

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于江苏宇特光电科技股份有限公司公开发行股票**  
**并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复**

信会师函字[2026]第 ZF087 号

北京证券交易所：

由国泰海通证券股份有限公司转来贵所《关于江苏宇特光电科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）收悉，我们按照贵所的要求对问询函中涉及申报会计师的相关问题进行了核查研究，现逐条进行说明，具体回复如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词释义与《江苏宇特光电科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的相同。

本问询函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的引用	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

## 问题 2.市场空间与创新性特征

根据申请文件：（1）公司主要从事光连接产品的研发设计、制造与销售，主要产品包括高速光模块组件、预制成端连接器、现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器、设备及组件等。（2）公司形成了双芯光纤微型耦合及极性转换技术、高速光模块内多芯阵列封装技术等核心技术。（3）报告期内公司存在外协加工的情形。（4）报告期内，公司存在合作研发的情况，如与华为技术有限公司合作研发“新一代熔切快接方案项目”。（5）报告期内，研发费用率低于可比公司。

请发行人：（1）说明主要产品和核心技术演变情况，相关核心技术的研发过程及关键节点、主要参与人员等情况，核心技术对应的知识产权权属是否清晰，是否存在侵犯他人知识产权或违反保密、竞业禁止约定的情形，是否存在相关诉讼纠纷。（2）结合高速光模块组件、预制成端连接器、现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等产品的功能作用、关键性能指标、技术参数，列表对比说明公司各类产品的异同，公司的产品分类是否准确，视情况进行重新分类，并完善招股说明书的相关内容；说明公司产品与国内外竞争对手的异同，公司产品的市场定位、竞争优势的具体体现。（3）结合公司各类产品的主要应用领域，说明公司产品的市场空间及变化趋势，并说明分析测算的过程及依据；结合行业技术发展趋势、行业竞争格局、公司产品及技术先进性等，说明公司产品市场占有率及市场地位的情况。（4）结合主要产品生产工艺流程各个环节，说明双芯光纤微型耦合及极性转换技术、高速光模块内多芯阵列封装技术等核心技术在产品生产各环节中的具体应用情况以及对产品关键性能指标、产品品质的影响。（5）结合同行业可比公司情况等，说明发行人核心技术是否符合行业发展趋势，是否与行业通用技术形成明显差异，是否具备竞争优势及体现。（6）按照产品类型，以流程图形式分别说明各主要生产产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，发行人、外协加工方涉及的主要生产经营环节、具体工作内容，对公司生产经营的重要程度、是否涉及核心业务环节或核心技术。（7）说明报告期内合作研发的背景具体情况，投入的资金规模和研发成果，产生的研发成果在公司生产经营中的作用，是否属于核心技术，相关成果在使用和转让方面是否存在权利限制，是否存在纠纷情况，公司对合作研发方、委托研发方是否存在重大依赖。（8）说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化情况及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配；研发费用率大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异。（9）说明报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查上述事项（8）（9），并发表明确意见。请保荐机构结合前述情况更新“7-9-2 关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

**【发行人说明】**

八、说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化情况及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配；研发费用率大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异

（一）说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化情况及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配

**1、报告期内研发项目、研发进度**

报告期内，公司坚持以市场需求为导向，紧密围绕数据中心、光纤接入及车载、医疗等新兴应用领域，持续开展研发创新活动。公司研发项目聚焦于新产品开发、现有产品技术升级以及前瞻性技术储备。报告期内，公司研发项目、研发进度及研发成果如下：

序号	项目名称	研发进度	研发成果
1	ODN 光纤哑资源大规模核查设备	研发完成	形成对纤仪产品，掌握在线无损寻纤等核心技术，形成 7 项专利
2	车用高速数据连接器	研发完成	形成车载光电混合连接器产品，掌握光电混合集成等核心技术
3	光电混合活动连接器及适配器	研发完成	形成光电混合活动连接器及其适配器产品，掌握光电混合集成与兼容型接口设计等核心技术，形成 25 项专利等
4	SMA 医疗用光纤连接产品	研发完成	形成口腔微创激光手柄及激光工作尖产品，掌握能量精准传输与微创操控等核心技术
5	新一代熔切一体光纤熔端项目	研发完成	形成新一代熔切一体光纤熔端机产品，掌握电极放电-端面质量模型与一体化熔切技术等核心技术，形成 4 项专利
6	弹载/舰载红外热像仪机芯	研发终止	-
7	工业级户外防水光纤连接器产品	研发完成	形成预制成端/现场组装式防水型光纤活动连接器产品，掌握 IP68 密封防护与光学耦合等核心技术，形成 5 项专利。
8	800G 预端接光缆	研发完成	形成 800G 光模块组件等产品，掌握高密度并行光路设计与精密工厂化端接等核心技术
9	空芯光纤与单模光纤连接项目	研发中	形成空芯光纤连接器产品，掌握相关核心技术
10	穿管型室外防水连接器的研发	研发中	拟形成穿管防水型光纤活动连接器产品，预计 IP68 密封防护与穿管适配性等核心技术，申请相关专利技术等
11	1.6T 光模块微连接组件的研发	研发中	拟形成 1.6T 光模块组件产品，预计掌握超高速高密度光耦合与微尺度对准核心技术

序号	项目名称	研发进度	研发成果
12	触点防护型光电混合活动连接器的研发	研发中	拟形成触点防护型光电混合活动连接产品，预计掌握光电混合集成与触点主动防护等核心技术，申请相关专利技术等
13	RFID 群扫型电子标签及读卡器	研发中	拟形成穿管型光电混合活动连接器产品，预计掌握光电混合集成、穿管适配性与结构可靠性等核心技术，申请相关专利技术等
14	穿管式光电混合活动连接器	研发中	拟形成现场组装式防水型光纤活动连接器产品，预计掌握 V 型槽精密对准与 IP68 现场快速密封等核心技术，申请相关专利技术等
15	现场组装式防水型光纤活动连接器	研发中	拟形成车载摄像头用光电混合活动连接器产品，掌握车载环境高可靠光电混合传输等核心技术，申请相关专利技术等
16	车载摄像头用光电混合活动连接器	研发中	拟形成 MPOPUSH-PULL 型光纤活动连接器产品，预计掌握推拉式解锁结构创新设计等核心技术，申请相关专利技术等
17	MPOPUSH-PULL 型光纤活动连接器	研发中	拟形成产品 MPOPUSH-PULL 型光纤活动连接器及相关核心技术
18	可极性转换的推拉尾套 UnibootLC 连接器的研发	研发中	拟形成开发一款支持极性转换的推拉式尾套 UnibootLC 连接器产品及相关核心技术
19	保偏型光纤阵列 FA 组件的研发	研发中	拟开发高精度保偏型光纤阵列（PM-FA）组件及相关核心技术等
20	CPO 微连接组件的研发	研发中	拟形成用于 CPO 平台的高密度、多通道微连接组件产品等

## 2、研发费用的归集过程

公司研发费用主要包括职工薪酬、直接材料、折旧摊销费以及其他等。公司研发人员均为专职人员，其薪酬全额计入研发费用中的职工薪酬。研发人员按照实际出勤情况填报工时，按月度提交至研发助理人员汇总统计，经研发项目负责人、部门领导审查后，交由公司人力资源部复核，财务部根据经审批、复核后的工时表将归集的研发人员职工薪酬分摊至各研发项目。直接材料为公司各研发项目直接消耗的材料投入，公司按照实际领用数量核算材料消耗，并归集至实际领用的各研发项目中。折旧摊销费主要为公司用于研发活动的研发专用设备资产以及研发活动所占用的场地折旧。研发费用中的其他费用主要为差旅交通费等，发生时由研发项目相关人员按项目名称填写费用报销单据，并由研发项目负责人、研发部负责人审批。财务部根据实际发生的费用直接归集至研发项目。

## 3、研发成果产业化情况及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配

公司研发活动紧密围绕数据中心、光纤接入、车载通信、医疗等应用领域的关键技术及产品展开，致力于解决行业痛点、提升产品性能、拓展新兴市场。公司研发成果主要表现为获取的专利权及形成的核心技术，并已广泛应用于主营业务产品，产业化程度高。

报告期内，公司共开展了 20 个研发项目，其中 8 个项目已结束。研发项目的成果均应用于公司主营业务，对业绩增长形成了有效驱动。在数据中心领域，公司“800G 预端接光缆”、“1.6T 光模块微连接组件的研发”等项目，响应了 AI 算力发展带来的高速率需求，支撑了公司数据中心领域销售收入从 2023 年的 7,666.94 万元快速增长至 2025 年的 18,547.31 万元。在光纤接入领域，公司“高性能工业级熔端型现场组装光纤连接器”、“工业级户外防水光纤连接器产品”等项目，巩固并提升了公司在光纤接入市场的技术优势和服务能力，使得公司光纤领域销售收入保持了稳中有增的趋势，从 2023 年的 12,872.24 万元增长至 2025 年的 13,835.29 万元。此外，“SMA 医疗用光纤连接产品”、“车用高速数据连接器”等项目，成功将技术延伸至医疗、车载等新市场，为公司培育新的业绩增长点。

报告期各期研发项目数量与研发费用情况如下：

单位：万元、个

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发费用	1,379.62	1,074.44	988.21
研发费用占营业收入比例	4.14%	4.24%	4.66%
当年度开展的研发项目数量	15	8	8
营业收入	33,324.44	25,318.86	21,218.63

报告期内，公司研发费用金额分别为 988.21 万元、1,074.44 万元和 1,379.62 万元，公司研发费用总额持续增长。公司持续加大研发投入、拓展研发领域，研发项目数量亦有所增加。2025 年度，当年度开展的研发项目数量较 2024 年度增加了 7 个，主要系公司持续积极拓展新兴应用领域、加大前沿技术预研。

**(二) 研发费用率大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异。**

报告期各期，公司研发费用率与同行业公司比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	5.16%	7.14%	7.39%
太辰光	4.95%	5.13%	6.25%
中航光电	9.78%	10.89%	10.95%
衡东光	未披露	4.00%	5.55%
平均数	/	6.79%	7.54%
发行人	4.14%	4.24%	4.66%

注：上述同行业公司数据来源于其公开披露信息。

报告期内，公司研发费用率分别为 4.66%、4.24% 和 4.14%，整体低于同行

业可比公司平均水平,该差异主要系公司与部分可比公司在产品类型、业务规模、发展阶段等有所差异,公司研发费用率与同行业公司衡东光较为接近,业务模式不存在较大差异。

同行业公司中航光电、天孚通信、太辰光规模较大,产品线涵盖有源器件、无源器件、光模块乃至液冷解决方案等多元领域,技术覆盖面广、研发方向分散,为维持在多条产品线的技术领先性和市场竞争力,其研发投入需求更高,研发费用率相应更高,因此研发费用率整体高于发行人。此外,公司地处江苏省淮安市盱眙县,研发人员薪酬水平相对较低。公司深耕光连接领域近二十年,已建立了成熟、高效的研发体系和持续的工艺创新能力。研发活动紧密围绕市场需求与客户痛点,聚焦资源解决核心关键技术问题,产品覆盖光纤接入、数据中心、配件及其他三大领域,业务更为聚焦。同行业公司衡东光聚焦于光通信领域无源光器件产品,产品类型与发行人产品相对接近,发行人研发费用率与同行业公司衡东光相比不存在较大差异。

#### 九、说明报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

报告期内,发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用具备匹配性,具体情况如下:

##### (一) 各期账面研发费用和研发费用加计扣除金额匹配关系

报告期内,公司账面研发费用和研发费用加计扣除金额如下:

单位:万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
账面研发费用金额	1,379.62	1,074.44	988.21
研发费用加计扣除金额	/	1,060.20	975.88
差异金额	/	14.23	12.34

注:2025 年暂未进行汇算清缴。

2023 年度至 2024 年度,发行人账面研发费用与加计扣除的研发费用的差异分别为 12.34 万元和 14.23 万元,主要系股份支付和委外研发导致的差异,具体差异情况如下:

单位:万元

项目	2024 年度	2023 年度
股份支付	10.46	10.69
当期委外研发费用的 20%	3.77	1.65
合计	14.23	12.34

差异原因如下:

报告期 2023 年度至 2024 年度，公司股份支付不满足加计扣除条件，导致账面研发费用较加计扣除分别多 10.69 万元和 10.46 万元。

报告期 2023 年度至 2024 年度，公司存在少量委外研发行为，公司委外研发的费用，按照实际发生额的 80% 加计扣除，导致账面研发费用较加计扣除分别多 1.65 万元和 3.77 万元。

综上，报告期内，发行人账面研发费用和研发费用加计扣除金额相匹配。

## （二） 账面研发费用与申报高新技术企业的研发费用匹配关系

报告期内，发行人账面研发费用与申报高新技术企业的研发费用对比如下：

单位：万元

项目	2022 年度
账面研发费用金额	882.01
申报高新技术企业的研发费用	899.47
差异金额	-17.46

注：发行人于 2023 年以 2020 年度至 2022 年度数据进行高新技术企业复审。

2022 年度，发行人账面研发费用与高新技术企业复审研发费用差异-17.46 万元，主要系发行人对研发样品所耗用的研发费用结转至营业成本，而高新技术企业复审仍作为研发投入，导致账面研发费用低于高新技术企业复审的研发费用，差异具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用金额相匹配。

### 【核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序

- 1、获取与研发费用相关的内部控制制度，并检查其设计及执行的有效性。获取研发项目的立项报告、阶段性进展报告、研发成果等资料，访谈研发部负责人，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进度情况及研发产业化情况；
- 2、获取并分析同行业公司定期报告、招股说明书等公开信息，比较其主营业务构成、产品类型及研发费用率等关键信息；
- 3、获取公司报告期各期所得税汇算清缴资料及高新技术企业证书申报研发费用资料，与财务报表研发费用进行核对，分析研发费用加计扣除数与财务报表研发费用形成差异的原因及合理性。

## 二、核查意见

经核查，针对上述事项，申报会计师认为：

1、公司研发项目聚焦于新产品开发、现有产品技术升级以及前瞻性技术储备。报告期内，公司共开展了 20 个研发项目，其中 8 个项目已结束。研发项目的成果均应用于公司主营业务，对业绩增长形成了有效驱动。公司研发项目及进度与研发费用波动情况相匹配；

2、公司研发费用率低于天孚通信、中航光电等部分可比公司平均水平，主要系公司与部分可比公司在产品类型、业务规模、发展阶段等有所差异，公司研发费用率与同行业公司衢东光较为接近，业务模式不存在较大差异；

3、报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报研发费用金额与账面研发费用相匹配，差异具有合理性。

### 问题 3.业绩增长主要来源于单一客户真实合理性

根据申请文件：（1）报告期各期发行人业绩持续增长，营业收入增长率分别为 37.72%、19.32%、70.37%。（2）报告期内，发行人向前五大客户的销售占比分别为 45.40%、45.31%、63.39%和 71.43%；其中，向武汉光迅科技及其关联方销售金额占比分别为 9.61%、13.39%、37.35%和 49.60%。

（1）存量客户销售稳定性及可持续性。请发行人：①按照销售收入规模对客户结构进行分层，说明不同销售规模的客户数量、销售金额、销售占比和结构变化情况，说明各期存量、新增客户的数量和销售占比情况，是否存在合作规模大幅降低或终止合作的客户及原因。②结合发行人数据中心领域产品订单获取情况、产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化、行业发展趋势等，量化分析说明报告期内各类细分产品销售收入变动的原因及合理性；说明报告期内经营业绩与同行业可比公司经营业绩变化趋势是否相符，如不符，请说明具体原因及合理性。③结合目前在手订单情况、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、重点产品收入占比等，说明发行人收入增长是否具备可持续性；结合前述情况说明发行人在业务持续性方面是否存在重大风险，并作风险提示。

（2）发行人向光迅科技及其关联方销售大幅增加的合理性。请发行人：①说明发行人与光迅科技及其关联方合作基本情况，包括但不限于合作开始时间、合作背景、是否签订长期框架协议、定价及结算政策、信用期等；说明发行人在光迅科技同类产品供应商所占份额情况，是否为对方重要供应商，与同类竞品和同类产品的其他供应商在销售单价、合作模式、产品性能方面是否存在差异，是否存在被替代的风险。②详细说明发行人与光迅科技的合作历程，包括但不限于业务接洽、产品开发、测试投产、交付使用等，结合光迅科技自身经营、客户开发、市场份额、下游行业趋势变化情况等，分析说明报告期内发行人对光迅科技及其关联方销售金额及占比持续增长的原因及合理性，客户集中度提高是否属于行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异，发行人是否存在对单一客户的重大依赖，并作重大事项提示和风险提示。③说明报告期各期，发行人对光迅科技及其关联方应收账款及回款情况，说明发行人对其信用政策及账期是否发生变动，是否存在通过延长信用期刺激销售的情形；报告期后是否存在大额销售退回，销售毛利率是否显著高于其他客户。

（3）贸易商模式收入持续下降的合理性。根据申请文件，发行人贸易商模式收入占比分别为 27.26%、21.45%、11.41%、6.36%，以境外销售为主。请发行人：①列示各报告期前十大贸易商情况，说明相关贸易商各期采购金额，发行人占相关贸易商销售业务的比例，相关贸易商的销售区域、业务拓展方式、主要下

游客户领域,并结合相关情况说明报告期内贸易商收入及占比下降的原因及合理性。②说明报告期各期贸易商数量、销量结构、主要贸易商变动情况及原因;说明贸易商的退换货政策以及各期退换货情况;结合贸易商的期末库存情况、终端销售实现情况,是否存在向贸易商压货或利益输送的情形。③说明发行人是否与贸易商及其关联方存在关联关系,是否存在发行人前员工在贸易商持股或任职情形,是否存在专门为发行人提供服务的贸易商,如存在前述情况,说明原因及合理性。

(4) 境外销售持续下降原因及销售真实性。根据申请文件,发行人境外销售区域主要是巴西、阿根廷、智利等南美国家或地区,境外销售占比分别为32.44%、26.83%、19.75%、10.13%,境外收入占比持续下降。请发行人:①结合外销业务的拓客方式、境外销售各区域市场格局和发行人两类产品需求变化、直接客户及贸易商客户数量结构变化、贸易政策影响等,分析说明报告期各期发行人外销收入下降的原因及合理性;量化分析报告期内及期后的汇率、税率变动等因素对公司产品销售的影响。②说明各期境外第三方回款的金额及占比,境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况,出现第三方回款的具体原因及合理性,是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。③说明海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。④说明发行人报告期内退换货情况,包括但不限于金额、比例、原因及会计处理情况,是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师:(1)核查上述事项并发表明确意见,说明核查方式、过程、范围和结论。(2)按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-8 客户集中度较高、2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求,进行核查并发表明确意见。(3)说明对贸易商终端客户的穿透核查情况,结合穿透核查的核查方法、核查范围、核查程序、获取的证据,说明贸易商销售是否实现终端销售,并对收入的真实性、准确性发表明确意见。

### 问题 3.1 存量客户销售稳定性及可持续性

请发行人:①按照销售收入规模对客户结构进行分层,说明不同销售规模的客户数量、销售金额、销售占比和结构变化情况,说明各期存量、新增客户的数量和销售占比情况,是否存在合作规模大幅降低或终止合作的客户及原因。②结合发行人数据中心领域产品订单获取情况、产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化、行业发展趋势等,量化分析说明报告期内各类细分产品销售收入变动的原因及合理性;说明报告期内经营业绩与同行业可比公司经营业绩变化趋势是否相符,如不符,请说明具体原因及合理性。③结合目前在手订

单情况、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、重点产品收入占比等，说明发行人收入增长是否具备可持续性；结合前述情况说明发行人在业务持续性方面是否存在重大风险，并作风险提示。

**【发行人说明】**

一、按照销售收入规模对客户结构进行分层，说明不同销售规模的客户数量、销售金额、销售占比和结构变化情况，说明各期存量、新增客户的数量和销售占比情况，是否存在合作规模大幅降低或终止合作的客户及原因

(一) 按照销售收入规模对客户结构进行分层，说明不同销售规模的客户数量、销售金额、销售占比和结构变化情况

报告期内，发行人按照销售规模大于 1,000 万元、500 万元至 1,000 万元、100 万元至 500 万元和 100 万元以下客户进行分类。报告期内，发行人客户数量由 378 家增加至 562 家，随着发行人销售收入的大幅增长，发行人开拓客户的数量亦不断提升；其中，发行人 1,000 万元以上客户数量由 4 家增加至 7 家，收入占比由 36.58% 增加至 71.07%，大客户数量增加且呈现一定集中趋势。不同销售规模的客户数量、销售金额、销售占比和结构变化情况如下：

单位：万元

年度	销售规模	客户数量	销售金额	销售占比	客户变动数量
2025 年度	大于 1,000 万	7	23,682.52	71.07%	2
	500-1,000 万	4	2,909.15	8.73%	2
	100-500 万	15	3,220.73	9.66%	-7
	小于 100 万	536	3,512.05	10.54%	49
	合计	<b>562</b>	<b>33,324.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>46</b>
2024 年度	大于 1,000 万	5	15,337.68	60.58%	1
	500-1,000 万	2	1,390.00	5.49%	-5
	100-500 万	22	5,148.77	20.34%	4
	小于 100 万	487	3,442.41	13.60%	138
	合计	<b>516</b>	<b>25,318.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>138</b>
2023 年度	大于 1,000 万	4	7,761.02	36.58%	-
	500-1,000 万	7	5,957.62	28.08%	3
	100-500 万	18	4,684.83	22.08%	-
	小于 100 万	349	2,815.16	13.27%	6
	合计	<b>378</b>	<b>21,218.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>9</b>

整体来看，公司以销售 100 万元以上的客户为主，销售 100 万元以上的客户数量分别为 29 家、29 家和 26 家，销售收入占比分别为 86.74%、86.41% 和 89.46%。

公司产品主要应用于数据中心与光纤接入领域，数据中心领域下游光模块市场集中度极高，光纤接入领域下游国内运营商市场格局相对集中。其中，公司数据中心领域下游客户主要包括光迅科技、长飞光纤、亨通光电等国内领先的光通信企业，公司光纤接入领域下游客户主要包括中国电信、中国联通、中国移动等大型通讯运营商，上述客户主要为行业巨头，行业内占据较高的市场份额，公司产业链下游具有集中度较高的行业特征。

报告期，公司销售 1,000 万元以上的客户数量分别为 4 家、5 家和 7 家，占销售收入比例分别为 36.58%、60.58%和 71.07%。报告期内，公司销售 1,000 万元以上的客户主要包括光迅科技、烽火通信、长飞光纤、中兴通讯、中国电信、中国移动、润州光电及 ROSENBERGER 等知名企业，大客户数量和销售收入占比呈现上升趋势。公司销售收入的增加主要系随着全球算力需求爆发式增长，推动了人工智能、云计算等数据中心领域对高速光模块及预制成端连接器需求的快速增长，公司大客户光迅科技作为国内光模块龙头企业之一，对上游光纤连接器等关键零部件需求同步攀升所致。整体来看，公司客户集中度与同行业公司不存在较大差异。

报告期，公司销售 100 万元以下的客户数量分别为 349 家、487 家和 536 家，数量呈现增长趋势，反映了公司在市场开拓能力方面不断增强。报告期内，公司销售 100 万元以下客户销售占比仍较小，分别为 13.27%、13.60%和 10.54%，主要系上述客户以中小企业为主，本身需求相对较小，少部分规模较大客户如神州数码、慧云科技、永天科技、海光芯创等知名客户仍处于业务合作初期，尚未形成大规模收入。

## （二）说明各期存量、新增客户的数量和销售占比情况

报告期内，公司存量、新增客户的数量和销售占比情况如下：

单位：家、万元

项目	存量客户			新增客户		
	数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
2025 年度	297	32,539.48	97.64%	265	784.96	2.36%
2024 年度	273	24,786.60	97.90%	243	532.26	2.10%
2023 年度	261	20,689.58	97.51%	117	529.06	2.49%

注：新增客户为公司当年首次与之合作的客户。

报告期内，公司存量客户对应销售金额分别为 20,689.58 万元、24,786.60 万元和 32,539.48 万元，占销售金额比例分别为 97.51%、97.90%和 97.64%。公司核心客户结构保持基本稳定，充分反映出公司客户粘性高、复购率良好，合作具备较强的持续性和稳定性。

报告期内，公司新增客户对应销售金额分别为 529.06 万元、532.26 万元和 784.96 万元，占销售金额比例分别为 2.49%、2.10%和 2.36%，占比相对较小。上述新增客户主要以中小企业为主，部分规模较大客户仍处于合作初期，尚未形成大规模收入，系公司未来大规模收入的潜在来源和基础。

**（三）是否存在合作规模大幅降低或终止合作的客户及原因**

报告期各期内，发行人少部分客户因其自身经营原因，存在与公司的合作规模下降或终止的情形。报告期各期内，合作规模大幅下降或终止的主要客户及下降原因如下：

序号	客户名称	原因
1	杭州润州光电技术有限公司	该客户成立于 2011 年 7 月，主要从事现代通信设备的研发、制造和销售。报告期内，公司对杭州润州光电技术有限公司的销售金额分别为 1,810.36 万元、0.87 万元、0.04 万元。2023 年，受海外市场需求扩张影响，润州光电提升了对公司预制成端连接器等产品的采购。2024 年，该客户将相关产品由对外采购转为自产，导致公司对其的年销售收入大幅下降。
2	REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 及其关联方	报告期内，公司对 REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 及其关联方的销售金额分别为 684.86 万元、78.74 万元、0.00 万元。自 2023 年末起，客户调整供应链策略后与公司产品市场定位不符，逐步减少了对公司产品的采购。
3	MWAS INDUSTRIA E COMERCIO LTDA	该客户为巴西本土电信设备和服务公司。报告期内，公司对 MWAS INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 的销售金额分别为 806.63 万元、296.89 万元、0.00 万元。2024 年该客户出现经营困难，已在当地申请破产，无法付款，公司与其终止交易，针对上述事项已全额计提坏账准备，并就相关事项在当地提起诉讼。

注：选取标准为报告期内某年度销售收入大于 500.00 万元且后续年度销售收入下降幅度大于 30%的客户

报告期内，部分客户因其自身经营原因等因素影响，存在与公司的合作规模下降或终止的情形，上述原因具备合理性，属于正常的商业行为，不会对公司生产经营构成重大影响。

**二、结合发行人数据中心领域产品订单获取情况、产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化、行业发展趋势等，量化分析说明报告期内各类细分产品销售收入变动的原因及合理性；说明报告期内经营业绩与同行业可比公司经营业绩变化趋势是否相符，如不符，请说明具体原因及合理性**

**（一）数据中心领域产品订单获取情况、产能、产量、销量变化情况及下游主要客户需求变化、行业发展趋势等，各类细分产品销售收入变动的原因及合理性**

**1、全球数据中心行业整体呈现高速发展趋势。国外数据中心起步早，引领了 AI 技术的发展与大规模应用；国内数据中心发展速度最快，在光模块及上游光器件领域在全球占据主要位置。数据中心产品向微型化、集成化、智能化方向发展**

公司数据中心领域产品主要用于服务器、交换机和存储设备之间的光连接，解决数据中心设备之间的高速、高密度光互连问题，满足人工智能大规模数据交互的需求。

整体来看，全球数据中心市场规模呈现爆发式增长趋势，根据 LightCounting 预测，光模块的全球市场规模在 2024-2029 年或将以 22% 的 CAGR 保持增长，2029 年有望突破 370 亿美元；从中国市场来看，2024 年中国光模块市场规模为 606 亿元左右，预计 2025 年将达到 670 亿元。从市场区域来看，国外数据中心起步早，引领了 AI 技术的发展与大规模应用；国内数据中心发展速度最快。随着腾讯、阿里巴巴、字节跳动等互联网大厂向数据中心大规模投入，已经进入爆发式增长初期。得益于中国在全球产业链中优势，中国在光模块及上游光器件领域在全球占据主要位置，同时，叠加目前国内市场的爆发式增长，呈现出供不应求的产能极度饱和的现状。具体情况如下：

#### **(1) 国外数据中心市场格局：起步较早，引领了 AI 技术的发展与大规模应用**

随着近年来人工智能的快速发展，对数据、算力的需求日益增长，催生出诸如智算中心、超大规模数据中心集群等不同于传统数据中心的新的形态。各国政府出台多项支持人工智能基础设施建设的相关政策，全球科技巨头也借助先发优势大量投入新形态数据中心的建设。

目前，数据中心市场以北美科技巨头为主导，如 Meta、谷歌、亚马逊等科技巨头，在数据中心基础设施建设上呈现出技术引领、资本密集的特点，市场份额约占 70%。根据中商产业研究院数据，2020 年至 2024 年，全球数据中心市场规模保持高速增长，2024 年达到 904 亿美元，年均复合增长率达到 10.00%，预计 2025 年市场规模将进一步增长至 968 亿美元。

#### **(2) 国内数据中心市场格局：发展速度最快**

国内数据中心市场处于高速发展初期，由国内互联网龙头企业腾讯、阿里巴巴、字节跳动等所引领。国内数据中心市场呈现出爆发式增长态势，大规模新建数据中心带动了光通信全产业链的协同发展，推动高密度、高速率光模块的需求，800G、1.6T 高速光模块逐渐成为主流产品，带动上游光器件企业技术经历新一轮革新。人工智能的研发与应用带来大规模超算中心以及智算中心的建设需求，预计 2025 年国内数据中心市场规模达到 3,180 亿元。

### **(3) 数据中心领域产品向微型化、集成化、智能化方向发展**

在产品技术特点方面，数据处理应用场景的复杂化、智能化对光通信系统提出了更高带宽、更低延时的要求，业界采用大规模集成计算芯片的形式，高速率、高密度、高精度的光模块和各种功能的光通信设备通过多芯超高速光模块组件和预制成端连接器完成光连接，在未来向微型化、集成化、智能化方向发展，在光连接方面形成了较高的技术壁垒。

### **(4) 全球光模块市场格局：借助下游数据中心迎来增长爆发期**

根据 Light Counting 预测，光模块的全球市场规模在 2024-2029 年或将以 22% 的 CAGR 保持增长，2029 年有望突破 370 亿美元；从中国市场来看，2024 年中国光模块市场规模为 606 亿元左右，预计 2025 年将达到 670 亿元。随着 AI、数据中心的发展推动、光纤接入市场持续扩容、5G 技术的推动以及新兴产业的发展带动光通信市场的发展，都有助于光模块行业迎来爆发式增长。

未来，随着全球云计算、AI 快速发展，预计数据流量呈爆发式增长。根据 LightCounting 预测，数通光模块市场规模占比将从 2020 年的 55% 提升至 2026 年的占比 77%。数通市场将成为光模块市场发展的主要驱动力。

目前，得益于国内产业链优势，国内厂商在光器件、光模块领域已占据全球主导地位，中际旭创、新易盛、光迅科技等头部企业业绩高速增长，并通过全球化产能布局、深度绑定产业链等策略提升竞争力。

## **2、下游主要客户呈现明显的头部集中特征，全球市场由中际旭创、新易盛等巨头主导，国内市场则由光迅科技居于龙头地位**

在数据中心领域，凭借领先的技术实力和产品性能，公司已与光迅科技、长飞光纤、亨通光电等国内头部光通信企业建立长期稳定的合作关系，相关产品已广泛应用于阿里巴巴、腾讯、字节跳动等全球顶级互联网企业的数据中心。

目前全球光模块市场格局呈现明显的头部集中特征，高速产品领域的技术壁垒与客户认证优势进一步放大了市场分化。根据 Omdia 数据，全球前五大厂商市场份额合计达 52.7%。我国高度重视光通信发展，近年来，我国光模块厂商在技术、成本、市场、运营等方面的优势逐渐凸显，占全球光模块市场的份额逐步提升。据 LightCounting 数据，2024 年光模块全球前 10 大厂家中国占据 7 家，我国光模块企业全球地位不断凸显。

公司大客户光迅科技是全球少有的光电器件一站式服务提供商，具备领先的垂直集成技术能力，产品涵盖全系列光通信模块、无源器件、光波导集成产品、光纤放大器、广泛用于数据中心、骨干网、城域网、宽带接入网、无线通信、物联网等，是国内产品覆盖最全、生产规模最大、市场体系最完整的光电子器件厂商。光迅科技下游客户主要包括有华为、阿里巴巴、字节跳动、Google、

Infinera 等国内外知名企业。根据 Light Counting 的全球市场报告，光迅科技的全球市场份额排名全球第六位。

公司大客户长飞光纤是全球领先的光纤预制棒、光纤、光缆以及数据通信相关产品的研发创新与生产制造企业，并形成了光传输产品、光互联组件、综合布线、通信网络工程等通信行业相关产品与服务一体化的完整产业链，及多元化和国际化的业务模式，为全球 100 多个国家和地区提供产品与服务。在光传输产品领域，长飞光纤提供光纤预制棒、光纤、光缆及漏泄电缆、射频电缆等应用于电信及数通行业的线缆产业链上下游产品及服务；在光互联组件领域，长飞光纤提供光器件、光模块、有源光缆、无源预端接跳线、数通高速铜缆等应用于电信及数通行业的器件产品及服务。

报告期内，公司对数据中心领域大客户光迅科技、长飞光纤的销售收入情况及客户自身的销售收入情况如下：

单位：万元

客户	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额
光迅科技	公司对其销售额	14,153.61	49.65%	9,457.68	232.89%	2,841.04
	客户营业收入	524,293.95	68.59%	827,231.02	36.49%	606,094.50
长飞光纤	公司对其销售额	1,861.80	70.10%	1,094.51	10.00%	995.00
	客户营业收入	638,447.47	19.38%	1,219,740.99	-8.65%	1,335,275.35
	其中：光互联组件	144,380.92	54.60%	211,598.99	3.71%	204,021.98

注 1：光迅科技、长飞光纤尚未披露 2025 年度报告，上表中公司向其销售数据为 2025 年度数据，客户营业收入数据为其 2025 年 1-6 月数据；

注 2：公司销售给长飞光纤的产品主要应用于其光互联组件业务板块（主要包括光器件及模块、有源光缆、无源预端接跳线、数通高速铜缆等应用于电信及数通行业的器件产品及服务）。

光迅科技、长飞光纤均系行业头部企业，近年来，光迅科技各年度销售收入均在 60 亿元以上，长飞光纤各年度销售额均在百亿元以上。

2024 年度、2025 年 1-6 月，光迅科技营业收入分别同比增长为 36.49%、68.59%，呈现大幅增长趋势增长，公司凭借领先的技术实力和产品性能以及前期合作积累的信用口碑，双方合作关系不断深化，公司对其销售额持续高速增长。

2023 年至 2024 年，长飞光纤光互联组件业务板块营业收入整体保持稳定，公司对其销售额亦保持稳定；2025 年 1-6 月，长飞光纤光互联组件业务板块营业收入同比增长 54.60%，公司 2025 年对其销售额亦增长迅速。

### 3、公司数据中心领域

报告期内，公司数据中心领域获取订单金额分别为 1.12 亿元、1.79 亿元、2.10 亿元，呈现大幅增长趋势，产能、产量、销量亦呈现大幅增长，具备一定匹配性，具体情况如下：

单位：万个

产品名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数据中心领域主要产品	产能	519.59	340.67	196.71
	产量	510.45	356.24	198.56
	销量	535.08	343.85	192.92

报告期内，受益于数据中心行业迅速发展、下游客户需求高速增长，以及公司产能规模的持续增长，公司数据中心领域订单、产销量均保持增长。

综上，全球数据中心发展迅速，中国在光模块及上游光器件领域在全球占据主要位置，同时，叠加目前国内市场的爆发式增长，呈现出供不应求的产能饱和的现状。公司凭借领先的技术实力和产品性能，公司已与光迅科技、长飞光纤等国内头部客户建立长期稳定的合作关系，随着客户自身业务发展、营业收入的迅速增长，对公司产品的需求更加旺盛，公司订单增长迅速，产能的建设也为公司业务发展提供了保障，产销量不断增长。因此，公司数据中心领域产品销售收入增长具备合理性。

#### （二）经营业绩与同行业可比公司经营业绩变化趋势比较

报告期内，同行业可比公司营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
天孚通信	516,343.25	58.79%	325,170.76	67.74%	193,859.76
太辰光	154,675.83	12.26%	137,781.83	55.73%	88,477.56
中航光电	2,138,605.94	3.39%	2,068,552.85	3.04%	2,007,443.96
衡东光	未披露	未披露	131,503.29	114.40%	61,336.44
平均值	/	/	<b>665,752.18</b>	<b>60.23%</b>	<b>587,779.43</b>
发行人	<b>33,324.44</b>	<b>31.62%</b>	<b>25,318.86</b>	<b>19.32%</b>	<b>21,218.63</b>
其中：数据中心领域	<b>18,547.31</b>	<b>50.82%</b>	<b>12,297.45</b>	<b>60.40%</b>	<b>7,666.94</b>

注：可比公司衡东光尚未披露 2025 年度报告。

公司与可比公司所处行业均为通信行业，近年来受益于通信行业尤其数据中心领域的迅速发展，公司与可比公司的营业收入均保持高速增长态势，变化趋势具备一致性。

三、结合目前在手订单情况、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、重点产品收入占比等，说明发行人收入增长是否具备可持续性；结合前述情况说明发行人在业务持续性方面是否存在重大风险，并作风险提示

#### （一）目前在手订单情况

截至 2026 年 3 月 27 日，公司在手订单金额为 20,299.85 万元，相比上年同期呈现快速增长趋势。光通信行业客户订单通常具有执行周期短、滚动续签的特点，公司将陆续获取新的订单。公司在手订单充足，为 2026 年度全年业绩提供了有力支撑。

公司在手订单包含光迅科技、中国电信、中国联通、中国移动、ROSENBERGER 等境内外主要客户，主要产品涉及数据中心领域的高速光模块组件、预制成端连接器和光纤接入领域的现场组装型光纤连接器、预制成端单芯连接器等核心产品。目前，公司在手订单充足，产能相对饱和，可对公司中短期内的业绩形成有效支撑，为收入增长的可持续性提供基础保障。

#### （二）新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、重点产品收入占比

##### 1、新老客户合作情况、主要产品复购率

公司下游客户主要为光通信领域设备商、系统集成商、国内外电信运营商、光电子器件企业。公司持续深化与老客户的合作，并积极拓展新客户。报告期内，公司老客户主要产品复购率达到 97% 以上，同时新增客户收入由 529.06 万元上升至 784.96 万元，新客户拓展能力不断提升，具体情况如下：

单位：万元

类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
新客户	784.96	2.36%	532.26	2.10%	529.06	2.49%
复购客户	32,539.48	97.64%	24,786.60	97.90%	20,689.58	97.51%
合计	<b>33,324.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,318.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,218.63</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司对老客户的复购率较高，复购客户销售收入占当期总营业收入的比例均超过 97%，高复购率表明客户对公司产品技术、质量、服务和供应链稳定性的高度认可，双方合作关系具备深厚的长期基础，为公司持续获取订单、保持业务稳定性提供了核心支撑。

##### 2、重要合同签订及执行情况

公司注重与客户建立长期战略合作关系，报告期内与主要客户签署了多项重大销售合同或合作框架协议。其中，光迅科技、长飞光纤等客户在数据中心产品的持续采购，以及国内三大电信运营商在光纤接入产品方面签署的框架协议，形成滚动式业务订单。报告期内，公司选取与客户签署的金额在 500.00 万元以上的合同或合作框架协议作为重大销售合同，相关情况如下：

序号	客户名称	合同金额（万元）	履行情况
1	长芯盛（武汉）科技有限公司	1,319.60	已完成
2	长芯盛（武汉）科技有限公司	588.54	已完成
3	长芯盛（武汉）科技有限公司	531.84	已完成
4	中国电信股份有限公司广西分公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中
5	长芯盛（武汉）科技有限公司	648.08	已完成
6	武汉光迅科技股份有限公司	673.69	已完成
7	中国移动通信集团江苏有限公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中
8	杭州润州光电技术有限公司	712.54	已完成
9	杭州润州光电技术有限公司	693.69	已完成
10	中国电信股份有限公司福建分公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中
11	中国移动通信集团福建有限公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中
12	中国电信股份有限公司江西分公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中
13	中国电信集团有限公司山西分公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中
14	武汉光迅科技股份有限公司	1,077.50	已完成
15	武汉光迅科技股份有限公司	合作框架协议，具体以订单为准	履行中

### 3、重点产品收入占比

报告期内，公司重点产品包括数据中心领域和光纤接入领域两大应用领域产品；其中，数据中心领域产品主要包括用于高速数据传输的预制成端连接器及集成于光模块内部的高速光模块组件；光纤接入领域产品主要包括用于光纤到户（FTTH）、光纤到房间（FTTR）等接入场景的现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器及设备组件等。公司重点产品收入占比情况如下：

单位：万元

产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
<b>数据中心领域重点产品</b>	<b>17,436.67</b>	<b>52.32%</b>	<b>11,387.81</b>	<b>44.98%</b>	<b>7,047.75</b>	<b>33.21%</b>
其中：预制成端连接器	10,216.26	30.66%	7,791.67	30.77%	5,722.47	26.97%
高速光模块组件	7,220.41	21.67%	3,596.14	14.20%	1,325.28	6.25%
<b>光纤接入领域重点产品</b>	<b>12,276.84</b>	<b>36.84%</b>	<b>12,063.23</b>	<b>47.65%</b>	<b>12,442.64</b>	<b>58.64%</b>
其中：现场组装型光纤连接器	10,506.51	31.53%	10,592.53	41.84%	10,317.21	48.62%
预制成端单芯光纤连接器	716.02	2.15%	604.94	2.39%	1,140.20	5.37%
设备及组件	1,054.31	3.16%	865.75	3.42%	985.23	4.64%
<b>重点产品收入占比合计</b>	<b>29,713.51</b>	<b>89.16%</b>	<b>23,451.03</b>	<b>92.62%</b>	<b>19,490.39</b>	<b>91.86%</b>

报告期各期内，公司重点产品收入占比均超过 89% 以上。2023 年度至 2025 年度公司重点产品销售收入由 19,490.39 万元上升至 29,713.51 万元，复合增长率达到 23.47%，呈现高速增长趋势；其中，公司数据中心领域重点产品收入占比由 2023 年度的 33.21% 快速提升至 2025 年度的 52.32%，数据中心领域的迅猛发展为未来收入增长提供了核心驱动力。光纤接入领域产品收入规模相对稳定，构成了公司业绩的坚实基础。

### （三）说明发行人收入增长是否具备可持续性；结合前述情况说明发行人在业务持续性方面是否存在重大风险，并作风险提示

截至 2026 年 3 月 27 日，公司在手订单金额为 20,299.85 万元，相比上年同期呈现快速增长趋势。公司在手订单充足，为 2026 年度全年业绩提供了有力支撑。

报告期内，公司复购客户收入占比持续超过 97%，与光迅科技、长飞光纤等重要客户的合同订单履行良好，且与多家运营商客户建立了长期合作关系，客户粘性较好，且公司持续拓展新客户，亦为未来增长注入新动力。

从长期看，公司产品结构持续优化，高速增长的数据中心领域产品占比快速提升，深度契合 AI 算力与数据基础设施建设等产业长期发展方向。同时，光纤接入领域业务规模稳定增长，并受益于 FTTR 等升级需求，共同构成了业绩可持续发展的稳固基础。公司在业务持续性方面存在的风险较小，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营业绩下滑风险”中针对可能存在的经营业绩下滑风险进行了重大事项提示。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并复核发行人截至 2026 年 3 月 27 日的在手订单明细，核实在手订单明细信息；统计报告期新老客户的收入及变动情况，向发行人销售部门相关人员了解新客户的开拓方式和具体起始合作时间；查阅发行人与主要客户签订的协议或订单情况，核查合同、订单等的签订及执行情况；获取发行人的收入明细表，统计重点产品的收入情况等；

2、对公司销售人员进行访谈，了解公司所处行业的发展情况、市场需求、下游需求变动情况、行业发展趋势、各期存量、新增客户的数量和销售占比情况等内容，了解主要客户合作规模大幅降低或终止合作的原因；

3、获取公司销售收入清单和在手订单，分析不同规格和层次客户的变化情况及原因；分析在手订单情况、新老客户合作情况、重要合同签订及执行情况、主要产品复购率、重点产品收入占比等，核实发行人收入增长是否具备可持续性；

4、查询同行业可比公司定期报告，对比分析发行人经营业绩与同行业可比公司经营业绩变化趋势、差异原因及合理性；

5、对公司主要客户进行访谈，核查公司主要客户与公司之间业务起始时间、产生交易的背景、销售产品用途；实地查看其生产经营场所，参观其生产过程中耗用公司产品的生产环节或仓库，分析公司对其销售规模与其经营规模是否匹配；

6、通过向主要客户进行函证，确认其各年度与公司交易金额和期末往来余额。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人按照销售规模大于 1000 万元、500 万元至 1000 万元、100 万元至 500 万元和 100 万元以下客户进行分类。报告期内，发行人客户数量由 378 家增加至 562 家，随着发行人销售收入的大幅增长，发行人市场开拓客户数量亦不断提升；其中，发行人 1000 万元以上客户数量由 4 家增加至 7 家，收入占比由 36.58%增加至 71.07%，大客户数量增加且呈现一定集中趋势；

2、报告期内，发行人存量客户对应销售金额分别为 20,689.58 万元、24,786.60 万元和 32,539.48 万元，占销售金额比例分别为 97.51%、97.90%和 97.64%。发行人核心客户结构保持基本稳定，公司客户粘性高、复购率良好，合作具备较强的持续性和稳定性；

3、报告期内部分客户因调整供应链策略、调整业务定位及自身经营不善等因素影响，存在与公司的合作规模下降或终止的情形，上述原因具备合理性，属于正常商业行为，不会对公司生产经营构成重大影响；

4、全球数据中心行业整体呈现高速发展趋势。国外数据中心起步早，引领了 AI 技术的发展与大规模应用；国内数据中心发展速度最快，在光模块及上游光器件领域在全球占据主要位置。数据中心产品向微型化、集成化、智能化方向发展；下游主要客户呈现明显的头部集中特征，全球市场由中际旭创、新易盛等少数巨头主导，国内市场则由光迅科技处于龙头地位；

5、受益于数据中心行业迅速发展、下游客户需求高速增长，以及公司产能规模的持续增长，公司数据中心领域产销量以及在手订单均保持增长；

6、公司可比公司中，衡东光与公司主要产品类似，但其以外销为主且主要应用于数据中心领域，天孚通信、太辰光、中航光电与公司整体产品结构、客户结构存在较大差异，但公司与可比公司所处行业均为通信行业，近年来受益于通信行业尤其数据中心领域的迅速发展，公司与可比公司的营业收入均保持高速增长态势，变化趋势具备一致性；

7、截至 2026 年 3 月 27 日，公司在手订单金额为 20,299.85 万元，相比上年同期呈现快速增长趋势。公司在手订单充足，为 2026 年度全年业绩提供了有力支撑；

8、报告期内，公司对老客户的复购率较高，复购客户销售收入占当期总营业收入的比例均超过 97%，高复购率表明客户对公司产品技术、质量、服务和供应链稳定性的高度认可，双方合作关系具备深厚的长期基础，为公司持续获取订单、保持业务稳定性提供了核心支撑；

9、公司产品结构持续优化，高速增长的数据中心领域产品占比快速提升，深度契合 AI 算力与数据基础设施建设等产业长期发展方向。同时，光纤接入领域业务规模稳定增长，并受益于 FTTR 等升级需求，共同构成了业绩可持续发展的稳固基础。公司在业务持续性方面存在的风险较小，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营业绩下滑风险”中针对可能存在的经营业绩下滑风险进行了重大事项提示。

### 问题 3.2 发行人向光迅科技及其关联方销售大幅增加的合理性

请发行人：①说明发行人与光迅科技及其关联方合作基本情况，包括但不限于合作开始时间、合作背景、是否签订长期框架协议、定价及结算政策、信用期等；说明发行人在光迅科技同类产品供应商所占份额情况，是否为对方重要供应商，与同类竞品和同类产品的其他供应商在销售单价、合作模式、产品性能方面是否存在差异，是否存在被替代的风险。②详细说明发行人与光迅科技的合作历程，包括但不限于业务接洽、产品开发、测试投产、交付使用等，结合光迅科技自身经营、客户开发、市场份额、下游行业趋势变化情况等，分析说明报告期内发行人对光迅科技及其关联方销售金额及占比持续增长的原因及合理性，客户集中度提高是否属于行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异，发行人是否存在对单一客户的重大依赖，并作重大事项提示和风险提示。③说明报告期各期，发行人对光迅科技及其关联方应收账款及回款情况，说明发行人对其信用政策及账期是否发生变动，是否存在通过延长信用期刺激销售的情形；报告期后是否存在大额销售退回，销售毛利率是否显著高于其他客户。

#### 【发行人说明】

一、说明发行人与光迅科技及其关联方合作基本情况，包括但不限于合作开始时间、合作背景、是否签订长期框架协议、定价及结算政策、信用期等；说明发行人在光迅科技同类产品供应商所占份额情况，是否为对方重要供应商，与同类竞品和同类产品的其他供应商在销售单价、合作模式、产品性能方面是否存在差异，是否存在被替代的风险

（一）说明发行人与光迅科技及其关联方合作基本情况，包括但不限于合作开始时间、合作背景、是否签订长期框架协议、定价及结算政策、信用期等

1、发行人与光迅科技及其关联方的合作开始时间、合作背景情况、是否签订长期框架协议

发行人最早于 2014 年开始与光迅科技建立合作关系，合作初期主要面向光纤接入市场领域，向光迅科技提供预制成端单芯连接器等产品。在此合作期间，双方逐步建立了坚实的信任基础。随着云计算、大数据等新兴技术的广泛应用，光通信领域的需求结构发生深刻变革，双方于 2019 年把握行业发展机遇，将业务合作纵深初步拓展至数据中心领域，并逐步扩大在高速光模块产品方面的业务规模。

经过多年的深耕与协同发展，发行人已逐步成为光迅科技在数据中心市场领域产品中的核心供应商，双方目前已签署了长期框架协议，建立了长期稳定、深入的战略合作伙伴关系。

## **2、发行人与光迅科技定价及结算政策、信用期情况**

报告期内，发行人与光迅科技的定价方式为招投标或商业谈判，双方以产品签收或系统领用对账进行结算。

报告期内，发行人与光迅科技的信用期为发票开具后 3 个月，不存在延长信用期的情形。

**(二) 说明发行人在光迅科技同类产品供应商所占份额情况，是否为对方重要供应商，与同类竞品和同类产品的其他供应商在销售单价、合作模式、产品性能方面是否存在差异，是否存在被替代的风险**

**1、说明发行人在光迅科技同类产品供应商所占份额情况，是否为对方重要供应商**

报告期内，发行人向光迅科技主要提供数据中心领域产品，包括高速光模块组件及预制成端连接器等。发行人产品凭借定制化能力强、质量稳定性高及产品性能优异等特点，在光迅科技在供应体系中占据显著位置。报告期内光迅科技对发行人的采购金额占其同类产品采购金额的 30%-40%，且最近三年呈现稳步提升态势。

发行人与光迅科技自 2014 年建立合作以来，合作范围从早期光纤接入领域的预制成端连接器逐步拓展至当前数据中心领域的涵盖多个型号的高速光模块组件及预制成端连接器等。双方形成了从产品需求提出、开发、测试验证到批量交付的深度合作链条，发行人已在光迅科技高速光模块组件及预制成端连接器产品供应链中承担了主要的生产份额，连续三年在数据中心领域同类产品供应商采购金额中位居前三名，是其在数据中心领域同类产品的核心供应商之一。

**2、与同类竞品和同类产品的其他供应商在销售单价、合作模式、产品性能方面是否存在差异，是否存在被替代的风险**

报告期内，发行人主要向光迅科技提供数据中心领域产品，主要包括高速光模块组件及预制成端连接器。在销售单价方面，发行人提供的产品价格综合考虑了产品成本、市场竞争及订单规模等因素，根据向光迅科技的访谈确认，发行人的产品销售单价与光迅科技采购的其他同类产品相比，具有一定的竞争优势。

在合作模式方面，发行人与其他同类产品供应商的合作模式基本一致，均以招投标为主。发行人中标后，光迅科技会在供应商管理系统中分批次下达订单，发行人根据系统中订单情况在约定周期完成对应订单份额生产，合作流程规范、透明。

在产品性能方面，发行人产品具有一定优势。具体来说，公司相关产品在插入损耗、回波损耗及可靠性等关键性能指标上都具备竞争优势，在行业内达到领

先水平，纤芯间距、长度公差、光纤端面研磨角度等性能指标也均满足客户的定制化要求。

光迅科技建立了严格的供应商遴选体系，其标准涵盖供应商的经营业绩、产品行业地位与市场口碑、技术研发实力及品质管控能力。发行人凭借卓越的品质管控与高效的交付能力，构筑了坚实的竞争壁垒，在光迅科技高速光模块组件及预制成端连接器产品供应链中占据重要地位，承担了主要的生产份额，被替代的风险较低。此外，公司已构建从产品设计、精密模具开发、自动化注塑到成品组装测试的一站式全流程服务能力，此等垂直整合能力在光迅科技的供应商体系中具备较高的核心壁垒，降低了合作替代风险。

**二、详细说明发行人与光迅科技的合作历程，包括但不限于业务接洽、产品开发、测试投产、交付使用等，结合光迅科技自身经营、客户开发、市场份额、下游行业趋势变化情况等，分析说明报告期内发行人对光迅科技及其关联方销售金额及占比持续增长的原因及合理性，客户集中度提高是否属于行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异，发行人是否存在对单一客户的重大依赖，并作重大事项提示和风险提示**

**（一）详细说明发行人与光迅科技的合作历程，包括但不限于业务接洽、产品开发、测试投产、交付使用等，结合光迅科技自身经营、客户开发、市场份额、下游行业趋势变化情况等，分析说明报告期内发行人对光迅科技及其关联方销售金额及占比持续增长的原因及合理性**

**1、详细说明发行人与光迅科技的合作历程，包括但不限于业务接洽、产品开发、测试投产、交付使用等**

发行人与光迅科技自 2014 年开始建立业务合作关系，至今合作已超过 10 年，双方的合作历程呈现由基础通用类产品到高端定制化产品、从单一品类到多元化产品矩阵、从一般供应商到核心战略伙伴关系的深化过程。发行人与光迅科技的合作历程具体如下：

**（1）业务接洽与初步合作**

双方合作开始于 2014 年，最初聚焦于光纤接入领域，主要应用于电信市场。凭借着发行人稳定的产品质量、优异的产品性能及较强的交付能力，双方合作不断深化，并逐步扩大合作规模。

**（2）产品开发与升级**

随着云计算、人工智能以及大数据等新兴技术的发展，数据中心对高速光模块的需求显著提升。自 2019 年起，双方的合作中心转向数据中心领域。光迅科技提出定制化的需求，发行人凭借其产品定制化设计能力、工艺开发能力及产品

质量管控能力，针对性进行研发生产。产品的品质及规格随着双方合作的不断深化而逐步提升，传输速率从 40G 逐步升级迭代至当前的 800G、1.6T，产品类型涵盖多型号的高速光模块组件及预制成端连接器。在此阶段，双方建立了常态化的技术交流机制，发行人的销售、研发团队不定期与光迅科技产品及研发部门沟通，确保产品开发与客户需求高度契合。

### **(3) 测试验证及交付使用**

对于新型号、新类型的产品，光迅科技对供应商的产品需进行测试验证后，供应商才可进行批量生产并交付使用。在发行人与光迅科技的合作历程中，为满足光迅科技下游客户及应用不断升级迭代的需求，发行人需持续进行产品迭代更新。发行人对新产品进行严格的内部测试验证及工艺精度控制测试后，向光迅科技提供。光迅科技对所提供产品进行全面的测试验证后，发行人将获得投产指令，新型号产品将进入批量生产阶段，量产产品将根据光迅科技的订单要求进行批量生产并交付。

随着合作深入，发行人在光迅科技供应链中的地位日益稳固，双方形成了深度绑定的合作模式，在产品开发、产能保障、供应链协同等方面配合紧密，发行人已从光迅科技的基础连接器供应商逐步成长为高速光模块核心组件的战略合作伙伴。

## **2、结合光迅科技自身经营、客户开发、市场份额、下游行业趋势变化情况等，分析说明报告期内发行人对光迅科技及其关联方销售金额及占比持续增长的原因及合理性**

报告期内，发行人对光迅科技的销售金额及占比持续快速增长，主要系下游光通信行业景气度提升、光迅科技自身业务高速增长、发行人作为核心供应商的带动作用及双方合作深化等多重因素共同作用的结果，具体分析如下：

### **(1) 下游行业爆发式增长，带动核心客户需求激增**

全球范围内，人工智能、大数据、云计算等技术的快速发展，对数据中心的数量、运算能力及数据传输速率提出了前所未有的高要求。作为数据中心的关键基础设施，光模块及其核心组件光纤连接器的市场需求呈现爆发式增长。根据行业数据，全球光模块市场规模持续扩张。这种行业高景气度直接传导至光迅科技等光模块龙头企业，推动其数据中心相关业务订单激增。

### **(2) 光迅科技自身业务高速增长，市场份额领先**

光迅科技作为国内光模块领域的龙头企业，凭借其在产品质量、核心技术及企业综合实力上的显著优势，已成功跻身全球市场前列。在国内市场领域，光迅科技展现出强大的市场主导力。光迅科技已成为字节跳动、阿里巴巴、腾讯等互联网巨头光模块的核心供应商，并积极拓展海外市场。根据公开信息，光迅科技

2024年及2025年1-6月营业收入增长率分别达36.49%和68.59%，其核心的“数据与接入”业务收入增长率更是在2024年达到91.52%，2025年上半年高达149.27%。这种自身业务的强劲增长，直接转化为对上游光纤连接器等关键零部件旺盛、持续且规模巨大的采购需求，是发行人销售增长最直接的市场驱动力。

### **(3) 发行人作为光迅科技核心供应商，受益于下游需求快速增长**

发行人是其高速光模块及预制成端连接器核心供应商之一。在同类产品采购金额中，发行人占比约为30%-40%，且最近三年呈现稳步提升态势，采购金额排名连续保持前三名。发行人凭借技术实力、质量稳定性、性价比以及交付保障方面的综合优势，已与光迅科技形成深度绑定的战略合作关系，承担了其主要的生产份额。公司与光迅科技的合作已形成深度绑定的战略联盟，光迅科技在国内市场中的领先地位，直接转化为对公司产品的强劲、持续且确定的需求，使公司能够直接受益于其业务增长，获得持续增长的业绩动能。发行人2024年及2025年收入分别为25,318.86万元及33,324.44万元，收入增长率分别为19.32%及31.62%，与光迅科技业绩增长趋势相一致。

综上所述，发行人对光迅科技销售的增长，一方面来自于下游行业需求高速发展与客户自身业务规模快速增长的双重驱动，另一方面源自于双方长期深度合作所建立的战略合作关系所带来的业务增量。发行人作为光迅科技的核心供应商，随着光迅科技下游需求的快速增长而采购量增加具备合理性与可持续性。

**(二) 客户集中度提高是否属于行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异，发行人是否存在对单一客户的重大依赖，并作重大事项提示和风险提示**

#### **1、客户集中度提高是否属于行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异**

发行人客户集中度高系光通信行业产业链下游客户集中度较高，光模块及光器件行业本身的市场份额正在向头部企业高度集中所致，属于行业惯例。发行人客户集中度与可比公司不存在显著差异。发行人得益于客户结构相对多元化，业务布局广泛性，客户集中度略低于同行业可比公司。具体分析如下：

**(1) 发行人客户集中度高系光通信行业产业链下游客户集中度较高，光模块及光器件行业本身的市场份额正在向头部企业高度集中所致**

报告期内，公司向前五大客户的销售金额合计分别为9,614.80万元、16,050.13万元和22,574.78万元，占当期销售总额的比例分别为45.31%、63.39%和67.74%；其中，公司向光迅科技的销售金额分别为2,841.04万元、9,457.68万元和14,153.61万元，占当期销售总额的比例分别为13.39%、37.35%和42.47%，客户集中度呈现一定上升趋势。

光通信行业产业链下游客户集中度较高是行业发展的必然结果。一方面，在光纤接入及数据中心建设领域，行业终端的需求主要来自于国内外大型的电信运营商及云服务商。以光纤接入领域国内市场为例，中国移动、中国电信及中国联通等三大运营商占据了绝大部分市场份额；在数据中心领域，阿里巴巴、腾讯、字节跳动等互联网巨头占据了数据中心建设市场的主导地位。下游客户市场格局的高度集中，决定了上游供应商的市场拓展及业务合作必然围绕这些头部企业展开，从而导致上游供应商的客户集中度较高。

另一方面，光模块及光器件行业本身的市场份额正在向头部企业高度集中。在全球光模块市场格局中，以光迅科技、中际旭创等为代表的行业龙头企业占据了显著的市场份额。其中，光迅科技在国内光模块市场占据龙头地位，已经成为在阿里巴巴、腾讯、字节跳动等国内顶级互联网客户的光模块的主要供应商，根据 Light Counting 的全球市场报告，光迅科技的全球市场份额排名全球第六位；中际旭创已稳固其全球光模块市场的领导地位，市场占有率全球排名第一。

**(2) 发行人客户集中度与可比公司不存在显著差异。发行人得益于客户结构相对多元化，业务布局广泛性，客户集中度略低于同行业可比公司**

报告期内，公司与同行业可比上市公司前五大客户收入占比情况如下表所示：

可比公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	89.73%	86.80%	81.64%
太辰光	84.05%	83.03%	79.27%
中航光电	32.85%	39.79%	42.43%
衡东光	未披露	76.97%	67.85%
<b>平均值</b>	/	71.65%	<b>67.80%</b>
<b>宇特光电</b>	67.74%	63.39%	<b>45.31%</b>

由上表所示，发行人同行业可比上市公司客户集中度普遍处于较高水平，2023 年度至 2024 年度，同行业可比上市公司前五大客户收入占比平均值分别为 67.80% 及 71.65%，客户集中度较高具有行业普遍性。发行人客户集中度略低于同行业可比公司平均值，主要系公司客户结构相对多元化，业务布局广泛，不仅深耕国内市场，在巴西、阿根廷等多个国家和地区积极拓展核心业务，导致客户集中度略低于同行业公司。

其中，公司与同行业可比上市公司中第一大客户收入占比情况如下表所示：

可比公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	63.31%	61.69%	53.61%
太辰光	68.48%	70.10%	35.70%
中航光电	10.25%	16.39%	18.43%

可比公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
衡东光	未披露	53.71%	43.64%
平均值	/	50.47%	37.85%
宇特光电	49.27%	44.83%	17.44%

注：发行人第一大客户为光迅科技，为严谨体现客户集中度情况，发行人第一大客户销售收入以光迅科技与烽火通信合并计算；烽火通信与光迅科技分别为深交所主板、上交所主板上市公司，控股股东均为烽火科技集团有限公司，基于谨慎性原则，其销售收入合并计算

由上表所示，发行人同行业可比上市公司中第一大客户收入占比处于较高水平。2023 年度至 2024 年度，发行人可比上市公司第一大客户收入占比平均值分别为 37.85% 和 50.47%，发行人的第一大客户收入占比分别为 17.44% 和 44.83%，第一大客户收入占比变动趋势符合行业特征且低于行业平均水平，相比天孚通信、太辰光及衡东光，发行人具有更低的客户集中度。

## 2、发行人是否存在对单一客户的重大依赖，并作重大事项提示和风险提示

报告期内，发行人不存在向单个客户销售比例超过 50% 的情形，不存在对单一客户的重大依赖。

以光迅科技与烽火通信合并计算，报告期内，发行人第一大客户收入占比情况如下表所示：

单位：万元

公司	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比
光迅科技	14,153.61	42.47%	9,457.68	37.35%	2,841.04	13.39%
烽火通信	2,264.61	6.80%	1,893.73	7.48%	858.78	4.05%
合计	16,418.22	49.27%	11,351.41	44.83%	3,699.82	17.44%

报告期内，以光迅科技与烽火通信合并计算的发行人第一大客户收入占比分别为 17.44%、44.83% 和 49.27%，不存在向单个客户销售比例超过 50% 的情形。光迅科技与烽火通信分别为深交所主板、上交所主板上市公司，控股股东均为烽火科技集团有限公司，基于谨慎性原则，销售收入金额分别列示，双方独立经营，不存在统一采购、内部分配等安排。

报告期内，发行人向光迅科技销售金额分别为 2,841.04 万元、9,457.68 万元和 14,153.61 万元，占当期销售总额的比例分别为 13.39%、37.35% 和 42.47%，占比较高且逐步提升，但不存在向单一客户重大依赖，主要原因如下：

### (1) 发行人的业务发展与客户结构实现多元化布局，并不依赖单一客户

发行人产品覆盖数据中心与光纤接入两大领域，其终端用户结构与产品用途均具有差异性，公司的多元化布局形成了良好的客户结构。除去光迅科技的销售收入外，2023 年度至 2025 年度，公司销售收入由 18,377.59 万元增长至 19,170.83 万元，业绩规模亦整体呈现稳定增长趋势，发行人的业务发展并不依赖于第一大客户。

在数据中心领域，除光迅科技外，发行人已成功进入主流光通信设备厂商的供应链体系，与包括长飞光纤、亨通光电等在内的知名企业均实现了长期合作。报告期内，发行人对上述客户的销售收入呈现增长趋势，形成了长期稳定的合作关系。

在光纤接入领域，发行人主要客户包括中国电信、中国联通以及中国移动等国内外大型电信运营商，客户自身业务规模稳定，客户粘性高。报告期内，发行人光纤接入领域收入由 2023 年度 12,872.24 万元增长至 2025 年度 13,835.29 万元，呈现稳定增长趋势，光纤接入业务构成了发行人稳定的收入来源，为公司提供了稳定的现金流及业务基础。

综上所述，发行人数据中心领域产品和光纤接入领域产品已与光通信领域设备商、系统集成商以及光电子器件企业和国内外大型通讯运营商形成紧密合作关系，是上述客户的主要供应商或重要供应商。与此同时，发行人积极拓展新客户，目前已与神州数码、海光芯创等知名企业客户新建立业务合作。未来发行人将持续深化与现有客户的战略合作，精准对接客户对高精密、高可靠性产品的需求，进一步提升在主要客户供应链中的份额占比；同时，发行人紧抓光通信领域快速发展的机遇，依托产品技术及服务优势，持续加大新客户和新市场的开拓力度，提高公司市场竞争力和影响力，不存在业务发展依赖单一客户的情形。

## **（2）发行人与光迅科技的合作是产业链协同发展结果，而非单向依赖**

发行人作为光器件细分领域的核心供应商，与光迅科技的合作是产业链上下游协同发展的自然结果，发行人凭借在高端光模块组件领域的技术实力与垂直整合能力，深度融入了光迅科技的供应链体系，形成了长期稳定的战略合作关系，而非单向依赖。

双方合作开始于 2014 年，这种长期合作的关系是基于对发行人技术实力、交付能力和产品质量方面的高度认可。随着全球算力需求的快速增长，推动了数据中心、5G、云计算等领域对高速光模块及光纤连接器的需求快速增长。光迅科技作为国内光模块龙头企业之一，400G/800G 高速光模块出货量大幅提升，并已布局 1.6T 产品，对上游光纤连接器等关键零部件需求同步攀升。发行人凭借从产品设计、精密模具开发、自动化注塑到成品组装测试的一站式全流程服务能力，能够为其提供定制化的光纤连接器及光模块组件解决方案，深度参与其产品

迭代与技术升级，这种技术与产品开发层面形成的深度合作是产业链协同发展的必然结果，而并非发行人单方面的依赖。

对于客户集中度较高，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（五）客户集中度较高及单一客户收入占比较高的风险”进行了风险提示，具体如下：

“报告期内，公司向前五大客户的销售金额合计分别为 9,614.80 万元、16,050.13 万元和 **22,574.78 万元**，占当期销售总额的比例分别为 45.31%、63.39% 和 **67.74%**，其中，公司第一大客户为光迅科技，报告期内公司向其销售金额分别为 2,841.04 万元、9,457.68 万元和 **14,153.61 万元**，占当期销售总额的比例分别为 13.39%、37.35%和 **42.47%**，**公司客户集中度较高，特别是向光迅科技的销售占比较高**。若公司未来与主要客户（特别是光迅科技）的合作关系发生不利变化，将对公司的业绩产生不利影响，公司存在客户集中度较高及单一客户收入占比较高的风险。”

三、说明报告期各期，发行人对光迅科技及其关联方应收账款及回款情况，说明发行人对其信用政策及账期是否发生变动，是否存在通过延长信用期刺激销售的情形；报告期后是否存在大额销售退回，销售毛利率是否显著高于其他客户

（一）说明报告期各期，发行人对光迅科技及其关联方应收账款及回款情况

报告期内，公司对光迅科技的应收账款及回款情况如下：

单位：万元

年度	销售金额（含税）	当期回款金额	期末应收账款余额	期后回款	期后回款比例
2025 年度	15,993.58	18,366.97	4,727.20	2,235.48	47.29%
2024 年度	10,687.18	5,810.07	7,019.77	7,019.77	100.00%
2023 年度	3,210.38	2,196.16	1,911.51	1,911.51	100.00%

报告期各期末，公司对光迅科技的应收账款金额分别为 1,911.51 万元、7,019.77 万元和 4,727.20 万元，2023 年末至 2024 年末应收账款均已全部回款，2025 年末期后回款比例为 47.29%，尚未回款的应收账款金额均在信用期内。

（二）说明发行人对其信用政策及账期是否发生变动，是否存在通过延长信用期刺激销售的情形

报告期内，公司对光迅科技的信用政策及账期未发生变动，均为开具发票后 3 个月，不存在通过延长信用期刺激销售的情形。

（三）说明报告期后是否存在大额销售退回

报告期内，公司对光迅科技的期后销售退回情况如下：

单位：万元

年度	当期销售收入	期后退回金额	期后退回金额占比
2025 年度	14,153.61	-	0.00%
2024 年度	9,457.68	13.02	0.14%
2023 年度	2,841.04	7.60	0.27%

报告期内，公司对光迅科技期后销售退回金额分别为 7.60 万元、13.02 万元和 0.00 万元，占当期销售收入的比重分别为 0.27%、0.14%和 0.00%，销售期后退回比例均处于较低水平。

#### （四）说明对光迅科技及其关联方的销售毛利率是否显著高于其他客户

##### 1、公司对光迅科技销售的毛利率与其他客户的对比情况

公司对光迅科技的销售主要集中在数据中心领域。报告期内，公司对光迅科技的销售数据中心产品毛利率与其他客户对比情况如下：

客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光迅科技	26.44%	21.09%	8.31%
其他客户	23.51%	22.19%	13.10%

注：上述光迅科技数据不包含烽火通信。

报告期内，公司对光迅科技数据中心产品销售的毛利率分别为 8.31%、21.09%和 26.44%，对数据领域中其他客户的毛利率分别为 13.10%、22.19%和 23.51%。2023 年度，公司对光迅科技销售的毛利率较低，且低于向其他客户销售的毛利率，主要系公司为促进合作关系深化，给予其较为优惠的价格，同时 2023 年度公司对其销售收入规模相对较小，规模效应尚未体现，且因公司产能不足，发生的委外加工相对较多，导致毛利率较低。2024 年度、2025 年度，公司对光迅科技销售的毛利率迅速提升，且和对其他客户销售毛利率不存在重大差异，主要系规模效应、成本优化、委外加工减少。

##### 2、公司对光迅科技销售的毛利率变动的原因

报告期内，公司对光迅科技销售的产品构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
预制成端连接器	7,823.40	55.27%	6,068.89	64.17%	1,554.84	54.73%
高速光模块组件	5,929.60	41.89%	3,291.72	34.80%	1,264.76	44.52%
其他	400.61	2.83%	97.08	1.03%	21.44	0.75%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
总计	14,153.61	100.00%	9,457.68	100.00%	2,841.04	100.00%

报告期内，公司对光迅科技销售收入分别为 2,841.04 万元、9,457.68 万元、14,153.61 万元，2024 年度、2025 年度分别同比增长 232.89%、49.65%，增长迅速。公司对光迅科技销售的主要产品包括数据中心领域的预制成端连接器、高速光模块组件，两类产品各期收入占比合计均超过 95%，公司对光迅科技销售的毛利率亦主要受到两类产品的影响。

(1) 为促进合作关系深化，报告期初公司给予其优惠，随着双方合作关系深化、产品结构优化，毛利率有所改善

数据中心领域下游光模块市场集中度极高，光迅科技为国内市场龙头企业。头部光模块厂商为确保其技术领先性与供应链安全，倾向于与核心供应商建立深度绑定的战略共生关系，其对于供应商的准入门槛亦较高，且具备较强的议价能力。因此，在数据中心领域业务发展早期，为促进合作关系深化，公司给予光迅科技较大的优惠。

报告期内，公司凭借领先的技术实力和产品性能，已与光迅科技建立长期稳定的合作关系，随着合作关系的深化，公司向其销售的产品结构优化，毛利率持续提升。报告期，公司向光迅科技销售的主要产品单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/个

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
预制成端连接器	单价	108.95	91.22	78.56
	单位成本	83.22	74.89	75.18
	毛利率	23.62%	17.90%	4.29%
高速光模块组件	单价	15.70	14.60	13.15
	单位成本	10.98	10.69	11.44
	毛利率	30.04%	26.77%	13.03%

报告期内，公司向光迅科技销售的预制成端连接器单价分别为 78.56 元/个、91.22 元/个、108.95 元/个，高速光模块组件单价分别为 13.15 元/个、14.60 元/个、15.70 元/个，均持续提升，因此，随着双方合作关系深化、产品结构持续优化，毛利率持续提升。

(2) 产能提升、规模效应、成本优化使得公司对其销售的毛利率迅速提升

2023 年度，公司对光迅科技的销售规模相对较小，预制成端连接器、高速光模块组件的销售收入分别为 1,554.84 万元、1,264.76 万元，因此规模效应尚未

显现。2024 年度、2025 年度，随着数据中心行业的迅速发展、公司与光迅科技合作关系的深化，对其销售收入迅速提升。其中，预制成端连接器销售金额分别为 6,068.89 万元、7,823.40 万元，年均复合增长率 124.31%；高速光模块组件销售金额分别为 3,291.72 万元、5,929.60 万元，年均复合增长率 116.53%。随着公司对光迅科技的产销迅速增长，规模效应显现，摊薄了直接人工、制造费用等相应成本，公司亦生产工艺不断改进，效率持续提升，进一步降低了成本。

同时，公司子公司河南宇特于 2024 年 7 月设立，并于当年年底投产，主要生产数据中心领域产品，其中主要产品销售给光迅科技。当地人工成本相对较低，较母公司下降 20% 以上，厂房主要为租赁，且租金较低，进一步降低了公司数据中心领域的成本。

此外，2023 年公司自身产能受限，向光迅科技销售的高速光模块组件委外加工相对较多，随着子公司河南宇特投产、公司自身产能提升，委外加工费用下降，亦使得毛利率有所提升。

报告期内，公司对光迅科技销售的预制成端连接器、高速光模块组件产品直接人工、制造费用、委外加工费占相关产品收入的比例如下：

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预制成端连接器	直接人工占收入比例	14.36%	17.16%	31.13%
	制造费用占收入比例	5.72%	8.76%	16.30%
	委外加工费占收入比例	1.41%	4.61%	0.24%
	小计	21.49%	30.53%	47.67%
	毛利率	23.62%	17.90%	4.29%
高速光模块组件	直接人工占收入比例	26.09%	23.21%	29.50%
	制造费用占收入比例	8.95%	10.85%	15.55%
	委外加工费占收入比例	0.04%	3.33%	9.04%
	小计	35.08%	37.38%	54.08%
	毛利率	30.04%	26.77%	13.03%

报告期内，公司向光迅科技销售的预制成端连接器中直接人工、制造费用、委外加工费占收入的合计比例分别为 47.67%、30.53%、21.49%，高速光模块组件中直接人工、制造费用、委外加工费占收入的合计比例分别为 54.08%、37.38%、35.08%，均呈现下降趋势，使得产品毛利率迅速提升。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1.访谈公司财务与销售人员，了解公司对光迅科技信用政策、销售变动、毛利率变动和应收账款回款等情况；

2.查阅公司与光迅科技之间的合同，了解信用政策是否发生变化；获取销售清单，分析报告期内公司对光迅科技的销售变动、毛利率变动等情况，对比与其他客户销售变动、毛利率差异的原因；获取应收账款回款明细，检查各期公司对光迅科技的回款情况；

3、获取报告期各期公司的退换货明细表，了解公司销售退换货发生原因以及是否存在期后大额销售退回情况；

4、对光迅科技进行细节测试，检查抽查销售订单、发货单、物流单、签收单、对账单等记录；

5、对光迅科技进行函证，核查对光迅科技销售收入、应收账款的真实性与准确性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与光迅科技于 2014 年开始合作，发行人已逐步成为光迅科技在数据中心市场领域产品中的核心供应商，双方目前已签署了长期框架协议，建立了长期稳定、深入的战略合作伙伴关系；

2、报告期内，发行人与光迅科技的定价方式为招投标或商业谈判，双方以产品签收或对账进行结算，信用期不存在变化；

3、报告期内光迅科技对发行人的采购金额占其同类产品采购金额的 30%-40%，且最近三年占比呈现稳步提升态势，系光迅科技重要供应商；

4、发行人的产品销售单价与光迅科技采购的其他同类产品相比，具有一定的竞争优势。在合作模式方面，发行人与其他同类产品供应商的合作模式基本一致；在产品性能方面，发行人产品具有一定优势。公司在光迅科技高速光模块组件及预制成端连接器产品供应链中占据重要地位，承担了主要的生产份额，替代的风险较低；

5、报告期内，发行人对光迅科技的销售金额及占比持续快速增长，主要系下游光通信行业景气度提升、光迅科技自身业务高速增长、发行人作为核心供应商的带动作用及双方合作深化等多重因素共同作用的结果，销售金额及占比持续增长具有合理性；

6、发行人客户集中度高系光通信行业产业链下游客户集中度较高，光模块及光器件行业本身的市场份额正在向头部企业高度集中所致。发行人客户集中度

与可比公司不存在显著差异。发行人得益于客户结构相对多元化，业务布局广泛性，客户集中度略低于同行业可比公司；

7、报告期内，发行人不存在向单个客户销售比例超过 50% 的情形，不存在对单一客户的重大依赖。对于客户集中度较高，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）客户集中度较高及单一客户收入占比较高的风险”进行了风险提示；

8、报告期内，公司对光迅科技的应收账款期后回款与信用期相匹配；报告期内公司与光迅科技之间的信用政策与账期未发生变化，不存在通过延长信用期刺激销售的情形；

9、报告期内，光迅科技不存在大额销售退回，退回金额整体占销售给光迅科技的收入比重较小；

10、报告期内，公司对光迅科技的销售毛利率未显著高于其他客户。

### 问题 3.3 贸易商模式收入持续下降的合理性

根据申请文件,发行人贸易商模式收入占比分别为 27.26%、21.45%、11.41%、6.36%,以境外销售为主。请发行人:①列示各报告期前十大贸易商情况,说明相关贸易商各期采购金额,发行人占相关贸易商销售业务的比例,相关贸易商的销售区域、业务拓展方式、主要下游客户领域,并结合相关情况说明报告期内贸易商收入及占比下降的原因及合理性。②说明报告期各期贸易商数量、销量结构、主要贸易商变动情况及原因;说明贸易商的退换货政策以及各期退换货情况;结合贸易商的期末库存情况、终端销售实现情况,是否存在向贸易商压货或利益输送的情形。③说明发行人是否与贸易商及其关联方存在关联关系,是否存在发行人前员工在贸易商持股或任职情形,是否存在专门为发行人提供服务的贸易商,如存在前述情况,说明原因及合理性。

#### 【发行人说明】

一、列示各报告期前十大贸易商情况,说明相关贸易商各期采购金额,发行人占相关贸易商销售业务的比例,相关贸易商的销售区域、业务拓展方式、主要下游客户领域,并结合相关情况说明报告期内贸易商收入及占比下降的原因及合理性

报告期各期,公司前十大贸易商、销售金额、占比情况如下:

单位:万元

时间	序号	客户名称	销售收入	占贸易商模式销售收入的比例
2025 年	1	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	831.81	31.72%
	2	深圳市昂耐特科技有限公司及其关联方	369.46	14.09%
	3	西安吉姆网络科技有限公司	229.49	8.75%
	4	CONEC COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	192.74	7.35%
	5	义乌市利禄贸易有限公司	188.90	7.20%
	6	FTTX BRASIL TELECOM IMPORTACAO COMERCIO E SERVICOS EIRELI	183.53	7.00%
	7	DICOMP DISTRIBUIDORA DE ELETRÔNICOS LTDA	89.51	3.41%
	8	Startech S.A	68.70	2.62%
	9	Telran Communication (1986) Ltd	57.80	2.20%
	10	Opticom Ltd	56.66	2.16%
		合计	2,268.60	86.51%
2024 年	1	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	712.45	24.71%
	2	CONEC COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	467.16	16.20%
	3	Daw Alfada (STS)	306.86	10.64%

时间	序号	客户名称	销售收入	占贸易商模式销售收入的比例	
	4	西安吉姆网络科技有限公司	214.43	7.44%	
	5	FTTX BRASIL TELECOM IMPORTACAO COMERCIO E SERVICOS EIRELI	207.61	7.20%	
	6	义乌市利禄贸易有限公司	185.49	6.43%	
	7	贵州源诚利华技术有限公司	101.69	3.53%	
	8	REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 及其关联方	78.74	2.73%	
	9	Telran Communication (1986) Ltd	67.25	2.33%	
	10	宁波兰贝国际贸易有限公司	63.15	2.19%	
	合计		<b>2,404.85</b>	<b>83.42%</b>	
	2023 年	1	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	760.15	16.73%
		2	REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 及其关联方	684.86	15.08%
3		ALLEGORIA COMERCIAL LTDA	402.18	8.85%	
4		UPTRADE LLC	398.41	8.77%	
5		四川金峰实业有限公司	320.26	7.05%	
6		FTTX BRASIL TELECOM IMPORTACAO COMERCIO E SERVICOS EIRELI	257.09	5.66%	
7		西安吉姆网络科技有限公司	235.35	5.18%	
8		义乌市利禄贸易有限公司	224.96	4.95%	
9		成都量子风科技有限公司	190.42	4.19%	
10		Daw Alfada (STS)	169.86	3.74%	
合计		<b>3,643.54</b>	<b>80.21%</b>		

报告期内,发行人前十大贸易商客户中包括境外贸易商、境内贸易商。其中,2025 年度,发行人前十大贸易家中境外贸易商占到 7 家。报告期内,发行人前十大贸易商销售金额分别为 3,643.54 万元、2,404.85 万元和 2,268.60 万元,占贸易商销售比例分别为 80.21%、83.42%和 86.51%,金额有所下降,占比相对稳定。发行人贸易商销售模式下降主要受境外销售收入下降的影响。

相关贸易商的销售区域、业务拓展方式、主要下游客户领域、发行人占相关贸易商销售业务的比例情况如下:

贸易商	销售区域	业务拓展方式	主要下游客户领域	发行人占相关贸易商销售业务的比例
LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	哥伦比亚、阿根廷、智利	拜访潜在客户、客户主动接洽、互联网平台宣传等	电信运营商等	5%-15%左右
REDEX	巴西	拜访潜在客户、客户主动接洽、参	电信运营商等	10%左右,目前不再

贸易商	销售区域	业务拓展方式	主要下游客户领域	发行人占相关贸易商销售业务的比例
TELECOMUNICACOES LTDA 及其关联方		与展会、互联网平台宣传等		合作
CONEC COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	巴西	拜访潜在客户、客户主动接洽、参与展会、互联网平台宣传等	电信运营商等	30%-50%左右
西安吉姆网络科技有限公司	陕西、山东等	拜访潜在客户、原有客户推荐等	电信运营商等	20%-30%左右
FTTX BRASIL TELECOM IMPORTACAO COMERCIO E SERVICOS EIRELI	巴西	拜访潜在客户、原有客户推荐、参与展会等	电信运营商等	10%-20%左右
义乌市利禄贸易有限公司	拉丁美洲，俄罗斯等	互联网平台宣传、线上平台销售等	设备商等	10%左右
Daw Alfada (STS)	伊拉克	拜访潜在客户、客户主动接洽、参与展会、互联网平台宣传、线上平台销售等	电信运营商等	
UPTRADE LLC	俄罗斯	拜访潜在客户、客户主动接洽等	设备商等	
ALLEGORIA COMERCIAL LTDA	巴西	拜访潜在客户、客户主动接洽等	设备商等	
深圳市昂耐特科技有限公司及其关联方	美洲地区等	互联网平台宣传、线上平台销售等	设备商等	20%左右
四川金峰实业有限公司	四川	拜访潜在客户等	电信运营商等	5%以下
成都量子风科技有限公司	四川	拜访潜在客户、线上平台销售等	电信运营商等	15%左右
贵州源诚利华技术有限公司	贵州等	拜访潜在客户、线上平台销售等	电信运营商等	5%-10%左右
DICOMP DISTRIBUIDORA DE ELETRÔNICOS LTDA	巴西	客户主动接洽、参与展会、互联网平台宣传、线上平台销售等	电信运营商等	5%-10%左右
Startech S.A	阿根廷	拜访潜在客户、原有客户推荐、客户主动接洽等	电信运营商等	20%左右
Telran Communication (1986) Ltd	以色列	拜访潜在客户、原有客户推荐、客户主动接洽、参与展会等	电信运营商等	
Opticom Ltd	保加利亚	拜访潜在客户、客户主动接洽等	电信运营商等	5%左右
宁波兰贝国际贸易有限公司	北京、上海等	拜访潜在客户、客户主动接洽等	工程商等	5%以下

注：上述部分贸易商未提供其业务规模或发行人占其业务的比例等数据。

报告期内，公司贸易商主要分为境内、境外贸易商。其中，境外贸易商主要

集中于南美洲，境内贸易商主要为西安吉姆、义乌利禄等。南美洲贸易商主要通过展会进行市场拓展，其主要下游客户为各个国家光纤通讯领域电信运营商，境内贸易商主要通过线上线下拓展、招投标等方式获取订单，其下游客户主要为电信、联通、移动等三大运营商。上述贸易商客户中，发行人占相关贸易商销售业务的整体比例均较小。

报告期内，公司贸易商模式销售收入分别为 4,542.74 万元、2,882.86 万元和 2,622.38 万元，占当期主营业务收入的的比例分别为 21.45%、11.41%和 7.88%，呈现一定下降趋势，主要系公司境外贸易商收入下降所致。报告期内，公司经营重心以国内为主，优先满足国内客户产能需求，叠加境外市场需求变化、客户供应链调整策略调整及关税增加等因素影响，境外销售逐步下降。具体回复参见本回复之“问题 3.4”之“一、结合外销业务的拓客方式、境外销售各区域市场格局和发行人两类产品需求变化、直接客户及贸易商客户数量结构变化、贸易政策影响等，分析说明报告期各期发行人外销收入下降的原因及合理性；量化分析报告期内及期后的汇率、税率变动等因素对公司产品销售的影响”。

二、说明报告期各期贸易商数量、销量结构、主要贸易商变动情况及原因；说明贸易商的退换货政策以及各期退换货情况；结合贸易商的期末库存情况、终端销售实现情况，是否存在向贸易商压货或利益输送的情形

（一）说明报告期各期贸易商数量、销量结构、主要贸易商变动情况及原因

说明报告期各期贸易商数量、销量结构如下：

单位：家、万元

年度	贸易商数量	产品类别	销售金额	销售占比
2025 年度	71	光纤接入领域产品	2,477.71	94.48%
		数据中心领域产品	89.58	3.42%
		配件及其他产品	55.09	2.10%
		<b>合计</b>	<b>2,622.38</b>	<b>100.00%</b>
2024 年度	58	光纤接入领域产品	2,744.67	95.21%
		数据中心领域产品	132.84	4.61%
		配件及其他产品	5.35	0.19%
		<b>合计</b>	<b>2,882.86</b>	<b>100.00%</b>
2023 年度	70	光纤接入领域产品	4,084.70	89.92%
		数据中心领域产品	436.25	9.60%
		配件及其他产品	21.78	0.48%
		<b>合计</b>	<b>4,542.74</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期内，公司对贸易商的销售主要集中在光纤接入领域，占当期贸易商销售收入的比例分别为 89.92%、95.21%和 94.48%，发行人贸易商模式下销售

结构基本稳定。发行人贸易商主要为境外客户，且其下游终端客户大多为所在地的电信运营商。受当地政策和客户市场需求变化影响，叠加报告期内发行人销售重心以国内市场为主，导致发行人贸易商模式下销售收入有所下降。

报告期内，发行人贸易商数量分别为 70 家、58 家和 71 家，退出的主要贸易商为 REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 及其关联方、ALLEGORIA COMERCIAL LTDA 和 UPTRADE LLC 等单位，主要贸易商退出的主要原因系境外市场需求变动、客户供应链调整策略调整及关税增加等影响，导致其对发行人相关产品的采购需求减少。

### （二）说明贸易商的退换货政策以及各期退换货情况

发行人贸易商的退换货政策为存在质量问题或规格型号不符等情况时可进行退换货，与其他类型客户退换货政策一致。

报告期内，贸易商各期退换货情况如下：

单位：万元

年度	贸易商退换货金额	贸易商销售收入	退换货金额占比
2025 年度	2.55	2,622.38	0.10%
2024 年度	28.80	2,882.86	1.00%
2023 年度	77.26	4,542.74	1.70%

报告期各期内，发行人贸易商退换金额分别为 77.26 万元、28.80 万元和 2.55 万元，占当期贸易商销售收入比例为 1.70%、1.00% 和 0.10%，退换货金额及占比均较低。

### （三）结合贸易商的期末库存情况、终端销售实现情况，是否存在向贸易商压货或利益输送的情形

报告期各期内，发行人主要贸易商期末库存情况、终端销售实现情况如下：

单位：家、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
获取收发存贸易商家数	10	10	10
获取收发存贸易商对应的收入（A）	1,819.97	1,550.78	2,753.02
贸易商收入（B）	2,622.38	2,882.86	4,542.74
<b>获取收发存的贸易商收入占比（C=A/B）</b>	<b>69.40%</b>	<b>53.79%</b>	<b>60.60%</b>
获取收发存的贸易商期末库存（D）	153.99	349.70	344.30
相关贸易商期末库存占公司当期对其销售收入的比例（E=D/A）	8.46%	22.55%	12.51%
<b>终端销售实现比例（F=1-E）</b>	<b>91.54%</b>	<b>77.45%</b>	<b>87.49%</b>

报告期内，发行人获取收发存的贸易商收入占全部贸易收入的比例分别为 60.60%、53.79% 和 69.40%，上述取得收发存的贸易商终端销售实现比例分别为

87.49%、77.45%和 91.54%，终端销售实现情况良好。上述贸易商的期末库存占公司当期对其销售收入的比例分别为 12.51%、22.55%和 8.46%，不存在期末大量库存积压的情况。

公司与贸易商之间合作模式为买断式销售，公司贸易商的终端客户大多为国内外运营商，公司不存在向贸易商压货或利益输送的情形。

### 三、说明发行人是否与贸易商及其关联方存在关联关系，是否存在发行人前员工在贸易商持股或任职情形，是否存在专门为发行人提供服务的贸易商，如存在前述情况，说明原因及合理性

通过公开信息查阅发行人主要贸易商股东及主要人员的基本情况、对主要贸易商进行访谈，报告期内发行人与主要贸易商及其关联方之间不存在关联关系；不存在发行人前员工在主要贸易商持股或任职情形，发行人与主要贸易商不存在购销以外的关系；发行人不存在主要贸易商为专门销售发行人产品或为发行人提供服务而设立的情形。

#### 【核查程序及核查意见】

##### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取了报告期各期主要贸易商出具的说明文件，查看发行人占相关贸易商销售业务的比例，以及相关贸易商的销售区域、业务拓展方式、主要下游客户领域；

2、获取发行人销售明细表，确认报告期各期发行人主要贸易商的销售金额；

3、访谈销售人员，了解贸易商模式的具体内容，包括但不限于公司与贸易商签订主要合同条款、各自权利义务、货物及资金流转、退换货政策等；了解发行人贸易商销售变化情况以及原因；了解公司销售退换货发生原因及合理性；了解是否存在专门为公司服务的贸易商；

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中信保等网站和渠道查询贸易商客户的基本情况，包括注册资本、法定代表人、股权结构、经营范围、成立时间等基本信息，核实公司与主要贸易商客户的关联关系，确认贸易商的真实性；

5、获取报告期内公司与贸易商之间的销售清单，检查与客户的销售订单/合同、销售发票、销售出库单、物流单据、签收单、出口报关单、提单、回款单等支持性文件；

6、对主要的贸易商进行走访，走访情况和核查比例如下表所示：

单位：家、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数量	16	16	16
收入金额	1,958.21	1,971.49	2,866.37
占贸易商收入比例	74.67%	68.39%	63.10%

7、对主要的贸易商客户进行函证，确认其各年度与公司交易金额和期末往来余额；报告期各期函证对应的客户数量、收入金额及占比情况如下：

单位：家、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函数量	11	11	16
发函金额	2,034.73	2,020.79	3,630.95
发函比例	77.59%	70.10%	79.93%
回函确认比例	77.45%	52.04%	62.91%

8、获取报告期各期主要贸易商的收发存数据，了解主要贸易商期末库存情况、终端销售实现情况，分析是否存在向贸易商压货或利益输送的情形；

9、查阅发行人董监高人员基本情况调查表，查阅发行人控股股东、实际控制人等出具的声明与承诺，结合发行人的关联方清单，核查客户与发行人及其控股股东、董监高或其他关联方是否存在关联关系。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要贸易商销售区、业务拓展方式、主要下游客户等情况未发生重大变化，报告期内贸易收入及占比下降主要系贸易商当地市场需求下降、税收政策趋严和客户自身经营变化等导致，下降具有合理性；

2、报告期内，公司贸易商数量、销量结构较稳定，主要贸易商销售有所下降，主要系贸易商客户当地市场需求下降、税收政策趋严和客户自身经营变化等导致；报告期内，贸易商的退换货政策未发生重大变化，各期退换货金额及占比均较小；各期末主要贸易商的期末库存占当期对其销售收入的比例较低，不存在期末大量库存积压的情况，主要贸易商的终端销售实现情况良好，不存在向贸易商压货或利益输送的情形，贸易商收入具有真实性、准确性；

3、报告期内，发行人与主要贸易商及其关联方之间不存在关联关系；不存在发行人前员工在主要贸易商持股或任职情形，发行人与主要贸易商不存在购销以外的关系；发行人不存在主要贸易商为专门销售发行人产品或为发行人提供服务而设立的情形。

### 问题 3.4 境外销售持续下降原因及销售真实性

根据申请文件，发行人境外销售区域主要是巴西、阿根廷、智利等南美国家或地区，境外销售占比分别为 32.44%、26.83%、19.75%、10.13%，境外收入占

比持续下降。请发行人：①结合外销业务的拓客方式、境外销售各区域市场格局和发行人两类产品需求变化、直接客户及贸易商客户数量结构变化、贸易政策影响等，分析说明报告期各期发行人外销收入下降的原因及合理性；量化分析报告期内及期后的汇率、税率变动等因素对公司产品销售的影响。②说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。③说明海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。④说明发行人报告期内退换货情况，包括但不限于金额、比例、原因及会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定。

### 【发行人说明】

一、结合外销业务的拓客方式、境外销售各区域市场格局和发行人两类产品需求变化、直接客户及贸易商客户数量结构变化、贸易政策影响等，分析说明报告期各期发行人外销收入下降的原因及合理性；量化分析报告期内及期后的汇率、税率变动等因素对公司产品销售的影响

（一）结合外销业务的拓客方式、境外销售各区域市场格局和发行人两类产品需求变化、直接客户及贸易商客户数量结构变化、贸易政策影响等，分析说明报告期各期发行人外销收入下降的原因及合理性

1、发行人外销业务的拓客方式、境外销售各区域市场格局和发行人两类产品需求变化

报告期内，发行人主要通过参加国外行业的展会、商务洽谈等方式拓展海外客户。报告期内，发行人境外销售收入分别为 5,680.86 万元、4,993.27 万元和 3,943.60 万元，占主营业务收入的比重分别为 26.83%、19.75%和 11.85%，公司境外销售区域主要为巴西、阿根廷、智利等南美国家或地区。境外的主要销售区域和数据中心、光纤接入两类产品销售变化情况如下：

单位：万元

年份	国家/地区	外销收入 (A)	占外销收入比重	两类产品销售情况			
				光纤接入领域外 销售收入 (B)	光纤接入领域外 销售占比 (B/A)	数据中心领域外 销售收入 (C)	数据中心领域外 销售占比 (C/A)
2025 年度	巴西	2,038.33	51.69%	2,035.74	99.87%	2.39	0.12%
	阿根廷	334.47	8.48%	311.77	93.21%	0.43	0.13%
	哥伦比亚	287.62	7.29%	272.88	94.87%	14.74	5.13%
	智利	231.98	5.88%	231.98	100.00%	-	0.00%
	其他	1,051.20	26.66%	1,009.96	96.08%	37.29	3.55%

年份	国家/地区	外销收入 (A)	占外销收入比重	两类产品销售情况			
				光纤接入领域外 销售收入 (B)	光纤接入领域外 销售占比 (B/A)	数据中心领域外 销售收入 (C)	数据中心领域外 销售占比 (C/A)
	合计	3,943.60	100.00%	3,862.32	97.94%	54.86	1.39%
2024 年度	巴西	3,235.92	64.81%	3,200.05	98.89%	21.20	0.66%
	智利	275.27	5.51%	275.27	100.00%	-	0.00%
	阿根廷	206.85	4.14%	201.23	97.28%	1.10	0.53%
	哥伦比亚	199.68	4.00%	199.68	100.00%	-	0.00%
	其他	1,075.55	21.54%	988.19	91.88%	86.35	8.03%
	合计	4,993.27	100.00%	4,864.42	97.42%	108.66	2.18%
2023 年度	巴西	3,643.52	64.14%	3,626.46	99.53%	1.88	0.05%
	阿根廷	341.44	6.01%	320.15	93.76%	3.02	0.88%
	智利	338.81	5.96%	338.81	100.00%	-	0.00%
	哥伦比亚	158.94	2.80%	158.94	100.00%	-	0.00%
	其他	1,198.15	21.09%	781.66	65.24%	414.23	34.57%
	合计	5,680.86	100.00%	5,226.01	91.99%	419.13	7.38%

从发行人境外市场销售格局来看，南美洲占据主导地位，其中，巴西为公司境外销售的重要区域之一。报告期内，公司境外销售有所下降，主要原因系对巴西的销售金额由 3,643.52 万元下降至 2,038.33 万元。巴西市场客户需求变化以及关税变化影响导致发行人在巴西销售有所下降；2024 年 10 月起，巴西对进口的光缆、光纤的进口关税提升至 35%，降低了公司产品在当地市场采购需求。此外，报告期内，公司产能不足，经营重心以国内市场为主，对境外销售收入亦造成一定影响。

从产品结构与需求变化来看，公司境外销售主要集中于光纤接入领域产品。报告期内，光纤接入领域产品外销收入占当期外销收入的比重分别为 91.99%、97.42% 和 97.94%，产品外销结构整体保持稳定。以人工智能、大数据为代表的数据中心业务在南美洲尚未大规模发展，导致发行人数据中心产品境外销售收入金额和占比均较低。

## 2、发行人境外直接客户及贸易商客户数量结构变化、贸易政策影响

报告期内，公司境外直接客户及贸易商客户数量结构变化如下：

单位：家、万元

年度	直销 客户数量	贸易商 客户数量	直销客户 销售收入	直销客户 销售占比	贸易商客户 销售收入	贸易商客户 销售占比	外销 收入
2025年度	15	41	1,880.99	47.70%	2,062.61	52.30%	3,943.60
2024年度	28	41	2,703.45	54.14%	2,289.82	45.86%	4,993.27
2023年度	7	60	2,219.54	39.07%	3,461.32	60.93%	5,680.86

报告期内，公司境外直接客户收入分别为 2,219.54 万元、2,703.45 万元和 1,880.99 万元，占外销收入比分别为 39.07%、54.14%和 47.70%。2023 年度至 2024 年度，公司外销直接客户的收入有所增长，2025 年度呈现下降趋势，主要受部分境外直接客户自身经营影响。2024 年度，因 MWAS INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 经营出现困难，公司终止了与其合作并全额计提了坏账准备。整体来看，公司外销收入中直接客户的销售占比呈现上升趋势。

报告期内，公司外销贸易商收入金额分别为 3,461.32 万元、2,289.82 万元和 2,062.61 万元，占外销收入比分别为 60.93%、45.86%和 52.30%。2024 年度至 2025 年度，公司外销贸易商的收入呈现一定下降趋势，主要原因系受巴西市场客户需求变化以及关税变化影响，自 2023 年末起，发行人客户 REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 调整供应链策略后与公司产品市场定位不符，逐步减少了对公司产品的采购，导致公司 2024 年度和 2025 年度与的合作规模缩减；Daw Alfada（STS）因自身业务转型，后期主要从事光缆业务，因而对公司的采购金额下降。同时，2024 年 10 月起，巴西对进口的光缆、光纤的进口关税提升至 35%，降低了公司产品在当地市场采购需求；此外，报告期内，公司产能不足，经营重心以国内市场为主，对境外销售收入亦造成一定影响。

### （二）量化分析报告期内及期后的汇率、税率变动等因素对公司产品销售的影响

#### 1、报告期内及期后的汇率变动对公司产品销售的影响

报告期内，汇率变动对公司产品销售影响较小。公司外销主要结算外币为美元。报告期内，美元兑人民币的汇率变动情况如下图所示：

## 美元兑人民币汇率



数据来源：中国人民银行，美元兑人民币中间价

报告期各期内，汇率变动对公司产品销售的影响如下：

年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外美元结算收入（万美元）A	551.93	667.69	714.33
境外美元结算收入折合人民币（万元）B	3,943.60	4,745.61	5,032.75
境外人民币结算收入（万元）C	-	247.66	648.11
境外总收入-人民币（万元）D=B+C	3,943.60	4,993.27	5,680.86
当期平均汇率 E=B/A	7.1451	7.1075	7.0454
美元汇率变动幅度 F	0.0376	0.0621	0.3376
美元汇率变动对外销收入的影响（万元）G=A*F	20.74	41.47	241.19
美元汇率变动对外销收入的影响比例	0.53%	0.83%	4.25%

报告期内，汇率变动引起销售收入的变动金额分别为 241.19 万元、41.47 万元和 20.74 万元，对外销收入的影响比例分别为 4.25%、0.83% 和 0.53%。2023 年度，公司美元兑人民币的平均汇率大幅上升，公司外销美元结算收入折人民币的影响金额为 241.19 万元，对当年度公司外销折人民币的收入有一定的促进作用；2024 年度和 2025 年度，公司美元兑人民币的平均汇率相对稳定，对外销收入的影响较小。

### 2、报告期内及期后的税率变动对公司产品销售的影响

报告期内，公司境外销售主要集中于巴西、阿根廷、智利等南美国家。其中，2024 年 10 月起，巴西对进口的光缆、光纤的进口关税提升至 35%。2024 年度和 2025 年度公司对巴西的收入分别较上年下降 407.60 万元和 1,197.58 万元，巴西的关税政策变化对发行人巴西区域销售具有一定影响。

二、说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整

(一) 公司境外第三方回款金额及占比情况

报告期各期内，发行人境外第三方回款金额及占比情况如下：

单位：万元

事项	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外第三方回款金额	245.24	989.38	977.80
境外营业收入金额	3,943.60	4,993.27	5,680.86
占比	6.22%	19.81%	17.21%

报告期内，公司境外第三方回款金额分别为977.80万元、989.38万元和245.24万元，占境外营业收入比例分别为17.21%、19.81%和6.22%，公司第三方回款收入占比相对较小。

(二) 境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况

报告期内，公司境外第三方回款的主要客户、交易内容和金额如下：

单位：万元

年度	客户名称	第三方回款金额	占比
2025 年度	CONECCOMERCIODEEQUIPAMENTOSLTDA	229.21	93.46%
	ForquoteCom.Imp.Exp.Ltda	8.93	3.64%
	ZETTABITSTECHNOLOGIES (M) SDNBHD	2.20	0.90%
	FrappaMauricioGuillermo	2.13	0.87%
	ExelientServicesSdnBhd	0.80	0.33%
	合计	<b>243.27</b>	<b>99.20%</b>
2024 年度	CONECCOMERCIODEEQUIPAMENTOSLTDA	387.35	39.15%
	DawAlfada (STS)	229.73	23.22%
	LATINOTCA.COM.S.AArgentina	125.24	12.66%
	CabletechCabosLtda	83.61	8.45%
	TACCommunicationsS.A.CHILE	60.89	6.15%
	合计	<b>886.82</b>	<b>89.63%</b>
2023 年度	ALLEGORIACOMERCIALLTDA	377.35	38.59%
	LATINOTCA.COM.S.AArgentina	255.95	26.18%
	DawAlfada (STS)	236.25	24.16%
	MundotelecomunicacoesLTDA	30.79	3.15%

年度	客户名称	第三方回款金额	占比
	CabletechCabosLtda	28.58	2.92%
	合计	928.92	95.00%

报告期内，公司境外第三方回款前五大客户回款金额分别为 928.92 万元、886.82 万元和 243.27 万元，占境外第三方回款的比例分别为 95.00%、89.63% 和 99.20%，公司境外第三方回款相对集中，且交易的主要产品为光纤接入领域产品。

### （三）出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整

报告期内，境外第三方回款原因如下：

单位：万元

事项	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外汇管制而委托合作方代付	232.70	766.41	693.09
委托集团公司或实际控制人等关联方付款	12.53	222.97	284.71
合计	245.24	989.38	977.80

由上表可见，公司境外第三方回款的主要原因系：①客户指定：主要因客户所在国家或地区存在美元外汇管制而委托合作方代付；②关联方代付：部分客户委托集团公司或实控人等关联方代付。公司境外第三方回款具有合理性。

针对第三方回款的情形，公司要求客户出具第三方付款协议等相关文件，确认第三方代付货款的单位或人员及相应关系。公司在收到第三方付款的款项后，核对收款信息是否与账面记录、委托付款声明一致，并进行账务处理。因此有充分外部可验证的证据保证会计核算真实、准确、完整。

## 三、说明海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

### （一）说明海关报关数据与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，海关报关数据与各期境外销售收入具备匹配性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
海关出口金额（A）	3,927.35	5,151.21	5,634.26
其中：本期报关,下期确认收入金额（B）	119.45	126.14	23.38
上期报关，本期确认收入金额（C）	126.14	23.38	25.35
调整后海关报关金额（D=A-B+C）	3,934.05	5,048.45	5,636.23
境外销售收入（E）	3,943.60	4,993.27	5,680.86
差异（F=D-E）	-9.56	55.18	-44.63
差异率（G=F/E）	-0.24%	1.11%	-0.79%

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入差异分别为-44.63 万元、55.18 万元和-9.56 万元，差异率分别为-0.79%、1.11%和-0.24%，差异较小，差异原因

主要系公司申报报关时点与收入确认时点存在差异，折算汇率不同所致。公司外销售收入与海关报关数据具有匹配性。

## （二）说明运保费与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人运保费与境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86
运保费	2.19	14.94	2.26
运保费占外销收入比	0.06%	0.30%	0.04%

公司外销业务主要为 FOB 和 EXW 模式，CIF 模式较少。公司主要负责从工厂至港口的内陆运输费用，海运费、保费等费用由客户承担。报告期内，公司运保费金额分别为 2.26 万元、14.94 万元和 2.19 万元，占外销收入分别为 0.04%、0.30%和 0.06%，所占比重较低。2024 年度运保费金额较高，主要系公司排产紧张，部分订单的生产周期有所延长，为满足按期交付的需求，公司部分外销采用了航空运输，导致当年运保费有所增加。

## （三）说明出口退税与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，出口退税数据与各期境外销售收入具备匹配性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口退税收入金额（A）	3,984.48	5,045.21	5,630.28
加：本期出口尚未申报退税销售额（B）	6.23	56.75	53.49
减：前期出口本期申报退税销售额（C）	56.75	53.49	47.41
调整后境外销售收入（E=A+B-C）	3,933.96	5,048.47	5,636.36
境外销售收入（F）	3,943.60	4,993.27	5,680.86
境外销售收入与调整后境外销售收入差异（G=F-E）	-9.65	55.20	-44.50
差异率（H=G/F）	-0.24%	1.11%	-0.78%

报告期内，公司境外销售收入与申报免抵退税出口货物销售额之间的差异分别为-44.50 万元、55.20 万元和-9.65 万元，差异率分别为-0.78%、1.11%和-0.24%，差异较小，主要系申报出口退税时点与收入确认时点的汇率差异所致，公司境外销售收入与出口退税金额具有匹配性。

## 四、说明发行人报告期内退换货情况，包括但不限于金额、比例、原因及会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定

### （一）公司境外销售退换货情况

报告期内，发行人外销退换货的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销退换货金额	116.03	5.81	32.03
境外营业收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86
比例	2.94%	0.12%	0.56%

报告期内，公司境外销售退换货金额分别为 32.03 万元、5.81 万元和 116.03 万元，占境外营业收入比例分别为 0.56%、0.12% 和 2.94%，2023 年度至 2024 年度，境外销售退货占比相对较小。2025 年度退货比例有所上升，主要原因系境外客户 ROSENBERGER DOMEX TELECOMUNICACOES LTDA 对相关产品技术指标要求发生调整，公司根据客户调整后的要求，对相关产品进行换货，以满足客户更新后的技术标准及使用需求。上述事项系客户需求变动导致的正常商业安排，并非产品存在质量问题，相关产品均符合约定的技术指标要求。

## （二）会计处理情况

报告期内，退换货会计处理如下：

项目	会计处理
退货	公司在收到退货的当期冲减已确认的主营业务收入，相应减少对客户的应收账款及相关税费，并向客户开具红字增值税发票，具体会计分录如下： 借：应收账款（红字） 贷：主营业务收入（红字） 应交税费-应交增值税-销项税额（红字）
换货	公司先执行退货程序，账面冲减主营业务收入；再按照正常产品销售进行账务处理。

以上公司关于退换货的会计处理，符合《企业会计准则》等相关规定。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司销售负责人，了解发行人境外业务拓客方式、外销客户结构、外销产品结构等变动情况及变动原因，了解主要外销结算币种汇率、主要外销地区税率变动情况和关税政策变化情况；
- 2、获取中国信保资信有限公司出具的公司主要境外客户的海外资信报告，了解客户的名称、注册资本、实际控制人、成立时间、业务规模等，核实公司与主要客户的关联关系，确认主要客户的真实性；
- 3、获取发行人的外销销售清单，分析境外销售的产品结构以及主要的出口国家地区，核实外销客户、外销地区和外销产品变动情况；

4、查阅与外销销售有关的合同订单、销售发票、销售出库单、物流单据、出口报关单、提单、回款单等支持性文件，对收入进行细节测试，检查公司销售收入的真实性；

5、对境外的主要客户进行走访，走访情况和核查比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访数量	13	13	13
境外走访金额	3,039.49	3,391.69	3,753.18
境外收入金额	3,943.60	4,993.27	5,680.86
境外走访比例	77.07%	67.93%	66.07%

6、对境外主要客户进行函证，确认其各年度与公司交易金额和期末往来余额；报告期各期函证对应的客户数量、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外客户营业收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86
发函金额	3,279.13	3,870.99	4,686.88
发函比例	83.15%	77.52%	82.50%
回函确认收入	3,279.13	3,053.43	4,233.99
回函确认收入的比例	83.15%	61.15%	74.53%
替代测试确认收入	-	817.56	452.89
替代测试占营业收入的比例	-	16.37%	7.97%
回函及替代测试占营业收入的比例	83.15%	77.52%	82.50%

7、执行收入截止测试，核查记账凭证、出库单、报关单和提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

8、查阅美元兑人民币汇率情况，分析公司汇兑损益对销售收入的影响情况；获取发行人运保费台账，分析与境外销售收入的匹配性；获取海关报关单明细、出口退税数据、纳税申报表，核对与账面数据的一致性；

9、了解公司在报告期内是否存在第三方回款的情形；获取公司报告期内第三方回款明细表，核对回款明细表中的回款方与收入确认方是否一致；获取涉及第三方回款的销售合同、销售订单、发货单、报关单、销售发票、代收代付声明、收款回单等资料进行核对，核查交易的真实性；

10、获取公司退换货明细表，了解公司销售退换货发生原因及合理性，是否存在调节收入的情况，了解相关会计处理情况。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司外销收入占主营业务收入的比重分别为 26.83%、19.75% 和 11.85%，外销收入下降具有合理性。公司境外销售区域主要是巴西、阿根廷、智利等南美国家或地区。从发行人境外市场销售格局来看，南美洲占据主导地位，从产品结构 with 需求变化来看，公司境外销售主要集中于光纤接入领域产品；

2、报告期内，公司外销直接客户收入有所增长，外销贸易商收入有所下降，主要受市场竞争、市场需求、关税与客户自身业务变化等多方面因素影响；

3、报告期内汇率变化对公司产品销售的影响较小；除巴西外，其他地区税率、税收政策变化对公司产品销售的影响较小；2024 年 10 月起，巴西对进口的光缆、光纤的进口关税提升至 35%，导致公司在该地区的销售有所下降；

4、发行人存在境外第三方回款情形。发行人境外第三方回款的主要原因系因外汇管制而委托合作方代付、委托集团公司或实际控制人等关联方付款。境外第三方回款具有真实交易背景，具备必要性、合理性，且有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整；

5、报告期内，海关报关数据、出口退税与发行人各期境外销售收入具有匹配性，报告期内，发行人运保费金额均较低；

6、发行人报告期内存在少量货物因客户需求变动等因素产生的退货、换货。报告期内退换货金额及占比均较小，不存在通过销售退换货调节收入的情形，退货的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 3.5 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-8 客户集中度较高、2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求，进行核查并发表明确意见。

一、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-8 客户集中度较高的相关要求，进行核查并发表明确意见

#### 【核查情况】

（一）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

发行人客户集中度较高，主要由于光通信行业产业结构特征及下游市场格局导致，符合行业经营的特点。

发行人主营业务为光连接产品研发设计、精密制造与销售，处于光通信产业的上游。光通信产业链自上而下包括光器件制造、光通信设备制造、光通信网络建设以及下游各应用领域，发行人处于光通信行业上游的光器件制造领域。下游市场领域主要包括电信市场及数通市场，直接客户包括光通信领域设备商、系统集成商与国内外电信运营商，发行人的客户结构受到下游产业集中度的影响。

在数通领域，发行人主要产品包括高速光模块组件及预制成端连接器，其中全球及国内的光模块市场呈现市场集中的特征。根据 Light Counting 数据，全球光模块市场由中际旭创、新易盛等少数巨头主导；国内市场则由光迅科技位居龙头地位，市场占有率稳居行业首位，现已成为字节跳动、阿里巴巴、腾讯等互联网巨头光模块的核心供应商。在光纤接入领域，国内市场主要由三大运营商主导，市场格局较为集中。下游客户的集中度较高，导致发行人客户结构也呈现集中化的特点。

根据同行业可比上市公司公开披露信息，2023 年度至 2024 年度，同行业可比上市公司前五大客户收入占比平均值分别为 67.80% 及 71.65%，客户集中度较高具有行业普遍性。而发行人的前五大客户收入占比分别为 45.31% 和 63.39%，相比行业平均水平体现了更良好的客户结构。

综上所述，发行人客户集中度较高，主要系光通信产业链下游客户集中以及光模块行业市场份额向头部企业高度集中的行业特性所致。该情况符合行业经营特点，与同行业可比公司相比不存在显著差异，且发行人因客户结构多元化，客户集中度略低于行业平均水平，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性。

**（二）发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险**

发行人下游主要客户包括武汉光迅科技股份有限公司、烽火通信科技股份有限公司、长飞光纤光缆股份有限公司、中国电信股份有限公司、中兴通讯股份有限公司以及 Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda 等企业，主要客户的具体情况如下：

根据发行人提供的资料及公开信息，现将武汉光迅科技股份有限公司、烽火通信科技股份有限公司、长飞光纤光缆股份有限公司、中国电信股份有限公司、中兴通讯股份有限公司以及 Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda 的市场地位、市场占有率及透明度情况说明如下：

公司名称	市场地位	透明度及经营情况
武汉光迅科技股份有限公司	光迅科技是国内光模块行业领军企业，全球光电子器件核心厂商。业务覆盖光芯片、光器件及光模块全产业链，是国内产品覆盖最全、生产规模最大、市场体系最完整的光电子器件厂商。根据市场研究机构数据，2024年度光迅科技在全球光器件领域的整体市场份额为5.6%，在全球光模块厂商中排名第六。	光迅科技2009年在深圳证券交易所主板上市（证券代码：002281），公司实际控制人为中国信科集团，公司治理规范，信息披露透明。公司2024年度营业收入为827,231.02万元，归属于上市公司股东净利润为66,131.54万元，经营情况良好
烽火通信科技股份有限公司	烽火通信是全球光通信领域的领军企业，公司在光通信领域拥有光传输及光接入系统设备、光纤及线缆、服务器、数据网络产品等丰富的产品线和解决方案，是国内光通信产业链最完整的公司之一。在通信系统设备领域，烽火通信位列全球市场份额第六、中国企业第三，份额占比为6.30%，占据了较高的市场份额。在光纤光缆业务市场，烽火通信位列全球市场份额第六、中国企业第四，占比为9.80%，作为光纤光缆头部厂商，公司在市场上具有较强的竞争力。	烽火通信2001年在上海证券交易所主板上市（证券代码：600498），实际控制人为国务院国资委，公司治理结构完善，信息披露规范。公司2024年度营业收入为2,854,883.09万元，归属于上市公司股东净利润为70,270.60万元，经营情况良好
长飞光纤光缆股份有限公司	全球光纤光缆行业的领导者，也是国内最早从事光纤光缆生产的企业之一，业务逐步向光器件等多元化领域拓展，是国内少数能够大规模一体化开发与生产光纤预制棒、光纤和光缆的公司之一。	长飞光纤2014年在香港联合交易所上市（证券代码：06869），2018年在上海证券交易所上市（证券代码：601869），是“A+H”股两地上市的行业龙头，受两地监管机构严格监管，信息披露极其规范透明。公司2024年度营业收入为1,219,740.99万元，归属于上市公司股东净利润为67,587.88万元，经营情况良好

公司名称	市场地位	透明度及经营情况
中国电信股份有限公司	中国电信是国内领先的全业务综合智能信息服务运营商，是国有特大型通信骨干企业，作为国内三大电信运营商之一，在移动通信、固定宽带、产业数字化及云服务等领域均处于行业前列，用户规模、收入规模及网络能力长期保持国内领先，综合市场地位稳固。	中国电信 2002 年在香港联合交易所上市（证券代码：0728），2021 年在上海证券交易所上市（证券代码：601728），是“A+H”股双重上市的大型上市公司，公司治理及财务透明度极高。公司 2024 年度营业收入为 52,356,892.00 万元，归属于上市公司股东净利润为 3,301,206.99 万元，经营情况良好
中兴通讯股份有限公司	中兴通讯是全球领先的综合信息与通信技术（ICT）解决方案提供商，业务覆盖 160 多个国家和地区，服务全球 1/3 人口，市场份额位居全球前列。	中兴通讯 1997 年在深圳证券交易所主板上市（证券代码“000063”），2004 年在香港联合交易所上市，（证券代码 00763），是国内较早实现 A+H 股两地上市的企业之一，受到内地与香港双重监管。公司 2024 年度营业收入为 12,129,880.00 万元，归属于上市公司股东净利润为 842,480.00 万元，经营情况良好
RosenbergerDomexTelecomunicacoesLtda	隶属于德国 Rosenberger 集团，国际知名的光纤连接器及射频连接解决方案提供商，是国际射频技术领域的全球创新领导者。	该公司隶属于 Rosenberger 集团，其经营数据及财务信息不对外公开披露，但作为国际知名品牌，商业信誉良好。

综上所述，发行人主要客户均为光电子器件及光通信领域的知名企业，行业地位较高，透明度与经营状况较好，不存在重大不确定风险。

### （三）发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

报告期内，发行人与主要客户合作及业务稳定性情况如下：

客户名称	合作历史	是否为复购客户
武汉光迅科技股份有限公司	2014 年至今	是
烽火通信科技股份有限公司	2014 年至今	是
长飞光纤光缆股份有限公司	2010 年至今	是
中兴通讯股份有限公司	2023 年至今	是
中国电信股份有限公司	2010 年至今	是
Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	2021 年至今	是

如上表所示，公司报告期内的主要客户均为复购客户，公司与上述主要客户合作历史较长，具有稳定的业务合作关系。公司核心客户结构保持基本稳定，充分反映出公司客户粘性高、复购率良好，合作具备较强的持续性和稳定性。

报告期内，发行人与主要客户的合作主要通过商业洽谈、招投标以及询比价等方式获取订单，相关交易的定价具有公允性。

**（四）发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力**

发行人与主要客户不存在关联关系，发行人的业务获取方式主要通过商业洽谈、招投标以及询比价等方式获取订单，发行人业务获取方式具有独立性，具备独立面向市场获取业务的能力。

**（五）单一客户依赖相关分析**

报告期内，发行人不存在向单个客户销售比例超过 50% 的情形，不存在对单一客户的重大依赖。报告期内，发行人向光迅科技销售占比分别为 13.39%、37.35% 和 42.47%，将烽火通信收入合并计算后，报告期各期发行人第一大客户占比最高为 49.27%，均未超过 50%。

因此，发行人不存在对单一客户的重大依赖，具体分析可见本审核问询回复意见“问题 3”之“二、（二）、2、发行人是否存在对单一客户的重大依赖，并作重大事项提示和风险提示”。

**【核查程序及核查意见】**

**（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）走访发行人主要客户，了解发行人与客户的合作情况、客户经营情况以及关联关系情况；

（2）访谈发行人销售部门负责人，了解市场竞争格局、下游市场发展情况及主要客户的市场地位；

（3）查阅行业研究机构出具的研究报告，了解光器件行业的发展情况及市场竞争格局；

（4）检索主要客户官方网站，查询年度报告、募集说明书、招股说明书等公开披露文件，获取主要客户销售数据、经营业绩等情况，分析发行人集中度较高是否符合行业经营特点；

（5）查阅企查查、国家企业信用信息公示系统，了解主要客户基本情况，核查发行人关联方情况。

**（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人客户集中度较高，符合行业经营特点，不存在发行人下游行业较为分散而自身客户较为集中的情况，客户集中度较高具有行业普遍性及合理性；

(2) 报告期内，发行人的主要客户均为光器件及通信行业内规模较大、管理较为严格且知名度较高的公司，经营状况良好，发行人与主要客户的合作不存在重大不确定性；

(3) 发行人与主要客户已经建立了长期稳定的合作关系，且业务合作具有可持续性，相关交易定价主要通过商务洽谈、招投标与询比价，交易定价具有公允性；

(4) 发行人与主要客户不存在关联关系，发行人的业务获取方式主要通过商业洽谈、招投标以及询比价等方式获取订单，发行人业务获取方式具有独立性，具备独立面向市场获取业务的能力；

(5) 报告期内，发行人不存在向单个客户销售比例超过 50% 的情形，不存在对单一客户的重大依赖。

## 二、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-12 第三方回款核查的相关要求，进行核查并发表明确意见

### 【核查情况】

申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-12 第三方回款核查的相关要求对第三方回款进行核查。

报告期内，发行人存在的第三方回款均系正常经营活动所产生，并符合《2 号指引》中规定的第三方回款应充分考虑的各项条件及核查要求，具体情况如下：

序号	业务规则适用指引列举的第三方回款情形	发行人符合条件情况
1	与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性	公司第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性
2	第三方回款的付款方不是发行人的关联方	公司及其实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排
3	第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见	第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，第三方回款及销售确认相关内部控制有效
4	能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围	公司第三方回款能够进行合理区分，报告期内，公司第三方回款金额分别为1,082.25万元、1,165.62万元和248.46万元，占营业收入的比例分别为5.10%、4.60%和 0.75%，相关金额及比例处于合理可控范围
5	第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形	公司第三方回款具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形

序号	业务规则适用指引列举的第三方回款情形	发行人符合条件情况
6	第三方回款形成收入占营业收入的比例	报告期内,公司第三方回款金额分别为1,082.25万元、1,165.62万元和248.46万元,占营业收入的比例分别为5.10%、4.60%和0.75%,整体占比较低且逐年下降
7	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	公司第三方回款的主要原因系:①客户指定:主要因客户所在国家或地区存在美元外汇管制而委托合作方代付;②关联方代付:部分客户委托集团公司或实控人等关联方代付。公司境外第三方回款具有合理性,公司第三方回款具有必要性和商业合理性
8	发行人及其实际控制人、董事、监事(如有)、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	公司第三方回款支付方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排
9	境外销售涉及境外第三方的,其代付行为的商业合理性或合法合规性	公司境外销售涉及境外第三方的,境外第三方回款的主要原因系:①客户指定:主要因外汇管制或客户集团内部公司间指定代付款;②关联方代付:部分客户委托集团公司或实控人等关联方代付;其代付行为具有商业合理性和合法合规性
10	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	报告期内,公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
11	如签订合同时已明确约定由第三方支付,该交易安排是否具有合理原因	报告期内,不存在签订合同时已明确约定其他第三方支付购买方付款的情形
12	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	公司三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致

## 【核查程序及核查意见】

### (一) 核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序:

1、访谈发行人管理层及相关人员,了解发行人在报告期内是否存在第三方回款的情形;结合发行人自身经营模式的特征,了解报告期内第三方回款的原因、必要性及商业合理性;核实境外第三方的代付行为是否具有商业合理性,是否合法合规;

2、通过查阅报告期各期应收账款回款明细表、发行人银行对账单,核对回款明细表中的回款方与收入确认方是否一致,核对整理报告期内存在第三方代付

款行为的客户名单以及第三方回款明细；统计发行人第三方回款对应收入占营业收入的比例；

3、获取涉及第三方回款的销售合同、销售订单、发货记录、报关单、物流单、销售发票、代付协议、银行回款回单等资料进行核对，核查交易的真实性；

4、通过查询工商资料等，了解第三方回款单位、存在代付行为的客户与发行人实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员或其他关联方是否存在关联关系；

5、获取发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、曾任监事、高级管理人员及关键岗位人员等人员的资金流水，检查上述人员及其关联方是否与第三方回款客户及付款方存在关联方关系；

6、通过查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等网站，核查发行人是否存在与客户委托第三方回款相关的货款归属纠纷。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性。发行人第三方回款付款方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；

2、发行人第三方回款与相关销售收入勾稽一致，回款金额具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，第三方回款及销售确认相关内部控制有效，第三方回款具有真实性；

3、报告期内，发行人第三方回款金额占营业收入的比例分别为 5.10%、4.60% 和 0.75%，整体占比较低且逐年下降，发行人第三方回款能够进行合理区分，相关金额及比例处于合理可控范围；

4、发行人第三方回款的主要原因系：①客户指定：主要因客户所在国家或地区存在美元外汇管制而委托合作方代付；②关联方代付：部分客户委托集团公司或实控人等关联方代付。发行人第三方回款情况，其代付行为具有商业合理性和合法合规性；

5、发行人及其实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

6、发行人境外销售涉及境外第三方的，境外第三方回款的主要原因系：①客户指定：主要因外汇管制或客户集团内部公司间指定代付款；②关联方代付：部分客户委托集团公司或实控人等关联方代付，其代付行为具有商业合理性和合法合规性；

7、报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

8、报告期内，发行人不存在签订合同时已明确约定其他第三方代购买方付款的情形；

9、报告期内，发行人三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

### 三、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售核查的相关要求，进行核查并发表明确意见

#### 【核查情况】

申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售核查的相关要求对境外销售进行核查，核查情况如下：

**（一）境外业务发展背景。包括但不限于：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等。**

#### 1、境外业务的发展历程及商业背景

公司于 2014 年开始海外市场拓展，初期以巴西市场为切入点，市场范围逐步从巴西扩展至南美其它国家。公司境外销售的主要产品包括现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等差异化产品。

公司产品作为光通信无源器件，属于光通信产业链中的核心基础组件，下游应用涵盖光纤宽带接入、数据中心互联等诸多核心领域，展现出全球化市场需求的特征。从全球行业格局视角审视，海外成熟市场与新兴市场在光纤通信基础设施建设及网络升级改造方面的需求持续存在，其中南美、东南亚等新兴市场正处在光纤到户（FTTH）与全屋光纤（FTTR）的普及建设阶段，而欧洲、北美等发达市场则专注于数据中心高密度互联与高速光连接的升级需求，这为公司开展境外业务提供了良好的市场机遇。

与此同时，国内光通信无源器件行业的竞争日益加剧，行业内企业数量众多，同质化竞争压力逐渐凸显，仅依赖国内市场难以实现业务规模的持续扩张与盈利结构的优化。在此背景下，布局境外市场已成为公司优化市场结构、分散单一市场经营风险并挖掘新利润增长点的重要战略举措，符合光通信行业全球化发展的总体趋势。

#### 2、变动趋势及后续规划

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 5,680.86 万元、4,993.27 万元和 3,943.60 万元，外销业务占主营业务收入的比例分别为 26.83%、19.75% 和 11.85%，整体呈下降趋势。公司外销产品主要集中于光纤接入领域。该占比下降的主要原

因在于国外市场客户需求变化，加之巴西等国家对光缆等产品关税政策趋严，导致境外销售收入占比有所降低。后续，发行人将进一步把管理资源与精力聚焦于新产品研发及新市场拓展，在数据中心、光纤接入领域继续深耕发展。

### 3、相关产品是否主要应用于境外市场

报告期内，发行人报境外销售的产品主要为现场组装型光纤连接器以及预制成端单芯光纤连接器等，该类型产品同时在境内、境外销售，不存在主要应用于境外市场的情形。

### 4、是否与境外客户建立稳定合作关系

报告期内，发行人通过持续提升产品质量及服务，积极拓展境外市场，与 ROSENBERGER DOMEX TELECOMUNICACOES LTDA、LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方和 FTTX BRASIL TELECOM IMPORTACAO COMERCIO E SERVICOS 等境外主要客户建立了较稳定的合作关系。

**(二) 开展模式及合规性。包括但不限于：1.发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；2.境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；3.相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。**

1、发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，发行人的境外客户主要分布于巴西、阿根廷、智利等国家及地区。发行人所销往境外的产品均在中国大陆境内完成生产，且发行人已取得在中国大陆境内生产上述产品所必需的资质与许可。发行人负责中国大陆境内的出口报关手续，而境外客户则自行负责其所在国家及地区的进口清关事宜。境外客户在采购、使用、再销售发行人产品等环节中，如需取得相关资质或许可，应由其自行办理，此与发行人无关；发行人无需在该等国家及地区办理此类资质或许可。

关于产品出口事宜，发行人已依据我国出口相关法律法规，办理了海关报关单位注册登记、对外贸易经营者备案登记等必要资质与许可，从而可依法开展外销业务，具体如下：

序号	证书名称	证书编号	审核/认证机构	有效期限
1	对外贸易经营者备案登记表	03316150	对外贸易经营者备案登记机关	-
2	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3208960511	中华人民共和国淮安海关	长期

报告期内，发行人出口销售的所有产品均顺利完成清关程序，未发生因缺乏必要资质或许可而遭境外海关禁止入关的情况。同时，发行人亦未受到销售所涉国家及地区的任何处罚或立案调查。

2、境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

报告期内，发行人的境外业务销售模式主要包括直销模式与贸易商模式。公司境外销售业务起始较早，已与部分终端客户建立了长期稳定的合作关系，因而采用直销模式进行交易。同时，贸易商依托其渠道与区域优势，能够覆盖更广泛的终端客户群体，从而扩大发行人产品的市场覆盖范围，有效降低市场开发成本，并拓宽终端客户开发渠道。故此，发行人对部分客户采用贸易商模式进行交易。因此，境外销售采用直销模式及贸易商模式均具有合理性。

报告期内，公司直销模式和贸易商模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化走势等不存在较大区别，公司获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化走势的具体情况如下：

(1) 获取订单方式：参加国外行业的展会、商务洽谈和运营阿里巴巴国际站平台等方式拓展海外客户；

(2) 定价原则及利润空间：以成本加成为基础，并参考市场定价原则确定各产品的基准价格，内外销产品的定价策略没有明显差异。公司根据产品成本和市场行情的波动，会对客户不同产品单价进行调整，保持利润空间；

(3) 信用政策：根据与客户之间的交易习惯和协商结果确定信用政策，主要有预付全部货款或预付部分货款后按约定周期结算等；

(4) 利润空间及变化趋势：报告期内，公司境外主营业务收入分别为 5,680.86 万元、4,993.27 万元和 3,943.60 万元，外销业务占主营业务收入的比例分别为 26.83%、19.75%和 11.85%，整体呈下降趋势。报告期内，公司境外销售毛利率分别为 45.69%、41.38%和 37.87%，呈现一定下降趋势，主要原因系主要境外客户 LATINOTCA.COM.S.A，公司向其销售的产品相对低端，外采零部件占比较高，叠加境外市场客户需求及市场竞争情况变化、关税增加等因素影响，单价、毛利率均有所下滑。

3、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

报告期内，公司与境外客户之间的结算方式以电汇为主，结算货币主要为美元。发行人外销业务所涉及的跨境资金流动，主要源自出口产品销售所收到的货款。发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在被税务部门、外汇管理部门处罚的情形。

报告期内，公司结汇、收汇情况如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收汇	617.45	706.87	643.71
结汇	707.81	610.84	665.70

报告期内，发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换。

**(三) 业绩变动趋势。**包括但不限于：**1.报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因**，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；**2.报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性**；**3.外销客户的基本情况**，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

1、报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

(1) 报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

报告期内，发行人境外销售主营业务收入与成本、占各期主营业务收入及成本比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外销售收入	3,943.60	11.85%	4,993.27	19.75%	5,680.86	26.83%
境外销售成本	2,450.23	11.27%	2,927.08	17.61%	3,085.55	22.97%

报告期内，公司外销收入分别为 5,680.86 万元、4,993.27 万元和 3,943.60 万元，外销业务占主营业务收入的比例分别为 26.83%、19.75%和 11.85%，对应的境外销售成本分别为 3,085.55 万元、2,927.08 万元和 2,450.23 万元，占主营业务成本的比例分别为 22.97%、17.61%和 11.27%，收入变动趋势与成本变动趋势保持一致，整体呈下降趋势。

公司境外销售及成本有所下降，主要原因系对巴西的销售金额由 3,643.52 万元下降至 2,038.33 万元。巴西市场客户需求变化以及关税变化影响导致发行人在巴西销售有所下降；自 2024 年 10 月起，巴西对进口的光缆、光纤的进口关税

提升至 35%，降低了公司产品在当地市场采购需求。此外，报告期内，公司产能不足，经营重心以国内市场为主，对境外销售收入亦造成一定影响。

### （2）区域集中度

报告期内，公司产品主要出口至巴西、阿根廷、智利等国家地区，公司各境外地区销售金额和占外销收入的比例情况如下：

单位：万元

国家/地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
巴西	2,038.33	51.69%	3,235.92	64.81%	3,643.52	64.14%
阿根廷	334.47	8.48%	206.85	4.14%	341.44	6.01%
智利	231.98	5.88%	275.27	5.51%	338.81	5.96%
哥伦比亚	287.62	7.29%	199.68	4.00%	158.94	2.80%
其他	1,051.20	26.66%	1,075.55	21.54%	1,198.15	21.09%
总计	3,943.60	100.00%	4,993.27	100.00%	5,680.86	100.00%

报告期内，公司境外销售下降主要是巴西市场下降，巴西市场客户需求变化以及关税变化影响导致发行人在巴西销售有所下降，此外，报告期内，公司产能不足，经营重心以国内市场为主，对境外销售收入亦造成一定影响。

### （3）销售及结算周期

本报告期内，公司产品自生产完成至交付予海外客户，需经过材料领用、生产组装、产品报关、空运或海运等环节，通常需要 20 至 30 天；其中采取海运方式交付的部分订单，销售周期约为 1 至 2 个月。整体销售周期未发生显著变动。

报告期内，发行人向主要外销客户的结算周期通常为 30-90 天，报告期内未发生重大变化。

### （4）主要客户及销售金额等方面的变动情况

报告期内，发行人外销前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	占外销收入比例
2025 年度	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	1,107.73	28.09%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	831.81	21.09%
	SOLUTIONS COMÉRCIO, INDUSTRIA, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA	408.71	10.36%
	深圳市昂耐特科技有限公司及其关联方	369.46	9.37%
	CONEC COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	192.74	4.89%
	合计	2,910.46	73.80%

期间	客户名称	销售金额	占外销收入比例
2024 年度	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	1,572.40	31.49%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	712.45	14.27%
	CONEC COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	467.16	9.36%
	DawAlfada (STS)	306.86	6.15%
	MWAS INDUSTRIAIE COMERCIO LTDA	296.89	5.95%
	合计	3,355.76	67.21%
2023 年度	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	1,124.57	19.80%
	MWAS INDUSTRIAIE COMERCIO LTDA	806.63	14.20%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	760.15	13.38%
	Redex Telecomunicacoes Ltda 及其关联方	684.86	12.06%
	Allegoria Comercial Ltda	402.18	7.08%
	合计	3,778.39	66.51%

报告期内,发行人外销前五大客户销售额合计分别为 3,778.39 万元、3,355.76 万元及 2,910.46 万元,占境外销售比例为 66.51%、67.21%和 73.80%,主要客户集中于南美地区,前五客户销售占比相对稳定。受到境外客户自身发展规划以及客户目标市场需求等影响,境外前五大客户出现一定程度的变化,前五境外客户销售占比总体较为稳定。

(5) 境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

报告期内,公司分地区的境外销售变动情况如下:

单位: 万元

国家/地区	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
巴西	2,038.33	-37.01%	3,235.92	-11.19%	3,643.52
阿根廷	334.47	61.70%	206.85	-39.42%	341.44
智利	231.98	-15.73%	275.27	-18.75%	338.81
哥伦比亚	287.62	44.04%	199.68	25.64%	158.94
其他	1,051.20	-2.26%	1,075.55	-10.23%	1,198.15
总计	3,943.60	-21.02%	4,993.27	-12.10%	5,680.86

从上表可知,巴西作为公司主要境外市场,其销售占比和销售变动金额对公司境外销售具有较大影响,公司总的境外销售变动主要受巴西市场的影响。

报告期内,中国出口巴西市场的光导纤维、光导纤维束或光缆用连接器出口金额及变动情况与发行人出口巴西市场的销售金额及变动情况如下:

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光导纤维、光导纤维束或光缆用连接器出口金额-出口巴西	23,464.96	27,954.30	30,327.40
光导纤维、光导纤维束或光缆用连接器变动趋势-出口巴西	-16.06%	-7.82%	/
宇特光电境外销售金额-出口巴西	2,040.91	3,235.92	3,643.52
宇特光电境外销售趋势-出口巴西	-36.93%	-11.19%	/

注：光导纤维、光导纤维束或光缆用连接器出口金额来源于海关统计数据

从上表可知，中国出口巴西市场的光导纤维、光导纤维束或光缆用连接器出口金额及变动趋势与发行人出口巴西市场的销售金额及变动趋势基本一致。发行人境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致。

2、报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内，发行人境外销售产品以现场组装型光纤连接器为主，现场组装型光纤连接器境内外销售价格、毛利率情况如下：

单位：元/个

年度	产品类型	内销/外销	销售单价	毛利率
2025 年度	现场组装型光纤连接器	境内	2.65	50.37%
		境外	2.09	37.53%
2024 年度	现场组装型光纤连接器	境内	2.45	47.73%
		境外	2.09	41.18%
2023 年度	现场组装型光纤连接器	境内	2.67	54.71%
		境外	2.72	46.06%

报告期内，随着产品结构调整，市场竞争变化，发行人境外产品的销售价格、毛利率整体呈现下降趋势。报告期内，发行人现场组装型光纤连接器境内毛利率整体高于境外毛利率，主要原因系发行人现场组装型光纤连接器中采用光纤熔端技术的连接器主要面向国内市场。光纤熔端技术为公司独有技术，技术壁垒相对较高，毛利率均在 70% 左右，导致发行人现场组装型光纤连接器境内毛利率整体高于境外，两者差异具备合理性。

3、外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

报告期各期内，前五名外销客户销售内容、销售金额及占比如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售内容	销售金额	占外销收入比例
2025 年度	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	1,107.73	28.09%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	831.81	21.09%
	SOLUTIONSCOMÉRCIO,INDUSTRIA,IMPORTAÇÃOEEXPORTAÇÃOLTDA	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	408.71	10.36%
	深圳市昂耐特科技有限公司及其关联方	现场组装型光纤连接器等	369.46	9.37%
	CONECOMERCIODEEQUIPAMENTOSLTDA	现场组装型光纤连接器等	192.74	4.89%
	合计		2,910.46	73.80%
2024 年度	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	1,572.40	31.49%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	712.45	14.27%
	CONECOMERCIODEEQUIPAMENTOSLTDA	现场组装型光纤连接器等	467.16	9.36%
	DawAlfada (STS)	现场组装型光纤连接器等	306.86	6.15%
	MWASINDUSTRIAECOMERCIO LTDA	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	296.89	5.95%
	合计		3,355.76	67.21%
2023 年度	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	1,124.57	19.80%
	MWASINDUSTRIAECOMERCIO LTDA	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	806.63	14.20%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器等	760.15	13.38%
	RedexTelecomunicacoesLtda 及其关联方	现场组装型光纤连接器等	684.86	12.06%
	AllegoriaComercialLtda	现场组装型光纤连接器等	402.18	7.08%
	合计		3,778.39	66.51%

报告期各期，前五名外销客户成立时间、与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式如下：

序号	客户名称	成立时间	是否签订合同、 框架协议	相关合同与协议的主要条款内容	获取订单的具体 方式
1	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	1985/8/30	是	信用政策：票到 2 个月	商务洽谈
2	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	2003/5/20	是	信用政策：预付 50%，发货 30 天支付剩余 50%/提单后 1 个月/清关后 1 个月	商务洽谈
3	SOLUTIONSCOMÉRCIO,INDUSTRIA,IMPORTAÇÃOEXPORTAÇÃO LTDA	2011/8/8	是	信用政策：收到提单 60 天	商务洽谈
4	深圳市昂耐特科技有限公司及其关联方	2015/7/27	是	信用政策：预付	商务洽谈
5	CONECOMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	2019/9/24	是	信用政策：发货前预付 50%，剩余 50% 货物抵港支付	商务洽谈
6	DawAlfada (STS)	2015/1/1	是	信用政策：预付	商务洽谈
7	MWASINDUSTRIA E COMERCIO LTDA	2005/11/8	是	信用政策：发货前支付 60%，剩余 40% 在发货 30 日内付款	商务洽谈
8	Redex Telecomunicacoes Ltda 及其关联方	1981/6/9	是	信用政策：发货前支付 20%，剩余 80% 在发货 120 日内付款	商务洽谈
9	Allegoria Comercial Ltda	2003/5/27	是	信用政策：发货前支付	商务洽谈

报告期各期公司前五大外销客户的下游客户大多为国外运营商。受境外客户自身发展规划以及客户目标市场需求等影响，境外前五大客户出现一定程度的变化，其中 Mwas Industria E Comercio Ltda 由于自身经营困难，已在当地申请破产。公司前五名境外客户销售占比总体较为稳定。

报告期各期，前五大外销客户与发行人及其关联方不存在关联关系、不存在正常商业往来之外的资金往来。

(四) 主要经营风险。包括但不限于：1. 发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；2. 报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施；3. 境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；4. 是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

1、发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

报告期内，公司境外销售主要集中于巴西、阿根廷、智利等南美国家。报告期内，除巴西外的南美国家相关关税政策相对稳定。

2022年1月至2024年9月期间，巴西遵循南方共同市场相关规则，对该类连接器产品始终适用14%的最惠国关税税率，未实施任何额外贸易措施。自2024年10月起，为扶持国内产业发展，巴西政府对光缆及光纤本体实施了临时性关税上调措施，税率提高至35%，实施期限为6个月，至2025年4月终止；该调整不包括纯连接器产品，其税率仍维持14%不变。

2025年4月临时关税措施期满后，巴西恢复14%的基础税率。同年12月22日，巴西政府对原产于我国的含连接器光缆及单模光纤产品作出反倾销最终裁定，分别征收每千克2.42美元和每千克47.46美元的反倾销税，措施有效期为5年。该项裁定明确排除了单独报关的纯连接器产品。

尽管上述关税政策仅直接针对光缆与光纤产品，然而巴西客户在采购过程中普遍将连接器与光缆成套组合采购。受相关政策影响，客户减少了光缆及光纤产品的进口量，相应配套的连接器的采购规模也随之下降。

受巴西关税政策影响，发行人2024年度及2025年度对巴西市场的销售收入呈现下降趋势，然该政策预计不会对发行人未来经营构成重大影响。首先，发行人于巴西市场的销售收入占公司整体营业收入比重已降至较低水平，预计该区域业务对公司未来整体营收及利润的贡献较为有限。即使因相关政策间接影响出现短期波动，亦不会对公司整体经营业绩造成显著冲击，不构成实质性重大风险；其次，发行人业务结构呈现多元化态势，国内核心市场需求保持稳步增长。与此同时，阿根廷、哥伦比亚等南美其他优惠市场及全球区域的业务拓展已取得初步成效，相关区域营业收入稳步提升，可有效对冲巴西单一局部市场的潜在波动风险。公司整体经营业绩具有较强的稳定性与风险抵御能力，未来持续经营未面临重大不利制约因素。

2、报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施

公司境外销售业务主要采用美元作为定价和结算货币，汇率波动将影响以外币计价的外销产品在人民币折算时的价格水平。报告期内，汇兑损益金额分别为-35.03万元、-72.40万元和-3.44万元，汇率波动对公司整体业绩的影响相对较小。

为应对汇率变动对公司业绩的潜在影响，公司实施了以下主要措施：

(1) 强化汇率风险管理意识，严密监控主要国家汇率政策及其他影响汇率变动的关键因素，熟悉国内外相关法律法规，适时调整公司外汇管理策略；

(2) 建立动态调整的报价机制，通过合理定价有效缓冲汇率波动对产品利润空间的冲击，确保公司经营利润的稳定性；

(3) 深化银企合作，加强与合作银行的沟通与协作，及时掌握外汇市场动态，结合公司实际业务需求，合理规划结汇与购汇节奏，有效管控汇率风险。

3、境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

公司的主要境外客户为 Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda，系德国罗森伯格公司（Rosenberger）于巴西设立的分支机构。其总部位于德国巴伐利亚州弗里多芬，是一家专注于高频、高压及光纤技术业务的跨国企业。经过六十余年的发展，罗森伯格已发展成为通信、汽车电子与数据中心等领域中连接解决方案的主要供应商。发行人在该客户的供应商体系中处于完全竞争状态，且所销售产品未涉及客户的核心生产环节。

报告期内，发行人向 Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda 销售金额分别为 1,124.57 万元、1,572.40 万元和 1,107.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.30%、6.21%和 3.32%。公司境外客户中不存在销售占比过高的情形。公司与上述主要客户合作历史悠久，合作关系稳定，未对相关客户形成重大依赖。

4、是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

报告期内，发行人不存在境外客户指定上游供应商情况。发行人境外收入于产品报关出口及装船后、控制权转移时确认销售收入，收入确认方法符合企业会计准则的相关规定。

**(五)境外销售真实性。包括但不限于：1.报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；2.对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3.中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。**

**1、报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性**

**(1) 海关报关数据与各期境外销售收入的匹配性**

报告期内，海关报关数据与各期境外销售收入具备匹配性，具体情况如下：

单元：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
海关出口金额 (A)	3,927.35	5,151.21	5,634.26
其中：本期报关,下期确认收入金额 (B)	119.45	126.14	23.38
上期报关, 本期确认收入金额 (C)	126.14	23.38	25.35
调整后海关报关金额 (D=A-B+C)	3,934.05	5,048.45	5,636.23
境外销售收入 (E)	3,943.60	4,993.27	5,680.86
差异 (F=D-E)	-9.56	55.18	-44.63
差异率 (G=F/E)	-0.24%	1.11%	-0.79%

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入差异分别为-44.63 万元、55.18 万元和-9.56 万元，差异率分别为-0.79%、1.11%和-0.24%，差异较小，差异原因主要系公司申报报关时点与收入确认时点存在差异，折算汇率不同所致。公司外销售收入与海关报关数据具有匹配性。

**(2) 出口退税与各期境外销售收入的匹配性**

报告期内，出口退税数据与各期境外销售收入具备匹配性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口退税收入金额 (A)	3,984.48	5,045.21	5,630.28
加：本期出口尚未申报退税销售额 (B)	6.23	56.75	53.49
减：前期出口本期申报退税销售额 (C)	56.75	53.49	47.41
调整后境外销售收入 (E=A+B-C)	3,933.96	5,048.47	5,636.36
境外销售收入 (F)	3,943.60	4,993.27	5,680.86
境外销售收入与调整后境外销售收入差异 (G=F-E)	-9.65	55.20	-44.50
差异率 (H=G/F)	-0.24%	1.11%	-0.78%

报告期内，公司境外销售收入与申报免抵退税出口货物销售额之间的差异分别为-44.50 万元、55.20 万元和-9.65 万元，差异率分别为-0.78%、1.11%和-0.24%，差异较小，主要系申报出口退税时点与收入确认时点的汇率差异所致，公司境外销售收入与出口退税金额具有匹配性。

(3) 结汇、收汇与境外收入的匹配性

公司与境外客户的结算方式为电汇，结换汇为美元。报告期内收汇和结汇情况如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收汇	617.45	706.87	643.71
结汇	707.81	610.84	665.70
以美元结算的境外收入	551.93	667.69	714.33

公司报告期内美元收汇金额分别为 643.71 万美元、706.87 万美元和 617.45 万美元。收汇金额下降主要系公司以美元结算的境外销售收入下降，导致美元收汇金额下降，报告期收汇数据与外销收入相匹配。

(4) 汇兑损益与境外收入的匹配性

报告期内，发行人汇兑损益金额分别为-35.03 万元、-72.40 万元和-3.44 万元，汇兑损益波动对公司业绩影响较小。

(5) 运保费与各期境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人运保费与境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86
运保费	2.19	14.94	2.26
运保费占外销收入比	0.06%	0.30%	0.04%

公司外销业务主要为 FOB 和 EXW 模式，CIF 模式较少。公司主要负责从工厂至港口的内陆运输费用，海运费、保费等费用由客户承担。报告期内，公司运保费金额分别为 2.26 万元、14.94 万元和 2.19 万元，占外销收入分别为 0.04 %、0.30 % 和 0.06 %，所占比重较低。

(6) 物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司的境外销售业务主要委托货代公司负责物流运输环节，在业务开展过程中，公司已取得对应批次货物的提单、快递单等物流运输记录，公司的外销收入根据出口报关单和提单进行确认，公司物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入具有匹配性。

(7) 境外销售费用与境外销售收入的匹配性

报告期各期，境外销售费用与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售费用	108.74	144.14	198.84
境外收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86
比重	2.76%	2.89%	3.50%

公司境外业务获取订单主要方式之一是通过参加境外展会来寻找潜在客户，境外销售费用主要包含境外参展费、差旅费、报关等费用。报告期内，境外销售费用占境外销售收入的比重为 3.50%、2.89%和 2.76%，与境外销售收入具有匹配性。

## 2、对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

报告期内，发行人不存在境外子公司，以及影响较大的境外供应商。中介机构对发行人的境外主要客户通过实地走访和视频访谈进行核查。申报会计师对境外主要客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
<b>走访数量</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>
其中：实地走访	8	8	8
视频访谈	5	5	5
<b>境外走访金额</b>	<b>3,039.49</b>	<b>3,391.69</b>	<b>3,753.18</b>
其中：实地走访	2,261.32	2,988.62	2,799.73
视频访谈	778.17	403.07	953.45
<b>境外收入金额</b>	<b>3,943.60</b>	<b>4,993.27</b>	<b>5,680.86</b>
<b>境外走访比例</b>	<b>77.07%</b>	<b>67.93%</b>	<b>66.07%</b>
其中：实地走访	57.34%	59.85%	49.28%
视频访谈	19.73%	8.07%	16.78%

**（六）在境外设立子公司开展经营业务。包括但不限于：1.设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；2.关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；3.核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等。**

报告期内，发行人不存在在境外设立子公司开展经营业务的情形。

### 【核查程序及核查意见】

#### （一）核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司销售负责人，了解发行人境外业务拓客方式、外销客户结构、外销产品结构等变动情况及变动原因，了解主要外销结算币种汇率、主要外销地区税率变动情况和关税政策变化情况；

2、获取中国信保资信有限公司出具的公司主要境外客户的海外资信报告，了解客户的名称、注册资本、实际控制人、成立时间、业务规模等，核实公司与主要客户的关联关系，确认主要客户的真实性；

3、获取发行人的外销销售清单，分析境外销售的产品结构以及主要的出口国家地区，核实外销客户、外销地区和外销产品变动情况；

4、查阅与外销销售有关的合同订单、销售发票、销售出库单、物流单据、出口报关单、提单、回款单等支持性文件，对收入进行细节测试，检查公司销售收入的真实性；

5、对境外的主要客户进行走访，走访情况和核查比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访数量	13	13	13
境外走访金额	3,039.49	3,391.69	3,753.18
境外收入金额	3,943.60	4,993.27	5,680.86
境外走访比例	77.07%	67.93%	66.07%

6、对境外主要客户进行函证，确认其各年度与公司交易金额和期末往来余额；报告期各期函证对应的客户数量、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外客户营业收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86
发函金额	3,279.13	3,870.99	4,686.88
发函比例	83.15%	77.52%	82.50%
回函确认收入	3,279.13	3,053.43	4,233.99
回函确认收入的比例	83.15%	61.15%	74.53%
替代测试确认收入	-	817.56	452.89
替代测试占营业收入的比例	-	16.37%	7.97%
回函及替代测试占营业收入的比例	83.15%	77.52%	82.50%

7、执行收入截止测试，核查记账凭证、出库单、报关单和提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

8、查阅美元兑人民币汇率情况，分析公司汇兑损益对销售收入的影响情况；获取发行人运保费台账，分析与境外销售收入的匹配性；获取海关报关单明细、出口退税数据、纳税申报表，核对与账面数据的一致性。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人境外销售业务合法合规，境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认符合企业会计准则的规定，境外销售业务发展趋势对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

## 四、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-18 资金流水核查的相关要求，进行核查并发表明确意见

### 【核查情况】

申报会计师已根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（以下简称“《2号指引》”）2-18 资金流水核查相关要求，对报告期内发行人银行账户资金流水，以及控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水进行了核查。

### （一）资金流水核查范围

#### 1、关键法人（企业）资金流水核查范围

关键法人（企业）名称	关联关系
宇特光电	发行人
河南宇特	发行人控股子公司
淮安宇锦	实际控制人控制的企业、员工持股平台

#### 2、关键自然人资金流水的核查范围

关键自然人名称	职务/关系
<b>一、发行人控股股东、实际控制人</b>	
谢小波	控股股东、实际控制人、董事长、总经理
<b>二、发行人现任、离任董事及监事会取消前监事</b>	
冯丽珍	董事、副总经理、生产总监
赵毅	董事、研发总监、副总经理、核心技术人员
赵进	董事、核心技术人员、取消监事会前在任监事
龚恩林	董事、取消监事会前在任监事
张英玲	职工董事
张康健	核心技术人员、取消监事会前在任监事

关键自然人名称	职务/关系
马雪芳	离任董事
<b>三、现任及离任高级管理人员</b>	
谢锦昂	副总经理、营销总监
宋莽	董事长助理
沈建华	董事会秘书、财务总监
李成阳	离任董事会秘书、财务总监
<b>四、关键岗位人员</b>	
王胜楠	采购经理
许俊	财务经理
骆婧婧	财务助理
孙嘉宇	出纳
张登平	核心技术人员
高芳	行政主管
夏雯娟	市场部经理
<b>五、其他主要人员</b>	
邵美灵	实际控制人谢小波的配偶
杨爱娟	实际控制人谢小波的母亲
谢宁	实际控制人谢小波子女

## (二) 核查程序、核查证据及重要性水平

### 1、关键法人（企业）流水核查

(1) 申报会计师陪同关键法人（企业）的财务人员，前往各企业的基本户开户行获取各个企业的银行开立户清单；

(2) 申报会计师根据所取得的各企业的银行开立户清单，陪同上述企业的财务人员前往各银行现场获取银行账户流水。此外，申报会计师对发行人报告期内的银行账户执行函证程序，根据回函结果梳理报告期内存在且未在发行人银行开立户清单中体现的银行账户，申报会计师陪同发行人财务人员前往相应银行现场确认并补充获取该等账户报告期内的银行流水，确保所获取的银行账户及流水的完整性；

(3) 申报会计师针对相关企业流水中覆盖各报告期发生额总额的 70% 银行流水，进行筛选、摘录、整理、并编制关联法人（企业）大额资金流水明细表；

(4) 申报会计师根据关联法人（企业）大额流水明细表，通过逐笔核查的方式确认交易相关方的身份。此外，针对发行人银行流水，申报会计师将银行流水与相关银行存款日记账进行双向匹配，进一步复核银行存款日记账与银行流水中所载明的信息是否一致、款项的收支是否与经营活动、资产购置、对外投资活动相关，同时针对核查情况获取相应的凭证、合同、协议等资料。

## **2、关键自然人流水核查**

(1) 针对关键自然人，保荐机构、申报会计师获取其云闪付 APP“一键查卡”的查询结果；

(2) 针对关键自然人，保荐机构、申报会计师现场陪同前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行等以及云闪付 APP“一键查卡”的查询结果中所列示的且在发行人周边城市设立营业网点的所有银行，获取其已开立银行账户清单及报告期内所有银行流水；

(3) 根据前述（1）、（2）核查手段中所获取的银行流水和交易记录，进一步梳理前述核查手段中未获取的借记卡账户，并现场陪同相关关键自然人补充获取该等账户报告期内银行流水，保证所获取银行账户的完整性；

(4) 关键自然人均提供关于个人银行流水的完整性声明，明确已提供本人名下全部银行账户流水；

(5) 申报会计师对银行流水中单笔发生额大于或等于 5 万元，或者短期内针对同一往来方累计金额大于或等于 5 万元的银行流水进行了筛选、摘录、整理、并编制大额资金流水明细表；

(6) 针对大额资金流水明细表，申报会计师要求相关人员对大额资金往来的交易背景、交易对手的身份和交易目的进行说明，对相关人员进行访谈并签字确认，同时取得相应外部证据佐证。

### **（三）重点核查事项**

根据《2 号指引》之 2-18 资金流水核查的相关要求，申报会计师结合重要性原则和支持核查结论需要，对《2 号指引》中所列示的重点核查事项进行逐一核查以及对需要扩大资金流水核查范围的事项进行审慎考虑，具体情况如下：

#### **1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷**

报告期内，发行人已建立了《资金管理制度》，相关制度建立合理，不存在较大缺陷且运行有效。

**2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况**

申报会计师实地前往发行人银行账户开户行获取发行人《已开立银行结算账户清单》，根据清单并结合银行实地确认，前往银行获取报告期内发行人全部账户的银行流水（含报告期内注销账户），并针对发行人开立的银行账户执行了函证程序。

针对上述银行账户，发行人指定财务人员进行统筹管理，确保其在财务核算中如实反映。该等账户均基于发行人的实际业务需要设立，承担了包括收支款项、银行贷款、票据贴现及开立、外汇使用与利息结算等资金管理和使用的职能。

**3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配**

申报会计师针对相关企业银行流水进行筛选、摘录、整理，并与银行存款日记账进行交叉双向核对，关注流水与账面记录的一致性、真实性，通过逐笔核查的方式确认交易相关方的身份，并进一步复核银行存款日记账与银行流水中所载明的信息是否一致、款项的收支是否与经营活动、资产购置、对外投资活动相关，同时针对核查情况获取相应的凭证、合同、协议等资料。

报告期内，发行人大额资金流入主要为收取客户款项、发行人自有账户的资金划转、银行贷款放款、票据贴现、票据到期托收、结汇、出口退税、政府补助及股东投资款等。

报告期内，发行人大额资金流出主要为支付供应商款项、支付职工薪酬、发行人自有账户的资金划转、归还银行贷款、缴纳社保公积金、支付相关税费、票据到期保证金扣款、支付土地或建筑物租金、支付分红款项以及购置相关资产等。

报告期内，发行人大额资金往来均具有相应的交易背景，不存在异常情形，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

**4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来**

申报会计师筛选出发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水中单笔发生额大于或等于 5 万元，或者短期内针对同一往来方累计金额大于或等于 5 万元的银行流水，并从中进一步筛选出该等人员与发行人的大额资金往来。

报告期内，发行人与控股股东、实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员存在大额资金往来均为分红款、报销款、工资、绩效及奖金，不存在异常情形。

**5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释**

申报会计师对获取的发行人银行账户的银行流水，结合发行人银行存款日记账，针对大额取现事项进行检索，报告期内发行人不存在大额或频繁取现情形。申报会计师依据核查重要性水平，核查发行人报告期各期大额资金往来，发现不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

**6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问**

申报会计师通过对发行人银行账户大额资金往来进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，确认报告期内，发行人不存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务的情形。

**7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来是否较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形**

报告期内，发行人控股股东、实际控制人谢小波的大额资金往来主要系薪酬奖金、分红款、缴纳税款、亲属间转账及亲友往来、理财、股权转让款和股权受让款等，不存在无法合理解释的情形，亦不存在频繁出现大额存现、取现的情形。

**8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常**

报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬奖金的情形，发行人均以银行转账的方式支付该等款项，且该等款项的资金流向或用途主要为日常开支、配偶间往来、归还欠款或贷款、理财投资、缴纳税费以及还信用卡，不存在重大异常的情形。

**9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来**

报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

**10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形**

（1）基本情况

报告期内，发行人关联方不存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

## (2) 核查程序

获取发行人主要关联方报告期内的银行流水，检索其是否与发行人客户、供应商存在资金往来，并核查是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

## (3) 核查意见

发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

## (四) 是否需要进一步扩大资金流水核查范围

### 1、公司备用金、对外付款等资金管理是否存在重大不规范情形

报告期内，发行人建立了完善的货币资金管理内部控制制度。针对备用金、对外支付事项，发行人均执行了相应的请款、审批流程，实现了资金支付流程的合规管控。

经核查，报告期内，发行人在备用金、对外付款等资金管理方面亦不存在重大不规范情形，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

### 2、公司毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期是否存在较大异常变化，或者与同行业公司是否存在重大不一致

#### (1) 发行人毛利率与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人毛利率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	53.96%	57.22%	54.30%
太辰光	38.00%	35.62%	29.40%
中航光电	29.19%	36.61%	37.95%
衡东光	27.17%	26.74%	25.75%
平均数	37.08%	39.04%	36.84%
宇特光电	34.62%	34.16%	36.44%

注：可比公司衡东光尚未披露 2025 年度报告，毛利率为 2025 年 1-6 月数据。

公司专注于光连接产品研发设计、精密制造与销售业务，属于光通信行业的细分领域，目前在同行业尚不存在与公司的主营业务、主要产品完全相似的上市公司或拟上市公司，仅有部分公司与公司在某类别的产品相似。因此，公司同行业可比公司的选取标准系：①业务与宇特光电有一定的相似度；②部分主要产品相似；③业务数据可获取；④所处行业均为通信行业。满足上述标准的上市公司则列为同行业可比公司。报告期内，公司综合毛利率分别为 36.44%、34.16%、34.62%，可比公司毛利率平均值为 36.84%、39.04%、37.08%，整体保持相对稳定且与同行业可比公司平均水平不存在较大差异。

#### (2) 发行人期间费用率与同行业可比公司的比较情况

##### ①销售费用率与可比公司比较情况

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	0.41%	0.71%	0.94%
太辰光	1.90%	1.70%	1.58%
中航光电	2.19%	2.36%	2.61%
衡东光	未披露	1.98%	2.61%
<b>平均数</b>	/	1.69%	<b>1.93%</b>
宇特光电	3.44%	4.97%	6.08%

报告期内，公司销售费用率高于同行业可比公司平均值。主要系公司与同行业可比公司相比，营业收入规模相对较小，导致销售费用率较高。随着公司营业收入的大幅增长，公司销售费用率呈现大幅下降趋势。

#### ②管理费用率与可比公司比较情况

报告期内，发行人管理费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	2.54%	4.06%	4.26%
太辰光	7.34%	6.88%	5.68%
中航光电	4.22%	5.97%	6.64%
衡东光	未披露	5.73%	5.49%
<b>平均数</b>	/	5.66%	<b>5.52%</b>
宇特光电	3.27%	3.66%	3.52%

报告期内，公司管理费用率略低于同行业可比公司平均值，主要原因系报告期内公司组织架构简单，管理扁平化，2023 年度至 2024 年 6 月均为单体公司，管理人员相对较少，管理成本相对较低。同时，公司地处江苏省盱眙县，该地人员成本相对较低。

#### ③研发费用率与可比公司比较情况

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	5.16%	7.14%	7.39%
太辰光	4.95%	5.13%	6.25%
中航光电	9.78%	10.89%	10.95%
衡东光	未披露	4.00%	5.55%
<b>平均数</b>	/	6.79%	<b>7.53%</b>
宇特光电	4.14%	4.24%	4.66%

报告期各期，发行人研发费用率分别为 4.66%、4.24%和 4.14%，报告期内较为平稳，不存在较大异常变化，且与同行业可比公司平均水平差异较小。

#### ④财务费用率与同行业可比公司比较情况

报告期内，发行人财务费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	-0.59%	-2.79%	-3.04%
太辰光	-0.30%	-2.31%	-2.89%
中航光电	-0.17%	-0.46%	-0.75%
衡东光	未披露	-0.24%	-0.46%
平均数	/	-1.45%	-1.79%
宇特光电	-0.01%	-0.33%	-0.23%

报告期各期内，发行人财务费用率分别为-0.32%、-0.33%和-0.01%，不存在较大异常变化。

### (3) 发行人销售净利率与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人销售净利率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	38.28%	40.41%	37.13%
太辰光	18.17%	18.11%	15.44%
中航光电	9.83%	15.85%	16.16%
衡东光	未披露	10.91%	9.95%
平均数	-	21.32%	19.67%
宇特光电	19.45%	16.18%	17.09%

注：净利润以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据。

报告期各期内，发行人销售净利率分别为 17.09%、16.18%、19.45%，不存在较大异常变化。整体发行人销售净利率与同行业可比公司不存在重大不一致的情形。

综上，报告期内发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期均不存在较大异常变化，与同行业可比公司相比存在的差异均具有合理原因，不存在重大不一致的情形，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

### 3、公司是否经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率是否存在较大异常

报告期内，发行人采用直销和贸易商方式销售，由发行人直接与客户签订合同、销售产品，不存在经销等销售模式，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

### 4、公司将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用是否大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业

报告期各期内，发行人采购外协加工服务的金额分别为 403.67 万元、931.10

万元以及 882.13 万元，整体金额较小。发行人基于场地和产能限制，同时出于运营效率考虑以及成本效益原则，将部分简单的生产工序委托外协厂商加工，具有合理性。此外，因发行人及其同行业可比公司的产品结构以及应用领域均存在差异，故发行人单位成本、毛利率与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

**5、公司采购总额中是否进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质是否存在较大异常**

报告期内，发行人生产所需的主要原材料不涉及直接境外采购，仅部分产品销往境外。报告期内，发行人境外客户的商业信用资质均良好，不存在销售单价、境外客户资质存在较大异常的情形，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

**6、公司重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面是否存在疑问**

报告期内，发行人于 2024 年在河南新设全资子公司，除此之外，不存在新增重大对外投资的情形，发行人重大购销交易及大额收付款均系因发行人开展业务产生。报告期内，发行人开展业务时均相应签署合同、订单等各类凭证或单据，且发行人在收付大额款项时均遵循其相应的内部控制制度，具有商业合理性，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

**7、董事、监事（如有）、高级管理人员、关键岗位人员薪酬水平是否发生重大变化**

申报会计师获取发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，关注该等人员从发行人处领取薪水的情况。报告期内，该等人员薪酬水平整体呈现一定水平的上涨，主要系报告期内发行人业绩增长使得员工薪酬相应增长，具有合理性，故不涉及本款所述需进一步扩大流水核查范围的情形。

**8、其他异常情况**

报告期内，发行人不存在其他需要扩大资金流水核查范围的异常情况。

**【核查程序及核查意见】**

**（一）核查程序**

申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人资金管理相关内部控制制度，评估其有效性以及是否存在较大缺陷；获取发行人报告期内的全部银行流水，核查资金管理相关内部控制制度的执行情况；执行穿行测试及控制测试，对资金管理相关内控的有效性进行评价；

2、获取并查阅发行人《已开立银行结算账户清单》；获取发行人银行存款日记账以及报告期内所有银行账户的资金流水（含报告期内注销的银行账户），

进行对比查看发行人资金流水是否均在存款日记账中载明，核查银行流水以及存款日记账的一致性以及相关账户是否在财务核算中全面反映；执行银行函证程序，核验并统计报告期内发行人银行账户数量并结合其银行流水内容，核查是否存在与发行人业务开展无关的账户；

3、针对发行人流水，对其资金往来进行了筛选、摘录、整理、编制法人大额资金流水明细表；针对发行人的大额银行流水，申报会计师将其银行存款日记账进行交叉双向核对；根据法人大额流水明细表，通过逐笔核查的方式确认交易相关方的身份，复核银行存款日记账账面记录交易对手与银行交易对手是否一致、款项的收支是否与经营活动、资产购置、对外投资活动相匹配；

4、获取发行人及其控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的所有银行流水；检索并核查发行人与控股股东、实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

5、获取发行人报告期内的所有银行流水，检索其流水中是否存在取现的情形以及其同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

6、获取发行人报告期内的所有银行流水以及银行存款日记账，检索发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

7、获取发行人的实际控制人报告期内的所有银行流水，检索其是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8、获取发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，检索并核查该等人员从发行人获得的大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款等主要资金流向或用途；

9、获取发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水以及发行人主要关联方的银行流水，并检索上述相关方与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

10、报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来的情形。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、经核查，发行人所控制的银行账户均在财务核算中全面反映，不存在银行账户不受发行人控制的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符

的情况；

2、报告期内，发行人已建立《资金管理制度》，相关制度建立合理，不存在较大缺陷且运行有效；

3、报告期内，发行人大额资金往来均具有相关背景及合理性，不存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的情形；

4、报告期内，发行人与控股股东、董事、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

5、报告期内，发行人不存在大额或频繁取现情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形；

6、报告期内，发行人不存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务的情形；

7、报告期内，发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现的情形；

8、报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬奖金的情形，发行人均以银行转账的方式支付该等款项，且该等款项的资金流向或用途主要为日常开支、配偶间往来、归还欠款或贷款、理财投资、缴纳税费，不存在重大异常的情形。

除上述情形外，发行人控股股东、实际控制人、董事、曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在其他从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途不存在重大异常。

综上所述，申报会计师对发行人及相关主体的资金流水核查，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求，发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

问题 3.6 说明对贸易商终端客户的穿透核查情况，结合穿透核查的核查方法、核查范围、核查程序、获取的证据，说明贸易商销售是否实现终端销售，并对收入的真实性、准确性发表明确意见。

### 一、核查方法和程序

针对贸易商终端客户，申报会计师主要执行以下的核查方法和程序：

1、对公司销售人员进行访谈，了解贸易商客户向公司采购产品的业务原因、背景、结算方式、终端客户及终端销售实现情况等内容，了解是否存在通过贸易商客户压货提前确认收入等情形；

2、获取报告期各期主要贸易商的收发存数据，了解主要贸易商期末库存情况、终端销售实现情况，分析是否存在向贸易商压货或利益输送的情形；

3、对主要贸易商客户进行走访，了解贸易商终端客户情况，对主要贸易商终端客户抽样走访并进行访谈。

### 二、核查范围和核查获取的证据

报告期内，申报会计师针对较大的 10 家主要贸易商，通过获取贸易商收发存和终端客户走访记录等证据，对贸易商终端销售情况进行核查，具体核查情况如下：

#### （一）贸易商的进销存核查情况

单位：家、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
获取收发存贸易商家数	10	10	10
获取收发存贸易商对应的收入（A）	1,819.97	1,550.78	2,753.02
贸易商总收入（B）	2,622.38	2,882.86	4,542.74
<b>获取收发存的贸易商收入占比（C=A/B）</b>	<b>69.40%</b>	<b>53.79%</b>	<b>60.60%</b>
获取收发存的贸易商期末库存（D）	153.99	349.70	344.30
相关贸易商期末库存占公司当期对其销售收入的比例（E=D/A）	8.46%	22.55%	12.51%
<b>终端销售实现比例（F=1-E）</b>	<b>91.54%</b>	<b>77.45%</b>	<b>87.49%</b>

报告期内，项目组获取收发存的贸易商收入分别为 2,753.02 万元、1,550.78 万元和 1,819.97 万元，占全部贸易收入的比例分别为 60.60%、53.79%和 69.40%，上述取得收发存的贸易商终端销售实现比例分别为 87.49%、77.45%和 91.54%，终端销售实现情况良好。上述贸易商的期末库存占公司当期对其销售收入的比例分别为 12.51%、22.55%和 8.46%，不存在期末大量库存积压的情况。

## （二）终端客户走访情况

由于贸易商终端客户多为各个国家电信运营商，各个运营商子公司及分公司数量众多且分散，项目组针对走访的贸易商终端客户进行抽样核查，覆盖主要贸易商客户，终端客户走访的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访终端客户的贸易商收入（A）	1,015.34	998.81	1,702.10
贸易商总收入（B）	2,622.38	2,882.86	4,542.74
走访终端客户的贸易商收入占比（C=A/B）	38.72%	34.65%	37.47%

## 三、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人主要贸易商的期末库存占当期对其销售收入的比例较低，不存在期末大量库存积压的情况，主要贸易商的终端销售实现情况良好，不存在向贸易商压货或利益输送的情形，贸易商收入具有真实性、准确性。

#### 问题 4.两类产品毛利率变动趋势不一致

根据申请文件：（1）报告期各期发行人数据中心领域产品毛利率分别为 14.94%、11.33%、21.34%和 29.01%，光纤接入领域产品毛利率分别为 58.17%、52.68%、46.60%和 47.42%；（2）发行人境外销售毛利率高于境内，贸易商销售毛利率高于直销毛利率。

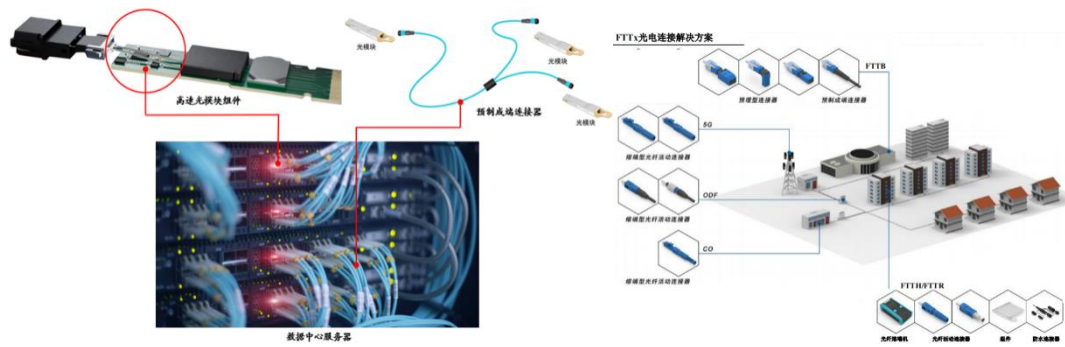
请发行人：（1）按照细分业务类型，并结合销售价格、单位成本、销售模式、细分产品差异、客户群体、行业地位差异情况，量化分析发行人数据中心领域产品、光纤接入领域产品毛利率差异情况及原因，毛利率水平、变动趋势与同业可比公司是否一致。（2）结合原材料成本变化、下游客户及应用领域差异、市场竞争情况、发行人议价能力、向下游传导原材料成本能力等分析说明数据中心领域产品与光纤接入领域产品毛利率反向变动的原因及合理性。（3）按照销售区域、销售模式，分类说明报告期各期发行人两类产品的价格、成本及毛利率变动情况，结合境内外市场格局、发行人销售策略等，分析说明境内外销售毛利率存在差异、贸易商销售毛利率高于直销的原因及合理性；说明发行人境内外销售、直销与贸易商销售毛利率与同行业可比公司毛利率水平及变动趋势是否存在明显差异及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，说明核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。

#### 【发行人说明】




一、按照细分业务类型，并结合销售价格、单位成本、销售模式、细分产品差异、客户群体、行业地位差异情况，量化分析发行人数据中心领域产品、光纤接入领域产品毛利率差异情况及原因，毛利率水平、变动趋势与同业可比公司是否一致

公司数据中心领域产品主要包括预制成端连接器、高速光模块组件等，主要用于服务器、交换机和存储设备之间的光连接，解决数据中心设备之间的高速、高密度光互连问题，满足大规模数据交互的需求。公司光纤接入领域产品主要包括现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器、设备及组件，用于光通信网络节点之间连接与分路的建设，主要面向“光纤到楼（FTTB）”、“光纤到户（FTTH）”“光纤到屋（FTTR）”等场景，通过自主研发的核心技术快速、可靠的完成入户光缆连接。



报告期内，两类产品的单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/个

产品	图示	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数据中心领域		毛利率	25.71%	21.34%	11.33%
		收入占比	55.75%	48.65%	36.21%
预制成端连接器		单价	83.02	69.12	60.37
		单位成本	64.80	56.87	54.49
		毛利率	21.95%	17.71%	9.75%
		收入占比	55.08%	63.36%	74.64%
高速光模块组件		单价	17.52	15.56	13.50
		单位成本	12.14	11.21	11.75
		毛利率	30.72%	27.94%	13.01%
		收入占比	38.93%	29.24%	17.29%
光纤接入领域		毛利率	46.85%	46.60%	52.68%
		收入占比	41.59%	50.16%	60.79%
现场组装型光纤连接器		单价	2.45	2.28	2.69
		单位成本	1.31	1.26	1.31
		毛利率	46.29%	44.98%	51.21%
		收入占比	75.94%	83.54%	80.15%
预制成端单芯光纤连接器		单价	9.71	12.01	18.19
		单位成本	6.15	6.25	7.39
		毛利率	36.70%	47.99%	59.39%
		收入占比	5.18%	4.77%	8.86%
设备及组件		单价	3,396.63	3,506.48	3,385.68
		单位成本	882.56	943.87	1,088.04
		毛利率	74.02%	73.08%	67.86%
		收入占比	7.62%	6.83%	7.65%

报告期内，公司数据中心领域产品毛利率分别为 11.33%、21.34%、25.71%，光纤接入领域产品毛利率分别为 52.68%、46.60%、46.85%，光纤接入领域毛利率整体高于数据中心领域产品，主要系不同领域的行业格局、客户群体、下游市场集中度以及发行人自身产品结构等因素影响所致。

（一）行业格局、客户群体、下游市场集中度差异是两类产品毛利率存在差异的重要原因

数据中心领域和光纤接入领域均属于光通信行业，但两者行业格局、客户群体、下游市场集中度差异存在较大差异，是其整体毛利率存在差异的重要原因。

数据中心领域是公司发展最为迅速的业务，2025 年公司来源于数据中心领域的收入已占 55.75%。数据中心领域下游光模块市场集中度极高，全球市场由中际旭创、新易盛等少数巨头主导，光迅科技为国内市场龙头企业。头部光模块厂商为确保其技术领先性与供应链安全，倾向于与核心供应商建立深度绑定的战略共生关系，其对于供应商的准入门槛亦较高，且具备较强的议价能力。因此，在数据中心领域业务发展早期，为促进合作关系深化，公司给予头部客户较大的优惠。报告期内，公司凭借领先的技术实力和产品性能，已与光迅科技、长飞光纤、亨通光电等国内头部光通信企业建立长期稳定的合作关系。其中，公司是光迅科技的核心战略供应商，目前公司部分产品已占据光迅科技同类采购 30% 以上的份额，是其服务阿里、腾讯等顶级客户、保证产品竞争力的关键保障。因此，在数据中心领域，下游市场高度集中，头部客户准入门槛较高，与此同时，公司与下游头部客户的深度绑定亦降低了公司替代风险。

在光纤接入领域，公司已经深耕近 20 年并积累了丰富的技术与市场经验。下游除国内运营商市场格局相对集中以外，国内外设备商市场、海外运营商市场格局相对分散；同时，国内三大运营商各地分公司、子公司均拥有一定的独立采购决策权，使得国内运营商市场亦具备一定分散性。公司产品已深度服务于家庭、园区及政企用户的光通信网络建设，并与中国电信、中国联通、中国移动等大型运营商及设备商保持了长期稳固的合作关系。同时，在光纤接入领域，公司凭借原创的光纤熔端技术，形成了较强的技术壁垒与产品优势，相关产品议价能力较强。

因此，公司在数据中心领域、光纤接入领域，均获得相关领域头部客户的高度认可，具有较高的行业地位，但两类领域的行业格局、客户群体、下游市场集中度差异，以及公司在光纤接入领域拥有的技术壁垒，使得公司两类产品毛利率存在差异。



（二）细分产品差异、销售价格、单位成本是两类产品毛利率存在差异的主要原因

发行人两个领域产品形态、结构、功能各不相同，原材料耗用量存在较大差异，因此单位成本、单位价格、毛利率存在差异。

### 1、数据中心领域产品

报告期内，公司数据中心领域产品的单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/个

产品	图示	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预制成端连接器		单价	83.02	69.12	60.37
		单位成本	64.80	56.87	54.49
		毛利率	21.95%	17.71%	9.75%
		收入占比	55.08%	63.36%	74.64%
高速光模块组件		单价	17.52	15.56	13.50
		单位成本	12.14	11.21	11.75
		毛利率	30.72%	27.94%	13.01%
		收入占比	38.93%	29.24%	17.29%

报告期内，公司预制成端连接器收入占数据中心领域收入的比例分别为 74.64%、63.36%和 55.08%，是数据中心领域收入的主要组成部分，其毛利率分别为 9.75%、17.71%和 21.95%。预制成端连接器系应用于数据中心不同服务器之间的光连接产品，由于不同服务器设备之间距离不同且数据传输量巨大，预制成端连接器需耗用较多光缆，其长度从几米到几十米不等，系公司对外采购的原材料，其中的多芯光缆价格较高，且其耗用的插针体、注塑材料亦较多，因此该产品单位成本较高，报告期内单位成本分别为 54.49 元/个、56.87 元/个、64.80 元/个，导致其毛利率整体较低。

报告期内，公司高速光模块组件收入占数据中心领域收入的比例分别为 17.29%、29.24%和 38.93%，其毛利率分别为 13.01%、27.94%和 30.72%。高速光模块组件主要应用于光模块内部，用于连接激光器、探测器与光接口，承担着接收外部光信号并将其传输到光模块或通信设备内部探测器，以及接收光模块或设备内激光器发出的光信号并将其传输到外部光纤线路的作用。高速光模块组件需耗用较多多芯光纤，但长度相对较短，且其耗用的插针体、注塑材料亦较多，其材料耗用量整体低于预制成端连接器，但高于光纤接入领域产品，报告期内单位成本分别为 11.75 元/个、11.21 元/个、12.14 元/个，其毛利率高于预制成端连接器，但低于光纤接入领域产品。

## 2、光纤接入领域产品

报告期内，公司光纤接入领域产品的单价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/个

产品	图示	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现场组装型光纤连接器		单价	2.45	2.28	2.69
		单位成本	1.31	1.26	1.31
		毛利率	46.29%	44.98%	51.21%
		收入占比	75.94%	83.54%	80.15%
预制成端单芯光纤连接器		单价	9.71	12.01	18.19
		单位成本	6.15	6.25	7.39
		毛利率	36.70%	47.99%	59.39%
		收入占比	5.18%	4.77%	8.86%
设备及组件		单价	3,396.63	3,506.48	3,385.68
		单位成本	882.56	943.87	1,088.04
		毛利率	74.02%	73.08%	67.86%
		收入占比	7.62%	6.83%	7.65%

报告期内，公司现场组装型光纤连接器占光纤接入领域收入的比例分别为 80.15%、83.54%、75.94%，是光纤接入领域收入最主要的组成部分，其毛利率分别为 51.21%、44.98% 和 46.29%。现场组装型光纤连接器是可以于现场直接在光纤或光缆上完成端接的光纤连接器，根据工艺的不同可以分为预埋型光纤活动连接器和熔端型光纤活动连接器，主要用于终端用户侧光纤光缆的连接。其使用的光纤、插针体、注塑材料耗用量均极少，因此该产品单位成本较低，报告期内单位成本分别为 1.31 元/个、1.26 元/个、1.31 元/个，同时其中的熔端型光纤活动连接器应用到发行人自主研发的第三代光连接技术“光纤熔端技术”，使得其拥有较高的毛利率。

报告期内，公司预制成端单芯光纤连接器占光纤接入领域收入的比例分别为 8.86%、4.77%、5.18%，占比较低，对光纤接入领域整体毛利率影响较低，其毛利率分别为 59.39%、47.99% 和 36.70%。预制成端单芯光纤连接器是在生产时通过特定的工艺将单芯光缆两端安装光纤连接器，可以在施工现场实现即插即用。该类产品主要应用于光纤网络中线路与线路、线路与设备、设备与设备之间的光连接。其耗用的光缆、插针体较少，注塑材料相对较多，报告期单位成本分别为 7.39 元/个、6.25 元/个、6.15 元/个，毛利率较高。

报告期内，公司设备及组件占光纤接入领域收入的比例分别为 7.65%、6.83%、7.62%，占比较低，对光纤接入领域整体毛利率影响较低，其毛利率分别为 67.86%、73.08%、74.02%。设备及组件主要为光纤熔端机及其组件产品，是光纤接入网中使用光纤熔端技术进行光纤端面热熔处理的设备，应用到发行人自主研发的第三代光连接技术“光纤熔端技术”，毛利率较高。

因此，公司数据中心、光纤接入领域不同产品的用途、功能决定了其具有不同的结构，使用的原材料类型存在差异，原材料使用量差异较大。数据中心领域收入主要由预制成端连接器、高速光模块组件构成，两类产品耗用的原材料均相对较多，尤其是预制成端连接器，使得数据中心领域产品的单位成本远高于光纤接入领域的连接器产品，因此数据中心领域毛利率整体低于光纤接入领域；光纤接入领域中现场组装型光纤连接器占比最高，该产品耗用的原材料较低，使得其单位成本远低于数据中心领域的连接器产品，同时其中部分产品运用了发行人原创技术，因此光纤接入领域毛利率整体高于数据中心领域。

### （三）销售模式对两类产品毛利率影响较小

报告期内，公司两类产品不同销售模式的占比如下：

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数据中心领域产品	毛利率	25.71%	21.34%	11.33%
	直销模式收入占比	99.52%	98.92%	94.31%
	贸易商模式收入占比	0.48%	1.08%	5.69%
光纤接入领域产品	毛利率	46.85%	46.60%	52.68%
	直销模式收入占比	82.09%	78.35%	68.27%
	贸易商模式收入占比	17.91%	21.65%	31.73%

公司数据中心领域以直销为主，主要服务光迅科技、长飞光纤等国内头部企业，报告期内，直销模式收入占比分别为 94.31%、98.92%、99.52%，因此，数据中心领域毛利率主要受直销模式影响，仅有少量贸易商模式进行销售，贸易商模式对公司数据中心领域产品毛利率影响极低。

公司光纤接入领域亦以直销为主，报告期内，直销模式收入占比分别为 68.27%、78.35%、82.09%，整体呈现上升趋势，因此，光纤接入领域毛利率亦主要受直销模式影响。公司光纤接入领域贸易商销售以境外销售为主，报告期内，公司经营重心以国内为主，且有限产能优先保障满足境内大客户需求，叠加境外市场客户需求及市场竞争情况变化、关税增加等因素影响，贸易商销售、境外销售逐步下降，贸易商模式对光纤接入领域毛利率的影响较小且影响持续减弱，具体情况如下：

销售模式	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
------	----	---------	---------	---------

直销	毛利率	48.53%	47.43%	54.75%
	收入占比	82.09%	78.35%	68.27%
贸易商	毛利率	39.14%	43.61%	48.22%
	收入占比	17.91%	21.65%	31.73%
光纤接入领域合计	毛利率	46.85%	46.60%	52.68%

报告期内，公司光纤接入领域产品直销模式毛利率整体高于贸易商模式毛利率，整体来看，贸易商模式对光纤接入领域产品毛利率影响1至2个百分点。光纤接入领域两种销售模式下细分产品存在一定差异，其中公司自主研发的第三代光连接技术“光纤熔端技术”形成的相关产品主要面向国内市场、采用直销模式，该类产品毛利率通常能够达到60%以上，导致直销模式毛利率整体高于贸易商模式。

因此，公司数据中心领域、光纤接入领域产品毛利率均主要受直销模式影响，经销模式对毛利率的影响均较小。

#### （四）公司毛利率与可比公司平均水平不存在重大差异

报告期内，公司毛利率与同行业可比公司不存在较大差异，具体情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	53.96%	57.22%	54.30%
太辰光	38.00%	35.62%	29.40%
中航光电	29.19%	36.61%	37.90%
衡东光	27.17%	26.74%	25.75%
平均数	37.08%	39.04%	36.84%
发行人	34.62%	34.16%	36.44%

注：截至本回复出具日，衡东光尚未披露2025年度报告，上表衡东光2025年度毛利率为其2025年1-6月数据。

公司专注于光连接产品研发设计、精密制造与销售业务，属于光通信行业的细分领域，目前在该行业尚不存在与公司的主营业务、主要产品完全相似的上市公司或拟上市公司，仅有部分公司与公司在某类别的产品相似。因此，公司同行业可比公司的选取标准系：①业务与宇特光电有一定的相似度；②部分主要产品相似；③业务数据可获取；④所处行业均为通信行业。

报告期内，公司综合毛利率分别为36.44%、34.16%和34.62%，可比公司毛利率平均值为36.84%、39.04%和37.08%，公司毛利率整体保持相对稳定，且与同行业可比公司平均水平较为接近。

综上，公司数据中心、光纤接入领域不同产品的用途、功能决定了其具有不同的结构，使用的原材料类型存在差异，原材料使用量差异较大，是导致两类产

品毛利率水平存在差异的主要原因。同时，公司在数据中心领域、光纤接入领域，均获得相关领域头部客户的高度认可，具有较高的行业地位，但两类领域的行业格局、客户群体、下游市场集中度差异，以及公司在光纤接入领域拥有的技术壁垒，使得公司两类产品毛利率存在差异。报告期内，公司数据中心领域、光纤接入领域产品毛利率均主要受直销模式影响，经销模式对毛利率的影响均较小。公司毛利率整体保持相对稳定，且与同行业可比公司平均水平较为接近。

## 二、结合原材料成本变化、下游客户及应用领域差异、市场竞争情况、发行人议价能力、向下游传导原材料成本能力等分析说明数据中心领域产品与光纤接入领域产品毛利率反向变动的原因及合理性

报告期内，公司数据中心领域产品毛利率整体呈上升趋势，光纤接入领域产品毛利率先下降后趋于稳定，具体情况如下：

产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数据中心领域	25.71%	21.34%	11.33%
光纤接入领域	46.85%	46.60%	52.68%

（一）公司主要原材料价格相对稳定，对两类产品毛利率变动的影响较小  
公司产品主要原材料包括插针体、光缆和注塑材料，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
插针体	2,177.05	15.24%	2,256.03	19.47%	1,664.22	21.59%
光缆	4,943.04	34.61%	3,344.35	28.87%	2,510.62	32.57%
注塑材料	1,782.66	12.48%	1,297.87	11.20%	976.49	12.67%
其他	5,378.70	37.66%	4,687.51	40.46%	2,557.49	33.18%
<b>合计</b>	<b>14,281.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,585.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,708.82</b>	<b>100.00%</b>

上述原材料报告期内的采购单价情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
插针体（元/个）	0.36	0.39	0.37
光缆（元/米）	1.28	1.51	0.90
注塑材料（元/千克）	42.04	34.10	34.44

公司上述主要原材料在国内均拥有成熟、稳定的供应市场，公司采购价格相对稳定，各年度采购单价差异主要系采购的原材料细分种类、材质、规格等差异所致。

报告期内，公司采购的插针体单价分别为 0.37 元/个、0.39 元/个和 0.36 元/个，价格保持相对稳定。

报告期内，公司采购的光缆单价分别为 0.90 元/米、1.51 元/米和 1.28 元/米，价格波动的原因主要系公司根据生产需求，采购不同规格的光缆。由于光缆芯数、光纤材质、包装皮料等因素影响，不同具体规格的光缆单位价格之间可能存在一定差异。报告期内，发行人主要规格型号光缆采购单价相对稳定，具体情况如下：

单位：元/米

规格型号	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单芯-Φ0.9mm-Φ3.0mm-TPU	0.67	0.66	0.66
4 芯-OM4-3.0-LSZH	1.70	1.84	1.95
16 芯-OM4-3.0-LSZH	6.29	6.26	6.50

报告期内，公司采购的注塑材料单价分别为 34.44 元/千克、34.10 元/千克和 42.04 元/千克，价格波动的原因主要系公司按照生产需求，采购不同种类和材质的注塑材料。公司采购的注塑型号众多，主要型号包含 PEI 改性材料、PEI-原装材料和 PBT 改性材料，不同规格型号的注塑价格会有所波动。报告期内，公司主要规格型号的注塑材料采购单价相对稳定，具体情况如下：

单位：元/千克

类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
PEI 改性材料	100.42	101.37	102.64
PEI-原装材料	162.73	162.99	164.94
PBT 改性材料	16.84	16.18	17.50

因此，报告期内，公司主要原材料价格相对稳定，原材料价格变动不是两类产品毛利率变动的主要原因。

(二) 下游客户及应用领域差异、市场竞争情况对两类产品毛利率变动存在一定影响

如前所述，数据中心领域和光纤接入领域均属于光通讯行业，但两者行业格局、客户群体、下游市场集中度差异存在较大差异。

数据中心领域下游光模块市场集中度极高，头部光模块厂商为确保其技术领先性与供应链安全，倾向于与核心供应商建立深度绑定的战略共生关系，其对于供应商的准入门槛亦较高，且具备较强的议价能力。因此，在数据中心领域业务发展早期，为促进合作关系深化，公司给予头部客户较大的优惠。报告期内，公司凭借领先的技术实力和产品性能，已与国内头部光通信企业建立长期稳定的合作关系。随着与客户合作关系的深化、公司产品更新迭代，产品附加值有所提升，毛利率有一定程度改善。

在光纤接入领域，公司已经深耕近 20 年并积累了丰富的技术与市场经验，与国内大型运营商及设备商保持了长期稳固的合作关系。同时，公司凭借原创的光纤熔端技术，形成了较强的技术壁垒与产品优势，相关产品议价能力较强，毛利率相对稳定。但报告期内，光纤接入领域境外销售受客户需求及市场竞争情况变化、关税增加等因素影响，销售额及毛利率均有所下滑，导致光纤接入领域整体毛利率有所下降。

因此，发行人在两类应用领域均具备一定的议价能力、成本传导能力，但两类应用领域的下游客户及应用领域差异、市场竞争情况存在差异，对两类产品毛利率反向变动存在一定影响。

### （三）两类产品毛利率反向变动的原因及合理性

1、数据中心领域产品毛利率提升，主要系规模效应、成本优化及产品结构优化所致

#### （1）规模效应、成本优化促进了数据中心领域毛利率的提升

报告期内，公司数据中心领域主要产品收入、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预制成端连接器	收入	10,216.26	7,791.67	5,722.47
	收入占比	55.08%	63.36%	74.64%
	毛利率	21.95%	17.71%	9.75%
高速光模块组件	收入	7,220.41	3,596.14	1,325.28
	收入占比	38.93%	29.24%	17.29%
	毛利率	30.72%	27.94%	13.01%

报告期内，公司数据中心领域产品毛利率分别为 11.33%、21.34%、25.71%，整体呈现上升趋势，主要系随着数据中心行业的迅速发展、公司与客户合作关系的深化，数据中心领域产品产销量迅速提升。

报告期内，公司预制成端连接器销售收入分别为 5,722.47 万元、7,791.67 万元、10,216.26 万元，2024 年度、2025 年度分别同比增长 36.16%、31.12%，高速光模块组件销售收入分别为 1,325.28 万元、3,596.14 万元、7,220.41 万元，2024 年度、2025 年度分别同比增长 171.35%、100.78%，增长迅速。随着产销迅速增长，数据中心领域规模效应显现，摊薄了直接人工、制造费用等相应成本，同时公司生产工艺不断改进，效率持续提升，进一步降低了成本。

同时，公司子公司河南宇特于 2024 年 7 月设立，并于当年年底投产，主要生产数据中心领域产品。当地人工成本相对较低，较母公司下降 20% 以上，厂房主要为租赁，且租金较低，进一步降低了公司数据中心领域的成本。

报告期内，公司数据中心领域产品直接人工、制造费用占相关产品收入的比例如下：

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预制成端连接器	直接人工占收入比例	15.30%	18.93%	23.62%
	制造费用占收入比例	6.75%	9.56%	14.28%
	小计	<b>22.05%</b>	<b>28.49%</b>	<b>37.89%</b>
	毛利率	21.95%	17.71%	9.75%
高速光模块组件	直接人工占收入比例	25.13%	23.33%	29.51%
	制造费用占收入比例	9.42%	10.82%	15.57%
	小计	<b>34.55%</b>	<b>34.16%</b>	<b>45.09%</b>
	毛利率	30.72%	27.94%	13.01%

报告期内，公司预制成端连接器中直接人工、制造费用占收入的合计比例分别为 37.89%、28.49%、22.05%，高速光模块组件中直接人工、制造费用占收入的合计比例分别为 45.09%、34.16%、34.55%，均呈现下降趋势，是两类产品毛利率迅速提升的主要原因。

(2) 产品结构优化是数据中心领域毛利率提升的重要因素

报告期内，公司数据中心领域产品中，高速光模块组件毛利率分别为 13.01%、27.94%、30.72%，预制成端连接器毛利率分别为 9.75%、17.71%、21.95%，高速光模块组件毛利率整体高于预制成端连接器。报告期内，高速光模块组件占数据中心领域的收入的比例分别为 17.29%、29.24%、38.93%，占比持续提升，预制成端连接器占数据中心领域的收入的比例分别为 74.64%、63.36%、55.08%，占比持续下降，因此，细分产品结构的变化亦使得数据中心领域产品毛利率提升。

同时，随着公司与大客户合作关系的不断深化，产品结构持续改善、附加值不断提高，导致预制成端连接器、高速光模块组件单位销售价格有所上升，亦使得毛利率有所提升，具体情况如下：

单位：元/个

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预制成端连接器	单价	83.02	69.12	60.37
高速光模块组件	单价	17.52	15.56	13.50

2、光纤接入领域毛利率先下降后趋于稳定，主要系细分产品结构变动、海外市场影响所致

报告期内，公司光纤接入领域细分产品收入、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现场组装型光纤连接器	收入	10,506.51	10,592.53	10,317.21
	收入占比	75.94%	83.54%	80.15%

	毛利率	46.29%	44.98%	51.21%
预制成端单芯光纤连接器	收入	716.02	604.94	1,140.20
	收入占比	5.18%	4.77%	8.86%
	毛利率	36.70%	47.99%	59.39%
设备及组件	收入	1,054.31	865.75	985.23
	收入占比	7.62%	6.83%	7.65%
	毛利率	74.02%	73.08%	67.86%

报告期内，公司光纤接入领域产品实现收入分别为 12,872.24 万元、12,679.46 万元、13,835.29 万元，整体稳定增长。

报告期内，现场组装型光纤连接器占光纤接入领域产品收入的比例分别为 80.15%、83.54%、75.94%，是光纤接入领域收入最主要的组成部分，亦是影响其毛利率的主要因素，其毛利率分别为 51.21%、44.98%和 46.29%。根据工艺的不同，该产品可以进一步细分为预埋型光纤活动连接器和熔端型光纤活动连接器，其中熔端型光纤连接器系发行人原创产品，应用到发行人自主研发的第三代光连接技术“光纤熔端技术”，具备较高的技术壁垒，因此毛利率相对较高，预埋型光纤活动连接器毛利率则相对较低。报告期内，现场组装型光纤连接器两类细分产品的收入构成、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
熔端型光纤活动连接器	收入	2,364.20	1,892.86	3,008.14
	收入占比	22.50%	17.87%	29.16%
	毛利率	72.99%	73.19%	74.03%
预埋型光纤活动连接器	收入	8,142.31	8,699.68	7,309.06
	收入占比	77.50%	82.13%	70.84%
	毛利率	38.54%	38.84%	41.83%
合计	收入	<b>10,506.51</b>	<b>10,592.53</b>	<b>10,317.21</b>
	收入占比	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
	毛利率	<b>46.29%</b>	<b>44.98%</b>	<b>51.21%</b>

报告期内，现场组装型光纤连接器中，熔端型光纤活动连接器毛利率分别为 74.03%、73.19%、72.99%，预埋型光纤活动连接器毛利率分别为 41.83%、38.84%、38.54%，两类细分产品的毛利率均相对稳定，熔端型光纤活动连接器毛利率高于预埋型光纤活动连接器。报告期内，两类细分产品占比结构发生变化，毛利率较高的熔端型光纤活动连接器收入占比分别为 29.16%、17.87%、22.50%，呈现先下降后上升的趋势，使得现场组装型光纤连接器毛利率呈现先下降后上升的趋势。

报告期内，公司预制成端单芯光纤连接器占光纤接入领域收入的比例分别为 8.86%、4.77%、5.18%，占比较低，对光纤接入领域整体毛利率影响较低。毛利

率分别为 59.39%、47.99%和 36.70%，主要系该产品境外市场收入占比较高，受境外市场客户需求及市场竞争情况变化、关税增加等因素影响，外销毛利率持续下降。

报告期内，公司设备及组件占光纤接入领域收入的比例分别为 7.65%、6.83%、7.62%，占比较低，对光纤接入领域整体毛利率影响较低，其毛利率分别为 67.86%、73.08%、74.02%，维持在较高水平。

因此，公司数据中心领域产品毛利率整体呈上升趋势，主要系规模效应、成本及产品结构优化所致，光纤接入领域毛利率先下降后趋于稳定，主要系细分产品结构变动、海外市场影响所致。

综上，报告期内，公司数据中心领域产品毛利率整体呈上升趋势，主要系规模效应、成本及产品结构优化所致，光纤接入领域毛利率先下降后趋于稳定，主要系细分产品结构变动、海外市场影响所致。两类产品毛利率反向变动具备合理性。公司主要原材料价格相对稳定，对两类产品毛利率变动的的影响较小，下游客户及应用领域差异、市场竞争情况对两类产品毛利率变动存在一定影响。

**三、按照销售区域、销售模式，分类说明报告期各期发行人两类产品的价格、成本及毛利率变动情况，结合境内外市场格局、发行人销售策略等，分析说明境内外销售毛利率存在差异、贸易商销售毛利率高于直销的原因及合理性；说明发行人境内外销售、直销与贸易商销售毛利率与同行业可比公司毛利率水平及变动趋势是否存在明显差异及合理性**

（一）按照销售区域、销售模式，分类说明报告期各期发行人两类产品的价格、成本及毛利率变动情况，结合境内外市场格局、发行人销售策略等，分析说明境内外销售毛利率存在差异、贸易商销售毛利率高于直销的原因及合理性

报告期内，公司数据中心领域与光纤接入领域产品毛利率情况如下：

产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数据中心领域	25.71%	21.34%	11.33%
光纤接入领域	46.85%	46.60%	52.68%

公司数据中心、光纤接入领域各类产品的功能、应用场景决定了其具有不同的形态、结构，原材料耗用量、价值量存在较大差异，同时，两类领域的行业格局、客户群体、下游市场集中度差异等因素，使得报告期内公司光纤接入领域产品毛利率整体高于数据中心领域。

境内外、各领域不同的市场格局与发行人采取的销售策略差异，使得境内外销售的数据中心、光纤接入的产品结构不同，直销与贸易商模式下数据中心、光纤接入的产品结构不同，是导致不同销售区域、销售模式毛利率差异的主要原因。

1、境内外各领域不同的市场格局、发行人销售策略使得境内销售数据中心、光纤接入领域并重，境外销售以光纤接入领域为主，不同销售区域的产品结构差异导致境外销售毛利率高于境内

报告期内，公司不同销售区域两类产品的毛利率、收入构成情况如下：

地区	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内	数据中心领域	毛利率	25.71%	21.21%	10.83%
		占境内收入比例	63.06%	60.09%	46.78%
	光纤接入领域	毛利率	50.24%	49.81%	55.95%
		占境内收入比例	34.01%	38.53%	49.35%
	小计	毛利率	<b>34.23%</b>	<b>32.50%</b>	<b>33.20%</b>
		占主营业务收入比例	<b>88.15%</b>	<b>80.25%</b>	<b>73.17%</b>
境外	数据中心领域	毛利率	25.75%	35.95%	20.01%
		占境外收入比例	1.39%	2.18%	7.38%
	光纤接入领域	毛利率	38.07%	41.46%	47.89%
		占境外收入比例	97.94%	97.42%	91.99%
	小计	毛利率	<b>37.87%</b>	<b>41.38%</b>	<b>45.69%</b>
		占主营业务收入比例	<b>11.85%</b>	<b>19.75%</b>	<b>26.83%</b>

报告期内，公司境内销售中，数据中心领域、光纤接入领域产品并重，两类产品的毛利率对境内销售的毛利率均有重要影响。公司境外销售主要由光纤接入领域构成，光纤接入领域收入占比在 90% 以上且呈现上升趋势，因此光纤接入领域毛利率决定了境外销售的毛利率。

报告期内，公司境内市场数据中心领域和光纤接入领域并重，主要原因系国内人工智能、数据中心行业处于爆发式增长阶段，公司重点发展数据中心领域业务，导致境内数据中心业务快速增长。同时，随着国内通讯技术的不断迭代以及 FTTH 到 FTTR 的发展，国内光纤接入市场稳步发展，公司在光纤接入领域已经过二十年技术沉淀，光纤接入领域业务在公司境内销售中亦占据重要地位。因此，公司境内销售中，数据中心领域、光纤接入领域并重。

报告期内，公司境外市场光纤接入领域产品占据主导地位。公司境外市场主要集中在南美洲，上述区域人工智能、数据中心行业仍然处于发展早期，对公司数据中心领域产品需求较低。与此同时，南美洲通信运营商市场稳步发展，因此，公司针对境外市场的销售策略以光纤接入领域产品销售为主。

因此，境内外各领域不同的市场格局与发行人采取的销售策略差异，使得公司境内销售数据中心、光纤接入领域并重，境外销售以光纤接入领域为主，公司

光纤接入领域产品毛利率整体高于数据中心领域，导致境外销售毛利率整体高于境内。

2、境内外各领域不同的市场格局、发行人销售策略使得直销模式数据中心、光纤接入领域并重，贸易商模式以光纤接入领域为主，不同销售模式下的产品结构差异导致贸易商模式销售毛利率高于直销模式

报告期内，公司不同销售模式两类产品的毛利率、收入构成情况如下：

销售模式	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
直销	数据中心领域	毛利率	25.74%	21.26%	10.84%
		占直销收入比例	60.23%	54.32%	43.48%
	光纤接入领域	毛利率	48.53%	47.43%	54.75%
		占直销收入比例	37.06%	44.36%	52.84%
	小计	毛利率	34.36%	33.14%	34.14%
		占主营业务收入比例	92.12%	88.59%	78.55%
贸易商	数据中心领域	毛利率	17.80%	28.73%	19.46%
		占贸易商收入比例	3.42%	4.61%	9.60%
	光纤接入领域	毛利率	39.14%	43.61%	48.22%
		占贸易商收入比例	94.48%	95.21%	89.92%
	小计	毛利率	38.15%	42.90%	45.37%
		占主营业务收入比例	7.88%	11.41%	21.45%

报告期内，公司直销模式销售中，数据中心领域、光纤接入领域产品并重，两类产品的毛利率对境内销售的毛利率均有重要影响。公司贸易商模式销售主要由光纤接入领域构成，光纤接入领域收入占比在 90%左右且整体有所上升，因此光纤接入领域毛利率决定了贸易商模式销售的毛利率。

数据中心领域，下游光模块市场集中度极高，且头部光模块厂商为确保其技术领先性与供应链安全，倾向于与核心供应商建立深度绑定的战略共生关系，其对于供应商的准入门槛亦较高，因此公司数据中心领域产品主要通过直销模式，直接面向光模块厂商销售，较少采用贸易商模式销售。

光纤接入领域，境内市场公司已与中国电信、中国联通、中国移动等大型运营商及设备商保持了长期稳固的合作关系，直接面向境内运营商、设备商销售。在南美洲等境外市场，电信运营商分散性较高，且公司尚未在国外设立子公司或分支机构，且受限于自身销售体系以境内业务为主，通过自身有效拓展境外终端客户的难度、成本相对较高，故主要采用贸易商模式实现境外销售。

因此，境内外各领域不同的市场格局与发行人采取的销售策略差异，使得公司直销模式下数据中心、光纤接入领域并重，贸易商模式以光纤接入领域为主，

公司光纤接入领域产品毛利率整体高于数据中心领域，导致贸易商模式销售毛利率整体高于直销模式。

### 3、发行人两类产品不同销售区域、销售模式的价格、成本、毛利率变动情况对不同销售区域、销售模式毛利率的影响

报告期内，发行人数据中心领域产品主要均向境内销售、通过直销模式销售。数据中心领域产品对境外销售、贸易商模式销售影响很小。

报告期内，发行人光纤接入领域产品对境内外、直销贸易模式下毛利率变动均有重要影响。由于光纤接入境外销售中通过贸易模式销售的较多，光纤接入领域产品对于不同销售区域、销售模式毛利率的影响原因基本一致，两者主要受到光纤接入领域细分产品现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器毛利率变化及结构影响。具体分析如下：

#### （1）不同销售区域分析

报告期内，公司各类产品不同销售区域的收入占比情况如下：

产品		地区	2025 年度	2024 年度	2023 年度
数据中心领域	预制成端连接器	境内	99.80%	99.12%	92.98%
		境外	0.20%	0.88%	7.02%
	高速光模块组件	境内	99.79%	99.76%	99.19%
		境外	0.21%	0.24%	0.81%
光纤接入领域	现场组装型光纤连接器	境内	68.23%	57.97%	59.56%
		境外	31.77%	42.03%	40.44%
	预制成端单芯光纤连接器	境内	35.63%	45.38%	23.01%
		境外	64.37%	54.62%	76.99%
	设备及组件	境内	99.90%	99.16%	99.86%
		境外	0.10%	0.84%	0.14%

报告期内，公司数据中心领域产品 90%以上销售集中于国内市场，光纤接入领域设备及组件产品 99%以上销售集中于国内市场。上述产品境外销售金额较小、占比极低，对境外毛利率变动影响较小。公司光纤接入领域中的现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器境内、境外销售占比均相对较高，其自身毛利率变动对境内外销售毛利率变动具有重要影响。

报告期内，公司现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器不同销售区域的价格、成本及毛利率变动情况如下：

产品	地区	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现场组装型光纤连接器	境内	销售收入（万元）	7,168.45	6,140.52	6,144.74
		单价（元/个）	2.65	2.45	2.67
		单位成本（元/个）	1.32	1.28	1.21
		毛利率	50.37%	47.73%	54.71%

	境外	销售收入（万元）	3,338.06	4,452.01	4,172.47
		单价（元/个）	2.09	2.09	2.72
		单位成本（元/个）	1.31	1.23	1.47
		<b>毛利率</b>	<b>37.53%</b>	<b>41.18%</b>	<b>46.06%</b>
预制成端单芯光纤连接器	境内	销售收入（万元）	255.13	274.50	262.32
		单价（元/个）	8.65	13.46	18.09
		单位成本（元/个）	6.20	6.01	6.16
		<b>毛利率</b>	<b>28.38%</b>	<b>55.37%</b>	<b>65.92%</b>
	境外	销售收入（万元）	460.88	330.45	877.88
		单价（元/个）	10.42	11.03	18.22
		单位成本（元/个）	6.12	6.41	7.76
		<b>毛利率</b>	<b>41.30%</b>	<b>41.86%</b>	<b>57.43%</b>

报告期内，公司现场组装型光纤连接器不同销售区域的单价、单位成本差异相对较小，境内销售毛利率整体高于境外，主要系现场组装型光纤连接器中，熔端型光纤活动连接器毛利率高于预埋型光纤活动连接器，熔端型光纤活动连接器销售集中在境内市场，境外主要销售预埋型光纤活动连接器，具体情况如下：

地区	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	
境内	预埋型光纤活动连接器	占境内现场组装型光纤连接器收入的比例	67.06%	69.34%	51.06%	
		毛利率	39.27%	36.48%	36.20%	
	熔端型光纤活动连接器	占境内现场组装型光纤连接器收入的比例	32.94%	30.66%	48.94%	
		毛利率	72.97%	73.19%	74.03%	
	<b>小计</b>		<b>毛利率</b>	<b>50.37%</b>	<b>47.73%</b>	<b>54.71%</b>
	境外	预埋型光纤活动连接器	占境外现场组装型光纤连接器收入的比例	99.91%	99.77%	99.98%
毛利率			37.49%	41.11%	46.06%	
熔端型光纤活动连接器		占境外现场组装型光纤连接器收入的比例	0.09%	0.23%	0.02%	
		毛利率	82.97%	72.18%	75.39%	
<b>小计</b>		<b>毛利率</b>	<b>37.53%</b>	<b>41.18%</b>	<b>46.06%</b>	

2023 年度、2024 年度，公司预制成端单芯光纤连接器不同销售区域的单价、单位成本差异相对较小，境内销售毛利率高于境外销售，2025 年度境内销售毛利率下降较多，主要系 2025 年预制成端单芯光纤连接器境内中低端产品销售相对较多，且相关产品外采零部件占比较高，导致毛利率相对较低。

## （2）不同销售模式分析

报告期内，公司各类产品不同销售模式的收入占比情况如下：

一级分类	二级分类	销售模式	2025 年	2024 年	2023 年
------	------	------	--------	--------	--------

数据中心领域	预制成端连接器	直销	99.30%	98.46%	92.73%
		贸易商	0.70%	1.54%	7.27%
产品	高速光模块组件	直销	99.79%	99.94%	99.18%
		贸易商	0.21%	0.06%	0.82%
光纤接入领域	现场组装型光纤连接器	直销	77.79%	75.71%	62.76%
		贸易商	22.21%	24.29%	37.24%
	预制成端单芯光纤连接器	直销	87.66%	83.36%	86.74%
		贸易商	12.34%	16.64%	13.26%
	设备及组件	直销	98.92%	95.71%	94.88%
		贸易商	1.08%	4.29%	5.12%

报告期内，公司数据中心领域产品 90%以上销售均采用直销模式，光纤接入领域设备及组件产品 90%以上销售亦采用直销模式。上述两类产品贸易商模式销售金额较小、占比极低，对贸易模式毛利率变动影响较小。公司光纤接入领域中的现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器直销模式、贸易商模式销售占比相对较高，其自身毛利率变动对境内外销售毛利率变动具有重要影响。

报告期内，公司现场组装型光纤连接器、预制成端单芯光纤连接器不同销售模式的价格、成本及毛利率变动情况如下：

产品	销售模式	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现场组装型光纤连接器	直销	销售收入（万元）	8,173.47	8,019.33	6,475.33
		单价（元/个）	2.56	2.33	2.72
		单位成本（元/个）	1.33	1.28	1.29
		<b>毛利率</b>	<b>48.14%</b>	<b>45.24%</b>	<b>52.57%</b>
	贸易商	销售收入（万元）	2,333.04	2,573.21	3,841.87
		单价（元/个）	2.12	2.15	2.63
		单位成本（元/个）	1.28	1.20	1.34
		<b>毛利率</b>	<b>39.82%</b>	<b>44.17%</b>	<b>48.94%</b>
预制成端单芯光纤连接器	直销	销售收入（万元）	627.65	504.27	989.00
		单价（元/个）	9.67	12.29	19.14
		单位成本（元/个）	5.86	5.71	7.03
		<b>毛利率</b>	<b>39.40%</b>	<b>53.55%</b>	<b>63.28%</b>
	贸易商	销售收入（万元）	88.36	100.67	151.20
		单价（元/个）	10.01	10.77	13.75
		单位成本（元/个）	8.26	8.60	9.09

产品	销售模式	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		毛利率	17.48%	20.11%	33.91%

报告期内，公司现场组装型光纤连接器不同销售模式的单价、单位成本差异相对较小，其毛利率差异及变动主要受熔端型光纤活动连接器、预埋型光纤活动连接器销售占比的影响，同时贸易商模式下预埋型光纤活动连接器境外销售毛利率有所下滑，具体情况如下：

销售模式	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	
直销	预埋型光纤活动连接器	占直销模式现场组装型光纤连接器收入的比例	73.60%	80.43%	64.84%	
		毛利率	39.11%	38.08%	39.64%	
	熔端型光纤活动连接器	占直销模式现场组装型光纤连接器收入的比例	26.40%	19.57%	35.16%	
		毛利率	73.30%	74.66%	76.41%	
	小计		毛利率	48.14%	45.24%	52.57%
	贸易商	预埋型光纤活动连接器	占贸易商模式现场组装型光纤连接器收入的比例	91.15%	87.43%	80.97%
毛利率			36.92%	41.02%	44.78%	
熔端型光纤活动连接器		占贸易商模式现场组装型光纤连接器收入的比例	8.85%	12.57%	19.03%	
		毛利率	69.69%	66.04%	66.62%	
小计		毛利率	39.82%	44.17%	48.94%	

报告期内，公司预制成端单芯光纤连接器不同销售模式的单价、单位成本、毛利率差异较大，主要系贸易商模式下主要客户为 LATINOTCA.COM.S.A，公司向其销售的产品相对低端，且相关产品外采零部件占比较高，叠加境外市场客户需求及市场竞争情况变化、关税增加等因素影响，单价、毛利率均有所下滑。此外，相关产品 2025 年直销模式下亦有销售，导致直销毛利率下滑。

（二）说明发行人境内外销售、直销与贸易商销售毛利率与同行业可比公司毛利率水平及变动趋势是否存在明显差异及合理性

报告期内，发行人境内外销售毛利率与同行业可比公司毛利率对比如下：

可比公司	销售区域	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	境内	60.84%	61.04%	52.41%
	境外	51.59%	56.01%	54.71%
太辰光	境内	26.63%	21.12%	7.02%
	境外	41.34%	39.62%	36.42%
中航光电	境内	29.33%	37.01%	38.27%
	境外	27.68%	30.32%	32.57%
衡东光	境内	16.54%	16.01%	10.09%
	境外	28.35%	28.25%	29.95%
平均值	境内	33.33%	33.79%	<b>26.95%</b>
	境外	37.24%	38.55%	<b>38.41%</b>
宇特光电	境内	34.18%	32.38%	<b>33.06%</b>
	境外	37.87%	41.38%	<b>45.69%</b>

注：1、截至本回复出具日，衡东光尚未披露 2025 年度报告，上表衡东光 2025 年度毛利率为其 2025 年 1-6 月数据。2、公司与衡东光毛利率为其境内外主营业务毛利率，天孚通信、太辰光、中航光电毛利率为其境内外综合毛利率。

报告期内，公司境内毛利率分别为 33.06%、32.38%、34.18%，可比公司境内毛利率平均值分别为 26.95%、33.79%、33.33%，2023 年公司毛利率高于可比公司境内毛利率平均值，主要系太辰光 2023 年度境内毛利率为 7.02%，拉低了可比公司境内毛利率平均值，2024 年度、2025 年度公司与可比公司境内毛利率平均值接近。

报告期内，公司境外毛利率分别为 45.69%、41.38%、37.87%，可比公司境外毛利率平均值分别为 38.41%、38.55%、37.24%，公司境外毛利率整体高于同行业可比公司境外毛利率平均值，两者均呈现一定下降趋势。公司境外毛利率整体高于同行业可比公司境外毛利率，主要受产品与客户结构差异影响。其中，衡东光与公司主要产品类似，但其外销产品与客户结构与公司存在较大差异。衡东光外销产品主要应用于数据中心领域，公司外销产品主要应用于光纤接入领域且整体毛利率较高。

此外，根据可比公司公开披露的信息，其均采用直销模式，未采用经销模式，且均未披露其是否存在贸易商模式收入。

综上，报告期内，公司光纤接入领域的毛利率整体高于数据中心领域，境内外、各领域不同的市场格局与发行人采取的销售策略差异，使得境内外销售的数据中心、光纤接入的产品结构不同，直销与贸易商模式下数据中心、光纤接入的产品结构不同，是导致不同销售区域、销售模式毛利率差异的主要原因，具备合理性；2023 年度公司毛利率高于可比公司境内毛利率平均值，主要系太辰光 2023 年度境内毛利率较低，2024 年度、2025 年度公司与可比公司境内毛利率平均值接近，公司境外毛利率整体高于同行业可比公司境外毛利率平均值，主要受产品与客户结构差异影响，两者均呈现一定下降趋势。

### 【核查程序及核查意见】

## 一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内收入成本明细表，按细分产品类型、销售模式等多维度划分数据，对主要产品的单价、单位成本、成本构成及变动情况，对毛利率进行量化分析，分析各因素变动对毛利率的影响；

2、查阅数据中心、光纤接入行业相关研究报告，了解不同领域产品的应用情况、客户结构、市场集中度、主要企业等；

3、访谈发行人销售及财务负责人，查看发行人主要产品，了解不同类型产品的特点、应用场景、客户结构、销售策略、成本构成及市场竞争情况，了解毛利率差异及变动的原因；

4、了解发行人母公司所在地江苏盱眙及子公司河南宇特所在地河南武陟当地的平均薪酬水平，分析成本中直接人工变动的合理性；

5、查阅同行业可比公司的定期报告及公开披露信息，获取其综合毛利率及业务构成描述，对比分析发行人与之在产品结构、应用领域及毛利率水平、变动趋势上的异同；

6、获取发行人报告期内采购明细表，分析主要原材料的采购价格变动等数据，分析数据中心领域产品与光纤接入领域产品毛利率反向变动的原因及合理性；

7、对比列示境内外销售的产品结构及毛利率，同类产品内外销单位售价和单位成本，分析境内外销售毛利率、贸易商销售和直销销售毛利率差异原因及合理性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司数据中心、光纤接入领域不同产品的用途、功能决定了其具有不同的结构，使用的原材料类型存在差异，原材料使用量差异较大，是导致两类产品毛利率水平存在差异的主要原因。同时，公司在数据中心领域、光纤接入领域，均获得相关领域头部客户的高度认可，具有较高的行业地位，但两类领域的行业格局、客户群体、下游市场集中度差异，以及公司在光纤接入领域拥有的技术壁垒，使得公司两类产品毛利率存在差异。报告期内，公司数据中心领域、光纤接入领域产品毛利率均主要受直销模式影响，经销模式对毛利率的影响均较小。公司毛利率整体保持相对稳定，且与同行业可比公司平均水平较为接近。

2、报告期内，公司数据中心领域产品毛利率整体呈上升趋势，主要系规模效应、成本及产品结构优化所致，光纤接入领域毛利率先下降后趋于稳定，主要系细分产品结构变动、海外市场影响所致。两类产品毛利率反向变动具备合理性。公司主要原材料价格相对稳定，对两类产品毛利率变动的影响较小，下游客户及应用领域差异、市场竞争情况对两类产品毛利率变动存在一定影响。

3、报告期内，公司光纤接入领域的毛利率整体高于数据中心领域，境内外、各领域不同的市场格局与发行人采取的销售策略差异，使得境内外销售的数据中心、光纤接入的产品结构不同，直销与贸易商模式下数据中心、光纤接入的产品结构不同，是导致不同销售区域、销售模式毛利率差异的主要原因，具备合理性；2023 年度公司毛利率高于可比公司境内毛利率平均值，主要系太辰光 2023 年度境内毛利率较低，2024 年度、2025 年度公司与可比公司境内毛利率平均值接近，公司境外毛利率整体高于同行业可比公司境外毛利率平均值，主要受产品与客户结构差异影响，两者均呈现一定下降趋势。

#### 问题 5.部分客户同为供应商的合理性

根据申请文件：报告期内，长飞光纤光缆股份有限公司及其关联方（以下简称长飞光纤及其关联方）为发行人前五大供应商，年度采购金额分别为 295.16 万元、364.53 万元、1,444.84 万元、868.25 万元；2023 年起成为发行人前五大客户，年度采购金额分别为 995.00 万元、1,094.51 万元、804.74 万元。

请发行人：（1）说明发行人与长飞光纤及其关联方建立合作的背景、过程与合作情况，长飞光纤及其关联方选取供应商的标准、资质要求、选取过程、调整周期等；说明发行人进入供应商名录后获取订单的具体方式。（2）说明报告期内对长飞光纤及其关联方的销售内容，向其销售的产品是否为定制化产品，与其他客户是否存在明显差异，报告期各期发行人销售内容的变化、营业收入和毛利率情况。（3）说明发行人向长飞光纤及其关联方采购的具体原材料名称、类型、规格型号、数量、价格变动情况，说明相关原材料采购价格的确定方式，与其他供应商或市场公允价格是否存在差异及合理性；结合相关原材料的用途流向，说明是否均用于生产向长飞光纤销售的产品，其原材料采购与产品销售是否存在匹配关系。（4）结合上述情况，说明发行人同时向其销售并采购的必要性、商业合理性、是否符合行业惯例，说明上述交易是否为独立购销，收入确认方法为总额法还是净额法、是否符合《企业会计准则》相关规定；发行人及关联方与长飞光纤及其关联方是否存在潜在关联关系或其他利益往来。（5）说明除长飞光纤外，发行人是否存在其他客户与供应商重合的情形，如存在，说明客户供应商重合的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

#### 【发行人说明】

一、说明发行人与长飞光纤及其关联方建立合作的背景、过程与合作情况，长飞光纤及其关联方选取供应商的标准、资质要求、选取过程、调整周期等；说明发行人进入供应商名录后获取订单的具体方式

长飞光纤（股票代码：601869.SH、06869.HK）系全球光纤光缆行业的领军企业，也是国内少数实现光模块全产业链垂直整合的制造商，在行业内具备显著的市场地位与技术优势。发行人与长飞光纤的合作始于 2011 年，双方的合作深度契合国家通信基础设施建设的发展脉络。在国家大力推进“光进铜退”、“光纤到户”战略以及数据中心建设蓬勃发展的宏观行业背景下，发行人凭借在光器件领域的研发制造能力，与长飞光纤建立了稳固的业务联系。双方围绕预制成端单芯光纤连接器、现场组装型光纤连接器等关键光器件产品展开合作，有效满足了下游市场对高性能光链接解决方案的需求，实现了产业链上下游的协同发展。

报告期内，发行人与长飞光纤的业务合作主要定位于光器件产品的供应链配套，长飞光纤向公司采购的产品主要用于向集成商、运营商和海外客户销售，以支撑其多样化的客户需求。报告期内，随着合作关系的深入及发行人产品竞争力的提升，公司对长飞光纤的销售金额分别为 995.00 万元、1,094.51 万元和 1,861.80 万元，双方合作呈现稳步增长态势。自合作以来，双方签署的合同均正常履行且未发生纠纷，合作关系稳固且具有良好的持续性。

长飞光纤作为光纤光缆行业的领军企业，建立了严格且完善的供应商管理体系，以确保其采购产品的质量与供应链安全。在供应商准入环节，长飞光纤主要考量供应商的产品质量水平、价格竞争力、交付与履约能力，要求供应商具备必要生产资质及产品认证；在供应商选取阶段，长飞光纤对供应商执行严格的选取审核程序，包括对供应商的背景调查与资质审核、样品的测试、验证及可靠性评估，必要时对供应商的生产环节、质量管理体系进行实地考察；经综合评估合格后，供应商被正式纳入合格供应商名录，建立合作关系。在调整周期方面，长飞光纤对合格供应商实行动态管理机制，采购部门会根据市场环境变化、自身采购需求、供应商履约表现及技术迭代情况，对供应商进行综合评估与考核，确保持续引入具有市场竞争力的优质供应商。

宇特光电进入其供应商名录后，由长飞光纤根据自身需求提出采购，通过价格谈判确定交易价格，双方签署合同。

二、说明报告期内对长飞光纤及其关联方的销售内容，向其销售的产品是否为定制化产品，与其他客户是否存在明显差异，报告期各期发行人销售内容的变化、营业收入和毛利率情况

报告期内，发行人向长飞光纤销售的产品主要为数据中心领域产品和光纤接入领域相关产品。产品以定制化产品为主，与其他客户存在一定差异。

报告期内，发行人对长飞光纤的销售内容、销售收入和毛利率的情况如下：

单位：万元

销售内容	营业收入			毛利率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光连接产品	1,861.80	1,094.51	995.00	37.39%	8.37%	13.82%
其中：数据中心领域产品	1,487.78	900.35	914.08	32.42%	8.18%	13.32%
光纤接入领域相关产品	351.11	145.52	7.21	55.64%	14.74%	46.11%

报告期，发行人向长飞光纤的销售收入金额分别为 995.00 万元、1,094.51 万元和 1,861.80 万元，整体呈现上升趋势，主要系随着公司数据中心领域的竞争力不断增强及下游行业的快速发展，公司对长飞光纤数据中心领域产品的销售收入大幅增长；此外，报告期发行人对长飞光纤接入领域相关产品的销售收入也有所增长。上述产品主要应用于长飞光纤光互联组件业务板块，具体包括光器件及模块、有源光缆、无源预端接跳线、数通高速铜缆等应用于电信及数通行业的器件产品及服务。

报告期内，发行人向长飞光纤的销售毛利率分别为 13.82%、8.37% 和 37.39%，2024 年度毛利率相对较低，主要原因系：（1）2024 年度，公司向长飞光纤销售的数据中心型号为“Mini SC-APC-SC-APC-(GYFJU-1B6B3)-SM-SX-30-150m 单芯跳线”预制成端连接器定价相对较低，且发生生产返工，导致工费较高，毛利额为-91.81 万元，剔除该影响，2024 年公司对长飞光纤销售的数据中心产品毛利率为 21.01%；（2）2024 年度，公司对长飞光纤销售的型号为 SC/APC-01 光纤接入领域相关产品，因长飞光纤受下游客户需求变动及订单执行进度调整影响，长飞光纤要求公司给予一定价格折扣，公司从双方长期战略合作角度出发，对销售价格进行了适当调整，导致该笔订单的毛利为-19.32 万元，当年度公司对长飞光纤销售的光纤接入领域相关产品的毛利率较低，剔除该影响，2024 年公司对长飞光纤销售的光纤接入领域相关产品毛利率为 54.49%。

2025 年毛利率大幅提高，主要原因系：（1）2024 年度公司对长飞光纤销售的数据中心领域产品中高速光模块组件的销售占比为 24.94%，2025 年度该占比大幅提升到 63.47%，毛利率 33.90%，使得当年度公司对长飞光纤销售的数据中心领域产品毛利率提升；（2）2025 年度，公司向长飞光纤销售的光纤接入领域相关产品毛利率达到 55.64%，本期销售的主要产品为“RSC-OP/APC 单芯 2.0\*5.0mm 自承式蝶缆”，销售收入 306.94 万，占比达到 87.42%，凭借技术优势，公司获得良好的议价能力，产品毛利率达到 56.17%，2025 年光纤接入领域相关产品毛利率与 2024 年剔除折扣订单后的毛利率基本一致。

三、说明发行人向长飞光纤及其关联方采购的具体原材料名称、类型、规格型号、数量、价格变动情况，说明相关原材料采购价格的确定方式，与其他供应商或市场公允价格是否存在差异及合理性；结合相关原材料的用途流向，说明是否均用于生产向长飞光纤销售的产品，其原材料采购与产品销售是否存在匹配关系

（一）说明发行人向长飞光纤及其关联方采购的具体原材料名称、类型、规格型号、数量、价格变动情况，说明相关原材料采购价格的确定方式，与其他供应商或市场公允价格是否存在差异及合理性

1、发行人向长飞光纤及其关联方采购的具体原材料名称、类型、规格型号、数量、价格变动情况

报告期内，发行人向长飞光纤采购的主要原材料名称、类型、规格型号、数量、价格情况如下：

单位：万元、万米、元/米

名称	规格型号	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
光缆	单芯光缆	1,634.30	1,014.87	0.62	0.92	0.60	0.65	29.73	19.11	0.64
光缆	4 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	-	-	-	68.19	124.94	1.83	0.10	0.19	1.95
光缆	12 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	-	-	-	4.90	25.58	5.22	11.70	65.76	5.62
光缆	16 芯-OM3-300-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	-	-	-	64.00	210.97	3.30	30.00	111.50	3.72
光缆	16 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	-	-	-	134.29	836.26	6.23	0.80	5.20	6.50
混合光缆及空套管等	其他	33.20	75.92	2.29	167.35	246.49	1.47	97.96	162.76	1.66
<b>合计</b>	-	<b>1,667.51</b>	<b>1,090.78</b>	<b>0.65</b>	<b>439.64</b>	<b>1,444.84</b>	<b>3.29</b>	<b>170.29</b>	<b>364.53</b>	<b>2.14</b>

报告期内，发行人向长飞光纤采购产品主要为各类型光缆，涵盖单芯单模、4 芯- OM4、12 芯-OM4、16 芯-OM3 等多种规格。各期主要采购型号存在变动，主要因公司采购时综合评估供应商产品质量、供货及时性及采购单价，经阶段性考核后确定特定型号光缆的主要供应商。

2025 年，发行人向长飞光纤采购的单芯光缆数量增加，主要系经过多年技术研发及产品迭代，发行人光电混合连接器业务逐步起量，综合考虑原材料质量、价格及交期等因素后，增加了向长飞光纤的采购。

**2、说明相关原材料采购价格的确定方式，与其他供应商或市场公允价格是否存在差异及合理性**

报告期内，发行人向长飞光纤采购的原材料根据市场价格，经双方协商后确定，交易价格公允。

报告期，发行人向长飞光纤采购的主要型号光缆单价与其他供应商对比如下：

单位：元/米

年度	规格型号	采购单价		
		长飞光纤	其他供应商	单价差异
<b>单芯光缆</b>				
2025 年度	单芯光缆	0.62	0.63	-1.59%
2024 年度	单芯光缆	0.65	0.66	-1.10%
2023 年度	单芯光缆	0.64	0.66	-2.51%
<b>4 芯光缆</b>				
2025 年度	4 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	/	/	/
2024 年度	4 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	1.83	1.87	-1.97%
2023 年度	4 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	1.95	1.99	-2.17%
<b>12 芯光缆</b>				
2025 年度	12 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	/	/	/
2024 年度	12 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	5.22	4.80	8.73%
2023 年度	12 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	5.62	5.45	3.14%
<b>16 芯 OM3 光缆</b>				
2025 年度	16 芯-OM3-300-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	/	/	/
2024 年度	16 芯-OM3-300-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	3.30	3.46	-4.71%
2023 年度	16 芯-OM3-300-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	3.72	4.21	-11.63%
<b>16 芯 OM4 光缆</b>				
2025 年度	16 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	/	/	/
2024 年度	16 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	6.23	6.41	-2.80%
2023 年度	16 芯-OM4-Φ0.25mm-Φ3.0mm-LSZH	6.50	6.17	5.38%

注：打“/”的部分属于当期没有采购

综上，报告期内，公司向长飞光纤采购的主要型号光缆单价与其他供应商的采购单价差异较小，采购价格具备公允性。

(二) 结合相关原材料的用途流向, 说明是否均用于生产向长飞光纤销售的产品, 其原材料采购与产品销售是否存在匹配关系

报告期内, 发行人向长飞光纤销售及采购情况如下:

单位: 万元

公司名称	销售			
	销售内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
母公司长飞光纤和子公司长芯盛(武汉)科技有限公司	光连接产品	1,861.80	1,094.51	995.00
公司名称	采购			
	采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
长飞光纤子公司长飞光纤光缆(上海)有限公司	光缆等	1,090.78	1,444.84	364.53

注: 上表销售与采购金额不包含净额法抵销的销售与采购金额

报告期内, 公司向长飞光纤采购各类光缆, 不仅用于生产销售给长飞光纤的产品, 同时也用于生产销售给其他客户的产品。出于产品配套需要, 公司向长飞光纤销售的部分产品需要使用长飞光纤的光缆, 所以公司对其销售的部分产品与之对应的光缆采购之间存在匹配关系。由上表所示, 除去上述配套使用的光缆采购影响后, 发行人向长飞光纤的销售与采购不存在匹配关系。

报告期内, 出于谨慎性考虑, 发行人采用净额法核算对长飞光纤的收入。

四、结合上述情况, 说明发行人同时向其销售并采购的必要性、商业合理性、是否符合行业惯例, 说明上述交易是否为独立购销, 收入确认方法为总额法还是净额法、是否符合《企业会计准则》相关规定; 发行人及关联方与长飞光纤及其关联方是否存在潜在关联关系或其他利益往来

(一) 结合上述情况, 说明发行人同时向其销售并采购的必要性、商业合理性、是否符合行业惯例, 说明上述交易是否为独立购销, 收入确认方法为总额法还是净额法、是否符合《企业会计准则》相关规定

1、结合上述情况, 说明发行人同时向其销售并采购的必要性、商业合理性、是否符合行业惯例

从采购端来看, 发行人主要向长飞光纤子公司长飞光纤光缆(上海)有限公司进行采购, 长飞光纤光缆(上海)有限公司系国内光纤光缆的重要供应商, 公司向其采购各类型光缆用于生产光纤连接器产品;

从销售端来看, 公司主要向母公司长飞光纤光缆股份有限公司及子公司长芯盛(武汉)科技有限公司销售光连接产品, 长飞光纤采购上述产品主要用于光互联组件业务板块产品, 具体包括光器件及模块、有源光缆、无源预端接跳线、数通高速铜缆等应用于电信及数通行业的器件产品及服务。

长飞光纤为宇特光电提供稳定优质的光缆。宇特光电采购长飞光纤光缆作为原材料，发挥自身在注塑、研磨和组装等方面的优势，将长飞光纤的光缆与公司连接器深度整合，形成“即插即用”的高附加值解决方案。公司光连接产品凭借自身质高价优的特点，向长飞光纤进行销售，满足长飞光纤及其他关联方在光互联组件业务板块产品的需求。因此，公司同时向其销售和采购具有必要性和商业合理性。

根据公开信息检索，光通信行业上市公司、发行人同行业可比公司亦存在同时销售并采购的情形，具体案例列示如下：

序号	上市公司	同时销售并采购情况	资料来源
1	衡东光 (920045.BJ)	报告期内，衡东光对 AFL 的销售收入分别为 1.65 亿元、2.68 亿元、7.06 亿元、5.95 亿元，占总营收的比例分别为 34.80%、43.64%、53.71%、58.22%，AFL 为衡东光第一大客户。2023-2025 年上半年，衡东光对 AFL 的采购金额分别为 0.53 亿元、2.15 亿元、1.84 亿元，占比分别为 13.64%、20.88%、25.36%，AFL 从 2023 年的第二大供应商变为 2024-2025 年上半年的第一大供应商	招股书及问询回复文件
2	太辰光 (300570.SZ)	TR Manufacturing, Inc. 为太辰光主要客户之一，其报告期各期均为太辰光第一大客户，与此同时其报告期各期分别为太辰光第 5 大、第 4 大、第 4 大及第 1 大供应商。	招股书及问询回复文件
3	致尚科技 (301486.SZ)	其报告期内向 Senko 销售 10,482.57 万元光纤连接器，采购 1,902.39 万元 MT 插芯等配件。所采购的配件中大部分用于生产销售给 SENKO 的光纤连接器。	招股书及问询回复文件

综上所述，公司对长飞光纤同时具有采购和销售业务，符合行业惯例。

## 2、说明上述交易是否为独立购销，收入确认方法为总额法还是净额法、是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，发行人向长飞光纤销售的部分产品存在指定需要使用长飞光纤光缆的情形。此外，发行人向长飞光纤采购的光缆也用于生产销售给其他客户的产品，这部分采购与对长飞光纤的销售之间没有关系。发行人向长飞光纤的销售和采购均采用市场化定价原则，销售价格和采购价格均具有公允性。发行人采购业务和销售业务均独立核算，采购款和销售款分别结算。

在会计处理方面，报告期内，发行人对向长飞光纤销售的产品中使用了向长飞光纤采购光缆的销售，采用净额法确认收入。会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

### (二) 发行人及关联方与长飞光纤及其关联方是否存在潜在关联关系或其他利益往来

报告期内，长飞光纤与公司及其实际控制人、控股股东、董事、曾任监事、高级管理人员或其他关联方不存在关联关系或其他利益往来。

**五、说明除长飞光纤外，发行人是否存在其他客户与供应商重合的情形，如存在，说明客户供应商重合的原因及合理性**

报告期内，除长飞光纤外，公司存在其他客户与供应商重合的情形，采购金额和销售金额均较小。发行人报告期内合计采购额或销售额大于 30 万元的主要供应商和客户重叠情况如下：

单位：万元

公司名称	销售情况			采购情况				
	主要销售内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度	主要采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
南京华脉科技股份有限公司及其关联方	光纤连接器组件及适配器	10.09	104.35	131.86	光电混合缆、委外服务等	260.81	107.60	3.55
深圳市一诺盛世科技有限公司	MPO 型光纤活动连接器组件及连接器	3.30	9.19	25.37	组装委外加工等	-	22.11	30.31
杭州光驰通信技术有限公司	MPO 型光纤活动连接器组件	2.85	6.00	20.36	组装委外加工等	5.50	1.91	57.14

报告期内，公司与南京华脉科技股份有限公司及其关联方、深圳市一诺盛世科技有限公司和杭州光驰通信技术有限公司等建立了长期的合作关系，以上客户自身基于其业务需求，采购公司光纤连接器组件及适配器等产品，用于后续生产、组装及销售环节。同时，以上客户均具备良好的生产条件和生产设施，宇特光电基于长期合作的信赖关系，在产能不足情形下，委托该等客户进行加工或者采购部分急需的配件等，上述重叠客户和供应商金额均较小，且具备商业合理性。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、询问公司相关人员，了解发行人与长飞光纤建立合作的背景、过程与合作情况，了解长飞光纤选取供应商的标准、资质要求、选取过程、调整周期等；了解发行人进入供应商名录后获取订单的具体方式；了解销售和采购的内容、交易金额、价格变动等内容，了解重叠主要原因并分析交易的合理性；

2、获取销售清单和采购清单，筛选客户、供应商重叠情况的单位，获取公司和客户与供应商重叠的交易对方采购合同、销售合同、结算凭证，检查公司与交易对方的具体合作模式、定价依据、信用政策与结算方式；查看交易的实质与合同条款约定的安排是否相匹配；对比同类可比交易是否存在重大差异；

3、对部分客户与供应商重叠的交易对方进行走访，了解业务背景，与公司的合作模式、价格机制、向同一交易对方进行采购与销售的原因与必要性等；

4、对报告期内重叠客户与供应商形成的交易真实性、准确性、完整性进行穿行测试和细节测试，抽查销售订单、发货单、物流单、签收单、采购订单、采购入库单、销售回款记录、采购付款记录等；

5、对重叠的部分客户与供应商实施函证，通过独立发函及收取回函，核查双方之间销售与采购的真实性与准确性；

6、根据交易合同及交易的实质，结合《企业会计准则》等有关规定，判断公司对于客户与供应商重叠单位的交易相关会计处理是否合规。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与长飞光纤建立合作的背景、过程与合作情况具有合理性；报告期内发行人对长飞光纤销售的内容有部分定制化产品，与其他客户存在一定差异，报告期内发行人对其销售内容变化、营业收入和毛利率情况具有合理性。

2、发行人向长飞光纤采购的具体原材料名称、类型、规格型号、数量、价格变动情况等，双方依据市场原则确认采购价格，与其他供应商不存在重大差异，差异具有合理性；发行人向长飞光纤采购的各类光缆不仅用于生产销售给长飞光纤的产品，同时也用于生产销售给其他客户的产品，公司对长飞光纤销售的产品与相关产品所需的光缆采购之间存在一定匹配关系。

3、报告期内，发行人向长飞光纤销售的部分产品存在指定需要使用长飞光纤光缆的情形。此外，发行人向长飞光纤采购的光缆也用于生产销售给其他客户的产品，这部分采购与对长飞光纤的销售之间没有关系。发行人向长飞光纤的销

售和采购均采用市场化定价原则，销售价格和采购价格均具有公允性。发行人采购业务和销售业务均独立核算，采购款和销售款分别结算。在会计处理方面，报告期内，发行人对向长飞光纤销售的产品中使用了向长飞光纤采购光缆的销售，采用净额法确认收入。会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

4、发行人存在其他客户与供应商重合的情形，重叠系主要基于双方业务需求互补及长期信任，重叠单位采购发行人光纤连接器组件等产品用于自身生产和销售，发行人则在生产旺季委托其加工或采购急需配件，双方销售与采购金额均较小，符合正常商业逻辑，具备充分的商业合理性。

## 问题 6.其他财务问题

(1) 采购与委托加工价格公允性。根据申请文件：①报告期内，发行人原材料采购金额分别为 4,985.25 万元、7,708.82 万元、11,585.76 万元和 8,336.79 万元，采购的原材料主要为光缆、插针体和注塑材料等。②报告期内，发行人委托加工费用分别为 171.67 万元、367.52 万元、916.77 万元和 429.38 万元。请发行人：①说明各期主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格对比的差异及原因，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，发行人采购价格是否公允。②量化说明各类主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量的匹配情况，委托加工采购与产品生产数量的匹配关系；说明 2024 年度委托加工费用增加的原因及合理性。③结合定价方式、市场价格或可比公司采购价格等，说明委外加工采购价格的公允性，不同委外加工商的采购价格是否存在明显差异。

(2) 存货持续增长及存货跌价计提准确性。根据申请文件：报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,680.81 万元、2,835.24 万元、4,556.72 万元和 5,585.51 万元，报告期末，存货跌价准备余额 610.85 万元。请发行人：①说明报告期各期末库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例；说明发出商品的产品类型、客户情况及期后结转情况，是否实现销售，是否存在通过发出商品调节收入的情形。②说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布、各项的库龄分布情况，长库龄存货的形成原因及销售、处理情况。③说明报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，计提比例与同行业公司是否存在明显差异。

(3) 期间费用变动合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人服务费金额分别为 984.17 万元、496.28 万元、404.98 万元和 175.70 万元，占当期营业收入的比例分别为 6.39%、2.34%、1.60%和 1.01%。②发行人管理费用主要包括职工薪酬、咨询服务费和资产的折旧摊销费。请发行人：①分别列示销售费用中服务费的主要支付对象及具体服务内容、服务区域、服务效果，并结合相关情况，说明发行人支付相关费用的合理性，与发行人业务规模的匹配性；说明服务商厦门鑫赫扬通讯科技有限公司成立时间晚于双方合作开始时间的原因及合理性，相关服务商提供的服务内容是否真实。②说明报告期内销售、管理人员数量及变动情况、人均薪酬及其变动原因，是否与同行业可比公司、所在地薪酬水平相匹配，具体差异及原因。③说明广告宣传费具体构成及主要支付对象，结合明细项目及其计费依据、背景，说明最近一期广告宣传费用及占比下降的具体原因，是否与宣传推广业务量匹配。

(4) 经营现金流量与营收利润的匹配性。根据申请文件，报告期末，发行人销售商品、提供劳务收到的现金、经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营

业收入、净利润变动趋势不一致。请发行人：①结合销售、采购、信用政策及对对应科目变动、经营性应收应付情况，量化分析说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，是否会对发行人运营资金和生产经营造成不利影响，2025年上半年经营活动现金流为负的原因，是否符合发行人商业及行业惯例，并结合上述情况进行风险提示。②分析说明经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表科目勾稽情况，量化分析发行人使用票据结算对经营活动现金流量的影响。

(5) 应收账款回款与商业承兑票据坏账计提准确性。根据申请文件，报告期末，发行人应收账款账面价值 14,430.89 万元，应收票据中商业承兑汇票账面余额 378.00 万元。请发行人：①说明与客户 MwasIndustriaEComercioLtda 合作情况，预计无法收回原因，是否存在诉讼或纠纷，结合其他客户经营情况、期后应收账款回收情况等，说明是否存在其他应当单项计提坏账情形；结合期后应收账款和信用期外应收账款的回款情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分。②说明商业承兑汇票出票方情况及票面基本信息，是否与发行人客户情况匹配，报告期后是否存在不能按期兑付的风险，坏账准备计提情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明发行人存货管理相关内部控制有效性核查情况。（3）说明存货监盘及抽盘结果，核查方法有效性，存货跌价准备的核查过程和依据。

#### 问题 6.1 采购与委托加工价格公允性

根据申请文件：①报告期内，发行人原材料采购金额分别为 4,985.25 万元、7,708.82 万元、11,585.76 万元和 8,336.79 万元，采购的原材料主要为光缆、插针体和注塑材料等。②报告期内，发行人委托加工费用分别为 171.67 万元、367.52 万元、916.77 万元和 429.38 万元。请发行人：①说明各期主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格对比的差异及原因，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，发行人采购价格是否公允。②量化说明各类主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量的匹配情况，委托加工采购与产品生产数量的匹配关系；说明 2024 年度委托加工费用增加的原因及合理性。③结合定价方式、市场价格或可比公司采购价格等，说明委外加工采购价格的公允性，不同委外加工商的采购价格是否存在明显差异。

#### 【发行人说明】

一、说明各期主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格对比的差异及原因，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，发行人采购价格是否公允

报告期内，公司产品主要原材料包括插针体、光缆和注塑原材料，上述三类原材料采购金额占总采购金额比例的 60% 左右。上述主要原材料与市场价格、可比公司采购价格不存在重大差异，具体情况如下：

### （一）插针体

报告期内，公司插针体采购情况如下：

单位：万元

规格型号	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
单芯	1,367.30	62.81%	1,503.67	66.65%	1,377.43	82.77%
12 芯 MT-MS 插芯	208.43	9.57%	158.06	7.01%	68.08	4.09%
其他	601.31	27.62%	594.29	26.34%	218.71	13.14%
<b>合计</b>	<b>2,177.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,256.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,664.22</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司插针体采购金额分别为 1,664.22 万元、2,256.03 万元和 2,177.05 万元，采购金额增加与公司销售收入增加具备匹配性。报告期内，发行人采购的插针体平均单价分别为 0.37 元/个、0.39 元/个、0.36 元/个，整体相对稳定。

公司插针体以单芯插针体和 12 芯 MT-MS 插芯插针体为主，两种型号合计采购占比分别为 86.86%、73.66% 和 72.38%。报告期内插针体单价对比如下：

#### 1、插针体采购价格与市场价格、可比公司采购价格对比

插针体属于小型电子元器件，非大宗产品，无法获取公开市场价格。公司同行业可比公司在反馈回复中披露插针体采购价格，公司插针体的采购价格与其采购价格对比情况如下：

单位：元/个

主体	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	0.36	0.39	0.37
衢东光	0.39	0.39	0.40
<b>差异率</b>	<b>-7.69%</b>	<b>0.00%</b>	<b>-7.50%</b>

注：2025 年度列示的衢东光插针体采购单价为 2025 年为 1-6 月数据

如上表所示，发行人插针体的采购价格与可比公司衢东光采购的 LC 插芯价格无较大差异。

#### 2、同类原材料不同供应商采购价格对比

报告期内，公司主要向深圳三环科技有限公司、东莞福可喜玛通讯科技有限公司等供应商采购插针体。报告期内，公司插针体不同供应商采购价格对比如下：

单位：元/个

规格型号	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单芯	深圳三环科技有限公司	0.33	0.32	0.32
	常州旭焱光电科技有限公司	0.29	0.29	0.29
	宁波容大光电科技有限公司	/	0.32	0.32
	宁波博莱特光电科技股份有限公司	0.30	0.30	0.35
12 芯 MT-MS 插芯	东莞福可喜玛通讯科技有限公司	0.43	0.48	0.50
	东莞市凯航科技有限公司	0.39	0.52	0.49

报告期内，公司对同种插针体向不同供应商采购的价格差异较小。

## （二）光缆

报告期内，公司光缆采购情况如下：

单位：万元

大类	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
单芯光缆	1,086.28	21.98%	276.83	8.28%	1,312.39	52.27%
多芯光缆	3,856.76	78.02%	3,068.13	91.72%	1,198.23	47.73%
<b>合计</b>	<b>4,943.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,344.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,510.62</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司光缆采购金额分别为 2,510.62 万元、3,344.95 万元和 4,943.04 万元，采购金额增加与公司销售收入增加具备匹配性。报告期内，发行人采购光缆的平均单价分别为 0.90 元/米、1.51 元/米和 1.28 元/米，公司采购的光缆型号众多，不同规格型号、芯数、长度和品牌等的光缆价格会有所波动。

报告期内，公司光缆分单芯光缆和多芯光缆，多芯光缆涉及 2 芯、4 芯、8 芯、12 芯、16 芯等规格型号。同时，光缆属于非大宗产品，无公开市场价格。对此，发行人对比可比公司和同类原材料不同供应商的采购价格进行了详细对比，两者不存在重大差异。具体如下：

### 1、采购价格与可比公司采购价格对比

发行人同行业可比公司衢东光对主要型号光缆采购单价进行了公开披露。公司光缆的采购价格与可比公司衢东光采购价格对比如下：

单位：元/米

主体	型号大类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	2 芯单模	0.35	0.34	0.37
衢东光	2 芯单模	0.45	0.42	0.42
发行人	2 芯多模	1.02	1.05	1.13
衢东光	2 芯多模	1.12	1.16	1.11

注：衢东光反馈回复中对 2 芯单模和 2 芯多模的单价进行了披露，发行人对上述两类型号产品单价进行对比。

报告期内，发行人 2 芯单模采购单价分别为 0.37 元/米、0.34 元/米和 0.35 元/米，衢东光 2 芯单模采购单价分别为 0.42 元/米、0.42 元/米和 0.45 元/米，两者采购单价不存在明显的差异。

报告期内，发行人 2 芯多模采购单价分别为 1.13 元/米、1.05 元/米和 1.02 元/米，衢东光 2 芯多模采购单价分别为 1.11 元/米、1.16 元/米和 1.12 元/米，两者采购单价不存在明显的差异。

## 2、同类原材料不同供应商采购价格对比

报告期内，发行人光缆主要向长飞光纤光缆股份有限公司、上海裕荣光电科技股份有限公司和上海阳安光电有限公司等供应商采购光缆，由于光缆芯数、光纤材质、包装皮料等因素影响，不同具体规格的光缆单位价格之间可能存在一定差异。报告期内，发行人主要规格型号光缆向不同供应商采购单价比较如下：

单位：元/米

规格型号	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单芯-Φ0.9mm-Φ3.0mm-TPU	长飞光纤	0.59	0.66	0.66
	裕荣光电	0.67	0.67	0.66
4 芯-OM4-3.0-LSZH	长飞光纤	/	1.83	1.95
	裕荣光电	1.70	1.73	1.75
	阳安光电	1.60	1.87	1.87
16 芯-OM4-3.0-LSZH	长飞光纤	/	6.23	6.50
	裕荣光电	6.37	6.41	6.80

注：打“/”的部分属于当期没有采购

如上表所示，公司主要规格型号光缆在不同供应商的采购价格不存在较大差异，光缆采购价格具有公允性。

### （三）注塑

报告期内，公司注塑采购情况如下：

单位：万元

大类	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
PEI 改性材料	676.73	37.96%	502.03	38.68%	381.29	39.05%
PEI-原装材料	419.45	23.53%	235.11	18.11%	143.91	14.74%
PBT 改性材料	286.04	16.05%	401.79	30.96%	317.63	32.53%
其他型号	400.44	22.46%	158.95	12.25%	133.67	13.69%
合计	1,782.66	100.00%	1,297.87	100.00%	976.49	100.00%

报告期内，公司注塑材料采购金额分别为 976.49 万元、1,297.87 万元和 1,782.66 万元，采购金额增加与公司销售收入增加具备匹配性。公司注塑材料单位采购价格分别为 34.44 元/千克、34.10 元/千克和 42.04 元/千克，价格波动的原因主要系公司按照生产需求，采购不同种类和材质的注塑材料。

报告期内，公司采购的注塑型号众多，主要型号包含 PEI 改性材料、PEI-原装材料和 PBT 改性材料，不同规格型号的注塑价格会有所波动。报告期内，公司主要规格型号注塑的价格对比如下：

### 1、采购价格与市场价格对比

报告期内，公司主要规格型号注塑的采购价格与市场价格对比如下：

单位：元/千克

主体	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	PEI 改性材料	100.42	101.37	102.64
市场价	PEI 改性材料	108.41	108.41	111.95
发行人	PEI-原装材料	162.73	162.99	164.94
市场价	PEI-原装材料	170.65	168.36	166.15
发行人	PBT 改性材料	16.84	16.18	17.50
市场价	PBT 改性材料	16.55	16.26	16.70

注：市场价来源于隆众资讯

如上表所示，发行人主要规格型号注塑的采购价格与市场价格无较大差异。

### 2、采购价格与可比公司价格对比

报告期内，公司主要规格型号注塑的采购价格与市场价格对比如下：

单位：元/千克

主体	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	PBT 改性材料	16.84	16.18	17.50
中塑股份	高性能改性聚酯	16.55	15.75	18.41

注：发行人可比公司未披露关于注塑材料采购价格情况，中塑股份招股说明书中披露高性能改性聚酯的销售单价，由于 PBT 改性材料为高性能改性聚酯中的一类材料，因此以中塑股份披露的高性能改性聚酯价格进行对比。

如上表所示，发行人主要规格型号注塑的采购价格与可比公司价格无较大差异。

### 3、同类原材料不同供应商采购价格对比

报告期内，发行人主要向苏州润福来塑胶股份有限公司、南通市东方塑胶有限公司、上海特塑经贸有限公司等供应商采购注塑原材料，由于注塑材质和功能

性等因素差异，不同具体规格的注塑单位价格之间存在差异。报告期内，发行人主要规格型号注塑原材料采购价格比较如下：

单位：元/千克

规格型号	供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
PEI	苏州润福来塑胶股份有限公司	101.72	101.59	102.64
	苏州易夏新材料有限公司	97.35	97.35	/
PEI-原装	上海特塑经贸有限公司	162.85	162.89	164.69
	苏州润福来塑胶股份有限公司	168.14	168.14	168.14
	上海怡康化工材料有限公司	162.24	164.60	169.91
PBT	南通市东方塑胶有限公司	20.27	17.92	18.04
	宁波华腾首研新材料有限公司	14.76	15.20	15.97
	杭州本松新材料技术股份有限公司	16.35	16.70	/

注：打“/”的部分属于当期没有采购

如上表所示，公司主要规格型号注塑在不同供应商的采购价格差异较小，注塑采购价格具有公允性。

## 二、量化说明各类主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量的匹配情况，委托加工采购与产品生产数量的匹配关系；说明 2024 年度委托加工费用增加的原因及合理性

### （一）各类主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量的匹配情况

报告期内，公司主要原材料采购量、耗用量的匹配情况如下：

单位：万个、万米、万千克

主要原材料	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
插针体	采购量	6,009.93	5,771.40	4,530.84
	耗用量	5,770.26	5,368.05	4,187.57
	耗用量/采购量	96.01%	93.01%	92.42%
光缆	采购量	6,444.85	4,013.54	5,267.47
	耗用量	6,364.96	3,810.97	5,157.69
	耗用量/采购量	98.76%	94.95%	97.92%
注塑材料	采购量	42.40	38.06	28.36
	耗用量	40.71	38.79	28.21
	耗用量/采购量	96.01%	101.92%	99.47%

注：表中光缆采购量包含公司净额法抵销的采购量，耗用量是指用于生产完工产品的原材料用量。

由上表可知，公司主要原材料的采购量与耗用量之间匹配度较高，插针体、光缆和注塑材料的结转率均维持在 90% 以上，整体主要原材料结转水平较为稳定。

报告期内，公司三大主要原材料插针体、光缆和注塑材料 90% 左右用于生产光纤接入领域产品和数据中心领域产品，少量用于生产其他组件等产品。三大主要原材料耗用量与光纤接入领域产品和数据中心领域产品的产量匹配情况如下：

主要产品	主要原材料	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光纤接入领域产品	产品	产量（万个）	4,437.79	4,713.58	3,887.80
	插针体	材料耗用量（万个）	4,035.22	4,506.67	3,733.25
		单位耗用量（个）	0.91	0.96	0.96
	光缆	材料耗用量（万米）	72.81	69.22	57.53
		单位耗用量（米）	0.02	0.01	0.01
	注塑材料	材料耗用量（万千克）	31.10	33.69	24.39
单位耗用量（克）		7.01	7.15	6.27	
数据中心领域产品	产品	产量（万个）	510.45	356.24	198.56
	插针体	材料耗用量（万个）	1,543.81	807.16	419.80
		单位耗用量（个）	3.02	2.27	2.11
	光缆	材料耗用量（万米）	6,290.35	3,741.31	5,090.11
		单位耗用量（米）	12.32	10.50	25.64
	注塑材料	材料耗用量（万千克）	3.55	1.27	0.62
单位耗用量（克）		6.95	3.55	3.13	

报告期内，公司光纤接入领域产品耗用的插针体单位用量分别为 0.96 个、0.96 个和 0.91 个，2025 年度略有下降，主要系有部分少量外购组装散件，散件中已包含了插针体，无需再单独耗用插针体所致。报告期内，公司数据中心领域产品耗用的插针体单位用量分别为 2.11 个、2.27 个和 3.02 个，整体呈上升趋势，主要系下游市场需求变化推动产品更新换代，部分需消耗 3 个及以上插针体的相关产品占比提升所致。

报告期内，公司光纤接入领域产品耗用的光缆单位用量分别为 0.01 米/个、0.01 米/个和 0.02 米/个，主要原因系光纤接入领域产品以现场组装型光纤连接器为主，其耗用光缆较少。报告期内，公司数据中心领域产品耗用的光缆单位用量分别为 25.64 米/个、10.50 米/个和 12.32 米/个，2023 年度单位耗用量相对较高，主要系当期预制成端连接器中长米数规格产品占比较高；此外，2024 年、2025 年高速光模块组件占比提升，该类产品耗用光缆较少，使得数据中心领域产品耗用的光缆单位用量下降。

报告期内，公司光纤接入领域产品耗用的注塑材料单位用量分别为 6.27 克/个、7.15 克/个和 7.01 克/个，整体相对稳定。报告期内，公司数据中心领域产品耗用的注塑材料单位用量分别为 3.13 克/个、3.55 克/个和 6.95 克/个，2025 年度单位耗用量有所上升，主要系多端口预制成端连接器等产品占比提升，该类型产品较其他产品耗用注塑零部件较高，导致注塑材料单位耗用量相应增加。

综上所述，公司主要原材料的采购量与耗用量匹配程度较高。公司主要原材料的单位耗用量存在一定波动，主要源于产品结构变动所致，整体主要原材料耗用量与主要产品产量具有匹配性。

**(二) 委托加工采购与产品生产数量的匹配关系，说明 2024 年度委托加工费用增加的原因及合理性**

报告期内，公司委托加工采购与委外生产数量的匹配关系如下：

单位：万元、万个

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
委外采购金额	882.13	-5.26%	931.10	130.66%	403.67
委外生产数量	16,262.74	-2.72%	16,716.77	156.81%	6,509.27

报告期内，委外采购金额分别为 403.67 万元、931.10 万元和 882.13 万元，同比变化分别为 130.66%、-5.26%；委外产品生产数量分别为 6,509.27 万个、16,716.77 万个和 16,262.74 万个，同比变化分别为 156.81%、-2.72%。公司委外加工采购与产品生产数量变化具备一致性，两者具备匹配性。

2024 年度，公司委外采购金额大幅度增加，主要原因系公司销售和订单增长，导致产能不足，为匹配订单交付需求，公司将部分注塑、组装等非核心环节进行委外，导致委外采购相应增加，委外采购金额增加具有合理性。

2025 年度，公司委外采购金额有所下降，主要系公司在河南设立的子公司在 2024 年下半年投产，公司自身产能有所提升，相应减少了委外采购金额。

### 三、结合定价方式、市场价格或可比公司采购价格等，说明委外加工采购价格的公允性，不同委外加工商的采购价格是否存在明显差异

报告期内，发行人参考市场水平通过询价协商方式与外协加工厂确定加工费定价原则，计价方式主要为按件计价。公司委外加工采购内容主要包括散件注塑、组装等，由于公司委外加工的产品规格型号较小，且非标准化产品为主，大部分加工产品的市场价格难以获取。

以占比较大的常闭方盖注塑件、预制成端连接器组装件和双芯预端接光缆组装件为例，公司主要委外加工供应商的加工单价比较如下：

#### （一）常闭方盖注塑

报告期内，公司主要向盱眙诚航金属制品科技有限公司委外采购常闭方盖注塑件，公司向其他委外供应商进行过询价，对比情况如下：

单位：元/个

供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
盱眙诚航金属制品科技有限公司	0.02	0.02	0.04
乐清周文电器有限公司（询价）	0.04	0.04	0.04

两家供应商的单价有一定差异，差异主要为两地区薪酬水平导致，因此公司选择向盱眙诚航金属制品科技有限公司采购。

#### （二）预制成端连接器组装件

报告期内，公司预制成端连接器组装不同供应商的采购价格对比如下：

单位：元/个

供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
安徽桦忻通信科技有限公司	15.93	17.19	16.02
湖北旭博创通信技术有限公司	17.04	15.55	14.33
江苏华脉新材料有限公司	18.93	16.55	/
深圳市一诺盛世科技有限公司	/	/	15.93

注：打“/”的部分属于当期没有采购

报告期内，公司主要向安徽桦忻通信科技有限公司、湖北旭博创通信技术有限公司和江苏华脉新材料有限公司等公司委外采购预制成端连接器组装件，公司通过询价，并综合考虑加工质量、供货时间和采购单价等因素选择适当单位进行合作。报告期，公司预制成端连接器组装件不同委外加工商的采购价格不存在明显差异。

#### （三）双芯预端接光缆组装件

报告期内，公司双芯预端接光缆组装件不同供应商的采购价格对比如下：

单位：元/个

供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
安徽中云智远通信科技有限公司	/	3.26	3.73
湖北旭博创通信技术有限公司	3.66	3.57	3.65

注：打“/”的部分属于当期没有采购

报告期内，公司主要向安徽中云智远通信科技有限公司和湖北旭博创通信技术有限公司委外采购双芯预端接光缆组装件。不同供应商的采购价格不存在明显差异。

综上所述，报告期内，公司参考市场价格，通过询价及协商方式与外协加工厂确定加工费定价原则，计价方式主要为按件计价，公司与委外供应商之间的定价系双方通过市场化方式确定，不同供应商的委外加工价格差异较小，外协加工采购价格具有公允性。

### 【核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、对管理层进行访谈，了解主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格对比的差异及原因，同类原材料不同供应商采购价格差异及原因；了解各类主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量的匹配情况，委托加工采购与产品生产数量的匹配关系；

2、获取发行人采购明细表，核实采购主要内容及主要供应商采购情况；比较报告期内同种原材料和同类委外内容不同供应商的采购价格是否存在较大差异；

3、通过国家企业信用信息公示网、企查查等核查主要供应商、主要外协供应商等基本信息、资信情况；

4、对报告期内的采购与付款循环执行循环测试，检查采购合同、送货记录、入库单、发票、对账单、银行流水等支持性文件，验证交易真实性；

5、对发行人主要原材料供应商和委外供应商执行函证程序，通过比对其回函信息，核查相关营业成本的准确性、真实性和完整性；

6、对发行人主要原材料供应商和委外供应商执行访谈程序，通过实地访谈的形式，了解其与发行人业务往来、结算和单价变动等情况，核查采购业务真实性，并确认是否与发行人存在关联关系；

7、获取采购清单，查阅和分析发行人主要原材料和主要委外内容的采购价格，查询主要原材料和主要委外内容的公开市场价格，并与发行人原材料采购价

格和委外采购价格进行对比，分析采购价格差异和变动的合理性；查阅发行人同行业公司公开披露文件，对比分析发行人原材料和委外内容的采购价格与可比公司差异、采购价格的公允性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各期主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格对比差异较小，同类原材料不同供应商采购价格不存在较大差异，发行人采购价格具有公允性；

2、报告期内，发行人各类主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量具有匹配关系，委托加工采购与产品生产数量具有匹配关系；发行人 2024 年外协采购金额增长较大主要系公司在手订单持续增长和产能不足导致，2024 年底，发行人河南子公司投产，提升自身产能，导致 2025 年度外协采购金额有所下降；

3、报告期内，发行人参考市场水平通过询价协商方式与外协加工厂确定加工费定价原则，计价方式主要为按件计价。公司委外加工采购内容主要包括散件注塑、光缆连接器组装等，委外加工采购价格的具有公允性，不同委外加工商的采购价格不存在明显差异。

## 问题 6.2 存货持续增长及存货跌价计提准确性

根据申请文件：报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,680.81 万元、2,835.24 万元、4,556.72 万元和 5,585.51 万元，报告期末，存货跌价准备余额 610.85 万元。请发行人：①说明报告期各期末库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例；说明发出商品的产品类型、客户情况及期后结转情况，是否实现销售，是否存在通过发出商品调节收入的情形。②说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布、各项目的库龄分布情况，长库龄存货的形成原因及销售、处理情况。③说明报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，计提比例与同行业公司是否存在明显差异。

### 【发行人说明】

一、说明报告期各期末库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例；说明发出商品的产品类型、客户情况及期后结转情况，是否实现销售，是否存在通过发出商品调节收入的情形

（一）说明报告期各期末库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例

各报告期内，公司库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
库存商品和发出商品余额	1,539.04	2,175.03	1,526.81
有订单支持的金额	1,100.08	1,672.11	1,010.21
订单覆盖率	71.48%	76.88%	66.16%

报告期各期末，公司库存商品和发出商品的订单覆盖率分别为 66.16%、76.88% 和 71.48%。公司库存商品及发出商品的订单覆盖率较为稳定且各期均维持在较高水平，主要原因系公司采用“以销定产”和“安全库存”相结合的生产模式。公司 70%左右库存商品和发出商品均有客户订单支持；同时，公司会根据具体产品一段时间内的订单数量或意向订单情况，结合市场预期等因素综合分析判断，对部分产品及通用部件提前生产，适当备货，该部分产品占比 30%左右。

（二）说明发出商品的产品类型、客户情况及期后结转情况

报告期各期末，公司发出商品主要包括数据中心领域的高速光模块组件、预制成端连接器等，光纤接入领域的现场组装型光纤连接器、预制成端单芯连接器等，主要面向上市公司光迅科技、亚信科技、中国移动、中国电信、中国联通、ROSENBERGER 以及少部分贸易商客户，期后结转比例分别为 94.41%、89.21%

和 66.10%，2025 年末期后结转比例较低，主要原因系发出商品发货时间较短，尚未完全实现销售。

发行人主要产品类型、客户及期后结转情况具体如下：

单位：万元

期间	客户名称	产品类型	发出商品 余额	期后结转 金额	期后结转 比例
2025 年度	亚信科技（中国）有限公司	预制成端连接器、配件及其他等	206.02	136.63	66.32%
	武汉光迅科技股份有限公司	高速光模块组件、预制成端连接器等	185.56	127.88	68.92%
	ROSENBERGER DOMEXTELECOMUNICACOESLTD A	现场组装型光纤连接器等	94.35	94.35	100.00%
	中国移动有限公司	现场组装型光纤连接器、设备及组件等	50.47	2.98	5.90%
	西安吉姆网络科技有限公司	现场组装型光纤连接器、设备及组件等	35.14	27.23	77.49%
	其他	-	170.02	101.11	59.47%
	<b>合计</b>	-	<b>741.56</b>	<b>490.18</b>	<b>66.10%</b>
2024 年度	亚信科技（中国）有限公司	预制成端连接器、配件及其他等	232.36	214.33	92.24%
	西安吉姆网络科技有限公司	现场组装型光纤连接器、设备及组件等	173.57	164.27	94.64%
	武汉光迅科技股份有限公司	高速光模块组件、预制成端连接器等	79.22	72.99	92.14%
	中国移动有限公司	现场组装型光纤连接器、设备及组件等	73.24	47.65	65.05%
	LATINOTCA.COM.S.A 及其关联方	现场组装型光纤连接器、配件及其他等	62.96	62.96	100.00%
	其他	-	240.47	206.61	85.92%
	<b>合计</b>	-	<b>861.81</b>	<b>768.80</b>	<b>89.21%</b>
2023 年度	西安吉姆网络科技有限公司	预制成端连接器、设备及组件等	196.38	196.08	99.85%
	中国电信股份有限公司	现场组装型光纤连接器、设备及组件等	76.63	65.50	85.48%
	中国移动有限公司	预制成端连接器、现场组装型光纤连接器等	69.21	56.31	81.36%
	中国联合网络通信有限公司	现场组装型光纤连接器、设备及组件等	47.29	43.70	92.40%
	广西讯联科技有限公司	预制成端连接器、配件及其他等	43.56	43.56	100.00%
	<b>其他</b>	-	<b>70.80</b>	<b>70.57</b>	<b>99.68%</b>
	<b>合计</b>	-	<b>503.86</b>	<b>475.71</b>	<b>94.41%</b>

注：以上期后为截至 2026 年 2 月 28 日数据

报告期各期末，公司期末发出商品余额分别为 503.86 万元、861.81 万元和 741.56 万元，期后结转金额分别为 475.71 万元、768.80 万元和 490.18 万元，期后结转比例分别为 94.41%、89.21%和 66.10%。报告期各期末，发出商品期后结转整体情况良好。2025 年末期后结转比例较低，主要原因系发出商品发货时间较短，尚未完全实现销售，不存在通过发出商品调节收入的情形。

## 二、说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布、各项目的库龄分布情况，长库龄存货的形成原因及销售、处理情况

### （一）说明公司存货管理模式

报告期内，公司建立了完善的《存货管理制度》《生产管理制度》等相关内部控制制度，采用金蝶 ERP 信息系统对存货实施核算，存货相关内控制度设计完善并执行有效。存货相关主要管理模式如下：

发行人指定专人负责存货的存放和管理，对存货进行分类编目，且严格限制其他无关人员接触存货，入库存货及时登记入库，并详细标明存放地点。发行人存货的领用均通过流程批准并正确记录，仓库工作人员妥善保管所有发料凭证。发行人对装运发货进行记录，包括发货通知单、出库单等，汇总于销售部并流转至财务部。

发行人根据相关盘点程序，定期制定盘点计划，明确盘点范围、方法、人员、时间等，配备相应的监督人员，对存货进行盘点，盘点后及时编制盘点表，相关人员根据批准对存货盘盈盘亏进行相应的处理。

此外，公司针对寄售存货实施专门管理，管理制度主要内容如下：

公司在 ERP 内对寄售仓存货进行管理，对寄售存货按客户仓位进行核算。日常通过寄售产品发货单、物流单、签收单、对账单和销售合同等资料，与 ERP 记录进行核对，以检查寄售商品发出和结算等情况，并定期与客户就寄售产品领用产品类别、领用数量等进行对账。

### （二）说明公司各类存货存放地点及存货分布

报告期内，发行人 80%左右存货存放于发行人自身厂区，其他存放地点存货主要为发出商品和委托加工物资，具体存货存放地点及分布情况如下：

单位：万元

存货分类	存放区域	2025 年末	2024 年末	2023 年末
原材料、库存商品、在产品	盱眙、武陟厂区	4,591.55	4,109.15	2,787.19
发出商品	主要存放于发出商品所在的第三方仓库和在途商品	741.56	861.81	503.86
委托加工物资	主要存放于委外供应商	10.82	59.56	5.54
合计	-	<b>5,343.94</b>	<b>5,030.52</b>	<b>3,296.59</b>
宇特光电厂区存货占比	-	85.92%	81.68%	84.55%

报告期内，发行人存货主要存放于发行人自身厂区，占比分别为 84.55%、81.68%和 85.92%；发行人少部分存货作为发出商品存放于第三方仓库或属于在途物资，极少数作为委托加工物资存放于委外供应商处。

(三) 说明各项目的库龄分布情况，长库龄存货的形成原因及存货销售、处理情况

报告期各期末，发行人存货主要以原材料、库存商品为主，两者占存货比例在 60%左右；发行人存货库龄主要在 1 年以内，占比均在 70%以上，公司存货期后结转良好，具体情况如下：

单位：万元

时间	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上		期后销售及结转金额	期后结转比例
			金额	占比	金额	占比		
2025 年末	原材料	2,250.84	1,529.77	67.96%	721.07	32.04%	1,025.83	45.58%
	委托加工物资	10.82	10.82	100.00%	-	-	9.91	91.55%
	在产品	1,543.24	1,391.80	90.19%	151.44	9.81%	1,053.25	68.25%
	库存商品	797.48	548.38	68.76%	249.09	31.24%	274.52	34.42%
	发出商品	741.56	657.66	88.68%	83.91	11.32%	490.18	66.10%
	<b>合计</b>	<b>5,343.94</b>	<b>4,138.43</b>	<b>77.44%</b>	<b>1,205.51</b>	<b>22.56%</b>	<b>2,853.70</b>	<b>53.40%</b>
2024 年末	原材料	1,802.01	1,303.23	72.32%	498.78	27.68%	1539.21	85.42%
	委托加工物资	59.56	59.56	100.00%	-	-	59.56	100.00%
	在产品	993.92	944.16	94.99%	49.75	5.01%	972.57	97.85%
	库存商品	1,313.22	973.69	74.15%	339.52	25.85%	1098.28	83.63%
	发出商品	861.81	491.34	57.01%	370.47	42.99%	768.80	89.21%
	<b>合计</b>	<b>5,030.52</b>	<b>3,771.99</b>	<b>74.98%</b>	<b>1,258.53</b>	<b>25.02%</b>	<b>4,438.43</b>	<b>88.23%</b>
2023 年末	原材料	1,381.75	910.84	65.92%	470.91	34.08%	1193.56	86.38%
	委托加工物资	5.54	5.54	100.00%	-	-	5.54	100.00%
	在产品	382.49	382.49	100.00%	-	-	371.05	97.01%
	库存商品	1,022.95	689.12	67.37%	333.83	32.63%	909.57	88.92%
	发出商品	503.86	332.74	66.04%	171.12	33.96%	475.71	94.41%
	<b>合计</b>	<b>3,296.59</b>	<b>2,320.73</b>	<b>70.40%</b>	<b>975.86</b>	<b>29.60%</b>	<b>2,955.42</b>	<b>89.65%</b>

注：以上期后为截至 2026 年 2 月 28 日数据。

报告期各期末，发行人库龄 1 年以内的存货金额分别为 2,320.73 万元、3,771.99 万元和 4,138.43 万元，占期末存货余额的比例分别为 70.40%、74.98% 和 77.44%；库龄 1 年以上的存货金额分别为 975.86 万元、1,258.53 万元和 1,205.51 万元，占存货总额的比例分别为 29.60%、25.02% 和 22.56%，发行人存货库龄以 1 年以内为主，1 年以上占比较小且整体保持相对稳定。

报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的原材料分别为 470.91 万元、498.78 万元和 721.07 万元，占同期末原材料余额的比例分别为 34.08%、27.68% 和 32.04%。发行人库龄 1 年以上原材料主要系公司为满足客户多样化需求而备用的物料以及为保持生产运营的稳定性维持了一定的原材料规模，如光缆、插针体和注塑材料等，上述原材料不存在明显保质期，且与公司的经营模式相匹配。

报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的在产品金额分别为 0 万元、49.75 万元和 151.44 万元，占同期末在产品余额的比例分别为 0.00%、5.01% 和 9.81%。2024 年末和 2025 年末，发行人 1 年以上的在产品有所增长，主要系发行人销售收入大幅增长，为满足客户需求，加快产品交付，发行人加大了部分在产品的备货。

报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的库存商品金额分别为 333.83 万元、339.52 万元和 249.09 万元，占同期末库存商品账面余额的比例分别为 32.63%、25.85% 和 31.24%。发行人 1 年以上库存商品主要为现场组装型光纤连接器、预制成端连接器等，主要系发行人产品种类丰富，为满足客户需求，加快产品交付，公司对部分产品进行了适当备货，部分备货库存去化较慢所致。

报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的发出商品分别为 171.12 万元、370.47 万元和 83.91 万元，占对应期末发出商品余额的比例分别为 33.96%、42.99% 和 11.32%。2024 年末，发行人 1 年以上发出商品相对较大，主要系部分寄售商品尚未销售或领用。2025 年末，随着下游客户需求增加，发行人销售规模扩大，发出商品快速转为销售收入，库龄 1 年以上的发出商品金额大幅下降。

报告期各期末，公司存货的期后结转比例分别为 89.65%、88.23% 和 53.40%。整体期后结转情况良好。

综上所述，公司存货以 1 年以内为主，1 年以上的存货占比较小且整体保持稳定。公司 1 年以上存货主要为光缆、注塑材料、产品零部件和组件，是公司为满足客户多样化的需求而备货的物料，多数材料和产品通用性强，可长期使用，不存在明显的保质期，公司存货期后结转情况良好。

### **三、说明报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，计提比例与同行业公司是否存在明显差异**

公司根据企业会计准则规定，按存货的成本与可变现净值孰低原则计提了存货跌价准备；库存商品、发出商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以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，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产

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，确定其可变现净值。

公司存货跌价准备具体计提方法及计算过程如下：

1、报告期各期末，发行人对存货进行全面清查，分析存货的库龄，判断后续进一步使用或销售的可能性，确定是否属于呆滞品。对于呆滞品，考虑到可变现净值较小，发行人全额计提跌价准备。

2、对于正常存货，如有订单支持的，库存商品和发出商品以订单价格减去预计销售费用以及相关税费后作为可变现净值；原材料和在产品根据完工后产品的订单售价减去进一步加工成本和预计销售费用以及相关税费后的净额作为可变现净值。如无订单支持的，库存商品和发出商品以近期销售价格或预计的销售价格减去预计销售费用以及相关税费后作为可变现净值；原材料和在产品根据完工后产品的近期销售价格或预计的销售价格减去进一步加工成本和预计销售费用以及相关税费后的净额作为可变现净值。发行人按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

报告期内，根据以上存货跌价计提过程计算的存货跌价情况如下：

单位：万元

2025 年末			
类别	账面余额	存货跌价准备/合同履约 成本减值准备	计提比例
原材料	2,250.84	403.47	17.93%
委托加工物资	10.82		
在产品	1,543.24	71.87	4.66%
库存商品	797.48	141.00	17.68%
发出商品	741.56	39.39	5.31%
<b>合计</b>	<b>5,343.94</b>	<b>655.73</b>	<b>12.27%</b>
2024 年末			
类别	账面余额	存货跌价准备/合同履约 成本减值准备	计提比例
原材料	1,802.01	270.73	15.02%
委托加工物资	59.56		
在产品	993.92		
库存商品	1,313.22	196.58	14.97%
发出商品	861.81	6.48	0.75%
<b>合计</b>	<b>5,030.52</b>	<b>473.80</b>	<b>9.42%</b>

2023 年末			
类别	账面余额	存货跌价准备/合同履约 成本减值准备	计提比例
原材料	1,381.75	253.15	18.32%
委托加工物资	5.54		
在产品	382.49		
库存商品	1,022.95	192.33	18.80%
发出商品	503.86	15.87	3.15%
<b>合计</b>	<b>3,296.59</b>	<b>461.36</b>	<b>13.99%</b>

报告期各期末，发行人存货跌价计提比例较稳定，公司的存货跌价准备计提充分。报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业公司比较如下：

可比公司	2025 年末	2024 年末	2023 年末
天孚通信	11.09%	8.85%	11.14%
太辰光	16.86%	15.55%	15.27%
中航光电	4.82%	5.72%	6.12%
衡东光	未披露	6.30%	7.60%
<b>平均值</b>	/	9.11%	<b>10.03%</b>
<b>宇特光电</b>	12.27%	9.42%	<b>13.99%</b>

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比公司，与同行业可比公司无重大差异，公司的存货跌价准备计提充分、合理。

### 【核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期各期末订单情况，了解库存商品和发出商品中有具体订单支持的金额及比例，并分析其变动情况；向发行人管理层了解公司生产模式，了解发行人备货的具体情况；

2、获取发行人报告期各期末发出商品明细，了解对应客户情况及期后结转情况，分析发行人各期末发出商品规模的合理性，核查是否实现销售，是否存在通过发出商品调节收入的情形；

3、获取发行人存货明细表，向发行人了解各类存货的具体情况，包括存货管理模式、存货金额、存放地点情况。获取报告期各期存货存放地点分布表、存货管理制度；

4、获取报告期内存货的库龄明细表，了解长库龄存货的形成原因及销售、处理情况，分析其合理性；了解发行人的存货跌价准备计提政策，评价管理层关

于存货跌价准备计提方法的合理性，了解和评价管理层关于存货跌价准备相关内部控制有效性；对比分析同行业可比公司存货的跌价准备计提情况，评估各期末存货跌价准备计提的充分性；

5、对公司报告期各期末的存货盘点实施监盘程序和函证程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性。并对委托加工物资及发出商品函证以测试存货准确性和完整性。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司报告期期末库存商品及发出商品具备相对充足的订单支撑；发行人已列示发出商品的产品类型、客户情况及期后结转情况。发行人期末发出商品期后实现结转比例较高，不存在通过发出商品调节收入的情形；

2、发行人已区分说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布情况，存货管理模式和存放地点与公司业务相符合；发行人已列表说明存货各项目的库龄分布，长库龄存货主要系满足客户多样化的需求而备货的物料，存货期后结转情况良好；

3、发行人已说明报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，存货跌价准备计提较充分。发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在明显差异。

### 问题 6.3 期间费用变动合理性

根据申请文件：①报告期内，发行人服务费金额分别为 984.17 万元、496.28 万元、404.98 万元和 175.70 万元，占当期营业收入的比例分别为 6.39%、2.34%、1.60%和 1.01%。②发行人管理费用主要包括职工薪酬、咨询服务费和资产的折旧摊销费。请发行人：①分别列示销售费用中服务费的主要支付对象及具体服务内容、服务区域、服务效果，并结合相关情况，说明发行人支付相关费用的合理性，与发行人业务规模的匹配性；说明服务商厦门鑫赫扬通讯科技有限公司成立时间晚于双方合作开始时间的原因及合理性，相关服务商提供的服务内容是否真实。②说明报告期内销售、管理人员数量及变动情况、人均薪酬及其变动原因，是否与同行业可比公司、所在地薪酬水平相匹配，具体差异及原因。③说明广告宣传费具体构成及主要支付对象，结合明细项目及其计费依据、背景，说明最近一期广告宣传费用及占比下降的具体原因，是否与宣传推广业务量匹配。

#### 【发行人说明】

一、分别列示销售费用中服务费的主要支付对象及具体服务内容、服务区域、服务效果，并结合相关情况，说明发行人支付相关费用的合理性，与发行人业务规模的匹配性；说明服务商厦门鑫赫扬通讯科技有限公司成立时间晚于双方合作开始时间的原因及合理性，相关服务商提供的服务内容是否真实

报告期内，公司销售服务费情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售服务费	286.64	404.98	496.28
营业收入	33,324.44	25,318.86	21,218.63
销售服务费占营业收入的比例	0.86%	1.60%	2.34%

报告期内，公司销售服务费分别为 496.28 万元、404.98 万元、286.64 万元，占营业收入的比例分别为 2.34%、1.60%、0.86%，整体占比较小且持续下降。公司的销售服务商主要服务于光纤接入领域的熔端型光纤活动连接器、光纤熔端机等产品（以下简称“熔端型产品”），该产品具有原创性、新颖性，公司借助服务商快速培育市场、开拓客户、提供技术指导。近年来，随着该产品在国内逐步推广应用，持续得到客户的认可，其市场接受度、成熟度不断提高，同时公司加大自主推广销售力度，发行人自主销售比例逐步上升，由 50%左右上升至 70%左右，通过服务商销售的比例逐步降低，发行人服务费与相关业务规模具备匹配性。

（一）销售费用中服务费的主要支付对象及具体服务内容、服务区域、服务效果，并结合相关情况，说明发行人支付相关费用的合理性，与发行人业务规模的匹配性

报告期内，销售费用中服务费的主要支付对象情况如下：

单位：万元

名称	服务地区	2025 年度	2024 年度	2023 年度
厦门鑫赫扬通讯科技有限公司及其关联方	福建	169.85	197.37	125.34
成都量子风科技有限公司	四川、云南	67.69	83.36	141.95
杭州俊凯通信设备有限公司及其关联方	湖南	9.98	65.30	32.95
杭州携凡科技有限公司及其关联方	浙江	33.99	23.59	32.84
贵州源诚利华技术有限公司	贵州	0.05	13.05	51.87

报告期内，发行人服务费主要支付对象包括厦门鑫赫扬通讯科技有限公司及其关联方、成都量子风科技有限公司等。其中，厦门鑫赫扬通讯科技有限公司成立于 2023 年，其实控人具备通信行业多年从业经验，名下有多家企业，包括厦门盛迪科技有限公司、厦门鑫赫扬通讯科技有限公司等，主要于福建地区开展业务，其除为公司提供服务以外，自身还从事通信产品、仪器仪表销售等业务。成都量子风科技有限公司主要于四川、云南地区开展业务，其除为公司提供服务以外，自身还从事通信工程建设、信息化改造、弱电工程等业务。

发行人原创的熔端型产品应用了自主研发的第三代光连接技术——光纤熔端技术，主要应用于电信运营商光纤接入网的现场端接场景，大幅缓解了国内光纤光缆现场端接存在的易用性差、可靠性低、效率不高等痛点，为客户提供了作业便捷性、可靠性高、适用性广、良好且易于维护的光纤连接方案。

运营商对光纤连接器的稳定性、可靠性要求极高，其对新产品需要进行严苛的测试、验证，同时，运营商各地分公司、子公司均拥有一定的独立采购决策权，市场相对分散，因此需要大量推广工作。同时，熔端型光纤活动连接器需要在终端用户处现场安装，公司需要对运营商的安装运维人员进行技术培训与指导，使其掌握光纤熔端机设备使用方法、熔端型光纤活动连接器的安装方法，安装运维人员数量庞大、分布在各地区，且存在流动性，因此需要大量技术培训工作。

公司熔端型产品的逐步推广与应用中，受限于自身销售人员规模、客户资源、客户距离等因素，仅靠自身力量难以直接快速推广并有效开发客户，因此在自主推广的同时，选择与服务商合作，服务商具备天然的地理优势与资源优势，能够更快的响应客户需求、提供技术支持。此外，通过与服务商合作，公司可根据市场情况更灵活的调整投入，无需自身长期维持大规模的人员团队，能够更好地控制成本费用。

报告期内，公司服务商提供的服务主要为针对各地运营商客户进行熔端型产品的市场推广，以及针对安装运维人员的技术培训、技术支持等，服务效果良好，公司熔端型产品在多个省份、地市实现了良好的应用。随着相关产品在国内逐步推广应用，持续得到客户的认可，其市场接受度、成熟度不断提高，基于上述原因，报告期内，发行人自主销售占比持续提升。

**（二）说明服务商厦门鑫赫扬通讯科技有限公司成立时间晚于双方合作开始时间的原因及合理性**

厦门鑫赫扬通讯科技有限公司实际控制人及其配偶名下拥有多家企业，包括厦门盛迪科技有限公司、厦门鑫赫扬通讯科技有限公司等。2023 年以前由厦门盛迪科技有限公司为公司提供服务，该公司成立于 2004 年，主要从事通信产品、电力仪器仪表产品的销售等业务。2023 年，厦门盛迪科技有限公司实际控制人从公司布局 and 整体经营发展角度考虑，将该公司业务聚焦于产品类业务，其配偶设立厦门鑫赫扬通讯科技有限公司，从事服务类业务等，两者形成专业化分工，因此由厦门鑫赫扬通讯科技有限公司继续为公司提供服务，其为公司提供的服务内容具备真实性。

**二、说明报告期内销售、管理人员数量及变动情况、人均薪酬及其变动原因，是否与同行业可比公司、所在地薪酬水平相匹配，具体差异及原因**

**（一）销售人员情况**

**1、销售人员情况数量、薪酬及变动情况**

报告期内，发行人销售人员数量、薪酬及变动情况如下表所示：

单位：人、万元

项目	2025 年末/年度	2024 年末/年度	2023 年末/年度
销售人员数量	27	29	28
销售人员薪酬总额	389.94	381.69	314.70
销售人员平均薪酬	13.93	13.39	12.85

注：销售人员平均薪酬=销售费用职工薪酬总额/平均人数；平均人数=(期初人数+期末人数)/2。

报告期各期末，发行人销售人员数量分别为 28 人、29 人和 27 人，总体保持稳定。公司销售人员配置相对稳定，能够有效覆盖现有市场及关键客户。

报告期各期，销售人员平均薪酬分别为 12.85 万元、13.39 万元和 13.93 万元，整体略有增长。销售人员平均薪酬的变动主要系因应年度调薪、业绩达成情况及内部人员结构微调所致，与公司经营业绩的稳步增长趋势相符，变动具有合理性。

## 2、与同行业可比公司、所在地薪酬水平匹配情况、具体差异及原因

报告期各期，发行人销售人员平均薪酬与同行业可比公司、所在地薪酬水平对比情况如下：

单位：万元

项目	公司所在地	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	苏州市	49.96	54.86	47.66
太辰光	深圳市	30.86	28.70	20.99
中航光电	洛阳市	25.55	28.14	32.80
衡东光	深圳市	未披露	30.79	22.04
可比公司平均	-	/	35.62	30.87
发行人	盱眙县	13.93	13.39	12.85
当地平均薪酬	盱眙县	未披露	3.97	3.75

注 1：销售人员平均薪酬=销售费用职工薪酬总额/平均人数；平均人数=(期初人数+期末人数)/2；

注 2：因公司销售部门主要设立于江苏省淮安市盱眙县，因此当地平均薪酬为当地统计局发布的盱眙县年度全体居民人均可支配收入。

报告期内，发行人销售人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平。该差异主要系以下原因造成：1) 同行业可比公司天孚通信、中航光电、太辰光均为上市公司，业务体量、资产规模超过发行人，其产品类型多元、销售团队覆盖市场更广、承担职能或更为多元。衡东光以境外销售为主，客户拓展环境更为复杂，因此销售人员平均薪酬亦高于发行人。发行人尚处于持续发展阶段，销售模式聚焦，薪酬体系与自身发展阶段相适应。2) 发行人主要生产经营及管理机构位于江苏省淮安市盱眙县，可比公司主要注册或办公于苏州、深圳、洛阳等一二线城市，其整体薪酬水平相对较高。报告期各期，公司销售人员平均薪酬分别为 12.85 万元、13.39 万元和 13.93 万元，公司所在地 2023 年、2024 年全体居民人均可支配收入分别为 3.75 万元、3.97 万元。公司销售人员薪酬显著高于当地平均水平，符合公司的实际经营地薪酬行情。此外，为建立中长期激励机制，稳定核心团队，主要销售人员已成为股权激励对象。股权激励作为现金薪酬的重要补充，构成了销售人员总报酬体系的关键部分。

### (二) 管理人员情况

#### 1、管理人员情况数量、薪酬及变动情况

报告期内，发行人管理人员数量、薪酬及变动情况如下表所示：

单位：人、万元

项目	2025 年末/年度	2024 年末/年度	2023 年末/年度
管理人员数量	37	35	32
管理人员薪酬总额	385.64	353.70	327.60
管理人员平均薪酬	10.71	10.56	10.57

注：管理人员平均薪酬=管理费用职工薪酬总额/平均人数；平均人数=(期初人数+期末人数)/2。

报告期各期，发行人管理人员数量分别为 32 人、35 人和 37 人。随着公司经营规模扩大，管理部门为支撑业务发展，人员数量相应有所增加，整体保持相对稳定。

报告期各期，管理人员平均薪酬分别为 10.57 万元、10.56 万元和 10.71 万元，整体略有增长。管理人员薪酬主要依据岗位职责及公司整体业绩等因素确定，其变动与整体业绩变动趋势相符。

## 2、与同行业可比公司、所在地薪酬水平匹配情况、具体差异及原因

报告期各期，发行人与同行业可比公司、所在地的管理人员平均薪酬对比如下：

单位：万元

项目	公司所在地	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天孚通信	苏州市	16.42	15.50	16.49
太辰光	深圳市	86.75	82.78	49.80
中航光电	洛阳市	20.33	22.24	29.80
衡东光	深圳市	未披露	29.25	17.99
可比公司平均	-	/	37.44	28.52
发行人	盱眙县	10.71	10.56	10.57
当地平均薪酬	盱眙县	未披露	3.97	3.75

报告期内，发行人管理人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要原因系：1) 可比公司作为上市公司，组织架构更为庞大，业务多元化程度高，子公司及分支机构较多，管理人员的岗位职能更加复杂多元。2) 发行人主要管理职能集中于盱眙县，与可比公司所处的核心城市相比，地域性的薪酬成本存在差异。与公司当地平均薪酬来看，公司管理人员薪酬水平高于当地水平。此外，为建立中长期激励机制，稳定核心团队，主要管理人员已成为股权激励对象。股权激励作为现金薪酬的重要补充，构成了发行人总报酬体系的关键部分。

## 三、说明广告宣传费具体构成及主要支付对象，结合明细项目及其计费依据、背景，说明最近一期广告宣传费用及占比下降的具体原因，是否与宣传推广业务量匹配

(一) 说明广告宣传费具体构成及主要支付对象，结合明细项目及其计费依据、背景

报告期内，公司广告宣传费主要为参加境内外行业展会发生的展览费，以及少量的业务宣传费，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
展览费	79.57	88.44%	143.53	96.40%	158.57	96.25%
业务宣传费	10.40	11.56%	5.36	3.60%	6.18	3.75%
<b>合计</b>	<b>89.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>148.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>164.75</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司广告宣传费构成以展览费为主，各期占比均超过 85%，业务宣传费占比很小。展览费主要系公司为提升品牌知名度、开拓境内外市场，参加国内外行业知名专业展会所支付的展位费、搭建费、注册费等。报告期内，公司展览费以境外专业展会为主。业务宣传费主要为维护客户关系所发生的媒体推广、宣传品制作等费用。

报告期内，展览费的主要支付对象、明细项目及其计费依据情况如下：

单位：万元

公司	金额	明细项目	计费依据
江苏新国际会展集团有限公司	157.60	代理参加巴西、俄罗斯、南非、美国等境外大型展会	根据双方签订的展位预定或服务合同约定。
上海亚广展览服务有限公司	64.50	代理参加德国、美国等境内外专业展会	根据双方签订的展位预定或服务合同约定。
深圳贺戎博闻展览有限公司	27.34	代理参加中国国际光电博览会等	根据双方签订的展位预定或服务合同约定。
深圳市海伦温展览有限公司	23.25	代理参加美国展会等	根据双方签订的展位预定或服务合同约定。
江苏贸促国际会展有限公司	21.53	代理参加欧洲展会等	根据双方签订的展位预定或服务合同约定。

报告期内，展览费的主要支付对象为专业的会展服务公司，均为独立第三方，公司与各会展服务公司签订的服务或参展合同，基于展位费、搭建费等市场行情协商确定支付费用。

## （二）说明最近一期广告宣传费用及占比下降的具体原因，是否与宣传推广业务量匹配

报告期内，公司广告宣传费、营业收入及占比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
广告宣传费	89.97	148.89	164.75
销售收入	33,324.44	25,318.86	21,218.63
广告宣传费占销售收入比重	0.27%	0.59%	0.78%
境外收入	3,943.60	4,993.27	5,680.86

报告期内，公司广告宣传费分别为 164.75 万元、148.89 万元和 89.97 万元，占营业收入的比例由 2023 年度的 0.78% 下降至 2025 年度的 0.27%，主要系发行人市场策略优化。公司为把握境内数据中心等行业发展机遇，重点参与境内行业窗口的重要展会。同时，总体上减少了境外展会的参与频次，将海外市场推广资源进行更具选择性的重点投放，因此广告宣传总费用总体有所下降。

公司广告宣传费的变动趋势与当期宣传推广的业务量匹配。一方面，境内业务、特别是数据中心领域收入已成为公司增长的主要驱动力。另一方面，报告期内境外销售收入金额呈下降趋势，与公司有选择地参与部分海外标杆展会、缩减一般性海外推广的决策相一致。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内服务费计提情况、支付情况，查阅公司与服务商签署的协议，对主要服务商进行访谈；

2、查阅发行人及其管理层人员银行账户资金流水等，分析是否存在异常情况；

3、获取并查阅报告期各期销售费用、管理费用明细表、员工花名册等资料，分析销售人员数量及平均薪酬变动情况；查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，获取其销售人员数量及薪酬数据；查询江苏省淮安市盱眙县统计局发布的年度居民人均可支配收入数据等；

4、对发行人销售部门负责人进行访谈，了解报告期内的市场推广策略、具体构成、主要支付对象、计费依据、背景等；获取并检查发行人与主要会展服务商签订的合同等。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人支付服务费具备合理性，与发行人业务规模匹配；厦门鑫赫扬通讯科技有限公司实控人 2018 年以来其先后以不同主体与公司开展合作，2023 年合作主体变更为厦门鑫赫扬通讯科技有限公司，其提供的服务内容真实；

2、报告期内，公司销售人员及管理人员数量和薪酬相对稳定，平均薪酬相对于同行业偏低主要系发行人规模发展阶段且经营地经济发展水平较低所致；

3、报告期内，发行人的广告宣传费包括展览费及少量的业务宣传费，公司展览费以境外专业展会为主，主要支付对象为市场化的、独立第三方的专业会展服务公司，计费标准依据服务合同，具有商业合理性。最近一期广告宣传费用及占比下降，与公司总体减少了境外展会的参与频次相关，报告期内境外销售收入金额呈下降趋势，与业务推广量匹配。

#### 问题 6.4 经营现金流量与营收利润的匹配性

根据申请文件，报告期末，发行人销售商品、提供劳务收到的现金、经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入、净利润变动趋势不一致。请发行人：  
①结合销售、采购、信用政策及对应科目变动、经营性应收应付情况，量化分析说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，是否会对发行人运营资金和生产经营造成不利影响，2025 年上半年经营活动现金流为负的原因，是否符合发行人商业及行业惯例，并结合上述情况进行风险提示。  
②分析说明经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表科目勾稽情况，量化分析发行人使用票据结算对经营活动现金流量的影响。

#### 【发行人说明】

一、结合销售、采购、信用政策及对应科目变动、经营性应收应付情况，量化分析说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，是否会对发行人运营资金和生产经营造成不利影响，2025 年上半年经营活动现金流为负的原因，是否符合发行人商业及行业惯例，并结合上述情况进行风险提示

（一）结合销售、采购、信用政策及对应科目变动、经营性应收应付情况，量化分析说明报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，2025 年上半年经营活动现金流为负的原因，是否符合发行人商业及行业惯例

报告期内，发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额存在一定差异，具体差异情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
净利润	6,916.95	3,734.84	4,644.71	4,186.71
经营活动产生的现金流量净额	4,472.79	-1,026.74	4,057.32	196.25
差异	2,444.16	4,761.58	587.39	3,990.47

2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月、2025 年度，发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异分别为 3,990.47 万元、587.39 万元、4,761.58 万元和 2,444.16 万元，其中，2023 年度、2025 年 1-6 月，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致，主要受经营性应收项目变动的影响所致。

#### 1、公司主要客户和供应商的信用政策

报告期内，公司主要客户和供应商信用政策未发生重大变化。报告期各期，公司前五大客户的信用政策情况如下：

序号	企业名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	------	---------	---------	---------

1	武汉光迅科技股份有限公司	票到 3 个月	票到 3 个月	票到 3 个月
2	烽火通信科技股份有限公司	票到 3 个月	票到 3 个月	票到 3 个月
3	中兴通讯股份有限公司	票到 2 个月	票到 2 个月	票到 2 个月
4	中国电信股份有限公司	票到 2 个月	票到 2 个月	签收后 30 天
5	长飞光纤光缆股份有限公司	票到 3 个月	票到 3 个月	票到 4 个月
6	中国联合网络通信有限公司	票到 2 个月	票到 2 个月	票到 60 天内支付 50%，正常运行天日后支付其余 50%
7	杭州润州光电技术有限公司	-	-	发货后 10 个月
8	Rosenberger Domex Telecomunicacoes Ltda	票到 2 个月	票到 2 个月	发货后 60 天
9	LATINOTCA. COM. S.A	预付 50%，发货 30 天支付剩余 50%/提单后 1 个月/清关后 1 个月	预付 50%，发货 30 天支付剩余 50%/出口后每个月支付 25%/清关后 1 个月	预付 50%，发货 30 天支付剩余 50%/出口后每个月支付 25%/清关后 1 个月
10	M-WasIndustria E Comercio Ltda	-	-	60% 预付，40% 尾款发货后一个月结清
11	Redex Telecomunicacoes Ltda	-	20% (发货前)+80% (发货后 120 天)	20% (发货前)+80% (发货后 120 天)

报告期内，公司均采用了较为审慎的信用政策，给予合作时间较长、采购规模较大、信用情况较好的境外客户一定的信用期，对于其他合作较少或者新开拓的客户则通常采用先款后货的结算方式。不同产品、区域、业务模式客户之间的信用政策主要由公司综合考虑客户规模、合作期限及资信情况等，与客户协商确定，信用政策不存在较大差异，符合公司既定的信用政策。

除公司与个别客户不再合作以外，报告期内，公司主要客户的信用政策未发生重大变化。其中，润州光电将相关产品由对外采购转为自行生产并停止了对公司的采购，M-WasIndustria E Comercio Ltda 由于自身经营困难已在当地申请破产，REDEX TELECOMUNICACOES LTDA 调整供应链策略后与公司产品市场定位不符。

报告期内，公司前五大供应商的信用政策情况如下：

序号	企业名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	上海裕荣光电科技股份有限公司	票到月结 90 天	票到月结 90 天	票到月结 90 天
2	深圳三环科技有限公司	票到月结 90 天	票到月结 90 天	票到月结 90 天
3	上海阳安光电有限公司	票到月结 90 天	票到月结 90 天	票到月结 90 天
4	长飞光纤光缆股份有限公司	票到月结 90 天	票到月结 90 天	票到月结 90 天
5	苏州润福来塑胶股份有限公司	票到月结 90 天	票到月结 90 天	票到月结 90 天
6	湖北博创新思贸易有限公司	票到月结 90 天	票到月结 90 天	-
7	常州旭焱光电科技有限公司	票到月结 60 天	票到月结 60 天	票到月结 60 天
8	南通市东方塑胶有限公司	票到月结 60 天	票到月结 60 天	票到月结 60 天

报告期内，公司主要供应商的信用政策未发生明显变化。

## 2、报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性分析

各经营性项目对经营活动产生的现金流量净额具体影响如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
净利润①	6,916.95	3,734.84	4,644.71	4,186.71
非付现项目②	1,303.44	846.99	1,443.69	1,057.54
非经营项目③	-68.21	-69.72	-155.05	-122.00
经营性应收项目④	-3,135.07	-5,612.26	-2,543.40	-6,893.75
经营性应付和存货项目⑤	-710.24	-47.28	267.19	1,540.96
其他经营性项目⑥	165.92	120.69	400.20	426.80
经营活动产生的现金流量净额 ⑦=①+②+③+④+⑤+⑥	4,472.79	-1,026.74	4,057.32	196.25
净利润与经营活动现金流量净额的差异	2,444.16	4,761.58	587.39	3,990.46

2023 年度，发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，主要受经营性应收项目变动的的影响所致。2023 年末，发行人应收账款、应收票据、应收款项融资及其他应收项目总额增加 6,893.75 万元，进而导致经营活动产生的现金流量净额相应减少 6,893.75 万元。2023 年末，上述各类应收项目均呈现增长态势，其中期末应收账款增长较大，主要系 2023 年第四季度公司对光迅科技、中国电信、亚信科技等客户的营业收入较上年同期增长 79.63%，年末信用期内的应收账款快速增长所致；其次，随着对光迅科技的营业收入的增长，年末来自上述客户尚未到期的银行承兑汇票增多。上述原因致使经营活动现金流量净额低于净利润，与净利润的变动趋势不一致。

2025年1-6月,发行人净利润3,734.84万元,经营活动现金流净额为-1,026.74万元。2025年6月末发行人应收账款、应收票据、应收款项融资及其他应收项目较上年末合计增加5,612.26万元,致使经营活动产生的现金流量净额相应减少5,612.26万元,导致2025年上半年经营活动现金流为负数。2025年6月末,各类应收项目均呈增长态势,其中应收账款与应收票据(含应收款项融资)增长显著,主要系公司2025年3-6月对光迅科技、中兴通讯、中天宽带等主要客户的营业收入较上年同期增长46.71%,期末信用期内的应收账款快速增长;其次,随着对光迅科技、长飞光纤和中兴通讯等客户的营业收入的增长,6月末来自上述客户尚未到期的银行承兑汇票增多。上述原因致使经营活动现金流量净额为负,与净利润的变动趋势不一致。针对上述事项,发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“二、财务风险”之“(三)经营活动现金流为负的风险”进行了风险提示。

2025年末,随着公司应收账款回款和应收票据到期承兑,经营活动现金流量净额已转正且大幅提升至4,472.79万元,与净利润的变动趋势一致。

#### **(二) 是否会对发行人运营资金和生产经营造成不利影响**

截至2025年12月31日,发行人可用货币资金(包括银行存款及交易性金融资产)9,779.51万元,货币资金储备较充裕,发行人不存在短期借款、长期借款及应付票据等金融负债。报告期内因业务规模扩大导致应收项目增加,进而使经营活动产生的现金流量净额比净利润小,该现象属于企业快速成长过程中的正常财务表现,不会对发行人的运营资金安排与日常生产经营产生重大不利影响。

应收项目的增长主要源于发行人与光迅科技、中国电信、中兴通讯等核心优质客户的业务合作深化及营业收入提升。该类客户均为行业领先企业,资信状况优良,与发行人保持长期稳定的战略合作关系,历史回款记录良好,未发生重大违约事件,应收账款回收保障度高,不存在显著信用风险。

发行人对应收账款实行严格的信用管理政策,各期末主要应收账款账期控制在信用协议约定范围内,逾期比例较小且期后回款良好。整体而言,发行人货币资金较充足,足以覆盖日常运营资金需求与短期债务偿付,且应收款项对象优质、账期结构健康、回款确定性较高,预计不会对发行人的资金周转与生产经营造成不利影响。

二、分析说明经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表科目勾稽情况，  
量化分析发行人使用票据结算对经营活动现金流量的影响

(一) 分析说明经营活动现金流量各项目与资产负债表、利润表科目勾稽情况

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”与资产负债表、利润表科目的勾稽情况

报告期内，发行人“销售商品、提供劳务收到的现金”与资产负债表、利润表科目的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	33,324.44	25,318.86	21,218.63
加：增值税销项税额	4,059.16	2,856.84	2,403.88
应收账款及合同资产原值的减少额	2,702.80	-2,529.87	-6,266.00
汇兑损益对应收账款的影响金额	-23.45	23.24	16.39
应收票据及应收款项融资原值的减少额	-4,727.03	-460.21	-496.44
合同负债及预收款项的增加额	-1.69	-81.04	23.70
其他流动负债的增加额	-564.54	493.90	-7.11
核销的应收账款	-	-0.04	-0.13
应收票据背书金额	-16,945.73	-10,872.87	-5,833.02
<b>合计</b>	<b>17,823.97</b>	<b>14,748.80</b>	<b>11,059.90</b>

由上表可见，报告期内，发行人“销售商品、提供劳务收到的现金”与有关资产负债表、利润表科目勾稽具备一致性。

2、“购买商品、接受劳务支付的现金”与资产负债表、利润表科目的勾稽情况

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表、利润表科目的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业成本	21,788.47	16,670.69	13,486.52
加：增值税进项税额	2,349.60	1,673.70	1,601.59
与采购存货相关应付账款的减少额	90.38	-1,918.31	-1,149.38
汇兑损益对应付账款的增加额	-	-	-0.10
与采购存货相关应付票据的减少额	595.71	880.95	-545.65
与采购存货相关保证金的减少额	-591.21	-858.82	549.05

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
与采购存货相关预付款项的增加额	0.05	-137.49	74.04
存货增加额	313.42	1,733.93	-849.68
存货跌价准备本期转销金额	145.70	188.41	136.10
成本中职工薪酬金额	-5,971.56	-4,810.47	-3,880.05
成本中折旧金额	-597.32	-502.26	-458.10
成本中摊销金额	-158.48	-105.11	-53.51
成本中股份支付金额	-52.58	-13.85	-30.68
研发费用等领用存货金额	328.97	120.51	112.94
与采购存货相关应收票据背书金额	-16,627.75	-10,707.81	-5,814.49
<b>合计</b>	<b>1,613.40</b>	<b>2,214.08</b>	<b>3,178.58</b>

由上表可见，报告期内，发行人“购买商品、接受劳务支付的现金”与有关资产负债表、利润表科目勾稽具备一致性。

## （二）量化分析发行人使用票据结算对经营活动现金流量的影响

报告期内，发行人使用票据结算对经营活动现金流量的影响如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期收到票据结算金额①	27,434.22	11,748.15	7,472.81
票据到期承兑收款金额②	5,063.86	919.51	1,133.15
当期票据背书转让金额③	17,080.72	10,872.87	5,833.02
票据结算对经营性现金流量净额的影响④=①-②-③	5,289.65	-44.22	506.64
经营性现金流量净额⑤	4,472.79	4,057.32	196.25

报告期内，发行人使用票据结算分别减少经营性现金流量净额分别为 506.64 万元、-44.22 万元和 5,289.65 万元。2023 年度、2024 年度，票据结算对经营性现金流量净额的影响金额较低；2025 年度，公司对光迅科技、长飞光纤和中兴通讯等客户的销售大幅增长，期末应收票据大幅增加，从而对经营性现金流量净额产生较大影响。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务和销售人員，了解发行人销售、采购、信用政策及对应科目变动、经营性应收应付情况和票据结算情况，询问报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性；

2、获取发行人现金流量表编制底稿，复核公司现金流量表的编制过程和科目间勾稽关系，分析经营活动现金流量净额变动较大的原因，结合公司销售、采购、信用政策及对应科目变动、经营性应收应付等情况评价其合理性，分析和评估是否会对发行人运营资金和生产经营造成不利影响；获取应收票据备查明细表，分析发行人使用票据结算对经营活动现金流量的影响。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因主要系应收账款、应收票据和应收款项融资等经营性应收项目变动导致，变动具有合理性，不会对发行人运营资金和生产经营造成重大不利影响；2025年上半年经营活动现金流为负的原因主要系2025年1-6月收入增长所带来的增量应收账款和应收票据大都在信用期和等待期，符合发行人商业及行业惯例，发行人已结合上述情况在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（三）经营活动现金流为负的风险”进行了风险提示；

2、发行人经营活动现金流量中“销售商品、提供劳务收到的现金”项目和“购买商品、接受劳务支付的现金”项目与资产负债表、利润表科目勾稽具备一致性；2025年度，发行人使用票据结算对经营活动现金流量有一定影响，主要原因系公司对光迅科技、长飞光纤和中兴通讯等客户的销售大幅增长，期末应收票据大幅增加，从而对经营性现金流量净额产生较大影响。

## 问题 6.5 应收账款回款与商业承兑票据坏账计提准确性

根据申请文件，报告期末，发行人应收账款账面价值 14,430.89 万元，应收票据中商业承兑汇票账面余额 378.00 万元。请发行人：①说明与客户 MwasIndustriaEComercioLtda 合作情况，预计无法收回原因，是否存在诉讼或纠纷，结合其他客户经营情况、期后应收账款回收情况等，说明是否存在其他应当单项计提坏账情形；结合期后应收账款和信用期外应收账款的回款情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分。②说明商业承兑汇票出票方情况及票面基本信息，是否与发行人客户情况匹配，报告期后是否存在不能按期兑付的风险，坏账准备计提情况。

### 【发行人说明】

一、说明与客户 MwasIndustriaEComercioLtda 合作情况，预计无法收回原因，是否存在诉讼或纠纷，结合其他客户经营情况、期后应收账款回收情况等，说明是否存在其他应当单项计提坏账情形；结合期后应收账款和信用期外应收账款的回款情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分

（一）说明与客户 Mwas Industria E Comercio Ltda 合作情况，预计无法收回原因，是否存在诉讼或纠纷

公司与巴西客户 Mwas Industria E Comercio Ltda 自 2020 年起开展合作，主要产品类型为光纤接入领域的现场组装型光纤连接器及预制成端单芯光纤连接器等。2023 年度至 2024 年度，发行人对该客户销售收入分别为 806.63 万元和 296.89 万元。

巴西客户 Mwas Industria E Comercio Ltda 由于自身经营困难，于 2024 年已在当地申请破产，公司预计相关应收款无法收回，公司就相关事项在当地提起诉讼，并于 2024 年度单项全额计提坏账准备。

（二）结合其他客户经营情况、期后应收账款回收情况等，说明是否存在其他应当单项计提坏账情形

#### 1、发行人报告期应收账款的账龄分布情况

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1 年以内（含 1 年）	9,937.23	92.73%	12,657.29	94.32%	10,620.64	97.53%
1 至 2 年（含 2 年）	705.10	6.58%	753.21	5.61%	224.35	2.06%
2 至 3 年（含 3 年）	71.03	0.66%	4.65	0.03%	43.53	0.40%
3 年以上	2.97	0.03%	3.98	0.03%	0.75	0.01%
合计	10,716.34	100.00%	13,419.14	100.00%	10,889.27	100.00%

报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 97.53%、94.32% 和 92.73%。公司账龄主要在 1 年以内，公司应收账款整体回款情况良好。

## 2、发行人其他主要客户经营及期后应收账款回款情况

公司其他主要客户经营及期后应收账款回款情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款余额	应收账款余额占比	期后回款金额	期后回款比例
2025 年末	武汉光迅科技股份有限公司及其关联方	5,642.78	52.66%	2,440.21	43.24%
	中国电信股份有限公司及其关联方	865.06	8.07%	167.46	19.36%
	中国联合网络通信有限公司及其关联方	641.25	5.98%	88.38	13.78%
	中兴通讯股份有限公司及其关联方	622.21	5.81%	618.02	99.33%
	西安吉姆网络科技有限公司	395.53	3.69%	6.46	1.63%
	<b>合计</b>	<b>8,166.82</b>	<b>76.21%</b>	<b>3,320.52</b>	<b>40.66%</b>
2024 年末	武汉光迅科技股份有限公司及其关联方	7,924.68	59.06%	7,924.68	100.00%
	中国电信股份有限公司及其关联方	1,461.52	10.89%	1,438.56	98.43%
	ROSENBERGER DOMEXTELECOMUNICACOESLTDA	553.15	4.12%	553.15	100.00%
	中国联合网络通信有限公司及其关联方	440.21	3.28%	395.38	89.82%
	中天宽带技术有限公司及其关联方	321.83	2.40%	254.87	79.19%
	<b>合计</b>	<b>10,701.39</b>	<b>79.75%</b>	<b>10,566.65</b>	<b>98.74%</b>
2023 年末	武汉光迅科技股份有限公司及其关联方	2,214.69	20.34%	2,214.69	100.00%
	中国电信股份有限公司及其关联方	2,075.64	19.06%	2,066.74	99.57%
	杭州润州光电技术有限公司	1,700.84	15.62%	1,700.84	100.00%
	亚信科技（中国）有限公司	791.19	7.27%	791.19	100.00%
	REDEX TELECOMUNICACOESLTDA	410.82	3.77%	410.82	100.00%
	<b>合计</b>	<b>7,193.17</b>	<b>66.06%</b>	<b>7,184.27</b>	<b>99.88%</b>

注：以上期后回款为截至 2026 年 3 月 20 日数据。

报告期内，公司其他主要客户应收账款余额分别为 7,193.17 万元、10,701.39 万元和 8,166.82 万元，占各期末应收账款比例分别为 66.06%、79.75% 和 76.21%；期后回款金额分别为 7,184.27 万元、10,566.65 万元和 3,320.52 万元，期后回款比例分别达到 99.88%、98.74% 和 40.66%，其他主要客户整体期后回款良好，2025 年主要客户期后回款比例较低主要系部分应收账款还处于信用期内。

综上所述，除 Mwas Industria E Comercio Ltda 之外，公司其他主要客户的应收账款回款状况正常，相关客户资信状况良好，具有较高信誉。目前相关款项正处于正常回收过程中，形成坏账的风险较低，不存在需进行单项坏账计提的情形。

(三) 结合期后应收账款和信用期外应收账款的回款情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分

1、公司应收账款的期后回款情况

报告期内，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收期末金额	期后回款金额	回款比例
2025 年末	10,716.34	4,244.42	39.61%
2024 年末	13,419.14	12,448.90	92.77%
2023 年末	10,889.27	10,754.98	98.77%

注：以上期后回款为截至 2026 年 3 月 20 日数据。

报告期内，公司应收账款期后回款金额分别为 10,754.98 万元、12,448.90 万元和 4,244.42 万元，期后回款比例分别达到 98.77%、92.77% 和 39.61%，公司应收账款整体期后回款良好，2025 年度期后回款比例较低主要系部分应收账款处于信用期内。

2、公司信用期外应收账款的回款情况

报告期内，公司信用期外应收账款的回款情况如下：

单位：万元

期间	信用期外应收账款金额	期后回款金额	回款比例
2025 年末	1,477.05	300.19	20.32%
2024 年末	1,237.90	758.91	61.31%
2023 年末	927.14	810.13	87.38%

注：以上期后回款为截至 2026 年 3 月 20 日数据。

截至 2026 年 3 月 20 日，公司信用期外应收账款回款金额分别为 810.13 万元、758.91 万元和 300.19 万元，占信用期外应收账款金额的比例分别为 87.38%、61.31% 和 20.32%。2023 年末公司信用期外应收账款回款情况良好，2024 年末信用期外应收账款回款比例较低主要系巴西客户 Mwas Industria E Comercio Ltda 自身经营困难，已在当地申请破产，预计相关应收款无法收回，公司已全额计提坏账准备。剔除 Mwas Industria E Comercio Ltda 后，2024 年末信用期外应收账款回款比例分别为 80.67%，公司信用期外应收账款整体期后回款良好。2025 年末剔除 Mwas Industria E Comercio Ltda 后公司信用期外应收账款回款比例为 25.30%，其他客户出现逾期或尚未全部回款，主要系客户自身审批流程较长、终端客户付款缓慢、自身的资金规划等因素未按信用期约定付款。报告期内，公司相关客户资信情况良好，信誉较高，与公司长期持续合作，且款项陆续收回，无法收回的风险较小，不存在需要单项计提坏账准备的情形。

综上所述，除 Mwas Industria E Comercio Ltda 以外，公司应收账款期后回款较好，公司主要应收账款逾期客户的应收账款逾期账龄在 1 年以内，主要客户经营状况良好，应收账款无法收回的风险较小，主要欠款客户为大型电信运营商、上市公司等，企业信用良好，不存在经营恶化、资金困难等风险。

### 3、公司应收账款坏账准备计提情况

发行人除对 Mwas Industria E Comercio Ltda 单项全额计提坏账准备外，其余应收账款相同账龄具有相似的信用风险特征，故按账龄组合计提的坏账准备。报告期各期末，公司应收账款按账龄组合计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

时间	账龄	应收账款余额	坏账准备	计提比例
2025 年末	1 年以内（含 1 年）	9,934.05	496.70	5.00%
	1 至 2 年（含 2 年）	417.71	83.54	20.00%
	2 至 3 年（含 3 年）	71.03	35.52	50.00%
	3 年以上	2.97	2.97	100.00%
	<b>合计</b>	<b>10,425.77</b>	<b>618.73</b>	<b>5.93%</b>
2024 年末	1 年以内（含 1 年）	12,360.12	618.01	5.00%
	1 至 2 年（含 2 年）	753.21	150.64	20.00%
	2 至 3 年（含 3 年）	4.65	2.33	50.00%
	3 年以上	3.98	3.98	100.00%
	<b>合计</b>	<b>13,121.97</b>	<b>774.96</b>	<b>5.91%</b>
2023 年末	1 年以内（含 1 年）	10,620.64	531.03	5.00%
	1 至 2 年（含 2 年）	224.35	44.87	20.00%
	2 至 3 年（含 3 年）	43.53	21.77	50.00%
	3 年以上	0.75	0.75	100.00%
	<b>合计</b>	<b>10,889.27</b>	<b>598.42</b>	<b>5.50%</b>

报告期各期末，公司应收账款按账龄组合计提的坏账准备分别为 598.42 万元、774.96 万元和 618.73 万元，占当期应收账款账面余额的比例分别为 5.50%、5.91%和 5.93%，坏账准备计提较充分。

综上所述，报告期内，公司应收账款期后回款良好，逾期应收账款整体占比较低，主要客户为大型电信运营商、上市公司等，企业信用良好，不存在经营恶化、资金困难等风险，公司应收账款坏账计提充分。

二、说明商业承兑汇票出票方情况及票面基本信息，是否与发行人客户情况匹配，报告期后是否存在不能按期兑付的风险，坏账准备计提情况

**（一）说明商业承兑汇票出票方情况及票面基本信息，是否与发行人客户情况匹配，报告期后是否存在不能按期兑付的风险**

报告期内，发行人商业承兑汇票金额分别为 1.11 万元、90.00 万元和 1,229.79 万元，2025 年度商业承兑汇票金额较高，主要来源于中兴通讯，具体出票方、票面基本信息情况如下：

单位：万元

收到日期	出票方	汇票金额	出票日期	票据到期日	承兑情况
2023 年 11 月 11 日	黄石晨信光电股份有限公司	1.11	2023 年 11 月 7 日	2024 年 3 月 7 日	已承兑
2023 年度小计	-	1.11	-	-	-
2024 年 12 月 2 日	中兴通讯股份有限公司	26.57	2024 年 11 月 18 日	2025 年 4 月 25 日	已承兑
2024 年 12 月 2 日	中兴通讯股份有限公司	3.43	2024 年 11 月 25 日	2025 年 5 月 25 日	已承兑
2024 年 12 月 30 日	深圳金信诺高新技术股份有限公司	60.00	2024 年 12 月 27 日	2025 年 4 月 2 日	已承兑
2024 年度小计	-	90.00	-	-	-
2025 年 2 月 5 日	深圳金信诺高新技术股份有限公司	30.00	2025 年 1 月 23 日	2025 年 4 月 23 日	已承兑
2025 年 2 月 28 日	深圳金信诺高新技术股份有限公司	30.00	2025 年 2 月 27 日	2025 年 5 月 27 日	已承兑
2025 年 4 月 12 日	深圳金信诺高新技术股份有限公司	39.62	2025 年 4 月 2 日	2025 年 7 月 2 日	已承兑
2025 年 4 月 16 日	中兴通讯股份有限公司	34.15	2025 年 4 月 16 日	2025 年 9 月 25 日	已承兑
2025 年 5 月 27 日	中兴通讯股份有限公司	98.79	2025 年 5 月 20 日	2025 年 10 月 25 日	已承兑
2025 年 6 月 25 日	中兴通讯股份有限公司	225.33	2025 年 6 月 18 日	2025 年 11 月 25 日	已承兑
2025 年 9 月 20 日	中兴通讯股份有限公司	252.32	2025 年 9 月 18 日	2026 年 2 月 25 日	未到期
2025 年 10 月 23 日	中兴通讯股份有限公司	179.69	2025 年 10 月 17 日	2026 年 3 月 25 日	未到期
2025 年 11 月 20 日	中兴通讯股份有限公司	174.71	2025 年 11 月 19 日	2026 年 4 月 25 日	未到期
2025 年 12 月 17 日	中兴通讯股份有限公司	165.18	2025 年 12 月 16 日	2026 年 5 月 25 日	未到期
2025 年度小计	-	1,229.79	-	-	-

报告期内，发行人商业承兑汇票出票方全部为公司客户，不存在未与发行人签订经济合同的往来客户和无真实交易背景的票据往来。截至报告期末，发行人持有的商业承兑汇票大部分到期并承兑收现，目前剩余未承兑金额 771.9 万元，来源于中兴通讯且尚未到期，不能按期兑付的风险较小。

**（二）报告期内商业承兑票据坏账准备计提情况。**

报告期各期末，发行人对未逾期的商业承兑票据的账龄自原应收账款确认日起连续计算，并以此计提坏账准备。具体计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
商业承兑汇票余额	771.90	90.00	1.11
坏账准备	38.59	4.50	0.06
坏账准备计提比例	5.00%	5.00%	5.00%

报告期各期末，公司针对商业承兑汇票计提的坏账准备金额分别为 0.06 万元、4.50 万元和 38.59 万元。公司商业承兑票据按应收账款确认日起连续计算的原则账龄均在 1 年以内，故按 5.00% 计提坏账准备，坏账准备计提充分。

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解公司与 Mwas Industria E Comercio Ltda 合作情况及诉讼相应法律资料，查阅破产申请及当地诉讼相关资料等；

2、获取公司应收款项明细表、期后回款明细表、逾期明细表，分析应收账款逾期的情况及主要客户的回款情况；检查公司应收账款坏账准备计提政策是否合理；

3、获取并复核公司应收票据台账，检查是否与发行人客户情况匹配，同时核查商业承兑汇票到期承兑情况，判断是否存在不能按期兑付的风险；检查公司应收票据坏账准备计提政策是否合理。

### 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、客户 Mwas Industria E Comercio Ltda 由于自身经营困难，2024 年度已在当地申请破产，公司预计相关应收账款无法收回，公司就相关事项在当地提起诉讼，并单项全额计提坏账准备；

2、公司已补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。公司应收账款期后回款良好，公司主要应收账款逾期客户的应收账款逾期账龄在 1 年以内，主要客户经营状况良好，应收账款无法收回的风险较小。公司应收账款坏账准备计提充分，且不存在其他需要单项计提坏账准备的情形；

3、商业承兑汇票坏账准备计提充分，2025 年度商业承兑汇票金额较高，主要来源于中兴通讯且尚未到期，不能按期兑付的风险较低。

## 问题 6.6 说明发行人存货管理相关内部控制有效性核查情况

## 【核查程序及核查意见】

### 一、核查程序

针对存货管理相关内部控制有效性，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈存货管理相关人员，了解存货管理各环节的职责分工、控制流程、关键控制点及风险防控措施，了解各类存货的管理办法、存货地点、核算和分配方法等。

2、获取发行人存货管理相关内部制度，查阅存货采购、验收、仓储、领用、盘点、处置、完工入库、跌价准备计提等重要存货管理环节的内容，了解存货相关内部控制制度设计是否合理。

3、识别存货管理的关键控制点，选取样本对存货入库、领料、完工入库、存货盘点、存货跌价等关键控制点执行穿行测试和控制测试。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人存货管理相关的内部控制有效。

问题 6.7 说明存货监盘及抽盘结果，核查方法有效性，存货跌价准备的核查过程和依据

一、说明存货监盘及抽盘结果，核查方法有效性

报告期各期末，申报会计师存货监盘及抽盘结果情况如下：

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
盘点地点	公司车间、仓库	公司车间、仓库	公司车间、仓库、第三方仓库
盘点及监盘人员	盘点人员：生产人员、仓库人员 监盘人员：财务人员 中介机构监盘：申报会计师	盘点人员：生产人员、仓库人员 监盘人员：财务人员 中介机构监盘：申报会计师	盘点人员：生产人员、仓库人员 监盘人员：财务人员 中介机构监盘：申报会计师
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品、委托加工物资
盘点方法及程序	全面盘点；原材料计数；库存商品、在产品计数	全面盘点；原材料计数；库存商品、在产品计数	全面盘点；原材料计数；库存商品、在产品、发出商品、委托加工物资计数
存货账实相符情况	基本一致	基本一致	基本一致
盘点结果及差异处理	零星差异调整期末结存	零星差异调整期末结存	零星差异调整期末结存
存货函证	对于委外加工物料和发出商品进行函证	对于委外加工物料和发出商品进行函证	对于委外加工物料和发出商品进行函证

报告期各期末，各类存货监盘比例如下：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末	2023年末
期末余额	5,343.94	5,030.52	3,296.59
监盘总金额	3,528.44	2,626.55	1,644.67
函证确认金额	289.69	544.71	310.32
监盘+函证合计比例	71.45%	63.04%	59.30%

报告期各期末，申报会计师对存货的监盘和函证比例分别为 59.30%、63.04% 和 71.45%。经核查，公司账面存货数量与实物数量不存在重大差异的情况，存货监盘核查方法有效。

## 二、存货跌价准备的核查过程和依据

针对发行人存货跌价准备，申报会计师核查过程和依据如下：

(1) 对发行人财务部和仓储管理部等进行访谈，了解发行人存货跌价准备计提政策，检查存货是否出现减值迹象并获取公司存货跌价测试表，通过重新计算、获取各类别存货的期后结转情况等检查其跌价准备计提是否充分；

报告期内，发行人存货跌价计提情况如下：

单位：万元

日期	账面余额	存货跌价准备金额	存货跌价准备计提比例
2025 年末	5,343.94	655.73	12.27%
2024 年末	5,030.52	473.80	9.42%
2023 年末	3,296.59	461.36	13.99%

报告期各期末，发行人存货跌价计提比例较稳定，公司的存货跌价准备计提充分。

(2) 获取报告期内存货的库龄明细表，了解长库龄存货的形成原因及销售、处理情况，分析其合理性，对于呆滞、报废、不良等存货全额计提存货跌价准备；

(3) 查阅同行业可比公司公开披露的资料，比较其存货跌价计提比例是否与发行人一致，分析差异原因；

报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业公司比较如下：

可比公司	2025 年末	2024 年末	2023 年末
天孚通信	11.09%	8.85%	11.14%
太辰光	16.86%	15.55%	15.27%
中航光电	4.82%	5.72%	6.12%
衡东光	未披露	6.30%	7.60%
平均值	/	9.11%	10.03%
宇特光电	12.27%	9.42%	13.99%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比公司，与同行业可比公司无重大差异，公司的存货跌价准备计提充分。

经核查，申报会计师认为，发行人存货跌价准备计提充分。

#### 四、募集资金运用及其他事项

##### 问题 7.募投项目必要性与合理性

根据申请文件：（1）公司本次拟募集资金 28,000.00 万元，19,252.54 万元用于“光纤连接器生产基地建设项目”、7,550.15 万元用于“光纤连接器研发中心建设项目”、1,197.32 万元用于“补充流动资金”。（2）公司存在厂房出租的情况。（3）截至 2025 年 6 月 30 日，公司固定资产账面价值 6,885.54 万元，其中机器设备 2,417.53 万元。

请发行人：（1）说明“光纤连接器生产基地建设项目”涉及扩产的具体产品种类以及新增产能的具体情况，是否涉及新产品；募投项目与公司主要产品之间的关系以及是否具有协同效应。（2）说明各募投项目投资中建筑工程费、设备购置费、软硬件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合与同行业可比公司或者所处地区同类企业相关项目购置的对比情况，说明前述细项的定价依据和公允性。在出租部分厂房的情况下，使用募集资金建设新的厂房的合理性及必要性。（3）结合现有生产线中生产设备等固定资产投资与产能情况以及现有研发相关软硬件情况，详细说明募投项目固定资产投资规模是否合理、谨慎。（4）结合产能利用率及产销率、下游市场需求、可比公司产能利用及扩张情况等，说明募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示。（5）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响。（6）结合在研项目的所处阶段、研发进度、拟开展的研发活动、公司当前的研发环境等，说明公司的研发活动与研发中心建设项目的建设期规划是否匹配，研发中心建设项目是否具有必要性，项目建设规划是否合理，是否有相关技术储备、人才储备等支撑改建研发中心项目的顺利开展。（7）说明拟投入预备费、铺底流动资金与补充流动资金是否存在实质性差异；结合公司持有的货币资金、财务状况、前期现金分红等情况，说明拟投入募集资金用于预备费、铺底流动资金、补充流动资金的必要性及合理性。

请保荐机构核查上述事项、申报会计师核查上述事项（2）（5）并发表明确意见。

##### 【发行人说明】

二、说明各募投项目投资中建筑工程费、设备购置费、软硬件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合与同行业可比公司或者所处地区同类企业相关项目购置的对比情况，说明

前述细项的定价依据和公允性。在出租部分厂房的情况下，使用募集资金建设新的厂房的合理性及必要性

(一) 说明各募投项目投资中建筑工程费、设备购置费、软硬件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合与同行业可比公司或者所处地区同类企业相关项目购置的对比情况，说明前述细项的定价依据和公允性

### 1、光纤连接器生产基地建设项目

本募投项目计划投资 19,252.54 万元，具体投资金额及比例构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
一	<b>建设投资</b>	<b>15,010.54</b>	<b>77.97%</b>
1	工程费用	14,478.74	75.20%
1.1	建筑工程费	7,025.20	36.49%
1.2	设备购置费	7,098.61	36.87%
1.3	安装工程费	354.93	1.84%
2	工程建设其他费用	180.54	0.94%
3	预备费	351.26	1.82%
二	<b>铺底流动资金</b>	<b>4,242.00</b>	<b>22.03%</b>
三	<b>项目总投资</b>	<b>19,252.54</b>	<b>100.00%</b>

#### (1) 建筑工程费

本项目建筑工程内容主要为在发行人现有厂区内空余地块新建厂房及生产线，整个项目总建筑面积约 20,072.00 平方米，占地面积约 5,018.00 平方米。建筑及装修相关费用参考市场价格和同行业公司同类建设项目的建安水平及工程量进行测算，具体如下：

	项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	建筑工程费 (万元)	平均单价 (万元/m <sup>2</sup> )
发行人	光纤连接器生产基地建设项目	20,072.00	7,025.20	0.35
衡东光	桂林制造基地扩建（三期）项目	15,600.00	10,033.92	0.64
天孚通信	面向 5G 及数据中心的高速光引擎建设项目	未披露	18,354.40	-
中航光电	中航光电（广东）有限公司华南产业基地项目	270,133.00	94,996.32	0.35
	中航光电基础器件产业园项目（一期）	未披露	86,968.47	-

注 1：建筑工程费包括土建费用及装修费用。

注 2：数据来源为上市公司公开披露信息及主管部门公示的项目备案、环评批复等。

注3：天孚通信“面向5G及数据中心的高速光引擎建设项目”披露了“工程建筑及其他费用”合计金额，其他可比公司及发行人的建筑工程费不包含“工程建设及其他费用”。

由上表可见，本募投项目与同行业可比公司中航光电同类建设项目的建筑工程费平均单价相同。同时，发行人募投项目建筑工程费平均单价低于衡东光，主要原因系两者的建设规模、具体产品、设备投入等方面均有不同，建筑工程费平均单价存在一定差异具有合理性。因此，发行人本募投项目建筑工程费测算具有合理性。

## (2) 设备购置费

本项目设备购置费7,098.61万元，设备种类及数量根据新建产线的产能规划及工艺需求进行测算，各类设备采购价格参考市场价格进行测算。本项目拟购置的设备情况如下：

序号	产线/工艺	设备名称	设备数量 (台/套)	设备总价 (万元)	设备单价 (万元/台)	市场单价 (万元/台)	差异率
1	现场组装型光纤连接器	预埋纤自动组装机	5	120.00	24.00	24.00	-
2		箱壳箱盖核心件自动组装机	4	63.20	15.80	16.00	-1.25%
3		成品自动组装机	4	96.00	24.00	24.00	-
4		研磨机	4	3.28	0.82	0.79	3.80%
5		研磨盘	10	2.10	0.21	0.23	-6.67%
6		端检仪	8	3.12	0.39	0.39	-
7		多/单模插回损测试仪	4	1.96	0.49	0.39	25.64%
8		自动丝印机	1	7.30	7.30	7.30	-
9		全自动激光打标机	1	7.70	7.70	7.70	-
10		自动包装机	2	24.00	12.00	12.00	-
11		快接工作台，双边带挡板	10	2.59	0.26	0.34	-22.72%
12	预制成端单芯光纤连接器	裁缆机	8	60.00	7.50	7.50	-
13		台车烘箱	2	3.40	1.70	1.60	6.25%
14		皮缆开剥钳	20	0.03	0.0015	0.0013	15.38%
15		热剥钳	16	9.60	0.60	0.67	-10.45%
16		固化炉	32	9.92	0.31	0.31	-
17		热风枪	8	0.19	0.02	0.03	-9.23%
18		研磨机	24	19.20	0.80	0.85	-5.88%
19		研磨盘	24	5.04	0.21	0.23	-6.67%
20		压接工装	8	1.44	0.18	0.18	-
21		端检仪	32	9.60	0.30	0.33	-9.09%

序号	产线/工艺	设备名称	设备数量 (台/套)	设备总价 (万元)	设备单价 (万元/台)	市场单价 (万元/台)	差异率
22		干涉仪	5	35.00	7.00	7.00	-
23		多/单模插回损测试仪	16	7.84	0.49	0.39	25.64%
24		喷码机	8	14.52	1.82	2.65	-31.51%
25		预制线缆定制产线	4	31.52	7.88	7.88	-
26	光纤熔端机	视频显微镜	1	0.44	0.44	0.43	2.33%
27		多/单模插回损测试仪	2	0.98	0.49	0.39	25.64%
28		压接机	2	0.36	0.18	0.19	-3.69%
29		电脑	2	0.80	0.40	0.47	-14.68%
30		快接工作台, 双边无带挡板	24	8.94	0.37	0.34	11.18%
31	高速光模块组件	切管机	4	1.80	0.45	0.40	12.50%
32		热剥钳	6	3.90	0.65	0.65	-
33		吸胶机	3	0.39	0.13	0.13	-
34		固化炉	18	6.66	0.37	0.31	19.35%
35		自动研磨机	1	46.00	46.00	46.00	-
36		研磨盘	10	15.00	1.50	1.50	-
37		干涉仪	2	27.40	13.70	13.70	-
38		端检仪	30	15.00	0.50	0.40	25.00%
39		24 通道免缠绕测试仪	2	54.00	27.00	27.30	-1.10%
40		真空包装机	3	0.78	0.26	0.26	-0.04%
41		工作台	20	4.92	0.25	0.34	-26.60%
42	预制成端单芯 光纤连接器	裁缆机	8	60.00	7.50	7.50	-
43		台车烘箱	4	5.80	1.45	1.45	-
44		热剥钳	8	5.20	0.65	0.65	-
45		吸胶机	8	1.04	0.13	0.13	-
46		固化炉	24	7.44	0.31	0.31	-
47		自动研磨机	2	125.00	62.50	62.50	-
48		研磨盘	13	39.00	3.00	2.70	11.11%
49		干涉仪	4	54.80	13.70	13.70	-
50		端检仪	32	12.48	0.39	0.39	-
51		36 芯 MPO/MTP 线序极性 测试仪	8	15.20	1.90	1.90	-

序号	产线/工艺	设备名称	设备数量 (台/套)	设备总价 (万元)	设备单价 (万元/台)	市场单价 (万元/台)	差异率
52		压接工装	8	1.44	0.18	0.18	-
53		切管机	6	2.70	0.45	0.40	12.50%
54		24 通道免缠绕测试仪	4	108.00	27.00	27.30	-1.10%
55		周转缆架	50	3.00	0.06	0.06	9.09%
56		工作台滑轨	4	1.20	0.30	0.38	-21.05%
57		工作台	80	32.00	0.40	0.34	19.40%
58		模具加工制作	精密数控电火花线切割机	6	450.00	75.00	75.00
59	中走丝		10	177.50	17.75	17.65	0.57%
60	精密数控电火花加工机		4	184.00	46.00	46.00	-
61	工艺磨床		6	57.60	9.60	9.60	-
62	开式固定台压力机		4	47.20	11.80	11.80	-
63	注塑	注塑机	60	3,480.00	58.00	51.33	13.00%
64		粉碎机	18	20.70	1.15	1.30	-11.54%
65		拌料机	12	9.96	0.83	0.78	6.41%
66		供料系统	2	502.00	251.00	269.90	-7.00%
67		清洗机	2	66.24	33.12	33.12	-
68		手推式微型吊车	4	7.72	1.93	2.47	-21.86%
69		工作台	60	4.71	0.08	0.08	-
70		模具架主	14	2.90	0.21	0.21	-
71		模具架副	44	8.16	0.19	0.19	-
72		机加工	数控走心机	6	252.00	42.00	47.50
73	数控机床		4	34.60	8.65	11.00	-21.36%
74	加工中心		4	480.00	120.00	137.80	-12.92%
75	仓储	叉车	1	6.00	6.00	6.58	-8.81%
76		钢平台	1,200 m <sup>2</sup>	33.60	0.06	0.06	-0.32%
77		电动提升机	6	18.00	3.00	3.00	-
78	检验检测	直流电阻测试仪 3544	2	0.70	0.35	0.43	-18.22%
79		安规测试仪 7631	2	3.90	1.95	2.13	-8.45%
80		端检仪	8	2.40	0.30	0.33	-9.09%
81		光纤机械性能试验机	2	5.20	2.60	2.60	-

序号	产线/工艺	设备名称	设备数量 (台/套)	设备总价 (万元)	设备单价 (万元/台)	市场单价 (万元/台)	差异率
82		高压加速老化试验箱 (HAST 非饱和型)	2	29.60	14.80	14.80	-
83		二次元测量仪	6	11.10	1.85	1.90	-2.63%
84		精密线材综合测试仪	2	2.60	1.30	1.30	-
合计			-	7,098.61	-	-	-

注：市场单价来源为发行人同类设备采购价格、供应商报价以及供应商官网公示价格，以上价格均为含税价格。

由上表可见，本募投项目设备购置价格与市场价格整体不存在重大差异，部分设备价格存在差异主要原因系设备的市场销售价格随行情波动。因此，发行人本项目设备购置费测算具有合理性。

### (3) 安装工程费

本项目设备安装工程费 354.93 万元，按照设备购置费用的 5.00% 进行估算。本项目安装工程费率与同行业可比公司同类项目及江苏省其他地区企业募投项目的对比情况如下：

单位：万元

项目	分类	设备购置费	安装工程费	费率
发行人 光纤连接器生产基地建设项目	-	7,098.61	354.93	5.00%
衡东光 桂林制造基地扩建（三期）项目	同行业	9,881.89 (含安装费)	未披露	-
天孚通信 面向 5G 及数据中心的高速光引擎建设项目		43,231.31 (含安装费)	未披露	-
中航光电 中航光电（广东）有限公司华南产业基地项目		64,987.22	1,529.61	2.35%
		中航光电基础器件产业园项目（一期）	38,700.00	679.06
嘉立创 高多层印制线路板产线建设项目	江苏省其他地区	76,955.40	3,847.77	5.00%
苏讯新材 金属材料生产线改扩建项目		30,527.70	1,520.21	4.98%
邦特科技 邦特功能性胶粘产品扩产项目（一期）		8,272.30	411.37	4.97%

注 1：衡东光与天孚通信相关项目均对设备购置及安装费用合计金额进行了披露，但未针对安装工程费具体金额进行单独披露。

注 2：嘉立创募投项目实施地为江苏省淮安市，苏讯新材募投项目实施地为江苏省宿迁市，邦特科技募投项目实施地为江苏省无锡市。

由上表可见，本募投项目安装工程费率与同行业可比公司同类项目及江苏省其他地区企业募投项目不存在重大差异，安装工程费测算具有合理性。

#### (4) 工程建设费及其他费用

本项目工程建设及其他费用 180.54 万元，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	建设单位管理费	100.25
2	其他前期费用	80.29
合计		180.54

本项目工程建设及其他费用费率与同行业可比公司同类项目对比情况如下：

单位：万元

项目	工程建设及其他费用	建筑工程费	费率	
发行人	光纤连接器生产基地建设项目	180.54	7,025.20	2.57%
衡东光	桂林制造基地扩建（三期）项目	66.80	10,033.92	0.67%
天孚通信	面向 5G 及数据中心的高速光引擎建设项目	未披露	18,354.40	-
中航光电	中航光电（广东）有限公司华南产业基地项目	8,658.98	94,996.32	9.12%
	中航光电基础器件产业园项目（一期）	8,700.09	86,968.47	10.00%

注 1：中航光电披露的募投项目“工程建设其他费用”中包含土地购置费，为进行合理比较，上表中数据已将对应的土地购置费减除。

注 2：天孚通讯披露的募投项目“建筑工程费”包含“工程建设及其他费用”。

由上表可见，本募投项目工程建设及其他费用费率介于同行业可比公司衡东光与中航光电同类建设项目的费率之间。因此，本募投项目工程建设及其他费用测算具有合理性。

#### (5) 预备费

本项目基本预备费 351.26 万元，按照建筑工程费的 5.00% 进行估算。本项目预备费率与同行业可比公司同类项目对比情况如下：

单位：万元

项目	预备费	建筑工程费	费率	
发行人	光纤连接器生产基地建设项目	351.26	7,025.20	5.00%
衡东光	桂林制造基地扩建（三期）项目	599.48	10,033.92	5.97%
天孚通信	面向 5G 及数据中心的高速光引擎建设项目	1,427.96	18,354.40	7.78%
中航光电	中航光电（广东）有限公司华南产业基地项目	6,806.88	94,996.32	7.17%
	中航光电基础器件产业园项目（一期）	6,752.38	86,968.47	7.76%

注：天孚通讯披露的募投项目“建筑工程费”包含“工程建设及其他费用”。

由上表可见，本募投项目预备费率整体低于同行业可比公司同类项目，与衡水光募投项目的费率较为接近。因此，本募投项目预备费测算具有合理性。

#### （6）铺底流动资金

本项目铺底流动资金 4,242.00 万元，按项目建成后运营期所需全部流动资金 14,139.56 万元的 30% 计算。

本项目铺底流动资金的测算方式为：参考发行人 2022-2024 年度经营性流动资产和经营性流动负债的平均周转率及未来预期情况测算本募投项目预期流动资产及流动负债的周转率，再计算得出各项流动资产与流动负债的预计金额，进而得到本项目铺底流动资金金额。具体测算过程如下：

本项目预期流动资产与流动负债的周转率测算过程如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	平均值	本项目取值
应收票据、应收账款及应收款项融资周转率	1.80	2.32	2.33	2.15	2.50
预付账款周转率	145.87	92.37	80.28	106.17	80.00
存货周转率	4.00	3.62	2.15	3.26	3.00
应付票据及应付账款周转率	3.28	3.59	2.31	3.06	3.00
预收账款及合同负债周转率	206.40	140.21	93.71	146.77	120.00

本项目铺底流动资金测算过程如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	合计
主营业务收入	-	-	15,021.69	25,499.32	35,334.77	35,334.77	35,334.77	35,334.77	35,334.77	35,334.77	252,529.62
主营业务成本	-	316.11	10,641.39	17,498.82	24,018.29	24,018.29	24,015.96	24,008.96	24,008.96	24,008.96	172,535.76
<b>1.流动资产</b>	<b>0.00</b>	<b>109.32</b>	<b>9,688.82</b>	<b>16,251.40</b>	<b>22,440.23</b>	<b>22,440.23</b>	<b>22,439.43</b>	<b>22,437.01</b>	<b>22,437.01</b>	<b>22,437.01</b>	<b>160,680.47</b>
应收票据、应收账款及应收款项融资	0.00	0.00	6,008.68	10,199.73	14,133.91	14,133.91	14,133.91	14,133.91	14,133.91	14,133.91	101,011.85
预付账款	0.00	3.95	133.02	218.74	300.23	300.23	300.20	300.11	300.11	300.11	2,156.70
存货	0.00	105.37	3,547.13	5,832.94	8,006.10	8,006.10	8,005.32	8,002.99	8,002.99	8,002.99	57,511.92
<b>2.流动负债</b>	<b>0.00</b>	<b>105.37</b>	<b>3,672.31</b>	<b>6,045.43</b>	<b>8,300.55</b>	<b>8,300.55</b>	<b>8,299.78</b>	<b>8,297.44</b>	<b>8,297.44</b>	<b>8,297.44</b>	<b>59,616.33</b>
应付票据及应付账款		105.37	3,547.13	5,832.94	8,006.10	8,006.10	8,005.32	8,002.99	8,002.99	8,002.99	57,511.92
预收账款及合同负债	0.00	0.00	125.18	212.49	294.46	294.46	294.46	294.46	294.46	294.46	2,104.41
<b>3.流动资金需求</b>	<b>0.00</b>	<b>3.95</b>	<b>6,016.51</b>	<b>10,205.97</b>	<b>14,139.68</b>	<b>14,139.68</b>	<b>14,139.65</b>	<b>14,139.56</b>	<b>14,139.56</b>	<b>14,139.56</b>	<b>101,064.13</b>
<b>4. 流动资金本期增加额</b>	<b>0.00</b>	<b>3.95</b>	<b>6,012.56</b>	<b>4,189.46</b>	<b>3,933.71</b>	<b>0.00</b>	<b>-0.03</b>	<b>-0.09</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>14,139.56</b>
<b>5.项目所需要的全部流动资金</b>	<b>14,139.56</b>										<b>14,139.56</b>
<b>6.项目铺底流动资金</b>		<b>4,242.00</b>									<b>4,242.00</b>

因此，本募投项目铺底流动资金测算具有合理性。

综上所述，发行人“光纤连接器生产基地建设项目”计划投资金额为19,252.54万元，投资规模具测算有合理性。

## 2、光纤连接器研发中心建设项目

本募投项目计划投资7,550.15万元，具体投资金额及比例构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
一	<b>建设投资</b>	<b>3,550.85</b>	<b>47.03%</b>
1	工程费用	3,463.03	45.87%
1.1	建筑工程费	1,756.30	23.26%
1.2	软硬件购置费	1,639.60	21.72%
1.3	安装工程费	67.13	0.89%
2	工程建设其他费用	51.42	0.68%
3	预备费	36.40	0.48%
二	<b>研发投入</b>	<b>3,999.30</b>	<b>52.97%</b>
1	研发材料	1,120.00	14.83%
2	研发人员投入	2,679.30	35.49%
3	其他研发费用	200.00	2.65%
三	<b>项目总投资</b>	<b>7,550.15</b>	<b>100.00%</b>

### (1) 建筑工程费

本项目建筑工程内容主要为在发行人现有厂区内空余地块新建研发办公场所，整个项目总建筑面积约5,018.00平方米。项目建筑及装修相关费用参考市场价格进行测算，由于同行业可比公司未公开披露研发项目相关的建筑工程费，因此发行人与江苏省临近区域企业相似项目对比情况如下：

项目	项目 实施地	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	建筑工程费 (万元)	单价 (万元/m <sup>2</sup> )	
发行人	光纤连接器研发中心建设项目	江苏省淮安市	5,018.00	1,756.30	0.35
博迁新材	研发中心建设项目	江苏省宿迁市	3,960.00	1,188.00	0.30

注1：建筑工程费包括土建费用及装修费用。

由上表可见，本募投项目建筑工程费平均单价与江苏省临近区域企业相似项目不存在重大差异，建筑工程费测算具有合理性。

## (2) 软硬件购置费

本项目软硬件购置费 1,639.60 万元, 软硬件种类及数量根据研发项目开展的实际需求情况进行测算, 各类软硬件采购价格参考市场价格进行测算。本项目拟购置的硬件情况如下:

序号	产线/工艺	设备名称	设备数量 (台/套)	硬件总价 (万元)	硬件单价 (万元/台)	市场单价 (万元/台)	差异率
1	现场组装	高速光功率计	3	108.00	36.00	36.00	-
2		稳定激光光源	6	60.00	10.00	10.00	-
3	型光纤连	在线测试监测系统	3	71.40	23.80	24.00	-0.83%
4	接器	非接触式 3D 干涉仪	1	30.00	30.00	35.00	-14.29%
5		3D 轮廓仪	1	96.00	96.00	96.00	-
6	机械性能 测试设备	震动试验平台	1	75.00	75.00	75.50	-0.66%
7		电子拉力试验机	2	2.50	1.25	1.45	-13.79%
8		扭转试验机	1	3.20	3.20	3.60	-11.11%
9	环境性能 测试设备	高低温试验箱	5	150.00	30.00	30.00	-
10		恒温恒湿箱	2	21.00	10.50	10.50	-
11		HAST 试验箱	2	110.00	55.00	54.70	0.55%
12		盐雾试验机	1	8.00	8.00	9.80	-18.37%
13	电气性能	耐压测试仪	1	9.00	9.00	10.00	-10.00%
14	测试设备	数字示波器	1	3.00	3.00	3.50	-14.29%
15	模拟实验 平台	数字化全光网模拟实验平台	1	68.00	68.00	72.38	-6.06%
16		数据中心模拟实验平台	1	330.00	330.00	346.71	-4.82%
17	试制设备	高精度 3D 打印设备	1	25.00	25.00	30.00	-16.67%
18		CNC 加工中心	1	130.00	130.00	137.80	-5.66%
19		数控走心机	1	42.50	42.50	47.50	-10.53%
合计			-	1,342.60	-	-	-

注: 市场单价来源为发行人同类设备采购价格、供应商报价以及供应商官网公示价格, 以上价格均为含税价格。

本项目拟购置的软件情况如下:

序号	软件名称	总数量 (台/套)	软件总价 (万元)	软件单价 (万元/套)	市场单价 (万元/套)	差异率
1	中望 2D 平台设计软件	30	39.00	1.30	1.30	0.02%
2	中望 3D 平台设计软件	30	120.00	4.00	4.27	-6.28%
3	OrCAD X Professional	6	18.00	3.00	3.04	-1.32%

序号	软件名称	总数量 (台/套)	软件总价 (万元)	软件单价 (万元/套)	市场单价 (万元/套)	差异率
4	Allegro X Designer	9	90.00	10.00	11.19	-10.63%
5	MATLAB	6	18.00	3.00	3.01	-0.33%
6	嵌入式软件开发平台	8	12.00	1.50	1.64	-8.54%
合计		-	297.00	-	-	-

注：市场单价来源为发行人同类软件采购价格、供应商报价以及供应商官网公示价格，以上价格均为含税价格。

由上表可见，本募投项目软硬件购置价格与市场价格整体不存在重大差异，部分软硬件价格存在差异主要原因系其市场销售价格随行情波动。因此，发行人本募投项目软硬件购置费测算具有合理性。

### (3) 安装工程费

本项目设备安装工程费 67.13 万元，按照硬件购置费用的 5.00% 进行估算。本项目安装工程费率与江苏省临近区域企业相似项目及同行业公司同类建设项目对比情况如下：

单位：万元

项目	项目实施地	设备购置费	安装工程费	费率
发行人 光纤连接器研发中心建设项目	江苏省淮安市	1,342.60	67.13	5.00%
衡东光 总部光学研发中心建设项目	广东省深圳市	7,602.40 (含安装费)	未披露	-
肯特股份 研发中心建设项目	江苏省南京市	2,263.50	100.00	4.42%
美埃科技 研发平台项目	江苏省南京市	12,347.50	611.08	4.95%

注：衡东光“总部光学研发中心建设项目”未针对安装工程费具体金额进行单独披露。

由上表可见，本募投项目安装工程费率与江苏省临近区域企业相似项目不存在重大差异，安装工程费测算具有合理性。

### (4) 工程建设费及其他费用

本项目工程建设及其他费用 51.42 万元，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	建设单位管理费	31.34
2	其他前期费用	20.07
合计		51.42

由于同行业可比公司未公开披露工程建设及其他费用，本项目工程建设及其他费用费率与临近区域制造业企业相似项目对比情况如下：

项目		项目实施地	工程建设及其他费用 (万元)	建筑工程费 (万元)	费率
发行人	光纤连接器生产基地建设项目	江苏省淮安市	51.42	1,756.30	2.93%
博迁新材	研发中心建设项目	江苏省宿迁市	74.43	1,188.00	6.27%
波长光电	波长光学研究院建设项目	江苏省南京市	238.40	2,600.00	9.17%

由上表可见，本募投项目工程建设及其他费用费率低于江苏省临近区域企业相似项目，主要原因系所属行业、建设规模等方面有所不同，工程建设及其他费用率存在一定差异具有合理性。因此，发行人本募投项目工程建设及其他费用测算具有合理性。

### (5) 预备费

本项目基本预备费按建筑工程费预计为 36.40 万元。由于同行业可比公司未公开披露预备费用，本项目预备费率与江苏省临近区域企业相似项目对比情况如下：

项目		项目实施地	预备费 (万元)	建筑工程费 (万元)	费率
发行人	光纤连接器生产基地建设项目	江苏省淮安市	36.40	1,756.30	2.07%
波长光电	波长光学研究院建设项目	江苏省南京市	302.75	2,600.00	11.64%
本川智能	研发中心建设项目	江苏省南京市	50.00	681.75	7.33%

由上表可见，本募投项目预备费率整体低于江苏省临近区域企业相似项目，主要原因系所属行业、建设规模等方面有所不同，预备费率存在一定差异具有合理性。因此，本募投项目预备费测算具有谨慎性、合理性。

### (6) 研发投入

本项目研发投入主要由研发材料、研发人员投入和其他研发费用等构成，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	研发材料	1,120.00	28.00%
2	研发人员投入	2,679.30	66.99%
3	其他研发费用	200.00	5.00%
合计		<b>3,999.30</b>	<b>100.00%</b>

发行人预计围绕现有主营业务及产品结构等方面，拟开展 7 项研发项目，具体情况如下：

序号	课题名称	应用前景	研发时间
1	车规级光纤/光电混合连接器的研发	车载光通信是未来智能汽车的发展趋势，车规级光纤/光电混合连接器作为车载光通信的重要器件，前景广阔。	3 年
2	空芯光纤端接技术的研发	AI 技术正快速发展，而算力中心是 AI 的基础，空芯光纤凭借诸多优点已经开始被全球头部 AI 企业应用于算力中心，并正加快发展步伐。空芯光纤的端接技术是空芯光纤应用于算力中心必不可少的技术，将迎来加速发展。	3 年
3	多芯光纤扇入扇出连接器件的研发	多芯光纤凭借其超高容量、低损耗及兼容性优势，将成为数据中心网络升级的关键技术。随着技术融合与产业链成熟，多芯光纤有望在未来十年内全面替代传统单模光纤，支撑数字经济与智能社会的快速发展。	3 年
4	哑资源智能型电子标签系统的研发	随着新增业务乏力，电信运营商越来越重视哑资源的管理和挖掘，提高存量资源的利用率，降低增量资源的重复投资，是未来十年电信运营商需要解决的问题。哑资源智能型电子标签系统是解决这一问题的重要手段。	3 年
5	1.6T 及以上光模块微连接组件的研发与产业化	1.6T 及以上光模块将是未来 5~10 年的主流光模块，微连接组件是 1.6T 及以上光模块的核心器件之一，将随着 1.6T 及以上光模块的规模应用而发展	2 年
6	纤芯资源智能普查系统及设备的研发	可以彻底解决存量光纤资源普查的纤芯资源智能普查系统及设备，将取代人工核查方式，极大提高光纤资源的核查效率，有望成为电信运营商的重要工具。	3 年
7	激光医疗设备大功率激光输出光组件	在医美和牙齿治疗等领域采用激光技术不仅可以提升治疗的效率、降低感染的风险，还能减轻患者的痛苦，需求发展迅速，而大功率激光输出光组件作为激光设备的核心部件之一前景广阔。	3 年

根据预计开展的研发项目以及现有项目的具体情况，对上述项目所需要的研发材料及研发人员薪酬进行测算，具体情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	合计
研发材料	310.00	400.00	410.00	1,120.00
研发人员投入	804.00	937.50	937.80	2,679.30
其他研发费用	70.00	70.00	60.00	200.00
<b>合计</b>	<b>1,184.00</b>	<b>1,407.50</b>	<b>1,407.80</b>	<b>3,999.30</b>

注：其他研发费用主要为申请专利等费用的投入。

因此，本募投项目研发投入测算具有合理性。

综上所述，发行人“光纤连接器研发中心建设项目”计划投资金额为 7,550.15 万元，投资规模具测算有合理性。

## （二）在出租部分厂房的情况下，使用募集资金建设新的厂房的合理性及必要性

本次募投项目选址为江苏省盱眙县经济开发区玉兰大道 66 号，计划在发行人当前主要运营的厂区内空余地块新建厂房，整个项目总建筑面积约 25,090.00 平方米，占地面积为 5,018 平方米。发行人自 2021 年起即搬迁到当前厂区，办公楼、生产车间、研发实验室及食堂、宿舍等配套设施均集中在玉兰大道 66 号新厂区。本次募投项目新建厂房与当前生产车间、行政办公楼处于同一厂区有利于发行人提高管理效率、降低运营成本。

同时，发行人对外出租的厂房位于盱眙经济开发区合欢大道 19 号，占地面积约为 50 亩，为一层建筑且实际面积仅约为 5,000 平方米，与发行人当前主要运营的厂区有一定距离，且该厂房存续时间已经超过 20 年，配套设施老旧、洁净度低，建筑布局已无法满足发行人当前生产需求。发行人该厂房自 2021 年 9 月起至今一直处于对外出租状态，未再用于公司生产运营。如果本次募投项目是老厂区实施，将涉及到大量的拆除重建工作，成本较高。

综上，基于降低项目建设成本、提高运营管理效率等方面的考虑，发行人选定在盱眙县经济开发区玉兰大道 66 号厂区实施本次募投项目，新建厂房即在发行人总部所处位置，具有合理性和必要性。

## 五、量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

“光纤连接器生产基地建设项目”建成后，将新增房屋建筑物、机器设备等固定资产，从而增加公司的折旧、摊销费用。本项目新增折旧、摊销情况如下：

单位：万元

项目	原值	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
房屋建筑物折旧	6,615.46	-	157.12	314.23	314.23	314.23	314.23	314.23	314.23	314.23	314.23
机器设备折旧	6,645.16	-	158.99	635.96	635.96	635.96	635.96	633.62	626.62	626.62	626.62
<b>合计</b>	<b>13,211.51</b>	<b>-</b>	<b>316.11</b>	<b>950.19</b>	<b>950.19</b>	<b>950.19</b>	<b>950.19</b>	<b>947.86</b>	<b>940.86</b>	<b>940.86</b>	<b>940.86</b>

以发行人 2025 年度的财务数据为基础，假设募投项目在不同达产情况下（未达产、50%达产、75%达产、100%达产），测算募投项目实施效果及新增固定资产未来折旧等对发行人营业成本、净利润和毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	公司募投项目	2025 年度财务数据	公司经营情况（募投项目实施后）			
			未达产	达产 50%	达产 75%	达产 100%
<b>1、营业收入</b>						
营业收入	35,334.77	33,324.44	33,324.44	50,991.82	59,825.52	68,659.21
<b>2、折旧摊销</b>						
折旧摊销	950.19	1,058.24	2,008.43	2,008.43	2,008.43	2,008.43
营业收入	35,334.77	33,324.44	33,324.44	50,991.82	59,825.52	68,659.21
折旧、摊销费用 占营业收入的 比例	2.69%	3.18%	6.03%	3.94%	3.36%	2.93%
<b>3、毛利率</b>						
营业收入	35,334.77	33,324.44	33,324.44	50,991.82	59,825.52	68,659.21
营业成本	24,013.24	21,788.47	21,788.47	33,795.08	39,798.39	45,801.70
毛利率	32.04%	34.62%	34.62%	33.72%	33.48%	33.29%
<b>4、净利润</b>						
净利润	4,795.64	6,916.95	6,916.95	9,314.77	10,513.68	11,712.59

注：折旧、摊销费用包括固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销等。

由上表可知，本次募投项目实施后，发行人资产折旧、摊销将有所增加。项目达产后发行人收入规模将有较大幅度的提升，新增资产折旧、摊销对发行人业绩的影响将逐渐减小，毛利率将趋于稳定，募投项目对发行人整体营业成本、毛利率、净利润水平影响较小。

针对上述影响，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、（三）募投项目新增折旧摊销费用的风险”中进行风险披露，内容如下：

“本次募投项目的实施将会扩大公司的固定资产规模，相应的固定资产折旧以及其他资产摊销费用亦会随之增加。募投项目建设至达到生产效益需要一定时间，如果未来国家政策、市场环境、行业发展、客户需求等发生重大不利变化，募投项目未能实现预期收益，新增折旧费用将对公司未来利润产生一定的影响。”

### 【核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人各募投项目拟投入募集资金的具体构成，核查资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；了解募投项目所需物料、建设装修单价的市场报

价情况，获取其他公司类似募投项目价格信息，核对各项目定价的合理性；访谈发行人了解出租厂房情况，分析出租厂房的情况下使用募集资金建设新厂房的合理性及必要性；

2、测算募投项目实施效果不及预期情况下，新增固定资产未来摊销及折旧等对发行人营业成本、净利润和毛利率的影响。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人结合市场参考价格、未来发展规划等因素对募投项目中土建及装修工程费用、设备投资或购置费用、装修改造费等项目的资金需求进行了测算，测算过程、测算依据具有合理性；项目投资资金的具体构成明确，资金需求测算过程清晰，测算依据充分，根据企业的生产需求确定投资金额，投资支出符合企业的建设需求，具有合理性；基于降低项目建设成本、提高运营管理效率等方面的考虑，发行人在出租部分厂房的情况下，使用募集资金建设新的厂房具有合理性和必要性；

2、经测算，募投项目实施效果不达预期相关的新增折旧摊销对发行人营业成本、毛利率及净利润水平影响较小，发行人仍将保持较高的毛利率水平以及盈利能力，募投项目实施效果不及预期不会对发行人的持续经营能力造成显著不利影响。

## 问题 8.其他问题

(1) 申报前 12 个月新股东入股合规性。根据申请文件，2025 年 10 月至 12 月，部分投资者通过股份转让形式成为公司新股东。请发行人说明：①新股东入股发行人的背景、入股定价依据及公允性、入股的具体资金来源，是否存在股份代持、特殊投资条款或利益输送等情形。②前述新股东是否按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《1 号指引》）1-2 申报前引入新股东与增资扩股等相关要求出具股份锁定相关承诺，并视情况完善承诺的具体内容。

(2) 董事、高管变动。根据申请文件，报告期内公司多次更换独立董事，部分董事、两任财务总监及董秘离职。请发行人说明相关董事、高管离职的原因，公司董事、高级管理人员是否发生重大不利变化，是否对公司生产经营构成重大不利影响。

(3) 劳务用工合规性。根据申请文件，报告期内，公司存在未为员工全额缴纳社保、住房公积金以及劳务派遣的情况。请发行人说明：①报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性，是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施。②各期劳务派遣用工的具体用工岗位、人员比例，说明是否存在核心生产工序使用劳务派遣人员的情形，是否存在超比例使用劳务派遣人员的情况。③合作的劳务派遣公司情况、是否存在关联关系，劳务派遣单位是否具有资质，是否符合《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规的规定。④劳务派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务派遣方是否存在为公司承担成本费用情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响。

(4) 环保合规性。根据申请文件，公司生产经营中的主要污染物包括废气、废水、固体废物及噪音。请发行人说明：①生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称、排放量、处理方式，污染物处理设施主要处理的污染物类型，并结合污染物产生量，量化分析现有污染物处理设施的处理能力是否能够满足生产经营需要，是否通过外协方式规避环保要求。②报告期内环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与公司生产经营所产生的污染物情况相匹配。③报告期内是否发生环保事故或受到行政处罚，如有，请披露原因、经过、处罚结果等具体情况，说明是否构成重大违法、整改措施及整改后是否符合环保法律法规的有关规定。

(5) 其他信息披露问题。请发行人：①说明报告期内软件使用是否合规，是否存在纠纷，是否可能被行政处罚。②对照《1 号指引》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备、稳定股价预案是否具有可执行性，并视

情况完善相关承诺安排及稳定股价预案。③全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，申报会计师核查上述事项（3）①④，并发表明确意见。

### 问题 8.3 劳务用工合规性

根据申请文件，报告期内，公司存在未为员工全额缴纳社保、住房公积金以及劳务派遣的情况。请发行人说明：①报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性，是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施。②各期劳务派遣用工的具体用工岗位、人员比例，说明是否存在核心生产工序使用劳务派遣人员的情形，是否存在超比例使用劳务派遣人员的情况。③合作的劳务派遣公司情况、是否存在关联关系，劳务派遣单位是否具有资质，是否符合《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规的规定。④劳务派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务派遣方是否存在为公司承担成本费用情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响。

#### 【发行人说明】

一、报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性，是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施

（一）报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性

报告期内，发行人各期末缴纳社会保险、住房公积金缴纳人数比例均在 90% 以上，缴纳比例较高，少部分未缴纳人员主要为退休返聘、新入职未缴纳等原因，具体情况如下：

单位：人

时间	员工总人数	社会保险		住房公积金	
		缴纳人数	缴纳比例	缴纳人数	缴纳比例
2025.12.31	950	890	93.68%	870	91.58%
2024.12.31	824	800	97.09%	768	93.20%
2023.12.31	642	617	96.11%	612	95.33%

发行人报告期内未及时为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的原因如下：

单位：人

项目	未缴纳原因	未缴纳人数及比例		
		2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
社会保险	退休返聘	15	12	12
		25.00%	50.00%	48.00%
	新入职暂无法缴纳	41	8	10
		68.33%	33.33%	40.00%
	新农合、新农保缴纳	4	2	2
		6.67%	8.33%	8.00%
	通过其他单位缴纳	/	1	/
		0.00%	4.17%	0.00%
	其他原因自愿放弃	/	1	1
		0.00%	4.17%	4.00%
<b>合计</b>		<b>60</b>	<b>24</b>	<b>25</b>
住房公积金	退休返聘	16	13	12
		20.00%	23.21%	40.00%
	新入职暂无法缴纳	59	36	13
		73.75%	64.29%	43.33%
	通过其他单位缴纳	1	4	2
		1.25%	7.14%	6.67%
	其他原因自愿放弃	4	3	3
		5.00%	5.36%	10.00%
<b>合计</b>		<b>80</b>	<b>56</b>	<b>30</b>

截至报告期末，发行人及其子公司未缴纳社会保险、住房公积金主要系退休返聘和新入职暂无法缴纳，两者原因占未缴纳比例达到 80% 以上，具体原因如下：

### 1、退休返聘员工

该部分员工已达到法定退休年龄，与发行人签订了退休返聘相关协议，依法无需缴纳社会保险和住房公积金。

### 2、新入职员工

发行人部分员工为新入职员工，该等员工在办理完社会保险和住房公积金转移手续或公司在其社会保险和住房公积金登记完成后即为其缴纳。报告期内，除离职人员外，期后缴纳比例达到 100.00%。

### 3、其他原因未缴纳

发行人存在少部分员工新农合、新农保缴纳，通过其他单位缴纳和自愿放弃缴纳情况，人员和占比均较低。其中，针对因个人原因自愿放弃缴纳社会保险或住房公积金员工均已承诺自愿放弃，不会因此向公司提出任何经济补偿、赔偿或费用承担要求。

综上，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金具有合理性。

## （二）是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险

### 1、发行人不存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金而引起的纠纷

根据发行人取得的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，并经保荐机构及发行人律师网络检索公司及其子公司所属劳动与社会保障部门官网、住房公积金部门官网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公开披露信息，报告期内，发行人及子公司不存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金而引起的纠纷。

### 2、发行人存在被处罚的风险，但该等情形不会对本次发行上市构成实质性法律障碍

《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》针对社会保险和住房公积金相关法律规定如下：

序号	规定名称	规定内容
1	《中华人民共和国社会保险法》	<p><b>第四条第一款</b> 中华人民共和国境内的用人单位和个人依法缴纳社会保险费，有权查询缴费记录、个人权益记录，要求社会保险经办机构提供社会保险咨询等相关服务。</p> <p><b>第五十八条第一款</b> 用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的，由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费。</p> <p><b>第六十三条</b> 用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令其限期缴纳或者补足。</p> <p><b>第八十四条</b> 用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。</p>
2	《住房公积金管理条例》	<p><b>第十五条第一款</b> 单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。</p> <p><b>第三十七条</b> 违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款。</p>

根据上述规定，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金，

存在被主管部门责令限期缴纳或者补足的风险，逾期不改正或者不办理的，存在被主管部门处罚的风险，但该等情形不会对本次发行上市构成实质性法律障碍，具体依据如下：

（1）社会保障主管部门

2025年7月2日和2026年1月9日，发行人取得淮安市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》，报告期内发行人不存在因违反社会保险相关法律法规而被行政处罚的记录。

2025年7月2日和2026年1月13日，子公司河南宇特取得河南省营商环境和社会信用建设中心出具的《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，报告期内河南宇特不存在因违反社会保险相关法律法规而被行政处罚的记录。

（2）住房公积金主管部门

2025年7月2日和2026年1月9日，发行人取得淮安市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》，报告期内发行人不存在因违反住房公积金相关法律法规而受到行政处罚的记录。

2025年7月2日和2026年1月13日，子公司河南宇特取得河南省营商环境和社会信用建设中心出具的《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，报告期内河南宇特不存在因违反住房公积金相关法律法规而被行政处罚的记录。

综上，保荐机构及发行人律师认为，发行人及其子公司报告期内不存在因社会保险和公积金引发的纠纷，亦不存在因违反有关社会保险和住房公积金的法律法规而受到有关部门行政处罚的情形；前述应缴未缴情形不构成重大违法违规行为，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

（三）补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施

**1、补缴金额合计为 6.06 万元，占当期公司营业收入、利润比例均较低，对公司经营业绩影响很小**

经测算，报告期各期发行人需补缴的社会保险及住房公积金金额以及对当期经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

类型	项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
补缴金额（注）	社会保险	0.00	1.82	1.42
	住房公积金	0.38	1.25	1.19
合计补缴金额		0.38	3.07	2.61
营业收入		33,324.44	25,318.86	21,218.63

类型	项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
	净利润（扣除非经常性损益前后孰低数）	6,482.05	4,096.01	3,625.63
	占当期营业收入比例	0.00%	0.01%	0.01%
	占当期净利润比例	0.01%	0.07%	0.07%

注：补缴金额系公司为自愿放弃、新入职员工超过一个月未缴纳而补缴承担的部分，不包括退休返聘人员、入职当月的次月、其他单位及通过新农合、新农保已缴纳的情形。

根据上述测算结果，报告期内发行人可能需要补缴的社会保险和住房公积金总额较小，占当期营业收入及净利润的比例较低，不会对发行人的经营业绩产生重大不利影响。

## 2、发行人及控股股东、实际控制人已针对社会保险及住房公积金缴纳事宜采取相应风险控制措施

针对发行人及其控股子公司报告期内存在的未足额缴纳员工社会保险和住房公积金的情形，发行人控股股东、实际控制人出具《关于社会保险金及住房公积金相关事项的承诺》：

“如公司及其子公司被有关政府部门或司法机关在任何时候认定需补缴社会保险费（包括基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险）、住房公积金或因社会保险、住房公积金事宜受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险、住房公积金的合法权利要求，本人将无条件全额承担有关政府部门或司法机关认定的需由公司及其子公司补缴的全部社会保险费、住房公积金及相关罚款或赔偿款项，全额承担被任何相关方以任何方式要求的社会保险费、住房公积金及赔偿款项，以及因上述事项而产生的由公司及其子公司支付的所有相关费用，确保公司不会因此发生任何经济损失。”

综上，保荐机构及发行人律师认为，报告期内发行人若需要补缴社会保险和住房公积金，补缴金额合计为 6.06 万元，占当期公司营业收入、利润比例均较低，不会对发行人的经营业绩产生重大不利影响，发行人及控股股东、实际控制人已针对社会保险及住房公积金缴纳事宜采取相应风险控制措施。

## 四、劳务派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务派遣方是否存在为公司承担成本费用的情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响

发行人劳务派遣用工对应主要生产环节为生产辅助工，具体用工岗位为生产部包装、装配辅助、仓库打包、搬运等临时性、替代性的工作内容，未涉及产品工艺阶段等核心环节，故劳务派遣员工与正式员工相比，在工艺操作水平、熟练程度、工资计算方式等存在一定差距，具有合理性，劳务派遣方不存在为公司承担成本费用的情况。

经模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响如下：

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
劳务派遣人员单位平均工时工资 A（元/小时）	17.59	17.76	17.89
劳务派遣人员总工时 B（小时）	237,704.74	224,558.99	199,833
新入职正式人员单位平均工时工资 C（元/小时）	21.09	21.60	20.60
新增用工成本 D=（C-A）*B（万元）	83.20	86.23	54.15
利润总额（万元）	7,990.47	5,307.39	4,758.50
<b>新增用工成本占利润总额的比例</b>	<b>1.04%</b>	<b>1.62%</b>	<b>1.14%</b>

由上表可见，报告期内假设劳务派遣人员按照正式员工单位工时工资发放薪酬，分别增加公司成本 54.15 万元、86.23 万元和 83.20 万元，对公司利润总额影响分别为 1.14%、1.62% 和 1.04%，金额和占比均较低，影响程度较小。

### 【核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规，了解社会保险和住房公积金处罚规定情况；查阅《劳务派遣暂行规定》《劳动合同法》，了解劳务派遣相关规定情况；

2、查阅发行人花名册、社会保险和公积金缴纳凭证、退休返聘相关协议、员工自愿放弃缴纳社会保险和公积金承诺文件等资料，了解发行人报告期内社会保险和公积金缴纳情况，未缴纳人员的原因；

3、查阅发行人及其子公司取得的淮安市公共信用信息中心和河南省营商环境和社会信用建设中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，了解发行人及子公司社会保险和住房公积金纠纷和行政处罚情况；

4、网络检索公司及其子公司所属劳动与社会保障部门官网、住房公积金部门官网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公开披露信息，了解发行人及子公司社会保险和住房公积金纠纷和行政处罚情况；网络检索国家企业信用信息公示系统等网站，了解劳务派遣公司基本情况和关联关系情况；

5、查阅财务报表等会计资料，了解补缴社会保险及住房公积金对公司经营业绩的影响，了解测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响；

6、查阅发行人控股股东、实际控制人出具的《关于社会保险金及住房公积金相关事项的承诺》，了解发行人控股股东、实际控制人对发行人及其控股子公司报告期内存在的未足

额缴纳员工社会保险和住房公积金的情形采取的承诺措施情况；

7、查阅发行人劳务派遣人员名册、发行人与合作的劳务派遣公司签署的协议、合作劳务派遣公司营业执照、人力资源服务许可证、劳务派遣经营许可证，了解发行人合作的劳务派遣公司基本情况、关联关系、资质等情况。

## 二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各期末缴纳社会保险、住房公积金缴纳人数比例均在90%以上，缴纳比例较高，少部分未缴纳人员主要系退休返聘、新入职未缴纳等原因，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金具有合理性；发行人及其子公司报告期内不存在因社会保险和公积金引发的纠纷，亦不存在因违反有关社会保险和住房公积金的法律法规而受到有关部门行政处罚的情形；前述应缴未缴情形不构成重大违法违规行为，对本次发行上市不构成实质性法律障碍；报告期内发行人若需要补缴社会保险和住房公积金，补缴金额合计为6.06万元，占当期公司营业收入、利润比例均较低，不会对发行人的经营业绩产生重大不利影响，发行人及控股股东、实际控制人已针对社会保险及住房公积金缴纳事宜采取相应风险控制措施；

2、发行人劳务派遣用工对应主要生产环节为生产辅助工，具体用工岗位为生产部包装、装配辅助、仓库打包、搬运等临时性、替代性的工作内容，未涉及产品工艺阶段等核心环节，故劳务派遣员工与正式员工相比，在工艺操作水平、熟练程度、工资计算方式等存在一定差距，具有合理性，劳务派遣方不存在为公司承担成本费用的情况；报告期内假设劳务派遣人员按照正式员工单位工时工资发放薪酬，则对公司利润总额影响分别为1.14%、1.62%和1.04%，影响程度较低。

（以下无正文）

### 使用限制

本报告仅供江苏宇特光电科技股份有限公司为申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函回复之用，不适用于任何其他目的。



中国注册会计师：

峰



中国注册会计师：

强爱斌



中国注册会计师：

黄传飞



中国·上海

二〇二六年四月十七日