

证券代码：688383

证券简称：新益昌

公告编号：2026-025

## 深圳新益昌科技股份有限公司

### 关于对上海证券交易所《关于深圳新益昌科技股份有限公司 2025年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳新益昌科技股份有限公司（以下简称“公司”或“新益昌”）于2026年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于深圳新益昌科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0203号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》的要求，公司和天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”），对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复。

#### 问题1、关于经营业绩

年报显示，公司2025年实现营业收入72,684.99万元，同比减少22.17%；归母净利润-12,719.58万元，同比减少414.39%；扣非归母净利润-13,084.27万元，同比减少526.44%；综合毛利率29.34%，同比减少2.49个百分点。公司称，报告期内通用照明、消费电子等传统LED市场增长动力不足，公司积极拓展半导体和新型显示封装技术等核心领域，受行业周期性调整影响，新旧动能转换期间经营业绩持续承压。分季度看，公司第四季度单季营业收入13,319.20万元，同比减少18.96%；前三季度合计实现归母净利润781.50万元，第四季度单季亏损13,501.08万元，单季亏损额超过全年亏损总额。

请公司：（1）按下游客户、产品类型分项列示公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平，结合下游行业发展趋势、公司主营产品结构及市占率变化情况，说明营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的具体原因及合理性，是否与行业整体趋势背离；（2）列示境外主要客户名称、所在国家或

地区、销售产品类型、销售单价、信用账期、结算方式，说明整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因及合理性；（3）结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况，说明第四季度经营业绩波动较大的原因及合理性，是否与以往年度变动趋势一致，是否存在集中计提成本费用或减值的情形，相关会计处理是否合规。

#### 一、公司回复：

（一）按下游客户、产品类型分项列示公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平，结合下游行业发展趋势、公司主营产品结构及市占率变化情况，说明营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的具体原因及合理性，是否与行业整体趋势背离

公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平列示如下：

单位：万元

年度	项目/产品	主营业务					其他业务
		固晶机	电容器老化测试设备	锂电池设备	其他设备	配件及维修费	其他
2026年第一季度	营业收入	19,098.65	3,546.90	106.19	1,641.65	760.97	35.14
	营业成本	11,243.99	2,654.61	69.92	1,069.43	347.31	4.34
	毛利率（%）	41.13	25.16	34.15	34.86	54.36	87.65
2025年	营业收入	53,472.10	10,561.25	543.63	4,778.01	3,180.92	149.06
	营业成本	37,625.56	8,192.68	464.67	3,573.06	1,500.83	0.00
	毛利率（%）	29.64	22.43	14.53	25.22	52.82	100.00
2024年	营业收入	73,104.72	14,493.13	537.43	2,613.36	2,499.88	138.51
	营业成本	49,054.92	11,068.63	477.81	1,909.30	1,141.16	9.98
	毛利率（%）	32.90	23.63	11.09	26.94	54.35	92.79
2023年	营业收入	73,266.33	23,588.47	3,523.45	1,648.38	1,847.16	143.16
	营业成本	52,129.63	15,373.86	2,813.25	985.27	842.12	9.98
	毛利率（%）	28.85	34.82	20.16	40.23	54.41	93.03

公司近三年又一期的营业产品收入占比列示如下：

年度	营业产品占比	主营业务					其他业务
		固晶机	电容器老化测试设备	锂电池设备	其他设备	配件及维修费	其他

2026年第一 季度	营业收入占比	75.82%	14.08%	0.42%	6.52%	3.02%	0.14%
2025年	营业收入占比	73.56%	14.53%	0.75%	6.57%	4.38%	0.21%
2024年	营业收入占比	78.27%	15.52%	0.58%	2.80%	2.68%	0.15%
2023年	营业收入占比	70.44%	22.68%	3.39%	1.58%	1.78%	0.13%
平均值	营业收入占比	74.52%	16.70%	1.29%	4.37%	2.97%	0.16%

公司近三年又一期的固晶机营业收入占比列示如下：

年度	固晶机产品占比	传统LED机台	半导体机台	Mini LED机台
2026年第一季度	营业收入占比	11.45%	35.58%	52.97%
2025年	营业收入占比	28.95%	24.17%	46.88%
2024年	营业收入占比	32.88%	14.95%	52.17%
2023年	营业收入占比	52.14%	17.38%	30.48%

### 1、营业收入逐年下滑

近三年营业收入逐年下滑的具体原因包括：（1）公司主营产品固晶机可细分为传统 LED 机台、半导体机台和 Mini LED 机台，通用照明、消费电子等传统 LED 技术已全面步入产业成熟期，核心技术迭代速度显著放缓，产业链上下游也已形成高度标准化、规模化的生产格局，市场已从高速增量扩张阶段转向存量博弈阶段，行业整体增长动力明显不足，同质化竞争加剧，传统 LED 固晶设备市场空间进一步压缩；电容器行业正面临需求总量持续萎缩、消费电子终端需求疲软及中低端产品库存居高的多重压力，近年来整体处于下行周期。2025 年电容器行业虽在新兴领域需求拉动与传统市场边际回暖的共同作用下进入复苏通道，但复苏进程较为缓慢，整体市场需求仍处于低位，电容器生产企业的扩产意愿恢复迟缓，进而导致电容器老化测试设备的市场需求仍延续下行态势。（2）面对传统 LED 固晶设备及中低端电容器老化测试产品市场空间持续收窄的行业形势，公司积极推进产业结构升级与全面提质增效，主动优化前述业务的资源配置与市场布局，将核心资源聚焦于半导体和新型显示封装、高端电容器老化测试等高成长性核心赛道。但在新旧动能加速转换的关键阶段，受传统业务收入规模阶段性收缩与新兴业务研发及市场投入持续加大的双重影响，加之新兴业务高端设备验收周期较长，公司整体经营业绩仍面临一定的阶段性承压。（3）面对行业整体结构性调整与市场需求波动，下游传统 LED 固晶设备市场景气度有所下

降，公司固晶机业务已从传统 LED 为主转向半导体与 Mini LED 双轮驱动。公司传统 LED 机台营收占比从 2023 年的 52.14% 大幅优化至 2026 年一季度的 11.45%；而 Mini LED 机台营收占比从 30.48% 攀升至 52.97%，成为核心支柱；半导体机台营收占比也稳步增长至 35.58%。同时，公司积极推进战略转型，向半导体、Mini/Micro LED 封装市场加速布局，但巨头企业的进入加剧了市场竞争。尽管面临上述挑战，近三年又一期，公司固晶机营收平均占比 74.52%，电容器老化测试设备营收平均占比 16.70%，两者合计稳定贡献九成以上营收，公司核心业务结构保持稳定，未发生不利变化。在客户方面，京东方、苏州华星、惠科等主流面板厂商均为公司核心客户，公司系其主力供应商。公司营业收入下滑主要系下游传统 LED 固晶和电容器行业市场需求下降所致，但核心产品的市场竞争力并未受到任何削弱。

综上，公司营业收入逐年下降具有合理性。

## 2、2025 年度由盈转亏

2025 年度由盈转亏具体包括营业收入同比减少 2.07 亿元，营业毛利率同比减少 2.49 个百分点，营业毛利同比减少 8,397.05 万元，信用减值损失同比增加 6,209.75 万元，资产减值损失同比增加 2,214.84 万元，研发费用同比去年增加 905.72 万元，从而导致营业利润减少 1.77 亿元。除前文阐述的公司营业收入下滑的相关原因外，具体到 2025 年度由盈转亏，还有如下主要因素：

(1) 信用减值损失同比增加主要系公司应收账款客户江苏丰达悠昌科技有限公司、河北光兴半导体技术有限公司，由于客户已被申请破产清算、限制高消费且参考其他上市公司对其有单项计提坏账准备，导致公司应收账款坏账单项计提同比 2024 年度增加 2,855.95 万元；以及长期应收账款客户中顺半导体科技（攀枝花）有限公司、深圳市联诚发科技股份有限公司由于信用风险变大未付款被起诉导致长期应收账款坏账单项计提同比去年增加 4,207.11 万元所致。

(2) 资产减值损失同比增加主要系发出商品跌价计提金额同比 2024 年增加 1,035.19 万元，2025 年末发出商品同比增加，且一年以上设备发出商品同比增加所致；库存商品跌价同比增加 952.66 万元主要系根据市场行业技术更新，公司评估难以对外出售的传统老款呆滞设备，对此类呆滞设备按可变现净值计提存货跌价准备所致；生产成本（在产品）跌价同比增加 650.29 万元，主要系复合溅射高

速成膜卷绕镀膜机生产研发周期长，成本金额较大，其可变现净值低于成本，导致计提生产成本（在产品）跌价准备621.39万元所致。

（3）公司始终坚持技术创新驱动的核心发展战略，持续加大研发投入力度，研发费用同比去年增加905.72万元，增长比例9.28%。

综上，公司2025年度由盈转亏具有合理性。

### 3、是否与行业整体趋势背离

公司选取了与公司同为半导体封装行业设备制造企业且与公司主营业务、产品验收周期等方面存在一定相似性的3家A股可比上市公司，公司与同行业可比公司收入变动情况对比如下：

单位：万元

单位	收入类型	2025年度	2024年度	变动率
公司	固晶机	53,472.10	73,104.72	-26.86%
联得装备	设备类	114,560.06	136,025.74	-15.78%
凯格精机	封装设备 [注1]	14,416.79	22,870.84	-36.96%
深科达	半导体设备 [注2]	20,914.37	18,502.52	13.04%

注1：凯格精机的“封装设备”收入仅指其与公司业务可比的固晶设备；

注2：深科达的“半导体设备”收入指其与公司业务可比的IC器件、分立器件测试分选机、晶圆探针台、晶圆固晶机等设备。

除深科达外，公司与其他同行业可比公司的收入变动趋势一致，均呈现下降态势。由于各公司主营产品类型存在一定差异，收入变动幅度有所不同。总体而言，公司收入下降符合行业现状，具有合理性。

公司与同行业可比公司总体净利润变动情况对比如下：

单位：万元

单位	2025年度	2024年度	变动率
公司	-12,523.09	3,513.50	-456.43%
联得装备	11,114.76	24,192.02	-54.06%
凯格精机	18,832.04	7,160.74	162.99%
深科达	3,369.70	-9,505.75	扭亏为盈

公司与联得装备净利润均呈下降趋势，但公司降幅更大且由盈转亏，主要系公司收入降幅高于联得装备且当期计提存货跌价准备及信用减值损失金额较大；凯格精机净利润大幅增长162.99%，与收入下降36.96%形成明显反差，主要系其

锡膏印刷设备业务受益于PCB基板复杂度提高以及高价值PCB组装需求增长，高端设备毛利率显著提高，锡膏印刷设备与公司固晶机设备不具备可比性，故无法直接将凯格精机与公司进行对比。深科达本期净利润扭亏为盈，主要系前期基数较低及成本控制等因素影响，公司与其在固晶机领域的直接竞争有限。

综上，公司2025年度收入及净利润的变动趋势，与同行业可比公司整体方向一致，差异主要源于产品细分领域、客户结构及经营策略的不同，相关变动符合行业现状及公司实际经营情况，具有合理性。

**(二) 列示境外主要客户名称、所在国家或地区、销售产品类型、销售单价、信用账期、结算方式，说明整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因及合理性**

2025年度境外主要客户情况列示如下：

单位：万元

境外主要客户	销售产品类型	收入金额	占境外收入比	机台平均销售单价	信用账期	结算方式	客户类型
境外客户一	配件/维修费	685.65	32.79%		月结	电汇	技术服务/解决方案商
境外客户二	半导体机台/配件	556.31	26.60%	60.37	签订合同后30% 出机前60% 稳定运行后10%	电汇	IDM（垂直整合制造）企业
境外客户三	半导体机台/配件	380.93	18.22%	37.20	发货前50%，验收后40%，质保10%	电汇	半导体制造商
境外客户四	半导体机台	179.61	8.59%	59.87	收到入库90%，入库3个月付10%	电汇	IDM（垂直整合制造）巨头
境外客户五	半导体机台	157.04	7.51%	59.73	预付10%，收到发票15天付40%，验收后付20%，质保金30%	电汇	封装测试企业（OSAT）
小计		1,959.54	93.71%				

2025年度整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的主要原因系：

1、外销半导体机台业务显著增长：半导体机台订单明显增加，外销销量同比增加19台，相应营业收入同比增加939.27万元，外销半导体机台营业收入增长额占境外营业收入增长额80%。

2、外销总毛利1,269.44万元，其中：外销半导体机台毛利723.59万元（占总外销毛利57.00%），外销配件及维修费毛利522.69万元（占总外销毛利41.18%）。外销半导体机台毛利率为56.33%，显著高于内销的37.82%，主要是由于外销半导体机台售价高于其内销售价所致。外销配件及维修业务毛利率高达68.54%，而内销配件及维修毛利率仅为47.86%，主要是由于外销配件及维修业务售价高于其内销售价所致。

综上，公司2025年度境外前五大客户主要为半导体封装设备企业。公司凭借为不同业务模式客户提供半导体封装设备以及满足其芯片封装环节生产制造需求的综合能力，成功成为上述企业的核心设备供应商。在此背景下，尽管公司整体营业收入有所下降，但境外营业收入同比仍增长127.99%，且境外毛利率较境内高出32.44个百分点，上述增长及差异具有合理性。

**（三）结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况，说明第四季度经营业绩波动较大的原因及合理性，是否与以往年度变动趋势一致，是否存在集中计提成本费用或减值的情形，相关会计处理是否合规**

1、2025年前三季度合计微有盈利的主要原因：市场需求疲软，收入减少导致毛利同比下降4,591万元；客户付款政策收紧，公司应收账款回收周期延长，导致长期应收款和应收账款坏账增加，同时发出商品跌价损失增加。

2、2025年第四季度业绩波动较大的主要原因：

（1）第四季度收入为13,319.20万元，较上年同期的16,435.49万元减少3,116.29万元，营业毛利较上年同期减少3,806.05万元；

（2）第四季度计提年终奖金；

（3）信用减值损失增加5,742.08万元，主要系经济下行，下游客户出现信用风险加大的迹象，例如破产清算、限制高消费、逾期未付款被起诉，应收账款及长期应收款单项计提坏账准备增加所致；

（4）资产减值损失增加1,599.48万元，主要系客户资金紧张、未按合同进度付款，导致发出商品跌价计提增加；根据市场及行业技术更新情况，公司对预计难以对外出售的传统老款呆滞设备，按可变现净值计提存货跌价准备；生产成本（在产品）复合溅射高速成膜卷绕镀膜机项目因生产研发周期长，成本较高，其可变现净值低于成本，相应计提跌价准备621.39万元所致。

3、2025年第四季度收入下降和亏损的具体原因，与以前年度周期性不完全一致。以2023-2025年各季度相关财务数据为例：

单位：万元

季度/项目	2025年		2024年		2023年	
	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润
第一季度	22,666.67	1,169.63	26,289.92	2,893.77	35,816.95	5,833.13
第二季度	17,501.84	-908.06	29,732.47	3,735.35	18,086.66	-1,423.27
第三季度	19,197.28	519.93	20,929.16	317.71	28,548.79	1,207.11
第四季度	13,319.20	-13,501.08	16,435.49	-2,901.03	21,564.55	413.42

综上，结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况，第四季度经营业绩波动较大具有合理性；最近三年第四季度的营业收入相较前三季度均有下降趋势，且公司年终奖一贯在当年12月进行计提，与往年度变动趋势一致，但并非每年第四季度均是亏损情况（如2023年第四季度盈利），不存在集中计提成本费用或减值的情形，相关会计处理合规。

## 二、年审会计师核查程序结论

### （一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

- （1）访谈财务负责人，了解公司业绩亏损的原因；
- （2）查询同行业公开情况，了解公司收入下降是否与同行业变动趋势相同；
- （3）收入核查：详见本说明二（四）之程序；
- （4）长期应收款、应收账款、应收票据坏账准备核查：详见本说明三（八）之程序；
- （5）存货跌价准备核查：详见本说明五（四）之程序；
- （6）费用核查：获取费用明细，了解其变动原因；对薪酬执行控制测试，了解各部门薪酬归属属性划分，并测算其薪酬入账是否准确；抽取费用明细账中金额较大的凭证核查其后附合同、发票、银行回单等原始单据，检查其费用核算是否正确；针对费用执行截止测试，查看其是否存在跨期费用。

### （二）核查结论

经核查，我们认为：

(1) 营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的原因具有合理性，与行业整体趋势一致，差异主要系产品细分领域、客户结构及经营策略的不同，相关变动符合行业现状及公司实际经营情况，具有合理性；

(2) 整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因具有合理性；

(3) 第四季度经营业绩波动较大的原因具有合理性，与以往年度变动趋势一致，不存在集中计提成本费用或减值的情形，相关会计处理合规。

## 问题2、关于客户及供应商

年报显示，公司2025年前五大客户合计销售额17,163.40万元，占年度销售总额23.61%；其中第一名、第二名、第四名、第五名为本期新增前五大客户，第三名系2024年第一大客户、销售额同比减少73.52%。前五名供应商采购额8,384.48万元，占年度采购总额14.67%；其中第一名、第五名均为新进入前五大供应商，第一名为公司关联方。

请公司：（1）说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系，结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性，核查客户规模是否与交易规模相匹配，是否具备履约能力；（2）说明近三年前五大供应商具体情况，包括名称、注册资本、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模，是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务，说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商的原因及合理性，核查采购价格是否公允；（3）说明第一大供应商作为公司关联方的关联关系类型、关联交易决策程序履行情况、交易必要性、定价依据及公允性。

### 一、公司回复：

（一）说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量

纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系，结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性，核查客户规模是否与交易规模相匹配，是否具备履约能力

1、说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关

(1) 2025年公司前五大客户具体情况

单位：万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	东莞市中麒光电技术有限公司	52,500.00	2020年开始合作	双方直接协商签订	2024/6/3	5,935.93
2	客户一	656,805.13	2022年开始合作	双方直接协商签订	2025/2/20	5,040.00
3	深圳市洲明科技股份有限公司	108,939.79	2018年开始合作	双方直接协商签订	2025/6/10	3,539.00
4	客户二	3,741,388.05	2019年开始合作	招投标获得	2024/8/1-2024/11/19	2,593.80
5	深圳市城新华科技有限公司	1,000.00	2025年开始合作	双方直接协商签订	2024/12/27	2,688.00
合计						19,796.73

续上表

序号	客户名称	销售产品名称及类型	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况（截止到2026年5月31日）	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	东莞市中麒光电技术有限公司	Mini LED 固晶机	5,553.80	预收 10%，验收 30%，验收后 5 个月付 50%，质保金 10%	2,642.62	1,106.90	否	否
2	客户一	Mini LED 固晶机	3,792.94	验收后付 10%，余下 90% 分 17 个月支付	2,623.76	1,156.24	否	否
3	深圳市洲明科技股份有限公司	Mini LED 固晶机	3,131.86	预收 30%，到货 30%，验收 30%，质保金 10%	530.30	173.40	否	否
4	客户二	Mini LED 固晶机	2,348.32	到货入库 30 天付 80%，验收后 30 天付 10%，质保到期后 30 天付 10%	584.55	58.04	否	否
5	深圳市城新华科技有限公司	Mini LED 固晶机	2,336.48	定金 15%，余下 85% 自设备到厂 6 个月后开始分	1,888.00	585.72	否	否

				17个月支付				
合计			17,163.40		8,269.24	3,080.30		

(2) 2024年公司前五大客户具体情况

单位：万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	深圳市洲明科技股份有限公司	108,939.7861	2018年开始合作	双方直接协商签订	2024/1/25-2024/9/11	13,349.00
2	山西高科视像科技有限公司	50,000	2014年开始与虹源光电合作, 2023年与高科视像合作, 两家公司均隶属高科华烨集团	招投标获得	2023/9/18-2024/7/4	12,194.00
3	客户三	452,694.0607	2017年开始合作	双方直接协商签订	2023/10/7-2024/4/12	11,129.00
4	浙江中顺半导体有限公司	5,000	2019年与深圳中顺开始合作, 2023年与攀枝花中顺开始合作, 两家公司为同一法人及实控人	双方直接协商签订	2024/1/8	3,960.00
5	江苏丰达悠昌科技有限公司	6,000	2023年开始合作	双方直接协商签订	2023/9/4	5,229.00
合计						45,861.00

续上表

序号	客户名称	销售产品名称	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	深圳市洲明科技股份有限公司	Mini LED固晶机	11,825.56	预收30%, 到货30%, 验收30%, 质保金10%	530.30	173.40	否	否
2	山西高科视像科技有限公司	Mini LED固晶机	10,791.15	预收30%, 初验30%, 终验30%, 质保金10%	4,687.60		否	否
3	客户三	Mini LED固晶机	9,848.58	预收20%, 验收65%, 质保金15%	138.69	135.20	否	否
4	浙江中顺半导体有限公司	传统LED固晶机	3,281.42	预收198万元, 第二年1,188万元, 第二年2,574万元	3,857.57		客户经营异常	否
5	江苏丰达悠昌科技有限公司	Mini LED固晶机	2,938.05	预收10%, 发货前20%, 货到30%, 验收30%, 质保金10%	2,369.00	75.00	客户经营异常	否

合计	38,684.76		11,583.16	383.60		
----	-----------	--	-----------	--------	--	--

(3) 2023年公司前五大客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	5,000	2022年开始合作	双方直接协商签订	2022/12/28-2023/3/20	11,231.50
2	山西高科华烨电子集团有限公司	50,000	2014年开始与虹源光电合作，2023年与高科视像合作，两家公司均隶属高科华烨集团	招投标获得	2021/10/28-2023/7/28	9,399.00
3	广东东阳光科技控股股份有限公司	300,955.5059	2017年与韶关东阳光合作，2023年与浙江东阳光合作，两家公司均隶属东阳光集团	招投标获得	2022/12/26-2023/6/25	6,580.10
4	客户三	452,694.0607	2017年开始合作	双方直接协商签订	2023/5/26	5,390.00
5	安泰（香港）科技发展有限公司		2023年开始合作	双方直接协商签订	2023/5/15-2023/7/3	3,097.34
合计						35,697.94

续上表

序号	客户名称	销售产品名称	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况（截止到2026年5月31日）	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	传统LED固晶机	9,598.37	每台机发货前预付5,000.00元作为预付款，货物签收6个月内完成终验，终验后24个月付清剩余货款	5,139.86	750.00	否	否
2	山西高科华烨电子集团有限公司	传统LED固晶机	6,427.54	预收30%，初验30%，终验30%，质保金10%	1,331.31	623.70	否	否
3	广东东阳光科技控股股份有限公司	电容器老化测试设备	5,827.72	预收30%，初验30%，终验35%，质保金5%	566.04	3.41	否	否
4	客户三	Mini LED固晶机	4,791.64	预收20%，验收65%，质保金15%	138.69	135.20	否	否
5	安泰（香港）科技发展有限公司	Mini LED固晶机	3,097.34	预收20%，到货款60%，验收10%，质保金10%	97.89	97.89	否	否

合计	29,742.61		7,273.79	1,610.20		
----	-----------	--	----------	----------	--	--

2、结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性，核查客户规模是否与交易规模相匹配，是否具备履约能力

(1) 前五大客户变动频繁的原因和合理性

公司主要从事智能制造装备的研发、生产和销售，主要产品包括固晶机设备、电容器老化测试设备、锂电设备等，下游客户采购公司产品通常作为固定资产，具有单次采购规模大、采购黏性强、交易频次低、设备更新周期较长的特点。下游客户一般在新建厂房扩产时或原厂房设备更新时集中向公司进行大批量采购，在生产场地达到要求后即要求公司在相对较短的时间内完成供货，因此除非客户连续大规模扩产，一般情况下，公司与客户的大批量交易主要发生在某一年度，加之不同客户的扩产或更新设备的时点和周期与自身生产经营紧密相关，存在客观差异，导致公司主要客户在不同期间存在一定变动，具备合理性。

公司与主要客户保持了良好的合作关系，在客户规模化采购后，亦会根据客户需求提供小批量设备供应、配件销售、设备维修等服务。因此，对于客户来说，考虑更换固定资产供应商的验证周期较长、成本较高等原因，与供应商之间的合作关系一般较为稳定。公司凭借多年积累的核心技术，产品性能优良，在下游市场中占有率较高，成为众多下游知名厂商的重要合作伙伴。

(2) 核查客户规模是否与交易规模相匹配，是否具备履约能力

1) 东莞市中麒光电技术有限公司

①客户基本规模

注册资本5.25亿元，全额实缴，属于大型制造企业；2024年社保参保人数837人，生产团队配置稳定。企业坐落东莞生产基地，建筑面积约11万平方米，2024年Mini LED COB面板月产能稳定达10,000平方米。公司为广东光大集团旗下控股企业，拥有高新技术企业、专精特新企业资质，获评A级纳税人，累计取得200余项专利，核心技术壁垒突出。

②规模与交易匹配度

资本层面，5.25亿元实缴资本，可充分支撑大额采购备货、产能扩充及经营垫资需求；生产技术层面，巨量转移设备效率达200万颗/小时，产品良率超99.999%，能够稳定保障订单交付与产品品质。

综合判定，客户规模显著高于常规交易体量，匹配度高，双方业务匹配程度较高。

### ③履约能力核查

企业工商状态为正常存续，无重大诉讼、失信被执行等不良记录，合作基础风险偏低。企业纳税信用等级为A级，叠加高新企业等政策补贴与集团资金背书，现金流稳健，无欠税及逾期信息。企业资金、产能、技术及信用条件均可满足订单履约要求。

核查总结：经全面核查，东莞市中麒光电技术有限公司自身企业体量雄厚，依托股东资源实力强劲，整体规模与交易规模相适配；企业经营状况稳定，资金、产能及技术实力齐备，无不良信用及风险记录，具备可靠的订单履约能力。

## 2) 客户一

### ①客户基本规模

注册资本656,805.13万元，全额实缴，为行业大型制造企业；2025年实现营业收入408.71亿元，截止到2025年12月底，公司在手订单金额为381,316.23万元，在手订单执行情况良好，推动未来业绩平稳增长。

企业行业地位突出，位列全球第三大电视面板厂商，85英寸及以上超大尺寸LCD面板出货量全球第一。公司拥有高新技术企业、国家级制造业单项冠军资质，纳税信用为A级，无失信相关不良记录。

### ②规模与交易匹配度

企业实缴资本超65亿元，叠加千亿级总资产，资金储备充足，可足额覆盖大额订单备货、经营垫资等资金需求。

长期合作三星、LG、海信、小米等业内头部企业，订单来源优质且业务稳定性强。企业整体体量远大于交易规模，双方业务适配度高。

### ③履约能力核查

企业经营状态存续正常，无重大诉讼、失信被执行情况，已完成IPO注册，经营合规体系完善。2025年盈利表现良好，整体现金流运转平稳。企业实现全产业链自主布局，专利储备丰厚，超大尺寸面板核心技术位居全球前列；2024年入选中国制造业企业500强，综合实力雄厚，企业产能、技术、信用层面均可支撑订单履约。

核查总结：经核查，客户一为行业头部大型企业，资本、产能及营收规模均

与交易规模高度匹配；公司经营状况稳定、核心技术过硬，信用资质优良，具备强劲的履约保障能力。

### 3) 深圳市洲明科技股份有限公司

#### ①客户基本规模

注册资本10.89亿元，实缴9.23亿元，为A股上市企业。2025年员工规模5,336人，拥有全球化运营团队。2025年末总资产102.20亿元，当年实现营业收入80.93亿元，归母净利润0.63亿元。

企业行业地位稳居全球首位，LED显示屏出货面积全球第一，三度获评国家制造业单项冠军。具备高新技术企业、A级纳税人、绿色工厂等资质，无失信及重大司法纠纷，信用状况良好。

#### ②规模与交易匹配度

企业坐拥百亿级资产与十亿级注册资本，资金储备充足，可充分支撑大额订单备货、资金垫资及货品交付，且拥有40万m<sup>2</sup>、年产值10亿美元以上的LED显示屏智能制造基地，Mini/Micro LED 产能领先，可稳定承接大规模订单。

该客户2024年曾位列公司第一大客户，双方合作根基稳固，业务契合度极高。整体企业体量远超交易规模，匹配度极高。

#### ③履约能力核查

企业经营状态稳定存续，内部上市治理体系规范，无重大诉讼、失信违约等不良记录。

手握千余项技术专利，项目交付经验丰富，先后服务冬奥会、巴黎奥运会、世界杯等重量级项目，产品交付实力过硬。具备充足资金、产能、技术与信用履约能力，过往合作信誉可靠。

核查总结：经核查，深圳市洲明科技股份有限公司为LED显示行业全球龙头上市企业，资本实力、产能体量、经营营收均与交易规模高度适配。公司经营稳定、技术领先、信用记录良好，且双方具备长期合作基础，履约能力强劲。

### 4) 客户二

#### ①客户基本规模

注册资本374.14亿元，全额实缴，由北京国资实际控制，属特大型国有企业。2025年在岗人员10.99万人，组建全球规模领先的显示产业团队。2025年末总资产4,363.78亿元，全年实现营收2,045.90亿元，归母净利润58.57亿元，经营现金

流达488.25亿元。

企业为全球显示面板行业龙头，手机、平板、笔记本、显示器、电视五大品类面板出货量均位居全球第一。企业信用评级AAA，拥有高新技术企业、制造业单项冠军等资质，纳税信用A级，无失信及重大司法记录，信用等级优异。2022年、2023年入选福布斯全球企业2000强及全球科技品牌价值百强。

### ②规模与交易匹配度

依托374亿元实缴资本与四千余亿总资产，资金储备雄厚，可充分满足大额订单备货、资金垫付及产能扩建各类资金需求，具备承接超大规模订单的实力。

长期服务苹果、三星、华为、小米等全球头部企业，订单品质优异、合作稳定性极强。企业整体体量远高于交易规模，业务匹配度极高。

### ③履约能力核查

企业经营状态正常存续，上市运营管理体系规范，叠加国资背景加持，风险抵御能力极强。财务基本面稳健，2025年货币资金711亿元。技术研发实力雄厚，累计专利数量超十万项，年度研发投入规模庞大，各类重大项目落地交付经验丰富，资金、产能、技术与信用等综合履约保障能力顶尖。

核查总结：经核查，客户二为全球显示面板行业龙头上市企业，资本储备、生产产能、经营营收均与交易规模高度契合。企业经营运行稳健，核心技术全球领先，信用资质处于行业顶尖水平，履约实力极强，合作整体风险极低。

## 5) 深圳市城新华科技有限公司（以下简称“城新华”）

### ①客户基本规模

注册资本1,000万元，实缴640万元，为自然人独资企业。公司于2013年1月设立，经营存续时长13年，属增值税一般纳税人，不存在失信记录与重大诉讼纠纷。企业本身无生产制造产能，主营设备代理及集成配套业务，是浙江大彩光电技术有限公司长期合作的设备集成服务商与代理商。

终端客户核心优势（浙江大彩光电技术有限公司，以下简称“大彩光电”）

大彩光电成立于2020年，发展势头强劲，是LED显示行业高新技术企业、省级专精特新中小企业，行业新锐制造龙头。

产能技术层面，布局东、西、南部三座大型生产基地，搭载COB/MIP 高端产线与SMT自动化车间，掌握SMD、GOB、COB、MIP全系列生产工艺，Mini/Micro LED产能位居行业前列，可承接各类高端大额订单。

资本实力方面，企业已完成A轮融资，主打0.3-0.5mm小间距COB产品，为华东区域标杆MLED工厂，持续经营与风险抵御能力突出。

行业口碑上，显示屏累计交付面积超30万平方米，与洲明科技、京东方等行业头部企业均保持合作关系。

### ②规模与交易匹配度

本次业务采用终端主导、集成商总包的打包采购模式。因产线设备品类繁多、供货厂家分散，大彩光电为优化议价空间、简化对接流程，委托城新华统筹设备集成、货源调配、现场安装及后期售后相关工作。

城新华仅承担集成总包职责，不参与设备核心价格磋商，定价由大彩光电直接对接敲定，企业无需承担高额备货成本，现有实缴资本足以支撑统筹协调类工作开展。

交易实际依托大彩光电雄厚的产业资源、先进产能技术以及稳定财务状况，补足中间商体量偏小的短板，为业务落地提供坚实支撑。综合判定，企业角色定位与交易体量适配，叠加终端实力加持，整体匹配程度高。

### ③履约能力核查

我司与城新华于2024年12月27日签订《购销合同》（合同编号为：HOSON-LA2024122709，总金额为26,880,000.00元（大写：人民币贰仟陆佰捌拾捌万元整）。前述合同项下设备已交付至城新华指定地点即浙江大彩光电技术有限公司厂房所在地。因城新华是大彩光电长期合作的设备集成服务商与代理商，前述合同由大彩光电指定城新华与我司合作签订，合同设备的技术协议由我司会同城新华及大彩光电相关技术人员沟通后签订。2025年8月31日大彩光电向城新华出具验收报告，2025年9月3日城新华向我司出具验收报告，我方按照城新华出具验收报告的时点确认收入。

前述合同项目付款采用背靠背结算模式，由大彩光电支付相关货款至城新华，再由城新华向我司结算货款，目前回款整体正常，截止2026年5月31日累计回款13,857,236.00元（大写：人民币壹仟叁佰捌拾伍万柒仟贰佰叁拾陆元整），回款占比51.55%。

为增强城新华履约能力，进一步减少交易风险，经公司要求，2025年10月30日大彩光电向公司出具书面担保函，为城新华在前述合同项下的付款义务单方面提供不可撤销的无限连带责任保证担保。

核查总结：经核查，深圳市城新华科技有限公司定位专业设备集成中间商，自身经营规模契合本次总包业务属性，无需承担定价与备货核心风险。终端合作方浙江大彩光电技术有限公司行业实力雄厚，技术、资金、口碑优势显著，能够为双方交易提供全额履约兜底。本次合作权责划分清晰，整体风险可控，合作可行性高。

(二) 说明近三年前五大供应商具体情况，包括名称、注册资本、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模，是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务，说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商的原因及合理性，核查采购价格是否公允

1、近三年前五大供应商具体情况

(1) 2025年公司前五大供应商具体情况

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本	采购产品名称及类型	采购金额	占年度采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务	付款条件
1	深圳市新创辉精密五金机械有限公司	50	五金制品、钣金件等	1,963.98	3.44	是	否	否	月结90天
2	东莞臻尚自动化机械有限公司	200	直线导轨、滑块、轴承等	1,789.67	3.13	否	否	否	月结60天
3	中山市锋华五金制品有限公司	300	钣金件等机械零部件	1,789.59	3.13	否	否	否	月结90天
4	江苏慕藤光精密光学仪器有限公司	1,117.3184	镜头、光源等光电元器件	1,492.70	2.61	否	否	否	现结
5	广州高威科电气技术有限公司	100	电磁阀、气缸、接头等	1,348.54	2.36	否	否	否	月结60天
合计				8,384.48	14.67				

(2) 2024年公司前五大供应商具体情况

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本	采购产品名称及类型	采购金额	占年度采购总额比例(%)	是否与上市公司存在关联关系	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务	付款条件
----	-------	------	-----------	------	--------------	---------------	-----------	----------	------

1	东莞臻尚自动化机械有限公司	200	直线导轨、滑块、轴承等	2,317.05	3.38	否	否	否	月结60天
2	中山市锋华五金制品有限公司	300	钣金件等机械零部件	1,901.31	2.78	否	否	否	月结90天
3	雷尼绍（上海）贸易有限公司	61 万美元	读头、光栅尺、码盘等	1,802.61	2.63	否	否	是	货到付款
4	深圳市瑞磁磁业有限公司	100	强磁等	1,667.60	2.43	否	否	否	月结30天
5	江苏慕藤光精密光学仪器有限公司	1,117.3184	镜头、光源等光电元器件	1,499.83	2.19	否	否	否	现结
合计				9,188.40	13.41				

(3) 2023年公司前五大供应商具体情况

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本	采购产品名称及类型	采购金额	占年度采购总额比例 (%)	是否与上市公司存在关联关系	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务	付款条件
1	深圳华侨城瑞湾发展有限公司	100,000	写字楼	12,579.14	17.93	否	否	否	签订合同当日一次性付清
2	东莞臻尚自动化机械有限公司	200	直线导轨、滑块、轴承等	2,159.73	3.08	否	否	否	月结60天
3	深圳市汇泉铝业有限公司	200	铝材、有色金属	1,795.25	2.56	否	否	否	月结60天
4	中山市锋华五金制品有限公司	300	钣金件等机械零部件	1,703.98	2.43	否	否	否	月结90天
5	雷尼绍（上海）贸易有限公司	61 万美元	读头、光栅尺、码盘等	1,347.40	1.92	否	否	是	货到付款
合计				19,585.50	27.92				

2、采购价格变动情况

2023 年—2025 年，受大宗商品行情、原材料成本、市场供需、供应链及行业竞争等多重因素影响，公司向前五大材料类供应商采购的五金制品、直线导轨、轴承、钣金件、工业镜头、光源、电磁阀、气缸、接头、读头、光栅尺、码盘、磁铁、铝材等物料价格整体呈现先回落、再震荡、局部分化的走势，不同品类价格波动幅度存在明显差异。

金属基材类方面，铝材、五金制品、钣金件价格与铝锭、钢材等大宗商品走势高度联动。2023 年整体高位回落，价格逐步下行；2024 年进入区间震荡，随金属原料涨跌小幅波动；2025 年大宗商品价格反弹，直接推高物料成本，上述

物料价格普遍上涨，是三年中涨幅最明显的品类。磁铁依托金属及稀土原料行情，阶段性小幅涨跌，整体波动幅度可控。

通用传动与气动元件（直线导轨、轴承、电磁阀、气缸、接头）属于标准工业配件。2023年市场需求偏弱，行业库存偏高，产品价格持续下行、让利空间较大；2024年供需逐步平衡，价格止跌企稳，主流品牌报价基本保持稳定；2025年全年价格相对稳定，价格波动幅度不大。

精密传感与光学类物料（工业镜头、光源、读头、光栅尺、码盘）技术属性较强，价格走势相对独立。2023—2024年行业产能释放、市场竞争加剧，产品价格持续下调，但降价产品集中在中端通用型号；2025年高端定制款、高精密度型号因芯片、核心元器件供应及研发成本上升，价格止跌并小幅上浮，常规标准化产品价格保持平稳。

整体来看，2023年多数物料价格下行，采购成本压力有所缓解；2024年全品类以稳价为主，波动幅度收窄；2025年金属类、气动传动类小幅涨价，光学精密品类价格分化，整体采购价格重心较前两年略有抬升。

### 3、预付账款政策及规模

近三年，公司与前五大供应商均无预付账款，双方结算主要采用月结、现结以及货到付款模式。近三年前五大供应商中，深圳市新创辉精密五金机械有限公司属于关联公司，是公司实际控制人胡新荣亲属控制的企业。报告期内前五大供应商较为稳定，其中深圳华侨城瑞湾发展有限公司为固定资产供应商，为公司IPO募投项目新益昌研发中心建设项目采购写字楼，当期采购占比偏高。除该主体外，其余单一供应商采购占比均未超过4%，变动幅度较小。同时公司核心原材料、零部件均储备有两家及以上备选供应商，不存在重大供应商依赖。

业务类型方面，仅雷尼绍（上海）贸易有限公司涉及贸易业务，主要从事精密测量设备、自动化仪器及相关软件的进出口贸易与技术服务，业务涵盖计量校准、位置反馈、无损检测等领域。公司向其采购读头、光栅尺、码盘等原料用于自身生产；其余前五大供应商均不涉及贸易业务。同时，除前述关联情形外，其余供应商与公司、控股股东、实际控制人及董高不存在关联关系。

4、说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商的原因及合理性，核查采购价格是否公允

#### （1）第一大供应商

公司向第一大供应商采购的主要物料价格与其他供应商采购价格对比如下：

单位：元

序号	物料名称	单价	其他供应商采购 平均单价	偏差率
1	机架焊接图	6,453.10	6,406.63	0.73%
2	前门板L	271.68	271.68	0.00%
3	方通机架	3,828.67	3,353.86	14.16%
4	台板1	3,446.02	3,195.51	7.84%
5	顶盖板2	561.95	561.95	0.00%

如上表所示，公司关联方采购单价与非关联供应商采购均价相比无显著差异。其中方通机架价格高系合作的非关联方供应商交付的脚轮、脚杯等部件频繁出现质量不良，且后续批次亦无法保障约定交期，故选择了产品质量较好、价格相对略高的关联方交易。

公司与深圳市新创辉精密五金机械有限公司合作始于2017年，因公司固晶机生产对零部件的品质一致性标准严苛，该供应商产品质量优异，供货响应及时，配合度高，综合服务能力优于同行，因此公司加大对其采购规模，故使其新晋为第一大供应商。

## （2）第五大供应商

公司向第五大供应商采购的主要物料价格与其他供应商采购价格对比如下：

单位：元

序号	物料名称	单价	其他供应商采购 平均单价	偏差率
1	电磁阀	74.65	74.65	0.00%
2	侧轨型精密滑台气缸	112.00	113.38	-1.22%
3	大流量电磁阀	132.74	133.35	-0.46%
4	单向阀	13.07	12.75	2.51%

公司与广州高威科电气技术有限公司合作始于2010年，公司工程部基于产品性能优化需求开展物料选型升级，替换部分原有国产品牌物料，采购规模随之增长，故进入前五大供应商名单，采购均价相比无明显差异，价格公允。

### （三）说明第一大供应商作为公司关联方的关联关系类型、关联交易决策程序履行情况、交易必要性、定价依据及公允性

#### 1、关联关系类型

2025 年第一大供应商深圳市新创辉精密五金机械有限公司属于关联公司，是公司实际控制人胡新荣亲属控制的企业。

## 2、关联交易决策程序履行情况

报告期内，公司与深圳市新创辉精密五金机械有限公司发生的关联采购交易均严格履行了以下决策程序：

（1）事前申请：采购部门根据生产计划提出采购申请，列明交易标的、数量、预估金额，提交公司管理层审议；

（2）分级决策：对于成交金额在30万元以上的关联交易，已提交公司董事会审议，关联董事均回避表决；公司与关联人发生的交易金额（提供担保除外）占公司最近一期经审计总资产或市值1%以上的交易，且超过3,000万元的关联交易，除应当及时披露外，已提交股东会审议决议通过；

（3）信息披露：相关关联交易的内容、金额及决策过程已按规定在定期报告及临时公告中披露，确保信息透明；

上述程序符合《公司章程》及关联交易管理制度的要求，决策过程合法合规。

## 3、交易必要性

公司产品具有定制化特点，采用以销定产的生产模式，对上游供应商的交货及时性、产品品质要求极高。同时，小批量、多批次的采购特点进一步提升了供应商服务响应速度的门槛。公司向关联方采购的主要为五金及电子元件，受定制化及高周转需求影响，该等原材料的规模效应较为显著。该关联方在与公司的长期合作中，已形成与公司生产节奏高度适配的供应能力，能够为公司提供更稳定、更及时的交付响应，有效满足公司小批量、多批次、快周转的采购需求。因此，公司向该关联方采购相对较多，符合业务模式特点和商业逻辑。

## 4、定价依据及公允性：

（1）定价依据：双方交易价格主要采用“市场可比价格法”确定，参考同期2家非关联第三方供应商的销售价格比价，经双方协商后确定。

（2）公允性说明：

主要物料的关联方价格与其他价格对比

单位：元

序号	物料名称	关联方采购单价	供应商采购单价均值	偏差率
1	机架焊接图	6,453.10	6,406.63	0.73%

2	台板1	3,446.02	3,195.51	7.84%
3	前门板L	271.68	271.68	0.00%
4	方通机架	3,828.67	3,353.86	14.16%
5	顶盖板2	561.95	561.95	0.00%

如上表所示，公司关联方采购单价与非关联供应商采购均价相比无显著差异。其中方通机架价格高系合作的非关联方供应商交付的脚轮、脚杯等部件频繁出现质量不良，且后续批次亦无法保障约定交期，故选择了产品质量较好、价格相对略高的关联方交易。

公司已建立了完备的关联交易决策制度，关联交易均经过严格的审批流程，交易价格参考市场同类产品价格，由双方协商确定，确保了交易价格的公允性和合理性，不存在损害公司及股东利益的情形。同时，公司针对相关采购品类储备了多家同类可替代供应商，关联交易未对公司的独立性产生影响，公司仍具备独立采购、生产和销售的能力。

## 二、年审会计师核查程序结论

### (一) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅近三年前五大客户与前五大供应商明细表，了解公司近三年前五大客户与前五大供应商的名称、销售及采购的内容、金额等信息；

(2) 了解公司销售与收款、采购与付款相关的内部控制制度，评价其设计有效性并测试其运行情况；

(3) 访谈公司相关负责人，了解公司与客户、供应商的合作背景、合作历史，分析是否为新增客户与供应商；了解公司与新增前五大客户及供应商的合作时间、合作内容、合作关系是否稳定持续，以及相关业务在报告期收入确认及成本结转的情况；查阅公司的销售明细表，检查是否存在退货退款、产品质量纠纷的情况；取得并查阅主要客户与供应商的合同、信用政策、交易明细及全流程单据；

(4) 通过公开渠道核查各期前五大客户、供应商工商信息，了解其成立时间、注册资本、主营业务、经营规模等基本情况，查看客户、供应商实际控制人和主要人员名单，与公司关联方清单内人员交叉对比，核查上述客户、供应商是否与公司存在关联关系；

(5) 检查前五大客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、送货单、验收单等；

(6) 计算各期前五大供应商采购额占当期采购总额的比例，判断是否存在单一供应商依赖；取得并查阅公司采购明细表，分析各期主要供应商的变化情况，针对前五大中新增的供应商，了解其采购量、采购金额的变动原因并分析其合理性；

(7) 实地走访关联供应商，访谈相关人员，取得并查阅其财务报表、报价单、送货单、固定资产清单等资料，了解其是否具备相关资质，公司规模是否与交易规模匹配；结合交易内容及金额，评估交易行为的必要性及合理性；抽取主要原材料的采购价格，与市场价格、同期其他供应商同类产品价格对比，分析其交易价格公允性；

(8) 查阅公司的关联交易管理制度，查看关联交易决策程序履行情况。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 近三年前五大客户除中顺和丰达悠昌存在经营异常外，其他不存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况，与公司及控股股东、实际控制人、董高不存在关联关系，以及前五大客户变动频繁的原因具有合理性，核查客户规模与交易规模相匹配，具备履约能力；

(2) 近三年前五大供应商除深圳市新创辉精密五金机械有限公司外，其他与公司及控股股东、实际控制人、董高均不存在关联关系，不存在供应商依赖，除雷尼绍（上海）贸易有限公司以外，其他供应商不涉及贸易业务。

(3) 第一大供应商作为公司关联方的交易具有必要性、定价具有合理性和公允性。

### 问题3、关于应收账款及长期应收款

年报显示，公司2025年末应收账款账面余额为48,343.01万元，较期初减少23.25%，坏账准备为10,478.23万元；对7家客户按单项计提坏账准备合计4,309.48万元，单项计提应收账款余额较期初增加379.23%，计提比例达90.81%；按组合计提坏账比例由期初11.98%升至期末14.15%；3年以上应收账款余额较期初增加9.01%，账龄结构整体后移。期末长期应收款账面余额14,291.68万元，较期初增

加45.36%，与公司营业收入、应收账款同比减少变动方向相反，全部为分期收款销售商品形成；单项全额计提坏账准备2,000.88万元，按组合计提坏账比例由期初7.20%升至期末12.75%。报告期内公司新开展应收账款、长期应收款保理业务。

请公司：（1）列示应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户的名称、注册地、是否与公司存在关联关系、销售内容、合同签订及交付验收情况、收入确认时点及依据、往来款余额、账龄情况、坏账计提金额及依据，结合信用减值迹象出现时点及客户偿债能力变化等情况，说明本期及前期应收账款坏账计提是否审慎、充分，相关收入确认是否准确；（2）说明应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致；（3）列示长期应收款单项全额计提2,000.88万元所涉客户名称、销售产品类型、收入金额、合同签订及验收时间、累计已收款金额、违约发生时点；（4）列示长期应收款前五大欠款方的具体情况，包括名称、注册资本、合作历史、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式及近三年是否发生变化、期末账面余额及期后回款情况、是否与公司存在关联关系；（5）说明公司营业收入、应收账款减少，但分期收款销售商品业务规模增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策扩大销售情形，说明本期及前期长期应收款坏账计提是否充分，相关收入确认是否准确；（6）说明2025年及2026年一季度末因保理受限的应收账款、长期应收款的具体情况，报告期内新增相关业务的具体考虑、是否履行审议程序、保理业务追索权安排、保理产生的贴现折让或财务费用、对应欠款方及金额、信用情况，相关会计处理是否合规；（7）针对公司保理融资业务特点和实际合同约定，结合相关合同条款，说明是否存在潜在风险，并充分提示风险。

#### 一、公司回复：

（一）列示应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户的名称、注册地、是否与公司存在关联关系、销售内容、合同签订及交付验收情况、收入确认时点及依据、往来款余额、账龄情况、坏账计提金额及依据，结合信用减值迹象出现时点及客户偿债能力变化等情况，说明本期及前期应收账款坏账计提是否审慎、充分，相关收入确认是否准确

应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户情况如下：

单位：万元

客户名称	注册地	是否与公司存在关联关系	销售内容	合同签订情况	交付验收情况	收入确认时点依据：收到客户验收单入账
江苏丰达悠昌科技有限公司	新沂市北沟街道黄山路10号A栋1405-2室	否	固晶机	2023/9/4 签订63台	2023年10月-2024年2月交付49台已完成验收	2023年12月验收9台 2024年3月验收40台
江西领航半导体科技有限公司	江西省上饶市鄱阳县鄱阳工业园区芦田产业基地1-13-1-B地块二楼	否	固晶机	2023/8/17 签订29台	2023年9月-2023年12月交付10台已完成验收	2023年11月验收5台 2024年3月验收5台
			其他设备	2024/6/5 签订10台	2023年12月-2024年6月交付10台已完成验收	2024年12月验收10台
河北光兴半导体技术有限公司	石家庄高新区中山东路931号	否	固晶机	2023/9/4 签订20台	2023年9月-2023年12月交付19台已完成验收	2023年12月验收19台
四川省鑫鸣灏锂电池有限责任公司	四川省绵阳市三台县三台工业园区梓州产城新区创新科技孵化园	否	锂电设备	2022/6/15 签订15台	2022/6/17 交付15台已完成验收	2023年3月验收15台
江苏立芯创元半导体有限公司	盐城市盐都区郭猛镇龙郭路18号4幢	否	固晶机	2024/9/3 签订20台	2024年9月交付5台已完成验收	2025年1月验收5台
东莞市优睿特自动化设备有限公司	广东省东莞市塘厦镇塘龙东路67号富悦华庭1栋108室(集群注册)	否	锂电设备	2019/6/26 签订10台	2019年8月交付10台	2020年9月验收10台
山东银成新能源科技有限公司	山东省临沂市兰陵县卞庄街道经济开发区邓王山路兰陵科技城1栋	否	锂电设备	2022/5/4 签订5台 2022/9/16 签订7台	2022年5月交付5台 2022年9月交付7台 12台已完成验收	2022年8月-10月验收5台 2023年2月-3月验收7台

(续上表)

客户名称	往来款余额	账龄情况				坏账计提金额	本期计提金额	计提依据	信用减值迹象出现时点及客户偿债能力变化
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上				
江苏丰达悠昌科技有限公司	2,369.00		2,369.00			2,250.55	2,133.69	已被申请破产, 预计无法收回风险较高	2025年已被申请破产且限制高消费, 涉案金额较大
江西领航半导体科技有限公司	400.48	0.78	256.00	143.70		200.24	171.82	起诉后调解, 预计无法收回风险较高	2025年起诉后调解
	234.42	1.92	232.50			117.21	104.71		
河北光兴半导体技术有限公司	605.40			605.40		605.40	543.72	失信被执行人, 预计无法收回风险较高	2025年未支付货款且成为失信被执行人
四川省鑫鸣灏锂电池有限责任公司	227.00			227.00		227.00		失信被执行人及限制高消费, 预计无法收回风险较高	2024年成为失信被执行人及限制高消费, 2024年已全额单项计提

江苏立芯创元半导体有限公司	200.00	200.00				200.00	200.00	已申请破产债权，预计无法收回风险较高	2025年已申请破产债权，现场设备已被法院查封
东莞市优睿特自动化设备有限公司	198.00				198.00	198.00		诉讼已结案，对方无财产执行	2021年经营异常未支付货款且起诉无财产执行；2021年已全额单项计提
山东银成新能源科技有限公司	122.60			122.60		122.60		已起诉，预计无法收回风险较高	2024年经营异常未付货款且已起诉；2024年已全额单项计提

应收账款单项计提坏账准备所涉7家客户中，四川省鑫鸣灏锂电池有限责任公司、江苏立芯创元半导体有限公司、东莞市优睿特自动化设备有限公司、山东银成新能源科技有限公司均已通过法律诉讼的途径进行应收账款的催收；江西领航半导体科技有限公司起诉后调解结案，民事调解书约定按期支付款项，截至2025年5月31日，回款金额为241,504.67元（大写：贰拾肆万壹仟伍佰零肆元陆角柒分），目前持续回款中；江苏丰达悠昌科技有限公司、河北光兴半导体技术有限公司均积极采取非诉方式积极沟通，推进回款事宜，后续如有必要，亦会及时通过法律诉讼的途径进行应收账款的催收。

本期与前期坏账计提政策保持一致，结合客户信用等级、回款周期、逾期情况、经营偿债能力综合测算，计提比例贴合实际坏账风险，计提金额审慎足额，充分覆盖潜在损失。公司根据合同约定将产品交付给客户，且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权转移时确认销售收入。

综上所述，本期及前期应收账款坏账计提审慎、充分，相关收入确认准确；

**(二)说明应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致**

1、应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因及合理性

应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元

项 目	2025.12.31	2024.12.31	变动
应收账款余额	48,341.01	62,988.05	-14,647.05
1年以上应收账款余额	24,954.31	26,805.80	-1,851.48

其中：1-2年	15,054.83	15,964.82	-909.99
2-3年	6,906.65	8,095.46	-1,188.82
3年以上	2,992.84	2,745.51	247.32
1年以上应收账款占比	51.62%	42.56%	9.06%

应收账款账龄结构后移主要系本期营业收入下降导致应收账款总额下降，1年以上应收账款占比被动上升所致。但从金额看，长账龄款项实际呈下降趋势，公司1-3年的应收账款金额是在下降的，仅3年以上增加247.32万元，主要系客户今上半导体（信阳）有限公司在2025年经营异常未回款导致账龄顺延至3年以上增加所致，公司已对该部分款项在本期按100%比例计提坏账准备。

应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动额
单项计提	4,309.48	990.21	3,319.27
组合计提	6,168.75	7,424.26	-1,255.51
其中：1年以内	1,159.20	1,808.88	-649.68
1至2年	1,219.27	1,528.90	-309.64
2至3年	1,107.17	1,611.19	-504.02
3年以上	2,683.11	2,475.29	207.82
合计	10,478.23	8,414.47	2,063.75

应收账款坏账计提比例上升主要系单项计提大幅增加所致。按账龄组合计提的平均比例虽有所上升，主要系1年以上应收账款占比提升影响，实际组合计提金额整体减少1,255.51万元。

综上，账龄结构后移、坏账计提同比增加具有合理性。

## 2、是否与同行业可比公司一致

对比同行业可比公司应收账款账龄结构及坏账计提比例情况如下：

公司名称	账龄	2025年12月31日	2024年12月31日	变动率
联得装备	1年以内	64.80%	62.28%	2.52%
	1-2年	23.41%	23.80%	-0.39%
	2-3年	9.07%	8.30%	0.77%
	3年以上	2.71%	5.62%	-2.91%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%

	坏账计提比例	9.59%	10.90%	-1.31%
凯格精机	1年以内	81.04%	69.43%	11.61%
	1-2年	4.69%	14.43%	-9.74%
	2-3年	1.04%	0.43%	0.61%
	3年以上	13.24%	15.71%	-2.47%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	18.72%	21.57%	-2.85%
深科达	1年以内	59.66%	58.85%	0.81%
	1-2年	20.43%	21.73%	-1.30%
	2-3年	7.30%	10.37%	-3.06%
	3年以上	5.60%	4.52%	1.09%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	5.89%	15.56%	-9.67%
公司	1年以内	53.18%	58.35%	-5.17%
	1-2年	27.97%	24.66%	3.31%
	2-3年	12.70%	12.99%	-0.30%
	3年以上	6.15%	3.99%	2.16%
	小计	100.00%	100.00%	0.00%
	坏账计提比例	21.68%	13.36%	8.32%

公司与同行业可比公司深科达应收账款账龄结构基本相当，账龄3年以上应收账款较上期均有所增加。同行业可比公司的坏账计提比例减少，而公司增加主要系因公司应收账款坏账单项计提同比2024年度增加。

(三)列示长期应收款单项全额计提**2,000.88**万元所涉客户名称、销售产品类型、收入金额、合同签订及验收时间、累计已收款金额、违约发生时点

单位：万元

客户名称	销售产品类型	合同签订时间	验收时间	收入金额(万元)	累计已收款金额	长期应收款金额	坏账准备金额	违约发生时点
中顺半导体科技(攀枝花)有限公司	固晶机	2024/1/8	2024年6月	3,280.31	227.99	3,732.01	1,454.13	2025年11月
深圳市联诚发科技股份有限公司	固晶机	2023/7/24	2023年11月	832.65	425.25	546.75	546.75	2025年8月
合计				4,112.96	653.24	4,278.76	2,000.88	

(四)列示长期应收款前五大欠款方的具体情况，包括名称、注册资本、合作历史、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式及近三年是否发生变化、期末账面余额及期后回款情况、是否与公司存在关联关系

单位：万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	销售产品名称及类型	收入金额	结算方式	结算方式近三年是否发生变化	20251231 期末账面余额	截止20260531 期后回款情况	是否与公司存在关联关系	验收条款
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	5,000.00	2022 年开始合作	传统 LED 固晶机	10,169.37	1. 定金每台 5000 元，余下验收后分 24 个月支付 2. 定金 180 万元，余下验收后分 24 个月支付 3. 定金 20%，余下 80% 验收后分 24 个月支付	否	5,139.86	750.00	否	设备到厂签收后 6 个月内完成验收。
2	中顺半导体科技（攀枝花）有限公司	5,000.00	2019 年与深圳中顺开始合作，2023 年与攀枝花中顺开始合作，两家公司为同一法人及实控人	传统 LED 固晶机	3,280.31	定金 5%，合同生效第二年支付 30%，合同生效第三年支付 65%	否	3,732.01		否	1. 货物运抵现场后，买方对货物的规格、数量进行核对，对货物外观进行初步检验。 2. 外观验收合格后买方应及时通知卖方，卖方接到通知后 24 小时内负责派人免费安装、调试、培训。 3. 产品稳定运行 1 个月内，买卖双方签署验收报告。
3	绵阳惠科科技有限公司	200,000.00	2022 年开始与宜昌惠科合作，2025 年与绵阳惠科合作，两家公司均隶属惠科集团	Mini LED 固晶机	3,792.74	验收后付 10%，余下 90% 分 17 个月支付	是，后续新签订设备采购安装合同的付款约定已调整为：验收三个月后支付 80%，验收后 6 个月支付 10%，余下 10% 作为质保	2,623.76	1,156.24	否	“验收”系指如果调试结果表明，设备原厂说明书及本合同附件所规定的乙方交付的技术资料、图纸各项质量保证指标能够全部达到。

4	江苏凯嘉电子科技有限公司	11,120.15	2023 年开始合作	半导体固晶机	2,089.95	1. 设备交付第 13 个月开始分 12 个月支付 2. 验收后付 100 万元, 验收后第 9 个月开始分 12 个月支付 3. 定金 30%, 70% 验收后分 24 个月支付	否	2,058.00	171.00	否	1. 货物运抵现场后, 买方对货物的规格、数量进行核对, 对货物外观进行初步检验。 2. 外观验收合格后买方应及时通知卖方, 卖方接到通知后 24 小时内负责派人免费安装、调试、培训。 3. 自每批设备到达买方指定地点之日起算, 3 个月后进行验收, 如验收合格则签署正式验收文件, 如验收不合格, 则该批设备退回或协商解决。
5	深圳市城新华科技有限公司	1,000.00	2025 年开始合作	Mini LED 固晶机	2,336.48	定金 15%, 余下 85% 自设备到厂 6 个月开始分 17 个月支付	否	1,888.00	585.72	否	1. 货物运抵现场后, 买方对货物的规格、数量进行核对, 对货物外观进行初步检验。 2. 外观验收合格后买方应及时通知卖方, 卖方接到通知后 24 小时内负责派人免费安装、调试、培训。 3. 产品稳定运行 1 个月内, 买卖双方签署验收报告。

(五)说明公司营业收入、应收账款减少，但分期收款销售商品业务规模增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策扩大销售情形，说明本期及前期长期应收款坏账计提是否充分，相关收入确认是否准确

2024年-2025年各销售类型确认长期应收账款的金额

单位：万元

年度	销售类型					合计
	传统LED固晶机	半导体固晶机	Mini LED固晶机	其他设备	电容机台	
2024年	6,632.14	3,053.10	823.50	137.25	248.00	10,893.99
2025年	1,557.65	2,604.20	6,216.00	1,374.57	243.00	11,995.42

1、分期收款销售商品业务规模增长的原因及合理性

Mini LED固晶机及其他设备在2025年确认长期应收账款为7,590.57万元，较2024年960.75万元大幅增长690.07%；同期，其他设备的长期应收账款则同比下降55.66%。

Mini LED固晶机在2025年确认长期应收账款的客户是惠科与城新华，公司在面对国内固晶设备市场竞争加剧的局面，为保持并强化市场地位，会针对采购规模较大、信用良好的客户，根据具体谈判情况及市场行情，对惠科与城新华采取分期收款的信用政策。2025年10月，基于客户及市场环境变化，公司适时收紧信用政策，灵活应对不同阶段的合作需求，公司与惠科后续新签订设备采购安装合同的付款约定已调整为：验收三个月后支付80%，验收后6个月支付10%，余下10%作为质保，如后期与城新华合作亦会同步收紧信用政策。

其他设备主要系半导体测试分选机及半导体焊线机，因半导体测试分选及焊线设备国产替代进程逐步加快，凭借自主知识产权、专业研发团队、灵活的服务模式及高性价比产品，具备显著本土优势，自2025年度开始，其他设备开始形成规模销售，前期为抢占市场份额，存在放宽信用政策以扩大销售情形。2026年随着公司市场占有率持续提升，行业地位进一步稳固，现结合经营实际优化合理收紧信用政策、账期及回款规则，在巩固市场份额的同时，管控应收账款风险。

综上所述，2025年度分期收款销售商品业务规模增长是合理的。

2、本期及前期长期应收款坏账计提是充分的，相关收入确认是准确的

截至2025年12月31日公司的长期应收款项（包括1年内到期的流动资产）账龄情况如下：

单位：万元

项 目	2025.12.31 余额	坏账准备	坏账计提比例
单项计提坏账准备	4,207.11	4,207.11	100.00%
按组合计提坏账准备	19,835.95	2,038.27	10.28%
合 计	24,043.06	6,245.38	25.98%

除中顺半导体科技（攀枝花）有限公司和深圳市联诚发科技股份有限公司在2025年12月进行单项计提，其他客户信用未出现异常，均按正常的长期应收款账龄进行计提。

本期与前期坏账计提政策保持一致，结合客户信用等级、回款周期、逾期情况、经营偿债能力综合测算，计提比例贴合实际坏账风险，计提金额审慎足额，充分覆盖潜在损失。公司根据合同约定将产品交付给客户，且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品的控制权转移时确认销售收入。

对比同行业可比公司长期应收款坏账计提政策情况如下：

项 目	公 司	凯格精机	深科达
组合名称	账龄组合	未到期组合	信用风险特征组合
确定组合依据	账龄	未到合同约定收款日的款项	已到合同约定收款日但尚未收取的款项
计量预期信用损失的方法	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制长期应收款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	结合当前状况以及对未来经济状况的预测，未到付款期的销售商品款按照3%计提坏账准备	按应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

对比同行业可比公司长期应收款坏账计提情况如下：

单位：万元

项 目	公 司	凯格精机	深科达
长期应收款余额（包括1年内到期的长期应收款）	19,835.95	52,852.83	2,937.74
长期应收款坏账准备	2,038.27	1,666.43	170.06
长期应收款坏账计提比例	10.28%	3.15%	5.79%

由上可见，公司的长期应收款坏账准备计提政策与深科达一致，均采用账龄组合作为信用风险特征，并按照账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提坏账准备；而凯格精机则根据款项是否到期分别采用不同组合及计提方法。公司长期应收款坏账计提比例为10.20%，略高于同行业可比公司，主要系公司长期应收款的账龄结构长于深科达所致（可比口径下凯格精机对未到期款项采用固定比例3%计提，与公司及深科达的账龄法不完全可比）。

**(六)说明2025年及2026年一季度末因保理受限的应收账款、长期应收款的具体情况，报告期内新增相关业务的具体考虑、是否履行审议程序、保理业务追索权安排、保理产生的贴现折让或财务费用、对应欠款方及金额、信用情况，相关会计处理是否合规**

2025年及2026年一季度末因保理受限的应收账款、长期应收款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2026年3月31日
因保理受限的应收账款账面余额	844.00	745.00
受限资产占同类资产总额比例	1.75%	1.39%
因保理受限的长期应收款账面余额	3,223.00	2,622.00
受限资产占同类资产总额比例	13.29%	11.03%

1、报告期内新增相关业务的具体考虑、是否履行审议程序、保理业务追索权安排、保理产生的贴现折让或财务费用、对应欠款方及金额、信用情况

为优化公司经营性现金流，加快应收账款回笼速度，降低应收账款占用的资金成本，提升整体资金周转效率；同时盘活存量应收账款资产，拓宽融资渠道，保障公司日常生产经营、原材料采购、货款支付等流动资金需求，降低坏账风险对公司经营业绩的不利影响。考虑到保理业务，一方面是通过和金融机构合作，提高下游客户还款意愿和违约成本（如下游客户发生违约，将对下游客户征信和经营有影响），降低下游客户对公司设备款拖欠和资金占用，公司得以加快应收设备款回笼速度，改善上市公司的现金流、逐步降低上市公司本身的负债规模。其次，下游客户通过应收账款分期支付，将原来设定的账期延长，大大缓解了自身经营和资金压力，这对于目前公司和下游客户来说是双赢的。

经对保理机构合规资质、股东背景、资金实力、风控能力、融资成本、业务

模式、追索方式、服务效率等多方面综合对比评估，公司最终选定远宏商业保理（天津）有限公司（远东宏信旗下正规保理机构）作为保理合作方，对指定客户的应收账款办理保理融资业务。

公司2025年度选取大美科技的应收账款，厦门恒兴达、凯嘉电子的长期应收款开展保理融资，主要基于以下考量：

（1）半导体客户的发展前景，如江苏凯嘉电子科技有限公司目前的发展势头比较足，但客户基于重资产的投入，造成资金短缺境况

江苏凯嘉电子科技有限公司简介如下：

江苏凯嘉电子科技有限公司（以下简称“江苏凯嘉”，曾用名：江苏柒捌玖电子科技有限公司），成立于2020年，位于江苏省盐城市，是一家以从事计算机、通信和其他电子设备制造业为主的企业。

江苏凯嘉企业注册资本11120.15万元人民币，超过了98%的江苏省同行，实缴资本8085.54万元人民币，并已于2022年完成了A轮。通过天眼查大数据分析，江苏凯嘉共对外投资了2家企业，参与招投标项目23次；知识产权方面有商标信息47条，专利信息153条，著作权信息9条；此外企业还拥有行政许可29个。

江苏凯嘉的法定代表人缪春林，原为通富微电子股份公司的高管之一，2020年，缪春林从通富微电离职之后，带领着一批研发及销售团队与灵动集成电路南京有限公司、上海金若缘电子科技有限公司等股东设立了江苏凯嘉，主营高端封装业务，主营产品为MCC，2.5D等先进封装制造产品。经公开渠道核查，目前江苏凯嘉整体经营情况良好，2023年年产值为2个亿，2024年通过IATF16949汽车行业认证；通过省五星级上云、市智能车间认证；获评江苏省潜在独角兽企业；2026年获官方认定的盐城市“小巨人”企业。

由于半导体封装测试是重资产、重设备投资行业，行业属性导致江苏凯嘉前期投入的固定资产设备较多，致其流动资金较为紧张，为缓解江苏凯嘉的还款压力，公司与江苏凯嘉、远东国际融资租赁有限公司合作，进行应收账款保理业务。

（2）传统设备客户目前的发展瓶颈造成的融资难度大，如大美科技、厦门恒兴达

大美科技、厦门恒兴达属于传统LED设备领域的客户，传统LED封装及低端显示领域中激烈的价格战加上下游成本压力传导，已经使多数企业深陷“增收不增利”的窘境，公司为了尽快收回前期遗留下来的大额货款，缓解大美科技、厦

门恒兴达的还款压力，公司与大美科技、厦门恒兴达、远东国际融资租赁有限公司合作，进行应收账款保理业务。

报告期内，公司所有保理融资业务均严格遵照法律法规及内部制度规定执行，严格按照审批权限分级决策，全部业务均履行了完备的内部审议程序，不存在未经审批擅自开展融资业务的情形。本次开展保理业务未构成关联交易，也未构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《深圳新益昌科技股份有限公司章程》等相关规定，本次保理业务无需提交股东会审议。

业务开展前，公司管理层对业务必要性、商业合理性、风险可控性进行全面核查与评估，形成融资可行性分析及风险评估资料，依次完成内部审议及审批流程；涉及关联交易的，严格执行关联方回避表决制度，按要求履行独立董事事前认可及发表独立意见等程序。所有保理业务的审批文件、合作协议、风险评估资料、归档记录完整齐备，内控执行规范，决策程序合法合规。

报告期内，公司开展的全部保理业务均为有追索权回购型保理，公司存在回购客户尚未支付的应收账款本金的风险。依据保理合同基本条款约定，在客户未能按照合同约定定期向保理公司支付保证金、回收款、手续费（如有）、融资利息（如有）等的情形下，保理公司有权要求公司全额回购尚未支付的融资款。

报告期内保理业务具体如下：

单位：万元

客户	保理 融资款	总利息	保理产生财 务费用（新益 昌支付利息）	年化利率	信用情况
大美科技(湖北)有限公司	910.00	103.00	21.00	3.77%	良好
江苏凯嘉电子科技有限公司	856.00	72.00	36.00	4.21%	良好
厦门恒兴达半导体封测有限公司	2,400.00	168.00	84.00	3.50%	良好
合计	4,166.00	343.00	141.00		

## 2、相关会计处理是否合规

公司严格按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定开展账务处理。公司本次保理业务

为有追索权回购型保理，公司实质保留了应收款项几乎全部的信用风险、流动性风险及经济报酬，不满足金融资产终止确认条件。因此，公司持续在账面核算原应收账款、长期应收款并按准则要求计提信用减值准备，同时将收到的保理融资款项确认为有息负债，计入长期借款；对应的融资利息按照权责发生制分期计入各期财务费用。

保理业务会计处理分录如下：

（1）取得保理融资款：

借：银行存款

贷：长期借款

（2）支付保证金

借：其它应收款

贷：银行存款

（3）支付利息

借：财务费用-利息支出

贷：银行存款

（4）客户正常回款，归还保理融资款：

借：长期借款

贷：应收账款 —XX客户

（5）到期归还保证金

借：银行存款

贷：其它应收款

**（七）针对公司保理融资业务特点和实际合同约定，结合相关合同条款，说明是否存在潜在风险，并充分提示风险**

结合公司本次保理业务全部为有追索权回购模式、金融资产未终止确认、公司承担全额回购兜底责任的业务实质，以及保理合同关于追索、回购、违约追责的核心约定，公司审慎识别并充分披露本次保理业务对应的各项潜在风险，具体如下：

一是债务人信用违约及公司回购代偿风险。根据保理合同刚性回购条款，若未来底层债务人因经营亏损、资金链紧张、诉讼仲裁、行业政策调整等各类原因无法按期足额付款，保理机构将向公司全额追索融资本息及相关费用，公司需以

自有资金履行回购代偿义务，将直接增加公司现金支出，加剧阶段性资金压力，极端情况下将对公司经营业绩及现金流产生不利影响。

二是资产受限与流动性管理风险。本次保理对应的应收款项持续在账面核算且处于权利受限状态，无法自主转让、质押、处置或灵活调配回款资金。若公司未来面临集中偿债、项目投资、产能扩张等大额资金需求，受限资产无法快速变现盘活，一定程度上降低了公司资产流动性，对公司短期资金统筹调配形成一定约束，存在流动性管理承压的风险。

三是违约追责及额外费用风险。保理合同明确约定，若发生债务人逾期付款、公司未按期履行回购义务、未配合保理机构开展贷后管理等违约情形，公司需承担逾期罚息、违约金、诉讼费、律师费等额外支出。若出现实质性违约，保理机构有权宣布融资提前到期、要求公司一次性清偿全部融资余额，可能造成公司集中偿债压力，对公司征信及后续融资能力产生负面影响。

四是财务指标波动风险。因本次保理资产不满足终止确认条件，公司账面同时保留应收款项资产及对应保理有息负债，双向增加公司资产、负债规模，小幅抬升资产负债率。未来若出现保理业务集中到期、大额回购代偿、融资费率波动等情况，将直接影响公司财务费用、资产减值及当期损益，导致报表核心指标发生波动，存在一定的财务波动风险。

针对上述潜在风险，公司已建立健全保理业务全流程管控体系，持续强化风险防控：一是严格准入底层交易对手，优先选取资信优良、持续合作公司开展业务，持续动态跟踪客户经营及信用状况；二是合理把控保理业务总体规模与到期节奏，分散到期压力，避免集中兑付风险；三是建立专项保理业务台账，对每笔融资的到期时间、费率、回款进度、回购义务实行常态化动态监控；四是科学统筹资金预算，预留充足备用资金，有效应对潜在的回购代偿需求；五是强化合同前置审核，严控条款风险，持续规范保理业务运作，最大限度降低各类风险对公司经营的不利影响。

## **二、年审会计师核查程序结论**

### **(一)核查程序**

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解与收入确认、应收账款、长期应收款及其坏账准备相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运

行有效性；

(2) 对期末余额超过重要性水平的应收账款、选取重要性水平以上的以抽样方式向主要客户执行函证程序；对于回函不符的获取不符调节表，并检查不符事项是否需要调整财务报表，未回函的执行替代测试；

(3) 获取账龄明细表，复核账龄划分是否准确；了解客户应收账款、长期应收款长账龄原因；

(4) 选取重要性水平以上的长账龄应收账款客户实施访谈程序，了解其款项逾期的原因，并评估其是否存在无法收回的风险；

(5) 针对重要性水平以上的逾期客户，获取催款记录，核查对应客户的工商资料，检查客户是否存在经营异常或者其他异常情况，判断其是否存在无法收回的风险；

(6) 针对重要性水平以上的应收账款、长期应收款查询其工商信息，是否存在经营风险或者较多诉讼，是否存在回款风险；

(7) 针对应收款项执行分析性程序，查询同行业的结算政策，与同行业对比其应收款项的占比、周转率及回款情况是否存在重大差异；

(8) 按照预期损失率测算其坏账准备与实际按账龄计提坏账准备是否存在较大差异；针对单项计提坏账准备的应收账款核查其可收回性；分析公司与同行业可比公司坏账准备计提政策、计提比例是否存在重大差异等；

(9) 检查前十大客户的销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(10) 按产品、客户分类对营业收入及毛利率实施实质性变动分析程序，以及前十大客户变动分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(11) 通过最低样本量计算细节测试样本量，其中重要性水平以上的全部检查，剩余的按照数量间隔抽取；对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、送货单、验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(12) 针对收入主要客户实施走访程序,查看现场机台运行情况；

(13) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

(14) 针对主要客户执行销售回款检查以及期后回款检查，查看实际回款是否与合同约定的条款一致；

(15) 查阅相关客户的《保理合同》，分析保理合同的主要条款，并结合企业会计准则分析相关会计处理的合理性；

(16) 查阅公司的定期报告以及2025年《关于开展应收账款保理业务的公告》的公告，分析公司采用保理回款的原因。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 本期及前期应收账款坏账计提审慎、充分，相关收入确认准确；

(2) 应收账款账龄结构后移、坏账计提同比增加的原因具有合理性，与同行业可比公司基本一致；

(3) 长期应收款前五大欠款方的结算方式近三年未发生变化、与公司不存在关联关系；

(4) 公司营业收入、应收账款减少，但分期收款销售商品业务规模增长的原因具有合理性，放宽信用政策扩大销售情形具有合理性，本期及前期长期应收款坏账计提充分，相关收入确认准确；

(5) 报告期内新增相关业务已履行审议程序，保理业务相关会计处理合规；

(6) 针对公司保理融资业务存在潜在风险，已充分提示风险。

## 问题4、关于应收票据及应收款项融资

年报显示，公司2025年末应收票据账面余额11,345.05万元，同比增长3.10%；计提坏账准备20.50万元，计提比例0.18%，其中商业承兑汇票计提比例由期初39.14%大幅降至期末8.39%，财务公司承兑汇票由15.36%降至5.49%。应收款项融资账面余额7,232.80万元，其中银行承兑汇票5,180.26万元、数字化应收账款债权凭证2,052.54万元，数字化债权凭证账面余额较期初减少34.89%，但坏账计提比例由15.44%升至55.89%；期末已背书或贴现且尚未到期的银行承兑汇票终止确认金额6,984.41万元。

请公司：（1）结合公司持有应收票据的业务模式，说明应收票据及应收款项融资的划分依据及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定；（2）说明公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因及合理性，与同行业可

比公司是否存在显著差异；（3）结合期初与期末主要出票方的差异、出票方信用状况变化等情况，说明应收票据中商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初大幅下降的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分；（4）说明应收款项融资中数字化应收账款债权凭证的具体内容及形成原因、分类依据，公司对其计提坏账准备比例大幅提升的依据及合理性；（5）结合主要出票银行的信用等级情况，说明对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认是否谨慎，相关会计处理是否合规。

#### 一、公司回复：

（一）结合公司持有应收票据的业务模式，说明应收票据及应收款项融资的划分依据及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定

公司持有的应收票据主要包括信用等级一般（非十五大行）的银行承兑汇票、商业承兑汇票和财务公司承兑汇票，由于该类票据存在一定的信用风险，公司对其的管理模式仅为收取合同现金流量，不满足“既收取合同现金流量又出售”的应收款项融资分类条件，故划分为应收票据，该划分符合企业会计准则的相关规定。

应收款项融资主要包括信用等级较高（十五大行）的银行承兑汇票及数字化应收账款债权凭证。对于信用等级较高的银行承兑汇票，由于信用风险低、剪动性强，公司对其的管理模式是既收取合同现金流量，又用于出售融资，符合应收款项融资的分类条件；对于公司持有的包括“云信”、“金单”、“美易单”及“迪链”等数字化应收账款债权凭证，根据财会〔2021〕32号《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》文件，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。公司管理“云信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，故在“应收款项融资”项目中列示，该划分符合企业会计准则的相关规定。

（二）说明公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异

1、说明公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因及合理性  
公司的应收票据、应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2025年账面余额	2024年账面余额	增长金额
银行承兑汇票	16,257.35	14,634.43	1,622.92
商业承兑汇票	199.79	377.10	-177.31
财务公司承兑汇票	68.17	5.03	63.14
数字化应收账款债权凭证	2,052.54	3,152.19	-1,099.65
合计	18,577.84	18,168.76	409.08

如上述列表所示，公司整体营收有所下滑，但应收票据、应收款项融资规模较上期增长 409.08 万元，主要系票据结算占比高的核心客户业务收入实现增长，相应票据回款随之增多所致。例如东莞市中麒松湖光电技术有限公司收入较上期增加 5,191.98 万元，同步票据较上期增加 727.73 万元；南昌市洲明光显科技有限责任公司收入较上期增加 3,131.86 万元，同步票据较上期增加 505.20 万元。在票据总额微增的同时，公司加强信用风险管理，票据结构显著优化，该变动具有商业合理性。

## 2、与同行业可比公司是否存在显著差异

对比同行业可比公司期末应收票据（包含应收款项融资）余额及营业收入情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2025年度	2024年度	变化率（%）
联得装备	应收票据、应收款项融资	844.90	12.53	6,643.68
	营业收入	117,097.18	139,577.42	-16.11
凯格精机	应收票据、应收款项融资	11,493.15	11,256.04	2.11
	营业收入	115,583.46	85,660.20	34.93
深科达	应收票据、应收款项融资	11,422.96	6,862.76	66.45
	营业收入	67,242.16	50,908.53	32.08
公司	应收票据、应收款项融资	18,577.84	18,168.76	2.25
	营业收入	72,684.99	93,387.04	-22.17

如上述列表所示，同行业可比公司联得装备应收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长，应收票据及应收款项融资余额变动剔除基数极低的联得装备后，公司与其他同行业可比公司变动趋势一致，与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）结合期初与期末主要出票方的差异、出票方信用状况变化等情况，说明应收票据中商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初大幅下降

### 的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分

公司依据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》对商业承兑汇票和财务公司承兑汇票采用预期信用损失法计提坏账准备，并以票据对应的应收账款账龄、客户整体信用风险作为风险评估基础。本期商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初下降，主要系票据整体账龄结构显著优化所致。2025 年末，公司一年以上账龄的票据余额占比已由上年末的 54.7%降至 29.86%。与此同时，主要出票方信用状况未发生重大变化，客户整体信用风险水平保持稳定。综上，因长账龄票据余额及占比大幅下降，公司依据既定会计政策计算的坏账准备比例相应下调，相关计提审慎、充分，具有合理性。

### (四) 说明应收款项融资中数字化应收账款债权凭证的具体内容及形成原因、分类依据，公司对其计提坏账准备比例大幅提升的依据及合理性

数字化应收账款债权凭证系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证，相关凭证可以在特定供应链信息服务平台中实现结算、拆分、流转、融资、兑付等功能。公司持有的数字化应收账款债权凭证具体内容如下：

单位：万元

年度	类型	账面余额	1 年以内	1-3 年	3 年以上
2024 年	金单	2,051.29	381.18	1,670.11	
	迪链	26.92	26.92		
	云信	1,073.98	10.80	1,063.18	
	美易单				
合计		3,152.19	418.90	2,733.29	
2025 年	金单	377.75	179.96	197.79	
	迪链	0.49	0.49		
	云信	1,651.49	562.49		1,089.00
	美易单	22.81	21.20	1.61	
合计		2,052.54	764.14	199.40	1,089.00

上述数字化应收账款债权凭证中“迪链”是由比亚迪及其成员企业在供应链平台签发的电子债权凭证，用于确认对供应商的应付账款债务，支持全球多国跨境结算，显著缩短供应链账期；“金单”是由核心企业通过简单汇平台以电子签名形式签发的应收账款债权凭证，承诺固定兑付日期及金额，支持秒级融资、灵

活拆分；“美易单”是美的集团通过旗下全链融平台开具的电子债权确权凭证，基于真实贸易背景，由美的集团无条件承诺到期支付确定款项，可拆分、可转让、可融资、可持有到期；“云信”是由核心企业通过中企云链平台签发的电子债权凭证，代表企业对供应商应付账款的付款承诺，承诺在指定日期兑付确定金额，支持多级拆分、流转融资，四者均属于电子化债权凭证，由核心企业签发，用于供应链上下游的支付结算，本质是应收账款的债权确认工具。

数字化应收账款债权凭证以对应基础应收账款账龄为计提依据，采用账龄组合法计提坏账准备。2025年数字化应收账款债权凭证计提比例大幅上升主要系广州市鸿利显示电子有限公司新增“云信”金额1,089万元，其所对应的应收账款属于三年以上，故对1,089万元“云信”全额计提坏账所致。

#### **(五) 结合主要出票银行的信用等级情况，说明对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认是否谨慎，相关会计处理是否合规**

1、结合主要出票银行的信用等级情况，说明对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认是否谨慎

公司日常经营过程中收到的票据主要分为两类：

(1) 一类是信用等级较高的银行承兑汇票，此类票据信用风险低，公司对其的管理模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目核算。主要包括承兑银行为中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、中国交通银行等6家国有大型商业银行和招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行等9家上市股份制银行。对于该类银行承兑汇票，由于此类票据信用风险低，到期无法兑付的风险很小，公司在背书或者贴现时终止确认；

(2) 另一类是商业承兑汇票和承兑银行除前述信用等级较高银行外的银行承兑汇票，对于该类承兑汇票，由于存在一定的信用风险，故公司对其的管理模式为以收取合同现金流量为主要目的。出于谨慎性考虑，公司在背书或者贴现未到期时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认，将此类票据分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据科目核算。

综上，公司对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认谨慎、合理。

2、相关会计处理是否合规

票据终止确认相关的《企业会计准则》规定如下：

名称	具体内容
《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》	对于现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的金融资产，如果企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，则应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。
《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）	金融资产满足以下条件之一的，应当终止确认： 1.收取该金融资产现金流量的合同权利终止。2.该金融资产已经转移，且该转移满足终止确认的规定。
《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）	第七条，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。如果企业保留了被转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬而不满足终止确认条件的，应当继续确认被转移金融资产整体，并将收到的对价确认为一项金融负债。
《企业会计准则第23号——金融资产转移》应用指南（2018年修订）	对于“几乎所有风险和报酬”，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断，需考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等。
《监管规则适用指引——会计类第2号》	金融资产管理业务模式中的“出售”，应当是满足会计终止确认条件下的金融资产出售行为。因此，预期不符合终止确认的应收票据，不能分类为“应收款项融资”。

综上，票据的终止确认等符合《企业会计准则》规定。

## 二、年审会计师核查程序结论

### （一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈财务负责人，了解公司持有应收票据的业务模式，并判断其分类及会计处理是否准确；

（2）获取公司票据台账，复核公司关于应收票据和应收款项融资组合分类、账龄划分的准确性，对应收账款余额进行分析，并对报告期各期末应收票据坏账准备执行重新测算程序，分析票据增长与销售规模的匹配性；

(3) 获取公司票据备查簿,查验期末已背书或贴现且期末尚未到期的银行承兑汇票对应的银行信用等级情况,结合企业会计准则评估公司对相关票据终止确认是否谨慎;

(4) 查阅同行业可比公司营业收入及应收票据、应收款项融资规模情况,与同行业可比公司对比是否存在显著差异;

(5) 了解公司对期末已背书或贴现且期末尚未到期票据的账务处理,判断相关会计处理是否合规谨慎。

## (二) 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 应收票据及应收款项融资的划分具有合理性,符合企业会计准则的相关规定;

(2) 公司营收下滑但应收票据、应收款项融资规模增长的原因具有合理性,与同行业可比公司不存在显著差异;

(3) 应收票据中商业承兑汇票、财务公司承兑汇票坏账计提比例较期初大幅下降的原因具有合理性,相关坏账计提审慎、充分;

(4) 公司对应收款项融资计提坏账准备比例大幅提升的依据具有合理性;

(5) 对期末已背书或贴现且期末尚未到期的票据终止确认谨慎,相关会计处理合规。

## 问题5、关于存货

年报显示,公司2025年末存货账面余额98,332.97万元,同比增加19.83%;其中发出商品48,476.1万元,占存货总额49.3%。本期计提存货跌价损失及合同履约成本减值损失9,496.16万元,同比增加56.39%。存货周转率由2024年的0.88次下降至2025年的0.6次。

请公司:(1) 列示存货分类明细,包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本各项的期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构(1年以内、1-2年、2-3年、3年以上),说明存货账面余额与营业收入变动方向相反的原因及合理性;(2) 列示发出商品的主要构成,包括对应客户名称、合同签订及发货日期、验收条款、预计验收时点、是否存在超出合同约定验收期的情形、与单项计提减值客户是否存在重叠,结合合同负债科目变动趋势说明发

出商品的增长趋势是否合理，与公司在手订单及业务规模是否相匹配；（3）说明各类存货跌价准备的具体测算过程、可变现净值的确认依据，结合产品销售价格变动及毛利率波动情况、可比上市公司存货跌价准备计提情况等，说明存货跌价准备计提是否审慎、充分。

一、公司回复：

（一）列示存货分类明细，包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本各项的期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构（1年以内、1-2年、2-3年、3年以上），说明存货账面余额与营业收入变动方向相反的原因及合理性

1、2025年存货分类明细

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	16,278.35	1,820.53	14,457.82
库存商品	24,004.56	1,928.95	22,075.61
发出商品	48,476.10	5,041.44	43,434.66
委托加工物资	178.02		178.02
生产成本（在产品）	8,994.26	705.24	8,289.02
合同履约成本	401.68		401.68
合计	98,332.97	9,496.16	88,836.81

2、2025年存货库龄结构

单位：万元

项目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	8,569.59	52.65%	1,740.57	10.69%	1,128.63	6.93%	4,839.56	29.73%
库存商品	15,406.12	64.18%	3,573.73	14.89%	2,412.40	10.05%	2,612.31	10.88%
发出商品	41,126.52	84.84%	4,751.74	9.80%	1,959.73	4.04%	638.11	1.32%
委托加工物资	176.58	99.19%	0.91	0.51%	0.53	0.30%	0.00	0.00%
生产成本（在产品）	7,380.67	82.06%	1,331.29	14.80%	266.15	2.96%	16.15	0.18%
合同履约成本	325.90	81.14%	47.90	11.92%	22.07	5.49%	5.81	1.45%
合计	72,985.38	74.22%	11,446.14	11.64%	5,789.51	5.89%	8,111.94	8.25%

2025年存货分类明细中三年以上长库龄原材料形成的主要原因如下：

2021年至2022年前后，公司传统固晶机业务处于行业扩产高峰期，为匹配市

场高产能需求，公司针对订货周期较长的IC等电子核心元器件进行了大批量备货。同时，公司对传统固晶机配套的线路板、电机、电源、导轨等物料同步进行了大批量采购。

随着设备升级提速、客户需求多样化及持续的技术迭代改造，公司逐步积累了部分非标件、导轨、电机、线材、电源、磁铁等大量物料。其中符合标准的可用于公司设备售后维修，部分标准件可作为二手商品售卖。另外，传统固晶机行业技术方向近些年发生明显变化，在产品快速升级换代的背景下，市场对原有型号及配套物料的需求大幅下降，前期基于行业扩产高峰所做的批量备货市场消化能力随之下降。

### 3、说明存货账面余额与营业收入变动方向相反的原因及合理性

公司存货账面余额为98,332.97万元，营业收入为72,684.99万元，存货账面余额占营业收入的比例达135.29%。存货账面余额增长主要系以下原因：2025年末设备发出商品较2024年同比增加，且一年以上设备发出商品亦同比增长——因Mini LED固晶机领域大客户较为集中，相关订单验收周期较长；此外，半导体测试分选机、半导体机台、电容机台的客户订单有所增加，公司为保障订单交付，同步扩大采购规模并增加原材料备货。公司发出商品与在手订单均较2024年有所增加，由于产品从完成交付到客户验收、收入确认存在时间差，营业收入需待交付验收后方可确认，因此存货账面余额与营业收入变动方向相反具有合理性。

**(二) 列示发出商品的主要构成，包括对应客户名称、合同签订及发货日期、验收条款、预计验收时点、是否存在超出合同约定验收期的情形、与单项计提减值客户是否存在重叠，结合合同负债科目变动趋势说明发出商品的增长趋势是否合理，与公司在手订单及业务规模是否相匹配**

#### 1、发出商品主要构成

发出商品的主要构成列示如下：

序号	客户名称	合同签订日期	发出时间	验收条款	预计验收时点	产品属性
1	客户 A	2025/6/3 和 2025/8/11	2025 年 4 月、 7 月、8 月、 12 月	1、试运行：卖方应保证单台货物试运行期限最长不超过 3 个月。货物在试运行中不符合质量标准的，则卖方应在买方指定的期限内采取措施以保证货物符合质量标准。货物在试运行中符合全部质量标准，卖方应向买方提起最终验收申请。试运行的开始时间以买方书面确认的安装调试完成报告日期为准，以最终验收开始时间为结束节点。 2、货物的最终验收应由卖方负责自付一切相关费用在买方工厂进行，买方参与并进行监督。除非双方另有书面约定，卖方应保证单台货物最终验收在三个月内完成，起算时间以买方书面通知的最终验收开始时间为准。 3、所有卖方提供的货物在买方现场安装调试完成并通过试运行后由买方和卖方共同进行最终验收，如买方同意接受该货物，买方应签署最终验收合格文件。	2026 年 6-8 月， 结合实际情况 动态调整	Mini LED 机 台
2	客户 B	2025/9/3	2024 年 12 月, 2025 年 2 月、4 月、8 月-10 月	买方向卖方签发全部或部分合同设备最终验收证明需满足如下条件：（1）系统设备满足附件 I 中规定的技术规格；（2）系统设备自最终验收测试开始之日起连续稳定运行的时间至少 6 个月；（3）卖方已严格按照本合同及附件的要求将系统设备（包括但不限于软件及硬件）、已购备件、工具、技术服务、技术文档等完整、准确地交付给卖方。	2026 年 3 月验 收通过 57 台， 其他机台结合 实际情况动态 调整	Mini LED 机 台
3	客户 C	2024/4/22 和 2024/12/6	2024 年 11 月, 2025 年 2 月	安装调试完毕，设备连续正常运行 30 天后，甲方出具验收报告。	2026 年 5 月验 收通过 42 台， 其他机台结合 实际情况动态 调整	Mini LED 机 台
4	客户 D	2025/10/29	2025 年 4 月、 7 月-10 月	“验收”系指如果调试结果表明，设备原厂说明书及本合同附件所规定的乙方交付的技术资料、图纸各项质量保证指标能够全部达到。	2026 年 3 月验 收通过 46 台， 其他机台结合 实际情况动态 调整	Mini LED 机 台
5	客户 E	2024 年 12 月和 2025 年 2 月、4 月、8 月、11 月	2023 年、 2024 年、 2025 年	产品稳定运行 1 个月内，买卖双方签署验收报告。	2026 年度，结 合实际情况动 态调整	半导体机台、 半导体测试 分选机、半导

						体焊线机
6	客户 F	2025/2/6、 2025/6/19 和 2025/12/20	2023 年、 2024 年、 2025 年	1. 货物运抵现场后，买方对货物的规格、数量进行核对，对货物外观进行初步检验。 2. 外观验收合格后 7 个工作日内买方应通知卖方，卖方接到通知后应及时派人安装、调试、培训。 3. 本合同签订后半年内，买卖双方针对上述设备共同验收并在验收合格后签署书面验收报告。	2026 年 3 月验收通过 32 台，其他机台结合实际情况动态调整	半导体机台、 半导体测试 分选机、半导 体焊线机
7	客户 G	2025/8/15	2025 年 9 月	产品稳定运行 1 个月内，买卖双方签署验收报告。	2026 年 5 月验收通过 25 台	传统 LED 机 台
8	客户 H	2025/9/15	2025 年 9 月 -10 月	产品稳定运行 1 个月内，买卖双方签署验收报告。	2026 年 5 月验收通过 90 台	传统 LED 机 台
9	客户 I	2025/9/12	2025 年 8 月 -9 月	1. 双方认可：乙方应于甲方收到设备后双方配合尽快进行调试和试产，调试合格投入生产后试用期产期为 90 天。 2. 双方认可：甲方应在设备试产期结束后 30 天内出具试机报告，如试机合格率达 90%，甲方应在试机报告出具之日 3 日内支付合同总额的 10% 货款作为此合同交付款，此合同正式进入交付阶段。 3. 双方认可：按以下支付约定的流程验收合格后双方签章《设备验收报告》。	2026 年 3 月验收通过 20 台	Mini LED 机 台
10	客户 J	2025/7/5 和 2025/12/25	2024 年 12 月, 2025 年 1 月、3 月、5 月-7 月	1. 验收标准按双方签订的技术协议执行； 2. 物品到需方且达到可使用状态，供方即按本合同约定的名称、含税率、供需方单位名称、开票时间来开含税 13% 的增值税专用发票，并在发票备注栏里注明合同号，否则视为违约。 3. 设备入场 7 个工作日内需达到使用标准，对产品加工无质量缺陷时对设备进行预验收，按照双方签订的《设备技术协议》列出遗留问题并限期改善； 4. 稳定运行 6 个月后，遗留问题全部解决，按双方签订的《设备技术协议》正式验收。	2026 年 4 月验收通过 10 台，其他机台结合实际情况动态调整	半导体机台、 半导体测试 分选机

[注]上表中设备发出时间早于合同签订时间系因存在试用情形。

Mini LED机台、半导体机台属于高端设备，验收流程环节多、审批层级多，整体流程周期存在延长的情形，平均验收周期均为7个月左右，传统LED机台平均验收周期为3个月左右；公司客户大部分不存在超出合同约定验收期的情形；同时，与单项计提减值客户亦不存在重叠。

2、结合合同负债科目变动趋势说明发出商品的增长趋势是否合理，与公司在手订单及业务规模是否相匹配

单位：万元

项目	2025 年期末余额	2024 年期末余额	同比变动率
发出商品	48,476.10	35,994.04	34.68%
合同负债	20,578.13	9,923.80	107.36%

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	同比变动率
在手订单含税金额	82,775.02	50,211.61	64.85%

公司2025年发出商品同比增长34.68%，合同负债同比增长107.36%，在手订单同比增长64.85%，三者变动趋势一致，故发出商品的增长趋势具有合理性，且与公司在手订单及业务规模相匹配。

(三) 说明各类存货跌价准备的具体测算过程、可变现净值的确认依据，结合产品销售价格变动及毛利率波动情况、可比上市公司存货跌价准备计提情况等，说明存货跌价准备计提是否审慎、充分

1、公司各类存货跌价具体测算过程，可变现净值确认依据

(1) 计提存货跌价准备的会计政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(2) 各类存货可变现净值的具体确认方法如下：

1) 通过盘点，检查各类原材料、库存商品是否存在变质、破损、毁损等减值迹象；

2) 公司为执行销售合同而持有的存货可变现净值根据合同收入与预计销售费用和税金、进一步加工成本的差额确定；

3) 备货存货的可变现净值根据估计售价与预计销售费用和税金、进一步加工成本的差额确定，同时考虑库龄、存货状态；

4) 经工程部、销售部等多方评估判定为呆滞/无法出售的老旧库存商品，考虑拆卸剩余物的价值，对该类设备按可变现净值成本计提跌价。

## 2、公司主要产品毛利率及销售价格的变化情况及对存货跌价的影响

主要产品系列的销售价格和毛利率的变动情况具体如下：

产品类型	2025 年		2024 年	
	平均单价(元/台)	毛利率(%)	平均单价(元/台)	毛利率(%)
固晶机	239,677.73	29.64	242,711.56	32.90
电容器老化测试设备	324,961.66	22.43	392,767.71	23.63
锂电池设备	302,015.73	14.53	206,705.24	11.09
其他设备	228,613.06	25.22	217,780.30	26.94

公司主要产品单价虽有所下降，但毛利率趋于稳定，因此不会对存货跌价造成异常影响。

## 3、可比公司存货跌价准备计提比例情况

项目	2025 年	2024 年
凯格精机	7.41%	6.74%
深科达	16.72%	15.63%
联得装备	7.08%	4.97%
平均计提比例	10.40%	9.11%
剔除深科达平均计提比例	7.25%	5.86%
公司	9.66%	7.40%

公司总体的存货跌价计提比例在同行业可比公司中处于合理区间内，公司存货跌价准备计提充分。

## 二、年审会计师核查程序结论

### (一) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解公司生产与仓储相关的内部控制制度，评价其设计的有效性，并测试运行情况；

(2) 取得并查阅公司存货库龄明细表，复核存货库龄划分的准确性，了解长库龄存货的形成原因；

(3) 了解公司存货跌价准备计提政策、计算方法及可变现净值确认的依据，

取得并查阅公司销售合同、在手订单明细表、库龄明细表等资料，评价公司存货跌价计提方法的合理性；结合各类产品销售价格及毛利率的变动，分析是否会对存货跌价造成影响。查阅同行业可比公司公开披露文件，计算可比公司存货跌价计提比例并与公司对比，分析差异及合理性；

(4) 查阅公司有关存货盘点管理制度、盘点计划、盘点表等资料，评价其合理性；对公司期末存货实施监盘程序，检查存货的结存数量是否准确，有无呆滞、毁损、陈旧、过时、残次等状况；

(5) 取得并查阅发出商品明细表，检查发出商品的期后结转情况；选取期末余额较大的发出商品客户进行函证，核查发出商品的真实性和实际状态，以核实发出商品不存在毁损、灭失或因合同纠纷产生的减值；

(6) 取得并查阅公司在手订单明细表，分析发出商品与相应在手订单的匹配性；

(7) 通过抽样的方式选取部分客户进行实地访谈和监盘，确认公司与客户之间的交易真实发生，合同正常履行；

(8) 查阅并计算可比公司的存货跌价准备计提比例，与公司对比是否存在异常情况。

## (二) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 结合存货期末账面余额、跌价准备、账面价值、库龄结构等信息，确认存货账面余额与营业收入变动方向相反具有合理性；

(2) 结合发出商品主要构成情况及合同负债科目变动趋势情况，公司发出商品的增长趋势具有合理性，与公司在手订单及业务规模相匹配；

(3) 公司存货跌价准备计提政策合理；同时，公司存货跌价准备计提比例与凯格精机、联得装备计提比例相近，存货跌价准备计提充分。

## 问题6、关于公司流动性

年报显示，公司2025年末货币资金27,655.85万元；短期借款65,517.04万元，长期借款20,352.79万元，一年内到期的非流动负债18,099.05万元，相关借款合计较上年末增加30.35%。2025年末公司资产负债率为58.53%，报告期内新增票据贴现及保理业务。同时，公司2025年度经营活动现金流净额为3,793.31万元，同

比减少72.8%，2026年一季度为-1,689.75万元。

请公司：（1）列示公司有息负债的主要债务主体、债务类型、金额、利率、到期期限、相关资金的具体用途及流向，说明持续大幅增加借款的原因及合理性；（2）对比同行业可比公司资产负债率情况，结合公司负债结构、货币资金、现金流情况等情况及日常营运资金需求、未来债务偿付安排，说明公司是否存在流动性风险、相关债务偿付是否会影响上市公司正常生产经营，以及公司拟采取的风险防范应对措施。

#### 一、公司回复：

（一）列示公司有息负债的主要债务主体、债务类型、金额、利率、到期期限、相关资金的具体用途及流向，说明持续大幅增加借款的原因及合理性

公司有息负债的主要债务主体、债务类型、金额、利率、到期期限、相关资金的具体用途及流向列示如下：

债务主体	科目类型	债务类型	2025 年期末余额（万元）	利率	到期期限	具体用途	流向
深圳新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	3,000.00	3.40%	2026-1-8	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	6,550.00	3.00%	2026-3-2	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	2,000.00	3.05%	2026-4-22	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	3,000.00	3.10%	2026-3-2	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	兴业银行贷款 1 年	4,000.00	3.00%	2026-5-29	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	兴业银行贷款 1 年	2,000.00	3.00%	2026-6-12	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	招商银行贷款半年	2,000.00	2.70%	2026-1-7	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	农业银行贷款 1 年	2,000.00	2.85%	2026-7-30	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	杭州银行贷款 1 年	2,000.00	3.00%	2026-8-6	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	兴业银行贷款 1 年	1,712.00	3.00%	2026-8-1	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	杭州银行贷款 1 年	3,000.00	3.00%	2026-9-14	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	农业银行贷款 1 年	2,000.00	2.70%	2026-9-17	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	宁波银行贷款 1 年	2,000.00	2.30%	2026-10-21	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	杭州银行贷款 1 年	1,700.00	3.00%	2026-11-2	流动资金贷款	日常周转

深圳新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	3,000.00	2.40%	2026-11-27	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	农业银行贷款 1 年	3,000.00	2.70%	2026-12-7	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	3,000.00	2.40%	2026-12-12	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	中国银行贷款 1 年	2,000.00	2.40%	2026-12-8	流动资金贷款	日常周转
中山新益昌	短期借款	浦发银行贷款 1 年	2,000.00	2.45%	2026-3-14	流动资金贷款	日常周转
东昕	短期借款	中国银行贷款 1 年	999.00	2.80%	2026-10-24	流动资金贷款	日常周转
东昕	短期借款	宁波银行贷款 1 年	1,000.00	2.30%	2026-12-1	流动资金贷款	日常周转
开玖	短期借款	中国银行贷款 1 年	500.00	2.80%	2026-7-31	流动资金贷款	日常周转
开玖	短期借款	浦发银行贷款 1 年	500.00	2.40%	2026-12-16	流动资金贷款	日常周转
飞鸿	短期借款	浦发银行贷款 1 年	500.00	2.40%	2026-12-18	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	短期借款	票据贴现（国内信用证）	1,000.00	2.33%	2026-3-9	加速资金回款	日常周转
东昕	短期借款	票据贴现（融信）	999.00	2.29%	2026-6-26	加速资金回款	日常周转
东昕	短期借款	票据贴现（E 信）	1,000.00	2.41%	2026-6-26	加速资金回款	日常周转
东昕	短期借款	票据贴现（金单）	1,000.00	2.53%	2026-9-24	加速资金回款	日常周转
中山新益昌	短期借款	票据贴现（融信）	2,000.00	2.29%	2026-6-26	加速资金回款	日常周转
中山新益昌	短期借款	票据贴现（融信）	2,001.00	2.29%	2026-7-16	加速资金回款	日常周转
中山新益昌	短期借款	票据贴现（信用证）	2,000.00	0.00%	2026-10-19	加速资金回款	日常周转
中山新益昌	短期借款	票据贴现（E 信）	1,000.00	2.64%	2026-12-18	加速资金回款	日常周转
中山新益昌	短期借款	票据贴现（易信）	1,010.00	2.21%	2026-6-16	加速资金回款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	保理长期借款（大美）	844.00	3.77%	2028-11-27	加速资金回款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	保理长期借款（凯嘉）	823.00	4.21%	2027-12-8	加速资金回款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	保理长期借款（恒兴达）	2,400.00	3.50%	2027-11-25	加速资金回款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	工商银行贷款 2 年	1,105.00	3.00%	2026-6-25	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	中信银行贷款 2 年	1,900.00	3.20%	2026-9-5	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	中国银行贷款 2 年	1,800.00	3.18%	2026-11-14	流动资金贷款	日常周转

深圳新益昌	长期借款	工商银行贷款 2 年	1,500.00	3.20%	2026-11-25	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	中信银行贷款 2 年	5,700.00	2.80%	2027-1-6	流动资金贷款	日常周转
深圳新益昌	长期借款	建设银行贷款 2 年	4,950.00	2.85%	2026-12-25	流动资金贷款	日常周转
中山新益昌	长期借款	浦发银行贷款 2 年	950.00	3.25%	2027-1-15	流动资金贷款	日常周转
中山新益昌	长期借款	中国银行贷款 3 年	440.00	2.85%	2027-9-26	流动资金贷款	日常周转
中山新益昌	长期借款	中国银行贷款 3 年	440.00	2.85%	2027-9-28	流动资金贷款	日常周转
中山新益昌	长期借款	中国银行贷款 3 年	2,000.00	2.55%	2028-8-13	流动资金贷款	日常周转
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	698.68	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,488.12	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,463.79	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,232.14	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	650.73	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,200.08	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,047.95	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,435.19	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	854.51	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	635.05	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	785.71	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
中山新益昌	长期借款	中山建行项目贷款 (9 年)	1,398.81	2.40%	2033-7-29	在建工程贷款	支付工程款
	总计		103,213.76				

[注] 以上有息负债明细不考虑重分类。

2025年末和2024年末债务类型列示如下：

单位：万元

债务类型	2025 年期末余额	2024 年期末余额	变动金额
银行短期借款	53,461.00	52,899.00	562.00
票据贴现	12,010.00	2,000.00	10,010.00
银行长期借款	33,675.79	23,785.59	9,890.19

应收账款保理	844.00		844.00
长期应收款保理	3,223.00		3,223.00
合计	103,213.79	78,684.59	24,529.19

[注] 以上有息负债明细不考虑重分类。

如上表所示，公司2025年末有息负债较上年同期持续大幅增加，主要原因如下：票据贴现增加10,010.00万元，主要用于加速应收账款回笼，补充日常经营周转所需的流动资金；银行长期借款增加9,890.19万元，用于满足企业日常经营及“新益昌高端智能装备制造基地项目”在建工程建设需要，增加流动资金和固定资产投资，具体用于日常周转及支付工程款；其中，2025年公司通过增加流动资金贷款，偿还了3,000.00万元的在建工程贷款；保理借款增加4,067.00万元，同样为加速应收账款回笼，补充经营性现金流。

票据贴现和保理业务有助于盘活存量应收账款、缩短资金回笼周期；长期借款则支撑了公司“新益昌高端智能装备制造基地项目”工程等长期资产建设，与资金使用期限相匹配。整体来看，借款增长与公司业务规模扩张、营运资金需求及固定资产投资计划相适应，不存在过度融资或资金闲置情形。

综上，公司持续大幅增加借款具有合理性。

**(二) 对比同行业可比公司资产负债率情况，结合公司负债结构、货币资金、现金流等情况及日常营运资金需求、未来债务偿付安排，说明公司是否存在流动性风险、相关债务偿付是否会影响上市公司正常生产经营，以及公司拟采取的风险防范应对措施**

1、对比同行业可比公司资产负债率情况

对比同行业可比公司资产负债率情况如下：

项目	公司	联得装备	凯格精机	深科达
资产负债率	58.53%	27.52%	39.68%	42.29%

报告期末，公司资产负债率为58.53%，高于同行业可比公司。公司负债结构中，短期借款占比较高，但主要为与生产经营周期匹配的流动资金贷款。2025年度公司由盈转亏，归母所有者权益同比去年减少15,729.22万元，合同负债同比去年增加10,654.33万元，这两部分导致了资产负债率上升。

公司资产负债率高于同行业可比公司，主要系公司与可比公司所处业务发展阶段不同，考虑经营战略发展需要建设新益昌高端智能装备制造基地项目，募集

资金相较可比公司较少，募集资金无法覆盖建筑成本，故贷款投入大额的资产建设，导致了公司资产负债率高于同行业可比公司。

2、结合公司负债结构、货币资金、现金流情况等情况及日常营运资金需求、未来债务偿付安排，说明公司是否存在流动性风险、相关债务偿付是否会影响上市公司正常生产经营

公司主要负债结构情况如下：

单位：万元

负债结构	2025年期末数	占比	2024年年末数	占比	变动金额	变动比例
短期借款	65,517.04	37.59%	54,952.13	38.19%	10,564.91	19.23%
应付账款	31,189.88	17.89%	33,632.78	23.37%	-2,442.90	-7.26%
合同负债	20,578.13	11.81%	9,923.80	6.90%	10,654.33	107.36%
长期借款	20,352.79	11.68%	12,535.59	8.71%	7,817.20	62.36%
一年内到期的非流动负债	18,099.05	10.38%	12,270.94	8.53%	5,828.11	47.50%
小计	155,736.89	89.35%	123,315.24	85.70%	32,421.65	26.29%
负债合计	174,313.31		143,901.16		30,412.15	21.13%

公司主要负债结构见上表，其中短期借款主要用于日常周转，长期借款主要用于日常周转和在建工程。截至2025年末，公司货币资金余额为27,655.85万元，应收客户款项账面价值64,305.43万元[应收票据+应收账款+合同资产+应收款项融资+一年内到期的长期应收款]，长期应收客户款项账面价值10,722.21万元，发出商品账面价值434,346.66万元，经营活动产生的现金流量净额为3,793.31万元。未来一年内到期债务金额为82,935.05万元[短期借款+长期借款重分类至一年内到期的非流动负债]，公司将通过销售回款、银行续贷、应收账款保理、融资租赁等方式统筹安排偿付资金。需要说明的是，受下游行业市场波动等因素影响，若未来客户经营环境进一步恶化或回款进度不及预期，公司或将面临一定的流动性压力。基于上述风险审慎判断，公司制定并推进以下偿债计划及风控措施：

(1) 加强催收与信用管控：加紧催收客户应收账款及长期应收款回款，优先针对资质较差、信用等级较低的长期应收账款客户动态监控回款风险；同时动态收紧客户信用政策，从源头降低新增应收账款的回收风险。

(2) 优化债务结构：统筹规划银行授信额度，与主要合作银行保持借款置

换业务的顺畅沟通，积极争取优化债务期限结构。

(3) 审慎开展应收账款保理业务：针对长期应收账款客户，公司在加速推动保理业务的同时，坚持风险可控原则，优先选择资质更好、信用等级更高的客户的长期应收账款开展保理。2026年上半年，公司客户江苏凯嘉电子科技有限公司已完成第二批应收账款保理业务，保理金额1,200万元，有效补充了经营性现金流。

(4) 探索融资租赁模式：基于融资机构与公司交叉复核筛选融资业务客户对象，审慎确认融资业务合作对象及方案，公司与资质优良的客户合作积极推进融资租赁业务，旨在缩短资金回笼周期，并将部分信用风险转移至专业金融机构。

(5) 严控资本开支：公司前期已对大额在建工程及固定资产进行必要投入，后续流动资金将主要用于维持正常生产经营，目前暂无新的大额投资项目计划。

综合判断：基于上述审慎的流动性管理措施及风险控制安排，公司认为当前未发现存在重大流动性风险，相关债务偿付预计不会对上市公司正常生产经营产生重大不利影响。但需提请关注：若下游客户经营环境持续恶化，或保理、续贷等操作不及预期，公司仍可能面临阶段性流动性压力。公司将密切跟踪市场及客户动态，适时调整偿债及流动性管理策略，并及时履行信息披露义务。

### 3、公司拟采取的风险防范应对措施

为进一步防范流动性风险、保障债务按期偿付，公司拟采取的风险防范应对措施：

(1) 加强应收账款管理，提升回款效率：优化客户信用政策，设置回款考核指标，落实专人跟进大额应收账款的催收工作，缩短应收账款周转天数；

(2) 积极开展应收账款保理业务：对符合条件的应收账款办理无追索权保理，加速资金回笼，补充经营性现金流；

(3) 探索融资租赁等多元化融资工具：对部分生产设备开展售后回租或直接融资租赁，盘活存量资产，在不增加有息负债的前提下获取中长期资金；

(4) 深化与大客户战略合作，优化回款条件：与信用良好的大客户协商缩短结算周期、争取预付款或进度款，增强回款的可预期性和稳定性。

通过上述措施，公司将有效控制负债规模、优化负债结构、保障现金流安全，确保生产经营持续稳定。

## 二、年审会计师核查程序结论

## (一)核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解与货币资金循环及筹资循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取企业信用报告，核对公司账面借款和信用报告是否存在差异，是否存在逾期、不良信用记录；

(3) 获取并检查报告期内公司借款合同、授信合同等资料，并向银行函证，对借款的借款对象、借款金额、借款期限、资金利率、借款用途等信息进行确认；并测算其借款利息与财务费用进行核对；

(4) 访谈财务部负责人，了解公司借款使用情况、银行授信额度、融资渠道管理、日常资金运营相关信息；

(5) 关注公司资金安排情况，分析公司短期偿债能力及流动性风险情况；

(6) 查阅同行业公司的资产负债率以及募集资金情况，了解公司资产负债率较高的原因。

## (二)核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已如实列示有息负债的主要债务主体、债务类型、金额、利率、到期期限、相关资金的具体用途及流向，持续大幅增加借款具有合理性；

(2) 对比同行业可比公司资产负债率情况，结合公司负债结构、货币资金、现金流情况等情况及日常营运资金需求、未来债务偿付安排，公司流动性风险较低，相关债务偿付不会对上市公司正常生产经营产生重大影响。针对公司流动性风险，公司已在年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“（五）财务风险”中披露。

## 问题7、关于新设全资子公司

报告期内，公司新设全资子公司深圳新益昌机器人有限公司，注册资本**3,000**万元，全年实现营业收入**1.39**万元，净利润**-417.91**万元。公司称，该公司聚焦人工智能的研发及各种机器人的制造和全面覆盖各类工业及商用机器人的全链路销售服务。

请公司：（1）结合公司现有业务，说明设立全资子公司开展机器人产品研

发的业务背景、主要产品、商业模式，与公司主营业务的区别，是否属于开展新业务；（2）结合从事机器人业务所需要的资质、人才、技术、客户、资金储备情况及市场竞争情况，说明公司开展该业务的原因、竞争优劣势；（3）说明公司机器人业务 2025年及 2026 年一季度的收入、毛利率及在手订单规模，结合公司已实际投资金额、当前现金流情况，说明开展新业务对公司财务状况的影响，审慎评估并充分提示业务开展不及预期、对公司造成较大资金压力等风险。

### 一、公司回复：

（一）结合公司现有业务，说明设立全资子公司开展机器人产品研发的业务背景、主要产品、商业模式，与公司主营业务的区别，是否属于开展新业务

#### 1、设立全资子公司的业务背景、主要产品、商业模式

深圳新益昌机器人有限公司（以下简称“新益昌机器人”）基本情况如下：

公司名称	深圳新益昌机器人有限公司			
成立时间	2025-5-23			
注册资本	3,000.00万元			
实缴资本	1,300.00万元			
股东构成及控制情况	股东	出资额 (万元)	实缴额 (万元)	持股比例
	深圳新益昌科技股份有限公司	3,000.00	1,300.00	100.00%
主营业务	主要从事工业机器人制造、销售、安装、维修；工业自动控制系统装置、销售；通用设备修理、制造；机械设备研发、制造、销售			
最近一年主要财务数据（单位：万元、经审计）				
日期	总资产	净资产	营业收入	净利润
2025年度 /2025.12.31	261.02	-17.91	1.39	-417.91

业务背景：公司深耕智能制造装备近二十年，已形成“核心技术自主研发+关键零部件自研自产”的竞争壁垒，是国内少数实现驱动器、高精度DDR电机、直线电机等核心部件全链条自控的企业，公司核心零部件自研自产占比超过70%，公司的零部件自研自产能力为机器人核心零部件生产打下了良好基础。公司积累的高精度运动控制、多轴协同、微米级定位等核心平台技术，与机器人所需的关节驱动、全身协调控制能力高度同源。新益昌机器人依托公司多年深耕高端智能制造装备领域积淀的成熟制造工艺以及在运动控制领域的核心技术储备与工程

化经验，重点研发并持续优化“小脑”系统——即轨迹姿态与运动控制核心模块，攻克精准运动、协同作业、复杂场景适配等关键技术难题，同步推进具身智能各类核心零部件的研发迭代与量产优化，实现核心技术与关键部件的自主可控。

**主要产品：**公司目前推出了HOSON-Robot轮式机器人，该产品站立高度达1600mm，全身具备21个自由度（不含灵巧手）；在硬件配置方面，搭载了深度相机（可人脸识别）、3D激光雷达、IMU、超声雷达以及高清柔性互动屏，并拥有超大关节运动空间。未来，公司将建立常态化研发迭代机制，持续在机器人“小脑”运动控制器、混合智能架构模型及关键零组件等领域推进技术升级迭代，旨在通过小脑等核心部件与本体的深度适配，进一步提升产品的整体性能与协同效率。此外，工业机器人是公司机器人业务的长远发展方向，目前正围绕该领域积极开展技术储备与场景适配工作，后续将逐步推进相关业务布局。

**商业模式：**公司机器人的产品研发优先聚焦半导体、3C电子等深耕行业的上下料、装配等作业场景，目前应用效果符合预期；同时，凭借固晶机较高的市场占有率及优质的客户基础，公司积极开拓并深耕存量优质客户，已与多家头部企业签订战略合作框架协议。此外，公司的机器人主要是围绕产线生产需求进行开发，得益于多项关键元器件实现自产，成本得到有效控制，从而具备了成本竞争优势。

2、设立全资子公司开展机器人产品研发与公司主营业务的区别，是否属于开展新业务

新益昌机器人开展机器人产品研发是依托公司在半导体和新型显示行业深厚的客户基础与设备制造经验，因而公司能高效推进机器人在产线场景的落地应用。通过为客户提供“机器设备+配套操作机器人”的整体解决方案，公司形成显著的技术协同优势，能有效提升下游客户产线自动化程度，降低人力成本。

目前，新益昌机器人的产品研发业务作为公司主营业务的协同延伸，不属于独立的新业务，整体仍处于产业布局与市场起步的早期投入阶段，该业务尚未形成营收贡献，对公司当期经营业绩不构成重大影响，且未来发展仍存在诸多挑战与不确定性。

**（二）结合从事机器人业务所需要的资质、人才、技术、客户、资金储备情况及市场竞争情况，说明公司开展该业务的原因、竞争优势**

1、开展机器人业务的原因

公司积极响应下游市场在智能制造与商业服务等领域的智能化需求，顺应产业政策与市场趋势，旨在把握具身智能机器人领域的发展机遇。公司开展机器人业务是公司长期深耕高端智能制造装备领域后，将深厚的技术储备转化为市场供给、打造第二增长曲线的关键举措，对于突破现有产能瓶颈、确立市场先发优势具有决定性意义。

## 2、竞争优势

公司依托现有高端智能制造装备业务与机器人业务的技术同源性与核心部件的自研能力，初步构建了机器人产品体系，并具备相应的生产资质与质控体系；凭借现有的研发人才、生产质控及供应链体系，公司能够保障产品品质与成本可控。同时，公司拟积极开拓并深耕半导体、新型显示等领域的存量优质客户，基于已有的产业理解与合作基础，聚焦高端制造相关场景，稳步推进机器人业务的定制化应用与市场拓展。

## 3、竞争劣势

公司机器人业务目前尚处于产业布局与市场起步的早期阶段，尚未形成规模化营收，对公司当期经营业绩不构成重大影响。鉴于机器人行业具有技术密集、研发投入大、商业化周期长等特征，产品的大规模商业化应用仍受制于技术可靠性验证、量产成本控制、应用场景适配度及市场接受度等多重因素。若未来关键技术突破不及预期或场景落地进展缓慢，公司该业务的发展仍将面临诸多挑战与不确定性。

同时，公司作为智能制造装备领域企业，开展机器人业务存在软硬件深度融合的技术壁垒；机器人业务具有重资产、高研发投入特征，若原有主业现金流承压，可能制约机器人核心技术的持续攻关。此外，公司聚焦“设备+配套机器人”的整体解决方案，虽能依托原有存量客户实现初步导入，但业务边界相对受限，短期内较难广泛拓展至外部通用市场，且由于行业参与者众多且技术路线尚未收敛，具备成熟供应链的跨界巨头正加速入局，若公司未能及时跟进技术迭代或精准匹配需求，将面临较大竞争压力，业务发展存在较大不确定性。

**（三）说明公司机器人业务2025年及2026年一季度的收入、毛利率及在手订单规模，结合公司已实际投资金额、当前现金流情况，说明开展新业务对公司财务状况的影响，审慎评估并充分提示业务开展不及预期、对公司造成较大资金压力等风险**

公司机器人业务在2025年及2026年一季度实现的收入体量极小、毛利率极低，且相关收入属于集团内部销售，尚未形成对外销售收入。具体而言，2025年全年机器人业务收入约为1.39万元，毛利率仅0.47%；2026年一季度收入约为0.06万元，毛利率为-0.01%。同期，公司机器人业务不存在任何已签合同的在手订单，短期内无法依靠已有订单产生收入，该业务的发展前景存在较大不确定性。

从投入规模看，公司已对机器人业务累计实际投资800万元，但截至2026年一季度末，该业务仍处于研发阶段，尚未获得生产订单。现金流方面，机器人业务经营活动现金流量持续净流出且逐季扩大，2025年全年经营活动现金流净流出约235.71万元，2026年一季度净流出扩大至约395.33万元。但鉴于上述资金消耗的绝对金额较小，开展该新业务对公司整体财务状况不存在资金压力。

鉴于机器人业务尚未产生对外收入，经公司审慎评估，可能存在以下风险：

（1）业务开展不及预期的风险：公司机器人业务仍处于研发阶段，技术转化及商业化落地存在不确定性的可能；（2）行业竞争加剧的风险：科技巨头与专业机器人企业的加速布局，公司机器人业务或将面临激烈的市场竞争；（3）宏观经济及产业政策环境波动的风险：宏观经济波动或导致下游需求放缓，进而影响公司机器人业务的拓展与盈利，相关产业政策的调整也可能增加该业务的发展不确定性。

公司机器人业务2025年及2026年一季度的收入、毛利率及在手订单规模，已实际投资金额、当前现金流情况见下表：

单位：万元

主体	期间	收入	成本	毛利率(按元计算)	在手订单	实际投资金额截止期末	经营活动现金流量净额	现金及现金等价物净增加额
机器人	2025年	1.39	1.38	0.47%	0	400.00	-235.71	60.87
机器人	2026年一季度	0.06	0.06	-0.01%	0	800.00	-395.33	-2.52
新益昌合并	2025年	72,684.99	51,356.80	29.34%	/	-	3,793.31	9,609.84
新益昌合并	2026年一季度	25,189.51	15,389.61	38.90%	/	-	-1,689.75	-7,156.06

特此公告。

深圳新益昌科技股份有限公司董事会

2026年6月12日