

关于上海证券交易所《关于哈尔滨新光光电科技股份有限公司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。

哈尔滨新光光电科技股份有限公司以下简称“新光光电”或“公司”于近日收到上海证券交易所下发的《关于哈尔滨新光光电科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0215号，以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，现就有关问题回复公告如下：

一、关于经营业绩
年报显示，2025年度，公司实现营业收入11,596.43万元，同比下降32.66%，归属于上市公司股东的净利润为-3,766.33万元，扣除非经常性损益后净利润为-5,690.08万元，连续四年亏损。其中，公司第四季度实现营业收入7,518.42万元，占全年收入的64.84%。

请公司：（1）列示第四季度十大客户名称、业务或产品、合同金额及签署时点、产品交付时点、结算方式及收入确认时点、合作背景，说明第四季度集中确认收入的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在年末突击确认收入的情形；（2）对照《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营收扣除是否完整、准确；（3）结合当前在手订单、新签合同、客户需求、市场竞争等因素，说明主营业务收入是否存在进一步下滑的风险，以及公司拟采取改善经营状况的主要举措。

公司回复：
（一）列示第四季度前十大客户名称、业务或产品、合同金额及签署时点、产品交付时点、结算方式及收入确认时点、合作背景，说明第四季度集中确认收入的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在年末突击确认收入的情形。

1.公司会计政策：
公司履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。取得相关商品或服务的控制权，是指能够主导该商品的使用或该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益。履约义务，是指合同中公司向客户转让可明确区分商品的权利。公司的履约义务在满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；③公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，公司已发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司在判断客户是否已取得商品控制权时，综合考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；④客户已接受该商品；⑤其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2.收入确认具体方法：
（1）光电产品批产销售收入确认方法：1）A产品，以取得产品评审文件的时间作为收入确认的时点；2）B产品，以取得交接文件的时间作为收入确认的时点。
（2）研发产品及民品销售收入确认方法：若合同明确规定验收，则以取得验收报告作为收入确认的时点，若无规定需验收，则以产品交付作为收入确认的时点。
（3）若合同中约定了暂定价格的（可变对价），按合同暂定价格确认暂定收入，每一资产负债表日，重新估计暂定价格（可变对价）金额，如与合同暂定价格有差异，按差异金额调整当期收入，价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算当期确认收入为审定收入减前期已累计确认收入。
3.公司第四季度实现营业收入7,518.42万元，占营业收入的比重为64.84%，较上年增长4.08个百分点。公司第四季度收入占比高，主要系按照客户要求的时间执行交付；特别是研发定制类产品多在第四季度验收，研发产品第四季度较为集中的主要原因是：研发产品的客户主要为军工集团所属科研院所及企事业单位，其作为产品配套科研项目承担主体，一般每年年底制定下一年度的项目验收计划，对于大型、复杂的研发项目涉及及配套企业较多，其通常在上半年度跟踪项目进行规划，协调现场验收、检测、测试等，下半年度组织科研项目的总体验收，为了完成当年度的验收计划，一般第四季度会相对比较集中。
4.公司第四季度收入中前十大客户多为央企、国企及国防军工单位，公司未采取放宽信用政策刺激销售的情形，均是按照《企业会计准则-收入》及公司的合同约定进行确认收入，不存在突击确认收入的情形。公司收入确认符合《企业会计准则-收入》的规定。

5.公司第四季度前十大客户基本情况

Table with columns: 序号, 客户名称, 产品/服务, 产品/服务, 合同金额, 收入金额, 合同日期, 结算方式, 合作背景. Contains detailed data for 10 major clients.

续表（收入确认关键节点）

Table with columns: 序号, 客户名称, 产品/服务, 产品/服务, 合同金额, 收入金额, 合同日期, 交付时间, 验收时间, 收入确认时点, 备注. Continuation of client data.

【会计师核查】

已执行的核查程序：
（1）对第四季度收入执行检查程序，取得并检查合同、项目信息传递单、设计开发任务书、出库单、生产任务单（发货审批单）、发货单、交接单、验收单、验收评审表等等。
（2）对2025年确认收入的重要项目，选取样本进行进一步检查，其中2025年度样本占绝大部分），包括对客户进行现场走访或电话访谈、抽查产品生产过程中的细节流程、检查技术及业务人员在产品安装调试验收阶段的签字记录。

【会计师核查】
已执行的核查程序：
（1）对第四季度收入执行检查程序，取得并检查合同、项目信息传递单、设计开发任务书、出库单、生产任务单（发货审批单）、发货单、交接单、验收单、验收评审表等等。

（二）对照《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营收扣除是否完整、准确；
根据《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，公司编制了2025年度营业收入扣除情况表，2025年公司实现营业收入11,596.43万元，扣除正常经营之外的其他业务收入354.40万元，占比3.06%，其中，房屋租赁286.09万元、出售原材料3.98万元、研发专项拨款确认收入36.25万元、其他业务收入2.08万元。

Table with columns: 项目, 2025年, 具体扣除情况. Lists income exclusion items and amounts.

Table with columns: 序号, 客户名称, 产品/服务, 产品/服务, 合同金额, 收入金额, 合同日期, 交付时间, 验收时间, 收入确认时点, 备注. Continuation of client data.

【会计师核查】

已执行的核查程序：
对全部营业收入执行检查程序，根据《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，检查是否存在监管指南中列举的营业收入具体扣除项，特别关注是否存在净额法确认收入的情况。检查公司营业收入扣除情况表是否将应扣除的营业收入全部扣除。
核查结论：
经核查，我们认为：公司营业收入扣除完整、准确。

（三）结合当前在手订单、新签合同、客户需求、市场竞争等因素，说明主营业务收入是否存在进一步下滑的风险，以及公司拟采取改善经营状况的主要举措。

1.公司在手订单情况：
2025年末，公司在手订单2.8亿元，较上年末增长80.63%，2026年1月至问询函回复日，新增在手订单及已立项的意向订单约5.58亿元，公司目前在手订单较为充足。随着市场需求进一步释放，公司市场拓展计划深入推进，各业务板块有望实现协同发展，基于对市场趋势的研判与战略规划有序推进，公司预计2026年营业收入较2025年将有所增长，预计2026年营业收入不存在进一步下滑的风险。

2.公司拟采取改善经营状况的主要举措如下：
2026年，公司将继续秉承既定战略，以“夯实主营业务、抓精细化管理、持续加强团队建设”为三大核心抓手，全面推动高质量发展，助力公司迈入规模经营轨道，实现业绩持续稳定增长。

（1）夯实主营业务，攻坚突破，激活增长新引擎
业务工作是公司发展的根本。全年围绕市场开拓、业务转型、创新驱动、加速民品发展四大维度，提速升级。首先推动事业部与市场、分公司办事处深度融合，加快北京分公司市场中心建设，统筹信息与资源，整合、第二增加推进“定制+”向“定制+批生产+4服务”转型，灵活运用并购、激励等资本手段，对优质项目全力推进，保障业绩稳步提升。第三将创新作为核心支撑，各事业部结合业务方向明确创新举措，以技术、产品创新驱动业务升级，保持行业竞争优势。第四重点发展民品业务，构建军民协同、规模发展的新格局；同时全力打造民品爆品，布局长远发展。

（2）抓精细化管理，提质增效，筑牢稳健经营基石
在2025年管理工作基础上，2026年重点提升运营效能。以市场为导向，敏锐洞察行业趋势，主动挖掘客户需求，动态调整产品与服务策略。提高项目管理能力，严控成本效益，在供应、人力、能耗等各环节推行精细化管理，提升效率。严守风险合规，全面识别经营风险，完善应对机制，将合规作为核心竞争力。激发全员活力，倡导团队协作，坚持创新驱动，在复杂市场环境中，勇于突破常规，保持持续敏捷性。

（3）持续加强团队建设：强基固本，锻造核心人才梯队
人才是公司发展的核心动力，2026年重点加强干部引进，选拔坚持德才兼备、以德为先，强化高效执行文化。锻造核心人才，主要围绕技术带头人、项目负责人、售前经营人才、关键技术后备培养体系，通过跨部门历练、专项攻坚等方式提升能力，打造高素质人才队伍。储备后备力量，加大对年轻干部的引进与培养，通过轮岗、导师辅导等机制加速成长。

为公司持续发展注入新鲜血液，保障人才队伍梯队建设与长远竞争力。

【会计师核查】

已执行的核查程序：
已执行的核查程序：
（1）检查公司在手订单明细表，检查相关合同内容；合同金额、客户名称、合同签订时间、产品名称、付款条款、验收条款、质保条款、合同约定交付日期等。

（2）取得公司的盈利预测，并对其合理性进行分析。
核查结论：
经核查，我们认为：在手订单数据统计有相应依据，公司对2026年度经营业绩的预期具有合理性。

2.关于应收账款
年报显示，公司2025年末应收账款及合同资产合计余额为2.58亿元，计提坏账准备1.06亿元，全部按照账龄组合计提。其中账龄3—4年、4—5年、5年以上的应收账款余额分别为3,836.39万元、2,015.05万元以及3,572.99万元，合计为9,424.43万元，占比41.03%，5年以上的合同资产余额为1,560.00万元，占比55.89%。此外，应收账款及合同资产前五名合计余额为1.11亿元，占总额的43.01%。

请公司：（1）说明长账龄应收账款、合同资产占比较高的原因及合理性，公司信用政策是否发生变化，是否存在客户偿付能力实质性恶化、应收账款无法收回的风险；（2）结合上一问回复，以及主要客户的性质、信用风险变化情况，期后回款情况、同行业可比公司情况，说明未单项计提坏账准备的合理性，按照账龄组合计提坏账准备是否审慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（3）列示合并口径下应收账款及合同资产前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、业务背景、坏账准备余额以及期后回款情况，说明与公司是否存在关联关系。

公司回复：
（一）说明长账龄应收账款、合同资产占比较高的原因及合理性，公司信用政策是否发生变化，是否存在客户偿付能力实质性恶化、应收账款无法收回的风险；
2025年末，公司应收账款余额为22,972.07万元，其中3年以上的应收账款余额9,424.43万元，占比由年初的27.20%提升至41.03%；公司合同资产余额为2,792.26万元，其中3年以上的合同资产余额1,675.40万元，占比由年初的15.7%降至60.00%。公司近年来的信用政策未发生变化。长账龄应收账款的形成原因主要系公司军品配套的定制化程度（3/4级），最终用户多为军方，一般由军方将款项与客户结算后，各级客户再将款项逐级按照比例拨款，导致公司回款周期较长，账龄逐年增加；长账龄合同资产的形成原因主要系军品未完成审价工作暂无收款权利及未到期质保所致。

2025年末长账龄应收账款增加主要系军品的应收账款账龄增加所致，其账龄3年以上的应收账款增加2,617.82万元，导致公司3年以上长账龄应收账款占比进一步提升。因此，公司长账龄应收账款占比高具有合理性。公司根据客户性质、信用风险变化、客户回款情况综合判断，客户偿付能力未出现实质性恶化的情形，未出现应收账款无法收回的风险。
【会计师核查】
已执行的核查程序：
（1）查看主要客户的销售合同。
（2）检查2025年末大额回款以及资产负债表日后大额回款的银行回单，包括付款人、收款人及其账号、收款金额等信息。
（3）利用天眼查对大额长账龄客户进行工商查询，检查对方是否涉诉，并判断公司的资信情况、经营状况是否正常。

（4）对大额长账龄客户进行访谈，了解对方未回款原因并询问对方预计回款时间。
核查结论：
经核查，我们认为：公司长账龄应收账款、合同资产占比高具有合理性，公司信用政策未发生变化，根据客户的资信状况、经营情况、日常业务往来等综合判断，未发现客户偿付能力实质性恶化，未发现应收账款存在无法收回的风险。

（二）结合上一问回复，以及主要客户的性质、信用风险变化情况，期后回款情况、同行业可比公司情况，说明未单项计提坏账准备的合理性，按照账龄组合计提坏账准备是否审慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定；
1.公司军品销售客户方多为央企、军工单位、科研院所等；民品销售客户（或最终用户）大多为国家电网下属公司、央企、国企、国有林场、上市公司等。公司客户质量相对较高，目前公司判断不存在客户经营状况显著恶化、偿债能力下降、履约能力不足等导致信用风险变化的情形。但款项结算周期较长是目前的行业现状。

2.2025年末，公司应收账款余额22,972.07万元，公司通过与客户积极协商催款，截至本问询函回复日，期后回款金额为2,381.80万元。修订后的《保障中小企业款项支付条例》已于2025年6月1日正式施行，并建立了“全国中小企业款项投诉平台”，公司将会有效维护自身权益，并采取有效措施，包括通过平台投诉、发律师函、诉讼等方式实现快速回款的目的。

3.关于于单项计提坏账准备相关的会计政策包括：存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项的应收账款，确定为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，按照该应收账款的账面余额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定应收账款的预期信用损失，计提坏账准备。根据《企业会计准则》关于信用风险的判断中已发生信用减值资产的定义，当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产产生已发生信用减值的金融资产。公司判断已发生信用减值的主要标准为逾期天数超过90日，但在某些情况下，如果内部或外部信息显示，在考虑所持有的任何信用增级之前，可能无法全额收回合同金额，公司也会将该项为已发生信用减值。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：发行方或债务人发生重大财务困难；债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；本集团出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人任何其其他情况下都不会做出的让步；债务人很可能破产或进行其他债务重组；发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失。

4.公司应收账款及合同资产前五名客户基本情况：单位：万元

Table with columns: 序号, 客户名称, 应收账款/合同资产余额, 账龄, 交易金额, 主要产品信息, 截至2025年末余额, 回款时间, 验收时间, 信用风险, 未回款原因. Lists top 5 accounts receivable and contract assets.

【会计师核查】

客户应收账款及合同资产余额较大，主要系军品定制化程度高，验收周期长，且部分客户为军方，回款流程复杂，导致账龄较长。此外，部分客户为央企、军工单位，付款审批流程严格，回款周期较长。
【会计师核查】
已执行的核查程序：
（1）检查应收账款及合同资产前五名客户的销售合同、验收单、发货单等原始凭证。
（2）取得应收账款及合同资产前五名客户的账龄明细表。
（3）利用天眼查对应收账款及合同资产前五名客户进行工商查询，检查对方是否涉诉，并判断公司的资信情况、经营状况是否正常。

（4）对应收账款及合同资产前五名客户进行访谈，了解对方未回款原因并询问对方预计回款时间。
核查结论：
经核查，我们认为：公司应收账款及合同资产前五名客户与公司不存在关联关系。

5.根据上述会计政策及前五大客户性质及未回款原因等情况，截至资产负债表日，虽然公司存在账龄的3年以上的应收账款及合同资产占比较高的情况，但长账龄款项占比较高具有合理性，公司未发现需按单项计提坏账准备的应收账款及合同资产。

6.公司对未满足单项计提条件的应收账款及合同资产按账龄组合的预计违约损失率计提坏账准备，公司的预计违约损失率比例与同行业公司相比较为稳健，公司及可比公司预计违约损失率对比如下：

Table with columns: 账龄, 1年以内, 1-2年, 2-3年, 3-4年, 4-5年, 5年以上. Compares default loss rates with peers.

Table with columns: 账龄, 1年以内, 1-2年, 2-3年, 3-4年, 4-5年, 5年以上. Shows default loss rates for the company.

公司根据客户性质、信用风险变化、往期回款情况综合判断，客户信用度较好，发生损失的情况不存在显著差异。因此，公司依据应收账款及合同资产客户的信用风险特征将应收账款及合同资产划分为账龄组合，按照账龄组合的预计违约损失率计提坏账准备是审慎的，符合《企业会计准则》的相关规定。

【会计师核查】

已执行的核查程序：
（1）复核公司编制的应收账款及合同资产账龄明细表以及坏账准备的计算表。
（2）检查本年应收账款回款的银行进账单，包括付款人、收款人及其账号、收款金额等信息。

（3）利用天眼查对所有新增客户与期末余额较大的客户进行工商查询，检查是否正常经营，是否涉诉等信息。
（4）对大额长账龄客户进行访谈，了解对方未回款原因与预计回款时间。

（5）检查主要客户资产负债表日后大账期后回款情况，取得回款资料并进行检查。
核查结论：
经核查，我们认为：未发现公司应收账款与合同资产客户的信用风险明显增加，因此未单项计提坏账准备具有合理性，公司按照账龄组合计提坏账准备是审慎的，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）列示合并口径下应收账款和合同资产前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、业务背景、坏账准备余额以及期后回款情况，说明与公司是否存在关联关系。
2025年末，公司应收账款及合同资产前五名客户不存在关联关系，基本情况如下：
单位：万元

Table with columns: 序号, 客户名称, 应收账款/合同资产余额, 账龄, 交易金额, 主要产品信息, 业务背景, 期后回款, 是否关联. Lists top 5 accounts receivable and contract assets.

【会计师核查】

已执行的核查程序：
（1）复核公司编制的应收账款及合同资产账龄明细表以及坏账准备的计算表。
（2）检查客户销售合同。

（3）利用天眼查对长账龄及大额客户进行工商查询，检查对方是否涉诉，并判断公司的资信情况、经营状况是否正常，与公司是否存在关联方关系。
核查结论：
经核查，我们认为：合并口径下应收账款和合同资产前五名客户与公司不存在关联关系。

三、关于存货
年报显示，公司2025年末存货余额为11,980.20万元，同比增长30.45%，计提跌价准备1,277.21万元，计提比例10.66%。公司解释存货增长主要系本期在执行项目（产品）增加。其中，在产品、发出商品期末余额分别为4,952.67万元、2,988.86万元，占比为41.32%、24.95%，同比增长60.24%、130.66%。

请公司：（1）列示在产品、发出商品的主要构成、对应订单及金额、验收周期以及期后结转情况，说明其期末余额大幅增长的原理及合理性，并说明存货规模与业务规模、营业成本变动趋势是否一致；（2）结合业务模式、下游需求、实施交付周期及周转情况，说明本次计提存货跌价准备的依据、减值测试过程，计提原因及合理性。
公司回复：
（一）列示在产品、发出商品的主要构成、对应订单及金额、验收周期以及期后结转情况，说明其期末余额大幅增长的原因及合理性，并说明存货规模与业务规模、营业成本变动趋势是否一致；
1.在产品、发出商品情况，期末余额大幅增长是合理的。
2025年末，公司在产品中共有134个项目，余额为4,952.67万元，较年初（3,090.76万元）增加1,861.91万元；发出商品共有42个项目，余额为2,988.86万元，较年初（1,295.77万元）增加1,693.09万元。年末，公司在手订单约2.89亿元，较年初（1.60亿元）增加1.29亿元，增长80.63%。年末在产品、发出商品主要构成如下：

（1）前20大在产品明细

Table with columns: 项目ID, 在产品金额, 在产品余额, 客户代码, 对应订单金额, 验收周期, 期后结转情况. Lists top 20 in-process items.

（2）前10大发出商品明细

Table with columns: 项目ID, 发出商品金额, 发出商品余额, 客户代码, 对应订单金额, 验收周期, 期后结转情况. Lists top 10 goods in transit items.

2.年末在产品、发出商品增长是合理的，存货规模与业务规模、营业成本变动趋势是一致的。
2025年末，公司在产品、发出商品期末余额分别为4,952.67万元、2,988.86万元，占比为41.32%、24.95%，同比增长60.24%、130.66%，增长的主要原因：
（1）截至2025年末末，公司在手订单约2.89亿元，较年初（1.60亿元）增加1.29亿元，增长80.63%。因在手订单增加，导致公司项目交付增加。公司根据销售合同及交付周期制订研制、采购及生产计划，安排设计、采购、生产及加工，以保障产品（项目）能够按期交付，相继发生了人工成本、材料成本及直接费用等，导致年末在产品增加；（2）在产品项目中，部分系统级项目的定制化程度高，生产工序多、交货周期长，按标准产品更易形成跨期在产品；（3）发出商品中，部分系统级项目需要在客户现场进行总装、总调，且装调难度大，进一步拉长发出商品挂账时间；（4）2025年12月，当月发出商品金额1,469.30万元，根据合同及客户需求于期末集中发货、验收验收导致发出商品增加，受客户内部审批、现场安装、整体验收流程影响，发货后无法在当月完成装调及验收工作，根据《企业会计准则》及相关制度，将其转入发出商品核算，形成时点性增长。因此，年末在产品、发出商品增长是合理的。

2025年末，公司存货余额为11,980.20万元，同比增长30.45%，在手订单同比增长80.63%。公司存货规模与业务规模变动趋势保持一致，存货规模变动完全服务于主营业务的开展。但公司订单结构为以定制类产品为主，研发难度大、周期长，系统级项目多为跨年项目，与当年营业成本变动不相关。

【会计师核查】

已执行的核查程序：
（1）对材料成本占比较大的在产品执行监盘程序，对发出商品执行函证程序。
（2）对余额较大的项目为对应执行监盘程序。
（3）对期末大额发出商品的存货及在手订单执行分析程序。

核查结论：
经核查，我们认为：
（1）在产品、发出商品期末余额大幅增长具有合理性。
（2）存货规模与业务规模（在手订单）变动趋势一致，与已结转的营业成本不具有直