证券代码：688409 证券简称：富创精密 公告编号：2026-038

沈阳富创精密设备股份有限公司关于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、准确性和完整性承担法律责任。

沈阳富创精密设备股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于对沈阳富创精密设备股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0238号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司与持续督导机构中信证券股份有限公司（以下简称“持续督导机构”）及年审会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对《问询函》所提及的事项进行了逐项落实与审慎说明。

本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复公告涉及币种为人民币；如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与公司《2025年年度报告》一致；鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。现将问询函所涉及问题回复如下：

问题1. 关于经营业绩

年报显示，2025 年公司实现营业收入 35.43亿元，同比增长16.58%；毛利率 22.23%，同比减少3.57个百分点；归母净利润-861.15万元，为公司上市以来首次亏损。根据产品销售收入和销量测算，公司机械及机电零组件产品单价同比降低59.99%，气体传输系统产品单价同比降低23.13%。客户及供应商方面，公司第二大客户为关联方，占年度销售总额的17.21%；第一大供应商为关联方，占年度采购总额的10.52%。

请公司：（1）按下游应用领域、销售地区列示公司营业收入、营业成本、毛利率及变动情况，结合行业趋势、公司经营、主要竞争对手的业绩情况等，说明公司营业收入与毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，后续是否继续面临业绩下滑、持续亏损的风险；（2）分别说明机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大的具体原因，结合产品结构、客户结构、定价机制、市场竞争等，说明产品单价下行是否具有持续性，相关产品毛利率是否低于行业可比公司水平；（3）列示近两年前五大客户及供应商情况，包括名称、合作年限、交易内容、交易金额、销售毛利率、截至目前回款及付款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排。针对关联客户及供应商，说明关联交易的具体内容、关联交易必要性、定价依据和定价公允性。

回复：

一、公司说明

（一）按下游应用领域、销售地区列示公司营业收入、营业成本、毛利率及变动情况，结合行业趋势、公司经营、主要竞争对手的业绩情况等，说明公司营业收入与毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，后续是否继续面临业绩下滑、持续亏损的风险

公司2025年度按下游应用领域列示的营业收入、营业成本、毛利率变动情况如下：

单位：万元

按下游应用领域情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
集成电路	299,256.00	227,407.46	24.01	11.11	18.50	减少4.74个百分点
非集成电路	51,051.13	44,264.86	13.29	89.08	60.24	增加15.60个百分点

注：以上收入均为合并口径的主营业务收入。

报告期内公司营业收入与毛利率变动趋势不一致主要受以下三方面影响：

1、据SEMI统计数据，2025年全球晶圆厂（FAB）设备资本开支回落，由2024年的1,170亿美元下降到1,127亿美元，同比下滑3.7%，全行业设备订单增速走弱，而零部件企业因收入确认节奏更快，能够灵敏体现行业周期变化。在此行业背景下，公司立足长期发展战略，主动抢抓市场机遇，积极拓展客户订单，夯实行业市场地位。公司通过调整销售策略、精准匹配市场需求，实现营收规模稳步扩容，市场份额持续提升，报告期内公司坚定走大客户战略，通过提供更具竞争力的定价方案，以增加大客户份额。该经营布局有效巩固了公司行业竞争力，同时受阶段性市场拓展策略影响，产品盈利空间短期有所承压。

2、报告期内公司围绕“产能布局、人才储备、技术研发”三大战略方向进行了前瞻性、高强度投入，相关战略性举措在夯实长期发展根基的同时，导致报告期内刚性支出显著增加，其中计入产品成本的折旧费用由2024年的2.21亿元，增加到2025年的3.03亿元，增长比率为37.39%，高于收入增长水平。计入产品成本的人工成本由2024年的4.17亿元，增加到2025年的5.41亿元，增长比率为29.71%，高于收入增长水平。

3、报告期内随着公司北京生产制造基地、表面处理业务生产制造基地进入投产阶段，设备、产线尚在调试磨合，人员操作、生产工艺逐步适配，现阶段产能利用率整体偏低。2025年以上生产基地产能利用率均在30%以下，后续将随生产常态化稳步提升。

报告期内公司主要竞争对手业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
江丰电子	108,387.85	92,256.50	14.88	22.24	37.38	-9.39
先锋精科	119,431.53	84,316.96	29.40	8.97	17.14	-4.93
正帆科技	85,577.45	63,374.63	25.94	22.02	33.09	-6.16
富创精密	350,307.83	271,672.32	22.45	18.22	23.76	-3.47

注：江丰电子数据取自于《2025年年度报告》中营业收入构成-精密零部件、先锋精科数据取自《2025年年度报告》收入和成本分析中半导体行业收入、正帆科技数据取自于《2025年年度报告》收入和成本分析中半导体设备零组件收入、富创精密数据取自公司主营业务收入及成本。

公司营收与毛利的趋势与主要竞争对手江丰电子、先锋精科、正帆科技一致，具备合理性。

公司预计后续不存在业绩严重下滑及持续亏损的风险，主要原因如下：

1、2026年Q1，SEMI最新数据显示晶圆厂（FAB）设备资本开支同比提升14%，对应公司当期营收创出单季度历史新高，同比增幅超35%，由此验证产业需求已从晶圆厂（FAB）资本开支向上游设备、零部件环节逐层落地，全产业链正向传导逻辑逐步兑现。依托2025年度前瞻性的市场深耕、客户资源储备与限速作场时间，公司产能的释放节奏与客户需求高度匹配，公司在手订单规模实现大幅增长，营业收入随着量客户放量同步稳步抬升。随着市场供需格局改善，叠加前期客户开发红利逐步兑现，前期为拓展市场形成的阶段性盈利承压压力逐步缓解，经营效益稳步改善。截至2026年Q1，公司实现营业收入10.43亿元，同比增长36.84%，实现归母净利润5,794万元，由负转正。截至2026年5月31日，公司在手订单金额约为19.24亿元。

2、随着公司北京等生产制造基地产能爬坡进度顺利推进，产能利用率持续走高，固定制造费用持续摊薄，依托产能释放带动出货规模增长，对应营业收入稳步增长，规模效应逐步兑现，截至2026年Q1，北京生产制造基地的产能利用率已从2025年的7.05%上升到16.82%，表面处理业务生产制造基地产能利用率已从2025年的29.99%上升到67.11%。

综上，公司营业收入与毛利率变动趋势与行业主要竞争对手一致，报告期公司归母净利润出现亏损，系行业阶段性下行、公司产能前置投入、个别工厂规模效应未完全释放下固定费用加导致，不具有持续性，故具备合理性，预计后续不存在业绩严重下滑及持续亏损的风险。

（二）分别说明机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大的具体原因，结合产品结构、客户结构、定价机制、市场竞争等，说明产品单价下行是否具有持续性，相关产品毛利率是否低于行业可比公司水平

报告期内，公司机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比情况及具体原因分析如下：

行业分类	2024年度			2025年度			变动率	变动原因及合理性分析
	销售数量（个）	销售金额（元）	单价（元）	销售数量（个）	销售金额（元）	单价（元）		
机械及机电零组件								
非集成电路	549,503	269,831,572	491	2,824,842	510,510,703	181	-63.20%	主要系非集成电路行业产品结构变化所致，2025年公司非集成电路行业产品中晒涂、普通表面处理等低单价加工品类产能及出货规模快速放量，量产型常规业务营收占比提升。受低单价产品出货权重提升影响，公司整体加工平均单价被摊薄。
集成电路	608,853	1,814,240,078	2,980	504,345	1,886,151,743	3,740	25.51%	
合计	1,158,356	2,084,071,650	1,799	3,329,187	2,396,662,446	720	-59.99%	
气体传输系统								
非集成电路	61	171,365	2,809	148	27,036	183	-93.50%	主要系集成电路行业产品受客户结构变化所致，2025年公司持续推进战略高潜力客户开发工作，顺利实现头部设备厂商从零到一的业务破冰，基于合作初期项目商地节奏与客户见阶段产品布局规划，双方首批商地订单以工艺难度相对偏低的标准化组装类产品为主，该类产品单品定价相较精密定制化系统更低，拉高了综合销售均价。同时，公司通过提供更具竞争力的定价方案，以增加大客户份额。
集成电路	206,702	879,002,705	4,253	338,368	1,106,388,794	3,270	-23.11%	
合计	206,763	879,174,069	4,252	338,516	1,106,415,830	3,268	-23.13%	

综上，2025年公司产品单价下行系产品结构变化、高潜力新客户拓展及市场投价策略调整三方面共同影响所致。

公司与行业可比公司产品毛利率比较情况如下：

公司名称	毛利率（%）
江丰电子	14.88
先锋精科	29.40
正帆科技	25.94
行业可比公司平均值	23.41
富创精密	22.45

注：江丰电子数据取自于其《2025年年度报告》中主营业务分析精密零部件毛利率、先锋精科数据取自其《2025年年度报告》主营业务分析中半导体毛利率、正帆科技数据取自于《2025年年度报告》主营业务分析中半导体设备零组件毛利率、富创精密数据取自公司主营业务毛利率。

如上表所示，公司毛利率情况与行业可比公司毛利率平均值不存在明显差异。

公司以产品生产流程预估的材料成本、制造费用、工艺水平和检测费用等为基础，根据市场竞争情况、公司市场策略和目标利润等因素制定定价策略，再根据客户设备的类型、工艺水平和预估销售台套，与客户协商确定产品的销售单价，该价格在年度内一般保持稳定。

综上，公司机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大，主要由于产品结构与客户结构的变化以及公司销售策略的影响，截至目前国内主流半导体设备龙头企业均已成为公司客户，客户结构已相对稳定，公司当前聚焦先进制程领域，新增五大专项，重点布局高附加值产品。后续随着新技术、新产品逐步落地量产，公司将持续优化产品结构，推动整体毛利率稳步提升。基于以上，产品单价下行不具有持续性，相关产品毛利率与行业可比上市公司平均水平基本持平。

（三）列示近两年前五大客户及供应商情况，包括名称、合作年限、交易内容、交易金额、销售毛利率、截至目前回款及付款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排情况如下：

单位：万元

2025年前五大客户情况										
序号	客户名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	销售毛利率	截止20251231应收账款余额	截止20260531回款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来注3	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	客户1	15	机械及机电零组件、气体传输系统	79,912.27	79,912.27	36.16%	6,217.20	6,217.20	否	否	否
2	客户2	12	机械及机电零组件、气体传输系统	60,294.86	68,133.19	25.74%	32,398.57	32,398.57	是注1	是注2	否
3	客户3	7	机械及机电零组件	39,815.81	44,991.87	24.29%	10,856.18	10,856.18	否	否	否
4	客户4	5	机械及机电零组件、气体传输系统	38,650.23	43,674.76	7.35%	4,363.36	4,363.36	否	否	否
5	客户5	4	机械及机电零组件、气体传输系统	27,812.21	31,427.80	10.83%	18,362.56	18,362.56	否	否	否

注1：公司实际控制人控制的沈阳先进制造技术产业有限公司（以下简称“先进制造”）于2025年3月与客户2签署《股份转让协议》，将其持有的沈阳芯源微电子设备股份有限公司（以下简称“芯源微”）的全部股份转让至客户2。截至2025年6月23日，上述股份转让已完成过户登记，先进制造与客户2的业务往来金额为168,686.37万元。另，先进制造控制的公司S在2025年与客户2控制的芯源微存在销售业务往来，金额为1,253.02万元，相关业务往来与公司不存在关系。

注2：公司董事长兼总经理郑广文先生于2006年5月至2025年6月任芯源微董事，现已离任。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，其离职后12个月内，芯源微依旧属于公司关联方。客户2与公司交易金额中包括公司对芯源微的收入，关联交易金额为674.39万元，非关联交易金额为59,620.47万元。

注3：其他关联方指：实际控制人控制的公司，下同。

2024年前五大客户情况										
序号	客户名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	销售毛利率	截止20241231应收账款余额	截止20260531回款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	客户1	14	机械及机电零组件、气体传输系统	78,619.93	78,619.93	37.35%	10,936.37	10,936.37	否	否	否
2	客户4	4	机械及机电零组件、气体传输系统	62,612.85	70,752.52	19.54%	8,328.17	8,328.17	是注1	否	否
3	客户2	11	机械及机电零组件、气体传输系统	59,011.45	66,682.94	30.63%	56,306.02	56,306.02	否	否	否
4	客户3	6	机械及机电零组件	19,405.27	21,927.96	4.31%	6,957.64	6,957.64	否	否	否
5	客户6	12	机械及机电零组件、气体传输系统	13,890.16	15,696.88	33.43%	4,521.18	4,521.18	否	是	否

注1：先进制造控制的北京亦盛精密半导体有限公司在2024年与客户4存在销售业务往来，金额为26.10万元，相关业务往来与公司不存在关系。

公司2025年及2024年前五大供应商情况、名称、合作年限、交易内容、交易金额、截至目前付款情况，以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来、关联关系或利益安排情况如下：

单位：万元

2025年前五大供应商情况									
序号	供应商名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	截止20251221应付账款余额	截止20260531付款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	供应商1	10	铝合金材料、其他材质原料	20,138.97	22,757.03	2,504.57	2,504.57	否	是注1	否
2	供应商2	7	机械标准件	8,291.43	8,291.43	426.01	426.01	否	否	否
3	供应商3	9	铝合金材料、其他材质原料	8,046.11	9,092.11	883.42	883.42	否	否	否
4	供应商4	12	机械标准件	7,468.31	8,439.19	248.57	248.57	否	否	否
5	供应商5	4	机械标准件	7,278.69	7,278.69	492.07	492.07	否	否	否

注1：供应商1中包含公司的联营企业芯航同方科技（江苏）有限公司，关联交易金额为：5,855.77万元，非关联交易金额为14,283.20万元。

注2：本表中交易金额为当期收到发票金额。

2024年前五大供应商情况								
序号	供应商名称	合作年限（年）	交易内容	交易金额	交易金额-含税	截止20241231应付账款余额	截止20260531付款情况	与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在业务往来	是否与公司存在关联关系	是否与公司存在利益安排
1	供应商1	9	铝合金材料、其他材质原料	19,719.80	22,283.37	1,377.92	1,377.92	否	是注1	否
2	供应商3	8	铝合金材料、其他材质原料	8,850.11	10,000.62	825.88	825.88	否	否	否
3	供应商6	8	机械标准件	6,220.64	7,029.32	678.15	678.15	否	否	否
4	供应商4	11	机械标准件	5,348.29	6,043.57	243.08	243.08	否	否	否
5	供应商2	6	机械标准件	4,579.90	4,579.90	587.25	587.25	否	否	否

注1：供应商1中包含公司的联营企业芯航同方科技（江苏）有限公司，关联交易金额为：4,220.82万元，非关联交易金额为15,498.98万元。

注2：本表中交易金额为当期收到发票金额。

2025年前五大客户中，客户2控制的沈阳芯源微电子设备股份有限公司（以下简称“芯源微”）为公司关联方，具体情况见2025年前五大客户情况注1，关联交易的具体内容为公司向芯源微销售半导体设备零部件，2025年销售商品关联交易金额为674.39万元，芯源微作为国内半导体设备厂商细分领域龙头，公司成为其合格供应商后批量供货，定价方式为市场化定价，芯源微地理位置距离公司较近，具备物流等响应速度的优势，交易具有商业合理性。

2025年和2024年前五大供应商中，供应商1公司所控制的芯航同方科技（江苏）有限公司（以下简称“芯航同方”）为公司关联方，具体情况见2025年前五大供应商情况注1，关联交易具体内容为向芯航同方采购公司所需通用基础生产材料一铝合金等材质原材料，2025年采购商品关联交易金额为5,855.77万元，2024年采购商品关联交易金额为4,220.82万元，公司基于供应商1在铝合金等基础生产材料产品质量和响应速度的优势，与其合作成立芯航同方，该公司主营业务为半导体铝合金锻件生产制造，半导体行业为其核心业务，可适配半导体行业特征，积极灵活应对客户零散以及多变需求，全力保障公司原材料供应。双方的定价主要参考大宗物料价格，并根据双方谈判及策略最终决定，交易具有商业合理性。

2024年前五大客户中，客户6为公司关联方，关联交易具体内容为销售半导体设备零部件，2024年销售金额为13,890.16万元，客户6作为国内半导体设备厂商细分领域龙头，公司成为其合格供应商后批量供货，定价方式为市场化定价。客户6地理位置距离公司较近，具备物流等响应速度的优势，交易具有商业合理性。

综上，公司与上述关联客户、供应商开展的关联交易具备业务必要性，交易定价公允、定价依据充分合理。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，持续督导机构执行了如下核查程序：

1、获取公司2024年度、2025年度客户名单及收入成本明细表，了解公司产品定价模式，分析销售单价、销售数量波动及其对主营业务收入变动的影响，分析主要产品成本构成，以及单位成本变化原因情况；

2、获取公司2024年度、2025年度供应商名单及原材料采购明细表，分析公司营业成本构成及采购单价变动情况；

3、获取公司2024年度、2025年度与主要客户和供应商签订的销售合同和采购合同；

4、通过查询企业背景调查软件、证券交易所公开披露信息、互联网检索等方式，收集主要客户和供应商的相关信息；

5、查阅行业网站、研究报告等资料，了解行业的发展前景、市场需求状况、市场竞争格局、原材料市场价格和其他影响行业毛利率水平的主要因素；

6、查阅可比上市公司的公开资料（如年度报告、招股说明书等），对公司毛利率变动的合理性进行核查，并与同行业上市公司进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、公司营业收入与毛利率变动趋势与行业主要竞争对手可比，报告期公司归母净利润出现亏损，系行业阶段性下行、公司产能前置投入、个别工厂规模效应未完全释放下固定费用加导致，具有合理性；

2、公司机械及机电零组件、气体传输系统两类产品单价同比降幅较大主要系产品结构与客户结构变化。与行业可比上市公司对比，公司相关产品毛利率与可比公司平均水平基本持平；

3、公司已说明近两年前五大客户及供应商涉及的关联交易具备合理性、必要性及交易定价公允，未发现公司存在利益输送和无实质性业务的关联交易的情形。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，年审会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、获取公司2024年度、2025年度客户名单及收入成本明细表，了解公司产品定价模式，分析销售单价、销售数量波动及其对主营业务收入变动的影响，分析主要产品成本构成，以及单位成本变化原因情况；

2、获取公司2024年度、2025年度供应商名单及原材料采购明细表，分析公司营业成本构成及采购单价变动情况；

3、获取公司2024年度、2025年度与主要客户和供应商签订的销售合同和采购合同；

4、通过查询企业背景调查软件、证券交易所公开披露信息、互联网检索等方式，收集主要客户和供应商的相关信息；

5、查阅行业网站、研究报告等资料，了解行业的发展前景、市场需求状况、市场竞争格局、原材料市场价格和其他影响行业毛利率水平的主要因素；

6、查阅可比上市公司的公开资料（如年度报告、招股说明书等），对公司毛利率变动的合理性进行核查，并与同行业上市公司进行对比分析。

（二）核查意见

基于年审会计师执行的审计程序，年审会计师认为：

1、公司营业收入与毛利率变动趋势不一致具有合理性；

2、与行业可比上市公司对比，公司相关产品毛利率与可比公司平均水平基本持平；

3、公司与近两年前五大客户及供应商涉及的关联交易具备合理性、必要性及交易定价公允，年审会计师未发现公司存在利益输送和无实质性业务的关联交易的情形。

公司上述相关事项的说明在重大方面与年审会计师在2025年度财务报表审计过程中获取的相关信息在所有重大方面一致。

问题2.应收账款和应收票据

年报显示，2023-2025年末，公司应收账款账面余额分别为8.11亿元、12.29亿元、13.78亿元，分别占营业收入的39.28%、40.44%、38.89%；应收账款周转率分别为2.83次、2.81次、2.47次。本期应收账款中，其他行业客户期末余额2.68亿元，较上期末增长60.60%，但坏账计提比例由14.72%减少至4.44%。同时，公司2025年末应收票据账面余额2.36亿元，较上年末增长241.9%；其中商业承兑票据1.7亿元，较上期末大幅增长324.54%，但坏账计提比例由7.68%下降至2.03%；期末已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据8,955.35万元，上期期末金额为0。

请公司：（1）列示近三年前五大应收账款欠款方信息，包括欠款方名称、是否为关联方、形成时间、对应业务及收入确认时点、信用政策及目前逾期情况、期后回款情况等，结合客户结构、信用政策或信用状况变化情况，说明应收账款余额持续增长、周转率下降的原因，是否存在收入与应收账款增长规模不匹配的情况，坏账准备计提是否充分、合理；（2）结合其他行业客户的具体分布、行业特点、信用状况，说明其他行业客户应收款项本期大幅增长、坏账计提比例显著降低的原因及合理性；（3）列示近三年使用票据结算的前五大交易对手方名称、交易金额、交易内容、票据到期日及实际兑付情况、信用风险及与公司是否存在关联关系，说明应收票据规模大幅增长的原因及合理性；（4）结合出票方差异、信用状况变化等情况，说明商业承兑票据本期大幅增长但坏账计提比例显著降低的原因及合理性，相关坏账计提是否审慎、充分；（5）结合逾期未已背书或贴现且终止确认的商业承兑票据对应交易对手方的信用风险，说明终止确认的具体依据，相关票据到期日及实际兑付情况，是否符合《企业会计准则》相关规定。

回复：

一、公司说明

（一）列示近三年前五大应收账款欠款方信息，包括欠款方名称、是否为关联方、形成时间、对应业务及收入确认时点、信用政策及目前逾期情况、期后回款情况等，结合客户结构、信用政策或信用状况变化情况，说明应收账款余额持续增长、周转率下降的原因，是否存在收入与应收账款增长规模不匹配的情况，坏账准备计提是否充分、合理。

1、公司2023-2025年度前五大应收账款欠款方信息如下表所示：

年份	序号	欠款方名称	业务板块	是否为关联方	收入确认时点	信用政策	应收账款余额（万元）	账龄期间	截止2026年5月31日逾期回款	截止2026年5月31日期后回款情况	未回款金额（万元）
2025年	1	客户2	集成电路	否注1	签收确认	开票90天收款	32,398.57	1年以内	无逾期	已全部回款	
	2	客户5	集成电路	否	签收确认	开票30天收款	18,362.56	1年以内	无逾期	已全部回款	
	3	客户3	非集成电路	否	签收确认	开票180天收款	10,856.18	1年以内	无逾期	已全部回款	
	4	客户1	集成电路	否	领用确认、签收确认	收货30天收款	6,217.20	1年以内	无逾期	已全部回款	
	5	客户6	集成电路	是	签收确认	开票120天收款	4,725.91	1年以内	已逾期	2,693.79	2,032.13 注2
	小计		/	/	/	/	72,560.42	/	/	/	2,032.13
2024年	1	客户2	集成电路	否	签收确认	开票90天收款	56,306.02	1年以内	无逾期	已全部回款	
	2	客户1	集成电路	否	领用确认、签收确认	收货30天收款	10,936.37	1年以内	无逾期	已全部回款	
	3	客户4	集成电路	否	签收确认	开票30天收款	8,328.17	1年以内	无逾期	已全部回款	
	4	客户3	非集成电路	否	签收确认	开票180天收款	6,957.64	1年以内	无逾期	已全部回款	
	5	客户7	集成电路	否	签收确认	开票45天收款	5,366.54	1年以内	无逾期	已全部回款	
	小计		/	/	/	/	87,894.74	/	/	/	
2023年	1	客户4	集成电路	否	签收确认	开票30天收款	17,435.31	1年以内	无逾期	已全部回款	
	2	客户2	集成电路	否	签收确认	开票90天收款	17,283.79	1年以内	无逾期	已全部回款	
	3	客户3	非集成电路	否	签收确认	开票180天收款	8,923.36	1年以内	无逾期	已全部回款	
	4	客户1	集成电路	否	领用确认、签收确认	收货30天收款	6,803.56	1年以内	无逾期	已全部回款	
	5	客户6	集成电路	是	签收确认	开票90天收款	5,576.97	1年以内	无逾期	已全部回款	
	小计		/	/	/	/	56,022.98	/	/	/	

注1：应收账款前五大按法人主体维度统计，未合并同一集团下其他法人主体。

注2：客户6应收账款余额均已开具发票，经双方协商一致，计划于2026年6月底前完成相关款项的收回。该客户经营稳健，现金流充裕，信用状况良好，不存在无法收回的风险。

2、公司近三年的营业收入及应收账款的变动情况如下表所示。

单位：万元

项目	2025年末/2025年度	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度
前五大客户应收账款余额	72,560.42	87,894.74	56,022.98
应收账款账面余额	137,795.80	122,915.67	81,141.16
前五大占应收余额比例	52.66%	71.51%	69.04%
营业收入	354,343.63	303,956.79	206,575.59
应收账款余额占收入比	38.89%	40.44%	39.28%

公司2023-2025年应收账款账面余额分别为81,141.16万元、122,915.67万元、137,795.80万元，复合增长率30.32%，与营业收入复合增长率30.97%基本匹配。应收账款余额持续增长、周转率下降的主要因素如下：

（1）业务规模扩张

2023-2025年营业收入由206,575.59万元增长至354,343.63万元，增长71.53%。随着销售规模扩大，应收账款余额相应增长，2025年应收账款占收入比为38.89%，较2024年的40.44%有所下降，说明回款管控有所加强。

（2）客户结构变化

公司分集成电路及非集成电路的营业收入及应收账款占比变动如下表所示：

分行业客户	营业收入占比		应收账款占比	
	2025年	2024年	2025年	2024年
集成电路	85.43%	90.89%	80.69%	86.65%
非集成电路	14.57%	9.11%	19.31%	13.35%

2025年，公司非集成电路客户收入占比由9.11%提升至14.57%，该板块客户以大型国有企业为主，信用期较长、结算流程相对复杂，回款周期较长，拉低了公司整体应收账款周转率。但从各板块增长匹配度来看，非集成电路业务收入同比增长89.08%，应收账款同比增长63.32%，集成电路业务收入同比增长11.11%，应收账款同比增长4.22%，收入增幅均高于应收增幅，回款风险总体可控，客户结构变化带来的周转率下降处于可控范围内。

2023年至2025年，公司应收账款账面余额由81,141.16万元增长至137,795.80万元，累计增幅69.82%，同期营业收入由206,575.59万元增至354,343.63万元，累计增幅71.53%，应收账款增速与营业收入增速基本匹配。应收账款占营业收入的比例分别为39.28%、40.44%和38.89%，总体保持稳定。故公司不存在收入与应收账款增长规模不匹配的情况。

3、关于坏账准备计提是否充分、合理。

财政部于2017年发布了修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，公司自2019年1月1日起执行新金融工具准则，并参考中国证券监督管理委员会会计部组织编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析》，制定了采用迁徙率法计算应收账款减值准备的方法。报告期内，公司严格遵照历史年度坏账计提政策迁徙率法计算应收账款减值准备。

相关方法为公司依据客户的性质及所处的行业分类信用风险特征划分3种组合，分别为：

（1）客户A组合

（2）客户A外其他半导体及泛半导体设备客户组合

（3）其他客户组合

在上述组合基础上，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，采用账龄减值矩阵模型，通过迁徙率计算整个存续期的预期信用损失率。具体制定过程如下：

（1）取得公司较为稳定的历史经营期间应收账款账龄情况

按照现行一致的会计政策和会计估计，获取历史经营期间的应收账款账龄组合数据。账龄段共分为6段，即：1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年和5年以上。

（2）基于平均迁徙率的减值矩阵计算历史损失率

分别计算不同组合近三年各账龄段应收账款平均迁徙率情况，迁徙率为上年末该账龄段余额结转至下一年仍未回收金额（即下一年的下一账龄段余额）占上年末该账龄段余额的比率。

公司判断报告期末该项目无重大变化，报告期延续历史年度的前瞻性调整系数设定。

（3）确定预期信用损失率

计算的预期信用损失率=该账龄段历史损失率×（1+前瞻性调整系数%）。

报告期内，按信用风险特征组合计提坏账准备计提比例列示如下：

类别	2025年末计提比例（%）	2024年末计提比例（%）
客户A	1.00	1.00
除客户A外其他半导体及泛半导体设备客户组合	0.51	0.41
其他行业客户（注1）	4.44	14.72

注1：具体计算过程详见问题二（2）回复。

综上所述，公司近三年前五大应收账款欠款方均信用状况良好，期后回款情况正常；应收账款余额增长与营业收入增长规模匹配，周转率下降主要系收入增长、客户结构优化及长账期客户占比提升所致；另外，公司严格按照迁徙率法计提坏账准备，计提比例符合会计准则要求，坏账准备计提充分、合理。

（二）结合其他行业客户的具体分布、行业特点、信用状况，说明其他行业客户应收款项本期大幅增长、坏账计提比例显著降低的原因及合理性

公司其他行业客户组合主要为非集成电路和其他业务收入对应的零星交易客户，其他行业客户的应收账款根据上述两类进一步列示如下：

单位：万元

项目	2024年末			
	账面余额	账龄结构占比	坏账准备	计提比例
非集成电路客户				
1年以内	14,543.72	88.65%	1,116.96	7.68%
1至2年	889.10	5.42%	430.95	48.47%
2至3年	554.91	3.38%	487.49	87.85%
3年以上	417.25	2.54%	417.25	100.00%
小计	16,404.98	100.00%	2,452.64	14.95%
其他业务收入对应的零星交易客户				
1年以内	270.55	100.00%	2.71	1.00%
其他行业客户合计	16,675.53		2,455.35	14.72%

单位：万元

项目	2025年末			
	账面余额	账龄结构占比	坏账准备	计提比例
非集成电路客户				
1年以内	23,937.58	91.27%	485.93	2.03%
1至2年	1,979.30	7.55%	388.93	19.65%
2至3年	5.73	0.02%	3.04	53.03%
3年以上	305.44	1.16%	305.44	100.00%
小计	26,228.06	100.00%	1,183.34	4.51%
其他业务收入对应的零星交易客户				
1年以内	562.48	100.00%	5.62	1.00%
其他行业客户合计	26,790.53		1,188.97	4.44%

注：应收账款中其他业务收入对应的零星交易客户主要系公司出售废品、废料、零部件等零星收入所产生，历年占应收账款比重较低，2024占应收账款账面余额比重为0.22%，2025占应收账款账面余额比重为0.40%，历史上无坏账产生，公司考虑前瞻性后按1%计提坏账准备。

现就非集成电路客户展开分析如下：

非集成电路客户多为大型央国企，该类客户具有客户准入门槛高、资质认证周期长、订单稳定性强、回款周期相对较长但信用风险极低的特点。主要客户为客户3等大型国有企业，信用状况良好。

2025年度非集成电路客户收入为5.11亿元，较同期上升89.08%，2025年末应收账款账面余额为2.62亿，较2024年末上涨59.88%，应收账款上升幅度远低于收入上升幅度。此外，2025年公司加强应收账款管理和其他客户长账龄应收账款催收工作，2025年末该组合长账龄应收账款占比减少。

得益于应收账款上升幅度低于营业收入上升幅度、长账龄应收账款的有效回收这两大因素，非集成电路客户2025年末应收账款账龄结构得到了改善，鉴于公司按照问题二（1）回复中描述的迁徙率法计算应收账款减值准备，相关账龄结构的改善优化了