(上接B044版)

会计准则》的相关规定，仅当未来很可能获取足额应纳税所得额用以抵减可抵扣暂时性差异时，才确认相应递延所得税资产；对盈利可预见、抵税收益可实现的差异足额确认，对盈利不确定性较高、抵税收益无法可靠保障的亏损不予确认，充分遵循谨慎性原则。

综上，公司相关递延所得税资产的确认依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对以上事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

1.了解并评价公司与所得税核算、递延所得税资产确认、应纳税所得额预测相关的内部控制设计及运行有效性。

2.获取递延所得税资产明细表，复核明细项目构成、计算过程及税率选用是否恰当，执行重新计算程序验证金额准确性。

3.核对各项可抵扣暂时性差异对应的会计科目，检查坏账准备、减值准备等计提依据、会计处理及税会差异。

4.查阅各主体企业所得税纳税申报表、汇算清缴资料、税务机关认定事项，核实可弥补亏损金额、剩余弥补年限。

5.获取管理层编制的未来期间盈利预测，核查预测收入、成本、费用、利润等关键假设的合理性、依据充分性，判断盈利预测审慎性。

6.评估管理层对递延所得税资产确认、计量、复核的判断是否符合《企业会计准则第18号——所得税》。

（二）审计结论

基于上述执行的审计程序，我们认为：

1.公司递延所得税资产明细金额计算过程正确、依据充分，各项目构成及金额与税会差异、可弥补亏损等匹配。

2.公司已对未来期间应纳税所得额进行合理、审慎估计，因相关主体未来盈利存在不确定性，未确认递延所得税资产。

3.公司递延所得税资产的确认、计量、列报符合《企业会计准则第18号 —— 所得税》的相关规定，确认依据充分，未见不合理情形。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十

报告期末，你公司长期待摊费用余额1437.69万元，较期初增加166.47%，主要为装修工程、园林建设等项目新增金额导致。

（1）请结合长期待摊费用的具体构成，说明长期待摊费用初始计量的确定方式及公允性，后续摊销方式、摊销年限及确定依据。（2）请结合你公司产生长期待摊费用的实际业务情况，说明长期待摊费用增长的原因及合理性。（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请结合长期待摊费用的具体构成，说明长期待摊费用初始计量的确定方式及公允性，后续摊销方式、摊销年限及确定依据。

（一）长期待摊费用的具体构成

公司截至2025年12月31日，长期待摊费用期末余额14,376,914.34元，余额的主要构成是装修工程，具体构成及占比如下：

项目	期末余额（万元）	占比
装修工程	1,127.15	78.40%
园林建设	149.33	10.39%
安全评价	66.67	4.64%
软件升级	50.2	3.49%
基金管理费	33.08	2.30%
网络系统	11.27	0.78%
合计	1,437.70	100.00%

（二）初始计量的确定方式及公允性

1、确定方式：公司的长期待摊费用为“已经发生但应由报告期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用”。其初始计量以实际成本为原则，即取得该项资产或服务时实际支付的价款、相关税费以及其他可直接归属于该资产（或服务）的支出。

2、公允性：由于长期待摊费用按实际发生的成本入账，且这些成本（如支付给工程承包商的装修款、购买软件的服务费、聘请第三方机构进行安全评价的费用等）均基于公平自愿的市场交易原则达成，有合同、发票等外部凭证作为支撑。因此，其初始计量的金额是公允的，能够客观反映形成长期待摊费用所发生的真实经济资源消耗。

（三）后续摊销方式、摊销年限及确定依据

1、摊销方式：公司采用在预计受益期间按直线法摊销对长期待摊费用进行摊销，能够合理地将费用分摊至其受益的各会计期间。

2、摊销年限及确定依据：摊销年限依据各项费用的预计受益期间确定，具体项目明细如下：

所属公司	长期待摊费用项目	长期待摊费用明细项目	开始摊销时间	摊销截止时间	摊销月份	摊销年限确定依据
宇顺电子	装修工程	深圳湾办公室装修费用项目	2024/1/1	2026/11/1	35	主要根据相关租赁合同的剩余租赁期与工程自身预期使用寿命两者孰短的期间来确定
	基金管理费	基金管理费	2021/9/1	2028/4/1	80	根据相关协议的预计受益期限来确定
	网络系统	深圳湾办公室网络系统项目	2024/1/1	2026/11/1	35	根据软件许可使用协议的有效期或该升级能为公司带来经济利益的预期期限来确定
工业智能	软件升级	易飞管理软件V9升级与优化	2022/2/1	2025/1/1	36	
	装修工程	新宏泽COG邦定三线洁净棚	2024/9/1	2028/3/1	43	主要根据相关租赁合同的剩余租赁期与工程自身预期使用寿命两者孰短的期间来确定
	装修工程	消防工程装修报验项目	2024/10/1	2028/3/1	42	
	装修工程	新宏泽3楼水电气改造工程	2023/10/1	2028/3/1	50、51、54	
	装修工程	新宏泽3楼危化仓改造工程	2023/10/1	2028/3/1	54	
	装修工程	新宏泽3楼天台防水工程	2023/12/1	2028/3/1	52	
	装修工程	新宏泽3楼废气排放改造工程	2024/7/1	2028/3/1	45	
中恩云科技	园林建设	园林建设	2022/5/31	2032/4/30	120	工程自身预期使用寿命来确定
	安全评价	安全评价	2024/11/30	2034/10/31	120	根据相关服务的受益期限来确定
	软件升级	一至四模组电力监控等系统更新	2024/11/30	2034/10/31	120	根据软件许可使用协议的有效期或该升级能为公司带来经济利益的预期期限来确定
	装修工程	园区维修工程	2024/11/30	2034/10/31	120	工程自身预期使用寿命来确定
	装修工程	园区维修费	2025/3/31	2034/10/31	116	
	装修工程	8#楼外墙改造、维护费	2024/11/30	2034/10/31	120	
	装修工程	人防区域消防设施维修	2024/11/30	2034/10/31	120	
	装修工程	人防区域消防设施维修	2025/3/31	2034/10/31	116	
	装修工程	1#研发楼1–2F装修费	2021/9/30	2026/8/31	60	
	装修工程	1#研发楼3F装修费	2022/6/30	2027/5/31	60	
	装修工程	2#研发楼装修费	2023/12/31	2028/11/30	60	
	装修工程	研发楼装修费	2024/12/31	2029/11/30	60	

二、请结合你公司产生长期待摊费用的实际业务情况，说明长期待摊费用增长的原因及合理性。

公司截至2025年12月31日，长期待摊费用期初余额5,395,259.25元，期末余额14,376,914.34元，较期初增加166.47%，相关项目变动金额及比例列示如下：

所属公司	长期待摊费用项目	年初数	本期增加	本期摊销	本期其他减少	年末余额	变动金额	变动比例
深圳宇顺、工业智能	装修工程、网络系统、基金管理费、软件升级	5,395,259.25	–	1,730,138.24	–	3,665,121.01	–1,730,138.24	–32.07%
中恩云科技	装修工程、园林建设、安全评价、软件升级	–	11,053,174.27	341,380.94	–	10,711,793.33	10,711,793.33	198.54%
合计		5,395,259.25	11,053,174.27	2,071,519.18	–	14,376,914.34	8,981,655.09	166.47%

（一）增长原因分析

根据年报及明细表，长期待摊费用大幅增长的核心驱动因素是业务版图的扩张，中恩云项目于2025年12月1日并入上市公司，具体体现在以下：

1、新增数据中心业务板块：2025年，公司通过重大资产重组正式切入IDC数据中心基础设施服务领域，于12月1日将“中恩云数据中心”项目（包含中恩云科技等三家公司）纳入合并范围。该业务作为重资产运营模式，带来了大量的初始投入，2025年中恩云项目因纳入合并范围而导致本期增加合计11,053,174.27元，期末余额为10,711,793.33元，相较公司期初数增加198.54%。

2、除前述新增业务板块而导致的长期待摊费用金额增加以外，宇顺电子及工业智能本期摊销合计1,730,138.24元，宇顺电子及工业智能期末余额较年初数减少32.07%，均为存量长期待摊项目的正常摊销所致。

因此，中恩云项目因纳入合并范围而导致期末余额增加198.54%，其他存量长期待摊项目因正常摊销导致期末余额减少32.07%，叠加因素影响导致长期待摊费用期末余额较期初增加166.47%。

（二）合理性分析

该增长是合理且符合公司实际经营情况的，理由如下：

1、与重大资产重组战略契合：公司2025年的核心工作是 “通过重大资产重组实现业务版图的重大拓展”。中恩云数据中心作为北京稀缺的超大规模数据中心资源，其收购后并入公司财务报表，必然导致公司资产、负债在2025年度大幅增加，符合行业惯例和企业会计准则。

2、反映公司业务结构转型：公司自2025年12月将中恩云项目纳入上市公司财务报表合并范围，资产结构也随之发生变化。固定资产（中恩云项目数据中心相关房产、机器设备等）和长期待摊费用（相关装修改造、配套服务）的大幅增长，反映了公司资产由轻变重的趋势，与2025年年报中“资产总额较期初增长1,136.17%”的财务数据变动逻辑一致。

3、会计处理符合准则要求：上述投入均属于“分摊期限在一年以上的费用”，将其归集于“长期待摊费用”科目，并在其各自的预计受益期内进行摊销，符合《企业会计准则》的规定，能够更准确地匹配收入与成本，公允反映公司的经营成果。

综上所述，长期待摊费用的增长是业务并购的结果，主要源于中恩云项目公司在2025年12月纳入合并范围，具有真实的业务背景和经济实质，其会计处理方式亦符合相关规定，具有合理性。

三、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对以上事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

1.获取并审阅公司长期待摊费用核算的相关制度和政策，检查摊销政策、摊销年限、摊销方法是否一贯执行。

2.复核初始计量成本归集范围，区分资本化与费用化支出。

3.获取公司长期待摊费用明细台账、增减变动明细表、摊销计算表，核对账面发生额、摊销金额及期末余额，复核账务处理准确性。

4.抽查大额装修费支出，逐项检查装修施工合同、工程结算单、装修费用发票、银行付款流水，核实装修业务真实发生、入账合规性。

5.重新测算本期摊销金额，检查摊销会计处理准确性。

（二）核查情况

1.本次对期末余额按金额权重抽样核查，整体核查比例为80%。

2.我们获取了长期待摊费用台账、摊销测算表、装修合同、发票、付款凭证等资料。

3.我们核查了长期待摊费用的构成，主要为场地装修改造支出，初始计量按实际成本入账、定价公允；摊销方式、摊销年限确定依据充分；本期长期待摊费用增长，主要系中恩云相关主体于2025年12月纳入公司合并报表范围所致。

（三）审计结论

经核查，会计师认为公司长期待摊费用主要为场地装修改造支出，初始计量按实际成本入账、后续摊销及账务处理符合《企业会计准则》的相关规定。长期待摊费用大幅增长的主要原因为报告期内收购中恩云项目，新增数据中心业务板块所致，增长符合公司实际情况，具有合理性。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十一

报告期末，你公司存货账面余额2236.77万元，较期初减少76.32%；累计计提存货跌价准备和合同履约成本减值准备549.31万元，计提比例为24.56%。报告期内，你公司计提存货跌价准备和合同履约成本减值准备227.24万元，转回或转销112.14万元。（1）请按业务产品板块列示存货的构成及变动情况。结合你公司生产计划、销售订单、备货品类及其价格波动情况、存货周转率水平、同行业公司情况等，说明存货余额减少的原因及合理性。（2）请结合存货性质、产品分类、产品价格及原材料采购价格变动情况、期末存货的库龄结构及期后销售情况、转回或转销的存货具体去向等，说明计提、转回或转销存货跌价准备和合同履约成本减值准备的依据及合理性。（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请按业务产品板块列示存货的构成及变动情况。结合你公司生产计划、销售订单、备货品类及其价格波动情况、存货周转率水平、同行业公司情况等，说明存货余额减少的原因及合理性。

（一）2025年公司业务产品板块列示存货的构成及变动情况如下：

单位：万元

产品分类	存货类型	期末余额	期初余额	变动金额	变动比例
液晶显示屏及模块、触控显示模组	原材料	370.22	351.01	19.21	5.47%
	在产品	54.48	96.85	–42.37	–43.74%
	产成品	655.98	946.63	–290.65	–30.70%
	发出商品	214.46	578.09	–363.63	–62.90%
	委托加工物资	126.49	141.6	–15.11	–10.67%
	半成品	169.28	161.69	7.59	4.69%
	低值易耗品	31.63	28.81	2.82	9.79%
电气设备	发出商品	57.74	5,978.62	–5,920.88	–99.03%
仪器、仪表、安防设备	产成品	551.36	695.45	–144.09	–20.72%
	发出商品	5.13	466.96	–461.83	–98.90%
合计		2,236.77	9,445.71	–7,208.94	–76.32%

（二）报告期内，存货余额减少的原因及合理性分析

1、生产计划与销售订单分析

公司采用“以销定产”模式，生产计划严格依据在手订单情况安排，公司原材料、半成品余额基本稳定，为后续订单合理备货，存货减少与订单交付节奏匹配，不存在异常情况。

2、备货品类及价格波动分析

主要原材料（CTP、TFT屏等）采购价格及公司产成品售价基本稳定，价格的正常波动不影响存货余额。

3、存货周转率水平分析

指标	2025年度	2024年度	变动说明情况
存货周转率（次/年）	4.09	2.83	增加
存货周转天数（天）	87.97	127.35	缩短

2025年公司存货周转率4.09次，较2024年2.83次有所提升；存货周转天数由127.35天缩短至87.97天。该项指标呈现正向合理变动，表明公司库存运营效率持续改善。

4、同行业对比分析

公司名称	行业类型	2025年期末金额（万元）	2024年期末金额（万元）	存货变动幅度	变动原因	周转率
合力泰（002217）	显示触控模组业务①	36,302.58	26,468.70	37.15%	主要系本期销售收入增加，备货增加所致	4.43
莱伯泰科（688056）	仪器仪表②	17,656.65	17,041.55	3.61%	备货增加	1.26
大华股份（002236）	安防③	609,017.13	520,356.08	17.04%	锁价备货，提前备料	3.44
科林电气（603050）	电气④	45,637.99	81,211.39	–43.80%	主要系报告期末仍在执行的合同中尚未确认收入的产品减少	5.58
宇顺电子	①②③④	2,236.77	9,455.71	–76.32%	2024年末大额发出商品于2025年完成签收确认并结转成本	4.09

从同行业可比公司对比分析：选取显示触控模组、仪器仪表、安防、电气领域可比公司对比，各单一赛道企业存货波动均由备货、锁价备料、交付结转等经营事项驱动。公司业务同时覆盖前述多类细分赛道，经营结构存在差异化特征。公司存货期末余额同比下降76.32%，主要系2024年末大额发出商品于本期完成客户验收、确认收入并结转成本，变动逻辑与电气行业科林电气项目履约结转存货情形一致，变动原因合理；公司存货周转率4.09次处于同业中等区间，高于大华股份、莱伯泰科，低于合力泰、科林电气，对标无异常，存货指标变化契合公司多板块经营及订单交付节奏。

5、报告期内，存货余额减少的原因具体分析如下：

（1）2024年年末外销业务已出货未结关的发出商品金额为271万元，2025 年年末该部分金额降至131万元，差异140万元，主要系报告期内外销订单大部分及时完成报关并确认收入，导致发出商品余额下降。

（2）客户退货影响发出商品余额：2025年1—4月，国内客户显示触控模组类客户4出现销售退货，累计金额为220万元，该部分退回货物在 2025年年初重分类为发出商品，形成期初余额的一次性增加，而报告期内该部分存货已完成处理或销售结转，导致期末发出商品余额相应减少。

（3）电气类产品存货余额由期初5,978.62万元下降至期末57.74万元，同比减少99.03%，为公司存货整体下降的核心因素，具体原因系2024年末电气类客户5形成的大额发出商品在本报告期内完成客户签收并结转成本。该笔业务对应合同标的包含：34套不间断电源，成本2,313.20 万元；15套低压配电柜系统集成，成本3,665.42万元，两项合计成本5,978.62万元。上述商品于2024年12月10 日销售出库，截至2024年12月31日客户尚未完成签收确认，因此 2024 年末在存货中列报为发出商品。2025年度该批商品客户陆续完成签收，公司同步结转营业成本；同时2025年末无同类型新增大额电气类发出商品，其余金额变动均为日常经营业务正常波动，具备合理性。

（4）2025年末仪器、仪表、安防设备类发出商品较期初减少461.82 万元，核心原因系2024年末张家港意发功率半导体有限公司形成的大额发出商品在本报告期完成验收并结转。

综上，公司严格以手订单为基础安排生产，显示触控模组业务的原材料、半成品余额基本稳定，为后续订单提供合理备货；公司电气类产品无新增大额生产计划，存量存货已基本消化完毕；公司存货周转率明显改善，存货周转天数大幅缩短，不存在存货积压或滞销情形。公司上述各项存货变动均为日常经营及订单交付形成的正常波动，从同行业看，亦不存在偏离行业逻辑的异常情形，故公司报告期末存货余额较期初下降76.32%，具备合理性。

二、请结合存货性质、产品分类、产品价格及原材料采购价格变动情况、期末存货的库龄结构及期后销售情况、转回或转销的存货具体去向等，说明计提、转回或转销存货跌价准备和合同履约成本减值准备的依据及合理性。

报告期内，公司未发生应确认为合同履约成本的支出，相关科目无余额，无需计提合同履约成本减值准备。

报告期内，公司严格按照《企业会计准则第1号——存货》要求，采用成本与可变现净值孰低法实施存货减值测试，结合存货性质、产品分类、产品价格及原材料采购价格变动情况、期末存货库龄结构、期后销售情况转回或转销的存货具体去向，测算本期存货跌价准备计提、转回、转销的具体金额。

报告期末，公司对存货进行清查并逐项进行资产减值测试，按照存货成本与预计可变现净值孰低原则计提存货跌价准备，金额为227.24万元；公司对已生产领用或已售存货，将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备在原已计提的存货跌价准备金额内转回或转销，金额为112.14万元，具体明细如下：

项目	本期计提存货跌价准备金额（万元）	本期转回或转销存货跌价准备金额（万元）
原材料	61.43	56.77
库存商品	121.34	50.09
发出商品	–	0.04
半成品	44.45	5.03
低值易耗品	0.02	0.21
合计	227.24	112.14

（一）报告期内，公司存货跌价准备及合同履约成本减值准备转回或转销金额合计112.14万元，具体构成及依据如下：

1、存货跌价准备转回59.80万元：主要系部分库龄一年以上存货，该部分存货于2024年末无对应订单需求，已按可变现净值低于成本的差额全额计提存货跌价准备；本报告期内该部分存货可变现净值回升，对应原计提的存货跌价准备按准则予以转回。

2、对外销售转销跌价准备39.54万元：公司部分已计提跌价准备的库存商品、产成品在报告期内实现对外销售，随着存货实物结转主营业务成本，对应已计提的存货跌价准备同步予以转销。

3、生产领用转销跌价准备10.80万元：部分前期已计提跌价的原材料、半成品，本报告期内投入生产环节领用耗用，随着存货实物消耗，对应已计提的跌价准备相应予以转销处理。

4、存货报废转销跌价准备2.00万元：少量已计提跌价准备的呆滞、闲置存货，经公司审批流程做报废处置处理，在存货实物核销的同时，对应已计提的存货跌价准备一并予以转销。

综上，公司存货跌价准备及合同履约成本减值准备转回或转销，会计处理合规、依据充分、具备合理性。

（二）报告期内，公司2025年存货跌价准备计提依据及存货跌价计提、转回、转销的合理性

1、公司2025年存货账面余额及存货跌价准备同比情况如下：

单位：万元

行业	存货类型	2025年			2024年		
		账面余额	存货跌价准备	占比	账面余额	存货跌价准备	占比
计算机、通信及其他电子设备制造业	原材料	370.22	173.95	46.99%	351.01	169.29	48.23%
	在产品	54.48			96.85		
	库存商品	655.98	219.84	33.51%	946.63	148.58	15.70%
	发出商品	246.85	83.55	33.85%	578.09	83.6	14.46%
	委托加工物资	126.49			141.6		
	半成品	169.28	63.88	37.74%	161.69	24.46	15.13%
	低值易耗品	31.63	8.09	25.58%	28.81	8.28	28.74%
	小计	1,654.93	549.31	33.19%	2,304.68	434.21	18.84%
气体检测仪器仪表、应急装备及电气配电柜	库存商品	551.36			695.45		
	发出商品	30.48			6,445.58		
	小计	581.84			7,141.03		
合计		2,236.77	549.31		9,445.71	434.21	

报告期内，公司存货跌价准备及合同履约成本减值准备计提金额合计549.31万元，公司2025年存货账面资产负债表日，公司基于谨慎性原则，对存货进行清查并逐项进行资产减值测试，按照存货成本与预计可变现净值孰低原则计提存货跌价准备，计提存货跌价准备的参数确定标准如下：

（1）估计售价：同一项存货中一部分有合同或订单价格约定，其他部分不存在合同或订单价格的，分别确定其可变现净值，如因客户取消订单或根据客户的预期提前备货等原因形成的没有相应执行销售合同的存货，由业务人员根据市场最新情况予以评估，确认估计售价。具体的取数依据：①估计售价取近六个月售价的平均价格与最近一个月售价孰低者为估计售价；②若最近六个月没有相关的合同或订单，估计售价则由业务部门根据当前市场行情逐项进行判断。

（2）估计的销售费用：估计的销售费用为估计销售额乘以销售费用率，销售费用率为测试当期销售费用除以当期销售收入。

（3）相关税费：估计的相关税费为估计销售额乘以相关税费率，相关税费率为测试当期税金及附加发生额除以当期销售收入。

2、存货性质对存货减值测算的影响

公司存货主要涉及仪器仪表、安防设备、电气设备和液晶显示屏及模块、触控显示模组业务两大板块，两类存货属性不同，减值计提政策亦不同：

（1）上海孚邦涉及的存货为仪器、仪表、安防设备和电气设备，可变现净值均为增值状态，故上海孚邦对存货不计提存货跌价准备。依据为：①上海孚邦存货属于通用件，可长期保存；②相关存货价格稳定走上涨；③存货已签订销售合同，合同价格皆高于成本价；④公司在收购上海孚邦时，评估公司评估上海孚邦存货增值率为20.4%。

（2）液晶显示屏及模块、触控显示模组业务专用的原材料、半成品、发出商品专用性强，受客户订单变更、技术迭代影响易形成呆滞库存，存在可变现净值低于成本风险，公司对该板块存货全面开展减值测试并足额计提跌价准备。

3、按产品分类实施减值测算

公司将存货划分为原材料、半成品、库存商品、发出商品和低值易耗品分别测算：

（1）呆滞类存货：公司产品为定制化产品，对于因陈旧、技术更新等原因形成的呆滞存货，包含无订单、技术落后、长期积压的各类物料，经业务、采购部门评估无市场处置价值的，全额计提跌价准备，2025年末此类存货计提存货跌价准备金额412.15万元；

（2）可直接对外销售库存商品：区分有订单、无订单两类分别测算可变现净值：①有客户订单的库存商品，以合同约定售价为估计售价；②暂时没有相应销售订单的库存商品，由业务人员确认其估计售价，然后以估计售价减去估计的销售费用及相关税费的差额作为可变现净值。当可变现价值低于产品成本时，按差额计提存货跌价准备，2025年期末，公司此类存货计提存货跌价准备金额126.29万元。

（3）进一步加工的原材料和半成品：公司根据产成品的 BOM 确认需测试原材料、低值易耗品和半成品对应的产成品型号，相应的产成品经过测试不存在减值的，对应的原材料、低值易耗品和半成品不减值，相应的产成品测试存在减值的，对应的原材料、低值易耗品和半成品按照产成品估计的售价减去进一步加工所需的成本，减去估计的销售费用和相关税费后确认其可变现净值，按差额计提存货跌价准备。2025年期末，公司原材料、低值易耗品和半成品计提存货跌价准备金额10.87万元。

2025年全年公司共计提存货跌价准备227.24万元，其中原材料61.43万元、库存商品121.34万元、半成品44.45万元、低值易耗品0.02万元，发出商品本期无新增计提。

4、结合产品价格、原材料采购价格变动分析存货跌价准备计提的合理性

资产负债表日测算可变现净值时，估计售价为计提存货跌价准备主要参数，业务、采购部门会对存货逐项确认其市场价值：

（1）终端产品估计售价审慎取值

存在销售合同、在手订单的存货以合同价作为基准；无对应订单、提前备货或客户取消订单形成的库存，取近六个月平均售价与近一个月售价孰低值确认；长期无成交呆滞品由业务部门结合当期市场行情独评估，充分覆盖产品降价风险。

（2）原材料采购价格联动终端减值判断

上游元器件采购价格波动直接影响终端产品毛利，若原材料采购成本上行但下游产品售价承压，产成品可变现净值下降，则反向追溯计提对应原材料、半成品跌价准备；对于采购价格持续下行的通用物料，结合终端售价同步测算，避免高估存货价值。

（3）销售费用、配套税费匹配当期经营水平

预估销售费用、税金及附加分别采用当期实际费用率、税费率测算，参数口径前后一致，可变现净值测算结果客观公允。

5、结合期末存货库龄结构、期后销售情况分析存货跌价准备计提与转回、转销的合理性

（1）库龄结构是减值计提重要判断标准

公司对库龄一年以上存货单独重点核查，该部分存货长期无订单支撑，2024年末已按可变现净值与成本差额足额计提跌价准备；对于短库龄、在手订单充足存货，减值风险较低，仅在市价明显下滑时计提少量减值。

（2）期后销售情况印证减值计提、转回逻辑

前期计提减值的长库龄呆滞存货，2025年度陆续实现对外销售，存货价值得到修复，公司在原计提减值额度内转回跌价准备59.80万元；对于期末仍未实现销售、库龄持续拉长的定制化存货，公司维持足额减值计提，充分体现谨慎性原则，期后销售实现情况与减值变动逻辑相互印证。

综上所述，报告期内公司存货减值测试过程中选取的参数符合公司和市场的实际情况，存货跌价准备计提、转回或转销严格按照《企业会计准则第 1 号 ——存货》的相关规定执行，会计处理合规、依据充分、具有合理性。

三、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对以上事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

1.了解、询问公司存货管理相关的内部控制和业务流程。

2.获取公司按业务板块、产品类别列示的存货收发存明细表，核对期初余额、本期增加、本期减少及期末余额，复核存货构成及变动数据的准确性，重点核查发出商品明细及大额结转项目；取得公司存货明细台账，核查存货构成、产品类及库龄明细。

3.对报告期内发出商品余额变动实施核查，区分外销业务、客户退货、大额项目结转等，核查对应订单、合同、出库记录、报关单、收入确认及成本结转凭证，验证发出商品形成及结转的真实性、合规性。

4.执行存货监盘程序，关注存货实存数量与账面记录是否一致，同时检查存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次等情形。

5.检查公司存货跌价准备计提政策，评价管理层采用的存货跌价准备计提方法是否合理；与管理层沟通存货未来使用计划，结合存货可变现净值测算情况，分析存货跌价准备计提是否充分。

6.获取公司年末存货减值测试表，执行检查和重新计算程序，检查存货跌价计提是否充分，账务处理是否正确。

7.检查存货转销和成本结转的依据，复核关联科目变动情况，判断会计处理是否符合企业会计准则的要求。

8.获取公司收入成本明细表、采购明细表，核查年度销售与采购业务情况，分析产销量、库存量及成本变动的合理性。

9.检查成本结转单及相关原始凭证，对存货执行计价测试程序，确定成本结转的正确性。

10.检查存货成本结转与营业收入确认是否符合配比原则，核对计入营业成本与营业收入的产品品种、规格、数量口径是否一致。

（二）核查情况

1.我们对采购与付款循环执行了内部控制测试，测试的控制活动包括检验采购计划、合同及订单的签订、商品验收、发票与付款、确认与记录负债、办理付款开具发票、与供应商认证及信息维护业务活动等。

2.我们复核了按业务板块列示的存货收发存明细表、生产计划及订单文件、存货周转率及同行业对比分析资料、原材料及产品价格波动数据、存货监盘记录、存货跌价测试表、采购及销售业务凭证。报告期内存货余额同比下降，系电气类项目大额发出商品集中结转，同时显示屏板块外销订单集中报关确认收入、客户退货形成的发出商品本期完成处理，导致发出商品余额下降。

3.针对采购及其形成的存货和应付款项，我们结合函证，对采购与付款对应科目发函。本期发生额发函金额30,190.73万元，函证回函金额合计30,187.51万元，回函比例99.99%，未回函金额3.22万元，针对未回函部分，全部执行了替代程序。

回函相符部分：供应商直接确认与公司账面记录一致的金额为20,837.53万元，占发函金额的69.02%。

回函不符部分：供应商回函与公司账面金额存在差异，我们已编制函证调节表并核对相关原始单据。调节后最终确认金额9,349.98 万元。函证不符原因主要系记账时点差异、采购暂估事项所致，公司按实物到货时点暂估入账，供应商以发票开具时点确认应收款项，进而形成双方账面差额。我们已逐项核查差异原因，核查了差异形成的采购合同/订单、记账凭证、入库单、发货单、对账单、付款凭证等支持性文件，并完成函证调节表，经核查，不存在会计错报。回函相符金额与回函调节后确认金额合计 30,187.51 万元，与回函金额完全匹配。

未回函金额3.22万元，针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查采购合同、发票、入库单、验收单、付款凭证等支持性文件。

期末余额发函金额4,810.49万元，函证回函金额合计4,755.59万元，回函比例 98.86%，未回函金额54.90万元，针对未回函部分，全部执行了替代程序。

回函相符部分：供应商直接确认与公司账面记录一致的金额为3,517.30万元，占发函金额的73.12%。

回函不符部分：供应商回函与公司账面金额存在差异，我们已编制函证调节表并核对相关原始单据。调节后最终确认金额1,238.29万元。函证不符原因主要系记账时点差异、采购暂估事项所致，公司按实物到货时点暂估入账，供应商以发票开具时点确认应收款项，进而形成双方账面差额。我们已逐项核查差异原因，获取了差异形成的采购合同/订单、记账凭证、入库单、验收单、对账单、银行回单等支持性文件，并完成函证调节表，经核查，不存在会计错报。

回函相符金额与回函调节后确认金额合计 4,755.59 万元，与回函金额完全匹配。

未回函金额54.90万元，针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查采购合同、发票、入库单、验收单、付款凭证等支持性文件。

结合盘点程序，上海部分监盘日存货余额 595.72万元，抽盘金额 486.24万元，抽盘比例 81.62%，深圳部分监盘日存货余额1,418.29万元（不含在产品、发出商品），抽盘金额 1,084.35万元，抽盘比例 76.45%。本次监盘覆盖主要仓储地点及原材料、库存商品等核心品类，重点抽查大额存货、存量较高及库龄偏长存货，实地核实存货存放状态、实物数量、品相状况，排查是否存在毁损、呆滞、滞销、残次等情形，实物盘点结果与账面记录基本一致。

（三）审计结论

经核查，会计师认为，报告期内存货余额减少，存货跌价准备计提、转回、转销与存货跌价、报废等实物流转情况相符，具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十二

报告期内，你公司未对固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产计提减值准备。报告期末，暂时闲置的固定资产账面价值198.32万元。

（1）请结合产能利用率、技术迭代情况、资产使用状态等，说明本年度未对固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产计提减值准备的依据及合理性；请说明闲置资产的具体情况及处置计划，是否已计提足额的减值准备。（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请结合产能利用率、技术迭代情况、资产使用状态等，说明本年度未对固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产计提减值准备的依据及合理性；请说明闲置资产的具体情况及处置计划，是否已计提足额的减值准备。

公司2025年营业收入同比增长48.64%，经营活动现金流量净额由负转正（达1.22亿元），整体经营能力和现金流状况显著提升，资产使用状态良好。根据企业会计准则（《企业会计准则第8号——资产减值》）的相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，进行减值测试。以下分别对固定资产、使用权资产、无形资产及投资性房地产未计提减值准备的依据及合理性进行说明，以及闲置资产的具体情况及处置计划进行说明。

（一）固定资产

1、未计提减值准备的依据及合理性

公司固定资产期末账面价值及组成如下：

类别	期末账面价值（万元）	主要资产情况
房屋及建筑物	91,018.40	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心园区厂房及研发楼，以及上海孚邦的厂房建筑物
机器设备	118,046.48	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心机器设备，如电力系统、冷却系统、机柜等；以及工业智能产品线设备
运输设备	99.62	主要为宇顺电子及上海孚邦的商务用车
办公设备及其他	851.40	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心的办公用电子设备及办公家具等
合计	210,015.90	

公司整体资产使用状态良好，整体经营环境改善：公司2025年营业收入同比增长48.64%，经营活动现金流量净额由负转正（达1.22亿元），整体经营能力和现金流状况显著提升，是资产未发生减值的财务基础。

新增IDC业务资产，盈利能力突出：公司通过收购中恩云项目，切入高景气的IDC赛道，该项目2025年12月毛利率为50.49%，显著改善了公司的盈利结构；同时，中恩云项目公司纳入2025年合并范围，新增了大量高价值固定资产（主要为数据中心园区房产、机房及设备），不存在减值迹象。

传统业务资产持续使用并升级：公司研发费用本年发生1,037.08万元，同比增长6.10%，其中显示触控模组业务的固定资产虽面临行业竞争，但公司通过优化产品结构、技术研发保持产品竞争力，相关设备仍在正常生产运营中，未出现因闲置或技术淘汰。

减值测试结果：公司聘请专业评估机构对资产组上海孚邦、中恩数据中心分别进行了商誉减值测试，包含固定资产在内的资产组的可收回金额47.22亿元高于账面价值42.96亿元，公司核心固定资产未发生减值。

2、闲置资产的具体情况及处置计划

报告期末，公司暂时闲置的固定资产账面价值为198.32万元。具体构成如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器设备	1,857.91	1,434.08	227.52	196.31
办公及电子设备	31.53	29.72	0.06	1.75
运输工具	8.87	8.60	–	0.27
合计	1,898.31	1,472.40	227.58	198.33

（1）减值计提情况：

公司闲置的固定资产计提减值准备后账面价值为198.33万元，公司对于暂时闲置经减值迹象排查及可收回金额测算，各项资产可收回金额均大于账面价值。闲置资产金额占总资产比例较低，资产实物保存完好、定期盘点管护，无流失、损毁、露天闲置锈蚀等情况，仍具备使用价值。

同时上述闲置资产在以前年度已足额计提减值准备227.58万元，账面价值已反映其当前可回收金额，不存在进一步减值风险。

（2）处置计划：公司显示触控模组业务通过优化产品结构保持产品竞争力，并持续投入技术研发，不断研发产品类型，闲置资产具有较强的通用性，为避免不必要的重置资产成本，提高将来资产利用率，因此公司暂无计划处置闲置资产。

（二）使用权资产

1、未计提减值准备的依据及合理性

（1）使用权资产性质及用途：使用权资产主要为公司及子公司租赁的办公场所、生产厂房等。这些资产均为正常经营所需，租赁期通常为2–5年，使用状态稳定，全部用于生产经营、办公及配套业务，无空置、退租、提前终止租赁情形，具体如下：

承租公司	承租期限（年）	租赁场地性质	承租面积（平方米）	报告期内租赁费（万元）	用途
宇顺电子	3年	写字楼	854.98	233.67	日常办公
工业智能	2年–5年	厂房	6,812.00	253.97	生产经营
中恩云科技	5年	写字楼	376.42	22.96	日常办公

（2）经营现金流支撑：公司2025年经营活动现金流量净额为1.22亿元，能够足额覆盖租赁负债的支付义务536.98万元，不存在违约或无法继续使用租赁资产的风险。

（3）无减值迹象：租赁资产对应的经营业务稳定，相应的租赁合同均正常履行，未出现租赁市场租金大幅下跌、租赁资产物理损坏或公司提前终止租赁等减值迹象。

2、闲置资产情况

各项租赁资产均按合同约定正常使用，不存在闲置情形。

（三）无形资产

1、未计提减值准备的依据及合理性

（1）公司无形资产期末账面价值及组成如下：

类别	期末账面价值（万元）	主要资产情况
土地使用权	14,111.02	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心园区土地使用权
专利权	487.40	截至2025年12月31日，上海孚邦拥有45项专利及 24项软件著作权
非专利技术	37.69	
外购软件	4.31	
合计	14,640.42	

（2）核心无形资产状况良好：公司无形资产主要包括中恩云项目公司的土地使用权、专利权及非专利技术（主要为上海孚邦持有的气体检测、应急装备等技术等），这些资产均为支撑公司核心业务。

（3）技术持续迭代，未显陈旧：上海孚邦报告期内已取得45项专利及24项软件著作权，无停用、淘汰、功能失效情况；并持续开展多项研发项目（如智能配电控制柜、数据中心智能管理系统等），技术具备较强竞争力，且上海孚邦为国家级高新技术企业、上海市及松江区“专精特新”企业，未出现因技术落后而被淘汰的风险。

（4）土地使用权价值稳定：公司持有的土地位于北京房山区域，不动产市场价值平稳，已用于银行借款抵押，评估价值未低于账面价值。

（5）减值测试验证：商誉减值测试中已包含无形资产所在资产组，测试结果显示资产组可收回金额高于账面价值，间接证明无形资产未发生减值。

2、闲置资产情况

公司无形资产均处于正常使用或摊销期间，不存在闲置情形。

（四）投资性房地产

1、未计提减值准备的依据及合理性

（1）公司投资性房地产期末账面价值及组成如下：

公司主体	期末账面价值（万元）	主要资产情况
宇顺电子	7,285.19	宇顺电子将持有的位于深圳市南山区粤海街道软件产业基地1栋A座12–13楼办公物业对外出租
上海孚邦	704.09	上海孚邦将持有的位于上海市松江区莘砖公路258号33幢1401室物业对外出租
合计	7,989.28	

（2）出租情况良好：公司投资性房地产主要为位于深圳南山区软件产业基地及上海市松江区的房产，报告期内持续对外出租，租赁目的为办公使用。2025年合计实现经营租赁收入约235.78万元，出租率保持较高水平。

（3）市场价值稳定：投资性房地产的主要资产位于深圳市南山区核心区域，市场未出现显著下跌。公司采用成本模式计量，折旧正常计提，未出现公允价值低于账面价值的明确证据。

（4）无减值迹象：投资性房地产未出现物理损坏、长期空置或租金大幅下滑等情形，不存在减值迹象。

2、闲置资产情况

公司所有出租房产均处于合同租赁期内或正在招租，不存在闲置情况。

综上，公司整体经营环境改善，各项长期资产（固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产）使用状态正常，未出现《企业会计准则第8号——资产减值》列明的减值迹象，本年度未计提减值准备的依据充分、合理。闲置资产已足额计提减值准备，账面价值公允，不存在进一步减值风险。

二、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对以上事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

1.了解并询问公司固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产的管理制度、资产使用管理流程及减值测试等相关内部控制，评价其设计与运行有效性。

2.获取固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产明细台账、折旧、摊销计算表，核对资产账面余额、使用部门、启用时间及实际使用状态，复核折旧、摊销计提的准确性。

3.获取公司盘点计划，执行监盘程序，并核实相关资产的数量及状况。

4.获取采购合同、发票、付款凭证及资产权属证明等资料，本次核查比例超过80%，核实资产入账的真实性与合规性。

5.了解管理层对各项资产减值迹象的判断过程，获取资产评估机构出具的评估报告，评估可收回金额的测算逻辑（包括未来现金流量预测、市场公允价值参考依据），评价不计提减值准备的合理性。

（二）核查情况

1.针对固定资产、投资性房地产及使用权资产，我们实地开展现场监盘工作，具体抽盘情况如下：

类别	账面余额（万元）	抽盘金额（万元）	抽盘比例（%）
固定资产	256,294.59	256,230.86	99.98
投资性房地产	11,907.22	11,907.22	100.00
使用权资产	2,066.96	1,960.17	94.83

本次监盘覆盖了公司主要生产厂区、办公场地及核心资产项目，抽盘金额占比高，能够有效验证资产实物的真实存在性及使用状态。监盘过程中，我们重点关注了资产的实际使用状况、成新度、是否存在闲置、毁损等减值迹象，未发现重大异常情况。同时，我们结合资产权属核查、折旧、摊销测算、减值迹象评估等程序，对上述资产的真实性、准确性及减值计提充分性进行了核查，相关资产的确认、计量及后续计量符合企业会计准则的规定。

2.现场核查资产使用情况、资产闲置情况，核实资产实际使用状态。

3.通过对管理层、供应商进行访谈及查询相关销售、采购合同、评估报告等资料，获取了访谈记录、资产评估报告等审计证据，结合在公开渠道获取的行业相关信息，了解产能利用率、技术迭代情况。

4. 我们向管理层了解到闲置资产的具体情况和处置计划，结合实地盘和以前年度已计提减值准备情况，复核公司对于暂时闲置资产可收回金额测算的过程，公司闲置资产金额占总资产比例较低，资产实物保存较好，仍具备相应的使用价值。

（三）审计结论

经核查，公司整体经营环境改善，本年度固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产等整体资产使用状态良好，资产能够持续稳定产生经济利益流入，行业及公司内部经营未发生重大不利变化，未出现《企业会计准则第8号 ——资产减值》列明的减值迹象，本年度未计提上述类别资产减值准备，会计处理依据充分，具备合理性。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十三

报告期内，你公司向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为66.47%，向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为70.13%。

（1）请说明你公司前五名客户、供应商具体情况，是否与你公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在关联关系。（2）请说明你公司与前五名客户、供应商的具体业务内容，销售和采购集中度与同行业公司相比是否存在重大差异，近三年主要客户、供应商是否发生变化，是否对特定客户、供应商存在重大依赖的情形。（3）请结合你公司经营模式，客户和供应商结构、销售和采购合同约定的双方权利义务等，说明是否存在合同履行风险和重大变更风险。（4）请年审会计师对问题（1）（2）进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请说明你公司前五名客户、供应商具体情况，是否与你公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在关联关系。

经公司自查并比对截至2025年12月31日的股东名册、董监高名单及相关方信息，公司前五名客户、供应商与公司、公司持股5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面均不存在关联关系，亦不存在《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等规定应披露而未披露的关联关系。

报告期内，公司前五大客户的具体情况如下：

序号	客户名称	是否存在关联关系	具体情况
1	互联网客户A	否	经核查，该公司股东、董监高与公司5%以上股东、董监高无重叠，无产权、业务、人员关联
2	显示触控模组类客户1	否	合作始于2019年，系独立第三方客户，双方无股权或人员关联
3	电气类客户1	否	2024年新增客户，经核查为独立第三方，业务往来均为市场化定价
4	电气类客户2	否	2025年新增客户，经核查为独立第三方
5	电气类客户3	否	2025年新增客户，经核查为独立第三方

报告期内，公司前五大供应商的具体情况如下：

序号	供应商名称	是否存在关联关系	核查说明
1	电气类供应商1、2、4、5（因受同一主体控制，合并列示）	否	国际知名品牌，经核查无关联关系
2	IDC供应商1	否	国有企业，经核查无关联关系
3	显示触控模组类供应商1	否	合作始于2015年，经核查无关联关系
4	仪器防护类供应商1	否	合作始于2010年，经核查无关联关系
5	显示触控模组类供应商2	否	合作始于2021年，经核查无关联关系

二、请说明你公司与前五名客户、供应商的具体业务内容，销售和采购集中度与同行业公司相比是否存在重大差异，近三年主要客户、供应商是否发生变化，是否对特定客户、供应商存在重大依赖的情形。

（一）前五名客户、供应商具体业务内容

1、前五名客户情况

2023年–2025年，公司前五名客户销售内容及合作情况如下：

年度	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占年度销售总额比例	是否关联方	合作年限
2025年	互联网客户A	IDC服务	8,101.17	24.74%	否	2025年合并新增
	显示触控模组类客户1	触控显示模组	7,382.00	22.55%	否	2019年至今
	电气类客户1	电气设备类	2,797.70	8.54%	否	2024年至今
	电气类客户2	电气设备类	1,968.42	6.01%	否	2025年
	电气类客户3	电气设备类	1,515.49	4.63%	否	2025年
	前五合计	–	21,764.78	66.47%	–	–
2024年	显示触控模组类客户1	触控显示模组	7,137.76	32.40%	否	2019年至今
	电气类客户1	电气设备类	4,379.44	19.88%	否	2024年
	电气类客户5	电气设备类	1,472.79	6.69%	否	2024年
	显示触控模组类客户2	液晶显示屏及模块、触控显示模组	861.45	3.91%	否	2021年至今
	显示触控模组类客户6	液晶显示屏及模块、触控显示模组	535.60	2.43%	否	2014年至今
	前五合计		14,387.04	65.31%	–	–
2023年	显示触控模组类客户1	触控显示模组	7,077.11	45.60%	否	2019年至今
	显示触控模组类客户8	液晶显示屏及模块、触控显示模组	2,153.86	13.83%	否	2008年至今
	显示触控模组类客户6	液晶显示屏及模块、触控显示模组	1,573.72	10.14%	否	2014年至今
	显示触控模组类客户7	液晶显示屏及模块、触控显示模组	797.93	5.14%	否	2019年至今
	显示触控模组类客户2	液晶显示屏及模块、触控显示模组	550.34	3.55%	否	2021年至今
	前五合计		12,152.96	78.26%	–	–

2、前五名供应商情况

年度	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占年度采购总额比例	是否关联方	合作年限
2025年	电气类供应商1、2、4、5（因受同一主体控制，合并列示）	电气设备	6,787.18	34.52%	否	2024年至今
	IDC供应商1	电费	2,407.48	12.25%	否	2025年Q4合并新增
	显示触控模组类供应商1	CTP	1,886.48	9.60%	否	2015年至今
	仪器防护类供应商1	仪器防护装备	1,362.51	6.93%	否	2009年至今
	显示触控模组类供应商2	TFT屏	1,343.09	6.83%	否	2021年至今
	前五合计	–	13,786.74	70.13%	–	–
2024年	电气类供应商7	电气设备	9,051.57	27.13%	否	2024年
	电气类供应商8	电气设备	5,170.68	15.50%	否	2024年
	显示触控模组类供应商1	CTP	2,318.30	6.95%	否	2015年至今
	电气类供应商2	电气设备	1,962.69	5.88%	否	2024年
	仪器防护类供应商1	仪器防护装备	1,454.69	4.36%	否	2010年至今
	前五合计	–	19,957.93	59.82%	–	–
2023年	显示触控模组类供应商1	CTP	2,648.68	27.50%	否	2015年至今
	显示触控模组类供应商2	TFT屏	1,782.89	18.51%	否	2021年至今
	显示触控模组类供应商8	LED背光	413.94	4.30%	否	2023年
	显示触控模组类供应商9	CTP	374.70	3.89%	否	2021年至今
	显示触控模组类供应商7	TFT屏、IC	348.98	3.62%	否	2021年至今
	前五合计	–	5,569.19	57.82%	–	–

注1：2024年公司对安华项目采用净额法确认收入，但供应商排名按采购总额列示，存在口径差异。

（二）销售和采购集中度与同行业对比

1、近三年公司前五名客户、供应商集中度情况及变动分析：

年度	公司名称	前五大客户占比	第一大客户占比	前五大供应商占比	第一大供应商占比
2025年	宇顺电子	66.47%	24.74%	70.13%	34.52%
2024年	宇顺电子	65.31%	32.40%	59.82%	27.13%
2023年	宇顺电子	78.26%	45.60%	57.82%	27.50%

公司近三年主要客户和供应商结构发生变动，核心原因系公司依托并购推进业务结构优化与战略转型升级。公司2024年4月收购上海孚邦，2025年12月收购中恩云，业务由单一显示转型为“显示+电气安防+IDC算力服务”多元化业务结构，客户、供应商体系同步迭代更新。具体分析如下：

（1）新增业务并表，驱动客户及供应商结构重构：自2024年起，公司先后并购上海孚邦、中恩云项目公司，布局安全防护、仪器仪表、电气设备业务与IDC业务，合并报表范围相应扩大，新增行业头部供应商，包括国际知名电气设备品牌商、IDC电力供应商等，客户结构亦随着新业务拓展同步更新。基于行业技术标准、项目安全规范及下游客户品质要求，电气业务主要采购国际一线品牌的电气设备，IDC业务亦需采购相关电力服务，上述采购安排符合行业通行惯例，客观上使公司核心供应商采购集中度较高。

（2）显示材料供应链特征：在显示触控模组业务中，CTP、TFT屏等核心原材料供应商相对集中，显示触控模组类供应商1、显示触控模组类供应商2等已与公司合作多年，合作关系稳定。

（3）公司2025年前五大供应商占比70.13%，显示触控模组类供应商1（CTP）连续三年位列前五，仪器防护类供应商1、显示触控模组类供应商2均为长期稳定合作方，第一大供应商占比34.52%，为国际知名电气设备品牌，在数据中心、电气工程领域具有市场领先地位，供货充足且授权分销渠道丰富，采购具备可替代性；按照常规审核标准，单一供应商采购占比超过50%才构成重大依赖，公司第一大供应商占比（34.52%）低于该标准；且公司会持续开发备选供应商，在满足客户品质要求的前提下，积极引入其他品牌电气设备供应商，进一步降低供应商集中风险。公司2024年收购上海孚邦以及2025年收购中恩云后，仪器仪表业务、电气设备业务及IDC业务拓展导致供应商结构发生变化，传统显示材料供应商采购占比有所回落。公司各板块供应渠道储备充足，公司不存在对特定供应商有重大依赖的情形。

（4）2023年至2025年，公司前五大客户销售收入合计占比分别为78.26%、65.31%、66.47%，其中第一大客户显示触控模组类客户1连续三年位列前五大客户，合作关系稳定，但销售占比由45.60%持续下降至24.74%，显著低于市场通用审核口径50%的重大依赖判定标准，公司不存在对特定客户的重大依赖。公司2024年收购上海孚邦以及2025年收购中恩云后，电气设备业务、IDC业务、仪器仪表业务拓展，客户结构发生较大调整，有效稀释了传统显示业务客户的销售占比，客户结构随着多元化业务布局逐步迭代，原触控显示模组业务有的客户因订单波动退出前五，但双方仍保持业务合作。公司各业务板块头部客户均具备充足可替代性，IDC、电气设备、触控显示领域下游市场需求丰富，可选合作资源充足，不存在单一客户绑定情形。同时公司存量客户合作稳定，客户梯队完善，整体客户质量优良。且公司后续将持续拓展各业务板块的优质客户，持续优化客户结构，进一步降低客户集中风险。

2、销售和采购集中度与同行业对比情况：

自2024年起，公司先后通过并购上海孚邦、中恩云项目公司，分别布局安全防护、仪器仪表、电气设备业务与IDC数据中心运营业务，各业务板块业务模式不同，因此销售和采购的集中度分别按不同业务板块综合对比分析。

年度	行业类型	同行业公司名称（注）	前五大客户占比	第一大客户占比	前五大供应商占比	第一大供应商占比
2025年	显示触控模组业务①	合力泰（002217）	71.84%	33.82%	66.98%	43.77%
	仪器仪表②	莱伯泰科（688056）	21.47%	6.33%	34.01%	23.33%
	安防③	大华股份（002236）	10.71%	3.45%	19.31%	6.41%
	电气④	科林电气（603050）	38.25%	未披露	14.24%	未披露
	IDC⑤	润泽科技（300442）	95.52%	48.59%	65.92%	27.43%
2025年	①②③④⑤	宇顺电子	66.47%	24.74%	70.13%	34.52%

注：公司各板块同行业公司选取的是业务模式相对接近或更具可比性的上市公司

（1）客户集中度与同行业对比分析：

2025年，公司合并层面前五大客户销售占比为66.47%，第一大客户占比为24.74%。该集中度水平主要由公司多业务板块的结构性特征决定。

①IDC业务板块：该板块参考同行业公司润泽科技（300442），其前五大客户占比高达95.52%，第一大客户占比48.59%。IDC行业尤其是批发型数据中心，通常采用“整栋或大规模机柜预租”模式，客户多为大型互联网企业或电信运营商，单客户合同金额大、合作周期长，属于行业普遍现象。

②显示触控模组业务板块：同行业公司合力泰（002217）前五大客户占比71.84%，第一大客户33.82%。公司该板块下游多为消费电子品牌商或ODM厂商，订单集中度受终端产品出货量影响较大，属于行业常态。

综上，由于2025年公司业务涵盖液晶显示屏模块、触控显示模组、仪表设备、安防设备、IDC数据中心业务，综合各板块业务权重及行业可比数据，公司合并层面66.47%的客户集中度介于高集中度的IDC业务/显示触控模组类业务与低集中度的仪器/安防/电气之间，反映了公司多元化业务组合的客观结果。同时，近三年客户集中度呈持续下降趋势，客户结构不断优化，不存在对单一客户的重大依赖，符合公司经营发展实际情况及行业特征。

（2）供应商集中度与同行业对比分析：

2025年，公司前五大供应商采购占比为70.13%，其中第一大供应商（电气类供应商，对应电气设备业务板块）占比34.52%，第二大供应商（IDC供应商，对应IDC业务板块）占比12.25%。该集中度水平主要由电气和IDC板块的特性所决定。

①电气设备业务板块：公司电气业务核心供应商为国际知名电气设备品牌，主要采购电气设备。上海孚邦电气业务供应商作为全球电气设备龙头，在数据中心、电气工程领域具有市场领先地位，供货充足且授权分销渠道丰富，采购具备可替代性；同时，上海孚邦在2025年承接了多个大型电气项目，设备采购价格高于原有显示触控模组业务采购的材料价格，故上海孚邦电气业务供应商成为公司2025年第一大供应商。

②IDC业务板块：同行业润泽科技（300442）前五大供应商占比65.92%，第一大供应商占比27.43%。IDC行业日常运维需要大量采购电力、服务、设备等，其中电力供应商通常占比较高，且具有区域性特点，2025年公司第二供应商电力公司占比12.25%体现公司IDC业务电力采购的行业特性。

③显示触控模组、仪器仪表与安防业务板块：公司该两类业务规模占比相对较小，对整体供应商集中度影响有限。

综上，公司供应商集中度较高主要源于电气及IDC业务板块的行业属性决定。对比各板块同行业公司，公司供应商集中度处于合理区间，且与业务结构相匹配，不存在异常的供应商依赖风险。

综上所述，公司客户、供应商集中度与各业务板块的行业特点、业务性质相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异；公司近三年主要客户、供应商因公司战略转型升级发生变化，符合公司经营发展的实际情况及行业特征，对特定客户、供应商不存在重大依赖的情形。

三、请结合你公司经营模式、客户和供应商结构、销售和采购合同约定的双方权利义务等，说明是否存在合同履行风险和重大变更风险。

公司结合自身经营模式、客户与供应商结构特征，对主要销售合同、采购合同的核心条款及履行情况开展全面综合分析，经核查确认，公司当前不存在合同履行风险，现有主要合同的条款约定、履约进度均符合商业惯例与合同约定，合同发生重大变更的风险较低。具体情况如下：

（一）经营模式分析

业务板块	经营模式	业务特征
显示触控模组	以销定产	根据客户订单组织生产和采购，存货风险较低
电气设备、仪器仪表及安全防护	项目制+渠道销售	下游客户包括数据中心、化工企业、国有企业及政府单位
IDC数据中心服务	长期服务合同	批发型数据中心，向大型互联网客户提供机柜租赁及运维服务

1、客户结构分析及合同履行风险

公司客户集中度较高，2025年前五大客户销售占比66.47%，第一大客户（互联网客户A）占比24.74%，且与客户签署的协议有效期至2030年12月31日，任意一方不能随意变更、提前解除和终止合同；具体风险评估及分析如下：

风险类型	风险评估	具体分析
客户违约风险	较低	主要客户均为行业知名企业，信用状况良好，历史履约记录正常
客户流失风险	可控	2025年第一大客户占比已降至24.74%，单一客户依赖度持续下降
合同变更风险	较低	主要客户合同按年度框架协议执行，订单以采购订单形式下达，具有较好的灵活性和可预期性

2、供应商结构分析及合同履行风险

公司2025年前五大供应商采购占比70.13%，第一大供应商（国际知名电气设备品牌商）占比34.52%；具体风险评估及分析如下：

风险类型	风险评估	具体分析
供应中断风险	较低	第一大供应商为国际知名电气设备品牌商，市场供应充足，存在多个授权分销渠道
价格波动风险	可控	主要供应商采购合同约定价格调整机制，可根据市场行情协商调整
供应商依赖风险	可控	第一大供应商占比34.52%，未超过50%的通常关注线

经综合评估，公司目前不存在合同履行风险和重大变更风险，公司经营模式成熟，触控显示模组业务采用以销定产模式，存货风险可控，主要客户均为行业知名企业，信用状况良好，历史履约记录正常，客户结构持续优化，单一客户依赖度已降至合理水平，供应商市场供应充足，不存在无法替代的供应商。

四、请年审会计师对问题（1）（2）进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

问题（1）核查：

（一）审计程序

针对问题（1），我们执行的审计程序包括但不限于：

1.获取关联方清单并进行比对核查，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方工具，对前五名客户及供应商的股权结构、董监高人员进行穿透核查，通过交叉比对，排查是否存在重叠或隐性关联。

2.访谈公司财务、业务、采购相关负责人，核实前五大客户、供应商合作背景、合作模式、定价机制，确认是否存在未披露关联关系、隐性利益往来。

3.通过实地走访与现场访谈客户及供应商，查看其经营场所是否真实存在，了解其主营业务、经营规模与交易金额是否匹配，并当面访谈其业务负责人，确认其与公司不存在关联关系且具备独立经营能力。

4.检查公司与前五名客户、供应商的交易资金流水，重点核查回款方是否为签订合同的客户本身，付款方是否为供应商本身，是否存在第三方回款和第三方代付的情形，排查是否存在与客户、供应商之间的异常资金往来或资金闭环迹象。

5.询问管理层关于关联方关系和关联交易情况，获取《管理层声明书》《关于关联方和关联方交易的声明》等资料。

（二）核查情况

1.就公司提供的关联方清单以及前五名客户、供应商清单，我们对其中的非自然人通过第三方工具获取相关工商登记资料（含股东登记信息等），在此基础上进行了交叉比对，未发现公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员与公司前五名客户、供应商存在隐性关联关系。

2.实地走访与现场访谈了四家客户与五家供应商，走访比例90%（其中一家客户因涉密原因不方便接受访谈，我们对其2025年交易发生额进行了函证，函证回函金额确认无误）。我们获取的审计证据包括四家客户和五家供应商经营现场照片和访谈问卷，1家未访谈客户的询证函回函。访谈中，受访者均表示与公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员无关联关系。

3.检查公司与前五名客户、供应商的全部交易资金流水，未发现异常资金往来情况，抽查大额交易凭证，未发现存在第三方回款和第三方代付的情形。

4.获取《管理层声明书》、《关于关联方和关联方交易的声明》《关联方关系及交易清单》《关联方情况调查表》等文件资料，声明公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面与前五名客户及供应商不存在关联关系。

（三）审计结论

经核查，我们未发现公司前五名客户、供应商与公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在关联关系。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题（2）核查：

（一）审计程序

针对问题（2），我们执行的审计程序包括但不限于：

1.获取前五名客户、供应商签订的业务合同，检查合同条款、定价政策、结算方式等；抽取大额交易的销售、采购发票、出入库单据、验收单、银行回单等原始凭证，核实交易的真实性与合理性。

2.选取同行业代表性上市公司，对比其客户与供应商集中度指标，分析差异幅度及形成原因。

3.获取近三年前五名客户、供应商相关信息进行对比分析，并对近三年客户及供应商增减变动进行分析。

（二）核查情况

1.检查公司2025年度前五大客户、供应商的业务合同，了解合同细则，并抽取销售/采购交易事项执行了细节测试，验证了业务合同内容的真实性、合理性。

2.选取A股市场同行业上市公司（合力泰、光环新网等上市公司），通过查询其2025年年报披露数据，对比分析前五名客户与供应商集中度指标，公司客户集中度与同行业可比公司不存在重大差异。

3. 公司近三年前五大客户和供应商均有较大变更，原因为2024年并购上海孚邦，2025年并购中恩云项目，公司新增电气设备业务及IDC业务，客户结构发生较大调整，因此导致供应商结构也随之发生变化。

（三）审计结论

经核查，公司业务合同内容真实，销售和采购集中度与同行业公司相比未见异常。

近三年公司前五大客户结构出现明显变化，伴随2024年收购上海孚邦、2025年收购中恩云项目，公司新增电气设备、IDC两大业务板块，客户群体随之变动。公司不存在对单一客户的重大依赖，单一客户收入占比显著回落，整体客户集中风险逐步降低。

2024–2025年因并购导致的业务扩张，新增了大量电气设备、IDC 业务相关供应商，且新增供应商存在年度间的替换，整体前五大供应商名单随业务结构调整出现明显变化。近三年公司前五大供应商分属不同业务板块，覆盖了公司传统显示材料、新增电气设备、IDC等多个业务板块，不存在对单一或少数供应商的重大依赖的情况。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十四

报告期内，你公司研发投入1037.08万元，同比增加6.10%，占营业收入的3.17%，同比下降1.27个百分点，研发投入均费用化。2025年你公司研发人员数量43人，较2024年减少13人。

请结合你公司研发阶段、同行业公司情况等，说明你公司研发投入费用化处理是否符合研发实际，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。（2）请说明研发投入占营业收入比重、研发人员数量双降的具体原因，是否与你公司调整业务结构、新增IDC业务的发展战略相匹配。（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请结合你公司研发阶段、同行业公司情况等，说明你公司研发投入费用化处理是否符合研发实际，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》相关规定：①企业研究阶段的支出，应当于发生时全部费用化，计入当期损益；②开发阶段的支出，需同时满足完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性、具有完成该无形资产并使用或出售的意图、无形资产产生经济利益的方式、有足够的技术财务资源支持完成开发、支出能够可靠计量五项核心条件，方可予以资本化，不满足条件的开发阶段支出仍需费用化。

由上文可知，研发支出费用化适合于企业研究的研究阶段和开发阶段，唯有同时满足开发阶段五项核心条件方可予以资本化。

报告期内，公司整体研发活动以研究阶段为主，研发活动主要聚焦彩屏显示模组、高低压电气设备、在线监测仪器、安全防护装备等业务领域，核心开展现有产品性能升级、客户定制化适配、工艺优化迭代、系统集成调试及样品试制、小批量试产等工作。部分项目进入了开发阶段，但均未同时满足《企业会计准则》规定的五项核心条件。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》，从研发实际出发，公司研发支出费用化。

选取与公司仪器仪表、安防、电气、显示触控模组、IDC数据服务各业务板块直接可比的莱伯泰科（仪器仪表）、大华股份（安防）、科林电气（电气）、合力泰（显示触控模组）及润泽科技（IDC）等同行业上市公司，查阅其公开披露的年报信息可知：行业内企业针对现有产品技术迭代、工艺优化、客户定制化配套的投入，普遍采用全部费用化的会计处理方式；仅针对重大全新产品产业化研发、具备明确商业化落地计划且严格满足资本化五项条件的开发阶段支出，才予以资本化。

综上，结合公司研发阶段及同行业公司情况，公司研发投入费用化处理符合研发实际，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，符合行业审慎性会计惯例。

二、请说明研发投入占营业收入比重、研发人员数量双降的具体原因，是否与你公司调整业务结构、新增IDC业务的发展战略相匹配。

报告期内公司研发投入1,037.08万元，同比增长6.10%，但受营业收入规模增长幅度高于研发投入增长幅度影响，研发投入占营业收入比重同比下降1.27个百分点；研发人员数量由2024年56人降至2025年43人，同比减少13人，系公司主动优化研发团队结构、调整研发资源配置所致。

（一）研发投入占营业收入比重下降的具体原因

1、营收规模结构性扩容，产生分母放大效应

2025年，公司积极推进业务结构优化，新增IDC数据中心业务板块，叠加电气设备、仪器仪表等核心主业订单持续增长，整体营业收入实现结构性、实质性提升。同期研发投入保持稳健增长（同比增加6.10%），但营收整体增速显著高于研发投入增速，使得研发投入占营收比重出现被动下降，属于业务规模扩张过程中的正常结构性现象。

2、研发投入结构优化，聚焦高价值核心研发领域

结合公司战略转型方向，公司主动优化研发投入结构，将研发资源重点倾斜至智能配电柜、在线监测系统、数据中心电力安全监测等核心业务，同时兼顾彩屏显示模组客户定制化、车载屏等高附加值产品研发，实现研发资源向高毛利、高增长业务集中，研发投入效率持续提升。

（二）研发人员数量下降的具体原因

1、研发组织架构优化，实施结构性精简

公司围绕“聚焦核心业务、发力IDC新业务”的战略方向，对研发体系进行组织优化，精简非核心、辅助性研发岗位人员，重点保留电气设备研发、系统集成、仪器仪表开发等核心岗位技术人员。

2、外部协同研发替代部分内部基础研发人力

针对有毒有害气体在线监测软件、吹扫抽取系统动态监测控制软件、LEL在线监测系统监测和控制软件、微型色谱在线采样和预处理系统等研发项目，公司采用和高校外部高效合作、联合开发等模式，替代传统内部基础研发人力投入。

3、核心研发人员聚焦战略项目，人均研发效能显著提升

现有核心研发人员集中攻坚智能配电柜系统、在线监测模块、数据中心电力安全、轻量化应急装备、定制化彩屏显示等战略级研发项目，研发人员人均产出、项目攻坚效率持续提升，实现“减员增效”。

（三）上述变动与公司业务结构调整、新增IDC业务的发展战略高度匹配

1、契合公司“稳固主业+布局IDC”的双轮驱动战略定位

公司核心发展战略为：稳固电气设备、仪器仪表、彩屏显示等核心主业，同时大力布局IDC数据中心新业务，打造第二增长曲线。IDC业务以工程实施、系统集成、运维服务为主，技术支撑更多依赖外部专业机构协同与专项技术采购，研发投入占比、研发人员规模相对较低，公司研发资源配置调整主动适配新旧业务切换期的资源配置节奏。

2、符合降本增效、资源向核心高价值业务倾斜的管理目标

公司通过优化研发人员结构、精简冗余研发人员，将资金、人力集中投向智能电气、工控监测、IDC配套技术等高增长、高附加值业务，实现研发资源与公司核心战略、重点业务的精准匹配，有利于持续提升整体经营效率与盈利水平。

综上，报告期内研发投入占营收比重、研发人员数量的变动，均是公司结合自身业务发展、战略转型与行业趋势作出的主动、审慎经营安排，与公司调整业务结构、新增IDC业务的整体发展战略高度匹配，具备充分的合理性与必要性。

三、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对以上事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

1.了解并评价公司与研发活动立项、过程管理、研发支出归集、资本化费用化判断相关的内部控制设计及运行有效性。

2.获取公司研发费用核算办法、研发费用管理制度、内控流程文件进行控制测试。

3.获取公司研发项目清单、立项报告、验收报告等资料，核查各研发项目所处阶段，判断是否满足资本化条件。

4.获取研发费用明细表，复核研发人员薪酬、材料、折旧、外协费用等归集口径与完整性，检查相关原始凭证，核查比例占本期发生额的70%以上。

5.查阅同行业可比公司年报披露信息，对比分析研发投入会计政策、资本化政策及研发费用率水平。

6.查阅公司业务发展战略、IDC 业务拓展相关公告及内部文件，分析业务结构调整对研发方向及研发投入的影响。

7.核对研发人员花名册、薪酬发放记录、社保缴纳资料、人员变动说明，核实研发人员数量及结构变化原因。

8.复核营业收入及研发费用数据，计算研发投入占比，分析双降的合理性及披露真实性。

9.评估公司研发支出会计处理是否符合《企业会计准则第6号—无形资产》相关规定。

（二）审计结论

基于上述执行的审计程序，我们认为：

1.公司结合研发项目实际阶段对研发投入采用费用化处理，符合公司研发活动实际情况，与同行业会计政策不存在重大差异，会计处理符合《企业会计准则第6号—无形资产》的相关规定。

2.公司研发投入占营业收入比重及研发人员数量双降主要与公司业务结构调整、新增IDC业务战略相匹配，与公司实际情况相符。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十五

报告期内，除中恩云项目公司外，你公司本年度新增子公司3家，分别为大连宇顺添合电子贸易有限公司、抚顺孚邦电气设备有限公司、邢台宇顺添合科技有限公司。截至报告期末，公司尚未实缴出资，3家新增子公司目前均处于筹备期，未开展经营活动，未产生营业收入及现金流。

请详细说明新设子公司的背景、目的，是否符合公司战略规划，设立子公司事项是否履行审议、披露程序。

【回复】

一、报告期内子公司设立情况

公司2025年度新设子公司三家，具体如下：

（一）大连宇顺添合电子贸易有限公司

公司名称	大连宇顺添合电子贸易有限公司
成立日期	2025–03–14
注册资本	500万元人民币
实缴资本	0元
注册地	辽宁省大连市中山区桃仙街43号4单元1层3号946
经营范围	许可项目：建设工程施工；电气安装服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：显示器件销售；电子测量仪器销售；电力电子元器件销售；通信设备销售；货物进出口；技术进出口；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备租赁；普通机械设备安装服务；仪器仪表修理；电气设备修理；通用设备修理；电子产品销售；信息系统集成服务；五金产品零售；日用杂品销售；消防器材销售；金属制品销售；环境保护专用设备销售；专用设备修理；通讯设备销售；机械电气设备销售；劳动保护用品销售；租赁服务（不含许可类租赁服务）；服装服饰零售；仪器仪表销售；非居住房地产租赁；互联网销售（除销售需要许可的商品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	公司全资子公司珠海宇顺添合投资有限公司、深圳市宇创伟业科技有限公司各持有其50%股权。
与公司关系	系公司全资子公司

（二）抚顺孚邦电气设备有限公司

公司名称	抚顺孚邦电气设备有限公司
成立日期	2025–04–10
注册资本	500万元人民币
实缴资本	0元
注册地	辽宁省抚顺市东洲区兰山乡创新大厦603室（高新区）
经营范围	许可项目：建设工程施工；电气安装服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：货物进出口；技术进出口；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；普通机械设备安装服务；仪器仪表修理；电气设备修理；通用设备修理；信息系统集成服务；住房租赁；非居住房地产租赁；五金产品零售；日用杂品销售；消防器材销售；金属制品销售；环境保护专用设备销售；专用设备修理；通讯设备销售；电子产品销售；机械电气设备销售；仪器仪表销售；劳动保护用品销售；安防设备销售；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；服装服饰零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	公司控股（75%）子公司上海孚邦实业有限公司持有其100%股权。
与公司关系	系公司控股子公司

（三）邢台宇顺添合科技有限公司

公司名称	邢台宇顺添合科技有限公司
成立日期	2025–12–29
注册资本	300万元人民币
实缴资本	0元
注册地	河北省邢台市邢东新区祝村镇武家桥村棚户区1号一单元7层702
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；云计算装备技术服务；人工智能应用软件开发；人工智能理论与算法软件开发；人工智能基础软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；5G通信技术服务；智能机器人的研发；信息系统集成服务；计算机系统服务；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能通用应用系统；人工智能基础资源与技术平台；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；工业互联网数据服务；商务秘书服务；科技中介服务；人工智能公共服务平台技术咨询服务；数据处理和存储支持服务；企业形象策划；可穿戴智能设备销售；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；市场调查（不含涉外调查）；翻译服务；集成电路芯片设计及服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；物业管理；普通机械设备安装服务；通用设备修理；专用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；住房租赁；非居住房地产租赁；货物进出口；技术进出口；互联网销售（除销售需要许可的商品）；软件销售；通信设备销售；电力电子元器件销售；机械电气设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；电子产品销售；集成电路芯片及产品销售；仪器仪表销售；互联网设备销售；云计算设备销售；劳动保护用品销售；环境保护专用设备销售；金属制品销售；消防器材销售；日用杂品销售；五金产品批发；通讯设备销售；服装服饰零售；物联网设备销售；互联网数据服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；互联网信息服务；建设工程施工；电气安装服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以批准文件或许可证件为准）
股东情况	公司持有其100%股权。
与公司关系	系公司全资子公司

二、新设子公司的背景及目的

公司2025年度新设的子公司均与公司及控股子公司主营业务相关，系为了未来开展相关业务而设立，符合公司战略规划。截至目前，三家新增子公司尚未开展实际经营活动。

三、设立子公司审议、披露程序

公司新设全资/控股子公司属于对外投资事项，根据《深圳证券交易所上市规则》《上市公司信息披露管理办法》及公司《章程》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》的相关规定，上述对外投资事项未达到董事会、股东会审议权限，亦未达到需披露临时报告的重大事件标准，公司履行内部审议程序后办理相关手续，审议、披露程序符合相关规定。

问题十六

你公司2025年1月25日披露的《关于公司收到深圳证监局责令改正措施决定及相关责任人收到警示函的公告》显示，你公司被查明存在对2024年开展的部分贸易业务财务核算不审慎，对主要责任人判断不准确；部分成本、费用科目划分不准确等问题。

请你公司自查2025年度是否仍存在上述类似问题或其他可能影响财务信息披露准确性的问题，是否已建立完善的内部控制制度并有效执行，特别是与财务报告相关的内部控制，是否存在重大缺陷或重要缺陷。（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请你公司自查2025年度是否仍存在上述类似问题或其他可能影响财务信息披露准确性的问题，是否已建立完善的内部控制制度并有效执行，特别是与财务报告相关的内部控制，是否存在重大缺陷或重要缺陷。

针对公司2024年部分贸易业务财务核算不审慎、主要责任人判断不准确，部分成本、费用科目划分不准确等问题，公司已组织财务部、内部审计部等相关部门开展专项整改与系统自查，现将2025年度相关情况回复如下：

（一）2025年度公司自查不存在上述类似问题或其他可能影响财务信息披露准确性的问题

1、关于贸易业务财务核算不审慎，主要责任人判断不准确问题

公司已对全部贸易业务建立全流程管控机制，严格执行业务背景真实性核查、货物流资金流票据流核查；2025年度公司所有贸易业务均按照《企业会计准则》及公司会计政策进行规范核算，收入确认、成本结转、往来核算均依据充分、计量准确，不存在2024年度类似的核算不审慎，主要责任人判断不准确等情形。

2025年度公司贸易业务收入确认方法采用总额法。在客户取得相关商品或服务控制权时点确认销售商品的主要风险与报酬已经转移，确认收入。确认依据为客户盖章确认的“发货清单”（或“收货确认函”）。贸易业务收入均采用总额法核算，收入确认方法符合企业会计准则规定。

（1）2025年公司贸易类业务销售情况如下：

客户	2025年销售额（万元）	开始合作时间	签订时间	合同签订及执行情况	已确认收入合同产品的交付时间	已发货产品的收入、成本确认时间
贸易类客户1	454.86（净额法确认收入：29.76）	2024年	2024年12月	已签订合同，目前合同已交付完成	2025年	2025年

（2）2025年公司贸易类业务采购情况如下：

供应商	2025年采购额（万元）	开始合作时间	签订时间	合同签订及执行情况	已确认成本合同产品的交付时间	材料类型
贸易类供应商1	425.10	2024年	2024年12月	合同已执行，订单已完成	2025年	外延片

2、成本、费用科目划分不准确问题

2025年度公司进一步完善成本费用核算管理制度，明确各成本费用科目的归集口径、划分标准、审批流程及入账依据，夯实会计核算基础。财务核算严格遵循企业会计准则及公司会计政策执行，内审部门对成本费用归集、分摊、结转环节开展持续监督与专项核查。经全面自查确认，2025年度公司成本费用核算流程规范、会计处理合规，不存在成本、费用科目划分不准确等问题。

综上，公司经全面自查，2025年度不存在与2024年度类似或其他可能影响财务信息披露准确性的问题。

（二）公司已建立完善的内部控制制度并持续有效执行

结合前期整改要求，公司已建立了覆盖会计核算、报表编制、财务报告报送与披露、岗位操作细则、固定资产管理、预算管理等一系列财务管理制度、流程和规范，保证了会计核算和财务数据的真实、准确和及时。且公司组织开展了2025年度内控制自我评价工作，重点对财务报告相关内部控制设计有效性与执行有效性进行全面测试与评估。经自评及内审核查：公司内部控制设计合理、执行有效，与财务报告相关的内部控制不存在重大缺陷或重要缺陷。

二、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对上述问题，我们执行的审计程序包括但不限于：

1.了解和评估与销售相关的内部控制措施设计的合理性和是否建立健全，销售与收款循环执行穿行测试及控制测试，评估相关内部控制制度是否得到了有效执行。

2.获取并检查业务合同或协议的主要条款，包括但不限于合同约定的验收标准、付款条件、结算方式、退换货条件、后续服务及附加条款等，并与管理层讨论相关业务收入确认原则的合理性，分析与控制权转移相关的条款和条件，识别企业交易身份是主要责任人或代理人。

3.针对不同来源的收入，选取样本，分别获取出入库、运输、验收、开票与结算等销售及发货以及期后对账和回款等过程资料，检查相关收入确认依据的真实性、充分性及合理性。

4.对重要客户实施函证程序，以检查报告期相关收入的真实性、准确性。

5.对公司重要客户和供应商进行实地走访，了解业务模式、结算方式、定价原则等，并确认销售交易的真实性。

6.检查公司新增客户和销售变动较大的客户及其关联方的工商信息，以评估是否存在未识别潜在关联方关系和交易。

7.了解和评估与财务相关的内部控制措施设计的合理性和是否建立健全，评价内控制度设计的合理性。

8.执行内部控制审计，并对不同业务循环内部控制进行穿行测试及控制测试，评价相关的关键内部控制是否有效执行。

（二）核查情况

我们对应收账款和营业收入执行函证程序，发函及回函比例：

项目	应收账款	营业收入
发函金额	301,956,349.11	307,943,432.54
报表余额/发生额	317,998,790.04	327,426,862.76
发函比例	94.96%	94.05%
回函金额	299,988,091.50	305,207,689.10
回函占报表金额比例	94.34%	93.21%

本期应收账款余额为31,799.88万元，发函金额30,195.63 万元，发函占比 94.96%。本次函证回函金额29,998.81 万元，回函比例 94.34%。

回函相符部分：客户直接确认与公司账面记录一致的金额为8,935.15万元，占发函金额的29.59%。

回函不符部分：客户回函与公司账面金额存在差异，我们已编制函证调节表并核对相关原始单据。调节后确认金额为21,063.66万元，客户应收账款账面调整差异金额–119.27万元。回函不符主要系入账时点不同导致暂时性差异：国内销售，公司按客户签收货物确认收入，客户以取得发票入账；出口销售，公司以出口完成结关时点确认应收账款及营业收入，客户以实际提取货物作为账务入账时点。我们已逐项核查差异原因，获取了差异形成的销售合同/订单、记账凭证、送货单、对账单、出口报关单等支持性文件，检查应收账款的记录期间及余额准确性，并完成函证调节表，经核查，不存在会计错报。回函相符金额与回函调节后确认金额合计29,998.81万元。

未回函金额196.83万元，针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查销售合同、发票、出库单、发货物流单、签收单、对账单、报关单及期后收款凭证等支持性文件，未发现异常。

本期主营业务收入金额为32,742.69万元，发函金额30,794.34万元，发函占比 94.05%。本次函证回函金额30,520.77万元，回函比例 93.21%。

回函相符部分：客户直接确认与公司账面记录一致的金额为14,390.65万元，占发函金额的46.73%。

回函不符部分：客户回函与公司账面金额存在差异，我们已编制函证调节表并核对相关原始单据。调节后确认金额为16,130.12万元。回函不符主要系入账时点不同导致暂时性差异：国内销售，公司按客户签收货物确认收入，客户以取得发票入账；出口销售，公司以出口完成结关时点确认应收账款及营业收入，客户以实际提取货物作为账务入账时点。我们已逐项核查差异原因，获取了差异形成的销售合同/订单、记账凭证、送货单、出口报关单、提单、对账单、银行回单等支持性文件，检查公司收入是否确认至正确的会计期间，并完成函证调节表，经核查，不存在会计错报。回函相符金额与回函调节后确认金额合计30,520.77万元。

未回函金额273.57万元，针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查销售合同、发票、出库单、发货物流单、签收单、对账单、报关单等支持性文件，未发现异常。

（三）审计结论

经核查，本所会计师认为，关于《警示函》所述问题2025年度公司已按《企业会计准则》规范核算，已建立完善的内部控制制度并有效执行，报告期内不存在重大缺陷或重要缺陷。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十七

2026年3月24日，你公司披露《关于拟变更会计师事务所的公告》称，因原拟续聘的深圳正一会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称正一所）对你公司连续两年收取的全部费用占其预估2025年度收入总额的比例可能超过15%，可能影响其独立性，你公司拟变更2025年度审计机构为华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称华兴所）。后又因改聘华兴所事项未获你公司股东会审议通过，你公司改聘深圳宜达会计师事务所（普通合伙）（以下简称宜达所）为你公司2025年度审计机构。

（1）请说明你公司变更会计师事务所的具体原因及决策过程，是否与正一所、华兴所在会计处理、审计意见等方面存在分歧。（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明前后任会计师事务所的沟通情况，是否存在未解决的重大事项，前任会计师事务所是否出具了书面说明。宜达所是否涉及《中国注册会计师独立性准则第1号——财务报表审计和审阅业务对独立性的要求》第五十五条规定的情形；如涉及，是否已依规执行相关程序。

【回复】

一、请说明你公司变更会计师事务所的具体原因及决策过程，是否与正一所、华兴所在会计处理、审计意见等方面存在分歧。

公司2025年第三次临时股东大会审议通过了《关于续聘会计师事务所的议案》，同意续聘正一所为公司2025年度审计机构。会后，公司与正一所未签订审计业务约定书，2025年度审计工作亦未展开。

公司后续获悉，根据《中国注册会计师独立性准则第1号——财务报表审计和审阅业务对独立性的要求》的相关规定，正一所对公司连续两年收取的全部费用占其预估2025年度收入总额的比例可能超过15%，因此可能影响其独立性。鉴于此，公司拟变更2025年度审计机构，聘任华兴所为公司2025年度财务报告审计机构和内部控制审计机构，并经公司董事会审计委员会、董事会审议通过后，将《关于变更会计师事务所的议案》提交公司2026年第一次临时股东会审议，但该议案未获公司2026年第一次临时股东会审议通过。

由于《关于变更会计师事务所的议案》未获公司2026年第一次临时股东会审议通过，公司接洽其他会计师事务所，拟聘任宜达所为公司2025年度审计机构，经公司第六届董事会审计委员会第十五次会议、第六届董事会第三十八次会议、2026年第三次临时股东会审议通过，公司变更宜达所为公司2025年度审计机构，并与其签订了审计业务约定书，宜达所完成了公司2025年度审计工作，并出具了相关审计报告。

鉴于公司因正一所独立性可能受到影响而变更审计机构，且公司与正一所未签署审计业务约定书，正一所对公司变更2025年度审计机构不存在异议，正一所对公司2025年度审计工作未展开，双方在会计处理、审计意见不存在分歧；由于公司2026年第一次临时股东会未通过变更华兴所为公司2025年度审计机构的议案，公司与华兴所未签署审计业务约定书，华兴所对公司2025年度审计工作未展开，双方在会计处理、审计意见不存在分歧。

二、请年审会计师对上述问题进行核查，说明前后任会计师事务所的沟通情况，是否存在未解决的重大事项，前任会计师事务所是否出具了书面说明。宜达所是否涉及《中国注册会计师独立性准则第1号——财务报表审计和审阅业务对独立性的要求》第五十五条规定的情形；如涉及，是否已依规执行相关程序。

与前任会计师沟通情况

1、与正一所沟通

根据《中国注册会计师审计准则第 1153 号——前任注册会计师和后任注册会计师的沟通》的要求执行了必要的与前任注册会计师的沟通程序。2026年3月16日，本所在得到公司书面同意后，向承担公司2024年度财务报表审计业务的深圳正一会计师事务所（特殊普通合伙）发送了《与前任注册会计师沟通函》，就（1）是否发现该公司管理层存在诚信方面的问题；（2）与该公司管理层在重大会计、审计等问题上存在的意见分歧；（3）与该公司监事会、审计委员会或其他类似治理机构沟通的管理层舞弊、违反法规行为以及内部控制的重大缺陷；（4）认为导致该公司变更会计师事务所的原因等问题与正一所进行了沟通。正一所针对上述问题已回函，回函文件显示无异常情况。

2、与华兴所沟通

2026年3月16日，本所在得到公司书面同意后，向华兴会计师事务所（特殊普通合伙）发送了注册会计师沟通函，华兴所没有书面回复。同时本所通过电话与华兴所会计师进行了沟通，华兴所会计师表示未发现重大异常情况。

综上，本所在宇顺电子的业务承接与审计过程中，根据中国注册会计师审计准则的相关规定，与前任注册会计师进行了必要的沟通，公司与正一所、华兴所在会计处理、审计意见等方面不存在未解决的重大事项。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

3、对照《中国注册会计师独立性准则第1号——财务报表审计和审阅业务对独立性的要求》第五十五条规定全面核查

根据2025年7月1日开始实施的《独立性准则第1号–财务报表审计和审阅对独立性的要求》：“第五十条 如果会计师事务所连续两年从某一公众利益实体审计客户收取的全部费用，占其收费总额的比例超过或可能超过15%，该会计师事务所应当确定在对第二年度财务报表发表审计意见之前，由其他会计师事务所实施相当于项目质量复核的复核（以下简称发表审计意见前复核）是否能够将不利影响降低至可接受的水平，如果不能，则应当终止该审计业务。第五十一条如果会计师事务所连续三年持续出现本准则第五十条所述的收费情形，会计师事务所应当在对第三年度财务报表发表审计意见之后，终止对该公众利益实体审计客户的审计业务”。

经自查本所2025年度收入总额为6,316,226.25 元，从宇顺电子2026年4月30日前收取的2025年年报审计费用（含内控审计费）为280万元，超过我所2025年收入总额的15%，根据独立性准则第1号规定，仅当事务所连续2年对同一公众利益实体审计客户收费占比15%时，需执行审计意见前复核，宇顺电子2025年度年报审计为我所首次承接，为第一年超标，在发表审计意见前，不需要执行发表审计意见前复核程序。

防范措施：针对本次收费占比较高可能影响独立性的潜在风险，我所已进行全面独立性风险评估，从事务所、项目组层面落实防范措施，事务所层面：一是将本项目纳入独立性风险项目清单，由本所质控部持续跟踪后续收费占比变动情况，同时积极开发新业务、新客户，预计2026年度本所收入会大幅增长，力争将单一客户收费占比控制在15%以内。二是本所合伙人及管理人员考核不与宇顺电子年报审计收费直接挂钩，杜绝经济利益导向影响执业判断。项目组防范措施：签字注册会计师及全体项目组成员、项目质量复核人均已签署独立性书面声明，经对本所、审计项目组全体成员独立性自查、申报与复核，不存在持有宇顺电子公司股权、债权、任职等影响独立性的经济利益及关联关系，同时本项目已安排独立的项目质量复核，复核人员独立于项目组，对审计程序、审计结论、职业判断进行全程把关，通过上述防范措施将可能影响独立性的不利影响降低至可接受水平。

本所与公司治理层就2025年度收费占比超15%，本所预计2026年收入总额会有较高的增长，收费占比超标情形预计不会持续发生及采取的防范措施进行了有效沟通。

综上所述：本所及项目组保持了形式独立和实质独立，执业判断客观公正，符合《中国注册会计师独立性准则第1号——财务报表审计和审阅业务对独立性的要求》，未发现对独立性产生重大不利影响的情形，审计独立性有保障。

问题十八

你公司应予说明的其他事项。

【回复】

公司无其他说明事项。

深圳市宇顺电子股份有限公司董事会

二〇二六年六月二十五日