证券代码:688007 证券简称:光峰科技 公告编号:2026-016

深圳光峰科技股份有限公司关于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。

深圳光峰科技股份有限公司(以下简称“公司”、“光峰科技”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0296号《关于深圳光峰科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)。公司对此高度重视,并会同天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就《问询函》相关问题逐项进行认真核查,现将有关问题回复如下:

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。

问题一、关于经营业绩

年报显示,公司2025年营业收入为17.09亿元,较上年下滑29.32%,归母净利润-2.74亿元,其中四季度亏损1.38亿元。2026年一季度收入下滑49.67%,亏损0.37亿元。进一步来看,2025年度核心器件及整机业务实现收入15.55亿元,较上年下滑30.56%,毛利率29.12%,较上年减少0.72个百分点;其他产品及业务实现收入1.54亿元,较上年下滑13.90%,毛利率18.55%,较上年增加9.37个百分点。此外,报告期因美国仲裁案件裁决确认营业外支出9.023.55万元。

请公司:(1)区分影院、专业显示、车载、C端业务,列示2025年收入和净利润变化情况,结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因,是否存在持续亏损风险,如是,请充分提示风险,并说明拟采取或已采取的应对措施;(2)列示核心器件与整机业务中的间接费用具体构成,和其他产品及业务的成本具体构成,结合各项业务收入及成本变动匹配性、产品及原材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率变动的合理性;(3)说明四季度确认的营业收入具体情况,包括主要客户情况、销售内容、收入确认时间及其依据,毛利率与同类型产品是否存在显著差异,结合年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论,说明收入确认的时点是否准确;(4)对比近三年公司主要客户与供应商,结合业务背景、交易金额、期末往来款余额,说明变动情况及合理性,是否与公司是否存在关联关系,是否存在同时为客户和供应商的情形;(5)结合美国仲裁案件的进展,说明前期未计提预计负债的原因及合理性。

公司回复:

1、区分影院、专业显示、车载、C端业务,列示2025年收入和净利润变化情况,结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因,是否存在持续亏损风险,如是,请充分提示风险,并说明拟采取或已采取的应对措施。

(1)细分市场2025年收入、利润变化情况

2025年实现营业收入170,933.71万元,营业成本122,789.29万元,毛利率28.17%,各细分市场情况列表如下:

单位:人民币万元

产品大类	2025年			变动		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入(%)	营业成本(%)	毛利率(%)
影院	53,812.55	22,087.41	31,725.14	-5.58	-2.29	-7.75
专业显示	27,491.27	17,907.39	9,583.88	-29.96	-29.78	-30.29
车载	29,997.49	31,020.63	-1,023.14	-52.98	-42.83	-110.72
C端	44,223.03	39,222.71	5,000.32	-30.81	-28.38	-45.38
其他	15,409.37	12,551.15	2,858.22	-13.90	-22.78	74.03
合计	170,933.71	122,789.29	48,144.42	-29.32	-29.18	-29.69

(2)结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因以及采取的应对措施

①影院业务:2025年度实现收入53,812.55万元和毛利率31,725.14万元,该业务收入及毛利保持相对稳定、持续盈利,不存在亏损风险,公司持续巩固现有市场地位,持续优化设备运营效率,保持较高盈利水平。

②专业显示业务(含微光工程投影机及商教投影机):2025年度实现收入27,491.27万元,较去年同期下降29.96%。2025年公司专业显示业务收入出现下滑,主要原因系商教投影机收入受教育集采、政府需求下降及交互平板等替代品的结构性冲击,商教投影机销售规模下降。专业显示业务虽然规模有所下降,该业务板块2025年度实现毛利额9,583.88万元,不存在持续亏损风险。

③车载业务:2025年度实现收入29,997.49万元,较去年同期下降52.98%。收入下滑的主要原因如下:第一,车载光学行业竞争持续加剧,产业链价格传导及终端需求波动影响,车载产品销售均价同比下降,整体出货量出现下滑,导致车载业务毛利率同比下降18.36个百分点。经拆分计算,单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少36.06个百分点、增加18.54个百分点、减少0.84个百分点。

第二,受行业竞争持续加剧、产品销售均价同比下降,整体出货量出现下滑,但受销售收入结构变化影响,整体毛利率相对稳定。即高毛利工程投影机业务销售占比提升、商教投影机业务销售占比下降,因此2025年度专业业务产品销售均价有所上升,与此同时工费成本也有所增加。经拆分计算,单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率增加3.01个百分点、减少0.64个百分点、减少2.53个百分点。

第三,市场拓展,聚焦主流赛道,做好长期产品规划与迭代计划,提升产品竞争力。第四,费用管控,强化内部费用管控,严控不必要支出,持续提升运营效率。

2、列示核心器件与整机业务中的间接费用具体构成,和其他产品及业务的成本具体构成。结合各项业务收入及成本变动匹配性、产品及原材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率变动的合理性。

(1)核心器件与整机业务中的间接费用主要是制造费用及其他费用,其中制造费用通过工单生产分配进入产品成本,包括间接人工、租金物业、折旧、能源消耗等,其他费用直接结转至营业成本,包括服务费等。

具体构成如下:

单位:人民币万元

间接费用构成	2025年金额	占比(%)	上年同期金额	上年同期占比(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
间接人工	4,649.49	40.07	5,405.85	40.42	-13.99
租金物业	1,847.26	15.92	1,529.18	11.43	20.80
折旧	1,756.04	15.14	1,992.02	14.90	-11.85
能源消耗	334.56	2.88	357.43	2.67	-6.40
其他费用	3,015.11	25.99	4,089.09	30.58	-26.26
合计	11,602.46	100.00	13,373.58	100.00	-13.24

间接人工是指生产过程中不直接参与产品制造,但为生产活动提供必要支持的辅助生产人员所发生的工资、社保公积金和福利费等人力成本;2025年度间接人工金额为4,649.49万元,同比下降13.99%,主要系产值下降辅助生产人员缩减所致;

租金物业费是指生产场地的租金和物业管理费,2025年度金额1,847.26万元,同比增长20.80%,主要系生产场地搬迁,租赁面积变更所致。

其他费用主要系服务费,包括车载业务支付给车载客户指定的第三方公司提供的接入车机系统服务费以及影院租赁业务支付给服务商的设备日常管理服务费,2025年度服务费金额为2,446.08万元,同比下降38.91%,主要系车载业务量减少导致车机系统服务费减少所致。

(2)其他产品及业务的成本具体构成如下:

单位:人民币万元

其他产品及业务	2025年	2024年	主要成本项目
其他产品	9,888.68	15,716.66	周边产品及配件的材料费
其他业务	1,701.81	536.97	服务费
房屋租赁	960.65		房产折旧、土地摊销
合计	12,551.15	16,253.63	-

其他产品2025年成本9,888.68万元,同比减少37.08%,主要系整机销售减少,周边配套产品的销售减少所致;其他业务2025年成本1,701.81万元,同比增加216.93%,主要系2025年度公司新增物业管理业务,对应成本增加。

(3)各项业务收入及成本的变动情况:

单位:人民币万元

产品大类	2025年		2024年		变动	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入(%)	营业成本(%)
影院	53,812.55	22,087.41	56,994.70	22,606.00	-5.58	-2.29
专业显示	27,491.27	17,907.39	39,249.53	25,501.80	-29.96	-29.78
车载	29,997.49	31,020.63	63,797.69	54,257.91	-52.98	-42.83
C端	44,223.03	39,222.71	63,919.47	54,764.40	-30.81	-28.38
其他	15,409.37	12,551.15	17,896.05	16,253.63	-13.90	-22.78
合计	170,933.71	122,789.29	241,857.44	173,383.74	-29.32	-29.18

公司2025年营业收入同比下降29.32%,营业成本下降29.18%,各项业务的收入与成本变动趋势基本一致。2025年度公司毛利率28.17%,同比下降0.14个百分点。

(4)产品价格变动

公司主要产品近两年价格波动情况如下表,车载投影与C端产品的售价持续下降,对整体毛利率产生不利影响。

产品大类	变动比例(%)	
	2025年	2024年
影院	-4.16	-6.11
专业显示	4.85	-14.15
车载	-29.77	-26.83
C端	-18.03	-40.45

(5)各项业务毛利率变动的相关因素分析

2025年实现营业收入170,933.71万元,营业成本122,789.29万元,毛利率28.17%,同比下降0.14个百分点,其中影院业务2025年度实现收入28,904.64万元,成本11,198.73万元,毛利率同比增加0.27个百分点。其他各项业务毛利率变动受售价、材料和工费变动的影响如下:

产品大类	毛利率变动	毛利率变动因素		
		①单价影响	②单位材料成本影响	③单位工费成本影响
车载	下降18.36百分点	-36.06%	18.54%	-0.84%
专业显示	下降0.16个百分点	3.01%	-0.64%	-2.53%
C端	下降3.02百分点	-18.84%	16.10%	-0.27%
影院-产品	下降3.21个百分点	-1.76%	0.11%	-1.56%

各项业务毛利率变动说明:

1)车载业务:受行业竞争持续加剧、产业链价格传导及终端需求波动影响,车载产品销售均价同比下降,整体出货量出现下滑,导致车载业务毛利率同比下降18.36个百分点。经拆分计算,单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少36.06个百分点、增加18.54个百分点、减少0.84个百分点。

2)专业显示业务:受商教投影机市场需求下降及交互平板等替代品影响,销售规模有所下降,但受销售收入结构变化影响,整体毛利率相对稳定。即高毛利工程投影机业务销售占比提升、商教投影机业务销售占比下降,因此2025年度专业业务产品销售均价有所上升,与此同时工费成本也有所增加。经拆分计算,单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率增加3.01个百分点、减少0.64个百分点、减少2.53个百分点。

3)C端业务:受宏观经济环境影响,终端消费需求偏弱,家用投影仪行业同质化竞争加剧,行业整体出货量、营收规模及产品均价下滑,公司C端产品销售均价承压,导致C端业务毛利率同比下降3.02个百分点。经拆分计算,单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少18.84个百分点、增加16.10个百分点、减少0.27个百分点。

4)影院产品业务:收入保持相对稳定,但受市场端影响,销售价格有所承压,以及工费成本有小幅上升,导致毛利率同比下降3.21个百分点。经拆分计算,单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少1.76个百分点、增加0.11个百分点、减少1.56个百分点。

(6)同行业公司毛利率对比情况

同行业各公司2025年、2024年毛利率变动情况如下表:

公司简称	2025年毛利率(%)	2024年毛利率(%)	变动	业务特点
鸿合科技	24.54	28.01	降低3.47个百分点	智能交互显示
视源股份	20.04	21.33	降低1.29个百分点	液晶显示主控板卡、交互智能平板
极米科技	32.20	31.19	上升1.01个百分点	智能投影整机,自有品牌为主
海信视像	16.70	15.66	上升1.04个百分点	显示及彩电业务,规模效应显著
行业平均	23.37	24.05	降低0.68个百分点	-
公司	28.17	28.31	降低0.15个百分点	激光显示核心器件及整机

2025年度公司综合毛利率28.17%,高于行业平均毛利率水平23.37%,处于行业中上水平。

3、说明四季度确认的营业收入具体情况,包括主要客户情况、销售内容、收入确认时间及其依据,毛利率与同类型产品是否存在显著差异,结合年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论,说明收入确认的时点是否准确。

(1)2025年第四季度分业务板块收入及毛利率情况

2025年第四季度公司实现营业收入35,610.75万元,占全年营业收入的比例为20.83%,毛利率27.35%,较全年毛利率下降0.82个百分点。

单位:人民币万元

产品大类	2025年第四季度收入	占该业务全年收入比例(%)	2025年第四季度毛利率较全年毛利率变动
影院	12,567.55	23.35	减少11.36个百分点
专业显示	7,088.37	25.78	减少4.13个百分点
车载	4,054.86	13.52	减少6.23个百分点
C端业务	6,627.81	14.99	减少0.67个百分点
其他	5,272.15	34.21	增加5.48个百分点
合计	35,610.75	20.83	减少0.82个百分点

公司分业务板块2025年第四季度收入及毛利率情况如下:

①影院业务:第四季度毛利率较上年同期下降8.41个百分点,较全年下降11.36个百分点。毛利率变动主要受以下两方面因素影响:第一,2025年第四季度影院业务收入同比下降24.28%,而售后、维护等固定成本未能同比例减少,导致毛利率承压。第二,低毛利产品收入占比提升,2025年第四季度毛利率较低的LED屏产品收入占比有所增加,拉低了影院业务整体毛利率水平,第四季度低毛利LED屏产品收入占该业务全年收入比例较高,占比约37%。

②专业显示业务:第四季度毛利率较全年下降4.13个百分点。其中工程投影机毛利率下降4.84个百分点,销售占比70.57%,主要系产品返修率升高,补计提产品质量三包费用,影响毛利率降低3.69个百分点;商教投影机毛利率下降6.27个百分点,主要系年底特价促销所致。

③车载业务:第四季度毛利率较全年毛利率下降6.23个百分点,主要原因是:第一,受销量环比下滑,导致单位成本上升;第二,受产品销售结构变化影响,较高毛利产品占比下降,导致毛利率降低。

④C端业务:毛利率与全年基本持平。

(2)主要客户情况及收入确认依据

①2025年第四季度前十大客户的具体情况如下:

单位:人民币元

主要客户	销售内容	销售金额	收入确认时间及其依据
客户1	车载投影	40,077,612.29	成车下线,依据每月结算单确认收入
客户2	微光电视及光机	16,009,493.09	根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	2,473,608.73	技术开发服务:在服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入 认证检测服务:在检测工作完成,出具正式检测认证报告并交付客户时确认收入
客户3	微光电视光机	8,913,323.89	签收确认收入
	其他	5,342,366.65	周边配件:签收确认收入 维修服务:服务完成时确认收入
客户4	微光工程投影机、其他	13,236,435.13	安装调试完成,验收确认收入
客户5	微光工程、商教投影机	12,681,107.42	签收确认收入
客户6	微光光源	10,485,328.64	根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	1,887,395.51	周边配件:根据出口报关单和货运提单确认收入 维修服务:服务完成时确认收入
客户7	微光商教投影机	6,064,994.04	国内:签收确认收入 海外:根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	2,595,051.19	周边配件:根据出口报关单和货运提单确认收入 技术开发服务:在服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入 认证检测服务:在检测工作完成,出具正式检测认证报告并交付客户时确认收入
客户8	影院放映服务	8,150,376.04	按时计费,按实际使用小时,月末确认
	其他	79,482.90	维保服务:服务完成并收到款项时确认
客户9	微光光源	7,949,017.00	签收确认收入
客户10	微光工程、商教投影机	4,909,216.02	签收确认收入
合计	-	140,854,808.54	-

公司第四季度收入为35,610.75万元,前十大客户收入为14,085.48万元,占比39.55%。公司第四季度前十大客户与公司之间不存在关联关系。上述表格中的“其他”分类,主要系整机周边配件、售后配件、开发服务费、维修及维保服务费等。

②公司按照《企业会计准则第14号——收入》的规定,在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入,公司销售商品收入区分内销和外销、其他服务收入。按照《企业会计准则第21号——租赁》的规定,公司在租赁期内各个期间按照直线法将租赁收款额确认为租金收入。各类业务的具体确认方法汇总如下:

销售模式	收入确认时点	确认依据
直销/经销模式	商品发出并交付客户,取得客户签收单时确认	客户签收单
需安装检验产品	安装调试完毕,取得客户验收证明时确认	客户验收单
车载投影业务	按整车下线及客户确认的月度结算单确认	月度结算单
电商平台收入	国内电商平台,终端客户签收时确认	物流签收记录
	国外电商平台 收到电商平台确认清单核对无误后确认	平台结算单/对账单
外销商品	公司出口主要采用FCA方式,在指定地点交货并完成出口清关手续时,	依据出口报关单及货运提单确认收入
参与下游利润分成	按期望值估计可变对价,在收入确认时合理估计	分成协议
安装服务	服务完成并取得客户验收单时确认	客户验收单
维修/维护服务	服务完成并收到款项时确认	维修工单+收款凭证
技术开发服务	服务完成或达到约定验收时点时确认	验收报告
认证检测服务	出具正式报告并交付客户时确认	检测报告+交付记录
房屋租赁收入	公司按经营租赁处理,在租赁期内按直线法确认租赁收入	租赁合同
光源租赁收入	按时计费,按实际使用小时,月末确认	使用记录核销明细表
	按期计费,在租赁期内按月平均分摊	租赁合同

公司各类业务收入确认时点明确,确认依据充分(签收单、验收单、结算单、报关单等均为外部客户确认凭证),符合《企业会计准则》相关规定,收入已记录于恰当的会计期间。

(3)年审会计师针对2025年第四季度收入截止性及真实性实施的审计程序如下:

①选取当年12月及次年1-3月收入样本实施截止性测试。我们根据重要性水平、收入截止认定的重大错报风险以及测试的总体金额等因素,确定需要测试的最低样本量,并采用系统抽样法在样本总体中进行抽样。本年度我们抽选了2025年12月共60笔收入凭证以及2026年1-3月共73笔收入凭证实施截止性测试,金额占样本总体比例分别为7.07%和2.39%。经检查相关单据,未发现存在跨期确认收入情形;

②分业务对收入进行细节测试,对于销售收入,选取项目检查相关支持性文件,包括销售合同或订单、销售发票、出库单、发货单、运输信息、客户签收单及结算单等;对于租赁收入,选取项目检查租赁合同或订单、租赁小时单价、耗用小时数量、发票等支持性文件;对于外销收入,选取项目检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件,未发现明显异常情况;

③我们获取了资产负债表日后的销售退回记录,核查金额共计458.45万元,占销售退回总额95.38%。我们检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件而在期后被退回的情形。经检查,第四季度确认收入对应的产品未发生重大期后退回情况,资产负债表日后的销售退回主要为公司客户资产负债表日后自身使用需求变更而进行的退货,不涉及本期收入的调整,公司本期相关收入的确认及资产负债表日后期销售退回而冲减2026年度的收入符合《企业会计准则》的规定;

④我们对主要客户实施了应收账款及收入函证程序,发函比例为78.91%,回函确认比例为65.52%,对未回函客户实施替代测试,检查相关合同、签收单、订单、发票、回款记录等;

⑤我们了解了影院光源租赁涉及的信息技术环境,综合相关信息技术环境安全的复杂程度、信息技术环境的变化程度以及当期是否进行了重大数据转换等因素,由我们内部审计专家对影院光源租赁涉及的信息系统在2至3年间进行一次信息系统审计(以下简称“IT审计”),上一次IT审计期间为2023年度,2023年度审计期间,IT审计主要通过检查、观察、询问、分析、模拟重算等程序对涉及光源租赁相关的运营系统进行了解和测试,我们重点关注了数据传递过程中的差异并了解其原因,资金收款及认款的匹配性、系统核销的业务收入与账面收入的差异及其原因以及业务数据在设备运营等方面是否存在异常等情况。通过IT审计,我们于2023年度未见明显异常情况。本年度,我们对公司信息技术负责人进行了访谈,公司与影院光源租赁相关的信息技术环境没有重大变化,系统数据可靠。

经核查,本次测试未发现跨期情况,各类业务收入确认时点与公司会计政策、《企业会计准则》保持一致。

综上,公司收入确认的时点准确且符合《企业会计准则》的要求。公司制定并一贯执行了相应的内部控制流程,年审会计师已对主要收入确认单据实施了细节测试,并通过函证、截止测试等审计程序检查了相关收入确认时点的准确性。

4、对比近三年公司主要客户与供应商,结合业务背景、交易金额、期末往来款余额,说明变动情况及合理性,是否与公司是否存在关联关系,是否存在同时为客户和供应商的情形。

(1)近三年主要客户情况

1)2025年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位:人民币万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例(%)	销售额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
客户1	28,988.81	16.96	-31,474.23	1,832.52	否	否
小米通讯技术有限公司及其关联公司	12,730.30	7.45	-2,897.57	179.46	是	是
客户6	5,988.56	3.50	-2,134.60	945.13	否	否
客户2	5,124.87	3.00	4,721.17	-	否	否
客户3	4,919.91	2.88	-6,843.21	323.49	否	否
合计	57,752.45	33.79	-38,628.44	3,280.60	-	-

2025年前五大客户收入57,752.45万元,同比2024年前五大客户收入103,860.62万元,同比下降44.39%,主要系车载业务及C端业务市场需求下降所致。

客户2系公司2025年新进入前五大客户,该公司是一家总部位于美国俄勒冈州比弗顿的消费电子品牌商,主营投影仪、摄像头等消费电子产品的设计与销售,以线上销售渠道为主。

公司与客户2采用ODM合作模式,为其提供投影光机及整机产品的研发设计与生产制造服务。2025年,因该客户新品上市后市场反响良好,产品销量增长,采购需求相应增加,公司对其销售收入较上年同期显著增长,成为公司2025年度前五大客户之一,公司与客户2不存在关联关系。

2)2024年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位:人民币万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例(%)	销售额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
客户1	60,463.04	25.00	59,962.40	12,059.66	否	否
小米通讯技术有限公司及其关联公司	15,627.87	6.46	-4,298.00	5,056.94	是	是
客户3	11,763.12	4.86	2,388.24	1,433.53	否	否
客户6	8,123.16	3.36	-5,717.23	2,435.83	否	否
北京京东世纪贸易有限公司	7,883.43	3.26	-4,334.10	2,064.97	否	否
合计	103,860.62	42.94	48,001.31	23,050.93	-	-

2024年前五大客户收入103,860.62万元,同比2023年前五大客户收入63,465.45万元,同比增加63.65%,主要系车载业务销售增长所致。

客户1系公司2024年新进入前五大客户。客户1是一家高端智能电动汽车为主营业务的技术科技型企业,公司为其提供车载显示投影系统。2024年,因车型销量持续增长,量产采购需求相应增加,公司对其销售收入较上年同期显著增长,成为公司2024年度前五大客户之一,公司与客户1不存在关联关系。

3)2023年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位:人民币万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例(%)	销售额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
小米通讯技术有限公司及其关联公司	19,925.87	9.00	-19,389.11	6,490.29	是	是
客户6	13,840.39	6.25	-4,335.20	923.04	否	否
北京京东世纪贸易有限公司	12,217.53	5.52	-6,126.85	1,618.21	否	否
客户3	9,374.88	4.24	-9,899.96	202.56	否	否
客户11	8,106.78	3.66	5,686.66	-	否	否
合计	63,465.45	28.67	-34,064.46	9,234.10	-	-

2023年前五大客户收入63,465.45万元,同比2022年前五大客户收入100,346.96万元,同比下降36.75%,主要系C端业务下降,智能投影仪市场增速放缓,有效需求不足受所致。

客户1与系公司2023年新进入前五大客户,公司既有客户3相关产品订单需求增长,结合其供应链及代工生产安排,部分产品采购、生产及交付结算主体由其合作代工厂(即客户11)承接,公司与客户11不存在关联关系。

4)公司与前五大客户关联关系,同时为客户和供应商的情形说明

2023年-2025年小米通讯技术有限公司及其关联公司(以下简称“小米”),小米与公司存在关联关系,系持有重庆蜂米10%以上股份的法人或其他组织。小米与公司同时构成客户与供应商关系,公司向小米销售激光电视和智能微投,向小米采购芯片。公司聚焦激光显示核心技术与整机制造,小米发挥品牌、渠道及供应链管理优势,小米作为大型终端品牌,在芯片等核心原材料采购上具有规模优势和议价能力,通过小米集采可降低公司原材料采购成本,符合双方商业利益。

公司向小米采购芯片的价格,基于小米集中采购成本加合理费用确定;公司向小米销售整机的价格参照市场同类产品定价,交易价格公允。

(2)近三年主要供应商情况

1)2025年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位:人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例(%)	采购额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商1	15,620.98	11.79	-8,562.45	156.41	否	否
供应商2	7,161.13	5.41	-3,819.76	519.26	否	否
供应商3	5,509.13	4.16	-4,829.83	6.68	否	是
供应商4	4,779.50	3.61	3,998.64	1,624.55	否	否
中国电影器材有限责任公司及其关联公司	3,324.00	2.51	1,000.08	712.72	是	是
合计	36,394.74	27.48	-12,213.32	3,019.62	-	-

2025年前五大供应商采购额36,394.74万元,同比2024年前五大供应商采购额57,276.49万元,同比下降36.46%,主要系由于车载业务量缩减,车载的采购额也随之减少,前五大供应商发生变化。

供应商4和中国电影器材有限责任公司及其关联公司为新进前五大的供应商。供应商4为光峰坪山创智谷产业园装修供应商,报告期内按工程进度结算确定,采购额增加。

中国电影器材有限责任公司及其关联公司与公司存在关联关系,其持有中影光峰激光影院技术(北京)有限公司10%以上股份,同时构成客户与供应商关系,公司向其采购硬件设备、运营服务,同时向其销售光源。报告期内公司集成项目需求增加,对其采购额增加。

2)2024年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位:人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例(%)	采购额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商1	24,183.43	12.87	8,919.90	1,417.44	否	否
供应商2	10,980.89	5.84	307.38	1,792.38	否	否
供应商3	10,338.96	5.50	3,704.76	-	否	否
供应商5	6,234.05	3.32	5,252.57	1,076.38	否	否
供应商6	5,539.17	2.95	5,048.94	1,322.22	否	否
合计	57,276.49	30.48	23,233.55	5,608.42	-	-

2024年前五大供应商采购额57,276.49万元,同比2023年前五大供应商采购额42,280.18万元,同比上升35.47%,前五大供应商发生变化。

供应商5和供应商6为新增前五大供应商,主要系2024年车载业务实现量产,从供应商5采购的LED芯片和FPGA芯片增加,从供应商6采购的机加件增加。

3)2023年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位:人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例(%)	采购额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商1	15,263.53	9.93	-7,123.38	1,520.64	否	否
供应商2	10,673.51	6.94	-6,455.61	1,080.32	否	否
供应商3	6,634.20	4.32	-12,489.19	-	否	是
供应商7	4,907.45	3.19	-1,071.50	1,204.09	否	否
小米通讯技术有限公司及其关联公司	4,801.49	3.12	-9,860.76	128.64	是	是
合计	42,280.18	27.50	-37,000.44	3,933.69	-	-

2023年前五大供应商采购额42,280.18万元,同比2022年前五大供应商采购额79,280.62万元,同比下降46.67%,主要系2023年公司智能投影仪市场需求不足,C端业务量下降导致对应的采购量减少。

供应商3采购额同比减少12,489.19万元,主要系C端产品销量减少,整机对应的PCBA板需求减少;小米通讯技术有限公司及其关联公司采购额减少9,860.76万元,主要系LED投影仪销量减少,需集采的芯片采购额减少。

4)公司与前五大供应商,同时为客户和供应商的情形说明

公司与供应商3在2023年和2025年同时构成客户与供应商关系,供应商3向公司销售PCBA、代工整机,同时公司零星销售材料给其子公司。

5、结合美国仲裁案件的进展,说明前期未计提预计负债的原因及合理性。

2022年GDC Technology Limited(British Virgin Islands)(以下简称“GDC BVI”)和GDC Technology Limited(Cayman Islands)(以下简称“GDC开曼”,持有GDC BVI的56%股权)以《和解协议》执行争议为由向美国仲裁协会提起对于公司光峰光电香港有限公司(以下简称“香港光峰”)和公司的仲裁申请。申请人认为被申请人未能协助其上市等违反相关协议,给申请人造成经济损失,请求赔偿金额3,800万美元。审理期间,申请人进一步大幅提高请求赔偿金额。公司随即对GDC开曼、GDC BVI及其实际控制人张方能和管理团队提请仲裁反请求,主张赔偿金额4,000万美元。审理期间,被申请人基于实际损失大幅下调反请求赔偿金额。上述仲裁事项的立案情况具体详见公司于2022年4月2日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露《关于与GDC开曼和GDC BVI仲裁事项的公告》(公告编号:2022-028)。

上述美国仲裁案件周期较长,历时超过三年,历经庭组、取证、听证、资产托管、补充答辩等程序。在《2022年年度报告》《2023年年度报告》《2024年年度报告》披露之前,美国仲裁案件尚无仲裁裁决结果。

根据《企业会计准则第13号——或有事项》关于预计负债规定如下:

第四条 与或有事项相关的义务同时满足下列条件的,应当确认为预计负债:

(一)该义务是企业承担的现时义务;

(二)履行该义务很可能导致经济利益流出企业;

(三)该义务的金额能够可靠地计量。

在上述三个定期报告期间,公司未获取或知悉美国仲裁庭对该案件的裁决结果,聘请的第三方律师亦无法预计裁决结果。故此,公司于上述定期报告期间,基于该仲裁案件尚未结束,且仲裁结果及相关的金额无法预计等因素,根据《企业会计准则第13号——或有事项》的要求,未达到应当确认为预计负债的条件,公司未计提与该仲裁案件相关的预计负债。此外,公司将该仲裁案件作为重要或有事项于上述三个定期报告中充分披露。

2025年8月,该仲裁案件由美国仲裁协会出具终局裁决,公司需赔偿申请人合计1,269.04万美元。该仲裁结果事项具体详见公司于2025年8月22日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露《关于仲裁事项结果的公告》(公告编号:2025-032)。公司按照《企业会计准则第13号——或有事项》要求,将仲裁赔偿合理计入营业外支出科目,并于《2025年半年度报告》《2025年年度报告》中进行计提并披露。

6、年审会计师核查程序及核查意见

(1)核查程序

1)了解与收入确认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)获取公司的收入成本明细表,结合对营业收入及成本的核查程序,分析报告期内毛利率变动原因,对主要客商的毛利率实施了分析程序;对收入进行不同维度的分析(包括客户、产品、月份),以识别是否存在重大或异常的波动,并分析波动较大的原因。

3)获取公司客户明细,实施收入细节测试,抽查交易销售合同、销售发票、验收单、结算单、银行回单等,分析公司客户变化情况和变动原因。

4)获取公司境内外主要客户与供应商的清单,通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等网络渠道,对主要客户和供应商工商信息进行核查,主要关注企业的经营状态、经营是否存在异常、是否列为失信人、经营业务范围是否与交易内容相符、注册资本是否与交易体量匹配、是否为新成立的公司、是否与公司存在关联关系或潜在关联关系等;了解与其交易及其变动情况与变动原因,了解客商重合情况及其合理性。

5)通过综合考虑当期交易额及期末余额两方面因素,对主要客户实施函证,对未回函客户实施替代测试程序。

6)获取公司近三年主要客户与供应商明细、销售与采购数据及往来账款资料,对近三年数据进行对比分析,复核数据准确性。结合公司生产经营、供应链管理、行业环境等背景,分析主要客户与供应商名单、销售及采购金额、期末往来款项的变动情况及合理性。

7)取得公司关联方、股权及董监高资料,结合外部工商信息查询,将主要供应商与关联方信息逐一比对,核查是否存在关联关系。将主要供应商与主要客户清单交叉核对,识别同时为客户和供应商的主体。

8)针对供应商管理及采购循环执行内部控制测试,核查供应商准入、采购审批、业务单据、交易实质及账务处理流程。

9)对主要供应商实施应付账款、预付款项、采购额函证、采购细节测试,验证采购发生额、期末往来余额是否真实准确。

10)了解与投资相关的关键内部控制,评价这