（上接A10版）

化跃升，有效提升产品竞争力，客户良率与交付稳定性，持续巩固存量市场盈利基本盘。

①精密点胶、涂覆核心流体设备技术全面优化

新一代五轴高速点胶机重复定位精度提升至±0.012mm，搭载动态CCD追踪校准技术，可自适应曲面、深孔、异形复杂工件加工，有效改善传统设备胶量不均、轨迹偏移问题；新一代智能涂覆设备实现±0.02mm涂覆精度控制，胶量波动≤1%，材料利用率提升30%。同时自研智能压电阀、螺杆阀完成小型化、一体化迭代，攻克压电陶瓷迟滞、蠕变非线性难题，实现闭环精准控胶，核心部件逐渐实现自研替代外购，既降低整机成本，又实现全系流体设备一致性、稳定性升级，技术指标达到行业领先水平，持续支撑消费电子、汽车电子等领域存量订单盈利。

②AI视觉设备检测效率与精度双突破

依托ASV视觉平台2.0搭载SAM大模型AI识别算法，旗下双面飞拍AOI设备支持设备运动状态下无停顿检测，相较传统静态检测效率大幅提升，可全覆盖涂覆少涂、多涂、飞溅、气泡、异物、厚度异常六大缺陷。同时自研0.3倍/0.6倍工业镜头、液体调焦远心镜头、多通道高速光源控制器，解决异形、高低差工件成像盲区问题。

③智能仓储物流系统智能化水平迭代升级

依托SMT智能电子车间V2.0，智能仓储物流装备完成迭代升级，实现存储容量、配送效率翻倍提升，搭载自研WMS/WCS集成系统与多形态AMR接驳模组，物料配送准确率≥99.5%，支持远程运维、智能调度与全流程物料追溯，已逐渐落地3C电子、汽车电子智能工厂。

(3) 近三年取得的知识产权成果

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已拥有知识产权共计492项具体情况如下：

知识产权类别	2022年度		2023年度		2024年度		2025年度		截止2025年12月31日	
	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）	累计申请数（个）	累计获得数（个）
发明专利	54	6	24	20	27	11	47	19	224	73
实用新型专利	109	56	19	62	55	23	25	50	360	295
外观设计专利	29	11	6	26	20	13	4	11	79	67
软件著作权	25	14	7	15	3	3	4	4	61	57
合计	217	87	56	123	105	50	80	84	724	492

综上所述，公司研发费用投入较高，与新业务发展所需的研发投入增加紧密相关。与同行业可比公司相比，公司研发费用率处于较高水平，这与公司现阶段处于新业务拓展期、相关收入尚未形成规模效应的实际情况相符。

3. 未来费用管控措施及压降预期

公司报告期费用走高系战略转型、新业务布局、体系建设过程中的阶段性前置投入。后续公司将依托已落地的精益管理、人才结构优化、数字化转型及标准化体系，持续推进降本增效，优化费用结构、提升组织人效，推动期间费用率稳步回落至合理区间，具体措施如下：

(1)深化MBP精益管理，提升资源配置效率。公司全面落地MBP方针管理，实现公司战略、年度经营预算、部门绩效考核深度联动。后续将持续依托目标层层分解、绩效复盘、偏差动态修正的闭环机制，精准匹配资源投入与业务产出，动态优化资源投向，优先保障主业、优质项目的资金需求，从严压缩非生产性开支，暂缓低效业务投入，清理冗余费用支出；通过加强刚性预算约束与动态资源调配，持续提升资金与资源使用效率。

(2) 优化人才结构与人效，由规模扩张转向提质增效。公司人才体系已趋于成熟，人员招聘实施精细化管控，人力资源管理核心转向内部人才盘活、结构优化与效能提升。公司将通过严格约束非关键岗位人员增补，精准定向引进刚需核心人才、完善分层培养体系、强化绩效与业务产出深度绑定，持续优化岗位产出，严控低效人力成本，实现人力投入与经营产出精准匹配。

(3) 依托业务规模放量，实现费率自然摊薄。随着公司管理体系持续成熟、新赛道产品逐步产业化、海内外订单持续释放，公司营收规模与结构将持续优化，规模效应逐步显现；与此同时，新增产能亦将有序释放，在精益管控、组织人效持续提升的基础上，固定费用将随营收规模增长持续摊薄，整体产能利用率将持续提升，推动整体期间费用率稳步回落。

(4) 深化流程数字化建设，降低管理冗余成本。公司依托已搭建的数字化管理平台，持续推进业务流程再造与制度标准化落地。后续将持续优化审批链条、精简低效冗余管理环节，实现费用报销、项目管理、资产管理、库存管控等核心模块全流程线上化、透明化、规范化运行。致力于借助数字化工具实现成本可查、可控，精准识别降本空间、管控项目成本，同时有效规避流程冗余，减少人工、行政、运维等重复性支出，以数字化、标准化体系建设实现常态化降本增效。

整体来看，公司费用率偏高为阶段性战略投入所致，后续通过体系化精益管控、人效提升、新业务放量、数字化管理等方式，不断优化运营管理，强化成本与风险控制，为业务稳健发展提供有力支撑。

4. 期间费用高企对公司盈利能力的影响

公司各项费用投入主要聚焦核心技术研发、新赛道业务开拓、高端人才体系建设及全球化市场布局，属于公司战略升级过程中的阶段性、前瞻性投入。现阶段，新赛道产品、新品业务及海外市场尚处于市场培育阶段，暂未形成规模化营收，叠加行业周期与宏观环境因素，对公司短期盈利产生阶段性波动影响。

与此同时，上述持续投入有效夯实了公司核心技术壁垒、丰富高端产品矩阵、完善人才梯队与全球化布局，持续优化整体业务结构，助力公司摆脱单一业务依赖。

综上，公司期间费用高企，是战略转型、技术攻坚与新兴业务培育叠加的正常阶段性特征。短期盈利虽存在小幅波动，但公司各项投入均具备清晰且重要的战略价值，后续将持续转化为核心竞争优势与业绩增量，有力支撑公司中长期高质量、可持续发展。

（三）年审会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司销售费用、管理费用、研发费用主要构成明细，进行比率分析，计算各费用占营业收入的比例，并与行业平均水平、公司历史数据对比；

(2) 访谈公司管理层，了解公司上市后费用大幅增长的合理性，了解公司上市后费用大幅增长的经营背景与驱动因素，了解研发投入方向及效益转化情况，以及公司未来费用管控措施和压降预期；了解期间费用高企对公司盈利能力的影响；

(3) 针对职工薪酬这一核心驱动因素，获取公司员工花名册、工资明细表、人均薪酬变动分析，检查报告期内各部门人员变动情况、人均薪酬变动趋势。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充列示销售、管理、研发费用主要明细构成，对上市后费用大幅增长的具体驱动因素进行了说明，各项费用主要明细变动与公司实际经营情况相符；

(2) 公司研发费用的相关会计政策恰当，相关研发费用持续显著高于同行业的描述与公司实际情况相符。

三、关于应付票据

2025 年末，公司应付票据1.86亿元，同比增长176.53%。年报披露，公司调整付款结算方式，对供应商款项优先采用票据结算。

请公司：（1）补充披露应付票据对应的供应商名称、注册资本、开始合作年限、交易背景、采购产品、采购金额、票据期限，说明是否与公司存在关联关系；（2）结合采购结算方式的变化情况等，说明调整票据作为结算方式的原因及合理性，是否存在利用应付票据为关联方进行融资的情形。

（一）补充披露应付票据对应的供应商名称、注册资本、开始合作年限、交易背景、采购产品、采购金额、票据期限，说明是否与公司存在关联关系

公司应付票据主要供应商的明细情况列示如下：

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本	开始合作年限	交易背景	采购产品	2025年采购金额	2025年对应的票据支付金额	2025年开具票据的期限	2024年采购金额	2024年对应的票据支付金额	2024年开具票据的期限	与公司是否存在关联关系
1	上海鑫创伟自动化设备有限公司	1000万元	2022年5月至今	生产采购	Flex PSA上料机/PSA上料机等	2,903.59	1,988.55	六个月	2,326.29	/	/	否
2	皮马斯特（深圳）流体科技有限公司	300万元	2019年10月至今	生产采购	冷胶单阀体（含液盒）/控制器/压电阀控制器等	1,751.05	1,287.40	六个月	976.69	666.11	三个月、六个月	否
3	东莞市广朋精密板金有限公司	700万元	2018年9月至今	生产采购	焊接机架/底架/自动接驳台（新款）等	1,296.73	1,177.53	六个月	1,008.83	724.87	三个月、六个月	否
4	基恩士（中国）有限公司	10000万元	2016年8月至今	生产采购	基恩士视觉/3D相机视觉套装/控制器等	1,224.75	1,072.81	六个月	910.25	487.31	三个月、六个月	否
5	深圳市贝莱特智能有限公司	1000万元	2016年8月至今	生产采购	工控机/千兆网卡/4口/研华工控机等	863.50	672.27	六个月	720.61	553.36	三个月、六个月	否
6	深圳市向宇龙自动化设备有限公司	500万元	2017年3月至今	生产采购	压电阀/控制器/螺杆等	627.33	550.98	六个月	545.51	308.32	三个月、六个月	否
7	苏州凌云光工业智能技术有限公司	30000万元	2018年11月至今	生产采购	视觉软件/工业相机（彩色）/螺丝定位模组等	430.76	417.07	六个月	689.77	609.45	三个月、六个月	否
8	东莞市赛步百隔精密机械厂	30万元	2017年2月至今	生产采购	2轴板/VS3 EVT吸附板/导轨压条等	465.35	413.03	六个月	487.41	408.90	三个月、六个月	否
9	深圳市捷力伟创科技有限公司	500万元	2018年1月至今	生产采购	测距仪/光电传感器/电容式传感器等	417.13	373.56	六个月	323.61	264.67	三个月、六个月	否
10	东莞市东历机电有限公司	500万元	2018年9月至今	生产采购	伺服驱动器/伺服电机/4轴机器人等	419.35	395.43	六个月	659.72	584.11	三个月、六个月	否
11	东莞市启英机械设备有限公司	200万元	2016年8月至今	生产采购	电磁阀/储气罐/精密减压阀等	406.75	331.49	六个月	420.48	403.94	三个月、六个月	否
12	广东奇午川精密五金有限公司	500万元	2016年10月至今	生产采购	喷嘴/阀体/0.4小雾化出胶嘴等	472.09	323.43	六个月	458.9	344.85	三个月、六个月	否
13	昆山瑞欧威自动化科技有限公司	600万元	2021年6月至今	生产采购	PSA下料机/粘膜机/二维码读取器等	637.90	281.19	六个月	796.75	567.43	三个月、六个月	否
14	深圳市科斯福科技有限公司	500万元	2024年10月至今	生产采购	视觉系统等	255.97	241.96	六个月	7.96			否
15	深圳创盛世科技有限公司	500万元	2017年8月至今	生产采购	读数头/光栅尺/组分器等	317.64	291.78	六个月	241.47	194.33	三个月、六个月	否
合 计						12,489.89	9,818.48	/	10,574.25	6,117.65	/	/

2025年，公司主要在广发银行东莞分行、农业银行东莞分行、招商银行东莞分行开立银行承兑汇票，其中广发银行东莞分行保证金比例为10%，农业银行东莞分行保证金比例为10%，招商银行东莞分行保证金比例为10%和30%。

如上表所示，2025年公司向前十五大供应商采购金额合计12,489.89万元，同比增长18.12%；其中以应付票据方式支付的金额为9,818.48万元，同比增长60.49%，票据结算占采购金额的比重由2024年的57.85%提升至78.61%。公司开具的应付票据均具有真实的采购交易背景，支付对象均为日常生产经营所需的物料供应商，经核查，上述供应商与公司不存在关联关系。

（二）结合采购结算方式的变化情况等，说明调整票据作为结算方式的原因及合理性，是否存在利用应付票据为关联方进行融资的情形

1. 采购结算方式的变化情况

公司近两年采购结算方式构成及变动情况如下：

单位：万元

结算方式	2025年		2024年		结算方式占比变动（%）
	结算金额	占比（%）	结算金额	占比（%）	
电汇	11,966.53	28.03	15,282.71	36.92	-8.89
应收票据背书	5,284.73	12.38	3,182.59	7.69	4.69
开立应付票据	25,443.34	59.59	22,927.33	55.39	4.20
合计	42,694.60	100.00	41,392.63	100.00	/

如上表所示，2025年公司电汇结算占比由36.92%下降至28.03%，应收票据背书及开立应付票据合计占比由63.08%上升至71.97%，票据类结算方式占比大幅上升。

2. 票据作为结算方式的原因及合理性

2025年，公司从提高资金收益的角度出发，通过增加票据结算的比重延长了对供应商的付款账期。从全年开票情况来看，上半年票据结算规模较小，主要系公司票据授信管控策略的阶段性调整；上半年为合理控制票据保证金占用，适度收紧了开票额度，票据结算规模同比下降；受前期开票规模收缩影响，应付账款有所累积，为及时疏通货款结算、保障原材料供应稳定，下半年公司适当放宽了票据使用额度，加大了票据结算比重，开票金额较上半年显著增加。以下为近两年公司各采购结算方式的支付金额及时点分布如下：

单位：万元

结算方式	时点	2025年度支付金额	占比	2024年度支付金额	占比	同比变动
开立应付票据	上半年	6,819.63	26.80%	11,252.08	49.08%	-39.39%
	下半年	18,623.70	73.20%	11,675.25	50.92%	59.51%
	全年开票合计	25,443.34	100.00%	22,927.33	100.00%	10.97%
电汇	上半年	5,310.32	44.38%	6,780.05	44.36%	-21.68%
	下半年	6,656.21	55.62%	8,502.66	55.64%	-21.72%
	全年合计	11,966.53	100.00%	15,282.71	100.00%	-21.70%
应收票据背书	上半年	2,410.08	45.60%	1,500.13	47.14%	60.66%
	下半年	2,874.65	54.40%	1,682.46	52.86%	70.86%
	全年合计	5,284.73	100.00%	3,182.59	100.00%	66.05%

注：上表金额均为发生额口径，即当年实际开具的应付票据、电汇支付及应收票据背书转让的累计金额，非期末时点余额

由上表可见，2025年公司开立应付票据的发生额时点分布与2024年存在差异。2024年公司票据结算上半年和下半年较为平均，且在2024年9月前，开立的票据期限为三个月，该部分票据于2024年末前已完成兑付，未形成年末存量；而2025年票据结算集中于下半年，占比73.20%，且均为六个月期限票据，截至年末均未到期，导致期末应付票据存量余额显著增加。2024年下半年和2025年下半年开票金额及期末存量对比如下：

单位：万元

期间	六个月期限开票金额	三个月期限开票金额	期末余额（未到期票据）
2025年下半年	18,623.70		18,623.70
2024年下半年	6,734.72	4,940.53	6,734.72

由上表可见，2025年末应付票据存量余额18,623.70万元，较2024年末6,734.72万元大幅增长，主要系两方面因素叠加所致：一是公司主动调整结算方式，增加票据支付比重，全年开票总额同比增长10.97%；二是2025年票据开立集中于下半年，且期限统一延长至六个月，导致期末未到期票据显著增加。

与此同时，公司电汇结算的时点分布两年间基本保持稳定，上下半年占比均约为45%和55%，未发生显著变化；各期电汇结算金额同比均有所下降，与公司整体减少现款支付、增加票据结算比重的策略一致。应收票据背书的时点分布两年间亦相对均衡，2025年同比增幅较大，主要系公司当期收到的客户票据增加，相应用于背书支付采购款的金额随之增长。

3. 是否存在利用应付票据为关联方进行融资的情形

经核查，公司开具的应付票据均具有真实的采购交易背景，支付对象均为日常生产经营所需的物料供应商，不存在以票据为关联方套取资金的情形。

综上，公司年末应付票据余额增长是主动资金管理与票据期限及开票时点变化双重因素叠加的结果，具有真实的商业背景，不存在利用应付票据为关联方进行融资的情形。

（三）年审会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 获取应付票据台账以及主要供应商合同，检查对应的供应商名称、交易背景、采购产品、采购金额、票据期限等信息；

(2) 检索应付票据支付对象的工商登记信息、股东构成及股权穿透信息，检查是否与公司存在关联关系；

(3) 执行函证程序，对票据开具银行进行发函，以确认应付票据期末余额及票据信息是否与账面一致；

(4) 结合上述情况，访谈公司财务负责人，了解增加票据结算的原因，了解公司是否存在利用应付票据为关联方进行融资的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露应付票据对应的供应商名称、注册资本、开始合作年限交易背景、采购产品、采购金额、票据期限、是否与公司存在关联关系等信息；公司应付票据支付对象为日常生产经营所需的物料供应商，交易背景真实，票据期限均为6个月，支付对象与公司不存在关联关系；

(2) 公司基于资金收益的考虑延长供应商的账期，增加了票据结算，以减轻自身的资金压力，具有合理性；公司不存在利用应付票据为关联方进行融资的情形。

四、关于应收账款

2025 年报显示，期末应收账款账面余额为4.86亿元，同比增长7.99%，账龄 1 年以上的应收账款3,912.52万元，同比增长220.85%。公司近三年应收账款账面价值为1.92 亿元、4.26亿元、4.58 亿元，占总资产的比例分别为8.92%、18.68%、19.53%，呈逐年上升趋势。

请公司：（1）列示应收账款前五大客户情况，包括但不限于客户名称、销售内容、销售金额、账龄、信用政策、应收账款余额、坏账准备计提余额、期后回款情况等，说明是否存在回款风险；（2）结合账龄迁徙情况、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在明显差异；（3）说明在营业收入同比下滑的情况下，应收账款同比增长的原因及合理性。

（一）列示应收账款前五大客户情况，包括但不限于客户名称、销售内容、销售金额、账龄、信用政策、应收账款余额、坏账准备计提余额、期后回款情况等，说明是否存在回款风险

1. 公司2025年应收账款主要客户情况列示如下：

单位：万元

集团客户	销售内容	2025年销售金额（不含税）	信用政策
客户A	销售设备、配件及技术服务	13,294.46	主要情形：凭票月结90天
客户C	销售设备、配件及技术服务	6,344.50	主要情形： ①凭票月结90天 ②凭票月结120天
客户F	销售设备、配件及技术服务	4109.81	主要情形： ①货到凭票付款150天 ②凭票月结180天 ③凭票月结150天+180天商业承兑汇票
客户E	销售设备、配件及技术服务	4,322.28	主要情形： ①货到凭票付60%，验收合格凭票付40%，全部60个月进账/票到30天 ②凭票月结90天
客户B	销售设备、配件及技术服务	9,362.49	凭票月结45天
客户D	销售设备、配件及技术服务	4,516.31	凭票16天
客户J	销售设备、配件及技术服务	831.27	凭票月结60天
客户G	销售设备、配件及技术服务	3,029.67	主要情形：预付30%，货到付30%，验收合格付30%，验收合格360天后付10%
客户L	销售设备	457.15	凭票月结6个月
客户K	销售设备、配件及技术服务	726.98	主要情形：凭票月结60天
客户Q	销售设备、配件及技术服务	456.88	凭票月结30天
客户R	销售配件及技术服务	425.40	凭票月结120天
客户M	销售设备	615.03	合同签订后预付30%，到货30日内付50%，验收合格后30日内付20%
合计		48,492.23	/

（续上表）

集团客户	2025年期末应收账款余额				2024年期末应收账款余额			
	1年以内	1-2年	2-3年	合计	1年以内	1-2年	2-3年	合计
客户A	11,958.37	1,794.92	21.08	13,774.37	16,245.41	449.06		16,694.47
客户C	9,429.13	763.47		10,192.60	2,283.89			2,283.89
客户F	5,634.21	154.49	51.06	5,839.76	11,860.23	240.79		12,101.02
客户E	3,904.48	12.48		3,916.96	6,755.01			6,755.01
客户B	3,075.27			3,075.27	872.11			872.11
客户D	2,086.43			2,086.43				
客户J	844.77	343.97		1,188.74	833.29	26.27	0.06	859.62
客户G	926.04			926.04	199.76	5.11	0.70	205.57
客户L	516.58			516.58				
客户K	481.57			481.57	22.30		2.20	24.50
客户Q	417.67			417.67	60.09			60.09
客户R	348.17			348.17				
客户M	343.98			343.98				
合计	39,966.67	3,069.33	72.14	43,108.14	39,132.09	721.23	2.96	39,856.28

（续上表）

集团客户	2025年末应收账款余额(1)	2025年末坏账准备余额	截至2026年5月期后回款情况(2)	期后回款比例(%)(3)=(2)/(1)	2024年末应收账款余额(4)	2024年末坏账准备余额	截至2025年5月期后回款情况(5)	期后回款比例(%)(6)=(5)/(4)
客户A	13,774.37	783.73	7,848.71	56.98	16,694.47	857.18	6,822.44	40.87
客户C	10,192.60	547.80	6,134.24	60.18	2,283.89	114.19	668.85	29.29
客户F	5,839.76	312.48	1,229.84	21.06	12,101.02	617.09	2,033.27	16.8
客户E	3,916.96	196.47	1,190.31	30.39	6,755.01	337.75	2,513.43	37.21
客户B	3,075.27	153.76	3,075.27	100.00	872.11	43.61	872.11	100
客户D	2,086.43	104.32	2,086.43	100.00				
客户J	1,188.74	76.64	541.99	45.59	859.62	44.31	202.29	23.53
客户G	926.04	46.30	125.59	13.56	205.57	10.71	164.94	80.24
客户L	516.58	25.83						
客户K	481.57	24.08	481.57	100	24.50	1.77	22.30	91.02
客户Q	417.67	20.88	300.83	72.03	60.09	3.00	60.09	100
客户R	348.17	17.41	307.31	88.26				
客户M	343.98	17.20	343.98	100.00				
合计	43,108.14	2,326.90	23,666.07	54.90	39,856.28	2,029.61	13,359.72	33.52
占各期应收账款余额比例	88.73%				88.59%			

上述主要客户2025年末应收账款余额合计43,108.14万元，较2024年末39,856.28万元同比增长8.16%，与公司2025年末应收账款整体增幅7.99%基本一致。

客户C、客户F账龄1年以内的2025年应收账款期末余额大于当期不含税销售额，主要受两方面因素影响：一是应收账款为含税金额，而销售收入为不含税口径；二是本期部分应用于耳机产品S MT制程搬运及检查工艺的自动上下料机、粘膜机及撕膜机等自动化设备，系公司为满足客户产线的工艺需求，由公司向客户推荐的供应商采购并交付。公司对该部分设备销售采用净额法确认收入，导致应收账款（总额法）显著高于销售收入（净额法），其中客户C净额法调整金额对应的应收账款为3539.12万元，客户F净额法调整金额对应的应收账款为1593.92万元。

2. 说明是否存在回款风险

2025年末前五大客户应收账款余额为36,798.96万元，占年末应收账款比例75.74%。截至2026年5月，前五大客户期后回款比例52.93%，其中客户B已全额回款，其余客户均为与公司长期合作的大型企业，财务状况良好，在实际执行过程中，部分客户因自身付款审批流程及资金安排等原因，实际付款周期有所延长。针对账期较长的应收款项，公司已加强催收力度，并已按照信用风险特征组合制定坏账准备计提政策，足额计提坏账准备。

公司前五大欠款方均为与公司长期合作的上市公司或行业知名企业，客户规模较大、抗风险能力较强，经公开信息查询，其信用及财务状况未出现重大恶化；且公司与主要客户历史合作良好，至今未发生实质性坏账。

综上，公司应收账款前五大欠款方为行业知名或规模较大企业，期后持续回款，应收账款无法收回的风险相对较小。

（二）结合账龄迁徙情况、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在明显差异

1. 结合账龄迁徙情况、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分

(1) 应收账款账龄迁徙情况

公司对于应收账款，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，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司根据迁徙率计算的历史平均损失率与公司按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款实际执行的预期信用损失率对比表如下：

账龄	历史平均损失率（%）	实际执行的预期信用损失率（%）
1年以内（含、下同）	0.21	5.00
1-2年	2.92	10.00
2-3年	26.98	30.00
3-4年	90.63	50.00
4年以上	96.18	100.00

注：历史平均损失率使用2022年-2025年账龄组合数据进行测算

公司以应收账款迁徙率为基础测算预期信用损失率，同时基于谨慎性原则确定坏账准备的实际计提比例。经测算，除3-4年账龄段外，公司实际执行的计提比例均高于按迁徙率模型测算的历史平均损失率。2025年末3-4年账龄的应收账款余额为20.35万元，占比为0.04%，占比极低，整体影响金额较小。

根据上述历史平均损失率测算，2025年末应收账款应计提坏账准备334.35万元，公司实际计提2,735.35万元，实际计提金额为模型测算值的8.18倍。公司实际执行的计提政策显著严谨于历史损失经验，已充分覆盖潜在信用风险。

综上，公司以预期信用损失模型为依据，对2025年末应收账款计提的坏账准备具备合理性与充分性。

(2) 公司期后回款情况

2025年末，公司应收账款期末余额48,584.34万元，截至2026年5月，公司应收账款期末余额回款比例为54.51%。主要客户经营状况正常，相关款项无法收回的风险较低。

2. 与同行业可比公司是否存在明显差异

公司2025年度按账龄组合计提坏账准备的比例与同行业公司对比情况如下：

账龄	博众精工	凯格精机	快克智能	可比公司平均值	公司
1年以内（含、下同）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	15.00%	10.00%	11.67%	10.00%
2-3年	30.00%	50.00%	30.00%	36.67%	30.00%
3-4年	50.00%	100.00%	60.00%	70.00%	50.00%
4-5年	70.00%	100.00%	100.00%	90.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司应收账款的坏账准备计提政策与同行业可比公司除3-4年账龄段外，不存在显著差异，3-4年账龄段主要是凯格精机计提比例远高于同行业。公司2025年末3-4年账龄的应收账款余额为20.35万元，占比为0.04%，占比极低，整体影响金额较小。

公司根据自身经营状况，所处行业特点，同时基于谨慎性原则确定坏账准备的实际计提比例，公司坏账准备计提政策合理、谨慎，符合行业特征及公司实际状况。

综上，公司应收账款坏账准备计提比例的确定依据符合《企业会计准则第22 号——金融工具确认和计量》的规定，应收账款坏账计提充分；预期信用损失率基于迁徙率模型测算，方法合理；计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，政策相对谨慎；期后回款情况良好，印证坏账准备计提的合理性。

（三）说明在营业收入同比下滑的情况下，应收账款同比增长的原因及合理性。

公司2025年营业收入同比下降1.79%，应收账款同比增长7.99%，两者变动趋势不一致，主要是1-2年账龄段的应收账款增加导致。2024和2025年应收账款账龄分布如下：

单位：万元

账 龄	2025年末	占比	2024年末	占比	同比变动
1年以内	44,671.82	91.95%	43,769.18	97.29%	2.06%
1-2年	3,692.76	7.60%	988.13	2.20%	273.71%
2-3年	110.15	0.23%	141.62	0.31%	-22.22%
3-4年	20.35	0.04%	21.39	0.05%	-4.84%
账面余额合计	48,584.34	100.00%	44,988.60	100.00%	7.99%

由上表可见，2025年末应收账款增长主要集中于1-2年账龄段，该账龄段余额同比增加2,704.62万元，增幅273.71%。

1-2年账龄段应收账款余额3,692.76万元，主要客户明细列示如下：

单位：万元

集团客户	2025年末1-2年应收账款余额	占1-2年账龄段应收账款余额比例	2024年末1-2年应收账款余额	占1-2年账龄段应收账款余额比例
客户A	1,794.92	48.61%	449.06	45.45%
客户C	763.46	20.67%		
客户J	343.96	9.31%	26.27	2.66%
客户S	343.00	9.29%		
客户F	154.49	4.18%	240.80	24.37%
客户T			43.38	4.39%
客户U			34.00	3.44%
客户V			27.30	2.76%
合计	3,399.84	92.07%	820.81	83.07%

由上表可见，公司1-2年账龄段应收账款余额主要来自客户A、客户C等长期合作客户，因客户自营资金安排等原因，实际付款周期有所延长。该等客户为公司长期合作的优质客户，历史回款记录良好，回款风险较低。

综上，营业收入同比下滑的情况下，应收账款同比增长主要系应收账款1-2年账龄段余额增加所致，该部分款项主要来自客户A、客户C等长期合作优质客户，回款风险较低，应收账款同比增长具有合理性。

（四）年审会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司应收账款与坏账计提明细表、客户信用政策，检查公司应收账款坏账计提政策，对2025年末应收账款客户通过公开渠道进行核查，了解客户的实际经营状况，核查是否存在回款风险；

(2) 对公司的重要客户执行函证程序；

(3) 对公司的重要客户进行视频询问，了解客户的经营状况，评价其是否具有债务偿还能力；

(4) 获取并检查公司应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性，应收账款组合划分是否合理；

(5) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价公司按信用风险特征划分组合的合理性；评价公司根据历史信用损失经验估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试公司使用数据（包括应收账款账龄等信息）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(6) 与同行业可比公司进行比较，评估公司所采用的应收账款减值会计政策、预期信用损失计提比例是否存在显著差异，并考虑其合理性；

(7) 结合期后回款情况检查，评价坏账准备计提的合理性；

(8) 访谈财务负责人，了解公司营业收入同比下滑的情况下，应收账款同比增长的原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司应收账款前五大欠款方为行业知名或规模较大企业，期后持续回款，应收账款无法收回的风险相对较小。公司已按信用风险特征组合制定相应坏账准备计提比例，足额计提坏账准备。

(2) 应收账款预期信用损失率基于迁徙率模型测算，方法合理；公司应收账款坏账准备计提政策，与同行业可比公司不存在明显差异，应收账款坏账准备计提充分、合理；

(3) 营业收入同比下滑的情况下，应收账款同比增长主要系应收账款1-2年账龄段余额增加所致，从期后回款看，截至2026年5月，应收账款期后回款率54.51%，综上，营业收入与应收账款变动趋势不一致具有合理性。

五、关于存货

2025 年报显示，期末存货账面余额3.60亿元，同比增长16.93%，同期营业收入下滑1.79%，存货跌价准备计提比例18.67%。其中，发出商品1.59 亿元，同比增长79.93%，跌价准备计提比例5.88%；新增合同履约成本926.19万元，跌价准备计提比例21.29%。

请公司：（1）结合产品类型、生产周期、订单覆盖率和备货情况等，说明存货大幅增长的原因及合理性；（2）列示期末发出商品对应的前五名客户、合同签订时间及金额、商品发出时间、客户信用政策、结算模式、商品存放地点及保管方式，说明发出商品的权属情况；（3）结合市场价格变化、交付周期及周转情况，列示发出商品减值准备的具体减值测试过程，说明相关存货跌价准备计提是否合理、充分；（4）补充合同履约成本的主要内容及明细，包括但不限于客户名称、交易背景、合同签订时间、合同金额、履行情况、验收情况，以及后续的交付安排，说明是否为亏损合同。

（一）结合产品类型、生产周期、订单覆盖率和备货情况等，说明存货大幅增长的原因及合理性

近两年存货期末账面余额及变动如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	余额变动比例
原材料	6,878.44	6,923.43	-0.65%
在产品	2,755.47	4,756.73	-42.07%
库存商品	9,473.69	10,217.35	-7.28%
发出商品	15,906.77	8,840.57	79.93%
委托加工物资	23.09	23.35	-1.12%
包装物	2.05	0.77	165.75%
低值易耗品	36.75	26.54	38.49%
合同履约成本	926.19		
合 计	36,002.44	30,788.73	16.93%

由上表可见，2025年末存货大幅增长，主要系发出商品及合同履约成本增长所致。发出商品和合同履约成本增长的主要原因系本期新增客户G项目，该项目发出商品期末余额为3,343.04万元、合同履约成本期末余额为835.53万元，合计4,178.57万元。剔除该项目期末余额后，2025年存货余额较上期上涨了5.43%。客户G项目为应用在新能源领域的整线订单，整线中包含了安达智能设计制造的贴胶机设备。该设备用于客户G新能源汽车方形锂电池PACK组装前的一道工序，主要将客户提供的冷凝胶贴附于锂电池侧面，贴附完成后，锂电池转入后续的P