证券代码:688260 证券简称:昀冢科技 公告编号:2026-045

苏州昀冢电子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、准确性和完整性依法承担法律责任。

苏州昀冢电子科技股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部出具的《关于苏州昀冢电子科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0360号)(以下简称“《问询函》”),公司与天衡会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下:

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。如无特别说明,本回复内容使用的简称和名词释义与《苏州昀冢电子科技股份有限公司2025年年度报告》一致。鉴于本回复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。

风险提示:

● 公司MLCC业务具有前期资金投入大、投资周期长等特点,尚处于亏损状态。如果未来行业竞争加剧、行业技术发展趋势发生难以预见的变化、下游行业需求发生重大变化,存在项目效益不及预期的风险。目前公司MLCC产品主要应用于消费电子领域,暂未应用于AI算力服务器。

● 公司规划总投资15亿元分两期建设高性能MLCC生产项目的资金来源为自有及自筹资金和第三方对项目公司的增资款,各期资金能否按照计划节点足额到位存在较大不确定性。若资金到位进度不及预期,将延缓项目投入,导致项目无法按计划推进。该项目的资金筹措周期较长,可能存在较大比例的资金到位时点相对靠后,项目开工、投产等关键节点高度依赖资金拨付进度。若出现市场融资条件收紧、出资人资金计划发生变动、经营效益存在下行压力等情形,可能出现相应批次资金未能按时拨付的情况,从而导致投资项目阶段性资金不足,进而导致项目实施进度滞后,出现投资效益不及预期的风险。此外,该项目具有技术壁垒高、研发难度大等特点,下游终端客户准入标准严苛,产品全流程可靠性验证环节繁多,特殊应用领域认证周期跨度较长,存在认证进度不及预期、无法顺利导入批量供应链的风险。该项目经营效益受宏观经济、下游市场发展态势、公司产品竞争力、客户认可程度等多种因素影响,具有较大的不确定性。敬请广大投资者注意相关投资风险。

● 2025年度,公司MLCC业务营业收入为6,015.24万元,占公司营业总收入的比例为10.68%。MLCC业务虽为公司重点拓展的业务板块,但报告期内相关业务营业收入占比有限,后续该业务发展受下游行业需求变化、市场竞争态势、产能爬坡及订单落地等多重因素影响,业务规模扩张、盈利改善等均存在较大不确定性。敬请广大投资者理性看待公司MLCC业务的进展,审慎评估相关业务对公司经营业绩的实际影响,注意投资风险。

● 报告期内,公司DPC业务的销售收入呈现相对集中的特征,尽管公司在业务合作中具备独立议价能力,同时持续推进其他潜在客户的开拓与导入工作,但若后续主要客户自身经营状况、采购策略、订单规模发生重大变化,或客户合作关系出现不利变动,而公司新客户开拓进度未能及时对冲上述影响,公司DPC业务存在经营业绩的波动风险。

一、关于经营业绩。

年报及前期信息披露文件显示:(1)报告期公司实现营业收入5.63亿元,同比增长0.43%;归母净利润-1.90亿元,同比下降 53.34%;主营业务毛利率2.90%,减少11.05个百分点;2026年一季度,公司归母净利润-0.53亿元,同比下降1.31%;(2)截至报告期末,公司净资产为1.19亿元,同比减少39.97%,上市以来持续减少;(3)近三年,公司主营业务中其他类收入分别为1.50亿元、1.40亿元和1.50 亿元;毛利率分别为-15.89%、-0.62%和7.58%,波动较大。

请公司:(1)结合市场供需变化、竞争态势、在手订单及预计验收时点、产能利用及规划情况、折旧摊销等因素,说明公司产品毛利率是否存在进一步下滑以及业绩持续亏损的风险;(2)结合近年来公司净资产及经营业绩变动情况,说明公司净资产是否存在持续下滑的风险,如是,公司将采取何种应对措施,并充分提示相关风险;(3)将其他业务收入拆分为金属冲压件、绕线和组装品等产品,分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况,变动幅度较大的,需说明原因及合理性。

回复:

(一)结合市场供需变化、竞争态势、在手订单及预计验收时点、产能利用及规划情况、折旧摊销等因素,说明公司产品毛利率是否存在进一步下滑以及业绩持续亏损的风险。

1、电子陶瓷业务

(1)市场供需及竞争情况

公司电子陶瓷板块核心MLCC业务当前景气度维持高位,下游需求具有较高确定性。当前受AI服务器市场需求爆发拉动,MLCC行业供需格局持续偏紧。海外头部厂商将主要产能向AI服务器等高附加值领域倾斜,致使常规中低容MLCC产能供给大幅收缩,行业缺货现象凸显。MLCC行业具有高技术壁垒、重资产等特点,常规情形下MLCC产线扩产周期偏长,供给端存在刚性约束,短期难以通过扩产快速补足供给缺口,供需紧张局面预计将维持较长时间,进而推动产品价格较高且持续上调。华新科认为,本次MLCC缺货将延续至2027年乃至2028年,或将超过2018年被动元件缺货潮。

(2)在手订单及预计验收时点

2025年末和2026年6月底,公司电子陶瓷业务在手订单情况如下:

单位:万元

在手订单	2026年6月30日	2025年12月31日	变动幅度
MLCC	35,472.85	2,897.16	1124.40%
DPC	2,473.82	1,176.54	110.26%
合计	37,946.68	4,073.70	831.50%

由上表可见,2026年6月末公司电子陶瓷业务在手订单较2025年12月末增长831.50%,订单规模持续增长。一方面,当前MLCC行业供需关系紧张,下游需求旺盛而行业供给增量有限,短期供需平衡格局难以缓解,客户锁单备货需求大幅增加;另一方面,公司MLCC产线产能逐月有序爬坡,并通过工艺优化持续提升生产良率与有效产出,产品供货能力持续释放,支撑公司承接大额订单,共同推动在手订单规模实现大幅增长。公司MLCC产能利用率较高,且产能稳步爬坡,当期产出成品均可于次月15日前完成交付。公司DPC产品订单交付周期约2个月。公司当前电子陶瓷业务在手订单储备充足,预计将逐步转化为后续营业收入。

(3)产能利用及规划情况、折旧摊销

公司2024年度、2025年度电子陶瓷业务产能和产能利用率情况如下:

单位:万PCS

类别	项目	公式	2025年度	2024年度
电子陶瓷器件	产能	A	2,678,605.99	1,463,885.76
	产量	B	2,143,614.95	174,659.39
	产能利用率	C=B/A	80.03%	11.93%

公司当前电子陶瓷板块中核心MLCC业务在手订单充足,电子陶瓷产线产销饱满。公司已启动扩产建设,规划总投资15亿元分两期建设高性能MLCC生产项目,将有效缓解当前产能紧张局面。

随着交付规模扩大、生产良率提升,公司产品的单位人工成本和单位固定成本逐步摊薄,同时高附加值的高容等高阶规格产品占比提升,将推动电子陶瓷业务整体毛利率进一步提升、有效改善公司经营业绩。

2、消费电子及其他业务

(1)市场供需及竞争情况

消费电子业务板块当前整体供需格局承压,上游芯片等原材料持续涨价拍升终端手机整机成本,终端售价上行抑制手机终端出货需求,产业链需求传导至公司对应业务,致使板块营收规模有所承压;此外,消费电子业务竞争较为激烈,公司对客户及业务结构有所优化调整。现阶段,公司加快向无人机、AI、可穿戴设备等新兴业务赛道转型升级,积极开拓大疆、影石创新、Meta等终端客户市场。随着消费电子板块新客户导入稳步推进,原有业务缺口逐步填补,公司将深耕消费电子领域积累的核心技术延伸应用至无人机、人工智能等新兴赛道,弱化对智能手机单一细分市场的依赖,将对冲终端行业周期波动带来的经营扰动,提升后续经营的稳健性与抗风险能力。

(2)在手订单及预计验收时点

2025年末和2026年6月底,公司消费电子及其他产品在手订单情况如下:

单位:万元

项目	2026年6月30日	2025年12月31日	变动幅度
消费电子及其他产品	6,576.27	5,751.29	14.34%

由上表可见,2026年6月末公司消费电子及其他产品在手订单较2025年12月末增长14.34%,公司消费电子及其他产品订单交付周期一般在3个月内。

(3)产能利用及规划情况、折旧摊销

公司消费电子业务主要产品为CMI件、金属插入成型件和纯塑料件,其2025年度对应的产能利用率分别为60.19%、48.29%和42.23%。

基于长期经营实践,落地业务结构优化规划,公司现阶段对消费电子业务采取适度收缩策略,集中资源巩固核心优质客户与存量市场份额,通过产品结构优化、成本管控等措施全力改善板块毛利率水平,但受下游终端需求疲软、行业激烈竞争等外部因素持续影响,该业务板块仍存在毛利率承压、业绩亏损的风险。

整体来看,公司经营业绩呈现显著板块分化特征。受行业景气偏弱及公司客户、业务结构优化调整等多重因素影响,消费电子板块盈利阶段性承压;而公司长期布局的电子陶瓷板块,特别是MLCC业务,依托其产能持续爬坡释放规模效益,叠加行业供需紧张、产品全面涨价带来的量价齐升红利,有望带动板块毛利率大幅改善,对公司整体盈利水平形成强劲支撑。

(二)结合近年来公司净资产及经营业绩变动情况,说明公司净资产是否存在持续下滑的风险,如是,公司将采取何种应对措施,并充分提示相关风险。

1、近年来公司净资产及经营业绩变动情况

2023年至2025年,公司净资产及经营业绩变动情况如下:

单位:万元

项目	2025年度/2025年12月31日	2024年度/2024年12月31日	2023年度/2023年12月31日
营业收入	56,320.70	56,076.84	52,489.55
营业收入同比变动	243.86	3,587.28	/
营业成本	54,593.96	48,202.76	42,647.92
净利润	-20,197.59	-12,951.15	-13,803.85
净利润同比变动	-7,246.44	852.70	/
净资产	11,929.10	19,872.49	29,874.94
净资产同比变动	-7,943.39	-10,002.45	/

2023年至2025年,公司净利润分别为-13,803.85万元、-12,951.15万元、-20,197.59万元。2023年末至2025年末,公司净资产分别为29,874.94万元、19,872.49万元和11,929.10万元,2024年末较2023年末净资产减少10,002.45万元,2025年末较2024年末净资产减少7,943.39万元,可以看出公司净资产在2024年和2025年出现较大幅度下滑。其中,公司2024年度净资产减少主要因为MLCC 业务进入小批量量产阶段,子公司池州昀冢电子科技有限公司(以下简称“池州昀冢”)在建工程转固导致折旧等相关费用大幅增加,叠加人工、材料等运营成本增加。公司2025年度净资产下滑主要原因为:公司消费电子业务受营销策略调整、基于客户信用进行订单优化及市场竞争加剧等影响,导致整体经营效益不及预期。伴随公司电子陶瓷业务产能爬坡,报告期内相关产品营业收入较上年同期虽然大幅增长,但由于公司MLCC业务产能规模较小,且相关折旧、人工、材料等成本占比高,导致该部分业务尚未实现盈利;此外,公司上期收缩对半导体引线框架业务的投资,放弃对池州昀钐半导体材料有限公司(以下简称“池州昀钐”)的优先增资权及实际控制权,导致公司上年同期确认非经常性损益金额较大。

2、公司净资产是否存在持续下滑的风险

(1)净资产是否存在持续下滑风险

公司近三年净资产持续下滑,主要受池州昀冢MLCC产线小批量量产后折旧、运营成本抬升以及消费电子业务受市场、业务调整等因素影响。

自2026年起,MLCC行业整体景气度持续向好,公司电子陶瓷相关产品呈现量价齐升态势,对应收入规模及毛利水平预计将实现明显增长,有望成为支撑全年经营业绩的核心增量来源。消费电子行业景气度偏弱,尤以智能手机领域市场需求疲软,且行业竞争日趋激烈,公司原消费电子核心客户之一辽宁中蓝电子科技有限公司出现经营异常,公司终止与其业务合作,相关业务缺口亦需通过拓展新增合作客户逐步填补,需一定周期。现阶段,公司加速推进消费电子业务结构优化,加快向无人机、AI、可穿戴设备等转型升级,积极导入消费电子板块新客户,将核心技术延伸至新兴赛道,板块经营有望逐步企稳向好。后续,依托电子陶瓷行业景气度及公司产能释放,公司电子陶瓷板块带来的业绩大幅改善,有望对冲消费电子板块带来的阶段性负面影响,公司2026年整体经营业绩预计将实现有效改善。但受行业周期波动、原材料价格变动、下游需求不及预期等多重不确定性因素叠加影响,未来公司净资产规模仍存在缩减的风险。

(2)针对性风险提示

公司经营业绩及净资产受未来产品盈利水平及资本投入等的影响较大,若公司相关产品经营情况发生重大不利变化,将会对公司整体经营业绩及净资产产生较大影响。在此,公司特别提醒广大投资者关注以下重大风险:

如果发生宏观经济下行、国家产业政策重大不利变化、市场竞争加剧、下游市场需求低迷、公司不能有效拓展客户、公司无法继续维系与现有客户的合作关系等情形,且公司未能及时采取措施积极应对,将使公司面临一定的经营压力,存在业绩下滑及净资产规模缩减的风险。

(3)公司针对净资产持续下滑拟采取措施:

①积极拓展融资渠道

a.已落地融资情况

截至本回复出具日,公司新增融资合计约21,000.00万元,主要为子公司股权融资及多家银行新增授信额度内办理的提款。

b.新增融资

子公司池州昀冢与相关方保持沟通磋商,将结合自身经营发展情况,择机实施股权融资,补充自有资金,优化资本结构。

截至本回复出具日,公司正与银行推进新增授信业务洽谈,初步达成授信合作意向,预计可新增银行授信额合计5,500.00万元,相关放款流程有序推进中。

为进一步增强公司综合竞争力,根据发展需要,公司拟向特定对象发行A股股票募集资金总额不超过87,483.10万元,扣除发行费用后,实际募集资金将用于“DPC智能化产线技改扩建项目”“片式多层陶瓷电容器智能化产线技改项目”“ 高容量系列多层片式陶瓷电容器产业化技改项目”以及“补充流动资金及偿还银行贷款项目”。为提升短期资金流动性,公司积极推进定向增发股票募集资金进程,补充流动资金,提升流动比率及速动比率。

②成本控制计划

公司严控非必要开支,压缩管理费用、销售费用,重点控制差旅费、业务招待费等,预计未来12个月管理费用、销售费用合计将有所下降。

公司加强应收账款催收,加强客户回款管理,提升资金周转效率,确保经营性现金流稳定。

(三)将其他业务收入拆分为金属冲压件、绕线和组装品等产品,分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况,变动幅度较大的,需说明原因及合理性。

2023年至2025年,公司主营业务收入中其他收入情况如下:

单位:万元

产品	项目	2025年度	2024年度	2023年度
组装	收入	5,342.67	4,332.70	3,686.06
	收入占比	35.69%	30.97%	24.59%
	收入变动金额	1,009.97	646.64	/
	收入变动幅度	23.31%	17.54%	/
	成本	5,071.26	4,345.38	4,281.97
	毛利率	5.08%	-0.29%	-16.17%
	毛利率变动	5.37%	15.87%	/
电镀加工	收入	3,840.69	3,403.12	3,125.33
	收入占比	25.66%	24.32%	20.85%
	收入变动金额	437.57	277.79	/
	收入变动幅度	12.86%	8.89%	/
	成本	3,095.64	2,709.78	2,914.54
	毛利率	19.40%	20.37%	6.74%
	毛利率变动	-0.97%	13.63%	/
绕线	收入	3,058.65	2,691.56	2,229.66
	收入占比	20.43%	19.24%	14.87%
	收入变动金额	367.09	461.90	/
	收入变动幅度	13.64%	20.72%	/
	成本	3,255.35	3,191.63	3,376.77
	毛利率	-6.43%	-18.58%	-51.45%
	毛利率变动	12.15%	32.87%	/
喷涂	收入	1,817.36	-	-
	收入占比	12.14%	0.00%	0.00%
	收入变动金额	1,817.36	-	/
	收入变动幅度	/	/	/
	成本	1,855.37	-	-
	毛利率	-2.09%		
	毛利率变动	-2.09%		
引线框架[注1]	收入	0.00	2,684.53	3,917.82
	收入占比	0.00%	19.19%	26.13%
	收入变动金额	-2,684.53	-1,233.28	/
	收入变动幅度	-100.00%	-31.48%	/
	成本	0.00	3,285.33	5,386.47
	毛利率	/	-22.38%	-37.49%
	毛利率变动	/	15.11%	/
其他[注2]	收入	910.00	879.63	2,034.22
	收入占比	6.08%	6.29%	13.57%
	收入变动金额	30.37	-1,154.59	/
	收入变动幅度	3.45%	-56.76%	/
	成本	556.83	545.61	1,416.21
	毛利率	38.81%	37.97%	30.38%
	毛利率变动	0.84%	7.59%	/
合计	收入	14,969.37	13,991.54	14,993.08
	收入占比	100.00%	100.00%	100.00%
	收入变动金额	977.83	-1,001.54	/
	收入变动幅度	6.99%	-6.68%	/
	成本	13,834.45	14,077.73	17,375.97
	毛利率	7.58%	-0.62%	-15.89%
	毛利率变动	8.20%	15.28%	/

注1:池州昀钐引线框架业务持续处于亏损状态,2024年该主体不再纳入公司合并报表范围后,原有引线框架业务收入随之减少;

注2:2023年度,公司电子陶瓷器件归类在“其他收入”,鉴于电子陶瓷器件业务2024年销售收入实现大幅增长,并结合公司业务规划,该业务后续将持续保持增长,逐步成长为公司核心业务板块之一,公司2024年年度报告将“电子陶瓷器件”收入从“其他”中拆分,单独列示。

由上表可知,2023年至2025年,公司其他业务中变动较大的主要为组装业务、电镀加工业务、绕线业务,上述业务在2023年至2025年度其他收入中占比分别为60.31%、74.53%和81.78%,是其他收入的主要组成部分。具体分析如下:

(1)组装业务

①收入变动

2023年至2025年,公司组装业务收入分别为3,686.06万元、4,332.70万元和5,342.67万元,收入逐年增长主要系公司持续优化汽车电子组装业务客户结构,聚焦优质车企客户所致。

②毛利率变动

2023年至2025年,公司组装毛利率分别为-16.17%、-0.29%和5.08%,毛利率呈现逐年增长趋势。受益于公司优化汽车电子组装业务客户结构,组装业务毛利率贡献能力逐步提升,同时随着相关业务规模增长,带动单位固定成本摊薄,助力毛利率进一步上升。

(2)电镀加工业务

①收入变动

2023年至2025年, 公司电镀加工业务收入分别为3,125.33万元、3,403.12万元和3,840.69万元。2023 年度公司汽车电子领域电镀加工业务尚处于客户验证及试生产阶段,自2024年起,该板块业务规模实现增长。同时,公司持续开拓新增客户,共同推动电镀加工业务收入规模逐年提升。

②毛利率变动

2023年至2025年, 公司电镀加工业务毛利率分别为6.74%、20.37%、19.40%。2024年度毛利率较2023年度上升13.63个百分点,变动幅度较大,主要系公司主营电镀加工业务的原孙公司黄山昀海表面处理科技有限公司(以下简称 “黄山昀海”)长期亏损,公司自2023年下半年逐步关停黄山昀海相关业务,并于2024年12月完成该公司注销,消除了对该业务盈利的负面影响。与此同时,随着公司业务规模提升,单位固定成本得到摊薄,推动该业务毛利率上升。公司电镀加工业务2025年度毛利率较2024年度基本维持稳定。

(3)绕线业务

①收入变动

2023年至2025年,公司绕线业务收入分别为2,229.66万元、2,691.56万元和3,058.65万元。公司持续开拓消费电子、汽车电子领域绕线业务市场,不断深化客户合作,带动绕线业务收入逐年稳步增长。

②毛利率变动

2023年至2025年,绕线业务的毛利率分别为-51.45%、-18.58%和-6.43%,相关业务均为亏损状态。受益于绕线业务收入规模增长,同时部分生产设备已陆续提足折旧,单位固定成本逐年下降,使得该业务毛利率逐年回升。

综上,2023年至2025年,公司其他收入及毛利率的变动基于公司客户和业务结构调整、业务经营改善形成,相关变动具备合理性。

(四)会计师核查程序及意见

1、核查程序

针对上述事项,会计师执行了以下核查程序:

(1)访谈公司董事长、销售部门负责人,了解市场竞争格局、下游市场发展情况及主要客户的市场地位,识别可能导致公司净资产持续下滑的事项或情况;

(2)分析产能利用率的变化情况,查阅公司公告,分析公司产能规划;

(3)获取并分析公司在手订单明细表;

(4)获取并复核公司2025年收入成本表和毛利率明细表,分析全年毛利率是否改善;

(5)获取公司销售收入和成本明细表,对营业收入及毛利率按产品实施分析程序,分析公司2025年营业收入中其他收入、毛利率变动的原因。

2、核查意见

(1)公司结合消费电子及电子陶瓷行业的发展趋势、竞争环境等情况和公司经营业绩、产能利用率、产能规划及在手订单情况等因素,对毛利率、净利润的下降风险进行了说明;

(2)针对公司净资产可能存在的净资产持续下滑风险,公司制定了相关的应对措施,并作出相关风险提示;

(3)2023年至2025年,公司其他收入及毛利率的变动均基于公司业务结构调整、报表列报及业务经营改善形成,相关变动具备合理性。

二、关于消费电子业务。

年报和备查文件显示:(1)报告期CMI件收入1.24亿元,同比下滑41.71%,毛利率-4.48%,同比下降34.70个百分点;金属插入成型件收入0.70亿元,同比下滑32.43%,毛利率21.33%,同比下滑11.43个百分点;公司称消费电子业务受营销策略调整、基于客户信用进行订单优化及市场竞争加剧等影响,导致整体经营效益不及预期;(2)报告期末,公司应收账款账面价值1.54亿元,占期末总资产的9.89%,主要系消费电子业务形成;其中账龄1年以上的占比10.40%;2025年计提坏账准备1,572.84万元,其中对辽宁中蓝光电科技有限公司计提单项坏账准备,目前已全额计提。

请公司:(1)列示近三年消费电子业务前十大客户的具体情况,包括客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据、期末应收账款余额、账龄及期后回款情况;(2)说明公司消费电子业务产品毛利率下滑的原因及合理性,结合上市以来主要客户稳定性、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等,说明公司产品市场竞争力是否发生重大不利变化,并充分提示相关风险;(3)列示报告期末1年以上应收账款明细,包括客户名称、形成原因、账龄、逾期期限、坏账计提金额、未收回的原因、是否存在纠纷等,并说明前期收入确认的合规性、时点的准确性;说明单项计提坏账的具体情况。

回复:

(一)列示近三年消费电子业务前十大客户的具体情况,包括客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据、期末应收账款余额、账龄及期后回款情况。

1、近三年消费电子业务前十大客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	经销/直销	销售内容	销售金额	销售占比
2025年度					
1	客户1	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	6,125.40	10.88%
2	客户2	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	5,997.61	10.65%
3	客户3	直销	CMI件、金属插入成型件	2,995.65	5.32%
4	客户4	直销	CMI件、金属插入成型件	1,160.29	2.06%
5	客户5	直销	纯塑料件	1,041.33	1.85%
6	客户6	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	845.07	1.50%
7	客户7	直销	纯塑料件	764.49	1.36%
8	客户8	直销	金属插入成型件、纯塑料件	685.34	1.22%
9	客户9	直销	纯塑料件	592.20	1.05%
10	客户10	直销	CMI件	539.88	0.96%
合计				20,747.26	36.84%
2024年度					
1	客户1	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	12,065.45	21.52%
2	客户11	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	7,564.94	13.49%
3	客户3	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	3,690.01	6.58%
4	客户12	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	3,443.78	6.14%
5	客户13	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	2,249.54	4.01%
6	客户5	直销	金属插入成型件、纯塑料件	894.22	1.59%
7	客户14	直销	金属插入成型件、纯塑料件	851.84	1.52%
8	客户7	直销	纯塑料件	844.58	1.51%
9	客户9	直销	纯塑料件	694.41	1.24%
10	客户15	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	585.49	1.04%
合计				32,884.26	58.64%
2023年度					
1	客户1	直销	CMI件、纯塑料件、金属插入成型件	11,859.38	22.59%
2	客户11	直销	CMI件、纯塑料件、金属插入成型件	4,797.44	9.14%
3	客户6	直销	CMI件、纯塑料件、金属插入成型件	3,893.43	7.42%
4	客户16	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	3,630.70	6.92%
5	客户3	直销	CMI件、金属插入成型件、纯塑料件	2,071.02	3.95%
6	客户5	直销	纯塑料件、金属插入成型件	1,244.15	2.37%
7	客户12	直销	CMI件、纯塑料件、金属插入成型件	1,165.26	2.22%
8	客户14	直销	纯塑料件、金属插入成型件	879.40	1.68%
9	客户7	直销	纯塑料件	668.63	1.27%
10	客户17	直销	纯塑料件	569.27	1.08%
合计				30,778.69	58.64%

(续)

序号	客户名称	结算模式	收入确认时点及依据	是否存在关联关系
2025年度				
1	客户1	票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
2	客户2	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
3	客户3	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
4	客户4	电汇	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
5	客户5	票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
6	客户6	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
7	客户7	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
8	客户8	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
9	客户9	票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
10	客户10	电汇	在货物发出,完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否
2024年度				
1	客户1	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
2	客户11	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
3	客户3	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
4	客户12	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
5	客户13	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
6	客户5	票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
7	客户14	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
8	客户7	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
9	客户9	票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
10	客户15	电汇	在货物发出,完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否
2023年度				
1	客户1	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
2	客户11	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
3	客户6	电汇、票据	在货物发出,完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否
4	客户16	电汇、票据	在货物发出,完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否
5	客户3	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
6	客户5	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
7	客户12	电汇	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
8	客户14	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
9	客户7	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否
10	客户17	电汇、票据	在货物发出、客户签收,并经双方核对确认后确认收入	否

注1:公司与消费电子客户一般签订框架协议,采用滚动下单模式。

注2:消费电子业务前十大客户统计口径不包括其他收入和其他业务收入。

2023年至2025年,公司消费电子业务前十大客户毛利率已申请豁免披露。

2、近三年消费电子业务前十大客户的期末应收账款余额、账龄及期后回款情况如下:

单位:万元

2025年					
序号	客户名称	应收账款余额	账龄	期后回款金额	期后回款比例
1	客户1	1,359.92	1年以内	1,359.92	100.00%
2	客户2	2,852.93	1年以内	2,811.33	98.54%
3	客户3	1,675.69	1年以内	1,675.69	100.00%
4	客户4	46.48	1年以内	46.48	100.00%
5	客户5	335.41	1年以内	335.41	100.00%
6	客户6	8.86	1年以内	8.86	100.00%
7	客户7	183.44	1年以内	183.44	100.00%
8	客户8	1,176.12	1年以内	980.68	83.38%
9	客户9	355.21	1年以内	355.21	100.00%
10	客户10	220.84	1年以内	189.70	85.90%
2024年					
序号	客户名称	应收账款余额	账龄	期后回款金额	期后回款比例
1	客户1	5,588.53	1年以内	5,588.53	100.00%
2	客户11	851.02	1年以内	436.30	51.27%
3	客户3	1,357.80	1年以内	1,357.80	100.00%
4	客户12	1,048.15	1年以内	1,048.15	100.00%
5	客户13	623.64	1年以内	623.64	100.00%
6	客户5	287.07	1年以内	287.07	100.00%
7	客户14	412.63	1年以内	412.63	100.00%
8	客户7	304.36	1年以内	304.36	100.00%
9	客户9	268.58	1年以内	268.58	100.00%
10	客户15	189.22	1年以内	189.22	100.00%
2023年					
序号	客户名称	应收账款余额	账龄	期后回款金额	期后回款比例
1	客户1	7,205.91	1年以内:7,057.16万元;1-2年:33.56万元;2-3年:115.19万元	7,205.91	100.00%
2	客户11	3,207.89	1年以内	3,207.89	100.00%
3	客户6	1,334.72	1年以内	1,334.72	100.00%
4	客户16	259.95	1年以内	259.95	100.00%
5	客户3	2,075.94	1年以内	2,075.94	100.00%
6	客户5	326.40	1年以内	326.40	100.00%
7	客户12	-	/	-	/
8	客户14	333.19	1年以内	333.19	100.00%
9	客户7	334.95	1年以内	334.95	100.00%
10	客户17	95.19	1年以内	95.19	100.00%

注:以上期后回款统计至2026年6月30日。

2023年至2025年,公司消费电子业务前十大客户与公司均不存在关联关系,除客户11出现经营异常,期后回款比例较低,其他客户期后回款比例较高,回款情况良好,公司消费电子收入确认时点符合企业会计准则要求。

(二)说明公司消费电子业务产品毛利率下滑的原因及合理性,结合上市以来主要客户稳定性、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等,说明公司产品市场竞争力是否发生重大不利变化,并充分提示相关风险。

1、说明公司消费电子业务产品毛利率下滑的原因及合理性

报告期内,公司消费电子业务产品毛利率变动情况如下:

单位:万元

产品	2025年度			2024年度			变动情况	
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	毛利率变动	毛利率贡献变动
纯塑料件	4,943.84	12.59%	19.89%	5,659.81	11.05%	19.23%	0.66%	0.38%
金属插入成型件	6,972.91	17.76%	21.33%	10,319.74	20.15%	32.77%	-11.43%	-2.81%
CMI件	12,379.99	31.53%	-4.48%	21,240.38	41.48%	30.22%	-34.70%	-13.95%
其他	14,969.37	38.12%	7.58%	13,991.54	27.32%	-0.62%	8.20%	3.06%
合计	39,266.11