证券代码:688143　证券简称:长盈通　公告编号:2026-028

武汉长盈通光电技术股份有限公司关于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。

武汉长盈通光电技术股份有限公司(以下简称“公司”或“长盈通”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部问公司发送的《关于武汉长盈通光电技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0362号,以下简称“《问询函》”)。公司对有关问题进行了认真分析、核查和落实,持续督导机构中信建投证券股份有限公司(以下简称“中信建投证券”或“持续督导机构”)和独立财务顾问广发证券股份有限公司(以下简称“广发证券”或“独立财务顾问”)及年审会计师中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“中审众环”或“年审会计师”)就相关问题进行了核查并发表意见。现就《问询函》中的问题逐项回复,具体情况如下:

在本问询函回复中,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。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业秘密,因此公司针对该部分内容进行了豁免披露。

1、关于业绩情况。根据2025年年报,公司特种光纤产品收入7,873.93万元,毛利率为59.20%,同比下降20.97个百分点;其他业务收入4,125.57万元,毛利率为14.27%,成本仅有材料费,没有人工和制造费用。分区域来看,境外部分实现收入3,278.91万元,毛利率为53.20%,同比增加14.16个百分点。请公司:(1)结合不同产品前十大客户情况,包括但不限于合作历史、关联关系、相关收入确认政策以及依据,以及成本结构及其变化情况,说明特种光纤毛利率显著下降的原因及其合理性,与同行业可比公司变动趋势是否存在差异;(2)结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明境外业务销售毛利率大幅增加的原因,海外业务项目款的可回收性,并充分提示潜在风险。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性;(3)结合其他业务具体销售产品、毛利率、客户、供应商及其变动情况,说明其他业务的具体内容与性质,是否实质为贸易业务,其他业务未产生人工和制造费用而采用总额法确认收入的原因及其合理性。

回复:

一、公司说明

(一)结合不同产品前十大客户情况,包括但不限于合作历史、关联关系、相关收入确认政策以及依据,以及成本结构及其变化情况,说明特种光纤毛利率显著下降的原因及其合理性,与同行业可比公司变动趋势是否存在差异

1、公司特种光纤主要由保偏光纤、抗弯光纤及其他光纤光缆构成,以下为不同产品收入及前十大客户情况

(1)不同产品及前十大客户情况

特种光纤分产品情况如下:

单位:万元

产品类别	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
保偏光纤	3,854.74	48.96%	5,585.61	78.39%
抗弯光纤	1,391.77	17.68%	467.92	6.57%
其他光纤光缆	2,627.42	33.37%	1,071.63	15.04%
合计	7,873.93	100.00%	7,125.16	100.00%

以下结合不同产品前十大客户具体分析:

①保偏光纤前十大客户

单位:万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
中国航天科工集团有限公司下属单位一	1,096.52	3,697.99	10年以上	国企	非关联方
江西光导科技有限公司	930.74	106.08	4年	民企	非关联方
中国航空工业集团有限公司下属单位一	384.77	107.02	10年以上	国企	非关联方
合肥比洋通信科技有限公司	310.46	221.20	2年	民企	非关联方
境内客户一	238.68	26.51	6年	民企	非关联方
境外客户一	96.10	7.43	3年	境外企业	非关联方
境外客户二	85.88	–	2年	境外企业	非关联方
中国航天科技集团有限公司下属单位一	74.40	–	10年以上	国企	非关联方
境外客户三	74.26	26.57	5年	境外企业	非关联方
境内客户二	72.68	148.34	2年	民企	非关联方
上海寻准智能科技有限公司	–	600.99	2年	民企	非关联方
无锡亮源激光技术有限公司	–	103.29	2年	民企	非关联方
境外客户四	–	53.39	6年	境外企业	非关联方
中国船舶集团有限公司下属单位	–	50.42	8年	国企	非关联方
德州振飞光纤技术有限公司	–	37.90	3年	民企	非关联方
合计	3,364.48	5,187.12			
占保偏光纤比重	87.28%	92.87%			

2024年度和2025年度保偏光纤前十大客户收入占比分别为92.87%、87.28%,客户集中度较高。保偏光纤主要客户为光纤陀螺行业技术实力领先的大型央国企科研生产单位及科研院所,与公司在过往年度保持稳定合作,均为非关联关系。

②抗弯光纤前十大客户

单位:万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	1,028.15	229.58	10年以上	国企	非关联方
泰安长通光缆有限公司	127.6	–	1年	国企	非关联方
广州奥鑫通讯设备有限公司	64.14	64.58	5年	国企	非关联方
江苏阿姆德光电科技有限公司	44.87	–	4年	民企	非关联方
江苏光扬光电科技有限公司	39.64	22.10	9年	民企	非关联方
境内客户三	30.54	15.46	9年	高校	非关联方
厦门市艾特光电子技术有限公司	16.41	3.96	3年	民企	非关联方
重庆霭扬科技有限责任公司	14.51	14.62	8年	民企	非关联方
深圳市欧凌镭射科技有限公司	4.46	0.28	3年	民企	非关联方
深圳光朔科技有限公司	2.92	1.86	1年	民企	非关联方
江苏斯利利通信科技有限公司	–	52.35	2年	民企	非关联方
武汉普惠海洋光电技术有限公司	–	12.58	5年	民企	非关联方
济南贝佳光电科技有限公司	–	9.53	2年	民企	非关联方
深圳市未名光通信有限公司	–	8.12	2年	民企	非关联方
山东锐峰光电科技有限公司	0.47	6.37	3年	民企	非关联方
合计	1,373.71	441.39			
占抗弯光纤比重	98.70%	94.33%			

2024年度和2025年度抗弯光纤前十大客户收入占比分别为94.33%、98.70%,其中第一大客户中国电子信息产业集团有限公司下属单位占比达到73.87%,系国内领先的海洋监测高科技研发公司,与公司合作期限10年以上。

③其他光纤光缆前十大客户

单位:万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
合肥比洋通信科技有限公司	613.32	–	2年	民企	非关联方
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	443.61	54.38	10年以上	国企	非关联方
常州博瑞电力自动化设备有限公司	360.51	121.84	10年以上	国企	非关联方
东莞联亿通科技有限公司	205.36	–	1年	民企	非关联方
许继集团有限公司	121.04	–	7年	国企	非关联方
深圳德莫工业光纤有限公司	113.81	–	1年	民企	非关联方
东莞市汉科通讯有限公司	98.09	–	1年	民企	非关联方
深圳微量医疗科技有限公司	77.13	8.76	2年	民企	非关联方
中国航天科工集团有限公司下属单位六	65.63	–	2年	国企	非关联方
四川中久大光科技有限公司	52.49	57.48	5年	国企	非关联方
中国航天科工集团有限公司下属单位五	–	216.81	7年	国企	非关联方
深圳活力激光技术有限公司	–	84.25	3年	民企	非关联方
深圳市创鑫激光股份有限公司	–	65.31	2年	民企	非关联方
境内客户四	–	40.73	6年	民企	非关联方
哈尔滨工业大学	–	35.40	7年	高校	非关联方
武汉市飞张光电科技有限公司	–	33.77	3年	民企	非关联方
长沙深之瞳信息科技有限公司	–	33.26	2年	民企	非关联方
合计	2,150.99	751.99			
占其他光纤光缆比重	81.87%	70.17%			

其他光纤光缆中新客户较多,主要系新产品线处于市场开拓期,客户结构尚在培育阶段。2025年新增的重要客户合肥比洋通信科技有限公司、东莞联亿通科技有限公司和东莞市汉科通讯有限公司,上述客户主要向公司采购多模光纤产品,应用于数据中心及通信领域。合作历史较长的客户分别为中国电子信息产业集团有限公司下属单位和常州博瑞电力自动化设备有限公司,主要向公司采购各类型光缆产品。

2、特种光纤相关收入确认政策及依据

根据《企业会计准则第14号——收入》的规定,公司对销售特种光纤确认收入政策为:公司根据与客户签订的合同或订单组织发货,国内客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入;国外客户根据合同或订单约定将产品装运报关离岸,取得报关单时确认收入。

以下为对主要特种光纤客户收入确认时点和确认依据具体分析:

客户名称	特种光纤类型	确认时点	确认依据
中国航天科工集团有限公司下属单位一	保偏光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
境外客户一	保偏光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货,国外客户根据签订的销售合同或订单需求,取得报关单时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、报关单。
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	抗弯光纤、其他光纤光缆	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
泰安长通光缆有限公司	抗弯光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
合肥比洋通信科技有限公司	保偏光纤、其他光纤光缆	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。

公司对特种光纤收入确认政策和依据保持一致,未发生变更,不存在因调整收入确认政策和时点影响毛利率的波动情形。

3、特种光纤成本构成及其变化情况

单位:万元

产品类别	2025年度				2024年度			
	直接材料	直接人工	制造费用	合计	直接材料	直接人工	制造费用	合计
保偏光纤	355.37	135.30	273.68	764.35	433.62	161.00	368.40	963.02
抗弯光纤	159.48	76.67	167.17	403.32	38.27	13.69	31.29	83.25
其他光纤光缆	1,360.41	213.58	471.17	2,045.16	214.59	67.99	83.97	366.55
总计	1,875.25	425.56	912.01	3,212.82	686.48	242.67	483.65	1,412.80
占比	58.37%	13.25%	28.39%	100.00%	48.59%	17.18%	34.23%	100.00%

2025年度,特种光纤成本为3,212.82万元,较2024年度的1,412.80万元同比增长127.41%,其中保偏光纤成本从963.02万元下降至764.35万元,同比降低20.63%;抗弯光纤成本从83.25万元大幅增长至403.32万元,同比增长384.47%;其他光纤光缆成本从366.55万元增长至2,045.16万元,增长比例为457.95%。

从成本构成来看,2025年度直接材料占比58.37%,同比提高9.77个百分点;直接人工、制造费用占比均有所下降,分别为13.25%、28.39%,同比分别下降3.93个百分点、5.85个百分点。上述成本结构变动主要受产品结构调整影响,本年其他光纤光缆中的多模光纤实现量产,该产品投产初期原材料耗用较高,且工艺磨合期制造费用分摊效率偏低,进而提高直接材料占比、降低人工及制造费用占比。按不同产品成本构成分析如下:

(1)保偏光纤成本结构分析

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
直接材料	355.37	46.49%	433.62	45.03%	1.47%
直接人工	135.30	17.70%	161.00	16.72%	0.98%
制造费用	273.68	35.81%	368.40	38.25%	–2.45%
合计	764.35	100.00%	963.02	100.00%	

2025年度,保偏光纤成本为764.35万元,较2024年度的963.02万元减少198.67万元,主要系保偏光纤销售规模下降导致成本规模降低。从成本结构上分析,保偏光纤的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为1.47%、0.98%和–2.45%,内部结构变动较小。

(2)抗弯光纤成本结构分析

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
直接材料	159.48	39.54%	38.27	45.97%	–6.43%
直接人工	76.67	19.01%	13.69	16.44%	2.57%
制造费用	167.17	41.45%	31.29	37.59%	3.86%
合计	403.32	100.00%	83.25	100.00%	

2025年度,抗弯光纤成本为403.32万元,较2024年度的83.25万元增长320.07万元,主要系抗弯光纤销售规模增加导致成本规模增加。从成本结构上分析,抗弯光纤的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为–6.43%、2.57%和3.86%,直接材料占比有所下降,主要原因为生产工艺的提升,单套光纤预制棒利用率提升,有效降低了材料成本。

(3)其他光纤光缆成本结构分析

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
直接材料	1,360.41	66.52%	214.59	58.54%	7.98%
直接人工	213.58	10.44%	67.99	18.55%	–8.11%
制造费用	471.17	23.04%	83.97	22.91%	0.13%
合计	2,045.16	100.00%	366.55	100.00%	

2025年度,其他光纤光缆成本为2,045.16万元,较2024年度的366.55万元增长1,678.61万元,涨幅达457.95%,公司多模光纤和光缆业务规模增长较快,是拉动其他光纤光缆成本增长的核心动力。从成本结构上分析,其他光纤光缆的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为7.98%、–8.11%和0.13%,直接材料占比上升,主要因多模光纤产品产销量大幅增长,其成本占比提升带动直接材料总额增长。直接人工占比下降,直接材料占比上升降低直接人工的结构性份额。

4、特纤产品不同产品毛利率分析

公司特种光纤主要由保偏光纤、抗弯光纤及其他光纤光缆构成,以下为对特种光纤不同产品的毛利率分析:

单位:万元

产品类别	2025年度				2024年度			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
保偏光纤	3,854.74	764.35	80.17%	48.96%	5,585.61	963.02	82.76%	78.39%
抗弯光纤	1,391.77	403.31	71.02%	17.68%	467.92	83.24	82.21%	6.57%
其他光纤光缆	2,627.42	2,045.16	22.16%	33.37%	1,071.63	366.54	65.80%	15.04%
合计	7,873.93	3,212.82	59.20%	100.00%	7,125.16	1,412.80	80.17%	100.00%

2025年度和2024年度特种光纤整体毛利率分别为59.20%、80.17%,毛利率下降20.97个百分点,主要原因是特种光纤内产品结构发生较大变动,不同产品毛利率水平及收入占比影响综合毛利率水平,毛利率影响计算公式=(2025年度产品毛利率*2025年度产品收入占比)–(2024年度产品毛利率*2024年度产品收入占比),具体表现为:

(1)保偏光纤毛利率分析

2025年度和2024年度保偏光纤毛利率分别为80.17%、82.76%,毛利率整体稳定,但由于保偏光纤2025年度收入占比较2024年度下降29.43个百分点,导致保偏光纤对2025年特种光纤整体毛利率影响为–25.62个百分点。

(2)抗弯光纤毛利率分析

2025年度和2024年度抗弯光纤毛利率分别为71.02%、82.21%,毛利率下降11.19个百分点,主要系下游客户采购需求增加,公司适当降低产品销售价格,导致毛利率小幅下降,但由于抗弯光纤2025年度收入占比较2024年度提高11.11个百分点,对2025年度特种光纤整体毛利率影响为7.16个百分点。

(3)其他光纤光缆毛利率分析

其他光纤光缆主要由多模光纤、方形芯光纤、大芯径光纤及其他各类型光纤光缆组成,2025年度和2024年度其他光纤光缆毛利率分别为22.16%、65.80%,毛利率下降43.64个百分点,但由于其他光纤光缆在特种光纤中的收入占比提高18.33个百分点,对2025年度特种光纤整体毛利率影响为–2.50个百分点。2025年其他光纤光缆整体毛利率降低主要受产品结构变动及光缆业务扩张双重因素驱动,主要原因:

①2025年低毛利率的多模光纤收入占比扩大,拉低其他光纤光缆整体毛利率

2025年度其他光纤光缆收入增长主要来源于多模光纤销售规模提升。2025年度公司依托现有技术积累,结合市场需求加大该品类研发投入,实现规模化量产及销售。多模光纤主要应用于数据中心、通信领域,产品标准化程度高、售价偏低,叠加量产初期工艺磨合阶段良品率逐步改善、单位生产成本较高、毛利率低于保偏光纤。本期多模光纤收入占比提升、高毛利保偏光纤收入占比下降,产品结构变化拉低特种光纤整体毛利率。而2024年其他光纤光缆业务中高毛利率的方形芯光纤、大芯径光纤产品收入占比较高。

②2025年低毛利率光缆收入占比扩大,拉低其他光纤光缆整体毛利率

为满足客户对保偏光缆、水听光缆及紧套光缆等光缆制品的配套需求,2025年光缆类产品销售收入增速较快,其在其他光纤光缆业务中的收入占比相应上升。从成本结构来看,光缆生产除耗用光纤外,还涉及护套塑料、金属加强件、涂层材料等多项辅助材料,直接材料成本占比较高,且加工环节附加值相对有限,因此光缆毛利率显著低于光纤产品。随着光缆产品线收入占比提高,拉低了其他光纤光缆整体毛利率。

5、公司特种光纤毛利率与同行业变动趋势分析

公司名称	产品类型	2025年毛利率	2024年毛利率	变动情况
锐科激光(300747)	特种光纤	43.39%	43.12%	0.27%
长进光子(688635)	其他特种光纤及器件	67.80%	71.09%	–3.29%
长盈通(688143)	特种光纤	59.20%	80.17%	–20.97%

注:以上数据来源于相关公司披露的年度报告数据。

如上表所示,通过与同行业年报中披露特种光纤产品毛利率对比,不同公司的产品应用领域差异较大,导致同行业各个公司毛利率差异较大。锐科激光特种光纤毛利率保持稳定,但其产品主要内部配套自用,外部市场化属性弱,可比性较低;长进光子其他特种光纤及器件毛利率由71.09%下降至67.80%,下降3.29个百分点,与公司毛利率变动趋势一致。

综上,公司特种光纤毛利率下降幅度大于同行业可比公司,与同行业变动趋势一致。公司特种光纤毛利率下降主要系公司高毛利率的保偏光纤收入占比下降,以及开发的新产品处于导入期、毛利率水平相对较低所致,特种光纤毛利率变动具有合理性。

(二)结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明境外业务销售毛利率大幅增加的原因,海外业务项目款的可回收性,并充分提示潜在风险。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性

1、境外业务收入及毛利率情况

单位:万元

项目	2025年度		2024年度		变动幅度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境外业务	3,278.91	53.20%	3,350.21	39.04%	–2.13%	14.16%

2025年度境外业务收入3,278.91万元,较2024年度的3,350.21万元减少71.30万元,同比下降2.13%;境外综合毛利率由39.04%提升至53.20%,大幅上行14.16个百分点。收入微降、毛利显著增长,核心由前五大客户盈利结构优化与外销产品品类结构调整两大因素共同驱动。

(1)境外业务前五大客户毛利率均有所提升

报告期内,境外销售前五大客户具体情况如下:

单位:万元

客户名称	2025年度			2024年度		
	收入	占境外营业收入的比例(%)	毛利率	收入	占境外营业收入的比例(%)	毛利率
境外客户一	1,422.08	43.37	37.44%	1,807.16	53.94	21.75%
境外客户五	462.00	14.09	56.68%	545.24	16.27	45.03%
境外客户六	325.59	9.93	92.85%	281.50	8.40	82.28%
境外客户四	–	–	–	257.65	7.69	61.19%
境外客户七	293.91	8.96	61.49%	10.09	0.30	27.29%
境外客户三	243.54	7.43	79.25%	153.68	4.59	76.34%
合计	2,747.12	83.78	53.52%	3,055.32	91.20	39.04%

由上表可知,2024年度前五大境外客户收入占境外总收入91.20%,2025年度降至83.78%,客户集中风险有所缓释,但集中度仍偏高;两年前五大客户主体基本重合,海外核心合作客户群体稳定。具体分析如下:

境外客户一收入由1,807.16万元降至1,422.08万元,营业收入占比从53.94%回落至43.37%;毛利率自21.75%大幅提升至37.44%,该客户2024年度采购以低毛利的波导器件为主,2025年度该客户大幅增加光纤环器件、特种光纤等高毛利定制产品采购,直接提高客户毛利率。

境外客户五、境外客户六:收入一降一增,但毛利率同步上行,高附加值产品采购占比提升,单品盈利空间拓宽。

境外客户七外销收入实现大幅增长、毛利率由27.29%升至61.49%,较上年大幅提升,主要系2025年度销售的光纤环器件毛利率较高所致。

(2)收缩低毛利业务,扩充高毛利光电主业,产品结构持续优化

报告期内,境外销售按产品大类分类如下:

单位:万元

产品分类	2025年度			2024年度		
	收入	占境外营业收入的比例(%)	毛利率	收入	占境外营业收入的比例(%)	毛利率
光纤环器件	1,486.27	45.33	71.67%	1,189.34	35.50	60.02%
特种光纤	295.33	9.01	72.59%	154.57	4.61	75.13%
新型材料	85.76	2.62	69.86%	52.98	1.58	54.29%
光器件设备及其他	302.87	9.24	65.80%	166.29	4.96	63.95%
其他业务收入	1,108.69	33.81	18.55%	1,787.04	53.34	19.19%
小计	3,278.91	100.00	53.20%	3,350.21	100.00	39.04%

由上表可知,公司2025年度毛利率较上年大幅提升,主要系公司主动收缩低附加值其他业务外销规模,同时光纤环器件、特种光纤、新型材料等高毛利产品境外收入大幅增长。其中光纤环器件依托产能规模扩张及其自产保偏光纤降本,单位加工成本显著下降,毛利率由60.02%提升至71.67%;特种光纤、新型材料、光器件设备等高毛利品类销售占比同步提升,共同抬升境外整体毛利率。

2、境外主要大客户的基本情况

客户名称	基本情况	合作内容	开始合作时间	结算模式	信用期	取得订单方式	是否存在额外付出的成本
境外客户一	2022年成立,注册地中国香港,主营业务:采购代理及供应链管理公司	销售光纤环、保偏光纤、波导、耦合器、泵浦激光器等	2023年	电汇	款到发货	客户推荐	否
境外客户五	2012年成立,注册地中国香港,主营业务:采购代理及供应链管理公司	销售光纤环,光模块	2020年	电汇	款到发货	展会	否
境外客户六	1977年成立,注册地意大利,主营业务:意大利海事雷达、惯性导航制造商	销售保偏光纤,光纤环,晶体管等	2019年	电汇	款到发货	主动接洽	否
境外客户四	1963年成立,注册地土耳其	销售保偏光纤	2020年	电汇	款到发货	展会	否
境外客户七	1975年成立,注册地土耳其	销售光纤环、波导、耦合器、波分复用器、泵浦激光器	2023年	电汇	款到发货	展会	否
境外客户三	1996年成立,注册地土耳其,主营半导体、MEMS及其他微电子器件相关设备和材料供应	销售光纤环、波导等	2021年	电汇	款到发货	展会	否

由上表所示,公司境外业务涉及的主要客户均是历史老客户,合作时间比较长,不存在信用期,公司主要通过展会、客户推荐等方式取得订单,不存在额外付出的成本。

3、主要客户的应收账款情况

单位:万元

客户名称	期末应收账款金额	应收账款坏账准备计提金额
境外客户五	29.73	1.49
境外客户三	17.14	0.86

公司销售合同约定结算条款为全额预付货款、款到发货,正常情形下无应收账款形成。报告期内,部分订单虽执行全额预付条款,但因境外客户外汇结算流程、银行汇兑时效、跨境付汇中间行清算延迟等结汇差异因素,存在少量货款货已发出但资金尚未足额到账的情形,对应形成应收账款,不存在坏账风险,该类应收账款仅系跨境结汇时间差导致的临时性债权,并非除销信用政策。

4、充分提示潜在风险

公司主要客户外销订单均约定100%货款预付、发货前全款到账,不设置赊销、无信用放账安排,不存在客户拖欠货款、坏账损失的固有信用风险。账面临时挂账应收账款仅为跨境现汇清算时效差异形成的时间性差异,客户已全额支付货款,不产生客户违约、回款损失类信用风险。

综上所述,结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,境外业务毛利率大幅增加的原因具有合理性。海外业务项目款的可回收性风险整体较小,不存在潜在风险。

5、年审会计师对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性

1、核查程序

(1)了解、评估与境外销售收入与成本相关的内部控制设计,并测试关键控制执行的有效性;

(2)执行细节测试,获取并审阅销售合同或订单,评价收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的要求,检查境外已发货项目的出口报关单和发货单,确认货物实际出口情况;

(3)对境外客户执行函证程序,向境外客户发函确认应收账款余额及当期销售额,对未回函客户,已执行替代测试,本期函证情况如下:

单位:万元

项目	境外营业收入
审定金额A	3,278.91
发函金额B	2,209.67
发函比例C=B/A	67.39%
回函可确认金额(含回函差异调节可确认)D	1,747.67
回函可确认比例E=D/A	53.30%
替代测试金额F	462.00
回函+替代测试可确认比例G=(D+F)/A	67.39%

(4)获取公司坏账准备计提政策、境外客户坏账准备计提明细以及期后回款情况,分析、复核并测算坏账准备计提的充分性、准确性,并评估海外业务项目款的可回收性,并充分提示潜在风险;

(5)获取境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例以及取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本等相关信息,了解境外业务毛利率大幅增加的原因;

(6)对境外收入执行截止性测试,选取资产负债表日前后记录的收入交易样本,检查报关单等支持性证据,确定相关收入是否计入正确的会计期间;

(7)选取出口报关单等外部原始业务凭证,顺向追溯核对至记账凭证,核验境外收入记录的完整性,杜绝漏记、少记收入情况。

2、核查结论

经核查,我们认为:

(1)结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,境外业务毛利率大幅增加的原因具有合理性。海外业务项目款的可回收性风险整体较小,公司已充分计提坏账准备,不存在潜在风险,不存在未充分提示潜在风险的情形;

(2)公司本年度境外收入真实、准确、完整。

(三)结合其他业务具体销售产品、毛利率、客户、供应商及其变动情况,说明其他业务的具体内容与性质,是否实质为贸易业务,其他业务未产生人工和制造费用而采用总额法确认收入的原因及其合理性

1、其他业务具体内容、产品、毛利率、客户及供应商变动情况

(1)其他业务具体销售产品及毛利率

报告期内,公司其他业务收入主要包括销售管材、晶体管、波导器件、其他零部件等材料收入,其明细如下:

单位:万元

其他业务收入	2025年度			2024年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
材料销售	3,726.33	90.32%	13.45%	4,223.66	72.36%	14.32%
其他	399.23	9.68%	21.94%	1,613.47	27.64%	14.07%
合计	4,125.57	100.00%	14.27%	5,837.13	100.00%	14.25%

该部分业务主要系为满足合作客户的业务需要,利用行业经验帮助客户采购相关产品,无自产加工环节,全部为标准化外购成品,不存在定制化生产、组装改造工序。公司通过上述业务开拓市场,增强客户粘性,获取更多资源,具有商业合理性。

其他业务毛利率整体显著低于公司主营业务毛利率:主营业务因投入生产人工、设备制造费用,包含产品增值溢价,毛利率较高;其他业务仅赚取购销价差,无加工增值,毛利率较低,符合配套物料购销业务行业特征。

报告期毛利率小幅波动仅受元器件市场采购价格波动、单批次采购规模影响。详细说明如下:

①材料销售:2025年度较上同比下降、毛利率小幅下滑,主要系境外客户波导组件配套采购规模缩减;

②其他:2024年度收入规模较高,2025年度大幅收缩但毛利率提升至21.94%,主要系上期大额光缆、电缆配套订单减少,剩余高毛利产品销售占比提升,拉高板块整体毛利率。

(2)主要客户及变动情况

报告期内,其他业务收入前十大客户情况如下:

单位:万元

客户名称	主要销售产品	2025年度			2024年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
境外客户一	波导组件等	985.09	23.88%	18.12%	1,679.89	28.78%	17.76%
盱眙福辰医疗器械有限公司	热管理材料	663.44	16.08%	9.26%	365.21	6.26%	8.49%
境内客户一	波导等	403.81	9.79%	10.29%	–	–	–
浙江航天润博测控技术有限公司及其联方	光纤陀螺组件等	359.86	8.72%	5.68%	–	–	–
湖北九联汇博科技有限公司	热塑性橡胶	226.40	5.49%	2.42%	0.03	0.00%	0.38%
北京神导科技股份有限公司	波导组件等	163.24	3.96%	12.93%	126.41	2.17%	11.90%
长春市铁建大桥电气化工程有限公司	光缆、电缆等	149.22	3.62%	16.37%	478.96	8.21%	17.03%
常州博瑞电力自动化设备有限公司	光缆、电缆等	114.07	2.76%	40.07%	20.94	0.36%	29.57%
武汉海达船舶技术有限公司	裸铜单丝等	97.07	2.35%	2.91%	302.83	5.19%	2.93%
合美半导体(北京)有限公司	晶体管等	81.42	1.97%	1.09%	–	–	–
武汉昱升光电股份有限公司	光电子器件等	62.44	1.51%	2.88%	550.95	9.44%	2.94%
中国葛洲坝集团电力有限责任公司	电缆等	24.74	0.60%	8.26%	340.63	5.84%	14.58%
西睿智能科技有限公司	光电子器件等	–	–	–	203.10	3.48%	4.77%
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	光缆	–	–	–	191.15	3.27%	21.89%
浙江先导微电子科技有限公司	光电子器件等	–	–	–	186.73	3.20%	12.32%
惠州市国腾科技有限公司	热管理材料	–	–	–	185.04	3.17%	–2.86%
小计		3,272.38	79.32%	11.60%	4,631.86	79.35%	12.44%

报告期内,其他业务收入前十大客户销售毛利率从12.44%降至11.60%,波动不大。常州博瑞电力自动化设备有限公司2025年度毛利率为40.07%,较2024年度的29.57%提升了10.50个百分点,核心原因是2025年高毛利铠装保偏光缆销售规模扩大,产品结构优化带动整体毛利水平上行;中国葛洲坝集团电力有限责任公司2025年度毛利率为8.26%,较2024年度的14.58%下降了6.32个百分点,主要原因是高毛利电缆销售规模收缩,低毛利产品销售占比提升,致使综合毛利率有所下滑。

报告期内,公司其他业务客户与主营业务客户重合度较高,客户结构随配套品类需求变化发生合理变动。2024年度其他业务主要为工程电力、光电企业的光缆、电缆等及境外客户的波导组件配套采购;2025年度客户结构优化调整,光纤