

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

关于上海证券交易所《关于深圳市领先半导体科技产业股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函〔2026〕0981号)的回复

德师报(函)字(26)第Q01143号

致: 深圳市领先半导体科技产业股份有限公司

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“德勤”)接受委托,对深圳市领先半导体科技产业股份有限公司(以下简称“公司”或“领先股份”)2025年度财务报表进行审计,并于2026年4月22日出具了德师报(审)字(26)第P02386号的无保留意见审计报告。

我们于2026年6月3日收到公司转来的上海证券交易所(以下简称“上交所”)出具的《关于深圳市领先半导体科技产业股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函〔2026〕0981号)(以下简称“问询函”),按照该问询函的要求,基于公司对问询函相关问题的说明以及我们对领先股份2025年度财务报表审计已执行的核查工作,现就有关事项说明如下:

说明:

- 1、除特别说明外,若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。
- 2、除特殊说明外,本说明采用的货币为人民币。

问题一、年报及前期公告显示，公司于2023年3月以现金1.19亿元收购苏州桔云科技有限公司(以下简称苏州桔云)51%股权，并将其纳入公司合并报表，交易评估增值率1,210.36%，新增商誉8,937万元。业绩承诺为2022年、2023年、2024年扣除非经常性损益后的净利润分别不低于1,350万元、1,890万元、2,646万元。2022年至2024年，苏州桔云分别实现扣除非经常性损益后的净利润1,447.97万元、1,139.62万元、2,613.45万元，业绩承诺完成率分别为107%、60%、99%。承诺期后，苏州桔云业绩明显下滑，2025年实现营业收入78.44万元，净利润-5,015.30万元。公司分别于2023年、2025年计提苏州桔云商誉减值准备1,975.15万元、6,961.85万元，报告期末苏州桔云商誉账面价值已为0元。此外，报告期内苏州桔云原股东SUCCESS FACTORS LIMITED因公司未按约定收购苏州桔云剩余股权，申请仲裁要求公司继续履行收购苏州桔云49%股权，支付股权收购款共计约1.44亿元。年报和一季报显示，截至2026年3月底，公司未计提预计负债。请公司：

- (1) 补充披露苏州桔云2025 年利润表主要财务数据及同比变动情况，结合主要产品对应产品类别、售价、销量、毛利率、费用情况，分析变动原因；
- (2) 列示苏州桔云近三年前五大客户及供应商具体情况，包括名称、对应交易内容、交易金额、结算方式、往来款项余额、合作起始时间、是否为关联方等，说明近年来公司主要客户供应商是否发生较大变化及对公司业务的影响；
- (3) 补充披露苏州桔云近3 年各期商誉减值测试时运用的重要假设和参数估计信息，包括但不限于销售增长率、折现率等，结合对应年份实际业绩情况，说明前期商誉减值计提的充分性、及时性；
- (4) 结合仲裁审理进展、资产和银行账户的冻结情况等，对照《企业会计准则第13 号——或有事项》等规定，说明对前述仲裁未计提预计负债原因及合理性、相关事项是否会影响苏州桔云的正常生产经营；
- (5) 结合收购后的经营决策机制、人员派驻情况、资金、客户等关键资源管控及日常管理等，说明公司是否能否对苏州桔云生产经营及财务状况实施有效管控整合，说明苏州桔云是否存在未来业绩进一步下滑的风险及拟采取的应对措施，并充分提示风险。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)补充披露苏州桔云2025年利润表主要财务数据及同比变动情况，结合主要产品对应产品类别、售价、销量、毛利率、费用情况，分析变动原因。

1、苏州桔云2025年度利润表主要财务数据及同比变动情况

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比变动(%)
营业收入	78.44	12,187.67	-99.36
营业成本	131.46	7,553.87	-98.26
销售费用	460.81	427.71	7.74
管理费用	449.05	324.86	38.23
研发费用	730.14	888.67	-17.84
财务费用	71.41	105.90	-32.57
信用减值损失	-1,125.63	-59.53	-1,790.97
资产减值损失	-2,434.52	-	不适用
净利润	-5,015.30	2,588.47	-293.76

注：以上数据取自领先股份合并口径

2、主要产品对应产品类别、售价、销量、毛利率、费用情况

单位：万元

主要产品类别	2025年度主要产品情况					2024年度主要产品情况				销量同比(%)	收入同比(%)	毛利率变动率(%)
	销量	单位	营业收入	营业成本	毛利率(%)	销量	营业收入	营业成本	毛利率(%)			
设备	-	台	-	-	-	42	11,515.83	7,395.87	35.78	-100.00	-100.00	-100.00
其中：烤箱类	-	台	-	-	-	9	3,382.08	2,034.86	39.83	-100.00	-100.00	-100.00
湿法类	-	台	-	-	-	19	6,553.30	4,589.51	29.97	-100.00	-100.00	-100.00
自动化设备	-	台	-	-	-	14	1,580.45	771.50	51.18	-100.00	-100.00	-100.00
配件	203	个	71.04	130.51	-83.70	360	145.93	83.69	42.65	-43.61	-51.32	-296.24
劳务	10	次	7.40	0.95	87.16	52	525.91	74.31	85.87	-80.77	-98.59	1.50
合计	/	/	78.44	131.46	-67.59	/	12,187.67	7,553.87	38.02	-53.08	-99.36	-277.76

配件类：可编程控制器、SUS 耐温 HEPA、氧化锆氧分析仪、风机、热风烘箱用石英舌片、机械手臂、晶圆导电环、吸盘、离子膜等；
劳务类：维修服务、翻新改造服务等。

3、变动原因

苏州桔云收入下降，主要原因为：①苏州桔云主营业务为半导体专用设备，主要产品有全自动烤箱、清洗机等，公司在收购苏州桔云之初，全自动烤箱国内尚无对标产品，清洗机性能基本可以对标盛美半导体设备(上海)股份有限公司(以下简称“盛美上海”)、沈阳芯源微电子设备股份有限公司(以下简称“芯源微”)，近两年行业竞争格局发生变化，以往国内同类产品竞争主体较少，目前市场同类竞品增多，订单获取难度增高，盈利空间受到挤压；②苏州桔云原总经理ANG SENG THOR及其带领的两名销售副总之于2025年5月后相继离职，公司虽已及时委派管理人员接任，但客户资源、合作关系尚处于过渡衔接阶段，人员变动对现有客户的销售渠道维护和新客户业务的开拓产生一定影响。③苏州桔云2025年度内发货的设备类订单合计2,147.27万元，订单签订时间集中在2024年8月至2025年3月。已发货设备中占比较大的广东芯成汉奇半导体技术有限公司(以下简称“芯成汉奇”)烤箱、清洗机、晶圆封装机订单合计1,366万元，该订单因新建产线完工进度延迟未及时完成验收，TEXAS INSTRUMENTS ELECTRONICS MALAYSIA SDN. BHD.烤箱订单377万元、江阴长电先进封装有限公司烤箱订单300万元、星科金朋半导体(江阴)有限公司(以下简称“星科金朋”)烤箱订单104万元因2025年内未完成技术安装调试暂不具备验收条件。因此，苏州桔云2025年度设备类订单未确认收入，同时受人员变动影响，意向订单落地进度不及预期。截至2025年末，苏州桔云发出商品期末余额为1,865.80万元。截至本问询函回复日，上述星科金朋相关订单已完成验收，芯成汉奇相关订单部分完成验收，合计确认收入378.34万元。

苏州桔云2025年度综合毛利率为 -67.59%，较2024年度综合毛利率38.02%大幅下降，主要原因为：①2025年设备类产品收入大幅下降。2025年苏州桔云因部分下游客户新建产线完工进度延迟等原因，导致已发货设备验收进度放缓，而设备类产品为苏州桔云2024年度主要收入和毛利来源，产品结构变化导致毛利率下降；②2025年配件类产品平均售价下降。配件类受客户及产品结构变化影响，产品平均售价由2024年度的4,053.74元下降至2025年度的3,499.68元，降幅13.67%，同时已售设备进入质保期，产生了偶发性的配件维修成本，剔除质保期维修成本后，配件类对应的营业成本32.65万，毛利率54.04%，与2024年毛利率差异不大。③叠加报告期收入规模较小，导致毛利率由38.02%下降至-67.59%。

费用方面，苏州桔云2025年度销售费用、管理费用、研发费用及财务费用合计为1,711.41万元，较2024年度1,747.14万元下降2.05%，整体变动不大。

苏州桔云2025年度信用减值损失金额为1,125.63万元，较上年度大幅增加，主要系应收账款按单项计提坏账准备增加所致，具体情况详见问题四第(1)问回复。

苏州桔云2025年度资产减值损失金额为2,434.52万元，其中：无形资产减值损失2,205.88万，存货跌价损失202.75万，固定资产减值损失25.89万。较上年度大幅增加，主要系苏州桔云根据资产可收回金额测试结果，对无形资产如专利权等计提减值准备所致，可收回金额关键参数选取详见本题、(三) 2、2025年11月30日时点的商誉减值测试过程及具体参数等如下。

(二)列示苏州桔云近三年前五大客户及供应商具体情况，包括名称、对应交易内容、交易金额、结算方式、往来款项余额、合作起始时间、是否为关联方等，说明近年来公司主要客户供应商是否发生较大变化及对公司业务的影响

1、近三年前五大客户具体情况

单位：万元

年度	名称	对应交易内容	交易金额	结算方式	2026年3月31日往来款项余额	合作起始时间	是否为关联方
2023	浙江禾芯集成电路有限公司(以下简称“禾芯”)	半导体专用设备	1,664.72	预付40%-50%，货到付40%-50%，验收后付10%	164.40(注1)	2021年7月	否
	江苏多维科技有限公司	半导体专用设备	1,000.53	预付50%，发货前40%，验收后付10%	-	2021年12月	否
	江阴长电先进封装有限公司	半导体专用设备	864.40	到货后支付80%，验收后支付20%	-	2021年6月	否
	倍特微半导体科技(江苏)有限公司(以下简称“倍特微”)	半导体专用设备	841.00	预付5%，验收后6个月付60%，质保一年后支付35%	70.07(注2)	2023年11月	否
	苏州科阳半导体有限公司	半导体专用设备	814.16	合同签订后预付30%，发货前30%，验收后满30天支付30%，质保期2年满30天内支付10%	-	2022年8月	否
2024	通富微电子股份有限公司(以下简称“通富微电”)	半导体专用设备	3,278.07	到货后付20%，余80%到货后90天凭验收报告支付	-	2021年9月	否
	江苏芯德半导体科技股份有限公司(以下简称“芯德”)	半导体专用设备	2,864.64	预付10%-50%，验收半年后支付20%-70%，验收一年后付10%-30%	944.50(注3)	2021年6月	否

年度	名称	对应交易内容	交易金额	结算方式	2026年3月31日往来款项余额	合作起始时间	是否为关联方
	淮安市中盛投资发展有限公司	半导体专用设备	1,115.04	预付30%，验收后30天内付70%	-	2022年1月	否
	江阴长电先进封装有限公司	半导体专用设备	999.93	开票后60天；货到月支付90%，验收后付10%	-	2021年6月	否
	ELEGANCE LIGHT CORP.	半导体专用设备	915.16	预付 30%-50% 定金，货物交付后支付尾款	-	2024年8月	否
2025	江阴长电先进封装有限公司	配件	33.04	开票后60天付款	-	2021年6月	否
	TEXAS INSTRUMENTS ELECTRONICS MALAYSIA SDN. BHD.	配件	24.89	到货后 30 天内支付 90%，验收后 30 天内支付尾款。	-	2024年8月	否
	OIP Technology Pte Ltd	配件	11.44	收到订单后全额付款	-	2022年9月	否
	盛合晶微半导体(江阴)有限公司	配件	10.30	货到后 30 天电汇付款	-	2022年8月	否
	Microform Technologies Pte Ltd.	配件	6.50	货到后 30 天电汇付款	-	2024年8月	否

注1：该客户因设备客诉问题未能按期支付，截至本问询函回复日，该客户货款已结清。

注2：苏州桔云2023年向倍特微销售电镀机订单金额841万元，应收尾款70.07万元，苏州桔云2025年向其采购晶圆打包机订单金额417.6万元，应付尾款41.76万元。因设备终端客户主张向倍特微索赔，倍特微主张抵账后仅支付差额，苏州桔云不认可并已提起诉讼(以下简称“倍特微诉讼”)。2025年已对该客户根据坏账政策按账龄计提坏账准备7.01万元。

注3：该客户的应收账款余额由两台设备组成，该客户因客诉问题未能按期支付，已按单台设备单项计提坏账，具体情况详见第四题、（一）。

半导体设备行业下游客户基于产能规划实施采购，具有“非连续、分批次、大金额”的特点，普遍不与供应商签订长期协议。苏州桔云产品均为定制化设备，从接单到收入确认需经方案设计、生产装配、客户端调试及工艺验证等多个环节，验收周期较长，收入确认时点与订单获取时点存在一定时间间隔。苏州桔云自2023年起，由海外外协转为以自主生产为主，少量外协生产的生产模式，生产地点位于其注册地址苏州相城区。同时，苏州桔云业务体量相对较小，单一客户订单对苏州桔云收入影响较为显著，进一步加大了前五大客户名单的年度间变化。

苏州桔云近三年前五大客户虽存在年度间变动,但大部分为与苏州桔云合作一年以上的存量客户,与公司不存在关联关系,相关交易具有真实业务背景,定价及结算方式符合合同约定及商业惯例。

综上,苏州桔云前五大客户名单的变动系行业经营模式及苏州桔云经营特征所决定的正常现象,具备合理性。

2、近三年前五大供应商情况

单位: 万元

年度	名称	对应交易内容	交易金额	结算方式	2026年3月31日往来款项余额	合作起始时间	是否为关联方	未结算原因
2023	HawkMax Technology CORP	设备及零配件	749.08	出货后100%付款	-	2021年6月	否	不适用
	苏州盈泷泽半导体设备有限公司	设备及零配件	689.97	验收6个月付50%, 12月付40%, 18月付10%	241.94	2023年1月	否	因客诉需技术支持暂缓支付
	常州常耀半导体科技有限公司	设备及零配件	480.60	月结60天	52.74	2022年8月	否	因客诉需技术支持暂缓支付
	上海友相电子科技有限公司(以下简称“上海友相”)	设备	384.78	5%预付, 60%验收后 6 个月, 35%质保一年后支付	168.00	2022年2月	否	设备涉及诉讼纠纷
	Robots and Design Co.,Ltd	零配件	371.41	预付10% 交货前70% 验收20%	0.25	2022年3月	否	2026年新订单形成余额
2024	Robots and Design Co.,Ltd	零配件	776.57	预付10% 交货前70% 验收20%	0.25	2022年3月	否	2026年新订单形成余额
	常州常耀半导体科技有限公司	设备及零配件	602.00	预付30%, 余下70%, 月结60天	52.74	2022年8月	否	因客诉需技术支持暂缓支付
	安徽华创鸿度光电科技有限公司(以下简称“安徽华创”)	零配件	424.78	预付10%, 发货时支付50%货款, 收到货物并验收合格, 支付30%, 余下10%, 6个月后支付	32.00	2024年6月	否	设备涉及诉讼纠纷
	深圳市艾雷激光科技有限公司	零配件	374.40	到货验收合格入库, 且发票入账3天后支付全部货款	-	2024年6月	否	不适用
	中科光纳科技(深圳)有限公司	零配件	358.41	先预付50%货款, 收到货物并验收合格后, 支付40%, 余下10%货款, 一个	-	2024年6月	否	不适用

年度	名称	对应交易内容	交易金额	结算方式	2026年3月31日往来款项余额	合作起始时间	是否为关联方	未结算原因
				月后付				
2025	倍特微半导体科技(江苏)有限公司	设备	417.60	合同签订后预付50%，发货前40%，验收后10%	41.76	2023年11月	否	设备涉及诉讼纠纷
	Dou Yee Enterprises (Singapore) Pte Ltd, Taiwan Branch	设备	152.18	预付30%，50%到货月结30天，20%验收后付款(到厂1个月)	-	2021年7月	否	不适用
	昕英施雅商贸(上海)有限公司	零配件	91.04	发货前100%付款	-	2023年7月	否	不适用
	昆山金鸿源机械设备有限公司	零配件	66.95	月结60天	-	2024年11月	否	不适用
	珂矽信息技术(上海)有限公司	服务	44.40	月结60天	-	2023年8月	否	不适用

注：1、HawkMax Technology CORP、苏州盈泷泽半导体设备有限公司、上海友相电子科技有限公司的股东为苏州桔云少数股东之实际控制人ANG SENG THOR的亲属，根据《上海证券交易所股票上市规则》，不属于公司关联法人。根据《企业会计准则第36号——关联方披露》及相关规定，上述公司属于关联法人，此系二者的关联方范围认定差异。

2、为向客户提供高效及时的售后保障，快速处置现场各类技术问题，苏州桔云需对应订单供应商及时协同开展售后技术支持工作，故暂缓支付相关供应商采购尾款。

3、2023年上海友相为倍特微诉讼所涉电镀机订单之供应商，2025年倍特微为倍特微诉讼所涉晶圆打包机订单之供应商。

4、2024年安徽华创为安徽汉之星光电科技有限公司相关订单之供应商，详见问题四、（一）

苏州桔云根据客户定制化需求进行设计后，向供应商采购相应模块及配件后进行组装生产，形成定制化设备后为客户装配。苏州桔云从这些供应商采购的设备，自交付验收后即取得控制权，并承担存货风险；公司在与下游客户交易中有权自主决定产品的价格，同时负有向下游客户销售设备及承担设备质量、性能、交付、售后的主要责任，并承担客户无法支付款项的信用风险，为主要责任人，不涉及贸易业务。若客户未验收或未回款，苏州桔云将通过催收、诉讼等方式主张货款。

苏州桔云主要供应商主要为原材料、零部件等供应商，供应商结构与苏州桔云生产经营需求相匹配。近三年，苏州桔云主要供应商相对稳定，部分供应商交易金额及排名变化主要受具体订单需求、采购内容、采购规模及项目执行周期影响。供应商变化未对苏州桔云采购稳定性、生产经营及持续履约能力产生重大不利影响。

(三)补充披露苏州桔云近 3 年各期商誉减值测试时运用的重要假设和参数估计信息，包括但不限于销售增长率、折现率等，结合对应年份实际业绩情况，说明前期商誉减值计提的充分性、及时性

1、2023年度和2024年度商誉减值测试运用的重要假设及具体参数如下：

(1)商誉减值测试所基于的主要假设

- 1)国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。
- 2)社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- 3)未来的经营管理班子尽职，经营场所稳定，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。
- 4)企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用。
- 5)本次测算各项参数取值不考虑未来可能发生通货膨胀因素的影响。
- 6)在未来的经营期内，含商誉资产组所涉及的各项营业费用、管理费用不会在现有预算基础上发生大幅的变化，仍将保持其预计的变化趋势持续。
- 7)企业在未来经营期内与客户合作关系不存在重大不利变化，烤箱、清洗机等业务可按照管理层基于在谈潜在合作机会制定的业务规划有序开展；
- 8)未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响，也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。

(2)关键参数信息的选取

1)预测期收入增长率

苏州桔云属于半导体设备行业，主要从事半导体封测设备的研发、生产、销售，同时配套配件、服务等相关业务。于2023年度及2024年度，苏州桔云凭借其广泛的产品种类布局、经验丰富的研发团队、核心产品的实用性等优势已逐步建立起与包括江苏长电科技股份有限公司(以下简称“长电科技”)、芯德等在内的稳定客户渠道。于2023年度及2024年度商誉减值测试时，根据苏州桔云管理层预计，短期内苏州桔云增长主要聚焦于现有优质客户的产线拓展、更新及核心产品的升级；长期凭借技术储备以及新客户的进一步开拓逐步建立起的市场占有率优势、产品技术优势以及半导体行业、泛半导体产业的持续增长和国产替代化趋势，呈稳定小幅增长态势。

苏州桔云管理层基于在手订单、在程项目、与客户洽谈的未来发展规划所预测的订单情况、以及行业发展态势等制定的未来年度营业收入预测，采用的营业收入增长率具体如下：

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
2023年度商誉减值测试时采用的营业收入增长率	72.38%	-1.36%	7.05%	4.72%	2.84%	不适用
2024年度商誉减值测试时采用的营业收入增长率	不适用	-8.10%	7.50%	4.71%	2.83%	1.89%

苏州桔云设备收入确认以客户验收为节点，受客户内部项目进度安排、现场调试条件等因素影响，各年度验收节奏存在正常波动。公司根据订单情况，预测苏州桔云2022年至2024年为快速增长期，能够实现订单的跨越式增长并完成验收交付。苏州桔云业务规模相对较小，单台高价值设备的交付及验收对当期收入影响较为显著。苏州桔云客户需求具有定制化特点，同种设备不同订单因配置、技术要求等差异而在订单金额上存在差异。苏州桔云于2024年确认收入的高配置设备订单金额较大，导致当期收入形成较高基数，而2024年商誉减值预测时点，苏州桔云尚未取得同等高价值设备订单，亦无相关客户需求意向，因此预测2025年收入增长率较2024年下降，而2025年以后预计苏州桔云进入平稳增长期，战略重心转向已有客户的维护，进入盈利水平稳定阶段。

管理层对资产组组合未来的业绩根据当时的市场环境、客户扩产及更新需求进行了预测，基于2023年度已计提减值、资产组有所变化的基础上，测算出的未来现金流量的现值大于包含商誉资产组账面价值，故未进一步计提减值。

2) 预测期利润率的选取

2023年度、2024年度商誉减值测试的盈利预测中，管理层结合近两年实际经营情况对费用率、毛利率进行了谨慎的预计和调整，得到最终商誉减值测试的预测期净利率如下：

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
2023年度商誉减值测试时采用的预测期净利率	18.78%	17.45%	17.15%	16.98%	17.01%	不适用
2024年度商誉减值测试时采用的预测期净利率	不适用	19.42%	19.11%	19.28%	19.05%	18.98%

3)折现率的选取

①无风险收益率 r_f

根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》(中评协〔2020〕38号)的要求,可采用剩余期限为十年期或十年期以上国债的到期收益率作为无风险利率,本次评估采用10年期国债收益率作为无风险利率,即2023年度和2024年度无风险收益率 r_f 分别为2.56%、1.68%。

②市场期望报酬率 r_m

市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益,即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。本次评估中以中国A股市场指数的长期平均收益率作为市场期望报酬率 r_m ,将市场期望报酬率超过无风险利率的部分作为市场风险溢价。

根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》(中评协〔2020〕38号)的要求,利用中国的证券市场指数计算市场风险溢价时,通常选择有代表性的指数,例如沪深300指数、上海证券交易所综合股价指数(以下简称“上证综指”)等,计算指数一段历史时间内的超额收益率,时间跨度可以选择10年以上、数据频率可以选择周数据或者月数据、计算方法可以采取算术平均或者几何平均。

根据中联资产评估集团研究院对于中国A股市场的跟踪研究,并结合上述指引的规定,评估过程中选取有代表性的上证综指作为标的指数,分别以周、月为数据频率采用算术平均值进行计算并年化至年收益率,并分别计算其算术平均值、几何平均值、调和平均值,经综合分析后确定市场期望报酬率,即2023年度和2024年度市场期望报酬率 r_m 分别为9.15%、9.24%。

③资本结构的确定

根据本次测算模型,资本结构取零。

④贝塔系数的确定

以iFinD电子元器件分销行业沪深上市公司股票为基础，考虑被评估企业与可比公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等因素的可比性，选择适当的可比公司，以上证综指为标的指数，经查询iFinD资讯金融终端，以截至评估基准日的市场价格进行测算，计算周期为评估基准日前250周，得到可比公司股票预期无财务杠杆风险系数的估计贝塔系数 β_u 于2023年度和2024年度分别为0.8775、0.9134。

⑤特性风险系数的确定

在确定折现率时需考虑评估对象与上市公司在公司规模、企业发展阶段、核心竞争力、对大客户和关键供应商的依赖、企业融资能力及融资成本、盈利预测的稳健程度等方面的差异，确定特定风险系数。在评估过程中，评估人员对企业与可比上市公司进行了比较分析，得出特性风险系数 ϵ 于2023年度和2024年度均为2.5%。

⑥折现率 r_e 的计算

将以上得到的各参数，代入公式，得到折现率如下表：

折现率计算表

项目	2023年度	2024年度
无风险利率 r_f	2.56%	1.68%
市场期望报酬率 r_m	9.15%	9.24%
无杠杆 β	0.8775	0.9134
特性风险系数	2.50%	2.50%
折现率 r_e	10.84%	11.09%

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础，通过单变量求解方式，锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致，并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。经过计算，2023年、2024年度税前折现率估算结果分别为11.99%、12.46%。

2、2025年11月30日时点的商誉减值测试过程及具体参数等如下：

(1)商誉减值测试过程

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	固定资产	108.16	82.28	-25.88	-23.93
2	使用权资产	553.61	553.61	-	
3	无形资产	2,417.06	211.18	-2,205.88	-91.26
4	长期待摊费用	87.84	87.84	-	-
5	合并报表中确认的商誉分摊额	6,961.95	-	-	-
6	加回：归属于少数股东的商誉	6,688.93	-	-	-
7	包含商誉相关资产组账面价值	16,817.55	934.91	-15,882.64	-94.44

(2)商誉减值测试所基于的主要假设

- 1)国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化；
- 2)社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化；
- 3)假定管理当局对企业经营负责任地履行义务，并称职地对有关资产实行了有效的管理。被评估单位在经营过程中没有任何违反国家法律、法规的行为。
- 4)本次评估假设委托人及苏州桔云提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整。
- 5)评估范围仅以委托人及苏州桔云的评估申报表为准，未考虑委托人及苏州桔云提供清单以外可能存在的或有资产及或有负债。
- 6)本次评估假设评估基准日苏州桔云尚在实质审查阶段的3项发明专利在申请程序中将正常获得授权。
- 7)未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响，也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。
- 8)未考虑资产组将来可能承担的抵押、担保事宜。

(3)关键参数信息的选取

固定资产主要为设备类资产，具体包括机器设备、车辆和电子设备，存放于租赁厂房及办公区域。其中：机器设备为空压机、冷水机等生产用设备，购置于2022-2025年，设备于评估基准日使用正常，企业对设备维护保养情况较好；车辆为办公用车，购置于2023年，车辆维护保养情况良好；电子设备主要为空调、电脑等，购置于2021-2025年，设备均正常使用。

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
机器设备	108.16	3.86	-25.88	-23.93
车辆		13.58		
电子设备		64.84		
合计	108.16	82.28	-25.88	-23.93

无形资产为企业申报的26项实用新型专利、10项发明专利、1项注册商标、7项计算机软件著作权及1项域名。

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
专利权	2,417.06	197.56	-2,205.88	-91.26
软件著作权		13.23		
商标		0.09		
域名		0.30		
合计	2,417.06	211.18	-2,205.88	-91.26

1)固定资产—机器设备、电子设备等固定资产

机器设备、电子设备采用市场法进行评估，即根据同类型设备的二手市场价确定公允价值。部分无法确认回收价格的电子设备以产权持有人购置同类设备作为卖方报价为基础考虑成新度及变现折扣因素的影响后确定公允价值。

具体案例如下：

案例：冷水机

①设备公允价值的确定

评估人员在二手市场询价、结合评估人员专业判断综合确定价格，经测算后确定冷水机不含税公允价值为15,800.00元。

②处置费用

处置费用=印花税+增值税附加税+服务费

$$=15,800.00 \times 0.03\% + 15,800.00 \times 13\% \times (5\% + 3\% + 2\%)$$

$$+ 15,800.00 \times 1\% = 368.14(\text{元})$$

③设备可收回金额(不含税)

可收回金额(不含税)=公允价值-处置费用

$$=15,800.00 - 368.14$$

$$=15,430.00(\text{元})$$

2)固定资产—车辆

车辆采用市场法进行评估,即根据二手车市场同类车交易案例,对车价的各类影响因素进行比较调整,确定公允价值。

案例:大众轿车

①采用市场比较法确认其公允价值。评估人员从通过网络查询二手车市场,了解到目前与委估对象相同的车辆,其状况如下:

案例一:探岳2023款330TSI,登记年月2023年7月,车况一般,

行驶里程:22600公里,挂牌价:147,800.00元(不含税)。

案例二:探岳2023款330TSI,登记年月2023年10月,车况一般,

行驶里程:22900公里,挂牌价:138,100.00元(不含税)。

案例三:探岳2023款330TSI,登记年月2023年9月,车况一般,

行驶里程:27500公里,挂牌价:135,700.00元(不含税)。

通过以上方法的评估,该委估的车辆公允价值为:

$$\text{车辆的公允价值} = (146,336.63 + 135,392.16 + 135,713.57) / 3$$

$$= 139,000.00 \text{元}$$

②处置费用

处置费用=印花税+增值税附加税+服务费

$$= 139,000.00 \times 0.03\% + 139,000.00 \times 13\% \times (5\% + 3\% + 2\%) +$$

$$139,000.00 \times 1\% = 3,238.70(\text{元})$$

③设备可收回金额(不含税)

可收回金额(不含税)=公允价值-处置费用

=139,000.00-3,238.70=135,760.00(元)

3)无形资产—其他无形资产

①专利权评估方法

据相关准则的规定,本次评估无形资产公允价值的评估方法包括收益法和市场法。因上述专利等无形资产对应的主营业务在评估基准日尚未稳定且短期内较难快速恢复,经营层面仍存在较大不确定性和相关风险,管理层难以对未来年度的整体收益与风险合理、可靠的量化估计,故不适用收益法评估;也未能在公开市场上获得与委估无形资产相同或类似的交易案例,故不适用以成交价格为基础的市场法评估;企业在进行委估无形资产的研发时,未有专门的财务核算记录,但对于研发过程中所形成的专利等无形资产投入的人工成本、研发经费及注册费用等尚可追溯,基于会计谨慎性角度、保证资产可靠性的前提下,本次评估是以产权持有人研发同类专利所需花费的必要支出作为卖方报价为基础,并考虑专利专用性等差异,即变现折扣率后确定其公允价值。

案例:专利所有权-高温无尘自动烘箱

公允价值=(材料费+人工成本+注册成本+资金成本)×剩余经济寿命比率×
(1-变现折扣率)

资金成本=(材料费+人工成本+注册成本)×投入周期×贷款利率×1/2

剩余经济寿命比率=[尚可使用年限÷(已使用年限+尚可使用年限)]×100%

A.材料经费

根据企业实际的项目材料支出计算,评估人员核查了研发项目对应年度的研发领料明细,高温无尘自动烘箱实际发生的材料费合计为1,518,114.55元,调整为基准日价格水平的材料费用合计为1,512,169.53元,故确认该技术各项材料费用价值为1,512,169.53元。

B.人工成本计算

根据企业提供的研发人员资料，确定该技术的研发人员构成为：研发人员3名，评估人员核查了研发项目对应年度参与人员的工时表、工资单，其中2021年研发时长为2,720.00工时，2022年研发时长为2,620.00工时，以该技术的研发人员的月平均工资水平及研发所耗工时计算其人工成本，再根据江苏省城镇单位就业人员平均工资指数调整后，得出研发人员基准日人工成本为469,086.06元。

C.注册费用

根据评估人员向知识产权代理机构电话询价，国内发明专利官费及申请代理费用约为 3,000.00 元/个。

D.资金成本

$$\begin{aligned}\text{资金成本} &= (\text{材料费} + \text{人工成本} + \text{注册成本}) \times \text{投入周期} \times \text{贷款利率} \times 1/2 \\ &= 1,984,255.59 \times 1.83 \times 3.00\% \times 1/2 \\ &= 54,431.12\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{E.剩余经济寿命比率} &= [\text{尚可使用年限} \div (\text{已使用年限} + \text{尚可使用年限})] \times 100\% \\ &= [7 \div (3+7)] \times 100\% = 70\%\end{aligned}$$

F.变现折扣率

通过查询阿里资产司法拍卖网的知识产权交易案例，选取近几年已成交且有评估报告或评估价值的案例，取其平均数得出变现折扣率为50%。

G.处置费用

$$\begin{aligned}\text{处置费用} &= \text{印花税} + \text{增值税附加税} + \text{服务费} \\ &= 713,545.00 \times 0.03\% + 713,545.00 \times 6\% \times (5\% + 3\% + 2\%) + 713,545.00 \times 1\% \\ &= 11,630.78(\text{元})\end{aligned}$$

H.高温无尘自动烘箱可收回金额

$$\begin{aligned}\text{可收回金额} &= \text{公允价值} - \text{处置费用} \\ &= (\text{材料费} + \text{人工成本} + \text{注册成本} + \text{资金成本}) \times \text{剩余经济寿命比率} \times (1 - \text{变现折扣率}) - \text{处置费用} \\ &= 2,038,700.00 \times 70\% \times (1 - 50\%) - 11,630.78 \\ &= 701,914.00(\text{元})\end{aligned}$$

②软件著作权评估方法

软件著作权依据产权持有人开发同类无形资产所需花费的必要支出，如源代码费用、注册费和代理费作为卖方报价，以此各种成本费用为基础，考虑变现折扣率后确认著作权公允价值，其基本公式如下：

$$\text{公允价值} = (\text{源代码费用} + \text{注册成本} + \text{代理费}) \times (1 - \text{变现折扣率})$$

1、源代码费用

根据企业提供的研发人员资料，确定该软著的研发人员构成为：研发人员2名，评估人员核查了研发项目对应年度参与人员的工资单和其申报的工时，其中2024年研发时长为400.00工时，以该软著的研发人员的月平均工资水平及研发所耗工时计算其人工成本，再根据江苏省城镇单位就业人员平均工资指数调整后，得出源代码费用基准日成本为32,258.45元。

2、注册成本及代理费

根据评估人员的电话询价，软件著作权的注册成本及代理费确定为1,000.00元/个。

3、变现折扣率

评估人员通过查询阿里资产司法拍卖网的知识产权交易案例，选取近几年已成交且有评估报告或评估价值的案例，在确定变现折扣率时适当考虑两个市场之间的差异，进行综合判断后得出变现折扣率为50%。

4、公允价值

$$\text{公允价值} = (\text{源代码费用} + \text{注册成本} + \text{代理费}) \times (1 - \text{变现折扣率})$$

$$= (32,258.45 + 1,000.00) \times (1 - 50\%)$$

$$= 16,629.23(\text{元})$$

5、处置费用

$$\text{处置费用} = \text{印花税} + \text{增值税附加税} + \text{服务费}$$

$$= 16,629.23 \times 0.03\% + 16,629.23 \times 6\% \times (5\% + 3\% + 2\%)$$

$$+ 16,629.23 \times 1\%$$

$$= 271.06(\text{元})$$

6、软件著作权可收回金额(不含税)

可收回金额(不含税)=公允价值-处置费用

$$=16,629.23-271.06$$

$$=16,358.00(\text{元})$$

③注册商标评估方法

商标依据其形成过程中所需投入的设计费、注册、代理费为基础，考虑变现折扣率后确认商标公允价值，其基本公式如下：

$$\text{公允价值}=(\text{设计费}+\text{注册、代理费})\times(1-\text{变现折扣率})$$

1、设计成本

据咨询了解此类商标设计公司以及代理公司，设计、取名费报价大约在1,000.00元左右，故设计成本按1,000.00元取定。

2、注册成本

根据原国家计委、财政部计价格〔1995〕2404号文件，国家发改委、财政部发改价格〔2015〕2136号文件，财政部、国家发展改革委财税〔2017〕20号文件和国家发展改革委、财政部发改价格〔2019〕914号文件，受理商标注册费为270.00元/个。据了解，企业注册商标时全部委托代理公司进行，代理费530.00元/个。

3、变现折扣率

评估人员通过查询阿里资产司法拍卖网的知识产权交易案例，选取近几年已成交且有评估报告或评估价值的案例，在确定变现折扣率时适当考虑两个市场之间的差异，进行综合判断后得出变现折扣率为50%。

4、公允价值

$$\text{公允价值}=(1,000.00+270.00+530.00)\times(1-50\%)$$

$$=900.00(\text{元})$$

5、处置费用

处置费用=印花税+增值税附加税+服务费

$$=900.00\times 0.03\%+900.00\times 6\%\times(5\%+3\%+2\%)+900.00\times 1\%$$

$$=14.67(\text{元})$$

6、注册商标可收回金额(不含税)

可收回金额(不含税)=公允价值-处置费用

=900.00-14.67

=885.00(元)

④域名评估方法

对于域名,评估人员查阅了企业域名的注册信息及网站设计制作合同,核实了域名的合法、合理、真实及有效性。纳入本次评估范围的账面未记录的无形资产域名,申请注册相对简单,对企业收入贡献不大,不直接产生收益,故采用市场法评估。依据产权持有人开发同类域名所需花费的网站设计费、维护费、申请费作为卖方报价,并考虑变现折扣率后确认域名公允价值,其基本公式如下:

公允价值=(网站设计费+网站维护费+域名申请费×尚可使用年限÷预计使用年限)×(1-变现折扣率)

1、网站设计费

根据评估人员的电话询价,网站设计费用确定为5,000.00元/个。

2、网站维护费

根据评估人员的电话询价,网站维护费用确定为800.00元/个。

3、域名申请费、续展费

根据评估人员的电话询价,.com英文域名使用权的申请价格为213.00元、1年续展费用为95.00元。

4、变现折扣率

评估人员通过查询阿里资产司法拍卖网的知识产权交易案例,选取近几年已成交且有评估报告或评估价值的案例,在确定变现折扣率时适当考虑两个市场之间的差异,进行综合判断后得出变现折扣率为50%。

5、公允价值

公允价值=[5,000.00+800.00+(213.00+95.00)×0.81÷1]×(1-50%)

=3,024.74(元)

6、处置费用

处置费用=印花税+增值税附加税+服务费

$$=3,024.74 \times 0.03\% + 3,024.74 \times 6\% \times (5\% + 3\% + 2\%)$$

$$+ 3,024.74 \times 1\%$$

$$= 49.31(\text{元})$$

7、域名可收回金额(不含税)

$$\text{可收回金额(不含税)} = \text{公允价值} - \text{处置费用} = 3,024.74 - 49.31$$

$$= 2,975.00(\text{元})$$

(4)无形资产公允价值下降原因：

苏州桔云经营情况不及预期，管理层无法出具合理盈利预测，相关无形资产预期效益无法落地。标的专利专用属性突出，市场无同类标的交易报价，故本次以产权持有人研发同类专利所需花费的必要支出作为卖方报价为基础，并考虑专利专用性等差异，即变现折扣率后确定其公允价值。

相关专利系依据客户订单定向研发，下游需求与技术标准持续迭代，当前专利状态较收购时点已发生明显变化；且收购时点属于公司业绩快速增长期，经营状况良好，与现阶段经营环境存在显著差异。

3、结合对应年份实际业绩情况，说明前期商誉减值计提的充分性、及时性

(1)结合历史年度对应年份实际业绩情况对比

①销售增长率情况对比

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
2023年度商誉减值测试时采用的营业预测收入增长率	72.38%	-1.36%	7.05%	4.72%	2.84%	不适用
2024年度商誉减值测试时采用的营业预测收入增长率	不适用	-8.10%	7.50%	4.71%	2.83%	1.89%
实际收入增长率	54.08%	-99.36%				

②净利润情况对比

单位：万元

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
2023年度商誉减值测试时采用的预测净利润	不适用	不适用	2,560.26	2,347.13	2,469.52	2,559.66	2,638.00	不适用
2024年度商誉减值测试时采用的预测净利润	不适用	不适用	不适用	2,175.18	2,301.22	2,431.14	2,469.97	2,507.27
承诺扣非后净利润	1,350.00	1,890.00	2,646.00					
经审计后扣非后净利润	1,447.97	1,139.62	2,613.44					
经审计后净利润(注2)	1,457.29	1,145.52	3,144.61	-2,853.18				

注1：以上净利润取自苏州桔云单体财务报表数据。

注2：2022年度和2023年度经审计后净利润取自中审亚太审字(2024)003234号审计报告，2024年度经审计后净利润取自上会深报字(2025)第0060号审计报告。

由上表可知，2022年度业绩承诺完成率107%，2023年度业绩承诺完成率60%，2024年度业绩承诺完成率为99%；公司预测的2025年度收入增长率、净利润与实际情况差异较大，系由于苏州桔云2025年度经营不及预期，在2024年度商誉减值测试时点无法提前预测这一特殊变动所导致的影响。

(2)2023年度、2024年度商誉减值测试计提的充分性、及时性

公司管理层于2023年度对苏州桔云包含商誉相关资产组进行减值测试，采用预计未来现金流量的现值进行测算，计提商誉减值准备1,975.15万元，主要原因为2023年度受大环境影响，苏州桔云部分客户原扩产、更新计划暂停或延期，设备验收时间主要集中在2023年底及2024年初，使苏州桔云收入下滑，业绩完成情况不及预期；管理层在上述商誉减值测试时点基于当时的市场情况、客户需求等，认为未来的经营业绩存在一定压力，短期内对资产组组合的预测利润呈现规模收窄、增速放缓的态势，故计提了减值准备。

2024年度国内经济在复杂环境下延续温和复苏的态势，但受全球供应链波动、地缘政治冲突及内需不足影响，制造业投资增速整体承压。国内市场，部分下游行业客户投资意愿减弱或延缓扩建计划，同质化竞争加剧引发的价格战持续升级。苏州桔云仍因部分如“芯德、禾芯”主要客户因产能不足、资金紧张等问题导致订单延迟或暂停，导致收入与预期有所差异，但得益于公司前期客户资源积累、技术储备基础以及高效的销售交付与调试验收体系，公司积极优化经营策略，稳步推进在手项目执行，有效对冲了外部环境的不利影响，2024年度经营业绩仍实现增长。

2023年度执行商誉减值测试时，公司管理层预测2024年度净利润为2,560.26万元，2024年度实际经审计后净利润3,144.61万元，经审计后扣非后净利润2,613.44万元，皆超出2023年度商誉减值测试的预测净利润。2024年度公司对苏州桔云包含商誉相关资产组进行减值测试，采用未来现金流量现值模型测算，为分析2025年度收入预测具备可实现性，公司结合预测时点苏州桔云在手订单、客户采购意向及各项目落地进度开展综合评估。截至预测基准日，苏州桔云在手订单合计2,227.27万元，占2025年度设备销售收入预测金额的21.21%；公司结合技术协议、客户需求沟通记录等资料，对预计订单的推进情况进行了梳理，已有较为明确进展的设备需求以及处于需求确认及洽谈阶段的设备需求金额覆盖率达到预测收入的86.67%。同时，2024年公司设备订单收入转化率达79.89%，展现出苏州桔云具备较强的订单执行与收入实现能力。此外，公司实地走访长电科技、芯德等核心客户，了解到主要客户具有较强的持续合作意愿，对苏州桔云产品及服务的认可度较高。同时，结合苏州桔云2024年的经营成果，在预测时点，管理层认为苏州桔云具备推动在手及意向订单转化为2025年度收入的相应条件。

综上，截至预测时点，公司结合在手订单、客户需求、预计订单推进情况、历史订单收入转化率及主要客户合作意愿等因素，认为2025年度设备销售收入预测具有合理性及可实现性。因此，在2023年度已对包含商誉的相关资产组计提减值准备的基础上，公司在2024年末未进一步计提商誉减值准备。

(3)2025年度商誉减值测试计提的充分性、及时性

2025年度苏州桔云业绩明显下滑，主要原因详见问题一、(一) 3、变动原因的分析。

针对上述情形,公司及现有管理层已积极采取相应措施积极维护现有客户关系,包括通富微电、长电科技、芯成汉奇等,并计划于2026年度推进并完成在手订单的执行。截至2025年末,苏州桔云设备类在手订单合计3,687.44万元,其中通富微电烤箱、清洗机、分片机订单合计1,460万元;芯成汉奇烤箱、清洗机、晶圆封装机合计1,366万元,截至本问询函回复日,上述订单期后已验收并确认收入378.34万,其余订单仍在持续推进验收过程中。未来年度,公司拟以降本增效、稳定现有客户并逐步拓宽市场销售渠道为主要经营方向。鉴于苏州桔云属于设备制造行业,客户验证周期较长,盈利能力恢复存在较大不确定性。截至评估基准日,企业经营业务尚未稳定且短期内较难快速恢复,经营层面仍存在较大不确定性和相关风险,上市公司及管理层难以对苏州桔云未来年度的整体收益与风险合理、可靠的量化估计。在此特殊情形下,2025年度商誉减值测试难以采用现金流量折现法,故管理层聘请资产评估机构,以公允价值减去处置费用后的净额确定商誉相关资产组的可收回金额,根据评估结果对该时点的商誉全额计提了减值准备,即计提商誉减值准备6,961.95万元。

综上所述,历史年度商誉减值测试计提充分、及时、合理。

(四)结合仲裁审理进展、资产和银行账户的冻结情况等,对照《企业会计准则第 13 号——或有事项》等规定,说明对前述仲裁未计提预计负债原因及合理性、相关事项是否会影响苏州桔云的正常生产经营

1、依据《企业会计准则第13号——或有事项》等规定,预计负债需同时满足该义务是企业承担的现时义务、履行该义务很可能导致经济利益流出企业、该义务的金额能够可靠地计量三项条件。

前述仲裁案件由深圳国际仲裁院受理(案号:(2025)深国仲涉外受6256号),申请人SUCCESS FACTORS LIMITED(以下简称“SF公司”)主张公司支付1.44亿余元股权收购相关款项。2025年10月9日,该案件组成仲裁庭。2025年11月14日,仲裁庭开庭审理该案件。截至本问询函回复日,仲裁庭尚未对本案作出任何裁决。

经向北京市中伦律师事务所诉讼代理律师了解论证，公司认为该案件在2025年年度报告及2026年一季报披露时点尚不符合预计负债的确认条件，主要依据如下：(1)SF公司仲裁请求系其单方主张，双方就案涉协议条款法律性质、剩余股权收购义务是否已满足触发条件存在根本性争议。仲裁庭最终如何认定上述争议具有较大不确定性，在无生效仲裁裁决确认公司负有法定义务前，公司不存在不可推卸的现时义务。(2)如前所述，仲裁庭最终如何判断本案法律问题具有较大不确定性，SF公司主张的股权收购款及资金占用费、律师费、保全相关费用等均为其单方核算口径，公司是否需要向SF公司支付上述款项以及最终支付金额存在较大不确定性，不满足金额能够可靠计量的确认条件。

2、截至本函回复日，本案办理全过程中，公司全部资产、银行账户均未因本次仲裁被采取保全查封、冻结等司法措施，相关事项未对苏州桔云生产经营产生重大不利影响。

(五)结合收购后的经营决策机制、人员派驻情况、资金、客户等关键资源管控及日常管理等，说明公司是否能否对苏州桔云生产经营及财务状况实施有效管控整合，说明苏州桔云是否存在未来业绩进一步下滑的风险及拟采取的应对措施，并充分提示风险

1、生产经营及财务状况的有效管控整合

(1)经营决策机制及人员派驻情况

公司持有苏州桔云 51% 股权，苏州桔云董事会由3名董事组成，其中由公司委派2名。公司收购苏州桔云后，考虑到交易对方ANG SENG THOR在半导体领域丰富的市场经验，约定仍由ANG SENG THOR担任董事长和总经理，财务负责人由公司指派。ANG SENG THOR于2025年5月离职后，苏州桔云少数股东委派人员接替其董事席位，公司另指派人员接任苏州桔云董事长和总经理，至此，公司仍占据苏州桔云董事会席位两名，苏州桔云现任总经理、财务负责人均由公司委派。

公司持有苏州桔云多数股权，且占据苏州桔云董事会两名董事席位，依据公司及苏州桔云《公司章程》约定，公司通过股东会、董事会治理架构主导苏州桔云各项重大经营决策，无论ANG SENG THOR离职前后，公司在重大决策、财务管控等方面都能够完全主导，实现苏州桔云经营管理规范化、合规化运作。

(2)资金、客户等关键资源管控及日常管理

收购完成后，公司严格遵照《子公司管理制度》，从人事、财务、经营决策、信息报送、内审考核等维度落地标准化管控。公司统一保管苏州桔云公章、法人私章、营业执照等证照印鉴；对于日常经营中资金收付、重大合同签署等事项，全流程执行公司内控审批、重大事项审议及信息披露管理流程。借助公司成熟管控体系，实现对苏州桔云生产运营、财务状况的动态监控。

客户管理层面，公司委派的董事及相关人员积极推进客户资源的共享和对接工作，原核心管理团队离职后，公司第一时间指派人员接任其工作，主动推进存量订单维护与衔接，持续开展客户走访、需求对接及商务洽谈工作等。此外，公司依托自身平台、渠道资源等方面持续协助苏州桔云努力开拓新客户。

综上所述，公司通过派驻关键人员、严格执行管理制度、加强内部控制等举措，对苏州桔云生产经营及财务状况能够实施有效的控制和较为充分的整合。

2、风险提示及应对措施

当前行业市场竞争格局变化，苏州桔云现有产品面临竞品冲击，若苏州桔云现有产品竞争加剧，叠加原有存量客户采购规模缩减且苏州桔云各项期间费用短期内难以降低等情形，苏州桔云存在未来业绩进一步下滑的风险，敬请广大投资者注意相关投资风险。

针对上述风险，公司拟采取如下应对措施：一是维护存量合作客户，做好日常运维与产品配套服务，提升在手订单交付质量；二是多渠道挖掘客户资源，持续拓展新订单、培育新业务增长点；三是持续优化内部成本管控，降低生产开支，稳定苏州桔云生产经营基本面。

会计师核查意见：

1、针对上述事项，我们执行的核查程序主要包括：

(1)执行苏州桔云财务报表分析性复核程序，分析苏州桔云利润表主要财务数据变化的合理性；

(2)获取苏州桔云主要产品对应产品类别、售价、销量、毛利率、费用等数据，分析两年变动的原因；

(3)获取苏州桔云前五大客户及供应商情况，抽样检查合同条款，了解其交易内容、结算方式、合作起始时间及近三年变化情况，访谈管理层，了解变化原因及对苏州桔云业务的影响；

(4)获取公司提供的关联方清单，通过公开渠道查询前五大客户及供应商的股权结构，核实公司及控股股东、实际控制人及其关联方与上述客户、供应商之间是否存在关联关系；

(5)获取近三年中联评估出具的苏州桔云商誉减值的评估报告，分析复核公司聘请的评估师出具的评估报告及评估结论；

(6)利用内部估值专家工作，对2025年度商誉减值测试的评估所采用的方法和关键假设进行复核；

(7)对负责仲裁案件的诉讼代理律师执行律师询证函程序，访谈诉讼代理律师，了解仲裁最新审理进展；

(8)访谈管理层了解前述仲裁对苏州桔云的正常生产经营的影响，了解仲裁最新审理进展及不计提预计负债的原因，评价其合理性；

(9)访谈管理层，了解公司完成收购后对苏州桔云经营决策机制、人员派驻情况、资金、客户等关键资源管控及日常管理的整合管控措施。

2、核查意见：

基于已执行的核查程序，我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2025年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题二、年报及前期公告显示，公司报告期通过重大资产置换、发行股份及支付现金的方式直接及间接取得AAMI99.97%股权并置出公司全资子公司至正新材料100%股权。公司于2025年11月30日新增并表AAMI，并通过其开展半导体封装材料业务，报告期实现并表营业收入2.75亿元，毛利率26.55%。2023年至2024年，AAMI分别实现营业收入22.05亿元、24.86亿元，毛利率分别为12.03%、10.42%。请公司：

- (1) 补充披露报告期半导体封装材料业务的具体情况，包括主要产品的生产模式、价格、销量、成本构成明细、毛利率及同比变化情况；
- (2) 结合产业发展趋势、下游需求变化及同行业可比上市公司情况等，量化说明报告期半导体封装材料业务毛利率大幅提升的原因及合理性。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)补充披露报告期半导体封装材料业务的具体情况，包括主要产品的生产模式、价格、销量、成本构成明细、毛利率及同比变化情况

1、生产模式

Advanced Assembly Materials International Limited(以下简称“AAMI”)主要产品引线框架主要根据客户的不同需求进行定制化生产，因此主要产品均为非标准产品。AAMI引线框架采用“以销定产”的生产模式。销售部门接到客户订单后，物料计划与控制部门结合客户的产品型号、数量、交期需求以及产能利用情况制定生产计划，并下达至各生产部门按工单组织生产。

AAMI各类直接生产物料由物料计划与控制部门依据在手订单及市场部的销售预测，按周、按月或按季度提交采购需求至采购部门。采购部门根据采购需求及物料种类确定相应的采购方案。采购的主要原材料包括铜材、贵金属(主要为金、银、钯)及化学品等，其中主要原材料为金属类大宗商品，市场供应充足；主要供货商的信用政策集中于30至90天。引线框架行业自客户下单至完成交付并确认收入通常约有3个月的周期；在半导体行业景气度较高或个别产能紧缺的情况下，该周期最长可能延长至9至12个月。而AAMI对主要客户的信用政策集中于30至90天，与供应商的信用政策基本匹配。

2、主要产品价格及销量情况

AAMI近年来主要产品引线框架的销量、销售收入及综合平均单价情况如下：

项目	2025年12月	2025年度	2024年度	2023年度
销量(万条)	2,656.64	26,397.50	25,849.04	23,222.48
销售收入(万元)	27,088.25	247,559.18	202,075.34	186,334.35
平均单价(元/条)	10.20	9.38	7.82	8.02

(1)销量方面：2023 年度全球半导体行业受去库存压力影响，客户需求明显下降；至 2024 年度全球半导体行业去库存进程逐步趋稳，但行业整体尚未呈现明显复苏迹象，AAMI 2024 年度引线框架合计销量同比小幅增长 11.31%；进入 2025 年度，半导体行业逐步进入上升周期，叠加高端封装需求的强劲拉动，引线框架合计销量较 2024 年度进一步上升。

(2)单价方面：引线框架综合平均单价由2023年度的8.02元/条、2024年度的7.82元/条回升至2025年度的9.38元/条(较2024年度同比上升19.96%)。主要原因系：①行业去库存周期结束后，下游客户需求恢复，高端客户订单结构占比提升；②2024年度所交付订单中部分为2023年下半年行业周期低位时签订的低价订单，2025年度新订单价格随行业复苏稳步回升；③产品结构持续优化带动综合单价结构性上升。

3、主营业务成本构成情况

AAMI近年来主营业务成本按成本属性划分的构成情况如下：

单位：万元

成本项目	2025年12月金额	占主营业务收入比例	2025年度金额	占主营业务收入比例	2024年度金额	占主营业务收入比例	2023年度金额	占主营业务收入比例
直接材料	12,149.61	44.14%	116,175.97	46.05%	99,630.94	47.82%	90,825.99	47.12%
直接人工	2,246.79	8.16%	27,160.91	10.77%	24,437.30	11.73%	21,946.08	11.39%
制造费用	5,820.34	21.15%	65,456.41	25.95%	58,381.83	28.02%	53,449.59	27.73%
合计	20,216.74	73.45%	208,793.29	82.76%	182,450.08	87.56%	166,221.66	86.23%

从成本结构看，AAMI 主营业务成本主要构成项为直接材料(主要为铜材及贵金属)，占主营业务收入比例稳定在 44%—48% 区间，呈现逐年微降趋势，反映公司成本管控及生产效率提升的成效。直接人工及制造费用占收入比例分别由 2023 年度的 11.39%、27.73% 下降至 2025 年度的 10.77%、25.95%，并在 2025 年 12 月并表期间进一步下降至 8.16%、21.15%，主要受益于销售规模上升带来的固定成本摊薄效应。

4、毛利率情况

近年来毛利率变动情况如下：

项目	2025年12月	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入毛利率	19.86%	14.23%	10.42%	12.03%
其中： 主营业务收入毛利率	26.55%	17.24%	12.44%	13.77%
主营业务收入毛利率 同比变动	/	上升4.80个百 分点	下降1.33个百 分点	/

(二)结合产业发展趋势、下游需求变化及同行业可比上市公司情况等，量化说明报告期半导体封装材料业务毛利率大幅提升的原因及合理性

1、行业发展趋势及下游需求变化

2025年，全球半导体市场摆脱下行周期，实现全面复苏。根据世界半导体贸易统计组织(WSTS)公布的数据，2025年全球半导体市场销售额达7,917亿美元，同比增长25.6%。受益于AI算力需求快速增长、汽车电动化与智能化的持续渗透，以及先进封装技术迭代与国产替代加速，下游客户需求于2025年下半年呈现明显回升。

引线框架作为重要和基础性的半导体封装材料，广泛应用于各类半导体产品。根据TECHCET、TechSearch International及SEMI联合发布的《全球半导体封装材料展望2024》报告数据，2023—2028年全球引线框架市场年均复合增长率为5.6%，预计2028年全球引线框架市场规模将达到47亿美元。

2、同行业可比上市公司情况

(1)同行业可比公司主营业务收入增长情况对比如下：

证券代码	可比公司	2025年度主营业务收入增长率
002119.SZ	康强电子	13.45%
6548.TWO	长华科	12.02%
2351.TW	顺德工业	-4.45%
同行业平均值	/	7.01%
AAMI主营业务收入增长率	/	21.08%

注1：可比公司选取依据为以引线框架为主要产品的境内外上市公司，数据来源于上述公司公开披露的定期报告。

注2：康强电子选取主营业务中引线框架产品的收入，顺德工业选取主营业务收入中电子产品零组件的收入。

AAMI受益于行业复苏与产品布局：2025年AAMI主营业务收入同比增长21.08%，高于同行业可比公司平均水平。增速领先同行业的主要原因系：①AAMI较早进行新产品布局，积极适配下游高端应用需求开发新产品；②AAMI领先竞争对手在中国境内(深圳、安徽滁州)及境外(马来西亚)同步建设新增产能，形成“内循环+外循环”的双循环产能布局，能够高效响应境内外客户即时需求。

(2)同行业可比公司主营业务毛利率对比情况如下：

证券代码	可比公司	2025年度	2024年度	2023年度
002119.SZ	康强电子	18.22%	14.85%	16.61%
6548.TWO	长华科	21.62%	23.98%	22.37%
2351.TW	顺德工业	13.32%	15.91%	17.08%
可比公司平均值	/	17.72%	18.25%	18.69%
AAMI主营业务毛利率	/	17.24%	12.44%	13.77%

注：康强电子毛利率采用其年报披露的引线框架产品毛利率，数据来源于公开披露的定期报告。

AAMI于2023年度及2024年度提前在滁州AMA工厂部署新增产能，新建产能投产初期需经历客户及产品验证，认证周期较长，期间产能利用率较低，固定折旧及人工成本未充分摊薄，阶段性拉低了公司整体毛利率，故与同行业可比公司均值存在差距。2025年度随着行业全面复苏及订单量增长，滁州AMA工厂产能利用率显著提升，AAMI 2025年度主营业务毛利率回升至17.24%，已基本接近可比公司平均水平。

3、毛利率提升的原因及合理性分析

AAMI 2025年度主营业务毛利率为17.24%，较2024年度的12.44%提升4.80个百分点；2025年12月并表期间主营业务毛利率进一步达到26.55%。具体分析如下：

(1)规模效应释放，固定成本充分摊薄

由前述主营业务成本构成情况表可见，2025年度AAMI主营业务收入同比增长21.08%，而直接人工及制造费用合计仅同比增长10.93%(由82,819.13万元增至92,617.32万元)，明显低于收入增幅，从而带动主营业务毛利率提升4.80个百分点。其中：

①直接人工占收入比例由2024年度的11.73%下降至2025年度的10.77%，下降0.96个百分点；

②制造费用占收入比例由2024年度的28.02%下降至2025年度的25.95%，下降2.07个百分点；

上述固定成本摊薄合计贡献毛利率提升约3.03个百分点，构成毛利率提升的核心因素。

(2)滁州AMA工厂产能利用率回升

AAMI 于 2023 年度及 2024 年度因提前在滁州 AMA 工厂部署新增产能，新建产能投产初期需经历客户及产品验证过程，相关认证周期较长，导致该工厂产能利用率相对较低，固定折旧及人工成本摊销摊薄不充分，从而拉低了 AAMI 整体毛利率。2025 年度随着行业全面复苏及订单量增长，滁州 AMA 工厂产能利用率显著提升，新增产能逐步消化，相关产品毛利率水平回升。

(3)产品结构 with 单价回升

2025年度AAMI引线框架综合平均单价由2024年度的7.82元/条回升至9.38元/条。主要系：①2024年度所交付订单中部分为2023年下半年行业周期低位时签订的低价订单，2025年度新订单价格随行业复苏稳步回升；②产品结构持续优化带动综合单价结构性上升。

(4)2025年12月并表期间毛利率达26.55%的成因

AAMI 2025年12月单月主营业务收入达27,523.85万元，较2025年1—11月单月平均主营业务收入20,432.25万元高出34.71%。12月单月收入显著高于全年平均水平的主要原因系：

①半导体行业自 2025 年度起进入新一轮上升周期，AAMI订单及收入逐季增长；

②受2026年第一季度春节假期影响，部分客户提前于2025年12月备货及出货，进一步推高当月收入；

③单月收入显著上升、产能利用率达到全年峰值，固定成本(直接人工、制造费用)摊薄效应最为明显，直接人工和制造费用占收入比例分别降至8.16%和21.15%，推动单月毛利率较2025年全年水平进一步提升。

综上，公司报告期内半导体封装材料业务毛利率的提升具备充分的产业基础、经营逻辑与可量化的成本结构支撑，主要驱动因素包括：①全球半导体行业全面复苏带来下游需求回升；②AAMI收入规模快速增长带动固定成本(直接人工、制造费用)摊薄；③滁州 AMA 工厂产能利用率持续提升；④产品单价回升与高端产品结构占比提升；⑤2025年12月处于行业上升周期叠加春节备货效应使当月毛利率进一步达到26.55%。报告期半导体封装材料业务毛利率变动趋势与行业周期及公司经营情况相匹配，毛利率水平回归至与同行业可比公司大致相当的合理区间，毛利率大幅提升具有合理性。

会计师核查意见：

1、针对上述事项，我们执行的核查程序主要包括：

(1)获取半导体封装材料业务主要产品的价格、销量、成本构成明细、毛利率及同比变化情况，访谈公司管理层，查阅行业研究报告，了解相关领域的行业发展趋势及产品毛利率变动原因，分析半导体封装材料业务毛利率大幅提升的原因及合理性；

(2)查阅同行业可比上市公司公告，获取AAMI 2025年度经营数据，分析半导体封装材料业务毛利率大幅提升的原因及合理性。

2、核查意见：

基于已执行的核查程序，我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2025年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题三、年报披露，报告期末公司无形资产账面价值6.08亿元，其中主要包括客户关系3.69亿元，约占无形资产的60.79%，摊销年限为12年。请公司：

- (1) 补充披露客户关系的具体内容、确认时间、确认依据、初始入账基础及具体评估工作、长期合同或相关权利支持等，说明将相关客户关系确认为无形资产是否符合《企业会计准则》的相关规定；
- (2) 结合上述问题，及同行业公司同类资产的摊销政策等，论证上述摊销年限的设定依据及合理性。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)补充披露客户关系的具体内容、确认时间、确认依据、初始入账基础及具体评估工作、长期合同或相关权利支持等，说明将相关客户关系确认为无形资产是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、补充披露客户关系的具体内容、确认时间、确认依据、初始入账基础及具体评估工作、长期合同或相关权利支持等

(1)客户关系的具体内容及形成背景

1)客户关系的形成背景

报告期末公司无形资产中列示的客户关系，系公司收购AAMI时，在非同一控制下企业合并的合并对价分摊过程中，根据企业会计准则要求对AAMI可辨认资产及负债进行识别和公允价值计量后确认的客户关系类无形资产。

AAMI收购前账面已存在客户关系类无形资产。该客户关系系AAMI于2020年从ASMPT Limited(0522.HK)分拆时，对可辨认资产进行识别并经估值确认公允价值后形成，后续在相应收益年限内进行摊销。识别的客户关系包括前10大客户及11-50大客户形成的客户关系，其中前10大客户采用15年经济寿命，11-50大客户采用10年经济寿命。

截至本次PPA(Purchase Price Allocation, 收购价格分摊, 下同)估值基准日2025年11月30日, AAMI合并口径账面记录的客户关系原始入账价值为45,407.55万元, 账面价值为27,538.07万元, 累计摊销金额为17,869.48万元。本次PPA系在购买日基于非同一控制下企业合并的会计处理要求, 对AAMI已有客户关系进行重新辨认和公允价值计量, 而非新增确认与重组阶段不同口径的客户资源。客户关系的识别范围、初始计量基础、评估方法、收益年限及主要参数选取, 与重组阶段资产基础法评估中对客户关系的估值技术处理保持一致, 相关处理具有一致性。与原始账面客户关系的确认相比方法具有一致性, 参数具有谨慎性。

本次PPA过程中, 公司结合AAMI历史客户收入、客户稳定性、合作年限、客户收入贡献及未来收益情况等因素, 对客户关系进行了辨认。根据中联资产评估咨询(上海)有限公司出具的《深圳至正高分子材料股份有限公司拟编制合并财务报表涉及的Advanced Assembly Materials International Limited部分可辨认资产公允价值估值报告》(中联沪估字【2026】第020号)(以下简称“PPA报告”), 估值单位历史期前20大客户的构成较为稳定, 收入占比较高, 且大部分与AAMI合作年限超过20年, 客户粘性较强。因此, 本次PPA以AAMI前20大客户对应的客户关系作为评估范围, 与重组阶段资产基础法评估中客户关系的辨认范围及处理逻辑保持一致。

2)客户关系的具体内容

本次PPA以评估基准日AAMI前20大客户对应的客户关系作为评估范围。与客户关系相关的总收入系在AAMI营业收入基础上, 剔除废料销售收入及滁州工厂尚处于导入阶段、未形成稳定客户关系的相关收入后确定。2023年度、2024年度及2025年1-11月, AAMI前20大客户对客户关系相关收入的贡献比例始终维持在80%以上, 收入贡献较高且具有持续性。

AAMI前20大客户主要为境内外知名半导体产业链客户, 覆盖IDM、OSAT等客户类型。该等客户均需要履行严格的供应商导入、产品验证、质量审查及持续考核流程, 供应商替换成本相对较高。基于上述客户收入贡献、客户类型及客户导入特点, 本次PPA将AAMI前20大客户对应的客户关系作为评估范围, 能够较好反映AAMI现有主要客户资源对未来收益的贡献。

(2)确认时间、确认依据及初始入账基础

公司本次收购AAMI构成非同一控制下企业合并。根据《企业会计准则第20号——企业合并》《企业会计准则第6号——无形资产》及相关规定，购买方应当在购买日对合并中取得的被购买方可辨认资产、负债按照公允价值进行确认和计量；对于满足可辨认性标准、相关经济利益很可能流入企业且成本能够可靠计量的无形资产，应当确认为可辨认无形资产。

本次客户关系的确认时间为公司取得AAMI控制权并纳入合并范围时点暨2025年11月30日。公司聘请中联资产评估咨询(上海)有限公司以2025年11月30日为估值基准日，对AAMI可辨认固定资产及无形资产的公允价值进行了估算，为公司编制合并财务报表提供价值参考。本次PPA中，客户关系类无形资产采用收益法下的超额收益法进行评估，评估值为3.72亿元。公司以该等PPA评估结果作为客户关系初始入账基础，并按照预计受益年限进行后续摊销。报告期末客户关系账面价值为3.69亿元，系初始确认金额扣除购买日至报告期末累计摊销后的金额。

本次PPA并非对AAMI客户关系进行新的业务重分类，也并非新增确认与重组阶段不同口径的客户资源，而是基于非同一控制下企业合并的会计处理要求，在购买日对AAMI已有客户关系进行重新辨认和公允价值计量。相关客户关系的确认依据、入账基础及评估方法，与重组阶段资产基础法下对客户关系的评估处理保持一致。

(3)具体评估工作及主要评估逻辑

本次PPA采用多期超额收益法对客户关系进行评估。客户关系的价值主要体现在现有客户在未来期间能够持续为企业带来的收益贡献，其价值通常难以通过历史形成成本直接反映；同时，不同企业的客户构成、合作年限、客户粘性 & 收入贡献存在差异，亦难以从公开市场取得与AAMI客户关系在客户结构、业务模式及收益能力等方面完全可比的直接交易价格。因此，采用成本法或市场法难以合理反映AAMI客户关系的公允价值。

AAMI具有长期、持续的客户交易记录，并能够按照客户维度统计历史收入及收入贡献情况。历史期AAMI前20大客户对客户关系相关收入的贡献比例均维持在80%以上，大部分主要客户与AAMI合作年限超过20年，客户合作关系具有较强稳定性。公司能够结合历史客户收入、客户结构、合作年限、客户稳定性及行业发展情况，对现有客户关系未来可贡献的收入及收益进行预测。因此，客户关系对应的未来经济利益具有可识别、可预测的基础，具备采用收益法进行评估的条件。

多期超额收益法的核心是将企业相关业务产生的收益在客户关系和其他贡献资产之间进行合理区分。AAMI客户关系相关业务的收益并非由客户关系单独形成，还需要营运资金、固定资产、人力资源及技术类无形资产等共同发挥作用形成业务资产组。因此，本次评估在测算客户关系相关业务预计收益的基础上，扣除上述贡献资产应取得的合理回报，将剩余归属于现有客户关系的超额收益折现确定客户关系价值。该方法能够避免将技术、固定资产、人力资源等其他资产的收益贡献重复计入客户关系价值，能够较为合理地反映客户关系自身的收益贡献。

公开市场案例中，客户关系采用多期超额收益法进行公允价值评估亦具有实践案例。例如：

1) 金宏气体在2023年2月公开披露的可转换公司债券审核问询回复中说明，对8个收购标的均采用多期超额收益法评估确认客户关系，该方法为国际上较为常用的无形资产评估方法；

2) 华兴源创在2020年5月披露的《华兴源创发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》中亦明确采用多期超额收益法评估客户关系，在客户关系相关税后经济利益中扣除净营运资本、固定资产、其他无形资产及人力资源等贡献资产回报后，确定归属于客户关系的超额收益并折现计算客户关系价值；

3) 商络电子在2026年2月披露的《关于南京商络电子股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》中披露，对立功科技客户关系及代理权渠道的可靠计量进行了专项论述，并采用超额收益法进行评估。评估过程中根据预计现金流，扣减营运资本、专利及软件著作权、人力资源、固定资产等贡献资产回报后，将剩余收益作为客户关系及代理权渠道产生的超额收益并折现确定其价值。

上述案例与本次PPA客户关系评估的方法与评估逻辑一致，也与AAMI在剥离时辨认客户关系采用的评估方法一致，采用超额收益法对客户关系进行评估具有相应的市场实践基础，是国际上常用的客户关系评估方法。

采用多期超额收益法评估客户关系的基本思路为：参照《INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS 2017》，对客户关系类的无形资产采用超额收益法进行估值。收益法考虑在企业经营的主要业务中，通过无形资产能够带来相比有形资产投入更高的收益，即采用超额收益法计算客户关系的价值。基本思路如下：（1）企业预计的收益主要由企业的营运资本、固定资产、人力资源和无形资产带来；（2）根据企业预计的各年现金流，扣减营运资本、固定资产、人力资源乘以各自预期的回报率，即为无形资产带来的超额收益；（3）按照无形资产中客户关系分成计算其超额收益，并计算的各年超额收益折现，其现值即为客户关系的价值。

客户关系估值=客户关系超额收益法价值

客户关系对应的总超额收益=客户关系对应EBIT×（1-T）-其他经营性资产×预期收益率

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{K \times R_i}{(1+r)^i}$$

P——待估客户关系的估值；

K——客户关系对超额收益的贡献率；

R_i——客户关系对应第i年的超额收益；

r——客户关系的折现率；

n——客户关系的收益期限；

i——客户关系的折现期；

本次PPA客户关系评估主要执行了以下工作：

①结合管理层访谈、历史客户收入、合作年限及客户稳定性等情况，确定以AAMI历史期前20大客户对应的客户关系作为评估范围。

②在预测客户关系相关收入时，剔除与客户关系无直接关联的废料销售收入，以及滁州工厂尚处于导入阶段、未形成稳定客户关系的相关收入，并结合主要客户历史收入贡献、客户结构及行业发展趋势进行预测。

③基于客户关系相关收入，结合AAMI历史盈利水平、毛利率、期间费用率、综合所得税率等因素测算客户关系对应收益，并扣减营运资金、固定资产、人力资源、技术类无形资产及其他经营性资产等合理回报，确定归属于客户关系的超额收益。

④综合考虑客户特点、历史合作情况、客户粘性 & 未来收益贡献等因素，确定客户关系收益年限为12年，预测期为2025年12月至2037年12月。考虑客户关系随时间推移的衰减因素，衰减率采用直线衰减。本次PPA客户关系评估具体参数如下：

客户关系对应超额收益

金额单位：万元

项目	2025 年 12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
客户关系收入	18,198.06	230,605.87	243,519.80	257,156.91	271,557.70	286,764.93	286,764.93
EBIT×(1-T)	1,482.69	18,788.60	19,840.76	20,951.84	22,125.14	23,364.15	23,364.15
衰减率%-直线衰减	99.66%	95.17%	86.90%	78.62%	70.34%	62.07%	53.79%
衰减后 EBIT×(1-T)	1,477.57	17,881.56	17,240.93	16,472.48	15,563.89	14,501.89	12,568.30
项目	2032 年	2033 年	2034 年	2035 年	2036 年	2037 年	
客户关系收入	286,764.93	286,764.93	286,764.93	286,764.93	286,764.93	286,764.93	
EBIT×(1-T)	23,364.15	23,364.15	23,364.15	23,364.15	23,364.15	23,364.15	
衰减率%-直线衰减	45.52%	37.24%	28.97%	20.69%	12.41%	4.14%	
A: 衰减后 EBIT×(1-T)	10,634.72	8,701.13	6,767.55	4,833.96	2,900.38	966.79	

其他经营性资产的收益

金额单位：万元

项目	2025 年 12 月	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
a: 营运资金回报	272.98	3,303.56	3,185.21	3,043.24	2,875.38	2,679.18	2,321.95
b: 固定资产回报	174.21	2,108.33	2,032.79	1,942.19	1,835.06	1,709.85	1,481.87
c: 人力资源回报	17.46	211.35	203.77	194.69	183.95	171.40	148.55
d: 其他资产回报	44.62	540.04	520.69	497.48	470.04	437.97	379.57
e: 技术类无形资产回报	240.89	2,915.21	2,810.77	2,685.49	2,537.37	2,364.23	2,049.00
B=a+b+c+d+e 客户关系之外的其他回报合计	750.17	9,078.49	8,753.24	8,363.10	7,901.80	7,362.62	6,380.94
C=A-B 超额收益现金流	727.41	8,803.07	8,487.69	8,109.39	7,662.09	7,139.26	6,187.36
项目	2032 年	2033 年	2034 年	2035 年	2036 年	2037 年	
a: 营运资金回报	1,964.73	1,607.51	1,250.28	893.06	535.84	178.61	
b: 固定资产回报	1,253.89	1,025.91	797.93	569.95	341.97	113.99	
c: 人力资源回报	125.69	102.84	79.99	57.13	34.28	11.43	
d: 其他资产回报	321.18	262.78	204.39	145.99	87.59	29.20	
e: 技术类无形资产回报	1,733.77	1,418.54	1,103.31	788.08	472.85	157.62	
B=a+b+c+d+e 客户关系之外的其他回报合计	5,399.26	4,417.57	3,435.89	2,454.21	1,472.52	490.84	
C=A-B 超额收益现金流	5,235.46	4,283.56	3,331.66	2,379.75	1,427.85	475.95	

⑤无形资产折现率采用资本资产加权平均成本模型(WACC)确定客户关系的折现率 r ，经测算本次评估的无形资产折现率为15.84%，具体参数如下所示：

项目	参数
权益比	100%
债务比	0%
贷款加权利率	3.5%
国债利率	1.84%
可比公司收益率	9.42%
适用税率	22%
历史 β	1.255
调整 β	1.168
无杠杆 β	1.055
权益 β	1.055
特性风险系数	1%
权益成本	10.84%
债务成本(税后)	2.73%
WACC	10.84%
无形资产特征风险系数	5%
无形资产折现率	15.84%

以相应折现率对预测期超额收益现金流进行折现，最终确定本次PPA客户关系评估值为人民币37,200.00万元(百万取整)。

(4)长期合同或相关权利支持情况

AAMI主要客户多为全球知名半导体产业链客户。引线框架供应商进入主要客户供应体系通常需要经过供应商导入、产品验证、质量认证及持续考核等流程，对供应商的技术能力、产品稳定性、交付能力及产能保障能力具有较高要求。AAMI与主要客户在长期合作中形成了稳定的产品验证、订单执行、质量反馈及持续供货机制，客户更换供应商存在一定成本，客户关系具备较强稳定性。

从本次重组时点前20大客户合作年限来看，前20大客户中大部分客户合作年限均在20年以上。AAMI在长期合作过程中与主要客户形成了稳定的商业合作关系和相互信赖的商业信誉，上述长期合作历史是AAMI客户关系在较长期间内持续贡献收益的重要基础。

AAMI不涉及长期合同，AAMI通过与客户签订长期框架协议或下订单的方式保持持续的销售业务关系，该客户资源具备实质的价值，源自合同性或其他法定权利，符合企业会计准则关于“无形资产具有可辨认性”的标准。

2、说明将相关客户关系确认为无形资产是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1)企业会计准则及相关解释关于无形资产的相关规定

企业会计准则对无形资产的相关规定具体如下：

准则	具体规则
《企业会计准则第6号——无形资产》	第三条：无形资产，是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准： (一)能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换。 (二)源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。 第四条：无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认： (一)与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业； (二)该无形资产的成本能够可靠地计量。
《企业会计准则解释第5号》	非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断。若不满足合同/法律标准，则需进一步判断该资产能否“从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或者负债一起用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换”。

此外，中国证监会发布的《2018年上市公司年报会计监管报告》专门针对非同一控制下企业合并中的无形资产识别与确认问题提出了相关指引，具体指出：“可辨认净资产确认不充分导致商誉虚高。年报分析发现，并购重组交易中普遍存在对被收购方可辨认净资产确认不充分并低估其公允价值的现象。这一现象在新兴行业(如医药生物、传媒、计算机等)表现尤为突出，这些行业的并购标的多为轻资产公司，其商业价值很可能来自于未确认的无形资产(如客户关系、合同权益等)，对这类资产辨认不充分导致商誉金额在初始确认时被高估。”

综上所述，非同一控制下的企业合并中无形资产的识别，关键是该无形资产能否区别于商誉单独“可辨认”，能够可靠地计量且有关经济利益很可能流入企业。

3、上述客户关系满足无形资产确认的条件，具有可辨认性且其所带来的经济利益很可能流入企业

AAMI凭借一流的产品质量、良好的业内口碑和优秀的服务与竞争能力和全球优质客户建立了持续稳固的合作关系，主要客户均为全球知名、行业头部的IDM和OSAT企业，将AAMI客户关系确认为无形资产的依据具体如下：

①AAMI通过与客户签订框架协议或下订单的方式保持持续的销售业务关系，该客户资源具备实质的价值，源自合同性或其他法定权利，符合企业会计准则关于“无形资产具有可辨认性”的标准。

②AAMI的客户需要履行严格的导入流程和审查机制。AAMI主要客户包括但不限于德州仪器、微芯科技、Hana、意法半导体、华天科技、通富微电、UTAC、AOS、安靠等，广泛覆盖全球主流的头部半导体IDM厂商和OSAT厂商，引线框架供应商进入境内外头部客户供应体系的门槛极高，通常需要履行严格的导入流程和审查机制，要求供应商具备持续的研发迭代能力和充足的产能保障。该等认证考评机制使得AAMI作为供应商存在较高的客户粘性，能够建立稳定长效的客户关系。因此，下游客户与AAMI之间建立的合作关系展现出高度的稳定性和持续性。

③从历史合作情况来看，AAMI与大部分核心客户均保持20年以上的长期合作。上述长期持续合作情况表明，AAMI与主要客户之间已形成较稳定的商业合作基础和持续交易关系，相关客户关系能够合理预期在未来期间继续为AAMI带来经济利益流入。

④在维护客户关系方面，AAMI积极维护现有客户关系。AAMI的销售与研发团队，会定期造访客户现场，深入探讨并巩固客户关系，积极参与客户的产品研发设计，与之展开密切而频繁的互动，不仅加深了对客户需求的了解，也促进了产品和服务的持续改进。该等联系使得AAMI与客户之间存在紧密沟通，进一步增加客户粘性。

综上，相关客户资源可以合理预期在未来一段时间内带来经济利益。AAMI通过与其签订长期框架协议或下订单的方式保持持续的销售业务关系，因此，该客户资源具备实质的价值，源自合同性或其他法定权利，且展现出高度的稳定性和持续性，符合企业会计准则关于“无形资产具有可辨认性”及“经济利益很可能流入企业”的规定。

4、客户关系的成本能够可靠计量

AAMI客户关系具有明确的评估范围和充分的历史经营数据基础。本次PPA以AAMI前20大客户对应的客户关系作为评估对象，AAMI能够按照客户维度取得历史收入、收入贡献、合作年限及持续交易情况等数据。历史期AAMI前20大客户对客户关系相关收入的贡献比例均维持在80%以上，且大部分主要客户与AAMI合作年限超过20年，相关客户关系及其历史收益贡献能够明确识别和核实。

同时，AAMI所处半导体产业链具有客户认证严格、供应商转换成本较高的特点。引线框架是半导体关键封装材料，对下游产品性能和可靠性具有重要影响，客户通常对供应商的产品质量、供应保障、产能规模及技术服务等进行严格审核。引线框架供应商通常需经过1-2年的客户认证周期后才能正式建立合作，新开发产品一般亦需经过6个月至2年的验证周期。一旦进入客户供应体系，基于产品质量稳定性、生产保障及供应链风险控制等考虑，在供应商未发生重大质量或供应问题的情况下，客户通常不会轻易更换供应商。因此，尽管半导体行业短期市场需求及客户采购量可能存在波动，但已经形成的客户合作关系具有较强稳定性和持续性，为现有客户关系未来收益预测提供了合理基础。

基于上述客户关系特点，公司能够结合主要客户历史收入、收入贡献、合作年限及客户稳定性，对现有客户关系未来可贡献的收入和收益进行合理预测。

中联资产评估咨询（上海）有限公司以2025年11月30日为估值基准日，对公司拟编制合并财务报表涉及的AAMI部分可辨认固定资产及无形资产公允价值进行了估算，并出具PPA报告。经采用超额收益法测算，在预测客户关系相关业务未来收益的基础上，扣减营运资金、固定资产、人力资源、技术类无形资产及其他经营性资产的合理回报，将剩余归属于客户关系的超额收益折现确定客户关系公允价值为人民币372,000,000元，公司以该公允价值作为购买日合并报表层面的初始确认基础。

综上，AAMI客户关系具有长期、稳定的历史交易基础，其历史收益贡献能够核实，未来收益具有合理预测基础，且能够采用超额收益法对归属于客户关系的收益贡献进行合理量化，因此客户关系公允价值能够可靠计量，符合企业会计准则及相关解释关于“该无形资产的成本能够可靠地计量”的规定。

(二)结合上述问题，及同行业公司对同类资产的摊销政策等，论证上述摊销年限的设定依据及合理性。

1、客户关系摊销年限的设定依据

公司将客户关系确认为使用寿命有限的无形资产，并按照预计受益年限进行摊销。本次PPA中，客户关系收益年限取决于该等客户关系预计能够为公司带来有效收益的经济寿命，即能够为公司带来超额收益的期间。客户关系的经济寿命并不等同于单项合同的法律期限，也不意味着客户关系将在该期限届满时终止，而是基于客户特点、历史合作情况、客户粘性、收入贡献及未来收益贡献期间等因素作出的合理估计。

根据PPA报告，估值范围内客户大部分与AAMI合作年限超过20年，客户粘性较强，因此，PPA综合考虑以12年作为客户关系的收益年限。公司在后续会计处理中，以PPA确定的客户关系预计收益年限作为该项无形资产的预计受益年限，并据此采用直线法进行摊销。

2、与同行业公司同类资产摊销政策不存在重大差异

客户关系类无形资产的预计使用寿命通常取决于客户合作稳定性、客户关系是否具有合同或订单支持、客户导入门槛、历史留存情况及未来收益贡献期间等因素。AAMI所处半导体材料及封装产业链具有客户导入周期较长、产品验证要求较高、供应商替换成本较高等特点，主要客户合作关系相对稳定。

根据对A股半导体行业上市公司公开披露客户关系无形资产摊销年限的统计如下：

上市公司	摊销年限
北方华创科技集团股份有限公司	10年
江苏雅克科技股份有限公司	10年
苏州华兴源创科技股份有限公司	12年
闻泰科技股份有限公司	15年

注：数据来源于上述公司公开披露的定期报告。

同行业上市公司摊销年限在10-15年的区间内，公司客户关系摊销年限为12年，不存在重大差异。

综上,公司客户关系摊销年限系结合客户关系经济寿命、主要客户合作年限、客户稳定性、客户导入壁垒、历史收入贡献、前次PPA参数及重组阶段资产基础法评估处理综合确定。本次PPA客户关系收益年限及摊销政策与重组阶段评估处理保持一致,且与同行业公司同类资产摊销政策不存在重大差异,摊销年限设定具有合理性。

会计师核查意见:

1、针对上述事项,我们执行的核查程序主要包括:

(1)取得并审阅中联评估对AAMI以2025年11月30日为基准日出具的《深圳至正高分子材料股份有限公司拟编制合并财务报表涉及的Advanced Assembly Materials International Limited部分可辨认资产公允价值估值报告》,利用内部估值专家分析复核公司聘请的评估师出具的评估报告及评估结论;

(2)了解并分析管理层对客户关系无形资产的预期收益情况的判断,取得客户留存率数据,复核管理层对客户关系评估主要参数的选取依据及取值范围的相关判断是否与市场及AAMI经营情况相符,判断客户关系确认为无形资产是否存在确凿的证据,是否满足有关的经济利益很可能流入企业的条件;

(3)了解并分析报告期内客户关系评估范围内的客户留存情况,分析客户流失率及基于客户流失率设定的客户关系摊销年限是否合理;

(4)获取并比较同行业上市公司关于客户关系的摊销年限,分析是否存在重大差异。

2、核查意见:

基于已执行的核查程序,我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2025年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题四、年报显示，公司应收账款期末余额为6.73亿元，占营业收入的比重为122.22%，本期期末余额较上期增长265.70%，主要系报告期新增AAMI的应收账款所致。其中，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额1,351.33万元，坏账准备期末余额1,023.63万元，计提比例为75.75%；按组合计提坏账准备的应收账款账面余额6.72亿元，坏账准备期末余额236.95万元，计提比例为0.35%。按组合分类的应收账款分为账龄组合、低风险、正常、关注四类，预期信用损失率分别为10.76%、0%、0.12%、0.16%。请公司：

- (1) 补充披露按单项计提的主要应收账款欠款方情况，包括但不限于欠款方名称、账龄分布、销售金额、计提比例、回款情况、与公司关联关系，并结合欠款背景、欠款方资信变化、公司催收工作等情况说明报告期内对相关客户单项计提比例的合理性、充分性；
- (2) 补充披露按组合计提坏账准备的期末余额前五名欠款方的应收账款具体情况，包括名称、是否存在关联关系、销售金额、合同约定的付款安排、是否逾期等，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险；
- (3) 结合按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据、同行业可比公司坏账计提比例，进一步说明公司应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否存在计提不充分的情况。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)补充披露按单项计提的主要应收账款欠款方情况，包括但不限于欠款方名称、账龄分布、销售金额、计提比例、回款情况、与公司关联关系，并结合欠款背景、欠款方资信变化、公司催收工作等情况说明报告期内对相关客户单项计提比例的合理性、充分性

公司单项计提坏账的判断标准：公司对由收入准则规范的交易形成的应收款项(无论是否包含重大融资成分)，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司对该应收款项在单项资产的基础上确定预期信用损失。

单位：万元

客户名称	2025年 12月31日 账面余额	2025年 12月31日 坏账准备	计提比例 (%)	账龄分布	销售金额	期后 回款情况	与公司 关联关系
江苏芯德半导体科技股份有限公司(注1)	125.00	125.00	100.00	1-2年	125.00	未回款	无
	819.25	491.55	60.00	1-2年	1,638.50	未回款	无
吉姆西半导体科技(无锡)有限公司	19.08	19.08	100.00	1-2年, 2-3年	190.80	未回款	无
安徽汉之星光电科技有限公司	388.00	388.00	100.00	1-2年	750.00	未回款	无
合计	1,351.33	1,023.63	75.75		2,704.30		

注1：该客户应收账款余额由两台设备形成，对该客户按单台设备单项计提坏账准备。注2：期后回款统计截至2026年5月31日。

1、江苏芯德半导体科技有限公司

(1)截至2025年12月31日，公司对该客户的应收账款余额125万元，该交易发生于2023年12月，相关款项已逾期。逾期主要系客户对设备运行情况提出技术异议，双方就设备运行情况、客户所述技术问题及后续解决方案进行了多轮沟通，尚未达成一致意见。后续公司将继续推进该设备的整改以满足客户需求。

公司管理层结合项目履约情况、客户沟通结果及款项逾期情况综合判断，该客户短期内支付意愿受到明显影响，相关应收账款回收存在较大不确定性。基于谨慎性原则，公司管理层判断该笔应收账款存在明显减值迹象，相关款项回收风险较高。因此，公司对该客户应收账款余额125万元按单项全额计提坏账准备。

(2)截至2025年12月31日，公司对该客户的应收账款余额819.25万元，该交易发生于2024年6月，相关款项已逾期。该设备系公司与合作方共同研究开发的新设备，因产品具有一定定制化和研发属性，客户在后续运营使用过程中反馈存在部分技术问题。相关技术问题短期内尚难以完全解决，后续需结合合作开发方技术改进情况共同推进解决方案。

公司管理层结合设备交付及客户使用情况、当前技术改进进展、客户回款意愿及后续协商安排综合判断，该笔应收账款虽已逾期，且存在因设备技术改进、客户需求满足程度等因素导致存在款项回收具有不确定性，但公司仍保持积极沟通，相关设备可以部分满足客户需求，公司后续可根据设备与合作开发方的改进实际情况，考虑继续投入资源进行技术改进等方式与客户协商解决。因此，公司判断该笔应收账款不存在全额无法收回的风险。

综上，公司管理层判断该笔应收账款不存在全额无法收回的风险，鉴于谨慎原则，按照60%计提坏账准备。

2、吉姆西半导体科技(无锡)有限公司

截至2025年12月31日，公司对该客户应收账款余额为 19.08万元，该交易发生于2022年10月，相关款项已逾期。该笔应收账款对应业务已按照约定完成相关技术服务工作。

后续经与客户沟通确认，该客户对应的终端客户因经营原因已停止履约，导致客户未能按原计划向公司支付相关服务款项。上述事项系第三方经营状态发生客观变化所致，不属于公司技术服务履约存在争议或瑕疵。

公司管理层结合项目履约情况、客户沟通结果及款项逾期情况综合判断，该客户短期内支付意愿受到明显影响，相关应收账款回收存在较大不确定性。

综上，公司管理层判断该笔应收账款存在明显减值迹象，相关款项回收风险较高。因此，公司对该客户应收账款余额19.08万元按单项全额计提坏账准备。

3、安徽汉之星光电科技有限公司

截至2025年12月31日，公司对该客户应收账款余额为388万元，该笔交易发生于2024年9月和11月，相关款项已逾期。该笔应收账款对应设备已于2024年下半年交付客户，并经客户验收后投入使用。

2025年5月，客户反馈上述设备在使用过程中出现技术问题，并主张因此产生生产损失。公司收到反馈后，就设备运行情况、客户所述技术问题、损失主张及后续解决方案与客户进行了沟通，但截至目前，双方尚未就技术质量问题的具体原因、责任归属、客户损失金额及解决方案达成书面一致意见。

综合考虑该客户应收账款已逾期，且双方争议事项尚未解决，款项回收时间及可回收金额存在重大不确定性。公司已委托律师向客户起诉，维护公司权益。

综上，公司管理层判断该笔应收账款存在明显减值迹象，相关款项回收风险较高。因此，公司对该客户应收账款余额388万元按单项全额计提坏账准备。

(二)补充披露按组合计提坏账准备的期末余额前五名欠款方的应收账款具体情况，包括名称、是否存在关联关系、销售金额、合同约定的付款安排、是否逾期等，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险

1、按组合计提坏账准备的期末余额前五名欠款方情况

单位：万元

单位名称	应收账款和合同资产年末余额	占应收账款和合同资产年末余额合计数的比例(%)	对应发生交易的时间	坏账准备年末余额	关联关系	2025年度销售金额	信用条款
单位B	8,604.40	12.56	2025年8-12月	8.52	否	17,446.06	60天
单位C	3,787.18	5.53	2025年10-12月	0.00	否	18,183.16	60天
单位D	3,470.45	5.07	2025年8-12月	4.51	否	10,567.65	美金30天/ 人民币90天
单位E	2,853.23	4.16	2025年10-12月	0.00	否	12,640.47	30天
单位F	2,494.53	3.64	2025年10-12月	0.00	否	10,383.20	30天
合计	21,209.79	30.96	/	13.03	/	/	/

注：欠款方单位名称因涉及商业秘密，已履行豁免披露程序。

2、前五名欠款方逾期及期后回款情况

单位：万元

单位名称	逾期应收账款金额	逾期应收账款占比	逾期60天以上金额	逾期60天以上占比	期后回款金额	期后回款占比
单位B	4,916.13	57.13%	1,078.32	12.53%	8,351.46	97.06%
单位C	53.40	1.41%	0.00	0.00%	3,787.18	100.00%
单位D	1,266.58	36.50%	0.00	0.00%	3,470.45	100.00%
单位E	116.76	4.09%	99.86	3.50%	2,853.23	100.00%
单位F	373.48	14.97%	0.00	0.00%	2,488.55	99.76%

注1：期后回款统计截至2026年5月31日；期后回款占比 = 期后回款金额 ÷ 期末应收账款余额。

注2：欠款方单位名称因涉及商业秘密，已履行豁免披露程序。

3、回收风险分析

(1)客户资信良好。公司应收账款期末余额前五名客户均为与公司合作多年、且在行业内具有重要地位的企业，均为全球知名半导体IDM或OSAT企业(其中部分为福布斯(Forbes)发布的“2025全球企业2000强”名单中的企业)，财务状况良好，历史回款记录良好。前述客户与AAMI均无关联关系。

(2)期后回款情况良好。截至2026年5月31日，前五名客户期后回款比例除单位B(97.06%)外，均已达到或接近100%，整体期后回款情况良好。虽然单位B的应收账款期后回款尚未达到100%，但根据公司与该客户多年合作积累的历史回款数据，该客户付款节奏相对较为审慎、回款周期偏长系其一贯付款特征，公司历史上对该客户的应收账款最终均实现全额回收，未发生坏账核销记录。综合考虑客户的行业地位、信用状况及历史回款表现，公司认为该笔应收账款不存在重大回收风险。

(3)逾期原因合理可控。公司应收账款出现逾期的主要原因系：①部分客户合同约定的信用期起算时点为客户收到发票之日，而公司系统设定的应收账款账期起算日为收入确认时点，因此部分客户的信用期实际起算时点晚于公司系统记录的起算时点，导致系统记录的回款时间超过信用期；②部分客户因内部付款审批流程较长或自身资金周转安排而出现延迟付款情形。该等逾期不属于客户信用恶化所致，且通过期后回款已基本收回。

(4)坏账计提充分。公司针对前五名按组合计提坏账准备的客户已按其综合信用风险评分对应的预期信用损失率计提相应坏账准备，计提依据符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》及其应用指南的相关规定。

综上，公司应收账款期末余额前五名客户均为资信良好、合作年限较长的行业头部企业，逾期款项均已基本于期后收回，公司应收账款不存在重大回收风险。

(三)结合按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据、同行业可比公司坏账计提比例，进一步说明公司应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否存在计提不充分的情况。

除了单项计提坏账准备的应收账款外，公司以共同信用风险特征为依据，在本次重大资产重组前将应收账款分为账龄和关联方二个组合，在本次重大资产重组后将应收账款分为账龄、低风险、正常、关注类四个组合。公司采用的共同信用风险特征包括：账龄、债务人类别、金融工具类型、在可用情况下考虑外部信用风险评级、初始确认日期、剩余合同期限、债务人所处行业、债务人所处地理位置等。

1、账龄组合

(1)按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据

划分为账龄组合的应收款项，主要来自半导体设备业务形成的应收款项，公司以应收账款的账龄作为信用风险特征，采用减值矩阵确定其信用损失，通过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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

账龄组合预期信用损失率：

账龄	预期信用损失率(%)
6个月以内	0
6个月至1年	5
1-2年	10
2-3年	20
3年以上	100

(2)同行业可比公司坏账计提比例

半导体设备同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例的情况：

项目	半导体专用设备业务		
账龄	公司	芯源微	盛美上海
6个月以内	-	5	1
6个月至1年	5	5	5
1-2年	10	10	10
2-3年	20	30	20
3-4年	100	50	25
4-5年	100	80	30
5年以上	100	100	100

如上表所示，公司与芯源微、盛美上海等半导体设备公司在账龄3年以内的计提比例基本一致，3年以上的坏账计提政策更为谨慎。公司坏账计提政策具有合理性且充分。

2、低风险、正常、关注类组合

(1)按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据

对划分为低风险、正常、关注类组合的应收款项，主要来自子公司AAMI的引线框架业务形成的应收款项，公司参考历史信用损失经验、专业机构发布的信用评级相关数据，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，具体如下：

1) “2025全球企业2000强”的客户

依据全球权威的企业及专业情报信息提供商福布斯(Forbes)发布的“2025全球企业2000强”名单(Forbes' 2025 Global 2000 List)进行判定。对于属于“2025全球企业2000强”的客户，认定为低风险类组合，预期信用损失为0，此类客户为全球知名半导体企业，综合实力突出，经营情况稳定，保持良好回款记录，不存在违约风险。

2)非“2025全球企业2000强”的客户

第一步：确定公司内部信用评级

公司综合考虑客户的行业地位与市场声誉、所处国家风险评估情况，以及基于客户财务状况、历史回款情况、销售规模和管理能力等维度确定的客户信用评分，评估并确定一个从1到20分的综合信用风险评分，其中20分最高分对应客户信用评级最优质。公司再根据上述评分将客户进行分类，形成低风险(16-20分)、正常(10-15分)和关注类(1-9分)三类客户的内部信用评级分类。

第二步：确定预期信用损失率矩阵表

公司参考信用评级机构Moody's发布的研究报告《Default Trends - Global: Annual default study》(《违约趋势 - 全球：年度违约研究》)中预测的违约概率(PD)、违约损失率(LGD)和前瞻性调整因素(F)数据，确认公司各内部信用风险评级对应的违约概率(PD)、违约损失率(LGD)，计算各内部信用风险评级对应的违约概率(PD)、违约损失率(LGD)，并结合前瞻性调整因素数据(F)计算得出各内部信用风险评级对应的预期信用损失率，得出匹配公司内部信用评级预期信用损失率矩阵表。

第三步：计算预期信用损失

公司根据综合信用风险评分对应的期末应收账款余额，利用预期信用损失率矩阵匹配相应评分的损失率，计算预期信用损失。

综上，公司针对信用风险特征组合计算预期信用损失时，充分、合理考虑了违约概率(PD)、违约损失率(LGD)和前瞻性调整因素(F)等影响会计估计的关键因素。会计估计运用的关键参数主要源于历史数据或Moody's等第三方专业机构发布数据，具有客观性与合理性。不同信用风险特征组合预期信用损失的确定依据符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》及其应用指南对预期信用损失计量的规定。

(2)同行业可比公司坏账计提比例

根据《企业会计准则第20号——企业合并》第十七条：“企业合并形成母子公司关系的，母公司应当编制购买日的合并资产负债表，因企业合并取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债应当以公允价值列示。”

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析(2024)》案例3-03 非同一控制下企业合并中取得资产的后续计量 三、案例解析，被购买方的资产负债都是在购买日购入的，既然是新购入的资产，应收款项和固定资产的初始计量不应该出现备抵科目。根据金融工具准则，购买一项应收账款时按照公允价值进行初始计量。鉴于公司本年度非同一控制下企业合并的购买日为11月27日，公司年末应收账款中包含合并AAMI引线框架业务的部分，该部分应收账款在购买日按公允价值进行初始确认，因此未单独列示购买日之前该应收账款的原值及已计提的坏账准备金额，公司合并报表中期末的坏账准备比例不能完全反映引线框架业务应收账款原值实际的坏账准备计提比例。

引线框架业务实际的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的对比如下：

证券代码	公司简称	2025年12月31日
002119.SZ	康强电子	5.96%
6548.TWO	长华科	0.18%
2351.TW	顺德工业	0.62%
均值		2.25%
引线框架业务(注)		3.11%

注：该坏账减值准备计提比例来自主营引线框架业务的子公司AAMI层面在2025年12月31日计算的计提比例

整体来看，公司根据自身的经营业务实际，参考了历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，基于单项和信用风险特征组合评估确定应收账款的预期信用损失并相应计提应收账款坏账准备。

综合来看，AAMI应收账款坏账准备计提比例位于同行业可比公司坏账准备计提比例的区间内，高于可比公司计提比例之中位值及平均值，具有谨慎性和合理性。

会计师核查意见：

1、针对上述事项，我们执行的核查程序主要包括：

(1)针对以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按共同信用风险特征为依据划分组合、参考历史信用损失经验、结合当期状况和前瞻性信息估计预期信用损失的合理性。复核管理层采用的关键假设和参数，评价其合理性和准确性；

(2)针对以单项计提预期信用损失的应收账款，通过询问管理层，了解其识别为单项计提的事实依据及期后回款情况，评价管理层单项计提坏账准备的合理性；

(3)在抽样的基础上对年末应收账款余额执行函证程序，确认年末余额的准确性和真实性。

(4)获取公司关联方清单，根据启信宝等公开信息检查应收账款余额前五名欠款方的基本情况，分析是否与公司存在关联关系。

(5)获取公司年末前五大客户的应收账款逾期明细和期后回款明细表，抽查前五大客户期后回款的银行回单等凭证。

2、核查意见：

基于已执行的核查程序，我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2025年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

本函仅作为领先股份向上交所回复问询函时使用，不得用作任何其他目的。

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·上海

2026年7月7日





营业执照

(副本)

统一社会信用代码

9131000005587870XB

证照编号: 00000002202603230012

扫描二维码
扫描经营主体身
份码了解更多登
记、备案、许可
、监管信息,体
验更多应用服务。



名称 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 外商投资特殊普通合伙

执行事务合伙人 唐恋炯

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报
告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报
告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨
询、管理咨询、会计培训;法律、法规规定的其他业务。
【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】

成立日期 2012年10月19日

主要经营场所 上海市黄浦区延安东路222号30楼

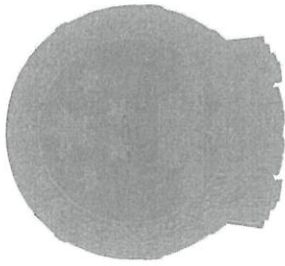
出资额 人民币9030.00000万

此复印件与原件相符
仅供内部使用



登记机关

2026年03月23日



会计师事务所 执业证书

名称：德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：唐恋炯
主任会计师：
经营场所：上海市延安东路222号30号楼



组织形式：特殊的普通合伙企业
执业证书编号：310000012
批准执业文号：财会函〔2012〕40号
批准执业日期：二〇一二年九月十四日

证书序号：0004089

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



中华人民共和国财政部制