

## 深圳市迅捷兴科技股份有限公司 关于对上海证券交易所 2025 年年度报告的信息披露 监管问询函回复的公告

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。

深圳市迅捷兴科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到上海证券交易所科创板公司管理部发送的《关于深圳市迅捷兴科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0114 号）（以下简称“《问询函》”），公司会同年审会计师事务所立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“年审会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行了认真的核查落实，现就相关问题回复如下：

### 问题 1：关于营业收入

年报显示：（1）报告期，公司实现营业收入 68,913.22 万元，同比增长 45.21%，其中主营业务收入 64,460.87 万元，同比增长 42.47%，毛利率 8.52%，同比减少 5.81 个百分点；其他业务收入 4,452.35 万元，同比增长 101.26%，毛利率接近 100%。归母净利润亏损 2,237.90 万元，较去年同期增亏。（2）公司样板类业务和小批量板业务工程处理环节均涉及大量工程技术人员，公司 2025 年末在职技术人员数量 369 人，较 2024 年 422 人大幅下降。

请公司：（1）从市场需求、竞争格局、客户开拓、信用政策等方面，说明各应用领域营业收入金额及占比、毛利率大幅波动的原因及合理性；（2）区分样板、小批量板和大批量板，补充说明相关收入、成本、毛利率、营收占比及变动情况，结合不同业务模式，分析公司营业收入增长与技术人员变动趋势不一致的原因；（3）分产品结构、销售模式、销售地区，分别列示公司 2024-2025 年的前五大客户名称、是否存在关联关系、合作年限、注册资本、销售内容、交易背景、交易金额及占比、期末应收账款余额、期后回款情况等，并说明客户结构是否发生较大变动；（4）分析不同销售模式、销售地区下，营收、毛利率的金额及变动幅度存在较大差异的原因及合理性，贸易商客户定制化采购的原因；（5）详

细说明其他业务收入的具体构成，毛利率较高的原因及合理性；（6）请年审会计师说明对公司境外收入、贸易商客户采取的审计程序及其充分性、有效性。

公司回复：

一、从市场需求、竞争格局、客户开拓、信用政策等方面，说明各应用领域营业收入金额及占比、毛利率大幅波动的原因及合理性；

1、按照应用领域划分营业收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年			2024 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
安防	15,961.11	24.76%	-14.33%	9,903.59	21.89%	-7.78%
工业控制	12,494.67	19.38%	12.98%	8,067.72	17.83%	17.78%
计算机及通信设备	12,059.13	18.71%	26.59%	9,068.40	20.04%	28.74%
汽车电子	11,191.59	17.36%	9.25%	8,260.44	18.26%	14.08%
智能消费设备	5,915.89	9.18%	8.63%	3,735.59	8.26%	16.09%
医疗电子	2,715.72	4.21%	18.26%	2,363.13	5.22%	21.44%
轨道交通	1,119.27	1.74%	40.22%	983.28	2.17%	46.63%
其他	3,003.49	4.66%	15.22%	2,864.14	6.33%	16.98%
合计	64,460.87	100.00%	8.52%	45,246.29	100.00%	14.33%

2025 年公司主营业务收入同比增长 42.47%，但整体毛利率由 14.33% 下滑至 8.52%，呈现“增收不增利”特征。从下游应用领域维度看，各领域产品毛利率均有不同程度下降。

（1）报告期，公司毛利率的变动情况如下：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
销售均价	866.60	928.04	-6.62%
单位成本	792.80	795.01	-0.28%
其中:直接材料	443.21	413.80	7.11%
直接人工	99.13	103.50	-4.22%
制造费用	217.63	242.97	-10.43%
其他	32.83	34.74	-5.50%
毛利率	8.52%	14.33%	-5.81 个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025 年，公司毛利率下降 5.81 个百分点，主要系：①公司收入增长主要来源于传统中低端市场批量订单，使得公司销售价格较上年下降 6.62%；②受主要原材料采购价格上升，

使得直接材料单位成本较去年同期上升 7.11%；③新工厂投产初期，整体产能利用率 41.55%，珠海工厂毛利率为-44.45%，尽管公司整体销量较去年同期增长了 52.57%，但直接人工及制造费用单位成本变动较小，固定成本仍未被摊薄；以上因素综合导致公司销售价格降幅大于单位成本，毛利率随之下降。

(2) 原材料价格波动情况如下：

材料	单位	2025 年	2024 年	变动率
覆铜板	元/m <sup>2</sup>	90.31	83.43	8.25%
半固化片	元/m <sup>2</sup>	11.52	10.19	13.05%
金盐	元/G	498.66	340.47	46.46%
铜箔	元/KG	85.22	78.98	7.90%
铜球	元/KG	72.80	67.29	8.19%

注：变动是指当期价格较上期的变动比例。

(3) 珠海工厂固定成本情况

珠海工厂 2025 年投产，新增固定成本主要包括固定资产折旧 933.89 万元、间接生产人员薪酬 364.37 万元，合计 1,298.26 万元等。

新增珠海工厂投产，新工厂投产初期，人工、水电、设备折旧等固定成本规模较高，产能释放暂未充分摊薄单位固定成本，使得单位生产成本增加，进而压缩产品盈利空间，导致毛利率下降。

剔除珠海工厂后收入成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年			2024 年			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
珠海工厂	4,121.55	5,953.76	-44.45%	-	-	-	
剔除珠海工厂	60,339.32	53,017.98	12.13%	45,246.29	38,760.42	14.33%	-2.20 个百分点
合计	64,460.87	58,971.74	8.52%	45,246.29	38,760.42	14.33%	-5.81 个百分点

注：珠海工厂于 2025 年投产。

(4) 报告期，安防领域公司毛利率情况

1) 安防领域毛利率的变动情况如下：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
销售均价	599.76	592.84	1.17%
单位成本	685.73	638.99	7.31%
其中:直接材料	357.16	318.43	12.16%

直接人工	91.29	86.19	5.92%
制造费用	209.58	210.26	-0.32%
其他	27.70	24.11	14.89%
毛利率	-14.33%	-7.78%	-6.55个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

安防领域主要客户为客户 C 和客户 A，毛利率为负数原因主要系：①受主要原材料采购价格上升，使得直接材料单位成本较去年同期上升 12.16%；②珠海工厂投产阶段主要生产安防领域产品，投产初期产能释放暂未充分摊簿单位固定成本，使得单位生产成本增加，进而压缩产品盈利空间，导致毛利率下降。

2) 安防领域分工厂毛利率的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年			2024 年			毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
深圳工厂	2,293.00	2,471.53	-7.79%	2,069.89	2,500.98	-20.83%	13.04 个百分点
信丰工厂	10,626.31	11,199.75	-5.40%	7,833.70	8,173.51	-4.34%	-1.06 个百分点
珠海工厂	3,041.80	4,577.85	-50.50%	-	-	-	不适用
合计	15,961.11	18,249.13	-14.33%	9,903.59	10,674.49	-7.78%	-6.55 个百分点

2、从市场需求、竞争格局、客户开拓、信用政策等方面分析毛利率大幅波动的原因及合理性

(1) 市场需求：

报告期，受益于市场需求回暖，公司各产品下游应用领域基本实现不同程度增长，其中安防、工业控制、计算机及通信设备、汽车电子和智能消费设备领域收入分别增长了 61.16%、54.87%、32.98%、35.48%和 58.37%。

整体来看，公司收入增长主要来自安防领域，其收入占比由 21.89%进一步提升至 24.76%，但毛利率由-7.78%下滑至-14.33%，为所有领域中毛利率最低且下滑幅度最大的领域，从而拉低了公司整体毛利率水平。

(2) 竞争格局：

PCB 行业结构性分化明显，高端高精密、高可靠性产品壁垒高、溢价及毛利率优异，中低端通用产品行业产能集中，同质化竞争激烈、整体价格承压，毛利持续走低。因此，伴随各应用领域产品结构动态调整，带动公司综合毛利率波动。

1) 公司高低端产品的分布情况如下：

单位：万元

项目	2025年			2024年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
八层以上	13,447.93	20.86%	29.86%	8,228.93	18.19%	35.66%
八层以下	51,012.94	79.14%	2.89%	37,017.36	81.81%	9.59%
合计	64,460.87	100.00%	8.52%	45,246.29	100.00%	14.33%

2) 毛利率波动情况如下：

八层以下

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025年	2024年	变动幅度
销售均价	749.13	818.65	-8.49%
单位成本	727.50	740.11	-1.70%
其中:直接材料	394.35	376.66	4.70%
直接人工	94.43	99.18	-4.79%
制造费用	206.92	230.73	-10.32%
其他	31.80	33.54	-5.19%
毛利率	2.89%	9.59%	-6.70个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025年，公司低端产品毛利率下降6.70个百分点，主要系：①受国内PCB行业竞争影响，销售价格较上年下降8.49%；②主要原材料采购价格上升以及产量增加摊薄单位人工及制造费用，进而影响公司单位成本下降1.70%，综合以上因素，销售均价降幅大于单位成本降幅，毛利率随之下降。

八层以上

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025年	2024年	变动幅度
销售均价	2,138.75	2,326.58	-8.07%
单位成本	1,500.03	1,496.91	0.21%
其中:直接材料	972.37	888.54	9.43%
直接人工	150.08	158.64	-5.40%
制造费用	333.63	399.44	-16.48%
其他	43.95	50.29	-12.61%
毛利率	29.86%	35.66%	-5.80个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025年，公司高端产品毛利率下降5.80个百分点，主要系：①产品结构变化，销售价格较上年下降8.07%；②主要原材料采购价格上升以及产量增加摊薄单位人工及制造费用，进而影响公司单位成本增加0.21%，以上因素综合导致公司销售均价降幅大于单位成本，毛

利率随之下降。

### 3) 低价订单客户情况

2025 年公司平均售价为 866.60 元，低于平均售价的订单主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年			2024 年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
1	客户C	8,111.57	9,477.24	-16.84%	4,226.89	4,487.05	-6.15%
2	客户A	6,799.46	7,861.54	-15.62%	4,801.74	5,489.95	-14.33%
3	客户F	3,283.55	3,220.57	1.92%	2,122.39	1,878.16	11.51%
4	客户J	2,449.96	2,410.54	1.61%	1,538.68	1,580.84	-2.74%
	合计	20,644.54	22,969.89	-11.26%	12,689.70	13,436.00	-5.88%

公司主要低价订单客户集中在安防领域。

#### (3) 客户开拓：

公司持续加大多领域市场拓展力度，报告期产品下游各领域收入实现不同程度增长。但整体来看公司产品附加值高的领域占比还不高，仍需加快高附加值领域市场开拓。

另外，为助力珠海新工厂跨过产能磨合期，公司加快客户订单导入，但头部客户准入存在一定认证周期。为助力更多个性化样板订单导入，发挥样板批量化模式优势，公司 PCB 网上商城已于 2026 年 1 月上线，开启线上销售模式，尚处于推广阶段。

#### (4) 信用政策：

公司结合客户营收规模、注册资金状况制定授信额度，主要客户信用期集中在月结 60-90 天，近两年信用政策未发生变动。

二、区分样板、小批量板和大批量板，补充说明相关收入、成本、毛利率、营收占比及变动情况，结合不同业务模式，分析公司营业收入增长与技术人员变动趋势不一致的原因；

(一) 区分样板、小批量板和大批量板，补充说明相关收入、成本、毛利率、营收占比及变动情况

单位：万元

项目	2025 年				2024 年				变动幅度	
	收入	收入占比	成本	毛利率	收入	收入占比	成本	毛利率	收入	毛利率
样板	15,065.76	23.37%	10,482.37	30.42%	12,994.88	28.72%	8,173.85	37.10%	15.94%	-6.68 个百分点
小批量板	25,043.60	38.85%	24,382.09	2.64%	18,565.71	41.03%	17,339.27	6.61%	34.89%	-3.97 个百分点
大批量板	24,351.51	37.78%	24,107.28	1.00%	13,685.70	30.25%	13,247.30	3.20%	77.93%	-2.20 个百分点
合计	64,460.87	100.00%	58,971.74	8.52%	45,246.29	100.00%	38,760.42	14.33%	42.47%	-5.81 个百分点

注：收入变动幅度为同比增长率，毛利率变动幅度为百分点增减。

报告期公司主营业务收入增长 42.47%，主要源自大批量板收入增加，增幅达 77.93%。大批量板销售增加主要系公司提供从样板向批量板生产一站式服务模式延伸，样板及小批量板客户产品定型后的批量生产需求增加，同时信丰厂大批量板产能顺利爬升，扩大市场接单能力，因此 2025 年大批量板收入增幅明显。

1、样板毛利率变动情况如下：

单位：元/m²

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
销售均价	1,619.17	1,808.96	-10.49%
单位成本	1,126.58	1,137.85	-0.99%
其中:直接材料	560.06	560.93	-0.16%
直接人工	195.90	193.76	1.10%
制造费用	301.34	302.11	-0.25%
其他	69.28	81.05	-14.52%

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
毛利率	30.42%	37.10%	-6.68 个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025 年，公司样板毛利率下降 6.68 个百分点，主要系市场竞争激烈导致销售均价下降 10.49%，毛利率随之下降。

2、小批量板毛利率变动情况如下：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
销售均价	890.63	903.05	-1.38%
单位成本	867.11	843.39	2.81%
其中:直接材料	485.77	431.50	12.58%
直接人工	99.60	106.06	-6.09%
制造费用	246.67	271.29	-9.08%
其他	35.07	34.54	1.53%
毛利率	2.64%	6.61%	-3.97 个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025 年，公司小批量板毛利率下降 3.97 个百分点，主要系市场竞争激烈导致销售均价下降 1.38%，同时主要原材料采购价格上升以及产量增加摊薄单位人工及制造费用，进而影响产品单位成本增加 2.81%，以上因素综合导致毛利率下降。

3、大批量板毛利率变动情况如下：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
销售均价	658.86	651.32	1.16%
单位成本	652.25	630.46	3.46%
其中:直接材料	381.41	346.17	10.18%

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
直接人工	74.41	70.13	6.10%
制造费用	174.46	195.04	-10.55%
其他	21.97	19.12	14.91%
毛利率	1.00%	3.20%	-2.20 个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025 年，公司大批量板毛利率下降 2.20 个百分点，主要系原材料采购价格上升带动公司单位成本增加 3.46%，毛利率随之下降。

## (二) 结合不同业务模式，分析公司营业收入增长与技术人员变动趋势不一致的原因；

2025 年末，公司在职技术人员数量为 369 人，较 2024 年末 422 人减少 53 人，主要系公司技术人员统计口径发生变化所致。2025 年，公司将原纳入技术人员统计的品质部 FQA、FQC、电测等岗位调整划分至生产人员，导致技术人员数量较上期大幅下降。公司对技术人员口径调整前后的数据进行了还原，具体情况如下：

分类标准	2025 年技术人员人数	2024 年技术人员人数	变动人数
2025 年报统计口径	369	314	55
原统计口径	528	422	106

由上表可见，两者口径下公司技术人员均呈增长趋势，主要系为匹配信丰工厂产能爬坡及珠海新工厂投产而新增人员配置。

三、分产品结构、销售模式、销售地区，分别列示公司 2024-2025 年的前五大客户名称、是否存在关联关系、合作年限、注册资本、销售内容、交易背景、交易金额及占比、期末应收账款余额、期后回款情况等，并说明客户结构是否发生较大变动；

(一) 分产品结构 2024 年-2025 年的前五大客户情况

产品结构	年度	排名	客户名称	是否关联方	开始合作时间	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额 (万元)	占比
样板	2025	1	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,819.11	12.07%
		2	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	1,260.89	8.37%
		3	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,127.49	7.48%
		4	客户 D	否	2013 年 8 月	20,953.62 万人民币	印制电路板	自主开拓	818.95	5.44%
		5	客户 E	否	2006 年 4 月	121,244.14 万人民币	印制电路板	自主开拓	681.02	4.52%
	小计								5,707.46	37.88%
	2024	1	客户 D	否	2013 年 8 月	20,953.62 万人民币	印制电路板	自主开拓	1,842.34	14.18%
		2	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,194.09	9.19%
		3	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	994.12	7.65%
		4	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	654.11	5.03%
		5	客户 E	否	2006 年 4 月	121,244.14 万人民币	印制电路板	自主开拓	639.31	4.92%
小计								5,323.97	40.97%	
小批量板	2025	1	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	2,958.72	11.81%
		2	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	2,809.16	11.22%
		3	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	2,082.73	8.32%
		4	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,362.50	5.44%
		5	客户 G	否	2018 年 8 月	17,869.86 万人民币	印制电路板	同行引荐	1,360.59	5.43%
	小计								10,573.70	42.22%
	2024	1	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	2,005.82	10.80%
2		客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,776.49	9.57%	

产品结构	年度	排名	客户名称	是否关联方	开始合作时间	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额 (万元)	占比
大批量板	2025	3	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	1,366.84	7.36%
		4	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,189.64	6.41%
		5	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	1,154.29	6.22%
		小计								7,493.08
	2024	1	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	4,025.36	16.53%
		2	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	2,171.19	8.92%
		3	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	1,649.68	6.77%
		4	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	1,631.98	6.70%
		5	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,612.64	6.62%
		小计								11,090.85
2024	1	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,796.29	13.13%	
	2	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	1,601.83	11.70%	
	3	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	1,469.91	10.74%	
	4	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	1,420.80	10.38%	
	5	客户 I	否	2022 年 4 月	9,501.48 万人民币	印制电路板	自主开拓	793.88	5.80%	
	小计								7,082.71	51.75%

## (二) 分销售模式的 2024 年-2025 年的前五大客户情况

销售模式	年度	排名	客户名称	是否关联方	开始合作时间	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额 (万元)	占比
制造商	2025	1	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	8,111.57	15.18%
		2	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	6,799.46	12.73%
		3	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	3,283.55	6.15%
		4	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	2,645.62	4.95%
		5	客户 J	否	2015 年 12 月	67,018.34 万人民币	印制电路板	自主开拓	2,449.96	4.59%

销售模式	年度	排名	客户名称	是否关联方	开始合作时间	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额 (万元)	占比
		小计							23,290.16	43.60%
	2024	1	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	4,801.74	12.85%
		2	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	4,226.89	11.31%
		3	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	2,732.47	7.31%
		4	客户 D	否	2013 年 8 月	20,953.62 万人民币	印制电路板	自主开拓	2,166.61	5.80%
		5	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	2,122.39	5.68%
		小计							16,050.10	42.95%
贸易商	2025	1	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	4,993.30	45.24%
		2	客户 K	否	2016 年 10 月		印制电路板	自主开拓	1,387.44	12.57%
		3	客户 L	否	2021 年 1 月		印制电路板	行业展会	1,159.18	10.50%
		4	客户 M	否	2025 年 6 月		印制电路板	同行引荐	726.93	6.59%
		5	客户 N	否	2024 年 9 月		印制电路板	同行引荐	510.03	4.62%
		小计							8,776.88	79.52%
	2024	1	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	3,781.77	48.03%
		2	客户 K	否	2016 年 10 月		印制电路板	自主开拓	1,411.99	17.93%
		3	客户 L	否	2021 年 1 月		印制电路板	行业展会	538.29	6.84%
		4	客户 O	否	2023 年 8 月		印制电路板	同行引荐	509.36	6.47%
		5	客户 P	否	2018 年 8 月		印制电路板	行业展会	201.46	2.56%
	小计							6,442.87	81.83%	

注：客户 N 于 2024 年 9 月开始合作，当年实现交易额 135.41 万，占 2024 年贸易商收入的 1.72%。

(三) 分销售地区的前五大客户情况

销售地区	年度	排名	客户名称	是否关联方	开始合作时间	注册资本	销售内容	交易背景	交易金额（万元）	占比
内销	2025	1	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	8,111.57	16.33%
		2	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	6,799.46	13.69%
		3	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	3,283.55	6.61%
		4	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	2,645.62	5.33%
		5	客户 J	否	2015 年 12 月	67,018.34 万人民币	印制电路板	自主开拓	2,449.96	4.93%
	小计								23,290.16	46.89%
	2024	1	客户 A	否	2015 年 4 月	328,675.56 万人民币	印制电路板	客户引荐	4,801.74	13.70%
		2	客户 C	否	2007 年 5 月	916,487.16 万人民币	印制电路板	客户引荐	4,226.89	12.06%
		3	客户 H	否	2020 年 7 月	82,330.73 万人民币	印制电路板	招投标	2,732.47	7.80%
		4	客户 D	否	2013 年 8 月	20,953.62 万人民币	印制电路板	自主开拓	2,166.61	6.18%
		5	客户 F	否	2017 年 8 月	69,601.65 万人民币	印制电路板	客户引荐	2,122.39	6.06%
小计								16,050.10	45.81%	
外销	2025	1	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	4,647.78	31.43%
		2	客户 K	否	2016 年 10 月		印制电路板	自主开拓	1,387.44	9.38%
		3	客户 L	否	2021 年 1 月		印制电路板	行业展会	1,159.18	7.84%
		4	客户 Q	否	2016 年 8 月		印制电路板	自主开拓	991.03	6.70%
		5	客户 R	否	2013 年 12 月		印制电路板	行业展会	916.68	6.20%
	小计								9,102.11	61.55%
	2024	1	客户 B	否	2015 年 4 月		印制电路板	自主开拓	3,700.61	36.25%
		2	客户 K	否	2016 年 10 月		印制电路板	自主开拓	1,410.28	13.81%
		3	客户 Q	否	2016 年 8 月		印制电路板	自主开拓	562.22	5.51%
		4	客户 L	否	2021 年 1 月		印制电路板	行业展会	538.27	5.27%
		5	客户 O	否	2023 年 8 月		印制电路板	同行引荐	509.36	4.99%
小计								6,720.74	65.83%	

(四) 以上客户 2024 年、2025 年交易额、年末应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年			
	交易额	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率
客户 C	8,111.57	4,394.35	4,033.77	91.79%
客户 A	6,799.46	1,505.96	1,505.96	100.00%
客户 B	4,993.30	1,693.53	1,671.20	98.68%
客户 F	3,283.55	880.24	880.24	100.00%
客户 H	2,645.62	748.30	748.3	100.00%
客户 J	2,449.96	402.54	401.65	99.78%
客户 G	2,155.08	569.08	569.08	100.00%
客户 K	1,387.44	256.75	256.64	99.96%
客户 E	1,258.08	471.02	471.02	100.00%
客户 L	1,159.18	204.40	204.4	100.00%
客户 Q	991.03	106.15	106.15	100.00%
客户 R	916.68	23.21	23.21	100.00%
客户 D	887.35	158.83	154.75	97.43%
客户 M	726.93			
客户 N	510.03			

注：期后回款统计截至 2026 年 5 月 8 日。

单位：万元

客户名称	2024年			
	交易额	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率
客户 C	4,226.89	1,885.83	1,885.83	100.00%
客户 B	3,781.77	1,358.81	1,358.81	100.00%
客户 A	4,801.74	792.50	792.50	100.00%
客户 H	2,732.47	736.05	736.05	100.00%
客户 D	2,166.50	604.44	604.44	100.00%
客户 F	2,122.39	593.88	593.88	100.00%
客户 I	939.64	512.30	512.30	100.00%
客户 E	1,419.01	396.87	396.87	100.00%
客户 Q	562.22	182.15	182.15	100.00%
客户 K	1,411.99	166.81	166.81	100.00%
客户 L	538.29	97.63	97.63	100.00%
客户 P	201.46	18.01	18.01	100.00%
客户 O	509.36			

客户结构未发生重大变化。

四、分析不同销售模式、销售地区下，营收、毛利率的金额及变动幅度存在较大差异的原因及合理性，贸易商客户定制化采购的原因；

(一) 不同销售模式下营收及毛利率变动情况

单位：万元

销售模式	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
制造商	53,423.84	8.83%	37,372.78	15.50%	42.95%	-6.67 个百分点
贸易商	11,037.03	7.01%	7,873.51	8.79%	40.18%	-1.78 个百分点
合计	64,460.87	8.52%	45,246.29	14.33%	42.47%	-5.81 个百分点

注：收入变动幅度为同比增长率，毛利率变动幅度为百分点增减。

随着公司销售规模增长，制造商和贸易商的增长趋势一致，同比增长 42.95%和 40.18%，毛利率变动情况如下：

(1) 报告期，制造商毛利率的变动情况：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025 年	2024 年	变动幅度
销售均价	860.60	913.97	-5.84%
单位成本	784.64	772.27	1.60%
其中:直接材料	438.05	405.08	8.14%
直接人工	98.71	101.24	-2.50%
制造费用	216.10	232.68	-7.13%
其他	31.78	33.27	-4.48%
毛利率	8.83%	15.50%	-6.67 个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025 年，公司制造商毛利率下降 6.67 个百分点，主要系：①受国内 PCB 行业竞争影响，公司制造商销售价格较上年下降 5.84%；②直接材料单位成本上升 8.14%，带动整体单位成本较上年上升 1.60%，售价下降叠加成本上升共同导致公司制造商毛利率下降。

2025年公司平均售价为866.60元，低于平均售价的订单主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年			2024年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
1	客户C	8,111.57	9,477.24	-16.84%	4,226.89	4,487.05	-6.15%
2	客户A	6,799.46	7,861.54	-15.62%	4,801.74	5,489.95	-14.33%
3	客户F	3,283.55	3,220.57	1.92%	2,122.39	1,878.16	11.51%
4	客户J	2,449.96	2,410.54	1.61%	1,538.68	1,580.84	-2.74%
合计		20,644.54	22,969.89	-11.26%	12,689.70	13,436.00	-5.88%

公司低价订单客户主要集中在安防领域。

(2) 报告期，贸易商毛利率的变动情况：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025年	2024年	变动幅度
销售均价	896.86	1,001.20	-10.42%
单位成本	833.97	913.24	-8.68%
其中：直接材料	469.22	459.10	2.20%
直接人工	101.24	115.23	-12.14%
制造费用	225.31	296.48	-24.00%
其他	38.20	42.43	-9.97%
毛利率	7.01%	8.79%	-1.78个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025年，公司贸易商毛利率下降1.78个百分点，主要系行业竞争加剧以及承接部分低价订单影响，导致公司贸易商销售价格降幅大于单位成本，毛利率随之下降。

(二) 不同销售地区下应收及毛利率变动情况

单位：万元

销售地区	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
内销	49,672.17	8.29%	35,036.83	14.22%	41.77%	-5.93个百分点
外销	14,788.70	9.27%	10,209.46	14.74%	44.85%	-5.47个百分点
合计	64,460.87	8.52%	45,246.29	14.33%	42.47%	-5.81个百分点

注：收入变动幅度为同比增长率，毛利率变动幅度为百分点增减

随着公司销售规模增长，内外销的增长趋势一致，同比增长41.77%和44.85%，毛利率变动情况如下：

(1) 报告期，内销毛利率的变动情况：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025年	2024年	变动幅度
销售均价	857.91	899.47	-4.62%
单位成本	786.77	771.59	1.97%
其中:直接材料	435.90	403.14	8.13%
直接人工	100.10	101.88	-1.75%
制造费用	219.05	233.40	-6.15%
其他	31.72	33.17	-4.37%
毛利率	8.29%	14.22%	-5.93个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025年，公司内销毛利率下降5.93个百分点，主要系：①受国内PCB行业竞争以及承接部分低价订单影响，公司内销价格较上年下降4.62%；②受主要原材料采购价格的影响，公司单位成本上升1.97%，以上因素综合导致公司内销销售均价降幅大于单位成本，毛利率随之下降。

(2) 报告期，外销毛利率的变动情况：

单位：元/m<sup>2</sup>

项目	2025年	2024年	变动幅度
销售均价	897.13	1,041.56	-13.87%
单位成本	814.00	888.07	-8.34%
其中:直接材料	468.90	456.16	2.79%
直接人工	95.71	109.94	-12.94%
制造费用	212.64	281.01	-24.33%
其他	36.75	40.96	-10.28%
毛利率	9.27%	14.74%	-5.47个百分点

注：“其他”为加工费及运费成本。

2025年，公司外销毛利率下降5.47个百分点，主要系行业竞争加剧以及承接部分低价订单影响，导致公司外销销售均价降幅大于单位成本，毛利率随之下降。

公司境内销售毛利率普遍低于外销，主要系国内PCB行业市场竞争激烈，产品销售价格持续下降，而境外市场竞争环境较为宽松，客户对价格敏感度相对较低。

### (三) 贸易商客户定制化采购的原因

公司采取“向下游制造商直接销售为主、通过贸易商销售为辅”的销售模式，其中，国内销售以直销为主，出口销售主要通过贸易商进行，销往德国、意大利、美国等国家。报告期内，公司贸易商客户提出定制化采购需求，主要基于以下原因：公司销售的印制电路板具有高度定制化属性，而非标准件。不同客户、不同项目对层数、工艺、板材等均有不同要求，因此即使通过贸易商销售

产品也是定制化的，而非标准流通品。

从境外市场来看，终端客户出于降低采购成本、优化供应链的考虑，往往将需求提交给专业的PCB贸易商，由贸易商负责供应商筛选、价格谈判、物流仓储及质量检测等一站式服务。公司严格执行“以销定产”模式，贸易商均在取得终端客户订单后方才向公司下单，公司向其销售的产品均有终端需求支撑并已实现最终销售，报告期内不存在通过贸易高压货或产品积压的情形。综上所述，公司贸易商客户的定制化采购具有真实的商业背景和行业合理性，符合公司“直销为主、贸易商为辅”的战略定位及出口销售以贸易商为主的业务特点。

## 五、详细说明其他业务收入的具体构成，毛利率较高的原因及合理性；

### (一) 公司其他业务的具体构成

单位：万元

项目	2025年度			2024年度			变动幅度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
废料	2,175.25		100.00%	1,032.62		100.00%	110.65%		
废液	2,266.71		100.00%	1,167.26		100.00%	94.19%		
销售材料				7.13	0.80	88.75%	不适用	不适用	不适用
其他	10.39	0.40	96.11%	5.21	0.01	99.73%	99.57%	2819.14%	-3.62个百分点
合计	4,452.35	0.40	99.99%	2,212.22	0.81	99.96%	101.26%	-50.48%	0.03个百分点

注：收入、成本变动幅度为同比增长率，毛利率变动幅度为百分点增减

公司废料和废液主要包括边角料与报废板、蚀刻液、含铜污泥、废铝片及含金废料等，上述废料均系公司PCB生产过程中产生的副产品。

由于PCB生产工序复杂，废料产生于PCB的各道工序，且部分产品存在多种工序反复加工的情形，因此废料种类和数量繁多且对应成本不易分摊。考虑成本核算的可行性，生产环节产生的废料未单独核算成本，相关废料成本计入各工序产品的生产成本，由此导致公司其他业务毛利率较高。公司其他业务废料成本核算方法符合企业会计准则的规定。

## 六、请年审会计师说明对公司境外收入、贸易商客户采取的审计程序及其充分性、有效性。

### (一) 立信对公司境外收入采取的审计程序

1、查阅公司分客户、分地区的境外收入明细，网络查询境外主要客户的基本情况等公开资料信息，了解境外主要客户与公司的合作历史及合作模式，分析变动的原因；

2、根据公开资料查询境外销地区的贸易政策及变化、出口结算货币的汇率波动；

3、获取公司报告期出口销售台账、海关报关出口数据、免抵退税申报表等，检查与收入确认相关的销售合同/订单、报关单、装箱单、提单、物流单据、发票等相关资料，核查出口销售的准

确性和真实性；

4、执行函证程序，向境外客户进行函证；

5、细节测试，对公司收入执行细节测试，抽取销售合同/订单、送货单、发票、对账单、报关单、提单、签收单等原始单据进行核查，符合收入发生的真实性和金额的准确性。

## **(二) 对贸易商客户采取的审计程序**

1、获取公司销售收入成本明细表，统计生产商和贸易商客户数量、销售收入，不同产品、应用领域下主要客户销售价格、销售数量、销售收入，新增及减少客户数量及金额，并分析变动原因；

2、通过公开信息查询公司主要贸易商客户注册资本、成立时间、经营范围等基本信息；

3、获取公司主要贸易商订单、送货单、物流单据、付款记录等资料，了解公司向贸易商客户的送货、付款等情况；

4、执行函证程序，对主要贸易商客户进行函证；

5、细节测试，对公司贸易商客户执行细节测试，抽取销售合同/订单、送货单、发票、对账单、签收单等原始单据进行核查，符合收入发生的真实性和金额的准确性。

说明：公司贸易商主要为海外客户，基于保密性海外贸易商无法提供终端客户具体情况，因此未执行穿透核查程序。贸易商销售额占比约 17%，通过对贸易商执行函证、细节测试、检查期后回款等审计程序，发函比例 84.09%，回函比例 73.04%，期后回款良好，未发现重大错报风险。

## **会计师核查程序及核查意见**

### **一、核查程序**

针对上述事项，立信主要履行了以下核查程序：

1、获取公司销售相关内部控制制度，了解相关业务流程以及日常管理的内控执行情况，并对销售管理的关键控制点进行测试；

2、对公司销售负责人进行访谈，了解其产品定价方式、原材料价格变动对产品销售价格传导机制、报告期内产品价格变动原因；

3、查阅 PrismaMark 报告，了解 PCB 行业发展情况；查阅下游应用领域行业研究报告，了解下游应用领域市场需求变动情况及原因；

4、获取公司销售收入成本明细表，统计区分应用领域、内外销情况下不同产品销售数量、销售价格、销售收入及其变动情况，了解并分析销售变动的原因；

5、获取公司采购明细表，了解并分析各类原材料采购价格变动及原因；

6、查询中华人民共和国商务部之外贸实务查询服务平台信息，了解发行人产品出口至主要销售国家或地区的关税税率；

7、查询主要销售国家或地区对公司产品公布的政策情况，分析国际贸易摩擦对公司境外销售的影响；

8、函证

单位：万元

类别	项目	2025年	2024年
发函及回函信息	主营业务收入金额 (A)	64,460.87	45,246.29
	发函金额 (B)	53,370.56	37,825.59
	发函比例 (C=B/A)	82.80%	83.60%
	回函金额 (D=F+G)	40,849.94	26,501.63
	回函比例 (E=D/A)	63.37%	58.57%
其中：回函相符	回函相符金额 (F)	16,797.24	3,090.64
其中：回函不符	回函确认金额 (G)	24,052.70	23,410.99
	差异调节金额 (H)	872.88	532.85
	回函调节后确认金额 (I=G+H)	24,925.58	23,943.84
未回函部分，全部执行替代测试金额 (J)		11,647.74	10,791.11

报告期，客户的函证回函存在部分不符，主要系双方记账的时间性差异。针对回函存在差异的情况，我们获取差异形成的销售合同/订单、记账凭证、送货单、出口报关单、提单、对账单、银行回单等支持性文件，检查公司是否记录于正确的会计期间，并编制调节表进行调整，差异调节金额较小。

对于未回函的客户，我们执行替代测试程序，核查内容包括：检查相关产品销售合同/订单、出库单、对账单、提单、签收单、报关单、银行收款记录以及发票等其他支持性文件。

9、细节测试

对公司报告期收入执行细节测试，抽取销售合同/订单、产品出库单、发票、对账单、报关单、提单、签收单等原始单据进行核查，符合收入发生的真实性和金额的准确性，报告期各期实施的收入细节性测试占各年主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
主营业务收入	64,460.87	45,246.29
细节测试金额	6,693.06	3,842.65
测试占比	10.38%	8.49%

10、获取公司销售明细表，查看公司内、外销各细分产品的销售金额、占比、销售价格等情况；

11、获取公司出口销售台账、海关报关出口数据、免抵退税申报表等，检查与收入确认相关的销售合同/订单、报关单、装箱单、提单、物流单据、发票等相关资料，核查出口销售的准确性和真实性。

## 二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，立信认为：公司各类应用领域、销售模式、销售区域的营业收入及毛利率变动具有合理性。

### 问题 2：关于应收款项

年报显示，截至 2025 年底，公司应收账款金额 21,528.03 万元，同比增长 55.58%，应收票据金额 4,176.90 万元，同比增长 36.42%，其中商业承兑汇票 3,027.06 万元，同比增长 60.3%，按照 5%计提坏账准备。应收款项融资额 4,472.50 万元，同比增长 35.07%。应收款项合计 30,177.43 万元，占营业收入比例为 43.79%。

请公司：（1）结合应收款项期末余额主要欠款方情况、公司经营模式、销售政策变动、结算周期等，说明公司应收款项余额大幅增加的原因及合理性，是否存在延长信用期推动销售的情况；（2）结合账龄、客户资质、期后回款情况，说明应收款项信用减值损失是否计提充分；（3）结合公司结算模式、信用政策等说明商业承兑汇票大幅增长的原因及合理性，补充说明金额前五名的商业承兑票据的交易对方、金额、结算时点，是否存在到期不能兑付的风险。

公司回复：

一、结合应收款项期末余额主要欠款方情况、公司经营模式、销售政策变动、结算周期等，说明公司应收款项余额大幅增加的原因及合理性，是否存在延长信用期推动销售的情况；

#### （一）主要欠款方情况

1、2025 年末主要欠款方情况：

单位：万元

序号	单位名称	销售模式	信用政策	当期营业收入	应收账款余额	占应收款项总额比例（%）	信用期内金额	信用期外金额
1	客户 C	制造商	月结 60 天	8,111.57	4,394.35	19.12	3,402.99	991.36
2	客户 S	制造商	月结 90 天	1,942.22	2,049.92	8.92	1,676.53	373.39
3	客户 B	贸易商	月结 90 天	4,993.30	1,693.53	7.37	1,632.55	60.98

序号	单位名称	销售模式	信用政策	当期营业收入	应收账款余额	占应收款项总额比例 (%)	信用期内金额	信用期外金额
4	客户 A	制造商	月结 90 天	6,799.46	1,505.96	6.55	1,502.22	3.74
5	客户 F	制造商	月结 60 天	3,283.55	880.24	3.83	872.76	7.48
6	客户 H	制造商	月结 60 天	2,645.62	748.30	3.26	744.38	3.92
7	客户 T	制造商	月结 90 天	943.65	665.07	2.89	498.67	166.40
8	客户 G	制造商	月结 90 天	2,155.08	569.08	2.48	569.08	
9	客户 U	制造商	月结 120 天	833.27	544.11	2.37	413.83	130.28
10	客户 I	制造商	月结 120 天	941.59	493.77	2.15	493.77	
合计				32,649.31	13,544.33	58.94	11,806.78	1,737.55

注：客户 U 原订月结 90 天，应客户要求账期延长一个月至 120 天；

客户 I 月结 120 天原因系该客户与同行业月结方式均为 120 天。

2、2024 年末主要欠款方情况：

单位：万元

序号	单位名称	销售模式	信用政策	当期营业收入	应收账款余额	占应收款项总额比例 (%)	信用期内金额	信用期外金额
1	客户 C	制造商	月结 60 天	8,111.57	1,885.83	12.58	1,190.40	695.43
2	客户 B	贸易商	月结 90 天	4,993.30	1,358.81	9.07	1,300.98	57.83
3	客户 A	制造商	月结 90 天	6,799.46	792.50	5.29	792.16	0.34
4	客户 H	制造商	月结 60 天	2,645.62	736.05	4.91	721.52	14.53
5	客户 G	制造商	月结 90 天	2,155.08	664.04	4.43	418.60	245.44
6	客户 T	制造商	月结 90 天	943.65	663.41	4.43	366.52	296.89
7	客户 D	制造商	月结 60 天	887.35	604.44	4.03	584.19	20.25
8	客户 F	制造商	月结 60 天	3,283.55	593.88	3.96	414.61	179.27
9	客户 I	制造商	月结 120 天	941.59	512.30	3.42	495.52	16.78
10	客户 J	制造商	月结 90 天	2,449.96	457.30	3.05	457.30	
合计				33,211.13	8,268.56	55.17	6,741.80	1,526.76

主要欠款方变动说明：2025 年末，公司前十大欠款方新增客户 S 与客户 U，原因系新增客户 S 交易额纳入前十，客户 U 交易额较上年提升，其月结天数为 120 天，且因客户自身原因货款到期延迟支付，导致其应收账款余额显著增加；同时客户 D、客户 J 退出前十，进而引起前十大欠款方排名较上期发生变动。

(二) 经营模式、销售政策变动、结算周期情况

## 1、销售模式

公司主营业务是印制电路板的研发、生产和销售，公司向客户提供各类印制电路板。由于印制电路板为定制化产品，公司与客户均签订买断式销售合同/订单。公司根据客户最终拟定的设计文件，按要求生产符合性能要求的 PCB 产品，经检测合格后，再向客户进行交付。

## 2、销售政策

公司销售政策为主要为信用期销售，少数预收款销售，上述主要欠款方均为信用销售，报告期内未发生变化。

1、主要欠款方结算周期情况：

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策	2025结算方式	2024结算方式	是否变化
客户 C	月结 60 天	月结 60 天	电汇+银行承兑 汇票	电汇+银行承兑 汇票	否
客户 S	月结 90 天	月结 90 天	电汇	电汇	否
客户 B	月结 90 天	月结 90 天	电汇	电汇	否
客户 A	月结 90 天	月结 90 天	商业承兑汇票	商业承兑汇票	否
客户 F	月结 60 天	月结 60 天	电汇	电汇	否
客户 H	月结 60 天	月结 60 天	银行承兑汇票	银行承兑汇票	否
客户 T	月结 90 天	月结 90 天	电汇+银行承兑 汇票	电汇+银行承兑 汇票	否
客户 G	月结 90 天	月结 90 天	银行承兑汇票	银行承兑汇票	否
客户 U	月结 120 天	月结 120 天	银行承兑汇票	银行承兑汇票	否
客户 I	月结 120 天	月结 120 天	电汇+银行承兑 汇票	电汇+银行承兑 汇票	否

注：公司与客户签订合同/订单时一般会约定货款结算方式，一般会要求客户以电汇进行结算，但存在部分客户要求银行承兑汇票结算方式。银行承兑汇票的结算周期最高为 6 个月。

公司主要根据客户性质、客户资信情况、双方交易规模等因素协商确定信用政策。公司与主要欠款方的信用期主要为月结 60-90 天，符合公司信用政策。公司与上述客户信用政策变更均系客户主动要求的结果，不存在主动放松信用期刺激销售的情形。

2、2025 年前十大客户 2025 年、2024 年平均回款天数及变动情况：

客户名称	2025年平均回款天数	2024年平均回款天数	变动（天）
客户 C	139	170	-31
客户 A	61	68	-7
客户 B	110	102	8
客户 F	81	84	-3
客户 H	101	122	-21
客户 J	63	72	-9
客户 G	103	117	-14
客户 S	195		
客户 K	55	62	-7
客户 E	124	112	12

(三) 说明公司应收款项余额大幅增加的原因及合理性，是否存在延长信用期推动销售的情况

1、应收款项余额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末	变动额	变动幅度
应收账款	22,977.51	14,989.44	7,988.07	53.29%
应收票据	4,336.22	3,161.81	1,174.41	37.14%
应收款项融资	4,472.50	3,311.19	1,161.31	35.07%
应收款项合计	31,786.23	21,462.44	10,323.79	48.10%
营业收入	68,913.22	47,458.50	21,454.72	45.21%
应收款项占营业收入比重	46.13%	45.22%		0.91 个百分点

2024 年末、2025 年末，公司应收账款余额占当期销售收入较为稳定。公司主要客户信用期集中在月结 90 天，使得公司各期末的应收账款余额增加。

综上，公司的主营业务收入逐年增加，使得期末应收账款余额持续增加，期后回款良好，不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

二、结合账龄、客户资质、期后回款情况，说明应收款项信用减值损失是否计提充分；

(一) 按信用风险特征组合计提坏账准备情况：

单位：万元

账龄	2025年末			2024年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	22,604.01	1,130.20	5.00	14,467.34	723.37	5.00
1-2 年	52.04	10.41	20.00	38.93	7.79	20.00
2-3 年	10.38	4.15	40.00	33.67	13.47	40.00
3-4 年	7.22	4.33	60.00	56.55	33.93	60.00
4-5 年	17.38	13.90	80.00	97.74	78.19	80.00
5 年以上	2.96	2.96	100.00	2.77	2.77	100.00
合计	22,693.99	1,165.95		14,697.00	859.52	

(二) 主要欠款方资质及信用状况表

单位：万元

单位名称	应收账款期末余额	账龄	注册资本	企业背景	经营状态	是否存在失信	开始合作时间	历史回款记录
客户 C	4,394.35	一年以内	916,487.16 万人民币	股份有限公司（港澳台投资、上市）	存续	否	2007 年 5 月	良好
客户 S	2,049.92	一年以内	4,000 万美元	有限责任公司（外商投资、非独资）	存续	否	2024 年 9 月	良好
客户 B	1,693.53	一年以内		上市公司（瑞典）	存续	否	2015 年 4 月	良好
客户 A	1,505.96	一年以内	328,675.56 万人民币	其他股份有限公司（上市）	存续	否	2015 年 4 月	良好
客户 F	880.24	一年以内	69,601.65 万人民币	股份有限公司（港澳台投资、上市）	存续	否	2017 年 8 月	良好
客户 H	748.30	一年以内	82,330.73 万人民币	有限责任公司（自然人投资或控股）	存续	否	2020 年 7 月	良好
客户 T	665.07	一年以内	14,999.12 万人民币	股份有限公司（港澳台投资、上市）	存续	否	2022 年 4 月	良好
客户 G	569.08	一年以内	17,869.86 万人民币	股份有限公司（港澳台投资、上市）	存续	否	2018 年 8 月	良好
客户 U	544.11	一年以内	87,101.85 万人民币	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）	存续	否	2021 年 8 月	良好
客户 I	493.77	一年以内	9,501.48 万人民币	其他股份有限公司（上市）	存续	否	2022 年 4 月	良好

### (三) 主要欠款客户期后回款情况

#### 1、2025 年

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	占应收款项总额比例 (%)	账龄	期后回款金额	期后回款率
1	客户 C	4,394.35	19.12	1 年以内	4,033.77	91.79%
2	客户 S	2,049.92	8.92	1 年以内	1,869.01	91.17%
3	客户 B	1,693.53	7.37	1 年以内	1,671.20	98.68%
4	客户 A	1,505.96	6.55	1 年以内	1,505.96	100.00%
5	客户 F	880.24	3.83	1 年以内	880.24	100.00%
6	客户 H	748.3	3.26	1 年以内	748.3	100.00%
7	客户 T	665.07	2.89	1 年以内	541.11	81.36%
8	客户 G	569.08	2.48	1 年以内	569.08	100.00%
9	客户 U	544.11	2.37	1 年以内	292.01	53.67%
10	客户 I	493.77	2.15	1 年以内	481.99	97.61%
	合计	13,544.33	58.94		12,592.67	92.97%

注：期后回款统计截至 2026 年 5 月 8 日。

客户 U 期后回款率偏低原因系该客户信用期为月结 120 天且项目整体进度放缓至部分货款逾期。

2、2024 年

单位：万元

序号	单位名称	应收账款余额	占应收款项总额比例 (%)	账龄	期后回款金额	期后回款率
1	客户 C	1,885.83	12.58	1 年以内	1,885.83	100.00%
2	客户 B	1,358.81	9.07	1 年以内	1,358.81	100.00%
3	客户 A	792.50	5.29	1 年以内	792.50	100.00%
4	客户 H	736.05	4.91	1 年以内	736.05	100.00%
5	客户 G	664.04	4.43	1 年以内	664.04	100.00%
6	客户 T	663.41	4.43	1 年以内	663.41	100.00%
7	客户 D	604.44	4.03	1 年以内	604.44	100.00%
8	客户 F	593.88	3.96	1 年以内	593.88	100.00%
9	客户 I	512.30	3.42	1 年以内	512.30	100.00%
10	客户 J	457.30	3.05	1 年以内	457.30	100.00%
合计		8,268.56	55.17		8,268.56	100.00%

报告期末，公司的期后应收账款的回款情况良好。

公司主要客户均为行业内知名客户，资信情况良好，不存在资金链紧张或经营困难的客户，信用期外应收账款回款良好，坏账准备计提充分。

三、结合公司结算模式、信用政策等说明商业承兑汇票大幅增长的原因及合理性，补充说明金额前五名的商业承兑票据的交易对方、金额、结算时点，是否存在到期不能兑付的风险。

(一) 公司结算模式、信用政策等说明商业承兑汇票大幅增长的原因及合理性

公司与客户签订合同/订单时一般会约定货款结算方式，要求客户以电汇进行结算，但存在部分客户要求银行承兑汇票结算方式。银行承兑汇票的结算周期最高为 6 个月。

公司根据客户性质、客户资信情况、双方交易规模等因素协商确定信用政策。公司与前十大客户的信用期主要为月结 60-90 天。

2025 年末，公司商业承兑汇票余额较高，原因系公司与客户 V、客户 W、客户 Z、客户 Y 等主要采用商业承兑汇票进行结算，2025 年，公司与上述客户交易规模较大且在票据管理上以到期承兑为主，截至期末尚未到期票据较多，导致期末商业承兑余额较高。

2024 年、2025 年公司收到商业承兑汇票的情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年	2024 年
客户 V	6,803.36	5,620.67
客户 W	151.32	11.88
客户 X	159.69	10.81
客户 Y	36.40	
客户 Z	28.98	8.27
客户 AA	16.46	24.43
客户 AB	5.72	262.25
客户 AC		57.39
客户 AD		8.28
客户 AE		0.20
合计	7,201.93	6,004.18

(二) 补充说明金额前五名的商业承兑票据的交易对方、金额、结算时点，是否存在到期不能兑付的风险。

1、金额前五名的商业承兑票据的交易对方、金额、结算时点：

单位：万元

序号	前手（客户名称）	出票人	是否关联方	票据金额	出票日期	到期日期	结算时点	到期兑付金额	未兑付金额
1	客户 V	客户 V	否	845.20	2025/9/26	2026/1/26	每月上旬	845.20	
				980.85	2025/10/28	2026/2/28		980.85	
				681.23	2025/11/25	2026/3/25		681.23	
				622.24	2025/12/22	2026/4/22		622.24	
2	客户 W	客户 W	否	11.62	2025/9/10	2026/1/10	每月上旬	11.62	
				6.49	2025/10/13	2026/2/13		6.49	
				5.72	2025/11/11	2026/3/11		5.72	
				3.30	2025/12/11	2026/4/11		3.30	
3	客户 Z	出票人 A	否	15.07	2025/11/4	2026/5/4	每月上旬	15.07	
4	客户 Y	客户 Y	否	6.83	2025/10/31	2026/1/31	每月上旬	6.83	
				3.63	2025/11/28	2026/2/28		3.63	
				4.19	2025/12/31	2026/3/31		4.19	
合计				3,186.37				3,186.37	

公司报告期内的商业承兑汇票均已到期承兑，商业承兑汇票出票人资金实力较强，信用状况良好，商业承兑汇票到期不能承兑的风险较低。

## 会计师核查程序及核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，立信主要履行了以下核查程序：

1、获取公司应收账款管理相关内部控制制度，了解相关业务流程以及日常管理的内控执行情况，并对应收账款管理的关键控制点进行测试；

2、取得公司对主要客户的销售合同，了解对主要客户的信用政策是否变化的原因；获取销售收入明细表，分析报告各期信用政策变化客户的收入金额、增长幅度以及与其他客户对比情况，分析是否存在放宽信用政策刺激销售的情况等；

3、获取公司信用政策、应收账款明细表，统计报告期末信用期内外应收账款的金额及比例，针对信用期外尚未收回的款项，分析其形成原因、款项性质及对应业务内容；

4、获取应收账款坏账准备计提明细，分析坏账准备的准确性及充分性；并查询同行业坏账准备计提政策；

5、计算公司各项财务指标并分析应收账款周转率的变动；从各个维度分析余额变动原因、检查账龄划分是否准确、分析账龄分布情况以及长账龄原因；

6、询问公司销售部门负责人，了解主要客户的结算模式、结算周期等，对比分析报告期末商业承兑汇票占营业收入比例波动的原因及合理性；

### 二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，立信认为：就财务报表整体而言，公司应收账款的真实性、坏账准备的计提、转回、核销在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

#### 问题 3：关于在建工程和固定资产

2025 年底，公司固定资产期末余额 7.53 亿元，同比增加 134.49%。其中，固定资产情况表显示，在建工程转入固定资产金额为 4 亿元；重要在建工程项目本期变动情况表显示，本期转入固定资产金额合计为 4.63 亿元，两者金额相差 0.63 亿元。年报披露公司本期亏损扩大原因主要系受珠海基地新工厂投产初期亏损影响。

请公司：（1）核实本期在建工程转入固定资产的具体金额，说明前述两者金额存在差异的原因及合理性；（2）结合近年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金情况、用途，说明相关资金流出与在建工程、固定资产和其他长期资产变动情况的匹配性；（3）补充说明珠海基地新工厂产能利用率及主要客户情况，结合规划产能、现有产能、产能利用率及良率情况，说明其预计达到盈亏平衡的时间点、销量及相关测算依据。

公司回复：

一、核实本期在建工程转入固定资产的具体金额，说明前述两者金额存在差异的原因及合理性；

单位：万元

工厂	固定资产-在建工程转入披露	在建重要项目披露	差异	差异原因
信丰	119.47	84.44	35.03	插架式收板机、CCD对位自动网印机2025年2月计提折旧费35.03万元为补计提以前期间折旧，折旧计入原值。即在建工程转固84.44万元，累计折旧转固35.03万元，固定资产情况表全部列示在建工程转固，重要在建工程项目本期变动情况表只列示了84.44万元。
珠海	39,878.16	41,333.26	-1,455.10	部分机器设备通过在建工程核算达到预定可使用状态时转入固定资产，固定资产情况直接列示为购置增加。
深圳		4,846.52	-4,846.52	星展广场房产4,846.52万元在固定资产情况表列示为购置增加。
合计	39,997.63	46,264.22	-6,266.59	

差异的主要原因系在建工程与固定资产内部分类列示差异，固定资产情况表列示中，将部分在建工厂转入的列示为“购置”项下，未列示在“在建工程转入”项目下，期末固定资产及在建工程余额披露准确。

二、结合近年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金情况、用途，说明相关资金流出与在建工程、固定资产和其他长期资产变动情况的匹配性；

1、近5年各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”对应的主要支付对象、关联关系，对应的资产项目、用途、状态和金额情况

近5年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为：5,617.32万元、14,126.24万元、17,880.30万元、7,301.25万元、7,179.79万元，各期前十大支付对象主要为设备供应商和工程供应商，支付金额占当期支付现金的比为71.33%、67.07%、89.74%、72.67%、67.04%。

(1) 2025 年公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的前十名支付对象的具体情况：

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 A	2013-03-13	900 万人民币	否	工程	生产	使用中	862.58
供应商 B	2019-06-24	12,800 万人民币	否	工程	生产	使用中	808.82
供应商 C	2003-05-09	15,115.36 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	804.32
供应商 D	2002-04-22	42,550.92 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	394.27
供应商 E	2011-04-22	3,000 万人民币	否	工程	生产	使用中	301.50
供应商 F	2018-01-10	505 万人民币	否	办公设备	办公	使用中	221.20
供应商 G	2021-12-17	5,010 万人民币	否	工程	办公	使用中	196.42
供应商 H	2000-04-26	3,835 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	162.00
供应商 I	2009-03-06	10,000 万人民币	否	办公设备	办公	使用中	152.18
供应商 J	2011-05-06	1,000 万人民币	否	工程	生产	使用中	103.50
合计							4,006.79

(2) 2024 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的前十名支付对象的具体情况：

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 E	2011-04-22	3,000 万人民币	否	工程	生产	使用中	2,284.40
供应商 B	2019-06-24	12,800 万人民币	否	工程	生产	使用中	2,008.83
供应商 D	2002-04-22	42,550.92 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	1,527.31
供应商 A	2013-03-13	900 万人民币	否	工程	生产	使用中	1,216.68
供应商 C	2003-05-09	15,115.36 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	729.13
供应商 K	2007-04-28	3,000 万人民币	否	工程	生产	使用中	467.68

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 L	2019-07-18	2,500 万人民币	否	工程	生产	使用中	391.76
供应商 M	2004-04-30	18,000 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	329.07
供应商 N	2017-03-16	1,212.50 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	292.88
供应商 O	2003-05-15	24 万美元	否	机器设备	生产	使用中	226.36
合计							<b>9,474.10</b>

(3) 2023 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的前十名支付对象的具体情况：

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 B	2019-06-24	12,800 万人民币	否	工程	生产	使用中	9,088.86
供应商 D	2002-04-22	42,550.92 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	2,166.67
供应商 C	2003-05-09	15,115.36 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	2,002.06
供应商 P	2002-07-29	5,000 万人民币	否	房屋建筑物	办公	使用中	1,538.65
供应商 Q	2015-09-06	500 万人民币	否	工程	生产	使用中	300.00
供应商 R	1999-11-17	10,000 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	273.13
供应商 M	2004-04-30	18,000 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	250.67
供应商 S	2005-06-02	6,110 万港元	否	机器设备	生产	使用中	200.00
供应商 T	2009-02-23	1,235.26 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	122.00
供应商 U	1996-04-17	4,350 万新台币	否	机器设备	生产	使用中	104.17
合计							<b>16,046.21</b>

(4) 2022 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的前十名支付对象的具体情况：

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 B	2019-06-24	12,800 万人民币	否	工程	生产	使用中	3,353.85
供应商 Q	2015-09-06	500 万人民币	否	工程	生产	使用中	400.00
供应商 V	2008-06-13	4,028 万人民币	否	工程	生产	使用中	315.89
供应商 O	2003-05-15	24 万美元	否	机器设备	生产	使用中	227.13
供应商 W	2021-11-30	200 万人民币	否	工程	生产	使用中	213.78
供应商 X	2020-07-23	985 万人民币	否	工程	生产	使用中	196.27
供应商 Y	2008-09-27	13,848 万人民币	否	工程	生产	使用中	174.38
供应商 Z	2020-09-08	-	否	机器设备	生产	使用中	157.57
供应商 AA	2013-06-07	1,200 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	143.70
供应商 AB	不适用	不适用	否	工程	生产	使用中	124.89
<b>合计</b>							<b>5,307.46</b>

(5) 2021 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金的前十名支付对象的具体情况：

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 AC	2013-07-25	1,020 万人民币	否	无形资产	生产	使用中	1,012.66
供应商 AD	不适用	不适用	否	工程	生产	使用中	714.33
供应商 C	2003-05-09	15,115.36 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	780.80
供应商 D	2002-04-22	42,550.92 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	662.44
供应商 AE	2001-11-09	2,000 万人民币	否	工程	生产	使用中	520.50
供应商 M	2004-04-30	18,000 万人民币	否	机器设备	生产	使用中	276.84

支付对象	成立时间	注册资本	是否具有关联关系	对应主要资产项目	用途	状态	金额 (万元)
供应商 Z	2020-09-08	-	否	工程	生产	使用中	271.60
供应商 O	2003-05-15	24 万美元	否	机器设备	生产	使用中	227.13
供应商 Q	2015-09-06	500 万人民币	否	工程	生产	使用中	200.00
供应商 AF	不适用	不适用	否	机器设备	生产	使用中	147.20
<b>合计</b>							<b>4,813.50</b>

综上，公司相关资金流出与在建工程、固定资产和其他长期资产变动情况相匹配。

三、补充说明珠海基地新工厂产能利用率及主要客户情况，结合规划产能、现有产能、产能利用率及良率情况，说明其预计达到盈亏平衡的时间点、销量及相关测算依据。

(一) 2025 年珠海基地新工厂前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	占比
客户 C	2,286.13	54.95%
客户 A	712.72	17.13%
客户 I	218.86	5.26%
客户 F	121.84	2.93%
客户 AF	81.10	1.95%
合计	3,420.65	82.22%

(二) 珠海基地新工厂规划产能、现有产能、产能利用率及良率情况如下：

工厂名称	规划产能	现有产能	产能利用率	良率
珠海智慧样板厂	72 万平米/年	36 万平米/年	70.09%	97.08%

(三) 盈亏平衡的时间点、销量及相关测算依据：

(1) 盈亏平衡测算

项目	金额
营业收入（万元）	16,125.39
可变成本（万元）	11,975.03
固定成本（万元）	4,150.36
单位售价（元/m <sup>2</sup> ）	710
单位变动成本（元/m <sup>2</sup> ）	527.26
盈亏平衡点销售量（万m <sup>2</sup> ）	22.71

注：单位售价取自于在手订单平均单价；

单位变动成本=2026 年一季度变动成本总额/一季度销量；

盈亏平衡点销售量=固定成本/（单位售价-单位变动成本）

2025 年珠海工厂销量 8.56 万 m<sup>2</sup>，营业收入 4,851.70 万元；2026 年一季度销量 5.93 万 m<sup>2</sup>，营业收入 3,776.13 万元，营收规模稳步攀升，伴随行业需求稳定增长、产能全面释放及产品结构优化，产能利用率持续提升。根据珠海工厂 2026 年一季度销售情况测算盈亏平衡点销售量为 22.71 万 m<sup>2</sup>，结合产能利用率，预计 2026 年末至 2027 年上半年实现整体盈亏平衡，届时珠海工厂营业收入可达 1.6 亿元。

公司盈亏平衡信息是基于报告期内经营情况及假设基础上得出，考虑到行业周期性波动、市场竞争、客户及产品开拓进度等影响经营结果的因素较为复杂，公司有可能面临产品

销量、销售单价、毛利率等指标不及预期、整体扭亏为盈时间延后的风险。

## 会计师核查程序及核查意见

### 一、核查程序

针对上述事项，立信主要履行了以下核查程序：

1、获取公司有关长期资产内部控制制度，了解相关业务流程以及日常管理的内控执行情况，并对公司长期资产管理的关键控制点进行测试；

2、获取公司在建工程明细，检查增加变动原因、转固时点的合理性及与固定资产变动的匹配性；

3、获取购建固定资产、无形资产和其他长期资产支出相关的合同、发票、付款单据，核查与合同约定、工程进度是否一致；

4、获取公司的盈利预测明细报表，复核关键假设及数据，通过比对公司的历史经营结果以及未来经营计划，评价业务和财务数据测算过程、主要经营要素需要达到的水平及相关假设基础的合理性，评估公司最早实现盈利时点的客观性和可行性；

5、了解公司盈利预测明细中的产品构成情况，分析公司盈利预测中产品单价波动的合理性；

6、获取公司报告期内的期间费用明细，了解盈利预测明细中的期间费用率与报告期内的期间费用率的变化情况，分析公司盈利预测明细中的期间费用与公司研发进度、借款计划、经营规模等的匹配性。

### 二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，立信认为：

1、未发现公司关于在建工程的开工时间、具体建设进展、预计完工时间等情况说明与我们在核查过程中获取的信息在所有重大方面存在不一致的情形，公司于各项目达到预定可使用状态时将在建工程转为固定资产；

2、公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产的资金流出与相关资产变动情况的匹配；

3、盈亏平衡测算的假设依据客观，具有合理性。

#### 问题 4：关于偿债能力

年报显示，2025 年公司经营活动产生的现金流量净额为 0.48 亿元，较去年同期 0.90 亿元同比下降 153.59%，主要系购买商品对应采购付款增加、原材料备货增多，同时职工薪酬及税费支出同比上升所致。公司 2025 年资产负债率为 54.33%，较 2023 年 33.24%及 2024 年 40.40%持续大幅增长。

请公司：（1）以列表形式说明购买商品、接受劳务支付的现金对应的资产负债表项目、利润表项目及其勾稽关系；（2）结合现有货币资金及现金流情况、应收款项及回收风险、日常经营资金需求、融资能力、债务情况和偿还安排等，说明现金流能否匹配公司经营、投资和偿债需求。

#### 公司回复：

一、以列表形式说明购买商品、接受劳务支付的现金对应的资产负债表项目、利润表项目及其勾稽关系；

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金的具体明细及与资产负债表、利润表相关科目的勾稽情况如下：

	单位：万元	
项目	2025 年	2024 年
营业成本	58,972.14	38,761.24
加：进项税（剔除设备工程款影响）	9,896.20	6,657.10
加：应付票据的减少（剔除设备工程款影响）	-3,308.07	-2,686.13
加：应付账款的减少（货款）	-6,806.62	419.91
加：存货的增加	4,816.94	818.23
加：预付账款的增加（剔除设备工程款影响）	78.66	18.54
加：其他应付款的减少（水电费等）	-294.57	-203.85
加：跌价转销成本	315.70	236.91
加：研发费用中材料成本	788.45	841.65
减：票据背书支付（剔除设备工程款影响）	9,255.56	12,005.74
减：成本中的职工薪酬、折旧与摊销、股份支付等	15,882.19	11,701.13
减：预计负债计入成本	453.16	-
减：外币报表折算、结汇汇差及期末调汇的影响	170.71	-278.47
合计	<b>38,697.21</b>	<b>21,435.20</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	<b>38,697.21</b>	<b>21,435.20</b>
差异	-	-

由上表，公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、应付账款、应付票据、存货等科目勾稽相符。

二、结合现有货币资金及现金流情况、应收款项及回收风险、日常经营资金需求、融资能力、债务情况和偿还安排等，说明现金流能否匹配公司经营、投资和偿债需求。

1、报告期期末，公司货币资金、受限制货币资金和现金流量表中的期末现金及现金等价物情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年
货币资金①	12,236.67	11,918.53
受限制货币资金②	3,085.26	25.75
非受限制货币资金③=①-②	9,151.41	11,892.78
现金流量表中期末现金及现金等价物余额	9,151.41	11,892.78

2、报告期期末，公司应收款项及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年余额	期后回款金额	期后回款比例	2024年余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	22,977.51	20,891.54	90.92%	14,989.44	14,618.01	97.52%

注：期后回款统计截至2026年5月8日。

3、日常经营资金需求：

假定未来三年营业收入增长比例分别为50%、30%、30%且各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比例与2025年保持一致，预测公司2026年至2028年三年营运资金需求情况如下：

单位：万元

项目	2025年		2026年	2027年	2028年
	金额	占销售收入比			
营业收入	68,913.22	100.00%	103,369.83	134,380.78	174,695.01
经营性流动资产合计	40,415.24	58.65%	60,622.86	78,809.72	102,452.63
经营性流动负债合计	27,430.23	39.80%	41,145.35	53,488.95	69,535.63
营运资金占用额	12,985.01	18.84%	19,477.51	25,320.77	32,917.00
流动资金缺口			6,492.50	5,843.26	7,596.23
未来三年缺口合计					19,931.99

4、融资能力：

截至2025年末，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为7.03亿元，公司具备较强的融资能力，能够为到期的银行借款提供充足的保障。

5、债务情况和偿还安排：

(1) 2025年末债务情况

公司可预见的未来需偿还的负债 56,614.78 万元，主要为短期借款、应付票据、应付账款、一年内到期的非流动负债等，具体到期情况如下表所示：

单位：万元

报表项目	期末余额	0-6个月到期	6个月以上到期
短期借款	9,002.34	6,002.34	3,000.00
应付票据	8,265.13	8,265.13	
应付账款	34,346.87	23,813.59	10,533.28
一年内到期的其他非流动负债	5,000.44	2,485.03	2,515.41
<b>合计</b>	<b>56,614.78</b>	<b>40,566.09</b>	<b>16,048.69</b>
<b>占比</b>	<b>100.00%</b>	<b>71.65%</b>	<b>28.35%</b>

由上表可知，截至 2025 年末，公司可预见的未来需偿还的负债 56,614.78 万元，其中 6 个月内偿还的负债为 40,566.09 万元，占比 71.65%。公司将主要通过现有货币资金、应收款项回款以及银行借款融资进行偿还，针对供应商货款还可通过开具银行承兑汇票以及票据背书等方式进行偿还。

(2) 公司期后 6 个月内可动用的资金情况

单位：万元

项目	具体明细	2025.12.31余额	期后6个月内可用余额
货币资金	非限制货币资金	12,236.67	12,236.67
	受限货币资金	3,085.26	3,085.26
	<b>小计</b>	<b>15,321.93</b>	<b>15,321.93</b>
应收款项	应收票据(不含已经背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的票据)	4,336.22	4,336.22
	应收款项融资	4,472.50	4,472.50
	应收账款	22,977.51	22,693.98
	其他应收款	594.25	453.01
	<b>小计</b>	<b>32,380.48</b>	<b>31,955.71</b>
银行融资	银行短期借款融资	考虑保持现有贷款规模的前提下，归还借款后新增贷款会带来	
	银行长期借款融资		
	<b>小计</b>		
<b>合计</b>			<b>47,277.64</b>

注：公司主要使用票据结算，受限货币资金系为开具票据而存入的银行承兑汇票保证金，票据到期后使用该部分保证金进行支付。

由上表可知，公司期后 6 个月内可使用的资金为 47,277.64 万元，可以覆盖可预见的未

来需偿还的负债。

### (3) 债务偿还安排

#### 1) 银行借款具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

单位：万元

报表项目	期末余额	0-6个月到期	6个月以上到期
短期借款	9,002.34	6,002.34	3,000.00
一年内到期的长期借款	4,109.07	1,834.70	2,274.37
合计	13,111.41	7,837.04	5,274.37

报告期内，公司银行借款总体规模有所上升，各期间的偿还资金来源主要通过客户回款、银行借款或结存货币资金解决。

#### 2) 应付票据具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应付票据余额共计 8,265.13 万元，均于期后 6 个月内到期。偿付应付票据资金主要来源于受限货币资金中的银行承兑汇票保证金 3,085.26 万元、质押未到期汇票 3,319.56 万元以及应收款项回款的部分资金，公司将于票据到期日前统筹安排资金及时兑付。

#### 3) 应付供应商及外部单位款项具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

单位：万元

报表项目	期末余额	0-6个月到期	6个月以上到期
应付账款	34,346.87	23,813.59	10,533.28
其他应付款	898.48	564.19	334.29
一年内到期的非流动负债	5,000.44	2,485.03	2,515.41
合计	40,245.79	26,862.81	13,382.98

公司偿付供应商及外部单位款项资金主要来源于客户回款、银行借款或结存货币资金。公司期后 6 个月应收款项预计可使用金额共计 31,955.71 万元，基本可以覆盖应付款项；公司未受限货币资金也能为应付款项的支付提供良好的支撑，公司将于到期日前安排好资金，按时支付相应款项。

#### 现金流能否匹配公司经营、投资和偿债需求

截至 2025 年 12 月 31 日，公司可预见的未来 6 个月内需偿还的负债 40,566.09 万元，期后 6 个月内可使用的资金为 47,277.64 万元，可以覆盖对应期间需偿还的负债。报告期内，公司信用状况较优，未发生逾期偿还银行贷款的情形，与供应商均保持良好合作关系。

截至 2025 年 12 月 31 日，货币资金余额为 12,236.67 万元。公司受限的货币资金系开具银行承兑汇票缴存的保证金等，均于六个月内到期。报告期内，公司可随时支取的货币资金金额虽相对较低，但从未出现过信用违约、逾期还贷的情况，公司通过高效的运营管理，

能够满足日常运营资金需求，整体资金使用效率较高。

综上所述，公司可通过现有货币资金余额、经营活动现金积累等未来6个月可使用的资金满足日常运营资金需求。公司现有资金及融资能力能够满足正常生产经营、投资和偿债需求。

## 会计师核查程序及核查意见

### 一、核查程序

立信针对上述事项，执行了以下核查程序：

1、获取报告期公司现金流量表并了解其编制方法，检查发行人现金流量表的编制基础和编制过程，复核其编制的准确性；

2、分析并复核现金流量表中各项目与资产负债表、利润表相关会计科目的勾稽关系；

3、前往公司基本户所在银行获取《已开立账户清单》，与公司账面记录的账户进行核对；对所有的银行账户包括零余额账户以及注销账户进行函证并取得回函，核查银行存款的账号、币种、期末余额等各项基本情况；

4、获取公司长短期借款明细表，核查借款资金用途、借款期限、偿债安排及还款资金来源等，结合公司经营状况及现金流相关指标，分析流动性风险并了解公司应对措施；

5、查阅公司与主要供应商的采购合同，了解公司与主要供应商约定的付款条款。对公司采购业务负责人及主要供应商进行访谈，了解公司供应商的结算方式、结算周期和信用政策及其变动情况。获取公司报告期末应付账款余额明细及账龄表，结合各期采购量变动情况，核查分析公司应付账款的变动情况；

6、获取公司报告期经营活动的净现金流，并结合资金需求量分析资金缺口；

7、查阅公司期末货币资金余额、应收款项余额明细，结合期后融资情况，分析可使用资金是否能覆盖可预见的未来需偿还的负债；

8、对报告期应收票据实施监盘程序、对银行存款、应收账款、长短期借款以及应付款项进行函证。

### 二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，立信认为：

1、“购买商品、接受劳务支付的现金”与资产负债表、利润表相关科目勾稽一致；

2、公司现有资金及融资能力能够满足正常生产经营、投资和偿债需求。

## 问题 5：关于存货

年报显示：（1）公司存货期末账面余额 9,687.49 万元，同比增长 100.71%，计提存货跌价准备 794.45 万元。公司业务集中于 PCB 样板、小批量板领域，产品和服务以多品种、小批量、短交期、定制化为特色。（2）公司报告期末留抵税额、待抵扣和待认证进项税余额为 3,193.73 万元，同比大幅增长。

请公司：（1）结合在手订单、产品生产周期情况，说明在定制化模式下，期末原材料、在产品、库存商品余额大幅增加的原因；（2）结合存货库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，分析存货跌价计提的合理性；（3）结合采购、生产、销售、存货、税率等情况，量化说明留抵税额、待抵扣和待认证进项税余额的变动原因及合理性。

### 公司回复：

一、结合在手订单、产品生产周期情况，说明在定制化模式下，期末原材料、在产品、库存商品余额大幅增加的原因；

#### 1、期末库存商品的在手订单覆盖率

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
库存商品	3,396.98	1,713.29
有订单的库存商品金额	3,297.58	1,668.84
在手订单覆盖率	97.07%	97.41%
无订单的库存商品金额	99.40	44.45

报告期内公司存在少量无订单匹配的库存商品，系 PCB 行业生产特性所致。PCB 产品具有生产流程长、工艺复杂度高、精密度及可靠性要求严苛的行业特点，生产排产通常采用拼板合拼模式组织生产。为保障客户订单足额交付、确保合格成品备货量，公司需按整 SET 单元完整生产并入库成品仓，由此形成少量超出当期订单需求的库存。针对该部分超订单库存商品，公司已按规则足额计提存货跌价减值准备。

#### 2、生产周期

公司产品的生产周期通常约为 10-30 天，具体取决于产品的工艺、交期、产能利用率、原材料的库存等因素；样板生产交付周期较短，通常为 3-5 天；小批量板生产工艺相对简单，生产交付周期通常约为 10-15 天；大批量板生产工艺相对复杂，生产交期通常约为 20-30 天。公司产品生产经过质检后完工入库，根据交期送货至客户指定的地点。

### 3、说明在定制化模式下，期末原材料、在产品、库存商品余额大幅增加的原因

公司产品为定制化产品，不同客户对产品的要求各不相同，产品根据客户的技术特点和设计要求进行定制。报告期末，公司大部分原材料依据客户订单、实际产能状况等进行适当库存，主要原材料具有通用性，可在各产品之间进行调配使用；公司在产品均按照客户订单生产；公司库存商品及发出商品基本有客户订单支持。

报告期内，公司主要客户群和应用领域较为集中，主要客户的产品结构及交期相对稳定，公司根据客户的交期采购原材料进行投料生产。随着 2025 年公司销售规模的扩大，期末原材料、在产品、库存商品余额均大幅增加，存货增长与业务规模相匹配。

二、结合存货库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，分析存货跌价计提的合理性；

#### 1、期末公司存货结构情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日				
	账面余额	存货跌价准备余额	账面价值	占比	计提比例
原材料	4,528.16	67.37	4,460.79	46.05%	1.49%
在产品	1,924.14	145.14	1,779.00	18.36%	7.54%
库存商品	3,396.98	565.41	2,831.56	29.23%	16.64%
发出商品	703.47	87.33	616.14	6.36%	12.41%
合计	10,552.75	865.25	9,687.49	100.00%	8.20%
项目	2024 年 12 月 31 日				
	账面余额	存货跌价准备余额	账面价值	占比	计提比例
原材料	2,178.37	61.98	2,116.39	43.85%	2.85%
在产品	924.69	53.35	871.35	18.05%	5.77%
库存商品	1,713.29	232.55	1,480.74	30.68%	13.57%
发出商品	396.71	38.63	358.08	7.42%	9.74%
合计	5,213.06	386.51	4,826.56	100.00%	7.41%

#### 2、期末公司存货库龄的情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2025 年末		2024 年末	
		账面余额	存货跌价准备余额	账面余额	存货跌价准备余额
原材料	3 个月以内	3,790.55		1,811.58	
	3-12 个月	658.76	3.12	221.79	0.31
	1 年以上	78.85	64.25	145.00	61.67
	小计	4,528.16	67.37	2,178.37	61.98
在产品	3 个月以内	1,924.11	145.14	924.69	53.35

项目	库龄	2025 年末		2024 年末	
		账面余额	存货跌价准备余额	账面余额	存货跌价准备余额
	3-12 个月	0.03			
	1 年以上				
	小计	1,924.14	145.14	924.69	53.35
库存商品	3 个月以内	3,084.97	502.45	1,386.34	178.90
	3-12 个月	202.46	42.62	169.13	27.43
	1 年以上	109.55	20.34	157.82	26.22
	小计	3,396.98	565.41	1,713.29	232.55
发出商品	3 个月以内	637.40	69.56	364.18	16.72
	3-12 个月	64.21	15.91	31.16	20.54
	1 年以上	1.86	1.86	1.37	1.37
	小计	703.47	87.33	396.71	38.63
合计	3 个月以内	9,437.03	717.15	4,486.79	248.97
	3-12 个月	925.46	61.65	422.08	48.28
	1 年以上	190.26	86.45	304.19	89.26
	合计	10,552.75	865.25	5,213.06	386.51

由上表可知，公司期末存货库龄主要集中在 3 个月以内，3 个月以上库龄的存货除质保期内的原材料外主要为库存商品及发出商品，其中库存商品长库龄主要因客户项目进度放缓或需求变更的影响，暂未提货；发出商品长库龄主要系发至客户 VMI 仓库库存。

### 3、可变现净值的计算方法、存货跌价准备的计提方法和计算过程

原材料：可变现净值为预计产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于超过质保期等无使用价值的原材料基于谨慎性原则全额计提存货跌价准备。

在产品：公司主要采用订单式生产模式，以所生产的产成品的订单售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

发出商品：发出商品为已发货但尚未被客户签收确认的存货，均有销售合同支持，预计售价为销售合同中的价格，可变现净值为预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，以当年的数据作为估计的销售费用和相关税费，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

库存商品：均有销售合同支持，预计售价为销售合同中的价格，可变现净值为预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，以当年的数据作为估计的销售费用和相关税费，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

#### 4、行业可比公司存货跌价计提比例情况及存货跌价准备计提的合理性：

(1) 2024 年末、2025 年末同行业可比公司存货跌价计提比例情况如下：

公司名称	2025 年	2024 年末
明阳电路	10.71%	14.32%
兴森科技	6.56%	7.82%
金百泽	3.92%	4.52%
本川智能	3.58%	6.61%
四会富仕	6.31%	5.73%
平均值	6.22%	7.80%
迅捷兴	8.20%	7.41%

2025 年末，公司存货跌价计提比例高于行业平均值，2024 年末，公司存货跌价计提比例与行业持平。

综上，基于公司存货库龄、可变现净值确认、同行业存货跌价准备的计提情况，公司存货跌价准备计提充分。

#### 三、结合采购、生产、销售、存货、税率等情况，量化说明留抵税额、待抵扣和待认证进项税余额的变动原因及合理性

##### 1、留抵税额、待抵扣和待认证进项税余额变动情况

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
留抵税额、待抵扣和待认证进项税	3,193.73	2,322.74

##### 2、留抵税额、待抵扣和待认证进项税与采购、生产、销售、存货匹配情况

###### (1) 报告期各期进项税额、销项税额的来源与核算情况

进项税额主要来源于存货采购、长期资产购置及其他(含运费)与日常经营相关的费用等，取得增值税专用发票时，按照发票上注明的增值税额借记“应交税费-应交增值税(待认证进项税额)”，按月申报认证进项税抵扣，借记“应交税费-应交增值税(进项税额)”，期末未抵扣的进项税在“其他流动资产-待抵扣进项税”核算。

销项税额主要来源于商品、材料及废料等销售，在达到收入确认条件时，按照税率确认相应的销项税额，贷记“应交税费-应交增值税(销项税额)”，因转让商品而预先收取客户的合同对价转入合同负债，对应的销项税在“其他流动负债待转销项税”核算。

(2) 进项税额与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
采购额	90,291.54	60,347.48
其中:材料采购	42,417.88	23,704.04
成品采购	34,624.93	21,650.33
长期资产采购	11,645.75	13,653.57
外发加工费	1,602.98	1,339.54
采购发票额	95,589.86	71,229.96
其中:材料、成品采购及费用类	83,631.33	53,945.26
长期资产采购	11,958.53	17,284.70
进项税额	11,865.24	8,609.07
其中：长期资产进项税额	1,471.87	1,874.76
进项税占比	12.41%	12.09%

注：上表数据系以税务口径为依据统计的合并范围内各单体采购额，未进行内部关联交易抵消。

公司原材料及设备类采购主要适用 13%的增值税率，工程类采购主要适用 9%的增值税率。报告期内，公司进项税额占当期采购的比例分别为 12.41%、12.09%，整体比例稳定，公司进项税额与原材料采购、固定资产购置金额及当期适用的税率具有匹配性。

(3) 销项税额与销售金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
营业收入	102,180.48	69,399.54
其中:内销	87,395.54	59,190.08
外销	14,784.94	10,209.46
资产处置收益	66.46	0.15
投资收益		36.07
销项税额	11,389.60	7,699.25

注：上表数据系以税务口径为依据统计的合并范围内各单体收入，未进行内部关联交易抵消。

公司内销主要适用 13%的增值税率，外销零税率。报告期内，剔除外销收入的收入占比分别为 13.03%、13.01%，整体比例稳定，公司销项税额与当期适用的税率具有匹配性。

#### (4) 进项税额抵扣的具体情况及其合规性

报告期内，公司可抵扣的进项税额主要来源于采购存货、固定资产、接受服务等取得的增值税专用发票，已取得的进项税专用发票须经认证后，方可申报进项税额抵扣。报告期内，公司进项税额抵扣情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年	2024年
期初增值税留抵税额及待抵扣进项税额	2,322.74	1,677.24
减:期初应交增值税	105.18	174.45
减:本期销项税	11,389.60	7,699.25
加:本期已认证进项税额	11,865.24	8,609.07
减:其他进项税转出	481.25	51.01
加:已交税金	1,295.34	658.94
减:出口退税额	532.48	939.40
加:应纳税额减征额(减免及加计抵减)	172.23	137.31
减:期初待认证或抵扣税额本期认证抵扣	0.14	1.03
加:期末应交增值税	39.45	105.18
加:期末待认证或待抵扣进项税额	7.38	0.14
期末增值税留抵税额及待抵扣进项税额	3,193.73	2,322.74

报告期内，公司收到可以抵扣的增值税专用发票，经税务平台认证后进行进项税额抵扣，进项税额抵扣的程序及内容符合法律法规规定，纳税申报和缴纳均按照税法规定按时办理。

综上所述，留抵税额、待抵扣和待认证进项税与相关采购与生产、销售、存货数据具备匹配性。2024年末及2025年末的留抵税额、待抵扣及待认证进项税余额，主要系珠海工厂与信丰工厂自2023年起因前期购置长期资产所产生的进项税积累所致。

#### 会计师核查程序及核查意见

##### 一、核查程序

针对上述事项，立信主要履行了以下核查程序：

1、获取公司采购及存货管理相关内部控制制度，了解相关业务流程以及日常管理的内控执行情况，并对公司存货管理的关键控制点进行测试；

2、查阅存货收发存明细表，对原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽进行核对，分析存货结构的合理性；

3、分析报告期末存货结构占比的合理性，并与同行业可比上市公司进行对比分析；

4、查阅销售订单及销售出库，统计各期末在手订单及期后交付情况；

- 5、查阅存货库龄表，了解长库龄存货的主要内容及形成原因；
- 6、查阅存货跌价准备计提表，对计提过程进行复核；
- 7、获取增值税纳税申报表，核对抵税额、待抵扣和待认证进项税余额。

## 二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，立信认为：就财务报表整体而言，公司存货的真实性、存货跌价准备的计提、转回等在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

特此公告。

深圳市迅捷兴科技股份有限公司董事会

2026年5月12日