

**关于深圳市杰普特光电股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函的回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于深圳市杰普特光电股份有限公司 向特定对象发行股票申请文件的 审核问询函的回复

致同函字（2026）第 441A006369 号

上海证券交易所：

贵所 2026 年 8 月 24 日关于《关于深圳市杰普特光电股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证科审（再融资）〔2026〕190 号，以下简称“审核问询函”）已收悉。对审核问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“致同”或“申报会计师”）对深圳市杰普特光电股份有限公司（以下简称“发行人”、“杰普特”、“公司”、“本公司”）审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《深圳市杰普特光电股份有限公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体、加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对申请文件的修改及对本回复的修改	楷体、加粗

本问询回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

1.关于募投项目与融资规模.....	3
2.关于业务与经营情况.....	21

1.关于募投项目与融资规模

问题：（4）本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据，相关测算与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异；（5）本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取的主要依据，与公司现有产品及可比公司同类产品是否存在重大差异，本次效益测算是否谨慎、合理；（6）结合公司货币资金余额、资产负债结构等，说明本次融资的必要性、融资规模的合理性。

请发行人说明上述问题；请申报会计师对问题（4）-（6）进行核查并发表明确意见。

【发行人回复】

四、本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据，相关测算与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异

（一）本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据

1、高密度光互联产品生产建设项目

本项目的实施主体为公司全资子公司惠州市杰普特电子技术有限公司，项目总投资额为 86,075.00 万元，主要包括土地购置费、建设工程费、软硬件设备购置、基本预备费和铺底流动资金等。其中拟使用募集资金投资额合计为 76,560.00 万元，其余资金由公司通过自筹解决，具体投资规划如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟投入募集资金	占本项目拟投入募集资金的比例
1	建设投资	76,560.00	76,560.00	100.00%
1.1	土地购置费用	2,430.00	2,430.00	3.17%
1.2	场地建设投入	26,719.00	26,719.00	34.90%
1.3	设备及软件投入	47,411.00	47,411.00	61.93%
2	预备费	3,828.00	-	-
3	铺底流动资金	5,687.00	-	-
合计		86,075.00	76,560.00	100.00%

公司将高密度光互联产品生产建设项目分为两个子项目建设，其中“杰普特高密度光互联产品生产基地建设项目”建设地点位于惠州激光光电智能制造基地，为公司在惠州市仲恺高新区新取得的土地，土地用途为工业用地，涉及土建工程，建设期预计为 24 个月；“杰普特高密度光互联产品生产线建设项目”建设地点位于惠州光纤激光产业园，为公司现有土地及厂房，建设期预计为 12 个月。对上述两个子项目的投资构成分别列示如下：

单位：万元

序号	项目名称	杰普特高密度光互联产品生产基地建设项目（以下简称“新地块项目”）			杰普特高密度光互联产品生产线建设项目（以下简称“现有地块项目”）		
		投资金额	拟投入募集资金	占本项目拟投入募集资金的比例	投资金额	拟投入募集资金	占本项目拟投入募集资金的比例
1	建设投资	67,304.00	67,304.00	100.00%	9,256.00	9,256.00	100.00%
1.1	土地购置费用	2,430.00	2,430.00	3.61%	-	-	-
1.2	场地建设投入	26,719.00	26,719.00	39.70%	-	-	-
1.3	设备及软件投入金额	38,155.00	38,155.00	56.69%	9,256.00	9,256.00	100.00%
2	预备费	3,365.20	-	-	462.80	-	-
3	铺底流动资金	4,549.60	-	-	1,137.40	-	-
合计		75,218.80	67,304.00	100.00%	10,856.20	9,256.00	100.00%

本次高密度光互联产品生产建设项目拟投入募集资金金额 76,560.00 万元，其中土地购置及场地建设相关投入金额为 29,149.00 万元，占本项目拟投入募集资金的比例为 38.07%，主要是超净车间、一般车间及仓库，为满足本次募投产品生产所需的工艺环境而建设，是提升公司高密度光互联产品产能的必要基础设施。本募投项目围绕公司主营业务开展，主要面向下游 AI 算力、数据中心、高速网络等具有广阔发展前景的产业，加速布局光连接/光通信领域，重点提高 MPO、MMC、FAU 等关键光纤器件的交付能力，属于战略性新兴产业，因此本项目募集资金投向属于科技创新领域。

本项目各项投资测算情况具体如下：

（1）土地购置费用

本项目中仅“杰普特高密度光互联产品生产基地建设项目”涉及项目建设新增用地，公司已经取得土地使用权，土地用途为工业用地，产权证书编号：粤（2026）惠州市不动产权第 5024377 号。该地块总建筑面积预计为 185,000 平方米，总购置费用为 7,191 万元；“杰普特高密度光互联产品生产基地建设项目”预计使用建筑面积 62,496 平方米，根据建筑面积分摊土地购置费用取整为 2,430 万元。本项目相关土地购置费用公司已使用自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

（2）场地建设投入

本项目中仅“杰普特高密度光互联产品生产基地建设项目”涉及场地建设投入。场地建设投入根据预计建筑面积和单位建筑成本、单位装修成本确定，其中单位成本

参考市场行情及历史价格水平测算。根据惠州市住房和城乡建设局发布的《2024年惠州市房屋建筑工程参考经济指标》，工业厂房的参考经济指标为 1,800~2,380 元/平方米；通过公开渠道查询，2025 年华东、华南地区车间装修工程成交价格参考区间为 1,200~4,000 元/平方米，具体价格根据项目所在地、面积、洁净等级及工艺要求确定。公司本次募投项目预计单位建筑成本为 2,200 元/平方米，超净车间的单位装修成本为 3,000 元/平方米，一般车间及仓库、配套建筑的单位装修成本为 1,500 元/平方米，具体测算过程如下：

产线	建筑类型	建筑面积 ①	单位建筑成本 (元/平方米) ②	单位装修成本 (元/平方米) ③	建设成本 (万元) ④=①*②	装修成本 (万元) ⑤=①*③	总成本 (万元) ⑥=④+⑤
MPO	超净车间	10,528.00	2,200.00	3,000.00	2,316.16	3,158.40	5,474.56
	一般车间及仓库	4,480.00	2,200.00	1,500.00	985.60	672.00	1,657.60
多通道高精度 FA-MT	超净车间	8,960.00	2,200.00	3,000.00	1,971.20	2,688.00	4,659.20
	一般车间及仓库	14,560.00	2,200.00	1,500.00	3,203.20	2,184.00	5,387.20
MT-FA For 1.6T	超净车间	4,480.00	2,200.00	3,000.00	985.60	1,344.00	2,329.60
	一般车间及仓库	2,688.00	2,200.00	1,500.00	591.36	403.20	994.56
配套建筑		16,800.00	2,200.00	1,500.00	3,696.00	2,520.00	6,216.00
合计		62,496.00	-	-	13,749.120	12,969.60	26,718.72

注：总成本取整测算为 26,719.00 万元

根据上表，本项目场地建设投入根据预计建筑面积和单位建筑成本、单位装修成本确定，其中单位成本参考市场行情及历史价格水平测算，测算依据充分，具备合理性。

（3）设备及软件投入

对本项目拟采购单价 50 万元及以上的主要设备/软件逐项列示如下：

单位：台、万元

序号	设备名称	单价	新地块项目		现有地块项目		合计	
			数量	金额	数量	金额	数量	金额
1	自动对准（AA 设备）	200.00	24	4,800.00	6	1,200.00	30	6,000.00
2	飞秒割纤设备	160.00	24	3,840.00	6	960.00	30	4,800.00
3	光斑测试、能量测试设备	100.00	24	2,400.00	6	600.00	30	3,000.00
4	自动穿纤设备	100.00	4	400.00	1	100.00	5	500.00

序号	设备名称	单价	新地块项目		现有地块项目		合计	
			数量	金额	数量	金额	数量	金额
5	MPO 激光剥纤	100.00	32	1,600.00	8	400.00	40	2,000.00
6	V槽切割机	250.00	40	10,000.00	10	2,500.00	50	12,500.00
7	飞秒割纤设备	160.00	8	1,280.00	2	320.00	10	1,600.00
8	光学镀膜机	300.00	8	2,400.00	2	600.00	10	3,000.00
9	V槽划片机	80.00	4	320.00	1	80.00	5	400.00
合计		-	168	27,040.00	42	6,760.00	210	33,800.00

公司根据计划产能需求确定工位数量并配置相关设备，以保障生产线可按照预设产能规模稳定、连续开展生产作业；拟采购设备的单价主要参考市场价格、供应商报价、历史交易价格等综合判定，测算依据充分，具备合理性。

（4）预备费及铺底流动资金

项目预备费主要用于项目实施过程中可能发生难以预料的费用支出，如设计变更、施工方案调整、其他意外事件等。发行人结合行业惯例及项目建设情况，项目预备费按项目投资金额的 5% 计提取整，测算金额为 3,828.00 万元。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金，是指生产性建设项目为保证生产和经营正常进行，用于购买原材料、支付工资及其他生产经营费用等所必不可少的周转资金。本次募投项目结合公司历史经营性流动资产（应收账款、应收票据、预付账款、存货等）及经营性流动负债（应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费等）周转率水平，同时依据项目未来经营预测数据，测算各年度流动资产与流动负债规模及流动资金缺口。在此基础上，按各期流动资金增加额合计值乘以铺底比例 5%，最终确定本项目铺底流动资金为 5,687.00 万元。

2、杰普特总部及研发中心升级建设项目

本项目的实施主体为深圳市杰普特光电股份有限公司，项目总投资额为 24,713.00 万元，主要包括建设工程费、软硬件设备购置等。其中拟使用募集资金投资额为 21,737.00 万元，其余资金由公司通过自筹解决，具体投资规划如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟投入募集资金	占本项目拟投入募集资金的比例
1	建设投资	21,737.00	21,737.00	100.00%
1.1	设备及软件投入	11,619.00	11,619.00	53.45%
1.2	场地投入	10,118.00	10,118.00	46.55%
2	预备费	1,085.00	-	-

序号	项目名称	投资金额	拟投入募集资金	占本项目拟投入募集资金的比例
3	项目实施费用	1,891.00	-	-
合计		24,713.00	21,737.00	100.00%

本次杰普特总部及研发中心升级建设项目拟投入募集资金金额 21,737.00 万元，其中场地建设相关投入金额为 10,118.00 万元，占本项目拟投入募集资金的比例为 46.55%，主要用于研发及检测场地、研发办公及配套设施等。本募投项目围绕公司主营业务开展，非研发配套投资金额及占比较低。公司凭借在“激光器+”领域长期积累的技术优势，加大对激光行业前沿领域、尤其是针对飞秒激光器的研发投入，打造设备先进、功能全面、运营高效的数字化激光领域研发中心，升级研发软硬件平台，以支持公司开展更多类型、更具针对性的技术研发和创新工作，加速新技术成果转化和新产品产业化，属于战略性新兴产业。本次募投项目实施将进一步提升公司的科技创新水平、研发实力和综合竞争力，因此本项目募集资金投向属于科技创新领域。

本项目各项投资测算情况具体如下：

（1）设备及软件投入

对本项目拟采购单价 50 万元及以上的主要设备/软件逐项列示如下：

单位：台/套、万元

序号	设备名称	数量	单价	金额
1	飞秒激光器(紫外)	3	73.00	219.00
2	光学配件	3	218.16	654.49
3	平面度检测设备	1	100.00	100.00
4	飞秒激光器	20	100.00	2,000.00
5	皮秒激光器	20	50.00	1,000.00
6	高精度运动平台	20	60.00	1,200.00
7	激光干涉仪	1	140.00	140.00
8	金相显微镜	1	85.00	85.00
9	高精度显微镜	1	65.00	65.00
10	高精度显微镜	1	70.00	70.00
11	扫描电子显微镜	1	240.00	240.00
12	备份系统	1	200.00	200.00
13	SAN 存储（正式环境）	2	200.00	400.00
14	SAN 存储（测试、开发环境）	4	120.00	480.00
15	数据中心	1	450.00	450.00
16	LED 数字化屏幕	1	100.00	100.00
合计				7,403.49

本募投项目拟采购的主要设备、软件主要用于研发实验室平台建设及研发实验室数据中心建设，打造设备先进、功能全面、运营高效的数字化激光领域研发中心，进一步升级研发软硬件平台，开展更多类型、更具针对性的技术研发和创新工作，并积极实现技术成果转化。发行人综合考虑飞秒激光实验室建设、金刚石减薄装备开发、数据中心建设等所必需的设备、软件系统、测试仪器等进行平台规划，拟采购单价主要参考市场价格、供应商报价、历史交易价格等综合判定，测算依据充分，具备合理性。

(2) 场地投入

对本项目场地投入的具体构成项列示如下：

项目	建筑面积（平方米）	单位装修成本（元/平方米）	总成本（万元）
研发及检测场地	11,124.74	5,000.00	5,562.37
研发办公及配套设施	6,384.48	2,500.00	1,596.12
一层大堂及研发场地	1,537.51	10,000.00	1,537.51
展厅	1,421.82	10,000.00	1,421.82
总计	20,468.55	-	10,117.82

注：本项目不涉及大厦土建工程；总成本取整测算为 10,118.00 万元。

本募投项目的场地投入主要用于总部大厦及研发平台升级优化，单位成本主要结合公司装修需求参考市场价格、供应商报价、历史交易价格等综合判定，其中研发及检测场地对洁净度要求较高，市场公开报价主要在 3,800~6,000 元/平方米区间，公司结合深圳市人工及建材成本情况按照 5,000 元/平方米进行测算；研发办公及配套设施则参考 2025 年华东、华南地区车间装修工程成交价格（参考区间为 1,200~4,000 元/平方米）按照 2,500 元/平方米进行测算；一层大堂及研发场地、展厅则主要根据公司装修需求参考市场价格、历史报价情况等综合确定。项目实施后，公司将有效改善研发条件，有利于增强公司的研发实力，全面提高公司的技术创新水平，保持公司产品先进性。

(3) 预备费

项目预备费主要用于项目实施过程中可能发生难以预料的费用支出，如设计变更、施工方案调整、其他意外事件等。发行人结合行业惯例及项目建设情况，项目预备费按项目投资金额的 5%计提取整，测算金额为 1,085.00 万元

(4) 项目实施费用

项目实施费用用于发放研发人员薪酬，公司根据研发项目难度、研发项目实际需要和历史研发经验规划研发团队 20 人，并根据级别对应的薪酬计算各年支付的研发人员薪酬金额，预计募投项目未来三年共计需支付研发人员薪酬费用取整为 1,891.00 万元。本项目规划的研发人员平均薪酬为 34.45 万元，高于 2025 年公司研发人员平均薪酬 22.28 万元，系考虑本项目研发方向聘用相关领域专家人士、并在现有对应职级薪酬水平的基础上设置了约 8%的年均增长的结果，具备合理性。

3、补充流动资金

报告期内，发行人营业收入分别为 122,562.53 万元、145,384.62 万元、207,402.43 万元和 148,701.84 万元，整体保持快速增长趋势，近三年年均复合增长率超过 30%。随着发行人主营业务规模持续快速扩张，同时下游光通信行业需求迎来爆发，发行人对流动资金的需求也相应提高。因此，发行人拟使用部分募集资金用于补充流动资金，以满足营业规模快速扩张而产生的营运资金需求，保障发行人可持续发展，具有合理性。本次补充流动资金的测算过程及测算依据详见本问题回复之“六、结合公司货币资金余额、资产负债结构等，说明本次融资的必要性、融资规模的合理性”。

公司于 2026 年 9 月 18 日召开第四届董事会第十八次会议，审议通过《关于调整公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》，调整后拟募集资金总额为不超过 137,297.00 万元（含本数），其中拟用于补充流动资金的金额为 39,000.00 万元，不超过本次募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》等相关监管规定。

（二）相关测算与公司前次募投项目及同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异

1、相关测算与公司前次募投项目的对比情况，是否存在重大差异

公司最近五年内不存在通过配股、增发、发行可转换公司债券等方式募集资金的情形，最近一次募集资金为 2019 年 10 月首次公开发行股票募集资金，各项目投资测算如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金投入	建筑面积 (平方米)	扩产产品
1	光纤激光器扩产建设项目	13,151	13,151	11,500	脉冲光纤激光器、连续光纤激光器
2	激光/光学智能装备扩产建设项目	11,987	11,987	16,000	电阻调阻机、特种材料精密切割划线机、专用品牌定制设备
3	半导体激光器扩产建设项目	9,837	9,837	5,000	半导体激光器
4	半导体激光加工及光学检测设备研发生产建设项目	16,753	16,753	7,000	半导体检测设备、各类半导体激光加工设备
5	超快激光器研发生产建设项目	8,859	8,859	5,000	皮秒激光器、飞秒激光器
6	研发中心建设项目	7,689	7,689	8,000	-
7	补充流动资金	29,000	29,000	-	-
合计		97,276	97,276	-	-

根据上表，前次募投项目包含 5 个产能扩张类项目、1 个研发中心建设项目以及补充流动资金，产能扩张类项目均围绕激光器、激光/光学智能装备业务实施；本次募投

项目包含 1 个产能扩张类项目、1 个总部及研发中心升级项目以及补充流动资金，其中产能扩张类项目围绕光纤器件业务实施。

(1) 高密度光互联产品生产建设项目

以光纤激光器扩产建设项目为例，与本次高密度光互联产品生产建设项目投资概算明细对比如下：

单位：万元

项目	高密度光互联产品生产建设项目		前次光纤激光器扩产建设项目	
	投资金额	占比	投资金额	占比
土地购置费用	2,430.00	2.82%	-	-
场地建设投入	26,719.00	31.04%	4,725.00	35.93%
设备及软件投入	47,411.00	55.08%	4,183.00	31.81%
开发费用	-	-	1,308.00	9.95%
预备费	3,828.00	4.45%	511.00	3.89%
铺底流动资金	5,687.00	6.61%	2,424.00	18.43%
合计	86,075.00	100.00%	13,151.00	100.00%

注：前次光纤激光器扩产建设项目场地建设投入包含建筑工程费及超净车间建设费，合并计算列示。

场地建设投入对比如下：

项目	高密度光互联产品生产建设项目	前次光纤激光器扩产建设项目
建筑面积（㎡）	62,496.00	11,500.00
场地建设投入（万元）	26,718.72	4,725.00
综合单方造价（元/㎡）	4,275.27	4,108.70

根据上述对比情况：本次扩产项目中，场地建设投入综合单方造价略高于前次光纤激光器扩产建设项目，主要系两期相隔约 7 年，惠州地区人工及建材成本总体上行所致；本次设备及软件投入占比相对较高，两期因产品线不同，设备类型不具直接可比性，主要系产线特征所致；本次预备费按项目投资金额的 5% 计提取整估算，占比略高于前次项目，在合理区间内；本次铺底流动资金占比低于前次项目，测算口径较前次更审慎；本次项目预备费与铺底流动资金均不使用募集资金。

综上所述，本次高密度光互联产品生产建设项目的投资测算具有合理性，与前次募投项目不存在重大差异或异常。

(2) 杰普特总部及研发中心升级建设项目

本次杰普特总部及研发中心升级建设项目与前次研发中心建设项目投资概算构成对比情况如下：

单位：万元

项目	本次杰普特总部及研发中心升级建设项目		前次研发中心建设项目	
	投资金额	占比	投资金额	占比
场地建设投入	10,118.00	40.94%	3,088.00	40.16%
设备及软件投入	11,619.00	47.02%	1,879.00	24.44%
开发费用	-	-	2,356.00	30.64%
预备费	1,085.00	4.39%	366.00	4.76%
项目实施费用	1,891.00	7.65%	-	-
合计	24,713.00	100.00%	7,689.00	100.00%

注 1：前次研发中心建设项目场地建设投入包含建筑工程费及超净车间建设费，合并计算列示；

注 2：前次研发中心建设项目设备及软件投入包含设备购置费、软件著作权及专利购置费，合并计算列示。

场地建设投入对比如下：

项目	本次杰普特总部及研发中心升级建设项目	前次研发中心建设项目
建筑面积 (m ²)	20,468.55	8,000.00
场地建设投入 (万元)	10,118.00	3,088.00
综合单方造价 (元/m ²)	4,943.19	3,860.00

本次项目投资规模整体高于前次项目，主要受建筑面积增加、建设地点与时间差异、设备投入升级导致：本次项目拟在深圳杰普特湾区激光谷大厦建设，前次项目在惠州市建设，由于两个地区的人工及建材成本差异较大、两期相隔约 7 年因而人工及建材成本总体上行、且本次研发及检测场地对洁净度要求较高，导致综合单方造价较高；本次项目新增飞秒激光器、皮秒激光器、高精运动平台及研发实验室数据中心等前沿研发装备，因此设备及软件投入占比较高；本次预备费按项目投资金额的 5% 计提取整估算，占比略低于前次项目；本次项目考虑研发方向聘用相关领域专家人士，因此新增项目实施费用。本次项目预备费及项目实施费用均不使用募集资金。

综上，本次杰普特总部及研发中心升级建设项目与前次研发中心建设项目的投资测算存在一定差异，主要系建筑面积增加、建设地点与时间差异、研发及检测场地对洁净度要求较高、公司本次综合考虑飞秒激光实验室建设和金刚石减薄装备开发等主要研发方向购置前沿研发设备并聘用相关领域专家人士所致，具有合理性。

(3) 补充流动资金

公司前次募集资金中补充流动资金 29,000.00 万元、占比 29.81%；本次拟募集资金中补充流动资金 39,000.00 万元、占比 28.41%，绝对规模有所增加，相对占比下降 1.41 个百分点。本次补流规模扩大主要系公司业务规模显著增长所致，具有合理性。

2、相关测算与同行业公司可比项目的对比情况，是否存在重大差异

(1) 高密度光互联产品生产建设项目

经检索同行业可比公司天孚通信、长芯博创、仕佳光子最近三年的扩产项目，仅仕佳光子披露了拟建设项目投资金额的分项测算情况。仕佳光子拟募集资金总额不超过 280,000.00 万元，在扣除发行费用后的募集资金净额拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金额
1	高速AWG芯片及光互连组件产能建设项目	76,899.14	75,000.00
2	连续波（CW）激光器芯片及COC产业化项目	145,611.41	140,000.00
3	高密度光互连器件（MPO/MMC）产能扩建项目	17,154.96	17,000.00
4	补充流动资金项目	48,000.00	48,000.00
合计		287,665.51	280,000.00

其中，高密度光互连器件（MPO/MMC）产能扩建项目预计投资总额 17,154.96 万元，从整体投资情况可见，该项目在其拟投资项目中比重较低，主要系仕佳光子主要细分产品与本公司主要细分产品存在一定差异，因此该项目投资规模小于本公司募投项目；但该项目产品与本公司拟扩产产品重合度较高，因此选择该项目进行对比分析。具体投资构成对比如下：

单位：万元

项目名称	本公司		仕佳光子	
	投资金额	占比	投资金额	占比
土地购置费用	2,430.00	2.82%	-	-
场地建设投入	26,719.00	31.04%	2,456.00	14.32%
设备及软件投入	47,411.00	55.08%	13,008.54	75.83%
预备费	3,828.00	4.45%	690.43	4.02%
铺底流动资金	5,687.00	6.61%	1,000.00	5.83%
合计	86,075.00	100.00%	17,154.96	100.00%

根据上表，公司与仕佳光子的投资构成相比，存在土地购置费用，且由于涉及新厂房及车间建设，场地建设投入占比较高，并导致设备及软件投入占比较低，预备费、铺底流动资金的占比不存在较大差异，具有合理性。

由于上述扩产项目未披露场地建设面积/单价、设备采购价格及预计达产规模，无法直接对比，相关测算的合理性补充分析如下：

1) 场地建设投入

因本募投项目建设地点位于惠州市，公司与同期拟在惠州市新建厂房及配套设施的广东奥普特科技股份有限公司的施工造价进行比较，具体情况如下：

单位：元/平方米

公司	项目名称	具体建设项目	单位建设成本	单位装修成本
奥普特	工业 3D 视觉传感器及智能硬件扩产建设项目（注 1）	传感器+测量系统车间	3,000.00	3,500.00
		3D 传感器车间	3,000.00	3,500.00
		SMT 车间	3,000.00	3,500.00
		机加工+运控车间	3,000.00	2,500.00
		仓库	3,000.00	2,500.00
		包装车间	3,000.00	2,500.00
		其他配套（办公室、会议室）	3,000.00	2,500.00
		宿舍、食堂	3,000.00	2,200.00
发行人	高密度光互联产品生产建设项目（注 2）	超净车间	2,200.00	3,000.00
		一般车间及仓库	2,200.00	1,500.00
		配套建筑	2,200.00	1,500.00

注 1：数据来源自奥普特于 2026 年 5 月披露的问询函回复。因奥普特列示具体项目数量较多，本表选取了与公司建设项目对应用途相同或相似的项目进行列示；除地下室单位建设成本为 5,000.00 元/平方米外，其他具体项目的单位造价与上述披露项目一致；

注 2：公司不同产品产线的超净车间、一般车间及仓库的单位造价均相同，故未重复列示。

根据上表，公司高密度光互联产品生产建设项目的单位建设成本和单位装修成本与奥普特披露的相同或相似的项目相比整体较低，具有合理性。

2) 设备及软件投入

经与光迅科技披露的同类建设项目对比，项目投资总额及对应预计达产收入规模的具体情况如下：

单位：万元

公司	项目名称	项目投资总额	预计达产收入规模	投入产出比 [※]
光迅科技	算力中心光连接及高速光传输产品生产建设项目	248,210.08	603,238.75	2.43
发行人	高密度光互联产品生产建设项目	86,075.00	217,600.00	2.53

注：投入产出比=预计达产收入规模/项目投资总额，因具体产品结构存在差异，且不同型号产品价格差异较大，因此用收入规模进行比较。

根据上表，公司高密度光互联产品生产建设项目的投入产出比与光迅科技披露数据差异较小，单位产能对应的设备及软件投资额具有合理性。

(2) 杰普特总部及研发中心升级建设项目

根据本题回复“四、（一）本次募投项目各项投资构成情况、测算过程及测算依据”所述，本项目投资额主要包括场地装修建设工程费、软硬件设备购置等，不涉及大厦土建工程。

1) 场地投入

对本项目场地投入的具体构成项列示如下：

项目	建筑面积（平方米）	单位装修成本（元/平方米）	总成本（万元）
研发及检测场地	11,124.74	5,000.00	5,562.37
研发办公及配套设施	6,384.48	2,500.00	1,596.12
一层大堂及研发场地	1,537.51	10,000.00	1,537.51
展厅	1,421.82	10,000.00	1,421.82
总计	20,468.55	-	10,117.82

注：本项目不涉及大厦土建工程；总成本取整测算为 10,118.00 万元。

由于公司披露的同行业可比公司最近三年的研发中心建设项目均未单独披露单位装修成本，经检索茂莱光学（688502）于 2025 年 6 月对其“超精密光学技术研发中心项目”的单位装修成本进行了披露，其研发实验室单位造价为 5,000.00 元/平方米，与公司研发及检测场地单位造价一致，且符合市场公开报价 3,800~6,000 元/平方米区间。本项目中另外三项的建设成本占比均较低，其中研发办公及配套设施参考 2025 年华东、华南地区车间装修工程成交价格（参考区间为 1,200~4,000 元/平方米）按照 2,500 元/平方米进行测算；一层大堂及研发场地、展厅则主要考虑该等区域承担企业形象展示与产品展示功能，根据发行人装修需求参考市场价格、历史报价情况等综合确定。因此，发行人场地投入测算与市场公开价格不存在重大差异。

2) 设备及软件投入

本募投项目拟采购的主要设备、软件主要用于研发实验室平台建设及研发实验室数据中心建设，打造设备先进、功能全面、运营高效的数字化激光领域研发中心。发行人综合考虑飞秒激光实验室建设、金刚石减薄装备开发等主要研发方向购置飞秒/皮秒激光器、超精密运动平台、扫描电子显微镜及研发实验室数据中心等前沿研发装备。从同行业可比公司披露情况看，研发类募投项目的研发设备及软件投入情况如下表所示：

公司名称	项目名称	研发设备及软件投入 (万元)	主要设备投入及单价披露情况
杰普特	杰普特总部及研发中心升级建设项目	11,619.00	占比约 53.45%，主要激光类设备有飞秒激光器 20 台、平均单价 100.00 万元/台；飞秒激光器（紫外）3 台、平均单价 73.00 万元/台；皮秒激光器 20 台、平均单价 50.00 万元/台；以及高精度运动平台、扫描电子显微镜、SAN 存储系统、数据中心、备份系统等研发设备及软件
大族数控	PCB 专用设备技术研发中心建设项目	8,175.61	占比约 44.77%，未单独披露主要设备数量及单价明细
精测电子	研发及产业化建设项目	14,921.58	占比约 12.43%，激光器 30 台、平均单价 146.70 万元/台

根据上表，公司本项目设备及软件投入合计 11,619.00 万元，与大族数控、精测电子同类项目相比不存在投入规模异常偏高的情形，主要设备亦不存在测算单价异常偏高的情形。公司设备及软件单价主要参考市场公开报价、供应商报价及公司历史采购价格综合确定，测算过程审慎、依据充分。

此外，公司考虑本项目研发方向拟聘用相关领域专家人士，因此产生项目实施费用 1,891.00 万元；项目预备费按项目投资金额的 5%计提取整，具有合理性。公司本项目预备费及项目实施费用均不使用募集资金。

综上所述，公司本次募投项目投资测算与前次募投项目及同行业公司可比项目对比不存在重大差异。场地建设投入综合单方造价存在一定差异，主要系项目实施地点不同、场地洁净度要求不同导致；设备及软件投入存在一定差异，公司主要激光类设备不存在单价异常偏高的情形，公司设备及软件单价主要参考市场公开报价、供应商报价及公司历史采购价格综合确定，不存在重大异常情形。

五、本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取的主要依据，与公司现有产品及可比公司同类产品是否存在重大差异，本次效益测算是否谨慎、合理

（一）本次募投项目效益测算整体情况

本次募投项目中，仅高密度光互联产品生产建设项目为扩产建设项目，杰普特总部及研发中心升级建设项目、补充流动资金均不产生直接经济效益，不涉及效益测算。高密度光互联产品生产建设项目相关的经济效益财务指标预计如下：

序号	项目	项目完全达产后盈利情况
1	营业收入（万元）	217,600.00
2	税后内部收益率	17.27%
3	税后财务净现值（万元）	35,436.01
4	税后静态投资回收期（含建设期）	8.13 年

根据项目建设进度安排，考虑到产能爬坡期等因素，新地块项目前 5 年达产进度分别为 0%、0%、50%、75%和 100%，现有地块项目前 5 年达产进度分别为 0%、50%、75%、100%和 100%，第 5 年两个子项目均完全达产。对两个子项目的效益测算情况分别列示如下：

1、杰普特高密度光互联产品生产基地建设项目（新地块项目）

经济效益财务指标预计如下：

序号	项目	项目完全达产后盈利情况
1	营业收入（万元）	174,080.00
2	税后内部收益率	15.93%
3	税后财务净现值（万元）	22,351.78
4	税后静态投资回收期（含建设期）	8.53 年

2、杰普特高密度光互联产品生产线建设项目（现有地块项目）

经济效益财务指标预计如下：

序号	项目	项目完全达产后盈利情况
1	营业收入（万元）	43,520.00
2	税后内部收益率	24.64%
3	税后财务净现值（万元）	13,084.23
4	税后静态投资回收期（含建设期）	6.49 年

（二）产品单价、销量、毛利率等指标选取的主要依据

本项目测算效益使用的产品单价主要参考公司历史销售价格、结合市场价格测算得出。本次募投项目产品测算单价略低于公司同型号产品平均销售单价，测算谨慎。

产品销量系根据项目产能进行预计，符合未来市场需求、发行人客户储备和产能规划；本次募投项目达产后预计新增产能 384.70 万件/年，预计增加营业收入 217,600.00 万元。公司本次募投产能规划系基于下游市场需求、公司客户储备及在手订单、意向订单情况确定，产能规模与市场需求相匹配，新增产能具备较为明确的消化基础，本次募投项目的产能规划具有合理性。

2025 年度及 2026 年 1-6 月，公司光纤器件产品毛利率分别为 28.98%、33.14%，由于下游数据中心、云计算、人工智能行业对高密度、高带宽、低能耗光纤器件的需求日益增长，光纤器件产品单价、毛利率预计持续呈上涨趋势，公司根据历史数据测算募投产品毛利率为 31.35%，具有合理性。

（三）与公司现有产品及可比公司同类产品是否存在重大差异，本次效益测算是否谨慎、合理

由于可比公司未披露具体产品单价，无法直接进行对比分析。公司本次募投项目产品测算单价均以报告期内同型号产品平均销售单价测算，不存在重大差异，测算谨慎、合理。

本次募投产品销量系根据项目产能进行预计，2025 年度及 2026 年 1-6 月，发行人及可比公司各类业务/产品销量对比情况如下：

公司	业务/产品	2025 年度	2026 年 1-6 月
天孚通信	光互连元器件	25,423.34 万个	1.3530 亿个
长芯博创	数据通信、消费及工业互联市场	1,301.99 万件	750.16 万件
仕佳光子	光芯片及器件	13,451.12 万只	未披露
发行人	光纤器件	90.27 万条/件	96.29 万条/件

根据上表，可比公司产品销量均大幅高于公司目前销量，主要系公司现有产能不足，公司目前承接订单的主要考虑在于自身产能是否能够满足客户期望交期，随未来产能扩张，相关产品销售也将逐渐放量，且考虑下游市场需求、公司客户储备及在手订单、意向订单情况，公司新增产能具备较为明确的消化基础。因此，公司募投产品销量预测审慎、合理。

毛利率与发行人现有水平及同行业可比公司对比情况如下：

公司	毛利率
天孚通信	60.87%
长芯博创	48.88%
仕佳光子	36.18%
可比公司均值	48.64%
发行人现有产品	33.14%
本募投项目	31.35%

注 1：上表可比公司数据为 2026 年半年度报告披露数据；

注 2：发行人现有水平毛利率根据 2026 年半年度光纤器件业务相关指标计算。

因不同公司产品结构存在一定差异、且天孚通信、长芯博创、仕佳光子在光通信领域知名度较高、收入规模较大，受品牌效应及规模报酬边际效应，发行人毛利率相对较低，本次募投项目毛利率与发行人光纤器件业务现有水平毛利率接近。因此，公司募投毛利率预测审慎、合理。

综上所述，本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取具有合理依据，与公司现有产品及可比公司同类产品不存在重大差异，本次效益测算谨慎、合理。

六、结合公司货币资金余额、资产负债结构等，说明本次融资的必要性、融资规模的合理性

（一）发行人货币资金余额及可自由支配资金情况

截至 2025 年末，公司货币资金余额为 85,094.19 万元，扣除受限货币资金（主要为外币掉期交易保证金和票据保证金）及应计利息合计金额 10,936.69 万元，2025 年末现金及现金等价物余额 74,157.51 万元，此外，公司交易性金融资产余额为 1,020.69 万元。因此，截至 2025 年末，公司可自由支配资金余额 75,178.20 万元。报告期内，发行人营业收入持续快速增长，2023 年度至 2025 年度年均复合增长率超过 30%，公司经营规模持续快速扩大，一方面存货、应收账款等经营性资金占用相应增多，另一方面带动原材料采购、薪酬支出、市场开拓等方面对营运资金的需求增加，同时规划建设项目亦存在一定营运资金需求。

（二）未来资金缺口测算

综合考虑公司业务规模及增长情况、现金流状况、资产负债构成、最低现金保有量、债务利息等情况，公司资金持有情况和预计资金缺口的具体测算过程如下：

单位：万元

类别	项目	计算公式	金额
可自由支配资金情况	货币资金	A	85,094.19
	其中：受限货币资金及应计利息	B	10,936.69
	交易性金融资产	C	1,020.69
	可自由支配资金	D=A-B+C	75,178.20
未来期间新增资金	未来三年预计经营活动现金流量净额	E	76,288.16
未来期间资金需求	最低现金保有量	F	47,179.45
	未来三年新增最低现金保有量	G	68,899.69
	未来三年拟偿还债务的利息	H	902.20
	未来三年预计现金分红所需资金	I	37,072.40
	拟投资项目资金需求	J	137,877.00
	总体资金需求合计	K=F+G+H+I+J	291,930.75
总体资金缺口		L=K-D-E	140,464.39

1、可自由支配资金

截至 2025 年末，公司货币资金余额为 85,094.19 万元，扣除受限货币资金（主要为外币掉期交易保证金和票据保证金）及应计利息合计金额 10,936.69 万元，2025 年末现金及现金等价物余额 74,157.51 万元，此外，公司交易性金融资产余额为 1,020.69 万元。因此，截至 2025 年末，公司可自由支配资金余额 75,178.20 万元。

2、未来三年预计经营活动现金流量净额

2024 年至 2025 年，公司营业收入增长率达 42.66%，以 2026 年至 2028 年作为预测期间，保守测算未来三年收入增速为 35%（预测的营业收入仅为论证公司经营性现金

流量净额情况，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成销售预测或承诺，下同）。

公司自 2019 年度上市以来，各期经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入的比例波动较大，期间最低为-13.53%，2025 年度，公司加强应收账款管理，当期经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例为 29.11%，达到上市以来最高水平，远超历史期间各期现金流量净额平均水平。整体来看，上市以来（2019 年-2025 年），各年度经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例平均为 6.53%；近五年（2021 年-2025 年）各年度经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例平均为 6.35%；2026 年 1-6 月，公司营业规模持续快速增长，期末应收账款、存货等经营性资产相应增加，经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入的比例为 4.48%，相对较低。基于上述背景，综合考虑历史期间波动情况、未来业务规模预计持续增长等因素，同时兼顾谨慎性原则，按照经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例为 6.53%，预测公司 2026 年至 2028 年经营活动产生的现金流量净额合计为 76,288.16 万元。

3、最低现金保有量

公司最低现金保有量的测算具体过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
2025年度营业成本	①	127,593.76
2025年度期间费用总额	②	46,524.99
2025年度非付现成本总额	③	7,744.97
2025年度付现成本总额	④=①+②-③	166,373.78
现金周转率	⑤	3.53
最低现金保有量	⑥=④/⑤	47,179.45

注：非付现成本总额=固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产折旧+长期待摊费用摊销；现金周转率=营业收入/期初期末货币资金平均值

4、未来三年新增最低现金保有量

最低现金保有量需求与公司经营规模相关，假设最低现金保有量的增速与未来三年营业收入增速一致，按照 35%测算，则未来三年新增最低现金保有量为万元，具体测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
最低现金保有量	①	47,179.45
未来三年营业收入增长率（假设）	②	35%
2028年末最低现金保有量	③=①×（1+②）^3	116,079.14
未来期间新增最低现金保有量	④=③-①	68,899.69

5、未来三年拟偿还债务的利息

假设未来三年公司偿还有息债务利息规模与 2025 年水平保持一致，合计金额 902.20 万元。

6、未来三年预计现金分红所需资金

2023 年至 2025 年，公司现金分红占年度归属于母公司股东的净利润的比例分别为 30.88%、30.01%和 30.26%，平均值为 30.38%。

公司未来三年归母净利润按 2023-2025 年度归母净利率平均水平 10.44%预测，结合上文 2026-2028 年度收入增长预计情况，经测算，预计 2026 年至 2028 年公司归属于母公司股东的净利润分别为 29,242.80 万元、39,477.78 万元和 53,295.00 万元（预测的净利润仅为论证公司资金缺口情况，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成预测或承诺）。按现金分红比例 30.38%进行测算，公司 2026-2028 年度三年分红金额合计 37,072.40 万元。

7、未来三年拟投资项目资金需求

截至本回复出具之日，公司的重大投资项目主要为本次募集资金投资项目，本次募投项目扣除补充流动资金所需总投资金额为 110,788.00 万元。此外，公司未来三年规划自有资金投资项目有激光设备生产建设项目 20,089.00 万元，该事项已经公司总经理办公会审议通过；用于产业投资金额为 7,000.00 万元，该事项已经公司于 2026 年 9 月 28 日召开的第四届董事会第十九次会议审议通过。未来三年，公司拟投资项目金额合计为 137,877.00 万元。

8、预计整体资金缺口情况

根据上述测算，公司预计整体资金缺口为 140,464.39 万元，大于本次融资规模 137,297.00 万元，因此本次融资具有必要性，募集资金规模具有合理性。本次发行完成后，公司资金实力将有效提升，资本结构进一步优化，降低财务风险。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅本次募投项目的可行性研究报告、获取募投项目的投资测算明细，了解本次募投项目投资构成、测算过程及测算依据，并对测算过程进行复核；

2、取得本次募投项目效益测算表，对营业收入、期间费用、内部收益率以及投资回收期等指标的计算过程进行复核，取得发行人报告期内的产品销售明细，复核本次募投产品销售单价、预计销量及毛利率的测算过程；

3、查阅同行业可比公司披露的年度报告、募集说明书等公开信息，获取同行业可比公司募投项目的投资构成、同类产品销售单价及毛利率、达产后预计销售收入等数据，核查本次募投项目与同行业可比公司相关数据是否存在重大差异；

4、查阅发行人报告期内审计报告及财务报表，结合公司现金流量结构、资产负债率水平等指标，复核发行人对未来资金需求进行的测算，分析本次融资的必要性、融资规模的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司本次募投项目投资测算与前次募投项目及同行业公司可比项目对比不存在重大差异。场地建设投入综合单方造价存在一定差异的，主要系项目实施地点不同、场地洁净度要求不同导致；设备及软件投入存在一定差异的，公司主要激光类设备不存在单价异常偏高情形，公司设备及软件单价主要参考市场公开报价、供应商报价及公司历史采购价格综合确定，不存在重大异常情形。

2、本次募投项目效益测算中产品单价、销量、毛利率等指标选取具有合理依据，与公司现有产品及可比公司同类产品不存在重大差异，本次效益测算谨慎、合理。

3、公司预计整体资金缺口超过本次融资规模，本次融资具有必要性，募集资金规模具有合理性。

2.关于业务与经营情况

问题：（1）结合公司主要产品构成、销量、单价、毛利率、主要客户等情况，说明报告期内公司业绩增长的主要原因，与同行业可比公司是否存在重大差异；（2）应收账款增长的原因及合理性，并结合应收账款账龄结构、主要客户、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；（3）存货增长的原因及合理性，并结合存货分产品构成、库龄、期后结转、在手订单覆盖等说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；（4）公司最近一期外销收入规模及占比快速上升的原因，外销收入的主要核查过程及核查依据，与海关报关等数据是否匹配，并说明贸易政策及汇率波动等对公司外销收入的影响，相关风险提示是否充分；（5）截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月内公司是否存在新投入和拟投入的财务性投资；

请发行人说明上述问题；请申报会计师对问题（1）-（5）进行核查并发表明确意见，

【发行人回复】

一、结合公司主要产品构成、销量、单价、毛利率、主要客户等情况，说明报告期内公司业绩增长的主要原因，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、报告期内公司业绩增长的主要原因分析

2023年-2026年1-6月公司收入主要产品结构如下：

单位：万元

主要产品构成	2023年度	2024年度	2025年度	2026年1-6月	2026年度年化后
激光器	66,542.19	70,111.11	101,306.58	55,549.92	111,099.84
智能装备	43,622.97	62,826.14	72,955.25	42,113.69	84,227.37
光纤器件	2,210.43	2,165.87	14,303.93	39,870.28	79,740.56
公司其他产品	10,099.06	10,211.87	18,724.39	11,022.56	22,045.13
其他业务	87.89	69.63	112.28	145.39	290.78
合计	122,562.53	145,384.62	207,402.43	148,701.84	297,403.68

2023年-2026年1-6月公司收入主要产品同比增长情况如下：

主要产品同比增长	2023-2024	2024-2025	2025-2026年化后
激光器	5.36%	44.49%	9.67%
智能装备	44.02%	16.12%	15.45%
光纤器件	-2.02%	560.42%	457.47%
公司其他产品	1.12%	83.36%	17.73%
其他业务	-20.78%	61.25%	158.98%
合计	18.62%	42.66%	43.39%

2023年至2024年，公司营业收入从122,562.53万元增长至145,384.62万元，同比增长18.62%，主要受益于智能装备业务收入增长44.02%。2024年至2025年，公司营业收入从145,384.62万元增长至207,402.43万元，同比增长42.66%，增长进一步加速，主要系激光器业务收入增长44.49%及光纤器件业务爆发式增长560.42%。2026年1-6月实现收入148,701.84万元，已占2025年全年收入的71.70%，半年度收入规模已超过2023年、2024年全年水平，显示出公司业务仍处于较快增长通道中。

公司业绩增长主要来自激光器、智能装备、光纤器件三大业务板块的协同驱动，同时核心客户集中放量构成了收入增长的直接载体。

(1) 激光器业务

项目	2023年度	2024年度	2025年度	2026年1-6月
销量（台）	39,847.00	48,062.00	79,042.00	42,164.00

单价（元/台）	16,699.42	14,587.64	12,816.80	13,174.73
收入（万元）	66,542.19	70,111.11	101,306.58	55,549.92
毛利率	39.16%	45.56%	45.70%	47.73%

2023年至2025年，激光器收入从66,542.19万元增长至101,306.58万元（+52.24%），销量从39,847台增长至79,042台（+98.36%），单价从16,699.42元降至12,816.80元（-23.25%），规模化采购等降本措施有效对冲了降价影响，毛利率从39.16%提升至45.70%。2026年1-6月延续增长态势，实现收入55,549.92万元，毛利率进一步提升至47.73%。

收入增长的主要原因包括：

一是下游需求扩张。受益于全球范围内激光器需求提升，以及新能源动力电池精密加工领域需求的持续增长，公司激光器产品销量快速提升。

二是积极拓展消费级激光器等新应用领域。2025年，公司开始为消费级激光雕刻机市场供应MOPA脉冲光纤激光器产品，进一步拓宽应用场景，带来增量市场空间。

综合来看，激光器业务收入的快速增长，主要受益于全球激光器需求提升、新能源动力电池精密加工需求增长以及消费级激光器等新应用场景的开拓。

（2）智能装备业务

项目	2023年度	2024年度	2025年度	2026年1-6月
销量（台）	1,305.00	997.00	2,262.00	1,484.00
单价（元/台）	334,275.62	630,151.86	322,525.40	283,784.95
收入（万元）	43,622.97	62,826.14	72,955.25	42,113.69
毛利率	43.20%	27.84%	28.63%	34.55%

2023年至2025年，智能装备收入从43,622.97万元增长至72,955.25万元（+67.24%）。2024年均价从33.4万元/台升至63.0万元/台，收入同比增长44.02%至62,826.14万元；2025年销量从997台大幅增长至2,262台（+126.88%），驱动收入进一步增长。2026年1-6月实现收入42,113.69万元，已接近2023年全年水平，毛利率延续回升趋势至34.55%。

收入增长的主要原因包括：

一是公司与客户在光电检测与消费电子激光精密加工方面的业务合作持续深入。在光电检测方面，公司为客户手机摄像头模组提供相关光学检测与校准设备，2025年相关项目完成交付验收，带动智能装备收入实现较快增长。模组测试业务收入从2023年的8,357.18万元增长至2025年的28,962.67万元，是智能装备收入增长的最主要来源。在激光精密加工方面，公司向消费电子头部客户提供的激光精密加工设备及微纳加工设备亦获得客户认可，相关产品收入有所增加。

二是2025年以来，绿能产品和被动元件业务亦实现较快增长。绿能产品受益于下游动力电池行业新一轮扩产周期及头部客户需求增长，2026年1-6月实现收入17,054.74

万元，已接近 2025 年全年水平。被动元件产品受 AI 算力爆发及新能源需求共振，收入贡献亦较为突出。

综合来看，2023 年至 2025 年智能装备业务收入的较快增长，主要受益于光电检测业务的持续深入以及消费电子激光精密加工业务的持续增长；2026 年 1-6 月，绿能装备产品受益于下游动力电池行业新一轮扩产周期及头部客户需求增长也有所增长。

(3) 光纤器件业务

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-6 月
销量（条）	1,477,239.00	800,305.00	902,699.00	962,941.00
单价（元/条）	14.96	27.06	158.46	414.05
收入（万元）	2,210.43	2,165.87	14,303.93	39,870.28
毛利率	21.85%	15.96%	28.98%	33.14%

2023 年至 2025 年，光纤器件收入从 2,210.43 万元增长至 14,303.93 万元（+547.11%），是报告期内增速最快的业务板块。2026 年 1-6 月实现收入 39,870.28 万元，已达到 2025 年全年收入的 2.79 倍，增长进一步加速。

从销量和单价来看，2023 年至 2025 年，光纤器件单价从 14.96 元/条大幅跃升至 158.46 元/条（+959.22%），是收入增长的核心驱动因素；销量则从 1,477,239 条降至 902,699 条。2026 年 1-6 月，单价进一步提升至 414.05 元/条，同时销量略有增长至 962,941 条，呈现量价齐升态势，推动收入加速增长。毛利率从 2023 年的 21.85%提升至 2026 年 1-6 月的 33.14%，盈利能力持续增强。

收入增长的主要原因包括：

一是产品结构优化升级，高附加值产品销售占比提升。公司在光纤器件领域持续拓宽产品布局，通过积极扩产、丰富产品矩阵，产品从低附加值品类向高附加值品类拓展，带动整体均价大幅提升。

二是下游光通信及 AI 算力需求增长拉动。随着 AI 数据中心、高速光模块等下游领域需求持续增长，通信领域客户需求增加，公司光纤器件产品受益于行业高景气度。

综合来看，光纤器件业务的爆发式增长，主要受益于产品结构向高附加值方向优化升级以及下游 AI 算力及光通信需求增长的共同推动。

2、报告期内公司主要客户情况

2023-2026 年 1-6 月公司前五大客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品 主要类别	2026 年半年度		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
1	V 公司	光纤器件	39,569.47	26.61%	13,445.51	6.48%	955.08	0.66%	748.78	0.61%

序号	客户名称	销售产品主要类别	2026 年半年度		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
2	客户一	激光器、智能装备	26,846.81	18.05%	28,411.16	13.70%	4,373.04	3.01%	6,550.10	5.34%
3	客户二	智能装备	7,582.22	5.10%	28,130.97	13.56%	26,420.04	18.17%	4,570.28	3.73%
4	客户三	激光器	4,977.77	3.35%	12,749.45	6.15%	127.28	0.09%	1.50	0.00%
5	客户四	激光器	3,934.32	2.65%	9,078.16	4.38%	9,948.95	6.84%	6,245.07	5.10%
6	客户五	智能装备	555.97	0.37%	5,289.88	2.55%	8,379.89	5.76%	543.40	0.44%
7	客户六	智能装备	3,529.55	2.37%	6,212.59	3.00%	7,198.98	4.95%	17,860.52	14.57%
8	A 公司	智能装备	1,995.34	1.34%	2,971.72	1.43%	3,232.16	2.22%	3,719.57	3.03%
合计			88,991.45	59.85%	106,289.44	51.25%	60,635.42	41.71%	40,239.22	32.83%

2023 年至 2026 年 1-6 月，公司核心客户采购规模持续扩大，客户集中度整体呈上升趋势，各业务板块的收入增长均有对应核心客户的采购放量作为支撑。

光纤器件业务方面，V 公司为光纤器件业务第一大客户，2023 年至 2024 年处于产品测试及小批量供应阶段，采购额不足 1,000 万元；2025 年起采购量大幅增加，全年实现收入 13,445.51 万元；2026 年 1-6 月收入进一步增长至 39,569.47 万元，占公司总收入比重提升至 26.61%，与公司光纤器件业务从 2023 年的 2,210.43 万元增长至 2026 年 1-6 月 39,870.28 万元的爆发式增长趋势高度一致。

激光器业务方面，客户一为公司激光器业务核心客户，2024 年采购额短暂下滑至 4,373.04 万元后，2025 年大幅增长至 28,411.16 万元，2026 年 1-6 月实现 26,846.81 万元，已接近 2025 年全年水平。客户一采购放量主要受益于下游动力电池行业新一轮扩产周期，公司作为其 MOPA 脉冲光纤激光器供应商，持续配合客户推进新工艺、新技术优化，带动公司激光器产品销售增长。客户三采购额从 2023 年的 1.50 万元增长至 2025 年的 12,749.45 万元，2026 年 1-6 月继续保持采购，实现收入 4,977.77 万元。客户三为全球消费级激光雕刻机领域的头部企业，其采购量的快速增长与消费级激光雕刻机市场的爆发式增长趋势一致。客户四为激光器业务的存量基本盘客户，为激光器业务提供了稳定的收入基础。

智能装备业务方面，客户二为智能装备业务核心客户，2023 年采购额为 4,570.28 万元，2024 年至 2025 年集中放量至 26,420.04 万元和 28,130.97 万元。2026 年 1-6 月回落至 7,582.22 万元，体现大客户项目制采购特征。客户六 2023 年为公司第一大客户，采购额 17,860.52 万元，2024 年至 2025 年采购额分别为 7,198.98 万元和 6,212.59 万元，虽较 2023 年有所下滑，但仍保持较大规模的采购量，为公司智能装备业务的稳定收入来源之一。此外，客户一自 2022 年后，合作范围从激光器逐步拓展至智能装备领域。2025 年全年及 2026 年 1-6 月，客户一智能装备采购额均接近 1.3 亿元，是智能装备业务的重要增量来源。A 公司采购额相对稳定。

综合来看，报告期内公司核心客户集中放量，是公司收入增长的重要直接驱动力。

3、报告期内公司收入变化与同行业可比公司进行对比

(1) 激光器业务

得益于激光器产品特性的突出优势以及广泛的应用领域，全球激光器市场处于稳步增长的趋势，市场容量逐步扩大。根据 QY Research 的统计及预测，2024 年全球激光器市场销售额达到了 238.3 亿美元，预计 2031 年将达到 400.1 亿美元，年复合增长率约为 7.68%。我国激光器行业发展起步虽然较晚，但近年来中国激光器市场规模一直保持增长趋势。根据中商产业研究院发布的《2025-2030 年中国激光器市场前景及投资机会研究报告》显示，2023 年中国激光器市场规模达到 1,210 亿元，同比增长 16.68%，2024 年约为 1,353 亿元，2025 年中国激光器市场规模将达 1,450 亿元。随着全球智能化发展，激光加工效率、精度高，适用范围广，激光器应用成本下降，预计未来激光加工的应用领域将进一步拓展，市场规模进一步扩大，将更多的应用于智能制造、汽车、新能源、消费电子、光通信及国防科研、美容医疗等众多领域。公司生产的脉冲光纤激光器、连续光纤激光器以及配套的激光模组产品用于新能源动力电池生产加工中切割、清洗与焊接行业，将主要受益于全球汽车电动化。2025 年全球新能源车市场持续增长，根据中国汽车工业协会发布数据，新能源汽车销量突破 1,649 万辆，同比增长 28.2%，行业仍处于增长态势。

报告期各期，公司激光器产品收入分别为 66,542.19 万元、70,111.11 万元、101,306.58 万元及 55,549.92 万元。2023 至 2025 年度，公司激光器产品收入年均复合增长率为 23.39%。与同行业可比公司锐科激光对比情况如下：

单位：万元

激光器	2023 年度		2024 年度		2025 年度		2026 年度 1-6 月		2023 年至 2025 年年 均复合增 长率
	营业收入	同比 增长率	营业收入	同比 增长率	营业收入	同比 增长率	营业收入	同比 增长率	
锐科激光	367,971.58	15.40%	319,730.82	-13.11%	346,679.65	8.43%	190,972.45	14.75%	-2.94%
杰普特	66,542.19	11.63%	70,111.11	5.36%	101,306.58	44.49%	55,549.92	18.32%	23.39%

同行业可比公司锐科激光因产品价格下降等原因导致 2023 年至 2025 年的年均复合增长率为-2.94%。杰普特自 2022 年起进行产品结构优化，针对性持续进行战略性调整，缩减用于激光切割应用的连续光激光器业务，转向动力电池激光加工领域产品研发与业务拓展。激光器业务在 2025 年度增长较快主要系受益于全球范围内激光器需求提升，在新能源动力电池精密加工及消费级激光器领域实现销售收入的较快增长。2025 年和 2026 年 1-6 月，公司服务的动力电池行业头部客户扩产需求旺盛，公司激光器产品持续配合客户进行激光器国产替代。公司作为国产激光器行业龙头，报告期内其激光器产品收入增长高于同行业可比公司，具备合理性，符合行业变动趋势近年来，全球电子、微电子、光电子、通讯、光机电一体化系统等行业的发展，带动了全球激光加工设备制造行业的迅速发展，同时我国新能源汽车、半导体和电子制造产业的发展，使得国内激光加工设备市场保持快速增长。根据中国光学学会编写的《2026 中国激光产业发展报告》，2025 年全球激光设备市场销售收入约为 224.9 亿美元，同比增长 2.9%，中国

激光设备市场销售收入为 958 亿元，同比增长 6.8%，销售收入占全球市场比例提高至 58%。预计 2026 年我国激光设备市场销售收入增长率维持 7%左右，将达到 1,025 亿元。在宏观经济发展、产业升级、国家政策支持等多重因素的影响下，国产激光器及智能激光设备在性能、价格、服务等多方面逐步优于进口激光器、进口激光加工设备，未来几年激光器、激光加工设备国产替代率将持续提高。

报告期各期，公司激光/光学智能装备产品收入分别为 43,622.97 万元、62,826.14 万元、72,955.25 万元及 42,113.69 万元。2023 年至 2025 年，公司激光/光学智能装备产品收入年均复合增长率为 29.32%。同行业可比公司情况如下：

单位：万元

激光/光学智能装备	2023 年度		2024 年度		2025 年度		2026 年度 1-6 月		2023 年至 2025 年年均复合增长率
	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	
大族激光	1,409,110.18	-5.82%	1,477,121.54	4.83%	1,875,886.61	27.00%	1,341,280.24	76.19%	15.38%
精测电子	242,936.77	-11.03%	256,507.31	5.59%	334,763.76	30.51%	181,187.65	31.19%	17.39%
长川科技	177,505.49	-31.11%	364,152.60	105.15%	529,154.20	45.31%	346,078.98	59.72%	72.66%
同行业平均	/	-15.99%	/	38.52%	/	34.27%	/	55.70%	35.14%
杰普特	43,622.97	-8.11%	62,826.14	44.02%	72,955.25	16.12%	42,113.69	25.23%	29.32%

同行业可比公司在报告期内营业收入在 2023 年同比有所下降，主要系被动元器件行业需求减弱，客户新设备采购需求下降；2024 年除长川科技外同行业可比公司收入增幅较小，杰普特 2024 年激光/光学智能装备同比增加 44.02%，2025 年同比增加 16.12%，2026 年 1-6 月同比增加 25.23%，主要系公司与客户在光电检测、动力电池激光加工与激光精密加工方面的业务合作持续深入，相关产品收入有所提升；2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，同行业可比公司营业收入均实现较大增长，杰普特与同行业变动趋势一致。

③ 光纤器件

2025 年以来，受益于 AI 算力和数据中心需求快速增长，光通信市场景气度持续提升，全球各大云服务商及超大规模数据中心运营商不断上调资本开支计划。据 Bloomberg 数据，2026 年 Meta、谷歌、亚马逊和微软等四家公司的合计资本开支预计达 6,300-6,700 亿美元，同比增长约 70%。2026 年中国算力基建投入达到 5,000 亿元人民币水平。根据国际数据公司（IDC）与浪潮信息联合发布《2025 年中国人工智能计算力发展评估报告》，2024 年全球人工智能服务器市场规模为 1,251 亿美元，2025 年将增至 1,587 亿美元，2028 年有望达到 2,227 亿美元。同时，随着 CPO 技术逐步进入规模化商用阶段，单台 CPO 交换机可承载和输出的光纤通道数较传统方案将显著增加，相应将对关键光纤器件提出高密度的配置需求，以及更复杂的性能要求，以支持各端口光纤通道的高效稳定连接。在上述因素驱动下，光通信市场需求快速增长，光连接模块及光器件作为光通信领域的关键基础组件相应迎来发展机遇，根据 LightCounting 测算，

2026 年全球光模块数通市场 228 亿美元，至 2030 年复合增速为 20%；2026 年全球光模块电信市场 53 亿美元，至 2030 年复合增速为 7%。

单位：万元

光纤器件	2023 年度		2024 年度		2025 年度		2026 年度 1-6 月		2023 年至 2025 年年均复合增长率
	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	营业收入	同比增长率	
天孚通信	193,859.76	62.04%	325,170.76	67.74%	516,343.25	58.79%	282,793.87	15.15%	63.20%
仕佳光子	75,459.48	-16.46%	107,452.76	42.40%	212,912.48	98.15%	149,549.08	50.66%	67.97%
长芯博创	167,538.81	14.23%	174,745.35	4.30%	253,263.94	44.93%	168,844.58	40.72%	22.95%
同行业平均	/	19.94%	/	38.15%	/	67.29%		35.51%	51.34%
杰普特	2,210.43	-22.94%	2,165.87	-2.02%	14,303.93	560.42%	39,870.28	2,394.80%	154.38%

同行业可比公司在报告期内主要呈增长态势；报告期初，光纤器件业务在公司业务收入中占比较低，2023 年度及 2024 年公司光纤器件收入持续下降主要是公司下游客户需求减少，2025 年较上年同期上升了 560.42%，2026 年 1-6 月较上年同期上升了 2,394.80%，主要系公司与客户 V 公司在光通信领域的业务合作持续深入，相关产品收入同比大幅度提升，该业务板块收入主要在 2025 年下半年开始放量。

二、应收账款增长的原因及合理性，并结合应收账款账龄结构、主要客户、期后回款等，说明坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异

（一）应收账款增长的原因及合理性

报告期各期，公司应收账款情况如下表：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收账款账面余额	69,700.69	55,437.17	53,571.34	39,146.78
坏账准备	3,485.31	2,631.27	2,881.58	2,310.34
应收账款账面价值	66,215.38	52,805.90	50,689.76	36,836.44
营业收入	148,701.84	207,402.43	145,384.62	122,562.53
应收账款账面价值占营业收入比例	44.53%	25.46%	34.87%	30.06%

2023年末、2024年末、2025年末和2026年6月末，发行人的应收账款账面价值分别为36,836.44万元、50,689.76万元、52,805.90万元和66,215.38万元，占流动资产的比例分别为21.10%、26.94%、21.63%和21.81%。报告期内，随着公司经营规模持续扩大，销售收入不断增长，应收账款余额整体呈现上升趋势。报告期各期末，应收账款账面价值占营业收入的比例分别为30.06%、34.87%、25.46%和44.53%（未经年化处理）。

2024年末，公司应收账款账面价值及占当期营业收入的比例较2023年末有一定增加，一方面系公司2024年度营业收入较2023年度有所增加，应收账款同步增加，2023年及2024年应收账款周转率分别为3.29次、3.32次，应收账款周转率基本稳定；另一方面，系公司部分大客户信用政策发生变化，例如由原来的预付70%改为预付30%，或者由原来的货到付款改为月结30天。2025年度，公司应收账款金额较2024年度略有增加，主要系公司2025年度的销售收入进一步增加所致，应收账款占流动资产的比例较2024年度有所下降，主要系公司2025年度流动资产总额上升所致；2026年6月末，公司应收账款较2025年末有所增加，主要系公司销售收入增加应收账款同步增加。

(二) 应收账款账龄结构及坏账准备计提情况

2023年末、2024年末、2025年末和2026年6月末，发行人的应收账款账面余额分别为39,146.78万元、53,571.34万元、55,437.17万元和69,700.69万元，各期计提的坏账准备金额分别为2,310.34万元、2,881.58万元、2,631.27万元、3,485.31万元。

报告期各期末，公司应收账款的账龄结构及坏账准备计提的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	账面余额	占比	坏账准备
2026年6月末			
1年以内（含1年）	64,924.52	93.15%	1,326.80
1至2年	3,308.80	4.75%	851.92
2至3年	1,058.36	1.52%	897.59
3至4年	133.40	0.19%	133.40
4至5年	78.12	0.11%	78.12
5年以上	197.49	0.28%	197.49
小计	69,700.69	100.00%	3,485.31
2025年12月31日			
1年以内（含1年）	52,194.94	94.15%	1,151.85
1至2年	2,291.64	4.13%	668.00
2至3年	618.94	1.12%	479.77
3至4年	111.87	0.20%	111.87
4至5年	42.21	0.08%	42.21
5年以上	177.58	0.32%	177.58
小计	55,437.17	100.00%	2,631.27
2024年12月31日			
1年以内（含1年）	49,813.98	92.99%	1,019.32
1至2年	2,348.83	4.38%	584.32

项目	账面余额	占比	坏账准备
2至3年	751.51	1.40%	619.78
3至4年	357.16	0.67%	357.16
4至5年	169.72	0.32%	170.86
5年以上	130.14	0.24%	130.14
小计	53,571.34	100.00%	2,881.58
2023年12月31日			
1年以内(含1年)	35,214.72	89.96%	705.24
1至2年	2,908.43	7.43%	672.80
2至3年	651.59	1.66%	560.26
3至4年	202.51	0.52%	202.51
4至5年	106.64	0.27%	106.64
5年以上	62.89	0.16%	62.89
小计	39,146.78	100.00%	2,310.34

报告期各期末，账龄在1年以内（含1年）的应收账款金额分别为35,214.72万元、49,813.98万元、52,194.94万元和64,924.52万元，占应收账款账面余额的比例分别为89.96%、92.99%、94.15%、93.15%。应收账款以账龄在1年内为主，账龄结构良好。公司采用预期信用损失模型，区分境内客户和境外客户，每年分别按账龄迁徙率计算各账龄段的预期信用损失率，坏账计提政策符合公司业务实际，应收账款坏账准备计提比例合理。

（三）应收账款主要客户及期后回款情况

1、应收账款主要客户

2023年末、2024年末、2025年末和2026年6月末，公司的应收账款账面余额分别为39,146.78万元、53,571.34万元、55,437.17万元和69,700.69万元。其中，应收账款余额中排名前五客户的应收账款余额及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

2026年6月30日				
序号	单位名称	账面余额	占应收账款账面余额的比例	坏账准备
1	V公司	20,770.61	29.80%	432.03
2	客户二	4,642.09	6.66%	115.14
3	客户一	4,530.43	6.50%	104.08
4	客户三	3,310.21	4.75%	66.87
5	客户七	2,788.11	4.00%	56.68
合计		36,041.45	51.71%	774.80
2025年12月31日				

序号	单位名称	账面余额	占应收账款账面余额的比例	坏账准备
1	客户二	11,671.97	21.05%	242.78
2	V 公司	5,463.64	9.86%	116.38
3	客户六	3,062.32	5.52%	165.86
4	客户七	3,024.95	5.46%	63.25
5	客户一	2,834.08	5.11%	59.68
合计		26,056.97	47.00%	647.95
2024 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	账面余额	占应收账款账面余额的比例	坏账准备
1	客户二	19,008.47	35.00%	387.77
2	客户五	2,271.23	4.18%	46.34
3	客户四	2,157.54	3.97%	44.01
4	客户一	1,922.50	3.54%	65.36
5	客户六	1,684.35	3.1%	34.36
合计		27,044.09	49.79%	577.85
2023 年 12 月 31 日				
序号	单位名称	账面余额	占应收账款账面余额的比例	坏账准备
1	客户一	4,508.36	11.39%	95.42
2	客户二	3,512.02	8.87%	68.84
3	客户八	2,131.60	5.39%	41.78
4	客户九	2,055.61	5.19%	40.29
5	客户六	1,965.59	4.97%	38.53
合计		14,173.17	35.81%	284.85

2、期后回款情况

报告期各期末，发行人的应收账款账面余额及期后回款金额如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款账面余额	69,700.69	55,437.17	53,571.34	39,146.78
期后回款金额	46,485.17	47,734.12	51,677.29	37,760.73
期后回款比例	66.69%	86.10%	96.46%	96.46%

注：期后回款金额统计至2026年9月15日。

2023年度-2025年度，公司期后回款比例均在85%以上，期后回款状况整体较好；2026年6月末，公司应收账款期后回款比率低于2025年末，主要原因如下：一是公司给予客户一定的信用账期尚未到期，统计期后回款的时点尚未到约定的付款时间；二是个别大客户需要整个订单的产品在客户的系统验收入库后方可申请付款；三是境外大客户回款受到外币结汇因素影响，尚未到账。

报告期各期，发行人主要客户的应收账款账面余额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

2026年6月30日				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	期后回款比例
1	V公司	20,770.61	20,770.61	100.00%
2	客户二	4,642.09	2,482.37	53.48%
3	客户一	4,530.43	4,530.43	100.00%
4	客户三	3,310.21	3,310.21	100.00%
5	客户七	2,788.11	194.53	6.98%
合计		36,041.45	31,288.15	86.81%
2025年12月31日				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	期后回款比例
1	客户二	11,671.97	11,671.97	100.00%
2	V公司	5,463.64	5,463.64	100.00%
3	客户六	3,062.32	3,062.32	100.00%
4	客户七	3,024.95	648.45	21.44%
5	客户一	2,834.08	2,834.08	100.00%
合计		26,056.97	23,680.47	90.88%
2024年12月31日				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	期后回款比例
1	客户二	19,008.47	19,008.47	100.00%
2	客户五	2,271.23	2,271.23	100.00%
3	客户四	2,157.54	2,157.54	100.00%
4	客户一	1,922.50	1,922.50	100.00%
5	客户六	1,684.35	1,684.35	100.00%
合计		27,044.09	27,044.09	100.00%
2023年12月31日				
序号	单位名称	账面余额	期后回款金额	期后回款比例
1	客户一	4,508.36	4,508.36	100.00%
2	客户二	3,512.02	3,512.02	100.00%
3	客户八	2,131.60	2,131.60	100.00%
4	客户九	2,055.61	2,055.61	100.00%
5	客户六	1,965.59	1,965.59	100.00%
合计		14,173.17	14,173.17	100.00%

注：期后回款统计截止日为2026年9月15日。

2023 年末、2024 年末，公司主要客户应收账款不存在逾期，期后均已全部收回；2025 年末主要客户期后回款金额为 23,680.47 万元，回款比例为 90.88%。2026 年 6 月末，V 公司应收账款金额较高，主要系该客户支付的是美元，公司需要申报结汇之后，相关资金才能进入到公司银行账户。截至 2026 年 9 月 15 日，V 公司回款比例为 100.00%。报告期内，公司主要客户应收账款总体执行情况良好。

2025 年度及 2026 年 1-6 月，客户七在进行数字化系统的优化和升级，SRM 供应商门户及供应商付款流程均进行了优化，未完结订单需要重新提交付款申请流程，导致期后回款率较低。该情形属于客户内部系统切换及付款流程调整导致的暂时性、操作性因素，并非客户经营状况、资信状况或偿债能力发生实质性恶化。根据客户七披露的《2025 年年度报告》《2026 年半年度报告》，该客户经营状况良好；同时，该客户未回款金额账龄主要在 1 年以内，相关款项仍处于正常账龄区间，信用风险特征与组合内其他客户相比未发生显著变化。公司已将该客户纳入应收账款组合，按账龄及预期信用损失率计提坏账准备。公司将持续跟踪该客户系统升级完成后的付款情况及回款进度，如后续出现诉讼结案、判决确认无实际偿还能力或其他信用风险显著变化情形，公司将及时评估并按规定进行单项计提。

（四）同行业比较

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策如下：

账龄	杰普特		锐科激光	大族激光		精测电子	天孚通信	仕佳光子		长芯博创
	境内客户	境外客户		上市公司及世界五百强	其他客户			境内客户	境外客户	
1 年以内（含 1 年）	2.08%	2.13%	3%	1.50%	3%	5%	5%	4.44%	4.44%	5%
1-2 年	22.72%	41.06%	10%	5%	10%	10%	10%	12.65%	12.65%	15%
2-3 年	77.04%	94.88%	30%	15%	30%	15%	30%	35.00%	-	30%
3-4 年	100%	100%	50%	35%	50%	20%	100%	-	-	100%
4-5 年	100%	100%	100%	65%	80%	50%	100%	-	-	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	-	100%

同行业可比公司应收账款坏账计提方法均采用预期信用损失率法；杰普特采用预期信用损失模型，区分境内客户和境外客户，每年分别按账龄迁徙率计算各账龄段的预期信用损失率。公司区分境内客户、境外客户确定不同的坏账准备计提政策。

境内客户方面，境内组合账龄在 1 年以内应收账款占比 94.40%。账龄在 1-2 年、2-3 年的应收账款计提比例高于同行业可比公司，主要系进入 1-2 年、2-3 年的应收账款系经正常回款后的剩余款项，回收不确定性较高，迁徙率较高，公司结合境内客户回款周期较长、逾期回收不确定性较高等因素计提坏账准备，因此公司境内客户组合 1-2 年、2-3 年计提比例分别为 22.72%、77.04%。

境外客户方面，境外组合账龄在 1 年以内应收账款占比达到 98.37%。账龄在 1-2 年、2-3 年的应收账款计提比例高于同行业可比公司，主要系根据历史迁徙率显示，境外客户应收账款一旦逾期超过 1 年，进一步回收概率显著下降，基本形成损失。这源于境外追偿的客观困难：跨境诉讼成本高、周期长、执行效果不确定、信息获取渠道有限、逾期风险识别存在滞后性等因素。以历史迁徙率为基础计提坏账准备，境外客户组合 1-2 年、2-3 年预期信用损失率分别为 41.06%、94.88%。

报告期各期末，公司账龄在 1 年以上的应收账款余额占应收账款总额的比例分别为 10.04%、7.01%、5.85%、6.85%，占比较低，公司应收账款主要集中在 1 年以内账龄段，整体信用风险可控。

综上所述，公司账龄在1-2年、2-3年计提比例较高，系根据迁徙率模型计提坏账准备，是对长账龄回收风险的审慎反映。公司账龄结构以1年以内为主，1年以上余额占比较低，坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定。公司应收账款计提具有合理性、谨慎性，与同行业相比不存在重大差异。

三、存货增长的原因及合理性，并结合存货分产品构成、库龄、期后结转、在手订单覆盖等说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异

(一) 存货增长的原因及合理性

2023 年末、2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司存货账面价值分别为 65,871.12 万元、69,620.94 万元、70,820.53 万元和 107,403.79 万元，占流动资产的比例分别为 37.74%、37.00%、29.00%和 35.37%。

公司存货主要包括原材料、在产品、库存商品和发出商品。报告期内，公司存货规模整体呈现上涨趋势，主要原因系公司经营规模扩大，营业收入提升，带动生产规模扩大，从而导致生产过程中的在产品及库存商品增加，发出商品金额亦有所上涨，导致公司期末存货规模上升。

(二) 存货产品构成、存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货产品构成、存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面价值占比
2026 年 6 月 30 日				
原材料	22,436.98	3,925.72	18,511.26	17.24%
在产品	32,364.65	1,329.85	31,034.80	28.90%
库存商品	13,553.00	2,496.04	11,056.96	10.29%
发出商品	47,591.91	791.14	46,800.77	43.57%
合计	115,946.54	8,542.74	107,403.79	100.00%
2025 年 12 月 31 日				

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面价值占比
原材料	10,951.41	3,273.81	7,677.61	10.84%
在产品	24,409.45	988.78	23,420.66	33.07%
库存商品	11,262.74	2,650.47	8,612.28	12.16%
发出商品	32,358.59	1,248.61	31,109.98	43.93%
合计	78,982.19	8,161.66	70,820.53	100.00%
2024 年 12 月 31 日				
原材料	13,863.57	4,776.74	9,086.82	13.05%
在产品	18,106.34	1,014.56	17,091.78	24.55%
库存商品	15,534.26	1,129.83	14,404.43	20.69%
发出商品	30,158.85	1,120.94	29,037.90	41.71%
合计	77,663.02	8,042.08	69,620.94	100.00%
2023 年 12 月 31 日				
原材料	17,559.02	3,133.47	14,425.55	21.90%
在产品	14,640.76	614.35	14,026.41	21.29%
库存商品	19,122.65	2,288.41	16,834.25	25.56%
发出商品	21,122.08	537.17	20,584.91	31.25%
合计	72,444.51	6,573.39	65,871.12	100.00%

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。可变现净值是按存货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。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。各期计提比例的波动，系存货结构、产品生命周期阶段差异所致，而非会计政策变更。

（三）存货库龄结构

报告期各期末，公司各类存货库龄分布情况如下：

单位：万元

期间	项目	期末余额	0-6 个月	7-12 个月	13-18 个月	19-24 个月	24 个月以上
2026 年 6 月 30 日	发出商品	47,591.91	39,499.43	3,856.74	2,309.93	1,092.57	833.25
	库存商品	13,553.00	7,496.71	2,388.77	837.26	758.71	2,071.56
	原材料	22,436.98	16,345.85	1,255.64	413.40	588.78	3,833.31
	在产品	32,364.65	27,000.07	3,158.26	1,031.43	253.82	921.07
	合计	115,946.54	90,342.06	10,659.41	4,592.02	2,693.88	7,659.19
	占比	100.00%	77.92%	9.19%	3.96%	2.32%	6.61%
2025 年 12 月 31 日	发出商品	32,358.59	22,043.77	5,701.95	2,543.60	718.37	1,350.89
	库存商品	11,262.74	4,452.47	1,668.70	1,167.84	1,060.92	2,912.81
	原材料	10,951.41	4,884.90	984.51	801.16	1,033.01	3,247.83
	在产品	24,409.45	20,114.37	2,912.86	424.25	225.59	732.37
	合计	78,982.19	51,495.51	11,268.03	4,936.85	3,037.90	8,243.90
	占比	100.00%	65.20%	14.27%	6.25%	3.85%	10.44%
2024 年 12 月	发出商品	30,158.85	24,157.88	2,396.92	1,640.35	1,506.07	457.63

31 日	库存商品	15,534.26	6,504.79	2,843.30	2,633.22	975.38	2,577.57
	原材料	13,863.57	5,638.96	2,102.57	908.32	545.47	4,668.24
	在产品	18,106.34	13,576.90	2,289.00	840.20	507.65	892.59
	合计	77,663.02	49,878.53	9,631.79	6,022.09	3,534.58	8,596.03
	占比	100.00%	64.22%	12.40%	7.75%	4.55%	11.07%
2023 年 12 月 31 日	发出商品	21,122.08	14,853.66	3,503.63	2,569.54	142.99	52.26
	库存商品	19,122.65	11,387.99	4,187.59	2,045.55	605.58	895.95
	原材料	17,559.02	9,952.84	1,944.36	1,496.85	1,557.27	2,607.69
	在产品	14,640.76	10,512.32	2,366.28	673.62	624.06	464.47
	合计	72,444.51	46,706.81	12,001.86	6,785.56	2,929.90	4,020.37
	占比	100.00%	64.47%	16.57%	9.37%	4.04%	5.55%

截至 2026 年 6 月 30 日，公司存货余额为 115,946.54 万元，其中库龄在 6 个月以内的存货为 90,342.06 万元，占比达 77.92%；库龄 7-12 个月的存货为 10,659.41 万元，占比 9.19%；库龄在 12-24 个月的存货为 7,285.90 万元，占比 6.28%；库龄在 24 个月以上的存货为 7,659.19 万元，占比 6.61%。公司库龄 24 个月以上的存货中主要是原材料，一部分是光学镜片、激光器等用于装备的战略项目备料；另一部分是光学、电器类物料，用于以前某些特定机型的备货，后续销量不佳，导致呆滞。对于库龄在 2 年以上的原材料，公司已全额计提减值。

（四）存货期后结转情况

报告期各期，公司存货期后实现销售结转的情况如下：

单位：万元

期间	项目	期末余额	期后结转金额	结转比例
2026 年 6 月 30 日	发出商品	47,591.91	16,957.46	35.63%
	库存商品	13,553.00	6,074.61	44.82%
	原材料	22,436.98	15,590.15	69.48%
	在产品	32,364.65	21,181.24	65.45%
	合计	115,946.54	59,803.46	51.58%
2025 年 12 月 31 日	发出商品	32,358.59	22,000.67	67.99%
	库存商品	11,262.74	9,002.20	79.93%
	原材料	10,951.41	8,360.98	76.35%
	在产品	24,409.45	23,229.52	95.17%
	合计	78,982.19	62,593.37	79.25%
2024 年 12 月 31 日	发出商品	30,158.85	28,446.25	94.32%
	库存商品	15,534.26	14,083.26	90.66%
	原材料	13,863.57	11,120.69	80.22%

	在产品	18,106.34	17,336.70	95.75%
	合计	77,663.02	70,986.90	91.40%
2023年12月31日	发出商品	21,122.08	21,122.08	100.00%
	库存商品	19,122.65	18,440.30	96.43%
	原材料	17,559.02	15,028.92	85.59%
	在产品	14,640.76	14,121.22	96.45%
	合计	72,444.51	68,712.52	94.85%

注：存货期后结转金额统计至2026年8月27日。

截至2026年6月30日，2023年末、2024年末存货期后结转比例分别为94.85%、91.40%，各类存货期后结转情况良好；2025年末、2026年6月末，存货期后结转比例分别为79.25%、51.58%，一方面系发出商品结转率较低，主要是集中在设备类产品，由于设备类产品需要与客户生产线相匹配且要在生产线调试或试生产后方能验收，导致发出商品结转周期较长，另一方面系公司根据市场需求，增加了激光器的原材料备料，使得原材料结转比例低于以前年度。

（五）在手订单覆盖情况

报告期各期末，公司在手订单对存货期末余额的覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月30日	2025年末	2024年末	2023年末
存货	115,946.54	78,982.19	77,663.02	72,444.51
在手订单(不含税)	148,083.28	89,469.25	84,406.71	64,434.30
在手订单覆盖率	127.72%	113.28%	108.68%	88.94%

注1：2023年度-2025年度，在手订单金额统计至当年12月31日；2026年6月30日在手订单金额，统计至2026年6月30日；

注2：在手订单金额=尚未发货的订单+已发货但尚未确认收入的金额。

（六）与同行业公司比较

各年末，公司及同行业各类存货跌价准备计提比例情况如下：

科目	杰普特	平均数	锐科激光	大族激光	精测电子	天孚通信	仕佳光子	长芯博创	长川科技
2025年12月31日									
原材料	29.89%	11.24%	13.41%	18.75%	1.88%	9.48%	6.98%	21.45%	6.71%

在产品	4.05%	6.12%	9.82%	3.17%	5.42%	7.09%	3.79%	10.19%	3.39%
库存商品	23.53%	14.68%	24.14%	17.55%	-	23.75%	15.42%	11.66%	10.23%
发出商品	3.86%	2.52%	4.91%	1.54%	-	-	3.64%	0.87%	6.69%
合计	10.33%	10.59%	17.44%	8.40%	4.40%	11.09%	8.95%	17.71%	6.12%
2024 年 12 月 31 日									
原材料	34.46%	10.40%	9.52%	20.47%	1.51%	6.57%	4.00%	21.31%	9.40%
在产品	5.60%	5.02%	3.99%	4.55%	1.03%	7.30%	5.72%	8.75%	3.82%
库存商品	7.27%	14.46%	34.92%	14.38%	-	15.62%	20.88%	10.10%	5.31%
发出商品	3.72%	1.56%	0.00%	1.68%	-	-	1.56%	1.60%	6.05%
合计	10.36%	9.83%	18.13%	9.08%	1.17%	8.85%	8.92%	16.47%	6.21%
2023 年 12 月 31 日									
原材料	17.85%	10.93%	6.21%	21.61%	0.88%	15.71%	11.55%	15.86%	4.70%
在产品	4.20%	4.81%	0.61%	3.16%	0.75%	10.87%	-	11.67%	6.64%
库存商品	11.97%	12.14%	19.60%	9.47%	-	8.55%	36.22%	9.76%	1.40%
发出商品	2.54%	2.08%	0.00%	1.31%	-	-	-	5.11%	8.15%
合计	9.07%	9.90%	10.26%	8.33%	0.80%	11.14%	20.77%	13.24%	4.78%

报告期各期，公司原材料的跌价准备计提比例分别为 17.85%、34.36%、29.89%，均高于行业平均数，主要系公司对于库龄在 2 年以上的原材料，已全额计提减值所致；库龄在 2 年以上的原材料主要包含两部分：一部分是光学、电器类物料，用于以前某些特定机型的备货，后续销量不佳，导致呆滞；另一部分是激光器等战略备货物资，该类物资仍可以用于生产，基于谨慎性原则并结合行业更新换代等因素对这部分原材料计提减值形成的。

报告期各期，公司在产品跌价准备计提比例分别为 4.81%、5.60%、4.05%，略有波动。2025 年度，在产品跌价准备计提的比例略低于同行业平均数，主要系公司在产品基本已有订单支持，减值风险较小，因此计提比例略低于同行业平均数。

报告期各期，公司库存商品跌价准备计提比例分别为 11.97%、7.27%、23.53%，与同行业平均数相比波动较大。2024 年度，公司库存商品跌价准备计提比例低于行业平均水平主要为两方面原因：一方面是公司 2024 年末公司在手订单大幅增加，基本覆盖库存商品，因此库存商品的跌价准备计提的比例较低；另一方面是由于锐科激光、仕佳光子计提比例显著偏高，拉高了行业平均值。锐科激光、仕佳光子产品更新换代快，库存一旦积压就存在较大减值风险，因此这两家可比公司库存商品跌价准备计提比例显著高于同行业其他公司。2025 年度，公司库存商品跌价准备计提比例高于行业平均数，一方面系公司基于市场和客户的需求，自 2024 年度起增加研发投入，由于研发的样机需要经过客户不断调试和改制后方可投入生产，在持续的调试过程中，成本也不断的叠加，至期末该部分产品的账面成本已高于可变现净值，公司对这部分库存商品

计提跌价准备所致；另一方面，公司研发过程中的产品由于更新换代速度较快被淘汰或者未能对外销售，虽然后续该部分产品会改制再生产成通用型产品进行对外销售，但在当期形成呆滞，而 2024 年-2025 年研发投入大，研发的新产品多，因此这部分计提的金额也相对较大。

报告期各期，公司发出商品跌价准备的计提比例分别为 2.54%、3.72%、3.86%，均高于同行业平均数，主要系公司对于库龄在 24 个月以上的发出商品全额计提减值所致。公司库龄在 24 个月以上发出商品尚未确认收入的主要集中在设备类产品，尚未确认收入一方面是由于客户六验收周期较长；另一方面是由于相关设备类产品需要和客户的生产线相匹配，且需要进行整条生产线调试或试生产后确认产品没有问题，方能验收，导致相关产品超过 24 个月尚未确认收入。因此跌价准备的计提比例较高。

综上所述，公司各类存货与同行业公司相比存货跌价准备计提充分。

四、公司最近一期外销收入规模及占比快速上升的原因，外销收入的主要核查过程及核查依据，与海关报关等数据是否匹配，并说明贸易政策及汇率波动等对公司外销收入的影响，相关风险提示是否充分

（一）公司最近一期外销收入规模及占比快速上升的原因

报告期内，公司主营业务中，内销和外销收入及占比情况如下：

单位：万元

销售 类型	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销	94,358.00	63.52%	171,554.44	82.76%	124,371.83	85.59%	99,389.61	81.15%
外销	54,198.45	36.48%	35,735.71	17.24%	20,943.16	14.41%	23,085.03	18.85%
总计	148,556.45	100.00%	207,290.15	100.00%	145,315.00	100.00%	122,474.64	100.00%

报告期内，公司主营业务中，外销收入变动呈“前稳后升”态势。2023 年至 2024 年，外销收入总体平稳，由 23,085.03 万元小幅调整至 20,943.16 万元，占比维持在 14%-19% 之间；2025 年起进入快速增长通道，外销收入同比增长 70.63%至 35,735.71 万元，2026 年 1-6 月进一步增至 54,198.45 万元，已超 2024 年全年水平，占比提升至 36.48%。

1、从产品维度看，光纤器件是外销增长的核心驱动力

报告期内，公司主营业务中，分产品类型的外销收入及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
光纤器件	39,317.15	72.54%	13,473.44	37.70%	1,258.02	6.01%	948.39	4.11%
激光器	6,630.00	12.23%	11,511.09	32.21%	10,282.59	49.10%	10,276.80	44.52%
激光智能装备	5,137.23	9.48%	5,364.24	15.01%	5,810.01	27.74%	8,022.87	34.75%
其他主营业务	3,114.06	5.75%	5,386.94	15.07%	3,592.54	17.15%	3,836.97	16.62%
外销总计	54,198.45	100.00%	35,735.71	100.00%	20,943.16	100.00%	23,085.03	100.00%

公司光纤器件外销收入由 2023 年度的 948.39 万元增长至 2025 年度的 13,473.44 万元，2026 年 1-6 月进一步攀升至 39,317.15 万元，占外销总额的比例由 4.11%快速提升至 72.54%，已成为外销第一大品类。光纤激光器保持稳定增长，占比下降系结构性变化；激光智能装备有所回落，主要受境外客户需求阶段性波动。综上，产品层面看，光纤器件的爆发式增长是外销收入大幅上升的直接载体，其增长与下游光通信及 AI 算力基础设施建设的需​​求扩张相匹配。

2、从客户维度看，V 公司采购放量是外销增长的核心来源

报告期内，公司主营业务中，外销前五大客户发生额及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入	占比	主要产品类别
2026 年 1-6 月	1	V 公司	39,569.47	73.01%	光纤器件
	2	A 公司	1,995.34	3.68%	激光智能装备
	3	客户十	1,006.13	1.86%	光纤激光器
	4	客户十一	956.93	1.77%	激光智能装备
	5	客户十二	912.03	1.68%	激光智能装备
	合计		44,439.90	81.99%	/
2025 年 度	1	V 公司	13,445.51	37.62%	光纤器件
	2	A 公司	2,964.80	8.30%	激光智能装备
	3	客户十	2,303.01	6.44%	光纤激光器
	4	客户十三	1,913.24	5.35%	光纤激光器
	5	客户十四	956.10	2.68%	激光智能装备

年度	序号	客户名称	收入	占比	主要产品类别
		合计	21,582.65	60.40%	/
2024 年度	1	A 公司	3,232.16	15.43%	激光智能装备
	2	客户十	2,452.25	11.71%	光纤激光器
	3	客户十五	1,308.95	6.25%	激光智能装备
	4	客户十三	1,167.49	5.57%	光纤激光器
	5	V 公司	955.08	4.56%	光纤器件
		合计	9,115.93	43.53%	/
2023 年度	1	A 公司	3,439.79	14.90%	激光智能装备
	2	客户十	1,492.08	6.46%	光纤激光器
	3	客户十三	1,184.06	5.13%	光纤激光器
	4	客户十二	1,148.02	4.97%	激光智能装备
	5	M 公司	938.65	4.07%	激光智能装备
		合计	8,202.60	35.53%	/

注：上述交易总额指公司与该客户及其关联方之间发生的交易金额的合计数。

2026 年 1-6 月，公司外销收入中，前五大客户收入合计为 44,439.90 万元，占外销总额的 81.99%，较 2024 年度（9,115.93 万元，占 43.53%）和 2025 年度（21,582.65 万元，占 60.40%）均大幅提升，客户集中度呈快速上升趋势。

2026 年 1-6 月，V 公司销售收入为 39,569.47 万元，占外销总额的 73.01%，已达到 2024 年全年外销总额（20,943.16 万元）的 1.89 倍，较 2025 年度对其全年收入（13,445.51 万元）增长约 194%。2025 年度，V 公司收入同比增加约 12,490 万元，占当期外销总增量的 84.4%，亦为 2025 年度外销增长的核心来源。

V 公司成立于 2020 年，总部位于美国伊利诺伊州，是一家专注于高密度光纤连接解决方案的提供商，主要为数据中心和宽带网络提供高密度光纤配线架、光纤干线模块等产品。随着 AI 算力基础设施的持续投入，V 公司对光纤器件产品的采购需求快速攀升，公司作为其供应商相应受益。

除 V 公司外，公司与 A 公司等其他主要境外客户保持了稳定的合作关系。综上，客户层面看，V 公司的采购放量是外销收入增长的核心来源。

（二）外销收入的主要核查过程及核查依据

1、获取公司收入成本相关数据，了解境外业务的经营主体、区域分布、销售规模及毛利率等基本情况；

2、获取并检查海关报关单、订单、销售发票等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口数据进行核对，确保货物已经实际发出并已经通过海关报关,验证外销收入与海关数据的一致性；针对装备类产品，同时抽查验收单/验收邮件，核实客户已完成验收，作为收入真实发生的关键依据；

3、对于激光器、光纤器件类产品，选取报告期资产负债表日前后 7 天的外销收入明细进行从账面到报关单的截止性测试，对于装备类产品，选取报告期资产负债表日前后 30 天的外销收入明细进行从账面到验收单的截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间；查阅公司记账凭证、报关单、验收单等资料，检查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况；

4、获取并了解公司关于外销收入的收入确认相关的会计政策，复核并评估与产品销售收入确认有关的控制权转移时点、交易价格计量等是否符合企业会计准则的要求。

综上，针对最近一期境外业务收入，会计师经过上述程序，未发现收入异常情况。对外销收入的核查依据依产品类型而定，具体情况如下：

产品类型	外销收入确认时点	核查支持性单据
光纤器件	报关单出口日期	订单、报关单、销售发票等
光纤激光器	报关单出口日期	订单、报关单、销售发票等
激光智能装备	验收时点	订单、报关单、验收单等

（三）与海关报关等数据是否匹配，并说明贸易政策及汇率波动等对公司外销收入的影响

1、公司外销收入与海关报关等数据的匹配情况

2026 年 1-6 月，境内子公司外销收入合计 51,370.68 万元，占集团外销收入的 94.67%，海关数据匹配主要针对境内子公司报关出口部分，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月
境内子公司境外销售收入	51,370.68
减：未报关服务费	78.45
减：未报关的赠品、散单收入	5.76
减：转口贸易	938.31
减：上期及以前出口本期确认收入	3,452.15
加：内部交易已报关收入需合并抵消	19,121.87
加：本期报关出口未确认收入	12,169.91
加：不适用出口退税政策产品的境外收入税金	149.20

调整后境外收入 (a)	78,336.98
海关数据(b)	78,533.92
差异(c=a-b)	-196.94
差异率(c/b)	-0.25%

注：1、境内海关数据来源于中国国际贸易单一窗口；
<https://www.singlewindow.cn/#/standardEdition>

2、海关出口数据按出口当月第一个工作日人民币中间价进行折算。

报告期内，经审定的境内子公司外销收入与海关报关数据存在一定的差异，主要差异为：①报关口径差异：转口贸易货物未在中国境内报关，不纳入中国海关出口数据；集团内部交易报关出口金额在合并层面已抵消，但海关数据中仍保留，匹配时予以加回；公司存在境外服务类收入，该部分包含在营业收入中，但不包含在海关数据中，匹配时予以扣除；公司报告期内存在少量低货值产品委托物流公司直接走快件申报渠道代理报关，公司不直接向海关申报，因此该部分未体现在公司海关出口数据内；部分产品适用增值税征税政策，海关数据为含税口径，公司账面为不含税口径，匹配时将该部分税金加回；②时间性差异：海关数据按货物实际出口日期统计，公司智能装备类产品以客户验收完成日期确认收入，存在时间差。对于已报关但尚未确认收入的出口额，以及前期报关本期确认收入的出口额，已在匹配中同步调整。经调整后，公司外销售收入金额和海关报关数据的整体差异较小，剩余差异主要为汇率折算差，公司外销收入与海关出口数据具有匹配性。

2、贸易政策及汇率波动等对公司外销收入的影响

①贸易政策的影响

公司境外收入是重要的收入和利润来源，未来一段时间内对欧洲、美国、中国台湾地区等海外市场的销售额仍将维持在较高水平。报告期各期，公司境外销售额分别为 23,085.03 万元、20,943.16 万元、35,735.71 万元和 54,198.45 万元，占主营业务收入的比例分别为 18.85%、14.41%、17.24%和 36.48%，整体呈上升趋势，最近一期占比已超过三分之一。

近年来国际贸易环境不确定性增加，逆全球化贸易主义进一步蔓延，部分国家采取提高关税、设置技术壁垒或进口限制等贸易保护措施，对我国部分产业发展造成一定冲击。集成电路和半导体行业具有典型的全球化分工合作特点，国际贸易环境的变化对产业链上下游企业的生产经营具有重要影响。若未来各国与各地区间贸易摩擦进一步升级，产业链上下游交易成本将有所增加，可能对公司的经营业绩产生一定影响。同时，若主要海外市场出现较大波动，或其政治、经济、贸易政策发生重大变化，公司海外销售收入可能面临波动。

②汇率波动对公司外销收入的影响

近年来，公司产品销售收入中外销收入比重较高，公司境外销售通常以美元为主进行定价和结算，人民币汇率波动会对公司收入和汇兑损益产生影响，从而对公司经营业绩带来一定程度的不确定性。

汇率波动对公司外销收入的量化分析如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月收入
以美元结算的外销收入①	50,592.05
当年美元平均汇率②	6.9199
上一年美元平均汇率③	7.1086
按照上一年平均汇率调整后的以美元结算的外销收入④=①÷②×③	51,971.65
美元汇率调整对收入影响⑤=①-④	-1,379.60
外销收入金额⑥	54,263.41
美元汇率调整收入变动占外销收入的比例⑦=⑤/⑥	-2.54%

注：汇率数据来源于 www.chinamoney.com.cn；年度平均汇率以上年末汇率与本期末汇率的算术平均值计算。

如上表所示，假设按照上一年平均汇率折算当期以美元结算的外销收入，汇率变动对外销收入的影响金额为-1,379.60万元，占当期外销收入总额的比例为-2.54%。该期间美元较上年同期有所贬值，汇率变动对收入的负面影响有限，整体占比较低，汇率波动未对公司外销收入产生重大不利影响。

假定除汇率以外的其他变量不变，针对美元汇率进行敏感性分析，测算公司最近一期内相应美元收入的影响，具体情况如下：

单位：万元

类别	2026年1-6月
美元贬值 5%	
收入变动额	2,529.60
收入变动占外销收入比例	4.66%
美元升值 5%	
收入变动额	-2,529.60
收入变动占外销收入比例	-4.66%

由上表可见，当美元汇率波动±5%时，2026年1-6月收入变动比例为±4.66%。故汇率波动对公司外销收入不存在重大不利影响。

（四）相关风险提示是否充分

公司已在募集说明书中的特别风险提示章节对相关风险进行了提示，具体情况如下：

“（七）国际贸易环境不稳定的风险

近年来国际贸易环境不确定性增加，逆全球化贸易主义进一步蔓延，部分国家采取贸易保护措施，我国部分产业发展受到一定冲击。集成电路和半导体行业具有典型的全球化分工合作特点，若国际贸易环境发生重大不利变化、各国与各地区间贸易摩擦进一步升级、全球贸易保护主义持续升温，则可能对集成电路和半导体产业链上下游公司的生产经营产生不利影响，造成产业链上下游交易成本增加，从而可能对公司的经营带来不利影响。

（九）海外销售的风险

公司境外收入是公司重要的收入和利润来源，未来一段时间内对海外市场尤其是欧洲、美国、中国台湾地区市场的销售额仍然较高。报告期各期，公司境外销售额分别为 23,085.03 万元、20,943.16 万元、35,735.71 万元、54,198.45 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 18.85%、14.41%、17.24%、36.48%。公司境外客户的集中度较高，公司存在因海外市场发生较大波动、境外大客户需求下降或产品主要进口国家及地区政治、经济、贸易政策等发生重大不利变化，而导致公司海外销售收入下降的风险。

（十一）汇率波动风险

近年来，公司产品销售收入中外销收入比重较高，公司境外销售通常以美元、新加坡元为主进行定价和结算，人民币汇率波动会对公司收入和汇兑损益产生影响，从而对公司经营业绩带来一定程度的不确定性。”

五、截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月内公司是否存在新投入和拟投入的财务性投资；

（一）截至最近一期末，公司是否持有金额较大的财务性投资

1、财务性投资的认定标准及相关规定

根据中国证监会于 2026 年 4 月发布的《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》（2026 年修正）第一款：

（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

(3) 上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

(4) 基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

(5) 金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

(6) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。中国证监会《监管规则适用指引——发行类第7号》对类金融业务作出了说明：除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构外，其他从事金融活动的机构为类金融机构，类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融计算口径。

2、发行人财务性投资（包括类金融业务）的情形

截至 2026 年 6 月 30 日，发行人可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的相关会计科目明细情况具体如下：

单位：万元

序号	科目名称	2026 年 6 月 30 日账面余额	其中：财务性投资金额
1	货币资金	83,062.72	
2	交易性金融资产	3,443.59	
3	其他应收款	1,418.49	
4	其他流动资产	13,955.03	
5	长期股权投资	27,129.60	
6	其他非流动金融资产	9,343.78	7,725.02
7	其他非流动资产	1,379.87	

(1) 货币资金

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 41,077.77 万元、32,534.11 万元、85,094.19 万元和 83,062.72 万元。公司货币资金主要为银行存款和其他货币资金，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金、其他保证金、结构性存款等，不涉及财务性投资。

(2) 交易性金融资产

报告期各期末，公司交易性金融资产的账面价值分别为 3,015.80 万元、500.11 万元、1,020.69 万元和 3,443.59 万元。公司交易性金融资产均为债务工具投资，系银行理财产品，不涉及财务性投资。

(3) 其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款的账面价值分别为 1,325.12 万元、1,338.92 万元、1,657.05 万元和 1,418.49 万元。公司其他应收款包括押金及保证金、其他款项等，不涉及财务性投资。

(4) 其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产余额分别是 8,045.50 万元、9,431.11 万元、9,413.27 万元和 13,955.03 万元，包括待认证和待抵扣进项税额、预缴所得税、待摊费用、预缴增值税、预缴其他税费，不涉及财务性投资。

(5) 长期股权投资

报告期各期末，公司长期股权投资明细如下：

单位：万元

联营企业	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
武汉长进光子技术股份有限公司	20,479.86	8,950.38	6,574.02	5,589.15
苏州欧亦姆半导体设备科技有限公司	1,290.63	1,375.34	1,340.88	1,369.98
深圳市极致激光科技有限公司	175.53	307.14	321.09	387.97
深圳睿晟自动化技术有限公司	5,143.07	4,473.59	3,616.14	2,781.53
喜悦光子（深圳）科技有限公司	0.00	-0.89	0.00	0.00
深圳市奥信电子有限责任公司	40.51	19.90	19.98	0.00
合计	27,129.60	15,125.47	11,872.11	10,128.62

注：喜悦光子（深圳）科技有限公司已于 2026 年 6 月 5 日注销。

报告期末，公司长期股权投资企业具体情况如下：

企业名称	主营业务	投资意图	持股比例	与发行人的产业链关系
武汉长进光子技术有限公司	长进光子主营业务为特种光纤的研发、生产和销售；长进光子是国内领先的特种光纤厂商，具备高性能、多品类特种光纤研发与产业化能力，有力推动我国特种光纤的技术自主可控及国产化进程。	长进光子具备特种光纤的技术优势，可为发行人高功率激光器提供核心原材料定制化研发与生产；发行人则向其销售激光器可用于其光纤产品测试。基于稳定产业链考虑，进行的产业布局。	9.96%	产业链上下游
苏州欧亦姆半导体设备科技有限公司	苏州欧亦姆主营业务为半导体集成电路元器件测试、封装设备并提供技术咨询和技术服务。	苏州欧亦姆研发的被动元器件行业专用设备测试包装机可对电阻电容电感等被动元器件产品进行测试包装，测试精度国内领先，公司对其进行投资属于公司在被动元器件领域设备方向的业务拓展。	20.00%	产业链上游
深圳市极致激光科技有限公司	极致激光主营业务为新能源领域激光及自动化综合解决方案提供商。	极致激光主营业务包括新能源锂电加工过程中的自动化激光加工设备，公司投资极致激光，主要是为拓展新能源领域激光业务，在产品和客户层面形成互补。	12.237%	产业链上下游
深圳睿晟自动化技术有限公司	深圳睿晟主营业务是为精密光学产品提供可信赖的自动化设备，如摄像头行业/无人机视觉行业/车载安防等精密光学产品。	深圳睿晟主要从事为精密光学产品提供高精度、高可靠性的前段组装和后段检测设备，并提供一站式整体解决方案。深圳睿晟经过多年的自主研发，在图像算法、多轴控制、工艺流程等领域已实现了技术突破，并拥有相关自主知识产权。公司与深圳睿晟在光学模组检测领域中，属于前后道工序制程关系，具有显著的协同效应。公司对其投资主要是为开拓精密光学检测设备领域市场。	21.1329%	产业链上下游
喜悦光子（深圳）科技有限公司	喜悦光子主营业务为第二类医疗设备租赁；第二类医疗器械销售。	公司对其进行投资时计划开展激光医疗设备业务，后因进展不及预期，该公司已于 2026 年 6 月 5 日完成注销登记。	15.00%	产业链下游

企业名称	主营业务	投资意图	持股比例	与发行人的产业链关系
深圳市奥信电子有限责任公司	奥信电子主营业务为电子元器件零售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；技术进出口；货物进出口。	公司向奥信电子投资主要是为向其采购数据卡、采集卡等产品，确保货源稳定。	20.00%	产业链上游

报告期各期末，公司长期股权投资期末余额分别为 10,128.62 万元、11,872.11 万元、15,125.47 万元和 27,129.60 万元。报告期内，公司长期股权投资由对联营企业的投资款构成，包括武汉长进光子技术股份有限公司、苏州欧亦姆半导体设备科技有限公司、深圳市极致激光科技有限公司、深圳睿晟自动化技术有限公司、深圳市奥信电子有限责任公司，均与公司的主营业务密切相关，不属于财务性投资。

（6）其他非流动金融资产

报告期各期末，公司其他非流动金融资产余额分别是 7,291.67 万元、8,738.52 万元、8,349.63 万元和 9,343.78 万元，系对芜湖恒和一号股权投资合伙企业（有限合伙）、珠海青稞晨曦壹号私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳市高新投杰普特产业私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）、嘉兴光汇富星创业投资合伙企业（有限合伙）、广东高端元器件创新科技有限公司、Guard Glow Inc.、武汉云智光联科技有限公司及深圳市随动智能技术有限公司的权益工具投资。

报告期末，公司对四家参股企业的投资情况如下：

参股公司名称	主营业务	投资意图	持股比例	与发行人的产业链关系
广东高端元器件创新科技有限公司	元器件公司主营业务为电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子专用设备制造等。	公司投资元器件公司，旨在获取电子专用材料研发技术，以较低成本实现技术储备。	5.6543%	产业链上游
Guard Glow Inc	该主体主营业务涵盖眼动追踪算法及数字人扫描技术。	公司投资该主体的目的在于探索眼动追踪算法及数字人扫描技术。	4.4214%	产业链上游
武汉云智光联科技有限公司	云智光联主营业务为 OCS（光路交换机）设备及 MEMS 光电芯片生产、研发和销售，致力成为新一代 AI 全光互连交换设备与解决方案的优秀供应商。	公司投资云智光联主要系拓展新业务 OCS 及光路交换技术。	4.1918%	产业链下游

深圳市随动智能技术有限公司	随动智能主营业务为技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用设备销售等。	随动智能研发的智能行走辅助自动化装置与动态减重康复自动化装置已完成工程样机验证，公司为获取相关技术及布局后续订单开展相关投资。	5%	产业链下游
---------------	---	---	----	-------

公司持有的上述对广东高端元器件创新科技有限公司、Guard Glow Inc.、武汉云智光联科技有限公司和深圳市随动智能技术有限公司的投资均为公司围绕主营业务或所在行业产业链上下游相关公司的投资，其主要目的为通过长期性的产业投资，拓展完善公司的产业布局，降低公司经营风险，而不在于通过转让投资获取财务性收益，均不属于财务性投资。

截至报告期末，公司参股的四家合伙企业的具体情况如下：

公司名称	投资方向	对外投资情况	与发行人在产业链上的关系	投资金额 (万元)	持股比例	对参股公司董监高的委派情况
深圳市高新投杰普特产业私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）	以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动	成都远望未来雷达科技股份有限公司；光未来金属科技（上海）有限公司；苏州芯睿科技有限公司	产业链下游	5,100.00	46.3636%	委派投委会委员两名
珠海青稞晨曦壹号私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）	以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动	上海拓璞数控科技股份有限公司；皇冠新材料科技股份有限公司；湖北泰和流体控制科技股份有限公司；天津异乡好居股份有限公司；济南晶正电子科技有限公司；深圳市欧冶半导体有限公司；广州瑞派医疗器械有限责任公司；深圳屹良科技有限公司；北京童康汇网络科技有限公司；深圳新顿科技有限公司	产业链下游	1,000.00	4.8780%	未委派
芜湖恒和一号股权投资合伙企业（有限合伙）	投资管理、股权投资	深圳市强达电路股份有限公司；上海超硅半导体股份有限公司	产业链下游	625.02	8.6207%	未委派
嘉兴光汇富星创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资（限投资未上市企业）	-	产业链上下游	1,000.00	12.05%	未委派
合计	/	/	/	7,725.02	/	/

公司将上述四家合伙企业的投资认定为财务性投资。

（7）其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产余额分别是 348.93 万元、2,239.33 万元、618.32 万元和 1,379.87 万元，包括预付长期资产款项、留抵进项税，不涉及财务性投资。

(二) 自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司实施或拟实施的财务性投资情况

2026 年 4 月 27 日，公司召开第四届董事会第十四次会议，审议通过了本次向特定对象发行股票的相关决议。自本次发行的董事会决议日前六个月（2025 年 10 月 27 日）至今，公司存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务，具体如下：

1、实施或拟实施的财务性投资

2026 年 4 月 16 日，公司召开第四届董事会独立董事专门会议第四次会议、第四届董事会第十三次会议，审议通过《关于公司与关联人共同投资设立合伙企业暨关联交易的议案》，公司拟与公司控股股东、董事长、实际控制人黄治家先生，公司董事、副董事长刘健先生及其他非关联方共同出资设立嘉兴光汇富星创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“光汇富星”）。2026 年 6 月 9 日，光汇富星完成工商登记，基本情况如下：

合伙企业名称	嘉兴光汇富星创业投资合伙企业（有限合伙）
主要经营场所	浙江省嘉兴市南湖区东栅街道南江路 1856 号基金小镇 1 号楼 224 室-41
执行事务合伙人	深圳前海力汇基金管理有限公司
规模	8,300.00 万元
成立日期	2026 年 6 月 9 日
统一社会信用代码	91330402MAKFUM3U5A
组织形式	合伙企业（有限合伙）
经营范围	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。

经核查，截至报告期末，光汇富星的股权结构如下：

股东名称	实缴金额（万元）	实缴比例（%）
刘健	2,120	25.54
杰普特	1,000	12.05
黄治家	500	6.02
其他股东	4,680	56.39
合计	8,300	100.00

光汇富星主营业务为创业投资，公司以获取该合伙企业的投资收益为主要目的，不具有该合伙企业的实际管理权或控制权，公司已将其认定为财务性投资。

公司于 2026 年 9 月 18 日召开董事会，审议《关于调整公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》《关于公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票预案（修订稿）

的议案》《关于公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票方案论证分析报告（修订稿）的议案》《关于公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）的议案》《关于公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票摊薄即期回报与填补回报措施及相关主体承诺（修订稿）的议案》，调整募集资金总额。

2、投资类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等类金融业务情形。

3、非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资金融业务的情形，也不存在向集团财务公司出资或增资的情形。

4、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在新增与公司主营业务无关的股权投资。

5、投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在新增投资产业基金、并购基金的情形。

6、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在以赚取投资收益为目的的拆借资金的情形，不存在拆借资金的财务性投资。

7、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在委托贷款的情形。

8、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

【申报会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取收入成本相关数据，按主要产品类别复核收入、销量、单价、毛利率及主要客户变动情况，分析报告期内业绩增长与销量、单价的匹配性；
- 2、在年度审计中对主要客户执行了函证，并在所有报告期内均通过公开披露信息和互联网检索对主要客户进行了背景调查，以确认其公司背景、营业规模等；
- 3、获取报告期内订单明细、销售出库明细、出口报关明细、回款明细等资料，对主要客户收入进行检查、核查收入确认的真实性和确认时点的准确性；
- 4、查阅同行业可比公司披露的年度报告等公开信息，获取同行业可比公司销售收入、毛利率等数据，核查报告期内业绩变动情况与同行业可比公司是否存在重大差异；
- 5、查阅公司应收账款明细表，了解公司应收账款的账龄结构，确认公司应收账款余额中排名前五的客户情况；
- 6、查阅前五大客户的合同，了解公司大客户的信用政策；
- 7、查阅公司会计政策、财务报表，确认公司对于应收账款坏账准备的计提金额及比例；
- 8、查阅公司期后回款情况，筛选应收账款余额中排名前五的客户的期后回款情况；
- 9、查阅同行业其他上市公司披露的年度报告、半年度报告，了解同行业可比公司应收账款的变动趋势以及坏账准备计提政策；
- 10、查阅同行业可比公司公开披露的收入确认政策，对比分析公司内外销收入确认时点是否符合行业惯例；
- 11、获取发行人报告期各期末存货明细表、库龄表、在手订单明细、主要客户订单和销售资料，复核各类产品的存货构成、库龄结构及期后结转情况；结合主要客户需求、原材料采购周期、备货政策等，分析存货余额增长的原因及合理性；
- 12、获取发行人存货跌价准备计提政策、可变现净值测算表及跌价准备明细，复核不同类别存货跌价准备的计算过程；结合产品版本、技术迭代、库龄、在手订单、单位结存成本、预计售价及期后销售情况，核查是否足额计提跌价准备；
- 13、查询同行业可比公司公开数据，与同行业可比公司的计提政策、存货库龄及毛利率进行比较；
- 14、对发行人2026年6月末存货盘点情况进行审阅，获取并审阅盘点计划、盘点表，核对盘点表与账面记录，检查差异是否已合理处理；
- 15、获取公司收入成本相关数据，了解公司境外业务的经营主体、区域分布、销售规模及毛利率等基本情况；

16、获取并检查海关报关单、订单等出口销售单据，并与中国电子口岸海关出口数据进行核对，确保货物已经实际发出并已经通过海关报关,验证外销收入与海关数据的一致性；针对装备类产品，同时抽查验收单/验收邮件，核实客户是否已完成验收，作为收入真实发生的关键依据；

17、查阅公司记账凭证、报关单、验收单等资料，检查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况；

18、查阅《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》，确认财务性投资的认定标准；

19、查阅报告期内各年度审计报告、年度报告及2026年半年度报告及财务报表，确认货币资金、交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产、长期股权投资、其他非流动金融资产、其他非流动资产的金额；

20、查阅公司第四届董事会第十四次会议及第四届董事会独立董事专门会议第四次会议决议文件；

21、查阅公司长期股权投资协议，确认该投资的性质；查阅公司其他类别投资协议，确认相关投资的性质；

22、核查公司参股的四家合伙企业的性质、投资方向、合伙企业的对外投资情况、与发行人在产业链上的关系等，确认四家合伙企业的性质；

23、查阅《嘉兴光汇富星创业投资合伙企业（有限合伙）》投资协议、股权结构、出资凭证等资料，核实该项投资性质。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司应收账款逐年增加，主要系公司经营规模持续扩大，销售收入不断增长所致；公司账龄结构合理，主要客户期后回款情况符合预期；主要客户信用政策及结算方式整体保持稳定，应收账款信用期政策总体执行情况良好；公司坏账准备计提充分，与同行业可比公司相比，不存在重大异常；

2、报告期内公司业绩变动趋势合理，增长原因符合实际情况，与同行业可比公司相比不存在重大差异；

3、公司存货主要包括原材料、在产品、库存商品和发出商品。报告期内，公司存货规模整体呈现上涨趋势，主要原因系公司经营规模扩大，营业收入提升，带动生产规模扩大，从而导致生产过程中的在产品及库存商品增加，发出商品金额亦有所上涨，导致公司期末存货规模上升，具有合理性；

4、发行人存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在实质差异，均按照成本与可变现净值孰低原则计量；发行人已结合产品性质、库龄结构、订单覆盖等因素进行减值测试，对无法销售及已更新迭代的产品进行单独识别并全额计提跌价准备。发

行人各主要产品存货整体库龄较短，存货均具有较为充分的订单支持，存货对应预计售价亦明显高于单位结存成本，存货跌价准备计提充分、合理；

5、发行人存货存放地点真实、明确，存货余额增长与业务规模扩大相匹配；发行人已建立相关管理制度，内部控制得到有效执行；

6、最近一期外销收入规模及占比快速上升符合公司实际情况，与海关报关等数据匹配合理，不存在重大异常；

7、公司最近一期末存在对四家股权投资合伙企业权益工具投资的财务性投资，期末账面价值为 7,725.02 万元，合计占归属于母公司净资产的比例为 3.03%，发行人最近一期末不存在金额较大的财务性投资或类金融投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。2026 年 9 月 18 日，公司召开第四届董事会第十八次会议，审议通过《关于调整公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》，调整募集资金总额。



中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



二〇二六年九月二十九日



此件仅供业务报告使用，复印无效

营业执照

(副本)(20-1)

统一社会信用代码

91110105592343655N



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。



名称 致同会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李惠琦

出资额 5235 万元

成立日期 2011 年 12 月 22 日

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街 22 号赛特广
场五层

经营范围

审计企业会计报表，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，出具具
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。
（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经
批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；
不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）



登记机关

2025 年 12 月 08 日

国家企业信用信息公示系统网址：

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



此件仅用于业务报告使用，复印无效

证书序号：0014469

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》。

会计师事务所

执业证书

名称：致同会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：李惠琦

主任会计师：

经营场所：北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010156

批准执业文号：京财会许可[2011]0130号

批准执业日期：2011年12月13日

发证机关：

北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



此件仅限于业务报告使用，复印无效。

姓名: 陈海
性别: 男
出生日期: 1970-11-01
工作单位: 深圳市鹏城会计师事务所有限公司
身份证号码: 53011701101007



证书编号: 440300020106
No. of Certificate
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 1998 年 12 月 16 日
Date of Issuance

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



此件仅限于业务报告使用，复印无效。

注册会计师工作单位变更事项登记

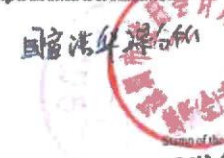
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



事务所
CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

注册会计师工作单位变更事项登记

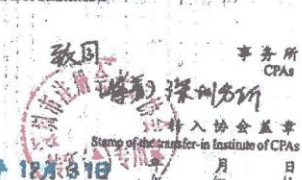
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



事务所
CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs



姓名: 吴静
性别: 女
出生日期: 1984-04-07
工作单位: 深圳市鹏城会计师事务所有限公司
身份证号: 42900619840407362X
Identity card No.

此件仅限于业务报告使用



吴静
440300480453
深圳市注册会计师协会

证书编号: 440300480453
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009 年 12 月 01 日
Date of issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after the renewal.



吴静 440300480453



此件仅限于业务报告使用, 复印无效。

注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to



注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to

