

海目星激光科技集团股份有限公司

关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

海目星激光科技集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“海目星”）于 2026 年 5 月 26 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0214 号《关于海目星激光科技集团股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”）。公司会同保荐机构中信证券股份有限公司、立信会计师事务所（特殊普通合伙）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题一：关于销售收入。定期报告显示，公司 2025 年营业收入 42.17 亿元，同比下滑 6.80%，归母净利润-8.80 亿元，亏损同比增加。分下游应用领域看，公司锂电业务收入 25.83 亿元、消费电子业务收入 8.61 亿元、钣金业务收入 3.96 亿元、光伏业务收入 3.14 亿元。

请公司：（1）按下游应用领域，分别列示 2025 年各领域前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等，并说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性；（2）按下游应用领域，采用定量和定性相结合的方式，分别分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因；（3）列示 2025 年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、终验时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备是否在客户处运转，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例；（4）完整说明公司与销售收入相关的内部控制制度设计及报告期执行情况，是否建立了有效的异常预警机制。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）按下游应用领域，分别列示 2025 年各领域前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系等，并说明销售金额同比变动情况及原因、与客户自身业绩或采购的匹配性

1、2025 年各领域前五大客户名称、销售金额、占该领域收入比例、与公司关联关系

单位：万元

行业类别	客户名称	2025 年度		2024 年度		变动比例 (%)	销售额变动原因	客户 2025 年度收入情况 (公开信息查询, 四舍五入取整数, 单位: 亿元)	与公司是否存在关联关系
		销售金额	占该领域收入比例 (%)	销售金额	占该领域收入比例 (%)				
锂电激光及自动化设备	客户 1	60,349.64	23.36	90,828.77	30.34	-33.56	受锂电行业周期影响, 2025 年验收收入有所下降	***	否
	客户 2	29,736.90	11.51	25,894.52	8.65	14.84		***	否
	客户 3	18,830.06	7.29	16,443.76	5.49	14.51		***	否
	客户 4	18,583.95	7.19	/	/	/	设备最终使用方为“客户 46”	***	否
	客户 5	17,468.16	6.76	106.19	0.04	16,349.91	2022 年开始和该客户合作, 非标设备, 设计变更和产线磨合, 验收周期长, 订单集中在 2025 年完成验收	***	否
	前五大客户合计	144,968.71	56.11	133,273.25	44.52	8.78			
消费类电子激光及自动化设备	客户 6	7,918.59	9.19	7,168.42	9.94	10.46		***	否
	客户 7	5,584.22	6.48	5,377.39	7.45	3.85		***	否
	客户 8	4,805.31	5.58	/	/	/	新开发的客户, 新订单在 2025 年验收	***	否
	客户 9	4,193.66	4.87	628.15	0.87	567.62	大部分收入为公司 2025 年度纳入合并范围内的子公司对该客户的销售收入 (约 3,724 万元)	***	否
	客户 10	3,693.74	4.29	2,299.12	3.19	60.66	数码电池客户订单增加	***	否
	前五大客户合计	26,195.51	30.41	15,473.08	21.45	69.30			
光伏激	客户 11	7,448.39	23.69	10,185.37	16.63	-26.87		***	否

光及自动化设备	客户 12	6,545.65	20.82	7,546.33	12.32	-13.26		***	否
	客户 13	5,712.39	18.17	1,564.60	2.56	265.10	2023 年新签订单，订单陆续在 2024、2025 年验收确认收入，受行业周期性波动影响，部分订单延迟至 2025 年验收确认收入	***	否
	客户 14	5,330.41	16.95	9,934.25	16.22	-46.34	项目验收时间原因，验收收入有所下降	***	否
	客户 15	1,911.50	6.08	/	/	/	2023 年度开始合作，2025 年度首次验收确认收入	***	否
	前五大客户合计	26,948.35	85.71	29,230.55	47.73	-7.81			
钣金激光及自动化设备	客户 16	1,461.31	3.69	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户 2025 年验收确认收入	***	否
	客户 17	1,143.36	2.89	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户 2025 年验收确认收入	***	否
	客户 18	743.58	1.88	456.05	2.67	63.05	巴西战略客户，随着合作的深入业务量有所增加	***	否
	客户 19	443.00	1.12	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户 2025 年验收确认收入	***	否
	客户 20	376.44	0.95	/	/	/	公司加大新客户的开发力度，新合作客户 2025 年验收确认收入	***	否
	前五大客户合计	4,167.69	10.53	456.05	2.67	813.86			

公司的销售订单取决于下游客户新建、扩建产能及生产线更新换代的需求，而不同客户根据其扩产计划及投资节奏对设备进行采购；同时，2023年到2024年上半年锂电和光伏行业供需矛盾升级，上游客户的投资阶段性下降。综合以上原因导致各行业前五大客户及其交易金额有所变动。公司多年来在激光及自动化综合应用的相关行业深耕细作，在深刻理解客户需求及把握行业发展趋势的基础上，持续开发了多款具有较大竞争力的产品。与此相适应，公司不断加大客户开发力度，亦与行业内龙头或知名客户建立了稳定且深入的合作关系。截至2025年12月末，公司在手订单金额合计约为123亿元（含税），有力地保障了公司的持续经营能力。公司主要客户未发生重大变化，公司和上述客户仍然保持较好的合作关系。

2025年，锂电激光及自动化设备第四大销售“客户4”的设备最终使用方为“客户46”，“客户46”的母公司为“客户77”。2023年1月，公司与“客户4”、“客户46”三方签署设备采购安装合同（合同编号:***，合同约定设备采购方为“客户4”，设备使用方为“客户46”。2024年度公司对“客户77”的销售额为23,089.15万元。

光伏激光及自动化设备行业第五大销售客户15，2023年度开始和该客户合作，2024年1月该客户向公司购买12台激光LAS设备，公司于2024年1月份至4月份生产并发货给客户，设备安装调试完毕并于2025年5月份取得该客户出具的验收单据确认收入。该交易具备商业实质，调试验收时该客户经营正常，未出现明显影响收款权利的迹象，公司正常按一贯执行的收入确认原则确认收入；公司在对客户信用复盘过程中注意到该客户于2025年底陆续被限制高消费、列为被执行人及失信被执行人名单，加之公司催款阶段性无果，综合评估其应收账款可能无法收回，故于2025年底对其应收账款全额计提了坏账准备。

由上表可知，对于上市公司、公开披露经营数据的规模化客户，可通过其年报、公告披露的营收、产能扩建等公开资料，印证其设备采购需求与公司收入确认节奏契合；对于未公开财务数据的客户，可依据双方订单签订、设备交付验收、项目投产落地、回款执行等业务实际资料佐证合作真实性，收入变动贴合该类客户自身扩产、技改的实际经营投资需求，营收变动逻辑可通过业务全流程资料闭环佐证。2025年度公司各应用领域的销售收入与下游客户经营情况整体具备合理性匹配关系。

（二）按下游应用领域，采用定量和定性相结合的方式，分别分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因

1、公司报告期收入变动与同行业可比公司的差异以及原因

（1）公司分行业类别的营业收入情况

单位：万元

行业类别	2025 年度		2024 年度		变动比例 (%)
	营业收入	收入占比 (%)	营业收入	收入占比 (%)	
锂电激光及自动化设备	258,343.29	61.26	299,381.73	66.17	-13.71
消费类电子激光及自动化设备	86,140.02	20.43	72,146.63	15.95	19.40
钣金激光及自动化设备	39,580.96	9.39	17,061.24	3.77	131.99
光伏激光及自动化设备	31,439.61	7.46	61,236.59	13.53	-48.66
其他行业	6,196.52	1.47	2,645.54	0.58	134.23
合计	421,700.40	100	452,471.72	100	-6.80

公司收入下降的原因：2025 年，公司营业收入 421,700.40 万元，同比下降 6.80%。锂电激光及自动化设备收入同比下降 13.71%、光伏激光及自动化设备收入同比下降 48.66%，主要系受 2023 年前后行业周期性供需失衡的影响，2023 至 2024 年公司获取的订单量下降，这部分订单主要在 2025 年验收。公司消费类电子激光及自动化设备收入同比上升 19.40%、钣金激光及自动化设备收入同比上升 131.99%，主要系下游消费电子技术和钣金切割技术变更和需求增加，公司深耕现有消费电子领域及钣金切割领域市场，加强与战略客户及龙头客户的交流合作，订单有所增加。

(2) 同行业可比公司收入情况

单位：万元

公司名称	2025 年度营业收入	2024 年度营业收入	变动比例 (%)
先导智能	1,444,308.04	1,185,509.81	21.83
赢合科技	944,521.59	852,372.12	10.81
联赢激光	326,136.28	314,955.43	3.55
杭可科技	299,677.71	298,115.44	0.52
可比公司平均值	753,660.91	662,738.20	13.72
海目星	421,700.40	452,471.72	-6.80
海目星剔除“光伏激光及自动化设备”后情况	390,260.79	391,235.14	-0.25

(3) 同行业可比公司锂电业务收入情况

单位：万元

公司名称	产品/行业类别	2025 年度营业收入	2024 年度营业收入	变动比例 (%)
先导智能	锂电池智能装备	947,065.27	768,854.92	23.18
赢合科技	锂电池专用设备	642,715.09	495,128.34	29.81
联赢激光	动力及储能电池	211,896.11	225,282.05	-5.94
杭可科技	充放电设备	255,235.83	258,447.56	-1.24
海目星	锂电激光及自动化设备	258,343.29	299,381.73	-13.71

收入与同行可比公司差异的原因：报告期内行业内上市主体整体营收呈现上行态势，公司营业收入同比下降 6.80%，该差异系公司自身经营结构、业务布局及项目落地特征等个性化因素综合形成，具备商业合理性，具体分析如下：

1) 产品结构与下游客户布局天然差异化

行业内各经营主体在产品研发方向、产品线布局、下游客户结构、海内外市场开拓节奏方面存在显著区别，各企业产品对应的细分下游赛道景气度、客户资本投放周期不一致，在行业整体环境下，不同企业营收走势自然出现分化。

2) 核心锂电业务受自身客户结构影响呈现阶段性波动

锂电板块为公司营收占比较高的核心业务，本期该板块收入同比下滑 13.71%。从行业整体来看，2025 年锂电设备行业内企业业绩分化显著，分化根源落脚于各家企业合作客户资源结构不同：部分同业主体依托深度绑定头部动力电池厂商、布局海外建厂、储能及新型电池产线等业务，依靠海外订单增量、高附加值新品对冲国内行业周期下行影响，实现相关业务收入增长；受自身存量客户群体投资节奏、产品细分品类竞争环境影响，公司存量在手项目验收普遍延后，同时海外业务、新兴品类业务尚处在市场培育阶段，暂未形成规模化收入贡献，使得锂电板块收入承压下滑幅度高于行业部分同业。

3) 光伏业务大幅拉低整体营收，剔除后营收波动显著收窄

公司光伏激光及自动化设备当期收入同比降幅达 48.66%，该板块大额下滑是拖累整体营收的关键因素；若剔除光伏板块收入影响，公司整体营业收入仅同比下降 0.25%，营收变动幅度与行业平均水平差距大幅收窄。

综上，受各细分业务周期分化、客户结构差异、新项目产业化落地进度不均衡等多重因素叠加影响，公司本期营业收入变动与行业整体表现出现差异，相关收入变化真实客观，符合行业发展及公司实际经营现状。

2、公司报告期毛利率的变动与同行业可比公司的差异以及原因

(1) 公司的毛利率情况

行业类别	2025 年度毛利率 (%)	2024 年度毛利率 (%)	同比变动 (百分点)
锂电激光及自动化设备	18.99	19.78	-0.79
消费类电子激光及自动化设备	21.35	16.54	4.81
钣金激光及自动化设备	16.42	16.70	-0.28
光伏激光及自动化设备	31.09	34.52	-3.43
其他行业	53.47	40.95	12.52
合计	20.64	21.27	-0.63

公司毛利率下降的原因：2025 年公司整体毛利率为 20.64%，同比下降 0.63 个百分点。一方面系毛利率较高的光伏激光及自动化设备行业收入降幅较大导致毛利率下降。另一方面，收入占比较大的锂电激光及自动化设备行业受前两年行业周期性供需失衡及竞争压力的影响，下游客户投资需求降低产能规划调整等原因，公司获取的订单质量不高且存在部分客户战略性低价接单，外加客户验收意愿减弱，延长交付验收周期，使得安装、调试成本增加，导致毛利率

下降。

(2) 同行可比公司的毛利率情况

公司名称	2025 年度毛利率 (%)	2024 年度毛利率 (%)	同比变动 (百分点)
先导智能	33.32	34.98	-1.66
赢合科技	24.37	30.27	-5.90
联赢激光	28.36	30.51	-2.15
杭可科技	28.36	31.32	-2.97
可比公司平均值	29.49	32.52	-3.04
海目星	20.64	21.27	-0.63

(3) 同行业可比公司锂电业务毛利率情况

公司名称	产品/行业类别	2025 年度毛利率 (%)	2024 年度毛利率 (%)	同比变动 (百分点)
先导智能	锂电池智能装备	34.73	38.94	-4.21
赢合科技	锂电池专用设备	15.50	14.32	1.18
联赢激光	动力及储能电池	20.82	25.05	-4.23
杭可科技	充放电设备	27.78	31.29	-3.51
可比公司平均值		26.42	29.04	-2.62
海目星	锂电激光及自动化设备	18.99	19.78	-0.79

毛利率与同行可比公司差异的原因：2025 年同行业主要可比公司毛利率均呈现不同幅度下降，细分收入占比较大的锂电行业来看，毛利率同样呈现下降的趋势。近两年锂电行业自高速扩产转入周期下行，下游主要客户压缩资本开支，新增产线招标量收缩，行业竞争激烈，上游客户在提升设备工艺要求的同时持续压减采购报价，且公司在报告期结转收入的项目多为前期低毛利中标订单，多重因素共同致使上述锂电行业相关设备毛利率普遍下滑。公司毛利率下降 0.63%，降幅略低于同行可比公司，与同行可比公司相比不存在重大差异。

(三) 列示 2025 年第四季度收入确认金额前十大订单的合同金额、发货时间、到达客户现场时间、终验时间、收入确认时点及依据、发货到验收间隔天数、设备是否在客户处运转，并说明验收周期是否显著异于其他同类订单、验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例

1、2025 年第四季度确认收入的前十大订单情况如下：

单位：万元

客户名称	合同号	2025年第四季度销售金额	发货时间	到达客户现场时间	终验时间	收入确认时间	发货到验收间隔天数(天)	是否有异于同类产品的验收周期	收入确认依据	设备是否在客户处运转	主要行业	备注验收单形式及变化情况
客户 21	***	23,008.85	2025-5-18 至 2025-8-17	2025-5-19 至 2025-8-18	2025-12-24	2025 年 12 月	220	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	公司模板, 和以前年度无变化
客户 22	***	5,100.00	2025-8-10	2025-8-10	2025-12-25	2025 年 12 月	130	无显著差异	收到客户邮件通知验收后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	2025 年首次验收, 以邮件通知形式
客户 23	***	3,778.76	2025-3-10 2025-4-20	2025-3-14 2025-4-24	2025-12-18	2025 年 12 月	283	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	客户模板, 和以前年度无变化
客户 24	***	3,123.19	2023-10-06 至 2023-12-20	2023-10-08 至 2023-12-21	2025-12-12	2025 年 12 月	798	无显著差异	取得客户出具的验收单后确认收入	是	光伏激光及自动化设备	公司模板, 和以前年度无变化
客户 25	***	3,122.70	2022-12-24	2023-1-3	2025-12-20	2025 年 12 月	1092	是, 客户不满产, 验收数据搜集异常, 验收意愿不足, 验收进度缓慢	收到客户支付的验收款后确认收入	是	锂电激光及自动化设备	客户模板, 和以前年度无变化
客户 26	***	2,741.89	2023-4-15 至 2023-6-10	2023-4-17 至 2023-6-15	2025-12-31	2025 年 12 月	991	是, 设备技术发生变化, 同时光伏行业产能出清, 验收	取得客户出具的验收单后确认收入	是	光伏激光及自动化	公司模板, 和以前年度无变

								周期有所延长			设备	化
客户 27	***	2,653.10	2025-08-28 至 2025-8-31	2025-08-28 至 2025-8- 31	2025-12-20	2025 年 12 月	116	无显著差异	取得客户出 具的验收单 后确认收入	是	消费 类电 子激 光及 自动 化设 备	客户模 板, 和 以前年 度无变 化
客户 28	***	2,530.00	2025-2-14 至 2025-6-24	2025-2-16 至 2025-7-3	2025-12-18	2025 年 12 月	307	无显著差异	取得客户出 具内部验收 审核流程及 客户邮件验 收通知后确 认收入	是	锂电 激光 及自 动化 设备	客户模 板, 和 以前年 度无变 化
客户 29	***	2,466.46	2024-7-13	2024-7-20	2025-10-20	2025 年 10 月	464	是, 客户内部 对于技术问题 点理解不统 一, 验收周期 有所延长	收到客户邮 件通知验收 后确认收入	是	锂电 激光 及自 动化 设备	以邮件 通知形 式
客户 30	***	2,361.95	2023-12-18 至 2024-1-2	2023-12-18 至 2024-1-2	2025-11-28	2025 年 12 月	711	无显著差异	取得客户出 具的验收单 后确认收入	是	光伏 激光 及自 动化 设备	公司模 板, 和 以前年 度无变 化

公司的产品主要以非标准化产品为主，非标准化设备主要按照订单进行设计生产，不同客户、不同订单的定制化需求不同，周期有所不同。同类设备对应的客户技术要求、工艺参数、验收标准各不相同，现场调试、性能测试工作量有所区别。设备终验收需在客户厂区完成联机调试与试产验证，验收进度受客户厂区建设、配套设施落地、上下游设备到货进度等影响。不同客户经营规模、项目投产规划也存在差异；部分客户因产品研发调整，中途变更技术要求，需对设备进行整改优化。受定制需求、客户场地及投产计划等多重客观因素影响，同类设备各项目验收周期存在差异，符合行业特性。公司凭客户验收单据确认收入，符合企业会计准则的规定。

2、公司主要产品收入确认的具体流程及主要单据

按照产品划分，公司产品主要分为标准化产品和非标准化产品，其收入确认的具体流程及主要单据存在差别。公司的锂电激光及自动化设备产品为非标准化产品，光伏激光及自动化设备为非标准化产品，消费类电子激光及自动化设备包含标准化产品和非标准化产品，钣金激光及自动化设备为标准化产品。报告期内公司主要产品收入确认的具体流程及主要单据如下：

主要产品	收入确认的具体流程	收入确认时点	所需取得的凭证
锂电激光及自动化设备	公司按照销售合同约定将货物全部交付给买方，无需安装调试的产品在取得经买方签字的送货单时确认收入，需安装调试验收的产品经买方验收合格并取得经买方确认的验收证明后或经买方确认并取得收款凭据的时间确认收入	完成验收	非标准化产品为取得客户的验收单据，若客户不提供验收单据则以取得客户支付的验收款作为依据
消费类电子激光及自动化设备		完成验收/完成签收	非标准化产品为取得客户的验收单据，若客户不提供验收单据则以取得客户支付的验收款作为依据；标准化产品为取得客户签收单据
光伏激光及自动化设备		完成验收	非标准化产品为取得客户的验收单据，若客户不提供验收单据则以取得客户支付的验收款作为依据
钣金激光及自动化设备		完成签收	标准化产品为取得客户签收单据

根据相关企业会计准则的规定，对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司考虑下列迹象：

- 公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。
- 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上

的主要风险和报酬。

- 客户已接受该商品或服务。

根据公司销售产品特点及业务模式，公司在取得客户验收单或签收单时，即表明上述控制权转移迹象已经实现。综上，2025年第四季度主要订单项目对应收入确认符合合同约定及企业会计准则规定。验收单形式符合该客户对其他同类供应商的惯例。

（四）完整说明公司与销售收入相关的内部控制制度设计及报告期执行情况，是否建立了有效的异常预警机制

截至目前，公司制定了《销售收入管理制度》《销售业务流程及单据管理制度》《销售订单操作指引流程》等制度文件，对销售收入相关的业务流程，包括订单审批与签订、发货审批、销售开票申请、签收/验收单的审核、验收录入以及销售退回、折让管理等环节进行了明确规定，具体如下：

1、销售合同签订环节：依据《合同管理办法》，就合同草拟、合同评审、合同签署、合同履行、合同变更及合同规定等明确了具体要求；

2、发货审批环节：明确了各相关部门具体操作流程和要求，主要流程为项目发货通知→销管录入系统/打印送货单→仓库过账→收回送货单；在发货环节，公司对发货单回签和物流过程管控也进行明确要求；

3、开票申请环节：需提供有效的合同扫描件，发起OA开票流程《发票开具申请单》，首次开票客户需提供营业执照复印件、加盖公章的开票证明等；

4、签收/验收单的审核：验收录入ERP系统时根据确认收入录入标准、确认收入日期、存档验收单形式及验收单收到日期等维度确定不同的标准，以及根据不同销售类别确定不同的确认收入单据标准。

报告期内，公司销售业务环节单据由共享中心进行审核，就销售模块而言，公司针对各循环节点设定了具体的流程，超出流程范畴无法下推凭证，共享中心针对确认收入相关的关键单据逐一进行审核，包括单据规范性以及前后业务循环的联动性等，发现异常样本会及时上报总部财务中心，有效防范收入确认可能出现的瑕疵。

综上，公司围绕收入确认原则制定了相应的内部控制制度并实际执行，建立了有效的异常预警机制。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，并测试相关内部控制的

运行有效性；

2、获取公司主要业务 2024、2025 年前五大客户收入变动情况及了解并核实变动原因；通过年报等公开资料，查询上述客户 2024 年及 2025 年收入规模和毛利率，对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配；

3、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

4、采用定量和定性相结合的方式，分别分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因；

5、获取第四季度前十大收入合同、出货明细及验收证明材料，检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点及验收证明材料的有效性；对比验收周期是否显著异于其他同类订单并向公司了解原因，并向公司了解验收单形式是否符合该客户对其他同类供应商的惯例；

6、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户询证资产负债表日的应收账款余额及报告期销售额，函证情况如下：

单位：万元

项目	应收账款和合同资产	营业收入
2025 年 12 月 31 日余额	252,414.42	421,700.40
发函金额	176,452.51	306,497.97
发函比例	69.91%	72.68%
回函金额	174,749.86	284,238.50
回函占审定数比例	69.23%	67.40%
回函占发函比例	99.04%	92.74%

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，获取年审会计师对销售相关内部控制运行有效性测试的底稿；

2、获取公司主要业务 2024、2025 年前五大客户收入变动情况，访谈公司管理层了解变动原因；通过年报等公开资料，查询上述客户 2024 年及 2025 年收入规模和毛利率，对比其在公司采购需求和变动情况是否相匹配；

3、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

4、查阅公司及可比公司定期报告，分析公司报告期收入、毛利率变动与同行业可比公司的差异以及原因；

5、获取第4季度前十大收入合同、出货明细及验收证明材料，检查并核实合同内容、合同金额、合同签订时点、发货时点、收入确认时点及验收证明材料的有效性；对比验收周期是否显著异于其他同类订单并向公司了解原因；

6、获取了年审会计师对主要客户的函证，检查是否存在异常。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、经了解公司收入确认相关内控体系，相关内控制度设计完整合理、覆盖合同签订、发货验收、对账结算、收入入账全流程；报告期内控得到一贯执行、运行有效，收入确认相关内控建立了有效的异常预警机制；

2、2025年各领域前五大客户销售存在一定波动，主要系基于客户自身采购需求所致，具备合理性，与客户自身业绩或采购相匹配；上述客户与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系；

3、公司报告期收入变动与同行业可比公司存在差异主要系不同公司之间的客户结构、产品结构、业务布局、市场开拓节奏不同，公司报告期内毛利率变动与同行业可比公司不存在重大差异；

4、2025年第四季度收入确认金额前十大订单收入确认依据充分，收入确认时点准确；2025年第四季度收入确认金额前十大订单存在部分订单验收周期长于其他同类订单的情况，主要系因行业下行，客户验收意愿弱，验收周期延长；2025年第四季度收入确认金额前十大订单验收单形式与往年惯例基本一致。

经核查，保荐机构认为：

1、经了解公司收入确认相关内控体系，相关内控制度设计完整合理、覆盖合同签订、发货验收、对账结算、收入入账全流程；报告期内控得到一贯执行、运行有效，收入确认相关内控可信赖；

2、2025年各领域前五大客户各年度间存在差异，主要系合作背景基于客户自身需求，具备合理性；上述客户与公司及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属均不存在关联关系；

3、公司报告期收入变动与同行业可比公司存在差异主要系不同公司之间的客户结构、产品结构、业务布局、市场开拓节奏不同，公司报告期内毛利率变动与同行业可比公司不存在重大差异；

4、2025年第四季度收入确认金额前十大订单收入确认依据充分，收入确认时点准确；2025

年第四季度收入确认金额前十大订单存在部分订单验收周期长于其他同类订单的情况，主要系因行业下行，客户验收意愿弱，验收周期延长；2025年第四季度收入确认金额前十大订单验收单形式与往年惯例基本一致。

问题二：关于存货变动及跌价准备计提。定期报告显示，截至2025年底，公司存货账面余额54.23亿元，同比增长22.70%，存货跌价准备余额5.68亿元，计提比例10.47%；报告期公司存货跌价损失发生额4.66亿元，与2024年相比大幅增加。

请公司：（1）按原材料、在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示2025年末各类存货的订单覆盖率及期后结转比例，说明各类无订单覆盖存货的具体产品、金额及形成原因，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司备货策略，期后结转是否存在异常；（2）区分在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示相应前十大项目的合同签订情况、设备定制要求、验收条款、验收进度，以及跌价准备测试过程，并说明部分项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排；（3）说明公司2025年下半年存货跌价准备计提、转回、转销的金额及对应存货类别，并说明转回的具体依据，是否符合企业会计准则的规定，是否存在上半年计提存货跌价准备、下半年转回的情形；（4）说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形；说明不同存放地点发出商品执行的盘点程序、盘点比例、权属界定方式、与客户地点匹配性及期后验收结转情况。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）按原材料、在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示2025年末各类存货的订单覆盖率及期后结转比例，说明各类无订单覆盖存货的具体产品、金额及形成原因，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司备货策略，期后结转是否存在异常

1、2025年末各类存货的订单覆盖率及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	存货账面余额	账面余额占比 (%)	订单覆盖率 (%)	截至2026年3月末期后结转比例 (%)
原材料	66,954.67	12.35	/	35.00
在产品	126,284.94	23.29	87.85	32.73
库存商品	33,073.29	6.10	26.40	21.45
发出商品	315,944.08	58.26	100.00	27.34
合计	542,256.98	100.00	/	29.23

注：公司的原材料由各部门按需领取，无直接对应的订单。

2、说明各类无订单覆盖存货的具体产品、金额及形成原因，与往年相比是否存在显著差

异，是否符合公司备货策略，期后结转是否存在异常

单位：万元

存货类别	行业类别	2025 年度		2024 年度		变动金额	变动比例 (%)
		账面余额	占存货的比例 (%)	账面余额	占存货的比例 (%)		
库存商品	消费类电子激光及自动化设备	10,414.69	1.92	11,934.14	2.79	-1,519.44	-12.73
	光伏激光及自动化设备	5,559.81	1.03	5,190.03	1.21	369.77	7.12
	锂电激光及自动化设备	4,187.60	0.77	4,192.69	0.98	-5.09	-0.12
	钣金激光及自动化设备	3,326.09	0.61	1,397.46	0.33	1,928.63	138.01
	其他行业	854.01	0.16	620.15	0.14	233.86	37.71
库存商品小计		24,342.19	4.49	23,334.47	5.45	1,007.72	4.32
在产品	锂电激光及自动化设备	10,188.18	1.88	5,931.19	1.39	4,256.99	71.77
	消费类电子激光及自动化设备	1,865.44	0.34	1,196.63	0.28	668.81	55.89
	光伏激光及自动化设备	1,461.93	0.27	3,560.94	0.83	-2,099.02	-58.95
	钣金激光及自动化设备	1,161.60	0.21	499.22	0.12	662.38	132.68
	其他行业	661.66	0.12	828.49	0.19	-166.83	-20.14
在产品小计		15,338.81	2.83	12,016.48	2.81	3,322.33	27.65
合计		39,681.00	7.32	35,350.95	8.26	4,330.05	12.25

注：公司的原材料由各部门按需领取，无直接对应的订单，发出商品均有订单支撑。

截止 2025 年末，无订单覆盖的存货金额为 39,681.00 万元，较 2024 年末增加 4,330.05 万元，增加比例为 12.25%。无订单覆盖的存货金额占总存货的比例为 7.32%，较 2024 年度的 8.26% 有所下降。2025 年度无订单支撑的存货增加较多的主要系锂电激光及自动化设备及钣金激光及自动化设备。

锂电激光及自动化设备：主要系近期下游锂电客户扩产意向增多，部分下游客户已完成技术方案确认、商务报价，处于内部立项、招投标审批阶段，具备明确采购意向。考虑到非标设备整机装配周期较长，为保障客户合同落地后快速交付、抢占下游扩产窗口期，公司提前完成对应项目机架、模组预装，形成半成品及预装整机存货，待客户签约后完成后续的调试即可交付。

钣金激光及自动化设备：公司钣金切割设备标准化程度高，通用性强。为缩短订单交付周期、提升市场响应效率，公司结合历史销售数据、下游行业需求趋势，合理规划储备成品及半

成品安全库存。

上述意向不具备法律强制约束力，订单转化存在不确定性，公司按需控制备货规模，严控存货风险，相关备货暂不计入在手正式订单，完成交付验收后方可确认收入。

截止 2026 年 3 月末，无订单支撑的库存商品结转比例为 5.15%，在产品结转比例为 11.22%，处于持续结转状态。公司持续跟踪客户验证进度、意向项目签约节点；每季度末对存货逐项开展可变现净值减值测试，对验证周期过长、改制成本过高、预计难以转化销售的样机足额计提存货跌价准备。公司将严格管控无明确意向订单支撑的整机投产规模，缩短客户样机验证跟进周期，加快研发样机市场化转化，持续优化存货周转水平。

（二）区分在产品、库存商品、发出商品等类别，分别列示相应前十大项目的合同签订情况、设备定制要求、验收条款、验收进度，以及跌价准备测试过程，并说明部分项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

1、各类存货跌价准备计提的具体依据、测算过程

为规范公司存货管理，准确反映存货价值，防范存货减值风险，确保财务信息真实可靠，根据《企业会计准则》及公司财务管理制度，公司制定了《存货减值管理制度》。该制度明确存货减值测试方式、测试频率、可变现净值确认标准、存货减值审批确认流程、存货减值转回条件等。公司管理层每季度审议财务部门提供的上季度存货跌价准备计提汇报材料，确定存货跌价准备计提金额。报告期各期末，公司结合期末在手订单情况、近期销售情况、存货库龄情况等因素确定存货的可变现净值，对成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。各类存货的可变现净值确认标准如下：

是否有订单	项目状态	存货类别	可变现净值确认标准
有	正常执行的订单	在产品	可变现净值=合同售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
		库存商品	可变现净值=合同售价-估计销售费用-估计相关税费
		发出商品	可变现净值=合同售价-估计相关税费
	暂停订单/待取消订单	在产品/库存商品/发出商品	可变现净值=已收到的合同预收款发货款或协议客户赔偿金额+设备预计回收金额
意向订单	洽谈中	在产品	可变现净值=估计售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
		库存商品	可变现净值=估计售价-估计销售费用-估计相关税费

无	备机/样机/研发机	在产品	可变现净值=估计售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
		库存商品	可变现净值=估计售价-估计销售费用-估计相关税费
	验证机	在产品/库存商品	每年计提 20%（设备使用年限为 5 年）
	呆滞设备/待报废设备/ 拆卸设备	在产品/库存商品	可变现净值=物料利旧回收金额

注：对于意向订单支撑的存货，其估计售价参考客户的意向报价信息；对于没有订单支撑的存货，其估计售价参考同类产品的近期售价信息（结合设备的新旧程度、产品性能、市场的需求等相关情况综合考虑）

2、截止 2025 年末，前十大在产品对应的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品行业类别	订单/合同号	合同签订时间	订单/合同金额(不含税)	存货账面余额(截止2025年12月末)	存货跌价准备金额(截止2025年12月末)	设备定制要求	验收条款约定	订单状态	期后验收进度(截止2026年3月末)
客户 31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	17,126.72	10,347.08		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试,并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求,并且根据合同达到不少于最低生产量(MPLs)之后,设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和 SAT 问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后,发出书面确认(“完工证书”)	正常履行	生产中,未发货
客户 21	锂电激光及自动化设备	***	2022-7-18	10,462.90	8,679.55		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用 30 天后,甲乙双方在符合国家相关标准条款的基础上,根据合同及其附属协议对设备正式进行验收,验收合格后,双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收(直至退货)。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	生产中,未发货
客户 32	锂电激光及自动化设备	***	2025-11-27	16,535.88	7,499.13		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用 90 天后,买卖双方符合符合国家相关标准条款的基础上,根据合同及其附属协议对设备正式进行验收,验收合格后,双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收,直至验收合格,同时买方有权选择退货。设备所有权及风险自验收合格转移至买方	正常履行	发货客户现场安装调试中
客户 33	锂电激光及自动化设备	***	2024-2-22	7,211.46	7,299.66	1,648.91	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后,如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务,则应在收到此类通知后 14 天内签发最终验收证书。如果没有,最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商,供应商应采取任何补救措施行动是必要的,并重复上述过程	正常履行	生产中,未发货
客户 33	锂电激光及自动化设备	***	2024-2-22	7,159.92	7,064.07	1,389.66	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后,如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务,则应在收到此类通知后 14 天内签发最终验收证书。如果没有,最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商,供应商应采取任何补救措施行动是必要的,并重复上述过程	正常履行	生产中,未发货

客户 33	锂电激光及自动化设备	***	2022-10-10	5,235.00	6,017.98	2,932.51	根据客户参数要求定制	在收到供应商发出的验收通知后，如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务，则应在收到此类通知后 14 天内签发最终验收证书。如果没有，最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商，供应商应采取任何补救措施行动是必要的，并重复上述过程	项目暂停	项目暂停
客户 34	锂电激光及自动化设备	***	2022-8-4	4,939.33	5,468.94	912.55	根据客户参数要求定制	经甲乙双方确认达到生产条件，甲乙双方按照技术协议约定的技术要求、验收要求、国家标准乙方工厂标准和乙方的设备性能检测报告（如技术协议约定的技术要求与国家标准不一致的，以技术要求较高的为准）进行终验收，在甲乙双方共同确认产品已达到技术协议规定的技术要求和质量要求后，由甲乙双方代表签署终验收合格单后视为终验收合格	正常履行	生产中，未发货
客户 21	锂电激光及自动化设备	***	2025-11-27	14,115.04	5,097.93		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用 90 天后，买、卖双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收，直至验收合格，同时买方有权选择退货。设备所有权及风险自验收合格转移至买方	正常履行	发货客户现场安装调试中
客户 31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	6,110.85	4,503.54		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和 SAT 问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（“完工证书”）	正常履行	生产中，未发货
客户 35	锂电激光及自动化设备	***	2023-6-30	2,596.46	2,372.09	1,110.55	根据客户参数要求定制	客户负责对标的物进行最终验收，供应商应予以配合，验收期限为标的物交付并正常运行 30 日内。客户对标的物进行验收并出具书面的《验收报告》，《验收报告》上应有甲方技术部、设备部及质量部负责人签字方为有效	项目暂停	项目暂停
合计				91,493.56	64,349.97	7,994.18				

（1）项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

截止 2025 年末，前十大在产品对应的订单中：客户 33 和客户 35 存在订单延期/暂停情况，具体如下：

客户 33（合同号：***）：是客户 3 在 A 地的项目，2025 年第 2 季度，受美国贸易关税政策及相关法案影响，该项目存在取消风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据。截至 2025 年末，已计提 2,932.51 万元。目前已经启动订单取消流程、正在沟通合同取消的方案。后续公司将按照最终合同取消协议办理结算，并对相关物资进行拆解复用或对外处置。

客户 35（合同号：***）：因受客户资金状况影响，一直未通知公司发货，计划待其融资落地后确定发货时间。2025 年第 3 季度，公司发邮件催告客户答复项目执行、提货及付款计划，客户逾期未回复。公司自 2025 年第 3 季度起按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据，截至 2025 年末已计提 1,110.55 万元。客户已于 2026 年 5 月份支付了项目发货款，项目已重启，预计 2026 年 7 月份发货。

（2）正常履约项目跌价的原因

客户 33（合同号：***、***）：为客户 3 在 B 地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利低，截止 2024 年末测算未发生跌价。进入 2025 年，设计再次发生变更，至 2025 年末项目料、工、费已超预算，预测后续至验收还需投入成本约 3,206 万元（项目处于装配调试阶段，还需成本主要是完工前部分料工费投入和发货出海后的工费投入）以及税费 534.36 万元，故在 2025 年 12 月末计提存货跌价准备 3,038.57 万元。

客户 34（合同号：***）：是客户 53 在 2021 年与公司签订的 100 台大项目中的子项目，订单预算毛利较低，根据客户要求设计变更，项目设计环节人工投入较多，2024 年末测算项目未出现减值迹象，2025 年上半年再次发生设变成本投入增加致使在 2025 年 12 月末测算可变现净值（合同售价-估计销售费用-估计相关税费）低于已发生成本，故计提存货跌价准备 912.55 万元。

3、截止 2025 年末，前十大库存商品对应的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品行业类别	订单/合同号	合同签订时间	订单/合同金额（不含税）	存货账面余额（截止 2025 年 12 月末）	存货跌价准备金额（截止 2025 年 12 月末）	设备定制要求	验收条款约定	订单状态	期后验收进度（截止 2026 年 3 月末）
客户 31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	5,350.12	4,958.04		根据客户参数要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和 SAT 问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（“完工证书”）	正常履行	未发货
客户 36	锂电激光及自动化设备	***	2023-10-17	1,251.53	607.56	328.83	根据客户参数要求定制	设备符合技术规范（TS）或采购订单中所述或引用的所有工厂验收测试（FAT）、现场验收测试（SAT）或其他材料和功能要求后，通过验收	项目取消	项目取消，设备转售其他客户
客户 37	锂电激光及自动化设备	***	2020-12-16	519.47	355.83		根据客户参数要求定制	最终验收以本合同和合同技术协议的相关约定为标准，设备安装、调试合格，试生产 3 个月满足合同技术协议约定的各项要求后，进入最终验收期。最终验收时，连续生产 3 个月，判断能否满足合同技术协议约定的各项指标（详见合同技术协议约定条款），如设备运行正常且满足技术协议约定的各项性能指标，买方出具同意接受的验收报告。如试生产满 6 个月，买方拒绝、拖延进	正常履行	客户暂无需求，未通知发货

								行最终验收的，视为卖方交付的设备质量合格，符合本合同技术协议及相关附件约定的各项指标		
客户 31	锂电激光自动化设备	***	2025-2-18	591.96	299.59		根据客户要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和 SAT 问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（“完工证书”）	正常履行	未发货
客户 38	锂电激光自动化设备	***	2025-8-9	393.61	178.44		根据客户要求定制	开票前与客户方项目负责人确认，开票后收款完成即验收	正常履行	已验收
客户 39	锂电激光自动化设备	***	2023-8-10	75.22	154.86	82.13	根据客户要求定制	由客户同意量产后，并保证量产连续运转 60 天后启动验收，验收时，连续生产 5K 电池，抽取连接两周每天 10 小时运转情况作为正式验收数据	正常履行	已发货，4 月份已验收
客户 40	消费类电子激光自动化设备	***	2025-11-20	219.47	150.03		根据客户要求定制	在试运行期/延长试运行期结束后，经甲方指定专人/机构/部门签署产品合格确认书后，该产品才能被认为质量合格，其风险正式转移给甲方	正常履行	已验收
客户 41	消费类电子激光自动化设备	***	2025-4-23	154.16	146.53	0.67	根据客户要求定制	设备运达双方约定的交货地址后，乙方须在 10 个工作日内派出安装工程师到现场安装。设备安装调试完成后 7 天内或者乙方向甲方发出验收通知后 7 天内应配合办理验收手续。如无特殊情况，双方不应拒绝签字。如甲方自行将设备投入使用或者因甲方原因逾期未验收的，均视为设备经甲方最终验收合格	正常履行	部分验收、部分未发货

客户 21	锂电激光及自动化设备	***	2022-7-18	284.62	97.17		根据客户参数要求定制	设备安装调试完毕并使用 30 天后,甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上,根据合同及其附属协议对设备正式进行验收,验收合格后,双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收(直至退货)。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	未发货
客户 42	消费类电子激光及自动化设备	***	2024-8-15	104.42	91.52		根据客户参数要求定制	设备安装调试,试生产验收后,依据《技术协议》要求进行验收,验收后双方在《设备验收单》上签字确认	正常履行	未发货
合计				8,944.60	7,039.58	411.63				

(1) 项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

客户 36: 2025 年第 2 季度受美国“大而美”法案影响,该美国项目存在取消的风险,2025 年第 2 季度对项目风险敞口计提存货跌价准备 328.83 万元。目前该项目已取消,设备已转售给其他客户。

(2) 正常履约项目跌价的原因

客户 39 (合同号: ***) : 战略订单接单价格偏低,项目交期紧张且后期客户提出工艺变更需求,整体成本投入较大出现亏损,2025 年 12 月末测算可变现净值(合同售价-估计销售费用-估计相关税费)低于已发生成本,故计提存货跌价准备。

4、截止 2025 年末，前十大发出商品对应的订单情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品行业类别	订单/合同号	合同签订时间	订单/合同金额（不含税）	存货账面余额（截止 2025 年 12 月末）	存货跌价准备金额（截止 2025 年 12 月末）	设备定制要求	验收条款约定	订单状态	期后验收进度（截止 2026 年 3 月末）
客户 43	锂电激光及自动化设备	***	2024-4-19	6,669.00	6,872.44	890.79	根据客户要求定制	供应商认为最终验收已经完成时，应通知客户，客户在收到供应商的验收通知后，认为供应商已按照本合同的条款和条件完整地履行了其所有义务，则应在收到该通知后 14 天内签发最终验收证书	项目暂停	项目暂停
客户 32	锂电激光及自动化设备	***	2025-11-27	11,512.80	6,334.40	-	根据客户要求定制	设备安装调试完毕并使用 90 天后，甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上，根据合同及其附属协议对设备正式进行验收，验收合格后，双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收，直至验收合格。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	客户现场安装调试中
客户 31	锂电激光及自动化设备	***	2025-2-18	10,523.04	6,068.34	-	根据客户要求定制	客户应在设备通过试运行、爬坡和现场验收测试，并满足所有试运行放行条件、所有爬坡放行条件、规格要求，并且根据合同达到不少于最低生产量之后，设备的试运行问题清单、爬坡问题清单和 SAT 问题清单中的所有问题均由供应商解决并由客户书面确认之后，发出书面确认（“完工证书”）	正常履行	客户现场安装调试中
客户 44	光伏激光及自动化设备	***	2025-4-11	10,561.06	5,473.91	-	根据客户要求定制	甲方在收到安装调试报告且设备正常运行 120 天进行验收，验收合格的则由甲方出具书面验收合格报告给乙方，验	正常履行	客户现场安装调试中

								收不合格的由甲方邮件通知乙方进行整改直至验收合格		
客户 45	锂电激光及自动化设备	***	2025-10-23	6,017.04	5,313.95	-	根据客户要求定制	供应商认为最终验收已经完成时,应通知客户,客户在收到供应商的验收通知后,认为供应商已按照本合同的条款和条件完整地履行了其所有义务,则应在收到该通知后 14 天内签发最终验收证书	正常履行	客户现场安装调试中
客户 46	锂电激光及自动化设备	***	2023-4-13	4,566.69	5,169.18	616.56	根据客户要求定制	设备调试合格之日起 1-6 个月后,产品品质、产量、设备的稳定性达到合同和/或技术协议书中要求,甲方收到乙方验收申请后进行运行交付验收	正常履行	客户现场安装调试中
客户 47	锂电激光及自动化设备	***	2025-4-3	5,684.96	4,878.19	-	根据客户要求定制	设备安装、调试完成后,乙方应及时以书面形式通知甲方进行最终验收,甲方应在收到验收通知后组织最终验收,最终验收依据“技术规格和标准”进行,包括货物质量验收、性能测试以及相关技术文件交付的验收等,双方应在客户最终验收合格后签署最终验收合格证书	正常履行	已验收
客户 21	锂电激光及自动化设备	***	2025-4-13	5,752.21	4,595.06	-	根据客户要求定制	设备安装调试完毕并使用 30 天后,甲、乙双方在符合国家相关标准条款的基础上,根据合同及其附属协议对设备正式进行验收,验收合格后,双方在《设备验收意见及移交记录》上签字确认。若验收不合格需继续调试、验收,直至验收合格。设备所有权及风险自验收合格转移至甲方	正常履行	已验收
客户 33	锂电激光及自动化设备	***	2022-8-16	4,880.00	4,592.05	492.19	根据客户要求定制	在收到供应商发出的验收通知后,如果最终用户认为供应商已圆满履行了本合同项下的所有义务,则应在收到此类通知后 14 天内签发最终验收证书。如果没有,最终用户应将未实现最终验收的原因通知供应商,供应商应采取任何补救措施行动是必要的,并重复上述过	项目暂停	项目暂停

								程。		
客户 2	锂电激光及自动化设备	***	2025-3-28	5,812.83	4,555.77	-	根据客户要求定制	设备安装、调试完成后,乙方应及时以书面形式通知甲方进行最终验收,甲方应在收到验收通知后组织最终验收,最终验收依据“技术规格和标准”进行,包括货物质量验收、性能测试以及相关技术文件交付的验收等,双方应在客户最终验收合格后签署最终验收合格证书	正常履行	客户现场安装调试中
合计				71,979.62	53,853.30	1,999.54				

(1) 项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排

客户 43 在 A 地的项目 (合同号:***、***), 2025 年第 2 季度, 受美国贸易关税政策及相关法案影响, 该项目存在取消风险, 公司当期按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备, 可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据。截至 2025 年末, 计提跌价准备的金额分别为 890.79 万元和 492.19 万元。目前已经启动订单取消流程, 正在沟通合同取消的方案。后续公司将按照最终合同取消协议办理结算, 并对相关物资进行拆解复用或对外处置。

(2) 正常履约项目跌价的原因

客户 46 (合同号:***): 2023 年和客户首次合作的叠片组装线项目, 设计变更较多, 量产延期和产线磨合、新产品验证等原因致交付验收周期长, 调试成本、人工成本增加, 2024 年末存货已出现减值迹象并计提存货跌价准备, 随着验收周期的延长成本进一步增加, 2025 年 12 月末测算可变现净值 (合同售价-估计相关税费) 低于已发生成本, 故计提存货跌价准备 616.56 万元。

(三) 说明公司 2025 年下半年存货跌价准备计提、转回、转销的金额及对应存货类别, 并说明转回的具体依据, 是否符合企业会计准则的规定, 是否存在上半年计提存货跌价准备、下半年转回的情形

1) 2025 年度，公司计提存货跌价准备的前二十大订单情况如下：

单位：万元

序号	行业类别	客户名称	订单/合同号	2025 年末存货账面余额	2025 年末跌价准备	2024 年末跌价准备	本期新增计提金额	状态	计提跌价的原因
1	锂电激光及自动化设备	客户 33	***	6,017.98	2,932.51	1,038.16	1,894.35	项目暂停	受美国贸易关税政策及“大而美”法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
2	锂电激光及自动化设备	客户 33	***	8,269.66	1,868.02		1,868.02	正常履约	客户 3 在 B 地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利很低，设计变更较多，拉长了设计和生产周期，使得项目料、工、费各项成本超预算导致亏损
3	锂电激光及自动化设备	客户 33	***	9,124.07	1,794.91		1,794.91	正常履约	客户 3 在 B 地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利很低，设计变更较多，拉长了设计和生产周期，使得项目料、工、费各项成本超预算导致亏损
4	锂电激光及自动化设备	客户 36	***	2,460.60	1,393.33		1,393.33	项目暂停	受美国贸易关税政策及“大而美”法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约

									定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
5	锂电激光及自动化设备	客户 48	***	2,872.26	2,299.29	993.10	1,306.19	破产风险	因客户经营状况和资金问题，该公司发布被 GDHX 公司申请破产清算的公告，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
6	锂电激光及自动化设备	客户 43	***	3,131.89	1,163.14		1,163.14	项目暂停	受美国贸易关税政策及“大而美”法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
7	锂电激光及自动化设备	客户 35	***	2,372.09	1,110.55		1,110.55	项目暂停	因受客户资金状况影响，一直未通知公司发货，计划待其融资落地后确定发货时间。2025 年第 3 季度，公司发邮件催告客户答复项目执行、提货及付款计划，客户逾期未回复。公司自 2025 年第 3 季度起按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据

8	锂电激光及自动化设备	客户 34	***	5,468.94	912.55		912.55	正常履约	客户需求变化产生设计变更，成本投入增加出现亏损
9	锂电激光及自动化设备	客户 43	***	6,872.44	890.79		890.79	项目暂停	受美国贸易关税政策及“大而美”法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
10	锂电激光及自动化设备	客户 33	***	2,179.94	777.80		777.80	正常履约	客户 3 在 B 地的第一个项目，战略性接单导致投标概算毛利很低，设计变更较多，拉长了设计和生产周期，使得项目料、工、费各项成本超预算导致亏损
11	锂电激光及自动化设备	客户 49	***	3,174.44	726.02		726.02	正常履约	B 集团下属公司，系维护行业头部客户关系接单，接单时毛利很低，接单后因设计变更超预期导致成本超支，存货出现减值迹象
12	锂电激光及自动化设备	客户 50	***	1,177.88	689.38		689.38	正常履约	利旧设备出售，市场价格下行，成本包含了旧设备的成本和新合同的改造成本，存货出现减值迹象
13	锂电激光及自动化设备	客户 51	***	1,172.44	572.90		572.90	正常履约	客户需求变化产生设计变更，成本投入增加，存货出现减值迹象
14	锂电激光及自动化设备	客户 33	***	4,592.05	492.19		492.19	项目暂停	受美国贸易关税政策及“大而美”法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司

									当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
15	锂电激光及自动化设备	客户 52	***	1,679.42	786.60	305.07	481.53	正常履约	战略客户接单，XYL 项目是接客户 100 的第一个海外项目，主要是设计变更更多，导致设计及生产周期拉长，成本超支严重，存货出现减值迹象
16	锂电激光及自动化设备	客户 52	***	1,357.34	590.22	110.50	479.72	正常履约	战略客户接单，XYL 项目是接客户 100 的第一个海外项目，主要是设计变更更多，导致设计及生产周期拉长，成本超支严重，存货出现减值迹象
17	锂电激光及自动化设备	客户 53	***	1,844.75	450.48		450.48	正常履约	是客户 53 在 2021 年与公司签订的 100 台大项目中的子项目，订单预算毛利较低，根据客户要求要求进行设计变更，项目设计环节人工投入较多导致亏损
18	消费类电子激光及自动化设备	客户 54	***	1,040.34	427.95		427.95	正常履约	和该客户合作的首台套项目，接单毛利偏低，设变较多，且客户生产计划持续推迟，导致现场调试人力成本增加，存货出现减值迹象
19	锂电激光及自动化设备	客户 46	***	5,169.18	616.56	218.29	398.27	正常履约	2023 年和客户首次合作的叠片组装线项目，设变较多，量产延期和产线磨合、新产品验证等原因致交付验收周期长，调

									试成本、人工成本增加，存货出现减值迹象
20	锂电激光及自动化设备	客户 33	***	486.07	454.35	85.36	368.99	项目暂停	受美国贸易关税政策及“大而美”法案影响，项目存在取消（或长期延后）的风险，公司当期即按可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备，可变现净值以已收预收款项或约定赔偿金额及设备预计利旧金额为测算依据
合计	/	/	/	70,463.78	20,949.55	2,750.49	18,199.06	/	/

2) 2025 年下半年, 存货跌价准备按存货类别及是否有订单区分, 其计提、转回、转销情况如下:

单位: 万元

是否有订单	存货类别	2025 年 6 月末金额	2025 年下半年变动金额				2025 年 12 月末金额
			计提	转回	转销	报废	
/	原材料	5,621.65	2,385.40			1,195.39	6,811.66
有	在产品	13,575.86	-461.48		407.62		12,706.76
无	在产品	8,707.23	905.78	659.85	44.67	3,873.92	5,034.56
有	库存商品	399.96	-227.85		68.94		103.17
无	库存商品	15,109.34	1,968.54	12.56	107.31	4,782.54	12,175.47
有	发出商品	21,372.99	2,588.21		3,982.97		19,978.22
合计		64,787.03	7,158.59	672.41	4,611.51	9,851.85	56,809.85

2025 年下半年存货跌价准备转回金额为 672.41 万元, 主要为上半年没有订单支撑的存货因预计可变现净值低于成本计提减值, 下半年该存货取得订单但未验收确认收入, 新订单的可变现净值高于上半年预计的市场销售价格, 经测试存货减值金额有所下降故实行转回。

2025 年下半年存货跌价准备转销金额为 4,611.51 万元, 主要为 2024 年及以前年度已计提存货跌价准备的项目于 2025 年下半年验收确认收入, 针对 2024 年及以前年度已计提存货跌价准备的金额实行转销。

2025 年下半年存货跌价准备报废金额为 9,851.85 万元, 主要为 2025 年上半年及以前年度计提跌价准备的项目 (主要为无订单支撑的在产半成品及库存商品), 该部分存货上半年及以前年度经减值测试, 因可变现净值低于成本计提减值, 下半年该批存货已无使用及处置价值, 公司履行内部报废审批流程, 存货做报废账务处理, 对应前期计提的存货跌价准备随同存货账面价值一并转销。

公司存货跌价准备的确认、计提、转销流程严格遵循《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定:

(1) 资产负债表日, 公司对存货全面开展减值测试, 当存货成本高于其可变现净值时, 足额计提存货跌价准备;

(2) 对于已计提跌价准备的存货, 在存货被耗用、出售、报废等实物终止确认时, 同步结转对应存货跌价准备, 即做转销处理;

综上, 公司 2025 年下半年存货跌价准备计提、转回、转销符合企业会计准则的规定。

(四) 说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形；说明不同存放地点发出商品执行的盘点程序、盘点比例、权属界定方式、与客户地点匹配性及期后验收结转情况

1、说明报告期末公司存货盘点程序及结果，是否存在账实不符等异常情形执行的盘点程序

1)盘点实施前，财务部提前和各业务部门沟通，制定盘点计划及发布盘点通知，确认盘点范围、人员及时间；仓库管理人员及时清退物料，生产业务部门及时提交单据，财务部门及时处理账务、执行系统关账，并导出盘点数据；仓库管理人员及业务部门对纳入盘点范围的存货进行归类、堆放整齐。

2)盘点实施时，分组执行盘点工作，仓库管理人员及业务部门主要负责盘点，财务人员主要负责监盘；由于发出商品主要存放于客户现场，财务人员难以亲临现场实物抽盘，故财务部将所有发出商品清单发送各业务部门，由现场项目经理根据财务部提供的发出商品清单进行盘点，并逐一签字确认发出商品的状态是否与账面记载相符。

3)盘点结束后，仓库管理人员、业务部门人员及财务人员汇总盘点结果及分析盘点差异原因；如存在差异，财务人员复核盘点结果及给出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。

报告期末，公司存货盘点除个别存货存在状态差异外其他均账实相符，盘点差异较小。公司制定了存货管理相关的内部控制并有效执行；盘点计划具有合理性，盘点范围合理、人员分工明确、盘点程序清晰；盘点过程中，能够有效执行盘点计划；公司盘点结果与账载信息不存在重大差异。

2、说明不同存放地点发出商品执行的盘点程序、盘点比例、权属界定方式、与客户地点匹配性及期后验收结转情况

(1)不同存放地点发出商品执行的盘点程序、盘点比例、权属界定方式

单位：万元

存放地点	发出商品余额	盘点比例(%)
境内	239,232.84	100.00
境外	76,711.24	100.00
合计	315,944.08	100.00

截至 2025 年末，公司发出商品余额 315,944.08 万元，其中 76,711.24 万元存放于境外、239,232.84 万元存放于境内，对于境内外发出商品，每季度末，财务

人员整理发出商品明细清单下发对应项目负责人，由项目经理赴现场实地盘点核对实物，核对无误后在盘点表签字确认，按期返还至财务部。财务依据签收表单完成季度发出商品盘点归档，以此管控在途待验收设备资产，确保账实相符。

(2)权属界定方式

设备发货并经客户签收仅代表收货确认，不代表验收合格，不视为客户取得设备控制权。在设备验收合格前，设备所有权及相关风险报酬均归属于公司，客户仅承担保管义务。公司销售的设备为高价值非标设备，每台设备均有唯一的设备编号，公司通过台账对设备从生产、发货、安装调试至验收及售后进行全过程跟踪管理，确保资产安全及权属清晰。

(3)发出商品与客户地点匹配性及期后验收结转情况

公司发出商品期末存放地点及与客户主要经营地基本匹配，少量发出商品期末存放地点及与客户主要经营地存在差异主要系存放地点为客户经营分支机构。截至 2026 年 3 月 31 日,发出商品的期后结转比例为 27.34%。账面余额对应的单个订单前十大发出商品与客户地点匹配性、期后结转情况如下：

单位:万元

合同号	客户名称	产品类别	存货账面余额	占发出商品的比例 (%)	存放地	客户经营地	设备存放地和经营地是否一致	设备存放地和经营地不一致的原因	期后验收情况 (截止 2026 年 3 月末)
***	客户 43	锂电激光及自动化设备	6,872.44	2.18	美国南卡罗来纳州	美国田纳西州士麦那市	否	客户在南卡投资建厂	项目暂停
***	客户 32	锂电激光及自动化设备	6,334.40	2.00	福建省厦门市	福建省厦门市	是		未验收
***	客户 31	锂电激光及自动化设备	6,068.34	1.92	印度	新加坡	否	客户的项目地在印度	未验收
***	客户 44	光伏激光及自动化设备	5,473.91	1.73	山西转型综合改革示范区	山西转型综合改革示范区	是		未验收
***	客户 45	锂电激光及自动化设备	5,313.95	1.68	河北省沧州市	河北省沧州市	是		未验收
***	客户 46	锂电激光及自动化设备	5,169.18	1.64	湖北省宜昌市	湖北省宜昌市	是		未验收
***	客户 47	锂电激光及自动化设备	4,878.19	1.54	浙江省嘉兴市	浙江省嘉兴市	是		验收
***	客户 21	锂电激光及自动化设备	4,595.06	1.45	广东省江门市	广东省江门市	是		验收
***	客户 33	锂电激光及自动化设备	4,592.05	1.45	江苏省江阴市	江苏省江阴市	是		项目暂停
***	客户 2	锂电激光及自动化设备	4,555.77	1.44	印尼马鲁古省	浙江省温州市	否	客户在印尼建厂, 客户方出口到印尼	未验收

***	客户 2	锂电激光及自动化设备	4,543.71	1.44	印尼马鲁古省	浙江省温州市	否	客户在印尼建厂，客户方出口到印尼	未验收
***	客户 55	锂电激光及自动化设备	4,002.92	1.27	德国萨尔茨吉特	德国萨尔茨吉特	是		未验收
***	客户 24	光伏激光及自动化设备	3,720.80	1.18	江西省上饶市	江西省上饶市	是		验收
***	客户 56	锂电激光及自动化设备	3,554.21	1.12	福建省宁德市福鼎市	福建省宁德市福鼎市	是		未验收
***	客户 31	锂电激光及自动化设备	3,374.78	1.07	印度	新加坡	否	客户项目地在印度	未验收
***	客户 32	锂电激光及自动化设备	3,235.33	1.02	福建省厦门市	福建省厦门市	是		验收
***	客户 49	锂电激光及自动化设备	3,174.44	1.00	河南省郑州市	河南省郑州市	是		未验收
***	客户 43	锂电激光及自动化设备	3,131.89	0.99	美国南卡罗来纳州	美国田纳西州士麦那市	否	客户在南卡投资建厂	项目暂停
***	客户 2	锂电激光及自动化设备	3,070.98	0.97	印尼马鲁古省	浙江省温州市	否	客户在印尼建厂，客户方出口到印尼	验收
***	客户 57	消费电子	3,031.53	0.96	浙江省金华市兰溪市	浙江省金华市兰溪市	是		部分验收
***	客户 58	锂电激光及自动化设备	2,955.08	0.94	安徽省宣城市	江苏省镇江市	否	客户在安徽投资项目	未验收
***	客户 48	锂电激光及自动化设备	2,872.26	0.91	广东省惠州市	广东省惠州市	是		项目暂停
***	客户 59	锂电激光及自动化设备	2,671.28	0.85	印度班加罗尔	印度加尔各答	否	客户在班加罗尔建厂	未验收
***	客户 21	锂电激光及自动化设备	2,603.75	0.82	广东省江门市	广东省江门市	是		验收

***	客户 23	锂电激光及自动化设备	2,585.49	0.82	广东省珠海市	广东省珠海市	是		未验收
***	客户 60	消费类电子激光及自动化设备	2,577.96	0.82	天津市	天津市	是		验收
***	客户 61	消费类电子激光及自动化设备	2,245.74	0.71	马来西亚·雪兰莪州	马来西亚吉隆坡	否	客户项目地在雪兰莪州	未验收
***	客户 33	锂电激光及自动化设备	2,179.94	0.69	英国考文垂	江苏省江阴市	否	客户项目地在英国考文垂，客户报关出口	未验收
***	客户 56	锂电激光及自动化设备	2,130.42	0.67	福建省宁德市福鼎市	福建省宁德市福鼎市	是		未验收
***	客户 33	锂电激光及自动化设备	2,060.00	0.65	英国考文垂	江苏省江阴市	否	客户项目地在英国考文垂，客户报关出口	未验收
***	客户 45	锂电激光及自动化设备	1,891.16	0.60	河北省沧州市	河北省沧州市	是		验收
***	客户 62	光伏激光及自动化设备	1,890.77	0.60	浙江省嘉兴市	浙江省嘉兴市	是		验收
***	客户 45	锂电激光及自动化设备	1,799.59	0.57	河北省沧州市	河北省沧州市	是		验收
***	客户 44	光伏激光及自动化设备	1,768.09	0.56	山西转型综合改革示范区	山西转型综合改革示范区	是		部分验收
***	客户 45	锂电激光及自动化设备	1,726.12	0.55	河北省沧州市	河北省沧州市	是		验收
***	客户 63	光伏激光及自动化设备	1,715.38	0.54	新疆乌鲁木齐市	新疆乌鲁木齐市	是		未验收
***	客户 21	锂电激光及自动化设备	1,693.52	0.54	广东省江门市	广东省江门市	是		验收

***	客户 52	锂电激光及自动化设备	1,679.42	0.53	匈牙利德布勒森	匈牙利布达佩斯	否	客户项目地在德布勒森	未验收
***	客户 28	锂电激光及自动化设备	1,678.48	0.53	山东省济宁市	山东省济宁市	是		验收
***	客户 28	锂电激光及自动化设备	1,623.15	0.51	山东省济宁市	山东省济宁市	是		部分验收
***	客户 58	锂电激光及自动化设备	1,610.46	0.51	安徽省宁国市	江苏省镇江市	否	客户在安徽投资项目	验收
***	客户 28	锂电激光及自动化设备	1,610.25	0.51	山东省济宁市	山东省济宁市	是		部分验收
***	客户 64	消费类电子激光及自动化设备	1,603.26	0.51	浙江省金华市	浙江省金华市	是		未验收
***	客户 65	锂电激光及自动化设备	1,567.14	0.50	浙江省温州市	浙江省温州市	是		未验收
***	客户 28	锂电激光及自动化设备	1,554.78	0.49	山东省济宁市	山东省济宁市	是		部分验收
***	客户 50	锂电激光及自动化设备	1,552.70	0.49	重庆市	重庆市	是		未验收
***	客户 66	光伏激光及自动化设备	1,505.15	0.48	江苏省宿迁市	江苏省宿迁市	是		未验收
***	客户 67	光伏激光及自动化设备	1,481.46	0.47	江苏省盐城市	江苏省盐城市	是		未验收
***	客户 68	锂电激光及自动化设备	1,477.13	0.47	江苏省苏州市常熟市	江苏省苏州市常熟市	是		未验收
***	客户 69	锂电激光及自动化设备	1,462.93	0.46	四川省成都市	四川省成都市	是		未验收
***	客户 70	锂电激光及自动化设备	1,458.53	0.46	江苏省无锡市	江苏省无锡市	是		验收

***	客户 32	锂电激光及自动化设备	1,445.11	0.46	福建省厦门市	福建省厦门市	是		未验收
***	客户 65	锂电激光及自动化设备	1,437.17	0.45	浙江省温州市	浙江省温州市	是		未验收
***	客户 71	光伏激光及自动化设备	1,426.59	0.45	江苏省盐城市	江苏省盐城市	是		验收
***	客户 72	锂电激光及自动化设备	1,422.13	0.45	湖北省荆门市	湖北省荆门市	是		未验收
***	客户 73	锂电激光及自动化设备	1,408.04	0.45	湖北省荆门市	广东省惠州市	否	客户项目地在湖北荆门	未验收
***	客户 74	消费类电子激光及自动化设备	1,362.08	0.43	广东省惠州市	广东省惠州市	是		未验收
***	客户 75	消费类电子激光及自动化设备	1,360.26	0.43	广东省惠州市	广东省惠州市	是		验收
***	客户 52	锂电激光及自动化设备	1,357.34	0.43	匈牙利德布勒森	匈牙利布达佩斯	否	客户项目地在德布勒森	未验收
***	客户 76	锂电激光及自动化设备	1,354.60	0.43	四川省宜宾市	四川省宜宾市	是		未验收
合计			160,498.59	50.80					

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取公司报告期末各类存货的订单明细以及无订单覆盖存货的具体产品、金额明细，并向公司了解无订单覆盖存货的形成原因及合理性，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司的备货策略；

2、获取公司存货的期后结转情况，检查期后结转是否存在异常；

3、获取公司各类存货前十大项目合同内容、合同执行情况，并向公司了解部分项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排，核查公司存货计提跌价准备原因合理性及充分性；

4、获取并核查公司的存货跌价准备的计算表、存货库龄明细表，检查存货可变现净值的准确性及相应减值准备计提的充分性；

5、实施存货监盘程序，检查存货的存放地点、存放状态和数量，以及仓库的管理情况等，检查是否存在呆滞物料。执行发出商品函证程序，检查期末结存数量的准确性。监盘和函证具体情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	监盘/函证金额	监盘/函证比例（%）
原材料	66,954.67	10,139.54	15.14
在产品	126,284.94	99,269.53	78.61
库存商品	33,073.29	12,065.75	36.48
发出商品	315,944.08	205,234.47	64.96
合计	542,256.98	326,709.29	60.25

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、获取公司报告期末各类存货的订单明细以及无订单覆盖存货的具体产品、金额明细，并向公司了解无订单覆盖存货的形成原因及合理性，与往年相比是否存在显著差异，是否符合公司的备货策略；

2、获取公司存货的期后结转情况，检查期后结转是否存在异常；

3、获取公司各类存货前十大项目合同内容、合同执行情况，并向公司了解部分项目延期或暂停的原因、设备后续处置安排，核查公司存货计提跌价准备原因合理性及充分性；

4、获取并核查公司的存货跌价准备的计算表、存货库龄明细表，检查存货可变现净值的准确性及相应减值准备计提的充分性；

5、获取公司 2025 年末盘点资料以及审计师发出商品函证，检查是否存在异常情形。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司无订单覆盖存货整体占比较小，无订单覆盖存货主要系公司为缩短订单交付周期、提升市场响应效率，结合历史销售数据、下游行业需求趋势，客户意向合理规划的安全库存。公司无订单存货占比与往年相比不存在显著差异，符合公司备货策略，期后结转不存在异常；

2、部分项目延期或暂停的原因主要受美国贸易关税政策及相关法案影响、后续公司将按照最终赔偿协议办理结算，并对相关物资进行拆解复用或对外处置；

3、公司存在上半年计提存货跌价准备、下半年转回的情形，主要系新订单的可变现净值高于上半年预计的市场销售价格，经测试存货减值金额有所下降故实行转回；公司 2025 年下半年存货跌价准备计提、转回、转销符合企业会计准则的规定。

4、2025 年末公司盘点不存在重大异常事项。

经核查，保荐机构认为：

1、公司无订单覆盖存货整体占比较小，无订单覆盖存货主要系公司为缩短订单交付周期、提升市场响应效率，结合历史销售数据、下游行业需求趋势，客户意向合理规划的安全库存。公司无订单存货占比与往年相比不存在显著差异，符合公司备货策略，期后结转不存在异常；

2、部分项目延期或暂停的原因主要受美国贸易关税政策及相关法案影响、后续公司将按照最终赔偿协议办理结算，并对相关物资进行拆解复用或对外处置；

3、公司存在上半年计提存货跌价准备、下半年转回的情形，主要系新订单的可变现净值高于上半年预计的市场销售价格，经测试存货减值金额有所下降故实行转回；公司 2025 年下半年存货跌价准备计提、转回、转销符合企业会计准则的规定。

4、2025 年末公司盘点不存在重大异常事项。

问题三、关于对外采购。定期报告显示，公司 2025 年前五名供应商采购额 46,538.98 万元，同比增长超一倍；应付票据及应付账款期末余额 31.03 亿元，同比增长 75.33%；预付账款期末余额 1.57 亿元。

请公司：（1）列示 2025 年前十名供应商名称、采购金额、采购内容、金额同比变动情况及原因、注册资本、成立时间、合作年限、与公司关联关系，若存在关联关系，进一步说明关联交易价格公允性；（2）说明期末预付账款的主要供应商及对应的采购合同，是否符合合同约定的支付条款，存在提前支付或向关联方支付的情形；（3）列示期末应付票据及应付账款余额的主要构成，并说明与采购需求、成本结转、付款政策的匹配性。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）列示 2025 年前十名供应商名称、采购金额、采购内容、金额同比变动情况及原因、注册资本、成立时间、合作年限、与公司关联关系，若存在关联关系，进一步说明关联交易价格公允性

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年度 采购金额	2024年采 购金额	采购金额 变动比例 (%)	变动原因	注册资本	成立时间	首次合 作年份	与公 司是 否存 在关 联
1	供应商 1	激光器	16,119.53	5,917.62	172.40	公司在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	150 万美元	2006-11-25	2012 年	否
2	供应商 2	激光器	9,565.86	4,856.35	96.98	钣金行业在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	41,180 万元	2004-1-1	2017 年	否
3	供应商 3	伺服驱动器、伺服电机、机器人等	8,648.96	3,248.63	166.23	公司在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	100 万元	2023-11-15	2023 年	否
4	供应商 4	切割系统及其配件	7,134.79	2,430.20	193.59	公司在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	6,000 万元	2016-5-27	2019 年	否
5	供应商 5	物流线	5,069.85	2,318.06	118.71	锂电行业在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	7,212.3267 万元	2009-7-6	2022 年	否
6	供应商 6	干燥线	4,948.70	-	/	客户已集成合作的设备供应商品牌	2,000 万元	2017-7-6	2025 年	否
7	供应商 7	视觉系统及其配件	4,652.38	3,057.50	52.16	锂电行业在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	1,564.5045 万元	2015-3-25	2019 年	否
8	供应商 8	机架、钣金件	4,570.90	4,004.51	14.14	锂电行业在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	1,221.05 万元	2020-7-27	2022 年	否
9	供应商 9	注液机	4,287.11	-	/	客户已集成合作的设备供应商品牌	2,336.8205 万元	2011-5-19	2023 年	否
10	供应商 10	气动元件	4,073.04	1,497.66	171.96	公司在手订单增加，随着合作的深入及对产品的质量认可，采购额增加	1,000 万元	2016-11-30	2016 年	否

	前十大供应商合计		69,071.12	27,330.53	/					
	全年采购额(非关联方)		361,048.52	197,605.14						

注：首次合作时间为首次达成合作意向年度

公司 2025 年度全年采购额为 361,048.52 万元，较 2024 年全年采购额 197,605.14 万元增加 163,443.38 万元，增加幅度为 82.71%。2025 年公司新签订单及在手订单稳定增长，2025 年新签订单约 95 亿元（含税），截至 2025 年 12 月末在手订单约为 123 亿元（含税）。公司在执行订单金额增长，物料采购规模随业务量规模上升。随着与供应商合作的深入及对其产品质量认可度提升等原因导致采购增加，前十大供应商合计采购额占比从 2024 年的 18.25% 上升至 2025 年度的 19.13%，同时，公司持续拓展优秀供应商资源，采购来源更加丰富，去年同期部分供应商本年因部分合作物料质量及价格对比同行无明显优势，部分业务转移到更有优势的供应商，导致供应商排名发生些许变动，公司主要供应商未发生重大变化。

前十大供应商中 2025 年度新增供应商 2 家，分别为“供应商 6”和“供应商 9”：

供应商 6，是客户 31 已集成合作的干燥线设备供应商，采购额约 1 亿人民币。客户 31 为甲地的第二大集团企业，公司于 2024 年投标客户 31 在甲地的电池厂项目，后中标并于 2025 年 2 月与该公司签署约 5.8 亿人民币的销售合同，合同约定交货设备含智能装配线、激光制片制造设备及干燥线。当前合同正常开展中，部分项目已发货。

供应商 9：主要是客户 3 在 B 地整线已集成合作的注液机设备供应商，采购额约 4,758.43 万人民币，当前合同正常开展中，项目已全部发货。

(二) 说明期末预付账款的主要供应商及对应的采购合同，是否符合合同约定的支付条款，存在提前支付或向关联方支付的情形

单位：万元

主要供应商名称	预付余额	合同号	合同预付金额(含税)	合同金额(含税)	预付比例(%)	预付节点	主要采购内容	合同约定付款政策或条款	是否提前支付	是否存在关联关系	备注
供应商 11	1,541.70	***	1,072.50	3,575.00	30.00	预付 30%	干燥炉	预付 30%，发货款 30%，验收合格付 30%，质保期满后付 10%	否	否	其中发货款节点为合同中 2 台物料付款（合同合计为 20 台）
		***	428.40	1,360.00	31.50	预付 30%，发货款 30%	干燥炉		否		
		***	40.80	136.00	30.00	预付 30%	干燥炉		否		
供应商 12	1,455.80	***	1,191.60	1,986.00	60.00	预付 30%，发货前付 30%	电芯成品库输送线	预付 30%，发货前 30%，验收合格后 30%，质保期满后付 10%	否	否	
		***	264.20	880.65	30.00	预付 30%	仓储物流系统项目电气硬件、设计、安装服务费		否		
供应商 1	1,145.07	***	1,122.40	1,122.40	100.00	预付 10%，提货前付 90%	激光器	预付 10%，提货前付 90%的 6 个月银行承兑汇票	否	否	
		***	587.50	587.50	100.00	预付 10%，提货前付 90%	激光器		否		

供应商 6	892.66	***	5,847.96	9,910.61	59.01	PO 释出付 10%，设计冻结付 10%，关键物料下单付 10%，FOB 付 60%	干燥线	PO 释出付 10%，设计冻结付 10%，关键物料下单付 10%，FOB 付 60%，SAT 付 10%	否	否	其中 FOB 付款节点为合同中 3 条线付款（合同合计为 6 条线）
供应商 13	811.37	***	797.33	2,657.76	30.00	预付 30%	二次氦检机	预付 30%，发货款 40%，项目终验 20%，质保 1 年后 10%	否	否	
		***	36.93	123.12	30.00	预付 30%	包膜机	预付 30%，发货前 30%，验收合格付 40%	否		

2025 年末，公司预付账款账面余额 15,900.56 万元，账面净额为 15,656.10 万元，供应商数量较多；期末前五大预付供应商余额合计 5,846.60 万元，占预付账款余额比例 36.77%。其中供应商 1、供应商 6、供应商 13 三家主体合同含税预付总额与期末预付余额分别相差 564.83 万元、4,955.30 万元、22.89 万元，主要原因是预付款依据合同总额及约定付款节点支付，供应商结合自身生产周期分批次交付设备并办理验收，已完成到货验收的设备对应款项冲减预付账款，尚未交付设备对应的预付款继续在预付账款挂账核算。相关采购款项均按照合同约定进度、节点支付，不存在超出合同约定提前支付；公司全部预付供应商均非公司关联方，不存在关联采购预付情形。

（三）列示期末应付票据及应付账款余额的主要构成，并说明与采购需求、成本结转、付款政策的匹配性

应付票据及应付账款余额的主要构成如下：

单位：万元

期末余额构成	应付票据	应付账款	合计	余额构成占比 (%)
材料采购	31,935.25	256,157.41	288,092.66	92.84
工程设备采购	110.11	14,392.27	14,502.38	4.67
费用类及其他	202.04	7,517.79	7,719.83	2.49
合计	32,247.40	278,067.46	310,314.86	100.00

报告期末，公司应付票据余额 32,247.40 万元，全部为银行承兑汇票，主要用于支付材料采购款项，材料采购款 31,935.25 万元，占比 99.03%。应付账款余额 278,067.46 万元，主要构成系材料采购款，应付材料采购款 256,157.41 万元，占应付账款总额 92.12%，材料采购款合计 288,092.66 万元，占应付票据及应付账款合计数比例为 92.84%。

公司主营激光智能装备业务，核心物料主要包括激光器、光学件、结构件等，具有定制化程度高、单价较高、采购周期较长、付款方式以分期付款为主的特点，材料采购占采购总额比例较高。故材料采购为应付账款及应付票据的主要构成，材料相关的应付账款与采购需求、付款政策、成本结转的匹配情况说明如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例 (%)
应付账款-材料采购	256,157.41	131,317.06	95.07
其中：应收票据背书还原 ^[注 1]	20,436.63	5,089.98	301.51
开具的未到期应收供应链债权凭证还原 ^[注 2]	129,753.75	52,435.99	147.45
剔除票据及供应链债权凭证还原后的“应付账款-材料采购”	105,967.03	73,791.10	43.60
年度采购金额-料（不含税）	349,010.24	186,845.40	86.79
本年采购并领用金额-料（不含税）	302,388.63	159,423.49	89.68
“应付账款-材料采购”占年度材料采购金额比例 (%)	73.40	70.28	3.12
剔除票据及供应链债权凭证还原后的“应付账款-材料采购”占年度材料采购金额比例 (%)	30.36	39.49	-9.13

^[注 1]应收票据背书还原：指根据会计准则要求，高风险商业汇票转让风险尚未转移，不得终止确认，在会计处理上对这类票据背书做应付核销还原；

^[注 2]开具的未到期应收供应链债权凭证还原：指根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示，开具的应付债权凭证列示于应付账款中。

公司在手订单增长带动了采购需求及应付账款的增长，公司 2025 年度采购金额同比增长

86.79%，2025 年末应付材料款余额同比增长 95.07%。2025 年末和 2024 年末，应付材料款占采购金额比例分别为 73.40%和 70.28%，公司为优化付款结构，合理利用票据、供应链债权凭证等方式进行结算。2025 年末和 2024 年末，公司剔除票据及供应链债权凭证还原后的“应付账款-材料采购”占当年采购金额比例分别为 30.36%和 39.49%。

公司拥有良好的商业信用以及付款能力，与主要供应商的结算政策通常为“票到月结 30 天-150 天”的方式，公司近两年对供应商的平均结算周期在 3-4 个月。为了优化付款结构，方便供应商的融资，公司使用供应链债权凭证与部分供应商结算，因此开具的未到期应收供应链债权凭证期末数呈现较大增长趋势，导致实际剔除票据及供应链债权凭证还原后的剩余应付账款期末余额占采购额的比例下降。公司期末应付账款余额账期结构与信用政策保持一致，不存在大额逾期应付款。

2025 年领用本年采购的材料 302,388.63 万元，领用额占本年采购额的比例为 86.64%，与 2024 年领用占当年采购材料的比例 85.32%相比波动差异较小，材料的采购需求及投产均跟随着订单合理投入，符合公司的生产计划规律，应付账款的增长与采购需求及生产成本结转均合理匹配。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取公司 2025 年度采购明细和主要供应商的采购合同，并向公司了解主要供应商的合作年限、采购规模变动情况及原因；

2、获取公司 2025 年度预付款明细及主要供应商合同，并检查主要预付款项对象采购内容、采购金额、合同条款、预付比例、预付款期，核查是否符合合同约定的支付条款；

3、获取公司关联方明细表以及查询公开工商信息网站等，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商是否存在关联关系；

4、获取公司报告期末应付票据及应付账款余额明细表，分析期末应付票据及应付账款余额的主要构成与采购需求、成本结转、付款政策的匹配性。

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、获取公司 2025 年度采购明细和主要供应商的采购合同，并向公司了解主要供应商的合作年限、采购规模变动情况及原因；

2、获取公司 2025 年度预付款明细及主要供应商合同，并检查主要预付款项对象采购内容、

采购金额、合同条款、预付比例、预付款期，核查是否符合合同约定的支付条款；

3、获取公司关联方明细表以及查询公开工商信息网站等，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东及其近亲属与上述供应商是否存在关联关系；

4、获取公司报告期末应付票据及应付账款余额明细表，分析期末应付票据及应付账款余额的主要构成与采购需求、成本结转、付款政策的匹配性。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、2025 年随着公司在手订单增长，前十名供应商采购金额相应增长、2025 年前十大供应商与公司不存在关联关系；

2、期末预付账款前十大供应商与公司不存在关联关系，公司预付账款前十大供应商支付符合合同约定的支付条款，不存在提前支付及向关联方支付的情形；

3、报告期期末应付票据及应付账款余额的主要构成为材料采购款，与公司采购需求、成本结转、付款政策相互匹配。

经核查，保荐机构认为：

1、2025 年随着公司在手订单增长，前十名供应商采购金额相应增长、2025 年前十大供应商与公司不存在关联关系；

2、期末预付账款前十大供应商与公司不存在关联关系，公司预付账款前十大供应商支付符合合同约定的支付条款，不存在提前支付及向关联方支付的情形；

3、报告期期末应付票据及应付账款余额的主要构成为材料采购款，与公司采购需求、成本结转、付款政策相互匹配。

问题四、关于长账龄应收账款。定期报告显示，公司 2025 年末应收账款账面余额 21.73 亿元，其中，按单项计提坏账准备金额共 9,267.64 万元。按组合计提应收账款中，账龄 1 年以上应收账款 9.49 亿元，占比 43.68%，比重较 2024 年末上升，其中，1-2 年应收账款余额 6.47 亿元，坏账准备计提比例 10%，2-3 年应收账款余额 2.39 亿元，坏账准备计提比例 30%。

请公司：（1）区分下游应用领域，分别列示 2025 年末 1 年以上应收账款余额主要客户名称、金额、账龄、对应收入确认期间及金额、客户经营情况、与公司关联关系、相关设备运转情况，说明长账龄应收账款与销售情况是否匹配，是否存在放宽信用期的情形，期后回款是否正常；（2）结合预期信用损失率、同行业可比公司情况，按照不同账龄组合分别说明公司对 1 年以上长账龄应收账款的坏账准备计提是否审慎；（3）列示 2025 年末各单项计提坏账准备对应的客户名称、金额、形成原因、客户经营情况、与公司关联关系、相关设备运转情况、收入确认期间及金额，说明前期相关收入确认是否存在不符合企业会计准则规定的情形。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）区分下游应用领域，分别列示 2025 年末 1 年以上应收账款余额主要客户名称、金额、账龄、对应收入确认期间及金额、客户经营情况、与公司关联关系、相关设备运转情况，说明长账龄应收账款与销售情况是否匹配，是否存在放宽信用期的情形，期后回款是否正常

1、截止 2025 年 12 月末，各下游应用领域长账龄应收账款余额（按组合计提应收账款）主要客户的情况如下：

单位：万元

行业类别	客户名称	长账龄应 收余额 (按账龄 组合)	账龄	收入确认期 间	收入确认 金额	客户经营 情况	与公 司是 否存 在关 联 关系	相关设备运转情 况	长账龄应 收余额与 销售情况 是否匹配	是否存 在放 宽信 用 期 的 情 形	期后回款 金 额 (2026年 1月1日 至4月30 日)
锂电激光及自动 化设备	客户 1	11,317.23	1-2 年、2- 3 年、3 年 以上	2020 年度	261.95	经营正常	否	正常运转	是	否	1,444.47
				2021 年度	34.70						
				2022 年度	2,161.43						
				2023 年度	27,749.91						
				2024 年度	44,554.41						
锂电激光及自动 化设备	客户 53	10,517.47	1-2 年、2- 3 年、3 年 以上	2020 年度	737.17	经营正常	否	正常运转	是	否	616.37
				2021 年度	6,024.38						
				2022 年度	179.36						
				2023 年度	8,109.08						
				2024 年度	22,690.33						
锂电激光及自动 化设备	客户 2	8,007.10	1-2 年、2- 3 年、3 年 以上	2022 年度	32.33	经营正常	否	正常运转	是	否	807.58
				2023 年度	23,055.84						
				2024 年度	23,890.69						
锂电激光及自动 化设备	客户 75	6,931.30	1-2 年、2- 3 年、3 年 以上	2019 年度	20.18	经营正常	否	正常运转	是	否	1,526.24
				2020 年度	37.52						
				2021 年度	1,126.96						
				2022 年度	960.47						
				2023 年度	15,541.14						
				2024 年度	2,030.77						
锂电激光及自动	客户 77	4,384.89	1-2 年、2-	2023 年度	1,761.06	经营正常	否	正常运转	是	否	-

化设备			3年	2024年度	18,400.21						
消费类电子激光及自动化设备	客户 78	1,999.42	1-2年、2-3年、3年以上	2022年度	420.85	经营正常	否	正常运转	是	否	4.84
				2023年度	1,866.19						
				2024年度	3,448.32						
消费类电子激光及自动化设备	客户 79	1,070.08	1-2年、2-3年	2023年度	1,461.45	经营正常	否	正常运转	是	否	17.27
				2024年度	2,282.02						
消费类电子激光及自动化设备	客户 80	994.11	1-2年	2024年度	2,284.73	经营正常		正常运转	是	否	-
消费类电子激光及自动化设备	客户 81	645.13	1-2年、2-3年	2023年度	1,150.44	经营正常	否	正常运转	是	否	25.87
				2024年度	996.40						
消费类电子激光及自动化设备	客户 82	589.37	1-2年、2-3年	2023年度	8.41	经营正常	否	正常运转	是	否	152.77
				2024年度	1,655.85						
钣金激光及自动化设备	客户 83	96.30	1-2年、2-3年	2023年度	158.41	经营正常	否	正常运转	是	否	-
				2024年度	74.34						
钣金激光及自动化设备	客户 84	51.29	1-2年、2-3年、3年以上	2022年度	60.18	经营正常	否	正常运转	是	否	-
				2023年度	19.85						
				2024年度	18.10						
钣金激光及自动化设备	客户 85	36.49	1-2年	2024年度	58.22	经营正常	否	非设备	是	否	-
钣金激光及自动化设备	客户 86	35.46	3年以上	2021年度	64.60	经营正常	否	非设备	是	否	-
钣金激光及自动化设备	客户 87	33.81	1-2年	2024年度	34.47	经营正常	否	非设备	是	否	-
光伏激光及自动化设备	客户 14	3,160.83	1-2年、2-3年	2023年度	1,954.51	经营正常	否	根据生产安排，部分设备暂停使用，部分设备正常运转	是	否	1,409.16
				2024年度	9,934.25						
光伏激光及自动化设备	客户 11	1,887.66	1-2年、2-3年	2023年度	3,185.84	经营正常	否	根据生产安排，暂停使用	是	否	370.80
				2024年度	8,683.50						

光伏激光及自动化设备	客户 88	1,784.54	1-2 年、2-3 年	2023 年度	2,597.70	经营正常	否	根据生产安排，暂停使用	是	否	-
				2024 年度	3,690.27						
光伏激光及自动化设备	客户 89	1,239.06	1-2 年	2024 年度	3,303.24	经营正常	否	根据生产安排，暂停使用	是	否	71.91
光伏激光及自动化设备	客户 90	759.60	1-2 年	2024 年度	1,680.53	经营正常	否	正常运转	是	否	-
合计		55,541.15			250,452.55						6,447.27

由上表可知，公司长账龄应收账款与销售收入相匹配。公司设备销售采用项目制分阶段收款模式（预付款、发货款、验收款、质保款），收入依据交付、验收节点合规确认，长账龄款项均对应往期已实现销售收入。受下游客户内部资金安排调节付款节奏的影响，部分验收款及质保款结算滞后形成长账龄应收，账龄形成原因与行业结算规则、实际销售业务逻辑一致，二者匹配合理。

公司对于上述客户的信用政策为根据订单的签订、发货、验收及质保等阶段进行分阶段收款。部分项目存在因客户内部资金安排调节付款节奏，导致客户付款周期较长，与合同约定的付款信用有差异。上述应收账款余额较大的客户多为行业知名公司，客户总体经营规模较大、资信状况较好，相关应收款的回款风险较低。交易对方与公司及实际控制人、董监高不存在关联关系，公司销售的产品均与客户的主营业务相关，相关交易符合双方的业务需求具备商业实质。公司对于不同客户的合同约定付款方式大部分为 3/3/3/1，个别客户付款方式为 4/3/2/1，公司与上述客户的交易不存在放宽信用期刺激销售的情形。

上述各下游应用领域前五大客户长账龄应收账款于 2026 年 1-4 月份回款金额合计为 6,447.27 万元，回款比例为 11.61%，整体处于陆续回款状态。受行业周期性影响、客户内部资金安排调节付款节奏的影响，各行业客户回款存在不同程度的滞后。公司年末依据客户经营、历史回款、合作存续情况审慎计提坏账准备，期后回款分化是行业普遍结算特征，未出现客户失联、破产、恶意拖欠等实质性坏账风险，公司持续开展对账与催收工作，后续将持续强化应收催收管控，加速款项回笼。

(二) 结合预期信用损失率、同行业可比公司情况，按照不同账龄组合分别说明公司对 1 年以上长账龄应收账款的坏账准备计提是否审慎

1、截至 2025 年末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	期末余额	占比 (%)
1 年以内	113,336.78	52.17
1 至 2 年	72,591.57	33.41
2 至 3 年	25,043.36	11.53
3 年以上	6,290.95	2.90
小计	217,262.66	100.00

如上表，公司 2025 年末 1 年以内应收账款余额为 113,336.78 万元，占比为 52.17%，1 年以上应收账款余额为 103,925.88 万元，占比为 47.83%。

不同组合坏账准备计提情况如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
单项计提组合	9,267.64	9,267.64	100.00
账龄组合	207,995.02	25,569.10	12.29
其中：1 年以内	113,092.13	5,654.61	5.00
1 至 2 年	64,714.95	6,471.49	10.00
2 至 3 年	23,921.35	7,176.40	30.00
3 年以上	6,266.59	6,266.59	100.00
合计	217,262.66	34,836.74	16.03

如上表，公司单项计提组合预期信用损失率确定为 100%，账龄组合预期信用损失率分别为 1 年以内 5%，1 至 2 年 10%，2 至 3 年 30%，3 年以上 100%。公司账龄组合预期信用损失率与同行业对比如下：

单位：%

账龄	先导智能	赢合科技	联赢激光	杭可科技	平均值	海目星
1 年以内	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1 至 2 年	20.00	10.00	10.00	15.00	13.75	10.00
2 至 3 年	50.00	30.00	20.00	30.00	32.50	30.00
3 至 4 年	100.00	100.00	40.00	100.00	85.00	100.00
4 至 5 年	100.00	100.00	80.00	100.00	95.00	100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

如上表，公司 1 年以内预期信用损失率与同行业均保持一致；1-2 年预期信用损失率与赢合科技和联赢激光一致；2-3 年预期信用损失率与赢合科技和杭可科技一致，高于联赢激光低于先导智能；3 年以上预期信用损失率与先导智能、赢合科技、杭可科技保持一致；总体而言，

公司应收账款账龄组合坏账准备预期信用损失率与同行业不存在重大差异。

2、公司应收账款账龄结构与同行业对比

截至 2025 年末，公司应收账款账龄结构及占比与同行业对比情况如下：

(1) 应收账款余额结构对比

单位：万元

账龄	先导智能	赢合科技	联赢激光	杭可科技	平均值	海目星
1 年以内	442,315.93	409,468.90	89,105.55	85,102.87	256,498.31	113,336.78
1 至 2 年	233,317.56	210,476.32	47,013.35	47,768.71	134,643.99	72,591.57
2 至 3 年	142,865.69	68,096.55	32,570.86	35,979.37	69,878.12	25,043.36
3 年以上	75,826.83	89,024.98	7,987.73	33,927.94	51,691.87	6,290.95
合计	894,326.00	777,066.74	176,677.49	202,778.89	512,712.28	217,262.66

如上表，从应收账款规模来看，公司与联赢激光和杭可科技相对接近，处于同一梯队；先导智能和赢合科技应收账款总体规模较大，1 年以上金额亦较大。

(2) 应收账款账龄占比对比

单位：%

账龄	先导智能	赢合科技	联赢激光	杭可科技	平均值	海目星
1 年以内	49.46	52.69	50.43	41.97	50.03	52.17
1 至 2 年	26.09	27.09	26.61	23.56	26.26	33.41
2 至 3 年	15.97	8.76	18.44	17.74	13.63	11.53
3 年以上	8.48	11.46	4.52	16.73	10.08	2.90
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

如上表，从应收账款账龄结构占比看，公司 1 年以内占比相对高于同行业平均值，与赢合科技基本持平，高于其余三家同行业可比公司；1-2 年占比高于同行业平均值、2-3 年及 3 年以上占比低于同行业平均值，说明公司整体长账龄应收账款占比低于同行业平均值，公司账龄结构相较同行业具有一定优势。在回款方面，公司 2025 年应收账款周转情况与同行业对比如下：

单位：次、天

项目	先导智能	赢合科技	联赢激光	杭可科技	平均值	海目星
应收账款周转率	1.88	1.59	2.04	1.83	1.84	2.31
应收账款周转天数	191	227	176	197	198	156

如上表，公司 2025 年应收账款回款周期和效率优于同行业公司水平。

3、公司应收账款计提比例与同行业对比

截至 2025 年末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业对比如下：

单位：%

项目	先导智能	赢合科技	联赢激光	杭可科技	平均值	海目星
单项计提比例	100.00	93.47	100.00	100.00	98.37	100.00
组合计提比例	22.51	15.64	10.31	22.83	17.82	12.29
总体计提比例	24.97	19.43	12.64	27.75	21.20	16.03

如上表，公司单项计提比例与同行业基本一致；组合计提比例低于同行业平均值，主要系公司应收账款账龄结构优于同行业水平所致，组合计提比例同行业中联赢激光最低，系其账龄结构分拆至5年以上，长账龄计提比例整体低于同行业的计提比例所致。

4、迁徙率与账龄组合计提情况对比

公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》规定，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

第一步：确定分类到账龄组合下的应收账款余额及对应账龄

单位：万元

账龄	2021年末	2022年末	2023年末	2024年末	2025年末
1年以内	51,134.92	88,112.40	115,954.57	142,638.76	113,092.13
1至2年	13,596.02	18,685.03	41,547.10	49,956.97	64,714.95
2至3年	8,383.23	7,494.40	7,003.97	3,265.13	23,921.35
3至4年	1,738.86	5,419.94	5,460.26	2,594.90	1,378.66
4至5年	552.29	1,070.18	4,513.59	4,269.01	1,338.94
5年以上	284.94	327.43	1,091.18	1,121.42	3,548.99
合计	75,690.25	121,109.37	175,570.67	203,846.20	207,995.02

第二步：计算迁徙率

迁徙率为一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。平均迁徙率的计算以一个周期内的历史迁徙率为基础，历史迁徙率即上一年度账龄迁徙至下一年度账龄比重。报告期各期，公司的平均迁徙率结果如下：

账龄	2021至2022 迁徙率	2022至2023 迁徙率	2023至2024 迁徙率	2024至2025 迁徙率	平均迁徙率	注释
1年以内	36.54%	47.15%	43.08%	45.37%	43.04%	a
1至2年	55.12%	37.48%	7.86%	47.88%	37.09%	b
2至3年	64.65%	72.86%	37.05%	42.22%	54.20%	c
3至4年	61.55%	83.28%	78.18%	51.60%	68.65%	d
4至5年	39.11%	78.07%	20.01%	65.84%	50.76%	e
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	f

第三步：确定本期的违约损失率

预期信用损失率=历史损失率*（1+前瞻性调整因素），历史损失率根据平均迁徙率计算，公司基于以往经验和判断，前瞻性调整比例确定为 10%。报告期内，公司按预期信用损失模型测算的预期信用损失率情况如下：

账龄	计算公式	历史损失率	预期信用损失率	本公司坏账计提比例
1 年以内	a*b*c*d*e*f	3.01%	3.32%	5.00%
1 至 2 年	b*c*d*e*f	7.00%	7.70%	10.00%
2 至 3 年	c*d*e*f	18.88%	20.77%	30.00%
3 至 4 年	d*e*f	34.85%	38.33%	100.00%
4 至 5 年	e*f	50.76%	55.83%	100.00%
5 年以上	f	100.00%	100.00%	100.00%

公司按照预期信用损失率与账龄法计提的坏账损失金额如下：

单位：万元

账龄	2025 年末应收 账款余额	预期信用损 失率	预期信用损失率坏 账准备金额	账龄法坏账计 提比例	账龄法坏账计提 金额
1 年以内	113,092.13	3.32%	3,749.74	5.00%	5,654.61
1 至 2 年	64,714.95	7.70%	4,985.81	10.00%	6,471.49
2 至 3 年	23,921.35	20.77%	4,969.26	30.00%	7,176.40
3 至 4 年	1,378.66	38.33%	528.44	100.00%	1,378.66
4 至 5 年	1,338.94	55.83%	747.57	100.00%	1,338.94
5 年以上	3,548.99	100.00%	3,548.99	100.00%	3,548.99
合计	207,995.02		18,529.82		25,569.10

如上表，截至 2025 年末，公司应收账款预期信用损失率小于账龄法计提比例，按照账龄法计算的坏账损失金额大于预期信用损失率，基于谨慎性原则，公司采用账龄法下的固定计提比例作为实际执行的预期信用损失率。

综上所述，公司对 1 年以上长账龄应收账款的坏账准备计提与同行业不存在重大差异，计提审慎。

(三) 列示 2025 年末各单项计提坏账准备对应的客户名称、金额、形成原因、客户经营情况、与公司关联关系、相关设备运转情况、收入确认期间及金额，说明前期相关收入确认是否存在不符合企业会计准则规定的情形

单位：万元

客户名称	应收账款账面余额	合同资产账面余额	应收账款和合同资产合计	账龄				计提坏账准备金额	未回款具体原因	客户经营状况	是否存在关联关系	相关设备运转情况	收入确认期间	收入确认金额	说明前期相关收入确认是否符合企业会计准则
				1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	三 年以上								
客户 91	4,589.60	-	4,589.60	-	4,589.60	-	-	4,589.60	诉讼判决已申请强制执行，客户正在破产重整中	经营状况异常，被列为失信被执行人、受到限制消费	否	客户查封 客现查中	2024 年 3 月、6 月、9 月	7,936.28	是
客户 92	2,449.09	-	2,449.09	-	2,449.09	-	-	2,449.09	客户经营困难，已提起诉讼，已开庭，暂未出判决	经营异常，基地停产，被列为被执行人	否	客户查封 客现查中	2024 年 6 月、2024 年 9 月	4,094.64	是
客户 93	944.00	-	944.00	-	-	944.00	-	944.00	客户经营困难，2025 年 7 月已开庭审理，案件已终结，客户无财产可执行。如客户走破产程序，届时将申报债权	经营状况异常，被列为失信被执行人、受到限制消费	否	停产	2023 年 6 月	2,088.50	是
客户 48	834.33	-	834.33	4.83	829.50	-	-	834.33	该公司经营状况严重恶化，已自行向法院申请破产预重整，已申报债权；同步起诉，二审暂未出判决	经营状况异常，被列为失信被执行人、受到限制消费	否	停产	2024 年 9 月	1,418.71	是
客户 15	164.50	-	164.50	164.50	-	-	-	164.50	客户经营困难，起诉中	经营状况异常，被列为被执行人、受到限制消费	否	停产	2025 年 5 月	959.80	是

客户 36	75.32	17.04	92.36	92.36	-	-	-	92.36	客户经营状况不佳、资金较为紧张，已部分回款，现公司正与客户就尾款事项进行协商，拟通过签署和解协议的方式予以解决	客户经营困难，资金紧张	否	正常在用	2025年5月	315.40	是
客户 94	90.32	-	90.32	-	-	65.96	24.36	90.32	客户经营困难，准备起诉中	经营状况异常，被列为被执行人、受到限制消费	否	暂未使用	2022年12月、2023年3月、2023年11月	103.72	是
客户 95	86.82	-	86.82	-	8.03	78.79	-	86.82	客户经营困难，准备起诉中	经营状况异常，被列为失信被执行人、受到限制消费	否	暂未使用	2023年6月、7月、10月、11月、2024年5月	76.83	是
客户 96	33.67	-	33.67	-	0.40	33.27	-	33.67	公司起诉已胜诉，未主动履行判决，正在申请强制执行	经营状况异常，被列为被执行人、受到限制消费	否	客户现场查封	2023年3月、6月、9月、10月、2024年3月	29.80	是
合计	9,267.64	17.04	9,284.68	261.69	7,876.62	1,122.01	24.36	9,284.68						17,023.67	

如上表，单项计提坏账系受下游客户经营恶化、资金紧张等客观因素导致回款困难。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取应收账款余额表，检查公司主要客户的销售合同，确认主要客户销售内容、信用政策以及逾期情况；检查长账龄应收账款与销售情况匹配性，分析是否存在放宽信用期的情形；
- 2、获取公司收入明细账、应收账款明细表、账龄统计表、坏账准备计提明细表等资料，复核公司账龄统计、坏账准备准确性、合理性；
- 3、结合预期信用损失率、同行业可比公司情况，分析公司对1年以上长账龄应收账款的坏账准备计提审慎性；
- 4、向公司了解单项计提坏账准备应收账款的原因，检查收入确认期间及金额，分析相关收入确认是否存在不符合企业会计准则规定的情形；
- 5、通过公开信息查询主要客户经营情况和公司关联关系、并向公司了解主要客户的相关设备运转情况；
- 6、获取银行流水和票据台账，检查应收账款当期及期后回款情况。

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

- 1、获取应收账款余额表，检查公司主要客户的销售合同，确认主要客户销售内容、信用政策以及逾期情况；检查长账龄应收账款与销售情况匹配性，分析是否存在放宽信用期的情形；
- 2、获取公司收入明细账、应收账款明细表、账龄统计表、坏账准备计提明细表等资料，复核公司账龄统计、坏账准备准确性、合理性；
- 3、结合预期信用损失率、同行业可比公司情况，分析公司对1年以上长账龄应收账款的坏账准备计提审慎性；
- 4、向公司了解单项计提坏账准备应收账款的原因，检查收入确认期间及金额，分析相关收入确认是否存在不符合企业会计准则规定的情形；
- 5、通过公开信息查询主要客户经营情况和公司关联关系、并向公司了解主要客户的相关设备运转情况；
- 6、检查应收账款当期及期后回款情况。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、2025年末1年以上应收账款余额主要客户与公司不存在关联关系，经营情况不存在异

常，部分客户设备运作情况除根据生产安排，暂停使用外，其他客户设备运转正常；长账龄应收账款与销售情况匹配，不存在放宽信用期的情形，期后回款正常；

2、与同行业相比，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业不存在重大差异，2025 年公司应收账款坏账计提政策与以前年度一致，1 年以上长账龄应收账款的坏账准备计提审慎；

3、2025 年末各单项计提坏账准备对应的客户的前期相关收入确认，不存在不符合企业会计准则规定的情形。

经核查，保荐机构认为：

1、2025 年年末合并口径下一年以上应收账款余额各下游应用领域的前五名合并欠款方与公司不存在关联关系；且公司在获得经过客户确认的验收证明后确认收入双方交易具有商业实质，收入确认符合企业会计准则规定，公司长账龄应收账款余额各下游应用领域的前五大客户经营情况正常；

2、与同行业相比，公司应收账款账龄组合坏账准备计提比例与同行业不存在重大差异，2025 年公司对于不同账龄组合计提坏账准备的应收账款的计提标准与以前年度一致；

3、2025 年末各单项计提坏账准备的客户与公司不存在关联关系，且相关收入确认符合企业会计准则规定。

问题五、关于货币资金与有息负债。定期报告显示，公司货币资金期末余额 22.19 亿元，同比增长 34%；有息负债余额合计约 50.60 亿元，同比增长约 59%；一年内到期的非流动资产中大额存单 3.35 亿元，非流动资产中银行存款或大额存单余额 1.57 亿元。

请公司：（1）结合货币资金余额、利息收入等，量化分析 2025 年收益率水平及合理性；（2）结合经营流动性需求，说明最低货币资金保有量以及大额银行借款的原因；（3）列示 2025 年各季度末及 2026 年第一季度末公司持有的银行存单明细，说明报告期内是否存在存单质押、用于担保或其他受限情形。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）结合货币资金余额、利息收入等，量化分析 2025 年收益率水平及合理性

公司 2025 年货币资金余额月平均数为 190,433.63 万元，2025 年货币资金利息收入为 2,111.58 万元，假定以公司存款月平均数测算各类账户的平均利率，测算出的平均利率为 1.11%。细分基本账户和一般账户、募集资金专用账户、票据保证金账户后的测算利率明细表如下：

单位：万元

项目	基本账户与一般账户 货币资金	募集资金专用账户资 金	票据保证金账 户资金	货币资金
存款月平均数[注 1]	147,433.18	12,553.37	30,447.08	190,433.63
利息收入[注 2]	1,612.09	129.17	369.55	2,110.81
测算利率	1.09%	1.03%	1.21%	1.11%
实际利率	0.35%-0.55%、 1.05%-1.35%、 3.30%-4.30%	0.35%-0.55%、 1.05%-1.35%	1.00%-1.30%	/
是否处于范围之中	是	是	是	/

[注 1]存款月平均数=各月末货币资金存款余额/累计月份数；

[注 2]财务费用利息收入合计数 2,111.58 万元，其中 0.78 万元为收到客户退回投标保证金时支付的利息，不纳入货币资金利息收入计算。

按目前央行公布的活期存款基准利率为 0.35%，三个月定期存款基准利率为 1.10%，1 年期定期存款基准利率为 1.50%，各银行可以在央行基准利率基础上进行一定浮动。

公司在报告期内，为提升资金效益，基本账户、一般账户大部分适用协定存款利率；各家银行的协定存款利率不尽相同，协定存款利率有：0.35%、0.45%、0.55%、1.05%、1.35%、3.30%（美金户）、3.5%、4.00%（美金户）、4.20%（美金户）、4.30%（美金户）；募集资金账户同样也与银行签订协定利率，协定存款利率主要有：0.35%、0.45%、0.55%、1.05%、1.35%；保证金账户使用定期存款利率，主要有 1.00%、1.20%、1.30%。公司各银行的季度末存款余额存在波动，适用协定存款利率的银行账户根据余额处于某一区间适用对应区间的协定利率。

从测算明细表得知，基本户与一般户账户测算的利率、募集资金专用账户测算的利率、票据保证金账户测算的利率处于各自适用的利率范围；相关利息收入与货币资金是匹配的。

（二）结合经营流动性需求，说明最低货币资金保有量以及大额银行借款的原因

1、日常经营资金收付现状

公司日常经营现金回款月均 4 亿，日常经营采购付款月均 1.90 亿元，薪酬开支月均 1.10 亿元，其他日常经营开支月均 0.40 亿元，往期借款还款以及利息支出月均 3 亿元。

2、公司大量借款的原因

截至 2025 年年底，公司借款余额 42.74 亿元，其中流动资金借款 23.59 亿，应收/应付票据贴现借款 14.49 亿元，固定资产贷款 4.02 亿元，应收账款质押保理借款 0.64 亿元，全年累计借款 40.50 亿元，大量借款的主要原因是：

（1）阶段性亏损：2024 年、2025 年公司因行业周期等原因亏损合计达 10.86 亿元，公司需要使用金融机构资金补充公司运营；

（2）订单快速增加扩大了资金需求：2025 年开始新能源行业回暖，公司新签订单不断增加，截至 2024 年 12 月在手订单为 72 亿（含税），2025 年 12 月 123 亿（含税），2026 年第一季度新签订单近 50 亿元（含税），在手订单近 160 亿元（含税）。随着订单增长，需要支付的

采购货款、人力成本以及运营成本均在增加。根据日常经营资金收付计算 2025 年度月现金缺口 2.40 亿元，全年现金缺口约 29 亿元，公司需使用金融机构资金补充日常运营活动；

(3) 固定资产、在建工程投入：公司主营产品为锂电池生产线设备，生产过程中需要占用大面积厂房，自 2017 年开始公司在江门、常州、成都、深圳均购买土地建设自有厂房及研发管理大楼，除使用募集资金外，还需要使用自有资金及通过固定资产贷款方式投入。截止 2025 年末成都基地建设完工率 71.65%，江门基地建设已完工，以前年度使用固定资产贷款投入余额分别为 1.60 亿元、0.70 亿元；深圳总部于 2024 年 8 月开始建设，预计 2026 年 6 月完成一期厂房及附属设施建设，2027 年 6 月完成行政及研发大楼建设。该项目总投资预算 8 亿元。2025 年总投入 2.85 亿元，其中使用固定资产贷款支出金额为 1.80 亿元。

3、最低货币资金保有量策略

因公司与客户签订的合同的主要回款模式为：30%预收款-30%发货款-30%验收款-10%质保款，整体回款周期较长，平均在 200 天左右且回款节奏不均衡，多数集中在季末、年末时点，为应对回款不均衡带来的不确定性，也同时为了保障订单能顺利、及时的交付，公司采取了较保守的资金应对策略：将资金保有量维持在每月支出（主要指采购付款、工资付款、日常开支以及借款还款，每月约 6 亿左右）的 3 倍左右；2025 年全年月均存款在 19 亿。

(三) 列示 2025 年各季度末及 2026 年第一季度末公司持有的银行存单明细, 说明报告期内是否存在存单质押、用于担保或其他受限情形

1、2025 年 1 季度末银行存单明细情况:

单位: 万元

银行/机构	类型	报表列报科目	本金	结算已付利息	计提利息/公允价值变动收益	余额	购买日	起始日	到期日	是否受限	受限情形	质押担保对象
中国银行股份有限公司深圳观澜支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	1,000.00	-	83.29	1,083.29	2023/3/7	2022/8/16	2025/8/16	否		
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	3,000.00	-	282.78	3,282.78	2022/4/29	2022/4/29	2025/4/29	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	1,000.00	10.89	92.87	1,103.76	2022/5/23	2022/5/23	2025/5/23	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	1,000.00	10.89	92.87	1,103.76	2022/5/23	2022/5/23	2025/5/23	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	2,300.00	38.00	171.41	2,509.41	2022/12/15	2022/6/15	2025/6/15	否		
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	2,000.00	54.77	79.16	2,133.93	2023/12/21	2023/2/6	2026/2/6	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	4,000.00	147.42	130.12	4,277.54	2024/3/13	2023/1/10	2026/1/10	是	质押, 开保函	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	158.49	111.54	5,270.03	2024/7/6	2023/7/6	2026/7/6	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	4,000.00	126.79	89.58	4,216.37	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	1,000.00	31.70	22.40	1,054.10	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	158.49	109.84	5,268.33	2024/7/17	2023/7/17	2026/7/17	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	158.49	108.99	5,267.48	2024/7/19	2023/7/19	2026/7/19	是	质押, 开信用证	公司

徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	234.00	32.05	5,266.05	2025/1/15	2023/7/14	2026/7/14	是	质押, 开银承	公司
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	134.69	28.14	5,162.83	2025/1/24	2024/1/11	2027/1/11	否		
兴业银行深圳龙华支行	大额存单	一年期内的非流动资产	1,000.00	81.29	17.01	1,098.30	2024/10/9	2022/6/2	2025/6/2	否		
合计			45,300.00	1,345.91	1,452.04	48,097.95						

2、2025年2季度末银行存单明细情况：

单位：万元

银行/机构	类型	报表列报科目	本金	结算已付利息	计提利息/公允价值变动收益	余额	购买日	起始日	到期日	是否受限	受限情形	质押担保对象
中国银行股份有限公司深圳观澜支行	大额存单	一年期内的非流动资产	1,000.00	-	91.18	1,091.18	2023/3/7	2022/8/16	2025/8/16	否		
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年期内的非流动资产	2,000.00	54.77	108.12	2,162.89	2023/12/21	2023/2/6	2026/2/6	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年期内的非流动资产	4,000.00	147.42	204.55	4,351.97	2024/3/13	2023/1/10	2026/1/10	是	质押, 开保函	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	158.49	144.25	5,302.74	2024/7/6	2023/7/6	2026/7/6	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	4,000.00	126.79	119.76	4,246.55	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	1,000.00	31.70	29.94	1,061.64	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	158.49	139.55	5,298.04	2024/7/17	2023/7/17	2026/7/17	是	质押, 开银承	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	158.49	138.69	5,297.18	2024/7/19	2023/7/19	2026/7/19	是	质押, 开信用证	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	234.00	94.56	5,328.56	2025/1/15	2023/7/14	2026/7/14	是	质押, 开银承	公司
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	134.69	60.18	5,194.87	2025/1/24	2024/1/11	2027/1/11	否		

合计			37,000.00	1,204.84	1,130.78	39,335.62						
----	--	--	-----------	----------	----------	-----------	--	--	--	--	--	--

3、2025年3季度末银行存单明细情况：

单位：万元

银行/机构	类型	报表列报科目	本金	结算已付利息	计提利息/公允价值变动收益	余额	购买日	起始日	到期日	是否受限	受限情形	质押担保对象
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年到期的流动资产	2,000.00	54.77	129.08	2,183.85	2023/12/21	2023/2/6	2026/2/6	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年到期的流动资产	4,000.00	147.42	229.96	4,377.38	2024/3/13	2023/1/10	2026/1/10	是	质押, 开保函	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	158.49	191.30	5,349.79	2024/7/6	2023/7/6	2026/7/6	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	4,000.00	126.79	150.99	4,277.78	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	1,000.00	31.70	37.75	1,069.45	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	158.49	186.59	5,345.08	2024/7/17	2023/7/17	2026/7/17	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	158.49	185.74	5,344.23	2024/7/19	2023/7/19	2026/7/19	是	质押, 开信用证	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	234.00	108.81	5,342.81	2025/1/15	2023/7/14	2026/7/14	否		
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	其他流动资产	5,000.00	134.69	92.62	5,227.31	2025/1/24	2024/1/11	2027/1/11	否		
合计			36,000.00	1,204.84	1,312.85	38,517.69						

4、2025年4季度末银行存单明细情况：

单位：万元

银行/机构	类型	报表列报科目	本金	结算已付利息	计提利息/公允价值变动收益	余额	购买日	起始日	到期日	是否受限	受限情形	质押担保对象
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年到期的流动资产	2,000.00	54.77	144.53	2,199.30	2023/12/21	2023/2/6	2026/2/6	是	质押, 开保函	公司
中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行	大额存单	一年到期的流动资产	4,000.00	147.42	260.88	4,408.30	2024/3/13	2023/1/10	2026/1/10	是	质押, 开保函	公司
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	158.49	230.20	5,388.69	2024/7/6	2023/7/6	2026/7/6	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	4,000.00	126.79	182.10	4,308.89	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	1,000.00	31.70	45.52	1,077.22	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	158.49	225.50	5,383.99	2024/7/17	2023/7/17	2026/7/17	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	158.49	224.64	5,383.13	2024/7/19	2023/7/19	2026/7/19	否		
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年到期的流动资产	5,000.00	234.00	147.71	5,381.71	2025/1/15	2023/7/14	2026/7/14	否		
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	其他流动资产	5,000.00	134.69	125.02	5,259.71	2025/1/24	2024/1/11	2027/1/11	否		
建设银行深圳上步支行	大额存单	其他流动资产	10,000.00	455.84	2.57	10,458.41	2025/12/26	2024/1/18	2027/1/18	否		
合计			46,000.00	1,660.68	1,588.67	49,249.35						

5、2026年1季度末银行存单明细情况：

单位：万元

银行/机构	类型	报表列报科目	本金	结算已付利息	计提利息/公允价值变动收益	余额	购买日	起始日	到期日	是否受限	受限情形
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	5,000.00	158.49	268.23	5,426.72	2024/7/6	2023/7/6	2026/7/6	否	
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	4,000.00	126.79	212.53	4,339.32	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	否	
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	1,000.00	31.70	53.14	1,084.84	2024/7/12	2023/7/12	2026/7/12	否	
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	5,000.00	158.49	263.53	5,422.02	2024/7/17	2023/7/17	2026/7/17	否	
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	5,000.00	158.49	262.68	5,421.17	2024/7/19	2023/7/19	2026/7/19	否	
徽商银行深圳民治支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	5,000.00	234.00	185.74	5,419.74	2025/1/15	2023/7/14	2026/7/14	否	
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	5,000.00	134.69	156.72	5,291.41	2025/1/24	2024/1/11	2027/1/11	否	
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	一年内到期的非流动资产	5,000.00	444.05	9.21	5,453.26	2026/3/10	2023/6/1	2026/6/1	否	
上海浦东发展银行股份有限公司深圳罗湖支行	大额存单	其他非流动资产	5,000.00	213.70	7.19	5,220.89	2026/3/10	2024/6/24	2027/6/24	否	
杭州银行深圳龙华支行	大额存单	其他非流动资产	30,000.00	-	7.81	30,007.81	2026/3/26	2026/3/26	2029/3/26	否	
合计			70,000.00	1,660.40	1,426.78	73,087.18					

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取公司借款合同、银行回单，检查长短期借款核算的准确性；
- 2、获取公司理财产品明细，对比理财产品及长短期借款的利率差异，是否符合公司的流动性需求以及存贷收益率的资金安排；
- 3、根据大额存单、定期存款利率测算非活期类存款利息收入，根据活期存款月均余额大致测算活期存款利率，分析财务费用利息收入的准确性；
- 4、获取并复核期末全部银行账户银行存款、其他货币资金、期末持有的理财产品、长短期借款执行函证程序的回函，具体回函情况如下：

单位：万元

报表项目	2025 年末余额	发函金额	发函比例	回函金额	回函比例
货币资金	221,907.15	221,830.07	99.97%	221,830.07	100.00%
交易性金融资产	14,143.40	13,985.05	98.88%	13,985.05	100.00%
其他流动资产(定期存款或大额存单)	10,581.75	10,581.75	100.00%	10,581.75	100.00%
其他非流动资产(购买定存及理财产品)	15,718.12	15,718.12	100.00%	15,718.12	100.00%
一年内到期的非流动资产	33,531.23	33,531.23	100.00%	33,531.23	100.00%
短期借款	212,123.25	212,123.25	100.00%	212,123.25	100.00%
长期借款	139,694.70	139,694.70	100.00%	139,694.70	100.00%
一年内到期长期借款	75,565.24	75,565.24	100.00%	75,565.24	100.00%

注：货币资金及交易性金融资产发函比例低于 100%主要系韩国子公司的友利银行暂不受理函证业务未发函所致；针对该货币资金账户，我们通过核查银行对账单、银行流水及相关理财产品合同等资料，核查无异常。

5、关注公司账户是否存在质押、担保等对变现有限制、或存放在境外、或有潜在回收风险的款项；

6、检查公司各银行存单、理财产品期后兑付及受限情况。

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、查阅公司货币资金相关的内部控制制度，了解、测试和评价公司与货币资金相关的关键内部控制的设计和执行情况；

2、获取并查阅公司 2025 年度利息测算明细，对报告期内公司货币资金余额与利息收入的匹配情况进行测算，分析公司货币资金余额及其收益率的合理性；

3、与公司管理层进行访谈，并获取 2025 年末公司银行借款明细，了解公司日常经营资金收付情况以及公司报告期内借款原因；

4、获取并核查公司的 2025 年各季度末及 2026 年第一季度末公司持有的银行存单明细，向管理层了解公司是否存在存单质押、用于担保或其他受限情形；

5、获取并复核年审会计师期末全部银行账户银行存款、其他货币资金、期末持有的理财产品、长短期借款执行函证程序的回函，核查是否存在异常。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、公司目前资金结余处于正常情况，符合经营需要，且利息收益处于合理水平；
- 2、公司根据流动性需求，对资金进行合理规划，出现大额银行借款具有合理性；
- 3、2025 年各季度末及 2026 年第一季度末公司存在存单受限情形，原因具有合理性。

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司目前资金结余处于正常情况，符合经营需要，且利息收益处于合理水平；
- 2、公司根据流动性需求，对资金进行合理规划，出现大额银行借款具有合理性；
- 3、2025年各季度末及2026年第一季度末公司存在存单受限情形，原因具有合理性。

问题六、关于海外销售收入。定期报告显示，2025年，公司境外收入2.38亿元，同比增长61.34%，占主营业务收入比重5.66%，毛利率49.04%，较境内毛利率18.74%高30.30个百分点。

请公司：（1）按主要国家或地区、主要产品类型列示境外收入、成本、毛利率，并对比境内同类型产品毛利率，量化分析境外毛利率显著高于境内的原因；（2）列示境外前五大客户名称、销售内容及金额、与公司的关联关系、合同签订时间、发货时间、验收时间、期后回款情况，并说明收入确认时点是否准确。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）按主要国家或地区、主要产品类型列示境外收入、成本、毛利率，并对比境内同类型产品毛利率，量化分析境外毛利率显著高于境内的原因

单位：万元

主要产品类型	区域	境外收入	境外成本	境外毛利率	境内同类型产品毛利率	境内外毛利率差异	境外毛利率显著高于境内的原因说明
锂电激光及自动化设备	亚洲	12,076.31	5,684.22	52.93%	16.99%	35.94%	乙地等客户对交付境外工厂的设备要求更高，认可设备能力和交付能力，毛利水平更高
	北美洲	1,419.74	323.37	77.22%		60.23%	丙地收入主要来自纯服务收入及配件，毛利更好
	欧洲	797.14	683.03	14.32%		-2.67%	/
消费类电子激光及自动化设备	亚洲	2,565.52	1,416.42	44.79%	20.01%	24.78%	客户对境外设备硬件和服务要求更高，认可设备能力和交付能力，毛利水平相对高
	北美洲	1,366.80	575.06	57.93%		37.92%	丙地优质储能客户，认可产品和服务，同时订单交付成本管理较低
	南美洲	4.17	1.31	68.61%		48.60%	境外配件销售毛利率高于境内，主要系海外定价较高所致
钣金激光及自动化设备	亚洲	2,310.27	1,354.87	41.35%	15.58%	25.78%	在海外销售产品偏高端激光加工设备，产品质量和服务得到客户认可

	南美洲	826.42	656.30	20.59%		5.01%	在海外销售产品偏高端激光加工设备，产品质量和服务得到客户认可
	欧洲	418.99	653.69	-56.01%		-71.59%	/
	北美洲	115.15	93.38	18.90%		3.33%	在海外销售产品偏高端激光加工设备，产品质量和服务得到客户认可
	非洲	24.00	26.91	-12.14%		-27.71%	/
光伏激光及自动化设备	亚洲	261.57	221.29	15.40%	31.21%	-15.81%	/
	北美洲	3.29	0.29	91.17%		59.95%	境外配件销售毛利率高于境内，主要系海外定价较高所致
合计		22,189.37	11,690.14	47.32%	/	/	

(二) 列示境外前五大客户名称、销售内容及金额、与公司的关联关系、合同签订时间、发货时间、验收时间、期后回款情况，并说明收入确认时点是否准确

单位：万元

客户名称	前五大合同号	销售产品类别	合同销售金额	是否与公司存在关联关系	合同签订时间	发货时间	验收单据时间	收入确认时点	收入确认依据	2025年12月31日的应收账款(含合同资产)期末余额	期后回款金额(2026年1月1日至4月30日)
客户 97	***	锂电激光及自动化设备	2,008.86	否	2023年6月	2024年1月	2025年3月	2025年3月	设备类,取得客户出具的验收邮件后确认收入	-	-
	***	锂电激光及自动化设备	2,466.46		2024年6月	2024年7月	2025年10月	2025年10月	设备类,取得客户出具的验收邮件后确认收入	-	-
	***	锂电激光及自动化设备	1,137.37		2024年6月	2025年1月	2025年9月	2025年9月	设备类,取得客户出具的验收邮件后确认收入	337.46	337.46
	***	锂电激光及自动化设备	1,776.80		2024年9月	2025年1月	2025年9月	2025年9月	设备类,取得客户出具的验收邮件后确认收入	175.72	175.72
	***	锂电激光及自动化设备	1,599.12		2024年11月	2025年1月	2025年9月	2025年9月	设备类,取得客户出具的验收邮件后确认收入	158.15	158.15
客户 98	***	锂电激光及自动化设备	2,269.23	否	2025年5月	2025年8月及10月	2025年12月	2025年12月	设备类,取得客户出具的验收单后确认收入	1,248.64	546.73
客户 16	***	钣金激光及自动化设备	312.00	否	2025年4月	2025年7月	2025年7月	2025年7月	设备类,取得海关出口报关单后确认收入	-	-
	***	钣金激光及自动化设备	297.00		2025年2月	2025年7月	2025年7月	2025年7月	设备类,取得海关出口报关单后确认收入	-	-
	***	钣金激光及自动化	210.00		2024年11月	2025年4月	2025年4月	2025年4月	设备类,取得海关出口报关单后确	-	-

		设备							认收入		
	***	钣金激光及自动化设备	180.00		2025年2月	2025年9月	2025年9月	2025年9月	设备类,取得海关出口报关单后确认收入	-	-
	***	钣金激光及自动化设备	172.00		2025年2月	2025年9月	2025年9月	2025年9月	设备类,取得海关出口报关单后确认收入	-	-
客户 99	***	消费类电子激光及自动化设备	1,268.47	否	2024年8月	2024年12月	2025年7月	2025年7月	设备类,取得客户出具的验收单后确认收入	498.83	377.05
	***	消费类电子激光及自动化设备	51.21		2024年12月	2025年2月	2025年9月	2025年9月	设备类,取得客户验收单后确认收入	-	-
客户 3	***	锂电激光及自动化设备	403.02	否	2025年5月	/	2025年9月	2025年9月	增值改造服务,取得完工服务单后确认收入	-	-
	***	锂电激光及自动化设备	322.27		2024年12月	2025年3月及6月	2025年3月及6月	2025年3月及7月	配件类,取得海关出口报关单后确认收入	-	-
	***	锂电激光及自动化设备	214.27		2025年8月	/	2025年9月	2025年9月	增值改造服务,取得完工服务单后确认收入	-	-
	***	锂电激光及自动化设备	76.73		2025年7月	/	2025年9月	2025年9月	增值改造服务,取得完工服务单后确认收入	-	-
	***	锂电激光及自动化设备	38.21		2025年2月	2025年8月	2025年8月	2025年9月	配件类,取得海关出口报关单后确认收入	-	-
合计			14,803.02							2,418.79	1,595.11

根据公司境外销售产品或服务的特点及业务模式,公司在取得客户验收单、验收邮件、海关出口报关单、完工服务单时,即表明上述控制权转移迹象已经实现。综上,2025年境外前五大客户的主要订单项目对应收入确认时点是准确的。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取境外销售收入明细表，对比境内同类型产品毛利率，量化分析境外毛利率显著高于境内的原因；

2、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括检查销售合同、订单、销售发票、销售出库单、报关单、验收证明、核对电子口岸信息等，结合合同控制权转移条款，复核收入确认时点是否准确；

3、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，查询上述客户的注册资本、法定代表人、主要股东情况，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系；

4、获取公司期后回款台账，检查期后回款情况；

5、进行应收账款函证，以抽样方式向主要客户询证资产负债表日的应收账款余额及报告期销售额，函证情况如下：

单位：万元

项目	应收账款和合同资产	营业收入
2025年12月31日余额	5,383.47	23,797.67
发函金额	2,201.84	8,733.84
发函比例	40.90%	36.70%
回函金额	2,185.68	8,014.06
回函占审定数比例	40.60%	33.68%
回函占发函比例	99.27%	91.76%

6、进行海关数据核对。根据核查，公司海关数据与境外销售收入存在差异，主要系统口径不同：海关数据以报关日期为统计基准，而公司对需要安装调试的境外销售，在取得客户验收单、控制权转移后方确认收入。因货物从报关到验收存在时间间隔，形成系统性时间性差异。经核对，该差异合理，未见异常。

单位：万元

期间	外销收入	海关数据	差异
202501	938.55	9,547.47	-8,608.92
202502	115.65	5,383.26	-5,267.61
202503	2,583.95	5,234.90	-2,650.95
202504	429.23	3,522.57	-3,093.34
202505	512.40	273.86	238.55
202506	1,129.85	3,469.21	-2,339.36
202507	3,093.19	1,199.55	1,893.64

202508	505.50	3,284.84	-2,779.34
202509	6,057.03	6,042.08	14.95
202510	2,824.50	4,429.00	-1,604.49
202511	699.38	15,232.74	-14,533.36
202512	4,908.42	5,067.82	-159.39
总计	23,797.67	62,687.30	-38,889.63

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、获取境外销售收入明细表，对比境内同类型产品毛利率，量化分析境外毛利率显著高于境内的原因；

2、与公司管理层进行访谈，了解境外毛利率高于境内的原因；

3、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括检查销售合同、订单、销售发票、销售出库单、报关单、验收证明、核对电子口岸信息等，结合合同控制权转移条款，复核收入确认时点是否准确；

4、获取公司 2025 年度期后回款明细，核查收入确认时点的准确性；

5、获取公司关联方明细表，查询企查查等网站，查询上述客户的注册资本、法定代表人、主要股东情况，核查公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的股东及其近亲属与上述客户是否存在关联关系。

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、由于公司与海外客户在售价方面拥有较大谈判空间的市场环境，同时公司强化对海外销售接单环节的价格管控，境外毛利率高于境内，具有合理性；

2、公司境外前五大客户信息披露完整，不存在未披露关联关系；合同签订、发货、验收、回款单据匹配，收入确认时点符合合同约定及企业会计准则规定，收入确认准确、期后回款正常。

经核查，保荐机构认为：

1、由于公司与海外客户在售价方面拥有较大谈判空间的市场环境，同时公司强化对海外销售接单环节的价格管控，境外毛利率高于境内，具有合理性；

2、公司境外前五大客户信息披露完整，不存在未披露关联关系；合同签订、发货、验收、回款单据匹配，收入确认时点符合合同约定及企业会计准则规定，收入确认准确、期后回款正常。

问题七、关于在建工程。定期报告显示，公司期末在建工程 4.80 亿元，同比大幅增长。

请公司：（1）说明 2025 年末各项在建工程余额以及同比变动的原因，并结合实际建设进度以及转固情况，说明转固时点是否准确；（2）结合公司收入变动、产能利用率、在手订单等情况，说明公司报告期固定资产投入的合理性、必要性。

请保荐机构及会计师核查上述问题，说明核查手段及其充分性，并发表明确意见。

一、公司回复

（一）说明 2025 年末各项在建工程余额以及同比变动的原因，并结合实际建设进度以及转固情况，说明转固时点是否准确

1、近两年在建工程余额及变动情况

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	变动金额	变动比例（%）
建筑工程	47,873.90	4,891.29	42,982.61	878.76
在安装设备	166.73	112.40	54.33	48.34
合计	48,040.63	5,003.69	43,036.94	860.10

2、重要的在建工程项目本期变动情况

单位：万元

项目名称	2024 年末余额	2025 年增加金额	2025 年转固固定资产金额	2025 年其他减少金额	2025 年末余额
海目星激光智造中心项目	3.86	2,438.05	2,438.99	2.92	
西部激光智能装备制造基地（一期）项目	1,891.31	11,927.49	1,423.23	1,781.49	10,614.08
高端激光与智能装备研发中心及制造基地项目	2,996.11	34,263.71			37,259.82
激光及自动化装备研发中心建设项目---装修工程		66.56	66.56		
在安装设备	112.40	1,052.13	714.51	283.29	166.73
合计	5,003.69	49,747.93	4,643.29	2,067.70	48,040.63

如上表，2025 年末在建工程项目中西部激光智能装备制造基地（一期）项目和高端激光与智能装备研发中心及制造基地项目变动较大主要系该两个项目持续投入建设所致；其中西部激光智能装备制造基地（一期）项目为 2024 年定向增发的募投项目，该项目调整后投资总额为 53,020.14 万元，2024 年部分厂房完成建设并转固，2025 年一方面其余未完工厂房继续投入建设，另一方面根据结算调整转固金额及对已完成验收项目进行转固，本期转固主要项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	转固金额	转固时间	转固依据
1	总包结算调整原暂估转固金额	511.81	2025 年 8 月	结算报告

2	一标段高低压配电	298.47	2025年6月	验收单
3	一标段舒适空调_格力	200.03	2025年5月	验收单
4	智慧园区_旗云	172.41	2025年6月	验收单
5	一标段电梯	171.63	2025年5月	验收单
6	12号楼洁净区装修（空调设备）	114.07	2025年5月	验收单
7	配电结算调整原暂估转固金额	-125.05	2025年8月	结算报告
合计		1,343.37		

根据《企业会计准则第4号—固定资产》应用指南相关规定：已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，应当按照估计价值确定其成本，并计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不需要调整原已计提的折旧额。

高端激光与智能装备研发中心及制造基地项目为公司深圳总部大厦，总预算金额为80,000.00万元，截至2025年末，主体结构工程已基本完成，尚未完成装修和消防验收等工作，故未进行转固。

综上所述，公司2025年末在建工程增加较多具有合理性，转固时点准确。

（二）结合公司收入变动、产能利用率、在手订单等情况，说明公司报告期固定资产投入的合理性、必要性

1、公司收入、产能利用率及在手订单变动情况

公司营业收入、产能利用率及在手订单变动与在建工程变动情况对比如下：

单位：万元

项目	2025年度/年末	2024年度/年末	变动金额	变动幅度
营业收入	421,700.40	452,471.72	-30,771.33	-6.80%
产能利用率	149%	123%	/	26%
在手订单	约123亿元（含税）	约72亿元（含税）	约51亿元（含税）	70.83%
在建工程	48,040.63	5,003.69	43,036.94	860.10%

注：公司产能利用率计算方式为实际工时/理论工时。其中，理论工时=安装调试人员各月出勤天数*8小时*12个月；其中实际工时=安装调试人员全年实际出勤时间。

营业收入方面，2025年下降主要系在新能源行业及光伏行业周期性供需失衡的影响下，公司锂电业务及光伏业务收入下降；2025年锂电业务的收入主要来自2023年及2024年度订单，受前两年锂电行业竞争压力影响，客户投资需求降低验收意愿减弱，交付及验收周期延长导致锂电业务收入下降；2025年，光伏行业因市场环境持续变化、新增投资整体低迷，客户减少投资并推迟验收周期导致光伏行业收入下降。

在手订单方面，2025年末在手订单约123亿元（含税），相较2024年末增加51亿元，增幅为70.83%，在手订单主要为锂电业务，约为93亿元，其次为光伏业务和消费电子，合计约为19亿元，随着公司不断推广市场战略布局，订单规模取得较大突破。

在建工程投入方面，公司2025年主要投入项目西部激光智能装备制造基地（一期）项目

和高端激光与智能装备研发中心及制造基地项目，其中西部激光智能装备制造基地（一期）项目系 2024 年定向增发募投项目，原承诺投资金额为 120,000.00 万元，公司考虑宏观市场环境、下游需求变化等因素，将其投资金额进行了调整，调整后投资金额为 53,020.14 万元；该项目在建工程增加系按募投项目实施计划本期正常持续投入建设所致；高端激光与智能装备研发中心及制造基地项目为公司深圳总部大厦项目，公司于 2024 年取得建设用地并开始投入建设，按照既定的建设进度 2025 年资金投入较多，导致 2025 年在建工程增幅较大，公司 2025 年不存在新开发投资建设的生产基地项目（深圳生产基地目前为租赁厂房，总部大厦建完后将生产线进行搬迁至自有厂房，即为生产基地置换），均系前期战略规划中的项目持续投入，按照公司战略规划，形成以深圳为集团总部，江门、常州和成都等地为主要子公司生产基地的经营战略方针，公司本期按前述战略方针正常推进总部大厦和子公司生产基地建设工作，相关投入具有合理性和必要性。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、了解与在建工程相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、获取本期在建工程变动明细，了解新增和转固的具体情况，分析本期大幅新增的合理性，以及转固时点准确性；
- 3、针对本期在建工程大额投入和转固情况，以抽样方式检查相关原始凭证，包括合同、付款申请单、付款审批单、发票、银行回单、结算审批单、验收单等，核查在建工程增加和减少真实性；
- 4、函证主要在建工程项目承建单位，确认合同金额、开票、付款以及工程形象进度等，核实在建工程真实性及进度情况；
- 5、实地监盘主要在建工程项目，实地观察项目进度情况，结合函证及合同相关信息，分析在建工程核算是否准确；监盘结果如下：

单位：万元

项目	2025 年末余额	监盘金额	监盘比例
在建工程	48,040.63	37,259.82	77.56%

- 6、获取在手订单明细，分析在建工程投入与在手订单变动的匹配性。

综上，会计师对相关问题的核查具有充分性。

针对上述事项，保荐机构采取了如下核查程序：

1、获取公司报告期末在建工程明细、主要在建工程转固资料，核查公司 2025 年末在建工程变动原因，分析转固时点的准确性；

2、了解公司 2025 年末在手订单情况，获取在手订单明细，分析在建工程投入与在手订单变动的匹配性，分析公司报告期内固定资产投入的合理性、必要性；

3、针对本期在建工程大额投入和转固情况，以抽样方式检查相关原始凭证，包括合同、付款申请单、付款审批单、发票、银行回单、结算审批单、验收单等，核查在建工程增加和减少真实性；

4、函证主要在建工程项目承建单位，确认合同金额、开票、付款以及工程形象进度等，核实在建工程真实性及进度情况；

5、复核年审会计师实地监盘主要在建工程项目核查资料，结合函证及合同相关信息，分析在建工程核算是否准确；

综上，保荐机构对相关问题的核查具有充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司 2025 年末在建工程增加较多主要原因系未完厂房继续投入建设，并根据结算调整转固金额及对已完成验收项目进行转固，具有合理性，公司根据项目实际验收进度进行竣工结算，转固时点准确；

2、公司 2025 年不存在新开发投资建设的生产基地项目，均系前期战略规划中的项目持续投入，公司本期按前述战略方针正常推进总部大厦和子公司生产基地建设工作，相关投入具有合理性和必要性。

经核查，保荐机构认为：

1、公司 2025 年末在建工程增加较多主要原因系未完厂房继续投入建设，并根据结算调整转固金额及对已完成验收项目进行转固，具有合理性，公司根据项目实际验收进度进行竣工结算，转固时点准确；

2、公司 2025 年不存在新开发投资建设的生产基地项目，均系前期战略规划中的项目持续投入，公司本期按前述战略方针正常推进总部大厦和子公司生产基地建设工作，相关投入具有合理性和必要性。

特此公告。

海目星激光科技集团股份有限公司

董事会

二零二六年六月二十四日