

## 目 录

一、关于经营业绩及收入确认方法·····	第 1—14 页
二、关于应收款项·····	第 14—19 页
三、关于存货·····	第 19—26 页
四、关于灵朔科技股权投资·····	第 26—32 页
五、关于其他股权投资·····	第 32—33 页
六、关于货币资金及短期借款·····	第 33 页
七、关于递延所得税资产与递延所得税负债·····	第 33—35 页

# 问询函专项说明

天健函〔2026〕882号

北京证券交易所上市公司管理部：

由利尔达科技集团股份有限公司（以下简称利尔达公司或公司）转来的《关于对利尔达科技集团股份有限公司的年报问询函》（以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

## 一、关于经营业绩及收入确认方法

报告期内，你公司实现营业收入 24.32 亿元，同比增长 24.18%，综合毛利率 16.28%，较上期增加 1.72 个百分点。按产品品类分析，IC 增值分销业务营业收入 16.20 亿元，同比增长 16.38%，毛利率 11.26%，采用总额法核算；物联网模块及系统解决方案营业收入 7.60 亿元，同比增长 45.79%；技术服务及其他营业收入 5,215.52 万元，同比增长 14.92%。按区域分析，境内业务毛利率 15.77%，同比增加 2.35 个百分点，境外业务毛利率 21.76%，同比减少 5.24 个百分点。

请你公司：

（1）结合各类别产品的市场行情、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明本期营业收入及综合毛利率增长的原因，是否符合行业趋势；

（2）结合境内外业务的产品类型、销售模式、客户类别、定价模式、成本构成与结转模式、汇率变动等情况，说明境内外毛利率差异较大且在本期变动趋势相反的原因及合理性；

（3）结合 IC 增值分销业务的上游供应商和下游客户类型、业务模式（是否为原厂授权分销）、协议条款（包括但不限于风险承担、服务内容、售后与质保责任等）及同行业公司同类业务的会计处理，说明你公司在 IC 增值分销业务中属于主要责任人还是代理人，收入采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定。

**请年审会计师说明针对境内外营业收入的真实性及成本结转的准确性实施的审计程序，就上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第1条）**

**（一）结合各类别产品的市场行情、公司业务开展情况及同行业可比公司情况等，说明本期营业收入及综合毛利率增长的原因，是否符合行业趋势**

1. 各类别产品的市场行情、公司业务开展情况及同行业可比公司情况

（1）IC 增值分销业务

2025 年度，IC 增值分销行业与物联网行业呈现复苏向好、结构分化的发展格局，行业周期波动、政策调控及技术迭代等多重因素，公司所处行业发展环境较上年有所改善，同时仍面临价格竞争、供应链波动及技术迭代加快等挑战。行业发展与周期波动层面，IC 增值分销行业景气度较上年有所改善，行业整体呈现回暖态势，但不同下游领域和产品线恢复节奏存在差异，结构性分化仍较明显。部分下游消费电子领域库存压力较前期有所缓解，汽车电子、工业控制及 AI 服务器等核心领域需求持续攀升，有效拉动芯片需求回暖，行业整体呈现“需求复苏、库存优化、价格企稳回升”的良性态势。

公司的 IC 增值分销业务涵盖了微控制器芯片、分立器件、传感器、射频芯片、模拟芯片、电源芯片等电子元器件以及部分物联网模块产品。公司基于客户需求，为各行业客户的产品开发提供芯片应用技术增值服务。公司本期业绩增长主要来自新能源行业蓬勃发展以及人工智能引发的半导体结构性缺货，2025 年开始，人工智能芯片需求激增导致半导体产能向算力芯片倾斜，部分传统芯片出现结构性缺货，供给收紧形成卖方市场，有利于分销商提升售价。

公司 2025 年度 IC 增值分销业务的营业收入及毛利率与同行业可比公司对比情况如下表：

公司名称	2025 年度 营业收入 (万元)	2024 年度 营业收入 (万元)	营业收入 增幅	2025 年度 毛利率	2024 年度 毛利率	毛利率波 动
力源信息 [注 1]	836,580.02	739,372.14	13.15%	9.29%	8.51%	0.78%
雅创电子 [注 2]	627,716.51	325,104.44	93.08%	11.05%	14.61%	-3.56%
润欣科技 [注 3]	288,797.83	259,586.97	11.25%	9.31%	9.13%	0.18%
睿能科技 [注 4]	138,327.76	110,584.51	25.09%	13.76%	12.94%	0.82%
公司	164,305.07	139,176.79	18.05%	11.26%	10.71%	0.55%

[注 1]根据力源信息的年度报告，其主营业务根据行业可分为电子元器件代理分销（模组）、自研芯片、电力产品等及其他业务。根据行业性质，选择电子元器件代理分销（模组）的营业收入及毛利率作为可比指标

[注 2]根据雅创电子的年度报告，根据业务类型性质，选择电子元器件分销的营业收入及毛利率作为可比指标

[注 3]根据润欣科技的年度报告，根据行业性质，选取 IC 及其他电子元器件的营业收入及毛利率作为可比指标

[注 4]根据睿能科技的年度报告，根据行业性质，选取 IC 分销业务的营业收入及毛利率作为可比指标

IC 增值分销的同行业营业收入较上年同期数均有所增长，毛利率除了雅创电子存在一定程度下滑外，其他公司基本都较为稳定并略有增长，雅创电子本期毛利率下降主要系产品结构变化所致。综上，公司 IC 增值分销业务的营业收入及毛利率与同行业可比公司变动趋势一致。

## (2) 物联网模块及物联网系统解决方案

物联网模组行业保持稳健增长态势，蜂窝模组作为核心需求载体，市场渗透率持续提升，2025 年全球蜂窝物联网模组全年出货量同比增长约 15%，但行业内部呈现明显结构性分化特征：中高端模组（车规级、工业级）凭借技术壁垒实现量利双升，而低端通用模组因产能过剩陷入同质化价格竞争，毛利率持续承压。智能表计、工业物联网等应用场景渗透率持续提升，5G RedCap 等新技术商用落地，进一步推动中高端模组需求释放。

物联网模块及物联网系统解决方案业务是公司重点发展并持续创新的业务，公司基于 IC 增值分销行业的多年积累并结合国家大力发展物联网的政策契机，不断丰富物联网模块产品及其应用领域。物联网模组行业整体保持稳健增长，蜂窝模组作为连接层核心硬件载体，需求基础稳固。在此背景下，公司相关产品市场占有率进一步提升，根据 Counterpoint 发布的 2025 年全球蜂窝物联网模块市场数据，2025 年公司蜂窝模组出货量排名升至全球第四，较上年上升一位，市场影响力持续扩大。

公司 2025 年度物联网模块及物联网系统解决方案业务的营业收入及毛利率与同行业可比公司对比情况如下表：

公司名称	2025年度营业收入（万元）	2024年度营业收入（万元）	营业收入增幅	2025年度毛利率	2024年度毛利率	毛利率波动
移远通信 [注 1]	2,400,970.32	1,836,255.28	30.75%	17.43%	17.61%	-0.18%
广和通 [注 2]	644,624.65	790,887.46	-18.49%	16.17%	19.42%	-3.25%
有方科技 [注 3]	100,647.98	91,683.34	9.78%	18.51%	15.26%	3.25%
公司	73,659.62	52,121.06	41.32%	24.18%	21.72%	2.46%

[注 1]根据移远通信的年度报告，其主营业务根据产品不同，分为模组+天线和其他。根据产品性质，选择模组+天线的营业收入及毛利率作为可比指标

[注 2]根据广和通的年度报告，其主营业务为无线通信模块产品。根据产品性质，选择无线通信模组的营业收入及毛利率作为可比指标

[注 3]根据有方科技的年度报告，其主营业务为物联网无线通信行业。选择物联网无线通信行业的营业收入及毛利率作为可比指标

物联网模块业务的同行业中移远通信的营业收入同比大幅上升，毛利率相对稳定；广和通的营业收入和毛利率同比下降，主要系销售产品结构变化以及材料采购价格波动所致；有方科技的营业收入和毛利率同比均有所上升，趋势与公司一致。

公司本期物联网模块营业收入同比上升主要系公司多年深耕物联网产业，持续对物联网模块及系统解决方案业务进行研发投入，产品的核心竞争力得到有效提升引发业绩大幅增长；毛利率上升主要系公司物联网模块业务持续扩张，带动对供应商的采购规模同步增加，进而提升了公司在采购环节的议价能力，有效降低了整体采购成本。

### (3) 技术服务及其他

公司的技术服务及其他业务主要包括一些技术支持服务、海外来料加工等业务。收入占比较小，毛利率较高。

综上，本期营业收入实现增长，主要得益于以下因素的协同驱动：首先，国内芯片市场逐步回暖，行业需求复苏；其次，公司主动推进去库存及渠道拓展策略，市场响应速度与渗透率显著提升；再者，公司持续加码物联网模块及系统解决方案的研发投入，产品核心竞争力进一步增强，为收入增长提供了有力支撑。本期综合毛利率的增长主要依赖于公司业务板块的行业回暖以及业务扩张带来的成本优势所致，公司营业收入的增加以及毛利率的增加与同行业对比无明显异

常。

## 2. 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 向公司相关人员了解不同类别业务的市场行情、开展情况及同行业可比公司情况等；

(2) 查询各类别业务同行业公司的营业收入及毛利率情况，了解同行业公司营业收入与毛利率的变动情况，分析公司与同行业公司是否存在较大差异；

(3) 了解公司本期营业收入及综合毛利率增长的原因并分析其合理性。

经核查，我们认为：

公司本期营业收入实现增长，主要得益于以下因素的协同驱动：首先，国内芯片市场逐步回暖，行业需求复苏；其次，公司主动推进去库存及渠道拓展策略，市场响应速度与渗透率显著提升；同时，公司持续加码物联网模块及系统解决方案的研发投入，产品核心竞争力进一步增强，为收入增长提供了有力支撑。本期综合毛利率提升，主要得益于业务结构的调整与规模效应带来的成本优势。营业收入和综合毛利率增长具有合理性，符合行业趋势。

**(二) 结合境内外业务的产品类型、销售模式、客户类别、定价模式、成本构成与结转模式、汇率变动等情况，说明境内外毛利率差异较大且在本期变动趋势相反的原因及合理性**

1. 境内外产品类型、销售模式、定价模式、成本构成与结转模式、汇率变动等情况

公司境内外业务均涉及 IC 增值分销业务、物联网模块及系统解决方案业务以及技术服务及其他业务。公司境内外业务均采用直销的销售模式，定价政策和成本构成与结转模式不存在差异。针对 IC 增值分销业务，公司以市场供需关系、公司库存规模并结合客户的账期、结算方式、采购数量等商务条款进行定价，价格变动受市场供需影响较大。该类产品的成本构成主要为产品采购成本，公司对该类产品的销售成本按照月末一次加权平均法进行核算并结转。

针对物联网模块及物联网系统解决方案业务，公司整体定价策略以市场供需关系为主导，结合公司实际的生产成本和同类竞品公司的产品定价为参考向客户进行报价。物联网模块产品的原材料以各类电子元器件为主，经过生产加工后制成产品入库。物联网模块的成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成。其

中直接材料包括各类电子元器件，原材料成本归集时，采用月末一次加权平均法计算当月领用的材料成本。通过物料清单归集各产品生产领用的原材料成本，已完工的材料成本计入产成品成本，未完工的材料成本计入在产品；直接人工包括生产人员工资、社保、公积金、奖金、福利等薪酬费用。各月发生的直接人工在当月按各生产订单实际耗用的工时，在完工和在制产品中进行分摊；制造费用主要是与生产相关的间接人员工资、社保、公积金、奖金、福利费以及资产折旧摊销、低值易耗品、水电费等。月末将实际发生的制造费用归集汇总，按各生产订单耗用的实际工时在完工和未完工产品中进行分摊。

针对技术服务及其他业务，该业务主要包括一些技术支持服务、海外来料加工等业务。该类业务的定价以市场定价为主，并结合公司的产能利用率、加工成本情况对客户进行报价。因该类业务的销售成本不包含主要原材料，该类业务的毛利率相对较高。

2025 年度，人民币对美元即期汇率呈“先弱后强、震荡走升”格局，全年从 7.2988 升至 6.9890，但全年均价较上年小幅贬值约 0.3%，汇率波动对境内外毛利率整体影响较小。

## 2. 境内外毛利率差异较大及趋势变动相反的原因及合理性

### (1) 境内外毛利率变动情况如下表：

地 区	2025 年度	2024 年度	波动
境内	15.77%	13.42%	2.35%
境外	21.76%	27.00%	-5.24%

由上表可知，公司本期境内外毛利率较上年同期相比，境内外毛利率差异较大，但毛利率差距缩小；本期境内外毛利率变动趋势相反，境内毛利率上升，境外毛利率下降。毛利率不同的变动趋势主要受公司境内外不同业务销售的变动影响，销售具体情况如下：

### 1) 2025 年境内外不同业务销售情况表

单位：万元

项 目	2025 年境内			2025 年境外		
	营业收入	营业收入占比	毛利率	营业收入	营业收入占比	毛利率
IC 增值分销	148,871.92	66.88%	11.45%	13,103.24	63.66%	9.13%

项 目	2025 年境内			2025 年境外		
	营业收入	营业收入占比	毛利率	营业收入	营业收入占比	毛利率
物联网模块及系统解决方案	72,922.71	32.76%	23.93%	3,066.81	14.90%	30.14%
技术服务及其他	803.61	0.36%	77.39%	4,411.91	21.44%	53.43%
小 计	222,598.25	100.00%	15.77%	20,581.96	100.00%	21.76%

2) 2024 年境内外不同业务销售情况表

单位：万元

项 目	2024 年境内			2024 年境外		
	营业收入	营业收入占比	毛利率	营业收入	营业收入占比	毛利率
IC 增值分销	130,330.93	72.64%	10.62%	8,845.86	53.88%	12.02%
物联网模块及系统解决方案	48,841.69	27.22%	20.72%	3,279.37	19.97%	36.57%
技术服务及其他	244.77	0.14%	48.25%	4,293.71	26.15%	50.57%
小 计	179,417.39	100%	13.42%	16,418.95	100%	27.00%

根据上表数据可知，公司 2025 年度境外业务综合毛利率同比有所下滑，主要由境外业务内部的产品结构与客户结构发生显著变动所致，具体分析如下：

① 境外产品结构变化：公司低毛利率的 IC 增值分销业务境外经营规模持续扩张，叠加高毛利率的物联网模块及系统解决方案业务境外营业收入有所回落，共同拉低了境外业务整体毛利率水平；

② 境外 IC 增值分销业务毛利率下降：在 IC 增值分销业务领域，本期新增处于合作初期的个别大客户毛利率水平较低，加上部分存量客户销售规模增加公司给予一定的让利，该类客户毛利率水平同比有所下降。因境外业务本身规模较小，毛利率相对较低的业务占比上升导致该细分业务整体毛利率同比有所下滑；

③ 境外物联网模块及系统解决方案业务毛利率下降：公司物联网模块及系统解决方案境外业务规模较小，该业务毛利率 2024 年度较高系新市场拓展初期的阶段性特征，2025 年度的回归趋势系市场竞争加剧、客户议价能力增强等因素共同作用的结果。

2025 年度公司境内业务毛利率同比有所提升，主要由境内业务内部的产品结构与业务成本规模效应所致，具体分析如下：

① 境内产品结构变化：公司高毛利率的物联网模块及系统解决方案业务在

境内营业收入中的占比有所提高，进而抬升境内业务综合毛利率；

② 境内物联网模块及系统解决方案业务毛利率上升：公司物联网模块及系统解决方案境内业务持续扩张，带动对供应商的采购规模同步增加，进而提升了公司在采购环节的议价能力，有效降低了整体采购成本，拉高了该业务毛利率；

③ 境内技术服务及其他毛利率上升：公司境内的技术服务及其他业务主要系根据客户个性化需求提供配套技术支持服务，该类业务具备偶发性的特征，本期受到业务规模的扩张带来毛利率有所上升。

综上所述，公司境内外毛利率变动趋势相反，主要系公司境内外业务销售结构变动所致。具体而言，公司本期开拓了境内物联网模块及系统解决方案和技术服务及其他，导致毛利率上升；境外方面，本期低毛利的 IC 增值分销业务收入占比提升，叠加境外物联网模块及系统解决方案业务毛利率下降，共同导致境外整体毛利率下行。

公司境内外业务因所处市场环境、业务规模及成长阶段不同，其毛利率水平及变动趋势存在合理差异。报告期内，公司境内业务收入规模较大，客户结构多元，毛利率波动相对平缓；而境外业务尚处于市场拓展阶段，整体收入基数较小，收入贡献占比较低。受此影响，境外业务毛利率易受个别战略客户合作定价调整或竞争加剧的价格调整等偶发性因素干扰，导致其变动趋势与境内业务背离。该情形系公司业务发展的阶段性特征所致，具有商业合理性。

## 2. 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司境内外业务类型、销售模式、客户类别，获取主要境内外客户销售协议，并检查主要的协议条款，了解定价政策；

(2) 了解成本构成及归集结转方法，实施计价测试，复核成本结转的准确性；

(3) 了解本期汇率及汇率波动情况；

(4) 获取收入明细表，了解境内外客户变动情况以及境内外收入变动趋势不一致的原因；

(5) 向公司相关人员了解境内外毛利率差异较大且在本期变动趋势相反的原因并分析合理性。

经核查，我们认为：

(1) 境内外业务毛利率差异较大系受境内外业务结构不同的影响，境外业务

中，毛利率较高的业务占比较境内更高，拉高了境外业务的整体毛利率水平，具有合理性；

(2) 公司境内外毛利率变动趋势相反主要系公司境内外业务销售结构变动，公司本期开拓了境内物联网模块及系统解决方案和技术服务及其他，导致毛利率上升；境外地区本期低毛利的 IC 增值分销业务收入占比提升，拉低了境外整体毛利率。

(三) 结合 IC 增值分销业务的上游供应商和下游客户类型、业务模式（是否为原厂授权分销）、协议条款（包括但不限于风险承担、服务内容、售后与质保责任等）及同行业公司同类业务的会计处理，说明你公司在 IC 增值分销业务中属于主要责任人还是代理人，收入采用总额法核算是否符合企业会计准则的规定

1. IC 增值分销业务的上游供应商、业务模式、协议条款

上游 供应商 名称	类型	业务模式	协议条款
供应商 1	半导体原厂 供应商	原厂授权 分销	<p>风险承担：除非双方另行书面约定，否则供应商 1 须按照国际商会《2010 国际贸易术语解释通则》，以货交承运人（FCA）香港条款交付产品。产品毁损、灭失的风险，以及产品所有权，均于交付完成之时转移至经销商。</p> <p>服务内容：供应商 1 特此委任经销商，按照约定条件，作为供应商 1 产品的非独家经销商。</p> <p>售后与质保责任：在供应商 1 标准销售条款载明的质保期限内，供应商 1 将按照该销售条款约定提供产品质保保障及对应补救方案。经销商有权依据供应商 1 操作手册中规定的标准退货授权流程，退回全部不良产品；所有不良产品均须退回至供应商 1 指定地点。</p>
供应商 2	半导体原厂 供应商	原厂授权 分销	<p>风险承担：供方发货前应采用必要的适途包装，确保产品交付至需方前安全稳妥，无破损或产品失效的情形，运输费用由供方承担。</p> <p>服务内容：供方于交货前 3 个工作日内应向需方书面通知交货事宜，包括供方名称，联系人，联系方式，交货日期，交货地点，产品交货明细（型号规格、数量、单价）等信息，并按需方确认的交货信息（生效订单）将产品交付至指定交货地点、人员。</p> <p>售后与质保责任：供方交付的产品不符合合同的约定，若需方选择更换，则供方应于需方要求的时间内给予更换并运回所有不符合要求的产品。</p>
供应商 4	半导体原厂 供应商	原厂授权 分销	<p>风险承担：交货条款为《2010 年国际贸易术语解释通则》项下工厂交货（EXW），交货地点为各采购订单载明的供应商仓库。如需更换提货货代，最晚须于工厂 / 仓库提货前 14 日通知供应商 4 客户服务部。若双方未指定货代、未出具货运指示，供应商 4 有权自行选择货代。若选定的货代无法在约定交货日期前往工厂地址提货，供应商 4 有权另行指定其他货代。</p>

上游 供应商 名称	类型	业务模式	协议条款
			<p>服务内容：供应商特此授予经销商非独家权利，允许经销商在约定销售区域内，以供应商商号向终端客户推广、分销及销售本协议产品。</p> <p>售后与质保责任：经销商负责处理终端客户提出的全部个人索赔事宜。经销商不得向任何客户就产品提供延保服务或额外责任承诺；对于客户就此产生的一切索赔（无论仅为主张索赔还是实际发生索赔），经销商均应保障供应商免于承担相关责任、不得向供应商追责。</p>
供应商 7	半导体原厂 供应商	原厂授权 分销	<p>风险承担：除非 PO 中另有约定，双方大陆实体之间人民币交易；C&amp;F 大陆指定城市；双方之间美金交易：EX-WORK。</p> <p>服务内容：经销产品系由供应商研发设计的相关 IC 产品。经销区域为：全球。供应商提供产品、技术培训、市场推广支持并同步产品更新信息，经销商依规报备销售流向、下达合规订单并遵守各地法规及出口管制要求。</p> <p>售后与质保责任：1. 如遇到客户产品质量投诉或赔偿，经销商必须立刻予以响应并及时通知供应商，供应商与经销商一同协商处理。2. 如经供应商质量部门确认为产品质量问题，供应商负责对有质量缺陷的产品进行更换。如经供应商质量部门确认为非供应商产品质量问题，双方应友好协商解决。对经销商仓储、安排运输、交付客户过程中发生的产品毁损、灭失风险，供应商不承担责任。3. 在任何情况下，供应商均不对任何间接、偶然、特殊、后果性或惩罚性损害（包括但不限于利润损失）承担任何责任，即使供应商已被告知存在此类损害。经销商应赔偿并使供应商免于承担因最终用户或客户在区域内销售或使用产品而产生或与之相关的任何责任，但因产品的原始制造而产生或与之相关的任何责任除外。除非适用的强制性法律另有规定，否则本协议下明确规定的经销商的权利和补救措施应是经销商可获得的唯一和排他性权利和补救措施，并应替代法律、任何理论（无论根据合同、侵权或其他理论）或根据本协议可获得的任何其他权利和补救措施。4. 鉴于本协议目的之实现有赖于双方各尽其责、共同合作，双方特此同意对产品问题引发的赔偿责任共同分担。对产品责任，包括但不限于由产品质量问题、交期延误、知识产权侵权等原因引发或与之相关的责任，未能友好协商解决的，经销商应按与其相应订单毛利率相同之比例承担其赔偿责任。经销商未能举证证明其相应订单毛利率的，双方应按 50:50 的比例分别承担赔偿责任。</p>
供应商 8	半导体原厂 供应商	原厂授权 分销	<p>风险承担：供方发货前应采用必要的适途包装，确保产品交付至需方前安全稳妥，无破损或产品失效的情形，运输费用由供方承担。</p> <p>服务内容：供方于交货前 3 个工作日内应向需方书面通知交货事宜，包括供方名称，联系人，联系方式，交货日期，交货地点，产品交货明细（型号规格、数量、单价）等信息，并按需方确认的交货信息（生效订单）将产品交付至指定交货地点、人员。</p> <p>售后与质保责任：供方交付的产品不符合合同的约定，若需方选择更换，则供方应于需方要求的时间内给予更换并运回所有不符合要求的产品。</p>

## 2. IC 增值分销业务的下游客户类型、协议条款

下游客户名称	类型	协议条款
客户 7	汽车电子	<p>风险承担：产品所有权、控制权及风险自验收合格后转移至需方。</p> <p>服务内容：产品包装以需方包装要求为标准，供方负责运输至需方指定的交货地点。供方承诺产品或服务的质量符合国家标准、行业标准、以及需方技术要求；供方提供的产品为环保产品，且符合国内和国外出口管制的合规要求。</p> <p>售后与质保责任：供方保证其对于本 PO 项下的产品或服务拥有完整的权利，没有侵害到任意第三方的权利。因供方产品或服务本身质量问题，造成的任何人身损害和财产损失以及其他法律责任等，供方应当承担由此产生的所有赔偿和责任，包括且不限于退换货、客诉、物流、第三方索赔及有可能产生的鉴定费、律师费、差旅费等。</p>
客户 9	汽车电子	<p>风险承担：由乙方送货上门(或甲方指定地点)，所需运输费、保险费等全部费用由乙方承担</p> <p>服务内容：供方按确认订单供应合规全新产品，送货上门至甲方指定地点，全额承担运输、保险费用；采用原厂不回收包装，包装需具备防尘、防雨、防震能力，满足长途运输要求，送货时须提供装箱单（名称、型号、厂家、数量、批号、合同号等）、产品合格证等资料。供方由于不可抗力使不能按时交货或不能交货时，供方应立即通知需方，并于事故发生后 2 周内将事故证明书交需方为证，并取得需方认可。</p> <p>售后与质保责任：甲方对乙方交付材料进行来料抽样检验，检验未发现不合格，做验收合格入库处理，但甲方来料检验合格并不能作为免除乙方责任的依据，甲方来料检验判定合格入库的材料上线后，被发现有质量问题的，乙方同样需要承担由此给甲方造成的相关损失。</p>
客户 3	电力	<p>风险承担：货物的签收以甲方授权人员签字的系统收货单为已收货依据</p> <p>服务内容：乙方应严格按照甲方提供的图纸资料的要求，提供、选用品牌、规格和材质合适的原材料和焊接材料，并使用合格的设备和工艺加工定制产品。乙方根据国家、行业标准和甲方要求包装产品。乙方根据甲方的采购需求预测、采购订单信息采用 VMI 采购模式。供方必须按客户 3 门户网站系统中送样通知及技术文件的要求送样。如无法及时送样，供方应在接到送样通知后 24 小时内通过门户网站系统中的索样流程向需方反馈，否则视同接受。</p> <p>售后与质保责任：1. 货到甲方仓库后，甲方按国家、行业标准和样品的标准对产品外观质量和数量进行检验，并将结果通知乙方；乙方批量交货的，甲方可抽样检验。产品不符合约定的规格型号、品牌、生产家、质量标准等要求的，乙方承担检验、退货、更换等费用。双方签订的技术、质量协议以及乙方的承诺对检验另有规定的，从其规定。其他质量相关事宜依照双方签订的《质量保证协议》。初步检验合格并不视为乙方产品无质量问题，乙方仍应对产品质量缺陷或瑕疵负有责任。</p> <p>2. 经甲方检验为不合格产品，乙方在接到甲方通知后按本市边地区三天，省内一周，省外十五天内取回不合格产品；逾期未取回的，视为乙方废弃，甲方有权自行处理。</p>
客户 10	新能源储能	<p>风险承担：产品送达甲方并完成卸货，经甲方验收通过入库视为交付。产品在交货地点交付给需方之前的风险和责任由供方承担。</p> <p>服务内容：乙方应在收到甲方发出的采购订单后 24 小时内盖章予以确认，如乙方未在收到甲方采购订单后 24 小时内回传甲方，亦未与甲方磋商订单内容，则甲方有权选择视为乙方已接受或拒绝采购订单。乙方产品确认交付前，甲方有偿提供装卸和仓储服务，乙方应支付相关费用，费用甲方可直接从货款中抵扣。产品包装应满足正常长途运输、积压码垛、长期仓储过程中的防止产品变形、散裂、锈蚀、变质等要求。</p> <p>售后与质保责任：1. 在乙方生产过程中，甲方有权派人员对乙方生产情况及产</p>

下游客户名称	类型	协议条款
		<p>品质量进行检验；如发现产品生产及质量不符合要求，甲方检验人员有权通知乙方立即改正；对于甲方人员的检验，乙方应予以配合，包括但不限于为甲方检验人员提供便利，包括必要的交通工具、办公设备等，以便于甲方检验人员履行其职责。</p> <p>2. 在乙方将产品交付给甲方之前或之后，甲方将对产品进行验收。在验收过程中或者产品使用过程中，如甲方发现产品存在数量或质量问题，有权随时通知乙方，乙方应在收到甲方通知后 24 小时内予以响应，并及时积极处理问题。</p> <p>3. 乙方产品在任何时候出现问题时，甲方均可通知乙方前来处理，乙方应在接到通知后 2 个工作日内给予答复或派代表到甲方处理，若乙方未按时答复及处理，甲方有权作直接退货或采取补救措施，乙方应承担甲方相应的损失。</p> <p>4. 甲方按照相关条款对乙方产品出现的质量问题进行违约责任追究，甲方以书面方式(邮件、传真、电子商务平台)通知乙方，乙方对甲方的责任界定及违约责任追究存在异议时，应在三日内书面提出异议，甲方根据异议进行调查并发出异议回复给乙方，对于乙方异议经查属实的甲方给予更正，若乙方在甲方书面通知或发出异议回复后没有提出异议的，视为同意甲方处理意见，甲方可按照相关条款处理。</p>
客户 11	贸易商	<p>风险承担：交(提)货地点在需方仓库</p> <p>服务内容：供方负责将货物运送至需方仓库，承担全部运输相关工作与运费。</p> <p>售后与质保责任：一级经销商（利尔达）对客户 11 承担的全部义务，以二者之间签署的销售协议，或一级经销商自身标准销售条款为准，以实际适用文件为依据。产品质量、技术标准以原厂供应商标准为准，供方按该标准对产品质量承担质保责任；产品 D/C 追溯质保周期为 1 年。</p>

### 3. 同行业公司同类业务的会计处理

根据分销业务同行业公司公开披露的资料，电子元器件分销业务均采用总额法确认收入。

同行业公司收入确认政策如下：

同行业公司	收入确认政策	总额法/ 净额法
润欣科技	<p>对于本集团自第三方取得 IC 及其他电子元器件控制权后，再转让给客户，本集团考虑了合同的法律形式及相关事实和情况（有权自主决定所交易商品或服务的价格，即本集团在向客户转让 IC 及其他电子元器件前能够控制 IC 及其他电子元器件）后认为，本集团在向客户转让商品前能够主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，拥有该商品的控制权，因此是主要责任人，在货物交付给客户完成验收时按照已收或应收对价总额确认收入。否则，本集团为代理人，在完成代理服务的时点按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。</p>	总额法

同行业公司	收入确认政策	总额法/ 净额法
雅创电子	电子元器件分销业务主要是通过分销电子元器件产品获取收入，同时也就部分技术服务向客户收取技术服务费。其中，电子元器件分销产品销售业务以将相关产品交付给客户，经客户签收后确认收入，技术服务业务可进一步细分为两类：①将相关方案及产品交付给客户，经客户验收后确认收入；②提供劳务服务，将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入	总额法
鑫汇科	本公司的主营产品分为智能控制技术及其产品应用、半导体元件分销两类，均属于在某一时点履行的履约义务，按销售模式分为国内直接销售、国外出口销售。①对于需要安装调试的产品，在发货且安装调试正常运行，并经客户验收后确认销售收入；②对于不需要安装调试的国内直接销售产品，一般客户在收到货物后，本公司与客户确认商品数量及结算金额后确认销售收入，其中，公司与客户以供应商管理库存（VMI）方式进行交易的产品，经客户领用并核对后确认销售收入；③对于不需要安装调试的国外出口销售产品，出口销售采用 FOB/CIF 结算的，产品发出后，在办理完出口报关手续，取得报关单，开具出口专用发票，且货物实际放行时确认销售收入；采用 EXW 结算的，以产品已被购买方收货确认后确认销售收入	总额法

公司与分销业务同行业公司同类业务的会计处理不存在差异，会计处理符合企业会计准则的规定。

#### 4. IC 增值分销业务收入采用总额法核算的合理性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司开展的 IC 增值分销业务属于产品的购销业务，自供应商处购入电子元器件后，再转让给客户，在转让之前已取得产品的控制权。从客户的角度看，公司是其供应商并承担提供商品的主要责任。另外，公司对产品的定价系结合市场情况、公司成本、客户采购情况进行综合协商定价，公司完全承担了产品交付前（包括按客户需求采购并进行烧录加工的产品）的保管和灭失、价格波动等风险。综上所述，公司在向客户转让商品前拥有对商品的控制权，交易时属于主要责任人，采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

#### 5. 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司 IC 增值分销业务主要供应商的采购合同、采购订单，检查合同相关条款；

(2) 获取 IC 增值分销业务主要客户签订的合同，检查合同条款，判断 IC 增值分销业务收入采用总额法核算的合理性；

(3) 了解同行业可比公司同类业务的会计处理，判断是否存在差异。

经核查，我们认为：

IC 增值分销业务中，公司在向客户转让商品前拥有对商品的控制权，交易时属于主要责任人，采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定，且与同行业会计处理一致。

#### **(四) 针对境内外营业收入的真实性及成本结转的准确性实施的审计程序**

针对境内外营业收入的真实性和成本结转的准确性，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解、评估并测试公司与销售收款循环相关的内部控制设计的合理性及执行有效性；

2. 获取公司与境内外主要客户签订的销售合同，检查合同相关条款；

3. 对境内外收入、成本及毛利率变动情况实施实质性分析程序，判断营业收入和毛利率变动的合理性；

4. 对境内外收入实施销售测试程序，检查了与收入确认相关的支持性文件，核对发票、销售合同、报关资料、销售出库单、签收单等文件，以评价收入确认的真实性和准确性；

5. 对主要境内外客户的期末应收账款余额及年度销售金额实施函证程序；

6. 选取样本进行截止测试，检查资产负债表日前后的收入确认记录，以评价境外收入是否被记录于恰当的会计期间；

7. 评估和测试与成本确认相关内部控制的设计和运行有效性；

8. 实施计价测试，复核成本结转的准确性。

经核查，我们认为：

报告期内公司境内外营业收入确认真实、准确，成本结转准确、完整。

## **二、关于应收款项**

报告期末，你公司应收票据、应收账款、应收款项融资账面余额合计 10.04 亿元，较期初增长 29.05%，高于营业收入增幅。采用组合计提坏账准备的应收账款中，低风险组合账面余额 1.73 亿元，较期初增长 77.90%，不计提坏账准备。你公司年报披露“应收账款-低风险组合”的确定依据为“一般不存在回收风险的应收款项”。

请你公司：

(1) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明应收票据、应收账款、应收款项融资余额增速高于营业收入的原因及合理性；

(2) 说明“应收账款-低风险组合”不存在回收风险的具体信用特征，不计提坏账准备的合理性，本期低风险组合余额大幅增长的原因及期后回款情况。

请年审会计师说明针对应收款项实施的审计程序，就上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第 2 条）

(一) 结合报告期内销售信用政策的变动情况、主要客户结算周期及回款情况等，说明应收票据、应收账款、应收款项融资余额增速高于营业收入的原因及合理性

1. 2025 年主要客户的近三年销售信用政策、结算周期及回款情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025 年度信用政策	2024 年度信用政策	2023 年度信用政策	2025 年末应收账款余额	信用期内应收账款余额	信用期外应收账款余额	期后回款情况（截至 2026.6.23）
客户 12	货到月结 30 天	货到月结 30 天	货到月结 30 天	17,293.30	17,293.30	-	17,293.30
客户 6	票到月结 30 天	票到月结 30 天	票到月结 30 天	2,633.77	2,477.52	156.25	2,633.77
客户 8	票到月结 30 天	票到月结 30 天	票到月结 30 天	1,731.66	1,636.28	95.38	1,731.66
客户 13	票到月结 45 天	票到月结 45 天	票到月结 45 天	1,713.77	1,713.77	-	1,713.77
客户 1	票到月结 90 天	票到月结 90 天	票到月结 60 天	1,571.93	1,571.93	-	1,571.93
客户 3	货到月结 90 天	货到月结 90 天	货到月结 90 天	1,553.41	1,048.83	504.59	1,553.41
客户 14	货到 30 天	-	-	1,432.80	1,432.80	-	1,432.80

客户名称	2025 年度信用政策	2024 年度信用政策	2023 年度信用政策	2025 年末应收账款余额	信用期内应收账款余额	信用期外应收账款余额	期后回款情况（截至 2026.6.23）
客户 2	货到月结 60 天	货到月结 30 天	货到月结 30 天	1,351.82	1,351.72	0.10	1,351.82
客户 10	货到月结 90 天	货到月结 60 天	货到月结 60 天	1,266.38	1,262.36	4.02	1,266.38
客户 15	票到月结 30 天支付 80%，票到 90 天支付 20%	票到月结 30 天支付 80%，票到 90 天支付 20%	-	1,241.87	1,006.22	235.65	721.43

由上表可见，2025 年度公司仅对客户 2、客户 10 两家主要客户适度放宽信用政策，其余主要客户信用账期均保持原有标准未发生调整。客户 15 受其内部付款审批流程较长影响，期后回款进度偏慢，目前款项仍在陆续回收；除该客户外，其余主要客户期后回款情况良好。

2. 应收票据、应收账款、应收款项融资余额增速高于营业收入的原因及合理性

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	增幅
应收票据余额	2,763.27	845.31	
应收账款余额	79,487.04	62,775.54	
应收款项融资	18,189.29	14,207.96	
小计	100,439.60	77,828.81	29.05%
其中：JENNEX TECHNOLOGY LTD	17,293.30	9,720.95	
剔除后小计	83,146.30	68,107.86	22.08%
营业收入	243,180.21	195,836.33	24.18%

如上表所示，本期公司应收票据、应收账款及应收款项融资余额整体增速高于营业收入增幅，主要系 JENNEX TECHNOLOGY LTD（以下简称智龙科技）的应收账款余额大幅增加所致，智龙科技应收账款增加原因详见二（二）2 之说明。若剔除该影响后，公司应收票据、应收账款及应收款项融资合计余额的增幅略低于当期营业收入增幅，应收款项规模与收入规模整体匹配。

3. 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 获取并复核公司应收账款明细账，检查应收账款账龄的准确性；
- (2) 对应收账款的余额和发生额进行分析，核实应收账款余额和发生额的合理性；
- (3) 取得并查阅主要客户的销售合同，检查信用政策及其报告期内的变动情况；
- (4) 获取期后网银及票据台账，对应收账款余额进行期后回款查验，核实应收账款的真实性。

经核查，我们认为：

本期公司应收票据、应收账款及应收款项融资余额整体增速高于营业收入增幅，主要系对智龙科技的应收账款余额大幅增加所致。若剔除该影响后，公司应收票据、应收账款及应收款项融资合计余额的增幅略低于当期营业收入增幅，应收款项规模与收入规模整体匹配。

**(二) 说明“应收账款-低风险组合”不存在回收风险的具体信用特征，不计提坏账准备的合理性，本期低风险组合余额大幅增长的原因及期后回款情况**

1. “应收账款-低风险组合”不存在回收风险的具体信用特征及不计提坏账准备的合理性

应收账款-低风险组合系公司对智龙科技的应收账款。公司与智龙科技的交易背景如下：

深圳富森供应链管理有限公司（以下简称深圳富森）、惠州市富智供应链管理有限公司（2025年9月，深圳富森将与公司合作的境内主体更换为其关联主体惠州市富智供应链管理有限公司，为便于理解，以下对富森供应链境内主体统称深圳富森）及其关联主体智龙科技在供应链物流公司中排名前列，为国内电子元器件分销体系内多家知名公司提供全方位代理报关进口服务。

公司及境内子公司部分产品主要通过子公司利尔达科技(香港)有限公司(以下简称利尔达香港)采购后进口取得。考虑到进口效率、成本等因素，公司多年以来主要采取利尔达香港采购后委托富森供应链(包含深圳富森及其境外关联主体智龙科技)进口。公司与智龙科技目前主要的交易模式：境外子公司采购后通过富森供应链报关进口；公司与境外供应商签订采购合同，确认所采购进口原材料的数量、单价、交货方式和交货时间等信息；到货后，利尔达香港委托富森供

应链完成提货、运输、报关进口等流程；公司与富森供应链对账结算，境内公司将款项支付给深圳富森，智龙科技将款项支付给利尔达香港，利尔达香港支付给海外供应商。财务核算上，境内公司账面会对深圳富森产生应付账款，利尔达香港会对智龙科技产生应收账款，同时，利尔达香港会对供应商产生应付账款。

截至本期末，公司应收智龙科技的款项 17,293.30 万元，账龄均为 1 年以内，期后款项均已收回。根据上述交易模式，利尔达境内公司每支付一笔货款给富森供应链，对方即支付相应的金额到利尔达香港，且根据公司与富森供应链签署的《委托代理协议》及其补充协议，约定若智龙科技未能及时、足额向利尔达香港支付货款，利尔达境内公司有权在因《委托代理协议》而发生的任何一笔或多笔向深圳富森应付的款项中扣除与智龙科技欠付利尔达香港款项等金额的款项。利尔达境内公司有权在智龙科技的付款行为逾期后立即行使上述扣款行为而无须通知深圳富森或取得深圳富森的同意。公司对智龙科技的应收账款有较为充足的保障，且公司历史上应收智龙科技款项的损失率为 0，因此公司认为该模式下利尔达香港对富森供应链的应收账款不存在坏账风险，不需要计提坏账准备，相关的账务处理符合企业会计准则的规定。

## 2. 本期低风险组合余额大幅增长的原因及期后回款情况

单位：万元

项目	2025 年账面余额	2024 年账面余额	期后回款情况（截至 2026.6.23）
低风险组合	17,293.30	9,720.95	17,293.30

公司低风险组合余额规模与境内子公司应付富森供应链的货款规模形成联动关系，该规模受利尔达香港向海外供应商支付货款的实际资金需求影响。2024 年度，利尔达香港将部分分红汇回境内，导致境外营运资金减少，为保障海外采购付款的流动性，公司加速支付富森供应链货款从而降低了低风险组合的规模。本期，利尔达香港境外销售回款情况良好，海外供应商货款支付压力较小，境内子公司应付富森供应链的货款规模相应回升，带动低风险组合整体规模较上年度有所增长。

## 3. 实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司与深圳富森的相关代理协议，分析公司对智龙科技应收账款的

可回收性；

(2) 了解低风险组合本期余额大幅增加的原因，获取期后网银及票据台账，对应收账款余额进行期后回款进行查验。

经核查，我们认为：

(1) “应收账款-低风险组合”不计提坏账准备，具备合理性；

(2) 本期低风险组合余额大幅增长的原因系利尔达香港支付海外供应商货款资金相对充裕，期后回款情况良好。

### (三) 针对应收款项实施的核查程序

针对应收款项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并复核公司应收账款明细账，检查客户账龄的准确性；
2. 对应收账款的余额和发生额进行分析，包括周转率分析、账龄分析、余额变动分析等，核实应收账款余额和发生额的合理性；
3. 对应收账款发生额执行细节测试程序，检查销售对账记录、合同或订单、结算单和发票等信息，核实应收账款发生额的真实性；
4. 对报告期内主要客户应收账款的发生额和余额实施函证程序，对于未回函的客户，执行替代性程序，核对客户确认记录、销售发票等支持性文件及期后收款记录；
5. 获取期后网银及票据台账，对应收账款余额进行期后回款测试；
6. 通过企查查等公开信息，了解主要客户的信用等级情况，查看是否存在客户经营状况恶化的情况；
7. 了解报告期内公司坏账准备及信用减值损失的会计政策与会计估计，复核坏账准备与信用减值损失计算是否准确。

经核查，我们认为：

公司应收账款坏账准备计提充分，已恰当列报。

### 三、关于存货

报告期末，你公司存货账面价值 5.40 亿元，占总资产的比重为 26.97%。其中库存商品账面余额 4.55 亿元，计提跌价准备 4,382.09 万元；原材料账面余额 5,405.24 万元，计提跌价准备 263.99 万元；在产品账面余额 1,833.15 万元，未计提跌价准备。报告期内你公司物联网模块及系统解决方案营业收入为 7.60

亿元。

请你公司：

(1) 分库龄列示库存商品的种类、账面余额、跌价准备余额及期后销售情况；

(2) 结合库存商品、原材料、在产品跌价准备计提的过程及依据，说明存货跌价准备计提是否充分，在产品未计提跌价准备的原因及合理性；

(3) 结合物联网模块业务的成本构成、产品生产周期，说明原材料及在产品的持有量与相关收入规模是否匹配，物联网模块业务的存货周转率相较同行业可比公司是否存在较大差异。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第3条）

(一) 分库龄列示库存商品的种类、账面余额、跌价准备余额及期后销售情况

1. 库存商品分库龄的种类、账面余额、跌价准备余额及期后销售情况列示如下：

单位：万元，%

项目	库龄	账面余额	跌价准备余额	期后销售金额	期后销售比例 (截至 2026/5/31)
IC 增值 分销	1年之内	32,371.25	244.32	26,988.34	83.37
	1-2年	2,644.92	1,055.16	1,028.37	38.88
	2-3年	3,255.14	1,973.74	517.69	15.90
	3-4年	640.67	576.78	115.61	18.04
	4年以上	126.85	126.85	61.78	48.70
自主产品 及其他	1年之内	6,020.25	158.43	5,206.13	86.48
	1-2年	288.06	103.30	86.51	30.03
	2-3年	94.35	88.08	3.37	3.57
	3-4年	19.87	19.70	0.23	1.14
	4年以上	35.72	35.72	8.04	22.50
合计		45,497.09	4,382.09	34,016.05	74.77

注：期后销售情况统计至2026年5月31日

2025年末公司库存商品期末余额45,497.09万元，截至2026年5月31日

已实现期后销售金额 34,016.05 万元，期后销售占比 74.77%。

## **(二) 结合库存商品、原材料、在产品跌价准备计提的过程及依据，说明存货跌价准备计提是否充分，在产品未计提跌价准备的原因及合理性**

### **1. 库存商品、原材料、在产品跌价准备计提的过程及依据**

公司按照《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定，在每个资产负债表日，存货采用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，并计入当期损益。此外，公司为确保跌价准备计提充分，基于上述原则计提存货跌价准备的基础上，额外考虑了低周转、长库龄产成品的跌价计提，具体存货跌价准备计提过程如下：

#### **(1) 物联网模块及物联网系统解决方案业务存货跌价准备计提过程**

公司对不同类别存货采用不同的计提方法，具体如下：

##### **1) 库存商品**

每个资产负债表日，公司对库存商品进行跌价测试，采用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，并计入当期损益，其可变现净值为预计售价扣除相关销售费用、税费等费用后的金额。

此外，公司为确保跌价准备计提充分，基于上述原则计提存货跌价准备的基础上，额外考虑了低周转、长库龄产成品的跌价准备计提，具体为：① 低周转：结合市场需求及历史经验，公司对近半年内无销售或采购记录的低周转自主产品全额计提了跌价准备；② 长库龄：结合市场需求及历史经验，公司对于长库龄的库存商品，公司按照库龄法计提跌价准备，对库龄为 1 年以内的，不额外计提跌价准备；对库龄为 1-2 年的存货，按存货成本 10%计提跌价准备；对库龄为 2-3 年的存货，按存货成本 40%计提跌价准备；对库龄为 3-4 年的存货，按存货成本 70%计提跌价准备；对库龄为 4 年以上存货，按存货成本 100%计提跌价准备。

2) 公司原材料及在产品主要为生产持有，如果其生产的产成品的可变现净值高于成本，材料仍按成本计量。

#### **(2) IC 增值分销业务存货跌价准备计提过程**

每个资产负债表日，公司对库存商品进行跌价测试，采用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，并计入当期损益，具体执行测试时按照预计售价加预计未来销售时可获得的供应商返款减去存货至完工时估计将要发生的成本（如有）及估计的发生的销售费用及相关税费等计算

可变现净值，并与存货名义成本比较，可变现净值低于存货名义成本的金额为存货跌价准备金额。

此外，公司为确保跌价准备计提充分，基于上述原则计提存货跌价准备的基础上，额外考虑了低周转、长库龄产成品的跌价准备计提，具体为：① 低周转：结合市场需求及历史经验，公司对近 1 年内无销售或采购记录的低周转产品全额计提了跌价准备；② 长库龄：结合市场需求及历史经验，公司对于长库龄的库存商品，公司按照库龄法计提跌价准备，对库龄为 1 年以内的，不额外计提跌价准备；对库龄为 1-2 年的存货，按存货成本 10%计提跌价准备；对库龄为 2-3 年的存货，按存货成本 40%计提跌价准备；对库龄为 3-4 年的存货，按存货成本 70%计提跌价准备；对库龄为 4 年以上存货，按存货成本 100%计提跌价准备。

## 2. 存货跌价准备计提是否充分

经统计，公司期末存货跌价准备金额占公司整体存货的比例及与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：%

项目	2025 年度
上海移远通信技术股份有限公司	1.66
深圳市广和通无线股份有限公司	2.11
深圳市有方科技股份有限公司	12.30
<b>行业平均</b>	<b>5.36</b>
<b>公司-自主产品</b>	<b>4.39</b>
上海雅创电子集团股份有限公司	9.15
武汉力源信息技术股份有限公司	8.09
上海润欣科技股份有限公司	10.76
福建睿能科技股份有限公司	6.65
<b>行业平均</b>	<b>8.66</b>
<b>公司-IC 增值分销业务</b>	<b>8.83</b>

由上表可见，自主产品业务中，公司期末存货跌价准备金额占公司整体存货的比例低于同行业平均水平。其中，有方科技跌价比例显著高于其他可比公司，主要系其对 1 年以上未销售且预计无法出售的库存商品全额计提跌价准备，库龄

1年以上存货占比较高，与公司自主产品以标准化通信模组为主的经营模式存在一定差异。剔除有方科技异常值后，公司自主产品存货跌价计提比例为4.39%，高于修正后行业均值约2.5个百分点，计提水平较为谨慎，存货跌价准备计提充分。

公司IC增值分销业务存货跌价计提比例为8.83%略高于行业均值8.66%，不存在重大偏离。

综上，公司存货跌价准备计提充分。

### 3. 在产品未计提跌价准备的原因及合理性

一方面，公司以订单驱动生产为主，在产品均有对应的客户订单支持，而非盲目备货生产。订单覆盖的在产品，其产成品的销售价格已在合同中锁定，未来售价的确定性较强，相应可变现净值得到保障，跌价风险较低。另一方面，在产品为期末尚处于生产线中的原材料及半成品，由于公司生产周期较短，在产品能够快速完成后续生产工序并结转至库存商品，不存在长库龄的情况。库龄较短意味着在产品因存放过久而发生变质、毁损或技术性贬值的风险较低。因此，公司期末在产品未计提跌价准备具备合理性。

**(三) 结合物联网模块业务的成本构成、产品生产周期，说明原材料及在产品的持有量与相关收入规模是否匹配，物联网模块业务的存货周转率相较同行业可比公司是否存在较大差异**

1. 结合物联网模块业务的成本构成、产品生产周期基本情况，对原材料及在产品的持有量与相关收入规模匹配性说明

(1) 物联网模块业务的成本构成：公司物联网模块业务可进一步分为物联网通信模块（蜂窝/非蜂窝）和物联网应用模块两类，通信模块以NB-IoT、LoRa、WiFi、蓝牙、Cat.1、5G模块等相对标准化产品为主，应用模块则面向智能仪表、电机控制等定制化场景。物联网模块产品的成本结构中，直接材料占比90%以上，人工和制造费用不足10%，物联网模块产品的生产主要是基于公司的设计研发成果选择合适的型号的芯片材料、设计规划原理图（线路图）进行原材料的投料以及贴片，因此大部分成本为原材料。

(2) 产品生产周期：标准化模组产品原材料采购周期1-2个月、生产制造周期3-5天左右，整体从原料采购到交付全周期约2-2.5个月；工业定制级模组或非模组产品采购周期2-3个月、多轮可靠性测试生产周期5-10天，全周期3-3.5

个月。

(3) 原材料及在产品的持有量与相关收入规模匹配性说明：

单位：万元，%

项目	2025 年度 /2025.12.31	2024 年度 /2024.12.31	变动率
物联网模块业务收入	71,936.41	48,421.79	48.56
物联网模块业务原材料账面余额	4,977.02	6,243.96	-20.29
物联网模块业务在产品账面余额	1,577.88	1,523.75	3.55

报告期内，公司实现营业收入 243,180.21 万元，比上年同期增长 24.18%，其中物联网模块业务收入 71,936.41 万元，占营业收入比例 29.58%，较上年同期增长 48.56%。物联网模块业务业务体量大幅扩张，原材料和在产品整体规模呈现下降趋势，具体原因如下：

1) 原材料持有规模与收入规模匹配性说明

2025 年末，公司物联网模块业务原材料期末结存余额为 4,977.02 万元，较 2024 年末 6,243.96 万元下降 20.29%。主要原因系公司前期基于物联网模组业务业绩预判战略签订大额芯片锁量采购协议，约定限期需足额提货，受下游客户订单延期、业务不及预期影响，与原厂协商提货节奏延后致使 2024 年该芯片库存有所上升，2025 年下游客户订单显著回升带动收入规模上涨，该芯片集中消化，该芯片原材料库存较年初大幅下降 2,480.96 万元。剔除该大额芯片影响后，公司物联网模块业务原材料账面余额同比上升 32.26%，与物联网模块业务收入变动趋势匹配。

2) 在产品持有规模与收入规模匹配性说明

2025 年末，公司物联网模块业务在产品余额为 1,577.88 万元，与 2024 年末 1,523.75 万元基本持平，公司以销定产，生产周期短，在产品规模相对稳定。

公司在产品余额与生产周期匹配，存货结构合理、无异常积压。公司物联网模块产品平均生产制造周期为 5-10 天，期末在产品余额基本对应公司 5-10 天的投产产值，与生产周期适配。同时，报告期内公司定制化客户订单占比有所提升，定制订单生产工序更复杂、生产周期排布更精细，使得在产品占比呈现小幅合理上行，投料进度、产品完工节奏均严格匹配公司订单排产计划及客户交付周期，不存在盲目投料、在产品积压、周转异常等情形。综上，公司在产品持有规模与

在产品规模与生产周期匹配，与收入规模无太大相关性。

## 2. 物联网模块业务的存货周转率及同行业可比公司存货周转率

项目	2025 年度
上海移远通信技术股份有限公司	4.48
深圳市广和通无线股份有限公司	4.87
深圳市有方科技股份有限公司	8.19
<b>行业平均</b>	<b>5.85</b>
<b>公司-自主产品</b>	<b>3.60</b>

注：同行业可比公司的存货周转率系根据定期报告计算所得，计算公式为存货周转率=营业成本/存货平均账面余额

如上表所示，2025 年公司物联网模块自主产品存货周转率 3.60 次，低于同行业平均水平。一方面，有方科技近年来业务重心转移至云产品业务，服务器作为标准化硬件产品，该产品库存周转本身就比需要研发生产的通信模组快得多，拉高了行业平均水平；另一方面，公司物联网模块产品除了物联网通信模块以外，还存在定制化程度较高的物联网应用模块。不同于相对标准的物联网通信模块，公司物联网应用模块的产品种类多，对应的材料类型较多，公司为及时响应客户的定制化需求，各类通用原材料均有一定备货，导致周转率较低。

### （四）实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并查阅了库存商品的明细构成、库龄表；获取了库存商品期后销售情况等信息，计算了库存商品期后销售比例；获取并查阅期末库存商品的跌价计算表，了解了公司对库存商品跌价计提政策，对库存商品期末跌价准备进行测算；

2. 获取并查阅了库存商品、原材料、在产品库龄明细表，了解了公司对相关存货的存货跌价准备计提政策，对相关存货期末跌价准备进行测算；对在产品未计提跌价准备的原因及合理性进行了分析；

3. 了解物联网模块业务的成本构成、产品生产周期基本情况，并将原材料及在产品的持有量与相关收入规模进行匹配分析；统计和分析了公司及同行业可比公司物联网模块业务存货周转率。

经核查，我们认为：

1. 公司已按照库龄披露库存商品的种类、账面余额、跌价准备余额及期后

销售情况；

2. 公司已说明库存商品、原材料及在产品存货跌价准备计提的过程及依据；公司存货跌价准备计提政策合理，与同行业公司不存在重大差异，公司期末存货跌价准备计提充分。公司期末在产品均匹配在手订单与既定生产计划，生产周期短、流转速度快，库龄均在一年以内，无停工、报废、技术迭代淘汰、长期积压等减值迹象，且与同行业可比公司相比无重大差异，因此，在产品未计提跌价准备具备合理性；

3. 公司前期基于物联网模组业务业绩预判战略签订大额芯片锁量采购协议，约定限期需足额提货，受下游客户订单延期、业务不及预期影响，与原厂协商提货节奏延后致使 2024 年该芯片库存有所上升，2025 年下游客户订单显著回升带动收入规模上涨，该芯片集中消化，该芯片原材料库存较年初大幅下降 2,480.96 万元。剔除该大额芯片影响后，公司物联网模块业务原材料账面余额同比上升 32.26%，与物联网模块业务收入变动趋势匹配。公司物联网模块存货周转率处于行业合理区间，与可比公司差异符合业务实质，不存在异常情形。

#### **四、关于灵朔科技股权投资**

2024 年你公司与法国公司 CORTUS、杭州邻朔管理咨询合伙企业（有限合伙）共同投资设立浙江灵朔科技有限公司（以下简称灵朔科技）。你公司认缴出资额 3,000 万元，缴 2,000 万元，持股比例 50%。2024 年因灵朔科技亏损，你公司确认投资损失，冲减投资成本 2,000 万元，计入预计负债 340.87 万元。2024 年末其他应收款列示对 CORTUS 的应收暂付款 1,108.52 万元，为前期代灵朔科技向 CORTUS 预付的委托研发款项。

2025 年你公司向杭州利城启越股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称启越基金）增加 2,000 万投资，启越基金向灵朔科技增资 2,000 万元；启越基金再以 2,000 万的对价收购你公司持有的灵朔科技 1,000 万元注册资本。2025 年年报显示，灵朔科技由合营企业变更为联营企业，期末股权投资账面价值为 148.50 万元，对 CORTUS 的应收暂付款余额 535.31 万元，预计负债余额为 0，不存在超额亏损；2025 年权益法核算的长期股权投资收益-1,815.73 万元，处置长期股权投资产生的投资收益 1,567.67 万元。

请你公司：

(1) 说明认定丧失对灵朔科技共同控制并将其转为联营企业的具体依据及判断过程，丧失共同控制的具体时点及其合理性，说明处置灵朔科技股权在个别财务报表和合并财务报表层面的具体会计处理，该交易对合并财务报表主要项目的影响金额；

(2) 说明灵朔科技各股东的认缴出资额、实缴出资额及持股比例、2025 年经营情况及主要财务数据；

(3) 结合灵朔科技所有者权益各项目的变动情况，说明长期股权投资账面价值及权益法核算的投资收益的确认依据及计算过程；

(4) 列示灵朔科技向 CORTUS 累计支付的技术开发费，说明你公司前期代为预付的委托研发款项仍未收回的原因、预计收回时间。

请年审会计师说明针对灵朔科技股权投资实施的审计程序，就上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第 4 条）

(一) 说明认定丧失对灵朔科技共同控制并将其转为联营企业的具体依据及判断过程，丧失共同控制的具体时点及其合理性，说明处置灵朔科技股权在个别财务报表和合并财务报表层面的具体会计处理，该交易对合并财务报表主要项目的影响金额

1. 认定丧失对灵朔科技共同控制并将其转为联营企业的具体依据及判断过程

股权变更前，灵朔科技的股权结构为：公司持股 40%、SAS CORTUS 持股 40%、杭州邻朔管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称杭州邻朔）持股 20%。其中，杭州邻朔所持股权系预留的员工股权激励平台，股权实际未出资到位，亦不享有表决权。灵朔科技有效表决权由公司与 SAS CORTUS 各享有 50%，任何一方均无法单独决定灵朔科技的财务和经营政策。因此，公司对灵朔科技构成共同控制。

本期，灵朔科技原始股东与启越基金签署投资协议，由启越基金分别通过增资 2,000 万元及受让公司持有的灵朔科技 1,000 万股老股的方式对灵朔科技进行投资。前述交易完成后，公司对灵朔科技的认缴出资比例由 40%下降至 21.0526%。鉴于杭州邻朔所持 15.7895%股权系预留员工激励股权，未实际出资且不享有表决权，剔除该部分无表决权股权后，公司享有的有效表决权比例由 50%下降至 25%。据此，公司对灵朔科技不再具有共同控制，仅保留重大影响。

2. 丧失共同控制的具体时点及其合理性

公司认定丧失对灵朔科技共同控制的具体时点为公司向启越基金转让灵朔科技老股完成工商变更登记之日。基于以下两点判断增资与老股转让构成一揽子交易：(1)两项交易在同一份投资协议中一并约定；(2)启越基金以增资与受让老股相结合的整体交易方式实现对灵朔科技的投资目标，两项交易互为条件、共同服务于同一商业目的。据此，公司将增资工商变更登记完成日与老股转让工商变更登记完成日孰晚的时点，作为丧失共同控制的最终确认时点。

### 3. 处置灵朔科技股权在个别财务报表和合并财务报表层面的具体会计处理

处置灵朔科技股权在个别财务报表和合并财务报表层面会计处理一致。具体的会计处理如下：

单位：万元

项目	会计处理
确认处置收益	借：银行存款 2,000.00
	贷：长期股权投资-成本 1,000.00
	长期股权投资-损益调整 -1,234.33
	长期股权投资-其他资本公积 308.58
	投资收益 1,925.75
结转原计入资本公积的金额	借：资本公积-其他资本公积 308.58
	贷：投资收益 308.58
权益性交易价格调整[注]	借：投资收益 666.67
	贷：资本公积-资本溢价 666.67

注：根据《监管规则适用指引—会计类第1号》-1-22 权益性交易规定“对于上市公司的股东、股东控制的其他关联方、上市公司的实际控制人对上市公司进行直接或间接的捐赠、债务豁免等单方面的利益输送行为，由于交易是基于双方的特殊身份才得以发生，且使得上市公司明显的、单方面的从中获益，因此，应认定其经济实质具有资本投入性质，形成的利得应计入所有者权益”。公司该笔交易虽然系与启越基金的交易，但由于利尔达控股为该笔交易作出了回购承诺，促使这笔交易达成，且老股转让的价格与增资价格存在差异化定价，致使公司从中获益，因此公司按启越基金一揽子交易价格4,000万取得3,000万股的单价1.33元/股作为公允价值，调整差额部分作为权益性交易调整至资本公积-资本溢价

### 4. 该交易对合并财务报表主要项目的影响金额

单位：万元

合并财务报表项目	金额
银行存款	2,000.00
长期股权投资	-74.25
资本公积-其他资本公积	-308.58
资本公积-资本溢价	666.67
投资收益	1,567.66

**(二) 说明灵朔科技各股东的认缴出资额、实缴出资额及持股比例、2025 年经营情况及主要财务数据**

1. 截至 2025 年 12 月 31 日灵朔科技各股东的认缴出资额、实缴出资额及持股比例情况：

单位：万元

股东名称	认缴出资额	认缴比例	实缴出资额	实缴比例
CORTUS	3,000.00	31.5789%	3,000.00	37.50%
杭州利城启越股权投资基金合伙企业（有限合伙）	3,000.00	31.5789%	3,000.00	37.50%
利尔达科技集团股份有限公司	2,000.00	21.0526%	2,000.00	25.00%
杭州邻朔管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,500.00	15.7895%	-	-

**2. 2025 年经营情况及主要财务数据**

2025 年度，灵朔科技的主要产品仍在研发阶段，产品研发已取得阶段性进展，已完成芯片版图的输出。同时，结合利尔达现有市场资源，灵朔科技已经锁定了部分目标客户，并启动国内团队的招聘，对团队主要人员进行了多轮次的面试和筛选，计划 2026 年正式组建国内营销和管理团队。灵朔科技具体的财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
流动资产	1,300.64
资产合计	1,300.64
流动负债	706.64

负债合计	706.64
归属于母公司所有者权益	594.00
研发费用	2,684.06
净利润	-2,724.27

(三) 结合灵朔科技所有者权益各项目的变动情况，说明长期股权投资账面价值及权益法核算的投资收益的确认依据及计算过程

1. 灵朔科技所有者权益变动情况如下：

单位：万元

项 目	增资前	增资	增资后
实收资本	6,000.00	2,000.00	8,000.00
未分配利润	-7,406.00		-7,406.00
合计	-1,406.00	2,000.00	594.00

2. 长期股权投资账面价值计算过程如下：

单位：万元

项 目	金额
长期股权投资-灵朔科技期初账面价值①	0.00
本期补足认缴注册资本②	1,000.00
上年超额亏损缴足注册资本后冲回③	340.87
按持股比例计算的权益法下投资损益④	-1,362.14
增值前账面长期股权投资账面价值⑤=①+②-③+④	-703.01
稀释前公司享有净资产份额⑥	-703.01
增资后公司享有净资产份额⑦	222.75
资本公积调整金额⑧=⑦-⑥	925.75
老股转让前长期股权投资账面价值⑨=⑤+⑧	222.75
老股转让后长期股权投资账面价值⑩=⑨/3*2	148.50

3. 权益法核算投资收益的具体计算过程如下：

单位：万元

项 目	2025 年度
灵朔科技 2025 年度净利润①	-2,724.27

持股比例②	50%
按持股比例计算的权益法下投资损益③=①*②	-1,362.14
账面浙江灵朔科技有限公司投资收益	-1,362.14

注：启越基金对灵朔科技的投资于 2025 年 12 月完成工商变更登记，变更前灵朔科技分别由公司持股 40%，CORTUS 持股 40%，杭州邻朔持股 20%。杭州邻朔持股部分系预留的员工股权激励，实际并未出资亦无表决权。故本期公司按 50% 的比例享有浙江灵朔科技有限公司的收益或承担亏损。

**(四) 列示灵朔科技向 CORTUS 累计支付的技术开发费，说明你公司前期代为预付的委托研发款项仍未收回的原因、预计收回时间**

截至 2025 年 12 月 31 日，灵朔科技与 CORTUS 之间的研发费用支付进度如下表：

单位：欧元

项目	预计投入金额	累计已结算金额	累计已支付金额
委托开发和设计	12,747,989.00	9,104,273.65	8,245,663.00

截至 2025 年 12 月末，灵朔科技向 CORTUS 累计支付的技术开发费用为 8,245,663.00 欧元，公司前期代为预付的委托研发款项尚未全部收回，主要系灵朔科技资金流紧张，未按开发进度全额支付 CORTUS 研发款项，进而导致 CORTUS 暂未将公司前期预付的委托研发款项全额退回。截至 2026 年 1 月末，公司前期预付的委托研发款项均已向 CORTUS 全部收回。

**(五) 针对灵朔科技股权投资实施的审计程序**

针对灵朔科技股权投资，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司管理层，了解公司的对外投资情况以及目前的境外研发进度情况；
2. 访谈 CORTUS，了解双方合作的进展情况，并向其确认产品研发的进度及研发支出情况、往来款的余额及后续付款计划；
3. 访谈启越基金并获取基金的尽调报告，了解投资过程及投资定价依据；
4. 获取投资协议，核查了解投资背景、目的，对投资的会计处理进行复核；
5. 获取并审阅灵朔科技 2025 年的财务报表，复核公司对灵朔科技权益法投资收益的计算过程及灵朔科技处置收益的计算过程；

6. 获取 CORTUS 出具的项目的进度报告，了解研发项目的进程。

经核查，我们认为：

1. 公司处置灵朔科技部分股权的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，相关交易对合并财务报表主要项目的影响金额已在财务报表及附注中恰当反映；
2. 灵朔科技主要产品仍在研发阶段，公司已准确披露灵朔科技的财务数据；
3. 公司前期代为预付的委托研发款期后已全部收回，公司披露的委托 CORTUS 研发的具体情况与我们了解的情况一致。

## 五、关于其他股权投资

报告期末，你公司其他权益工具投资余额 2,600 万元，其中，宁波海大物联科技有限公司（以下简称海大物联）余额 600 万元，杭州地芯科技有限公司（以下简称地芯科技）余额 2,000 万元，该余额自 2022 年以来未发生变动。

长期股权投资附注显示：本期新增对智起星穹（浙江）科技有限公司、九宸微电子（杭州）有限公司、西安关天创新私募基金有限公司的股权投资，均为联营企业，初始投资成本合计 700 万元，权益法下确认投资损失 111.13 万元；本期对宁波央腾汽车电子有限公司（以下简称宁波央腾）的股权投资发生投资损失 338.51 万元，计提减值准备 364.07 万元。

.....

请年审会计师说明针对上述股权投资实施的审计程序，并就股权投资账面价值的准确性发表明确意见。（问询函第 5 条）

### （一）针对上述股权投资实施的核查程序

针对上述股权投资，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司对外投资的协议、投资回单、被投资单位工商资料等信息，核查了解各项投资的投资背景、目的，对各项投资的会计处理进行复核；
2. 对于权益法核算的长期股权投资，获取被投资单位的审计报告或盖章财务报表，复核权益法核算金额；
3. 对于权益法核算的长期股权投资，识别是否存在减值迹象，并复核减值测试所使用的方法、重大假设和数据；
4. 对于以公允价值计量的股权投资，评价公允价值计量方法的适当性，复

核公允价值的计算过程：

5. 检查与股权投资相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查，我们认为：

上述股权投资的确认、计量及列报在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，股权投资账面价值的确认是准确的。

## **六、关于货币资金及短期借款**

**报告期末，你公司货币资金余额 2.09 亿元，短期借款余额 4.20 亿元。**

.....

**请年审会计师说明针对货币资金实施的审计程序，并就货币资金的真实性发表明确意见。（问询函第 6 条）**

### **（一）针对货币资金实施的核查程序**

针对货币资金，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并查阅公司货币资金相关内部管理制度，了解货币资金业务关键内部控制，评价相关内控设计有效性，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. 从银行获取已开立银行结算账户清单，复核银行存款账户的完整性，询问报告期内新开账户和注销账户原因并获取相关开销户资料；

3. 对资产负债表日全部银行账户实施独立函证程序，核实银行存款余额真实、准确，同时确认是否存在资金使用受限情形；

4. 从银行或网银直接获取报告期内所有银行账户对账单，选取重要账户实施双向测试，包括但不限于基本户、余额较大的银行账户、交易额大且交易频繁的银行账户等；

5. 对报告期内利息收入进行测算复核。

经核查，我们认为：

公司货币资金真实存在，账面余额与实际金额相符。

## **七、关于递延所得税资产与递延所得税负债**

**报告期末，你公司递延所得税资产和负债互抵金额为 1,192.84 万元，抵消后递延所得税资产和负债余额分别为 2,304.11 万元、1,827.06 万元。期初不存**

在互抵金额。

请你公司说明递延所得税资产和负债抵消的内容及依据,本期新增抵消的原因,相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。(问询函第7条)

(一)递延所得税资产和负债抵消的内容及依据,本期新增抵消的原因,相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》相关规定:“同时满足下列条件时,企业应当将递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列示:(1)企业拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利;(2)递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关,但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内,涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿债务。”

从税务征管实际来看,同一纳税主体由同一税务机关征管,企业所得税系按照净额方式申报、结算及清缴,递延所得税资产与递延所得税负债对应的纳税义务与可抵扣税款权利归属同一纳税主体,满足准则规定的抵销列报条件。

分主体列示递延所得税资产或负债抵消情况

项目		递延所得税资产	递延所得税负债
利尔达	抵消前	10,655,282.55	28,925,855.44
	抵消金额	10,655,282.55	10,655,282.55
	抵消后		18,270,572.89
先芯科技	抵消前	7,487,134.50	713,088.83
	抵消金额	713,088.83	713,088.83
	抵消后	6,774,045.67	
展芯科技	抵消前	10,133,773.92	399,802.46
	抵消金额	399,802.46	399,802.46
	抵消后	9,733,971.46	
物联网	抵消前	160,269.95	160,269.95
	抵消金额	160,269.95	160,269.95

项目	递延所得税资产	递延所得税负债
抵消后		

公司编制 2025 年度财务报表过程中，结合自身纳税主体架构、税款征管结算模式及会计列报相关准则要求综合判断，对同一纳税主体下的递延所得税资产与递延所得税负债予以抵销后净额列示，该列报方式能够更加公允、客观地反映公司期末财务状况，相关会计列报处理符合企业会计准则的相关规定。

## （二）实施的核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解公司递延所得税资产和负债抵消的内容及依据；
2. 了解公司纳税主体架构、各主体税务管辖机关，判断递延所得税资产和负债抵消的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

经核查，我们认为：

公司对同一纳税主体下的递延所得税资产与递延所得税负债予以抵销后净额列示，该列报方式能够更加公允、客观地反映公司期末财务状况，相关会计列报处理符合企业会计准则的相关规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州 中国注册会计师：

二〇二六年七月十日