



信永中和会计师事务所

ShineWing

certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288
telephone: +86 (010) 6554 2288

传真: +86 (010) 6554 7190
facsimile: +86 (010) 6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于惠丰钻石股份有限公司

2025 年年报问询函的回复

XYZH/2026ZZAA3F0012

惠丰钻石股份有限公司

北京证券交易所上市公司管理部：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”“我们”）已收悉贵部出具的《关于对惠丰钻石股份有限公司 2025 年的年报问询函》（以下简称《年报问询函》）。本所就年报问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（除特别说明外，均以人民币万元列示）。



问题 1、关于经营业绩

2023 年至 2025 年，你公司营业收入分别为 49,551.72 万元、21,629.45 万元和 16,954.94 万元，归属于上市公司股东的净利润分别为 6,988.32 万元、393.93 万元和-1,874.90 万元，经营活动现金流量净额分别为-4,611.40 万元、3,052.58 万元和 4,511.01 万元。

分产品来看，你公司主要产品金刚石微粉收入 11,583.72 万元，同比下降 22.13%，毛利率 18.38%，同比减少 7.08 个百分点；金刚石破碎料收入 2,691.59 万元，同比下降 30.65%，毛利率-0.14%，同比增加 10.35 个百分点。分区域来看，你公司境外销售收入 1,547.81 万元，毛利率 44.17%，比境内毛利率高 23.35 个百分点。

请你公司：

（1）结合行业情况、公司产品结构、产品定价、原材料价格走势、竞争格局等因素，说明营业收入持续下滑、净利润为负、主要产品毛利率波动的原因及合理性，与可比公司变动趋势是否一致；

（2）结合市场占有率、行业政策及竞争格局，说明公司核心竞争力、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化，业绩是否存在持续下滑的风险；

（3）结合产品结构、客户类型、定价模式等，说明境外销售毛利率高于境内销售毛利率的原因及合理性，境外销售的高毛利率是否具备可持续性；

（4）结合业务规模变化、应收账款回款情况、应付账款支付等，分析经营活动现金流量净额与净利润反向变动的原因及合理性，与销售政策、采购政策、信用政策是否相匹配；

（5）结合业绩持续下滑的情况，说明固定资产、在建工程、无形资产、使用权资产是否存在减值迹象，是否执行减值测试，说明测试过程、参数及结果。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合行业情况、公司产品结构、产品定价、原材料价格走势、竞争格局等因素，说明营业收入持续下滑、净利润为负、主要产品毛利率波动的原因及合理性，与可比公司变动趋势是否一致

2023 年度、2024 年度以及 2025 年度公司营业收入分别为 49,551.72 万元、21,629.45 万元、16,954.94 万元，收入持续下滑；归属于上市公司股东的净利润分别为 6,988.32 万元、393.93 万元和-1,874.90 万元，净利润持续下降。

（一）营业收入持续下滑的原因分析

1、行业持续调整引发需求减少

近两年以来受国内外经济发展趋势低迷、上下游的行业波动调整影响，行业竞争加剧，上游原材料金刚石单晶价格下行，超硬材料行业正经历一场阶段性供需失衡的调整，应用于第三代半导体、陶瓷石材、清洁能源等领域的产品销量下滑，行业前期积累的产能过剩问题导致竞争加剧，导致市场陷入量价齐跌的困境。

2、不同工艺的原材料采购成本的持续下调直接导致销售单价降低

单位：元

按原材料工艺分析	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售单价	采购单价	销售单价	采购单价	销售单价	采购单价
低工艺产品	0.08	0.06	0.10	0.07	0.12	0.10
高工艺产品	0.31	0.12	0.35	0.15	0.44	0.19

注：主营业务收入包括高工艺产品、低工艺产品、其他产品，其他产品占比较小不予列示。

如上表所示，近三年高、低工艺产品受原材料价格下行波动影响，产品销售相应联动调整，形成了一定传导。鉴于各产品工艺差异，成本传导效应呈现出不同程度的分化。

（二）净利润为负的原因分析

1、上下游行业情况与市场竞争格局，营业收入下滑

2025 年金刚石行业竞争加剧，行业进入周期性波动调整期。上游原材料金

刚石单晶价格下行，带动公司产品价格同比走低，营业收入同比下降，致使本年经营业绩承压。

2、产品价格下降，资产减值准备金额增加

2025 年，在激烈的市场竞争下，上游单晶原材料价格持续下降，传导至公司金刚石微粉销售价格下跌。受销售价格下行影响，公司遵循会计准则的谨慎性原则，对存在减值迹象的存货进行减值测试并充分计提，导致 2025 年计提的存货跌价损失同比增加，直接减少了经营利润。

3、报告期初结存的高成本存货消化结转，毛利一直处于低水平

因交货周期和生产周期存在期间差异，报告期产品销售价格已随市场回落调整，但结转的营业成本受报告期初结存的高成本存货影响，导致公司综合毛利率处于低水平。

4、新业务模式的前期投入与见效具有滞后性

报告期内，为提升培育钻石新品的品牌影响力与市场渗透率，公司于下半年加大品牌宣传与营销投入，致使销售费用显著攀升。由于当期新业务模式尚处投入期，成效未及预期，相关业务体量未实现规模释放，大幅增加的费用直接减少经营利润。

此外，金刚石的价值正在被重新定义，从“工业牙齿”到“科技基石”，公司正处于向“金刚石功能应用材料解决方案提供商”转型的关键期，新业务投入有所增加。

综上，公司受行业周期波动、原材料价格及销售价格下调及新产品市场开拓等多重因素叠加影响，导致公司营业收入持续下滑、净利润为负，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（三）主要产品毛利率波动的原因分析

1、分产品类别列示营业收入和毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		毛利率比 上年同期 增减
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	
主营业务	14,632.51	14.35%	19,182.61	16.81%	-2.46%
其中：金刚石微粉	11,583.72	18.38%	14,876.13	25.46%	-7.08%
金刚石破碎料	2,691.59	-0.14%	3,881.38	-10.49%	10.35%
其他产品	357.21	-7.12%	425.10	-36.37%	29.25%
其他业务	2,322.42	77.16%	2,446.84	55.24%	21.92%
合计	16,954.94	22.95%	21,629.45	21.16%	1.79%

由上表可知，2024 年、2025 年公司营业收入毛利率分别为 21.16%、22.95%，公司整体毛利率有所上升，主要系其他业务收入利润较高。公司其他业务收入主要为销售 2 μ m 以细物料（即边角料）及少量加工服务销售收入。公司销售的边角料主要为微粉、破碎料生产过程中产生的边角料，不承担成本费用。当边角料有订单需求时，公司会根据客户订单技术要求，对其进行再加工，并就加工过程产生的相关加工费用计入产品成本，成本相对较低。因此，其他业务收入毛利较高。

公司营业收入毛利率变动主要受主营业务毛利率影响，而主营收入中金刚石微粉毛利率下降且占比高，2025 年公司主营业务毛利率 14.35%，与同期相比下降 2.46 个百分点，与同行业毛利率普遍下降的趋势一致。

2、主要产品毛利率下降的原因分析

公司 2025 年度营业收入 16,954.94 万元，同比下降-21.61%，毛利率 22.95%，同比增加 1.79 个百分点。公司不同产品的销售价格及相应产品毛利率变动情况如下：

单位：元

主营产品	2025 年			2024 年			毛利率变动
	销售单价	主营业务毛利率	主营占比	销售单价	主营业务毛利率	主营占比	
金刚石微粉	0.21	18.38%	79.16%	0.21	25.46%	77.55%	下降 7.08 个百分点

主营产品	2025 年			2024 年			毛利率变动
	销售单价	主营业务毛利率	主营占比	销售单价	主营业务毛利率	主营占比	
金刚石破碎料	0.09	-0.14%	18.39%	0.10	-10.49%	20.23%	上涨 10.35 个百分点

注：主营产品包括金刚石微粉、金刚石破碎料、其他产品，其他产品占比较小不予列示。

由上表可知，主营产品中金刚石微粉占比高达 79.16%，对主营产品的毛利率影响较大。金刚石微粉毛利率较上年同期下降 7.08 个百分点，直接导致公司 2025 年主营毛利率下降。

公司不同工艺生产的金刚石微粉产品销售价格及相应产品毛利率情况分析如下：

单位：元

按原材料工艺分析	2025 年			2024 年		
	销售单价	占主营收入比	主营业务毛利率	销售单价	占主营收入比	主营业务毛利率
低工艺产品	0.08	28.35%	-9.67%	0.10	41.13%	-10.63%
高工艺产品	0.31	69.50%	25.03%	0.35	56.82%	38.82%

由上表知，按原材料工艺划分，金刚石微粉包括低工艺产品、高工艺产品，其中高工艺产品收入占金刚石微粉收入的 69.50%，占比较高。高工艺产品收入占比较上年同期提升 12.68 个百分点，是金刚石微粉销售价格保持平稳的主要原因。同时，高工艺产品较上年同期出现销售价格下滑、毛利率下降双重不利影响，导致金刚石微粉毛利率下降 7.08 个百分点。综合影响公司主要产品毛利率延续下降趋势。

（四）同行业对比

可比公司力量钻石的金刚石微粉产品与公司高工艺产品较为相近，故选用可比公司金刚石微粉产品收入、毛利率与公司高工艺产品对应收入、毛利率进行对比。公司高工艺产品与力量钻石金刚石微粉对比情况见下表：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
惠丰钻石	10,169.61	25.03%	10,899.08	38.82%
力量钻石	6,179.89	24.66%	8,038.69	45.86%

注：力量钻石相关数据来源于该公司相关公开披露信息。

由上表对比可知，比较期间内，公司高工艺产品收入、毛利率变动趋势与可比公司变动趋势基本一致。

二、结合市场占有率、行业政策及竞争格局，说明公司核心竞争力、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化，业绩是否存在持续下滑的风险

公司是一家从事人造金刚石单晶微粉、微粉延伸应用产品及 CVD 金刚石材料的研究开发、生产制造、高端销售的高新技术企业，其主要产品包括金刚石微粉、金刚石破碎整形料及 CVD 培育钻石等。2021 年 11 月 24 日，公司“人造单晶金刚石微粉”被国家工信部确定为第六批制造业单项冠军产品，2025 年公司成功通过第六批制造业单项冠军企业复审。

公司始终坚定围绕微粉和金刚石破碎整形料两大核心产品主营路线方针，同时大力拓展上下游产业链和 CVD 技术产品，综合提高企业竞争力和产品附加值。经过多年的技术积累与创新，产品广泛应用于包括半导体、消费电子、清洁能源、油气开采等先进制造领域，已发展成为国内领先的金刚石微粉产品高端供应商，并与各应用领域头部客户建立了长期、稳定的战略合作关系。

受产业政策调整、供需失衡与产能过剩等行业周期性波动因素影响，清洁能源、半导体等应用领域市场规模和增速处于动态调整期。2025 年，全球宏观经济仍然处于深度调整态势，上游龙头企业中兵红箭（超硬材料及其制品）、同行业力量钻石（金刚石微粉）、下游半导体应用领域头部企业天岳先进、清洁能源头部企业美畅股份销售收入分别同比下滑 8.39%、23.12%（报表数据计算）、17.15%、4.88%。国内市场下游应用需求复苏进程不一，部分行业客户库存周转速度放缓，且中低端市场竞争加剧，高端市场客户验证周期拉长，行业整体利润空间收窄。

面对上述复杂形势，报告期，公司管理层果敢制定新的发展战略，调整产品经营策略，推进实施多个投资项目，聚焦新产品开发，锚定行业周期回暖以及散热赛道，构建覆盖高导热金刚石单晶、高性能金刚石粉体、高导热金刚石复合材料全产业链，并形成 CVD 金刚石功能材料和培育钻石等产品矩阵，确保公司顺利转型。新推进实施各项目在产业链中均有不同的优势，共同形成优势互补的协同效应，公司将获得持续发展动力。

为满足不断发展的应用需求及在复杂多变的国际环境中准确抓住市场机会，公司将拓展更多应用领域，加大国内外市场开拓力度，提高市场需求响应速度，在多个细分市场实现重要突破；加强人才梯队建设，开展高校前瞻性科研合作，有效保障公司持续实现技术创新与市场认可；强化 CVD、HPHT 两大技术工艺和全生命周期质量管理体系，为广泛应用场景提供高质量、高技术含量、具有市场竞争力的产品与服务；积极构建高效协同、可持续发展的生态体系，加深与上下游企业的技术与产业合作，提高产品创新能力和质量提升等方面的水平。

通过上述战略举措，公司预期将实现金刚石新应用功能产品开发和 CVD、HPHT 两大核心技术产业化逐渐量产、新产品规模上量、新业务策略完善和新市场开拓，多产品、多领域、多技术全面业务增速进一步提升国内多个细分领域市场占有率。

2026 年 1 季度，公司营业收入 4,998.53 万元，较 2025 年 1 季度 3,998.42 万元增加 1,000.11 万元，增长比例为 25.01%，2026 年 1 季度毛利率为 28.23% 较 2025 年度毛利率 22.95% 上升 5.27 个百分点，营业收入及毛利率均有所增加，公司经营情况逐渐向好。

综上所述，公司的行业地位、核心竞争力和主营业务盈利能力未发生重大不利变化。公司始终坚定“人造单晶金刚石微粉”单项冠军、高端功能金刚石材料产业化标杆的市场定位，随着新项目市场应用逐渐落地，公司抢抓市场回暖机遇，积极开展市场营销，公司主营业务收入及业绩水平将恢复增长态势。

三、结合产品结构、客户类型、定价模式等，说明境外销售毛利率高于境内销售毛利率的原因及合理性，境外销售的高毛利率是否具备可持续性

（一）境外销售毛利率高于境内销售毛利率的原因分析

1、2024 年、2025 年境内外销售情况

单位：万元

地区	2025 年		2024 年		毛利率变动	收入变动比
	收入	毛利率	收入	毛利率		
境内	15,407.13	20.82%	20,396.71	19.73%	1.09%	-24.46%
境外	1,547.81	44.17%	1,232.74	44.80%	-0.63%	25.56%
合计	16,954.94	22.95%	21,629.45	21.16%	1.79%	-21.61%

公司 2025 年度境内实现营业收入 15,407.13 万元，同比下降 24.46%；境外实现营业收入 1,547.81 万元，同比增长 25.56%。

2025 年 10 月 9 日，商务部、海关总署联合发布 2025 年第 55 号公告，决定对超硬材料相关物项实施出口管制，管制物项包括人造金刚石单晶以及人造金刚石微粉，于 2025 年 11 月 8 日起正式生效。但于 11 月 7 日，商务部、海关总署发布公告，自即日起至 2026 年 11 月 10 日，出口管制暂停实施。境外客户在管控政策生效前下单储备物料，因此导致 2025 年境外收入增长。

2、公司主营业务收入中按照内外销及不同产品结构分类情况如下：

单位：万元

项目	主要产品类型	2025 年度		2024 度	
		金额	占比	金额	占比
外销	金刚石微粉	1,090.56	96.95%	646.68	99.25%
	金刚石破碎料	34.33	3.05%	4.91	0.75%
内销	金刚石微粉	10,493.16	77.68%	14,229.45	76.79%
	金刚石破碎料	2,657.26	19.67%	3,876.47	20.92%
	其他产品	357.21	2.64%	425.10	2.29%

公司外销主要以金刚石微粉产品为主，占比在 95%以上；而内销产品包括金刚石微粉及金刚石破碎料，其中金刚石破碎料占比达 20%左右，低毛利金刚石破碎料拉低了内销整体的毛利率。

公司主营收入中内外销产品及不同工艺产品分类的收入占比、单价及毛利率

情况如下：

单位：元

项目	主要工艺类型	2025 年度			2024 年度		
		收入占比	单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率
外销	低工艺产品	2.47%	0.09	-116.14%	-	-	-
	高工艺产品	97.53%	0.37	46.35%	100.00%	0.37	57.44%
内销	低工艺产品	30.5%	0.08	-8.95%	42.58%	0.10	-10.63%
	高工艺产品	66.86%	0.30	22.34%	55.13%	0.34	37.64%

注：内销产品包括高工艺产品、低工艺产品、其他产品，其他产品占比较小不予列示。

公司外销微粉以高工艺产品为主；而内销产品，除高工艺金刚石微粉外，低工艺产品占内销金刚石微粉收入的 30%以上，拉低了内销产品的毛利率。金刚石微粉的境外客户对产品晶型、粒度集中度等技术指标要求相对较高，且外销产品通常需承担报关、境外运输等相关费用。因此，公司对境外客户的高工艺产品销售价格略高，毛利率也相对较高。

2025 年，针对新增低工艺海外市场极其敏感的价格特性及激烈竞争环境，公司采取积极渗透的定价策略，在市场初期，为快速打破产品壁垒、获取客户并建立合作，公司对该市场开展定向化生产，生产成本略高，故境外客户的低工艺产品销售毛利率较低。

公司经过多年行业深耕，公司产品在技术水平、产品领先性、产业链一体化、品牌影响力等方面均形成了核心竞争力。另外公司持续开发境外市场，主要境外客户深耕当地市场，在所处地区具备较强市场影响力，与公司合作情况稳定，是公司境外收入的重要基础。综合长期来看，公司境外销售的高毛利率具备可持续性。

四、结合业务规模变化、应收账款回款情况、应付账款支付等，分析经营活动现金流量净额与净利润反向变动的原因及合理性，与销售政策、采购政策、信用政策是否相匹配

（一）经营活动现金流量净额与净利润反向变动的原因分析

1、公司 2023 年、2024 年、2025 年公司经营活动现金流量净额情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营活动现金流入小计	15,121.91	22,759.85	28,874.66
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	13,663.03	20,635.98	27,456.48
其他现金流入事项	1,458.88	2,123.87	1,418.18
经营活动现金流出小计	10,610.90	19,707.27	33,486.06
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	5,702.63	14,776.01	26,646.16
其他现金流出事项	4,908.27	4,931.26	6,839.90
经营活动产生的现金流量净额	4,511.01	3,052.58	-4,611.40

2023 年、2024 年、2025 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为 -4,611.40 万元、3,052.58 万元、4,511.01 万元，呈现连续上升趋势。主要原因：一是应收账款及其他经营活动现金流项目良性回流，充分保障运营资金安全；二是面对行业周期调整以及原材料价格波动情形，2025 年公司大力推动降成本、去库存、控风险的经营管理举措，减少材料采购，降低现金流出，改善现金流状况。

2024 年下半年公司在原材料价格下行时增加了原材料的库存储备，2025 年行业持续调整，公司内部积极开展降本、消化存量库存行动。2024 年公司存货账面价值为 31,839.12 万元，2025 年降低到 27,911.51 万元，存货占用资金规模下降，释放了部分经营现金流。

公司的销售回款情况良好，尽管本期市场环境承压，在营业收入减少的影响下，公司销售商品、提供劳务收到的现金总额虽有所回落，但在多项管理举措作用下购买商品、接受劳务支付的现金总额的下降幅度更大，综合实现了现金流的优化。

2、公司 2023 年、2024 年、2025 年净利润情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	-1,999.04	360.14	7,106.67

受全球宏观经济低迷与下游关键行业周期调整影响，行业竞争加剧，上游原材料金刚石单晶价格持续下行，带动公司产品价格同比走低，应用于第三代半导体、陶瓷石材、清洁能源等领域的产品销量下滑且销售单价同比下降，导致净利润持续下降。具体情况分析详见问题 1 之一、（2）净利润为负的分析。

3、公司 2023 年、2024 年、2025 年净利润调节为经营活动现金流量净额情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	-1,999.04	360.14	7,106.67
加：资产减值准备	2,024.71	928.16	150.97
存货的减少（增加以“-”填列）	1,902.90	-7,935.48	-5,544.72
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	7,633.26	21,174.03	-5,662.26
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	-7,041.16	-12,744.42	-6,397.45
其他事项	1990.34	1270.13	5,735.38
经营活动产生的现金流量净额	4,511.01	3,052.58	-4,611.40
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	6,510.05	2,692.44	-11,718.07

2023 年、2024 年、2025 年公司净利润分别为 7,106.67 万元、360.14 万元、-1,999.04 万元，连续三年受上下游的行业波动调整等影响，业绩呈现下降趋势，经营性现金流与业绩两者变动趋势出现背离。该背离主要受资产减值准备、存货、经营性应收、经营性应付项目等项目变动影响。具体情况如下：

2025 年金刚石价格处于底部震荡，公司营业收入同比下降，在此情形下，公司加强客户回款管理，使得公司经营性应收项目减少。2025 年经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）项目金额为 7,633.26 万元，对经营活动现金流量产生正向影响。

行业处于调整期，上游原材料金刚石单晶价格持续下行，带动公司产品价格同比走低，销售价格下降使得产品可变现净值降低，存货跌价准备计提增加，资产减值损失的增加造成净利润下降幅度较大。

最后，公司减少原材料的采购，主要通过消化期初储备的原材料和半成品来满足生产需求，致使原材料、半成品数量下降，2025 年存货的减少（增加以“-”填列）项目金额为 1,902.90 万元，比上年同期减少 9,838.38 万元，对经营活动现金流量产生正向影响；2025 年经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）项目金额为-7,041.16 万元，比上年同期增加了 5,703.26 万元，支出减少对经营活动现金流量产生正向影响。

综上，经营活动现金流量净额与净利润反向变动，主要系公司在业绩下降期间，加强应收账款回款管理，并主动优化库存管理、减少采购支付所致。这是公司在复杂外部环境下的积极应对策略，有效盘活了存量资金，提升了运营效率与抗风险能力，具有充分的商业合理性。

（二）公司现金流情况与公司销售政策、采购政策、信用政策情况相匹配

1、客户销售政策、信用政策及变化情况

公司产品销售以直销为主，存在部分向经销商销售的情况。公司对经销商采取买断式销售，经销和直销客户在销售政策、信用政策、合同条款等方面不存在明显差异。公司结合客户订单规模、合作历史、信用情况等因素实施合理的定价策略。报告期内，公司客户的销售政策和信用政策、结算方式未发生重大变化。

2、供应商采购政策、信用政策及变化情况

公司根据销售订单、生产计划、原材料市场价格波动情况制定采购计划，保持主要原材料和辅助材料的合理库存。公司制定了供应管理制度，建立合格供应商名录，与主要原材料供应商建立了长期稳定的合作关系。

公司采购计划经审批后由供应中心从合格供应商名单中选取满足条件的供应商，签订采购合同，完成货物验收入库后，按照双方约定的账期支付货款，结算方式一般为电汇或银行承兑汇票。结算的信用政策紧密围绕市场供需关系以及供应链战略制定。针对主材料采购，公司根据宏观经济环境、特定原材料的市场供需格局以及主要供应商的年度商业谈判结果进行调整。公司的采购政策和结算信用政策基本稳定。

综上，公司销售政策、采购政策和信用政策在报告期内基本稳定，公司现金流情况与公司销售政策、采购政策和信用政策情况相匹配。

五、结合业绩持续下滑的情况，说明固定资产、在建工程、无形资产、使用权资产是否存在减值迹象，是否执行减值测试，说明测试过程、参数及结果

公司固定资产主要是房屋建筑物、机器设备；在建工程主要是需要安装调试机器设备；无形资产主要系土地使用权以及软件，使用权资产为租赁的房屋建筑物，根据《企业会计准则第8号——资产减值》第四条、第五条、第六条之相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象；资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。

报告期期末，公司根据准则相关规定判断相关资产是否存在可能发生减值的迹象。公司将可能存在减值迹象的情况与实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	《企业会计准则》列示的减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司各项资产均处于正常使用状态，市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及各项资产所处的市场在当期或者近期无重大不利变化影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	国内市场利率并未发生大幅上调的情形	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司各项资产均处于正常使用状态，不存在已陈旧过时或者实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司各项资产不存在将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远	公司经营性现金净流量持续为正，并且在2026年一季度扭亏为盈，不存在净现金流量或者实现的营业利润远远低	否

	远低于（或者高于）预计金额等	于预计金额的情形	
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

近两年公司业绩持续下滑，主要系 2024 年以来金刚石行业竞争加剧，虽当期利润承压，但公司所处行业长期发展趋势向上，且该资产组在细分市场中占据优势地位。公司目前经营性现金净流量持续为正，各项固定资产、在建工程、无形资产、使用权资产均处于正常使用状态，相关资产不存在减值迹象，无需进行减值测试。

【会计师回复】

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）了解、评价和测试与销售与收款相关的内部控制设计和运行的有效性；
- （2）选取样本，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、出库单、快递单据、签收单据、报关单等相关资料，检查收入真实性；
- （3）对本年的营业收入实施分析性复核程序，以判断收入总体合理性及毛利率变动的合理性；
- （4）获取 2025 年度收入成本明细表，按不同产品、不同地区维度检查毛利率是否存在差异，并分析差异原因及其合理性；
- （5）取得同行业公司收入及毛利率变动数据，将惠丰钻石收入及毛利率数据与其进行对比，分析惠丰钻石收入及毛利率是否存在异常；
- （6）了解惠丰钻石销售政策、信用政策、采购政策等，查看经营活动现金流量净额的构成，净利润与经营活动的变动关系，分析经营活动现金流量净额的合理性；
- （7）取得惠丰钻石长期资产是否存在减值迹象的判断依据，复核其判断依据的合理性。

2、经核查，年审会计师认为：

- （1）受国内外经济发展趋势、上下游行业波动、产品价格及材料价格影响，

惠丰钻石营业收入、毛利率变动具有合理性，与同行业公司变动趋势一致；

（2）惠丰钻石产品核心竞争力未发生重大不利变化、未见业绩存在持续下滑的迹象；

（3）境外销售毛利率高于境内销售毛利率具有合理性，境外销售高毛利率具有持续性；

（4）受营业收入下降、存货跌价准备增加影响，本年经营活动现金流量净额与净利润反向变动具有合理性；

（5）通过对惠丰钻石长期资产减值迹象判断的复核，惠丰钻石对长期资产减值迹象的判断是恰当的。

问题 2、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额为 8,578.50 万元，较期初下降 13.62%，计提坏账准备 680.25 万元，计提比例为 7.93%。其中，2 年以上账龄的应收账款余额为 956.71 万元，较期初增长 313.25%。你公司 2024 年和 2025 年的应收账款周转率分别为 1.65 和 1.83。

请你公司：

（1）列示前十大应收账款余额对应的主要客户及其合同执行情况、期后回款情况，相关款项是否逾期，分析长期未收回的原因，是否存在虚增收入的情况；

（2）结合坏账计提政策、同行业坏账计提比例、应收账款周转情况等，说明应收账款坏账计提比例确认的依据及其合理性，组合部分应收账款坏账计提是否充分。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、列示前十大应收账款余额对应的主要客户及其合同执行情况、期后回款情况，相关款项是否逾期，分析长期未收回的原因，是否存在虚增收入的情

况

（一）截至 2025 年 12 月 31 日，公司的应收账款金额、占比情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 12 月 31 日	
	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	6,282.43	73.23%
1 年以上	2,296.07	26.77%
合计	8,578.50	100.00%
期后截至 2026 年 6 月 30 日公司应收账款回款金额	5,136.54	

由上表可见，截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收账款的期后回款比例为 59.88%，2025 年 12 月 31 日应收账款余额期后回款比例不高主要由于宏观经济下行，市场萎缩客户回款放慢；其次是部分客户信用期较长，应收账款未达结算期。期后应收账款回款在有序进行，不存在大额无法收回的应收账款。

（二）2025 年末，公司应收账款前十大客户合同执行情况明细如下表所示：

单位：万元

客户名称	是否 正常 合作	信用政 策	应收余额	逾期金额	期后回 款金额	账龄期间
公司 7	是	月结	658.89	658.89	65.55	1-2 年, 2-3 年
公司 11	是	货到票 到 45 天	471.58	412.78	140.00	1 年以内, 1-2 年
公司 1	是	货到票 到 90 天	467.47	170.08	467.47	1 年以内
公司 4	是	发货后 30 天	395.77	349.48	166.62	1 年以内
公司 12	是	检验合 格后付 款	378.75	298.35	378.75	1 年以内
佛山市盛科新 材料有限公司	是	发货后 90 天	342.76	171.14	180.90	1 年以内, 1-2 年
公司 13	是	货到票 到 60 天	340.96	340.96	160.00	1-2 年, 2-3 年
广州南砂晶圆	是	货到票	271.45	163.45	98.20	1 年以内,

客户名称	是否 正常 合作	信用政 策	应收余额	逾期金额	期后回 款金额	账龄期间
半导体技术有 限公司		到 90 天				1-2 年
公司 3	是	月结 30 天	267.00	172.50	267.00	1 年以内
公司 5	是	发货后 120 天	261.68	22.35	179.08	1 年以内
合计	-	-	3,856.31	2,759.98	2,103.57	-

注：根据商业保密协议或相关商业合同中涉及商业保密条款，公司在年报中豁免披露公司名称，豁免资料已按照规定报送。

针对前十大应收账款客户未回款情况分析如下：

公司 7：期末应收账款余额 658.89 万元，账龄在 1-3 年。该客户处于行业周期下降、现金流经营困难等情形导致客户支付款项缓慢。目前该客户经营正常，因存在逾期期限长、货款回收慢等风险，公司已自主减少与该客户的交易。公司与该客户控股的其他公司有采购业务，应付采购款期末余额为 543.30 万元，公司正与客户协商将客户欠公司的应收账款与公司应付客户其他控股公司的采购款进行往来核销方式抵账，目前正在对接推进该方案。

公司 11：期末应收账款余额 471.58 万元，账龄在 2 年以内。该客户主要产品应用于光伏行业，2025 年光伏行业持续低迷，受其下游客户大量款项未能及时收回影响，付款缓慢，公司已采取对账、发送催款函等手段积极催收回款，客户已于报告期后有序回款。

佛山市盛科新材料有限公司：期末应收账款余额 342.76 万元，账龄在 2 年以内。该客户下游行业为陶瓷行业，受行业状况、产能过剩、竞争加剧等影响，该客户回款效率下降，公司已进行积极催收，客户已于报告期后有序回款。

公司 13：期末应收账款余额 340.96 万元，账龄在 3 年以内，该客户主要产品应用于光伏行业，2025 年光伏行业持续低迷，受其下游客户款项未能及时收回影响，付款缓慢。且客户因降本需求，自建生产微粉车间，自 2024 年下半年停止了与公司合作。该公司经营正常，每月定期回款 25 万左右，目前客户按约

定回款。

广州南砂晶圆半导体技术有限公司：期末应收账款余额 271.45 万元，账龄在 2 年以内，该客户主要产品应用于第三代半导体行业，2025 年第三代半导体行业集中扩产、下游新能源行业周期波动、市场竞争加剧，受其下游客户回款周期长，应收账款回收存在阶段性压力，客户已于报告期后有序回款。

前十其他客户：期末应收账款合计余额 1,770.67 万元，期后回款 1,458.92 万元，账龄主要在 1 年以内，逾期原因主要是受双方往来账务核对、客户付款审批流程缓慢等因素影响，存在暂时性逾期现象，目前客户均在正常回款。

综上，公司主要应收账款客户多为上市公司或长期合作公司，核心资产质量较好，具备一定的还款能力。对于存在回收风险的客户，公司已采取包括但不限于专人催收、法律诉讼、要求提供担保等保全措施，尽最大努力降低坏账损失。目前客户均在有序回款中，公司不存在虚增收入的情况。

二、结合坏账计提政策、同行业坏账计提比例、应收账款周转情况等，说明应收账款坏账计提比例确认的依据及其合理性，组合部分应收账款坏账计提是否充分

（一）公司坏账计提政策

公司严格按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，以“预期信用损失模型”为基础对应收账款进行减值测试并确认坏账准备。公司按照单项计提与组合计提（账龄分析组合）相结合的坏账计提方法，计提应收账款坏账准备。单项计提系若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，例如涉诉款项、客户信用状况恶化、账龄远大于信用期、长期无法联系债务人等，公司对此类款项进行单项计提坏账准备；未出现单项计提相关风险特征时，以账龄分析组合计提坏账准备。

2025 年末应收账款按照账龄分析组合计提坏账准备金额及计提比例如下：

单位：万元

账龄组合	账面余额	账面余额占比	坏账准备金额	计提比例
1 年以内	6,282.43	73.38%	314.12	5.00%
1—2 年	1,339.36	15.64%	133.94	10.00%
2—3 年	878.39	10.26%	175.68	20.00%
3 年以上	60.80	0.71%	39.01	—
其中：3—4 年	5.71	0.07%	2.86	50.00%
4—5 年	37.88	0.44%	18.94	50.00%
5 年以上	17.21	0.20%	17.21	100.00%
合计	8,560.99	100.00%	662.75	7.74%

由上表可见，公司的应收账款账龄在三年以内的占应收账款余额达 99.29%，期末应收账款坏账准备主要系账龄在三年以内的应收账款计提所致。

公司确认账龄组合坏账准备计提比例时，综合考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况预测的信息，以发生违约的风险为权重，计算预期信用损失率，根据预期信用损失率确定账龄组合坏账准备计提比例，公司报告期末账龄组合坏账准备计提比例确认依据充分。

由上表可知，账龄越长，坏账风险越高，计提比例增加，坏账计提比例与账龄组合风险特征相符，具有合理性。

（二）同行业坏账计提比例情况

1. 公司及可比公司账龄组合坏账计提比例

账龄组合	力量钻石	惠丰钻石
1 年以内	5.00%	5.00%
1—2 年	20.00%	10.00%
2—3 年	40.00%	20.00%
3—4 年	60.00%	50.00%
4—5 年	80.00%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

公司账龄组合坏账计提比例的确定方法为公司根据预期信用损失模型，在账龄分析法的基础上，利用应收账款账龄迁徙率对历史损失率进行估计，并在考虑前瞻信息后对信用损失进行预测，从而确定应收账款账龄组合坏账准备计提比例。

公司账龄迁徙率的计算过程如下：

（1）确定应收账款账龄

公司应收账款账龄原则上按照先进先出法核算，以款项实际形成、确认应收账款时点作为账龄起算依据。

（2）计算平均迁徙率

根据剔除按照单项计提坏账准备的应收款项计算应收款项低账龄向高账龄的迁徙率，即本年度末在某一账龄阶段的应收款项迁徙至下一年末高一账龄阶段的比重，将某一账龄阶段各年度迁徙率的算术平均数作为此账龄阶段的平均迁徙率。

（3）计算历史损失率，并以前瞻性信息调整预期损失率

公司确定 5 年以上账龄应收款项（不含按照单项形式评估信用风险的应收款项）的预期损失率为 100%，并根据每一个账龄阶段的平均迁徙率与高一账龄阶段的历史损失率确定该账龄阶段的历史损失率。

公司考虑前瞻性因素对历史损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，以调整后的损失率作为应收账款账龄组合的坏账准备计提比例。

综上所述，公司严格依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》构建预期信用损失模型，依据信用损失模型结果确定应收账款账龄组合的坏账准备计提比例。部分账龄组合区间的计提比例低于可比公司，但由于公司主要应收账款客户多为上市公司或长期合作公司，核心资产质量较好，具备一定的还款能力；公司账龄 3 年以上应收账款余额占应收账款总余额比例为 0.71%，占比较小；且公司已严格按照企业会计准则规定对高风险客户进行单项减值测试。公司应收账款账龄组合的坏账准备计提比例能够恰当反映公司应收账款账龄组合的风险情况，具有合理性。

2. 公司及可比公司账龄组合坏账计提情况

单位：万元

账龄组合	力量钻石	惠丰钻石
账面余额	2,582.23	8,560.99
坏账准备	160.31	662.75
坏账准备计提比例	6.21%	7.74%

同行业公司坏账准备计提比例变动趋势为账龄越长，计提比例越高，公司坏账准备计提比例与同行业变动趋势保持一致。账龄组合的坏账准备计提比例高于同行业可比公司，公司已按照应收账款坏账准备计提政策充分计提坏账准备。

（三）应收账款周转情况

类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款周转率	1.83	1.65	3.41
周转天数	196.51	218.72	105.72

由上表可知，公司 2024 年以来应收账款周转率相对较低，主要系行业周期下行，导致回款周期拉长，但公司主要客户均是上市公司或行业内知名企业，且均在正常经营，公司也在积极采取各种手段催收相关货款，因此应收账款周转率较低具有合理性。

综上，公司目前基于历史数据和客户信用评估的坏账准备计提政策，应收账款坏账计提充分。

【会计师回复】

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）了解、评价和测试与销售与收款相关的内部控制设计和运行的有效性；
- （2）选取样本，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、出库单、快递单据、签收单据、报关单等相关资料，检查收入真实性；
- （3）取得主要应收账款余额对应客户的合同、客户应收账款明细、2025 年度银行流水，查看客户信用期限、应收账款收回情况，分析应收账款是否存在逾期；
- （4）访谈公司，了解客户逾期支付货款的原因及合理性，公司的相关催收

措施及效果；检查逾期款项期后支付情况；

（5）查看同行业公司应收账款坏账计提政策、坏账计提比例、坏账计提金额，应收账款周转情况，分析惠丰钻石应收账款坏账计提比例的合理性；

（6）取得惠丰钻石应收账款坏账准备计提表，复核应收账款坏账准备计提是否充分。

2、经核查，年审会计师认为：

（1）受国内外经济发展趋势以及上下游行业波动影响，应收账款余额具有合理性，不存在虚增收入的情况；

（2）通过对惠丰钻石坏账计提政策的复核，同行业坏账政策及计提情况对比，惠丰钻石应收账款坏账准备计提充分。

问题 3、关于存货

报告期末，你公司存货余额为 30,232.99 万元，较期初下降 8.30%。公司存货跌价准备余额为 2,321.48 万元，较期初增长 105.22%，计提比例为 7.68%。其中，在产品余额 5,579.52 万元，计提存货跌价准备 592.28 万元，计提比例 10.62%，同比增加 5.68 个百分点；库存商品余额 22,777.56 万元，计提存货跌价准备 1,729.20 万元，计提比例 7.59%，同比增加 4.27 个百分点。你公司 2024 年和 2025 年的存货周转率分别为 0.58 和 0.41。

请你公司：

（1）结合原料市场情况、行业下游需求、在手订单等因素，分析期末存货结构和存货规模的合理性，是否存在大量呆滞存货；说明公司主要的存货管理措施，并分析其有效性；

（2）结合存货类别、库龄情况、存货周转、产品售价、同行业可比公司情况等，说明本期在产品、库存商品计提跌价准备大幅增加的原因，是否存在前期计提不充分的情况；

（3）说明存货可变现净值测算依据与跌价准备计提的充分性、合理性。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合原料市场情况、行业下游需求、在手订单等因素，分析期末存货结构和存货规模的合理性，是否存在大量呆滞存货；说明公司主要的存货管理措施，并分析其有效性

（一）原料市场情况

公司产品所需的主要原材料为人造金刚石单晶，2025 年工业金刚石行业整体处于调整期，金刚石单晶价格持续下降，传导至微粉销售价格下调。进入 2026 年，随着工业金刚石行业周期回暖，公司在 2026 年 2 月和 4 月连续发布上调产品价格通知。在此背景下，维持一定的存货规模有助于公司在调整周期中保障连续供应与价格稳定。

（二）行业下游需求

2025 年，受全球宏观经济低迷与下游关键行业周期调整影响，市场需求总量收缩，行业阶段性供需失衡导致市场竞争加剧，使得公司备货的产品销售量下降较多，从而形成库存。例如光伏行业，2023 年末至今，因政策调控导致光伏建设需求下降，应用于光伏晶体切割需求的微粉量随之下降，而此类微粉粒径较小，生产周期较长，前期公司为了缩短交货时间、保持市场较强竞争力，此类微粉备货较多，光伏政策调整后，此类微粉销售量下降从而使得库存增加。随着下游需求回暖，2026 年一季度公司营收同比增长 25.01%，经营现金流量净额同比增长幅度较大，存货规模具有一定的订单支撑。

（三）在手订单情况

公司 2025 年末在手订单及 2026 年一季度新签订单情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末在手订单	2026 年一季度新签订单
金刚石微粉	609.58	4,584.82
金刚石破碎料	670.23	1,344.13

项目	2025 年末在手订单	2026 年一季度新签订单
其他产品	-	689.35
合计	1,279.81	6,618.30

如上表所示，2025 年末公司在手订单金额为 1,279.81 万元，2026 年一季度公司新签订单 6,618.30 万元。2025 年末在手订单金额较小主要系近两年金刚石单晶价格波动引起金刚石微粉及破碎料价格波动，客户下达订单时呈现小批量多批次采购模式。

（四）期末存货情况如下

单位：万元

项目	主要产品	2025 年末余额	2024 年末余额
原材料	金刚石单晶	1,259.64	3,012.69
	晶种	22.79	22.21
在产品	金刚石微粉/破碎料	5,202.46	9,114.66
	培育钻石产品	377.06	537.79
库存商品	金刚石微粉/破碎料	20,504.64	18,932.33
	培育钻石产品	2,272.92	685.72
周转材料		591.51	584.62
委托加工物资	培育钻石产品	1.97	80.29
合计		30,232.99	32,970.32

公司存货主要构成为原材料、在产品及库存商品，2024 年及 2025 年三者合计占存货总额的比重分别为 97.98%、98.04%；周转材料主要系生产培育钻石产品使用的钼托及钼环，委托加工物资系公司委外切磨、镶嵌的培育钻石产品。

主要产品期末库存量大的主要系生产与销售两端叠加因素影响。首先是受金刚石微粉/破碎料的生产特性影响，产出物料规格存在一定的不可控性，伴随产出部分非订单产品转入存货，该部分产品因当前市场需求少造成销售周期较长；其次是行业景气度造成部分产品销售量减少。

2025 年末存货余额较 2024 年度有所下降，主要系消化期初储备的原材料和半成品来满足生产需求，致使原材料、半成品数量下降，减少库存占用规模。

公司产品具有物理特性稳定、无保质期可长期储存的特征，部分微粉可通过再次加工后进行销售，期末库存不存在长期呆滞、无法销售的情况。

（五）公司存货的管理措施

报告期内，公司已建立完善的存货管理制度，覆盖了从采购验收入库、仓储管理、领用与销售发货、存货核算、盘点与处置等实物流转和保管的各个环节。存货相关内部控制制度关键控制点如下：

1、公司存货管理制度中明确规定存货采购申请流程、采购验收和入库管理制度，建立存货管理的岗位责任制，明确相关部门和岗位的职责权限，确保办理存货业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。

2、公司制定生产领料、其他领料和物料发放流程制度，所配物料必须是检验合格且准予放行的，物料领用均需经过审批。

3、公司建立存货核算体制。财务部门设置总账和明细分类账，各存货仓库设置数量、金额的存货收发存明细账，并按照存货的品名、规格反映收入、发出和结存情况。

4、公司建立健全存货盘点制度，对各类存货进行实地定期和不定期盘点，及时发现并掌握存货的损坏、灭失等情况。存货发生盘盈、盘亏的，应查明原因并及时进行处理。

5、公司的销售发货管理按具体的规程执行，仓管人员严格按照相关规定组织发货。

综上，公司已从各个关键控制环节建立了与存货相关的内部控制节点和风险点，并通过明确的政策、程序和检查机制确保了其在实际操作中的可行性，存货管理相关的内部控制制度健全，执行有效。

二、结合存货类别、库龄情况、存货周转、产品售价、同行业可比公司情况等，说明本期在产品、库存商品计提跌价准备大幅增加的原因，是否存在前期计提不充分的情况；

（一）存货库龄情况

由问题 3 之一、（四）可知，公司主要存货为原材料、在产品、库存商品，2025 年末主要存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	主要产品	1 年以内	1 年以上	合计
原材料	金刚石单晶	1,236.23	23.40	1,259.64
	晶种	7.54	15.25	22.79
在产品	金刚石微粉/破碎料	4,376.80	825.66	5,202.46
	培育钻石产品	290.96	86.11	377.06
库存商品	金刚石微粉/破碎料	10,565.18	9,939.47	20,504.64
	培育钻石产品	2,046.15	226.76	2,272.92
合计		18,522.86	11,116.65	29,639.51

由上表可知，公司原材料账龄主要在 1 年以内，原材料-金刚石单晶是生产金刚石微粉的主要材料，根据生产需求进行采购，无长期大额库存；原材料-晶种主要系生产培育钻石的材料，公司购进晶种后，通过复制晶种的方法进行培育钻石产品的生产，公司根据市场行情、成本效益等综合因素采购、生产和投入晶种。

在产品及库存商品账龄主要在 1 年以内，账龄超过 1 年的存货主要为库存商品，主要原因系受下游行业景气度等综合因素的影响下造成销售量减少形成库存。

近两年，金刚石微粉下游行业需求减少使得公司备货的产品销售量下降较多，从而形成库存。例如光伏行业，2023 年末至今，因政策调控导致光伏建设需求下降，应用于光伏晶体切割需求的微粉量随之下降，而此类微粉粒径较小，生产周期较长，前期公司为了缩短交货时间，保持市场强竞争力，此类微粉备货较多，光伏政策调整后，此类微粉销售量下降从而使得库存增加。

（二）公司及同行业可比公司近两年存货周转情况如下：

单位：万元

项目	惠丰钻石		可比公司-力量钻石	
	2025 年度 /2025 年末	2024 年度 /2024 年末	2025 年度 /2025 年末	2024 年度 /2024 年末

营业成本	13,063.27	17,052.61	49,182.54	48,757.40
存货账面余额	30,232.99	32,970.32	45,071.98	44,161.21
存货周转率	0.41	0.58	1.18	1.32
存货周转天数 (天)	878.05	620.69	305.52	272.07

注：同行业数据来源于网上公开信息，同行业的数据按照合并口径

公司存货周转率下降主要系销售减少使得营业成本下降，营业成本下降幅度大于存货下降幅度而造成存货周转率下降。

可比公司 2025 年存货周转率也有所下降，与公司变动方向一致，可比公司两年度存货周转率高于公司主要系两公司产品结构不同，公司收入主要来源于金刚石微粉及破碎料，可比公司收入中培育钻石产品占比较高。两公司主营业务产品收入及比重如下：

单位：万元

主营产品	惠丰钻石			
	2025 年度	占比	2024 年度	占比
金刚石微粉、破碎料	14,275.31	97.56%	18,757.51	97.78%
其他产品	357.21	2.44%	425.10	2.22%
主营产品	可比公司-力量钻石			
	2025 年度	占比	2024 年度	占比
金刚石微粉	6,179.89	10.58%	8,038.69	12.33%
培育钻石	38,755.34	66.34%	33,414.42	51.27%
大单晶金刚石	13,481.08	23.08%	23,725.10	36.40%

由上表可知，公司主营业务产品主要以金刚石微粉、破碎料为主，每年产品均在 97%以上，可比公司主营业务产品中金刚石微粉占比较低，在 10%左右。

金刚石微粉、破碎料产品生产周期较长，且金刚石微粉、破碎料产品根据粒度、品级、用途等不同可分为上百种规格型号的细分产品，不同客户对产品规格、粒度、性能指标有差异化需求，因此公司存货库存较多，而销售减少使得营业成本下降，造成存货周转率下降，综合导致公司存货周转率与可比公司存在差异。

（三）存货跌价准备计提情况

公司近两年存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末		
	账面余额	存货跌价准备	跌价准备率	账面余额	存货跌价准备	跌价准备率
原材料	1,282.42			3,034.91		
在产品	5,579.52	592.28	10.62%	9,652.46	476.55	4.94%
库存商品	22,777.56	1,729.20	7.59%	19,618.05	652.07	3.32%
周转材料	591.51			584.62		
委托加工物资	1.97			80.29	2.58	3.21%
合计	30,232.99	2,321.48	7.68%	32,970.32	1,131.20	3.43%

公司 2025 年度跌价准备金额及跌价准备率较 2024 年均有所上升，跌价准备金额上升主要系市场竞争激烈，金刚石微粉下游市场疲软，2025 年销售价格及销售量均出现下滑，销售价格下降使得产品可变现净值降低，从而使得存货跌价准备金额增加，跌价准备率上升。

两年度主营业务中不同工艺结构的产品销售单价情况如下：

单位：元

按原材料工艺分析	2025 年销售单价	2024 年销售单价	销售单价变动率
低工艺产品	0.08	0.10	-20.00%
高工艺产品	0.31	0.35	-11.43%

注：主营业务收入包括高工艺产品、低工艺产品、其他产品，其他产品占比较小，未予列示。

2025 年，在激烈的市场竞争下，上游单晶原材料价格持续下降，传导至公司金刚石微粉销售价格下跌。受销售价格下行影响，公司遵循会计准则的谨慎性原则，对存在减值迹象的存货进行减值测试并充分计提，导致 2025 年计提的存货跌价损失同比增加。

（四）公司及同行业存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度			2024 年度		
	账面余额	跌价准备	跌价准备率	账面余额	跌价准备	跌价准备率
力量钻石	45,071.98	3,171.10	7.04%	44,161.21	2,581.36	5.85%
惠丰钻石	30,232.99	2,321.48	7.68%	32,970.32	1,131.20	3.43%

由上表可知，公司及同行业可比公司 2025 年末存货跌价准备金额以及跌价准备率较 2024 年均有所上升，公司存货跌价准备变动金额与同行业可比公司变动趋势一致。

公司跌价准备率较同业公司上升幅度较大主要系双方产品结构不同，同行业可比公司产品中培育钻石产品占比较大，本公司产品中金刚石微粉及破碎料占比较大，产品结构不同使得存货跌价准备率变动幅度不同。

综上所述，公司已按相关准则对存货进行了减值测试，并充分计提了减值准备，本年存货跌价准备金额上升主要系销售价格下降影响所致，不存在前期存货跌价准备计提不充分的情况。

三、说明存货可变现净值测算依据与跌价准备计提的充分性、合理性。

（一）企业会计准则相关规定

企业会计准则第 1 号-存货中关于存货跌价准备以及存货可变现净值的规定如下：

第十五条：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益；

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；

第十六条：企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素；

第十七条：为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

（二）公司存货跌价准备计提方法以及可变现净值的测算依据如下：

1、存货跌价准备计提方法

公司对期末原材料、在产品、库存商品进行存货跌价准备测试；按照库存成本与可变现净值孰低计量，库存成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，存货跌价准备金额等于库存成本-可变现净值，库存成本低于可变现净值的，不计提存货跌价准备。

公司期末在手订单占存货余额的比重约 4%，占比相对较小，部分订单产品处于生产过程中未形成库存商品，因此公司不再区分合同价格与非合同价格，将所有库存产品的可变现净值全部按照一般销售价格进行跌价准备测试。

2、可变现净值计算方法

（1）原材料、在产品：可变现净值等于预计可产出产成品的预计售价减去原材料进一步加工成本减去预计销售产品相关费用；

（2）库存商品：可变现净值等于产成品的预计售价减去预计销售产品相关费用。

3、预计售价选择

公司产品销售价格主要影响因素包括产品分类以及产品型号，不同产品分类及产品型号的销售价格差异较大，相同产品分类及产品型号的产品销售价格差异较小，因此公司选择预计售价时同时考虑产品分类及产品型号，以产品分类及产品型号双重维度将产品分为不同的类型，根据同类型产品接近资产负债表日的平均售价作为此类型产品的预计售价。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法与企业会计准则一致，公司存货跌价准备计提方法合理，期末存货跌价准备已充分计提。

【会计师回复】

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）了解、评价和测试生产与仓储相关的内部控制设计和运行的有效性；
- （2）了解惠丰钻石生产模式，分析期末产品构成的合理性；
- （3）获取期末存货盘点表，对存货进行实地监盘，核实存货期末数量的准确性；
- （4）获取存货分类别明细账、生产成本计算表，对生产成本计算表进行复核，复核期末结存金额的准确性；
- （5）获取销售订单明细，复核在手订单情况；
- （6）获取 2025 年存货跌价测试表，复核存货跌价准备测试方法的合理性，复核存货跌价准备测试中可变性净值选择的合理性，复核存货跌价准备计提的准确性，分析存货跌价准备增加的合理性；
- （7）取得同行业公司存货周转率数据以及存货跌价准备数据，并将惠丰钻石相关数据与其进行对比，分析惠丰钻石相关数据变动是否具有合理性。

2、经核查，年审会计师认为：

- （1）惠丰钻石 2025 年末存货结构和存货规模具有合理性，不存在大量呆滞存货，存货管理措施有效并得到恰当执行；
- （2）通过对存货跌价准备复核以及增加原因的分析，存货跌价准备与同行对比，惠丰钻石期末存货跌价准备大幅增加具有合理性，不存在前期计提不充分的情况；
- （3）通过对存货跌价准备测试方法的核对，可变现净值相关数据的复核，存货跌价准备计提数据的复核，惠丰钻石存货可变现净值测算依据合理恰当，存货跌价准备计提充分、合理。

问题 4、关于期间费用

报告期内，你公司发生销售费用 893.00 万元，同比增长 41.70%。其中，广告宣传费 429.16 万元，同比增长 115.04%。报告期内，你公司发生研发费用 1,479.40 万元，相较上年度减少 32.03%。

请你公司：

（1）说明在营业收入大幅下滑的背景下，销售费用大幅增长的合理性；说明广告宣传费主要交易对手方名称、合作时间、合作内容、是否存在关联关系以及取得的宣传效果；

（2）结合公司主要的研发项目、投入金额、研发人员、研发成果等情况，说明研发投入下降的原因及合理性，研发核心人员是否存在流失情形，以及研发费用下降对公司的影响；

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明在营业收入大幅下滑的背景下，销售费用大幅增长的合理性；说明广告宣传费主要交易对手方名称、合作时间、合作内容、是否存在关联关系以及取得的宣传效果

（一）销售费用明细及增长合理性分析

2025 年度，公司销售费用为 893.00 万元，较上年同期增加 262.80 万元，增幅为 41.70%。在营业收入同比下降 21.61% 的背景下，销售费用增长主要系公司为拓展新品的品牌业务市场而进行的战略性前置投入，具体明细变动如下：

单位：万元

项目	本年发生额	上年发生额	变动比例
职工薪酬	303.27	334.96	-9.46%
广告宣传费	429.16	199.58	115.04%
差旅费	26.84	32.44	-17.27%
业务招待费	30.33	36.74	-17.45%
其他	103.39	26.47	290.59%
合计	893.00	630.19	41.70%

由上表可知报告期内，销售费用的增长 41.70%，主要集中在广告宣传费及其他费用等科目

2025 年基于公司战略多元化发展，公司围绕消费市场培育钻石赛道开展前瞻性布局，为提升培育钻石新品的品牌影响力与市场渗透率，公司下半年加大品牌宣传力度和市场营销投入，致使广告宣传费大幅增加。

其他增加主要系培育钻石饰品门店租赁费增加，2024 年度租赁费用为 3.06 万元，2025 年度租赁费为 67.56 万元。2024 年 12 月起，公司陆续在北京、郑州等地租赁门店用于培育钻石饰品销售，因此 2025 年度租赁期较长，租赁费增加较多。

（二）广告宣传费主要交易情况

公司历来重视市场推广，日常经营中持续保持稳定的销售宣传投入，维系了良好的品牌基础。2025 年以来，为抢抓培育钻石市场机遇，公司在延续既有投入力度的基础上，战略性追加预算，通过高频次、多维度的营销攻势，快速提升品牌认知度与市场渗透率。主要的培育钻石宣传交易情况如下：

单位：万元

序号	供应商	合作时间	合作内容	是否为关联方	不含税金额	占销售广告宣传费比
1	河南佳麦文化传播有限公司	2025 年 4 月	品牌冠名宣传费	否	178.22	41.53%
2	安徽上合智道文化发展公司	2025 年 4 月	新媒体运营费	否	72.13	16.81%
合计					250.35	58.34%

上述广告宣传服务主要是为了提升培育钻石新品的品牌影响力与市场渗透率进行品牌宣传活动。当前行业正处于培育钻石认知的爬坡期，培育钻石的消费理念转变还存在一定周期，当期品牌投入带来的销售转化尚未完全释放，导致对短期经营利润造成负向拉动。

综上，受特定行业业务周期影响，造成费用与收入的阶段性“时间错配”，公司报告期营业收入大幅减少但销售费用大幅增长具备合理性。

二、结合公司主要的研发项目、投入金额、研发人员、研发成果等情况，说明研发投入下降的原因及合理性，研发核心人员是否存在流失情形，以及研发费用下降对公司的影响

（一）2025 年公司的研发项目具体明细如下：

单位：万元

项目名称	投入金额	研发成果
新型金刚石微粉气流破碎工艺分析及数值模型研究	235.18	通过系统实验，为超精密加工用微粉的产业化提供了关键理论支撑和工艺优化平台，并申报专利。
精密加工用金刚石微粉数字化智能制造研究	81.28	构建数字平台为公司智能化转型树立了典范，并申报专利。
PDC 用高性能金刚石微粉整形技术研究	55.15	提升微粉单晶率，并申报专利。
PDC 用高性能金刚石微粉分级技术研究	65.23	实现精细化粒度分布，并申报专利。
PDC 用高性能金刚石微粉应用技术研究	61.40	提高 PDC 应用技术，并申报专利。
大尺寸金刚石半导体合成条件及机制探究	17.80	突破大尺寸晶圆制备技术，并申报专利。
基于纳米金刚石复合材料的药物载体性能探究	32.36	建立纳米金刚石-聚合物复合载体合成工艺，并申报专利。
纳米金刚石基复合材料的合成及应用研究	29.13	完成纳米金刚石基复合材料的性能与应用调研、试验并验证工作
导热专用金刚石材料制备技术研究	23.23	立项攻关高热导率的高品质金刚石制备技术
MPCVD 大功率设备升级改造技术研究	119.56	利用微波等离子体化学气相沉积（MPCVD）技术，研发高质量、大面积的金刚石多晶膜，并申报相关专利。
MPCVD 高品级金刚石膜的制备技术研究	110.28	完成优化样品台结构、精准调控等离子体基团分布，同时攻克了大尺寸等离子体均匀性控制、低缺陷生长等关键技术。
MPCVD 培育钻石生长技术研究及工艺优化	112.77	优化生产工艺，有效提升了产品净度。
减薄砂轮用多棱角锋锐型金刚石微粉制备技术研究	144.04	优化改善工艺，制备硅片双端面减薄的专用金刚石微粉。

项目名称	投入金额	研发成果
金刚石微粉表面改性技术研究及工艺优化	143.77	完成用刻蚀、表面接枝以及表面包覆的工艺方法，改善工艺，提高金刚石界面结合强度。
磨盘专用金刚石微粉制备技术研究	35.22	优化生产工艺，形成实用新型专利。
微晶玻璃研磨用金刚石微粉制备技术研究	38.27	优化生产工艺，形成实用新型专利。
低强度金刚石微粉研磨抛光应用技术研究	38.86	优化生产工艺，形成实用新型专利。
金刚石微粉快速提纯技术研究	42.46	优化生产工艺，形成实用新型专利。
BR 型金刚石微粉表面改性技术研究	93.41	优化生产工艺，形成实用新型专利。
合计	1,479.40	

（二）研发投入构成情况

单位：万元

项目	本年发生额	上年发生额	变动比
材料投入	396.99	814.78	-51.28%
职工薪酬	384.37	513.71	-25.18%
燃料、动力	149.93	203.80	-26.43%
固定资产折旧费	295.67	444.32	-33.46%
其他费用	252.45	199.89	26.29%
合计	1,479.40	2,176.51	-32.03%

2025 年全年研发投入 1479.40 万元，同比下滑 32.03%，占营业收入比例为 8.73%，研发投入减少主要系研发项目材料投入量减少、材料价格下降以及部分研究课题已达预期目标减少投入等综合因素所致。具体情况如下：

1、新项目的逐步推进，尚未达到大额投入节点。2025 年公司重点聚焦新产品开发与项目推进，锚定行业周期回暖以及散热赛道，构建覆盖高导热金刚石单晶、高性能金刚石粉体、高导热金刚石复合材料全产业链，形成 CVD 金刚石功能材料和培育钻石等产品矩阵，推进柘城、包头等项目的研发布局。

2、前期部分研究课题已达预期目标，投入逐步减少。研究项目前期投入阶段进入成果转化与产业化阶段，不同阶段研发投入有所差异，导致 2025 年与同

期相比，研发材料投入量减少、固定设施及燃料动力等相关投入下降。

综上所述，公司正在推进金刚石行业从规模优势向技术优势、价值优势转型，持续进行技术研发与产品创新，不断提高产品附加值及生产工艺水平，巩固和强化公司核心竞争力。公司 2025 年度研发费用投入金额减少，主要原因是公司研发方向调整及各项目实际进展情况，研发投入减少具有合理性。

（三）研发人员情况

2024 年、2025 年研发人员情况如下表所示：

教育程度	2024 年人数	2025 年人数	变动人数
博士	1	1	0
硕士	7	9	2
本科	16	10	-6
专科及以下	20	16	-4
研发人员合计	44	36	-8

2025 年度公司当期研发人员为 36 人，主要技术负责人、核心技术人员均无变化，研发人员整体稳定。2025 年研发人员占公司总人数的比重略有下降，较上期的 44 人同比减少 8 人。主要系部分研究课题已达预期目标，研发项目从研究投入阶段进入成果转化与产业化阶段，相关基础技术人员调整到生产辅助岗位，不再计入研发人员统计口径。

报告期，研发人员的结构性调整主要是为了提高技术应用，加快产业化进度，降低成果转化风险，有效防止研产结合期间在人工、物料等方面造成资源浪费，并保障生产线在最佳时间内达到预期目标，是产业化阶段下人力资源配置的自然优化，不存在关键技术人员流失情形。

（四）研发费用下降对公司的影响

公司 2025 年度研发费用下降，是配合公司发展战略所做的适时调整，也符合各项目实际进展情况。2025 年公司技术路线调整与重点聚焦，研发方向更加聚焦于高附加值的功能应用材料领域，随着项目的推进逐步投入，且各年度研发立项及其所处的阶段不同，均会导致投入的设备设施、人工、材料有所差异。故

2025 年度研发费用较 2024 年为正常阶段性波动，2025 年公司研发聚焦功能性材料项目投入，研发布局、研发团队及技术迭代节奏保持稳定，不会对公司技术迭代、产品创新及长期核心竞争力造成实质性不利影响。

【会计师回复】

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）取得广告宣传费的主要合同，了解宣传方名称、宣传方式、宣传内容，通过企查查核对宣传方与惠丰钻石是否存在关联关系；

（2）根据宣传费合同内容，结合营业收入情况，查看宣传活动对销售的影响程度；

（3）取得研发项目明细表、研发立项、研发结项文件，复核研发项目与惠丰钻石业务的贴合情况，复核研发项目的真实性；

（4）取得研发费用归集明细表，研发投入记录、研发人工明细表，结合研发项目情况，了解研发费用下降的原因，研发核心人员变动情况，研发费用下降对公司的影响，并分析其变动的合理性。

2、经核查，年审会计师认为：

（1）通过了解及分析，惠丰钻石销售费用大幅增长具有合理性，广告宣传费交易对手与惠丰钻石不存在关联关系；

（2）惠丰钻石各年度研发项目不同，研发投入变动具有一定的合理性；

（3）通过对研发费用的分析及复核，惠丰钻石研发核心人员不存在流失的情形，研发费用下降对公司无重大影响。

（本页无正文，系《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于惠丰钻石股份有限公司 2025 年年报问询函的回复》之签章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



2026 年 7 月 27 日

所