证券代码:688097　证券简称:博众精工　公告编号:2026-038

博众精工科技股份有限公司关于2025年年度报告问询函回复的公告

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

博众精工科技股份有限公司(以下简称"公司")于2026年5月28日收到上海证券交易所科创板管理部下发的《关于博众精工科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0227号)(以下简称"《问询函》")。公司就《问询函》关注的问题逐项进行了认真核查落实,现就有关问题回复公告如下:

1.关于经营业绩。公司主营业务是自动化设备、自动化柔性生产线以及工装夹(治)具,2025年实现营业收入65.66亿元,同比增长32.53%,净利润5.93亿元,同比增长48.91%,扣非净利润3.33亿元,同比增长4.34%。销售毛利率28.25%,同比减少6.11个百分点,同比上市前减少14.63个百分点。请公司:(1)分下游应用场景披露相关业务前五名客户的名称、销售金额、合作时间等情况,对于销售金额变化较大的,请说明原因;(2)结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素,分析各类业务收入及毛利率变动情况,说明公司毛利率下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性;(3)结合市场竞争趋势、公司产能规划及成本管控等因素,说明公司主要业务毛利率是否存在进一步下滑风险,主要产品或者技术是否存在被迭代的风险。

回复:

一、分下游应用场景披露相关业务前五名客户的名称、销售金额、合作时间等情况,对于销售金额变化较大的,请说明原因

公司下游主要覆盖消费电子、新能源两大应用场景,该两大应用场景占公司收入比例达90%以上。各场景前五名客户、销售金额、合作时间及变动原因具体如下:

一、消费电子

(一)前五名客户的名称、销售金额、合作时间

2025年度,消费电子场景前五名客户的名称、销售金额、合作时间如下:

单位:万元

客户集团	2025年收入	前五大合计占消费电子比	2024年收入	前五大合计占消费电子比	2025年增加额	收入同比幅度	开始合作时间
客户一	150,918	42.8%	128,993	32.2%	21,925	17.0%	2010年
客户二	63,572	18.0%	61,065	15.3%	2,507	4.1%	2017年
客户三	46,470	13.2%	92,342	23.1%	-45,872	-49.7%	2009年
客户四	18,316	5.2%	7,714	1.9%	10,602	137.4%	2014年
客户五	14,710	4.2%	26,796	6.7%	-12,086	-45.1%	2019年
合计	293,986	83.4%	316,910	79.2%	-22,924	-7.2%	

(二)销售变动原因

2025年消费电子前五名客户中,客户一、客户三、客户四、客户五收入变动超过10%,具体的变动原因如下:

1、客户一

2025年度,公司对客户一公司收入150,918.49万元,同比增加17.0%,主要受益于客户一终端出货量大幅增长。具体而言,公司自动化设备主要应用于客户一手机产品,IDC数据显示2025年客户一手机出货2.478亿部,市场份额达19.7%,销量同比增长6.3%,创历史新高。在旺盛的市场需求带动下,公司对其销售点胶、移载、工艺设备的规模也同步增长。此外,客户一新品带来工艺变更与功能升级,产线从线外制程改为线内一体化整合,自动化装配比例上调,设备采购量亦随之提升。

2024年、2025年公司向客户一销售的自动化设备主要应用的终端产品具体情况如下:

单位:万元

终端产品	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
手机	133,598	88.5%	113,505	88.0%
VR	8,736	5.8%	1,418	1.1%
平板	5,172	3.4%	9,611	7.5%
电脑	2,678	1.8%	2,796	2.2%
手表	406	0.3%	465	0.4%
耳机	328	0.2%	1,199	0.8%
总计	150,918	100.0%	128,994	100.0%

2、客户三

公司设备产品具备高度定制化属性,经营业绩与下游客户资本开支、固定资产投资规划关联性较强。报告期内,客户三终端客户策略调整,导致其自动化投入比例降低,对设备的采购需求下降,其中:2025年新机收入12,085.52万元,同比下降80%,升级改造收入12,882.72万元,同比下降34%。报告期内公司面向客户三的营业收入同比下降49.7%。

2024年、2025年公司向客户三销售的自动化设备主要应用的终端产品具体情况如下:

单位:万元

终端产品	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
手机	27,058	58.2%	71,645	77.6%
电脑	9,933	21.4%	11,928	12.9%
平板	6,414	13.8%	5,121	5.5%
手表	2,219	4.8%	2,096	2.3%
耳机	469	1.0%	386	0.4%
VR/AR	181	0.4%	842	0.9%
其他	196	0.4%	345	0.4%
总计	46,470	100.0%	92,363	100.0%

3、客户四

2025年,客户四销售收入18,315.92万元,同比增加137.44%。主要系2025年客户四加大产能布局力度,自动化生产设备采购需求显著扩容。根据客户四2025年年度报告,其固定资产投资支出同比大幅提升96.16%。其自动化投资需求提升拉动报告期内公司对客户四营业收入快速增长。

2024年、2025年公司向客户四销售的自动化设备主要应用的终端产品具体情况如下:

单位:万元

终端产品	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
耳机	16,887	92.2%	3,635	47.1%
VR/AR	799	4.4%	3,835	49.7%
平板	422	2.3%	–	0.0%
手机	105	0.6%	23	0.3%
其他	103	0.5%	221	2.9%
总计	18,316	100.0%	7,714	100.0%

4、客户五

2025年,客户五收入14,710.08万元,同比下降45.10%。主要系2025年客户五消费电子类自动化设备采购以原有产线升级改造为主,新建产线类大型项目订单较少,而升级改造类项目单体金额通常低于新建产线项目。

二、新能源

(一)前五名客户的名称、销售金额、合作时间

2025年度,新能源领域前五名客户的名称、销售金额、合作时间如下:

单位:万元

客户集团	2025年收入	前五大合计占消费电子比	2024年收入	前五大合计占消费电子比	2025年增加额	收入同比幅度	开始合作时间
客户1	215,486	81.6%	33,293	38.8%	182,193	547.2%	2021年
客户2	14,159	5.4%	–	–	14,159	–	2024年
客户3	15,069	5.7%	–	–	15,069	–	2021年
客户4	1,950	0.7%	277	0.3%	1,673	604.0%	2019年
客户5	1,848	0.7%	710	0.8%	1,848	160.3%	2019年
合计	248,512	94.1%	34,280	39.9%	214,942	624.0%	

(二)销售变动原因

1、客户1

2025年客户1收入215,485.59万元,较2024年大幅增长547.24%。主要系:(1)作为新能源行业头部企业,2025年客户1产能扩张节奏加快,根据其公开披露的信息,其固定资产投资支出同比增长35.81%,因此采购需求呈现大幅增长态势;(2)在前述背景下,公司凭借长期的战略布局、稳健可靠的交付能力与过硬的设备产品品质,在客户1相关设备领域的核心供应商地位以及综合竞争力进一步凸显,换电站、注液机、物流线等核心产品订单大幅增长。

2、客户2

客户1和客户2合作在美国建厂,客户2的部分设备委托客户1规划和采购。在此背景下,公司于2024年4月与客户2建立合作关系,承接电芯装配段入壳段物流线,以及机械料空中输送线。并在2025年实现收入14,159.29万元。

3、客户3

2025年,公司向客户3实现销售收入15,069.36万元,该部分收入来源于子公司上海沃典工业自动化有限公司。上海沃典深耕汽车及零部件智能输送系统领域多年,与客户3保持长期稳定的合作关系。公司于2025年6月收购上海沃典后将其纳入合并报表范围,上述收入即为合并后产生的数据。

4、客户5、客户4

客户5、客户4均为公司长期合作的存量客户,双方自2019年起即开展充换电等业务合作。2025年,公司向客户5、客户4分别实现销售收入1,847.79万元、1,949.56万元,较2024年分别增长160.30%和604.00%。2025年6月公司收购上海沃典工业自动化有限公司并将其纳入合并报表范围,上海沃典对上述客户的智能输送系统收入纳入合并报表,导致收入大幅增长。

二、结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素,分析各类业务收入及毛利率变动情况,说明公司毛利率下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性;

(一)结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素,分析各类业务收入及毛利率变动情况

2022年-2025年,各类业务收入及毛利率变动情况如下:

单位:万元

分类	2025年度			2024年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
消费电子	352,963.60	53.76%	36.23%	400,142.87	80.77%	37.31%
新能源	264,124.38	40.23%	17.21%	85,878.29	17.33%	20.72%
分类	2023年度			2022年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
消费电子	369,719.93	76.39%	37.19%	354,821.83	73.74%	37.26%
新能源	84,096.83	17.38%	21.19%	93,840.94	19.50%	16.06%

由上表可见,2025年综合毛利率下滑的核心原因是收入结构发生变化,毛利率较低的新能源业务收入占比从17%大幅提升至40%,收入结构性变化拉低了整体毛利率水平。具体分析如下:

1、消费电子

(1)市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动情况

消费电子行业具有以下几个显著的核心特征:1)产品迭代快,生命周期短。消费电子产品具有加工工艺精细、技术要求高、更新速度快、需要持续创新的特点。消费者对电子产品"喜新厌旧"的速度较快,一款消费电子产品的生命周期通常不超过12个月,以智能手机为代表的智能电子产品每隔一年半至两年即进行一次较大规模的性能和功能更新。2)定制化与柔性化需求高。由于下游产品更新迅速,生产线的周期一般在1.5年左右,这直接导致上游自动化设备制造商需要具备高度的定制化设计能力和柔性化生产能力。设备需根据客户特定工艺进行方案设计、打样及量产测试,且对快速响应能力要求极高。3)周期性波动。行业景气度与下游客户行业的资本支出周期紧密相关,受宏观经济形势和居民消费水平影响,呈现出一定的周期性,但通常周期较长,波动频率较小。同时,受新品发布计划影响,经营业绩也呈现出季节性特征。

需求方面,2025年,消费电子行业处于需求升级与产业变革的双重周期。全球智能手机市场自2017年起已进入存量竞争阶段,换机周期延长至近四年。但手机高端化成为带动行业增长的核心增长引擎。如2026年第一季度,尽管出货量下滑,但市场营收同比增长8%,智能手机平均售价(ASP)创下第一季度历史新高,达到399美元。

市场竞争方面,整体而言,自动化生产设备替代人工是整个消费电子行业的大势所趋,智能制造已应用在消费电子行业的各个生产环节。与人工相比,自动化生产设备具有工作效率高,制造精度高等特点,随着企业人工成本的不断上升,自动化生产设备在帮助企业优化生产、提高产品质量的同时,帮助企业降低了运营成本,提升了利润。消费电子自动化设备行业呈现国内外企业同台竞争、差异化发展的格局。公司深耕客户一产业链多年,在消费电子自动化设备行业具有深厚的技术积累与客户信任,是客户一公司FATP环节国内销售规模最大的自动化组装设备供应商之一,订单量总体稳定。

(2)收入变动情况

2025年收入同比下降47,179.27万元,降幅11.79%,主要原因为:客户三收入下滑,系终端客户策略调整,导致其自动化投入比例降低,对设备的采购需求下降;客户五收入下滑,系2025年客户五消费电子类自动化设备采购以原有产线升级改造为主,新建产线类大型项目订单较少,而升级改造类项目单体金额通常低于新建产线项目。

(3)毛利率变动情况

2025年消费电子领域产品的毛利率36.23%,与2024年度基本保持持平,不存在显著的变动情况。

2、新能源

(1)市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动情况

2025年新能源市场需求旺盛,但产能压力同步凸显。以客户1为例:2022-2025年电池系统产能分别为390、552、676、772GWh,在建产能分别为152、100、219、321GWh,2025年在建产能明显增加。同时,客户1按照规划加快换电站布站节奏(2025年建成1000座乘用车换电站,2026年目标2500座,中期目标1万座,远期目标累计3万座),2025年是其乘用车换电站建设元年,订单集中释放。

市场竞争:新能源行业快速发展吸引多家供应商参与,市场竞争有所加剧。客户需求放量后对产品价格敏感度提升,叠加公司前期为配合客户产能扩张节奏采取的积极报价策略,产品均价有所承压。

销量与规模:2025年公司新能源业务的订单同比增速较快,尤其换电站订单同比高速增长。2025年中国电动车行业仍处于增长期,新能源长期趋势不变。在这样的大环境背景下,公司持续跟踪主流工艺变化情况,进一步聚焦核心产品及核心客户。在新能源领域,公司大部分订单来源于核心大客户。

成本波动:新能源设备类市场竞争压力大,供大于求为买方市场,公司销售价格承压;公司产品为非标定制类产品,具有体型大、生产周期长、组装调试人力需求高等特点,设备结构复杂;有色金属价格上涨,造成原材料价格同步上涨,带动材料成本上涨;为满足订单产能,公司新增租赁厂房,同时人力成本上行,推高了生产成本;核心客户的需求大幅增加,涉及到的产品线和生产基地较多,加上交期集中,造成隐性成本增加,多重因素叠加,导致毛利率下滑。

(2)收入变动情况

2025年收入增加178,246.09万元,增幅207.56%,主要原因为:客户1作为新能源行业头部企业,2025年客户1产能扩张节奏加快,根据其公开披露的信息,其固定资产投资支出同比增长35.81%,因此采购需求呈现大幅增长态势;在前述背景下,公司凭借长期的战略布局、稳健可靠的交付能力与过硬的设备产品品质,在客户1相关设备领域的核心供应商地位以及综合竞争力进一步凸显,换电站、注液机、物流线等核心产品订单大幅增长。

(3)毛利率变动情况

新能源行业快速发展吸引多家供应商参与,市场竞争有所加剧。客户需求放量后对产品价格敏感度提升,叠加公司前期为配合客户产能扩张节奏采取的积极报价策略,产品均价有所承压。

新能源业务毛利率由2024年的20.72%下降至2025年的17.21%,降幅3.51%,主要受市场竞争、产品特性、成本上涨及订单集中等多重因素叠加影响。1)新能源设备行业竞争较为激烈,公司销售价格承压;2)2025年有色金属价格上涨带动各类材料成本同步上升;3)2025年新增租赁厂房及人力成本上行进一步推高生产成本。此外,核心客户需求大幅增加,涉及产品线及生产基地较多,且交期集中,亦推高了多项成本。上述因素共同作用,导致毛利率下滑。

(二)进行同行业比较分析,说明是否具有合理性

1、消费电子业务毛利率对比

经检索公开信息,公司同行业可比公司的毛利率情况如下:

公司名称	业务领域	2025年毛利率	2024年毛利率	变动幅度
赛腾股份	消费电子/新能源/半导体设备	45.02%	42.77%	2.25%
鸿仕达	消费电子/新能源/半导体设备	31.17%	27.64%	3.53%
天准科技	检测设备	38.87%	41.17%	-2.30%
科瑞技术	消费电子/新能源	33.45%	36.22%	-2.77%
博众精工	消费电子/新能源	36.23%	37.31%	-1.08%

同行业可比公司2025年消费电子毛利率在31.17%-45.02%区间,水平因产品结构、业务规模、发展阶段不同而存在差异,公司消费电子毛利率为36.23%,处于行业中等水平,毛利率变动趋势与同行业公司不存在重大差异,处于行业合理区间。

2、新能源业务毛利率对比

经检索公开信息,公司同行业可比公司的毛利率情况如下:

公司名称	业务领域	2025年毛利率	2024年毛利率	变动幅度
先导智能	锂电设备	33.32%	34.98%	-1.66%
赢合科技	锂电设备	15.50%	30.27%	-14.77%
利元亨	锂电设备	27.19%	7.77%	19.42%
博众精工	新能源设备	17.21%	20.72%	-3.51%

同行业可比公司2025年新能源毛利率在15.50%-33.32%区间,水平因产品结构、业务规模、发展阶段不同而存在差异,公司新能源业务毛利率与同行业可比公司相比,处于行业合理区间。

综上所述,消费电子毛利率基本稳定,与天准科技、科瑞技术等同行业可比公司变动趋势一致;新能源毛利率虽有所下降,但处于同行业合理区间,且与先导智能、赢合科技等同行业公司变动趋势一致。因此,公司毛利率下滑具有合理性,符合行业整体发展态势及市场竞争环境。

(三)说明公司毛利率下滑的原因

如前所述,2025年公司综合毛利率下滑,主要受三方面因素叠加影响:一是收入结构变化,毛利率较低的新能源业务收入占比由2024年的17%大幅提升至40%,而毛利率较高的消费电子业务收入占比由80%下降至54%,结构性变化显著拉低整体毛利率水平;二是新能源业务自身毛利率下滑,2025年新能源业务毛利率由2024年的20.72%下降至17.21%,降幅3.51个百分点,主要系行业竞争加剧导致销售价格承压,有色金属价格上涨带动原材料成本上升,新增租赁厂房及人力成本上行进一步推高生产成本,同时核心客户需求大幅增加且交期集中,造成隐性成本上升。上述因素共同作用,导致公司2025年综合毛利率下滑。

三、结合市场竞争趋势、公司产能规划及成本管控等因素,说明公司主要业务毛利率是否存在进一步下滑风险,主要产品或者技术是否存在被迭代的风险。

(一)公司主要业务毛利率进一步下滑的风险较低

1、消费电子业务:毛利率具备稳定性支撑

市场竞争格局稳固:公司是客户一产业链FATP环节主要供应商之一,与核心客户保持长期深度合作。FATP整线设备技术与服务壁垒高、定制化程度深,供应商与客户之间经过长期磨合形成的协作体系具有较高的稳定性,公司在该领域的业务基础较为扎实。

产能与效率持续优化:公司持续提升自动化生产效率,依托自有机加工中心提高核心零部件自制率,降低对外采购成本,为毛利率提供稳定支撑;

下游创新驱动:2026年下游终端创新力度有所加大,自动化升级需求有望提升,高附加值新项目有望逐步落地,对毛利率形成正向支撑。

业务拓展层面:公司一方面积极开发优质新增客户资源,拓宽客户结构;另一方面重点发力中高端自动化设备市场拓展,打开长期成长空间。

2、新能源业务:毛利率将随运营效率提升逐步改善

下游需求持续增长:下游动力电池扩产持续,换电站建设加速(2025年1000座、2026年2500座),公司作为客户1核心供应商,在手订单充足、下游需求具有较高确定性。

产能规划有序推进:公司已启动扩产建设,规划新增换电站1000座/年、高端注液机180台/年、智能产线12条/年的产能,将有效缓解当前满产压力。

成本与结构优化空间:随着交付规模扩大、生产经验积累、供应链集中管控加强,单位人工成本和采购成本有望逐步下降;同时高附加值产品占比提升,将推动新能源业务整体毛利率逐步修复。

综上,消费电子业务毛利率有望保持稳定,新能源业务毛利率有望逐步改善,公司整体毛利率进一步大幅下滑的风险较低。

二、主要产品及技术不存在被替代、被迭代的重大风险

1、消费电子业务

公司在FATP整线领域技术积累深厚,拥有多项关键工艺与方案处于行业领先水平。公司与大客户采用联合开发模式,深度参与其新产品的设备方案制定,技术路线与产品方案与客户需求高度耦合,难以被竞争对手复制或替代。公司持续保持较高的研发投入,2025年公司研发费用为55,233.51万元,占营业收入比例为8.41%,技术迭代风险较低。

2、新能源业务

公司是客户1换电站、注液设备、智能仓储物流系统、模组Pack线等核心装备的重点战略供应商,双方合作规模与深度持续拓展。换电站、注液机等主力产品历经多代技术迭代,已实现规模化落地与批量交付,技术成熟度、运行稳定性及交付能力获得客户高度认可。当前下游新能源产业技术路线趋于稳定,公司作为客户1战略供应商紧跟客户需求,持续优化产品与整体解决方案,产品技术迭代节奏可控,目前面临技术替代、快速淘汰的风险较低。

三、结论

综合市场竞争格局、产能释放节奏、成本管控措施及下游需求趋势,公司消费电子业务毛利率有望保持稳定,新能源业务毛利率有望逐步改善,整体毛利率进一步大幅下滑的风险较低。公司核心产品与关键技术壁垒深厚、客户绑定紧密,不存在被替代或被迭代的重大风险。

2.季节波动情况。报告期内,公司一至四季度营业收入分别为7.37亿元、11.39亿元、17.77亿元、29.13亿元,分别同比变化-0.8%、4.48%、23.31%、73.38%,其中,第四季度营业收入占全年收入的比重为44.36%,同比增加10.45个百分点;一至四季度,公司毛利率分别为31.9%、33.12%、26.48%、26.52%,下半年毛利率出现一定幅度下滑。请公司:结合行业特征、业务模式、合同签订及执行周期、客户验收时点等,说明第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长的原因及合理性,是否存在放宽信用政策等改变收入确认方法以增加销售的情形,并详细说明下半年毛利率大幅下滑的具体原因。

回复:

一、请公司:结合行业特征、业务模式、合同签订及执行周期、客户验收时点等,说明第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长的原因及合理性

(一)行业特征、业务模式、合同签订及执行周期、客户验收时点

行业特征主要体现在消费电子方面,消费电子行业的自动化设备企业经常出现收入集中在第四季度的情况。主要受其下游核心客户(尤其是客户一公司)的新产品发布周期影响。客户一公司通常每年9月份左右发布新款手机等产品。为了配合新品上市,公司在二、三季度密集排产并陆续发货、架线调试,而设备验收高峰则集中在三、四季度。

业务模式、合同签订上,公司执行以销定产的定制化生产,主要采用直接销售模式。针对自动化设备,产品交付至客户指定地点,安装、调试完毕并完成验收时,确认收入。公司依据双方约定的技术标准执行验收程序,具体分为消费电子与新能源。其中,对于消费电子设备,代工厂收货后将设备接入其产品生产线,由公司派驻技术人员现场完成安装调试,调试数据经代工厂验收通过为完成节点;新能源设备到货后由客户负责清点外包装数量、核查包装完好度,进行安装、调试后启动验收流程,以客户出具验收报告为完成节点。此外,治具及其他零部件产品交付至客户指定地点且客户签收对账时确认收入。

执行周期、客户验收时点方面,鉴于公司产品的定制化程度较高且设备类产品需要验收的特征,合同执行周期主要取决于设备调试情况以及客户验收情况,不同项目之间存在一定的差异,通常在6个月以内,部分项目可能超过1年。

(二)说明第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长的原因及合理性

2025年公司按季度分布的收入情况如下:

单位:万元

业务板块	营业收入		其中:消费电子		其中:新能源	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一季度	73,703.08	11.23%	54,085.89	15.32%	12,500.77	4.73%
二季度	113,946.67	17.35%	63,589.40	18.02%	44,457.21	16.83%
三季度	177,658.47	27.06%	89,937.71	25.48%	85,004.20	32.18%
四季度	291,259.58	44.36%	145,350.61	41.18%	122,162.21	46.25%
合计	656,567.80	100.00%	352,963.61	100.00%	264,124.39	100.00%

2025年第四季度公司收入占比44.36%,其中消费电子和新能源分别为41.18%、46.25%;对应四季度收入,回款比例消费电子和新能源分别为51.17%、80.55%。公司消费电子领域第四季度收入高系消费电子行业特征,新能源领域第四季度收入占比高系客户1等个别客户影响以及上海沃典下半年纳入合并报表共同影响所致,详见下述分析。

2025 年第四季度,公司实现营业收入291,259.58万元,同比增长73.38%。主要客户的收入变动情况如下:

客户集团	2025年第四季度	2024年第四季度	增加额
营业收入	291,259.58	167,988.22	123,271.36
其中:客户1	85,806.82	14,740.35	71,066.47
客户3	15,069.36	–	15,069.36
客户2	13,722.29	–	13,722.29

客户1:2025年,客户1与多家车企客户合作推出巧克力换电车型,加速换电生态建设布局。受益于下游需求增长,公司智能换电站订单规模较上年同期明显增加,2025年全年公司与客户1订单总金额381,859万元,同比增长303.27%,累计接单充换电站超1,000座。由于换电站订单交付和验收主要集中在2025年下半年,带动第四季度对客户1销售收入同比增长71,066.47万元。

客户3:公司于2025年6月完成了对上海沃典工业自动化有限公司的收购,自2025年7月起将其纳入合并报表范围。客户3为上海沃典长期合作客户,其下半年收入纳入合并报表,贡献第四季度收入15,069.36万元。

客户2:客户1和客户2合作在美国建厂,客户2的部分设备委托客户1来规划和采购,公司于2024年4月与客户2建立合作关系,承接电芯装配段入壳段物流线,以及机械料空中输送线,部分项目于2025年四季度验收。

消费电子行业的自动化设备企业经常出现收入集中在第四季度的情况。主要受其下游核心客户(尤其是客户一公司)的新产品发布周期影响。客户一公司通常每年9月份左右发布新款手机等产品。为了配合新品上市,公司在二、三季度密集排产并陆续发货、架线调试,而设备验收高峰则集中在三、四季度。

消费电子领域同行业公司2025年收入季节性分布如下:

分季度营收占比	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
赛腾股份	21.56%	19.00%	34.32%	25.12%
鸿仕达	14.00%	15.51%	28.97%	41.53%
天准科技	12.22%	21.13%	21.23%	45.42%
科瑞技术	20.35%	21.68%	24.87%	33.10%
平均值	17.03%	19.33%	27.35%	36.29%
博众精工	15.32%	18.02%	25.48%	41.18%

可见,第四季度收入占比较高系行业内普遍存在的情况。2025年第四季度公司消费电子领域的收入占比高于赛腾股份和科瑞技术,低于鸿仕达、天准科技,总体上不存在显著偏离行业的情况。

新能源领域同行业公司2025年收入季节性分布如下:

分季度营收占比	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
先导智能	21.45%	24.32%	26.50%	27.73%
赢合科技	14.17%	30.98%	26.68%	28.17%
利元亨	23.23%	26.46%	29.09%	21.23%
平均值	19.62%	27.25%	27.42%	25.71%
博众精工	11.23%	17.35%	27.06%	44.36%

2025年公司新能源领域收入占比高于同行业公司主要系客户1等个别客户影响以及上海沃典下半年纳入合并报表共同影响所致。综上所述,公司第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长具有合理性。消费电子领域受下游核心客户新品发布周期影响,设备验收高峰集中在三、四季度,与同行业季节性分布一致;新能源领域主要受客户1等个别客户订单集中释放及上海沃典下半年纳入合并报表影响。公司收入确认政策严格依据合同约定执行,不存在跨期调节收入的情形。

二、是否存在放宽信用政策等改变收入确认方法以增加销售的情形

2025年度,公司主要客户的信用政策如下:

客户集团	信用政策-2025年	信用政策-2024年	变化
客户a	1、预付30%,货到付20%,验收后付款30%,验收后360天付款20%;(账期60天)	1、预付30%,货到付20%,验收后付款30%,验收后360天付款20%;(账期60天)	
	2、预付40%,货到付30%,验收后付款20%,验收后360天付款10%;(账期60天)	无	新增
	3、预付30%,货到付30%,验收后付款30%,验收后360天付款10%;(账期60天)	2、预付30%,货到付30%,验收后付款30%,验收后360天付款10%;(账期60天)	
	4、货到付70%,验收后付款30%;(账期60天)	3、货到付70%,验收后付款30%;(账期60天)	
	5、开票后30-90天付款。	4、开票后30-90天付款。	
客户b	客户b公司审核递交的付款申请无误后,45天内向公司付款。	客户b审核递交的付款申请无误后,45天内向公司付款。	
客户c	1、开票后90-180天付款;	1、开票后90-180天付款;	
	2、部分订单在客户二与终端客户结算后,再与公司结算付款。	2、部分订单在客户二与终端客户结算后,再与公司结算付款。	
客户d	1、开票后90-120天付款;	1、开票后90-120天付款;	
	2、部分订单在客户三与终端客户结算后,再与公司结算付款。	2、部分订单在客户三与终端客户结算后,再与公司结算付款。	
客户e	1、预付30%,验收后70%;(账期120天或90天)	1、预付30%,验收后70%;(账期120天或90天)	
	2、开票后120天付款。	2、开票后120天付款。	
客户f	1、设计完成付款40%,安装完成付款40%,MTO完成付款10%,验收后付款10%,开票后付款60天;	1、设计完成付款40%,安装完成付款40%,MTO完成付款10%,验收后付款10%,开票后付款60天;	
	2、设计完成付款20%,FAT完成付款20%,SAT完成付款50%,验收后付款10%,开票后付款60天;	2、设计完成付款20%,FAT完成付款20%,SAT完成付款50%,验收后付款10%,开票后付款60天;	
	3、安装后支付80%,终验后付款20%,开票后付款60天;	无	新增
	4、其他增补类:开票后付款60天。	3、其他增补类:开票后付款60天。	
客户g	1、货到付60%,验收后付款40%;(账期60天)	1、货到付60%,验收后付款40%;(账期60天)	
	2、开票后60-90天付款。	2、开票后60-90天付款。	
客户h	1、预付30%,货到付款50%,验收后付款10%,验收后360天付10%;	无	新增
	2、预付30%,人员到场25%,设备启动25%,标准作业流程执行后3个月10%,标准作业流程执行后12个月10%。	无	新增
客户i	1、验收后60天付款;	1、验收后60天付款;	
	2、部分订单在广达集团与终端客户结算后,再与公司结算付款。	2、部分订单在广达集团与终端客户结算后,再与公司结算付款。	

2025年度,随着公司与客户a合作规模扩大,部分项目合同条款有所调整,预付、到货款均提升10%,有利于降低公司资金占用。除上述调整外,公司对主要客户的信用政策未发生重大变化,不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

三、2025年下半年毛利率下滑的具体原因

2025年上半年及下半年,公司各业务板块的收入占比及毛利率情况如下:

业务板块	2025年上半年		2025年下半年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
消费电子	62.75%	38.74%	50.31%	34.98%
新能源	30.35%	20.60%	44.15%	16.27%
其他	6.89%	30.11%	5.53%	31.19%
合计	100.00%	32.64%	100.00%	26.51%

下半年综合毛利率较上半年下降6.13个百分点,主要原因如下:

(一)业务结构变化的影响

新能源业务毛利率低于消费电子业务,下半年新能源业务收入占比由上半年的30.35%上升至44.15%,结构性变化拉低综合毛利率约2个百分点。

(二)消费电子业务下半年毛利率下降原因

上半年高毛利率的自动化检测设备集中验收,自动化检测占比消费电子收入比重32.18%,毛利率43.09%;自动化装配占消费电子收入51.64%,毛利率33.16%。结构性变化拉高当期毛利率;同时公司基于销售预测提前备料,部分对冲了原材料价格上涨影响。进入下半年,前期备料库存逐步消耗,材料成本压力显现。上述因素共同导致下半年毛利率承压下行。

(三)新能源业务下半年毛利率下降的原因

新能源设备类市场竞争压力大,供大于求为买方市场,公司销售价格承压;公司产品为非标定制类产品,具有体型大、生产周期长、组装调试人力需求高等特点,设备结构复杂;有色金属价格上涨,造成原材料价格同步上涨,带动材料成本上涨;为满足订单产能,公司新增租赁厂房,同时人力成本上行,推高了生产成本;核心客户的需求大幅增加,涉及的产品线和生产基地较多,加上交期集中,造成隐性成本增加,多重因素叠加,导致毛利率下滑。

综上所述,公司下半年综合毛利率较上半年下降6.13个百分点,主要受业务结构变化及分板块毛利率下行双重影响。一方面,低毛利率的新能源业务收入占比由上半年的30.35%上升至44.15%,结构性变化拉低综合毛利率约2个百分点;另一方面,消费电子业务前期备料库存消耗后材料成本压力显现,叠加销售配套成本上升,毛利率承压下行,而新能源业务受市场竞争加剧、原材料及人力成本上涨、交期集中导致隐性成本增加等多重因素叠加影响,毛利率进一步下滑。上述因素共同作用,导致下半年综合毛利率显著下降。

3.关于货币资金与借款。期末,公司货币资金16.15亿元,同比增长64.46%,其他应收款1.31亿元,同比增长507.45%;短期借款7.45亿元,同比减少14.16%,一年内到期的非流动负债2.54亿元,同比减少23.51%,长期借款10.87亿元,同比增长276.13%,一定程度上呈现"存贷双高"的现象。请公司:(1)说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况,是否存在使用受限、与大股东或关联方资金共管等情形,如是,请说明详细情况及原因;(2)说明主要的借款情况,包括但不限于用途、年限、利率、担保物等,并说明在货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性;(3)列示其他应收款期末余额各款项的具体业务性质和产生的原因;(4)说明货币资金与利息收入、借款与利息支出的匹配性。

回复:

一、说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况,是否存在使用受限、与大股东或关联方资金共管等情形,如是,请说明详细情况及原因

报告期末,公司货币资金余额161,489.42万元,具体构成及用途如下:

单位:万元

资金类别	金额	使用情况
定向增发募集资金	22,287.44	专户管理,仅限用于募投项目
受限资金	16,040.54	主要为银行承兑汇票保证金、不动产账户冻结
可自由支配资金	123,161.44	用于日常经营周转、支付员工薪酬、偿还银行借款、在建厂房建设等
合计	161,489.42	

报告期末,公司受限资金较去年同比增长170.38%,主要增长是由于报告期内采购量增加,公司通过承兑汇票方式支付的款项增加,导致银行承兑汇票保证金增长,2024年、2025年公司受限资金分类情况如下表所示:

单位:万元

受限资金类别	2025年金额	2024年金额	备注
银行承兑汇票保证金	15,690.84	5,682.82	
保函保证金	298.80	241.63	
封存、冻结	50.90	8.08	不动产冻结未大于百万
合计	16,040.54	5,932.54	

公司涉及受限资金的承兑汇票开立情况如下表所示,实付承兑汇票保证金金额为15,434.68万元,存在256.16万元差异,该差异主要源于前期作废/结清票据的保证金滞留及保证金账户利息留存。

单位:万元

开票银行	承兑汇票实际已开票额度	实付保证金金额	约定保证金比例
江苏银行	2,988.12	597.62	20%
招商银行	5,121.69	1,024.34	20%
工商银行	14,165.16	2,833.03	20%
建设银行	28,804.98	5,761.00	20%
民生银行	13,738.74	2,749.21	20%
农业银行	7,847.41	1,569.48	20%
中信银行	2,999.76	900.00	30%

公司所有资金均存放于公司名下及下属子公司名下独立的银行账户内,执行严格资金审批内控制度,不存在与大股东或关联方资金共管的情况。除上述募集资金和保证金外,其余资金使用不受限制。募集资金、票据保证金等受限资金均有合同及监管约定,受限状态、解除条件清晰,无质押、隐性冻结等情形。

二、说明主要的借款情况,包括但不限于用途、年限、利率、担保物等,并说明在货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性

(一)主要借款情况

报告期末,公司借款余额共计204,920.46万元,具体构成如下:

单位:万元

借款类型	期末余额	同比变动	平均利率	担保方式	主要用途
短期借款	74,477.25	-14.16%	2.27%	信用方式为主	日常经营周转、人员工资支付
一年内到期的长期借款	21,695.58	-31.63%	2.45%	信用方式为主	日常经营周转及项目建设等
长期借款	108,747.63	276.13%	2.45%	信用方式为主	含并购贷款17,550万元用于支付2025年上海栎智并购股权转让款、并购贷款19,656万元用于支付2025年上海沃典并购股权转让款,其余用于日常经营周转及项目建设等
合计	204,920.46	39.02%			

注:平均利率为2025年度综合利率。

报告期末,短期借款情况如下:

单位:万元

短期借款	金额	备注
保证借款	3,010.00	
信用借款	61,706.92	
商业承兑汇票贴现	3,349.42	/
应付利息	366.10	/
商业保理	6,044.80	/
合计	74,477.25	/

报告期末,一年内到期的长期借款情况如下:

单位:万元

一年内到期的长期借款	金额	备注
一年内到期的长期借款	21,557.50	
利息分摊	138.08	/
合计	21,695.58	/

报告期末,长期借款情况如下:

单位:万元

长期借款	金额	备注
信用借款	129,747.69	
应付利息	695.52	/
减:一年内到期的长期借款	21,695.58	/
合计	108,747.63	/

(二)货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性

报告期末,公司货币资金余额161,489.42万元,其中募集资金22,287.44万元和受限资金16,040.54万元合计38,327.98万元使用受限,实际可自由支配资金约123,161.44万元。在货币资金余额较高的情况下,公司仍需要保留一定规模贷款的主要原因如下:

1、短期偿债需求:次年一季度,公司需偿还到期贷款、应付供应链款项、银行承兑汇票及信用证合计约99,383.05万元,另外还需归还定增募集资金临时补流3亿元,短期资金需求合计约13亿元,与可自由支配资金基本匹配,需保留一定安全边际。

2、资本支出计划:公司2026年上半年计划在越南扩产增资、在苏州购地扩产等项目,后续建设需要持续资金投入。

3、行业特性导致的资金错配:公司所处自动化行业,项目实施周期较长,而供应商支付周期相对较短,应收和应付账款之间存在期限错配,公司通常需要先行支付供应商货款,阶段性经营性现金流存在缺口,需要通过银行贷款予以补充。

综上,公司在保有货币资金的同时维持一定规模贷款,主要系资金结构(部分受限)与资金需求节奏(短期偿债与资本支出集中)共同决定的,具有商业合理性。

三、列示其他应收款期末余额各款项的具体业务性质和产生的原因

报告期末,公司其他应收款余额13,100万元,主要款项明细、具体业务性质和产生的原因如下:

单位:万元

序号	客户名称	款项性质	金额	产生的原因及最初形成时金额	形成时间	坏账计提比例	是否关联方
1	其他应收款客户一	借款及往来款	5,006.73	主要为公司在2025年4月处置部分股权丧失了对其控制权之前作为控股股东时向其提供的对其生产经营的资金支持。最初形成时金额为7,506.73万元。	2025年	5%	否
2	其他应收款客户二	借款及往来款	2,499.42	主要为公司在2025年12月其增资时放弃优先认购权从而丧失对其控制权之前作为控股股东时向其提供的对其生产经营的资金支持。最初形成时金额为2,499.42万元。	2021年-2025年陆续形成	9.02%	否
3	其他应收款客户三	应收股权转让款	1,764.29	主要为公司转让该公司股权的尾款。最初形成时金额为3,528.57万元。	2025年	5%	否
4	其他应收款客户四	应收股权转让款	1,096.00	主要为子公司的股权转让尾款。最初形成时金额为2,246.00万元。	2024年	10%	否
5	其他应收款客户五	其他	597.96	主要为公司原货款预付款按清账协议转入其他应收款,按照约定计划回款。最初形成时金额为597.96万元。	2025年	5%	否
6	其他应收款客户六	应收股权转让款	297.00	主要为子公司的出售股权款(期后已收回)。最初形成时金额为594.00万元。	2025年	5%	否
7	其他应收款客户七	押金、保证金、备用金	210.00	主要为公司租赁厂房产生的押金款项。最初形成时金额为210.00万元。	2025年	5%	否
8	其他应收款客户八	押金、保证金、备用金	184.10	主要为公司租赁厂房产生的押金款项。最初形成时金额为184.10万元。	2025年	5%	否
9	其他应收款客户九	房租	168.71	主要为公司出租厂房应收款项(期后已收回)。最初形成时金额为168.71万元。	2025年	5%	是
10	其他应收款客户十	押金、保证金、备用金	165.08	主要为公司项目现场需要租赁客户电脑等电子设备以供项目中各产线人员工作使用,产生的租赁押金款项。最初形成时金额为165.08万元。	2023年-2025年陆续形成	6.15%	否

四、说明货币资金与利息收入、借款与利息支出的匹配性

(一)货币资金与利息收入的匹配性

针对货币资金与利息收入的匹配性分析,公司整理了2024年、2025年度资金余额及利息收入情况(详见下表)。由于各银行活期存款结息规则不同,部分采用季度结息制,为避免月度数据统计造成的期间错配,公司采用季度口径进行资金余额及利息收入情况的整理:

单位:万元

资金余额&利息收入情况	2025年3月	2025年6月	2025年9月	2025年12月
资金余额	120,226.39	114,947.49	152,324.61	161,489.42
利息收入	311.22	379.16	519.94	832.34

(续)

资金余额&利息收入情况	2024年3月	2024年6月	2024年9月	2024年12月
资金余额	107,147.06	71,589.49	100,521.43	98,192.19
利息收入	329.29	178.53	425.41	506.26

如表所示,2025年度,公司货币资金平均余额137,246.98万元,较上年同比增长45.45%,全年实现利息收入2,042.66万元,较上年同比增长41.90%,利息收入变动趋势与货币资金存量规模基本匹配。受行业结算特点及大客户付款周期影响,公司前三季度经营性现金流通常较为紧张,日常备付资金需求较高,大部分资金需保留在活期账户以应对流动性需求。2025年度,受本地商业银行协定存款利率普遍下调40-50BP影响,活期资金收益率有所下降。针对经营节奏中出现的间歇性闲置资金(主要为每月末回款至下一轮投入前的窗口期资金),公司在确保不影响正常经营周转的前提下,利用期限仅1-3个月的美元定期存款及短期理财产品进行配置,属于流动性管理范畴内的资金安排。综上,公司利息收入与货币资金存量变动相匹配。

(二)借款与利息支出的匹配性

报告期末公司借款余额共计204,920.46万元,同比增长39.02%,其中短期借款余额74,477.25万元,同比减少14.16%,1年内到期的长期借款余额21,695.58万元,同比减少31.63%,长期借款余额108,747.63万元,同比增长276.13%。公司2025年利息支出5,336.30万元,同比减少19.59%。

报告期末公司借款余额共计204,920.46万元,其中母公司银行借款余额为191,316.52万元,占合并总额的93.36%,构成有息负债的主体。公司2025年利息支出5,336.30万元,其中母公司银行借款利息合计4,205.52万元,供应链、承兑汇票、信用证贴现利息支出合计624.02万元,其余利息支出(包含分子公司利息支出、租赁负债利息支出等)合计506.77万元。鉴于母公司银行借款在存量规模及利息总额中均占主导地位,且计息规则相对统一,本次回复重点列示母公司单体银行借款的分月余额及利息支出明细。

单位:万元

月份	短期借款余额	短期借款利息支出	长期借款余额	长期借款利息支出
1月	89,018.30	170.89	63,365.72	54.50
2月	94,018.30	132.76	64,076.12	60.09
3月	119,018.30	289.43	64,046.12	309.94
4月	86,218.30	234.15	66,538.38	65.23
5月	85,475.80	120.12	70,100.88	71.79
6月	91,871.22	251.20	89,221.94	312.02
7月	89,871.22	125.05	90,786.94	67.22
8月	91,886.34	200.00	88,372.34	69.06
9月	87,386.34	194.10	103,950.00	434.47
10月	79,486.34	112.10	115,665.00	67.54
11月	62,486.34	94.92	124,485.00	90.13
12月	61,706.92	111.61	129,609.60	567.20

借款总额上升但利息费用支付下降的主要原因:①公司根据项目实施周期长的特点,增加中长期贷款比例以匹配项目回款周期,减少因期限错配带来的集中还款压力;②尽管银行中长期贷款利率略高于短期流贷,但随着市场整体贷款利率持续下行,公司加强与借款银行的融资议价、提前偿还部分相对高利率贷款,努力降低公司融资成本。因此,虽然公司整体借款余额有所上升,但受借款结构调整与市场利率下行影响,利息支出有所下降,借款情况与利息支出相匹配。

4.合同资产与应收账款。年报显示,期末合同资产账面价值3.77亿元,同比增长267.09%,增长主要系报告期内公司质保金增加所致,坏账计提比例5.01%。应收账款账面价值33.27亿元,同比减少3.48%,坏账计提比例7.92%,其中,2年以上应收账款余额2.46亿元,同比增长23.40%。请公司:(1)列示合同资产余额前5名客户的名称、期末余额、形成时间、预计结算时间,以及相关收入控制权转移判断依据与公司同类业务是否有重大差异;(2)结合历史合同资产回款情况、客户信用,说明合同资产坏账准备计提是否充分,坏账计提比例低于应收账款计提比例的合理性;(3)结合公司应收账款账龄结构、客户特征、信用政策变化等,说明公司应收账款坏账计提比例确定的依据,以及坏账计提是否充分;(4)列示2年以上应收账款余额前5名客户的名称、欠款金额、期末余额、形成时间,说明该类业务收入确认与公司同类业务是否存在重大差异。

回复:

一、列示合同资产余额前5名客户的名称、期末余额、形成时间、预计结算时间,以及相关收入控制权转移判断依据与公司同类业务是否有重大差异

合同资产余额前5名相关情况如下:

单位:万元

客户名称	2025年期末余额	形成时间	预计结算时间	相关收入控制权转移判断依据	公司同类业务是否有重大差异	2025年合同资产对应收入金额(含税)	2024年期末余额	2024年合同资产对应收入金额
合同资产客户一	8,050.31	2025年5-12月	质保一年后60天内支付	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	66,362.64	85.20	425.98
合同资产客户二	5,414.96	2025年7-11月	质保一年后60天内支付	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	27,074.80	–	–
合同资产客户三	5,107.83	2025年5-11月	质保一年后60天内支付	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	25,539.13	–	–
合同资产客户四	4,986.47	2025年4-12月	质保一年后60天内支付	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	46,709.48	–	–
合同资产客户五	2,302.15	2025年1-11月	质保一年后60天内支付	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	14,306.93	–	–

合同资产前五名客户均为客户1及其子公司,合计金额25,861.72万元,占合同资产期末余额的68.59%,集中度较高。主要系2025年公司与客户1在换电站、注液机等领域合作规模扩大,相关设备验收后形成的质保金相应增加所致。

公司收入控制权转移的判断依据为客户出具验收报告,验收完成后设备控制权转移至客户,公司确认收入,同时将合同约定的质保金确认为合同资产。上述收入确认方式与公司同类业务一致,不存在重大差异。

二、结合历史合同资产回款情况、客户信用,说明合同资产坏账准备计提是否充分,坏账计提比例低于应收账款计提比例的合理性

公司历史合同资产回款情况如下:

单位:万元

年度	合同资产金额	截至2026年5月回款情况	其中:一年以内回款金额	其中:一年以上的回款	回款比例	坏账准备金额	坏账计提比例
2022年度	11,918.31	11,239.94	2,645.79	8,594.15	94%	598.98	5%
2023年度	17,001.45	15,177.28	8,853.56	6,323.72	89%	878.81	5%
2024年度	10,805.52	8,416.05	5,981.04	2,435.01	78%	543.34	5%
2025年度	39,657.33	2,616.13	2,616.13	0.00	7%	1,985.93	5%

截至2026年5月,2022年末合同资产回款比例为94%,2023年末合同资产回款比例为89%,2024年末合同资产回款比例为78%。合同资产对应的主要客户为客户1、蜂巢能源等企业,客户资信状况良好,信誉较高,大部分与公司长期持续合作,款项可以陆续收回,回款风险较低。

合同资产的坏账计提政策与应收账款一致,合同资产的账龄主要为1年以内,整体账龄结构优于应收账款账龄结构,坏账计提比例低于应收账款的计提比例具有合理性。

三、结合公司应收账款账龄结构、客户特征、信用政策变化等,说明公司应收账款坏账计提比例确定的依据,以及坏账计提是否充分

(一)应收账款计提政策

公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定,采用预期信用损失模型,以账龄组合为基础,结合历史违约率、当前状况及前瞻性信息,确定各账龄区间的预期信用损失率,据此计提应收账款坏账准备。

(二)与同行业可比公司坏账计提比例对比

经检索公开信息,公司同行业可比公司应收账款按照账龄计提坏账比例对比情况如下:

公司	1年以内(含1年)%	1-2年%	2-3年%	3-4年%	4-5年%	5年以上%	综合坏账计提比例%
赛腾股份	3.60	8.72	38.15	57.23	92.51	100.00	4.30
鸿仕达	5.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00	6.86
天准科技	3.17	10.00	31.58	65.35	60.00	100.00	6.67
科瑞技术	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00	13.15
先导智能	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00	24.97
赢合科技	5.00	20.00	50.00	80.00	90.00	100.00	19.43
利元亨	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00	24.17
计提区间	3.17-5	8.72-20	30-50	50-100	60-100	100.00	4.3-24.97
博众精工	5.00	10.00	30.00	50.00	70.00	100.00	7.92

公司各年度坏账计提比例均处于可比上市公司的计提区间内,其中1年以内按5%计提,处于同行业可比公司上限水平,整体计提政策较为审慎。

(三)客户特征及信用政策

公司主要客户为消费电子和新能源领域的大型知名企业,包括客户一、客户1、客户三、客户二等,客户整体信用资质良好。2025年度,公司对主要客户的信用政策未发生重大变化(参见本回复问题2之信用政策部分)。

综上,公司应收账款坏账计提政策符合会计准则规定,各账龄区间计提比例处于同行业可比公司合理区间,整体计提较为审慎,应收账款坏账准备计提充分。

四、列示2年以上应收账款余额前5名客户的名称、欠款金额、期末余额、形成时间,说明该类业务收入确认与公司同类业务是否存在重大差异。

公司2年以上应收账款余额前5名客户情况如下:

单位:万元

客户名称	2年以上金额	形成时间	相关收入控制权转移判断依据	公司同类业务是否有重大差异	对应营收金额(含税)	2年以上未回款原因
应收账款客户一	5,946.34	2023年陆续形成	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	12,397.10	付款迟缓,客户陆续付款中
应收账款客户二	4,710.00	2023年	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	5,010.00	受项目进度滞后影响,对应结算回款时点同步顺延。
应收账款客户三	2,949.69	2022-2023年陆续形成	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	11,604.00	客户阶段性经营困难,客户陆续付款中
应收账款客户四	2,308.07	2023年	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	10,421.00	付款迟缓,客户陆续付款中
应收账款客户五	1,029.50	2022-2023年陆续形成	以客户验收、签收为判断依据	不存在重大差异	1,417.30	客户陆续付款中

上述应收账款对应的收入确认均以客户验收、签收为判断依据,与公司同类业务收入确认方式一致,不存在重大差异。公司已按照预期信用损失模型,根据各账龄区间的计提比例充分计提坏账准备,并持续跟进各客户的回款进展。

5.关于存货。年报显示,期末存货余额48.33亿元,同比增长70.34%,增速高于营业收入的32.53%,存货跌价准备计提比例3.69%,同比减少1.24个百分点。其中,发出商品28亿元,同比增长70.83%,委托加工物资2,637.79万元,同比增长422.36%。请公司:(1)结合产品类型、生产周期、订单覆盖率和备货情况等,说明存货大幅增长的原因及合理性;(2)结合存货结构、库龄分布、下游行业需求变化、产品市场价格、订单及销售情况等,说明存货跌价准备计提是否充分;(3)列示期末发出商品对应的前五名客户、合同签订时间及金额、商品发出时间、客户信用政策、结算模式、商品存放地点及保管方式,说明发出商品的权属情况;(4)结合具体业务情况、自身产能等,说明外协加工涉及的主要环节、营收占比、是否具有产品质量控制措施、是否具有成本优势、外协对象与公司是否存在关联关系、外协费率是否公允等。

回复:

一、结合产品类型、生产周期、订单覆盖率(根据订单来生产的)和备货情况等,说明存货大幅增长的原因及合理性文字描述存货增加原因

公司主要生产非标自动化设备,根据客户需求进行设备的设计、生产和调试。不同产品由于技术难度不同,生产周期存在差异。2025年末,公司存货余额为483,311.41万元,剔除新收购公司并表影响后余额为442,567.30万元,同比增长55.98%,主要原因如下:

(一)订单规模增长

2025年度,公司接单金额同比增长61.60%,除原材料和打样设备外,其余存货均有订单支撑,存货余额变动与订单规模的增长趋势相匹配。

(二)新能源设备的生产周期较长

新能源设备的生产和验收周期一般长于消费电子设备,由此导致新能源设备的在产品和发出商品余额较高。2025年公司新能源订单增长,进一步推高了期末存货水平。

(三)季节性打样备货

每年第四季度为消费电子设备为次年新产品进行打样高峰期,打样设备计入存货,阶段性增加期末存货余额。

(四)战略性备料

公司根据次年订单预测,对常用且供货周期较长的物料进行提前采购备货,以保障交付节奏,相应增加原材料库存。

综上,公司存货增长与订单规模、产品结构及生产周期相匹配,具有合理性。

二、结合存货结构、库龄分布、下游行业需求变化、产品市场价格、订单及销售情况等,说明存货跌价准备计提是否充分

(一)存货结构

2025年末,公司存货余额483,311.41万元,具体存货构成和账龄如下:

单位:万元

存货	存货金额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
发出商品	280,050.51	244,918.31	17,756.02	10,941.19	6,434.99
库存商品	46,324.45	24,487.24	14,005.77	2,684.34	5,147.10
原材料	41,132.08	31,086.16	4,974.08	2,744.38	2,327.46
在产品	78,611.23	71,287.81	3,148.53	1,724.93	2,449.96
周转材料	1,234.23	889.08	47.79	29.37	267.99
委托加工物资	2,637.79	2,637.79	–	–	–
合同履约成本	33,321.33	23,760.26	7,904.19	1,619.92	36.96
合计	483,311.62	399,066.65	47,836.38	19,744.13	16,664.46

公司存货主要由发出商品及在产品构成,二者合计占期末存货总额的74.21%。扣除原材料及打样设备后,均有订单覆盖,存货变现确定性较高,跌价风险较低。

从存货库龄来看,公司1年以内的存货占比为82.57%,库龄结构整体较短;1年以上存货占比较小,均有对应订单或明确用途,公司会定期进行抽盘,每年年底会进行全厂盘点,定期对不良物料进行清理。公司存货库龄结构整体健康。

发出商品一年以上前十大客户情况:

单位:万元

客户集团	一年以上金额	一年以上占比	计提跌价金额	原因
客户二	7,309.42	20.8%	50.59	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
客户1	4,923.89	14.0%	35.71	客户部分项目延期,导致验收进度推迟
客户一	4,721.52	13.4%	31.15	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
客户三	3,500.84	10.0%	34.43	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
发出商品客户四	2,085.75	5.9%	169.04	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
发出商品客户五	1,856.90	5.3%	1,333.22	客户现场停产后影响设备验收进度
发出商品客户六	1,227.19	3.5%	981.75	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
发出商品客户七	818.74	2.3%	18.24	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
发出商品客户八	791.12	2.3%	623.20	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后
发出商品客户九	655.27	1.9%	–	出货到客户端后,变更设计导致现场验收时间延后

库存商品一年以上前十大客户情况:

单位:万元

客户集团	一年以上金额	一年以上占比	计提跌价金额	原因
客户二	8,838.27	40.47%	1,346.32	主要是发送至客户端测试验证的设备,验证过程中发生设变、改机等情况导致验证周期拉长,待验证成功后结转收入
客户三	4,188.02	17.62%	1,252.16	主要是发送至客户端测试验证的设备,验证过程中发生设变、改机等情况导致验证周期拉长,待验证成功后结转收入
客户一	3,097.07	14.18%	789.40	主要是发送至客户端测试验证的设备,验证过程中发生设变、改机等情况导致验证周期拉长,待验证成功后结转收入
昆山龙雨	936.15	4.29%	748.92	设备打样失败后,视后续是否有类似项目进行改机再利用
客户 1	822.17	3.76%	507.28	客户设备型号已迭代,待进一步评估改机或拆解
royalroyz	780.20	3.57%	597.62	双方有争议,经仲裁判决博众胜诉,对方需赔偿博众损失
自研项目	620.12	2.84%	496.10	自研项目持续开发中,周期较长
库存商品客户八	320.76	1.47%	–	主要是发送至客户端测试验证的设备,验证过程中发生设变、改机等情况导致验证周期拉长,待验证成功后结转收入
陕西澳威	221.45	1.01%	169.63	订单取消,待进一步评估改机或拆解
东风集团	217.73	1.00%	131.49	订单取消,待进一步评估改机或拆解

在产品一年以上前十大客户情况:

单位:万元

客户集团	一年以上金额	一年以上占比	计提跌价金额	原因
佳通轮胎	2,348.53	32.1%	–	客户分多个项目执行,在制项目预计26年完成验收
客户1	1,485.44	20.3%	–	客户设备已迭代,与客户洽谈补偿中,物料归公司所有,拆机可回收物料加上补偿款可以覆盖成本
在产品客户三	1,038.11	14.2%	–	客户产品销量未达预期,设备已无需求,收到拆解补偿PO,物料归博众所有
自研项目	1,099.00	15.0%	480.07	持续研发测试中,开发周期较久
客户4	711.73	9.7%	326.20	客户产品销量未达预期,与客户洽谈补偿或后续自研升级
阿尔法	113.33	1.5%	–	项目正常执行中,2026年完成验收
优索思	112.92	1.5%	–	项目正常执行中,2026年完成验收
中天钢铁	100.36	1.4%	–	项目正常执行中,2026年完成验收
Apkudo,Inc.	77.38	1.1%	–	项目正常执行中,2026年完成验收
客户二	70.05	1.0%	–	项目正常执行中,2026年完成验收

合同履约成本一年以上前十大客户情况:

单位:万元

客户集团	一年以上金额	一年以上占比	计提跌价金额	原因
合同履约成本客户一	3,006.32	31.50%	–	25年底正在执行中,项目周期较长,调试时间较久
合同履约成本客户二	1,617.11	16.94%	–	25年底正在执行中,项目周期较长,调试时间较久
合同履约成本客户三	1,406.01	14.73%	–	项目调试周期较久,26年1月已终验
合同履约成本客户四	1,368.70	14.34%	–	项目调试周期较久26年6月已终验
合同履约成本客户五	851.49	8.92%	–	25年底正在执行中,项目周期较长,调试时间较久
湖南凯美特	496.29	5.20%	–	25年底正在执行中,项目周期较长,调试时间较久
合同履约成本客户六	333.81	3.50%	–	项目调试周期较久,26年1月已终验
雅克科技	159.83	1.67%	–	25年底正在执行中,项目周期较长,调试时间较久
客户4	111.82	1.17%	–	项目调试周期较久,26年6月已终验
博飞特智能	52.18	0.55%	–	项目调试周期较久,26年3月已终验

(二)下游行业需求变化

2025年度,公司接单金额同比增长61.60%,销售收入同比增长32.53%。截至2026年5月末,公司在手订单金额为86.87亿元。受益于此,公司生产规模相应扩大,存货余额同步上升;同时,为保障订单按期交付,公司对常用且供货周期较长的物料进行了战略性备货。

(三)产品价格总体稳定

公司产品为非标定制化设备,以销定产,产品价格在合同签订时已确定,受市场价格波动影响较小。

(四)存货跌价准备计提情况

经检索公开信息,公司同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下:

单位:万元

公司名称	业务领域	存货账面余额	存货跌价金额	比例
赛腾股份	消费电子/新能源/半导体设备	135,007.75	5,549.73	4.11%
鸿仕达	消费电子/新能源/半导体设备	19,974.24	1,344.22	6.73%
天准科技	检测设备等	123,466.09	4,439.62	3.60%
科瑞技术	消费电子/新能源等	176,956.21	13,589.71	7.68%
先导智能	锂电设备	1,576,174.28	80,505.30	5.11%
赢合科技	锂电设备	415,176.81	19,522.40	4.70%
利元亨	锂电设备	320,386.26	21,530.93	6.72%
博众精工	消费电子/新能源设备	483,311.41	17,818.65	3.69%

同行业可比公司2025年存货跌价准备在3.60%-7.68%区间,水平因产品结构、业务规模、发展阶段不同而存在差异,公司3.69%属于区间范围之内。

公司按照成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备,对库龄较长、呆滞、损毁的存货单独识别并计提减值。剔除新收购公司并表影响后,2025年末,公司存货跌价准备计提比例为3.95%,较2024年末下降0.98个百分点,主要系发出商品占比提高(发出商品均对应明确订单,跌价风险较低),同时长库龄存货中已足额计提跌价的部分在2025年完成处置或核销所致。

综上,公司存货跌价准备计提充分、合理。

三、列示期末发出商品对应的前五名客户、合同签订时间及金额、商品发出时间、客户信用政策、结算模式、商品存放地点及保管方式,说明发出商品的权属情况

2025年末,公司发出商品余额280,050.51万元,前五名客户具体情况如下:

单位:万元

客户集团	金额	订单签订日期	出货时间	客户信用政策	确认收入方式	存放地点
客户1	129,691.31	主要为25.02-25.12	主要为25.05-25.12	详见本回复第二题之第二问	以客户验收、签收为判断依据	客户指定地点
客户一	27,928.75	主要为25.03-25.10	主要为25.04-25.10	详见本回复第二题之第二问	以客户验收、签收为判断依据	客户指定代工厂
客户三	18,221.23	主要为25.03-25.10	主要为25.04-25.10	详见本回复第二题之第二问	以客户验收、签收为判断依据	客户厂内
客户二	15,017.23	主要为25.03-25.10	主要为25.04-25.10	详见本回复第二题之第二问	以客户验收、签收为判断依据	客户厂内
发出商品客户五	5,385.45	主要为25.06-25.12	主要为25.07-25.12	详见本回复第二题之第二问	以客户验收、签收为判断依据	客户厂内

发出商品前五名客户合计金额196,243.97万元,占比70.07%。2025年,公司与客户1在注液机、换电站、物流线等多个领域合作规模扩大,发出商品金额相应增长。

公司的产品为非标定制化设备,以销定产。在与客户签订合同后,按照合同约定方式进行设计、生产和出货。设备在客户端完成调试并达到合同约定的技术指标后,客户出具验收报告,公司据此确认收入,设备的控制权转移至客户。在客户未完成验收前,发出商品权属归公司所有,不存在权属争议。

四、结合具体业务情况、自身产能等,说明外协加工涉及的主要环节、营收占比、是否具有产品质量控制措施、是否具有成本优势、外协对象与公司是否存在关联关系、外协费率是否公允

(一)外协加工基本情况

2025年度,公司外协采购入库金额约51,845.78万元,约占营业收入的7.90%,2024年度,公司外协采购入库金额约36,512.96万元,约占营业收入的7.37%。外协加工主要涉及机架、焊接件、钣金件、CNC加工等非标自动化设备的特殊加工件,属于机械加工和表面处理等非核心工序。外协模式分为包工包料和包工不包料两种。

(二)外协加工的必要性及成本合理性

公司自有加工中心在产能饱和时,将部分非核心工序交由外协供应商完成,有利于公司集中资源于核心工艺环节。外协供应商为专业加工厂商,在各自领域具有较高的产能利用率和规模效应,加工成本通常低于公司自行生产,具备成本合理性。

(三)外协供应商管理及质量控制

公司建立了外协供应商准入审核机制,在引入阶段对供应商资质、生产能力、质量体系进行评估。生产过程中,公司派驻质量人员进行过程抽检;外协件入库时,由专人进行入库检验,确保外协产品质量符合公司标准。

(四)2025年度前五大外协供应商及关联关系

单位:万元

序号	供应商名称	主要产品	采购金额	营收占比	是否关联	合作时间
1	外协供应商一	焊接件、大板	2,225.44	0.34%	否	2013年6月
2	外协供应商二	机架、焊接件	1,909.03	0.29%	否	2012年10月
3	外协供应商三	机架、焊接件、钣金件	1,885.10	0.29%	否	2020年9月
4	外协供应商四	CNC加工	1,871.42	0.29%	否	2023年3月
5	外协供应商五	CNC加工	1,604.39	0.24%	否	2025年2月

上述外协供应商与公司均不存在关联关系。外协加工费按照图纸工艺要求,参考市场加工价格进行核价和结算,定价公允。

6.关于商誉。年报显示,公司本期新增商誉5.14亿元,主要是收购上海沃典工业自动化有限公司新增2.90亿元商誉和收购上海栎智半导体科技股份有限公司新增2.24亿元商誉。其中,上海栎智半导体科技股份有限公司实现净利润4,029万元,业绩承诺完成率100.73%。期末,公司未计提商誉减值准备。请公司说明:(1)结合标的公司经营业绩、行业景气度、未来盈利预测、折现率选取、关键参数假设等,详细披露商誉减值测试过程,说明本期未计提商誉减值准备是否审慎;(2)补充披露上海栎智半导体科技股份有限公司近三年实现的营业收入和净利润,并结合行业发展状况,说明报告期收入、净利润变动的原因及合理性;(3)补充披露上海栎智半导体科技股份有限公司前五名客户,包括客户名称、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、截至期末及期后回款情况等,是否为新增客户,是否与控股股东及其关联方主要股东具有关联关系,收入确认是否符合《企业会计准则》有关规定,是否存在跨期调节。

回复:

一、结合标的公司经营业绩、行业景气度、未来盈利预测、折现率选取、关键参数假设等,详细披露商誉减值测试过程,说明本期未计提商誉减值准备是否审慎

2025年度,公司新增商誉5.14亿元,其中收购上海沃典工业自动化有限公司(以下简称"上海沃典")70%股权新增商誉2.90亿元,收购上海栎智半导体科技股份有限公司(以下简称"上海栎智")51%股权新增商誉2.24亿元。根据《企业会计准则第8号——资产减值》及《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定,公司于2025年末对上述商誉进行了减值测试。经测试,相关资产组或资产组组合的可收回金额高于包含商誉的资产组账面价值,故未计提商誉减值准备。现就各标的公司的减值测试过程及关键参数说明如下。

(一)标的公司经营业绩

1、上海沃典

上海沃典是一家专业提供工业智能自动化全方位解决方案的系统集成商,专注于汽车及汽车零部件的生产智能输送系统、自动化检测与测试技术、智能物流单元及智能工厂信息化系统等核心领域,已与奔驰、小米、吉利等国内外知名汽车企业建立了合作关系。公司于2025年6月底完成对上海沃典70%股权的收购,交易作价4.20亿元,新增商誉2.90亿元。收购前,上海沃典的经营业绩呈现持续增长态势:

单位:万元

项目	2023年度	2024年度	2025年预测数	2025年
营业收入	23,654.03	24,741.95	33,100.00	34,925.84
净利润	3,173.66	3,935.67	6,047.01	7,603.89
销售商品、提供劳务收到的现金	21,559.16	34,940.62	–	21,090.10
经营活动现金流净额	2,535.29	6,158.68	–	10,067.35

2023年、2024年及2025年,上海沃典营业收入持续增长,净利润及经营活动现金流量净额亦呈上升态势,经营状况稳健。收购后纳入公司合并报表范围期间(2025年7-12月),上海沃典经营情况良好,实际实现的营业收入及净利润均达到收购时评估预测的预期水平,不存在减值迹象。

2、上海栎智

上海栎智半导体科技股份有限公司成立于2010年,长期致力于为先进技术制造企业及研发机构提供全套气化输送系统解决方案,具体业务包括行业方案设计、材料和设备供应、系统安装等服务,业务范围覆盖集成电路、太阳能光伏、新材料新能源、光纤通信、平板显示与半导体照明等领域。公司在电子级气体化学品输送系统细分领域市场占有率达到15%左右,已被认定为国家高新技术企业及上海市专精特新中小企业。公司于2025年完成对上海栎智51%股权的收购,新增商誉2.24亿元。

(下转B26版)