



2026年7月3日 星期五 zqsb@stcn.com (0755)83501750

(上接B26版)

金融资产公允价值计量的规定,为资产减值测试的目的,计算资产未来现金流量现值时使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的折现率。该折现率是企业采用或者投资者预计所要求的必要报酬率。折现率的计算方法如下:

1.采用加权平均资本成本(WACC)的方法计算税后折现率。公司根据自身运营情况,考虑市场整体状况、行业经济趋势、市场风险溢价和利率等,并考虑了与资产现金流量相关的特定风险以及其他有关经济、货币风险和价格风险等,计算资产组的折现率及资本成本:

$$WACC=R_f \times (1-T) + \frac{D}{D+E} \times R_d \times \frac{E}{D+E}$$

其中:R_f—权益资本成本;
R_d—应付债务资本成本;
E—权益价值;
D—应付债务价值;
T—企业所得税税率。

$$R_c=R_f+\beta \times (R_m-R_f)+\varepsilon$$

其中:R_c—权益资本成本;
R_f—无风险利率;
β—权益系统性风险调整系数;
(R_m-R_f)—市场风险溢价;
ε—特定风险调整率。

8.基于税后未来现金流对应税后折现率得出与采用税前未来现金流对应税前折现率相同的计算结果的原则,使用税前现金流、税前折现率与税前现金流,通过迭代1计算得出税后现金流。

折现率具体情况如下表:

折现率资本成本的计算	项目	符号	范围/值
无风险利率(R _f)	10年期国债利率	R _f	1.83%
市场风险溢价	沪深300指数	MRP	6.60%
行业风险溢价	行业风险溢价系数	β	0.9044
特定风险调整率	特定风险调整率	D/E	22.6%
权益资本成本	权益资本成本	R _e	15.00%
债务资本成本	债务资本成本	R _d	4.00%
加权平均资本成本	加权平均资本成本	WACC	3.00%
折现率	折现率	ε	12%

无风险利率(R_f):10年期国债的到期收益率。
市场风险溢价MRP:采用中国债券市场指数和国债收益率曲线的历史数据计算中国的市场风险溢价。根据资产定价理论,第12号收益法评估企业价值中折现率的测算(中评协[2020]38号)的要求,首先选取中国债券市场有代表性的固定收益证券,采用贝叶斯平滑法计算10年平均年化股票市场的市场溢价,再选取中国债券市场有代表性的各年未到期国债到期收益率的年度数据,作为近年各年的无风险利率。然后,两者相加计算得到近年各年的市场风险溢价。最后,将近年十年的市场风险溢价剔除最小值和最大值后计算算术平均,得到本次评估采用的市场风险溢价为6.66%。

权益资本成本(R_e):以10年期国债利率为基础,加上公司的平均市场风险。
β系数:以可比公司β系数数据为基础,并考虑公司业务特点,按照行业平均β系数进行调整。
特定风险调整率:考虑评估资产在公司中的治理结构、资本结构以及融资条件、资本流动性等方面与可比上市公司的差异性可能产生的特性个体风险。

加权平均资本成本项目

项目	符号	范围/值
债务资本成本	R _d	3.00%
权益资本成本	R _e	15.00%
加权平均资本成本	WACC	11.6%
折现率	ε	12.0%

②资产可回收金额评估结果如下:

项目	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年及以后
折现率	11.6%	11.6%	11.6%	11.6%	11.6%	11.6%	11.6%
折现率	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0
折现率	0.9044	0.9044	0.9044	0.9044	0.9044	0.9044	0.9044
折现率	61.07	61.07	61.07	61.07	61.07	61.07	61.07
折现率	65.9925	65.9925	65.9925	65.9925	65.9925	65.9925	65.9925
折现率	52.9006	52.9006	52.9006	52.9006	52.9006	52.9006	52.9006

3.评估结论
中盛评估咨询有限公司已分别对上述两项商誉资产组的可回收金额进行了以财务报告为目的的商誉减值测试评估报告。评估结论认为:上海沃典相关资产组的可回收金额高于包含商誉的账面价值,上海聚智相关资产组的可回收金额亦高于包含商誉的账面价值。公司依据上述评估结果,认定相关商誉未发生减值,本期未计提商誉减值准备。

(四)关于减值准备的审慎性说明
公司聘请了具备证券期货相关业务评估资质的独立第三方评估机构(中盛评估咨询有限公司),分别对上海沃典及上海聚智商誉资产组的可回收金额进行评估,并出具了专项评估报告。评估过程中所使用的关键参数(营业收入增长率、毛利率、折现率等)均基于两家公司的历史经营数据,在订单执行情况、行业发展趋势及市场环境发生显著变化时,减值准备计提金额将相应调整。

一、补充披露上海聚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,说明报告期内、净利润变动的原因及合理性
(一)公司近三年实现的营业收入和净利润情况
报告期内,公司2023年度、2024年度、2025年度营业收入及净利润具体情况如下:

项目	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
营业收入	27,661.11	34,958.81	43,958.81	52,958.81	61,958.81
净利润	4,058.09	5,716.21	7,374.33	8,932.45	10,490.57

报告期内,公司营业收入分别为16,801.01万元、14,595.01万元和27,060.11万元。2024年度营业收入较2023年度增长2,206.00万元,同比增长有所为;2025年度营业收入较2024年度增加12,465.10万元,实现显著增长。报告期内公司净利润分别为3,537.61万元、17,162.1万元和4,058.09万元,整体变动趋势与营业收入变动趋势基本保持一致。2024年度利润波动,主要系业务结构调整及研发投入增加所致。

(二)报告期收入、净利润变动原因分析及行业匹配性说明
1. 2024年度营收、净利润同比下降原因
从行业环境来看,2024年全球及国内半导体设备行业整体处于周期调整阶段,下游晶圆厂投资节奏放缓,新建及改造项目落地进度延迟,行业整体订单交付及验收节奏放缓,行业整体承压明显。从公司经营特点来看,公司主营业务为半导体设备,产品主要用于晶圆厂,行业景气度与下游晶圆厂投资节奏密切相关。报告期内,公司营业收入、净利润均出现下降,主要系下游晶圆厂投资节奏放缓,新建及改造项目落地进度延迟,行业整体承压明显。

2. 2025年度营收、净利润同比增长原因
2025年度国内半导体行业景气度显著回升,行业整体需求回暖,订单及设备规模大幅提升,为公司业务增长提供了良好的市场环境。依托行业景气度回升,公司通过加大研发投入,提升产品竞争力,实现销售收入增长。

2025年度,公司对客户一、客户二两大核心客户实现关键工艺定制设备销售合计7,522.86万元,较2024年度实现大幅增长,成为当期营业收入大幅增长的核心原因。随着定制化设备业务放量,公司主营业务收入规模显著扩张,带动当期净利润同步大幅增长。

综上,报告期内公司营业收入、净利润呈现阶段性波动后增长的趋势,与半导体行业周期波动规律、下游客户投资节奏变化高度契合,同时符合公司长期项目储备充足、业务增长节奏及行业长期景气度提升特征。因此收入及净利润变动具有合理性。

三、补充披露上海聚智半导体科技股份有限公司前五名客户、新客户名称、合同签订时间及金额、收入确认时间、截至期末后长期应收款等,是否为新增客户,是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系,收入确认是否具备合理性(如不适用请说明):

1. 公司前五名客户首次接单时间,是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系情况如下:

客户	首次接单时间	是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系
客户(一)	2023年4月	否
客户(二)	2024年1月	否
客户(三)	2024年2月	否
客户(四)	2024年3月	否
客户(五)	2024年3月	否

由上表可知,公司前五名客户首次接单时间均早于2025年度,非新增客户,与控股股东及其关联方主要股东不具有关联关系。

2. 公司前五名客户收入金额、占比、期末应收账款、期后回款及同比增长情况如下:

客户	收入金额	占比	应收账款	期后回款(截至2025年6月30日)
客户(一)	3,883.33	14.35%	74.38	53.76
客户(二)	3,639.31	13.6%	—	—
客户(三)	1,958.84	7.34%	478.67	7.29
客户(四)	1,476.48	5.46%	103.09	2.49
客户(五)	1,452.78	5.27%	253.48	138.89
合计	12,411.77	45.87%	956.39	208.37

(2)2024年度

客户	收入金额	占比	应收账款	期后回款(截至2025年6月30日)
客户(一)	1,481.89	11.52%	58.77	58.77
客户(二)	1,478.66	10.13%	742.22	644.80
客户(三)	872.48	6.76%	138.55	138.55
客户(四)	733.45	5.65%	92.45	—
客户(五)	728.58	5.65%	66.23	66.23
合计	5,864.47	45.69%	1,049.22	806.34

(3)2025年度公司前五大客户主要的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(截至2025年6月31日)情况如下:

客户	合同签订时间	收入确认时间	截至2025年6月30日	2026年1-6月	回款比例(截至2025年6月30日)
客户(一)	2023年4月	2023年4月	—	4,311.02	99.46%
客户(二)	2024年1月	2024年1月	—	4,311.02	—
客户(三)	2024年2月	2024年2月	—	4,311.02	—
客户(四)	2024年3月	2024年3月	—	4,311.02	—
客户(五)	2024年3月	2024年3月	—	4,311.02	—

综上,报告期内公司营业收入、净利润呈现阶段性波动后增长的趋势,与半导体行业周期波动规律、下游客户投资节奏变化高度契合,同时符合公司长期项目储备充足、业务增长节奏及行业长期景气度提升特征。因此收入及净利润变动具有合理性。

三、补充披露上海聚智半导体科技股份有限公司前五名客户、新客户名称、合同签订时间及金额、收入确认时间、截至期末后长期应收款等,是否为新增客户,是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系,收入确认是否具备合理性(如不适用请说明):

1. 公司前五名客户首次接单时间,是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系情况如下:

客户	首次接单时间	是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系
客户(一)	2023年4月	否
客户(二)	2024年1月	否
客户(三)	2024年2月	否
客户(四)	2024年3月	否
客户(五)	2024年3月	否

由上表可知,公司前五名客户首次接单时间均早于2025年度,非新增客户,与控股股东及其关联方主要股东不具有关联关系。

2. 公司前五名客户收入金额、占比、期末应收账款、期后回款及同比增长情况如下:

客户	收入金额	占比	应收账款	期后回款(截至2025年6月30日)
客户(一)	3,883.33	14.35%	74.38	53.76
客户(二)	3,639.31	13.6%	—	—
客户(三)	1,958.84	7.34%	478.67	7.29
客户(四)	1,476.48	5.46%	103.09	2.49
客户(五)	1,452.78	5.27%	253.48	138.89
合计	12,411.77	45.87%	956.39	208.37

(2)2024年度

客户	收入金额	占比	应收账款	期后回款(截至2025年6月30日)
客户(一)	1,481.89	11.52%	58.77	58.77
客户(二)	1,478.66	10.13%	742.22	644.80
客户(三)	872.48	6.76%	138.55	138.55
客户(四)	733.45	5.65%	92.45	—
客户(五)	728.58	5.65%	66.23	66.23
合计	5,864.47	45.69%	1,049.22	806.34

(3)2025年度公司前五大客户主要的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(截至2025年6月31日)情况如下:

客户	合同签订时间	收入确认时间	截至2025年6月30日	2026年1-6月	回款比例(截至2025年6月30日)
客户(一)	2023年4月	2023年4月	—	4,311.02	99.46%
客户(二)	2024年1月	2024年1月	—	4,311.02	—
客户(三)	2024年2月	2024年2月	—	4,311.02	—
客户(四)	2024年3月	2024年3月	—	4,311.02	—
客户(五)	2024年3月	2024年3月	—	4,311.02	—

综上,报告期内公司营业收入、净利润呈现阶段性波动后增长的趋势,与半导体行业周期波动规律、下游客户投资节奏变化高度契合,同时符合公司长期项目储备充足、业务增长节奏及行业长期景气度提升特征。因此收入及净利润变动具有合理性。

三、补充披露上海聚智半导体科技股份有限公司前五名客户、新客户名称、合同签订时间及金额、收入确认时间、截至期末后长期应收款等,是否为新增客户,是否与客户及其关联方主要股东具有关联关系,收入确认是否具备合理性(如不适用请说明):

由上表可知,公司前五名客户截至期末及期后的累计回款比例均达92.56%,回款情况良好。
(二)收入确认是否具备合理性(企业会计准则)有关规定,是否存在跨期调节
公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权,是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含多项或多项履约义务的,本公司在合同开始日,按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例,将交易价格分摊至各单项履约义务。本公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格确认收入。交易价格是指企业因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额,不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。本公司根据合同条款,结合其交付的惯例确定交易价格,并在确定交易价格时,考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。本公司不超过在相关重大融资成分时累计已确认收入极可能不会发生重大利回的金额确定包含可变对价的交易价格。合同中存在重大融资成分的,本公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时以现金支付的应付金额确定交易价格,并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额。

满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务,否则,属于在某一时点履行履约义务:
1. 客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益;
2. 客户能够控制本公司履约过程中在建的商品;
3. 客户能够控制履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且本公司在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务,本公司在该段时间内按照履约进度确认收入,但是,履约进度不能合理确定的除外。本公司考虑商品或服务的性质,采用产出法或投入法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时,已经发生的成本预计能够得到补偿的,本公司按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务,本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得相关商品或服务控制权时,本公司考虑下列迹象:
1. 本公司就该商品或服务享有现时收款权利,即客户已取得商品或服务所有权上的主要风险和报酬;
2. 本公司已将该商品实物转移给客户,即客户已持有该商品的法定所有权;
3. 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

客户已接受该商品或服务。
本公司根据对客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的所有权,来判断从事交易时本公司的身份是主要责任人还是代理人。本公司在客户转让商品或服务前能够主导该商品或服务的使用,且本公司为主要责任人,按照已收或应收对价总额确认收入;否则,本公司为代理人,按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。

按照业务类型披露收入确认方式及计量方法
1)自动化设备:产品交付客户指定地点,安装、调试并试运行并完成验收时,确认收入。
2)治具及检测设备:产品交付客户指定地点,客户签收时,确认收入。

综上,公司2025年度主营业务收入主要来源于自动化设备、治具及检测设备,收入确认符合企业会计准则,不存在跨期调节。
7.关于应付票据和应付账款。年报显示,期末公司应付票据余额11.21亿元,全部为银行承兑汇票,同比增长163.30%;应付账款期末余额30.14亿元,同比增长6.11%。请说明:(1)结合公司订单及采购情况,说明应付账款及应付账款账龄变化的原因;(2)结合相关客户规模,说明应付账款的主要供应商名称、采购产品、采购金额、账期,与公司是否存在关联关系。

一、结合公司订单及采购情况,说明应付账款和应付账款大幅增长的原因
2025年度,公司接单金额增长6.60%,采购规模同步扩大,全年采购总额达48.03亿元,同比增长40.92%。为满足订单交付需求,公司加大了原材料及成品的采购及备货力度,导致应付账款余额相应增长。应付账款账期与采购账期保持一致,具有合理性。

2025年末,公司应付账款余额为11.21亿元,同比增长163.30%,增速高于应付账款1.11%的增速,主要系公司采购账期方式结构所致。2025年度,公司以银行承兑汇票结算的采购付款比例由2024年的46.04%增长至59.74%,同比增长13.70个百分点。公司结合资金安排和供应商协商情况,积极推广银行承兑汇票作为主要结算工具,以优化资金占用,降低短期偿债压力,导致应付票据余额相应增长。

二、结合相关客户规模,说明应付账款应付的主要供应商名称、采购产品、采购金额、账期,与公司是否存在关联关系
公司采购业务主要采用“银行承兑汇票+电子汇兑+供应链金融(信用证)”相结合的方式结算。对于长期客户,采购金额较大、信用良好的供应商,公司根据双方协商采用6个月期的银行承兑汇票进行部分结算。2025年末,应付账款前五五大供应商如下:

序号	供应商名称	采购产品	采购金额(万元)	应付票据余额	账期	与公司是否存在关联关系	开具银行	保证金额比例
1	应付票据前五名	智能设备、治具等	37,810.90	779.72	6个月	否	建设银行	100%
				740.00	6个月	否	工商银行	20%
				3,854.26	6个月	否	建设银行	20%
				193.54	6个月	否	民生银行	20%
				899.17	6个月	否	建设银行	20%
				2,484.52	6个月	否	工商银行	20%
				92.87	6个月	否	建设银行	20%
				644.72	6个月	否	民生银行	20%
				1,173.43	6个月	否	建设银行	20%
				1,280.70	6个月	否	民生银行	20%
				30.02	6个月	否	建设银行	20%
				1,310.00	1年	否	建设银行	0%
2	应付票据前五名	智能设备、治具等	16,096.74	590.00	1年	否	建设银行	0%
				1,000.00	1年	否	建设银行	0%
				726.05	6个月	否	工商银行	20%
				349.62	6个月	否	建设银行	20%
				458.81	6个月	否	建设银行	20%
				1,070.47	6个月	否	建设银行	0%
				89.97	6个月	否	工商银行	0%
				2,654.04	6个月	否	建设银行	20%
				33.32	6个月	否	建设银行	20%
				1,280.70	6个月	否	民生银行	20%
				14.32	6个月	否	建设银行	20%
				686.92	6个月	否	建设银行	20%
				367.20	6个月	否	建设银行	20%
				2,463.62	6个月	否	建设银行	20%
				5.00	6个月	否	建设银行	20%
				14,642.92	6个月	否	建设银行	20%
				24.91	6个月	否	建设银行	20%
				30.02	6个月	否	建设银行	20%
				223.72	6个月	否	民生银行	20%
				39.07	6个月	否	建设银行	20%
				94.48	6个月	否	民生银行	20%

8.关于出售子公司。2025年4月,公司以1,500.00万元出售苏州灵聚66%股权,交易完成后公司持股比例由45.96%增至39.9%,苏州灵聚不再纳入公司合并报表范围。9月,公司以6,400.00万元继续出售苏州灵聚18.29%股权。请公司:(1)结合公司股权转让背景,说明股权转让定价公允性;(2)结合股权转让定价公允性,说明股权转让定价的计算过程,说明相关会计处理是否合理;(3)列示苏州灵聚买卖前后,公司对其销售、采购交易规模及定价的变动情况,是否存在交易价格、交易金额大幅波动,说明波动原因及合理性。

一、结合公司股权转让背景,说明股权转让定价公允性、交易对价公允性
公司股权转让背景:苏州灵聚主要从事半导体设备研发、生产与销售。截至2025年4月,苏州灵聚仍处于亏损状态,与公司“聚焦主业、提升核心竞争力”的战略方向不符。2025年4月,公司转让苏州灵聚66%股权,持股比例由45.96%下降至39.9%,不再对苏州灵聚实施控制,苏州灵聚不再纳入上市公司合并报表范围。同时,本次股权转让涉及的金额占当期向公司智能控制设备主业的研发投入与产能建设、推动各类资源向核心优质业务集中,进一步优化整体资产运营效率,助力公司实现长期发展战略稳步实施。

3. 两次出售系根据灵聚不同发展阶段的投资需求进行分步推进
(1)2025年4月转让66%股权:本次股权转让是引入新管理团队及外部投资方,助力苏州灵聚搭建独立自主经营管理体系,实现市场化独立运营,充分释放自身经营活力。

(2)2025年4月转让18.29%股权:本次股权转让是引入新管理团队及外部投资方,助力苏州灵聚搭建独立自主经营管理体系,实现市场化独立运营,充分释放自身经营活力。

二、结合股权转让定价公允性,说明股权转让定价的计算过程,说明相关会计处理是否合理;(3)列示苏州灵聚买卖前后,公司对其销售、采购交易规模及定价的变动情况,是否存在交易价格、交易金额大幅波动,说明波动原因及合理性。

一、结合公司股权转让背景,说明股权转让定价公允性、交易对价公允性
公司股权转让背景:苏州灵聚主要从事半导体设备研发、生产与销售。截至2025年4月,苏州灵聚仍处于亏损状态,与公司“聚焦主业、提升核心竞争力”的战略方向不符。2025年4月,公司转让苏州灵聚66%股权,持股比例由45.96%下降至39.9%,不再对苏州灵聚实施控制,苏州灵聚不再纳入上市公司合并报表范围。同时,本次股权转让涉及的金额占当期向公司智能控制设备主业的研发投入与产能建设、推动各类资源向核心优质业务集中,进一步优化整体资产运营效率,助力公司实现长期发展战略稳步实施。

3. 两次出售系根据灵聚不同发展阶段的投资需求进行分步推进
(1)2025年4月转让66%股权:本次股权转让是引入新管理团队及外部投资方,助力苏州灵聚搭建独立自主经营管理体系,实现市场化独立运营,充分释放自身经营活力。

(2)2025年4月转让18.29%股权:本次股权转让是引入新管理团队及外部投资方,助力苏州灵聚搭建独立自主经营管理体系,实现市场化独立运营,充分释放自身经营活力。

二、结合股权转让定价公允性,说明股权转让定价的计算过程,说明相关会计处理是否合理;(3)列示苏州灵聚买卖前后,公司对其销售、采购交易规模及定价的变动情况,是否存在交易价格、交易金额大幅波动,说明波动原因及合理性。

一、结合公司股权转让背景,说明股权转让定价公允性、交易对价公允性
公司股权转让背景:苏州灵聚主要从事半导体设备研发、生产与销售。截至2025年4月,苏州灵聚仍处于亏损状态,与公司“聚焦主业、提升核心竞争力”的战略方向不符。2025年4月,公司转让苏州灵聚66%股权,持股比例由45.96%下降至39.9%,不再对苏州灵聚实施控制,苏州灵聚不再纳入上市公司合并报表范围。同时,本次股权转让涉及的金额占当期向公司智能控制设备主业的研发投入与产能建设、推动各类资源向核心优质业务集中,进一步优化整体资产运营效率,助力公司实现长期发展战略稳步实施。

3. 两次出售系根据灵聚不同发展阶段的投资需求进行分步推进
(1)2025年4月转让66%股权:本次股权转让是引入新管理团队及外部投资方,助力苏州灵聚搭建独立自主经营管理体系,实现市场化独立运营