证券代码:688596 证券简称:正帆科技 公告编号:2026-030
转债代码:118053 转债简称:正帆转债

上海正帆科技股份有限公司关于公司2025年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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

上海正帆科技股份有限公司(以下简称"正帆科技"、"公司")于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部《关于上海正帆科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0217号)(以下简称"《问询函》")。根据《问询函》的要求,公司会同持续督导机构国泰海通证券股份有限公司(以下简称"持续督导机构"、"国泰海通")、年审会计师容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师"、"容诚")对《问询函》所提及的事项进行了认真核查,现就《问询函》所涉及问题回复如下:

重要风险提示:

● 公司2026年第一季度实现营业收入9.70亿元,同比增长43.35%,实现归母净利润-0.26亿元、扣非净利润-0.40亿元,主要系市场竞争激烈导致公司毛利下滑、以及公司投资建设增加银行贷款和发行可转债等导致财务费用增加,也是公司2020年上市后首次出现一季度亏损。虽然目前下游行业资本开支景气度有所回升,2026年第一季度新签订单金额12亿元,新签订单的数量积极改善,但由于公司前期签署的相关低毛利订单仍在逐步交付,叠加财务费用、固定资产折旧等多种因素影响,预计公司2026年整体毛利率仍然承压,2026年上半年业绩仍可能存在亏损的风险。

● 公司2025年收购汉京半导体62.2318%股权,交易对价11.20亿元,形成商誉6.08亿元,合并层面新增可辨认的无形资产6.83亿元,本次交易形成的商誉需在未来每年年度进行减值测试。交易对方做出了汉京半导体2025-2027年3年累计净利润总额不低于3.93亿元的业绩承诺,2025年汉京半导体实现净利润0.34亿元,公司目前无法对汉京半导体2026年及2027年业绩承诺的实现情况做出准确预测,存在一定风险。如果2026年及未来年度汉京半导体净利润仍不达预期,本次收购形成的商誉将存在减值风险,会对公司当期净利润造成不利影响。

● 截至2026年5月31日,公司可转债公司债券募投项目之"丽水特气项目"募集资金累计投入15,379.82万元,资金使用进度38.45%。截至本回复出具日,丽水特气项目已完成厂区基础设施建设和空分装置项目建设,目前尚未建设的部分包括氢气项目和分装气体项目,受限于氢气市场价格及周边需求变化,公司将审慎研判及推进后续募投项目的建设,并将根据项目实际情况及时履行审议和信息披露义务。

更多相关的风险提示可查阅公司《2025年年度报告》"第三节 管理层讨论与分析"章节之"四、风险因素",敬请投资者注意风险。

本公告所涉及的公司的相关测算和预计内容,均不构成公司对投资者的实质承诺或业绩承诺,请投资者注意投资风险。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与公司《2025年年度报告》一致。

问题一 关于经营业绩。年报显示,2025年,公司实现营业收入49.16亿元,同比下滑10.11%,公司解释主要系部分下游行业资本开支放缓、市场竞争加剧及部分项目延期交付所致;实现归母净利润1.36亿元,同比下滑74.17%,实现扣非后净利润0.80亿元,同比下滑83.60%。分产品看,制程关键系统实现营业收入28.36亿元,占比57%,同比下滑24.81%。同时,公司2025年毛利率为20.99%,较上年减少5.03个百分点。另据公司2026年一季度报告,公司第一季度实现营业收入9.70亿元,同比增长43.35%,实现归母净利润-0.26亿元、扣非净利润-0.40亿元,系上市后首次出现一季度亏损。请你公司:

一、列示报告期内制程关键系统中高纯气体和湿化学品供应系统、LDS输送系统以及Scrubber(半导体工艺尾气处理设备)、Chiller(半导体精确温控设备)等设备的营业收入、销售数量、平均销售单价、毛利率及同比变动情况,并结合下游应用领域的资本开支变化、市场竞争格局变动、同行业可比公司经营、主要项目交付延迟情况等,说明该主营业务收入、毛利率下滑的具体原因与合理性,以及相关产品竞争力是否发生变化。

【公司回复】:

(一)列示报告期内制程关键系统中高纯气体和湿化学品供应系统、LDS输送系统以及Scrubber(半导体工艺尾气处理设备)、Chiller(半导体精确温控设备)等设备的营业收入、销售数量、平均销售单价、毛利率及同比变动情况

公司制程关键系统中的高纯气体和湿化学品供应系统简称高纯介质供应系统,其主要功能是将客户生产过程中所需的高纯气体、湿化学品及先进材料精准输送至工艺机台。该系统由特气柜、化学品中央供应柜、分流箱、化学品稀释混配单元、LDS输送系统、Scrubber(半导体工艺尾气处理设备)和Chiller(半导体精确温控设备)等多个子模块集成构成,在实装调试完成后向客户进行整体交付,公司通常不对单个子模块单独定价销售。

在实际应用中,高纯介质供应系统高度依赖客户的工艺需求进行定制化生产。由于不同客户的应用场景、工艺要求和技术参数存在较大差异,导致每套系统在规模、型号和配置上区别显著,进而使得不同型号系统之间的价格差异较大。此外,作为该系统组成部分的Scrubber(半导体工艺尾气处理设备)和Chiller(半导体精确温控设备),其采购单价一般在5.00万元至50.00万元之间,占系统整体价格的比例较低。

报告期内制程关键系统中各类系统营业收入、项目数量、毛利率、平均项目单价情况具体如下:

类型	2025年度				2024年度				变动情况			
	营业收入	项目数量	毛利率	平均项目单价	营业收入	项目数量	毛利率	平均项目单价	营业收入	项目数量	毛利率	平均项目单价
高纯气体供应系统	129,473.37	336	19.60%	385.34	187,466.98	185	21.10%	1,013.34	-30.94%	151	-1.50%	-61.97%
高纯气体及湿化学品供应系统	70,239.88	58	23.40%	1,211.03	101,342.94	31	35.20%	3,269.13	-30.69%	27	-11.80%	-62.96%
湿化学品供应系统	60,812.71	79	23.31%	769.78	56,016.26	49	22.14%	1,143.19	8.56%	30	1.17%	-32.66%
生物制药系统	22,413.50	97	13.24%	231.07	32,329.17	94	17.28%	343.93	-30.67%	3	-4.04%	-32.82%
LDS输送系统	675.1	11	36.73%	61.37	50.8	3	50.21%	16.93	1229.03%	8	-13.48%	262.46%
合计	283,614.56	581	20.87%	488.15	377,206.14	362	25.10%	1,042.01	-24.81%	219	-4.23%	-53.15%

单位:万元、个

如上表所示,2025年度,公司制程关键系统实现营业收入283,614.56万元,较2024年度的377,206.14万元下降24.81%;制程关键系统业务毛利率为20.87%,同比下降4.23个百分点。该业务业绩波动主要受生产工艺复杂度、市场竞争态势及战略性订单承接等多重因素驱动。从量价结构分析,本期项目数量虽由362个增至581个,但平均项目单价由1,042.01万元大幅下滑至488.15万元,从而导致收入规模下降。同时,在行业竞争加剧的背景下,公司为维系核心客户关系并巩固市场份额,采取积极的价格策略,主动承接部分战略性订单,致使综合毛利率水平有所回落。

(二)结合下游应用领域的资本开支变化、市场竞争格局变动、同行业可比公司经营、主要项目交付延迟情况等,说明该主营业务收入、毛利率下滑的具体原因与合理性,以及相关产品竞争力是否发生变化

1、公司主营业务收入和毛利率变动趋势与下游应用领域的资本开支及市场竞争格局的变动趋势一致

公司产品的市场需求主要源自集成电路、泛半导体及生物制药等高端制造产业的景气度,下游行业的资本开支变化直接决定了公司所处行业的市场需求与变动趋势。

公司业务分布以集成电路行业为主,2025年公司集成电路业务收入占整体收入的比例约为60%。回顾2023年至2024年,国内集成电路行业整体处于周期下行阶段。根据CINNOResearch统计数据,国内半导体产业项目投资金额在2022年高达1.50万亿元,2023年降至1.17万亿元,同比下降22.2%;2024年进一步收缩至0.68万亿元,同比降幅扩大至41.60%。这一系列数据反映出在行业周期下行、终端需求疲软及地缘政治风险加剧的背景下,半导体行业整体投资热度曾出现显著降温。

2025年国内半导体行业开始出现结构性复苏的态势。从下游晶圆厂资本开支来看,中芯国际2024年资本开支为73.3亿美元,2025年上调至81.0亿美元,同比小幅增长;而华虹公司2024年资本开支为27.4亿美元,2025年降至18.14亿美元;晶合集成2025年末在建工程余额较2024年末减少11.36%,结合其投资活动现金流出规模减少,反映出其新建产能投入节奏较2024年可能存在放缓或减少。上述数据反映出2025年国内半导体行业在部分先进制程领域出现局部复苏,而成熟制程领域投资仍较为审慎,行业整体资本开支尚未全面回暖。

竞争格局方面,2024年至2025年半导体行业处于周期调整阶段,下游晶圆厂资本开支放缓导致设备招标总量收缩,产业链竞争加剧。公司在部分项目中为维持客户关系和市场份额,采取了更具竞争力的定价策略,导致平均销售单价有所下降;同时在部分客户资本开支计划调整的影响下,在建项目的交付节奏也发生变化,部分项目交付延迟,对公司营业收入产生影响。

2、公司与同行业可比公司的经营情况变动趋势一致

单位:亿元

项目	公司名称	2025年度	2024年度	变动情况
营业收入	本公司	49.16	54.69	-10.11%
	至纯科技	28.55	36.05	-20.81%
归属于母公司所有者的净利润	本公司	1.36	5.28	-74.17%
	至纯科技	-7.77	-1.36	-
主营业务毛利率	本公司	20.97%	26.01%	-5.04%
	至纯科技	22.67%	31.36%	-8.69%

如上表所示,公司与同行业可比公司在营业收入、归母净利润和主营业务毛利率等财务指标上变动趋势一致,公司虽也面临业绩下滑,但整体波动幅度相对缓和。

3、主要项目交付延迟情况

单位:万元

项目内容	合同金额(不含税)	合同约定验收日期	交付延期原因	预计验收时间
二期特气集中供应系统采购工程	42,005.24	2024年12月	客户现场不具备执行条件,导致延期交付	2026年下半年
一期特气与控制系统设备采购	17,389.38	2025年7月	客户机台交货延迟,导致项目延期	2026年下半年
合计	59,394.62	-	-	-

如上表,由于客户现场不具备执行条件,项目延期,公司业绩受到一定影响。

综上所述,鉴于下游行业资本开支放缓、市场竞争加剧及项目延期交付等因素,本期收入规模有所下降;此外公司为保持市场竞争力,考虑与客户长期合作,本期主动承接部分战略性项目,导致整体毛利率较上期下降,其变动趋势具备合理性。

4、公司相关产品竞争力未发生变化

公司在半导体及泛半导体工艺制程领域深耕二十余年,已从单一系统装备供应商发展为覆盖"制程关键系统—核心工艺材料与零组件—专业服务"全链条的综合性解决方案提供商,在国产替代进程中承担关键角色。

公司成立至今,专注于为下游客户提供关键材料从生产、储存、输配到循环利用的全流程综合解决方案,取得多项研发成果并获得多项企业核心自主知识产权,形成了突出的持续创新能力和技术领先优势,截至2025年12月31日,公司已获得知识产权数量合计560项,其中发明专利339项,外观专利29项,软件著作权85项。

作为国内较早开展为泛半导体行业客户提供超高纯工艺介质供应系统的专业供应商,公司凭借技术创新、产品质量和优质服务,树立了良好的品牌形象,获得了较高的客户认可度。公司的高纯工艺介质供应系统在国内处于领先地位,长期服务国内包括中芯国际、长江存储、长鑫科技、京东方、隆基、晶科等在内的头部行业客户,公司通过与客户稳定的合作关系,持续挖掘行业的核心需求及变化趋势,不断提高公司产品竞争力。

报告期内,公司主营业务和产品的核心竞争力未发生变化。

二、结合主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素,量化分析半导体设备零组件、气体和先进材料、专业运维管理服务三类业务毛利率下滑的具体原因,并分别对比同行业公司,说明净利润大幅下滑、各主营产品毛利率下滑的合理性。

【公司回复】:

(一)结合主要客户变动、产品价格、销量及成本要素波动等因素,量化分析半导体设备零组件、气体和先进材料、专业运维管理服务三类业务毛利率下滑的具体原因

公司三类业务2024-2025年度毛利率及前五名客户情况如下:

(1)半导体设备零组件

半导体设备零组件收入和毛利率情况

单位:万元、%

业务类型	2025年度		2024年度		毛利率变动
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	
半导体设备零组件	85,577.45	25.94	70,131.96	32.10	-6.16

2025年公司半导体设备零组件销售取收入85,577.45万元,主要以GAS BOX销售为主,2025年GAS BOX交付数量同比增加15%左右;半导体设备零组件毛利率同比下降6.16个百分点至25.94%,主要系公司为深化与核心客户的战略合作,保障整体业务发展态势稳健,实施价格优化调整策略,因而毛利率出现阶段性波动。

半导体设备零组件前五大客户情况

单位:万元、%

客户名称	2025年度			客户名称	2024年度		
	收入	结构占比	毛利率		收入	结构占比	毛利率
客户1	16,322.81	19.07	24.22	客户5	20,560.44	29.32	23.87
客户2	10,056.62	11.75	20.76	客户3	10,479.22	14.94	48.97
客户3	9,779.18	11.43	45.93	客户1	9,879.53	14.09	32.60
客户4	7,629.56	8.92	1.82	客户6	5,588.91	7.97	37.27
客户5	4,876.12	5.70	18.87	客户7	3,368.94	4.80	45.35
合计	48,664.29	56.87	23.82	合计	49,877.03	71.12	33.83

2025年客户1毛利率下降8.38个百分点、客户5毛利率下降5.00个百分点,主要系公司为深化与核心客户的战略合作,实施价格优化调整策略所致;2025年客户4毛利率为1.82%,主要系公司为保持市场份额竞标价格较低所致。

(2)气体和先进材料

气体和先进材料收入和毛利率情况

单位:万元、%

业务类型	2025年度		2024年度		毛利率变动
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	
气体和先进材料	67,873.14	12.10	54,270.03	18.98	-6.88

2025年,公司气体和先进材料主要以硅烷、液氟液氧、氪气销售为主,销售收入67,873.14万元,同比增加25.07%。销售收入增长,主要系液氟液氧、氪气销量分别同比增加167.35%、685.80%,其销售收入合计同比增加18,418.54万元;2025年气体和先进材料毛利率同比下降6.88个百分点,主要系综合毛利率为6.76%的液氟液氧、氪气销售规模增加,但因市场原因,其单价同比下降2%-5%,以及公司新建产能正处于爬坡阶段,固定成本较高,从而导致气体和先进材料毛利率下降。

气体和先进材料前五大客户情况

单位:万元、%

客户名称	2025年度			客户名称	2024年度		
	收入	结构占比	毛利率		收入	结构占比	毛利率
客户8	3,367.74	4.96	14.40	客户13	2,669.96	4.92	18.08
客户9	2,288.63	3.37	2.79	客户8	2,507.12	4.62	15.12
客户10	2,124.87	3.13	21.71	客户10	1,852.41	3.41	38.04
客户11	1,517.70	2.24	10.85	客户14	1,744.56	3.21	16.41
客户12	1,435.96	2.12	21.48	客户15	1,709.41	3.15	12.23
合计	10,734.90	15.82	13.80	合计	10,483.46	19.32	19.66

(3)专业运维管理服务

报告期内专业运维管理服务中营业收入、项目数量、毛利率、平均项目单价情况具体如下:

单位:万元、个

类型	2025年度				2024年度				变动情况			
	营业收入	项目数量	毛利率	平均项目单价	营业收入	项目数量	毛利率	平均项目单价	营业收入	项目数量	毛利率	平均项目单价
专业运维管理服务	54,422.17	2,008	24.70%	27.10	45,229.66	1,135	32.59%	39.85	20.32%	873	-7.89%	-31.99%

2025年度,公司专业运维管理服务营业收入54,422.17万元,较2024年度的45,229.66万元增长20.32%,主要系公司持续拓展市场,扩大业务覆盖范围;专业运维管理服务毛利率为24.70%,同比下降7.89个百分点。从量价结构分析,本期项目数量虽由1,135个增至2,008个,但平均项目单价由39.85万元下滑至27.10万元,降幅31.99%,主要系市场竞争激烈所致。

专业运维管理服务前五大客户情况

单位:万元、%

客户名称	2025年度			客户名称	2024年度		
	收入	结构占比	毛利率		收入	结构占比	毛利率
客户16	5,685.46	10.45	12.82	客户21	2,593.77	5.76	35.97
客户17	3,447.24	6.33	8.05	客户22	2,477.06	5.50	25.42
客户18	2,018.35	3.71	28.47	客户23	2,141.27	4.75	37.76
客户19	1,447.79	2.66	33.25	客户24	1,887.57	4.19	25.55
客户20	1,375.69	2.53	10.70	客户25	1,750.46	3.89	37.85
合计	13,974.52	25.68	15.81	合计	10,850.14	24.09	32.41

公司2025年度半导体设备零组件、气体和先进材料、专业运维管理服务的收入规模同比2024年度略有增长,毛利率同比2024年度出现下滑;上述三类业务因报告期内的销售及交付情况不同,前五名客户发生一定变化,但前五名客户的毛利率同比总体呈下降趋势,主要原因如下:

半导体行业具有显著的周期性特征,产业链上游企业经营情况与下游晶圆厂资本开支及产能利用率高度相关。2024年至2025年,国内半导体行业景气度下行,下游晶圆厂资本开支放缓,产能利用率下降,导致市场竞争加剧,公司为保持市场份额和加强与战略客户的合作,采取了积极的价格策略。此外,全球气体市场虽然长期保持稳定增长态势,但气体公司集中扩产导致市场竞争加剧,气体市场整体正处于产能过剩和激烈价格竞争并存的态势。基于上述情况,公司2025年度半导体设备零组件、气体和先进材料、专业运维管理服务三类业务出现毛利率下滑。

(二)分别对比同行业公司,说明净利润大幅下滑,各主营产品毛利率下滑的合理性

选取富创精密(688409.SH)和金宏气体(688106.SH)分别作为同行业可比公司进行对比分析,其中富创精密主营业务分产品为机械及机电零组件、气体传输系统,与公司半导体设备零组件业务领域重合度较高;金宏气体主营各种工业气体,产品广泛应用于光伏、半导体、光纤等领域,在气体材料领域具有代表性。

1、公司同板块可比公司的净利润比较情况

公司名称	2025年度	2024年度
本公司	盈利:13,864.63万元	盈利:56,882.45万元
富创精密	亏损:-1,644.74万元	盈利:16,500.87万元
金宏气体	盈利:14,995.69万元	盈利:20,980.27万元

注:相关数据均摘自各公司公开披露的定期报告。

如上表所示,公司与同行业公司的净利润下滑趋势一致。

2、公司与类似业务公司的主营产品毛利率比较情况

(1)半导体设备零组件

公司名称	2025年度		2024年度		毛利率变动(%)
	半导体设备零组件收入(万元)	毛利率(%)	半导体设备零组件收入(万元)	毛利率(%)	
本公司	85,577.45	25.94	70,131.96	32.10	-6.16
富创精密	110,641.58	18.54	87,917.41	21.19	-2.65

注:富创精密相关数据摘自其公开披露的定期报告。

公司与同行业主要可比公司半导体设备零组件毛利率变动趋势不存在重大差异;由于公司与同行业可比公司在具体产品种类上存在差异,毛利率的变动幅度也有所差异。

(2)气体和先进材料

公司名称	2025年度		2024年度		毛利率变动(%)
	气体和先进材料收入(万元)	毛利率(%)	气体和先进材料收入(万元)	毛利率(%)	
本公司	67,873.14	12.10	54,270.03	18.98	-6.88
金宏气体	206,424.98	26.85	193,555.36	29.48	-2.63

注:上表所列金宏气体相关数据摘自其公开披露的定期报告,金宏气体的收入、毛利率情况为其年报中大宗气体和特种气体之和。

公司与同行业主要可比公司气体和先进材料毛利率变动趋势不存在重大差异;由于公司与同行业可比公司在具体产品种类上存在差异,下游客户应用领域存在不同,毛利率的变动幅度也有所差异。

(3)专业运维管理服务

公司名称	2025年度		2024年度		毛利率变动(%)
	专业运维管理服务收入(万元)	毛利率(%)	专业运维管理服务收入(万元)	毛利率(%)	
本公司	54,422.17	24.70	45,229.66	32.59	-7.89

注:可比上市公司未单独披露专业运维管理服务业务。

专业运维管理服务业务系针对客户已建成的制程关键系统与设备提供后续配套服务,毛利率同样受下游资本开支、市场竞争情况影响,与制程关键系统业务的毛利率变动趋势接近。

综上,公司2025年各主营产品毛利率下降趋势符合行业现状,亦与同行业主要可比公司基本一致,不存在重大差异,具有合理性。

三、结合市场竞争趋势、一季度新签订单情况、当前在手订单金额及预计验收时点,产能利用率以及产能规划等因素,说明公司是否存在业绩持续亏损风险,以及产品毛利率是否存在进一步下滑的风险。

【公司回复】:

受益于国内泛半导体、新能源等下游核心行业资本开支持续回暖,行业国产替代进程加速,公司主营业务需求持续释放,经营基本面稳步向好。自2026年以来,随着下游行业资本开支景气度的回升,公司新签订单的数量积极改善,2026年第一季度新签订单金额12亿元,同比增长58.60%,订单增速显著改善;2026年一季度,公司实现营业收入97,009.94万元,较上年同期增长43.35%。

2026年一季度前十大新签订单

序号	项目名称	不含税金额(万元)	业务类型
1	现场制气供应合同	4,104.00	气体和先进材料
2	特气及化学品系统	3,137.86	制程关键系统
3	特气及化学品输送系统	2,928.34	制程关键系统
4	先进材料	2,553.43	气体和先进材料
5	特气及大宗气系统合同	2,433.63	制程关键系统
6	CDS主系统安装项目	2,280.00	制程关键系统
7	气体&液体输送装置壹整套及储罐三整套	2,075.60	制程关键系统
8	项目1	1,781.17	半导体设备零组件
9	项目2	1,713.78	半导体设备零组件
10	纯化水系统及一次配工程	1,660.00	制程关键系统
合计		24,667.82	-

截至2026年3月末,公司在手订单金额达到67亿元,订单储备充足,预计2026年营收规模保持稳健。

2026年一季度主要在手订单金额及预计验收时点

序号	项目名称	不含税金额(万元)	业务类型	预计验收时间
1	二期特气集中供应系统采购工程	42,005.24	制程关键系统	2026年
2	一期特气与控制系统设备采购	17,389.38	制程关键系统	2026年
3	化学品分配系统工程设备采购及安装合同	17,257.67	制程关键系统	2026年
4	项目3	14,581.84	半导体设备零组件	2026年
5	大宗气体特气系统工艺尾气系统	10,531.79	制程关键系统	2027年
6	特气系统工程施工合同	10,470.00	制程关键系统	2026年
7	项目4	10,087.68	半导体设备零组件	2027年
8	二期大宗气体管路系统工程	9,580.00	制程关键系统	2026年
9	气体与化学品设备采购	8,704.06	制程关键系统	2026年
10	气体化学品专业分包合同	8,165.14	制程关键系统	2027年
合计		148,772.80	-	-

公司将持续推进产能爬坡和产能释放,合肥高纯氨气、潍坊高纯大宗项目产能稳步提升,铜陵二期前驱体项目正处于试生产阶段,待取得正式生产许可后将有序开展量产筹备与客户导入,逐步释放产能。同时,公司积极深化内部业务协同,充分激活半导体设备零部件与材料平台价值,推动汉京半导体石英、碳化硅耗材与鸿蒙半导体Gas Box模组业务实现客户资源、技术认证、供应链体系的深度协同,加速汉京半导体产能利用率提升,提升一站式综合配套服务能力。

公司自2024年起积极推进出海战略,在各业务领域加速出海布局。报告期内,公司通过建立海外销售网络、生产制造基地和搭建服务团队,提高海外市场渗透率,海外获单情况超出管理层预期。海外业务的突破性进展体现了公司技术能力在国际市场的认可度,为公司后续发展打开了广阔的增量市场。公司将持续推进出海战略,依托制程关键系统与设备、气体及先进材料的完整产品体系,扩大光伏、新材料等先进制造业领域的海外市场份额;同时逐步推进半导体行业客户的技术认证与项目落地,实现海外业务规模与质量的同步提升。

结合公司所处行业景气度,在手订单等情况,公司预计2026年营收规模保持稳健,但由于公司前期签署的相关低毛利订单仍在逐步交付,叠加财务费用、固定资产折旧等多种因素影响,预计公司2026年整体毛利率仍然承压,2026年上半年业绩仍可能存在亏损的风险。

中长期来看,随着产能释放、订单结构及产品结构优化,毛利率预计将稳步修复,整体经营具备持续、稳定的发展基础。

四、请年审会计师说明核查过程并发表明确意见。

【会计师回复】:

(一)核查程序

1、获取并复核公司收入成本明细表,复核各类产品的营业收入、销售数量、平均销售单价、营业成本及毛利率的计算准确性,并分析其同比变动情况;

2、访谈公司管理层和主要业务负责人,了解报告期内下游集成电路、泛半导体等领域的资本开支变化、行业市场竞争格局演变、主要客户变动情况,以及公司主要项目交付延迟的具体原因;同时获取公司提供的市场竞争趋势分析报告、2026年一季度新签订单明细表、当前在手订单台账及产能规划资料,核实订单金额、预计验收时点及产能利用率情况;

3、查阅行业研究报告、下游主要客户的公开披露文件及招投标信息,核实下游行业固定资产投资趋势及市场竞争态势,评估公司所述行业背景的真实性与合理性;

4、结合行业数据与公司实际经营情况,对主营业务收入、毛利率及净利润的变动进行量化分析。结合主要客户变动、产品价格波动、销量变化以及原材料、人工、制造费用等成本要素的波动,量化各因素对毛利率及净利润变动的具体影响,评估相关变动原因解释的合理性;

5、结合公司所处行业景气度、在手订单等情况,判断公司是否存在业绩持续亏损的风险,以及产品毛利率是否存在进一步大幅下滑的风险。

(二)核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、报告期内公司各类业务板块的营业收入、销售数量、平均销售单价、毛利率及同比变动情况亦不存在明显异常;公司相关产品竞争力未发生变化。

2、公司主营业务收入、毛利率及净利润下滑受下游应用领域资本开支收缩、市场竞争格局加剧、主要客户及产品结构变化、部分项目交付延迟等客观因素的综合影响,具备商业合理性。

问题二 关于贸易业务。年报显示,公司2025年贸易业务实现营业收入3.34亿元,同比增长8.04%,系电子气体收入。请你公司:

一、补充报告期贸易业务前5大客户及供应商的情况,包括名称、成立时间、主营业务、合作背景、合作年限、交易产品、交易金额、截至目前回款及付款情况,环账准备计提情况,以及与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方是否存在关联关系。

【公司回复】:

1、报告期贸易业务前5大客户及对应的供应商情况列示如下:

单位:万元

序号	客户名称	成立时间	主营业务	合作背景	合作开始日期	合作年限	主要交易产品	主要供应商	是否存在关联关系	2025年交易金额	截至2025年12月31日应收金额	截至2025年12月31日计提坏账准备	截至2025年12月31日回款金额(截至2026年5月末)
1	客户8	2016/12/1	集成电路制造	从事前驱体气体业务	2021年6月	6年	产品1	供应商1 供应商2	否	3,367.74	326.26	16.31	326.26
2	客户9	2024/5/24	危险化学品经营	从事氦气业务	2024年12月	2年	液氦	供应商3 供应商4	否	2,288.63	-200.72(注1)	不适用	不适用
3	客户11	2016/8/8	集成电路制造	从事前驱体气体业务	2023年4月	4年	产品1	供应商1 供应商2	否	1,517.70	285.67	14.28	285.67
4	客户12	2019/2/13	太阳能电池片制造	从事硅烷业务	2021年10月	5年	SiH4槽车	供应商5	否	1,435.96	121.04	6.05	121.04
5	客户26	2015/8/12	危险化学品经营	从事氦气业务	2024年11月	2年	液氦	供应商3 供应商4	否	1,275.85	83.01	4.85	83.01

注1:应收金额为负,系收到客户的预付款。

二、说明贸易业务毛利率及同比变动、收入确认政策和时点,贸易业务收入确认方式是否符合《企业会计准则》的相关规定。

【公司回复】:

(一)公司开展气体贸易业务的原因

公司致力于服务泛半导体、光纤通信和生物医药等高科技产业,向客户提供制程关键系统、半导体设备零组件、气体和先进材料和专业运维管理服务等。公司立足于向高科技产业及先进制造业提供气体化学品供应系统,同时向前端拓展电子气体、工业气体和先进材料业务及泛半导体设备配套子系统业务,向后端布局减排及循环再利用业务,不断夯实关键系统、核心材料和专业服务"三位一体"的业务定位。

近年来,我国的半导体产业、光伏太阳能产业、平板显示产业、光纤通信行业等行业快速发展,下游企业的设备、材料需求快速增长。公司在泛半导体、光纤通信等领域积累了较多客户及供应商资源,公司为尽快向电子气体、工业气体和先进材料等方面拓展业务,公司在报告期内除自产的磷化氢、砷化氢、部分电子混合气和大宗气体等产品外,通过开展部分电子气体产品、部分电子先进材料贸易业务来更快的抓住业务发展机遇和获取优质客户资源,为后续相关业务发展奠定基础。

(二)贸易业务毛利率及同比变动情况

单位:万元

业务类型	2025年度		2024年度		毛利率变动
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	
贸易业务	33,422.46	14.64%	30,934.65	14.02%	0.62%

2025年度,公司贸易业务实现收入33,422.46万元,较2024年度的30,934.65万元增长2,487.81万元;贸易业务毛利率为14.64%,较2024年度的14.02%上升0.62个百分点。报告期内,公司贸易业务收入规模稳步增长,且随着业务结构的优化及议价能力的提升,该板块盈利能力有所增强,毛利率水平呈现小幅上升趋势。

(三)贸易业务收入确认政策和时点

公司贸易类气体业务一般由子公司合肥正帆电子材料有限公司(以下简称"合肥正帆")开展,合肥正帆与供应商1、供应商5等建立长期战略合作关系的电子材料生产商签订气体供货合同进行气体采购;公司根据电子气体的市场行情及公开报价,结合客户的订单数量、交货期、质量等因素综合考量,与客户协商定价。公司分别与客户和供应商签订销售合同、采购合同。

公司向供应商下达订单,供应商备货完成可以交付产品时,通知公司提货,公司根据客户交货时间情况安排发货。公司根据客户要求,将货物直接运输到客户项目所在地,或运回公司进行分装、检测等操作后再运送至客户项目所在地。

公司提货后,货物的控制权与交付责任从供应商转移至公司,运输过程中货物的损毁、灭失风险由公司承担,公司与客户完成交付前,货物属于公司所有,公司承担存货风险。客户收到货物后,向公司提供签收确认单。客户签收后,货物的控制权随之转交给客户。在客户签收及后续过程中若出现质量问题,客户直接与公司进行沟通并解决,相关赔付责任由公司承担。后续公司可根据产品质量缺陷的责任判定,按合同条款约定与供应商协商解决。

电子气体的贸易类业务,公司以与客户签订的合同及客户签收单为收入确认依据,采用总额法核算。

(四)贸易业务收入确认方式符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第14号-收入》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,应当根据合同条款和交易实质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。

在判断企业是否为主要责任人时,企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。选取公司与前述主要客户在相关气体销售合同中约定条款为例列示如下:

1、验收合格视作卖方(公司)就该等验收合格产品对买方(客户12)交付完成。产品交付完成前的损毁和灭失的风险由卖方承担;

2、卖方对其所提供的产品承担权利瑕疵的担保责任,即卖方在交付完成前对该产品应当享有完全的权利,如果由于其提供的产品权利瑕疵给买方造成了损失,应当由卖方承担赔偿责任;

3、卖方对其所提供的产品按照国家标准规定的质量保证期或买方验收标准约定的质量保证期承担质保责任。在该期间内如果该产品出现任何质量问题,买方可随时向卖方发出不合格通知,卖方需按买方要求及时进行产品退换;

4、卖方确保,在产品交付买方前是所售产品的唯一所有权人,如因所有权瑕疵导致买方遭任何第三方索赔,一切责任均由卖方承担。

根据上述合同主要条款,公司对贸易气体业务采用总额法确认主要基于:

(1)向客户转让商品前拥有对该商品的控制权、承担商品的存货风险

公司从供应商处采购硅烷等贸易气体后,在交付客户签收前,拥有气体的控制权,并承担存货风险及毁损风险。

(2)公司有权自主决定所交易商品的价格

公司根据市场行情、订单需求量