证券代码：688143 证券简称：长盈通 公告编号：2026-028

武汉长盈通光电技术股份有限公司
关于2025年年度报告的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。

武汉长盈通光电技术股份有限公司(以下简称“公司”或“长盈通”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部向公司发送的《关于武汉长盈通光电技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0362号,以下简称“《问询函》”)。公司对有关问题进行了认真分析、核查和落实,持续督导机构中信建投证券股份有限公司(以下简称“中信建投证券”或“持续督导机构”)和独立财务顾问广发证券股份有限公司(以下简称“广发证券”或“独立财务顾问”)及年审会计师中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“中审众环”或“年审会计师”)就相关问题进行了核查并发表意见。现就《问询函》中的问题逐项回复,具体情况如下:

在本问询函回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业秘密,因此公司针对该部分内容进行了豁免披露。

1、关于业绩情况。根据2025年年报,公司特种光纤产品收入7,873.93万元,毛利率为59.20%,同比下降20.97个百分点;其他业务收入4,125.57万元,毛利率为14.27%,成本仅有材料费,没有人工和制造费用。分区域来看,境外部分实现收入3,278.91万元,毛利率为53.20%,同比增加14.16个百分点。请公司:(1)结合不同产品前十大客户情况,包括但不限于合作历史、关联关系、相关收入确认政策以及依据,以及成本结构及其变化情况,说明特种光纤毛利率显著下降的原因及其合理性,与同行业可比公司变动趋势是否存在差异;(2)结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本,说明境外业务销售毛利率大幅增加的原因,海外业务项目款的可回收性,并充分提示潜在风险。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性;(3)结合其他业务具体销售产品、毛利率、客户、供应商及其变动情况,说明其他业务的具体内容与性质,是否实质为贸易业务,其他业务未产生人工和制造费用而采用总额法确认收入的原因及其合理性。

回复:

一、公司说明

(一)结合不同产品前十大客户情况,包括但不限于合作历史、关联关系、相关收入确认政策以及依据,以及成本结构及其变化情况,说明特种光纤毛利率显著下降的原因及其合理性,与同行业可比公司变动趋势是否存在差异

1、公司特种光纤主要由保偏光纤、抗弯光纤及其他光纤光缆构成,以下为不同产品收入及前十大客户情况

(1)不同产品及前十大客户情况

特种光纤分产品情况如下:

单位:万元

产品类别	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
保偏光纤	3,854.74	48.96%	5,585.61	78.39%
抗弯光纤	1,391.77	17.68%	467.92	6.57%
其他光纤光缆	2,627.42	33.37%	1,071.63	15.04%
合计	7,873.93	100.00%	7,125.16	100.00%

以下结合不同产品前十大客户具体分析:

① 保偏光纤前十大客户

单位:万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
中国航天科工集团有限公司下属单位一	1,096.52	3,697.99	10年以上	国企	非关联方
江西光导科技有限公司	930.74	106.08	4年	民企	非关联方
中国航空工业集团有限公司下属单位一	384.77	107.02	10年以上	国企	非关联方
合肥七洋通信科技有限公司	310.46	221.20	2年	民企	非关联方
境内客户一	238.68	26.51	6年	民企	非关联方
境外客户一	96.10	7.43	3年	境外企业	非关联方
境外客户二	85.88	–	2年	境外企业	非关联方
中国航天科技集团有限公司下属单位一	74.40	–	10年以上	国企	非关联方
境外客户三	74.26	26.57	5年	境外企业	非关联方
境内客户二	72.68	148.34	2年	民企	非关联方
上海寻准智能科技有限公司	–	600.99	2年	民企	非关联方
无锡光源激光技术有限公司	–	103.29	2年	民企	非关联方
境外客户四	–	53.39	6年	境外企业	非关联方
中国船舶集团有限公司下属单位	–	50.42	8年	国企	非关联方
德州振飞光纤技术有限公司	–	37.90	3年	民企	非关联方
合计	3,364.48	5,187.12			
占保偏光纤比重	87.28%	92.87%			

2024年度和2025年度保偏光纤前十大客户收入占比分别为92.87%、87.28%,客户集中度较高。保偏光纤主要客户为光纤陀螺行业技术实力领先的大型央国企科研生产单位及科研院所,与公司在过往年度保持稳定合作,均为非关联关系。

② 抗弯光纤前十大客户

单位:万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	1,028.15	229.58	10年以上	国企	非关联方
泰安长通光缆有限公司	127.6	–	1年	国企	非关联方
广州奥鑫通讯设备有限公司	64.14	64.58	5年	国企	非关联方
江苏柯姆德光电科技有限公司	44.87	–	4年	民企	非关联方
江苏光扬光电科技有限公司	39.64	22.10	9年	民企	非关联方
境内客户三	30.54	15.46	9年	高校	非关联方
厦门市艾特光电子技术有限公司	16.41	3.96	3年	民企	非关联方
重庆赛扬科技有限责任公司	14.51	14.62	8年	民企	非关联方
深圳市欧凌辐射科技有限公司	4.46	0.28	3年	民企	非关联方
深圳光纲科技有限公司	2.92	1.86	1年	民企	非关联方
江苏斯特利通信科技有限公司	–	52.35	2年	民企	非关联方
武汉普惠海洋光电技术有限公司	–	12.58	5年	民企	非关联方
济南贝佳光电科技有限公司	–	9.53	2年	民企	非关联方
深圳市未名光通信有限公司	–	8.12	2年	民企	非关联方
山东锐峰光电科技有限公司	0.47	6.37	3年	民企	非关联方
合计	1,373.71	441.39			
占抗弯光纤比重	98.70%	94.33%			

2024年度和2025年度抗弯光纤前十大客户收入占比分别为94.33%、98.70%,其中第一大客户中国电子信息产业集团有限公司下属单位占比达到73.87%,系国内领先的海洋监测高科技研发公司,与公司合作期限10年以上。

③ 其他光纤光缆前十大客户

单位:万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
合肥七洋通信科技有限公司	613.32	–	2年	民企	非关联方
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	443.61	54.38	10年以上	国企	非关联方
常州博瑞电力自动化设备有限公司	360.51	121.84	10年以上	国企	非关联方
东莞联亿通科技有限公司	205.36	–	1年	民企	非关联方
许继集团有限公司	121.04	–	7年	国企	非关联方
深圳德莫工业光纤有限公司	113.81	–	1年	民企	非关联方
东莞市汉科通讯有限公司	98.09	–	1年	民企	非关联方
深圳微量医疗科技有限公司	77.13	8.76	2年	民企	非关联方
中国航天科工集团有限公司下属单位六	65.63	–	2年	国企	非关联方
四川中久大光科技有限公司	52.49	57.48	5年	国企	非关联方
中国航天科工集团有限公司下属单位五	–	216.81	7年	国企	非关联方
深圳活力激光技术有限公司	–	84.25	3年	民企	非关联方
深圳市创鑫激光股份有限公司	–	65.31	2年	民企	非关联方
境内客户四	–	40.73	6年	民企	非关联方
哈尔滨工业大学	–	35.40	7年	高校	非关联方
武汉市飞驰光电科技有限公司	–	33.77	3年	民企	非关联方
长沙深之瞳信息科技有限公司	–	33.26	2年	民企	非关联方
合计	2,150.99	751.99			
占其他光纤光缆比重	81.87%	70.17%			

其他光纤光缆中新客户较多,主要系新产品线处于市场开拓期,客户结构尚在培育阶段。2025年新增的重要客户合肥比洋通信科技有限公司、东莞联亿通科技有限公司和东莞市汉科通讯有限公司,上述客户主要向公司采购多模光纤产品,应用于数据中心及通信领域。合作历史较长的客户分别为中国电子信息产业集团有限公司下属单位和常州博瑞电力自动化设备有限公司,主要向公司采购各类型光缆产品。

2、特种光纤相关收入确认政策及依据

根据《企业会计准则第14号——收入》的规定,公司对销售特种光纤确认收入政策为:公司根据与客户签订的合同或订单组织发货,国内客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入;国外客户根据合同或订单约定将产品装运报关离岸,取得报关单时确认收入。

以下为对主要特种光纤客户收入确认时点和确认依据具体分析:

客户名称	特种光纤类型	确认时点	确认依据
中国航天科工集团有限公司下属单位一	保偏光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
境外客户一	保偏光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货,国外客户根据签订的销售合同或订单需求,取得报关单时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、报关单。
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	抗弯光纤、其他光纤光缆	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
泰安长通光缆有限公司	抗弯光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
合肥比洋通信科技有限公司	保偏光纤、其他光纤光缆	根据与客户签订的合同或订单组织发货,客户收到货物并验收合格,确认将商品控制权转移给客户,且产品销售收入金额已确定,因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。

公司对特种光纤收入确认政策和依据保持一致,未发生变更,不存在因调整收入确认政策和时点影响毛利率的波动情形。

3、特种光纤成本构成及其变化情况

单位:万元

产品类别	2025年度				2024年度			
	直接材料	直接人工	制造费用	合计	直接材料	直接人工	制造费用	合计
保偏光纤	355.37	135.30	273.68	764.35	433.62	161.00	368.40	963.02
抗弯光纤	159.48	76.67	167.17	403.32	38.27	13.69	31.29	83.25
其他光纤光缆	1,360.41	213.58	471.17	2,045.16	214.59	67.99	83.97	366.55
总计	1,875.25	425.56	912.01	3,212.82	686.48	242.67	483.65	1,412.80
占比	58.37%	13.25%	28.39%	100.00%	48.59%	17.18%	34.23%	100.00%

2025年度,特种光纤成本为3,212.82万元,较2024年度的1,412.80万元同比增长127.41%,其中保偏光纤成本从963.02万元下降至764.35万元,同比降低20.63%;抗弯光纤成本从83.25万元大幅增长至403.32万元,同比增长384.47%;其他光纤光缆成本从366.55万元增长至2,045.16万元,增长比例为457.95%。

从成本构成来看,2025年度直接材料占比58.37%,同比提高9.77个百分点;直接人工、制造费用占比均有所下降,分别为13.25%、28.39%,同比分别下降3.93个百分点、5.85个百分点。上述成本结构变动主要受产品结构调整影响,本年其他光纤光缆中的多模光纤实现量产,该产品投产初期原材料耗用较高,且工艺磨合期制造费用分摊效率偏低,进而提高直接材料占比、降低人工及制造费用占比。按不同产品成本构成分析如下:

(1)保偏光纤成本结构分析

单位:万元

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
直接材料	355.37	46.49%	433.62	45.03%	1.47%
直接人工	135.30	17.70%	161.00	16.72%	0.98%
制造费用	273.68	35.81%	368.40	38.25%	−2.45%
合计	764.35	100.00%	963.02	100.00%	

2025年度,保偏光纤成本为764.35万元,较2024年度的963.02万元减少198.67万元,主要系保偏光纤销售规模下降导致成本规模降低。从成本结构上分析,保偏光纤的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为1.47%、0.98%和−2.45%,内部结构变动较小。

(2)抗弯光纤成本结构分析

单位:万元

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
直接材料	159.48	39.54%	38.27	45.97%	−6.43%
直接人工	76.67	19.01%	13.69	16.44%	2.57%
制造费用	167.17	41.45%	31.29	37.59%	3.86%
合计	403.32	100.00%	83.25	100.00%	

2025年度,抗弯光纤成本为403.32万元,较2024年度的83.25万元增长320.07万元,主要系抗弯光纤销售规模增加导致成本规模增加。从成本结构上分析,抗弯光纤的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为−6.43%、2.57%和3.86%,直接材料占比有所下降,主要原因为生产工艺的提升,单套光纤预制棒利用率提升,有效降低了材料成本。

(3)其他光纤光缆成本结构分析

单位:万元

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
直接材料	1,360.41	66.52%	214.59	58.54%	7.98%
直接人工	213.58	10.44%	67.99	18.55%	−8.11%
制造费用	471.17	23.04%	83.97	22.91%	0.13%
合计	2,045.16	100.00%	366.55	100.00%	

2025年度,其他光纤光缆成本为2,045.16万元,较2024年度的366.55万元增长1,678.61万元,涨幅达457.95%,公司多模光纤和光缆业务规模增长较快,是拉动其他光纤光缆成本增长的核心动力。从成本结构上分析,其他光纤光缆的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为7.98%、−8.11%和0.13%,直接材料占比上升,主要因多模光纤产品产销量大幅增长,其成本占比提升带动直接材料总额增长。直接人工占比下降,直接材料占比上升降低直接人工的结构性份额。

4、特纤产品不同产品毛利率分析

公司特种光纤主要由保偏光纤、抗弯光纤及其他光纤光缆构成,以下为对特种光纤不同产品的毛利率分析:

单位:万元

产品类别	2025年度				2024年度			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
保偏光纤	3,854.74	764.35	80.17%	48.96%	5,585.61	963.02	82.76%	78.39%
抗弯光纤	1,391.77	403.31	71.02%	17.68%	467.92	83.24	82.21%	6.57%
其他光纤光缆	2,627.42	2,045.16	22.16%	33.37%	1,071.63	366.54	65.80%	15.04%
合计	7,873.93	3,212.82	59.20%	100.00%	7,125.16	1,412.80	80.17%	100.00%

2025年度和2024年度特种光纤整体毛利率分别为59.20%、80.17%,毛利率下降20.97个百分点,主要原因是特种光纤内产品结构发生较大变动,不同产品毛利率水平及收入占比影响综合毛利率水平,毛利率影响计算公式=(2025年度产品毛利率*2025年度产品收入占比)−(2024年度产品毛利率*2024年度产品收入占比),具体表现为:

(1)保偏光纤毛利率分析

2025年度和2024年度保偏光纤毛利率分别为80.17%、82.76%,毛利率整体稳定,但由于保偏光纤利毛缆销售规模收缩,低毛利产品销售占比提升,致使综合毛利率有所下滑。

报告期内,公司其他业务客户与主营业务客户重合度较高,客户结构随配套品类需求变化发生合理变动。2024年度其他业务主要为工程电力、光电企业的光缆、电缆等及境外客户的波导组件配套采购;2025年度客户结构优化调整,光纤陀螺配套客户采购占比提升,原有工程类客户需求回落,整体客户变动系下游终端需求及公司配套业务结构调整所致,具备真实商业实质,客户均为市场化独立主体,定价公允、无关联关系。

(3)供应商及变动情况

报告期内,公司其他业务对应产品采购前五大供应商的情况如下:

单位:万元

供应商名称	主要采购产品	2025年度采购额	2024年度采购额
供应商1	波导组件等	3,584.90	1,072.00
远东电缆有限公司	电缆	–	437.83
苏州鹏醇化学有限公司	热管理材料	–	432.99
武汉源和冰涵科技有限公司	光电子器件等	60.66	420.00
远东通讯有限公司	光缆	49.66	386.22
Carotino Sdn Bhd(069046T)	热管理材料	511.57	230.00
杭州视光半导体科技有限公司	光纤陀螺组件等	339.43	–
华能(泰安)光电科技有限公司	光缆	262.11	2.43
惠州李长荣橡胶有限公司	热塑性橡胶	201.10	–
合计		5,009.42	2,981.46

公司其他业务供应商均为行业内标准化元器件、管材、波导器件及光缆、电缆材料的正规生产厂商及经销商,供应商资质齐全。报告期内,供应商结构略有变动,主要系公司根据客户配套需求动态调整采购品类(如向新增杭州视光半导体科技有限公司采购光纤陀螺组件等、向远东电缆有限公司等供应商采购电缆大幅减少),结合市场比价机制优化采购渠道,针对波导组件、热管理材料、光电零部件等品类择优更换供应商(如从Carotino Sdn Bhd(069046T)采购的热管理材料),不存在依赖单一供应商、异常交易或关联采购情形,供应商变动具备市场化合理性。

2、是否属于贸易业务

公司其他业务所售光缆、晶体管、波导器件、零部件均为标准化外购成品,全程无自产加工、组装、改性等生产工序,仅依托行业供应链为客户提供物料购销配套服务,业务收益仅来源于进销价差,无生产增值环节,实质属于贸易业务;开展该业务主要为延伸行业服务、拓展合作渠道,具备合理商业目的。

3、其他业务未分摊人工、制造费用,采用总额法确认收入的原因及合理性

(1)无人工、制造费用的核心原因

① 业务模式无生产加工环节

公司主营业务覆盖设计、生产、组装、调试全流程,需投入生产工人、车间设备、能耗、厂房折旧,因此产生直接人工、制造费用;而其他业务销售的外购标准化成品元器件、耗材,采购入库后直接对外销售,不存在切割、组装、改装、生产加工工序,无需安排生产人员、占用生产车间与设备,不发生人工薪酬、设备折旧、车间能耗、工装耗材等制造类成本。

② 人员职能归属销售/采购部门,成本计入期间费用

配套物料的询价、采购、订单对接、发货由现有销售、采购团队统一兼任,未单独设立生产、加工岗位;相关人员薪酬、物流运输支出计入销售费用、管理费用,不归集至营业成本中的人工、制造费用,成本结构仅包含外购直接材料采购成本,无生产成本分摊。

③ 配套仓储为成品配套仓,不产生制造相关分摊

配套物料仅设立成品周转仓,用于主营订单配套备货,无生产车间、加工产线,不存在制造费用分摊基础,因此其他业务营业成本仅列示外购物料采购价款。

(2)采用总额法确认收入的准则依据与合理性

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条,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。

公司其他业务销售属于主要责任人,应采用总额法确认收入,依据如下:

① 公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司与上游供应商签署采购合同,并自主承担持有商品全部风险;包括价格下跌损失、仓储损耗、滞销报废、灭失毁损风险;商品所有权上的主要风险报酬在销售给客户前由公司承担。

② 公司承担向客户转让商品的主要责任

客户仅与公司签订销售合同,无论产品质量、交付延期、规格不符,均由公司直接向客户承担售后、退换、赔付责任;上游供应商不直接对终端客户承担履约义务,公司是交付商品的第一责任人。

③ 公司有权自主决定所交易商品的价格

产品销售价格由公司独立与客户协商确定,综合考量采购成本、主营配套服务、客户合作规模自主定价,采购成本与销售价格无强制固定价差,不受上游供应商约束,不收取固定比例代理佣金。

④ 承担下游客户全部信用收款风险

公司独立向客户发放赊销信用、承担应收账款逾期、坏账损失;采购付款义务独立于客户回款,无论客户是否回款,公司均需按期向上游供应商支付采购货款,独立承担资金信用风险。

综上所述,总额法、净额法判定核心为企业转让商品前是否取得商品控制权、是否作为主要责任人,与业务是否发生人工、制造费用无直接关联;准则仅要求总额法下完整结转外购存货成本,并未强制业务必须存在加工相关成本,纯外购配套购销业务无生产人工及制造费用属于正常行业成本结构;公司该类业务具备完整货物流、购销合同、出入库及资金流水,进销差价真实反映盈利水平,采用总额法能够完整、公允反映业务交易规模,会计处理合规合理。

二、年审会计师核查程序及结论

(一)核查程序

1、评价管理层与销售和收款相关的内部控制的设计和运行有效性;

2、检查公司主要的销售合同和订单,以评价公司有关收入确认的政策是否符合会计准则的要求;

3、对收入和成本执行分析程序,并与以前期间进行比较;

4、就报告期的销售收入,选取样本,检查其销售合同和订单、发票、出库单及客户收货、验收记录、报关单等,以评价长盈通收入记录金额是否准确;

5、对主要客户实施函证程序,并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对;

6、就资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试,以评价相关收入是否记录在正确的会计期间;

7、选取出库单及客户收货、验收记录、报关单等外部原始业务凭证,顺向追溯核对至记账凭证,核验公司收入记录的完整性,杜绝漏记、少记收入情况;

8、获取特种光纤前十大客户、境外大客户以及其他业务收入主要客户的基本信息、合作历史、关联关系等相关信息。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

1、公司特种光纤毛利率下降主要系产品结构调整、新量产多模光纤毛利偏低所致,与可比公司变动趋势具备一致性,相关解释具备商业合理性;

2、公司境外业务毛利率上升主要系光纤环器件收入占比提升所致,海外客户均采用款到发货结算方式,回款风险较小;

3、公司其他业务实质为贸易业务,采用总额法确认收入符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定,未产生人工和制造费用系其业务模式无生产加工环节所致。

2、关于应收账款。根据2025年年报,公司2年以上应收账款余额9,268.24万元,同比增加28.1%,同时,按欠款方归集,多家前五大应收账款客户坏账准备计提比例超过10%。请公司:结合账龄为2年以上应收账款主要客户的具体情况,包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源,说明款项长期未收回的原因及合理性,公司已采取的催收措施,是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户,如是,请结合相关客户具体情况,包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系,说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性。

回复:

一、公司说明

(一)结合账龄为2年以上应收账款主要客户的具体情况,包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源,说明款项长期未收回的原因及合理性,公司已采取的催收措施,是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户

1、账龄为2年以上的应收账款情况

截止2025年12月31日,公司2年以上应收账款9,268.24万元,计提的坏账准备4,328.82万元,其主要客户情况如下:

单位:万元

客户名称	客户性质	销售产品	应收账款	账龄	计提坏账准备	是否单项计提	期后回款	项目资金来源	逾期金额	逾期时间
中国航天科技集团有限公司下属单位二	国企	特种光纤、光纤环器件	2,310.41	2-4年	907.75	否	50.00	经营回款	–	
中国航空工业集团有限公司下属单位一	国企	特种光纤	1,220.50	2-3年	366.15	否	100.00	经营回款	–	
中国航天科工集团有限公司下属单位二	国企	特种光纤	803.98	3-4年	439.24	否	–	经营回款	–	
中国航空工业集团有限公司下属单位二	国企	特种光纤	649.59	2-4年	229.05	否	–	经营回款	649.59	1-3年
中国航天科工集团有限公司下属单位三	国企	特种光纤、光纤环器件	486.23	2-4年	229.43	否	–	经营回款	486.23	1-3年
中国航天科工集团有限公司下属单位四	国企	相变材料	349.25	2-4年	112.43	否	–	经营回款	–	
哈尔滨工程大学	高校	特种光纤、光纤环器件	294.23	2-5年	200.25	否	113.23	科研经费	294.23	3-5年
江苏光扬光电科技有限公司	民企	特种光纤	292.12	2-4年	128.48	否	7.98	经营回款	292.12	2-3年
湖北远卓能源化工有限公司	民企	电缆	257.09	2-3年	77.13	否	–	经营回款	257.09	2-3年
合计			6,663.40		2,689.91		271.21		1,979.26	
2年以上的应收账款			9,268.24		4,328.82					
占比			71.89%		62.14%					

由上表所示,2年以上的应收账款主要客户金额为6,663.40万元,占比71.89%,已计提坏账准备2,689.91万元,占比62.14%。公司2年以上应收账款主要分布于大型央国企科研院所及高校,部分客户已出现逾期,总计逾期金额1,979.26万元。其中,中国航天科技集团有限公司下属单位二和中国航空工业集团有限公司下属单位一结算条款为验收后协商付款,未约定具体付款期限;中国航天科工集团有限公司下属单位二与公司重新签订回款协议,按照回款协议进行款项支付;中国航天科工集团有限公司下属单位四结算条款为产品到货验收合格乙方开具发票,甲方根据上级合同收款情况支付货款,以上客户均未计入逾期。

长账龄应收账款未收回主要系大型央国企客户受预算审批及内部付款流程影响,实际结算周期普遍较长;叠加宏观环境下部分客户资金偏紧,导致当期回款节奏放缓,公司应收账款账龄较长。以下为客户情况分析:

客户名称	未收回原因
中国航天科技集团有限公司下属单位二	公司客户受到下游客户对其资金结算延迟影响,导致对公司结算周期长,已积极协商催收,期后回款50万元。
中国航空工业集团有限公司下属单位一	客户每月正常回款,期后已回100万元,2026年三季度计划回款200万元。
中国航天科工集团有限公司下属单位二	已与客户重新签订还款协议,按照协议约定进度付款。
中国航空工业集团有限公司下属单位二	由于客户部分业务剥离,影响对公司款项结算。
中国航天科工集团有限公司下属单位三	客户承接的项目实施周期长,合同审批会遇到审价等问题,流程审批复杂,结算周期较长,目前与公司业务正常合作,持续回款。
中国航天科工集团有限公司下属单位四	与客户正在积极协商分批付款。
哈尔滨工程大学	高校项目进度影响付款进度,期后已收到回款113.23万元。
江苏光扬光电科技有限公司	正在积极协商,期后已回款7.98万元。
湖北远卓能源化工有限公司	项目实际工程滞后,项目业主方对公司的客户付款延迟,正在与客户协商付款计划。

2、公司已采取的催收措施

为规范货款全周期管理、降低逾期应收款项,公司搭建闭环式应收账款内控管理体系,从客户信用前置审核、销售合同约束、应收款项动态跟踪三大核心环节落地全流程管控,配套专项管理制度明确管理准则、各部门权责、覆盖范围、催收执行细则与绩效考核标准,保障各项管控按要求落地执行。

完善客户信用全流程管理机制。规范客户信用档案建档、资信评级分级审批、档案动态更新流程,严格核定客户信用账期与授信额度,形成标准化客户资信评估机制,从源头甄别客户履约付款能力。

严格销售合同审核管控。业务洽谈、合同草拟、多部门联审、签章签约各环节分级把关,合同条款中清晰约定项目结算模式、付款节点、逾期付款违约责任,以合同条款固化回款约束依据。

公司针对账龄偏长、逾期回款的客户进一步落地专项催收管控举措:

(1)财务部按月梳理全部客户回款台账,实时跟踪项目货款到账进度,同步向各业务销售单元推送回款提醒,按逾期时长、欠款规模对逾期应收账款划分风险等级,开展分级预警;

(2)营销中心针对逾期项目货款单独制定专项清收方案,通过线上对接、上门走访、正式发函等形式与客户对接,核实未结清款项明细、确认明确回款计划;针对逾期周期久、沟通推进缓慢、自身资金承压存在履约风险的客户,酌情暂停供货、暂缓新订单承接倒逼回款,协商无果时出具律师函,必要时通过司法途径追索欠款;

(3)公司管理层定期组织逾期应收专项推进会,重点督办大额、长期逾期项目欠款,逐笔明确清收责任人员,结合客户资金拨付、项目结算最新实况优化调整清收方案;

(4)建立回款联动考核机制,压实应收账款管控责任,将货款回收完成情况纳入营销人员绩效考核,促进营销人员推进逾期款项回收工作。

综上所述,公司账龄2年以上的主要客户坏账计提比例均在30%以上,因此存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户。

(二)结合相关客户具体情况,包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系,说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性

客户名称	合同约定	是否存在关联关系	收入确认情况	收入确认依据
中国航天科技集团有限公司下属单位二	验收后协商付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航空工业集团有限公司下属单位一	验收后协商付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航天科工集团有限公司下属单位二	根据新签订的还款协议分期付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航空工业集团有限公司下属单位二	验收合格后180天内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航天科工集团有限公司下属单位三	开票后3个月内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航天科工集团有限公司下属单位四	产品到货验收合格开具发票,根据上级合同收款情况支付货款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
哈尔滨工程大学	收货后30日内开具发票,票到30日内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
江苏光扬光电科技有限公司	收货后开具发票,开票后30日内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
湖北远卓能源化工有限公司	发货前付20%;到货验收后10日内开票,收票7日内付清余款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件

(续上表)

客户名称	客户性质	客户信用情况是否良好	客户支付能力	经营是否异常	是否存在无法收回的风险
中国航天科技集团有限公司下属单位二	国企	良好	良好	否	否
中国航空工业集团有限公司下属单位一	国企	良好	良好	否	否
中国航天科工集团有限公司下属单位二	国企	良好	良好	否	否
中国航空工业集团有限公司下属单位二	国企	良好	良好	否	否
中国航天科工集团有限公司下属单位三	国企	良好	良好	否	否
中国航天科工集团有限公司下属单位四	国企	良好	良好	否	否
哈尔滨工程大学	高校	良好	良好	否	否
江苏光扬光电科技有限公司	民企	良好	良好	否	否
湖北远卓能源化工有限公司	民企	良好	良好	否	否

由上表可见,根据公司与上述主要客户的合同规定,公司产品控制权的转移以双方完成验收为控制权转移时点,款项在产品验收后的一定时间内支付。公司与上述客户均已完成货物的验收,并已取得收货确认单、验收确认文件以确认相关收入,符合合同及准则的相关规定。公司与上述公司不存在关联方关系。

根据《企业会计准则第22号》,对以下情形的应收账款,应当单项评估信用风险并计提坏账准备:

1、客户发生重大财务困难(如破产、严重亏损);

2、客户违反合同条款,长期逾期且无合理还款安排;

3、债权人因经济或法律等原因对客户作出让步(如展期、减免);

4、客户很可能破产或进行其他财务重组;

5、其他表明应收款项不可收回的客观证据。

客户信用情况及支付能力良好,不存在应单项计提坏账