(上接B75版)

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5 | 武汉永鼎光电子技术有限公司(永鼎股份600105,子公司) | 成立日期:2016/09/30;注册资本:2,000.00万元;实际控制人:莫林弟,莫思铭 | (1)主营业务:光电子器件研发、生产与销售;(3)永鼎股份2025年度营业收入约52.87亿元,实现归母净利润2.34亿元 | FA | 2017年起建立合作关系,交易金额较小 | 否 |

(3)主要客户应收账款余额和期后回收情况

截至2026年6月30日,生一升前五大客户应收账款余额和期后回收情况如下:

单位:万元

| 序号 | 客户名称 | 2025年末应收账款 | 期后回款 | 回款率 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 光迅科技 | 2,564.00 | 2,564.00 | 100.00% |
| 2 | 西安奇芯 | 191.37 | 191.37 | 100.00% |
| 3 | 联特科技 | 162.07 | 162.07 | 100.00% |
| 4 | 成都光创联科技有限公司 | 68.88 | 68.88 | 100.00% |
| 5 | 武汉永鼎光电子技术有限公司 | 14.80 | 14.80 | 100.00% |
| 前五大合计 | | 3,001.12 | 3,001.12 | 100.00% |

截止2026年6月30日,生一升2025年度前五大客户期末应收账款按照账期均已回款。

(4)量化分析生一升2025年扣非后归母净利润同比大幅增长的原因及合理性

报告期内,生一升营业收入、毛利润、毛利率及扣非后归母净利润变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2025年度 | 2024年度 | 变动额 | 变动率 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 11,630.29 | 6,165.75 | 5,464.54 | 88.63% |
| 毛利润 | 3,796.42 | 1,396.99 | 2,399.43 | 171.76% |
| 毛利率 | 32.64% | 22.66% | – | 9.99% |
| 扣非后归母净利润 | 1,963.66 | 259.09 | 1,704.57 | 657.91% |

2025年度生一升扣非后归母净利润为1,963.66万元,较2024年度的259.09万元增加了1,704.57万元,同比增长657.91%,大幅增长的原因有以下几点:

2024年度营业规模较小,扣非后归母净利润金额较小,2025年营业收入大幅增长后,生产规模效应提升,同时高毛利产品收入占比增加,导致产品综合毛利率增加,故生一升2025年扣非后归母净利润同比大幅增长。

营业收入大幅增长,主要是下游客户的需求增加,生一升主要从事无源光器件生产,产品应用于光模块生产,2025年起受益于AI算力需求的爆发,数据中心建设持续投入,光模块产品需求旺盛,带动上游光器件市场需求快速增长,主要客户对生一升的订单大幅增加。

销售毛利率增幅明显,选取生一升主要产品,各类产品毛利率变动情况如下:

| 产品类型 | 2025年度 | 2024年度 | 变动 |
|---|---|---|---|
| AWG | 36.72% | 26.32% | 10.40% |
| FA | 35.64% | 32.83% | 2.81% |
| FA-REC | 31.13% | 14.44% | 16.69% |
| MT-FA | 27.66% | 15.89% | 11.77% |
| 合计 | 32.60% | 22.01% | 10.60% |

各大类产品毛利率变化受销售价格和成本影响:(1)AWG的毛利率上升一方面由于规模效应导致成本下降9%,另一方面由于DEMUX(多路解复用器)产品中销售价格较高的400G和800G的销售占比由2024年的13%上升至2025年的50%;同时,MUX(多路复用器)产品销售单价较高的800G产品销售占比由2024年的61%上升至2025年的76%;(2)FA的毛利率上升约2.81%主要受益于高单价的高通道产品的销售比例由2024年的15%提升至2025年的70%;(3)FA-REC毛利率上升一方面由于规模效应导致成本下降3%,另一方面单价较高的双通道产品的销售占比由2024年的9%上升至2025年的22%;(4)MT-FA的毛利率上升主要是因为该产品在2025年大幅投产,销量由2024年的3.89万个上升至2025年的88.45万个,规模效应带来产品成本下降15%。

综上所述,2025年扣非后归母净利润同比大幅增长受营业收入规模、产品结构、销售价格、产品成本等多方面影响,增长具有合理性。

3、同行业可比公司及下游客户业绩变动趋势是否一致

报告期内,生一升营业收入变动率及与同行业公司对比情况如下:

| 公司简称 | 营业收入变动率 | 扣非后归母净利润变动率 |
|---|---|---|
| 天孚通信 | 58.79% | 50.42% |
| 仕佳光子 | 98.15% | 670.45% |
| 光库科技 | 47.56% | 190.11% |
| 源东光 | 68.50% | 108.52% |
| 平均值 | 68.25% | 254.88% |
| 生一升 | 88.63% | 657.91% |

报告期内,生一升营业收入变动率及与下游客户对比情况如下:

| 公司简称 | 营业收入变动率 | 扣非后归母净利润变动率 |
|---|---|---|
| 光迅科技 | 44.20% | 45.37% |
| 联特科技 | 41.13% | 16.21% |
| 平均值 | 42.67% | 30.79% |
| 生一升 | 88.63% | 657.91% |

报告期内,同行业可比公司营业收入及扣非后归母净利润均出现较大幅度增长,其中营业收入平均增长率为68.25%,扣非后归母净利润增长率为254.88%,下游客户光迅科技和联特科技营业收入和扣非后归母净利润平均增长率分别为42.67%和30.79%,生一升营业收入及扣非后归母净利润增长率分别为88.63%和657.91%,与同行业可比公司及下游客户变动趋势保持一致,与仕佳光子增长率接近。

(二)逐季列示生一升主要财务数据,包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、期间费用、经营性现金流,对比分析生一升季度间业绩分布的变化情况,说明上述变化产生的原因及其合理性

2024年度,生一升分季度主要财务数据如下:

单位:万元

| 项目 | 一季度 | 二季度 | 三季度 | 四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 868.60 | 1,012.91 | 1,735.41 | 2,548.82 |
| 毛利率 | 24.44% | 21.21% | 21.37% | 23.50% |
| 期间费用 | 212.78 | 207.75 | 259.81 | 368.28 |
| 净利润 | 3.42 | 8.18 | 105.93 | 157.02 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | −74.81 | −84.54 | −274.96 | 474.36 |

从分季度营业收入来看,2024 年度各季度营业收入呈逐季增长态势,四季度营业收入占全年比重最高,主要是生一升下游光模块客户于2024年第二季度订单逐步放量,生一升同步进行扩产,交付数量逐月提升,使得四季度收入占比较高。生一升下游客户光迅科技2024年第四季度收入占比为34.99%,与生一升第四季度收入占比较高的情况一致,具有合理性。

2024年度生一升毛利率各季度间存在小幅波动,但整体保持平稳。期间费用在一、二季度基本持平,三、四季度逐步增加,核心驱动因素为管理费用与研发费用的增加:一方面,伴随生产规模扩大与营业收入提升,公司管理人员配置同步扩充;另一方面,2024年度业绩较上年大幅增长,下半年集中计提绩效奖金与年终薪酬,进一步推高职工薪酬支出。

生一升各季度净利润与营业收入走势高度趋同,2024年内,随着各季度营业收入规模逐季扩张,净利润相应同步增长。其中第四季度营业收入在全年中占比最高,当季也实现净利润最高水平,利润变动与营业收入增长趋势一致。

经营活动产生的现金流量净额方面,一季度至三季度持续大额净流出,主要因公司客户回款以银行承兑汇票为主,当期收到的票据尚未到期兑付,叠加生产规模扩张带来的营运资金投入持续增加;四季度现金流量净额由负转正,主要系公司结合资金支付计划,对部分未到期银行承兑汇票办理贴现,增加销售回款现金流。

2025年度,生一升分季度主要财务数据如下:

单位:万元

| 项目 | 一季度 | 二季度 | 三季度 | 四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 2,311.60 | 4,106.97 | 2,859.76 | 2,351.96 |
| 毛利率 | 30.30% | 32.39% | 35.49% | 31.93% |
| 期间费用 | 287.11 | 281.93 | 435.65 | 508.37 |
| 净利润 | 313.92 | 813.55 | 554.59 | 292.37 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | −1,387.92 | −23.03 | 111.85 | 475.82 |

从分季度营业收入来看,2025年度第二季度营业收入增长显著,其他三个季度营业收入基本持平,第二季度营业收入增加主要有两点原因:一是一季度恰逢春节期间,员工流动率偏高,产能没有完全释放,二季度人员稳定后,产能明显提升,销量也随之上升;二是受客户订单影响,二季度客户新增订单明显增加,且客户要求交付比较紧急,因此员工排产也更加紧凑。三季度客户订单有所下降,因此销售收入也随之下降,四季度因为接近年末,下游客户主动管控库存规模,产品交付需求相对平缓、交付节奏有所放缓,导致营业收入略微下降,营业收入的变化与客户的需求紧密相连,变化具有合理性。

毛利率各个季度之间有轻微波动,但整体变化不大,毛利率变化受销售产品结构的影响,三季度销售毛利率最高,主要是三季度销售高毛利产品占比提升,毛利率整体趋于平稳。

期间费用一季度和二季度基本持平,三季度和四季度有所上升,主要是管理费用和研发费用有所增加。截至三季度,公司全年目标超额完成,业绩相比上一年大幅提升,因此在下半年计提了绩效和年终奖金;研发费用增加主要是因为公司持续加大技术迭代和新产品的开发,下半年客户对新产品送样的反馈在不断加强,为保持后续产品的竞争力,研发投入也随之加大。

生一升的净利润和营业收入的季节分布高度同步,二季度营业收入为全年最高,利润也为全年最高,三、四季度营业收入下滑,利润逐季回落,净利润的变化与营业收入变化一致。

经营活动产生的现金流量净额一季度大额净流出,二季度流出大幅收窄,三、四季度转正且持续改善,主要是因为公司客户的回款主要是银行承兑汇票,期初银行承兑汇票余额较少,导致一季度销售回款减少,同时一季度需要支付上一年度的年终奖金,导致经营活动产生的现金流量净额进一步减少,三季度、四季度现金流持续为正,现金流逐步修复,年末现金流达到全年最好水平。

随着公司生产规模与营业收入规模持续扩大,2025年度各季度的营业收入、毛利率、期间费用和净利润,较2024年度同期均实现了不同程度的增长,各项指标的变动和业务扩张节奏高度匹配,具备合理性。

(三)列示生一升主要资产负债数据及其变动情况,包括但不限于应收账款、固定资产、在建工程,结合生一升产能利用情况与新建产能情况(如有)、人员结构,量化说明生一升产能与固定资产规模与经营业绩的匹配性,公司报告期内是否存在委托加工情形,如是,结合委托加工供应商的基本情况及经营情况、关联关系、向生一升提供服务金额占其营业收入的比例、是否主要为生一升服务等,说明加工价格的公允性,公司是否对委托加工或其他供应商存在重大依赖,如是,请充分提示相关风险

1、列示生一升主要资产负债数据及其变动情况,包括但不限于应收账款、固定资产、在建工程

报告期内,生一升主要资产负债表数据及其变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 变动率 |
|---|---|---|---|
| 应收账款 | 2,892.35 | 2,859.16 | 1.16% |
| 应收款项融资 | 1,985.19 | – | – |
| 固定资产 | 574.85 | 415.60 | 38.32% |
| 存货 | 1,691.77 | 1,330.27 | 27.17% |
| 在建工程 | – | – | – |
| 总资产 | 9,144.25 | 6,814.01 | 34.20% |

2025年12月31日,生一升应收账款期末余额与上年末基本持平,固定资产和存货分别增长38.32%、27.17%,主要是随着公司产能的提升,营业收入规模扩大,固定资产的投入随之加大,同时原材料备货、半成品及在产品库存也同步增加,导致固定资产与存货同步增长。

2、结合生一升产能利用情况与新建产能情况(如有)、人员结构,量化说明生一升产能与固定资产规模与经营业绩的匹配性

报告期内,生一升产能变化情况如下:

单位:万个

| 项目 | 2025年度 | | 2024年度 |
|---|---|---|---|
| | 产能 | 增长率 | 产能 |
| 波分复用光器件 | 191.40 | 52.15% | 125.80 |
| 并行光器件 | 440.00 | 65.91% | 265.20 |
| 光纤阵列器件 | 9.28 | −81.44% | 50.00 |

报告期内,生一升波分复用光器件和并行光器件产能明显提升,光纤阵列器件产能有所下降,主要是受公司销售产品结构的变化影响所致。

报告期内,生一升产能主要与生产设备及人员数量相关,实际生产过程中人员操作熟练度、具体产品生产工艺及技术指标要求等因素亦对产量具有一定影响。

报告期内,生一升的产能利用率情况如下:

| 产品 | 项目 | 2025年度 | 2024年度 |
|---|---|---|---|
| 波分复用光器件 | 产能(万个) | 191.40 | 125.80 |
| | 产量(万个) | 179.48 | 118.12 |
| | 产能利用率 | 93.77% | 93.90% |
| 并行光器件 | 产能(万个) | 440.00 | 265.2 |
| | 产量(万个) | 407.56 | 242.08 |
| | 产能利用率 | 92.63% | 91.28% |
| 光纤阵列器件 | 产能(万个) | 9.28 | 50.00 |
| | 产量(万个) | 7.63 | 39.53 |
| | 产能利用率 | 82.21% | 79.06% |

报告期内,生一升销售主要产品为波分复用光器件和并行光器件,产能和产量相比上一年度均有明显的提升,产能利用率与上一年度基本持平。光纤阵列器件2025年度产能下降,主要系光纤阵列器件为并行光器件的半成品,设备、人员与并行光器件共用,由于2025年度并行光器件的订单大幅增加,故生一升对生产设备和人员进行调整,将自产的光纤阵列器件半成品多用于并行光器件生产,故外销的光纤阵列器件产能及销量下降。

报告期内,生一升收入增长与人员、设备、产量的变动关系如下:

单位:万元

| 项目 | 2025年度/2025年末 | 2024年度/2024年末 | 增长率 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 11,630.29 | 6,165.75 | 88.63% |
| 固定资产中机器设备账面原值 | 615.74 | 407.88 | 50.96% |
| 月均生产人员数量(人) | 549.00 | 387.00 | 41.86% |
| 产量(万个) | 594.66 | 399.73 | 48.77% |

注:上述生产人员数量中2025年包括劳务外包人员、2024年包括劳务派遣人员。

由上表可知,生一升2025年度较2024年营业收入增长88.63%,其中固定资产中机器设备账面原值增长50.96%,月均生产人员数量增长41.86%,产量增长48.77%,和营业收入的增长趋势基本匹配;产能增长率与固定资产中机器设备增长率基本一致,生产人员数量及产能增长率低于营业收入增长率主要是随着生产规模扩大,员工的熟练度上升,效率提升,同时产品结构变化,高附加值产品占比增加,导致产品平均售价上升,最终导致营业收入增长率高于产能增长率,生一升产能与固定资产规模、经营业绩相匹配。

3、公司报告期内是否存在委托加工情形,如是,结合委托加工供应商的基本情况及经营情况、关联关系、向生一升提供服务金额占其营业收入的比例、是否主要为生一升服务等

(1)生一升委托加工供应商的采购额

报告期内,生一升存在委托加工情形,生一升向前五大委托加工供应商的采购额情况如下:

单位:万元

| 序号 | 委托加工供应商名称 | 主要采购内容 | 2025年度 | 2024年度 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 武汉晟源通信技术有限公司 | 适配器元件加工服务 | 395.62 | 319.03 |
| 2 | 武汉光启源科技有限公司 | FA加工 | 256.92 | 111.01 |
| 3 | 武汉众楹科技有限公司 | 适配器元件加工服务 | 165.19 | 314.80 |
| 4 | 深圳市特思路精密科技有限公司 | 芯片镀膜 | 147.77 | 83.03 |
| 5 | 苏州众联光通信科技有限公司 | 适配器元件加工服务 | 67.00 | – |
| 合计 | | | 1,032.50 | 827.87 |

报告期内,生一升向前五大委托加工供应商采购加工服务金额分别为827.87万元、1,032.50万元。

(2)委托加工供应商的基本情况及经营情况

报告期内,生一升委托加工采购金额前五名的委托加工供应商的基本情况如下:

| 序号 | 委托加工供应商名称 | 成立时间 | 与生一升是否存在关联关系 | 经营情况 | 提供服务金额占其营业收入的比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 武汉晟源通信技术有限公司 | 2016/4/20 | 否 | 正常经营 | 30%-35% |
| 2 | 武汉光启源科技有限公司 | 2021/6/23 | 否 | 正常经营 | 低于10% |
| 3 | 武汉众楹科技有限公司 | 2017/11/10 | 否 | 正常经营 | 低于10% |
| 4 | 深圳市特思路精密科技有限公司 | 2019/1/29 | 否 | 正常经营 | 低于10% |
| 5 | 苏州众联光通信科技有限公司 | 2020/6/21 | 否 | 正常经营 | 低于10% |

如上表所示:委托加工供应商和生一升均不存在关联关系。报告期内,生一升主要的委托加工供应商均正常经营,除武汉晟源通信技术有限公司外,其他供应商提供委外服务金额占其当年营业收入的比例均较低,不存在专门或主要为生一升服务的情况。

4、说明加工价格的公允性,公司是否对委托加工或其他供应商存在重大依赖,如是,请充分提示相关风险

报告期内,生一升采购的委托加工服务主要为适配器元件加工服务、芯片镀膜及FA加工服务,合计采购金额分别为855.26万元、1,032.71万元,占委托加工采购金额的比例分别为98.51%、91.73%,故针对以上三类委托加工服务的采购价格公允性进行分析,具体分析如下:

(1)适配器元件加工服务定价公允性

报告期内,主要供应商的采购金额及平均采购单价如下:

单位:万元、元/只

| 主要供应商 | 2025年度 | | | | 2024年度 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 采购金额 | 占比 | 平均采购单价 | 单价变动 | 采购金额 | 占比 | 平均采购单价 | |
| 武汉晟源通信技术有限公司 | 395.62 | 62.47% | 6.26 | −12.81% | 319.03 | 47.80% | 7.18 | |
| 武汉众楹科技有限公司 | 165.19 | 26.08% | 4.37 | −5.41% | 316.73 | 47.46% | 4.62 | |
| 苏州众联光通信科技有限公司 | 67.00 | 10.58% | 10.21 | −3.86% | 0.54 | 0.08% | 10.62 | |
| 武汉乔牧科技有限责任公司 | 5.47 | 0.86% | 5.13 | 1.18% | 31.1 | 4.66% | 5.07 | |
| 合计 | 633.28 | 100.00% | | | 667.4 | 100.00% | | |

注:上表采购金额与采购单价为不含税金额,“占比”为采购金额占适配器元件加工服务采购总金额的比例。

报告期内,生一升向不同供应商采购适配器元件加工服务的平均采购单价有所不同,主要系生一升向供应商采购的产品规格型号存在差异所致。通常情况下,适配器加工服务依据委托加工产品的纤芯数量、光纤长度、材质、适配器结构的不同而不同,具体定价的影响因素如下:

| 因素 | 具体影响 |
|---|---|
| 纤芯数量 | 通道数越多,供应商耗用适配器元件越多,其定价越高,反之亦然。 |
| 光纤长度 | 光纤纤长越长,加工难度越大,定价越高,反之亦然 |
| FA材质 | 提供的委托加工材料价值不同,生一升提供的材料价值越高,委托加工商损耗价值更高,委托加工服务定价越高。如委托加工V槽型FA定价高于毛细管FA |
| 适配器元件结构 | 适配器元件包括陶瓷元件、金属元件,不同产品对两类元件的需求不同,需要的适配器元件种类越多,委托加工定价越高 |

报告期内,生一升采购不同型号适配器元件加工服务的单价情况如下:

单位:万元、元/只

| 供应商 | 规格型号 | 2025年度 | | | 2024年度 | | | 市场询价区间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 采购金额 | 占比 | 采购单价 | 采购金额 | 占比 | 采购单价 | |
| 武汉晟源通信技术有限公司 | 适配器加工A型号 | 136.02 | 20.51% | 10.86 | 145.33 | 21.84% | 11.62 | 10.53-11.83 |
| | 适配器加工B型号 | 17.2 | 2.59% | 4.34 | – | – | – | 4.52-4.70 |
| | 适配器加工C型号 | 90.78 | 13.69% | 5.31 | – | – | – | 5.35-5.65 |
| | 适配器加工D型号 | 91.07 | 13.73% | 5.31 | – | – | – | 5.35-5.65 |
| | 适配器加工E型号 | 30 | 4.52% | 4.34 | – | – | – | 4.41-4.78 |
| | 适配器加工F型号 | 16.72 | 2.52% | 5.75 | 15.9 | 2.39% | 5.62 | 5.78-5.90 |
| | 适配器加工J型号 | 7.37 | 1.11% | 4.2 | 86.62 | 13.02% | 4.69 | 4.69-4.90 |
| 苏州众联光通信科技有限公司 | 适配器加工A型号 | 67 | 10.10% | 10.21 | 0.54 | 0.08% | 10.62 | 11.73-11.81 |
| 武汉众楹科技有限公司 | 适配器加工B型号 | 85.55 | 12.90% | 4.34 | 85.34 | 12.82% | 4.52 | 4.52-4.70 |
| | 适配器加工E型号 | 32.11 | 4.84% | 4.34 | 79.54 | 11.95% | 4.58 | 4.58-4.78 |
| | 适配器加工G型号 | 19.48 | 2.94% | 4.52 | 16.67 | 2.50% | 4.65 | 4.58-4.78 |
| | 适配器加工H型号 | 23.19 | 3.50% | 4.42 | – | – | – | 4.15-4.55 |
| | 适配器加工J型号 | 4.86 | 0.73% | 4.35 | 125.71 | 18.89% | 4.63 | 4.60-4.90 |
| 合计 | | 456.16 | 93.68% | | 555.65 | 83.50% | | |

注:上表采购金额与采购单价为不含税金额,“占比”为采购金额占适配器元件加工服务采购总金额的比例,市场询价区间为2025年向其他供应商询价结果。

由上表可知,不同委托加工供应商的平均采购价格不同主要系规格型号差异所致,向不同供应商采购同一规格型号的价格不存在重大差异。如适配器加工A型号,2025年生一升从武汉晟源通信技术有限公司、苏州众联光通信科技有限公司的采购单价分别为10.86元/只、10.21元/只,价格差异不大,主要为采购数量不同所致。

报告期内,生一升适配器元件加工服务的主要规格型号采购单价有所下降,主要系2025年采购数量大幅增加,采购的规模效应提升所致。生一升依据采购需求向供应商进行询价,综合考虑材料成本、加工成本、工艺难度、交付期限、数量、信用期限等各项影响因素,双方按照公平自愿原则协商确定采购价格,适配器元件加工服务采购价格与市场询价不存在重大差异,采购定价具有公允性。

(2)芯片镀膜定价公允性分析

报告期内,生一升采购的芯片镀膜加工服务的主要供应商为深圳市特思路精密科技有限公司,该供应商的采购金额及平均采购单价如下:

单位:万元、元/只

| 供应商 | 规格型号 | 2025年度 | | | 2024年度 | | | 市场询价区间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 采购金额 | 占比 | 采购单价 | 采购金额 | 占比 | 采购单价 | |
| 深圳市特思路精密科技有限公司 | 芯片镀膜A型号 | 5.51 | 3.87% | 7.79 | 35.14 | 44.05% | 7.79 | 7.52-7.96 |
| | 芯片镀膜B型号 | 134.54 | 94.41% | 15.58 | 44.23 | 55.45% | 15.58 | 15.31-15.93 |
| 合计 | | 140.05 | 98.28% | | 79.37 | 99.50% | | |

注:上表采购金额与采购单价为不含税金额,“占比”为采购金额占芯片镀膜服务采购总金额的比例,市场询价区间为2025年向市场其他供应商询价结果。

报告期内,生一升主要向深圳市特思路精密科技有限公司采购芯片镀膜加工服务,采购占比分别为99.5%、98.28%,生一升依据芯片镀膜需求向供应商进行询价,综合考虑加工成本、交付期限、数量、信用期限等各项影响因素,交易双方按照公平自愿原则协商确定采购价格,芯片镀膜加工服务采购价格与市场询价不存在重大差异,采购定价具有公允性。

(3)FA加工服务

2024年开始,生一升受限于产能不足,向武汉光启源科技有限公司采购FA加工服务,主要采购加工型号与市场询价的对比情况如下:

单位:万元、元/只

| 供应商 | 规格型号 | 2025年度 | | | 2024年度 | | | 市场询价区间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 采购金额 | 占比 | 平均采购单价 | 采购金额 | 占比 | 平均采购单价 | |
| 武汉光启源科技有限公司 | FA加工A型号 | 98.99 | 38.53% | 3.96 | 101.97 | 92.37% | 3.98 | 4.00-4.50 |
| | FA加工B型号 | 3.53 | 1.37% | 6.19 | 8.42 | 7.63% | 6.19 | 6.11-6.28 |
| | FA加工C型号 | 154.4 | 60.10% | 4.25 | | | | 4.00-4.50 |
| 合计 | | 256.92 | 100.00% | | 110.39 | 100.00% | | |

注:上表采购金额与采购单价为不含税金额,“占比”为采购金额占FA加工服务采购总金额的比例,市场询价为向市场第三方供应商询价结果。

经对比分析,报告期内生一升向武汉光启源科技有限公司采购FA加工服务与市场询价不存在重大差异,生一升综合考虑FA加工的材料成本、工艺难度、交付期限、数量、信用期限等各项因素,在向市场供应商进行询价基础上,与武汉光启源科技有限公司自主协商确定加工价格,采购定价具有公允性。

(四)结合生一升在手订单、合同负债、存货结构及周转情况,以及下游需求周期变动情况,说明生一升业绩增长是否具有可持续性,并充分提示相关风险

1、截止2026年6月30日,生一升分产品在手订单情况如下:

单位:万元

| 项目 | 在手订单金额 | 占比 |
|---|---|---|
| 波分复用光器件 | 1,035.46 | 7.40% |
| 并行光器件 | 12,877.49 | 92.01% |
| 光纤阵列器件 | 42.39 | 0.30% |
| 其他 | 40.25 | 0.29% |
| 小计 | 13,995.59 | 100.00% |

注1:在手订单为报告期各期末该类产品所有在手订单不含税金额。

从期末在手订单来看,期末在手订单充足,主要为并行光器件,占期末在手订单比重为92.01%,其次为波分复用光器件。

2、报告期内,生一升合同负债、存货及其周转变动情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2025年度/2025年12月31日 | 2024年度/2024年12月31日 |
|---|---|---|
| 合同负债 | 5.97 | 1.20 |
| 存货 | 1,691.77 | 1,330.27 |
| 存货周转率(次) | 5.18 | 5.44 |

报告期内,生一升主要采用赊销的方式进行结算,期末合同负债金额较小。随着收入及产能规模扩大,期末存货金额有所增加,与生产经营相匹配,存货周转率变化不大。

报告期内,生一升期末存货结构如下:

单位:万元

| 存货类别 | 2025年12月31日 | 占比 |
|---|---|---|
| 原材料 | 510.40 | 30.17% |
| 在产品及自制半成品 | 312.89 | 18.49% |
| 库存商品 | 418.68 | 24.75% |
| 发出商品 | 441.99 | 26.13% |
| 周转材料 | 6.91 | 0.41% |
| 委托加工物资 | 0.91 | 0.05% |
| 合计 | 1,691.77 | 100.00% |

报告期内,生一升的期末存货主要为原材料、在产品及自制半成品、库存商品和发出商品,各类存货占比相对均衡,存货结构良好。

综上,目前生一升在手订单储备充足,短期内生一升业绩增长良好,能够实现约定的业绩承诺。但是从长远来看,生一升处于光通信产业链上游,终端应用领域主要为数据中心市场,与数据中心资本开支相关性较高。若未来 AI 数据中心建设资本开支下滑或未达预期,可能导致对上游光模块需求放缓、市场规模萎缩等情况出现,生一升业绩持续增长存在不确定性的风险。

二、年审会计师核查程序及结论

(一)核查程序

1、了解生一升销售与收款、采购与付款、生产与存货等关键业务循环的内部控制,评价设计是否合理并测试运行有效性;

2、按销售模式、产品、区域获取生一升营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流及非经常性损益构成,将扣非后归母净利润增长率与同行业可比公司及下游主要客户业绩变动趋势进行对比,量化分析大幅增长的原因及合理性;

3、获取生一升分季度财务数据,结合行业季节性特征及历史分布,分析季度间波动原因,重点关注第四季度是否存在收入集中确认或毛利率异常;

4、获取应收账款、固定资产等主要资产明细,分析变动原因;了解产能利用及新建产能情况,将固定资产规模、产能与当期收入进行匹配分析;

5、核查委托加工供应商关联关系、服务占比及定价公允性,判断是否存在重大依赖;

6、获取主要客户清单,核实客户名称、关联关系、合作历史、交易金额及期末应收账款余额;检查其期后回款情况,验证销售真实性;

7、获取在手订单清单、合同负债明细及存货库龄分析表,结合下游需求周期变动趋势,评估生一升业绩增长的可持续性;

8、对生一升主要客户、供应商执行函证程序。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

1、生一升经营数据披露真实、准确,2025年扣非净利润大幅增长主要系产品结构优化、高毛利产品放量、市场拓展及规模效应所致,变动趋势与行业及下游需求匹配,具备合理性;

2、2025年,生一升营业收入、净利润二季度高,三四季度有所下降,走势主要与客户需求同步。各季度毛利率小幅波动、整体平稳。期间费用下半年因计提奖金及增加研发有所增长,经营活动现金流逐季度改善,与客户回款情况相关。公司季度间业绩变化分布合理,与行业趋势及客户需求匹配;

3、生一升固定资产规模、产能、人员规模与经营业绩匹配,委托加工定价具有公允性,不存在重大依赖情形,应收账款可回收性良好;

4、结合生一升在手订单及行业景气情况,其业绩增长具备一定可持续性,相关经营风险已充分披露。

4、关于预付款项。根据2025年年报及2026年一季报,公司预付账款余额1,021.3万元,同比增加91.12%,2026年一季度末,公司预付账款余额1,470.71万元,较期初增加44%。2025年末其他非流动资产中,预付长期资产采购款账面余额977.79万元,未计提减值准备。请公司:(1)结合预付账款及预付长期资产采购款账龄结构、采购内容、预付对象、关联关系、约定交付进度及实际交付情况,说明预付账款大幅增加的原因及预付采购的必要性,公司采购习惯是否发生明显变化,如是,说明其原因及合理性;(2)结合预付长期资产采购款的预付对象、账龄、采购内容、关联关系,说明相关采购内容长期未交付的原因及合理性,是否存在不能交付的风险,以及未计提减值准备的原因及其合理性。

回复:

一、公司说明

(一)结合预付账款及预付长期资产采购款账龄结构、采购内容、预付对象、关联关系、约定交付进度及实际交付情况,说明预付账款大幅增加的原因及预付采购的必要性,公司采购习惯是否发生明显变化,如是,说明其原因及合理性

2025年12月31日,公司前十大预付账款明细如下:

单位:万元

| 预付对象 | 是否存在关联关系 | 采购内容 | 期末余额 | 账龄结构 | 约定交付进度 | 实际交付情况 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 长飞石英技术(武汉)有限公司 | 否 | 管材 | 120.38 | 1年以内 | 合同签订生效后30天内 | 2026年1月入库 |
| 国网湖北省电力有限公司武汉市东湖新技术开发区供电公司 | 否 | 电费 | 100.00 | 1年以内 | 根据实际使用电量结算 | 2026年1—2月电费 |
| 深圳市汇光芯创光电技术有限公司 | 否 | 低折涂料 | 79.71 | 1年以内 | 在合同规定的交期内交付 | 2026年5月完成材料入库 |
| 厦门华源嘉航科技有限公司 | 否 | 光纤陀螺测试系统 | 55.00 | 1年以内 | 提交技术资料后30个工作日内供应商交付测试系统 | 因开发需求变动,合作开发周期延长。2025年12月公司提供测试技术需求,2026年4月供应商提交初版测试系统。 |
| CONDUCTIXWAMPFLERFRANCE | 否 | ddw(光纤自动双收丝模块) | 37.72 | 1年以内 | 2025年5月交货 | 2026年4月完成调试验收 |
| 湖北菲尔博光电技术有限公司 | 否 | 四光束焊接激光工作台 | 32.69 | 1年以内 | 正式签订合同,收到预付款后6个月内 | 2026年3月到货 |
| 武汉百臻半导体科技有限公司 | 否 | 酸式洗管机 | 27.78 | 1年以内 | 2025年6月前交货 | 2026年1月入库 |
| 伟思聂尤为涂层(上海)有限公司 | 否 | 光纤涂料 | 23.89 | 1年以内 | 2025年12月31日交货 | 2026年1月入库 |
| 湖北航天保华科技股份有限公司 | 否 | 自动烧环机信息化技术开发服务款 | 23.36 | 1年以内 | 服务周期为2025年6月13日至2025年7月16日 | 由于项目技术开发的需要,在结构设计、自动化控制、机器视觉及人工智能大模型等多个维度进行技术攻关,该项目信息化技术研发也需要同步开展,导致交付顺延。 |
| 湖北莱筑建设工程有限公司 | 否 | 安装工程服务 | 23.24 | 1年以内 | 施工工期60天 | 2025年12月份已完成总施工进度的80%,包括地面、墙面、天花板吊顶、设备间加装进出门等基础装修工程,完成验收在2026年6月。 |
| 合计 | | | 523.77 | | | |

1、预付账款大幅增加的原因

2025年12月31日,公司预付账款账面余额1,021.30万元,较上年同期增长486.93万元,同比增加91.12%,主要原因:(1)业务规模扩大导致采购需求增加,公司相应增加了原材料的采购备货;(2)根据市场情况,为锁定关键物料货源与价格,公司进行策略性备货;(3)根据产品研发需求,公司进口备件与定制开发测试系统;(4)为获取更优惠的电费价格,降低生产成本,公司预存电费。

2、预付采购的必要性

公司所处行业的上游核心原材料包括石英管材、涂料,此外生产经营还涉及电力以及进口高端设备。为保障原材料和设备能够及时供应,公司需要预付部分款项锁定产能与交付排期,同时通过预存电费享受更优惠的电价政策。上述预付安排符合行业商业惯例,公司预付采购具有必要性。

3、公司采购习惯是否发生明显变化,如是,说明其原因及合理性

公司采购模式为:采购部门负责执行管理采购流程,需求部门、财务部门、法务部门共同参与审核监督。对于月度采购需求和未纳入月度采购计划的临时采购需求,公司采用“采购需求申请→采购需求审批→甄选供应商→签订采购合同→验收入库”的采购流程。在根据供应商的供货品质、交货方式、价格、付款方式、服务品质等方面确定供应商并签订采购合同后,采购人员根据采购合同中约定的相关条款执行后续采购操作。对于核心原材料的采购,公司通常与两家以上供应商进行业务合作。对于品类固定、需求量大、采购频次较多的采购需求,公司选定供应商签署采购框架协议。对于需要由国外进口的原材料,公司已经与国内具备研发能力的供应商建立了良好的合作关系,共同研制开发其替代品,以保障物料供应的安全性。

2025年度公司采购模式与前期保持一致,无明显变化。

(二)结合预付长期资产采购款的预付对象、账龄、采购内容、关联关系,说明相关采购内容长期未交付的原因及合理性,是否存在不能交付的风险,以及未计提减值准备的原因及其合理性

2025年12月31日,公司前十大预付长期资产采购款明细如下:

| 预付对象 | 是否存在关联关系 | 采购内容 | 期末余额(万元) | 账龄 | 截至2026年6月30日结转情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| 湖北灏东建设工程有限公司 | 否 | 1.四管制风冷式变频螺杆机组2台、水冷式螺杆机组1台、水冷式离心机组1台;2.含设备运输和吊装;3.含设备钢结构基础和减震附件施工;4.含与冷机自控调试的各项配合工作;5.含冷机关联的操作等培训工作 | 241.50 | 1年以内 | 因现场设备联调原因,为保障联调工作平稳落地,待联调完成后请验收款,目前正在验收流程中。 |
| 湖北路远建设集团有限公司 | 否 | 203#幕墙第四期工程进度款 | 192.10 | 1年以内 | 该部分幕墙工程已完成,已完成结转。 |
| 武汉胜鹏智造科技有限公司 | 否 | MES系统、WMS系统 | 86.40 | 1-3年 | 因MES系统和WMS系统上线以来,公司在试用系统过程中会根据业务场景需求变化,要求供应商对系统迭代升级,目前项目正常推进,交付无风险。 |
| 湖北达索自动化设备有限公司 | 否 | 1.204#倒班宿舍电梯采购及安装工程;204#倒班宿舍电梯采购及安装,共计3台。2.新型材料产业园货梯安装工程,委外专业电梯公司进场勘测、安装、验收、取证等,含2部3000KG货梯提供购买。 | 70.97 | 1年以内 | 1.204#电梯调试安装中,项目交付正常。2.新型材料产业园货梯已验收。 |
| RosendahlNextromGmbH | 否 | 高规格筛选机 | 62.92 | 1年以内 | 属于国外进口设备,交货周期长,目前货物已到中国海关,公司正在协调关提交税收申报材料及缴纳保证金,设备正常交付流程中,无交付风险。 |
| 智网安云(武汉)信息技术有限公司 | 否 