证券代码:002214 证券简称:*ST大立 公告编号:2026-047

浙江大立科技股份有限公司关于公司股票交易撤销退市风险警示暨停复牌的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

特别提示:

1.浙江大立科技股份有限公司(以下简称"公司")(证券简称:大立科技,证券代码:002214)自2026年8月4日开市起停牌一天,并于2026年8月5日开市起复牌。

2.公司股票自2026年8月5日起撤销退市风险警示,股票简称由"*ST大立"变更为"大立科技",证券代码仍为"002214",股票交易价格的日涨跌幅限制为"10%"不变。

一.股票的种类、简称、证券代码以及撤销退市风险警示的起始日

1.股票种类:人民币普通股;

2.股票简称:由"*ST大立"变更为"大立科技";

3.股票代码:仍为"002214";

4.撤销退市风险警示的起始日:2026年8月5日;

5.公司股票停复牌安排:公司股票将于2026年8月4日停牌一天,并于2026年8月5日开市起复牌;

6.股票交易日涨跌幅限制:撤销退市风险警示后,公司股票交易价格日涨跌幅限制为"10%"不变。

二.公司股票交易被实施退市风险警示的情况

公司2024年度经审计的财务数据触及《深圳证券交易所股票上市规则(2024 年修订)》(以下简称"《股票上市规则》")第9.3.1条"(一)最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元。"规定的情形,公司股票交易自2025年4月29日起被深圳证券交易所实施退市风险警示(股票简称前冠以"*ST"字样)。

具体内容详见公司于2025年4月26日在信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露的《关于公司股票交易被实施退市风险警示暨停牌的公告》(公告编号:2025-026)。

三.公司申请撤销股票交易退市风险警示的情况

根据天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具的公司2025年度标准无保留意见审计报告(天健审〔2026〕1593号)显示,公司2025年度经审计的利润总额为-235,492,403.39元,净利润为-230,762,658.56元,扣除非经常性损益后的净利润为-242,867,157.24元,扣除后的营业收入为330,763,727.44元,期末归属于上市公司股东的净资产为1,313,851,692.13元。

综自查,本公司2025年度不存在《股票上市规则》第9.3.12条第一项至第七项所列任一情形,亦不存在规则中规定的其他需要实施退市风险警示或其他风险警示的情形。根据《股票上市规则》第9.3.8条之规定,公司已符合申请撤销退市风险警示的条件。公司于2026年3月25日召开了第七届董事会第十六次会议,审议通过了《关于申请撤销公司股票退市风险警示的议案》,并于2026年3月26日向深圳证券交易所提交了撤销退市风险警示的申请。

具体内容详见公司于2026年3月27日在信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露的《关于申请撤销公司股票退市风险警示的公告》(公告编号:2026-024)。

四.公司申请撤销退市风险警示的核准情况

公司提交的《关于撤销退市风险警示的申请》已获得深圳证券交易所审核同意。根据《深圳证券交易所股票上市规则》有关规定,公司股票将于2026年8月4日开市起停牌1天,并于2026年8月5日开市起撤销退市风险警示并复牌,公司证券简称将由"*ST大立"变更为"大立科技",证券代码仍为"002214",股票交易价格日涨跌幅限制为"10%"不变。

五.其他说明

公司指定的信息披露媒体为《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn),公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。

特此公告。

浙江大立科技股份有限公司 董事会

二〇二六年八月四日

证券代码:002214 证券简称:*ST大立 公告编号:2026-048

浙江大立科技股份有限公司关于对深圳证券交易所2025年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

浙江大立科技股份有限公司(以下简称公司)于2026年4月8日收到深圳证券交易所下发的《关于对浙江大立科技股份有限公司2025年年度报告的问询函》(公司部年报问询函〔2026〕第12号,以下简称问询函)。公司重事会高度重视,根极组织相关人员并会同公司年审会计师就年报问询函中涉及的问题逐条核查落实,现将回复内容公告如下:

一、关于公司营业收入

年报显示,你公司报告期内营业收入为3.47亿元,同比增长26.41%,扣除后营业收入为3.31亿元,同比增长22.29%,毛利率为25.85%,去年同期为9.51%;其中,境外营业收入为1.10亿元,同比增长165.84%,占营业收入比重由15.12%上升至31.80%。分产品来看,红外及光电类产品营业收入为2.85亿元,同比增长38.50%,毛利率为23.05%,同比下降8.25个百分点。巡检机器人系列产品营业收入为0.11亿元,同比下降58.56%,毛利率为58.95%,同比上升13.59个百分点。2023年至2025年各年度,你公司归属于母公司所有者的净利润(以下简称净利润)分别为-2.92亿元、-3.84亿元、-2.24亿元。你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为0.23亿元,上年同期为-0.67亿元,同比大幅增长134.47%,由负转正。2024年12月,你公司与某客户签订了金额为0.71亿元的"某型光电系统研制合同",报告期未正在履行。请你公司:

(1)结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等,说明营业收入扣除项目是否完整、扣除金额是否充分,是否符合本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中"营业收入扣除相关事项"的规定。

(2)详细说明境外营业收入大幅增长的原因,列示主要境外客户的名称、所在国家或地区、销售产品及金额,说明境外销售收入的确认政策、物流单据、资金回款情况及外汇风险管理措施。结合境外业务拓展成本、汇率波动影响及国际贸易环境,分析境外收入高增长的可持续性,说明是否在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形。

(3)结合红外及光电类产品的主要应用领域,销售价格变动、单位成本构成及变动情况,详细说明该类产品收入增长但毛利率下降的具体原因,是否在以价换量情形,并结合原材料价格波动、人工成本变化等因素量化分析毛利率下降的合理性。

(4)说明巡检机器人系列产品收入大幅下滑的具体原因,结合该产品线的市场需求、竞争状况及公司战略调整,分析该业务板块的业务现状及技术储备情况。同时,说明巡检机器人系列产品毛利率大幅上升的原因,结合销量下降对固定成本分摊的影响,分析毛利率变动的合理性,是否在在成本核算不准确的情形。

(5)结合"某型光电系统研制合同"的具体条款,包括交付节点、验收标准、付款条件、违约责任等,说明该合同在报告期内的收入确认金额、成本结转金额及毛利情况,以及协议中是否存在对价调整、退货等特殊条款,说明收入确认方法是否符合《企业会计准则第14号——收入》关于某一时段内履行履约义务或某一时点履行履约义务的规定,是否存在提前确认收入的情形。

(6)结合报告期内你公司所处行业情况、市场竞争格局、主要竞争对手经营情况、产品毛利率变动趋势、目前在手订单情况、主要客户稳定性、新产品市场推广进度、成本控制措施及成效等因素,说明在营业收入和毛利率增长的情况下,净利润持续为负的原因,与行业趋势及同行业可比公司是否存在较大差异,主营业务是否具备持续盈利能力,是否存在持续亏损的风险。

(7)结合销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率,购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比率,分析经营活动现金流由负转正的具体驱动因素,说明货款回款及采购款支付方式改善的具体表现及可持续性,是否存在通过调整信用政策、延长供应商付款周期或突击回款等方式调节现金流的情形。

(8)请年审会计师对营业收入确认及扣除的真实性、准确性、完整性进行核查,就收入确认是否符合企业会计准则规定、持续经营能力是否存在重大不确定性发表明确意见,并说明在审计过程中是否获取了充分、适当的审计证据以支持审计结论。

(一)结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等,说明营业收入扣除项目是否完整、扣除金额是否充分,是否符合本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中"营业收入扣除相关事项"的规定。

1. 营业收入构成

报告期内,公司的主要业务涵盖红外及光电类产品和巡检机器人系列产品两大领域。公司营业收入构成如下表所示:

金额单位:人民币万元

类型	2025年度	占营业收入比重(%)	2024年度	占营业收入比重(%)
红外及光电类产品	28,526.54	82.11	20,596.84	74.94
巡检机器人系列产品	1,068.18	3.08	2,577.80	9.38
其他产品	4,700.24	13.53	3,873.93	14.10
其他业务收入	446.03	1.28	434.12	1.58
合计	34,740.99	100.00	27,482.69	100.00

2. 行业特点

红外及光电类产品广泛应用于型号装备、工业测温监测和民用消费等领域,主要客户为政府相关部门、央国企、配套厂商及科研院所、电力、石化行业;巡检机器人系列产品主要应用于电力、轨道交通及特种行业。

总体来看,公司两大领域所处行业属于非标准化定制行业,其行业周期与下游行业经营状况、技术革新、固定资产投资密切相关。但由于红外及光电类产品、巡检机器人系列产品应用领域广泛,可以在一定程度上平衡各个行业之间的周期波动。报告期内公司红外及光电类产品占比82.11%,公司主要的客户群体未发生异常变动。

3. 经营模式

公司主要从事红外及光电类产品和巡检机器人系列产品研发、设计、生产和销售。其中红外及光电类产品通过全产业链自研,具备探测器芯片、机芯、整机、系统的完整自主研发与量产能力,装备加民用的双市场应用场景;巡检机器人系列产品整合了公司在红外测温、光电惯导、AI图像识别及人工智能等领域的技术储备和研发投入,自研定制、通过招投标获得电力、轨道交通及特种行业客户的订单。

公司主要产品均采用直销模式销售。

4. 营业收入扣除情况

2025年度公司实现营业收入3.47亿元,扣除后营业收入为3.31亿元,营业收入中的扣除项明细如下:

单位:万元

项目	2025年度发生额	备注
租赁收入	287.42	
材料销售收入	53.43	
贸易类收入	105.19	系2025年度公司向某检测研究院有限公司销售产品中包含部分供应商直接向某检测研究院有限公司供货,本期公司对该部分销售产品不享有控制权,使用净额法确认收入;
偶发交易收入	1,218.58	系2025年度公司向新客户某科技有限公司销售非公司常规产品,且毛利率较低,异于常规合同,谨慎原则下认定为偶发交易形成的收入;
合计	1,664.62	

5. 相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质

根据深圳证券交易所发布的《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2026年修订)》(深证上〔2026〕134号),营业收入具体扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

2025年度,公司除营业收入中偶发性销售收入1,218.58万元、租赁收入287.42万元、材料销售收入53.43万元和按净额法核算的贸易收入105.19万元外,其他的营业收入均与各业务分部主要产品或服务高度关联,且各业务分部的客户真实体现了相应的需求,故其他的营业收入不属于《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2026年修订)》(深证上〔2026〕134号)规定的来源于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。公司营业收入扣除项目是完整的,符合上述关于营业收入扣除相关事项的相关规定。

(二)详细说明境外营业收入大幅增长的原因,列示主要境外客户的名称、所在国家或地区、销售产品及金额,说明境外销售收入的确认政策、物流单据、资金回款情况及外汇风险管理措施。结合境外业务拓展成本、汇率波动影响及国际贸易环境,分析境外收入高增长的可持续性,说明是否在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形。

1. 境外营业收入大幅增长的原因

公司2025年境外营业收入为11,049.36万元,较2024年增长165.84%。

境外营业收入大幅增长主要系:

(1) 全球需求端增长迅速

(2) 供给端行业向外传感器领域重要企业出口受限

(3) 公司通过海外子品牌及展会拓展市场

近年公司重点开拓民品海外市场,建立了专门的海外子品牌,积极参加相关海外展会,扩大品牌国际知名度,拓展销售渠道,实现"出海"新突破。公司开发的"智能电网设备状态全息感知平台"可实时、准确监测电站各类设备运行状态,借助于机器人巡检,实现机器人与高清视频的数据整合、智能预判,大幅提升运维人员的动态监测能力,实现构建智能电站,并积极面向"一带一路"共建国家推广应用。

2. 列示主要境外客户的名称、所在国家或地区、销售产品及金额

报告期内,公司主要境外客户情况如下:

单位:人民币万元

客户名称	所在国家或地区	销售产品	销售金额	占境外营业收入比例
客户1	香港	红外摄像头组件	8,400.51	76.03%
客户11	香港	红外摄像头组件	1,006.31	9.11%
客户12	老挝	智能巡检机器人系列产品	373.72	3.38%
合计			9,780.54	88.52%

3. 境外销售收入的确认政策、物流单据、资金回款情况及外汇风险管理措施

外销产品收入公司已根据合同约定将产品报关,取得提单时确认,确认单据包括快递单、物流清单、报关单、回款单等,除客户12还有2.33万美元的质保金因还在质保期内未回款外,其余当期境外销售收入均已回款。

由于公司境外销售收入主要以美元结算(汇率相对稳定),且境外销售收入占比相对较低,公司并未采取主动的外汇风险管理措施。

4. 结合境外业务拓展成本、汇率波动影响及国际贸易环境,分析境外收入高增长的可持续性

公司预计2026年度境外收入将维持快速增长趋势,主要系:

(1) 全球范围内的地缘政治紧张和局部冲突持续,公司红外产品可以广泛用于边防等领域;

(2) 全球AI算力需求导致电力基建扩张,海外变电站建设加快,对巡检系统需求明显增长;

(3) 公司海外子品牌知名度不断扩大,为业务持续增长提供基础。

5.说明是否存在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形

公司与海外客户交易,一般均要求先款后货,且货物产格按照法规要求执行报关出口,不存在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形。

(三)结合红外及光电类产品的主要应用领域、销售价格变动、单位成本构成及变动情况,详细说明该类产品收入增长但毛利率下降的具体原因,是否在在以价换量情形,并结合原材料价格波动、人工成本变化等因素量化分析毛利率下降的合理性。

公司红外及光电类产品广泛应用于型号装备、工业测温监测和民用消费等领域,产品主要为非标准的定制化产品,不同产品之间的毛利率差异较大,2024-2025年红外及光电类产品销售情况如下:

单位:人民币万元

红外及光电类产品	2025年	2024年	变动率
营业收入	28,526.54	20,596.84	38.50%
营业成本	21,952.55	14,149.59	55.15%
毛利率	23.05%	31.30%	-26.38%
销售数量(台)	33,594	21,007	59.92%
单位售价(万元/台)	0.85	0.98	-13.39%
单位成本(万元/台)	0.65	0.67	-2.98%
其中:单位原材料成本	0.55	0.54	2.67%
单位人工成本	0.07	0.10	-32.49%

如上表所示:

1. 2025年度红外及光电类产品销售数量较2024年上涨59.92%,产销规模的扩大导致产品单位人工成本下降,具有合理性;

2. 2025年度产品销售毛利率下降,主要系:

(1) 装备类产品审价调整调减收入,剔除审价调整的影响,公司红外及光电类产品2024年和2025年的毛利率为32.76%和29.53%,毛利率整体波动较小;

(2) 2025年度海外销售产品占比提升,由于海外单一客户采购单个型号产品量大,公司给与客户较为优惠的价格所致。

(四)说明巡检机器人系列产品收入大幅下滑的具体原因,结合该产品线的市场需求、竞争状况及公司战略调整,分析该业务板块的业务现状及技术储备情况。同时,说明巡检机器人系列产品毛利率大幅上升的原因,结合销量下降对固定成本分摊的影响,分析毛利率变动的合理性,是否存在成本核算不准确的情形。

1. 巡检机器人系列产品收入大幅下滑的具体原因

公司巡检机器人系列产品收入2024年和2025年分别为2,577.80万元和1,068.18万元,同比下滑58.56%,主要系:

(1) 核心客户国家电网的招标需求出现大幅缩减,直接导致公司相关产品的订单量逐步下滑;

(2) 市场上同类巡检机器人产品供给增多,行业竞争日趋激烈,各厂商为抢占市场份额纷纷调整定价策略,进一步引发产品销售单价持续走低。

在订单量减少与单价下降的双重作用下,公司机器人2025年总体销售额较往年出现明显下降,经营业绩面临阶段性挑战。

2. 结合该产品线的市场需求、竞争状况及公司战略调整,巡检机器人系列产品业务现状及技术储备情况

面对市场变化与经营压力,公司于2025年主动调整产品战略,聚焦产品优化升级与市场拓展,多措并举应对行业竞争及电网竞标预算管控需求,全力提升产品市场竞争力。在核心产品迭代方面,针轮式巡检机器人,重点对产品核心底盘进行技术更新与迭代升级,通过优化底盘结构设计、选用高性价比核心零部件,改进生产工艺等方式,在保证产品运行稳定性、巡检精度等核心性能不受影响的前提下,有效降低了产品生产成本,提升了产品在电网竞标中的价格优势。

针对目前电网公司需求导向及工业数据机房建设需求,对导轨机器人的需求市场大幅提升,公司加大对导轨类巡检机器人的研发与应用投入,持续加强各类导轨机器人的技术拓展与研制力度,针对不同应用场景(如变电站开关柜导轨、数据机房桥架导轨等)优化产品结构与功能,不仅进一步降低了导轨类巡检机器人的生产成本,还显著提升了产品的技术性能、适配性与可靠性,使公司导轨类巡检机器人在同类产品竞争中形成了差异化优势,增强了市场核心竞争力。

为突破现有市场边界,拓展新的市场增长空间,公司积极推进产品多元化布局,成功推出廊道类机器人新产品。该产品可适配石化、煤矿等新领域的廊道设施巡检需求,能够应对复杂工况下的设备巡检任务,有效填补了公司在非电力领域巡检机器人产品的空白,成功实现了应用领域的拓展,为公司后续业绩增长开辟了新路径。

3. 巡检机器人系列产品毛利率大幅上升的原因

公司2024年及2025年巡检机器人系列产品销售数量、金额及毛利率情况如下:

单位:台、人民币万元

巡检机器人系列产品	2025年	2024年	变动率
营业收入	1,068.18	2,577.80	-58.56%
营业成本	438.47	1,408.46	-68.87%
毛利率	58.95%	45.36%	13.59%
销售数量	65.00	139.00	-53.24%
单位售价	16.43	18.55	-11.39%
单位成本	6.75	10.13	-33.43%

公司巡检机器人系列产品销量有所下滑,但该系列产品毛利率大幅上升主要系:

(1) 公司本期向客户12出口的巡检机器人系列产品毛利较高,剔除该合同影响,其余巡检机器人系列产品本期毛利率为48.16%,与上期平均毛利率接近;

(2) 公司巡检机器人属于高度定制化产品,不同订单在配置参数及用料上存在显著差异。2025年度高毛利的红外及光电类产品销量上升,优化了整体产品组合。

(3) 公司持续推进技术更新与迭代,有效降低了原材料采购成本,特别是针对导轨类巡检机器人,显著降低了生产成本。

即,销量变动与毛利率上升的趋势符合公司实际经营情况,不存在成本核算不准确的情形。

(五)结合"某型光电系统研制合同"的具体条款,包括交付节点、验收标准、付款条件、违约责任等,说明该合同在报告期内的收入确认金额、成本结转金额及毛利情况,以及协议中是否存在对价调整、退货等特殊条款,说明收入确认方法是否符合《企业会计准则第14号——收入》关于某一时段内履行履约义务或某一时点履行履约义务的规定,是否存在提前确认收入的情形。

1. "某型光电系统研制合同"的具体条款

"某型光电系统研制合同"的具体条款,包括交付节点、验收标准、付款条件、违约责任等信息敏感,公司根据相关对外信息披露管理规定,豁免披露具体信息,截至2025年末,公司正在合同履约过程中,不存在违反保密要求以及合同标的验收不通过的情况。合同中不存在对价调整、退货等特殊条款。

2. 报告期内,收入确认金额、成本结转金额及毛利情况

"某型光电系统研制合同"属于某一段时间内履约合同,公司按照履约进度确认合同收入并结转成本,履约进度按照已经发生的成本占预计总成本的比例确认。

2025年度确认收入、结转成本及毛利情况如下:

单位:人民币万元

本期履约成本	履约进度	确认收入	本期结转成本	毛利
4,288.25	58.93%	1,912.32	1,912.32	0.00

3. 关于收入确认方法

根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条规定,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) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益;

(2) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品;

(3) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司"某型光电系统研制合同"满足"客户能够控制企业履约过程中在建的商品"的特征,提供研制属于在某一时段内履行履约义务,公司按照履约进度确认收入具有合理性,不存在提前确认收入的情形。

(六)结合报告期内你公司所处行业情况、市场竞争格局、主要竞争对手经营情况、产品毛利率变动趋势、目前在手订单情况、主要客户稳定性、新产品市场推广进度、成本控制措施及成效等因素,说明在营业收入和毛利率增长的情况下,净利润持续为负的原因,与行业趋势及同行业可比公司是否存在较大差异,主营业务是否具备持续盈利能力,是否存在持续亏损的风险。

1. 行业发展现状

公司所处行业为红外及光电领域。红外热成像技术最早运用于国防领域,具有隐蔽性好、抗干扰性强、目标识别能力强、全天候工作等特点,在装备领域应用处于快速提升阶段。相比欧美发达国家,我国仍处在大力追赶阶段,未来市场空间巨大。

近年来,在国家产业政策支持下,国内非制冷红外探测器技术日趋成熟,包括公司在内的少数厂商已实现自主可控、批量生产,改变了成本和价格长期制约应用的行业格局,红外成像产品成本及价格不断下降。

公司处于红外热成像产业链中游,相对产业链中其他环节需要更早进行针对性布局和研发,呈现投资周期长、研发投入大的行业特征。

2. 市场竞争格局

行业呈现分层竞争态势:

市场层级	代表企业	竞争特点	经营情况
装备类高端市场	高德红外	全产业链布局(MCT制冷型探测器、完整装备系统总体)	2025年归母净利润6.86亿元,同比增长253.45%,毛利率56.48%
工业与民用市场	大立科技	聚焦非制冷技术,工业检测领域市占率约15%	受春创微纳、海康威视等挤压,价格竞争加剧
细分市场	富吉瑞	聚焦红外成像机芯	2024年净利润1,163.90万元,2025年预计亏损0.48亿元,毛利率36.52%,产品结构优于公司

3. 公司经营指标与同行对比

(1) 公司2024年和2025年关键经营指标如下:

指标	2025 年	2024 年	变动趋势
营业收入(亿元)	3.47	2.75	同比增加26.41%
归母净利润(亿元)	-2.24	-3.84	亏损收窄 41.70%
销售毛利率(%)	25.22	9.27	同比增加15.95个百分点
研发费用(亿元)	1.50	1.50	占营收 43.10%
前五大客户收入占比	47.07%	34.80%	同比增加12.27个百分点

(2) 与同行业比较如下:

对比维度	公司	高德红外	富吉瑞
核心业务结构	民用为主,装备占比低	装备类产品+民品均衡,装备主导	机芯为主,装备类产品占比提升
归母净利润(亿元)	-2.24	6.86	-0.79
毛利率	25.85%	56.48%	37.09%
研发费用率	43.10%	20.28%	28.28%

注:富吉瑞归母净利润为2025年度业绩预告数据,毛利率为2025年三季度报告数据

差异分析:高德红外业绩显著改善,主要系装备订单集中释放及全产业链成本控制,规模与技术壁垒优势显著。富吉瑞产品聚焦机芯,客户结构相对分散,亏损幅度最小于公司。公司因装备订单释放滞后、研发投入过高、客户集中度高、毛利率低于行业均值。

4. 公司在营业收入和毛利率增长的情况下,净利润持续为负的原因

公司在营业收入和毛利率双增的背景下持续净利润为负,主要系:

(1) 研发费用率长期高位,新业务规模效应未显现

2025年研发费用1.50亿元,占营业收入43.10%,其中员工人员薪酬9,612.60万元,薪酬以外支出5,360.06万元,公司持续投入非制冷红外探测器、光电系统等核心技术,而新业务(如光电系统)尚未形成规模化收入,研发投入与产出存在阶段性错配。

(2) 装备订单周期较长,收入确认滞后

2024年受装备类产品采购计划延期、部分销售收入暂不满足会计确认条件影响,营收阶段性承压。2025年公司营收稳步增长,但装备业务收入占比仍偏低,装备订单释放节奏慢于民用业务。截至一季度末,公司在手订单约2.22亿元,订单以民用、非核心装备为主。

(3) 为保持发展潜力,公司维持较高的员工数量及薪酬支出

(4) 资产规模大,产能利用率低

截至2025年末,公司固定资产账面价值65,308.48万元、无形资产账面价值3,155.97万元,2025年度固定资产折旧及无形资产摊销金额合计4,240.08万元;但主要产品的产线产能利用率较低,暂时无法通过规模效应降低产品成本。

(5) 应收账款及存货余额较大,回款周期长及存货周转率低,导致2025年度公司计提资产减值损失及信用减值损失金额合计达到4,982.92万元。

5. 主营业务是否具备持续盈利能力,是否存在持续亏损的风险

公司主营业务具备持续盈利能力,主要系:

(1) 2025年度公司经营情况持续改善

2025年度,公司主营业务毛利率为25.22%,营业收入整体较上年同期增长26.41%、归属于母公司所有者的净利润较上年同期增加41.70%,经营性现金流实现净流入2,322.05万元,结合目前公司资金状况及资产负债情况,年审会计师认为公司具备持续经营能力,可能对持续经营能力产生疑虑的事项具体评价如下:

类型	持续经营能力评价考虑因素	情况说明
财务方面	(1)净资产为负或营运资金出现负数	不存在,截至2025年末,公司经审计归属于母公司的净资产13.14亿元;期末现金及现金等价物9,810.58万元;
	(2)定期借款即将到期,但预期不能展期或偿还,或过度依赖短期借款为长期资产筹资	不存在,公司可以偿还到期借款,整体资产负债率较低,可以获取融资及授信;
	(3)存在债权人撤销财务支持的迹象	不存在,公司目前与金融机构、供应商合作正常;
	(4)历史财务报表或预测性财务报表表明经营活动产生的现金流量净额为负数	2025年度公司经营性现金净流入2,322.05万元;
	(5)关键财务比率不佳	公司销售净利润率出现负值,主要系装备产品订单延迟所致;同时公司民品销售呈现逐年上升趋势,有利于公司改善盈利状况;
	(6)发生重大经营亏损或用以产生现金流量的资产的价值出现大幅下跌	公司发生重大经营亏损,主要系装备产品订单延迟,持续大额研发投入以及应收账款按照概率计提坏账准备及存货计提跌价准备所致;随着公司民品销售逐年增加以及装备类产品订单恢复,公司预计收入规模将进一步扩大,同时前期长账龄的款项收回使得减值损失冲回,公司经营亏损情况将得到改善;
	(7)拖欠或停止发放股利	2025年度公司基于未分配利润状况未进行现金分红,期后经董事会决议公司拟使用母公司资金积和资本公积(股本溢价)共计2.66亿元,用于资补母公司截至2025年12月31日的累计亏损,后期若经营情况好转,公司将恢复分红,增加股东回报;
	(8)在到期日无法偿还债务	不存在
	(9)无法履行借款合同的条款	不存在
	(10)与供应商由赊购变为货到付款	不存在
	(11)无法获得开发必要的新产品或进行其他必要的投资所需的资金。	不存在
经营方面	(1)管理层计划清算被审计单位或终止运营	不存在
	(2)关键管理人员离职且无人替代	不存在
	(3)失去主要市场、关键客户、特许权、执照或主要供应商	不存在
	(4)出现用工困难问题	不存在,截至2025年末,公司在职职工860人,近期无大规模裁员计划
	(5)重要供应短缺	不存在
	(6)出现非常成功的竞争者。	不存在
其他方面	(1)违反有关资本或其他法定或监管要求,例如对金融机构的偿债能力或流动性要求	不存在
	(2)未决诉讼或监管程序,可能导致其无法支付索赔金额	不存在
	(3)法律法规或政府政策的变化预期会产生不利影响	不存在
	(4)对发生的灾害未购买保险或保额不足。	不存在

3. 年审会计师执行的核查程序与核查结论

(1) 核查程序

① 关于营业收入确认及扣除,年审会计师执行的主要审计程序:

① 了解与收入确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计、确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性,包括测试合同审批、发货、发票开具、收入确认条件达成的判断、收款等方面的内部控制;

② 访谈公司销售负责人、财务负责人,了解主要客户销售变化原因、产品销售模式、合同订立以及执行过程等,分析客户销售额变动是否与业务相符、是否存在偶发收入、是否存在需要使用净额法确认的收入等;

③ 对主要客户进行背景调查,通过企查查等平台查询公司客户的基本情况,关注是否存在成立时间较短或规模较小的客户,检查其是否与公司存在关联关系;

④ 销售检查

对于内销收入,选取项目检查与收入确认相关的支持性文件,包括发票、销售合同、出货单、签收记录及回款记录等;对于出口收入,获取电子口岸信息并与账面记录核对,并选取项目检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件。另外结合行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质对营业收入扣除相关事项进行分析判断。

具体核查金额和比例如下:

金额单位:人民币万元

项 目	2025年度
营业收入	34,740.99
检查测试核查收入	33,626.36
检查测试核查占比	96.79%

⑤ 对主要客户进行积极式函证,函证信息包括具体收入确认金额和期末应收客户余额,具体情况如下:

A. 营业收入维度

金额单位:人民币万元

项 目	2025年度
营业收入(A)	34,740.99
发函客户销售收入(B)	33,487.84
发函客户销售收入占营业收入比例(C=B/A)	96.39%
回函客户销售收入(D)	24,279.54
回函客户销售收入占营业收入比例(E=D/A)	69.89%

B. 应收账款维度

金额单位:人民币万元

项 目	2025年
应收账款余额(A)	68,475.19
发函客户应收账款余额(B)	63,027.59
发函客户应收账款余额占应收账款余额比例(C=B/A)	92.04%
回函客户应收账款余额(D)	55,790.78
回函客户应收账款余额占应收账款余额比例(E=D/A)	81.48%

⑥ 对最后一个月的部分重要合同的发货过程或者送货接收过程进行跟踪,结果如下:

客户名称	合同金额	发货或收货日期
客户13	725.64万元(CNY)	2025年12月
客户1	330.19万元(USD)	2025年12月
客户14	90.56万元(CNY)	2025年12月
客户15	270.00万元(CNY)	2025年12月

⑦ 对主要客户进行现场走访,核实交易数据的准确性、关注产品的终端去向,分析相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质。在对客户进行走访的过程中,关注其办公环境、经营规模、向客户询问其与公司主要交易条款,包括但不限于交付条件、合作期限、验收安排、销售价格及市场竞争情况等,核查上述信息与公司陈述的交易情况、账务处理等方面是否相符,与客户确认公司是否存在体外确认收入或收支的情形,以及与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系。由于部分客户拒绝走访或者不方便现场接待等原因,最终访谈情况如下:

金额单位:人民币万元

方 式	数量	2025年度		2025年年末	
		收入	占比	应收账款余额	占比
电话询问	1	8,400.51	24.18%		
实地走访	11	10,764.22	30.98%	43,957.19	64.19%
小 计	12	19,164.73	55.16%	43,957.19	64.19%

⑧ 对境外第一大客户、国内第一大客户,项目组补充获取公司业务员与客户沟通记录并与账面记录进行核对,未见异常;

⑨ 结合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》(2026年修订)内容逐项识别关于营业收入扣除的事项。

2) 关于持续经营能力,年审会计师执行的主要审计程序;

① 对公司实际控制人、管理层进行访谈,了解其经营改善计划、对市场环境的判断、银行融资计划、人员储备等以及其对持续经营能力的影响;

② 对截至2025年末银行存款、银行借款等情况执行函证程序,包含银行存款余额、受限情况、银行借款本金、利率、抵押担保条件等,取得回函比例为100.00%;

③ 获取公司企业信用报告,核实银行借款、对外担保等信息的完整性;

④ 获取公司在手订单明细,了解其合同签署、备货及交付计划,判断对2026年营业收入影响;

⑤ 通过查询企查查等公开网站、对律师执行函证,查询公司涉诉情况;

⑥ 查询同行业上市公司财务信息,关注公司所处行业及同行业上市公司发展情况。

(2) 核查结论

经核查,年审会计师认为:

公司收入确认符合企业会计准则规定,营业收入的扣除项目符合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》(2026年修订)的要求,公司持续经营能力不存在重大不确定性。在审计过程中年审会计师获取了充分、适当的审计证据以支持审计结论。

二、关于前五名客户

年报显示,你公司报告期内前五名客户合计销售金额为1.64亿元,占年度销售总额比例为47.07%,客户集中度较高。其中,客户1销售额为0.84亿元,占比24.18%。此外,财务报表附注显示,按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产中,客户6的应收账款和合同资产期末余额合计为2.86亿元,占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例为40.52%,该客户并未出现在前五名销售客户名单中,且该客户应收账款坏账准备期末余额为1.23亿元。请你公司:

(1)补充列示报告期内前五大客户的具体情况,包括但不限于客户名称(如涉及商业机密可脱敏处理,但需说明其背景),注册地、主营业务、注册资本、成立日期、社保缴纳人数、销售内容、销售金额及占比、合作年限、结算方式及信用政策、期末应收账款余额、账龄、期后回款情况,说明这些客户与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

(2)针对客户1销售额占比超过20%的情况,说明该客户的基本情况及与你公司的关联关系,说明该大额销售合同的签订背景、履约进度、收入确认时点及依据,是否存在突击确认收入的情形,并提供相关合同、发货单、验收单及资金流水作为支撑。

(3)针对客户6应收账款及合同资产余额占比高达40.52%且未进入前五名销售客户的情况,说明该客户的具体名称、业务背景、合作历史、交易内容、收入确认时点及依据,解释该客户销售额未进入前五名的原因,说明截至目前的回款金额及比例,是否存在虚构交易或跨期调节收入或利润的情形。

(4)说明客户集中度较高是否符合行业惯例,是否存在对单一重大客户的依赖风险,以及该风险对公司经营稳定性的影响。

(5)请年审会计师说明对客户1、客户6及境外主要客户执行的主要审计程序,包括但不限于控制测试程序、函证情况及替代测试程序、细节测试程序以及走访、资金流水核查等延伸核查程序,对相关客户收入确认的合规性发表明确意见。

(一) 补充列示报告期内前五大客户的具体