（上接B75版）

3.向我部报备你公司报告期内针对境外客户1、客户11的外销合同(如无,请说明原因),详细列示合作双方对货物质量的约定、包装标准、付款条件以及需要提交的文件等,并说明外销合同是否履行了规定的审批程序及用印流程。

4.结合行业发展趋势、原材料价格、同一产品的内销价格、可比公司产品价格、相关产品进出口宏观数据等信息,以及对境外客户的走访情况,说明各产品境外销售价格的公允性,以及是否在在境外终端销售价格低于你公司出口销售价格的情形。

5.请年审会计师核查公司报告期内针对境外客户1、客户11外销对应的采购环节及生产环节的材料,如采购合同、原材料运输单、采购入库单、采购对账单、BOM表、排模表、生产计划单、生产领料单、生产日志等,说明销售数量与产量数据的配比情况,并结合员工工时、水电煤气等能源耗用数据与产量之间的关系,说明产量数据合理性,投入产出比是否异常,能源消耗与产量是否匹配。

6.结合问题5,请年审会计师核查并说明公司生产中残次品的管理与处置情况,原材料采购、出库记录、生产记录、产成品入库记录、料工费消耗信息等是否配比。

7.结合问题5,若你公司在委外生产,请说明委外加工商是否具备生产能力(包括场地、机器设备、专业技术人员等),加工完成的货物是否有运输回企业(报备相关物流情况),说明委外生产的真实性。同时,结合报关单商品类型与名称,说明是否在在将其他公司生产并出口的产品以自身名义报关的情形。

8.请年审会计师核查你公司报告期内针对境外客户1、客户11的销售合同、出库单、运输单、报关单等关键原始单据,说明产品数量与产品重量是否呈合理比例关系,是否在在前后矛盾的情形。

9.向我部报备你公司报告期内针对境外客户1、客户11的报关单、生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单(包括与船公司相关的托运单、装货单、收货单、提单、舱单以及货物积载图等,下同)等材料。请年审会计师对上述材料进行交叉核对,并结合境外实地走访(包括对终端销售价格与销量的实地核查)、函证、存货监盘(包括对你公司境外存货和对境外客户存货的监盘)等核查程序,进一步说明报关单显示的出口产品名称(品类)、单价、数量、重量等信息与生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单所显示的信息是否存在异常。

10.列示你公司报告期内针对境外客户1、客户11外销的物流供应商(包括境内段物流公司与境外段船公司等)的名称、规模、资质,说明报告期内是否存在频繁变动的情形,你公司物流供应商的业务范围与境外销售区域是否匹配,运输明细与销售情况是否匹配等。

11.针对境外客户1、客户11的外销,请年审会计师结合行业惯例,通过查看物流原始单据、测算运输时间、查询常用航运线路、走访物流供应商、查询船舶实际航行轨迹等方式,核查并说明销售订单、出库单、发货单、装箱单、境内段物流单、境外段物流单等单据记载的货物重量、数量、体积以及价格等信息是否一致;公司运输费用与运输方式和距离是否配比;物流运输时间是否与出库时间、报关时间、提单时间、开船时间以及到港时间存在逻辑矛盾,运输时长是否明显过长或过短;物流运输轨迹的起点是否为你公司所在地,运输终点是否为客户所在地等。

12.说明你公司报告期内针对境外客户1、客户11外销的报关模式,说明是否委托代理报关公司报关,如有,请说明你公司支付的报关佣金率是否与同行业或其他公司一致,是否以"报关费"的名义向货运代理公司及其股东支付"借用其他公司商品报关"的手续费等。请年审会计师核查并发表明确意见。

13.请年审会计师核查货运提单并从船公司网站查验货运提单真实性、查询船舶实际航行轨迹、核查境外客户进口清关的全套材料、货物在境外客户所在地的物流运输记录,说明货物是否被真实运输至境外客户处。

14.说明境外第三方回款是否符合你公司经营模式特点和行业惯例;代付第三方与你公司是否存在关联关系或其他利益关系;涉及的交易是否存在显著的地域特征、时间特征、产品或业务特征;除与你公司存在第三方回款外,相关客户是否对其他供应商存在类似情形;第三方回款是否均有付款授权委托书、代付款证明;同一客户是否由多个第三方代付;同一主体是否为多个无关联客户代付;代付方是否存在大量境内主体特别是境内自然人;第三方回款时间和频率与你公司采购付款的时间和金额是否高度匹配;代付方在外汇政策和税收优惠等方面较客户本身是否具有明显优势等。请年审会计师核查并发表明确意见。

15.请年审会计师逐个核查相关代付方的真实身份、资金实力,说明你公司及其关联方是否为代付方提供信贷、担保或其他增信支持;同时,说明能否穿透核查代付方资金来源,能否有效验证代付方资金最终源自下游终端客户。

16.列示你公司报告期内针对境外客户1、客户11各月收入确认分布情况,说明各月收入确认的依据及合规性。同时,请年审会计师说明针对上述收入确认的截止测试程序及结论。

17.结合外销货物控制权转移过程及依据,说明你公司采取总额法确认收入的原因及合理性,是否在不恰当地以总额法代替净额法确认收入的情形,请年审会计师核查并发表明确意见。

18.请年审会计师核查并说明你公司与境外客户的关键合同条款约定是否存在异常(例如,为提前确认收入,刻意取消了退货、换货或验收等重要条款);境外客户是否严格按收入确认时点计算的信用期回款;是否通过高估履约进度,或将单项履约义务拆分为多项履约义务提前确认收入。请年审会计师对你公司与境外客户的业务沟通记录进行审慎核查,说明是否存在境外客户配合签收/验收,协助你公司提前确认收入的情形。

19.请年审会计师结合前述问题,详细说明针对境外客户1、客户11收入真实性、准确性实施的核查程序及核查结论。

20.逐项说明你公司2025年年报是否存在我所《股票上市规则》(2026年修订)第9.3.12条的任一情形,你公司是否符合撤销退市风险警示的条件,请年审会计师和律师发表明确意见。

21.如你公司或年审会计师对于上述部分问题核查受限的,请详细说明对应问题核查受限的原因、以及是否执行相关替代程序,并说明替代程序的充分适当性,相关核查受限是否影响年审会计师对你公司营业收入真实性、准确性及营业收入扣除完整性、准确性出具准确的核查意见和核查结论。

(一) 详细列示你公司各境外客户的成立时间、历史沿革、资金实力、销售区域、客户群体、合作背景,说明你公司报告期内与客户22退出合作、与客户1、客户11新增合作的原因,描述具体接洽过程,如存在境外客户成立不久后即与你公司开展合作的情形,请说明原因。

1. 公司各境外客户的成立时间、历史沿革、资金实力、销售区域、客户群体、合作背景

公司境外主要客户的具体情况如下:

客户名称	成立时间	历史沿革	资金实力	销售区域	客户群体	合作背景
客户1	1998/4/27	公开信息显示该公司为贸易、货运代理相关公司,未发现公开的重大历史变更	注册资本5,000,000港元	境外	贸易商	与客户22为同一对接人对接交易,根据客户要求更换交易对象
客户11	2021/11/25	公开信息显示该公司为典型的电子元器件贸易/分销公司,以香港为枢纽进行跨境电子元件贸易,未发现公开的重大历史变更	注册资本10,000港元	境外	贸易商	与客户22为同一对接人对接交易,根据客户要求变更交易对象
客户12	2024/12/31	2020年老挝政府与中国南方电网签署合作协议,中老两国电力基础设施合作项目的重要实体	注册资本115,587.5亿基普,中国南方电网力控股股东(占比90%)	负责老挝全国电网中长期输电项目的建设和运营,以及跨境电力互联项目	国家级电网客户、政府合作伙伴、大型能源实体	该客户为终端客户,采购智能巡检系统用于电力巡检
客户22	2014/7/22	2014年成立后未有改名或注销历史	注册资本10,000港元	境外	贸易商	同一对接人对接交易,根据客户要求变更交易对象

报告期内,公司向境外客户1、客户11、客户12销售金额合计为9,780.54万元,占当期境外收入88.52%。

2. 与客户22退出合作、与客户1、客户11新增合作的情况

(1) 交易背景以及具体接洽过程

公司与客户22、客户1、客户11三个客户合作,境外客户业务对接人员为同一批人,2023年-2026年2月对接人员通过WhatsApp或微信进行沟通联系。公司具体对接客户的退出与新增,系应客户具体对接人员要求,变更交易主体所致,业务开展具有持续性。

2023年至今合作过程中,客户为寻求与公司稳定的合作关系,与公司签署特定区域EX-25、SF641两款产品的独家代理协议,根据协议内约定,特定区域、协议期限内,公司不得通过其他代理商销售约定产品,公司获取的特定区域内销售线索(客户询价)转其处理。

综上,公司与客户22、客户1、客户11的交易是在协议框架内完成的持续性交易。

(2) 客户设立注册登记情况

客户名称	注册地	注册时间
客户22	香港	2014/7/22
客户1	香港	1998/4/27
客户11	香港	2021/11/25

如上表所示,客户成立时间均在2021年及以前,不存在成立不久后即与公司开展合作的情形。

(二) 详细说明无法知悉境外终端客户的原因及合理性,以及在未知终端客户的情形下就与交易对方开展业务合作的风险评估程序及所采取的风险控制措施。

1. 公司出口产品为热成像模组,产品适应各种工业应用场景,支持区域测温、等温分析等功能,无法知悉境外终端客户的原因主要包括:

(1) 公司产品应用领域广泛,即无法根据特定应用范围确定终端客户;

(2) 公司产品出口目的地为香港,香港为全球自由贸易港,在客户不提供产品终端去向的情况下,无法确定终端用户所在区域;

(3) 公司业务直接对接客户业务人员,曾希望对方展示产品终端安装后的效果,但对方并未提供。

2. 在未知终端客户的情形下就与交易对方开展业务合作的风险评估过程及所采取的风险控制措施

公司与该等境外客户交易主要风险包含按照客户定制要求备料,客户最终未下单,导致存货损失;按照客户要求交付产品,但最终无法回款,导致的坏账损失。

为应对上述风险,公司与客户交易严格执行50%预付款后备主材+50%尾款支付后发货的约定,即采用先款后货的方式进行交易结算,杜绝可能发生的存货以及坏账损失。截至2025年末,客户订单均已经执行完毕,货款均已收回,不存在批量材料闲置及坏账损失。

(三) 向我部报备你公司报告期内针对境外客户1、客户11的外销合同(如无,请说明原因),详细列示合作双方对货物质量的约定、包装标准、付款条件以及需要提交的文件等,并说明外销合同是否履行了规定的审批程序及用印流程。

1. 关于针对境外客户1、客户11的外销合同

合同中明确约定了付款条件,均为"50%预付款,电汇提前支付,余款在交货前付清",而关于货物质量、包装标准、需要提交的文件,则参照一般国际贸易规则执行,其中:

(1) 关于货物质量

客户批量下单前会要求公司提供样品(单独收费),客户通过对样品测试,确定产品性能指标以及质量是否满足要求,公司对通过测试的样品,固化材料配置及工艺,后续客户批量下单时,公司参照既定的材料配置及工艺流程执行产品制造,并对每只成品进行检测,保证出库产品质量合格,客户验收过程中若出现零星质量问题,公司将按照国际贸易惯例,负责维修(客户技术人员熟悉产品,远程OTA更新固件解决小问题)与更换。

(2) 关于包装标准

客户并无特殊要求,只需要考虑运费适当节约,公司会尽量根据现有外箱尺寸去计算每箱装入的台数,为客户节约成本的同时提供的包装可以满足运输要求。每次发货前,公司会将包装好的货物外观拍照发送给客户,确认包装以及通知发货,合作以来,公司货物包装均满足客户要求;

(3) 需要提交的文件

实际操作过程中根据客户要求提交装箱单以及PI单。

2. 公司外销合同履行了规定的审批程序及用印流程

公司外贸销售合同审批流程如下:业务员完成商务洽谈后,在CRM平台录入销售订单,并上传PI。提交后,由产品技术人员审核订单中的产品规格是否符合技术标准。通过后,转交外贸部经理审批订单价格是否合规;若涉及特价申请,须上报上级领导审批。价格通过后,再提交至市场管理部门单审核专员进行复核。上述所有审批环节均通过后,启动内部投产流程。

(四) 结合行业发展趋势、原材料价格、同一产品的内销价格、可比公司产品价格、相关产品进出口宏观数据等信息,以及对境外客户的走访情况,说明各产品境外销售价格的公允性,以及是否在在境外终端销售价格低于你公司出口销售价格的情形。

1. 2023年-2025年度,公司向客户22、客户1、客户11销售主要产品价格相对较低,且逐步下降,主要系:

A.该出口客户购买数量大,要求价格折扣;

B.该出口客户购买产品只是红外机芯组件+配备硫系镜片的镜头,属于简配,导致价格低。

2. 各产品境外销售价格的公允性

随着探测器芯片国产化替代加速、技术迭代与竞争加剧等影响,民用非制冷红外模组价格呈下降趋势。公司对境外客户1、客户11销售的SF641价格下降除与客户购买数量大,其要求价格折扣有关外,行业发展趋势也是影响因素。

公司产品价格在市场价格合理区间内,兼顾企业合理利润空间与客户采购成本承受能力。与可比公司同类产品相比,定价未偏离市场公允水平。

3. 境外客户的走访情况

由于客户认为交易事项已完结,款项已结清,且客户业务员以及实际办公地位于境外,未能就对其走访事项协商一致,年审会计师无法对客户进行实地走访。而根据与客户持续多年合作的事实判断,客户销售公司产品应具备合理利润,即客户境外终端销售价格应高于公司出口销售价格。

结合行业趋势、原材料价格、内外销配置差异、可比公司价格,公司境外销售价格系在合理成本与利润基础上确定,处于市场公允区间,具备商业合理性与公允性。

(五) 请年审会计师核查公司报告期内针对境外客户1、客户11外销对应的采购环节及生产环节的材料,如采购合同、原材料运输单、采购入库单、采购对账单、BOM表、排模表、生产计划单、生产领料单、生产日志等,说明销售数量与产量数据的配比情况,并结合员工工时、水电煤气等能源耗用数据与产量之间的关系,说明产量数据合理性,投入产出比是否异常,能源消耗与产量是否匹配。

针对境外客户1、客户11外销对应的采购环节及生产环节的材料,年审会计师了解了产品研发过程、获取了产品BOM表、主要原材料的采购合同、产品生产计划、成品入库检验单、生产部门能耗统计表,并执行主要材料供应商的走访与函证,主要原材料投入产出比分析程序等,经核查,年审会计师认为:

1. 公司销售数量与产量数据的配比情况

公司收到客户1及客户11的销售订单后安排生产部生产,生产部根据订单需求及交期,制定生产计划进行生产。

2025年度,针对境外客户1、客户11公司完工入库的产品数量和销售数量配比为100%。

实际生产过程中,为保证按时保质保量完成订单交付,车间投产产品数量略高于订单数量,该部分产品可以满足后续同型号订单交货或产品改型用于其他客户订单。

2. 材料领用数量与订单设备数量

报告期内公司针对境外客户1、客户11销售的产品SF641和EX-25K的BOM表显示,原材料中单位价值最高为探测器,每个产品需要一个探测器。经核查,公司探测器领用数量与订单设备数量相匹配。领用总数大于生产任务数量,主要系为保证按时保质保量完成订单交付,车间投产产品数量略高于订单数量,同时部分探测器不仅用于生产指定产品,同时也可以用于其他产品,导致领用数量略大。

3. 对于主要材料探测器,公司供应商根据生产订单任务以及库存情况进行采购备货,采购与入库环节与生产领料环节进行匹配,经核查,公司针对客户1、客户11销售产品的主要原材料探测器的采购入库与生产领料情况相匹配。采购入库数量小于领用数量,主要系生产领料时相关探测器存在期初库存所致。

4. 员工工时、水电煤气等能源耗用数据与产量之间的关系

公司员工执行月度定岗定薪制,并未准确统计订单下员工投入工时。

同时公司产品生产主要涉及材料组装,能耗较低,以SF641为例,2025年度产量为21,000台,分月情况如下:

月份	产量(只)	当月用水量	水费含污水处理费(万元)	当月生产部门电用量	电费(不含税,万元)
202512	6,000	0.30	1.43	56.56	44.66
202511	4,000	0.26	1.20	52.39	37.77
202510	3,500	0.33	1.57	61.84	43.72
202509	5,000	0.27	0.70	90.67	63.98
202508	1,500	0.33	1.56	94.51	77.57
202501	1,000	0.38	1.02	53.06	49.02

如上表所示,8月、9月生产部门耗电量大,主要系天气炎热空调制冷耗费电量较大所致,即水电煤气等能源耗用与产量并无直接匹配关系。

(六) 结合问题5,请年审会计师核查并说明公司生产中残次品的管理与处置情况,原材料采购、出库记录、生产记录、产成品入库记录、料工费消耗信息等是否配比。

2025年度,针对境外客户1、客户11销售的产品,公司生产中的残次品较少。

针对客户1、客户11销售的产品,年审会计师实施的主要核查程序:

(1) 对探测器供应商执行询证并取得回函,函证内容包含采购额以及应付账款余额,回函差异系入库时间差所致;

(2) 实地走访供应商,核查2025年度采购交易的真实性,未见异常;

(3) 获取相关产品生产计划、生产履历表、成品入库单,执行细节测试;

(4) 了解相关产品的研制过程,产品生产耗用主要材料,并将销售成品数量与主要原材料采购量、期初及期末库存量、在产品期初及期末库存量、成品期初及期末库存量,做数据勾稽,未见异常;

(5) 对各月料工费投入执行分析程序,未见异常。

经核查,年审会计师认为,向客户1、客户11销售的产品,生产中除少数材料外,基本不存在残次品,对应原材料采购、出库记录、生产记录、产成品入库记录、料工费消耗信息等匹配。

(七) 结合问题5,若你公司在委外生产,请说明委外加工商是否具备生产能力(包括场地、机器设备、专业技术人员等),加工完成的货物是否有运输回企业(报备相关物流情况),说明委外生产的真实性。同时,结合报关单商品类型与名称,说明是否存在将其他公司生产并出口的产品以自身名义报关的情形。

1. 2025年度,针对境外客户1、客户11外销的产品,公司不存在委外生产的情况。

2. 2025年度,公司对境外客户1、客户11销售并出口的产品,均按海关商品编码"8525891900"、商品名称"摄像头组件"办理报关手续。前述报关出口的货物,均为公司自产的红外摄像头组件,产品属于非管制、非特种用途的民用摄像模块,技术特征与该HS编码的商品定义一致,且未超出公司经营范围及自产产品品类。公司不存在将其他公司生产的产品以自身名义代为报关出口的情形。

(八) 请年审会计师核查你公司报告期内针对境外客户1、客户11的销售合同、出库单、运输单、报关单等关键原始单据,说明产品数量与产品重量是否呈合理比例关系,是否在在前后矛盾的情形。

年审会计师取得了报告期内公司针对境外客户1、客户11的销售合同、出库单、运输单、报关单等关键原始单据。前述单据对产品的数量、重量信息均有明确记录,同一型号产品的数量与重量间存在合理的比例关系。不同批次单台重量存在差异,系各批次发货时附带的样品型号及数量不同所致,属于正常合理波动。此外,根据出库数量及装箱规格测算的理论装箱数,与运输单、报关单记载的实际箱数一致,数据前后勾稽、无矛盾情形。

(九) 向我部报备你公司报告期内针对境外客户1、客户11的报关单、生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单(包括与船公司相关的托运单、装货单、收货单、提单、舱单以及货物积载图等,下同)等材料。请年审会计师对上述材料进行交叉核对,并结合境外实地走访(包括对终端销售价格与销量的实地核查)、函证、存货监盘(包括对你公司境外存货和对境外客户存货的监盘)等核查程序,进一步说明报关单显示的出口产品名称(品类)、单价、数量、重量等信息与生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单所显示的信息是否存在异常。

1. 公司向境外客户1、客户11的销售业务,均采用顺丰跨境快递直运模式;货物由顺丰直接从公司工厂提货,通过跨境快递一票直达香港客户。

对应业务均取得了完整的顺丰跨境快递运单,该运单同时记录了境内提货、跨境清关及香港派送全流程信息,可完整反映货物自发出至交付的全过程,与生产领料单、出库单、报关单等单据数据相互勾稽,不存在信息缺失或前后矛盾的情形。

2. 核查程序与核查结论

(1) 针对境外客户1、客户11销售物流以及报关等实施的主要核查程序

1) 获取电子口岸信息并与账面记录核对,并检查销售合同、出口报关单、销售发票等支持性文件;

2) 对境外客户1、客户11的当期收入与期末余额,客户回函相符。

3) 现场鉴证销售部门跟单员自手机中查询顺丰邮寄记录,并获取完整的快递面单及签收单,与账面记录核对;

4) 按照内通记录中获取的收货人电话,对香港货物收件人进行访谈,对方按快递单查询每一单货物送达以及后续提货情况,确认相关货物已经送达,并很快发往国外。

(2) 核查结论

经核查,年审会计师认为,报关单显示的出口产品名称(品类)、单价、数量、重量等信息与生产领料单、出库单、物流单所显示的信息不存在异常。

(十) 列示你公司报告期内针对境外客户1、客户11外销的物流供应商(包括境内段物流公司与境外段船公司等)的名称、规模、资质,说明报告期内是否在在频繁变动的情形,你公司物流供应商的业务范围与境外销售区域是否匹配,运输明细与销售情况是否匹配等。

1. 物流供应商的名称、规模、资质

报告期内,公司向境外客户1、客户11运输的物流供应商均为顺丰速运有限公司,报告期内不存在频繁变动的情形。

顺丰速运是亚洲最大、全球第四大综合物流服务商,2025年末总资产2,164.69亿元,其拥有国际货运代理资质、报关资质,2025年供应链及国际业务营收729.40亿元。

2. 物流供应商的业务范围与境外销售区域匹配

根据顺丰官网查询服务范围,业务范围涵盖境外客户1、客户11所在的境外销售区域,两者相匹配。

3. 运输明细显示的重量、箱数等与销售情况相匹配

经核查,运输明细显示的箱数与装箱规格计算的理论箱数一致。单个重量存在差异,主要系订单号DLIR15774批次附带USB数据线以及采用的包装填充物更重所致。

(十一) 针对境外客户1、客户11的外销,请年审会计师结合行业惯例,通过查看物流原始单据、测算运输时间、查询常用航运线路、走访物流供应商、查询船舶实际航行轨迹等方式,核查并说明销售订单、出库单、发货单、装箱单、境内段物流单、境外段物流单等单据记载的货物重量、数量、体积以及价格等信息是否一致;公司运输费用与运输方式和距离是否配比;物流运输时间是否与出库时间、报关时间、提单时间、开船时间以及到港时间存在逻辑矛盾,运输时长是否明显过长或过短;物流运输轨迹的起点是否为你公司所在地,运输终点是否为客户所在地等。

针对境外客户1、客户11的外销发货,年审会计师获取了物流快递单、报关单、电子口岸记录,并查询了快递公司关于运输时效的说明,经核查,年审会计师认为:

1. 物流原始单据与运单详情测算运输时间

报告期内针对境外客户1、客户11的物流原始单据与运单详情,测算出运输时间,查询顺丰官网运费时效相关信息,公司对境外客户1、客户11的产品出口运输时长,与2026年5月7日顺丰官网公示的物流时效基本一致。物流预计时效因节假日、天气、交通管控、资源等原因不同日期时间查询会有所差异;同时时效口径不含因海关扣货、查验等不可控因素造成的运输延误。

2. 对比单据记载信息

报告期内针对境外客户1、客户11的销售订单、出库单、装箱单、快递单等单据记载的货物重量、数量、体积以及价格等信息无异常。

3. 关于运输费用

公司单位运输费用稳定。

经测算,公司对境外客户1、客户11的单位运输费用稳定。2025年度,公司针对境外客户1、客户11的快递均由公司杭州滨江园区发往香港观塘区。公司常年通过顺丰发货并享有协议优惠,运输费用与运输方式、距离匹配合理。

4. 关于运输时间

报告期内针对境外客户1、客户11的物流、出库及报关相关时间线,公司物流运输时间与出库时间、报关时间逻辑不存在矛盾,运输时长不存在过长或过短的情况。

5. 关于物流运输轨迹

根据顺丰后台导出的物流运输轨迹,均为上门收件,起点均在公司所在地,运输地点均为客户所在地。

(十二) 说明你公司报告期内针对境外客户1、客户11外销的报关模式,说明是否委托代理报关公司报关,如有,请说明你公司支付的报关佣金率是否与同行业或其他公司一致,是否以"报关费"的名义向货运代理公司及其股东支付"借用其他公司商品报关"的手续费等。请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 报告期内公司针对境外客户1、客户11外销的报关模式

公司无报关员,外销通过委托代理报关公司报关,按照报关单数进行付费。公司报告期内针对境外客户1、客户11出口代理报关费用主要为顺丰出口报关服务费,单票费用为人民币200元,与顺丰官网的收费标准一致。公司支付的报关佣金率与同行业或其他公司差异不大。

2. 公司不存在以"报关费"的名义向货运代理公司及其股东支付"借用其他公司商品报关"的手续费的情况。

3. 核查程序及结论

(1)核查程序

1) 查询顺丰官网运费时效信息,核实出口报关服务费为200 CNY/票/次;

2) 查询中国报关协会指导价、中国国际货代协会2025-2026年行业调研及深圳/山东等口岸公开收费目录,快件简易报关行业公允区间为200-400元/票;

3)获取公司与顺丰速递公司的费用结算单,查询报告期内针对境外客户1、客户11出口代理报关费用明细。

(2)核查结论

经核查,年审会计师认为,公司报告期内针对境外客户1、客户11外销的报关模式为委托代理报关公司报关,单票费用为人民币200元,实际结算价格与行业均价基本一致,定价公允,不存在异常情形。

(十三) 请年审会计师核查货运提单并从船公司网站查验货运提单真实性、查询船舶实际航行轨迹、核查境外客户进口清关的全套材料、货物在境外客户所在地的物流运输记录,说明货物是否被真实运输至境外客户处。

针对出口货物运输,年审会计师获取了完整的快递记录、报关记录,经核查,年审会计师认为:

1. 报告期内,公司对境外客户1、客户11的销售业务均采用顺丰跨境快递一票直达模式,由顺丰上门至公司工厂提货,全程跨境直达香港客户。该快递快运模式下无传统海运、空运货运提单,亦无船舶航行轨迹资料;

2.2025年度报关出口销售均已经执行完毕并完成100%回款,进口清关等境外端配套资料属于境外客户自身清关留存单据,并非需向公司提供的业务必备凭证,因此境外客户不配合的情况下,年审会计师未能取得该等资料;

3.通过顺丰官方客户端以及顺丰后台,完整导出并留存对应订单的快递面单、运单详情,客户签收记录等资料,可完整佐证货物真实从公司厂区发出、跨境运输并最终送达境外客户,货物出境及销售交付轨迹真实可追溯。

(十四) 说明境外第三方回款是否符合你公司经营模式特点和行业惯例;代付第三方与你公司是否存在关联关系或其他利益关系;涉及的交易是否存在显著的地域特征、时间特征、产品或业务特征;除与你公司存在第三方回款外,相关客户是否对其他供应商存在类似情形;第三方回款是否均有付款授权委托书、代付款证明;同一主体是否为多个无关联客户代付;代付方是否存在大量境内主体特别是境内自然人;第三方回款时间和频率与你公司采购付款的时间和金额是否高度匹配;代付方在外汇政策和税收优惠等方面较客户本身是否具有明显优势等。请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 2025年度公司向客户1、客户11销售产品,公司同一客户存在多个第三方代付,不存在同一主体为多个无关联方客户代付的情况。

公司国外销售模式均为直销,由于交易链涉及境外区域,客户普遍存在通过第三方支付货款的情况,以保证支付资金安全,符合行业惯例。

通过内通记录看,客户为保证资金安全,可能对其他供应商同样采用第三方付款。

公司与客户业务员日常通过WhatsApp或微信与客户进行沟通,对于每一笔付款双方均会进行详细沟通,客户会提交境外付款行出具的付款水单,明确付款对应的订单,公司在境内收款行收款后,确认收款,双方对于货款收付无异议,客户员外就2025年度付款方、付款金额、对应订单进行了书面确认,故日常第三方回款并未要求客户提交付款授权委托书或代付款证明。

2. 付款方主要系位于香港、新加坡和印度尼西亚的贸易公司,与公司不存在关联关系或其他利益关系。

香港、新加坡对于外汇基本执行零管制,由于客户同样位于香港,代付款方在外汇政策和税收优惠等方面较客户本身并不具有明显优势。

3. 2025年度公司与客户1、客户11交易销售产品均为红外摄像头模组,出口目的地为香港,该类产品为公司常规产品,同步在国内与国外其他地区销售。销售产品分散于多个月份,并未集中于特定时间。

4. 第三方回款时间和频率与公司采购付款的时间和金额

2025年度,公司向客户1、客户11销售产品第三方回款时间和频率与公司采购付款的时间、金额和频率不存在明显的匹配关系,主要系公司对于销售产格执行收到全款后发货,而供应商付款则参照市场原则与供应商协商信用期,公司出口销售由于客户位于境外,为保证资款安全,公司要求客户发货前支付全款,而对应采购供应商均位于香港,不同材料供应商给与公司的信用期不同,公司按照材料订货周期,灵活安排采购,并根据整体资金状况安排电汇付款或票据付款,销售回款(包含第三方回款)与采购付款的时间、金额、频率并不存在明显的匹配关系。

5. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

针对客户委托第三方回款,年审会计师实施的主要核查程序包含:

1) 获取客户就第三方回款事项进行的确认;

2) 通过企查查、中信保等公开渠道,对付款方注册登记信息进行查询,除印度尼西亚付款方2因查询渠道有限未能获取注册登记信息外,付款方均在证券监管范围;

3) 获取公司业务员与客户沟通记录,将沟通记录中涉及付款信息、客户付款行付款水单,并与公司账面记录、银行收款单核对,未见异常;

4) 通过沟通记录,了解客户通过第三方付款的背景,即由于交易链涉及境外区域,为了保证资金安全,客户采用多个付款方、多次分散付款;

5) 获取实际控制人个人征信报告及主要个人银行卡流水,询问实际控制人借款变动情况,2025年度其个人并无大额新增借款或新增异常对外担保;

6) 获取实际控制人个人主要银行账户流水记录,未见与该等事项相关的大额流水收支;

7) 获取公司除独立董事以外的董事、监事、高级管理人员关于保证财务独立,未利用关联交易、资产重组、垫付费用、对外投资、担保、利润分配和其他方式直接或者间接参与公司交易的声明。

(2) 核查结论

经核查,年审会计师认为,公司对外销货物交付前享有控制权,属于交易中的主要责任人,采用总额法确认收入具有合理性,不存在不恰当地以总额法代替净额法确认收入的情形。

(十八) 请年审会计师核查并说明你公司与境外客户的关键合同条款约定是否存在异常(例如,为提前确认收入,刻意取消了退货、换货或验收等重要条款);境外客户是否严格按收入确认时点计算的信用期回款;是否通过高估履约进度,或将单项履约义务拆分为多项履约义务提前确认收入。请年审会计师对你公司与境外客户的业务沟通记录进行审慎核查,说明是否存在境外客户配合签收/验收,协助你公司提前确认收入的情形。

针对公司与境外客户的关键合同条款约定,年审会计师获取了公司与境外客户的签署的合同、执行了对出口销售负责人的访谈,并获取了业务沟通的完整记录,经核查,年审会计师认为:

1. 公司与境外客户的关键合同条款约定包含产品信息、数量、单价、金额、付款条款、产品发货时间、公司向客户1、客户11销售产品为公司标准化产品,体积小、单位售价低,公司与客户就该等产品签署合同已经涵盖销售正常主要条款,包含关键的付款条款以及产品交付时间,未约定退货、换货或验收等条款,主要系:

(1) 客户下单前,均需要先行送样,客户检测样品、认可产品质量后下达正式批量采购订单,公司批量交付产品需要与样品保持一致性,出现质量问题的风险较低;

(2) 由于出口产品距离远、维修成本高,公司出口销售品每只产品出厂前均需要经过严格质检,出现质量问题的风险较低;

(3) 2023年开始,公司持续与客户合作,产品并未出现批量退货、换货、质量问题,期后亦不存在该等问题;

2. 境外客户已经按照合同约定在发货前回款、不存在信用期。

3. 公司向客户1、客户11销售产品为本公司标准化产品,于产品出库且报关完成时点确认收入,单只产品为识别的合同单项履约义务,不存在通过高估履约进度,或将单项履约义务拆分为多项履约义务提前确认收入的情况。

4. 沟通记录显示公司不存在境外客户配合签收、验收,协助公司提前确认收入的情形。

(十九) 请年审会计师结合前述问题,详细说明针对境外客户1、客户11收入真实性、准确性实施的核查程序及核查结论。

1. 针对境外客户1、客户11收入,年审会计师实施的核查程序包含:

(1) 访谈公司销售负责人,财务负责人,了解客户销售变化原因、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、公司收入确认方法的合理性;

(2) 对客户进行背景调查,通过企查查等平台查询公司客户的基本情况,关注客户的成立时间、股东等,检查其是否与公司存在关联关系;

(3) 执行细节测试,获取订单、报关单、快递单、发票、回款单、产品生产记录,并与电子口岸数据核对;

(4) 对客户当期的收入及期末应收账款余额进行函证,回函比例100%;

(5) 针对客户第三方回款情况,获取了客户关于第三方付款交易的确认函;

(6) 现场跟踪公司12月出口发货;

(7) 获取公司业务员与客户沟通记录

1) 沟通对象,涉及客户商务、技术、财务与物流;

2) 沟通平台涉及WhatsApp和微信,共计12,879条,最早沟通时间为2023年2月6日;

3) 沟通内容,涉及包含独家授权协议、潜在订单需求、确认订单数量、价格协商、货款支付、生产跟踪、发货跟踪、发货照片、物流单号、装箱单等;

4) 项目组基于沟通记录整理2025年度涉及订单对应的时间轴

沟通记录包含订单需求、样机交易(包含订单、付款、发货、跟踪)、客户与上游交易合同、订单确认、交易价格谈判、款项支付、交付进度沟通、生产情况、收货信息(收货人、收货地址)、尾款支付、发货确认及收货确认等内容。

5) 将上述时间轴与公司订单时间、发货时间、收款时间核对,未见异常;

6) 将商务沟通记录涉及文件如对方付款单、发货快递单照片与财务部获取收款单、客服部专员手机下载顺丰快递单核对;

7) 基于商务沟通记录补充了解持续交易背景

公司与客户于2023年开始合作,随着公司产品获得客户认可,客户提议签署特定产品的独家代理协议,协议约定,特定区域、协议期限内,公司不得通过其他代理商销售约定产品,公司获取的特定区域内销售线索(客户询价)转其处理;若年度发货量低于目标的80%,则独家代理将自动终止。即,代理协议为交易延续提供了保障;

8) 关于付款与公司订单的对应关系,通过订单执行区间与付款期间、付款过程中与客户对账的信息,可以识别对应。

9) 按照沟通记录中获取的收货人电话,对香港货物收件人进行访谈,对方按快递单查询每一单货物送达以及后续提货情况,确认相关货物已经送达,并很快发往国外。

2. 核查结论

经核查,年审会计师认为,公司2025年度对客户1、客户11的收入真实、准确。

(二十) 逐项说明你公司2025年年报是否存在我所《股票上市规则》(2026年修订)第9.3.12条的任一情形,你公司是否符合撤销退市风险警示的条件,请年审会计师和律师发表明确意见。

结合公司2025年年度报告,对照《深圳证券交易所股票上市规则》第9.3.12条,现将公司相关情形逐项说明如下:

项目	是否存在	说明
(一)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。	否	2025年度,公司利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润均为负值,但扣除后的营业收入为3.31亿元,高于3亿元。
(二)经审计的期末净资产为负值。	否	经审计,2025年末公司经审计的净资产为12.84亿元,不为负值;
(三)财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告。	否	天健会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2025年度财务报表进行审计,并出具《审计报告》(天健审〔2026〕1593号),审计意见类型为无保留意见。
(四)追溯重述后利润总额、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;或者追溯重述后期末净资产为负值。	否	公司不存在对2025年度财务报表的追溯重述。
(五)财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。	否	天健会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2025年12月31日的财务报告内部控制有效性进行了审计,并出具《内部控制审计报告》(天健审〔2026〕1594号),审计意见类型为无保留意见。
(六)未按照规定披露内部控制审计报告,因实施完成破产重整、重组上市或者重大资产重组按照有关规定无法披露的除外。	否	公司于2026年3月27日,按照规定披露内部控制审计报告。
(七)未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。	否	公司于2026年3月27日披露了经批准的2025年度报告,公司董事