

目 录

一、问询函专项说明.....	第 1—17 页
（一）关于主营业务.....	第 1—10 页
（二）关于应收应付.....	第 10—17 页
二、资质证书复印件.....	第 18—21 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕7-76号

上海证券交易所:

由广州思林杰科技股份有限公司(以下简称思林杰公司或公司)转来的《关于广州思林杰科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函〔2025〕0267号,以下简称问询函)奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查,现汇报说明如下。

若无特殊说明,以下单位均为万元,数据取四舍五入。

基于商业敏感信息,根据相关法律法规及规范性文件,公司已履行相应信息披露豁免披露程序,对本次问询函回复中涉及商业秘密事项进行豁免披露处理。

一、关于主营业务

年报显示,公司2024年实现营业收入1.85亿元,同比增长10.14%,实现归母净利润1,527.31万元,同比增长69.99%。其中,嵌入式智能仪器模块毛利率62.50%,较上年减少6.81个百分点,公司称用于新研发产品的电子材料尚未形成批量采购,导致电子材料的采购成本较高;自动化生产测试设备、其他产品分别实现收入3,068.15万元、2,805.81万元,同比增长46.96%、28.67%。此外,本期实现境外营收4,621.96万元,占比25.05%,同比增长63.34%。

请公司:(1)说明嵌入式智能仪器模块新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况,列示相应电子材料的采购成本及占比、截至目前变动情况;(2)列示自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况,说明其收入大幅增长的原因及合理性,是否符合行业趋势,是否具有可持续性;(3)列示其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间、是否存在关联关系等情况,说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性,是否存在与主营业务无关或不具备持续性的收入;(4)列示境外前五名客户的成立时间、

所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额,说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。请年审会计师对上述问题进行核查并发表意见,并说明海外收入函证与走访情况,针对未回函或回函不符合的情况,会计师所履行的替代性程序及其有效性。

(问询函第一条)

(一) 说明嵌入式智能仪器模块新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况,列示相应电子材料的采购成本及占比、截至目前变动情况

1. 新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况

公司 2024 年度嵌入式智能仪器模块产品销售额 10,476.71 万元,其中新产品销售额 4,472.58 万元,占比 42.69%。主要新产品类型、内容、研发进展和成果情况列示如下:

项目名称	产品类型	内容	研发进展和成果
一款用于 CCC 产品电池测试的高精度电池综测仪的开发	嵌入式智能仪器模块	面向 3C 产品生产测试的电池测试仪的研发	已完成该电池综测仪的全部开发设计,并已进行充分技术验证,获得部分订单并开始生产交付给用户使用。该项目实现高精度电压、电流采集重大技术突破,实现多维度电池性能实时监控功能,达到行业先进水平。已取得一项软件著作权(思林杰基于 ZYNQ 平台的 UFCS 快充协议性能测试软件 V1.0)。
一种用于激光测距的数据采集系统的开发	嵌入式智能仪器模块	完成激光测距数据采集系统的软硬件开发	已完成软硬件系统全部开发设计,部分订单并开始生产交付给用户使用。该项目实现光驱动发射技术重大突破,通过优化算法和改进硬件设计,实现了高精度的距离测试,达到行业先进水平,正在申请一项实用新型专利(一种用于监控激光切割机的设备)。
一种基于温度/声音/应变/IO 等多功能数据采集系统的开发	嵌入式智能仪器模块	完成 sDAQ 模块硬件和软件开发	已完成软硬件系统全部开发设计,部分订单并开始生产交付给用户使用。项目研发已完成基于 DAQmx 架构开发的嵌入软件、软件 API(应用程序编程接口)和驱动程序,可以极大地提升数据采集系统的性能和易用性。达到行业先进水平,正在申请一项发明专利(一种用于生物反应器的数据采集装置)。

2. 嵌入式智能仪器模块毛利率下降的原因

产品	总收入	总成本	电子材料成本	毛利率(%)	电子材料成本收入比(%)
新研发产品	4,472.58	1,909.58	1,357.29	57.30	30.35
旧产品	6,004.13	2,019.50	1,384.68	66.36	23.06
合计	10,476.71	3,929.08	2,741.97	62.50	26.17

由上表可知,2024 年公司嵌入式智能仪器模块业务总体毛利率为 62.50%,

其中新产品毛利率 57.30%、旧产品毛利率 66.36%，新产品毛利率较旧产品低 9.06 个百分点。从成本结构看，电子材料成本收入比分别为 30.35%、23.06%，新产品该比例高于旧产品 7.29 个百分点。主要原因系：新产品在从设计到定型、批量的阶段逐步形成规模采购，所以整体的材料采购成本偏高，使电子材料在总成本中占比提升，拉低产品毛利率；且公司基于市场竞争策略，新产品功能升级后未同幅度调高售价，进一步导致毛利率承压。

3. 电子材料的采购成本及占比截至目前变动情况

新研发产品销售金额、成本金额、电子材料成本及其占比情况列示如下：

项目名称	2024 年				2025 年 1-5 月[注 1]			
	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比(%)	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比(%)
一款用于 CCC 产品电池测试的高精度电池综测仪的开发	2,876.48	1,005.22	847.62	29.47	791.34	278.90	225.82	28.54
一种用于激光测距的数据采集系统的开发	718.71	609.26	286.06	39.80	431.39	274.10	162.29	37.62
一种基于温度/声音/应变/I/O 等多功能数据采集系统的开发	270.40	101.13	86.01	31.81				
其他	606.99	193.97	137.60	22.67	975.49	355.59	260.02	26.66
合 计	4,472.58	1,909.58	1,357.29	30.35	2,198.21	908.58	648.13	29.48

[注 1]2025 年 1-5 月，新产品一种基于温度/声音/应变/I/O 等多功能数据采集系统的开发暂无收入

由上表可知，2025 年 1-5 月，新研发产品电子材料成本占收入比为 29.48%，跟上年相比变动不大。

(二) 列示自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况，说明其收入大幅增长的原因及合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性

1. 自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况

客户名称	2024 年收入	毛利率(%)	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率(%)
客户 3	1,533.14	豁免	903.98	903.98	100.00
客户 4	442.48	豁免	355.75	355.75	100.00
客户 5	273.74	豁免	348.78	105.64	30.29

客户名称	2024 年收入	毛利率 (%)	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率 (%)
客户 6[注 2]	112.39	豁免	38.1	38.1	100.00
客户 7	96.61	豁免	14.26	14.26	100.00
合 计	2,458.36	豁免	1,660.87	1,417.73	85.36

[注 1]期后回款金额统计至 2025 年 5 月 31 日

[注 2]客户 6 项目的成本投入较大，研制周期较长，导致毛利率为负

2. 自动化生产测试设备大幅增长的原因及合理性

本期自动化生产测试设备 3,068.15 万元，同比上年增加 980.46 万元，增长 46.96%。对收入增长贡献较大客户情况如下：

客户名称	2024 年收入	2023 年收入	同比增长金额	增长的原因
客户 3	1,533.14	1,228.92	304.22	新产品开发导致订单增多
客户 4	442.48		442.48	新客户
合 计	1,975.62	1,228.92	746.70	

本期自动化生产测试设备收入实现大幅增长，主要原因如下：

- (1) 存量客户订单需求释放。客户 3 等老客户因新产品开发需求，对自动化生产测试设备的采购订单增加，直接带动收入增长；
- (2) 增量客户结构优化。为降低客户集中度风险，公司近年加大苹果产业链领域外知名客户拓展力度，新客户开发已取得显著成效。如客户 4 等新增客户，为自动化生产测试设备业务贡献大额订单。

综上所述，自动化生产测试设备收入大幅增长，系存量客户订单增长、公司优化客户结构及开发新客户共同作用，具备合理性。

3. 自动化生产测试设备收入增长符合行业趋势

选取燕麦科技作为可比上市公司，与公司进行对比，具体情况如下：

同行业公司	产品类别	2024 年收入	2023 年收入	增长比率 (%)
燕麦科技	自动化测试设备	37,712.78	26,284.75	43.48
思林杰	自动化生产测试设备	3,068.15	2,087.69	46.96

如上表所示，公司自动化生产测试设备收入增长比例与燕麦科技自动化测试设备收入增长比例接近，符合行业趋势。

4. 自动化生产测试设备收入增长具有可持续性

公司自动化生产测试设备收入的增长，得益于公司加大对苹果产业链领域外

知名客户的拓展，并取得积极效果。目前公司已经与主要客户建立了长期稳定的良好合作关系，自动化设备业务在手订单储备充足，为业务持续发展提供有力支撑。

主要客户的在手订单具体情况如下表所示：

客户名称	在手订单金额(未税)
客户 3	2,727.10
客户 4	1,327.43
合 计	4,054.53

注：在手订单统计口径为截至 2024 年 12 月 31 日已签订但尚未确认收入的订单及 2025 年新签的订单（统计至 2025 年 5 月 31 日）

从上表数据可知，公司自动化生产测试设备主要客户在手订单有一定规模，能够形成相对稳定的收入预期。

（三）列示其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间、是否存在关联关系等情况，说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性，是否存在与主营业务无关或不具备持续性的收入

1. 其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间

客户名称	主要销售内容	销售金额	合作时间
客户 1	BMU 升级服务	807.13	2012 年
客户 10	Ict 嵌入式智能仪器板卡开发	346.11	2021 年
客户 3	配件	327.02	2022 年
客户 8	配件	235.22	2021 年
客户 9	技术服务	218.70	2019 年
合 计		1,934.18	

2. 其他产品前五名客户与公司不存在关联关系

其他产品前五大客户的法人/主要负责人、董监高、控股股东或实际控制人的情况如下：

企业名称	法定代表人/主要负责人	董监高	控股股东或实控人	是否与公司存在关联关系
客户 1	豁免	豁免	豁免	否
客户 10	豁免	豁免	豁免	否
客户 3	豁免	豁免	豁免	否
客户 8	豁免	豁免	豁免	否

企业名称	法定代表人/主要负责人	董监高	控股股东或实控人	是否与公司存在关联关系
客户 9	豁免	豁免	豁免	否

经核查，上述客户与公司不存在关联关系。

3. 其他产品收入大幅增长的原因及合理性

本期其他产品收入 2,805.81 万元，同比上年增加 625.25 万元，增长 28.67%。

收入增长主要由以下客户贡献：

客户名称	主要销售内容	2024 年营业收入	2023 年营业收入	同比增加金额	同比增长主要原因
客户 1	BMU 升级服务	807.13	302.03	505.10	客户 BMU 升级服务需求增多
客户 10	ICT 嵌入式智能仪器板卡开发	346.11	320.21	25.90	与上期持平，变动不大
客户 3	配件	327.02	99.24	227.78	本期销售的配件较多
客户 8	配件	235.22	22.78	212.44	本期销售的配件较多
客户 9	技术服务	218.70	128.11	90.59	主要是苹果产品技术服务费
合计		1,934.18	872.37	1,061.81	

其他产品收入主要源自公司嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备相关联业务，主要系技术服务，配件销售等。伴随公司主要产品收入增长，其他业务得以同步拓展，其他产品收入随之增长，具备业务延伸的合理性。

4. 相关产品收入与主营业务有关且具备可持续性

客户名称	与主营业务关联情况	是否具备商业实质
客户 1	嵌入式智能仪器模块产品开发及升级	是
客户 10	ICT 嵌入式智能仪器板卡开发	是
客户 3	自动化生产测试设备	是
客户 8	高清高速智能相机等机器视觉产品	是
客户 9	嵌入式智能仪器模块产品技术服务	是

由上表可见，公司其他产品收入主要来源于与核心产品相关的配件销售、产品升级服务及技术服务等。该部分收入与公司主营业务关联性较强，收入具有可持续性。

（四）列示境外前五名客户的成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额，说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形

境外前五名客户情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	是否为终端客户	所在国家地区	合作开始时间	本期境外销售金额	应收账款余额	期后回款金额[注 1]
客户 3	1984 年	豁免	是	美国	2022 年	1,734.64	903.98 [注 2]	903.98
客户 8	2021 年	豁免	是	英国	2021 年	1,091.07	34.04	34.04
客户 11	2001 年	豁免	是	美国	2023 年	392.88	1.62	1.62
客户 9	1977 年	豁免	是	美国	2019 年	321.13	56.09	56.09
客户 5	1974 年	豁免	是	中国台湾	2021 年	272.81	239.22	11.71
合计						3,812.53	1,234.95	1,007.44

(续上表)

客户名称	主要销售合同[注 3]	合同签订时间	发货时间	收入确认时间[注 4]
客户 3	USA000EP548518	2024/6/21	2024/7/31、 2024/9/9、 2024/9/14、 2024/9/18、 2024/10/15	2024/8/1、 2024/9/9、 2024/9/25、 2024/10/15
	USA000EP542872	2024/5/31	2024/8/19、 2024/8/23、 2024/10/22	2024/8/20、 2024/8/23、 2024/10/31
	USA000EP562469	2024/8/12	2024/9/13、 2024/10/22	2024/9/13、 2024/10/31
客户 8	BL-20241011	2024/10/11	2024/11/25、 2024/12/1、 2024/12/2、 2024/12/7、 2024/12/15、 2024/12/25	2024/11/26、 2024/12/6、 2024/12/9、 2024/12/12、 2024/12/13、 2024/12/17、 2024/12/28
	BL-20240511	2024/5/11	2024/6/21、 2024/6/28、 2024/7/2、 2024/11/9	2024/7/2、 2024/7/4、 2024/11/14
	BL-20241021	2024/10/21	2024/11/9、 2024/11/25、 2024/12/1、 2024/12/2、 2024/12/7、 2024/12/15	2024/11/14、 2024/11/15、 2024/11/26、 2024/11/30、 2024/12/6、 2024/12/9、 2024/12/12、 2024/12/13、 2024/12/17
客户 11	0075645	2024/10/11	2024/11/4、 2024/11/13、 2024/11/15	2024/11/6、 2024/11/15、 2024/11/17
	0072908	2024/2/9	2024/4/24、 2024/5/11、 2024/5/14、	2024/4/27、 2024/5/13、 2024/6/19、

客户名称	主要销售合同[注 3]	合同签订时间	发货时间	收入确认时间[注 4]
			2024/6/17、 2024/6/20、 2024/6/28	2024/6/22、 2024/6/30
	0073684	2024/5/8	2024/5/24、 2024/5/28、 2024/5/30	2024/5/27、 2024/5/31、 2024/6/2
客户 9	6000692036	2024/3/19	2024/4/22	2024/4/22
	6000692903	2024/1/11	2024/3/4	2024/3/5
	6000702188	2024/3/25	2024/4/7	2024/4/16
客户 5	1DTH090064	2024/9/26	2024/10/10	2024/10/22
	1DTH090036	2024/9/18	2024/9/23	2024/10/13
	1DTH080140	2024/9/13	2024/9/18	2024/9/28

[注 1]期后回款金额统计至 2025 年 5 月 31 日

[注 2]客户 3 境内、境外交易系由集团统一进行资金划拨，无法准确拆分境内、境外交易对应的应收账款余额，上表列示客户 3 全部应收账款余额；其余客户仅列示境外交易对应的应收账款余额

[注 3]上表列示为对应客户 2024 年确认境外收入的主要销售合同或订单

[注 4]卖方负责办理出口清关手续，公司与境外客户的销售主要控制性节点及对应凭证如下：

销售内容	销售合同或订单是否约定具体验收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	收入确认对应凭证
嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备	否	销售发货并完成出口报关手续	完成出口报关日	报关单

总体上，公司与境外主要客户签订的销售合同或订单未约定验收条款，根据《国际贸易术语解释通则》规定，公司发货并完成报关手续时即完成产品交付，以时点确认收入符合双方合同约定，收入确认方法、依据和时点合理，符合新收入准则的要求。

由上表可知，公司境外前五名客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

（五）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（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；

(2) 询问公司管理层本期自动化生产测试设备收入、其他产品收入增长的原因及可持续性，并与同行业公司进行比对；

(3) 对本期确认的主要其他产品收入进行核查，确认其是否与主营业务相关；

(4) 检查销售合同或订单，了解主要合同或订单的条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(5) 获取并检查公司收入明细表，对整体收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(6) 查询主要客户的工商信息，核查客户与公司、控股股东、董监高及近亲属是否存在关联关系；

(7) 对本期主要客户实施函证及访谈程序，具体情况如下：

1) 收入的函证情况

项 目	本期发生额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
境外收入	4,621.96	4,292.88	1,657.18	92.88%	35.85%
剔除客户 3 后的境外收入[注]	2,887.32	2,558.24	1,657.18	88.60%	57.39%
境内收入	13,909.65	12,641.96	12,316.08	90.89%	88.54%
剔除客户 3 后的境内收入[注]	13,782.23	12,514.54	12,316.08	90.80%	89.36%

[注]我们已积极与公司进行沟通，促使客户 3 回函，并接受我们的访谈邀约，但客户 3 不接受函证及访谈。由于客户 3 为公司第一大境外客户，我们已针对客户 3 的收入执行替代程序：客户 3 通过其 Supplier Systems 向思林杰公司下达订单。思林杰公司根据订单生产产品、发货后，客户 3 在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点，对订单分为境内及境外订单，对送到客户 3 境内工厂的订单，以签收日作为收入确认时点，我们获取并检查相关签收单及第三方物流单据；对客户 3 境外的订单，以出口报关日期作为收入确认时点，我们检查了对应的出口报关单。另外，我们亲自登录客户 3 订单系统检查客户确认收货的记录，未见重大异常情况。

① 境外收入的回函情况

境外收入不存在回函不符的情况。针对未回函的情况，我们履行了以下替代程序：获取公司海关出口明细数据、出口退税数据，与公司出口销售收入进行核对；针对境外销售收入执行细节测试，主要核查了境外销售收入对应的销售合同、

销售订单、出口报关单、提单等关键性单据，检查客户本期及期后的回款情况。

② 境内收入的回函情况

境内收入存在回函不符的情况，我们已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表，调整后函证金额可确认。针对未回函客户，我们执行了替代程序，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等，检查客户本期及期后的回款情况。

经检查，收入金额可确认；

2) 收入的走访情况

我们对主要客户进行实地走访、视频询问，向客户了解和确认包括工商信息、双方的合作历史、本期销售内容及销售金额较大的原因等，具体访谈情况如下：

项 目	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例
境外收入	0.00%	23.61%	23.61%
剔除客户 3 后的境外收入	0.00%	37.79%	37.79%
境内收入	51.68%	14.47%	66.15%
剔除客户 3 后的境内收入	52.16%	14.60%	66.76%

(8) 对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、销售订单、销售发票、发货单、出口报关单等支持性文件；

(9) 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司自动化生产测试设备收入大幅增长的原因具有合理性，符合行业趋势，且具有可持续性；公司其他产品前五名客户与公司不存在关联关系，相关产品收入大幅增长的原因具有合理性，不存在与主营业务无关或不具备持续性的收入；公司海外客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

二、关于应收应付

年报显示，报告期末公司应收账款账面余额为 2.05 亿元，其中按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额 1.61 亿元，占比 78.13%。报告期末公司应

付账款账面余额为 4,978.10 万元，同比增长 1,067.11%，主要系期末应付在建工程款增加所致。

请公司：（1）补充应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户名称、销售产品类型、销售金额、账龄、是否逾期及逾期金额、逾期原因、坏账准备计提金额、期后回款情况等，说明是否存在回款风险、信用减值损失计提是否充分，对照合同约定收入确认条件和付款安排，说明相关应收款项支付时点是否与合同存在差异，如有，说明合理性；（2）列示应付账款前五名对象的具体名称、关联关系、支付及应付金额、款项用途等情况，说明报告期内大幅增加的原因及合理性。请年审会计师对上述问题核查并发表意见。（问询函第三条）

（一）补充应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户名称、销售产品类型、销售金额、账龄、是否逾期及逾期金额、逾期原因、坏账准备计提金额、期后回款情况等，说明是否存在回款风险、信用减值损失计提是否充分，对照合同约定收入确认条件和付款安排，说明相关应收款项支付时点是否与合同存在差异，如有，说明合理性

1. 应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户的情况

2024 年末公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款余额 1.61 亿元，其中客户 1 应收账款期末余额包含未到期的保理款及迪链的金额共计 4,157.93 万元，下表列示的应收账款前五名余额剔除了未到期的保理款及迪链的金额。

客户名称	销售产品类型	销售金额	应收账款期末余额				坏账准备 计提金额
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	合计	
客户 1	嵌入式智能仪器模块	5,792.10	6,488.66	1,244.15		7,732.81	864.76
客户 14	嵌入式智能仪器模块	614.00	676.96	848.52	5.37	1,530.85	120.31
客户 13	嵌入式智能仪器模块、 其他	954.24	1,009.59			1,009.59	50.48
客户 3	自动化生产测试设备	1,862.05	903.98			903.98	45.20
客户 12	嵌入式智能仪器模块	1,398.54	715.55			715.55	35.78
合 计		10,620.94	9,794.74	2,092.67	5.37	11,892.78	1,116.53

（续上表）

客户名称	信用期限	应收账款期末余额	是否逾期	逾期应收账款余额	期后回款情况
客户 1	月结 90 天	7,732.81	是	4,810.08	1,000.78
客户 14	月结 60 天	1,530.85	是	1,502.57	14.72
客户 13	月结 60 天	1,009.59	是	455.24	57.92

客户名称	信用期限	应收账款期末余额	是否逾期	逾期应收账款余额	期后回款情况
客户 3	票到 90 天	903.98	是	494.22	903.98
客户 12	月结 60 天	715.55	是	355.46	715.55
合 计		11,892.78		7,617.57	2,692.95

由于客户 3 和客户 12 期后已全额回款，此处对客户 1、客户 14、客户 13 的应收账款逾期原因进行如下说明：

客户名称	逾期原因
客户 1	(1) 苹果产业链商业模式有所调整，原为苹果公司分别向各供应商直接采购，回款比较及时，近年来苹果公司逐步将整体的资产性投资采购转给 EMS 厂商（如富士康，广达集团），由代工厂向各级供应商采购并结算，而代工厂业务领域更为广泛，出于对业务及资金统筹管理需要，层层结算，周期有所延迟； (2) 客户 1 的母公司客户 2 其付款计划需要考虑集团层面各业务板块的资金需求，由集团内部统一规划资金、统一安排供应商货款结算，回款时间有延长。
客户 14	公司与客户 14 合同约定的结算条款为月结 60 天，但实际执行的天数比约定条款天数长，原因在于客户 14 在珠海斗门智能制造经济开发区新建总部产业园。据公开信息，该总部产业园于 2023 年 11 月建成并正式投产运营，占地面积 40 亩，总建筑面积达 5.2 万平方米。因新建总部产业园资金投入大，且客户 14 于 2024 年 2 月撤回 IPO 申请，无法通过公开发行股份补充流动资金，致使流动资金紧张，进而延缓了对供应商的回款。
客户 13	(1) 客户 13 主要客户系风电领域的大型国企，回款周期较长，导致客户 13 对供应商的回款较为延缓； (2) 客户 13 为公司新拓大客户，且处于业务上升期需现金开展业务，近期资金较为紧张。

2. 说明是否存在回款风险、信用减值损失计提是否充分

(1) 回款风险情况

客户 3 和客户 12 期后已全额回款，故其不存在回款风险；其他公司回款风险较低，具体情况如下：

1) 客户 1

截至 2025 年 5 月 31 日，客户 1 回款金额 1,000.78 万元。客户 1 目前的应收款项回款风险较低，主要原因如下：

① 客户 1 的母公司客户 2 于 2025 年 3 月 4 日召开第九届董事会第二次会议，审议通过了《关于子公司向银行申请授信并提供担保的议案》，累计为客户 1 提供 69,100 万元授信担保，该授信额度足以支付公司货款；

② 根据公开信息查询，最近两年客户 2 总体资产规模呈现增长趋势，且收入规模变动不大，现金流量表现良好，对公司应收账款回收不造成重大不利影响。

客 户 2	财务指标	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
	总资产	1, 913, 366. 53	1, 556, 395. 81	1, 551, 552. 72
	净资产	442, 741. 39	451, 398. 26	580, 165. 99
	营业收入	139, 701. 05	787, 396. 80	848, 627. 94
	现金及现金等价物的增加额	23, 865. 99	34, 255. 23	3, 073. 77

③ 公司已向客户 1 就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划。

综上所述，公司对客户 1 的应收款项回款风险较低。

2) 客户 14

截至 2025 年 5 月 31 日，客户 14 回款金额 14.72 万元。客户 14 目前的应收款项回款风险较低，主要原因如下：

① 客户 14 经营正常；据广东省工业和信息化厅 2024 年 8 月发布《2024 年广东省服务型制造示范公示名单》，客户 14 凭借自身在测控领域的突出成绩成功入选 2024 年广东省服务型制造示范单位；在珠海市科技创新局 2025 年 3 月发布的《2024 年度珠海市创新百强企业创新综合实力 100 强名单》，客户 14 成功入选；

② 公司已向客户 14 就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划。

综上所述，公司对客户 14 的应收款项回款风险较低。

3) 客户 13

截至 2025 年 5 月 31 日，客户 13 回款金额 57.92 万元。客户 13 目前的应收款项回款风险较低，主要原因如下：

① 客户 13 每月有一定金额回款，客户的信用较好；

② 公司已向客户 13 就后续回款计划发函进行确认，对方同意履行回款计划；

③ 通过工商信息获悉，2024 年 1 月至 2025 年 5 月期间，客户 13 连续斩获多个中标项目。

综上所述，公司对客户 13 的应收款项回款风险较低。

(2) 信用减值损失计提是否充分

按欠款方归集的期末余额前五名客户，资信状况良好，信用或财务状况未出现大幅恶化，公司持续密切跟进客户回款情况，期后陆续回款或已协商确定回款计划，发生坏账风险较小，应收账款回款不存在障碍。公司已按照坏账准备政策，对上述客户充分计提坏账准备。

3. 对照合同约定收入确认条件和付款安排, 说明相关应收款项支付时点是否与合同存在差异, 如有, 说明合理性

应收账款按欠款方归集的期末余额前五名客户合同约定收入确认条件和付款安排如下:

主要客户	主要合同条款约定	是否涉及验收条款	收入确认时点	收入确认对应凭证	结算条款
客户 1	除双方约定的免检产品外, 甲方对乙方所交付产品质量的唯一有效认可方式为: 产品经甲方书面确认检验合格。	是	销售发货并经客户验收	经客户签收确认的发货单、对账单	月结 90 天
客户 14	产品在交付甲方前所发生的损毁、灭失的风险由乙方自行承担, 产品在交付甲方之后, 所有权转移至甲方	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单	月结 60 天
客户 13	货物损坏、灭失的责任转移: 承运方交货前的损失由卖方承担, 承运方交货后的损失由买方承担(以货到甲方指定地点为准)	否	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单	月结 60 天
客户 3	在交付服务和交付内容后, 供应商应向客户 3 提供 ERP 生成的发票, 客户 3 应根据采购订单中规定的付款条款支付无争议的发票; 16.1 除非客户 3 另外书面指示供应商, 否则供应商应: (a) 按照采购订单中规定的地址向客户 3 交付所有交付内容; 在客户 3 接受交付[注 1]内容之前, 交付内容的灭失风险不会转移到客户 3。	否	(1) 内销收入: 销售发货并经客户签收; (2) 外销收入: 销售发货并完成出口报关手续	(1) 内销收入: 经客户签收确认的发货单; (2) 外销收入: 报关单	票到 90 天
客户 12	验收标准: 按国家标准、行业标准、产品规格书或其他双方约定(含封存的样品)中的严格者为准。供应商应当随货提供相应批次货物的检验报告。	否[注 2]	销售发货并经客户签收	经客户签收确认的发货单	月结 60 天

[注 1] 接受交付是指公司按照采购订单中规定的地址向客户 3 交付产品并经客户签收确认。日常交易过程中, 客户 3 通过其 Supplier System 向思林杰下达订单, 思林杰根据订单生产产品、发货, 客户 3 签收确认后在系统上确认收货; 经客户 3 在系统上确认收货后, 公司便可在系统向客户 3 提交对应的发票, 申请付款。公司根据订单中的收货地点, 将订单分为境内及境外订单, 对送到客户 3 境内工厂的订单, 以签收日作为收入确认时点; 对客户 3 境外的订单, 以出口报关日期作为收入确认时点

[注 2] 该条款为通用的质量标准条款, 不属于验收条款

公司已按照合同约定收入确认条款对收入进行确认。相关客户应收款项支付时点与合同存在差异, 差异金额及差异原因详见本说明二(一)2 逾期应收账款余额、逾期原因。

(二) 列示应付账款前五名对象的具体名称、关联关系、支付及应付金额、款项用途等情况，说明报告期内大幅增加的原因及合理性

应付账款前五名情况如下：

单位名称	交易金额 (不含税) [注]	累计付款金 额(含税) [注]	应付账款 期末余额	关联关系	款项用途
大建建筑集团有限公司	15,402.47	12,360.44	4,062.61	非关联方	工程款
深圳市鼎承进出口有限公司	331.56	229.11	117.33	非关联方	材料采购款
深圳市拓新科技有限公司	1,110.42	1,128.89	111.40	非关联方	材料采购款
东莞市星河电子有限公司	116.30	83.95	49.48	非关联方	材料采购款
广州亿盛电气科技有限公司	218.59	190.61	43.72	非关联方	工程款
合 计	17,179.34	13,993.01	4,384.54		

[注]工程款披露内容为募投项目累计工程进度及累计付款金额，材料采购款披露内容为供应商 2024 年当期采购金额及付款金额

报告期末应付账款增加主要系期末应付在建工程款增加所致，2024 年应付在建工程款较上期增加 4,082.04 万元，其中应付大建建筑集团有限公司工程款余额 4,062.61 万元。截至 2024 年末，募投项目正在建设，应付大建建筑集团有限公司工程累计进度金额(含税)16,788.69 万元，累计付款金额(含税)12,360.44 万元，因此已完工但尚未结算的工程款项为应付账款金额(含税)4,428.25 万元，应付账款金额(不含税)4,062.61 万元。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 了解与应收账款核算、应收账款减值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；

(2) 对 2024 年末重要应收账款客户实施函证程序，核实应收账款的真实性与准确性；

1) 我们检查了公司与主要客户签订的销售合同，合同未约定特定合同条款。函证内容包括公司与客户往来余额、交易金额，以及客户已签收未开票的销售明细；

2) 通过函证程序核实应收账款的金额及比例如下：

项 目	账面余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
应收账款	20,469.01	19,766.90	18,502.86	96.57%	90.39%

3) 回函不符情况

2024 年度财务报表审计过程中，我们选取 45 家客户执行函证程序，其中 15 家客户回函不符。我们已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表，差异主要系公司与客户入账口径存在时间差；

4) 针对未回函客户具体执行的替代程序

针对未回函客户，我们执行了替代程序，检查与应收账款确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等，检查客户本期及期后的回款情况。经检查，应收账款账面金额可确认；

(3) 对上述主要应收款客户进行实地访谈，了解主要客户的经营状况，获取主要客户与公司的合作情况及交易订单数据，核实应收账款的真实性；2024 年对客户实地走访比例为 60.07%，视频访谈比例为 7.65%，合计访谈比例 67.72%；

(4) 核查与客户签订的销售合同，了解销售结算模式及信用政策，核查上述客户期末应收账款逾期情况等；

(5) 查询上述客户的工商信息、定期报告等公开披露信息，了解客户的经营情况及资信状况，分析应收账款是否存在不可收回风险；

(6) 获取公司的应收账款账龄及坏账准备计提明细表，复核应收款项账龄划分、坏账准备计提是否准确；对比同行业公司应收账款坏账准备计提情况，是否存在差异；

(7) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(8) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(9) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(10) 通过全国企业信用信息公示系统、企查查等平台，对公司主要供应商的董

监高、主要负责人、股东进行查询，并与公司董监高及其近亲属、股东、员工花名册进行交叉比对；

(11) 对公司主要供应商进行访谈，了解供应商的基本情况、公司与主要供应商的结算政策及结算方式、是否与公司存在关联关系等内容，并取得供应商出具的《不存在关联关系声明函》；

(12) 访谈管理层与相关岗位人员，了解报告期内应付账款余额变动的原因，取得公司主要供应商的采购合同，检查合同中的结算条款；

(13) 取得公司的应付账款明细表、报告期内的采购入库明细，分析应付账款与采购情况是否匹配；分析应付账款余额与信用期内采购额的匹配情况；

(14) 对公司报告期末应付账款前五名供应商实施了函证程序，函证内容包括期末应付账款余额、采购金额等关键信息。上述函证已全部取得供应商回函，回函确认的相关金额及信息与公司账载记录一致，未见异常。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 主要欠款方资信状况良好，期后陆续回款或协商确定回款计划，信用或财务状况未出现大幅恶化，发生坏账风险较小，应收账款回款不存在障碍；公司已按照坏账准备政策，对主要欠款方充分计提坏账准备；我们已对应收账款实施恰当的审计程序，获取的审计证据充分、有效；公司相关应收款项支付时点与合同的差异具有合理性；

(2) 公司报告期末应付账款前五名对象与公司不存在关联关系，应付账款的形成背景真实、款项用途明确，与公司正常经营活动相关；报告期内应付账款余额增加，主要系期末尚未支付的在建工程款增加所致，该变化符合公司业务实际情况，相关变动具有合理性。

专此说明，请予审核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

胡文欣



中国注册会计师：

罗静吉



二〇二五年七月十四日



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：钟建国

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日转制

证书序号：0019886

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



2024年12月20日

中华人民共和国财政部制

本复印件仅供广州思林杰科技股份有限公司天健函〔2025〕7-76号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有合法执业资质，他用无效且不得擅自外传。

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

营业执照
(副本)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 钟建国

出资额 壹亿玖仟伍佰壹拾伍万元整

成立日期 2011年07月18日

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

经营范围 许可项目：注册会计师业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：财务咨询；企业管理咨询；税务服务；会议及展览服务；商务秘书服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；软件销售；软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；安全咨询服务；公共安全管理咨询服务；互联网安全服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

登记机关 浙江省市场监督管理局

2025年02月27日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

本复印件仅供广州思林杰科技股份有限公司天健函（2025）7-76号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营，他用无效且不得擅自外传。

证书编号: 440300481149 No. of Certificate 批准注册协会: 深圳市注册会计师协会 Authorized Institute of CPAs 发证日期: 2004 年 12 月 06 日 Date of Issuance /y /m /d 2021 年 6 月换发	姓名: 裨文欣 Sex: 女 出生日期: 1979-01-18 Date of birth 工作单位: 天健会计师事务所 Working unit 身份证号码: 440105197901183627 Identity card No. 
注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA 同意调出 Agree the holder to be transferred from 事务所 CPAs 转出协会盖章 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs 年 /y 月 /m 日 /d 同意调入 Agree the holder to be transferred to 事务所 CPAs 转入协会盖章 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs 年 /y 月 /m 日 /d 12	 裨文欣(440300481149), 已通过广东省注册会计师协会2021年任职资格检查。通过文号: 粤注协〔2021〕268号。  440300481149  年 /y 月 /m 日 /d 5

本复印件仅供广州思林杰科技股份有限公司天健函（2025）7-76号报告后附之用，证明裨文欣是中国注册会计师。他用无效且不得擅自外传。

证书编号: No. of Certificate 330000010262 广东省注册会计师协会 Authorized Institute of CPAs 批准注册协会: Authorized Institute of CPAs 发证日期: Date of Issuance 2018 年 04 月 09 日 /y /m /d	姓名 Full name 罗静吉 性别 Sex 女 出生日期 Date of birth 1990-10-13 工作单位 Working unit 天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 广东分所 身份证号码 Identity card No. 445281199010130383 
注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA 同意调出 Agree the holder to be transferred from 事务所 CPAs 转出协会盖章 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs 年 月 日 /y /m /d 同意调入 Agree the holder to be transferred to 事务所 CPAs 转入协会盖章 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs 年 月 日 /y /m /d 12	年度检验登记 Annual Renewal Registration 本证书经检验合格，继续有效一年。 This certificate is valid for another year after this renewal.  年 月 日 /y /m /d

本复印件仅供广州思林杰科技股份有限公司天健函〔2025〕7-76号报告后附之用，证明罗静吉是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。