

**关于欧菲光集团股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金申请的
审核问询函的专项核查意见**



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层 邮编：100073

电话：(010) 51423818

传真：(010) 51423816





中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路20号丽泽SOHO B座20层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于深圳证券交易所 《关于欧菲光集团股份有限公司发行股份 购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》的 回复之专项核查意见

中兴华报字（2025）第 590046 号

深圳证券交易所：

按照贵所下发的《关于欧菲光集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（审核函（2025）130020号）（以下简称“审核问询函”）的要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（作为欧菲光集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“欧菲光”）发行股份购买资产并募集配套资金的审计机构，对相关事项进行了核查，出具了本核查意见。

如无特别说明，本专项核查意见所述的词语或简称与《欧菲光集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）》（以下简称“重组报告书”）中“释义”所定义的词语或简称具有相关的含义。在本专项核查意见中，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。





问题一、关于标的资产经营业绩

申报文件显示：（1）报告期各期，欧菲微电子（南昌）有限公司（以下简称标的资产）归母净利润分别为 23744.97 万元、27942.34 万元、3661.84 万元，上市公司归母净利润分别为 7690.50 万元、5838.18 万元、-5894.98 万元。（2）标的资产的采购模式分为自主采购模式、客户指定供应商模式、Buy & Sell 模式以及客供料模式。对于 Buy & Sell 模式，标的资产在收入确认时采用总额法进行会计核算；对于部分直销客户，标的资产根据其库存管理要求，采用寄售模式。

（3）报告期各期，标的资产境外市场销售收入占营业收入的比例分别为 44.94%、49.45%和 57.48%。（4）报告期各期，标的资产对穿透后的前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为 79.40%、78.30%及 79.29%。标的资产对穿透后的前五大原材料供应商采购金额占原材料采购总额的比例分别为 62.45%、61.47%和 58.64%。（5）报告期内，标的资产存在供应商与客户重叠的情形。

请上市公司补充说明：（1）上市公司合并报表范围内是否存在与标的资产从事相同业务的其他主体，如是，请说明原因，报告期内的相关主体的经营业绩情况，与标的资产差异情况及其原因。（2）标的资产不同采购模式下的采购金额及收入实现情况，并说明 Buy & Sell 模式下收入确认采用总额法的合理性。（3）寄售模式下的主要客户及其收入占比情况，该模式与非寄售模式在销售单价、毛利率、回款的对比情况，寄售模式下的存货和寄售仓分布情况，标的资产对寄售存货的盘点周期、相关内控措施以及是否存在账实不一致情形。（4）标的资产境外主要产品销售价格、毛利率、与内销对比情况，境外收入与海关数据、出口退税数据、中信保数据的差异情况及其合理性。（5）标的资产客户及供应商集中度较高是否符合行业惯例，与主要客户及供应商交易的主要产品种类、数量、金额及定价公允性，主要客户及供应商的行业地位、与标的资产关联关系、合作历史，客户的稳定性及可持续性。（6）供应商与客户存在重叠情形的背景及具体情况，交易金额及占营业收入比重情况，相关业务开展的合理性和必要性，相关销售和采购业务的真实性和公允性，会计处理的合规性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。





回复：

一、上市公司合并报表范围内是否存在与标的资产从事相同业务的其他主体

标的公司主要从事指纹识别模组、3D 传感模组等传感器模组产品的研发、生产与销售，是上市公司指纹识别模组与机器视觉深度相机业务的唯一实施主体。除标的公司以外，上市公司主营业务产品主要涉及光学摄像头模组、光学镜头等，与标的公司产品不存在重叠。截至本回复出具日，上市公司合并报表范围内不存在与标的资产从事相同业务的其他主体。

二、标的资产不同采购模式下的采购金额及收入实现情况，并说明 Buy&Sell 模式下收入确认采用总额法的合理性

（一）标的资产不同采购模式下的采购金额及收入实现情况

标的公司的采购模式分为自主采购模式、客户指定供应商模式、Buy & Sell 模式以及客供料模式。报告期内，标的公司不同采购模式下的原材料采购金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主采购	8,624.01	17.20%	33,516.82	14.28%	31,706.07	14.81%
指定采购	24,068.64	47.99%	139,082.59	59.24%	129,534.21	60.51%
Buy&Sell 模式	17,457.33	34.81%	62,192.22	26.49%	52,831.93	24.68%
合计	50,149.98	100.00%	234,791.63	100.00%	214,072.20	100.00%

注：客供料模式下，客户采购部分原材料后提供给标的公司，客户与标的公司之间不涉及采购的结算和支付，故采购金额分采购模式的统计不涉及客供料模式。

报告期内，标的公司原材料采购以指定采购和 Buy&Sell 模式为主，两种采购模式合计占比分别为 85.19%、85.72%和 82.80%。从采购品类来看，指定采购和 Buy&Sell 模式主要覆盖 IC、传感器及部分型号电路板等重要主材，自主采购则集中于部分型号电路板、其他主材、辅材和包材等物料。

IC 和传感器等重要主材主要采用指定采购或 Buy&Sell 模式具备商业合理性，核心源于终端客户的产品设计需求：在标的公司指纹识别模组与 3D 传感模组产品的设计阶段，终端客户基于其产品的功能与性能需求，与模组厂共同完成方案





设计以及产品技术规格确认，明确产品的规格标准、功能范围和性能参数。因 IC 和传感器等核心物料的性能特性直接影响模组产品的最终参数和性能表现，故模组产品设计方案的前提是明确核心主材的供应商，若后续变更核心主材供应商，可能导致模组产品在设计上的改动。因此，标的公司模组产品的 IC 和传感器等核心主材的采购主要通过指定采购或 Buy&Sell 模式具备合理性。

自主采购模式、客户指定模式、Buy&Sell 模式以及客供料模式均为采购模式，而非销售模式，因此仅能通过所使用物料对应的产品来统计其收入实现情况。由于客户指定采购物料广泛应用于各类模组产品，若将某类产品生产所需原材料存在指定采购物料的情形均计入指定采购模式的收入，则将导致大部分产成品收入归类为指定采购模式的收入。Buy&Sell 模式具有“部分物料向客户购买”的特征，客供料模式具有“部分物料由客户直接提供”的特征，二者在供应商身份属性上与指定采购及自主采购存在显著差异。因此，标的公司单独区分 Buy&Sell 模式和客供料模式实现的收入，报告期内标的公司不同采购模式下的主营业务收入实现情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
Buy&Sell 对应收入	32,071.83	44.07%	112,707.85	36.04%	98,115.25	35.01%
客供料模式对应收入	3,302.16	4.54%	16,988.24	5.43%	10,491.00	3.74%
指定采购及自主采购对应的其他收入	37,396.02	51.39%	183,069.15	58.53%	171,652.96	61.25%
合计	72,770.01	100.00%	312,765.24	100.00%	280,259.21	100.00%

注：Buy&Sell 模式实现的收入系产品生产所需原材料存在物料为 Buy&Sell 模式的产品收入金额；客供料模式实现的收入系存在物料为客供料的产品收入金额，其余归类为指定采购及自主采购对应的收入。

报告期内，标的公司主营业务收入实现情况以 Buy&Sell 和指定采购及自主采购为主，合计占比分别为 96.26%、94.57%和 95.46%，客供料模式对应的收入占比相对较低。

报告期内，标的公司 Buy&Sell 模式实现的收入分别为 98,115.25 万元、112,707.85 万元和 32,071.83 万元，占主营业务收入的比例为 35.01%、36.04%和 44.07%。标的公司主要存在 A 公司和 F 公司两家客户系 Buy&Sell 模式，其中，





标的公司从 A 公司采购 IC，加工成超声波指纹识别模组后销售给 A 公司，从 F 公司采购 IC，加工成 3D 传感模组后销售给 F 公司。报告期内，采购 Buy&Sell 物料金额占其实现收入的比例分别为 53.85%、55.18%和 54.43%，占比较为稳定，物料采购和收入实现情况具有匹配性。

报告期内，标的公司客供料模式实现的收入分别为 10,491.00 万元、16,988.24 万元和 3,302.16 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.74%、5.43%和 4.54%，占比相对较低。报告期内，D 公司和 B 公司等客户存在客供料模式，由客户提供个别关键原材料，标的公司生产加工后向客户销售，客户提供的个别原材料不计入标的公司存货，产成品实现销售后，客户提供的原材料不计入标的公司的收入和成本。

报告期内，标的公司指定采购及自主采购实现的收入分别为 171,652.96 万元、183,069.15 万元和 37,396.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 61.25%、58.53%和 51.39%，占比较高。报告期内，标的公司指定采购物料的采购金额占指定采购及自主采购实现收入的比例分别为 75.46%、75.97%和 64.36%，2023 年及 2024 年占比较为稳定，2025 年 1-3 月相对较低，系受季节性因素影响，指定采购及自主采购模式的主要客户为 D 公司、B 公司、E 公司等手机厂商，其新机发布多集中于四季度，一季度通常为需求淡季，客户订单释放有限，标的公司为匹配订单规模，相应减少采购备货量，导致占比有所下降。整体来看，物料采购与收入实现保持良好的匹配性。

（二）Buy&Sell 模式下收入确认采用总额法的合理性

报告期内，标的公司主要存在 A 公司和 F 公司两家客户系 Buy&Sell 模式，且 A 公司为该模式的核心客户。报告期内，标的公司 Buy&Sell 模式实现的收入金额分别为 98,115.25 万元、112,707.85 万元和 32,071.83 万元，其中 A 公司收入占比分别为 99.05%、98.29%和 96.55%。

基于《监管规则适用指引——会计类第 1 号》《企业会计准则第 14 号——收入》等相关规定及会计准则的规定，结合产品销售协议和采购订单，认为采用总额法对该等 Buy&Sell 模式客户的收入进行确认具有充分性，具体情况如下：





1、《监管规则适用指引——会计类第1号》的分析

结合《监管规则适用指引——会计类第1号》逐条论证分析属于总额法还是净额法，具体分析如下：

关注点	标的公司业务具体情形
原材料的性质是否为委托方的产品所特有	Buy&Sell 物料并非为该等客户的产品所特有，系该等客户从芯片原厂采购而来或亦有其他终端客户用到此类 Buy&Sell 原材料
加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料	标的公司有权按照自身意愿使用或处置 Buy&Sell 原材料，但是标的公司一般不会超过实际生产订单量进行采购，采购 Buy&Sell 相关原材料的目的也仅限于产品生产，主要系根据标的公司“以销定采”的模式。标的公司采购 Buy&Sell 物料时的经济目的是将该些物料通过生产形成最终交付的产品以获取报酬，而不是通过材料销售赚取差价； 对于产品生产完成后超额采购部分的物料，标的公司能按照自身意愿进行使用或处置，如形成库存等待下一批订单或其他产品生产时使用、出售、研发领用及报废等
是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险	根据采购订单约定，“供方应按照需方要求制作并交付产品，除本订单要求的品质和规格外，产品质量须符合双方签署的相关协议约定及行业标准的要求；对于不符合要求的需方可根据情况特采（产品外观有不清洁等可处理但不影响产品使用性的情形），当月特采超过3次（含本数），需方有权拒收且要求供方承担所有赔偿责任。”“由于供方物料问题影响需方生产的，需方客户对需方的索赔及需方其他损失皆由供方承担。” “交货地点：供方须送货至需方指定地点。” 由上述条款可知，标的公司采购原材料进入仓库后由标的公司进行保管，自材料接收后标的公司就承担货物的所有风险。除承担因保管不善所造成的存货灭失风险外，标的公司还需承担因试制、生产制造良率、超额采购形成的毁损或呆滞材料等风险
是否承担该原材料价格变动的风险	对已采购的 Buy&Sell 物料，即使市场价格发生变动，由于前期采购价格已确定，不再进行价格变更，相关的因市场价格变动造成的收益及损失均由标的公司承担
是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬	标的公司以模组成品向客户收取报酬，客户指定采购的 Buy&Sell 物料与标的公司自采物料及生产过程一样为构成成品价值的一部分，并通过生产整合形成了增值利润。标的公司根据合同或者销售订单上约定的条款对所生产的模组成品进行交付，在控制权转移给客户后，确认收入，并根据所销售货物的整体定价确认应收账款并承担信用风险，应收款中包含了 Buy&Sell 物料本身的经济价值及形成成品后的增值利润

2、《企业会计准则第14号——收入》的分析

结合《企业会计准则第14号——收入》逐条论证分析属于总额法还是净额法，具体分析如下：





关注点	关注点细化	标的公司业务具体情形
应付客户对价的识别	企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。	标的公司向该等公司采购原材料时产生的应付客户对价，核心目的是获取可明确区分的模组成品生产所需物料。从交易实质来看，标的公司通过 Buy&Sell 模式从客户处采购原材料，与通过客户指定采购模式直接向指定供应商采购该类原材料，二者在采购流程、结算模式以及物料属性等均无本质差异。此外，标的公司向客户采购原材料的订单，与向客户销售模组成品的订单相互独立，不存在逐笔对应的匹配关系，因此无需将该应付对价冲减交易价格
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	企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括： （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。 （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。 （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户	标的公司向该等公司转让商品前能够控制商品，主要系标的公司取得 Buy&Sell 物料控制权后，通过提供数十道工艺将该物料与其他自采物料整合成模组成品转让给客户：指纹识别模组和 3D 传感模组的生产工艺复杂，除 Buy&Sell 物料外，标的公司还需自行采购电路板、镜头、连接器、玻璃等其他材料，将前述众多原材料经过数十道工序变为可以直接在智能手机、汽车、扫地机器人内组装并应用于识别或测距的指纹模组和 3D 传感模组。Buy&Sell 物料的形态和功用经生产加工后从单一的物理、化学性能整合为一项系统功能，最终形态为指纹识别模组或者 3D 传感模组成品，相较于 Buy&Sell 物料形式，其使用价值发生重大转变。
	在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括： （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。 （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。 （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。 （四）其他相关事实和情况。	①标的公司承担了向该等公司转让模组成品的主要责任：标的公司与客户签署的合同均为产品购销合同，而非委托加工合同，根据所签订的合同条款，标的公司负有向客户交付模组成品的责任。标的公司负责模组成品的生产与销售，对商品的质量和性能负责，并为客户提供售后服务，解决客户的投诉。 ②标的公司在接收 Buy&Sell 物料后承担原材料的存货风险，在转让模组成品前承担模组的存货风险：标的公司采购的 Buy&Sell 物料被标的公司签收后由标的公司进行保管，标的公司自 Buy&Sell 物料接收后就承担货物的毁损风险以及生产中的耗损等其他风险；若标的公司基于备料计划对 Buy&Sell 物料超额采购，则损失由标的公司承担；形成模组成品之后，标的公司在交易过程中承担了一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬，例如商品的价格变动风险等。 ③标的公司掌握着模组成品的定价权：报价一般基于物料的整体材料价格以及人工、费用等成本以及生产良品率等因素，并结合市场情况对产品进行报价，且会随着市场价格变化、汇率波动及生产情况进行价格调整，标的公司有权自主决定所交易商品的价格。





3、采用总额法核算符合行业惯例

Buy&Sell 模式在消费电子行业中较为广泛，采用总额法确认收入系行业普遍采用的方式，具体如下：

序号	公司名称	会计处理	具体情况
1	工业富联 (601138.SH)	总额法	Buy&Sell 模式指客户向原材料供应商购买原材料后，再将原材料转卖给工业富联，由原材料供应商根据客户的订单要求直接将原材料配送至工业富联的采购模式。Buy & Sell 模式是国际知名大型品牌厂商目前普遍采用的采购模式。
2	立讯精密 (002475.SZ)	总额法	Buy&Sell 模式在电子信息产业中较为普遍，指客户向原材料供应商购买原材料后，再将原材料转卖给立讯精密，由原材料供应商根据客户的订单要求直接将原材料配送至立讯精密，立讯精密将加工后的产品销售往客户的商业模式
3	华勤技术 (603296.SH)	总额法	华勤技术部分客户基于其产品所用原材料的保密性、专用性和供应及时性等因素考虑，与华勤技术采用 Buy&Sell 模式实施部分关键原材料的交易。在该模式下，该部分客户根据华勤技术研发设计的器件选型清单先行向原材料供应商采购后转卖给华勤技术，华勤技术自行购买其他原材料等并组织生产加工，生产完毕后再将产成品销售给客户
4	龙旗科技 (603341.SH)	总额法	Buy&Sell 模式下，龙旗科技向客户下单采购部分零部件并付款，生产完毕后再将产成品销售给客户，整机售价中包含龙旗科技以 Buy&Sell 模式采购的原材料价格，由此导致龙旗科技存在客户和供应商重合的情形
5	水晶光电 (002273.SZ)	总额法	光学光电子元器件行业属于技术密集型行业，光学元器件产品从原材料采购到终端产品的出售，需经多道工序，水晶光电作为光学光电子元器件行业中产业链的一环，与行业内知名企业进行业务合作，采购上游原材料，负责光学元器件产品其中一个工序的生产，因而存在客户和供应商重叠的情形

由上表可知，标的公司在 Buy&Sell 模式下采用总额法进行核算与同行业公司相同，具有合理性。

综上所述，标的公司 Buy&Sell 模式下拥有对原材料的控制权及风险承担义务，Buy&Sell 物料与自采物料经多道复杂工艺生产整合形成具有增值的模组成品，标的公司根据合同或销售订单约定的条款交付模组成品，对模组成品拥有定价权与控制权。标的公司 Buy&Sell 模式下采购与销售环节独立结算，业务实质与客户指定采购模式并无本质差异，按总额法确认收入依据充分，与行业惯例一致，具有合理性。





三、寄售模式下的主要客户及其收入占比情况，该模式与非寄售模式在销售单价、毛利率、回款的对比情况，寄售模式下的存货和寄售仓分布情况，标的资产对寄售存货的盘点周期、相关内控措施以及是否存在账实不一致情形

（一）寄售模式下的主要客户及其收入占比情况，该模式与非寄售模式在销售单价、毛利率、回款的对比情况

1、寄售模式下的主要客户及其收入占比情况

报告期内，标的公司存在寄售模式的产品销售，涉及的客户为B公司。寄售模式作为下游客户优化原材料管理、实现零库存与及时供货目标的常见供应链管理方式，在行业内应用广泛。报告期内，标的公司主营业务中寄售模式对应的客户及相关销售收入占比情况如下表所示：

单位：万元

业务模式	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
寄售模式	9,344.37	12.84%	52,012.26	16.63%	60,916.86	21.74%
非寄售模式	63,425.64	87.16%	260,752.98	83.37%	219,342.35	78.26%
合计	72,770.01	100.00%	312,765.24	100.00%	280,259.21	100.00%

报告期内，标的公司寄售模式实现的主营业务收入分别为60,916.86万元、52,012.26万元和9,344.37万元，占主营业务收入的比例分别为21.74%、16.63%和12.84%。

2、寄售模式与非寄售模式在销售单价、毛利率、回款的对比情况

报告期内，标的公司寄售模式与非寄售模式在销售单价、毛利率、回款的对比情况如下表所示：

单位：万元、元/颗

2025年1-3月				
业务模式	主营业务收入	销售单价	毛利率	期后回款比例
寄售模式	9,344.37	9.63	18.02%	100.00%
非寄售模式	63,425.64	15.96	16.47%	99.58%
合计	72,770.01	14.72	16.67%	99.65%





2024 年度				
业务模式	主营业务收入	销售单价	毛利率	期后回款比例
寄售模式	52,012.26	10.92	20.39%	100.00%
非寄售模式	260,752.98	14.67	18.04%	99.59%
合计	312,765.24	13.88	18.43%	99.69%
2023 年度				
业务模式	主营业务收入	销售单价	毛利率	期后回款比例
寄售模式	60,916.86	8.73	17.81%	100.00%
非寄售模式	219,342.35	13.09	18.39%	100.00%
合计	280,259.21	11.81	18.26%	100.00%

注 1：期后回款比例是指相关业务模式涉及的客户对应的应收账款期后回款比例，期后回款比例=期后回款金额/应收账款期末余额，数据统计截至 2025 年 10 月末；

注 2：非寄售模式下期后回款比例及整体的期后回款比例剔除了报告期外东莞市金铭电子有限公司形成的坏账影响。报告期各期末，标的公司对东莞金铭的应收账款余额为 3.35 亿元，因该公司已破产清算，标的公司已对该笔款项单项全额计提坏账准备。

2023 年，寄售模式客户的销售单价与毛利率低于非寄售模式客户，核心原因在于产品结构的差异。2023 年标的公司寄售模式下销售的产品以电容式指纹识别模组和光学式屏下指纹识别模组为主，而非寄售模式客户涉及的产品包含单价和毛利率更高的超声波指纹识别模组与 3D 传感模组，进而拉高整体的单价及毛利率，差异具有合理性。

2024 年及 2025 年 1-3 月，标的公司寄售模式客户的中高端产品开始使用超声波指纹识别模组，其新导入的超声波指纹识别模组单价及毛利率相对较高，因此标的公司寄售模式下的销售价格及毛利率有所增长，毛利率略高于非寄售模式客户，具有合理性。

剔除东莞市金铭电子有限公司的影响后，报告期内非寄售客户的期后回款比例分别为 100.00%、99.59%和 99.58%，与寄售客户的回款水平基本持平，两类客户的整体回款质量不存在显著差异。





（二）寄售模式下的存货和寄售仓分布情况，标的资产对寄售存货的盘点周期、相关内控措施以及是否存在账实不一致情形

1、寄售模式下的存货和寄售仓分布情况

报告期各期末，标的公司寄售模式下客户已签收但尚未领用的存货金额分别为 1,434.21 万元、2,065.93 万元和 1,751.29 万元，占当期向该客户实现销售收入的比例分别为 2.35%、3.97%和 4.69%，其中 2025 年 3 月末的占比已年化处理，占比较低。标的公司寄售模式下的存货和寄售仓分布情况已申请信息披露豁免，B 公司或 B 公司指定的第三方负责对仓库的管理，标的公司作为供应商，可登录供应商管理系统查看存货领用和结余情况。

2、标的资产对寄售存货的盘点周期、相关内控措施以及是否存在账实不一致情形

针对寄售模式的管理，标的公司已制定相关的内部控制制度，具体如下：

内控环节	内容
生产与发货	业务部门根据客户提供的采购订单在 ERP 系统中录入销售订单，生产部门根据系统订单安排生产，仓管人员核对产品的型号、数量等与业务部门发出的出货指令一致后发货，并随附送货单；寄售仓库收货并核对信息一致后确认入库，并回签送货单，业务人员收集并确认回签单
存货管控	标的公司通过登录客户的供应商管理系统查询存货数据、与客户月度对账等措施对存货进行管控
领用与收入确认	客户根据生产需求，自行从寄售仓提取产品领用，标的公司在客户实际领用产品后确认销售收入

在寄售模式下，客户仓库存在严格的管理规定及内部管控要求，且存放于寄售仓的存货一直处于流动状态，标的公司未对发出商品进行盘点，主要原因系标的公司能够通过供应商管理系统以及邮件对账方式与客户就领用产品情况进行核对，以达到对发出商品进行盘点的目的，故标的公司能够对寄售存货进行有效管理。报告期内，标的公司寄售存货不存在账面数据与供应商管理系统数据及对账数据不一致的情况。

为进一步验证寄售存货管理的有效性，独立财务顾问及会计师针对报告期各期末寄售存货的数量执行了函证程序，函证覆盖比例达 100%，回函结果均与标的公司账面记录相符，进一步佐证了寄售存货内部控制制度的有效性和账实的一致性。





四、标的资产境外主要产品销售价格、毛利率、与内销对比情况，境外收入与海关数据、出口退税数据、中信保数据的差异情况及其合理性

（一）标的资产境外主要产品销售价格、毛利率、与内销对比情况

报告期内，标的公司境外销售主要产品包括超声波指纹识别模组和电容式指纹识别模组，前述产品销售收入占当期境外销售收入的占比分别为 97.19%、93.83%和 97.00%，具体销售情况如下表所示：

单位：万元，元/颗

年度	产品类型	销售收入	销售收入占比	销售单价	毛利率
2025 年 1-3 月	超声波指纹识别模组	32,845.44	78.05%	38.64	21.19%
	电容式指纹识别模组	7,977.63	18.96%	8.89	16.58%
	其他	1,261.75	3.00%	/	9.32%
	境外销售收入合计	42,084.82	100.00%	/	19.96%
2024 年	超声波指纹识别模组	112,791.35	71.84%	40.09	23.60%
	电容式指纹识别模组	34,523.31	21.99%	10.95	20.22%
	其他	9,681.13	6.17%	/	6.12%
	境外销售收入合计	156,995.80	100.00%	/	21.78%
2023 年	超声波指纹识别模组	97,267.54	75.78%	42.44	25.38%
	电容式指纹识别模组	27,483.88	21.41%	12.64	21.33%
	其他	3,600.63	2.81%	/	9.67%
	境外销售收入合计	128,352.05	100.00%	/	24.07%

注：其他产品中包括 3D 传感模组、光学式屏下指纹识别模组、PC 触控板、UWB Tag 和少量原材料销售，鉴于整体金额较小且产品种类多而分散，故未单独统计销售单价。

其他产品境外销售收入包括 3D 传感模组、光学式屏下指纹识别模组、PC 触控板、UWB Tag 和少量原材料销售，受收入结构的影响，报告期各期其他产品境外销售存在一定的毛利率波动。

报告期内，超声波指纹识别模组和电容式指纹识别模组境内外销售的对比情况如下表所示：





单位：万元，元/颗

产品类型	年份	销售区域	收入金额	单价	毛利率
超声波指纹识别模组	2025 年 1-3 月	境外	32,845.44	38.64	21.19%
		境内	4,748.90	40.04	23.93%
	2024 年	境外	112,791.35	40.09	23.60%
		境内	26,859.40	38.81	28.44%
	2023 年	境外	97,267.54	42.44	25.38%
		境内	837.49	/	/
电容式指纹识别模组	2025 年 1-3 月	境外	7,977.63	8.89	16.58%
		境内	6,541.63	6.16	5.49%
	2024 年	境外	34,523.31	10.95	20.22%
		境内	36,477.43	6.46	7.83%
	2023 年	境外	27,483.88	12.64	21.33%
		境内	74,967.63	7.03	8.19%

注：2023 年超声波指纹识别模组境内销售金额较小，且该收入主要来源于超声波指纹识别模组贴合工序，与境外模组成品的单价不具有可比性，故此处未列示境内超声波指纹识别模组的单价及毛利率。

报告期内，标的公司超声波指纹识别模组境内外销售的单价和毛利率差异较小。标的公司超声波指纹识别模组境内、境外销售客户不同，各期销售单价和毛利率的少量差异主要系标的公司针对不同客户的合作模式制定差异化销售策略所致，具有合理性。

报告期内，标的公司电容式指纹识别模组境外销售的单价和毛利率显著高于境内，主要系产品技术方案复杂度差异所致。具体来看，手机业务领域，境内销售产品以应用于中低端手机的普通电容模组及侧键电容产品为主，而境外销售产品主要用于折叠屏手机，因折叠屏手机配套模组技术方案复杂度更高，使境外手机业务相关产品单价及毛利率略高于境内；非手机业务领域，境外产品主要供应头部知名笔记本电脑等厂商，其技术方案同样具备较高复杂度，进而推动境外非手机业务产品的单价及毛利率显著高于境内水平。





（二）境外收入与海关数据、出口退税数据、中信保数据的差异情况及其合理性

报告期内，标的公司境外收入与海关数据的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
审定境外销售收入金额（A）	42,084.82	156,995.80	128,352.05
海关报关金额：人民币计价部分（B）	0.00	0.00	82,339.24
海关报关金额：美元计价部分（C）	5,863.64	22,131.16	6,131.80
海关报关金额合计（D）	42,065.32	157,493.70	125,586.86
差异率（E=D/A-1）	-0.05%	0.32%	-2.15%

注：海关出口报关数据中的美元使用年平均汇率进行折算。

报告期内，标的公司境外收入与海关报关出口金额的差异率较小，差异的主要原因如下：①时间差异因素：海关申报日期与出口日期存在时间差，导致数据口径具有少量差异；②汇率换算因素：海关出口金额大多以美元计价，换算为人民币时采用年度平均汇率，标的公司境外收入确认时的汇率与年平均汇率存在差异，进而产生汇率换算偏差。其中，2023 年差异率相对较大，主要系当期汇率波动幅度较大，该年度美元对人民币汇率最小值为 6.7130，最大值为 7.2258，波动率达 7.64%，较大的汇率波动使得按年平均汇率换算的海关数据与实际收入确认时的汇率差异扩大，导致当年整体差异率高于其他报告期。

报告期内，标的公司境外收入与出口退税的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
申报出口退税销售额（A）	97,538.09	115,437.11	100,337.76
减：上年确认收入，本期申报出口退税金额	84,491.92	42,197.49	14,944.71
加：本年确认收入，尚未申报出口退税金额	28,905.83	84,491.92	42,197.49
在申报出口退税销售额基础上勾稽调节后的境外销售收入（B）	41,952.00	157,731.55	127,590.53
审定境外销售收入金额（C）	42,084.82	156,995.80	128,352.05
差异率（D=B/C-1）	-0.32%	0.47%	-0.59%

报告期内，标的公司境外销售收入与申报出口退税销售额存在差异，主要系公司申报出口退税时点与收入确认时点差异所致，经调节后的出口退税数据与公





司审定境外销售收入差异较小，主要系汇率换算因素导致，出口退税系按照当月第一个工作日的汇率进行申报，与标的公司境外收入确认时的汇率存在差异，进而产生汇率换算偏差。整体来看，标的公司各期境外收入与出口退税金额匹配。

报告期内，标的公司未对外销交易购买类似中国出口信用保险公司（简称中信保）相关的保险，主要系标的公司境外客户主要为 A 公司及 C 公司，合作时间较长，且客户信誉及历史回款情况较好。

综上所述，标的公司境外收入与海关数据、出口退税数据的差异较小，主要由时间性差异和汇率换算差异导致，具有良好的匹配性。

五、标的资产客户及供应商集中度较高是否符合行业惯例，与主要客户及供应商交易的主要产品种类、数量、金额及定价公允性，主要客户及供应商的行业地位、与标的资产关联关系、合作历史，客户的稳定性及可持续性

（一）标的资产客户及供应商集中度较高是否符合行业惯例

1、标的资产客户集中度情况符合行业惯例

报告期内，除直接向客户销售外，标的公司部分业务基于集团体系销售渠道的统一管控以及借助集团体系内境外贸易型公司实现外币结算等合理业务需求的目的，通过欧菲光集团体系内关联公司对外出售。报告期各期，穿透后欧菲微电子向前五名客户合计的销售金额占当期销售总额的比例分别为 79.40%、78.30%和 79.29%，标的公司下游客户集中度较高的原因主要为：

（1）标的公司主要下游市场竞争格局呈现较高集中度

标的公司下游应用高度集中于消费电子领域，其中智能手机为目前主要应用场景。报告期内，公司应用于智能手机产品的收入占主营业务收入的比例均超过 70%。智能手机行业本身已发展至成熟阶段，市场集中度较高。根据 Omdia 数据，2023 年及 2024 年全球前十大智能手机品牌厂商的出货量及市场份额情况如下：

单位：百万台

排名	厂商	2024 年出货量	2024 年市占率	2023 年出货量	2023 年市占率
1	苹果	225.9	18%	229.1	20%
2	三星	222.9	18%	225.5	20%





排名	厂商	2024 年出货量	2024 年市占率	2023 年出货量	2023 年市占率
3	小米	168.6	14%	146.1	13%
4	传音	106.7	9%	92.6	8%
5	OPPO	103.6	8%	100.7	9%
6	vivo	100.9	8%	88.5	8%
7	荣耀	64.0	5%	56.6	5%
8	联想	57.5	5%	46.7	4%
9	真我	48.2	4%	44.1	4%
10	华为	48.4	4%	35.7	3%
11	其他	76.5	6%	76.3	7%
合计		1,223.1	100%	1,141.9	100%

数据来源：Omdia。

由上表可见，2023 年、2024 年前十大智能手机品牌厂商的合计市场份额均超过 90%，行业内主要市场份额由少数头部厂商主导。标的公司主要客户覆盖前十大智能手机品牌厂商中七家。因此，标的公司所面临的下游市场具有显著的高集中度特征，标的公司自身的客户集中程度与下游行业特征相契合。

（2）标的公司超声波指纹识别模组业务收入占比较高，主要供应下游核心高端机型

标的公司在指纹识别模组领域占据全球领先地位。2024 年，标的公司手机指纹识别模组全球市占率达 20.69%，稳居行业第一，产品已广泛导入 J 公司、B 公司、C 公司、D 公司、E 公司等主流智能手机品牌。在超声波指纹识别模组这一高端细分市场，标的公司的领先优势更为显著，2024 年全球市占率超过 46%。

一方面，标的公司目前产品逐步呈现高端化趋势，以性能更优的超声波指纹识别模组为主，最近一期收入占总体收入比例约 50%。而超声波指纹识别模组目前主要应用于智能手机高端机型，标的公司已实现 J 公司、B 公司、E 公司等应用超声波指纹识别模组的国际国内知名客户的覆盖。另一方面，标的公司与超声波指纹识别领域技术方案的领先供应商 A 公司形成了深度战略合作，并间接向 J 公司销售，使得对其收入及占比较高，进一步提升了客户集中度。





(3) 标的公司客户集中度与同行业公司相比不存在重大差异

经检索同行业上市公司的主要客户集中度情况如下：

公司简称	前五大客户合计销售金额占年度销售总额比例	
	2024 年度	2023 年度
水晶光电	62.23%	63.83%
蓝思科技	81.13%	83.10%
领益智造	56.04%	52.06%
联创电子	51.21%	57.52%
平均值	62.65%	64.13%
标的公司	78.30%	79.40%

根据上表，标的公司客户集中度与蓝思科技基本持平，高于水晶光电、领益智造与联创电子。其中，水晶光电的主要产品包括红外截止滤光片、棱镜及微棱镜模块等光学元器件，相对标的公司属于产业链上游，产品通用属性更强，面向的客户基础更广，因此客户的集中度较标的公司偏低。领益智造与联创电子的产品结构以及下游应用场景均较标的公司更为分散，领益智造下游涉足消费电子、机器人、新能源汽车、光伏储能等众多行业；联创电子产品下游覆盖智能终端、智能汽车、智慧家庭等多元化的应用领域，车载行业客户数量较多，触控显示业务覆盖京东方、深天马、LG Display 等显示面板企业。以上两家上市公司更为分散的下游场景使得其客户的集中度较标的公司偏低。标的公司与蓝思科技业务主要集中于消费电子行业，均面向大客户进行主要的业务开拓，客户集中度较高。同时标的公司为上市公司的子公司，业务相对同行业可比公司更加聚焦，客户集中度相较同行业公司偏高具有合理性。

综上，由于下游市场本身集中度较高的特点，以及标的公司重点布局超声波指纹识别模组业务，并采取重点供应核心客户高端机型的战略，其客户集中度较高具有合理性，符合行业惯例。

2、标的资产供应商集中度情况符合行业惯例及自身业务结构

上市公司设立部分贸易型子公司，承担部分采购职能，报告期内，标的公司采用美元结算的境外采购主要由上市公司子公司香港欧菲执行，穿透上市公司及其子公司代标的公司进行采购的来源后，标的公司向前五大原材料供应商采购金





额占当期原材料采购总额的比例分别为 62.45%、61.47%和 58.64%，标的公司供应商集中度较高的原因主要为：

（1）消费电子行业供应链对于质量及性能的可靠性要求，以及标的公司对于主要物料进行集中采购，导致标的公司供应商集中度较高

标的公司所处的消费电子产业链对于零部件的技术工艺、品质一致性及稳定性要求极高，促使如标的公司等头部模组制造商倾向于与少数在特定原材料领域具备核心技术且产能规模大、质量稳定的上游供应商建立长期、稳固的合作关系。标的公司主要原材料相对集中，以 IC、电路板和传感器为主，报告期各期相关原材料采购金额占原材料总采购金额的比例约为 80%，该等主要原材料对产品的可靠性和性能起着关键作用。标的公司基于保障供应商合作关系、稳定供应能力以及获取集中采购的规模效应等考量，形成了主要供应商相对集中的格局。

（2）标的公司供应商集中度与同行业公司相比具有合理性

经检索同行业上市公司的主要供应商集中度情况如下：

公司简称	前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例	
	2024 年度	2023 年度
水晶光电	49.67%	51.37%
蓝思科技	55.05%	51.86%
领益智造	31.02%	16.46%
联创电子	39.77%	54.46%
平均值	43.88%	43.54%
标的公司	61.47%	62.45%

根据上表，标的公司供应商集中度较同行业可比公司偏高，主要由于标的公司系上市公司体系内专门从事指纹识别模组与机器视觉深度相机业务的子公司，产品矩阵相较同行业可比公司更为单一。同时标的公司在超声波指纹识别模组产品方面与行业头部 IC 解决方案厂商 A 公司形成了紧密的战略合作，报告期各期向其采购金额占原材料采购总额的比例分别为 24.68%、33.15%和 35.61%，采购金额及占比较高，且随着超声波指纹识别模组收入占比的提高而增加。标的公司主要供应商相对集中，与行业内头部的原材料厂商或代理商进行合作，进一步提高了标的公司的供应商集中度。





综合上述因素，标的公司供应商集中度较高具有合理性，符合行业惯例及自身业务结构。

（二）与主要客户及供应商交易的主要产品种类、数量、金额及定价公允性

1、与主要客户交易的主要产品种类、数量、金额及定价公允性

将上市公司及其子公司从标的公司采购后未经加工直接对外销售部分的产品穿透至外部客户后，对应的标的公司在报告期内向前五大客户销售的主要产品种类、数量、金额情况如下：

期间	客户名称	主要销售内容	销售金额 (万元)	销售数量 (万颗)	销售单价 (元/颗)
2025 年 1-3 月	A 公司	超声波指纹识别模组	30,966.86	794.24	38.99
		其他	1.95	9.00	0.22
		小计	30,968.81	803.24	-
	B 公司	光学式屏下指纹识别模组	4,257.21	772.94	5.51
		超声波指纹识别模组	3,716.91	91.37	40.68
		电容式指纹识别模组	1,266.98	105.67	11.99
		3D 传感模组	103.26	-	(注)
		小计	9,344.37	969.98	-
	C 公司	电容式指纹识别模组	6,967.32	873.26	7.98
		光学式屏下指纹识别模组	563.83	96.35	5.85
		其他	530.10	4.52	117.28
		小计	8,061.25	974.13	-
	D 公司	光学式屏下指纹识别模组	1,866.50	443.02	4.21
		3D 传感模组	1,397.24	153.18	9.12
		电容式指纹识别模组	1,268.80	157.63	8.05
		其他	363.82	28.15	12.92
		小计	4,896.36	781.97	-
	石头科技	3D 传感模组	4,777.50	88.99	53.69
		小计	4,777.50	88.99	-
	合计		58,048.29	3,618.31	-
2024 年 度	A 公司	超声波指纹识别模组	110,784.78	2,766.35	40.05
		3D 传感模组	87.80	0.43	204.19





期间	客户名称	主要销售内容	销售金额 (万元)	销售数量 (万颗)	销售单价 (元/颗)
		其他	14.14	66.00	0.21
		小计	110,886.72	2,832.78	-
	B 公司	光学式屏下指纹识别模组	23,035.36	3,248.36	7.09
		超声波指纹识别模组	19,651.53	524.44	37.47
		电容式指纹识别模组	8,878.02	988.87	8.98
		3D 传感模组	447.35	-	(注)
		其他	1.50	10.01	0.15
		小计	52,013.77	4,771.68	-
	C 公司	电容式指纹识别模组	28,740.14	2,999.33	9.58
		光学式屏下指纹识别模组	4,832.76	799.25	6.05
		其他	2,939.29	21.88	134.35
		小计	36,512.19	3,820.46	-
	D 公司	电容式指纹识别模组	9,908.41	1,285.07	7.71
		光学式屏下指纹识别模组	8,131.65	1,763.25	4.61
		3D 传感模组	7,118.04	716.32	9.94
		其他	2,626.22	390.46	6.73
		小计	27,784.31	4,155.09	-
	安徽精卓光显技术有限公司	3D 传感模组	5,967.80	181.50	32.88
		电容式指纹识别模组	5,708.26	1,113.06	5.13
		光学式屏下指纹识别模组	4,762.99	876.37	5.43
		超声波指纹识别模组	4,691.34	124.22	37.77
		其他	279.88	4.83	57.95
		小计	21,410.26	2,299.97	-
	合计		248,607.24	17,879.99	-
2023 年度	A 公司	超声波指纹识别模组	97,267.54	2,291.87	42.44
		3D 传感模组	0.81	-	202.69
		其他	14.21	83.00	0.17
		小计	97,282.56	2,374.87	-
	B 公司	电容式指纹识别模组	38,134.53	4,726.56	8.07
		光学式屏下指纹识别模组	22,605.53	2,249.53	10.05





期间	客户名称	主要销售内容	销售金额 (万元)	销售数量 (万颗)	销售单价 (元/颗)
		3D 传感模组	176.81	0.01	(注)
		其他	1.82	6.65	0.27
		小计	60,918.68	6,982.75	-
	D 公司	光学式屏下指纹识别模组	8,538.52	1,589.04	5.37
		3D 传感模组	8,455.89	730.57	11.57
		电容式指纹识别模组	7,030.29	1,008.48	6.97
		其他	878.48	105.84	8.30
		小计	24,903.18	3,433.92	-
	C 公司	电容式指纹识别模组	20,464.09	1,956.42	10.46
		光学式屏下指纹识别模组	2,077.66	254.18	8.17
		小计	22,541.75	2,210.60	-
	安徽精卓光显技术有限公司	光学式屏下指纹识别模组	7,562.44	1,287.75	5.87
		3D 传感模组	7,117.47	258.15	27.57
		电容式指纹识别模组	6,200.49	1,198.01	5.18
		其他	244.40	14.37	17.01
		小计	21,124.80	2,758.28	-
	合计		226,770.98	17,760.43	-

注 1：受同一实际控制人控制的客户销售额已经合并计算；

注 2：报告期内，标的公司为 B 公司进行 3D 传感模组相关产品的开发工作，收取相关技术服务费用，并实现少量样品销售，相关产品单价无法反映正常定价水平。

标的公司主要向智能手机、扫地机器人等智能终端厂商销售指纹识别模组、3D 传感模组等传感器模组产品，通常情形下通过参与客户采购招标或询价流程获取项目及订单。由于智能终端需求的多样性，标的公司主要产品具有一定定制化的特点，同一类产品间由于规格型号、性能参数等差异价格通常不具有可比性。

报告期内，受手机客户持续推进成本控制策略影响，电容式指纹识别模组及光学式屏下指纹识别模组等成熟产品整体单价呈下降态势，该趋势亦与标的公司对主要客户的销售价格变动情况基本一致。标的公司向 B 公司及 D 公司销售的电容式指纹识别模组产品单价逐渐上升，主要系应用于智能门锁、笔记本电脑等领域的高单价电容式指纹识别模组销售占比提升所致。





在消费电子行业，终端品牌厂商或代工厂往往根据自身产品需求，与各模组厂进行初步接触，了解其技术能力与合作意愿，而后对各家供应商的报价情况、技术水平、历史合作情况、行业经验、产品质量、交付能力等综合比较，确定选择的供应商及采购价格。在向客户报价时，标的公司通常结合产品生产所需原材料的采购成本、人工、费用，同时参考市场供需情况以及项目重要程度后，在尽可能确保自身一定盈利空间的基础上提出最终报价。因此，报告期内，标的公司主要通过参与客户的招标或询价采购流程获得订单，销售价格系客户在综合评比多家供应商后协商确定，销售定价具有公允性。

2、与主要供应商交易的主要产品种类、数量、金额及定价公允性

穿透上市公司及其子公司代标的公司采购的来源后，报告期内，标的公司向前五原材料供应商采购的主要产品种类、数量、金额情况如下：

期间	供应商名称	主要采购内容	采购金额 (万元)	采购数量 (万 pcs)	采购单价 (元/pes)
2025 年 1-3 月	A 公司	IC	17,857.59	835.80	21.37
		小计	17,857.59	835.80	-
	深圳市华信科科技有限公司	IC	3,234.93	1,001.33	3.23
		镜头	597.35	840.57	0.71
		滤光片	9.58	44.99	0.21
		其他材料	3.16	0.01	284.74
		小计	3,845.02	1,886.90	-
	帕太集团有限公司	IC	2,500.34	539.18	4.64
		镜头	19.37	26.60	0.73
		其他材料	491.91	12,707.24	0.04
		小计	3,011.62	13,273.02	-
	嘉联益科技股份有限公司	电路板	2,645.16	778.03	3.40
		小计	2,645.16	778.03	-
	恒智科技股份有限公司	IC	1,982.89	627.99	3.16
		镜头	52.20	71.56	0.73
		滤光片	15.53	70.87	0.22
		小计	2,050.62	770.42	-
	合计		29,410.01	17,544.17	-





期间	供应商名称	主要采购内容	采购金额 (万元)	采购数量 (万 pcs)	采购单价 (元/pes)
2024 年度	A 公司	IC	77,823.01	3,699.20	21.04
		小计	77,823.01	3,699.20	-
	深圳市华信科科技有限公司	IC	25,524.44	7,548.91	3.38
		镜头	3,988.16	5,292.88	0.75
		滤光片	368.99	1,730.96	0.21
		其他材料	19.07	0.06	305.16
		小计	29,900.67	14,572.81	-
	帕太集团有限公司	IC	17,163.18	3,881.00	4.42
		其他材料	267.78	3,940.95	0.07
		小计	17,430.96	7,821.95	-
	嘉联益科技股份有限公司	电路板	11,842.80	3,655.02	3.24
		小计	11,842.80	3,655.02	-
	恒智科技股份有限公司	IC	6,716.29	1,603.24	4.19
		镜头	476.32	659.50	0.72
		滤光片	142.22	655.32	0.22
		小计	7,334.83	2,918.06	-
	合计		144,332.27	32,667.04	-
2023 年度	A 公司	IC	52,839.66	2,291.00	23.06
		小计	52,839.66	2,291.00	-
	深圳市华信科科技有限公司	IC	38,633.32	9,445.53	4.09
		镜头	4,112.20	4,362.84	0.94
		滤光片	743.32	3,554.96	0.21
		其他材料	33.97	0.11	296.67
		小计	43,522.81	17,363.44	-
	帕太集团有限公司	IC	16,773.10	3,628.10	4.62
		其他材料	58.24	608.92	0.10
		小计	16,831.34	4,237.02	-
	大联大控股股份有限公司	IC	10,420.61	2,135.59	4.88
		传感器	768.47	112.82	6.81
		镜头	96.69	121.53	0.80
		其他材料	36.06	0.02	1,733.41
		小计	11,321.82	2,369.96	-





期间	供应商名称	主要采购内容	采购金额 (万元)	采购数量 (万 pcs)	采购单价 (元/pes)
	嘉联益科技股份有限公司	电路板	9,174.04	2,275.16	4.03
		其他材料	1.56	0.06	26.26
		小计	9,175.60	2,275.22	-
	合计		133,691.23	28,536.64	-

注：受同一实际控制人控制的供应商采购额已经合并计算。

标的公司主要采购的原材料为 IC、电路板、传感器，还包括镜头、滤光片以及其他材料（如被动元件、连接器等电子器件），受到模组产品的定制化特点，核心原材料同样存在性能参数、尺寸面积规格差异，从而导致不同型号的原材料之间的单价存在差异。

报告期内，标的公司向 A 公司采购的 IC 单价显著高于向其他供应商采购的 IC 单价，主要系向 A 公司采购的 IC 主要应用于高端的超声波指纹识别模组产品中。此外，报告期内，标的公司向主要供应商采购 IC、电路板等原材料的价格整体呈现下降趋势，主要受到来自下游的降价压力与成本控制向上游传导的影响，与报告期内标的公司传感器模组产品的销售价格趋势基本保持一致。

标的公司遵循市场化原则进行原材料采购，其采购价格的确定经过了与供应商之间的公平议价与充分协商，具备公允性。

综上，标的公司与主要客户、供应商之间的交易价格均基于市场价格协商确定，遵循了商业公允性的原则，定价具有公允性。

（三）主要客户及供应商的行业地位、与标的资产关联关系、合作历史，客户的稳定性及可持续性

报告期各期，标的公司主要客户的行业地位、与标的公司是否存在关联关系、合作历史情况如下：

客户名称	行业地位	合作起始年份	是否关联方
A 公司	已申请信息披露豁免	2018 年	否
B 公司		2014 年	否
C 公司		2015 年	否
D 公司		2014 年	否





客户名称	行业地位	合作起始年份	是否关联方
石头科技	A 股上市公司，专注于家用电器、智能家庭消费设备、通信设备等领域的研发与制，2024 年营收规模达到 119 亿元	2023 年	否
E 公司	已申请信息披露豁免	2020 年	否

注：标的公司通过安徽精卓光显技术有限责任公司间接向终端品牌商 E 公司进行销售。

报告期各期，标的公司主要供应商的行业地位、与标的公司是否存在关联关系、合作历史情况如下：

供应商名称	行业地位	合作起始年份	是否关联方
A 公司	已申请信息披露豁免	2017 年	否
深圳市华信科科技有限公司	华信科成立于 2008 年，注册资本 10000 万元，主营电子元器件经销，代理的产品涉及主要包括射频芯片、指纹芯片、存储芯片、被动元件、综合类元件等	2019 年	否
帕太集团有限公司	帕太电子始创于 1998 年 11 月，注册资金 2000 万美元。是国外多家著名电子厂商在中国区最重要的代理服务提供商，产品涵盖家电、通信、汽车、安防等领域	2017 年	否
嘉联益科技股份有限公司	嘉联益科技股份有限公司是全球前十大软性电路板（FPC）制造商之一，产品主要应用于智能手机、可穿戴设备、汽车电子及物联网硬件领域，客户涵盖苹果、三星等国际品牌，2024 年营业收入约 73 亿新台币	2018 年	否
恒智科技股份有限公司	恒智科技股份有限公司成立于 2017 年，注册资本为 1,000 万元，主营业务为计算机软件开发，主要从事电子产品及电子器件的代理销售、技术咨询等业务	2023 年	否
大联大控股股份有限公司	亚太地区半导体元器件分销商头部企业，台湾证券交易所上市公司，代理超过 250 家供应商的产品，2024 年营业收入规模超过 8,000 亿新台币	2015 年	否

标的公司与主要客户及供应商之间保持了良好的合作关系，主要客户均为通信行业、智能手机、智能终端等领域头部企业。标的公司主要供应商由 IC、电路板原厂以及大型电子行业代理商构成，标的公司通过部分代理商采购 IC 等原材料符合行业惯例，和主要供应商之间的交易规模与其行业地位相匹配。

报告期内，标的公司主要客户较为稳定，合作时间较长，未发生重大变化，亦未发生主要客户流失的情形，具有可持续。





六、供应商与客户存在重叠情形的背景及具体情况，交易金额及占营业收入比重情况，相关业务开展的合理性和必要性，相关销售和采购业务的真实性和公允性，会计处理的合规性

标的公司报告期内除与上市公司及其子公司的交易外，穿透后采购金额及销售金额均超过 100 万元的重叠客户/供应商情形如下：





单位：万元

客户/供应商名称	类型	金额			交易内容	客供重叠背景	客供重叠合理性
		2025年1-3月	2024年度	2023年度			
A 公司	销售	30,968.81	110,886.72	97,282.56	指纹识别模组	Buy & Sell	标的公司通过其向终端客户 J 公司、B 公司销售超声波指纹识别模组；同时由于该客户在特定领域的市场地位，标的公司向其采购终端客户产品所需的芯片
	采购	17,857.59	77,823.01	52,839.66	IC		
D 公司	销售	4,896.36	27,784.31	24,903.18	指纹识别模组、3D 传感模组、触控板	客供料	客供料：D 公司系标的公司主要客户之一，个别模组产品涉及少量关键原材料由 D 公司以客供料形式提供，相关原材料不计入标的公司存货，不计入标的公司的收入和成本。报告期内，标的公司向 D 公司采购少量芯片系生产过程中超出 D 公司允许范围内的损耗部分，对客供料进行补料
	采购	69.27	133.07	28.90	IC		
安徽精卓光显技术有限公司	销售	1,805.94	21,410.26	21,124.80	指纹识别模组、3D 传感模组、触控板	独立交易	标的公司向安徽精卓销售产品均系向终端客户 E 公司进行销售 安徽精卓光显从事模切业务，标的公司需要的模切产品（保护膜）向其采购，相关采购系独立交易
	采购	0.79	127.37	302.62	辅材		





客户/供应商名称	类型	金额			交易内容	客供重叠背景	客供重叠合理性
		2025年1-3月	2024年度	2023年度			
上海航芯电子科技有限公司 (简称“航芯电子”)	销售	3.10	542.48	1,885.31	电容式指纹	独立交易	航芯电子主要从事安全芯片和MCU芯片的研制，同时拥有一定智能终端领域销售资源。标的公司向其采购IC用于生产向D公司销售的智能门锁指纹识别模组产品；销售主要系其下游客户存在指纹识别模组需求，进而向公司采购，相关采购系独立交易
	采购	30.74	260.56	201.25	IC		
深圳市光千合新材料科技有限公司 (简称“光千合”)	销售	583.47	1,005.17	1,692.10	3D 传感模组、指纹识别模组	独立交易	光千合主营业务包括部分进口胶水及电子器件的代理销售和贸易。标的公司主要向其采购胶水及IC，销售主要系其下游客户存在指纹识别模组及3D 传感模组需求，进而向标的公司采购，相关采购系独立交易
	采购	635.00	3,221.20	1,780.63	胶水、IC		
F 公司	销售	1,104.98	1,923.06	928.94	3D 传感模组	Buy & Sell	标的公司向其销售3D 传感模组，基于原材料供应及时性 & 客户要求等因素，部分材料由客户向原厂采购芯





客户/供应商名称	类型	金额			交易内容	客供重叠背景	客供重叠合理性
		2025年1-3月	2024年度	2023年度			
	采购	588.26	1,151.58	549.64	IC、Vcsl		片后再向标的公司销售，标的公司结合自身采购的其他原材料，将生产完毕后的3D传感模组产品销售给客户
深圳市本地传感科技有限公司（简称“深圳传感”）	销售	72.55	686.51	846.69	指纹识别模组	独立交易	深圳传感是一家专注于研发和生产嵌入式传感器方案商，兼有IC等原材料的采购渠道以及面向终端客户提供智能终端解决方案的销售渠道。标的公司向其采购IC用于生产向D公司销售的智能门锁指纹识别模组产品，销售主要系其下游客户存在指纹识别模组需求，进而向公司采购，相关采购系独立交易
	采购	-	206.09	41.70	IC		
深圳华强	销售	-	107.04	-	3D传感模组	独立交易	深圳华强系业内知名电子元器件分销商，具有一定的电子产品及电子元件渠道资源。报告期内，标的公司主要向其采购被动元件、





客户/供应商名称	类型	金额			交易内容	客供重叠背景	客供重叠合理性
		2025年1-3月	2024年度	2023年度			
	采购	160.64	2,480.97	1,861.31	被动元件、Vcsl		Vcsl等原材料；销售主要系2024年与其进行直播机项目合作，销售金额较小，具有一定偶发性。相关采购系独立交易
销售金额合计		39,435.21	164,345.54	148,663.59	-	-	
原材料采购金额合计		19,342.29	85,403.85	57,605.72	-	-	
销售金额占当期收入比例		53.86%	51.76%	52.05%	-	-	
采购金额占当期采购比例		38.57%	36.37%	26.91%	-	-	





由上表可知，标的公司客供重叠背景主要分为三类，分别是 Buy & sell、客供料及独立交易，其中主要系因 Buy&Sell 模式以及由于客供料模式补损而造成的客户与供应商重叠，相关销售和采购占比超 80%。除此之外，标的公司向同一主体同时发生采购和销售业务，属于经营过程中的偶发性或阶段性安排，相关交易在业务环节、交易内容及结算方式上均相互独立，具有明显差异，系根据自身业务的实际需求进行的正常商业行为，具备合理性与必要性，相关销售和采购业务具有真实性；销售采购定价系依据市场情况由双方协商或采用招标询价的方式确定，相关销售采购定价具备公允性；标的公司按照独立的购销交易进行会计核算，符合《企业会计准则》规定。

在客供料模式下，客户往往出于对核心原材料质量、成本等方面管控的考虑，而标的公司能够降低经营风险和资金压力，由于客供料模式补损而相应产生的客户供应商重叠情形具有商业合理性以及必要性，相关销售和采购业务具有真实性。标的公司对于客户直接向标的公司提供的、用于该客户产品生产制造的部分物料不进行购销结算，相关物料不计入标的公司的成本。而对于超出客户允许范围内的损耗部分的补料，标的公司按采购原材料进行会计处理，符合《企业会计准则》规定。补料的价格系由标的公司与客户参考客户向第三方供应商的采购价格协商确定，具备公允性。

在 Buy&Sell 模式下，客户自行生产或采购部分原材料后销售给标的公司，标的公司自行购买其他原材料并组织生产加工，生产完毕后将产成品销售给客户。标的公司客户参考市场价格，将从外部供应商采购的或自主生产的原材料，按照与标的公司协商一致的价格销售给标的公司，标的公司加工生产为模组成品后，综合生产成本、市场供需情况，向客户进行模组成品的整体报价，相关采购与销售业务的定价具有公允性。有关标的公司与客户间采用 Buy&Sell 模式的合理性与必要性以及在 Buy & Sell 模式下会计处理的合规性，请参见本回复“问题一、关于标的资产经营业绩”之“二、标的资产不同采购模式下的采购金额及收入实现情况，并说明 Buy&Sell 模式下收入确认采用总额法的合理性”之“（一）标的资产不同采购模式下的采购金额及收入实现情况”与“（二）Buy&Sell 模式下收入确认采用总额法的合理性”相关回复。



七、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1、查阅上市公司公开披露文件以及工商信息，了解上市公司合并范围内子公司的主营业务与经营范围；取得上市公司针对合并范围内子公司的主营业务与主营产品情况的相关说明；

2、统计指定采购、Buy&Sell 模式以及自主采购下的采购金额以及采购内容，结合不同采购模式下收入的实现情况，分析 Buy&Sell、客供料、指定采购以及自主采购模式的合理性；结合企业会计准则，分析标的公司 Buy&Sell 模式下采用总额法的依据及合规性；

3、统计不同销售模式下的收入金额及占比、单价、毛利率及期后回款情况，分析不同销售模式下的差异和变动原因及合理性；查阅标的公司与客户的寄售协议，了解寄售仓库的地点，访问寄售仓库系统，针对报告期各期末 B 公司寄售存货的数量执行了函证程序，核查寄售模式下收入确认、存货管理的内控制度的健全性以及执行的有效性；

4、将标的公司外销产品销售价格、毛利率与内销相同或同类产品进行差异对比，分析其差异合理性和商业逻辑；获取标的公司报告期各期海关出口数据和免抵退税申报数据，与公司境外销售收入进行比对，核查是否存在异常差异并分析差异原因；

5、查阅行业研究报告，了解标的公司主要下游市场的行业集中度情况；查阅同行业可比公司的年度报告等公开披露文件，了解标的公司可比公司的客户及供应商集中度情况；查阅标的公司与主要客户、供应商的销售、采购合同，取得并查阅标的公司销售与采购明细表，了解向主要客户、供应商的销售、采购内容、数量、金额等情况；查阅标的公司主要客户及供应商的工商信息、官网、年报等公开信息，了解其业务规模、行业地位，以及与标的公司合作的起始年份；

6、统计标的公司客户名单，并与主要供应商名单进行对比，检查存在的供应商与客户重叠情形，并对重叠情形进一步核查，根据销售与采购明细表，结合





相关销售与采购订单，分析客户供应商重叠情形下销售与采购的产品种类、金额、数量等，并取得标的公司出具的关于相关业务发生的背景及原因的相关说明。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、截至本回复出具日，上市公司合并报表范围内不存在与标的资产从事相同业务的其他主体；

2、报告期内，标的公司原材料采购以指定采购和 Buy&Sell 模式为主，且不同模式下的物料采购和收入实现情况具有匹配性；标的公司 Buy&Sell 采购模式下的收入确认采用总额法，符合企业会计准则规定；

3、报告期内，标的公司寄售模式和非寄售模式的毛利率和单价差异主要系产品结构及产品定位的差异所致，具有合理性，期后回款情况不存在实质差异；标的公司寄售仓库管理情况良好，寄售模式下在收入确认、存货管理等方面的内控制度健全且执行有效，不存在账实不一致的情况；

4、报告期内，标的公司外销产品平均价格、毛利率与内销产品平均价格、毛利率存在一定差异，主要系产品结构、客户营销策略、产品技术方案复杂度存在差异导致，具有合理性；报告期内标的公司境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额整体匹配；

5、报告期内，标的资产客户及供应商集中度较高具有合理性，符合行业惯例；标的公司与主要客户及供应商交易的定价具有公允性，主要客户均为通信行业、智能手机、智能终端等领域头部企业，主要供应商均为 IC、电路板原厂以及大型电子行业代理商，行业地位与交易规模相匹配，标的公司与主要客户之间业务合作具有稳定性及可持续性；

6、报告期内，标的公司存在客户与供应商重叠的情形，相关业务开展具备合理性与必要性，相关销售和采购业务具有真实性，销售与采购定价具有公允性，会计处理符合《企业会计准则》规定。



问题二、关于标的资产财务状况

申报文件显示：（1）报告期各期末，标的资产其他货币资金余额分别为18469.10万元、7440.06万元和17444.15万元，分别占货币资金的89.24%、41.91%和87.90%，主要为信用证保证金和履约保证金。（2）截至2025年3月末，标的资产应收账款账面价值为108577.85万，其中应收上市公司合并范围内关联方的金额为62873.59万元，该部分应收账款预期信用损失率为0%。（3）标的资产部分产品通过上市公司及其子公司对外销售，标的资产定期与上市公司及其子公司进行结算，上市公司及其子公司采用银行转账或票据的方式支付货款。（4）截至报告期末，标的资产其他应收款为260744.26万元，其中应收上市公司合并范围内关联方的金额为260493.70万元，主要系对上市公司及其子公司的资金拆借。（5）截至报告期末，标的资产固定资产、无形资产账面价值为43664.84万元、17793.34万元，已分别计提减值准备10928.72万元、10085.42万元。（6）报告期各期末，标的资产递延所得税资产中的可抵扣亏损部分金额分别为4905.28万元、7055.28万元和8048.07万元。截至重组报告书签署日，标的资产存在1家下属子公司，报告期内该公司无实际业务经营，该公司正在办理注销手续。

请上市公司补充说明：（1）标的资产其他货币资金的具体构成情况，保证金支付比例是否与合同约定一致，报告期各期末其他货币资金期末余额波动较大的原因及合理性。（2）结合应收上市公司合并范围内应收账款实际回款情况，最终客户对关联方的回款情况，以及关联方对该部分应收账款坏账准备计提情况等，说明标的资产对关联方应收账款未计提坏账准备的依据和原因，是否存在利用关联交易不计提或少计提应收账款坏账准备情形。（3）标的资产对上市公司及其子公司的资金拆借的时间、金额、利息、用途，资金拆借相应决策程序，标的资产资金管理相关内控制度是否健全且有效执行。（4）结合报告期内标的资产固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置等情形，无形资产的主要内容，固定资产及无形资产减值测算的过程及计算方法，说明减值准备计提的充分性及合理性。（5）标的资产递延所得税资产中可抵扣亏损的形成主体、形成过程、形成时间、抵扣期限到期情况，相关会计处理是否符合企业会计准则规定。





请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，请律师核查（3）并发表明确意见。

回复：

一、标的资产其他货币资金的具体构成情况，保证金支付比例是否与合同约定一致，报告期各期末其他货币资金期末余额波动较大的原因及合理性

报告期各期末，标的公司其他货币资金主要系贷款及信用证保证金，具体如下：

单位：万元

项目	2025年 3月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	形成原因
履约保证金	7,443.85	7,440.00	18,468.81	贷款及远期外汇保证金
信用证保证金	10,000.13	-	-	信用证
其他	0.17	0.06	0.29	因久悬户受限的资金
合计	17,444.15	7,440.06	18,469.10	

报告期各期末，标的公司履约保证金分别为 18,468.81 万元、7,440.00 万元及 7,443.85 万元。2023 年末，标的公司履约保证金为 18,468.81 万元。其中 18,216.33 万元系贷款保证金（含利息），2023 年中国进出口银行江西省分行提供的贷款涉及 18,200.00 万元保证金，与贷款合同及银行要求一致，相关借款已于 2024 年偿还；2023 年末，标的公司履约保证金 252.48 万元系远期外汇保证金。2024 年 11 月，中国进出口银行江西省分行提供的贷款涉及 7,440.00 万元保证金，与贷款合同约定一致，与 2024 年末、2025 年 3 月末履约保证金金额（含利息）相匹配。

2025 年 3 月，中国进出口银行江西省分行开具的 10,000.00 万元信用证，信用证以 100% 的信用证保证金进行担保，与合同约定一致，2025 年 3 月末信用证保证金（含利息）与信用证规模相匹配。

因此，报告期各期末，标的公司其他货币资金期末余额波动较大主要受当期贷款规模及相关保证金，以及新增信用证保证金的影响，保证金支付与合同及银行要求一致，具有合理性。





二、结合应收上市公司合并范围内应收账款实际回款情况，最终客户对关联方的回款情况，以及关联方对该部分应收账款坏账准备计提情况等，说明标的资产对关联方应收账款未计提坏账准备的依据和原因，是否存在利用关联交易不计提或少计提应收账款坏账准备情形

（一）标的公司应收上市公司合并范围内应收账款实际回款情况，最终客户对关联方的回款情况

报告期内，标的公司应收上市公司合并范围内应收账款实际回款情况及最终客户的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
标的公司应收上市公司合并范围内应收账款	62,873.59	68,047.77	53,552.26
上市公司合并范围内关联方期后回款金额	62,873.59	68,047.77	53,552.26
上市公司合并范围内关联方回款比例	100.00%	100.00%	100.00%
上市公司合并范围内关联方应收最终客户应收账款	317,202.68	467,084.18	511,573.56
最终客户期后回款金额	317,202.68	467,084.18	511,573.56
最终客户期后回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上表期后回款金额统计截至 2025 年 10 月末；

注 2：最终客户应收账款系标的公司通过上市公司合并范围内关联方销售的相关终端客户在上市公司合并口径下的应收账款情况

由上表可知，标的公司应收上市公司合并范围内应收账款及最终客户对关联方的回款情况良好。

（二）关联方对该部分应收账款坏账准备计提情况

报告期内，上市公司执行统一的应收账款坏账准备计提政策。对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款，按单项计提预期信用损失。对单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，上市公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：





组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合 1：账龄分析组合	相同账龄的应收款项具有类似的信用风险特征	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计量坏账准备
组合 2：合并范围内关联方组合	合并范围内关联方的应收款项具有类似的信用风险特征	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计量坏账准备

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率
6 个月以内	-
7-12 个月	5%
1-2 年	10%
2-3 年	20%
3-4 年	50%
4-5 年	80%
5 年以上	100%

上市公司根据现有会计政策对最终客户应收账款计提坏账，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备
上市公司合并范围内关联方应收最终客户应收账款	317,202.68	0.34	467,084.18	0.00	511,573.56	0.22

综上，上市公司合并范围内关联方对标的公司期后回款情况良好，终端客户对关联方回款情况良好。上市公司近年来发展态势良好，经营规模稳步提升，不存在重大经营风险，信用损失风险极低。标的公司作为上市公司重要子公司，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性因素的基础上确定上市公司合并范围内关联方应收账款为低风险性质组合，未计提坏账具备合理性，且与上市公司整体层面执行的坏账计提政策一致，不存在利用关联交易不计提或少计提应收账款坏账准备情形。

根据公开信息显示，TCL 科技、芯联集成、捷捷微电、维信诺等上市公司收购其控制的子公司少数股东权益案例中，其子公司针对上市公司合并范围内的关联方应收账款也均未计提坏账，因此标的公司对关联方应收账款未计提坏账准备符合行业惯例。





三、标的资产对上市公司及其子公司的资金拆借的时间、金额、利息、用途，资金拆借相应决策程序，标的资产资金管理相关内控制度是否健全且有效执行

报告期内，标的公司对上市公司及其子公司的资金拆借情况具体如下：





单位：万元

关联方名称	2025年1月-3月		2024年度		2023年度		资金用途
	资金拆出或 偿还	资金拆入或收 回	资金拆出或偿 还	资金拆入或收 回	资金拆出或偿 还	资金拆入或收 回	
欧菲光集团股份有限公司	45,506.98	12,400.00	251,758.71	242,026.35	323,258.71	327,180.08	生产经营、偿还贷款
南昌欧菲光电技术有限公司	1,340.00	28,050.00	52,795.00	40,053.08	25,951.68	18,044.72	生产经营、偿还贷款
江西晶浩光学有限公司	80.00	-	21,319.02	38,829.67	52,098.00	15,146.94	生产经营
深圳欧菲创新科技有限公司	-	-	-	-	12,899.74	13,255.00	生产经营
合肥欧菲光电科技有限公司	-	2,000.00	17,705.00	16,200.00	19,600.00	8,500.00	生产经营
南昌欧菲智能科技有限公司	-	1100.00	-	100.00	6,390.00	-	生产经营
东莞欧菲卓智影像科技有限公司	-	-	-	-	2,989.00	2,989.00	生产经营
苏州欧菲光科技有限公司	-	-	-	164.72	7,216.10	7,664.55	生产经营
其他上市公司合并范围内关联方	-	100.00	3,101.43	1,890.00	2,317.53	4,442.24	生产经营





基于上市公司对集团体系内资金使用需求的统一管控和调配等安排，且标的公司账面资金相对充裕及良好的盈利能力，存在标的公司向上市公司及其子公司进行资金拆借的情形。相关资金拆借在上市公司合并层面抵消，不涉及对上市公司合并报表范围外部关联方的资金拆借。

报告期内，标的公司与上市公司及子公司的资金拆借主要币种为人民币，该等资金拆借均属于同一上市公司体系内未计提利息；存在极少量外币资金需求通过银行委托贷款形式进行拆借，上市公司体系内该等银行委托贷款约定的利率为1%，由于整体拆借金额较小，报告期内利息支出为0.37万元、-0.05万元和0万元。报告期内，标的公司对上市公司及其子公司的资金拆借利息计提方式与上市公司合并范围内其他主体之间的日常资金拆借规则一致。

标的公司资金管理相关内控制度健全且有效执行，人民币资金拆借具体决策流程如下：1、上市公司集团层面资金部根据集团资金需求，向标的公司下达资金划拨需求，明确具体金额、支付对象；2、标的公司财务负责人确认是否执行相关资金划拨安排；3、标的公司出纳根据资金付款程序的相关安排完成资金划拨审批和具体网银操作；4、月末集团资金部向标的公司提供当月资金划拨明细，由集团资金部负责人和标的公司财务负责人签核确认。

四、结合报告期内标的资产固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置等情形，无形资产的主要内容，固定资产及无形资产减值测算的过程及计算方法，说明减值准备计提的充分性及合理性

（一）报告期内标的公司固定资产的实际使用情况良好、固定资产减值准备计提充分

1、标的资产报告期内固定资产实际使用情况良好，相关闲置资产形成于报告期外、报告期内不存在新增闲置资产，固定资产报废金额较小

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为49,545.53万元、45,911.16万元及43,664.84万元，以机器设备为主，机器设备账面价值占固定资产的比例分别为97.22%、97.15%及96.85%。各期末固定资产构成情况具体如下：





单位：万元

日期	项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2025 年 3 月 31 日	机器设备	106,801.36	53,635.53	10,894.36	42,271.47
	运输设备	348.29	240.75	-	107.54
	电子及其他设备	7,416.63	6,116.63	34.36	1,265.64
	合计	114,566.28	59,992.91	10,928.72	43,644.65
2024 年 12 月 31 日	机器设备	123,288.55	58,541.15	20,164.93	44,582.47
	运输设备	348.29	236.09	-	112.20
	电子及其他设备	7,550.08	6,269.28	84.50	1,196.30
	合计	131,186.91	65,046.51	20,249.43	45,890.97
2023 年 12 月 31 日	机器设备	120,832.24	51,949.14	20,759.94	48,123.16
	运输设备	289.69	254.40	-	35.30
	电子及其他设备	7,514.11	6,094.68	79.55	1,339.88
	合计	128,636.05	58,298.21	20,839.49	49,498.34

报告期内，标的公司生产经营情况良好，主要机器设备均正常投入使用，主要产品指纹识别模组产能利用率处于较高水平，其中核心产品超声波指纹识别模组产能利用情况整体呈上升态势，整体利用情况良好。且随着标的公司业务规模扩张，报告期内仍在加大机器设备购置投入。

报告期各期末，标的公司存在闲置固定资产，主要系机器设备，账面价值较低。相关闲置资产及闲置时点均形成于报告期外，报告期内不存在新增闲置资产的情形。相关闲置固定资产账面原值、累计折旧、减值准备及账面价值情况如下：

单位：万元

日期	项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2025 年 3 月 31 日	机器设备	8,857.66	3,445.40	4,840.74	571.52
	电子及其他设备	12.56	7.76	4.10	0.70
	合计	8,870.22	3,453.16	4,844.84	572.22
2024 年 12 月 31 日	机器设备	23,245.27	8,983.73	13,263.49	998.05
	电子及其他设备	185.82	135.89	46.32	3.61
	合计	23,431.10	9,119.62	13,309.81	1,001.66
2023 年 12 月 31 日	机器设备	36,161.73	13,422.63	20,667.75	2,071.34
	电子及其他设备	281.93	204.85	71.32	5.77
	合计	36,443.66	13,627.48	20,739.07	2,077.11





报告期各期末，标的公司对闲置设备按照报废资产回收测算可回收价值，根据账面价值与可回收价值的差额计提减值准备，资产减值准备计提充分。2024年末，标的公司闲置资产账面原值及账面价值降低主要系对部分闲置资产重新启用；2025年3月末闲置资产账面原值及账面价值降低主要系处置了部分闲置资产。报告期内，标的公司固定资产报废金额较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
账面原值	0.67	417.80	54.75
账面价值	0.07	16.15	6.11
成新率	10.00%	3.87%	11.16%

报告期各期标的公司报废固定资产账面价值较小，主要系部分机器设备、电子设备使用时间较长，不能满足标的公司使用需求，故进行报废处理。

2、报告期内，标的资产固定资产减值测算过程合理，减值准备计提充分

报告期各期末，标的公司组织设备部、工程部等部门对固定资产使用情况进行评估，除闲置资产及少量尚待安装调试的设备外，标的公司其他固定资产处于正常使用状态。报告期内，发行人现有机器设备满足生产需要，闲置资产已充分计提减值准备，报废资产账面价值较低，发行人固定资产的实际使用状况良好。

报告期内，标的公司固定资产减值测算的过程和计算方法如下：

资产负债表日，标的公司对固定资产检查是否存在可能发生减值的迹象，发行人根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，判断是否存在减值迹象，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

序号	减值迹象标准	对应情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，标的公司除闲置以外的固定资产均处于正常使用状态，资产市价未发生大幅下跌；部分处置资产的报价低于固定资产净值部分已计提减值准备
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内未发生重大变化或不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未明显提高





序号	减值迹象标准	对应情况
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，标的公司定期对固定资产进行盘点，历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	除报告期外已闲置资产外，报告期内标的公司历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在闲置或提前终止使用的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	标的公司产品的获利能力及预计未来现金流情况良好
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未发现其他减值迹象

对于存在减值迹象的固定资产，标的公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定估计其可回收金额，可回收金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，对于账面价值低于可回收金额部分计提减值准备。对闲置设备按照待处置资产回收测算可回收价值，根据账面价值与可回收价值的差额计提减值准备。

2024年末，标的公司固定资产新增计提减值准备689.25万元，主要系2024年公司计划处置一批机器设备和电子设备，资产负债表报出日前根据询价及预计售价情况计提了减值准备，并最终进行销售。除此之外标的公司报告不涉及新增计提减值准备。

综上所述，报告期各期，标的公司经营、生产等情况正常，固定资产使用情况良好，标的公司现有机器设备满足生产需要，标的公司对固定资产使用进行了合理安排，标的公司固定资产减值准备计提充分。

（二）报告期内标的公司无形资产主要为专利权，无形资产减值准备计提充分

报告期各期末，标的公司无形资产的具体情况如下：





单位：万元

日期	项目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值
2025 年 3 月 31 日	专利权	74,741.39	47,773.85	10,085.42	16,882.12
	软件	2,111.60	1,200.39	-	911.21
	其他	11,220.50	11,220.50	-	-
	合计	88,073.49	60,194.74	10,085.42	17,793.34
2024 年 12 月 31 日	专利权	73,547.23	46,450.27	10,085.42	17,011.54
	软件	2,111.60	1,109.43	-	1,002.17
	其他	11,220.50	11,220.50	-	-
	合计	86,879.33	58,780.21	10,085.42	18,013.71
2023 年 12 月 31 日	专利权	66,539.52	40,519.84	10,085.42	15,934.26
	软件	1,020.15	1,019.81	-	0.34
	其他	11,220.50	11,220.50	-	-
	合计	78,780.16	52,760.15	10,085.42	15,934.60

报告期各期末，标的公司无形资产账面价值分别为 15,934.60 万元、18,013.71 万元及 17,793.34 万元，主要由专利权构成。无形资产中的软件系各类办公软件，账面价值较小，均处于正常使用状态，不存在减值迹象。

报告期各期末，标的公司无形资产-专利权均来源于标的公司内部研究开发，账面原值依据开发支出结转为无形资产。报告期各期末，财务部列出无形资产专利权清单，由标的公司技术部确认无形资产使用情况，相关技术是否应用于现有产品，以判断无形资产是否存在减值迹象。

报告期各期末，标的公司无形资产减值准备余额为 10,085.42 万元，均为报告期外计提所致。针对无形资产，上市公司于 2021 年对资产进行全面清查，标的公司对存在减值迹象的无形资产专利权确认了资产减值损失。相关无形资产因不存在销售协议和资产活跃市场，也无可参考的同行业类似资产的最近交易价格或者结果，标的公司以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额进行减值测试，结合北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具的评估报告计提减值准备，计提减值准备后的相关无形资产账面净值为 29.77 万元，资产减值准备计提充分。

报告期内，标的公司生产经营情况良好，所处外部行业环境及技术发展趋势





未发生重大变化，相关无形资产未出现减值迹象，未新增计提减值准备，符合企业会计准则的相关规定。

五、标的资产递延所得税资产中可抵扣亏损的形成主体、形成过程、形成时间、抵扣期限到期情况，相关会计处理是否符合企业会计准则规定

报告期内，标的公司递延所得税资产中可抵扣亏损均来自于母公司欧菲微电子（南昌）有限公司。标的公司子公司印度欧菲无实际业务经营，且目前正办理注销登记，无法产生盈利能力，因此未对印度欧菲的可抵扣亏损计提递延所得税资产。

报告期内，欧菲微电子（南昌）有限公司可抵扣亏损形成时间、抵扣期限到期情况具体如下：

单位：万元

时间	可抵扣亏损金额	抵扣期限到期情况
2025 年 1-3 月	9,221.75	2035 年到期（抵扣期限 10 年）
2024 年度	-	-
2023 年度	-	-
2022 年度	77,048.64	2032 年到期（抵扣期限 10 年）
2021 年度	17,466.76	2031 年到期（抵扣期限 10 年），报告期内已抵扣完毕

根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号）规定：“自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格（以下统称资格）的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。”报告期内，标的公司是高新技术企业且持续通过高新复审，符合上述规定，因此标的公司可抵扣亏损结转以后年度弥补的结转年限为 10 年。

报告期内，欧菲微电子（南昌）有限公司可抵扣亏损形成过程如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
利润总额①	3,648.16	-63,028.67	-32,235.74
纳税调整事项②	研发加计扣除	-3,225.29	-17,035.51
	资产减值准备	-9,259.45	7,147.39
	其他调整事项	-385.17	-4,131.85
			9,610.23





项目	2025 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
应纳税所得额③=①+②	-9,221.75	-77,048.64	-17,466.76
可抵扣亏损金额④=-③	9,221.75	77,048.64	17,466.76

2021 年、2022 年，标的公司形成可抵扣亏损主要系历史当期亏损所致。2025 年 1-3 月，标的公司虽然利润总额为正，但新增可抵扣亏损主要系根据《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 7 号）规定的研发加计扣除调整，及根据《企业资产损失所得税税前扣除管理办法》（国家税务总局公告 2011 年第 25 号）相关规定，当期处置了一批前期已计提的资产减值准备的固定资产设备，根据相关税法规定该等资产减值准备在税务口径上于当期实际处置时作为资产损失进行列支，因此相关固定资产以前年度形成的可抵扣暂时性差异及研发加计扣除调整于本期调减应纳税所得额所致。

报告期内，标的公司经营业绩和盈利能力相较报告期外持续改善，基于标的公司现有经营状况、未来盈利能力并结合谨慎性原则，确认递延所得税资产的可抵扣亏损，具体如下：

单位：万元

年度	可抵扣亏损形成年度	历史年度形成可抵扣亏损额	当期可结转以后年度弥补的亏损额	确认递延所得税资产的可抵扣亏损额	确认的递延所得税资产
2025 年 3 月 31 日	2022 年度	77,048.64	86,187.28	53,653.83	8,048.07
	2025 年 1-3 月	9,221.75			
2024 年 12 月 31 日	可抵扣亏损形成年度	历史年度形成可抵扣亏损额	当期可结转以后年度弥补的亏损额	确认递延所得税资产的可抵扣亏损额	确认的递延所得税资产
	2022 年度	77,048.64	76,965.53	47,035.22	7,055.28
2023 年 12 月 31 日	可抵扣亏损形成年度	历史年度形成可抵扣亏损额	当期可结转以后年度弥补的亏损额	确认递延所得税资产的可抵扣亏损额	确认的递延所得税资产
	2021 年度	17,466.76	91,347.89	32,701.89	4,905.28
	2022 年度	77,048.64			

综上所述，标的公司评估其可抵扣亏损弥补期限到期前，基于未来盈利能力，未来很可能获得足够的应纳税所得额覆盖已确认递延所得税资产的可抵扣亏损额，符合会计准则的相关规定。



六、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1、查阅其他货币资金明细及相关合同，复核保证金约定与其他货币资金的匹配关系；

2、查阅标的公司对上市公司及子公司的应收账款及期后回款、上市公司对相关终端客户的应收账款、坏账准备及期后回款；查阅上市公司应收账款坏账计提政策，并比较同行业上市公司及其他上市公司的相关会计政策；

3、查阅标的公司资金拆借明细、上市公司及相关子公司的现金流量表以核查相关资产拆借的时间、金额、用途及计息；访谈标的公司财务人员，查阅标的公司资金划拨签核表以核查标的公司资金拆借的内控制度及执行情况；

4、查阅标的公司新增资产、闲置资产及报废资产明细表等资料，核查报告期内标的公司机器设备闲置及更换情况，并结合产能利用率分析报告期内标的公司固定资产的实际使用情况。访谈发行人财务负责人、设备管理负责人了解固定资产是否存在符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》中列示减值情形的事项，固定资产减值准备是否计提充分；

5、查阅标的公司无形资产明细表、无形资产使用情况审批表等资料，访谈发行人财务负责人、技术负责人了解无形资产是否存在减值情形，无形资产减值准备是否计提充分；

6、取得并查阅公司企业所得税申报、汇算清缴报告等相关资料，复核管理层的纳税调整事项及产生的可抵扣亏损金额计算的合理性，复核企业确认可抵扣暂时性差异和税务亏损产生的递延所得税资产的合理性；

7、查阅《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号），核查可抵扣亏损结转以后年度弥补的结转年限；

8、取得并查阅公司递延所得税资产明细表，检查可抵扣亏损产生的原因，对递延所得税资产确认过程实施重新计算，确定企业确认递延所得税资产是否符合





合企业会计准则有关规定，是否与往年的会计政策一致；

9、取得并查阅公司最近三年财务报表及盈利预测，查验公司历年盈利预测实现情况；

10、复核企业未来期间的盈利预测，结合企业历史盈利状况、期末在手订单、行业发展趋势等因素，评估企业盈利预测及未来期间产生足够的应纳税所得额的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期各期末，标的公司其他货币资金主要系贷款及信用证保证金。标的公司其他货币资金期末余额波动较大主要受当期贷款规模及相关保证金，以及新增信用证保证金的影响，保证金支付与合同及银行要求一致；

2、标的公司应收上市公司合并范围内应收账款及最终客户对关联方的回款情况良好。报告期内，上市公司执行统一的应收账款坏账准备计提政策，上市公司根据现有会计政策对最终客户应收账款计提坏账；

标的公司作为上市公司控股子公司，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性因素的基础上确定上市公司合并范围内关联方应收账款为低风险性质组合，未计提坏账具备合理性，且与上市公司层面执行的坏账计提政策一致，不存在利用关联交易不计提或少计提应收账款坏账准备情形；

3、报告期内，标的公司对上市公司及其子公司的资金拆借主要用于生产经营或偿还贷款，系基于上市公司对集团体系内资金使用需求的统一安排。报告期内除少量外币拆借计提借款利息外，标的公司对上市公司及子公司的资金拆借未计提利息。标的资产资金管理相关内控制度健全且有效执行；

4、标的资产报告期内固定资产实际使用情况良好，相关闲置资产形成于报告期外、报告期内不存在新增闲置资产，固定资产报废金额较小。报告期内标的公司无形资产主要为专利权。报告期内，标的资产固定资产、无形资产减值测算过程合理，减值准备计提充分；

5、标的公司对递延所得税资产中可抵扣亏损的相关会计处理符合企业会计准则规定。



问题三、关于标的资产关联交易

申报文件显示：（1）报告期内，标的资产通过上市公司及其子公司实现的关联销售收入占营业收入的比重超过六成，标的资产通过上市公司、欧菲光科技（香港）有限公司（以下简称香港欧菲）及南昌欧菲光电技术有限公司对外销售渠道费用一般为0.5%-2%。（2）标的资产通过香港欧菲的采购支付1%-1.5%的采购渠道费用，主要用于支持香港欧菲承担的购汇损失、物流中转及日常经营维系等支出。

请上市公司补充说明：（1）标的资产通过上市公司及其子公司进行采购和销售的原因及必要性，其采购模式和销售模式是否与上市公司其他子公司一致，是否符合行业惯例。（2）标的资产直接向供应商采购和通过上市公司及其子公司的采购金额及占比，采购产品是否存在明显差异，是否存在重叠，采购渠道费用确认依据及变动情况，是否与上市公司其他子公司一致，关联采购定价是否公允。

（3）标的资产直接向客户销售和通过上市公司及其子公司的销售金额及占比，相关商品是否实现最终销售，销售渠道费的确认依据及变动情况，是否与上市公司其他子公司一致，关联销售定价是否公允。（4）标的资产通过上市公司及其子公司进行销售的具体约定情况，包括但不限于具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况，相关收入确认是否符合企业会计准则规定。（5）结合标的资产通过上市公司及其子公司采购付款及销售回款周期情况与上市公司及其子公司向外部客户及供应商的付款和回款周期的对比情况，说明是否存在明显差异，如是，请说明合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的资产通过上市公司及其子公司进行采购和销售的原因及必要性，其采购模式和销售模式是否与上市公司其他子公司一致，是否符合行业惯例

报告期内，标的公司是在上市公司集团体系内主要承担指纹模组、3D传感模组研发、生产主体。除此之外，集团体系的主营产品还包括摄像头模组、光学镜头、智能驾驶、智能座舱、车身电子和智能门锁等相关产品。标的公司客户主要为国内外知名消费电子上下游企业，相关客户采购需求多样且一般对供应商有





集中管理需求，仅提供有限的合格供应商认证编号，为了提高管理效率、结合行业惯例，标的公司通过上市公司或其子公司向部分客户进行销售。其中，香港欧菲主要承接外币结算客户订单；上市公司主要承接D公司、E公司的订单；欧菲光电承接F公司等客户订单；欧菲车联体系承接汽车客户订单。

报告期内，标的公司研发、生产指纹模组、3D传感模组所需的原材料主要通过香港欧菲采购。香港欧菲系上市公司集团体系内的外币采购平台，通过香港欧菲采购有利于充分利用上市公司资源优势及规模优势、提高采购效率，在外汇结算方面也更便利。

综上，标的公司与上市公司及其子公司的关联采购和销售具有必要性。

（一）标的公司与上市公司及其子公司关联销售的具体交易背景及必要性

报告期内，标的公司与上市公司及其子公司进行关联销售主要交易背景系利用集团平台向终端客户销售，原材料销售及提供服务的关联销售交易规模较小。报告期内，标的公司与上市公司及其子公司的关联销售的具体交易类型如下：

单位：万元

关联销售类型		2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售产品	利用集团平台销售	52,673.02	71.95%	225,592.25	71.05%	181,384.26	63.51%
	关联方领用加工	702.08	0.96%	2,364.74	0.74%	2,939.90	1.03%
销售原材料		352.50	0.48%	4,096.54	1.29%	4,057.29	1.42%
提供服务		-	-	33.32	0.01%	221.52	0.08%
合计		53,727.60	73.39%	232,086.84	73.10%	188,602.97	66.04%

1、利用集团平台销售：报告期内，标的公司是在上市公司集团体系内主要承担指纹模组、3D传感模组研发、生产主体。在集团体系内，标的公司除了直接对接部分第三方非关联客户外，基于部分客户集中业务主体对接要求和集团统一管理等因素，会通过上市公司及其子公司向客户进行销售，具备合理性和必要性。

其中，香港欧菲主要承接集团内外币结算客户订单；上市公司主要承接D公





司、E公司的订单；欧菲车联相关公司主营汽车相关产品，承接L公司、M公司、N公司等汽车客户订单；南昌光电承接F公司等客户订单。

2、关联方领用加工：主要系标的公司向南昌欧菲智能科技有限公司销售指纹模组、光学传感器。南昌欧菲智能科技有限公司采购标的公司指纹模组后将其用于智能门锁生产加工。智能门锁系标的公司主营产品的下游应用之一，相关关联交易系充分利用上市公司体系内的资源，关联销售具备合理性和必要性。

3、销售原材料：报告期内，关联销售中的原材料销售主要为标的公司向上市公司及其子公司销售部分共用原材料，另有极少部分原材料（如保护膜）配套主营产品通过关联方向终端客户销售，该类原材料销售有利于提高材料利用效率，具备合理性和必要性。

4、提供服务：报告期内，标的公司对上市公司子公司提供服务主要系部分员工的劳务薪酬结算。报告期内，基于上市公司集团体系内人力资源整体平衡及充分利用的考虑，部分劳动关系位于标的公司的职能部门人员存在为上市公司及其子公司的日常经营提供劳务服务，集团内其他主体就接受的劳务服务与标的公司结算劳务薪酬，相关关联交易金额较小，具备合理性及必要性。

鉴于相关原材料及服务由上市公司及其子公司直接使用，不属于通过上市公司及其子公司对外销售，且相关金额及毛利较低，相关收入计入其他业务收入，因此本小节回复中通过上市公司及其子公司销售及其金额仅指利用集团平台销售和关联方领用加工两个类型。

（二）标的资产与上市公司及其子公司关联采购的具体交易背景及必要性

报告期内，标的公司与上市公司及其子公司的关联采购主要系通过关联方向上游供应商采购原材料。报告期内，标的公司通过上市公司及其子公司采购的具体交易类型如下：

单位：万元

关联采购类型	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例
采购原材料	32,420.11	53.11%	124,985.39	48.16%	64,808.68	27.69%
采购服务	799.10	1.31%	2,611.04	1.01%	5,083.95	2.17%





关联采购类型	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例
合计	33,219.21	54.42%	127,596.43	49.17%	69,892.63	29.87%

1、原材料采购：报告期内，为达到境外原材料集中采购的规模效益和方便外币结算，上市公司集团体系内外币交易原材料采购通过香港欧菲执行，由其统一采购后销售给标的公司，用于标的公司生产经营。

除此之外，标的公司如遇到部分共用原材料备货不足但上市公司或其子公司备有库存的情形，为提升材料利用效率，报告期内标的公司也向上市公司及其子公司采购原材料，但整体金额较小。

报告期内，标的公司与上市公司及其子公司的关联采购主要为原材料采购，本小节回复中通过上市公司及其子公司采购指原材料采购。

2、采购服务：报告期内，标的公司对上市公司及其子公司采购劳务主要系部分员工的劳务薪酬结算。报告期内，基于上市公司集团体系内人力资源整体平衡及充分利用的考虑，部分劳动关系位于上市公司及其子公司的人员为标的公司的日常经营提供劳务服务，标的公司根据接受的劳务服务与相关主体结算劳务薪酬，相关关联交易具备合理性及必要性。

（三）标的公司采购模式和销售模式与上市公司集团体系内其他子公司一致，符合行业惯例

标的公司通过香港欧菲集中采购，通过上市公司及其子公司向外部客户或供应商销售或采购的模式与上市公司集团体系内其他子公司一致。

集团体系内的客户主要为国内外知名消费电子上下游企业，相关客户采购需求多样且一般对供应商有集中管理需求，仅提供有限的合格供应商认证编号，为了提高管理效率、结合行业惯例，标的公司通过上市公司或其子公司向部分客户进行销售。为达到境外原材料集中采购的规模效益和方便外币结算，上市公司集团体系内外币交易原材料采购通过香港欧菲执行。

国内电子制造业的集团公司如具有多种类的产品布局或建设多条产线，亦会采取集中采购、销售主体的模式，属于行业普遍现象，具体如下：





上市公司	具体情况
工业富联	上市公司各事业处的专门负责团队与客户直接洽谈合同后，由销售接单法人与客户签订订单，该法人再将订单下达至发行人体内或体外的其他法人生产，待产品生产完成后，生产法人将产成品销售至接单法人，由接单法人直接销售给客户或客户指定的其他客户
华勤技术	上市公司设立境外接单法人，全资控股，独立核算
国博电子	上市公司向中电科技（南京）电子信息发展有限公司采购，中国电科集采平台，主要为集团内成员单位提供通用型产品集采服务；向中电科技国际贸易有限公司及其下属企业采购，主要系其为中国电科进口商品集采平台，公司主要向其采购元器件等部分国外进口材料
维信诺	上市公司维信诺拟购买参股标的公司合肥维信诺科技有限公司（以下简称“合肥维信诺”）40.91%股权，维信诺和合肥维信诺均主要从事显示器件的生产、加工与销售，合肥维信诺亦存在通过上市公司集采平台进行部分物料的采购，同时通过上市公司向部分下游客户进行销售
TCL 科技	上市公司 TCL 科技拟购买深圳市华星光电半导体显示技术有限公司（以下简称“深圳华星半导体”）21.53%股权，TCL 科技和深圳华星半导体均从事显示器件的生产、加工与销售，深圳华星半导体亦存在通过上市公司集采平台进行部分物料的采购，同时通过上市公司向部分下游客户进行销售

二、标的资产直接向供应商采购和通过上市公司及其子公司的采购金额及占比，采购产品是否存在明显差异，是否存在重叠，采购渠道费用确认依据及变动情况，是否与上市公司其他子公司一致，关联采购定价是否公允

（一）标的资产直接向供应商采购和通过上市公司及其子公司的采购金额及占比，采购产品存在一定差异，重叠情形较少

标的公司直接向供应商采购和通过上市公司及其子公司采购原材料的情况如下：

单位：万元

采购类型	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	金额	占原材料采购总额比例	金额	占原材料采购总额比例	金额	占原材料采购总额比例
通过上市公司及其子公司采购	32,420.11	64.65%	124,985.39	53.23%	64,808.68	30.27%
其中：香港欧菲	30,827.77	61.47%	122,037.27	51.98%	61,969.38	28.95%
直接向供应商采购	17,729.87	35.35%	109,806.24	46.77%	149,263.52	69.73%
合计	50,149.98	100.00%	234,791.63	100.00%	214,072.20	100.00%

2024年及2025年1-3月，标的公司主要通过香港欧菲采购原材料；2023年标





的公司直接向供应商采购原材料占比较高，主要系当期A公司采用直接采购模式，尚未切换至通过香港欧菲采购。2023年，标的公司直接向A公司采购的采购金额52,839.66万元，不涉及通过香港欧菲采购；2024年，标的公司逐渐将采购主体切换至香港欧菲，直接采购金额下降，间接采购金额上升。

报告期内，标的公司是否选择通过香港欧菲采购主要考虑与供应商的结算货币，而非产品类别。除2023年因特定供应商采购尚未切换至香港欧菲外，报告期内标的公司芯片、传感器主要通过香港欧菲采购，电路板及其他辅材、包材等主要系直接向供应商采购，主要系芯片和传感器涉境外供应商和外币交易相对较多，具体情况如下：

采购大类	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	通过上市公司及其子公司采购	直接向供应商采购	通过上市公司及其子公司采购	直接向供应商采购	通过上市公司及其子公司采购	直接向供应商采购
芯片	79.54%	20.46%	63.05%	36.95%	28.36%	71.64%
传感器	96.99%	3.01%	79.45%	20.55%	93.37%	6.63%
电路板	46.62%	53.38%	48.42%	51.58%	39.41%	60.59%
其他主材、辅材、包材等	21.09%	78.91%	16.81%	83.19%	17.15%	82.85%

两种采购模式下标的公司采购的主要原材料细类存在较大差异，同类原材料类别中的具体物料较少存在同时向上市公司及其子公司、直接向供应商采购的情形，重叠情形主要在标的公司切换供应商、采购模式，或少量采购集团内部共用物料时产生。

针对报告期内存在两种采购模式且报告期内累计采购金额大于300万元的物料，分析两种采购模式下的采购均价差异情况如下：

物料编号	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
YC010700101900	/	/	1.94%
YC010700122000	-2.47%	-1.54%	-5.58%
YC010700197500	/	/	-0.01%
YC010701047500	0.00%	/	-8.70%
YC011800147300	/	/	0.00%
YC014400008101	/	/	0.00%





物料编号	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
BYC010700095700	/	-2.09%	/
BYC010700135700	/	-1.36%	/
BYC010700186800	/	-1.74%	/
YC010700153600	/	2.35%	/
YC010700186800	/	-1.69%	/
YC010700196000	/	-1.02%	/
YC010700255300	/	3.06%	/
YC011300056800	/	17.91%	/
YC011800041300	/	0.27%	/

注：采购均价差异=（当期直接向供应商采购均价-通过上市公司及其子公司采购均价）/通过上市公司及其子公司采购均价

由上表，除YC011300056800外，报告期内同时存在两种采购模式的主要物料价格差异低于10%。YC011300056800价格差异较大主要系2024年标的公司通过香港欧菲向境外分销商采购具有价格优势，导致切换后该款物料的采购价格下降。

综上，标的公司部分物料存在两种采购模式重叠的原因主要系：（1）切换供应商、采购模式；（2）少量采购集团内部共用物料，主要重叠物料价格差异较小，具备合理性和价格公允性。

（二）采购渠道费用确认依据及变动情况，是否与上市公司其他子公司一致，关联采购定价是否公允

报告期内，标的公司主要通过香港欧菲采购芯片、传感器等原材料，系上市公司外币结算交易平台。香港欧菲的采购渠道费用主要基于香港承担上市公司境外采购平台职能的成本（如日常经营管理成本、汇率波动损失、中转仓成本、税费等）确定，主要目标系保持香港欧菲能够维持日常开支及报表盈亏平衡，上市公司其他子公司的香港欧菲采购渠道费率与标的公司整体一致。报告期内，上市公司制定的香港欧菲采购的渠道费用率为1%~1.5%，即标的公司向香港欧菲的采购价格略高于香港欧菲向终端供应商的采购价格，具体变动情况如下：





期间	采购渠道费用率
2023 年 1-10 月	1%
2023 年 11-12 月	1.5%
2024 年	1.5%
2025 年 1-3 月	1.5%

2023年11月，上市公司集团层面对香港欧菲的开支及平衡情况进行了重新评估，因此标的公司采购渠道费用率有所上调。

报告期内，标的公司向香港欧菲的采购均价及香港欧菲向第三方供应商采购均价的价格差异具体如下：

单位：元/颗、元/个

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
标的公司采购均价	7.46	6.67	4.14
香港欧菲采购均价	7.29	6.60	4.09
采购价差	2.33%	1.06%	1.22%

注 1：终端采购价差=（标的公司年度采购平均单价-关联方年度采购平均单价）/关联方年度采购平均单价，已剔除与当期产品销售价格无关的供应商质量赔款等

注 2：采购价差与设定采购渠道标准基本一致，差异主要系汇率变动、尾数差、采购入库确认时点差异、个别物料系统间采购价格同步差异所致

具体分析 2024 年及 2025 年 1-3 月主要采购物料价差具体如下：

物料编号	2025 年 1-3 月	2024 年
BYC010700186800	1.51%	1.48%
YC010700186800	1.50%	1.51%
BYC010700208300	1.49%	1.52%
YC011800034400	1.50%	1.50%
BYC010900718904	1.53%	1.22%
BYC010900719002	1.43%	1.31%
YC010700163400	1.68%	1.39%
BYC013300006501	1.50%	1.43%
BYC010700230900	1.50%	1.48%
BYC010700193000	1.46%	1.50%

前述物料占 2024 年、2025 年 1-3 月标的公司向香港欧菲采购金额的比例超过 70%，各主要物料价差符合 1.5%的采购渠道费率标准。





标的公司通过香港欧菲采购的原材料规格型号较多,无法查询特定型号的公开市场可比价格。采购过程中,香港欧菲向上游无关联供应商的采购价格系根据规格型号基于市场行情报价协商确定,通过比对香港欧菲向上游无关联供应商的合同采购价格与标的公司向香港欧菲的合同采购价格,结果不存在重大差异,且不存在实际采购价格低于向终端供应商的采购价格进而提高标的公司利润的情形,因此标的公司关联采购定价公允。

三、标的资产直接向客户销售和通过上市公司及其子公司的销售金额及占比,相关商品是否实现最终销售,销售渠道费的确认依据及变动情况,是否与上市公司其他子公司一致,关联销售定价是否公允

(一)标的资产直接向客户销售和通过上市公司及其子公司的销售金额及占比

标的公司直接向客户销售和通过上市公司及其子公司的销售产品的情况具体如下:

单位:万元

销售类型	2025年1-3月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通过上市公司及其子公司销售	53,375.11	73.35%	227,956.98	72.88%	184,324.16	65.77%
其中:香港欧菲	42,076.22	57.82%	156,933.71	50.18%	128,284.12	45.77%
上市公司	8,265.49	11.36%	49,172.46	15.72%	45,816.92	16.35%
欧菲车联相关公司	1,117.90	1.54%	14,380.57	4.60%	4,871.93	1.74%
南昌光电	1,210.66	1.66%	5,104.96	1.63%	2,207.75	0.79%
直接向客户销售	19,394.91	26.65%	84,808.26	27.12%	95,935.05	34.23%
合计	72,770.01	100.00%	312,765.24	100.00%	280,259.21	100.00%

注1:因面对相同终端客户D公司,为便于分析,本小节中标的公司通过上市公司的销售金额包含了上市公司子公司东莞欧菲卓智影像科技有限公司的少量销售及金额;

注2:上表占比为对应销售金额占当期主营业务收入的比例。

报告期内,标的公司主营业务收入中通过上市公司及其子公司销售占主营业务收入的比例超过65%。报告期各期,标的公司主要通过香港欧菲和上市公司对客户进行销售,各期通过香港欧菲和上市公司进行销售的合计金额占通过上市公





公司及子公司进行销售的比例超过90%，此外还通过欧菲车联相关公司、南昌光电等上市公司子公司进行销售。

（二）报告期内，相关商品均已实现最终销售

报告期内，标的公司通过上市公司及其子公司销售产品的具体去向如下：

关联方	终端客户
欧菲光科技（香港）有限公司	A 公司、C 公司、I 公司等
欧菲光集团股份有限公司	D 公司、E 公司
南昌欧菲光电技术有限公司	F 公司、华勤
欧菲车联相关公司	L 公司、M 公司等

注：部分 E 公司订单通过安徽精卓向 E 公司销售。

前述关联销售产品中，标的公司向终端客户订单指定地点发货，关联方不存在为标的公司囤货的情形，标的公司收入确认时点系终端客户签收或报关单时点，相关商品均已实现最终销售。

（三）销售渠道费的确认依据及变动情况，是否与上市公司其他子公司一致，关联销售定价是否公允

上市公司基于集团内各主体承担的客户营销维护、订单跟踪管理、汇率波动（如有）等职能制定各交易路径下的销售渠道费用率，不同交易路径下根据相关公司承担的职能使得销售渠道费用率有所差异。上市公司集团内其他子公司通过上市公司、香港欧菲进行销售的销售费率与标的公司整体保持一致。

报告期内，标的公司通过上市公司、香港欧菲及南昌光电的利用集团平台销售通常设定一定比例的销售渠道费用，即标的公司向关联方销售价格与关联方最终销售价格的差异率，一般为0.5%~2%，即标的公司向关联方的销售价格略低于关联方向终端客户的销售价格。

对于香港欧菲，2023年1-4月，标的公司与香港欧菲的销售渠道费用为6%，主要系2023年上半年因汇率波动较大，香港欧菲承担了部分的汇率损失。随着结算币种由跨境人民币转为美元，且汇率波动趋于稳定，2023年5-10月香港欧菲销售渠道费用率相应下降至1%。2023年11月，上市公司集团层面对香港欧菲的开支及平衡情况进行了重新评估，销售渠道费用率上调至1.5%。





对于上市公司，综合考虑其大客户营销、推广及维护等职能和集团层面整体开支情况，报告期内对上市公司的销售渠道费率均为2%。

对于南昌光电，报告期内标的公司对其销售渠道费用率分别为0.1%、0.5%和0.5%。2024年后渠道销售费率有所上升主要系考虑其承担了对F公司等重要客户的销售职能。

对于标的公司与欧菲车联体系的关联销售交易，车联体系关联方视标的公司为独立供应商，未约定特定比例渠道费用率。车联体系关联方接洽终端客户相关需求，与标的公司基于相关产品的市场价格协商确定交易价格。

报告期内，标的公司与上市公司及其子公司的关联销售不存在实际销售价格高于向终端客户的销售价格进而提高标的公司利润的情形，关联销售定价公允，具体分析如下：

1、香港欧菲

报告期内，标的公司通过香港欧菲向 A 公司、C 公司、I 公司等品牌客户销售产品。香港欧菲作为标的公司外币结算交易平台，上市公司对标的公司通过欧菲微香港销售设定了一定比例的销售渠道费用。

报告期内，标的公司向香港欧菲销售主营产品的价格及欧菲微香港向客户销售价格的价格差异具体如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
标的公司销售均价	22.70	22.65	26.72
香港欧菲销售均价	23.10	22.97	27.75
销售价差	1.76%	1.41%	3.85%

注 1：销售价差=（关联方年度销售平均单价-标的公司年度销售平均单价）/关联方年度销售平均单价

注 2：销售价差与设定销售渠道费率基本一致，差异主要系汇率变动、尾数差导致

标的公司通过香港欧菲销售的产品规格型号较多,且均为定制化产品，无法查询特定型号的公开市场可比价格。销售过程中,香港欧菲向下游客户的销售价格系根据规格型号基于市场行情报价协商确定，香港欧菲向下游客户的销售价格





同标的公司向香港欧菲销售价格不存在重大差异，主要通过销售渠道费用覆盖其运营成本，定价具有公允性。

2023 年标的公司与香港欧菲的销售价格差异为 3.85%，主要系 2022 年及 2023 年香港欧菲承担了较高的汇兑损失。2023 年 1-4 月，上市公司设置的标的公司与香港欧菲销售留利点为 6%，2023 年 5 月及 2023 年 10 月分别调整至 1% 和 1.5%。剔除香港欧菲执行标的公司销售相关的汇兑损失影响，标的公司 2023 年与香港欧菲的销售价差约为 1.8%，与报告期各期价差较为接近。

2、上市公司

报告期内，标的公司通过上市公司向终端客户 D 公司、E 公司进行销售。上市公司对标的公司通过上市公司销售设定了约 2% 的销售渠道费用。

报告期内，标的公司向上市公司销售的主营产品的价格及上市公司向下游终端客户销售价格的价格差异具体如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
标的公司销售均价	7.27	7.77	7.40
上市公司销售均价	7.44	7.93	7.56
销售价差	2.34%	2.06%	2.16%

注 1：销售价差=（关联方年度销售平均单价-标的公司年度销售平均单价）/关联方年度销售平均单价

注 2：销售价差与设定销售渠道费率基本一致，差异主要系尾数差、个别物料系统间销售价格调整未同步差异所致

标的公司通过上市公司销售的产品规格型号较多，且均为定制化产品，无法查询特定型号的公开市场可比价格。销售过程中，上市公司向下游客户的销售价格系根据规格型号基于市场行情报价协商确定，上市公司向下游客户的销售价格同标的公司向上市公司的销售价格不存在重大差异，主要通过销售渠道费用覆盖其运营成本。

3、南昌光电

报告期内，标的公司通过南昌欧菲光电技术有限公司向终端客户 F 公司等销售指纹模组、光学传感模组。报告期内，标的公司向南昌欧菲光电技术有限公司





销售主营产品价格及南昌欧菲光电技术有限公司向下游客户销售价格的价格差异具体如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
标的公司销售均价	24.70	24.48	10.75
南昌光电销售均价	24.92	24.66	10.77
销售价差	0.88%	0.74%	0.19%

注 1：销售价差=（关联方年度销售平均单价-标的公司年度销售平均单价）/关联方年度销售平均单价

注 2：销售价差与设定销售渠道费率基本一致，差异主要系尾数差、个别物料系统间销售价格调整未同步差异所致

标的公司通过南昌欧菲光电技术有限公司销售的产品规格型号较多，且均为定制化产品，无法查询特定型号的公开市场可比价格。销售过程中，南昌欧菲光电技术有限公司向下游客户的销售价格系根据规格型号基于市场行情报价协商确定，南昌欧菲光电技术有限公司向下游客户的销售价格同标的公司向南昌欧菲光电技术有限公司的销售价格不存在重大差异，定价具有公允性。

4、欧菲车联相关公司

报告期内，标的公司通过欧菲车联相关公司向终端客户 L 公司、M 公司、N 公司等销售光学传感模组。报告期内，标的公司向欧菲车联相关公司销售产品中主要物料价格与欧菲车联相关公司向下游客户销售价格的价格差异具体如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
产品料号 OZT-0526 系列	-	1.88%	0.75%
产品料号 OZT-0819-10	0.63%	0.86%	-
产品料号 OZT-0780-00	1.90%	3.22%	5.26%

注：终端销售价差=（关联方年度销售平均单价-标的公司年度销售平均单价）/关联方年度销售平均单价

标的公司通过欧菲车联相关公司销售的产品规格型号较多，且均为定制化产品，无法查询特定型号的公开市场可比价格。销售过程中，欧菲车联相关公司向下游客户的销售价格系根据规格型号基于市场行情报价协商确定，欧菲车联相关公司向下游客户的销售价格同标的公司向欧菲车联相关公司的销售价格不存在





重大差异，定价具有公允性。

四、标的资产通过上市公司及其子公司进行销售的具体约定情况，包括但不限于具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况，相关收入确认是否符合企业会计准则规定

（一）标的资产通过上市公司及其子公司进行销售的具体约定情况，包括但不限于具体销售流程、结算方式、货物交付方式、货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况、运输费用情况

报告期内，标的公司通过上市公司及其子公司向下游客户销售的具体情况如下：

项目	具体情况
销售流程	标的公司在指纹识别模组与 3D 传感模组产品的设计阶段，深度参与下游客户的产品开发过程，双方共同基于整机产品功能和性能需求完成方案设计、确定产品技术规格书及各项性能参数指标，并谈判商定采购价格。为满足客户商务合作、提升战略协同及资源整合的管理需要，下游客户先向上市公司及其子公司发送采购订单，上市公司及其子公司按下游客户的订单要求同步向标的公司下达采购订单，标的公司根据订单开展生产交付。
结算方式	在该销售模式下，结算流程分为上市公司及其子公司与下游客户结算、标的公司与上市公司及其子公司结算。标的公司、上市公司及其子公司根据对下游客户的信用评级、双方的合作情况，给予下游客户信用周期。下游客户与上市公司及其子公司的结算方式以及标的公司与上市公司及其子公司的结算方式均主要以银行转账为主。上述交易的货款按照合同/订单约定流转，即下游客户根据合同约定回款至上市公司及其子公司，上市公司及其子公司回款至标的公司。
货物交付方式	在该未加工直接销售的模式下，上市公司及其子公司没有仓储库存的中间流程，相关交易均由标的公司直接将货物发运至下游客户指定地点或交由指定承运人。
货物风险和法定所有权转移等合同约定及执行情况	内销产品，据销售合同或订单约定，标的公司将商品运送至下游客户指定的交货地点，由下游客户签收后；外销产品，据销售合同或订单约定，标的公司已将产品发运至相关港口或下游客户指定的保税区或保税物流园区，完成出口报关手续并取得报关单据后，即视为货物风险和法定所有权已经转移。
运输费用	标的公司根据上市公司及其子公司与下游客户商定的条款确定是否由标的公司负责运输，在标的公司负责运输的情况下，由标的公司承担相关运费。

（二）相关收入确认符合企业会计准则规定

在标的公司通过上市公司及其子公司向下游客户销售的模式下，标的公司在取得下游客户的签收单或报关单时确认收入。





根据《企业会计准则第 14 号--收入》准则规定，企业应当在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利、企业已将该商品的法定所有权转移给客户、企业已将该商品实物转移给客户、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户、客户已接受该商品。

在标的公司通过上市公司及其子公司向下游客户销售的模式下，标的公司将货物发运至下游客户指定地点或交由指定承运人，标的公司达到确认收入的条件，具体分析如下：

标的公司在将货物运输至下游客户指定地点或交由指定承运人时,表示相关下游客户已取得商品控制权；合同约定及实际执行过程中，标的公司取得下游客户签署的签收单或者报关单，表示其对产品的接受；在完成上述货物交付并取得相关单据后，标的公司已履行了合同所约定的履约义务，即已取得收取全额合同价款的权利。

综上所述，标的公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定。

五、结合标的资产通过上市公司及其子公司采购付款及销售回款周期情况与上市公司及其子公司向外部客户及供应商的付款和回款周期的对比情况，说明是否存在明显差异，如是，请说明合理性

（一）销售回款周期

对于关联销售而言，报告期内，标的公司主要通过上市公司及香港欧菲向外部客户销售产品，各期销售占通过上市公司及子公司销售的金额比例超 90%。以该等关联方为例，标的公司通过上市公司及香港欧菲的销售回款周期与该等关联方向外部客户回款周期对比情况如下：

单位：天

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	内部回款周期	外部回款周期	内部回款周期	外部回款周期	内部回款周期	外部回款周期
上市公司	143.03	127.26	107.99	114.42	76.02	114.74
香港欧菲	87.65	82.44	58.67	65.61	63.02	58.40





注 1：回款周期系根据应收账款周转天数计算，回款周期=360 天/（销售收入总额/平均应收账款余额），2025 年 1-3 月相关指标已年化处理；

注 2：外部回款基于标的公司终端客户在关联方处整体应收账款及销售收入计算

报告期内，上市公司集团层面根据业务及下游终端客户不同，回款账期主要为 60~120 天。由上表可知，报告期内，标的公司与上市公司及香港欧菲的回款周期与其对下游客户的外部回款周期不存在明显差异。由于相关关联方针对同个终端客户下还存在其他产品销售，因此应收账款周转天数受不同主体对同个客户同一期间内但不同时点的销售规模波动而波动。整体而言，上市公司集团层面对标的公司的销售回款安排系充分参照下游终端客户的回款账期，并适当考虑集团内资金统筹及效益最大化，整体回款周期不存在明显差异。

（二）采购付款周期

对于关联采购而言，报告期内，标的公司主要通过香港欧菲向外部供应商采购，各期采购占通过上市公司及子公司采购的金额比例在 95%以上，前述关联方付款周期与关联方向外部供应商付款周期对比情况如下：

单位：天

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	内部付款周期	外部付款周期	内部付款周期	外部付款周期	内部付款周期	外部付款周期
香港欧菲	183.26	88.30	112.03	72.39	84.89	77.45

注 1：付款周期系根据应付账款周转天数计算，付款周期=360 天/（采购总额/平均应付账款余额），2025 年 1-3 月香港指标已年化处理

注 2：外部付款基于标的公司终端供应商在关联方处整体应付账款及采购总额计算

报告期内，香港欧菲根据采购类型及上游供应商不同，付款账期主要为 60~90 天。报告期内，根据集团内资金及效益最大化统筹安排，并充分考虑上游供应商的账期及付款需求，标的公司对香港欧菲的付款周期主要为 60~120 天，与香港欧菲对上游供应商的信用账期不存在明显差异，一般间隔在 1 个月左右。2024 年以来，标的公司对香港欧菲的付款周期有所增长，主要系：一是 2024 年以来标的公司部分境外供应商从自主采购切换至由香港欧菲间接采购，向香港欧菲采购规模加大，为充分发挥香港欧菲作为境外采购平台的职能，标的公司通过香港欧菲的采购付款时点存在一定间隔；二是标的公司向香港欧菲主要采购集中



在四季度和一季度，导致 2024 年末及 2025 年 3 月末的应付账款规模相对较大，导致计算的 2025 年 1-3 月经过年化处理的应付账款周转天数较大。

因此，总体而言，标的公司与上市公司体系的销售回款及采购付款系充分参照终端客户/供应商的回款/付款账期，并适当考虑集团内资金统筹及效益最大化所作出的，具有合理性。

六、核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1、访谈上市公司、标的公司财务主管以了解标的公司通过上市公司及其子公司进行关联采购及销售的交易背景及其必要性，采购模式和销售模式是否与上市公司其他子公司一致；查阅同行业公司及其他上市公司公开披露信息，以了解集团公司内部关联交易行业惯例；

2、查阅标的公司采购明细表，比较标的公司直接向供应商采购和通过上市公司及其子公司采购的差异；访谈上市公司、标的公司财务主管，查阅标的公司邮件及系统设定记录以了解标的公司通过上市公司及其子公司采购渠道费的确认依据及变动情况，是是否与上市公司其他子公司一致；查阅标的公司采购明细表、上市公司及其子公司与标的公司采购相关的采购明细表，核查标的公司与上市公司及其子公司的采购及销售价格差异；

3、访谈上市公司、标的公司财务主管，查阅标的公司邮件及系统设定记录以了解标的公司通过上市公司及其子公司销售渠道费的确认依据及变动情况，是是否与上市公司其他子公司一致；查阅标的公司销售明细表、上市公司及其子公司与标的公司销售相关的销售明细表，核查标的公司与上市公司及其子公司的采购及销售价格差异；

4、了解标的公司主要合同的取得方式和途径、主要客户和订单的取得主体和签约主体；了解标的公司通过上市公司及其子公司对下游客户销售模式的销售流程、结算方式、货物交付方式；获取相关合同，分析货物风险和法定所有权转



移、运输条款相关约定，并了解执行情况；查阅会计准则关于收入确认的相关规定，了解、分析标的公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

5、查阅标的公司审计报告、采购及销售明细表，查阅标的公司与上市公司及其子公司、上市公司及其子公司与客户/供应商签订的销售或采购合同，分析标的公司对上市公司及其子公司、上市公司及其子公司对下游客户回款周期、上游供应商付款周期的差异。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、标的公司客户主要为国内外知名消费电子上下游企业，相关客户采购需求多样且一般对供应商有集中管理需求，仅提供有限的合格供应商认证编号，为了提高管理效率、结合行业惯例，标的公司通过上市公司或其子公司向部分客户进行销售具有必要性。香港欧菲系上市公司集团体系内的外币采购平台，标的公司通过香港欧菲采购有利于充分利用上市公司资源优势及规模优势、提高采购效率，在外汇结算方面也更便利，具有合理性；

2、报告期内，标的公司直接向供应商采购和通过上市公司及其子公司采购的主要原材料细类存在较大差异，具体物料的重叠情形主要形成于标的公司切换供应商、采购模式，或少量采购集团内部共用物料。

报告期内，标的公司通过香港欧菲采购的渠道费用率为1%~1.5%，即标的公司向香港欧菲的采购价格略高于香港欧菲向终端供应商的采购价格，上市公司其他子公司的香港欧菲采购渠道费率与标的公司整体保持一致。相关采购渠道费率的设定主要系维持香港欧菲的日常开支及报表盈亏平衡，标的公司采购价格与香港欧菲向终端供应商采购价格差异较小，不存在实际采购价格低于向终端供应商的采购价格进而提高标的公司利润的情形，采购价格具备公允性；

3、报告期内，标的公司通过上市公司、香港欧菲及南昌光电及欧菲车联相关公司向下游客户销售产品，相关产品已实现最终销售。

报告期内，标的公司通过上市公司、香港欧菲及南昌光电的利用集团平台销售通的销售渠道费率一般为0.5%~2%，即标的公司向关联方的销售价格略低于关





联方向终端客户的销售价格。上市公司集团内其他子公司通过上市公司、香港欧菲进行转单销售的销售费率原则上与标的公司保持一致。

标的公司与欧菲车联体系的关联销售交易未约定特定比例渠道费用率，双方基于相关产品的市场价格协商确定交易价格。

标的公司销售价格与上市公司及其子公司向下游客户销售价格差异较小，不存在实际销售价格高于向终端客户的销售价格进而提高标的公司利润的情形，销售价格具备公允性；

4、标的公司通过上市公司及其子公司向下游客户销售的模式下，下游客户直接与上市公司及其子公司签署合同并下发订单，下游客户与上市公司及其子公司的结算方式以及标的公司与上市公司及其子公司的结算方式均主要以银行转账为主。标的公司直接将货物发运至下游客户指定地点或交由指定承运人，不在上市公司及其子公司设置仓储中转流程。标的公司在取得下游客户的签收单或报关单时确认收入，标的公司的收入确认政策符合企业会计准则的规定；

5、报告期内，标的公司通过上市公司主要销售关联方的销售回款周期情况与其向外部客户的回款周期不存在明显差异；标的公司通过上市公司主要采购关联方的采购付款周期在 2023 年度整体一致，自 2024 年以来标的公司付款周期有所延长，主要系充分发挥香港欧菲境外采购平台的职能，采购付款时点有所间隔导致。整体而言，标的公司与上市公司体系的回款及付款系充分参照终端客户/供应商的回款/付款账期，并适当考虑集团内资金统筹及效益最大化，具有合理性。

（以下无正文）





中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（此页无正文，为中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所《关于欧菲光集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》的回复之专项核查意见中兴华报字（2025）第 590046 号之盖章页）



中国·北京

中国注册会计师：

王树

中国注册会计师：

王兴

王兴

2025年11月18日





营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

91110102082881146K



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李尊农、乔久华

出资额 8916 万元

成立日期 2013 年 11 月 04 日

主要经营场所 北京市丰台区丽泽路 20 号院 1 号楼南楼 20 层

经营范围 一般项目：工程造价咨询业务；工程管理服务；资产评估。（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）
许可项目：注册会计师业务；代理记账。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

登记机关



2025 年 02 月 27 日

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
国家企业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



会计师事务所

执业证书



名称：中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：李尊农

主任会计师：

经营场所：北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11000167

批准执业文号：京财会许可〔2013〕0066号

批准执业日期：2013年10月25日



证书序号：0014686

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：

北京市财政局

二〇二一年八月十七日

中华人民共和国财政部制

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.

证书编号:
No. of Certificate 474701570135

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance 2013 年 11 月 29 日



474701570135



年 月 日
/y /m /d



姓名 王树

Full name

性别 男

Sex

出生日期 1986-10-07

Date of birth

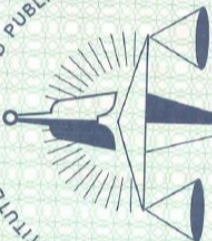
工作单位 中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所

Working unit

身份证号码 23232119861007543X

Identity card No.





THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

中国注册会计师协会





姓名 王兴

性别 男

出生日期 1984-12-31

工作单位 大华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所

身份证号码 511303198412310615

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经验合格，继续有效一年。

This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 110101480633

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: 2019年12月20日

Date of Issuance

年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经验合格，继续有效一年。

This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

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



同意调入

Agree the holder to be transferred to



