

## 江苏恒太照明股份有限公司

### 关于对北京证券交易所2025年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 北京证券交易所上市公司管理部：

江苏恒太照明股份有限公司（以下简称“公司”）及中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”“年审会计师”）于2026年5月13日收到贵所发来的《关于对江苏恒太照明股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2026】第001号）（以下简称“问询函”），要求公司就《问询函》相关事项作出书面说明并于2026年5月27日前将有关说明材料报送北京证券交易所上市公司管理部并对外披露。根据要求，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行了逐项落实、核查。鉴于本次问询涉及事项较多、需进一步补充数据、履行核查程序并完善回复材料，为确保回复内容真实、准确、完整，保障信息披露质量，申请延期至2026年6月3日完成回复。

现将问询函相关问题回复如下，请予以审核。

说明：

如无特殊说明，本回复中涉及货币单位均为人民币元，本说明中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

## 问题1：关于经营业绩与现金流量

公司 2025 年营业收入 5.54 亿元，同比下降 22.84%，其中境外收入占比 98.24%。2025 年归属于上市公司股东的净利润 3,994.1 万元，同比下降 39.84%，公司称净利润下降的原因之一为部分型号灯具由于前期质量问题产生的客诉，2025 年仍在延续处理中，公司给予客户价格折让，导致销售价格下降。公司 2026 年第一季度归属于上市公司股东的净利润为-208.24 万元，同比由盈转亏，下降 112.48%。

公司 2023—2025 年毛利率分别为 25.79%、18.65%、18.29%。公司 2025 年其他业务收入 217.57 万元，毛利率 100%。

公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额为 2.74 亿元，同比由负转正，与净利润变动趋势相反。

请你公司：

(1) 结合境外市场宏观政策、需求、行业竞争格局及主要产品的单价、销量变动，量化分析 2025 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性；说明 2026 年第一季度净利润亏损的原因，结合在手订单及期后已实现业绩，说明业绩下滑趋势是否持续，并评估对公司持续经营能力的影响。

(2) 说明被投诉产品的生产时间、销售时间，公司与客户签订的销售折让协议的主要内容，销售折让金额的确定依据，相关交易价格是否公允，是否存在利益输送或潜在利益安排；说明前期销售收入确认、销售折让的会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 说明综合毛利率连续三年下降的原因，以及公司对此的应对措施；说明其他业务收入的具体构成、毛利率为 100% 的商业合理性，以及相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

(4) 量化分析在净利润大幅下降的情况下，经营活动现金流量净额大幅增加的具体原因，重点说明销售回款、采购付款、存货及应收账款变动对现金流的综合影响，并说明是否符合行业惯例。

请年审会计师：

**说明对营业收入、营业成本及现金流执行的审计程序、获取的审计证据及审计结论。**

公司说明：

一、结合境外市场宏观政策、需求、行业竞争格局及主要产品的单价、销量变动，量化分析 2025 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性；说明 2026 年第一季度净利润亏损的原因，结合在手订单及期后已实现业绩，说明业绩下滑趋势是否持续，并评估对公司持续经营能力的影响。

（一）结合境外市场宏观政策、需求、行业竞争格局及主要产品的单价、销量变动，量化分析 2025 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性

1、境外市场宏观政策、需求、行业竞争格局情况

从中国市场表现看，2025 年我国 LED 照明行业呈现“总量承压、结构优化、智能渗透加速”的鲜明格局。出口方面，据中国照明电器协会数据，全年照明产品出口总额约 499 亿美元，同比下降 11%，受美国贸易政策等因素影响，我国对北美市场照明产品出口额约 108 亿美元，同比下降约 22%。受国际贸易政策等因素影响，2025 年我国对美照明产品出口额约 97 亿美元，同比下降 23%。我国对欧洲市场照明产品出口额约 130 亿美元，同比下降约 3%；约占我国照明产品出口总额 26%，较去年同期提升 2 个百分点。亚洲市场仍为第一大出口目的地，占比 35%，但出口额同比下滑 12%。非洲市场逆势增长 4.6%，拉美市场下滑 5.2%，大洋洲市场降幅达 19%。

2025 年，我国照明产品出口均价进一步下降，LED 模块、可移式灯具均价分别大跌 28%、26%，价格竞争加剧。2025 年，国内照明行业面临较大发展压力，存在同质化竞争加剧、效益收缩等挑战。2025 年 12 月中央经济工作会议释放扩大内需、改革攻坚信号，为行业带来利好；多部委会议同步明确加大绿色适老产品供给、推进“人工智能+制造”、整治“内卷式”竞争、完善质量基础设施等要求。未来，我国照明行业将继续在挑战与机遇并存的环境中寻求突破和发展。

公司主要产品出口集中在北美，2025 年度公司营业收入同比下滑 22.84%，与行业发展波动基本趋于一致。2025 年度公司主要客户订单金额 3,626.42 万美元，同比

下滑 25.17%，与公司销售收入和行业发展波动趋势一致。

## 2、2025 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性

2025 年度营业收入、净利润变动情况如下：

单位：人民币元

产品类别	变动情况		
	2025年度	2024年度	变动比例
营业收入	554,000,955.36	717,961,065.95	-22.84%
净利润	39,941,029.05	66,393,907.39	-39.84%

如上表所示，2025 年度公司营业收入同比下降 22.84%，主要原因为：（1）主要系本期受市场需求疲软因素影响，客户订单减少导致营业收入同比减少；（2）部分型号灯具由于前期质量问题产生的客诉，2025 年仍在延续处理中，公司给予客户价格折让，导致销售价格下降，营业收入下滑；（3）随着行业竞争加剧和主要原材料采购价格下降的影响，公司主要产品销售单价下降，导致营业收入同比下降。

营业收入减少导致净利润下降，净利润下降幅度高于营业收入降幅，主要原因：（1）公司订单主要以美元结算，2025 年人民币兑美元汇率走势呈现“先弱后强”的格局，导致汇兑损失增加，财务费用较上年同期增加 1,030.96 万元；（2）行业竞争加剧，公司为维护客户资源，主要产品毛利率下行，利润空间压缩。

公司主要产品为高天棚灯、室内灯盘灯和室内线条灯，报告期，公司主要产品销售收入和占主营业务收入比例按类别列示情况如下：

单位：人民币元

产品类别	2025年度		2024年度		同比变动
	金额	占比	金额	占比	
高天棚灯	100,628,871.65	18.16%	143,606,468.94	20.11%	-29.93%
室内灯盘灯	172,975,068.68	31.22%	271,572,187.13	38.03%	-36.31%
室内线条灯	248,539,428.05	44.86%	254,231,744.69	35.60%	-2.24%
总计	522,143,368.38	94.25%	669,410,400.76	93.74%	-22.00%

如上表所示，公司主要产品销售收入减少 22.00%，各主要产品销售收入均呈下降趋势，室内线条灯变动较小，室内线条灯营收占比提升，成为公司营业收入的主要来

源。

报告期内，各类主要产品销售单价变动情况如下：

产品类别	销售单价（元/个）		
	2025年度	2024年度	变动比例
高天棚灯	173.16	185.53	-6.67%
室内灯盘灯	100.08	130.99	-23.60%
室内线条灯	110.71	124.61	-11.15%

如上表所示，受行业竞争加剧影响和主要原材料价格下滑的影响，公司主要产品价格均呈下降趋势，各产品下降比例略有不同，具体分析如下：

高天棚灯单位售价同比下降 6.67%，略有下降，主要原因系公司主要原材料采购价格呈下降趋势，公司采用成本加成的定价方式导致本期销售单价略有下滑。

室内灯盘灯单位售价同比下降 23.60%，降幅较大，主要原因系（1）国内照明行业面临较大发展压力，同质化竞争加剧，随着公司越南工厂产能的提升，单个产品承担的固定成本降低，产品单位生产成本下降，公司产品定价采用成本加成的模式，公司结合产品盈利情况保持合理毛利，为保证市场份额和稳定客户，采用主动降价的销售策略；（2）该产品不同系列产品销售占比变动，本期销售价格相对较低的产品系列销量提升，导致平均产品价格呈下降趋势。

室内线条灯售价同比下降 11.15%，变动较小，主要原因：（1）产品销售占比变动，本期销售价格低的产品系列销量增加，导致平均单价下降；（2）公司主要原材料采购价格呈下降趋势，公司采用成本加成的定价方式，本期销售单价略有下滑。

报告期内，各类主要产品销量变动情况如下：

产品类别	销售数量（个）		
	2025年度	2024年度	变动比例
高天棚灯	438,851.00	774,028.00	-43.30%
室内灯盘灯	1,728,352.00	2,073,246.00	-16.64%
室内线条灯	2,237,746.00	2,040,206.00	9.68%

如上表所示，高天棚灯和室内灯盘灯销量呈下降趋势，室内线条灯同比增加。具

体原因如下：（1）高天棚灯近两年来市场竞争激烈，售价下降，毛利率降低，公司减少了高天棚灯的订单，同时受前期客诉影响，丢失部分客户产品订单，导致本期高天棚灯销量较上年减少 43.30%，降幅较大。（2）受下游客户改造需求的存量市场规模减小，室内灯盘灯销量较上年减少 16.64%。（3）公司近两年研发的室内线条灯新品投放市场后，反馈较好，公司多家客户增加相应产品的采购量，销量略有上升，同比增加 9.68%。

综上，2025 年度受国际贸易政策和行业竞争加剧等因素影响，公司主要产品销售数量和单价呈下降趋势，导致营业收入同比下滑，变动情况与市场需求和公司生产经营情况较为一致；受营业收入下降和汇兑损失增加的影响，本期净利润同比下滑，与公司实际经营情况一致。

**（二）说明 2026 年第一季度净利润亏损的原因，结合在手订单及期后已实现业绩，说明业绩下滑趋势是否持续，并评估对公司持续经营能力的影响。**

2026 年一季度公司营业收入 115,114,946.59 元，净利润-2,082,436.04 元，亏损原因如下：

（1）受境外市场需求的影响，公司主要产品销量减少，一季度营业收入同比下降 23.81%，营业收入下降导致净利润减少约 600 万元；

（2）2026 年一季度人民币继续处于升值趋势，公司主要产品采用美元结算，2026 年一季度财务费用同比增加 406.06 万元，汇兑损失增加导致净利润减少；

（3）公司主要客户因资金紧张推迟支付货款，导致应收账款逾期 2 个月以上的情况增加，本期信用减值损失增加 574.37 万元；

2026 年 1—4 月，公司营业收入 15,539.44 万元，净利润 166.71 万元，营业收入和净利润同比呈下降趋势。2026 年 4 月末在手订单 2,109.44 万美元，与 2025 年 4 月末订单情况基本持平，结合在手订单、市场需求、国际贸易政策和公司实际经营管理情况，公司预计 2026 年度经营业绩与 2025 年度基本持平，不存在持续大幅下滑的趋势。公司产品销售主要来源于境外，若未来上述主要客户所在国家或地区对华贸易政策发生重大不利变化或汇率发生波动，可能在一定程度上会影响公司出口收入和净利

润，截至目前，公司经营情况良好且持续盈利，现金充足，一季度业绩下滑对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

**二、说明被投诉产品的生产时间、销售时间，公司与客户签订的销售折让协议的主要内容，销售折让金额的确定依据，相关交易价格是否公允，是否存在利益输送或潜在利益安排；说明前期销售收入确认、销售折让的会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。**

**（一）说明被投诉产品的生产时间、销售时间，公司与客户签订的销售折让协议的主要内容，销售折让金额的确定依据，相关交易价格是否公允，是否存在利益输送或潜在利益安排。**

近两年集中出现多起涉及部分批次产品的客诉，主要问题集中在公司 2021 年度生产和销售的部分批次产品，因部分原材料 IC 短缺导致元器件存在质量问题。公司销往北美市场产品认证明确质量保证期为 5 年，在产品质保期内收到投诉。公司与客户积极协商，并共同承担相应的责任，根据客户实际损失、维修成本、返工成本以及大额赔偿聘请专业律师进行谈判的方式确认销售折让和索赔金额，并按当期销售额固定比例、固定金额、阶梯折让方式承担相应损失金额，相关交易价格公允，不存在利益输送和潜在利益安排。

2022 年度在原材料供求关系缓解后，公司已对产品相关问题做了相应的技术变更，同时从 2022 年 1 月 1 日起，公司对产品质量责任购买了覆盖全球主要国家和地区的产品责任险（PRODUCT RELIABILITY INSURANCE），保额为最高 400 万美金，自 2022 年 1 月 1 起公司生产的产品会有保险覆盖重大质量风险。

**（二）说明前期销售收入确认、销售折让的会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定。**

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，可变对价是指企业与客户签订的合同中约定的对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔、未来事项等因素而发生变化的部分。

新收入准则第十六条规定，合同中存在可变对价的，企业应当按照以下方法确定其最佳估计数：1. 期望值法：当合同存在多种可能结果时，企业应当按照各种可能发生的对价金额乘以相应概率后计算加权平均金额，以此作为可变对价的最佳估计数。该方法适用于对价金额可能在一定范围内波动的情况。2. 最可能发生金额法：当合同仅有两个可能结果时（如按时完工奖励或延期罚款），企业应当按照最可能发生的单一金额作为可变对价的最佳估计数。

公司产品因质量问题导致销售折让和索赔属于可变对价。2022 年度以前，公司发生的退换货和质量扣款金额较小，且发生退货的相关因素属于偶发事项，不能准确预计由于公司因产品质量问题引起的退货、补货、质量扣款等情形，相关义务发生的概率及金额均无法可靠预计和计量，故不满足确认预计负债的条件。综合考虑发生退换货和质量扣款的可能性和比重之后，公司根据重要性原则认为，该可变对价无需确认，于发生时冲减当期营业收入。公司产品发出满足收入确认条件时，根据合同约定金额确认销售收入。

公司产品质量问题通常处理情况如下：收到客户投诉时，由销售部门汇总客诉的问题点向质量部门反馈，由质量部门审查原因，如因技术或设计问题导致，找工程部协调，向客户进行质量扣款赔偿、补发配件或维护修复等。如确认存在质量异常，根据客户提供产品质量损失情况明细，按照造成损失的不同程度进行商务谈判、协商一定的赔偿比例，由销售部门发起质量扣款申请流程，开具质量扣款单，对外销客户销售进行质量扣款，财务部门根据系统单据复核，并进行账务处理。

质量扣款会计处理：冲减当期营业收入。

退货的相关会计处理：冲减当期营业收入及营业成本；

换货的会计处理：冲减当期营业收入及营业成本，并在新换产品达到收入确认条件后，重新确认营业收入并结转营业成本。

综上所述，公司本次产品质量扣款属于偶发事项，相关义务发生的概率及金额均无法可靠预计和计量，公司在产品发出时根据销售合同约定价格确认销售收入，实际质量扣款和销售折让发生时冲减当期销售收入。前期销售收入确认、销售折让的会计

处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

**三、说明综合毛利率连续三年下降的原因，以及公司对此的应对措施；说明其他业务收入的具体构成、毛利率为 100%的商业合理性，以及相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。**

**（一）说明综合毛利率连续三年下降的原因，以及公司对此的应对措施**

2025 年度公司实现营业收入 554,000,955.36 元，综合毛利率为 18.29%，同比下降 0.36 个百分点，变动幅度较小，主要原因系：（1）2025 年度受到境外市场宏观政策、需求、行业竞争格局的不利影响，公司主要产品单位售价呈下降趋势，但随着越南子公司的有效投产，进一步提升了公司产能，单位产品承担的折旧减少，同时当地人工成本相对较低，综合毛利率与 2024 年度同比变动较小；（2）新产品系列附加值较高，毛利率相对较高，本年度该类产品的销量增加，该产品综合毛利率略有提升。

2024 年度公司实现营业收入 717,961,065.95 元，综合毛利率为 18.65%，同比下降 7.14 个百分点。公司毛利率下降主要受单位成本增幅高于单位售价的影响，具体原因：（1）照明行业竞争加剧，公司产品价格有所降低，越南生产基地的投产，供应链成本增加，导致公司主要产品毛利率有所下降；（2）2024 年度公司新产品投入市场，反馈较好，产品定价提高且销量增加，同时受公司运营成本增加的影响，单位产品成本同比增长较快，毛利率下滑；（3）公司主要产品受质量扣款的影响，单位售价降低，毛利率下滑。

2023 年度公司实现营业收入 565,992,468.63 元，毛利率为 25.79%，同比下降 3.10 个百分点。毛利率下降的主要原因：（1）受公司主要产品高天棚灯毛利率下降的影响。2023 年度大量国内灯具制造商进入高天棚灯具细分市场，导致市场竞争加剧，公司为保证订单采用降价策略销售；（2）越南恒太 2023 年下半年成立，固定资产和无形资产投资增加，同时越南公司投产初期，工人操作不熟悉导致材料损耗较多，产量较低，单位产品成本增加。

近三年公司主要产品毛利率变动情况如下：

单位：人民币万元

产品类别	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
高天棚灯	10,062.89	2.25%	14,360.65	6.11%	13,279.55	23.04%	22,223.89	30.77%
室内灯盘灯	17,297.51	21.08%	27,157.22	22.39%	21,090.82	26.77%	16,523.78	27.55%
室内线条灯	24,853.94	22.17%	25,423.17	20.60%	19,869.55	25.68%	22,847.52	28.44%

如上表所示，近三年公司高天棚灯受产品质量扣款的影响毛利率呈下降趋势，变动较大。室内灯盘灯毛利率呈下降趋势，2025年度同比变动较小，室内线条灯毛利率先下降后上升，具体分析如下：

### 1、高天棚灯毛利率变动情况

项目	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额		数额
毛利率[注]	2.25%	下降3.86个百分点	6.11%	下降16.93个百分点	23.04%	下降7.73个百分点	30.77%
销售单价（元/个）	173.16	-6.67%	185.53	-26.21%	251.43	-10.33%	280.41
单位成本（元/个）	169.26	-2.83%	174.19	-9.98%	193.51	-0.31%	194.12

注：毛利率变动比例=本期毛利率-上期毛利率，下同。

如上表所示，2025年度高天棚灯毛利率同比下降3.86个百分点，公司采用成本加成定价模式，保持合理利润空间，随着公司主要原材料采购价格下降，主要产品的销售价格呈下降趋势，因受产品质量扣款的影响，单位售价降幅高于单位成本，导致整体毛利率呈下降趋势。

2024年度高天棚灯毛利率同比下降16.93个百分点，主要原因为系列内产品结构调整，销售单价降幅高于销售成本。单位售价降幅较高主要系：（1）该产品原占据中国出口美国市场同类产品四分之一的份额，毛利率较高。目前，大量国内灯具制造商进入高天棚灯具细分市场，导致市场竞争加剧，公司为保证订单采用降价策略销售；（2）越南工厂交付能力不足，为满足客户订单需求，原先客户下单给越南工厂的订单部分转由南通工厂出货，客户需承担的额外成本由公司通过降低销售价格的方式给予折让，导致销售价格下降；（3）高天棚灯个别系列产品出现销售质量问题，因产品质量扣款，影响销售单价下降。

2023 年度高天棚灯毛利率同比下降 7.73 个百分点，主要系销售单价下降的影响，2023 年度大量国内灯具制造商进入高天棚灯具细分市场，导致市场竞争加剧，公司为保证订单采用降价策略销售。

## 2、室内灯盘灯毛利率变动情况

项目	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
毛利率	21.08%	下降1.31个百分点	22.39%	下降4.38个百分点	26.77%	下降0.78个百分点	27.55%
销售单价（元/个）	100.08	-23.60%	130.99	-3.52%	135.77	-9.20%	149.52
单位成本（元/个）	78.98	-22.31%	101.66	2.24%	99.43	-8.22%	108.33

如上表所示，2025 年度室内灯盘灯毛利率同比下降 1.31 个百分点，主要系随着主要原材料采购价格的下降，公司主要产品单位售价和单位成本均下降，同时受本年度低售价和低毛利率产品销售占比增加的影响，综合毛利率略有下降。

2024 年度室内灯盘灯毛利率同比下降 4.38 个百分点，主要系销售单价略有降低，单位成本呈增长趋势，单位成本增加的原因：（1）该系列产品主要由越南公司生产加工，原材料跨国运输，供应链成本增加，增加单位成本；（2）越南工厂前期投产，工人操作不熟悉，材料损耗略高，导致单位成本增加；（3）越南子公司生产基地建立，固定资产新增金额较大，2024 年上半年南通工厂和越南工厂未能形成有效协同，未形成最佳规模效应，导致公司单位产品承担的折旧费用有所增加。销售价格略有降低主要系越南工厂交付能力不足，为满足客户订单需求，原先客户下单给越南工厂的订单部分转由南通工厂出货，客户需承担的额外成本由公司通过降低销售价格的方式给予折让，导致销售价格略有下降。

2023 年度室内灯盘灯毛利率同比下降 0.78 个百分点，销售价格和单位成本均呈下降趋势，主要系 2023 年度主要原材料采购价格下降，公司系列内主要产品销售价格和成本同时降低，导致毛利率略有下降。

## 3、室内线条灯毛利率变动情况

项目	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
毛利率	22.17%	上升1.57个百分点	20.60%	下降5.09个百分点	25.68%	下降2.76个百分点	28.44%
销售单价（元/个）	110.71	-11.15%	124.61	-3.98%	129.77	-6.16%	138.29
单位成本（元/个）	86.17	-12.91%	98.94	2.59%	96.44	-2.55%	98.96

如上表所示，2025年度室内线条灯毛利率同比上升1.57个百分点，略有提升，（1）本年度主要产品通过越南公司生产出货的比例提升，随着一年多的磨合，境内外公司协同效应提升，越南工厂产能明显提升，单位产品承担的折旧费用和人工成本同比减少；（2）公司新发的产品系列投放市场后，反馈较好，该类产品附加值较高，毛利率相对较高，本年度销售量增加，导致该类产品毛利率略有提升。

2024年度室内线条灯毛利率同比下降5.09个百分点，主要系销售价格下降的同时，成本略有上升。单位成本增加的主要原因系：（1）该系列产品部分由越南子公司组装出口，越南公司投产初期，境内工厂协同能力较弱，半成品跨国运输，供应链成本增加，单位成本上升；（2）新产品前期投入生产，工艺流程复杂且操作不熟悉，投入较多人工及材料损耗略高，单位成本增加；（3）越南子公司新增固定资产金额较大，导致单位产品承担的固定成本较高。销售价格略有降低主要系越南工厂交付能力不足，为满足客户订单需求，原先客户下单给越南工厂的订单部分转由南通工厂出货，客户需承担的额外成本由公司通过降低销售价格的方式给予折让，导致销售价格略有下降。

2023年度室内线条灯毛利率同比下降2.76个百分点，主要系单价降幅高于销售成本的下降比例，2023年度主要原材料价格下降，产品销售价格下降，同时部分产品由越南子公司组装出口，半成品跨国运输，供应链成本增加，单位成本上升。

#### 4、同行业可比公司毛利率对比情况

选取同行业可比公司照明产品类毛利率对比情况如下：

公司名称	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度
	毛利率	变动情况	毛利率	变动情况	毛利率	变动情况	毛利率
三雄极光	30.04%	-4.46%	34.50%	-0.71%	35.21%	5.69%	29.52%
立达信	26.04%	-3.53%	29.57%	-3.08%	32.65%	6.26%	26.39%

公司名称	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度
	毛利率	变动情况	毛利率	变动情况	毛利率	变动情况	毛利率
佛山照明	21.34%	-0.48%	21.82%	-0.33%	22.78%	2.49%	20.29%
得邦照明	16.41%	-2.64%	19.05%	-0.18%	19.23%	2.54%	16.69%
阳光照明	32.70%	-0.64%	33.34%	-1.03%	34.37%	5.13%	29.24%
民爆光电	28.06%	-2.12%	30.18%	-2.72%	32.90%	0.81%	32.09%
联域股份	18.98%	-1.76%	20.74%	-4.41%	25.15%	0.94%	24.21%
可比公司平均毛利率	24.80%	-2.23%	27.03%	-1.87%	28.90%	3.41%	25.49%
恒太照明	17.97%	-0.68%	18.65%	-7.14%	25.79%	-3.10%	28.89%

如上表所示，（1）2025 年度同行业可比公司照明产品相关类毛利率呈下降趋势，公司产品毛利率变动趋势与同行业可比公司一致；（2）2024 年度同行业可比公司照明产品相关类毛利率呈下降趋势，公司产品毛利率变动趋势与同行业可比公司一致，下降幅度略高于同行业可比公司，主要系受产品质量扣款和行业竞争加剧影响，公司主要产品系列毛利率降幅较大。（3）2023 年度公司产品毛利率同比呈下降趋势，与同行业可比公司存在差异，主要系①越南恒太 2023 年下半年成立，固定资产和无形资产投资增加，同时越南公司投产初期，工人操作不熟悉导致材料损耗较多，产量较低，单位产品成本增加；②境内外公司协同能力较差，半成品跨国运输成本较高，供应链成本增加。

## 5、针对毛利率下降的应对措施

公司将继续深耕 LED 工商业照明灯具细分市场，通过加大研发和创新力度、优化核心供应链渠道、加快生产线智能化技术改造进度、加强内部精细化管理，进一步提升细分市场份额；除建立海外生产基地，公司将加强管理，积极开发新产品、开拓新客户和新市场，进一步提升公司的盈利能力，具体措施如下：

1. 积极开发新产品，优化公司产品结构。科学技术是第一生产力，要充分发挥公司科技研发作用，提高科技创新综合实力，促进新产品和新技术工艺的推陈出新，使现有定型产品尽快形成量产能力，开发新产品。加速主要产品迭代，通过技术优化提升产品附加值，拉升整体毛利水平。优化产品结构，减少毛利率较低产品占比，将资源向毛利率较高的产品倾斜。

2. 积极开拓新客户，提升销量。公司在保持与核心大客户长期稳定合作的同时，建立了与其他目标客户的良好信息沟通机制，不断开发新的市场资源。后续公司将根据自身产品特点，划定目标客户范围，全方位与客户积极联系、沟通、改进、完善，不断开发新客户，通过扩大规模效应摊薄固定成本。

3. 降本增效与供应链管控：优化现有产品工艺流程，推进生产线智能化技术改造，降低人工成本；加强内部精细化管理，严控日常运营费用，降低单位人工和制造费用。针对主要原材料采购，推进供应链集中采购、长期锁价或开发低成本替代供应商，进一步压缩采购成本，优化库存管理，减少减值风险和资金占用。

**(二) 说明其他业务收入的具体构成、毛利率为 100% 的商业合理性，以及相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。**

2025 年度其他业务收入构成如下：

单位：人民币元

项目	其他业务收入
废料销售	1,594,771.50
原材料销售	580,943.21
合计	2,175,714.71

如上表所示，公司其他业务收入主要为废料及原材料销售，具体分析如下：

(1) 废料销售：公司废料主要是废钢、废铁、废铝、废纸等边角料，上述废料均系公司灯具生产过程中产生的。废料产生于各道工序，且部分产品存在多道工序反复加工的情形，因此废料种类和数量繁多且对应成本不易分摊。考虑成本核算的可行性，生产环节产生的废料未单独核算成本，相关废料成本直接计入各工序产品的生产成本，导致销售废料时无对应销售成本。公司废料销售根据实际生产经营情况，每 1-2 月处理一次。

(2) 原材料销售：公司销售的原材料主要为库龄较长的呆滞原材料和残次品材料，经公司各部门评估已经没有使用价值的报废的 PCB 板、感应器、插件等电子元器件。该类存货以前年度已全额计提存货跌价准备，本期实现销售时，转销存货跌价准备冲减销售成本 3,215,119.27 元，导致本期销售原材料毛利率为 100%。

综上所述，公司销售废次料及长期呆滞的原材料时毛利率为 100%，具有合理性，公司将废旧物资交付给客户的时候确认收入，该收入核算方法具有一惯性，符合企业会计准则的规定。

四、量化分析在净利润大幅下降的情况下，经营活动现金流量净额大幅增加的具  
体原因，重点说明销售回款、采购付款、存货及应收账款变动对现金流的综合影响，  
并说明是否符合行业惯例。

(一)净利润与经营活动现金流量净额变动说明

2025 年度净利润与经营性活动现金流量净额的关系如下：

单位：人民币元

项目	本期金额	上期发生额
<b>1. 将净利润调节为经营活动现金流量</b>		
净利润	39,941,029.05	66,393,907.39
加：信用减值损失	-1,961,714.29	152,246.41
资产减值损失	2,179,839.82	5,070,149.48
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、 使用权资产折旧	16,097,349.58	16,324,883.47
无形资产摊销	1,339,044.10	1,194,353.95
长期待摊费用摊销	1,999,946.25	1,007,543.17
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益 以“-”号填列）	81,805.61	1,059,043.44
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）		
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-139,899.98	161,752.58
财务费用（收益以“-”号填列）	912,425.03	-3,513,373.32
投资损失（收益以“-”号填列）	-161,909.84	-1,512,364.93
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-466,633.13	-738,063.56
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-585,241.82	-145,068.50
存货的减少（增加以“-”号填列）	65,585,834.17	-49,585,783.15
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	94,485,530.82	-60,909,785.49
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	54,605,099.46	5,399,975.38
其他	353,250.00	510,250.00
经营活动产生的现金流量净额	274,265,754.83	-19,130,333.68

2025 年度经营活动现金流量净额 274,265,754.83 元，2024 年度为 -19,130,333.68 元，同比由负转正且高于当期净利润，主要受存货和经营性应收项目的减少及经营性应付项目的增加影响，经营活动产生的现金流量各项目主要变动情况如下：

单位：人民币元

项 目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	636,746,837.27	691,196,977.62	-54,450,140.35	-7.88%
收到的税费返还	44,994,814.26	54,371,115.46	-9,376,301.20	-17.25%
收到其他与经营活动有关的现金	18,647,505.85	26,187,575.96	-7,540,070.11	-28.79%
经营活动现金流入小计	<b>700,389,157.38</b>	<b>771,755,669.04</b>	<b>-71,366,511.66</b>	<b>-9.25%</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	320,962,405.78	673,729,719.72	-352,767,313.94	-52.36%
支付给职工以及为职工支付的现金	70,080,775.27	89,365,513.29	-19,284,738.02	-21.58%
支付的各项税费	8,044,705.39	6,953,857.49	1,090,847.90	15.69%
支付其他与经营活动有关的现金	27,035,516.11	20,836,912.22	6,198,603.89	29.75%
经营活动现金流出小计	<b>426,123,402.55</b>	<b>790,886,002.72</b>	<b>-364,762,600.17</b>	<b>-46.12%</b>
经营活动产生的现金流量净额	<b>274,265,754.83</b>	<b>-19,130,333.68</b>	<b>293,396,088.51</b>	<b>1533.67%</b>

由上表可以看出，主要受经营活动现金流出大幅减少的影响。具体分析如下：

1、公司主要客户和信用政策较为稳定，客户付款周期通常为 90—120 天，公司 2024 年第四季度营业收入 181,389,261.76 元，高于 2025 年第四季度销售收入。公司四季度产生的收入和利润通常在次年一季度才能实现资金回笼，在 2025 年度营业收入同比下降 22.84% 的情况下，销售商品、提供劳务收到的现金仅减少 54,450,140.35 元，下降 7.88%，远低于营业收入的下降幅度。

2、2025 年度公司对回款加强了管理并进行积极催收，整体销售回款情况较好，2025 年末应收账款余额 177,966,725.59 元，同比减少 87,894,517.73 元，减少 33.06%，高于营业收入的下降幅度。

3、公司加强了供应商付款管理，主要供应商的账期由 60 天调整至 90 天，同时公司对主要供应商采用票据支付，期末应付票据和应付账款余额同比增加 49,137,515.46 元，增加 32.23%，导致当期购买商品、接受劳务支付的现金减少。

4、加强存货管理，消化原有库存，同时随着销售收入下降当期采购额同比减少，

导致 2025 年度购买商品、接受劳务支付的现金大幅减少。2025 年末存货余额 92,093,576.57 元，同比减少 70,299,534.26 元，减少 43.29%。

5、2025 年度客户需求减少，营业收入下降的同时，公司产量同比下降，导致支付给职工以及为职工支付的现金同比减少 19,284,738.02 元。

(二) 同行业可比公司净利润与经营活动现金流量净额变动情况

单位：人民币元

同行业可比公司	净利润			经营性活动现金流量净额		
	2025 年度	2024 年度	同比变动	2025 年度	2024 年度	同比变动
三雄极光	-43,495,884.87	48,086,931.27	-190.45%	92,601,467.14	205,576,205.81	-54.96%
立达信	208,550,507.58	417,878,947.99	-50.09%	14,889,680.49	359,931,043.31	-95.86%
佛山照明	218,717,737.48	523,485,111.75	-58.22%	297,149,393.01	598,115,335.88	-50.32%
得邦照明	260,298,918.67	344,614,428.37	-24.47%	575,051,454.49	585,276,328.06	-1.75%
阳光照明	189,840,574.35	207,527,530.06	-8.52%	230,064,884.60	256,961,833.56	-10.47%
民爆光电	181,416,468.45	237,369,907.93	-23.57%	212,586,765.19	251,597,459.86	-15.51%
联域股份	25,259,745.20	101,324,560.12	-75.07%	33,365,586.57	67,610,648.83	-50.65%
可比公司平均值	148,655,438.12	268,612,488.21	-44.66%	207,958,461.64	332,152,693.62	-37.39%

如上表所示，同行业可比公司净利润变动情况与经营活动现金流量净额变动趋势一致，但变动幅度差异较大。

公司 2025 年度净利润与经营性活动现金流量净额变动情况与同行业可比公司不一致，主要在于公司整体经营规模小于同行业可比公司，客户和供应商管理模式存在差异，且公司下属子公司越南恒太 2024 年度经营初期，境内外协同能力弱，为保证生产经营的连续性和稳定性，当年原材料和半成品备库增加，导致购买商品、接受劳务支付的现金金额较大，2024 年度经营性活动现金流量为负。经过一年多的磨合，江苏公司与越南公司协作能力增强，公司运营能力提升，存货库存减少，且公司加强供应商管理，账期调整的同时采用应付票据支付货款，导致购买商品、接受劳务支付的现金减少。

综上所述，本期对回款加强了管理并进行积极催收，整体销售回款情况较好，经

营性应收项目减少 94,485,530.82 元；同时公司加强供应商管理和采用应付票据支付货款，经营性应付项目增加 54,605,099.46 元，随着存货备库的减少，受上述因素影响经营性活动现金流量净额增加 214,676,464.45 元，与公司生产经营管理情况一致。

## 问题2、关于境外经营与境外业务

公司主营业务高度依赖海外市场，2025 年境外收入 5.44 亿元，占营业收入的 98.24%，主要销往美国。

公司重要子公司恒太照明（越南）有限公司（以下简称“越南恒太”）期末净资产 2.09 亿元，占公司净资产的 34.52%，2025 年净利润为 2,937.02 万元。公司主要子公司江苏恒太照明（香港）有限公司（以下简称“香港恒太”）期末净资产为-3,787.88 万元，2025 年净利润为-891.91 万元。

公司未对越南恒太、香港恒太计提减值准备。

请你公司：

（1）结合最新贸易政策、市场环境及 2025 年对美出口额变动，说明单一市场依赖是否对公司持续经营能力构成重大风险，并说明具体的风险应对措施。

（2）说明越南恒太 2025 年的具体产能、产量、产能利用率及主要产品的产销存数据。

（3）说明越南恒太、香港恒太与境内母公司在生产分工、供应链、利润转移定价等方面的具体安排，并说明相关内部交易的定价公允性及会计处理合规性。

（4）结合香港恒太的业务定位、与母公司及其他子公司（特别是越南恒太）的交易模式、定价政策及结算安排，量化分析香港恒太发生亏损及净资产为负的具体原因，分析其亏损是否具有持续性，并评估其对上市公司合并报表整体财务状况和经营成果的影响；说明公司对改善香港恒太经营状况、扭转亏损已采取及拟采取的具体措施。

（5）结合当地经营环境，说明对越南恒太公司、香港恒太进行的资产减值测试过程，包括关键假设及结论，并说明未对越南恒太、香港恒太计提减值准备的合理性。

请年审会计师：

（1）详细说明对越南恒太、香港恒太等主要子公司的境外销售收入真实性、完整性所执行的审计程序，特别是针对收入确认、关联交易及资产减值所获取的审计证据。

（2）对公司境外经营相关的内部控制有效性发表明确意见。

公司说明：

一、结合最新贸易政策、市场环境及 2025 年对美出口额变动，说明单一市场依赖是否对公司持续经营能力构成重大风险，并说明具体的风险应对措施。

### （一）最新贸易政策

2025 年 3 月 3 日至今，美国对华贸易政策不断修正调整，整体来看，两国贸易关系仍较为紧张。

公司以境外销售为主，主要集中在北美，2025 年度境外收入 544,276,061.24 元，占比达 98.24%，占比较高。若未来国际贸易政策事项发生变化或公司的主要出口目的国的贸易政策发生重大变化，境外下游客户的采购受到限制或者公司产品的境外价格竞争力受到削弱，将直接压缩产品利润空间，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

### （二）市场环境及对美出口额变动

2026 年 1—4 月，中国照明产品累计出口额为 151.1 亿美元，同比下降 7.5%，与去年同期降幅相近。另外，作为行业主体的 LED 板块，也并未展现出明显强于行业整体的恢复能力，1-4 月 LED 照明产品出口额 116.7 亿美元，同比下滑 7.8%，占到整个照明出口额的 77.2%，较上年同期略降 0.3 个百分点。

2026 年 1—4 月，中国照明产品对美累计出口额为 28.5 亿美元，同比下降 23.8%，占整体出口比重进一步降至 18.9%，较去年同期下降 4 个百分点。今年二季度将逐步进入低基数阶段，叠加近期中美高层会晤释放出的阶段性缓和信号，预计未来两个月对美出口降幅有望收窄，但对整个出口大盘的正向贡献不大。

2025 年中国对北美照明产品出口总额 108 亿美元，同比下降 22%，整体呈现总量收缩、结构优化的特征（中国海关总署，2026）。其中 2025 年上半年对美出口 52 亿美元，同比下滑 16%，对美出口占中国照明总出口比重由 24%降至 22%，市场集中度小幅回落（中国照明电器协会，2025）。尽管出口规模阶段性下滑，但中国产品仍占据北美进口照明灯具 70%以上的市场份额，供应链核心地位未被动摇（SOURCIFY CHINA，2026）。2025 年北美市场规模 298 亿美元，2026—2033 年整体 CAGR 5.6%，预计 2033

年达 456 亿美元，行业从传统增量铺货，全面转向存量替换+技术升级+合规增值的高质量增长阶段（GRAND VIEW RESEARCH, 2026）。

公司目前销售目标市场主要是北美地区，公司已通过在东南亚建立生产基地，有效降低公司产品出口国贸易政策变化的影响，结合目前市场需求情况和公司产品市场份额情况考虑，单一市场依赖短期内对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

### （三）应对措施

2026 年，公司立足当前发展基础，聚焦长远增长，明确核心战略规划，全力推动企业提质扩面、持续进阶：

1. 深耕研发创新，升级服务能力。紧跟市场需求导向，加大研发资源投入，迭代研发高品质、环保化、智能化照明产品，持续优化代加工服务能级，强化核心竞争力；

2. 升级供应链管理，夯实运营支撑。进一步整合上下游资源，细化供应链各环节管控，持续提升生产效率、压缩综合成本，保障代加工服务优质稳定输出；

3. 拓展全球市场，完善布局版图。在巩固北美核心市场份额的基础上，主动开拓多元国际市场，推进全球化产能与业务布局，拓宽代加工业务边界，筑牢长期发展根基。

4. 市场与客户管理优化：调整客户结构，减少低毛利订单占比，拓展高附加值的优质客户，改善整体订单盈利质量。探索北美差异化细分行业市场场景，避开国内红海竞争，为产品争取更高的定价空间。

**二、说明越南恒太 2025 年的具体产能、产量、产能利用率及主要产品的产销存数据。**

2025 年度越南恒太的具体产能、产量以及产能利用率情况：

主要产品	产能	本期产量	产能利用率
高天棚灯（套）	429,000.00	402,363.00	93.79%
室内灯盘灯（套）	1,544,400.00	1,160,960.00	75.17%
室内线条灯（套）	1,716,000.00	1,495,125.00	87.13%

2025 年度，越南恒太高天棚灯产能利用率为 93.79%，处于较高水平，主要系该类产品为公司对美出口中受影响较大的品类，公司主动将相关订单转移至越南生产，导致该产品订单饱满、产能接近饱和；室内灯盘灯产能利用率为 75.17%，相对偏低，主要受美国市场需求疲软、行业竞争加剧影响，客户订单有所减少；室内线条灯产能利用率为 87.13%，产能略有剩余，处于公司合理区间，订单稳定性较好。

2025 年度越南恒太主要产品的产销存数据情况如下：

主要产品	期初数量	本期入库数量	本期销售数量	期末数量
高天棚灯（套）	20,292.00	401,909.00	402,502.00	19,699.00
室内灯盘灯（套）	68,870.00	1,160,762.00	1,181,945.00	47,687.00
室内线条灯（套）	66,847.00	1,485,727.00	1,483,743.00	68,831.00

高天棚灯本期销售与产量基本持平，同时消化部分期初库存，期末数量减少。室内灯盘灯，本期销售超过入库数量，消化了前期积压库存，期末数量减少。室内线条灯，本期入库数量和销量差异不大，库存数量略有提升，系根据订单需求备库。

**三、说明越南恒太、香港恒太与境内母公司在生产分工、供应链、利润转移定价等方面的具体安排，并说明相关内部交易的定价公允性及会计处理合规性。**

境内母公司负责灯具研发、生产加工和销售。其生产的产品根据客户需求情况直接销售给客户或通过香港子公司销售给客户，货物均由境内母公司发出。客户通常根据需求周期及贸易政策的影响，指定产品发货地，本期通过母公司直接发货的产品销售额 123,316,360.42 元，占合并营业收入的 22.35%。同时由于越南当地供应链配套不够成熟，采购成本较高，越南公司生产所需的原材料和半成品主要系境内母公司根据客户需求情况安排由境内公司采购或完成部分工序的加工，发往越南后由其完成后序加工并组装成品最终实现销售。

越南恒太主要负责灯具生产加工和销售，为公司的主要生产加工场所。越南恒太主要向母公司采购生产所用的原材料和半成品，生产的产品主要通过香港恒太销售给最终客户。

香港恒太为销售公司，为境外贸易平台，主要经营销售公司灯具产品。香港恒太主要负责订单的接收和收款，货物一般由母公司和越南子公司发出。

公司内部交易转移定价采用生产环节成本及上游供应商采购成本加成定价模式，该定价模式贴合公司业务流程及价值链分布特点，具备合理性与合规性。上述定价模式中的成本加成比例，由公司管理层结合多方面因素进行综合审慎确定，具体包括但不限于：终端市场实际销售价格、物流运输相关成本、境外子公司在整个交易链条中所承担的具体功能、所面临的相关风险，同时充分考量海外当地子公司所在辖区的税务监管规定及相关要求，确保加成比例既符合公司经营实际，又满足税务合规要求，不存在刻意规避税费的情形，具备合法合规性，公司跨境集团内部交易具备商业合理性。

公司根据《企业会计准则》的有关规定设置了编制财务报表抵销分录的相关流程：  
1、公司与各子公司及时进行对账查账工作，确保账目关系的对应统一；2、将公司与子公司、子公司相互之间发生的经济业务对合并财务报表有关项目的影响进行抵销处理。

综上，母子公司间的交易系基于经营活动实际需要和内部管理目的发生，属于集团内部的资源调拨和统筹安排，定价合理，具有相对合理的毛利率水平，具有公允性。公司在编制合并财务报表时，对公司集团内相互之间的内部交易，已按照《企业会计准则》规定，全部作合并抵销处理，公司内部交易抵销准确，符合企业会计准则的规定。

**四、结合香港恒太的业务定位、与母公司及其他子公司（特别是越南恒太）的交易模式、定价政策及结算安排，量化分析香港恒太发生亏损及净资产为负的具体原因，分析其亏损是否具有持续性，并评估其对上市公司合并报表整体财务状况和经营成果的影响；说明公司对改善香港恒太经营状况、扭转亏损已采取及拟采取的具体措施。**

香港作为国际金融中心，具备完善的金融体系及跨境资金调配便利性，有利于优化跨境投资架构、提升资金使用效率，公司在香港设立子公司，作为公司产品销售的贸易平台。香港恒太主要负责订单的接收和收款，货物通常由江苏恒太和越南恒太发出。公司客户向香港恒太下达采购订单，公司根据客户需求安排由江苏恒太或越南恒太完成生产并发货，由香港公司负责向客户收款。香港公司在收到客户货款后根据各公司的资金需求情况，安排结算货款。

香港恒太发生亏损及净资产为负的主要原因：（1）近两年公司产品质量扣款主要通过香港公司支付，公司在确定内部销售价格时未考虑此事项对个别报表的影响程度，导致近两年香港恒太销售毛利率为负，其中 2025 年度毛利为-7,952,587.28 元；（2）香港恒太主要资产为应收账款，公司根据会计政策规定对应收账款计提坏账准备，截至 2025 年末应收账款坏账准备的余额为 8,249,030.52 元；（3）公司尚未对香港恒太进行出资。

基于香港公司的定位、业务安排和费用承担情况，香港公司目前处于亏损状态。未来，公司将根据香港公司业务定位和固定支出情况，调整内部交易定价，降低香港恒太的采购成本，同时减少非必要认证费用等，预计未来香港公司能够实现盈利。

香港公司为公司的全资子公司，持股比例为 100%，其采购全部来源于合并范围内各公司，合并抵消内部销售收入/成本后，合并报表的营收体现在对外第三方的最终销售总额，毛利则集中反映在母公司和越南恒太。香港恒太支付销售费用和管理费用，合并层面无法抵消，会直接减少合并净利润，2025 年度各项费用合计 270.03 万元。截至 2025 年末，公司合并报表净资产为 6.05 亿元，香港恒太净资产为-3,787.88 万元，占合并报表的比例为 6.26%，对合并报表的影响较小；香港恒太为销售公司，账面资产为应收账款，2025 年末资产总额为 12,864.09 万元，占合并资产总额的 15.60%。

**五、结合当地经营环境，说明对越南恒太公司、香港恒太进行的资产减值测试过程，包括关键假设及结论，并说明未对越南恒太、香港恒太计提减值准备的合理性。**

**（一）长期股权投资减值准备计提政策**

根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》《企业会计准则第 8 号—资产减值》以及公司制定的会计政策，企业应当在资产负债表日判断长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象。在资产负债表日有客观证据表明其发生减值的，应当进行减值测试。减值测试结果表明长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》第五条存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：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；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；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；④有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；⑤资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；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；⑦其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

减值测试过程说明：

1、香港恒太：截至 2025 年末公司尚未对香港恒太进行出资，母公司个别报表对香港恒太长期股权投资账面价值为零元，不存在需要计提减值准备的情况。香港恒太为公司产品的销售平台，其不具备生产能力，也无人员，主要业务事项处理由境内母公司负责。香港恒太因承担部分销售费用、管理费用和应收账款管理等出现持续亏损，从集团合并口径来看，香港恒太对公司整体收入实现、市场份额拓展、合并毛利贡献具有重大战略价值，基于其业务定位安排，从公司合并层面来判断香港恒太不存在减值迹象。

2、越南恒太：截至 2025 年末，母公司报表上对越南恒太长期股权投资的账面价值为 144,508,809.44 元。越南子公司自成立以来持续盈利，作为集团主要加工生产基地，业务与公司合并范围内各公司高度协同，单体报表净资产呈积累增长态势。越南当地对加工制造、出口导向型产业持续给予税收优惠，且深度参与多边自贸协定，使其成为公司规避贸易摩擦、服务国际客户的核心战略支点。目前越南营商环境稳定、制造业政策导向积极，资金汇回不存在问题，相关资产不存在重大损失的情况，越南子公司生产经营管理可控，盈利情况稳定。根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》第五条判断，越南恒太不存在减值迹象，故未计提减值损失。

### **问题3、关于主要客户与主要供应商**

**公司 2025 年前五大客户销售占比 41.55%。公司 2025 年前五大供应商合计采购占比 43.39%。**

请你公司：

(1) 说明前五大客户中是否有贸易商，如有，说明其最终销售实现情况、期末库存及回款进度，并说明公司对该贸易商客户的信用政策是否与终端客户存在显著差异。

(2) 说明前五大供应商中是否有贸易商，如有，说明向贸易商供应商采购的具体内容、最终供应商名称，以及采用贸易商采购而非直接向生产商采购的原因及商业合理性。

请年审会计师：

说明对主要客户、主要供应商及贸易商客户、贸易商供应商穿透核查所执行的程序及结论；就客户、供应商真实性发表明确意见。

公司说明：

一、说明前五大客户中是否有贸易商，如有，说明其最终销售实现情况、期末库存及回款进度，并说明公司对该贸易商客户的信用政策是否与终端客户存在显著差异。

公司前五大客户情况如下：

单位：人民币元

客户名称	销售金额	占比	客户类型
公司 A	55,602,753.59	10.04%	灯具品牌商
公司 B	54,040,087.12	9.75%	灯具品牌商
公司 C	47,774,469.44	8.62%	灯具品牌商
公司 D	42,586,295.79	7.69%	贸易商
公司 E	30,180,291.05	5.45%	灯具品牌商
合计	230,183,896.99	41.55%	

2025 年公司前五大客户中存在一家贸易商公司 D 成立于 2016 年，主要从事 LED 照明产品的销售，公司已与其合作多年。公司与贸易商客户的合作，主要是希望借助贸易商的销售渠道，为众多零散客户建立广泛的业务联系，充分挖掘下游市场。

2025 年度公司 D 共有 9 家终端客户，均为北美公司，主要从事 LED 照明产品的生产或销售业务。公司与公司 D 的销售模式采用 FOB 模式，公司与公司 D 签订合同，约定产品的型号、数量、金额、交货运输信息及信用期，公司将产品运送至公司 D 指定的境内港口，完成报关手续，报关单中的运抵国为公司 D 终端客户所在国家，将货物

直接发送至终端客户。

2025 年公司 D 已实现最终销售，该客户接收终端客户订单后，委托公司将产品运送至指定的境内港口，完成报关手续，并将货物直接发送至终端客户。公司实现销售的同时客户 D 实现销售，期末无本公司产品库存数量且应收账款均已收回。

2025 年度公司与公司 D 的销售收入为 4,258.63 万元，2025 年度回款金额为 3,100.71 万元，期末应收账款余额为 989.45 万元，该客户期末应收账款均未逾期，回款及时，截至 2026 年 4 月款项已收回 989.34 万元，回款比例为 99.89%。

2025 年公司 D 的信用期为 90 天，其他客户信用期通常为 90 天—120 天，不存在差异。

**二、说明前五大供应商中是否有贸易商，如有，说明向贸易商供应商采购的具体内容、最终供应商名称，以及采用贸易商采购而非直接向生产商采购的原因及商业合理性。**

2025 年度公司前五大供应商的情况如下：

供应商名称	本期采购金额（元）	占总采购金额比例（%）	供应商类型
公司H	64,276,981.19	21.12	生产商
公司I	28,616,471.89	9.40	贸易商
公司J	13,251,244.70	4.36	生产商
公司K	13,185,758.23	4.33	生产商
公司L	12,721,981.12	4.18	贸易商
合计	<b>132,052,437.13</b>	<b>43.39%</b>	

公司 2025 年度供应商中有两家贸易商，公司主要向贸易商采购 LED 灯珠及镀锌板材和卷料，不存在客户指定供应商采购的情况。贸易商终端供应商具体情况如下：

贸易商	原材料名称	终端供应商名称	成立时间	所属地区
公司I	镀锌板材/镀锌卷料	浙江协和首信钢业有限公司	2011年	浙江省
公司I	镀锌板材/镀锌卷料	台州浙鑫钢材有限公司	2009年	浙江省
公司I	镀锌板材/镀锌卷料	河北美富冶金材料科技有限公司	2018年	河北省
公司L	LED灯珠	Seoul Semiconductor	1992年	韩国

公司向贸易商公司 I 采购镀锌板材和卷料，主要系终端供应商为国内大型钢材制造商，销售模式通常为代理。镀锌板材/卷料的终端供应商主要进行生产加工服务，不直接对外销售，需通过贸易商进行相关采购。公司作为下游终端制造企业，单次采购量达不到钢厂的起订量。贸易商可将大批次原厂货源拆分，按需拆零供应，完全适配公司灵活的采购需求，还能缩短交货周期，匹配公司小批量、多批次的生产计划。

供应商公司 L 为韩国 SEOUL SEMICONDUCTOR CO., LTD 在境内设立的全资子公司，负责其产品的国内销售。

综上所述，公司选择通过贸易商采购镀锌板材和卷料，系贸易商对应的终端供应商主要进行生产加工服务，通常不直接对外销售，需通过贸易商进行相关采购，具有合理性。通过贸易商采购 LED 灯珠，主要系其为终端供应商的全资子公司，负责境内产品的销售，公司向其采购具有合理性。

#### **问题4、关于交易性金融资产**

**公司交易性金融资产期末余额为 1.76 亿元，较期初增加 13,228.88%，占总资产 21.40%。公司称增加原因为报告期末以资金购买银行结构性存款、国债逆回购等理财投资增加。**

**请你公司：**

**(1) 按交易性金融资产的具体类别，说明不同产品的预期收益率、风险等级，初始会计确认及后续计量方法，列示投资收益、公允价值变动损益等金额的计算过程。**

**(2) 说明在主营业务收缩的背景下，以资金维持大规模理财投资而非用于业务拓展的原因及合理性。**

**请年审会计师：**

**就交易性金融资产的真实性、计价准确性及资金流向发表明确意见。**

**公司说明：**

**一、按交易性金融资产的具体类别，说明不同产品的预期收益率、风险等级，初始会计确认及后续计量方法，列示投资收益、公允价值变动损益等金额的计算过程。**

2025 年末公司交易性金融资产的具体情况如下：

产品名称	产品类型	购买单位	购买金额（元）	开始时间	预期收益率	风险等级
14天逆回购	债券逆回购	中信证券股份有限公司	5,000,000.00	2025-12-23	1.81%	R1
14天逆回购	债券逆回购	中信证券股份有限公司	10,430,000.00	2025-12-24	1.87%	R1
7天逆回购	债券逆回购	中信证券股份有限公司	14,564,000.00	2025-12-26	1.94%	R1
苏银理财恒源灵动最短持有14天5号B	理财产品	江苏银行股份有限公司南通港闸支行	35,000,000.00	2025-12-12	1.17%	R2
信智衡盈392期（3M）	理财产品—收益凭证	中信证券股份有限公司	10,000,000.00	2025-12-25	1%—3.1%	R1
对公人民币结构性存款2025年第49期6个月P款	结构性存款	江苏银行股份有限公司南通港闸支行	50,000,000.00	2025-12-16	1.2%—2.06%	R1
兴业银行企业金融人民币结构性存款产品	结构性存款	兴业银行股份有限公司南通分行	50,000,000.00	2025-12-12	1.1%—1.7%	R1
惠众日申周赎开放式产品（代销建信理财）	理财产品	中国建设银行股份有限公司南通经济技术开发区支行	1,240,000.00	2022-03-09	开放式理财产品	R2
合计			<b>176,234,000.00</b>			

上述交易性金融资产初始确认以购入时支付的金额作为入账成本，后续在持有期间以公允价值计量。

公允价值的计算过程：每个月末，公司根据金融资产的公允价值调整其账面价值，公允价值与账面余额之间的差额计入当期损益，即“公允价值变动损益”科目。各期末公允价值计算公式通常为持有份额\*截至资产负债表日的持有天数\*预期收益率，对于开放式理财产品直接采用产品披露的单位净值作为公允价值计量依据。

投资收益的计算过程：当公司出售交易性金融资产时，将实际收到的价款与该金融资产的账面价值之间的差额确认为投资收益。

**二、说明在主营业务收缩的背景下，以资金维持大规模理财投资而非用于业务拓展的原因及合理性。**

受下游客户需求波动及市场竞争加剧影响，公司本期主营业务收入有所下降。在此背景下，公司坚持“稳健经营、现金为王”的原则，未贸然推进大规模资本开支或外延扩张，以避免逆势投资带来的资产沉没风险。公司账面资金主要用于保障日常经营运转、偿还到期债务及预留应对业绩变动的流动性缓冲。2025年末人民币对美元汇率呈现强势升值态势，公司为减少汇兑损益的影响，提高阶段性闲置资金使用效率，在严格控制风险的前提下，购买了低风险、高流动性的理财产品，相关事项已履行必要的内部审议程序。该安排有助于增强公司抗风险能力，并在行业需求增加及出现确定性投资机会时，为公司提供可快速动用的资金支持。

### **问题5、关于应收账款**

**公司应收账款期末账面价值为 1.64 亿元，较期初下降 34.36%；2025 年末应收账款余额前五名合计占比 45.24%。公司对前五名应收账款坏账准备计提比例存在差异，对第一大客户计提坏账准备比例显著高于其他客户。**

**公司本期转回信用减值损失 196.17 万元，同比下降 1,388.51%。**

**请你公司：**

**(1) 结合营业收入变动的情况，分析应收账款大幅度下降的合理性，说明是否存在异常信用政策调整行为。**

**(2) 结合坏账准备计提政策，分析说明公司信用减值损失较上期大幅下降的原因，说明对坏账准备计提是否充分。**

**(3) 说明对第一大客户应收账款坏账准备计提比例显著高于其他客户的原因，涉及该客户是否存在信用风险或逾期情形，相关减值计提是否充分。**

**请年审会计师：**

**说明对应收账款实施的审计程序及获取的审计证据，特别是函证具体情况。**

**公司说明：**

**一、结合营业收入变动的情况，分析应收账款大幅度下降的合理性，说明是否存在异常信用政策调整行为。**

营业收入及应收账款变动情况

单位：人民币元

报表项目	2025年12月31日 /2025年度	2025年12月31日 /2025年度	变动比例
营业收入	554,000,955.36	717,961,065.95	-22.84%
应收账款期末余额	177,966,725.59	265,861,243.32	-33.06%

公司 2025 年营业收入 5.54 亿元，同比下降 22.84%，公司应收账款期末余额为 1.78 亿元，较期初下降 33.06%，公司应收账款余额变动趋势与营业收入变动趋势一致，略高于营业收入变动幅度。公司主要客户信用期通常在 90—120 天，公司 2024 年第四季度营业收入 181,389,261.76 元，2025 年第四季度营业收入 122,293,570.19 元，同比下降 32.58%，公司第四季度销售收入资金回笼通常在次年第一季度，2025 年末第四季度销售收入形成的应收账款同比减少影响。

公司主要客户账期、应收账款余额及销售收入情况如下：

单位：人民币元

客户名称	账期（天）	应收账款余额	销售金额	期末余额占当期 销售额的比例
公司A	90	18,901,382.17	55,602,753.59	33.99%
公司C	120	18,380,097.71	47,774,469.44	38.47%
公司E	120	17,256,179.64	30,180,291.05	57.18%
公司B	120	14,687,275.15	54,040,087.12	27.18%
公司F	90	11,286,854.17	28,912,047.90	39.04%
合计		<b>80,511,788.84</b>	<b>216,509,649.10</b>	<b>37.19%</b>

从上表可以看出，公司 2025 年末主要应收账款期末余额全部为当期销售收入形成，与当期客户订单执行情况、账期情况基本匹配。

公司给予客户的信用政策及信用期基于双方合作历史、合作情况、资信状况、采购规模等因素通过商业谈判决定，报告期内公司主要客户信用期一般为 90—120 天，公司下游客户回款情况较好，应收账款逾期的情况较少。2025 年度公司主要客户近两年信用政策变动情况如下：

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
公司B	Net 120 days	Net 120 days

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
公司F	Net 90 days	Net 60 days、Net 90 days
公司A	Net 90 days/ Net 120 days	Net 120 days
公司C	Net 120 days	Net 120 days
公司E	Net 120 days	Net 120 days

如上表所示，公司主要客户 2025 年度公司 A 由越南恒太直接发货的订单信用政策由 120 天变更为 90 天，主要原因系公司为加速销售回款，公司给予销售价格折让 0.5%，客户信用期变短。除公司 A 外，其他主要客户信用期不存在变动。

综上所述，公司应收账款期末余额减少主要受营业收入减少的影响，公司主要客户信用政策不存在异常变动的情况。

**二、结合坏账准备计提政策，分析说明公司信用减值损失较上期大幅下降的原因，说明对坏账准备计提是否充分。**

报告期内，公司应收账款的坏账政策具体如下：

项目	计提方法
逾期账龄组合	对于划分为组合的应收账款，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预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 应收账款逾期账龄计算方法：公司应自销售款项约定的客户付款日开始计算应收账款逾期账龄，每满12个月为1年，不足1年仍按1年计算。
按单项计提坏账准备的应收账款	全额计提坏账准备。

报告期末，应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：人民币元

类别	期初余额	本期变动额				期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	其他变动	
单项计提					2,093,739.20	2,093,739.20
逾期账龄组合	16,262,495.54		2,061,307.58		-2,162,640.79	12,038,547.17
合计	<b>16,262,495.54</b>		<b>2,061,307.58</b>		<b>-68,901.59</b>	<b>14,132,286.37</b>

注：其他变动为（1）本期因诉讼事项影响，从逾期账龄组合转入单项计提2,093,739.20元；（2）外币报表折算对应收账款坏账准备的影响68,901.59元。

坏账准备变动主要受组合计提坏账准备的影响，报告期末公司按组合计提的坏账

准备情况下:

单位: 人民币元

逾期账龄	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
未逾期	155,533,507.73	7,776,675.37	5.00	232,174,540.40	11,608,726.97	5.00
逾期1个月以内	12,507,881.10	750,472.87	6.00	25,732,636.51	1,543,958.20	6.00
逾期1-2个月	4,645,374.87	325,176.24	7.00	5,208,877.47	364,621.43	7.00
逾期2个月以上	3,186,222.69	3,186,222.69	100.00	2,745,188.94	2,745,188.94	100.00
合计	<b>175,872,986.39</b>	<b>12,038,547.17</b>	<b>6.85</b>	<b>265,861,243.32</b>	<b>16,262,495.54</b>	<b>6.12</b>

如上表所示,按组合计提的应收账款期末余额 175,872,986.39 元,同比减少 33.85%,坏账准备余额减少主要受应收账款减少的影响。

同行业可比公司 2025 年末应收账款坏账计提比例情况如下:

公司名称	1年以内	1—2年	2~3年	3—4年	4—5年	5年以上
三雄极光	2.46%	18.66%	40.51%	43.53%	56.64%	100.00%
立达信	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
得邦照明	5.22%	25.96%	41.43%	100.00%	100.00%	100.00%
阳光照明	5.00%	25.00%	60.00%	80.00%	100.00%	100.00%
民爆股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%

数据来源:已披露的同行业可比上市公司2025年年度报告

2025 年末公司按组合计提坏账准备的应收账款账龄如下:

单位: 人民币元

账龄	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
一年以内	175,872,986.39	12,038,547.17	6.85
合计	<b>175,872,986.39</b>	<b>12,038,547.17</b>	<b>6.85</b>

如上表所示,公司应收账款主要集中在一年以内,应收账款坏账计提比例为 6.85%,高于同行业可比公司应收账款龄一年以内的坏账计提比例最高 5%,公司应收账款坏账准备计提更为严谨,坏账准备计提充分。

三、说明对第一大客户应收账款坏账准备计提比例显著高于其他客户的原因,涉

及该客户是否存在信用风险或逾期情形，相关减值计提是否充分。

公司前五大应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：人民币元

单位名称	应收账款期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例
公司 A	18,901,382.17	2,693,091.52	14.25%
公司 C	18,380,097.71	919,006.30	5.00%
公司 E	17,256,179.64	968,617.60	5.61%
公司 B	14,687,275.15	734,363.76	5.00%
公司 F	11,286,854.17	603,735.69	5.35%
合计	<b>80,511,788.84</b>	<b>5,918,814.87</b>	<b>7.35%</b>

第一大客户坏账准备计提比例为 14.25%，高于公司其他客户应收账款的计提比例，具体计提情况如下：

单位：人民币元

逾期账龄	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
未逾期	13,910,873.23	695,543.66	5.00
逾期1个月以内	2,666,851.48	160,011.09	6.00
逾期1-2个月	522,710.42	36,589.73	7.00
逾期2个月以上	1,800,947.04	1,800,947.04	100.00
合计	<b>18,901,382.17</b>	<b>2,693,091.52</b>	<b>14.25</b>

如上表所示，公司第一大客户公司 A 期末逾期的应收账款余额较大，公司对逾期两个月以上的应收账款全额计提坏账准备。公司出口采用 FOB 模式，按照提单日期确认营业收入并计算账期，由于该笔订单实际船期延误，客户以此为由要求延后付款，最终形成该笔款项账龄偏长、出现回款逾期的情况，该款项已于 2026 年 2 月收回，相关减值计提充分。

#### 问题6、关于存货

公司存货期末账面价值为 8,123.23 万元，较期初下降 46.02%。公司本期发生资产减值损失 217.98 万元，同比下降 57.01%。

请你公司：

(1) 结合营业收入变动的情况,说明存货大幅下降的合理性,说明是否存在异常存货管理行为。

(2)结合存货跌价准备计提政策,说明公司资产减值损失较上期大幅下降的原因,说明对存货资产减值计提是否充分。

请年审会计师:

说明对存货监盘、计价测试及合同资产账龄核查的具体程序。

公司说明:

一、结合营业收入变动的情况,说明存货大幅下降的合理性,说明是否存在异常存货管理行为。

#### (一) 存货期末余额变动说明

公司 2025 年度营业收入为 554,000,955.36 元,较 2024 年度同比下降 22.84%;期末存货账面余额为 92,093,576.57 元,期初存货余额 162,393,110.83 元,同比下降 43.29%,存货期末余额变动趋势与公司营业收入变动情况一致,下降幅度高于营业收入,具体分析如下:

2025 年末,公司各项存货变动情况:

单位:人民币元

项目	2025年12月31日		2024年12月31日
	期末余额	变动比例	期初余额
原材料	51,078,639.38	-47.18%	96,700,296.62
在产品	3,898,676.49	-23.04%	5,065,765.02
库存商品	26,227,546.71	-25.86%	35,375,761.17
发出商品	3,006,580.87	-79.38%	14,583,160.02
委托加工物资	1,879,587.44	95.30%	962,416.75
合同履约成本	79,704.13	-75.00%	318,873.42
半成品	5,922,841.55	-36.90%	9,386,837.83
合计	92,093,576.57	-43.29%	162,393,110.83

如上表所示,2025 年末存货余额同比减少 43.29%,除委托物资加工物资外,各类存货期末余额均同比下降。具体分析如下:

1、订单减少，公司减少相应存货的备库：公司采用“以销定产”的经营模式，2025年度受美国贸易政策和北美市场需求减少的影响，客户订单减少，2025年末公司在手订单14,279.44万元，同比下降21.52%，公司根据订单需求情况备货，期末存货余额同比减少。

2、境内外供应链协同效率提升，减少了原材料和在产品的备库：越南公司2024年度生产逐步步入正轨，初期境内外公司协同能力较弱，公司为了保持越南生产的稳定性和连续性，根据订单需求情况增加了越南工厂原材料及半成品库存增加。经过两年多的磨合，境内外公司协作能力增强，公司运营能力整体提升，相应减少存货的备库；

3、海运运力影响和贸易政策影响：2024年年末存货余额较高，主要原因为（1）越南公司生产所需的原材料和半成品主要向境内公司采购，2024年度全球海运运力紧张、航道拥堵导致中越航线平均海运延误时长超过10天，为保障越南工厂连续生产，境内公司不得不提前发运备货；（2）受美国贸易政策波动影响，美国市场客户观望情绪浓厚，订单交付节奏放缓，导致公司期末发出商品和库存商品余额较高。2025年末随着贸易政策不确定性解除和海运动力的恢复，公司期末存货余额回归正常。

综上，受客户需求减少、公司加大供应链管理力度及海运运力影响和贸易政策的多重影响，公司2025年末存货余额出现大幅下降具有合理性。

## （二）存货管理情况

针对存货大幅下降，公司已从存货核算、管理流程、内部控制等维度进行全面检查，具体情况如下：

1、不存在提前结转成本或少计入库存货的情形：公司严格按照《企业会计准则》的相关规定，对存货发出采用月末一次加权平均法进行计价，2025年度存货发出计价政策与前期保持一致，未发生变更。公司本期所有发出存货均按既定政策正确结转营业成本，不存在提前结转营业成本，也不存在少计、漏计入库原材料、产成品的情形，成本核算也未发生变更。

2、不存在违规大额核销存货的情形：2025年度为降低存货库存积压占用营运资

产，对库存超过 2 年以上长期未领用的呆滞存货以及无使用价值的不良品进行了处置，原材料跌价准备转销 3,215,119.27 元，转销金额仅占存货期初存货余额的 1.99%，属于日常经营活动中正常管理行为，公司已按照《企业会计准则》相关规定进行了处理。

3、不存在隐瞒存货跌价风险、未足额计提跌价准备的情形：报告期末公司已按照既定的存货跌价计提政策，对所有存货进行减值测试，库龄较长的呆滞存货、市场价格下跌的产成品均已足额计提跌价准备，不存在应当计提而未计提跌价准备、隐瞒存货减值风险的情形。

4、存货盘点结果正常，账实一致：公司定期对存货进行盘点，盘点范围包括境内外公司库存的存货，盘点结果与公司账面记录一致，不存在大额账实不符的异常情况。

综上，公司不存在异常存货管理行为，存货核算符合企业会计准则的规定，存货变动真实、准确反映了公司实际经营情况。

**二、结合存货跌价准备计提政策，说明公司资产减值损失较上期大幅下降的原因，说明对存货资产减值计提是否充分。**

公司的存货减值准备计提方法是结合主要存货的库龄情况及存货状态，根据产品的生产和供货周期，对周转速度较慢，库龄时间较长，发生减值风险较高的存货进行分类，并进行减值测试和计提减值准备。

2025 年度存货跌价准备变动情况如下：

单位：人民币元

项目	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	10,534,140.53	1,029,973.82		3,215,119.27	597.26	8,348,397.82
库存商品	484,218.20	889,590.05			2,446.11	1,371,362.14
委托加工物资	14,871.66			14,871.66		
半成品	866,368.23	275,147.61				1,141,515.84
合计	11,899,598.62	2,194,711.48		3,229,990.93	3,043.37	10,861,275.80

2024 年度存货跌价准备变动情况如下：

单位：人民币元

项目	期初余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	5,653,176.98	4,880,963.55				10,534,140.53
库存商品	509,232.38	317,079.07		342,093.25		484,218.20
委托加工物资		14,871.66				14,871.66
半成品	1,009,133.03			142,764.80		866,368.23
合计	<b>7,171,542.39</b>	<b>5,212,914.28</b>		<b>484,858.05</b>		<b>11,899,598.62</b>

2025年度计提存货跌价准备2,194,711.48元，转回存货跌价准备14,871.66元，当期资产减值损失发生额2,179,839.82元；2024年度计提存货跌价准备5,212,914.28元，转回存货跌价准备142,764.80元，当期资产减值损失发生5,070,149.48元。当期资产减值损失发生额同比减少2,890,309.66元，主要系受公司原材料存货跌价准备减少影响。

公司各类存货跌价准备具体情况如下：

#### 1、原材料库龄及减值准备计提情况

单位：人民币元

原材料	2025年12月31日			2024年12月31日		
	期末余额	占比	跌价准备	期末余额	占比	跌价准备
1年以内	39,821,668.47	77.96%	1,373,427.69	85,955,914.48	88.89%	1,591,267.40
1—2年	7,374,834.30	14.44%	3,092,833.52	4,612,871.28	4.77%	2,811,362.27
2~3年	1,541,367.78	3.02%	1,541,367.78	1,701,786.45	1.76%	1,701,786.45
3年以上	2,340,768.83	4.58%	2,340,768.83	4,429,724.41	4.58%	4,429,724.41
合计	<b>51,078,639.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,348,397.82</b>	<b>96,700,296.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,534,140.53</b>

公司原材料主要包括驱动器、芯片、镀锌材料等，公司生产模式为“以销定产”，原材料采购采用“以产定需”的模式，依据销售合同订单进行备货，2025年度随着销售订单的减少，原材料采购额和期末余额同比减少，同时公司加强存货管理，对库存原材料进行清理，期末存货余额减少。

公司所持有原材料的目的是为了继续生产，公司产品成本构成中原材料占比达80%左右，产品销售定价采用成本加成的方法，销售定价已预估材料成本的影响，所产生

毛利足以覆盖相关销售费用及税费。因此，原材料及半成品的跌价取决于能否被领用及生产的终端产品是否存在跌价，而不是采购价格的涨跌，以其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。原材料减值测试情况如下：（1）2年以内的原材料主要为生产订单所需采购或加工入库，周转较快，公司产品定价已考虑材料成本的影响，保留一定的利润，经测试后，原材料减值的可能性较小，对该部分存货主要关注期末质量状况，对期末库存中残次品全额计提存货跌价准备；（2）库龄超过2年的原材料，考虑到其被领用的可能性不高，基于谨慎性原则，对其全额计提跌价准备。

## 2、库存商品库龄及减值准备计提情况

单位：人民币元

库存商品	2025年12月31日			2024年12月31日		
	期末余额	占比	跌价准备	期末余额	占比	跌价准备
1年以内	24,976,689.86	95.23%	120,505.29	34,891,542.97	98.63%	484,218.20
1—2年	842,660.93	3.21%	842,660.93	476,107.78	1.35%	476,107.78
2~3年	405,569.69	1.55%	405,569.69			
3年以上	2,626.23	0.01%	2,626.23	8,110.42	0.02%	8,110.42
合计	26,227,546.71	100.00%	1,371,362.14	35,375,761.17	100.00%	484,218.20

库存商品是否跌价取决于产品的盈利情况，并综合考虑产品估计售价、至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费等存货可变现净值的各项因素，各期末，公司以合同售价减去估计的销售费用及税金后的金额确定其可变现净值，若账面余额高于可变现净值则计提跌价准备。对于一年以上库龄的库存商品，考虑到无法实现直接销售的可能性较大，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备。根据上述存货跌价准备测算方法，公司对部分发生减值的库存商品计提了存货跌价准备。

## 3、半成品库龄及减值准备计提情况

单位：人民币元

半成品	2025年12月31日			2024年12月31日		
	期末余额	占比	跌价准备	期末余额	占比	跌价准备
1年以内	4,560,149.07	76.99%	211,106.53	8,520,469.60	90.77%	
1—2年	1,131,742.03	19.11%	699,458.86	265,727.57	2.83%	265,727.57
2~3年	61,662.59	1.04%	61,662.59	134,369.19	1.43%	134,369.19

3年以上	169,287.86	2.86%	169,287.86	466,271.47	4.97%	466,271.47
合计	5,922,841.55	100.00%	1,141,515.84	16,643,807.76	100.00%	866,368.23

半成品减值测试情况如下：（1）1年以内的半成品主要为生产订单所需加工入库，周转较快，公司产品定价已考虑材料成本的影响，保留一定的利润，经测试后，减值的可能性较小，对该部分半成品主要关注期末质量状况，对1年以内库龄中的残次品全额计提存货跌价准备；（2）1—2年的半成品结构件，结合订单情况判断是否可能被使用，如确定继续用于继续未订单生产工，公司产品定价已考虑半成品成本的影响，保留一定的利润，经测试后，半成品减值的可能性较小，对该部分存货主要关注期末质量状况，对期末一年以内原材料中残次品全额计提存货跌价准备；（3）超过2年库龄的半成品，考虑到其被领用的可能性不高，基于谨慎性原则，全额计提跌价准备。

#### 4、其他各类存货库龄及减值准备计提情况

单位：人民币元

项目	2025年12月31日			2024年12月31日		
	期末余额	占比	跌价准备	期末余额	占比	跌价准备
<b>发出商品</b>						
1年以内	3,006,580.87	100.00%		14,583,160.02	100.00%	
<b>在产品</b>						
1年以内	3,898,676.49	100.00%		5,065,765.02	100.00%	
<b>合同履约成本</b>						
1年以内	79,704.13	100.00%		318,873.42	100.00%	
<b>委托加工物资</b>						
1年以内	1,879,587.44	100.00%		962,416.75	100.00%	14,871.66

其他存货项目库龄全部为1年以内，发出商品是处于销售过程中的产品，均不存在明显的减值迹象，未计提跌价准备；在产品和委托加工物资的库存周期较短，主要为根据订单需要投产或发出，主要对期末余额中的不良品计提跌价准备。

综上所述，公司采取以销定产的生产模式，即按订单组织研发及生产，公司存货周转速度较快，基本不存在存货滞销的情况，公司已对呆滞存货计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分，公司存货跌价准备政策未发生变更。

## 问题7、关于研发投入

公司研发费用为 1,650.73 万元，同比下降 32.27%，研发费用率为 2.98%。公司研发人员由期初的 77 人减少至 43 人，研发人员占员工总量的比例从 11.88% 下降至 7.47%。公司目前为江苏省专精特新中小企业。

请你公司：

(1) 结合主要研发项目进展、成果转化情况，说明研发费用大幅下降的原因及合理性。

(2) 说明研发人员大幅下降的原因及合理性，减少的研发人员原承担的职能及去向，是否存在核心技术团队流失的情况。

(3) 说明在研发人员数量及研发费用均大幅下降的情况下，公司如何实现年报中所述的“产品端深耕研发创新，迭代打造高品质、环保化、智能化照明产品”的发展战略，以及维持“高新技术企业”资质是否存在风险。

请年审会计师：

就上述问题进行核查并发表明确意见，说明针对研发费用真实性所执行的审计程序。

公司说明：

一、结合主要研发项目进展、成果转化情况，说明研发费用大幅下降的原因及合理性。

### (一) 研发费用变动情况

单位：人民币元

项目	2025年度	2024年度	研发费用变动率
人员人工	7,131,410.04	11,475,809.00	-37.86%
直接投入	6,403,017.39	9,373,451.48	-31.69%
折旧与摊销	1,022,367.32	721,644.16	41.67%
其他	149,649.61	322,718.32	-53.63%
认证及检测费	1,800,836.94	2,478,841.78	-27.35%
合计	16,507,281.30	24,372,464.74	-32.27%

公司 2025 年度研发费用 1,650.73 万元，同比减少 32.27%，除折旧摊销外，其他项目均减少，主要系（1）公司销售规模的减少，公司研发项目同时减少，相关研发投入

入减少的影响；（2）本期研发项目减少，2025 年度共有研发项目 9 个，其中三个研发项目立项时间较早，于本年中结项，项目的主要投入已于 2024 年度完成，本期支出较少，另外两个项目尚处于前期开发设计阶段，直接投入减少；（3）研发辅助性人员减少，研发人员工资减少。

折旧摊销增加系公司 2025 年度新购入一批研发设备，金额合计 211.21 万元，本期投入使用，研发费用的折旧与摊销呈现增长趋势。

## （二）研发项目进展情况及成果转化情况

公司 2025 年度研发项目具体情况如下：

序号	研发项目名称	项目目的	立项时间	结项时间
1	耐高温、高光效的高空灯具的研发	促进耐高温、高光效的高空灯具销售收入的大幅增长	2024年01月	2025年07月
2	Strip快速安装拆卸小角度灯具的研发	促进Strip快速安装拆卸小角度灯具销售收入的大幅增长	2024年01月	2025年07月
3	医院专用智能感应UV杀菌灯具的研发	促进医院专用智能感应UV杀菌灯具销售收入的大幅增长	2024年01月	2025年07月
4	光效增倍的折叠式Strip灯具的研发	促进光效增倍的折叠式Strip灯具销售收入的大幅增长	2025年01月	2025年12月
5	防眩光超薄面板灯灯具的研发	促进防眩光超薄面板灯灯具销售收入的大幅增长	2025年01月	2025年12月
6	辊压strip全自动灯具生产线的研发	促进strip灯具销售收入的大幅增长	2025年01月	2025年12月
7	一体成型Highbay全自动生产线的研发	促进一体成型Highbay灯具销售收入的大幅增长	2025年01月	2025年12月
8	双向出光防眩商业照明线条灯具的研发	促进双向出光防眩商业照明线条灯具销售收入的大幅增长	2025年01月	2026年12月
9	高光效可调光筒灯灯具的研发	促进高光效可调光筒灯灯具销售收入的大幅增长	2025年01月	2026年12月

公司生产的灯具产品根据客户的个性化需求进行功能、参数等多方面的单独设计，经测试合格并满足客户要求后组织进行生产。2025 年度研发项目 9 个，较 2024 年度减少 5 个，主要系随着客户订单的减少，公司新增的研发项目同比减少。

研发成果转化情况：

项目		2025年12月31日 /2025年度
知识产权	新增发明专利申请（个）	6
	新增发明专利授权（个）	6
新形成产品型号（个）		6

2025 年度公司新增 6 个发明专利授权，即（1）ZL 2024 2 2555540.8 打螺丝设备；（2）ZL 2024 2 2398518.7 带锁定结构的灯具；（3）ZL 2024 2 2638560.1 可折叠锁定的灯具结构；（4）ZL 2024 2 2560418.X 适用于条状灯具的打螺丝设备；（5）ZL 2024 2 2753712.2 展开时具有稳定性的折叠灯；（6）ZL 2024 2 2925271.X 折叠连接组件及折叠灯。

二、说明研发人员大幅下降的原因及合理性，减少的研发人员原承担的职能及去向，是否存在核心技术团队流失的情况。

报告期各期末，公司研发人员的变动情况如下：

单位：人

项目	2025年12月末
期初研发人员数量	77
期末研发人员数量	43
研发人员变动	-34
其中：	
1、研发人员增加情形	
外部招聘	13
生产转岗至研发	1
研发人员增加小计	14
2、研发人员减少情形：	
员工离职	26
转岗至生产	22
研发人员减少小计	48

公司 2025 年度研发人员增加 14 人，主要为新入职员工，承担研发项目质量检测和工艺自动化的包装测试职能。研发人员减少 48 人，主要系（1）研发辅助人员因待遇变动、身体及家庭原因等各类原因申请离职，减少 26 人；（2）辅助研发人员在生产

和研发岗位之间的转入与转出，主要系公司依据研发工时占比是否超过 50%作为研发人员的认定标准，人员随其当期研发工时占比的达标情况而相应调整岗位认定结果。

研发核心技术人员期初 26 人，期末 31 人，增加人员 5 人，本期未减少，公司核心研发技术团队不存在流失的情况。

**三、说明在研发人员数量及研发费用均大幅下降的情况下，公司如何实现年报中所述的“产品端深耕研发创新，迭代打造高品质、环保化、智能化照明产品”的发展战略，以及维持“高新技术企业”资质是否存在风险。**

公司对研发组织进行了精简与结构优化，合并重复岗位、缩减非核心研发人员；研发费用减少来源于人员减少、部分试制/材料投入下降。公司目前研发重点放在既有产品性能的持续优化，资源更集中，费用更可控。公司研发重心由多项目并行预研转向核心产品迭代与智能化投入，2025 年公司完成 2 款老产品升级，关键可靠性与环保指标持续提升，新增两条智能生产线，研发 4 款新产品，因此“深耕研发创新、迭代打造高品质、环保化、智能化照明产品”的战略表述具有对应业务基础。

公司具备高新技术企业资质的单位为母公司，母公司近三年研发费用占营业收入的比例分别为 4.11%、3.69%、3.61%，高于高新技术企业研发费用占比 3%的标准，研发人员数量减少不影响公司高新技术企业资质认定。综上，公司不存在不符合“高新技术企业”资质认定的风险。

#### **问题8、关于财务费用**

**报告期内，公司财务费用为-267.34 万元，较上年同期增加 79.41%。公司解释称主要系本期人民币处于升值通道，汇兑损失较上年同期增加所致。**

**请你公司：**

**(1) 量化分析报告期内汇兑损失的具体金额及其构成，列示公司以美元结算为主的业务产生汇兑损失增加的具体原因和计算过程。**

**(2) 说明财务费用中除汇兑损益外的其他主要构成项目的具体金额及变动原因，分析其与公司有息负债规模、经营活动是否匹配。**

**请年审会计师：**

就上述问题进行核查并发表明确意见，说明针对财务费用真实性所执行的核查程序。

公司说明：

一、量化分析报告期内汇兑损失的具体金额及其构成，列示公司以美元结算为主的业务产生汇兑损失增加的具体原因和计算过程。

### （一）汇兑损失的具体金额及其构成

公司汇兑损益的产生主要分为两个环节，一是进行外币交易时所产生的汇兑损益；二是持有外币货币性项目期间，在资产负债表对相关项目进行折算，因汇率变动产生的差额计入汇兑损益。具体情况列示如下：

单位：人民币元

项目	2025年度
结汇产生的汇兑损益	-2,198,201.50
资产负债表日货币性外币科目产生的汇兑损益	7,895,094.81
汇兑损益总额（“－”为收益）	5,696,893.31

注：资产负债表日货币性外币科目产生的汇兑损益为公司主要外币货币性项目：银行存款、其他货币资金、应收账款、其他应收款、短期借款、应付账款、其他应付款等。

### （二）以美元结算为主的业务产生汇兑损失增加的具体原因和计算过程。

2024年度，受中美利差扩大、美国通胀反弹风险、预期贸易政策等因素的综合影响，美元指数逐步走强，2024全年美元兑人民币整体属于大幅上升期，当期汇兑收益上升至9,621,733.30元；2025年度受美元持续走弱、中美利差持续收窄的影响，美元兑人民币汇率整体呈现先跌后涨的“V型”震荡走势，年初年末变动较大，公司销售收入主要采用美元结算，货币资金和应收账款主要为美元，受汇率波动影响当期产生汇兑损失5,696,893.31元。报告期初期末美元货币性项目如下：

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		外币余额变动率
	美元余额	折算人民币余额	美元余额	折算人民币余额	
货币资金	23,533,095.98	165,409,425.00	11,881,744.60	85,410,732.88	98.06%
应收账款	25,255,183.49	177,513,131.85	36,715,317.54	263,924,046.73	-31.21%
其他应收款	652.84	4,588.68	4,553.37	32,731.44	-85.66%

应付账款	872,680.65	6,133,897.75	1,553,195.91	11,164,993.48	-43.81%
其他应付款	311,640.46	2,190,470.00	652,950.02	4,693,665.94	-52.27%
合同负债	34,695.90	243,871.93	138,968.55	998,960.03	-75.03%

注：2025年12月31日美元兑换人民币汇率为7.0288；2024年12月31日美元兑换人民币汇率为7.1884。

公司持有的外币货币资金主要为美元，2025年12月期末余额大幅增长的主要原因是收回应收账款，美元存款利率略高，公司倾向于持有美元延迟兑换人民币，美元存款增加产生汇兑损失。外币应收账款减少主要系2025年度销售收入下降应收账款同比减少，且本期收回前期应收账款，外币应收账款余额导致汇兑损失增加；外币应付账款余额减少主要是越南子公司购买厂房设备的尾款已支付；外币合同负债期末余额减少的主要是需要支付预收款的客户订单减少。

公司2025年度及2024年度外销收入、汇兑损益以及汇率变动的具体情况如下：

单位：人民币元

项目	2025年度	2024年度	变动率
外销收入（美元）	76,124,642.35	97,455,844.67	-21.9%
汇兑损益（收益以负数填列）（元）	5,696,893.31	-9,621,733.30	-96.27%
占外销收入的比例	7.49%	-9.87%	-96.22%
美元期末汇率	7.0288	7.1884	/
美元平均汇率	7.1498	7.1092	/

公司外销业务主要以美元结算，结算方式以电汇为主，汇兑损益波动主要系美元兑人民币汇率波动导致。公司美元销售收入与汇兑损益并非简单线性对应关系，主要系汇率损益还受美元销售收入的账务确认时点、美元资金结汇时点、境外客户回款周期以及汇率波动幅度等多种因素影响，因此美元销售收入和汇兑损益之间不完全匹配，变动趋势一致。

公司汇兑损益的产生主要分为两个环节，一是进行外币交易所产生的汇兑损益；二是持有外币货币性项目期间，在资产负债表对相关项目进行折算，因汇率变动产生的差额计入汇兑损益。公司汇兑损益的计算过程如下：外币交易在初始确认发生时，采用交易日当月月初汇率折算为人民币金额；期末采用即期汇率的近似汇率对外币货币性项目进行测算，因汇率不同而产生的汇兑差额，计入汇兑损益；结汇时，按照结

汇当日即期汇率折算，因结汇时即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日汇率不同而产生的汇兑差额，计入汇兑损益。

公司汇兑损益金额主要由江苏恒太和越南恒太构成，江苏恒太汇兑损益计算过程如下：

1、外币交易过程中结汇产生的已实现汇兑损益根据结汇当日银行的实时汇率与记账汇率的差异计算，公司记账汇率采用业务发生当月月初中国人民银行中间汇率；

①如果结汇汇率高于初始确认汇率，产生汇兑收益

借：货币资金类科目（人民币账户）

贷：货币资金类科目（外币账户）

财务费用—汇兑损益（产生汇兑收益）

②如果结汇汇率低于初始确认汇率，产生汇兑损失

借：货币资金类科目（人民币账户）

财务费用—汇兑损益（产生汇兑损失）

贷：货币资金类科目（外币账户）

2、公司确认出口收入时，按照当月月初中国人民银行中间汇率记账，不产生汇兑损益；

3、公司货币资金类外币账户、短期借款外币账户发生外币计价交易时按照业务发生日银行的实际汇率记账，不产生汇兑损益；

4、期末将所有的外币货币性账户原币金额\*按当月末公布的中国人民银行汇率中间价计算的金额作为该外币账户的记账本位币余额，该余额与外币账户原记账本位币之间的差额作为汇兑损益。

①期末如果汇率上升导致资产增加或者负债减少

借：应收类（债权）或应付类项目（债务）

贷：财务费用—汇兑损益（产生汇兑收益）

②期末如果汇率下降导致资产减少或者负债增加

借：财务费用—汇兑损益（产生汇兑损失）

贷：应收类（债权）或应付类项目（债务）

公司按照中国人民银行公布的外汇牌价对外币货币性项目余额进行折算并计算汇兑损益，计算正确，符合会计准则规定。

越南恒太货款收付主要采用美元结算，在越南当地采购、支付工人工资等主要采用越南盾结算，汇兑损益计算过程如下，会计处理过程与江苏恒太一致：

1、外币交易过程中结汇产生的已实现汇兑损益根据结汇当日银行的实时汇率与记账汇率的差异计算，公司记账汇率采用业务发生当日越南当地银行买入美元价的汇率作为记账汇率。

2、期末将所有的外币货币性账户原币金额\*按月末当地银行汇率计算的金额作为该外币账户的记账本位币余额，该余额与外币账户原记账本位币之间的差额作为汇兑损益。

**二、说明财务费用中除汇兑损益外的其他主要构成项目的具体金额及变动原因，分析其与公司有息负债规模、经营活动是否匹配。**

### （一）除汇兑损益外的其他主要构成项目的具体金额及变动原因

除汇兑损益外，公司财务费用主要项目为利息收入、利息支出及手续费支出，具体情况如下：

单位：人民币元

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
利息支出	331,824.95	304,133.38	27,691.57	9.11%
利息收入	8,984,745.19	3,864,955.62	5,119,789.57	132.47%
手续费支出	282,635.54	199,542.37	83,093.17	41.64%

2025 年度利息支出变动不大，公司于 2024 年 9 月及 10 月向银行借入短期借款 3,940.73 万元，并于 2025 年 4 月提前归还。

2025 年度利息收入同比增加 5,119,789.57 元，增加 132.47%，主要系 2025 年度收回应收账款，公司银行存款余额增加，公司银行存款主要以美元协定存款或定期存款的形式存放在银行，美元协定存款利率在 3.50%—4.35%，定期存款利率在 4.26%—4.35%，美元存款余额增加，利息收入同比增加。

2025 年度手续费支出同比增加 83,093.17 元，增加 41.64%，主要系受银行收汇频率增加的影响，手续费增加。

综上所述，公司利息支出金额与有息负债规模匹配，利息支出、利息收入与手续费变动情况与公司经营活动匹配。

江苏恒太照明股份有限公司

董事会

2026 年 6 月 3 日