



关于江苏恒太照明股份有限公司 北京证券交易所年报问询函的回复

中喜函报2026B00049号

北京证券交易所：

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），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。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，结合我们审计过程中执行的审计程序及获取的审计证据，现将问询函相关问题回复如下：

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%，受美方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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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：



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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，室内线条灯营收变动较小，其营收占比提升，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，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）该类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，主要原因如下：（1）产品销售占比



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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同比减少 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的影响，室内灯盘灯销量同比减少 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，导致应收账款出现逾期 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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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，越南生产基地投产后，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，产品定价和销售量同时增加，但受公司运营成本增加影响，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的影响。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，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，导致单位成本增加；（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 |



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| 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 |
|------|--------|--------|--------|--------|
|------|--------|--------|--------|--------|



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| | 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% |
| 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。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贯性，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 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|
| 1. 将净利润调节为经营活动现金流量 | | |
| 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 |



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| 项目 | 本期金额 | 上期发生额 |
|-----------------------|----------------|----------------|
| 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 | 700,389,157.38 | 771,755,669.04 | -71,366,511.66 | -9.25% |
| 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 | 426,123,402.55 | 790,886,002.72 | -364,762,600.17 | -46.12% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 274,265,754.83 | -19,130,333.68 | 293,396,088.51 | 1533.67% |

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：



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 年第四季度营业收入。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% |



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| 同行业可比公 | 净利润 | | | 经营性活动现金流量净额 | | |
|-------------|----------------|----------------|---------|----------------|----------------|---------|
| 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 年度开始经营初期，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。

会计师回复：

一、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。

(一) 审计程序

1、了解生产与仓储、销售与收款的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

2、检查主要客户销售合同，识别合同中的单项履约义务和控制权转移等条款，评价收入确认的时点是否符合企业会计准则的要求；

3、复核收入确认和成本核算的会计政策及具体方法是否符合企业会计准则的要求并得到一贯运用；

4、对营业收入及毛利率按季度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

5、执行细节测试，对于内销收入，抽样检查销售合同、订单、销售发票、出库单等；对于出口销售，获取海关信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单据、销售发票、提单等支持性文件；

6、结合应收账款函证程序，对重要客户销售情况进行函证，确认销售收入的准确性；具体回函统计情况如下：

| 项目 | 金额(元)/比例 | 备注 |
|----------------|----------------|------------|
| 本期金额 | 554,000,955.36 | |
| 发函金额 | 491,989,601.13 | |
| 发函比例 | 88.80% | |
| 回函相符金额 | 292,603,964.74 | |
| 回函相符金额占本期金额的比例 | 52.82% | |
| 回函不符差异金额 | 2,300,064.04 | 主要为记账时间性差异 |
| 经调节后可以确认金额 | 50,520,936.52 | |
| 函证确认金额 | 343,124,901.26 | |
| 函证确认比例 | 61.94% | |
| 未回函金额 | 137,477,095.74 | |
| 经替代测试后可以确认金额 | 137,477,095.74 | |

针对未回函的应收账款检查至销售合同或订单、发货单、报关单和提单，同时检查期后回款情况，经执行替代程序，未回函金额可以确认。



7、将本期的主营业务收入与上期的主营业务收入进行比较，对产品销售的结构和价格变动进行分析，识别是否存在重大异常；

8、比较本期各月各类主营业务收入的波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合被审计单位季节性、周期性的经营规律；

9、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

10、了解公司成本核算流程、归集与分配方法，评价其是否符合企业会计准则，对公司主要产品及成本结构进行变动分析；

11、获取公司的制造费用明细表，分析报告期各期制造费用金额变化的原因和合理性；

12、编制主营业务成本倒轧表，核查原材料采购金额、生产成本、主营业务成本、各期末存货余额的勾稽关系；

13、获取公司各期产品成本计算单，分析单位产品成本变动的合理性；

14、结合资产负债表及利润表执行分析性程序，分析经营活动现金流净额与净利润变动情况存在差异的合理性，关注销售收现比率变动的合理性；

15、银行流水双向核对：选取大额客户，从银行收款流水追查至记账凭证、销售发票、合同；反向从应收账款贷方发生额（代表收款）追查至银行入账记录。关注是否存在期末异常大额收款或期后异常退款。

16、检查主要客户和供应商的信用政策变动情况，关注与公司实际收付款情况是否相符，分析变动的原因及合理性。

17、营运资金变动分析：逐项分析经营性应收、应付、存货等营运资本项目的变动，判断其变动的商业合理性。



(二) 审计结论

通过执行以上审计程序，我们认为：

1、受国际贸易政策和行业竞争加剧等因素影响，2025 年度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。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不构成重大不利影响。

2、公司产品质量扣款主要涉及 2021 年度生产和销售部分批次产品，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 年度之前，公司产品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。

3、2025 年度受境外市场宏观政策、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，随着越南子公司的有效投产，公司产能进一步提升，当地人工成本较低，主要产品单位人工成本下降，公司 2025 年综合毛利率同比变动较小。2025 年度营业收入和营业成本真实准确，可以确认。公司将销售废次料及长期呆滞的原材料计入其他业务收入，毛利率为 100%，具有合理性，公司将废旧物资交付给客户时确认收入，收入核算方法符合企业会计准则的规定。

4、本期，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，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并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继续收窄，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。探索差异化市场北美细分行业场景，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（套） | 1,544,400.00 | 1,160,960.00 | 75.17% |
| 室内线条灯 | 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，导致该类产品订单饱满、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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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，均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江苏恒太或越南恒太完成生产并发货，由香港恒太负责向客户收款。香港恒太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个别报表上对此事项的影响程度，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。

基于香港恒太的定位、业务安排和费用承担情况，香港恒太目前处于亏损状态。将来公司根据香港恒太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，预计未来香港恒太能够实现盈利。

香港恒太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。香港恒太支付的销售费用和管理费



用，在合并层面无法抵消，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，占合并报表净资产比例为 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。

会计师回复：

一、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。

公司共有 3 家境外公司，主要为越南子公司、香港子公司以及马来西亚子公司，本期识别的重要组成部分为越南子公司和香港子公司。基于对 2025 年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计程序，具体情况如下：

1、越南子公司

越南子公司主要业务为灯具制造，生产的产品主要销售给香港子公司，由香港子公司负责收款，原材料采购主要来源于母公司，当地主要为零星采购。越南子公司委



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

托当地会计师事务所 U&I 审计有限公司执行审计工作，并按照国际财务报告准则出具审计报告。针对上述事项，在审计过程中重点关注事项主要有销售收入的确认、存货期末余额的准确性和固定资产计量的准确性，主要执行的审计程序如下：

(1) 对组成部分注册会计师下达集团审计指令并与组成部分会计师进行沟通，获取组成部分会计师项目组主要成员及相关信息以及组成部分会计师事务所独立声明，评价境外组成会计师事务所的客观性和专业胜任能力；

(2) 考虑到越南子公司经营情况，对公司境外业务安排充足的审计资源并执行充分的审计程序，严格执行存货、固定资产等重要资产的监盘程序，安排审计人员前往越南子公司与组成部分会计师一同对越南子公司的存货、固定资产及库存现金进行盘点，并对资产的状态是否存在毁损、陈旧、灭失执行观察程序；

(3) 对越南直接销售的主要客户交易额和余额实施函证，核查收入的真实性和准确性；

(4) 获取境外公司的银行对账单，核查银行对账单金额是否与账面金额一致，是否编制银行余额调节表，编制的银行余额调节表是否恰当；

(5) 获取组成部分注册会计师有关银行存款的询证函，以及发函回函记录，核查是否与银行对账单金额、账面金额一致；

(6) 安排审计师进场与境外会计师一同执行审计工作，对营业收入执行细节测试，核查本年销售的合同、海关报关单、海运提单等支持性单据，检查销售业务是否真实，收入确认时点是否恰当，收入确认金额是否准确；

(7) 获取组成部分注册会计师的审计工作底稿，复核境外审计团队对营业收入、存货及固定资产执行的审计程序和审计结论，与境外审计师直接沟通，了解其审计工作执行情况以及越南子公司经营情况；

(8) 获取境外审计机构出具的审计报告，对审计报告执行分析性复核程序，了



解各报表项目变动的原因，考虑财务信息和非财务信息之间的内在联系，发现可能存在的异常情形；

(9) 在集团层面执行实质性分析程序：分析境外销售毛利率是否存在异常，结合境外产销量，分析境外本年业绩增长的合理性。

(10) 获取主要客户的销售合同，检查合同执行情况，包括合同主要条款、报关单、货运提单与收入确认相关的关键单据是否齐全、信息是否一致；

经执行上述审计程序，未发现重大异常。

2、香港子公司

香港子公司为销售和客户服务平台，产品主要来自公司内部采购后销售，货物由母公司和越南恒太直接交付客户，香港子公司负责收款。针对香港子公司实际经营情况，重点关注应收账款和销售收入的确认计量，我们主要执行以下审计程序：

(1) 了解香港子公司销售与收款、货币资金相关的关键内部控制，并执行控制测试，评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

(2) 取得并查阅公司业务收入确认会计政策，结合公司销售模式、相关交易合同条款，检查合同约定的控制权转移时间点及付款方式等，评价境外业务收入确认时点是否符合公司实际经营情况和业务特点，是否符合企业会计准则的规定；

(3) 获取营业收入明细表、应收账款明细表，复核加计是否正确，并与年度报告境外业务收入金额核对是否相符，同时与合并范围内的采购业务进行勾稽核对；

(4) 获取主要客户的销售合同，检查合同执行情况，包括合同主要条款、报关单、货运提单与收入确认相关的关键单据是否齐全、信息是否一致；

(5) 对主要客户的交易额和余额实施函证，核查收入的真实性和准确性；



(6) 检查主要客户的销售回款，关注付款方信息是否与账面记载的客户信息一致；

(7) 获取资产负债表日前后营业收入的明细账，选取样本实施截止测试，检查并核对货运提单、报关单、签收单等支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 对境外货币资金实施函证程序，检查银行回函，编制函证结果汇总表，确认期末货币资金的准确性。

经执行上述审计程序，未发现重大异常。

二、对公司境外经营相关的内部控制有效性发表明确意见。

公司目前境外子公司主要有两家，本公司持股比例均为 100%，从股权状况上看，公司对各子公司处于绝对控制地位。基于公司对子公司的绝对控制，能够决定子公司的重大经营决策，包括执行董事和高级管理人员的选任，能够通过行使股东权利对子公司进行有效管理，使子公司经营决策等重大事项与母公司保持一致，并根据子公司业务的特点，制定适合子公司的发展战略，满足子公司业务发展需要。子公司根据章程规定的重大事项均须向公司报告并由公司决定，公司能够在宏观上掌控子公司的经营方针和策略。香港子公司无安排具体人员，其相关业务处理事项均由境内母公司负责处理，其经营管理制度和业务流程与母公司一致。

为加强子公司有效管理，公司建立了完善的财务内控制度，境外子公司均参照执行，同时公司董事会、管理层不定期派遣本部财务、业务部门等相关人员对越南子公司的经营情况进行现场检查，定期委派公司审计机构对子公司进行审计，全面调查子公司内部控制各项制度的执行情况，包括子公司销售与收款、采购及付款、存货管理、固定资产管理、资金管理等事项。具体财务内控执行情况如下：

1、会计核算与报告



要求境外子公司，采用 IFRS（国际财务报告准则）编制财务报告，与母公司会计准则基本趋同。月度、季度、年度财务报表需在规定时限内报送母公司，重要子公司接受合并审计。

2、资金管理

银行账户的开立由子公司提出申请，经母公司财务部门审批后，由境外子公司财务人员负责办理；境外子公司资金支付由子公司业务部门审批后交由母公司财务部门按权限进行审批，并安排出纳通过网银汇款，网银权限管理设置双人操作。在资金管理方面，在资金管理关键环节，实行统一适配，降低资金成本，防范资金风险，确保公司整体战略目标的实现。

3、销售与收款业务

销售客户的洽谈、订单审批、信用管理、收款管理均由母公司销售部门负责联系和处理；发货与交付方面，由销售部门下达发货通知，子公司根据发货通知的要求进行备货，同时通知关务部门进行报关并安排运输，并在系统中生成发货单。子公司财务部门根据发货单、报关单及提单信息进行收入确认并记录应收账款。

4、采购与付款业务

越南子公司的原材料采购主要由母公司负责，主要供应商的选择、采购订单的审批、结算周期的选择由母公司采购部门负责。母公司计划部根据销售订单和库存情况下达生产计划，同时生成采购计划，由采购部门负责安排采购，并由仓储部门负责验收。货款到期内由采购部门提出申请并按规定权限审批后由财务部门审核付款。零星采购由境外子公司相关业务部门提出申请，报部门负责人审核后由境外子公司负责人审批，由子公司采购部门负责在当地进行采购，仓储部门负责验收并办理货物入库。

5、生产与仓储业务

越南子公司生产部门负责人为母公司委派，负责管理和技术指导。生产计划的下达由母公司计划部负责，子公司生产部门根据系统下达的生产计划申请领料，由系统自动核对 BOM 用量，超出标准用量需说明原因，经生产主管审批。成品的出库根据销



售部门下达的发货通知安排发货。生产部门实时记录工时、产量、废品率，作为成本核算依据。生产完成的成品由质检部门按标准抽检，合格后方可入库。仓库核对入库单信息办理产品及原材料的入库管理，并分区存放，每月循环盘点，半年度、年度全面盘点，财务监盘。

6、固定资产管理

固定资产采购预算及审批由母公司相关部门按权限进行审批，到货后由采购、使用部门、财务联合验收。财务部门建立固定资产卡片账，由使用部门负责保管，每半年度、年度安排盘点，财务部门监盘。报废处置，由使用部门提出申请，经子公司负责人审批后进行报废处置，超过规定限额的固定资产报废需报经母公司进行审批。

综上所述，子公司的内控管理根据企业实际经营情况，参照执行母公司的内控管理制度，在业务、资产、财务、人员和机构等方面保持统一执行，母子公司采用统一的供应链管理系统，业务流程方面与母公司保持一致，销售和采购业务均由母公司负责管理，通过系统固化权限，实现流程自动控制，降低内控风险，以“制度适配、权责清晰、风险可控、监督有力”为核心，在执行中要注重动态调整，持续跟进，实现风险防范和价值创造双重目标。资金管理由母公司财务部门实行统一适配。越南子公司负责人及主要部门管理人员均由母公司委派，公司在人员、财务、业务等方面可以对越南子公司形成有效控制。

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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 9 家终端客户，均为北美公司，主要从事 LED 照明产品生产或销售业务。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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 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 | 132,052,437.13 | 43.39% | |

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。

会计师回复：

一、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。

(一) 审计程序

1、获取公司 2025 年度销售明细表，统计前五大客户的收入金额及占比情况；

2、访谈公司销售负责人，查阅公司与主要客户签订的合作协议及订单，了解并核实公司主要客户类型及贸易商下游客户情况；

3、获取公司主要客户的销售订单，执行细节测试，检查发货单、报关单、银行回单等收入确认单据和记账凭证；

4、查阅前五大客户的中国信用保险公司报告，了解主要客户基本信息；

5、向主要客户发函确认当期销售收入和期末应收账款，检查期末回款情况；

6、获取公司 2025 年度采购明细表，统计前五大供应商的采购金额及占比情况；



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

7、询问公司采购负责人，了解并核实供应商的性质及贸易商终端供应商情况，分析通过贸易商采购的合理性；

8、登录企查查网站查阅主要供应商信息，向供应商发函，确认当期采购和应付账款余额情况，发函及回函情况如下：

单位：人民币元

| 项目 | 期末余额 | 交易金额 |
|----------------------|----------------|----------------|
| 期末余额/本期交易额 | 103,196,277.33 | 304,275,799.57 |
| 发函余额/本期交易额 | 72,335,971.96 | 259,980,677.22 |
| 发函比例 | 70.10% | 85.44% |
| 回函相符金额 | 72,335,971.96 | 259,980,677.22 |
| 回函相符金额占期末余额/本期交易额的比例 | 70.10% | 85.44% |
| 回函不符差异金额 | | |
| 函证确认金额 | 72,335,971.96 | 259,980,677.22 |
| 函证确认比例 | 70.10% | 85.44% |
| 未回函金额 | | |

9、获取并查阅公司主要供应商及贸易商采购的清单，抽样检查至采购订单、收货单、发货单及银行回单，并与公司记账凭证相核对。

(二) 审计结论

通过执行以上审计程序，我们认为：

1、公司主要客户仅一家贸易商，为公司多年合作稳定的客户。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。对贸易商客户的信用政策与其他主要客户不存在差异，销售的产品直接发行贸易商终端客户，贸易商期末无库存本公司的产品。公司主要客户和销售额真实准确。

2、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。公司主要供应商和采购额真实准确。

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 | 理财产品 | 江苏银行股份有限公司南 | 35,000,000.00 | 2025-12-12 | 1.17% | R2 |



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| | | | | | | |
|----------------------------------|-------------------|---------------------------------|----------------|------------|-------------|----|
| 最短持有14天5号B | | 通港闸支行 | | | | |
| 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 | | | 176,234,000.00 | | | |

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。

会计师回复：

一、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。

(一) 审计程序

1、获取了公司投资支付与收到的资金明细表、报告期内理财产品说明书、理财产品协议书、购买及赎回对应的银行回单、银行流水等，对购买理财产品和结构性存款的真实性进行核查；

2、向公司财务负责人了解公司资金管理业务及资金安排的日常管理和相关内部控制制度，了解公司购买交易性金融资产的原因及管理情况；

3、获取公司报告期内交易性金融资产明细，测算交易性金融资产投资收益的准确性；

4、对 2025 年度理财产品份额、净值、是否受限、购买日、到期日等信息进行询证，回函率为 100%。

(二) 审计结论

通过执行以上审计程序，我们认为：公司报告期内购买的交易性金融资产均为标准化银行理财产品和债券逆回购产品，且具有真实性，计价准确，资金最终流向为商业银行和证券公司，资金流向不存在异常。

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

| 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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 | | 80,511,788.84 | 216,509,649.10 | 37.19% |

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 |
| 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。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 | 16,262,495.54 | | 2,061,307.58 | | -68,901.59 | 14,132,286.37 |

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 |



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| 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 (%) |
| 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 | 175,872,986.39 | 12,038,547.17 | 6.85 | 265,861,243.32 | 16,262,495.54 | 6.12 |

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 | 175,872,986.39 | 12,038,547.17 | 6.85 |

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。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 | 80,511,788.84 | 5,918,814.87 | 7.35% |

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 | 18,901,382.17 | 2,693,091.52 | 14.25 |

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。

会计师回复：

一、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。

(一) 审计程序



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

1、了解销售与收款的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、对应收账款的发生额进行查验，复核借方累计发生额与主营业务收入是否配比，经检查，不存在差异。

3、获取公司 2025 年度主要客户订单，对合同主要条款进行检查，关注信用政策是否存在重大变动，询问公司销售负责人，了解信用政策变动原因；

4、选取本期重要的客户进行函证程序，核对客户提供的发函地址与发票上的客户地址、外部软件查询到的营业地址一致性，核对发函回函邮箱、联系地址、联系人与发函记录的一致性，本期发函及回函情况如下：

| 项目 | 金额(元)/比例 | 备注 |
|----------------|----------------|------------|
| 期末余额 | 177,966,725.59 | |
| 发函金额 | 163,192,473.42 | |
| 发函比例 | 91.70% | |
| 回函相符金额 | 104,222,106.93 | |
| 回函相符金额占期末余额的比例 | 58.56% | |
| 回函不符差异金额 | 4,754,756.32 | 主要为记账时间性差异 |
| 经调节后可以确认金额 | 22,834,692.34 | |
| 函证确认金额 | 122,302,042.95 | |
| 函证确认比例 | 68.72% | |
| 未回函金额 | 18,079,936.02 | |
| 经替代测试后可以确认金额 | 18,079,936.02 | |

5、编制应收账款账龄分析表，对其中账龄较长的客户，关注其长期未回款的原因；

6、获取应收账款期末余额的逾期账龄明细表，测算应收账款坏账准备计提金额，确认坏账准备计提是否准确；选取本期重要的客户，对其构成期末应收账款余额的销售合同进行检查，复核逾期天数分类的准确性；



7、获取公司期后应收账款回款情况，统计期后应收账款回款情况，并抽取大额回款凭证进行检查，确认是否与账面记录一致，截至 2026 年 4 月 30 日应收账款回款比例达 78.91% ，回款情况良好；

9、计算应收账款周转率、周转天数等指标，与公司以前年度指标、同行业可比公司相关指标对比分析，判断是否存在重大异常。

(二) 审计结论

经执行以上审计程序，我们认为（1）公司应收账款变动情况与公司收入规模情况相匹配，公司不存在异常信用政策调整情况；（2）公司应收账款坏账准备计提充分，本期信用减值损失下降主要受应收账款期末余额和逾期应收账款余额减少的影响；（3）公司第一大客户坏账准备计提高于其他客户，主要系该客户货物发出实际船期延误，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、红海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。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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：



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 | 7,171,542.39 | 5,212,914.28 | | 484,858.05 | | 11,899,598.62 |

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 | 51,078,639.38 | 100.00% | 8,348,397.82 | 96,700,296.62 | 100.00% | 10,534,140.53 |

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。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

公司所持有原材料的目的是继续生产，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 | 8110.42 | 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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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 |
| 发出商品 | | | | | | |
| 1年以内 | 3,006,580.87 | 100.00% | | 14,583,160.02 | 100.00% | |
| 在产品 | | | | | | |
| 1年以内 | 3,898,676.49 | 100.00% | | 5,065,765.02 | 100.00% | |
| 合同履行成本 | | | | | | |
| 1年以内 | 79,704.13 | 100.00% | | 318,873.42 | 100.00% | |
| 委托加工物资 | | | | | | |
| 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 and 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。

会计师回复：

一、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。

1、存货监盘程序

2025年12月30日至12月31日，我们对江苏恒太和越南恒太期末存货执行了监盘程序，具体如下：

(1) 存货监盘准备阶段

① 了解公司与存货盘点相关的内部控制，评价相关内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行有效性；

② 获取完整存货存放地点清单；

③ 获取公司盘点计划，了解盘点范围、盘点安排（包含委外加工存放于第三方的委外加工存货、越南工厂存货），评价盘点计划编制的合理性、恰当性；

④ 编制监盘计划，根据存货的构成、存放地点、重要程度等确定监盘范围，明确监盘人员的分工安排，确定集团审计项目组参与组成部分会计师对存货的监盘工作；

⑤ 监盘开始前，观察存货是否已停止流转、存货是否已按型号、规格排放整齐、标识是否清晰，若盘点日当天存在出库，观察货物是否已单独存放，确保相关存货只



被盘点一次。

(2) 存货监盘实施阶段

① 全程跟随公司的盘点进程，并观察盘点进程是否按原盘点计划予以实施；盘点人员是否独立执行、职责分工是否清晰，是否存在自行盘点、自行记录的控制缺陷；

② 从盘点表中选取项目追查至存货实物，以测试盘点表的准确性，并将复盘结果记录于存货盘点表中。从存货实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性。

对以包装箱封存的存货，随机要求盘点人员开箱进行检查；

③ 关注存货移动情况，防止错漏或重复盘点；现场观察存货状态，是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货，并形成记录；

④ 现场观察公司对盘点差异是否适当处理。对于抽盘产生的差异，要求公司当场核实，并提供经签字的出入库单据、领用单据等支持性文件。

(3) 存货监盘完成阶段

① 再次观察现场并检查盘点表，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已完成盘点；

② 与盘点人共同完成对存货盘点表的签字确认；

③ 获取公司全部的存货盘点资料（含盘点计划、盘点表、差异说明等），以便与账面进行核对；

④ 对资产负债表日前后出入库的存货执行截止性测试，核查存货出入库单据的日期、数量，确认存货收发截止的准确性；



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

⑤ 编制监盘总结，记录监盘实际执行过程、抽盘结果、抽盘比例和账面核对结果等信息。

(4) 存货监盘的整体情况

| 项目 | 江苏恒太 | 越南恒太 |
|---------|-------------------------|----------------------------------|
| 监盘时间 | 2025年12月30日—2025年12月31日 | 2025年12月30日—2025年12月31日 |
| 监盘范围 | 原材料、在产品、半成品、委外加工物资、库存商品 | 原材料、在产品、半成品、库存商品 |
| 监盘人员 | 公司财务人员、集团年报审计项目组(5人) | 公司财务人员、集团年报审计项目组(2人)、组成部分会计师(5人) |
| 存货账面余额 | 45,746,314.63 | 56,769,916.00 |
| 监盘金额 | 41,570,064.15 | 42,358,302.55 |
| 监盘比例(%) | 90.87% | 74.61% |
| 差异金额 | 2,129.93 | |
| 监盘结论 | 差异较小，公司调整账务后相符 | 账实相符 |

注：存货账面余额为各公司财务报表实际账面数，未考虑合并抵销的影响，与合并财务报表存在差异。

如上表所示，江苏恒太监盘比例为 90.87%，未对发出商品进行监盘，发出商品主要为公司已发货在海关监管区尚未装船的存货，无法实施盘点，已实施替代程序，查验公司发货单、报关单和期后结转情况，对期末发出商品余额进行确认。越南恒太监盘比例为 74.61%，未对江苏恒太发往越南恒太尚在运输途中存货进行监盘，已实施替代程序，获取运输途中的存货明细表，检查至江苏恒太对应的发货单、报关单和提单进行确认及期后到货入库的记录。

2、计价测试程序

(1) 了解生产与仓储的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 了解存货跌价准备的计提政策并查阅公司存货库龄信息，评价管理层计算可



变现净值所涉及的重要判断、假设和估计，例如我们查阅了管理层确定存货未来销售价格和至完工时发生的成本（如相关）、销售费用以及相关税金等事项的依据和文件；

(3) 取得存货期末库龄清单，结合公司产品生产状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

(4) 检查生产成本的分配，获取完工产品与在产品的生产成本分配标准和计算方法，检查生产成本在完工产品与在产品之间以及完工产品之间的分配是否正确，分配标准和方法是否适当；

(5) 获取公司报告期内的成本计算单，抽样检查成本计算单的正确性，将直接材料与材料耗用汇总表、直接工资总额与工资分配表、制造费用总额与制造费用明细表及相关账项核对一致；

(6) 获取公司存货各科目的进销存明细表，选取一定的样本执行计价测试，复核存货计价的准确性，确认公司按照制定的政策进行存货的结转；

(7) 对原材料等外购存货，检查近期的采购发票，核实单位成本；

(8) 获取公司采购明细表，查询公司主要原材料采购价格，对主要原材料采购价格的波动情况进行分析。

3. 合同资产账龄核查程序

公司产品在销售收入实现的时候直接确认应收账款，不存在满足《企业会计准则第 14 号——收入》定义下的合同资产。

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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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，



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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： | |



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

| 项目 | 2025年12月末 |
|----------|-----------|
| 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，本期末减少，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。



会计师回复:

一、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。

(一) 审计程序

1、获取公司研发费用构成明细，了解和分析公司报告期内研发费用构成及变动的合理性；

2、获取公司研发项目明细，了解研发项目构成及进展情况，相关研发项目的技术创新，了解研发项目与产品的匹配情况；获取研发费用台账和明细表，了解研发费用具体构成。

3、获取公司组织架构、员工花名册，访谈财务部门主要负责人，了解研发人员具体工作职责，了解研发人员数量变动原因

4、了解公司研发工时统计、分配、薪酬核算、成本费用结转的具体流程和方法，获取公司研发工时记录表、薪酬分配表、成本费用明细表等原始记录进行复核，确认其财务核算的准确性。

5、梳理研发人员数量与研发项目数量，了解研发人员在研发项目中的具体岗位职责，分析报告期内研发人员变动情况及原因，对比分析研发人员数量与专利、软著、形成产品等研发成果的匹配性。

6、取得研发费用明细表，核查研发费用直接投入的具体构成，了解研发材料投入和研发项目的匹配情况，分析 2025 年材料费用同比下降的原因。

7、访谈公司研发负责人和财务负责人，了解公司现有技术储备和技术成果是否适应公司发展战略以及对高新技术企业认定的影响。

(二) 审计结论



通过执行以上审计程序，我们认为：

1、2025 年度随着研发项目减少和研发项目的推进，研发费用同比下降，具有合理性；

2、研发人员数量有所减少，核心技术团队人员不存在减少的情况，公司研发工作均正常推进，公司研发人员数量与研发项目、研发成果相匹配。

3、公司研发投入高于高新技术企业研发费用占比 3%的标准，不存在不符合“高新技术企业”资质认定的风险，研发人员数量减少不影响公司高新技术企业资质认定。

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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

因为收回应收账款，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为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。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。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

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。

会计师回复：

一、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。

(一) 审计程序

- 1、检查利息收入凭证及其支持性资料。
- 2、结合公司 2025 年度银行存款情况，对利息收入进行测算。
- 3、获取与利息支出相关的借款合同，复核与利息支出相关的重要条款，并依据合同约定计息方式进行测算和复核。
- 4、检查利息费用发生的原始凭证，核实了利息费用发生的合理性；
- 5、查询报告期内汇率的变动情况，对汇率变动导致的汇兑损益执行分析程序，并对主要项目进行测算。



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

6、我们检查了手续费支出凭证。

7、对财务费用进行截止性测试，抽取 2025 年 12 月 31 日前后的数笔费用发生的交易，检查其原始凭证及审批程序，确认不存在跨期费用。

8、将财务费用明细项目进行了年度对比分析，了解财务费用各明细项目发生大额变动的原因。

(二) 审计结论

通过执行以上审计程序，我们认为 2025 年度公司财务费用真实性可以确认。

中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

中国 北京

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二六年六月三日