

证券代码：688689

证券简称：银河微电

公告编号：2026-048

转债代码：118011

转债简称：银微转债

常州银河世纪微电子股份有限公司

关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

常州银河世纪微电子股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年6月16日收到上海证券交易所下发的《关于常州银河世纪微电子股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0341号）。公司对上述问询函提到的问题高度重视，公司与立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”或“会计师”）对问询函所涉及的问题进行了审慎核查，现就相关问题回复如下：

本回复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。如无特别说明，本回复内容使用的简称和名词释义与《常州银河世纪微电子股份有限公司2025年年度报告》一致。

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，对本次问询函回复中部分内容进行豁免披露处理。

问题 1：关于经营业绩。年报显示，公司 2024 年、2025 年分别实现营业收入 9.09 亿元、10.5 亿元，同比分别增长 30.75%、15.46%。（1）分季度看，2024 年、2025 年第四季度营收占全年营收的 29.04%、29.81%，净利润占全年净利润的 36.58%、42.07%，显著高于其他季度。2025 年第四季度毛利率为 28.63%，高于 2025 年前三季度及 2026 年一季度。（2）分产品看，2025 年小信号器件、功率器件、光电器件营收分别为 4.21 亿元、5.41 亿元、0.42 亿元，分别增长 5.06%、22.41%、53.47%，毛利率分别为 26.91%、25.22%、-0.17%。（3）分地区看，2025 年内销业务收入 7.38 亿元，毛利率 19.91%，外销业务收入 2.70 亿元，毛

利率 38.08%。（4）根据 2023、2024 年限制性股票激励计划，公司层面业绩考核指标为 2024 年营业收入不低于 8.94 亿元、2025 年营业收入不低于 10.28 亿元。

请公司：（1）结合下游市场需求、行业竞争格局、主要客户类型，分产品说明销售收入、毛利率变动的原因，光电器件营收大幅增长但毛利率为负的原因，小信号器件毛利率下降的原因；（2）结合产品类型、销售价格、成本构成，说明外销毛利率显著高于内销的原因，外销主要客户及变动情况、终端销售及回款情况；（3）列示 2024 年、2025 年第四季度主要客户销售情况，包括客户名称，销售内容，客户验证适配、订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点，信用政策及变化，应收账款及期后回款，说明营业收入是否存在季节性波动，相关收入确认依据是否充分、是否审慎，是否存在为达成激励条件而放宽信用政策促进销售的情形；（4）说明第四季度主要客户中，是否存在当年新开发的客户；如是，逐一说明客户开发过程、合作背景、订单获取方式，以及信用期和销售定价是否与老客户存在显著差异；（5）结合各季度主要产品的产销量、价格变化及成本、费用分摊情况，分析 2024 年、2025 年第四季度净利润大幅高于其他季度的原因，2025 年第四季度毛利率大幅高于其他季度的原因；（6）请年审会计师说明针对收入确认所履行的审计程序，细节测试及截止性测试比例，境外销售审计程序，并对上述问题发表明确意见。

【公司说明】

一、结合下游市场需求、行业竞争格局、主要客户类型，分产品说明销售收入、毛利率变动的原因，光电器件营收大幅增长但毛利率为负的原因，小信号器件毛利率下降的原因

（一）主要产品大类收入及毛利率情况：

单位：万元、万 KP

收入类别/产 品名称	主营业务收入			销量			毛利率		
	2025 年	2024 年	增减幅度	2025 年	2024 年	增减幅度	2025 年	2024 年	增减幅度
小信号器件	42,062.45	40,037.61	5.06%	1,182.42	963.32	22.74%	26.56%	28.01%	-5.18%
功率器件	53,007.42	44,097.71	20.20%	465.66	439.54	5.94%	27.25%	29.31%	-7.04%
光电器件	4,162.45	2,712.23	53.47%	37.50	25.11	49.34%	-1.26%	-9.82%	87.13%
其他器件	1,617.2	494.06	227%	5.35	3.16	70%	-58.99%	-145.19%	59.37%
合计	100,849.52	87,341.61	15.47%	1,690.97	1,431.13	18.16%	24.40%	26.51%	-7.97%

2025 年全球半导体市场销售整体呈现上涨趋势。主要由于人工智能(Gen AI)、云计算和数据中心的快速发展，以及随着电动汽车之采用、软件定义车辆之出现，汽车用半导体需求的大幅增加。本期公司销量上升，在“家用电器”“汽车电子”

“计算机及周边设备”应用领域分别上升 7.37%、93.23%及 5.82%，销量上升是本期公司收入增长的主要原因。

其中光电器件主要为控股公司银河光电生产，公司处于生产爬坡期，设备及人员新增导致的毛利为负。

其中功率器件、小信号器件销量及收入呈上升趋势，产品对应主要应用领域为“家用电器”、“汽车电子”，家电行业下游客户主要系家电行业巨头，拥有较强的议价能力，2025 年家电市场陷入内卷式价格战，故通过大批集中采购对上游供应商压价来维持自己的毛利；汽车电子领域销量扩张主要系新能源汽车销量持续走高，但通用/中低压车规 TVS 产能集中释放，结构性产能过剩，价格战白热化，终端倒逼上游降本。

综上所述，功率器件及小信号器件毛利率下降主要系对下游客户产品售价下降，故公司为维持市场份额，采取适当的降价策略。

二、结合产品类型、销售价格、成本构成，说明外销毛利率显著高于内销的原因，外销主要客户及变动情况、终端销售及回款情况

（一）公司相同种类产品在境内、境外销售的平均毛利率差异情况：

单位：万元

产品大类	内销				外销			
	收入	成本	占比	毛利率	收入	成本	占比	毛利率
功率器件	40,832.68	32,715.77	55.32%	19.88%	13,230.95	7,715.28	48.93%	41.69%
小信号器件	28,287.20	21,735.67	38.33%	23.16%	13,775.25	9,009.73	50.94%	34.59%
光电/其他器件	4,688.36	4,659.77	6.35%	0.61%	35.08	18.44	0.13%	47.44%
总计	73,808.24	59,111.21	100.00%	19.91%	27,041.28	16,743.45	100.00%	38.08%

造成内外销主要产品毛利率差异的原因分析如下：

1、内外销所销售的产品及终端应情况用有所差异

公司内销主要应用领域为家用电器、汽车电子、其他领域如智能控制、智能家具以及适配器及电源，而外销收入占比最高的领域为计算机及周边设备、汽车电子、其次是网络与通信，内销、外销所覆盖的应用领域并不完全相同，内销家用电器主要应用于白电，如空调、冰箱、洗衣机等，市场竞争激励导致毛利率较低，其他各领域的市场竞争状况、客户需求及采购习惯等均存在较大差异，导致了毛利率有所不同。

此外，在相同的应用领域计算机及周边设备、网络与通信方面，外销毛利率高于内销。这一方面是因为内销、外销所销售的产品并不相同，计算机及周边设备领域外销主要是给台湾地区配套的主板、液晶显示等相关系统使用，内销则主要侧重充电器、鼠标等外接设备的应用，产品要求有所不同；网络与通信领域外销主要是为全球知名的宽带和住宅终端、能源和电信服务商配套，国内则主要是侧重于路由器、机顶盒等产品，价格空间也有所差异。

2、公司定价策略不同，外销定价一般高于内销

即使是相同产品，由于公司外销客户一般对产品一致性要求较高，且竞争对手为外资企业，其产品定价水平高于内销竞争对手的定价，公司在报价时会根据产品性能要求、质量及稳定性要求、客户价格接受程度、竞争对手报价水平等综合考虑，因此外销定价一般高于内销定价。

（二）外销前五大客户及变动情况、终端销售及回款情况

单位：万元

客户名称	2025 外销 排名	2024 外销 排名	销售渠道	终端客户	期末应收 账款	截止 2026 年 5 月回款
客户 1	1	1	直销	终端客户 1	2,493.08	2,981.26
客户 2	2	3	直销	终端客户 2、3	2,093.86	2,806.01
客户 3	3	2	直销	终端客户 4、5	365.86	1,245.80
客户 4	4	/	直销	终端客户 6、7	641.06	1,361.89
客户 5	5	37	直销	终端客户 8	164.31	253.69

公司 2025 年深化“大客户、大产品、大业务”战略，积极拓展汽车电子和 AI 数据中心等高增长的新兴市场。

在汽车电子领域，银河微电深度绑定全球知名汽车原厂设备供应商，2025 年中期进入产能爬坡阶段。银河微电通过外销模式参与其中国工厂的元器件配套，本土化采购需求释放，公司外销订单量稳步增长。

在消费电子领域，银河微电与全球 OLED 龙头企业合作持续深化。2025 年 OLED 面板生产对驱动 IC、功率器件等半导体元器件需求旺盛，银河微电作为其供应链中的元器件供应商，OLED 出货量增长带来的采购需求扩容。

综上，银河微电 2025 年业绩增长的核心逻辑在于深度嵌入头部客户供应链，顺应客户战略转型与产能扩张节奏，实现业务协同与收入共振。

三、列示 2024 年、2025 年第四季度主要客户销售情况，包括客户名称，销

售内容，客户验证适配、订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点，信用政策及变化，应收账款及期后回款，说明营业收入是否存在季节性波动，相关收入确认依据是否充分、是否审慎，是否存在为达成激励条件而放宽信用政策促进销售的情形

（一）2025 年四季度主要客户

1、销售额变动情况

（1）本期第四季度销售前五大：

单位：万元

集团客户	四季度销 售额	占该客户 全年销售 额的比例	四季度 占比	直销/ 经销	内/外销	产品应用领域	截至 2025 年 12 月 31 日应 收账款余额	截止 2026 年 5 月期 后回款
客户 6	3,031.65	47.29%	10.41%	直销	内销/外销	汽车电子	1,092.70	3,746.28
客户 1	1,638.61	31.63%	5.63%	直销	外销	计算机及周边设备、适配器 及电源	2,493.08	2,395.78
客户 7	1,565.27	24.31%	5.37%	直销	内销	家用电器	3,314.40	4,098.19
客户 8	1,401.68	32.09%	4.81%	直销	内销	汽车电子、工业控制、适配 器及电源	1,577.51	2,307.31
客户 9	1,105.49	36.19%	3.80%	经销	内销	家用电器	1,011.93	1,765.02
合计	8,742.70		30.02%				9,489.62	14,312.58

上述销售额将受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司的客户合并披露。

（2）本期第四季度销售增量前五大：

集团客户	四季度销售额	占该客户全年销售额的比例	四季度占比
客户 6	3,031.65	47.29%	10.41%
客户 1	1,638.61	31.63%	5.63%
客户 4	661.76	88.24%	2.27%
客户 8	1,401.68	32.09%	4.81%
客户 9	1,105.49	36.19%	3.80%
合计	7,839.19		26.92%

2、2025 年四季度主要客户产品销售情况

其中划分产品应用领域分类：

单位：万元

集团公司	应用领域	功率器件	光电器件	其他器件	小信号器件	总计
客户 6	汽车电子	2,332.44	0.16		699.05	3,031.65
客户 1	计算机及周边设备	265.33	0.07		1,278.89	1,544.29
	适配器及电源	59.93			34.39	94.32
客户 7	家用电器	1,160.44			404.83	1,565.27
客户 8	工业控制	9.58			17.60	27.18
	汽车电子	708.23	-	0.05	588.47	1,296.75
	适配器及电源	76.19	-	-	1.57	77.76
客户 9	家用电器	673.86	57.52	-	374.11	1,105.49

(二) 2024 年四季度主要客户

1、销售额变动情况

第四季度销售前五大：

单位：万元

集团客户	四季度销售额	占该客户全年 销售额的比例	四季度占比	直销/经销	内/外销	产品应用领域
客户 7	2,080.04	23.31%	7.94%	直销	内销	家用电器
客户 8	1,487.63	48.06%	5.68%	直销	内销	汽车电子、适配器及电 源、工业控制
客户 1	1,286.96	30.63%	4.91%	直销	外销	计算机及周边设备、适配 器及电源
客户 9	1,186.98	43.23%	4.53%	经销	内销	家用电器
客户 6	979.10	43.81%	3.74%	直销	内销/外销	汽车电子
合计	7,020.71		26.80%			

2、2024 年四季度主要客户产品销售情况

单位：万元

其中划分产品应用领域分类：

集团客户	应用领域	功率器件	光电器件	其他器件	小信号器件	总计
客户 7	家用电器	1,655.83	-	-	424.21	2,080.04
客户 8	汽车电子	623.76	-	0.54	656.45	1,280.75
	适配器及电源	169.98	-	-	1.21	171.19

集团客户	应用领域	功率器件	光电器件	其他器件	小信号器件	总计
	工业控制	22.33	0.02	-	13.34	35.69
客户 1	计算机及周边设备	370.85	-	-	891.39	1,262.24
	适配器及电源	6.13	-	-	18.59	24.72
客户 9	家用电器	923.26	60.01	-	203.71	1,186.98
客户 6	汽车电子	576.76	-	-	402.34	979.10

（三）2024、2025 年四季度主要客户的客户验证适配、订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点，信用政策及变化，应收账款及期后回款相关说明

单位：万元

集团名称	销售内容	是否新客户	客户验证适配过程	第四季度收入 对应主要订单	订单签订 日期	发货日期	签收/验收 或领用日	收入确认时点	信用政策	信用政策 是否变化	期末应收 账款	2025 年第四季 度回款情况	截止 2026 年 5 月期后回款
客户 7	家用电器	否	采购的主要是家用电器领域的功率及小信号器件,2018 年 11 月初通知安排试样,2018 年 11 月底公司提供样品,2019 年 1 月逐步开始量产。	0300016317	2025/8/14	2025/9/3	2025/10/8	领用日	月结 90 天	否	3,314.41	1078.63	4,098.19
				0300016927	2025/9/18	2025/10/31	2025/11/18						
				0300016214	2025/9/11	2025/11/4	2025/11/27						
客户 6	汽车电子	否	采购的主要是汽车电子领域的功率及小信号器件,2022 年 1 月通知安排试样,2022 年 2 月公司提供样品,2023 年 10 月逐步开始量产。	0100123005	2025/9/6	2025/11/25	2025/11/29	内销: 验收日 外销: 提单日	月结 60 天	否	3,186.56	1805.09	3,746.28
				0100114622	2025/8/11	2025/10/13	2025/10/17						
				0100126968	2025/9/1	2025/11/11	2025/11/14						

集团名称	销售内容	是否新客户	客户验证适配过程	第四季度收入 对应主要订单	订单签订 日期	发货日期	签收/验收 或领用日	收入确认时点	信用政策	信用政策 是否变化	期末应收 账款	2025 年第四季 度回款情况	截止 2026 年 5 月期后回款
客户 1	计算机及周边 设备、适配器及 电源	否	采购的主要是计算机 及周边设备领域的小 信号器件，2021 年 8 月中旬通知安排试 样，2021 年 8 月底公 司提供样品，2021 年 9 月逐步开始量产。	0200001071	2025/10/14	2025/12/15	2025/12/27	提单日	月结 90 天	否	2,493.08	806.39	2,395.78
				0200001034	2025/9/1	2025/10/15	2025/11/2						
				0200001083	2025/10/28	2025/12/18	2025/12/27						
客户 4	汽车电子	是	采购的主要是汽车电 子领域的功率器件， 2025 年 4 月正式接 洽，2025 年 5 月公司 提供样品，2025 年 7 月逐步开始量产。	0100112253	2025/8/1	2025/10/21	2025/10/30	提单日	月结 60 天	不适用	641.06	87.60	1395.58
				0100124348	2025/9/10	2025/11/14	2025/12/12						
				0100132491	2025/10/10	2025/12/1	2025/12/19						
客户 8	汽车电子、适配 器及电源、工业	否	采购的主要是汽车电 子领域的功率及小信	0100081731	2025/9/9	2025/9/17	2025/10/10	领用日	月结 60 天	否	1,577.52	1193.72	2,307.31

集团名称	销售内容	是否新客户	客户验证适配过程	第四季度收入 对应主要订单	订单签订 日期	发货日期	签收/验收 或领用日	收入确认时点	信用政策	信用政策 是否变化	期末应收 账款	2025 年第四季 度回款情况	截止 2026 年 5 月期后回款
	控制		号器件，2022 年 1 月中旬通知安排试样，2022 年 1 月底公司提供样品，2022 年 3 月逐步开始量产。	0100134520	2025/10/13	2025/10/20	2025/10/30						
				0100134519	2025/10/16	2025/11/3	2025/11/28						
客户 9	家用电器	否	采购的主要是家用电器领域的功率及小信号器件,2020 年 12 月通知安排试样，2021 年 1 月公司提供样品，2021 年 3 月逐步开始量产。	0100123987	2025/9/9	2025/10/13	2025/10/15	验收日	月结 90 天	否	1,011.93	387.29	1,765.02
				0100153840	2025/12/9	2025/12/16	2025/12/18						
				0100133978	2025/10/14	2025/11/3	2025/11/5						

对于第四季度新增主要客户 4，系 2025 年新开发客户，其中销售额最大的产品 102008189_C6316 系 2025 年 4 月客户要求送样，2025 年 5 月公司提供样品货物，2025 年 6 月客户确认第一笔订单并与当月交货，并于 2026 年 7 月逐步开始量产。全年销售规模 749.93 万元，收入集中在第四季度，销售的主要产品为功率器件及小信号器件，主要应用领域为汽车电子领域；从销售类型上看全部属于外销，客户确认订单后，公司进行排产，生产完成后交由物流公司发出并报关出口，出口方式为 FOB，对应收入确认时点为提单日，针对客户 4，信用期为月结 60 天，截至 2026 年 5 月，2025 年期末应收账款已全部回款。

公司 2024 年、2025 年经销模式占比分别为 5.11%、4.88%；2024、2025 年第四季度前二十大客户占比为 55.73%、53.81%，其中仅有客户 9 为经销模式，（2024 年、2025 年四季度占比分别为：2.98%、4.53%），其余客户均为直销客户，客户 9 系终端客户 9 代理商，公司向客户 9 销售时货物直接发送至指定的终端客户地点，每月末终端客户 9 与客户 9 结算当月实际收货数量，客户 9 同步与公司进行对账结算，故对于公司销售给客户 9 的存货，客户 9 已全部实现销售，客户 9 实际无库存。

从销售规模的时间序列分布来看，2024 年、2025 年营业收入呈现一定季节性特征，其主要与下游终端产品市场需求波动有关。正常情况下，第一季度是销售淡季，主要是受春节假期影响，下游行业开工率低，对原材料的需求相对较少；第四季度收入占比较高，主要是下游客户通常在上半年制定采购计划，并导入产品进行验证，产品交付集中在下半年尤其是第四季度，同时受国庆节等消费旺季及春节备货的需求拉动，此外，自 2026 年 1 月 1 日起，新能源汽车购置税优惠政策将从“免征”调整为“减半征收”，消费者年末购车紧迫感更强，推动了车市消费热度持续上升，进一步导致 2025 年第四季度需求集中释放。

从两期主要客户的信用期来看，不同客户的信用期政策不存在重大差异，且两期不存在变化。

从退货情况来看，2024 年、2025 年及 2026 年 1-5 月份，销售退回情况分别为：21.43 万元、35.80 万元及 21.52 万元，退货的主要原因是超期退回、客户项目暂停等，该部分退货实质上与产品质量无关，占营业收入比例极低。

综上，公司相关收入确认依据充分、审慎，不存在为达成激励条件而放宽信用政策促进销售的情形。

（四）2025 年第四季度分月收入情况

单位：万元

月份	销售额	占全年销售额比例
10 月	8,911.55	8.84%
11 月	9,002.01	8.93%
12 月	11,214.14	11.12%
合计	29,127.69	28.88%

综上所述，2025 年公司第四季度单季度营收约 29,127.69 万元，占全年营收的 28.88%，同比增速约 12.21%，主要驱动因素为，行业季节性需求释放，半导体分立器件下游消费电子、汽车电子、家电等领域通常在四季度进入备货旺季，叠加 2025 年下半年半导体行业整体复苏，下游客户订单集中释放。

公司 2025 年第四季度、2024 年第四季度主要客户整体变动较小，两期主要客户信用政策未发生变化，公司严格按照企业会计准则的有关规定，获取充分的收入确认依据，不存在为达成激励条件而放宽信用政策促进销售的情形

四、说明第四季度主要客户中，是否存在当年新开发的客户；如是，逐一说明客户开发过程、合作背景、订单获取方式，以及信用期和销售定价是否与老客户存在显著差异

新增客户为汽车原厂供应商客户 4，合作背景系客户于波兰当地的经销商了解到公司信息，后于展会相识并开发成为客户，以邮件方式获取订单，信用期为月结 60 天，销售定价与老客户不存在显著差异。本期客户 4 销售毛利率与外销整体毛利相吻合。

2026 年第一季度客户 4 销售额为 895.44 万元，收入保持稳定增长。

五、结合各季度主要产品的产销量、价格变化及成本、费用分摊情况，分析 2024 年、2025 年第四季度净利润大幅高于其他季度的原因，2025 年第四季度毛利率大幅高于其他季度的原因

（一）2024、2025 年各季度销售情况

单位：万元、万 KP、元/KP

项目	2024 年				2025 年				2026 年
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度
销售量	3,016.63	3,503.97	3,501.08	4,289.63	3,469.29	4,351.56	4,301.56	4,787.26	4,390.90
销售额	18,778.94	21,024.21	21,339.15	26,199.31	21,007.56	24,756.87	25,957.40	29,127.69	25,585.90
平均销售单价	62.25	60.00	60.95	61.08	60.55	56.89	60.34	60.84	58.27
产量	3,030.79	3,496.31	3,748.53	4,155.60	3,778.26	4,188.71	4,335.85	4,502.62	4,800.01
销售成本	13,686.03	15,867.25	15,145.97	19,618.29	15,957.46	18,961.16	19,913.95	21,022.09	19,569.95
毛利额	5,092.91	5,156.96	6,193.18	6,581.02	5,050.10	5,795.71	6,043.45	8,105.60	6,015.95
毛利率	27.12%	24.53%	29.02%	25.12%	24.04%	23.41%	23.28%	27.83%	23.51%
期间费用	3,807.63	3,815.85	4,543.96	4,499.97	4,483.00	4,593.01	4,490.45	4,871.36	4,764.61
净利润	1,703.70	1,721.21	909.09	2,500.31	367.62	1,921.17	1,635.83	3,172.42	1,468.74

从销售规模的时间序列分布来看，2024 年、2025 年营业收入呈现一定季节性特征，其主要与下游终端产品市场需求波动有关。正常情况下，第一季度是销售淡季，主要是受春节假期影响，下游行业开工率低，对原材料的需求相对较少；第四季度收入占比较高，主要是下游客户通常在上半年制定采购计划，并导入产品进行验证，产品交付集中在下半年尤其是第四季度，同时受国庆节等消费旺季及春节备货的需求拉动，此外，自 2026 年 1 月 1 日起，新能源汽车购置税优惠政策将从“免征”调整为“减半征收”，消费者年末购车紧迫感更强，推动了车市消费热度持续上升，进一步导致 2025 年第四季度需求集中释放。

同行业 2024 年、2025 年各季度销售额情况：

单位：万元

项目		2024 年				2025 年			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
扬杰	销售金额	132,804.38	153,721.14	155,836.26	160,976.02	157,909.62	187,576.49	189,287.65	178,246.17
科技	销售占比	22.01%	25.48%	25.83%	26.68%	22.15%	26.31%	26.55%	25.00%
气派	销售金额	12,357.96	18,952.42	18,234.83	17,111.04	13,161.56	19,429.09	20,464.30	23,823.90
科技	销售占比	18.54%	28.43%	27.36%	25.67%	17.12%	25.27%	26.62%	30.99%
蓝箭	销售金额	13,777.64	18,523.46	18,203.20	20,801.70	13,888.50	19,983.64	17,920.82	19,405.02
电子	销售占比	19.32%	25.98%	25.53%	29.17%	19.51%	28.07%	25.17%	27.26%
捷捷	销售金额	51,954.44	74,297.05	74,348.18	83,868.84	69,991.78	90,055.92	90,106.74	99,259.02
微电	销售占比	18.26%	26.12%	26.14%	29.48%	20.03%	25.77%	25.79%	28.41%
士兰	销售金额	246,497.37	280,884.08	288,943.97	305,761.49	299,984.13	333,592.48	337,707.96	333,872.81
微	销售占比	21.97%	25.03%	25.75%	27.25%	22.98%	25.56%	25.87%	25.58%

项目		2024 年				2025 年			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
新洁能	销售金额	37,168.25	50,180.66	48,219.31	47,274.18	44,903.96	48,066.35	45,566.12	49,170.52
	销售占比	20.33%	27.44%	26.37%	25.86%	23.92%	25.61%	24.28%	26.20%
银河	销售金额	18,778.94	21,024.21	21,339.15	26,199.31	21,007.56	24,756.87	25,957.40	29,127.69
微电	销售占比	21.50%	24.07%	24.43%	30.00%	20.83%	24.55%	25.74%	28.88%
行业平均	销售占比	20.07%	26.41%	26.16%	27.35%	20.95%	26.10%	25.71%	27.24%

从同行业的销售情况上看，第四季度的销售占比普遍超过 25%，较前三季度销售占比偏高，公司的销售情况与同行业情况基本一致。

2024 年第四季度较第三季度净利润增长 1,448.33 万元，其中汽车电子领域的贡献为增加毛利 568.82 万元，此外，2024 年第四季度资产减值损失金额较第三季度整体有所下降，主要是四季度销售情况良好，存货跌价转销冲减成本导致净利润增加。

2025 年度实现销售额环比增长 12.21%，虽较 2024 年同期 22.78%的环比增速有所放缓，但两期均呈现四季度收入集中放量的态势，第四季度消费电子、汽车电子领域产品受上述影响集中放量，且其中汽车电子领域产品对应产品毛利较高，有效摊薄了固定成本及期间费用，边际贡献率随之提升，对整体利润水平形成正向拉动。

具体分产品分季度分析如下：

单位：万 KP、万元

项目		2024 年				2025 年				2026 年
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度
家用电器	销量	1,064.44	1,356.47	1,094.98	1,499.41	1,231.73	1,448.73	1,314.42	1,380.69	1,584.20
	收入	5,948.07	7,337.63	6,305.86	8,291.65	6,514.64	7,662.03	6,924.85	7,204.26	7,586.83
	成本	4,872.34	6,460.33	5,074.94	7,047.15	5,565.41	6,684.14	6,165.15	6,299.29	6,939.08
	毛利	1,075.73	877.29	1,230.92	1,244.49	949.23	977.89	759.7	904.98	647.74
汽车电子	销量	151.29	198.79	287.12	410.34	329.8	380.26	537.94	726.53	466.67
	收入	2,376.98	2,847.20	3,624.13	5,281.39	4,208.10	4,525.84	6,390.87	8,956.19	5,957.42
	成本	1,333.85	1,531.52	2,021.70	3,110.14	2,346.54	2,434.66	3,621.79	4,655.82	3,057.74
	毛利	1,043.13	1,315.68	1,602.43	2,171.25	1,861.56	2,091.18	2,769.08	4,300.37	2,899.68
其他	销量	422.96	579.35	587.82	696.18	437.46	579.08	591.18	664.58	656.46
行业	收入	2,552.38	2,997.43	3,111.26	3,569.87	2,815.53	3,429.24	3,752.55	3,911.24	3,851.25

项目		2024 年				2025 年				2026 年
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度
	成本	1,753.64	2,231.61	2,248.60	2,667.99	2,299.94	2,878.84	3,046.57	3,025.80	3,126.42
	毛利	798.74	765.83	862.67	901.90	515.57	550.38	705.99	885.44	724.83
计算	销量	472.74	455.22	502.67	615.54	228.66	676.62	502.75	757.14	479.31
机及	收入	3,218.78	3,023.92	2,912.56	3,587.22	1,372.37	3,430.22	2,897.86	3,364.57	2,577.07
周边	成本	1,997.42	1,928.90	1,891.48	2,448.22	967.02	2,386.56	2,124.25	2,543.10	1,865.39
设备	毛利	1,221.36	1,095.02	1,021.08	1,139.00	405.36	1,043.66	773.6	821.47	711.68
适配 器及 电源	销量	214.19	208.7	246.84	296.67	496.19	288.33	311.82	392.43	284.63
	收入	1,182.43	1,253.61	1,409.90	1,611.75	2,739.60	1,465.50	1,527.06	1,774.19	1,491.72
	成本	912.91	897.35	968.59	1,259.97	1,953.17	1,153.10	1,274.14	1,447.66	1,190.15
	毛利	269.52	356.26	441.31	351.78	786.43	312.4	252.93	326.53	301.57
网络 与通 信	销量	310.36	287.06	319.65	311.58	272.58	379.52	380.42	365.22	362.05
	收入	1,625.88	1,619.25	2,002.45	1,720.27	1,415.16	2,022.32	2,036.13	1,889.06	1,837.34
	成本	1,267.01	1,166.61	1,314.20	1,320.95	1,074.33	1,482.94	1,515.45	1,348.16	1,388.46
	毛利	358.87	452.64	688.24	399.32	340.84	539.38	520.67	540.9	448.89
工业 控制	销量	271.11	322.67	341.91	309.62	342.92	467.06	500.1	362.91	465.44
	收入	1,165.15	1,393.92	1,352.11	1,408.43	1,349.32	1,631.44	1,745.71	1,417.63	1,787.98
	成本	967.31	1,182.19	1,128.89	1,164.43	1,242.27	1,430.84	1,572.77	1,194.58	1,586.03
	毛利	197.84	211.73	223.22	243.99	107.05	200.6	172.94	223.05	201.95
绿色 照明	销量	109.54	95.71	120.09	150.3	129.95	131.96	162.93	137.76	92.14
	收入	709.27	551.25	620.88	728.73	592.84	590.28	682.37	610.55	496.29
	成本	581.55	468.74	497.57	599.44	508.78	510.08	593.84	507.68	416.68
	毛利	127.72	82.5	123.31	129.29	84.06	80.21	88.54	102.87	79.61
合计	销量	3,016.63	3,503.97	3,501.08	4,289.64	3,469.29	4,351.56	4,301.56	4,787.26	4,390.90
	收入	18,778.94	21,024.21	21,339.15	26,199.31	21,007.56	24,756.87	25,957.40	29,127.69	25,585.90
	成本	13,686.03	15,867.25	15,145.97	19,618.29	15,957.46	18,961.16	19,913.96	21,022.09	19,569.95
	毛利	5,092.91	5,156.95	6,193.18	6,581.02	5,050.10	5,795.70	6,043.45	8,105.61	6,015.95

销售结构维度进一步分析，下游应用领域收入的差异化增长是利润改善的核心驱动力。受新能源汽车产业持续高景气度影响，2025 年第四季度公司净利润增加 2,196.88 万元，主要是汽车电子领域销售收入环比增长达 40.14%，毛利额由第三季度的 2,769.08 万元增长至 4,300.37 万元，增长额为 1,531.30 万元。家用电器、汽车电子、计算机及周边设备及其他行业毛利率分别为 12.69%、45.77%、

27.51%及 19.11%，鉴于汽车电子产品普遍具有技术附加值较高、单价水平明显优于其他产品线的特点，该领域销售占比的提升直接拉高了综合毛利率水平，进而使得 2025 年第四季度利润端改善显著优于收入端。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司报告期主要产品收入成本明细等相关资料；查阅同行业公司 & 下游客户的公开披露文件，分析报告期各产品收入变动和毛利率变动的原因及主要影响因素，与同行业公司的业务异同点，分析外销收入以及毛利率变动情况；

2、询问公司管理层，了解公司业绩增长原因、驱动因素、盈利能力、竞争优势以及议价能力情况，询问报告期内毛利率变动的原因、海外市场环境等；

3、获取主要客户的销售合同，对主要客户检查信用周期、销售时间、内容、金额和期后回款情况。

4、针对境外销售免抵退税申报表，对本年出口额进行匡算核验，对报告期内境外主要客户执行了函证程序，通过含有客户官方域名的电子邮件及国际快递寄发纸质询证函两种方式，函证内容涵盖本期交易额及应收账款期末余额。针对未回函项目，执行了替代测试：检查了对应的出库单、出口报关单、货运提单、发票及期后回款情况。

5、对于公司营业收入执行细节测试，前十大客户作为关键样本分别抽取最大一笔订单作为样本，另根据重要性水平计算得出的样本数进行随机抽样，补全样本数量，查验比例如下：

单位：万元	
2025 年营业收入	104,984.74
核查金额	54,594.95
核查比例	52.00%

6、对于公司营业收入执行了截止性测试程序，就资产负债表日前后一个月记录的交易选取大额样本，核对出库单、提单、签收单、验收单以及客户实际领用结算单等，评价收入确认的完整性以及是否计入恰当的会计期间，查验比例如下：

单位：万元	
2025 年 12 月收入	11,858.78
核查金额	8,800.88

2025 年 12 月收入	11,858.78
核查比例	74.21%
2026 年 1 月收入	9,246.41
核查金额	4,433.90
核查比例	47.95%

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司产品在报告期内营业收入与毛利率变动具有合理性，与所属行业发展情况匹配；

2、公司关于境外地区业务毛利率高于境内业务毛利率的原因及合理性的说明和我们审计过程中了解到的情况在所有重大方面一致，具有合理性；

3、公司主要客户中存在少量当年新开发的客户，均通过正常的商业渠道获取订单，客户开发过程及合作背景合理，具备商业实质；

4、公司 2025 年度的收入确认方法、确认时点，在所有重大方面符合企业会计准则的有关规定，第四季度收入规模较高符合行业季节性特征，不存在为达成激励条件而放宽信用政策促进销售的情形。

问题 2：关于客户及供应商。年报显示，公司 2025 年前五名客户销售额 25,452.22 万元，占年度销售总额 24.25%；前五名供应商采购额 14,342.46 万元，占年度采购总额 24.80%，均较为分散。

请公司：（1）列示近三年前五大客户情况，包括客户名称、成立时间、主要产品、人员及业务规模、合作开始时间、客户类型、销售内容、销售金额、回款情况、客户或终端实际使用情况、是否存在关联关系或潜在关联关系等；（2）对于本年新增前五大客户，列示订单签订及产品交付时间、销售内容、收入确认依据及时点，并说明公司对其销售收入波动原因、与同类其他客户是否存在较大差异；（3）列示近三年前五大供应商基本情况、合作历史、采购内容、采购金额、款项结算情况、供应商变动原因、是否存在关联关系或潜在关联关系等。

【公司说明】

一、列示近三年前五大客户情况，包括客户名称、成立时间、主要产品、人员及业务规模、合作开始时间、客户类型、销售内容、销售金额、回款情况、客户或终端实际使用情况、是否存在关联关系或潜在关联关系等

(一) 公司近三年前五大客户的销售情况如下：

1、2025 年公司前五大客户：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例（%）	类型	销售内容	期末应收账款	截止 26 年 5 月回款
1	客户 7	6,438.49	6.38	内销	功率器件、小信号器件	3,314.41	4,098.19
2	客户 6	6,410.39	6.36	内销/外销	功率器件、小信号器件、光电器件	3,186.56	3,746.28
3	客户 1	5,180.43	5.14	外销	功率器件、小信号器件、光电器件	2,493.08	2,395.78
4	客户 8	4,368.30	4.33	内销	功率器件、小信号器件、其他器件	1,577.52	2,307.31
5	客户 9	3,054.61	3.03	内销	功率器件、小信号器件、光电器件	1,011.93	1,765.02
合计	/	25,452.22	25.24	/	/	/	/

2、2024 年公司前五大客户：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例（%）	类型	销售内容
1	客户 7	8,921.65	10.21	内销	功率器件、小信号器件
2	客户 1	4,202.00	4.81	外销	功率器件、小信号器件、其他器件
3	客户 3	3,245.38	3.72	外销	功率器件、小信号器件
4	客户 8	3,095.55	3.54	内销	功率器件、小信号器件、光电器件、其他器件
5	客户 10	2,968.18	3.40	内销	功率器件、小信号器件
合计	/	22,432.76	25.68	/	/

3、2023 年公司前五大客户：

单位：万元

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例（%）	类型	销售内容
1	客户 7	8,380.75	12.05	内销	功率器件、小信号器件
2	客户 1	3,807.81	5.48	外销	功率器件、小信号器件、其他器件
3	客户 3	3,267.47	4.70	外销	功率器件、小信号器件、其他器件
4	客户 10	2,099.34	3.02	内销	功率器件、小信号器件
5	客户 11	1,714.96	2.47	内销	功率器件、小信号器件、光电器件、其他器件
合计	/	19,270.33	27.72	/	/

（二）主要客户成立时间、主要产品、人员及业务规模、合作开始时间、客户或终端实际使用情况、是否存在关联关系或潜在关联关系

客户名称	成立时间	人员规模	主营业务	合作开始时间	客户或终端实际使用情况
客户 7	2001-01-05	500-999 人	覆盖智能家居与商业及工业解决方案的全球化科技集团	2002-02-23	领用自产
客户 1	2014-01-06	小于 50 人	主要应用于计算机的显示器、主板、显卡、电源、散热系统等核心部件,主要客户覆盖终端客户 1、10、11、12 等	2007-09-24	对外销售
客户 3	2010-07-07	小于 50 人	主要应用于面板等部件，主要客户覆盖终端客户 13、14、15 等	2009-09-01	对外销售
客户 8	1995-02-10	1000-4999 人	客户 8 是一家业务多元化的大型跨国企业，公司产品应用涵盖汽车、新能源和电子等领域	2009-09-04	领用自产
客户 9	1995-05-24	小于 50 人	主营电子产品销售，主要对接终端客户 9、16，公司为客户提供齐全的分立器件产品	2001-11-14	对外销售
客户 10	1994-09-08	1000-4999 人	主要研究、开发、生产、销售数字（数码）电子类产品，通讯设	2001-11-14	领用自产

客户名称	成立时间	人员规模	主营业务	合作开始时间	客户或终端实际使用情况
			备及相关配套的注塑零部件等		
客户 11	2007-12-17	小于 50 人	主营电子元器件的购销及其他国内贸易以及进出口业务等	2008-03-25	对外销售
客户 6	2015-05-11	小于 50 人	主营汽车技术领域的技术开发、咨询、服务等	2021-05-30	对外销售

注 1：上述成立时间为集团内与公司最早合作主体成立时间。

注 2：公司与以上主要客户均不存在关联关系或潜在关联关系。

二、对于本年新增前五大客户，列示订单签订及产品交付时间、销售内容、收入确认依据及时点，并说明公司对其销售收入波动原因、与同类其他客户是否存在较大差异

本期新增前五大客户说明如下：

客户名称	2025 集团排名	2024 集团排名	销售内容	订单频率	交货图期	收入确认时点	收入确认依据
客户 6	2	8	汽车电子	每周 4 次左右	有货即发	验收日/ 提单日	内销：验收单 外销：提单
客户 9	5	6	家用电器	不固定，一周一至三次	按每周三排程交付	签收日	产品签收明细单据

客户 6 主营汽车技术领域的技术开发、咨询、服务等，客户主要是终端客户 2、3 等汽车 LED 车灯领域跨国经营企业，客户 6 根据客户需求，向公司采购功率器件、小信号器件等汽车电子领域产品，为适应跨国公司复杂且多样化的需求，客户 6 依托境外仓库，构建合规、高效的跨境贸易模式。

公司 2021 年开始与客户 6 合作，近年来，随着公司汽车电子领域的 MOS 芯片逐步量产，产品销售规模随着下游客户终端客户 2、3 等汽车 LED 车灯领域头部厂商销量的上升而上升，同时叠加 2025 年第四季度安世半导体暂停向其中国工厂供应晶圆，对应客户寻求替代产品，促进公司相关产品销量提升。

对于收入确认时点，其中境外销售部分，视为外销收入，根据提单日作为收入确认时点，其中境内销售的产品，依据验收单据确认相关收入。

客户 9 系终端客户 9 代理商，本期收入上升主要系白色家电、智能家电领域收入大幅上升。

综上所述，本期公司对上述客户收入增长主要原因系下游客户自身业绩增长带动本期采购量增长导致，与其他同类客户无明显差异。

三、列示近三年前五大供应商基本情况、合作历史、采购内容、采购金额、款项结算情况、供应商变动原因、是否存在关联关系或潜在关联关系等。

1、近三年前五大供应商基本情况、合作历史、关联关系或潜在关联关系情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	人员规模	主营业务	开始合作时间	是否存在关联关系
供应商 1	1992 年 6 月 29 日	37528.4 万元	1000-4999 人	制造和销售各种引线框架及半导体元器件, 半导体元器件键合金丝和蒸发用金丝, 键合铜丝, 合金铜丝	2008 年	否
供应商 2	1998 年 11 月 24 日	2963 万美元	500-999 人	生产功率半导体器件。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	2008 年	否
供应商 3	2018 年 1 月 25 日	500 万元	小于 50 人	半导体、集成电路、电子元器件及电子产品的技术研发、技术转让、技术咨询、技术服务及销售。	2019 年	否
供应商 4	2011 年 11 月 8 日	1000 万元	小于 50 人	一般项目: 电子元器件与机电组件设备制造; 电子专用材料销售; 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	2015 年	否
供应商 5	2002 年 7 月 30 日	10686.2522 万元	500-999 人	半导体器件、集成电路的制造、研发和销售;	2008 年	否
供应商 6	2006 年 12 月 4 日	26479.72342 万元	51-499 人	一般项目: 电子元器件与机电组件设备制造; 电子元器件与机电组件设备销售; 电子专用材料销售; 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	2018 年	否
供应商 7	2000 年 2 月 22 日	100 万元	小于 50 人	半导体及元器件、电子产品的销售	2007 年	否

2、近三年前五大供应商采购内容、采购金额、款项结算情况明细如下：

(1) 2025 年公司前五大供应商采购内容、采购金额、款项结算情况明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购额	采购内容	款项结算比例
1	供应商 1	5,215.79	框架/引线、焊料	100.00%
2	供应商 2	3,277.67	芯片、模具及备件	100.00%
3	供应商 3	2,341.97	芯片	100.00%
4	供应商 4	1,852.97	框架/引线	100.00%
5	供应商 5	1,654.06	芯片	100.00%
合计		14,342.46		100.00%

(2) 2024 年公司前五大供应商采购内容、采购金额、款项结算情况明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购额	采购内容	款项结算比例
1	供应商 1	4,857.08	框架/引线	100.00%
2	供应商 2	3,044.73	芯片	100.00%
3	供应商 6	1,744.11	芯片	100.00%
4	供应商 4	1,596.72	框架/引线	100.00%
5	供应商 7	1,465.05	芯片	100.00%
合计		12,707.69		100.00%

(3) 2023 年公司前五大供应商采购内容、采购金额、款项结算情况明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购额	采购内容	款项结算比例
1	供应商 2	2,576.55	芯片	100.00%
2	供应商 1	2,568.21	框架/引线	100.00%
3	供应商 4	1,429.34	框架/引线	100.00%
4	供应商 7	1,280.48	芯片	100.00%
5	供应商 6	1,224.20	芯片	100.00%
合计		9,078.78		100.00%

注：款项结算截止时点为 2026 年 5 月 31 日

3、近三年前五大供应商变动原因说明：

公司近三年前五大供应商整体保持稳定，2025 年度新增供应商 3、供应商 5 纳入前五大供应商，其中对供应商 3 采购规模提升系下游客户 MOS 芯片相关订单

需求增长，供应商 3 所供应 MOS 芯片性能指标匹配公司产品设计要求，相关物料已完成内部研发验证与选型认定，公司相应加大该厂商采购规模，使其跻身前五大供应商。对供应商 5 采购量增加则源于公司三极管、开关管类芯片采购需求有所上升，同时公司完成产线扩产，原有合作厂商供应商 2 现有产能已无法足额匹配公司生产用料需求，为保障原材料稳定供应，公司拓展供应商 5 作为新增供应商并提升采购量，该企业因此纳入前五大供应商。

综上，2025 年度新增两家供应商进入前五大系下游订单需求、产线扩产及原有供应商产能约束等经营因素驱动，采购合作变动具备充分业务背景，具有合理性。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下主要核查程序（包括但不限于）：

1、获取公司近三年采购发票列表、入库单列表等，检查公司统计的分年度采购规模、各期前五大供应商情况；

2、查阅主要供应商合作订单与框架协议，核实合作历史、采购内容，核对采购金额；结合合同条款，核查款项结算周期与期末往来余额，获取银行对账单以确认结算执行情况；

3、对比各年度供应商名单，针对新增及退出的大额供应商，询问采购负责人，核实变动原因；

4、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等渠道，查询上述客户的成立时间、股权结构及主要人员信息等，与公司股东、高管及直系亲属名单交叉比对；核查银行流水，排除异常资金往来，核实是否存在关联关系或潜在关联关系；

5、获取近三年销售发票列表等单据，检查公司统计的各期前五大客户情况；查阅主要客户销售合同，检查销售内容、定价方式、交付条件、结算方式、信用政策等关键条款，确认收入确认政策与符合会计准则相关规定；

6、对近三年前五大客户及本年新进入前五大的客户的各期销售额及期末应收账款余额独立实施函证。对回函不符的查明差异原因，并获取回函差异对应依据，对未回函的执行替代测试；

7、检查主要客户在资产负债表日后的银行回款单据，核对付款方名称及金额是否与对应客户一致，验证销售回款的真实性以及回款风险；

（二）核查结论：

经核查，年审会计师认为：

1、公司关于近三年对前五大客户情况及本年新增前五大客户的说明与我们

在审计过程中获取的信息在所有重大方面一致；我们未发现公司与各期前五大客户存在关联关系或潜在关联关系；

2、公司关于近三年对前五大供应商情况及其变动原因的说明与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面一致；我们未发现公司与各期前五大供应商存在关联关系或存在未披露的潜在关联关系。

3、我们未发现公司与各期前五大供应商存在关联关系或潜在关联关系。

问题 3：关于存货。年报显示，2025 年存货余额 23,790.42 万元，存货跌价准备 1,939.43 万元，较上年末分别增加 11.77%和 9.17%。其中，原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、发出商品期末余额分别为 4,361.54 万元、407.42 万元、13,761.38 万元、762.15 万元、4,497.92 万元，分别计提跌价 503.76 万元、0 万元、690.56 万元、74.89 万元、670.22 万元。

请公司：（1）补充发出商品对应客户、金额、存放地点、发出时间、是否有合同支持、客户款项支付情况、期后结转情况，说明发出商品权属情况的识别方式、收入确认政策、是否存在售后退回情形、发出商品规模较大的原因及合理性，是否符合行业惯例；（2）说明公司是否存在寄售模式，如是，请说明客户名称、销售金额、对账方式、对账周期、收入确认具体依据，寄售仓的权属、存货金额、库龄等；说明 2024 年、2025 年第四季度寄售模式下客户的领用金额、领用频率，与前三季度进行对比；（3）结合存货的产品类型、库龄结构，说明各类存货跌价准备的计提过程，可变现净值的确定依据，发出商品计提比例较高的原因；（4）请年审会计师区分不同存货类型，说明所执行的审计程序和获取的审计证据，对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司说明】

一、补充发出商品对应客户、金额、存放地点、发出时间、是否有合同支持、客户款项支付情况、期后结转情况，说明发出商品权属情况的识别方式、收入确认政策、是否存在售后退回情形、发出商品规模较大的原因及合理性，是否符合行业惯例；

1、公司发出商品对应的主要客户、金额、存放地点、发出时间、合同支持情况、客户款项支付情况、期后结转情况如下：

单位：万元

客户集团	发出商品余额	存放地点	是否有合同支持	期后结转金额	期后结转比例	售后退回金额	售后退回比例
客户 7	687.08	客户寄售仓	是	615.93	89.64%	0.00	0.00%

客户集团	发出商品余额	存放地点	是否有合同支持	期后结转金额	期后结转比例	售后退回金额	售后退回比例
客户 12	419.19	客户寄售仓	是	338.36	80.72%	0.00	0.00%
客户 10	224.04	客户寄售仓	是	223.36	99.70%	0.00	0.00%
客户 13	208.16	客户寄售仓	是	207.33	99.60%	0.00	0.00%
客户 14	200.96	客户寄售仓	是	168.58	83.89%	0.60	0.30%
合计	1,739.43			1,553.56	89.31%	0.60	0.03%

注：期后结转、售后退回数据统计截止时点为 2026 年 5 月 31 日

公司寄售模式下存放于客户寄售仓库的发出商品，绝大部分为 2025 年 10 月至 12 月由本公司发出，发货时间集中在年末临近资产负债表日，货物运抵客户寄售仓后尚未完成领用结算，仅存在少量批次货物存放时长超过 6 个月。从期后结转情况上看，截至 2026 年 5 月 31 日主要客户的期后结转比例达到 89.13%，期末发出商品均是真实存在，且最终能够顺利实现销售并结转成本，不存在重大减值风险。上述库龄情况详见本问询函问题 3 回复之二、（一）中关于寄售存货库龄的相关披露内容。待客户从寄售仓实际领用后，达到收入确认条件，公司开具发票确认应收账款，客户按照账期支付货款。

2、说明发出商品权属情况的识别方式、收入确认政策、发出商品规模较大的原因及合理性，是否符合行业惯例；

公司销售模式分为寄售模式和非寄售模式，发出商品中大部分为寄售模式下已发往客户寄售仓的产品。该业务通常采用“先发货、后结算”的模式。产品运抵客户指定的第三方仓库或自有仓库后，所有权上的主要风险报酬尚未转移，货物存放客户仓期间所有权归公司，仅客户领用后权属转移。

对于寄售客户：当公司根据合同/协议约定已将产品交付给客户，相关产品经客户领用确认时转移控制权；同时满足产品销售收入货款金额已确定、款项已收讫或预计可以收回、销售产品的成本能够可靠计量时，公司确认产品销售收入。

公司期末发出商品余额规模较高，主要系公司核心客户普遍采用寄售合作模式。报告期内，客户 7、客户 8、客户 10 等核心客户均执行寄售结算机制，相关产品先行发运至客户指定寄售仓存放，待客户实际领用后确认收入，由此形成已发货但尚未结算的存货余额，故期末形成较高发出商品具备商业合理性。

寄售备货、领用后结算为细分行业通行合作模式，同行业企业对家电、大型整车类核心客户普遍采用同类寄售机制，期末形成大额发出商品属于行业常规经营特征，公司该类业务模式及存货结构与行业惯例保持一致。

二、说明公司是否存在寄售模式，如是，请说明客户名称、销售金额、对账方式、对账周期、收入确认具体依据，寄售仓的权属、存货金额、库龄等；说明 2024 年、2025 年第四季度寄售模式下客户的领用金额、领用频率。

（一）说明公司是否存在寄售模式，如是，请说明客户名称、销售金额、对账方式、对账周期、收入确认具体依据，寄售仓的权属、存货金额、库龄等

公司销售业务存在寄售销售模式，即公司根据寄售客户需求，将订单产品运送至客户指定仓储地点代为保管，保障客户按需领用。现就公司主要寄售客户相关情况明细列示如下：

单位：万元

客户	销售金额	对账方式	对账周期	收入确认依据	寄售仓权属	期末存货金额	库龄
客户 7	6,438.49	供应商管理平台推送当期结算开票通知	每 月一次	供应商管理平台导出的产品领用明细台账	客户指定的第三方仓库或自有仓库	620.63	6 个月以内
						66.45	6 个月以上
客户 12	1,612.07	供应商管理平台推送当期结算开票通知	每 月一次	供应商管理平台导出的产品领用明细台账		353.61	6 个月以内
						65.58	6 个月以上
客户 10	2,920.34	供应商管理平台推送当期结算开票通知	每 月一次	供应商管理平台导出的产品领用明细台账		221.53	6 个月以内
						2.51	6 个月以上
客户 13	1,665.31	供应商管理平台推送当期结算开票通知	每 月一次	供应商管理平台导出的产品领用明细台账		202.72	6 个月以内
						5.43	6 个月以上
客户 14	1,898.51	供应商管理平台推送当期结算开票通知	每 月一次	供应商管理平台导出的产品领用明细台账		196.21	6 个月以内
						4.75	6 个月以上
合计	14,534.72					1,739.42	

（二）说明 2024 年、2025 年第四季度寄售模式下客户的领用金额、领用频率，与前三季度进行对比

1、公司主要寄售客户 2025 年分季度领用数据对比说明情况如下：

单位：万元

2025 年度						
客户名称	领用金额					第四季度相对前三季度均值差异比
	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	前三季度季度均值	
客户 7	1,565.27	1,738.60	1,591.45	1,543.18	1,624.41	-3.64%

2025 年度						
客户 12	436.92	336.64	405.60	432.91	391.72	11.54%
客户 10	720.52	661.27	642.28	896.27	733.27	-1.74%
客户 13	448.03	293.77	436.15	487.37	405.76	10.42%
客户 14	334.88	367.14	786.13	410.36	521.21	-35.75%

2、公司主要寄售客户 2024 年分季度领用数据对比说明情况如下：

单位：万元

2024 年度						
客户名称	领用金额					第四季度相对前三季度均值差异比
	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	前三季度季度均值	
客户 7	2,080.04	2,722.69	2,152.50	1,966.43	2,280.54	-8.79%
客户 12	269.79	179.15	313.99	312.89	268.68	0.41%
客户 10	804.55	631.84	735.04	796.74	721.21	11.56%
客户 13	339.64	105.86	191.16	210.85	169.29	100.63%
客户 14	735.84	256.05	649.77	575.46	493.76	49.03%

寄售货物由客户按照生产订单按需领用，领用金额随下游终端销售情况波动。2024 年、2025 年四季度各客户领用金额与前三季度均值有升有降，分化趋势与各客户自身终端产销节奏保持一致，四季度领用波动主要受下游终端市场景气度、客户生产排产调整影响，具备合理商业逻辑。

三、结合存货的产品类型、库龄结构，说明各类存货跌价准备的计提过程，可变现净值的确定依据，发出商品计提比例较高的原因。

（一）2025 年末公司各类存货构成及库龄区分如下：

单位：万元

项目	存货余额及库龄结构情况			6 个月以内占比	跌价金额	跌价比例
	6 个月以内	6 个月以上	小计			
原材料	3,601.89	759.65	4,361.54	82.58%	503.76	11.55%
委托加工物资	407.42	0.00	407.42	100.00%	0.00	0.00%
在产品	11,804.92	1,956.46	13,761.38	85.78%	677.00	4.92%
库存商品	720.90	41.25	762.15	94.59%	74.89	9.83%
发出商品	4,293.94	203.98	4,497.92	95.47%	628.85	13.98%
合计	20,829.07	2,961.34	23,790.41	87.55%	1,884.50	7.92%

(二) 2026 年第一季度存货情况

单位：万元

类别	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	5,233.19	376.95	4,856.24	4,361.54	503.76	3,857.78
委托加工物资	431.85		431.85	407.42		407.42
在产品	14,349.30	673.66	13,675.64	13,761.38	690.56	13,070.82
库存商品	772.12	73.93	698.19	762.15	74.89	687.26
发出商品	5,726.82	779.96	4,946.86	4,497.92	670.22	3,827.70
合计	26,513.29	1,904.50	24,608.79	23,790.41	1,939.43	21,850.99

(三) 公司存货采用成本与可变现净值孰低计量。若存货成本高于其可变现净值，公司将计提相应的存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司针对不同类别存货计提跌价准备，各类存货可变现净值的确定依据具体如下：

1、原材料：公司原材料库龄整体较短，库龄 6 个月以内原材料占比达 82.58%；库龄 6 个月至 1 年区间的原材料主要为芯片、框架、引线等通用性核心主材，可适配公司多款产品生产需求。公司于各资产负债表日对原材料进行减值测试，该部分原材料均用于日常生产，以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，经测算不存在减值迹象，无需计提存货跌价准备。针对库龄超过一年的原材料，公司将其认定为长期呆滞物料，其可变现净值为零，对该类存货全额计提存货跌价准备。经减值测算，期末公司计提原材料存货跌价准备 503.76 万元。

2、委托加工物资：委托加工物资周转较快，库龄均系 6 个月以内，不存在长期呆滞的委托加工物资。公司对期末委托加工物资进行跌价测试，无需计提存货跌价准备。

3、在产品：公司在产品整体周转效率较高，库龄 6 个月以内的在产品占比达 85.78%。公司按不同库龄区间于各资产负债表日对在产品开展减值测试：库龄 6 个月以内的在产品，其可变现净值以对应产成品预计售价扣除至完工尚需投入成本、预计销售费用及相关税费后予以确认；库龄 6 个月以上的在产品，若在手订单可覆盖对应库存数量，则仅就可变现净值低于成本的差额部分计提存货跌价准备；若库龄超 6 个月且无在手订单支撑，该类在产品后续实现销售的可能性极低，可变现净值按零认定并全额计提跌价准备。经减值测算，期末公司计提在

产品存货跌价准备 677.00 万元。

4、产成品：公司产成品涵盖库存商品与发出商品，公司采用以销定产、柔性化生产模式，产成品周转效率良好，库龄 6 个月以内的产成品占比超 95%。公司分库龄区间对产成品执行减值测试：库龄 6 个月以内的产成品，存在对应在手订单的，按照订单约定售价作为估计售价测算可变现净值；无在手订单覆盖的产成品，优先选取近六个月内最新成交单价作为价格依据开展减值测试；若近六个月无任何销售记录，则采用全年平均销售单价测算可变现净值。结合公司历史销售数据，库龄超过 6 个月的产成品后续实现对外销售的概率极低，可变现净值按零确认，对该类流转不畅的产成品全额计提存货跌价准备。经减值测算，期末公司计提产成品存货跌价准备 703.74 万元。

（四）公司发出商品存货跌价计提比例相对较高，主要系由于公司寄售客户主要为家用电器领域客户，行业产品更新迭代速度较快，公司产品售价受下游市场需求影响较大，部分产品毛利率较低，公司综合考虑发出商品在手订单单价情况、库龄情况、下游客户相关产品销量等情况谨慎估计产品预计售价，并相应计提跌价准备。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下主要核查程序（包括但不限于）：

1、针对发出商品事项：我们获取发出商品明细台账、销售合同、货物出库单据；选取期末余额较高的寄售仓库开展现场监盘，并进行函证，验证其真实性和完整性。查阅各报告期末发出商品在期后实现销售的情形；结合购销合同条款，核实公司对发出商品所有权的判断标准，复核收入确认会计政策是否符合企业会计准则的相关规定；结合下游行业经营模式，分析期末发出商品余额偏高的原因，并对照行业惯例判断其商业合理性。

2、针对寄售销售模式：我们查验主要销售合同相关条款，核查公司销售台账，确认寄售业务范围；获取主要寄售客户清单、供应商平台资料、客户领用单据，核实结算方式、结算周期以及收入确认的具体依据。取得各寄售仓库存货余额、库龄台账，整理 2024 年度、2025 年度分季度领用数据，对比第四季度与前三季度客户领用金额、领用频次，分析季度波动的合理性。

3、针对存货跌价准备：我们取得分产品、分品类的存货库龄明细，复核各类存货可变现净值的测算依据与计算过程；对比发出商品与其他存货的减值计提比例，核实发出商品计提比例更高的原因，评估存货跌价准备计提是否审慎、充分。

年审会计师根据不同存货类型所执行的审计程序和获取的审计证据（包括但不限于）：

原材料：

（1）获取原材料财务明细账，将账面数据与总账、财务报表数据进行核对，确保账账、账表数据一致。

（2）取得仓库原材料收发存台账，将业务系统库存数据与财务账面存货数据进行交叉核对，验证业务数据与财务数据匹配无误；测算各期原材料存货周转率，评价存货周转合理性。

（3）执行存货计价测试，核查原材料发出计价方法执行一贯性，验证期末结存成本金额准确。

（4）取得连续两期原材料采购发票清单，针对核心物料品种、主要供应商的采购单价及采购规模开展横向、纵向对比分析，核查原材料价格波动、供应商结构变动是否具备合理商业背景。

（5）导出原材料入库单清单，查验入库单据编号是否连续完整；结合采购发票清单分层选取样本，抽查采购合同、采购订单、入库单、质检报告、增值税发票等原始凭证，执行采购业务细节测试与资产负债表日前后的截止测试，核实采购入账时点与金额真实准确。

（6）获取公司存货跌价准备计算底稿，执行重新计算程序，逐项复核可变现净值参数选取、计算逻辑与最终计提金额。

（7）取得期后采购发票台账，对期末原材料暂估入账金额执行核对程序。

（8）获取原材料盘点表并与财务账面数据核对，对原材料实施现场监盘，核查期末库存数量及实物状况，区分正常周转物料与呆滞、报废物料，并对盘点差异进行调节核实。

委托加工物资：

（1）获取委外加工物资财务明细账，将账面数据与总账、财务报表数据进行核对，确保账账、账表数据一致。

（2）获取仓库委外加工物资收发存台账，将业务系统库存收发存数据与财务账面存货数据进行交叉核对，验证业务数据与财务数据相互匹配、无重大差异。

（3）获取公司与主要外协加工商签订的委外加工合同、期末对账单等资料，结合委外物资发出数量、加工状态及收回情况，对期末委外加工物资账面余额进行匡算复核，核实期末余额核算准确、列报真实。

（4）依据委外加工物资收发存台账及委外加工合同约定的加工费率、结算方式，对当期发生的加工费金额实施匡算复核，确保加工费核算及时、准确、完整。

(5) 结合同一产品前后两期加工数量、加工单价等数据，分析价格变动的合理性。

在产品：

(1) 获取在产品财务明细账，将账面数据与总账、财务报表数据进行核对，确保账账、账表数据一致。

(2) 实地查看生产现场，并与生产人员、成本会计访谈，核实生产工艺流程及主营产品情况。

(3) 取得年末在产品库存明细、成本分摊表、成本结转凭证资料，复核生产成本归集过程，并重新测算期末在产品结存金额。

(4) 调取产品 BOM 清单，结合期末库存明细，对在产品结存单价执行匡算复核。

(5) 选取主要产品，分两期对比分析料、工、费构成，复核成本变动的合理性。

(6) 获取在产品库龄表及公司存货跌价准备计算底稿，执行重新计算程序，逐项复核可变现净值参数选取、计算逻辑与最终计提金额。

(7) 获取在产品盘点表并与账面数据进行核对，对车间在产品开展现场监盘，核查在制品数量与生产状态，区分尚在加工的半成品及残次废品，并对盘点差异逐项调节核实。

发出商品：

(1) 获取发出商品财务明细账，将账面数据与总账、财务报表数据进行核对，确保账账、账表数据一致。

(2) 取得发出商品明细台账并完成核对，在向客户寄发应收账款函证的同时，同步函证确认发出商品余额。

(3) 取得销售出库单据、销售发票列表、收入成本明细表等资料，执行收入截止性测试，明确发出商品所有权归属。

(4) 选取期末余额较高的寄售仓库开展现场监盘，核实实物数量与存货状态，并对盘点差异逐项调节核实；针对无法实地监盘的寄售仓库，取得仓库出具并加盖公章的期末库存清单予以核对。

(5) 获取期后销售发票列表及收入成本明细表等，核查发出商品期后结算金额与期末留存余额的真实性与准确性。

(6) 执行存货计价测试，核查发出商品发出计价方法执行一贯性，验证期末结存成本金额准确

(7) 获取发出商品库龄表及公司存货跌价准备计算底稿，执行重新计算程序，逐项复核可变现净值参数选取、计算逻辑与最终计提金额。

库存商品：

（1）获取库存商品财务明细账，将账面数据与总账、财务报表数据进行核对，确保账账、账表数据一致。

（2）取得仓库成品收发存台账，将业务系统库存数据与财务账面存货数据进行交叉核对，验证业务数据与财务数据匹配无误；测算各期原材料存货周转率，评价存货周转合理性。

（3）执行存货计价测试，核查库存商品发出计价方法执行一贯性，验证期末结存成本金额准确。

（4）获取库存商品盘点表并完成账面核对，执行存货监盘程序，核实实物数量及存货品质状况，并对盘点差异逐项调节核实。

对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果

会计师取得原材料、在产品、库存商品及寄售类发出商品盘点清单，将盘点数据与财务账面记录逐一核对，并组织实施现场监盘。

针对寄售存货，会计师抽选部分寄售仓库实施现场监盘，核实实物数量与存货品质状态，编制存货数量顺推调节表；对监盘发现的差异，逐项核查成因，该类存货监盘比例为 35.20%。

针对厂区内存货，会计师于 2025 年 12 月 31 日执行现场监盘，实地清点实物数量，核查仓储状况，区分正常周转存货、呆滞物料及残次废品；对盘点形成的账实差异，逐项落实原因，厂区存货监盘比例为 29.01%

本次存货整体监盘比例合计约 30.18%。监盘过程未发现重大账实不符情形，期末存货数量真实，实物状态正常，盘点差异均已完成规范账务调整。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、关于发出商品的说明与我们在审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致；

2、公司关于寄售模式的说明与我们在审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致；

3、公司存货跌价准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，发出商品计提比例较高具备合理性；

4、我们针对不同类型存货执行了审计程序，监盘未发现重大账实不符的情况，相关审计证据充分适当。

问题 4: 关于应收应付款项。年报显示, (1)2025 年末应收账款余额 41,556.22 万元, 较上年末增长 17.90%。应收票据余额 4,530.31 万元, 较上年末增长 51.87%, 期末终止确认金额 8,998.29 万元。期末应付票据 1.07 亿元, 同比增长 25.32%。

(2) 公司 2025 年实现归母净利润 7,990.47 万元, 同比增长 11.17%; 经营活动产生的现金流量净额为 4,375.01 万元, 同比下降 34.73%。公司解释主要系销售回款结算账期差异及生产备货增加所致。2025 年, 公司实现营业收入 10.5 亿元, 销售商品提供劳务收到的现金 7.64 亿元。

请公司: (1) 列示应收票据涉及主要客户名称、交易内容、交易金额、开票方、票据承兑、贴现或背书情况, 说明应收票据余额大幅增长的原因, 对已背书或贴现的未到期的应收票据及应收款项融资终止确认的依据是否充分, 是否符合《企业会计准则》的规定; (2) 列示应付票据涉及的主要供应商名称及基本情况、是否为关联方、与采购额的匹配性、期后结转情况, 说明应付票据余额大幅增长的原因; (3) 结合销售回款政策、采购付款节奏、存货及经营性应收应付项目变动等情况, 量化分析报告期内净利润与经营活动现金流量净额变动方向不一致的具体原因; (4) 结合同行业可比公司情况, 说明销现比是否处于合理水平。

【公司说明】

一、列示应收票据涉及主要客户名称、交易内容、交易金额、开票方、票据承兑、贴现或背书情况, 说明应收票据余额大幅增长的原因, 对已背书或贴现的未到期的应收票据及应收款项融资终止确认的依据是否充分, 是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 列示应收票据涉及主要客户名称、交易内容、交易金额、开票方、票据承兑、贴现或背书情况

企业应收票据交易内容均为货款, 公司应收票据余额前五名客户, 占比 27%, 具体情况如下表:

单位: 万元

客户名称	2025 年收入	汇票金额
供应商 8	1,015.15	374.02
供应商 9	1,303.05	267.79
供应商 10	702.47	207.48
供应商 11	375.50	200.81
供应商 12	460.56	194.22

另外，按照承兑人列示期末余额，具体情况如下表：

单位：万元

承兑人	背书未到期不终止确认	期末在手
广发银行股份有限公司	579.59	19.94
杭州银行股份有限公司	237.12	15.32
宁波银行股份有限公司	172.12	45.81
浙江泰隆商业银行股份有限公司	173.46	19.70
东莞农村商业银行股份有限公司	62.45	120.39
宁波鄞州农村商业银行股份有限公司		140.00
江苏苏州农村商业银行股份有限公司	87.92	46.00
九江银行股份有限公司	123.42	5.77
北京银行股份有限公司	97.57	6.10
深圳农村商业银行股份有限公司	94.53	5.91
广州银行股份有限公司	91.74	8.42
海尔集团财务有限责任公司		99.20
珠海华润银行股份有限公司	93.54	3.31
永丰银行（中国）有限公司	20.00	70.00
渤海银行股份有限公司	85.51	1.29
安徽郎溪农村商业银行股份有限公司	83.57	0.05
珠海农村商业银行股份有限公司	20.40	56.94
上海银行股份有限公司	72.65	2.59
桂林银行股份有限公司		71.48
汇丰银行（中国）有限公司	28.49	39.04
广东顺德农村商业银行股份有限公司	52.99	12.37
深圳市兆驰股份有限公司		64.29
江苏苏商银行股份有限公司	57.16	2.00
武汉众邦银行股份有限公司	39.47	16.21
中兴通讯股份有限公司		53.00
晋商银行股份有限公司	51.54	0.70
广东博罗农村商业银行股份有限公司	50.17	
临沂河东齐商村镇银行股份有限公司	36.99	13.01
东莞银行股份有限公司	44.12	2.86
自贡银行股份有限公司	39.71	6.56

承兑人	背书未到期不终止确认	期末在手
台州银行股份有限公司	33.10	9.06
广东南粤银行股份有限公司	38.29	
江苏昆山农村商业银行股份有限公司	19.99	14.19
天津金城银行股份有限公司	10.00	24.12
大华银行（中国）有限公司	32.99	
江苏江南农村商业银行股份有限公司	27.56	3.43
潍坊银行股份有限公司	30.40	
浙江台州路桥农村商业银行股份有限公司	18.87	10.40
温州银行股份有限公司	26.63	2.50
安徽和县农村商业银行股份有限公司	28.96	
东亚银行（中国）有限公司	27.45	
新疆天山农村商业银行股份有限公司	16.50	10.82
阜新银行股份有限公司	24.20	2.70
深圳福田银座村镇银行股份有限公司	24.95	
深圳康佳电子科技有限公司		23.68
齐鲁银行股份有限公司	12.71	10.67
青岛银行股份有限公司	23.06	0.15
恒生银行（中国）有限公司	20.06	
九江银行开发区支行	20.00	
沂源博商村镇银行股份有限公司	20.00	
浙江温州瓯海农村商业银行股份有限公司	20.00	
重庆富民银行股份有限公司	16.00	3.00
湖南银行股份有限公司	18.90	
上海农村商业银行股份有限公司	18.47	0.39
衡水银行股份有限公司	11.61	5.19
大连银行股份有限公司	13.00	3.54
河北蠡州北银农村商业银行股份有限公司	15.87	
嘉兴银行股份有限公司	15.53	0.14
上饶银行股份有限公司	15.00	
南京银行股份有限公司	12.08	2.82
华侨银行有限公司		14.64
江苏丹阳农村商业银行股份有限公司	9.67	3.40

承兑人	背书未到期不终止确认	期末在手
成都银行股份有限公司	5.90	7.06
福建华通银行股份有限公司	4.78	8.08
四川天府银行股份有限公司	7.26	5.00
柳州银行股份有限公司		11.59
恒丰银行股份有限公司	1.60	9.97
温州民商银行股份有限公司	5.00	5.55
河北霸州农村商业银行股份有限公司	10.00	
绍兴银行股份有限公司	10.00	
四川长虹集团财务有限公司		10.00
天津银行股份有限公司	10.00	
乌海银行股份有限公司	10.00	
新疆呼图壁农村商业银行股份有限公司	10.00	
青岛农村商业银行股份有限公司		9.60
合肥科技农村商业银行股份有限公司	4.07	2.93
广西北部湾银行股份有限公司	6.60	
浙江瑞安农村商业银行股份有限公司	6.06	
阜阳颍东农村商业银行股份有限公司	6.00	
徽商银行股份有限公司		5.98
北京农村商业银行股份有限公司		5.79
瑞穗银行（中国）有限公司	5.62	
浙江永康农村商业银行股份有限公司	5.34	
浙江台州椒江农村商业银行股份有限公司	5.23	
阜阳颍淮农村商业银行股份有限公司	5.00	
莱商银行股份有限公司	5.00	
山西右玉农村商业银行股份有限公司		5.00
四川银行股份有限公司		5.00
浙江嘉善农村商业银行股份有限公司		5.00
浙江临海农村商业银行股份有限公司	5.00	
浙江绍兴恒信农村商业银行股份有限公司		5.00
济宁银行股份有限公司		4.96
广平县农村信用合作联社		4.65
深圳市兆驰晶显技术有限公司		4.48

承兑人	背书未到期不终止确认	期末在手
长沙银行股份有限公司	2.00	2.23
盛京银行股份有限公司	4.16	
石家庄市栾城农村信用合作联社		4.06
重庆九龙坡民泰村镇银行股份有限公司		4.03
鞍山银行股份有限公司	4.00	
江苏江阴农村商业银行股份有限公司	0.70	3.13
河北三河农村商业银行股份有限公司	3.67	
江苏银行股份有限公司	1.57	2.06
浙江浦江农村商业银行股份有限公司		3.61
河北滦南农村商业银行股份有限公司	3.60	
河北正定农村商业银行股份有限公司	3.55	
中国进出口银行		3.54
沧州银行股份有限公司	3.00	
厦门国际银行股份有限公司	2.92	
兵器装备集团财务有限责任公司		2.46
馆陶县农村信用合作联社	2.39	
廊坊银行股份有限公司		2.38
湖北银行股份有限公司		2.08
宁波余姚农村商业银行股份有限公司	2.00	
天津武清村镇银行股份有限公司		2.00
苏州银行股份有限公司		1.81
浙江乐清农村商业银行股份有限公司		1.63
东营银行股份有限公司	1.25	0.35
达州银行股份有限公司		1.51
浙江温州龙湾农村商业银行股份有限公司		1.49
浙江稠州商业银行股份有限公司		1.32
宁波慈溪农村商业银行股份有限公司	1.19	
贵阳农村商业银行股份有限公司		1.18
佛山农村商业银行股份有限公司	1.11	
曲周县农村信用合作联社		1.04
魏县农村信用合作联社	1.00	
浙江苍南农村商业银行股份有限公司		1.00

承兑人	背书未到期不终止确认	期末在手
重庆农村商业银行股份有限公司		1.00
永年县农村信用联社股份有限公司		0.97
邯郸市峰峰矿区农村信用合作联社		0.88
浙江民泰商业银行股份有限公司		0.82
深圳市兆驰数码科技股份有限公司		0.76
浙江海宁农村商业银行	0.70	
浙江禾城农村商业银行股份有限公司		0.49
三井住友银行（中国）有限公司		0.43
浙江萧山农村商业银行股份有限公司		0.39
康佳集团股份有限公司		0.38
山西襄垣农村商业银行股份有限公司		0.08

（二）说明应收票据余额大幅增长的原因

应收票据余额变化情况：

单位：万元

	2025 年	2024 年	2025 年同比变动
背书未到期未终止确认	3,285.37	1,738.19	1,547.18
期末在手	1,257.85	1,269.09	-11.24
坏账准备	12.91	24.20	-11.29
应收票据期末余额	4,530.31	2,983.08	1,547.23

由上表可见，企业应收票据余额大幅增长原因主要系企业 2025 年已背书未到期未终止确认的票据金额较 2024 年大幅增加。

应收票据余额前五名客户的营业收入变化情况：

单位：万元

客户名称	交易内容	2025 年营业收入	2024 年营业收入	2025 年同比变动
供应商 8	功率器件、其他器件	1,015.15	56.94	958.21
供应商 9	功率器件、小信号器件	1,303.05	842.30	460.75
供应商 10	功率器件、光电器件、 其他器件、小信号器件	702.47	843.81	-141.34
供应商 11	功率器件、小信号器件	375.50	236.15	139.36
供应商 12	光电器件	460.56	244.49	216.08
合计		3,856.74	2,223.68	1,633.06

企业报告期内总营业收入较 2024 年增长 15.49%。由上表可见，应收票据余

额前五名客户的营业收入较 2024 年同比增加 1,633.06 万元，同时，客户使用信用等级较低的银行承兑汇票结算模式未改变，导致本年已背书未到期未终止确认的票据金额较 2024 年大幅增加。

（三）对已背书或贴现的未到期的应收票据及应收款项融资终止确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。第七条规定，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别情形处理：企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

企业根据银行信用等级对汇票进行分类处理。对于信用等级较高的“9+6”银行承兑汇票，认定其信用风险和延期付款风险很小，背书或贴现后所有权上几乎所有的风险和报酬已转移，终止确认。对于非“9+6”的银行承兑汇票、财务公司承兑汇票及商业承兑汇票，在背书时不终止确认，待到期承兑后终止确认。

综上，企业的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

一、列示应付票据涉及的主要供应商名称及基本情况、是否为关联方、与采购额的匹配性、期后结转情况，说明应付票据余额大幅增长的原因

（一）应付票据余额构成及期后结转情况

截至 2025 年 12 月 31 日企业应付票据余额前五大及截至 2026 年 5 月 31 日企业应付票据期后结转情况如下：

供应商名称	是否为关联方	汇票金额	期后结转金额
供应商 1	否	2,795.93	2,335.93
供应商 4	否	1,100.00	900.00
供应商 2	否	966.00	816.00
供应商 5	否	920.00	750.00
供应商 13	否	568.00	508.00

企业应付票据期后结转均为到期承兑，未结转部分为票据未到期，无票据到期未结转的情况。

（二）涉及主要供应商名称及基本情况

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围
供应商 1	1992-06-29	37,528.4 万人民币	制造和销售各种引线框架及半导体元器件， 半导体元器件键合金丝和蒸发用金丝，键合铜丝，合金铜丝，智能卡载带，提供售后服务；自营和代理各类商品和技术的进出口。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。
供应商 4	2011-11-08	1,000 万人民币	许可项目：电线、电缆制造（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；五金产品制造；模具制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备研发；电子、机械设备维护（不含特种设备）；普通机械设备安装服务；机械设备销售；模具销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；金属制品销售；电子产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
供应商 2	1998-11-24	2,963 万美元	生产功率半导体器件。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
供应商 5	2002-07-30	10,686.2522 万人民币	半导体器件、集成电路的制造、研发和销售；半导体技术的转让；半导体设备的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
供应商 13	2002-03-19	67,137.3356 万人民币	一般项目：集成电路芯片及产品制造；半导体器件专用设备制造；集成电路制造；半导体器件专用设备销售；集成电路芯片及产品销售；集成电路芯片设计及服务；技术进出口；货物进出口；电子专用材料制造；电子专用材料研发；电子专用材料销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。

（三）与采购额的匹配性

对于报告期内应付票据余额前五名的供应商进行采购额匹配性分析，具体情况如下表：

单位：万元

供应商名称	汇票金额①	年初应付帐款余额②	本年采购额 ③	③+②-① (此列应为正数)
供应商 1	2,899.07	2,514.44	5,223.61	4,942.12

供应商名称	汇票金额①	年初应付帐款余额②	本年采购额 ③	③+②-① (此列应为正数)
供应商 4	1,100.00	549.02	1,869.73	1,318.74
供应商 2	966.00	755.65	3,543.46	3,333.11
供应商 5	920.00	371.40	1,701.52	1,152.92
供应商 13	568.00	235.30	1,217.84	885.14

由上表可见，企业报告期内支付的应付票据的金额小于期初应付账款余额与本年采购额之和，收票方与企业均为正常的商业交易，出票金额符合逻辑。

（四）应付票据余额大幅增长的原因

企业应付票据主要用于支付供应商货款。从采购规模上来看，因公司 2025 年销售增加，采购需求同步增加，供应商采购金额均同步上升，相较于 2024 年采购总金额涨幅为 12.86%。原材料采购量增加，应付票据余额大幅增长。

二、结合销售回款政策、采购付款节奏、存货及经营性应收应付项目变动等情况，量化分析报告期内净利润与经营活动现金流量净额变动方向不一致的具体原因

报告期内，公司经营活动现金流量变动情况如下：

单位：万元

	2025 年	2024 年	2025 年同比变动
销售商品、提供劳务收到的现金	76,175.97	67,698.37	8,477.60
收到的税费返还	1,042.75	191.06	851.69
收到其他与经营活动有关的现金	958.79	515.65	443.14
经营活动现金流入小计	78,177.52	68,405.09	9,772.43
购买商品、接受劳务支付的现金	47,169.84	38,578.60	8,591.24
支付给职工以及为职工支付的现金	19,195.65	16,576.89	2,618.76
支付的各项税费	1,959.81	1,626.08	333.72
支付其他与经营活动有关的现金	5,476.94	4,920.98	555.97
经营活动现金流出小计	73,802.23	61,702.55	12,099.68
经营活动产生的现金流量净额	4,375.29	6,702.54	-2,327.25

公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额为 4,375.29 万元，2024 年为 6,702.54 万元，存在较大波动。具体原因主要系采购规模与应收规模变动的综合作用所致。在现金流出端，2025 年度购买商品、接受劳务支付的现金较 2024 年

增加 8,591.24 万元，主要系公司销售规模持续增长对原材料等存货需求增加，为了降低物流不确定性对原材料供应稳定的不利影响，公司进行主动备货以应对市场需求。另外，受员工人数增加和薪资上浮等因素影响，公司 2025 年支付给职工以及为职工支付的现金增加 2,618.76 万元。在现金流入端，公司由于本年度营业收入规模扩大，受到回款周期影响，2025 年度经营性应收项目增加 8,477.60 万元，销售商品、提供劳务收到的现金增速不及购买商品、接受劳务支付的现金增速。

报告期内，公司经营性现金流量净额与净利润的比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年
经营活动产生的现金流量净额（A）	4,375.29
净利润（B）	7,037.15
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额（C=A-B）	-2,661.87

报告期内，公司经营性现金流量净额与净利润的差额为-2,661.87 万元。2025 年度公司经营性现金流量净额低于净利润水平，主要是公司销售规模持续增长，为满足公司生产及下游客户需求，公司加大生产备货、增加原材料储备，相应材料采购支出大幅增加所致。

报告期各期，将净利润调节为经营活动现金流量情况如下表所示：

单位：万元

归母净利润	7,930.58
加：少数股东本期损益	-893.43
计提的资产减值准备	1,842.64
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	7,336.43
无形资产摊销	108.70
长期待摊费用摊销	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（减：收益）	24.50
固定资产报废损失（减：收益）	30.11
公允价值变动损失（减：收益）	-1,554.40
财务费用（减：收益）	3,885.59

归母净利润	7,930.58
投资损失（减：收益）	-112.33
递延所得税资产减少（减：增加）	-14.25
递延所得税负债增加（减：减少）	311.30
存货的减少（减：增加）	-3,936.85
经营性应收项目的减少（减：增加）	-9,722.09
经营性应付项目的增加（减：减少）	-1,088.72
其他	227.50
经营活动产生的现金流量净额	4,375.29

差异分析：

公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差异为-2,661.87 万元，一方面系公司业务规模扩张导致存货余额上升以及经营性应收项目余额增加，导致经营性现金流量净额较净利润减少 14,747.66 万元,另一方面主要系各项摊销与折旧、资产减值损失等非付现因素导致经营性现金流量净额较净利润增加 12,085.79 万元。上述两方面影响形成差异 2,661.87 万元。

由于公司业务规模快速扩张，公司增加原材料、半成品以及产成品备货，导致存货项目余额增加 3,936.85 万元，同时经营性应付款减少 1,088.72 万元；在现金流入端，由于公司营业收入增长，应收账款规模扩大，导致经营性应收项目余额增加为 9,722.09 万元，上述经营性项目余额变动导致公司 2025 年度经营性现金流净额增加 14,747.66 万元，是导致 2025 年度经营性现金流量净额偏离净利润的主要原因。

同时公司 2025 年度计提各项资产减值损失 1,842.64 万元、各项摊销与折旧 7,445.13 万元、计提借款利息以及汇率变动对现金的影响 3,885.59 万元，其他非付现项目影响金额为 227.50 万元，四项合计减少净利润 13,400.86 万元；同时，公司 2025 年度处置的长期资产、长期股权投资、其他非流动金融资产等产生的投资收益以及其他非流动金融资产产生的公允价值变动影响为 1,612.12 万元，此外递延所得税资产净增加额（包含递延所得税负债的减少）影响为 297.05 万元，上述增加净利润 1,315.07 万元。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异主要系报告

期内存货规模变动、经营性应收项目及经营性应付项目的变动以及折旧与摊销等其他非付现项目变动等因素综合所致，符合公司的经营特点和实际情况，具有合理性。

三、结合同行业可比公司情况，说明销现比是否处于合理水平

报告期内，同行业销现比情况如下：

单位：万元

同行业企业	营业收入	销售商品提供劳务收到的现金	销现比
扬杰科技	713,019.92	591,863.46	0.83
气派科技	76,878.86	51,175.50	0.67
士兰微	1,305,157.38	819,461.30	0.63
同行业可比公司平均值	698,352.05	487,500.09	0.70
银河微电	104,984.74	76,175.97	0.73

由上表可见，2025 年度，银河微电销现比与同行业可比上市公司不存在重大差异。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

（一）核查程序

1、获取公司应收票据、应付票据备查簿，将其与账面记录进行核对，并对期末应收票据执行盘点程序；

2、了解公司应付基本情况，获取并核查相关承兑协议，核查公司应付票据期后结算情况；

3、获取公司应收票据、应收款项融资背书或贴现是否终止确认的会计政策及公司期末背书或贴现未到期的票据清单，检查并判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

4、对报告期内公司应收票据主要客户与当期销售额进行匹配，对应付账款主要供应商对应的应付票据金额与当期采购金额进行匹配，分析应付款的真实性；

5、获取公司合并现金流量表，对公司的现金流量表进行核对测试，对现金流量表进行分析性复核；了解公司业务模式、信用政策与结算方式等情况，分析上述事项对经营活动产生的现金流量净额变动的影响；

6、获取同行业可比公司公开披露的信息，计算同行业可比公司的流动性指

标，并将公司与同行业可比公司应收账款周转率进行比较分析。

（一）核查意见

1、公司应收票据余额大幅增长的原因具有合理性，和我们审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致；公司对于已背书或贴现的未到期的应收票据及应收款项融资终止确认符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司应付票据涉及的供应商相关情况、与采购额的匹配性、期后结转情况以及应付票据余额大幅增长的原因具有合理性，和我们审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

3、公司关于报告期内净利润与经营活动现金流量净额变动方向不一致的原因及合理性的说明、销现比说明，和我们审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

问题 5：关于在建工程。年报显示，2025 年末在建工程余额 8,939.77 万元，主要为车规级半导体器件产业化项目，该项目期初余额 5,547.86 万元，期末余额 8,611.46 万元。2026 年一季度，在建工程余额为 3,396.92 万元。

请公司：（1）说明车规级半导体器件产业化项目的主要供应商及资信情况、采购金额及具体内容，定价依据及其公允性，是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排；（2）2026 年一季度末在建工程具体构成及大幅减少的原因，在建工程转固的判断依据、转固时点准确性、是否符合《企业会计准则》相关规定；（3）请年审会计师就在建工程盘点方法、程序、比例、转固时点的准确性发表明确意见。

【公司说明】

一、说明车规级半导体器件产业化项目的主要供应商及资信情况、采购金额及具体内容，定价依据及其公允性，是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排

本期车规级半导体期间产业化项目新增 14,604.01 万元，其中 5 家主要供应商采购金额约占新增在建工程的 46.35%。具体供应商、采购信息及金额如下：

供应商名称	采购设备名称	本期采购金额	占本期采购比例	定价依据
供应商 14	全自动铝线焊线机	2,423.33 万元	16.59%	商业谈判
供应商 15	全自动键合机	1,307.74 万元	8.95%	商业谈判
供应商 16	测试分选机	1,158.05 万元	7.93%	采购比价
供应商 17	分立器件测试系统	1,022.03 万元	7.00%	商业谈判
供应商 18	KNS 全自动焊线机	859.37 万元	5.88%	商业谈判

其中，供应商 14 和供应商 17 均为在行业内具有话语权的设备厂家，供应商 15 和供应商 18 具有设备独家代理权。以上厂商在行业内具有一定主导地位，相关设备采购价格来自商业谈判。

上述主要供应商的基本情况如下：

(1) 供应商 14

项目	具体内容
公司名称	供应商 14
注册资本	35,000,000 HKD
经营范围	精密电子元器件、半导体测试设备、自动化生产线的研发、生产与销售；货物进出口、技术进出口业务；精密机械零部件加工、设备维修及配套技术服务；

(2) 供应商 15

项目	具体内容
公司名称	供应商 15
注册资本	10,000,000 HKD
经营范围	半导体封装设备、微电子制造设备、设备零部件及配套耗材的进出口分销； 半导体设备安装、维修、技术支持与售后咨询；半导体工艺配套软件技术服务；

(3) 供应商 16

项目	具体内容
公司名称	供应商 16
注册资本	410.26 万元
经营范围	软件的研发与销售；国内贸易，经营进出口业务。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）半导体行业智能化封装设备的技术开发、生产、测试与销售及技术服务；

(4) 供应商 17

项目	具体内容
公司名称	供应商 17
注册资本	13,553.32 万元
经营范围	电子产品、仪器仪表、机械自动控制设备的制造（限分支机构经营）；技术开发、技术服务；销售自行开发后的产品；技术进出口、货物进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

(5) 供应商 18

项目	具体内容
公司名称	供应商 18
注册资本	20 万美元
经营范围	半導體封装测试設備和耗材，緊固工具的國際貿易及技術諮詢服務；

上述供应商与公司均不存在关联关系或其他利益安排。

二、 2026 年一季度末在建工程具体构成及大幅减少的原因，在建工程转固的判断依据、转固时点准确性、是否符合《企业会计准则》相关规定

一季度大额设备转固的采购节点及转固时点等相关信息如下：

供应商	合同号	设备名称	一季度转固金额	合同签订日期	到货日期	验收日期
供应商 15	GME20250423-SB-MD-01	全自动键合机	688.40 万元	2025 年 5 月	2025 年 9 月	2026 年 1 月
供应商 14	GME20250110-SB-VD-01	全自动铝线焊线机	618.04 万元	2025 年 1 月	2025 年 4 月	2026 年 1 月
供应商 19	GME20250707-SB-MD-01	半导体固晶机	557.52 万元	2025 年 7 月	2025 年 8 月	2026 年 3 月
供应商 14	GME20250407-SB-VD-02	全自动铝线焊线机	507.61 万元	2025 年 4 月	2025 年 8 月	2026 年 1 月
供应商 14	GME20250407-SB-VD-01	全自动铝线焊	457.56 万元	2025 年 4 月	2025 年 8 月	2026 年 1 月

供应商	合同号	设备名称	一季度转固金额	合同签订日期	到货日期	验收日期
		线机				

公司设备自到货至验收的周期取决于设备调试进度，通常为五个月至一年不等。截至 2025 年末，大额在建工程余额主要系下半年到货尚未调试完毕所致。截至 2026 年 4 月，“车规级半导体器件产业化项目”已完成投资，在建工程依据验收标准陆续转固。上述设备于 2026 年一季度完成验收并转入固定资产，致使在建工程余额相应下降。

因此，2026 年一季度设备采购减少，在建工程余额下降具有合理性。

在建工程按实际发生的成本计量。实际成本包括建筑成本、安装成本、符合资本化条件的借款费用以及其他为使在建工程达到预定可使用状态前所发生的必要支出。在建工程在达到预定可使用状态时，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。

本公司在建工程结转为固定资产的标准和时点如下：

类别	转为固定资产的标准和时点
房屋及建筑物	(1)主体建设工程及配套工程已实质上完工； (2)建造工程在达到预定设计要求，经勘察、设计、施工、监理等单位完成验收； (3)经消防、国土、规划等外部部门验收； (4)建设工程达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程实际造价按预估价值转入固定资产。
需安装调试的机器设备、电子设备等	(1)相关设备及其他配套设施已安装完毕； (2)设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行； (3)生产设备能够在一段时间内稳定的产出合格产品； (4)设备经过资产管理人员和使用人员验收。

(1) 一季度在建工程变动情况

单位：万元

项目	期初余额	本期新增	本期转固	期末余额
在安装设备	328.31	431.84	203.94	556.21
车规级半导体器件产业化项目	8,611.46	1,922.09	7,692.85	2,840.71
合计	8,939.77	2,353.93	7,896.79	3,396.92

（2）一季度在建工程转入固定资产分月情况

单位：万元

资产类别	26 年 01 月	26 年 02 月	26 年 03 月	小计
固定资产-电子设备	901.16	-	74.34	975.50
固定资产-机器设备	3,522.24	589.47	2,722.88	6,834.58
固定资产-其他设备	15.58	31.77	-	47.35
固定资产-固定资产装修	14.52	-	24.85	39.37
总计	4,453.49	621.24	2,822.06	7,896.79

公司“车规级半导体器件产业化项目”建设进度按期进行，新增的固定资产等陆续已达到预定可使用状态并投入使用，公司严格按设备验收标准验收转固，验收标准包括：技术资料验收、外观与数量验收、安装质量验收、运行性能验收、环保与合规规范验收等，一季度在建工程减少主要为项目所涉符合转固的设备增加所致。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下主要核查程序（包括但不限于）：

（1）2025 年度，公司盘点及年审会计师对公司在建工程监盘的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 12 月 31 日
盘点地点	银河微电厂区
参与人员	公司财务部门人员、设备管理部门人员及会计师
盘点范围	在建工程：主要包括大型建设工程
盘点方法	1、监盘前取得发行人的盘点计划、在建工程盘点表； 2、依据盘点计划抽盘在建工程，核实对应的名称、数量、规格和存放地点； 3、检查在建工程的建设进展、完工情况，关注期末是否存在已使用但尚未验收的在建工程等情形； 4、盘点过程形成书面记录，记录盘点结果，参与人员在盘点表上签名确认；
转固时点核实	1、获取在建工程转固明细表，检查各项目转固时间； 2、对照项目竣工验收报告、试运行报告等文件，核实转固时点与实际达到预定可使用状态的时间是否一致；

	3、核查是否存在已达到预定可使用状态但未及时转固的情况；
	4、核查是否存在尚未达到预定可使用状态但提前转固的情况。
在建工程金额	8,611.46 万元
在建工程盘点金额	7,005.06 万元
在建工程监盘比例	81.35%

(2) 了解管理层制定的工程项目相关的内部控制，执行内部控制测试并评价管理层对工程项目内部控制设计和执行的有效性；

(3) 获取在建工程、固定资产明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符，结合在建工程减值准备科目和报表数核对是否相符。获取公司在建工程转固相关依据，检查入账价值、转固时点、使用寿命等，并结合《企业会计准则》判断其转固依据是否充分，是否存在提前或延迟转固的情形；

(4) 查询主要施工方的工商登记资料，评估其与公司是否存在关联方关系；

(5) 获取大额在建工程合同，检查结算资料与资金流水，评价在建工程存在性及计价是否正确；

(6) 选取主要在建工程项目的供应商，函证其工程进度及工程款金额、已支付合同金额。

(二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

基于实施的审计程序，就财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对在建工程的会计处理在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况。

问题 6：关于货币资金与委托理财。年报显示，公司 2025 年末货币资金余额 13,658.04 万元，交易性金融资产余额 79,720.18 万元，主要为银行理财产品。

请公司：（1）列示报告期末货币资金的具体构成、存放银行名称；结合单项理财产品名称、受托方资质情况及是否存在信用风险、购买及赎回金额、时点、投资收益情况，说明产品收益与投资规模及期限的匹配性，是否存在质押或其他权利受限情形；（2）说明公司资金管理的内部控制制度及执行情况，包括资金调拨和支付的审批权限及流程，理财产品购买的决策机制、审批层级及风险评估流程等。

【公司说明】

一、列示报告期末货币资金的具体构成、存放银行名称;结合单项理财产品名称、受托方资质情况及是否存在信用风险、购买及赎回金额、时点、投资收益情况,说明产品收益与投资规模及期限的匹配性,是否存在质押或其他权利受限情形;

(一) 报告期末货币资金的具体构成、存放银行名称

截至报告期末,公司合并货币资金总额为 13,658.04 万元,其中库存现金 1.25 万元,银行存款 13,381.12 万元,其他货币资金 275.67 万元;

银行存款具体构成及存放情况如下:

单位: 万元

存放银行	账面余额
农业银行常州太湖路支行	6,011.03
江南农村商业银行常州新北支行	4,386.87
江苏银行常州新北支行	1,000.77
招商银行常州新北支行	780.18
农业银行常州薛家支行	462.26
中信银行常州新北支行	279.26
江苏银行常州天宁支行	103.85
工商银行常州新北支行	100.04
工商银行常州天宁支行	97.91
中国银行常州新北支行	81.70
苏州银行常州新北支行	55.77
农业银行常州新北支行	15.20
农业银行泰州刁铺支行	5.94
光大银行常州分行	0.34
合计	13,381.12

其他货币资金具体构成及存放情况如下:

单位: 万元

存放银行	账户类型	账面余额
招商银行股份有限公司常州新北支行	保证金户	275.67
		275.67

(二) 结合单项理财产品名称、受托方资质情况及是否存在信用风险、购买

及赎回金额、时点、投资收益情况，说明产品收益与投资规模及期限的匹配性，是否存在质押或其他权利受限情形；

报告期内，公司主要向江南银行、中国光大银行、苏州银行等金融机构购买了结构性存款及理财产品，所有投资均在确保日常经营资金需求和资金安全的前提下进行，且上述产品均不存在质押或其他权利受限情形。“江南银行”是江苏江南农村商业银行股份有限公司的常用简称，二者为同一机构，是全国首家地市级股份制农村商业银行。针对公司 25 年向江南银行购买的理财产品，具体情况如下：

（1）公司 2025 年购买的江南银行理财产品均为结构性存款，产品名称《富江南之瑞禧系列 JR1901 期结构性存款》，所属理财产品说明书条款“本金及收益”均有明确约定：如结构性存款成立且投资者持有该结构性存款直至到期，则江南农村商业银行向该投资者提供本金保障。

（2）从 2025 年购买结构性产品预期与实际收益来看，到期赎回的收益均符合预期，未有明显低于预期收益的情况。

单位：万元

序号	日期	金额	中间利率（%）	起息日	到期日	实际收益	预期收益	差异
1	2024-12-31	8,000.00	2.50	2025-01-03	2025-04-01	50.84	48.89	否
2	2025-01-14	3,000.00	2.49	2025-01-15	2025-04-14	18.47	18.47	否
3	2025-01-20	7,000.00	2.49	2025-01-22	2025-04-23	44.06	44.06	否
4	2025-02-10	10,000.00	2.45	2025-02-12	2025-05-12	60.57	60.57	否
5	2025-02-10	2,000.00	2.45	2025-02-12	2025-05-12	12.11	12.11	否
6	2025-02-19	3,000.00	2.45	2025-02-19	2025-05-19	18.17	18.17	否
7	2025-03-17	5,000.00	2.40	2025-03-19	2025-06-19	31.94	30.67	否
8	2025-03-24	5,000.00	2.40	2025-03-26	2025-07-01	32.33	32.33	否
9	2025-04-01	13,000.00	2.40	2025-04-03	2025-07-07	85.76	82.33	否
10	2025-04-14	3,000.00	2.35	2025-04-16	2025-07-16	17.89	17.82	否
11	2025-04-23	7,000.00	2.35	2025-04-25	2025-07-25	41.67	41.58	否
12	2025-05-12	12,000.00	2.35	2025-05-14	2025-08-14	75.13	72.07	否
13	2025-05-15	2,000.00	2.35	2025-05-19	2025-08-19	12.01	12.01	否
14	2025-05-20	3,000.00	2.35	2025-05-22	2025-08-22	18.02	18.02	否
15	2025-07-01	5,000.00	2.05	2025-07-03	2025-10-09	27.90	27.90	否
16	2025-07-07	13,000.00	2.05	2025-07-09	2025-10-09	68.11	68.11	否
17	2025-08-17	6,000.00	2.05	2025-08-18	2025-11-18	32.97	31.43	否
18	2025-08-19	2,000.00	2.05	2025-08-21	2025-11-21	10.99	10.48	否

序号	日期	金额	中间利率（%）	起息日	到期日	实际收益	预期收益	差异
19	2025-08-22	3,000.00	2.05	2025-08-26	2025-11-26	16.48	15.72	否
20	2025-10-09	3,000.00	2.00	2025-10-13	2026-01-13	92.00	92.00	否
21	2025-10-13	4,000.00	1.95	2025-10-15	2026-01-14	19.72	19.72	否
22	2025-10-21	3,000.00	1.95	2025-10-23	2026-01-26	16.23	15.44	否
23	2025-11-03	7,000.00	1.95	2025-11-06	2026-02-09	36.02	36.02	否
24	2025-11-18	6,000.00	1.95	2025-11-20	2026-02-24	32.80	31.20	否
25	2025-11-24	2,000.00	1.95	2025-11-26	2026-02-24	10.25	9.75	否
26	2025-11-26	2,000.00	1.95	2025-11-28	2026-03-02	10.71	10.18	否

注：截止 2026 年 5 月 31 日，以上结构性存款均已期满赎回。

（3）从江南银行信用评级来看：自 2017 年起，联合资信、东方金诚等评级机构持续给予该行 AAA 最高主体信用评级，评级展望为“稳定”，表明其偿债能力极强，违约风险很低。从受托方资质及信用风险来看，公司合作的受托方均为具备相关资质的大型商业银行及地方性优质银行，不存在信用风险。

综上，报告期内公司向江南银行等金融机构购买的结构性存款及理财产品，受托方资质优良且信用风险极低，产品收益与实际投资规模、期限高度匹配，且所有投资均不存在质押或其他权利受限情形。

二、说明公司资金管理的内部控制制度及执行情况，包括资金调拨和支付的审批权限及流程，理财产品购买的决策机制、审批层级及风险评估流程等。

（一）资金调拨和支付的审批权限及流程

公司业务或日常费用预付款，须填写《用款申请单》，由部门经理、部门负责人、财务经理、总经理审批后，交由出纳办理；备用金借支时，需由借款人填写《借款申请单》，经部门负责人签字、财务经理（或财务总监）审核、总经理审批后，由出纳审核付款。公司除现金开支范围外的所有业务类、非业务类对外付款支出，应采用支票、网银、汇票等银行结算方式，不得受理未按规定审批的业务。

从银行提取大额现金，须填写《用款申请单》，并写明用途和金额，经财务经理审核后，由出纳人员到银行提取；因故作废的支票，出纳须做好作废字样，并登记保管，于年末列销毁清单，报财务经理批准后予以销毁。采用网上交易、电子支付等方式办理货币资金支付业务，出纳应当根据操作授权和密码进行规范操作，必须按规定经批准后的《用款申请单》办理，财务经理应对交易行为进行监督检查。

报告期内，公司各项资金调拨及支付均严格按照上述权限及流程执行，未发现越权审批或违规支付的情形。

（二）理财产品购买的决策机制、审批层级及风险评估流程

理财产品购买的决策机制严格遵循公司治理结构和公告披露要求，核心流程是由财务部门牵头组织实施，经董事会审议后递交股东大会审议通过。在具体执行层面，单笔理财产品的购买审批实行是由出纳申请、财务经理审批、总经理最终审批通过。该机制明确了公司是在确保不影响主营业务正常开展和资金安全的前提下，利用最高额度不超过 70,000.00 万元（含本数）的闲置自有资金进行现金管理，且该额度可在公司及全资、控股子公司范围内循环滚动使用。

在审批层级与风险评估方面，公司通过分级审议对投资风险进行把控，重点筛选和评估金融机构发行的安全性高、流动性好的理财产品。该决策流程通过股东大会对投资总额度进行授权，董事会对具体实施方案进行把关，财务部门负责具体执行与日常监控，确保规范性与安全性。

（三）报告期内执行情况

公司已建立《货币资金管理与控制制度》《对外投资管理制度》等一系列内控制度，对资金管理的各个环节进行了明确规定，形成了完整的制度体系。在执行效果方面，报告期内公司未发生资金安全事故，资金存放和使用安全；所有资金支付均经过适当审批，无违规支付情况。报告期内，公司购买的理财产品均为低风险类型的银行理财产品，未发生本金损失或违约风险，理财收益已按期收回；同时建立了完善的风险识别、评估和应对机制，风险整体可控。此外，公司定期对资金管理内控制度的执行情况进行评估，及时发现并改进存在的问题，确保内控制度的有效性和适应性。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下主要核查程序（包括但不限于）：

1、取得了公司资金管理内部控制制度，对资金内控制度的设计及执行的有效性进行测试；

2、获取并复核了报告期内公司购买理财产品的明细和期末余额情况，查阅公司报告期内银行理财产品说明书，核查理财产品类型、预期收益率、风险等级、产品投向等信息，查看是否存在受限条款约定；

3、获取理财产品购买和赎回交易记录及收益明细，检查理财产品购买和赎回的银行回单；

4、检查报告期内公司购买理财取得的实际收益，复核是否与产品说明书中

的预期收益率匹配；

5、对各期末持有的理财余额、货币资金余额、发行人开立银行账户实施函证程序，确认报告期内的各期末理财产品的余额，以及理财产品的购买情况及其使用受限的情况；

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司报告期内购买的理财产品投资决策符合公司资金管理政策，公司关于资金管理的内部控制制度健全，且得到有效执行。

我们没有发现上述公司说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题 7：关于对外投资。2021 年，公司出资 700 万元获得上海优曜半导体科技有限公司（以下简称优曜半导体）35%股权，主要从事功率半导体芯片研发、销售。公司实控人杨森茂任优曜半导体董事，公司董秘李福承任优曜半导体公司监事。2021 年至 2025 年，公司向优曜半导体采购商品或劳务金额 83.75 万元、410.00 万元、568.51 万元、838.23 万元、1,259.34 万元，逐年增长。2022 年至 2025 年末，公司向优曜半导体预付账款余额分别为 800.00 万元、1,138.08 万元、379.33 万元、441.94 万元。

请公司：（1）列示优曜半导体基本信息，包括主营业务及产品、人员数量、控股股东及实际控制人、核心团队情况、主要客户、研发能力等，以及 2022 年至 2025 年主要财务数据；（2）结合公司向优曜半导体采购的具体内容及金额、相关采购占同类业务的比例，说明近年来采购金额持续增加的原因，结合二者产品异同点，说明公司向优曜半导体采购产品或服务的原因及合理性；（3）列示公司与优曜半导体经营性及非经营性往来情况，公司控股股东、实际控制人、董高人员及近亲属是否与优曜半导体存在资金往来，结合各期对优曜半导体预付账款的原因、合同签订时间、商品或服务提供时间、期后结转情况，说明相关业务往来是否具备商业实质。

【公司说明】

一、列示优曜半导体基本信息，包括主营业务及产品、人员数量、控股股东及实际控制人、核心团队情况、主要客户、研发能力等，以及 2022 年至 2025 年主要财务数据；

（一）上海优曜半导体科技有限公司基本情况

公司名称	上海优曜半导体科技有限公司
成立时间	2010-11-16
注册资本	461.5385 万人民币

公司名称	上海优曜半导体科技有限公司
注册地址	上海市徐汇区华泾路 1305 弄 19 号 1 幢甲
主营业务及产品	主营聚焦 MOSFET、COOLMOS、IGBT、SiC、硅电容等功率芯片，主打国产进口替代； 产品应用领域包括用于消费电子、无人机、汽车电子、5G 基站等。
员工人数	10 人
控股股东及实际控制人	解磊
核心团队	核心团队系成都电子科技大学胡浩博士团队，师从陈星弼院士，15 年以上的功率器件研发经验、十余项发明专利，主攻 MOS/IGBT/SiC 研发；工艺版图团队来自华虹、积塔等头部晶圆企业。
主要客户	银河微电、盐城矽润、东莞通科、慈溪欣沃、泰州创达
研发能力	对 12V 到 200V 的 Trench MOS 和 SGT MOS 有较强研发能力，能够通过晶圆的结构设计，配合晶圆产线工艺平台的选择和调试达成更高的可靠性能，已完成车规等级的低压 MOS 研发和量产；500-1200V 的 SiC 二极管和 MOS 芯片已完成设计和流片，达到量产能力。 车规等级晶圆已完成研发和量产，当前已经广泛应用与车身电机、智能驾舱、新能源汽车的充电系统、外围充电桩等各个汽车功能部件。

（二）上海优曜半导体科技有限公司 2022 年至 2025 年主要财务数据

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
总资产	1,782.22	1,193.84	2,032.53	2,009.58
总负债	1,390.73	879.52	1,524.18	1,330.70
所有者权益合计	391.48	314.32	508.34	678.88
营业收入	2,867.42	1,821.05	2,381.83	1,578.14
净利润（净亏损以“-”号填列）	77.16	-194.02	-170.54	-163.65

二、结合公司向优曜半导体采购的具体内容及金额、相关采购占同类业务的比例，说明近年来采购金额持续增加的原因，结合二者产品异同点，说明公司向优曜半导体采购产品或服务的原因及合理性

（1）2022-2025 年向优曜半导体采购情况如下：

单位：万元

年度	产品分类	采购额 (不含税)	采购额占产品大 类占比 (%)
2025 年	主材-MOS 管芯片	1,259.34	16.15
2024 年	主材-MOS 管芯片	838.23	15.01
2023 年	主材-MOS 管芯片	568.51	12.57
2022 年	主材-MOS 管芯片	410.00	9.75

受行业惯例、采购周期、国际形势等因素影响，为保障未来产品供应，公司向重要原材料供应商进行提前订货并预付较高比例的货款，导致预付账款规模较大，根据行业惯例，企业需通过预付款的采购模式进行采购或锁定代工厂产能。

公司向优曜半导体采购的主要系 MOSFET 系列产品，主要是应用于消费电子、无人机、汽车电子、5G 基站等领域，近年公司汽车领域销量呈现稳定增长趋势，因此相关产品有较强的互补性。

三、列示公司与优曜半导体经营性及非经营性往来情况，公司控股股东、实际控制人、董高人员及近亲属是否与优曜半导体存在资金往来，结合各期对优曜半导体预付账款的原因、合同签订时间、商品或服务提供时间、期后结转情况，说明相关业务往来是否具备商业实质。

(一) 公司与优曜半导体经营性及非经营性往来情况

单位：万元

项目名称	2025 年 12 月 31 日账面余额	2024 年 12 月 31 日账面余额	2023 年 12 月 31 日账面余额	2022 年 12 月 31 日账面余额
应收账款		0.10	0.72	
预付款项	441.94	379.33	1,138.08	800.00
应付账款		6.41	0.29	35.95

公司与优曜半导体均为经营性往来，无非经营性往来情况。

公司向优曜半导体采购的芯片，主要用于生产功率器件和小信号器件所需的成品芯片。公司通过将上述芯片进行封装，形成成品后对外销售。截至 2025 年 12 月，所采购芯片的结余金额为 48.43 万元。

(二) 公司控股股东、实际控制人、董高人员及近亲属与优曜半导体不存在资金往来。

(三) 各期对优曜半导体预付账款的原因、合同签订时间、商品或服务提供时间、期后结转情况

单位：万元

年度	预付余额	款项性质	合同金额	签订日期	采购金额	期后结转情况[注]
2025 年	441.94	预付材料款-MOS 芯片	292.85	2025-11-25	1,189.72	1,130.51
			253.50	2025-10-16		
			400.10	2025-09-03		
			300.00	2025-05-06		
2024 年	379.33	预付材料款-MOS 芯片			507.38	
2023 年	1,138.08	预付材料款-MOS 芯片	474.68	2023-07-04	115.52	474.68
2022 年	800.00	预付材料款-MOS 芯片	800.00	2022-12-22		800.00

注：期后结转情况为合同签订日截至 2026 年 5 月 31 日对应合同的累计结转金额。

公司预付优曜半导体主要系为了锁定晶圆产能，用于公司专研芯片的开发生产，从采购的产品上看主要系 MOSFET 系列产品，主要是应用于汽车领域，近年公司汽车领域销量呈现稳定增长趋势，因此相关产品有较强的互补性。从采购金额及每期期后结转情况看，基本可以逐步覆盖预付余额，因此认为业务往来具备商业实质。

【会计师说明】

一、核查过程及意见

(一) 核查程序

年审会计师执行了以下主要核查程序（包括但不限于）：

- (1) 获取并核查公司的采购明细表，梳理统计不同细分产品对应的采购类别、金额、主要供应商。
- (2) 结合行业特征分析采购主要原材料需要预付大额款项的具体原因及合理性；结合报告期各期采购总额、预付款项金额及期后结转情况分析三者的匹配性，结合合同行业情况分析相关采购模式是否符合行业惯例；

(3) 对预付大额款项对应供应商实施函证程序；

(4) 获取大额采购合同及采购清单，检查结算资料与资金流水，核查是否存在异常资金往来；

(5) 询问采购部门人员，了解相关预付大额款项的交易背景，对其合理性及必要性进行分析，了解大额预付合同的执行进度及后续执行安排，分析是否存在无法回收风险。

(6) 查询供应商信息，穿透核查股权结构、董监高人员，与公司控股股东、实际控制人、董高人员及近亲属名单交叉比对；核查银行流水，排除异常资金往来，核实有无隐性关联；

(二) 核查意见

经核查，年审会计师认为：

基于实施的审计程序，就财务报表整体的公允反映而言，公司预付款项的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。公司关于向优曜半导体采购产品的原因及合理性的说明，与我们审计中获取的信息在所有重大方面一致。我们未发现公司控股股东、实际控制人、董高人员及近亲属与优曜半导体存在资金往来。

特此公告。

常州银河世纪微电子股份有限公司董事会

2026 年 7 月 15 日