

苏州昀冢电子科技股份有限公司

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。

苏州昀冢电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部出具的《关于苏州昀冢电子科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0360 号）（以下简称“《问询函》”），公司与天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下：

本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复内容使用的简称和名词释义与《苏州昀冢电子科技股份有限公司 2025 年年度报告》一致。鉴于本回复公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。

风险提示：

● 公司 MLCC 业务具有前期资金投入大、投资周期长等特点，尚处于亏损状态。如果未来行业竞争加剧、行业技术发展趋势发生难以预见的变化、下游行业需求发生重大变化，存在项目效益不及预期的风险。目前公司 MLCC 产品主要应用于消费电子领域，暂未应用于 AI 算力服务器。

● 公司规划总投资 15 亿元分两期建设高性能 MLCC 生产项目的资金来源为自有及自筹资金和第三方对项目公司的增资款，各期资金能否按照计划节点足额到位存在较大不确定性。若资金到位进度不及预期，将延缓项目投入，导致项目无法按计划推进。该项目的资金筹措周期较长，可能存在较大比例的资金到位时点相对靠后，项目开工、投产等关键节点高度依赖资金拨付进度。若出现市场融资条件收紧、出资人资金计划发生变动、经营效益存在下行压力等情形，可能出现相应批次资金未能按时拨付的情况，从而导致投资项目阶段性资金不足，进而导致项目实施进度滞后，出现投资效益不及预期的风险。此外，该项目具有技术

壁垒高、研发难度大等特点，下游终端客户准入标准严苛，产品全流程可靠性验证环节繁多，特殊应用领域认证周期跨度较长，存在认证进度不及预期、无法顺利导入批量供应链的风险。该项目经营效益受宏观经济、下游市场发展态势、公司产品竞争力、客户认可程度等多种因素影响，具有较大的不确定性。敬请广大投资者注意相关投资风险。

● 2025 年度，公司 MLCC 业务营业收入为 6,015.24 万元，占公司营业总收入的比例为 10.68%。MLCC 业务虽为公司重点拓展的业务板块，但报告期内相关业务营业收入占比有限，后续该业务发展受下游行业需求变化、市场竞争态势、产能爬坡及订单落地等多重因素影响，业务规模扩张、盈利改善等均存在较大不确定性。敬请广大投资者理性看待公司 MLCC 业务的进展，审慎评估相关业务对公司经营业绩的实际影响，注意投资风险。

● 报告期内，公司 DPC 业务的销售收入呈现相对集中的特征，尽管公司在业务合作中具备独立议价能力，同时持续推进其他潜在客户的开拓与导入工作，但若后续主要客户自身经营状况、采购策略、订单规模发生重大变化，或客户合作关系出现不利变动，而公司新客户开拓进度未能及时对冲上述影响，公司 DPC 业务存在经营业绩的波动风险。

一、关于经营业绩。

年报及前期信息披露文件显示：（1）报告期公司实现营业收入**5.63亿元**，同比增长**0.43%**；归母净利润**-1.90亿元**，同比下降 **53.34%**；主营业务毛利率**2.90%**，减少**11.05**个百分点；**2026**年一季度，公司归母净利润**-0.53亿元**，同比下降**1.31%**；（2）截至报告期末，公司净资产为**1.19亿元**，同比减少**39.97%**，上市以来持续减少；（3）近三年，公司主营业务中其他类收入分别为**1.50亿元**、**1.40亿元**和**1.50亿元**；毛利率分别为**-15.89%**、**-0.62%**和**7.58%**，波动较大。

请公司：（1）结合市场供需变化、竞争态势、在手订单及预计验收时点、产能利用及规划情况、折旧摊销等因素，说明公司产品毛利率是否存在进一步下滑以及业绩持续亏损的风险；（2）结合近年来公司净资产及经营业绩变动情况，说明公司净资产是否存在持续下滑的风险，如是，公司将采取何种应对措施，并充分提示相关风险；（3）将其他业务收入拆分为金属冲压件、绕线和组装品等产品，分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况，变动幅度较大的，需说

明原因及合理性。

回复：

（一）结合市场供需变化、竞争态势、在手订单及预计验收时点、产能利用及规划情况、折旧摊销等因素，说明公司产品毛利率是否存在进一步下滑以及业绩持续亏损的风险。

1、电子陶瓷业务

（1）市场供需及竞争情况

公司电子陶瓷板块核心 MLCC 业务当前景气度维持高位，下游需求具有较高确定性。当前受 AI 服务器市场需求爆发拉动，MLCC 行业供需格局持续偏紧。海外头部厂商将主要产能向 AI 服务器等高附加值领域倾斜，致使常规中低容 MLCC 产能供给大幅收缩，行业缺货现象凸显。MLCC 行业具有高技术壁垒、重资产等特点，常规情形下 MLCC 产线扩产周期偏长，供给端存在刚性约束，短期难以通过扩产快速补足供给缺口，供需紧张局面预计将维持较长时间，进而推动产品价格较高且持续上调。华新科认为，本次 MLCC 缺货将延续至 2027 年乃至 2028 年，或将超过 2018 年被动元件缺货潮。

（2）在手订单及预计验收时点

2025 年末和 2026 年 6 月底，公司电子陶瓷业务在手订单情况如下：

单位：万元

在手订单	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	变动幅度
MLCC	35,472.85	2,897.16	1124.40%
DPC	2,473.82	1,176.54	110.26%
合计	37,946.68	4,073.70	831.50%

由上表可见，2026 年 6 月末公司电子陶瓷业务在手订单较 2025 年 12 月末增长 831.50%，订单规模持续增长。一方面，当前 MLCC 行业供需关系紧张，下游需求旺盛而行业供给增量有限，短期供需平衡格局难以缓解，客户锁单备货需求大幅增加；另一方面，公司 MLCC 产线产能逐月有序爬坡，并通过工艺优化持续提升生产良率与有效产出，产品供货能力持续释放，支撑公司承接大额订单，共同推动在手订单规模实现大幅增长。公司 MLCC 产能利用率较高，且产能稳步爬坡，当期产出成品均可于次月 15 日前完成交付。公司 DPC 产品订单交付周期约 2 个月。公司当前电子陶瓷业务在手订单储备充足，预计将逐步转化为后续

营业收入。

(3) 产能利用及规划情况、折旧摊销

公司 2024 年度、2025 年度电子陶瓷业务产能和产能利用率情况如下：

单位：万 PCS

类别	项目	公式	2025 年度	2024 年度
电子陶瓷器件	产能	A	2,678,605.99	1,463,885.76
	产量	B	2,143,614.95	174,659.39
	产能利用率	C=B/A	80.03%	11.93%

公司当前电子陶瓷板块中核心 MLCC 业务在手订单充足，电子陶瓷产线产销饱满。公司已启动扩产建设，规划总投资 15 亿元分两期建设高性能 MLCC 生产项目，将有效缓解当前产能紧张局面。

随着交付规模扩大、生产良率提升，公司产品的单位人工成本和单位固定成本逐步摊薄，同时高附加值的高容等高阶规格产品占比提升，将推动电子陶瓷业务整体毛利率进一步提升、有效改善公司经营业绩。

2、消费电子及其他业务

(1) 市场供需及竞争情况

消费电子业务板块当前整体供需格局承压，上游芯片等原材料持续涨价抬升终端手机整机成本，终端售价上行抑制手机终端出货需求，产业链需求传导至公司对应业务，致使板块营收规模有所承压；此外，消费电子业务竞争较为激烈，公司对客户及业务结构有所优化调整。现阶段，公司加快向无人机、AI、可穿戴设备等新兴业务赛道转型升级，积极开拓大疆、影石创新、Meta 等终端客户市场。随着消费电子板块新客户导入稳步推进，原有业务缺口逐步填补，公司将深耕消费电子领域积累的核心技术延伸应用至无人机、人工智能等新兴赛道，弱化的对智能手机单一细分市场的依赖，将对冲终端行业周期波动带来的经营扰动，提升后续经营的稳健性与抗风险能力。

(2) 在手订单及预计验收时点

2025 年末和 2026 年 6 月底，公司消费电子及其他产品在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	变动幅度
消费电子及其他产品	6,576.27	5,751.29	14.34%

由上表可见，2026 年 6 月末公司消费电子及其他产品在手订单较 2025 年 12 月末增长 14.34%，公司消费电子及其他产品订单交付周期一般在 3 个月内。

（3）产能利用及规划情况、折旧摊销

公司消费电子业务主要产品为 CMI 件、金属插入成型件和纯塑料件，其 2025 年度对应的产能利用率分别为 60.19%、48.29%和 42.23%。

基于长期经营实践，落地业务结构优化规划，公司现阶段对消费电子业务采取适度收缩策略，集中资源巩固核心优质客户与存量市场份额，通过产品结构优化、成本管控等措施全力改善板块毛利率水平，但受下游终端需求疲软、行业激烈竞争等外部因素持续影响，该业务板块仍存在毛利率承压、业绩亏损的风险。

整体来看，公司经营业绩呈现显著板块分化特征。受行业景气偏弱及公司客户、业务结构优化调整等多重因素影响，消费电子板块盈利阶段性承压；而公司长期布局的电子陶瓷板块，特别是 MLCC 业务，依托其产能持续爬坡释放规模效益，叠加行业供需紧张、产品全面涨价带来的量价齐升红利，有望带动板块毛利率大幅改善，对公司整体盈利水平形成强劲支撑。

（二）结合近年来公司净资产及经营业绩变动情况，说明公司净资产是否存在持续下滑的风险，如是，公司将采取何种应对措施，并充分提示相关风险。

1、近年来公司净资产及经营业绩变动情况

2023 年至 2025 年，公司净资产及经营业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
营业收入	56,320.70	56,076.84	52,489.55
营业收入同比变动	243.86	3,587.28	/
营业成本	54,593.96	48,202.76	42,647.92
净利润	-20,197.59	-12,951.15	-13,803.85
净利润同比变动	-7,246.44	852.70	/
净资产	11,929.10	19,872.49	29,874.94
净资产同比变动	-7,943.39	-10,002.45	/

2023 年至 2025 年，公司净利润分别为-13,803.85 万元、-12,951.15 万元、-20,197.59 万元。2023 年末至 2025 年末，公司净资产分别为 29,874.94 万元、19,872.49 万元和 11,929.10 万元，2024 年末较 2023 年末净资产减少 10,002.45 万

元，2025 年末较 2024 年末净资产减少 7,943.39 万元，可以看出公司净资产在 2024 年和 2025 年出现较大幅度下滑。其中，公司 2024 年度净资产减少主要因为 MLCC 业务进入小批量量产阶段，子公司池州昀冢电子科技有限公司（以下简称“池州昀冢”）在建工程转固导致折旧等相关费用大幅增加，叠加人工、材料等运营成本增加。公司 2025 年度净资产下滑主要原因为：公司消费电子业务受营销策略调整、基于客户信用进行订单优化及市场竞争加剧等影响，导致整体经营效益不及预期。伴随公司电子陶瓷业务产能爬坡，报告期内相关产品营业收入较上年同期虽然大幅增长，但由于公司 MLCC 业务产能规模较小，且相关折旧、人工、材料等成本占比高，导致该部分业务尚未实现盈利；此外，公司上期收缩对半导体引线框架业务的投资，放弃对池州昀钐半导体材料有限公司（以下简称“池州昀钐”）的优先增资权及实际控制权，导致公司上年同期确认非经常性损益金额较大。

2、公司净资产是否存在持续下滑的风险

（1）净资产是否存在持续下滑风险

公司近三年净资产持续下滑，主要受池州昀冢 MLCC 产线小批量量产后折旧、运营成本抬升以及消费电子业务受市场、业务调整等因素影响。

自 2026 年起，MLCC 行业整体景气度持续向好，公司电子陶瓷相关产品呈现量价齐升态势，对应收入规模及毛利水平预计将实现明显增长，有望成为支撑全年经营业绩的核心增量来源。消费电子行业景气度偏弱，尤以智能手机领域市场需求疲软，且行业竞争日趋激烈，公司原消费电子核心客户之一辽宁中蓝电子科技有限公司出现经营异常，公司终止与其业务合作，相关业务缺口亦需通过拓展新增合作客户逐步填补，需一定周期。现阶段，公司加速推进消费电子业务结构优化，加快向无人机、AI、可穿戴设备等转型升级，积极导入消费电子板块新客户，将核心技术延伸至新兴赛道，板块经营有望逐步企稳向好。后续，依托电子陶瓷行业景气度及公司产能释放，公司电子陶瓷板块带来的业绩大幅改善，有望对冲消费电子板块带来的阶段性负面影响，公司 2026 年整体经营业绩预计将实现有效改善。但受行业周期波动、原材料价格变动、下游需求不及预期等多重不确定性因素叠加影响，未来公司净资产规模仍存在缩减的风险。

（2）针对性风险提示

公司经营业绩及净资产受未来产品盈利水平及资本投入等的影响较大，若公

司相关产品经营情况发生重大不利变化,将会对公司整体经营业绩及净资产产生较大影响。在此,公司特别提醒广大投资者关注以下重大风险:

如果发生宏观经济下行、国家产业政策重大不利变化、市场竞争加剧、下游市场需求低迷、公司不能有效拓展客户、公司无法继续维系与现有客户的合作关系等情形,且公司未能及时采取措施积极应对,将使公司面临一定的经营压力,存在业绩下滑及净资产规模缩减的风险。

(3) 公司针对净资产持续下滑拟采取措施:

①积极拓展融资渠道

a.已落地融资情况

截至本回复出具日,公司新增融资合计约 21,000.00 万元,主要为子公司股权融资及多家银行新增授信额度内办理的提款。

b.新增融资

子公司池州昀冢与相关方保持沟通磋商,将结合自身经营发展情况,择机实施股权融资,补充自有资金,优化资本结构。

截至本回复出具日,公司正与银行推进新增授信业务洽谈,初步达成授信合作意向,预计可新增银行授信额合计 5,500.00 万元,相关放款流程有序推进中。

为进一步增强公司综合竞争力,根据发展需要,公司拟向特定对象发行 A 股股票募集资金总额不超过 87,483.10 万元,扣除发行费用后,实际募集资金将用于“DPC 智能化产线技改扩建项目”“片式多层陶瓷电容器智能化产线技改项目”“高容量系列多层片式陶瓷电容器产业化技改项目”以及“补充流动资金及偿还银行贷款项目”。为提升短期资金流动性,公司积极推进定向增发股票募集资金进程,补充流动资金,提升流动比率及速动比率。

②成本控制计划

公司严控非必要开支,压缩管理费用、销售费用,重点控制差旅费、业务招待费等,预计未来 12 个月管理费用、销售费用合计将有所下降。

公司加强应收账款催收,加强客户回款管理,提升资金周转效率,确保经营性现金流稳定。

(三) 将其他业务收入拆分为金属冲压件、绕线和组装品等产品,分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况,变动幅度较大的,需说明原因及合理性。

2023 年至 2025 年,公司主营业务收入中其他收入情况如下:

单位：万元

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
组装	收入	5,342.67	4,332.70	3,686.06
	收入占比	35.69%	30.97%	24.59%
	收入变动金额	1,009.97	646.64	/
	收入变动幅度	23.31%	17.54%	/
	成本	5,071.26	4,345.38	4,281.97
	毛利率	5.08%	-0.29%	-16.17%
	毛利率变动	5.37%	15.87%	/
电镀加工	收入	3,840.69	3,403.12	3,125.33
	收入占比	25.66%	24.32%	20.85%
	收入变动金额	437.57	277.79	/
	收入变动幅度	12.86%	8.89%	/
	成本	3,095.64	2,709.78	2,914.54
	毛利率	19.40%	20.37%	6.74%
	毛利率变动	-0.97%	13.63%	/
绕线	收入	3,058.65	2,691.56	2,229.66
	收入占比	20.43%	19.24%	14.87%
	收入变动金额	367.09	461.90	/
	收入变动幅度	13.64%	20.72%	/
	成本	3,255.35	3,191.63	3,376.77
	毛利率	-6.43%	-18.58%	-51.45%
	毛利率变动	12.15%	32.87%	/
喷涂	收入	1,817.36	-	-
	收入占比	12.14%	0.00%	0.00%
	收入变动金额	1,817.36	-	/
	收入变动幅度	/	/	/
	成本	1,855.37	-	-
	毛利率	-2.09%		
	毛利率变动	-2.09%		
引线框架[注 1]	收入	0.00	2,684.53	3,917.82
	收入占比	0.00%	19.19%	26.13%
	收入变动金额	-2,684.53	-1,233.28	/
	收入变动幅度	-100.00%	-31.48%	/

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	成本	0.00	3,285.33	5,386.47
	毛利率	/	-22.38%	-37.49%
	毛利率变动	/	15.11%	/
其他[注 2]	收入	910.00	879.63	2,034.22
	收入占比	6.08%	6.29%	13.57%
	收入变动金额	30.37	-1,154.59	/
	收入变动幅度	3.45%	-56.76%	/
	成本	556.83	545.61	1,416.21
	毛利率	38.81%	37.97%	30.38%
	毛利率变动	0.84%	7.59%	/
合计	收入	14,969.37	13,991.54	14,993.08
	收入占比	100.00%	100.00%	100.00%
	收入变动金额	977.83	-1,001.54	/
	收入变动幅度	6.99%	-6.68%	/
	成本	13,834.45	14,077.73	17,375.97
	毛利率	7.58%	-0.62%	-15.89%
	毛利率变动	8.20%	15.28%	/

注 1：池州昀杉引线框架业务持续处于亏损状态，2024 年该主体不再纳入公司合并报表范围后，原有引线框架业务收入随之减少；

注 2：2023 年度，公司电子陶瓷器件归类在“其他收入”，鉴于电子陶瓷器件业务 2024 年销售收入实现大幅增长，并结合公司业务规划，该业务后续将持续保持增长，逐步成长为公司核心业务板块之一，公司 2024 年年度报告将“电子陶瓷器件”收入从“其他”中拆分，单独列示。

由上表可知，2023 年至 2025 年，公司其他业务中变动较大的主要为组装业务、电镀加工业务、绕线业务，上述业务在 2023 年至 2025 年度其他收入中占比分别为 60.31%、74.53%和 81.78%，是其他收入的主要组成部分。具体分析如下：

（1）组装业务

①收入变动

2023 年至 2025 年，公司组装业务收入分别为 3,686.06 万元、4,332.70 万元和 5,342.67 万元，收入逐年增长主要系公司持续优化汽车电子组装业务客户结构，聚焦优质车企客户所致。

②毛利率变动

2023 年至 2025 年，公司组装毛利率分别为-16.17%、-0.29%和 5.08%，毛利

率呈现逐年增长趋势。受益于公司优化汽车电子组装业务客户结构，组装业务毛利率贡献能力逐步提升，同时随着相关业务规模增长，带动单位固定成本摊薄，助力毛利率进一步上升。

（2）电镀加工业务

①收入变动

2023 年至 2025 年，公司电镀加工业务收入分别为 3,125.33 万元、3,403.12 万元和 3,840.69 万元。2023 年度公司汽车电子领域电镀加工业务尚处于客户验证及试生产阶段，自 2024 年起，该板块业务规模实现增长。同时，公司持续开拓新增客户，共同推动电镀加工业务收入规模逐年提升。

②毛利率变动

2023 年至 2025 年，公司电镀加工业务毛利率分别为 6.74%、20.37%、19.40%。2024 年度毛利率较 2023 年度上升 13.63 个百分点，变动幅度较大，主要系公司主营电镀加工业务的原孙公司黄山昀海表面处理科技有限公司（以下简称“黄山昀海”）长期亏损，公司自 2023 年下半年逐步关停黄山昀海相关业务，并于 2024 年 12 月完成该公司注销，消除了对该业务盈利的负面影响。与此同时，随着公司业务规模提升，单位固定成本得到摊薄，推动该业务毛利率上升。公司电镀加工业务 2025 年度毛利率较 2024 年度基本维持稳定。

（3）绕线业务

①收入变动

2023 年至 2025 年，公司绕线业务收入分别为 2,229.66 万元、2,691.56 万元和 3,058.65 万元。公司持续开拓消费电子、汽车电子领域绕线业务市场，不断深化客户合作，带动绕线业务收入逐年稳步增长。

②毛利率变动

2023 年至 2025 年，绕线业务的毛利率分别为-51.45%、-18.58%和-6.43%，相关业务均为亏损状态。受益于绕线业务收入规模增长，同时部分生产设备已陆续提足折旧，单位固定成本逐年下降，使得该业务毛利率逐年回升。

综上，2023 年至 2025 年，公司其他收入及毛利率的变动基于公司客户和业务结构调整、业务经营改善形成，相关变动具备合理性。

（四）会计师核查程序及意见

1、核查程序

针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

- （1）访谈公司董事长、销售部门负责人，了解市场竞争格局、下游市场发展情况及主要客户的市场地位，识别可能导致公司净资产持续下滑的事项或情况；
- （2）分析产能利用率的变化情况，查阅公司公告，分析公司产能规划；
- （3）获取并分析公司在手订单明细表；
- （4）获取并复核公司 2025 年收入成本表和毛利率明细表，分析全年毛利率是否改善；
- （5）获取公司销售收入和成本明细表，对营业收入及毛利率按产品实施分析程序，分析公司 2025 年营业收入中其他收入、毛利率变动的原因。

2、核查意见

- （1）公司结合消费电子及电子陶瓷行业的发展趋势、竞争环境等情况和公司经营业绩、产能利用率、产能规划及在手订单情况等因素，对毛利率、净利润的下降风险进行了说明；
- （2）针对公司净资产可能存在的净资产持续下滑风险，公司制定了相关的应对措施，并作出相关风险提示；
- （3）2023 年至 2025 年，公司其他收入及毛利率的变动均基于公司业务结构调整、报表列报及业务经营改善形成，相关变动具备合理性。

二、关于消费电子业务。

年报和备查文件显示：（1）报告期CMI件收入1.24亿元，同比下滑41.71%，毛利率-4.48%，同比下降34.70个百分点；金属插入成型件收入0.70亿元，同比下滑32.43%，毛利率21.33%，同比下滑11.43个百分点；公司称消费电子业务受营销策略调整、基于客户信用进行订单优化及市场竞争加剧等影响，导致整体经营效益不及预期；（2）报告期末，公司应收账款账面价值1.54亿元，占期末总资产的9.89%，主要系消费电子业务形成；其中账龄1年以上的占比10.40%；2025年计提坏账准备1,572.84万元，其中对辽宁中蓝光电科技有限公司计提单项坏账准备，目前已全额计提。

请公司：（1）列示近三年消费电子业务前十大客户的具体情况，包括客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据、期末应收账款余额、账龄及期后

回款情况；（2）说明公司消费电子业务产品毛利率下滑的原因及合理性，结合上市以来主要客户稳定性、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等，说明公司产品市场竞争力是否发生重大不利变化，并充分提示相关风险；（3）列示报告期末1年以上应收账款明细，包括客户名称、形成原因、账龄、逾期期限、坏账计提金额、未收回的原因、是否存在纠纷等，并说明前期收入确认的合规性、时点的准确性；说明单项计提坏账的具体情况。

回复：

（一）列示近三年消费电子业务前十大客户的具体情况，包括客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据、期末应收账款余额、账龄及期后回款情况。

1、近三年消费电子业务前十大客户名称、经销/直销类型、关联关系、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率、结算模式、合同签订日期、收入确认时点及依据情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	经销/直销	销售内容	销售金额	销售占比
2025 年度					
1	客户 1	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	6,125.40	10.88%
2	客户 2	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	5,997.61	10.65%
3	客户 3	直销	CMI 件、金属插入成型件	2,995.65	5.32%
4	客户 4	直销	CMI 件、金属插入成型件	1,160.29	2.06%
5	客户 5	直销	纯塑料件	1,041.33	1.85%
6	客户 6	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	845.07	1.50%
7	客户 7	直销	纯塑料件	764.49	1.36%
8	客户 8	直销	金属插入成型件、纯塑料件	685.34	1.22%
9	客户 9	直销	纯塑料件	592.20	1.05%
10	客户 10	直销	CMI 件	539.88	0.96%
合计				20,747.26	36.84%
2024 年度					
1	客户 1	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	12,065.45	21.52%

2	客户 11	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	7,564.94	13.49%
3	客户 3	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	3,690.01	6.58%
4	客户 12	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	3,443.78	6.14%
5	客户 13	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	2,249.54	4.01%
6	客户 5	直销	金属插入成型件、纯塑料件	894.22	1.59%
7	客户 14	直销	金属插入成型件、纯塑料件	851.84	1.52%
8	客户 7	直销	纯塑料件	844.58	1.51%
9	客户 9	直销	纯塑料件	694.41	1.24%
10	客户 15	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	585.49	1.04%
合计				32,884.26	58.64%
2023 年度					
1	客户 1	直销	CMI 件、纯塑料件、金属插入成型件	11,859.38	22.59%
2	客户 11	直销	CMI 件、纯塑料件、金属插入成型件	4,797.44	9.14%
3	客户 6	直销	CMI 件、纯塑料件、金属插入成型件	3,893.43	7.42%
4	客户 16	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	3,630.70	6.92%
5	客户 3	直销	CMI 件、金属插入成型件、纯塑料件	2,071.02	3.95%
6	客户 5	直销	纯塑料件、金属插入成型件	1,244.15	2.37%
7	客户 12	直销	CMI 件、纯塑料件、金属插入成型件	1,165.26	2.22%
8	客户 14	直销	纯塑料件、金属插入成型件	879.40	1.68%
9	客户 7	直销	纯塑料件	668.63	1.27%
10	客户 17	直销	纯塑料件	569.27	1.08%
合计				30,778.69	58.64%

(续)

序号	客户名称	结算模式	收入确认时点及依据	是否存在关联关系
2025 年度				
1	客户 1	票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
2	客户 2	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否

序号	客户名称	结算模式	收入确认时点及依据	是否存在 关联关系
3	客户 3	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
4	客户 4	电汇	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
5	客户 5	票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
6	客户 6	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
7	客户 7	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
8	客户 8	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
9	客户 9	票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
10	客户 10	电汇	在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否
2024 年度				
1	客户 1	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
2	客户 11	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
3	客户 3	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
4	客户 12	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
5	客户 13	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
6	客户 5	票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
7	客户 14	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
8	客户 7	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
9	客户 9	票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
10	客户 15	电汇	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
2023 年度				
1	客户 1	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
2	客户 11	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
3	客户 6	电汇、票据	在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否
4	客户 16	电汇、票据	在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入	否

序号	客户名称	结算模式	收入确认时点及依据	是否存在关联关系
5	客户 3	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
6	客户 5	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
7	客户 12	电汇	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
8	客户 14	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
9	客户 7	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否
10	客户 17	电汇、票据	在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入	否

注 1：公司与消费电子客户一般签订框架协议，采用滚动下单模式。

注 2：消费电子业务前十大客户统计口径不包括其他收入和其他业务收入。

2023 年至 2025 年，公司消费电子业务前十大客户毛利率已申请豁免披露。

2、近三年消费电子业务前十大客户的期末应收账款余额、账龄及期后回款情况如下：

单位：万元

2025 年					
序号	客户名称	应收账款余额	账龄	期后回款金额	期后回款比例
1	客户 1	1,359.92	1 年以内	1,359.92	100.00%
2	客户 2	2,852.93	1 年以内	2,811.33	98.54%
3	客户 3	1,675.69	1 年以内	1,675.69	100.00%
4	客户 4	46.48	1 年以内	46.48	100.00%
5	客户 5	335.41	1 年以内	335.41	100.00%
6	客户 6	8.86	1 年以内	8.86	100.00%
7	客户 7	183.44	1 年以内	183.44	100.00%
8	客户 8	1,176.12	1 年以内	980.68	83.38%
9	客户 9	355.21	1 年以内	355.21	100.00%
10	客户 10	220.84	1 年以内	189.70	85.90%
2024 年					
序号	客户名称	应收账款余额	账龄	期后回款金额	期后回款比例
1	客户 1	5,588.53	1 年以内	5,588.53	100.00%
2	客户 11	851.02	1 年以内	436.30	51.27%
3	客户 3	1,357.80	1 年以内	1,357.80	100.00%

4	客户 12	1,048.15	1 年以内	1,048.15	100.00%
5	客户 13	623.64	1 年以内	623.64	100.00%
6	客户 5	287.07	1 年以内	287.07	100.00%
7	客户 14	412.63	1 年以内	412.63	100.00%
8	客户 7	304.36	1 年以内	304.36	100.00%
9	客户 9	268.58	1 年以内	268.58	100.00%
10	客户 15	189.22	1 年以内	189.22	100.00%
2023 年					
序号	客户名称	应收账款余额	账龄	期后回款金额	期后回款比例
1	客户 1	7,205.91	1 年以内：7,057.16 万元；1-2 年：33.56 万元；2-3 年：115.19 万元	7,205.91	100.00%
2	客户 11	3,207.89	1 年以内	3,207.89	100.00%
3	客户 6	1,334.72	1 年以内	1,334.72	100.00%
4	客户 16	259.95	1 年以内	259.95	100.00%
5	客户 3	2,075.94	1 年以内	2,075.94	100.00%
6	客户 5	326.40	1 年以内	326.40	100.00%
7	客户 12	-	/	-	/
8	客户 14	333.19	1 年以内	333.19	100.00%
9	客户 7	334.95	1 年以内	334.95	100.00%
10	客户 17	95.19	1 年以内	95.19	100.00%

注：以上期后回款统计至 2026 年 6 月 30 日。

2023 年至 2025 年，公司消费电子业务前十大客户与公司均不存在关联关系，除客户 11 出现经营异常，期后回款比例较低，其他客户期后回款比例较高，回款情况良好，公司消费电子收入确认时点符合企业会计准则要求。

（二）说明公司消费电子业务产品毛利率下滑的原因及合理性，结合上市以来主要客户稳定性、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等，说明公司产品市场竞争力是否发生重大不利变化，并充分提示相关风险。

1、说明公司消费电子业务产品毛利率下滑的原因及合理性

报告期内，公司消费电子业务产品毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品	2025 年度			2024 年度			变动情况	
	营业收入	收入占比	毛利率	营业收入	收入占比	毛利率	毛利率变动	毛利率贡献变动
纯塑料件	4,943.84	12.59%	19.89%	5,659.81	11.05%	19.23%	0.66%	0.38%
金属插入成型件	6,972.91	17.76%	21.33%	10,319.74	20.15%	32.77%	-11.43%	-2.81%
CMI 件	12,379.99	31.53%	-4.48%	21,240.38	41.48%	30.22%	-34.70%	-13.95%
其他	14,969.37	38.12%	7.58%	13,991.54	27.32%	-0.62%	8.20%	3.06%
合计	39,266.11	100.00%	7.77%	51,211.47	100.00%	21.09%	-13.32%	-13.32%

由上表可知，公司 2025 年度消费电子业务毛利率下降主要受 CMI 件、金属插入成型件毛利率下降影响，具体分析如下：

（1）CMI 件

公司 CMI 件业务 2025 年度毛利率出现明显下滑，主要受以下因素影响：一是受存量市场竞争加剧影响，公司产品价格有所下降；二是公司优化了部分经营异常的客户，其中主要客户之一客户 11 因自身财务状况不佳，公司与其暂停合作；三是受市场景气度影响，公司销售订单亦有所下降；四是公司上期新增的机器设备投入使得本期的折旧金额增加。上述因素共同影响使得公司 CMI 件毛利率下降较为明显。

（2）金属插入成型件

公司金属插入成型件业务 2025 年度毛利率出现明显下滑，主要受以下因素影响：一是下游终端新机型发布节奏不及预期，且公司终止与客户 11 的合作，金属插入成型件整体产销量同比下降，单位产品分摊的固定成本上升；二是当期公司积极开拓并推进低空消费电子及 AI 可穿戴等新兴领域客户，新承接的客户订单相对分散，不同客户的产品规格、技术标准及工艺要求存在较大差异，生产过程材料损耗率增加，单位产品材料成本明显上涨。上述因素共同影响导致公司 2025 年度金属插入成型件毛利率下滑。

综上，公司 2025 年度消费电子产品的毛利率下降具备合理性。针对公司金属插入成型件、CMI 件毛利率下滑的情形，公司积极拓展客户，开展项目合作以填补原订单市场空间；此外，公司依托原有技术优势，不断提升产品附加值，为降低消费电子业务对单一应用领域的依赖度，提升消费电子板块经营韧性与业绩平稳性，增强整体经营抗波动能力，公司目前正积极开拓非手机领域的应用市场。

2、结合上市以来主要客户稳定性、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等，说明公司产品市场竞争力是否发生重大不利变化，并充分提示相关风险。

公司自成立以来，深耕消费电子精密光学零部件领域，核心产品主要应用于智能手机摄像头音圈马达（VCM）及摄像头模组（CCM），终端应用于华为、小米、OPPO、vivo、荣耀等主流智能手机。公司消费电子业务直接客户主要为各大 VCM 马达厂商和 CCM 模组厂商，合作体系成熟、准入壁垒较高、认证体系严格、合作周期长。公司与核心客户已形成长期稳定的合作关系，客户结构保持相对稳定，与相关客户的粘性持续稳固。

公司以模具自主开发和精密加工为支撑，依托冲压、电镀、注塑、SMT、芯片封装测试、组装等先进工艺，配套自动化装备研制能力和产品创新能力，为客户提供精密电子零部件产品和集成方案。公司自成立以来，始终坚持技术驱动发展路线，持续开展工艺创新、技术研发，通过资源整合、设备投入等提升精密电子零部件制造和集成服务的核心竞争力。其中，公司自主研发且独创的 CMI 系列产品，在技术工艺及市场占有率上一直保持领先水平。

结合公司消费电子业务的核心产品、技术路线等来看，暂无与公司完全可比的上市公司，现选取 IPO 期间选取的可比公司或产品具备一定相似属性的上市公司作为参照主体，具体如下：

单位：万元、%

可比公司	年报披露主营构成（按产品）第一名	2025 年营业收入	2025 年营业收入同比变动	2025 年归属于上市公司股东的净利润	2025 年归属于上市公司股东的净利润同比变动	2025 年综合毛利率	毛利率变动差额
长盈精密	智能终端及电子产品	1,881,869.35	11.13	59,766.66	-22.53	18.95	0.42
贝隆精密	智能手机	39,693.75	-1.26	-756.07	-119.95	14.58	-9.89
昌红科技	智能制造产品	99,378.36	-4.34	6,458.81	-36.66	25.47	-1.51
徕木股份	汽车精密连接器及组件、配件	151,971.45	3.69	-14,853.48	-302.1	13.31	-9.01
兴瑞科技	汽车电子	176,038.91	-7.45	14,460.76	-36.73	23.65	-1.79
平均值		469,790.36	0.35	13,015.34	-103.59	19.19	-4.36
昀冢科技		56,320.70	0.43	-19,006.26	-53.34	3.07	-5.31

由上表可见，可比公司 2025 年度净利润和毛利率均较 2024 年度下降，营业收入同比小幅度增加，其中，贝隆精密、昌红科技、兴瑞科技营业收入和净利润

也呈现双下滑趋势，公司上述财务数据与可比公司变动趋势基本一致。

综上，经从客户合作基础、产品技术壁垒、细分市场竞争地位、行业可比公司经营情况等方面分析，公司产品市场竞争力未发生重大不利变化，但仍需关注下游消费电子终端行业景气度及市场需求波动风险、行业竞争加剧引致产品价格下行风险、新产品及新兴市场拓展进度不及预期风险、主要原材料价格大幅波动风险等。

(三) 列示报告期末 1 年以上应收账款明细，包括客户名称、形成原因、账龄、逾期期限、坏账计提金额、未收回的原因、是否存在纠纷等，并说明前期收入确认的合规性、时点的准确性；说明单项计提坏账的具体情况。

1、1 年以上应收账款明细

报告期末 1 年以上应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄					坏账计提金额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	
池州昀钿半导体材料有限公司	1,496.23	220.25	340.96	883.67	51.35	-	361.56
昆山市玉山镇兴百英精密模具厂	25.96	-	-	3.03	22.93	-	23.84
江苏威肯西汽车科技有限公司	16.95	0.79	16.16	-	-	-	1.66
敏驰智控（上海）汽车技术有限公司	7.83	1.57	6.25	-	-	-	0.70
BWI North America Inc	3.37	-	3.37	-	-	-	0.34
OPTRONTEC VINA COMPANY LIMITED	1.75	-	1.75	-	-	-	0.18
昆山普若菲精密模具有限公司	1.00	-	-	-	-	1.00	1.00
辽宁中蓝光电科技有限公司	414.72	-	414.72	-	-	-	414.72
昆山科瑞富特精密组件有限公司	19.90	-	-	19.90	-	-	19.90
合计	1,987.70	222.61	783.20	906.60	74.28	1.00	823.89

(续)

客户名称	逾期期限	款项性质及未收回原因	是否存在纠纷
池州昀钿半导体材料有限公司	1 年以上	模具零件、材料款等，客户资金紧张，正在向客户催收，客户已制定回款计划	否
昆山市玉山镇兴百英精密模具厂	2 年以上	模具零件款等，客户资金紧张，正在向客户催收	否

客户名称	逾期期限	款项性质及未收回原因	是否存在纠纷
江苏威肯西汽车科技有限公司	1 年以上	汽车模具尾款，正在向客户催收	否
敏驰智控（上海）汽车技术有限公司	1 年以上	汽车模具尾款，正在向客户催收	否
BWI North America Inc	1 年以上	汽车模具样品费，正在向客户催收	否
OPTRONTEC VINA COMPANY LIMITED	1 年以上	汽车模具尾款，正在向客户催收	否
昆山普若菲精密模具有限公司	3 年以上	电镀加工费，正在向客户催收	否
辽宁中蓝光电科技有限公司	1 年以上	货款；客户存在失信情况，已处于停工停产状态	否
昆山科瑞富特精密组件有限公司	2 年以上	电镀加工费，客户在破产清算中	否

由上表可知，报告期末，池州昀钐应收账款余额 1,496.23 万元，其中账龄一年以上款项 1,275.98 万元。长账龄应收款项较大，原因主要为池州昀钐持续亏损，存在一定偿债压力。池州昀钐自 2024 年 6 月不再纳入公司合并报表范围，公司按账龄组合于资产负债表日对应收款项计提坏账准备。

公司积极推进回款管理，2025 年与池州昀钐签订还款协议，协议就其取得增资款后履行首期还款和自 2026 年 7 月 1 日起分期偿还作出具体安排。截至 2026 年 6 月 30 日，已实现期后回款 1,150.66 万元。公司持续落实催收措施，积极推动资金回收，不存在损害上市公司利益的情形。

上述一年以上应收账款收入确认时点如下：

①精密电子零部件内销收入：在货物发出、客户签收，并经双方核对确认后确认收入；

②精密电子零部件外销收入：在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单据后确认销售收入；

③模具开发收入：公司开发制作的模具经客户认可，并与客户核对确认后确认收入。

收入确认时点符合企业会计准则规定。

2、单项计提坏账

截至 2025 年 12 月 31 日，公司单项计提坏账情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	计提坏账准备	计提比例	单项计提原因
辽宁中蓝光电科技有限公司	414.72	414.72	100.00%	客户存在失信情况，已处于停工停产状态

客户名称	应收账款余额	计提坏账准备	计提比例	单项计提原因
昆山科瑞富特精密组件有限公司	19.90	19.90	100.00%	客户破产清算中
合计	434.61	434.61	100.00%	

报告期末，公司单项计提坏账准备的应收账款余额的大客户，均为全额计提坏账准备。公司与上述客户的交易发生在报告期之前，交易内容为消费电子产品货款和电镀加工费，具备商业实质，销售具有真实性。公司尝试多种催收方式，催收无果后全额计提坏账准备，坏账计提依据充分。

（四）会计师核查程序及意见

1、核查程序

针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

（1）获取最近三年公司收入成本明细表，汇总统计最近三年各期消费电子业务前十大客户的名称、具体销售内容、销售金额及占比、毛利率；

（2）获取公司关联方清单列表，并结合公开信息查询，核查公司各期消费电子业务前十大客户与公司是否存在关联关系；

（3）结合最近三年银行对账单、票据台账等，了解公司各期消费电子业务前十大客户的结算模式和收入确认依据；

（4）获取最近三年末应收账款明细表，结合最近三年银行对账单、票据台账等，汇总分析公司各期消费电子业务前十大客户期末应收账款的期后回款情况；

（5）查阅同行业可比上市公司的年度报告，对同行业可比上市公司经营业绩与公司进行比较分析；

（6）获取公司报告期的其他应收款明细表，对1年以上账龄应收款项的款项性质及挂账原因进行检查，评价挂账原因的合理性。

此外，会计师针对客户收入真实性采取的主要审计程序如下：

（1）了解、评价并测试与收入确认相关的内部控制的设计和运行有效性；

（2）对营业收入、成本及毛利率执行分析性程序，结合历史同期数据及变动情况，分析其变动的合理性；

（3）检查主要客户合同的关键条款，评价收入确认的会计政策及具体方法是否符合企业会计准则的规定；

（4）对营业收入执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、物流及签

收记录、出口报关单、提单、回款记录及发票等支持性文件，以评价收入确认的真实性；

(5) 对主要客户的销售额和应收账款余额实施函证程序；

(6) 获取客户名单，对主要客户进行交易背景和商业目的调查，梳理其股东信息、注册地址、主要人员等信息，核查是否与被审计单位存在关联关系；

(7) 结合公司信用政策，检查应收账款期后回款情况。

2、核查意见

(1) 2023 年至 2025 年，公司与消费电子前十大客户合作时间较长，且均无关联关系，公司与其销售业务具有真实性、合理性；

(2) 公司消费电子产品受营销策略调整、基于客户信用进行订单优化及市场竞争加剧等影响，毛利率有所下降，变动原因具备合理性；

(3) 经从客户合作基础、产品技术壁垒、细分市场竞争地位、行业可比公司经营情况等方面分析，公司产品市场竞争力未发生重大不利变化，但仍需关注下游消费电子终端行业景气度及市场需求波动风险、行业竞争加剧引致产品价格下行风险、新产品及新兴市场拓展进度不及预期风险、主要原材料价格大幅波动风险等；

(4) 公司应收款项长期挂账具备合理理由，并已采取了适当的催款措施，前期收入确认不存在重大差错，坏账准备计提充分；上述针对应收账款所实施的主要审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

三、关于电子陶瓷器件业务。

年报及前期信息披露文件显示：(1) 电子陶瓷器件业务收入1.65亿元，同比增长310.69%，整体毛利率为-8.68%，业务涵盖DPC、MLCC两类产品；(2) 公司在MLCC产品主要采用“代理分销”模式进行市场拓展；(3) 公司规划总投资15亿元分两期建设高性能MLCC生产项目，项目附带回购条款；前期再融资预案另规划两条MLCC技改产线，投资额合计为5.40亿元。

请公司：(1) 将电子陶瓷器件拆分为DPC产品和MLCC产品，分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况，变动幅度较大的，需说明原因及合理性；

(2) 分别列示DPC产品和MLCC产品近三年前五大客户的具体情况，包括客户名称、注册资本、经销/直销类型、关联关系、销售金额、应收账款金额及期后回款情况，如存在大客户依赖请提示相关风险；对于主要经销商客户，说明订单的

签订时间、订单金额、销售区域及终端客户情况、信用政策、退换货条款、发货时间、收入确认时点及依据、终端客户销售与验收情况，收入确认依据是否符合公司收入确认政策及行业惯例；（3）结合MLCC产品行业发展趋势、供需格局及市场竞争形势，说明本次大规模扩产的必要性；对比现有产能说明产品定位与客户布局差异，内部技术研发落地进度、分析产能规划与业务发展是否匹配，充分说明产能消化存在的相关风险；测算项目投产后相关折旧、摊销等费用对公司财务状况的影响，并进行针对性风险提示；（4）结合MLCC现有在手订单规模、订单执行进度、行业需求周期、产能建设排期，综合测算项目回购条款触发概率；说明公司是否已就该回购义务确认预计负债、判断依据，论证相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

回复：

（一）将电子陶瓷器件拆分为 DPC 产品和 MLCC 产品，分别列示近三年收入、成本、毛利率及变动情况，变动幅度较大的，需说明原因及合理性。

2023 年度至 2025 年度，公司 DPC 产品和 MLCC 产品收入及变动情况如下：

单位：万元

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
DPC 产品	收入	10,499.81	3,448.54	866.51
	收入变动金额	7,051.27	2,582.03	/
	收入变动幅度	204.47%	/	/
MLCC 产品	收入	6,015.24	572.74	/
	收入变动金额	5,442.50	572.74	/
	收入变动幅度	950.26%	/	/

2023 年度至 2025 年度，公司 DPC 产品和 MLCC 产品的成本、毛利率及相关内容已申请豁免披露。

（1）DPC 产品

公司 2025 年度 DPC 产品营业收入较 2024 年度增加 7,051.27 万元，较上年同期增加 204.47 个百分点，收入大幅增长主要原因为：公司基于市场情况优化产品结构，主动缩减低毛利射频 LED 元件产能投放与排产规模，重点布局高功率激光热沉等高价值产品，下游核心客户激光热沉采购订单持续放量，产能供给与客户增量订单相匹配，带动公司 DPC 产品整体营业收入提升。

（2）MLCC 产品

公司 2025 年度 MLCC 产品营业收入较 2024 年度增加 5,442.50 万元，较上年同期增加 950.26 个百分点，收入大幅增长主要原因为：2024 年度，公司 MLCC 产品尚处于研发、测试阶段，未规模化量产，当年该业务营业收入基数较低。伴随 2025 年度公司 MLCC 产能逐月稳步爬坡，生产良率、有效产出等持续改善，产能释放，相关产品销售收入实现大幅增长。

综上，公司 2025 年度电子陶瓷业务营业收入较 2024 年度实现大幅增长，具备合理性。

（二）分别列示 DPC 产品和 MLCC 产品近三年前五大客户的具体情况，包括客户名称、注册资本、经销/直销类型、关联关系、销售金额、应收账款金额及期后回款情况，如存在大客户依赖请提示相关风险；对于主要经销商客户，说明订单的签订时间、订单金额、销售区域及终端客户情况、信用政策、退换货条款、发货时间、收入确认时点及依据、终端客户销售与验收情况，收入确认依据是否符合公司收入确认政策及行业惯例。

1、DPC 产品近三年前五大客户具体情况

2023 年度至 2025 年度，公司 DPC 产品前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售占比	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
2025 年度						
1	客户 A	9,834.29	93.66%	909.41	909.41	100.00%
2	客户 B	258.87	2.47%	22.49	22.49	100.00%
3	客户 C	194.31	1.85%	56.59	56.59	100.00%
4	客户 D	115.85	1.10%	-	-	/
5	客户 E	48.71	0.46%	6.00	6.00	100.00%
合计		10,452.03	99.54%	994.49	994.49	100.00%
2024 年度						
1	客户 A	2,414.08	70.00%	9.13	9.13	100.00%
2	客户 F	238.30	6.91%	33.54	33.54	100.00%
3	客户 C	220.40	6.39%	69.93	69.93	100.00%
4	客户 D	136.48	3.96%	55.88	55.88	100.00%
5	客户 G	133.63	3.87%	56.77	56.77	100.00%

序号	客户名称	销售金额	销售占比	应收账款 期末余额	期后回款 金额	期后回 款比例
合计		3,142.89	91.14%	225.26	225.26	100.00%
2023 年度						
1	客户 F	268.36	30.97%	99.43	99.43	100.00%
2	客户 C	155.19	17.91%	7.62	7.62	100.00%
3	客户 H	75.82	8.75%	35.76	35.76	100.00%
4	客户 I	66.51	7.68%	19.13	19.13	100.00%
5	客户 J	62.38	7.20%	47.73	47.73	100.00%
合计		628.27	72.51%	209.68	209.68	100.00%

注 1：以上期后回款统计至 2026 年 6 月 30 日。

注 2：销售占比为各期销售额占 DPC 产品收入比重。

各期前五大客户注册资本、经销/直销类型、与公司是否存在关联关系情况

如下：

客户名称	经销/直销	注册资本	是否存在关联关系
客户 A	直销	41180 万元	否
客户 F	直销	6000 万元	否
客户 C	直销	6264.6666 万元	否
客户 B	直销	8000 万元	否
客户 D	直销	1379.2157 万元	否
客户 G	直销	200 万元	否
客户 H	直销	6000 万元	否
客户 I	直销	1000 万元	否
客户 J	直销	20000 万元	否
客户 E	直销	960.71048 万元	否

2023 年度至 2025 年度，公司 DPC 产品前五大客户与公司均不存在关联关系，期后回款比例均为 100%，回款情况良好。

公司于 2024 年与客户 A 就 DPC 业务开展合作，并于当年签署长期合作框架协议。双方交易定价遵循市场化原则协商确定，合作过程中建立常态化调价机制，以原材料价格波动、市场供需状况、行业竞争情况等作为参考，结合市场环境变化动态调整产品销售价格。公司相关产品具备较高技术壁垒，拥有自主议价能力与多元化客户拓展渠道，具备独立面向市场开展经营的核心能力，产品售价具备公允性。自合作以来，公司为客户 A 持续供应 DPC 产品，供货份额高，且

合作稳定。该客户系公司 DPC 业务重要客户，对公司阶段性经营业绩存在一定影响，双方合作过程中未发生重大合作分歧、订单大幅削减等情况，不能持续合作的风险较低。2025 年度，公司对该客户销售收入占营业收入比例为 17.46%，占比水平相对有限，尚未构成对单一客户重大依赖。在 DPC 业务板块，公司客户群体覆盖激光、汽车电子、光电等多个应用领域，公司持续优化客户结构。与此同时，公司积极落实 MLCC 业务的战略布局，使得电子陶瓷板块经营规模稳步扩张，有效拉动公司整体营业收入增长，降低客户集中度，推动整体业务结构进一步改善。综上，该客户给公司持续经营带来重大不利影响的风险较低。

2、MLCC 产品近三年前五大客户具体情况

2023 年至 2025 年，公司 MLCC 产品前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售占比	应收账款 期末余额	期后回 款金额	期后回 款比例
2025 年度						
1	客户 K	1,150.14	19.12%	600.86	600.86	100.00%
2	客户 L	481.67	8.01%	-	-	/
3	客户 M	473.35	7.87%	-	-	/
4	客户 O	351.77	5.85%	-	-	/
5	客户 P	307.71	5.12%	-	-	/
合计		2,764.64	45.96%	600.86	600.86	/
2024 年度						
1	客户 K	102.10	17.83%	-	-	/
2	客户 O	94.96	16.58%	-	-	/
3	客户 L	84.62	14.77%	-	-	/
4	客户 Q	40.58	7.09%	-	-	/
5	客户 M	36.55	6.38%	-	-	/
合计		358.81	62.65%	-	-	/

注 1：以上期后回款统计至 2026 年 6 月 30 日。

注 2：销售占比为各期销售额占 MLCC 产品收入比重。

注 3：2023 年公司 MLCC 产品尚未实现销售。

2023 年至 2025 年，公司 MLCC 产品前五大客户期后回款比例均为 100%，回款情况良好。

3、主要经销客户情况

(1) 公司经销模式仅适用于 MLCC 产品，各期前五大客户注册资本、经销/直销类型、与公司是否存在关联关系情况如下：

客户名称	经销/直销	注册资本	是否存在关联关系	订单签订时间	信用政策
客户 K[注 1]	经销	1000 万元	否	于 2025 年 9 月 25 日签订销售框架合同，并同时签有常规订单；合同签订之前均为常规订单	签约合同之前为款到发货，签订之后按照合同约定：月结 60 天
客户 L	经销	500 万元	否	于 2025 年 10 月 1 日签订销售框架合同，并同时签有常规订单；合同签订之前均为常规订单	签约合同之前为款到发货，签订之后按照合同约定：当月收货的货款于当月最后一个工作日前付款
客户 M	经销	1500 万元	否	于 2025 年 10 月 11 日签订销售框架合同，并同时签有常规订单；合同签订之前均为常规订单	签约合同之前为款到发货，签订之后按照合同约定：当月收货的货款于当月最后一个工作日前付款
客户 O[注 2]	经销	100 万元	是	于 2025 年 9 月 30 日签订销售框架合同，并同时签有常规订单；合同签订之前均为常规订单	签约合同之前为款到发货，签订之后按照合同约定：当月收货的货款于当月最后一个工作日前付款
客户 P	经销	500 万元	否	于 2025 年 10 月 7 日签订销售框架合同，并同时签有常规订单；合同签订之前均为常规订单	签约合同之前为款到发货，签订之后按照合同约定：当月收货的货款于当月最后一个工作日前付款
客户 Q	经销	2000 万元	否	未签订正式框架合同，日常交易采用常规订单形式	款到发货

注 1：伴随业务规模持续扩张，部分经销商采购规模稳步提升，为维护长期稳定合作关系，公司依据经销商采购规模划分信用管理等级，实施不同账期管理并配套相应保证金机制对冲信用风险。具体表现为：经销商采购规模越高，所需缴纳保证金覆盖比例越高，可适用的信用账期相应更长。经销商客户 K 采购规模较高，且按合作约定足额缴纳保证金，根据公司信用管理政策，该经销商适用 60 天信用结算账期。

注 2：公司原董事方浩的配偶原为客户 O 第一大股东，于 2024 年 1 月 22 日退出。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，截至 2025 年 1 月 22 日之前该客户属于公司关联方。公司于定期报告中已披露对客户 O 的关联交易情况。

报告期内，公司向客户 O 销售 MLCC 产品的单价与向其他非关联经销商销售同类产品的单价不存在明显差异，定价系基于统一的产品目录价格体系，结合采购数量、合作期限等因素确定；此外，公司对客户 O 的信用政策为款到发货，不存在信用政策优惠。综上，公司与客户 O 的交易定价公允，不存在转移利润或进行利益输送的情形。

公司与相关经销商开展的全部业务交易均具备合理商业目的，交易对价、结算安排符合行业惯例。

（2）经销商客户销售区域及终端客户情况及退换货条款

公司与 MLCC 客户签订的代理销售合同已约定由签约经销商承担其自身相关经营权责的违约责任以及与其下游经销商有关的违约责任。在实际业务中，公司未在协议中以排他性条款硬性限定经销商的销售地理范围。经销商的服务区域，主要结合各地市场发展潜力、合作方渠道资源及运营实力，经双方协商一致确定，以此灵活适配市场拓展节奏，保障区域有效覆盖。MLCC 交付以订单约定为基础，根据客户实时实际需求动态安排发货。常规订单按实际采购的型号、数量及单价计算。除因产品质量问题外，公司原则上不允许经销商退货。

（3）经销商客户发货时间、收入确认时点及依据

根据 MLCC 行业属性，公司在该领域主要采用“代理分销”模式进行市场拓展，目前公司与 MLCC 客户采用买断式经销合作模式。公司于 MLCC 产品发出并经客户完成实物签收后，确认相关销售收入，收入确认时点符合《企业会计准则第 14 号——收入》规定，与公司收入会计政策保持一致，符合行业惯例。

（三）结合 MLCC 产品行业发展趋势、供需格局及市场竞争形势，说明本次大规模扩产的必要性；对比现有产能说明产品定位与客户布局差异，内部技术研发落地进度、分析产能规划与业务发展是否匹配，充分说明产能消化存在的相关风险；测算项目投产后相关折旧、摊销等费用对公司财务状况的影响，并进行针对性风险提示。

1、本次大规模扩产的必要性

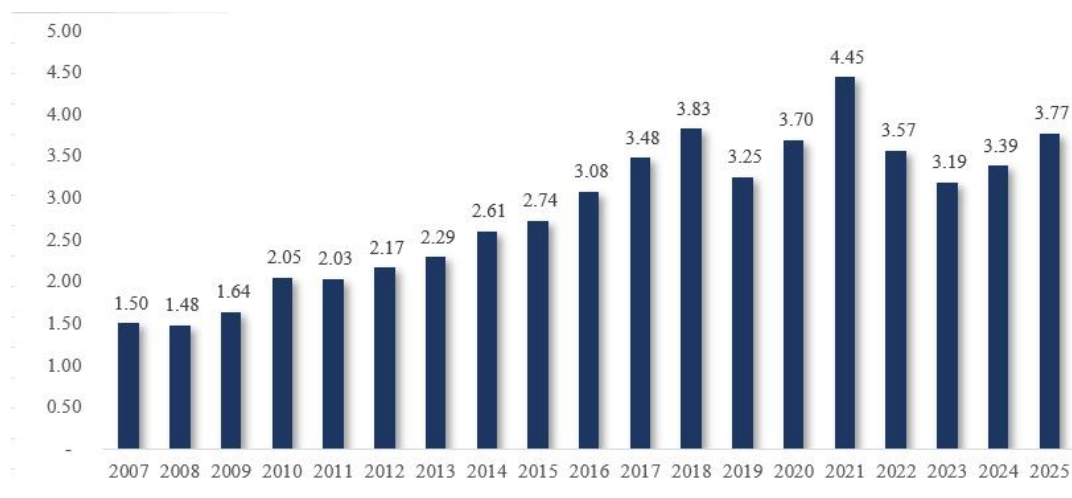
（1）MLCC 行业发展趋势

①全球 MLCC 市场重回增长通道，AI 与汽车电子驱动需求释放

MLCC 广泛渗透于消费电子、汽车电子、通信设备、工业控制、航空航天等领域，被誉为“电子工业大米”，其市场需求与下游终端产业景气度高度关联。

2007-2025 年全球 MLCC 出货量情况如下：

单位：万亿颗

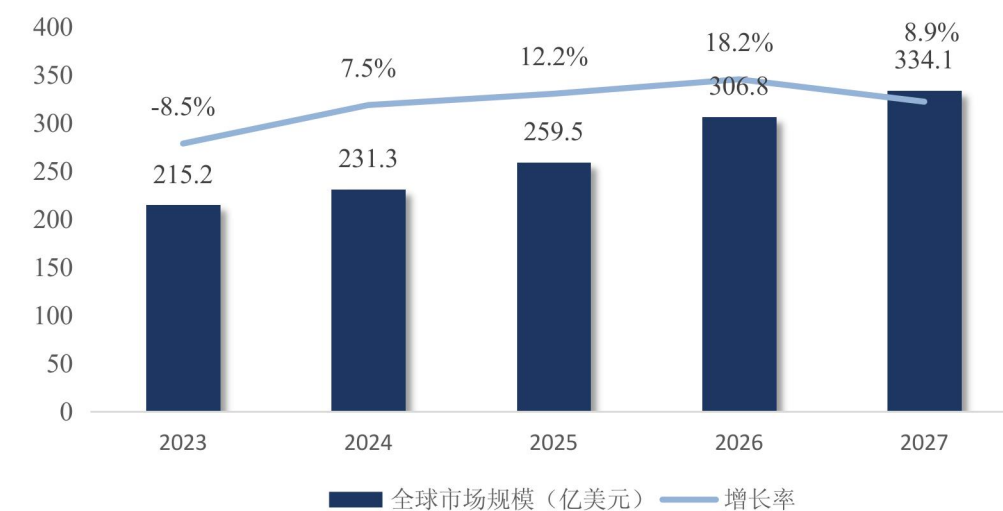


数据来源：Morgan Stanley Research

从历史出货量来看，全球 MLCC 市场呈现长期增长与周期波动并存的特征。根据 Morgan Stanley Research 数据，全球 MLCC 出货量由 2007 年的 1.50 万亿颗持续攀升至 2021 年的 4.45 万亿颗，年均复合增长率为 7.5%。2022-2023 年，受全球经济增速放缓、消费电子需求疲软等因素影响，MLCC 市场陷入周期性低谷，出货量由 2021 年的 4.45 万亿颗回落至 2023 年的 3.19 万亿颗。2024 年，随着全球整体经济恢复增长、通胀持续回落，手机、笔记本电脑等消费电子产品订单需求逐步回升，叠加通信设备、汽车电子、工业控制等领域市场需求增加，全球 MLCC 市场成功穿越周期低谷，重回增长通道。根据赛迪顾问数据，2024 年全球 MLCC 市场规模达到 231.3 亿美元，同比增长 7.5%，穿越市场周期低谷。其中我国 MLCC 市场在庞大的需求下，也实现触底反弹，市场规模达 544.4 亿元，同比增长 11.8%，相比全球增速高 4.3 个百分点。

进入 2025 年，全球 MLCC 市场延续增长态势，市场规模达到 259.5 亿美元。从细分市场来看，汽车电子已成为 MLCC 市场增长的重要驱动力。随着汽车电动化、网联化、智能化发展，单车 MLCC 用量显著增加。同时，AI 服务器的快速普及对 MLCC 需求形成有力拉动，AI 服务器所需 MLCC 中超过 70% 为高容值、耐高温的高端型号，技术门槛较高。通信设备、工控设备等领域的需求亦稳步增长，共同支撑全球 MLCC 市场持续扩容。

全球 MLCC 市场规模情况如下图所示：



数据来源：赛迪顾问

根据赛迪顾问预测，随着 5G 通信、汽车电子、人工智能等领域的技术突破与市场扩张，MLCC 的市场需求迎来爆发式增长，预计从 2024 年的 231.3 亿美元增长到 2027 年的 334.1 亿美元，年复合增长率达 13.0%。此外，MLCC 小型化、高容化趋势愈发凸显，生产工艺朝着薄层化、贱金属化推进，共同推动全球 MLCC 行业稳步发展。

②MLCC 下游市场需求呈现多元化增长格局

从应用格局来看，随着新能源汽车渗透率进一步提升、AI 服务器需求持续释放、消费电子产品功能不断升级，MLCC 市场保持稳健增长态势，AI 应用新增量可期，通信、工控需求稳步释放，下游多领域技术升级共同支撑行业稳健发展。从增长态势来看，各应用领域呈现差异化增长特征。2024 年度，汽车电子领域增速最为显著，同时，在智能制造浪潮下，工业自动化设备、机器人、智能检测系统等对 MLCC 的可靠性、精度要求日益严苛，推动其在工业场景的需求稳步增长。

(2) 供需格局及市场竞争形势

①国际市场

全球 MLCC 制造商主要分布于日本、韩国、中国台湾、美国和中国大陆，代表企业包括村田制作所、太阳诱电、京瓷、TDK、三星电机、国巨、华新科技、风华高科、三环集团等。长期以来，日本企业凭借深厚的技术积累和材料工艺优

势，持续占据全球 MLCC 市场的主导地位。

在高容量 MLCC 细分市场，市场集中度更高。2024 年，村田制作所、三星电机、太阳诱电、三和电子、京瓷等全球前五大制造商合计占据超过 77% 的市场份额。其中，村田制作所作为全球龙头，其市场份额持续稳定在 30% 以上；三星电机在高容量 MLCC 领域同样占据重要地位。

②国内市场

我国为全球最大电子终端生产与消费市场，MLCC 消费规模占全球 40% 以上，主导全球行业走势。2021-2025 年国内市场波动扩容：2021 年依托消费电子、汽车电子需求冲高至 497.0 亿元；2022-2023 年受全球经济走弱、消费电子低迷调整；2024 年下游库存出清、新兴需求拉动，市场规模 544.4 亿元，同比增 11.8%，增速优于全球；2025 年在新能源汽车、5G、AI、消费电子升级驱动下，市场规模增至 574.7 亿元，珠三角、长三角、环渤海集聚完整产业链，行业稳健增长。依托“十五五”元器件自主可控战略，叠加下游高景气赛道支撑，国内 MLCC 增速将持续高于全球均值。

供需层面，国内年需求超万亿颗，但供给存在结构性缺口：本土企业仅可覆盖约 30% 市场需求，车规级、工业级高容高压中高端产品高度依赖进口。海关数据显示，MLCC 贸易逆差逐年收窄，2021 至 2025 年数量逆差自 1.43 万亿颗降至 0.78 万亿颗，金额逆差由 291.82 亿元降至 171.91 亿元。2025 年剔除本土复进口后，MLCC 进口金额 374.3 亿元，占国内市场近 65%；日本为首要进口来源，进口数量、金额占比分别达 30.02%、42.90%，菲律宾、中国台湾次之；车规级市场中，村田份额 40%-50%，日系厂商整体优势显著。

当前下游需求持续放量，国产替代紧迫性凸显，2025 年高端 MLCC 国产化进程提速，车规级产能扩张显著，本土产品竞争力稳步提升，中长期国产替代空间广阔。

2025 年，公司 MLCC 产能 267.5 亿 PCS/年，产能逐月稳步爬坡。下游新能源汽车渗透率持续提升、5G 通信基础设施规模化部署、人工智能应用加速落地以及消费电子产品功能升级等多重因素驱动 MLCC 需求持续增长，现有产能已无法满足客户需求，扩产迫在眉睫。

本次 15 亿元高性能 MLCC 生产项目的实施，公司 MLCC 总产能将提升 4800 亿 PCS/年，形成规模化生产能力，构建规模效应壁垒。本项目将进一步提升公

司 MLCC 生产规模、完善产品结构，降低供应链风险，巩固并强化公司在国内 MLCC 行业的地位，应对未来行业产能扩张带来的市场竞争压力。

2、本次扩产项目与现有产能的产品定位、客户布局差异

(1) 现有产能产品定位及客户布局

2025 年度，公司 MLCC 产能尚处于逐步释放阶段，产能为 267.5 亿 PCS / 年，产能利用率达 80.01%，产品覆盖 0603 和 0402 等系列，主要应用于消费电子等领域。2026 年上半年，公司 MLCC 产能持续释放，2026 年 6 月产能达 70 亿 PCS 左右，预计 2026 年末月产能将提升至 100 亿 PCS。

(2) 本次新建项目产品定位及客户布局

本次 15 亿元高性能 MLCC 生产项目的实施，公司 MLCC 总产能将提升 4800 亿 PCS / 年，产品拓展至 0603 高容、0805、1206 等系列。本次新建项目产品可广泛适配车规、工业、消费电子等多领域下游客户，助力公司丰富产品矩阵、拓宽下游市场，持续提升行业市场占有率。公司将持续推进相关项目落地实施，并结合市场需求、行业发展前景等关键要素，对项目规划开展动态评估与优化调整。

3、内部技术研发落地进度、分析产能规划与业务发展是否匹配

公司在稳固消费电子、汽车电子业务发展的基础上，明确将 MLCC 纳入中长期策略发展方向，将其作为夯实业务的关键抓手。为进一步推进 MLCC 业务规模化发展、加速中长期战略落地，本项目将重点围绕生产效率提升、产品良率优化、高端产能释放等核心目标展开。

为适配下游消费电子、车规等市场产品迭代需求，补齐高容、超高容 MLCC 供给短板，公司将高端容量产品研发量产作为核心技术推进方向。根据既定研发落地计划，全部高容系列 MLCC 产品将于 2027 年前完成研发并实现批量投产。公司整体产能扩张节奏与高端产品研发量产进度，可匹配中长期国产化替代趋势及下游持续增长的订单需求。

结合公司产能规划、当前实际产出及在手订单测算，现有产能无法充分覆盖在手订单需求，产能供给存在缺口。MLCC 属于通用标准化元器件，产线设备具备全系列产品兼容生产能力，仅需根据订单结构调整产品排产组合。综合 MLCC 行业发展趋势、供需格局及市场竞争形势等方面判断，公司 MLCC 订单需求高于当前产能。具体内容详见本回复之“三、（三）1、本次大规模扩产的必要性”。

基于下游新能源汽车、AI、消费电子等需求持续扩张趋势，公司正加快新增

产线的布局与建设，预计中长期产能过剩风险较低。

4、产能消化存在的相关风险

（1）项目审批风险

本次投资项目是否能够实施尚存在不确定性，如因经营环境、市场需求等方面的影响，项目可能存在延期、变更或终止的风险。

（2）资金与建设节奏风险

本次投资项目的资金来源为自有及自筹资金和第三方对项目公司的增资款，各期资金能否按照计划节点足额到位存在较大不确定性。若资金到位进度不及预期，将延缓项目投入，导致项目无法按计划推进。项目投资过程中的资金筹措、信贷政策的变化，如影响项目实施进度，将不利于公司业务的发展。

本次投资项目的资金筹措周期较长，首期投资额预计于 2028 年 9 月之前分批投入，可能存在较大比例的资金到位时点相对靠后，项目开工、投产等关键节点高度依赖资金拨付进度。若出现市场融资条件收紧、出资人资金计划发生变动、经营效益存在下行压力等情形，可能出现相应批次资金未能按时拨付的情况，从而导致投资项目阶段性资金不足，进而导致项目实施进度滞后，出现投资效益不及预期的风险。

（3）高端客户认证周期较长导致阶段性产能消化压力

本次投资的项目具有技术壁垒高、研发难度大等特点，下游终端客户准入标准严苛，产品全流程可靠性验证环节繁多，特殊应用领域认证周期跨度较长，存在认证进度不及预期、无法顺利导入批量供应链的风险。本项目经营效益受宏观经济、下游市场发展态势、公司产品竞争力、客户认可程度等多种因素影响，具有较大的不确定性。

（4）财务风险

本次拟投资项目实施后的财务费用、折旧摊销、现金流流出对公司的财务影响较大。如该项目不能如期产生效益或实际收益低于预期，则可能会对公司财务状况产生一定不利影响。

（5）产能释放和下游需求不及预期风险

本次投资项目的投产时点具有较大不确定性，短期内可能难以充分释放产能、兑现经营效益，存在一定时期内无法有效改善公司基本面的风险。项目投资过程中的产能爬坡、产能释放受设备购置与安装调试、工艺优化、原材料供给等因素

影响，全过程存在不确定性，存在产能爬坡缓慢、产能释放不及预期等风险。项目实施节奏将综合行业市场环境、项目运营效益测算等多重因素动态统筹，公司存在依据市场供需变化、项目实际运营状况，对项目投资进度、投资安排及投产计划等相关方案进行调整的情形。项目投产后，若行业需求下行、市场拓展不及预期、新增产能无法充分消化，将导致项目投资回报不及预期，存在业绩承压的风险。

5、测算项目投产后相关折旧、摊销等费用对公司财务状况的影响，并进行针对性风险提示

（1）项目折旧、摊销费用测算

本项目总投资 15 亿，初步匡算的投资结构拆分如下：

序号	项目	金额（万元）	占比
一	建设投资	150,150.49	100.00%
（一）	项目工程建设	150,150.49	100.00%
1	场地投入	4,992.00	3.32%
1.1	场地建设	4,992.00	3.32%
1.2	场地装修	-	0.00%
1.3	其他建设投资	-	0.00%
2	设备投入	145,158.49	96.68%
（二）	基本预备费		0.00%
二	铺底流动资金	-	0.00%
三	项目总投资	150,150.49	100.00%

注：该项目仍处于筹划阶段，尚需完成立项备案、环评等审批程序。上表为公司初步匡算数据，具体以实际投资建设时为准。

公司严格按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》及公司会计政策进行测算，具体明细如下：

单位：万元

资产类别	折旧方法	折旧/摊销年限（年）	残值率	达到预定可使用状态入账价值	年折旧/摊销额
房屋及建筑物	直线法	20	5%	4,992.00	237.12
机器设备	直线法	10	5%	145,158.49	13,790.06
固定资产小计				150,150.49	14,027.18
合计				150,150.49	14,027.18

本项目固定资产投资 150,150.49 万元，其中房屋及建筑物投资 4,992.00 万元、机器设备投资 145,158.49 万元。经测算，房屋及建筑物年均折旧 237.12 万元，机器设备年均折旧 13,790.06 万元，项目建成后年均新增固定资产折旧 14,027.18 万元。

综上，项目建设期内资产尚未转固，无大额折旧支出；项目建成后，公司年均新增折旧摊销费用将稳定在 14,027.18 万元左右。

（2）对公司财务状况的影响

①短期业绩阶段性承压

本项目投产初期，受高端客户认证周期、产能爬坡等进度影响，产能利用率处于低位，营业收入及利润规模暂无法覆盖折旧、摊销及费用化财务费用等固定成本，公司短期内净利润、综合毛利率将出现阶段性下滑，存在一定的业绩波动压力。

②长期盈利水平持续提升

本项目全面达产后，公司将实现生产规模化及产品高端化升级，有效降低单位产品生产成本，高附加值产品营业收入占比将显著提升。随着市场认可度持续提升，产能充分消化，本项目营业收入及利润规模将稳步增长，长期来看，将有效提升公司整体盈利能力与综合竞争力。

③公司资产规模稳步扩张

本项目投产后，公司固定资产规模显著增加，整体资产规模稳步扩张，产业链完整性、规模化生产能力及核心技术实力进一步提升，为公司中长期可持续发展奠定坚实基础。

（3）针对性风险提示

①资产减值风险

本项目投资规模较大，将形成大额固定资产。若未来行业政策、市场供需格局出现重大不利变化，下游需求持续低迷，项目产能利用率长期低于预期，资产可收回金额低于账面价值，公司将对相关资产计提减值准备，进而对公司当期经营利润产生不利影响。

②经营业绩波动风险

本项目建成后，公司年度固定成本刚性支出规模较高，年均折旧摊销和费用化财务费用较高。若未来市场价格下行、高端客户认证进度滞后、订单落地不及

预期，导致产能利用率持续偏低，公司营业收入及毛利无法覆盖刚性固定成本，将直接引发经营业绩大幅波动，极端情况下存在阶段性亏损风险。

③规模化运营管理风险

本项目投产后，公司生产产能、人员规模、经营体量扩张，对公司生产管控、质量体系、市场运营、资金管理、人才梯队建设等方面提出更高标准的要求。若公司管理体系、运营效率及人才储备无法适配规模化发展需求，可能出现生产效率下降、成本管控失效、市场拓展滞后等问题，不利于项目预期效益的充分释放。

综上所述，本次扩产项目契合行业发展趋势与公司中长期战略布局，具备实施必要性与商业合理性，产能规划与公司业务发展体系匹配，但同时存在产能消化、财务承压、业绩波动等风险。公司将通过持续优化市场布局、加速高端客户认证导入、严控项目投资与建设节奏、实施精细化资金与成本管控等方式，积极防范各类风险，保障项目顺利落地及投产盈利，切实维护公司及全体股东利益。

（四）结合 MLCC 现有在手订单规模、订单执行进度、行业需求周期、产能建设排期，综合测算项目回购条款触发概率；说明公司是否已就该回购义务确认预计负债、判断依据，论证相关会计处理是否完全符合《企业会计准则》要求。

1、项目回购条款触发概率

池州昀豕于近期与池州江南新兴产业基金合伙企业（有限合伙）签署首期增资协议，协议约定池州昀豕（以下简称“丙方”）出资 500 万元设立池州昀池电子有限公司（以下简称“甲方”、“标的公司”、“池州昀池”）作为项目实施主体后，由池州昀豕和池州江南新兴产业基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“乙方”）分别对池州昀池增资 44,500 万元、30,000 万元。

触发情形	回购价款
1、固定资产返投和现金分红：针对投资方出资到标的公司的 30,000 万元投资款，标的公司和/或原股东在本协议签署之日起十年内标的公司固定资产返投达到 7.5 亿（以经有证券从业资格的会计师事务所的审计认定为准确）并实现股权累计实际收到的现金分红 3,000 万元及以上	方式 1： 最终回购价款： （1）若各项抵扣金额之和低于回购利息，则最终回购价款=基础回购价格-各项抵扣金额之和； （2）若各项抵扣金额之和等于/高于回购利息，则最终回购价款=投资方投资成本。 其中：①基础回购价格=投资方投资成本+该等投资成本自实际出资日至回购价款付清之日按年化 4.8%单利计算的收益（以下简称“回购利息”），基础回购价格为投资方投资成本$\times [1+n \times 4.8\% \div 365]$，n=自交割日起至回购日止的日历天数；

触发情形	回购价款
	②抵扣金额：在计算实际应付回购价款时，双方另行确定的可抵扣金额应从回购价款中予以抵扣。（投资方依据本条获得的公司分红）
2、若发生以下任一情形，本轮投资方有权随时向甲方及/或丙方发出股权回购的书面通知，要求回购本轮投资方届时持有公司的全部股权	
（1）业绩要求：在乙方完成本协议 3 亿元出资的情形下，甲方承诺 2027 年、2028 年经具备证券从业资格的会计师事务所审计的营业收入分别不低于人民币 1 亿元、2.5 亿元。若前述两个年度的业绩承诺均未达标	方式 2： 回购价格按以下二者的孰高标准确定： （1）按照从乙方实际支付本轮增资款之日起至回购义务人实际支付回购款或受让价款（统称为“回购价款”）之日按年利率 8.00% 计算的本息（单利），并扣除投资人从甲方及/或丙方获得的分红款及补偿人的补偿款，具体公式如下： $\text{回购价款} = \text{该投资人的本轮增资款总额} \times [1 + n \times 8\% \div 365] - \text{投资人从甲方及/或丙方获得的分红款及补偿人的补偿款}$ $n = \text{自交割日起至回购日止的日历天数。}$ （2）届时经投资人以及丙方共同认可独立第三方评估机构评估的目标公司公允市场价值所对应的投资人比例部分的价值。
（2）实控权：乙方完成本协议 3 亿元出资的情形下，池州昀豕电子科技有限公司丧失对甲方的实控权	
（3）关联交易：未经投资人书面同意情况下，公司向实控人及其父母、亲属出借资金	
（4）固定资产返投和现金分红：在乙方完成本协议 3 亿元出资的情形下，本协议签署之日起十年内标的公司固定资产返投未达到 7.5 亿元（以经有证券从业资格的会计师事务所的审计认定为基准）或未实现股权累计实际收到的现金分红 3,000 万元及以上	
3、在本协议签署之日起十年期届满且标的公司未能成功上市的（为免疑义，成功上市是指标的公司在上交所、深交所、北交所或香港联交所完成首次公开发行股票并上市）	未触发 2 项下条款时，标的公司和/或原股东应按照方式 1 回购价格计算方式回购投资方所持标的公司的全部股权； 若触发 2 项下条款，标的公司和/或原股东应按照方式 2 回购价格计算方式回购投资方所持标的公司的全部股权。

项目公司首期增资协议中回购条款触发条件及触发的可能性分析如下：

（1）回购触发条件 1：业绩要求

池州昀豕 MLCC 当前在手订单数量约为 476 亿 PCS，远大于现有产能（2026 年 6 月单月产能约 70 亿 PCS）。现有产线已基本满负荷排产，订单交付周期稳定，为本项目新增产能消化提供刚性保障；下游行业需求景气度持续向好，客户多签订中长期供货框架协议，采用滚动下单模式，保证需求具备持续性，可缓冲投产爬坡阶段的产销波动。

本项目首期投入 7.5 亿元，用于设备购置及安装、一期厂房装修等，对现有厂房开展车间装修，无新建土建环节，建设周期短，计划 2026 年底完成全部前期工程，有望 2027 年第一季度实现投产，投产节点确定性较高。结合行业内产线常规爬坡节奏，公司基于在手订单可承载供货规模、市场需求、订单持续性等因素测算，预计 2027 年销售额不足 1 亿元、2028 年销售额不足 2.5 亿元的风险概率偏低。

（2）回购触发条件 2：实控权

标的公司增资完成后，池州昀豕持股比例为 60%，为标的公司实际控制人，标的公司实际控制人预计不会发生变更，该条件触发可能性较低。

（3）回购触发条件 3：关联交易

公司关联资金拆借、对外资金出借等相关内控体系健全、有效，根据相关内控制度，向实际控制人及其父母、亲属等关联方提供借款，需履行内部审批程序，若审批手续不全，将不得实施资金出借。在现有内控制度完善、执行有效的基础上，公司未经投资人书面同意向前述关联方违规出借资金、进而触发回购义务的发生风险极低。

（4）回购触发条件 4：固定资产返投和现金分红

池州昀豕 MLCC 业务在手订单充裕，在手订单情况如下：

单位：万元

在手订单	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	变动幅度
MLCC	35,472.85	2,897.16	1124.40%

现有产线已无法充分满足客户交付需求，为缓解产能约束，公司已提前锁定核心瓶颈设备，相关设备排期至 2027 年度，各项扩产建设工作稳步推进落地。

2026 年度 AI 服务器等下游产业拉动 MLCC 需求激增，行业供需失衡，产品价格持续上涨，大宗商品价格自周期底部以来实现大幅回升。公司计划 2026 年 7 月至 2028 年 8 月投入 7.5 亿元扩建产能，以匹配行业需求增长的时间窗口。从长期经营规划来看，公司未来十年内用于产能扩充、产线升级的累计投资规模预计将超过 7.5 亿元。

现阶段 MLCC 产品价格保持上行态势，行业高景气发展预计将持续扩大公司产品盈利空间。结合订单交付、产能爬坡节奏等测算，公司 2027 年度、2028 年度经营业绩具备稳定保障，中长期盈利水平具备持续改善基础。公司未来制定现金分红方案时，将严格遵循《公司法》等法律法规及及内部管理制度的要求，综合考量各年度净利润、经营活动现金流、在建项目资本开支需求等多项因素，并履行相应内部审议程序后确定。综合当前在手订单、储备产能释放等因素进行合理预判，自相关协议签署之日起十年内，乙方累计实际取得现金分红不足 3,000 万元的概率较低。

（5）回购触发条件 5：标的公司上市

标的公司将根据后续经营发展状况研判上市可行性，在满足相应条件的前提下积极推进上市相关工作。鉴于资本市场监管政策、市场行情、行业发展等存在可变因素，上市相关安排的落地存在较大不确定性。

基于公司固定资产返投和现金分红的触发情形，标的公司和/或原股东在本协议签署之日起十年内必然触发股权回购情形。具体表现为“针对投资方出资到标的公司的 30,000 万元投资款，标的公司和/或原股东在本协议签署之日起十年内标的公司固定资产返投达到 7.5 亿（以经有证券从业资格的会计师事务所的审计认定为准）并实现股权累计实际收到的现金分红 3,000 万元及以上”将以方式 1 回购股权，“在乙方完成本协议 3 亿元出资的情形下，本协议签署之日起十年内标的公司固定资产返投未达到 7.5 亿元（以经有证券从业资格的会计师事务所的审计认定为准）或未实现股权累计实际收到的现金分红 3,000 万元及以上”将以方式 2 回购股权。

2、说明公司是否已就该回购义务确认预计负债、判断依据，论证相关会计处理是否完全符合《企业会计准则》要求

截至目前，公司总投资 15 亿元分两期建设高性能 MLCC 生产项目已经第三届董事会战略委员会第三次会议、第三届董事会第七次会议审议通过，并于 2026 年 7 月 10 日提交公司股东会审议通过。公司于 2026 年 7 月 13 日与池州江南新兴产业基金合伙企业（有限合伙）签署首期增资协议。就该项目回购义务确认的相关金融负债将在 2026 年第三季度报告中予以列示。

《企业会计准则第 37 号——金融工具列报（财会〔2017〕14 号）》第十二条规定“对于附有或有结算条款的金融工具，发行方不能无条件地避免交付现金、其他金融资产或以其他导致该工具成为金融负债的方式进行结算的，应当分类为金融负债。但是，满足下列条件之一的，发行方应当将其分类为权益工具：（一）要求以现金、其他金融资产或以其他导致该工具成为金融负债的方式进行结算的或有结算条款几乎不具有可能性，即相关情形极端罕见、显著异常且几乎不可能发生……”。

《监管规则适用指引——会计类第 1 号》“1-1 特殊股权投资的确认与分类”“一、附回售条款的股权投资”规定“对于附回售条款的股权投资，投资方除拥有与普通股股东一致的投票权及分红权等权利之外，还拥有一项回售权，例如投资方与被投资方约定，若被投资方未能满足特定目标，投资方有权要求按投资成

本加年化 10%收益（假设代表被投资方在市场上的借款利率水平）的对价将该股权回售给被投资方。该回售条款导致被投资方存在无法避免向投资方交付现金的合同义务。……从被投资方角度看，由于被投资方存在无法避免的向投资方交付现金的合同义务，应分类为金融负债进行会计处理。”

根据公司《关于控股子公司签署招商协议书暨设立项目公司实施高性能多层片式陶瓷电容器生产项目的公告》（公告编号：2026-037）披露的项目公司首期增资协议的主要内容，回购义务方不能无条件地避免交付现金、其他金融资产或以其他导致该工具成为金融负债的方式进行结算的义务，因此回购义务方应将回购义务确认为一项金融负债。公司根据取得金额确认回购义务金融负债，并在增资后各报告期末，按照回购协议约定计提利息。

（五）会计师核查程序及意见

1、核查程序

针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅了公司对外投资相关信息披露文件，访谈了公司董事长、技术负责人及销售负责人，对比分析公司现有产能与新增产能对应的产品定位、客户布局与业务发展情况，分析产能规划与业务发展是否匹配、产能消化相关风险；

（2）查阅了行业研究报告、行业数据及同行业上市公司公开信息，结合 MLCC 行业发展趋势、供需格局及市场竞争形势，分析本次大规模扩产的必要性；

（3）查阅了公司固定资产折旧政策，获取了本次项目投资构成明细及折旧摊销费用测算表，复核了折旧摊销费用的测算过程；

（4）访谈了公司财务负责人及项目负责人，了解项目建设进度、投产计划及预期收益情况，并分析了项目投产后折旧摊销费用对公司毛利率、净利润及现金流量的影响，核查了公司是否进行针对性风险提示；

（5）查阅公司建设高性能 MLCC 生产项目的相关公告，整理取得公司 MLCC 在手订单规模、分批次订单交付进度、下游行业中长期需求周期、产能扩建建设排期等相关内部及外部资料，进行匹配性分析论证。

2、核查意见

（1）公司本次大规模扩产具有充分的必要性，符合行业发展趋势和公司战略发展规划。公司现有产能已处于满负荷生产状态，无法满足快速增长的市场需求。本次项目建成后，公司将提升市场份额，并加速高端产品国产替代进程；

(2) 公司产品定位与客户布局差异合理，公司产能规划充分考虑了未来市场需求增长情况和公司市场份额提升目标，与业务发展目标相匹配；

(3) 公司已充分披露了产能消化存在的市场需求不及预期、客户验证周期长等相关风险；

(4) 公司对项目投产后新增折旧摊销费用的测算合理，折旧摊销政策符合《企业会计准则》的规定。公司已针对性披露了项目投产后折旧摊销费用增加对公司财务状况的影响及相关风险；

(5) 基于公司固定资产返投和现金分红的触发情形，标的公司和/或原股东在本协议签署之日起十年内必然触发股权回购情形；

(6) 公司根据取得金额确认回购义务金融负债，相关会计处理准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、关于长期资产。

年报显示：(1) 近三年公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为4.98亿元、1.59亿元和1.42亿元；(2) 近三年公司其他非流动资产账面价值分别为0.86亿元、0.38亿元和0.37亿元，均为长期资产购置款；(3) 报告期末，公司固定资产账面价值为0.85亿元，占期末资产总额的比例为54.58%，固定资产规模较大且未计提减值准备；在建工程1.15亿元，同比增长101.86%；(4) 首发募集资金投资项目之一为“生产基地扩建项目”，已投资0.90亿元并于2024年4月结项，主要用于提高生产过程管理能力和实现精密电子零部件产能建设规划，但截至2025年6月30日，生产基地改扩建项目尚未全部达产，未能产生实际效益。

请公司：(1) 分别列示近三年购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金对应的前十大支付对象、支付金额、交付情况以及成立时间、注册资本等，说明其是否具备开展相关业务的资质、能力及判断依据，以及与公司的控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他利益安排；(2) 说明预付长期资产购置款的交易对方、关联关系、交易背景、购置标的及用途、合同签订时间、预计交付时间、预付比例、账龄，如存在账龄大于1年的预付款项等，请说明原因；(3) 说明公司消费电子业务主要产能分布情况，包括所属主体、投产年份、固定资产金额、成新率、产线所在地、主要产品及设计产能、2025年实际产量及产能利用率情况，若存在产能利用率较低的情形，请说明相关资产减

值计提是否充分；（4）公司消费电子业务在建产能情况，与在建工程项目的对应关系，期末账面各主要在建工程的开工时间、预计完工时间，是否存在延期、停工或进度滞后情形，若存在请说明原因。

回复：

（一）分别列示近三年购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金对应的前十大支付对象、支付金额、交付情况以及成立时间、注册资本等，说明其是否具备开展相关业务的资质、能力及判断依据，以及与公司的控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他利益安排。

1、公司近三年购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金对应的前十大支付对象、支付金额、交付情况

单位：万元

年度	供应商名称	支付金额	交付情况
2025 年度	供应商 1	5,810.08	162.5 万元预付设备款对应的设备尚未到货；**设备于 2026 年 1 月验收转固，其他付款对应设备已交付
	供应商 2	1,595.40	除**设备收货待调试验收外，其他付款对应设备已交付
	昆山经济技术开发区建筑安装工程有限公司	1,321.09	付款对应的工程进度已完成
	供应商 3	1,269.68	除部分设备尚未到货外，其他付款对应设备已交付
	苏州寰球建设集团有限公司	290.00	预付消防工程款对应的项目尚未完成。消防工程项目中水泵、主机、阀组等设备多为定制化产品，供应商通过预收款项启动排产。为保障设备按期到货、保障项目施工进度，公司按合同约定预付工程款。
	供应商 4	105.00	付款对应的设备已交付
	供应商 5	103.79	付款对应的设备已交付
	供应商 6	102.96	付款对应的设备已交付
	库尔特机电设备（上海）有限公司	82.00	付款对应的设备已交付
	苏州斯尔特微电子有限公司	70.80	付款对应的设备已交付
2024 年度	供应商 1	2,127.67	付款对应的设备已交付
	江苏华鑫微电系统集成有限公司	1,168.00	付款对应的工程进度已完成

年度	供应商名称	支付金额	交付情况
	苏州寰球建设集团有限公司	975.76	付款对应的工程物资已交付,部分人工尚未完成
	供应商 3	724.36	付款对应的设备已交付
	昆山经济技术开发区建筑安装工程有限公司	672.71	付款对应的工程进度已完成
	中国建筑第七工程局有限公司	420.00	付款对应的工程进度已完成
	安徽麒或建筑集团有限公司贵池分公司	404.85	付款对应的工程进度已完成
	供应商 2	374.80	付款对应的设备已交付
	安徽文汐建筑工程有限公司	272.33	付款对应的工程进度已完成
	供应商 8	254.15	付款对应的设备已交付
2023 年度	供应商 3	10,376.86	除部分设备尚未到货外,其他付款对应设备已交付
	供应商 1	10,139.50	付款对应的设备已交付
	中国建筑第七工程局有限公司	5,700.00	付款对应的工程进度已完成
	江苏沃勒技术工程有限公司	5,350.00	付款对应的工程进度已完成
	供应商 2	2,321.40	付款对应的设备已交付
	昆山飞尔威机电有限公司	1,215.91	付款对应的设备已交付
	苏州工业园区米间设计营造有限公司	1,068.55	付款对应的工程进度已完成
	供应商 7	686.07	付款对应的设备已交付
	江苏华鑫微电系统集成有限公司	627.30	付款对应的工程进度已完成
	苏州制氧机股份有限公司	417.00	付款对应的设备已交付

2、前十大支付对象的成立时间、注册资本,是否具备开展相关业务的资质、能力及判断依据,与公司的控股股东、实际控制人及董监高等是否存在关联关系或其他利益安排

供应商名称	成立时间	注册资本	是否具备开展相关业务的资质、能力及判断依据
供应商 1	1999-03-12	64000 万元	该供应商为公司提供设备进出口业务,经营范围包含此项(货物进出口);该供应商具备开展前述业务的服务资质(对外贸易经营者备案登记表),具备开展相关业务的能力。
供应商 3	2017-12-01	5000 万元	该供应商为公司提供设备进出口业务,经营范围包含此项(货物进出口);该供应

供应商名称	成立时间	注册资本	是否具备开展相关业务的资质、能力及判断依据
			商具备开展前述业务对外贸易经营者备案登记，具备开展相关业务的能力。
中国建筑第七工程局有限公司	1984-10-23	900000 万元	该供应商为公司汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板一期项目施工总承包商，该供应商经营范围包含此项(房屋建筑工程施工总承包)，该供应商具备建筑工程施工总承包特级资质，具备开展相关业务的能力。
江苏沃勒技术工程有限公司	2017-06-29	5050 万元	该供应商为公司 3 号厂房机电装修工程施工方，该供应商经营范围包含此项(空气净化工程、建筑装修装饰工程、机电设备安装工程、消防设施工程)，该供应商具备机电工程施工总承包二级资质，具备开展相关业务的能力。
供应商 2	2013-09-09	225 万美元	该供应商为公司提供消费电子设备/电子陶瓷设备，该供应商具备开展前述业务的生产经营资质，具备开展相关业务的能力。
昆山经济技术开发区建筑安装工程有限公司	2000-06-26	10000 万元	该供应商承接苏州昀冢二期厂房建设总承包服务，其经营范围包含此项，具备建筑工程施工总承包一级资质，具备开展相关业务的能力。
江苏华鑫微电系统集成有限公司	2020-03-23	8000 万元	该供应商为公司配电房等机电工程专业施工方，该供应商经营范围包含此项(电气安装服务；住宅室内装饰装修；施工专业作业；发电业务、输电业务、供(配)电业务)，该供应商具备开展前述业务的建筑机电安装工程专业承包壹级资质，具备开展相关业务的能力。
苏州寰球建设集团有限公司	2019-04-25	4000 万元	该供应商承接苏州昀冢二期厂房建设分包业务(市政、消防等)，其经营范围包含此项，具备建筑工程施工总承包贰级、市政公用工程施工总承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级等资质，具备开展相关业务的能力。
昆山飞尔威机电有限公司	2009-04-29	500 万元	该供应商为公司能源系统设备提供方，该供应商经营范围包含此项(机电设备、空气压缩机、空气净化设备的销售及售后服务，机电安装工程)，该供应商具备开展前述业务的能源系统设备提供资质(中华人民共和国特种设备生产许可证)，具备开展相关业务的能力。
苏州工业园区米间设计营造有限公司	2018-03-22	300 万元	该供应商为综合楼装修工程施工方，持有设计施工相关资质，符合供应商准入标准；在询比价评审过程中，该供应商的设计方案等获得公司认可。设计施工一体化管理，有利于减少多方协作沟通成本、降低界面衔接风险。该供应商具备开展相关业务的能力。

供应商名称	成立时间	注册资本	是否具备开展相关业务的资质、能力及判断依据
供应商 7	1993-01-13	55000 万日元	该供应商为公司提供包装设备,该供应商经营范围包含此项,该供应商具备开展前述业务的生产经营资质,具备开展相关业务的能力。
苏州制氧机股份有限公司	1997-05-23	8200.3588 万元	该供应商为公司能源动力设备提供方,该供应商经营范围包含此项(设计、制造、销售、开发、安装:气体分离成套设备),该供应商具备开展前述业务的制氮设备生产提供资质,具备开展相关业务的能力。
安徽麒或建筑集团有限公司贵池分公司	2021-07-08	母公司注册资本 500 万元	该供应商为公司汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板一期项目道路及辅助工程施工方,该供应商拥有二级总承包资质,满足公司供应商准入标准。供应商在项目属地实施过较多样板工程项目,具备较强参考对比价值;同时掌握本地用工资源,可匹配项目既定施工进度安排,具备开展相关业务的能力。
安徽文汐建筑工程有限公司	2019-12-25	1000 万元	该供应商为公司汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板一期项目围墙及辅房工程施工方,该供应商经营范围包含此项(许可项目:建设工程施工),该供应商具备开展前述业务的建筑工程施工总承包贰级资质,具备开展相关业务的能力。
供应商 8	2017-08-01	568.6156 万元	该供应商为公司提供**设备,该供应商经营范围包含此项(专用设备),该供应商具备开展前述业务的生产经营资质,具备开展相关业务的能力。
供应商 4	2013-09-18	1000 万元	该供应商为公司提供设备的销售、安装调试、操作培训及售后维修保养服务,供应商的经营范围包含此项,该供应商具备开展相关业务的能力。
供应商 5	1992-11-12	17000 万元	该供应商为公司提供**设备,该供应商经营范围包含此项,该供应商具备开展前述业务的生产经营资质,具备开展相关业务的能力。
供应商 6	2015-10-08	500 万元	该供应商为公司提供检查设备,该供应商经营范围包含此项(专用设备),该供应商具备开展前述业务的生产经营资质,具备开展相关业务的能力。
库尔特机电设备(上海)有限公司	2000-12-12	75 万美元	该供应商为公司提供 ERSa 回流炉设备,该供应商经营范围包含此项,该供应商具备开展前述业务的生产经营资质,具备开展相关业务的能力。
苏州斯尔特微电子有限公司	2010-05-18	10000 万元	该供应商为公司提供**设备,该供应商经营范围包含此项(机电设备),该供应商具备开展前述业务的生产经营资质,具备开展相关业务的能力。

在确定长期资产供应商时,公司通常综合考虑供应商的基本情况、资质证书、体系认证、技术资料、财务情况、人力资源及其已承接相关项目等因素,判断其是否具备承接公司相关业务能力。上述长期资产对应的前十大支付对象均具备开展相关业务的资质、能力,且均与公司的控股股东、实际控制人及董监高等不存在关联关系或其他利益安排。

(二)说明预付长期资产购置款的交易对方、关联关系、交易背景、购置标的及用途、合同签订时间、预计交付时间、预付比例、账龄,如存在账龄大于1年的预付款项等,请说明原因。

1、截至2023年12月31日,公司预付长期资产购置款的情况如下:

单位:万元

序号	交易对方	是否存在关联关系	交易背景	购置标的名称	购置标的用途	预付款金额
1	供应商2	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	1,900.80
2	供应商2	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	229.00
3	供应商3	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	2,845.85
4	供应商3	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	1,512.69
5	供应商3	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	63.85
6	供应商1	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	716.22
7	供应商1	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	315.81
8	供应商1	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	57.98
9	供应商1	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	52.87
10	供应商1	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	24.21
11	束蕴仪器(上海)有限公司	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	121.50
12	博纳科仪器(上海)有限公司	无	MLCC工程项目投产需要	MLCC设备	产品生产	168.00
13	其他	无	/	/	/	553.63
合计						8,562.41

(续)

序号	合同签订时间	预付比例	1 年以内	1 年以上
1	2021-9-24	100.00%	1,900.80	-
2	2023-12-8	50.00%	229.00	-
3	2021-9-20	剩余机器设备定金（30%）及部分杂费和暂估差额	346.12	2,499.73
4	2021-9-20	预付机器设备的70%款项及部分杂费和暂估差异，部分机器设备的定金（30%）	765.20	747.49
5	2023-8-31	100%	63.85	-
6	2023-10-11	剩余部分机器设备的100%款项	716.22	-
7	2021-10-26	100%，余额为全款与暂估到货差额及相关税费	315.81	-
8	2023-8-25	余额为全款与暂估到货差额及相关税费	57.98	-
9	2023-9-18	余额为全款与暂估到货差额及相关税费	52.87	-
10	2023-8-25	100%	24.21	-
11	2023-9-19	100%	121.50	-
12	2023-8-29	100%	168.00	-
13	/	/	553.63	-
合计			5,315.20	3,247.22

2、截至 2024 年 12 月 31 日，公司预付长期资产购置款的情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	是否存在 关联 关系	交易背景	购置标的名称	购置标的用途	预付款金额
1	供应商 3	无	MLCC 工程项目投产需要	**机	MLCC 产品生产设备	2,297.40
2	供应商 3	无	MLCC 工程项目投产需要	**机	MLCC 产品生产设备	1,074.02
3	供应商 3	无	MLCC 工程项目投产需要	**机	MLCC 产品生产设备	251.42
4	其他	无	/	/	/	196.25
合计						3,819.10

(续)

序号	合同签订时间	预付比例	1 年以内	1 年以上
1	2021-9-20	剩余部分机器设备的定金（30%）	-	2,297.40
2	2021-9-20	部分机器设备的70%，部分机器设备的定金(30%)	476.03	597.99
3	2023-9-11	预付定金（30%）	251.42	-
4	/	/	196.25	-
合计			923.71	2,895.40

3、截至 2025 年 12 月 31 日，公司预付长期资产购置款的情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	是否存在 关联 关系	交易背景	购置标的名称	购置标的用途	预付款金额
1	供应商 3	无	MLCC 工程项目投产需要	**机	MLCC 产品生产设备	2,297.40
2	供应商 3	无	MLCC 工程项目投产需要	**机	MLCC 产品生产设备	168.89
3	供应商 3	无	MLCC 工程项目投产需要	**机	MLCC 产品生产设备	569.38
4	苏州寰球建设集团有限公司	无	昆山厂房二期建设需要	工程款	昆山厂房二期工程	290.00
5	其他	无	/	/	/	284.48
合计						3,676.28

(续)

序号	合同签订时间	预计交付时间	预付比例	1 年以内	1 年以上
1	2021-9-20	剩余若干台未到货	剩余部分机器设备的定金（30%）	-	2,297.40
2	2021-9-20	剩余若干台未到货，预计 2026 年下半年到货	部分机器设备的 30%定金部分	-	168.89
3	2023-9-11	2026 年度下半年到货	预付 60%部分	317.95	251.42
4	2025-2-17	预付消防工程款，2026 年第三季度转固	86.57%	290.00	-
5	其他	/	/	350.61	-
合计				958.57	2,717.72

上述预付长期资产购置款主要系子公司池州昀冢采购 MLCC 相关设备预付款项和母公司苏州昀冢昆山厂房项目预付工程款。MLCC 设备采购及昆山厂房工程系为满足公司生产经营需要，具有合理商业背景。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司账龄一年以上的预付长期资产购置款账面余额 2,783.85 万元，主要系相关设备尚未完成到货交付。相关资产交付、工程建设进度安排如下：除向供应商 3 采购的部分**机暂未交付外，其余设备均将于 2026 年下半年陆续到货；昆山厂房项目预付工程款相关工程预计 2026 年第三季度转固。

池州昀冢向供应商 3 采购的未到货部分**机相关背景及设备未提货原因说明如下：

公司自 2021 年起陆续向供应商 3 采购进口设备，满足相关高容产品生产，匹配研发、生产需求。随着近年来国内 MLCC 设备厂商的崛起，设备国产替代已成为趋势，公司积极提升设备国产化率，从而有效降低供应链采购成本和风险。因此形成预付设备款账龄超过一年。

现阶段，AI 领域对高容 MLCC 的需求快速增长，带动 MLCC 行业景气度上行。伴随着公司高容产品研发成功并启动量产，为了充分保障资产使用效益、控制资金成本，公司已同步与国内设备厂商开展**机联合研发测试工作，待相关设备 2026 年下半年完成性能及产线适配测试后，预计将进行量产及交付。与此同时，公司与供应商 3 保持友好沟通，根据后续产能需求调整或推进后续订单交付，从而优化设备配置结构，降低整体设备采购及运营成本。

截至报告期末，该笔预付款项对应的设备具备明确提货或置换方案，不存在无法交付、合同终止、设备闲置报废等减值迹象，公司将持续跟踪国产设备研发进度及与供应商的协商进展，根据实际落地情况及时结转资产或调整合同条款。

公司已对账龄一年以上的预付长期资产购置款进行持续跟踪，未发现资金被关联方或第三方变相占用的情形。

（三）说明公司消费电子业务主要产能分布情况，包括所属主体、投产年份、固定资产金额、成新率、产线所在地、主要产品及设计产能、2025 年实际产量及产能利用率情况，若存在产能利用率较低的情形，请说明相关资产减值计提是否充分。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司固定资产分板块明细如下：

单位：万元

项目	消费电子	汽车电子	电子陶瓷	合计
账面原值	40,105.67	15,896.29	85,269.34	141,271.30

项目	消费电子	汽车电子	电子陶瓷	合计
账面价值	6,951.72	4,543.01	73,445.52	84,940.25
成新率	17.33%	28.58%	86.13%	60.13%

公司固定资产账面价值 84,940.25 万元，综合成新率 60.13%，其中电子陶瓷业务固定资产账面价值 73,445.52 万元，占固定资产总额比例为 86.47%，为公司固定资产核心组成部分，对应资产成新率 86.13%；消费电子业务固定资产账面价值 6,951.72 万元，成新率为 17.33%。

公司消费电子业务产品主要包括纯塑料件、金属插入成型件和 CMI 件等产品，主要产能分布情况如下：

单位：万元、%、万 PCS

主要产品	投产年份	固定资产账面价值	成新率	产线所在地	产能	产量	产能利用率
CMI 件	2016 年	4,924.39	22.75	昆山	7,013.10	4,221.50	60.19
金属插入成型件	2015 年	468.50	9.29	昆山	42,796.00	20,664.75	48.29
纯塑料件	2014 年	526.41	6.94	昆山	163,751.50	69,144.56	42.23
合计		5,919.30	/		/	/	/

公司消费电子业务主要产品为 CMI 件、金属插入成型件和纯塑料件，因客户调整及市场景气度等综合影响，上述业务 2025 年度的产能利用率分别为 60.19%、48.29%和 42.23%。鉴于现阶段产能利用率等情况，公司 2025 年度消费电子板块新增固定资产投入规模有限，该板块期末在建工程主要系昆山厂房项目，剔除昆山厂房相关投入后，其余在建工程余额占比较低，整体投资规模与现阶段消费电子经营规模及产能利用率相匹配。此外，在消费电子领域，公司持续丰富客户结构，布局低空设备、AI 可穿戴等非手机赛道，积极对接开拓大疆、影石创新、Meta 等优质客户。公司相关产品可配套大疆 Pocket 系列、Meta AI 眼镜等终端产品，当前项目处于试生产等前期推进阶段，部分产品订单有望于 2026 年年底前量产，具体量产情况需综合项目实施进度、终端产品上市节奏等确定。相关项目暂未形成规模化收入。

随着新领域订单逐步落地放量，预计能够消化现有产能，消费电子板块产能闲置风险和资产减值风险较低。

（四）公司消费电子业务在建产能情况，与在建工程项目的对应关系，期末账面各主要在建工程的开工时间、预计完工时间，是否存在延期、停工或进度滞

后情形，若存在请说明原因。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司消费电子业务在建工程主要为昆山厂房项目，该项目期末余额 5,059.30 万元。公司在昆山地区无房屋建筑物，现有生产场地采取租赁模式，昆山厂房项目系保障消费电子业务日常生产经营业务开展所需。该项目具体情况如下：

项目名称	产能	开工时间	预计完工时间
昆山厂房项目	不适用	2024 年 1 月	2026 年第三季度

截至 2025 年 12 月 31 日，公司昆山厂房工程项目主体结构施工完成比例为 84.32%，主体结构施工工作基本完工，门窗安装、厂区道路等配套分项工程稳步推进，不存在延期、停工或进度滞后。

现阶段，项目仍处于消防工程施工阶段，整体工程尚未全部竣工，且未进行消防验收，暂不满足《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定的预定可使用状态转固条件。

公司结合项目流程综合测算，预计项目消防验收完成及达到预定可使用状态时间为 2026 年第三季度。

综上，昆山厂房工程项目资本化、转固时点均严格按照企业会计准则执行，转固计划与工程实际施工进度匹配，不存在通过延迟转固少提折旧从而虚增利润的情形。

（五）会计师核查程序及意见

1、核查程序

针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

- （1）获得公司采购与付款、工程项目相关内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；
- （2）对公司采购负责人、工程负责人执行访谈程序，了解公司在主要项目投入的业务背景，日常采购业务流程；
- （3）通过企查查等公开渠道，对公司主要工程设备款供应商工商信息进行复核，并检查设备和工程供应商相关资质文件；
- （4）获得公司关联方清单，并结合企查查等公开渠道获取的工商信息进行交叉比对，确认是否存在关联关系；
- （5）获取公司与主要工程设备供应商签订的设备采购和工程施工等合同，

核对合同条款，包括交易标的、金额、付款条件、交付时间等关键信息；访谈公司管理层，了解上述设备采购的交易背景、用途及商业必要性；获取预付长期资产购置款的账龄明细表，对账龄超过 1 年的款项进行核查，检查是否存在长期未交付的异常情况；同时核查相关资金是否最终流向关联方或实际控制人，判断是否存在变相占用资金的情形；

（6）了解公司消费电子的主要产能分布情况，获取相关产能建设投产时间、固定资产明细、设计产能、实际产量等资料，检查房屋及机器设备入账金额，折旧测算，实地了解资产投入使用、成新率等情况，评价管理层减值迹象判断的合理性；

（7）了解消费电子在建项目产能，实地了解工程进度，评价管理层关于减值迹象判断的合理性。

2、核查意见

（1）公司 2023 年至 2025 年度购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金对应的前十大支付对象具备向公司提供相关业务的资质和相关经验，并且该类供应商与公司控股股东、实际控制人及董监高等不存在关联关系或其他利益安排；

（2）公司预付长期资产购置款主要系汽车电子精密零部件及电子陶瓷基板一期、昆山厂房等工程项目以及向供应商采购机器设备等形成，交易具有真实的商业背景和合理的业务需求；预付长期资产购置款的交易对方与公司不存在关联关系；相关预付款项均根据合同约定支付，资金流向清晰；截至资产负债表日，账龄超过 1 年的预付款项金额已纳入持续跟踪管理，未发现资金被关联方或第三方变相占用的情形；

（3）公司消费电子业务相关固定资产、在建工程减值准备计提充分性可以确认。

五、关于联营公司。

年报及前期信息披露文件显示：（1）2024 年公司控股孙公司池州昀钎半导体材料有限公司引入原股东甘子英及部分新股东增资扩股，上市公司放弃优先增资权，交易完成后上市公司对其持股比例变为 23.23%，池州昀钎不再纳入合并报表范围；（2）报告期末，公司对其长期股权投资期末余额 2,295.94 万元，本期在权益法下对其确认的投资损失 423.66 万元，未计提减值准备；（3）截至

报告期末，公司对池州昀钐应收账款 1,496.23 万元，占比 8.82%，计提坏账准备 361.56 万元。

请公司：（1）结合池州昀钐的主要财务数据，并说明池州昀钐出表对公司资产负债表、利润表、现金流量表的影响及相关会计处理是否符合企业会计准则；（2）结合池州昀钐的经营状况、财务数据和行业前景，说明长期股权投资是否存在减值迹象、是否已进行减值测试，减值准备计提是否充分；（3）说明近三年公司与池州昀钐的交易背景、交易产品类型、交易金额、定价依据、付款条件等主要合同条款，说明是否与非关联方企业存在重大差异。

回复：

（一）结合池州昀钐的主要财务数据，并说明池州昀钐出表对公司资产负债表、利润表、现金流量表的影响及相关会计处理是否符合企业会计准则。

公司持有原子公司池州昀钐 69.70%股权。2024 年 6 月，池州昀钐引入外部股东实施增资扩股。为统筹优化内部资源布局，稳固发展消费电子业务和电子陶瓷业务，公司放弃对池州昀钐的优先增资权及实际控制权。此次增资完成后，公司所持池州昀钐股权被动稀释至 23.23%，不再对其形成控制。

1、池州昀钐出表对公司财务报表影响

自丧失控制权日起，公司不再将池州昀钐纳入合并报表范围，在未来期间，按照权益法计算确认应享有的池州昀钐实现的净损益、其他综合收益和所有者权益其他变动的份额。

以 2024 年 6 月 30 日作为处置日测算，2024 年公司合并报表仅合并池州昀钐 2024 年 1-6 月的利润表，2024 年 7-12 月池州昀钐实现的净利润按照权益法核算计入投资收益。结合池州昀钐 2024 年度经审计财务数据，其增资前后对公司 2024 年度财务报表项目影响如下：

单位：万元

项目	增资前	增资后	影响金额
长期股权投资		2,295.94	-2,295.94
营业收入	5,263.58	2,857.51	2,406.07
投资收益		-421.97	421.97
归属于上市公司股东的净利润	-2,428.43	-1,584.37	-844.06
经营活动产生的现金流量净额	-4,884.47	-8,984.28	4,099.82
投资活动产生的现金流量净额	-2,274.18	140.31	-2,414.49

筹资活动产生的现金流量净额	7,681.93	8,607.96	-926.03
---------------	----------	----------	---------

注：上述变动影响不包含丧失控制权日合并报表层面确认的投资收益。

2、池州昀钐出表相关会计处理是否符合企业会计准则

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》应用指南，母公司因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制的，在合并财务报表中，对于剩余股权，应当按照丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价和剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司的股权投资相关的其他综合收益、其他所有者权益变动，应当在丧失控制权时转入当期损益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

另外，根据《监管规则适用指引——会计类第 3 号》3-3，母公司丧失控制权时对应收原子公司款项的会计处理的规定，企业处置子公司时，在合并财务报表中，对应收的原子公司款项应当按照金融工具准则有关规定进行会计处理，确认和计量的金额与该应收款项在母公司个别财务报表原账面余额之间的差额抵减处置子公司产生的投资收益。

丧失控制权日的相关会计处理如下：

①母公司单体财务报表的会计处理

无。

②合并财务报表的会计处理

借：长期股权投资 5,017.84 万元

贷：投资收益 5,017.84 万元

池州昀钐出表合并层面确认投资收益 5,017.84 万元，测算过程如下：

单位：万元

项目	说明	金额	比例	计算金额	计算公式
丧失控制权之日剩余股权的公允价值	池州昀钐该轮融资投后估值	11,700.00	23.23%	2,717.91	A
原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额	池州昀钐 2024 年 6 月 30 日收到投资款前净资产	-3,515.73	69.70%	-2,450.40	B
被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益	池州昀钐截至 2024 年 6 月 30 日计入所有者权益的股份支付	16.27	69.70%	11.34	C

项目	说明	金额	比例	计算金额	计算公式
处置日合并报表范围内的子公司对池州昀钡的应收账款计提的坏账准备				161.81	D
合并层面确认投资收益				5,017.84	E=A-B+C-D

上述会计处理符合相关会计准则的规定。

（二）结合池州昀钡的经营状况、财务数据和行业前景，说明长期股权投资是否存在减值迹象、是否已进行减值测试，减值准备计提是否充分。

2024 年至 2025 年，池州昀钡经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	6,986.63	5,263.58
营业成本	7,164.77	6,746.81
营业利润	-1,834.37	-3,561.14
净利润	-1,823.75	-3,484.20

联营公司池州昀钡主营半导体引线框架材料的研发、设计、生产制造与产品销售。2025 年度，池州昀钡经营业绩较 2024 年度实现改善。

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，在资产负债表日根据内部及外部信息以确定长期股权投资是否存在减值的迹象，减值迹象判断如下：

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	报告期内，池州昀钡相关资产均在正常使用，资产市价不存在大幅下跌的情况。
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。	池州昀钡经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，未对公司所处行业产生不利影响。
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降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未明显提高。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	池州昀钡采用定期盘点方式对相关资产进行后续管理，对于出现损坏等导致涉及使用的情形，公司及时进行维修、更换等处理，期末资产无陈旧过时、损坏的情形。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	池州昀钡相关资产均在正常使用，不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况
		前处置的情况。
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。	报告期内，池州昀钐不存在经济绩效低于预期情况。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

2025 年 12 月，池州昀钐为扩大经营规模，通过增资方式引入资金，增资前整体投前估值 15,000 万元，新增融资总额 3,000 万元。按本次市场化估值测算，公司所持池州昀钐股权对应公允价值高于长期股权投资账面余额，资产可收回金额高于账面价值。

综上，公司的长期股权投资不存在减值迹象，无需计提减值准备，相关会计处理符合企业会计准则规定。

（三）说明近三年公司与池州昀钐的交易背景、交易产品类型、交易金额、定价依据、付款条件等主要合同条款，说明是否与非关联方企业存在重大差异。

2023 年至 2025 年度，公司与池州昀钐发生的商品购销及劳务往来，按主体划分如下：

单位：万元

交易主体	交易内容	账期	内部交易		关联交易	
			2023 年度	2024 年上半年	2024 年下半年	2025 年度
苏州昀灏	销售模具零件	次月结 120 天	1.45	-	-	-
苏州昀钐	销售资产	次月结 30 天	0.14	-	2.98	-
苏州昀钐	提供服务费	当月 30 天	264.40	158.08	79.80	9.16
苏州昀石	销售模具零件	次月结 120 天	462.90	203.72	90.73	185.85
苏州昀冢	销售自制设备	次月结 60 天	-	28.32	-	-
安徽昀水	销售材料	次月结 30 天	69.19	-	-	-
安徽昀水	提供宿舍房租	次月结 30 天	2.84	4.03	3.04	4.25
销售小计			800.92	394.15	176.55	199.26
苏州昀钐	采购模具	次月结 30 天	120.00	-	1.33	-
安徽昀水	采购材料	次月结 30 天	-	-	2.48	-
采购小计			120.00	-	3.81	

由上表可知，公司与池州昀钐的交易主要为销售商品、提供劳务，2024 年下半年、2025 年，公司对池州昀钐销售金额分别为 176.55 万元和 199.26 万元，交易内容主要包含劳务服务与模具零件销售。

池州昀钐自 2024 年 6 月不再纳入公司合并报表范围后，服务池州昀钐业务的工作人员逐步完成人事划转，后续全部相关人员人事关系均划转至池州昀钐。劳务服务按人工成本平价结算，模具零件基本为定制件，不存在向关联方转移利润或输送利益的情形。

综上，公司与池州昀钐业务存在真实经营需求，相关交易具备商业实质，公司与其按照一贯的定价原则进行定价，交易定价公允、合理。

（四）会计师核查程序及意见

1、核查程序

- （1）核查外部股东对池州昀钐的增资凭证；
- （2）查阅池州昀钐公司章程及融资股东协议、2024 年 6 月后池州昀钐的临时股东大会及董事会决议文件以及 2025 年 12 月池州昀钐增资的相关协议，获取池州昀钐 2024 年度和 2025 年度审计报告；
- （3）了解与长期股权投资减值相关的关键内部控制，评价内部控制设计有效性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- （4）检查关联销售合同和采购合同，访谈公司董事长，了解关联交易的背景与内容、了解关联交易的必要性、合理性及定价依据等；
- （5）与非关联第三方比较采购或销售的定价依据、付款条件和关联交易价格，对关联交易实施函证，判断关联交易是否有失公允。

2、核查意见

- （1）池州昀钐出表时点及出表会计处理符合企业会计准则的规定；
- （2）公司长期股权投资的减值测试符合《企业会计准则》的规定；
- （3）近三年公司与池州昀钐的交易背景清晰，交易金额的确认依据充分，与非关联方企业不存在重大差异。

特此公告。

苏州昀冢电子科技股份有限公司董事会

2026 年 7 月 30 日