

证券代码：002214 证券简称：*ST 大立 公告编号：2026—048

浙江大立科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2025 年年报问询函 回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

浙江大立科技股份有限公司（以下简称公司）于 2026 年 4 月 8 日收到深圳证券交易所下发的《关于对浙江大立科技股份有限公司 2025 年年度报告的问询函》（公司部年报问询函〔2026〕第 12 号，以下简称问询函）。公司董事会高度重视，积极组织相关人员并会同公司年审会计师就年报问询函中涉及的问题逐条核查落实，现将回复内容公告如下：

一、关于公司营业收入

年报显示，你公司报告期内营业收入为 3.47 亿元，同比增长 26.41%，扣除后营业收入为 3.31 亿元，同比增长 22.29%，毛利率为 25.85%，去年同期为 9.51%；其中，境外营业收入为 1.10 亿元，同比增长 165.84%，占营业收入比重由 15.12% 上升至 31.80%。分产品来看，红外及光电类产品营业收入为 2.85 亿元，同比增长 38.50%，毛利率为 23.05%，同比下降 8.25 个百分点。巡检机器人系列产品营业收入为 0.11 亿元，同比下降 58.56%，毛利率为 58.95%，同比上升 13.59 个百分点。2023 年至 2025 年各年度，你公司归属于母公司所有者的净利润（以下简称净利润）分别为-2.92 亿元、-3.84 亿元、-2.24 亿元。你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为 0.23 亿元，上年同期为-0.67 亿元，同比大幅增长 134.47%，由负转正。2024 年 12 月，你公司与某客户签订了金额为 0.71 亿元的“某型光电系统研制合同”，报告期末正在履行。请你公司：

（1）结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等，说明营业收入扣除项目是否完整、扣除金额是否充分，是否符合本所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中“营业收

入扣除相关事项”的规定。

(2) 详细说明境外营业收入大幅增长的原因，列示主要境外客户的名称、所在国家或地区、销售产品及金额，说明境外销售收入的确认政策、物流单据、资金回款情况及外汇风险管理措施。结合境外业务拓展成本、汇率波动影响及国际贸易环境，分析境外收入高增长的可持续性，说明是否存在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形。

(3) 结合红外及光电类产品的主要应用领域、销售价格变动、单位成本构成及变动情况，详细说明该类产品收入增长但毛利率下降的具体原因，是否存在以价换量情形，并结合原材料价格波动、人工成本变化等因素量化分析毛利率下降的合理性。

(4) 说明巡检机器人系列产品收入大幅下滑的具体原因，结合该产品线的市场需求、竞争状况及公司战略调整，分析该业务板块的业务现状及技术储备情况。同时，说明巡检机器人系列产品毛利率大幅上升的原因，结合销量下降对固定成本分摊的影响，分析毛利率变动的合理性，是否存在成本核算不准确的情形。

(5) 结合“某型光电系统研制合同”的具体条款，包括交付节点、验收标准、付款条件、违约责任等，说明该合同在报告期内的收入确认金额、成本结转金额及毛利情况，以及协议中是否存在对价调整、退货等特殊条款，说明收入确认方法是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于某一时段内履行履约义务或某一时点履行履约义务的规定，是否存在提前确认收入的情形。

(6) 结合报告期内你公司所处行业情况、市场竞争格局、主要竞争对手经营情况、产品毛利率变动趋势、目前在手订单情况、主要客户稳定性、新产品市场推广进度、成本控制措施及成效等因素，说明在营业收入和毛利率增长的情况下，净利润持续为负的原因，与行业趋势及同行业可比公司是否存在较大差异，主营业务是否具备持续盈利能力，是否存在持续亏损的风险。

(7) 结合销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比率，分析经营活动现金流由负转正的具体驱动因素，说明货款回款及采购款支付方式改善的具体表现及可持续性，是否存在通过调整信用政策、延长供应商付款周期或突击回款等方式调节现金流的

情形。

(8) 请年审会计师对营业收入确认及扣除的真实性、准确性、完整性进行核查，就收入确认是否符合企业会计准则规定、持续经营能力是否存在重大不确定性发表明确意见，并说明在审计过程中是否获取了充分、适当的审计证据以支持审计结论。

(一) 结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等，说明营业收入扣除项目是否完整、扣除金额是否充分，是否符合本所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的规定。

1. 营业收入构成

报告期内，公司的主要业务涵盖红外及光电类产品和巡检机器人系列产品两大领域。公司营业收入构成如下表所示：

金额单位：人民币万元

类型	2025 年度	占营业收入比重 (%)	2024 年度	占营业收入比重 (%)
红外及光电类产品	28,526.54	82.11	20,596.84	74.94
巡检机器人系列产品	1,068.18	3.08	2,577.80	9.38
其他产品	4,700.24	13.53	3,873.93	14.10
其他业务收入	446.03	1.28	434.12	1.58
合计	34,740.99	100.00	27,482.69	100.00

2. 行业特点

红外及光电类产品广泛应用于型号装备、工业测温监测和民用消费等领域，主要客户为政府相关部门、央国企、配套厂商及科研院所、电力、石化行业；巡检机器人系列产品主要应用于电力、轨道交通及特种行业。

总体来看，公司两大领域所处行业属于非标准化定制行业，其行业周期与下游行业经营状况、技术革新、固定资产投资密切相关。但由于红外及光电类产品、巡检机器人系列产品应用领域广泛，可以在一定程度上平衡各个行业之间的周期波动。报告期内公司红外及光电类产品占比 82.11%，公司主要的客户群体未发生异常变动。

3. 经营模式

公司主要从事红外及光电类产品和巡检机器人系列产品研发、设计、生产和销售。其中红外及光电类产品通过全产业链自研，具备探测器芯片、机芯、整机、系统的完整自主研发与量产能力，装备加民用的双市场应用场景；巡检机器人系列产品整合了公司在红外测温、光电惯导、AI 图像识别及人工智能等领域的技术储备和研发投入，自研定制，通过招投标获得电力、轨道交通及特种行业客户的订单。

公司主要产品均采用直销模式销售。

4. 营业收入扣除情况

2025 年度公司实现营业收入 3.47 亿元，扣除后营业收入为 3.31 亿元，营业收入中的扣除项明细如下：

单位：万元

项目	2025 年度发生额	备注
租赁收入	287.42	
材料销售收入	53.43	
贸易类收入	105.19	系 2025 年度公司向某检测研究院有限公司销售产品中包含部分供应商直接向某检测研究院有限公司供货，本期公司对该部分销售产品不享有控制权，使用净额法确认收入；
偶发交易收入	1,218.58	系 2025 年度公司向新客户某科技有限公司销售非公司常规产品，且毛利率较低，异于常规合同，谨慎原则下认定为偶发交易形成的收入；
合计	1,664.62	

5. 相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质

根据深圳证券交易所发布的《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理（2026 年修订）》（深证上〔2026〕134 号），营业收入具体扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

2025 年度，公司除营业收入中偶发性销售收入 1,218.58 万元、租赁收入 287.42 万元、材料销售收入 53.43 万元和按净额法核算的贸易收入 105.19 万元外，其他的营业收入均与各业务分部主要产品或服务高度关联，且各业务分部的客户真实体现了相应需求，故其他的营业收入不属于《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理（2026 年修订）》（深证上〔2026〕134 号）规定的来源于与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。公司营业收入

入扣除项目是完整的，符合上述关于营业收入扣除相关事项的相关规定。

(二) 详细说明境外营业收入大幅增长的原因，列示主要境外客户的名称、所在国家或地区、销售产品及金额，说明境外销售收入的确认政策、物流单据、资金回款情况及外汇风险管理措施。结合境外业务拓展成本、汇率波动影响及国际贸易环境，分析境外收入高增长的可持续性，说明是否存在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形。

1. 境外营业收入大幅增长的原因

公司 2025 年境外营业收入为 11,049.36 万元，较 2024 年增长 165.84%。

境外营业收入大幅增长主要系：

- (1) 全球需求端增长迅速
- (2) 供给端行业内红外传感器领域重要企业出口受限
- (3) 公司通过海外子品牌及展会拓展市场

近年公司重点开拓民品海外市场，建立了专门的海外子品牌，积极参加相关海外展会，扩大品牌国际知名度，拓展销售渠道，实现“出海”新突破。公司开发的“智能电网设备状态全息感知平台”可实时、准确监测电站各类设备运行状态，借助于机器人巡检，实现机器人与高清视频的数据整合、智能预判，大幅提升运维人员的动态监测能力，实现构建智能电站，并积极面向“一带一路”沿线国家推广应用。

2. 列示主要境外客户的名称、所在国家或地区、销售产品及金额

报告期内，公司主要境外客户情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	所在国家或地区	销售产品	销售金额	占境外营业收入比例
客户 1	香港	红外摄像头组件	8,400.51	76.03%
客户 11	香港	红外摄像头组件	1,006.31	9.11%
客户 12	老挝	智能巡检机器人系列产品	373.72	3.38%
合计			9,780.54	88.52%

3. 境外销售收入的确认政策、物流单据、资金回款情况及外汇风险管理措施

外销产品收入公司已根据合同约定将产品报关，取得提单时确认，确认单据

包括快递单、物流清单、报关单、回款单等，除客户 12 还有 2.33 万美元的质保金因还在质保期内未回款外，其余当期境外销售收入均已回款。

由于公司境外销售收入主要以美元结算（汇率相对稳定），且境外销售收入占比相对较低，公司并未采取主动的外汇风险管理措施。

4. 结合境外业务拓展成本、汇率波动影响及国际贸易环境，分析境外收入高增长的可持续性

公司预计 2026 年度境外收入将维持快速增长趋势，主要系：

(1) 全球范围内的地缘政治紧张和局部冲突持续，公司红外产品可以广泛用于边防等领域；

(2) 全球 AI 算力需求导致电力基建扩张，海外变电站建设加快，对巡检系统需求明显增长；

(3) 公司海外子品牌知名度不断扩大，为业务持续增长提供基础。

5. 说明是否存在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形

公司与海外客户交易，一般均要求先款后货，且货物严格按照法规要求执行报关出口，不存在通过境外交易调节利润或虚构收入的情形。

（三）结合红外及光电类产品的主要应用领域、销售价格变动、单位成本构成及变动情况，详细说明该类产品收入增长但毛利率下降的具体原因，是否存在以价换量情形，并结合原材料价格波动、人工成本变化等因素量化分析毛利率下降的合理性。

公司红外及光电类产品广泛应用于型号装备、工业测温监测和民用消费等领域，产品主要为非标准的定制化产品，不同产品之间的毛利率差异较大，2024-2025 年红外及光电类产品销售情况如下：

单位：人民币万元

红外及光电类产品	2025 年	2024 年	变动率
营业收入	28,526.54	20,596.84	38.50%
营业成本	21,952.55	14,149.59	55.15%
毛利率	23.05%	31.30%	-26.38%
销售数量（台）	33,594	21,007	59.92%
单位售价（万元/台）	0.85	0.98	-13.39%

红外及光电类产品	2025 年	2024 年	变动率
单位成本（万元/台）	0.65	0.67	-2.98%
其中：单位原材料成本	0.55	0.54	2.67%
单位人工成本	0.07	0.10	-32.49%

如上表所示：

1. 2025 年度红外及光电类产品销售数量较 2024 年上涨 59.92%，产销规模的扩大导致产品单位人工成本下降，具有合理性；

2. 2025 年度产品销售毛利率下降，主要系：

(1) 装备类产品审价调整调减收入，剔除审价调整的影响，公司红外及光电类产品 2024 年和 2025 年的毛利率为 32.76%和 29.53%，毛利率整体波动较小；

(2) 2025 年度海外销售产品占比提升，由于海外单一客户采购单个型号产品量大，公司给与客户较为优惠的价格所致。

（四）说明巡检机器人系列产品收入大幅下滑的具体原因，结合该产品线的市场需求、竞争状况及公司战略调整，分析该业务板块的业务现状及技术储备情况。同时，说明巡检机器人系列产品毛利率大幅上升的原因，结合销量下降对固定成本分摊的影响，分析毛利率变动的合理性，是否存在成本核算不准确的情形。

1. 巡检机器人系列产品收入大幅下滑的具体原因

公司巡检机器人系列产品收入 2024 年和 2025 年分别为 2,577.80 万元和 1,068.18 万元，同比下滑 58.56%，主要系：

(1) 核心客户国家电网的招标需求出现大幅缩减，直接导致公司相关产品的订单量逐步下滑；

(2) 市场上同类巡检机器人产品供给增多，行业竞争日趋激烈，各厂商为抢占市场份额纷纷调整定价策略，进一步引发产品销售单价持续走低。

在订单量减少与单价下降的双重作用下，公司机器人产品 2025 年总体销售额较往年出现明显下降，经营业绩面临阶段性挑战。

2. 结合该产品线的市场需求、竞争状况及公司战略调整，巡检机器人系列产品业务现状及技术储备情况

面对市场变化与经营压力，公司于 2025 年主动调整产品战略，聚焦产品优化升级与市场拓展，多措并举应对行业竞争及电网竞标预算管控需求，全力提升

产品市场竞争力。在核心产品迭代方面，针对轮式巡检机器人，重点对产品核心底盘进行技术更新与迭代升级，通过优化底盘结构设计、选用高性价比核心零部件、改进生产工艺等方式，在保证产品运行稳定性、巡检精度等核心性能不受影响的前提下，有效降低了产品生产成本，提升了产品在电网竞标中的价格优势。

针对目前电网公司需求导向及工业数据机房建设需求，对导轨机器人的需求市场大幅提升，公司加大对导轨类巡检机器人的研发与应用投入，持续加强各类导轨机器人的技术拓展与研制力度，针对不同应用场景（如变电站开关柜导轨、数据机房桥架导轨等）优化产品结构 with 功能，不仅进一步降低了导轨类巡检机器人的生产成本，还显著提升了产品的技术性能、适配性与可靠性，使公司导轨类巡检机器人在同类产品竞争中形成了差异化优势，增强了市场核心竞争力。

为突破现有市场边界，拓展新的市场增长空间，公司积极推进产品多元化布局，成功推出廊道类机器人新产品。该产品可适配石化、煤矿等新领域的廊道设施巡检需求，能够应对复杂工况下的设备巡检任务，有效填补了公司在非电力领域巡检机器人产品的空白，成功实现了应用领域的拓展，为公司后续业绩增长开辟了新路径。

3. 巡检机器人系列产品毛利率大幅上升的原因

公司 2024 年及 2025 年巡检机器人系列产品销售数量、金额及毛利率情况如下：

单位：台、人民币万元			
巡检机器人系列产品	2025 年	2024 年	变动率
营业收入	1,068.18	2,577.80	-58.56%
营业成本	438.47	1,408.46	-68.87%
毛利率	58.95%	45.36%	13.59%
销售数量	65.00	139.00	-53.24%
单位售价	16.43	18.55	-11.39%
单位成本	6.75	10.13	-33.43%

公司巡检机器人系列产品销量有所下滑，但该系列产品毛利率大幅上升主要系：

(1) 公司本期向客户 12 出口的巡检机器人系列产品毛利较高，剔除该合同影响，其余巡检机器人系列产品本期毛利率为 48.16%，与上期平均毛利率接近；

(2) 公司巡检机器人属于高度定制化产品，不同订单在配置参数及用料上存在显著差异。2025 年度高毛利的红外及光电类产品销量上升，优化了整体产品组合。

(3) 公司持续推进技术更新与迭代，有效降低了原材料采购成本，特别是对导轨类巡检机器人，显著降低了生产成本。

即，销量变动与毛利率上升的趋势符合公司实际经营情况，不存在成本核算不准确的情形。

(五) 结合“某型光电系统研制合同”的具体条款，包括交付节点、验收标准、付款条件、违约责任等，说明该合同在报告期内的收入确认金额、成本结转金额及毛利情况，以及协议中是否存在对价调整、退货等特殊条款，说明收入确认方法是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于某一时段内履行履约义务或某一时点履行履约义务的规定，是否存在提前确认收入的情形。

1. “某型光电系统研制合同”的具体条款

“某型光电系统研制合同”的具体条款，包括交付节点、验收标准、付款条件、违约责任等信息敏感，公司根据相关对外信息披露管理规定，豁免披露具体信息，截至 2025 年末，公司正在合同履约过程中，不存在违反保密要求以及合同标的验收不通过的情况。合同中不存在对价调整、退货等特殊条款。

2. 报告期内，收入确认金额、成本结转金额及毛利情况

“某型光电系统研制合同”属于某一段时间内履约合同，公司按照履约进度确认合同收入并结转成本，履约进度按照已经发生的成本占预计总成本的比例确认。

2025 年度确认收入、结转成本及毛利情况如下：

单位：人民币万元

本期履约成本	履约进度	确认收入	本期结转成本	毛利
4,288.25	58.93%	1,912.32	1,912.32	0.00

3. 关于收入确认方法

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

(1) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

(2) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

(3) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司“某型光电系统研制合同”满足“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的特征，提供研制属于在某一时段内履行履约义务，公司按照履约进度确认收入具有合理性，不存在提前确认收入的情形。

(六) 结合报告期内你公司所处行业情况、市场竞争格局、主要竞争对手经营情况、产品毛利率变动趋势、目前在手订单情况、主要客户稳定性、新产品市场推广进度、成本控制措施及成效等因素，说明在营业收入和毛利率增长的情况下，净利润持续为负的原因，与行业趋势及同行业可比公司是否存在较大差异，主营业务是否具备持续盈利能力，是否存在持续亏损的风险。

1. 行业发展现状

公司所处行业为红外及光电领域。红外热成像技术最早运用于国防领域，具有隐蔽性好、抗干扰性强、目标识别能力强、全天候工作等特点，在装备领域应用处于快速提升阶段。相比欧美发达国家，我国仍处在大力追赶阶段，未来市场空间巨大。

近年来，在国家产业政策支持下，国内非制冷红外探测器技术日趋成熟，包括公司在内的少数厂商已实现自主可控、批量生产，改变了成本和价格长期制约应用的行业格局，红外成像产品成本及价格不断下降。

公司处于红外热成像产业链中游，相对产业链中其他环节需要更早进行针对性布局和研发，呈现投资周期长、研发投入大的行业特征。

2. 市场竞争格局

行业呈现分层竞争态势：

市场层级	代表企业	竞争特点	经营情况
装备类高端市场	高德红外	全产业链布局（MCT 制冷型探测器、完整装备系统总体）	2025 年归母净利润 6.86 亿元，同比增长 253.45%，毛利率 56.48%
工业与民用市场	大立科技	聚焦非制冷技术，工业检测领域市占率约 15%	受睿创微纳、海康威视等挤压，价格竞争加剧
细分市场	富吉瑞	聚焦红外成像机芯	2024 年净利润 1,163.90 万元，2025 年预计亏损 0.48 亿元，毛利率 36.52%，产品结构优于公司

3. 公司经营指标与同行对比

(1) 公司 2024 年和 2025 年关键经营指标如下：

指标	2025 年	2024 年	变动趋势
营业收入（亿元）	3.47	2.75	同比增加 26.41%
归母净利润（亿元）	-2.24	-3.84	亏损收窄 41.70%
销售毛利率（%）	25.22	9.27	同比增加 15.95 个百分点
研发费用（亿元）	1.50	1.50	占营收 43.10%
前五大客户收入占比	47.07%	34.80%	同比增加 12.27 个百分点

(2) 与同行业比较如下：

对比维度	公司	高德红外	富吉瑞
核心业务结构	民用为主，装备占比低	装备类产品+民品均衡，装备主导	机芯为主，装备类产品占比提升
归母净利润（亿元）	-2.24	6.86	-0.79
毛利率	25.85%	56.48%	37.09%
研发费用率	43.10%	20.28%	28.28%

注：富吉瑞归母净利润为 2025 年度业绩预告数据，毛利率为 2025 年三季度报告数据

差异分析：高德红外业绩显著改善，主要系装备订单集中释放及全产业链成本控制，规模与技术壁垒优势显著。富吉瑞产品聚焦机芯，客户结构相对分散，亏损幅度显著小于公司。公司因装备订单释放滞后、研发投入过高、客户集中度高，毛利率低于行业均值。

4. 公司在营业收入和毛利率增长的情况下，净利润持续为负的原因

公司在营业收入与毛利率双增的背景下持续净利润为负，主要系：

(1) 研发费用率长期高位，新业务规模效应未显现

2025 年研发费用 1.50 亿元，占营业收入 43.10%，其中员工人员薪酬 9,612.60 万元，薪酬以外支出 5,360.06 万元，公司持续投入非制冷红外探测器、光电系统等核心技术，而新业务（如光电系统）尚未形成规模化收入，研发投入与产出存在阶段性错配。

(2) 装备订单周期较长，收入确认滞后

2024 年受装备类产品采购计划延期、部分销售收入暂不满足会计确认条件影响，营收阶段性承压。2025 年公司营收稳步增长，但装备业务收入占比仍偏

低，装备订单释放节奏慢于民用业务。截至一季度末，公司在手订单约 2.22 亿元，订单以民用、非核心装备为主。

(3) 为保持发展潜力，公司维持较高的员工数量及薪酬支出

(4) 资产规模大，产能利用率低

截至 2025 年末，公司固定资产账面价值 65,308.48 万元、无形资产账面价值 3,155.97 万元，2025 年度固定资产折旧及无形资产摊销金额合计 4,240.08 万元；但主要产品的产线产能利用率较低，暂时无法通过规模效应降低产品成本。

(5) 应收账款及存货余额较大，回款周期长及存货周转率低，导致 2025 年度公司计提资产减值损失及信用减值损失金额合计达到 4,982.92 万元。

5. 主营业务是否具备持续盈利能力，是否存在持续亏损的风险

公司主营业务具备持续盈利能力，主要系：

(1) 2025 年度公司经营情况持续改善

2025 年度，公司主营业务毛利率为 25.22%，营业收入整体较上年同期增长 26.41%、归属于母公司所有者的净利润较上年同期增加 41.70%、经营性现金流转正，实现净流入 2,322.05 万。

(2) 2026 年一季度末在手订单约 2.22 亿元、意向订单较为乐观

民品领域，① 与头部新能源企业签订设备采购框架协议，中标电池生产工艺环节的冷库热像仪，合同金额预计 8,887.94 万元，成功切入新能源电池产业供应链体系；② 国网项目的中标率大幅提升，截至一季度末，中标金额累计超 3 千万元，同比去年增长明显；③ 海外市场持续开拓，2026 年又将在三个新的国家投入红外监控运维产品。

装备领域，公司装备订单经过近 3 年的连续下降后，随“十四五”收官及“十五五”国家强军计划持续推进，出现明显复苏趋势。

(3) 核心器件非制冷红外焦平面探测器量产能力实现突破，产能持续提升。

(4) 人才与技术储备

截至 2025 年末，公司员工数量维持 800 人以上，未执行主动裁员，保留了业务发展所需的充足人才；近三年累计研发投入 49,773.77 万元，占营业收入 56.77%，技术创新能力持续增强。

公司是国内少数技术自主可控、完全知识产权、从生产热成像核心器件、机

芯组件到整机系统制造，并具有完整产业链的专业制造商之一。公司先后承担了“核高基”、“重大科学仪器”等多项国家级科研专项，是国内唯一实现量产双技术路线（非晶硅与氧化钒）非制冷焦平面红外探测器的红外企业。

综上，公司主营业务具备持续盈利能力，但若营业收入不达预期短期内仍存在亏损的风险。

（七）结合销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比率，分析经营活动现金流由负转正的具体驱动因素，说明货款回款及采购款支付方式改善的具体表现及可持续性，是否存在通过调整信用政策、延长供应商付款周期或突击回款等方式调节现金流的情形。

1. 经营活动现金流由负转正的具体驱动因素

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比率，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比率如下：

单位：人民币万元		
项目	2025 年度	2024 年度
销售商品、提供劳务收到的现金 (A1)	40,195.08	35,625.45
营业收入 (B1)	34,740.99	27,482.69
比率 1 (C1=A1/B1)	1.16	1.30
购买商品、接受劳务支付的现金 (A2)	10,566.87	17,484.54
营业成本 (B2)	25,759.85	24,867.83
比率 2 (C2=A2/B2)	0.41	0.70

如上表所示，经营活动现金流由负转正的具体驱动因素主要为销售商品、提供劳务收到的现金增加以及购买商品、接受劳务支付的现金减少。

2. 货款回款及采购款支付方式改善的具体表现及可持续性

（1）公司出口业务主要采用“款到发货”的结算模式，仅对极少数业务保留少量未回款的质保金。期初应收账款的回款情况，与客户收到上级拨款或终端客户付款后的资金状况直接挂钩。

未来，公司将在维持现有信用政策的基础上，持续拓展出口业务。同时，公司将加强对应收账款的回收管理。鉴于相关客户信用良好且合作关系稳定，公司货款回款的改善具备可持续性。

(2) 本期公司对采购款的支付增加银行承兑汇票和商业承兑汇票的占比,可以优化支付与资金安排,减少财务费用。

综上,公司不存在通过调整信用政策、延长供应商付款周期或突击回款等方式调节现金流的情形。

(八) 请年审会计师对营业收入确认及扣除的真实性、准确性、完整性进行核查,就收入确认是否符合企业会计准则规定、持续经营能力是否存在重大不确定性发表明确意见,并说明在审计过程中是否获取了充分、适当的审计证据以支持审计结论。

1. 关于营业收入确认及扣除

(1) 公司收入的确认政策

销售区域	类型	收入确认时点
境内	某一时点履约	交付完成时
		安装验收完成时
	某一时间段内履约	按照履约进度确认收入
境外	某一时点履约	将产品报关,取得提单时

(2) 公司营业收入的扣除情况

2025 年度公司实现营业收入 3.47 亿元,扣除后营业收入为 3.31 亿元,营业收入中的扣除项明细如下:

单位:万元

项目	2025 年度发生额	备注
租赁收入	287.42	
材料销售收入	53.43	
贸易类收入	105.19	系 2025 年度公司向某检测研究院有限公司销售产品中包含部分供应商直接向某检测研究院有限公司供货,本期公司对该部分销售产品不享有控制权,使用净额法确认所致;
偶发交易收入	1,218.58	系 2025 年度公司向某科技有限公司销售产品非公司常规产品,且毛利率较低于常规合同,谨慎原则下认定为偶发交易形成的收入;
合计	1,664.62	

2. 关于持续经营能力

2025 年度，公司营业收入同比上期增长 26.41%、归属于母公司所有者的净利润较上年同期增加 41.70%、经营性现金流实现净流入 2,322.05 万元，结合目前公司资金状况及资产负债情况，年审会计师认为公司具备持续经营能力，可能对持续经营能力产生疑虑的事项具体评价如下：

类型	持续经营能力评价考虑因素	情况说明
财务方面	(1) 净资产为负或营运资金出现负数	不存在，截至 2025 年末，公司经审计归属于母公司的净资产 13.14 亿元；期末现金及现金等价物 9,810.58 万元；
	(2) 定期借款即将到期，但预期不能展期或偿还，或过度依赖短期借款为长期资产筹资	不存在，公司可以偿还到期借款，整体资产负债率较低，可以获取融资及授信；
	(3) 存在债权人撤销财务支持的迹象	不存在，公司目前与金融机构、供应商合作正常；
	(4) 历史财务报表或预测性财务报表表明经营活动产生的现金流量净额为负数	2025 年度公司经营性现金净流入 2,322.05 万元；
	(5) 关键财务比率不佳	公司销售净利润率出现负值，主要系装备产品订单延迟所致；同时公司民品销售呈现逐年上升趋势，有利于公司改善盈利状况；
	(6) 发生重大经营亏损或用以产生现金流量的资产的价值出现大幅下跌	公司发生重大经营亏损，主要系装备产品订单延迟、持续大额研发投入以及应收账款按照账龄计提坏账准备及存货计提跌价准备所致；随着公司民品销售逐年增加以及装备类产品订单恢复，公司预计收入规模将进一步扩大，同时前期长账龄的款项收回使得减值损失冲回，公司经营亏损情况将得到改善；
	(7) 拖欠或停止发放股利	2025 年度公司基于未分配利润状况未进行现金分红，期后经董事会决议公司拟使用母公司盈余公积和资本公积(股本溢价)共计 2.66 亿元，用于弥补母公司截至 2025 年 12 月 31 日的累计亏损，后期若经营情况好转，公司将恢复分红，增加股东回报；
	(8) 在到期日无法偿还债务	不存在
	(9) 无法履行借款合同的条款	不存在
	(10) 与供应商由赊购变为货到付款	不存在
	(11) 无法获得开发必要的新产品或进行其他必要的投资所需的资金。	不存在
经营方面	(1) 管理层计划清算被审计单位或终止运营	不存在

类型	持续经营能力评价考虑因素	情况说明
	(2) 关键管理人员离职且无人替代	不存在
	(3) 失去主要市场、关键客户、特许权、 执照或主要供应商	不存在
	(4) 出现用工困难问题	不存在，截至 2025 年末，公司在 职职工 860 人，近期无大规模裁员 计划
	(5) 重要供应短缺	不存在
	(6) 出现非常成功的竞争者。	不存在
其他方面	(1)违反有关资本或其他法定或监管要求， 例如对金融机构的偿债能力或流动性要求	不存在
	(2) 未决诉讼或监管程序，可能导致其无 法支付索赔金额	不存在
	(3) 法律法规或政府政策的变化预期会产 生不利影响	不存在
	(4)对发生的灾害未购买保险或保额不足。	不存在

3. 年审会计师执行的核查程序与核查结论

(1) 核查程序

1) 关于营业收入确认及扣除，年审会计师执行的主要审计程序：

① 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性，包括测试合同审批、发货、发票开具、收入确认条件达成的判断、收款等方面的内部控制；

② 访谈公司销售负责人、财务负责人，了解主要客户销售变化原因、产品销售模式、合同订立以及执行过程等，分析客户销售额变动是否与业务相符、是否存在偶发收入、是否存在需要使用净额法确认的收入等；

③ 对主要客户进行背景调查，通过企查查等平台查询公司客户的基本情况，关注是否存在成立时间较短或规模较小的客户，检查其是否与公司存在关联关系；

④ 销售检查

对于内销收入，选取项目检查与收入确认相关的支持性文件，包括发票、销售合同、出货单、签收记录及回款记录等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取项目检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件。另外结合行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质对营业收入扣除相关事项进行分析判断。

具体核查金额和比例如下：

金额单位：人民币万元

项 目	2025 年度
营业收入	34,740.99
检查测试核查收入	33,626.36
检查测试核查占比	96.79%

⑤ 对主要客户进行积极式函证，函证信息包括具体收入确认金额和期末应收客户余额，具体情况如下：

A. 营业收入维度

金额单位：人民币万元

项 目	2025 年度
营业收入 (A)	34,740.99
发函客户销售收入 (B)	33,487.84
发函客户销售收入占营业收入比例 (C=B/A)	96.39%
回函客户销售收入 (D)	24,279.54
回函客户销售收入占营业收入比例 (E=D/A)	69.89%

B. 应收账款维度

金额单位：人民币万元

项 目	2025 年
应收账款余额 (A)	68,475.19
发函客户应收账款余额 (B)	63,027.59
发函客户应收账款余额占应收账款余额比例 (C=B/A)	92.04%
回函客户应收账款余额 (D)	55,790.78
回函客户应收账款余额占应收账款余额比例 (E=D/A)	81.48%

⑥ 对最后一个月的一部分重要合同的发货过程或者送货接收过程进行跟踪，结果如下：

客户名称	合同金额	发货或收货日期
客户 13	725.64 万元 (CNY)	2025 年 12 月
客户 1	330.19 万元 (USD)	2025 年 12 月

客户名称	合同金额	发货或收货日期
客户 14	90.56 万元 (CNY)	2025 年 12 月
客户 15	270.00 万元 (CNY)	2025 年 12 月

⑦ 对主要客户进行现场走访，核实交易数据的准确性，关注产品的终端去向，分析相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质。在对客户进行走访的过程中，关注其办公环境、经营规模，向客户询问其与公司主要交易条款，包括但不限于交付条件、合作期限、验收安排、销售价格及市场竞争情况等，核查上述信息与公司陈述的交易情况、账务处理等方面是否相符，与客户确认公司是否存在体外确认收入或收支的情形，以及与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系。由于部分客户拒绝走访或者不方便现场接待等原因，最终访谈情况如下：

金额单位：人民币万元

方 式	数量	2025 年度		2025 年年末	
		收入	占比	应收账款余额	占比
电话询问	1	8,400.51	24.18%		
实地走访	11	10,764.22	30.98%	43,957.19	64.19%
小 计	12	19,164.73	55.16%	43,957.19	64.19%

⑧ 对境外第一大客户、国内第一大客户，项目组补充获取公司业务员与客户沟通记录并与账面记录进行核对，未见异常；

⑨ 结合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》（2026 年修订）内容逐项识别关于营业收入扣除的事项。

2) 关于持续经营能力，年审会计师执行的主要审计程序：

① 对公司实际控制人、管理层进行访谈，了解其经营改善计划、对市场环境的判断、银行融资计划、人员储备等以及其对持续经营能力的影响；

② 对截至 2025 年末银行存款、银行借款等情况执行函证程序，包含银行存款余额、受限情况、银行借款本金、利率、抵押担保条件等，取得回函比例为 100.00%；

③ 获取公司企业信用报告，核实银行借款、对外担保等信息的完整性；

④ 获取公司在手订单明细，了解其合同签署、备货及交付计划，判断对 2026 年营业收入影响；

⑤ 通过查询企查查等公开网站、对律师执行函证，查询公司涉诉情况；

⑥ 查询同行业上市公司财务信息，关注公司所处行业及同行业上市公司发展情况。

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司收入确认符合企业会计准则规定，营业收入的扣除项目符合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》（2026 年修订）的要求，公司持续经营能力不存在重大不确定性。在审计过程中年审会计师获取了充分、适当的审计证据以支持审计结论。

二、关于前五名客户

年报显示，你公司报告期内前五名客户合计销售金额为 1.64 亿元，占年度销售总额比例为 47.07%，客户集中度较高。其中，客户 1 销售额为 0.84 亿元，占比 24.18%。此外，财务报表附注显示，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产中，客户 6 的应收账款和合同资产期末余额合计为 2.86 亿元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例为 40.52%，该客户并未出现在前五名销售客户名单中，且该客户应收账款坏账准备期末余额为 1.23 亿元。请你公司：

(1) 补充列示报告期内前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称（如涉及商业机密可脱敏处理，但需说明其背景）、注册地、主营业务、注册资本、成立日期、社保缴纳人数、销售内容、销售内容、销售金额及占比、合作年限、结算方式及信用政策、期末应收账款余额、账龄、期后回款情况，说明这些客户与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

(2) 针对客户 1 销售额占比超过 20%的情况，说明该客户的基本情况与你公司的关联关系，说明该大额销售合同的签订背景、履约进度、收入确认时点及依据，是否存在突击确认收入的情形，并提供相关合同、发货单、验收单及资金流水作为支撑。

(3) 针对客户 6 应收账款及合同资产余额占比高达 40.52%且未进入前五名

销售客户的情况，说明该客户的具体名称、业务背景、合作历史、交易内容、收入确认时点及依据，解释该客户销售额未进入前五名的原因，说明截至目前的回款金额及比例，是否存在虚构交易或跨期调节收入或利润的情形。

（4）说明客户集中度较高是否符合行业惯例，是否存在对单一重大客户的依赖风险，以及该风险对公司经营稳定性的影响。

（5）请年审会计师说明对客户 1、客户 6 及境外主要客户执行的主要审计程序，包括但不限于控制测试程序、函证情况及替代测试程序、细节测试程序以及走访、资金流水核查等延伸核查程序，对相关客户收入确认的合规性发表明确意见。

（一）补充列示报告期内前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称（如涉及商业机密可脱敏处理，但需说明其背景）、注册地、主营业务、注册资本、成立日期、社保缴纳人数、销售内容、销售内容、销售金额及占比、合作年限、结算方式及信用政策、期末应收账款余额、账龄、期后回款情况，说明这些客户与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

报告期内前五大客户具体情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	注册地	主营业务	注册资本	成立日期	社保缴纳人数	起始合作年限	销售内容	销售金额	销售占比	结算方式及信用政策
客户 1	香港	贸易	500 万港元	1998/4/27	/	2023	红外成像组件等	8,400.51	24.18%	T/T；款到发货
客户 2	西安	装备类产品	/	1990/12/29	/	2002	红外成像组件等	3,442.58	9.91%	甲方收到货款后同比例支付配套款/验收合格后付款
客户 3	北京	/	/	/	/	2024	某型光电系统研制合同	1,912.32	5.50%	按照节点付款
客户 4	长春	装备类产品	13984.6124 万元	2010/1/14	251（2024 年报）	2018	红外成像组件等	1,316.81	3.79%	银行转账；合同签订 30 天付 30%，安装调试后 2 个月内付 40%，验收 2 个月内付 30%/合同签订 10 天付 30%，交付并经甲方出具验收合格证明后，且收到项目款项后背靠背支付剩余 70%，最晚于 25 年 12 月 31 日支付
客户 5	北京	教育科研	/	1940 年 9 月	/	2017	寻北仪等	1,280.93	3.69%	按上级配套单位拨款时间按比例支付
合计								16,353.16	47.07%	

（续上表）

客户名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	期后回款情况
客户 1	0.00							
客户 2	6,445.04	3,451.02	242.60	320.12	923.00	1,508.30	0.00	239.00
客户 3	1,209.03	1,209.03						
客户 4	263.75	263.75						45.35
客户 5	4,854.28	1,439.46	179.00	282.10	1,872.00	1,081.72		

客户名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	期后回款情况
合计	12,772.10	6,363.25	421.60	602.22	2,795.00	2,590.02		284.35

这些客户与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

(二) 针对客户 1 销售额占比超过 20%的情况，说明该客户的基本情况与你公司的关联关系，说明该大额销售合同的签订背景、履约进度、收入确认时点及依据，是否存在突击确认收入的情形，并提供相关合同、发货单、验收单及资金流水作为支撑。

客户 1，系香港注册的贸易公司，为公司海外客户指定接收发票与收货方，与公司不存在关联关系。2023 年该客户主动接触公司并寻求合作，系公司在海外特定区域 EX25、SF641 两款产品的独家代理方。

公司与该客户约定的订单执行方式为预付 50%货款，公司开始生产备料、发货前支付 100%货款。2025 年度与客户 1 交易涉及产品数量 20,703 台，2025 年度客户下单产品，公司已经完成交付，并全额收取了货款；公司以完成报关出口日期为收入确认时点，确认收入依据包含报关单、顺丰快递单、回款单等，不存在突击确认收入的情形。

(三) 针对客户 6 应收账款及合同资产余额占比高达 40.52%且未进入前五名销售客户的情况，说明该客户的具体名称、业务背景、合作历史、交易内容、收入确认时点及依据，解释该客户销售额未进入前五名的原因，说明截至目前的回款金额及比例，是否存在虚构交易或跨期调节收入或利润的情形。

1. 客户 6 的具体名称、业务背景、合作历史、交易内容、收入确认时点及依据

客户 6 为央企下属科研院所，公司与客户 6 开始合作的时间为 2005 年 8 月，公司主要向其提供红外探测器组件、受托研发服务等，收入确认时点及依据如下：

(1) 对于产品销售收入，公司收入确认时点为根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品时确认，依据为签收单；

(2) 对于受托研发服务，如果符合在某一时段内按履约进度确认收入的条件，公司按照履约进度确认收入。公司按照投入法确定提供服务的履约进度，对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不符合在某一时段内按履约进度确认收入的条件，则在客户取得相关商品控制权时点确认收入，即如果交付商品或服务后不需要安装验收的，收入确认

时点为公司取得客户出具的相关产品交付确认文件；如果交付商品或服务后需要客户安装验收的，收入确认时点为公司取得客户或客户委托的第三方或根据合同约定的最终用户等外部单位出具的相关产品验收文件时。

2. 客户 6 销售额本期未进入前五名的原因

2025 年对单位 6 的销售额为负数主要系根据装备类客户批量订购阶梯降价要求，公司与客户 6 平等自愿协商对原 2021 年和 2022 年签署交付的某型号产品，在原暂定价的基础上进行退差价有关，实际本期交付产品不含税金额为 1,306.70 万元。客户采购的定制化红外产成品，公司为单一供应方，在项目需求集中交付的年份，双方的交易金额会较大，另外目前新的型号产品正在竞标中。

3. 截至目前的回款金额及比例，是否存在虚构交易或跨期调节收入或利润的情形

截至 2026 年 4 月 12 日，单位 6 的付款活动持续进行中，期后回款 100 万元，最近三年销售与回款情况如下：

金额单位：人民币万元

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
含税销售额	-111.71	188.50	3,341.72
当期回款金额	3,834.00	10,000.00	10,054.00
回款占销售比例	-	5,305.04%	300.86%

公司为单位 6 装备类最终交付物的四级配套制造单位，单位 6 收到公司产品后组装完成至最终交付终端用户需要的时间较长，装备类客户一般的付款规则为合同执行完毕付款，即不会根据最终产品交付进度付款，装备类客户付款后，各级制造商根据自身资金需求的优先级安排资金使用，使得公司直接客户单位 6 自身货款回笼周期较长，资金压力大，出现延期付款情况。2021 年和 2022 年为项目需求集中交付的年份，因此导致目前单位 6 应收账款账龄长、余额大的情况。

综上，公司不存在虚构交易或跨期调节收入或利润的情形。

（四）说明客户集中度较高是否符合行业惯例，是否存在对单一重大客户的依赖风险，以及该风险对公司经营稳定性的影响。

报告期公司前五名收入占比为 47.68%，同行业可比公司高德红外前 5 名收入占比为 74.83%，客户集中度较高符合行业惯例。

报告期，公司单一重大客户的收入占比未超过 50%，不存在单一重大客户的

依赖风险。公司与单一重大客户签订了在海外特定区域 EX25、SF641 两款产品的独家代理协议，有利于公司对该客户业务的稳定性。

公司将通过产品结构优化与市场拓展，提高防御客户集中带来的业务波动风险的能力。

综上，公司客户集中度较高，但公司通过签订长期框架协议，加大研发提高技术护城河、积极开拓新客户和新领域等措施，降低客户集中度较高或对某单一客户依赖的风险，因此该风险对公司经营稳定性的影响较小。

（五）请年审会计师说明对客户 1、客户 6 及境外主要客户执行的主要审计程序，包括但不限于控制测试程序、函证情况及替代测试程序、细节测试程序以及走访、资金流水核查等延伸核查程序，对相关客户收入确认的合规性发表明确意见。

1. 公司与客户 1 及客户 6 交易情况

项目	所属区域	2025 年度实现收入（万元）	占所属区域营业收入比例	2025 年末应收账款余额（万元）	占应收账款余额比例
客户 1	境外	8,400.51	76.03%	0.00	0.00%
客户 6	境内	-98.85[注]	—	28,592.95	41.76%

[注]本期审价调整调减所致

如上表所示，公司境外主要客户为客户 1。

2. 年审会计师执行的核查程序及核查结论

（1）核查程序

针对客户 1、客户 6 及境外主要客户，年审会计师实施了以下审计程序：

1) 访谈公司销售负责人、财务负责人，了解客户 1、客户 6 及境外主要客户销售变化原因、产品销售模式、合同订立以及执行过程等，分析客户销售额变动是否与业务相符；

2) 对客户进行背景调查，通过企查查等平台查询公司客户的基本情况，关注客户 1、客户 6 及境外主要客户的成立时间、股东等，检查其是否与公司存在关联关系；

3) 执行细节测试，针对客户 1 及境外主要客户年审会计师获取订单、报关单、提单、发票、回款单、产品生产记录，并与电子口岸数据核对；针对客户 6，年审会计师获取了订单、发票、签收单、回款单、审价调整的协议等；

4) 对客户 1、客户 6 当期的收入及期末应收账款余额进行函证，回函均相符；

5) 对客户 6 进行走访，核实交易数据的准确性、交易额变动的原因；

6) 针对客户 1 及境外主要客户的第三方回款情况，年审会计师获取了客户关于第三方付款交易的确认函；

7) 针对客户 1，年审会计师现场跟踪公司 12 月出口发货，涉及金额 2,335.05 万元；

8) 针对客户 1，项目组补充获取公司业务员与客户沟通记录

① 沟通对象，涉及客户商务、技术、财务与物流；

② 沟通平台涉及 WhatsApp、微信，共计 12879 条，最早沟通时间为 2023 年 2 月 6 日；

③ 沟通内容，涉及包含独家授权协议、潜在订单需求、确认订单数量、价格协商、货款支付、生产跟踪、发货跟踪、发货照片、物流单号、装箱单等；

④ 项目组基于沟通记录整理 2025 年度涉及订单对应的时间轴

沟通记录包含订单需求、样机交易（包含订单、付款、发货、跟踪）、客户与上游交易合同、订单确认、交易价格谈判、款项支付、交付进度沟通、生产情况、收货信息（收货人、收货地址）、尾款支付、发货确认及收货确认等内容。

⑤ 将上述时间轴与公司订单时间、发货时间、收款时间核对，未见异常；

⑥ 将商务沟通记录涉及文件如对方付款单、发货快递单照片与财务部获取收款单、客服部专员手机下载顺丰快递单核对，未见异常；

⑦ 基于商务沟通记录补充了解持续交易背景

公司与客户 1 于 2023 年开始合作，随着公司产品获得客户认可，客户提议签署特定产品的独家代理协议内约定，特定区域、协议期限内，公司不得通过其他代理商销售约定产品，公司获取的特定区域内销售线索（客户询价）转其处理；若年度发货量低于目标的 80%，则独家代理将自动终止。

⑧ 基于商务沟通记录补充了解涉及多个第三方付款的背景

出于资金安全考虑，客户采用多个付款方、多次分散付款，单次金额不超过 100 万美元且前一笔款项确认转账成功后，才会进行下一次转账；

⑨ 关于付款与公司订单的对应关系，通过订单执行区间与付款期间、付款

过程中与客户对账的信息，可以识别对应。

9) 了解 2025 年度销售给客户 1 主要产品 SF641 研发、定型、进行改进的情况，并获取研发立项报告、定型报告、改进会议纪要，实地查看会议纪要落实形成的新型号；

10) 获取主要产品 SF641 归档的成品入库检测表，随机抽取 55 份，统计每只产品使用探测器编号匹配探测器唯一编码，未见异常；

11) 按照沟通记录中获取的收货人电话，对香港货物收件人进行访谈，对方按快递单查询每一单货物送达以及后续提货情况，确认相关货物已经送达，并在 1 个月内发往国外。

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司 2025 年度与客户 1、客户 6 及境外主要客户之间的交易真实，符合收入确认条件，具有合规性。

三、关于应收账款和合同资产

年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额为 6.85 亿元，同比下降 14.51%，累计计提坏账准备 2.66 亿元，应收账款周转率为 0.70；其中，账龄为 3 年以上的应收账款账面余额为 4.26 亿元，同比增长 42.45%，占应收账款账面余额的比重为 61.17%。合同资产账面余额为 2090.39 万元，减值准备为 151.44 万元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产中，客户 6、客户 2、客户 5、客户 7、客户 8 的坏账准备合计为 1.76 亿元；其中，3 至 5 年账龄的账面余额为 3.68 亿元，计提比例 50%；5 年以上账面余额为 0.58 亿元，计提比例 100%。请你公司：

(1) 结合公司信用政策、行业结算惯例及历史回款记录，说明应收账款余额较高且长账龄占比较大的原因，说明是否存在放宽信用政策以刺激销售的情形，如是，请说明相关措施对公司未来经营及财务状况的潜在影响。

(2) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况，列示主要欠款方的名称、欠款金额、账龄、坏账准备计提情况及未收回原因，核实是否存在关联方占用资金情形，如有，请说明具体金额及整改计划。

(3) 说明 3 年以上长账龄应收账款形成的具体背景、对应的主要客户、客户经营状况及催收措施，分析长账龄应收账款的可回收性，说明坏账准备计提是否充分。

(4) 结合历史信用损失经验、当前状况及对未来经济状况的预测，详细说明应收账款坏账准备计提比例的确定依据及计算过程，说明 3 至 5 年账龄计提 50%、5 年以上计提 100% 的合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异，是否存在通过少提或多提坏账准备调节利润的情形。

(5) 说明合同资产的具体构成、对应项目、履约进度、预计转为应收账款的时间，说明减值准备计提的充分性，是否存在已完工未结算项目长期挂账的情形，是否存在调节收入或利润的情形。

(6) 针对客户 6 计提的 1.23 亿元应收账款坏账准备和合同资产减值准备，说明该客户的经营状况、资信情况、是否存在失信被执行或破产风险，说明你公司判断其信用风险显著增加或已发生信用减值的具体依据，是否已采取诉讼、仲裁等法律手段进行追偿，预计可回收金额及回收时间。

(7) 请年审会计师对应收账款及合同资产减值的充分性、合理性进行核查，说明对相关客户函证的发函率、回函率及差异调节情况，对未回函部分实施的替代程序，就坏账准备计提是否充分发表明确意见。

(一) 结合公司信用政策、行业结算惯例及历史回款记录，说明应收账款余额较高且长账龄占比较大的原因，说明是否存在放宽信用政策以刺激销售的情形，如是，请说明相关措施对公司未来经营及财务状况的潜在影响。

公司销售产品均采用直销模式，与客户约定的付款条款中单位价值较低的民品销售一般为款到发货，单位价值较高的定制化民品销售或技术服务一般按照预付、发货前、验收时点、质保到期等节点分次收款，装备类产品则执行到货验收付款或背靠背收款，符合行业结算惯例。公司根据客户合作年限、股东背景、资信实力、历史履约等情况，综合考虑授予部分客户信用政策。公司对主要客户的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策以刺激销售的情形。实际执行过程中受客户自身资金付款流程、货款回笼速度等存在延迟付款情况。

公司期末应收账款余额前五名客户历史回款情况如下：

金额单位：人民币万元

单位名称	备注	期末余额	2023 年回款金额	2024 年回款金额	2025 年回款金额
客户 6	央企下属科研院所	28,592.95	10,054.00	10,000.00	3,834.00
客户 2	央企下属科研院所	6,445.04	1,427.08	377.47	1,740.40
客户 5	国家重点高校	4,854.28	746.10	869.00	13.18
客户 7	央企下属科研院所	3,790.60	0.88	4.30	0.76
客户 8	中国科学院下属单位	1,881.60	846.64	676.64	1,369.47
合计		45,564.47	13,074.70	11,927.41	6,957.81

如上表所示，公司期末前五名客户应收账款余额合计 45,564.47 万元，占应收账款余额比例为 66.54%。其均为装备类产品客户，基本为央、国企下属科研院所及企业、事业单位或下属企业，该类客户整体信用情况良好，且公司长期与其保持稳定良好的合作关系。装备类客户欠款时间较长主要系：

(1) 装备类产品最终交付物制造周期较长

公司一般为装备类产品最终交付物的二级、三级或更低等级配套制造单位，其客户收到公司产品后组装完成至最终交付终端用户需要的时间较长，使得公司直接客户在内的各级制造商自身货款回笼周期较长，资金压力大，出现延期付款情况；

(2) 装备类产品最终用户一般于合同整体执行完毕后付款，不会根据交付数量及单价分批结算，导致付款周期延长；

(3) 装备类产品最终用户付款后，各级制造商根据自身资金需求的优先级安排资金使用，导致付款周期较长。

综上所述导致公司应收账款余额较高且长账龄占比较大。

(二) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况，列示主要欠款方的名称、欠款金额、账龄、坏账准备计提情况及未收回原因，核实是否存在关联方占用资金情形，如有，请说明具体金额及整改计划。

截至 2025 年末，公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况如下：

金额单位：人民币万元

单位名称	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	坏账准备金额	坏账计提比例	未收回原因
客户 6	28,592.95	1,476.57	1,988.05	1,709.95	16,341.33	7,075.05	2.00	12,324.81	43.10%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致，欠款陆续支付中。期后已支付 100 万元。
客户 2	6,445.04	3,451.02	242.60	320.12	923.00	1,508.30		1,476.48	22.91%	系最终产品尚未完成对装备类客户交付，客户货款未回笼，导致对公司付款延迟所致。期后已支付 239 万。
客户 5	4,854.28	1,439.46	179.00	282.10	1,872.00	1,081.72		1,623.15	33.44%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致。
客户 7	3,790.60	0.76	0.38	4.80		3,784.66		1,893.37	49.95%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致。
客户 8	1,881.60	411.98	373.61	987.83	108.18			309.62	16.46%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致。

如上表所示，公司按欠款方归集的期末余额前五名应收账款客户均为装备类客户，与公司及关联方不存在关联关系，不存在关联方占用资金情形。公司与该类客户签订的销售合同中，大部分约定采用背靠背付款方式；在客户尚未收到其上级单位配套拨付货款的情况下，会形成因资金压力较大导致付款延迟，而公司因配套层级相对较低，相应存在收款滞后情形。

(三) 说明 3 年以上长账龄应收账款形成的具体背景、对应的主要客户、客户经营状况及催收措施，分析长账龄应收账款的可回收性，说明坏账准备计提是否充分。

1. 3 年以上长账龄应收账款形成的具体背景

截至 2025 年末，3 年以上应收账款余额中装备类客户对应的余额为 35,742.18 万元，占比 83.90%，装备类客户欠款时间较长主要系：

(1) 交付物制造周期较长

公司一般为装备类最终交付物的二级、三级或更低等级配套制造单位，客户收到公司产品后组装完成至最终交付终端用户需要的时间较长，使得直接客户在内的各级制造商自身货款回笼周期较长，资金压力大，出现延期付款情况；

(2) 装备类最终用户一般于合同整体执行完毕后付款，不会根据交付数量及单价分批结算，导致付款周期延长；

(3) 装备类最终用户付款后，各级制造商根据自身资金需求的优先级安排资金使用，导致付款周期较长。

截至 2025 年末，3 年以上应收账款余额中民品客户对应的余额为 6,856.72 万元，占比 16.10%，其中：

(1) 某进出口有限责任公司 3 年以上欠款 1,876.65 万元，系受外汇管制影响，尚未完成对其付款所致，期后终端用户正在积极寻求付款途径支付货款。2024 年回款 632.29 万元。

(2) 其他民品付款周期较长，主要系公司产品一般构成终端用户项目投资的一部分，由于项目投资周期长，且终端用户多为国企背景，付款周期长，公司直接客户未能及时收到终端用户付款时，资金压力大，存在延期付款的情况所致。

2. 3 年以上长账龄应收账款对应客户情况

截至 2025 年末，公司 3 年以上应收账款余额为 42,598.89 万元，占应收账款余额比例为 62.21%，公司 3 年以上应收账款对应主要客户如下：

金额单位：人民币万元

客户类型	客户名称	3 年以上应收账款	对应坏账准备金额	对应坏账计提比例	形成背景	客户经营现状	催收措施	可回收性分析
装 备 类 客 户	客户 6	23, 418. 38	11, 710. 19	50. 00%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，在沟通时，强调双方的合作关系和长期合作的价值，并提醒客户支付欠款的重要性。	央国企，信用程度较高，初步判断货款回收风险相对较小。根据总体单位拨付情况进行等比例支付。期后回款 100 万元。
	客户 7	3, 784. 66	1, 892. 33	50. 00%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，在沟通时，强调双方的合作关系和长期合作的价值，并提醒客户支付欠款的重要性。	央国企，信用程度较高，初步判断货款回收风险相对较小。根据总体拨付情况进行等比例支付。
	客户 5	2, 953. 72	1, 476. 86	50. 00%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，在沟通时，强调双方的合作关系和长期合作的价值，并提醒客户支付欠款的重要性。	国家重点高校，初步判断货款回收风险相对较小。根据总体单位拨付情况进行等比例支付。
	客户 2	2, 431. 30	1, 215. 65	50. 00%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解	央国企，信用程度较高，初步判断货款回收风险相对较小。根据总体单位拨付情况进行等比例支付。

客户类型	客户名称	3 年以上应收账款	对应坏账准备金额	对应坏账计提比例	形成背景	客户经营现状	催收措施	可回收性分析
							决方案，在沟通时，强调双方的合作关系和长期合作的价值，并提醒客户支付欠款的重要性。	
	客户 16	972. 60	486. 30	50. 00%	系最终产品尚未完成对装备类客户交付，客户货款未回笼，导致对公司付款延迟所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，如提议调整付款计划、折扣或分期付款等方式，提供灵活收款方式，以减轻客户负担并尽快收回欠款。4、按照欠款预定的回收时间及回收的可能性，将货款分为未收款、催收款、呆账几类，对不同类型的货款，采取不同的催收方法，施以不同的催收力度。5、如果其他催收措施无效，可以考虑启动法律程序，寻求专业法律咨询，并适时采取法律手段，如起诉、执行等，强化对逾期客户的压力。	央国企，信用程度较高，初步判断货款回收风险相对较小。根据总体单位拨付情况进行等比例支付。
	客户 17	621. 35	621. 35	100. 00%	主要系客户收款滞后，资金压力较大导致付款延迟所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，在沟通时，强调双方的合作关系和长期合作的价值，并提醒客户支付欠款的重要性。	央国企，初步判断货款回收风险相对较小。根据总体拨付情况进行等比例支付。
民品客户	客户 18	1, 876. 65	1, 874. 75	99. 90%	系受地缘政治影响存在外汇管制，尚未完成对其付款所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	一直与客户保持良好联系，努力与客户协商达成共赢的解决方案。	，初步判断货款回收风险相对较小。根据境外客户支付情况进行等比例支付。
	客户 19	623. 88	497. 16	79. 69%	系公司向其销售的智能巡检机器人产品用	客户日常经营正常有序，信用良好，无重	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款	国有企业，国家级“高新技术企业”，初步判断货款回收风险相对较小。

客户类型	客户名称	3 年以上应 收账款	对应坏账准 备金额	对应坏 账计提 比例	形成背景	客户经营现状	催收措施	可回收性分析
					于江苏电力建设移动工作站建设，涉及工作站点为各地市及乡镇，站点及其他供应商数量较多，省电力公司需要全部站点完成后，统一走支付流程，导致付款进度较慢	大经营异常及风险事项	的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，如提议调整付款计划、折扣或分期付款等方式，提供灵活收款方式，以减轻客户负担并尽快收回欠款。4、按照欠款预定的回收时间及回收的可能性，将货款分为未收款、催收款、呆账几类，对不同类型的货款，采取不同的催收方法，施以不同的催收力度。5、如果其他催收措施无效，可以考虑启动法律程序，寻求专业法律咨询，并适时采取法律手段，如起诉、执行等，强化对逾期客户的压力。	
	客户 20	535. 57	267. 78	50. 00%	系客户与终端用户签署合同付款期限较长，相应对公司付款周期较长所致	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，如提议调整付款计划、折扣或分期付款等方式，提供灵活收款方式，以减轻客户负担并尽快收回欠款。4、按照欠款预定的回收时间及回收的可能性，将货款分为未收款、催收款、呆账几类，对不同类型的货款，采取不同的催收方法，施以不同的催收力度。5、如果其他催收措施无效，可以考虑启动法律程序，寻求专业法律咨询，并适时采取法律手段，如起诉、执行等，强化对逾期客户的压力。	国家电网下属企业，初步判断货款回收风险相对较小。
	客户 21	316. 73	158. 36	50. 00%	系公司向其销售产品用于上海地铁项目，项目总体投资额较大、周期	客户日常经营正常有序，信用良好，无重大经营异常及风险事项	1、公司内部组织销售、内勤和财务团队保持密切沟通和合作，以加强对应收账款的催收工作，并制定更有效的催收策略。2、定期审查欠款情况，并跟进逾期账款的收回进度，确保及时更新客户的付款状态，并采取相应的措施来处理未付款问题。3、通过电话、电子邮件	国家级专精特新“小巨人”企业，公司交付产品用于上海地铁项目，即终端资金来源有保障，初步判断货款回收风险相对

客户类型	客户名称	3 年以上应收账款	对应坏账准备金额	对应坏账计提比例	形成背景	客户经营现状	催收措施	可回收性分析
					长，客户资金压力大导致延迟付款		或即时通讯工具等方式与欠款客户协商达成共赢的解决方案，如提议调整付款计划、折扣或分期付款等方式，提供灵活收款方式，以减轻客户负担并尽快收回欠款。4、按照欠款预定的回收时间及回收的可能性，将货款分为未收款、催收款、呆账几类，对不同类型的货款，采取不同的催收方法，施以不同的催收力度。5、如果其他催收措施无效，可以考虑启动法律程序，寻求专业法律咨询，并适时采取法律手段，如起诉、执行等，强化对逾期客户的压力。	较小，期后回款 318.31562 万元。
	小计	37,534.84	20,200.73	53.82%		——	——	——

如上表所示，截至 2025 年末，3 年以上长账龄应收账款对应的主要客户 3 年以上应收账款余额为 37,534.84 万元，占公司 3 年以上应收账款余额比例为 88.11%，主要客户分装备类客户和民品客户。

3. 长账龄应收账款的可回收性与坏账准备计提充分性

(1) 3 年以上应收账款客户情况

根据对该类客户背景的调查，3 年以上应收账款客户基本为央、国企下属科研院所及企业、上市公司子公司、事业单位或下属企业，该类客户整体信用情况良好，且公司长期与其保持稳定良好的合作关系。

非央、国企客户欠款原因主要系自身货款回笼周期长、资金压力大，但该等销售终端用户多为装备类客户、电力公司、地铁公司等，最终回款资金有保障。

(2) 截至 2025 年 12 月末，公司与可比上市公司按账龄组合计提坏账准备情况如下：

账 龄	公司	高德红外
1 年以内	5%	6.93%
1-2 年	10%	13.53%
2-3 年	20%	22.77%
3-4 年	50%	33.88%
4-5 年	50%	48.51%
5 年以上	100%	100.00%
截至 2025 年末累计计提坏账比例	38.78%	27.66%

如上表所示，公司应收账款坏账计提政策与可比上市公司比例相近，2025 年末公司计提坏账比例更高。

综上，结合欠款客户信用状况及与同行业公司接近的坏账准备计提政策，公司应收款项减值准备及信用减值损失充分。

(四) 结合历史信用损失经验、当前状况及对未来经济状况的预测，详细说明应收账款坏账准备计提比例的确定依据及计算过程，说明 3 至 5 年账龄计提 50%、5 年以上计提 100%的合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异，是否存在通过少提或多提坏账准备调节利润的情形。

报告期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

金额单位：人民币万元

账 龄	期末数		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内	14,012.29	700.61	5.00
1-2 年	7,328.57	732.86	10.00
2-3 年	4,535.44	907.09	20.00
3-4 年	21,922.63	10,961.31	50.00
4-5 年	14,841.73	7,420.87	50.00
5 年以上	5,834.53	5,834.53	100.00
小 计	68,475.19	26,557.27	38.78

1. 历史信用损失经验

公司 2023 年至 2025 年实际坏账核销情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
实际核销应收账款	32.38	123.86	
期初应收账款余额	80,094.70	83,858.61	94,926.64
当期应收账款损失的比例	0.04%	0.15%	0.00%

如上表所示，公司历史信用损失率较低，实际发生坏账的可能性较小。

2. 当前状况

(1) 客户信用状况

公司长账龄对应的主要客户基本为央、国企下属科研院所及企业、上市公司子公司、事业单位或下属企业，该类客户整体信用情况良好，且公司长期与其保持稳定良好的合作关系。非央、国企客户欠款原因主要系自身货款回笼周期长、资金压力大，但该等销售终端用户多为装备类客户、电力公司、地铁公司等，最终回款资金有保障。

(2) 客户结构特性

公司长账龄主要客户中装备类客户占比较大，根据行业结算惯例，客户付款依赖上级拨款进度，付款延迟主要因客户上级拨款未到位，而非客户自身信用恶化，因此不构成显著信用风险增加。

另外公司配套等级较低，收款节奏被动，客户收到公司产品后组装完成至最终交付终端用户需要的时间较长，使得直接客户在内的各级制造商自身货款回笼

周期较长，资金压力大，出现延期付款情况。

(3) 行业对比

公司与同行业可比公司高德红外相比，不同账龄的坏账计提比例接近。由于高德红外具备完整武器装备总体资质配套等级较高，故整体账龄结构中长账龄占比小于公司，因此公司 2 年以下的预期信用损失率比高德红外低，而公司 3-5 年的预期信用损失率比高德红外高。

综上结合历史信用损失经验、当前状况及对未来经济状况的预测，公司应收账款坏账准备计提比例的确定依据及过程合理，3 至 5 年账龄计提 50%、5 年以上计提 100%的具有合理性，与同行业可比公司相比不存在重大差异。公司主要应收账款客户结构、主要应收账款客户信用状况未出现大的变动，公司保持一贯的坏账计提比例，不存在通过少提或多提坏账准备调节利润的情形。

(五) 说明合同资产的具体构成、对应项目、履约进度、预计转为应收账款的时间，说明减值准备计提的充分性，是否存在已完工未结算项目长期挂账的情形，是否存在调节收入或利润的情形。

1. 合同资产的具体构成、对应项目、履约进度、预计转为应收账款的时间
期末合同资产的构成如下：

金额单位：人民币万元

项目	期末余额
应收质保金	881.37
应收研制进度款	1,209.03
合 计	2,090.39

(1) 应收质保金情况

应收质保金为未到期的质保金余额，公司质保金对应的客户主要为电力公司，目前履约正常，未来收回质保金的可能性较大。根据质保到期日年度划分，期末应收质保金预计转为应收账款的分部情况如下：

金额单位：人民币万元

预计转为应收账款的时间	金额
2026 年	292.23
2027 年	174.20
2028 年	355.66

预计转为应收账款的时间	金额
2029 年	56.25
2030 年及以后	3.03
合计	881.37

注：截至 2026 年 4 月 13 日，预计 2026 年转为应收账款中 11.79 万元已收回。

如上表所示，期末公司应收质保金对应项目为已签收或验收后在合同质保期内，不存在已完工未结算项目长期挂账的情形，也不存在调节收入或利润的情形。

(2) 应收研制进度款

应收研制进度款对应项目为某型光电系统研制合同项目。

截至 2025 年末，公司正在合同履行过程中，不存在已完工未结算项目长期挂账的情形，也不存在调节收入或利润的情形。

2. 减值准备计提的充分性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》及《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，合同资产属于企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他条件，其减值应当按照预期信用损失模型进行会计处理，以预期信用损失为基础计提减值准备。参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制合同资产账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

(1) 合同资产对应客户情况

期末应收质保金对应的客户主要为电力相关的客户，余额占比为 67.10%。电力公司一般为央企或国企，结算审批流程较长但信用良好且规范，回款有保障。

期末应收研制进度款对应的客户为装备类客户装备使用单位，项目资金专款专用，若项目正常推进，回款有保障。

(2) 可比公司减值准备情况对比

截至 2025 年 12 月末，公司与可比上市公司按账龄组合计提减值准备情况如下：

账 龄	公司	高德红外
1 年以内	5%	6.93%

账 龄	公司	高德红外
1-2 年	10%	13.53%
2-3 年	20%	22.77%
3-4 年	50%	33.88%
4-5 年	50%	48.51%
5 年以上	100%	100.00%
截至 2025 年末累计计提减值准备比例	7.24%	8.07%

如上表所示，公司合同资产减值准备计提政策与可比上市公司比例相近。

(六) 针对客户 6 计提的 1.23 亿元应收账款坏账准备和合同资产减值准备，说明该客户的经营状况、资信情况、是否存在失信被执行或破产风险，说明你公司判断其信用风险显著增加或已发生信用减值的具体依据，是否已采取诉讼、仲裁等法律手段进行追偿，预计可回收金额及回收时间。

报告期期末，公司对客户 6 应收账款余额为 28,592.95 万元，无合同资产余额，公司按照账龄对客户 6 计提了 1.23 亿元应收账款坏账准备。客户 6 为央企下属科研院所，各项工作均正常有序开展，信用程度较高，与公司合作关系稳定，不存在失信被执行或破产风险；公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失；公司尚未采取诉讼、仲裁等法律手段进行追偿，公司判断对该客户的应收账款的回收风险相对较小，除了受审价政策影响外，预计在项目周期内全部可回收。

(七) 请年审会计师对应收账款及合同资产减值的充分性、合理性进行核查，说明对相关客户函证的发函率、回函率及差异调节情况，对未回函部分实施的替代程序，就坏账准备计提是否充分发表明确意见。

1. 2025 年末公司应收账款及合同资产情况

金额单位：人民币万元

项目	应收账款及合同资产			
	账面余额	计提坏账准备和减值准备金额	账面价值	计提比例
1 年以内	15,675.78	783.79	14,891.99	5.00%
1-2 年	7,632.06	763.21	6,868.85	10.00%
2-3 年	4,614.74	922.95	3,691.79	20.00%

项目	应收账款及合同资产			
	账面余额	计提坏账准备和减值准备金额	账面价值	计提比例
3-4 年	21,938.57	10,969.29	10,969.29	50.00%
4-5 年	14,869.89	7,434.95	7,434.95	50.00%
5 年以上	5,834.53	5,834.53		100.00%
合计	70,565.58	26,708.71	43,856.88	37.85%

公司应收账款及合同资产余额构成主要为装备类客户，该类客户欠款时间较长原因详见本回复说明之三(一)之回复。

由于装备类客户基本为央、国企下属科研院所及企业、事业单位或下属企业，该类客户整体信用情况良好，且公司长期与其保持稳定良好的合作关系，公司判断应收账款及合同资产整体回款风险较低。

公司按照账龄分析法计提应收账款坏账准备以及合同资产减值准备，截至2025年末累计计提比例37.85%，同行业上市公司高德红外累计计提比例27.27%，公司的计提比例高于高德红外。

2. 年审会计师执行的核查程序及核查结论

(1) 核查程序

针对应收账款及合同资产减值的充分性、合理性，年审会计师实施了以下主要程序：

1) 了解与应收账款和合同资产减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 针对管理层以前年度就坏账准备和减值准备所作估计，复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计；

3) 复核管理层对应收账款和合同资产进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款和合同资产的信用风险特征；

4) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款和合同资产，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层确定的应收账款和合同资产预期信用损失率的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层对坏账准备和减值准备的计算是否准确；

5) 检查与应收账款和合同资产减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰

当列报；

6) 查询同行业上市公司应收账款坏账准备以及合同资产减值准备计提政策、计提比例，关注是否存在重大差异；

7) 对主要客户执行现场走访，了解客户经营情况、回款周期长的原因，关注应收款项是否存在较大的回款风险；

8) 结合应收账款和合同资产函证以及期后回款情况，评价管理层计提坏账准备和减值准备的合理性；

具体执行情况如下：

对相关客户的函证情况

金额单位：人民币万元

项目	应收账款余额
发函金额（A）	63,027.59
回函金额（B）	55,790.78
审定金额（C）	68,475.19
发函率（A/C）	92.04%
回函率（B/C）	81.48%
回函差异累计金额	740.09
回函差异累计金额占审定金额比例	1.08%

年审会计师对应收账款客户总发函率为 92.04%，回函率为 81.48%。回函差异累计金额为 740.09 万元，占应收账款余额比例为 1.08%。回函差异主要系客户入账时间不一致（时间性差异）所致，即对方采购入账时间与公司销售确认时间存在差异。年审会计师检查了公司相关发货签收单、发票等文件，编制应收账款函证差异调节表，调节后的被询证方余额与公司账面余额一致。

对于未回函部分，年审会计师实施了 100.00%替代程序，包括但不限于检查与销售有关的文件（销售合同、发票、货运单据、签收单等）、检查期后回款情况，以测试和验证应收账款的真实性；对于境外未回函客户，还包括检查报关单、提单等。

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司应收账款坏账计提和合同资产减值准备计提充分。

四、关于固定资产与在建工程

年报显示,你公司报告期末固定资产账面价值为 6.53 亿元,同比增长 26.08%,其中未办妥产权证书固定资产的账面价值为 1.36 亿元。报告期末在建工程账面价值为 0.49 亿元,同比下降 74.23%,主要由于“智能光电探测系统制造基地项目”转固,报告期内在建工程合计转固金额为 1.71 亿元。请你公司:

(1) 详细说明“智能光电探测系统制造基地项目”的建设内容、预算金额、实际投入金额、转固时点及转固依据,说明转固时点是否准确,是否存在延迟或提前转固以调节折旧费用的情形,转固时点是否符合企业会计准则规定。

(2) 列示报告期内主要固定资产的增加、减少明细,包括购置、在建工程转入、处置报废等情况,说明固定资产增加的必要性与公司产能扩张的匹配性,结合公司产能利用率及市场需求情况,说明是否存在资产闲置或减值风险。

(3) 说明公司固定资产的折旧政策,包括折旧年限、残值率等,与同行业可比公司相比是否存在重大差异,说明是否存在通过调整折旧政策调节利润的情形,报告期内未计提固定资产减值准备的原因及合理性。

(4) 说明未办妥产权证书的固定资产的具体情况,包括未办妥原因、预计办妥时间、是否存在法律纠纷或无法办妥的风险,分析该情形对公司生产经营、融资能力及资产安全的影响。

(5) 请年审会计师对固定资产及在建工程的真实性、转固时点的准确性及减值准备计提的充分性进行核查,说明现场盘点情况及结论,就相关会计处理是否符合企业会计准则规定发表明确意见。

(一) 详细说明“智能光电探测系统制造基地项目”的建设内容、预算金额、实际投入金额、转固时点及转固依据,说明转固时点是否准确,是否存在延迟或提前转固以调节折旧费用的情形,转固时点是否符合企业会计准则规定。

1. “智能光电探测系统制造基地项目”建设内容

公司“智能光电探测系统制造基地项目”主要系建设总装生产线配套设施、超净装配间、性能测试实验室与办公区等场地(建造规划地上建筑面积 28,019.6m²,地下建筑面积 12,917.74 m²的高端装备制造产业园区),同时购置生产、测试及开发设备。

2. “智能光电探测系统制造基地项目” 预算及投入情况

公司“智能光电探测系统制造基地项目”总预算金额 55,000.00 万元，其中土建工程 33,417.00 万元、设备购置费 20,633.00 万元、工程建设其他费用 950.00 万元。截止 2025 年 12 月 31 日，公司已实际投入金额 20,118.67 万元。

3. “智能光电探测系统制造基地项目” 转固时点及转固依据

2025 年 4 月，经公司管理层评估，公司土建及幕墙专项建设工程已基本完工，后续支出金额较小，工程实体及功能均符合设计要求，达到预定可使用状态，并于当月顺利通过消防验收。公司据此对相关资产办理转固手续，相关会计处理符合企业会计准则规定，不存在通过延迟或提前转固调节折旧费用的情形。

（二）列示报告期内主要固定资产的增加、减少明细，包括购置、在建工程转入、处置报废等情况，说明固定资产增加的必要性与公司产能扩张的匹配性，结合公司产能利用率及市场需求情况，说明是否存在资产闲置或减值风险。

1. 报告期公司新增主要固定资产明细如下：

金额单位：人民币万元

新增方式	设备类型	资产名称	资产数量	新增原值
在建工程转入	房屋及建筑物	冠山产业园	1	13,959.51
在建工程转入	房屋及建筑物	之江科技工业园新大楼	1	1,671.84
在建工程转入	房屋及建筑物	天台江山慈悦房产及车位	1	821.24
在建工程转入	专用设备	牺牲层释放设备	1	410.45
在建工程转入	专用设备	干涉仪	1	211.18
外购	专用设备	金属沉积设备	1	28.48
外购	专用设备	航空地面交直流电源	2	24.34
外购	专用设备	前壳模具	1	24.22
外购	专用设备	集成中央操纵杆	2	13.27

如上表所示：

新增房屋建筑物中，之江科技工业园新大楼与冠山产业园系为了满足光电吊舱项目批产能力的需求，公司在国家积极推进装备现代化建设的大背景下，大力发展光电探测业务，使公司在机载装备领域由目前的核心部件供应商升级为分系

统供应商，从而有效提升公司装备类产品业务的发展空间；天台江山慈悦房产系为提升公司业务运营与综合服务能力，完善商务办公及运营配套服务场所。

2. 报告期公司减少主要固定资产明细如下：

金额单位：人民币万元

卡片编号	资产名称	资产数量	新增原值	处置累计折旧
302197	OFFICE2003 软件	1	17.68	17.15
203087	硬盘录像机用系统软件	1	51.65	50.10
203068	开发系统 4	1	24.28	23.55
203040	红外成像测试系统	1	52.56	50.98
203024	逻辑分析仪	1	13.17	12.77
203252	螺杆空压机（含干燥机等）	1	24.23	23.50
401027	奥迪车	1	46.82	45.41
203453	电动三轴温控转台	1	157.26	152.55
203446	双轴手动无磁转台（含软件）	1	42.74	41.45

公司固定资产减少，系资产清理报废所致，相关资产已提足折旧，残值计入营业外支出。

综上，本期增加资产主要系 “智能光电探测系统制造基地项目” 的房屋建筑物，相关资产系公司重要战略组成部分，未来市场前景广阔，目前不存在资产闲置情况，减值风险较低。

（三）说明公司固定资产的折旧政策，包括折旧年限、残值率等，与同行业可比公司相比是否存在重大差异，说明是否存在通过调整折旧政策调节利润的情形，报告期内未计提固定资产减值准备的原因及合理性。

1. 关于固定资产的折旧政策

（1）公司固定资产的折旧政策如下：

类 别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	10-45	3.00	9.70-2.16
通用设备	年限平均法	5-10	3.00	19.40-9.70
专用设备	年限平均法	5-10	3.00	19.40-9.70

类 别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输工具	年限平均法	10	3.00	9.70

(2) 高德红外折旧政策

类 别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	30	5.00	3.17
机器设备	年限平均法	10	5.00	9.50
运输工具	年限平均法	8	5.00	11.88
电子设备	年限平均法	5	5.00	19.00
其他	年限平均法	5	5.00	19.00

(3) 折旧政策对比

如上表所示，本公司与同行业可比公司高德红外均使用年限平均法执行资产折旧、残值率均在 5%以内，不存在重大差异。

关于折旧年限，除房屋建筑物以外的固定资产，本公司与同行业可比公司高德红外资产折旧年限均为 5-10 年，不存在重大差异。

关于房屋建筑物折旧年限，本公司主要资产涉及折旧年限如下：

卡片编号	资产名称	启用日期	原值 (万元)	使用年限
101003	冠山产业园	2025-04-30	13,922.12	30
101002	北京丰台房产 25/26 号楼	2021-11-24	9,373.16	32
101009	之江科技工业园 新大楼	2020-05-30	30,102.89	35
101008	之江科技工业园 房产	2005-09-13	6,121.62	45
		小计	59,519.79	
		占公司房屋建筑物比例	94.65%	

如上表所示，除 2005 年启用的之江科技工业园房产外，公司主要房屋建筑物折旧年限在 30 年左右，与高德红外折旧年限不存在重大差异，公司不存在通过调整折旧政策调节利润的情形。

2. 关于固定资产减值准备

截至 2025 年末，公司固定资产账面价值情况如下：

资产类别	账面价值（万元）	占比
------	----------	----

房屋及建筑物	54,424.72	83.33%
专用设备	10,042.54	15.38%
通用设备	488.63	0.75%
运输工具	352.59	0.54%
合 计	65,308.48	100.00%

如上表所示，公司固定资产主要为房屋建筑物及专用机器设备，合计占比98.71%。公司未计提固定资产减值准备，主要系根据《企业会计准则第8号——资产减值》第五条规定，相关资产暂不存在明确的减值迹象，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司是否存在	备注
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	否	公司主要房屋均为工业用，设备主要为生产用贴片机、芯片研发用专用设备，未见市场价格存在大幅下跌
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	否	随着红外成像技术的发展与成熟，特别是国内非制冷红外探测器技术已日趋成熟，改变了成本和价格长期制约应用的行业格局，红外成像产品市场规模有望进入快速增长阶段
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	否	目前市场利率呈现下降趋势；
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	否	对于该类资产，公司会及时予以报废处置；
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	否	公司目前亏损，系短期内装备类产品订单延迟导致营收规模小，产能利用率低，应收账款与存货余额偏高，回款周期长、存货周转慢导致相应坏账及存货跌价准备计提损失较多，以及研发投入大所致；公司预计2026年度民品涉及海外市场、电力等行业收入均有望实现增长；装备类产品收入随着“十五五”开局，装备建设预计步入加速期，已有装备产品有望实现恢复，新研装备产品有望加速落地而增长；
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	否	
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否	

综上，2025年末公司未计提固定资产减值准备具有合理性。

（四）说明未办妥产权证书的固定资产的具体情况，包括未办妥原因、预计办妥时间、是否存在法律纠纷或无法办妥的风险，分析该情形对公司生产经营、融资能力及资产安全的影响。

报告期末，公司未办妥产权资产系公司“智能光电探测系统制造基地项目”。目前该产业建设项目，正处在履约情况确认的流转手续中、预期在 2026 年底前可办妥产权、该项资产不存在法律纠纷或无法办妥的风险，随着基地达到可使用状态，公司的生产经营正在有序推进，融资能力及资产安全不受影响。

（五）请年审会计师对固定资产及在建工程的真实性、转固时点的准确性及减值准备计提的充分性进行核查，说明现场盘点情况及结论，就相关会计处理是否符合企业会计准则规定发表明确意见。

1. 公司固定资产及在建工程的基本情况

（1）截至 2025 年末公司固定资产情况如下：

资产类别	账面价值（万元）	占比
房屋及建筑物	54,424.72	83.33%
专用设备	10,042.54	15.38%
通用设备	488.63	0.75%
运输工具	352.59	0.54%
合 计	65,308.48	100.00%

如上表所示，公司固定资产资产主要为房屋建筑物及专用机器设备，合计占比 98.71%。

（2）截至 2025 年末公司在建工程余额 4,946.36 万元，主要为冠山产业园未完工装修工程 4,487.31 万元，占比 90.72%；

2. 年审会计师执行的核查程序及核查结论

（1）核查程序

1) 对相关固定资产、在建工程相关负责人进行访谈，了解固定资产使用情况、工程进度进展情况；

2) 取得在建工程明细变动表，复核报告期内实际完工进度；获取在建工程主要合同，检查合同条款等；

3) 获取公司固定资产增减变动表，检查新增大额固定资产的采购合同、付

款记录及验收资料等原始单据，确认固定资产变动的真实性；

4) 执行函证程序，对在建工程光电吊舱项目供应商进行函证，确认工程施工进度，累计函证确认比例 86.62%；

5) 检查公司大额在建工程转固的竣工验收报告、消防验收意见书等材料，核查公司转固时点的准确性；

6) 对比同地区相似结构房屋市场价格，检查公司房屋建筑物是否存在减值迹象；跟踪公司光电吊舱项目进展情况，评估其后续市场需求、经济绩效情况；

7) 获取了管理层对资产减值情况的说明，复核管理层对相关资产减值迹象的识别与判断；

8) 对公司主要生产经营用房屋建筑物、机器设备、在建工程项目执行实地监盘程序，查看其实物情况，具体监盘情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	固定资产	在建工程
监盘金额	79,821.03	4,487.31
期末余额	92,435.92	4,946.36
监盘比例	86.35%	90.72%

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

报告期内，公司固定资产及在建工程账面记录真实完整，与实际资产状况一致；对已达到预定可使用状态的资产及时办理转固手续，转固时点与相关记录一致；报告期内，公司资产状况良好，未见明显减值迹象；相关会计处理符合企业会计准则规定。

五、关于存货

年报显示，你公司报告期末存货账面余额为 5.74 亿元，账面价值为 4.61 亿元，报告期内计提存货跌价损失和合同履约成本减值损失 0.48 亿元，存货跌价准备和合同履约成本减值准备余额为 1.13 亿元。其中，原材料账面余额 2.21 亿元，计提跌价准备 0.76 亿元；库存商品账面余额 1.81 亿元，计提跌价准备 0.34 亿元。请你公司：

(1) 按原材料、在产品、库存商品、发出商品等类别，详细列示存货的库

龄结构、对应的主要产品型号、用途、订单覆盖情况及期后销售情况，说明存货余额较高的具体原因及合理性，是否与公司的生产模式、销售模式相匹配，是否存在积压滞销情形。

(2) 详细说明存货跌价准备和合同履约成本减值的计提政策、测试过程及关键假设，结合存货可变现净值、因转让与合同履约成本相关资产所能取得的剩余对价以及估计将要发生的成本等确定依据，说明存货跌价准备和合同履约成本减值计提是否充分、合理，是否存在应提未提或过度计提的情形。

(3) 针对原材料计提的 0.76 亿元跌价准备，说明主要涉及的材料种类、库龄、是否专用于特定项目，说明该项目目前的进展及未来需求情况，是否存在因技术路线变更导致材料报废的风险。

(4) 说明报告期内存货库龄延长的具体原因，结合市场需求变化及产品迭代情况，分析长库龄存货的处置计划及潜在风险，并对比同行业可比公司存货周转率及存货跌价准备计提比例，说明公司存货管理水平及减值计提政策的差异及合理性。

(5) 请年审会计师及评估机构对存货和合同履约成本的真实性、计价的准确性、跌价准备和减值计提的充分性发表明确意见。

(一) 按原材料、在产品、库存商品、发出商品等类别，详细列示存货的库龄结构、对应的主要产品型号、用途、订单覆盖情况及期后销售情况，说明存货余额较高的具体原因及合理性，是否与公司的生产模式、销售模式相匹配，是否存在积压滞销情形。

1. 公司各存货项目库龄情况如下：

金额单位：人民币万元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	金额	跌价准备
原材料	3,735.36	1,804.74	2,567.90	14,033.69	22,141.69	7,646.18
在产品	6,803.21	1,789.30	1,531.51	3,568.76	13,692.78	144.45
库存商品	4,971.36	5,805.23	1,319.01	5,967.89	18,063.49	3,396.09
发出商品	1,301.38	1,494.90	298.21	360.64	3,455.13	103.69
委托加工物资	23.69				23.69	

低值易耗品				0.11	0.11	0.11
合计	16,835.00	10,894.17	5,716.63	23,931.09	57,376.89	11,290.52
所占报告期末存货余额比例	29.34%	18.99%	9.96%	41.71%	100.00%	

如上表所示，2025 年末公司 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上，存货余额分别为 16,835.00 万元、10,894.17 万元、5,716.63 万元、23,931.09 万元。存货库龄整体较长，3 年以上占比达到 41.71%，主要系受下游装备类采购计划延迟冲击，公司订单交付周期延长，公司前期战略性备货未能如期实现销售转化所致。

2. 公司订单覆盖情况及期后结转情况

金额单位：人民币万元

项目	公司
期末账面存货余额	57,372.08
期末在手订单金额	13,901.05
订单覆盖率	24.23%
期后结转金额[注]	11,168.59
期后结转比例	19.47%

[注]期后结转金额系统计 2026 年 1-3 月数据

如上表所示，报告期期末公司在手订单储备相对不足，订单覆盖率偏低，期后结转比例亦偏低。

综上，公司报告期期末存货余额较高，主要系装备行业因需满足材料国产化、二次筛选等特殊且严格的准入要求，材料供应周期较长，而又需要满足交付及时性，导致企业呈现备料生产的行业特征，整体存货余额较高，存货周转率较慢。同时，公司受 2022-2024 年下游装备类采购计划延迟冲击，订单交付周期延长，叠加同期上游材料进口受限制、采购成本上升，公司前期战略性备货未能如期实现销售转化，使得公司存货余额随之攀升。

(二) 详细说明存货跌价准备和合同履约成本减值的计提政策、测试过程及关键假设, 结合存货可变现净值、因转让与合同履约成本相关资产所能取得的剩余对价以及估计将要发生的成本等确定依据, 说明存货跌价准备和合同履约成本减值计提是否充分、合理, 是否存在应提未提或过度计提的情形。

1. 报告期公司期末各存货类别及其跌价准备减值情况如下:

金额单位: 人民币万元

存货类别	2025 年期末存货余额	2025 年期末跌价准备余额	2025 年期末跌价计提比例
原材料	22, 141. 69	7, 646. 18	34. 53%
在产品	13, 692. 78	144. 45	1. 05%
库存商品	18, 063. 49	3, 396. 09	18. 80%
发出商品	3, 455. 13	103. 69	3. 00%
委托加工物资	23. 69		0. 00%
低值易耗品	0. 11	0. 11	100. 00%
合 计	57, 376. 89	11, 290. 52	19. 68%

如上表所示, 公司期末存货主要由原材料、在产品、产成品构成, 占期末存货比为 99. 96%。报告期公司跌价计提比例达到 19. 68%, 高于可比公司高德红外, 主要系受公司规模较小, 长库龄存货不断攀升, 3 年以上长库龄存货占比达到 41. 71%, 未能及时消化所致。

2. 报告期内, 公司依据《企业会计准则》相关会计政策, 并结合自身实际经营情况, 基于谨慎性原则, 对存货及合同履约成本计提减值, 具体计提政策、减值测试过程及关键假设情况说明如下:

(1) 报告期公司存货及合同履约成本计提政策情况如下:

类别	减值计提政策
产成品	用于出售的存货, 在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;
在产品	需要经过加工的存货, 在正常生产经营过程中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; 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 分别确定其可变现净值, 并与其对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额;
原材料	
合同履约成本	对于与合同成本有关的资产的账面价值高于因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本, 公司对超出部分计提减值准

	备，并确认为资产减值损失；
--	---------------

(2) 报告期公司存货跌价准备和合同履约成本减值的测试过程及关键假设如下：

1) 关于原材料

A. 对库龄三年以上的原材料，公司综合考虑物料存在呆滞，后续消化及处置难度较大等因素，对除长期备货、限售的探测器及装备类型号备货产品、镜头镜片类以外的其他材料全额计提存货跌价准备；镜头镜片综合考虑后续销售可能性较高，处置变现价值较大，且其主要生产原料锆交易价格因出口管制交易价格上涨，公司计提存货跌价准备较低。

B. 对于其他原材料，公司定期及不定期跟踪管理在库材料的使用及处置价值，对已无使用及处置价值的原材料及时报废或全额计提跌价。

2) 关于产成品

A. 对三年以上成品，公司综合考虑物料存在呆滞，后续消化及处置难度较大等因素，对除装备类型号备货产品、自制镜头镜片外，其他的全额计提存货跌价准备；对自制镜头镜片类产品，综合考虑后续销售可能性较高，成品处置变现价值较大，且其主要生产原料锆交易价格因出口管制交易价格上涨，公司计提存货跌价准备较低。

B. 对于其他库存商品，公司按其最近一次售价、订单报价或参照同类产品，减去预期销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

3) 关于在产品

对于在产品，公司按在正常生产经营过程中，以其所生产的产成品估计售价，减去至完工时估计将要发生的成本、预期的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

4) 合同履约成本

公司合同履约成本系为履行光电系统研制合同研制及样机服务合同发生的、与合同履约直接相关的成本。根据公司测算结果，该合同履行过程中预期成本投入将极大可能超过合同对价，构成亏损合同，对于预期亏损部分，因相关合同预期在 1 年内履行并实现销售，公司将其确认为其他非流动负债。截至 2025 年末公司其他非流动负债科目已计提 1,826.95 万元的合同亏损。

综上，公司存货跌价准备及合同履约成本减值计提政策保持一贯性，报告期

未发生变更。受下游装备类采购计划延迟、以及部分民品市场（如红外测温）需求下降影响，相关备货未能及时消化，涉及金额较大且库龄时间较长。公司已对存在减值迹象的存货、合同履行成本进行减值测试，并足额的计提跌价准备，计提充分、合理，不存在应提未提或过度计提的情形。

（三）针对原材料计提的 0.76 亿元跌价准备，说明主要涉及的材料种类、库龄、是否专用于特定项目，说明该项目目前的进展及未来需求情况，是否存在因技术路线变更导致材料报废的风险。

1. 2025 年末，公司涉及计提跌价准备的原材料情况如下：

金额单位：人民币万元							
材料类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	金额	其中：专用材料金额	跌价准备
集成块	214.48	11.91	70.30	2,610.54	2,907.23	257.34	2,642.47
镜头镜片	8.30	24.69	95.96	2,083.84	2,212.79	570.24	1,350.45
接插件	52.84	3.29	27.47	504.92	588.53	138.15	518.09
电机	0.09	0.72	73.99	312.84	387.64	65.84	315.29
线路板	0.81	0.33	40.80	294.49	336.43	18.33	330.58
五金件	1.72	1.43	19.94	312.78	335.88	179.00	320.84
测距机	0.00	0.00	0.00	321.62	321.62	309.24	321.62
探测器	10.43	202.53	80.86	163.79	457.60	193.24	285.43
电容	12.18	2.61	14.91	226.72	256.41	138.31	237.51
其他	15.72	20.28	153.62	1,197.68	1,387.29	208.06	1,323.91
合计	316.57	267.79	577.85	8,029.22	9,191.42	2,077.75	7,646.19

如上表所示，对于公司已计提的 0.76 亿元跌价准备的相关原材料，相关材料库龄较长，3 年以上占比达到 87.36%。

其中，涉及特定项目的专用材料金额共计 2,077.75 万元。

对于装备类产品专用，单个项目备货金额不大，主要为满足装备类产品全生命周期维修备货需求的长期储备。相关产品公司亦在陆续销售中，随着装备订单的恢复，未来库存可以得到有效消化。同时，为保证产品稳定性，装备类产品技术路线前期已通过充分论证设计，基本不需要更换组成材料，即不存在技术路线变更导致材料报废风险。

对于民品专用，公司存在少量项目已经迭代，该部分涉及材料减值准备已近

乎全额计提，公司后续将通过向老客户改制销售、维修备件等方式处理。

（四）说明报告期内存货库龄延长的具体原因，结合市场需求变化及产品迭代情况，分析长库龄存货的处置计划及潜在风险，并对比同行业可比公司存货周转率及存货跌价准备计提比例，说明公司存货管理水平及减值计提政策的差异及合理性。

1. 报告期公司长库龄存货具体情况、处置计划及潜在风险分析

公司报告期末存货账面余额为 5.74 亿元，其中库龄 3 年以上的长库龄存货余额 2.39 亿，占比达到 41.71%。报告期公司长库龄存货较多，主要系受 2022-2024 年下游装备类采购计划延迟冲击，公司订单交付周期延长；叠加上游材料进口受限制、采购成本上升因素影响；同时，又因装备类产品需满足相关特殊要求，材料供应周期较长，需备料生产的行业特征；以及部分民品市场（如红外测温）需求下降，导致公司前期战略性备货未能如期实现销售转化所致。

公司长库龄存货具体情况如下：

（1）公司长库龄原材料共计 1.4 亿。其中，装备类产品 7,637.09 万，占比 54.45%，主要系集成块、探测器、电容等材料；民品 6,389.18 万，占比 45.55%，主要系集成块、镜头镜片等材料。

（2）公司长库龄库存商品共计 0.59 亿。其中，装备类产品 4,036.92 万元，占比 67.64%；民品 1,930.97 万元，占比 32.36%，主要系红外产品、自制镜头类产品。

（3）公司长库龄在产品共计 0.35 亿。其中，主要系研发试制产品 1,652.25 万元，占比 46.30%。其余主要生产、研发领用的探测器、测距仪及其他材料等。

针对长库龄存货，公司已制定相应的处置计划。

（1）对于装备类产品存货，目前长库龄部分主要系部分成品及其材料备货。因装备类产品从立项研制、试产、批产、迭代各阶段一般需较长时间周期完成，且装备类客户对技术可靠性、稳定性要求较高，轻易不得更换（重新验证成本极高），产品迭代较慢；

公司预期装备类客户需求将会逐步释放，截止 2026 年一季度末，公司已收到多家装备类客户的备产订单，装备类产品业务出现明显复苏趋势。

（2）对于民品存货，公司主要备货系集成块、镜头镜片、红外产品等。其中，镜头镜片类产品公司目前已迭代升级成监控类产品，主要用于外贸出口，但由于

形成长库龄的镜头镜片物料主要为锆金属，受近两年国家对锆金属出口管制，该部分存货未能消化，公司预期后续将该类产品逐步销售至国内市场亦或对锆镜头镜片直接回收销售，考虑到锆的价格近年来大幅上涨，存货跌价风险相对较低。

集成块主要含芯片(FLASH 存储芯片)等基础物料，主要用于手持测温产品，观瞄类产品，目前相关产品公司仍在销售中，公司正逐步消化库存中。同时，由于公司新产品迭代升级时一般仅会对进行主控芯片升级，故产品迭代升级对上述 FLASH 存储芯片等基础物料影响不大，相关材料亦可预期被生产领用。此外，受 AI 算力需求激增影响，存储芯片价格持续走高，公司预期相关材料变现价值较高。

红外产品包含制冷型望远镜、红外导引头、监控型红外热像仪及其他红外产品等，因红外产品涉及物理、光学、材料学多学科等融合，总体迭代周期普遍慢于家用电子产品，部分产品周期可长达 10 年以上，目前相关长库龄红外产品公司仍在陆续销售中，同时公司红外产品在境外市场具备较强的竞争力，销量稳步上涨，公司预期通过境内销售、境外业务拓展、拆解再利用的方式逐步消化库存。

鉴于公司库存消化依赖装备类客户订单常态化推进，若装备类采购计划复苏放缓、海外市场拓展不如预期，公司库存消化速度也将相应放缓。

2. 对比同行业可比公司存货周转率及存货跌价准备计提比例，说明公司存货管理水平及减值计提政策的差异及合理性

(1) 根据可比公司高德红外 2025 年报披露其减值政策列示如下：

类别	减值计提政策
库存商品、发出商品	根据订单、市场状况以及库龄情况来判断产品未来变现的预期，对能够直接实现销售的，根据产品市场售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值
原材料、在产品	根据订单、市场状况以及库龄情况等判断能否直接领用加工为存货，对无法领用的原材料、在产品，根据其材料的变现价值作为其可变现净值。

如上表所示，可比公司高德红外系根据订单、市场情况、库龄情况来计提跌价金额，公司的减值计提政策详见本说明之五（二）之回复。公司减值计提政策与可比公司无明显差异，均系根据订单、市场情况、库龄情况来计提跌价准备。

(2) 与可比公司存货周转率、存货跌价准备计提比例对比情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	公司	高德红外
----	----	------

期初存货原值	57,372.08	246,472.70
期末存货原值	57,376.89	355,340.09
当期营业成本	25,759.85	201,724.26
存货周转率	0.45	0.67
存货跌价准备	11,290.52	35,325.90
跌价准备计提比例	19.68%	9.94%

如上表所示，

可比公司高德红外存货周转率高于本公司，主要系受高德红外武器系统总体单位，规模较大，能直接有效对接装备类客户需求，装备类产品采购计划延迟对其整体影响相对较小，同时，可获得装备类客户高比例预付款（合同负债余额较多），并制定相应备货及生产计划，而公司作为部件配套部件供应商，整体备货压力较大，叠加前期战略性备货未能如期实现销售转化，进而推高公司存货余额，故公司存货周转率低于高德红外。

公司跌价准备计提比例高于高德红外公司，主要系公司规模相对较小，备料压力较大，公司基于谨慎性原则跌价准备计提相对较高所致。

综上，公司基于装备行业提前备货特征及前期战略备货，执行备货采购，后受下游装备类采购计划延迟冲击，公司订单交付周期延长，故存货周转率相对较慢，跌价准备计提相对较高。

（五）请年审会计师及评估机构对存货和合同履约成本的真实性、计价的准确性、跌价准备和减值计提的充分性发表明确意见。

1. 针对公司存货及合同履约成本，年审会计师执行的核查程序

（1）了解与存货管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）取得公司存货库龄明细，对管理层进行访谈，了解公司生产模式、存货管理模式、备货策略以及各类存货余额较大的原因；

（3）取得公司存货跌价计提明细、产品销售明细，了解公司原材料、相关产品的技术迭代、市场需求变化情况，分析存货可能存在的减值风险；

（4）对公司报告期末的在库存货执行了监盘程序，对公司报告期末的未在库存货执行了函证程序 同时检查了与合同履约成本对应的合同，了解合同履约成本归集情况；

(5) 获取公司采购明细表，对主要供应商执行了函证程序；对主要存货执行了计价测试，复核期末结存单价的合理性；

(6) 了解公司存货跌价准备的计提政策、测试方法，针对管理层就存货可变现净值所作出的估计，复核其合理性；

(7) 结合存货监盘，识别是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，评价管理层就存货可变现净值所作估计的合理性。

具体情况如下：

1) 关于原材料

① 非探测器材料，针对公司未认定为已经无使用及处置的材料中，年审会计师选取了其中库龄较长（如 1 年以上）且金额较大的部分，获取其最新的市场价格或第三方询价价格，评估是否存在因原材料价格下跌，导致相关产成品可变现净值低于成本的情形。选取情况如下：

市场价格或询价价格变动幅度	选取材料品种数量	涉及金额（万元）
上涨或不变	36	1,917.64
下跌 5%以内	17	801.25
下跌 5%至 15%以内	7	399.53
下跌超过 15%及以上	3	91.63
合 计	63	3,210.05

如上表所示，截至 2025 年末，选取的非探测器材料价格下跌超 5%的材料金额占比为 15.30%，比例较低，该部分材料对应产品主要为 XD 系列装备类产品，产品毛利率较高，相应材料减值风险较低。

② 探测器类材料

截至 2025 年末，公司探测器材料余额 4,761.83 万元，占原材料比例 21.51%，其中 1 年以上 4,451.98 万元，占比 93.49%；公司判断探测器减值风险较小，主要系：

a. 探测器主要作为装备类产品定型材料，轻易不得更换（重新验证成本极高），装备类产品预先定价，盈利情况较好，减值风险较小；

b. 用于装备类产品用途的进口探测器采购存在受限风险，但进口限制增加

了材料稀缺性，即不存在价格明显下跌风险；

c. 公司红外产品单价价值高，作为专业设备用于国防军工、电网排障等，更新迭代速度显著低于一般的消费电子产品，不存在因技术进步导致材料短期内过时无法使用的情况，减值风险较小；

审计过程中，年审会计师选取主要探测器库存型号，匹配对应定型成品，复核其可变现净值情况，未见探测器存在明显减值的迹象。

2) 关于产成品

审计过程中，年审会计师选取公司截至 2025 年末未全额计提减值部分的主要成品（期末余额大于 30 万），复核了公司存货跌价测试过程，具体情况如下：

类 型	选取成品品 种数量	成本金额（万 元）	占比	测算可变现净值 （万元）	存在跌价准备 金额（万元）
不存在减值成品	61.00	8,355.36	72.09%	14,277.51	
计提减值成品	27.00	3,235.09	27.91%	2,709.58	525.51
小 计	88.00	11,590.45	100.00%	16,987.09	525.51

如上表所示，经测试公司产成品整体跌价比例较低，对存在减值迹象的产成品，公司已按测试结果足额计提相应跌价准备。

3) 关于在产品

公司期末在产品只保留未完工工单实际耗用原材料，审计过程中，年审会计师选取公司截至 2025 年末非研制用途的主要在产品，复核了公司存货跌价测试过程，具体情况如下：

类 型	选取成品品 种数量	成本金额 （万元）	占比	测算可变现净 值	存在跌价准备金 额
未计提减值在产品	55.00	4,123.23	84.57%	8,904.79	
计提减值在产品	10.00	752.50	15.43%	631.95	120.54
小 计	65.00	4,875.73	100.00%	9,536.74	120.54

如上表所示，公司在产品整体跌价比例较低，对存在减值迹象的在产品，公司已按测试结果足额计提相应跌价准备。

同时，考虑到公司产成品、原材料均不存在显著跌价情况，相应领用未耗用原材料及半成品存在的跌价风险较低。

4) 关于合同履约成本

审计过程中，年审会计师已检查光电系统研制合同、复核预计总成本测算过程及履约进度，预计亏损计提充分且合理。

2. 核查结论

经核查，年审会计师认为：

报告期公司存货余额维持较高水平，主要系前期战略备货未能如期转化成销售所致，具有其商业合理性；公司存货及合同履约成本真实存在，计价准确；跌价准备和减值计提符合企业会计准则的规定，计提比例高于可比公司高德红外主要系公司规模较小、备货压力较大，具有其合理性，相关减值准备计提充分。

六、关于研发费用

年报显示，你公司 2025 年度研发投入金额为 1.50 亿元，占营业收入比例为 43.10%，研发投入资本化金额为 0 元；研发人员数量为 436 人，占员工总数比例为 50.70%。请你公司：

（1）列示主要研发项目的名称、预算、投入金额、进展情况及预期目标，说明高研发投入对公司技术竞争力提升的具体贡献，相关技术成果是否已转化为实际生产力或经济效益，研发投入与公司产品战略、技术路线的匹配性；同时，如研发投入金额占营业收入比重、研发人员数量占比高于同行业平均水平，请说明原因。

（2）结合公司研发项目立项情况、研发阶段划分标准、同行业可比公司研发资本化政策，详细说明公司研发投入全部费用化的具体依据及合理性，是否存在符合资本化条件的项目未进行资本化、通过费用化处理调节利润的情形。

（3）说明研发费用的具体归集方法，研发人员、研发设备、研发材料如何在研发活动与生产经营活动之间进行划分，是否存在混同情形，研发费用核算的内部控制是否健全有效。

（4）结合公司亏损现状及资金状况，分析公司是否有能力持续维持高强度的研发投入，公司是否有明确的研究成果转化计划以提升盈利能力。

（5）请年审会计师对研发费用的真实性、准确性及会计处理的合规性进行核查。请说明对研发费用执行的具体审计程序，就研发费用归集是否准确、研发费用归集核算的内部控制是否健全有效、资本化政策是否合理发表明确意见。

（一）列示主要研发项目的名称、预算、投入金额、进展情况及预期目标，说明高研发投入对公司技术竞争力提升的具体贡献，相关技术成果是否已转化为实际生产力或经济效益，研发投入与公司产品战略、技术路线的匹配性；同时，如研发投入金额占营业收入比重、研发人员数量占比高于同行业平均水平，请说明原因。

1. 报告期内公司研发项目主要情况如下：

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
高分辨率非制冷红外焦平面项目	丰富公司非制冷红外焦平面探测器的产品种类，提高探测器灵敏度、提升探测器阵列规模。	按项目计划开展验收工作。	研制出高灵敏度，大面阵非制冷红外焦平面探测器并产业化，保持国内技术领先水平。	将提升公司在非制冷红外器件及装备领域的竞争力，对公司的发展具有长期战略意义。
智能电网设备状态全息感知平台项目	面向电力客户构建智能电站的迫切需求，实现对电站运行状态的实时、准确智能分析、监测。	产品已在交付客户单位装机应用，持续推进项目应用拓展。	提升优化传统红外测温监控系统产品，为各类电站监控场景提供智能解决方案。	巩固电力行业这一公司的传统优势市场，进一步提高公司的民品竞争力。
矿用安全机器人项目	开发面向井下采矿及其他危险场景应用的矿用安全机器人，实现监控和智能化巡检与无人值守，进一步拓展机器人的应用领域与产品多样性。	按项目计划开展科研工作，产品样机已在客户单位装机试用。	丰富巡检机器人的产品线，拓展公司产品在特种行业的应用。	以矿用安全机器人为切入点，进军相关特种行业，配套公司其他智能化产品及软件数据平台，有效提升公司机器人业务的发展空间。
光电吊舱开发项目	提升公司光电系统产品研发水平，实现产业链整体带动，并实现产业化升级突破。	按项目计划开展科研工作，持续推进项目产业化相关工作。	公司装备产业升级的重要方向，助力现有红外产品实现产业升级。	将使公司在机载装备领域由目前的核心部件供应商升级为分系统供应商，有效提升公司装备业务的发展空间。
光电转塔开发项目	面向无人机、直升机、船艇等装备平台的任务需求，拓展公司光电系统产品应用领域	按项目计划开展科研工作，持续推进项目产业化相关工作。	公司装备产业升级的重要方向，助力现有红外产品实现产业升级。	有效提升公司光电系统产品的发展空间。

如上表所示，报告期内，公司研发投入聚焦于红外热成像核心技术领域，重点布局探测器、红外热像仪及光电吊舱系统等项目。相关研发活动系围绕公司既定产品战略与技术路线展开，旨在通过持续技术投入强化红外热成像领域竞争优势，拓展产品应用场景，提升综合竞争力。目前，公司部分产品技术指标已达国内领先水平，相关研发投入与公司成为具有国际竞争力的红外及光电系统产品供应商战略相匹配。

2. 报告期可比公司研发投入如下：

指标类别	具体指标	公司	高德红外
经营规模指标	营业收入（万元）	34,740.99	461,882.81
研发投入指标	研发投入金额（万元）	14,972.66	94,351.65
	研发投入占营业收入比例	43.10%	20.43%
研发人员指标	研发人员数量（人）	436	2,106
	研发人员占公司总人数比例	50.70%	42.23%

如上表所示，报告期公司研发人员占公司总人数比例与可比公司高德红外接近，整体差异不大；公司研发投入占营业收入比例高于可比公司高德红外，主要系为完善光电系统全产业链布局、拓宽业务发展空间、推进如红外热成像芯片等核心关键部件国产化替代，夯实技术储备，公司始终保持较高强度的研发投入，以及公司规模较小、受装备类采购计划延迟影响相对较大所致。

（二）结合公司研发项目立项情况、研发阶段划分标准、同行业可比公司研发资本化政策，详细说明公司研发投入全部费用化的具体依据及合理性，是否存在符合资本化条件的项目未进行资本化、通过费用化处理调节利润的情形。

报告期内，公司研发项目及其进展详见本说明六（一）之回复。

报告期内，公司已将研发费用全部费用化处理，未进行资本化处理，主要系根据《企业会计准则第6号——无形资产》第九条规定，企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司装备类技术研发	公司民用技术研发
1	完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	因技术难度较大、技术路线尚未确定，技术可行性难以判断，且相关科技成果或涉及保密限制，企业无法自由使用或处置该项技术	相关技术难度较大，存在一定不确定性
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图		满足
3	无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性	项目研制周期较长、未被装备类客户定型前未来经济利益流入存在较大不确定性	产品未来销售情况存在一定的不确定性

4	有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	满足	满足
5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	因研究涉及前沿领域、研制迭代频繁、呈现“边研究、边研制”特征，研究阶段与开发阶段难以可靠区分	技术难度较大，研究阶段与开发阶段难以可靠区分

如上表所示，因研发项目主要系为科技前沿领域，鉴于技术难度较大、项目研制周期较长未被装备类客户定型前未来经济利益流入存在较大不确定性、开发阶段难以准确界定、公司持续亏损等因素，公司基于谨慎性考虑将相应研发投入全部费用化处理。

同时，报告期同期，可比公司高德红外资本化金额占当期研发投入比例仅为1.35%，资本化金额极低，其余研发投入可比公司高德红外进行费用化处理，费用化比例为98.65%，与公司实际处理政策基本一致。

综上，公司将研发投入全部费用化处理，未进行资本化处理，符合公司实际的经营情况，与可比公司执行政策基本一致，具有其商业合理性。公司亦不存在将存在符合资本化条件的项目未进行资本化、通过费用化处理调节利润的情形。

（三）说明研发费用的具体归集方法，研发人员、研发设备、研发材料如何在研发活动与生产经营活动之间进行划分，是否存在混同情形，研发费用核算的内部控制是否健全有效。

报告期内，公司制定了如《科研经费管理制度》、《装备科研专项经费管理制度》等内控制度，确保研发活动规范有序、费用归集准确完整。具体核算情况如下：

公司根据研发项目设立研发费用台账，记录各项目研发支出。财务部门根据研发费用支出范围、支出受益对象和性质，区分是否计入研发费用，其中：

1. 关于研发人员

报告期内，公司目前内部设有定向位事业部、红外研发中心、总体部、系统事业部、微电子中心等部门分别负责公司各领域研发工作。上述部门人员均专职从事研发活动，相关人员薪酬及其他费用归集准确，全额计入研发费用。

2. 关于研发设备

报告期内，公司根据设备实际使用部门进行资产归集与日常管理。研发设备

与生产设备分别由研发部门及生产部门独立管理使用，内部资产调用须履行资产调拨变更审批程序，物理存放及使用状态可明确区分，对于前述研发部门实际使用的设备，公司将其折旧用全额计入研发费用中核算；对于房屋建筑物，因难以直接归集至具体使用部门，公司按照实际使用面积进行合理分摊。

3. 关于研发材料

报告期内，公司对研发用料实施严格管控，对于研发用料，需由研发部门提出发起领料申请或申购，填列项目号、材料用途，经办人等信息，经项目负责人、部门领导审批通过后，方可办理最终领用手续。仓库管理人员根据审批后的申请填制领料单，财务部门据此将相关费用归集至对应研发项目核算。研发领料与生产领料流程独立、审批路径清晰，不存在混同情形。

综上，公司已建立健全了研发费用核算内部控制体系，并得到有效执行。研发人员、研发设备、研发材料与生产活动能够明确区分，不存在成本费用混同情形。

（四）结合公司亏损现状及资金状况，分析公司是否有能力持续维持高强度的研发投入，公司是否有明确的研究成果转化计划以提升盈利能力。

1. 报告期可比公司研发投入如下：

金额单位：人民币万元			
项目	2025 年度 /2025 年末	2024 年度 /2024 年末	2023 年度 /2023 年末
净利润	-23,076.27	-40,135.53	-30,116.92
货币资金余额	13,538.98	16,025.79	27,453.02
资产负债率	36.75%	31.66%	20.58%
研发投入	14,972.66	15,036.63	19,764.48

如上表所示，报告期内公司经营虽暂时亏损，但截至 2025 年末，公司账面货币资金余额 1.3 亿元，储备充裕，且资产负债率仅为 36.75%，财务杠杆仍处于较低水平，必要时，尚具备较大债务融资空间。同时，随着市场复苏，公司经营情况已在逐步改善，预期公司能够维持持续高强度研发投入的能力。

2. 公司主要研发项目以及成果转化计划

报告期内，主要研发项目以及成果转化详见本说明之六（一）之回复，截至 2025 年末，相关研发完结项目，已经应用于产品，并形成收入。随着技术应用

进一步深化及市场拓展，预期后续收益将会得到持续释放。同时，在研项目公司也在有序推进中，待后续项目陆续结项、装备类产品市场复苏、海外市场拓展，预期将进一步推动公司发展。

（五）请年审会计师对研发费用的真实性、准确性及会计处理的合规性进行核查。请说明对研发费用执行的具体审计程序，就研发费用归集是否准确、研发费用归集核算的内部控制是否健全有效、资本化政策是否合理发表明确意见

1. 2024-2025 年度，公司研发费用明细及变动情况：

金额单位：人民币万元

项 目	2025 年度		2024 年度		变动 幅度（%）
	发生额	占比（%）	发生额	占比（%）	
工资及福利	9,612.60	64.20	9,873.93	65.67	-2.65
材料投入	1,810.82	12.09	648.12	4.31	179.40
折旧及摊销	1,616.49	10.80	1,495.54	9.95	8.09
测试加工费	743.59	4.97	1,729.51	11.50	-57.01
燃料动力费	321.18	2.15	292.34	1.94	9.87
股份支付	28.79	0.19			
其他	839.19	5.60	997.19	6.63	-15.84
合 计	14,972.66	100.00	15,036.63	100.00	-0.43

如上表所示，2025 年度研发费用发生额与 2024 年度基本持平，略有下降。公司研发费用主要包括工资及福利、材料投入、测试加工费、折旧及摊销，2025 年度、2024 年度上述四项合计占当期研发费用的比例分别为 92.06%和 91.43%，其中工资及福利占比两年均超过 64%。

根据部门职责分工，公司定向位事业部、红外研发中心、总体部、系统事业部、微电子中心和技术部门承担产品研发职责，该等部门发生的人员工资、材料领用、委外研发等支出通过工时分配、出库领料申请等方式计入研发费用具体项目，2025 年度公司研发投入均费用化，主要系公司研发项目主要涉及装备科技前沿领域，鉴于项目研制周期较长、未被装备类客户定型前未来经济利益流入存在较大不确定性、开发阶段难以准确界定以及公司持续亏损等因素，故公司基于谨慎性考虑将研发费用全部费用化。

2. 针对研发费用，年审会计师执行的核查程序与核查结论

(1) 核查程序

1) 访谈公司研发部负责人，了解公司与研发项目相关业务流程及内部控制制度，评价这些控制设计的有效性，确认其是否得到执行，并测试其运行的有效性；

2) 获取公司本期主要研发项目的立项文件，查阅相关研发项目的具体内容，了解研发活动具体内容、技术目标及实施情况；

3) 了解公司研发人员认定标准及划分依据，研发工时记录以及非全时研发人员参与研发活动的情况，复核研发人员的专业资质与岗位胜任能力；

4) 对研发费用执行细节测试，抽样检查研发费用核算原始凭证，包括合同、发票、付款审批单、银行回单等支持性文件，核实费用归集依据是否充分、数据是否准确；

5) 获取报告期内研发费用明细表，对研发费用执行了分析性复核程序，分析研发费用构成及变动情况；

6) 2025 年度公司研发人员薪酬投入占研发费用总额的 64.39%，取得公司员工花名册，了解公司研发人员人数、所属部门、员工薪酬情况及变动情况；分析研发人员职工薪酬变动原因及合理性；查阅了同行业可比公司及同地区公司相似岗位公开招聘信息，将公司研发人员薪酬情况与同行业可比公司及同地区公司进行比较分析，具有合理性；

7) 2025 年度公司研发材料投入占研发费用总额的 12.09%，获取研发材料领用清单，并抽样检查研发领料单据，检查材料领用是否经恰当审批，检查是否均用于研发项目，检查领用部门是否为研发部门；

8) 2025 年度公司研发用资产折旧与摊销占研发费用总额的 10.80%，了解研发用资产的种类与用途，获取研发用资产清单及折旧摊销清单，检查是否存在非研发用途的资产；复核折旧和摊销计算是否正确，将账面记录与折旧分配结果核对，检查会计处理是否正确；

9) 对研发费用实施截止测试，确认研发费用发生区间的准确性。

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为：

公司报告期内研发费用归集准确、完整；与研发活动相关的内部控制制度健全且执行有效。公司基于谨慎性原则，将报告期研发项目全部费用化，相关会计处理符合企业会计准则及行业惯例，具有合理性。

七、关于货币资金

年报显示，你公司报告期末货币资金余额为 1.35 亿元，其中受限资金为 0.37 亿元。短期借款余额为 0.71 亿元，一年内到期的非流动负债为 2.14 亿元，长期借款余额为 0.45 亿元。报告期内筹资活动产生的现金流量净额为-0.10 亿元，上年同期为 0.48 亿元，同比下降 121.71%。请你公司：

（1）列示受限资金的具体构成、受限原因及受限期限，说明受限资金比例较高的原因及对日常经营的影响，是否存在因诉讼、仲裁导致的资金冻结情形。

（2）详细列示短期借款及一年内到期的非流动负债的具体构成、到期日、利率及还款来源，说明公司是否存在逾期债务或违约风险，结合公司现金流状况、融资能力及资产变现能力，分析公司短期偿债能力，说明是否存在资金链断裂风险。

（3）详细列示筹资活动现金流入及流出的具体构成，说明取得借款收到的现金及偿还债务支付的现金的具体金额及变动原因，并结合公司资金需求及融资环境，分析筹资活动现金流净额大幅下降的具体原因及对公司经营的影响。

（4）说明公司与金融机构的合作情况及授信额度使用情况，说明公司后续融资计划及保障措施，说明公司是否存在融资渠道受限或融资成本上升的情形，如是，请说明具体原因及应对措施。

（5）核查并说明公司及其子公司是否存在与控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性资金往来，是否存在资金被占用或违规对外担保的情形。

（6）请年审会计师对货币资金的真实性、受限情况及资金占用情况进行核查，说明银行函证的发函率、回函率及受限资金确认情况，就是否存在资金占用发表明确意见。

（一）列示受限资金的具体构成、受限原因及受限期限，说明受限资金比例较高的原因及对日常经营的影响，是否存在因诉讼、仲裁导致的资金冻结情形。

1. 受限资金的具体构成、受限原因及受限期限

金额单位：人民币万元

项 目	具体构成	期末金额	受限原因	受限期限
保函保证金	保函保证金	0.20	保证金用于开立保函及信用证	2026/12/31
	保函保证金	3.86		2025/10/31（保函到期资金暂未转出）
	信用证保证金	30.00		2025/12/31（保函到期资金暂未转出）
	保证金账户利息	0.05		保函/信用证到期日
	小计	34.12		
票据保证金	银行承兑汇票保证金	220.00	保证金用于开立银行承兑汇票	2026/1/25
	银行承兑汇票保证金	452.19		2026/2/22
	银行承兑汇票保证金	360.00		2026/3/12
	银行承兑汇票保证金	776.00		2026/4/17
	银行承兑汇票保证金	559.90		2026/5/13
	银行承兑汇票保证金	595.00		2026/5/25
	银行承兑汇票保证金	723.26		2026/6/18
	保证金账户利息	0.43		汇票到期日
	小计	3,686.78		
支付宝保证金	支付宝保证金	5.00	押金用于平台账户	退出平台后
ETC 冻结资金	中信银行 ETC 冻结资金	2.50	ETC 预存	注销 ETC 设备且结清所有通行费后
合计		3,728.40		

2. 受限资金比例较高的原因及对日常经营的影响

期末公司受限资金比例为 27.54%，其中银行承兑保证金占受限资金占比为 98.88%，受限资金均为保证金押金等性质资金，不存在因诉讼、仲裁导致的资金冻结情形。

扣除受限资金外，公司现金及现金等价物为 9,810.58 万元，2025 年实现了经营性现金净流入 2,322.05 万元，前述受限资金对公司日常经营影响较小。

另外公司将通过以下措施补充 2026 年度日常经营所需的现金：

(1) 加强货款的催收

2025 年销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例为 1.16，公司销

售回款情况得到改善。截至 2025 年末应收账款和合同资产合计为 70,565.58 万元，公司将继续加强前述应收款项的催收。

(2) 公司资产负债率较低

2025 年末公司资产负债率为 36.75%，其中房产及土地使用权原值 6.64 亿元可用于抵押，公司将在有必要的情况下抵押融资。

另，2026 年公司退市风险解除，将改善公司银行融资能力。

(3) 公司民品销售呈上涨趋势，装备类业务逐步恢复

公司近年营业收入大幅下滑，主要受装备类产品销售影响，民品销售总体呈现上涨趋势；装备类产品随着子公司航宇智通产品逐步进入批产阶段，以及母公司订单随着十四五期间步入收官之年以及十五五期间的开始，国家强军计划未变，预计装备类产品销售将逐步恢复；随着公司光电系统研制合同的推进，作为公司业务转型的关键产品，未来装备类客户批产订单以及吊舱其他延伸应用开发，将为公司贡献收入。

(4) 短期内基建类投资支出减少

公司近三年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 12,531.88 万元、8,898.31 万元和 3,716.65 万元。随着冠山产业园的建设活动完成，预计短期内类似购建基建资产的现金流将会减少。

(二) 详细列示短期借款及一年内到期的非流动负债的具体构成、到期日、利率及还款来源，说明公司是否存在逾期债务或违约风险，结合公司现金流状况、融资能力及资产变现能力，分析公司短期偿债能力，说明是否存在资金链断裂风险。

1. 公司短期借款及一年内到期的非流动负债情况

截至报告期期末，公司短期借款及一年内到期的非流动负债的具体构成、到期日、利率及还款来源如下：

金额单位：人民币万元

科目	类型	主体	借款银行/ 出票单位	本金金额	期末应 计利息	期末金额 合计	到期日	利率	期后还 款情况	还款 来源
短期 借款	信用 借款	大立 科技	农业银行	2,520.00	2.12	2,522.12	2026/2/ 20	2.75%	已结清	自有 资金
		大立 科技	浦发银行	950.00	0.80	950.80	2026/3/ 13	2.75%	已结清	
		大立 科技	浦发银行	950.00	0.80	950.80	2026/3/ 13	2.75%	已结清	

科目	类型	主体	借款银行/ 出票单位	本金金额	期末应 计利息	期末金额 合计	到期日	利率	期后还 款情况	还款 来源
	保证 借款	大立 科技	杭州联合 银行	1,000.00	0.90	1,000.90	2026/6/ 26	2.95%	未到期	
	抵押 借款	航宇 智通	中国银行	1,000.00	0.76	1,000.76	2026/5/ 6	2.50%	未到期	
	已贴 现未 到期的 商业票 据	航宇 智通	客户 2	42.00		42.00	2026/4/ 30	3.20%	票据贴 现	客户 到期 付款
		航宇 智通	客户 2	60.00		60.00	2026/6/ 30	3.20%	票据贴 现	
		航宇 智通	客户 2	171.90		171.90	2026/6/ 30	3.20%	票据贴 现	
		航宇 智通	客户 2	400.00		400.00	2026/6/ 30	3.20%	票据贴 现	
小计				7,093.90	5.38	7,099.28				
一年 内到 期非 流动 负债	信用 借款	大立 科技	农业银行	2,900.00	2.35	2,902.35	2026/3/ 19	2.65%	已结清	自有 资金
		大立 科技	浦发银行	50.00	0.78	880.78	2026/5/ 8	2.90%	未到期	
		大立 科技		830.00			2026/11 /8	2.90%	未到期	
		大立 科技	浦发银行	50.00	0.79	890.79	2026/5/ 21	2.90%	未到期	
		大立 科技		840.00			2026/11 /21	2.90%	未到期	
	抵押 借款	大立 科技	中国银行	100.00	4.33	5,904.33	2026/6/ 25	2.40%	未到期	
		大立 科技		5,800.00			2026/7/ 24	2.40%	未到期	
		大立 科技	中国银行	100.00	3.58	4,603.58	2026/3/ 10	2.55%	已结清	
		大立 科技		4,500.00			2026/9/ 10	2.55%	未到期	
		大立 科技	中国银行	100.00	3.81	203.81	2026/3/ 5	2.65%	已结清	
		大立 科技		100.00			2026/9/ 5	2.65%	未到期	
		航宇 智通	宁波银行	10.00	7.10	5,967.10	2026/6/ 26	3.95%	未到期	
		航宇 智通		5,950.00			2026/12 /20	3.95%	未到期	
	小计				21,330.00	22.74	21,352.74			

如上表所示，公司短期借款及一年内到期的非流动负债不存在逾期情况。除已贴现未到期的商业承兑汇票不需要安排还款资金（出票人为科研所，拒绝承兑的风险较小），公司对一年内的还款已安排好还款来源的计划，不存在违约风险。

2. 公司短期偿债能力分析

(1) 公司现金流状况

2025 年度公司经营活动产生的现金流量净额为 0.23 亿元，上年同期为-0.67 亿元。经营活动现金流量得到改善，得益于公司出口业务以及公司加强对长账龄

以及大额应收客户的催收。2026 年公司将继续保持对出口业务等民品业务的增长趋势且加强对客户的催收力度，提高主营业务的现金创造能力。

报告期内，公司现金及现金等价物净增加额-0.53 亿元，主要系公司本期基建支出仍在继续，随着冠山产业园建设接近尾声，公司短期内该类投资建设的资金支出将减少。

同时公司将严格执行分部门、分项目的成本预算管控，持续压缩行政、差旅等非生产性支出；优化资源配置效率，修订关键业务流程管理制度，资源优先投入研发及市场拓展，支撑核心业务增长；聚焦资金、采购、投资等高风险领域，提升风险识别与处置能力。

（2）融资能力

公司融资能力详见本说明七（一）2 之回复。

（3）资产变现能力

1) 流动性

报告期期末公司流动比率为 1.71，速动比率为 1.04，同行业可比公司高德红外 2025 年的流动比率为 1.83，速动比率为 0.89，公司资产流动性与同行业可比公司相差不大。

2) 资产质量

报告期期末公司应收账款周转率为 0.47，上年同期应收账款周转率为 0.34，公司应收账款回款速度有所提升。另外公司应收账款对应的主要客户信用良好，最终回款有保障。公司将重点加强应收账款管理，针对电力公司、科研院所等央企客户，强化回款考核机制，前置对接客户付款节点，优化回款节奏分布，降低集中回款压力。

综上，公司短期内存在一定资金压力，但是随着相关措施的跟进，公司短期偿债能力将会改善，不存在资金链断裂风险。

（三）详细列示筹资活动现金流入及流出的具体构成，说明取得借款收到的现金及偿还债务支付的现金的具体金额及变动原因，并结合公司资金需求及融资环境，分析筹资活动现金流净额大幅下降的具体原因及对公司经营的影响。

1. 筹资活动现金变动情况

报告期内公司筹资活动现金流入及流出的具体构成如下：

金额单位：人民币万元

项目	具体构成	金额
取得借款收到的现金	取得短期借款	6,420.00
	取得长期借款	6,000.00
	取得票据贴现	814.26
	小计	13,234.26
收到其他与筹资活动有关的现金	员工持股计划认购款	1,007.48
筹资活动现金流入小计		14,241.74
偿还债务支付的现金	偿还短期借款	8,415.02
	偿还长期借款	5,910.00
	小计	14,325.02
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	贷款利息支付	961.36
筹资活动现金流出小计		15,286.38
筹资活动产生的现金流量净额		-1,044.64

其中取得借款收到的现金及偿还债务支付的现金报告期与上年同期变动如下：

金额单位：人民币万元

项目	具体构成	2025 年	2024 年	变动比率
取得借款收到的现金	取得短期借款	7,234.26	9,455.30	-23.49%
	取得长期借款	6,000.00	6,970.00	-13.92%
	小 计	13,234.26	16,425.30	-19.43%
偿还债务支付的现金	偿还短期借款	8,415.02	4,873.73	72.66%
	偿还长期借款	5,910.00	460.00	1,184.78%
	小 计	14,325.02	5,333.73	168.57%

2025 年较 2024 年，公司取得借款收到的现金减少 19.43%，其中主要取得短期借款减少 23.49%，减少主要受公司资金需求影响；公司偿还债务支付的现金增加 168.57%，其中偿还短期借款增加 72.66%，偿还长期借款增加 1,184.78%，还款均为按照还款计划或者合同约定还款。

2. 筹资活动现金流净额大幅下降的具体原因及对公司经营的影响

公司 2024 年和 2025 年筹资活动现金净额分别为 4,810.71 万元和-1,044.64

万元，下降 5,855.35 万元。筹资活动现金流净额大幅下降主要系公司 2025 年取得借款收到的现金较 2024 年减少 3,191.04 万元，另外 2025 年偿还债务支付的现金较 2024 年增加 8,991.29 万元。

(1) 公司资金需求减少

目前冠山产业园基建活动已完成，公司短期内投资支付该类资金需求减少。另外随着公司产品结构优化与市场拓展、加强应收账款回收管理、降本增效等一系列措施后，经营活动现金流量将进一步改善。公司在平衡日常活动所需现金后，在相关银行贷款到期还款后，同步减少新增银行借款融资，减少不必要的利息支出。

(2) 公司融资空间充足

2025 年末公司资产负债率为 36.75%，其中房产及土地使用权原值 6.64 亿元可用于抵押，银行融资空间充足。

综上，公司筹资活动现金流净额大幅下降与企业日常经营资金安排有关，且企业有能力在必要时增加筹资保证现金流稳定，因此对公司经营影响较小。

(四) 说明公司与金融机构的合作情况及授信额度使用情况，说明公司后续融资计划及保障措施，说明公司是否存在融资渠道受限或融资成本上升的情形，如是，请说明具体原因及应对措施。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司已取得敞口授信额度 50,500.00 万元，公司已使用授信额度 35,310.00 万元，公司授信额度未充分使用，后续可通过借款应对流动风险，不存在融资渠道受限或融资成本上升的情形。

(五) 核查并说明公司及其子公司是否存在与控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性资金往来，是否存在资金被占用或违规对外担保的情形。

经核查，公司及其子公司不存在与控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性资金往来，不存在资金被占用或违规对外担保的情形。

(六) 请年审会计师对货币资金的真实性、受限情况及资金占用情况进行核查，说明银行函证的发函率、回函率及受限资金确认情况，就是否存在资金占用发表明确意见。

1. 2025 年末公司货币资金及受限情况详见本说明之七(一)1 之回复。

截至 2025 年末公司不存在关联方资金占用情况。

2. 年审会计师执行的核查程序与核查结论

(1) 核查程序

1) 核查银行账户完整性

- ① 取得公司关于银行账户完整性的相关声明；
- ② 取得《已开立银行结算账户清单》，并与账面记载的银行账户进行核对；
- ③ 结合银行询证函检查公司银行账户的完整性；
- ④ 对公司银行账户流水进行双向测试，结合资金流水测试检查公司账面记载的银行账户的完整性；
- ⑤ 结合财务费用中银行手续费的审计，分析货币资金交易量的合理性，关注是否存在公司银行账户记录不完整的情形。

2) 核查货币资金期末余额及货币资金发生额

① 实施函证程序

- A. 对所有的银行实施函证程序（包括零余额账户和在本期内注销的账户），发函率、回函率均为 100%，根据银行回函对受限资金情况进行确认；
- B. 通过年审会计师事务所函证系统统一发出带有唯一识别二维码的银行询证函；
- C. 对银行函证实施的全过程保持控制并完成函证结果汇总统计，对银行函证回函的地址与发函地址等多类信息进行校验；
- D. 由所内函证中心统一独立收件，通过网络查询相应快递单号，检查回函快递路径并留存工作底稿，并核实是否由对方单位直接邮件寄回，邮戳或收件网点所示城市或地区是否与被询证者所在的城市或地区一致；
- E. 核对收到的询证函是否为寄出时的原件，核对获得的回函的内容是否与发函内容一致，回函是否存在涂改的痕迹等异常情况，相关函证的签字或盖章情况是否存在异常；
- F. 检查被询证者加盖在询证函上的印章是否与询证函中记载的被询证者名称一致。

② 在公司陪同下亲自到银行拉取对账单，全程关注银行对账单的打印过程，亲自拉取涉及银行账户数量 36 个，涉及账户期末余额 13,480.80 万元，占期末

银行存款余额比例 99.64%;

年审会计师将获取的所有银行账户的电子对账单与银行存款序时账进行核对,核对金额、日期、收付款单位、摘要等,检查是否存在未入账的情况,核对比例 100.00%;同时为了验证网银电子流水的真实性和完整性,随机抽取发生额与亲自获取的纸质对账单进行双向核对。

③ 结合审计重要性水平以分层抽样方式,检查原始凭证是否齐全,记账凭证与原始凭证是否相符,账务处理是否正确,是否记录于恰当的会计期间等内容。

(2) 核查结论

经核查,年审会计师认为:

公司货币资金余额真实,受限情况与披露情况一致,不存在资金占用的情况。

八、关于募集资金

8. 年报显示,你公司 2020 年非公开发行募集资金净额 9.59 亿元。其中,“全自动红外测温仪扩建项目”“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”及“光电吊舱开发及产业化项目”等募投项目已陆续结项,但报告期内均未产生效益;截至报告期末,“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”投资进度为 65.28%。你公司已将节余募集资金 1.06 亿元永久补充流动资金。请你公司:

(1) 结合行业发展趋势、市场需求变化、公司产品销售情况等因素,说明“全自动红外测温仪扩建项目”“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”及“光电吊舱开发及产业化项目”结项后均未产生效益的原因。

(2) 说明“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”实际投入金额与承诺金额差异较大的原因及合理性。

(3) 说明将 1.06 亿元节余募集资金补充流动资金的必要性及用途计划,是否存在以补充流动资金为名变相偿还关联方借款或向关联方输送利益的情形。

(一) 结合行业发展趋势、市场需求变化、公司产品销售情况等因素,说明“全自动红外测温仪扩建项目”“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”及“光电吊舱开发及产业化项目”结项后均未产生效益的原因。

“全自动红外测温仪扩建项目” 暂未产生效益，主要系受装备类产品订单延迟、以及民品市场（如红外测温）需求下降等影响，导致公司新增产能未能在报告期得到充分的释放。

“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目” 暂未产生效益，主要系受装备类产品订单延迟等不利因素影响，导致公司新增产能未能在报告期未能得到充分的释放。但从 2025 年第四季度起，该情况已经变化，截止 2026 年第一季度，公司已经完成了 2 万台/套生产任务，意向订单已超 20 万台/套。

光电吊舱开发及产业化项目暂未产生效益，主要系该项目主体工程虽已经竣工验收，但目前处于室内装修阶段，且该项目研制工作尚未结束，暂未实现规模化生产所致。

（二）说明“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”实际投入金额与承诺金额差异较大的原因及合理性。

公司“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”承诺投资总额为 22,650.49 万元，截至 2024 年 12 月 31 日实际投资额为 14,787.73 万元，实际投入金额比承诺投资总额少 7,862.76 万元，主要系 1. 本项目获得了相关政府补助资金支持；2. 公司结合外部环境、项目实际建设需求等，对原设备采购清单进行了必要的优化调整，大幅提高了国产化设备的采购比例所致。

综上，实际投入金额与承诺金额差异较大，具有其合理性。

（三）说明将 1.06 亿元节余募集资金补充流动资金的必要性及用途计划，是否存在以补充流动资金为名变相偿还关联方借款或向关联方输送利益的情形。

公司将 1.06 亿元节余募集资金补充流动资金，主要系为提高资金使用效率、避免资金长期闲置。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司“年产 30 万只红外温度成像传感器产业化建设项目”已经实施完毕、“光电吊舱开发及产业化项目”项目基本完成建设，上述募投项目节余募集资金包含项目建设结余以及募投项目尚待支付的合同尾款、质保金等，为提高资金使用效率、避免资金长期闲置，公司将项目结项后的节余募集资金永久补充流动资金，用于公司日常生产经营及业务发展。

2025 年 1 月 21 日，结余募集资金自募集资金专户转入公司基本户后，主要用于偿还到期银行借款以及兑付商业承兑汇票，不存在变相偿还关联方借款或向关联方输送利益的情形。

浙江大立科技股份有限公司于 2026 年 4 月 30 日收到深圳证券交易所下发的《关于对浙江大立科技股份有限公司 2025 年年报的二次问询函》(公司部年报问询函〔2026〕第 83 号,以下简称问询函)。公司董事会高度重视,积极组织相关人员并会同公司年审会计师就年报问询函中涉及的问题逐条核查落实,现将回复内容公告如下:

一、关于境外营业收入

你公司报告期内营业收入为 3.47 亿元,同比增长 26.41%,扣除后营业收入为 3.31 亿元,同比增长 22.29%;其中,境外营业收入为 1.10 亿元,同比增长 165.84%,占营业收入比重由 15.12%上升至 31.80%。你公司报告期内针对新增境外客户 1、客户 11 分别确认营业收入 8400.51 万元、1006.31 万元,但你公司表示不知悉上述境外客户的下游终端客户及最终实际用途;第四季度你对境外客户 1 确认收入 5667.65 万元。2023 年至 2025 年各年度你公司针对境外客户 22 分别确认营业收入 332.77 万元、2754.95 万元、0 万元。你公司针对上述外销交易均采用总额法确认收入,上述外销交易均已完成回款,客户回款采取多个第三方付款的形式。请你公司:

1. 详细列示你公司各境外客户的成立时间、历史沿革、资金实力、销售区域、客户群体、合作背景,说明你公司报告期内与客户 22 退出合作、与客户 1、客户 11 新增合作的原因,描述具体接洽过程,如存在境外客户成立不久后即与你公司开展合作的情形,请说明原因。

2. 详细说明无法知悉境外终端客户的原因及合理性,以及在未知终端客户的情形下就与交易对方开展业务合作的风险评估过程及所采取的风险控制措施。

3. 向我部报备你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 的外销合同(如无,请说明原因),详细列示合作双方对货物质量的约定、包装标准、付款条件以及需要提交的文件等,并说明外销合同是否履行了规定的审批程序及用印流程。

4. 结合行业发展趋势、原材料价格、同一产品的内销价格、可比公司产品价格、相关产品进出口宏观数据等信息,以及对境外客户的走访情况,说明各产品境外销售价格的公允性,以及是否存在境外终端销售价格低于你公司出口销售价格的情形。

5. 请年审会计师核查公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销对应的采购环节及生产环节的材料，如采购合同、原材料运输单、采购入库单、采购对账单、BOM 表、排模表、生产计划单、生产领料单、生产日志等，说明销售数量与产量数据的配比情况，并结合员工工时、水电煤气等能源耗用数据与产量之间的关系，说明产量数据合理性，投入产出比是否异常，能源消耗与产量是否匹配。

6. 结合问题 5，请年审会计师核查并说明公司生产中残次品的管理与处置情况，原材料采购、出库记录、生产记录、产成品入库记录、料工费消耗信息等信息是否配比。

7. 结合问题 5，若你公司存在委外生产，请说明委外加工商是否具备生产能力（包括场地、机器设备、专业技术人员等），加工完成的货物是否有运输回企业（报备相关物流情况），说明委外生产的真实性。同时，结合报关单商品类型与名称，说明是否存在将其他公司生产并出口的产品以自身名义报关的情形。

8. 请年审会计师核查你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 的销售合同、出库单、运输单、报关单等关键原始单据，说明产品数量与产品重量是否呈合理比例关系，是否存在前后矛盾的情形。

9. 向我部报备你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 的报关单、生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单（包括与船公司相关的托运单、装货单、收货单、提单、舱单以及货物积载图等，下同）等材料。请年审会计师对上述材料进行交叉核对，并结合境外实地走访（包括对终端销售价格与销售量的实地核查）、函证、存货监盘（包括对你公司境外存货和对境外客户存货的监盘）等核查程序，进一步说明报关单显示的出口产品名称（品类）、单价、数量、重量等信息与生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单所显示的信息是否存在异常。

10. 列示你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销的物流供应商（包括境内段物流公司与境外段船公司等）的名称、规模、资质，说明报告期内是否存在频繁变动的情形，你公司物流供应商的业务范围与境外销售区域是否匹配，运输明细与销售情况是否匹配等。

11. 针对境外客户 1、客户 11 的外销，请年审会计师结合行业惯例，通过查看物流原始单据、测算运输时间、查询常用航运线路、走访物流供应商、查询船舶实际航行轨迹等方式，核查并说明销售订单、出库单、发货单、装箱单、境内段物流单、境外段物流单等单据记载的货物重量、数量、体积以及价格等信息是否一致；公司运输费用与运输方式和距离是否配比；物流运输时间是否与出库时间、报关时间、提单时间、开船时间以及到港时间存在逻辑矛盾，运输时长是否明显过长或过短；物流运输轨迹的起点是否为你公司所在地，运输终点是否为客户所在地等。

12. 说明你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销的报关模式，说明是否委托代理报关公司报关，如有，请说明你公司支付的报关佣金率是否与同行业或其他公司一致，是否以“报关费”的名义向货运代理公司及其股东支付“借用其他公司商品报关”的手续费等。请年审会计师核查并发表明确意见。

13. 请年审会计师核查货运提单并从船公司网站查验货运提单真实性、查询船舶实际航行轨迹、核查境外客户进口清关的全套材料、货物在境外客户所在地的物流运输记录，说明货物是否被真实运输至境外客户处。

14. 说明境外第三方回款是否符合你公司经营模式特点和行业惯例；代付第三方与你公司是否存在关联关系或其他利益关系；涉及的交易是否存在显著的地域特征、时间特征、产品或业务特征；除与你公司存在第三方回款外，相关客户是否对其他供应商存在类似情形；第三方回款是否均有付款授权委托书、代付款证明；同一客户是否由多个第三方代付；同一主体是否为多个无关联客户代付；代付方是否存在大量境内主体特别是境内自然人；第三方回款时间和频率与你公司采购付款的时间和金额是否高度匹配；代付方在外汇政策和税收优惠等方面较客户本身是否具有明显优势等。请年审会计师核查并发表明确意见。

15. 请年审会计师逐个核查相关代付方的真实身份、资金实力，说明你公司及其关联方是否为代付方提供信贷、担保或其他增信支持；同时，说明能否穿透核查代付方资金来源，能否有效验证代付方资金最终源自下游终端客户。

16. 列示你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 各月收入确认分布情况，说明各月收入确认的依据及合规性。同时，请年审会计师说明针对上述收入确

认的截止测试程序及结论。

17. 结合外销货物控制权转移过程及依据，说明你公司采取总额法确认收入的原因及合理性，是否存在不恰当地以总额法代替净额法确认收入的情形，请年审会计师核查并发表明确意见。

18. 请年审会计师核查并说明你公司与境外客户的关键合同条款约定是否存在异常（例如，为提前确认收入，刻意取消了退货、换货或验收等重要条款）；境外客户是否严格按收入确认时点计算的信用期回款；是否通过高估履约进度，或将单项履约义务拆分为多项履约义务提前确认收入。请年审会计师对你公司与境外客户的业务沟通记录进行审慎核查，说明是否存在境外客户配合签收/验收，协助你公司提前确认收入的情形。

19. 请年审会计师结合前述问题，详细说明针对境外客户 1、客户 11 收入真实性、准确性实施的核查程序及核查结论。

20. 逐项说明你公司 2025 年年报是否存在我所《股票上市规则》（2026 年修订）第 9.3.12 条的任一情形，你公司是否符合撤销退市风险警示的条件，请年审会计师和律师发表明确意见。

21. 如你公司或年审会计师对于上述部分问题核查受限的，请详细说明对应问题核查受限的原因、以及是否执行相关替代程序，并说明替代程序的充分适当性，相关核查受限是否影响年审会计师对你公司营业收入真实性、准确性及营业收入扣除完整性、准确性出具准确的核查意见和核查结论。

（一）详细列示你公司各境外客户的成立时间、历史沿革、资金实力、销售区域、客户群体、合作背景，说明你公司报告期内与客户 22 退出合作、与客户 1、客户 11 新增合作的原因，描述具体接洽过程，如存在境外客户成立不久后即与你公司开展合作的情形，请说明原因。

1. 公司各境外客户的成立时间、历史沿革、资金实力、销售区域、客户群体、合作背景

公司境外主要客户的具体情况如下：

客户名称	成立时间	历史沿革	资金实力	销售区域	客户群体	合作背景
客户 1	1998/4/27	公开信息显示该公司为贸易、货运代理相关的公司，未发现公开的重大历史变更	注册资本 5,000,000 港元	境外	贸易商	与客户 22 为同一对接人对接交易，根据客户要求更换交易

客户名称	成立时间	历史沿革	资金实力	销售区域	客户群体	合作背景
						对象
客户 11	2021/11/25	公开信息显示该公司为典型的电子元器件贸易/分销公司，以香港为枢纽进行跨境电子元件贸易，未发现公开的重大历史变更	注册资本 10,000 港元	境外	贸易商	与客户 22 为同一对接人对接交易，根据客户要求变更交易对象
客户 12	2024/12/31	2020 年老挝政府与中国南方电网签署合作协议，中老两国电力基础设施合作项目的重要实体	注册资本 115,587.5 亿基普，中国南方电网为控股股东（占比 90%）	负责老挝全国电网中长期输电项目的建设和运营，以及跨境电力互联项目	国家级电网客户、政府合作伙伴、大型能源实体	该客户为终端客户，采购智能巡检系统用于电力巡检
客户 22	2014/7/22	2014 年成立后未有改名或注销历史	注册资本 10,000 港元	境外	贸易商	同一对接人对接交易，根据客户要求变更交易对象

报告期内，公司向境外客户 1、客户 11、客户 12 销售金额合计为 9,780.54 万元，占当期境外收入 88.52%。

2. 与客户 22 退出合作、与客户 1、客户 11 新增合作的情况

(1) 交易背景以及具体接洽过程

公司与客户 22、客户 1、客户 11 三个客户合作，境外客户业务对接人员为同一批人，2023 年-2026 年 2 月对接人员通过 WhatsApp 或微信进行沟通联系。公司具体对接客户的退出与新增，系应客户具体对接人员要求，变更交易主体所致，业务开展具有持续性。

2023 年至今合作过程中，客户为寻求与公司稳定的合作关系，与公司签署特定区域 EX-25、SF641 两款产品的独家代理协议，根据协议内约定，特定区域、协议期限内，公司不得通过其他代理商销售约定产品，公司获取的特定区域内销售线索（客户询价）转其处理。

综上，公司与客户 22、客户 1、客户 11 的交易是在协议框架内完成的持续性交易。

(2) 客户设立注册登记情况

客户名称	注册地	注册时间
客户 22	香港	2014/7/22
客户 1	香港	1998/4/27
客户 11	香港	2021/11/25

如上表所示，客户成立时间均在 2021 年及以前，不存在成立不久后即与公司开展合作的情形。

(二) 详细说明无法知悉境外终端客户的原因及合理性，以及在未知终端客户的情形下就与交易对方开展业务合作的风险评估过程及所采取的风险控制措施。

1. 公司出口产品为热成像模组，产品适应各种工业应用场景，支持区域测温、等温分析等功能，无法知悉境外终端客户的原因主要包括：

(1) 公司产品应用领域广泛，即无法根据特定应用范围确定终端客户；

(2) 公司产品出口目的地为香港，香港为全球自由贸易港，在客户不提供产品终端去向的情况下，无法确定终端用户所在区域；

(3) 公司业务员直接对接客户业务人员，曾希望对方展示产品终端安装后的效果，但对方并未提供。

2. 在未知终端客户的情形下就与交易对方开展业务合作的风险评估过程及所采取的风险控制措施

公司与该等境外客户交易主要风险包含按照客户定制要求备料，客户最终未下单，导致存货损失；按照客户要求交付产品，但最终无法回款，导致的坏账损失。

为应对上述风险，公司与客户交易严格执行 50%预付款后备主材+50%尾款支付后发货的约定，即采用先款后货的方式进行交易结算，杜绝可能发生的存货以及坏账损失。截至 2025 年末，客户订单均已经执行完毕，货款均已收回，不存在批量材料闲置及坏账损失。

(三) 向我部报备你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 的外销合同（如无，请说明原因），详细列示合作双方对货物质量的约定、包装标准、付款条件以及需要提交的文件等，并说明外销合同是否履行了规定的审批程序及用印流程。

1. 关于针对境外客户 1、客户 11 的外销合同

合同中明确约定了付款条件，均为“50%预付款，电汇提前支付，余款在交货前付清”，而关于货物质量、包装标准、需要提交的文件，则参照一般国际贸易规则执行，其中：

(1) 关于货物质量

客户批量下单前会要求公司提供样品（单独收费），客户通过对样品测试，

确定产品性能指标以及质量是否满足要求，公司对通过测试的样品，固化材料配置及工艺，后续客户批量下单时，公司参照既定的材料配置及工艺流程执行产品制造，并对每只成品进行检测，保证出库产品质量合格，客户验收过程中若出现零星质量问题，公司将按照国际贸易惯例，负责维修（客户技术人员熟悉产品，远程 OTA 更新固件能解决小问题）与更换；

（2）关于包装标准

客户并无特殊要求，只需要考虑运费适当节约，公司会尽量根据现有外箱尺寸去计算每箱装入的台数，为客户节约成本的同时提供的包装可以满足运输要求。每次发货前，公司会将包装好的货物外观拍照发送给客户，确认包装以及通知发货，合作以来，公司货物包装均满足客户要求；

（3）需要提交的文件

实际操作过程中根据客户要求提交装箱单以及 PI 单。

2. 公司外销合同履行了规定的审批程序及用印流程

公司外贸销售合同审批流程如下：业务员完成商务洽谈后，在 CRM 平台录入销售订单，并上传 PI。提交后，由产品技术人员审核订单中的产品规格是否符合技术标准。通过后，转交外贸部经理审批订单价格是否合规；若涉及特价申请，须上报上级领导审批。价格通过后，再提交至市场管理部订单审核专员进行复核。上述所有审批环节均通过后，启动内部投产流程。

（四）结合行业发展趋势、原材料价格、同一产品的内销价格、可比公司产品价格、相关产品进出口宏观数据等信息，以及对境外客户的走访情况，说明各产品境外销售价格的公允性，以及是否存在境外终端销售价格低于你公司出口销售价格的情形。

1. 2023 年-2025 年度，公司向客户 22、客户 1、客户 11 销售主要产品价格相对较低，且逐步下降，主要系：

A. 该出口客户购买数量大，要求价格折扣；

B. 该出口客户购买产品只是红外机芯组件+配备硫系镜片的镜头，属于简配，导致价格低。

2. 各产品境外销售价格的公允性

随着探测器芯片国产化替代加速、技术迭代与竞争加剧等影响，民用非制冷红外

模组价格呈下降趋势。公司对境外客户 1、客户 11 销售的 SF641 价格下降除与客户购买数量大，其要求价格折扣有关外，行业发展趋势也是影响因素。

公司产品价格在市场价格合理区间内，兼顾企业合理利润空间与客户采购成本承受能力。与可比公司同类产品相比，定价未偏离市场公允水平。

3. 境外客户的走访情况

由于客户认为交易事项已完结，款项已结清，且客户业务员以及实际办公地位于境外，未能就对其走访事项协商一致，年审会计师无法对客户进行实地走访。而根据与客户持续多年合作的事实判断，客户销售公司产品应具备合理利润，即客户境外终端销售价格应高于公司出口销售价格。

结合行业趋势、原材料价格、内外销配置差异、可比公司价格，公司境外销售价格系在合理成本与利润基础上确定，处于市场公允区间，具备商业合理性与公允性。

（五）请年审会计师核查公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销对应的采购环节及生产环节的材料，如采购合同、原材料运输单、采购入库单、采购对账单、BOM 表、排模表、生产计划单、生产领料单、生产日志等，说明销售数量与产量数据的配比情况，并结合员工工时、水电煤气等能源耗用数据与产量之间的关系，说明产量数据合理性，投入产出比是否异常，能源消耗与产量是否匹配。

针对境外客户 1、客户 11 外销对应的采购环节及生产环节的材料，年审会计师了解了产品研发过程、获取了产品 BOM 表、主要原材料的采购合同、产品生产计划、成品入库检验单、生产部门能耗统计表，并执行主要材料供应商的走访与函证，主要原材料投入产出比分析程序等，经核查，年审会计师认为：

1. 公司销售数量与产量数据的配比情况

公司收到客户 1 及客户 11 的销售订单后安排生产部生产，生产部根据订单需求及交期，制定生产计划进行生产。

2025 年度，针对境外客户 1、客户 11 公司完工入库的产品数量和销售数量配比为 100%。

实际生产过程中，为保证按时保质保量完成订单交付，车间投产产品数量略高于订单数量，该部分产品可以满足后续同型号订单交货或产品改型用于其他客

户订单。

2. 材料领用数量与订单设备数量

报告期内公司针对境外客户 1、客户 11 销售的产品 SF641 和 EX-25K 的 BOM 表显示，原材料中单位价值最高为探测器，每个产品需要一个探测器。经核查，公司探测器领用数量与订单设备数量相匹配。领用总数大于生产任务数量，主要系为保证按时保质保量完成订单交付，车间投产产品数量略高于订单数量，同时部分探测器不仅用于生产指定产品，同时也可以用于其他产品，导致领用数量略大。

3. 对于主要材料探测器，公司供应部根据生产订单任务以及库存情况进行采购备货，采购与入库环节与生产领料环节进行匹配，经核查，公司针对客户 1、客户 11 销售产品的主要原材料探测器的采购入库与生产领料情况相匹配。采购入库数量小于领用数量，主要系生产领料时相关探测器存在期初库存所致。

4. 员工工时、水电煤气等能源耗用数据与产量之间的关系

公司员工执行月度定岗定薪制，并未准确统计订单下员工投入工时。

同时公司产品生产主要涉及材料组装，能耗较低，以 SF641 为例，2025 年度产量为 21,000 台，分月情况如下：

月份	产量(只)	当月用水量	水费含污水处理费（万元）	当月生产部门用电量	电费（不含税，万元）
202512	6,000	0.30	1.43	56.56	44.66
202511	4,000	0.26	1.20	52.39	37.77
202510	3,500	0.33	1.57	61.84	43.72
202509	5,000	0.27	0.70	90.67	63.98
202508	1,500	0.33	1.56	94.51	77.57
202501	1,000	0.38	1.02	53.06	49.02

如上表所示，8 月、9 月生产部门耗电量大，主要系天气炎热空调制冷耗电较大所致，即水电煤气等能源耗用与产量并无直接匹配关系。

（六）结合问题 5，请年审会计师核查并说明公司生产中残次品的管理与处置情况，原材料采购、出库记录、生产记录、产成品入库记录、料工费消耗信息等是否配比。

2025 年度，针对境外客户 1、客户 11 销售的产品，公司生产中的残次品较少。

针对客户 1、客户 11 销售的产品，年审会计师实施的主要核查程序：

(1) 对探测器供应商执行询证并取得回函，函证内容包含采购额以及应付账款余额，回函差异系入库时间差所致；

(2) 实地走访供应商，核查 2025 年度采购交易的真实性，未见异常；

(3) 获取相关产品生产计划、生产履历表、成品入库单，执行细节测试；

(4) 了解相关产品的研制过程，产品生产耗用主要材料，并将销售成品数量与主要原材料采购量、期初及期末库存量、在产品期初及期末库存量、成品期初及期末库存量，做数据勾稽，未见异常；

(5) 对各月料工费投入执行分析程序，未见异常。

经核查，年审会计师认为，向客户 1、客户 11 销售的产品，生产中除少数材料外，基本不存在残次品，对应原材料采购、出库记录、生产记录、产成品入库记录、料工费消耗信息等匹配。

(七) 结合问题 5，若你公司存在委外生产，请说明委外加工商是否具备生产能力（包括场地、机器设备、专业技术人员等），加工完成的货物是否有运输回企业（报备相关物流情况），说明委外生产的真实性。同时，结合报关单商品类型与名称，说明是否存在将其他公司生产并出口的产品以自身名义报关的情形。

1. 2025 年度，针对境外客户 1、客户 11 外销的产品，公司不存在委外生产的情况。

2. 2025 年度，公司对境外客户 1、客户 11 销售并出口的产品，均按海关商品编码“8525891900”、商品名称“摄像头组件”办理报关手续。前述报关出口的货物，均为公司自产的红外摄像头组件，产品属于非管制、非特种用途的民用摄像模块，技术特征与该 HS 编码的商品定义一致，且未超出公司经营范围及自产产品品类。公司不存在将其他公司生产的产品以自身名义代为报关出口的情形。

(八) 请年审会计师核查你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 的销售合同、出库单、运输单、报关单等关键原始单据，说明产品数量与产品重量是否呈合理比例关系，是否存在前后矛盾的情形。

年审会计师取得了报告期内公司针对境外客户 1、客户 11 的销售合同、出库单、运输单、报关单等关键原始单据。前述单据对产品的数量、重量信息均有

明确记录，同一型号产品的数量与重量间存在合理的比例关系。不同批次单台重量存在差异，系各批次发货时附带的样品型号及数量不同所致，属于正常合理波动。此外，根据出库数量及装箱规格测算的理论装箱数，与运输单、报关单记载的实际箱数一致，数据前后勾稽、无矛盾情形。

(九) 向我部报备你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 的报关单、生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单（包括与船公司相关的托运单、装货单、收货单、提单、舱单以及货物积载图等，下同）等材料。请年审会计师对上述材料进行交叉核对，并结合境外实地走访（包括对终端销售价格与销售量的实地核查）、函证、存货监盘（包括对你公司境外存货和对境外客户存货的监盘）等核查程序，进一步说明报关单显示的出口产品名称（品类）、单价、数量、重量等信息与生产领料单、出库单、境内段物流单、境外段物流单所显示的信息是否存在异常。

1. 公司向境外客户 客户 1、客户 11 的销售业务，均采用顺丰跨境快递直运模式：货物由顺丰直接从公司工厂提货，通过跨境快递一票直达香港客户。

对应业务均取得了完整的顺丰跨境快递运单，该运单同时记录了境内提货、跨境清关及香港派送全流程信息，可完整反映货物自发出至交付的全过程，与生产领料单、出库单、报关单等单据数据相互勾稽，不存在信息缺失或前后矛盾的情形。

2. 核查程序与核查结论

(1) 针对境外客户 1、客户 11 销售物流以及报关等实施的主要核查程序

1) 获取电子口岸信息并与账面记录核对，并检查销售合同、出口报关单、销售发票等支持性文件；

2) 对境外客户 1、客户 11 的当期收入与期末余额，客户回函相符。

3) 现场鉴证销售部门跟单员自手机中查询顺丰邮寄记录，并获取完整的快递面单及签收单，与账面记录核对；

4) 按照沟通记录中获取的收货人电话，对香港货物收件人进行访谈，对方按快递单查询每一单货物送达以及后续提货情况，确认相关货物已经送达，并很快发往国外。

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为，报关单显示的出口产品名称（品类）、单价、数量、重量等信息与生产领料单、出库单、物流单所显示的信息不存在异常。

（十）列示你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销的物流供应商（包括境内段物流公司与境外段船公司等）的名称、规模、资质，说明报告期内是否存在频繁变动的情形，你公司物流供应商的业务范围与境外销售区域是否匹配，运输明细与销售情况是否匹配等。

1. 物流供应商的名称、规模、资质

报告期内，公司向境外客户 1、客户 11 运输的物流供应商均为顺丰速运有限公司，报告期内不存在频繁变动的情形。

顺丰速运是亚洲最大、全球第四大综合物流服务商，2025 年末总资产 2,164.69 亿元，其拥有国际货运代理资质、报关资质，2025 年供应链及国际业务营收 729.40 亿元。

2. 物流供应商的业务范围与境外销售区域匹配

根据顺丰官网查询服务范围，业务范围涵盖境外客户 1、客户 11 所在的境外销售区域，两者相匹配。

3. 运输明细显示的重量、箱数等与销售情况相匹配

经核查，运输明细显示的箱数与装箱规格计算的理论箱数一致。单个重量存在差异，主要系订单号 DLIR15774 批次附带 USB 数据线以及采用的包装填充物更重所致。

（十一）针对境外客户 1、客户 11 的外销，请年审会计师结合行业惯例，通过查看物流原始单据、测算运输时间、查询常用航运线路、走访物流供应商、查询船舶实际航行轨迹等方式，核查并说明销售订单、出库单、发货单、装箱单、境内段物流单、境外段物流单等单据记载的货物重量、数量、体积以及价格等信息是否一致；公司运输费用与运输方式和距离是否配比；物流运输时间是否与出库时间、报关时间、提单时间、开船时间以及到港时间存在逻辑矛盾，运输时长是否明显过长或过短；物流运输轨迹的起点是否为你公司所在地，运输终点是否为客户所在地等。

针对境外客户 1、客户 11 的外销发货，年审会计师获取了物流快递单、报关单、电子口岸记录，并查询了快递公司关于运输时效的说明，经核查，年审会

计师认为：

1. 物流原始单据与运单详情测算运输时间

报告期内针对境外客户 1、客户 11 的物流原始单据与运单详情，测算出运输时间，查询顺丰官网运费时效相关信息，公司对境外客户 1、客户 11 的产品出口运输时长，与 2026 年 5 月 7 日顺丰官网公示的物流时效基本一致。物流预计时效因节假日、天气、交通管控、资源等原因不同日期时间查询会有所差异；同时时效口径不含因海关扣货、查验等不可控因素造成的运输延误。

2. 对比单据记载信息

报告期内针对境外客户 1、客户 11 的销售订单、出库单、装箱单、快递单等单据记载的货物重量、数量、体积以及价格等信息无异常。

3. 关于运输费用

公司单位运输费用稳定。

经测算，公司对境外客户 1、客户 11 的单位运输费用稳定。2025 年度，公司针对境外客户 1、客户 11 的快递均由公司杭州滨江园区发往香港观塘区。公司常年通过顺丰发货并享有协议优惠，运输费用与运输方式、距离匹配合理。

4. 关于运输时间

报告期内针对境外客户 1、客户 11 的物流、出库及报关相关时间线，公司物流运输时间与出库时间、报关时间逻辑不存在矛盾，运输时长不存在过长或过短的情况。

5. 关于物流运输轨迹

根据顺丰后台导出的物流运输轨迹，均为上门收件，起点均在公司所在地，运输地点均为客户所在地。

（十二）说明你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销的报关模式，说明是否委托代理报关公司报关，如有，请说明你公司支付的报关佣金率是否与同行业或其他公司一致，是否以“报关费”的名义向货运代理公司及其股东支付“借用其他公司商品报关”的手续费等。请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 报告期内公司针对境外客户 1、客户 11 外销的报关模式

公司无报关员，外销通过委托代理报关公司报关，按照报关单数进行付费。公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 出口代理报关费用主要为顺丰出口报关服

务费，单票费用为人民币 200 元，与顺丰官网的收费标准一致。公司支付的报关佣金率与同行业或其他公司差异不大。

2. 公司不存在以“报关费”的名义向货运代理公司及其股东支付“借用其他公司商品报关”的手续费的情况。

3. 核查程序及结论

(1) 核查程序

- 1) 查询顺丰官网运费时效信息，核实出口报关服务费为 200 CNY/票/次；
- 2) 查询中国报关协会指导价、中国国际货代协会 2025 - 2026 年行业调研及深圳/山东等口岸公开收费目录，快件简易报关行业公允区间为 200 - 400 元/票；
- 3) 获取公司与顺丰速递公司的费用结算单，查询报告期内针对境外客户 1、客户 11 出口代理报关费用明细。

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为，公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 外销的报关模式为委托代理报关公司报关，单票费用为人民币 200 元，实际结算价格与行业均价基本一致，定价公允，不存在异常情形。

(十三) 请年审会计师核查货运提单并从船公司网站查验货运提单真实性、查询船舶实际航行轨迹、核查境外客户进口清关的全套材料、货物在境外客户所在地的物流运输记录，说明货物是否被真实运输至境外客户处。

针对出口货物运输，年审会计师获取了完整的快递记录、报关记录，经核查，年审会计师认为：

1. 报告期内，公司对境外客户 1、客户 11 的销售业务均采用顺丰跨境快递一票直运模式，由顺丰上门至公司工厂提货，全程跨境直达香港客户。该快递快运模式下无传统海运、空运货运提单，亦无船舶航行轨迹资料；
2. 2025 年度相关出口销售均已经执行完毕并完成 100%回款，进口清关等境外端配套资料属于境外客户自身清关留存单据，并非需向公司提供的必备业务凭证，因此境外客户不配合的情况下，年审会计师未能取得该等资料；
3. 通过顺丰官方客户端以及顺丰后台，完整导出并留存对应订单的快递面单、运单详情、客户签收记录等资料，可完整佐证货物真实从公司厂区发出、跨境运输并最终送达境外客户，货物出境及销售交付轨迹真实可追溯。

(十四) 说明境外第三方回款是否符合你公司经营模式特点和行业惯例；代付第三方与你公司是否存在关联关系或其他利益关系；涉及的交易是否存在显著的地域特征、时间特征、产品或业务特征；除与你公司存在第三方回款外，相关客户是否对其他供应商存在类似情形；第三方回款是否均有付款授权委托书、代付款证明； ；同一主体是否为多个无关联客户代付；代付方是否存在大量境内主体特别是境内自然人；第三方回款时间和频率与你公司采购付款的时间和金额是否高度匹配；代付方在外汇政策和税收优惠等方面较客户本身是否具有明显优势等。请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 2025 年度公司向客户 1、客户 11 销售产品，公司同一客户存在多个第三方代付，不存在同一主体为多个无关联方客户代付的情况。

公司国外销售模式均为直销，由于交易链涉及境外区域，客户普遍存在通过第三方支付货款的情况，以保证支付资金安全，符合行业惯例。

通过沟通记录看，客户为保证资金安全，可能对其其他供应商同样采用第三方付款。

公司与客户业务员日常通过 WhatsApp 或微信与客户进行沟通，对于每一笔付款双方均会进行详细沟通，客户会提交境外付款行出具的付款水单，明确付款对应的订单，公司在境内收款行收款后，确认收款，双方对于货款收付无异议，客户另外就 2025 年度付款方、付款金额、对应订单进行了书面确认，故日常第三方回款并未要求客户提交付款授权委托书或代付款证明。

2. 付款方主要系位于香港、新加坡和印度尼西亚的贸易公司，与公司不存在关联关系或其他利益关系。

香港、新加坡对于外汇基本执行零管制，由于客户同样位于香港，代付款方在外汇政策和税收优惠等方面较客户本身并不具有明显优势。

3. 2025 年度公司与客户 1、客户 11 交易销售产品均为红外摄像头模组，出口目的地为香港，该类产品为公司常规产品，同步在国内与国外其他地区销售。销售产品分散于多个月份，并未集中于特定时间。

4. 第三方回款时间和频率与公司采购付款的时间和金额

2025 年度，公司向客户 1、客户 11 销售产品第三方回款时间和频率与公司

采购付款的时间、金额和频率不存在明显的匹配关系，主要系公司对于销售严格执行收到全款后发货，而供应商付款则参照市场原则与供应商协商信用期，公司出口销售由于客户位于境外，为保证货款安全，公司要求客户发货前支付全款，而对应采购供应商均位于境内，不同材料供应商给与公司的信用期不同，公司按照材料订货周期，灵活安排采购，并根据整体资金状况安排电汇付款或票据付款，销售回款（包含第三方回款）与采购付款的时间、金额、频率并不存在明显的匹配关系。

5. 核查程序与核查结论

（1）核查程序

针对客户委托第三方回款，年审会计师实施的主要核查程序包含：

- 1) 获取客户就第三方回款事项进行的确认；
- 2) 通过企查查、中信保等公开渠道，对付款方注册登记信息进行查询，除印度尼西亚付款方 2 因查询渠道有限未能获取注册登记信息外，付款方均在业正常经营；
- 3) 获取公司业务员与客户沟通记录，将沟通记录中涉及付款信息、客户付款行付款水单，并与公司账面记录、银行收款单核对，未见异常；
- 4) 通过沟通记录，了解客户通过第三方付款的背景，即由于交易链涉及境外区域，为了保证资金安全，客户采用多个付款方、多次分散付款；
- 5) 获取实际控制人个人征信报告及主要个人银行卡流水，询问实际控制人借款变动情况，2025 年度其个人并无大额新增借款或新增异常对外担保；
- 6) 获取实际控制人个人主要银行账户流水记录，未见与该等事项相关的大额流水收支；
- 7) 获取公司除独立董事以外的董事、监事、高级管理人员关于保证财务独立，未利用关联交易、资产重组、垫付费用、对外投资、担保、利润分配和其他方式直接或者间接参与公司交易的声明。

（2）核查结论

经核查，年审会计师认为，客户 1、客户 11 通过第三方回款符合特定区域行业交易惯例；代付第三方与公司不存在关联关系或其他利益关系；涉及的交易是不存在显著的地域特征、时间特征、产品或业务特征；存在同一客户由多个第

三方代付的情况，不存在同一主体为多个无关联客户代付的情况，代付方主要为香港及新加坡的贸易商，第三方回款时间和频率与公司采购付款的时间和金额不存在匹配性，客户通过第三方回款主要系为了保证资金安全，与代付方在外汇政策和税收优惠无关。

（十五）请年审会计师逐个核查相关代付方的真实身份、资金实力，说明你公司及其关联方是否为代付方提供信贷、担保或其他增信支持；同时，说明能否穿透核查代付方资金来源，能否有效验证代付方资金最终源自下游终端客户。

针对客户委托第三方回款，年审会计师实施的主要核查程序详见本说明十四（五）1 之所述。经核查，年审会计师认为：

1. 境外客户 1、客户 11 涉及付款方情况详见本说明十四（二），付款方主要系位于香港、新加坡、印度尼西亚的贸易公司，通过对比付款方银行水单、收款方银行流水、客户询证回函、客户关于 2025 年度委托第三方付款的说明等资料，证实销售回款真实，但无法获知代付方准确经营规模以及资金实力；

2. 公司及其关联方不存在为代付方提供信贷、担保或其他增信支持的情况；

（十六）列示你公司报告期内针对境外客户 1、客户 11 各月收入确认分布情况，说明各月收入确认的依据及合规性。同时，请年审会计师说明针对上述收入确认的截止测试程序及结论。

1. 报告期内境外客户 1、客户 11 各月收入分布情况如下：

单位：人民币万元		
客户名称	月份	确认收入金额
客户 11	1	1,006.31
客户 1	8	635.24
客户 1	9	2,097.62
客户 1	10	1,469.12
客户 1	11	1,863.48
客户 1	12	2,335.05
合 计		9,406.82

2. 各月收入确认的依据及合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，

是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”公司采购快递方式运输产品，在货物报关出口后，商品控制权及所有权上的主要风险和报酬已转移至客户，满足“客户取得控制权”的确认条件。

同时外销业务属于“某一时点履行的履约义务”，以报关完成作为控制权转移时点，符合准则要求。

3. 截止测试程序及结论

针对客户 1、客户 11 于 2025 年度确认收入，年审会计师核对了全部电子口岸信息，合同、发票、报关单、快递单等单据，确认公司对于客户 1、客户 11 的收入确认不存在跨期。

(十七) 结合外销货物控制权转移过程及依据，说明你公司采取总额法确认收入的原因及合理性，是否存在不恰当地以总额法代替净额法确认收入的情形，请年审会计师核查并发表明确意见。

1. 公司向客户 1、客户 11 销售产品，由公司研发设计，客户并未指定材料供应商；经过交易双方商务谈判确定订单数量、销售价格、交货进度、付款条件后，公司自行采购材料并投产制造，公司对外销货物交付前享有控制权，货物出口报关后，完成控制权转移，即公司属于交易中的主要责任人，采用总额法确认收入具有合理性。不存在不恰当地以总额法代替净额法确认收入的情形。

2. 核查程序与核查结论

(1) 针对公司向客户 1、客户 11 销售产品采购总额法事项，年审会计师实施的主要程序如下：

- 1) 获取销售合同，通过合同条款判断公司使用总额法确认收入的合理性；
- 2) 对出口销售负责人进行访谈，了解公司与客户的合作背景、合作模式；
- 3) 获取公司业务员与客户对接人的沟通记录，关注客户是否存在指定原材料及供应商的情况；
- 4) 获取生产计划、材料领用记录、生产记录、成品检验入库记录等，关注公司是否控制交付前产品；

5) 获取报关单、快递单、电子口岸信息，关注公司货物控制权转移过程；

(2) 核查结论

经核查，年审会计师认为，公司对外销货物交付前享有控制权，属于交易中

的主要责任人，采用总额法确认收入具有合理性，不存在不恰当地以总额法代替净额法确认收入的情形。

（十八）请年审会计师核查并说明你公司与境外客户的关键合同条款约定是否存在异常（例如，为提前确认收入，刻意取消了退货、换货或验收等重要条款）；境外客户是否严格按收入确认时点计算的信用期回款；是否通过高估履约进度，或将单项履约义务拆分为多项履约义务提前确认收入。请年审会计师对你公司与境外客户的业务沟通记录进行审慎核查，说明是否存在境外客户配合签收/验收，协助你公司提前确认收入的情形。

针对公司与境外客户的关键合同条款约定，年审会计师获取了公司与境外客户的签署的合同、执行了对出口销售负责人的访谈、并获取了业务沟通的完整记录，经核查，年审会计师认为：

1. 公司与境外客户的关键合同条款约定包含产品信息、数量、单价、金额、付款条款、产品发货时间，公司向客户 1、客户 11 销售产品为公司标准化产品，体积小、单位售价低，公司与客户就该等产品签署合同已经涵盖销售正常主要条款，包含关键的付款条款以及产品交付时间，未约定退货、换货或验收等条款，主要系：

（1）客户下单前，均需要先行送样，客户检测样品、认可产品质量后下达正式批量采购订单，公司批量交付产品需要与样品保持一致性，出现质量问题的风险较低；

（2）由于出口产品距离远、维修成本高，公司出口销售品每只产品出厂前均需要经过严格质检，出现质量问题的风险较低；

（3）2023 年开始，公司持续与客户合作，产品并未出现批量退货、换货、质量问题，期后亦不存在该等问题；

2. 境外客户已经按照合同约定在发货前回款，不存在信用期。

3. 公司向客户 1、客户 11 销售产品为本公司标准化产品，于产品出库且报关完成时点确认收入，单只产品为识别的合同单项履约义务，不存在通过高估履约进度，或将单项履约义务拆分为多项履约义务提前确认收入的情况。

4. 沟通记录显示公司不存在境外客户配合签收、验收，协助公司提前确认收入的情形。

(十九) 请年审会计师结合前述问题, 详细说明针对境外客户 1、客户 11 收入真实性、准确性实施的核查程序及核查结论。

1. 针对境外客户 1、客户 11 收入, 年审会计师实施的核查程序包含:

(1) 访谈公司销售负责人、财务负责人, 了解客户销售变化原因、产品销售模式、合同订立以及执行过程等, 分析客户销售额变动是否与业务相符、公司收入确认方法的合理性;

(2) 对客户进行背景调查, 通过企查查等平台查询公司客户的基本情况, 关注客户的成立时间、股东等, 检查其是否与公司存在关联关系;

(3) 执行细节测试, 获取订单、报关单、快递单、发票、回款单、产品生产记录, 并与电子口岸数据核对;

(4) 对客户当期的收入及期末应收账款余额进行函证, 回函比例 100%;

(5) 针对客户第三方回款情况, 获取了客户关于第三方付款交易的确认函;

(6) 现场跟踪公司 12 月出口发货;

(7) 获取公司业务员与客户沟通记录

1) 沟通对象, 涉及客户商务、技术、财务与物流;

2) 沟通平台涉及 WhatsApp 和微信, 共计 12,879 条, 最早沟通时间为 2023 年 2 月 6 日;

3) 沟通内容, 涉及包含独家授权协议、潜在订单需求、确认订单数量、价格协商、货款支付、生产跟踪、发货跟踪、发货照片、物流单号、装箱单等;

4) 项目组基于沟通记录整理 2025 年度涉及订单对应的时间轴

沟通记录包含订单需求、样机交易 (包含订单、付款、发货、跟踪)、客户与上游交易合同、订单确认、交易价格谈判、款项支付、交付进度沟通、生产情况、收货信息 (收货人、收货地址)、尾款支付、发货确认及收货确认等内容。

5) 将上述时间轴与公司订单时间、发货时间、收款时间核对, 未见异常;

6) 将商务沟通记录涉及文件如对方付款单、发货快递单照片与财务部获取收款单、客服部专员手机下载顺丰快递单核对;

7) 基于商务沟通记录补充了解持续交易背景

公司与客户于 2023 年开始合作, 随着公司产品获得客户认可, 客户提议签

署特定产品的独家代理协议，协议约定，特定区域、协议期限内，公司不得通过其他代理商销售约定产品，公司获取的特定区域内销售线索（客户询价）转其处理；若年度发货量低于目标的 80%，则独家代理将自动终止。即，代理协议为交易延续提供了保障；

8) 关于付款与公司订单的对应关系，通过订单执行区间与付款期间、付款过程中与客户对账的信息，可以识别对应。

9) 按照沟通记录中获取的收货人电话，对香港货物收件人进行访谈，对方按快递单查询每一单货物送达以及后续提货情况，确认相关货物已经送达，并很快发往国外。

2. 核查结论

经核查，年审会计师认为，公司 2025 年度对客户 1、客户 11 的收入真实、准确。

（二十）逐项说明你公司 2025 年年报是否存在我所《股票上市规则》（2026 年修订）第 9.3.12 条的任一情形，你公司是否符合撤销退市风险警示的条件，请年审会计师和律师发表明确意见。

结合公司 2025 年年度报告，对照《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.3.12 条，现将公司相关情形逐项说明如下：

项 目	是否存 在	说 明
(一)经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于 3 亿元。	否	2025 年度，公司利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润均为负值，但扣除后的营业收入为 3.31 亿元，高于 3 亿元。
(二)经审计的期末净资产为负值。	否	经审计，2025 年末公司经审计的净资产为 12.84 亿元，不为负值；
(三)财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告。	否	天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年度财务报表进行审计，并出具《审计报告》（天健审〔2026〕1593 号），审计意见类型为无保留意见。
(四)追溯重述后利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值，且扣除后的营业收入低于 3 亿元;或者追溯重述后期末净资产为负值。	否	公司不存在对 2025 年度财务报表的追溯重述。
(五)财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。	否	天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2025 年 12 月 31 日的财务报告内部控制有效性进行了审计，并出具《内部控制审计报告》

		(天健审〔2026〕1594号), 审计意见类型为无保留意见。
(六) 未按照规定披露内部控制审计报告, 因实施完成破产重整、重组上市或者重大资产重组按照有关规定无法披露的除外。	否	公司于2026年3月27日, 按照规定披露内部控制审计报告。
(七) 未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。	否	公司于2026年3月27日披露了经批准的2025年度报告, 公司董事会及全体董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整。
(八) 虽符合第9.3.8条的规定, 但未在规定期限内向本所申请撤销退市风险警示。	否	公司于2026年3月26日向深圳证券交易所提交了撤销退市风险警示的申请。
(九) 撤销退市风险警示申请未被本所审核同意。	否	公司撤销退市风险警示申请暂未被深圳证券交易所审核否决。
(十) 本所认定的其他情形	否	暂未认定其他情形。

如上所示, 公司2025年度报告表明公司不存在深交所上市规则第9.3.12条第一项至第十项任一情形, 符合撤销退市风险警示的条件。

1. 年审会计师的核查程序及核查结论

(1) 核查程序

1) 获取公司2026年3月25日七届十六次董事会决议以及披露的2025年度报告、内部控制审计报告等, 关注董事会成员对于2025年报审计报告、2025年度报告的通过情况、年度报告及内控审计报告的披露情况;

2) 获取公司向深圳证券交易所提交了撤销退市风险警示的申请、询问公司截至目前深圳证券交易所关于公司撤销退市风险警示的审核进度;

3) 将本所出具的公司2025年度审计报告、内部控制审计报告, 与《股票上市规则》(2026年修订)第9.3.12条逐一核对, 关注公司是否符合撤销退市风险警示的条件。

(2) 核查结论

经核查, 年审会计师认为, 公司不存在深交所上市规则第9.3.12条第一项至第十项任一情形, 符合撤销退市风险警示的条件。

2. 律师发表的意见

国浩律师(杭州)事务所律师基于非财务专业人士身份查阅了公司公告文件、天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《审计报告》(天健审〔2026〕1593号, 以下简称“《审计报告》”)、《内部控制审计报告》(天健审〔2026〕1594号,

以下称“《内部控制审计报告》”),取得了公司的相关确认文件,逐项对照《股票上市规则》(2026年修订)第9.3.12条各情形结果如下:

《股票上市规则》(2026年修订) 第9.3.12条规定	是否 存在	说明
(一)经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元。	否	根据《审计报告》及大立科技2025年年度报告,2025年度,大立科技利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润均为负值,但扣除后的营业收入为3.31亿元,高于3亿元。
(二)经审计的期末净资产为负值。	否	根据《审计报告》及大立科技2025年年度报告,2025年末大立科技经审计的净资产为12.84亿元,不为负值。
(三)财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告。	否	根据《审计报告》及大立科技2025年年度报告,天健会计师事务所(特殊普通合伙)对大立科技2025年度财务报表进行审计,并出具《审计报告》(天健审(2026)1593号),审计意见类型为无保留意见。
(四)追溯重述后利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元;或者追溯重述后期末净资产为负值。	否	根据大立科技2025年年度报告及其确认,大立科技不存在对2025年度财务报表的追溯重述。
(五)财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。	否	根据《内部控制审计报告》及大立科技2025年年度报告,天健会计师事务所(特殊普通合伙)对大立科技公司2025年12月31日的财务报告内部控制有效性进行了审计,并出具《内部控制审计报告》(天健审(2026)1594号),审计意见类型为无保留意见。
(六)未按照规定披露内部控制审计报告,因实施完成破产重整、重组上市或者重大资产重组按照有关规定无法披露的除外。	否	根据大立科技公告文件,大立科技于2026年3月27日,按照规定披露内部控制审计报告。
(七)未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。	否	根据大立科技公告文件,大立科技于2026年3月27日披露了公司2025年年度报告,公司董事会及全体董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整。
(八)虽符合第9.3.8条的规定,但未在规定期限内向本所申请撤销退市风险警示。	否	根据大立科技公告文件,大立科技于2026年3月26日向深交所提交了撤销对公司股票交易实施退市风险警示的申请;于2026年3月27日披露2025年年度报告及《关于申请撤销公司股票退市风险警示的公告》(公告编号:2026-024)。
(九)撤销退市风险警示申请未被本所审核同意。	否	根据大立科技确认文件及公告文件,截至本说明出具日,大立科技未收到撤销退市风险警示申请未被深交所审核同意的结果。

《股票上市规则》（2026 年修订） 第 9.3.12 条规定	是否 存在	说明
（十）本所认定的其他情形。	否	根据大立科技确认文件，截至本说明出具日，大立科技未收到深交所认定存在需终止公司股票上市交易情形的通知。

如上所述，公司不存在《股票上市规则》（2026 年修订）第 9.3.12 条的任一情形，符合《股票上市规则》（2026 年修订）第 9.3.8 条规定的可以向深交所申请对其股票交易撤销退市风险警示条件；公司已及时申请对其股票交易撤销退市风险警示，在披露年度报告同时披露其向深交所申请撤销公司股票退市风险警示公告，且其确认已提交完备的撤销退市风险警示申请材料，并将根据深交所要求及时补正材料，符合《股票上市规则》（2026 年修订）第 9.3.9 条规定。

综上所述，国浩律师（杭州）事务所律师基于非财务专业人士身份查阅公司相关公告文件及确认文件后认为，公司 2025 年年报不存在深圳证券交易所《股票上市规则》（2026 年修订）第 9.3.12 条的任一情形，符合撤销退市风险警示的条件。

（二十一）如你公司或年审会计师对于上述部分问题核查受限的，请详细说明对应问题核查受限的原因、以及是否执行相关替代程序，并说明替代程序的充分适当性，相关核查受限是否影响年审会计师对你公司营业收入真实性、准确性及营业收入扣除完整性、准确性出具准确的核查意见和核查结论。

1. 关于核查受限程序

（1）关于境外客户走访

由于客户认为交易事项已完结，款项已结清，且客户业务员以及实际办公地位于境外，客户不接受现场走访请求，年审会计师未对客户实施实地走访。

（2）关于资金穿透核查

由于交易链条涉及境外区域，境外客户 1、客户 11 出于资金安全考虑，2025 年报审计过程中，因频繁与客户沟通函证、第三方回款确认、走访等事宜，客户一度中断与公司联系，后在天健会计师事务所（特殊普通合伙）提交书面说明国内上市公司法定审计背景、承诺切实履行保密义务后，双方恢复沟通。前述客观原因导致年审会计师无法对代付方资金来源进行穿透核查。

2. 执行的替代程序

年审会计师实施的主要替代程序包含：

(1) 获取沟通记录并核查

现场自公司销售对接业务员手机中,获取 2023 年至 2026 年执行审计外勤日,与客户业务员的完整沟通记录,并对客户方全部 3 人共计 12,879 条沟通记录执行详细分析,形成 2025 年度涉及订单对应的时间轴,包含订单需求、样机交易(包含订单、付款、发货、跟踪)、客户与上游交易、订单确认、交易价格谈判、款项支付、生产、交付、收货确认等;将上述时间轴与公司订单时间、发货时间、收款时间核对;

(2) 获取快递记录并核查

现场自公司销售跟单员手机中,获取 2025 年度顺丰快递小程序中查询的快递记录,并将成品入库时间、发货时间、报关时间、送达时间核对,关注是否存在异常;

(3) 对收货人执行电话访谈

按照沟通记录中获取的收货人电话,对香港货物收件人进行访谈,对方按快递单查询每一单货物送达以及后续提货情况,确认相关货物已经送达,并很快发往国外;

(4) 对产品研制、生产过程核查

获取主要产品 SF641 的研制立项、定型报告、改进会议纪要,访谈销售负责人,并与客户沟通记录中对产品接口、电压等要求核对,执行主要材料与成品产销量的勾稽;

(5) 对核心材料探测器执行核查

对核心探测器供应商执行函证、实地走访,核实核心物料采购的真实性;将自供应商处获取的探测器序列号,与成品入库检验单中留存探测器序列号标签进行核对;

(6) 了解行业内其他企业出口销售是否存在第三方回款;

(7) 对客户 1、客户 11 函证并取得 100%回函,对销售执行 100%细节测试;

(8) 获取实际控制人个人征信报告及主要个人银行卡流水,询问实际控制人借款变动情况,2025 年度其个人并无大额新增借款或新增异常对外担保;

(9) 获取公司除独立董事以外的董事、监事、高级管理人员关于保证财务独立,未利用关联交易、资产重组、垫付费用、对外投资、担保、利润分配和其他

方式直接或者间接参与公司交易的声明。

3. 核查结论

年审会计师认为，替代程序充分、适当，相关核查受限不会影响年审会计师对公司营业收入真实性、准确性及营业收入扣除完整性、准确性出具准确的核查意见和核查结论。

浙江大立科技股份有限公司（以下简称公司）于 2026 年 7 月 1 日收到深圳证券交易所下发的《关于对浙江大立科技股份有限公司 2025 年年报的三次问询函》（公司部年报问询函〔2026〕第 753 号，以下简称问询函）。公司董事会高度重视，积极组织相关人员并会同公司年审会计师就年报问询函中涉及的问题逐条核查落实，现将回复内容公告如下：

一、关于第三方回款

你公司报告期内向香港客户 1、客户 11 销售产品的回款均为多个第三方回款，且付款方分散、频繁变动。请你公司年审会计师：

1. 核查并说明报告期内外销回款是否存在来自境内转出的情形。如有，请说明原因及合理性。

2. 核查并说明各代付第三方与你公司及你公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员等是否存在关联关系。如有，请说明原因及合理性。

（一）核查并说明报告期内外销回款是否存在来自境内转出的情形。如有，请说明原因及合理性

1. 客户 1、客户 11 第三方回款基本情况

2025 年度公司向客户 1、客户 11 销售产品，涉及第三方回款情况如下：

客户名称	付款方名称	付款金额（万美元）
客户 11	付款方 1	39.99
	付款方 2	53.38
	付款方 3	23.99
	付款方 4	22.71
小 计		140.07
客户 1	付款方 5	301.20
	付款方 6	262.36
	付款方 7	260.24
	付款方 8	178.00
	付款方 9	66.08
	客户 22	41.01
	付款方 10	32.41

	付款方 11	30.95
	付款方 12	12.00
小 计		1,184.25

2. 客户 1、客户 11 第三方回款的形成原因及背景

公司与客户 1、客户 11 的交易链涉及境外区域，由于该区域存在被制裁风险，客户普遍存在通过第三方支付货款的情况，以保证支付资金安全。

3. 针对外销回款是否由境内资金转出后转入的情形，年审会计师从境内端排查和境外端溯源的双向排查法进行核实：

(1) 境内端排查是否存在出资嫌疑

1) 获取报告期内，公司及各子公司、实际控制人及独立董事以外的全体董事、监事、高级管理人员全部银行账户资金流水；

2) 重点核查是否存在大额资金流向第三方回款公司、换汇中介、境外投资公司或无真实业务背景的境内不明第三方等异常划转记录。

(2) 境外端溯源是否为境外真实资金

1) 查看第三方回款的银行报文及收汇回单，核对付款银行所属地区、付款主体全称等关键信息；

2) 查询第三方付款主体注册信息、识别付款方注册所在地，查看第三方付款主体股东及董监高是否为公司员工；

3) 对付款方名称、注册地址、付款银行所在地等信息进行交叉比对；

4) 取得客户就 2025 年度付款方、付款金额、对应订单的书面确认函。

经核查，报告期内公司及子公司、实际控制人及独立董事以外的全体董事、监事、高级管理人员银行账户不存在与公司出口交易相关的大额异常资金流入、流出的情况；客户 1、客户 11 的第三方回款中除付款方 7 汇入的 122.08 万美元为该境外公司在境内银行离岸账户支付外，其余均为境外银行支付的外汇。

综上，公司报告期外销回款不存在以境内资金出境形成回款的情形。

(二) 核查并说明各代付第三方与你公司及你公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员等是否存在关联关系。如有，请说明原因及合理性。

通过公开渠道查询各代付第三方的股东及董监高信息，客户 22 客户 11 经对比，各代付第三方与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理

人员等不存在关联关系。

二、关于贸易商客户的下游或终端客户情况

你公司报告期第四季度向客户 1 合计确认营业收入 5667.65 万元，占全年所确认境外收入的比例高达 59.61%。由于客户 1、客户 11 均为你公司境外固定业务对接人指定的香港贸易商，因客户不配合，你公司无法知悉前述贸易商客户的下游或终端客户情况。

1. 请你公司详细列示报告期第四季度向客户 1 确认营业收入 5667.65 万元所对应外销货物的产品型号、货值、出口报关日期、抵达香港日期、由香港报关出口日期、发往下游客户日期、抵达下游客户日期。

2. 请年审会计师结合前述产品出口报关日期、抵达香港日期、由香港报关出口日期、发往下游客户日期、抵达下游客户日期，核查并说明上述时间节点是否存在逻辑矛盾的情形，是否存在提前确认收入情形。如存在，请说明原因及合理性。

(一) 请你公司详细列示报告期第四季度向客户 1 确认营业收入 5,667.65 万元所对应外销货物的产品型号、货值、出口报关日期、抵达香港日期、由香港报关出口日期、发往下游客户日期、抵达下游客户日期。

公司第四季度向客户 1 确认营业收入 5,667.65 万元，对应外销货物流转信息如下：

金额单位：人民币万元

订单号	产品 型号	货值	出口报关日期	抵达香港日期	香港报关出口提 单签署时间	境外进口清关 资料签署时间
DLIR1604 0-D	SF641	1,469.12	2025/10/31	2025/10/31	2025/11/18	2025/11/20
DLIR1604 1	EX-25 K	127.98	2025/10/31	2025/11/3	/	/
DLIR1604 1-2	EX-25 K	176.42	2025/11/23	2025/11/24	/	/
DLIR161 36-A	S F641	1,559 .07	2025/11/3 0	2025/12/ 1	2025/12/3	2025/12/9

订单号	产品 型号	货值	出口报关日期	抵达香港日期	香港报关出口提 单签署时间	境外进口清关 资料签署时间
DLIR161 36-B	SF641	2,335.05	2025/12/15	2025/12/16	2025/12/17	2025/12/29

(二) 请年审会计师结合前述产品出口报关日期、抵达香港日期、由香港报关出口日期、发往下游客户日期、抵达下游客户日期，核查并说明上述时间节点是否存在逻辑矛盾的情形，是否存在提前确认收入情形。如存在，请说明原因及合理性。

经核查，上述时间节点（具体日期详见本说明二（一）之所述）不存在逻辑矛盾的情形，报关出口后货物控制权已转移给客户，不存在提前确认收入的情形。

三、关于补充核查程序

因境外贸易商不配合，年审会计师在审计过程中存在核查受限的情形。请年审会计师：

1. 说明针对前述问题 1 和问题 2 实施的核查程序，如年审会计师对于上述部分问题核查受限的，请详细说明对应问题核查受限的原因、以及是否执行相关替代程序，并说明替代程序的充分性、适当性，所执行的替代程序能否支撑所发表的核查结论。

2. 说明在年报问询函回函期间，是否实施了年审期间未采取的其他补充核查程序，如有，请详细列示核查目的、具体核查程序及核查结论。

(一) 说明针对前述问题 1 和问题 2 实施的核查程序，如年审会计师对于上述部分问题核查受限的，请详细说明对应问题核查受限的原因、以及是否执行相关替代程序，并说明替代程序的充分性、适当性，所执行的替代程序能否支撑所发表的核查结论。

针对问题 1，年审会计师无法获取向上穿透的客户完整资金链条，以确定客户第三方回款的资金来源，原因为涉及第三方付款方较多、且基于资金安全考虑客户未提供。

年审会计师执行的替代程序详见本说明一（一）3 之所述。年审会计师认为替代程序具备充分性、适当性，能够支撑所发表的核查结论。

针对问题 2，年审会计师核查未受限。

(二) 说明在年报问询函回函期间，是否实施了年审期间未采取的其他补充核查程序，如有，请详细列示核查目的、具体核查程序及核查结论。

在年报问询函回函期间，年审会计师执行的补充核查程序如下：

1. 获取客户香港提单、境外进口清关资料

核查目的：

关注出口销售收入后续销售去向，验证收入真实性

具体核查程序：

选取 2025 年度销售的 2 万套 SF641 产品，要求客户提供该等产品在公司送达香港后，自香港取货提单资料、货物在最终目的地境外清关资料，并与公司报关资料对比。

核查结论：

经核对，2 万套 SF641 产品对应公司报关出口资料、客户获取的该产品自香港出口提单资料以及终端客户该产品境外进口清关资料，数量一致、时间不存在异常，即公司 2025 年度销售的该批 2 万套 SF641 产品最终均于 2025 年 12 月 29 日前出口销售至境外地区，销售收入真实。

2. 获取实际控制人、独立董事以外董事、监事、高级管理人员个人银行卡流水并核查

核查目的：

关注实际控制人、独立董事以外董事、监事、高级管理人员是否存在与该笔出口销售相关资金流水

具体核查程序：

年审会计师获取了除独立董事以外的公司董监高人员通过云闪付查询的个人持卡情况表以及对应的 2024 年-2026 年获取日的个人银行流水并进行核查。

核查结论：

未见与该出口销售有关的相关款项收付记录。

3. 对客户 22 股东实控人进行访谈

核查目的：

通过访谈了解客户以及客户与公司交易背景、核对交易数据真实性

具体核查程序：

年审会计师对客户 22 实控人张某开展线上访谈，访谈期间核对其身份证件及企业年检资料，完成访谈人身份真实性核实。同时通过访谈年审会计师得知客户 22 为香港注册、内地实际运营公司，2014 年成立后实控人即为张某，未发生变更。张某另外控制两家境内主体，均与公司无交易；客户 22 为主营销往境外地区的贸易公司，年均营收约 1 亿元，2023 年起客户 22 与公司发生交易，被访谈人现场查询客户 2025 年 12 月对账单，与公司账面记录数据核对，双方交易金额基本吻合，差额仅手续费，数据可信度高。

核查结论：

鉴于目的地国家的法律法规及国际通行规则，客户 22 与公司交易使用多个第三方支付属行业惯例，其与公司交易均按境外终端客户指令开展，货物全部交付终端客户，无退货，双方无贸易外资金往来。

特此公告。

浙江大立科技股份有限公司 董事会

二〇二六年八月四日