立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于华懋（厦门）新材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函的回复

信会师函字[2026]第 ZA765 号

上海证券交易所：

贵所于 2025 年 11 月 7 日出具了《关于华懋（厦门）新材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函》（以下简称“问询函”）。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”）作为华懋（厦门）新材料科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“华懋科技”）发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的申报会计师，对问询函所列问题中需要会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查，现就相关问题回复如下：

目 录

问题 4、关于标的资产历史沿革 1
问题 5、关于标的公司独立性 31
问题 9、关于商誉 47
问题 10、关于标的公司收入 47
问题 11、关于标的公司客户 134
问题 12、关于标的公司采购和供应商 134
问题 13、关于标的公司成本与毛利率 177
问题 14、标的公司存货 202
问题 15、关于标的公司应收账款 232
问题 16、关于标的公司固定资产和使用权资产 232
问题 17、关于配套募集资金 272
问题 18、关于标的公司偿债能力 293

问题 4、关于标的资产历史沿革

根据重组报告书：（1）2019 年海能达设立全资子公司富创优越，2020 年 3 月海能达以 1,000 万元价格将富创优越 100%股权转让给洇锐科技，2020 年 12 月海能达以 17,000 万元的价格将其 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务资产出售给富创优越；（2）富创壹号、贰号系富创优越核心员工持股平台，富创叁号主要出资人为公司员工，富创肆号为激励马来富创核心员工而设立的股权激励平台，富创壹号、贰号、叁号历史上存在非员工外部投资人；（3）富创优越 2021 年 4 月投后估值为 1.91 亿元，2021 年 5 月投后估值为 3.70 亿元、3.85 亿元，2021 年 9 月投后估值为 5.20 亿元；（4）2024 年 9 月，4 个财务投资人以 6.3 元至 8.05 元的单价将富创优越出资额转让给姚培欣，同时期姚培欣、施文远以 12.47 元单价向华懋东阳转让出资额 1,904.13 万元，对应富创优越整体估值 9.50 亿元；（5）报告期内富创优越管理费用中股份支付金额为 424.97 万元、691.81 万元和 141.26 万元；（6）2025 年 4 月，富创优越第十一次股权转让整体估值为 8.50 亿元，本次交易对应富创优越 100%股权价格为 26 亿元。

请公司披露：（1）海能达 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产出售给富创优越的背景和原因，相关业务和资产的定价以及其公允性，相关会计处理及准确性；出售业务与海能达目前 EMS 业务的关系，出售前后相关业务的经营业绩情况；（2）姚培欣设立洇锐科技收购富创优越进而收购海能达相关业务的背景和具体过程、资金来源，是否构成一揽子交易，2020 年 3 月洇锐科技收购富创优越的考虑及定价依据；（3）姚培欣简历及工作经历，在富创优越发展中发挥的作用，姚培欣与海能达、海能达子公司及其员工存在关联关系的具体情况，姚培欣持有洇锐科技及富创优越股权及其上层权益是否存在股权代持或其他利益安排；（4）富创壹号、贰号、叁号、肆号成立的具体背景和过程，是否存在未实缴出资；富创优越员工纳入合伙人范围的标准，相关员工出资的资金来源，历史上是否存在代持或其他利益安排；（5）非富创优越员工入股的背景、原因、是否属于股权激励及依据，相关外部人员的基本信息和任职经历，入股时间、价格依据和资金来源，退出后资金去向，与标的公司关联方、员工、主要客户和供应商等是否存在关联关系、交易或资金往来，历史上是否存在代持或其他利益安排；（6）标的公司股份支付涉及人员及其在标的公司任职情况、各

期股份支付金额、确认依据、相关会计处理及准确性；（7）结合相关交易背景、富创优越生产经营情况，分析富创优越历次股权变动的定价依据及合理性，存在同时期转让价格相差较大、估值波动等情况的原因，相关交易各方是否存在纠纷或潜在纠纷。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、海能达 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产出售给富创优越的背景和原因，相关业务和资产的定价以及其公允性，相关会计处理及准确性；出售业务与海能达目前 EMS 业务的关系，出售前后相关业务的经营业绩情况；

（一）海能达出售相关业务及资产的背景及原因

根据上市公司海能达 2020 年 12 月《关于出售部分 EMS 业务及相关资产的公告》：为了聚焦主业，提高运营效率，降低管理成本，规避经营风险，根据公司整体战略安排和调整，公司拟对外转让 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产；标的资产主要是公司以主营业务为依托，围绕“精工智坊”核心战略，不断提升智能制造水平，并为平衡公司产能的季节性波动，逐渐拓展国内外高端 EMS 业务所形成的资产。本次交易，已经海能达第四届董事会第九次会议、2020 年第四次临时股东大会审议通过。

出售相关业务及资产前，海能达聚焦专业无线通信领域，主要从事对讲机终端和集群系统、指挥调度系统、集成通信及改装车、物联网与应急通信、卫星通信等专业无线通信设备及解决方案的研发、生产、销售和服务，是我国专网通信行业的领军企业和全球专网通信的技术领先企业，主要产品与解决方案广泛应用于政府公共安全部门、公用事业以及工商业用户的应急通信、指挥调度和日常工作通信等领域。2018 年度，海能达实现营业收入 693,453.37 万元，同比增长 29.58%；归属上市公司股东的净利润为 47,680.56 万元，同比增长 94.72%。

2020 年 2 月，海能达全资子公司深圳市海能达通信有限公司（以下简称“深海通信”，海能达体系内 EMS 业务的主要运营主体，除光通信、海事通信外，还涉及汽车电子等领域）作出《关于 EMS 光通信和海事通信资产出售意向讨论

会纪要》，提及 EMS 业务主要海外客户基于国际宏观形势影响，向海能达提出已不能再继续合作，为最大限度减少客户流失对海能达库存、设备等资产造成呆滞风险和严重影响，建议出售 EMS 光通信和海事通信业务和相关资产给有意向购买的第三方；聘请外部审计公司和资产评估公司对以上资产进行审计和评估，作为出售价格参考。

（二）姚培欣设立泯锐科技收购富创优越进而收购海能达相关业务及资产的背景

姚培欣，1975 年生，福建泉州人，2001 年开始在深圳电子产业聚集地华强北电子城从事手机等电子产品贸易；2002 年设立深圳远望数码商城无线通讯行，从事进口手机国内代理等贸易业务；2004 年前后，随着手机日益普及、国产手机开始兴起，姚培欣与姐姐姚银苗等合作，在深圳开展白牌手机组装、销售业务，主要业务主体为深圳市铭强科技有限公司；2008 年前后，受金立、OPPO 等国产品牌崛起影响，姚培欣和朋友另合作创立了“双侨（SOQOO）”手机，主做国内品牌手机生产、销售业务，主要业务主体为深圳市双侨通讯科技有限公司；2015 年前后，受小米等品牌手机崛起、手机市场集中度不断提升竞争日趋激烈影响，姚培欣逐步退出手机行业；2016 年 3 月，姚培欣夫妇设立深圳市珑康达电子科技有限公司，开始从事电子元器件（如内存条等，主要以网店形式销售）贸易。

2020 年之前，姚培欣从事的业务以手机相关电子产品组装/销售为主，受品牌电商快速发展影响，传统的手机等电子产品业务市场逐步萎缩，姚培欣遂有意向科技型实体企业转型。因同为福建泉州老乡且同在华强北创业多年，姚培欣与海能达实际控制人陈清州熟识，了解到海能达有意出售相关业务及资产，经过与海能达、拟出售业务的主要经营管理团队多方沟通，确定了购买意向。因收购海能达相关业务及资产涉及审计、评估工作耗时较长，而客户因客观原因变更合作主体要求较为迫切，姚培欣遂与海能达、相关业务主要管理团队协商确定了先收购富创优越股权作为业务承接主体，待审计、评估完成后再参考评估价格由富创优越购买相关业务及资产的一揽子方案。

（三）相关收购的具体过程

海能达出售相关业务及资产及姚培欣收购的过程主要在2019年至2020年期间，具体时间线如下：

1、受国际宏观形势影响，2019年8月20日，海能达子公司深海通信全资设立富创优越，拟整合海能达光通信及海事通信相关业务，考虑到业务影响及时间紧迫性等因素影响，在达成初步意向的基础上，富创优越设立时即由姚培欣担任法定代表人。

2、2019年9月至2020年2月期间，由于担心姚培欣收购资金实力及后续运营能力，基于确保交易成功且员工顺利过渡，在与姚培欣具体合作协商过程中，海能达与泰国某电子制造服务商及境内光通信行业企业、境内多家A股上市公司等多方买家沟通出售相关资产的意向，其中境内买家经考察均放弃收购，泰国潜在买方有初步的收购意向，且沟通比较深入，姚培欣遂辞任富创优越法定代表人。

3、2020年2月14日，受全球范围内的公共卫生事件及内部战略规划影响，泰国潜在买方明确终止了收购计划，并邮件通知海能达明确表示放弃收购。

4、受国际宏观形势影响，如海能达不能尽快出售相关业务及资产，将面临相关业务已采购的约1.2亿物料减值、光通信事业部400多员工离职及补偿、生产设备闲置。2020年2月18日，深海通信作出《关于EMS光通信和海事通信资产出售意向讨论会纪要》，EMS业务主要海外客户向海能达提出已不能再继续合作，为最大限度减少客户流失对海能达库存、设备等资产造成呆滞风险和严重影响，建议出售EMS光通信和海事通信业务和相关资产给有意向购买的第三方；聘请外部审计公司和资产评估公司对以上资产进行审计和评估，作为出售价格参考。

5、2020年3月，因主要客户明确受国际宏观形势影响无法继续合作，且已无其他竞买方，海能达先行将设立不久、待承接业务和人员的富创优越100%股权（实缴注册资本5万元）作价1,000万元转让给姚培欣2020年3月新设立的涸锐科技，并正式启动相关业务及资产剥离工作。富创优越实缴出资仅5万元，但100%股权作价1,000万元系基于后续交易的安排，一方面属于交易双方根据各自对出售相关业务及资产价值判断谈判的结果，构成海能达拟出售相关业务及资产

的溢价；另一方面是后续富创优越购买海能达相关业务及资产的交易保障。

6、2020 年 4 月至 2020 年 12 月，海能达相关业务的主要管理团队及生产员工通过双向选择，部分自海能达离职、入职富创优越；海能达将拟出售资产先行租赁给富创优越用于生产经营，以维持客户稳定；富创优越开始独立与相关业务的客户开始商务谈判，并于 2020 年 6 月完成与相关业务的主要客户客户一之间的商务谈判并重新签署了《主供应协议》（《Master Supply Agreement》）。

7、2020 年 12 月 7 日、2020 年 12 月 23 日，在相关审计、评估工作完成后，海能达分别召开董事会、股东大会，审议通过了《关于出售部分 EMS 业务及相关资产的议案》，以 17,000 万元的价格将海能达 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产出售给富创优越。

8、2020 年 12 月，富创优越召开股东会，全体股东一致同意富创优越以 17,000 万元购买海能达通信股份有限公司、深圳市海能达通信有限公司 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产。

9、2020 年 12 月 29 日，富创优越向海能达、深圳市海能达通信有限公司分别支付首期对价 1,350.81 万元及 7,319.19 万元，合计 8,670 万元，并根据交易合同的约定，完成标的资产的交割。2021 年 4 月至 2021 年 6 月期间，富创优越向深圳市海能达通信有限公司支付了剩余交易对价 8,330.00 万元。

（四）各方在资产、业务、人员方面的转移安排和过程

姚培欣设立涸锐科技收购富创优越股权，进而收购海能达相关资产及业务是特定环境下各方的互利合作的商业选择，为保持相关业务经营稳定性，姚培欣与海能达、相关业务的主要经营管理团队就人员、客户、供应商等作出如下安排：

人员方面，相关业务的团队，包括研发、生产、采购、营销、质量等拟出售业务相关人员于 2020 年 3 月 31 日后，通过双向选择，部分自海能达离职、入职富创优越，截至 2020 年 5 月 1 日及 2021 年 6 月 30 日（富创优越与海能达约定的过渡期结束），自海能达离职并与富创优越签署《劳动合同》的员工人数分别为 335 人、417 人。姚培欣与相关业务的主要经营管理团队也在收购相关资产前达成一致，从直接和间接股权层面吸收原团队主要人员入股，深度绑定富创优越及员工利益。2020 年 12 月，富创优越收购海能达相关业务及资产交割前，姚培欣

即与相关业务的核心经营管理团队共同出资设立富创壹号，并向富创优越增资；2021 年 1 月及 2021 年 6 月，富创优越股东会分别审议通过了《二级事业合伙人股权激励计划》及《三级事业合伙人股权激励计划》，实现中层管理人员入股。

客户方面，2020 年 4 月 1 日起，富创优越开始与主要客户沟通合同转移安排，与客户合同转移完成之前，富创优越仍通过海能达向客户交付产品。2020 年 6 月 19 日，富创优越完成与第一大客户之间的商务谈判并重新签署了《主供应协议》（《Master Supply Agreement》），至 2021 年 7 月，富创优越与主要客户均签署了新的业务合同，后续产品交付与海能达完全独立；

供应商方面，由于业务的交割涉及供应商的切换以及海能达为相关业务发出的生效订单无法更改，富创优越收购海能达相关业务及资产后，双方设定 6 个月的过渡期完成供应商切换工作，过渡期内，为维持业务的正常开展，海能达与富创优越仍会存在部分原材料代采业务，双方约定按照行业惯例和市场价格定价，过渡期结束后，海能达与富创优越之间将不再进行原材料代采业务。富创优越于 2021 年 8 月完成供应商切换，后续采购业务与海能达完全独立。

此外，自评估基准日至相关业务交易完成期间，富创优越因自身生产经营所需，存在向海能达采购原材料（供应商难以短期切换），并租赁海能达的部分生产设备、厂房和办公楼等业务。根据海能达于 2020 年 12 月 7 日披露的《关于出售部分 EMS 业务及相关资产的公告》，截至 2020 年 11 月 30 日，海能达对富创优越的应收账款净余额为人民币 11,434.17 万元，富创优越需于交割之日起 6 个月内清偿完毕。相关业务及资产实际于 2020 年 12 月底完成交割，因此富创优越需于 2021 年 6 月底前清偿上述欠款。因富创优越马来西亚生产基地建设投入较大、经营情况不及预期以及过渡期代采原材料新增应付账款等因素，富创优越未能按期于 2021 年 6 月底清偿，实际于 2025 年 4 月 30 日完成全部清偿。针对上述延迟付款，富创优越与海能达于 2021 年 7 月协商按年利率 6%支付利息，富创优越已按照年利率 6%及实际延迟天数，向海能达足额支付延迟付款利息，相关款项均已结清。

由于交易所涉及的主要标的资产均放置于海能达厂房内（独立车间，已与海能达自身生产经营场地作出区分），相关收购交易完成后，富创优越继续按照市场价格向海能达租赁生产车间及办公场地，其中办公场地已于 2021 年 6 月退租；

考虑到生产车间搬迁后客户需要重新验厂，为保持经营稳定性，截至目前，富创优越仍租赁海能达子公司深圳市诺萨特科技有限公司车间用于生产。

（五）相关业务和资产的定价及其公允性

2020 年 12 月 7 日及 2020 年 12 月 23 日，海能达分别召开董事会及股东大会，审议通过了《关于出售部分 EMS 业务及相关资产的议案》，以 17,000 万元的价格将海能达 EMS 业务中部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产（以下简称“相关业务及资产”）出售给富创优越。交易涉及的资产包括海能达名下部分涉及光通信及海事通信资产、深海通信名下部分涉及光通信和海事通信的资产组，根据北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）以 2020 年 3 月 31 日为评估基准日对相关资产的评估结果，海能达及深海通信名下与本次交易相关的资产评估净值分别为 2,343.94 万元及 16,600.00 万元，按存货、固定资产 13%的税率、无形资产 6%的税率换算成含税交易额合计为 21,243.97 万元，由于评估基准日及交割日之间存货随生产经营变化减少 4,545.79 万元，评估值调整为 16,698.18 万元。经交易各方协商，相关业务及资产的最终交易价格确定为 17,000 万元（含税）。根据海能达 2020 年年度报告，本次交易的 EMS 业务及资产 2020 年初至出售日为海能达贡献的净利润为 1,674.55 万元。

相关业务及资产分属海能达母公司及其下属子公司深海通信，其中业务由深海通信经营，少量光通信及海事通信资产由海能达母公司持有，北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）分别对深海通信相关业务及资产、海能达母公司相关资产进行了评估，具体评估结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	资产基础法/成本法评估		收益法评估		最终采用的评估值
		评估值	增值率	评估值	增值率	
海能达名下部分涉及光通信及海事通信资产	2,273.07	2,343.94	3.12%	-	-	2,343.94
深海通信名下部分涉及光通信和海事通信的资产组	14,283.70	15,427.91	8.01%	16,600.00	16.22%	16,600.00
合计	**16,556.77**	**17,771.85**				**18,943.94**

1、海能达名下部分涉及光通信及海事通信资产

因海能达名下涉及光通信及海事通信资产较少、且以机器设备及电子设备为主，评估机构采用成本法进行评估。

根据北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具的《海能达通信股份有限公司拟转让光通信及海事通信业务相关设备的评估报告》（北方亚事评报字[2020]第 01-681 号），为量化海能达通信股份有限公司拥有的光通信及海事通信业务相关的设备类固定资产于评估基准日 2020 年 3 月 31 日的市场价值，采用成本法对相关资产进行评估，依据重置全价 X 成新率确定评估值，其中：

（1）重置全价

机器设备重置全价=设备购置价+运杂费+安装调试费+其他费用+资金成本-可抵扣税费

电子设备重置全价=购置价（不含税）（依据当地市场信息及《中关村在线》等近期市场价格确定）

（2）成新率

机器设备综合成新率=年限成新率 X40%+现场勘察成新率 X60%

年限成新率=尚可使用年限/（尚可使用年限+已使用年限）

电子设备综合成新率=尚可使用年限/（尚可使用年限+已使用年限）

2、深海通信名下部分涉及光通信和海事通信的资产组

根据北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市海能达通信有限公司拟转让部分业务（具体是光通信及海事通信业务）涉及的资产组价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2020]第 01-680 号），以审定模拟财务报表为评估范围量化深圳市海能达通信有限公司的资产组于 2020 年 3 月 31 日的市场价值，采用资产基础法和收益法进行评估，并最终采用收益的评估结果。

（1）资产基础法评估过程

深海通信纳入评估范围的资产主要为存货、固定资产及无形资产。

①存货

存货中原材料主要按采购价格确定评估价值；库存商品按订单价格确定评估

价值；在制品和在产品按核实后的账面成本确定评估价值；

②固定资产

固定资产评估过程与海能达名下相关资产的评估过程相同。

③无形资产

根据评估报告，无形资产主要是海事通信业务相关的专利及著作权，通过对相关技术的未来收益状况分析，采用收益现值法对相关无形资产进行评估。

（2）收益法评估过程

根据评估报告，深海通信拥有的光通信及海事通信业务价值的估算是通过对企业未来实现的现金流量的折现值实现的，即以企业未来年度内产生的企业净现金流量作为依据，以适当折现率折现后加总计算的得出的经营性资产价值，即资产组价值。

①深海通信拟出售资产组历史年度经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-3 月
营业收入	47,766.96	50,785.29	10,214.48
净利润	4,787.20	4,286.16	489.00

注：根据评估说明披露的数据，2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，拟出售资产组营业收入中光通信业务收入占比为 86.36%、87.65%、91.08%。

结合拟出售资产历史业绩情况、预测时点行业情况等因素，深海通信预计相关资产组未来收入及变化情况如下：

单位：万元

项目	未来收入预测					
	2020 年 4-12 月	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	永续期
光通信	39,288.00	60,511.00	66,306.00	66,772.00	67,777.00	67,777.00
海事通信	6,285.00	8,585.00	9,900.00	11,245.00	11,807.25	11,807.25
合计	45,573.00	69,096.00	76,206.00	78,017.00	79,584.25	79,584.25
增长率	9.85%	23.86%	10.29%	2.38%	2.01%	

注：收入均为总额法下收入。

②未来现金流量预测

单位：万元

项目名称	未来预测					
	2020 年 4-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年期
营业收入	45,573.00	69,096.00	76,206.00	78,017.00	79,584.25	79,584.25
营业成本	38,961.25	58,974.56	64,985.36	66,437.30	67,699.37	67,699.37
营业税金及附加	83.88	127.17	140.26	143.59	146.48	146.48
销售费用	848.59	1,206.80	1,284.23	1,318.84	1,352.05	1,352.05
管理费用	638.73	903.59	933.55	961.28	989.67	989.67
研发费用	1,257.25	1,719.29	1,776.16	1,826.17	1,877.22	1,877.22
营业利润	3,783.30	6,164.59	7,086.44	7,329.81	7,519.45	7,519.45
营业外收入						
营业外支出						
利润总额	3,783.30	6,164.59	7,086.44	7,329.81	7,519.45	7,519.45
所得税	945.83	1,541.15	1,771.61	1,832.45	1,879.86	1,879.86
净利润	2,837.48	4,623.44	5,314.83	5,497.36	5,639.59	5,639.59
加:利息支出(税后)						
加:折旧/摊销	292.48	394.39	394.39	394.39	394.39	394.39
毛现金流	3,129.96	5,017.83	5,709.22	5,891.75	6,033.98	6,033.98
减:资本性支出	56.04	757.14	65.45	150.72	336.18	466.20
营运资金增加(减少)	9,673.93	4,982.12	1,500.58	385.63	334.34	
净现金流	-6,600.02	-721.43	4,143.20	5,355.40	5,363.47	5,567.78
折现率	10.68%	10.68%	10.68%	10.68%	10.68%	10.68%
净现金流量现值	-6,353.59	-611.76	2,796.20	2,598.96	1,691.06	16,437.06
净现值合计						**16,600.00**

营业成本预测。根据历史数据，光通信 2018 年、2019 年成本率平均数为 87.51%，考虑到光通信业务成本水平较为稳定，未来按照平均值测算；海事通信业务历史年度成本率在 80%左右，评估人员抽取主要海事通信业务客户销售额较大的产品作为样本测算成本率，并依照分析后的数据测算成本。经分析，相关业务及资产组预测期综合成本率在 85%左右。

利润表其他项目依据历史年度相关项目支出金额占营业收入比例的平均值预测。

资本性支出结合历史数据，按现有设备必要的维护更新支出测算。

营运资金增加额结合相关业务历史现金、应收账款、存货、应付账款等数据，按当期运营资金-上期运营资金测算，同时考虑到拟出售资产组不包括货币资金，因此测算 2020 年 4-12 月运营资金增加额时，选取的上期运营资金数据为 0。

折现率预测。折现率按深海通信加权平均资本成本测算，确定为 10.68%。

经收益法评估，深海通信拥有的光通信及海事通信业务价值为 16,600.00 万元。

海能达出售相关业务及资产系受特殊国际环境影响，海能达出售相关业务及资产避免了因客户终止合作导致存货及固定资产减值的同时，仍有一定的账面收益；相关业务及资产系依据评估值定价，评估预测过程合理，评估值合计为 18,943.94 万元，较其账面价值增值 14.42%；相关业务及资产出售交易已经海能达董事会、股东大会审议通过，海能达监事会、独立董事亦发表了“交易价格依据评估报告作出，定价公平、公允、合理，不存在损害公司利益和股东利益的情形”的意见。因此，海能达出售的相关业务及资产定价公允。

（六）富创优越收购相关业务及资产的会计处理及准确性

根据《企业会计准则解释第 13 号》识别业务的方法，对资产购买是否构成业务合并进行了集中度测试，测试结果显示富创优越取得资产的公允价值与单独可辨认资产的公允价值总额二者差异率较小，可以通过集中度测试，应判断为不构成业务，富创优越无须再按照投入、加工处理过程和产出等要素进行判断。

因不构成《企业会计准则解释第 13 号》规定的业务，富创优越收购相关业务及资产按资产收购进行会计处理，收到的存货、固定资产、无形资产-专利权按评估值入账，交易对价扣除交易产生的进项税后，与存货、固定资产、无形资产入账价值之间的差异，确认为无形资产-客户关系，会计处理准确。具体会计处理如下：

借：存货　8,134.65 万元

　　固定资产　4,561.21 万元

　　无形资产-专利权　1,045.52 万元

无形资产-客户关系　1,457.95 万元

应交税费-应交增值税-进项税额　1,800.67 万元

贷：应付账款　17,000 万元

本次交易过程中，考虑到无形资产-客户关系未来给富创优越带来经济利益的不确定性，已将相关资产于报告期期初减值核销，并调整期初未分配利润。

（七）相关业务与海能达目前 EMS 业务的关系，出售前后相关业务的经营业绩情况

1、相关业务与海能达目前 EMS 业务的关系

富创优越自海能达购入的业务为光通信、海事通信 EMS 业务。根据海能达 2024 年年度报告，海能达以新能源及汽车电子业务作为 EMS 业务重塑后重点发展方向，主要产品包括电池管理系统（BMS）、驱动电机控制器（MCU）、发电机控制器（GCU）、充电模块、车联网硬件等，客户覆盖大部分全球领先的动力电池厂商以及国内领先的新能源汽车厂商。因此，相关业务与海能达目前 EMS 业务面向不同客户群体，产品最终用途亦存在差异。

2、出售前后相关业务经营业绩情况

根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具的《深圳市海能达通信有限公司光通信与海事通信资产组特殊编制基础模拟财务报表 2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月专项审计报告》（XYZH/2020SZA10482 号）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具的《深圳市富创优越科技有限公司 2020 年度审计报告》（信会师深报字[2021]第 50183 号）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所出具的《深圳市富创优越科技有限公司 2021 年度审计报告》（XYZH/2022SZAA20243 号）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市富创优越科技有限公司 2022 年度审计报告》（天职业字[2023]37216 号），相关业务出售前后主要财务指标情况如下：

单位：万元

项目	富创优越					本次交易的 EMS 业务及资产		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度
资产总额	124,203.85	93,943.79	65,886.92	71,778.76	41,389.81	24,574.47	22,482.08	20,790.85

净资产额	45,285.69	30,330.45	27,862.53	25,692.01	11,332.26	15,962.67	15,049.44	11,867.66
营业收入	123,060.48	57,026.16	73,024.71	101,140.45	42,571.91	10,214.48	50,785.29	47,766.96
净利润	12,897.74	2,416.98	2,416.53	43.18	564.07	48.90	4,286.16	4,787.20

注：2022 年度起，富创优越对由客户提供材料的 buy-sell 模式从总额法改用净额法核算，导致收入金额有所下降；出售前海能达对相关业务及资产未独立核算，2018 年至 2020 年 3 月的数据为海能达出售相关业务时编制的模拟报表数据。

根据海能达 2020 年年度报告，本次交易的 EMS 业务及资产 2020 年初至出售日为海能达贡献的净利润为 1,674.55 万元。

2018 年及 2019 年，相关业务经营情况稳定，但受国际宏观形势影响，2020 年及 2021 年，相关业务净利润均明显低于出售前。

姚培欣收购相关业务及资产后，借助股东持续投入，马来富创生产基地建设快速推进并于 2021 年 10 月完成客户验证，于 2021 年 12 月正式投产，逐步成为富创优越 2022 年净利润增长的主要来源；2024 年以来，受益于人工智能应用兴起及马来西亚生产基地的提前布局，富创优越经营业绩迎来迅速增长，**2023 年至 2026 年 1-5 月**，分别实现净利润 2,416.98 万元、12,897.74 万元、22,853.01 万元**及 17,316.30 万元。**

从产能和区域布局、主要产品及其用途等具体业务层面，2020 年 4 月富创优越开始承接光通信及海事通信 EMS 业务至今，富创优越主要变化情况如下：

（1）产能和区域布局不断扩张

富创优越**在深圳生产基地的已投产产线**由 2020 年的 4 条扩展至 **2026 年 5 月的 15 条**；新建的马来西亚生产基地从零起步，至 **2026 年 5 月已建成投产 10 条产线**，在此过程中，各条产线的技术水平不断提升。得益于前瞻性的布局和持续拓展，在经历了前期投入、磨合和亏损后，2022 年至 **2026 年 1-5 月**，马来富创扣除集团内关联销售后的营业收入分别为 17,017.43 万元、35,930.72 万元、95,600.04 万元、149,944.00 万元**和 113,650.58 万元**，占同期富创优越营业收入的比例分别为 23.30%、63.01%、77.69%、77.21%**和 82.11%**，总体呈增长趋势。

（2）产品工艺从普通贴片到先进贴装演进，新产品、新客户不断导入，特别是 AI 算力产品的导入，已成为富创优越最主要的拳头产品

以第一大客户客户一为例，海能达时期合作的 100G 及以下光模块 PCBA 产品 EMS 主要用于电信市场，工艺技术难度不高，通过更积极的客户响应、更具竞争力的成本去保障客户粘性。而富创优越独立运营后，将工艺研发和可靠性能力作为发展关键要素，随着技术的演进，在 400G/800G 以及更高速率的 1.6T 光模块 PCBA 上持续精进工艺能力，如高速率光模块 PCBA+Flipchip 能力、DFB 蝶形封装激光器模块组装能力等，优秀的高可靠性复杂产品核心组件的智能制造能力，使得富创优越在新产品的竞争中更具优势，以客户一的 800G 光模块 PCBA 为例，富创优越 2022 年 6 月开始小批量供货，2022 年底开始批量供货。2023 年至 **2026 年 1-5 月**，富创优越 800G 产品收入金额分别为 7,417.34 万元、42,840.51 万元、81,618.01 万元**和 71,361.46 万元**，占富创优越光通信产品收入比例分别为 16.80%、41.34%、52.94%**和 57.29%**。

在新客户导入方面，富创优越的客户中行业头部客户越来越多，包括但不限于：华工正源（2021 年导入）、客户四子公司（2022 年导入）、钧恒科技（2021 年导入）、光彩芯辰（2022 年导入），新开拓铜缆连接客户客户二（2023 年导入）、AI 服务器客户客户三（2024 年导入）。

二、姚培欣设立洇锐科技收购富创优越进而收购海能达相关业务的背景和具体过程、资金来源，是否构成一揽子交易，2020 年 3 月洇锐科技收购富创优越的考虑及定价依据；

（一）姚培欣收购相关业务的背景和过程，相关收购构成一揽子交易

姚培欣收购相关业务的背景和过程详见本题第一小问之回复。

姚培欣收购作价 1,000 万元收购富创优越（实缴出资 5 万元）100%股权是基于后续交易的安排，核心目的是避免客户流失，确保业务的稳定性，收购股权后，相关业务涉及的核心管理团队及人员自海能达离职并通过双向选择入职富创优越，并通过先行租赁相关生产资源的形式，持续服务客户。总体而言，姚培欣设立洇锐科技收购富创优越股权是基于后续交易的统一安排，后续富创优越收购相关业务及资产是股权收购的延续。

因此，姚培欣设立洇锐科技收购富创优越进而收购海能达相关业务构成一揽子交易。

（二）姚培欣收购资金来源情况

姚培欣收购资金包括直接向富创优越实缴出资 1,500 万元及向涸锐科技实缴出资 5,740.25 万元，资金主要来源于几个方面：一是 2016 年之前姚培欣与姐姐姚银苗合作开展手机生产、销售业务收回的投资本金及收益；二是 2016 年至 2020 年期间与朋友合作开展电子产品贸易业务（主要是网店形式）收回的本金及收益；三是朋友间的借款。具体资金来源情况详见本审核问询函回复“第二部分 说明问题”之“问题 4、关于资金来源”之回复。

（三）2020 年 3 月涸锐科技收购富创优越的考虑及定价依据

2020 年 3 月涸锐科技收购富创优越股权系主要客户尽快变更合作的主体的要求，也是后续以富创优越承接相关业务及资产的初步安排。转让股权时深海通信对富创优越的实缴出资仅 5 万元，且富创优越无其他资产、人员及业务，富创优越 100%股权作价 1,000 万元，系基于后续交易的安排，一方面系交易双方根据各自对出售相关业务及资产价值判断谈判的结果，构成海能达拟出售相关业务及资产的溢价；另一方面溢价收购新设公司，是收购方向海能达表示后续收购的诚意和交易保障。

三、姚培欣简历及工作经历，在富创优越发展中发挥的作用，姚培欣与海能达、海能达子公司及其员工存在关联关系的具体情况，姚培欣持有涸锐科技及富创优越股权及其上层权益是否存在股权代持或其他利益安排；

（一）姚培欣简历及工作经历、在富创优越发展中发挥的作用

姚培欣，1975 年生，中专学历，福建泉州人。姚培欣 2001 年开始在深圳电子产业聚集地华强北电子城从事手机等电子产品贸易；2002 年设立深圳远望数码商城无线通讯行，从事进口手机国内代理等贸易业务；2004 年前后，随着手机日益普及、国产手机开始兴起，姚培欣与姐姐姚银苗等合作，在深圳开展白牌手机组装、销售业务，主要业务主体为深圳市铭强科技有限公司；2008 年前后，受金立、OPPO 等国产品牌崛起影响，姚培欣和朋友另合作创立了“双侨（SOQOO）”手机，主做国内品牌手机生产、销售业务，主要业务主体为深圳市双侨通讯科技有限公司；2015 年前后，受小米等品牌手机崛起、手机市场集中度不断提升竞争日趋激烈影响，姚培欣逐步退出手机行业；2016 年 3 月，姚培欣夫妇设立深圳市

珑康达电子科技有限公司，开始从事电子元器件（如内存条等，主要以网店形式销售）贸易。

姚培欣控制的涸锐科技收购富创优越100%股权后，对富创优越发展所起到的作用主要体现在以下几个方面：

一是依托行业资源积累，缩短成长周期，避免发展风险。姚培欣具备20余年的电子及通信设备行业从业经验，在富创优越的发展初期，姚培欣能够依托行业人脉、供应链资源、渠道资源，帮富创优越快速对接关键资源，降低合作成本、缩短成长周期；并且在富创优越发展过程中，能够根据积累的行业经验，在面对市场波动（如政策调整、需求变化）时做出精准判断，快速识别市场、技术及合作风险，避免因误判导致的发展风险。

二是高效决策、推进客户拓展及海外产能扩充。姚培欣带领核心业务团队与相关业务的客户逐一协商沟通，克服客观环境导致的沟通交流不畅，于2020年6月完成核心客户客户一的客户认证并重新签署以富创优越为主体的业务合同。同时，在与主要客户客户一的商务谈判过程中，获悉客户一有在马来西亚引入新供应商的需求，果断决策推进马来生产基地的建设，于2020年6月即完成马来富创的设立，2021年7月马来富创完成厂房建设，2021年10月马来富创相关产品即通过客户一验证。马来富创生产基地的建设，是国内同行业公司“出海”的先行者，领先主要竞争对手率先打造境外产能，是富创优越后续快速发展的关键决策。

三是建立股东、企业、员工共同发展的利益共同体。2020年12月，富创优越收购海能达相关业务及资产交割前，姚培欣即与相关业务的核心经营管理团队达成共同投资创业的利益共同体，共同出资设立富创壹号，并向富创优越增资，极大缓解了富创优越支付对价的资金压力；2021年上半年，先后在富创优越员工层面推出二级事业合伙人股权激励计划、三级事业合伙人股权激励计划，并考虑到员工出资压力及未来不确定性，设定了延期实缴出资的条款，充分绑定员工与企业利益。

四是大规模资金投入，支持富创优越发展。股权投资层面，除向海能达支付的1,000万元富创优越股权转让对价外，姚培欣及其控制的涸锐科技累计向富创优越实缴出资6,240.25万元，对富创优越顺利购买海能达相关业务及资产起到了

决定性作用；在日常经营资金需求层面，富创优越业务开展初期的 2021 年及 2022 年度，姚培欣分别累计为富创优越提供了 4,416.00 万元、1,280.00 万元临时性资金拆借，同时推进外部融资，持续满足富创优越生产经营及马来富创生产基地建设的资金需求。

（二）姚培欣与海能达、海能达子公司及其员工存在关联关系的具体情况

姚培欣姐夫翁朝阳系海能达子公司东莞海能达通信有限公司执行董事兼总经理，负责基建业务，同时在海能达多家物业相关子/孙公司中兼职，根据公开查询资料，翁朝阳在海能达子/孙公司中主要任职情况如下：

序号	公司名称	与海能达的关系	任职情况
1	东莞海能达通信有限公司	全资子公司	执行董事、经理、法定代表人
2	南京海能达软件科技有限公司	海能达持股 99%	执行董事、法定代表人
3	深圳市诺萨特科技有限公司	全资子公司	法定代表人、董事、经理
4	海能达科技（东莞）有限公司	全资孙公司	执行董事、经理、法定代表人
5	天津市海能达信息技术有限公司	全资子公司	法定代表人、经理、执行公司事务的董事
6	南京海能达科技有限公司	全资孙公司	执行公司事务的董事、法定代表人
7	东莞市海能达软件有限公司	全资子公司	执行董事、经理、法定代表人

翁朝阳不是海能达董事、监事、高级管理人员，未参与海能达向富创优越出售相关业务和资产的决策过程；翁朝阳 2025 年 2 月开始担任深圳市诺萨特科技有限公司董事、经理，而富创优越租赁深圳市诺萨特科技有限公司厂房、宿舍事项起始于 2020 年 4 月，且租赁价格系参考周边同类价格确定，价格公允。

除上述情形外，姚培欣及其关系密切的家庭成员（包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）均未在海能达或海能达子公司任职。

根据上市公司海能达 2020 年 12 月《关于出售部分 EMS 业务及相关资产的公告》：姚培欣是富创优越的实际控制人；海能达与富创优越及其控股股东（注：泯锐科技）、实际控制人不存在任何关联关系。

（三）姚培欣持有泅锐科技及富创优越股权及其上层权益不存在股权代持或其他利益安排

姚培欣及朱惠棉夫妇分别持有泅锐科技99%、1%的股权，此外，姚培欣直接持有富创优越8.97%的股权，并分别持有富创壹号29.70%的出资份额、富创贰号23.34%的出资份额、富创叁号4.18%的出资份额及富创肆号4.55%的出资份额。姚培欣持有的泅锐科技及富创优越股权及其上层权益不存在股权代持或其他利益安排。

2025年12月，上市公司海能达实际控制人陈清州出具书面声明：本人及本人配偶、子女等本人近亲属均不存在通过他人代持等任何方式直接或间接持有富创优越股权的情形。

四、富创壹号、贰号、叁号、肆号成立的具体背景和过程，是否存在未实缴出资；富创优越员工纳入合伙人范围的标准，相关员工出资的资金来源，历史上是否存在代持或其他利益安排；

（一）富创壹号、贰号、叁号、肆号成立的背景及过程

富创壹号成立于2020年12月，系姚培欣与富创优越核心管理团队谭柏洪、钟亮、胡伟、李贤晓、鲁波等五人、及外部投资人财务投资人周松共同出资设立，主要目的系共同出资购买海能达拟出售的相关业务及资产。2020年3月，泅锐科技受让富创优越100%股权后，原海能达光通信及海事通信相关业务的核心管理团队谭柏洪、钟亮等陆续自海能达离职并入职富创优越，为实现富创优越发展与员工利益的统一，姚培欣、谭柏洪等遂共同出资设立富创壹号。

富创贰号、富创叁号系姚培欣、谭柏洪分别于2020年12月、2021年1月设立，设立目的系作为富创优越员工及为筹集资金而引入的外部投资人的持股平台，设立初期姚培欣、谭柏洪均未实缴出资。2021年1月及2021年6月，富创优越股东会分别审议通过了《二级事业合伙人股权激励计划》及《三级事业合伙人股权激励计划》，并分别于2021年8月及2021年10月，根据经股东会审议通过的事业合伙人股权激励计划，由姚培欣、谭柏洪将所有持有的部分合伙份额转让给事业合伙人，并由合伙人实缴出资。

富创肆号于2024年3月成立，全体合伙人认缴出资额为22万元，系为激励马来富创核心员工而设立的股权激励平台，合伙人除姚培欣外，全部为马来富创在职员工。

截至2025年4月30日，富创壹号、富创贰号、富创肆号全体合伙人出资已全部实缴到位，富创叁号部分合伙人尚未完成实缴的出资合计14.4684万元，已于本次重组预案披露日前全部实缴到位。

（二）富创优越员工纳入合伙人范围的标准，相关员工出资的资金来源，历史上存在的代持情形及解除情况

1、富创优越员工纳入合伙人范围的标准

富创壹号系由姚培欣、谭柏洪、钟亮、胡伟、李贤晓、鲁波、周松于2020年12月共同出资设立，设立目的系共同投资富创优越，各自出资用于富创优越购买海能达相关业务及资产。富创壹号的设立时的合伙人中，周松为外部财务投资人，引入周松出资主要为筹集购买海能达相关业务及资产的资金，除周松外的其他的合伙人均为富创优越核心高管团队，投资富创优越系共同创业。

根据富创优越《二级事业合伙人股权激励计划》、《三级事业合伙人股权激励计划》，富创贰号及富创叁号合伙人的范围包括富创优越（含分支机构）的核心要素人才或其他对富创优越有特殊贡献的人员。富创贰号、富创叁号合伙人主要于2021年下半年入伙，参与员工遵循自愿原则，由于当时富创优越生产经营存在较大的资金需求，对员工认购不足的部分，由姚培欣等邀请外部意向投资人出资；富创肆号合伙人除姚培欣外，全部为马来富创经各部门推荐、具备发展潜力的核心骨干员工。

2、相关员工的出资资金来源

富创壹号、贰号、叁号、肆号现有合伙人的出资资金均来源于其自有资金或合法自筹的资金。

3、股权代持及解除情况

截至重组报告书披露日，富创壹号、贰号、叁号、肆号合伙人出资不存在代持情形，富创壹号、富创贰号历史沿革过程中存在代持情形，但均已解除，除历

史上存在的代持情形外，相关员工持有的富创壹号、贰号、叁号、肆号出资份额不存在其他利益安排。代持及解除的具体情况如下：

序号	代持方	被代持方	代持标的	代持形成及解除过程
1	谭柏洪	林辉	富创壹号 80 万元出资份额	2020 年 12 月 23 日，谭柏洪向富创壹号实缴出资 270 万元，其中 80 万元系代林辉出资；2024 年 9 月-11 月，谭柏洪分三笔合计退还林辉代持本金及收益合计 118.1895 万元，解除代持。
2	谭柏洪	吕锋	富创壹号 115 万元出资份额	2020 年 12 月 24 日，谭柏洪向富创壹号实缴出资 300 万元，其中 115 万元系代吕锋出资；2024 年 9 月 25 日，谭柏洪退还吕锋代持本金及收益合计 163.42 万元，解除代持。
3	李贤晓	朱宇明	富创壹号 20 万元出资份额	2023 年 12 月 31 日，李贤晓向富创壹号实缴出资 40 万元，其中 20 万元系代朱宇明出资；2025 年 3 月 11 日，李贤晓向朱宇明退还代持本金及收益合计 31.2658 万元，解除代持。
4	车固勇	孙树彤	富创贰号 5 万元出资份额	2024 年 7 月 16 日，车固勇向富创贰号实缴出资 100 万元其中 5 万元系代孙树彤出资、20 万元系代朱宇明出资；24 年 12 月 2 日及 25 年 1 月 13 日分别退还孙树彤 5 万元、朱宇明 21 万元（含利息），解除代持。
5	车固勇	朱宇明	富创贰号 20 万元出资份额	
6	车固勇	李勇	富创贰号 50 万元出资份额	2023 年 9 月 25 日，车固勇向富创贰号实缴出资 50 万元，资金来源全部为李勇；2025 年 1 月 22 日及 4 月 30 日，车固勇分别退还李勇 50 万元、10 万元，合计 60 万元，解除代持。
7	张开龙	夏扬才	富创贰号 10 万元出资份额	2022 年 4 月 25 日，张开龙受让林泓持有的富创贰号 25 万出资份额，支付对价 20 万元，其中 10 万元系代夏扬才出资；2023 年 8 月 17 日，张开龙退还夏扬才 10 万元，解除代持。

代持双方就代持情形不存在纠纷或争议。

五、非富创优越员工入股的背景、原因、是否属于股权激励及依据，相关外部人员的基本信息和任职经历，入股时间、价格依据和资金来源，退出后资金去向，与标的公司关联方、员工、主要客户和供应商等是否存在关联关系、交易或资金往来，历史上是否存在代持或其他利益安排；

（一）非富创优越员工入股的具体情况

非富创优越员工入股富创壹号、富创贰号、富创叁号的具体情况如下：

序号	外部合伙人姓名	出资合伙企业名称	出资金额（万元）	入股时间	入股价格及依据	资金来源	入股的背景、原因	是否属于股权激励及判断依据	退出后资金去向
1	李坚	富创贰号	50.00	2021 年 8 月	2.85 元/注册资本；按富创贰号统一入股价格	自有资金	系富创优越员工邢晓娟配偶，代邢晓娟出资	是，入股价格低于同期外部投资人增资价格	名义价格 1 元转让给配偶邢晓娟
2	周松	富创壹号	200.00	2020 年 12 月	2.85 元/注册资本；与核心管理团队同步入股、价格相同	周松 2025 年 4 月退出，未接受访谈； 周松对富创壹号、富创叁号的投资成本合计为 304.75 万元；2025 年 4 月，退出富创壹号、富创叁号收到的对价分别为 783.16 万元、343.38 万元，合计 1,126.54 万元，投资收益率为 269.66%。		否，富创优越为支付资产购买对价需筹资，与其他投资人同步入股	/
		富创叁号	104.75	2021 年 10 月	3.40 元/注册资本，富创叁号统一增资价格			是，参与事业合伙人激励计划，入股价格低于增资前后外部投资人入股价格	
3	姚世镜	富创贰号	41.91	2022 年 7 月	3.40 元/注册资本；与 2021 年 10 月富创叁号合伙人认购价格一致	自有资金	均系姚培欣朋友，因富创优越生产经营有资金需求，而部分内部员工出于个人意愿放弃认购持股平台合伙份额，姚培欣遂寻求外部投资人投资		境外购房及消费
		富创叁号	67.29	2021 年 10 月					
4	程艳丽	富创叁号	52.38	2021 年 10 月	3.40 元/注册资本，富创叁号统一增资价格，系参考富创优越前轮增资价格协商确定	自有资金及亲属间借款			尚未退出
5	陈泓君	富创叁号	31.43	2021 年 10 月		自有资金			买房等家庭支出

6	顾靖峰	富创叁号	209.51	2021 年 10 月		自有资金	通过无锡鸿泰了解到投资机会，且有闲置资金	是，曾任富创优越董事，且入股价格低于外部投资人入股价格	转入配偶账户、用作家庭积累
7	罗昱轩	富创叁号	24.09	2021 年 10 月		自有资金	专业投资人，21 年 1 月即已直接持股富创优越，21 年 10 月知悉富创叁号有人放弃份额，遂再次增加投资	是，参与事业合伙人激励计划，入股价格低于增资前后外部投资人入股价格	缴纳税款后用于向其本人投资的其他企业实缴出资
8	翁金龙	富创叁号	370.00	2021 年 10 月	3.75 元/注册资本	自有资金及亲属间借款	投资系看好富创优越的发展；姚培欣朋友，因富创经营发展需要资金、姚培欣邀请其投资		尚未退出
9	李彤	富创叁号	70.00	2021 年 10 月	4.46 元/注册资本	自有资金			家庭积累及改善生活
10	周子琰	富创叁号	31.43	2024 年 3 月	4.22 元/注册资本；受让陈泓君持有的出资份额，外部投资人之间协商定价	自有资金	投资系看好富创优越的发展，与陈泓君系朋友；陈泓君转让出资份额系买房有资金需求		尚未退出
11	龙江明	富创贰号	41.91	2024 年 4 月	4.22 元/注册资本；受让姚世镜持有的出资份额，外部投资人之间协商定价	自有资金及朋友借款	姚世镜因出国定居，需要资金，龙江明与姚世镜系远亲，知悉投资机会遂受让姚世镜持有的出资份额		尚未退出
		富创叁号	67.29	2024 年 4 月					

注：入股价格折算为对富创优越的出资价格。

非富创优越员工持有富创壹号、富创叁号出资份额，主要系富创优越收购相关业务和资产初期，因生产经营及马来西亚生产基地建设需要，有迫切的资金需求，因此除内部员工参与持股平台增资外，富创优越管理团队亦邀请外部有投资意向的朋友参与增资。上述非富创优越员工的具体情况如下：

序号	外部合伙人姓名	身份信息	任职经历	投资富创优越的背景
1	李坚	6104041981********	在富士康研发岗位任职	系公司 PMC 总监邢晓娟配偶，因邢晓娟出资资金系李坚账户转入，因此历史上将李坚登记为出资人
2	姚世镜	5102031973********	2016 年左右入职 ATL（Amperex Technology Limited，锂离子电池生产制造企业），已定居美国	姚培欣筹集资金时，经谭柏洪介绍与姚培欣结识
3	翁金龙	3505821985********	深圳市信腾通信设备有限公司销售经理	姚培欣从事电子产品贸易业务时与其有过合作
4	程艳丽	4223241980********	湖北省通城县城发置业有限公司员工	系房产职业顾问，曾在深圳工作，姚培欣有置业需求与其结识成为朋友
5	陈泓君	4208811986********	某保险公司任职	系保险经纪人，姚培欣咨询保险业务与其结识成为朋友
6	顾靖峰	3202031974********	2013 年加入中核钛白、曾任董事、副总经理、总经理等职；2019 年 12 月入职无锡鸿泰，曾任富创优越董事（无锡鸿泰提名）	原股东无锡鸿泰提名的董事，知悉富创优越有融资需求，以个人名义投资
7	李彤	3422211986********	深圳市觅众数字媒体有限公司总经理	姚培欣经营资金生意时结识，知悉姚培欣有购买相关业务及资产时即有意出资
8	罗昱轩	4403011992********	2017 年底从美国毕业回国参加工作，先后在杭州、深圳等地工作。2019 年开始创业，主要经营深圳市品轩智能图像技术有限公司，担任执行董事兼总经理。	富创优越辅助泊船项目研发过程中向罗昱轩咨询过图像处理相关技术；知悉富创有融资需求，遂以自有资金出资
9	周子琰	4208811992********	曾任职于顺丰，目前就职于 vivo 公司，主要从事用户研究	原出资人陈泓君的朋友，受让陈泓君的出资份额
10	龙江明	5201211982********	自由职业	系姚世镜远亲，受让姚世镜持有的出资份额
11	周松	4223221973********	未接受访谈，无法获知任职经历	姚培欣筹集资金时，经谭柏洪介绍与姚培欣结识

除周松外的非富创优越员工与富创优越关联方、员工、主要客户和供应商等均不存在关联关系、交易或资金往来，历史上也不存在代持或其他利益安排；周松曾持有富创壹号 200 万元出资份额、富创叁号 104.75 万元出资份额，按富创壹号、富创叁号持有富创优越股权比例计算的间接持股比例为 1.33%，持股比例较低且未在富创优越任职，并已于 2025 年 4 月按无锡鸿泰向华懋东阳转让股权相同的价格（11.16 元/注册资本），自富创壹号、富创叁号退伙，对富创优越不存在重大影响。

针对周松持有富创优越股权及退出情况，富创优越实际控制人姚培欣已出具《确认函》，确认姚培欣及其关联方与周松之间不存在委托/受托代为持有富创优越股权的情形，周松退伙后不再通过直接/间接方式持有富创优越股权，若因前述退伙事宜产生争议或潜在争议，姚培欣将予以妥善解决，若因此对富创优越造成相关损失，姚培欣将予以承担。

（二）交易对方涉及亲属间借款的具体情况、本息偿还安排以及偿还情况，不存在代持

本次交易共 57 名自然人交易对方，部分交易对方出资来源涉及亲属借款，其中大多均已偿还，上述借款情形不属于代持，出资涉及借款的具体情况如下：

序号	姓名	出资标的	资金来源于借款的情况	是否存在代持
1	姚培欣	富创优越、涸锐科技	1、姐姐姚银苗提供借款 90 万元，截至目前已偿还，未约定利息； 2、姐夫翁朝阳提供借款 200 万元，截至目前已偿还，未约定利息； 3、岳母潘淑珍提供借款 90 万元，截至目前已偿还，未约定利息。	否
2	谭柏洪	富创壹号	1、妻弟李志明提供借款 287 万元，截至目前尚未偿还，未约定利息。	否
3	钟亮	富创壹号	1、表哥朱纯龙提供借款 10 万元，截至目前已偿还本金并支付了利息 2.50 万元； 2、表姐陈慧霞提供借款 10 万元，截至目前已偿还本金并支付了利息 2.50 万元； 3、堂兄弟钟学科提供借款 50 万元，截至目前已偿还本金并支付了利息 8 万元。	否
4	张开龙	富创贰号	表哥廖辉强提供借款 10 万元，截至目前已偿还，未约定利息。	否
5	翁金龙	富创叁号	1、翁幼沫提供借款 70 万元，截至目前尚未偿还，未约定利息； 2、翁月英提供借款 26.8 万元，截至目前尚未偿还，未约定利息； 3、翁阿妹提供借款 30 万元，截至目前尚未偿还，未约定利息； 4、翁清钗提供借款 90 万元，截至目前尚未偿还，未约定利息。 以上均为翁金龙的亲兄弟姐妹。	否

六、标的公司股份支付涉及人员及其在标的公司任职情况、各期股份支付金额、确认依据、相关会计处理及准确性；

（一）股份支付涉及的人员及其在富创优越任职情况

富创优越股份支付涉及的人员及其在富创优越任职情况如下：

序号	姓名	职务	序号	姓名	职务
1	姚培欣	董事长	34	黎钊	设备工程师
2	曾华	副董事长	35	邹凤微	财务中心部长
3	车固勇	CTO	36	邓华良	结构设计工程师
4	高家荣	研发部长	37	黄惠	数字变革中心部长
5	孙卿智	海事销售总监，已离职	38	朱向东	资深硬件工程师
6	王吉英	运营总监、监事	39	陈茜昵	证券事务代表
7	余乐	销售总监	40	夏扬才	资深供应商商务经理，已离职
8	邢晓娟	PMC 总监	41	刘慧	资金专员
9	张开龙	研发总监	42	刘娟	采购工程师
10	刘国东	财务副总监	43	曹勇	资深嵌入式软件工程师
11	黎树发	研发中心副部长	44	周朝义	采购中心副部长
12	肖彬	质量部长	45	张志成	嵌入式软件工程师
13	陈平	质量副总监	46	曹琳丹	行政专员
14	许贵	研发中心结构开发部长	47	白涛	工艺工程师
15	薛秦刚	资深嵌入式软件工程师	48	傅丹	QE 工程师
16	戴雅婷	PM 副部长	49	杜静	财务总监助理，已离职
17	朱宇明	生产部长	50	鲁方	资深项目经理，已离职
18	童甜	PM 部长	51	Khoo Chung Keat	SALES MANAGER
19	刘湘敏	资深软件测试工程师	52	Kow Chi Yang	PMC MANAGER
20	杨惠	资深项目经理	53	Ong Chang Pheng	ADMINISTRATION ASSISTANT MANAGER
21	高启助	资深销售经理	54	Yew Khee Hoon	FINANCE MANAGER
22	张成宝	人力资源中心部长	55	Beh Soo See	HR EXECUTIVE
23	刘月彬	物料计划部部长	56	Tan Mei Foong	ACCOUNT EXECUTIVE
24	孙树彤	制造运营总监	57	周子琰	外部投资人
25	朱娅丽	薪酬专员	58	姚世镜	外部投资人
26	李敏	资深税务专员	59	龙江明	外部投资人
27	叶姗	生产计划工程师	60	翁金龙	外部投资人

28	李天杰	资深项目经理	61	顾靖峰	外部投资人
29	邱菊云	采购中心部长	62	周松	外部投资人
30	秦金	交付经理	63	李彤	外部投资人
31	喻娥	物流管理部副部长	64	程艳丽	外部投资人
32	唐红玲	人力资源中心副部长	65	陈泓君	外部投资人
33	黄晓莉	资深项目经理	66	罗昱轩	外部投资人

（二）各期股份支付金额、确认依据、相关会计处理及准确性

富创优越按激励对象入股后的最近一次外部投资者入股价格，作为股份支付公允价值确认依据，依据合伙协议确定的服务期，对股份支付费用进行分摊，并计入各期管理费用。各期分摊的股份支付费用情况如下：

单位：万元

年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
股份支付费用	683.99	250.35	424.97	691.81	417.99	316.47	156.58

注：外部投资者无服务期安排，股份支付费用于 2021 年一次性确认，导致 2021 年股份支付费用较高。

关于服务期的确定，根据持股平台的合伙协议，富创优越上市前，平台中员工身份的合伙人自取得合伙份额三年内离职的，由普通合伙人（即富创优越实际控制人姚培欣）或其指定主体按员工取得合伙份额的成本回购员工所持合伙份额或通过合伙平台减持富创优越股份，如成本低于富创优越上一年度经审计的净资产价格，按净资产价格回购；自取得合伙份额三年后离职的，由普通合伙人或其指定主体按富创优越上一年度经审计的净资产价格回购或合伙平台减持富创优越股份，或者经新一轮融资外部投资者同意将合伙份额转让给外部投资者。富创优越 2021 年 2 月通过事业合伙人股权激励计划，预计于 2026 年 6 月完成上市，因此将 2021 年 3 月至 2026 年 6 月确定为服务期；2024 年上半年上市计划调整，服务期相应延长至 2027 年 8 月。

富创优越将股份支付费用全部计入管理费用，主要系：股权激励的本质是富创优越基于管理需要，为了激励和留住管理团队和业务骨干，以获取富创优越股权的方式而推行的一种长期激励机制，旨在将富创优越利益与个人利益协调一致，起到了奖励职工历史贡献、稳定富创优越未来的人员结构、留住人才等作用，实际为富创优越所支付的一种管理成本。A 股上市公司中亦有较多将股份支付费用全部计入管理费用的案例，如南矿集团（001360）2025 年 1 月披露其将股份支付

费用全部计入管理费用，而未根据受益对象即销售人员、研发人员、管理人员的不同，分别计入销售费用、研发费用、管理费用等相应科目；威迈斯（688612）2023 年 4 月审核问询回复中披露将股份支付费用全部计入管理费用符合威迈斯实际情况，且与部分科创板上市公司股份支付会计处理方式不存在重大差异。

综上，富创优越股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅上市公司海能达关于设立富创优越、出售相关业务及资产的相关公告；

2、查阅海能达相关资产及业务的审计报告、评估报告；

3、访谈海能达董事会秘书，了解海能达出售相关业务及资产的背景及原因，具体过程及富创优越股权、相关业务及资产涉及的人员、客户、供应商安排、定价情况；

4、访谈姚培欣，了解其设立涸锐科技收购富创优越进而收购海能达相关业务的背景、具体过程并核查其资金来源；了解 2020 年 3 月涸锐科技收购富创优越的考虑及定价依据；

5、获取姚培欣基本情况调查表、银行流水及出具的确认函、海能达实际控制人陈清州出具的书面声明，并进行公开查询，分析其对富创优越发展所起到的作用，核查姚培欣与海能达、海能达子公司及其员工存在关联关系的具体情况，核查是否存在股权代持或其他利益安排；

6、获取富创壹号、贰号、叁号、肆号全部工商档案、合伙人出资流水、对部分合伙人进行访谈，了解其成立的背景及过程，核查实缴出资情况、合伙人出资来源及历史上存在的代持及解除情况；获取富创优越《合伙人股权激励计划》文件，了解富创优越员工纳入合伙人范围的标准。

7、对非富创优越员工进行访谈，了解其基本信息和任职经历、入股的背景、原因、入股时间、价格依据和资金来源、退出后资金去向，了解其与富创优越关联方、员工、主要客户和供应商等是否存在关联关系、交易或资金往来，历史上是否存在代持或其他利益安排，并判断其是否属于股权激励；就已退出的外部投资人周松入股及退出的情况，取得富创优越实际控制人姚培欣出具的确认函。

8、获取富创优越股份支付涉及人员名单及股份支付费用计算表，了解其在富创优越任职情况、各期股份支付金额、确认依据情况，并判断相关会计处理的准确性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、海能达向富创优越出售光通信和海事通信业务及相关资产主要为应对国际宏观形势影响、聚焦主营业务、降低经营风险；相关业务及资产交易定价以资产评估结果为基础确定，并经上市公司董事会、股东大会审议通过，定价公允；相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；海能达出售的业务最终应用于光通信及海事通信领域，海能达当前 EMS 业务聚焦于新能源及汽车电子领域，双方在客户群体和产品用途上存在显著差异；相关业务出售前，经营情况稳定，但受客观环境影响，2020 年及 2021 年富创优越分别仅实现净利润 564.07 万元、43.18 万元，随着马来富创生产基地投产并通过客户验证，2022 年开始，富创优越经营业绩开始稳步回升。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、姚培欣通过设立涸锐科技收购富创优越股权，并以此为主体承接海能达相关业务及资产，系特定环境下姚培欣、海能达及相关业务涉及的经营管理团队的互利合作安排，构成一揽子交易；姚培欣收购资金来源于收回前期投资本金、收益及朋友间借款；涸锐科技收购富创优越股权时，富创优越实缴出资仅 5 万元、且无其他资产、人员及业务，作价 1000 万元系基于后续交易的安排，构成相关业务及资产的溢价及涸锐科技参与后续交易的保证。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、姚培欣在富创优越的决策、管理及资金支持等方面发挥了核心作用；除姚培欣姐夫翁朝阳在海能达部分子公司任职外，姚培欣及其关系密切其他家庭成员与海能达及其子公司、员工不存在其他关联关系；姚培欣持有涸锐科技、富创优越股权及其上层权益不存在股权代持或其他利益安排。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、富创壹号、贰号、叁号、肆号的设立具有真实的背景和过程，旨在建立员工与富创优越发展的利益共同体，各平台出资均已实缴到位；员工纳入合伙人范围的标准明确，出资资金来源合法，历史上存在的代持情形已全部清理完毕，相关方已就代持及解除事项确认无争议。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

5、非富创优越员工入股系在富创优越发展初期为满足资金需求而引入，其入股价格与同期内部员工入股价格一致或经协商确定，富创优越已依据《企业会计准则》的规定，确认股权激励涉及的股份支付费用；除已退出股东周松已无法取得联系外，非富创优越员工合伙人均已确认其与富创优越关联方、员工、主要客户及供应商不存在关联关系、业务往来或资金往来，其入股行为清晰、真实，不存在代持或其他利益安排；周松曾间接持有富创优越 1.33%股权，持股比例较低且未在富创优越任职，并已于 2025 年 4 月按外部投资人无锡鸿泰向华懋东阳转让股权相同的价格自富创壹号、富创叁号退伙，对富创优越不存在重大影响；针对周松持有富创优越股权及退出情况，富创优越实际控制人姚培欣已出具《确认函》，确认其本人及关联方与周松之间不存在委托/受托代为持有富创优越股权的情形，周松退伙后不再通过直接/间接方式持有富创优越股权，若因前述退伙事宜产生争议或潜在争议，姚培欣将予以妥善解决，若因此对富创优越造成相关损失，姚培欣将予以承担。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

6、富创优越按激励对象入股后的最近一次外部投资人入股价格，作为股份支付公允价值确认依据，依据合伙协议确定的服务期，对股份支付费用进行分摊，并计入各期管理费用，相关会计处理准确。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 5、关于标的公司独立性

根据申报材料：（1）富创壹号持有人钟亮、李晓贤原系海能达光通信和海事通信 EMS 业务核心员工，富创贰号持有人、本次业绩承诺人之一车固勇曾在海能达任副厂长、厂长和副总经理，富创叁号持有人孙树彤曾在海能达通信股份有限公司任总监，姚培欣姐姐任深圳市海能达天安实业有限公司董事，姚培欣姐姐的配偶任多家海能达关联企业执行董事、经理等；（2）富创优越深圳生产厂房租赁方为深圳市诺萨特科技有限公司，系海能达通信股份有限公司全资子公司，姚培欣姐姐的配偶担任该公司董事、经理；（3）东莞海科达通信有限公司系姚培欣控制的企业，已于 2023 年 4 月注销，该公司与海能达全资子公司地址位于同栋楼；（4）截至 2025 年 4 月 30 日，标的公司向深圳市泓皓电子科技有限公司、泓皓（香港）有限公司租赁设备。

请公司披露：（1）富创优越收购海能达相关业务的具体过程，各方在资产、业务、人员方面的转移安排和过程，收购前后富创优越相关管理人员、生产经营和内部管理的变化情况；（2）富创优越向海能达租赁厂房、设备的原因；东莞海科达与海能达全资子公司位于同栋楼的原因，注销前相关经营情况、资金流水及注销原因，是否存在合规性风险；（3）结合资产来源于海能达、前次相关出售安排、向海能达租赁生产车间以及姚培欣亲属在海能达任职等情况，分析富创优越是否对海能达存在依赖、是否具有独立性；富创优越与海能达历史上是否存在人员交叉任职、共用生产资料、业务财务和机构混同、代垫成本费用、共用采购销售渠道等可能影响独立性的情形，双方是否存在交易，如存在，分析相关交易产生的背景及公允性；（4）列示富创优越与海能达交易及资金往来情况，海能达出售富创优越后与其是否继续存在关系或其他利益安排；（5）深圳市泓皓电子科技有限公司、泓皓（香港）有限公司基本情况、业务洽谈过程，相关租赁设备的来源，是否与海能达及其关联方存在关联关系或业务往来。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、富创优越收购海能达相关业务的具体过程，各方在资产、业务、人员方面的转移安排和过程，收购前后富创优越相关管理人员、生产经营和内部管理的变化情况；

（一）富创优越收购海能达相关业务的具体过程

富创优越收购海能达相关业务的具体过程及各方在资产、业务、人员方面的转移安排和过程详见本审核问询函回复“问题 4”之“第一小问”之回复。

（二）收购前后富创优越相关管理人员、生产经营和内部管理的变化情况

富创优越系深海通信设立的用于整合 EMS 业务中涉及光通信及海事通信相关业务及资产的主体，泗锐科技收购富创优越股权之前，富创优越尚未开始相关业务及资产的整合，因此无实际业务。

泗锐科技收购富创优越股权后，富创优越执行董事由谭柏洪变更为姚培欣，总经理由谭柏洪变更为钟亮，后续深海通信相关业务的核心经营管理团队包括深海通信总经理谭柏洪、相关业务的核心管理人员胡伟、鲁波、李贤晓等均陆续自深海通信离职，加入富创优越，逐步形成以姚培欣为核心内部管理体系。2020 年 4 月至 2020 年 12 月期间，富创优越通过先行租赁海能达拟出售的相关资产、及相关资产所在的生产车间，利用自海能达离职后自愿加入富创优越的生产经营团队，继续从事光通信及海事通信相关业务的生产经营，并逐步与海能达原有光通信及海事通信相关业务的客户进行商务谈判并签订新的业务合同。2020 年 12 月，富创优越与海能达及深海通信完成相关资产的交割，取得生产经营所需的核心资产。

泗锐科技收购富创优越股权后，富创优越购置了独立的服务器、交换机、UPS 电源等 IT 基础设施，在深圳和马来均建设了独立的机房；搭建了企业专用局域网及与马来富创网络专线连接；在软件投资方面，陆续购买了 Oracle 系统、蓝凌企业知识化平台软件（OA 管理系统）、摩尔云智造系统（MES 系统）等相关软件的使用授权许可，并委托第三方供应商实施系统上线和开发富创优越相关业务需求。上述信息系统和基础建设能够满足富创优越日常生产经营所需，不存在与海能达共用的情况。富创优越实际使用的主要信息系统情况如下：

序号	软件名称	供应商名称	采购合同签署主体	软件功能/服务内容
1	OA 系统	深圳市蓝凌软件股份有限公司	富创优越	交付、供应链、采购、库存管理、质量管理等
2	Oracle 系统	深圳赢海威信息技术有限公司	富创优越	Oracle 财务模块、分销模块、制造模块上线实施和开发
3	EBS 系统	北京快销科技有限公司	富创优越	Oracle 财务模块、分销模块、制造模块使用授权许可
4	MES 系统	福建摩尔软件有限公司	富创优越	制造系统、对外门户 web、质量管理系统 QMS、关务系统、看板系统
5	永洪科技软件	北京永洪商智科技有限公司	富创优越	数据集、定时任务、企业管理、多维分析、流程填报、健康检查
6	E 税云 SaaS 软件系统	深圳航天信息有限公司	富创优越	系统管理、销项、统计功能
7	启数道大数据平台 V1.0	上海启高信息科技有限公司	富创优越	启数道平台、门户集成及权限、数据仓库
8	关衡智能通关申报系统	关衡信息技术有限公司	富创优越	关务业务处理、对接公司系统、智能生成单据文件
9	东宝软件	深圳市东宝信息技术有限公司	富创优越	考勤管理制度、员工档案管理、工时核算等
10	Teamcenter13.0	深圳市领驭科技有限公司	富创优越	创建、查看 BOM、零部件、图纸、文档、工艺等

富创优越组建了公司独立的信息技术部门，并制定了《信息安全及管理规定》《计算机软件规范化管理规定》《计算机机房管理规定》《用户权限维护制度》等信息系统相关的内部管理规定，将公司日常生产经营过程中形成的技术信息、经营信息、管理信息、个人信息等相关信息纳入公司秘密管理，对信息系统账户设立、账户权限、账户注销等方面均做了严格的管理。

海能达已出具书面《情况说明》，确认：“资产交割完成后，本公司与富创优越不存在 ERP 系统和财务系统共用的情形。”

二、富创优越向海能达租赁厂房、设备的原因；东莞海科达与海能达全资子公司位于同栋楼的原因，注销前相关经营情况、资金流水及注销原因，是否存在合规性风险；

（一）富创优越向海能达租赁厂房、设备的原因

富创优越向海能达租赁厂房，**一方面为避免搬迁生产线后客户重新验厂**。富创优越下游客户通常对供应商有严格的认证标准，首次合作需通过验厂+产品验证等环节，对供应商的研发设计能力、生产车间环境、生产设备及售后服务能力等方面进行现场验证，后续每年会有定期复检。如富创优越租赁新的生产车间，

在后续的业务承接过程中，客户需根据其既定的认证标准重新验厂，并重新进行产品可靠性验证，验证时间一般 1000 小时以上；**另一方面为减少搬迁成本**。富创优越向海能达租赁的厂房位于深圳市龙岗区海能达科技园，该科技园除海能达自用外，部分对外出租，因此，租赁给富创优越不损害海能达利益，有助于剥离顺利实施，园区内入驻企业除富创优越外，还包括深圳市宁博尔科技有限公司、深圳市国惠照明器材有限公司等多家科技型企业，在保证独立性的前提下，继续租赁海能达的厂房能够避免直接搬迁成本及生产线搬迁期间的设备、人员闲置带来的间接成本。

根据上市公司海能达 2020 年 12 月《关于出售部分 EMS 业务及相关资产的公告》：本次交易所涉及的主要标的资产均放置于公司厂房内（独立车间，已与公司自身生产经营场地作出区分），本次交易完成后，公司将按照市场价格租赁给富创优越作为生产车间及办公场地，厂房租赁协议后续另行签订。

2025 年 1 月，富创优越与海德斯签署租赁协议，向海德斯租入 5 台通用贴片机，月租金参考向泓皓电子租赁同类设备的价格确定，租赁设备租期 5 年作为使用权资产核算。富创优越报告期内租赁设备的原因详见本审核问询函回复“问题 16、关于标的公司固定资产和使用权资产”之第五小问回复。

（二）东莞海科达相关情况

1、东莞海科达基本情况

东莞海科达系由富创优越实际控制人姚培欣于 2020 年 12 月出资设立，注册资本 1,000 万元，至 2023 年 4 月注销，姚培欣未实缴出资。

东莞海科达注册地为广东省东莞市松山湖园区怡乐路 1 号 1 栋 1302 室，出租方为东莞市中集云创业产业园投资管理有限公司，系东莞中集云创业产业园运营方，其间接控股股东为中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司，因此东莞海科达与海能达全资子公司位于同栋楼系其注册地址均位于同一运营方运营的产业园区。姚培欣于中集云创业产业园注册设立东莞海科达，原计划购买产业园内房产用于富创优越生产经营，后续考虑收购富创优越后短期内资金较为紧张，且富创优越后续业务开展亦存在不确定性，因此搁置购买房产计划，东莞海科达设立后，主要开展电子产品贸易业务，2021 年下半年开始已不再开展业务。

2、东莞海科达财务指标情况

东莞海科达设立至注销期间，主要财务指标情况如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
资产总额	379,732.79	530,889.51	11,089,504.00
净资产额	379,732.79	440,357.44	274,061.57
营业收入	-	5,839,660.63	9,769,472.60
净利润	-62,377.30	166,295.87	274,061.57

3、东莞海科达资金流水情况

海科达设立至注销期间，资金流水情况如下：

单位：万元

主体名称	收入	支出	收支差额	
海能达通信股份有限公司	12,748.40	14,445.25	-1,696.85	预付货款及退款
公司一	14,524.74	12,760.91	1,763.83	预付货款及退款，差额部分为东莞海科达含税收入
翁支前	1,745.00	1,745.00	-	预付货款及退款
深圳市海能达天安实业有限公司	1,745.00	1,745.00	-	预付货款及退款
公司一	1,000.00	1,000.00	-	账户名错误退款
姚培欣	5.00	35.29	-30.29	报销费用及注销前分红款
暂收款		10.24	-10.24	税款
东莞市中集云创业产业园投资管理有限公司	0.96	8.83	-7.87	房租
中华人民共和国国家金库东莞市中心支库		8.45	-8.45	税款
深圳市海能达通信有限公司		6.66	-6.66	物料采购款
福建省同创建设发展有限公司		2.88	-2.88	费用
福建同创建设发展有限公司	2.79	2.79	-	账户名错误退款
广州晶东贸易有限公司		0.67	-0.67	费用
网上电子汇划收入		0.32	-0.32	费用
任莉		0.22	-0.22	费用
鲁双喜		0.13	-0.13	费用
对公中间业务收入-网上其他收入		0.11	-0.11	费用
应付利息-单位活期存款利息(自动计提)	0.65		0.65	利息收入

待报解预算收入	0.18		0.18	退税
总计	**31,772.73**	**31,772.73**	**-**	

详细流水往来已申请豁免披露。

2023 年，富创优越筹划首次公开发行股票并上市，作为富创优越实际控制人，姚培欣主动清理其控制的各类主体，遂申请注销东莞海科达。2023 年 3 月 15 日及 4 月 7 日，东莞海科达分别取得《清税证明》及注销《登记通知书》。

经查询公开资料，东莞海科达存续期间，未受到过工商、税务等相关主管机关的行政处罚，且其主要经营贸易业务，合规风险较低。

三、结合资产来源于海能达、前次相关出售安排、向海能达租赁生产车间以及姚培欣亲属在海能达任职等情况，分析富创优越是否对海能达存在依赖、是否具有独立性；富创优越与海能达历史上是否存在人员交叉任职、共用生产资料、业务财务和机构混同、代垫成本费用、共用采购销售渠道等可能影响独立性的情形，双方是否存在交易，如存在，分析相关交易产生的背景及公允性；

（一）富创优越对海能达不存在依赖，具有独立性

富创优越收购海能达相关业务及资产是特定环境下资产出售方（海能达）与购买方（姚培欣及其控制的涸锐科技）的互利合作。通过相关交易，一方面海能达盘活存量资产，避免了因客户流失导致的固定资产闲置、库存材料减值、人员离职补偿等损失；另一方面，姚培欣出资购买相关资产能够实现从电子产品贸易业务向高端制造转型。

姚培欣控制的涸锐科技受让富创优越股权及后续通过富创优越购买相关业务及资产的交易安排，**一是**满足主要客户合规性要求，通过较小金额、快速达成的股权交易，便于持续服务客户，避免由于客户切换供应商导致后续业务无法延续；**二是**满足上市公司监管要求，海能达出售相关业务及资产定价需根据监管要求履行审计、评估程序，耗时较长，分步交易安排能够确保交易顺利实施的同时，避免客户流失。

富创优越租赁海能达生产车间属于市场化交易。富创优越向海能达租赁生产车间位于龙岗区海能达科技园，园区内及周边存在大量同类厂房可供使用，富创优越直接租赁所购买资产原所在车间，一方面避免了生产线搬迁后客户重新验厂

时间周期、便于持续稳定服务客户；另一方面直接减少了富创优越的搬迁费用及设备、人员闲置成本；此外，相关车间直接租赁给富创优越使用，也提升了海能达厂房使用效率，双方互利。

姚培欣姐夫翁朝阳系海能达子公司东莞海能达通信有限公司执行董事兼总经理，同时在海能达多家物业相关子/孙公司中兼职，除此以外，姚培欣及其关系密切的其他家庭成员均未在海能达任职；根据公开查询资料，翁朝阳未在海能达母公司及相关资产及业务的运营主体深海通信中担任过董事、监事、高级管理人员。根据深海通信作出的《关于 EMS 光通信和海事通信资产出售意向讨论会纪要》（参会人员包括陈清州、蒋叶林、曾华、周炎、谭柏洪、田智勇、鲁波）、海能达审议相关事项的董事会决议公告、股东大会决议公告及海能达出具的书面《情况说明》，翁朝阳未参与海能达向姚培欣出售相关业务及资产的决策。

富创优越具有独立的研发、生产、采购、销售及与之相匹配的管理体系，能够独立完成产品研发及迭代升级、原材料采购、产品生产及客户开发（包括针对原有客户持续迭代更新产品体系），在业务、资产、机构、人员、财务等方面均独立于海能达。

综合上述分析，富创优越对海能达不存在依赖，具有独立性。

（二）富创优越与海能达历史上是否存在人员交叉任职、共用生产资料、业务财务和机构混同、代垫成本费用、共用采购销售渠道等可能影响独立性的情形

2020 年 3 月，涸锐科技收购富创优越 100%股权后，海能达相关业务的核心管理团队及生产经营人员陆续自海能达离职并自愿加入富创优越，不存在人员交叉任职的情形；2020 年 4 月至 2020 年 12 月期间，富创优越曾租赁海能达生产设备、厂房、并委托海能达代采原材料，上述安排系相关业务及资产交割的过渡期安排，且均市场化定价，不存在共用生产资料、业务、财务和机构混同、代垫成本费用、共用采购销售渠道等可能影响独立性的情形。

（三）富创优越与海能达历史存在的交易情况

富创优越与海能达历史存在的交易主要系为保持业务稳定性的交易安排，历史交易主要包括以下几个方面：

一是自评估基准日至交易完成日（2020 年 12 月 31 日）期间，富创优越因自

身生产经营所需，存在向海能达采购原材料（供应商短期难以切换，由海能达代采）、并租赁部分生产设备、厂房和办公楼等业务。截至 2020 年 11 月 30 日，海能达对富创优越的应收账款净余额为 11,434.17 万元。双方曾约定富创优越于交割之日起 6 个月内清偿完毕，受马来富创建设投入较大、经营情况不及预期情况及过渡期代采原材料新增应付账款影响，富创优越实际于 2025 年 4 月 30 日前完成清偿，但富创优越与主要供应商自 2022 年以后已完全独立交易。因付款延迟，富创优越累计向海能达支付了延期付款利息合计 1,286.04 万元。

二是由于富创优越购买的主要标的资产均放置于海能达厂房内（独立车间，已与海能达自身生产经营场所区分），交易完成后，富创优越继续按市场价格租赁相关厂房用于生产经营。

三是由于业务的交割涉及供应商切换，交易完成后设定 6 个月的过渡期，过渡期内，为维持业务的正常开展，富创优越仍会委托海能达代采部分原材料，价格按行业惯例和市场价格定价。

海能达出售富创优越股权后，富创优越与海能达继续交易主要系收购资产过程中及收购完成后的过渡安排，富创优越与主要客户、主要供应商自 2022 年开始已完全独立交易，相关交易已不再发生。

报告期内，富创优越与海能达存在的交易情况详见本题第四小问之回复。

四、列示富创优越与海能达交易及资金往来情况，海能达出售富创优越后与其是否继续存在关系或其他利益安排；

2023 年至 2026 年 1-5 月，富创优越及合并范围内子公司向海能达相关主体销售情况如下：

单位：万元

交易对方	2026 年 1-5 月		2025 年		2024 年度		2023 年度	
	交易额	收款额	交易额	收款额	交易额	收款额	交易额	收款额
海能达及合并范围内子公司	-	-	0.34	264.78	161.18	300.58	404.12	-

2023 年至 2026 年 1-5 月，富创优越及合并范围内子公司向海能达相关主体采购情况如下：

单位：万元

采购性质	交易对方	2026 年 1-5 月		2025 年		2024 年度		2023 年度	
		交易额	付款额	交易额	付款额	交易额	付款额	交易额	付款额
培训服务	海能达通信股份有限公司	-	-	-	-	-	-	10.5	10.5
逾期付款利息	深圳市海能达通信有限公司	-	-	-	2,370.27	155.62	3,880.84	1,130.42	6,175.09
补开发票及根据对账差异调整，非实质性交易		-	-	503.28		-		667.83	
租金及水电费		-	-	0.22		872.99		736.34	
租金及水电费	深圳市诺萨特科技有限公司	**398.57**	**440.82**	**1,093.49**	1,220.34	**108.62**	118.78	**42.10**	51.08
租金及水电费	海德斯通信有限公司	**85.44**	**130.38**	270.74	261.89	53.42	53.58	58.36	28.4
采购材料	HYTERA COMMUNICATIONS(HONGKONG) COMPANY LIMITED	-	-	-	-	-	1,070.72	-	3.69
合计		**484.01**	**571.20**	**1,867.73**	**3,852.50**	**1,190.65**	**5,123.92**	**2,645.55**	**6,268.76**

报告期内，富创优越与深圳市海能达通信有限公司之间的交易主要为支付交割前欠款及延期付款利息、根据对账差异补开 22 年以前代采业务发票、租赁厂房租金及水电费。2024 年深圳市海能达通信有限公司将位于海能达工业园内的厂房的出租方主体变更为深圳市诺萨特科技有限公司，因而 2025 年与富创优越之间的租赁交易减少。

报告期内，富创优越与深圳市诺萨特科技有限公司之间的交易系租赁员工宿舍及厂房。

五、深圳市泓皓电子科技有限公司、泓皓（香港）有限公司基本情况、业务洽谈过程，相关租赁设备的来源，是否与海能达及其关联方存在关联关系或业务往来。

（一）泓皓电子基本情况及业务洽谈过程

深圳市泓皓电子科技有限公司、泓皓（香港）有限公司（以下统称“泓皓电子”）基本情况如下：

项目	深圳市泓皓电子科技有限公司	泓皓（香港）有限公司
注册资本	1,000 万元	1 万港元
注册地址	深圳市宝安区福永街道怀德社区下十围路 2 号 3 栋 201	香港九龍新蒲崗大有街 2 號旺景工業大廈 D 座 3 樓 D01 室
成立日期	2007 年 4 月 24 日	2023 年 12 月 14 日
经营范围	电子产品的技术开发和购销、咨询；国内贸易，经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；电子设备租赁及上门维修。电子专用设备制造；机械设备研发；软件开发；电子、机械设备维护（不含特种设备）。	电子产品的研发，生产，销售及电子设备租赁与维修与国际贸易
股东情况	吴焕标持股 70%、吴焕中 10%、汤兴豪 10%、唐有新 10%	吴焕标持股 90%，唐有新持股 10%
主要人员	吴焕标任董事、经理；吴焕中任监事	吴焕标、唐有新任董事

2020 年 7 月，因富创优越业务开展需要，拟租赁产线，遂邀请泓皓电子、深圳市拓普科实业有限公司、东莞市同德电子有限公司等三家供应商进行供应商评估，根据富创优越的内部评估记录，同德电子商务及技术支持不满足要求，泓皓电子及拓普科均满足要求，但拓普科报价相对较低，因此，最终确定拓普科作为备选供应商，向富创优越深圳工厂提供租赁设备。2020 年 12 月，因马来富创拟租赁线体，富创优越再次启动供应商评审，经供应商评审，此次泓皓电子拟出租二手设备已使用年限相对较短，且报价合理，因此确定泓皓电子作为此次马来富创租赁设备供应商。

（二）相关租赁设备的来源

泓皓电子两家公司主要经营二手设备的买卖、租赁、维修业务，除富创优越外，下游客户还涉及固态硬盘、服务器、内存条等多个行业。泓皓电子的经营模式为从境外购置二手设备后租赁和买卖，主要经营西门子、ASM 品牌设备，相关设备的卖方不固定，全球的供应商都有，国外使用相关设备的企业基本 3-4 年就会更换设备，存在较多的可租赁设备。

根据泓皓电子提供的部分租赁设备的采购凭证，富创优越自泓皓电子和泓皓香港租赁的主要设备来源情况如下：

出租方	租赁主要设备名称	追溯来源供应商名称	追溯来源采购合同编号	出租方设备采购日期	富创优越租用数量	富创优越租赁开始日期	采购到富创优越租赁间隔
泓皓电子	ASM TX2i-W 二手贴片机	深圳市巨引力科技有限公司	HH20230811-01	2023 年 8 月 11 日	3 台	2024 年 10 月 12 日	14 个月
泓皓电子	ASM TX2i-W 二手贴片机	深圳市巨引力科技有限公司	HH202211016-01	2023 年 11 月 14 日	2 台	2024 年 10 月 1 日、2024 年 9 月 10 日	11 个月
泓皓电子	旧自动贴片机	深圳市中之宝科技有限公司	20211218001-RCL	2022 年 2 月 18 日	1 台	2024 年 6 月 1 日	28 个月
泓皓电子	旧贴片机	东莞市乐明贸易有限公司	LMYF-20220520-01	2022 年 8 月 8 日	1 台	2024 年 9 月 5 日	26 个月
泓皓电子	旧贴片机	东莞市乐明贸易有限公司	LMYF-20220520-01	2022 年 8 月 8 日	2 台	2024 年 10 月 12 日	27 个月
泓皓电子	SX2	as-equipment（购买共 9 台）	24-00088-LS	2024 年 5 月 27 日	2 台	2024 年 12 月 1 日	6 个月
泓皓电子	SIPPLACE SX2 Pick&Place	as-equipment（购买共 9 台）	80009	2021 年 6 月 24 日	1 台	2025 年 3 月 5 日	45 个月
泓皓电子	ASM SIPLACE SX2	as-equipment（购买共 9 台）	80009	2021 年 6 月 24 日	1 台		
泓皓电子	Pick&Place	as-equipment（购买共 9 台）	80009	2021 年 6 月 24 日	1 台		

注：as-equipment 是德国汉堡的二手 SMT 设备贸易商。

根据主要出租方泓皓设备采购情况及富创向出租人租赁情况对比如下：

1、采购日期与租赁开始日期不临近，间隔较长，并非为富创优越而专门采购

设备采购行为发生在租赁开始之前较长时间，出租方在与富创优越达成租赁意向前，已提前采购该类通用生产设备，并非为满足富创优越的租赁协议而临时采购。

2、设备具备通用性与复用性

出租方一次性采购多台同型号设备（如 SX2 系列），采购目的是建立设备租赁池，而非服务于单一客户。富创优越仅为潜在客户之一，设备非专属定制。

综上，出租方的租赁设备的采购行为与后续对富创优越的租赁安排独立，不存在采购与租赁捆绑约定，不构成“以租代购” 或定向采购的安排，属于市场化经营租赁行为，非专门为富创优越采购。

（三）泓皓电子与海能达、富创优越及相关方不存在关联关系

泓皓电子曾参与南宁泰克半导体有限公司于 2022 年 4 月组织的 SMT 周边设备采购招标并中标，中标 309 万元；报告期内还曾参与南方科技大学等主体公开招标项目。此外，根据深圳市蓝鲸智联科技股份有限公司（874853）披露的公开转让说明书，截至 2025 年 3 月 31 日，蓝鲸智联应付泓皓电子资产采购款余额为 556.04 万元。报告期各期，泓皓电子与富创优越之间的交易金额占其同类业务的比例均在 30%以下。因此，泓皓电子不是专为富创优越服务的供应商。

泓皓电子（含香港泓皓）与海能达及其关联方、主要人员之间均不存在关联关系，2023 年至今与海能达不存在业务合作，亦不存在资金往来、其他利益安排。泓皓电子（含香港泓皓）与富创优越、富创优越其实际控制人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈海能达董事会秘书、姚培欣，获取海能达出售 EMS 业务时的部分文件及资产评估报告，了解海能达出售相关业务及资产的具体过程及收购前后富创优越相关管理人员、生产经营和内部管理的变化情况。

2、获取富创优越向海能达租赁明细及相关合同，了解富创优越向海能达租赁厂房的原因；通过公开渠道查询东莞海科达基本情况，访谈姚培欣，获取东莞海科达流水，了解东莞海科达与海能达全资子公司位于同栋楼的原因、注销前相关经营情况、资金流水及注销原因，判断是否存在合规性风险。

3、分析富创优越是否对海能达存在依赖、是否具有独立性；核查富创优越与海能达历史上是否存在人员交叉任职、共用生产资料、业务财务和机构混同、代垫成本费用、共用采购销售渠道等可能影响独立性的情形，双方是否存在交易，如存在，分析相关交易产生的背景及公允性。

4、获取富创优越报告期内银行流水、与海能达交易及资金往来明细，并对海能达董事会秘书进行访谈，核查海能达出售富创优越后与其是否继续存在关系或其他利益安排。

5、访谈泓皓电子副总经理，了解深圳泓皓、香港泓皓基本情况、与富创优越业务洽谈过程、相关租赁设备的来源等，了解其与海能达及其关联方是否存在关联关系或业务往来。

6、查阅富创优越相关信息系统的采购合同、现场登录重要信息系统了解系统功能，并在系统中检索是否存在海能达相关信息；

7、查阅富创优越信息系统管理相关内部控制制度，抽查部分信息系统登录账户设立及权限管理审批流程；

8、取得海能达出具的情况说明，明确海能达关联方以海能达信息披露为准；检索海能达公开披露资料，确认泓皓电子未作为海能达关联方披露；

9、取得泓皓电子提供的部分租赁设备的采购凭证并与富创优越向泓皓电子

租赁设备的情况对比；取得泓皓电子出具的确认函；通过公开渠道检索泓皓电子股东、主要负责人，确认相关人员未作为海能达关联方披露，亦未在海能达公开披露材料中提及。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、富创优越收购海能达相关业务及资产是特定环境下资产出售方（海能达）与购买方（姚培欣及其控制的涸锐科技）的互利合作；相关资产、业务及人员的转移过程清晰、完整；收购完成后，富创优越建立了独立、完整的管理团队和经营体系，其核心管理人员与技术人员均独立于海能达，在业务、资产、人员、机构、财务等方面具备独立性；富创优越财务系统、ERP 系统独立于海能达，不存在共用的情形。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、富创优越向海能达租赁厂房系避免客户重新验厂、减少搬迁成本的商业互利合作，租赁价格公允，属于市场化行为；东莞海科达注册地为产业园区，具有大量企业注册，存续期内，东莞海科达仅涉及少量贸易业务，已完成税务及工商注销程序，合规性风险较低。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、报告期内，富创优越对海能达不存在依赖，具备独立性；2020 年 4 月至相关业务及资产交割完成后的过渡期内，富创优越存在租赁海能达生产设备、委托海能达代采材料、租赁海能达厂房等交易情形，但系基于持续服务客户的交易整体安排；富创优越存在未在交割过渡期满前支付欠款的情形，但已按年化 6%支付延期付款利息；除过渡期相关安排外，富创优越与海能达历史上不存在人员交叉任职、共用生产资料、业务财务和机构混同、代垫成本费用、共用采购销售渠道等可能影响独立性的情形。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、截至报告期末，富创优越与海能达之间的经营性往来款项已基本结清。除已披露的交易及租赁关系外，富创优越与海能达之间不存在其他未披露的资金

往来、关系或其他利益安排。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

5、富创优越向泓皓电子租赁设备系基于自身产能需求的独立商业决策，泓皓电子为独立的第三方设备服务商，其设备来源于独立采购，与海能达及其关联方不存在关联关系、业务往来或其他利益安排，与富创优越、富创优越实际控制人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 9、关于商誉

根据重组报告书：上市公司因对购买日之前所持标的公司 42.16%股权按照公允价值重新计量,于 2024 年备考财务报表中确认投资收益 70,635.70 万元，2024 年备考报表中基本每股收益增幅较大，同时确认商誉 228,940.17 万元，占 2025 年 4 月末上市公司备考财务报表总资产、净资产比例分别为 25.55%和 43.69%。

请公司披露：（1）本次交易与前两次上市公司现金收购标的公司部分股权是否实质上构成一揽子交易，是否符合《企业会计准则》的规定，并模拟测算对备考财务报表的影响；（2）备考财务报表中商誉的确认依据，对客户关系、客户合同、技术等无形资产是否已充分辨认，对标的公司可辨认净资产公允价值的确认情况，是否符合《企业会计准则》的规定；（3）量化分析商誉减值对上市公司主要财务指标的影响，披露商誉的减值风险及拟采取的应对措施。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、本次交易与前两次上市公司现金收购标的公司部分股权是否实质上构成一揽子交易，是否符合《企业会计准则》的规定，并模拟测算对备考财务报表的影响；

（一）一揽子交易的判断

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第五十一条的规定，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合下列一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

1、这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的。

2、这些交易整体才能达成一项完整的商业结果。

3、一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生。

4、一项交易单独考虑时是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

本次交易与上市公司 2024 年 9-10 月受让姚培欣、施文远持有的富创优越 25.00%股权、2025 年 1 月受让无锡鸿泰投资有限公司持有的富创优越 17.16%股权（统称“前两次交易”）不构成一揽子交易，具体判断依据如下：

1、本次交易与前两次上市公司现金收购富创优越部分股权的投资协议均是单独签署并生效，仅对当时的股权转让事项进行约定，前两次投资协议所涉及双方并未明确约定未来的收购条款，本次收购是基于上市公司战略发展方向及富创优越业绩超预期而发起的新一轮独立谈判的结果，不以前两次交易为前提条件；上市公司董事会、股东会于不同的时点分别进行了决策，每次交易均系独立考虑、独立决策。

2、前两次交易具备独立的交易目标和商业结果，前两次交易采用权益法核算，上市公司获取了不错的投资回报，赢得了新的利润增长点及新方向的发展机会。本次交易完成后，上市公司将持有富创优越100%的股权，谋求富创优越控制权系为了深化上市公司在电子及信息通信制造领域的战略布局，同时，富创优越的原股东将持有上市公司的股份，有力保障了富创优越核心管理团队与上市公司利益的一致性。本次交易与前两次交易的商业结果相互独立，并非需要组合或整体才能达到一项完整的商业结果。

3、本次交易和前两次交易均独立完成，互相之间并无影响，交易的发生互不依赖，一项交易的发生并非取决于其他至少一项交易的发生。

4、每次交易的对手方和定价依据并不相同，首次交易的对手方为姚培欣、施文远；第二次交易的交易对手方为无锡鸿泰投资有限公司；本次交易对手方姚培欣、谭柏洪、曾华等57名自然人及富创肆号；本次基于评估后评估结果确定富创优越的整体估值。各次的股权交易独立定价，转让价格公允，不存在不经济的情况。

综上，本次收购与上市公司前次购买富创优越股权不构成一揽子交易，符合《企业会计准则》的规定。

（二）模拟构成一揽子交易情况下，测算对备考财务报表的影响

1、模拟构成一揽子交易情况下的商誉计算

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》应用指南：如果分步取得对子公司股权投资直至取得控制权的各项交易属于“一揽子交易”，应当将各项交易作为一项取得子公司控制权的交易，并区分企业合并的类型分别进行会计处理。基于应用指南模拟构成一揽子交易情况下的商誉计算情况如下：

单位：万元

项目	金额
富创优越 100%股权的交易支付对价	189,919.63
其中：原持有的股权交易成本	39,536.10
本次交易对价	150,383.53
经审计的 2024 年 1 月 1 日富创优越所有者的净资产账面价值	32,634.38
可辨认净资产公允价值	32,634.38
重组产生的商誉	157,285.25
富创优越原有商誉	995.00
上市公司原有商誉**（截至 2026 年 5 月 31 日）**	**3,400.38**
模拟测算一揽子交易情形下上市公司合并报表商誉	**161,680.63**
非一揽子交易情形下上市公司合并报表商誉	**232,316.33**
差额（模拟测算一揽子交易-非一揽子交易）	-70,635.70

2、备考财务报表的影响

单位：万元、%

项目	2026 年 5 月 31 日			2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	模拟构成一揽子交易	不构成一揽子交易	变动比例	模拟构成一揽子交易	不构成一揽子交易	变动比例	模拟构成一揽子交易	不构成一揽子交易	变动比例
资产总额	**1,128,047.37**	**1,198,683.06**	**-5.89**	965,363.22	1,035,998.91	-6.82	794,665.27	865,300.96	-8.16
其中：商誉	**161,680.63**	**232,316.33**	**-30.40**	159,665.36	230,301.06	-30.67	159,432.68	230,068.38	-30.70
负债总额	**591,784.04**	**591,784.04**	**-**	476,595.33	476,595.33	-	288,591.18	288,591.18	-
所有者权益	**536,263.32**	**606,899.02**	**-11.64**	488,767.89	559,403.59	-12.63	506,074.09	576,709.78	-12.25
其中：归属于母公司所有者权益	**519,505.40**	**590,141.10**	**-11.97**	471,470.93	542,106.62	-13.03	494,097.21	564,732.90	-12.51
利润总额	**18,134.65**	**18,134.65**	**-**	44,383.66	44,383.66	-	50,168.69	120,804.39	-58.47
其中：投资收益	**-3,502.89**	**-3,502.89**	**-**	-8,185.98	-8,185.98	-	-3,108.32	67,527.37	-104.60
净利润	**13,242.92**	**13,242.92**	**-**	34,452.94	34,452.94	-	40,044.78	110,680.48	-63.82
其中：归属于母公司净利润	**13,783.37**	**13,783.37**	**-**	35,410.64	35,410.64	-	40,869.53	111,505.23	-63.35

模拟构成一揽子交易情况下，**截至 2026 年 5 月 31 日，资产总额将减少 70,635.70 万元，变动比例为-5.89%**，导致资产总额减少的主要原因系因为模拟一揽子交易对商誉的影响，模拟构成一揽子的情况下商誉将减少 70,635.70 万元，**变动比例为-30.40%**；所有者权益减少 70,635.70 万元，变动比例为**-11.64%**。2024 年度净利润减少 70,635.70 万元，变动比例为-63.82%，主要原因系因为模拟一揽子交易后投资收益减少。

二、备考财务报表中商誉的确认依据，对客户关系、客户合同、技术等无形资产是否已充分辨认，对标的公司可辨认净资产公允价值的确认情况，是否符合《企业会计准则》的规定；

（一）备考财务报表中商誉的确认依据

1、商誉确认基础

编制备考合并财务报表时，依据富创优越、涸锐科技、富创壹号、富创贰号和富创叁号 2025 年 4 月 30 日净资产审计报告，整体股权交易公允价值参考沃克森出具《评估报告》沃克森评报字(2025)第 1785 号。

假设合并基准日为 2024 年 1 月 1 日，假设通过收购获得的可辨认净资产于合并基准日（即 2024 年 1 月 1 日）的公允价值与账面价值一致，将交易对价与合并基准日富创优越可辨认净资产公允价值份额之间的差额确认为商誉。

2、关于商誉的确认涉及的相关准则规定

1）《企业会计准则第 20 号——企业合并》

第十条规定：参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企业为被购买方。购买日，是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期；

第十一条规定：一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值；

第十三条规定：购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。

2）《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》应用指南

如果不属于“一揽子交易”，在合并财务报表中，还应区分企业合并的类型分别进行会计处理。对于分步实现的非同一控制下企业合并，购买日之前持有的被购买方的股权，应当按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值

与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益、其他所有者权益变动的，应当转为购买日所属当期收益，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。

3、商誉计算过程

本次重组备考财务报表中商誉的计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
本次交易上市公司支付对价整体公允价值	260,555.33
其中：根据本次评估结果模拟原持有的股权的公允价值	110,171.79
本次交易重组方案确定的支付对价	150,383.53
经审计的 2024 年 1 月 1 日富创优越所有者的净资产账面价值	32,634.38
可辨认净资产公允价值	32,634.38
重组产生的商誉	227,920.95
富创优越原有商誉	995.00
上市公司原有商誉**（截至 2026 年 5 月 31 日）**	**3,400.38**
收购富创优越后上市公司的商誉	**232,316.33**

（二）对客户关系、客户合同、技术等无形资产是否已充分辨认

根据沃克森评估出具的《资产评估报告》（沃克森评报字(2025)第 1785 号），以 2025 年 4 月 30 日为评估基准日，分别采取收益法和市场法对标的资产进行了评估，最终选择收益法评估结果作为评估结论，收益法从企业的未来获利能力角度出发，反映了企业各项资产的综合获利能力，包括销售网络、客户关系、合同权益等可辨认和不可辨认的无形资产。因此收益法合理计量了各项可辨认无形资产的公允价值。

评估报告未考虑资产基础法，因此不涉及对客户关系、客户合同、技术等无形资产的评估增值，备考模拟报表对编制基础进行了说明，备考财务报表对可辨认净资产进行了假设，上述测算是假设富创优越于合并基准日（即 2024 年 1 月 1 日）的可辨认净资产公允价值与账面价值一致。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》，上市公司将在购买日（实际取得对富创优越控制权的日期）对富创优越进行并表处理，届时需要对富创优越的

各项资产、负债进行辨认并按照购买日的公允价值计量。上述模拟测算的商誉金额若涉及资产分摊，将会分摊至已有资产的增值部分、新识别出来的无形资产（如专利权、商标权、专有技术等）公允价值等，实际确认的商誉预计会低于上述模拟测算的金额。

类似情况中，华润三九医药股份有限公司、广东宏大控股集团股份有限公司所涉及的重大资产重组编制的备考报表，亦假定收购获得的可辨认净资产在合并基准日的公允价值与账面价值金额一致，购买日再对各项资产、负债进行辨认并按照购买日的公允价值计量。

三、量化分析商誉减值对上市公司主要财务指标的影响，披露商誉的减值风险及拟采取的应对措施

（一）量化分析商誉减值对上市公司主要财务指标的影响

本次收购完成后上市公司将确认较大金额的商誉，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。若富创优越未来不能实现预期收益，商誉将存在减值风险。

为估算本次交易完成后形成的商誉可能发生的减值对上市公司未来经营业绩和财务状况的潜在影响程度，设定以下假设，就本次交易完成后商誉减值可能对上市公司**2026 年 1-5 月**归属于母公司净利润、**2026 年 5 月 31 日**归属于母公司净资产以及资产总额产生的影响进行敏感性分析，具体情况如下：

单位：万元、%

假设商誉减值比例	商誉减值金额	2026 年 1 至 5 月		2026 年 5 月 31 日					
		归属于母公司净利润（备考合并口径）		归属于母公司净资产（备考合并口径）			资产总额（备考合并口径）		
		减值前	减值后	减值前	减值后	变动比例	减值前	减值后	变动比例
1	2,323.16	13,783.37	11,460.21	590,141.10	587,817.94	0.39	1,198,683.06	1,196,359.90	0.19
5	11,615.82	13,783.37	2,167.56	590,141.10	578,525.28	1.97	1,198,683.06	1,187,067.26	0.97
10	23,231.63	13,783.37	-9,448.25	590,141.10	566,909.47	3.94	1,198,683.06	1,175,451.44	1.94
20	46,463.27	13,783.37	-32,679.89	590,141.10	543,677.82	7.87	1,198,683.06	1,152,219.80	3.88
50	116,158.17	13,783.37	-102,374.78	590,141.10	473,982.92	19.68	1,198,683.06	1,082,524.90	9.69
100	232,316.33	13,783.37	-218,532.96	590,141.10	357,824.77	39.37	1,198,683.06	966,366.73	19.38

本次交易完成后商誉若发生减值，减值损失金额将相应抵减上市公司当期归

属于母公司净利润、归属于母公司净资产、资产总额，对上市公司的经营业绩造成一定程度的不利影响。

（二）披露商誉的减值风险及拟采取的应对措施

1、披露商誉的减值风险

上市公司已在重组报告书 “重大风险提示”之“（七）商誉减值的风险”和“第十二节 风险因素分析和风险提示”之“（七）商誉减值的风险”中对本次交易的商誉减值风险进行了补充披露，商誉减值相关风险揭示已较为充分，具体如下：

“本次交易系非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》相关规定，本次交易完成后上市公司预计将新增 228,915.95 万元商誉，新增商誉金额分别占 **2026 年 5 月 31 日**上市公司备考财务报表净资产、资产总额的比例为 **37.72%**、**19.10%**。本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度末进行减值测试。若未来富创优越业绩未达预期，上市公司可能面临商誉减值的风险。

为估算本次交易完成后形成的商誉可能发生的减值对上市公司未来经营业绩和财务状况的潜在影响程度，设定以下假设，就本次交易完成后商誉减值可能对上市公司 **2026 年 1-5 月**归属于母公司净利润、**2026 年 5 月 31 日**归属于母公司净资产以及资产总额产生的影响进行敏感性分析，具体情况如下：

单位：万元、%

假设商誉减值比例	商誉减值金额	2026 年 1 至 5 月		2026 年 5 月 31 日					
		归属于母公司净利润（备考合并口径）		归属于母公司净资产（备考合并口径）			资产总额（备考合并口径）		
		减值前	减值后	减值前	减值后	变动比例	减值前	减值后	变动比例
1	2,323.16	13,783.37	11,460.21	590,141.10	587,817.94	0.39	1,198,683.06	1,196,359.90	0.19
5	11,615.82	13,783.37	2,167.56	590,141.10	578,525.28	1.97	1,198,683.06	1,187,067.26	0.97
10	23,231.63	13,783.37	-9,448.25	590,141.10	566,909.47	3.94	1,198,683.06	1,175,451.44	1.94
20	46,463.27	13,783.37	-32,679.89	590,141.10	543,677.82	7.87	1,198,683.06	1,152,219.80	3.88
50	116,158.17	13,783.37	-102,374.78	590,141.10	473,982.92	19.68	1,198,683.06	1,082,524.90	9.69
100	232,316.33	13,783.37	-218,532.96	590,141.10	357,824.77	39.37	1,198,683.06	966,366.73	19.38

如上表所示，本次交易完成后商誉若发生减值，减值损失金额将相应抵减上市公司当期归属于母公司净利润、归属于母公司净资产、资产总额，对上市公司

的经营业绩造成一定程度的不利影响。”

2、拟采取的应对措施

（1）加强集团化管控与业务赋能，提升富创优越的持续竞争力与盈利能力

本次交易完成后，富创优越将成为上市公司的全资子公司。上市公司将在尊重其现有业务决策机制的基础上，将富创优越的战略规划、财务管理与风险控制全面纳入集团统一管控体系，确保对重大经营事项的有效决策与监督，增强整体抗风险能力与运营协同效率。同时，上市公司将持续优化内部管理流程，推动双方在制度、文化等方面的深度融合，以支撑未来资产与业务规模的持续发展。

上市公司将以富创优越作为发展电子制造服务（EMS）业务的核心平台，紧抓 AI、高速通信行业的发展契机，有序推进产能提升、客户拓展与研发投入，不断增强其市场竞争力与盈利能力。同时，上市公司将适时支持富创优越在产业链上下游进行战略布局，增强供应链韧性，保障其业务的稳定性与可持续性。

（2）保障核心管理团队稳定，完善人才吸引机制

为保持富创优越经营管理团队的连续性与核心人才的稳定性，本次交易完成后，其核心管理团队将保持稳定。上市公司将在现有管理基础上，逐步推动双方团队沟通与融合，支持富创优越持续稳健发展。

上市公司将结合富创优越的业务特点与发展阶段，设计并实施具有市场竞争力的薪酬与绩效体系，并适时探索股权激励、员工持股计划等长效激励机制，以激发核心员工的积极性与创造力，吸引并保留行业优秀人才，为富创优越的长期发展提供人才保障。

（3）严格执行业绩承诺与补偿机制，有效管控商誉减值风险

本次交易中，上市公司已与业绩承诺方签订了具备法律约束力的《业绩承诺补偿协议》，设置了明确、可行的业绩目标与补偿安排。交易完成后，如出现承诺业绩未达成的情形，上市公司将及时启动业绩补偿程序，切实维护上市公司及全体股东利益，最大限度降低潜在商誉减值对上市公司经营业绩的不利影响。

综上，上述应对措施预计能够减少商誉减值对于上市公司当期损益及财务状况的影响。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅本次及前次股权收购协议，了解相关交易背景和目的，结合分析是否构成一揽子交易；

2、审阅上市公司编制的备考财务报表，特别是备考商誉的计算过程；

3、获取资产评估机构出具的以购买日公允价值为目标的《资产评估报告》，复核评估方法及相关盈利预测计算表，分析了评估增值的主要原因；

4、模拟测算按一揽子交易进行会计处理，对上市公司备考财务报表的影响；

5、量化分析商誉减值对上市公司备考财务报表的影响。

6、了解针对商誉减值风险拟采取的应对措施。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、依据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》关于一揽子交易的判断标准，本次交易与前两次上市公司现金收购富创优越部分股权不构成一揽子交易；

2、本次交易中各项可辨认资产及负债的公允价值及商誉金额的具体确认依据具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定；

3、上市公司已充分披露大额商誉减值风险，拟采取的应对措施预计能够减少商誉减值对于上市公司当期损益及财务状况的影响。若富创优越出现未能完成业绩承诺的情况，上市公司将严格执行相关业绩补偿协议，及时要求业绩承诺方履行业绩补偿承诺，最大限度地降低商誉减值对上市公司的不利影响。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 10、关于标的公司收入

根据申报材料：（1）报告期内，标的公司主营业务收入分别为 53,293.45 万元、119,344.83 万元和 62,082.04 万元，其中光通信产品收入占比超过 70%，铜缆连接器产品收入增长较快，海事通信产品收入较为稳定；（2）2024 年全球光模块前 20 名企业中，标的公司已向其中 7 家批量交货，中际旭创为第一大光模块企业，其下属公司持有无锡所米科技有限公司 20%股权，无锡所米科技为标的公司主要国内竞争对手；（3）标的公司产品主要销往保税区、亚洲（中国以外）、北美洲等海外市场，报告期各期外销收入占比分别为 87.49%、86.06%和 62.53%；（4）寄售模式下，标的公司产品出库转入客户寄售仓后，待实际使用产品后与标的公司进行确认结算，寄售模式在客户实际提货使用时确认收入；内销收入由客户签收确认时确认收入；外销收入在标的公司取得报关单（FOB、CIF 等模式下）、装箱单（EXW 模式下）、签收单（DAP 等模式下）时确认收入；（5）报告期内标的公司存在第三方回款，其中存在境内客户通过境外货代公司代付；（6）中介机构收入真实性核查中主要对报告期内境内外客户进行函证、访谈和穿行测试，函证程序中未做替代测试；报告期各期外销收入金额高于海关出口报关金额；外汇管理局无出口数据。

请公司在重组报告书中补充披露：标的公司收入季节性分布情况，并分析波动原因及合理性。

请公司披露：（1）标的公司光通信产品、铜缆连接器产品、海事通信产品的主要应用领域，在产业链中的作用；其他产品的具体内容；（2）区分不同产品，说明市场空间、竞争格局、市占率、供需情况、市场投产或规划产能情况、纵向一体化发展趋势，并结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析标的公司收入的可持续性；（3）区分主要产品，对光通信产品、铜缆连接器产品、海事通信产品收入进行划分，并结合单价和销售情况，分析报告期内各主要产品收入变动原因；（4）境内销售收入前五大客户、销售内容、金额及占比，内销与外销毛利率差异情况；境内销售收入较低的原因，境内市场竞争格局；（5）报告期内标的公司保税区收入对应的客户、销售区域、销售内容、销售金额及占比；（6）列示报告期内标的公司外销收入中不同模式的金额及占比，对应主要客户及金额，外销收入存在不同模式的原因，

是否符合行业惯例，外销不同模式下销售价格及毛利率的差异情况；（7）寄售模式是否符合行业惯例；列示报告期内标的公司寄售模式收入金额、客户及其金额、占比；同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性；寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性；（8）寄售模式仓储保管责任划分、费用承担和客户领用及收入确认周期情况，仓储费用对销售定价的影响，报告期各期仓储费用金额及定价依据、相关会计处理及准确性；（9）寄售模式下的存货余额，寄售仓分布情况，寄售仓的内部控制的有效性，标的公司如何对寄售的存货进行管控，确定每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性；（10）区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定及同行业可比公司情况等，说明标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求；（11）逐项分析通过货代公司代付的原因、是否符合行业惯例，销售内容、销售金额、毛利率，并结合出货单、装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等，分析销售的真实性。

请会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）明确与收入确认相关的内部控制是否健全并有效执行；（3）寄售模式存货盘点情况及结论；（4）列示报告期内回函相符金额、调节确认金额，分析调节确认的依据及合理性、未作替代测试的依据及合理性；对收入的真实性、准确性的核查方式、核查比例、核查过程和核查意见；（5）报告期各期海关出口数据与外销收入差异的具体原因，外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性，明确对标的公司报告期境外收入的核查方式、核查比例、核查过程及核查结论。

公司回复：

请公司在重组报告书中补充披露：标的公司收入季节性分布情况，并分析波动原因及合理性

公司已在《重组报告书》第九节 管理层讨论与分析之“四、标的公司报告期内财务状况、盈利能力分析”之“（一）富创优越”之“2、标的公司盈利能力分析”之“（1）营业收入的构成及变动”之中补充披露富创优越收入季节性分布情况：

“③主营业务收入按季度划分

报告期内，富创优越总额法主营业务收入按季度划分情况如下：

单位：万元、%

季度	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	**170,895.95**	**47.09**	83,589.21	18.47	73,175.58	24.25
二季度	**192,036.16**	**52.91**	102,060.11	22.56	69,093.57	22.90
三季度	-	-	119,526.20	26.42	92,832.02	30.77
四季度	-	-	147,281.56	32.55	66,621.09	22.08
合计	**362,932.12**	**100.00**	**452,457.07**	**100.00**	**301,722.26**	**100.00**

受益 AI 算力产业链爆发，2025 年度、**2026 年 1-5 月**，富创优越营业收入持续提升。”

一、标的公司光通信产品、铜缆连接器产品、海事通信产品的主要应用领域，在产业链中的作用；其他产品的具体内容

（一）富创优越光通信产品、铜缆连接器产品、海事通信产品的主要应用领域，在产业链中的作用

1、光通信产品

富创优越的光通信产品覆盖从 10G 至 1.6T 不同速率的光模块 PCBA，PCBA 的速率与下游光模块的速率为一一对应关系，例如，800G 的光模块 PCBA 仅用于 800G 光模块。**2024 年至 2026 年 1-5 月，富创优越产品以 400G 及以上为主，2026 年 1-5 月合计占光模块 PCBA 收入的比例已达 85%以上**，主要用于数据中心的建设及升级、数据中心集群互联、AI 超算集群等领域。光通信产品具体应用领域详见本审核问询函回复“问题 3、关于标的公司业务与技术”之“二、（二）富创优越光模块 PCBA 的产品类型及对应下游应用领域及其占比”之回复。

PCBA 与光发射组件（TOSA）、光接收组件（ROSA）及外壳共同构成完整的模块，是实现光模块功能的承载平台。在低速率光模块中，PCBA 的作用更倾向于“连通”，而在高速率光模块中，PCBA 需要承担光电转换的驱动与协调、信号和电源完整性保障、核心算法处理、热管理等功能，实现光模块的系统性协调和管理。对于高速率光模块来说 PCBA 的性能直接决定了高速率光模块的性能上

限和可靠性，如果 PCBA 的设计或工艺不合格，即使使用最顶级的光芯片和电芯片，也无法发挥其效能，会导致高误码率、高功耗、不稳定等问题。因此，在高速率光模块的竞争中，PCBA 的设计与制造能力是光模块最核心的技术壁垒之一，是最大化释放芯片潜力、确保信号质量、提升产品良率和竞争力的重要因素。

2、铜缆连接器产品

富创优越为客户二、立讯精密等全球知名连接器企业提供 AEC、ACC、DAC 等高速铜缆连接器组件 PCBA 的 EMS 智能制造服务，产品包括 112G、224G、448G 铜缆连接器 PCBA。高速铜缆连接器的主要应用领域非常集中，它并非用于长距离传输，而是应用于短距离、高带宽、低成本需求场景，主要包括数据中心与云计算、AI/高性能计算与超算中心，另外企业网络与存储系统对高速铜缆连接器产品也有一定的需求。富创优越的 PCBA 产品作为高速铜缆连接器的一部分，也主要应用于上述领域。

在高速率铜缆连接器中，PCBA 的作用至关重要。PCBA 需要确保高速电信号在从设备端口到铜缆的过渡中，保持完整性、稳定性和兼容性，因此，需要在有限空间内进行精准的阻抗匹配、降低传输损耗、抑制串扰以及进行信号的调理与放大。随着数据传输速率向 224G 甚至更高迈进，信号完整性挑战将愈发严峻，PCBA 的设计与制造能力将成为区分高速率与普通高速铜缆连接器的关键技术壁垒之一。

3、海事通信产品

海事通信方面，富创优越为全球知名品牌提供智能船载终端整体解决方案，产品包括甚高频无线电通讯机（VHF）、船舶自动识别系统（AIS）、黑盒子船台（Black Box）、辅助泊船（Assisted Docking）、船用显示器（Display）等。VHF 用于语音通信，是实现船对船、船对岸即时沟通的最主要工具；AIS 用于避免碰撞，通过自动播发和接收信息，实现高效的交通组织和监控；黑盒子船台用于记录数据，进行事后回溯与分析事故原因；辅助泊船帮助靠泊，通过传感技术降低靠离泊操作难度和风险；船用显示器进行信息集中展示，是各类导航、通信、监控数据的可视化终端。

这些海事通信产品共同构成了一个完整的船舶运行生态系统，协同工作，共

同保障了现代航运的安全性、高效性和可管理性。

（二）其他产品的具体内容

报告期内，其他产品的具体内容如下：

单位：万元

其他产品分类	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年	2023 年
云服务产品	**3,281.17**	5,503.20	826.76	-
其他类产品	**2,792.36**	3,979.02	2,026.99	1,433.64
总计	**6,073.52**	9,482.22	2,853.77	1,433.63

注：其他主要包括相机、板卡、医疗产品等收入。

报告期内，其他产品主要为销售云服务产品和其他类产品，其他类产品主要包括无线通信产品、有线电视系统、测试板、汽车电子产品等。

二、区分不同产品，说明市场空间、竞争格局、市占率、供需情况、市场投产或规划产能情况、纵向一体化发展趋势，并结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析标的公司收入的可持续性

（一）区分不同产品，说明市场空间、竞争格局、市占率、供需情况、市场投产或规划产能情况、纵向一体化发展趋势

富创优越不同产品的市场空间、竞争格局及市占率详见本审核问询函回复“问题 3 关于标的公司业务与技术”之“请公司在重组报告书中补充披露：区分不同产品服务，披露富创优越所处细分行业的市场空间、境内外主要厂商、市场占有率和排名情况”之回复。

1、光模块 PCBA

（1）供需情况及市场投产情况

当前光模块 PCBA 的需求明确且旺盛，但高速率供给仍存在瓶颈，整体市场处于供给紧张状态。从需求侧来看，AI 数据中心与算力集群的建设带来强劲的高速率光模块 PCBA 需求，行业科技巨头自研 AI 芯片进一步增加了对高速率 PCBA 的需求，通信基础设施升级也为光模块 PCBA 市场提供了稳定的增长动力，这些因素共同构成了需求侧的爆发式增长；从供给侧来看，通用 PCBA 供需相对平衡，但 800G 及以上高速率产品由于技术壁垒较高，目前处于供应偏紧的状态，且有

效供给增长较慢，短期内高速率 PCBA 的供应紧张局面仍会持续。**LightCounting 于 2026 年 7 月报告中指出，高速光模块所用的几乎每一种元器件都处于供应紧张状态；高盛 2026 年 9 月报告预计 800G 及以上光模块 2026-2028 年出货量将分别达到 7822 万、1.44 亿和 1.71 亿只，对应市场规模约 452 亿、1075 亿和 1295 亿美元，相应的高速率光模块 PCBA 的需求增长空间巨大。**

面对旺盛的需求，全球主要光模块厂商都在积极规划和扩充产能，带动上游光模块 PCBA 厂商也都纷纷开启扩产计划，如富创优越的主要竞争对手 Fabrinet 正建设新园区、广上科技正积极筹备马来西亚新厂建设。

（2）纵向一体化发展趋势

在 AI 算力需求爆发的驱动下，光模块行业正面临带宽、功耗与可靠性的全面升级压力，这也进一步加速了产业链纵向一体化的进程。从产业全局视角看，头部厂商通过战略性投资或建立长期互信合作的方式，向上游材料与工艺延伸、向下游系统级协同拓展，以优化光模块与芯片、GPU 之间的整体性能匹配，从而在技术迭代中保持领先、提升盈利水平并保障供应链安全。从各细分环节上看，专业厂商依托定制化方案或特定技术路线构建了差异化优势，进一步构建了技术护城河。

在光模块 PCBA 领域，由于光模块性能对于协同设计的要求不断提高，传统的分立零部件封装已经难以满足要求，商业模式正向集成度更高的 PCBA 板级封装转变。在此背景下，富创优越作为先进的光模块 EMS 厂商，已超越传统封装制造的角色，凭借高精度 Flip Chip 工艺，将原本分散的上游封装环节高效整合，显著提升了自身在产业链中的核心价值；同时深度协同下游光模块客户参与前期研发，精准洞察工艺发展趋势，以持续保持技术领先性与市场响应能力。

2、铜缆连接器 PCBA

（1）供需情况及市场投产情况

当前铜缆连接器 PCBA 市场呈现需求稳步增长、供应整体充足但高速率领域存在技术壁垒的结构性分化格局。从需求端来看，受 AI 算力需求爆发、5G 建设及新能源汽车发展等共同驱动，铜缆连接器 PCBA 市场，尤其是高速率产品，正经历强劲增长；从供给端来看，铜缆连接器 PCBA 行业产能快速提升，供应整体

充足，但 224G/448G 等高速率产品因技术壁垒与定制化要求，产能集中于头部厂商，导致高速率产能持续偏紧。

随着国内企业技术实力提升、产业链不断完善、成本优势逐渐凸显和政策进一步支持，中国企业在铜缆连接器 PCBA 领域产能快速提升，未来在全球市场占比将进一步提高。

为应对高速铜缆连接器 PCBA 的需求提升，抢占未来市场份额，铜缆连接器 PCBA 行业，特别是高速产品线，正经历一轮积极的战略性产能扩张。

（2）纵向一体化发展趋势

铜缆连接器行业目前正处在一个技术快速迭代和市场需求激增的时期，为了构筑竞争壁垒、提升市场份额，头部企业如立讯精密等开始向产业链上下游延伸，实现从铜缆材料到连接器成品的全链条垂直整合，与上下游供应商、客户建立更紧密的合作关系，共同研发新技术和产品。

在铜缆连接器 PCBA 领域，高速铜缆连接器 PCBA 需求量快速攀升，掌握核心技术的企业凭借技术壁垒获取了更多的市场份额。同时，下游客户对连接器的定制化需求增加，促使领先企业通过提供高度定制化的产品与技术支持，与客户建立更深层次的战略合作，在技术实力、服务模式和响应速度等多个维度构筑了难以逾越的竞争壁垒，从而与缺乏核心技术和服务能力的低端厂商全面拉开了差距。

3、海事通信产品

（1）供需情况及市场投产情况

海事通信市场目前正处在稳定增长的阶段，2024 年全球海事通信市场规模约为 50.70 亿美元，预计到 2033 年将增至 100.83 亿美元，其发展主要由航运安全法规对配备通信设备的强制要求、船舶数字化运营趋势以及船员与乘客体验要求的不断提高共同驱动。

整体来看市场需求持续稳定增长，供给端通过技术创新和产能扩张基本满足需求，但高速率产品和新兴技术领域存在供需缺口。

随着需求的稳定增长，海事通信市场也相应存在一些扩产动态，主要集中在

卫星通信和海底光缆等领域，通信设备制造领域作为基础产品，市场份额较为稳定。

（2）纵向一体化发展趋势

当前海事通信产品市场的发展，正呈现出明显的纵向一体化趋势。企业不再满足于只提供单一的设备或服务，而是积极地向产业链的上下游延伸，旨在打造“空天地海一体化”的综合解决方案，这种趋势是由技术迭代、市场需求升级推动的，同时也是企业提升竞争力、构建行业生态壁垒的关键。

未来，海事通信市场的纵向一体化将更加深入，竞争将从单一的产品或技术竞争，升级为智能化解决方案的竞争，卫星通信与 6G 技术的融合、水下无线通信技术的突破以及 AI 更深入的应用，将继续驱动产业链各环节的进一步整合。

（二）结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析富创优越收入的可持续性

富创优越目前已成功嵌入了各领域全球龙头客户的供应链体系，并通过了严苛的客户验证，形成了“技术壁垒+客户粘性”的双重护城河。

1、主要客户及其在产业链中的地位

报告期各期富创优越主要客户共 **10 家**，该等客户的基本情况、行业地位、经营情况具体如下：

序号	客户名称	成立时间	上市情况	注册资本/股本	主营业务与行业地位	经营情况
1	客户一	1971 年	纽交所上市	1.57 亿股	全球领先的材料、网络和激光公司。根据 LightCounting 数据，该客户为 2024 年全球第二大光模块厂商、2025 年全球第三大光模块厂商	**2026 财年（2025 年 7 月 1 日-2026 年 6 月 30 日，下同）实现收入 71.18 亿美元，同比增长 22.51%，其中与富创优越业务对应的 Datacenter&Communications 板块收入 52.75 亿美元，同比增长 40%。**
2	客户二	2000 年	纽交所上市	2.94 亿股	提供电动汽车、航空航天、数字化工厂和智能家居解决方案，建设公用设施网络和全球通信基础设施。	2025 财年（2024 年 9 月-2025 年 9 月）实现收入 172.62 亿美元，同比增长 9%，其中与富创优越业务对应的“数字数据网络”业务的收入 22.08 亿美元，同比增长 73.3%。

3	江西迅特通信技术有限公司	2017 年 5 月	未上市	5,100 万人民币	为深圳市迅特通信技术股份有限公司（简称“迅特通信”）全资子公司。迅特通信是一家专注于开发中高端光模块产品的研发、制造的国家高新技术企业，国家专精特新小巨人。	迅特通信 2024 年度收入规模约 4.9 亿元，同比增长约 58%，2025 年 1-2 月营收规模约 1.2 亿元。
4	客户三	2016 年 3 月	未上市	2,000 万人民币	公司为国内领先的 AI 厂商提供高性能电子产品的代工业务，产品主要应用于高速通讯、人工智能等领域。	2024 年度收入规模 2,950 万元，2025 年度收入规模 10,325.13 万元。
5	武汉光迅科技股份有限公司	2001 年 1 月	主板上市	80,685.18 万人民币	经营光电子器件、模块和子系统产品的研发、生产及销售。根据 LightCounting 数据，该客户为 2024 年全球第六大光模块厂商、2025 年全球第四大光模块厂商。	2025 年度，公司实现营业收入 119.29 亿元，同比增长 44.20%。其中，与富创优越业务对应的“数据与接入”板块收入 84.63 亿元，同比增长 65.89%。
6	Navico, INC.	1986 年 10 月	纽交所上市	未披露	全球船用电子设备和传感器领导者，服务行业涵盖海洋、休闲车辆等多个领域。产品组合包括电源管理、数字控制与监测、网络设备，在海洋电子领域中处于行业领先地位。	2025 年，该客户实现营业收入 8 亿美元，同比与 2024 年度基本持平
7	Garmin Corporation	2010 年	纽交所上市	1,949 万美元	一家全球领先的无线设备供应商，设计、开发、制造、营销和分销各种支持 GPS 的产品和其他导航、通信、基于传感器和信息的产品，产品覆盖健身、户外、航空、船舶和汽车等多个领域。	2025 年度，该客户海事业务实现销售收入 11.83 亿美元，同比增长 16%。
8	Raymarine UK Limited	2002 年	纽交所上市	未披露	全球领先的船舶自动化解决方案提供商。	未披露
9	Ortel LLC	2021 年	未上市	未披露	美国 Photonics Foundries 旗下光学及射频性能产品制造与服务商，2023 年收购了 EMCORE Corporation（国际领先的航空航天和国防工业惯性导航解决方案的独立供应商）旗下的宽带及国防光电业务。	未披露
10	**客户四**	**2015 年**	**纳斯达克上市**	**9,038.54 万股**	**行业领先的光学和光子产品提供商，产品应用于云、人工智能和机器学习、电信、消费者和工业终端市场。**	**2026 财年实现营业收入 30.14 亿美元，同比增长 83.22%**

数据来源：上市公司公告、公开研究报告及富创优越客户验证流程文件

富创优越主要客户具体信息已申请豁免披露。

报告期内，富创优越主要客户包括全球光模块、连接器和海事通信领域巨头，以及国内领先的光电器件厂商。在双方的合作中，富创优越并非被动接单的纯代工厂，而是已经成为了客户供应链中至关重要、难以替代的一环。在光通信和铜

缆连接器领域，富创优越是 PCBA 这一关键部件的专家；在海事通信领域，富创优越提供整机与核心模块的解决方案。这种地位使其具备一定的议价能力，并能更早地洞察行业技术趋势，从而保持收入的可持续性。

2、客户验证过程

上述客户均为行业巨头，对供应商有明确的质量体系认证要求、社会责任标准和环保要求，同时，要求供应商能够与其研发团队进行深度技术对接，理解其产品蓝图，并具备联合设计的能力。因此，客户会对富创优越的研发能力、生产流程、质量管理、供应链管理、甚至财务状况进行全方位审核，从接触、送样、测试、小批量试产到最终进入合格供应商名录并实现批量供货，整个流程通常持续 1-2 年。具体开发验证过程可分为以下四个主要阶段：

（1）初步接洽：客户在光模块 PCBA 领域有高质量供应商需求，富创优越在深圳及马来西亚均设有工厂，建立了一定的行业知名度，双方基于需求匹配的基础进行接洽，探讨业务合作的可行性；

（2）线上审核与客户建档：达成合作意向后，客户对富创优越进行初步线上审核，并出具合作意向文件，随后富创优越启动正式的客户建档程序，该流程包含了客户基本信息、初步条款、经营背景等资质提交，并经由内部多层审批完成系统录入；

（3）条款谈判与样品验证：在此阶段，双方明确长期战略合作的意向，并就供应合同具体条款进行磋商谈判，履行内部审批程序。在合同条款基本确定后，客户向富创优越下达样品订单，以进行产品性能、质量及一致性等方面的测试与评估；

（4）现场审核与最终审批：样品测试通过后，客户依据其内部《供应商生产制造流程评估检查表》等评审表格，实地对富创优越进行“验厂”，包括对厂区环境、生产制造流程、质量控制体系、特定工艺等进行现场审核。

通过上述全部验证环节，富创优越正式被纳入客户的合格供应商名录，并开始承接批量订单，后续合作过程中，客户对富创优越的“验厂”等评估审核仍会定期进行，富创优越需要持续符合客户对相关生产环境、流程及工艺的要求。

一旦通过验证，双方就建立了高度的信任与合作粘性。客户为保障自身产品

品质和供应链稳定，不会轻易更换供应商，这为富创优越带来了持续的、可预测的收入流。

3、在手订单或框架协议

富创优越所交付的产品具备价值高、体积小的特性，物流运输便捷；其主要客户均为境内外上市公司，业务规模大，有严格库存管理要求，对供货及时性要求较高。基于此业务特点，富创优越与客户之间形成了“少量多批”的订单模式，并相应建立了“框架协议+销售预测+具体订单”的合作机制。

具体而言，富创优越主要客户会与富创优越签订 1-3 年的长期框架供应协议，这些协议会约定采购目标、价格机制、知识产权、质量要求等，为富创优越的产能规划提供了指引；签订框架协议后，主要客户会依据其未来的产品需求情况，向富创优越滚动提供销售预测（Forecast），以供富创优越参考，方便提前安排产能及原料，通常 Forecast 的确定性较高，富创优越可以据此较为清晰地预见到未来 12-18 个月的生产需求；具体采购订单中约定发货时间、数量、单价等信息，是收入最直接的保障。

由于单一时点的在手订单难以全面反映未来客户需求，富创优越以“在手订单+客户预测（Forecast）”作为核心依据来把握客户需求变化，从而为产能规划与业绩预测提供更可靠的依据。

（1）在手订单情况

富创优越在手订单金额情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单	**101,174.65**	55,815.82	26,848.47	11,681.60	15,438.12
VMI 寄售模式库存	**41,234.78**	29,018.28	21,123.84	25,283.53	9,349.14
合计	**142,409.44**	**84,834.10**	**47,972.30**	**36,965.12**	**24,787.26**

注 1：在手订单金额以总额法核算；

注 2：在手订单金额不包括客户一，客户一订单均在 VMI 寄售模式库存中体现；

注 3：VMI 寄售模式（Vendor Managed Inventory，供应商管理库存，下文 VMI 模式、寄售模式及 VMI 寄售模式均为相同意思）。

客户一为保障自身供应链的稳定，会要求其核心供应商建立寄售仓。寄售仓存货是依据客户具有高度约束力的滚动预测生产和存放，且产品为客户专属，无

法销售给其他客户。根据历史情况看，寄售仓存货基本可以实现最终销售，因此将其与在手订单共同列示，更能真实反映公司的短期业绩和经营情况。

报告期各期，富创优越在手订单量呈现快速增长趋势，截至**2026 年 5 月 31** 日，富创优越在手订单金额为**142,409.44** 万元，在手订单充足，体现了其产品在市场中的竞争优势与下游的旺盛需求。

（2）需求预测（Forecast）情况

报告期内，部分主要客户会依据行业情况及自身需求，通过邮件形式给予富创优越需求预测（Forecast）以供参考，根据富创优越第一大客户客户一提供的主要型号需求预测数据，报告期初至本审核问询函回复出具日，客户一对 800G 及 1.6T 光模块 PCBA 的需求呈现明显上升趋势，预计将在未来保持充足的订单量，具体情况详见本审核问询函回复“问题 11、关于标的公司客户”之“三、（一）报告期内在手订单以及客户需求”之回复。综上所述，富创优越下游 AI 数据中心与光通信行业仍处于景气周期，富创优越未来订单量充足、主要客户对高速率产品的需求预计将持续增长，富创优越客户稳定性和业务可持续性较强。

4、收入的可持续性

富创优越的业务精准卡位光通信、高速铜缆连接赛道，这些行业的高景气度长期成长性，为其收入增长及可持续性提供了强有力的支撑。

随着数字经济的发展和新兴技术的突破，算力需求持续高速增长，带动光模块市场规模持续扩大。根据 Light Counting 预测，2024-2029 年全球光模块市场规模复合年均增长率（CAGR）达 22%，2029 年全球市场规模有望突破 370 亿美元。**LightCounting 于 2026 年 10 月发布的最新报告将 2026 年以太网光模块市场增速大幅上修至 120%；高盛 2026 年 9 月报告预计全球光模块市场规模将在 2026 年至 2028 年分别达到约 677 亿美元、1314 亿美元和 1485 亿美元。**富创优越以其在 400G 及以上光模块 PCBA 市场约 20%的占有率，在国内外光模块 PCBA 领域均处于第一梯队。

根据 Light Counting 数据，2023-2027 年高速铜缆连接器出货量预计将以 25%的年复合增长率增长，2027 年将达到 2000 万条，近似测算出 2025 年全球出货量约为 1280 万只。2025 年，富创优越高速铜缆连接器 PCBA 出货量为 424.56 万只，

考虑到下游的良率损耗和安全库存，市场占有率约为30%-35%，是高速铜缆连接器PCBA主要厂商之一。

已建立的客户关系形成了富创优越最坚固的护城河，竞争对手很难在短时间内复制这种通过长期验证和深度合作建立起来的信任关系。同时，服务于头部客户，使得富创优越必须持续进行工艺和技术的研发，以匹配客户产品迭代，进一步强化了富创优越自身的技术实力，使得富创优越竞争力不断增强，拥有一定的定价权，形成了良性循环。

报告期内，富创优越的客户集中度较高，但这些巨头客户本身抗风险能力极强，长期稳定的合作为富创优越收入的可持续性提供了保障，同时，随着富创优越客户群体在不同领域和区域的扩展，也进一步分散了单一行业或单一客户需求波动的风险。

三、区分主要产品，对光通信产品、铜缆连接器产品、海事通信产品收入进行划分，并结合单价和销售情况，分析报告期内各主要产品收入变动原因

（一）光通信产品

1、光通信产品按不同速率收入分类

单位：万元、%

产品名称	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
100G	**3,636.69**	**2.92**	13,507.15	8.76	11,404.15	11.01	7,448.13	16.87
200G	**3,462.10**	**2.78**	17,236.62	11.18	17,218.62	16.62	16,079.28	36.43
400G	**11,325.27**	**9.09**	31,130.40	20.19	27,504.15	26.54	6,848.83	15.51
800G	**71,361.46**	**57.29**	81,618.01	52.94	42,840.51	41.34	7,417.34	16.80
1.6T	**23,754.27**	**19.07**	2,860.17	1.86	80.37	0.08	-	-
其他速率产品	**11,028.81**	**8.85**	7,820.82	5.07	4,576.63	4.42	6,349.87	14.38
合计	**124,568.60**	**100.00**	**154,173.16**	**100.00**	**103,624.44**	**100.00**	**44,143.45**	**100.00**

报告期内，富创优越光通信产品收入主要来源于100G、200G、400G、800G和**1.6T**的销售收入。富创优越紧跟下游主流市场更新、迭代产品，随着应用于数据中心市场的光模块由200G向400G/800G/**1.6T**演进，富创优越400G/800G/**1.6T**产品收入规模迅速提升，是报告期内光通信产品收入增长的主要

原因。其他速率产品主要为100G以下速率产品及应用于电信市场及光纤波分调度的其他光通信产品。

2、结合单价和销售情况，分析报告期内各主要产品收入变动原因

报告期内，富创优越光通信产品的销量及平均单价情况如下：

单位：万片、元/片

项目	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
100G	**127.48**	**28.53**	249.89	54.05	230.98	49.37	154.96	48.06
200G	**74.16**	**46.68**	323.42	53.29	221.02	77.90	193.57	83.07
400G	**274.82**	**41.21**	715.32	43.52	290.32	94.74	66.64	102.77
800G	**569.47**	**125.31**	650.22	125.52	365.23	117.30	49.10	151.07
1.6T	**40.39**	**588.10**	3.20	895.17	0.18	442.58	-	-
其他速率产品	**308.56**	**35.74**	906.16	8.63	849.46	5.39	683.78	9.29
合计	**1,394.88**	**89.30**	**2,848.19**	**54.13**	**1,957.19**	**52.95**	**1,148.05**	**38.45**

销量方面，受益于AI及数据中心市场的爆发，报告期内，富创优越主要光通信产品销量均呈增长趋势，其中400G/800G产品销量增长最为明显，2024年度销量分别增长335.63%、643.90%，2025年度，延续增长趋势，实际销量分别增长146.39%、78.03%，**2026年1-5月，800G/1.6T延续增长趋势，实际销量已分别达到2025年全年的87.58%、1264.18%**，是光通信产品收入增长的最主要因素。

销售单价方面，2024年度，光通信产品销售均价同比上涨37.70%，主要受产品结构变化影响，中高速率的400G/800G产品收入占比由2023年的32.31%提升至67.88%；2025年度，光通信产品销售均价同比保持相对稳定；**2026年1-5月，光通信产品销售均价较2025年度增长64.98%，主要受高速率的1.6T产品销量上升影响，收入占比由2025年度的1.86%提升至19.07%**。

此外，各类产品销售价格存在波动，主要原因：一是富创优越光通信相关产品推出市场初期，根据下游客户或终端客户的需求，需对产品进行严格的测试、并持续进行设计、工艺优化，产销量相对较低，此阶段产品售价一般相对较高，部分客户还会额外支付产品打样补偿；产品工艺定型、大批量出货后，价格会逐年自然下滑；二是不同生产模式也影响富创优越的产品售价，区分不同客户，富创优越提供纯代工产品（主要是境内客户）、部分客供料产品（Buy and Sell模式）

及包工包料产品，不同模式下的产品售价亦有较大差异。

（1）800G 产品波动情况分析

富创优越 800G 产品报告期内的销量及平均单价情况如下：

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销量（万片）	**569.47**	-	650.22	78.03%	365.23	643.90%	49.10
平均单价（元/片）	**125.31**	**-0.17%**	125.52	7.01%	117.30	-22.36%	151.07
销售收入（万元）	**71,361.46**	-	81,618.01	90.52%	42,840.51	477.57%	7,417.34

销售价格方面，富创优越 800G 产品平均单价 2024 年度同比下降 22.36%，主要是 800G 产品 2023 年度是小批量打样生产，销售价格相对较高，2024 年度批量生产后，销售价格回归正常；2025 年度同比上涨 7.01%，主要系富创优越逐步开始生产销售采用 Flip Chip 贴装工艺的 800G 产品，Flip Chip-800G 出货量占 800G 产品总出货量的比例，从 2024 年度的 0.18%提升到 2025 年度的 9.02%，而 Flip Chip-800G 销售单价高于传统 800G 产品；**2026 年 1-5 月销售均价较 2025 年度保持相对稳定**。

2025 年以来，为实现更高速率、更低功耗、更低时延，越来越多的 800G 光模块及几乎全部 1.6T 光模块都采用了倒装芯片（Flip Chip）工艺，相比传统工艺光模块，倒装芯片工艺光模块将未封装的 DSP（Digital Signal Processing，即数字信号处理技术）芯片等核心芯片倒置后，芯片凸点直接贴到基板上，加工精度由传统光模块的±25um 推进到±10um 以内，单个光模块加工工时数增加一倍以上，工艺流程更加复杂，对洁净度、防静电等环境要求更高。以向客户一销售的 800G 产品为例，2025 年度，采用倒装芯片工艺的 800G 光模块平均销售单价 291.23 元人民币，非倒装芯片工艺的 800G 光模块平均销售单价 175.65 元人民币。

销量方面，受益于 AI 应用快速发展和算力需求爆发，英伟达、微软等加速推进 800G 光模块在数据中心建设中的应用，富创优越 800G 产品销量相应提升，2024 年 800G 产品销量同比提升 643.90%、2025 年度销量同比提升 78.03%、**2026 年前五月销量已达 2025 年全年的 87.58%**。

（2）400G 产品波动情况分析

富创优越400G产品报告期内的销量及平均单价情况如下：

项目	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销量（万片）	**274.82**	**-**	715.32	146.39%	290.32	335.63%	66.64
平均单价（元/片）	**41.21**	**-5.31%**	43.52	-54.06%	94.74	-7.81%	102.77
销售收入（万元）	**11,325.27**	**-**	31,130.40	13.18%	27,504.15	301.59%	6,848.83

2025年度销售单价下降54.06%，主要是纯代工出货量占400G产品总出货量的比例从2024年度的46.03%上升至2025年度的74.83%，而纯代工销售价格低于代工代料模式的销售价格；受益于AI应用快速发展和算力需求爆发，报告期内，400G产品报告期逐步成为主流光通信产品，其销量和收入快速增长。

（3）200G产品波动情况分析

富创优越200G产品报告期内的销量及平均单价情况如下：

项目	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销量（万片）	**74.16**	**-**	323.42	46.33%	221.02	14.19%	193.57
平均单价（元/片）	**46.68**	**-12.40%**	53.29	-31.59%	77.90	-6.22%	83.07
销售收入（万元）	**3,462.10**	**-**	17,236.62	0.10%	17,218.62	7.09%	16,079.28

200G产品属于成熟产品，销售价格逐年下降，其中2025年度较2024年度下降31.59%，主要系2024年以来光通信市场爆发，处于第二梯队光模块厂商纷纷扩产，而此类厂商400G及更高速率光模块生产工艺尚未完全定型或尚未完成终端客户验证，导致200G光模块供给大幅提升，市场价格相应下降，进一步传导至上游光模块EMS制造环节。

2026年1-5月200G产品销售均价较2025年度下降12.40%，主要系当期纯代工200G产品出货量占比由2025年的23.22%上升至34.10%，而纯代工产品销售单价低于代工代料产品，使得200G产品销售均价下降。

虽然销售价格有所下滑，但受益于前期积累良好口碑、成熟的生产工艺，富创优越200G产品销量及收入规模仍呈上升趋势。

（4）100G产品波动情况分析

富创优越100G产品报告期内的销量及平均单价情况如下：

项目	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销量（万片）	**127.48**	-	249.89	8.19%	230.98	49.05%	154.96
平均单价（元/片）	**28.53**	**-47.22%**	54.05	9.48%	49.37	2.72%	48.06
销售收入（万元）	**3,636.69**	-	13,507.15	18.44%	11,404.15	53.11%	7,448.13

富创优越100G产品平均单价2023年度、2024年度分别为48.06元/片和49.37元/片，保持稳定，2025年度同比上涨9.48%，主要是代工代料模式的销售收入占比提升，100G产品主要销售给客户一、迅特通信和中科通信，2024年、2025年，三家客户合计销售收入占100G产品收入比例分别为97.77%、98.00%，其中客户一和中科通信业务模式未发生重大变化，销售均价变动较小，迅特通信由纯代工向代工代料转换，销售单价由23.42元/片上涨到63.90元/片；2024年度销量同比上涨49.05%，主要受AI应用快速发展和算力需求爆发的影响。

2026年1-5月，富创优越光模块100G产品销售均价较2025年度下降47.22%，一方面，当期纯代工100G产品出货量占比由2025年的46.81%上升至67.39%，而纯代工产品销售单价低于代工代料产品；另一方面，随着应用于数据中心市场的光模块向800G/1.6T等高速率产品演进，100G产品面临需求替代和竞争加剧，销售价格存在下行压力。

（二）铜缆连接器产品

报告期各期，富创优越铜缆连接器产品按不同型号收入分类如下：

单位：万元、%

产品名称	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ACC	**477.89**	**12.38**	11,828.65	65.49	2,906.22	49.05	-	-
DAC	**2,588.09**	**67.06**	5,858.55	32.44	2,997.60	50.59	226.70	100.00
AEC	**569.07**	**14.75**	171.67	0.95	20.44	0.35	-	-
其他	**224.07**	**5.81**	202.20	1.12	0.53	0.01	-	-
合计	**3,859.12**	**100.00**	**18,061.08**	**100.00**	**5,924.78**	**100.00**	**226.70**	**100.00**

铜缆连接按照技术路线主要分为3类，包括无源直连铜缆（DAC）、有源直连铜缆（ACC）、有源铜缆（AEC），其中DAC由于传输距离极短，正逐步被ACC/AEC替代。富创优越2024年完成ACC产品验证并量产供货，2025年已实现销售43.50万片，实现销售收入11,828.65万元，是铜缆连接器产品的主要收入来源；AEC产品尚处于客户验证阶段，对收入贡献较小，属于支撑未来增长的储备产品。2025年度的其他产品，主要为机内高速铜连接（ICC）产品，应用于机箱内部的高速差分铜缆连接；2024年销售的其他产品，为应客户要求仅完成在PCB板上锡工序就直接销售的铜缆连接器中间产品。

2026年1-5月，富创优越铜缆连接器ACC产品销售收入占比较2025年度下降，主要受客户下游市场竞争格局变化及产品方案调整影响，富创优越对ACC产品原方案进行优化调整并重新打样，从而销量下降。

报告期内，富创优越铜缆连接器产品的销量及平均单价情况如下：

单位：万片，元/片

项目	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
ACC	1.22	390.34	43.50	271.90	7.40	392.63	-	-
DAC	193.39	13.38	379.65	15.43	77.11	38.88	5.60	40.52
AEC	1.84	309.04	1.41	121.87	0.10	206.91	-	-
其他	6.20	36.13	3.29	61.42	0.01	105.44	-	-
合计	202.66	19.04	427.85	42.21	84.61	70.02	5.60	40.52

2024年度，铜缆连接器产品销售单价同比上涨72.80%，主要原因系当期销售均价较高的新产品ACC产品销售占比提升至49.05%。2024年度富创优越开始小批量打样生产销售ACC产品，打样阶段因单批次产量较小、销售价格相对较高。

2025年度，铜缆连接器产品销售单价较2024年度下降39.71%，其中ACC产品由打样转入量产，销售单价下降30.75%；DAC产品销售单价较2024年度下降60.31%，主要受该型号下产品销售结构变化影响，客户根据其自身经营安排，造价低的通用型产品销售比例上升所致。

2026 年 1-5 月，铜缆连接器产品销售单价较 2025 年度下降 54.89%，主要受产品结构变化影响，当期销售均价较低的 DAC 产品收入占比由 2025 年的 32.44%提升至 67.06%。

（三）海事通信产品

报告期内，富创优越海事通信产品按不同型号收入分类如下：

单位：万元、%

产品名称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
VHF	**1,989.99**	**64.50**	6,003.96	75.12	5,752.93	82.87	6,592.77	88.02
AIS	**342.35**	**11.10**	631.04	7.90	254.90	3.67	376.77	5.03
其他	**752.97**	**24.41**	1,357.62	16.99	934.01	13.45	520.13	6.94
合计	**3,085.32**	**100.00**	**7,992.61**	**100.00**	**6,941.84**	**100.00**	**7,489.67**	**100.00**

报告期各期，富创优越甚高频无线电通讯机（VHF）产品销售收入占海事通信产品销售收入的比例分别为 88.02%、82.87%、75.12%及 **64.50%**，是富创优越海事通信产品收入的主要来源；在原有 VHF 产品之外，富创优越自主开发船舶自动识别系统（AIS）、辅助泊船（Assisted Docking）、船用显示器（Display）等产品并投入市场，销售规模稳步提升，海事通信产品销售结构逐步优化。

报告期内，富创优越海事通信产品的销量及平均单价情况如下：

单位：万只，元/只

项目	2026 年 1-5 月		2025 年		2024 年度		2023 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
VHF	**1.64**	**1,213.11**	4.90	1,225.42	4.54	1,266.66	5.12	1,287.78
AIS	**0.17**	**1,977.76**	0.30	2,110.50	0.14	1,888.12	0.21	1,825.46
其他	**1.89**	**397.83**	4.67	290.55	5.74	162.66	1.94	268.00
合计	**3.71**	**832.47**	**9.87**	**809.71**	**10.42**	**666.27**	**7.27**	**1,030.68**

报告期各期，海事通信产品中 VHF 产品销售均价和销量基本稳定；AIS 产品销量较小，2025 年度销售均价较 2024 年度上升 11.78%，主要系客户补偿当期更换产品核心部件产生的研发及重新认证费用所致。

海事通信产品销售均价分别为 1,030.68 元/只、666.27 元/只、809.71 元/只和 **832.47 元/只**，变动相对较大，主要受海事通信其他产品下产品销售结构变化影

响。海事通信其他产品主要包括可直接对外销售具备功能性的模块（半成品），及船用显示器（Display）、手咪（Hand set）等海事通信产品配件，种类较多，报告期各期销售均价和销量变动较大。

四、境内销售收入前五大客户、销售内容、金额及占比，内销与外销毛利率差异情况；境内销售收入较低的原因，境内市场竞争格局

（一）境内销售收入前五大客户、销售内容、金额及占比

富创优越境内主营业务收入前五大客户、销售内容、金额及占比如下：

单位：万元、%

年度	客户名称	销售内容	金额	占比
2026 年 1-5 月	**客户一及其关联公司**	**光通信产品**	**5,898.99**	**23.50**
	客户三	**其他产品**	**3,607.18**	**14.37**
	客户二及其关联公司	**铜缆连接器等产品**	**3,487.93**	**13.90**
	客户四及其关联公司	**光通信产品**	**3,144.15**	**12.53**
	光迅科技及其关联公司	**光通信产品**	**2,063.53**	**8.22**
	合计		**18,201.78**	**72.51**
2025 年度	客户二及其关联公司	铜缆连接器等产品	16,669.80	31.98
	客户三	其他产品	6,478.37	12.43
	光迅科技及其关联公司	光通信产品	5,442.74	10.44
	迅特通信及其关联公司	光通信产品	4,761.42	9.14
	客户一及其关联公司	光通信产品	4,624.33	8.87
	合计		**37,976.66**	**72.87**
2024 年度	客户二及其关联公司	铜缆连接器等产品	5,201.07	31.26
	光迅科技及其关联公司	光通信产品	1,996.85	12.00
	迅特通信及其关联公司	光通信产品	1,796.18	10.80
	客户三	其他产品	1,365.67	8.21
	客户四及其关联公司	光通信产品	1,175.44	7.06
	合计		**11,535.22**	**69.33**
2023 年度	客户一及其关联公司	光通信产品	1,773.34	26.61
	客户四及其关联公司	光通信产品	1,128.85	16.94
	武汉联特科技股份有限公司	光通信产品	817.70	12.27
	迅特通信及其关联公司	光通信产品	420.22	6.31

年度	客户名称	销售内容	金额	占比
	公司一	其他产品	356.03	5.34
	合计		**4,496.13**	**67.46**

注：客户一、客户二、客户四境内销售系富创优越销售给其境内子公司。

报告期内，富创优越向境内前五大客户销售金额占境内主营业务收入的比重分别为 67.46%、69.33%、72.87%和 **72.51%**，2025 年占比有所上升，主要系富创优越铜缆连接器等领域的客户客户二及其关联公司销售收入有所增长。

（二）内销与外销毛利率差异情况

报告期各期，富创优越主要产品内销和外销毛利率对比如下：

单位：万元、%

产品应用领域	区域	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
光通信	境内	**17,690.17**	**22.42**	28,147.65	22.98	9,475.88	20.48	5,739.05	18.89
	境外	**106,878.42**	**23.05**	126,025.51	21.65	94,148.57	25.51	38,404.39	25.59
铜缆连接器	境内	**2,867.65**	**15.29**	16,312.38	10.05	5,255.96	9.34	213.16	-2.20
	境外	**991.47**	**-8.16**	1,748.70	8.46	668.82	9.16	13.53	40.05
海事通信	境内	**104.39**	**-28.76**	158.00	-3.11	129.50	-62.04	17.71	-74.77
	境外	**2,980.93**	**7.66**	7,834.61	17.03	6,812.34	18.82	7,471.96	7.76

1、光通信产品

2023 年、2024 年，富创优越光通信产品外销毛利率高于内销，主要系外销 100G 及以上产品收入占比较高所致，100G 及以上产品毛利率高于 100G 以下产品。内销 100G 及以上产品出货量占比分别为 13.16%、37.10%，外销 100G 及以上产品出货量占比分别为 82.89%、86.49%。2025 年，富创优越光通信产品内销毛利率略高于外销，一方面，内销 100G 及以上产品出货量占比为 57.33%，较前两年度有所提升，外销 100G 及以上产品出货量占比为 87.27%，与前两年度相近；另一方面，内销纯代工出货量达 89.15%，外销均为代工代料，而纯代工模式毛利率高于代工代料模式的毛利率。

2、铜缆连接器产品

2026 年 1-5 月，铜缆连接器外销毛利率低于内销，一是受产品结构影响，外销 DAC 产品收入占比 94.16%，内销 DAC 产品收入占比 57.70%，而 DAC 产品毛利率低于高端型号 ACC、AEC；二是受马来工厂跨工厂外派支援成本阶段性上升影响，当期深圳工厂和马来工厂持续新增生产线，为保障产品稳定交付，富创优越安排深圳经验员工外派至马来工厂支援，所产生的出差补贴、交通、住宿等外派人工成本上升较多，而 DAC 产品销售价格相对较低，对毛利率影响较大。

2025 年度，铜缆连接器外销毛利率低于内销，主要受产品结构影响，外销 DAC 出货量占比 99.27%，内销 DAC 出货量占比 83.77%，而 DAC 毛利率低于高端型号 ACC。

2023 年，销售规模较小、产品良率提升需要一定周期等因素影响，境内外销售毛利率存在差异。

3、海事通信产品

报告期各期，富创优越海事通信外销毛利率高于内销，主要是富创优越海事通信产品内销收入较小，目前仍处于市场开拓阶段，价格低于境外客户；此外，根据客户需求设计、制造的产品尚未量产，单位成本相对较高。

（三）境内销售收入较低的原因，境内市场竞争格局

1、境内销售收入较低的原因

报告期内，富创优越主营业务收入按地域划分如下表：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	**25,100.96**	**18.24**	52,117.81	27.47	16,637.89	13.94	6,664.58	12.51
外销	**112,485.59**	**81.76**	137,591.27	72.53	102,706.94	86.06	46,628.87	87.49
合计	**137,586.55**	**100.00**	**189,709.08**	**100.00**	**119,344.83**	**100.00**	**53,293.45**	**100.00**

报告期内，富创优越主营业务收入以外销为主，内销收入占主营业务收入的比例相对较低，主要原因包括：一是，富创优越客户构成以外国客户为主，包括客户一、Navico、Garmin 等，这些客户的市场主要在境外，因而富创优越产品也

主要销往境外（含保税区）；二是，富创优越外销以代工代料为主，外销纯代工占外销收入比例分别为0.00%、0.09%、0.08%和**0.04%**，内销纯代工产品占内销收入比例分别为45.17%、42.74%、34.50%和**44.91%**。

2、境内市场竞争格局

在政策支持和市场需求推动下，国内厂商在高速光模块（如800G、1.6T）的PCBA设计和制造方面取得显著进展，通过优化电路布局、提高信号传输效率和稳定性，逐步缩小与国际领先企业的差距，凭借先进的PCBA技术，在全球光模块市场已占据了重要份额。

国内主要竞争对手包括：广上科技（广州）股份有限公司、无锡索米科技有限公司（中际旭创下属公司持有该公司20%股权）和厦门著赫电子科技有限公司。具体情况详见本审核问询函回复“问题3、关于标的公司业务与技术”之“请公司在重组报告书中补充披露：区分不同产品服务，披露富创优越所处细分行业的市场空间、境内外主要厂商、市场占有率和排名情况”之回复。

五、报告期内标的公司保税区收入对应的客户、销售区域、销售内容、销售金额及占比

报告期内富创优越保税区收入对应的客户、销售区域、销售内容、销售金额及占比如下：

单位：万元、%

年度	客户名称	销售区域	销售内容	金额	占比
2026年1-5月	**客户一旗下子公司**	**无锡保税区**	**光通信产品**	**45,181.39**	**98.37**
		深圳保税区	**光通信产品**	**112.02**	**0.24**
	Navico,INC.旗下子公司	**苏州保税区**	**海事通信产品**	**628.22**	**1.37**
	客户二旗下子公司	**珠海保税区**	**铜缆连接器产品**	**6.77**	**0.01**
	合计			**45,928.40**	**100.00**
2025年度	客户一旗下子公司	无锡保税区	光通信产品	49,425.65	94.94
		深圳保税区	光通信产品	186.94	0.36
	Navico,INC.旗下子公司	苏州保税区	海事通信产品	2,353.00	4.52
	客户二旗下子公司	珠海保税区	铜缆连接器产品	96.90	0.19
	合计			**52,062.49**	**100.00**

2024 年度	客户一旗下子公司	无锡保税区	光通信产品	84,679.11	97.17
		深圳保税区	光通信产品	76.64	0.09
		苏州保税区	光通信产品	-125.47	-0.14
	Navico,INC.旗下子公司	苏州保税区	海事通信产品	2,513.81	2.88
	合计			**87,144.10**	**100.00**
2023 年度	客户一旗下子公司	无锡保税区	光通信产品	30,339.72	92.67
		苏州保税区	光通信产品	62.43	0.19
	Navico,INC.旗下子公司	苏州保税区	海事通信产品	2,336.96	7.14
	合计			**32,739.10**	**100.00**

（一）保税区收入具体形成原因，产品生产方、客户、存放仓库地址、相关货物流及资金流情况

1、保税区收入具体形成原因

保税区是一种由国家设立的特殊经济区域，通常位于港口、机场或边境附近，由海关实施特殊监管。根据《中华人民共和国海关综合保税区管理办法》的相关规定，保税区内企业可以依法开展研发、加工、制造、再制造等业务；境外进入综合保税区的货物予以保税；以出口报关方式进入综合保税区的货物予以保税。

保税即允许其保税存储，在未决定最终去向（如内销或复出口）前，暂不征收进口环节税款。保税是一个过渡状态，其最终税收处理取决于货物离开保税区时的去向：如果货物从保税区直接复运出境（无论是否经过加工），则不需要缴纳中国进口关税和增值税，实现了真正的“免税”出境；如果货物需要从保税区进入中国国内市场销售，则需要正式向海关申报进口，并按照货物出区时的实际状态和当时的税收政策，补缴进口关税和增值税。

富创优越主要客户客户一作为大型跨国公司，服务全球客户，且其产品成本占比较高的芯片等材料以进口为主，但其产品最终实现销售之前无法确定最终去向，因此客户一在无锡保税区设立子公司，充分享受国家设立保税区的优惠、便利政策。

富创优越保税区收入的形成主要基于以下原因：

（1）客户结算模式需求

富创优越部分客户为保税区内的加工企业，其结算方式要求以外币进行交易，通过保税区销售可实现外币结算，便于客户进行资金安排和外汇管理。

（2）供应链管理优化需求

富创优越部分客户为优化其供应链管理流程、简化原材料采购环节，要求供应商将货物发运至其指定的保税区仓库，由客户统一安排后续生产领用和出口成品报关。富创优越按照客户指令将产品发货至保税区，客户在保税区内完成收货并确认货物控制权转移后，富创优越即确认收入。

（3）税收政策因素

富创优越客户利用非保税区进入保税区“入区退税”，以及境外进入综合保税区的货物“保税”政策，通过保税区模式进行原材料采购，可以享受相关税收优惠政策，降低采购成本。

富创优越母公司及马来富创均有对保税仓的销售，具体由客户需求决定：富创优越母公司向保税仓销售需履行出口报关手续；马来富创向境内保税仓销售需在马来西亚履行出口报关手续，客户一无锡子公司收货时向海关备案后无需缴纳进口关税及增值税。客户一无锡子公司在保税区完成生产后，如最终销售至境内终端客户，需按生产加工后的成品申报进口并缴纳关税及进口环节增值税；如最终销售至境外，同样需向海关申报但进出口环节均无需纳税，但富创优越不参与上述成品销售环节。

2、产品生产方、客户、存放仓库地址

报告期内，富创优越保税区收入所涉产品的生产方均为富创优越母公司及境外全资子公司马来富创；富创优越未专门在保税区设置仓库，保税区收入所涉产品在交付客户寄售仓前主要存放仓库为深圳、马来自有仓库，交付寄售客户后主要存放于客户一在无锡设置的寄售仓。

报告期内，富创优越保税区收入对应的产品生产方、客户、富创优越存放仓库地址、销售区域、销售金额及占比如下：

单位：万元、%

年度	产品生产方	客户	具体客户	富创优越仓库地址	销售区域	金额	占比
2026	富创优	客户一旗下子	客户一旗下	无锡寄售	无锡保	2,388.89	5.20

年度	产品生产方	客户	具体客户	富创优越仓库地址	销售区域	金额	占比
年 1-5 月	越母公司	公司	子公司	仓、深圳工厂仓库	税区		
			客户一旗下子公司	深圳工厂仓库	深圳保税区	112.02	0.24
		Navico,INC.旗下子公司	耐威克（苏州）贸易有限公司	深圳工厂仓库	苏州保税区	368.75	0.80
		客户二旗下子公司	客户二旗下子公司	深圳工厂仓库	珠海保税区	6.77	0.01
	马来富创	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、马来工厂仓库	无锡保税区	42,792.50	93.17
		Navico,INC.旗下子公司	耐威克（苏州）贸易有限公司	马来工厂仓库	苏州保税区	259.47	0.56
	合计					45,928.40	100.00
2025 年度	富创优越母公司	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、深圳工厂仓库	无锡保税区	8,328.57	16.00
			客户一旗下子公司	深圳工厂仓库	深圳保税区	186.94	0.36
		Navico,INC.旗下子公司	耐威克（苏州）贸易有限公司	深圳工厂仓库	苏州保税区	2,352.97	4.52
		客户二旗下子公司	客户二旗下子公司	深圳工厂仓库	珠海保税区	96.90	0.19
	马来富创	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、马来工厂仓库	无锡保税区	41,097.08	78.94
		Navico,INC.旗下子公司	耐威克（苏州）贸易有限公司	马来工厂仓库	苏州保税区	0.03	0.00
	合计					52,062.49	100.00
2024 年度	富创优越母公司	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、深圳工厂仓库	无锡保税区	7,771.01	8.92
			客户一旗下子公司	深圳工厂仓库	深圳保税区	76.64	0.09
			客户一旗下子公司	深圳工厂仓库	苏州保税区	-125.47	-0.14
		Navico,INC.旗下子公司	耐威克（苏州）贸易有限公司	深圳工厂仓库	苏州保税区	2,513.81	2.88
	马来富创	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、马来工厂仓库	无锡保税区	76,908.11	88.25
	合计					87,144.10	100.00

年度	产品生产方	客户	具体客户	富创优越仓库地址	销售区域	金额	占比
2023年度	富创优越母公司	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、深圳工厂仓库	无锡保税区	4,401.66	13.44
			客户一旗下子公司	深圳工厂仓库	苏州保税区	62.43	0.19
		Navico,INC.旗下子公司	耐威克（苏州）贸易有限公司	深圳工厂仓库	苏州保税区	2,336.96	7.14
	马来富创	客户一旗下子公司	客户一旗下子公司	无锡寄售仓、马来工厂仓库	无锡保税区	25,938.06	79.23
	合计					32,739.10	100.00

报告期内，富创优越保税区收入客户主要为客户一旗下子公司，销售区域为无锡保税区，销售内容为光通信产品，各期销售占比达90%以上，客户为客户一旗下子公司。

客户一旗下子公司系客户一在中国境内的全资子公司，注册地址为无锡高新区综合保税区Z3-1地块。根据无锡高新区网站信息，无锡高新区综合保税区系于2012年4月经国务院批准设立，多项主要经济指标位居全国同类区域前列，集聚SK海力士、村田电子、希捷国际等企业70余家，其中含世界500强企业4家、规上工业企业18家、规上物流企业14家。

3、相关货物流及资金流情况

（1）货物流情况

富创优越保税区销售模式下的货物流转流程如下：

①生产出库：富创优越根据客户订单组织生产，产品完工后经审批出货，生成装箱单、发票等；

②报关：A.富创优越母公司向中国海关申请办理出口报关手续，海关审核通过后货物进入保税区；B.马来富创向马来海关申请办理出口报关手续，货物到达中国后，客户向中国海关申请办理入区报关手续，海关审核通过后货物进入保税区；

③运输：寄售模式下，富创优越将产品交付至第三方运输公司，承运公司将产品运送至客户保税区寄售仓；DAP模式下，富创优越通过第三方运输公司将货

物运送至保税区完成报关后，运往客户指定地点并获取客户签收单；FOB、FCA模式下，富创优越通过第三方运输公司将货物运送至海关，完成报关后交付客户承运人，由客户承运人将货物送至保税区。

④入库：客户员工根据装箱单清点产品明细，核对无误后办理入库。

⑤控制权转移：寄售模式下，货物经客户领用生成提货订单后转移控制权；DAP模式下，货物经客户签收，获取签收单后；FOB、FCA模式下，获取报关单后，货物的控制权转移至客户。

（2）资金流情况

资金流根据订单主体确定，资金由客户订单主体根据账期支付给富创优越订单主体。报告期各期末，富创优越向保税区客户销售形成的应收账款于2026年4月30日前已全部回款。

（二）保税区收入分类情况，标的公司境内与境外收入分类准确性

保税区属于“境内关外”，海关全封闭监管，境内非保税区进入保税区的货物，按照出口货物办理出口报关，货物虽仍在境内，但属于海关外；境外进入保税区的货物向海关申请保税，但非报关进口，仍属于海关外，因此将保税区收入分类为境外收入，具有合理性。

富创优越可比公司中，光弘科技、一博科技和易德龙均将保税区收入分类为境外收入，其中：光弘科技在其《2025年半年度报告》中披露，境外销售包括，货物运输送至省内保税区，完成交接手续后确认收入；一博科技在其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露，公司部分客户（主要是英特尔集团及其合作伙伴等）因在保税区设有生产基地或代工厂位于保税区等原因要求公司在境内保税区交货，故报告期内公司外销收入中有部分来源于境内保税区的收入，境内保税区客户与境外客户均须办理出口报关程序，销售模式上不存在较大差异；易德龙在其《首次公开发行股票并上市招股说明书》中披露，2014年至2016年，公司境外销售收入分别为14,207.66万元、13,698.01万元和13,916.13万元，主要是来源于公司为CE+T和Black&Decker提供的电子制造业务，分别销往比利时、印度、墨西哥和苏州工业园区保税区，收入规模较稳定。

富创优越按客户所处区域是否属于中国海关关内认定内销、外销，属于中国

海关关外的客户均划分为外销收入，与同行业可比公司光弘科技、一博科技、易德龙的划分标准一致。

六、列示报告期内标的公司外销收入中不同模式的金额及占比，对应主要客户及金额，外销收入存在不同模式的原因，是否符合行业惯例，外销不同模式下销售价格及毛利率的差异情况

（一）列示报告期内富创优越外销收入中不同模式的金额及占比，对应主要客户及金额

1、报告期内富创优越外销收入中不同模式的金额及占比

报告期内，富创优越外销收入不同模式的金额及占比如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售	**63,397.53**	**56.36**	101,054.86	73.45	91,921.01	89.50	29,223.76	62.67
DAP	**26,214.44**	**23.30**	25,188.12	18.31	2,661.50	2.59	8,673.95	18.60
FOB	**1,536.71**	**1.37**	5,207.03	3.78	4,382.50	4.27	5,088.85	10.91
EXW	**20,746.09**	**18.44**	5,277.98	3.84	3,276.55	3.19	3,395.06	7.28
FCA	**590.82**	**0.53**	863.28	0.63	465.38	0.45	247.25	0.53
合计	**112,485.59**	**100.00**	**137,591.27**	**100.00**	**102,706.94**	**100.00**	**46,628.87**	**100.00**

富创优越外销收入以寄售模式为主，寄售模式占外销收入的比例较高，报告期各期寄售模式收入占外销收入的比例分别为 62.67%、89.50%、73.45%及 **56.36%**。

报告期内，富创优越内销收入不同模式的金额及占比如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内直销	**17,913.98**	**71.37**	27,359.06	52.49	11,546.33	69.40	6,057.15	90.89
DAP	**2,968.87**	**11.83**	17,801.57	34.16	4,121.26	24.77	135.54	2.03
EXW	**2,170.87**	**8.65**	3,036.30	5.83	406.96	2.45	254.72	3.82
CIF	**1,537.30**	**6.12**	3,179.81	6.10	551.44	3.31	-	-
CIP	**148.66**	**0.59**	741.06	1.42	6.10	0.04	217.18	3.26
FCA	**-**	**-**	-	-	5.80	0.03	-	-

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售	361.27	1.44	-	-	-	-	-	-
合计	25,100.96	100.00	52,117.81	100.00	16,637.89	100.00	6,664.58	100.00

富创优越内销收入以直销模式为主，少量境内客户自马来富创采购，主要采用 DAP 模式。境内客户向马来富创采购，而不向富创优越深圳工厂采购，一方面受国际贸易争端影响，富创优越客户应其下游客户要求，需提供原产国非中国的产品；另一方面富创优越 800G/1.6T 产能主要在马来工厂，如境内客户对相关产品的需求较大，富创优越会与客户协商从马来发货。

2、富创优越外销收入不同模式对应的主要客户及金额

富创优越外销收入不同模式下，主要客户的销售金额及在该模式下的占比如下：

单位：万元、%

模式	客户名称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售	客户一	63,397.53	100.00	101,054.86	100.00	91,921.01	100.00	29,223.76	100.00
DAP	客户一	25,630.47	97.77	23,424.46	93.00	1,779.31	66.85	8,666.11	99.91
	客户二	540.55	2.06	1,748.70	6.94	668.82	25.13	13.53	0.16
	合计	26,171.02	99.83	25,173.17	99.94	2,448.13	91.98	8,679.65	100.07
FOB	Navico	382.94	24.92	2,355.34	45.23	2,518.52	57.47	2,356.67	46.31
	Garmin	1,153.78	75.08	2,851.70	54.77	1,863.99	42.53	2,732.18	53.69
	合计	1,536.71	100.00	5,207.03	100.00	4,382.50	100.00	5,088.85	100.00
EXW	客户一	10,900.74	52.54	0.13	0.00	1.40	0.04	3.23	0.10
	客户四	6,270.04	30.22	584.55	11.08	102.90	3.14	-	-
	Ortel	1,000.25	4.82	1,072.39	20.32	527.69	16.10	618.33	18.21
	Raymarine	597.66	2.88	1,059.27	20.07	1,218.98	37.20	1,530.91	45.09
	Furuno	251.92	1.21	892.06	16.90	494.82	15.10	669.49	19.72
	光迅科技	506.15	2.44	541.30	10.26	154.51	4.72	32.80	0.97
	合计	19,526.76	94.12	4,149.70	78.62	2,500.29	76.31	2,854.76	84.09
FCA	Garmin	206.20	34.90	639.53	74.08	503.85	108.27	166.21	67.22
	Navico	219.48	37.15	36.72	4.25	-	-	-	-
	合计	425.69	72.05	676.25	78.34	503.85	108.27	166.21	67.22

注：EXW 和 FCA 模式下，客户相对分散，列示占比合计 60%以上的主要客户。

报告期内，富创优越**外销收入**寄售模式下的客户为客户一，DAP 模式下的主要客户为客户一，FOB、FCA 模式下主要客户为海事通信客户，包括 Navico、Garmin，EXW 模式下主要客户为海事通信客户 Furuno 和 Raymarine，以及 CATV 产品客户 Ortel、光通信产品客户光迅科技、**客户一和客户四**。

（二）外销收入存在不同模式的原因，是否符合行业惯例

富创优越外销收入不同的模式，主要由富创优越与客户协商确定，充分考虑货物运输过程中的成本费用、货物在运输途中发生损坏或灭失的风险、货物控制权转移以及客户获取富创优越产品的及时性等因素。为满足不同客户的不同需求，因而存在不同的模式，具有合理性。

富创优越可比公司中，如光弘科技、雅葆轩外销模式包括上门提货和需要其送至客户指定地点；易德龙外销模式包括 FOB、EXW，存在不同的外销模式，因而富创优越外销存在不同的销售模式符合行业惯例。

富创优越不同外销收入模式释义、收入确认时点及单据、主要客户合同约定、电子制造服务（EMS）行业中采用该种收入模式的上市公司举例如下：

外销收入模式	释义	收入确认时点及单据	合同/订单约定	采用相同确认方式的上市公司
寄售	卖方产品出库转入买方寄售仓后，待买方实际使用卖方的产品后，与卖方进行确认结算	客户实际提货使用时确认收入（提货单）	寄售库存的所有权应在零件从供应商的安全寄售库存区移出时，从供应商转移至买方	深南电路、景旺电子、莱宝高科、东山精密
DAP	目的地交货，在指定目的地，将到达的运送工具上准备卸载的货物交由买方处置时，即属于卖方交货，卖方负担货物运至指定地的一切风险	产品出库运送至客户指定的目的地后（签收单）	DAP	东山精密、武汉凡谷
FOB	装运港船上交货，卖方将货物放置于指定装运港由买方指定的船舶上，或购买已如此交付的货物即为交货，当货物放置于该船舶上时，	产品在起运港完成装运，并办理了出口清关手续时确认收入（报关单）	FOB	易德龙、深南电路、东山精密、银轮股份、大富科技、瑞丰光电

外销收入模式	释义	收入确认时点及单据	合同/订单约定	采用相同确认方式的上市公司
	货物灭失或损毁的风险即转移，而买方自该点起负担一切费用			
EXW	工厂交货，卖方于其营业处所或其他指定地（即工场，工厂，仓库等）交由买方处置时，即属卖方交货完成	于卖方工厂或仓库将货物交给买方或买方指定的承运人后（装箱单）	EXW	易德龙、银轮股份、武汉凡谷、瑞丰光电
FCA	货交承运人，卖方于其营业处所或其他指定地，将货物交付买方指定的运送人或其他人即为卖方完成交货	货物在指定的地点交给客户指定的承运人，并办理了出口清关手续时确认收入（报关单）	FCA	银轮股份、大富科技、武汉凡谷

注：DAP/FOB/EXW/FCA 释义摘自《2010 年国际贸易术语解释通则》，系国际贸易通用规则，富创优越境外销售合同或订单中交货方式一般参照上述规则约定。

综上所述，富创优越不同外销收入模式的确认，符合合同约定并与收入政策一致，符合业务实质，符合行业惯例，收入确认准确。

（三）外销不同模式下销售价格及毛利率的差异情况

1、光通信产品

报告期内，光通信产品外销不同模式下的金额及占比如下：

单位：万元、%

贸易模式	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售	**63,397.53**	**59.32**	101,054.86	80.19	91,921.01	97.63	29,223.76	76.09
DAP	**25,640.82**	**23.99**	23,410.65	18.58	1,779.31	1.89	8,666.11	22.57
EXW	**17,821.65**	**16.67**	1,372.97	1.09	486.72	0.52	433.49	1.13
FCA	**18.42**	**0.02**	187.02	0.15	-38.48	-0.04	81.04	0.21
合计	**106,878.42**	**100.00**	**126,025.51**	**100.00**	**94,148.57**	**100.00**	**38,404.39**	**100.00**

报告期各期，富创优越光通信产品外销的贸易模式主要包括寄售和 DAP，客户主要为客户一，收入合计占比分别为 98.66%、99.52%、98.76%和 **83.31%**。光通信产品外销主要模式下的销售价格及毛利率如下：

单位：元/片

贸易模式	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率
寄售	**128.37**	**17.12%**	115.48	19.23%	125.04	25.68%	79.77	23.96%
DAP	**361.98**	**30.85%**	232.80	33.91%	167.60	45.76%	132.60	37.71%

总体来说，光通信产品 DAP 模式下的销售价格和毛利率高于寄售模式。客户一与富创优越合作从打样小批量出货开始，此时贸易模式通常选择 DAP，产品销售价格和毛利率相对较高，随着技术逐渐成熟与产品良率提升后，贸易模式转为寄售，富创优越大批量出货，产品销售价格和毛利率平滑下降。

2、铜缆连接器产品

报告期内，铜缆连接器产品外销均销售给客户二，销售模式**主要**为 DAP 模式，且外销铜缆连接器产品占比较低，主要用于打样、测试等。

单位：万元

贸易模式	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销-DAP	**540.55**	**14.01%**	1,748.70	9.68%	668.82	11.29%	13.53	5.97%
外销-EXW	**304.20**	**7.88%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
外销-FCA	**146.72**	**3.80%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
内销-VMI	**114.92**	**2.98%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
内销	**2,752.73**	**71.33%**	16,312.38	90.32%	5,255.96	88.71%	213.16	94.03%
合计	**3,859.12**	**100.00%**	**18,061.08**	**100.00%**	**5,924.78**	**100.00%**	**226.70**	**100.00%**

3、海事通信产品

报告期内，海事通信产品外销不同模式下的金额及占比如下：

单位：万元

贸易模式	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	**1,536.71**	**51.55%**	5,207.03	66.46%	4,382.50	64.33%	5,088.85	68.11%
EXW	**988.59**	**33.16%**	1,951.33	24.91%	1,713.80	25.16%	2,216.91	29.67%
FCA	**425.69**	**14.28%**	676.25	8.63%	503.85	7.40%	166.21	2.22%
DAP	**29.93**	**1.00%**	-	-	212.18	3.11%	-	-
合计	**2,980.93**	**100.00%**	**7,834.61**	**100.00%**	**6,812.34**	**100.00%**	**7,471.96**	**100.00%**

报告期各期，富创优越海事通信产品外销的贸易模式主要包括 FOB 和 EXW，收入合计占比分别为 97.78%、89.49%、91.37%和 **84.72%**。海事通信产品外销主要模式下的销售价格及毛利率如下：

单位：元/片

贸易模式	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率
FOB	**1,122.26**	**11.65%**	1,172.20	15.57%	1,010.52	24.94%	1,057.38	7.06%
EXW	**1,192.51**	**3.20%**	1,160.75	18.35%	1,141.85	25.04%	1,256.68	12.57%

报告期内，富创优越采用 FOB 的客户主要是 Garmin 和 Navico，采用 EXW 的客户主要包括 Furuno 和 Raymarine，不同模式下的销售价格和毛利率，主要受不同客户的不同情况影响，富创优越对不同客户之间的销售毛利率存在差异，主要受客户定价策略、销售产品结构、市场供需关系等因素影响。

七、寄售模式是否符合行业惯例；列示报告期内标的公司寄售模式收入金额、客户及其金额、占比；同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性；寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性

（一）寄售模式符合行业惯例

富创优越属于电子制造服务（EMS）行业，客户一是富创优越**主要**寄售客户，该公司为全球龙头光模块厂商，属于规模较大且具有管理优势的企业，富创优越应客户要求采用寄售模式进行销售。**2026 年 1-5 月，富创优越应客户二旗下子公司要求，开始采用寄售模式销售，当期寄售模式收入 114.92 万元，金额尚小。**

电子制造服务（EMS）行业中，深南电路、景旺电子、莱宝高科、东山精密等公司均存在寄售模式，富创优越对客户采用寄售模式，符合行业惯例。

（二）列示报告期内富创优越寄售模式收入金额、客户及其金额、占比

报告期各期，富创优越采用寄售模式的客户**主要**为客户一，销售的产品为光通信产品，寄售模式收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	**138,413.51**	194,191.73	123,060.48	57,026.16
对客户一的销售收入	**105,827.73**	130,864.08	96,438.50	41,656.13

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
寄售模式收入	**63,758.80**	101,054.86	91,921.01	29,223.76
寄售模式收入占营业收入的比例	**46.06%**	52.04%	74.70%	51.25%
对客户一寄售模式收入占对其销售收入的比例	**60.14%**	77.22%	95.32%	70.15%

报告期各期，富创优越寄售模式收入分别为 29,223.76 万元、91,921.01 万元、101,054.86 万元和 **63,758.80 万元**，占富创优越营业收入的比例分别为 51.25%、74.70%、52.04%和 **46.06%**。

2025 年度，寄售模式收入占比同比下降，主要受富创优越铜缆连接器等领域的客户销售收入增长影响，铜缆连接器等领域没有采用寄售模式的客户。

2023 年度，寄售模式下收入占比相对较小，主要系寄售模式下交易的产品以成熟产品为主，2023 年富创优越应寄售客户要求，大部分产线从深圳工厂调整到马来工厂，原本寄售的产品需要重新打样，而打样阶段一般采用 DAP 模式销售，导致当年寄售模式占比相对较低。

（三）同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性

报告期各期，富创优越采用寄售模式的客户**主要**为客户一，该客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率如下：

单位：元/片

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
寄售	**128.81**	**17.11%**	115.48	19.23%	125.04	25.68%	79.77	23.96%
非寄售	**392.97**	**30.98%**	264.60	32.38%	229.74	38.26%	157.23	38.26%

寄售模式下交易的产品以成熟产品为主，符合光模块行业新产品价格和毛利高，产品成熟后价格和毛利平滑下降的特征，因而其销售价格和毛利率均低于非寄售模式下的产品。

（四）寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性

富创优越产品售价主要采取成本加成的定价方式，在综合考虑材料成本、生产成本、市场竞争、供需关系、客户类型等因素后，通过商务谈判确定价格。在确定销售价格后，一般就具体规格型号产品的销售数量或一定期间提供报价，富

创优越对不同客户之间的销售毛利率存在差异，主要受客户定价策略、销售产品结构、市场供需关系等因素影响。

报告期各期，富创优越销售给寄售模式客户客户一的产品为光通信产品，富创优越光通信产品包含 100G 以下、100G、200G、400G、800G、1.6T 等多种速率，生产方式包含纯代工、代工代料和代工部分代料（客户直接提供部分材料，且不与富创优越结算，富创优越不确认存货），同一速率产品品类众多且价格和毛利率差异较大，与客户一同属光通信产品，且代工代料具有可比性的客户主要为武汉钧恒。

报告期各期，富创优越向客户一及武汉钧恒销售价格及毛利率如下：

单位：元/片、%

客户名称	产品应用行业	模式	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
客户一	光通信	代工代料	**175.96**	**22.64**	131.69	22.10	126.76	26.06	91.72	27.74
武汉钧恒	光通信	代工代料	**117.80**	**13.80**	122.16	19.21	134.31	23.44	-	-

2024 年度、2025 年度，客户一和武汉钧恒毛利率接近。2024 年度客户一销售价格低于武汉钧恒，主要是销售给客户一产品中的核心芯片等材料是富创优越通过 Buy and Sell 模式从客户一采购，计算销售均价时已按净额法抵消了相关材料的成本；2025 年度，客户一和武汉钧恒销售价格接近，主要是 2025 年 5 月之后，销售给武汉钧恒产品中的核心芯片等材料富创优越也通过 Buy and Sell 模式从武汉钧恒采购。

2026 年 1-5 月，客户一销售均价和毛利率均高于武汉钧恒，主要受产品结构影响，向武汉钧恒销售的产品以 400G 为主，收入占比 99.24%，而向客户一销售的产品以 800G、1.6T 为主，400G 产品收入占比仅为 6.88%。

八、寄售模式仓储保管责任划分、费用承担和客户领用及收入确认周期情况，仓储费用对销售定价的影响，报告期各期仓储费用金额及定价依据、相关会计处理及准确性

（一）寄售模式仓储保管责任划分、费用承担和客户领用及收入确认周期情况

1、寄售模式仓储保管责任划分、费用承担

富创优越与客户一签署的主供应协议之附件 B 协议附加条款中约定了仓储保管责任划分及所有权转移时点，原文如下：

“4.寄售库存的所有权应在零件从供应商的安全寄售库存区移出时，从供应商转移至买方。5.供应商放于客户一设施内的库存应为寄售库存。买方应承担寄售库存在其场所的损失风险，并应为该库存进行投保，以保护其免受损失风险。寄售库存的损失风险应在客户一从寄售库存区收到寄售库存时转移给客户一。该等供应商寄售库存区应明确标识。”

富创优越与客户二旗下子公司签署的《客户二东莞材料寄售协议》中，约定了仓储保管责任划分及所有权转移时点，原文如下：

“2.所有权归属。

2.1 供应商应保留存放在寄售区域的寄售材料的所有权，直至这些材料被移出寄售区域并转入客户二自有库存。2.2 供应商有权自费从寄存区域召回寄售材料，但须事先获得客户二的书面同意。2.3 客户二应尽最大努力确保其保管材料的安全，并保持其良好状态。2.4 当材料从客户二的寄售区域移出并转入客户二自有库存时，材料的所有权将转移至客户二。”

存放于客户一/客户二设施内的寄售库存，富创优越不承担仓储费用。

2、客户领用及收入确认周期情况

寄售模式下，客户一的信息化系统（Oracle）自动生成提货订单，富创优越业务员每周一以及月底登录客户的系统，查询订单情况，并依据客户系统自动生成的订单，创建出库单，并确认收入。

寄售模式下,富创优越业务员每月月底与客户二工作人员通过邮件方式核对

确认当月寄售报表，依据寄售存货消耗清单确认收入。

（二）仓储费用对销售定价的影响，报告期各期仓储费用金额及定价依据、相关会计处理及准确性

报告期内，富创优越**主要**对客户一的销售存在寄售模式，**2026 年 1-5 月，富创优越应客户二旗下子公司要求，开始采用寄售模式销售，当期寄售模式收入 114.92 万元，金额尚小**。

寄售模式下，客户一**/客户二**为便于生产及库存管理，在其厂区为包括富创优越在内的寄售模式供应商设置寄售仓库，并由客户一**/客户二**独立管理，寄售模式的核心目的是客户一**/客户二**在满足其生产需求的同时，降低账面库存（因客户一**/客户二**尚未领用，寄售库存仍属于供应商的资产），因此，客户一**/客户二**未就寄售库存向富创优越收取仓储费用。富创优越的销售定价系基于产品生产成本及合理利润所确定，是否采用寄售模式亦不影响富创优越的销售定价。

九、寄售模式下的存货余额，寄售仓分布情况，寄售仓的内部控制的有效性，标的公司如何对寄售的存货进行管控，确定每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性

（一）寄售模式下的存货余额，寄售仓分布情况

报告期各期末，富创优越寄售仓存货余额及分布情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
无锡	**31,621.07**	21,942.60	16,974.54	22,657.36
马来西亚怡保	**6,370.81**	7,073.36	4,137.36	2,755.23
福州	**2,886.39**	-	11.94	89.80
东莞	**106.31**	2.32	-	-
合计	**40,984.60**	**29,018.28**	**21,123.84**	**25,502.39**

注 1：表中存放于客户一设施内的寄售仓存货余额，包含重分类至其他流动资产的 Buy and Sell 模式下客供材料。

注 2：客户二在东莞为富创优越设置了寄售库存区，寄售仓库存货余额尚小。

寄售模式下存货主要集中在客户一无锡的寄售仓。

（二）寄售仓的内部控制的有效性，富创优越如何对寄售的存货进行管控，确定每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性

1、富创优越针对寄售模式下相关存货管理的内部控制措施

（1）寄售存货发货

富创优越根据客户 Standard Purchase Order**（客户一）**、**寄售订单（客户二）**将产品交付至第三方运输公司；承运公司将产品运送至寄售仓；客户员工根据装箱单清点产品明细，核对无误后办理入库，作为安全寄售库存。富创优越商务管理部人员每月中旬登陆**客户一**信息化系统（Oracle）（客户给与其供应商独立的账号密码，供应商可随时查询寄售库存及实际使用情况）导出库存数量，与富创优越系统库存数量比对。

（2）寄售存货领用

客户一的信息化系统（Oracle）自动生成提货订单，富创优越业务员每周一及月底登录客户的系统，查询提货订单情况，并依据客户系统自动生成的提货订单，在富创优越的信息化系统中创建出库单，开具发票，并确认收入同时结转销售成本。

富创优越业务员每月月底与客户二工作人员通过邮件方式核对确认当月寄售报表，依据寄售存货消耗清单，开具发票，并确认收入同时结转销售成本。

（3）寄售存货盘点管理

针对寄售商品，富创优越主要通过**客户一**的信息化系统（Oracle）和仓库的收发存明细对存货进行复核确认，**与客户二邮件核对寄售报表，**并定期对寄售商品进行盘点。财务部对存在减值迹象的存货进行减值测试，并根据《企业会计准则》的要求计提存货跌价准备。

2、寄售仓每月实际使用量的确定

客户一建立了信息化系统（Oracle）管理寄售仓，富创优越业务员每周一以及月底登录客户的系统，查询提货订单情况，确认每月客户实际使用量。**富创优越业务员每月月底与客户二工作人员通过邮件方式核对确认当月寄售报表，确认每月客户实际使用量。**

3、是否影响收入确认的准确性

根据富创优越与寄售客户签订的合同条款，寄售库存的所有权在寄售库存从富创优越的安全寄售库存区移出时，从富创优越转移至**客户**，以此作为控制权转移时点确认相关收入。实际执行中，富创优越每周一及月底登录**客户一**的系统，查询订单情况；**每月月底与客户二工作人员通过邮件方式确认每月实际使用量，**并作为收入确认时点，符合合同约定并与收入政策一致，符合业务实质，不影响收入确认的准确性。

十、区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定及同行业可比公司情况等，说明标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求

（一）不同收入确认模式下，合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定

富创优越与客户主要通过签署框架协议加销售订单的形式合作，不同收入确认模式下的主要客户，富创优越与其的合同条款约定如下：

收入模式	客户名称	验收	款项支付	质保期	控制权转移
寄售	客户一	买方可对由同一产品多个单元组成的商业批次进行合理抽样检验	NET90D	产品验收后，富创优越为其生产的产品提供 5 年的质量保证	售库存的所有权应在零件从供应商的安全寄售库存区移出时，从供应商转移至买方
DAP	客户二	接受和支付货物的采购价格之前，买方有权对所有产品进行检验和测试	NET90D	买方接受每个产品后三十六个月内	卖方将产品交付至买方并且买方已接收后，产品的所有权和损失及损害风险则转移至买方
FOB	Navico	-	交付日期后 60 日内支付 100%货款	从产品发货之日起 24（二十四）个月的期间	在交付前，产品的所有权不会转移给耐威克；交付方式为 FOB（中国苏州），适用《2010 年国际贸易术语解释通则》
EXW	Raymarine	验收应基于买方对以下情况的判定：产品是否含有材料、工艺或制造方面的缺陷；是否因包装、运输或交付而遭受损	发票开具之日起 90 天	保证期限为自产品首次投入使用之日起三十六个月，或自发货之日起四十个月，以时间较早者为准	产品的所有权，以及若产品为定制产品，则所有原材料、库存、在建工程、设计资料、其他文档以及相关合同权利的所

		坏；或是否符合规格及保修条款			有权均应于交付时归属于买方
FCA	Garmin	GARMIN 或 GARMIN 的经批准代表有权检验供应商提供的任何一批产品	发票日期后净 45 天	Garmin 收到产品后两年内	在将产品装上 GARMIN 指定的承运人提供的运输工具之前，产品所有权和损失风险仍归属于供应商和由供应商承担

报告期各期，富创优越产品销售退回的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
退换货金额	**365.95**	1,330.86	1,026.43	560.35
其中：偶发性退换货金额	**-**	521.29	675.94	-
排除偶发性的退换货金额	**365.95**	809.57	350.50	560.35
营业收入-总额法	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
排除偶发性的退换货金额占比	**0.10%**	0.18%	0.11%	0.44%

偶发性退换货系，2024 年下半年富创优越将海事产品由深圳工厂转产至马来工厂进一步组装生产，因为运输过程中原材料保管不善，后续交付的部分海事通信产品存在质量瑕疵，导致非正常退货。

2023 年度退换货金额占比相对较高，主要系该年度下半年 AI 及数据中心市场爆发，打样的产品相对较多所致。富创优越按照不同的收入模式确认收入，如有质量问题，交易双方对情况进行核实后，做退货处理，不影响当期收入确认。

合同中约定的产品验收、质检和产品质量异议等条款，属于兜底条款，不影响富创优越收入确认。富创优越产品销售退回的主要原因是品质问题，在电子制造服务（EMS）行业，核心组件 PCBA 的智能制造，从工艺设计到产品成熟，需要一定的周期，存在少量产品销售退回，属于正常情况。因产品品质问题导致的销售退回并不意味着订单取消，富创优越仍需向客户重新交付合格产品，对于退回的产品，一般经维修后可以满足客户要求，会再次交付客户，如确无维修价值，富创优越会做报废处理，并重新向客户交付其他合格产品。

报告期各期，富创优越排除偶发性的产品销售退回金额分别是 560.35 万元、350.50 万元、809.57 万元和 **365.95 万元**，占各期营业收入（总额法）的比重分别为 0.44%、0.11%、0.18%和 **0.10%**，金额及占比均较小，且富创优越产品退货一般

发生在当期，退货返修后仍会交付返修产品或换货，对财务报表影响金额较小，因此，富创优越未就产品退货责任确认预计负债。

（二）富创优越与同行业可比公司收入确认原方法比对

1、富创优越与同行业可比公司收入确认原则比对如下：

公司名称	收入确认原则
光弘科技	（1）境内销售对于直接运送至客户在本公司所设直发仓方式销售的商品，根据发货单签字确认的时点确认收入；对于运送至客户指定的交货地点或其指定的物流公司接货点方式销售的商品，客户在送货单上签字确认的时点确认收入。 （2）境外销售直接出口销售中，指定第三方物流公司上门提货的，货物交接后确认收入；货物运输送至省内保税区，完成交接手续后确认收入；货物运送至客户指定货运代理公司办理出口，货物交接后确认收入。
易德龙	（1）电子元器件销售①本公司以将货物交付承运人或购买方，取得购买方签字的送货单时确认收入；②外销：本公司外销主要采用 FOB 和 EXW 结算方式；在 FOB 结算方式下，本公司在将产品发出并完成出口报关手续时确认收入；在 EXW 结算方式下，本公司在将货物交付客户指定承运人时确认收入。 （2）技术检测服务：服务提供完成后，以客户确认的履约进度确认收入。
雅葆轩	境内销售公司根据与客户的销售合同或订单将货物发出，客户收到货物后且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入。境外销售直接出口销售中，指定第三方物流公司上门提货的，货物交接后确认收入；货物公司运输到综保区内入区交接确定收入。
一博科技	公司为客户提供的产品/服务主要有：PCB 设计服务、PCBA 制造服务，属于在某一时点履行履约义务，客户已取得相关产品或服务的控制权时公司确认收入。具体如下：公司确认 PCB 设计服务收入需满足以下条件：根据合同约定公司已将 PCB 设计成果或服务交付给客户且客户已接受该成果或服务，客户已验收合格或视同验收合格且相关的经济利益很可能流入，设计成果或服务所有权上的主要风险和报酬已转移。公司确认 PCBA 制造服务内销收入需满足以下条件：根据合同约定公司将定制的 PCBA 产品或服务交付给客户且客户已接受该产品或服务，客户已验收合格或视同验收合格且相关的经济利益很可能流入，产品或服务所有权上的主要风险和报酬已转移，所涉及货物的法定所有权已转移。公司确认 PCBA 制造服务外销收入需满足以下条件：根据合同约定公司已完成 PCBA 制造服务项目所涉及的货物出口报关，并取得货物运单(提单)且相关的经济利益很可能流入，产品或服务所有权上的主要风险和报酬已转移，所涉及货物的法定所有权已转移。
富创优越	（1）寄售模式下富创优越产品出库转入客户寄售仓后，待实际使用富创优越的产品后，与富创优越进行确认结算。寄售模式在客户实际提货使用时确认收入；（2）内销收入在公司将产品运送至客户交货地点并由客户签收确认时确认收入；（3）外销收入在公司取得报关单（FOB、FCA 等模式下）、装箱单（EXW 模式下）、签收单（DAP 模式下）时确认收入

相同业务类型下，富创优越收入确认原则与可比公司不存在较大差异。

2、富创优越收入确认符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。富创优越不同销

售区域、销售模式对应的收入确认依据，及收入确认时点（控制权转移）如下：

销售区域	销售模式	收入确认依据	收入确认时点（控制权转移）
内销-深圳工厂向境内销售	境内直销	签收单	境内直销，是指将货物运送至客户交货地点并由客户签收后，即完成交货，实现控制权转移
内销-马来工厂向境内销售	DAP	签收单	DAP 即目的地交货，卖方已经用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后，将装在运输工具上的货物（不用卸载）交由买方处置，即完成交货，实现控制权转移。
	FOB/FCA	报关单	FOB 即装运港船上交货，卖方将货物放置于指定装运港由买方指定的船舶上，当货物放置于该船舶上，并办理了出口清关手续时，即完成交货，实现控制权转移。 FCA 即货交承运人，卖方于其营业处所或其他指定地，将货物交付买方指定的运送人或其他人，并办理了出口清关手续时，即完成交货，实现控制权转移。
	EXW	装箱单	EXW 即工厂交货，卖方于其营业处所或其他指定地（即工场，工厂，仓库等）交由买方处置，即完成交货，实现控制权转移。
外销	寄售	VMI 提货单	客户实际提货使用，富创优越获取 VMI 提货单时确认收入。
	DAP	签收单	同马来工厂向境内销售。
	FOB/FCA	报关单	同马来工厂向境内销售。
	EXW	装箱单	同马来工厂向境内销售。

综上所述，富创优越收入确认方法符合企业会计准则中关于“控制权转移”的核心原则，收入确认时点准确，符合企业会计准则的要求。

十一、逐项分析通过货代公司代付的原因、是否符合行业惯例，销售内容、销售金额、毛利率，并结合出货单、装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等，分析销售的真实性

（一）逐项分析通过货代公司代付的原因、是否符合行业惯例，销售内容、销售金额、毛利率

1、货代公司代付的原因、是否符合行业惯例

报告期内，富创优越销售存在第三方回款情况，同一集团内关联方代付为富创优越及其子公司马来富创对外销售产生，货代公司代付均为富创优越子公司马来富创对外销售产生，具体如下表所示：

单位：万元

类型	客户名称	付款人名称	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
			金额	金额	金额	金额
同一集团内关联方代付	客户二	客户二旗下子公司	**1,062.71**	735.07	605.28	-
	Global beam Telecom LLC	GLOBAL BEAM COMMUNICATION TRADING	**-**	35.07	-	-
货代公司代付	江西迅特通信技术有限公司	锦盛（香港）有限公司	**622.14**	5,128.25	4.98	-
		瑞星科技有限公司	**101.76**			
	武汉光为通信科技有限公司	天星国际（香港）物流有限公司	**3.37**	731.23	231.44	26.79
	厦门著赫电子科技有限公司	博科（香港）电子技术有限公司[注]	**-**	858.55	-	-
合计			**1,789.98**	**7,488.18**	**841.69**	**26.79**
营业收入-总额法			**363,745.58**	**456,939.72**	**305,439.58**	**127,546.76**
占比			**0.49%**	**1.64%**	**0.28%**	**0.02%**

注：厦门著赫电子科技有限公司委托深圳市博科供应链管理有限公司代付货款，深圳市博科供应链管理有限公司指示博科（香港）电子技术有限公司代为支付。

报告期各期，富创优越第三方回款的金额分别为 26.79 万元、841.69 万元、7,488.18 万元和 **1,789.98 万元**，占当期营业收入（总额法）的比重分别为 0.02%、0.28%、1.64%及 **0.49%**，占比较小。富创优越销售存在第三方回款的情形分为两种：同一集团内关联方代付和货代公司代付。同一集团内关联方代付原因系客户客户二、Global beam 基于统一调配集团资金的考虑、支付便利性等原因，由集团内部境外关联方代为支付，导致直接签订合同/订单的客户与实际回款方不一致。该情形属于正常经营活动中合理存在的第三方回款。

迅特通信、武汉光为和厦门著赫向马来富创采购产品或材料，需向马来富创付款，因三家公司均为境内公司，其基于自身付款便利或海关要求，委托货代公司向马来富创付款。经查询官网或企查查等平台，三家货代公司经营范围均包含报关、货物进出口等，相关货代公司基本情况如下：

（1）迅特通信委托付款的货代公司锦盛（香港）有限公司

企业名称	锦盛（香港）有限公司
办事处地址	UNITS 801-802, GRANDTECH CENTRE, NO. 8 ON PING STREET, SIU LEK YUEN, SHATIN, NT, HONG KONG
股本	100 万港币

成立日期	2015-06-30
经营范围	锦盛（香港）有限公司从事进出口贸易相关业务
股东情况	深圳市中芯供应链有限公司 100%（珠海市中新蔚蓝企业管理合伙企业（有限合伙）51%、深圳市智享实业管理有限公司 49%）
主要人员	董事：金钢

（2）迅特通信委托付款的货代公司瑞星科技有限公司

企业名称	**瑞星科技有限公司**
办事处地址	**UNITS801-802, GRANDTECHCENTRE, NO8ONPINGSTREET, SIULEKYUENSHATIN, HONGKONG**
股本	**1 万港币**
成立日期	**2024-09-02**
经营范围	**瑞星科技有限公司从事进出口贸易相关业务**
股东情况	**湖南中芯供应链有限公司 100%（深圳市中芯供应链有限公司 100%）**
主要人员	**董事：张继敏**

（3）武汉光为委托付款的货代公司天星国际（香港）物流有限公司

企业名称	天星国际（香港）物流有限公司
办事处地址	FLAT D, 11TH FLOOR, BLOCK 2, CAMELPAINT BUILDING, 62 HOI YUEN ROAD, KWUN TONG, KLN, HONG KONG
股本	100 万港币
成立日期	2011-12-23
经营范围	天星国际(香港)物流有限公司是中港进出口物流的实力专家。企业一直奉行"诚信为本，务实创新，专业高效，优质快捷"的服务宗旨。多年来深受广大客户的支持和信赖。 网络覆盖深圳、香港、广州、东莞等珠三角城市。并以香港、深圳、国际机场及码头为依托，在皇岗、文锦渡、盐田设立报关行，配合中港车接驳，充分利用港澳自由贸易区的优势，为客户提供选择多样，操作灵活的中港仓储、报关、商检的进出口服务。
股东情况	孙晓森 100%
主要人员	董事：孙晓明

（4）厦门著赫委托付款的货代公司深圳市博科供应链管理有限公司

企业名称	深圳市博科供应链管理有限公司
注册地址	深圳市福田区梅林街道梅都社区中康路 136 号深圳新一代产业园 6 栋 8 层-9 层
法定代表人	荆新生
注册资本	5000 万元
成立日期	2007-02-13

经营范围	供应链管理服务；国内贸易代理；货物进出口；国内货物运输代理；国际货物运输代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；住房租赁；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；信息系统运行维护服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；新鲜水果批发；新鲜水果零售；食用农产品批发；食用农产品零售；合同能源管理；节能管理服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；新能源汽车整车销售；汽车销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；充电桩销售；电池销售；新能源汽车换电设施销售；插电式混合动力专用发动机销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；二手车经纪；金属材料销售；摩托车及零配件批发；摩托车及零配件零售；电动自行车销售；助动自行车、代步车及零配件销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）^酒类经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
股东情况	荆新生 36%、荆新洲 29%、邹锟 10%、张璟 10%、深圳前海优通供应链服务合伙企业（有限合伙）10%、韩宏斌 5%
主要人员	经理，董事：荆新生；监事：范雪鸣

就客户委托货代公司代付货款事项，富创优越已取得经客户、相应货代公司盖章确认的声明。迅特通信明确：“迅特通信与马来富创的交易需要供应链公司与迅特通信都在报关单上登记，海关要求付款方为供应链公司，因此由迅特通信将钱付给供应链公司后，供应链公司转付给马来富创。”

货代公司代付的原因主要系国际结算较为复杂、手续繁琐、外汇管制限制等原因。客户为了及时支付货款，委托具有合作关系的第三方公司进行支付。富创优越发生的第三方回款系基于业务合作需求发生，符合富创优越外销的业务实际情况及行业经营特点，具有商业合理性。

2、通过货代公司代付的客户，及销售内容、销售金额、毛利率

第三方回款中通过货代公司代付的客户，及销售内容、销售金额、毛利率如下：

单位：万元、%

客户名称	销售内容	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
江西迅特通信技术有限公司	光通信产品	**569.78**	**8.29**	4,269.94	9.00	1,172.12	8.84	-	-
武汉光为通信科技有限公司	光通信产品	**148.66**	**-5.21**	741.06	15.22	6.10	-70.30	217.18	10.68
厦门著赫电子科技有限公司	原材料销售	-	-	298.06	-1.71	558.56	1.11	-	-

客户迅特通信的产品系由富创优越子公司马来富创生产并销售，产品主要是光通信 100G 产品，报告期各期销售金额分别为 0 万元、1,172.12 万元、4,269.94 万元和 569.78 万元，2024 年度、2025 年度、**2026 年 1-5 月**毛利率分别为 8.84%、9.00%和 **8.29%**，变动较小。

客户武汉光为的产品系由富创优越子公司马来富创生产并销售，产品主要是光通信 10G、25G 产品，报告期各期销售金额分别为 217.18 万元、6.10 万元、741.06 万元和 **148.66 万元**，毛利率分别为 10.68%、-70.30%、15.22%和**-5.21%**。

10G、25G 低速率的光通信产品已经被高速率光通信产品替代，武汉光为是富创优越多年合作的老客户，2024 年度收入较小，单位产品分摊的固定成本较大，因为毛利率为负数。

报告期内，客户厦门著赫购买富创优越子公司马来富创生产未使用的呆滞原材料，报告期各期销售金额分别为 0 万元、558.56 万元、298.06 万元和 **0 万元**，2024 年度、2025 年度毛利率分别为 1.11%和-1.71%。

（二）结合出货单、装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等，分析销售的真实性

迅特通信贸易模式包括 EXW 和 DAP，EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：装箱单、运输单、报关单、销售发票、销售回款等；DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等。武汉光为贸易模式为 DAP，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等。厦门著赫贸易模式为 EXW，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：装箱单、运输单、报关单、销售发票、销售回款等。

第三方回款中通过货代公司代付的客户收入确认涉及的装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等单据，各期抽查比例均达 50%以上，具体如下：

客户名称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入核查金额	核查比例	收入核查金额	核查比例	收入核查金额	核查比例	收入核查金额	核查比例
江西迅特通信	**301.12**	**54.13%**	2,535.34	55.34%	617.44	52.68%	-	-

技术有限公司								
武汉光为通信科技有限公司	**77.78**	**52.32%**	442.22	59.67%	3.73	61.16%	112.33	51.72%
厦门著赫电子科技有限公司	-	-	298.18	100.04%	558.56	100.00%	-	-

富创优越第三方回款中通过货代公司代付的客户销售真实。

十二、列示富创优越占主要客户同类采购产品的比例。按主要客户，分生产模式（纯代工、buy and sell、包工包料）、分产品，列示销售单价、销售数量、销售成本、收入金额及占比、毛利率；按主要客户，分收入确认模式（寄售、DAP、FOB 等），列示收入金额及占比、毛利率。分析同一客户采用不同收入确认模式的原因及合理性，是否符合行业惯例。

富创优越对主要客户的销售明细信息已申请信息披露豁免。

会计师回复

一、请会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅了行业研究报告及公开市场数据，分析了富创优越不同产品市场空间、竞争格局、供需情况及发展趋势；

2、获取了富创优越报告期内的销售明细及主要客户清单，核查了主要客户的公开信息、行业地位及经营数据，分析富创优越客户结构的质量与稳定性；

3、取得了富创优越与主要客户签订的框架协议、历史订单及需求预测（Forecast）等文件，了解客户验证的具体流程、合作模式及未来需求情况，评估富创优越未来收入的可持续性与增长潜力；

4、获取富创优越收入成本大表，区分主要产品，对光通信产品、铜缆连接器产品、海事通信产品收入进行划分，并结合单价和销售情况，分析报告期内各主要产品收入变动原因；

5、获取富创优越收入成本大表，统计境内销售收入前五大客户、销售内容、金额及占比；分析内销与外销毛利率差异情况；分析境内销售收入较低的原因；

6、获取富创优越收入成本大表，统计报告期内富创优越保税区收入对应的客户、销售区域、销售内容、销售金额及占比；

7、获取报告期内富创优越外销收入明细表，统计外销不同模式的金额及占比、对应主要客户及金额，分析外销收入存在不同模式的原因，是否符合行业惯例，外销不同模式下销售价格及毛利率的差异情况；

8、获取富创优越出具的说明，了解寄售模式对应的客户情况，以及寄售模式是否符合行业惯例；

9、获取富创优越出具的说明，统计报告期内富创优越寄售模式收入金额、客户及其金额、占比；分析同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性；分析寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性；

10、富创优越出具的说明，了解寄售模式仓储保管责任划分、费用承担和客户领用及收入确认周期情况，仓储费用对销售定价的影响，报告期各期仓储费用金额及定价依据、相关会计处理及准确性；

11、获取富创优越寄售模式下的存货余额明细表，分析寄售仓分布情况等；

12、访谈富创优越财务总监，了解寄售仓的内部控制的有效性，富创优越如何对寄售的存货进行管控，了解客户每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性；

13、获取富创优越主要客户的合同，区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定等，分析富创优越收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求；

14、获取同行业可比公司公开披露资料，了解其收入确认原则，并与富创优越进行比对；

15、获取富创优越第三方回款委托付款声明，逐项分析通过货代公司代付的原因；获取富创优越收入成本大表，统计并分析涉及第三方回款客户的销售内容、销售金额、毛利率；

16、抽查涉及第三方回款客户的出货单、装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等，分析其销售的真实性。

（二）会计师对货代公司代付款事项的补充核查情况

就报告期内货代公司代付款事项，2026 年 4 月，会计师对锦盛（香港）有限公司、天星国际（香港）物流有限公司和博科（香港）电子技术有限公司及深圳市博科供应链管理有限公司执行了补充函证程序，回函差异均较小，系外汇汇款银行收取手续费所致，具体如下：

单位：美元

迅特通信委托付款的锦盛（香港）有限公司			
期间	发函金额	回函金额	差异
2025 年 1-9 月	5,917,372.74	5,917,452.74	-80.00
2024 年度	6,995.13	6,999.15	-4.02
2023 年度	-	-	-

武汉光为委托付款的天星国际（香港）物流有限公司			
期间	发函金额	回函金额	差异
2025 年 1-9 月	911,937.49	912,165.04	-227.55
2024 年度	325,323.31	325,426.84	-103.53
2023 年度	37,999.56	38,040.63	-41.07
厦门著赫委托付款的深圳市博科供应链管理有限公司（博科（香港）电子技术有限公司）[注]			
期间	发函金额	回函金额	差异
2025 年 1-9 月	1,202,600.61	1,202,652.99	-52.38
2024 年度	-	-	-
2023 年度	-	-	-

注：厦门著赫电子科技有限公司委托深圳市博科供应链管理有限公司代付货款，深圳市博科供应链管理有限公司指示其关联公司博科（香港）电子技术有限公司代为支付。

（三）会计师对寄售模式库存的补充核查情况

公司**主要**对客户一的销售存在寄售模式，会计师于 2026 年 4 月对富创优越 2025 年 9 月末（第一轮加期期末）的寄售库存进行补充函证，回函差异原因主要系存在部分在途寄售存货，已从富创优越发出，而客户一尚未接收，具体如下：

单位：片、万元

项目	无锡寄售仓		马来怡保寄售仓		合计	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
930 期末寄售存货（A）	716,270.00	27,112.72	271,955.00	12,032.98	988,225.00	39,145.70
回函确认（B）	597,280.00	22,095.53	223,743.00	10,355.69	821,023.00	32,451.22
回函确认占比（C=B/A）	83.39%	81.50%	82.27%	86.06%	83.08%	82.90%
回函差异（D=B-A）	118,990.00	5,017.19	48,212.00	1,677.28	167,202.00	6,694.48
回函差异占比（E=D/A）	16.61%	18.50%	17.73%	13.94%	16.92%	17.10%
差异原因：						
其中：在途寄售存货	119,226.00	5,017.18	48,167.00	1,674.52	167,393.00	6,691.70
其他	-236.00	0.02	45.00	2.76	-191.00	2.78

针对在途寄售存货，会计师抽查了相关装箱单、发票、运输单以及期后客户签收确认单据，寄售存货函证差异不存在异常情况，寄售存货结存数量、余额的真实性、存在性可以确认。

（四）核查结论

经核查，会计师认为：

1、富创优越光通信、铜缆连接产品主要用于数据中心的建设及升级、数据中心集群互联、AI 超算集群等领域；海事通信产品主要用于船舶通信；其他产品主要为云服务硬件产品；富创优越产品在下游应用领域中起到了重要作用；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、富创优越未来订单量充足、主要客户对高端产品的需求预计将持续增长，公司客户稳定性和业务可持续性较强；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、受益于 AI 及数据中心市场的爆发，报告期内，富创优越主要光通信产品销量均呈增长趋势，其中 400G/800G 产品销量增长最为明显，是光通信产品收入增长的最主要原因；随着富创优越不断开发铜缆连接板块产品市场，报告期内，铜缆连接器产品销量和收入均有所增长；报告期内，富创优越海事通信产品销售规模稳步提升，销售结构逐步优化；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、报告期内，富创优越主营业务收入以外销为主，内销收入占主营业务收入的比例相对较低，主要是富创优越客户构成以外国客户为主，这些客户的市场主要在境外，因而富创优越产品也主要销往境外（含保税区），以及富创优越外销以代工代料为主；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

5、报告期内，富创优越保税区收入客户主要为客户一旗下子公司，销售区域主要为无锡保税区，销售内容主要为光通信产品，各期销售占比达 90%以上；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

6、富创优越为满足不同客户的不同需求，因而存在不同的外销模式，符合行业惯例，富创优越外销收入不同模式中以寄售模式为主，外销不同模式下销售价格及毛利率存在差异主要受产品从打样到批量生产影响，以及不同客户定价策略、销售产品结构、市场供需关系影响；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

7、寄售模式属于电子制造服务（EMS）行业中常见的销售模式，富创优越

存在寄售模式，符合行业惯例；同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率存在差异主要受产品从打样到批量生产影响，具有合理性；寄售模式客户与同属光通信产品，且代工代料具有可比性的客户毛利率接近，销售价格低于该客户，主要受 Buy and Sell 模式影响，计算寄售客户销售均价时已按净额法抵消了相关材料的成本；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

8、寄售模式仓储保管责任由寄售客户承担，寄售库存从寄售库存区域移出时，所有权从富创优越转移至寄售客户；存放于寄售客户设施内的寄售库存，富创优越不承担仓储费用，同时寄售客户存放于富创优越仓库内的集成电路等客供材料，富创优越亦不收取仓储费用；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

9、报告期内，寄售模式下存货主要集中在客户一无锡的寄售仓；报告期内，富创优越寄售仓的内部控制有效，客户每月实际使用量的方式、频率和时点符合实际情况，不影响收入确认的准确性；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

10、富创优越不同模式收入确认方法准确，符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司不存在重大差异；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

11、富创优越及其子公司通过货代公司代付货款，主要系国际结算较为复杂、手续繁琐、外汇管制限制等原因，外销客户为了及时支付货款，委托具有合作关系的第三方公司进行支付；结合出货单、装箱单、运输单、报关单、签收单、销售发票、销售回款等核查，富创优越第三方回款中通过货代公司代付的客户销售真实。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

二、请会计师明确与收入确认相关的内部控制是否健全并有效执行

（一）与收入确认相关的内部控制

对于寄售模式的客户，富创优越根据客户订单将产品运送至客户指定地点，

客户使用后，其信息化系统（Oracle）自动生成提货订单，富创优越业务员每周一及月底登录客户的系统，查询订单情况，并依据客户系统自动生成的订单，创建出库单，并确认收入。

对于境内客户，富创优越根据客户订单中的约定将产品运送至客户指定地点，客户收到货物后根据送货单对货物的数量、型号进行清点，核对无误后在送货单上签字，富创优越取得客户签字的送货单确认收入。

对于境外客户，FOB、FCA 等模式下，富创优越根据客户订单中的约定，运送货物并向海关办理报关出口手续，将海关报关单作为收入确认依据；EXW 模式下，富创优越根据客户订单中的约定，将货物交付上门的指定承运人，并制作装箱单，将装箱单作为收入确认的依据；DAP 模式下，富创优越根据客户订单中的约定，运送货物并向海关办理报关出口手续，待货物运送至客户指定地点，富创优越根据客户的签收记录确认收入。

财务部将取得的销售订单、寄售订单或报关单、装箱单、签收单等原始单据进行核对，确认无误后登记应收账款和营业收入明细账，同时将相应的产品成本结转至营业成本。

财务人员及时向商务管理部人员传递收款信息，商务管理部人员据此更新客户回款情况，并跟进应收账款的催收。

（二）会计师的核查程序及核查结论

1、查阅富创优越内控制度，识别与销售收入确认相关的关键控制节点，分析与收入确认相关的关键内部控制设计是否存在缺陷；

2、对报告期内富创优越销售收入进行穿行测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括订单、运输单、装箱单、销售发票、报关单、签收单、销售回款等，评价相关内控是否得到执行；

经核查，会计师认为：富创优越与收入确认相关的内部控制健全并有效执行。

三、寄售模式存货盘点情况及结论

（一）监盘过程

会计师选取无锡和马来西亚怡保的寄售仓存货为样本，于 2025 年 12 月 30

日、2026 年 9 月 15/17 日分别对无锡、马来西亚怡保的寄售仓存货实施了监盘程序。

（二）监盘方法

①监盘前

A.了解富创优越存货盘存制度和相关内部控制；

B.获取富创优越存货盘点计划，了解寄售仓存货内容、性质及存放地点等信息，评估盘点方式的合理性及可操作性；

C.根据参与监盘的项目组成员情况，合理安排监盘分工。

②监盘中

A.观察盘点现场：在盘点存货前，确定纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否附有可明确识别的盘点标识；

B.在存货盘点现场实施监盘，观察盘点计划的执行情况，盘点人员是否准确记录存货的数量和状态；

C.观察存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点；对存货进行抽样复点，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；

D.盘点过程中关注存货的状态及存放时间，是否存在损毁、陈旧、过时及残次的存货。

③监盘后

A.收集盘点情况汇总资料：富创优越汇总寄售仓的盘点结果表；富创优越将实盘表与账面数量进行比较，确认盘点结果，会计师对盘点情况进行复核；

B.对于盘点结果与系统中寄售仓存在的差异，会计师向富创优越问询差异形成原因，获取相关证据材料，并核查是否涉及账务调整；

C.实施盘点日为非资产负债表日，根据资产负债表日至盘点日之间的寄售仓变动情况，推算资产负债表日寄售仓情况，并与系统中的信息进行核对。

（三）监盘比例

会计师于2025年6月中旬，2025年12月底、**2026年9月中旬**前往马来西亚怡保和无锡对客户一涉及的富创优越在寄售仓库内存放的存货进行了监盘（**2026年1-5月，富创优越应客户二旗下子公司要求，开始采用寄售模式销售，当期寄售模式收入114.92万元，金额尚小**），全部存货监盘的存货盘点范围包含寄售模式中存货，2025年12月31日、**2026年5月31日**存货的监盘占富创优越所有存货（包含寄售模式存货以及Buy and Sell模式的客供料）比例为75.38%、**76.28%**，盘点差异率**均**为0.00%，无重大差异。

会计师对2025年4月末、2025年12月末及**2026年5月末**寄售库存执行了存货监盘程序，盘点情况如下：

单位：万元、%

项目	地点	2025年4月30日			2025年12月31日			2026年5月31日		
		期末存货金额	盘点金额	盘点比例	期末存货金额	盘点金额	盘点比例	期末存货金额	盘点金额	盘点比例
福州寄售仓	福州	39.04	-	-	-	-	-	2,886.39	2,124.39	73.60
东莞寄售仓	东莞	-	-	-	2.32	-	-	106.31	-	-
无锡寄售仓	无锡	19,874.20	19,609.61	98.67	21,942.60	21,937.95	99.98	31,621.07	30,344.80	95.96
马来怡保寄售仓	马来怡保	7,457.77	7,450.62	99.90	7,073.36	7,071.72	99.98	6,370.81	5,604.41	87.97
合计		27,371.01	27,060.23	98.86	29,018.28	29,009.67	99.97	40,984.58	38,073.60	92.90

四、列示报告期内回函相符金额、调节确认金额，分析调节确认的依据及合理性、未作替代测试的依据及合理性；对收入的真实性、准确性的核查方式、核查比例、核查过程和核查意见

（一）报告期内回函相符金额、调节确认金额，分析调节确认的依据及合理性、未作替代测试的依据及合理性

1、报告期内回函相符金额、调节确认金额

（1）营业收入函证情况

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
发函占营业收入比例	**97.32%**	96.00%	97.31%	94.19%
回函相符营业收入金额	**14,530.45**	36,091.81	13,814.99	7,136.42
回函调节后确认营业收入金额	**338,454.20**	400,761.40	278,679.82	108,616.17
其中：调节金额	**339.13**	-4,974.66	236.44	190.13
回函相符和调节后确认金额占营业收入比例	**97.04%**	95.60%	95.76%	90.75%
替代测试确认收入金额	**1,028.83**	1,813.67	4,726.67	4,388.79
回函相符和调节后确认及替代测试确认收入金额	**354,013.48**	438,666.88	297,221.48	120,141.38
回函相符和调节后确认及替代测试确认收入金额占营业收入比例	**97.32%**	96.00%	97.31%	94.19%

注：营业收入函证统计口径为总额法，下同。

（2）应收账款函证情况

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款余额（A）	**244,962.26**	147,904.54	68,105.27	37,143.85
发函金额（B）	**239,875.79**	141,653.96	65,118.20	34,187.45
发函比例（C=B/A）	**97.92**	95.77	95.61	92.04
回函金额（按收到回函的发函金额统计）（D）	**238,214.62**	140,547.86	63,596.55	33,126.88
其中：回函相符金额	**10,017.15**	10,663.46	6,708.71	1,178.82
调节后确认金额	**228,197.47**	129,884.40	56,887.85	31,948.06
其中：调节金额	**2,450.61**	22,398.02	2,100.34	695.66
回函比例（E=D/B）	**99.31**	99.22	97.66	96.90

应收账款回函需要编制调节表补充审计程序确认的金额相对较小，富创优越应收账款回函差异主要系时间性差异所致。

（3）营业收入回函调节情况及合理性

会计师进行函证，对回函不相符函证获取了往来调节表，复核调节事项的合理性；确认调节事项依据的原始凭证主要包括报关单、签收单 VMI 提货单及 VMI 提货单时间、外销签收记录等；因此，进行分析后认为调节事项确认依据充分、合理。

对报告期内营业收入回函不相符的调节金额具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
调节金额（=发函金额-回函金额）	**339.13**	-4,974.66	236.44	190.13
调节金额占营业收入比例	**0.09%**	**-1.09%**	**0.08%**	**0.15%**

报告期各期回函差异主要原因系富创优越收入确认时点与客户成本确认时点之间的时间差所致，具体调节情况如下：

单位：元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
一、客户已入账、富创优越未入账				
VMI 模式下，客户于 2026 年 1 月 2 日提货，未达富创收入条件		-1,237,517.55		
内销模式，2024 年 12 月签收富创优越确认收入，客户 25 年收到发票入账		-6,916,340.75		
内销模式，2025 年 12 月签收富创优越确认收入，客户 26 年收到发票入账	**-10,604,924.05**			
EXW 模式下富创优越以装箱单确认收入，该笔装箱日期为 2025 年 12 月，客户 26 年收到货入账	**-2,001,307.71**			
因货物在途、发票在途，客户入账当期			-1,634,863.14	-220,334.67
时差原因导致客户 2023 年 12 月 31 日提货确认收入，富创于 2024 年 1 月 1 日收到订单确认收入				-2,291,620.62
DAP 客户提前确认成本，未达富创收入确认依据	**-1,738,641.00**	-16,775,311.71	-653,626.82	-6,664.21
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认	**-91,403.04**			

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入，该笔签收单为 2025 年 12 月，客户 2026 年收到发票入账				
富创优越 2024 年已发货，在发货装箱时确认收入；因货物在途、客户于收到货的 2025 年入账；		-225,975.99		
货物质量问题产生退货，富创优越冲销相应收入，客户未收到相应红字发票，未冲销成本		-16,306,132.81		
2022 年度发货产品质量问题，富创已于 2022 年度冲减收入，客户于收到新产品 2023 年确认成本				-48,988.40
其他	**-44,941.33**	-23,433.84	-4,809.74	-7.08
小计	**-14,481,217.13**	**-41,484,712.64**	**-2,293,299.70**	**-2,567,614.98**
二、富创优越入账、客户未入账				
公司发货单确认收入，因货物在途、发票在途客户入账下年	**2,555,409.66**		4,739,598.73	2,031,510.96
内销模式，2025 年 12 月签收富创优越确认收入，客户 26 年收到发票入账		5,582,919.53		
内销模式，2026 年 5 月签收富创优越确认收入，客户未收到发票未入账	**15,818,430.35**			
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2025 年 1 月 1 日，客户于 2024 年暂估确认成本		2,711,163.07		

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2025 年 12 月 28 日，客户 2025 年 12 月未暂估成本		97,532.87		
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2026 年 5 月，客户未收到发票未入账	**13,375,108.51**			
客户 2023 年 12 月 31 日提出提货需求确认采购额，富创优越于实际提货日期 2024 年 1 月 2 日确认收入			2,235,359.57	
费用订单客户于收到发票的 2022 年入账，公司于业务实际发生的 23 年入账				1,699,739.22
质量问题退回、补发部分，富创于退回、补发当期入账，客户当期未确认	**-2,262,671.83**		-234,758.95	-482,543.97
销售折让已与客户进行沟通确认，富创优越根据邮件确认收入，客户未收到发票未入账		-3,879,114.11		
费用富创按照对账记录已入账，客户未暂估入账			4,762.64	1,365,908.63
2025 年发货的货物质量问题产生退货，富创优越 25 年冲销全部收入，26 年与客户确认各自承担损失，重新确认相应收入	**15,741,523.17**			
2025 年发货的货物质量问题产生退货，富创优越 25	**-7,831,203.04**			

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年冲销全部收入，26 年与客户确认各自承担损失，重新确认损失				
其他	**-142,843.08**	184,743.58	-40,263.51	-145,669.37
小计	**37,253,753.74**	**4,697,244.94**	**6,704,698.48**	**4,468,945.47**
三、跨期已进行审计调整				
富创优越期后根据提货单/签收单日期进行跨期调整	**-19,381,257.15**	-12,959,133.23	-2,046,975.95	
合计：	**3,391,279.46**	**-49,746,600.94**	**2,364,422.83**	**1,901,330.49**

（3）替代测试情况及合理性

根据《中国注册会计师审计准则第 1312 号——函证》第二十一条 如果采用积极的函证方式实施函证而未能收到回函，注册会计师应当考虑与被询证者联系。如果未能得到被询证者的回应，注册会计师应当实施替代审计程序。替代审计程序应当能够提供实施函证所能够提供的同样效果的审计证据。

会计师对未回函的客户销售收入实施了替代测试程序，包括但不限于期后回款测试、报告期内的发生额及银行回款检查、销售收入细节测试等核查程序。

对报告期内未回函替代测试具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
未回函对应收入金额	**1,028.83**	1,813.67	4,726.67	4,388.79
替代测试确认金额	**1,028.83**	1,813.67	4,726.67	4,388.79
替代测试确认金额占营业收入比例	**0.28%**	0.40%	1.55%	3.44%
替代测试确认金额占未回函金额比例	**100.00%**	100.00%	100.00%	100.00%

对未回函客户的具体核查情况详见本小问之“（三）主要未回函的客户名称、收入金额等，针对未回函的客户是否二次发函还是直接进行替代测试”。

（4）对主要客户客户一及其子公司的函证情况

会计师对主要客户客户一及其子公司实施了函证程序，报告期各期，客户一回函差异调节情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函金额	**323,056.95**	382,649.75	269,664.07	104,482.86
回函金额	**323,170.89**	387,612.78	269,528.80	104,547.39
调节金额（=发函金额-回函金额）	**-113.95**	-4,963.04	135.27	-64.53

客户客户一 2023 年度、2024 年度、2025 年度、**2026 年 1-5 月**交易额发函金额分别 104,482.86 万元、269,664.07 万元、382,649.75 万元、**323,056.95 万元**；回函均不相符，回函差异比例分别为 0.06%、0.05%、-1.31%、**-0.04%**。经分析回函差异调节表及相关收入确认单据，主要调节事项如下：

单位：元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
一、客户已入账、富创优越未入账				
VMI 模式下，客户于 2026 年 1 月 2 日提货，未达富创收入条件		-1,237,517.55		
客户 2023 年 12 月 31 日提出提货需求确认采购额，富创优越于实际提货日期 2024 年 1 月 2 日确认收入				-2,291,620.62
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2025 年 1 月 1 日，未达富创收入确认条件，客户于 2024 年暂估确认成本			-653,626.82	
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2026 年 1 月 1 日，未达富创收入确认条件，客户于 2025 年暂估确认成本		-16,775,311.71		
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2025 年 12 月，客户 2026 年收到发票入账	**-91,403.04**			
DAP 模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为 2026 年 6 月，客户 5 月暂估确认成本	**-1,738,641.00**			
富创优越 2024 年已发货，在发货装箱时确认收入；因货		-225,975.99		

物在途、客户于收到货的2025年入账				
富创优越2023年已发货，在发货装箱时确认收入；因货物在途、客户于收到货的2024年入账			-169,898.31	
富创优越2022年已发货，在发货装箱时确认收入；因货物在途、客户于收到货的2023年入账				-198,503.15
2025年发货的货物质量问题产生退货，富创优越冲销相应收入，客户未收到相应红字发票，未冲销成本		-16,306,132.81		
其他		-31,778.01	-4,816.53	-55,649.77
小计	**-1,830,044.04**	**-34,576,716.07**	**-828,341.66**	**-2,545,773.54**
二、富创优越入账、客户未入账				
客户2023年12月31日提出提货需求确认采购额，富创优越于实际提货日期2024年1月2日确认收入			2,235,359.57	
DAP模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为2025年1月1日，未达富创收入确认条件，客户于2024年暂估确认成本		686,483.22		
DAP模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为2025年12月28日，客户2025年未暂估成本		97,532.87		
DAP模式下富创优越以客户签字确认的签收单确认收入，该笔签收单为2026年5月，客户未收到发票未入账	**13,375,108.51**			
富创优越2024年已发货，在发货装箱时确认收入；因货物在途、客户于收到货的2025年入账			225,729.02	
富创优越2023年已发货，在发货装箱时确认收入；因货物在途、客户于收到货的2024年入账				168,339.82
销售折让已与客户进行沟通确认，富创优越根据邮件确认收入，客户未收到发票未入账		-3,073,035.42		

费用订单客户于收到发票的2022年入账，富创优越于业务实际发生的2023年入账				1,699,739.22
质量问题退回、补发部分，富创于退回、补发当期入账，客户当期未确认	**-1,260,873.73**			
2025年发货的货物质量问题产生退货，富创优越25年冲销全部收入，26年与客户确认各自承担损失，重新确认相应收入	**15,741,523.17**			
2025年发货的货物质量问题产生退货，富创优越25年冲销全部收入，26年与客户确认各自承担损失，重新确认损失	**-7,831,203.04**			
其他	**42,940.70**	194,483.44	-250,662.24	32,434.10
小计	**20,067,495.60**	**-2,094,535.89**	**2,210,426.36**	**1,900,513.14**
三、跨期已进行审计调整				**-**
富创优越期后根据提货单/签收单日期进行跨期调整	**-19,376,933.41**	-12,959,133.23	-29,406.07	-
合计：	**-1,139,481.85**	**-49,630,385.19**	**1,352,678.63**	**-645,260.40**

（二）对收入的真实性、准确性的核查方式、核查比例、核查过程和核查意见

会计师对富创优越收入主要履行了以下核查程序：

1、查阅富创优越与主要客户的合作框架协议和具体的销售订单，对主要条款进行核查，包括合作模式、结算模式等；

2、查阅富创优越主要客户相关工商信息、主要客户股东情况等，对于境内外知名客户，在其官网下载并查阅年报，关注其经营规模等；

3、获取富创优越收入大表，对报告期内不同应用领域的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率等进行分析；

4、对报告期内主要客户进行了函证及差异调节、替代测试等程序；

5、对报告期内主要客户执行访谈程序，了解客户与富创优越之间的主要业务往来、定价方式、付款交货方式、结算周期等，核查客户与富创优越之间是否存在关联方关系，与富创优越之间是否存在利益输送等内容。报告期各期，访谈客户覆盖的收入（总额法）金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	**2026 年 1-5 月**	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（a）	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
访谈覆盖金额（b）	**359,926.97**	448,689.87	299,131.44	121,210.47
核查比例（b/a）	**98.95%**	98.19%	97.93%	95.03%

对主要客户的访谈时间和访谈方式如下：

序号	客户名称	访谈时间	访谈对象职务	访谈方式
1	客户一	2025 年 6 月 19 日、2026 年 1 月 19 日	对接客户一亚太地区 PCBA 供应商的供应商商务经理；客户一负责光通信 PCBA、PCB 全球供应链的供应链高级总监	实地走访
2	客户二	2025 年 7 月 3 日	采购经理	视频访谈
3	光迅科技	2025 年 6 月 12 日	采购商务部经理	实地走访
4	客户三	2025 年 6 月 25 日、**2026 年 10 月 10 日**	副总经理；**厂长、副总经理**	实地走访
5	迅特通信	2025 年 6 月 13 日	采购总监和采购经理	实地走访
6	中科通信	2025 年 6 月 16 日	采购人员	实地走访
7	武汉钧恒	2025 年 6 月 11 日	采购经理	实地走访
8	Navico	2025 年 6 月 17 日	亚太区采购总监	实地走访
9	Ortel.LLC	2025 年 6 月 19 日	供应链经理	实地走访
10	华工正源	2025 年 6 月 12 日	策略采购主管	实地走访
11	Raymarine	2025 年 6 月 27 日	Global Operations Manager	视频访谈
12	武汉联特	2025 年 6 月 13 日	证券事务代表	实地走访
13	客户四	2026 年 1 月 13 日	CM Manager	实地走访

6、访谈富创优越销售负责人，了解销售部门设置、销售模式及整体销售情况。查阅富创优越销售相关的管理制度，了解与销售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运行的有效性；

7、对报告期内富创优越销售收入进行穿行测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括订单、运输单、装箱单、销售发票、报关单、签收单、销售回款等，核查销售的准确性和真实性；

8、对报告期内富创优越销售收入执行细节测试，抽查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发票、出库单、签收单、客户上线账单、报关单等，验证营业收入的真实性和准确性。

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
总额法营业收入金额	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
营业收入细节测试金额	**273,797.91**	317,574.75	221,149.85	79,119.98
营业收入细节测试占比	**75.27**	69.50	72.40	62.03

报告期内，收入细节测试总体情况如下：

（1）2026 年 1-5 月

单位：万元

产品应用行业	客户简称	收入金额	核查金额	核查笔数	核查比例
光通信	客户一	324,565.47	247,898.71	249	76.38%
光通信	光迅	3,415.31	2,703.52	1,634	79.16%
其他类系列产品	Ortel	1,107.61	964.86	12	87.11%
光通信	武汉钧恒	1,947.84	1,444.36	13	74.15%
光通信	中科通信	1,567.22	1,128.58	9	72.01%
海事通信	Garmin	1,359.95	1,090.96	56	80.22%
海事通信	Navico	769.75	667.20	42	86.68%
海事通信	Raymarine	619.70	536.88	143	86.64%
其他类系列产品	客户三	3,607.18	2,540.34	101	70.42%
铜缆连接	客户二	4,517.17	3,241.32	147	71.76%
光通信	客户四	14,766.64	10,780.14	164	73.00%
光通信	华工正源	1,128.81	801.04	14	70.96%
合计		359,372.66	273,797.91	2,584	76.19%
当年度总额法收入合计		363,745.58			
核查金额占比		75.27%			

（2）2025 年

单位：万元

产品应用行业	客户简称	收入金额	核查金额	核查笔数	核查比例
光通信	客户一	386,109.80	279,450.87	592	72.38%
光通信	光迅	9,802.73	5,966.89	337	60.87%
光通信	迅特通信	5,194.40	3,193.32	25	61.48%
光通信	武汉钧恒	4,281.40	2,626.04	43	61.34%
光通信	中科通信	2,106.62	1,324.01	8	62.85%
海事通信	Garmin	3,495.03	2,258.40	70	64.62%

海事通信	Navico	2,391.27	1,978.10	96	82.72%
海事通信	Raymarine	1,119.90	698.11	102	62.34%
其他类系列产品	客户三	6,492.58	4,002.16	369	61.64%
铜缆连接	客户二	21,009.85	12,841.30	310	61.12%
光通信	客户四	3,991.50	2,123.06	221	53.19%
光通信	华工正源	1,974.79	1,112.51	28	56.34%
合计		447,969.90	317,574.75	2,201	70.89%
当年度总额法收入合计		456,939.72			
核查金额占比		69.50%			

（3）2024 年

单位：万元

产品应用行业	客户简称	收入金额	核查金额	核查笔数	核查比例
光通信	客户一	272,394.98	207,897.33	264	76.32%
光通信	光迅	4,440.07	2,459.11	104	55.38%
光通信	迅特通信	1,812.28	1,005.11	10	55.46%
光通信	华工正源	1,743.12	988.98	20	56.74%
光通信	客户四	1,440.38	729.53	161	50.65%
海事通信	Garmin	2,485.42	1,435.19	20	57.74%
海事通信	Navico	2,552.35	1,454.31	67	56.98%
海事通信	Raymarine	1,306.68	751.20	16	57.49%
其他类系列产品	客户三	1,367.91	726.23	260	53.09%
铜缆连接	客户二	5,870.05	3,702.86	74	63.08%
合计		295,413.22	221,149.85	996	74.86%
当年度总额法收入合计		305,439.58			
核查金额占比		72.40%			

（4）2023 年

单位：万元

产品应用行业	客户简称	收入金额	核查金额	核查笔数	核查比例
光通信	客户一	108,416.65	72,124.05	239	66.52%
光通信	光迅	2,142.47	1,164.77	13	54.37%
光通信	华工正源	1,729.95	985.37	30	56.96%
光通信	客户四	1,357.03	750.84	74	55.33%
海事通信	Garmin	2,898.81	1,696.26	17	58.52%

海事通信	Navico	2,371.55	1,362.91	53	57.47%
海事通信	Raymarine	1,641.70	903.05	20	55.01%
铜缆连接	客户二	226.70	132.71	8	58.54%
合计		120,784.86	79,119.98	454	65.50%
当年度总额法收入合计		127,546.76			
核查金额占比		62.03%			

报告期内，收入细节测试客户的主要销售模式及核查单据情况如下：

序号	客户	主要销售模式	核查单据
1	客户一	VMI（寄售）和 DAP	VMI 模式下，收入确认依据为 VMI 提货单，销售相关单据包括：客户 PO、VMI 提货单、物流记录等；DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等
2	Garmin	FOB、FCA 和 DAP	FOB 和 FCA 模式下，收入确认依据为报关单，销售相关单据包括：客户 PO、报关单、物流记录等；DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等
3	客户四	内销和 EXW	内销模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、签收单等；EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：客户 PO、装箱单、物流记录、报关单等
4	Raymarine	EXW	EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：客户 PO、装箱单、物流记录、报关单等
5	客户二	内销和 DAP	内销模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、签收单等；DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等
6	Navico	FOB	FOB 模式下，收入确认依据为报关单，销售相关单据包括：客户 PO、报关单、物流记录等
7	光迅科技	内销、DAP 和 EXW	内销模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、签收单等；DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等；EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：客户 PO、装箱单、物流记录、报关单等
8	华工正源	EXW	EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：客户 PO、装箱单、物流记录、报关单等
9	客户三	内销	内销模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、签收单等
10	武汉钧恒	DAP 和 CIF	DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等；CIF 模式下，收入确认依据为报关单，销售相关单据包括：客户 PO、报关单、物流记录等
11	迅特通信	DAP	DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等

序号	客户	主要销售模式	核查单据
12	中科通信	EXW	EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：客户 PO、装箱单、物流记录、报关单等
13	**Ortel**	**EXW 和 DAP**	**EXW 模式下，收入确认依据为装箱单，销售相关单据包括：客户 PO、装箱单、物流记录、报关单等；DAP 模式下，收入确认依据为签收单，销售相关单据包括：客户 PO、物流记录、报关单、签收单等**

9、客户一为富创优越报告期内第一大客户，且为全球光模块行业龙头企业，属于直接采购 PCBA 产品的终端客户，其向富创优越采购后用于自身光模块产品的生产制造，不属于贸易商性质。会计师已对客户一实施函证、访谈、细节测试等核查程序，此外，会计师对客户一执行了以下分析性程序：

客户一的行业地位、业绩增长情况及未来需求等相关分析已申请豁免披露。

综合分析客户一自身行业地位、业绩增长情况、未来需求、产能地理关联、终端订单数量与终端客户性质等多个维度，对富创优越与其业务往来情况进行交叉印证，能够支持富创优越对客户一相关销售收入的真实性。

经核查，会计师认为，富创优越报告期内收入真实、准确。

（三）主要未回函的客户名称、收入金额等，针对未回函的客户是否二次发函还是直接进行替代测试

1、应收账款/营业收入未回函客户情况如下：

客户名称	函证营业收入金额 （USD）	函证应收账款金额（USD）	未回函原因
2023 年度未回函客户			
Garmin International Inc.	3,942,422.02	538,373.99	对方不予配合
Huazheng International Trade Company Limited	2,325,119.82	959,040.10	对方不予配合
2024 年度未回函客户			
Garmin International Inc.	3,961,251.33	719,453.73	对方不予配合
Huazheng International Trade Company Limited	2,413,839.75	612,204.26	对方不予配合
Xiamen ZHUHE Electronic Technology Co.,Ltd.	785,150.52	785,150.52	对方不予理会
2025 年度未回函客户			
Huazheng International Trade Company Limited	2,539,231.16	1,573,659.54	对方不予理会
2026 年 1-5 月份未回函客户			
Huazheng International Trade Company Limited	**1,486,770.87**	**2,436,588.84**	**对方不予理会**

针对上述未回函客户，会计师通过电话、视频方式对函证联系人取得联系，但对方配合不积极、收到函证后不予理会函证。

2、未回函客户实施替代测试情况

针对上述未回函客户，实施函证替代程序如下：

（1）对未回函客户了解未回函原因、分析函证过程是否存在人为干预的情况

（2）应收账款实施函证期后替代程序检查期后收款情况、核实付款人信息

（3）获取未回函客户的营业收入明细清单，对其中金额较大营业收入实施细节测试获取订单、物流信息、及签收记录。

（4）检查工商信息核实客户资信情况

未回函替代测试具体情况如下：

2023 年度未回函客户	替代测试比例	付款人信息是否核对一致	客户资信情况	未回函客户实施替代测试结论	函证核实结论
Garmin International Inc.	100%	是	一家全球领先的无线设备供应商，产品覆盖健身、户外、航空、船舶和汽车等多个领域，2025 年前三季度，公司实现营业收入 51.21 亿美元，同比上升约 14%。	可以确认	可以确认
Huazheng International Trade Company Limited	100%	是	是华工科技 100%控股的孙公司，华工科技是中国激光工业化应用的重要奠基者，旗下子公司华工正源是全球领先的光模块供应商之一。华工科技 2025 年前三季度，公司实现营业收入 110.38 亿元，同比上升约 22.62%。	可以确认	可以确认

（续）

2024 年度未回函客户	替代测试比例	付款人信息是否核对一致	客户资信情况	未回函客户实施替代测试结论	函证核实结论
Garmin International Inc.	100%	是	一家全球领先的无线设备供应商，产品覆盖健身、户外、航空、船舶和汽车等多个领域，2025 年度，公司实现	可以确认	可以确认

			营业收入 72.46 亿美元，同比上升约 15%。		
Huazheng International Trade Company Limited	100%	是	是华工科技 100%控股的孙公司，华工科技是中国激光工业化应用的重要奠基者，旗下子公司华工正源是全球领先的光模块供应商之一。华工科技 2025 年度实现营业收入 143.55 亿元，同比上升约 22.59%。	可以确认	可以确认
Xiamen ZHUHE Electronic Technology Co.,Ltd.	100%	是	著赫集团旗下的核心公司之一，提供电子技术与产品的综合服务，涵盖自主品牌研发、电子制造服务（EMS）、原材料供应等。公司未公开披露营收情况。	可以确认	可以确认

（续）

2025 年度未回函客户	替代测试比例	付款人信息是否核对一致	客户资信情况	未回函客户实施替代测试结论	函证核实结论
Huazheng International Trade Company Limited	100%	是	是华工科技 100%控股的孙公司，华工科技是中国激光工业化应用的重要奠基者，旗下子公司华工正源是全球领先的光模块供应商之一。华工科技 2025 年度实现营业收入 143.55 亿元，同比上升约 22.59%。	可以确认	可以确认

（续）

2026 年度 1-5 月份未回函客户	替代测试比例	付款人信息是否核对一致	客户资信情况	未回函客户实施替代测试结论	函证核实结论
Huazheng International Trade Company Limited	100%	是	是华工科技 100%控股的孙公司，华工科技是中国激光工业化应用的重要奠基者，旗下子公司华工正源是全球领先的光模块供应商之一。华工科技 2026 年度 1 至 6 月份，	可以确认	可以确认

			公司实现营业收入 78.22 亿元，同比上升约 2.53%。		

经对未回函客户函证实施补充核查程序，函证过程未受人为干预、应收账款期后均收回款项、并且对营业收入真实性进行核查，未发现异常。

五、核查报告期各期海关出口数据与外销收入差异的具体原因，外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性，明确对标的公司报告期境外收入的核查方式、核查比例、核查过程及核查结论

（一）报告期各期海关出口数据与外销收入差异的具体原因，外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性

根据与上市公司聘请的境外律师的确认，马来西亚海关及外汇管理部门没有开放企业出口数据、外汇数据的查询渠道，因此仅分析富创优越单体报表层面的财务数据与海关数据、外汇数据的匹配性。

1、海关出口数据核查

（1）非寄售模式下，海关出口与外销收入比对

富创优越收入模式中的寄售模式，产品报关出口送抵客户指定交货地点，和产品经客户领用后确认收入有一定的时间差，首先比对剔除寄售模式下影响后的海关出口与外销收入。

报告期各期，富创优越海关出口数据与外销收入比对结果，如下表所示：

单位：万元

年度	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口报关金额	**7,583.35**	20,063.19	16,564.80	14,290.77
减：寄售模式报关出口金额	**1,665.36**	8,635.89	8,400.42	3,957.44
调整后出口报关金额①	**5,917.99**	11,427.30	8,164.38	10,333.34
外销收入金额	**22,974.33**	35,899.51	28,302.12	21,511.68
减：无需报关的调整价差的收入	**139.88**	92.12	77.99	206.41
减：富创优越对子公司马来富创的运营管理等服务费收入	**14,319.05**	15,759.45	10,698.16	4,752.38
减：客户自提无需报关的收入	**447.95**	1,336.10	1,552.69	1,453.68
减：出口退税率为 0 的材料销售进项税转出	**-82.69**	-995.07	-304.43	-222.36
减：寄售模式收入	**2,252.69**	8,536.02	8,298.56	5,564.84
调整后外销收入②	**5,897.45**	11,170.89	7,979.14	9,756.73
差异③=①-②	**20.55**	256.42	185.24	576.61
差异率④=③/①	**0.35%**	2.24%	2.27%	5.58%

注：马来富创存在向富创优越支付运营管理等服务费的情形，马来富创系生产工厂，未建立完整的研发、采购、销售等运营管理体系，生产所需的各项工艺技术、专利、软件著作

权、商标等均由富创优越提供。富创优越按照净额法核算销售额的 2.6%收取商标/软件著作权使用费；按照专利产品销售额的 3.4%收取专利授权服务费，按照采购入库金额（剔除 Buy and sell 模式下向客户采购的材料）的 6%收取采购服务费；管理服务费按照实际提供服务的成本加成 5%收取。服务费定价方式充分考虑了相关成本，定价公允。

报告期各期，剔除寄售模式影响后，海关出口数据与外销收入差异率分别为 5.58%、2.27%、2.24%和 **0.35%**，差异较小，主要系时间性差异和实际结算价格差异所致，具体原因如下：

A、时间性差异

一方面，除寄售模式外，富创优越部分境外销售收入按照 DAP 模式确认收入，收入确认时点为产品运送至客户指定地点时，DAP 模式下的境外销售收入与当期海关出口数据存在时间性差异。另一方面，对于其他模式的境外销售收入，各期海关出口数据系海关结关时点的统计数据，而富创优越境外销售收入根据报关单日期确认，亦存在一定的时间性差异。

B、实际结算价格差异

报告期内，富创优越销售至境外客户的产品，如出现因品质瑕疵问题产生质量扣款或退货、市场汇率波动导致结算价格变化等原因，均会使得境外销售产品的结算价格与报关价格存在差异，从而造成境外销售收入与海关出口数据的差异。

（2）寄售模式下，报关出口和发货比对

报告期各期，富创优越寄售模式下，报告出口金额与发货记录比对情况如下：

单位：万美元

年度	出口报关金额①	寄售发货记录②	差异③=①-②
2026 年 1-5 月	**239.95**	**242.40**	**-2.45**
2025 年度	1,207.53	1,193.41	14.12
2024 年度	1,181.03	1,205.26	-24.23
2023 年度	559.19	608.51	-49.32

报告期各期，富创优越寄售模式下发货记录是产品出厂记录，与报关出口有时间差，因而有差异，差异较小。

2、外汇管理局数据核查

报告期各期，富创优越外汇管理局收汇金额与银行存款外币收款金额比对结果，如下表所示：

单位：万美元

年度	收汇金额（A）	银行外币收款金额（B）	差异（C=A-B）
2026 年 1-5 月	**1,066.41**	**1,081.07**	**-14.66**
2025 年度	2,429.20	2,429.23	-0.03
2024 年度	2,734.95	2,734.96	-0.01
2023 年度	3,624.48	3,636.59	-12.11

注：表中金额不包含无需报关的无货物出口的收汇金额。

报告期各期，富创优越外汇管理局收汇金额与银行外币收款金额差异较小。**2026 年 1-5 月存在-14.66 万美元的差异、**2023 年度存在-12.11 万美元的差异，主要是富创优越申报货物出口收取外汇，而外汇局实际记录为无货物出口收汇，信息登记存在偏差所致。

（二）明确对富创优越报告期境外收入的核查方式、核查比例、核查过程及核查结论

针对富创优越境外销售收入，会计师履行的主要核查程序如下：

（1）查阅富创优越与境外主要客户的合作框架协议和具体的销售订单，对主要条款进行核查，包括合作模式、结算模式等；

（2）查阅富创优越境外主要客户股东情况等，对于境外知名客户，在其官网下载并查阅年报，关注其经营规模等；

（3）获取富创优越收入大表，对报告期内不同应用领域的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率等进行分析；

（4）对报告期内境外客户进行了函证程序。总额法下，外销函证具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	备注	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	①	**336,660.19**	399,827.48	285,578.17	118,350.38
发函金额	②	**330,031.20**	389,322.88	282,322.50	115,216.05
发函比例	③=②/①	**98.03%**	97.37%	98.86%	97.35%
回函相符确认金额	④	**1,462.33**	7,590.60	5,943.77	3,409.73
回函调节后确认金额	⑤	**327,540.05**	379,918.61	272,210.62	107,417.53
回函相符和调节确认金额占营业收入比例	⑥=（④+⑤）/①	**97.73%**	96.92%	97.40%	93.64%

替代测试确认金额	⑦	**1,028.83**	1,813.67	4,168.11	4,388.79
回函相符和调节确认及替代测试确认金额	⑧=④+⑤+⑦	**330,031.20**	389,322.88	282,322.50	115,216.05
回函相符和调节确认及替代测试确认金额占营业收入比例	⑨=⑧/①	**98.03%**	97.37%	98.86%	97.35%

（5）对报告期内主要境外客户执行访谈程序，报告期各期净额法下，访谈的金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（a）	**113,253.41**	140,673.98	105,135.97	49,281.83
访谈覆盖金额（b）	**110,699.31**	136,089.83	101,913.60	45,506.01
核查比例（b/a）	**97.74%**	96.74%	96.94%	92.34%

（6）访谈富创优越销售负责人，了解销售部门设置、销售模式及整体销售情况。查阅富创优越销售相关的管理制度，了解与销售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运行的有效性；

（7）对报告期内富创优越销售收入进行穿行测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括订单、运输单、装箱单、销售发票、报关单、签收单、销售回款等，核查销售的准确性和真实性；

经核查，会计师认为：报告期内，富创优越境外收入真实、准确、完整。

问题 11、关于标的公司客户

根据重组报告书：（1）报告期内公司对第一大客户收入占比分别为 73.05%、78.37%和 55.91%，客户集中度较高；（2）报告期内前五大客户存在一定变动，对同一客户的销售额也存在较大波动；（3）2024 年、2025 年 1-4 月，标的公司向关联方客户三提供 PCBA 加工服务金额分别为 1,367.91 万元和 2,205.24 万元，2024 年末、2025 年 4 月末，标的公司对客户三的应收账款金额分别为 1,483.96 万元、2,022.34 万元，对客户三其他应收款分别为 219.11 万元、2.41 万元，报告期内标的公司对客户三存在资金拆出；（4）客户三注册地与标的公司深圳生产厂房同栋楼，成立于 2016 年 3 月，注册资本 100 万元，富创壹号持有人李晓贤于 2020 年 4 月至 2025 年 4 月任富创优越副总经理，2025 年 5 月至今担任客户三厂长。

请公司披露：（1）报告期各期主要客户基本情况、主要客户在行业中的地位及经营情况、是否存在重大不确定性风险、与标的公司的关系、业务获取方式、进入客户供应商体系的具体开发验证过程、相关交易的定价原则及公允性；（2）报告期各期前五大客户变动原因，同一客户销售金额波动原因，销售金额与客户产销量、经营业绩的匹配关系；（3）结合报告期内在手订单以及客户需求、标的公司在客户采购同类产品的比例、新开拓客户情况等，说明客户的稳定性及业务持续性；（4）标的公司客户集中原因及合理性，是否与同行业公司可比及与下游行业集中度的匹配性；（5）客户三基本情况、主要业务及经营业绩、主要业务经营模式、主要客户及销售内容、主要供应商及采购内容；是否为标的公司及其关联方实质控制，与标的公司、海能达的关系，以及是否存在特殊利益安排；（6）标的公司向客户三销售的具体内容；对客户三应收账款、其他应收款形成原因及期后回款情况；结合向其他非关联方销售同类产品销售价格、毛利率差异情况，分析关联销售的公允性；客户三采购后续加工情况，对应的终端客户、销售数量及销售金额。

请会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）明确对客户集中核查方法、核查过程及核查结论；（3）明确对标的公司向客户三销售收入真实性的核查方法、核查范围、核查发现的异常及核查结论。

公司回复：

一、报告期各期主要客户基本情况、主要客户在行业中的地位及经营情况、是否存在重大不确定性风险、与标的公司的关系、业务获取方式、进入客户供应商体系的具体开发验证过程、相关交易的定价原则及公允性

（一）报告期各期主要客户基本情况、主要客户在行业中的地位及经营情况、主要客户不存在重大不确定性风险

报告期各期，富创优越前五名客户对应销售情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比重
2026 年 1-5 月	**1**	**客户一**	**光通信产品**	**106,404.86**	**76.87**
	2	**客户四**	**光通信产品**	**9,463.83**	**6.84**
	3	**客户二**	**铜缆连接器等产品**	**4,517.17**	**3.26**
	4	**客户三**	**其他产品**	**3,607.18**	**2.61**
	5	**武汉光迅科技股份有限公司**	**光通信产品**	**2,574.04**	**1.86**
	合计			**126,567.09**	**91.44**
2025 年度	1	客户一	光通信产品	130,864.08	67.39
	2	客户二	铜缆连接器等产品	21,009.85	10.82
	3	客户三	其他产品	6,492.58	3.34
	4	武汉光迅科技股份有限公司	光通信产品	5,984.04	3.08
	5	江西迅特通信技术有限公司	光通信产品	4,882.98	2.51
	合计			169,233.53	87.15
2024 年度	1	客户一	光通信产品	96,438.50	78.37
	2	客户二	铜缆连接器等产品	5,873.53	4.77
	3	Navico,INC.	海事通信产品	2,552.35	2.07
	4	Garmin Corporation	海事通信产品	2,485.42	2.02
	5	武汉光迅科技股份有限公司	光通信产品	2,151.36	1.75
	合计			109,501.17	88.98
2023 年度	1	客户一	光通信产品	41,656.13	73.05
	2	Garmin Corporation	海事通信产品	2,898.81	5.08
	3	Navico,INC.	海事通信产品	2,371.55	4.16
	4	Raymarine UKLimited	海事通信产品	1,641.70	2.88

年度	序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比重
	5	Ortel LLC	其他产品	1,317.57	2.31
	合计			49,885.76	87.48

注：上述客户以合并口径列示，均包含其同一控制下的关联公司

报告期各期富创优越主要客户共10家，该等客户的基本情况、行业地位、经营情况具体详见“问题10、关于标的公司收入”之“二、（二）结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析富创优越收入的可持续性”之“1、主要客户及其在产业链中的地位”之回复。

富创优越主要客户具体信息已申请豁免披露。

综上，富创优越报告期内主要客户以境内外知名上市公司为主，非上市公司亦进入知名公司供应链体系，均具备较强的持续经营能力，已披露业绩的客户经营情况良好，不存在重大不确定性风险。

（二）富创优越与主要客户的关系、业务获取方式、进入客户供应商体系的具体开发验证过程、相关交易的定价原则及公允性

报告期内，富创优越与主要客户的关系、业务获取方式如下：

序号	客户名称	业务获取方式	是否存在关联关系
1	客户一	业务收购建立合作关系	否
2	客户二	商务谈判	否
3	江西迅特通信技术有限公司	业务收购建立合作关系	否
4	客户三	商务谈判	是
5	武汉光迅科技股份有限公司	商务谈判、招投标	否
6	Navico, INC.	业务收购建立合作关系	否
7	Garmin Corporation	业务收购建立合作关系	否
8	Raymarine UK Limited	业务收购建立合作关系	否
9	Ortel LLC	业务收购建立合作关系	否
10	**客户四**	**商务谈判**	**否**

注：2020年3月-2020年12月，富创优越通过交易安排收购了海能达EMS业务中涉及光通信及海事通信的相关业务及资产。

除客户三外，富创优越与报告期内其他主要客户均不存在关联关系。富创优越原副总经理李贤晓于2025年5月自富创优越离职后，任客户三生产厂长，为

事实高级管理人员，因此将客户三认定为关联方。

富创优越业务获取主要来自两类方式，第一类方式系通过业务收购建立合作关系，即富创优越购买相关业务和资产组时包含在内的客户资源；第二类为富创优越完全独立开发的新客户。

1、业务收购建立合作关系的客户

业务收购时，富创优越虽与该等客户已建立合作关系，但合作规模较小且产品单一，收购完成后，富创优越通过海外产能布局、持续加强研发投入、跟进产品迭代步伐等方式，推出与客户需求与市场迭代周期匹配的产品，进而保持并深化了与该等主要客户的合作关系：

（1）海外产能布局

2020 年二季度，富创优越与主要客户客户一业务谈判过程中，知悉客户一有在马来西亚引入新供应商的计划，富创优越迅速决策，于 2020 年 6 月设立马来富创，2021 年 3 月启动马来西亚生产基地建设，2021 年 7 月厂房建设顺利完成，2021 年 10 月通过了客户一 的 SSA（Supplier Site Assessment，供应商现场评估）审核，2021 年 12 月马来西亚生产基地正式投产运营。该基地的建成使富创优越能够更灵活的响应和满足主要客户需求，有效提升了富创优越的交付能力与供应链稳定性。马来西亚生产基地现已成为富创优越服务国际核心客户的重要支点，为后续拓展客户二、客户四等重要客户奠定了坚实基础，显著增强了富创优越在全球光通信制造领域的竞争力和业务韧性。

（2）加强研发投入，产品迭代创新

富创优越在通过业务收购与客户建立合作关系后，通过持续的技术攻坚与前瞻性的产能布局，主动深化与核心客户的战略合作，稳固并提升了在客户供应链中的地位。以主要客户客户一为例，合作初期，富创优越向客户一销售的产品以 100G 及以下型号为主；报告期内，富创优越向客户一销售的产品逐步扩展至 200G、400G 及 800G 等更高速率系列，2025 年向客户一销售 400G 及以上中高速率光通信产品占比已超过 75%，**2026 年 1-5 月占比进一步提升至 87.13%。**该等产品均系富创优越独立开发并通过客户一验证。富创优越与客户一具体合作深化过程详

见“问题 3、关于标的公司业务与技术”之“四、（一）富创优越与客户一建立合作的背景、过程”之回复。

在与光模块龙头客户一合作过程中，富创优越紧密跟随客户的产品技术进化路线，持续进行工艺技术创新和制造难点的攻克。在 100G/200G 产品中，通过优化钢网开口、采用 Solder Mark 进行贴装对位等手段成功解决 0201&01005 微小尺寸器件立碑问题；在 400G 产品中，引入氮气保护回流焊、Offset Mask 攻克密节距 BGA 类器件焊点空洞和桥接问题；在 800G/1.6T 产品中，通过自研的工艺技术在业界率先实现倒装芯片（Flip Chip）批量化生产，该项技术将 PCBA 的加工精度由±25um 推进到±10um 以内。上述各种工艺技术创新已经构成富创优越独有的核心竞争力并持续使用在客户一全系列产品上，正是凭借对客户产品的深刻理解及技术迭代带来的质量可靠和成本降低，富创优越不断增强客户服务水平和忠诚度，成为客户一在全球范围内值得信赖的合作伙伴。

在与海事通信客户的合作中，富创优越同样展现了卓越的研发与拓展能力。在原有 VHF 海事对讲机 ODM 业务基础上，富创优越积极进行技术预研与产品创新，成功开发出新一代兼容 CSTDMA 和 SOTDMA 的 AIS 黑盒子及一体机，并将分频器集成其中，为客户显著节省了天线安装空间与成本。同时，富创优越还预研了涵盖 4 寸至 12 寸的多规格船用显示屏，并推出了国内首款真正的 360 度环视船用辅助泊船系统，获得了客户的认可与新项目订单。这些努力使得富创优越从单一通信产品供应商，逐步发展成为客户在船舶电子领域多元化的技术合作伙伴，从而保持了长期稳定的合作关系。

综上所述，富创优越在获得初始客户资源后，通过持续的技术投入、工艺革新和产品拓展，不断巩固和深化与核心客户的合作关系，实现了从“进入供应链”到“成为核心供应商”的跨越，这构成了其客户稳定性与业务持续性的坚实基础。

2、独立开发的新客户

对于此前没有建立合作关系的新客户，富创优越主要通过展会、参与公开招标等方式获悉业务机会，通过初步谈判、产品验证、验厂等环节，完成客户开发，开发验证过程一般耗时 1-2 年，具体过程详见“问题 10、关于标的公司收入”之“二、（二）结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或

框架协议等，分析富创优越收入的可持续性”之“2、客户验证过程”之回复。

综上所述，富创优越与主要客户长期合作，进入客户供应链体系的过程完整、严谨，与主要客户的业务开展具备稳定性。

3、相关交易的定价原则及公允性

交易定价原则方面，富创优越因有海外工厂及技术迭代优势，拥有一定的自主定价空间，一般参考市场毛利水平采用成本加成法并与客户协商完成定价，特别项目另外议价；对于部分境内主要客户，富创优越参与客户竞标或者比价，根据产品质量、交付水平及价格等因素确定是否中标，获取客户订单份额。此外，富创优越主要客户以境内、外上市公司为主，客户自身已建立了比较完善的供应商管理及采购报价体系，与富创优越之间存在利益输送的可能性相对较低。总体分析，富创优越与主要客户的交易定价是公允的。

二、报告期各期前五大客户变动原因，同一客户销售金额波动原因，销售金额与客户产销量、经营业绩的匹配关系

报告期内富创优越主要客户排名、销售金额波动情况及原因如下：

单位：万元

客户名称	销售类别	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		销售金额波动情况及原因
		销售金额	排名	销售金额	排名	销售金额	排名	销售金额	排名	
客户一	光通信产品	**106,404.86**	**1**	130,864.08	1	96,438.50	1	41,656.13	1	销售额整体上升，富创优越 FlipChip 工艺高速率光模块逐步放量，契合客户需求，叠加下游算力基础设施建设加速等因素导致
客户二	铜缆连接器等产品	**4,517.17**	**3**	21,009.85	2	5,873.53	2	226.7	17	销售额整体上升，该客户报告期内成功进入算力巨头英伟达的高速铜缆主要供应商体系，AI 数据中心建设加速驱动高速铜缆订单量增长

客户名称	销售类别	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		销售金额波动情况及原因
		销售金额	排名	销售金额	排名	销售金额	排名	销售金额	排名	
江西迅特通信技术有限公司	光通信产品	**941.82**	**11**	4,882.98	5	1,812.28	6	491.14	10	销售额整体上升，主要系下游算力基础设施建设加速等因素导致需求增加；**最近一期销售额有所下降主要系该客户以低速率产品为主，富创优越在产能受限情况下优先满足高速率产品订单**
客户三	其他产品	**3,607.18**	**4**	6,492.58	3	1,367.91	9	-	-	销售额整体上升，主要系下游 AI 行业快速发展和算力需求激增等导致其终端客户需求增加
武汉光迅科技股份有限公司	光通信产品	**2,574.04**	**5**	5,984.04	4	2,151.36	5	359.21	11	销售额整体上升，该客户系字节跳动光模块核心供应商，报告期内下游算力基础设施建设加速等因素导致需求增加
Navico,INC.	海事通信产品	**769.75**	**12**	2,391.27	9	2,552.35	3	2,371.55	3	销售额稳定，波动较小
Garmin Corporation	海事通信产品	**1,359.95**	**8**	3,495.03	8	2,485.42	4	2,898.81	2	海事产品行业库存周期导致需求正常波动
Raymarine UK Limited	海事通信产品	**619.70**	**15**	1,119.90	13	1,306.68	10	1,641.70	4	海事产品行业库存周期导致需求正常波动
Ortel LLC	其他产品	**1,004.68**	**9**	1,589.06	12	1,735.60	7	1,317.57	5	销售额降低，主要系该客户原有部分终端客户流失，且下游有线电视行业整体下滑

客户名称	销售类别	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		销售金额波动情况及原因
		销售金额	排名	销售金额	排名	销售金额	排名	销售金额	排名	
客户四	**光通信产品**	**9,463.83**	**2**	**3,532.57**	**7**	**1,415.33**	**8**	**1,220.75**	**6**	**该客户产品前期处于打样测试阶段，于 2026 年批量供货，导致销售金额快速上升**

报告期内，受新客户、新产品开发等因素影响，富创优越前五大客户存在变动，每期新增和减少**客户数量较少**，其变动情况及原因具体如下：

项目	公司名称	新增或减少原因
2024 年较上期新增前五大客户	客户二	2022 年开始合作，销售产品主要用于数据中心 GPU/CPU 节点间高速互联，报告期内该客户成功进入算力巨头英伟达的高速铜缆主要供应商体系，叠加终端 AI 行业快速发展及算力需求激增导致其向富创优越采购金额快速增长，双方合作关系稳定。
	武汉光迅科技股份有限公司	2020 年开始合作，报告期内终端 AI 行业快速发展及算力需求激增导致其向富创优越采购金额快速增长，双方合作关系稳定。
2024 年较上期减少前五大客户	Raymarine UK Limited	2020 年开始合作，报告期内销售额受行业库存周期波动影响有所下降，但富创优越与其合作关系仍旧稳定。受其他主要客户采购规模增长较快影响，其 2024 年度不再是富创优越前五大客户，但仍为富创优越前十大客户。
	Ortel LLC	2023 年开始合作，因向富创优越采购规模整体较小，受其他主要客户采购规模增长较快影响，其 2024 年不再是富创优越前五大客户，但仍为当期富创优越前十大客户。
2025 年较上期新增前五大客户	江西迅特通信技术有限公司	2020 年开始合作，报告期内终端 AI 行业快速发展及算力需求激增导致其向富创优越采购金额快速增长，双方合作稳定。
	客户三	2024 年开始合作，向其销售产品主要用于云服务产品的制造，报告期内 AI 行业快速发展及算力需求激增导致其向富创优越采购金额快速增长，双方合作稳定。
2025 年较上期减少前五大客户	Navico, INC.	2020 年开始合作，报告期内销售额呈增长趋势，但受其他主要客户采购规模增长较快影响，其 2025 年不再是富创优越前五大客户，其仍为当期富创优越前十大客户。
	Garmin Corporation	2020 年开始合作，报告期内销售额受行业周期波动影响有所下滑，但其与富创优越仍旧合作关系稳定。受其他主要客户采购规模增长较快影响，其 2025 年不再是富创优越前五大客户，但仍为当期富创优越前十大客户。
2026 年 1-5 月较上期新增前五大客户	**客户四**	**客户四各类产品前期处于打样测试阶段，于 2026 年开始逐步规模化生产并批量供货，导致销售金额快速上升**
2026 年 1-5 月较上期减少前五大客户	**江西迅特通信技术有限公司**	**在产能有限情况下，富创优越优先满足高速率产品订单，本期暂时减少低速率产品接单，迅特多为低速率产品，因此本期销售金额有所下降**

报告期内上述主要客户产销量、经营业绩情况已申请豁免披露。

综上，报告期各期，富创优越前五大客户的变动及同一客户销售额的波动具有合理的商业背景，主要系下游 AI 算力基础建设加速驱动行业需求高速增长及海事通信产品库存周期波动所致。富创优越主要客户以境内、外上市公司为主，除公开披露信息以外，难以获取其产销量的具体信息，但富创优越对主要客户的销售金额变化趋势与主要客户公开披露的经营信息基本匹配。

三、结合报告期内在手订单以及客户需求、标的公司在客户采购同类产品的比例、新开拓客户情况等，说明客户的稳定性及业务持续性

（一）报告期内在手订单以及客户需求

富创优越报告期内在手订单数据详见“问题 10、关于标的公司收入”之“二、（二）结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析富创优越收入的可持续性”之“3、在手订单或框架协议”之回复。

在手订单方面，富创优越报告期内在手订单金额呈明显增长趋势，与同期营业收入变动趋势一致，富创优越订单充足，体现了较强的业务持续性。

富创优越主要客户需求情况已申请豁免披露。

综上所述，富创优越下游 AI 数据中心与光通信行业仍处于景气周期，富创优越报告期内订单周转较快但预计未来订单量充足、主要客户对高速率产品的需求预计将持续增长，富创优越客户稳定性和业务可持续性较强。

（二）富创优越在客户采购同类产品的比例

光模块行业的供应链稳定性要求较高，进入大型厂商的供应体系所需前置评估验证程序严格且周期较长，进入供应体系后，双方会继续在产品型号、工艺技术等方面进行丰富与改进，积累合作默契与经验，因此，对大型厂商来说，选择新供应商将承担较大的转换成本，为保持产品一致性及降低转换成本，大型光模块厂商对特定环节的供应商数量一般控制在 3-5 家。

富创优越占客户采购同类产品的比例属于商业秘密，富创优越无法获取具体采购占比数据，富创优越在光模块业务主要客户的采购占比一般在 50%以上，在海事通信板块主要客户的采购占比在 10%以下，虽占比较低，但富创优越与海事通信客户合作历史较长，合作关系稳固，报告期内交易金额波动较小。

（三）报告期内新客户开拓情况

报告期内，富创优越已开拓客户二、光迅科技、客户四等重要客户，其中客户二和光迅科技已进入报告期内前五大客户，与富创优越保持稳定合作；

客户四为全球光通信和激光技术领域的核心供应商，其产品广泛应用于云计算、人工智能/机器学习（AI/ML）、电信、消费电子和工业终端市场，拥有全球化的研发、制造和销售网络，服务于包括谷歌在内的多家国际科技巨头。2023年，客户四完成对客户四子公司收购，进入数据中心光模块业务领域，富创优越迅速利用海外产能及技术优势切入客户四供应链，2024 年 11 月，客户四与富创优越开始就 1.6T 光模块 PCBA 的可制造性设计(DFM)进行技术对接与样品验证;2025 年 4 月，客户四首次向富创优越提供 1.6T 产品的 Forecast，明确了未来年度的采购意向。2025 年 11 月，客户四正式通知富创优越 1.6T 产品通过 500 次温度循环测试，并要求签署供应商质量要求确认函。由于上述产品验证及小批量试产流程主要集中在 2025 年下半年至年末完成，客户四相关收入在报告期内尚未完全释放。客户四确认，其 2026 年向富创优越采购金额预计大幅增长至 9 亿元左右，2027 年采购额预计增长 30%；其向富创优越采购产品的金额占客户四同类产品采购的比例为 50%-70%。**从业绩来看，富创优越 2026 年 1-5 月向客户四销售金额 9,463.83 万元，销售占比约 6.84%，排名第二**。综上，富创优越已成为客户四同类产品核心供应商，客户四预计将是未来富创优越业绩增长的重要来源。

除上述已开拓客户外，截至本审核问询函回复出具日，富创优越正在开发验证过程中的客户情况具体详见“问题 3、关于标的公司业务与技术”之“四、（二）开拓其他客户的规划和进展情况，是否存在实质性障碍”之回复。富创优越在新客户、新领域的开拓上储备丰富且进展顺利，为富创优越未来的业绩和持续性提供了保障。

综上所述，富创优越已与现有主要客户建立了深厚、长期且稳定的合作关系，该等客户主要系光通信、人工智能、海事通信等领域的知名厂商，市场地位较高且具备规模优势；报告期内富创优越与主要客户之间的合作稳定，预计未来订单量充足、主要客户对高速率产品的需求预计将有所增长，富创优越在客户同类产品供应商体系内排名前列且占比较高；富创优越报告期内已成功开拓多家大型主要客户，与多家汽车电子、医疗设备等垂直领域新客户的验证程序正在进行中，

预计将为富创优越带来新的业绩增长点。富创优越客户稳定性和业务可持续性较高，不存在对持续经营能力构成重大不利影响的情形。

四、标的公司客户集中原因及合理性，是否与同行业公司可比及与下游行业集中度的匹配性

（一）富创优越客户集中原因及合理性

报告期各期，富创优越前五大客户销售占比分别为87.48%、88.98%、87.15%和**91.44%**，其中，第一大客户客户一的销售占比分别为73.05%、78.37%、67.39%和**76.87%**，客户集中度较高，具体原因及合理性分析如下：

一方面，电子制造服务业务（EMS）为资本密集型行业且下游细分领域众多，不同细分领域客户对EMS供应商的工艺、参数存在不同要求，因此除富士康、立讯精密等资本实力较强的大型EMS供应商会跨多个行业提供服务外，中小型EMS服务商一般选择专攻1-2个特定行业或特定客户，客户数量相对较少；另一方面，下游头部客户在遴选供应商时，一般有较为严格的验证流程，该等头部客户订单需求大，准入门槛高，因此成功进入其供应体系后，一般会获得较大数额的订单并持续保持稳定，是EMS厂商的“护城河”，在EMS厂商产能有限的情况下，一般会优先保证该等核心客户的需求，新客户的开发会在保证现有核心客户供应稳定且有富余产能的前提下进行，该过程耗时较长。

富创优越专注高速率光模块、高速铜缆连接器等高可靠性复杂产品核心组件的智能制造，富创优越成立初期，在产能有限的情况下，主要服务于光模块领域的全球头部客户客户一，双方多年来一直保持深度稳定合作且报告期内交易额持续攀升，共享行业增长红利。以此为基础，富创优越逐步扩张产能，并进一步拓展开发了新的光模块企业客户，以及产品应用领域与光模块相似的铜缆连接器头部客户客户二。从客户内部结构来看，富创优越对客户一销售占比已由2024年的78.37%降至2025年的67.39%，第二大客户的销售占比明显增长。

此外，由于富创优越深圳工厂主要服务于包括光迅科技、华工科技在内的境内客户，业务模式多为客户供料的委托加工模式，收入仅为加工费，因而此类客户的销售收入占比会偏低。

（二）客户集中度与同行业公司可比及与下游行业集中度的匹配性

同行业可比公司**最近三年**前五大客户销售占比如下：

项目	前五大客户销售额占比		
	2025 年度	**2024 年度**	**2023 年度**
光弘科技	59.88%	72.23%	76.22%
易德龙	59.89%	53.06%	51.75%
雅葆轩	97.78%	96.29%	97.70%
一博科技	8.09%	7.02%	6.11%
平均值	**56.41%**	**57.15%**	**57.95%**
富创优越	**87.15%**	**88.98%**	**87.48%**

同行业可比公司中，富创优越客户集中度低于雅葆轩，此外，光弘科技、易德龙前五大客户销售额占比均超过 50%，均存在客户集中度较高的情况。可比公司中，一博科技前五大客户销售额占比较低，主要系其专注于研发打样和中小批量生产，客户遍布工业控制、网络通信、医疗电子、人工智能等众多行业。

从下游市场来看，目前全球光模块市场格局呈现明显的头部集中特征，高速产品领域的技术壁垒与客户认证优势进一步加剧了行业集中度。根据 Omdia 数据，2024 年度全球前五大光模块厂商市场份额占比 52.70%，较 2023 年提升 5.3 个百分点。从数据中心的大规模需求来看，随着光模块的可靠性要求提高、迭代周期缩短，带来行业技术门槛提升，光模块头部厂商产品的高度可靠性、领先的研发实力及交付能力优势将进一步凸显，行业集中度有望进一步提高。因此，与该等厂商深度绑定的上游 EMS 厂商的客户集中度也相应较高。

综上，富创优越客户集中度较高符合其所属行业的特点及自身发展阶段，与同行业可比公司情况不存在重大差异，且与下游光模块行业集中度较高的特征相匹配，具有合理性。

五、客户三基本情况、主要业务及经营业绩、主要业务经营模式、主要客户及销售内容、主要供应商及采购内容；是否为标的公司及其关联方实质控制，与标的公司、海能达的关系，以及是否存在特殊利益安排

（一）客户三基本情况、主要业务及经营业绩、主要业务经营模式、主要客户及销售内容、主要供应商及采购内容

（一）客户三基本情况、主要业务及经营业绩、主要业务经营模式、主要客户及销售内容、主要供应商及采购内容

1、客户三基本情况

客户三基本情况已申请豁免披露。

2、主要业务及经营业绩

客户三的主要业务及经营业绩已申请豁免披露。报告期内，客户三业绩明显增长，与富创优越向其销售趋势情况一致。

3、主要业务经营模式、主要客户及销售内容、主要供应商及采购内容

客户三主要业务经营模式、主要客户及销售内容、主要供应商及采购内容已申请豁免披露。

4、客户三股东相关情况

客户三股东相关情况已申请豁免披露。

5、姚培欣及关联方与客户三原股东、现任股东资金往来情况

富创优越 2024 年开始与客户三合作，根据姚培欣及其配偶朱惠棉、涸锐科技、富创壹号、富创贰号、富创叁号、富创肆号的银行流水，报告期内，姚培欣及其关联方与姚少稚、杨美珊不存在资金往来，姚培欣于 2024 年 8 月 9 日向王金全转账 5.65 万元，王金全于 2024 年 8 月 10 日转回 5 万元，上述往来系临时周转，除此之外，王金全与姚培欣及其关联方不存在其他资金往来。

（二）是否为富创优越及其关联方实质控制，与富创优越、海能达的关系，以及是否存在特殊利益安排

1、客户三系富创优越关联方，但不为富创优越及其关联方实质控制，与富创优越不存在特殊利益安排

客户三现任厂长李贤晓原系富创优越副总经理、马来富创厂长，2025 年 5 月因照顾家庭无法长期境外出差的个人原因从富创优越离职，后加入客户三，李贤晓离职前任富创优越副总经理，当前持有富创壹号 6.6847%出资份额，鉴于李贤晓任客户三厂长，为事实高级管理人员，因此客户三构成富创优越的关联方。

客户三不为富创优越及其关联方实质控制，具体分析涉及商业秘密及保密商务信息，已申请豁免披露。

因此，富创优越与客户三及其客户的业务开展系各方为权衡各自的业务运营风险和保密风险而作出的合理分工安排，多方互利合作，符合行业所处的特殊外部环境与商业逻辑。

2、客户三与富创优越相互独立

客户三在资产、人员、机构、财务和业务等方面均独立于富创优越，具体分析涉及商业秘密及保密商务信息，已申请豁免披露。

综上，客户三不属于富创优越及其关联方实质控制，客户三与富创优越及其关联方在资产、人员、机构、财务和业务等方面保持相互独立，报告期内富创优越与客户三的合作背景符合商业逻辑，产品需求符合产业链的分工特点，不存在控制关系，不存在特殊利益安排。

客户三实际控制人已确认，其所持客户三股权不存在代持，与富创优越不存在关联关系。

3、客户三与海能达不存在关联关系及特殊利益安排

根据海能达年报，客户三不属于海能达关联方，双方不存在关联关系与特殊利益安排，具体分析涉及商业秘密及保密商务信息，已申请豁免披露。

六、标的公司向客户三销售的具体内容；对客户三应收账款、其他应收款形成原因及期后回款情况；结合向其他非关联方销售同类产品销售价格、毛利率差异情况，分析关联销售的公允性；客户三采购后续加工情况，对应的终端客户、销售数量及销售金额

（一）富创优越向客户三销售的具体内容；对客户三应收账款、其他应收款形成原因及期后回款情况

报告期内，富创优越向客户三提供 PCBA 加工服务，2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-5 月的交易金额分别为 1,367.91 万元、6,492.58 万元和 3,607.18 万元，报告期各期对客户三的应收账款余额、其他应收款及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款	5,601.14	4,187.88	1,483.96	-
-截至 2026 年 9 月 30 日回款金额	2,072.52	4,187.88	1,483.96	-
-截至 2026 年 9 月 30 日回款比例	37.00%	100.00%	100.00%	-
其他应收款	-	-	219.11	-
-截至 2026 年 9 月 30 日回款金额	-	-	219.11	-
-截至 2026 年 9 月 30 日回款比例	-	-	100.00%	-

2024 年末、2025 年末和 2026 年 5 月末，富创优越对客户三应收账款账面余额分别为 1,483.96 万元、4,187.88 万元和 5,601.14 万元，均系向客户三提供 PCBA 加工服务而形成，截至 2026 年 9 月末，上述应收账款回收比例为 37.00%。2026 年 5 月末应收账款期后回款比例相对较低，主要系 2025 年以来 J2 需求快速放量，客户三为满足客户产量要求，集中进行装修、设备等一次性基础设施投入，阶段性资金周转压力较大所致；客户三对 J2 回款正常，随着一次性投入期结束及客户回款加快，客户三正逐步恢复正常付款进度，上述应收账款预计不存在回收障碍。

2024 年末，富创优越对客户三其他应收款账面余额 219.11 万元，主要系业务合作初期，客户三生产经营临时紧急周转产生，富创优越已就相关借款与客户三签署《借款协议》并约定相关利息计算方式。截至 2026 年 9 月末，相关资金拆

借已清偿完毕。

（二）结合向其他非关联方销售同类产品销售价格、毛利率差异情况，分析关联销售的公允性

报告期内，富创优越向客户三主要供应专用产品，关联销售的公允性分析涉及商业秘密及保密商务信息，已申请豁免披露。

报告期内富创优越向关联方客户三销售毛利率主要受相关产品附加值、市场定位、在产业链中的价值定位、技术贡献程度及承担的风险、以及下游市场景气度等因素影响，具有合理性。

（三）客户三采购后续加工情况，对应的终端客户、销售数量及销售金额

客户三后续采购加工情况，对应的终端客户、销售数量及销售金额已申请豁免披露。

会计师回复

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查询公开信息及富创优越与客户建立合作时获取的客户资料，确认富创优越主要客户的基本情况；

（2）查询公开信息获取富创优越主要客户的主营业务、行业地位及经营情况；

（3）获取富创优越出具的相关说明并查询其业务系统里的相关流程，了解富创优越主要客户的业务获取方式、进入客户供应商体系的具体开发验证过程、定价原则及公允性情况；

（4）访谈主要客户、获取富创优越出具的说明及公开资料查询，确认富创优越与主要客户不存在关联关系，了解富创优越占客户采购同类产品的比例；

（5）获取并分析报告期内富创优越销售明细表，确认主要客户排名变化情况及销售波动情况；

（6）获取富创优越出具的说明，了解主要客户排名变化及销售波动原因，并通过查询行业公开信息，结合主要客户产销量和经营业绩情况对上下游匹配情况进行验证；

（7）获取并检查富创优越报告期内的在手订单情况，主要客户提供的需求预测及公开披露的需求信息，判断下游客户订单及需求趋势是否与富创优越业绩匹配，富创优越业务是否具备稳定性及可持续性；

（8）获取富创优越出具的说明及富创优越新开发客户的开发验证过程文件，了解报告期内新开发客户及正在开发的新客户情况；

（9）对富创优越客户集中的核查程序详见“（二）明确对客户集中核查方法、核查过程及核查结论”之回复；

（10）公开查询客户三工商信息，了解确认其基本情况；

（11）访谈客户三实际控制人，确认其控制客户三的背景情况、客户三主营业务、主要客户和主要供应商情况及客户三运营独立性；

（12）访谈客户三业务负责人并获取其业务介绍资料，确认客户三生产工序等信息；

（13）取得客户三的资产清单和大额固定资产的购买合同、发票、款项支付的银行回单，确认设备权属及相关厂房租赁情况；

（14）取得客户三的花名册，确认客户三人员是否与富创优越存在人员重叠；

（15）取得富创优越销售明细表，分析对客户三销售产品的毛利率情况及关联销售的公允性；

（16）取得客户三出具的关于报告期内从富创优越采购相关产品对外销售数量的说明，确认相关产品最终销售情况。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

（1）报告期各期，富创优越主要客户均为行业内知名企业，经营情况良好，不存在重大不确定性风险；除已披露的关联方客户三外，富创优越与该等主要客户不存在关联关系；业务获取方式具有商业逻辑，相关交易的定价遵循市场化原则，具有公允性，不存在利益输送或其他特殊利益安排；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（2）报告期各期，富创优越前五大客户的变动及同一客户销售额的波动具有合理的商业背景，主要系下游 AI 算力等行业需求爆发及海事通信行业正常周期波动所致，变动原因合理；富创优越对主要客户的销售规模与其客户的产销量、经营业绩及公开信息的变动趋势具有匹配性；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（3）富创优越已与现有主要客户建立了深厚、长期且稳定的合作关系，报告期内富创优越与主要客户之间的合作稳定，主要客户对高速率产品的需求预计将有所增长，富创优越在客户同类产品供应商体系内排名前列且占比较高，预计未来订单量充足；富创优越报告期内已成功开拓多家大型主要客户，与多家汽车

电子、医疗设备等垂直领域新客户的验证程序正在进行中，预计将为富创优越带来新的业绩增长点。富创优越客户稳定性和业务可持续性较高，不存在对持续经营能力构成重大不利影响的情形；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（4）富创优越客户集中度较高符合其所属 EMS 行业的特点及自身发展阶段，与同行业可比公司情况不存在重大差异，且与下游光模块等行业集中度较高的特征相匹配，具有合理性；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（5）客户三并非富创优越及其关联方实质控制，其与富创优越在资产、人员、财务、机构、业务等方面均保持独立，双方交易基于真实的业务需求，不存在特殊利益安排；客户三不属于海能达关联方，双方不存在关联关系与特殊利益安排；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（6）富创优越向客户三销售的内容为 PCBA 加工服务，相关应收账款及其他应收款的形成具有真实背景，期后回款情况正常；该等关联销售定价公允，毛利率差异主要受相关产品附加值、市场定位、在产业链中的价值定位、技术贡献程度及承担的风险、以及下游市场景气度等因素影响，具有合理性；客户三对富创优越产品的采购已实现较高比例的最终销售，相关交易具备真实性。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（二）明确对客户集中核查方法、核查过程及核查结论

1、核查方法、过程

针对客户集中，会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取富创优越报告期内销售明细表，对各期前五大客户及其销售占比进行统计，分析客户集中度的水平、客户内部结构及变动趋势；

（2）获取并查阅富创优越报告期内生产基地及产线的变化情况，判断报告期内产能扩张趋势对客户集中度的影响；

（3）选取同行业可比公司，对比分析前五大客户销售占比，评估富创优越客户集中度是否与同行业公司存在重大差异；

（4）查询公开研究数据，分析富创优越下游光模块行业的集中度情况，判断富创优越客户集中度是否与下游行业集中度具有匹配性；

（5）获取富创优越新客户开拓情况，分析富创优越未来通过拓展新客户、新产品以降低客户集中度的措施及成效。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

富创优越客户集中度较高系自身所处行业特性、业务模式及产能扩张情况决定，与同行业公司情况具有可比性，与下游行业集中度具有匹配性；富创优越已积极开拓新客户并取得进展，报告期内第一大客户销售占比呈降低趋势，客户集中度对富创优越持续经营能力不构成重大不利影响。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（三）明确对富创优越向客户三销售收入真实性的核查方法、核查范围、核查发现的异常及核查结论

1、核查方法、核查范围

针对富创优越向客户三销售收入真实性，会计师执行了以下核查：

（1）对客户三进行实地走访与现场查看，确认了客户三的生产线、老化房及主要客户驻厂、产品库存等情况；

（2）核查了富创优越与客户三签订的框架合同、订单、发货签收记录等，确认相关交易链条完整性及真实性；

（3）扩大交易链条核查范围，追踪核查至客户三对其终端客户的销售合同、销售订单，验证终端销售真实性；

（4）核查了富创优越对客户三销售的回款凭证，确认资金流水对手方为客户三，确认相关应收款项的期后回收情况；

（5）取得富创优越销售明细表，分析对客户三销售产品的毛利率情况及关

联销售的公允性；

（6）获取并检查了客户三向终端客户的销售数据，确认富创优越销售给客户三的产品已实现较高比例的最终销售，交易链条完整、真实。

2、核查发现的异常及核查结论

经核查，会计师认为：

富创优越向关联方客户三的销售业务真实，定价公允，相关交易具有必要的商业实质和合理的商业逻辑，不存在通过关联交易虚增收入或进行利益输送的情形。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 12、关于标的公司采购和供应商

根据重组报告书：（1）报告期内标的公司向前五大供应商采购占比分别为 77.97%、67.26%和 65.61%，其中向第一大供应商采购占比分别为 67.26%、65.61%和 55.44%，其亦是标的公司第一大客户，主要系合作模式决定；（2）报告期内标的公司前五大供应商存在一定变动，对同一供应商的采购金额也存在一定波动；（3）报告期内，标的公司部分原材料采用 Buy and Sell 模式，即客户在采购部分原材料后销售给标的公司，由标的公司进行加工制造后再向客户销售产成品的业务模式。

请公司披露：（1）报告期各期标的公司主要供应商基本情况（包括成立时间、注册资本、经营情况、实际控制人等）、获取方式与合作历史、定价方式及公允性；（2）报告期各期前五大供应商变动原因，同一供应商采购金额波动原因、采购金额是否与供应商资产规模、业务规模相匹配；（3）报告期内同是客户和供应商的情况（包括名称、销售金额、销售内容、采购金额、采购内容、形成原因及合理性），供应商是否存在主要为标的公司提供服务、成立当年或次年即与标的公司合作、与标的公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排等情形；（4）Buy and Sell 模式是否符合行业惯例；列示标的公司该模式涉及的客户、报告期内采购金额、销售金额、收入确认金额、成本确认金额、毛利率，以及与其他模式毛利率差异情况及合理性。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、报告期各期标的公司主要供应商基本情况（包括成立时间、注册资本、经营情况、实际控制人等）、获取方式与合作历史、定价方式及公允性；

（一）报告期各期公司主要供应商基本情况、获取方式及合作历史

富创优越采购分为自主采购、指定采购以及 Buy and Sell 三种模式。自主采购是在确保原材料的质量、交付和服务等符合要求的前提下，富创优越自主选择供应商进行采购；指定采购是由客户从技术方案上进行限定、指定具体的品牌或直接指定具体的供应商的部分原材料采购；Buy and Sell 模式是指客户在采购部分原

材料后销售给富创优越，由富创优越进行加工制造后再向该客户销售产成品的业务模式。

报告期内，各模式采购金额具体如下：

单位：万元

采购模式	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
Buy and Sell	**229,290.36**	289,594.83	180,169.24	82,517.93
指定	**109,118.81**	131,952.72	76,405.32	29,816.83
自主	**22,203.53**	12,595.14	9,497.58	5,843.66
总计	**360,612.70**	**434,142.69**	**266,072.15**	**118,178.42**

报告期内，自主采购模式下前五名供应商采购情况如下：

单位：万元、%

年度	供应商名称	采购内容	金额	占采购总额比例
2026 年 1-5 月	**URMET ELECTRONICS (HK) LIMITED**	**集成电路、电子元器件**	**3,304.12**	**0.92**
	EVERWIN ELECTRONIC CO., LTD	**电子元器件**	**2,738.92**	**0.76**
	WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	**电子元器件**	**1,823.75**	**0.51**
	CHINA ELECTRONICS SHENZHEN COMPANY	**电子元器件、结构件**	**1,274.06**	**0.35**
	DIGIKEY CORPORATION	**电子元器件、结构件**	**1,138.12**	**0.32**
	合计		**10,278.97**	**2.85**
2025 年度	SONT (HONGKONG) TRADE LIMITED	集成电路	903.72	0.21
	AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD. 及其关联企业	集成电路、其他电子料	789.36	0.18
	深圳科宏健科技有限公司	集成电路	717.98	0.17
	CHINA ELECTRONICS SHENZHEN COMPANY	电子元器件	651.99	0.15
	CYTECH SYSTEMS LIMITED	辅材包材、电子元器件	597.25	0.14
	合计		**3,660.29**	**0.84**
2024 年度	SVI PUBLIC COMPANY LIMITED	OEM 半成品、辅材包材等	1,279.81	0.48
	AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD. 及其关联企业	集成电路、其他电子料	390.37	0.15
	东莞市富安特材料科技有限公司	辅材包材	304.54	0.11
	FIVETECH SOLUTIONS INC.	其他电子料	285.79	0.11
	深圳科宏健科技有限公司	辅材包材	226.25	0.09

	合计		**2,486.76**	**0.93**
2023 年度	SVI PUBLIC COMPANY LIMITED	OEM 半成品、辅材包材等	198.97	0.17
	MILLI-TECH ELECTRONICS LIMITED	其他电子料	148.66	0.13
	DAISHINKU (HK) LIMITED	其他电子料	146.18	0.12
	福建希恩凯电子有限公司	其他电子料	144.18	0.12
	ARROW ELECTRONICS CHINA LIMITED 及其关联企业	集成电路、其他电子料	143.83	0.12
	合计		**781.81**	**0.66**

报告期各期，客户指定供应商模式下前五名供应商采购情况如下：

单位：万元、%

年度	供应商名称	采购内容	金额	占采购总额比例
2026 年 1-5 月	**WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业**	**电子元器件**	**13,860.06**	**3.84**
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	**集成电路**	**12,727.08**	**3.53**
	AVNET TECHNOLOGY HONGKONG LTD.及其关联企业	**电子元器件、结构件**	**11,901.43**	**3.30**
	深南电路股份有限公司及其关联企业	**PCB/FCB**	**10,685.02**	**2.96**
	MACNICA CYTECH LIMITED 及其关联企业	**集成电路、电子元器件**	**10,585.83**	**2.94**
	合计		**59,759.42**	**16.57**
2025 年度	深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	20,574.89	4.74
	WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	集成电路、晶振等	18,666.37	4.30
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	12,456.09	2.87
	AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD.及其关联企业	集成电路、电容等	11,653.26	2.68
	UNIMICRON TECHNOLOGY CORP.	PCB/FCB	9,506.41	2.19
	合计		**72,857.02**	**16.78**
2024 年度	深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	17,298.89	6.50
	WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	集成电路、晶振等	7,265.35	2.73
	SINHO ELECTRONICS (HK) LIMITED	集成电路、电容、晶振等	6,587.91	2.48
	XRIC TECHNOLOGY (HONG KONG) CO.,LIMITED	晶振、集成电路等	5,995.55	2.25
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	5,347.01	2.01
	合计		**42,494.71**	**15.97**

2023年度	深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	6,298.84	5.33
	LONG TRUMP INTERNATIONAL CORPORATION	集成电路	2,228.97	1.89
	XRIC TECHNOLOGY (HONG KONG) CO.,LIMITED	晶振、集成电路等	2,168.55	1.83
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	1,949.94	1.65
	WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	集成电路、晶振等	1,890.46	1.60
	合计		**14,536.76**	**12.30**

报告期内，Buy and Sell 模式下前五名供应商采购情况如下：

单位：万元、%

年度	供应商名称	采购内容	金额	占采购总额比例
2026年1-5月	**客户一及其关联企业**	**集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等**	**217,629.06**	**60.35**
	客户四及其关联企业	**集成电路等**	**10,074.30**	**2.79**
	华工正源	**OEM半成品等**	**803.36**	**0.22**
	光迅科技	**OEM半成品等**	**676.01**	**0.19**
	Ortel LLC	**OEM半成品、PCB/FCB等**	**142.33**	**0.04**
	合计		**229,325.05**	**63.59**
2025年度	客户一及其关联企业	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	280,718.28	64.66
	光迅科技	OEM半成品等	4,274.63	0.98
	华工正源	OEM半成品等	1,834.64	0.42
	客户四及其关联企业	集成电路等	1,265.75	0.29
	Ortel LLC	OEM半成品等	699.81	0.16
	合计		**288,793.11**	**66.52**
2024年度	客户一及其关联企业	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	174,559.75	65.61
	光迅科技	OEM半成品等	2,634.52	0.99
	华工正源	OEM半成品等	1,666.04	0.63
	Ortel LLC	结构组件、OEM半成品等	753.22	0.28
	Atop Corporation	结构组件等	499.20	0.19
	合计		**180,112.73**	**67.69**
2023年度	客户一及其关联企业	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	79,488.41	67.26
	光迅科技	OEM半成品、结构组件等	1,218.03	1.03

	华工正源	结构组件、OEM 半成品等	1,181.11	1.00
	Emcore Corporation	结构组件等	362.29	0.31
	深圳新飞通光电子技术有限公司	集成电路等	145.34	0.12
	合计		**82,395.18**	**69.72**

报告期各期涉及Buy and Sell模式的供应商主要为客户一，Buy and Sell模式下，供应商即是客户，相关客户具体情况详见本审核问询函回复“问题 10、关于标的公司收入”之“二、（二）结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析富创优越收入的可持续性”之“1、主要客户及其在产业链中的地位”的回复。

（二）主要供应商基本情况、获取方式及合作历史

除 Buy and Sell 模式外，其他采购模式下主要供应商情况如下：

供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	经营状况	实际控制人	获取方式/定价方式	合作起始时间
WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	集成电路、晶振等	1998 年 7 月	新台币 200 亿元	提供全球专业电子零组件通路服务的领导厂商，2024 年度收入 9594 亿新台币。	鄭文宗	合作方指定、竞争性谈判	2020 年 7 月
深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	1984 年 7 月	51,287.7535 万元	专注于电子互联领域,拥有印制电路板、电子装联、封装基板三项业务。2024 年度收入总额 1,790,744.53 万元。	深天科技控股（深圳）有限公司	合作方指定	2020 年
AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD. 及其关联企业	集成电路、电容等	2000 年 2 月	未公开披露	聚焦电子元器件分销领域，涵盖半导体、互连设备、无源器件及机电部件等产品。2024 年度收入未公开披露。	安富利集团	竞争性谈判	2020 年 7 月
PANGAEA (H.K.) LIMITED	集成电路、二极管	1990 年 8 月	港币 62.4 万元	作为电子元器件分销企业，专注于电信、数据通信等领域的产品分销与解决方案提供，涉及集成电路、激光器、放大器、光模块等多种元器件。本公司未单独披露 2024 年收入金额，母公司 2024 年度收入 21.282 亿港元。	Pangaea Connectivity Technology Limited	合作方指定	2020 年 9 月
SINHO ELECTRONICS (HK) LIMITED	集成电路、电容、晶振等	2014 年 11 月	未公开披露	主营业务聚焦连接器销售，连接器可能广泛应用于笔记本电脑、汽车电子等相关电子设备领域。2024 年度营业收入未公开披露，母公司信音电子 2024 年实现营业收入 7.87 亿元人民币。	信音电子（中国）股份有限公司	合作方指定	2021 年
XRIC TECHNOLOGY (HONGKONG) CO., LIMITED	晶振、集成电路等	2019 年 8 月	170 万美元	专业的电子元器件代理商，同时兼具芯片供应设计相关能力。2024 年度收入金额未公开披露。	未公开披露	合作方指定	2022 年 6 月
LONG TRUMP INTERNATIONAL CORPORATION	集成电路	1985 年 7 月	100 万美元	电子类产品代理商，核心代理多个知名品牌的电池产品。未公开披露收入情况。	未公开披露	合作方指定	2021 年 6 月
WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	2013 年 1 月	600 万港币	专注于高速半导体芯片的研发、设计与生产。未公开披露收入情况。	未公开披露	合作方指定	2020 年 6 月
UNIMICRON TECHNOLOGY CORP.	PCB/FCB	1990 年 1 月	200 亿新台币	全球 PCB 及 IC 封装载板领域的领军制造商，2024 年度全年营收 35.94 亿美元	分散持股	合作方指定	2020 年 6 月

MACNICA CYTECH LIMITED 及其关联企业	集成电路	1998 年 1 月	未公开披露	从事电子元器件、工业自动化产品及相关解决方案的授权分销、供应链及技术服务，在全球芯片分销领域占据重要地位。2025 年前三季度营收达 55.98 亿美元	Macnica, Inc	自主采购	2020 年 12 月
ARROW ELECTRONICS CHINA LIMITED 及其关联企业	集成电路、电容电阻	2005 年 5 月	100 万港元	电子元器件展开批发、进出口及相关配套业务，涵盖电子产品、计算机、仪器仪表等品类。本公司未单独披露收入金额，母公司 2025 年前三季度年合并营收达 77.13 亿美元	Arrow Electronics, Inc.	自主采购	2020 年 8 月
CHANGSHU GOLD CIRCUIT ELECTRONICS LTD. 及其关联公司	PCB/FCB	2006 年 3 月	3,001 万美元	从事印刷线路板、柔性线路板的生产，产品聚焦高阶线路板、厚铜板及背板等，技术覆盖 HDI 等高端领域。本公司未单独披露收入金额，母公司 2024 年合并营收达 389.52 亿新台币。	金像电子股份有限公司	自主采购	2023 年 9 月
HERACLES ELECTRONIC PTE. LTD.	集成电路	2003 年 2 月	100 万新加坡元	主要业务活动包括电子产品和电子元件的批发贸易、电子设备制造相关的服务。本公司未单独披露收入金额。	未公开披露	自主采购	2024 年 10 月
APG MECHATRONICS HK LIMITED	集成电路	2017 年 3 月	未公开披露	主营汽车基础制动系统、汽车底盘电子智能控制系统、轮毂电机及线控底盘等。本公司未单独披露收入金额，母公司 2025 年前三季度年合并营收达 39.73 亿美元	亚太机电集团	自主采购	2021 年 10 月
SVI PUBLIC COMPANY LIMITED	PCBA、包材辅料	1985 年	21.53 亿泰铢	作为全球领先的一站式电子制造服务商，核心提供印刷电路板组件、整机装配和系统集成等服务。24 年净销售额达 139.34 亿泰铢	Poe Lot Hong Kam	自主采购	2021 年 9 月
TRUMP SUPER INVESTMENT COMPANY LIMITED	电容电阻、电感	1992 年 12 月	未公开披露	专注于投资控股业务。未公开披露收入情况。	未公开披露	自主采购	2023 年 1 月
CHIEF TECH ELECTRONICS LTD.	集成电路、电感电阻	1997 年	1,000 万美元	电子组件分销及方案提供，核心是代理村田制作所、敦泰电子、AMS、Analogic tech 等多个知名品牌的电子元器件。未公开披露收入情况。	首科电子元件有限公司	自主采购	2020 年 7 月
CHINA ELECTRONICS SHENZHEN COMPANY	集成电路	1982 年 5 月	334125 万元人民币	集科技研发、工业制造、国际贸易于一体的综合性外向型企业。未公开披露收入情况。	彭秀珍	自主采购	2024 年 3 月

HONG YUEN CIRCUIT TECHNOLOGY CO., LIMITED.	PCB/FCB	2021 年 12 月	未公开披露	主要从事印刷电路板（PCB）、NAS、LED 等产品的进出口业务,未公开披露收入情况。	未公开披露	合作方指定	2024 年 3 月
SONT (HONGKONG) TRADE LIMITED	集成电路	2017 年 4 月	未公开披露	主要从事集成电路批发贸易的相关服务。未公开披露收入情况。	未公开披露	自主采购	2023 年
URME TELECTRONICS (HK) LIMITED	**集成电路、电子元器件**	**2021 年 8 月**	**未公开披露**	**集研发、生产、系统方案、全球销售一体的综合性集团。未公开披露收入情况。**	**未公开披露**	**自主采购**	**2025 年 2 月**
EVERWIN ELECTRONIC CO., LTD	**电子元器件**	**1981 年**	**未公开披露**	**主要从事消费电子配件的研发、OEM 生产。未公开披露收入情况。**	**未公开披露**	**自主采购**	**2025 年 1 月**
DIGIKEY CORPORATION	**电子元器件、结构件**	**1972 年**	**未公开披露**	**全球原厂授权电子元器件、自动化器件现货分销企业**	**未公开披露**	**自主采购**	**2024 年 11 月**

注：上述经营情况数据来自供应商官网、年报披露。

（三）定价方式及公允性

富创优越在不同采购模式下的定价方式具体情况如下：

1、Buy and Sell 采购模式下由客户根据市场参考价确定采购价格，富创优越无定价权，但在向客户销售相应产品时会以耗用的客户提供原材料成本为基础，采取成本加成的方式向客户报价。

2、指定采购模式下由客户从技术方案上进行限定，指定具体的品牌或直接指定具体的供应商，在市场价格指导区间内，富创优越与供应商自主协商价格及其他合同条款。

3、自主采购模式下，富创优越采购中心通过线上网站、展会等方式选取拟合作供应商，根据现场考核及供应商评定程序，将符合条件的供应商纳入自身供应链体系，实际采购时以现场评标、邮件报价等方式进行比价，经内部决策确定供应商。

综上所述，富创优越基于市场基准价或向同品类物料其他供应商的平均报价作为参考价，与主要供应商协商定价，整体而言，富创优越的采购定价具备公允性。

二、报告期各期前五大供应商变动原因，同一供应商采购金额波动原因、采购金额是否与供应商资产规模、业务规模相匹配；

（一）报告期各期前五大供应商变动原因，同一供应商采购金额波动原因

1、报告期各期前五大供应商变动原因

报告期内，富创优越向前五大原材料供应商采购情况及占当期原材料采购总额比例如下：

单位：万元、%

年度	供应商名称	采购内容	金额	占采购总额比例	是否显著变动
2026年1-5月	客户一及其关联企业	OEM半成品、PCB/FCB、集成电路、电子元器件、结构件等	217,629.06	60.35	否
	WT Microelectronics CO., Limited及其关联企业	电子元器件	15,683.82	4.35	否
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY	集成电路	12,727.08	3.53	否

	LTD				
	AVNET TECHNOLOGY HONGKONG LTD.及其关联企业	**电子元器件、结构件**	**11,901.43**	**3.30**	**否**
	深南电路股份有限公司及其关联企业	**PCB/FCB**	**10,685.02**	**2.96**	**否**
	合计		**268,626.41**	**74.49**	
2025年度	客户一及其关联企业	集成电路、OEM 半成品、PCB/FCB 等	280,718.28	64.66	否
	深南电路股份有限公司及其关联企业	集成电路、晶振等	20,598.94	4.74	是
	WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	集成电路、二极管等	18,836.35	4.34	是
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	12,456.09	2.87	是
	AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD.及其关联企业	集成电路、电容等	12,442.62	2.87	是
	合计		**345,052.28**	**79.48**	
2024年度	客户一及其关联企业	集成电路、OEM 半成品、连接器等	174,559.75	65.61	否
	深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	17,309.57	6.51	否
	WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	集成电路、二极管等	7,353.43	2.76	是
	SINHO ELECTRONICS (HK) LIMITED	集成电路、电容、晶振等	6,671.56	2.51	是
	XRIC TECHNOLOGY (HONGKONG) CO., LIMITED	晶振、集成电路等	5,995.82	2.25	
	合计		**211,890.13**	**79.64**	
2023年度	客户一及其关联企业	集成电路、PCB/FCB、晶振等	79,488.41	67.26	否
	深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	6,311.04	5.34	否
	LONG TRUMP INTERNATIONAL CORPORATION	集成电路	2,228.97	1.89	是
	XRIC TECHNOLOGY (HONGKONG) CO., LIMITED	晶振、场效应管、二极管等	2,168.79	1.84	是
	WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	1,949.94	1.65	是
	合计		**92,147.15**	**77.98**	

报告期内新增前五供应商如下：

供应商名称	采购内容	采购模式	新增背景情况
WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	RENESAS 品牌的可编程电源管理芯片	自主采购、指定采购	2024 年度及 2025 年度新增前五名供应商；WT 系 RENESAS 瑞萨电子的供应商，是 800G 产品的主要原材料，采购量随 800G 产品出货量增加而增加；
AVNET TECHNOLOGY	集成电路、电	自主采购、	2025 年度新增前五名供应商；系客户一及

HONG KONG LTD.及其关联企业	容等	指定采购	其关联企业的指定供应商，本期 800G 和 1.6T 产品出货量增加，导致 ST 品牌微控单元(MCU)采购需求量增加，业务增长导致本期采购额上涨

报告期内跌出前五供应商情况如下：

供应商名称	采购内容	采购模式	跌出前五原因情况
SINHO ELECTRONICS (HK) LIMITED	集成电路、晶振等	指定采购	终端客户进行供应链调整
LONG TRUMP INTERNATIONAL CORPORATION	集成电路	指定采购	终端客户进行供应链调整
XRIC TECHNOLOGY (HONGKONG) CO., LIMITED	晶振、场效应管、二极管等	指定采购	终端客户进行供应链调整

富创优越报告期各期前五大供应商变动主要受产品结构、产品销量等变化影响，具有合理性。

2、同一供应商采购金额波动原因

报告期内，主要供应商采购金额具体如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购模式	变动原因	2026 年 1-5 月采购金额	2025 年度采购金额	2024 年度采购金额	2023 年度采购金额
客户一及其关联企业	集成电路、OEM 半成品、PCB/FCB 等	Buy and Sell	业务增长	**217,629.06**	280,718.28	174,559.75	79,488.41
WT Microelectronics CO.,Limited 及其关联企业	集成电路、晶振等	指定为主	业务增长	**15,683.82**	18,836.35	7,353.43	1,925.08
深南电路股份有限公司及其关联企业	PCB/FCB	指定为主	业务增长	**10,685.02**	20,598.94	17,309.57	6,311.04
AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD.及其关联企业	集成电路、电容等	指定为主	业务增长	**11,901.43**	12,442.62	3,917.80	1,776.80
PANGAEA (H.K.) LIMITED	集成电路、二极管	指定为主	**客户指定供应商调整**	**26.39**	4,137.32	1,098.51	35.81
SINHO ELECTRONICS (HK) LIMITED	集成电路、电容、晶振等	指定为主	客户指定供应商调整	**0.23**	632.99	6,671.56	651.99
XRIC TECHNOLOGY (HONGKONG) CO.,LIMITED	晶振、集成电路等	指定为主	客户指定供应商调整		2,068.82	5,995.82	2,168.79
LONG TRUMP INTERNATIONAL CORPORATION	集成电路	指定	客户停止合作			828.89	2,228.97
WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	集成电路	指定为主	业务增长	**12,727.08**	12,456.09	5,347.33	1,949.94

UNIMICRON TECHNOLOGY CORP.	PCB/FCB	指定为主	业务增长	**9,040.95**	9,506.41	4,622.92	1,867.74
HONG YUEN CIRCUIT TECHNOLOGY CO., LIMITED.	PCB/FCB	指定为主	业务增长	**3,457.65**	5,154.70	2,333.36	1,305.89
光迅科技	OEM 半成品等	Buy and Sell	**与营业收入同步波动**	**676.01**	4,274.63	2,634.52	1,218.03
SVI PUBLIC COMPANY LIMITED	OEM 半成品、辅材包材等	指定为主	客户停止合作		-	1,279.81	198.97
MACNICA CYTECH LIMITED 及其关联企业	集成电路、二极管等	指定为主	客户指定供应商调整	**10,585.83**	9,070.93	4,871.20	**33.98**

富创优越报告期各期前五名供应商采购额变动原因系：一是下游市场需求提升，富创优越光通信产品、铜缆连接器产品出货量增加，相应的原材料采购量增加；二是部分客户指定供应商受客户变更技术方案等因素影响，富创优越采购额相应变动。

（二）采购金额是否与供应商资产规模、业务规模相匹配

主要供应商资产规模、业务规模情况如下：

供应商名称	资产规模	业务规模
客户一及其关联企业	**截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产为 183 亿美元**	垂直一体化的工程材料和光电子器件制造商。**2026 财年营业收入 71.18 亿美元**
WT Microelectronics CO., Limited 及其关联企业	截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产为 125.8 亿美元	全球领先的半导体电子元器件分销商，2025 年蝉联全球行业第一名，2025 年度收入 298.9 亿美元
深南电路股份有限公司及其关联企业	截至 **2026 年 6 月 30 日**，公司总资产达 **407.42 亿元**	该公司专注于电子互联领域，拥有印制电路板、电子装联、封装基板三项业务。**2026 年半**年度收入总额 **152.96 亿元**
AVNET TECHNOLOGY HONG KONG LTD.及其关联企业	安富利集团 **2026 财年末（2026-6-27）总资产为 154.25 亿美元**	该公司聚焦电子元器件分销领域，涵盖半导体、互连设备、无源器件及机电部件等产品。2026 财年中国（含香港）区域的营收达 **134.27** 亿美元，占集团该财年总营收 **（276.33 亿美元）**的 **48.59%**
PANGAEA (H.K.) LIMITED	未公开披露资产规模	作为电子元器件分销企业，专注于电信、数据通信等领域的产品分销与解决方案提供，涉及集成电路、激光器、放大器、光模块等多种元器件。2025 年业绩数据收入 21.28 亿港元
SINHO ELECTRONICS (HK) LIMITED	截至 2025 年 12 月 31 日，该公司资产总额为 9.91 亿港元	主营业务聚焦连接器销售，连接器可能广泛应用于笔记本电脑、汽车电子等相关电子设备领域。2025 年度营业收入为 37.65 亿港元
XRIC TECHNOLOGY (HONGKONG) CO., LIMITED	未公开披露	专业的电子元器件代理商，同时兼具芯片供应设计相关能力。2025 年度收入金额未公开披露。主要代理骊创、TI（德州

		仪器）、ADI（亚德诺半导体）、MAXIM（美信）、ST（意法半导体）等品牌
LONG TRUMP INTERNATIONAL CORPORATION	未公开披露	电子类产品代理商，核心代理多个知名品牌的电池产品。未公开披露收入情况。其代理的品牌集中在半导体和电池两大核心领域，半导体类主要代理 ON Semiconductor（安森美半导体）、Rochester Electronics（罗彻斯特电子）等，电池类主要代理 Maxell（万胜）、JHT、Mitsubishi（三菱）等品牌
WIN TREND ELECTRONIC TECHNOLOGY LTD	未公开披露	是一家专注于特定品类和市场的电子元器件分销商（MPS 品牌），专注于高速半导体芯片的研发、设计与生产。未公开披露收入情况。主要代理 MPS、NVIDIA Networking、Credo 等高性能模拟半导体领域的头部企业
UNIMICRON TECHNOLOGY CORP.	**截至 2026 年 6 月 30 日总资产约 3,132.43 亿元新台币**	以 IC 载板为核心，主营：IC 载板（ABF）、HDI 板、软硬结合板、传统 PCB、测试系统，全球 ABF 市占率第一，**2026 年半年度收入 803 亿元新台币**
HONG YUEN CIRCUIT TECHNOLOGY CO., LIMITED.	未公开披露	主要从事 NAS、LED、印刷电路板（PCB）等产品的进出口业务，未公开披露收入情况
MACNICA CYTECH LIMITED	**截至 2026 年 3 月 31 日集团总资产约 7,008.87 亿日元**	亚太区（大中华+东南亚+印度）领先的电子元器件增值分销商，以技术驱动+需求创造+供应链服务为核心模式。**2026 财年集团营收约 12,141.96 亿日元**
光迅科技	**截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产为 230.23 亿元**	全球领先的光电子器件、模块与子系统研发、生产、销售及技术服务提供商，覆盖光芯片→器件→模块→子系统全产业链，**2026 年半年度收入 66.10 亿元**

上述供应商均系光通信电子元器件密切相关产业链供应商，报告期内富创优越主要供应商采购金额与各供应商资产规模、业务规模相匹配。

三、报告期内同是客户和供应商的情况（包括名称、销售金额、销售内容、采购金额、采购内容、形成原因及合理性），供应商是否存在主要为标的公司提供服务、成立当年或次年即与标的公司合作、与标的公司及其关联方存在关联关系或其他利益安排等情形；

（一）报告期内同是客户和供应商的情况（包括名称、销售金额、销售内容、采购金额、采购内容、形成原因及合理性）

富创优越向报告期内同是客户和供应商的公司销售采购情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	销售内容	收入金额	采购内容	采购金额
2026年1-5月	**客户一及其关联企业**	**光通信产品**	**324,565.47**	**集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等**	**217,629.06**
	客户四及其关联企业	**光通信产品**	**14,766.64**	**集成电路、电子料结构件、PCB/FCB等**	**10,074.30**
	华工正源	**光通信产品**	**1,128.81**	**OEM半成品、PCBA、电子料结构件**	**803.36**
	光迅科技	**光通信产品**	**3,415.31**	**OEM半成品、PCBA、电子料结构件**	**676.01**
	其他客户	**光通信产品、其他类产品销售**	**2,054.70**	**集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等**	**135.65**
2025年度	客户一及其关联企业	光通信产品	386,109.80	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	280,718.28
	光迅科技	光通信产品	9,802.73	OEM半成品、PCBA、电子料结构件	4,274.63
	华工正源	光通信产品	1,974.79	OEM半成品、PCBA、电子料结构件	1,834.64
	客户四及其关联企业	光通信产品	3,991.50	集成电路、电子料结构件、PCB/FCB等	1,278.77
	其他客户	光通信产品、其他类产品销售	11,943.33	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	2,483.67
2024年度	客户一及其关联企业	光通信产品	272,394.98	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	174,559.75
	光迅科技	光通信产品	4,440.07	OEM半成品、PCBA、电子料结构件	2,634.52
	Ortel LLC	其他类产品销售	3,800.25	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	753.22
	华工正源	光通信产品	1,743.12	OEM半成品、PCBA、电子料结构件	1,666.04
	其他客户	光通信产品、其他类产品销售	965.28	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	555.71
2023年度	客户一及其关联企业	光通信产品	108,416.65	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	79,488.41
	光迅科技	光通信产品	2,142.47	OEM半成品、PCBA、电子料结构件	1,218.03
	华工正源	光通信产品	1,729.95	OEM半成品、PCBA、电子料结构件	1,181.11
	Ortel LLC	光通信产品	1,508.16	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	24.64
	其他客户	光通信产品、其他类产品销售	1,415.48	集成电路、OEM半成品、PCB/FCB等	605.74

注1：收入均为总额法收入，未考虑Buy and Sell模式净额法抵消；

注2：其他客户因收入金额较小合并列示。

形成同是客户和供应商的情况系因为客户出于对供应链安全、信息知识产权保护的需要，要求富创优越向其或其指定的供应商购买核心材料和元器件。

（二）供应商是否存在主要为富创优越提供服务、成立当年或次年即与富创优越合作、与富创优越及其关联方存在关联关系或其他利益安排等情形

根据公开信息查阅，报告期内同是客户和供应商的公司不存在主要或者单一为富创优越提供服务及产品的情况，不存在成立当年或次年即与富创优越合作的情况，也不存在与富创优越及其关联方存在关联关系或其他利益安排的情形。

四、Buy and Sell 模式是否符合行业惯例；列示标的公司该模式涉及的客户、报告期内采购金额、销售金额、收入确认金额、成本确认金额、毛利率，以及与其他模式毛利率差异情况及合理性。

（一）Buy and Sell 模式符合行业惯例

Buy and Sell 模式主要为满足客户对技术方案保密性、供应及时性及稳定性的需求，是国际大型品牌厂商普遍采用的交易模式，符合电子产品制造等多个相关行业的惯例，如富士康等电子制造头部企业、可比公司中雅葆轩、光弘科技也部分采用了 Buy and Sell 模式。

序号	公司名称	主营业务及向同一客户既有销售又有采购情况
1	雅葆轩	该公司专注于电子产品研发、生产和销售，主要为客户提供专业的 PCBA 电子制造服务。2020 年下半年 IC 受全球资源供需关系不平衡因素影响，出现市场短缺，为确保生产不受供应短缺影响，客户 1 利用自身优势向境外大型供应商集中采购 IC，然后根据其对 PCBA 控制板的需求计划提前将 IC 转卖给雅葆轩，雅葆轩生产完成后再将含 IC 价值的 PCBA 控制板销售给客户 1，即 Buy and Sell 模式。
2	光弘科技	该公司从事电子制造服务(EMS)领域，核心业务覆盖消费电子类、汽车电子类、网络通讯类等电子产品的半成品及成品组装，并为客户提供制程技术研发、工艺设计、采购管理、生产控制、仓储物流等完整的电子制造服务(EMS)。对于客供料模式部分业务，客户会根据其生产设计自行采购关键、核心物料，并由公司准备辅料以便完成生产，即主要物料成本由客户承担；将从客户处采购的物料成本已按净额法调整。

综上，Buy and Sell 模式符合行业惯例。

（二）列示富创优越该模式涉及的客户、报告期内采购金额、销售金额、收入确认金额、成本确认金额、毛利率

报告期内，Buy and Sell 模式涉及客户具体情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2026 年 1-5 月						
	总额法营业收入	总额法营业成本	净额法抵消金额	抵消后营业收入	抵消后营业成本	毛利率	采购金额
客户一及其关联企业	324,565.47	300,621.65	-218,160.60	106,404.86	82,461.05	22.50	217,629.06
光迅科技	3,415.31	3,273.54	-841.27	2,574.04	2,432.27	5.51	676.01
其他客户	17,950.15	13,538.96	-6,330.20	11,619.96	7,208.76	37.96	10,985.29
合计	345,930.93	317,434.15	-225,332.07	120,598.86	92,102.08	23.63	229,290.36

单位：万元、%

客户名称	2025 年度						
	总额法营业收入	总额法营业成本	净额法抵消金额	抵消后营业收入	抵消后营业成本	毛利率	采购金额
客户一及其关联企业	386,109.80	357,604.06	-255,245.72	130,864.08	102,358.34	21.78	280,718.28
光迅科技	9,802.73	8,085.28	-3,818.69	5,984.04	4,266.59	28.70	4,274.63
其他客户	17,909.63	15,379.35	-3,683.58	14,226.05	11,695.77	17.79	4,601.93
合计	413,822.16	381,068.69	-262,747.99	151,074.16	118,320.70	21.68	289,594.83

单位：万元、%

客户名称	2024 年度						
	总额法营业收入	总额法营业成本	净额法抵消	抵消后营业收入	抵消后营业成本	毛利率	采购金额
客户一及其关联企业	272,394.98	247,495.39	-175,956.47	96,438.50	71,538.91	25.82	174,559.75
光迅科技	4,440.07	4,017.20	-2,288.71	2,151.36	1,728.49	19.66	2,634.52
Ortel LLC	3,800.25	3,415.83	-2,064.65	1,735.60	1,351.17	22.15	753.22
华工正源	1,743.12	1,863.63	-1,642.25	100.87	221.38	-119.48	1,666.04
其他客户	965.28	1,084.08	-427.01	538.27	657.07	-22.07	555.71
合计	283,343.69	257,876.12	-182,379.10	100,964.59	75,497.02	25.22	180,169.24

单位：万元、%

客户名称	2023 年						
	总额法营业收入	总额法营业成本	净额法抵消	抵消后营业收入	抵消后营业成本	毛利率	采购金额
客户一及其关联企业	108,416.65	97,544.77	-66,760.52	41,656.13	30,784.24	26.10	79,488.41
光迅科技	2,142.47	2,531.17	-1,783.25	359.21	747.92	-108.21	1,218.03
华工正源	1,729.95	2,236.76	-1,391.66	338.29	845.10	-149.81	1,181.11

Ortel LLC	1,508.16	1,129.21	-190.59	1,317.57	938.63	28.76	24.64
其他客户	1,415.48	1,134.47	-394.58	1,020.90	739.89	27.53	605.74
合计	**115,212.71**	**104,576.38**	**-70,520.60**	**44,692.12**	**34,055.79**	**23.80**	**82,517.93**

注：客户光迅科技、华工正源销售产品结构 2023 年度主要为低毛利产品；后期逐渐转变为高毛利产品 400G、800G，因此毛利率逐年升高

富创优越 Buy and Sell 业务模式整体以及主要客户客户一及其关联企业报告期内毛利率比较稳定，总体采购金额与销售金额相匹配。

（三）与其他模式毛利率差异情况及合理性

报告期内，富创优越 Buy and Sell 业务模式下的客户，除 Ortel LLC 和 Emcore 系 CATV（Community Antenna Television，社区天线电视）客户外，其他均为光通信产品客户。光通信产品客户中，Buy and Sell 业务模式和其他模式下主营业务收入和毛利率比对如下：

单位：万元、%

业务类型	2026 年 1-5 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
Buy and Sell 模式	**118,946.58**	**23.39**	147,751.57	21.84	97,370.50	25.54	41,159.90	25.34
其他模式	**5,622.02**	**13.78**	6,421.59	23.08	6,253.95	17.36	2,983.54	16.22
合计	**124,568.60**	**22.96**	**154,173.16**	**21.90**	**103,624.44**	**25.05**	**44,143.45**	**24.72**

Buy and Sell 业务模式下销售毛利率对比其他模式销售毛利率较高，原因系其他模式销售收入与销售成本金额中包含全部材料费，Buy and Sell 模式中销售收入与销售成本采用净额法确认，金额中不包含 Buy and Sell 采购模式中采购的核心元器件材料成本；因此净额法抵消后 Buy and Sell 业务模式销售毛利率总体上高于其他模式销售毛利率。

2025 年度，其他模式毛利率略高于 Buy and Sell 模式，高于 2023 年度和 2024 年度，主要受客户业务模式变化影响，当期由其他业务模式转换为 Buy and Sell 模式的迅特通信和武汉钧恒两家客户毛利率相对较低，迅特通信以 100G 及 100G 以下速率为主，武汉钧恒以 400G 和 100G 以下速率为主，毛利率均低于 800G、1.6T 产品。

（四）收入确认总额法、净额法的具体情况

1、收入确认总额法、净额法情况

报告期内，富创优越营业收入总额法、净额法情况如下：

单位：万元、%

项目		2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总额法	Buy and Sell模式	345,930.93	95.10	413,822.16	90.56	283,343.69	92.77	115,212.71	90.33
	其他模式	17,814.65	4.90	43,117.56	9.44	22,095.89	7.23	12,334.04	9.67
	合计	363,745.58	100.00	456,939.72	100.00	305,439.58	100.00	127,546.76	100.00
Buy and sell模式下抵消金额		225,332.07	-	262,747.99	-	182,379.10	-	70,520.60	-
净额法	Buy and Sell模式	120,598.86	87.13	151,074.16	77.80	100,964.59	82.04	44,692.12	78.37
	其他模式	17,814.65	12.87	43,117.56	22.20	22,095.89	17.96	12,334.04	21.63
	合计	138,413.51	100.00	194,191.73	100.00	123,060.48	100.00	57,026.16	100.00

富创优越采购分为自主采购、指定采购以及Buy and Sell三种模式。自主采购是在确保原材料的质量、交付和服务等符合要求的前提下，富创优越自主选择供应商进行采购；指定采购是由客户从技术方案上进行限定、指定具体的品牌或直接指定具体的供应商的部分原材料采购；Buy and Sell模式是指客户在采购部分原材料后销售给富创优越，由富创优越进行加工制造后再向该客户销售产成品的业务模式。

根据《企业会计准则第14号——收入》（财会〔2017〕22号）第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：1、企业承担向客户转让商

品的主要责任。2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。3、企业有权自主决定所交易商品的价格。4、其他相关事实和情况。”

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，公司（委托方）与无关联第三方公司（加工方）通过签订销售合同的形式将原材料“销售”给加工方并委托其进行加工，同时，与加工方签订商品采购合同将加工后的商品购回。在这种情况下，公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。

依据上述规定，对于指定采购及自主采购模式，富创优越都为主要责任人，在将特定商品或服务转让给客户之前能够控制该商品，并且承担转让该商品的主要责任、存货风险、及拥有商品价格的自主选择权，即便部分商品存在指定原材料供应商，但发行人有权自主决定所交易商品的价格，而不是按来料加工的加工费确定最终价格。因此富创优越客户指定供应商情形及自主采购情形下收入确认均适用总额法，即所确认的收入中包含了自主采购及指定采购的材料成本。

2、相关会计处理符合行业惯例

同行业可比上市公司中，雅葆轩存在指定供应商模式并按总额法确认收入的情形，具体如下：

序号	公司名称	采用指定供应商模式，并按总额法确认收入	来源文件
1	雅葆轩	在指定供应商采购模式下，公司从深天马指定供应商池自主选择供应商，与供应商签订采购合同及订单，确定采购品种、数量、价格，货物交付及结算等条款。上述原材料采购入库后，根据深天马订单需求进行领料生产，具体包含提供电子装联、检验测试以及全流程的技术支持服务。该模式与公司自主采购模式的服务内容并无显著区别。	雅葆轩及国元证券关于第一轮问询的回复

此外，经查询公开材料，采用指定供应商模式并按总额法确认收入的案例也较多，具体如下：

序号	公司名称	采用指定供应商模式，并按总额法确认收入	来源文件
1	西典新能（603312）	由于新能源行业对产品质量和安全要求较高，为保证产品质量与安全，部分客户会根据其具体项目原材料的规格、参数等要求确定通过考察和认证的供应商，对于部分关键核心零部件，指定发行人向其采购；收入确认方法为总额法。	发行人及保荐人回复意见
2	外高桥（600648）	在自营出口商品销售业务中，即使存在客户指定供应商的情形，公司都为主要责任人，在将特定商品或服务转让给客户之前能够控制该商品，并且承担转让该商品的主要责任、存货风险、及拥有商品价格的自主选择权，因此公司对客户指定供应商情形的自营出口贸易与非客户指定供应商情形的自营出口贸易收入确认均适用总额法。	关于上海外高桥集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复（2023 年半年度财务数据更新版）
3	富创精密（688409）	发行人在“客户提供图样”、“与客户联合设计”两种模式下的业务流程、生产方式相似，发行人与客户之间的权利义务安排基本相同，公司的核心技术均体现在生产环节，发行人承担了向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前承担了该商品的存货风险，即便部分商品存在指定原材料供应商，但发行人有权自主决定所交易商品的价格，而不是按来料加工的加工费确定最终价格，因此发行人在两种业务模式下销售产品以总额法计算收入的会计处理方式符合准则相关要求。	发行人及保荐机构关于第一轮审核问询函回复意见（2021 年年报财务数据更新版）
4	富士达（沪市主板注册生效）	“客户指定供应商及目标采购价格”情形非受托加工，不涉及净额法确认收入。公司与客户、供应商的交易情况符合相互独立交易原则，不属于受托加工业务，不涉及净额法确认收入。	发行人及中介机构关于首轮问询函的回复

综上所述，自主采购及指定采购模式下，富创优越按总额法确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定和行业惯例。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取富创优越采购明细表，了解报告期内富创优越向前五大供应商的采购内容、金额，向主要供应商执行函证和实地走访程序，确认富创优越向供应商采购的真实性和准确性，分析富创优越前五大供应商及同一供应商采购金额变动原因。

2、通过公开资料检索富创优越报告期内主要供应商基本情况、工商登记信息、主营业务及股权情况，以确认是否与富创优越存在关联关系；走访富创优越报告期内主要供应商，了解富创优越与各主要供应商的经营情况、合作渊源及报告期内的合作情况。

3、获取富创优越采购管理相关制度，了解富创优越针对不同采购情况采用的采购方式和对应的采购审批程序；获取采购明细表，统计关联交易与非关联交易的采购内容、金额、价格，针对同一物资，分析关联交易与非关联交易价格是否存在差异。

4、查询主要客户、供应商工商信息、定期公告等公开资料，核查上述公司是否与富创优越存在关联关系、主要客户与供应商之间是否存在关联关系；取得主要供应商关于与富创优越及富创优越最近三年主要客户无关联关系的说明。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、富创优越 Buy and Sell 采购模式下的供应商即为客户，主要为客户一；其他采购模式下的供应商均主要为各类电子元器件生产商或代理商；富创优越基于市场基准价或向同品类物料其他供应商的平均报价作为参考价，与主要供应商协商定价，定价方式具有公允性；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、报告期各期前五名供应商采购额变动原因系：一是下游市场需求提升，富创优越光通信产品、铜缆连接器产品出货量增加，相应的原材料采购量增加；

二是部分客户指定供应商受客户变更技术方案等因素影响，富创优越采购额相应变动；主要供应商采购金额与供应商资产规模、业务规模相匹配；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、主要供应商不存在主要为富创优越提供服务、成立当年或次年即与富创优越合作、与富创优越及其关联方存在关联关系或其他利益安排等情形；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、Buy and Sell 模式符合行业惯例；Buy and Sell 模式毛利率与其他模式毛利率存在差异具有合理性。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 13、关于标的公司成本与毛利率

根据重组报告书：（1）报告期内标的公司的主营业务成本分别为 41,263.13 万元、90,734.0 万元和 48,724.54 万元，直接材料占比分别为 74.43%、82.19%和 83.86%；（2）报告期内标的公司产量增长明显快于能源耗用增长；（3）报告期内标的公司主营业务毛利率分别为 22.57%、23.97%和 21.52%，各业务毛利率差异较大，铜缆连接器产品、海事通信产品和其他产品毛利率波动较大。

请公司披露：（1）标的公司的成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，各类成本变动情况及原因，与收入变化的匹配性；（2）报告期内投入的主要原材料与产成品的匹配关系，主要原材料在报告期内采购数量、消耗量与产品产量、销售等结转数量、存货数量的匹配关系，各期投入产出比是否存在异常；（3）主要原材料采购价格依据，采购单价与可比公司、公开市场报价的差异，分析主营业务成本结转的准确性；（4）结合报告期内单位能源消耗数量变动情况，分析能源消耗与标的公司产量的匹配性；直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性；制造费用中折旧费用与生产设备的匹配性；（5）区分不同业务，结合单位收入、单位成本变动情况，分析毛利率波动原因及合理性；（6）标的公司各业务毛利率存在较大差异的原因，是否与从事业务内容相匹配，是否与可比公司同类产品毛利率可比。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、标的公司的成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，各类成本变动情况及原因，与收入变化的匹配性

（一）富创优越的成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因

富创优越的成本结构与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025 年度		
	直接材料	直接人工	制造费用
光弘科技	59.56%	17.32%	23.14%
易德龙	72.85%	未披露	未披露
雅葆轩	未披露	未披露	未披露

一博科技	55.61%	14.19%	30.20%
平均	**62.67%**	**15.76%**	**26.67%**
富创优越	**82.22%**	**9.72%**	**8.06%**
公司名称	**2024 年度**		
	直接材料	**直接人工**	**制造费用**
光弘科技	57.55%	24.15%	18.29%
易德龙	76.48%	未披露	未披露
雅葆轩	未披露	未披露	未披露
一博科技	63.47%	12.49%	24.04%
平均	**65.83%**	**18.32%**	**21.16%**
富创优越	**82.19%**	**9.19%**	**8.62%**
公司名称	**2023 年度**		
	直接材料	**直接人工**	**制造费用**
光弘科技	55.75%	26.07%	18.18%
易德龙	79.48%	未披露	未披露
雅葆轩	未披露	未披露	未披露
一博科技	66.14%	11.55%	22.31%
平均	**67.12%**	**18.81%**	**20.24%**
富创优越	**74.43%**	**11.77%**	**13.80%**

注：雅葆轩年度报告未披露其成本构成情况；易德龙年度报告未披露直接人工和制造费用占比情况；一博科技数据为其 PCBA 制造服务数据。

报告期内，富创优越成本结构中直接材料占比较高，可比公司中易德龙与富创优越相近，此外，雅葆轩在《关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告》中披露，其 2023 年度自供料模式收入占比 96.97%，自供料模式下由其采购原材料后进行生产销售，生产成本结构中包含料、工、费，且直接材料占比较高；

一博科技在其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露，2020 年-2022 年 PCBA 制造服务中，直接材料占比分别为 74.60%、72.31%和 71.33%，与富创优越 2023 年接近。

富创优越生产模式包括代工代料、代工部分代料、纯代工等，采购模式包括 Buy and Sell、指定和自主采购，原材料是成本结构中的主要组成部分，包括芯片等电子元器件、PCB 板等原材料，以及各类辅料、包装物等；此外随着光模块由

200G 向 400G/800G 演进，富创优越 400G/800G 产品产销量迅速提升，光通信产品速率越高，其 PCB 板、集成电路等主要原材料的工艺复杂度与技术要求较高，采购价格也越高，因而 2024 年度直接材料占比同比增长。

综上所述，富创优越与可比公司成本结构受采购模式、生产模式、产品结构等因素影响存在差异，具有合理性。

（二）各类成本变动情况及原因，与收入变化的匹配性

报告期内，富创优越主营业务成本按直接材料、直接人工及制造费用构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	**87,740.46**	**82.57**	121,519.50	82.22	74,575.63	82.19	30,712.34	74.43
直接人工	**11,813.55**	**11.12**	14,368.52	9.72	8,338.74	9.19	4,855.26	11.77
制造费用	**6,704.69**	**6.31**	11,906.64	8.06	7,819.63	8.62	5,695.53	13.80
合计	**106,258.70**	**100.00**	**147,794.66**	**100.00**	**90,734.00**	**100.00**	**41,263.13**	**100.00**

报告期内，富创优越主营业务成本以直接材料为主，报告期各期直接材料金额分别为 30,712.34 万元、74,575.63 万元、121,519.50 万元和 **87,740.46 万元**，占主营业务成本比例分别为 74.43%、82.19%、82.22%和 **82.57%**。2024 年度及 2025 年度，直接材料占比上升，主要是 100G、200G 产品销售比例下降，400G、800G 产品销售比例上升，速率越高，其 PCB 板、集成电路等主要原材料的工艺复杂度与技术要求较高，采购价格提升。

报告期内，富创优越主营业务成本中直接材料、直接人工及制造费用占营业收入的比例如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
直接材料	**87,740.46**	**63.39**	121,519.50	62.58	74,575.63	60.60	30,712.34	53.86
直接人工	**11,813.55**	**8.53**	14,368.52	7.40	8,338.74	6.78	4,855.26	8.51
制造费用	**6,704.69**	**4.84**	11,906.64	6.13	7,819.63	6.35	5,695.53	9.99

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
合计	106,258.70	76.77	147,794.66	76.11	90,734.00	73.73	41,263.13	72.36

富创优越主营业务成本中，直接材料包括芯片等电子元器件、PCB 板等原材料，以及各类辅料、包装物等；制造费用主要包括能源消耗、生产用设备的折旧及维修检测费等费用。

报告期各期，富创优越主营业务成本与主营业务收入变动趋势一致，受益于产销量提升带来的规模效应，富创优越直接人工、制造费用占主营业务成本的比例逐年下降，占营业收入的比例亦逐年下降。

综上所述，富创优越成本结构与同行业可比公司存在差异，具有合理性，各类成本变动原因合理，与收入变化相匹配。

二、报告期内投入的主要原材料与产成品的匹配关系，主要原材料在报告期内采购数量、消耗量与产品产量、销售等结转数量、存货数量的匹配关系，各期投入产出比是否存在异常

报告期内，富创优越原材料采购金额及占当期原材料采购总额比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年		2023 年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
集成电路	285,001.63	79.03	348,403.92	80.25	211,513.28	79.49	91,185.54	77.16
PCB/FCB	37,911.62	10.51	46,467.87	10.70	27,622.93	10.38	12,458.71	10.54
电子元器件	23,248.53	6.45	21,591.96	4.97	13,595.21	5.11	7,764.28	6.57
配件包材	9,558.71	2.65	11,536.94	2.66	8,109.49	3.05	5,508.09	4.66
PCBA 半成品/成品	4,892.21	1.36	6,142.00	1.41	5,231.24	1.97	1,261.80	1.07
合计	360,612.70	100.00	434,142.69	100.00	266,072.15	100.00	118,178.42	100.00

注：采购金额未考虑净额法抵消。

报告期内，富创优越采购的主要原材料包括集成电路和 PCB/FCB，合计占当期原材料采购总额比例分别为 87.70%、89.97%、90.95%和 **89.55%**。

（一）集成电路

富创优越光通信产品集成了多种不同功能的集成电路，包括数字信号处理器（DSP）、MCU（微控单元）以及电源管理类的芯片等，此外，高速铜缆连接器产品、海事通信甚高频无线电通讯机（VHF）等同样集成了多种不同功能的集成电路。

报告期内，富创优越投入的集成电路与产成品之间的对应关系如下：

单位：万个、万片

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
原材料采购数量①	**15,236.58**	17,283.43	9,256.48	4,338.45
生产领用原材料数量（采购）②	**13,058.60**	16,112.98	9,083.25	5,079.06
领用数量/采购数量③=②/①	**85.71%**	**93.23%**	**98.13%**	**117.07%**
生产领用原材料数量（客供）④	**8,630.49**	14,963.87	7,272.90	2,757.86
生产领用原材料数量合计（客供+采购）⑤	**21,689.10**	31,076.84	16,356.15	7,836.91
产成品产量⑥	**1,772.45**	3,457.98	2,142.39	1,210.20
产成品销量⑦	**1,690.55**	3,412.12	2,103.62	1,176.72
产销率⑧=⑦/⑥	**95.38%**	**98.67%**	**98.19%**	**97.23%**
产品测试验证等杂项	**-5.29**	-17.40	-4.64	-8.78
产成品存量	**224.07**	147.46	118.99	84.87
产成品投入产出比⑨=⑤/⑥	**12.24**	**8.99**	**7.63**	**6.48**

注 1：生产领用原材料数量（采购）指，富创优越实际购买并领用的原材料数量；

注 2：生产领用原材料数量（客供）指，富创优越的纯代工或代工部分代料客户提供，富创优越领用的原材料数量；

注 3：因产成品产量未区分纯代工、代工代料等模式，因而计算产成品投入产出比时，富创优越生产领用原料数量为领用采购入库的原材料和客供的原材料，下同；

注 4：产成品存量包含库存存量和发出商品数量，下同。

报告期各期，富创优越主要原材料集成电路生产领用数量/采购数量分别为 117.07%、98.13%、93.23%和 **85.71%，2023 年-2025 年**基本在 1 左右，保持稳定，**2026 年 1-5 月，由于光通信行业需求迅速增长，富创优越综合考虑在手及预期订单和备货周期，确保供货能力，备货增加**。

报告期各期，富创优越产成品对集成电路的投入产出比分别为 6.48、7.63、8.99 和 **12.24**，有所上升，主要是报告期内 100G、200G 产品销售比例逐年下降，400G、800G、**1.6T** 产品销售比例逐年上升，而光通信产品中 400G、800G、**1.6T**

等速率产品比 100G、200G 等速率产品需要投入更多的集成电路。

（二）PCB/FCB

报告期内，富创优越投入的主要原材料 PCB/FCB 与产成品之间的对应关系如下：

单位：万个、万片

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
原材料采购数量①	**1,051.00**	1,784.97	1,002.46	533.47
生产领用原材料数量（采购）②	**1,021.70**	1,689.23	958.26	598.56
领用数量/采购数量③=②/①	**97.21%**	**94.64%**	**95.59%**	**112.20%**
生产领用原材料数量（客供）④	**831.25**	1,920.58	1,427.63	803.29
生产领用原材料数量合计（客供+采购）⑤	**1,852.94**	3,609.80	2,385.89	1,401.86
产成品产量⑥	**1,772.45**	3,457.98	2,142.39	1,210.20
产成品销量⑦	**1,690.55**	3,412.12	2,103.62	1,176.72
产销率⑧=⑦/⑥	**95.38%**	**98.67%**	**98.19%**	**97.23%**
产品测试验证等杂项	**-5.29**	-17.40	-4.64	-8.78
产成品存量	**224.07**	147.46	118.99	84.87
产成品投入产出比⑨=⑤/⑥	**1.05**	**1.04**	**1.11**	**1.16**

报告期各期，富创优越主要原材料 PCB/FCB 生产领用数量/采购数量分别为 112.20%、95.59%、94.64%和 **97.21%**，基本在 1 左右，保持稳定。

报告期各期，富创优越产成品对 PCB/FCB 的投入产出比分别为 1.16、1.11、1.04 和 **1.05**，保持相对稳定。富创优越单个 PCBA 通常需要投入 1 个 PCB 板，海事通信部分产品需要多个 PCB 板，因而产成品对 PCB/FCB 的投入产出比大于 1，主要原材料 PCB/FCB 与产成品相匹配。

三、主要原材料采购价格依据，采购单价与可比公司、公开市场报价的差异，分析主营业务成本结转的准确性

（一）主要原材料采购价格依据，采购单价与可比公司、公开市场报价的差异

报告期内，富创优越采购的主要原材料包括集成电路和 PCB/FCB，合计占当期原材料采购总额比例分别为 87.70%、89.97%、**90.95%和 89.55%**。

1、主要原材料不同采购模式情况及采购价格依据

报告期内，富创优越主要原材料集成电路和 PCB/FCB，不同采购模式下的金额和占比如下：

单位：万元、%

项目		2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
集成电路	Buy and Sell	**219,323.66**	**76.96**	280,379.61	80.48	173,704.03	82.12	78,761.26	86.38
	指定	**58,188.24**	**20.42**	64,052.40	18.38	36,285.02	17.15	11,093.25	12.17
	自主	**7,489.73**	**2.63**	3,971.92	1.14	1,524.23	0.72	1,329.06	1.46
	合计	**285,001.63**	**100.00**	**348,403.92**	**100.00**	**211,513.28**	**100.00**	**91,183.57**	**100.00**
PCB/FCB	Buy and Sell	**3,854.49**	**10.17**	610.17	1.31	70.10	0.25	450.38	3.61
	指定	**33,684.96**	**88.85**	45,461.95	97.84	27,342.16	98.98	11,850.56	95.12
	自主	**372.17**	**0.98**	395.75	0.85	210.67	0.76	157.77	1.27
	合计	**37,911.62**	**100.00**	**46,467.87**	**100.00**	**27,622.93**	**100.00**	**12,458.71**	**100.00**

报告期内，富创优越主要原材料集成电路和 PCB/FCB，主要通过 Buy and Sell 模式和指定采购模式采购。报告期内，富创优越主要原材料集成电路 Buy and Sell 采购和指定采购合计占比分别为 98.54%、99.28%、98.86%和 **97.37%**；PCB/FCB 指定采购和 Buy and Sell 采购合计占比分别为 98.73%、99.24%、99.15%和 **99.02%**，占比较大。

Buy and Sell 模式下，富创优越从客户处采购原材料，加工制造后再出售给客户，该部分原材料的价格由客户确定；指定采购模式下，客户从技术方案上进行限定，或指定具体的品牌，或直接指定具体的供应商，并限制一个价格区间，富创优越在价格区间内进行采购。

自主采购模式下，在确保原材料的质量、交付和服务等符合要求的前提下，富创优越自主选择供应商进行采购。采购中心通过线上网站、展会等方式选取候选供应商，并主要通过招投标方式，现场评标或邮件报价方式进行比价，经采购决策委员会批复选定供应商。

2、主要原材料采购单价

报告期各期，富创优越主要原材料不同采购模式下采购均价如下：

单位：元/个

物料类别	采购模式	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
集成电路	Buy and Sell	**159.62**	132.30	132.45	60.94
	指定	**4.85**	4.63	4.82	3.98
	自主	**4.02**	2.96	3.63	5.07
	合计	**18.71**	**20.16**	**22.85**	**21.02**
PCB/FCB	Buy and Sell	**64.72**	11.32	1.29	13.22
	指定	**35.39**	27.29	30.74	25.24
	自主	**9.39**	6.05	3.58	5.28
	合计	**36.07**	**26.03**	**27.56**	**23.35**

注：2024 年度，Buy and Sell 模式下 PCB/FCB 采购单价相对较低，主要系该年度 PCB/FCB 通过 Buy and Sell 模式采购占比仅为 0.25%，采购规模较小，且多为低速率光模块使用。

集成电路的价格主要由其制造的集成度、技术复杂性、专用性与通用性等因素决定。报告期内，富创优越自主采购和指定采购价格低于 Buy and Sell 模式，主要是 Buy and Sell 下的集成电路通常是客户专用，由客户与芯片原厂联合定制开发，集成度、技术复杂性高、研发及验证成本高，因而价格也相对较高，自主采购的集成电路通常是通用型器件，规格标准化、集成度较低、应用范围广，因而价格较低。

报告期内，Buy and Sell 模式是富创优越集成电路采购占比最大的模式，其采购单价呈上升趋势，主要是随着光模块产品的技术迭代升级，集成电路的技术复杂性等越来越高，采购价格也随之上涨。

PCB 板的价格主要由工艺复杂度、可靠性与技术指标要求等因素决定，指定模式下的 PCB 板，通常工艺复杂度、层数和材料、可靠性及技术指标要求更高，同时涉及客户的专利与核心知识产权，因而价格相对较高；而由富创优越自主采购的 PCB 板，一般用于工艺与技术要求较低的产品，工艺难度、材料要求、制造精度都较为常规，因而价格也相对较低。

报告期内，指定模式是富创优越 PCB 板采购占比最大的模式，其采购单价呈上升趋势，主要是随着光模块产品的技术迭代升级，PCB 板的工艺复杂度等越来越高，采购价格也随之上涨。

综上所述，富创优越主要原材料采购价格主要由客户指定或限制价格区间，无可比公司、公开市场报价可参考。

（二）分析主营业务成本结转的准确性

富创优越采用 Oracle 信息化系统自动核算存货的进销存，销售产品时，系统会采用同种产品的加权平均的原则进行计价，相应结转主营业务成本，富创优越的进销存业务系统与富创优越的财务核算系统关联，富创优越成本结转的会计处理分录由系统自动生成。

富创优越根据生产计划安排生产活动，按照各生产环节和产品类型归集生产成本。生产成本主要包含材料成本、直接人工及制造费用。原材料领用采取月末一次加权平均法计价，材料领用后计入“生产成本-直接材料”，按照生产工单实际耗用情况进行分配；直接人工系生产工人的薪酬支出，包括工资、福利、社保、公积金等，按照不同工单耗用的工时进行归集。制造费用主要核算生产管理人员的薪酬、固定资产的折旧费、动力费等，生产车间固定资产折旧费，按照不同工单耗用的工时进行归集；富创优越按照工时占比分配归集除固定资产折旧费外的其他制造费用。库存商品在销售发出时采用月末一次加权平均法结转至发出商品，待满足收入确认条件后结转至营业成本。

报告期内，富创优越主营业务成本按产品类型构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
光通信产品	**95,972.25**	**90.32**	120,414.76	81.47	77,670.57	85.60	33,230.72	80.53
铜缆连接器产品	**3,501.56**	**3.30**	16,273.25	11.01	5,372.67	5.92	225.97	0.55
海事通信产品	**2,887.00**	**2.72**	6,662.96	4.51	5,740.41	6.33	6,922.84	16.78
其他产品	**3,897.89**	**3.67**	4,443.69	3.01	1,950.35	2.15	883.61	2.14
合计	**106,258.70**	**100.00**	**147,794.66**	**100.00**	**90,734.00**	**100.00**	**41,263.13**	**100.00**

报告期内，富创优越各产品中，光通信产品是富创优越主营业务成本的主要构成部分，报告期内占比分别为 80.53%、85.60%、81.47%和 **90.32%**，因此就光通信产品主营业务成本的结转进行分析。

1、主营业务成本结转平均单位成本与生产入库平均单位成本比对

报告期各期，富创优越光通信产品生产入库平均单位成本、主营业务成本结

转平均单位成本如下：

单位：元/片

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务成本结转平均单位成本	**230.28**	134.28	131.79	90.06
生产入库平均单位成本	**237.32**	138.00	130.15	103.03
波动率	**-2.96%**	-2.70%	1.26%	-12.60%

注 1：波动率=（主营业务成本结转平均单位成本-生产入库平均单位成本）/生产入库平均单位成本；

注 2：平均单位成本计算口径为总额法。

富创优越光通信产品包含 100G 以下、100G、200G、400G、800G、1.6T 等多种速率，生产方式包含纯代工、代工代料和代工部分代料，同一速率产品品类众多且价格差异较大，因此富创优越光通信产品的主营业务成本结转平均单价与生产入库单价平均单价存在一定的差异。

2024 年度、2025 年度、**2026 年 1-5 月**，主营业务成本结转平均单位成本和生产入库平均单位成本差异不大，结转单价波动率为 1.26%、-2.70%、**-2.96%**，处于较低水平。

2023 年度波动率-12.60%相对较高，主要系该年度 800G 产品经历从打样到工艺逐渐成熟的过程，打样阶段单位成本较高，成熟阶段单位成本逐步下降，因生产和销售数量的不匹配，导致主营业务成本结转平均单位成本和生产入库平均单位成本的波动。

2、主营业务成本结转平均单位成本与期末库存平均单位成本比对

主营业务成本结转平均单位成本与期末库存平均单位成本比对，具体情况详见本审核问询函回复“问题 14、关于标的公司存货”之“四、库存商品、发出商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因，与主要原材料采购价格变动趋势的一致性，成本计量与结转是否完整、准确、及时，是否存在延期结转成本的情况”。

综上所述，富创优越生产成本归集核算方法规范、合理，主营业务成本结转完整、准确。

四、结合报告期内单位能源消耗数量变动情况，分析能源消耗与标的公司产量的匹配性；直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性；制造费用中折旧费用与生产设备的匹配性

（一）结合报告期内单位能源消耗数量变动情况，分析能源消耗与标的公司产量的匹配性

富创优越生产所需的主要能源为电力。报告期内，富创优越电力耗用与主要产品产量的匹配情况如下：

1、深圳工厂

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年	2023 年
电力单价（元/千瓦时）	**0.92**	0.88	0.90	0.90
电力金额（万元）	**245.45**	640.82	537.84	415.88
电量（万千瓦时）	**267.33**	731.31	597.44	461.91
主要产品产量（万点）	**290,576.32**	561,566.86	327,044.05	135,941.26
单位产量能源耗用金额（元/万点）	**8.45**	11.41	16.45	30.59
单位产量能源耗用量（千瓦时/万点）	**9.20**	13.02	18.27	33.98

2、马来工厂

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年	2023 年
电力单价（林吉特/千瓦时）	**0.44**	0.46	0.53	0.56
电力金额（万林吉特）	**201.89**	378.79	367.40	292.08
电量（万千瓦时）	**460.56**	819.68	694.05	522.67
主要产品产量（万点）	**249,501.75**	326,518.75	207,180.21	103,693.94
单位产量能源耗用金额（林吉特/万点）	**8.09**	11.60	17.73	28.17
单位产量能源耗用量（千瓦时/万点）	**18.46**	25.10	33.50	50.41

报告期内，随着富创优越产量规模的不断增长，富创优越能源耗用数量和金额整体呈现不断增长趋势，而富创优越单位能源耗用数量和耗用金额不断下降主要系规模效应所致。

一是，富创优越生产车间是无尘车间，空调系统需要全天候运行，产量规模上升之后，单位固定能源消耗下降；二是，产量规模上升之后，富创优越生产可以持续进行，无需为不同型号产品频繁对生产系统进行适配调整，大大减少了能

源的浪费，单位产品分摊的能源耗用金额和数量逐年下降，变动原因具备合理性；三是，随着光模块由 200G 向 400G/800G/**1.6T** 演进，富创优越 400G/800G/**1.6T** 产品产量迅速提升，光通信 400G、800G、**1.6T** 产品单片的点数多于 100G、200G 产品，因而相同时间、相同的能源耗用可以打更多点数。

综上，报告期内，富创优越能源耗用数量和金额与产销量匹配；随着产量规模的不断增长，单位能源耗用数量和金额逐渐下降，变动情况合理。

（二）直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性

报告期内，富创优越直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配情况如下：

项目	**2026 年 1-5 月**	**2025 年度**	**2024 年度**	**2023 年度**
直接人工（万元）	**11,813.55**	14,368.52	8,338.74	4,855.26
生产工时（万小时）	**133.41**	223.20	124.54	57.21
单位工时成本（元/小时）	**88.55**	64.38	66.95	84.87
生产人员平均数量（人）	**2,001.00**	1,121.50	628.00	453.00
生产人员平均薪酬（万元/人）	**14.17**	12.81	13.28	10.72

注 1：生产人员平均数量=（期初生产人员数量+期末生产人员数量）/2；
注 2：生产人员平均薪酬=直接人工/生产人员平均数量；
注 3：单位工时成本=直接人工/生产工时；
注 4：2026 年 1-5 月，生产人员平均薪酬已简单年化处理。

报告期内，富创优越直接人工、生产工时和生产人员数量均呈现增长趋势，主要系受益于 AI 应用快速发展和算力需求爆发，富创优越产销量快速增长，生产人员持续增加，因此生产人员薪酬和生产工时相应增加。同时，富创优越单个生产人员工时亦增加，产量增长带动了生产人员平均薪酬相应增加。

2024 年度，单位工时成本同比下降，主要是 2023 年度富创优越业务量较小，生产人员存在闲置的情形，因而生产工时相对较小，单位工时成本较高。

2026 年 1-5 月，单位工时成本较 2025 年度上升，一是跨工厂外派支援成本阶段性上升，2026 年以来，深圳工厂和马来工厂均持续新增生产线，为保障产品稳定交付，富创优越安排深圳经验员工外派至马来工厂支援，所产生的出差补贴、交通、住宿等外派人工成本上升较多，从而拉高平均单位工时成本；二是经营业绩增长带动年终奖计提增加，2026 年 1-5 月富创优越经营业绩大幅增长，

年终奖计提金额相应增加，亦推高平均单位工时成本。

综上所述，富创优越直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬具有匹配性。

（三）制造费用中折旧费用与生产设备的匹配性

报告期内，富创优越制造费用中折旧费用包含生产设备折旧费、使用权资产-生产设备折旧费、使用权资产-厂房折旧费、运输设备折旧费。富创优越制造费用中折旧费与生产设备对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月/2026 年 5 月 31 日	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
制造费用中折旧费用	**1,459.93**	2,861.32	2,684.24	2,736.97
其中：生产设备折旧费	**1,195.60**	2,122.81	1,993.72	1,821.28
制造费用中生产设备折旧费变动	**-**	**6.48%**	**9.47%**	**-**
期末生产设备原值	**27,881.19**	18,121.18	15,437.10	13,308.52
期末生产设备原值变动	**53.86%**	17.39%	15.99%	-
生产设备折旧费占生产设备原值的比例	**10.29%**	**11.71%**	**12.92%**	**13.69%**

注 1：生产设备折旧费占生产设备原值的比例=当期制造费用中生产设备折旧费用/期末生产设备原值；

注 2：上表统计口径包含固定资产和使用权资产；

注 3：2026 年 1-5 月制造费用中生产设备折旧费占比已简单年化处理。

报告期各期，富创优越生产设备折旧费占生产设备原值的比例分别为 13.69%、12.92%、11.71%和 **10.29%**，变动较小，具有匹配性。

五、区分不同业务，结合单位收入、单位成本变动情况，分析毛利率波动原因及合理性

（一）光通信产品

报告期内，光通信产品销售的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**89.30**	54.13	52.95	38.45
产品单价变动幅度（%）	**64.98**	2.24	37.70	-

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单位成本（元/片）	**68.80**	42.28	39.68	28.95
单位成本变动幅度（%）	**62.74**	6.53	37.10	-
产品毛利率（%）	**22.96**	21.90	25.05	24.72
产品毛利率变动幅度	**1.06**	-3.15	0.33	-

2024 年度，光通信产品毛利率上升 0.33 个百分点，变动较小，其销售单价和单位成本分别上升 37.70%和 37.10%，主要受产品结构变化影响，中高速率的 400G/800G 产品收入占比由 2023 年的 32.31%提升至 67.88%，单位成本和单位售价同时上升。

2025 年度，光通信产品毛利率同比下降 3.15 个百分点，主要受 800G 产品毛利率变动影响。2025 年度，800G 产品销售收入占光通信产品销售收入的比例为 52.94%，其毛利率较 2024 年度下降 5.99 个百分点，富创优越为适应市场需求扩张、尤其是对采用 Flip chip 工艺的 800G 产品的需求扩张，持续增加产能投入并更新升级现有产线，产能爬坡需要一定周期，导致 2025 年度 800G 产品单位成本较 2024 年度增加 15.91%。

2026 年 1-5 月，光通信产品毛利率上升 1.06 个百分点，变动较小，其销售单价和单位成本分别上升 64.98%和 62.74%，主要受产品结构变化影响，1.6T 产品收入占比由 2025 年的 1.86%提升至 19.07%，单位成本和单位售价同时上升。

报告期内，富创优越光通信产品不同速率产品收入金额及占比如下：

单位：万元、%

产品名称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
100G	**3,636.69**	**2.92**	13,507.15	8.76	11,404.15	11.01	7,448.13	16.87
200G	**3,462.10**	**2.78**	17,236.62	11.18	17,218.62	16.62	16,079.28	36.43
400G	**11,325.27**	**9.09**	31,130.40	20.19	27,504.15	26.54	6,848.83	15.51
800G	**71,361.46**	**57.29**	81,618.01	52.94	42,840.51	41.34	7,417.34	16.80
1.6T	**23,754.27**	**19.07**	2,860.17	1.86	80.37	0.08	-	-
其他	**11,028.81**	**8.85**	7,820.82	5.07	4,576.63	4.42	6,349.87	14.38
合计	**124,568.60**	**100.00**	**154,173.16**	**100.00**	**103,624.44**	**100.00**	**44,143.45**	**100.00**

富创优越光通信产品中，100G、200G、400G、800G、**1.6T** 产品收入占比较

大，因此光通信产品毛利率的波动，主要受该**五种**速率产品毛利率变动的影响。

1、1.6T 产品波动情况分析

富创优越 1.6T 产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	588.10	895.17	442.58	-
产品单价变动幅度（%）	-34.30	102.26	-	-
单位成本（元/片）	409.63	534.13	325.16	-
单位成本变动幅度（%）	-23.31	64.27	-	-
产品毛利率（%）	30.35	40.33	26.53	-
产品毛利率变动幅度	-9.98	13.80	-	-

2024 年、2025 年、2026 年 1-5 月，富创优越光模块 1.6T 产品毛利率分别为 26.53%、40.33%和 30.35%，呈先上升后下降的趋势。2024 年至 2025 年，富创优越 1.6T 产品逐步由打样验证阶段转入小批量打样阶段，销售均价和毛利率均呈上升趋势；2026 年 1-5 月，随着该产品进入量产阶段，销售价格逐步企稳，毛利率恢复至正常水平。

2、800G 产品波动情况分析

富创优越 800G 产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**125.31**	125.52	117.30	151.07
产品单价变动幅度（%）	**-0.17**	7.01	-22.36	-
单位成本（元/片）	**94.65**	98.06	84.60	91.84
单位成本变动幅度（%）	**-3.48**	15.91	-7.88	-
产品毛利率（%）	**24.47**	21.88	27.87	39.21
产品毛利率变动幅度	**2.59**	-5.99	-11.33	-

报告期各期，富创优越光模块 800G 产品毛利率分别为 39.21%、27.87%、21.88%和 **24.47%，总体**呈下降趋势。

2024 年度，富创优越光模块 800G 产品毛利率同比下降 11.33 个百分点，主要是因为单位售价下降幅度高于单位成本下降幅度，800G 产品 2023 年度是小批量打样生产，销售价格相对较高，2024 年度批量生产后，销售价格回归正常。

2025 年度，富创优越光模块 800G 产品毛利率同比下降 **5.99** 个百分点，主要是因为单位成本上升幅度高于单位售价上升幅度，主要系为满足快速增长的市场需求，尤其是采用 Flip chip 工艺产品的市场需求，富创优越持续增加产能投入并更新升级现有产线，但产能释放需要一定周期，导致短期内单位成本增加较多。

3、400G 产品波动情况分析

富创优越 400G 产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**41.21**	43.52	94.74	102.77
产品单价变动幅度（%）	**-5.31**	-54.06	-7.81	-
单位成本（元/片）	**33.93**	32.12	69.19	67.78
单位成本变动幅度（%）	**5.65**	-53.58	2.08	-
产品毛利率（%）	**17.66**	26.20	26.97	34.05
产品毛利率变动幅度	**-8.54**	-0.76	-7.08	-

报告期各期，富创优越光模块 400G 产品毛利率分别为 34.05%、26.97%、26.20%和 **17.66%**，2024 年度同比下降 7.08 个百分点，2025 年度较 2024 年度保持稳定，**2026 年 1-5 月较 2025 年度下降 8.54 个百分点**。

2024 年度，富创优越光模块 400G 产品毛利率同比下降 7.08 个百分点，主要是因为单位售价下降 7.81%，而单位成本上升 2.08%。2024 年度，受益于 AI 应用快速发展和算力需求爆发，富创优越充分考虑市场竞争、供需关系等因素，以及为了获得更多的市场占有率，在单位成本同比保持稳定的情况下，销售单价同比有所下降，富创优越 400G 产品销量迅速增长。

2025 年度，富创优越光模块 400G 产品毛利率下降 0.76 个百分点，变动较小，其单位售价和单位成本分别下降 54.06%和 53.58%，一方面，纯代工出货量占 400G 产品总出货量的比例从 2024 年度的 46.03%上升至 2025 年度的 74.83%，而纯代工销售价格低于代工代料模式的销售价格；另一方面，随着光通信产品技术的加速迭代，400G 产品规模化生产后，富创优越生产该产品的成本控制能力上升，单位成本和单位售价同时下降。

2026 年 1-5 月，富创优越光模块 400G 产品毛利率较 2025 年下降 8.54 个百分点，主要是因为单位售价下降 5.31%，而单位成本上升 5.65%，受 PCB 等原材

料供应紧张、价格上涨影响，而原材料价格传导存在一定滞后性，使得 400G 产品毛利率下降。

4、200G 产品波动情况分析

富创优越 200G 产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**46.68**	53.29	77.90	83.07
产品单价变动幅度（%）	**-12.40**	-31.59	-6.22	-
单位成本（元/片）	**40.38**	39.76	55.88	61.04
单位成本变动幅度（%）	**1.55**	-28.85	-8.45	-
产品毛利率（%）	**13.51**	25.40	28.27	26.52
产品毛利率变动幅度（%）	**-11.89**	-2.88	1.75	-

报告期各期，富创优越光模块 200G 产品毛利率分别为 26.52%、28.27%、25.40%和 **13.51%，2023 年-2025 年**保持相对稳定，主要系单位成本和单位售价波动方向一致，波动幅度接近所致，**2026 年 1-5 月较 2025 年度下降 11.89 个百分点**。

2025 年度，富创优越光模块 200G 产品单位售价和单位成本分别下降 31.59%和 28.85%，2024 年度，单位售价和单位成本分别同比下降 6.22%和 8.45%，主要系随着光通信产品的技术迭代，200G 产品规模化生产后，富创优越生产该产品的成本逐渐优化，单位成本和单位售价同时下降。

2026 年 1-5 月，富创优越光模块 200G 产品毛利率较 2025 年下降 11.89 个百分点，主要是因为单位售价下降 12.40%，而单位成本上升 1.55%，一方面，受 PCB 等原材料供应紧张、价格上涨影响，单位成本上涨；另一方面，当期纯代工 200G 产品出货量占比由 2025 年的 23.22%上升至 34.10%，而纯代工产品销售单价低于代工代料产品，使得 200G 产品销售均价下降。

由于 100G、200G 等低速率产品市场竞争激烈、纯代工加工费持续走低，导致纯代工业务毛利率较低，而代工代料模式下，除加工费外，还可通过材料采购的规模优势及合理加成获取一定材料利润。

5、100G 产品波动情况分析

富创优越 100G 产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**28.53**	54.05	49.37	48.06
产品单价变动幅度（%）	**-47.22**	9.48	2.72	-
单位成本（元/片）	**26.57**	48.41	41.10	40.92
单位成本变动幅度（%）	**-45.12**	17.79	0.42	-
产品毛利率（%）	**6.87**	10.44	16.76	14.86
产品毛利率变动幅度	**-3.57**	-6.32	1.91	-

报告期各期，富创优越 100G 产品毛利率分别为 14.86%、16.76%、10.44%和 **6.87%**，2024 年同比保持相对稳定，2025 年度较 2024 年度下降 6.32 个百分点，**2026 年 1-5 月较 2025 年降低 3.57 个百分点**。

2026 年 1-5 月，富创优越光模块 100G 产品毛利率较 2025 年度下降 3.57 个百分点，单位售价和单位成本分别同比下降 47.22%和 45.12%，一方面，当期纯代工 100G 产品出货量占比由 2025 年的 46.81%上升至 67.39%，而纯代工产品销售单价低于代工代料产品；另一方面，随着应用于数据中心市场的光模块向 800G/1.6T 等高速率产品演进，100G 产品面临需求替代和竞争加剧，销售价格和毛利率存在下行压力。

2025 年度，富创优越光模块 100G 产品毛利率较 2024 年度下降 6.32 个百分点，单位售价和单位成本分别同比上升 9.49%和 17.79%，主要受 100G 产品主要客户迅特通信 2025 年开始由纯代工转换为代工代料影响，销售价格和单位成本同时上涨影响。

（二）铜缆连接器产品

报告期内，铜缆连接器产品销售的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**19.04**	42.21	70.02	40.52
产品单价变动幅度（%）	**-54.89**	-39.71	72.82	-
单位成本（元/片）	**17.28**	38.03	63.50	40.39
单位成本变动幅度（%）	**-54.57**	-40.10	57.22	-
产品毛利率（%）	**9.27**	9.90	9.32	0.32
产品毛利率变动幅度	**-0.63**	0.58	9.00	-

铜缆连接按照技术路线主要分为3类，包括无源直连铜缆（DAC）、有源直连铜缆（ACC）、有源铜缆（AEC），其中DAC由于传输距离极短，正逐步被ACC/AEC替代。富创优越2024年完成ACC产品验证并量产供货，2024年度及2025年度，ACC产品销售收入占铜缆连接器产品收入的比例分别为49.05%及65.49%，ACC产品逐步成为富创优越对外销售的主要铜缆连接器产品。受ACC产品销售占比提升影响，2024年及2025年度富创优越铜缆连接器产品毛利率分别提升9个百分点及0.58个百分点。

ACC产品属于DAC产品的替代方案，各项技术指标均优于DAC产品，生产工艺亦相对复杂，2024年度及2025年度，ACC产品毛利率分别为16.72%及12.10%。2024年度，富创优越ACC产品属于小批量打样转量产阶段，客户给予打样产品一定的价格支持，同时小批量生产单位产品分摊的制造费用相应较高，但整体毛利率仍处于较高水平，随着ACC产品量产，销售价格趋于稳定，单位成本亦相应下降。

铜缆连接器产品按不同型号收入分类如下：

单位：万元、%

产品名称	2026年1-5月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ACC	**477.89**	**12.38**	11,828.65	65.49	2,906.22	49.05	-	-
DAC	**2,588.09**	**67.06**	5,858.55	32.44	2,997.60	50.59	226.70	100.00
AEC	**569.07**	**14.75**	171.67	0.95	20.44	0.35	-	-
其他	**224.07**	**5.81**	202.20	1.12	0.53	0.01	-	-
合计	**3,859.12**	**100.00**	**18,061.08**	**100.00**	**5,924.78**	**100.00**	**226.70**	**100.00**

富创优越铜缆连接器产品中，DAC、ACC产品收入占比较大，因此铜缆连接器产品毛利率的波动，主要受该两种型号产品毛利率变动的影响。

1、DAC产品波动情况分析

富创优越DAC产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026年1-5月	2025年度	2024年度	2023年度
产品单价（元/片）	**13.38**	15.43	38.88	40.52
产品单价变动幅度（%）	**-13.28**	-60.31	-4.05	-

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单位成本（元/片）	**13.26**	14.97	38.18	40.39
单位成本变动幅度（%）	**-11.44**	-60.79	-5.46	-
产品毛利率（%）	**0.93**	2.99	1.79	0.32
产品毛利率变动幅度	**-2.06**	1.20	1.47	-

报告期各期，富创优越铜缆连接器 DAC 产品毛利率较低，主要系 DAC 正逐渐被 ACC 和 AEC 解决方案所取代，富创优越为获取客户 ACC 和 AEC 型号的订单，仍承接 DAC 型号产品。

2、ACC 产品波动情况分析

富创优越 ACC 产品报告期内的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/片）	**390.34**	271.90	392.63	-
产品单价变动幅度（%）	**43.56**	-30.75	-	-
单位成本（元/片）	**266.84**	238.99	326.98	-
单位成本变动幅度（%）	**11.65**	-26.91	-	-
产品毛利率（%）	**31.64**	12.10	16.72	-
产品毛利率变动幅度	**19.53**	-4.62	-	-

2026 年 1-5 月，富创优越铜缆连接器 ACC 产品毛利率同比上升 19.53 个百分点，主要受客户下游市场竞争格局变化及产品方案调整影响，富创优越对 ACC 产品原方案进行优化调整并重新打样，客户给予打样产品一定的价格支持。

2025 年度，富创优越铜缆连接器 ACC 产品毛利率同比下降 4.62 个百分点，主要是因为单位售价下降幅度高于单位成本下降幅度。2024 年度，富创优越 ACC 产品属于打样转量产阶段，客户给予打样产品一定的价格支持，随着 ACC 产品量产，销售价格趋于稳定。2024 年度全年销售 7.40 万片，而 2025 年度销售 43.50 万片，随着销量的增加，富创优越生产该型号的能力提升，从而单位成本有所下降。

（三）海事通信产品

报告期内，富创优越海事通信产品按不同型号收入分类如下：

单位：万元、%

产品名称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
VHF	**1,989.99**	**64.50**	6,003.96	75.12	5,752.93	82.87	6,592.77	88.02
AIS	**342.35**	**11.10**	631.04	7.90	254.90	3.67	376.77	5.03
其他	**752.97**	**24.41**	1,357.62	16.99	934.01	13.45	520.13	6.94
合计	**3,085.32**	**100.00**	**7,992.61**	**100.00**	**6,941.84**	**100.00**	**7,489.67**	**100.00**

报告期各期，富创优越甚高频无线电通讯机（VHF）产品销售收入占海事通信产品销售收入的比例分别为 88.02%、82.87%、75.12%及 **64.50%**，是富创优越海事通信产品收入的主要来源；在原有 VHF 产品之外，富创优越自主开发船舶自动识别系统（AIS）、辅助泊船（Assisted Docking）、船用显示器（Display）、手咪（Hand set）等产品并投入市场，销售规模稳步提升，海事通信产品销售结构逐步优化。

报告期内，富创优越海事通信产品的销量及平均单价情况如下：

单位：万只，元/只

项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
VHF	**1.64**	**1,213.11**	4.90	1,225.42	4.54	1,266.66	5.12	1,287.78
AIS	**0.17**	**1,977.76**	0.30	2,110.50	0.14	1,888.12	0.21	1,825.46
其他	**1.89**	**397.83**	4.67	290.55	5.74	162.66	1.94	268.00
合计	**3.71**	**832.47**	**9.87**	**809.71**	**10.42**	**666.27**	**7.27**	**1,030.68**

报告期内，海事通信产品销售的毛利率、销售单价、单位成本情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品单价（元/只）	**832.47**	809.71	666.27	1,030.68
产品单价变动幅度（%）	**2.81**	21.53	-35.36	-
单位成本（元/只）	**778.97**	675.00	550.96	952.68
单位成本变动幅度（%）	**15.40**	22.51	-42.17	-
产品毛利率（%）	**6.43**	16.64	17.31	7.57
产品毛利率变动幅度	**-10.21**	-0.67	9.74	-

2026 年 1-5 月，海事通信产品毛利率较 2025 年下降 10.21 个百分点，其中销售单价较 2025 年提升 2.81%,保持相对稳定,单位成本较 2025 年上升 15.40%,

主要系原材料供需紧张、价格上行，导致单位成本上升，而海事通信主要客户销售价格在约定周期内相对锁定，难以随原材料价格同幅调整，从而使毛利率下降，富创优越已与客户沟通，2026 年第四季度对销售价格进行调整，逐步修复毛利率水平。

2025 年度，富创优越海事通信产品毛利率相较 2024 年度下降 0.67 个百分点，其中销售单价较 2024 年提升 21.53%，单位成本较 2024 年上升 22.51%。一方面，受海事通信其他项产品结构变化影响，单位成本和单位售价同时上升；另一方面，2025 年受国际贸易形势影响，部分海事通信产品应客户要求调整至马来富创生产交付，产线切换初期，人工及机器效率提升需要过程，导致产品单位成本进一步上升。

2024 年度，富创优越海事通信产品毛利率同比上升 9.74 个百分点，其中销售单价同比下降 35.36%，单位成本同比下降 42.17%。一方面辅助泊船（Assisted Docking）、船用显示器（Display）等均价及单位成本较低的产品销售占比由 2023 年的 6.94%提升至 2024 年的 13.45%；另一方面，富创优越 2023 年度产能利用率低，单位产品的折旧等较高，故单位成本较高，2024 年度产能利用率提升后，单位成本下降。

六、标的公司各业务毛利率存在较大差异的原因，是否与从事业务内容相匹配，是否与可比公司同类产品毛利率可比

（一）富创优越各业务毛利率存在较大差异的原因，是否与从事业务内容相匹配

报告期内，富创优越主营业务毛利率具体情况如下表：

产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光通信产品	21.90%	25.05%	24.72%
铜缆连接器产品	9.90%	9.32%	0.32%
海事通信产品	16.64%	17.31%	7.57%
主营业务毛利率	**22.09%**	**23.97%**	**22.57%**

报告期各期，富创优越光通信产品毛利率高于铜缆连接器产品和海事通信产品，主要受不同业务技术壁垒、市场竞争等因素影响，与从事的业务内容相匹配。

受益于 AI 基础设施建设带来的高速率光模块放量，光通信作为当前主流连接方案之一，产业链延续高速增长态势，富创优越深耕光通信 PCBA 制造领域，形成了技术壁垒和差异化竞争优势，因而光通信产品毛利率较高。

而高速铜连接方案亦逐步得到市场认可，富创优越依托多年光通信产品智能制造所积累的经验，积极拓展铜缆连接器产品领域，业务展开初期受销售规模较小、产品良率提升需要一定周期等因素影响，毛利率较低，随着客户采购量增加及 ACC 等高端铜缆连接器产品销售占比提高，富创优越铜缆连接器产品毛利率亦逐年提升。

海事通信是相对成熟的领域，富创优越为全球知名品牌提供智能船载终端整体解决方案，毛利率低于光通信产品。

（二）是否与可比公司同类产品毛利率可比

富创优越与同行业可比公司的主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
光弘科技	11.62%	12.70%	17.51%
易德龙	25.40%	25.05%	21.98%
雅葆轩	18.82%	20.87%	16.68%
一博科技	28.65%	33.30%	35.86%
可比公司平均	21.12%	**22.98%**	**23.01%**
富创优越	**22.09%**	**23.97%**	**22.57%**

2023 年度至 **2025 年度**，富创优越的主营业务毛利率与 EMS 同行业可比公司平均水平相近。

经查询公开资料，未查询到与富创优越同类型产品的可比公司情况，与同行业可比公司相比，富创优越主营业务毛利率高于光弘科技和雅葆轩，主要系光弘科技和雅葆轩下游应用领域主要为消费电子、汽车电子等，市场规模相对较大，参与者众多，竞争激烈，毛利率相对较低；一博科技专注于研发打样和小批量生产领域，因此毛利率较高；易德龙下游应用领域主要包括工业控制、通信设备及医疗电子三个行业，其毛利率与平均值及富创优越较为相近。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取同行业可比公司公开披露资料，分析富创优越的成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，各类成本变动情况及原因，与收入变化进行匹配；

2、获取报告期内富创优越采购大表、主要原材料投入情况表，以及产成品产量表、期末存货余额明细表，分析报告期内投入的主要原材料与产成品的匹配关系，分析各期投入产出比是否存在异常；

3、访谈富创优越采购负责人，了解富创优越采购模式，以及采购定价原则等；

4、统计分析营业成本结转数量和销售数量的匹配性，分析营业成本结转单价与产品入库及结存单价的匹配性；

5、获取报告期内富创优越能源消耗表，结合报告期内单位能源消耗数量变动情况，分析能源消耗与富创优越产量的匹配性；

6、获取报告期内富创优越人员花名册、生产工时报表等，分析直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性；

7、获取报告期内富创优越制造费用折旧费用明细表，与生产设备进行匹配；

8、区分不同业务，结合单位收入、单位成本变动情况，分析毛利率波动原因及合理性；

9、分析富创优越各业务毛利率存在较大差异的原因，是否与从事业务内容相匹配，是否与可比公司同类产品毛利率可比。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、富创优越与同行业可比公司成本结构受采购模式、生产模式、产品结构等因素影响存在差异，具有合理性；各类成本变动原因合理，与收入变化相匹配；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、报告期各期，富创优越产成品对集成电路的投入产出比分别为 6.48、7.63、8.99 和 **12.24**，有所上升，主要是随着应用于数据中心市场的光模块由 200G 向 400G/800G 演进，富创优越 400G/800G/**1.6T** 产品收入规模迅速提升，而光通信产品中 400G、800G、**1.6T** 等速率产品比 100G、200G 等速率产品需要投入更多的集成电路；报告期各期，富创优越产成品对 PCB/FCB 的投入产出比分别为 1.16、1.11、1.04 和 **1.05**，保持相对稳定。富创优越光通信单个 PCBA 通常需要投入 1 个 PCB 板，海事通信部分产品需要多个 PCB 板，因而产成品对 PCB/FCB 的投入产出比大于 1，主要原材料 PCB/FCB 与产成品相匹配。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、富创优越主要原材料集成电路和 PCB/FCB 主要通过 Buy and Sell 模式以及指定模式采购，采购价格主要由客户指定或限制价格区间，无可比公司、公开市场报价可参考；富创优越采用 Oracle 信息化系统自动核算存货的进销存，销售产品时，系统会采用同种产品的加权平均的原则进行计价，相应结转主营业务成本，主营业务成本结转完整、准确；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、报告期内，富创优越能源消耗与富创优越产量相匹配，直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬相匹配；制造费用折旧费用与生产设备相匹配；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

5、富创优越不同业务毛利率波动原因具有合理性；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

6、报告期各期，富创优越光通信产品毛利率高于铜缆连接器产品和海事通信产品，主要受不同业务技术壁垒、市场竞争等因素影响，与从事的业务内容相匹配；报告期各期，富创优越的主营业务毛利率与同行业可比公司平均水平相近，可比公司不存在与富创优越同类型的产品。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 14、标的公司存货

根据重组报告书：（1）报告期各期末，标的公司存货余额分别为 15,625.49 万元、19,967.31 万元和 22,953.05 万元，占流动资产的比例分别为 18.04%、17.56%和 13.86%，主要由库存商品（产成品、半成品）、原材料、在产品和发出商品构成；（2）报告期内各期末，标的公司将 Buy and Sell 模式下客供材料金额 19,622.59 万元、18,865.22 万元和 22,114.80 万元计入其他流动资产。

请公司披露：（1）库存商品产成品、库存商品半成品、原材料、在产品的具体情况，包括构成明细、数量、金额、库龄、存放点等；各类存货期后去化情况；（2）半成品对外出售的原因，如何区分半成品与在产品；存货管理内部控制及有效性；（3）结合产品生产周期、在手订单、备货政策等，分析报告期内存货增长的原因；（4）库存商品、发出商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因，与主要原材料采购价格变动趋势的一致性，成本计量与结转是否完整、准确、及时，是否存在延期结转成本的情况；（5）在产品与合同对应关系，在产品成本、费用归集的方法；（6）结合存货库龄情况、存货跌价准备计提比例与可比公司差异等，分析存货跌价准备计提的充分性；（7）结合合同条款关于原材料所有权、处置权、损毁灭失风险承担方、价格变动风险承担方等约定，业务实质判断标的公司是否已经取得客供材料的控制权，并结合相关收入确认方法，分析客供材料相关会计处理的准确性；（8）客供材料与其他存货存放、取用的差异，标的公司如何进行区分；客供材料价格确认依据，关于损耗率、良品率、销售价格的约定，并分析与收入的匹配关系。请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、库存商品产成品、库存商品半成品、原材料、在产品的具体情况，包括构成明细、数量、金额、库龄、存放点等；各类存货期后去化情况；

（一）库存商品产成品、库存商品半成品、原材料、在产品的具体情况，包括构成明细、数量、金额、库龄、存放点等

1、审计报告列示的“存货”及“其他流动资产-客户供应的材料”账面余额情况

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货	**73,924.01**	32,454.26	19,967.31	15,625.49
其中：原材料	**41,639.48**	14,956.48	7,792.33	6,046.67
库存商品（产成品、半成品）	**18,549.91**	9,906.63	7,885.90	8,744.19
发出商品	**9,787.95**	2,539.06	1,122.44	200.96
在产品	**3,946.67**	5,052.08	3,166.65	633.67
其他流动资产-客户供应的材料	**47,791.96**	45,521.42	18,865.22	19,622.59
其中：库存商品（产成品）	**28,848.64**	22,336.66	14,002.04	18,188.44
原材料	**5,270.56**	15,539.74	788.58	867.02
在产品	**13,672.75**	7,645.02	4,074.60	567.12

2、按类别还原的包含客户供应的材料“存货”情况

单位：万元

类别	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
库存商品（产成品、半成品）	**47,398.55**	32,243.29	21,887.93	26,932.64
原材料	**46,910.05**	30,496.22	8,580.91	6,913.70
在产品	**23,460.71**	12,697.10	7,241.25	1,200.80
发出商品	**3,946.67**	2,539.06	1,122.44	200.96
合计	**121,715.97**	77,975.67	38,832.53	35,248.09

3、主要存货情况

（1）截至 2026 年 5 月 31 日存货情况

单位：万片、万元

类型	数量	金额	存放点
库存商品产成品		**47,195.07**	

类型	数量	金额	存放点
其中：光通信产品	132.6921	46,447.85	
——1.6T	0.0655	71.02	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——800G	57.1341	31,486.39	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——400G	12.5793	4,660.72	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——200G	5.3530	819.67	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——100G	16.7704	1,168.96	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——光通信其他	40.7898	8,241.08	富创优越成品仓库/VMI 仓库
铜缆连接器产品	41.2135	469.99	富创优越成品仓库
海事通信产品	0.2192	249.46	富创优越成品仓库
其他产品	23.2471	27.77	富创优越成品仓库
库存商品半成品	3.5049	203.48	
其中：海事通信类	3.5049	203.48	富创优越成品仓库
发出商品		3,946.67	
其中：光通信产品	17.6867	3,700.31	
——1.6T	2.0005	2,152.18	在途
——800G	1.7187	1,041.93	在途
——其他	13.9675	506.21	在途
铜缆连接器产品	7.9013	45.35	在途
海事通信产品	0.3021	187.12	在途
其他产品	0.8044	13.89	在途
原材料		46,910.05	
其中：集成电路	5,996.8001	25,467.80	富创优越原料仓库
PCB	297.4998	7,599.37	富创优越原料仓库
其他材料		13,842.88	富创优越原料仓库
在产品		23,460.71	
其中：光通信产品		22,863.80	富创优越产线
铜缆连接器产品		127.90	富创优越产线
海事通信产品		423.37	富创优越产线
其他产品		45.63	富创优越产线
合计		121,715.97	

注：富创优越海事通讯类半成品总体金额较小，由于其达到可对外出售的状态，故归类在库存商品中。

（2）截至 2025 年 12 月 31 日存货情况

单位：万片、万元

类型	数量	金额	存放点
库存商品产成品		**32,047.03**	
其中：光通信产品	92.6286	31,532.03	
—-1.6T	0.0071	8.35	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-800G	40.7764	24,205.83	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-400G	8.5127	3,295.27	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-200G	3.8395	662.64	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-100G	7.0042	491.95	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——光通信其他	32.4887	2,867.99	富创优越成品仓库/VMI 仓库
铜缆连接器产品	13.3539	155.68	富创优越成品仓库
海事通信产品	0.2818	345.11	富创优越成品仓库
其他产品	12.6220	14.21	富创优越成品仓库
库存商品半成品	**2.6171**	**196.26**	
其中：海事通信类	2.6171	196.26	富创优越成品仓库

发出商品		**2,539.06**	
其中：光通信产品	22.5464	2,101.70	
——1.6T	0.0014	2.67	在途
—-800G	2.0913	1,230.92	在途
——200G	0.2706	50.79	在途
——100G	0.0097	0.23	在途
——其他	20.1734	827.40	在途
铜缆连接器产品	5.7354	81.35	在途
海事通信产品	0.2883	323.61	在途
其他产品		22.09	在途
原材料		**30,496.22**	
其中：集成电路	1,638.1190	21,164.69	富创优越原料仓库
PCB	144.8971	4,284.46	富创优越原料仓库
其他材料		5,047.07	富创优越原料仓库
在产品		**12,697.10**	
其中：光通信产品		12,354.52	富创优越产线
铜缆连接器产品		130.80	富创优越产线
海事通信产品		175.13	富创优越产线
其他产品		36.64	富创优越产线
合计		**77,975.67**	

（3）截至 2024 年 12 月 31 日存货情况

单位：万片、万元

类型	数量	金额	存放点
库存商品产成品		**21,730.58**	
其中：光通信产品	75.8933	20,905.34	
—-1.6T	0.0001	0.17	富创优越成品仓库/VMI 仓库

—-800G	17.0890	12,041.24	富创优越成品仓库/VMI仓库
—-400G	15.4178	5,369.83	富创优越成品仓库/VMI仓库
—-200G	7.3404	1,110.68	富创优越成品仓库/VMI仓库
—-100G	13.9368	1,478.70	富创优越成品仓库/VMI仓库
——光通信其他	22.1092	904.73	富创优越成品仓库/VMI仓库
铜缆连接器产品	9.3347	171.32	富创优越成品仓库
海事通信产品	0.6853	351.46	富创优越成品仓库
其他产品	24.7829	302.46	富创优越成品仓库
库存商品半成品	**2.2760**	**157.35**	
其中：海事通信类	2.2760	157.35	富创优越成品仓库
发出商品		**1,122.44**	
其中：光通信产品		687.76	
—-1.6T	0.0024	3.97	在途
—-800G	1.4320	59.05	在途
—-400G	2.9763	100.77	在途
—-200G	0.0004	0.01	在途
—-100G	2.2666	276.83	在途
——其他（主要为客户回购呆滞料）	-	247.13	在途
铜缆连接器产品	0.7237	182.11	在途
海事通信产品	0.1934	182.57	在途
其他产品	0.7037	70.00	在途
原材料		**8,580.91**	
其中：集成电路	1,280.7237	3,896.33	富创优越原料仓库
PCB	109.7868	1,917.16	富创优越原料仓库

其他材料		2,767.41	富创优越原料仓库
在产品		**7,241.25**	
其中：光通信产品		6,598.98	富创优越产线
铜缆连接器产品		220.16	富创优越产线
海事通信产品		372.68	富创优越产线
其他产品		49.44	富创优越产线
合计		**38,832.53**	

（4）截至 2023 年 12 月 31 日存货情况

单位：万片、万元

类型	数量	金额	存放点
库存商品产成品		**26,667.28**	
其中：光通信产品	81.5193	25,691.02	
—-1.6T	-	-	-
—-800G	19.7901	15,239.26	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-400G	5.9410	2,722.79	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-200G	26.9949	5,434.33	富创优越成品仓库/VMI 仓库
—-100G	14.8603	1,567.10	富创优越成品仓库/VMI 仓库
——光通信其他	13.9330	727.54	富创优越成品仓库/VMI 仓库
铜缆连接器产品	0.4952	18.80	富创优越成品仓库
海事通信产品	0.6970	759.18	富创优越成品仓库
其他产品	1.7112	198.29	富创优越成品仓库
库存商品半成品	**1.3554**	**265.36**	
其中：海事通信类	1.3554	265.36	富创优越成品仓库
发出商品		**200.96**	
其中：光通信产品		58.12	
—-400G	0.2817	2.89	在途
——其他（主要为 100G 以下产品）		55.23	在途
海事通信产品	0.1464	142.32	在途
其他产品	0.0167	0.52	在途
原材料		**6,913.70**	
其中：集成电路	1,631.5921	2,908.55	富创优越原料仓库
PCB	72.9121	1,066.74	富创优越原料仓库

其他材料		2,938.41	富创优越原料仓库
在产品		**1,200.80**	
其中：光通信产品		994.72	富创优越产线
铜缆连接器产品		34.87	富创优越产线
海事通信产品		94.02	富创优越产线
其他产品		77.18	富创优越产线
合计		**35,248.10**	

2、期末库龄情况如下：

单位：万元

类型	2026 年 5 月 31 日金额	1 年以内	1-2 年	2 年以上
库存商品产成品	**47,195.07**	**47,139.03**	**35.63**	**20.40**
库存商品半成品	**203.48**	**198.20**	**4.31**	**0.96**
发出商品	**3,946.67**	**3,946.67**		
原材料	**46,910.05**	**46,373.48**	**314.29**	**222.28**
在产品	**23,460.71**	**23,438.99**	**6.27**	**15.44**
合计	**121,715.97**	**121,096.37**	**360.50**	**259.09**

从期末库龄来看，富创优越不存在库龄较长的大额存货。

（二）各类存货期后去化情况

单位：万元、%

类型	项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
原材料	金额	**46,910.05**	30,496.22	8,580.91	6,913.70
	期后领用金额	**38,044.20**	**29,268.14**	**8,180.35**	**6,759.78**
	期后领用率	**81.10%**	**95.97%**	**95.33%**	**97.77%**
在产品	金额	**23,460.71**	12,697.10	7,241.25	1,200.80
	期后完工金额	**22,427.40**	**12,264.32**	**7,238.45**	**1,200.80**
	期后完工率	**95.60%**	**96.59%**	**99.96%**	**100.00%**
发出商品	金额	**3,946.67**	2,539.06	1,122.44	200.96
	期后结转金额	**3,946.67**	2,539.06	1,122.44	200.96
	期后结转率	**100.00%**	100.00%	100.00%	100.00%
库存成品	金额	**47,398.55**	32,243.29	21,887.93	26,932.64
	期后转换金额	**42,716.67**	**29,668.94**	**21,419.92**	**26,844.63**
	期后发出率	**90.12%**	**92.02%**	**97.86%**	**99.67%**

注：期后数据统计截至 **2026 年 8 月 31 日**。相关存货金额包含客供料重分类前金额。

报告期末发出商品期后均已结转，不存在发出商品已发出但长期未结转成本的情形；在产品期后结转超过 95%，极少量工单因客户需求交货时间延迟、未全部安排生产，导致存在少量在产品余额；原材料期后领用率超过 81%，原材料 1 年以上未领用的比例与库龄结构相匹配；报告期产成品期后发出率均超过 90%，富创优越存货管理与周转运营正常。

二、半成品对外出售的原因，如何区分半成品与在产品；存货管理内部控制及有效性；

在产品，指企业正在制造尚未完工的产品，包括正在各个生产工序加工的产品，以及已加工完毕但尚未检验或已检验但尚未办理入库手续的产品；半成品，指经过一定生产过程并已检验合格交付半成品仓库保管，但尚未制造完工成为产成品，仍需进一步加工的中间产品。

富创优越在产品、半成品主要差别如下：

区分维度	在产品	半成品
所处地点与状态	通常存在于生产车间或生产线上，处于动态加工过程中	已从生产车间移交至半成品仓库，处于静态存储状态，等待被领用进行下一阶段生产
存货管理要求	在产品通常随生产进度动态核算，管理重点是工序间的流转和工时记录	半成品作为已完工的“产品”，其入库、发出、结存需要像产成品一样进行严格的库存管理和成本核算
销售的可能性	在产品一般不直接用于销售	半成品如果符合市场需求，可以作为产品对外销售

半成品是生产过程中的特殊且明确的形态，特指已完成特定生产阶段、验收入库、可独立存在和管理的中间产品。

富创优越的半成品仅指海事通信半成品，通过质检检验并入库，可以进一步加工或直接出售，海事通信属于富创优越自主研发的产品，可比上市公司无该类产品。

（一）半成品对外出售的原因，如何区分半成品与在产品

1、半成品对外出售的原因

报告期，半成品期末余额情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
海事半成品	**203.48**	196.26	157.35	265.36

海事产品属于自主研发的产品，涉及贴片和组装两大主要生产环节，贴片生产完后通过检测可以成为一种具备功能性的模块（半成品）进行入库，可进一步组装加工成海事产成品；另外基于行业分工特点，下游客户如组装厂、定制化企业存在半成品直接采购需求，如维修等，富创优越亦可直接对外销售。

2、如何区分半成品与在产品

富创优越根据生产加工业务流程区分半成品与在产品。

库存商品半成品主要为海事半成品，系指富创优越所涉及的海事产品生产过程中，已完成贴片及检测的生产工序，达到预设质量标准，完成入库，可独立对外销售或直接转入下一工序的中间产品。

富创优越在产品系指富创优越生产部门从原材料、半成品仓库领出，期末时点已处于或即将处于产线加工过程的物料，未完成特定生产环节的中间产物，不具备独立销售条件，未验收入库，在产品涉及的生产周期通常为 3-10 天，需继续经过加工、检验等环节才能转化为半成品或产成品。

区分维度	半成品	在产品
工序节点	完成生产工艺规程，可对外销售	未完成“可销售节点”，处于加工中
质量标准	通过质量检验，可入库	未通过质量检验
核算口径	库存商品-半成品	在产品
销售可能性	可继续加工、可直接对外销售	仅能继续加工，无独立销售能力

（二）存货管理内部控制及有效性

富创优越建立了全流程、制度化、信息化的存货管理体系，覆盖原材料、半成品、在产品及产成品，具体情况如下：

1、内部控制体系构建

制度层面：制定存货管理制度明确各环节权责（如采购部负责供应商管理、仓储部负责存货保管、财务部负责成本核算）。

流程层面：形成“采购申请→验收入库→仓储保管→生产领用→销售出库→

定期盘点”的闭环管理，关键环节设置审批权限。

信息系统：采用 ERP 系统（Oracle）实现存货动态管理，实时记录各类存货的数量、成本、流转轨迹，确保数据可追溯、可复核。

2、关键控制措施及执行有效性

生产领用：富创优越根据生产计划生成的领料单，分发至对应仓库提前配料，仓管员根据计划按领料单配料，配料完成后由配送人员将物料配送至相应生产部门。生产部门将收到的物料与工单所列物料进行核对，确认无误后，在 ERP 系统中确认。

入库控制：半成品、产成品完工后，质量部出具质检结论，仓储部核对“产品规格、数量、质检结果”后办理入库，ERP 系统同步更新库存。报告期内，半成品、产成品入库准确，无不合格品入库情形。

仓储保管：产成品、半成品按“型号、批次、库位”分区存放，贴标管理，落实仓管员“每日巡查、月度盘点”责任。报告期内，未发生产成品毁损。

盘点与差异处理：执行年度全面盘点，盘点小组由财务部、仓储部联合组成，对富创优越存货逐一清点。报告期内，存货账实差异率较小，无重大异常。

综上，存货的关键控制措施有效。

三、结合产品生产周期、在手订单、备货政策等，分析报告期内存货增长的原因；

1、生产周期情况

报告期内，富创优越主要产品为光通信产品、海事通信产品、铜缆连接器产品等，富创优越光通信产品的生产周期通常为 3-10 天；海事通信部分产品涉及进一步生产加工，生产周期通常为 15-30 天。

2、在手订单情况

富创优越采取“以销定产”的生产模式，生产和入库均根据订单管理。富创优越与主要客户签订长期有效的框架性合同，对于具体的产品订单，按照客户的滚动需求和具体交货计划进行生产和交付。报告期内，富创优越在手订单呈现明显的上升趋势，存货增长情况与在手订单相匹配。

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货及“其他流动资产”-客供料	**121,715.97**	77,975.67	38,832.53	35,248.09
其中：存货	**73,924.01**	32,454.26	19,967.31	15,625.49
其他流动资产-客供材料	**47,791.96**	45,521.42	18,865.22	19,622.59
在手订单	**142,409.44**	84,834.10	47,972.30	36,965.12

注：上表中在手订单为客户一寄售仓库存、客户二寄售仓库存及其他客户在手订单之和。

3、备货政策

富创优越根据存货提货方式区分两类客户：VMI 客户和按销售订单供货的客户。VMI 客户采用 VMI 模式，即存货存放在客户管理库存仓库内，客户根据生产情况从 VMI 仓库进行提货；按销售订单供货的客户，存货不储存在客户仓库，由公司生产完直接发运到客户。

VMI 客户结合订单预测，设定存货的备货水位，客户有需求直接从 VMI 仓进行提货，存货中主要体现为产成品、原材料和在产品；按订单供货的客户根据预测采购材料不额外备货，按客户订单生产，存货中主要体现为原材料和在产品。

富创优越备货政策基于市场情况、销售需求预测、产能供应情况及时调整，确保客户订单及时交付。

4、报告期内存货增长的原因

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2026 年 5 月末较 2025 年末变化	2025 年较 2024 年变化	2024 年较 2023 年变化
原材料	**46,910.05**	30,496.22	8,580.91	6,913.70	**53.82%**	255.40%	24.11%
产成品+在产品	**70,859.25**	44,940.39	29,129.18	28,133.44	**57.67%**	54.28%	3.54%
发出商品	**3,946.67**	2,539.06	1,122.44	200.95	**55.44%**	126.21%	458.54%
合计	**121,715.97**	77,975.67	38,832.53	35,248.09	**56.09%**	100.80%	**10.17%**

注：此表中各项存货包含重分类至“其他流动资产”的客供料

2024 年末存货余额较 2023 年末增加系行业需求增长导致年末订单增加，存货整体增加；2025 年末较 2024 年末产成品及在产品增加，系 VMI 客户（包含 Buy and Sell 模式的采购）基于未来销售额，需要备货与提货相匹配，满足客户未来一定时间的提货量。**2026 年 5 月末较 2025 年末存货增长，主要系随着光通信行**

业快速增长，公司扩充了产线产能，生产备货增加。各期末产成品、在产品、发出商品随订单增长均逐年增长。

报告期各期末存货余额与各期销售收入的匹配情况如下：

项目	存货余额	相应期间总额法销售收入	占总额法收入比例
2026 年 5 月 31 日	**121,715.97**	**363,745.58**	**33.46%**
2025 年 12 月 31 日	77,975.67	456,939.72	17.06%
2024 年 12 月 31 日	38,832.53	305,439.58	12.71%
2023 年 12 月 31 日	35,248.09	127,546.76	27.64%

注：此表中各项存货包含重分类至“其他流动资产”的客供料

为应对客户突发需求，富创优越会基于历史合作情况及在手订单，对各类原材料、产成品适当备货，报告期各期末存货余额占各期销售收入的比例分别为 27.64%、12.71%、17.06%、**33.46%**，2025 年末存货余额占比略高于 2024 年末，主要系当期客户三、客户四等客户采购需求大幅增加，富创优越相应增加备货量。**2026 年 5 月末存货余额增加，主要系产能增长导致的备货增加。**

四、库存商品、发出商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因，与主要原材料采购价格变动趋势的一致性，成本计量与结转是否完整、准确、及时，是否存在延期结转成本的情况；

（一）库存商品、发出商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因

1、报告期各期末，富创优越库存商品、发出商品与主营业务成本的主要产品占比情况

项目	类别	2026 年 5 月 31 日/2026 年 1 至 5 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
库存商品	光通信产品	**98.42%**	98.39%	95.51%	95.39%
发出商品	光通信产品	**93.76%**	83.18%	61.27%	28.92%
主营业务成本	光通信产品	**96.85%**	80.59%	94.44%	92.59%

报告期各期末，标的公司库存商品中光通信产品占比超过 95%，产品销售成本中光通信产品成本超过 80.59%。

2、报告期各期末，光通信产品的单位成本的差异情况及原因

光通信产品包含客供材料的库存商品、发出商品与主营业务成本中的主要型

号单位成本对比如下：

单位：元

光通讯产品项目	2026 年 5 月 31 日/2026 年 1 至 5 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
库存商品单位成本				
其中：1.6T	**1,084.32**	1,176.20	1,653.66	
800G	**551.10**	593.62	704.62	770.04
400G	**370.51**	387.10	348.29	458.31
200G	**153.12**	172.58	151.31	201.31
100G	**69.70**	70.24	106.10	105.46
主营业务成本的单位成本				
其中：1.6T	**1,104.69**	1,394.39	1,956.68	
800G	**566.38**	622.29	685.10	825.56
400G	**331.45**	264.38	344.49	496.91
200G	**153.91**	158.31	172.80	201.91
100G	**102.59**	124.20	126.78	86.82
发出商品单位成本				
其中：1.6T	**1,075.82**		1,653.66	-
800G	**606.23**	588.59	41.23	-
400G			33.86	10.27
200G		187.69	16.49	-
100G			122.14	-

报告期各期末，富创优越发出商品的单位成本存在较大波动，主要系各期末发出商品在客户结构、生产模式与产品细分型号上均不相同所致。具体而言，不同客户的成本结构因合作模式（如纯代工、代工代料、部分代工代料等）而异；同时，不同细分型号产品本身的材料与工艺成本差异显著。因此，各期末发出商品的单位成本不具备直接可比性。

报告期各期末，库存商品单位成本与主营业务成本的单位成本差异率情况如下：

项目		2026 年 1 至 5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1.6T	库存商品 vs 主营业务成本	**-1.84%**	-15.65%	-15.49%	

800G	库存商品 vs 主营业务成本	**-2.70%**	-4.61%	2.85%	-6.73%
400G	库存商品 vs 主营业务成本	**11.78%**	46.42%	1.10%	-7.77%
200G	库存商品 vs 主营业务成本	**-0.51%**	9.01%	-12.44%	-0.30%
100G	库存商品 vs 主营业务成本	**-32.06%**	-43.45%	-16.31%	21.47%

注：差异率=（库存商品单位成本-主营业务成本的单位成本）/主营业务成本的单位成本。

报告期各期末，光通信产品的库存商品单位成本与当期结转主营业务成本的单位成本差异分析如下：

（1）2024 年度 1.6T 差异率超过 5%的原因

2024 年度期末库存商品单位成本低于 2024 年度结转营业成本的单位成本，主要原因系 2024 年 1.6T 产品经历了从测试到规模量产的完整爬坡过程，随着生产日趋成熟与规模效应释放，其单位成本呈现下降趋势，当期较早批次生产的较高成本产品大多已随销售实现结转，使得期末库存商品成本更贴近当前成熟生产阶段的较低成本水平；

（2）2023 年度 400G 及 800G 差异率超过 5%的原因

2023 年度 400G 及 800G 经历测试到量产阶段，当期较早批次生产的较高成本产品大多已随销售实现结转，使得期末库存商品成本更贴近当前成熟生产阶段的较低成本水平。

（3）2024 年度 200G 差异率超过 5%的原因

200G 产品成本受 PCB 材料价格因素影响较大，2024 年度 PCB 价格呈下降趋势，当年度结转营业成本的单位成本高于临近期末生产的库存商品的单位成本。

（4）2025 年 1.6T 差异率超过 5%的原因

2025 年，富创优越 1.6T 产品销售占比较小，对芯片供应单位价格变动较敏感，报告期内 1.6T 产品包括部分测试产品，当年度结转的平均单位成本较高，期末 1.6T 产品的库存单位成本低于当年结转的平均单位成本。

（5）2025 年**及 2026 年 1 至 5 月** 400G 产品差异率超过 5%的原因

2025 年，受 AI 算力投资爆发式增长，AI 基础设施资本开支显著提升，光通信 400G 主要服务于 AI 算力和数据中心等高速场景，作为公司主要产品之一，受 400G 相关 PCB 板材价格第四季度上升的影响，**2025 年末及 2026 年 5 月末** 400G

产品的库存单位成本高于当年结转的平均单位成本

（6）报告期内的 100G 产品差异率超过 5%的原因

光通信 100G 产品因具体应用场景（如 5G 前传、数据中心互联、企业网等）不同，其所需的 PCB 及集成电路的尺寸、型号存在显著差异，导致不同批次产品的材料成本结构不同。因此，报告期各期末的库存商品仅反映部分特定场景的产品构成，其单位成本与当期涵盖所有场景的营业成本存在差异，该差异主要与产品所耗用的核心原材料（PCB 及集成电路）成本正相关。

2023 年，PCB 及集成电路价格呈上升趋势，使得期末的 100G 库存商品单位成本高于当期 100G 结转的单位成本；2024 年，PCB 价格呈下降趋势，集成电路价格相对平稳，因此期末 100G 库存商品单位成本低于当期 100G 结转的单位成本；2025 年**及 2026 年 1 至 5 月**，PCB 及集成电路价格呈下降趋势，因此 2025 年末的 100G 库存商品单位成本低于当期 100G 结转营业成本的单位成本。

（二）与主要原材料采购价格变动趋势的一致性

应用于光通信产品的主要原材料集成电路及 PCB/FCB 采购价格情况：

单位：元/片、%

项目		2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
原材料集成电路	最后一季度采购价格	**152.83**	147.02	131.49	65.12
	年度采购价格	**162.67**	144.04	131.18	60.14
	最后一季度相比全年变动	**-6.05%**	2.07%	0.24%	8.28%
PCB 板材	最后一季度采购价格	**37.98**	33.31	30.61	28.68
	年度采购价格	**37.81**	31.31	33.95	26.66
	最后一季度相比全年变动	**0.45%**	6.41%	-9.86%	7.56%
期末库存商品单位成本较当年度结转单位成本		**主要产品为 800G 及 1.6T 产品下降**	主要产品为 400G 及以上产品上升	主要产品为 400G 及以上产品下降	主要产品 200G 产品及 100G 上升

根据 2023 年季度采购单价分析，2023 年主要产品为 100G 和 200G（销售成本占比超过 50%），集成电路和 PCB 板材 2023 年四季度相比 2023 全年平均采购单价呈现上升趋势，其中，2023 年末 100G 库存商品期末单位成本较 2023 年 100G 结转的单位成本呈现上升趋势，变动趋势一致；200G 亦同受到材料价格的影响，

但期末库存商品尺寸大小或型号与全年结转营业成本的库存商品尺寸大小或型号不完全一致，导致材料价格对 200G 趋势变化不显著。

根据 2024 年季度采购单价分析，2024 年主要产品为 400G 及以上产品（销售成本占比超过 50%），主要材料构成集成电路 2024 年四季度相比 2024 年全年平均采购单价呈现上升趋势，2024 年末 400G 及以上产品库存商品期末单位成本较 2024 年 400G 及以上产品结转的单位成本呈现上升趋势，变动趋势一致；100G 和 200G 产品主要材料构成受 PCB 板材价格下降影响，2024 年末库存商品期末单位成本较 2024 年度结转的单位成本呈现下降趋势，变动趋势一致。

根据 2025 年的季度采购单价分析，2025 年主要产品为 400G 及以上产品（销售成本占比超过 50%），PCB 板材和集成电路 2025 年四季度相比 2025 年平均采购单价呈现上升趋势，2025 年末 400G 及以上产品库存商品单位成本较 2025 年度 400G 及以上产品当期结转单位成本总体呈现上升趋势，变动趋势一致。

根据 2026 年 1 至 5 月采购单价分析，2026 年 1 至 5 月主要产品为 800G 及 1.6T 产品，集成电路 2026 年第二季度采购价格较 2026 年 1 至 5 月平均采购价格呈现下降趋势，2026 年 1 至 5 月 800G 及 1.6T 产品库存商品单位成本较当期结转单位成本总体呈现下降趋势，变动趋势一致。

（三）成本计量与结转是否完整、准确、及时，是否存在延期结转成本的情况

报告期内，富创优越根据《企业会计准则》的规定，并结合自身经营特点，制定了与经营情况相匹配的成本核算方法。

富创优越设有专职的成本会计岗，负责成本核算工作。每月成本会计复核 MES 系统汇总的各产线的工单生产工时报表，检查 ERP 系统归集的制造费用是否正确，核对结束后操作，并导入 ERP 系统自动汇总、计算并过账所有已消耗物料的成本根据当月入库的半成品、产成品入库数量结算出月末结存半成品、产成品的结存单价。

在销售环节，仓库人员根据商务部门提供的销售发货单，按照发货单内容进行发货，按发货单内容安排产品发货，并同步在 ERP 系统操作发货流程，产成品发出时采用月末一次加权平均法进行计价，产成品发出时未满足收入确认条件，

先由库存商品转入发出商品。

销售会计根据发货清单逐条确认是否满足收入确认条件，满足收入确认条件的在 ERP 系统生成销售（形式）发票列表，并结转收入，ERP 系统自动根据销售发票列表触发成本结转，结转当月营业成本，成本结转与收入确认同步。

综上，各报告期，库存商品、发出商品与主营业务成本中的单位成本差异主要受到主要材料价格波动的影响，主要原材料采购价格变动趋势与存货单位成本变动趋势一致；公司严格按照上述成本计量与结转方法进行成本核算，成本计量与结转完整、准确、及时，不存在延期结转成本的情况。

五、在产品与合同对应关系，在产品成本、费用归集的方法

（一）报告期各期末富创优越在产品与各期末在手订单对应情况

报告期各期末，富创优越在产品、在手订单及对应情况如下：

单位：万元

截止日	期末在产品金额	在手订单金额	在产品占在手订单比
2026 年 5 月 31 日	**23,460.71**	**142,409.44**	**16.47%**
2025 年 12 月 31 日	12,697.10	84,834.10	14.97%
2024 年 12 月 31 日	7,241.25	47,972.30	15.09%
2023 年 12 月 31 日	1,200.80	36,965.12	3.25%

注 1：期末在产品为总额法核算，包含客供料部分；

注 2：上表中在手订单为客户一寄售仓库存、客户二寄售仓库存及其他客户在手订单之和。

2023 年末，富创优越在产品占在手订单的比例较低，主要系马来富创于 2023 年末切换财务系统，为保障数据平稳过渡，要求工单尽量完工所致。2024 年末、2025 年末**及 2026 年 5 月末**，该比例已恢复至较为接近的常态水平。截至报告期末，在产品占在手订单的比例为**16%左右**，生产流转与订单匹配关系稳定。

（二）在产品成本、费用归集的方法

在产品成本包含材料成本、人工成本、制造费用。

1、材料成本的归集

仓库根据生产领用单录入 ERP 生产领料出库系统，财务根据 ERP 生产领料出库单作为材料成本归集的依据，按先进先出法对应原料所领工单单价计算原材

料出库成本，直接归集至相应工单的产品成本。

2、人工成本的归集与分摊

人工成本包括生产人员工资、社保等。每月末由人力资源部门根据生产人员考勤记录等计算当月工资，财务部门结合 ERP 系统依据工时统计及工资表，按不同产品实际耗用工时占比分摊计入相应产品成本。

3、制造费用的归集与分摊

制造费用包括水电、固定资产折旧、车间用消耗材料、检验费用等，按照各车间进行归集，根据各车间当月生产不同产品的工时占比分摊至相应产品成本。

六、结合存货库龄情况、存货跌价准备计提比例与可比公司差异等，分析存货跌价准备计提的充分性；

（一）存货库龄情况

项目	2026 年 5 月末						
	余额	余额			比例		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上	1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	46,910.05	46,373.48	314.29	222.28	98.86%	0.67%	0.47%
库存商品	47,398.55	47,337.23	39.95	21.37	99.87%	0.08%	0.05%
在产品	23,460.71	23,438.99	6.27	15.44	99.91%	0.03%	0.07%
发出商品	3,946.67	3,946.67			100.00%	0.00%	0.00%
合计	121,715.97	121,096.37	360.50	259.09	99.49%	0.30%	0.21%
项目	2025 年末						
	余额	余额			比例		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上	1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	30,496.22	29,685.23	571.49	239.51	97.34%	1.87%	0.79%
库存商品	32,243.29	32,162.92	67.22	13.15	99.75%	0.21%	0.04%
在产品	12,697.10	12,679.55	11.19	6.36	99.86%	0.09%	0.05%
发出商品	2,539.06	2,539.06	-	-	100.00%		
合计	77,975.67	77,066.76	649.89	259.02	98.83%	0.83%	0.33%
项目	2024 年末						
	余额	余额			比例		

		1 年以内	1-2 年	2 年以上	1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	8,580.91	7,799.53	376.31	405.07	90.89%	4.39%	4.72%
库存商品	21,887.93	21,871.58	1.19	15.16	99.93%	0.01%	0.07%
在产品	7,241.25	7,214.60	10.54	16.11	99.63%	0.15%	0.22%
发出商品	1,122.44	1,122.44	-	-	100.00%	0.00%	0.00%
合计	**38,832.53**	**38,008.16**	**388.04**	**436.33**	**97.88%**	**1.00%**	**1.12%**
项目	**2023 年末**						
	余额	**余额**			**比例**		
		1 年以内	**1-2 年**	**2 年以上**	**1 年以内**	**1-2 年**	**2 年以上**
原材料	6,913.70	5,055.19	1,475.57	382.94	73.12%	21.34%	5.54%
库存商品	26,932.64	26,902.64	21.56	8.44	99.89%	0.08%	0.03%
在产品	1,200.80	1,176.26	5.64	18.90	97.96%	0.47%	1.57%
发出商品	200.96	200.96	-	-	100.00%	-	-
合计	**35,248.09**	**33,335.04**	**1,502.77**	**410.28**	**94.57%**	**4.26%**	**1.16%**

注：存货含重分类至“其他流动资产”的客供料；

报告期各期末，富创优越期末结存的存货库龄主要在 1 年以内，库龄在 1 年以内的存货占比分别为 94.57%、97.88%、98.83%**和 99.49%**，一年以内的存货结存比例较高，存货库龄结构良好。

（二）存货跌价准备计提比例与可比公司差异、分析存货跌价准备计提的充分性

1、可比公司存货跌价准备计提政策对比

（1）富创优越存货跌价政策

富创优越按照《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

考虑到公司主要原材料（如芯片、电子元器件等）技术迭代速度快、市场生命周期短的特点，仅依赖常规的存货跌价测算可能无法完全覆盖潜在减值风险，因此公司无论通过可变现净值测试是否减值，对库龄 1-2 年、2 年以上的原材料、在产品，分别按余额的 50%、100%计提存货跌价准备，但是如果依据存货减值测试计算的需计提的跌价准备金额超过按库龄计提数，则按孰高原则计提。库存商品与订单关联度较高，1 年以内库龄占比超过 90%，因此未对库存商品结合库龄补充计提。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（2）富创优越与可比上市公司关于存货跌价准备计提政策对比

公司名称	计提政策	库龄法具体计提原则
雅葆轩	可变现净值	无
光弘科技	可变现净值	无
易德龙	可变现净值	无
一博科技	可变现净值+库龄法结合	库龄 1 年以上的原材料制板全额计提跌价；
富创优越	可变现净值+库龄法结合	除依据存货可变现净值计提存货跌价准备外，对原材料、在产品结合库龄计提跌价，计提比例 1 年以内不计提，1-2 年 50%，2 年以上 100%

对标可比上市公司，富创优越的存货跌价计提方法不存在重大差异。

2、各期末存货跌价准备计提结果对比

可比公司	2026 年 5 月 31 日			2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	存货原值	存货跌价金额	比例	存货原值	存货跌价金额	比例	存货原值	存货跌价金额	比例	存货原值	存货跌价金额	比例
光弘科技	**92,412.02**	**6,196.83**	**6.71%**	93,463.50	6,935.11	7.42%	31,679.80	910.58	2.87%	38,751.48	1,183.82	3.05%
雅葆轩	**11,617.78**	**425.88**	**3.67%**	12,691.77	613.77	4.84%	9,073.67	449.92	4.96%	7,690.72	197.48	2.57%
易德龙	**83,882.90**	**3,540.32**	**4.22%**	58,561.26	4,217.62	7.20%	6,381.30	551.19	8.64%	64,225.77	5,543.18	8.63%

可比公司	2026 年 5 月 31 日			2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	存货原值	存货跌价金额	比例	存货原值	存货跌价金额	比例	存货原值	存货跌价金额	比例	存货原值	存货跌价金额	比例
一博科技	**37,016.43**	**763.02**	**2.06%**	29,922.69	569.85	1.90%	25,654.14	433.93	1.69%	24,355.13	312.45	1.28%
可比公司平均值	**56,232.28**	**2,731.51**	**4.86%**	**48,659.81**	**3,084.09**	**6.34%**	**18,197.23**	**586.41**	**3.22%**	**33,755.78**	**1,809.23**	**5.36%**
富创优越	**121,715.97**	**1,511.72**	**1.24%**	**77,975.67**	**731.93**	**0.94%**	**38,845.70**	**791.15**	**2.04%**	**37,754.02**	**1,608.84**	**4.26%**

注 1：数据来源于可比上市公司的定期报告等公开资料。富创优越存货数据包括重分类至“其他流动资产”客供料。

注 2：2026 年 5 月 31 日可比公司数据为 2026 年 6 月 30 日数据。

2023 年末、2024 年末、2025 年末**及 2026 年 5 月末**，富创优越存货跌价准备计提比例为 4.26%、2.04%、0.94%、**1.24%**，低于可比公司平均水平，主要系富创优越存货周转较快，期末结存的存货库龄主要在 1 年以内，跌价风险比例较低。

3、分析存货跌价准备计提的充分性

富创优越存货跌价准备的计提政策，与同行业可比公司相比不存在显著差异。期末结存的存货库龄主要在 1 年以内，库龄在 1 年以内的存货占比分别为 94.57%、97.88%、98.83%**和 99.49%**；存货库龄结构良好，富创优越已充分计提了存货跌价准备。

七、结合合同条款关于原材料所有权、处置权、损毁灭失风险承担方、价格变动风险承担方等约定，业务实质判断标的公司是否已经取得客供材料的控制权，并结合相关收入确认方法，分析客供材料相关会计处理的准确性；

（一）合同条款关于客供材料所有权、处置权、损毁灭失风险承担方、价格变动风险承担方等约定

客供材料指客户在采购原材料后销售给富创优越，由富创优越进行生产制造后再向客户销售产成品的业务模式，即 Buy and Sell 模式。报告期内，富创优越 Buy and Sell 模式涉及的客户主要为客户一，富创优越与客户一相关协议中，关于涉及客供料的约定内容如下：

项目	约定内容
原材料所有权	买/卖物料所有权应在零件从买方的安全买/卖物料库存区移走时，从买方转移至供应商
处置权	供应商应在商定的时间间隔内将库存使用情况报告给买方。使用报告应包括一周物料的期末库存

损毁灭失风险承担方	买方放于供应商设施内的库存为买/卖物料。供应商应承担买/卖物料在其场所的损失风险，并应为该库存进行投保，以保护其免受损失风险。买/卖物料的损失风险应在供应商（富创优越）收到买/卖物料时转移给供应商。
价格变动风险	供应商在合同期限内不提高采购价格。供应商应至少每季度对产品定价进行审核，并根据产品中所使用组件、零件和原物料的市场价格的任何实质变化、生产改进及竞争市场条件进行价格调整。
其他	根据其内部控制标准的要求，买方应获准访问买/卖物料的安全库存区，定期（至少每季度）对存储在供应商场所的买/卖物料进行审计（实物盘点）

注：约定中“供应商”指富创优越，“买方”指提供客供料的客户集团。

（二）富创优越未取得客供材料的控制权

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》“1-15 按总额或净额确认收入”相关规定如下：“公司（委托方）与无关联第三方公司（加工方）通过签订销售合同的形式将原材料‘销售’给加工方并委托其进行加工，同时，与加工方签订商品采购合同将加工后的商品购回。在这种情况下，公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。”

富创优越根据商业实质及合同对该部分物料是否具备控制权，具体判断依据如下：

监管规则适用指引——会计类第 1 号	富创优越业务情况	是否取得待加工原材料（客供料）的控制权
原材料的性质是否为委托方的产品所特有	富创优越向客户采购客供料的数量、型号与销售给该客户相应产品的数量、型号具有对应关系，客供料具有专属性，采购与销售实质上系同时谈判确定、互为前提。	是
加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料	富创优越采购的客供料只能用于对应产品的生产，其使用情况需要向客户报告，使用受到严格限制；	否
是否承担该原材料价格变动的风险	从产品定价机制来看，在制定销售价格时，已考虑客户提供客供料采购成本因素的影响，因此富创优越未承担客供料的价格变动风险	否

是否具备定价权	富创优越产品通常系在对应客供料成本的基础上进行定价，富创优越不具备对该类客供料和定制产品的完整销售定价权，不能够取得与该客供料所有权有关的全部报酬。	否
是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险	富创优越应承担该部分物料在其场所的损失风险，并应为该库存进行投保，承担因其保管不善导致的毁损灭失风险	否

富创优越对该部分“存货”无自主处置或销售的权利，仅能用于生产或继续加工为客户产品，不能基于该材料主张产品的定价权，存货权利不完整，未取得 Buy and Sell 模式客供材料的控制权。

（三）结合相关收入确认方法，分析客供材料相关会计处理的准确性

富创优越向客户一等客户采购的客供材料不享有完整的控制权，客供材料不产生销售毛利，因此富创优越将包含客供料整体产品的销售收入，扣除客供材料结转的销售成本，按净额法核算营业收入和营业成本。

对于期末原材料、在产品、库存商品包含的尚未实现销售的客供材料成本，重分类至“其他流动资产-客户供应的材料”中列示：

借：其他流动资产-客户供应的材料

贷：存货-原材料

存货-在产品

存货-库存商品

基于客供材料模式取得的存货权利不完整，富创优越收入确认方法为净额法确认，未交付的产品、在产品、原材料中包含对应的客供材料组成部分控制权不完整存在较大限制，从客户“采购”取得的物权不属于富创优越自身的存货，故客供料的组成部分列报在“其他流动资产”科目，相关会计处理准确。

（四）关于客户指定采购所涉及存货核算会计处理的准确性

客户指定采购模式下采购的物料计入富创优越存货核算，原因如下：

1、向客户指定的供应商采购与向客户进行销售，两者业务相互独立

客户指定供应商，是出于客户为保障最终产品品质，而对采购的原材料及供应商进行的要求，尽管指定供应商并指导采购价格，但具体商务条款均由富创优

越自主与供应商进行独立商务谈判，并按照市场公允价格进行采购，与供应商签署采购合同并承担付款责任，客户不实际干涉富创优越的具体采购业务。

不论富创优越的客户最终是否接受相关产品，都必须按照协议约定向供应商支付货款，富创优越承担存货保管、灭失风险；公司承担存货价格波动风险，富创优越无权就产品价格下跌的损失从供应商处获取补偿或无条件将商品退回供应商并取得补偿；不存在富创优越客户直接向富创优越供应商支付货款的情形。富创优越向客户指定的供应商采购与向客户进行销售两者业务相互独立。

2、公司取得了原材料的控制权

富创优越与供应商签订的采购合同，对价格调整机制、权利声明、权属转移方式及验收确认、付款条件、特殊情况下的权属处理等具体条款进行了明确约定：

（1）价格调整机制。若因工程或技术变更、技术进步、设计改进、原材料价格波动、市场行情等原因导致产品成本明显变化，双方可重新协商价格，并在后续订单中执行。若公司采购数量和金额扩大，可要求供应商给予价格优惠或折扣，具体由双方协商决定。

（2）权利声明。供应商保证所提供产品不受他人（第三方）影响，否则应赔偿公司因此遭受的所有损失。

（3）权属转移方式及验收确认。货物在供应商工厂或仓库交付给公司（或公司指定承运人）并验收合格时，所有权及风险转移至公司。

（4）付款条件。通常为验收合格后进行结算按约定账期（如 30 天、60 天）付款

（5）特殊情况下的权属处理。公司可拒收超量部分，所有权仍归供应商；若公司接收，需补发正式订单确认权属转移。若因公司要求变更导致存货报废，权属及损失由公司承担；若因供应商问题导致，则由供应商承担。

3、富创优越对所采购物料进行了实质性加工

富创优越采购的料件主要为 PCB 板、电子元器件等，通过采用表面贴装技术（SMT），将电子元器件贴装到 PCB 板上，最终形成 PCBA 组件，涉及到复杂的工艺流程，包括烧录、镭雕、贴片、回流焊、X-Ray 检验、点胶、FCT/ICT 测试

等重要加工工序，对技术精度和可靠性要求高，最终产品较采购的原材料 PCB 板实现了功能上的整合，成为了一个较为完整的组件产品，并实现了光电信号转换及高速率传输功能，对所采购物料进行了实质性加工。

4、富创优越承担完整的信用风险

根据富创优越与供应商签订的合同,即使在客户无法支付货款时，富创优越仍需要向供应商支付采购款，公司承担了最终产品销售应收账款的信用风险。

综上，富创优越向客户指定供应商采购及向客户销售业务相互独立，承担了原材料保管、灭失等存货风险，最终的产品形态及功能较原材料发生了实质变化，同时富创优越承担了产品交付后的客户信用风险，是交易的主要责任人，符合“企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形”。因此，富创优越指定采购模式下采购的物料计入存货核算，会计核算准确。

八、客供材料与其他存货存放、取用的差异，标的公司如何进行区分；客供材料价格确认依据，关于损耗率、良品率、销售价格的约定，并分析与收入的匹配关系。

（一）客供材料与其他存货存放、取用的差异，富创优越如何进行区分

客供料存放、日常收发、生产领用按照与常规存货相同的管理方式进行管理，客供材料与其他存货取用没有差异；客供料与其他存货仅在存货实物标注的贴标标识要素里面体现货源差别。

核算方面，客供材料采购及生产核算与自购材料管理方式相同，客供料作为“存货”进行核算，对于期末原材料、在产品、库存商品包含的尚未实现销售的客供材料成本，重分类至“其他流动资产-客户供应的材料”中列示。

（二）客供材料价格确认依据，关于损耗率、良品率、销售价格的约定，并分析与收入的匹配关系

1、客供材料价格确认依据，及关于损耗率、良品率、销售价格的约定

Buy and Sell 模式下由客户根据市场参考价确定采购价格，富创优越无定价权，但在向客户销售相应产品时会以耗用的客户提供原材料成本为基础，采取成本加成的方式向客户报价。

客供料根据最终产品整体确定损耗率（客户一的量产产品损耗率是 0.4%，试产产品根据订单数量来定损耗率，比量产的损耗率要高,在 0.8%~1.6%之间不等），不具体约定良品率。主要客供料供应商客户一，主要客供材料价格根据客户季度末最后一个月通过邮件下发的下一季度的价格执行，不参与议价过程，价格由客户确定；同一产品执行统一的损耗率，不区分具体材料，每个年度定期与客户协商定价。

2、客供材料与收入的匹配关系

客供材料模式主要涉及为客户一、光迅科技，二者采购金额超过客供料总采购金额 90%，报告期内客供料采购与客户总额法收入的对比如下：

单位：万元、%

主要客供料供应商	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	采购金额	总额法收入	采购占总额法收入比例	采购金额	总额法收入	采购占总额法收入比例	采购金额	总额法收入	采购占总额法收入比例	采购金额	总额法收入	采购占总额法收入比例
客户一	**217,629.06**	**324,565.47**	**67.05**	280,718.28	386,109.80	72.70	174,559.75	272,394.98	64.08	79,488.41	108,416.65	73.32
光迅科技	**676.01**	**3,415.31**	**19.79**	4,274.63	9,802.73	43.61	2,634.52	4,440.07	59.34	1,218.03	2,142.47	56.85

综上，报告期内，采购与收入规模保持相对同步的变动趋势，主要客供料供应商客户一采购与总额法收入比例总体较为稳定，平均在 70%左右，2023 年采购占比较高系 2023 年下半年 800G 产品开始放量，富创优越相应增加 800G 产品所需芯片等材料的备货，2023 年及 2024 年度，富创优越 800G 产品的销售收入分别为 7,417.34 万元及 42,840.51 万元。光迅科技采购与总额法收入占比**逐年下降**，主要系光迅科技由原来模块组装业务逐渐调整为 PCBA 业务，相应的客供料结构有所变化。客供料主要供应商的采购与总额法收入之间存在合理的对应关系。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、了解与测试与存货相关的内部控制：包括与生产、采购、财务部门人员访谈，了解存货相关的业务流程、审批权限、收发料流程，执行了穿行测试和控制测试；

2、对涉及客供料的供应商执行了访谈程序，了解业务情况；

3、获取富创优越存货收发存明细，统计原材料、在产品、库存商品及发出商品等存货规格、数量及金额等信息。

4、获取期末存货（含客供料）清单，对富创优越期末存货（含客供料）库存进行监盘，检查期末存货的状况。

5、对富创优越主要存货采购价及结转进行计价测试，分析存货价格变动趋势，判断富创优越存货采购价格的合理性。

6、获取富创优越生产成本核算表，复核其归集、结转及分配过程的合理性。

7、取得富创优越存货的年末库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

8、获取富创优越存货跌价准备计算表，检查是否按照富创优越相关会计政策执行，执行存货减值测试，分析存货跌价准备计提是否充分。

9、查阅合同中涉及关于原材料所有权、处置权、损毁灭失风险承担方、价格变动风险承担方等条款，结合业务实质判断是否取得控制权，结合收入确认方法，检查客供料相关会计处理；

10、了解客供材料与其他存货存放、取用情况、客供料价格确认依据，查阅订单涉及关于损耗率、良品率、销售价格的约定，分析与收入的关系。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、报告期各期末，发出商品期后均已结转；在产品期后结转超过 **95%**，极

少量工单未结转系生产变更所致；原材料期后领用率超过 81%，原材料 1 年以上未领用的比例与库龄结构相匹配；产成品期后发出率均超过 90%，富创优越各类存货期后去化情况良好；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、对外销售的半成品系海事通信半成品，其贴片流程完工并通过检测后，未进一步组装加工成海事产成品，可直接对外销售，具有合理性；报告期内，富创优越建立了全流程、制度化、信息化的存货管理体系，存货内部控制运行有效；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、报告期各期末，富创优越产成品、在产品、发出商品随订单增长均逐年增长，符合实际经营状况，存货规模增加、结构变化与公司业务进展匹配，变动合理；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、报告期内，库存商品、发出商品与主营业务成本中的单位成本差异主要受到主要材料价格波动的影响，主要原材料采购价格变动趋势与存货单位成本变动趋势一致；公司严格按照上述成本计量与结转方法进行成本核算，成本计量与结转完整、准确、及时，不存在延期结转成本的情况；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

5、2023 年末，由于马来富创切换财务系统，要求工单尽量完工，在产品占在手订单的比例较低，2024 年末、2025 年末及 2026 年 5 月末，在产品占在手订单比例较为稳定，生产流转与订单相匹配；在产品成本、费用归集方法准确；

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

6、公司存货库龄集中在 1 年以内，库龄较短，存货跌价准备政策与可比上市公司相比差异较小，存货跌价准备计提充分；

7、公司对该部分“存货”无自主处置或销售的权利，仅能用于生产或继续加工为客户产品，不能基于该材料主张产品的定价权，存货权利不完整，未取得客供材料的完整控制权。公司收入确认方法为净额法，控制权不完整存在较大限制，从供应商处“采购”取得的物权不属于标的公司自身的存货，故客供料的组

成部分列报在“其他流动资产”科目，相关会计处理准确。

8、客供料存放、日常收发、生产领用按照与常规存货相同的管理方式进行管理，客供材料与其他存货取用没有差异；客供料主要供应商的采购与总额法收入之间存在合理的对应关系。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 15、关于标的公司应收账款

根据重组报告书：报告期各期末，标的公司应收账款余额分别为 37,143.85 万元、68,105.27 万元和 100,876.11 万元，占总额法营业收入的比重分别为 29.12%、22.30%和 26.95%。

请公司披露：（1）报告期内应收账款余额变动的原因，对主要客户信用政策，是否存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形，是否对不同客户约定不同信用政策，如是，分析原因；（2）报告期内应收账款逾期情况，对应客户名称、金额、占比；报告期各期应收账款期后回款情况；（3）应收账款前五大客户与销售收入前五大客户的差异情况；（4）应收账款坏账准备按账龄计提比例及与可比公司的差异，分析坏账准备计提的充分性。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、报告期内应收账款余额变动的原因，对主要客户信用政策，是否存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形，是否对不同客户约定不同信用政策，如是，分析原因；

（一）报告期内应收账款余额变动情况及原因

报告期各期末，富创优越应收账款账面余额及账面价值变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	**244,962.26**	147,904.54	68,105.27	37,143.85
减：坏账准备	**2,521.43**	1,527.34	735.89	392.38
应收账款账面价值	**242,440.82**	146,377.20	67,369.39	36,751.47
总额法收入金额	**363,745.58**	456,939.72	305,439.58	127,546.76
应收账款余额占总额法营业收入的比例	**28.06**	32.37	22.30	29.12

注：计算 2026 年 5 月末应收账款余额占总额法营业收入的比例时，已将 2026 年 1-5 月总额法收入简单年化。

报告期各期末，富创优越应收账款余额逐年增加，主要系收入规模增加，信用期内应收账款增加。其中，主要客户应收账款余额及占报告期各期末应收账款总额的比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
客户一及其关联公司	**211,898.79**	128,447.32	52,782.27	31,149.53
客户二及其关联公司	**3,766.07**	3,273.14	3,126.58	213.23
光迅科技及其关联公司	**2,976.95**	3,224.02	3,506.01	588.00
占报告期各期末应收账款总额的比例	**89.26**	91.24	87.24	85.44

（二）主要客户信用政策情况，是否存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形，是否对不同客户约定不同信用政策

报告期各期，富创优越主要客户信用政策情况如下：

客户名称	2026 年 1-5 月信用政策	2025 年度信用政策	2024 年度信用政策	2023 年度信用政策	报告期内信用政策是否发生变化
客户一及其关联公司	**NET90D**	NET90D	NET90D	NET90D	否
客户二及其关联公司	**NET90D**	NET90D	NET90D	NET90D	否
光迅科技及其关联公司	**NET120D**	NET120D	NET120D	NET120D	否
迅特通信及其关联公司	**NET60D、AMS60D**	NET60D、AMS60D	NET60D、AMS60D	NET60D、AMS60D	否
客户三	**NET120D**	NET120D	NET30D	——	是
华工科技及其关联公司	**NET90D、AMS90D**	NET90D、AMS90D	NET90D、AMS90D	NET90D、AMS90D	否
Navico,INC.及其关联公司	**NET60D、AMS60D**	NET60D、AMS60D	NET60D、AMS60D	NET60D、AMS60D	否
武汉联特科技股份有限公司	**NET90D、NET60D**	NET90D、NET60D	NET90D、NET60D	NET90D、NET60D	否

注：NET 以发票开具日为账期起点，AMS 以货物发运当月的月末为账期起点

富创优越根据业务类型、客户规模、已合作期限等综合分析，针对不同客户制定了差异化信用政策，其中：光通信及铜缆连接器类客户主要客户为客户一、客户二、光迅科技、武汉钧恒等知名客户，规模较大且合作稳定，信用期一般 2-4 个月；海事通信业务项目通常周期较长、投入成本较高的客户及新合作客户，为保证富创优越资金流动正常，信用期一般 1-2 个月。报告期内，富创优越对主要客户的信用政策未发生明显变化，其中对客户三的信用政策于 2025 年 12 月 8 日调整至 NET120D，系由于双方达成长期战略合作，为稳定合作关系，富创优越适当延长了对客户三的信用政策，调整后信用期与国内另一大客户光迅科技一致，不存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形。

综上，报告期各期，富创优越主要客户信用政策未发生重大变化；富创优越根据业务类型、客户规模、已合作期限综合分析，针对不同客户制定了差异化信用政策，不存在放宽信用政策以刺激销售的情形。

二、报告期内应收账款逾期情况，对应客户名称、金额、占比；报告期各期应收账款期后回款情况；

（一）报告期内应收账款逾期情况，对应客户名称、金额、占比

报告期各期末，富创优越应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	**244,962.26**	147,904.54	68,105.27	37,143.85
逾期应收账款金额	**11,665.33**	7,955.73	4,035.15	2,067.34
逾期应收账款占比	**4.76%**	5.38%	5.92%	5.57%
截至 2026 年 8 月 31 日收回金额	**9,531.47**	**7,948.12**	4,035.15	2,067.34
逾期期后回款占比	**81.71%**	**99.90%**	100.00%	100.00%

应收账款逾期客户如下：

单位：万元

公司名称	账期	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
		金额	金额	金额	金额
客户一及其关联公司	NET90D	**4,839.00**	3,476.48	558.25	403.15
客户三	**NET120D**	**3,906.60**	2,787.44	681.11	-
华工正源	**AMS 90**	**1,067.64**	**158.14**	**234.55**	**313.56**
光迅科技及其关联公司	NET120D	**455.26**	685.95	1,189.60	39.62
客户二及其关联公司	NET90D	**440.63**	134.37	182.57	14.71
其他公司		**956.20**	**713.35**	**1,189.07**	**1,296.30**
逾期应收账款总额		**11,665.33**	7,955.73	**4,035.15**	**2,067.34**

注：本期新增大额逾期华工正源，2026 年 5 月 31 日应收账款余额 1,745.76 万元，其中 1,067.64 万元逾期，截至 2026 年 8 月 31 日逾期部分全部回款；华工正源期后持续回款，截至 2026 年 10 月 12 日，应收账款余额 255.04 万元。

报告期各期末，产生应收账款逾期情况的原因系由于客户自身付款安排导致未能按照账期支付，属于暂时性影响。**截至报告期末逾期应收账款余额 11,665.33 万元，于 2026 年 8 月 31 日前已回款 9,531.47 万元，回款比例 81.71%。**

（二）报告期各期应收账款期后回款情况

报告期各期末，富创优越应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款账面金额	**244,962.26**	147,904.54	68,105.27	37,143.85
期后回款（注）	**230,182.37**	**147,857.24**	68,105.19	37,143.85
回款比例	**93.97%**	**99.97%**	100.00%	100.00%

注：应收账款余额期后回款系截至 2026 年 **8 月 31 日**统计。

富创优越应收账款回收情况较好，**2026 年 5 月 31 日**应收账款期后回款比例达到 **93.97%**。

综上，报告期各期末，富创优越存在应收账款逾期情况，逾期应收账款占比为 5.57%、5.92%、5.38%、**4.76%**，期后逾期应收账款已多数收回；应收账款期后回款较好。

三、应收账款前五大客户与销售收入前五大客户的差异情况

（一）2026 年 1-5 月份销售收入与应收账款余额前五情况

2026 年 1-5 月份销售收入与应收账款余额前五的客户一致，不存在差异。

（二）2025 年度销售收入与应收账款余额前五比较差异情况如下：

公司名称	总额法营业收入（万元）	占本期收入比例（%）	应收账款余额（万元）	占期末应收账款比例（%）	差异情况
迅特通信及其关联公司	5,194.40	1.14	824.59	0.56	应收账款非前五
武汉钧恒及其关联公司	4,281.40	0.94	1,905.83	1.29	销售收入非前五

武汉钧恒及其关联公司属于 2025 年度应收前五，但非销售前五，主要系 2025 年度销售集中在 11 月份，期末应收账款尚在信用期内，导致的期末应收账款余额较大。

迅特通信及其关联公司属于 2025 年度销售前五，但应收非前五，主要系 2025 年度销售集中在上半年度，导致的期末应收账款余额未进前五。

（三）2024 年年度销售收入与应收账款余额前五比较差异情况如下：

2024 年度/2024 年 12 月 31 日					
公司名称	总额法营业收入（万元）	占本期收入比例（%）	应收账款余额（万元）	占期末应收账款比例（%）	差异情况
客户三	1,367.91	0.45	1,483.96	2.18	销售收入非前五
迅特通信及其关联公司	1,812.28	0.59	1,383.08	2.03	销售收入非前五
Ortel LLC	3,800.25	1.24	487.07	0.72	应收账款非前五
Navico	2,552.35	0.84	408.90	0.60	应收账款非前五

客户三属于 2024 年应收前五，但非销售收入前五，属于信用期内正常的欠款，期后已全部收回。

迅特通信及其关联公司 2024 年应收前五，非销售收入前五，主要系 2024 年对其销售集中在 10-12 月份，期末应收账款尚在信用期内，导致期末应收账款余额较大。

Ortel LLC、Navico 属于 2024 年收入前五，但非应收前五，系客户的结算信用周期较短，款项回收效率较高，期末应收账款余额未进入前五。

（四）2023 年年度销售收入与应收账款余额前五比较差异情况如下：

公司名称	总额法营业收入	占本期收入比例（%）	应收账款余额	占期末应收账款比例（%）	差异情况
武汉联特科技股份有限公司	985.48	0.77	510.62	1.37	销售收入非前五
Garmin	2,898.81	2.27	381.31	1.03	应收账款非前五

武汉联特科技股份有限公司属于 2023 年应收前五，非销售收入前五；2023 年期末应收余额较大系销售集中在 2023 年末，应收账款尚在信用期内，应收余额较大。

客户 Garmin 属于 2023 年收入前五，但非应收前五，结算信用周期较短，款项回收效率较高，期末应收账款余额未进入前五。

综上，报告期内，富创优越前五大客户收入与前五大应收余额情况总体匹配，个别客户存在不一致，主要系信用期差别及接近期末销售情况存在不同所致。

四、应收账款坏账准备按账龄计提比例及与可比公司的差异，分析坏账准备计提的充分性。

富创优越与可比公司的应收账款坏账准备计提比例对比情况如下：

公司	0-6 个月	6 个月-1 年	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
光弘科技	0.05%		20%	50%	100%		
雅葆轩	5%		10%	20%	50%	80%	100%
一博科技	5%		20%	50%	100%		
易德龙	5%	10%	20%	50%	100%		
富创优越	1%	5%	20%	50%	100%		

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书。

根据光弘科技于 2023 年 6 月披露的《关于深圳证券交易所对公司 2022 年年报问询函的回复公告》，光弘科技于 2022 年将信用风险模型由原来的采取账龄矩阵的方式计提应收账款坏账准备变更为根据客户组合赋予不同信用损失率的信用模型，并将客户分为三类风险组合，其中包含华为系、小米系、华勤系、龙旗系、闻泰系、荣耀系在内的客户划分为信用记录优质类客户组合，1 年以内应收账款的信用损失率均为 0.05%；包含京东方视讯、七十迈、以诺在内的客户划分为其他消费电子类客户组合，1 年以内应收账款的信用损失率均为 0.10%。

富创优越 0-6 个月账龄应收账款坏账准备计提比例低于雅葆轩、一博科技及易德龙，但高于光弘科技。富创优越应收账款坏账准备计提比例系结合客户资信情况、应收账款账龄、应收账款历史损失率确定，计提比例合理，具体说明如下：

（一）富创优越客户资信情况良好

富创优越主要客户包括全球光模块、连接器和海事通信领域巨头，以及国内领先的光电器件厂商。富创优越主要客户具体信息已申请豁免披露。主要客户详见“问题 10、关于标的公司收入”之“二、（二）结合主要客户及其在产业链中的地位、客户验证过程、在手订单或框架协议等，分析富创优越收入的可持续性”之“1、主要客户及其在产业链中的地位”之回复。

此外，报告期各期，富创优越 Buy and Sell 模式营业收入占营业收入（均按抵消前的总额法统计）总额的比例分别为 90.33%、92.77%、90.56%**及 95.10%**，占比较高。Buy and Sell 模式下，富创优越向客户销售产品的同时亦向客户采购物料，

同时形成对同一客户（或同一客户集团，下同）的应收账款及应付账款，虽然根据合同约定，富创优越无法抵消对同一客户的应收账款及应付账款，但富创优越可结合相应客户应收账款的回款情况，规划向同一客户应付账款的付款安排，Buy and Sell 模式客户应收账款回款风险总体低于其他类型客户。

综上，富创优越客户信誉良好，历史上亦不存在实际坏账损失，参考可比上市公司光弘科技坏账计提政策，富创优越对 6 个月以内账龄的应收账款制定了低于雅葆轩、一博科技及易德龙的坏账准备计提比例，总体是合理的。

（二）富创优越应收账款账龄较短且较为集中、期后回款情况良好

单位：万元

账龄	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	账面余额	账面余额	账面余额	账面余额
0-6 个月（含 6 个月）	**243,144.01**	147,021.40	67,259.92	36,943.70
6 个月-1 年（含 1 年）	**1,795.03**	804.91	705.22	113.90
1 至 2 年(含 2 年)	**23.21**	74.11	140.13	86.25
2-3 年（含 3 年）		4.11		
合计	**244,962.26**	147,904.54	68,105.27	37,143.85
账龄 6 个月以内占比	**99.26%**	99.40%	98.76%	99.46%
期后收回金额	**230,182.37**	**147,857.24**	68,105.19	37,143.85
期后收回比例	**93.97%**	**99.97%**	100.00%	100.00%

注：应收账款余额期后回款系截至 2026 年 8 月 31 日统计。

报告期各期末，富创优越账龄在 6 个月以内的应收账款占比分别为 99.46%、98.76%、99.40%**及 99.26%**，账龄较短且集中在 6 个月以内；截至报告期末的应收账款于**期后三个月**（统计至 **2026 年 8 月 31 日**）的回款比例已达 **93.97%**，期后回款情况良好。

（三）富创优越应收账款历史损失率较低

结合富创优越历史数据，测算出的迁徙率情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	平均迁徙率
1 年以内	2.19%	0.00%	0.28%	0.38%	0.01%	**0.02%**	**0.48%**
1-2 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	**0.00%**	0.00%

2-3 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	**0.00%**	0.00%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	**0.00%**	0.00%

预期损失率与公司政策比较情况如下：

账龄	平均迁徙率	历史损失率	预期损失率	富创优越应收账款账龄计提政策
1 年以内	**0.48%**	0.00%	0.00%	0-6 个月 1% 7-12 个月 5%
1-2 年	0.00%	0.00%	0.00%	20%
2-3 年	0.00%	0.00%	0.00%	50%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	100%

富创优越应收账款账龄计提的政策与比例均高于实际的历史损失率与预期损失率。因此，坏账准备账龄计提比例设置是谨慎的。

综上，富创优越客户资信情况良好、回款风险较低的 Buy and Sell 模式客户占比较高。账龄在 6 个月以内的应收账款占比分别为 99.46%、98.76%、99.40%**及 99.26%**，账龄较短且集中，历史损失率极低且期后回款情况良好，已根据既定的坏账政策充分计提坏账准备。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述事项，会计师执行核查程序：

1、检查销售合同并询问了富创优越相关人员，了解富创优越信用政策，检查收入明细表、应收账款明细账，确认大额应收账款存在的合理性，有无超过信用期；

2、检查应收账款的期后回款情况，通过查询公开信息和同富创优越相关人员了解重要客户的财务情况和信用政策，

3、查询同行业上市公司的年报，分析同行业公司应收账款的构成分布和坏账准备的计提政策，与富创优越应收账款账龄分布及坏账准备政策进行比较分析，评价富创优越的应收账款账龄分布构成、坏账准备计提政策是否符合行业惯例，评价富创优越坏账准备计提是否充足，查看富创优越坏账准备的会计处理是否符合会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、富创优越应收账款余额逐年增加，主要系收入规模增加，信用期内应收账款增加；报告期各期，富创优越主要客户信用政策未发生重大变化；富创优越根据业务类型、客户规模、已合作期限综合分析，针对不同客户制定了差异化信用政策，不存在放宽信用政策以刺激销售的情形。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、报告期内，富创优越存在应收账款逾期情况，逾期应收账款占比为 5.57%、5.92%、5.38%及 **4.76%**，期后逾期应收账款已多数收回；应收账款期后回款较好，回款比例超过 **93%**。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、报告期内，富创优越前五大客户收入与前五大应收余额情况总体匹配，个别客户存在不一致，主要系信用期差别及接近期末销售情况存在不同所致。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、富创优越的预期信用损失比例与同行业可比公司不存在较大差异，整体应收账款账龄较短，期末回款情况良好，且历史上发生坏账的情形较少，因此富创优越整体计提的坏账准备充分。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 16、关于标的公司固定资产和使用权资产

根据重组报告书：（1）报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为 9,818.52 万元、10,638.47 万元和 9,220.03 万元，占非流动资产的比例分别为 60.46%、61.40%和 62.91%，主要由机器设备构成；（2）2024 年度标的公司固定资产减值损失为 1,674.21 万元，主要系马来富创用于特定客户产品生产与测试的专项设备闲置导致；（3）2023 年末和 2024 年末标的公司无机器设备使用权资产，2024 年 9 月开始租赁机器设备，2025 年 4 月末标的公司机器设备使用权资产账面原值为 1,025.23 万元。

请公司披露：（1）固定资产中机器设备的主要构成、对应的生产内容，是否和产能、产量匹配；（2）固定资产、使用权资产折旧计提政策，结合与可比公司的差异，分析折旧计提金额的合理性；（3）报告期内标的公司特定客户专项设备形成背景，是否符合行业惯例，设备供应商及资金来源，专项设备金额及占比，对应客户名称及报告期内实现收入，毛利率是否与其他客户存在差异；（4）结合主要机器设备的使用年限及使用状态、产能利用情况等，分析主要机器设备是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；（5）2024 年末无机器设备使用权资产的原因，2024 年 9 月开始租赁机器设备的原因、租赁设备具体情况及对生产经营的影响；（6）购建固定资产等长期资产支付的现金与固定资产、使用权资产等科目的勾稽关系。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、固定资产中机器设备的主要构成、对应的生产内容，是否和产能、产量匹配；

富创优越 EMS 业务生产工序主要包括前加工、表面贴装、点胶、分板、测试、清洗等，涉及的主要设备包括，印刷机、贴片机、检测仪、回流焊、检测设备及其他辅助生产设备等，其中表面贴装工序为瓶颈工序，生产设备类别数量较多、资产价值较高的设备为贴片机。富创优越 EMS 业务生产工序介绍如下：

生产工序	介绍
前加工	对 PCB 基板及电子元器件进行引脚整形、编带、烘烤等预处理，为后续贴装或插装做好物料准备

生产工序	介绍
表面贴装	通过锡膏印刷、贴片机高速贴放元器件、回流焊焊接等步骤，将表面贴装元件精确固定到 PCB 焊盘上
点胶	在贴装后的特定元件（如大尺寸 BGA 或脆弱器件）底部或周边灌注胶水，固化后增强抗振动、抗冲击能力
分板	将拼板形式的 PCBA 沿预设的 V-cut 或邮票孔切割线分离成单个板卡，常用铣刀或激光设备避免应力损伤
测试	通过 ICT（在线测试）、FCT（功能测试）或烧录等手段，检验 PCBA 的电气性能、焊接质量及程序功能是否合格
清洗	使用专用清洗剂或离子水去除 PCBA 表面的助焊剂残留、锡珠、灰尘等污染物，提升绝缘性与可靠性

截至报告期期末，富创优越机器设备主要构成情况如下：

单位：万元、%

项目	应用工序	数量（台）	单位价值（万元/台）	原值金额	占比
生产部门设备				18,350.39	90.98
其中：贴片机	表面贴装	43	185.75	7,987.42	39.60
X-RAY（X 射线检测设备）	表面贴装	12	132.07	1,584.84	7.86
AOI（自动光学检测设备）	表面贴装	12	49.63	595.59	2.95
印刷机	表面贴装	22	58.68	1,291.04	6.40
SPI（锡膏印刷检测设备）	表面贴装	8	65.05	520.43	2.58
其他				6,371.06	31.59
研发部门设备				1,818.26	9.02
合计				20,168.65	100.00

注：仅列示数量超过 10 台且单台价值超过 30 万元的主要设备。

上述其他生产设备构成情况如下：

工序	主要设备名称	原值金额	数量（台/个）	设备单位价值（万元/台、万元/个）	占比
测试	镜头熔接机、固晶机、信号发生器、镜头校准设备、检漏设备等	4,031.50	56	71.99	63.28
表面贴装	回流炉、植球机、选择焊、返修台等	1,129.09	19	59.43	17.72
点胶	点胶机等	577.57	8	72.20	9.07
分板	分板机等	207.20	4	51.80	3.25
前加工	贴标机、镭雕机等	135.35	3	45.12	2.12
清洗	清洗机、低温蒸发器等	290.35	5	58.07	4.56
合计		6,371.06			100.00

贴片机是表面贴装工序的主要设备，直接影响产能，报告期各期，富创优越产能和贴片匹配情况如下：

类型	项目	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
自购	贴片机(台)	**53**	27	20	15
	理论产能(万点)	**427,908.01**	471,837.71	325,262.41	286,804.80
	产量(万点)	**307,766.25**	393,200.62	286,107.19	231,425.18
租赁	贴片机(台)	**119**	42	28	4
	理论产能(万点)	**335,907.55**	590,388.91	268,611.66	5,784.48
	产量(万点)	**232,311.83**	494,884.99	237,577.56	4,927.46

2026 年 5 月末，公司租赁贴片机数量增加较多，主要系租赁品牌结构变化与产能扩张需求共同所致。前期公司租赁品牌以西门子为主，该品牌通用性强、可适配光通信、海事通信等多业务 PCBA 制造，但价格较高。随着业务发展，公司逐步聚焦光通信核心业务方向，主要适配光通信 PCBA 的富士贴片机性价比优势凸显，租赁比例随之提升；由于富士贴片机单台产能相对较低，公司为满足产能扩张需求，相应增加租赁台数，导致贴片机数量增加较多。

报告期内，生产设备数量以及租赁设备的数量增长趋势与相关产品的产能、产量增长趋势一致；富创优越的机器设备与产能、产量匹配。

二、固定资产、使用权资产折旧计提政策，结合与可比公司的差异，分析折旧计提金额的合理性；

（一）固定资产折旧计提政策对比

富创优越采用年限平均法分类计提固定资产折旧，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

富创优越各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
机器设备	年限平均法	3-10 年	5.00	9.50~31.67
电子设备	年限平均法	3-5 年	5.00	19.00~31.67

其他设备	年限平均法	3-5 年	5.00	19.00~31.67
运输工具	年限平均法	3-5 年	5.00	19.00~31.67

可比公司各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
雅葆轩	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5.00	9.50
	电子设备	年限平均法	5	5.00	19.00
	运输工具	年限平均法	5	5.00	19.00
	工具器具	年限平均法	5	5.00	19.00
光弘科技	房屋建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机器设备	年限平均法	3-10	5.00	9.50-31.67
	运输工具	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	办公设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
易德龙	房屋建筑物	直线法	20	5.00	4.75
	机器设备	直线法	3-10	5.00	9.50-31.67
	办公及电子设备	直线法	3-5	5.00	19.00-31.67
	运输工具	直线法	4	5.00	23.75
	其他设备	直线法	3-10	5.00	9.50-31.67
一博科技	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	5-10	5.00	9.50-19.00
	运输设备	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
	办公设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

富创优越折旧计提政策中折旧方法和残值率与可比公司相同，富创优越无房屋及建筑物类固定资产，其他类别的固定资产年折旧率均在 9.50%至 31.67%之间，与可比公司不存在显著差异，固定资产折旧计提政策合理。

（二）使用权资产折旧计提政策对比

富创优越的使用权资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率情况如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	3-9 年	0.00	11.11~33.33
机器设备	年限平均法	5 年	0.00	20.00

富创优越存在机器设备类使用权资产系基于自身生产所需增加产线需求，富创优越使用权资产折旧年限基于租赁合同所约定的租赁期确定，符合企业会计准则规定。富创优越的使用权资产折旧政策与可比公司对比情况如下：

公司名称	使用权资产折旧政策	使用权资产涉及资产类别	折旧年限选取方式	折旧年限	残值率
富创优越	采用直线法对使用权资产计提折旧	房屋建筑物、机器设备	基于租赁期	房屋建筑物 3-9 年、机器设备 5 年	0.00
易德龙	采用直线法对使用权资产计提折旧	房屋建筑物、运输设备	基于租赁期	未披露	未披露
一博科技	采用直线法对使用权资产计提折旧	房屋建筑物	基于租赁期	未披露	未披露
光弘科技	采用直线法对使用权资产计提折旧	房屋建筑物、计算机软件	基于租赁期	未披露	未披露
雅葆轩	采用直线法对使用权资产计提折旧	无	基于租赁期	未披露	未披露

注：雅葆轩不存在使用权资产

根据对比分析，富创优越与可比公司的使用权资产折旧摊销政策与可比公司不存在重大差异。

三、报告期内标的公司特定客户专项设备形成背景，是否符合行业惯例，设备供应商及资金来源，专项设备金额及占比，对应客户名称及报告期内实现收入，毛利率是否与其他客户存在差异；

（一）报告期内富创优越特定客户专项设备形成背景，设备供应商及资金来源，专项设备金额及占比

1、专项设备的形成背景

受客观环境影响，海能达于 2020 年 12 月将其 EMS 业务中部分涉及光通信及海事通信的相关业务及资产转让给富创优越。Emcore Corporation（以下简称“Emcore”）原系海能达客户，同样受客观环境影响，无法继续与海能达合作。经协商，2021 年 8 月，富创优越与 Emcore 签署了《Asset Purchase Agreement》（资产购买协议）、《Manufacturing Supply Agreement》（制造供应协议），为 Emcore 制造激光模块（“LM”）和社区天线电视（CATV Community Antenna Television）等

产品及其组件。

2023 年 10 月，富创优越与 EMCORE、Photonics Foundries Inc 及其子公司 Ortel LLC 签署了《替代契约》（deed of novation），各方同意富创优越与 EMCORE 解除《制造供应协议》及《资产购买协议》，由 Photonics Foundries Inc 及其子公司 Ortel LLC 承担 EMCORE 在《制造供应协议》和《资产购买协议》项下的所有权利、义务和责任。

除上述情形外，富创优越不存在其他特定客户专项设备。

2、标的公司与 Emcore 的设备购买协议、与 Ortel.LLC（前期为 Emcore）的协议是否对相关设备使用、采购金额、订单量、合作年限等有明确的约定及具体约定内容，是否存在其他利益安排

（1）富创优越于 2021 年 8 月与 Emcore 签署的《制造供应协议》对设备使用、采购金额、订单量及合作年限的主要约定

第 5.8 条 最低额外付款额（Minimum Additional Payments）

①在自 2021 日历年开始至 2024 日历年结束的每个日历年，如果在该日历年交付给 EMCORE 的产品的总折旧费用低于 660,000 美元，且基于(i)富创优越根据本协议在该期间所有有效采购订单履行了 EMCORE 要求的交付；或(ii)富创优越在该期间的实际交付（如果富创优越未能 100%履行该期间交付是由于 EMCORE 违反本协议），则等于 660,000 美元减去该日历年交付给 EMCORE 的产品总折旧费用的金额应变为到期款项，并由 EMCORE 在适用日历年结束后 30 天内，按照富创优越提供给 EMCORE 的付款指示向富创优越支付。

“折旧费用”应按如下方式计算：

(i) 在适用的 12 个月期间交付给 EMCORE 的每个激光模块产品的单位折旧费用为 10 美元；

(ii) 在适用的 12 个月期间交付给 EMCORE 的每个 DMTX 产品的单位折旧费用为 20 美元；

(iii) 受本协议约束的任何其他产品的单位折旧费用由双方共同商定确定；

②如果交付给 EMCORE 的产品总折旧费用在以下任一期间总计超过 280 万美

元：(i) 2021 年 1 月 1 日开始至 2022 年 12 月 31 日结束的期间，或 (ii) 2023 年 1 月 1 日开始至 2024 年 12 月 31 日结束的期间，则富创优越应在适用期间结束后 30 天内，按照 EMCORE 提供给富创优越的付款指示，向 EMCORE 支付一笔金额等于该期间总折旧费用超过 280 万美元部分的款项。

③如果根据本协议交付给 EMCORE 的产品在 2021 年 1 月 1 日开始至 2025 年 12 月 31 日结束的期间内产生的总折旧费用低于 6,453,965 美元，且基于 (i) 富创优越根据本协议在该期间所有有效采购订单履行了 EMCORE 要求的交付；或 (ii) 富创优越在该期间的实际交付（如果富创优越未能 100%履行该期间交付是由于 EMCORE 违反本协议），则等于 6,453,965 美元减去前五年期间交付给 EMCORE 的产品总折旧费用的金额应变为到期款项，并由 EMCORE 最迟于 2026 年 1 月 31 日，按照富创优越提供给 EMCORE 的付款指示进行支付。

④在 2021 年 1 月 1 日开始的期间内，当富创优越根据本协议或原制造协议已向 EMCORE 交付了总折旧费用净额（扣除并排除富创优越根据本协议第 5.8(b)条支付给 EMCORE 的任何回扣金额）达到 6,453,965 美元的产品时，EMCORE 此后在上述第 5.8(a)和 5.8(c)条下不再有进一步的支付义务，前提是，如果双方经各自单独裁量书面同意富创优越将为履行其在本协议下的义务而非《新资产购买协议》所约定的购买额外设备，则该金额应增加至与购买的额外设备金额相对应（并基于交付给 EMCORE 产品的折旧费用进行摊销）。

⑤ 如果 EMCORE 和富创优越经各自单独裁量书面同意根据本协议第 6.3 条在协议到期前终止本协议，那么，如果在此类共同终止协议之日，富创优越已交付给 EMCORE 的产品的折旧费用低于 6,453,965 美元，则 EMCORE 应以等于 6,453,965 美元减去 2021 年 1 月 1 日至本协议终止生效之日期间交付给 EMCORE 产品的实际折旧费用金额的购买价款（“回购对价”）回购已购资产。回购对价应在终止生效之日起 30 天内由 EMCORE 根据富创优越提供的付款指示到期支付。根据本第 5.8(e)条的任何此类终止不应影响截至终止之日或之前产生的任何支付义务和责任的履行。

除此之外，富创优越于 2022 年 2 月与 EMCORE 签署《补充协议》，将上述总补偿价款由 6,453,965 美元调整至 7,187,449 美元；后续根据双方邮件沟通确认，总补偿价款最终确定为 7,249,389.94 美元。

（2）富创优越于 2021 年 8 月与 Emcore 签署的《资产购买协议》

2021 年 8 月，富创优越与 EMCORE 签署《资产购买协议》（Asset Purchase Agreement），约定富创优越购买 EMCORE 及其关联主体出售的用于制造 LM 等产品相关设备的所有权利。（第 1.01 条）

富创优越应仅将购入资产用于履行其在本合同制造协议下的义务，不得用于任何其他目的，或用于为任何其他人士履行任何服务或义务，除非适用法律另有要求或双方同意。（第 5.03 条）

（3）富创优越于 2023 年 8 月与 Emcore 及 Ortel LLC 签署的《deed of novation》（替代契约）

2023 年 10 月，富创优越与 EMCORE、Photonics Foundries Inc 及其子公司 Ortel LLC（合称为 PF）签署了《deed of novation》（替代契约），各方同意 EMCORE 将《制造供应协议》和《资产购买协议》更替予 PF，PF 应根据本协议所载条款和条件，共同且个别地承担 EMCORE 在《制造供应协议》和《资产购买协议》项下的所有权利、义务和责任。

除上述主要协议外，富创优越与 Emcore、Ortel LLC 就补充价款总额及补偿价款支付方式等主要通过邮件形式确认和调整。

上述约定实际为富创优越自客户购入设备专门用于生产客户所需的特定产品，客户通过购买相关产品的价款（如价款不足则直接支付补偿款）补偿富创优越因购买特定设备而产生支出，补偿限额为富创优越采购设备支付的价款总额。富创优越购买设备的支出实际由客户逐年返还，此种合作模式下，富创优越提前锁定了订单，客户则能够节约设备购置的一次性大额支出。

截至 **2026 年 5 月 31 日**，专项设备 724.94 万美元的分摊回收情况如下：

设备投入分摊收回情况	金额（万美元）	备注
总投资	**724.94**	
2021 年 8 月-2023 年 9 月生产销售分摊	164.00	从 Emcore 收回
2023 年 10 月-2023 年 12 月生产销售分摊	2.44	从 Ortel LLC 收回
2024 年收回 2023 年度补偿差额	61.80	从 Ortel LLC 收回
2024 年 1 月-2024 年 12 月生产销售分摊	24.14	从 Ortel LLC 收回

2025 年收回 2024 年补偿差额	41.85	从 Ortel LLC 收回
2025 年 1 月-2025 年 12 月生产销售分摊	5.17	从 Ortel LLC 收回
2025 年 7 月-2025 年 12 月收回补偿差额	117.82	从 Ortel LLC 收回
2026 年 1 月-2026 年 5 月生产销售分摊	**2.42**	**从 Ortel LLC 收回**
2026 年 1 月-2026 年 5 月收回补偿差额	**98.24**	**从 Ortel LLC 收回**
剩余未收回金额	**207.06**	**计划从 Ortel LLC 收回**

根据合同、实际生产销售情况，富创优越与 Ortel LLC 协商谈判于 2025 年 1 月双方同意的补偿方案，将原需在 2026 年 1 月前全部支付的补偿款延期至 2027 年 3 月之前分期支付。因将来能否确定获得设备补偿现金流入尚存在不确定性，因此，富创优越未确认长期应收款。

截至 2024 年末，富创优越账面 Emcore 专用固定资产因销售订单减少不能通过生产销售方式继续产生足够的现金流入，部分设备已经闲置，经董事会决议，对该批次设备计提减值准备 1,239.49 万元。

3、富创优越向 Emcore 购入设备的具体过程、设备构成、金额、实物状态、设备来源及价款支付情况

Emcore 于 2019 年 10 月与海能达签订相关销售框架协议，将北京 Emcore 公司、美国 Emcore 公司已使用过的旧设备，卖给了海能达，用于生产 Emcore 的专用产品。2021 年，海能达不再与 Emcore 合作，并且终止了 2019 年签订的销售框架协议，退还了该部分设备。

富创优越购买 Emcore 相关设备总价 724.94 万美元，富创优越承接 Emcore 代工业务，Emcore 原与海能达合作，因此富创优越从 Emcore 承接资产，参考原设备在海能达的账面净资产价值，并与 Emcore 约定或有补偿方案。设备价格构成明细如下：

单位：万美元

事项	涉及价格确定的文件	金额
富创优越购买总价		724.94
其中：		
1、香港富创于 2021 年 8 月与 Emcore 签订销售框架协议，从 Emcore 购买了上述海能达退还给 Emcore 的专项设备	与 Emcore 签署的《Asset Purchase Agreement》（资产购买协议，2021 年	239.96

事项	涉及价格确定的文件	金额
2、2021 年 8 月，香港富创优越从 Emcore 购买了一批专项设备	8 月签署）	144.97
3、2022 年 2 月，马来富创向 Emcore 购买了一批设备，设备来自于北京 Emcore 和美国 Emcore	与 Emcore 签署的《Amendment to Manufacturing Supply Agreement》（制造供应协议之补充协议，2022 年 2 月签署）	280.58
4、2021 年至 2022 年期间，富创优越额外从外部供应商购买配套上述专项设备使用的辅助配件	与 Emcore（后续为 Ortel LLC）往来邮件	59.43

上述自 Emcore 购买的设备均为 Emcore 子公司北京 Emcore 公司、美国 Emcore 公司已使用过的旧设备，包括激光焊接设备、封盖焊接设备、信号频谱分析仪、多频信号测量设备等 600 余项；富创优越自外部供应商购买的辅助配件单价较低，均为新配件。

购买设备的价款由香港富创、马来富创分别支付给 Emcore；配件由富创优越直接支付外部供应商。

4、相关设备的定价依据、公允性以及商业实质

（1）购买 Emcore 相关设备参考了设备原净资产价值

相关设备定价系富创优越及 Emcore 协商确定，根据双方签署的一系列业务协议，富创优越与 Emcore 之间的业务合作系富创优越购置专项设备服务 Emcore、Emcore 通过采购产品价格补偿富创优越购买设备的支出，如依据业务协议约定通过产品价格补偿不足的部分，则由 Emcore 直接支付折旧补偿。

富创优越承接 Emcore 代工业务，参考原海能达的账面原净资产价值承接该批生产设备，用于履行《制造供应协议》项下 LM、DMTX 等产品生产义务，协议明确富创优越、Emcore、海能达为独立缔约方，不存在关联关系或特殊利益安排。

（2）购买资产是基于业务承继所必备生产的需求，而非单独购买资产

富创优越为 Emcore 专项购入的设备总额为 724.94 万美元，2021 年至 **2026 年 5 月**，富创优越累计向 Emcore（Ortel LLC）销售 **31,667.69** 万元（包括 Ortel LLC 直接支付的 2023 年度、2024 年度、2025 年度、**2026 年 1-5 月**折旧补偿合计 **319.71** 万美元），实际销售毛利 **5,431.92** 万元，从开始合作第一、二年情况来看，项

目初期执行情况符合项目投入预期。从 2021 年至 **2026 年 5 月**的总体情况来看，通过项目执行、产品销售已收回部分的投入。

单位：万元

年度	实际销售及其他收益	销售毛利
2021 年度	10,008.00	1,755.00
2022 年度	12,576.00	1,835.00
2023 年度	1,881.00	338.00
2024 年度	3,877.02	349.00
2025 年度	2,218.06	478.24
2026 年 1 至 5 月	**1,107.61**	**676.68**
总计：	**31,667.69**	**5,431.92**

5、Ortel LLC（前期为 Emcore Corporation）的基本情况、是否存在关联关系

Emcore Corporation 于 1984 年成立，曾于美国上市，股票代码为 EMKR。当前已退市并被收购。行业归类为国防航天制造、电子元器件等领域，核心业务系研发制造光纤陀螺、环形激光陀螺等惯性导航产品及相关系统。

Ortel.LLC 为美国 Photonics Foundries 旗下光学及射频性能产品制造与服务商，2023 年收购了 Emcore Corporation（国际领先的航空航天和国防工业惯性导航解决方案的独立供应商）旗下的宽带及国防光电业务。

Emcore Corporation 原本为海能达客户，海能达公开披露资料未将 Ortel LLC、Emcore Corporation 作为关联方披露。

（二）是否符合行业惯例

富创优越自客户 Emcore 采购组装、测试类固定资产，并专项用于以自身 PCBA 产品进行组装、测试，并以成品的形式向 Emcore 销售，对于 Emcore 来说，直接购买成品减少了采购富创优越 PCBA 后的组装、测试环节；而对于富创优越来说，以自身生产的 PCBA 继续组装、测试，能够进一步延伸产业链，增加产品利润，此类业务模式系富创优越与客户达成的互利合作。

此类商业模式在高端制造业中较为常见，如格科微（688728）在审核问询函回复中披露，中芯国际为满足格科微 0.153umCIS 产品的需求，持续投资扩充产能，新增产能的投资费用需由格科微共同分担，格科微分担金额将自 2020 年出货的

第一片晶圆起算以每片 8 寸晶圆人民币 50 元，每片 12 寸晶圆人民币 100 元来计算返还给格科微，此模式实际为中芯国际为满足格科微的产品需求新建产线，与富创优越为满足 Emcore 的产品需求，购置专项设备的模式一致；甬矽电子（688362）在招股说明书中披露其部分客户出于产能保证或定制化加工的需求，采用“客供设备”的方式与公司进行合作。即部分客户将设备提供给公司，由公司利用相关设备对其提供封装或测试服务。该模式为半导体行业的通行模式，一方面可以满足特定客户的定制化需求，另一方面可以优先保证该客户的产能。甬矽电子虽未明确是否直接采购相关客供设备，但业务背景与富创优越一致。

（三）对应客户名称及报告期内实现收入，毛利率是否与其他客户存在差异；

报告期内，与 Ortel LLC 收入及毛利对比情况如下：

单位：万元、%

客户名称	2026 年 1-5 月份		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
Ortel LLC	**1,107.61**	**61.09**	2,284.08	23.67	3,877.02	9.36	1,881.50	17.92
所有客户	**363,745.58**	**8.53**	456,939.72	8.98	305,439.58	9.35	127,546.76	8.36

注：收入及毛利率均按总额法计算。

2024 年毛利率下降的主要原因系富创优越将为其生产 CATV 产品的部分工序由外部代工整合转移至马来工厂自主生产，转产初期，一方面由于原代工厂对存厂物料保管不当，导致阶段性报废率较高；另一方面，马来工厂在新产品导入初期经历生产良率的自然爬坡，因此毛利率有所下降。

截至 **2026 年 5 月末**，富创优越已经对 Ortel.LLC 专项设备按账面净值计提了 1,239.49 万元减值准备。

四、结合主要机器设备的使用年限及使用状态、产能利用情况等，分析主要机器设备是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；

（一）主要机器设备的使用年限及使用状态

报告期内，生产线及主要设备均处于正常使用状态，设备成新率较高，不存在减值迹象。

单位：元

设备名称	开始使用时间	台数	原值	净值	成新率
贴片机	2020 年	8	16,483,747.49	**6,183,064.61**	**37.51%**
贴片机	2022 年	2	8,659,829.76	**5,298,461.87**	**61.18%**
贴片机	2023 年	2	1,591,246.03	**1,200,727.44**	**75.46%**
贴片机	2024 年	5	15,244,072.57	**12,909,874.03**	**84.69%**
贴片机	2025 年	10	18,568,997.32	**17,165,271.60**	**92.44%**
贴片机	**2026 年 1-5 月**	**21**	**24,636,067.09**	**24,461,154.74**	**99.29%**
合计		**48**	**85,183,960.25**	**67,218,554.28**	**78.91%**

结合设备的成新率分析，富创优越的设备总体成新率七成，设备使用年限均为 10 年，目前多数设备使用年限尚未过半。

（二）报告期内主要设备产能利用率情况

报告期内，富创优越自有贴片机的产能利用率情况如下：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能（万点/年）	**427,908.01**	471,837.71	325,262.41	286,804.80
产量（万点/年）	**307,766.25**	393,200.62	286,107.19	231,425.18
产能利用率（%）	**71.92**	83.33	87.96	80.69

报告期内，富创优越自有贴片机的产能利用率较高，现有主要设备接近满产，不存在闲置；因此不存在固定资产的减值迹象。

（三）报告期内固定资产减值情况，减值准备计提是否充分

1、报告期内固定资产减值背景情况

富创优越于报告期每期末对固定资产是否存在减值迹象进行判断，并对存在减值迹象的固定资产进行减值测试。2024 年末，因特定客户订单减少，富创优越对用于特定客户产品生产与测试的专项设备，依据减值测试结果计提了减值准备，该部分设备系马来富创购置，原值合计 2,929.69 万元、主要用于生产 CATV（Community Antenna television，社区天线电视）等产品，客户为 Emcore Corporation（因其业务剥离，2023 年 10 月开始变更为 Ortel LLC），因客户战略调整，报告期内对马来富创采购额下降明显，导致设备闲置，截至 2024 年末，富创优越按其账面净值全额计提减值准备 1,239.49 万元。

此外，为拓展光模块 PCBA 工序后的组装业务，马来富创于 2022 年购入一批 COB 设备，用于光模块成品组装环节，即以自身生产的 PCBA 结合其他器件组装成光模块成品。该批设备原值合计 497.04 万元，因富创优越战略调整，后续未继续深入拓展该类业务，导致该批次设备闲置，2024 年末，富创优越按其账面净值全额计提减值准备 452.22 万元。

深圳富创前期购置的生产设备“三坐标”，初始入账成本约 40.96 万人民币，鉴于行业设备工艺迭代加速，公司该项设备因技术不匹配，已无法满足生产要求，目前处于闲置状态。深圳富创依据《企业会计准则》谨慎性原则，对深圳富创的该项设备按净值 15.81 万人民币进行减值计提。

报告期期末，富创优越固定资产减值准备金额为 1,620.25 万元。除上述情形之外，富创优越其他固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备。

除上述已计提减值损失的固定资产外，富创优越不存在其他存在减值迹象机器设备，减值准备计提充分。

2、固定资产减值的具体过程以及计提减值准备的合理性。

固定资产减值主要为富创优越购买的专门用于生产 Emcore Corporation 所需产品的生产设备减值；从 2023 年开始，Emcore Corporation（后来为 Ortel LLC）产品生产销售量逐年下降。根据富创优越与 Ortel LLC 邮件沟通的情况，未来富创优越继续获取大额订单可能性较小，部分设备已闲置，出现了减值迹象：

(1)至 2025 年 12 月已经和 Ortel LLC 进行多轮次关于设备折旧补偿的谈判，双方为未来订单量减少已有明确预期。

(2)对于补偿的谈判、及未来补偿款收回，存在一定的不确定性。

(3)该批机器设备使用年限较长。由于变卖、转租均可能涉及设备装运费用。因此依靠变卖和转移可能也难以获得现金流。

富创优越根据谨慎性原则、通过董事会决议后，于 2024 年末对已闲置设备按账面净值全额计提固定资产减值损失。

五、2024 年末无机器设备使用权资产的原因，2024 年 9 月开始租赁机器设备的原因、租赁设备具体情况及对生产经营的影响；

（一）2024 年 9 月开始租赁机器设备的原因

富创优越生产经营所需主要生产设备主要为贴片机及与之相配套的贴片产线，相关设备在境内及境外均具有成熟的采购或租赁市场，通过采购或租赁方式获取设备的周期均相对较短（一般 1-3 个月），富创优越能够根据自身需要确定所需生产设备的获取方式。随着 AI 算力产业链爆发，2024 年下半年以来，富创优越主要客户采购需求明显增长，但在需求爆发初期，富创优越基于自身资金实力及对需求增长的审慎预测，主要以租赁设备的方式满足短期的扩产需求，因此，自 2024 年 9 月开始租赁机器设备。

考虑到：1、贴片机及配套设备在境内境外均有成熟的市场，可以灵活续租或重新租赁其他同类设备；2、相关设备安装调试也较为便捷；3、租赁设备大部分为二手设备，如签订长期租赁协议，面临维修更换风险，因此富创优越主要通过短期租赁（租期一般 6 个月以内）的方式租赁设备。同时基于设备状况及与设备出租方的商业谈判，2025 年开始，亦通过长期租赁（租期超过 12 个月）的方式租赁设备。

（二）租赁设备的会计处理及准确性

《企业会计准则第 21 号——租赁》第三十条规定，短期租赁，是指在租赁期开始日，租赁期不超过 12 个月的租赁。包含购买选择权的租赁不属于短期租赁；第三十二条规定，对于短期租赁和低价值资产租赁，承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债。

富创优越基于租赁合同约定的租期，对租赁设备采取不同的会计处理方式，其中对租期不超过 12 个月的短期租赁，由于租赁开始日难以合理预计是否续租，结合租赁准则的规定，未确认使用权资产及租赁负债；对于租期超过 12 个月的租赁，严格依据租赁准则的规定确认使用权资产，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，具体分析如下：

1、富创优越与出租方签订的短期租赁合同均不包含租赁资产的购买选择权。

结合租赁合同，富创优越对短期租赁资产不具备购买选择权，具体分析如下：

是否包含购买选择权判断依据	情况	是否满足
租赁期届满时，资产所有权转移给承租人	不转移	否
承租人拥有购买资产的选择权，且购买价款远低于公允价值，可合理确定将行使该权利。	无相关合同条款	否
租赁期占资产使用寿命的大部分（通常指75%以上）；	富创优越租赁设备虽为二手设备，但使用年限一般仍在1年以上，合同约定的租期（一般3个月）仍远低于其使用寿命	否
最低租赁付款额的现值几乎相当于租赁资产的公允价值（通常指90%以上）；	3个月租金远低于资产公允价	否
资产性质特殊，如不经过重大改造，只有承租人能够使用；	未重大改造、可给与其他承租人使用。	否
租赁期内是否存在转租、或者其他对租赁设备的依赖	未重大改造、设备可替换性强	否

2、富创优越于租赁起始日无法合理确定会续租:一是富创优越所租赁的设备均为通用设备，无需复杂的安装调试，也无需对租赁设备进行重大改良；二是相关租赁资产均为通用设备，存在便利的替换条件及活跃的租赁市场，租赁资产对富创优越运营的重要程度较低；三是终止租赁成本不重大，根据相关租赁合同，富创优越仅需提前一周内书面通知即可终止租赁，不涉及谈判成本、搬迁成本、终止租赁的罚款、将租赁资产恢复至租赁条款约定状态的成本等；四是富创优越历史上多项短期租赁未续租，历史数据能够支撑富创优越于短期租赁开始日无法合理确认是否会续租。

富创优越报告期内主要租赁合同后续续租情况如下：

出租方	承租公司	合同号	金额（元/月）	续期情况	设备情况（详见问题3之2）
泓皓电子	深圳富创	20240902001	380,000.00	续租至今	已退租一台回流炉、一台3D AOI
泓皓电子	深圳富创	FCY-20250302001	177,000.00	未续租	已退回
泓皓电子	深圳富创	202408001	152,750.00	续租至今	已退租一台贴片机
泓皓电子	深圳富创	20250319002	70,000.00	未续租	仅一台贴片机续租中
泓皓电子	深圳富创	1401842859-FCY	107,700.00	续租至今	已退组1台2D AOI
泓皓香港	马来富创	2024092302	USD9,783.00	未续租	已退回
泓皓香港	马来富创	2024092301	USD6,971.80	未续租	已退回
泓皓香港	马来富创	2024120101	USD28,605.78	未续租	已退回
泓皓香港	马来富创	2025011301	USD43,986.10	未续租	已退回
泓皓香港	马来富创	2025022401	USD6,600.00	未续租	已退回

出租方	承租公司	合同号	金额（元/月）	续期情况	设备情况（详见问题 3 之 2）
海德斯通信	深圳富创	2024	217,300.00	租赁中	
富士北亚深圳	深圳富创	FN763-2505	281,257.00	续租至今	
泓皓（香港）	马来富创	2024030801	USD9,154.00	续租至今	已退租一台平移机
泓皓（香港）	香港富创	20250326501	USD6,971.80	续租至今	
泓皓电子	富创优越	FCY-20250302001	195,000.00	续租至今	已退租一台印刷机
深圳索凡	**马来富创**	**SFZL20260130-01**	**USD137,591.00**	**租赁中**	
泓皓电子	**深圳富创**	**20260107001**	**397,000.00**	**租赁中**	

注：上述清单系截至 2026 年 5 月 31 日主要租赁设备租赁的清单。

综上，富创优越基于租赁合同约定的租期，对租赁设备采取不同的会计处理方式，其中对租期不超过 12 个月的短期租赁，由于租赁开始日难以合理预计是否续租，结合租赁准则的规定，未确认使用权资产及租赁负债；对于租期超过 12 个月的租赁，严格依据租赁准则的规定确认使用权资产，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）租赁设备具体情况

报告期各期，富创优越发生的租赁费按供应商统计情况如下：

单位：万元

租赁供应商名称	**2026 年 1-5 月**	2025 年度	2024 年度	2023 年度
深圳市泓皓电子科技有限公司（泓皓电子）	**469.73**	1,015.26	714.59	21.11
HONHOW (HONG KONG)LIMITED（泓皓香港）	**372.17**	678.63	212.70	-
海德斯通信有限公司	**85.44**	205.05	-	-
富士北亚租赁（深圳）有限公司	**216.30**	171.15	3.44	-
FORTUNE HT(HONGKONG) LIMITED	**-**		68.83	-
深圳市润智电子有限公司	**11.42**	24.17	23.86	-
四川华拓光通信股份有限公司	**14.37**		25.15	-
东莞市新思高电子设备贸易有限公司	**-**	24.78	-	-
深圳市索凡机械设备有限公司	**266.98**			
其他租赁供应商	**58.18**	46.82	60.81	35.12
合计	**1,494.59**	2,165.86	1,109.39	56.22

注：上述仅列示报告期内发生额大于 20 万元的供应商，其他租赁供应商报告各期内租赁费金额低于 20 万，涉及其他 20 家租赁供应商主体；海德斯的租赁费为确认的使用权资产折旧金额，富创优越海德斯租入的设备月含税租金为 21.73 万元，租赁开始日为 2025 年 1 月

1 日，租期 5 年。

报告期末富创优越租赁设备的初始租赁期大部分在一年以内，通常为 3-6 个月，若富创优越选择续租，续租租期通常根据原合同确定，合同约定富创优越对续租选择权行使具备灵活性，可基于临近到期时点的自身生产需求考虑到期是否续租，即使选择不续租，相关设备均为通用设备，选择租赁设备的替代性强，不会对富创优越生产经营构成重大不利影响。截至报告期末，富创优越租赁的主要设备情况如下：

序号	出租方	租赁内容	初始租赁期限
1	深圳市泓皓电子科技有限公司	SMT 主线体	6 个月
2		贴片机	3 个月
3		2DAOI 设备	3 个月
4		贴片机、吸嘴、供料器等	3 个月
5		SMT 主线体	3 个月
6		SMT 主线体	3 个月
7		印刷机、接驳台、筛选机、贴片机等	3 个月
8	泓皓（香港）有限公司	SMT 主线体	6 个月
9	慧辰(香港)有限公司	贴片机、飞达车等	1 个月
10	慧辰(香港)有限公司	贴片机、飞达车等	1 个月
11	泓皓(香港)有限公司	贴片机、AOI	1 个月
12	泓皓(香港)有限公司	SPI 设备	6 个月
13	海德斯通信有限公司	贴片生产线	5 年
14	**深圳市索凡机械设备有限公司**	**贴片生产线**	**2 年**

（四）对生产经营的影响

报告期内租赁设备的产能贡献情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月份	2025 年度	2024 年度	2023 年度
租赁设备产量（万点）	**232,311.83**	494,884.99	237,577.56	4,927.46
租赁理论产能（万点）	**335,907.55**	590,388.91	268,611.66	5,784.48
总产量（万点）	**540,078.07**	888,085.61	523,684.75	236,352.64
总理论产能（万点）	**763,815.56**	1,062,226.63	593,874.07	292,589.28
租赁产量占比	**43.01%**	55.72%	45.37%	2.08%
租赁产能占比	**43.98%**	55.58%	45.23%	1.98%

注：租赁设备产量系依据自有、租赁设备产能占比测算。

综上，报告期内租赁设备与生产经营情况成正比例关系，与富创优越产量、产能相匹配。

（五）富创优越向深圳市泓皓电子科技有限公司及其关联方租赁设备的内容、数量、价值、来源和分布情况

报告期内，富创优越向泓皓电子及其关联方租赁设备具体情况如下：

出租方	承租公司	合同号	设备名称	数量	现存在地	设备来源	价值（按富创优越近期设备采购价格或询价确定-每台单价）	月租金（元）
泓皓电子	富创优越	20240902001	上板机	2	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		1,200.00
			接驳台	2	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		1,000.00
			印刷机	2	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY221,480.00	14,000.00
			移栽机	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		900.00
			接驳台	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		500.00
			SPI	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY553,700.00	9,000.00
			缓存机	1		泓皓自有		1,200.00
			贴片机 1	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY2,367,067.50	36,000.00
			贴片机 2	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY2,367,067.50	36,000.00
			贴片机 3	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY1,582,000.00	24,000.00
			贴片机 4	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY1,819,300.00	31,000.00
			贴片机 5	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY2,610,300.00	30,000.00
			2D AOI	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY176,000.00（二手）	8,000.00
			接驳台	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		400.00
			2D AOI	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有	CNY176,000.00（二手）	8,000.00
			缓存机	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		1,300.00

			接驳台	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		500.00
			冷却缓存机	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		1,500.00
			接驳台	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		500.00
			吸嘴/NOZZLE	890	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		11,000.00
			供料器/FEEDER	260	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		84,000.00
			飞达车	12	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		32,000.00
			线控	1	B 栋 4 楼 7 线	泓皓自有		1,000.00
泓皓电子	富创优越	FCY-20250302001	上板机	2		泓皓自有		1,200.00
			印刷机	1	已退租	泓皓自有	CNY221,480.00	7,000.00
			移载机	1		泓皓自有		900.00
			接驳台	1		泓皓自有		500.00
			SPI	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY498,330.00	8,000.00
			筛选缓存机	1		泓皓自有		900.00
			贴片机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY2,367,067.50	20,000.00
			贴片机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY2,367,067.50	20,000.00
			贴片机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY2,610,300.00	30,000.00
			接驳台	1		泓皓自有		500.00
			贴片机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY2,610,300.00	30,900.00
			AOI	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY176,000.00(二手）	8,000.00
			筛选缓存机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		900.00

			接驳台	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		500.00
			回流炉	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		18,000.00
			接驳台	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		500.00
			冷却缓存机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		1,500.00
			接驳台	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		500.00
			吸嘴/NOZZLE	790	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		11,500.00
			供料器 /FEEDER	101	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		18,000.00
			table 车	15	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		15,700.00
泓皓电子	富创优越	202408001	贴片机	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY2,367,067.50	29,000.00
			贴片机	1	已退租	泓皓自有	CNY2,610,300.00	30,900.00
			吸嘴 / NOZZLE	532	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		4,480.00
			供料器 / FEEDER	139	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		64,270.00
			table 车	8	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		12,800.00
			table 车	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		6,780.00
			table 车	1	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有		4,520.00
泓皓电子	富创优越	20250319002	贴片机	1	B 栋 4 楼 9 线	泓皓自有	CNY2,610,300.00	35,000.00
			贴片机	1	B4 车间 7 线	泓皓自有	CNY2,610,300.00	35,000.00
泓皓电子	富创优越	1401842859-FCY	TX2i	3	B 栋 4 楼 2 线	泓皓自有	CNY2,367,067.50	107,700.00
泓皓香	马来富	2024092302	贴片机	1	Line1 使用中	泓皓自有	US$299,250.00	US$5,070.40

港	创		飞达车	2		泓皓自有		US$0.00
			FEEDER	**102**		泓皓自有		**US$3, 304. 20**
			NOZZLE	500		泓皓自有		US$422.50
			飞达车	2		泓皓自有		US$563.40
			License	8		泓皓自有		US$281.7
			平移机	1		泓皓自有		US$140.8
泓皓香港	马来富创	2024092301	贴片机	1	Line2 使用中	泓皓自有	US$111,428.57	US$6,971.8
			飞达车	2		泓皓自有		
			FEEDER	**60**		泓皓自有		
			NOZZLE	272		泓皓自有		
			CP20PDO 马达	5		泓皓自有		
			License	8		泓皓自有		
泓皓香港	马来富创	2024120101	上板机	2		泓皓自有		US$280.90
			印刷机	2		泓皓自有	US$28,000	US$2,752.80
			平行移载机	2		泓皓自有		US$365.16
			接驳台	2		泓皓自有		US$168.54
			SPI	1		泓皓自有	US$70,000	US$2,106.70
			筛选机	1		泓皓自有		US$168.50
			贴片机	1		泓皓自有	US$299,250	US$4,407.23
			贴片机	1		泓皓自有	US$299,250	US$6,126.40

			双轨贴片机	1		泓皓自有	US$330,000	US$5,814.60
			接驳台	5		泓皓自有		US$421.35
			炉后 3D AOI	1		泓皓自有	US$74,000	US$4,494.38
			飞达	**96**		泓皓自有		US$5,659.33
			吸嘴	1200		泓皓自有		US$1,966.29
泓皓香港	马来富创	2025011301	贴片机	1	Line4 使用中	泓皓自有	US$210,000.00	US$4,247.61
			贴片机	2	Line6 使用中	泓皓自有	US$200,000.00	US$6,894.66
			贴片机	1	一厂 TV 会议区	泓皓自有	US$330,000.00	US$4,493.84
			炉前 AOI	1	Line6 炉前使用中	泓皓自有	US$22,250.32	US$984.95
			炉后 3D AOI	1		泓皓自有		US$4,451.98
			台车	**20**		泓皓自有		US$3,299.48
			feeder	**340**		泓皓自有		**US$14,721.60**
			Zebra PDA	2		泓皓自有		US$221.60
			license	50		泓皓自有		US$2,462.00
			Nozzle	1488		泓皓自有		US$2,208.38
泓皓香港	马来富创	2025022401	3D SPI	6	Line6 使用中	泓皓自有	US$32,869.79	US$6,600.00
泓皓（香港）	**马来富创**	**2024030801**	**贴片机**	**1**		**泓皓自有**		**US$5,070.40**
			飞达车	**2**		**泓皓自有**		**US$0.00**
			FEEDER	**102**		**泓皓自有**		**US$3,304.20**

			NOZZLE	500		泓皓自有		US$422.50
			飞达车	2		泓皓自有		US$563.40
			License	8		泓皓自有		US$281.70
			平移机	1		泓皓自有		US$140.80
泓皓(香港)	香港富创	20250326501	贴片机	1		泓皓自有		US$125,997.21
			飞达车	2		泓皓自有		US$0.00
			FEEDER	60		泓皓自有		US$46,028.15
			NOZZLE	272		泓皓自有		US$3,256.33
			CP20PD0马达	5		泓皓自有		US$5,985.91
			License	8		泓皓自有		US$6,197.18

（六）富创优越向泓皓电子及其关联方租赁设备价格的公允性

标的公司设备租赁需求主要是基于业务临时增量或紧急需求，采购方式是采取比价议价后，提交采购决策会进行最终决策确定。设备租赁商选定主要考虑价格、设备齐套性、最快交货期、服务能力等因素。深圳市泓皓电子科技有限公司中标主要原因系其具备价格最低、设备最齐全、交期最快等优势。

（七）泓皓电子及其关联方基本情况及其向其他客户租赁的情况

泓皓电子基本情况及其向其他客户租赁的情况详见本审核问询函回复“问题 5、关于标的公司独立性”之“五、深圳市泓皓电子科技有限公司、泓皓（香港）有限公司基本情况、业务洽谈过程，相关租赁设备的来源，是否与海能达及其关联方存在关联关系或业务往来。”

泓皓电子及其关联方存在较多的其他客户，相关设备不是专门为富创优越采购。

（八）租赁设备与自有设备如何区分

标的公司租赁设备与自行购买的设备在设备管理中通过明确的标识进行区分，租赁设备不属于公司固定资产。

六、购建固定资产等长期资产支付的现金与固定资产、使用权资产等科目的勾稽关系。

富创优越合并口径下购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与资产负债表科目勾稽关系情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
固定资产原值增加	**7,346.81**	5,514.46	3,287.07
在建工程原值**变动**	**1,333.61**	1,246.47	
无形资产原值增加	**4,900.17**	8.97	11.48
长期待摊费用增加	**757.46**	757.46	104.05
其他非流动资产增加	**1,671.64**	8,724.16	973.37
其他	**342.19**	122.66	-2.02
减：应付长期资产款**增加**	**1,241.72**	2,748.52	-483.00
小计	**15,110.16**	13,625.66	4,856.95

购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	**15,110.16**	13,625.66	4,856.95
差异	**-**	-	-

注：其他主要为进项税及外币报表折算影响。

报告期各期，富创优越购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与资产负债表科目之间的勾稽关系合理。

七、固定资产和租赁设备的盘点情况

会计师于**2026 年 9 月 14 日**、2025 年 6 月 19 日、2026 年 1 月初分别对深圳与马来西亚的固定资产实施了监盘，并同时对深圳与马来西亚工厂租赁设备进行盘点。

1、2025 年 6 月 19 日盘点情况

固定资产盘点情况如下：

存放地	固定资产原值	抽样盘点原值金额	监盘比例	盘点倒推变化金额	变化原因	结论
深圳	7,728.68 万元	7,068.02 万元	91.45%	304 万元	基准日后已售出	监盘无差异
马来西亚	12,113.63 万元	11,328.09 万元	93.52%			

租赁设备盘点情况如下：

存放地	租赁设备月租金总额	抽样盘点设备月租金金额	监盘比例	盘点倒推变化金额	变化原因	结论
深圳	181.84 万元	146.81 万元	80.74%			监盘无差异
马来西亚	54.67 万美元	38.01 万美元	69.54%			

马来西亚租赁设备盘点比例较低主要原因系伴随主要设备租赁的辅助设备较多，辅助设备一般多设置于主要设备上，69%盘点率基本全部为主要生产设备。

2、2026 年 1 月初盘点情况

固定资产盘点情况如下：

存放地	固定资产原值	抽样盘点原值金额	监盘比例	盘点倒推变化金额	变化原因	结论
深圳	8,020.10 万元	7,913.56 万元	98.67%			监盘无差异
马来西亚	14,136.94 万元	11,457.91 万元	80.05%			

租赁设备盘点情况如下：

存放地	租赁设备月租金总额	抽样盘点设备月租金金额	监盘比例	盘点倒推变化金额	变化原因	结论
深圳	116.64 万元	79.87 万元	68.48%			监盘无差异
马来西亚	47.29 万美元	34.31 万美元	72.55%			

3、2026 年 9 月 14 日盘点情况

固定资产盘点情况如下：

存放地	固定资产原值	抽样盘点原值金额	监盘比例	盘点倒推变化金额	变化原因	结论
深圳	11,731.53 万元	9,042.43 万元	77.08%			监盘无差异
马来西亚	15,781.76 万元	12,301.98 万元	77.95%			

租赁设备盘点情况如下：

存放地	租赁设备月租金总额	抽样盘点设备月租金金额	监盘比例	盘点倒推变化金额	变化原因	结论
深圳	345.99 万元	224.79 万元	64.97%			监盘无差异
马来西亚	33.65 万美元	21.66 万美元	64.36%			

会计师回复

（一）核查程序

针对上述事项，会计师执行了以下核查程序：

1、获取并复核报告期各期末固定资产清单，核查产能、产量变化情况与固定资产变化匹配情况；

2、查阅富创优越固定资产折旧计提政策，与可比公司折旧政策进行比较分析；

3、获取标的公司与特定客户专项设备相关的协议、设备采购合同，查验相关条款；了解设备采购的背景情况，设备供应商及资金来源情况；获取专项设备清单、相关客户的收入明细，复核毛利率与其他客户差异情况；

4、了解富创优越固定资产减值政策及测算的具体方法和过程，分析固定资产减值情况是否符合会计准则的相关规定；实地查看固定资产及租赁设备，对固定资产及租赁设备执行监盘程序，并观察固定资产的使用状态，结合固定资产使用情况及状态，分析富创优越固定资产是否存在减值迹象，复核固定资产减值准备计提是否充分；

5、了解标的公司与租赁设备变化情况、业务背景和原因，获取报告期内设备租赁清单，查阅相关租赁协议；了解涉及短期租赁相关会计核算情况；了解租赁设备相关的产能和产量情况，分析对生产经营的影响；

6、获取并复核富创优越报告期各期的现金流量表，确定“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”与资产负债表科目之间的勾稽关系的合理性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、报告期各期富创优越机器设备原值有所增长，与各类产品的总产能及实际产量变化趋势一致。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、报告期内，富创优越固定资产折旧费用、使用权资产折旧费用计提符合企业会计准则相关规定，计提充分合理；与可比公司相关固定资产折旧政策、使用权资产折旧政策不存在重大差异。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、报告期内富创优越特定客户专项设备的形成具有合理商业背景，该安排属于交易双方基于业务合作需求的合理安排，符合行业惯例；富创优越已依据会计准则规定，对相关专项设备进行了减值测试并足额计提减值准备，会计处理合规。该客户报告期内毛利率与其他客户存在差异主要系产品类型差异导致，具备合理性。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、未发现标的资产固定资产中主要机器设备存在减值迹象，未发现减值计提不充分的情况。

5、富创优越 2024 年末无机器设备使用权资产，系因其当期租赁的设备主要为短期租赁（租赁期不超过 12 个月），且在租赁初始日难以合理预计续租选择权，符合《企业会计准则第 21 号——租赁》关于短期租赁的简化处理规定，将相关租金直接计入当期损益，会计处理符合企业会计准则。2024 年 9 月开始租赁设备，主要系为快速响应光通信行业需求爆发带来的订单增长，解决自有产能瓶颈，该安排具备商业必要性和合理性。租赁设备具体情况已详细披露，其对生产经营的影响主要体现在快速补充产能、满足客户交付需求上。报告期内租赁设备贡献的产量与产能占比提升，与业务增长趋势匹配，该模式未对生产经营的稳定性和独立性构成重大不利影响。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

6、报告期内富创优越“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”与报表相关科目之间勾稽一致。

问题 17、关于配套募集资金

根据重组报告书：（1）本次拟向东阳华盛企业管理合伙企业（有限合伙）募集配套资金 95,128 万元，用于支付本次交易的现金对价、富创优越马来西亚新生产基地建设项目、深圳工厂扩厂项目、研发中心建设项目及支付中介机构等费用；（2）马来西亚新生产基地建设项目将在马来西亚现有 6 条生产线的基础上新增 4 条生产线，深圳工厂扩产项目将在现有 8 条生产线基础上新增 4 条生产线，两个项目完全达产后预计将实现 1.6T 光模块 PCBA 产能 365.9 万片/年，800G、400G 光模块 PCBA 产能分别为 280 万片/年、195.7 万片/年，以及高速铜缆连接器 50 万片/年。

请公司披露：（1）东阳华盛资金来源，是否具备现金支付能力；（2）新增固定资产投入金额与新增产能的匹配情况；（3）标的公司目前 1.6T、800G、400G 光模块 PCBA 产能以及高速铜缆连接器产能；结合标的公司客户需求、在手订单等情况，分析新增产能的消化能力；（4）募投项目新增固定资产对标的公司经营业绩的影响。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、东阳华盛资金来源，是否具备现金支付能力

本次发行股份募集配套资金的发行对象东阳华盛认购股份的资金将全部来源于其自有或自筹资金。东阳华盛已出具如下承诺：

“1、本次参与认购配套融资的资金将全部来源于本企业自有或自筹资金，认购资金来源合法合规；上述资金如有不足部分，本企业将通过向金融机构融资予以补充，确保认购资金及时到位。

2、本次认购资金不存在本企业与上市公司进行资产置换，不存在直接或间接来源于上市公司的情况，亦不存在上市公司为本企业认购资金提供担保、补偿或其他财务资助的情形。

3、本企业具备筹集认购资金的实力，不存在对外募集以信托、接受他人委托代为认购或为任何第三方代持等结构化安排取得认购资金的情形；不存在利用

其他结构化的方式进行融资的情形；本企业承诺，本企业具有较强的资金实力为本次配套融资提供资金保障。

4、本企业认购资金来源符合中国证监会等证券监督管理机构的相关合法合规要求。”

东阳华盛拟认购资金的具体来源情况如下：

序号	资金类别	预计金额（万元）	具体来源
1	金融机构借款	60,000~65,000	贷款银行已出具意向函或承诺函
2	合伙人新增出资	32,000~36,000	东阳华盛有限合伙人东阳懋星企业管理合伙企业（有限合伙）拟自筹资金向东阳华盛出资，用于认购本次发行股份
		3,200~3,600	华懋科技董事长兼东阳华盛有限合伙人吴黎明拟向东阳华盛出资，用于认购本次发行股份

（1）东阳懋星企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“东阳懋星”）认购资金来源为其合伙人认缴出资，东阳懋星已出具《出资意向函》，承诺：“1、本次参与认购配套融资的资金将全部来源于本企业自有或自筹资金，认购资金来源合法合规。

2、本次认购资金不存在本企业与上市公司进行资产置换，不存在直接或间接来源于上市公司的情况，亦不存在上市公司为本企业认购资金提供担保、补偿或其他财务资助的情形。

3、本企业具备筹集认购资金的实力，不存在对外募集、以信托、接受他人委托代为认购或为任何第三方代持等情形；不存在利用结构化的方式进行融资的情形；本企业承诺，本企业具有较强的资金实力为本次配套融资提供资金保障。

4、本企业认购资金来源符合中国证监会等证券监督管理机构的相关合法合规要求。

5、本企业将于上市公司取得中国证监会同意华懋（厦门）新材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金注册批复后在法律法规规定的时间期限内，履行实缴出资义务。”

东阳懋星当前持有东阳华盛 0.5747%出资份额，陈耀民持有东阳懋星 99%出资份额并任执行事务合伙人。根据相关上市公司 2025 年第三季度报告，陈耀民

持有聚和材料（688503）7.67%股份，持有中旗新材（001212）4.97%股份，因此，东阳懋星及其执行事务合伙人具有出资履约能力。

（2）吴黎明认购资金来源为其自有或自筹资金，吴黎明已出具《出资意向函》，承诺：“1、本人本次参与认购配套融资的资金将全部来源于本人自有或自筹资金，认购资金来源合法合规。

2、本次认购资金不存在本人与上市公司进行资产置换，不存在直接或间接来源于上市公司的情况，亦不存在上市公司为本人认购资金提供担保、补偿或其他财务资助的情形。

3、本人具备认购资金的实力，不存在对外募集、以信托、接受他人委托代为认购或为任何第三方代持等情形；不存在利用结构化的方式进行融资的情形。

4、本人认购资金来源符合中国证监会等证券监督管理机构的相关合法合规要求。

5、如若参与本次配募，本人确保将于上市公司取得中国证监会同意华懋（厦门）新材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金注册批复后，在法律法规规定的时间期限内及时履行实缴出资义务。”

综上，东阳华盛已就认购资金来源作出合理安排，具备现金支付能力。

二、新增固定资产投入金额与新增产能的匹配情况

本次募投项目共三个，其中，“研发中心建设项目”不涉及新增产能；“马来西亚新生产基地建设项目”中，新增固定资产主要包括房屋建筑物、机器设备，前述两项占投资总额的比例为85.23%；“深圳工厂扩产项目”中，新增固定资产主要为机器设备，占投资总额的比例为89.34%。

本次募投项目投资构成具体如下：

单位：万元

项目	马来西亚新生产基地建设项目	深圳工厂扩产项目	研发中心建设项目
土地投资	6,698.00		
建设投资	10,300.00		
设备投资	14,343.00	10,178.00	2,587.00

软件投资	188.00	100	333
预备费	1,242.00	514	
流动资金/研发费用	4,000.00	600	2,045.00
项目投资总额	36,771.00	11,392.00	4,965.00
是否涉及新增产能	是	是	否

（一）新增房屋建筑物与新增产能的匹配情况

“深圳工厂扩产项目”系在富创优越现有租赁场地进行投资，不涉及新增房屋建筑物。

“马来西亚新生产基地建设项目”拟在新购置的土地上进行建设，具体建设明细如下：

单位：平米

序号	建筑物	建筑面积
1	原材料及成品智能仓储	2,300.00
2	生产车间	9,700.00
3	办公区域	1,400.00
4	员工餐厅	600.00
合计		**14,000.00**

富创优越现有马来西亚租赁场地明细如下：

单位：平米

序号	项目	建筑面积
1	原材料仓库	415.00
2	生产车间	5,877.00
3	办公区域	656.00
4	员工餐厅	1,446.00
合计		**8,394.00**

富创优越现有马来西亚租赁厂房总建筑面积为 8,394.00 平米，其中生产车间建筑面积为 5,877.00 平米（配置 6 条产线），约每条产线占地建筑面积为 979.50 平米。“马来西亚新生产基地建设项目”拟建生产车间建筑面积为 9,700.00 平米（共配置 10 条产线，包含此次新建 4 条产线和现有租赁场地搬迁 6 条产线），约每条产线占地建筑面积为 970.00 平米，与现有租赁单位产线建筑面积相比较为吻合。故本次新增房屋建筑物与新增产能相匹配。

（二）新增机器设备投资与新增产能匹配关系

由于富创优越目前固定资产生产设备类主要由自购和租赁，富创优越报告期内固定资产生产类设备投入、产线数量及主要产品实际产量情况如下表所示：

项目	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年	2023 年
生产类设备账面原值（A）	**27,881.19**	18,121.18	15,437.10	13,308.52
产线（条）	**25.00**	18.00	13.00	7.00
其中：自有产线（条）（B）	**15.00**	11.00	8.00	6.00
租赁产线（条）	**10.00**	7.00	5.00	1.00
按年度产能折算产线条数（C）	**23.58**	14.25	9.67	6.08
各主要产品产量合计（万片）D	**1,352.89**	2,402.25	1,199.66	498.19
单条自有产线价值（万元/条）E=A/B	**1,858.75**	1,647.38	1,929.64	2,218.09
单条产线产量（万片/条/月）F=D/C/月份数	**11.47**	14.05	10.34	6.83

注 1：“按年度产能折算产线条数”主要系不同产线投产月份不同，故折算成全年产线数量，如在当年 4 月份投产，则折算成年度产线为：1*9/12=0.75 条产线。

注 2：报告期内单条自有产线价值不同主要系单条产线中同时存在自有设备和租赁设备导致，其中，若自有设备占比超过 50%，即认定该条产线为自有产线。

注 3：上表中的产线数量不包含已建成未投产的产线。

从上表可知，富创优越自有单条产线设备投入大约在 **1,647.38 万元至 2,218.09 万元**，每条产线每月的实际产量大约在 6.83 万片至 **14.05 万片，总体呈现上升趋势，**主要系报告期内产能利用率上升导致。2025 年，深圳和马来工厂产能利用率均达到 80%以上，考虑产品切换等因素影响，已基本处于满产状态，**2026 年 1-5 月，单条产线月产量有所下降，主要系 1.6T 产品占比上升所致**。

本次新增机器设备投入与新增产能匹配情况如下：

项目	深圳扩产项目	马来扩产项目	报告期内富创优越数据
机器设备投资额（万元）	10,178.00	10,271.00	
扩产产线（条数）	4.00	4.00	
扩产产量（万片/年）	575.70	315.90	
单条产线价值（万元/条）	2,545.00	2,567.75	**1,647.38 至 2,218.09**
单条产线产能（万片/条/月）	11.99	6.58	**6.83 至 14.05**

注：马来扩产项目机器设备投资额=总设备投入 14,343.00 万元-智慧仓储系统 2,000.00 万-自动化设备 2,072 万元。

从单条产线价值上看，本次募投深圳、马来项目单产线设备投入额分别为 2,545.00 万元/条和 2,567.75 万元/条，略高于富创优越报告期内单条产线设备投资

额，主要系新产线为了应对高速率产品更高的生产要求，选用了性能较好的设备。

从单条产线产能上看，深圳扩产项目单线产能为 11.99 万片/月，与富创优越报告期内的实际产能水平基本一致；马来扩产项目单线产能为 6.58 万片/月，低于报告期内平均产能，主要原因为马来新增产线产品定位为高复杂度的 1.6T 光模块，工艺耗时较长，加之受工人熟练度、稳定性及文化差异等因素影响，故马来扩产项目单条产线产品产能略低。

因此，本次募投项目的机器设备投入金额与新增产能与富创优越报告期内情况相匹配。

综上所述，本次新增固定资产投入金额与新增产能相匹配。

三、标的公司目前 1.6T、800G、400G 光模块 PCBA 产能以及高速铜缆连接器产能；结合标的公司客户需求、在手订单等情况，分析新增产能的消化能力

（一）产能情况

1、产能及产能利用率情况

富创优越主要产品的工艺流程为 SMT，SMT 线体的设备参数可以灵活调整，应用于生产 1.6T、800G、400G 光模块 PCBA 以及高速铜缆连接器等各种不同类型的产品，不同产品贴装速度和耗用点数有很大区别，因此以 SMT 线体贴装点数来核算产能和产能利用率。

报告期各期，富创优越产能及产能利用率情况如下：

项目	2026 年 1-8 月	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年度	2023 年度
标准产能（万点）	**1,411,626.87**	**769,240.62**	1,062,226.63	593,874.07	292,589.28
实际产量（万点）	**998,713.28**	**540,078.07**	888,085.61	523,684.75	236,352.64
产能利用率	**70.75%**	**70.21%**	83.61%	88.18%	80.78%

EMS 产线涉及到备料、换线等物料流转及产线日常检查、维护、维修等刚性损耗及产线工人节假日休息等，产能利用率保持在 80%左右属于比较健康和理想的状态。报告期内，富创优越 2023 年、2024 年及 2025 年产能利用率分别为 80.78%、88.18%和 83.61%，总体处于合理区间；2026 年 1-5 月产能利用率降至 70.21%，系产能集中扩张、新增产线尚处爬坡期所致，具有阶段性特征，随着产能逐步释放及订单陆续交付，产能利用率将逐步回升。

2026 年 1-8 月，富创优越产线、产能及产能利用率变动情况如下：

单位：万点、条

项目		2026 年 1 月	2026 年 2 月	2026 年 3 月	2026 年 4 月	2026 年 5 月	2026 年 6 月	2026 年 7 月	2026 年 8 月
已投产产线	标准产能	121,210	129,884	158,581	158,581	200,985	199,628	216,773	225,985
	实际产量	92,352	81,593	109,066	119,457	137,611	136,997	153,514	168,125
	产能利用率	76.19%	62.82%	68.78%	75.33%	68.47%	68.63%	70.82%	74.40%
当月新增产线		1	1	2	-	3	-	2	1
新增产线标准产能		5,224	8,528	26,289	-	27,766	-	17,145	7,960
已投产产线合计		19	20	22	22	25	25	27	28
剔除爬坡产能	标准产能	100,266	116,132	123,764	132,292	173,219	171,863	199,628	200,881
	实际产量	92,352	81,593	109,066	119,457	137,611	136,997	153,514	168,125
	产能利用率	92.11%	70.26%	88.12%	90.30%	79.44%	79.71%	76.90%	83.69%

注：1、富创优越产线投产后，受工人熟练度、产线调试等因素影响，一般存在 1-2 个月的产能爬坡期。计算剔除爬坡产能后的产能利用率时，对于新增产线，统一在产线投产后的第三个月计入标准产能、但由于富创优越未按产线统计实际产量，因此实际产量数据未能剔除新增产线的实际产量。

2、以 2026 年 1 月的剔除爬坡产能后产能利用率为例，2025 年 12 月，富创优越新增 3 条产线，新增标准产能合计 157,193,698 万点，于 2026 年 1 月仍处于产能爬坡期，在计算 2026 年 1 月剔除爬坡产能的产能利用率数据时，标准产能剔除了 2025 年 12 月及 2026 年 1 月新增产线的标准产能,但由于富创优越未按产线统计实际产量,因此实际产量数据为 2026 年 1 月所有投产产线的实际产量，导致 2026 年 1 月的剔除爬坡产能后的产能利用率较高。

截至 2026 年 6 月末，富创优越已有产线 32 条，其中已投产产线 25 条，剩余 7 条 2026 年 6 月末尚未投产；7 条产线中，6 条位于马来西亚，该 6 条产线扩产系 2026 年 5 月产能评估时，基于客户一需求 386K-->701K，额外需求 3 条产线，客户四：需求 59K-->176K,额外需求 1.5 条产线，客户二非 Flip Chip 需求：113K-->227K,额外需求 1 条产线；6 条产线 2026 年 6 月设备集中到货但因为新租赁厂区场地、电力供应、人员配备、配套设备等因素，设备安装后无法立即投产；已于 7 月-10 月陆续全部投产；1 条位于深圳，系已到货但尚未完成安装的设备，已于 7 月投产。根据与客户的沟通，富创优越 2027 年仍将面临产能不足缺口、计划进一步新增产线；2026 年 11 月，富创优越正与第一大客户客户一协商 2027 年 1 月至 2029 年 12 月产能保供协议,锁定未来三年双方合作水平。

富创优越根据客户需求，前瞻性布局新增产能，在统计产能时，系以月末已投产数量为基础统计，当月新增产线在工艺参数优化、人员操作熟练度提升、客户验证产线（产品小批量送样客户验证通过后增加投产量）等方面尚需经历一定的产能爬坡周期,可能导致当月及未来 1-2 个月的总体产能利用率下滑,如 2026 年 7 月-8 月合计新增 3 条产线，在 2026 年 8 月时处于产能爬坡期，导致按全部

投产产线计算的产能利用率为74.40%，而剔除爬坡产能后，2026年8月当月的产能利用率为83.69%。

2、产线快速增加的合理性

2025年以来，富创优越在手订单呈快速增长趋势：2026年5月末在手订单较2024年末增长196.86%。报告期各期末，富创优越在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2026年5月31日	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
在手订单	101,174.65	55,815.82	26,848.47	11,681.60
VMI寄售模式库存	41,234.78	29,018.28	21,123.84	25,283.53
合计	142,409.44	84,834.10	47,972.30	36,965.12

注1：在手订单金额以总额法核算；
注2：在手订单金额不包括客户一，客户一订单均在VMI寄售模式库存中体现。

在手订单快速增加的同时,主要客户客户一对富创优越产品的需求预测亦快速提升，为应对不断增长的客户需求，2025年下半年以来，富创优越亦快速增加产线数量。富创优越产线数量与主要客户提供的需求预测匹配情况如下：

单位：只、条

项目		2025年4月末	2025年9月末	2025年12月末	2026年9月末
客户一需求预测量	1.6T	3,566	632,605	3,861,252	14,299,152
	800G	4,631,719	9,741,331	16,924,579	14,944,098
	400g	1,287,374	1,065,625	1,985,368	2,556,255
	合计（a）	5,922,659	11,439,561	22,771,199	31,799,506
产线	已建产线	14	14	18	32
	拟建产线	8	8	14	6
	合计（b）	22	22	32	38
单产线对应的预测需求（a/b）		269,212	519,980	711,560	836,829

仅考虑客户一提供的需求预测量，各时点单产线对应的预测需求快速提升，2026年9月末单产线对应的预测需求是2025年4月末的3.11倍。为产能消化降低风险，富创优越已于2026年11月与客户一就有效期2027年1月至2029年底的《产能保证协议》达产一致，富创正在走内部签核流程，完成后提交客户一内部签核。《产能保证协议》约定富创优越2027年全年为客户一预留2,313万只Flip Chip及PIC（光子集成电路）产能（2028年预留产能根据2027年下半年需求预测由双方协商确定），并要求富创优越提前做好内部的场地、厂房、

线体、人员以及产能爬坡，确保预留保供协议上对应的产能给到客户；客户一需要确保富创预留的产能充分利用，如未达约定的利用率，客户一将向富创优越提供相应的补偿。仅《产能保证协议》约定的 2027 年需预留产能测算，富创优越需为客户一预留马来西亚产线 13.5 条，深圳产线 3 条。

除客户一，富创优越 2025 年下半年新拓展客户客户四提供的需求预测数据亦快速提升，于 2025 年 9 月末、2025 年 12 月末及 2026 年 9 月末，客户四对富创优越 1.6T 产品的需求预测量分别为 42.84 万只、78.36 万只及 443.96 万只。综合考虑各时点客户一、客户四的需求预测及其他客户的在手订单，富创优越为提升产能新建产线是合理的。

截至 2026 年 6 月末，富创优越已有产线 32 条，较 2025 年 4 月末增加 18 条，公司实际投入相关产线前的产能评估过程如下：

时间	新增产线条数	投产目标客户及扩产依据	产线位置
2025 年 11 月	1	10 月产能评估时，以下客户预测需求增加： 金豪米：53 千只-->112 千只 迅特:201 千只-->329 千只 武汉钧恒：256 千只-->496 千只 客户二：465 千只-->496 千只	深圳
2025 年 12 月	1		
2025 年 12 月	2	2025 年 11 月产能评估时，以下客户预测需求增加：客户一：838 千只-->1099 千只	马来西亚
2026 年 1 月	1	12 月产能评估时，以下客户预测需求增加： 客户四子公司：156 千只-->204 千只 光迅：427 千只-->516 千只 武汉联特:145 千只-->168 千只 迅特：209 千只-->276 千只	深圳
2026 年 2 月	1		
2026 年 3 月	2	2026 年 2 月产能评估时，以下客户预测需求增加：客户一：1175 千只-->1392 千只	马来西亚
2026 年 5 月	3	4 月产能评估时，以下客户预测需求增加： 客户四子公司：218 千只-->242 千只(flipchip 产品 子母板) 光迅：655 千只-->812 千只（钨铜块产品增量） 武汉联特：137 千只-->187 千只 武汉钧恒：182 千只-->339 千只 极致兴通：35 千只-->82 千只（Flipchip 产品预测需求）	深圳
2026 年 6 月	1		
2026 年 6 月	6	2026 年 5 月产能评估时，以下客户 Flipchip 产品系列预测需求增加 客户一：386 千只-->701 千只，额外需求 3 条线体 客户四：59 千只-->176 千只,额外需求 1.5 条线体 客户二非 flipchip 产品：113 千只-->227 千只,额外需求 1 条线体	马来西亚
合计	18		

3、新增产能不存在闲置风险

2026年以来，富创优越产能提升较大，但总体分析，产能不存在明显的闲置风险，具体分析如下：

从市场需求上，光模块市场需求未来几年仍将持续、大幅上升。2026年9月7日，高盛研报大幅上调2026~2028年全球光模块出货预测。相比此前预测，2026到2028年整体上调21%、31%、31%。其中1.6T及以上规格上调幅度更猛，分别达到29%、61%、50%，800G及以上规格出货量分别上调31%/39%/36%；高盛预计，800G及以上光模块2026年至2028年出货量将分别达到7,822万、1.44亿和1.71亿只，其中2026年同比增长166%，2027年继续增长84%，2028年继续增长19%。全球光模块市场总规模从2025年的376亿美元到2028年的1485亿美元，增长295%，近乎三年翻四倍。高盛认为，上修三大原因：一是机架级AI服务器、ASICAI服务器出货超预期，二是单颗GPU/ASIC芯片配套光模块数量提升，三是规格加速向800G→1.6T→3.2T迁移，推动800G、1.6T乃至3.2T需求快速放量。

从国际贸易政策上，2026年美国FCC已出台及传闻政策均对中国光模块组装、加工商影响较小。2026年下半年美国FCC相关最终规则已明确，将光模块排除在受限品类外，10月13日生效的26-50号规则仅针对特定企业设备组件的授权漏洞，并非针对中国光模块的禁令。2026年10月市场传闻的摩根士丹利报告所提与在美国白宫和 FCC 的资深电信、出口管制法律团队会面、交流的“65%美国BOM含量”政策（BOM中美国公司价值占比达 65% 以上仍可能获准进口），仍属推演，并不等同于法规文本，政策意图通过65%门槛要求中国厂商更多采购美国高价值DSP与激光器，锁定利润最高的上游环节。根据ICC讯石产研院2026年10月《全球光通信市场动态月报》，潜在“65%美国BOM含量”政策对中国光芯片公司冲击显著，对模块组装厂商影响较小。

从国际分工上，美国光模块组装产能严重不足，中国在该领域的产业优势无法取代、分工互补。根据ICC预测，光模块领域，中国厂商产能是美国的8倍，美国本土厂商产能无法满足需求。2026年10月9日，美国光通信龙头客户四 CEO在日本接受外媒采访时表示，公司生产的光器件订单已“全部售罄”，供货排期

延续至2029年初。部分产品的需求在明年仍有约70%无法得到满足，另有部分产品直到2028年还存在30%的需求缺口。

从富创优越产能利用情况看,截至2026年6月末富创优越已建成的32条产线，所有产线截至2026年10月均已达产，根据富创优越2026年11月最新线体评估，2027年1-4月各月均存在一定的产能缺口，已投产产线不存在产能无法消化、产能闲置风险。

从富创优越产能调整弹性来看，过去几年，富创优越由于自身资金不足，为加快提升产能、锁定长期龙头客户,通过自购+租赁设备多种方式扩产,截至2026年6月末的32条产线中，共约10条产线的大型设备为租赁。从目前来看，公司产能仍不足，但极端情况下，如未来市场或主要客户发生重大不利变化，富创优越可通过租赁设备到期不续租等方式，调整公司产能，确保设备不存在闲置风险。

综上，富创优越基于深圳+马来西亚产业布局，应市场和下游客户需求提升产能，满足国内外龙头厂商不断增长的高水平贴片加工需求，未来一段时间内，市场和需求仍将进一步上升，富创优越产能不存在明显的闲置风险。极端情况下，如未来市场或主要客户发生重大不利变化，富创优越可通过租赁设备到期不续租等方式，调整公司产能，确保设备不存在闲置风险。

（二）新增产能消化能力

尽管富创优越已对产能进行了一定扩充并实现了产量提升，然而其现有产能仍难以匹配下游旺盛的客户需求。

从在手订单及核心客户需求预测来看，与2024年末相比，**2026年5月末在手订单增长196.86%，2026年9月末**富创优越核心客户客户一对其800G及1.6T产品未来52周需求预测（Forecast）增幅高达**597.95%**，客户需求的大幅增长，为富创优越目前及未来的新增产能消化提供了强有力的支撑。

马来西亚新生产基地建设项目主要用于新增1.6T光通信产品及高速铜缆连接器产品产能。效益测算期间内，该基地分产品收入、销量及单价情况具体如下：

单位：万元、万只、元/只

项目		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6-T+11
总营业收入		-	6,935.18	31,092.92	71,765.61	91,752.09	113,994.73
光通信产品-1.6T	收入	-	5,637.48	26,778.12	62,981.61	82,294.99	102,868.73
	销量	-	13.3	66.48	159.54	212.72	265.9
	单价	518.88	424.03	402.83	394.77	386.87	386.87
高速铜缆连接器	收入	-	1,297.70	4,314.80	8,784.00	9,457.10	11,126.00
	销量	-	5	17.5	37.5	42.5	50
	单价	273.2	259.54	246.56	234.24	222.52	222.52

销售数量根据马来西亚生产基地的生产设备投入、扩产产品种类、产能爬坡进度而确定。

深圳工厂扩产项目主要用于新增 1.6T、800G、400G 光通信产品产能。

单位：万元

项目		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11
总营业收入		720.47	3,813.82	7,233.85	10,457.88	13,061.73
光通信产品-1.6T	收入	308.75	1,722.90	2,670.50	3,725.25	4,619.00
	销量	5	30	50	75	100
	单价	61.75	57.43	53.41	49.67	46.19
光通信产品-800G	收入	194.88	1,447.46	3,501.68	5,052.74	6,364.40
	销量	14	98	182	238	280
	单价	13.92	14.77	19.24	21.23	22.73
光通信产品-400G	收入	216.84	643.46	1,061.67	1,679.89	2,078.33
	销量	19.57	58.71	97.85	156.56	195.7
	单价	11.08	10.96	10.85	10.73	10.62

销售数量根据深圳生产基地的生产设备投入、扩产产品种类、产能爬坡进度而确定，与马来西亚基地建设项目收入确定原则一致。

根据高盛研究报告预测的 2026-2028 年度各速率光通信产品需求数据，对新增本次募投项目产能后，富创优越光通信产品的产能消化情况测算如下：

单位：万片

项目	1.6T 产品	800G 产品	400G 产品
募投项目马来西亚新增期间产量（a）	239.32	-	-
募投项目深圳新增期间产量（b）	160.00	532.00	332.69

项目	1.6T 产品	800G 产品	400G 产品
募投项目新增期间产量合计（c=a+b）	399.32	532.00	332.69
富创优越期间现有产能（d=2025 年预测产量×3）	10.57	2,045.00	2,007.53
富创优越 2026-2028 年预计总产量（e=c+d）	409.89	2,577.00	2,340.22
高盛预计光模块需求量（f）	4,297.50	18,399.70	1,970.10
PCBA 需求量(g=f×1.1)	4,727.25	20,239.67	2,167.11
富创优越市占率（h）	25.00%	25.00%	25.00%
富创优越期间市场需求（I=g×h）	1,181.81	5,059.92	541.78
市场需求-总产能（Δ = I-e）	771.93	2,482.92	-1,798.44

注 1：为保持测算谨慎，募投项目新增期间产量取预测期 T1-T4 四年数据、考虑加工良率，PCBA 需求量为光模块需求量的 1.1 倍；

注 2：此处按 25%的市占率预测未来富创优越 400G 以上产品市占率。

注 3：不同速率产品间各年需求结构变动较大，因此富创优越现有产能数据以打点数列示，无法对应到各型号产品。考虑到富创优越产能利用率较高，此处以富创优越 2025 年度预测产量作为富创优越现有产能，并假设现有产能生产的产品结构未来 3 年保持不变

根据上表测算结果，富创优越 2026-2028 年期间 1.6T 和 800G 产品的市场需求缺口（即市场需求减去总产能）分别为 771.93 万片和 2,482.92 万片，而 400G 产品则存在 1,798.44 万片的产能富余。该结果主要基于以下两方面因素：一方面，测算假设富创优越现有产能的未来产品结构维持 2025 年水平，而实际未来 800G 和 1.6T 产品将因 AI 算力需求爆发而加速放量、占比持续提升的趋势；另一方面，国内部分数据中心仍处于 400G 产品规模化部署阶段，2025 年其需求降幅较国际市场更为平缓，未来 400G 产品占比将下降。

整体来看，1.6T 和 800G 产品的市场缺口远大于 400G 产品的富余产能，且高速率产品单位生产所需的打点数显著高于 400G 产品，富创优越可依托产线的通用性灵活调整产品结构，优先满足高附加值、高需求缺口的高速产品订单。因此，本次募投项目光通信产品新增产能完全具备消化能力，不存在产能过剩风险。

根据 Light Counting 数据，2023-2027 年高速铜缆连接器出货量 CAGR 为 25%，2027 年达 2,000 万只，假设 2028 年保持 25%的增长，据此测算 2025 年铜缆连接器市场需求总量为 1280 万只，2026-2028 年市场需求总量约 6,100 万只。富创优越铜缆连接器在报告期内产销率均超过 99%，假设按 30%的市占率及 2026-2028 年市场总需求量 6,100 万只测算，对应市场需求约 1,830 万只。本次募投项目 T+1 至 T+4 年预测销量合计 60 万只，叠加原有产能后 3 年总产能约为 1,384 万只，远

低于 2026-2028 年 1,830 万只的市场需求。因此，募投项目新增产能完全具备消化能力，不存在产能过剩风险。

综上，根据客户需求、在手订单以及行业发展最新态势，主要客户的未来需求强劲，能够较好地消化新增产能。

四、募投项目新增固定资产对标的公司经营业绩的影响

根据发行人规划及募投项目可行性研究报告，本次募投项目的预计投产及全部建成时间如下：

项目	预计投产时间	预计全部建成时间
马来西亚新生产基地建设项目	2027 年	2028 年底
深圳工厂扩产项目	2026 年	2028 年底
研发中心建设项目	-	2028 年底

本次募投项目新增固定资产主要包括房屋建筑物及机器设备，预计年折旧额如下：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年	T+11 年
马来西亚新生产基地建设项目	223.27	859.95	1,608.97	1,949.62	1,949.62	1,949.62	1,930.82	1,912.02	1,912.02	1,912.02	1,912.02
深圳工厂扩产项目	-	552.49	766.41	873.37	873.37	873.37	855.67	855.67	855.67	855.67	855.67
研发中心建设项目	-	110.57	221.14	276.43	276.43	276.43	252.85	229.28	217.49	217.49	217.49
合计	**223.27**	**1,523.01**	**2,596.52**	**3,099.42**	**3,099.42**	**3,099.42**	**3,039.34**	**2,996.97**	**2,985.18**	**2,985.18**	**2,985.18**

注：T 年为 2025 年，下同。

本次募投项目固定资产投资对富创优越未来净利润的影响如下：

单位：万元

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年	T+8 年	T+9 年	T+10 年	T+11 年
现有净利润	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74	12,897.74
募投项目新增净利润	(230.70)	466.59	3,811.43	10,003.41	13,672.63	17,065.97	17,095.30	17,109.59	17,109.59	17,109.59	17,109.59
预计净利润	12,667.04	13,364.33	16,709.17	22,901.15	26,570.37	29,963.71	29,993.04	30,007.33	30,007.33	30,007.33	30,007.33
折旧占预计净利润比重	1.76%	11.40%	15.54%	13.53%	11.66%	10.34%	10.13%	9.99%	9.95%	9.95%	9.95%

注 1：现有净利润为富创优越 2024 年度数据，并假设未来保持不变；

注 2：未考虑未来经营过程中可能的扩产或产能淘汰情况，上述测算不构成富创优越对投资者的盈利预测和实质承诺。

本次募投项目新增固定资产在未来每年将产生一定折旧摊销成本，从短期来看会对富创优越经营业绩产生一定影响，但项目达产后，新增净利润能够覆盖固定资产折旧，将提升富创优越的长期盈利能力。

五、募投项目实施进展情况及募集资金扩产的必要性

本次募集配套资金投资项目包括马来西亚新生产基地建设项目、深圳工厂扩产项目及研发中心建设项目，其中马来西亚新生产基地建设项目、深圳工厂扩产项目分别新增4条产线，合计新增8条产线。募投项目原定投资计划与实际实施进度、标的公司新增产线与募投产线的对应关系如下：

（一）募投项目原定投资计划与实际实施进度

1、原定投资计划

本次募投项目三个子项目建设期均为36个月，即：T+1年、T+2年、T+3年，包括本次募投项目方案在内的本次重组各项议案于2025年9月29日上市公司董事会、2025年10月17日股东会审议通过，重组报告书（草案）约定“在本次配套募集资金到位之前，公司若根据实际情况自筹资金先行支出，在配套募集资金到位后，将使用配套募集资金置换已支出的自筹资金”，因此，2025年9月29日上市公司董事会之后发生的以自筹资金先行支出的募投项目投资，可以在后续配套募集资金到位后，使用配套募集资金置换已支出的自筹资金，富创优越根据下游客户需求,从2025年9月后以自筹资金持续投入上述募投项目，假设以2025年9月29日董事会次日为T+1年开始时点，根据标的公司募投项目可行性研究报告及募集资金投资明细表，原定分年投资计划如下：

单位：万元

项目	投资总额	2025年9月30日至2026年9月29日	2026年9月30日至2027年9月29日	2027年9月30日至2028年9月29日
		T+1年	T+2年	T+3年
马来西亚新生产基地建设项目	36,771.00	14,269.00	13,371.50	9,130.50
深圳工厂扩产项目	11,392.00	5,688.00	2,911.50	2,792.50
研发中心建设项目	4,965.00	1,678.00	1,888.00	1,399.00
合计	53,128.00	21,635.00	18,171.00	13,322.00

产线购置方面，马来西亚新生产基地建设项目因涉及土地购置及厂房建设，原计划于T+2年、T+3年分别新购置2条产线；深圳工厂扩产项目原计划于T+1年、T+2年、T+3年分别新购置2条、1条、1条产线；8条产线均为Flip Chip工艺。

2、实际实施进度

截至 2026 年 6 月 30 日，本次募投项目已累计投入 22,951.09 万元，占投资总额的 43.20%，已超过 T+1 年原定投入计划 21,635.00 万元，整体投入进度快于原定计划。分项目情况如下：

单位：万元

项目	投资总额	T+1 年 原定投入	截至 2026 年 6 月 30 日已投入金额	已投入占 T+1 年原定投入 比例
马来西亚新生产基地建设项目	36,771.00	14,269.00	16,741.91	117.33%
深圳工厂扩产项目	11,392.00	5,688.00	6,209.18	109.16%
研发中心建设项目	4,965.00	1,678.00	-	-
合计	53,128.00	21,635.00	22,951.09	106.08%

截至 2026 年 6 月 30 日，富创优越已拥有 32 条产线，其中深圳 16 条、马来西亚 16 条，相比 2025 年 4 月，实际新增 18 条生产线，新增产线过程中，富创优越结合自身情况，主要通过银行借款购买设备+外部租赁设备相结合方式完成，新增 18 条生产线中，10 条 Flip Chip 工艺生产线设备为购买+少量租赁方式完成，8 条非 Flip Chip 工艺生产线设备主要为租赁方式完成，以租赁方式扩建产线，可以弥补自有资金不足短板，快速形成产能、锁定龙头客户，未来，在公司自有或自筹资金充足的情况下，富创优越将酌情以自购设备置换租赁设备，提高收益性和长期稳定性。

截至 2026 年 6 月 30 日，马来西亚新生产基地建设项目已投入 16,741.91 万元，土地及地上建筑物购买价款已全部支付并取得土地权属证书，厂房规划建设正有序推进，4 条新增产线主体设备已利用现有租赁厂房完成购置并投入生产，待自有厂房建设装修完成后搬迁；深圳工厂扩产项目已投入 6,209.18 万元，4 条新增产线主体设备已基本购置完毕；研发中心建设项目正在筹备过程中，尚未发生投资支出，该项目不涉及新增产能，其投入进度不影响上述两个扩产项目的产能建设进度。

产线购置方面，截至 2026 年 6 月末，马来西亚新生产基地建设项目 4 条新增产线主体设备已购置并投产，较原计划提前 2 年以上；深圳工厂扩产项目 4 条新增产线主体设备已基本购置完毕，较原计划亦有所提前。2026 年下半年至今，富创优越根据下游全球主要客户明确需求，仍在进一步扩建产线规模，锁

定长期龙头客户，预计至2026年底，富创优越境内外产线规模相比2026年6月末将进一步提升。

综上，本次募投项目中的扩产项目不存在进度滞后于原定计划的情形。

（二）新增产线与募投产线的关系

截至评估基准日2025年4月30日，富创优越拥有产线14条；截至2026年6月30日，富创优越产线数量为32条，较评估基准日新增18条，新增产线包含了本次募投项目拟建的8条产线，具体情况如下：

单位：条

类别	数量	资金来源	截至2026年6月30日状态
募投项目新增产线	8	主要通过银行贷款+租赁投入	马来西亚4条已投产；深圳4条主体设备已基本购置完毕
其他新增产线	10		已陆续投产或投产前调试中
合计	18	-	-

因此，募投项目8条产线属于标的公司整体产能扩张计划的组成部分，标的公司在募投之外，进一步自筹资金或通过租赁设备等方式自主新增产线，自主新增产线与募投产线在性质、用途及产品定位上不存在差异。

（三）提前实施募投项目的资金来源及募集资金扩产的必要性

因业务规模快速扩大，富创优越存货备货量大幅增加且信用期内应收账款增加，2024年度、2025年度及2026年1-5月，经营活动产生的现金流量净额分别为-3,469.75万元、-811.92万元和-5,550.08万元。因此富创优越提前实施募投项目的资金来源主要为银行借款，各期末及2026年9月末，富创优越银行借款情况如下：

单位：万元

项 目	2026年9月30日	2026年5月31日	2025年12月31日	2025年4月30日	2024年12月31日
短期借款	119,544.13	52,791.11	27,810.06	12,038.06	11,745.96
长期借款	3,750.00	-	-	-	-
应计提利息	60.18	44.65	36.87	30.53	11.61
合 计	123,354.31	52,835.76	27,846.93	12,068.59	11,757.57

富创优越借款余额快速增加主要系两方面原因，一是为满足快速增加客户需求，备货量大幅增加，所需营运资金相应增加；二是为快速提升产能，固定

资产投资大幅增加，2025 年及 2026 年 1-9 月，富创优越购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 13,625.66 万元、31,433.98 万元。

2024 年末、2025 年末及 2026 年 5 月末，富创优越资产负债率分别为 63.54%、73.64%及 79.91%，而截至 2026 年 9 月 30 日，资产负债率已提升至 83.60%，债务融资规模已接近上限。截至 2026 年 9 月 30 日，富创优越银行借款（短期+长期，不考虑应计利息）余额为 123,294.13 万元，货币资金余额 29,046.69 万元（系应对客户需求增加而储备的必要资金），银行借款较 2025 年 4 月 30 日大幅增加 111,225.54 万元，上述借款均由富创优越实际控制人姚培欣提供保证担保，其中需要于 2027 年 9 月 30 日之前还款的金额为 120,294.91 万元，面临一定的偿债压力，迫切需要募集资金用于置换前期募投项目已投入金额，缓解偿债压力。

综上，为满足迅速增长的客户需求，富创优越提前以银行借款资金用于扩产项目及补充营运资金，截至 2026 年 9 月 30 日，资产负债率已提升至 83.60%，债务融资规模已接近上限，银行借款余额为 123,294.13 万元，其中 120,294.91 万元需要于 2027 年 9 月末前偿还，面临一定的偿债压力，继续推进本次配套募集资金用于置换募投项目前期投入金额具有必要性。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述问题，会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取了东阳华盛的合伙协议、出具的承诺及银行出具的《贷款承诺函》，核查其上层出资人出具的《出资意向函》，以确认其认购资金来源的合规性及支付能力。

2、取得了本次募投项目的可行性研究报告，复核了新增固定资产的投资明细、新增产线数量及产能规划；将募投项目的单位产能投资与富创优越报告期内的历史数据进行了对比分析，评估其匹配性与合理性。

3、获取了富创优越报告期及预测期的产能、产量统计表，以及主要客户的需求预测、框架协议和在手订单等，分析了新增产能消化的市场基础与可行性。

4、复核了募投项目效益测算表，审阅了新增固定资产折旧的计提政策与计算过程，评估了新增折旧对富创优越未来经营业绩的影响程度。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、认购方东阳华盛已就其认购本次配套募集资金的资金来源作出明确、可行的安排，主要来源于金融机构借款及合伙人新增出资，具备相应的现金支付能力。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、本次募投项目新增固定资产投入，包括马来西亚生产基地的房屋建筑物及深圳、马来西亚项目的机器设备，其投资规模与新增产能规划相匹配，单位产能投资与富创优越历史水平及产品工艺复杂度相符，具备合理性。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

3、富创优越目前产能利用率保持较高水平，结合其主要客户的明确需求预测及稳定的框架性订单，新增产能具备充分的消化能力，产能扩张计划具有市场可行性。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

4、募投项目新增固定资产折旧在项目投产初期会对富创优越业绩产生一定影响，但随着项目逐步达产并实现预期收益，新增净利润能够有效覆盖新增折旧，并将显著提升富创优越的整体盈利水平。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

问题 18、关于标的公司偿债能力

根据重组报告书：报告期各期，标的公司资产负债率分别为 67.71%、63.54%和 70.28%，资产负债率高于可比公司，流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均水平，标的公司流动负债占总负债比例超过 98%。请公司披露：（1）标的公司主要偿债能力指标与同行业可比公司存在差异的原因；（2）结合标的公司账面资金情况、短期内到期债务情况及经营活动现金流情况等，分析标的公司是否存在流动性风险及应对措施，是否会对生产经营产生重大不利影响。

请会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、标的公司主要偿债能力指标与同行业可比公司存在差异的原因

报告期各期，富创优越与同行业可比公司的主要偿债能力指标对比情况如下：

偿债能力指标	公司名称	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动比率	雅葆轩	**1.49**	1.67	2.59	4.16
	光弘科技	**1.50**	1.40	1.89	2.16
	易德龙	**1.89**	2.63	2.00	1.77
	一博科技	**2.32**	2.85	4.27	3.91
	行业平均值	**1.80**	**2.14**	**2.69**	**3.00**
	富创优越	**1.13**	1.23	1.41	1.26
速动比率	雅葆轩	**1.10**	1.26	2.05	3.39
	光弘科技	**1.29**	1.18	1.77	1.99
	易德龙	**1.06**	1.65	1.22	1.06
	一博科技	**1.75**	2.27	3.59	3.39
	行业平均值	**1.29**	**1.59**	**2.16**	**2.46**
	富创优越	**0.91**	1.06	1.16	1.04

注：可比公司数据为 2026 年 6 月 30 日数据，下同。

富创优越流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均值，与**雅葆轩**较为接近，低于**光弘科技**、易德龙与一博科技。**其中，一博科技期末持有大额交易性金融资产，雅葆轩应收账款余额较高，使得二者流动比率、速动比率相对更高；易德龙流动资产结构等因素支撑其两项指标处于较高水平。**

偿债能力指标	公司名称	2026 年 5 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产负债率	雅葆轩	**47.29%**	41.83%	30.51%	22.23%
	光弘科技	**42.99%**	44.22%	33.09%	31.21%
	易德龙	**39.76%**	26.92%	34.75%	40.85%
	一博科技	**27.74%**	25.59%	19.79%	17.87%
	行业平均值	**36.95%**	**34.64%**	**29.54%**	**28.04%**
	富创优越	**79.91%**	**73.64%**	**63.54%**	**67.71%**

富创优越资产负债率高于同行业可比公司平均值，主要原因为富创优越主要机器设备采用经营性租赁，富创优越账面固定资产规模显著低于同行业水平。且同行业可比公司均为上市公司，该等公司已完成上市融资资本金得到较大提升，同时融资渠道有所拓宽，使得同行业可比公司资本结构、财务状况等有所改善；富创优越非上市公司，资本金规模较小，同时近年来，随着经营规模的扩大，资产投资需求有所增加，债务融资有所增加。

以上因素综合导致了富创优越流动比率、速动比率较同行业可比公司平均水平低，资产负债率高于同行业可比公司平均水平。

二、结合标的公司账面资金情况、短期内到期债务情况及经营活动现金流情况等，分析标的公司是否存在流动性风险及应对措施，是否会对生产经营产生重大不利影响

（一）富创优越账面资金情况、短期内到期债务情况及经营活动现金流情况

1、富创优越账面资金情况

截至 2026 年 5 月 31 日，富创优越货币资金余额 6,478.45 万元，其中非受限货币资金 6,373.75 万元，富创优越的现金持有量较好，持有的货币资金规模为日常生产经营活动提供了运营资金保障。

2、短期内到期债务情况

截至 2026 年 5 月 31 日，富创优越一年内到期的银行债务为 52,835.76 万元，一年内到期的银行债务明细情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款余额	借款分类	保证人
中国银行深圳罗岗支行	8,002.25	保证借款	姚培欣
招商银行佛山分行	3,994.43	保证借款	姚培欣
中国光大银行龙平支行	760.51	保证借款	姚培欣
上海银行深圳分行	2,075.78	保证借款	姚培欣
兴业银行深圳和平支行	4,943.46	保证借款	姚培欣
建设银行深圳龙城支行	2,951.97	保证借款	姚培欣
大华银行 UOB 槟城分行	15,214.81	保证借款	姚培欣、深圳富创
杭州银行自由贸易试验区分行	3,943.74	保证借款	姚培欣、深圳富创
上海银行深圳分行	944.92	保证借款	姚培欣、深圳富创
建行龙城支行	5,171.52	保证借款	姚培欣、深圳富创
招行佛山分行	4,832.37	保证借款	姚培欣、深圳富创

注：大华银行 UOB 槟城分行借款系富创优越子公司马来富创的借款，富创优越提供保证。

报告期内，富创优越商业信用状况良好，不存在未按约定偿还银行借款的情况。**截至 2026 年 5 月，境内银行给深圳富创优越授信总额度为 34,000.00 万元，给香港富创授信总额度为 11,000.00 万元；境内银行给马来富创授信总额度为 4,000.00 万元，境外银行给马来富创授信总额度为 9,000.00 万林吉特(约合人民币 15,404.10 万元)。合计尚未使用的授信额度约为 11,568.34 万元**，仍具有一定的外部融资空间。

3、经营活动现金流情况

报告期内，富创优越经营活动现金流情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	262,061.50	372,888.41	273,269.87	123,084.91
收到的税费返还	49.70	146.31	469.91	942.74
收到其他与经营活动有关的现金	236.62	3,687.70	274.64	507.47
经营活动现金流入小计	262,347.83	376,722.43	274,014.42	124,535.13
购买商品、接受劳务支付的现金	243,924.75	312,356.42	260,881.60	106,115.40
支付给职工以及为职工支付的现金	13,907.17	19,234.94	12,472.99	9,576.38
支付的各项税费	2,997.79	5,882.65	2,269.29	636.59

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
支付其他与经营活动有关的现金	7,068.20	40,060.33	1,860.28	4,028.68
经营活动现金流出小计	267,897.91	377,534.35	277,484.17	120,357.05
经营活动产生的现金流量净额	-5,550.08	-811.92	-3,469.75	4,178.07

2024 年度以来，随着产销规模扩张及备货增加，富创优越经营活动产生的现金流量净额转为净流出。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-5 月净利润调节为经营活动现金流量的过程列示如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
净利润	17,316.30	22,853.01	12,897.74
加：信用减值损失	1,079.88	895.88	414.70
资产减值损失	805.38	64.76	2,226.78
固定资产折旧	1,002.60	2,009.84	2,177.84
使用权资产折旧	665.80	1,038.66	799.18
无形资产摊销	117.88	197.60	202.23
长期待摊费用摊销	379.16	831.25	808.73
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.48	-10.99	-360.33
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	9.99	20.36	40.45
财务费用（收益以“-”号填列）	1,558.64	1,126.01	147.99
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	-320.99
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1,327.26	-121.69	267.16
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	1,054.41	-109.49	-2.89
存货的减少（增加以“-”号填列）	-41,469.76	-12,486.95	-4,341.81
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-100,925.40	-107,189.38	-30,641.52
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	114,044.60	88,720.36	11,523.20
其他	137.20	1,348.84	691.81
经营活动产生的现金流量净额	-5,550.08	-811.92	-3,469.75

从上表可以看出，2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-5 月，富创优越净利润与经营活动产生的现金流量净额差异主要来源于存货、经营性应收项目及经营性应付项目的变动，具体分析如下：

1、存货增加。上述期间内，存货的增加金额分别为 4,341.81 万元、12,486.95 万元和 41,469.76 万元，系经营活动现金流量净额低于净利润的主要因素。2025 年以来，受 AI 算力需求快速增长带动，富创优越高速率光通信产品订单大幅增加，为保证交付及时性，富创优越相应增加原材料及产成品备货。2026 年 5 月末，富创优越存货余额为 73,924.01 万元，较 2025 年末增长 127.78%。

2、经营性应收、应付项目变动。上述期间内，经营性应收项目的增加金额分别为 30,641.52 万元、107,189.38 万元和 100,925.40 万元，主要系销售规模快速扩大带动信用期内的应收账款及应收票据增加；经营性应付项目的增加金额分别为 11,523.20 万元、88,720.36 万元和 114,044.60 万元，主要系采购规模扩大带动应付账款及应付票据增加。二者同时增加对营运资金占用形成一定对冲，对经营活动现金净流量影响较小。

从产业链情况看，下游光模块厂商亦普遍处于集中备货阶段，光模块龙头中际旭创及光迅科技披露其 2026 年 6 月末存货较 2025 年末分别增加 56.35%、57.84%，富创优越 2026 年 5 月末存货较 2025 年末增加 56.09%，与下游光模块厂商存货增长趋势基本一致。总体分析，富创优越备货增加导致的现金流量与净利润阶段性背离系行业景气上行期的共性特征。

综上，报告期内富创优越经营活动现金流量净额低于净利润，主要系业务快速扩张阶段的备货增加所致，属于阶段性营运资金占用。2026 年 1-5 月，富创优越销售商品、提供劳务收到的现金年化后较 2025 年度增长 68.66%，回款情况良好；随着产品交付、收入确认及货款回收，上述差异将逐步改善，不构成对富创优越持续经营能力和偿债能力的重大不利影响。

（二）流动性风险分析

富创优越流动资产充足，经营活动产生的现金能够偿还未来一年内预计将到期的债务。同时富创优越与主要贷款银行合作稳定，授信额度充足，能够及时通过银行借款补充流动资金，不存在较大的流动性风险。

（三）流动性风险应对措施

为应对富创优越资金流动性可能产生的风险，富创优越管理层还可采取下列措施应对：

1、与银行建立良好的合作关系。富创优越母公司与银行等金融机构建立了长期稳定的合作关系，在富创优越生产经营正常且无债务违约的情况下，能够继续从银行获得相应的资金支持，**截至 2026 年 5 月，境内银行给深圳富创优越授信总额度为 34,000.00 万元，给香港富创授信总额度为 11,000.00 万元；境内银行给马来富创授信总额度为 4,000.00 万元，境外银行给马来富创授信总额度为 9,000.00 万林吉特(约合人民币 15,404.10 万元)。合计尚未使用的授信额度约为 11,568.34 万元，**仍具有一定的外部融资空间。

2、缩减非必要的支出：进一步缩减管理费用等非必要支出，加强费用预算的控制管理，减少非必要的费用开支。

综上所述，富创优越账面资金情况良好，对短期内到期债务具备偿债能力，经营活动现金流情况良好，流动性风险较低。同时，富创优越制定了保障流动性的应对措施，确保可能的流动性风险不会对生产经营产生重大不利影响。

会计师回复

（一）核查程序

针对上述事项，会计师执行核查程序：

1、计算富创优越主要的偿债能力指标，并与同行业可比公司比较，向富创优越管理层了解差异原因及是否具有偿债能力，获取银行授信清单了解尚未使用的授信额度；

2、获取富创优越账面现金明细、期末短期债务明细及现金流量表，向富创优越管理层了解是否存在流动性风险及应对措施，分析其对生产经营是否有重大不利影响；

3、获取并复核管理层编制现金流量表及各项目明细。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、富创优越主要偿债能力指标与同行业可比公司存在差异，原因具备合理性，偿债压力整体可控。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

2、富创优越账面资金情况良好、短期内到期债务均具有偿债能力，经营活动现金流情况良好，不存在较高的流动性风险，且已制定了一系列保障流动性的应对措施，流动性风险不会对生产经营产生重大不利影响。

上述发行人的说明与我们所核查的情况不存在重大不一致。

（此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于华懋（厦门）新材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函的回复》之签章页）

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国•上海　　二〇二六年十一月二十七日