

武汉长盈通光电技术股份有限公司 关于2025年年度报告的信息披露监管问询函 的回复公告

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

武汉长盈通光电技术股份有限公司（以下简称“公司”或“长盈通”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部向公司发送的《关于武汉长盈通光电技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0362号，以下简称“《问询函》”）。公司对有关问题进行了认真分析、核查和落实，持续督导机构中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“持续督导机构”）和独立财务顾问广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“独立财务顾问”）及年审会计师中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中审众环”或“年审会计师”）就相关问题进行了核查并发表意见。现就《问询函》中的问题逐项回复，具体情况如下：

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业秘密，因此公司针对该部分内容进行了豁免披露。

1、关于业绩情况。根据 2025 年年报，公司特种光纤产品收入 7,873.93 万元，毛利率为 59.20%，同比下降 20.97 个百分点；其他业务收入 4,125.57 万元，毛利率为 14.27%，成本仅有材料费，没有人工和制造费用。分区域来看，境外部分实现收入 3,278.91 万元，毛利率为 53.20%，同比增加 14.16 个百分点。请公司：（1）结合不同产品前十大客户情况，包括但不限于合作历史、关联关系、相关收入确认政策以及依据，以及成本结构及其变化情况，说明特种光纤毛利率

显著下降的原因及其合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异；（2）结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明境外业务销售毛利率大幅增加的原因，海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性；（3）结合其他业务具体销售产品、毛利率、客户、供应商及其变动情况，说明其他业务的具体内容与性质，是否实质为贸易业务，其他业务未产生人工和制造费用而采用总额法确认收入的原因及其合理性。

回复：

一、公司说明

（一）结合不同产品前十大客户情况，包括但不限于合作历史、关联关系、相关收入确认政策以及依据，以及成本结构及其变化情况，说明特种光纤毛利率显著下降的原因及其合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异

1、公司特种光纤主要由保偏光纤、抗弯光纤及其他光纤光缆构成，以下为不同产品收入及前十大客户情况

（1）不同产品及前十大客户情况

特种光纤分产品情况如下：

单位：万元

产品类别	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
保偏光纤	3,854.74	48.96%	5,585.61	78.39%
抗弯光纤	1,391.77	17.68%	467.92	6.57%
其他光纤光缆	2,627.42	33.37%	1,071.63	15.04%
合计	7,873.93	100.00%	7,125.16	100.00%

以下结合不同产品前十大客户具体分析：

①保偏光纤前十大客户

单位：万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
中国航天科工集团有限公司下属单位一	1,096.52	3,697.99	10年以上	国企	非关联方
江西光导科技有限公司	930.74	106.08	4年	民企	非关联方
中国航空工业集团有限公司下属单位一	384.77	107.02	10年以上	国企	非关联方
合肥比洋通信科技有限公司	310.46	221.20	2年	民企	非关联方
境内客户一	238.68	26.51	6年	民企	非关联方
境外客户一	96.10	7.43	3年	境外企业	非关联方
境外客户二	85.88	-	2年	境外企业	非关联方
中国航天科技集团有限公司下属单位一	74.40	-	10年以上	国企	非关联方
境外客户三	74.26	26.57	5年	境外企业	非关联方
境内客户二	72.68	148.34	2年	民企	非关联方
上海寻准智能科技有限公司	-	600.99	2年	民企	非关联方
无锡亮源激光技术有限公司	-	103.29	2年	民企	非关联方
境外客户四	-	53.39	6年	境外企业	非关联方
中国船舶集团有限公司下属单位	-	50.42	8年	国企	非关联方
德州振飞光纤技术有限公司	-	37.90	3年	民企	非关联方
合计	3,364.48	5,187.12			
占保偏光纤比重	87.28%	92.87%			

2024年度和2025年度保偏光纤前十大客户收入占比分别为92.87%、87.28%，客户集中度较高。保偏光纤主要客户为光纤陀螺行业技术实力领先的大型央企国企科研生产单位及科研院所，与公司在过往年度保持稳定合作，均为非关联关系。

②抗弯光纤前十大客户

单位：万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	1,028.15	229.58	10年以上	国企	非关联方

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
泰安长通光缆有限公司	127.6	-	1年	国企	非关联方
广州奥鑫通讯设备有限公司	64.14	64.58	5年	国企	非关联方
江苏阿姆德光电科技有限公司	44.87	-	4年	民企	非关联方
江苏光扬光电科技有限公司	39.64	22.10	9年	民企	非关联方
境内客户三	30.54	15.46	9年	高校	非关联方
厦门市艾特光电技术有限公司	16.41	3.96	3年	民企	非关联方
重庆霓扬科技有限责任公司	14.51	14.62	8年	民企	非关联方
深圳市欧凌镭射科技有限公司	4.46	0.28	3年	民企	非关联方
深圳光朔科技有限公司	2.92	1.86	1年	民企	非关联方
江苏斯特利通信科技有限公司	-	52.35	2年	民企	非关联方
武汉普惠海洋光电技术有限公司	-	12.58	5年	民企	非关联方
济南贝佳光电科技有限公司	-	9.53	2年	民企	非关联方
深圳市未名光通信有限公司	-	8.12	2年	民企	非关联方
山东锐峰光电科技有限公司	0.47	6.37	3年	民企	非关联方
合计	1,373.71	441.39			
占抗弯光纤比重	98.70%	94.33%			

2024年度和2025年度抗弯光纤前十大客户收入占比分别为94.33%、98.70%，其中第一大客户中国电子信息产业集团有限公司下属单位占比达到73.87%，系国内领先的海洋监测高科技研发公司，与公司合作期限10年以上。

③其他光纤光缆前十大客户

单位：万元

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
合肥比洋通信科技有限公司	613.32	-	2年	民企	非关联方
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	443.61	54.38	10年以上	国企	非关联方
常州博瑞电力自动化设备有限公司	360.51	121.84	10年以上	国企	非关联方

客户名称	2025年度	2024年度	合作历史	企业性质	关联关系
东莞联亿通科技有限公司	205.36	-	1年	民企	非关联方
许继集团有限公司	121.04	-	7年	国企	非关联方
深圳德莫工业光纤有限公司	113.81	-	1年	民企	非关联方
东莞市汉科通讯有限公司	98.09	-	1年	民企	非关联方
深圳微量医疗科技有限公司	77.13	8.76	2年	民企	非关联方
中国航天科工集团有限公司下属单位六	65.63	-	2年	国企	非关联方
四川中久大光科技有限公司	52.49	57.48	5年	国企	非关联方
中国航天科工集团有限公司下属单位五	-	216.81	7年	国企	非关联方
深圳活力激光技术有限公司	-	84.25	3年	民企	非关联方
深圳市创鑫激光股份有限公司	-	65.31	2年	民企	非关联方
境内客户四	-	40.73	6年	民企	非关联方
哈尔滨工业大学	-	35.40	7年	高校	非关联方
武汉市飞瓴光电科技有限公司	-	33.77	3年	民企	非关联方
长沙深之瞳信息科技有限公司	-	33.26	2年	民企	非关联方
合计	2,150.99	751.99			
占其他光纤光缆比重	81.87%	70.17%			

其他光纤光缆中新客户较多，主要系新产品线处于市场开拓期，客户结构尚在培育阶段。2025年新增的重要客户合肥比洋通信科技有限公司、东莞联亿通科技有限公司和东莞市汉科通讯有限公司，上述客户主要向公司采购多模光纤产品，应用于数据中心及通信领域。合作历史较长的客户分别为中国电子信息产业集团有限公司下属单位和常州博瑞电力自动化设备有限公司，主要向公司采购各类型光缆产品。

2、特种光纤相关收入确认政策及依据

根据《企业会计准则第14号——收入》的规定，公司对销售特种光纤确认收入政策为：公司根据与客户签订的合同或订单组织发货，国内客户收到货物并验收合格，确认将商品控制权转移给客户，且产品销售收入金额已确定，因转让商

品而取得的对价很可能收回时确认收入；国外客户根据合同或订单约定将产品装运报关离岸，取得报关单时确认收入。

以下为对主要特种光纤客户收入确认时点和确认依据具体分析：

客户名称	特种光纤类型	确认时点	确认依据
中国航天科工集团有限公司下属单位一	保偏光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货，客户收到货物并验收合格，确认将商品控制权转移给客户，且产品销售收入金额已确定，因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
境外客户一	保偏光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货，国外客户根据签订的销售合同或订单需求，取得报关单时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、报关单。
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	抗弯光纤、其他光纤光缆	根据与客户签订的合同或订单组织发货，客户收到货物并验收合格，确认将商品控制权转移给客户，且产品销售收入金额已确定，因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
泰安长通光缆有限公司	抗弯光纤	根据与客户签订的合同或订单组织发货，客户收到货物并验收合格，确认将商品控制权转移给客户，且产品销售收入金额已确定，因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。
合肥比洋通信科技有限公司	保偏光纤、其他光纤光缆	根据与客户签订的合同或订单组织发货，客户收到货物并验收合格，确认将商品控制权转移给客户，且产品销售收入金额已确定，因转让商品而取得的对价很可能收回时确认收入。	合同/订单、发货单、运单、收货确认单、验收确认文件。

公司对特种光纤收入确认政策和依据保持一致，未发生变更，不存在因调整收入确认政策和时点影响毛利率的波动情形。

3、特种光纤成本构成及其变化情况

单位：万元

产品类别	2025年度				2024年度			
	直接材料	直接人工	制造费用	合计	直接材料	直接人工	制造费用	合计
保偏光纤	355.37	135.30	273.68	764.35	433.62	161.00	368.40	963.02
抗弯光纤	159.48	76.67	167.17	403.32	38.27	13.69	31.29	83.25
其他光纤光缆	1,360.41	213.58	471.17	2,045.16	214.59	67.99	83.97	366.55
总计	1,875.25	425.56	912.01	3,212.82	686.48	242.67	483.65	1,412.80
占比	58.37%	13.25%	28.39%	100.00%	48.59%	17.18%	34.23%	100.00%

2025年度，特种光纤成本为3,212.82万元，较2024年度的1,412.80万元同比增长127.41%，其中保偏光纤成本从963.02万元下降至764.35万元，同比降低20.63%；抗弯光纤成本从83.25万元大幅增长至403.32万元，同比增长384.47%；其他光纤光缆成本从366.55万元增长至2,045.16万元，增长比例为457.95%。

从成本构成来看，2025年度直接材料占比58.37%，同比提高9.77个百分点；直接人工、制造费用占比均有所下降，分别为13.25%、28.39%，同比分别下降3.93个百分点、5.85个百分点。上述成本结构变动主要受产品结构调整影响，本年其他光纤光缆中的多模光纤实现量产，该产品投产初期原材料耗用较高，且工艺磨合期制造费用分摊效率偏低，进而提高直接材料占比、降低人工及制造费用占比。按不同产品成本构成分析如下：

(1) 保偏光纤成本结构分析

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
直接材料	355.37	46.49%	433.62	45.03%	1.47%
直接人工	135.30	17.70%	161.00	16.72%	0.98%
制造费用	273.68	35.81%	368.40	38.25%	-2.45%
合计	764.35	100.00%	963.02	100.00%	

2025年度，保偏光纤成本为764.35万元，较2024年度的963.02万元减少198.67万元，主要系保偏光纤销售规模下降导致成本规模降低。从成本结构上分析，保偏光纤的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为1.47%、0.98%和-2.45%，内部结构变动较小。

(2) 抗弯光纤成本结构分析

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
直接材料	159.48	39.54%	38.27	45.97%	-6.43%
直接人工	76.67	19.01%	13.69	16.44%	2.57%
制造费用	167.17	41.45%	31.29	37.59%	3.86%
合计	403.32	100.00%	83.25	100.00%	

2025年度，抗弯光纤成本为403.32万元，较2024年度的83.25万元增长320.07万元，主要系抗弯光纤销售规模增加导致成本规模增加。从成本结构上分析，抗弯光纤的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为-6.43%、2.57%和3.86%，直接材料占比有所下降，主要原因为生产工艺的提升，单套光纤预制棒利用率提升，有效降低了材料成本。

(3) 其他光纤光缆成本结构分析

项目	2025年度		2024年度		同比变动
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
直接材料	1,360.41	66.52%	214.59	58.54%	7.98%
直接人工	213.58	10.44%	67.99	18.55%	-8.11%
制造费用	471.17	23.04%	83.97	22.91%	0.13%
合计	2,045.16	100.00%	366.55	100.00%	

2025年度，其他光纤光缆成本为2,045.16万元，较2024年度的366.55万元增长1,678.61万元，涨幅达457.95%，公司多模光纤和光缆业务规模增长较快，是拉动其他光纤光缆成本增长的核心动力。从成本结构上分析，其他光纤光缆的直接材料、直接人工和制造费用变动比例分别为7.98%、-8.11%和0.13%，直接材料占比上升，主要因多模光纤产品产销量大幅增长，其成本占比提升带动直接材料总额增长。直接人工占比下降，直接材料占比上升降低直接人工的结构性份额。

4、特纤产品不同产品毛利率分析

公司特种光纤主要由保偏光纤、抗弯光纤及其他光纤光缆构成，以下为对特种光纤不同产品的毛利率分析：

单位：万元

产品类别	2025年度				2024年度			
	收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比
保偏光纤	3,854.74	764.35	80.17%	48.96%	5,585.61	963.02	82.76%	78.39%
抗弯光纤	1,391.77	403.31	71.02%	17.68%	467.92	83.24	82.21%	6.57%
其他光纤光缆	2,627.42	2,045.16	22.16%	33.37%	1,071.63	366.54	65.80%	15.04%
合计	7,873.93	3,212.82	59.20%	100.00%	7,125.16	1,412.80	80.17%	100.00%

2025年度和2024年度特种光纤整体毛利率分别为59.20%、80.17%，毛利率下降20.97个百分点，主要原因是特种光纤内产品结构发生较大变动，不同产品毛利率水平及收入占比影响综合毛利率水平，毛利率影响计算公式=（2025年度产品毛利率*2025年度产品收入占比）-（2024年度产品毛利率*2024年度产品收入占比），具体表现为：

（1）保偏光纤毛利率分析

2025年度和2024年度保偏光纤毛利率分别为80.17%、82.76%，毛利率整体稳定，但由于保偏光纤2025年度收入占比较2024年度下降29.43个百分点，导致保偏光纤对2025年特种光纤整体毛利率影响为-25.62个百分点。

（2）抗弯光纤毛利率分析

2025年度和2024年度抗弯光纤毛利率分别为71.02%、82.21%，毛利率下降11.19个百分点，主要系下游客户采购需求增加，公司适当降低产品销售价格，导致毛利率小幅下降，但由于抗弯光纤2025年度收入占比较2024年度提高11.11个百分点，对2025年度特种光纤整体毛利率影响为7.16个百分点。

（3）其他光纤光缆毛利率分析

其他光纤光缆主要由多模光纤、方形芯光纤、大芯径光纤及其他各类型光纤光缆组成。2025年度和2024年度其他光纤光缆毛利率分别为22.16%、65.80%，毛利率下降43.64个百分点，但由于其他光纤光缆在特种光纤中的收入占比提高18.33个百分点，对2025年度特种光纤整体毛利率影响为-2.50个百分点。2025年其他光纤光缆整体毛利率降低主要受产品结构变动及光缆业务扩张双重因素驱动，主要原因：

①2025年低毛利率的多模光纤收入占比扩大，拉低其他光纤光缆整体毛利率

2025年度其他光纤光缆收入增长主要来源于多模光纤销售规模提升。2025年度公司依托现有技术积累，结合市场需求加大该品类研发投入，实现规模化量产及销售。多模光纤主要应用于数据中心、通信领域，产品标准化程度高、售价偏低，叠加量产初期工艺磨合阶段良品率逐步改善、单位生产成本较高，毛利率低于保偏光纤。本期多模光纤收入占比提升、高毛利保偏光纤收入占比下降，产品结构变化拉低特种光纤整体毛利率。而2024年其他光纤光缆业务中高毛利率的方形芯光纤、大芯径光纤产品收入占比较高。

②2025年低毛利率光缆收入占比扩大，拉低其他光纤光缆整体毛利率

为满足客户对保偏光缆、水听光缆及紧套光缆等光缆制品的配套需求，2025年光缆类产品销售收入增速较快，其在其他光纤光缆业务中的收入占比相应上升。从成本结构来看，光缆生产除耗用光纤外，还涉及护套塑料、金属加强件、涂层材料等多项辅助材料，直接材料成本占比较高，且加工环节附加值相对有限，因此光缆毛利率显著低于光纤产品。随着光缆产品线收入占比提高，拉低了其他光纤光缆整体毛利率。

5、公司特种光纤毛利率与同行业变动趋势分析

公司名称	产品类型	2025年毛利率	2024年毛利率	变动情况
锐科激光（300747）	特种光纤	43.39%	43.12%	0.27%
长进光子（688635）	其他特种光纤及器件	67.80%	71.09%	-3.29%
长盈通（688143）	特种光纤	59.20%	80.17%	-20.97%

注：以上数据来源于相关公司披露的年度报告数据。

如上表所示，通过与同行业年报中披露特种光纤产品毛利率对比，不同公司的产品应用领域差异较大，导致同行业各个公司毛利率差异较大。锐科激光特种光纤毛利率保持稳定，但其产品主要内部配套自用，外部市场化属性弱，可比性较低；长进光子其他特种光纤及器件毛利率由71.09%下降至67.80%，下降3.29个百分点，与公司毛利率变动趋势一致。

综上，公司特种光纤毛利率下降幅度大于同行业可比公司，与同行业变动趋势一致。公司特种光纤毛利率下降主要系公司高毛利率的保偏光纤收入占比下降，

以及开发的新产品处于导入期、毛利率水平相对较低所致，特种光纤毛利率变动具有合理性。

（二）结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，说明境外业务销售毛利率大幅增加的原因，海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险。请年审会计师说明对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性

1、境外业务收入及毛利率情况

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		变动幅度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境外业务	3,278.91	53.20%	3,350.21	39.04%	-2.13%	14.16%

2025年度境外业务收入3,278.91万元，较2024年度的3,350.21万元减少71.30万元，同比下降2.13%；境外综合毛利率由39.04%提升至53.20%，大幅上行14.16个百分点。收入微降、毛利显著增长，核心由前五大客户盈利结构优化与外销产品品类结构调整两大因素共同驱动。

（1）境外业务前五大客户毛利率均有所提升

报告期内，境外销售前五大客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年度			2024年度		
	收入	占境外营业收入的比例（%）	毛利率	收入	占境外营业收入的比例（%）	毛利率
境外客户一	1,422.08	43.37	37.44%	1,807.16	53.94	21.75%
境外客户五	462.00	14.09	56.68%	545.24	16.27	45.03%
境外客户六	325.59	9.93	92.85%	281.50	8.40	82.28%
境外客户四	-	-	-	257.65	7.69	61.19%
境外客户七	293.91	8.96	61.49%	10.09	0.30	27.29%
境外客户三	243.54	7.43	79.25%	153.68	4.59	76.34%
合计	2,747.12	83.78	53.52%	3,055.32	91.20	39.04%

由上表可知，2024年度前五大境外客户收入占境外总收入91.20%，2025年度

降至83.78%，客户集中风险有所缓释，但集中度仍偏高；两年前五大客户主体基本重合，海外核心合作客户群体稳定。具体分析如下：

境外客户一收入由1,807.16万元降至1,422.08万元，营业收入占比从53.94%回落至43.37%；毛利率自21.75%大幅提升至37.44%，该客户2024年度采购以低毛利的波导器件为主，2025年度该客户大幅增加光纤环器件、特种光纤等高毛利定制产品采购，直接提高客户毛利率。

境外客户五、境外客户六：收入一降一增，但毛利率同步上行，高附加值产品采购占比提升，单品盈利空间拓宽。

境外客户七外销收入实现大幅增长，毛利率由27.29%升至61.49%，较上年大幅提升，主要系2025年度销售的光纤环器件毛利率较高所致。

(2) 收缩低毛利业务，扩充高毛利光电主业，产品结构持续优化

报告期内，境外销售按产品大类分类如下：

单位：万元

产品分类	2025年度			2024年度		
	收入	占境外营业收入的比例（%）	毛利率	收入	占境外营业收入的比例（%）	毛利率
光纤环器件	1,486.27	45.33	71.67%	1,189.34	35.50	60.02%
特种光纤	295.33	9.01	72.59%	154.57	4.61	75.13%
新型材料	85.76	2.62	69.86%	52.98	1.58	54.29%
光器件设备及其他	302.87	9.24	65.80%	166.29	4.96	63.95%
其他业务收入	1,108.69	33.81	18.55%	1,787.04	53.34	19.19%
小计	3,278.91	100.00	53.20%	3,350.21	100.00	39.04%

由上表可知，公司2025年度毛利率较上年大幅提升，主要系公司主动收缩低附加值其他业务外销规模，同时光纤环器件、特种光纤、新型材料等高毛利产品境外收入大幅增长。其中光纤环器件依托产能规模扩张及其自产保偏光纤降本，单位加工成本显著下降，毛利率由60.02%提升至71.67%；特种光纤、新型材料、光器件设备等高毛利品类外销占比同步提升，共同抬升境外整体毛利率。

2、境外主要大客户的基本情况

客户名称	基本情况	合作内容	开始合作时间	结算模式	信用期	取得订单方式	是否存在额外付出的成本
境外客户一	2022年成立，注册地中国香港，主营业务：采购代理及供应链管理公司	销售光纤环、保偏光纤、波导，耦合器，泵浦激光器等	2023年	电汇	款到发货	客户推荐	否
境外客户五	2012年成立，注册地中国香港，主营业务：采购代理及供应链管理公司	销售光纤环，光模块	2020年	电汇	款到发货	展会	否
境外客户六	1977年成立，注册地意大利，主营业务：意大利海事雷达、惯性导航制造商	销售保偏光纤，光纤环，晶体管等	2019年	电汇	款到发货	主动接洽	否
境外客户四	1963年成立，注册地土耳其	销售保偏光纤	2020年	电汇	款到发货	展会	否
境外客户七	1975年成立，注册地土耳其	销售光纤环、波导、耦合器，波分复用器，泵浦激光器	2023年	电汇	款到发货	展会	否
境外客户三	1996年成立，注册地土耳其，主营半导体、MEMS及其他微电子器件相关设备和材料供应	销售光纤环、波导等	2021年	电汇	款到发货	展会	否

由上表所示，公司境外业务涉及的主要客户均是历史老客户，合作时间比较长，不存在信用期，公司主要通过展会、客户推荐等方式取得订单，不存在额外付出的成本。

3、主要客户的应收账款情况

单位：万元

客户名称	期末应收账款金额	应收账款坏账准备计提金额
境外客户五	29.73	1.49
境外客户三	17.14	0.86

公司销售合同约定结算条款为全额预付货款、款到发货，正常情形下无应收账款形成。报告期内，部分订单虽执行全额预付条款，但因境外客户外汇结算流程、银行汇兑时效、跨境付汇中间行清算延迟等结汇差异因素，存在少量货款货已发出但资金尚未足额到账的情形，对应形成应收账款，不存在坏账风险，该类应收账款仅系跨境结汇时间差导致的临时性债权，并非赊销信用政策。

4、充分提示潜在风险

公司主要客户外销订单均约定100%货款预付、发货前全款到账，不设置赊销、无信用放账安排，不存在客户拖欠货款、坏账损失的固有信用风险。账面临

时挂账应收账款仅为跨境现汇清算时效差异形成的时间性差异，客户已全额支付货款，不产生客户违约、回款损失类信用风险。

综上所述，结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，境外业务毛利率大幅增加的原因具有合理性。海外业务项目款的可回收性风险整体较小，不存在潜在风险。

5、年审会计师对境外收入采取的审计程序及其充分性、有效性

1、核查程序

(1) 了解、评估与境外销售收入与成本相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 执行细节测试，获取并审阅销售合同或订单，评价收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的要求，检查境外已发货项目的出口报关单和发货单，确认货物实际出口情况；

(3) 对境外客户执行函证程序，向境外客户发函确认应收账款余额及当期销售额，对未回函客户，已执行替代测试，本期函证情况如下：

单位：万元

项目	境外营业收入
审定金额A	3,278.91
发函金额B	2,209.67
发函比例 $C=B/A$	67.39%
回函可确认金额（含回函差异调节可确认）D	1,747.67
回函可确认比例 $E=D/A$	53.30%
替代测试金额F	462.00
回函+替代测试可确认比例 $G=(D+F)/A$	67.39%

(4) 获取公司坏账准备计提政策、境外客户坏账准备计提明细以及期后回款情况，分析、复核并测算坏账准备计提的充分性、准确性，并评估海外业务项目款的可回收性，并充分提示潜在风险；

(5) 获取境外大客户合作的基本信息、历史合作情况、履约进度、回款进

度、坏账计提比例以及取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本等相关信息，了解境外业务毛利率大幅增加的原因；

（6）对境外收入执行截止性测试，选取资产负债表日前后记录的收入交易样本，检查报关单等支持性证据，确定相关收入是否计入正确的会计期间；

（7）选取出口报关单等外部原始业务凭证，顺向追溯核对至记账凭证，核验境外收入记录的完整性，杜绝漏记、少记收入情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）结合境外大客户变动情况、历史合作情况、履约进度、回款进度、坏账计提比例、取得海外订单的主要方式或渠道以及额外付出的成本，境外业务毛利率大幅增加的原因具有合理性。海外业务项目款的可回收性风险整体较小，公司已充分计提坏账准备，不存在潜在风险，不存在未充分提示潜在风险的情形；

（2）公司本年度境外收入真实、准确、完整。

（三）结合其他业务具体销售产品、毛利率、客户、供应商及其变动情况，说明其他业务的具体内容与性质，是否实质为贸易业务，其他业务未产生人工和制造费用而采用总额法确认收入的原因及其合理性

1、其他业务具体内容、产品、毛利率、客户及供应商变动情况

（1）其他业务具体销售产品及毛利率

报告期内，公司其他业务收入主要包括销售管材、晶体管、波导器件、其他零部件等材料收入，其明细如下：

单位：万元

其他业务收入	2025年度			2024年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
材料销售	3,726.33	90.32%	13.45%	4,223.66	72.36%	14.32%
其他	399.23	9.68%	21.94%	1,613.47	27.64%	14.07%
合计	4,125.57	100.00%	14.27%	5,837.13	100.00%	14.25%

该部分业务主要系为满足合作客户的业务需要，利用行业经验帮助客户采购

相关产品，无自产加工环节，全部为标准化外购成品，不存在定制化生产、组装改造工序。公司通过上述业务开拓市场，增强客户粘性，获取更多资源，具有商业合理性。

其他业务毛利率整体显著低于公司主营业务毛利率：主营业务因投入生产人工、设备制造费用，包含产品增值溢价，毛利率较高；其他业务仅赚取购销价差，无加工增值，毛利率较低，符合配套物料购销业务行业特征。

报告期毛利率小幅波动仅受元器件市场采购价格波动、单批次采购规模影响。详细说明如下：

①材料销售：2025年度收入同比下降、毛利率小幅下滑，主要系境外客户波导组件配套采购规模缩减；

②其他：2024年度收入规模较高，2025年度大幅收缩但毛利率提升至21.94%，主要系上期大额光缆、电缆配套订单减少，剩余高毛利产品销售占比提升，拉高板块整体毛利率。

(2) 主要客户及变动情况

报告期内，其他业务收入前十大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品	2025年度			2024年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
境外客户一	波导组件等	985.09	23.88%	18.12%	1,679.89	28.78%	17.76%
盱眙福辰医疗器械有限公司	热管理材料	663.44	16.08%	9.26%	365.21	6.26%	8.49%
境内客户一	波导等	403.81	9.79%	10.29%	-	-	-
浙江航天润博测控技术有限公司及其关联方	光纤陀螺组件等	359.86	8.72%	5.68%	-	-	-
湖北九联汇博科技有限公司	热塑性橡胶	226.40	5.49%	2.42%	0.03	0.00%	0.38%

北京神导科技股份有限公司	波导组件等	163.24	3.96%	12.93%	126.41	2.17%	11.90%
长春市铁建大桥电气化工程有限公司	光缆、电缆等	149.22	3.62%	16.37%	478.96	8.21%	17.03%
常州博瑞电力自动化设备有限公司	光缆、电缆等	114.07	2.76%	40.07%	20.94	0.36%	29.57%
武汉海芯船舶技术有限公司	裸铜单丝等	97.07	2.35%	2.91%	302.83	5.19%	2.93%
合美半导体（北京）有限公司	晶体管等	81.42	1.97%	1.09%	-	-	-
武汉昱升光电股份有限公司	光电子器件等	62.44	1.51%	2.88%	550.95	9.44%	2.94%
中国葛洲坝集团电力有限责任公司	电缆等	24.74	0.60%	8.26%	340.63	5.84%	14.58%
西睿智能科技有限公司	光电子器件等	-	-	-	203.10	3.48%	4.77%
中国电子信息产业集团有限公司下属单位	光缆	-	-	-	191.15	3.27%	21.89%
浙江先导微电子科技有限公司	光电子器件等	-	-	-	186.73	3.20%	12.32%
惠州市国腾科技有限公司	热管理材料	-	-	-	185.04	3.17%	-2.86%
小计		3,272.38	79.32%	11.60%	4,631.86	79.35%	12.44%

报告期内，其他业务收入前十大客户销售毛利率从12.44%降至11.60%，波动不大。常州博瑞电力自动化设备有限公司2025年度毛利率为40.07%，较2024年度的29.57%提升了10.50个百分点，核心原因是2025年高毛利铠装保偏光缆销售规模扩大，产品结构优化带动整体毛利水平上行；中国葛洲坝集团电力有限责任公司2025年度毛利率为8.26%，较2024年度的14.58%下降了6.32个百分点，主要原

因是高毛利电缆销售规模收缩，低毛利产品销售占比提升，致使综合毛利率有所下滑。

报告期内，公司其他业务客户与主营业务客户重合度较高，客户结构随配套品类需求变化发生合理变动。2024年度其他业务主要为工程电力、光电企业的光缆、电缆等及境外客户的波导组件配套采购；2025年度客户结构优化调整，光纤陀螺配套客户采购占比提升，原有工程类客户需求回落，整体客户变动系下游终端需求及公司配套业务结构调整所致，具备真实商业实质，客户均为市场化独立主体，定价公允、无关联关系。

（3）供应商及变动情况

报告期内，公司其他业务对应产品采购前五大供应商的情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要采购产品	2025年度采购额	2024年度采购额
供应商1	波导组件等	3,584.90	1,072.00
远东电缆有限公司	电缆	-	437.83
苏州酸醇化学有限公司	热管理材料	-	432.99
武汉源和泳涵科技有限公司	光电子器件等	60.66	420.00
远东通讯有限公司	光缆	49.66	386.22
Carotino Sdn Bhd (069046T)	热管理材料	511.57	230.00
杭州视光半导体科技有限公司	光纤陀螺组件等	339.43	-
华能（泰安）光电科技有限公司	光缆	262.11	2.43
惠州李长荣橡胶有限公司	热塑性橡胶	201.10	-
合计		5,009.42	2,981.46

公司其他业务供应商均为行业内标准化元器件、管材、波导器件及光缆、电缆材料的正规生产厂商及经销商，供应商资质齐全。报告期内，供应商结构略有变动，主要系公司根据客户配套需求动态调整采购品类（如向新增杭州视光半导体科技有限公司采购光纤陀螺组件等、向远东电缆有限公司等供应商采购电缆大幅减少），结合市场比价机制优化采购渠道，针对波导组件、热管理材料、光电

零部件等品类择优更换供应商（如从Carotino Sdn Bhd(069046T)采购的热管理材料），不存在依赖单一供应商、异常交易或关联采购情形，供应商变动具备市场化合理性。

2、是否属于贸易业务

公司其他业务所售光缆、晶体管、波导器件、零部件均为标准化外购成品，全程无自产加工、组装、改性等生产工序，仅依托行业供应链为客户提供物料购销配套服务，业务收益仅来源于进销价差，无生产增值环节，实质属于贸易业务；开展该业务主要为延伸行业服务、拓展合作渠道，具备合理商业目的。

3、其他业务未分摊人工、制造费用，采用总额法确认收入的原因及合理性

（1）无人工、制造费用的核心原因

①业务模式无生产加工环节

公司主营业务覆盖设计、生产、组装、调试全流程，需投入生产工人、车间设备、能耗、厂房折旧，因此产生直接人工、制造费用；而其他业务销售的外购标准化成品元器件、耗材，采购入库后直接对外销售，不存在切割、组装、改装、生产加工工序，无需安排生产人员、占用生产车间与设备，不发生人工薪酬、设备折旧、车间能耗、工装耗材等制造类成本。

②人员职能归属销售/采购部门，成本计入期间费用

配套物料的询价、采购、订单对接、发货由现有销售、采购团队统一兼任，未单独设立生产、加工岗位；相关人员薪酬、物流运输支出计入销售费用、管理费用，不归集至营业成本中的人工、制造费用，成本结构仅包含外购直接材料采购成本，无生产成本分摊。

③配套仓储为成品配套仓，不产生制造相关分摊

配套物料仅设立成品周转仓，用于主营订单配套备货，无生产车间、加工产线，不存在制造费用分摊基础，因此其他业务营业成本仅列示外购物料采购价款。

（2）采用总额法确认收入的准则依据与合理性

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条，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。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司其他业务销售属于主要责任人，应采用总额法确认收入，依据如下：

①公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司与上游供应商签署采购合同，并自主承担持有商品全部风险：包括价格下跌损失、仓储损耗、滞销报废、灭失毁损风险；商品所有权上的主要风险报酬在销售给客户前由公司承担。

②公司承担向客户转让商品的主要责任

客户仅与公司签订销售合同，无论产品质量、交付延期、规格不符，均由公司直接向客户承担售后、退换、赔付责任；上游供应商不直接对终端客户承担履约义务，公司是交付商品的第一责任人。

③公司有权自主决定所交易商品的价格

产品销售价格由公司独立与客户协商确定，综合考量采购成本、主营配套服务、客户合作规模自主定价，采购成本与销售价格无强制固定价差，不受上游供应商约束，不收取固定比例代理佣金。

④承担下游客户全部信用收款风险

公司独立向客户发放赊销信用、承担应收账款逾期、坏账损失；采购付款义务独立于客户回款，无论客户是否回款，公司均需按期向上游供应商支付采购货款，独立承担资金信用风险。

综上所述，总额法、净额法判定核心为企业转让商品前是否取得商品控制权、是否作为主要责任人，与业务是否发生人工、制造费用无直接关联；准则仅要求

总额法下完整结转外购存货成本，并未强制业务必须存在加工相关成本，纯外购配套购销业务无生产人工及制造费用属于正常行业成本结构；公司该类业务具备完整货物流、购销合同、出入库及资金流水，进销差价真实反映盈利水平，采用总额法能够完整、公允反映业务交易规模，会计处理合规合理。

二、年审会计师核查程序及结论

（一）核查程序

- 1、评价管理层与销售和收款相关的内部控制的设计和运行有效性；
- 2、检查公司主要的销售合同和订单，以评价公司有关收入确认的政策是否符合会计准则的要求；
- 3、对收入和成本执行分析程序，并与以前期间进行比较；
- 4、就报告期的销售收入，选取样本，检查其销售合同和订单、发票、出库单及客户收货、验收记录、报关单等，以评价长盈通收入记录金额是否准确；
- 5、对主要客户实施函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对；
- 6、就资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试，以评价相关收入是否记录在正确的会计期间；
- 7、选取出库单及客户收货、验收记录、报关单等外部原始业务凭证，顺向追溯核对至记账凭证，核验公司收入记录的完整性，杜绝漏记、少记收入情况；
- 8、获取特种光纤前十大客户、境外大客户以及其他业务收入主要客户的基本信息、合作历史、关联关系等相关信息。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、公司特种光纤毛利率下降主要系产品结构调整、新量产多模光纤毛利偏低所致，与可比公司变动趋势具备一致性，相关解释具备商业合理性；

2、公司境外业务毛利率上升主要系光纤环器件收入占比提升所致，海外客户均采用款到发货结算方式，回款风险较小；

3、公司其他业务实质为贸易业务，采用总额法确认收入符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，未产生人工和制造费用系其业务模式无生产加工环节所致。

三、持续督导机构核查程序及结论

（一）核查程序

1、获取公司2024、2025年度特种光纤分产品收入、成本、毛利率明细表，核对年报数据一致性；

2、查阅特种光纤主要客户销售合同、验收单据，核实关联关系、收入确认依据；

3、向公司财务负责人及销售负责人了解客户合作年限、产品结构变动、成本波动、毛利率下滑核心原因；

4、检索同行业上市公司年报，整理特种光纤毛利率变动数据，对比分析变动趋势；

5、取得境外业务分客户、分产品销售明细、报关单、回款凭证，核实境外毛利率上涨逻辑；

6、查阅境外客户合作协议、结算条款，核查回款预付政策、坏账计提测算底稿；

7、获取其他业务购销台账、上下游客户及供应商清单，核实贸易业务实质；

8、查阅收入准则相关条款，复核公司总额法核算的判断依据；

9、向年审会计师了解对收入确认、毛利率变动、贸易业务总额法核算等事项的审计程序。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、公司特种光纤毛利率下降主要系产品结构调整、新量产多模光纤毛利偏低所致，与可比公司变动趋势具备一致性，相关解释具备商业合理性；

2、公司境外业务毛利率上升主要系光纤环器件收入占比提升所致，海外客户均采用款到发货结算方式，回款风险较小；

3、公司其他业务实质为贸易业务，采用总额法确认收入符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，未产生人工和制造费用系其业务模式无生产加工环节所致。

2、关于应收账款。根据 2025 年年报，公司 2 年以上应收账款余额 9,268.24 万元，同比增加 28.1%，同时，按欠款方归集，多家前五大应收账款客户坏账准备计提比例超过 10%。请公司：结合账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户，如是，请结合相关客户具体情况，包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系，说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性。

回复：

一、公司说明

（一）结合账龄为 2 年以上应收账款主要客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、逾期时间、截至目前的回款情况、项目资金来源，说明款项长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，是否存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户

1、账龄为2年以上的应收账款情况

截止2025年12月31日，公司2年以上应收账款9,268.24万元，计提的坏账准备4,328.82万元，其主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	客户性质	销售产品	应收账款	账龄	计提坏账准备	是否单项计提	期后回款	项目资金来源	逾期金额	逾期时间
中国航天科技集团有限公司下属单位二	国企	特种光纤、 光纤环器件	2,310.41	2-4年	907.75	否	50.00	经营回款	-	
中国航空工业集团有限公司下属单位一	国企	特种光纤	1,220.50	2-3年	366.15	否	100.00	经营回款	-	
中国航天科工集团有限公司下属单位二	国企	特种光纤	803.98	3-4年	439.24	否	-	经营回款	-	
中国航空工业集团有限公司下属单位二	国企	特种光纤	649.59	2-4年	229.05	否	-	经营回款	649.59	1-3年
中国航天科工集团有限公司下属单位三	国企	特种光纤、 光纤环器件	486.23	2-4年	229.43	否	-	经营回款	486.23	1-3年
中国航天科工集团有限公司下属单位四	国企	相变材料	349.25	2-4年	112.43	否	-	经营回款	-	
哈尔滨工程大学	高校	特种光纤、 光纤环器件	294.23	2-5年	200.25	否	113.23	科研经费	294.23	3-5年
江苏光扬光电科技有限公司	民企	特种光纤	292.12	2-4年	128.48	否	7.98	经营回款	292.12	2-3年
湖北远卓能源	民企	电缆	257.09	2-3年	77.13	否	-	经营回款	257.09	2-3年

客户名称	客户性质	销售产品	应收账款	账龄	计提坏账准备	是否单项计提	期后回款	项目资金来源	逾期金额	逾期时间
化工有限公司										
合计			6,663.40		2,689.91		271.21		1,979.26	
2年以上的应收账款			9,268.24		4,328.82					
占比			71.89%		62.14%					

由上表所示,2年以上的应收账款主要客户金额为6,663.40万元,占比71.89%,已计提坏账准备2,689.91万元,占比62.14%。公司2年以上应收账款主要分布于大型央国企科研院所及高校,部分客户已出现逾期,总计逾期金额1,979.26万元。其中,中国航天科技集团有限公司下属单位二和中国航空工业集团有限公司下属单位一结算条款为验收后协商付款,未约定具体付款期限;中国航天科工集团有限公司下属单位二与公司重新签订回款协议,按照回款协议进行款项支付;中国航天科工集团有限公司下属单位四结算条款为产品到货验收合格乙方开具发票,甲方根据上级合同收款情况支付货款,以上客户均未计入逾期。

长账龄应收账款未收回主要系大型央国企客户受预算审批及内部付款流程影响,实际结算周期普遍较长;叠加宏观环境下部分客户资金偏紧,导致当期回款节奏放缓,公司应收账款账龄较长。以下为客户情况分析:

客户名称	未收回原因
中国航天科技集团有限公司下属单位二	公司客户受到下游客户对其资金结算延迟影响,导致对公司结算周期长,已积极协商催收,期后回款50万元。
中国航空工业集团有限公司下属单位一	客户每月正常回款,期后已回100万元,2026年三季度计划回款200万元。
中国航天科工集团有限公司下属单位二	已与客户重新签订还款协议,按照协议约定进度付款。
中国航空工业集团有限公司下属单位二	由于客户部分业务剥离,影响对公司款项结算。
中国航天科工集团有限公司下属单位三	客户承接的项目实施周期长,合同审批会遇到审价等问题,流程审批复杂,结算周期较长,目前与公司业务正常合作,持续回款。
中国航天科工集团有限公司下属单位四	与客户正在积极协商分批付款。
哈尔滨工程大学	高校项目进度影响付款进度,期后已收到回款113.23万元。
江苏光扬光电科技有限公司	正在积极协商,期后已回款7.98万元。
湖北远卓能源化工有限公司	项目实际工程滞后,项目业主方对公司的客户付款延迟,正在与客户协商付款计划。

2、公司已采取的催收措施

为规范货款全周期管理、降低逾期应收款项，公司搭建闭环式应收账款内控管理体系，从客户信用前置审核、销售合同约定、应收款项动态跟踪三大核心环节落地全流程管控，配套专项管理制度明确管理准则、各部门权责、覆盖范围、催收执行细则与绩效考核标准，保障各项管控要求落地执行。

完善客户信用全流程管理机制。规范客户信用档案建档、资信评级分级审批、档案动态更新流程，严格核定客户信用账期与授信额度，形成标准化客户资信评估机制，从源头甄别客户履约付款能力。

严格销售合同审核管控。业务洽谈、合同草拟、多部门联审、签章签约各环节分级把关，合同条款中清晰约定项目结算模式、付款节点、逾期付款违约责任，以合同条款固化回款约束依据。

公司针对账龄偏长、逾期回款的客户进一步落地专项催收管控举措：

（1）财务部按月梳理全部客户回款台账，实时跟踪项目货款到账进度，同步向各业务销售单元推送回款提醒，按逾期时长、欠款规模对逾期应收账款划分风险等级，开展分级预警；

（2）营销中心针对逾期项目货款单独制定专项清收方案，通过线上对接、上门走访、正式发函等形式与客户对接，核实未结清款项明细、确认明确回款计划；针对逾期周期久、沟通推进缓慢、自身资金承压存在履约风险的客户，酌情暂停供货、暂缓新订单承接倒逼回款，协商无果时出具律师函，必要时通过司法途径追索欠款；

（3）公司管理层定期组织逾期应收专项推进会，重点督办大额、长期逾期项目欠款，逐笔明确清收责任人员，结合客户资金拨付、项目结算最新实况优化调整清收方案；

（4）建立回款联动考核机制，压实应收账款管控责任，将货款回收完成情况纳入营销人员绩效考核，促进营销人员推进逾期款项回收工作。

综上所述，公司账龄2年以上的主要客户坏账计提比例均在30%以上，因此存在坏账准备计提比例较高或回款进度严重滞后的客户。

(二) 结合相关客户具体情况,包括但不限于前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系,说明是否存在应单项计提坏账准备的情形以及前期收入确认的合规性

客户名称	合同约定	是否存在关联关系	收入确认情况	收入确认依据
中国航天科技集团有限公司下属单位二	验收后协商付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航空工业集团有限公司下属单位一	验收后协商付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航天科工集团有限公司下属单位二	根据新签订的还款协议分期付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航空工业集团有限公司下属单位二	验收合格后180天内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航天科工集团有限公司下属单位三	开票后3个月内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
中国航天科工集团有限公司下属单位四	产品到货验收合格开具发票,根据上级合同收款情况支付货款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
哈尔滨工程大学	收货后30日内开具发票,票到30日内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件
江苏光扬光电科技有限公司	收货后开具发票,开票后30日内付款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件

客户名称	合同约定	是否存在关联关系	收入确认情况	收入确认依据
湖北远卓能源化工有限公司	发货前付20%；到货验收后10日内开票，收票7日内付清余款	否	公司已确认收入	收货确认单、验收确认文件

(续上表)

客户名称	客户性质	客户信用情况是否良好	客户支付能力	经营是否异常	是否存在无法收回的风险
中国航天科技集团有限公司下属单位二	国企	良好	良好	否	否
中国航空工业集团有限公司下属单位一	国企	良好	良好	否	否
中国航天科工集团有限公司下属单位二	国企	良好	良好	否	否
中国航空工业集团有限公司下属单位二	国企	良好	良好	否	否
中国航天科工集团有限公司下属单位三	国企	良好	良好	否	否
中国航天科工集团有限公司下属单位四	国企	良好	良好	否	否
哈尔滨工程大学	高校	良好	良好	否	否
江苏光扬光电科技有限公司	民企	良好	良好	否	否
湖北远卓能源化工有限公司	民企	良好	良好	否	否

由上表可见，根据公司与上述主要客户的合同规定，公司产品控制权的转移以双方完成验收为控制权转移时点，款项在产品验收后的一定时间内支付。公司与上述客户均已完成货物的验收，并已取得收货确认单、验收确认文件以确认相关收入，符合合同及准则的相关规定。公司与上述公司不存在关联方关系。

根据《企业会计准则第22号》，对以下情形的应收账款，应当单项评估信用风险并计提坏账准备：

- 1、客户发生重大财务困难（如破产、严重亏损）；
- 2、客户违反合同条款，长期逾期且无合理还款安排；
- 3、债权人因经济或法律等原因对客户作出让步（如展期、减免）；
- 4、客户很可能破产或进行其他财务重组；
- 5、其他表明应收款项不可收回的客观证据。

客户信用情况及支付能力良好，不存在应单项计提坏账准备的情形。

结合相关客户具体情况，包括但不限于公司与客户沟通情况、前期销售与回款约定、客户信用情况与支付能力、关联关系等，公司不存在应单项计提坏账准备的情形。同时检查相关合同或订单、出库单、收货确认单、验收确认文件、股东关系等，公司与上述客户不存在关联方关系，公司前期收入确认符合准则的规定。

二、年审会计师核查程序及结论

（一）核查程序

- 1、获取2年以上应收账款明细表，检查主要客户的销售合同和订单、发票、出库单及客户收货、验收记录、银行回单及期后回款记录；
- 2、对主要客户实施函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对；
- 3、通过企查查、天眼查等工具核查客户工商信息、股权结构及关联关系；
- 4、向公司管理层了解逾期时间长、金额大的客户的经营状况及还款计划；

5、评估是否存在客观证据表明需单项计提坏账准备，复核管理层判断依据；

6、核查对应收入确认年度的原始凭证，确认收入确认时点、金额是否符合准则要求。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、公司2年以上应收账款主要客户为惯性导航行业的科研院所，款项长期未收回主要系客户预算审批及内部付款流程较长、部分客户受下游回款延迟影响所致，相关原因具有合理性；

2、公司已建立应收账款催收管理机制，采取了专项催收措施，期后已实现部分回款；

3、公司长账龄应收账款主要客户目前经营正常，信用状况良好，公司未发现应单项计提坏账准备的情形，按账龄组合计提坏账准备。

三、持续督导机构核查程序及结论

（一）核查程序

1、获取公司应收账款明细表及账龄分析表，了解2年以上应收账款的构成及变动情况；

2、查阅主要长账龄客户的销售合同及验收文件，了解合同约定的结算条款及信用政策；

3、向公司财务负责人及销售负责人了解主要长账龄客户未回款原因及公司已采取的催收措施；

4、获取长账龄客户的期后回款凭证及回款计划文件，复核公司坏账计提政策，判断是否存在需单项计提减值的客户；

5、通过公开渠道查询主要长账龄客户的工商信息及信用状况；

6、向年审会计师了解对应收账款坏账准备计提、长账龄客户信用风险评估及单项计提判断的审计程序。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、公司2年以上应收账款主要客户为惯性导航行业的科研院所，款项长期未收回主要系客户预算审批及内部付款流程较长、部分客户受下游回款延迟影响所致，相关原因具有合理性；

2、公司已建立应收账款催收管理机制，采取了专项催收措施，期后已实现部分回款；

3、公司长账龄应收账款主要客户目前经营正常，信用状况良好，公司未发现应单项计提坏账准备的情形，按账龄组合计提坏账准备。

3、关于并购标的。根据 2025 年年报及前期披露信息，公司 2025 年完成收购武汉生一升光电科技有限公司（以下简称生一升）100%股权，购买日至期末，生一升的净利润为 292.37 万元；2025 年，生一升经审计的扣非后归母净利润为 1,974.44 万元，同比增长 657.9%，业绩承诺的完成率为 175.33%；2024 年，生一升第四季度收入确认占全年比例超过 40%。请公司：（1）区分销售模式、产品、区域列示生一升主要经营数据及其变动情况，包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流、非经常性损益构成等，结合生一升主要客户情况及其变动情况，包括但不限于名称、关联关系、合作历史、采购内容、应收账款余额及期后回收情况，量化分析生一升 2025 年扣非后归母净利润同比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司及下游客户业绩变动趋势是否一致；（2）逐季列示生一升主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、期间费用、经营性现金流，对比分析生一升季度间业绩分布的变化情况，说明上述变化产生的原因及其合理性；（3）列示生一升主要资产负债数据及其变动情况，包括但不限于应收账款、固定资产、在建工程，结合生一升产能利用情况与新建产能情况（如有）、人员结构，量化说明生一升产能与固定资产规模与经营业绩的匹配性，公司报告期内是否存在委托加工情形，如是，结合委托加工供应商的基本情况、经营情况、关联关系、向生一升提供服务金额占其营业收入的比

例、是否主要为生一升服务等，说明加工价格的公允性，公司是否对委托加工或其他供应商存在重大依赖，如是，请充分提示相关风险；（4）结合生一升在手订单、合同负债、存货结构及周转情况，以及下游需求周期变动情况，说明生一升业绩增长是否具有可持续性，并充分提示相关风险。

回复：

一、公司说明

（一）区分销售模式、产品、区域列示生一升主要经营数据及其变动情况，包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流、非经常性损益构成等，结合生一升主要客户情况及其变动情况，包括但不限于名称、关联关系、合作历史、采购内容、应收账款余额及期后回收情况，量化分析生一升 2025 年扣非后归母净利润同比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司及下游客户业绩变动趋势是否一致

1、区分销售模式、产品、区域列示生一升主要经营数据及其变动情况，包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流、非经常性损益构成等

生一升销售模式均为直销模式，在直销模式下产品包括直接销售自制产品和提供受托加工产品。其中，自制产品系生一升根据客户需求自行采购主要原材料，生产加工后实现销售，主要包括MT-FA、FA-REC、FA及少量自制AWG器件等；受托加工产品系由客户提供主要原材料，生一升根据客户需求进行生产加工后实现销售，主要产品为AWG器件，主要客户为武汉光迅科技股份有限公司（包含光迅科技及其子公司，以下简称“光迅科技”）和西安奇芯光电科技有限公司（以下简称“西安奇芯”）。

报告期内，生一升销售模式为直销模式。生一升各类产品按照自制和受托加工模式区分的主营业务收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目		业务模式	2025年度		2024年度		收入变动率	毛利率变动
			收入	毛利率	收入	毛利率		
无源内连光器件	波分复用光器件	受托加工	4,439.28	36.77%	2,769.11	30.03%	60.31%	6.74%
		自制	75.19	33.65%	209.00	-22.86%	-64.02%	56.51%
	并行光器件	自制	6,614.54	29.70%	2,350.54	14.52%	181.41%	15.18%
	小计		11,129.01	32.55%	5,328.65	21.11%	108.85%	11.44%
光纤阵列器件		自制	202.77	35.64%	439.71	32.83%	-53.88%	2.81%
其他光器件产品及服务		受托加工	213.20	34.36%	278.42	32.28%	-23.42%	2.08%
		自制	39.17	38.10%	3.48	21.06%	1025.55%	17.04%
		小计	252.37	34.94%	281.90	32.14%	-10.48%	2.80%
合计			11,584.15	32.65%	6,050.25	22.48%	91.47%	10.17%

报告期内，生一升主营业务收入稳步攀升，由上期6,050.25万元增长至本期11,584.15万元，同比增长91.47%。同时，公司盈利水平明显提高，销售毛利率由22.48%提升至32.65%，较上期提升10.17个百分点。

报告期内，生一升营业收入与毛利率同步大幅增长，主要系下游客户需求持续增长，公司订单规模显著提升，带动营业收入大幅增长。与此同时，随着生产经营规模持续扩大，规模效应持续释放，单位生产成本有效下降，产品盈利水平进一步提高，推动公司整体毛利率稳步提升。

报告期内，生一升主营业务收入按区域分类及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		变动率
	金额	占比	金额	占比	

项目	2025年度		2024年度		变动率
	金额	占比	金额	占比	
华中地区	9,646.43	83.27%	4,303.06	71.12%	124.18%
华南地区	0.14	0.00%	22.41	0.37%	-99.38%
西北地区	1,867.82	16.12%	1,564.11	25.85%	19.42%
华东地区	-	-	159.71	2.64%	-100.00%
华北地区	1.07	0.01%	-	-	-
西南地区	68.70	0.59%	0.96	0.02%	7056.25%
合计	11,584.15	100.00%	6,050.25	100.00%	91.47%

由上表可知，生一升华中地区收入占比最高，2025年度华中地区的收入增长124.18%，为收入增长的主要来源，华中地区主要客户为光迅科技，光迅科技（注册经营地为武汉）作为全球排名前五大的光模块厂商，对无源光器件产品的需求量较大且业务订单增速较快，生一升优先保证重要客户需求符合实际经营情况。

报告期内，生一升主要经营数据及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动率
营业收入	11,630.29	6,165.75	88.63%
毛利率	32.64%	22.66%	44.04%
净利润	1,974.44	274.55	619.15%
经营活动产生的现金流量净额	-823.27	40.06	-2,155.09%

报告期内，生一升营业收入、毛利率以及净利润均实现了较大幅度增长，增长主要源于两方面因素：一是2025年起受益于AI算力需求的爆发，数据中心建设持续投入，光模块产品需求旺盛，带动上游光器件市场需求快速增长，相应客户对生一升的订单大幅增加，带动生一升营业收入大幅增长；二是随着生产规模逐步扩大，规模效应开始显现，推动产品成本进一步下降，最终带动毛利率及净利润同步上升。生一升经营活动现金净流量下降系公司主要客户结算方式以银行承兑汇票为主，当期收到的银行承兑汇票尚未到期，使得当期经营性现金流入相应减少，进而导致经营活动现金净流量同比下降。

报告期内，生一升非经常性损益构成及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动额	变动率
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	0.15	-1.46	1.61	110.27%
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	9.84	5.01	4.83	96.41%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	0.92	14.16	-13.24	-93.50%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	1.04	0.48	0.56	116.67%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.15	-	0.15	
小计	12.10	18.19	-6.09	-33.48%
减：所得税影响额	1.31	2.73	-1.42	-52.01%
少数股东权益影响额（税后）	-	-	-	
合计	10.78	15.46	-4.68	-30.27%

2025年度，生一升非经常性损益为10.78万元，主要是收到的政府补助增加了4.83万元、理财产品收益减少了13.24万元，两者综合影响导致非经常性损益同比下降。报告期内，生一升非经常性损益总体金额较小，对生一升扣非后归母净利润影响较小。

2、结合生一升主要客户情况及其变动情况，包括但不限于名称、关联关系、合作历史、采购内容、应收账款余额及期后回收情况，量化分析生一升 2025 年扣非后归母净利润同比大幅增长的原因及合理性

（1）主要客户销售收入情况及其变动

报告期内，生一升前五大客户主营业务收入及其变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年度		2024年度	
		收入	占比	收入	占比
1	光迅科技	8,868.03	76.55%	3,915.53	64.72%
2	西安奇芯	1,860.75	16.06%	1,467.71	24.26%
3	武汉联特科技股份有限公司	739.6	6.38%	332.05	5.49%

序号	客户名称	2025年度		2024年度	
		收入	占比	收入	占比
4	成都光创联科技有限公司	69.44	0.60%	0.96	0.02%
5	武汉永鼎光电子技术有限公司	34.29	0.30%	46.25	0.76%
前五大合计		11,572.11	99.90%	5,762.50	95.24%

报告期内，生一升主要客户比较稳定。2025年度，生一升主要客户的销售收入均出现明显增长，光迅科技销售收入从2024年度的3,915.53万元增长到2025年度的8,868.03万元，增长126.48%，西安奇芯销售收入从2024年度的1,467.71万元增长到2025年度的1,860.75万元，增长26.78%，武汉联特科技股份有限公司（以下简称“联特科技”）销售收入从2024年度的332.05万元增长到2025年度的739.60万元，增长122.74%，主要原因系2025年起受益于AI算力需求的爆发，数据中心建设持续投入，光模块产品需求旺盛，带动上游光器件市场需求快速增长，相应客户对生一升的订单大幅增加。

(2) 主要客户基本情况介绍

生一升前五大客户具体情况如下：

序号	客户名称	客户基本情况	客户经营情况	客户采购内容	双方合作历史	是否存在 关联关系
1	光迅科技	成立日期：2001/1/22；注册资本：80,667.5752万元；实际控制人：国务院国资委	(1) 主营业务：光电子器件、模块和子系统产品的研发、生产及销售；(2) 2025年度营业收入为119.3亿元，实现归母净利润9.46亿元	AWG受托加工、FA-REC、MT-FA、FA等	2017年开始合作FA产品，逐步拓展至AWG受托加工、FA-REC、MT-FA等	否
2	西安奇芯	成立日期：2014/2/27；注册资本：731.4451万元；实际控制人：DONGCHENG	(1) 主营业务：光子芯片、器件、模块及子系统的研发、生产和销售；(2) 2025年度具有较大的销售规模	FA-REC、AWG受托加工等	2016年开始接触但合作较少，自2023年开始销售规模提升	否
3	联特科技	成立日期：2011/10/28；注册资本：12,974.40万元；实际控制人：张健、杨现文、吴天书、李林科	(1) 主营业务：光模块研发、生产和销售；(3) 2025年度营业收入12.58亿元，实现归母净利润1.03亿元	自制AWG器件、FA-REC、MT-FA等	2021年开始合作，持续至今	否
4	成都光创联科技有限公司（环旭电子601231，子公司）	成立日期：2016/10/09；注册资本：2,145.89万元；实际控制人：环城科技（香港）	(1) 主营业务：光电子器件研发、生产与销售；(3) 环旭电子2025年度营业收入约592亿元，实现归母净利润18.53亿元	AWG受托加工等	2024年开始合作，持续至今，交易金额较小	否
5	武汉永鼎光电技术有限公司（永鼎股份600105，子公司）	成立日期：2016/09/30；注册资本：2,000.00万元；实际控制人：莫林弟，莫思铭	(1) 主营业务：光电子器件研发、生产与销售；(3) 永鼎股份2025年度营业收入约52.87亿元，实现归母净利润2.34亿元	FA	2017年起建立合作关系，交易金额较小	否

(3) 主要客户应收账款余额和期后回收情况

截至2026年6月30日，生一升前五大客户应收账款余额和期后回收情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年末应收账款	期后回款	回款率
1	光迅科技	2,564.00	2,564.00	100.00%
2	西安奇芯	191.37	191.37	100.00%
3	联特科技	162.07	162.07	100.00%
4	成都光创联科技有限公司	68.88	68.88	100.00%
5	武汉永鼎光电子技术有限公司	14.80	14.80	100.00%
前五大合计		3,001.12	3,001.12	100.00%

截止2026年6月30日，生一升2025年度前五大客户期末应收账款按照账期均已回款。

(4) 量化分析生一升2025年扣非后归母净利润同比大幅增长的原因及合理性

报告期内，生一升营业收入、毛利润、毛利率及扣非后归母净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动额	变动率
营业收入	11,630.29	6,165.75	5,464.54	88.63%
毛利润	3,796.42	1,396.99	2,399.43	171.76%
毛利率	32.64%	22.66%	-	9.99%
扣非后归母净利润	1,963.66	259.09	1,704.57	657.91%

2025年度生一升扣非后归母净利润为1,963.66万元，较2024年度的259.09万元增加了1,704.57万元，同比增长657.91%，大幅增长的原因有以下几点：

2024年度营业规模较小，扣非后归母净利润金额较小，2025年营业收入大幅增长后，生产规模效应提升，同时高毛利产品收入占比增加，导致产品综合毛利率增加，故生一升2025年扣非后归母净利润同比大幅增长。

营业收入大幅增长，主要是下游客户的需求增加，生一升主要从事无源光器件生产，产品应用于光模块生产，2025年起受益于AI算力需求的爆发，数据中心

建设持续投入，光模块产品需求旺盛，带动上游光器件市场需求快速增长，主要客户对生一升的订单大幅增加。

销售毛利率增幅明显，选取生一升主要产品，各类产品毛利率变动情况如下：

产品类型	2025年度	2024年度	变动
AWG	36.72%	26.32%	10.40%
FA	35.64%	32.83%	2.81%
FA-REC	31.13%	14.44%	16.69%
MT-FA	27.66%	15.89%	11.77%
合计	32.60%	22.01%	10.60%

各大类产品毛利率变化受销售价格和成本影响：（1）AWG的毛利率上升一方面由于规模效应导致成本下降9%，另一方面由于DEMUX（多路解复用器）产品中销售价格较高的400G和800G的销售占比由2024年的13%上升至2025年的50%；同时，MUX（多路复用器）产品销售单价较高的800G产品销售占比由2024年的61%上升至2025年的76%；（2）FA的毛利率上升约2.81%主要受益于高单价的高通道产品的销售比例由2024年的15%提升至2025年的70%；（3）FA-REC毛利率上升一方面由于规模效应导致成本下降3%，另一方面单价较高的双通道产品的销售占比由2024年的9%上升至2025年的22%；（4）MT-FA的毛利率上升主要是因为该产品在2025年大幅投产，销量由2024年的3.89万个上升至2025年的88.45万个，规模效应带来产品成本下降15%。

综上所述，2025年扣非后归母净利润同比大幅增长受营业收入规模、产品结构、销售价格、产品成本等多方面影响，增长具有合理性。

3、同行业可比公司及下游客户业绩变动趋势是否一致

报告期内，生一升营业收入变动率及与同行业公司对比情况如下：

公司简称	营业收入变动率	扣非后归母净利润变动率
天孚通信	58.79%	50.42%
仕佳光子	98.15%	670.45%
光库科技	47.56%	190.11%
衡东光	68.50%	108.52%
平均值	68.25%	254.88%

公司简称	营业收入变动率	扣非后归母净利润变动率
生一升	88.63%	657.91%

报告期内，生一升营业收入变动率及与下游客户对比情况如下：

公司简称	营业收入变动率	扣非后归母净利润变动率
光迅科技	44.20%	45.37%
联特科技	41.13%	16.21%
平均值	42.67%	30.79%
生一升	88.63%	657.91%

报告期内，同行业可比公司营业收入及扣非后归母净利润均出现较大幅度增长，其中营业收入平均增长率为68.25%，扣非后归母净利润增长率为254.88%，下游客户光迅科技和联特科技营业收入和扣非后归母净利润平均增长率分别为42.67%和30.79%，生一升营业收入及扣非后归母净利润增长率分别为88.63%和657.91%，与同行业可比公司及下游客户变动趋势保持一致，与仕佳光子增长率接近。

（二）逐季列示生一升主要财务数据，包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、期间费用、经营性现金流，对比分析生一升季度间业绩分布的变化情况，说明上述变化产生的原因及其合理性

2024年度，生一升分季度主要财务数据如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入	868.60	1,012.91	1,735.41	2,548.82
毛利率	24.44%	21.21%	21.37%	23.50%
期间费用	212.78	207.75	259.81	368.28
净利润	3.42	8.18	105.93	157.02
经营活动产生的现金流量净额	-74.81	-84.54	-274.96	474.36

从分季度营业收入来看，2024 年度各季度营业收入呈逐季增长态势，四季度营业收入占全年比重最高，主要是生一升下游光模块客户于2024年第二季度订单逐步放量，生一升同步进行扩产，交付数量逐月提升，使得四季度收入占比较

高。生一升下游客户光迅科技2024年第四季度收入占比为34.99%，与生一升第四季度收入占比较高的情况一致，具有合理性。

2024年度生一升毛利率各季度间存在小幅波动，但整体保持平稳。期间费用在一、二季度基本持平，三、四季度逐步增加，核心驱动因素为管理费用与研发费用的增加：一方面，伴随生产规模扩大与营业收入提升，公司管理人员配置同步扩充；另一方面，2024年度业绩较上年大幅增长，下半年集中计提绩效奖金与年终薪酬，进一步推高职工薪酬支出。

生一升各季度净利润与营业收入走势高度趋同，2024年内，随着各季度营业收入规模逐季扩张，净利润相应同步增长。其中第四季度营业收入在全年中占比最高，当季也实现净利润最高水平，利润变动与营业收入增长趋势一致。

经营活动产生的现金流量净额方面，一季度至三季度持续大额净流出，主要因公司客户回款以银行承兑汇票为主，当期收到的票据尚未到期兑付，叠加生产规模扩张带来的营运资金投入持续增加；四季度现金流量净额由负转正，主要系公司结合资金支付计划，对部分未到期银行承兑汇票办理贴现，增加销售回款现金流。

2025年度，生一升分季度主要财务数据如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入	2,311.60	4,106.97	2,859.76	2,351.96
毛利率	30.30%	32.39%	35.49%	31.93%
期间费用	287.11	281.93	435.65	508.37
净利润	313.92	813.55	554.59	292.37
经营活动产生的现金流量净额	-1,387.92	-23.03	111.85	475.82

从分季度营业收入来看，2025年度第二季度营业收入增长显著，其他三个季度营业收入基本持平，第二季度营业收入增加主要有两点原因：一是一季度恰逢春节期间，员工流动率偏高，产能没有完全释放，二季度人员稳定后，产能明显提升，销量也随之上升；二是受客户订单影响，二季度客户新增订单明显增加，且客户要求交付比较紧急，因此员工排产也更加紧凑。三季度客户订单有所下降，因此销售收入也随之下降，四季度因为接近年末，下游客户主动管控库存规模，

产品交付需求相对平缓、交付节奏有所放缓，导致营业收入略微下降，营业收入的变化与客户的需求紧密相连，变化具有合理性。

毛利率各个季度之间有轻微波动，但整体变化不大，毛利率变化受销售产品结构的影响，三季度销售毛利率最高，主要是三季度销售高毛利产品占比提升，毛利率整体趋于平稳。

期间费用一季度和二季度基本持平，三季度和四季度有所上升，主要是管理费用和研发费用有所增加。截至三季度，公司全年目标超额完成，业绩相比上一年大幅提升，因此在下半年计提了绩效和年终奖金；研发费用增加主要是因为公司持续加大技术迭代和新产品的开发，下半年客户对新产品送样的反馈在不断加强，为保持后续产品的竞争力，研发投入也随之加大。

生一升的净利润和营业收入的季节分布高度同步，二季度营业收入为全年最高，利润也为全年最高，三、四季度营业收入下滑，利润逐季回落，净利润的变化与营业收入变化一致。

经营活动产生的现金流量净额一季度大额净流出，二季度流出大幅收窄，三、四季度转正且持续改善，主要是因为公司客户的回款主要是银行承兑汇票，期初银行承兑汇票余额较少，导致一季度销售回款减少，同时一季度需要支付上一年度已计提的年终奖金，导致经营活动产生的现金流量净额进一步减少，三季度、四季度现金流持续为正，现金流逐步修复，年末现金流达到全年最好水平。

随着公司生产规模与营业收入规模持续扩大，2025年度各季度的营业收入、毛利率、期间费用和净利润，较2024年度同期均实现了不同程度的增长，各项指标的变动和业务扩张节奏高度匹配，具备合理性。

（三）列示生一升主要资产负债数据及其变动情况，包括但不限于应收账款、固定资产、在建工程，结合生一升产能利用情况与新建产能情况（如有）、人员结构，量化说明生一升产能与固定资产规模与经营业绩的匹配性，公司报告期内是否存在委托加工情形，如是，结合委托加工供应商的基本情况、经营情况、关联关系、向生一升提供服务金额占其营业收入的比例、是否主要为生一升服务等，说明加工价格的公允性，公司是否对委托加工或其他供应商存在重大依赖，如是，

请充分提示相关风险

1、列示生一升主要资产负债数据及其变动情况，包括但不限于应收账款、固定资产、在建工程

报告期内，生一升主要资产负债表数据及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	变动率
应收账款	2,892.35	2,859.16	1.16%
应收款项融资	1,985.19	-	-
固定资产	574.85	415.60	38.32%
存货	1,691.77	1,330.27	27.17%
在建工程	-	-	-
总资产	9,144.25	6,814.01	34.20%

2025年12月31日，生一升应收账款期末余额与上年末基本持平，固定资产和存货分别增长38.32%、27.17%，主要是随着公司产能的提升，营业收入规模扩大，固定资产的投入随之加大，同时原材料备货、半成品及在产品库存也同步增加，导致固定资产与存货同步增长。

2、结合生一升产能利用情况与新建产能情况（如有）、人员结构，量化说明生一升产能与固定资产规模与经营业绩的匹配性

报告期内，生一升产能变化情况如下：

单位：万个

项目	2025年度		2024年度
	产能	增长率	产能
波分复用光器件	191.40	52.15%	125.80
并行光器件	440.00	65.91%	265.20
光纤阵列器件	9.28	-81.44%	50.00

报告期内，生一升波分复用光器件和并行光器件产能明显提升，光纤阵列器件产能有所下降，主要是受公司销售产品结构的变化影响所致。

报告期内，生一升产能主要与生产设备及人员数量相关，实际生产过程中人员操作熟练度、具体产品生产工艺及技术指标要求等因素亦对产量具有一定影响。

报告期内，生一升的产能利用率情况如下：

产品	项目	2025年度	2024年度
波分复用光器件	产能（万个）	191.40	125.80
	产量（万个）	179.48	118.12
	产能利用率	93.77%	93.90%
并行光器件	产能（万个）	440.00	265.2
	产量（万个）	407.56	242.08
	产能利用率	92.63%	91.28%
光纤阵列器件	产能（万个）	9.28	50.00
	产量（万个）	7.63	39.53
	产能利用率	82.21%	79.06%

报告期内，生一升销售主要产品为波分复用光器件和并行光器件，产能和产量相比上一年度均有明显的提升，产能利用率与上一年度基本持平。光纤阵列器件2025年度产能下降，主要系光纤阵列器件为并行光器件的半成品，设备、人员与并行光器件共用，由于2025年度并行光器件的订单大幅增加，故生一升对生产设备和人员进行调整，将自产的光纤阵列器件半成品多用于并行光器件生产，故外销的光纤阵列器件产能及销量下降。

报告期内，生一升收入增长与人员、设备、产量的变动关系如下：

单位：万元

项目	2025年度/2025年末	2024年度/2024年末	增长率
营业收入	11,630.29	6,165.75	88.63%
固定资产中机器设备账面原值	615.74	407.88	50.96%
月均生产人员数量（人）	549.00	387.00	41.86%
产量（万个）	594.66	399.73	48.77%

注：上述生产人员数量中2025年包括劳务外包人员、2024年包括劳务派遣人员。

由上表可知，生一升2025年度较2024年营业收入增长88.63%，其中固定资产中机器设备账面原值增长50.96%，月均生产人员数量增长41.86%，产量增长48.77%，和营业收入的增长趋势基本匹配；产能增长率与固定资产中机器设备增长率基本一致，生产人员数量及产能增长率低于营业收入增长率主要是随着生产规模扩大，员工的熟练度上升，效率提升，同时产品结构变化，高附加值产品占

比增加，导致产品平均售价上升，最终导致营业收入增长率高于产能增长率，生一升产能与固定资产规模、经营业绩相匹配。

3、公司报告期内是否存在委托加工情形，如是，结合委托加工供应商的基本情况、经营情况、关联关系、向生一升提供服务金额占其营业收入的比例、是否主要为生一升服务等

(1) 生一升委托加工供应商的采购额

报告期内，生一升存在委托加工情形，生一升向前五大委托加工供应商的采购额情况如下：

单位：万元

序号	委托加工供应商名称	主要采购内容	2025年度	2024年度
1	武汉晨源通信技术有限公司	适配器元件加工服务	395.62	319.03
2	武汉光启源科技有限公司	FA加工	256.92	111.01
3	武汉众楷科技有限公司	适配器元件加工服务	165.19	314.80
4	深圳市特思路精密科技有限公司	芯片镀膜	147.77	83.03
5	苏州众联光通信科技有限公司	适配器元件加工服务	67.00	-
合计			1,032.50	827.87

报告期内，生一升向前五大委托加工供应商采购加工服务金额分别为827.87万元、1,032.50万元。

(2) 委托加工供应商的基本情况、经营情况

报告期内，生一升委托加工采购金额前五名的委托加工供应商的基本情况如下：

序号	委托加工供应商名称	成立时间	与生一升是否存在关联关系	经营情况	提供服务金额占其营业收入的比例
1	武汉晨源通信技术有限公司	2016/4/20	否	正常经营	30%-35%
2	武汉光启源科技有限公司	2021/6/23	否	正常经营	低于10%
3	武汉众楷科技有限公司	2017/11/10	否	正常经营	低于10%
4	深圳市特思路精密科技有限公司	2019/1/29	否	正常经营	低于10%
5	苏州众联光通信科技有限公司	2020/6/21	否	正常经营	低于10%

如上表所示：委托加工供应商和生一升均不存在关联关系。报告期内，生一升主要的委托加工供应商均正常经营，除武汉晨源通信技术有限公司外，其他供应商提供委外服务金额占其当年营业收入的比例均较低，不存在专门或主要为生一升服务的情况。

4、说明加工价格的公允性，公司是否对委托加工或其他供应商存在重大依赖，如是，请充分提示相关风险

报告期内，生一升采购的委托加工服务主要为适配器元件加工服务、芯片镀膜及FA加工服务，合计采购金额分别为855.26万元、1,032.71万元，占委托加工采购金额的比例分别为98.51%、91.73%，故针对以上三类委托加工服务的采购价格公允性进行分析，具体分析如下：

（1）适配器元件加工服务定价公允性

报告期内，主要供应商的采购金额及平均采购单价如下：

单位：万元、元/只

主要供应商	2025年度				2024年度		
	采购金额	占比	平均采购单价	单价变动	采购金额	占比	平均采购单价
武汉晨源通信技术有限公司	395.62	62.47%	6.26	-12.81%	319.03	47.80%	7.18
武汉众楷科技有限公司	165.19	26.08%	4.37	-5.41%	316.73	47.46%	4.62

主要供应商	2025年度				2024年度		
	采购金额	占比	平均采购单价	单价变动	采购金额	占比	平均采购单价
苏州众联光通信科技有限公司	67.00	10.58%	10.21	-3.86%	0.54	0.08%	10.62
武汉乔牧科技有限责任公司	5.47	0.86%	5.13	1.18%	31.1	4.66%	5.07
合计	633.28	100.00%			667.4	100.00%	

注：上表采购金额与采购单价为不含税金额，“占比”为采购金额占适配器元件加工服务采购总金额的比例。

报告期内，生一升向不同供应商采购适配器元件加工服务的平均采购单价有所不同，主要系生一升向供应商采购的产品规格型号存在差异所致。通常情况下，适配器加工服务依据委托加工产品的纤芯数量、光纤长度、材质、适配器结构的不同而不同，具体定价的影响因素如下：

因素	具体影响
纤芯数量	通道数越多，供应商耗用适配器元件越多，其定价越高，反之亦然。
光纤长度	光纤纤长越长，加工难度越大，定价越高，反之亦然
FA材质	提供的委托加工材料价值不同，生一升提供的材料价值越高，委托加工商损耗价值更高，委托加工服务定价越高。如委托加工V槽型FA定价高于毛细管FA
适配器元件结构	适配器元件包括陶瓷元件、金属元件，不同产品对两类元件的需求不同，需要的适配器元件种类越多，委托加工定价越高

报告期内，生一升采购不同型号适配器元件加工服务的单价情况如下：

单位：万元、元/只

供应商	规格型号	2025年度			2024年度			市场询价区间
		采购金额	占比	采购单价	采购金额	占比	采购单价	
武汉晨源通信技术有限公司	适配器加工A型号	136.02	20.51%	10.86	145.33	21.84%	11.62	10.53-11.83
	适配器加工B型号	17.2	2.59%	4.34	-	-	-	4.52-4.70
	适配器加工C型号	90.78	13.69%	5.31	-	-	-	5.35-5.65
	适配器加工D型号	91.07	13.73%	5.31	-	-	-	5.35-5.65
	适配器加工E型号	30	4.52%	4.34	-	-	-	4.41-4.78
	适配器加工I型号	16.72	2.52%	5.75	15.9	2.39%	5.62	5.78-5.90
	适配器加工J型号	7.37	1.11%	4.2	86.62	13.02%	4.69	4.69-4.90

供应商	规格型号	2025年度			2024年度			市场询价区间
		采购金额	占比	采购单价	采购金额	占比	采购单价	
苏州众联光通信科技有限公司	适配器加工A型号	67	10.10%	10.21	0.54	0.08%	10.62	11.73-11.81
武汉众楷科技有限公司	适配器加工B型号	85.55	12.90%	4.34	85.34	12.82%	4.52	4.52-4.70
	适配器加工F型号	32.11	4.84%	4.34	79.54	11.95%	4.58	4.58-4.78
	适配器加工G型号	19.48	2.94%	4.52	16.67	2.50%	4.65	4.58-4.78
	适配器加工H型号	23.19	3.50%	4.42	-	-	-	4.15-4.55
	适配器加工J型号	4.86	0.73%	4.35	125.71	18.89%	4.63	4.60-4.90
合计		456.16	93.68%		555.65	83.50%		

注：上表采购金额与采购单价为不含税金额，“占比”为采购金额占适配器元件加工服务采购总金额的比例，市场询价区间为2025年向其他供应商询价结果。

由上表可知，不同委托加工供应商的平均采购价格不同主要系规格型号差异所致，向不同供应商采购同一规格型号的价格不存在重大差异。如适配器加工A型号，2025年生一升从武汉晨源通信技术有限公司、苏州众联光通信科技有限公司的采购单价分别为10.86元/只、10.21元/只，价格差异不大，主要为采购数量不同所致。

报告期内，生一升适配器元件加工服务的主要规格型号采购单价有所下降，主要系2025年采购数量大幅增加，采购的规模效应提升所致。生一升依据采购需求向供应商进行询价，综合考虑材料成本、加工成本、工艺难度、交付期限、数量、信用期限等各项影响因素，双方按照公平自愿原则协商确定采购价格，适配器元件加工服务采购价格与市场询价不存在重大差异，采购定价具有公允性。

（2）芯片镀膜定价公允性分析

报告期内，生一升采购的芯片镀膜加工服务的主要供应商为深圳市特思路精密科技有限公司，该供应商的采购金额及平均采购单价如下：

单位：万元、元/只

供应商	规格型号	2025年度			2024年度			市场询价区间
		采购金额	占比	采购单价	采购金额	占比	采购单价	
深圳市特思路精密科技有限公司	芯片镀膜A型号	5.51	3.87%	7.79	35.14	44.05%	7.79	7.52-7.96
	芯片镀膜B型号	134.54	94.41%	15.58	44.23	55.45%	15.58	15.31-15.93
合计		140.05	98.28%		79.37	99.50%		

注：上表采购金额与采购单价为不含税金额，“占比”为采购金额占芯片镀膜服务采购总金额的比例，市场询价区间为2025年向市场其他供应商询价结果。

报告期内，生一升主要向深圳市特思路精密科技有限公司采购芯片镀膜加工服务，采购占比分别为99.5%、98.28%，生一升依据芯片镀膜需求向供应商进行询价，综合考虑加工成本、交付期限、数量、信用期限等各项影响因素，交易双方按照公平自愿原则协商确定采购价格，芯片镀膜加工服务采购价格与市场询价不存在重大差异，采购定价具有公允性。

（3）FA加工服务

2024年开始，生一升受限于产能不足，向武汉光启源科技有限公司采购FA加工服务，主要采购加工型号与市场询价的对比情况如下：

单位：万元、元/只

供应商	规格型号	2025年度			2024年度			市场询价区间
		采购金额	占比	平均采购单价	采购金额	占比	平均采购单价	
武汉光启源科技有限公司	FA加工A型号	98.99	38.53%	3.96	101.97	92.37%	3.98	4.00-4.50
	FA加工B型号	3.53	1.37%	6.19	8.42	7.63%	6.19	6.11-6.28
	FA加工C型号	154.4	60.10%	4.25				4.00-4.50
合计		256.92	100.00%		110.39	100.00%		

注：上表采购金额与采购单价为不含税金额，“占比”为采购金额占FA加工服务采购总金额的比例，市场询价为向市场第三方供应商询价结果。

经对比分析，报告期内生一升向武汉光启源科技有限公司采购FA加工服务与市场询价不存在重大差异，生一升综合考虑FA加工的材料成本、工艺难度、交付期限、数量、信用期限等各项因素，在向市场供应商进行询价基础上，与武汉光启源科技有限公司自主协商确定加工价格，采购定价具有公允性。

（四）结合生一升在手订单、合同负债、存货结构及周转情况，以及下游需求周期变动情况，说明生一升业绩增长是否具有可持续性，并充分提示相关风险

1、截止2026年6月30日，生一升分产品在手订单情况如下：

单位：万元

项目	在手订单金额	占比
波分复用光器件	1,035.46	7.40%
并行光器件	12,877.49	92.01%
光纤阵列器件	42.39	0.30%
其他	40.25	0.29%
小计	13,995.59	100.00%

注1：在手订单为报告期各期末该类产品所有在手订单不含税金额。

从期末在手订单来看，期末在手订单充足，主要为并行光器件，占期末在手订单比重为92.01%，其次为波分复用光器件。

2、报告期内，生一升合同负债、存货及其周转变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度/2025年12月31日	2024年度/2024年12月31日
合同负债	5.97	1.20
存货	1,691.77	1,330.27
存货周转率（次）	5.18	5.44

报告期内，生一升主要采用赊销的方式进行结算，期末合同负债金额较小。随着收入及产能规模扩大，期末存货金额有所增加，与生产经营相匹配，存货周转率变化不大。

报告期内，生一升期末存货结构如下：

单位：万元

存货类别	2025年12月31日	占比
原材料	510.40	30.17%
在产品及自制半成品	312.89	18.49%
库存商品	418.68	24.75%
发出商品	441.99	26.13%
周转材料	6.91	0.41%
委托加工物资	0.91	0.05%
合计	1,691.77	100.00%

报告期内，生一升的期末存货主要为原材料、在产品及自制半成品、库存商品和发出商品，各类存货占比相对均衡，存货结构良好。

综上，目前生一升在手订单储备充足，短期内生一升业绩增长良好，能够实现约定的业绩承诺。但是从长远来看，生一升处于光通信产业链上游，终端应用领域主要为数据中心市场，与数据中心资本开支相关性较高。若未来 AI 数据中心建设资本开支下滑或未达预期，可能导致对上游光模块需求放缓、市场规模萎缩等情况出现，生一升业绩持续增长存在不确定性的风险。

二、年审会计师核查程序及结论

（一）核查程序

1、了解生一升销售与收款、采购与付款、生产与存货等关键业务循环的内部控制，评价设计是否合理并测试运行有效性；

2、按销售模式、产品、区域获取生一升营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流及非经常性损益构成，将扣非后归母净利润增长率与同行业可比公司及下游主要客户业绩变动趋势进行对比，量化分析大幅增长的原因及合理性；

3、获取生一升分季度财务数据，结合行业季节性特征及历史分布，分析季度间波动原因，重点关注第四季度是否存在收入集中确认或毛利率异常；

4、获取应收账款、固定资产等主要资产明细，分析变动原因；了解产能利用及新建产能情况，将固定资产规模、产能与当期收入进行匹配分析；

5、核查委托加工供应商关联关系、服务占比及定价公允性，判断是否存在重大依赖；

6、获取主要客户清单，核实客户名称、关联关系、合作历史、交易金额及期末应收账款余额；检查其期后回款情况，验证销售真实性；

7、获取在手订单清单、合同负债明细及存货库龄分析表，结合下游需求周期变动趋势，评估生一升业绩增长的可持续性；

8、对生一升主要客户、供应商执行函证程序。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、生一升经营数据披露真实、准确，2025年扣非净利润大幅增长主要系产品结构优化、高毛利产品放量、市场拓展及规模效应所致，变动趋势与行业及下游需求匹配，具备合理性；

2、2025年，生一升营业收入、净利润二季度高，三四季度有所下降，走势主要与客户需求同步。各季度毛利率小幅波动、整体平稳。期间费用下半年因计提奖金及增加研发有所增长，经营活动现金流逐季度改善，与客户回款情况相关。公司季度间业绩变化分布合理，与行业趋势及客户需求匹配；

3、生一升固定资产规模、产能、人员规模与经营业绩匹配，委托加工定价具有公允性，不存在重大依赖情形，应收账款可回收性良好；

4、结合生一升在手订单及行业景气情况，其业绩增长具备一定可持续性，相关经营风险已充分披露。

三、独立财务顾问核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、了解生一升销售与收款、采购与付款、生产与存货等关键业务循环的内部控制，评价设计是否合理并抽取相关凭证进行验证；

2、按销售模式、产品、区域获取生一升营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流及非经常性损益构成，将扣非后归母净利润增长率与同行业可比公司及下游主要客户业绩变动趋势进行对比，量化分析大幅增长的原因及合理性；

3、获取生一升分季度财务数据，结合行业季节性特征及历史分布，分析季度间波动原因，重点关注第四季度是否存在收入集中确认或毛利率异常；

4、获取应收账款、固定资产等主要资产明细，分析变动原因；了解产能利用及新建产能情况，将固定资产规模、产能与当期收入进行匹配分析；

5、核查委托加工供应商关联关系、服务占比及定价公允性，判断是否存在重大依赖；

6、获取主要客户清单，核实客户名称、关联关系、合作历史、交易金额及期末应收账款余额；检查其期后回款情况，验证销售真实性；

7、获取在手订单清单、合同负债明细及存货库龄分析表，结合下游需求周期变动趋势，评估生一升业绩增长的可持续性；

8、获取并复核会计师对生一升主要客户、供应商函证底稿。

（二） 核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、生一升经营数据披露真实、准确，2025年扣非净利润大幅增长主要系产品结构优化、高毛利产品放量、市场拓展及规模效应所致，变动趋势与行业及下游需求匹配，具备合理性；

2、2025年，生一升营业收入、净利润二季度高，三四季度有所下降，走势主要与客户需求同步。各季度毛利率小幅波动、整体平稳。期间费用下半年因计提奖金及增加研发有所增长，经营活动现金流逐季度改善，与客户回款情况相关。公司季度间业绩变化分布合理，与行业趋势及客户需求匹配；

3、生一升固定资产规模、产能、人员规模与经营业绩匹配，委托加工定价具有公允性，不存在重大依赖情形，应收账款可回收性良好；

4、结合生一升在手订单及行业景气情况，其业绩增长具备一定可持续性，相关经营风险已充分披露。

4、关于预付款项。根据 2025 年年报及 2026 年一季报，公司预付账款余额 1,021.3 万元，同比增加 91.12%，2026 年一季度末，公司预付账款余额 1,470.71 万元，较期初增加 44%。2025 年末其他非流动资产中，预付长期资产采购款账面余额 977.79 万元，未计提减值准备。请公司：（1）结合预付账款及预付长期资

产采购款账龄结构、采购内容、预付对象、关联关系、约定交付进度及实际交付情况，说明预付账款大幅增加的原因及预付采购的必要性，公司采购习惯是否发生明显变化，如是，说明其原因及合理性；（2）结合预付长期资产采购款的预付对象、账龄、采购内容、关联关系，说明相关采购内容长期未交付的原因及合理性，是否存在不能交付的风险，以及未计提减值准备的原因及其合理性。

回复：

一、公司说明

（一）结合预付账款及预付长期资产采购款账龄结构、采购内容、预付对象、关联关系、约定交付进度及实际交付情况，说明预付账款大幅增加的原因及预付采购的必要性，公司采购习惯是否发生明显变化，如是，说明其原因及合理性

2025年12月31日，公司前十大预付账款明细如下：

单位：万元

预付对象	是否存在 关联关系	采购内容	期末余 额	账龄 结构	约定交付进 度	实际交付情况
长飞石英技术（武汉）有限公司	否	管材	120.38	1年以内	合同签订生效后30天内	2026年1月入库
国网湖北省电力有限公司武汉市东湖新技术开发区供电公司	否	电费	100.00	1年以内	根据实际使用电量结算	2026年1—2月电费
深圳市汇光芯创光电技术有限公司	否	低折涂料	79.71	1年以内	在合同规定的交期内交付	2026年5月完成材料入库
厦门华源嘉航科技有限公司	否	光纤陀螺测试系统	55.00	1年以内	提交技术资料后30个工作日内供应商交付测试系统	因开发需求变动，合作开发周期延长。2025年12月公司提供测试技术需求，2026年4月供应商提交初版测试系统。
CONDUCTIXWAMPFLERFRANCE	否	ddw（光纤自动双收丝模块）	37.72	1年以内	2025年5月交货	2026年4月完成调试验收
湖北菲尔博光电技术有限公司	否	四光束焊接激光工作台	32.69	1年以内	正式签订合同，收到预付款后6个月内	2026年3月到货
武汉百臻半导体科技有限公司	否	卧式洗管机	27.78	1年以内	2025年6月前交货	2026年1月入库

预付对象	是否存在 关联关系	采购内容	期末余 额	账龄 结构	约定交付进 度	实际交付情况
伟思磊尤为涂层 （上海）有限公 司	否	光纤涂料	23.89	1年 以内	2025年12月 31日交货	2026年1月入库
湖北航天保华科 技股份有限公司	否	自动绕环 机信息化 技术开发 服务款	23.36	1年 以内	服务周期为 2025年6月13 日至2025年7 月16日	由于项目技术开发的需要，在结构设计、自动化控制、机器视觉及人工智能大模型等多个维度进行技术攻关，该项目信息化技术研发也需要同步开展，导致交付顺延。
湖北莱筑建设工程 有限公司	否	安装工程 服务	23.24	1年 以内	施工工期60 天	2025年12月份已完成总施工进度的80%，包括地面、墙面、天花板吊顶、设备间加装进出门等基础装修工程，完成验收在2026年6月。
合计			523.77			

1、预付账款大幅增加的原因

2025年12月31日，公司预付账款账面余额1,021.30万元，较上年同期增长486.93万元，同比增加91.12%，主要原因：（1）业务规模扩大导致采购需求增加，公司相应增加了原材料的采购备货；（2）根据市场情况，为锁定关键物料货源与价格，公司进行策略性备货；（3）根据产品研发需求，公司进口备件与定制开发测试系统；（4）为获取更优惠的电费价格，降低生产成本，公司预存电费。

2、预付采购的必要性

公司所处行业的上游核心原材料包括石英管材、涂料，此外生产经营还涉及电力以及进口高端设备。为保障原材料和设备能够及时供应，公司需要预付部分款项锁定产能与交付排期，同时通过预存电费享受更优惠的电价政策。上述预付安排符合行业商业惯例，公司预付采购具有必要性。

3、公司采购习惯是否发生明显变化，如是，说明其原因及合理性

公司采购模式为：采购部门负责执行管理采购流程，需求部门、财务部门、法务部门共同参与审核监督。对于月度采购需求和未纳入月度采购计划的临时采购需求，公司采用“采购需求申请→采购需求审批→甄选供应商→签订采购合同

→验收入库”的采购流程。在根据供应商的供货品质、交货方式、价格、付款方式、服务品质等方面确定供应商并签订采购合同后，采购人员根据采购合同中约定的相关条款执行后续采购操作。对于核心原材料的采购，公司通常与两家以上供应商进行业务合作。对于品类固定、需求量大、采购频次较多的采购需求，公司选定供应商签署采购框架协议。对于需要由国外进口的原材料，公司已经与国内具备研发能力的供应商建立了良好的合作关系，共同研制开发其替代品，以保障物料供应的安全性。

2025年度公司采购模式与前期保持一致，无明显变化。

（二）结合预付长期资产采购款的预付对象、账龄、采购内容、关联关系，说明相关采购内容长期未交付的原因及合理性，是否存在不能交付的风险，以及未计提减值准备的原因及其合理性

2025年12月31日，公司前十大预付长期资产采购款明细如下：

预付对象	是否存在关联关系	采购内容	期末余额 (万元)	账龄	截至2026年6月30日 结转情况
湖北灏东建设工程有限公司	否	1、四管制风冷式变频螺杆机组2台、水冷式螺杆机组1台、水冷式离心机组1台；2、含设备运输和吊装；3、含设备钢结构基础和减震附件施工；4、含与冷机自控调试的各项配合工作；5、含冷机关联的操作等培训工作	241.50	1年以内	因现场设备联调原因，为保障联调工作平稳落地，待联调完成后请验收收款，目前正在验收流程中。
湖北路远建设集团有限公司	否	203#幕墙第四期工程进度款	192.10	1年以内	该部分幕墙工程已完成，已完成结转。
武汉胜鹏智造科技有限公司	否	MES系统、WMS系统	86.40	1-3年	自MES系统和WMS系统上线以来，公司在试用系统过程中会根据业务场景需求变化，要求供应商对系统迭代升级，

预付对象	是否存在关联关系	采购内容	期末余额 (万元)	账龄	截至2026年6月30日 结转情况
					目前项目正常推进，交付无风险。
湖北达索自动化设备有限公司	否	1、204#倒班宿舍电梯采购及安装工程； 204#倒班宿舍电梯采购及安装，共计3台。 2、新型材料产业园货梯安装工程，委外专业电梯公司进场勘测、安装、验收、取证等，含2部3000KG货梯提供购买。	70.97	1年以内	1、204#电梯调试安装中，项目交付正常。 2、新型材料产业园货梯已验收。
RosendahlNexxtromGmbH	否	高规格筛选机	62.92	1年以内	属于国外进口设备，交货周期长，目前货物已到中国海关，公司正在向海关提交税收申报材料及缴纳保证金，设备正常交付流程中，无交付风险。
智网安云（武汉）信息技术有限公司	否	ERP系统定制开发（营销、采购、库存等七大模块）及数字化在线培训系统定制开发	50.47	1年以内	已按约定支付70%首付款，系统开发工作正常推进，暂未完成安装验收。项目开发流程合规有序，项目交付无风险。
湖北怡佳电梯有限公司	否	1、203项目3台通力电梯； 2、新材产业园客梯安装	47.79	1年以内	设备调试进度中，项目交付正常。
东莞市琅菱机械有限公司	否	分散机、研磨系统设备	36.45	1年以内	已交付完毕，不存在交付风险，2026年5月已转入固定资产。
昊特（湖北）流体技术有限公司	否	1、两套500L反应釜及配套设施；2、电子地上衡、触摸屏控制柜及管道改造	33.40	1年以内	已交付完毕，2026年5月已转入固定资产，不存在交付风险。
顶合半导体（武汉）有限公司	否	贴片机1套	21.90	1年以内	2026年2月已转入固定资产

预付对象	是否存在关联关系	采购内容	期末余额 (万元)	账龄	截至2026年6月30日 结转情况
合计			843.89		

1、相关采购内容长期未交付的原因及合理性

2025年12月31日，公司预付长期资产采购款账面余额977.79万元，其中：1年以内账面余额896.55万元，占比91.69%；1-2年账面余额59.64万元，占比6.10%；2-3年账面余额21.60万元，占比2.21%。

账龄1年以上对应的采购内容主要为MES系统和WMS系统。自MES系统和WMS系统上线以来，公司在试用系统过程中会根据业务场景需求变化，要求供应商对系统迭代升级，目前项目正常推进，交付无风险。

由于公司内部业务变化，对供应商提出了新的功能需求，目前供应商正配合推进项目落地，对系统进行完善与补充，整体项目仍在正常推进中。

2、是否存在不能交付的风险

2025年12月31日，公司预付长期资产采购款账面余额977.79万元，其中：预付设备类采购款余额620.17万元，均已到货，处于验收办理中；预付工程采购款余额192.10万元，已完成203#楼幕墙工程；预付信息化系统采购款余额165.52万元，系统已上线试用，根据业务场景需求升级，配合公司IT人员进行完善和补充，不存在交付的风险。

3、未计提减值准备的原因及其合理性

根据前十大预付长期资产采购款明细分析，公司预付长期资产采购款对应的设备、工程与信息化系统，均按合同约定实施，供应商处于正常经营状态，无违约风险，不存在减值迹象，未计提减值准备合理。

二、年审会计师核查程序及结论

（一）核查程序

1、获取期末预付款项、其他非流动资产—预付长期资产采购款期末金额明细，并了解近两年预付款项以及其他非流动资产—预付长期资产采购款增长的原因及合理性；

2、获取并检查期末大额预付款项、大额其他非流动资产—预付长期资产采购款的明细、支付凭证、采购合同、约定交付进度及实际交付情况等资料，分析预付款项的支付是否符合采购合同规定，采购内容是否真实，是否符合采购习惯，其增长是否具有合理性、必要性；

3、通过公开网站查询预付对象的工商档案以及经营状况信息，分析是否与公司存在关联方关系；

4、获取并了解与期末预付款项、其他非流动资产—预付长期资产采购款相关的减值制度，结合信用状况、采购内容、约定交付进度及实际交付情况等信息，分析评价是否存在减值情况，若存在，分析减值的原因以及合理性；

5、获取并检查期末大额预付款项、其他非流动资产—预付长期资产采购款期后结转情况，核实采购的真实性；同时对于未结转的情况，了解其原因，分析原因的合理性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、公司预付账款同比大幅增长系备货、锁定原材料价格、研发设备采购等经营需求导致，预付安排符合行业惯例，采购模式未发生重大变化；

2、公司预付长期资产采购款账龄以1年内为主，少量系统项目延期交付系迭代升级需求所致，供应商经营正常、项目持续推进，无无法交付的重大风险；相关预付款项不存在减值迹象，不计提减值准备具备合理性。

三、持续督导机构核查程序及结论

（一）核查程序

1、获取预付账款、预付长期资产采购款明细表，分析预付账款及预付长期资产采购款的账龄结构、采购内容及变动情况；

2、抽查大额预付对应的采购合同、付款凭证等，核实预付增加的业务背景、采购付款政策是否发生变化；

3、通过公开渠道核查供应商经营状态，确认无关联关系、无经营异常；

4、检查公司前十大预付账款的期后交付及结转情况；

5、复核预付长期资产减值判断逻辑，检查是否存在减值迹象；

6、向年审会计师了解对预付款项及预付长期资产采购款的审计程序、减值测试方法。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

1、公司预付账款同比大幅增长系备货、锁定原材料价格、研发设备采购等经营需求导致，预付安排符合行业惯例，采购模式未发生重大变化；

2、公司预付长期资产采购款账龄以1年内为主，少量系统项目延期交付系迭代升级需求所致，供应商经营正常、项目持续推进，无无法交付的重大风险；相关预付款项不存在减值迹象，不计提减值准备具备合理性。

5、关于劳务外包。根据 2025 年年报，公司新增劳务外包用工模式，工时总数为 606,954.50 小时，劳务外包支付的报酬总额 1,519.18 万元。请公司：（1）说明劳务外包人员从事岗位、人数、参与的工作内容及对应的产品或业务类型、相关费用的会计处理；结合生产经营情况、劳务外包人数变动情况，说明报告期新增劳务外包用工模式的原因及必要性；（2）说明劳务外包服务前五大供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、资质情况、向公司提供劳务外包服务金额占其营业收入的比例、是否主要为公司服务、是否存在关联关系；（3）公司核算劳务外包费用的相关内控制度是否建立并有效执行。

回复：

一、公司说明

（一）说明劳务外包人员从事岗位、人数、参与的工作内容及对应的产品或业务类型、相关费用的会计处理；结合生产经营情况、劳务外包人数变动情况，说明报告期新增劳务外包用工模式的原因及必要性

公司采用劳务外包的具体情况如下：

单位名称	岗位	金额（万元）	平均人数（人）	参与的工作内容
生一升	测试	1,468.96	236	1、IL&RL指标自动测试；2、尺寸，角度及3D自动测试；3、块体检测。
	成品包装			1、产品入盒包装
	产线辅助（前工序）			1、光纤裁纤，盘纤，剥纤等；2、刮胶，清洗夹具等；3、摆放原材料至夹具。
	仓储/质检/车间综合支持			1、仓库原材料及成品管理；2、来料/过程/成品质检；3、车间文员数据录入与单据流转。
母公司	特纤生产辅助岗位	50.22	4	对物料测试岗位实施外包
	产线智能化改造			对光器件及光系统产线MES系统自研开发外包

如上表所示，劳务外包用工人数较多的主要单位为生一升，2025年度公司通过发行股份及支付现金方式收购生一升100%的股权。生一升主要从事高速无源内连光器件、光纤阵列FA、MT并行光组件、AWG波分复用器件的生产与研发。为满足2025年订单大幅增长的生产经营需求，2025年生一升与劳务外包公司签订了劳务外包协议，劳务外包公司从事测试、包装、前工序等辅助性或临时性岗位相关工作。

根据劳务外包实际结算量，依据用工岗位划分、归集成本费用，直接服务产品生产岗位对应的外包劳务成本计入生产成本；质检、测试等辅助生产岗位外包劳务计入制造费用，符合企业会计准则的相关规定。

母公司采用劳务外包的主要原因：（1）因特种光纤事业部产能扩充需求，对生产环节中临时性、辅助性及可替代性较强的岗位引入外包机制，采取小范围试点对物料测试岗位实施外包；（2）为推进产线数字化建设，光器件及光系统产线MES系统项目进入实施阶段，短期内对软件开发需求显著增加，因信息化建设具有阶段性特征，无需长期设置软件开发岗，母公司根据项目进度灵活配置人力，采用劳务外包的方式灵活用工。

报告期内，生一升新增劳务外包用工模式的原因：

2024年度，生一升无劳务外包情况，用工方式以直招为主、劳务派遣补充。为满足用工合规性要求，2024年生一升逐步将劳务派遣人员转变为直招正式员工，截至2024年末，生一升生产人员主要为直招人员。

2025年度，受益于下游光模块客户的订单大幅增长，生一升产量较2024年同比增长48.77%，鉴于无源光器件生产过程中，较多工艺依赖员工的精细化操作，叠加业务爆发式增长带来的人力需求激增，短期内面临“招工难、用工急”的严峻挑战，为满足用工合规性要求，劳务外包作为生产用工的有效补充，更能满足人力的灵活需求，有效缓解了产能爬坡期的用工荒，保障交付需求。

报告期内，为持续优化用工结构，采用“正式员工核心骨干+外包人员辅助操作”的混合用工模式，主要基于以下必要性：

1、应对订单量大、快速交付的需求：光通信器件（AWG、MT、REC、FA等）生产具有客户急单特征。外包模式可快速响应产能爬坡，在紧急交付时增加外包人员，淡季时相应地进行控制，避免了正式员工大幅招聘后带来的冗员成本。

2、降低用工风险与固定成本：辅助岗位人员流动率天然较高。外包模式下，招聘、劳动合同管理、工伤风险转移等工作由外包公司承担，公司按工作量结算费用，将固定工资支出转化为可变动的劳务费支出，增强了公司抗周期波动能力。

（二）说明劳务外包服务前五大供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、资质情况、向公司提供劳务外包服务金额占其营业收入的比例、是否主要为公司服务、是否存在关联关系

报告期内，公司劳务外包服务前五大供应商基本情况如下：

序号	劳务外包供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	与生一升是否存在关联关系	是否主要为公司服务	向公司提供劳务外包服务金额占其营业收入的比例
1	湖北和光策源人力资源服务有限公司	2023/8/16	200	否	否	低于10%
2	湖北诚创人力资源有限公司	2024/7/17	200	否	是	55%-60%
3	武汉荆楚英才人力资源有限公司	2015/2/12	200	否	否	低于10%

序号	劳务外包供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	与生一升 是否存在 关联关系	是否主 要为公司 服务	向公司提供劳务外包服 务金额占其营业收入的 比例
4	武汉匠心人力资源有限公司	2019/6/18	1000	否	否	低于10%
5	武汉企悦人力资源有限公司	2023/3/13	200	否	是	60%-65%

从上表可以看出，湖北和光策源人力资源服务有限公司、武汉荆楚英才人力资源有限公司和武汉匠心人力资源有限公司提供劳务外包服务金额占其当年营业收入的比例均低于10%；湖北诚创人力资源有限公司、武汉企悦人力资源有限公司提供劳务外包服务金额占其当年营业收入的比例偏高，主要原因是：（1）上述两家劳务外包供应商成立时间较短，自身经营规模相对有限，客户覆盖范围及服务领域较为集中；（2）劳务外包行业准入门槛低，供应商规模普遍规模较小，生一升采购金额即使不大，也容易占其收入较高比例。

1、生一升选择作为主要劳务外包合作方原因

（1）两家劳务外包公司核心创始人在行业内有丰富的劳务外包从业经验。虽然该两家劳务外包供应商成立时间较短，但其核心创始人在人力资源服务行业从业多年，具备深厚行业经验与稳定的人员储备。

（2）两家劳务外包公司能够高效、快速满足生一升订单增长对人员需求。随着生一升业务快速增长、订单量及产能需求持续提升，上述两家劳务外包公司在业务拓展阶段，为获取稳定优质的核心客户，集中资源为生一升提供劳务外包服务，且对生一升需求响应及时、服务保障能力较强。

2、劳务外包价格公允性

生一升与劳务外包供应商均基于市场化原则开展合作，定价结合工作时间、工序内容等情况而定，交易定价公允，不存在非公允交易及利益输送情形。

综上，上述两家劳务外包供应商对生一升收入占比较高具备商业合理性，劳务外包供应商向生一升提供的人员规模及实现的业务收入，与其自身经营规模、客户结构相匹配。随着供应商自身业务逐步拓展成熟，其来自生一升的劳务外包

收入占营业收入的比例已呈现逐年下降趋势。生一升与劳务外包合作方交易定价公允，相关合作具有必要性与合规性。

（三）公司核算劳务外包费用的相关内控制度是否建立并有效执行

公司已建立健全劳务外包业务及费用核算相关的内部控制制度，对劳务外包供应商准入、合同审批、服务过程管理、工作量核对、费用结算、账务核算及付款审批等关键环节制定了完整、规范的管理制度与操作流程，相关内控制度具备完整性、合规性与针对性。

在供应商管理方面，公司严格执行外包供应商遴选、资质审核、入库评审及动态考核机制，对外包单位资质、经营能力、服务质量、合规情况进行审慎核查，确保合作供应商合法合规、具备相应服务能力，从源头防范外包业务风险。

在业务执行与结算环节，公司建立了劳务外包工作量核对、月度对账、费用审核、层级审批的全流程管控机制。各业务部门根据实际用工及服务情况确认外包工作量，财务部门依据合同约定、对账单据等资料进行费用核算与账务处理，确保劳务外包费用真实、准确、完整，费用确认依据充分、匹配合理，符合企业会计准则相关要求。

报告期内，公司劳务外包相关内部控制得到持续、有效执行，外包业务流程规范、费用核算真实准确，不存在虚列外包费用、成本跨期确认、费用核算不规范及内控执行失效等情形，相关内控制度运行有效。

二、年审会计师核查程序及结论

（一）核查程序

1、了解公司劳务外包人员从事岗位、人数、参与的工作内容及对应的产品或业务类型等变化情况，核查劳务外包相关费用的会计处理，复核并判断报告期劳务外包费用大幅增长的合理性；

2、获取公司劳务外包服务前五大供应商的基本情况，了解公司劳务外包服务金额占劳务外包服务商收入的比重，复核并判断劳务外包服务商是否主要为公司提供服务，以及是否存在关联关系；

3、了解公司与采购劳务外包服务相关的内部控制，判断相关内控是否健全，并测试了关键控制执行的有效性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、上市公司2025年发行股份及支付现金收购生一升100%股权并于当年四季度将其纳入上市公司合并财务报表，上市公司新增劳务外包主要来自生一升，2025年，生一升劳务外包支付金额为1,468.96万元，上市公司母公司支付劳务外包金额为50.22万元。上市公司新增劳务外包模式具备真实经营需求与商业必要性，劳务外包人数、费用符合企业实际经营情况，相关劳务费用会计核算符合企业会计准则规定；

2、上市公司劳务外包前五大供应商除服务生一升外，同时服务其他第三方，与上市公司及生一升不存在未披露关联关系；

3、公司已建立劳务外包相关内部控制制度并得到有效执行。

三、独立财务顾问核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、了解公司与劳务外包相关的内部控制；

2、向公司管理层了解新增劳务外包模式的背景、用工需求、岗位分布、人员管理模式，核实新增外包的商业必要性；

3、获取劳务外包工时结算单、工时台账、服务费发票、银行付款流水等，复核相关费用归集与分配的准确性，检查费用会计处理是否符合企业会计准则；

4、获取前五大劳务外包供应商清单，通过国家企业信用信息公示系统等平台查询其成立时间、注册资本、股权结构等工商信息，核实与公司及关联方是否存在关联关系；向服务商索取年度营业收入资料，测算对公司服务金额占其营业收入比重，核实是否专门为公司提供服务。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司2025年发行股份及支付现金收购生一升100%股权并于当年四季度将其纳入上市公司合并财务报表，上市公司新增劳务外包主要来自生一升，2025年，生一升劳务外包支付金额为1,468.96万元，上市公司母公司支付劳务外包金额

为 50.22万元。上市公司新增劳务外包模式具备真实经营需求与商业必要性，劳务外包人数、费用符合企业实际经营情况，相关劳务费用会计核算符合企业会计准则规定；

2、上市公司劳务外包前五大供应商除服务生一升外，同时服务其他第三方，与上市公司及生一升不存在未披露关联关系；

3、公司已建立劳务外包相关内部控制制度并得到有效执行。

6、关于在建工程。根据 2025 年年报，公司在建工程的账面余额为 35,299.04 万元，同比增长 76.77%，未计提减值准备，部分项目期末投入进度已达到预算金额的 85%以上。请公司：（1）结合公司不同项目在建工程前十大供应商的成立时间、资质、合作历史、将其确定为合作方的方式、采购内容及金额、采购价格及公允性、关联关系，说明采购情况与在建工程投入是否匹配，以及向上述供应商支付款项后的资金流向是否存在异常；（2）结合上述在建工程项目的开工时间、预计完工时间、具体建设进展及是否与计划匹配，是否存在未及时转入固定资产的情形，是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分。

回复：

一、公司说明

（一）结合公司不同项目在建工程前十大供应商的成立时间、资质、合作历史、将其确定为合作方的方式、采购内容及金额、采购价格及公允性、关联关系，说明采购情况与在建工程投入是否匹配，以及向上述供应商支付款项后的资金流向是否存在异常

1、不同项目在建工程前十大供应商的成立时间、资质、合作历史、将其确定为合作方的方式、采购内容及金额、采购价格及公允性、关联关系

（1）截止2025年12月31日，公司在建工程期末金额如下：

单位：万元

项目	账面余额	减值准备	账面净额
203#厂房	20,918.52		20,918.52
204#倒班宿舍	3,891.39		3,891.39
新型材料产业园	9,306.47		9,306.47

项目	账面余额	减值准备	账面净额
其他	1,182.66		1,182.66
合计	35,299.04		35,299.04

①203#厂房项目

截止2025年12月31日，该项目前十大供应商明细如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	是否存在 关联 关系	合作 历史	将其确定 为合作方 的方式	采购内容	累计采购金额 (不含税)	累计支付金额
湖北利达建设工程集团有限公司	2002年12月9日	30,000	否	无	招标	203#建设工程	13,559.58	14,779.93
金禧建设集团有限公司	2008年8月20日	7,000	否	无	协议变更 至金禧建设执行	203#精装修工程	3,874.91	405.88
湖北路远建设集团有限公司	2001年2月19日	40,000	否	无	招标	203#幕墙工程	1,356.90	1,671.12
武汉市振光电力工程有限公司	1998年3月19日	1,000	否	无	招标	203#项目高低压系统建设工程	535.20	565.87
武汉迈巴克能源科技有限公司	2022年6月14日	50	否	无	招标	203#新增螺杆式风冷热泵机组工程	248.67	266.95
盛隆电气集团电力工程有限公司	2004年5月9日	10,000	否	无	招标	203#建筑低压电气设备及安装总承包项目	215.98	235.42
上海中建建筑设计院有限公司	1994年4月9日	3,000	否	无	招标	203#设计	185.26	196.38

供应商名称	成立时间	注册资本	是否存在 关联 关系	合作 历史	将其确定 为合作方 的方式	采购内容	累计采购金额 (不含税)	累计支付金额
信智达咨询集团有限公司	1994年1月26日	3,000	否	无	招标	203#监理	159.64	106.70
武汉至臻上品工程设计有限公司	2016年7月14日	50	否	无	询比	203#第三方检测	57.60	58.18
湖北武汉中欣工程造价咨询有限责任公司	1997年5月4日	1,200	否	无	询比	203#造价咨询服务	45.84	48.59
合计							20,239.58	18,335.02

②204#倒班宿舍项目

截止2025年12月31日，该项目前六大供应商明细如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册 资本	是否存 在关联 关系	合作历史	将其确定为合 作方的方式	采购内 容	累计采购金额 (不含税)	累计支付金额
湖北永嘉安建设有限公司	2015年7月6日	4,800	否	园区内活动板房建设，101#外立面升级改造，201#厂房配套施工	招标	204#建设工程	3,571.71	2,840.68

供应商名称	成立时间	注册资本	是否存在关联关系	合作历史	将其确定为合作方的方式	采购内容	累计采购金额 (不含税)	累计支付金额
武汉华尔信息技术有限公司	2005年10月31日	200	否	2019年装修工程	询比	204#弱电工程	29.06	31.68
北京东方华太建设监理有限公司	2000年8月28日	1,050	否	无	询比	204#监理	45.46	43.37
湖北武汉中欣工程造价咨询有限责任公司	1997年5月4日	1,200	否	203#第三方审计	询比	204#第三方审计	11.79	12.50
武汉格林瑞鑫检测鉴定有限公司	2016年7月14日	500	否	203#第三方检测	竞争性谈判	204#第三方检测	18.84	19.41
中煤湖北地质勘察基础工程有限公司	1990年8月28日	20,000	否	203#地勘	竞争性谈判	204#地勘	6.70	6.70
合计							3,683.56	2,954.34

③新型材料产业园项目

截止2025年12月31日，该项目前九大供应商明细如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	是否存在 关联关系	合作历史	将其确 定为合 作方的 方式	采购内容	累计采购金额 (不含税)	累计支付金额
湖北永嘉安建设有限公司	2015年7月6日	4,800	否	园区内活动板房建设， 101#外立面升级改造， 201#厂房配套施工，204# 总包	招标	新材产业园 建设工程	8,504.33	6,233.25
海南金盘智能科技股份有限公司	1997年6月3日	42,570	否	101#老高压柜	招标	新材产业园 高低压供电 工程	425.98	287.20
信智达咨询集团有限公司	1994年1月26日	3,000	否	203#监理	招标	新材产业园 监理	102.83	91.00
上海中建建筑设计院有限公司	1994年4月9日	3,000	否	203#设计、204#设计	询比	新材产业园 设计	32.69	34.65
湖北武汉中欣工程造价咨询有限公司	1997年5月4日	1,200	否	203#第三方审计、204#第 三方审计	招标	新材产业园 第三方审计	11.79	10.00
武汉格林瑞鑫检测鉴定有限公司	2016年7月14日	500	否	203#第三方检测、204#第 三方检测	招标	新材产业园 第三方检测	34.01	34.35
武汉市振光电力工程有限公司	1998年3月19日	1,000	否	203#项目高低压系统建设 工程	询比	新材产业园 临时施工用 电工程	38.44	41.90
湖北中天天安安全工程师事务所有限公司	2013年8月12日	101	否	园区安全应急预案、安全 生产标准化三级复审等	询比	新型材料产 业园“安全 三同时”报 告	7.41	7.85

供应商名称	成立时间	注册资本	是否存在关联关系	合作历史	将其确定为合作方的方式	采购内容	累计采购金额 (不含税)	累计支付金额
武汉市勘察设计院有限公司	2012年4月26日	1,500	否	无	询比	新型材料产业园工程地勘	8.68	9.20
合计							9,166.16	6,749.40

如上表所示，公司不同项目在建工程前十大供应商均具备相应施工、设备生产资质，通过招标比价遴选，合作前完成供应商考察，大部分拥有2-3年合作历史，且均与公司无关联关系。

公司在建工程项目定价严格遵循工程计价规范、当地定额指导价及发改委相关规定，工程总承包项目采取多单位比价、招标限价并由第三方复核价格，采购品类、金额与项目预算分项匹配，交易市场化、真实公允。

2、说明采购情况与在建工程投入是否匹配，以及向上述供应商支付款项后的资金流向是否存在异常

（1）截至2025年12月31日，在建工程主要项目的进展情况如下：

203#厂房项目在建工程账面余额20,918.52万元，项目进入消防验收阶段，待消防验收通过后将办理工程竣工验收手续，同时进行厂房内部装修；204#倒班宿舍项目在建工程账面余额3,891.39万元，项目进入园林绿化验收阶段，同时启动消防验收；新型材料产业园项目在建工程账面余额9,306.47万元，项目进入各项验收的准备阶段。

（2）采购情况与在建工程投入匹配

公司在建工程款项结算严格按照合同约定进度节点支付（预付款、进度款、竣工结算款），付款比例与监理单位出具的项目进度计量汇总表等一一对应；期末部分项目投入达预算金额的85%以上，系主体结构、核心设备已完工到位，剩余少量工程收尾、设备调试、配套辅材未完成，累计投入金额与实际施工、设备到货进度匹配。

（3）向上述供应商支付款项后的资金流向是否存在异常

公司已全面自查工程款支付流水，所有款项均依据合同约定工程进度节点支付。各供应商出具书面文件，收到款项后全部用于上游采购、分包工程结算、职工薪酬社保、税费及办公运营等正常生产经营支出，不存在资金经第三方、关联方回流至公司控股股东、实际控制人及其他关联主体的情形，资金流向无异常。

（二）结合上述在建工程项目的开工时间、预计完工时间、具体建设进展及

是否与计划匹配，是否存在未及时转入固定资产的情形，是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分

1、在建工程项目的开工时间、预计完工时间、具体建设进展及是否与计划匹配

(1) 2025年末，公司主要在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目名称	开工时间	预算	在建工程 余额	工程累计投入占预算比例 (%)	预计完工时间	工程进度
203#厂房	2023年9月	23,700.00	20,918.52	88.26%	2026年8月	88.26%
204#倒班宿舍	2024年3月	4,554.00	3,891.39	85.45%	2026年12月	85.45%
新型材料产业园	2024年7月	16,400.00	9,306.47	56.75%	2026年12月	56.75%

(2) 进度与计划差异的客观合理性

在建项目建设计划，203#厂房项目原计划2025年完工，因建设方案调整增加建筑楼层，施工周期延长至2026年8月，完成工程竣工验收；204#倒班宿舍项目、新型材料产业园项目均按建设计划正常推进，计划于2026年末完成工程竣工验收。在建工程项目的建设进展与计划匹配。

三大项目均保持连续施工、设备持续到货安装，每月监理单位出具工程量确认单，年度累计投入持续增长，无停工超3个月、项目搁置、规划废弃情形。

2、是否存在未及时转入固定资产的情形

根据上述在建工程项目进度列表，203#厂房项目处于消防验收阶段，工程竣工验收待启动；204#倒班宿舍项目处于消防验收报批阶段；新型材料产业园项目处于规划验收、绿化验收申请中；以上在建工程均未达到竣工验收条件，不存在未及时转入固定资产的情形。

上述各在建项目均设有明确开工及计划完工时点，公司持续跟踪项目整体建设、设备安装、联调测试与专项验收进度。对于期末工程进度85%以上的项目，当前仅完成主体土建结构与核心生产设备进场安装，剩余收尾配套施工、全系统

联合调试、环保安全验收、竣工备案等关键流程尚未办结，暂未达到会计准则规定的预定可使用状态。公司严格按照固定资产转固判断标准划分节点，所有在建项目均不存在已达到预定可使用状态但延迟结转固定资产的情形。

3、是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，公司于资产负债表日对在建工程是否存在减值迹象进行判断，具体如下：

序号	《企业会计准则第8号—资产减值》规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	主要资产建筑物目前市场价格未发生大幅下降情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司所处行业整体发展平稳，核心产品市场需求稳定，未发生对公司产生重大不利影响的经济、技术或法律环境变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	2025年市场利率整体保持平稳，未出现大幅提高的情形
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司在建工程均为新建项目，采用最新的工艺设计和建筑标准，不存在陈旧过时或者实体损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司项目持续建设中，不存在被闲置、终止使用或计划提前处置的情形。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司已结合当前市场环境对项目预期绩效进行了重新评估：2025年度营业收入同比增长20.32%，核心产品销量回升，为新增产能消化提供了基础，该项目经济绩效未发生低于预期的情形

经逐项对照《企业会计准则第8号——资产减值》规定的减值迹象，公司未发现明确表明该在建工程存在减值的客观证据。

二、年审会计师核查程序及结论

（一）核查程序

1、了解、测试和评价与在建工程、固定资产相关的内部控制设计和执行的有效性；

2、获取公司在建工程项目的相关文件，包括董事会及股东会决议、招标文件和采购合同等，了解项目的整体规划、预期目标及实施计划；

3、通过企查查公开信息查询主要供应商的基本信息，分析供应商业务与公司业务是否相关，了解是否与公司存在关联关系及其他利益安排；

4、现场查看在建工程建设情况，检查工程进度相关资料，以核查在建工程项目的形象进度与账面是否一致，分析投资金额与建设进度的匹配性；

5、对大额在建工程执行细节测试，检查合同、发票、项目进度计量汇总表等，核查采购真实性及入账金额的准确性；

6、获取公司银行流水明细，与账面记录进行双向核对，核查是否存在资金流入控股股东及其关联方的情况；

7、对主要在建工程供应商进行函证，回函相符。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、公司在建工程主要供应商主要通过招标等方式确定，具备相应资质，与公司不存在关联关系，采购情况与在建工程投入匹配；

2、公司在建工程项目均处于正常建设状态，尚未达到预定可使用状态，未发现未及时转入固定资产的情形；

3、公司已对在建工程进行减值测试，未发现明确减值迹象，未计提减值准备具有合理性。

三、持续督导机构核查程序及结论

（一）核查程序

1、获取公司在建工程明细表，了解各项目的预算金额、累计投入及工程进度；

2、查阅主要供应商的招标文件、施工合同及工程进度确认文件；

3、访谈在建工程主要供应商，了解在建工程各项信息；

4、通过公开渠道查询在建工程主要供应商的工商信息，核实其成立时间、经营范围及与公司的关联关系；

- 5、获取并查阅公司对在建工程的减值测试相关资料；
- 6、向年审会计师了解对在建工程进度、转固时点判断及减值测试的审计程序。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构认为：

- 1、公司在建工程主要供应商主要通过招标等方式确定，具备相应资质，与公司不存在关联关系，采购情况与在建工程投入匹配；
- 2、公司在建工程项目均处于正常建设状态，尚未达到预定可使用状态，未发现未及时转入固定资产的情形；
- 3、公司已对在建工程进行减值测试，未发现明确减值迹象，未计提减值准备具有合理性。

特此公告。

武汉长盈通光电技术股份有限公司董事会

2026年7月30日