证券代码:688115　　证券简称:思林杰　　公告编号:2025-035

广州思林杰科技股份有限公司关于2024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。

广州思林杰科技股份有限公司(以下简称“公司”或“思林杰”)近日收到上海证券交易所下发的《关于广州思林杰科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露问询函》(上证科创公函〔2025〕0267号,以下简称“《问询函》”),公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视。根据问询函的要求,公司与民生证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”或“民生证券”)及天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”或“天健”),针对问询函相关问题进行了认真核查,现就问询函所涉及问题回复如下:

在本问询函相关问题的回复中,本回复中涉及2025年数据均未经审计或审阅,若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。如无特别说明,以下单位均为万元,本回复中使用的简称或名词释义与《广州思林杰科技股份有限公司2024年年度报告》(以下简称“2024年年报”)一致。

基于商业敏感信息,根据相关法律法规及规范性文件,公司已履行相应信息豁免披露程序,对本次问询函回复中涉及商业秘密事项进行豁免披露处理。

问题1 关于主营业务

年报显示,公司2024年实现营业收入1.85亿元,同比增长10.14%,实现归母净利润1,527.31万元,同比增长69.99%。其中,嵌入式智能仪器模块毛利率62.50%,较上年减少6.81个百分点,公司称用于新研发产品的电子材料尚未形成批量采购,导致电子材料的采购成本较高;自动化生产测试设备、其他产品分别实现收入3,068.15万元、2,805.81万元,同比增长46.96%、28.67%。此外,本期实现境外营收4,621.96万元,占比25.05%,同比增长63.34%。

请公司:(1)说明嵌入式智能仪器模块新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况,列示相应电子材料的采购成本及占比、截至目前变动情况;(2)列示自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况,说明其收入大幅增长的原因及合理性,是否符合行业趋势,是否具有可持续性;(3)列示其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间、是否存在关联关系等情况,说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性,是否存在与主营业务无关或不具备持续性的收入;(4)列示境外前五名客户的成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额,说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。请年审会计师对上述问题进行核查并发表意见,并说明海外收入函证与走访情况,针对未回函或回函不符合的情况,会计师所履行的替代性程序及其有效性。

回复:

一、公司说明

(一)说明嵌入式智能仪器模块新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况,列示相应电子材料的采购成本及占比、截至目前变动情况

1.新研发产品的类型、内容、研发进展和成果等情况

公司2024年度嵌入式智能仪器模块产品销售额10,476.71万元,其中新产品销售额4,472.58万元,占比42.69%。主要新产品类型、内容、研发进展和成果情况列示如下:

项目名称	产品类型	内容	研发进展和成果
一款用于CCC产品电池测试的高精度电池综测仪的开发	嵌入式智能仪器模块	面向3C产品生产测试的电池测试仪的研发	已完成该电池综测仪的全部开发设计,并已进行充分技术验证,获得部分订单并开始生产交付给用户使用。该项目实现高精度电压、电流采集重大技术突破,实现多维度电池性能实时监控功能,达到行业先进水平。已取得一项软件著作权(思林杰基于ZYNQ平台的UFCS快充协议性能测试软件V1.0)。
一种用于微光测距的数据采集系统的开发	嵌入式智能仪器模块	完成微光测距数据采集系统的软硬件开发	已完成软硬件系统全部开发设计,部分订单并开始生产交付给用户使用。该项目实现光驱动发射技术重大突破,通过优化算法和改进硬件设计,实现了高精度的距离测试,达到行业先进水平,正在申请一项实用新型专利(一种用于监控微光切割机的设备)。
一种基于温度/声音/应变/IO等多功能数据采集系统的开发	嵌入式智能仪器模块	完成dAQ模块硬件和软件开发	已完成软硬件系统全部开发设计,部分订单并开始生产交付给用户使用。项目研发已完成基于DAQmx架构开发的嵌入软件、软件API(应用程序编程接口)和驱动程序,可以极大地提升数据采集系统的性能和易用性。达到行业先进水平,正在申请一项发明专利(一种用于生物反应器的数据采集装置)。

2.嵌入式智能仪器模块毛利率下降的原因

产品	总收入	总成本	电子材料成本	毛利率(%)	电子材料成本收入比(%)
新研发产品	4,472.58	1,909.58	1,357.29	57.30	30.35
旧产品	6,004.13	2,019.50	1,384.68	66.36	23.06
合计	10,476.71	3,929.08	2,741.97	62.50	26.17

由上表可知,2024年公司嵌入式智能仪器模块业务总体毛利率为62.50%,其中新产品毛利率57.30%、旧产品毛利率66.36%,新产品毛利率较旧产品低9.06个百分点。从成本结构看,电子材料成本收入比分别为30.35%、23.06%,新产品该比例高于旧产品7.29个百分点。主要原因系:新产品在从设计到定型、批量的阶段逐步形成规模采购,所以整体的材料采购成本偏高,使电子材料在总成本中占比提升,拉低产品毛利率;且公司基于市场竞争策略,新产品功能升级后未同幅度调高售价,进一步导致毛利率承压。

3.电子材料的采购成本及占比截至目前变动情况

新研发产品销售金额、成本金额、电子材料成本及其占比情况列示如下:

项目名称	2024年				2025年1-5月			
	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比(%)	总收入	总成本	电子材料成本	电子材料成本收入比(%)
一款用于CCC产品电池测试的高精度电池综测仪的开发	2,876.48	1,005.22	847.62	29.47	791.34	278.90	225.82	28.54
一种用于微光测距的数据采集系统的开发	718.71	609.26	286.06	39.80	431.39	274.10	162.29	37.62
一种基于温度/声音/应变/IO等多功能数据采集系统的开发	270.40	101.13	86.01	31.81				
其他	606.99	193.97	137.60	22.67	975.49	355.59	260.02	26.66
合计	4,472.58	1,909.58	1,357.29	30.35	2,198.21	908.58	648.13	29.48

注:2025年1-5月,新产品一种基于温度/声音/应变/IO等多功能数据采集系统的开发暂无收入。

由上表可知,2025年1-5月,新研发产品电子材料成本占收入比为29.48%,跟上年相比变动不大。

(二)列示自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况,说明其收入大幅增长的原因及合理性,是否符合行业趋势,是否具有可持续性

1.自动化生产测试设备前五名客户的名称、金额、毛利率、期后回款等情况

客户名称	2024年收入	毛利率(%)	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率(%)
客户3	1,533.14	豁免	903.98	903.98	100.00
客户4	442.48	豁免	355.75	355.75	100.00
客户5	273.74	豁免	348.78	105.64	30.29
客户6[注2]	112.39	豁免	38.1	38.1	100.00
客户7	96.61	豁免	14.26	14.26	100.00
合计	2,458.36	豁免	1,660.87	1,417.73	85.36

[注1]期后回款金额统计至2025年5月31日;

[注2]客户6项目的成本投入较大,研制周期较长,导致毛利率为负

2.自动化生产测试设备大幅增长的原因及合理性

本期自动化生产测试设备3,068.15万元,同比上年增加980.46万元,增长46.96%。对收入增长贡献较大客户情况如下:

客户名称	2024年收入	2023年收入	同比增长金额	增长的原因
客户3	1,533.14	1,228.92	304.22	新产品开发导致订单增多
客户4	442.48	–	442.48	新客户
合计	1,975.62	1,228.92	746.70	

本期自动化生产测试设备收入实现大幅增长,主要原因如下:

(1)存量客户订单需求释放。客户3等老客户因新产品开发需求,对自动化生产测试设备的采购订单增加,直接带动收入增长;

(2)增量客户结构优化。为降低客户集中度风险,公司近年加大苹果产业链领域外知名客户拓展力度,新客户开发已取得显著成效。如客户4等新增客户,为自动化生产测试设备业务贡献大额订单。

综上所述,自动化生产测试设备收入大幅增长,系存量客户订单增长、公司优化客户结构及开发新客户共同作用,具备合理性。

3.自动化生产测试设备收入增长符合行业趋势

选取燕麦科技作为可比上市公司,与公司进行对比,具体情况如下:

同行业公司	产品类别	2024年收入	2023年收入	增长比率(%)
燕麦科技	自动化测试设备	37,712.78	26,284.75	43.48
思林杰	自动化生产测试设备	3,068.15	2,087.69	46.96

如上表所示,公司自动化生产测试设备收入增长比例与燕麦科技自动化测试设备收入增长比例接近,符合行业趋势。

4.自动化生产测试设备收入增长具有可持续性

公司自动化生产测试设备收入的增长,得益于公司加大对苹果产业链领域外知名客户的拓展,并取得积极效果。目前公司已经为主要客户建立了长期稳定的良好合作关系,自动化设备业务在手订单储备充足,为业务持续发展提供有力支撑。

主要客户的在手订单具体情况如下表所示:

客户名称	在手订单金额(未税)
客户3	2,727.10
客户4	1,327.43
合计	4,054.53

注:在手订单统计口径为截至2024年12月31日已签订但尚未确认收入的订单及2025年新签的订单(统计至2025年5月31日)

从上表数据可知,公司自动化生产测试设备主要客户在手订单有一定规模,能够形成相对稳定的收入预期。

(三)列示其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间、是否存在关联关系等情况,说明相关产品收入大幅增长的原因及合理性,是否存在与主营业务无关或不具备持续性的收入

1.其他产品前五名客户的名称、销售内容、销售金额、合作时间

客户名称	主要销售内容	销售金额	合作时间
客户1	BMU升级服务	807.13	2012年
客户10	ICT嵌入式智能仪器板卡开发	346.11	2021年
客户3	配件	327.02	2022年
客户8	配件	235.22	2021年
客户9	技术服务	218.70	2019年
合计		1,934.18	

2.其他产品前五名客户与公司不存在关联关系

其他产品前五大客户的法人/主要负责人、董监高、控股股东或实控人的情况如下:

企业名称	法定代表人/主要负责人	董监高	控股股东或实控人	是否与公司存在关联关系
客户1	豁免	豁免	豁免	否
客户10	豁免	豁免	豁免	否
客户3	豁免	豁免	豁免	否
客户8	豁免	豁免	豁免	否
客户9	豁免	豁免	豁免	否

经核查,上述客户与公司不存在关联关系。

3. 其他产品收入大幅增长的原因及合理性

本期其他产品收入2,805.81万元,同比上年增加625.25万元,增长28.67%。收入增长主要由以下客户贡献:

客户名称	主要销售内容	2024年营业收入	2023年营业收入	同比增加金额	同比增长主要原因
客户1	BMU升级服务	807.13	302.03	505.10	客户BMU升级服务需求增多
客户10	ICT嵌入式智能仪器板卡开发	346.11	320.21	25.90	与上期持平,变动不大
客户3	配件	327.02	99.24	227.78	本期销售的配件较多
客户8	配件	235.22	22.78	212.44	本期销售的配件较多
客户9	技术服务	218.70	128.11	90.59	主要是苹果产品技术服务费
合计		1,934.18	872.37	1,061.81	

其他产品收入主要源自公司嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备相关联业务,主要系技术服务、配件销售等。伴随公司主要产品收入增长,其他业务得以同步拓展,其他产品收入随之增长,具备业务延伸的合理性。

4. 相关产品收入与主营业务有关具备可持续性

客户名称	与主营业务关联情况	是否具备商业实质
客户1	嵌入式智能仪器模块产品开发及升级	是
客户10	ICT嵌入式智能仪器板卡开发	是
客户3	自动化生产测试设备	是
客户8	高清高速智能相机等机器视觉产品	是
客户9	嵌入式智能仪器模块产品技术服务	是

由上表可见,公司其他产品收入主要来源于与核心产品相关的配件销售、产品升级服务及技术服务等。该部分收入与公司主营业务关联性较强,收入具有可持续性。

(四)列示境外前五名客户的成立时间、所在国家地区、以前年度合作情况、合同签订时间、发货及终验完成时间、应收账款余额,说明海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形

境外前五名客户情况如下:

客户名称	成立时间	注册资本	是否为终端客户	所在国家地区	合作开始时间	本期境外销售金额	应收账款余额	期后回款金额[注1]
客户3	1984年	豁免	是	美国	2022年	1,734.64	903.98[注2]	903.98
客户8	2021年	豁免	是	英国	2021年	1,091.07	34.04	34.04
客户11	2001年	豁免	是	美国	2023年	392.88	1.62	1.62
客户9	1977年	豁免	是	美国	2019年	321.13	56.09	56.09
客户5	1974年	豁免	是	中国台湾	2021年	272.81	239.22	11.71
合计						3,812.53	1,234.95	1,007.44

(续上表)

客户名称	主要销售合同[注3]	合同签订时间	发货时间	收入确认时间[注4]
客户3	USA000EP548518	2024/6/21	2024/7/31,2024/9/9、2024/9/14,2024/9/18,2024/10/15	2024/8/1,2024/9/9,2024/9/25,2024/10/15
	USA000EP542872	2024/5/31	2024/8/19,2024/8/23,2024/10/22	2024/8/20,2024/8/23、2024/10/31
	USA000EP562469	2024/8/12	2024/9/13,2024/10/22	2024/9/13,2024/10/31
客户8	BL-20241011	2024/10/11	2024/11/25,2024/12/1,2024/12/2、2024/12/7,2024/12/15,2024/12/25	2024/11/26,2024/12/6、2024/12/9,2024/12/12、2024/12/13,2024/12/17、2024/12/28
	BL-20240511	2024/5/11	2024/6/21,2024/6/28、2024/7/2,2024/11/9	2024/7/2,2024/7/4,2024/11/14
	BL-20241021	2024/10/21	2024/11/9,2024/11/25,2024/12/1、2024/12/2、2024/12/7,2024/12/15	2024/11/14,2024/11/15、2024/11/26,2024/11/30、2024/12/6,2024/12/9、2024/12/12,2024/12/13、2024/12/17
客户11	0075645	2024/10/11	2024/11/4,2024/11/13,2024/11/15	2024/11/6,2024/11/15、2024/11/17
	0072908	2024/2/9	2024/4/24,2024/5/11,2024/5/14、2024/6/17,2024/6/20,2024/6/28	2024/4/27,2024/5/13、2024/6/19,2024/6/22、2024/6/30
	0073684	2024/5/8	2024/5/24,2024/5/28,2024/5/30	2024/5/27,2024/5/31,2024/6/2
客户9	6000692036	2024/3/19	2024/4/22	2024/4/22
	6000692903	2024/1/11	2024/3/4	2024/3/5
	6000702188	2024/3/25	2024/4/7	2024/4/16
客户5	1DTH090064	2024/9/26	2024/10/10	2024/10/22
	1DTH090036	2024/9/18	2024/9/23	2024/10/13
	1DTH080140	2024/9/13	2024/9/18	2024/9/28

[注1]期后回款金额统计至2025年5月31日;

[注2]客户3境内、境外交易系由集团统一进行资金划拨,无法准确拆分境内、境外交易对应的应收账款余额,上表列示客户3全部应收账款余额;其余客户仅列示境外交易对应的应收账款余额;

[注3]上表列示为对应客户2024年确认境外收入的主要销售合同或订单;

[注4]卖方负责办理出口清关手续,公司与境外客户的销售主要控制性节点及对应凭证如下:

销售内容	销售合同或订单是否约定具体验收条款	销售主要控制性节点	收入确认时点	收入确认对应凭证
嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备	否	销售发货并完成出口报关手续	完成出口报关日	报关单

总体上,公司与境外主要客户签订的销售合同或订单未约定验收条款,根据《国际贸易术语解释通则》规定,公司发货并完成报关手续时即完成产品交付,以时点确认收入符合双方合同约定,收入确认方法、依据和时点合理,符合新收入准则的要求。

由上表可知,公司境外前五名客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

二、保荐机构核查情况

(一)核查程序

保荐机构履行了以下核查程序:

(1)向公司研发部门了解嵌入式智能仪器模块产品中的最新研发进展和成果,查阅公司收入成本表,分析嵌入式智能仪器模块产品的成本构成情况;

(2)分析自动化生产测试设备的收入及毛利率构成,取得主要客户期后回款明细,结合行业趋势分析主要收入变动的原因及合理性;

(3)向公司相关人员进行访谈,了解其他产品的主要客户情况,并通过公开信息查询客户相关信息,核查客户与公司是否存在关联关系;

(4)向公司相关人员进行访谈,并查阅公开信息,了解主要境外客户情况,查阅年审会计师相关走访、函证底稿,核查海外客户是否存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

(二)核查意见

经核查,保荐机构认为:

公司嵌入式智能仪器模块新研发产品的电子成本占比高于旧产品,具有合理性;公司自动化生产测试设备收入大幅增长的原因具有合理性,符合行业趋势,且具有可持续性;公司其他产品前五名客户与公司不存在关联关系,相关产品收入大幅增长的原因具有合理性,不存在与主营业务无关或不具备持续性的收入;公司海外客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

三、年审会计师核查情况

(一)核查程序

(1)了解与收入确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2)询问公司管理层本期自动化生产测试设备收入、其他产品收入增长的原因及可持续性,并与同行业公司进行比对;

(3)对本期确认的主要其他产品收入进行核查,确认其是否与主营业务相关;

(4)检查销售合同或订单,了解主要合同或订单的条款或条件,评价收入确认方法是否适当;

(5)获取并检查公司收入明细表,对整体收入及毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明波动原因;

(6)查询主要客户的工商信息,核查客户与公司、控股股东、董监高及近亲属是否存在关联关系;

(7)对本期主要客户实施函证及访谈程序,具体情况如下:

1)收入的函证情况

项目	本期发生额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
境外收入	4,621.96	4,292.88	1,657.18	92.88%	35.85%
剔除客户3后的境外收入[注]	2,887.32	2,558.24	1,657.18	88.60%	57.39%
境内收入	13,909.65	12,641.96	12,316.08	90.89%	88.54%
剔除客户3后的境内收入[注]	13,782.23	12,514.54	12,316.08	90.80%	89.36%

[注]会计师已积极与公司进行沟通,促使客户3回函,并接受会计师的访谈邀约,但客户3不接受函证及访谈。由于客户3为公司第一大境外客户,会计师已针对客户3的收入执行替代程序:客户3通过其Supplier Systems向思林杰公司下达订单。思林杰公司根据订单生产产品、发货后,客户3在系统上确认收货。公司根据订单中的收货地点,对订单分为境内及境外订单,对送到客户3境内工厂的订单,以签收日作为收入确认时点,会计师获取并检查相关签收单及第三方物流单据;对客户3境外的订单,以出口报关日期作为收入确认时点,会计师检查了对应的出口报关单。另外,会计师亲自登录客户3订单系统检查客户确认收货的记录,未见重大异常情况。

① 境外收入的回函情况

境外收入不存在回函不符的情况。针对未回函的情况,会计师履行了以下替代程序:获取公司海关出口明细数据,出口退税数据,与公司出口销售收入进行核对;针对境外销售收入执行细节测试,主要核查了境外销售收入对应的销售合同、销售订单、出口报关单、提单等关键性单据,检查客户本期及期后的回款情况。

② 境内收入的回函情况

境内收入存在回函不符的情况,会计师已对回函不符的客户查找原因并编制函证结果调节表,调整后函证金额可确认。针对未回函客户,会计师执行了替代程序,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等,检查客户本期及期后的回款情况。

经检查,收入金额可确认;

2)收入的走访情况

会计师对主要客户进行实地走访、视频询问,向客户了解和确认包括工商信息、双方的合作历史、本期销售内容及销售金额较大的原因等,具体访谈情况如下:

项目	实地走访比例	视频访谈比例	合计访谈比例
境外收入	0.00%	23.61%	23.61%
剔除客户3后的境外收入	0.00%	37.79%	37.79%
境内收入	51.68%	14.47%	66.15%
剔除客户3后的境内收入	52.16%	14.60%	66.76%

(8)对于内销收入,以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售订单、销售发票、客户签字确认的发货单或验收单等;对于出口收入,获取电子口岸信息与账面记录核对,并以抽样方式检查销售合同、销售订单、销售发票、发货单、出口报关单等支持性文件;

(9)实施截止测试,检查收入是否在恰当期间确认。

(二)核查意见

经核查,会计师认为:

公司自动化生产测试设备收入大幅增长的原因具有合理性,符合行业趋势,且具有可持续性;公司其他产品前五名客户与公司不存在关联关系,相关产品收入大幅增长的原因具有合理性,不存在与主营业务无关或不具备持续性的收入;公司海外客户不存在成立时间短、注册资本少、非终端客户的情形。

问题2 关于客户和供应商

年报显示,前五名客户销售额11,098.00万元,占年度销售总额59.90%,其中第一大客户销售额5,792.10万元,同比下滑9.97%,第五名客户系本期新进前五名客户。前五名供应商采购额2,096.49万元,占年度采购总额39.32%,其中第四名、第五名供应商系本期新进的五名供应商。

请公司:(1)补充前五名客户与供应商的具体情况,包括但不限于名称、是否为关联方、销售或采购的具体内容及金额、达成合作的具体时间、合作期限等内容,说明发生变动的原因及合理性;(2)列示近三年对第一大客户的销售内容、金额及占比、期后回款等情况,说明持续下降的原因及合理性,并结合截至目前的在手订单、2025年度实现收入和取得订单预期等情况,说明公司与第一大客户合作是否存在不利变化并提示风险。

回复:

一、公司说明

(一)补充前五名客户与供应商的具体情况,包括但不限于名称、是否为关联方、销售或采购的具体内容及金额、达成合作的具体时间、合作期限等内容,说明发生变动的原因及合理性

1.前五名客户的具体情况及变动原因

公司的主要产品为嵌入式智能仪器模块、机器视觉产品、自动化生产测试设备相关联业务,公司产品具有非标定制化特点。受客户生产规划、采购策略,以及公司各年度主要执行项目变动等因素影响,公司前五名客户构成及销售规模会存在一定的变动,但公司与主要客户均长期保持稳定合作关系。

公司2024年度前五名客户销售主要情况如下:

前五名客户	是否为关联方	主要销售内容	2024年销售金额	2023年销售金额	变动比例(%)	最早达成合作年度
客户1	否	嵌入式智能仪器模块	5,792.10	6,433.52	-9.97	2012年
客户3	否	自动化生产测试设备	1,862.05	1,449.06	28.50	2022年
客户12	否	嵌入式智能仪器模块	1,398.54	805.51	73.62	2020年
客户8	否	机器视觉产品	1,091.07	1,148.27	-4.98	2021年
客户13	否	嵌入式智能仪器模块	954.24	276.10	245.61	2022年
合计			11,098.00	10,112.46	9.75	

如上表所示,公司2024年销售金额较2023年变化较大的公司为客户12和客户13。

客户12为公司2024年第三大客户,2024年销售金额达1,398.54万元,较2023年增长73.62个百分点。公司与客户12于2020年初次接洽,自2022年起,客户12对公司的订单量呈现逐步上升趋势。2024年销售金额增长主要系特定项目推进及落地所致。该项目于2023年启动,公司当年向其交付少量样机,于2024年实现规模化量产。

客户13为公司2024年第五大客户,2024年销售金额达954.24万元,较2023年增长245.61个百分点。2022年,客户13因技术开发需求经客户引荐与公司开展业务接洽,主要涉及风速测量控制与数据采集模块开发、激光测距仪主控和驱动板模块开发、云高仪主控板开发等三个技术开发项目。其中,风速测量控制与数据采集模块开发项目于2023年完成样机开发,并通过客户13验收认证;自2023年3月起,客户13陆续向公司下达正式产品采购订单,后续产品经历多次更新迭代。2024年,激光测距仪主控和驱动板模块开发项目通过客户13验收并启动量产,公司2024年来自客户13的收入主要源于该项目。

2.前五名供应商的具体情况及变动原因

公司产品具有非标定制化特点,不同产品所需原材料差异较大且种类繁杂,供应商分布较为分散。同时,受各年度主要销售产品变动影响,不同年度前五名供应商的构成及采购规模存在一定变化。但公司与主要供应商均保持着长期稳定的合作关系。

公司2024年度前五名供应商主要情况如下:

前五名供应商	是否为关联方	主要采购内容	2024年采购金额	2023年采购金额	变动比例(%)	最早达成合作年度
深圳市拓新科技有限公司	否	电子类原材料	1,110.42	1,327.87	-16.38	2017年
深圳市德隆供应链有限公司	否	电子类原材料	386.58	217.93	77.38	2018年
深圳市鼎承进出口有限公司	否	电子类原材料	331.56	431.59	-23.18	2018年
苏州维培朗精密电子有限公司	否	机械类原材料	151.63	11.60	1,207.16	2022年
东莞市星河电子有限公司	否	电子类原材料	116.30	6.85	1,596.88	2019年
合计			2,096.49	1,995.85	5.04	

如上表所示,公司2024年采购金额较2023年变化较大的公司为苏州维培朗精密电子有限公司(以下简称“维培朗”)和东莞市星河电子有限公司(以下简称“星河电子”)。

维培朗为公司新进前五大供应商,2024年采购金额为151.63万元。公司向其采购的主要内容为机械类原材料,基于客户特定项目的需求,公司对该原材料的采购量相应增加。

星河电子为公司2024年新进前五大供应商,2024年采购金额为116.30万元,采购内容为PCB板。随着公司生产供应体系由多家供应商构成,为进一步优化供应链管理、提升采购效率及成本管控能力,自2024年起,公司系统性开展供应商整合工作。经严格评估各供应商产品质量稳定性、交付及时性、价格竞争力及售后服务水平等核心维度,星河电子在产品品质稳定性、定价合理性及响应服务效率等方面表现突出,具备显著综合优势。基于此,公司调整采购策略,集中采购PCB板,进而导致2024年度对其采购规模显著增长。

3.公司前五名客户、供应商发生变动的合理性

综上所述,公司前五名客户的变动,主要受客户生产规划、采购策略,以及公司各年度主要执行项目变动等因素影响。同时,由于公司产品具有非标定制化特点,各年度销售主要产品的变动,会导致前五名供应商发生变动。公司前五名客户和供应商的变动具备合理性。此外,公司与主要客户、供应商均保持着良好合作关系,2024年新增的前五大客户与供应商,在以前年度均已有合作基础。

(二)列示近三年对第一大客户的销售内容、金额及占比、期后回款等情况,说明持续下降的原因及合理性,并结合截至目前的在手订单、2025年度实现收入和取得订单预期等情况,说明公司与第一大客户合作是否存在不利变化并提示风险

根据公开资料,第一大客户主要产品或服务系智能产品及测试系统、自动化生产装备和自动化测试及生产线解决方案。

公司与第一大客户的合作模式:基于苹果公司的检测需求做定制化设计、研发,用于其终端品牌消费电子产品的自动化检测。公司的第一大客户为苹果产业链上的检测设备系统集成商,公司对其销售的产品主要为嵌入式智能仪器模块产品,公司

产品销售给下游客户后即会被作为检测设备的重要部件投入使用,用于检测苹果消费电子终端产品。

1. 销售内容、金额及占比、期后回款等情况

2022年至2024年第一大客户销售内容、金额及占比、期后回款情况如下:

项目	2022年	2023年	2024年
第一大客户销售额	12,248.26	6,433.52	5,792.10
销售额占比(%)	50.55	38.24	31.26
主要销售内容	思林杰电池保护板测试仪V1 嵌入式主控模块 Scope示波器系列智能仪器模块	思林杰电池保护板测试仪V2 Camera测试仪器模块 Scope示波器系列智能仪器模块	思林杰电池保护板测试仪V3 Camera测试仪器模块 嵌入式主控模块
应收账款期末余额	15,031.71	6,605.71	7,732.81
应收账款期后回款情况	12,618.27	203.64	1,000.78
应收账款期后回款比例	83.94%	3.08%	12.94%

注1:近二年第一大客户均为同一客户。

注2:上述期后款是指截至次年5月31日回款。

注3:上述计算将保理款及迪链视为回款进行计算;故上表应收账款期末余额为已剔除期末未到期的保理款及迪链的金额,2022年至2024年期末未到期的保理款及迪链分别为1,000万元、13,421.28万元、4,157.93万元。

公司出于谨慎已向第一大客户就后续回款计划发函进行确认,对方同意履行回款计划。

2. 第一大客户销售金额大幅下降的原因及合理性

2023年第一大客户销售额6,433.52万元,同比下降47.47%。2024年第一大客户销售额5,792.10万元,同比下降9.97%,降幅比2023年全年收窄37.50个百分点,第一大客户下降趋势减弱明显。第一大客户销售金额大幅下降的主要原因如下:

(1)产品具有周期性

公司产品主要运用于检测阶段,并非消耗品。公司销售给第一大客户的产品,基本应用于终端苹果公司的产品上,因此公司对第一大客户销售的金额及占比有所波动,主要取决于该客户在苹果公司检测设备领域取得的销售订单情况,公司收入随该客户端取得订单情况波动而波动。公司2022年营业收入增长明显,主要系公司向第一大客户销售的新产品硬电池保护板测试仪首次在终端客户模组检测环节得到规模应用,贡献对应收入9,021万元。但第一大客户对公司产品有一定的使用周期与采购周期,因此导致公司2023年及2024年对应收入有所降低。

根据IDC(国际数据公司)发布的统计数据,2024年全球苹果手机出货量为2.32亿部,与2023年全球苹果手机出货量基本持平。受全球经济增长放缓的影响,公司终端客户开始控制库存风险,存量项目出货量下降明显,增量项目未能及时接续且出货规模较小。终端客户在测试环节的采购额度减少、采购节奏推迟导致公司营业收入下降。

根据公开数据显示,第一大客户2023年、2024年营业收入分别为247,333.18万元、229,422.42万元,2024年营业收入较2023年下降7.24%,第一大客户对公司的嵌入式智能仪器模块产品需求也有所下降。公司2024年对第一大客户的销售收入较2023年下降9.97%,与第一大客户的收入变动趋势一致。

(2)公司多元化业务的发展

公司在现有产品及技术基础之上深耕下游消费电子领域,完善产品矩阵,优化产品性能,丰富产品形态,除智能仪器模块外,公司不断拓展在自动化生产测试设备和技术服务的客户;同时,公司不断拓展下游应用行业,丰富公司业务领域,实现业务发展多元化,终端客户从以消费电子行业为主的模式,逐步拓展至半导体、生物医疗和新能源等行业。多元业务的发展降低大客户依赖带来的潜在风险,减少营业收入的波动性,为公司营业收入带来了增量增长,也进一步加强公司整体盈利能力。近年来公司也取得了诸如华为、VIVO、Cisco、Meta、ProteinSimple等企业的合格供应商资质。

2024年,前五大客户销售额为11,098.00万元,同比上升9.75%,其中第一大客户销售占比由2023年的38.24%下降至2024年的31.26%。公司前五大客户销售额趋于稳定,第一大客户销售占比略微下降。2024年公司其他主要销售客户销售占比也在逐步提升,公司第二大客户销售额为1,862.05万元,同比增长28.50%,销售占比由2023年的8.61%上升至2024年的10.05%;公司第三大客户销售额为1,398.54万元,同比增长73.62%,销售占比由2023年的4.79%上升至2024年的7.55%。具体详见下表:

前五大客户	2024年		2023年		本期比上年同期增减(%)
	销售额	销售占比(%)	销售额	销售占比(%)	
客户1	5,792.10	31.26	6,433.52	38.24	-9.97
客户3	1,862.05	10.05	1,449.06	8.61	28.5
客户12	1,398.54	7.55	805.51	4.79	73.62
客户8	1,091.07	5.89	1,148.27	6.82	-4.98
客户13	954.24	5.15	276.10	1.64	245.61
合计	11,098.00	59.90	10,112.46	60.10	9.75

综上所述,公司对第一大客户销售金额大幅下降主要系客户采购周期所致;同时,公司实施多元化业务发展,前五大客户销售额趋于稳定,第一大客户销售占比略有下降,具有合理性。

3. 是否存在不利变化并提示风险

(1)与第一大客户合作的1-6月销售额及在手订单情况

公司销售给第一大客户的产品,基本应用于终端苹果公司的产品上。2025年1月至6月,公司与第一大客户销售额为2,498.77万元,同比下降11.45%;在手订单金额为2,876.45万元,同比下降0.85%。

项目	2024年1月-6月	2025年1月-6月
销售额	2,822.02	2,498.77
新签订单	2,853.45	2,678.72
在手订单金额	2,900.98	2,876.45

注:在手订单统计口径为截至2024年12月31日已签订但尚未确认收入的订单及2025年新签的订单(统计至2025年6月30日)

(2)与第一大客户