证券代码:688668 证券简称:鼎通科技 公告编号:2026-027

东莞市鼎通精密科技股份有限公司关于2025年年度报告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。

东莞市鼎通精密科技股份有限公司(以下简称"公司")于近日收到上海证券交易所(以下简称"上交所")下发的《关于东莞市鼎通精密科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函〔2026〕0156号)(以下简称"《问询函》")。公司高度重视该《问询函》,已积极组织相关各方对函中涉及的问题逐项核实,并与年审会计师天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师")就函中所提及事项进行了认真核查,现就《问询函》相关问题回复如下:

一、关于主要客户

年报显示,2025年公司前五名和前两名客户销售额分别为14.04亿元、10.13亿元,占营业收入比例分别为88.43%、63.83%,同比分别上升1.78个百分点、12.11个百分点;前两大客户销售收入同比分别增长101.21%、76.78%,合计新增收入4.80亿元,占全年收入增量的86.30%。

请你公司:(1)说明前五大客户名称、近三年交易金额、交易内容、定价依据及公允性、关联关系、合作年限,结合业务模式、行业特征与同行业可比公司情况,说明客户集中度持续偏高的原因及合理性;(2)结合核心客户经营状况、订单稳定性、公司核心竞争力、供应链议价能力及客户拓展计划,分析业绩增长可持续性,说明是否对单一或少数大客户构成重大依赖,并充分提示相关风险;(3)说明近三年前五大客户应收账款余额、账龄结构、回款情况、逾期金额及原因,坏账准备计提充分性,是否存在回款风险及已采取/拟采取的应对措施。

(一)说明前五大客户名称、近三年交易金额、交易内容、定价依据及公允性、关联关系、合作年限,结合业务模式、行业特征与同行业可比公司情况,说明客户集中度持续偏高的原因及合理性

1. 公司前五大客户交易情况

(1) 2025年前五大客户销售情况

单位:万元

客户名称	交易内容	销售金额	占营业收入比例	是否存在关联关系	合作年限
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	57,749.07	36.37%	否	2007年至今
安费诺	通讯连接器、精密模具、模具零件	43,593.10	27.46%	否	2008年至今
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	23,743.22	14.95%	否	2010年至今
比亚迪	汽车连接器、模具零件	13,569.47	8.55%	否	2020年至今
立讯精密	通讯连接器、精密模具、模具零件	1,738.04	1.09%	否	2024年至今
合计		140,392.91	88.43%		

(2) 2024年前五大客户销售情况

单位:万元

客户名称	交易内容	销售金额	占营业收入比例	是否存在关联关系	合作年限
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	28,701.10	27.82%	否	2007年至今
安费诺	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	24,660.05	23.90%	否	2008年至今
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	20,186.46	19.57%	否	2010年至今
比亚迪	汽车连接器、模具零件	13,940.07	13.51%	否	2020年至今
哈尔巴克	汽车连接器	1,908.22	1.85%	否	2012年至今
合计		89,395.91	86.65%		

(3) 2023年前五大客户销售情况

单位:万元

客户名称	交易内容	销售金额	占营业收入比例	是否存在关联关系	合作年限
莫仕	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	18,506.62	27.11%	否	2007年至今
中航光电	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	14,153.75	20.73%	否	2010年至今
安费诺	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	12,355.91	18.10%	否	2008年至今
比亚迪	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	10,683.42	15.65%	否	2020年至今
哈尔巴克	通讯连接器、汽车连接器、精密模具	1,614.27	2.36%	否	2012年至今
合计		57,313.98	83.96%		

公司产品主要定价原则如下:原材料成本+加工费+外协费用(电镀)+运输费用+合理的利润。公司与前五大客户不存在关联关系,公司与客户之间均通过市场公开协议议价,销售价格具有公允性。

2. 客户集中度持续偏高的原因及合理性

1) 业务模式及行业特征

公司采用直销模式,主要客户为莫仕、安费诺、中航光电和立讯精密等连接器行业内知名厂商,该等客户在连接器行业中市场占有率较高,在某些高端连接器细分领域甚至具有一定的垄断地位,因此公司的客户集中度相应较高。公司与主要客户建立了长期稳固的合作关系,并连续多年成为安费诺和中航光电的战略级供应商、莫仕的优秀级供应商,相互合作具有稳定性和可持续性。

2) 同行业可比公司情况

同行业可比公司2025年前五大客户集中度情况如下表所示:

公司名称	前五大客户销售额合计(万元)	前五大客户销售额占比
永贵电器	42,037.68	18.75%
意华股份	329,219.84	51.44%
徕木股份	36,880.65	24.27%
胜蓝股份	58,707.13	33.71%
奕东电子	57,860.19	28.06%
瑞可达	116,457.52	36.96%
鼎通科技	140,392.91	88.43%

2025年度,公司同行业可比上市公司前五大客户销售额占比为18.75%-51.44%,公司前五大客户销售额占当年度营业收入的比例为88.43%,高于同行业可比上市公司,主要系产品差异以及在产业链中所处位置不同,进而使公司与同行业可比上市公司的客户群体存在差异所导致的。

公司主要同行业可比公司产品情况及在产业链中所处位置情况如下:

企业名称	主营业务情况	主要产品	产业链中的位置及主要客户
永贵电器(300351)	轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备三大业务板块	轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备及其他	在轨道交通领域深耕多年,在国内轨道交通连接器细分领域占据龙头地位,已经形成包括连接器、门系统、计轴系统、贯通道、电池系统、受电弓在内的六大轨道交通产品布局,在车载与能源信息领域,产品已进入国产一线品牌及合资品牌供应链体系,在行业内占据领先地位。 主要客户包括比亚迪、上汽集团、吉利集团、奇瑞汽车、长安汽车、一汽集团、广汽集团、北汽集团、中兴通讯、大唐等知名公司
意华股份(002897)	连接器及其组件产品研发、生产和销售	通讯连接器产品、消费电子连接器产品、其他连接器及组件产品、太阳能支架	光伏支架业务方面,公司客户涵盖了NEXTracker、GCS、Array、Ideematec、Gonvarri等国外知名光伏企业。连接器业务方面,公司主要客户包括华为、中兴、星网锐捷、新华三等中国大陆客户以及富士康、智邦、和硕等中国台湾客户
徕木股份(603633)	连接器、屏蔽罩为主的精密电子元件的研发、生产和销售	汽车精密连接器及配件、组件、汽车精密屏蔽罩及结构件、手机精密连接器、手机精密屏蔽罩及结构件	在汽车电子领域已实现对比亚迪集团、科世达集团、汇川技术、蜂巢电驱、宁德时代、均胜电子等国内外知名汽车零部件公司供货,在通讯电子领域,已实现为国际主要手机生产企业供货
胜蓝股份(300843)	电子连接器产品、新能源汽车连接器产品及光电产品的研发、生产和销售	消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、数据通讯类连接器、光学透镜	富士康、立讯精密、小米、大疆创新、TCL、尼得科、日立集团、比亚迪、长城汽车、广汽集团、联想集团、浪潮集团、和硕电脑集团、英美烟草等国内外知名客户
奕东电子(301123)	从事FPC、连接器零组件、LED背光模组、热管理产品等精密电子零组件的研发、生产和销售	消费类电子FPC、新能源电池管理系统FPC/CCS、光通讯组件、连接器零组件连接器、精密结构件	在FPC领域,公司主要客户有宁德时代、欣旺达、首航新能源、古瑞瓦特、深澜动力、小米、新能德、龙旗电子、传音、歌尔股份等行业知名企业;在连接器及零组件领域,主要客户包括泰科、安费诺、莫仕、申泰电子、哈曼、安波福、中航光电和立讯等;在LED背光模组领域,公司是深天马、京东方精电、亚世光电、新辉开、超声电子、康惠、等知名厂商的核心供应商;在热管理领域,公司液冷产品已供应液冷行业全球头部Tier1厂商,主要客户为奇宏电子(AVC)、宝德(BOYD)、恒运昌、泰硕电子、英维克、飞荣达、同裕电子、昂湃技术等
瑞可达(688800)	从事连接系统产品的研发、生产、销售和服务	新能源连接器、通信连接器、其他连接器	长安汽车、蔚来汽车、上汽集团、H公司、赛力斯、北汽集团、江淮汽车、长城汽车、奇瑞汽车、宁德时代等整车企业和"三电"企业,同时海外客户覆盖美国T公司、戴姆勒、捷普、新美亚等知名车企
公司	研发、生产、销售通讯连接器精密组件和汽车连接器及其精密组件	通讯连接器组件、汽车连接器及其组件	安费诺、莫仕、中航光电等

公司连接器组件产品主要面向安费诺、中航光电、莫仕等连接器行业内厂商,而同行业可比上市公司的客户群体更偏向下游市场客户。如永贵电器的客户群体主要为下游轨道交通及汽车厂商,徕木股份的客户群体主要为国内外知名汽车零部件公司、汽车厂商及手机生产企业,胜蓝股份的客户群体主要为小米、TCL等消费电子领域知名厂商和比亚迪、长城汽车等汽车厂商,瑞可达的客户群体主要为长安汽车、蔚来汽车等汽车厂商,奕东电子的连接器及零组件客户虽与公司重合度较高,但连接器产品销售收入占比仅46.47%,因此客户集中度低于公司。

经核查,会计师认为:公司前五大客户集中度较高主要系公司核心客户在连接器行业中市场占有率较高,符合行业特征;公司前五大集中度高于同行业可比公司主要系客户群体差异,具备合理性。

(二)结合核心客户经营状况、订单稳定性、公司核心竞争力、供应链议价能力及客户拓展计划,分析业绩增长可持续性,说明是否对单一或少数大客户构成重大依赖,并充分提示相关风险

1. 核心客户经营情况

2025年度,公司核心客户经营情况如下:

客户名称	营业收入增长率	归母净利润增长率
莫仕		
安费诺	51.71%	76.17%
中航光电	3.39%	-35.56%
比亚迪	3.46%	-18.97%
立讯精密	23.64%	24.20%

注:莫仕为非上市公司,未公开披露财务数据

2025年度公司核心客户营业收入较去年均实现上涨,其中,安费诺为全球第二大连接器制造商,受AI数据中心高速互连需求爆发的影响,营业收入增幅达51.71%,归母净利润增长率达76.17%。立讯精密在精密智造解决方案领域稳居全球第四、中国大陆榜首,2025年度消费电子、通信及数据中心及汽车三大核心业务板块均保持稳健发展态势,营业收入增长23.64%,归母净利润增长24.2%。中航光电深耕连接器行业50余年,2025年度营业收入总体保持稳定增长,归母净利润下降主要系防务板块受行业周期波动影响需求不旺,黄金、铜、白银等贵金属及大宗物料价格持续走高,影响公司盈利水平。比亚迪作为全球新能源汽车行业先行者和领导者,2025年度全年整车出口突破百万辆,同比增长1.4倍,位列中国新能源汽车出口榜首,且在前十大整车出口企业中增速最快。归母净利润下降主要系行业价格战加剧,毛利率承压,研发投入大幅增加,全球化战略重资产投入,折旧与成本上升等因素的影响。综上,公司核心客户经营状况良好,不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

2. 订单稳定性

最近三年及一期,公司在手订单覆盖率如下:

单位:万元

项目	2026.4.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
在手订单合计(A)	52,850.88	46,312.71	46,558.70	28,455.71
期末存货余额(B)	45,148.35	42,047.76	34,976.85	28,069.38
在手订单覆盖率(C=A/B)	117.06%	110.14%	133.11%	101.38%

随着通讯连接器市场行情的回暖,以及公司在汽车连接器行业开拓新业务,加之公司在通讯连接器组件持续性深耕,公司积累了稳定的客户关系,公司在手订单覆盖率分别为101.38%、133.11%、110.14%和117.06%。各年份在手订单覆盖率均大于100%,表明企业已签约但尚未履约的订单金额高于期末存货余额,公司订单具备稳定性。

3. 公司核心竞争力

公司紧密把握客户需求和市场发展趋势,通过持续技术创新和工艺改进,在通讯连接器和汽车连接器细分领域形成了连接器组件产品精密制造、精密模具设计开发为一体的综合服务优势。

(1) 连接器组件产品精密制造能力优势

公司生产的通讯连接器组件具有微型化、结构复杂、高精度的技术特征。公司生产的汽车连接器及其组件产品则要求抗震动、抗冲击,具备出色的机械性能、电气性能、环境适应性及安全功能。为实现经济效益性,连接器组件均要求在生产中能够实现较高的自动化程度并保证较高的良品率。

公司建立了完善的精密制造技术体系,涵盖了精密模具设计开发,精密冲压和注塑成型,自动化加工及检测等产品精密制造全过程。公司将精密制造技术贯彻于生产的每一个环节,实现了卷对卷式自动送料、全自动精准定位及精密冲压和注塑成型,在高水平的自动化水平下充分保证产品的精度和质量稳定性。

(2) 精密模具设计开发优势

精密模具设计开发是通讯连接器和汽车连接器组件制造的关键环节,也是连接器制造企业的核心竞争力所在。模具设计与开发能力决定了连接器及组件的精密度和稳定性。公司采用先进的规范化、模块化、信息化和模拟化开发方式,形成了高精度、高复杂结构的模具自主开发设计技术。

公司在模具和模具零件加工生产过程中不断探索和总结先进工艺技术,使先进工艺技术和先进设备得以有效融合。目前公司已成功掌握了包括精密切削加工、高精密研磨成型、镶件头部研磨成型和EDM镜面加工等多项精密模具加工技术,具备了高精密度和高难度模具及模具零件的综合加工能力。公司冲压模具零件精度可达±0.001mm,模具整体制造精度达到±0.003mm,加工硬度达到HRC90-HRC92,表面粗糙度达到Ra0.04。

(3) 持续技术创新优势

公司自设立以来专注于通讯连接器和汽车连接器领域的技术研究,紧密把握先进技术发展趋势,持续加强技术创新。公司建立了涵盖产品设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系,形成了具有自主知识产权的技术规范。

公司的下游客户主要为行业内的领先企业,下游客户的研发活动引领行业技术趋势。公司凭借完善的技术储备和强大的技术创新能力,可快速为下游客户进行新产品DFM开发服务,围绕产品设计精密制造工艺并进行模具开发,有效缩短了新产品的开发周期,从而提高对客户需求快速响应和市场反应的能力。

公司在客户产品开发的基础上,针对客户产品需求进行制造可行性分析和工艺改进,对客户新产品开发提供一定的支持,有效地提升了公司的整体服务能力和客户黏性。

(4) 长期合作的优质客户及稳定的合作关系

公司主要客户为安费诺、莫仕、泰科电子、中航光电和立讯精密等行业内知名的连接器厂商。上述企业具有悠久的发展历史和行业内领先的销售规模,制定了严格的供应商认证流程,以保证产品质量和供应的持续、稳定。基于供应商认证体系复杂、转换供应商的成本和风险高以及产品可靠性的考虑,客户不会轻易更换供应商。公司通过出色的模具开发能力和产品生产工艺、稳定的产品供应能力和过硬的产品品质,与莫仕、安费诺、泰科电子、哈尔巴克和中航光电等行业内知名公司建立了长期稳定的合作关系。公司连续多年成为安费诺、中航光电的战略级供应商,成为莫仕的优秀级供应商。同时,公司正从汽车二级供应商角色逐渐向一级供应商角色转变,以终端汽车厂商和电池包厂商为目标,已与比亚迪和中国一汽等公司建立了稳定的合作关系。

公司主要客户占据连接器行业较高的市场份额。公司与客户形成的良好、稳固的合作关系是公司获得长期、稳定、优质订单的保障,促进公司规模增长,从而进一步巩固公司的市场竞争地位。

4. 供应链议价能力

基于上述竞争优势,公司在与主要客户的合作中形成了可持续的议价能力,能够有效管理并传导原材料成本波动的风险,主要体现在:

技术依赖与定制化开发强化客户黏性:公司提供的产品,是集精密模具设计开发与产品精密制造于一体的综合解决方案,深度嵌入客户研发前端、解决其复杂技术需求的合作模式,建立了高技术壁垒和转换成本。客户更换供应商将面临重新磨合、质量与交付风险,公司在成本重构谈判中具有主动权。

质量与交付的稳定性是议价基础:作为莫仕、安费诺、中航光电、哈尔巴克等龙头客户的战略级或优秀级供应商,公司已通过其严苛认证,成为其供应链中可靠、稳定的环节。基于长期合作和可靠表现的信任关系,可对大宗商品价格波动进行价格协商,提供了维持供应链长期健康稳定的合理商业基础,而非单纯的成本博弈、零和博弈。

综上所述,公司所具备的技术综合优势、深度绑定的客户关系等,共同构成了传导原材料成本压力的核心议价能力。因此,公司能够在原材料价格发生大幅波动时,通过市场化协商机制,将部分成本压力进行合理传导,从而保障持续稳定的盈利能力。

5. 客户拓展计划

公司2024年通过积极的市场开发进入立讯精密的供应商体系,因公司供应能力稳定,产品竞争力较强,立讯精密逐渐扩大与公司的合作规模,并成为公司2025年度的前五大客户。公司后续将积极了解客户需求,跟踪行业竞争态势,把握行业风向,灵活调整市场竞争策略和经营发展方向。同时,公司将加大技术创新力度,提升公司技术水平,坚持自主研发,丰富产品类型和系列,加强通讯连接器和汽车连接器等产品市场开发力度,进一步扩大影响力。

6. 是否对单一或少数大客户构成重大依赖及风险提示

公司不存在单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%的情形,未对单一或极少数大客户产生重大依赖。

风险提示:公司主要客户为莫仕、安费诺、中航光电、哈尔巴克、比亚迪、立讯精密等国内外知名企业。2023-2025年度,公司对前五名客户合计销售额占当期营业收入的比例分别为83.96%、86.65%、88.43%,公司客户集中度较高。未来,若公司无法持续深化与现有主要客户的合作关系与合作规模、无法有效开拓新客户资源并转化为收入,将可能对公司经营业绩产生较大不利影响。

经核查,会计师认为:公司业绩增长具有可持续性,未对单一或少数大客户构成重大依赖,公司已在年报问询函回复中对客户集中度较高的风险进行风险提示。

(三)说明近三年前五大客户应收账款余额、账龄结构、回款情况、逾期金额及原因,坏账准备计提充分性,是否存在回款风险及已采取/拟采取的应对措施

1. 近三年前五大客户应收账款情况

截至2025年12月31日,前五大客户应收账款情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	期末余额	账龄结构			期后回款金额	逾期金额	逾期原因
			0-3个月	3-12个月	1-2年			
1	莫仕	19,008.20	17,581.91	1,132.61	293.67	18,855.58	210.18 83.49	项目跨度周期久,请款资料审核周期较长 公司与客户就退货产品是否实际退回存在争议,尚在协商中
2	安费诺	15,457.25	11,980.37	3,476.88		14,990.35		
3	中航光电	6,314.24	5,862.24	452.01		3,864.57		
4	比亚迪	1,340.18	1,212.82	127.36		1,167.16		
5	立讯精密	777.46	350.43	427.03		556.33		
	合计	42,897.33	36,987.77	5,615.89	293.67	39,433.99	293.67	

注:前五大客户应收账款期后回函金额统计至2026年4月30日,下同

截至2024年12月31日,前五大客户应收账款情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	期末余额	账龄结构				期后回款金额	逾期金额	逾期原因
			0-3个月	3-12个月	1-2年	2-3年			
1	安费诺	12,206.50	9,312.60	2,873.07	20.80	0.03	12,206.50	20.83	模具款付款周期较长(1-2年)系双方交易惯例,通常在对应产品量产后付款。2025年已回款
2	莫仕	11,093.81	10,194.91	786.17	110.87	1.86	10,800.14	333.31	项目跨度周期久,请款资料审核周期较长
3	比亚迪	9,894.33	9,768.84		125.49		9,894.33	125.49	比亚迪按照2022年开票额的3%暂扣的质保金,2025年已回款
4	中航光电	5,088.53	3,696.34	1,384.89	7.30		5,088.50	7.30	子公司因自身资金规划付款节奏有所延后。2025年已回款
5	立讯精密	635.80	635.80				635.80		
	合计	38,918.97	33,608.49	5,044.13	264.46	1.89	38,625.27	486.93	

截至2023年12月31日,前五大客户应收账款情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	期末余额	账龄结构			期后回款金额	逾期金额	逾期原因
			0-3个月	3-12个月	1-2年			
1	莫仕	9,352.13	7,470.77	1,738.54	142.83	9,352.13	254.33	模具款付款周期较长(1-2年)系双方交易惯例,通常在对应产品量产后付款。2025年已回款
2	比亚迪	8,319.82	7,648.56	671.26		8,319.82		
3	安费诺	5,367.83	3,431.77	1,936.02	0.03	5,367.83	23.79	模具款付款周期较长(1-2年)系双方交易惯例,通常在对应产品量产后付款。2024年已回款
4	中航光电	2,762.93	2,145.29	575.57	42.07	2,762.93	42.07	子公司因自身资金规划付款节奏有所延后。2024年已回款
5	Helbako	538.73	496.51	42.23		538.73		
	合计	26,341.44	21,192.90	4,963.62	184.93	26,341.44	320.19	

2. 坏账准备计提充分性

公司应收账款逾期主要受付款审核周期、客户资金规划等因素影响,期后已陆续回款,该等逾期应收账款的信用风险未发生显著恶化,未出现确凿证据表明无法收回的情形,不构成单项计提坏账准备的客观证据,公司已按照既有的预期信用损失模型足额计提了坏账准备。

公司根据账龄组合计提应收账款坏账准备政策如下:

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
3个月以内	1.00
3-12个月	5.00
1-2年	10.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

3. 回款风险及应对措施

近三年各期末,公司前五大客户应收账款期后回款情况如下:

单位:万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	43,826.87	38,918.94	26,341.44
期后回款金额	39,177.66	38,625.27	26,341.44
期后回款比例	89.39%	99.25%	100.00%

注:期后回款金额统计至2026年4月30日

近三年各期末,公司前五大客户应收账款期后回款比例分别为100.00%、99.25%和89.39%,近三年应收账款期后回款比例较高,回款情况较好。由此可见,公司应收账款质量整体较高,不存在回款异常风险。

公司按照相关法律法规,结合自身实际情况,制定了岗位责任与授权审批相结合的一整套应收账款管理制度,如《应收账款管理制度》《应收账款坏账管理制度》,明确了客户资信管理及应收账款催收管理办法。公司各销售部门针对签署的合同形成台账管理,并根据合同中约定的收款节点和收款金额,将相关回款情况落实到各销售业务人员。公司制定了以销售回款为指标的绩效考核制度,每月对销售人员按销售项目的回款情况进行统计结算,与销售人员的绩效考核相挂钩。

日常管理中,财务部门每月末编制应收账款账龄分析表,及时反馈应收账款的挂账情况,并敦促各销售业务人员积极催收,经办人负责对所经办的货款按照预计回款时间跟进回款进度。对于超期未回款客户,及时与客户确认付款计划及最新的回款时间,并反馈应收账款逾期原因;对于付款信用度较低的客户,必要时可申请诉前保全和起诉等方式及时清收欠款。

经核查,会计师认为:公司前五大客户坏账准备计提充分性,不存在回款异常风险,公司已建立完善的应收账款管理制度,及时催收逾期款项。

二、关于委外加工

年报显示,2025年公司连接器主营业务成本9.99亿元,委外加工费用2.02亿元,同比增长53.65%,占主营业务成本20.22%。其中通讯连接器壳体CAGE委外加工费用占该产品营业成本比例近三年持续上升,分别为20.28%、25.32%、26.29%;汽车连接器组件委外加工占该产品营业成本比例逐年下降,分别为28.45%、11.38%、9.08%。

请你公司:(1)结合产能利用率、生产线布局、工艺复杂度、订单交付周期,说明委外加工的原因与必要性;解释两类产品委外加工占比反向变动的原因及合理性;披露主要委外供应商名称、采购金额、占比、合作年限、是否为独家供应商,说明委外工序是否涉及核心工序、核心技术,是否对委外厂商构成重大依赖;(2)说明主要委外产品类型、对应工艺流程、生产约定、质量验收标准及全流程管控有效性;明确产品质量责任划分,是否存在质量纠纷或潜在纠纷;(3)补充说明委外厂商基本情况、合作背景、定价依据及公允性,是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排。

(一)结合产能利用率、生产线布局、工艺复杂度、订单交付周期,说明委外加工的原因与必要性;解释两类产品委外加工占比反向变动的原因及合理性;披露主要委外供应商名称、采购金额、占比、合作年限、是否为独家供应商,说明委外工序是否涉及核心工序、核心技术,是否对委外厂商构成重大依赖

公司委外加工主要为连接器组件产品电镀委外。通过对连接器组件产品的金属表面层进行电镀处理,增强产品的导电及其他物理性能。

1. 委外加工的原因与必要性

(1) 产能利用率

1) 连接器及其组件产品产能利用率

连接器及其组件产品包括通讯连接器组件和汽车连接器及其组件,二者的主要工序均为精密冲压和注塑。公司连接器组件产品种类繁多,且为非标准化产品,加工工序相对灵活。部分连接器组件产品仅需要经过一次冲压工序或一次注塑工序即可完成,而大多数连接器组件产品则需要经过多次冲压、注塑工序,因此连接器组件产品产能利用情况主要体现为精密冲压设备和注塑设备的利用率。

2025年度,公司精密冲压设备和注塑设备产能利用率情况如下:

项目	2025年度
精密冲压设备设计工时(小时)	907,075.00
精密冲压设备实际工时(小时)	921,322.06
精密冲压设备产能利用率	101.57%
注塑设备设计工时(小时)	1,468,350.00
注塑设备实际工时(小时)	1,349,775.39
注塑设备产能利用率	91.92%

注:精密冲压设备年设计工时=精密冲压设备当年度加权平均数量*日设计工时*月工作天数*年工作月数;注塑设备年设计工时=注塑设备当年度加权平均数量*日设计工时*月工作天数*年工作月数

2) 模具产品产能利用率

模具产品包括精密模具与模具零件,精密模具是由加工好的模具零件组立成为完整的成套模具,其生产加工设备与模具零件基本一致。模具的加工设备较多,其中关键设备主要为精密线切割机、电火花机和CNC等精密加工设备。模具的产能利用情况主要体现为精密线切割机、电火花机和CNC等精密加工设备的利用率。

2025年度,公司模具加工设备产能利用率情况如下:

项目	2025年度
模具加工设备设计工时(小时)	900,000.00
模具加工设备实际工时(小时)	901,440.77
模具加工设备产能利用率	100.16%

注:模具加工设备年设计工时=模具加工设备当年度加权平均数量*日设计工时*月工作天数*年工作月数

公司目前已有设备的产品利用率均接近或超过100.00%,内部无富裕产能进行电镀工序。

(2) 生产线布局

公司现有生产经营场地有限、生产线布局紧凑,难以扩展新的空间进行电镀。此外,国家政策指引要求对表面处理行业实行同类整合和园区化管理,在综合考虑环保因素和成本的情况下,公司将产品生产过程中的电镀加工委托给具有相关资质的外协单位完成。

(3) 工艺复杂度

电镀工序工艺成熟、技术门槛相对较低,不涉及公司生产制造的核心工艺及关键环节。

(4) 订单交付周期

公司连接器及精密组件产品系根据客户个性化需求进行生产,不同客户的产品规格不同,公司主要根据客户订单需求进行生产。公司各类产品的订单交付周期具体如下:

序号	产品类型	订单交付周期
1	塑胶件产品	一般为3-7天,依订单量大小而定
2	五金件产品	一般为3-7天,依订单量大小而定,外发电镀需增加3-5天
3	塑胶五金件产品	一般为7-14天(含电镀时间),依订单量大小而定
4	通讯连接器壳体	一般为14-28天,依订单量大小而定
5	精密模具	一般为1-3个月,依产品生产工艺难度等而定
6	模具零件	一般为7-30天,依订单量大小而定

公司除精密模具类产品外,其余产品整体订单交付周期较短,公司将电镀工序采取委外加工模式,有利于聚焦产品研发及核心生产环节,优化内部产能配置与生产流程效率,进一步提升客户订单响应速度及市场服务能力。

综上,公司将电镀工序进行委外具备商业合理性和必要性。

2. 两类产品委外加工占比反向变动的原因及合理性

通讯连接器壳体CAGE委外加工费用占该产品营业成本比例近三年持续上升,主要原因如下:(1)随着下游客户对通讯连接器产品传输精度要求不断提升,公司电镀产品出货占比显著提高,2023年仅少量产品采用电镀工艺,2024年电镀产品占比大幅增长,2025年电镀产品占比已接近100.00%。同时,通讯连接器壳体CAGE需采用二次电镀工艺,导致委外加工费用相应大幅增加;(2)电镀生产主要耗用黄金、铜、白银等贵金属原材料,2025年度贵金属市场价格持续走高,进一步推高了电镀委外加工成本,导致相关委外加工费用占比持续攀升。

汽车连接器组件委外加工费占该产品营业成本比例逐年下降,主要原因为:公司汽车连接器组件早期以铝排、铜排等产品为主,工艺简单且产品附加值较低,市场竞争激烈,公司2024年逐步减少该类产品的生产,尝试向毛利率更高的塑胶产品转型,导致委外加工费支出下降。汽车连接器中材料成本占比达65%,铜价、贵金属(金/银)等大宗商品价格波动直接影响企业利润,成本压力持续加大。随着新能源汽车市场竞争不断加剧,公司难以将成本上涨的影响及时传导给客户,公司2025年度将汽车连接器的生产重点进一步转向受大宗商品价格波动影响较小的塑胶类产品,导致委外加工费持续下降。

3. 主要要委外供应商合作情况

2025年度,公司前五大委外供应商情况如下:

供应商名称	采购内容	采购金额(万元)	采购金额占比	同比增长	合作年限	是否为独家供应商
万明电镀智能科技(东莞)有限公司	电镀加工服务	1,843.32	13.50%	39.99%	2019年至今	否
深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司	电镀加工服务	1,816.92	13.30%	60.58%	2019年至今	否
东莞勤丰金属表面处理有限公司	电镀加工服务	1,147.95	8.41%	2173.94%	2023年至今	否
深圳市森瑞工贸有限公司	电镀加工服务	999.85	7.32%	-19.79%	2020年至今	否
广东煦弘半导体材料有限公司	电镀加工服务	907.59	6.65%	-48.54%	2019年至今	否
合计		6,715.63	49.18%			

2025年度,公司对万明电镀智能科技(东莞)有限公司和深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司采购额较上年分别增长39.99%和60.58%,主要系公司销售收入大幅增加,产品订单需求持续增加,对应需委外电镀加工的产品产量同步提升,使得公司对上述两家电镀外协供应商的采购金额相应增加;公司对东莞勤丰金属表面处理有限公司的采购额较上年增长2173.94%,对深圳市森瑞工贸有限公司的采购额较上年下降-19.79%,主要系深圳市宝安区针对电镀园区开展整顿清退活动,深圳森瑞工贸有限公司面临整改风险,为保证正常生产以及交货,深圳市森瑞工贸有限公司将生产场地搬迁至东莞市常平环保基地,即东莞勤丰金属表面处理有限公司;公司对广东煦弘半导体材料有限公司的采购额下降48.54%,主要系其电镀材料主要为金,2025年电镀金产品数量减少,此外由于金价大幅上涨,广东煦弘半导体材料有限公司的单价相对较高,基于成本优化及供应链多元化布局考量,公司择优引入其他合规供应商进行产品替代,逐步降低对广东煦弘半导体材料有限公司的采购比例。

电镀工序工艺成熟、技术门槛相对较低,不涉及公司生产制造的核心工艺及核心技术,公司对单一委外供应商的采购金额占比未超过15%,对委外厂商不构成重大依赖。电镀行业属于高环保管控类产业,行业准入门槛严苛,环保审核标准极高,对应的客户群体较为丰富,因此委外供应商对公司不构成重大依赖。

经核查,会计师认为:公司将电镀工序进行委外具备商业合理性和必要性。通讯连接器壳体CAGE委外加工费用占该产品营业成本比例逐年上升,主要系电镀产品占比增加的影响;汽车连接器组件委外加工占该产品营业成本比例逐年下降,主要系公司基于将产品类型转向毛利率更高的塑胶类产品所致,两类产品委外加工费占比呈现反方向变动与公司实际经营情况相符。委外加工工序不涉及核心技术,对委外厂商不构成重大依赖。委外供应商对应的客户群体较为丰富,对公司不构成重大依赖。

(二)说明主要委外产品类型、对应工艺流程、生产约定、质量验收标准及全流程管控有效性;明确产品质量责任划分,是否存在质量纠纷或潜在纠纷

1. 产品类型及工艺流程

公司涉及委外工序的产品类型为通讯连接器和汽车连接器,对应工艺流程为电镀工序。

2. 生产约定

公司提供产品的加工图档,委外供应商需严格参照图档要求加工,未按要求加工所造成的所有损失均由委外供应商承担。委外供应商不得私自变更工艺和技术要求,如经发现,赔偿所有损失并取消合格供方资格,委外供应商送货时需附带相应的检测报告。以公司提供的图档及进料检验规范为验收标准,如产品质量达不到技术标准及质量要求的,公司有权拒绝收货,具体依《质量保证协议》条款执行。

3. 质量验收标准及全流程管控有效性

公司与委外供应商签署《质量保证协议》,按物料类别规定其检验水准、允收水准来判定每批来料是否允收,综合批次合格率应满足如下要求:

物料类别	综合批次合格率LAR(%)
塑胶原材料	≥99.5
五金原材料	≥98
电镀件	≥97

公司每月进行统计委外供应商的综合批次合格率LAR(%),如连续三个月达不到以上要求,则公司可适当降低采购量或延长委外供应商的付款周期;如连续三个月达到以上要求或评为A级供应商,公司可适当增加采购量或提高采购份额。

委外供应商允许公司通过审核手段检查其质量保证体系及制程工艺是否达到要求。公司可不定期到委外供应商进行审核,委外供应商允许公司接近所有的生产现场、试验中心、仓库及邻近区域,并配合提供相关的质量控制文件、记录给公司分析、调查。公司会将审核结果反馈给委外供应商,委外供应商对不合格项目应迅速策划改善对策,在公司要求的期限内把改善措施及实施情况报告给公司,若委外供应商没有按公司要求提出整改计划或整改未按期落实执行到位的,公司可按50元人民币/次对其进行处罚。

4. 产品质量责任划分

公司的责任是对委外供应商提供的物料标准(物料规格书)进行确认,确认物料实物材料和相关技术资料进行存档,在接收检验、生产过程和售后中出现的物料质量问题,及时反馈委外供应商并协助解决有关的质量问题。

委外供应商在交货前必须实施出厂检验,对于公司验收检验时被判为不合格的物料,公司不予以接收。物料交付到甲方收货所在地之前的一切责任由乙方负责。委外供应商物料在公司销售和售后过程中出现批量性质量问题,委外供应商应承担返工、返修、赔偿或罚款等责任。

截至目前,公司与委外供应商不存在存在质量纠纷或潜在纠纷。

经核查,会计师认为:公司具有完善的外协产品和供应商质量控制机制,主要外协厂商未发生重大产品质量事故,不存在与外协厂商的产品质量纠纷。

(三)补充说明委外厂商基本情况、合作背景、定价依据及公允性,是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排

1. 万明电镀智能科技(东莞)有限公司

公司名称	万明电镀智能科技(东莞)有限公司
统一社会信用代码	91441900MA567YCM90
企业类型	其他有限责任公司
法定代表人	祁富安
成立日期	2021-04-08
注册资本	5000万元
股东情况	深圳市庚坤科技有限公司持股60.00%,东莞市福坤企业管理合伙企业(有限合伙)持股20.00%,东莞市庚坤企业管理合伙企业(有限合伙)持股20.00%
住所	广东省东莞市麻涌镇广麻大道126号66号楼401室
经营范围	研发、生产、销售:智能设备、五金制品、塑料制品;五金、塑胶、陶瓷电镀加工;货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(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)
合作背景	因生产需要,公司采购员公开市场多方询价、议价,综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式,并结合产品工艺复杂程度进行综合评估,按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和,在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格,该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考,采购人员选择3-5家供应商进行询价、比价,价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度,定价流程规范透明,采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

2. 深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司

公司名称	深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司
统一社会信用代码	91440300342900586K
企业类型	有限责任公司(自然人独资)
法定代表人	阳泽锋
成立日期	2015-06-19
注册资本	500万元
股东情况	阳泽锋持股100.00%
住所	深圳市宝安区松岗街道碧头社区三工业区B121海达克厂厂房101
经营范围	一般经营项目是:表面处理科技开发;五金、电子产品的销售;国内贸易;经营进出口业务。(法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外),许可经营项目是:五金、电子产品的生产加工。
合作背景	因生产需要,公司采购员公开市场多方询价、议价,综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式,并结合产品工艺复杂程度进行综合评估,按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和,在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格,该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考,采购人员选择3-5家供应商进行询价、比价,价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度,定价流程规范透明,采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

3. 东莞勤丰金属表面处理有限公司

公司名称	东莞勤丰金属表面处理有限公司
统一社会信用代码	91441900MA7KJ1YL21
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
法定代表人	尤世玲
成立日期	2022-03-14
注册资本	100万元
股东情况	夏玉林持股55.00%,袁高辉持股25.00%,尤世玲持股20.00%
住所	广东省东莞市常平镇司马环保工业路5号厂房30栋501室
经营范围	一般项目:金属表面处理及热处理加工;塑胶表面处理;五金产品制造;基础化学原料制造(不含危险化学品等许可类化学品的制造);专用化学产品销售(不含危险化学品);专用化学产品制造(不含危险化学品)。(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)
合作背景	因生产需要,公司采购员公开市场多方询价、议价,综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式,并结合产品工艺复杂程度进行综合评估,按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和,在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格,该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考,采购人员选择3-5家供应商进行询价、比价,价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度,定价流程规范透明,采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

4. 深圳市森瑞工贸有限公司

公司名称	深圳市森瑞工贸有限公司
统一社会信用代码	91440300785268997W
企业类型	有限责任公司
法定代表人	陈俊松
成立日期	2006-02-22
注册资本	1600万元
股东情况	黄汉鹏持股30.00%,肖锦鸿持股30.00%,李汉明持股20.00%,庄展鹏持股8.00%,陈新彬持股5.00%,刘平持股5.00%,郑娟持股2.00%
住所	深圳市宝安区松岗街道红星茅洲河工业区B
经营范围	一般经营项目是:兴办实业(具体项目另行申报);物业管理;自有房屋租赁;国内商业、物资供销业;货物及技术进出口。商业项目定位;商业布局规划;商业经营管理;品牌管理;经营定位;卖场规划;商业培训;运营管理。塑胶制品、线路板的销售;国内贸易,货物及技术进出口。许可经营项目是:金属电镀(镀铜、镀镍、镀铬)和铝合金表面氧化加工。
合作背景	因生产需要,公司采购员公开市场多方询价、议价,综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式,并结合产品工艺复杂程度进行综合评估,按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和,在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格,该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考,采购人员选择3-5家供应商进行询价、比价,价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度,定价流程规范透明,采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

5. 广东煦弘半导体材料有限公司

公司名称	广东煦弘半导体材料有限公司
统一社会信用代码	91441900MABNBEMR7T
企业类型	有限责任公司(港澳台投资、非独资)
法定代表人	萧杰
成立日期	2022-06-08
注册资本	2500万港元
股东情况	煦弘有限公司持股90.00%,东莞和润科技发展合伙企业(有限合伙)持股10.00%
住所	广东省东莞市麻涌镇广麻大道126号91号楼102室
经营范围	一般项目:半导体照明器件制造;电子专用材料制造;电力电子元器件制造;光电子器件制造;其他电子器件制造;汽车零部件及配件制造;电子元器件制造;五金产品制造;模具制造;通信设备制造;五金产品研发;电子专用材料研发;金属制品研发;汽车零部件研发;半导体照明器件销售;电子专用材料销售;金属制品销售;通讯设备销售;金属表面处理及热处理加工;电镀加工;塑胶表面处理;货物进出口;技术进出口(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)。(以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施)
合作背景	因生产需要,公司采购员公开市场多方询价、议价,综合考虑价格、产品质量、交期、生产资质、行业认可度等因素后选定
定价依据及公允性	供应商依据电镀镀层种类、镀层厚度、电镀方式,并结合产品工艺复杂程度进行综合评估,按照成本加成模式计算电镀价格。定价基准为材料成本、人工成本与制造费用之和,在此基础上加成合理比例的利润确定最终电镀价格,该模式符合行业通行惯例。公司成本控制部依据上述定价原则计算电镀价格供采购部门参考,采购人员选择3-5家供应商进行询价、比价,价格审批权限严格遵循公司采购销售分级审批制度,定价流程规范透明,采购价格具有公允性
是否存在关联关系或其他利益安排	否

东莞勤丰金属表面处理有限公司成立不久即与公司开展大额合作,主要系深圳市宝安区针对电镀园区开展整顿清退活动,深圳森瑞工贸有限公司存在现场整改及经营受限风险。为保障生产经营连续性与产品交付稳定性,深圳市森瑞工贸有限公司将生产场地搬迁至东莞市常平环保基地,即东莞勤丰金属表面处理有限公司。东莞勤丰金属表面处理有限公司位于东莞,更具地理位置优势,同时其经营规模、管理体系、技术服务团队等综合实力均优于原合作方深圳森瑞工贸有限公司,能够更好匹配公司业务产能需求与品质管控标准。虽然东莞勤丰金属表面处理有限公司的注册资本小于交易金额,但基于上述原因,公司与其合作具备合理性。双方结算条款为按采购订单月结90天进行付款,截至2025年12月31日,公司对东莞勤丰金属表面处理有限公司的应付账款余额为672.69万元,应付账款余额与账期内采购订单金额相匹配。

深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司的注册资本小于交易金额,公司与其开展合作主要系该供应商从事电镀行业多年,积累了丰富的行业经验,拥有ISO9001-2000质量管理体系认证,持有6项资质证书及3项行政许可,公司与其合作具备合理性。双方结算条款为按采购订单月结90天进行付款,截至2025年12月31日,公司对深圳市娇睿宇表面处理科技有限公司的应付账款余额为761.71万元,应付账款余额与账期内采购订单金额相匹配。

经核查,会计师认为:公司主要委外厂商经营情况良好,定价采用市场公开协商议价,采购价格具有公允性,与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排。

三、关于收购蓝海视界

年报显示,2025年11月公司以1.26亿元现金收购蓝海视界70%股权,形成商誉9,591.82万元。购买日后,蓝海视界实现营业收入1,092.65万元、净利润374.92万元,经营活动现金流净额-192万元。本次合并公司固定资产原值增加179.54万元,均为运输工具。2025年末蓝海视界流动资产7,096.01万元、非流动资产345.85万元。公司其他应收款余额1,267.73万元,同比增70.98%,其中包含蓝海视界原股东应退回的尽调日至收购日分红款610万元。三名交易对方于2025年11月26日承诺合计增持上市公司10万股股票,增持部分2028年12月31日前不进行转让。

请你公司:(1)分别列示蓝海视界近三年前五大客户、前五大供应商名称、关联关系、交易金额、占比及回款情况,说明报告期变动原因,确认收入的依据及合理性;(2)披露蓝海视界近三年应收账款余额、占流动资产比例、账龄结构、坏账准备计提政策及计提金额、期后回款情况;(3)结合资产结构、业务模式、核心资产、客户资源、盈利稳定性,说明蓝海视界轻资产运营模式下的核心竞争力、业务可持续性,并进一步说明本次收购的必要性、商业合理性及估值依据;(4)说明购买日后蓝海视界经营活动现金流净额为负的具体原因、合理性及对持续经营的影响;(5)披露610万元分红款的形成背景、计算依据、协商过程、还款安排、还款期限、书面协议及内部决策程序,是否构成非经营性资金占用或无偿向股东提供借款;同时说明交易对方增持承诺的履行进展、资金来源、是否存在履约风险。

(一)分别列示蓝海视界近三年前五大客户、前五大供应商名称、关联关系、交易金额、占比及回款情况,说明报告期变动原因,确认收入的依据及合理性

1. 最近三年蓝海视界前五大客户情况

2025年度

单位:万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款金额
湖南创普开业科技有限公司	否	3,025.40	32.44%	已回款2,145.20万元
江西金乐通科技有限公司	否	953.10	10.22%	暂未回款
深圳市心享吉尔科技有限公司	否	625.80	6.71%	已回款500万元
民生金融租赁股份有限公司	否	465.49	4.99%	已回款513万
深圳市炜之烽电子科技有限公司	否	353.67	3.79%	已回款179万元
合计		5,423.46	58.15%	

2024年度

单位:万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款情况
湖南创普开业科技有限公司	否	2,561.68	41.44%	已全额回款
江西金乐通科技有限公司	否	1,388.05	22.46%	已回款435.5万
贵阳综合保税区贵综供应链管理有限公司	否	307.96	4.98%	已全额回款
深圳市瀚之洋液晶技术有限公司	否	201.77	3.26%	已全额回款
江苏华晨光电科技有限公司	否	178.76	2.89%	已全额回款
合计		4,638.22	75.03%	

注:蓝海视界2023-2024年财务数据未经审计,下同

2023年度

单位:万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比	回款情况
江西金乐通科技有限公司	否	495.58	35.42%	已全额回款
湖南创普开业科技有限公司	否	469.03	33.52%	已全额回款
和运国际融资租赁有限公司	否	110.62	7.91%	已全额回款
深圳市金鑫隆电子科技有限公司	否	58.85	4.21%	已全额回款
深圳市佰盛源光电有限公司	否	53.10	3.80%	已全额回款
合计		1,187.17	84.85%	

蓝海视界近三年前五大客户收入占比分别为84.85%、75.03%、58.15%,整体占比较高,但下降明显,主要原因为随着公司发展,蓝海视界拓展客户群体、客户数量逐渐增多,客户集中度降低。

2. 最近三年蓝海视界前五大供应商情况

2025年度

单位:万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比
广州柔视智能科技有限公司	否	1,497.24	29.65%
杭州海康机器智能有限公司	否	715.73	14.18%
深圳市兴东精密有限公司	否	489.58	9.70%
东莞市骅扬科技有限公司	否	302.66	5.99%
横川机器人(深圳)有限公司	否	130.67	2.59%
合计		3,135.89	62.11%

2024年度

单位:万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比
广州柔视智能科技有限公司	否	1,930.89	33.66%
深圳市兴东精密有限公司	否	787.67	13.73%
杭州海康机器智能有限公司	否	543.68	9.48%
东莞市骅扬科技有限公司	否	332.82	5.80%
广州景盛实业有限公司	否	321.91	5.61%
合计		3,916.97	68.28%

2023年度

单位:万元

客户名称	与公司是否存在关联关系	交易金额	占比
广州柔视智能科技有限公司	否	556.60	25.62%
深圳市兴东精密有限公司	否	167.18	7.69%
深圳市鑫睿清科技有限公司	否	116.10	5.34%
广州市乐其达机电发展有限公司	否	90.80	4.18%
深圳市联晟自动化设备有限公司	否	72.05	3.32%
合计		1,002.73	46.15%

报告期内,蓝海视界前五大供应商中,横川机器人(深圳)有限公司取代广州景盛实业有限公司,成为第五大供应商。该变动的主要原因系2025年广州景盛实业有限公司不再持有松下品牌PLC等产品的代理权,蓝海视界相应减少了与其采购交易。与此同时,横川机器人(深圳)有限公司与蓝海视界保持多年良好合作关系,采购金额相对排名顺势上升,成为公司第五大供应商。

3. 收入确认依据及合理性

蓝海视界销售机器视觉设备采用时点法确认收入。销售合同中对验收方式和期限进行了约定,验收期为设备运到需方指定地点之日起最长30日内完成,通常客户验收合格后即取得相关商品的控制权,蓝海视界收入确认时点为取得客户验收单据时点,确认收入符合准则的相关规定。

经核查,会计师认为:蓝海视界前五大客户集中度随着客户群体拓展逐年下降,前五大供应商较为稳定,以验收单作为收入确认依据具备合理性。

(二)披露蓝海视界近三年应收账款余额、占流动资产比例、账龄结构、坏账准备计提政策及计提金额、期后回款情况

1. 近三年蓝海视界应收账款情况

单位:万元

年度	应收账款余额	占流动资产比例	账龄结构			坏账计提金额	期后回款金额	期后回款比例
			1年以内	1-2年	2-3年			
2025-12-31	5,013.60	67.65%	3,973.11	1,016.29	24.20	244.59	882.18	17.60%
2024-12-31	1,718.08	49.29%	1,685.58	32.50		89.68	1,138.01	66.24%
2023-12-31	729.00	89.26%	729.00				712.80	97.78%

注:期后回款统计至2026年4月30日

截至2025年末,蓝海视界账龄1-2年的应收账款大幅增加,主要系公司收入规模大幅增加,且客户群体以中小规模企业为主,回款节奏受资金周转安排、现金流情况等因素影响存在一定程度的延后情形。为巩固与客户的合作关系、支持其持续经营及订单增长,蓝海视界在业务开展过程中对部分信用记录良好但短期资金紧张的核心客户给予了相对灵活的付款周期安排。相关客户仍在持续向蓝海视界下达新订单,逾期款项处于陆续回款过程中。

2. 坏账准备计提政策

蓝海视界通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失计提坏账准备,近三年根据账龄组合计提应收账款坏账准备。

2025年12月31日,蓝海视界应收账款坏账计提政策如下:

账龄	蓝海视界	公司
0-3月	1.00%	1.00%
3-12月	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%
2-3年	50.00%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%

公司收购蓝海视界后,蓝海视界的坏账计提政策与公司保持一致。

2024年12月31日,蓝海视界应收账款坏账计提政策如下:

账龄	蓝海视界	公司
0-3月	5.00%	1.00%
3-12月		5.00%
1-2年	10.00%	10.00%
2-3年	50.00%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%

蓝海视界1年以内的应收账款坏账计提比例高于公司,1年以上的应收账款坏账计提比例与公司一致,蓝海视界应收账款减值计提充分。

2023年12月31日,蓝海视界应收账款金额较小且账龄均在1年以内,公司未计提坏账准备。

(三)结合资产结构、业务模式、核心资产、客户资源、盈利稳定性,说明蓝海视界轻资产运营模式下的核心竞争力、业务可持续性,并进一步说明本次收购的必要性、商业合理性及估值依据

1. 资产结构

公司2025年末资产结构情况如下:

资产	金额(万元)	占比
流动资产	7,096.02	95.33%
其中:应收账款	4,769.01	64.07%
存货	1,159.32	15.57%
非流动资产	347.85	4.67%
其中:固定资产	134.83	1.81%
使用权资产	151.64	2.04%
资产总计	7,443.86	100.00%

公司2025年末流动资产占比为95.33%,具有"轻资产"的资产结构特性。

2. 业务模式

蓝海视界专注于机器视觉检测设备的研发、生产及销售,为现代工业提供领先的视觉检测设备和品质管控系统一体化服务,目前蓝海视界产品系列主要聚焦于消费电子行业,核心产品为全自动视觉检测机(涵盖LCM、CELL的点亮、检测,LCD ITO裂痕等)。

销售模式:蓝海视界构建了一套以客户为中心的市场营销体系,依据不同的客户类型和产品特性,设立了面向客户的价值创造型销售流程。综合考虑公司所在行业的特点、上下游发展状况以及客户类型等多重因素,公司采用了直销模式进行销售。通过这一模式,公司直接向行业内知名客户提供服务,确保产品及品牌推广的高效性,同时保持与客户的紧密沟通,提升对客户需求的响应速度,并深化对行业动态和趋势的洞察。

生产模式:蓝海视界主要采用"以销定产"的生产模式,依据产品周期性需求的变化,灵活结合自主生产与外协生产的方式,通过优化资源配置,实现效率与成本的最优平衡。公司已顺利通过ISO9001:2015质量管理体系及ISO14001:2015环境管理体系认证,确保生产过程在质量、环保和安全等方面得到有效控制,并持续进行改进与提升。

研发模式:蓝海视界的研发工作涵盖通用技术研发和应用产品开发两大领域。通用技术研发聚焦于底层技术,而应用产品开发则是在此基础上,针对特定行业客户的需求进行的产品定制。这种研发模式有效缩短了产品开发周期,提升了市场需求的响应速度,并显著降低了开发成本。通用技术开发以光学成像、智能软件、智能算法、精密自动化四大底层技术为核心研究方向,旨在构建标准化的技术平台。应用产品开发则迅速适应客户的具体应用需求,采用基于IPD(集成产品开发)的模式,流程覆盖客户需求管理、产品规划、产品开发及产品生命周期管理等各个环节。公司在产品开发过程中,始终以客户需求和产品开发的模块化、平台化为导向,确保持续推出具有市场竞争力的产品。

3. 核心资产

蓝海视界具备强大的研发设计和工程实现能力,专注于视觉系统构建与视觉工艺设计,核心算法自研并形成自主知识产权,实现智能学习和仿生判断,大幅降低漏检率和错杀率。同时,基于持续研发优势和数据训练,公司算法迁移能力强,对背景复杂的缺陷检测能力强,即使面对客户产品的一致性不高的情况下,仍展现出强大的检测效率优势。

自成立以来,蓝海视界已初步构建起自身的产品技术优势。截至2025年末,蓝海视界已获得授权专利13项,其中发明专利1项,在审发明专利3项,计算机软件著作权9项,其发明专利技术均用于检测设备的生产形成业务收入。具体情况如下:

序号	权属人	专利类型	专利名称	公告号	申请日期	取得方式
1	蓝海视界	发明授权	基于计算机视觉的液晶屏幕Mura缺陷检测方法	CN111563889B	2025-10-10	原始取得
2	蓝海视界	发明公布	屏幕总成检测机构、自动化检测设备及方法	CN119804898A	2025-09-12	实审中
3	蓝海视界	发明公布	一种CELL四工位检测设备	CN119056761A	2025-09-09	实审中
4	蓝海视界	发明公布	一种屏幕模组检测设备及检测方法	CN118936842A	2025-09-09	实审中
5	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃脏污检测机构	CN223426545U	2025-09-09	原始取得
6	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃下料机构	CN223325041U	2025-09-09	原始取得
7	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃外观检测设备	CN223320271U	2025-08-12	原始取得
8	蓝海视界	实用新型	一种屏幕点亮机构及屏幕模组检测设备	CN223320531U	2025-08-08	原始取得
9	蓝海视界	实用新型	一种屏幕视觉检测机构及屏幕模组检测设备	CN223320313U	2025-08-08	原始取得
10	蓝海视界	实用新型	一种屏幕贴片检测机构	CN223320276U	2025-07-08	原始取得
11	蓝海视界	实用新型	一种屏幕玻璃精对位机构	CN223211268U	2025-07-08	原始取得
12	蓝海视界	实用新型	一种屏幕触摸检测机构及屏幕模组检测设备	CN223205585U	2025-07-08	原始取得
13	蓝海视界	实用新型	一种屏幕模组烧录设备	CN223205849U	2025-04-11	原始取得
14	蓝海视界	实用新型	一种屏幕贴片检测设备	CN223073466U	2024-12-03	原始取得
15	蓝海视界	实用新型	一种屏幕检测对位机构	CN223073442U	2024-11-12	原始取得
16	蓝海视界	实用新型	一种CELL双工位检测设备	CN223073467U	2023-06-27	原始取得
17	蓝海视界	计算机著作权	蓝海视界-总成外观软件	2025SR0328228	2025-02-25	原始取得
18	蓝海视界	计算机著作权	蓝海视界-FOG点亮视觉检测软件	2025SR0327982	2025-02-25	原始取得
19	蓝海视界	计算机著作权	LCM点亮测试视觉检测软件	2024SR0527089	2024-04-18	原始取得

(下转102版)