（上接 101 版）

20	蓝海视界	计算机著作权	CELL切割外观视觉检测软件	2024SR0518547	2024-04-17	原始取得
21	蓝海视界	计算机著作权	玻璃盖板视觉检测软件	2023SR0780656	2023-07-03	原始取得
22	蓝海视界	计算机著作权	LCDITO裂痕视觉检测软件	2023SR0465197	2023-04-12	原始取得
23	蓝海视界	计算机著作权	LCD点亮测试视觉检测软件	2023SR0465198	2023-04-12	原始取得
24	蓝海视界	计算机著作权	FOG绑定烧录点亮视觉检测软件	2023SR0465199	2023-04-12	原始取得
25	蓝海视界	计算机著作权	偏光片视觉检测软件	2022SR1550535	2022-11-18	原始取得

其已授权发明专利为基于计算机视觉的液晶屏幕 Mura 缺陷检测方法，具体产业价值如下：

项目	内容
产业背景	在液晶屏幕需求旺盛、竞争激烈的背景下，高质高效的缺陷检测至关重要。然而，当前主流的人工检测方法存在主观、易疲劳、效率低等固有弊端，尤其对于特征复杂、难以捕捉的 Mura 缺陷，人工检测的效果和效率更是无法满足要求。在各类屏幕缺陷中，Mura 缺陷（显示不均匀）的检测尤为困难。它表现为局部亮度的细微差异，通常仅在特定画面与视角下可见，具有对比度低、出现位置随机、形状大小不定，且随显示内容动态变化等特点。这些特性使得对其的检测工作极为耗时，而依赖易疲劳的人眼进行判别，更是造成了居高不下的漏检率，成为制约产品质量提升的一个突出痛点
技术亮点	同现有技术相比，本发明提供的 Mura 缺陷检测方法具有以下优点： 1、采用相机光轴倾斜于的液晶屏幕的方式来采集倾斜视角下的显示图像，可以避免漏检从相机在垂直视角下无法观察到的缺陷，并通过视角变换的方式，将采集后的图像中的屏幕显示区域还原到 90 度拍摄姿态下的图像，便于进行算法处理。 2、根据液晶屏幕表面电极分布的特点，通过 Gabor 滤波器对图像进行 0° 和 90° 的多方向滤波，可有效去除液晶屏幕表面的周期性纹理。 3、采用基于动态变化尺寸的滑动窗口扫描方式和自适应双阈值分割算法两种机制对 Mura 缺陷进行分割，动态变化尺寸的滑动窗口扫描方式可以根据屏幕灰度分布的特点，动态变换窗口大小与扫描步长，一方面可以抑制屏幕本身发光不均匀对检测的干扰，另一方面可以加快滑动窗口扫描速度；同时，自适应双阈值分割算法可分别从 H、S、V 三个角度分析图像数据，进行缺陷区域分割，并对分割后的结果进行候选区域筛选，在避免漏检缺陷的同时，降低了误检率。
技术价值	本发明的主要目的是提供一种基于计算机视觉的液晶屏幕 Mura 缺陷检测方法，旨在解决人工检测 Mura 缺陷时间长容易产生视觉疲劳而造成漏检、检测结果缺乏一致性的问题，提高 Mura 缺陷的检测效率，保证检测结果的一致性。

4. 客户资源

蓝海视界客户资源以消费电子领域优质制造企业为核心主体，采用直销模式对接定制化采购与融资租赁类需求客户，核心合作方包括湖南创普开业科技有限公司、江西金乐通科技有限公司、深圳市心享吉尔科技有限公司等行业客户，核心客户订单占比较高、合作稳定性较强。

公司客户群体围绕机器视觉检测设备应用场景布局，在稳固消费电子核心客户基本盘的同时，积极向半导体、汽车、光伏、锂电等下游领域拓展客户储备，叠加鼎通科技收购后的客户资源导入与业务协同，客户覆盖的行业维度与多元化程度持续优化，整体形成以核心稳定客户为支撑、新兴领域客户逐步拓展的客户资源格局，为业务规模扩张与业绩可持续性奠定客户基础。

5. 盈利稳定性

蓝海视界最近 3 年营业收入及毛利率情况如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	9,326.87	6,588.71	1,399.07
营业收入增长率	41.56%	370.93%	
毛利率	41.87%	58.03%	25.05%

蓝海视界营业收入连续三年实现较高增长率，毛利率维持在较高合理区间，整体盈利能力具备良好的稳定性。蓝海视界毛利率波动较大，主要系蓝海视界成立及经营年限相对较短，前期经营重心侧重于业务拓展，财务核算及规范基础较为薄弱。2023 年 –2024 年度，蓝海视界营业收入确认与营业成本结转存在阶段性配比偏差，导致毛利率波动较大。2025 年度，公司完成收购后对蓝海视界财务进行规范整改，毛利率数据能够真实反映蓝海视界实际盈利水平。

6. 蓝海视界轻资产运营模式下的核心竞争力、业务可持续性

(1) 核心竞争力

蓝海视界目前处于持续快速发展阶段，成立以来先后获得了国家级科技型中小企业、省级创新型中小企业资格。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，均与视觉检测业务相关。蓝海视界组织结构扁平化，能够快速响应客户需求，把握市场机会。

蓝海视界拥有较强的研发设计和工程实现能力，聚焦于视觉系统构建、视觉工艺设计，成立以来已初步形成自身的产品技术优势，在检测速度、精度、误判率、漏检率、换型时间等方面已超过行业平均水平。

如公司贴片检测收料一体机、缺陷检测类型覆盖白点、划伤、脏污、ITO 玻璃破损、裂纹、气泡、漏光、孔偏位、孔漏光、贴合偏位、红蓝斑、绿斑等，与行业水平对比如下：

项目	蓝海视界	行业平均水平
节拍	（2.5 秒 / 片	（3.5 秒 / 片
精度	（0.1mm	（0.1mm
误判率	（5%	（12%
漏检率	（0.3%	（1.5%
换型时间	（0.2 小时	（1 小时

如公司全自动 LCD 点灯检测机，缺陷检测类型覆盖异显，白点、黑点，白线，黑线，白 Mura，黑 Mura、漏光，满天星，白团，黑团，条纹，吸盘印，异物等几十种缺陷，与行业水平对比如下：

项目	蓝海视界	行业平均水平
节拍	（2 秒 / 片	（4 秒 / 片
精度	（0.1mm	（0.15mm
误判率	（5%	（10%
漏检率	（0.3%	（1.5%
换型时间	（0.5 小时	（3 小时

(2) 业务可持续性

蓝海视界所处国内工业机器视觉市场规模广阔：1) 应用领域不断扩展。目前，中国工业机器视觉主要应用于 3C 电子、半导体、汽车、光伏、锂电等几大领域中。未来，随着产业的转型升级和机器视觉的发展创新，工业机器视觉解决方案将应用到更多行业中，为更多工业领域实现自动化稳定高效生产提供强有力的支持。2) 性能水平快速提升。人工智能技术的迅猛发展为工业机器视觉带来新机遇。深度学习和增强学习算法提高了图像识别、实时分析、学习适应能力，增强了解决方案的准确性与稳定性。同时，软硬件技术进步提升了机器视觉的算力与速度。

根据普华有策数据，中国工业机器视觉市场规模从 2020 年的 83.3 亿元增长至 2024 年的 268.3 亿元，年复合增长率为 34.0%。未来，作为智能制造的关键技术，工业机器视觉将助力提高生产效率、降低成本，并推动制造业升级转型，预计到 2029 年市场规模将超过 630 亿元。

综上，蓝海视界所处行业前景广阔，业务具备可持续性。

7. 本次收购的必要性、商业合理性及估值依据

(1) 收购的必要性及商业合理性

通过本次交易，将实现双方技术能力的深度协同与互补，具体如下：

1) 关键资源获取

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。鼎通科技公司可借助蓝海视界在视觉检测领域的先进技术，获取在人工智能、半导体等行业视觉检测方面的关键技术资源，进一步完善自身在连接器生产过程中的质量检测环节，提升产品品质的稳定性和可靠性，从而在连接器市场中占据更有利的地位，为拓展高端连接器市场奠定坚实基础。

蓝海视界也能通过与鼎通科技公司的合作，深入连接器行业，了解该行业在视觉检测方面的具体需求和痛点，获取连接器行业相关的客户资源，为其视觉检测设备和软件服务开拓新的市场空间。

2) 加速产品迭代和技术创新，优化成本控制

蓝海视界在视觉检测领域深耕细作，拥有丰富的技术积淀。通过整合蓝海视界的技术资源和研发团队，鼎通科技将显著增强其在自动化视觉检测领域的专业技术实力。

在产品迭代方面，鼎通科技公司计划利用蓝海视界在视觉检测领域的尖端技术，加快连接器产品检测环节的智能化改造。这包括硬件设备的更新和软件算法的优化，全面提高检测能力。确保新产品在检测精度上达到行业前沿，同时大幅提升检测效率，以应对市场快速变化的需求。

在技术创新方面，双方将共同投入研发资源，攻克连接器制造过程中的关键技术难题，探索新的检测技术和工艺方法。这将提升产品的技术含量和附加值，推动整个行业的技术进步。

在成本控制优化方面，双方将整合采购需求和供应链资源，通过规模效应提升议价能力，优化采购成本。此外，通过优化生产流程、提高生产自动化水平等手段，降低生产过程中的能耗和物料损耗，进一步压缩生产成本，提升公司的利润空间。

3) 市场拓展

机器视觉行业作为智能制造与工业自动化的核心技术领域，技术驱动特征显著。基于人工智能的视觉检测技术，通过深度学习算法与高分辨率图像采集系统的协同运作，能够轻松实现高精度的工业产品质检，检测效率较传统人工提升 5–10 倍，有效解决传统质检方法中依赖人工经验导致的效率低、成本高、误检率波动大等行业痛点。通过机器视觉替代人眼，可在电子制造的 SMT 贴片检测、汽车零部件尺寸测量、半导体晶圆缺陷识别等多种场景下，实现从外观检测、尺寸测量到字符识别、装配引导的多样化功能。

机器视觉被誉为“工业之眼”，正通过与工业机器人、物联网平台的深度融合，推动制造业从自动化生产向智能化决策转型。随着 3D 视觉技术、多光谱成像技术的持续进步，其应用场景将从传统工业检测进一步拓展至智慧物流、医疗影像分析、自动驾驶等领域，成为未来智能社会跨行业协同的核心技术之一。

在市场拓展方面，蓝海视界作为机器视觉领域的创新型企业，依托其自主研发的 AI 视觉算法引擎和模块化检测设备架构，结合鼎通科技公司在通讯设备、新能源汽车电子领域所积累的优质客户资源，以及蓝海视界在服务半导体行业企业过程中积累的丰富项目实施经验，双方将携手开发蓝盾高速连接器插针检测、PCB 板焊点质量筛查、精密模具型腔测量等多品类的“检测 + 设备 + 运维”一体化解决方案。该方案集成云端数据管理平台，能够实现检测数据的实时分析与设备状态的预测性维护，助力鼎通科技公司构建“连接器产品 + 检测设备”的一体化产业布局。

2. 估值依据

公司在交易决策过程中，采用市场法中的可比交易案例法对蓝海视界价值进行了评估测算，具体过程如下：

1) 价值比率的选择与依据

选择比率：本次评估选用市盈率（P/E）作为价值比率。

确认依据：因蓝海视界已实现稳定盈利，其 2024 年净利润为 1,239.42 万元，净利润指标能较好地反映其盈利能力，且该比率在并购交易中较为常用，易于从可比案例中获取。

2) 可比交易案例的选取与确认依据

选取方法：蓝海视界所处行业为机器视觉行业，交易发生时间在近期，且交易标的为非上市公司、业务与蓝海视界具有可比性的，交易信息在公开市场可查询的。

基于上述标准，公司对公开市场信息进行了全面检索，为确保案例的可比性，设定了较为严格的筛选标准。“狮头股份收购杭州利珀科技”案例因其在各维度上的高度契合，因此确定为核心可比案例。下述案例均因无法同时满足核心可比要素而未被采用，具体筛选情况如下：

案例名称	交易时间	是否作为核心可比案例	排除原因 / 选取依据分析
狮头股份收购杭州利珀科技	2025年	是	选取依据：为高度可比案例。1、行业完全一致（机器视觉）；2、标的公司（杭州利珀科技）已实现稳定盈利；3、交易背景同为上市公司产业并购；4、估值参数（PE）公开透明。因此其 14.46 倍的市盈率为本次交易提供了直接的市场定价锚。
凌云光收购 JAI99.95%股权	2025年	否	排除原因：标的公司从事工业面阵扫描和线阵扫描相机的设计、研发、生产和销售，为国际老牌机器视觉公司，本次交易市盈率为 20.51 倍，具有一定品牌溢价，因此排除。
Zebra TechnologiesCan ad aULC（非上市公司）收购 MatroxElectronicSystemsLtd.100%股权	2022年	否	排除原因：标的公司主营业务为视频和成像 / 机器视觉应用硬件和软件解决方案，但交易时间较早，无法反映当前市场估值水平；且由于披露信息不全，无法获取市盈率作为参考。
AtlasCopcoAB（斯德哥尔摩证券交易所上市公司）收购 ISRAVISIONAG100%股权	2020年	否	排除原因：标的公司主营业务为机器视觉、自动化、软件和机器人技术领域的系统、设备和服务，但交易时间较早，无法反映当前市场估值水平；且由于披露信息不全，无法搜寻到市盈率作为参考。

综上所述，基于前述筛选标准及分析，“狮头股份收购杭州利珀科技”案例确定为核心可比案例，为本次交易定价提供了直接、可靠的市场依据。

3) 价值比率的计算与比较

可比案例价值比率：根据公开信息，狮头股份收购利珀科技的交易作价为 66,200 万元，承诺年均净利润约 4,700 万元，其交易市盈率（P/E）为 14.46 倍。

蓝海视界价值比率：本次交易作价 18,000 万元，以蓝海视界 2024 年净利润 1,239.42 万元计算，其市盈率为 14.52 倍。

4) 流动性折扣等调整因素及依据

调整因素：选取的案例与本次交易的交易标的均为非上市公司，考虑到本次交易与可比案例在交易规模等方面存在一些差异，但总体可比性较强，因此本次评估未对价值比率进行重大调整。

确认依据：由于选取的案例与本次交易在核心要素上可比性强，且蓝海视界市盈率 14.52 倍，与可比案例市盈率 14.46 倍较为接近，差异在合理范围内，因此本次交易价格已反映了市场的公允水平。

综上所述，本次交易定价与近期市场可比交易案例的估值水平相当，本次交易价格公允、合理。

经核查，会计师认为：蓝海视界轻资产运营模式下业务具备可持续性，本次收购具备商业合理性，交易价格公允、合理。

(四) 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

购买日后蓝海视界经营活动现金流量净额为负，主要原因为蓝海视界成立及经营年限相对较短，前期经营重心侧重于业务拓展，财务核算及规范基础较为薄弱，蓝海视界原按开票确认收入，存在部分已满足收入确认条件但尚未开具发票的收入未及时进行纳税申报的情形。公司完成收购后，对蓝海视界财务核算、税务合规情况开展全面梳理及规范整改，就已满足收入确认条件但前期未申报纳税的相关收入，于 2025 年 12 月完成税务补充申报，合计支付相关税费 210.72 万元，该笔税费集中支付致使当期经营活动现金流出增加，进而导致蓝海视界购买日后经营活动现金流量净额为负。该事项具有偶发性，不会对蓝海视界的持续经营产生不利影响。

经核查，会计师认为：购买日后蓝海视界经营活动现金流量净额为负主要系支付相关税费所致，该事项不会对蓝海视界的持续经营产生不利影响。

(五) 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

1. 形成背景

公司收购蓝海视界基准日为 2025 年 8 月 31 日，基准日的财务状况包括营业收入、净利润和净资产等财务指标数据是双方作价谈判的基础，其中净资产数据涉及合并日商誉金额，对上市公司财务报表数据影响重要，因此净资产作为与原股东协商收购对价的重要参考。蓝海视界原股东根据经营状况及交割日安排，于 2025 年 9 月按原经营计划分红 600 万元。公司对蓝海视界 2025 年 11 月 28 日收购日的净资产进行审计，经审计调整后的净资产低于 2025 年 8 月 31 日双方谈判基础确认的净资产金额，因此，公司与原股东协商退回交割期间的分红款 600 万元及补足剩余净资产差价 16.94 万元。该事项由于原股东交割期分红及双方合并作价谈判事项产生其他应收款余额，不属于纳入上市公司合并范围后发生的非经营性资金往来，不构成非经营性资金占用或无偿向股东提供借款。

2. 计算依据

蓝海视界尽调日 2025 年 8 月 31 日净资产为 3,417.49 万元，收购日 2025 年 11 月 28 日净资产为 2,800.55 万元，差额为 616.94 万元，由原股东补回。

3. 协商过程

公司要求蓝海视界在 2025 年 12 月 31 日前补回净资产差额 616.94 万元，蓝海视界原股东于 2025 年 11 月 28 日收取首笔股权转让款项后，因存在增持上市公司股份、缴纳股权转让相关个人所得税等大额资金支出安排，短期内可动用目有流动资金较为紧张，暂不具备以货币资金一次性足额补足前述净资产差额的条件。为保障本次收购事项平稳落地，有序推进收购完成后公司对蓝海视界的系统性整合，兼顾交易各方实际资金状况与合理诉求，交易各方经多轮充分沟通、友好协商并达成一致意见，最终确定由蓝海视界原股东以未来可取得的相关分红款项抵偿补足前述净资产差额，相关安排合理合规，具备可执行性，不会对上市公司经营运作及利益造成不利影响。

4. 还款安排及还款期限

蓝海视界拟于 2026–2027 年向股东分红 2600 万，蓝海视界原股东承诺以分红款扣除个人所得税后补齐差额 616.94 万元，其中黄先齐补偿 277.62 万元、曹永照补偿 277.62 万元、黄先泽补偿 61.69 万元。公司拟于 2027 年 12 月 31 日前收回该部分差额。

5. 书面协议及内部决策程序

公司与蓝海视界原股东黄先齐、曹永照和黄先泽于 2025 年 11 月 27 日签署《承诺函》。该事项未达到法律法规、公司章程及内部制度规定的需提交董事会或股东会审议的标准，由公司董事长、财务总监共同审议决定。

6. 交易对方增持承诺的履行情况

2025 年 11 月 25 日，黄先齐、曹永照、黄先泽出具承诺：自承诺出具之日起 12 个月内，通过竞价交易方式增持公司股票，其中黄先齐、曹永照增持数量不低于 4.5 万股，黄先泽不低于 1 万股；所增持股份自取得之日起至 2028 年 12 月 31 日前不得转让。

2026 年 1 月 8 日至 2 月 9 日期间，上述三名股东以自有资金增持公司股票，但因合规意识较为薄弱，对股东承诺的法律效力及股份锁定要求理解不充分，在增持计划实施及股份锁定期内，多次进行“买入后卖出”公司股票的操作，违反了其出具的书面承诺及科创板相关监管规定。

三位股东已于 2026 年 2 月 24 日至 3 月 9 日通过二级市场足额回购股份，将持股数量恢复至承诺应持有的水平，确保增持承诺继续履行。三位股东已同意并全额上缴违规收益，其中，黄先齐上缴价差 792,928.69 元，曹永照上缴价差 472,347.19 元，黄先泽上缴价差 121,208.75 元。上述款项已于 2026 年 4 月 15 日划入公司指定账户，归公司所有。三位股东持续履行锁定承诺，全部所持股份及本次回购股份严格遵守 2028 年 12 月 31 日前不转让的锁定承诺，因送股、转增等产生的衍生股份一并锁定。

经核查，会计师认为：分红款不构成非经营性资金占用或无偿向股东提供借款，交易对方已深刻认识到自身错误，承诺将严格遵守法律法规及前期各项承诺，不再发生任何违规交易行为。公司将全面强化合规管理体系，杜绝同类事项再次发生。

四、关于应收账款

年报显示，公司应收账款账面价值 5.00 亿元，同比增长 25.15%，占期末总资产的 19.18%，其中账龄 1 年以内的应收账款期末账面余额共计 4.96 亿元。2025 年计提坏账准备共计 990.97 万元，均按账龄组合计提。应收账款前五大客户余额合计 4.38 亿元，同比增长 12.61%，占比 86.02%，同比上升 11.96 个百分点。2026 年一季度末应收账款账面价值 5.60 亿元，同比增长 12.10%，较 2025 年继续增加。

请你公司：（1）列示 1 年以上长账龄应收账款对应的客户名称、金额、坏账准备计提金额、逾期情况、回款障碍，结合客户经营状况、历史回款记录、担保措施，说明坏账准备计提是否充分、审慎；（2）结合业务模式、客户结构及行业惯例，说明应收账款高度集中的具体风险及已采取 / 拟采取的管控措施；（3）对比同行业可比公司坏账计提政策，说明你公司相关会计估计是否审慎、前后期间是否一致。

(一) 列示 1 年以上长账龄应收账款对应的客户名称、金额、坏账准备计提金额、逾期情况、回款障碍，结合客户经营状况、历史回款记录、担保措施，说明坏账准备计提是否充分、审慎

报告期末，1 年以上长账龄应收账款金额超过 50.00 万元的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	逾期金额	坏账准备计提金额	逾期情况	回款障碍
1	江西金乐通科技有限公司	655.50	65.55	1–2年	因扩大产能，资金周转压力较大，公司持续供货，双方协商付款周期给予一定支持
2	DSS Virtual Plant	210.18	21.02	1–2年	项目跨度周期久，请款资料审核周期较长
3	莫仕连接器（成都）有限公司	83.48	8.35	1–2年	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
4	深圳市炜之烽电子科技有限公司	71.50	7.15	1–2年	因扩大产能，资金周转压力较大，公司持续供货，双方协商付款周期给予一定支持
5	深圳市瑞吉晟光电科技有限公司	64.00	6.40	1–2年	因自身资金规划付款节奏有所延后
6	东莞市华煜兴光电产业有限公司	62.00	6.20	1–2年	因自身资金规划付款节奏有所延后
合 计		1,146.66	114.67		

公司 2025 年末 1 年以上长账龄应收账款对应的客户主要系公司 2025 年收购蓝海视界，蓝海视界的客户群体以中小规模企业为主，与公司原有客户相比，单一体量较小，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。

逾期客户经营情况及回款情况如下：

客户名称	经营情况	2025年度回款金额	担保措施	报告期内是否存在经营异常
江西金乐通科技有限公司	主营业务为显示器件、光电子器件的生产与销售	540.00 万元	无	否
DSS Virtual Plant	全球领先的电子连接系统供应商，广泛应用于通讯、家电、汽车和工业自动化等领域	4,878.16 万美元	无	否
莫仕连接器（成都）有限公司	美国 Molex 在中国的制造基地，专注于电子连接器制造	1,457.50 万元	无	否
深圳市炜之烽电子科技有限公司	主营业务为电子产品、手机屏幕的技术开发及销售	110.00 万元	无	否
深圳市瑞吉晟光电科技有限公司	主营业务为光电材料、电子产品、通讯产品、导电绝缘材料、光学设备等的研发与销售	40.00 万元	无	否
东莞市华煜兴光电产业有限公司	主营业务为显示器件、光电子器件的生产与销售	48.00 万元	无	否

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。1 年以上长账龄应收账款对应客户的整体经营情况良好，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。

经核查，会计师认为：1 年以上长账龄应收账款坏账准备计提充分、审慎。

(二) 结合业务模式、客户结构及行业惯例，说明应收账款高度集中的具体风险及已采取 / 拟采取的管控措施

1. 业务模式

公司采用直销模式，公司根据客户的定制化需求生产不同宽度、厚度、材质等规格尺寸的非标准化产品。公司不断加深和巩固与现有客户的合作关系，满足客户多样化的产品需求，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. 客户结构

公司产品应用领域主要为大型数据存储、交换设备以及汽车电子控制系统，产品技术性强，技术门槛较高，附加值高，因此客户主要为安费诺、中航光电、莫仕、比亚迪、立讯精密等行业内知名的集团企业。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较高，导致应收账款集中度相应较高。

3. 行业惯例

2025 年末，公司同行业可比上市公司前五大客户应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	前五大应收账款余额总额	占比
奕东电子	25,845.44	28.03%
永贵电器	25,383.44	22.62%
意华股份	67,290.40	39.08%
徕木股份	15,041.47	23.76%
胜蓝股份	24,138.26	33.34%
瑞可达	37,675.73	38.04%
鼎通科技	43,826.87	86.02%

2025 年末，公司同行业可比上市公司前五大客户应收账款余额占比为 22.62%–39.08%，公司前五大客户应收账款余额占比为 86.02%，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。相比于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，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。

4. 应收账款高度集中的风险及应对措施

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，公司应收账款高度集中的风险整体可控。若宏观经济形势、行业发展前景等因素发生不利变化导致主要客户经营状况发生重大困难，公司可能面临应收账款无法收回的风险，从而给经营带来负面影响。

应对措施：公司定期对采用信用方式交易的客户进行信用评估。根据信用评估结果，公司选择与经认可的且信用良好的客户进行交易，并对其应收款项余额进行监控，以确保本公司不会面临重大坏账风险。公司积极进行客户拓展，公司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。

经核查，会计师认为：公司应收账款高度集中与业务模式、客户结构相匹配，公司已采取有效应对措施防范相关风险。

(三) 对比同行业可比公司坏账计提政策，说明你公司相关会计估计是否审慎、前后期间是否一致

公司管理层根据各项应收账款的信用风险特征，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失计提坏账准备。公司近三年根据账龄组合计提应收账款坏账准备政策如下：

账 龄	2025年应收账款预期信用损失率（%）	2024年应收账款预期信用损失率（%）	2023年应收账款预期信用损失率（%）
3个月以内	1.00	1.00	1.00
3–12个月	5.00	5.00	5.00
1–2年	10.00	10.00	10.00
2–3年	50.00	50.00	50.00
3年以上	100.00	100.00	100.00

公司坏账计提政策在各报告期均保持一致。

与同行业可比公司坏账计提政策对比如下：

项 目	永贵电器	意华股份	徕木股份	胜蓝股份	奕东电子	瑞可达	平均	公司
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%		3.82%	5.00%	4.76%	3个月以内1%，3个月–12个月5%
1至2年	10.00%	10.00%	10.00%		46.64%	10.00%	17.33%	10.00%
2至3年	30.00%	50.00%	25.00%		85.93%	30.00%	44.19%	50.00%
3至4年	100.00%	100.00%	50.00%		100.00%	50.00%	80.00%	100.00%
4至5年	100.00%	100.00%	70.00%		100.00%	80.00%	90.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：胜蓝股份未披露按照账龄计提坏账比例

公司 3 个月以内账龄应收账款坏账计提比例为 1%，3 个月 –12 个月以内账龄应收账款坏账计提比例为 5%，整体与同行业可比公司 1 年以内账龄应收账款平均 5% 坏账计提比例相差不大。1 至 2 年以内账龄应收账款坏账计提比例低于奕东电子，与其他同行业可比公司均一致；2 至 3 年账龄应收账款坏账计提比例低于奕东电子，高于其他同行业可比公司或与其他同行业可比公司相同；公司其他长账龄应收账款坏账计提比例高于同行业或与同行业相当。公司总体坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提充分。

经核查，会计师认为：公司坏账计提政策前后期间保持一致，相关会计估计审慎。

五、关于存货

年报显示，2025 年末，公司存货账面余额 4.20 亿元，同比增长 20%。其中：原材料 0.74 亿元，同比增长 23.36%；在产品 0.61 亿元，同比下降 17.75%；库存商品 1.01 亿元，同比增长 63.31%；发出商品 0.85 亿元，同比下降 4.26%；半成品 0.90 亿元，同比增长 62.08%。库存商品、半成品存货跌价准备计提比例分别为 6.50%、5.11%，分别下降 6.91 个百分点、3.59 个百分点，而发出商品计提比例从 0.00% 提高至 4.85%。2026 年一季度末，公司存货账面价值 4.08 亿元，同比增长 27.70%，较 2025 年末继续增加。

请你公司：（1）列示原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品的具体构成、金额、库龄结构及对应在手订单情况，库龄超过 1 年的存货详细说明原因及跌价风险；（2）说明发出商品跌价计提比例上升、库存商品及半成品计提比例大幅下降的原因及合理性，结合存货可变现净值测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、审慎。

(一) 列示原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品的具体构成、金额、库龄结构及对应在手订单情况，库龄超过 1 年的存货详细说明原因及跌价风险

1. 原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品构成及库龄情况

单位：万元

项目	具体构成	截至 2025 年末账面余额	截至 2025 年末库龄			
			1年以内	1年以内占比	1年以上	1年以上占比
原材料	五金材料、塑胶材料、模具材料、辅材耗材、办公用品、废料	7,436.59	6,529.50	87.80%	907.09	12.20%
在产品	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	6,096.68	6,096.68	100.00%		
库存商品	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件	10,118.61	8,762.73	86.60%	1,355.88	13.40%
发出商品	通讯连接器、汽车连接器	8,480.59	8,175.20	96.40%	305.39	3.60%
半成品	通讯连接器、汽车连接器、精密模具、模具零件、自制模具零件	8,954.22	7,141.98	79.76%	1,812.24	20.24%
合计		41,086.69	36,706.09	89.34%	4,380.60	10.66%

公司原材料、在产品、库存商品、发出商品、半成品的库龄以一年以内为主，一年以内库龄的存货占比为 89.34%，存货周转整体较快。

原材料库龄超过 1 年以上的主要为五金材料、塑胶材料和模具材料，库存超过 1 年以上主要系公司综合考虑经济订货批量、采购效率和库存管理效率等因素进行一定的备料。公司存在减值迹象的原材料主要为库龄在一年以上的呆滞原材料，对于库龄一年以上的五金材料、塑胶材料，无法直接对应销售订单，出于谨慎考虑，可变现价值参照该类材料作为废料销售的市场价格确认，按原材料账面价值和可变现价值的差额计提存货跌价准备。

库存商品库龄超过 1 年的部分主要为精密模具，主要系模具产品验收周期较长，验收过程中可能涉及多次工艺改进，且客户通常在进行一定量产后完成验收。精密模具已有对应的销售订单，存货跌价风险很小。其余少量库龄超过 1 年以上的通讯连接器、汽车连接器产成品存在一定的跌价风险，公司已按可变现净值计提存货跌价准备。

发出商品主要为以寄售模式销售给比亚迪及中航光电的通讯连接器和汽车连接器，公司根据客户的发货需求安排发货，因此发出商品均有订单支持，库龄超过 1 年以上的部分金额较小，主要系客户根据自身生产计划实际领用暂未达到订单预计数量导致，公司已按可变现净值计提存货跌价准备。

半成品库龄超过 1 年以上的部分主要为自制模具零件，自制模具零件主要用于生产精密模具和替换生产过程中损坏的模具零件，若保管得当可长期使用，不存在明显的使用寿命，跌价风险很小。

3. 在手订单情况

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%

报告期内，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，因此报告期内公司在手订单增多，公司最近三年及一期在手订单覆盖率分别为 101.38%、133.11%、110.14% 和 117.06%，在手订单覆盖率均大于 100.00%，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，存货减值与滞销风险较小。

经核查，会计师认为：公司存货库龄以一年以内为主，在手订单充足，库龄 1 年以上的存货已足额计提跌价。

(二) 说明发出商品跌价计提比例上升、库存商品及半成品计提比例大幅下降的原因及合理性，结合存货可变现净值测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分、审慎

1. 存货跌价计提比例变动原因及合理性

公司发出商品跌价计提比例上升，主要系比亚迪产品跌价计提比例上升，原因系比亚迪为增加产品竞争力和市场占有率，终端车型降价幅度较大，传导至供应商产品采购价格出现下降，另外受金