证券代码:688383 证券简称:新益昌 公告编号:2026-025

深圳新益昌科技股份有限公司
关于对上海证券交易所《关于深圳新益昌科技股份有限公司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。

深圳新益昌科技股份有限公司(以下简称“公司”或“新益昌”)于2026年5月22日收到上海证券交易所下发的《关于深圳新益昌科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0203号)(以下简称“《问询函》”),根据《问询函》的要求,公司和天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”),对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复。

问题1.关于经营业绩

年报显示,公司2025年实现营业收入72,684.99万元,同比减少22.17%;归母净利润-12,719.58万元,同比减少414.39%;扣非归母净利润-13,084.27万元,同比减少526.44%;综合毛利率29.34%,同比减少2.49个百分点。公司称,报告期内通用照明、消费电子等传统LED市场增长动力不足,公司积极拓展半导体和新型显示封装技术等核心领域,受行业周期性调整影响,新旧动能转换期间经营业绩持续承压。分季度看,公司第四季度单季营业收入13,319.20万元,同比减少18.96%;前三季度合计实现归母净利润781.50万元,第四季度单季亏损13,501.08万元,单季亏损额超过全年亏损总额。

请公司:(1)按下游客户、产品类型分项列示公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平,结合下游行业发展趋势、公司主营产品结构及市占率变化情况,说明营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的具体原因及合理性,是否与行业整体趋势背离;(2)列示境外主要客户名称、所在国家或地区、销售产品类型、销售单价、信用账期、结算方式,说明整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因及合理性;(3)结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况,说明第四季度经营业绩波动较大的原因及合理性,是否与以往年度变动趋势一致,是否存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理是否合规。

一、公司回复:

(一)按下游客户、产品类型分项列示公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平,结合下游行业发展趋势、公司主营产品结构及市占率变化情况,说明营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的具体原因及合理性,是否与行业整体趋势背离

公司近三年又一期的营业收入、营业成本构成及毛利率水平列示如下:

单位:万元

年度	项目/产品	主营业务					其他业务
		固晶机	电容器老化测试设备	锂电池设备	其他设备	配件及维修费	其他
2026年第一季度	营业收入	19,098.65	3,546.90	106.19	1,641.65	760.97	35.14
	营业成本	11,243.99	2,654.61	69.92	1,069.43	347.31	4.34
	毛利率(%)	41.13	25.16	34.15	34.86	54.36	87.65
2025年	营业收入	53,472.10	10,561.25	543.63	4,778.01	3,180.92	149.06
	营业成本	37,625.56	8,192.68	464.67	3,573.06	1,500.83	0.00
	毛利率(%)	29.64	22.43	14.53	25.22	52.82	100.00
2024年	营业收入	73,104.72	14,493.13	537.43	2,613.36	2,499.88	138.51
	营业成本	49,054.92	11,068.63	477.81	1,909.30	1,141.16	9.98
	毛利率(%)	32.90	23.63	11.09	26.94	54.35	92.79
2023年	营业收入	73,266.33	23,588.47	3,523.45	1,648.38	1,847.16	143.16
	营业成本	52,129.63	15,373.86	2,813.25	985.27	842.12	9.98
	毛利率(%)	28.85	34.82	20.16	40.23	54.41	93.03

公司近三年又一期的营业产品收入占比列示如下:

年度	营业产品占比	主营业务					其他业务
		固晶机	电容器老化测试设备	锂电池设备	其他设备	配件及维修费	其他
2026年第一季度	营业收入占比	75.82%	14.08%	0.42%	6.52%	3.02%	0.14%
2025年	营业收入占比	73.56%	14.53%	0.75%	6.57%	4.38%	0.21%
2024年	营业收入占比	78.27%	15.52%	0.58%	2.80%	2.68%	0.15%
2023年	营业收入占比	70.44%	22.68%	3.39%	1.58%	1.78%	0.13%
平均值	营业收入占比	74.52%	16.70%	1.29%	4.37%	2.97%	0.16%

公司近三年又一期的固晶机营业收入占比列示如下:

年度	固晶机产品占比	传统LED机台	半导体机台	Mini LED机台
2026年第一季度	营业收入占比	11.45%	35.58%	52.97%
2025年	营业收入占比	28.95%	24.17%	46.88%
2024年	营业收入占比	32.88%	14.95%	52.17%
2023年	营业收入占比	52.14%	17.38%	30.48%

1、营业收入逐年下滑

近三年营业收入逐年下滑的具体原因包括:(1)公司主营产品固晶机可细分为传统LED机台、半导体机台和Mini LED机台,通用照明、消费电子等传统LED技术已全面步入产业成熟期,核心技术迭代速度显著放缓,产业链上下游也已形成高度标准化、规模化的生产格局,市场已从高速增量扩张阶段转向存量博弈阶段,行业整体增长动力明显不足,同质化竞争加剧,传统LED固晶设备市场空间进一步压缩;电容器行业正面临需求总量持续萎缩、消费电子终端需求疲软及中低端产品库存居高的多重压力,近年来整体处于下行周期。2025年电容器行业虽在新兴领域需求拉动与传统市场边际回暖的共同作用下进入复苏通道,但复苏进程较为缓慢,整体市场需求仍处于低位,电容器生产企业的扩产意愿恢复迟缓,进而导致电容器老化测试设备的市场需求仍延续下行态势。(2)面对传统LED固晶设备及中低端电容器老化测试产品市场空间持续收窄的行业形势,公司积极推进产业结构升级与全面提质增效,主动优化前述业务的资源配置与市场布局,将核心资源聚焦于半导体和新型显示封装、高端电容器老化测试等高成长性核心赛道。但在新旧动能加速转换的关键阶段,受传统业务收入规模阶段性收缩与新兴业务研发及市场投入持续加大的双重影响,加之新兴业务高端设备验收周期较长,公司整体经营业绩仍面临一定的阶段性承压。(3)面对行业整体结构性调整与市场需求波动,下游传统LED固晶设备市场景气度有所下降,公司固晶机业务已从传统LED为主转向半导体与Mini LED双轮驱动。公司传统LED机台营收占比从2023年的52.14%大幅优化至2026年一季度的11.45%;而Mini LED机台营收占比从30.48%攀升至52.97%,成为核心支柱;半导体机台营收占比也稳步增长至35.58%。同时,公司积极推进战略转型,向半导体、Mini/Micro LED封装市场加速布局,但巨头企业的进入加剧了市场竞争。尽管面临上述挑战,近三年又一期,公司固晶机营收平均占比74.52%,电容器老化测试设备营收平均占比16.70%,两者合计稳定贡献九成以上营收,公司核心业务结构保持稳定,未发生不利变化。在客户方面,京东方、苏州华星、惠科等主流面板厂商均为公司核心客户,公司系其主力供应商。公司营业收入下滑主要系下游传统LED固晶和电容器行业市场需求下降所致,但核心产品的市场竞争力并未受到任何削弱。

综上,公司营业收入逐年下降具有合理性。

2、2025年度由盈转亏

2025年度由盈转亏具体包括营业收入同比减少2.07亿元,营业毛利率同比减少2.49个百分点,营业毛利同比减少8,397.05万元,信用减值损失同比增加6,209.75万元,资产减值损失同比增加2,214.84万元,研发费用同比去年增加905.72万元,从而导致营业利润减少1.77亿元。除前文阐述的公司营业收入下滑的相关原因外,具体到2025年度由盈转亏,还有如下主要因素:

(1)信用减值损失同比增加主要系公司应收账款客户江苏丰达悠昌科技有限公司、河北光兴半导体技术有限公司,由于客户已被申请破产清算、限制高消费且参考其他上市公司对其有单项计提坏账准备,导致公司应收账款坏账单项计提同比2024年度增加2,855.95万元;以及长期应收账款客户中顺半导体科技(攀枝花)有限公司、深圳市联诚发科技股份有限公司由于信用风险变大未计款被起诉导致长期应收账款坏账单项计提同比去年增加4,207.11万元所致。

(2)资产减值损失同比增加主要系发出商品跌价计提金额同比2024年增加1,035.19万元,2025年末发出商品同比增加,且一年以上设备发出商品同比增加所致;库存商品跌价同比增加952.66万元主要系根据市场行业技术更新,公司评估难以对外出售的传统老款呆滞设备,对此类呆滞设备按可变现净值计提存货跌价准备所致;生产成本(在产品)跌价同比增加650.29万元,主要系复合镀射高速成膜卷绕镀膜机生产研发周期长,成本金额较大,其可变现净值低于成本,导致计提生产成本(在产品)跌价准备621.39万元所致。

(3)公司始终坚持技术创新驱动的核心发展战略,持续加大研发投入力度,研发费用同比去年增加905.72万元,增长比例9.28%。

综上,公司2025年度由盈转亏具有合理性。

3、是否与行业整体趋势背离

公司选取了与公司同为半导体封装行业设备制造企业且与公司主营业务、产品验收周期等方面存在一定相似性的3家A股可比上市公司,公司与同行业可比公司收入变动情况对比如下:

单位:万元

单位	收入类型	2025年度	2024年度	变动率
公司	固晶机	53,472.10	73,104.72	-26.86%
联得装备	设备类	114,560.06	136,025.74	-15.78%
凯格精机	封装设备[注1]	14,416.79	22,870.84	-36.96%
深科达	半导体设备[注2]	20,914.37	18,502.52	13.04%

注1:凯格精机的“封装设备”收入仅指其与公司业务可比的固晶设备;

注2:深科达的“半导体设备”收入指其与公司业务可比的IC器件、分立器件测试分选机、晶圆探针台、晶圆固晶机等设备。

除深科达外,公司与其他同行业可比公司的收入变动趋势一致,均呈现下降态势。由于各公司主营产品类型存在一定差异,收入变动幅度有所不同。总体而言,公司收入下降符合行业现状,具有合理性。

公司与同行业可比公司总体净利润变动情况对比如下:

单位:万元

单位	2025年度	2024年度	变动率
公司	-12,523.09	3,513.50	-456.43%
联得装备	11,114.76	24,192.02	-54.06%
凯格精机	18,832.04	7,160.74	162.99%
深科达	3,369.70	-9,506.75	扭亏为盈

公司与联得装备净利润均呈下降趋势,但公司降幅更大且由盈转亏,主要系公司收入降幅高于联得装备且当期计提存货跌价准备及信用减值损失金额较大;凯格精机净利润大幅增长162.99%,与收入下降36.96%形成明显反差,主要系其锡膏印刷设备业务受益于PCB基板复杂度提高以及高价值PCB组装需求增长,高端设备毛利率显著提高,锡膏印刷设备与公司固晶机设备不具备可比性,故无法直接将凯格精机与公司进行对比。深科达本期净利润扭亏为盈,主要系前期基数较低及成本控制等因素影响,公司与其在固晶机领域的直接竞争有限。

综上,公司2025年度收入及净利润的变动趋势,与同行业可比公司整体方向一致,差异主要源于产品细分领域、客户结构及经营策略的不同,相关变动符合行业现状及公司实际经营情况,具有合理性。

(二)列示境外主要客户名称、所在国家或地区、销售产品类型、销售单价、信用账期、结算方式,说明整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因及合理性

2025年度境外主要客户情况列示如下:

单位:万元

境外主要客户	销售产品类型	收入金额	占境外收入比	机台平均销售单价	信用账期	结算方式	客户类型
境外客户一	配件/维修费	685.65	32.79%		月结	电汇	技术服务/解决方案商
境外客户二	半导体机台/配件	556.31	26.60%	60.37	签订合同后30%出机前60%稳定运行后10%	电汇	IDM(垂直整合制造)企业
境外客户三	半导体机台/配件	380.93	18.22%	37.20	发货前50%,验收后40%,质保10%	电汇	半导体制造商
境外客户四	半导体机台	179.61	8.59%	59.87	收到入库90%,入库3个月付10%	电汇	IDM(垂直整合制造)巨头
境外客户五	半导体机台	157.04	7.51%	59.73	预付10%,收到发票15天付40%,验收后付20%,质保金30%	电汇	封装测试企业(OSAT)
小计		1,959.54	93.71%				

2025年度整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的主要原因系:

1、外销半导体机台业务显著增长:半导体机台订单明显增加,外销销量同比增加19台,相应营业收入同比增加939.27万元,外销半导体机台营业收入增长额占境外营业收入增长额90%。

2、外销总毛利1,269.44万元,其中:外销半导体机台毛利723.59万元(占总外销毛利57.00%),外销配件及维修费毛利522.69万元(占总外销毛利41.18%)。外销半导体机台毛利率为56.33%,显著高于内销的37.82%,主要是由于外销半导体机台售价高于其内销售价所致。外销配件及维修业务毛利率高达68.54%,而内销配件及维修毛利率仅为47.86%,主要是由于外销配件及维修业务售价高于其内销售价所致。

综上,公司2025年度境外前五大客户主要为半导体封装设备企业,公司凭借为不同业务模式客户提供半导体封装设备以及满足其芯片封装环节生产制造需求的综合能力,成功成为上述企业的核心设备供应商。在此背景下,尽管公司整体营业收入有所下降,但境外营业收入同比仍增长127.99%,且境外毛利率较境内高出32.44个百分点,上述增长及差异具有合理性。

(三)结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况,说明第四季度经营业绩波动较大的原因及合理性,是否与以往年度变动趋势一致,是否存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理是否合规

1、2025年前三季度合计盈利及相关情况:市场需求疲软,收入减少导致毛利同比下降4,591万元;客户付款政策收紧,公司应收账款回收周期延长,导致长期应收款和应收账款坏账增加,同时发出商品跌价损失增加。

2、2025年第四季度业绩波动较大的主要原因:

(1)第四季度收入为13,319.20万元,较上年同期的16,435.49万元减少3,116.29万元,营业毛利较上年同期减少3,806.05万元;

(2)第四季度计提年终奖金;

(3)信用减值损失增加5,742.08万元,主要系经济下行,下游客户出现信用风险加大的迹象,例如破产清算、限制高消费、逾期未付款被起诉,应收账款及长期应收款单项计提坏账准备增加所致;

(4)资产减值损失增加1,599.48万元,主要系客户资金紧张、未按合同进度付款,导致发出商品跌价计提增加;根据市场及行业技术更新情况,公司对预计难以对外出售的传统老款呆滞设备按可变现净值计提存货跌价准备;生产成本(在产品)复合镀射高速成膜卷绕镀膜机项目因生产研发周期长,成本较高,其可变现净值低于成本,相应计提跌价准备621.39万元所致。

3、2025年第四季度收入下降和亏损的具体原因,与以前年度周期性不完全一致。以2023-2025年各季度相关财务数据为例:

单位:万元

季度/项目	2025年		2024年		2023年	
	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润
第一季度	22,666.67	1,169.63	26,289.92	2,893.77	35,816.95	5,833.13
第二季度	17,501.84	-908.06	29,732.47	3,735.35	18,086.66	-1,423.27
第三季度	19,197.28	519.93	20,929.16	317.71	28,548.79	1,207.11
第四季度	13,319.20	-13,501.08	16,435.49	-2,901.03	21,564.55	413.42

综上,结合公司前三季度合计盈利、第四季度单季亏损额超过全年亏损总额的情况,第四季度经营业绩波动较大具有合理性;最近三年第四季度的营业收入相较前三季度均有下降趋势,且公司年终奖一贯在当年12月进行计提,与往年度变动趋势一致,但并非每年第四季度均是亏损情况(如2023年第四季度盈利),不存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理合规。

二、年审会计师核查程序结论

(一)核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

(1)访谈财务负责人,了解公司业绩亏损的原因;

(2)查询同行业公开情况,了解公司收入下降是否与同行业变动趋势相同;

(3)收入核查:详见本说明二(四)之程序;

(4)长期应收款、应收账款、应收票据坏账准备核查:详见本说明三(八)之程序;

(5)存货跌价准备核查:详见本说明五(四)之程序;

(6)费用核查:获取费用明细,了解其变动原因;对薪酬执行控制测试,了解各部门薪酬归属属性划分,并测算其薪酬入账是否准确;抽取费用明细账中金额较大的凭证核查其后附合同、发票、银行回单等原始单据,检查其费用核算是否正确;针对费用执行截止测试,查看其是否存在跨期费用。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

(1)营业收入逐年下滑、2025年度由盈转亏的原因具有合理性,与行业整体趋势一致,差异主要系产品细分领域、客户结构及经营策略的不同,相关变动符合行业现状及公司实际经营情况,具有合理性;

(2)整体营业收入下降情况下境外营业收入同比增加127.99%、境外毛利率较境内高32.44个百分点的原因具有合理性;

(3)第四季度经营业绩波动较大的原因具有合理性,与以往年度变动趋势一致,不存在集中计提成本费用或减值的情形,相关会计处理合规。

问题2.关于客户及供应商

年报显示,公司2025年前五名客户合计销售额17,163.40万元,占年度销售总额23.61%;其中第一名、第二名、第四名、第五名为本期新增前五大客户,第三名系2024年第一大客户、销售额同比减少73.52%。前五名供应商采购额8,384.48万元,占年度采购总额14.67%;其中第一名、第五名均为新进入前五大供应商,第一名为公司关联方。

请公司:(1)说明近三年前五大客户具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况,是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系,结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性,核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力;(2)说明近三年前五大供应商具体情况,包括名称、注册资本、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模,是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务,说明2025年前五大供应商中新增第一、第五大供应商作为公司关联方的关联关系类型、关联交易决策程序履行情况、交易必要性、定价依据及公允性。

一、公司回复:

(一)说明近三年前五大客户具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系,结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性,核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力

1、说明近三年前五大客户具体情况,包括名称、注册资本、合作历史、合同取得方式、合同签订时间、合同金额、销售产品名称及类型、收入金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系

(1)2025年公司前五大客户具体情况

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	东莞市中麒光电技术有限公司	52,500.00	2020年开始合作	双方直接协商签订	2024/6/3	5,935.93
2	客户一	656,805.13	2022年开始合作	双方直接协商签订	2025/2/20	5,040.00
3	深圳市洲明科技股份有限公司	108,939.79	2018年开始合作	双方直接协商签订	2025/6/10	3,539.00
4	客户二	3,741,388.05	2019年开始合作	招投标获得	2024/8/1-2024/11/19	2,593.80
5	深圳市城新华科技有限公司	1,000.00	2025年开始合作	双方直接协商签订	2024/12/27	2,688.00
					合计	19,796.73

续上表

序号	客户名称	销售产品名称及类型	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	东莞市中麒光电技术有限公司	Mini LED固晶机	5,553.80	预收10%,验收30%,验收后5个月付50%,质保金10%	2,642.62	1,106.90	否	否
2	客户一	Mini LED固晶机	3,792.94	验收后付10%,余下90%分17个月支付	2,623.76	1,156.24	否	否
3	深圳市洲明科技股份有限公司	Mini LED固晶机	3,131.86	预收30%,到货30%,验收30%,质保金10%	530.30	173.40	否	否
4	客户二	Mini LED固晶机	2,348.32	到货人库30天付80%,验收后30天付10%,质保到期后30天付10%	584.55	58.04	否	否
5	深圳市城新华科技有限公司	Mini LED固晶机	2,336.48	定金15%,余下85%自设备到厂6个月后开始分17个月支付	1,888.00	585.72	否	否
合计			17,163.40		8,269.24	3,080.30		

(2)2024年公司前五大客户具体情况

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	深圳市洲明科技股份有限公司	108,939.7861	2018年开始合作	双方直接协商签订	2024/1/25-2024/9/11	13,349.00
2	山西高科视像科技有限公司	50,000	2014年开始与虹源光电合作,2023年与高科能像合作,两家公司均隶属高科华烨集团	招投标获得	2023/9/18-2024/7/4	12,194.00
3	客户三	452,694.0607	2017年开始合作	双方直接协商签订	2023/10/7-2024/4/12	11,129.00
4	浙江中顺半导体有限公司	5,000	2019年与深圳中顺开始合作,2023年与攀枝花中顺开始合作,两家公司为同一法人及实控人	双方直接协商签订	2024/1/8	3,960.00
5	江苏丰达悠昌科技有限公司	6,000	2023年开始合作	双方直接协商签订	2023/9/4	5,229.00
合计						45,861.00

续上表

序号	客户名称	销售产品名称	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	深圳市洲明科技股份有限公司	Mini LED固晶机	11,825.56	预收30%,到货30%,验收30%,质保金10%	530.30	173.40	否	否
2	山西高科视像科技有限公司	Mini LED固晶机	10,791.15	预收30%,初验30%,终验30%,质保金10%	4,687.60		否	否
3	客户三	Mini LED固晶机	9,848.58	预收20%,验收65%,质保金15%	138.69	135.20	否	否
4	浙江中顺半导体有限公司	传统LED固晶机	3,281.42	预收198万元,第二年1,188万元,第三年2,574万元	3,857.57		客户经营异常	否
5	江苏丰达悠昌科技有限公司	Mini LED固晶机	2,938.05	预收10%,发货前20%,货到30%,验收30%,质保金10%	2,369.00	75.00	客户经营异常	否
合计			38,684.76		11,583.16	383.60		

(3)2023年公司前五大客户具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	注册资本	合作历史	合同取得方式	合同签订时间	合同金额
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	5,000	2022年开始合作	双方直接协商签订	2022/12/28-2023/3/20	11,231.50
2	山西高科华烨电子集团有限公司	50,000	2014年开始与虹源光电合作,2023年与高科视像合作,两家公司均隶属高科华烨集团	招投标获得	2021/10/28-2023/7/28	9,399.00
3	广东东阳光科技控股股份有限公司	300,955.5059	2017年与韶关东阳光合作,2023年与浙江东阳光合作,两家公司均隶属东阳光集团	招投标获得	2022/12/26-2023/6/25	6,580.10
4	客户三	452,694.0607	2017年开始合作	双方直接协商签订	2023/5/26	5,390.00
5	安泰(香港)科技发展有限公司		2023年开始合作	双方直接协商签订	2023/5/15-2023/7/3	3,097.34
合计						35,697.94

续上表

序号	客户名称	销售产品名称	销售金额	结算方式	20251231期末应收账款余额	期后回款情况(截止到2026年5月31日)	是否存在退货退款、产品质量纠纷、客户经营异常等情况	是否与公司及控股股东、实际控制人、董高存在关联关系
1	厦门恒兴达半导体封测有限公司	传统LED固晶机	9,598.37	每台机发货前预付5,000.00元作为预付款,货物签收6个月内完成终验,终验后24个月付清剩余货款	5,139.86	750.00	否	否
2	山西高科华烨电子集团有限公司	传统LED固晶机	6,427.54	预收30%,初验30%,终验30%,质保金10%	1,331.31	623.70	否	否
3	广东东阳光科技控股股份有限公司	电容器老化测试设备	5,827.72	预收30%,初验30%,终验35%,质保金5%	566.04	3.41	否	否
4	客户三	Mini LED固晶机	4,791.64	预收20%,验收65%,质保金15%	138.69	135.20	否	否
5	安泰(香港)科技发展有限公司	Mini LED固晶机	3,097.34	预收20%,到货款60%,验收10%,质保金10%	97.89	97.89	否	否
合计			29,742.61		7,273.79	1,610.20		

2、结合业务模式说明前五大客户变动频繁的原因和合理性,核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力

(1)前五大客户变动频繁的原因和合理性

公司主要从事智能制造装备的研发、生产和销售,主要产品包括固晶机设备、电容器老化测试设备、锂电设备等,下游客户采购公司产品通常作为固定资产,具有单次采购规模大、采购黏性强、交易频次低、设备更新周期较长的特点。下游客户一般在新建厂房扩产时或原厂房设备更新时集中向公司进行大批量采购,在生产场地达到要求后即要求公司在相对较短的时间内完成供货,因此除非客户连续大规模扩产,一般情况下,公司与客户的大批量交易主要发生在某一年度,加之不同客户的扩产或更新设备的时点和周期与自身生产经营紧密相关,存在客观差异,导致公司主要客户在不同期间存在一定变动,具备合理性。

公司与主要客户保持了良好的合作关系,在客户规模化采购后,亦会根据客户需求提供小批量设备供应、配件销售、设备维修等服务。因此,对于客户来说,考虑更换固定资产供应商的验证周期较长、成本较高等原因,与供应商之间的合作关系一般较为稳定。公司凭借多年积累的核心技术、产品性能优良,在下游市场中占有率较高,成为众多下游知名厂商的重要合作伙伴。

(2)核查客户规模是否与交易规模相匹配,是否具备履约能力

1)东莞市中麒光电技术有限公司

①客户基本规模

注册资本5.25亿元,全额实缴,属于大型制造企业;2024年社保参保人数837人,生产团队配置稳定。企业坐落东莞生产基地,建筑面积约11万平方米,2024年Mini LED COB面板月产能稳定达10,000平方米。公司为广东光大集团旗下控股企业,拥有高新技术企业、专精特新企业资质,获评A级纳税人,累计取得200余项专利,核心技术壁垒突出。

②规模与交易匹配度

资本层面,5.25亿元实缴资本,可充分支撑大额采购备货、产能扩充及经营垫资需求;生产技术层面,巨量转移设备效率达200万颗/小时,产品良率超99.999%,能够稳定保障订单交付与产品品质。

综合判定,客户规模显著高于常规交易体量,匹配度高,双方业务匹配程度较高。

③履约能力核查

企业工商状态为正常存续,无重大诉讼、失信被执行等不良记录,合作基础风险偏低。企业纳税信用等级为A级,叠加高新企业等政策补贴与集团资金背书,现金流稳健,无欠税及逾期信息。企业资金、产能、技术及信用条件均可满足订单履约要求。

核查总结:经全面核查,东莞市中麒光电技术有限公司自身企业体量雄厚,依托股东资源实力强劲,整体规模与交易规模相适配;企业经营状况稳定,资金、产能及技术实力齐备,无不良信用及风险记录,具备可靠的订单履约的能力。

2)客户一

①客户基本规模

注册资本656,805.13万元,全额实缴,为行业大型制造企业;2025年实现营业收入408.71亿元,截止到2025年12月底,公司在手订单金额为381,316.23万元,

在手订单执行情况良好,推动未来业绩平稳增长。

企业行业地位突出,位列全球第三大电视面板厂商,85英寸及以上超大尺寸LCD面板出货量全球第一。公司拥有高新技术企业、国家级制造业单项冠军资质,纳税信用为A级,无失信相关不良记录。

②规模与交易匹配度

企业实缴资本超65亿元,叠加千亿级总资产,资金储备充足,可足额覆盖大额订单备货、经营垫资等资金需求。

长期合作三星、LG、海信、小米等业内头部企业,订单来源优质且业务稳定性强。企业整体体量远大于交易规模,双方业务适配度高。

③履约能力核查

企业经营状态存续正常,无重大诉讼、失信被执行情况,已完成IPO注册,经营合规体系完善。2025年盈利表现良好,整体现金流运转平稳。企业实现全产业链自主布局,专利储备丰厚,超大尺寸面板核心技术位居全球前列;2024年入选中国制造业企业500强,综合实力雄厚,企业产能、技术、信用层面均可支撑订单履约。

核查总结:经核查,客户一为行业头部大型企业,资本、产能及营收规模均与交易规模高度匹配;公司经营状况稳定、核心技术过硬,信用资质优良,具备强劲的履约保障能力。

3)深圳市洲明科技股份有限公司

①客户基本规模

注册资本10.89亿元,实缴9.23亿元,为A股上市企业。2025年员工规模5,336人,拥有全球化运营团队。2025年末总资产102.20亿元,当年实现营业收入80.93亿元,归母净利润0.63亿元。

企业行业地位稳居全球首位,LED显示屏出货面积全球第一,三度获评国家制造业单项冠军。具备高新技术企业、A级纳税人、绿色工厂等资质,无失信及重大司法纠纷,信用状况良好。

②规模与交易匹配度

企业坐拥百亿级资产与十亿级注册资本,资金储备充足,可充分支撑大额订单备货、资金垫资及货品交付,且拥有40万㎡、年产值10亿美元以上的LED显示屏智能制造基地,Mini/Micro LED产能领先,可稳定承接大规模订单。

该客户2024年曾位列公司第一大客户,双方合作根基稳固,业务契合度极高。整体企业体量远超交易规模,匹配度极高。

③履约能力核查

企业经营状态稳定存续,内部上市治理体系规范,无重大诉讼、失信违约等不良记录。

手握千余项技术专利,项目交付经验丰富,先后服务冬奥会、巴黎奥运会、世界杯等重量级项目,产品交付实力过硬。具备充足资金、产能、技术与信用履约能力,过往合作信誉可靠。

核查总结:经核查,深圳市洲明科技股份有限公司LED显示行业全球龙头上市企业,资本实力、产能体量、经营营收均与交易规模高度适配。公司经营稳定、技术领先、信用记录良好,且双方具备长期合作基础,履约能力强劲。

4)客户二

①客户基本规模

注册资本374.14亿元,全额实缴,由北京国资实际控股,属特大型国有企业。2025年在岗人员10.99万人,组建全球规模领先的显示产业团队。2025年末总资产4,363.78亿元,全年实现营收2,045.90亿元,归母净利润58.57亿元,经营现金流达488.25亿元。

企业为全球显示面板行业龙头,手机、平板、笔记本、显示器、电视五大品类面板出货量均位居全球第一。企业信用评级AAA,拥有高新技术企业、制造业单项冠军等资质,纳税信用A级,无失信及重大司法记录,信用等级优异。2022年、2023年入选福布斯全球企业2000强及全球科技品牌价值百强。

②规模与交易匹配度

依托374亿元实缴资本与四千余亿总资产,资金储备雄厚,可充分满足大额订单备货、资金垫付及产能扩建各类资金需求,具备承接超大规模订单的实力。

长期服务苹果、三星、华为、小米等全球头部企业,订单品质优异、合作稳定性极强。企业整体体量远高于交易规模,业务匹配度极高。

③履约能力核查

企业经营状态正常存续,上市运营管理体系规范,叠加国资背景加持,风险抵御能力极强。财务基本面稳健,2025年货币资金711亿元。技术研发实力雄厚,累计专利数量超十万项,年度研发投入规模庞大,各类重大项目落地交付经验丰富,资金、产能、技术与信用等综合履约保障能力顶尖。

核查总结:经核查,客户二为全球显示面板行业龙头上市企业,资本储备、生产产能、经营营收均与交易规模高度契合。企业经营运行稳健,核心技术全球领先,信用资质处于行业顶尖水平,履约实力极强,合作整体风险极低。

5)深圳市城新华科技有限公司(以下简称“城新华”)

①客户基本规模

注册资本1,000万元,实缴640万元,为自然人独资企业。公司于2013年1月设立,经营存续时长13年,属增值税一般纳税人,不存在失信记录与重大诉讼纠纷。企业本身无生产制造产能,主营设备代理及集成配套业务,是浙江大彩光电技术有限公司长期合作的设备集成服务商与代理商。

终端客户核心优势(浙江大彩光电技术有限公司,以下简称“大彩光电”)

大彩光电成立于2020年,发展势头强劲,是LED显示行业高新技术企业、省级专精特新中小企业,行业新锐制造龙头。

产能技术层面,布局东、西、南都三座大型生产基地,搭载COB/MIP高端产线与SMT自动化车间,掌握SMD、GOB、COB、MIP全系列生产工艺,Mini/Micro LED产能位居行业前列,可承接各类高端大额订单。

资本实力方面,企业已完成A轮融资,主打0.3-0.5mm小间距COB产品,为华东区域标杆MLED工厂,持续经营与风险抵御能力突出。