证券代码:688097　　证券简称:博众精工　　公告编号:2026-038

博众精工科技股份有限公司关于2025年年度报告问询函回复的公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

博众精工科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年5月28日收到上海证券交易所科创板管理部下发的《关于博众精工科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0227号）（以下简称“《问询函》”）。公司就《问询函》关注的问题逐项进行了认真核查落实,现就有关问题回复公告如下:

1.关于经营业绩。公司主营业务是自动化设备、自动化柔性生产线以及工装夹（治）具,2025年实现营业收入65.66亿元,同比增长32.53%,净利润5.93亿元,同比增长48.91%,扣非净利润3.33亿元,同比增长4.34%。销售毛利率28.25%,同比减少6.11个百分点,同比上市前减少14.63个百分点。请公司:（1）分下游应用场景披露相关业务前五名客户的名称、销售金额、合作时间等情况,对于销售金额变化较大的,请说明原因;（2）结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素,分析各类业务收入及毛利率变动情况,说明公司毛利率下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性;（3）结合市场竞争趋势、公司产能规划及成本管控等因素,说明公司主要业务毛利率是否存在进一步下滑风险,主要产品或者技术是否存在被迭代的风险。

回复:

一、分下游应用场景披露相关业务前五名客户的名称、销售金额、合作时间等情况,对于销售金额变化较大的,请说明原因

公司下游主要覆盖消费电子、新能源两大应用场景,该两大应用场景占公司收入比例达90%以上。各场景前五名客户、销售金额、合作时间及变动原因具体如下:

一、消费电子

（一）前五名客户的名称、销售金额、合作时间

2025年度,消费电子场景前五名客户的名称、销售金额、合作时间如下:

单位:万元

客户集团	2025年收入	前五大合计占消费电子比	2024年收入	前五大合计占消费电子比	2025年增加额	收入同比幅度	开始合作时间
客户一	150,918	42.8%	128,993	32.2%	21,925	17.0%	2010年
客户二	63,572	18.0%	61,065	15.3%	2,507	4.1%	2017年
客户三	46,470	13.2%	92,342	23.1%	-45,872	-49.7%	2009年
客户四	18,316	5.2%	7,714	1.9%	10,602	137.4%	2014年
客户五	14,710	4.2%	26,706	6.7%	-12,086	-45.1%	2019年
合计	293,986	83.4%	316,910	79.2%	-22,924	-7.2%	

（二）销售变动原因

2025年消费电子前五名客户中,客户一、客户三、客户四、客户五收入变动超过10%,具体的变动原因如下:

1、客户一

2025年度,公司对客户一公司收入150,918.49万元,同比增加17.0%,主要受益于客户一终端出货量大幅增长。具体而言,公司自动化设备主要应用于客户一手机产品,IDC数据显示2025年客户一手机出货2.4亿部,市场份额达19.7%,销量同比增长6.3%,创历史新高。在旺盛的市场需求带动下,公司对其销售点胶、移载、工艺设备的规模也同步增长。此外,客户一新品带来工艺变更与功能升级,产线从线外制程改为线内一体化整合,自动化装配比例上调,设备采购量亦随之提升。

2024年、2025年公司向客户一销售的自动化设备主要应用的终端产品具体情况如下:

单位:万元

终端产品	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
手机	133,598	88.5%	113,506	88.0%
VR	8,736	5.8%	1,418	1.1%
平板	5,172	3.4%	9,611	7.5%
电脑	2,678	1.8%	2,796	2.2%
手表	406	0.3%	465	0.4%
耳机	328	0.2%	1,199	0.8%
总计	150,918	100.0%	128,994	100.0%

2、客户三

公司设备产品具备高度定制化属性,经营业绩与下游客户资本开支、固定资产投资规划关联性较强。报告期内,客户三终端客户策略调整,导致其自动化投入比例降低,对设备的采购需求下降,其中:2025年新机收入12,085.52万元,同比下降80%,升级改造收入12,882.72万元,同比下降34%。报告期内公司面向客户三的营业收入同比下降49.7%。

2024年、2025年公司向客户三销售的自动化设备主要应用的终端产品具体情况如下:

单位:万元

终端产品	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
手机	27,058	58.2%	71,645	77.6%
电脑	9,933	21.4%	11,928	12.9%
平板	6,414	13.8%	5,121	5.5%
手表	2,219	4.8%	2,096	2.3%
耳机	469	1.0%	386	0.4%
VR/AR	181	0.4%	842	0.9%
其他	196	0.4%	345	0.4%
总计	46,470	100.0%	92,363	100.0%

3、客户四

2025年,客户四销售收入18,315.92万元,同比增加137.44%。主要系2025年客户四加大产能布局力度,自动化生产设备采购需求显著扩容。根据客户四2025年年度报告,其固定资产投资支出同比大幅提升96.16%。其自动化投资需求提升拉动报告期内公司对客户四营业收入快速增长。

2024年、2025年公司向客户四销售的自动化设备主要应用的终端产品具体情况如下:

单位:万元

终端产品	2025年度		2024年度	
	收入	占比	收入	占比
耳机	16,887	92.2%	3,635	47.1%
VR/AR	799	4.4%	3,835	49.7%
平板	422	2.3%	-	0.0%
手机	105	0.6%	23	0.3%
其他	103	0.5%	221	2.9%
总计	18,316	100.0%	7,714	100.0%

4、客户五

2025年,客户五收入14,710.08万元,同比下降45.10%。主要系2025年客户五消费电子类自动化设备采购以原有产线升级改造为主,新建产线类大型项目订单较少,而升级改造类项目单体金额通常低于新建产线项目。

二、新能源

（一）前五名客户的名称、销售金额、合作时间

2025年度,新能源领域前五名客户的名称、销售金额、合作时间如下:

单位:万元

客户集团	2025年收入	前五大合计占消费电子比	2024年收入	前五大合计占消费电子比	2025年增加额	收入同比幅度	开始合作时间
客户1	215,486	81.6%	33,293	38.8%	182,193	547.2%	2021年
客户2	14,159	5.4%	-	-	14,159	-	2024年
客户3	15,069	5.7%	-	-	15,069	-	2021年
客户4	1,950	0.7%	277	0.3%	1,673	604.0%	2019年
客户5	1,848	0.7%	710	0.8%	1,848	160.3%	2019年
合计	248,512	94.1%	34,280	39.9%	214,942	624.0%	

（二）销售变动原因

1、客户1

2025年客户1收入215,485.59万元,较2024年大幅增长547.24%。主要系:（1）作为新能源行业头部企业,2025年客户1产能扩张节奏加快,根据其公开披露的信息,其固定资产投资支出同比增长35.81%,因此采购需求呈现大幅增长态势;（2）在前述背景下,公司凭借长期的战略布局、稳健可靠的交付能力与过硬的设备产品品质,在客户1相关设备领域的核心供应商地位以及综合竞争力进一步凸显,换电站、注液机、物流线等核心产品订单大幅增长。

2、客户2

客户1和客户2合作在美国建厂,客户2的部分设备委托客户1规划和采购。在此背景下,公司于2024年4月与客户2建立合作关系,承接电芯装配段入壳段物流线,以及机械料空中输送线。并在2025年实现收入14,159.29万元。

3、客户3

2025年,公司向客户3实现销售收入15,069.36万元,该部分收入来源于子公司上海沃典工业自动化有限公司。上海沃典深耕汽车及零部件智能输送系统领域多年,与客户3保持长期稳定的合作关系。公司于2025年6月收购上海沃典后将其纳入合并报表范围,上述收入即为合并后产生的数据。

4、客户5、客户4

客户5、客户4均为公司长期合作的存量客户,双方自2019年起即开展充换电等业务合作。2025年,公司向客户5、客户4分别实现销售收入1,847.79万元、1,949.56万元,较2024年分别增长160.30%和604.00%。2025年6月公司收购上海沃典工业自动化有限公司并将其纳入合并报表范围,上海沃典对上述客户的智能输送系统收入纳入合并报表,导致收入大幅增长。

二、结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素,分析各类业务收入及毛利率变动情况,说明公司毛利率下滑的原因,并进行同行业比较分析,说明是否具有合理性;

（一）结合下游不同应用场景的市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动等因素,分析各类业务收入及毛利率变动情况

2022年-2025年,各类业务收入及毛利率变动情况如下:

单位:万元

分类	2025年度			2024年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
消费电子	352,963.60	53.76%	36.23%	400,142.87	80.77%	37.31%
新能源	264,124.38	40.23%	17.21%	85,878.29	17.33%	20.72%
分类	2023年度			2022年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
消费电子	369,719.93	76.39%	37.19%	354,821.83	73.74%	37.26%
新能源	84,096.83	17.38%	21.19%	93,840.94	19.50%	16.06%

由上表可见,2025年综合毛利率下滑的核心原因是收入结构发生变化,毛利率较低的新能源业务收入占比从17%大幅提升至40%,收入结构性变化拉低了整体毛利率水平。具体分析如下:

1、消费电子

（1）市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动情况

消费电子行业具有以下几个显著的核心特征:1）产品迭代快,生命周期短。消费电子产品具有加工工艺精细、技术要求高、更新速度快、需要持续创新的特点。消费者对电子产品“喜新厌旧”的速度较快,一款消费电子产品的生命周期通常不超过12个月,以智能手机为代表的智能电子产品每隔一年半至两年因进行一次较大规模的性能和功能更新。2）定制化与柔性化需求高。由于下游产品更新迅速,生产线的周期一般在1.5年左右,这直接导致上游自动化设备制造商需要具备高度的定制化设计能力和柔性化生产能力。设备需根据客户特定工艺进行方案设计、打样及量产测试,且对快速响应能力要求极高。3）周期性波动。行业景气度与下游客户行业的资本支出周期紧密相关,受宏观经济形势和居民消费水平影响,呈现出一定的周期性,但通常周期较长,波动频率较小。同时,受新品发布计划影响,经营业绩也呈现出季节性特征。

需求方面,2025年,消费电子行业处于需求升级与产业变革的双重周期。全球智能手机市场自2017年起已进入存量竞争阶段,换机周期延长至近四年。但手机高端化成为带动行业增长的核心增长引擎。如2026年第一季度,尽管出货量下滑,但市场营收同比增长8%,智能手机平均售价（ASP）创下第一季度历史新高,达到399美元。

市场竞争方面,整体而言,自动化生产设备替代人工是整个消费电子行业的大势所趋,智能制造已应用在消费电子行业的各个生产环节。与人工相比,自动化生产设备具有工作效率高,制造精度高等特点,随着企业人工成本的不断上升,自动化生产设备在帮助企业优化生产、提高产品质量的同时,帮助企业降低了运营成本,提升了利润。消费电子自动化设备行业呈现国内外企业同台竞争、差异化发展的格局。公司深耕客户一产业链多年,在消费电子自动化设备行业具有深厚的技术积累与客户信任,是客户一公司FATP环节国内钳指规模最大的自动化组装设备供应商之一,订单量总体稳定。

（2）收入变动情况

2025年收入同比下降47,179.27万元,降幅11.79%,主要原因为:客户三收入下滑,系终端客户策略调整,导致其自动化投入比例降低,对设备的采购需求下降;客户五收入下滑,系2025年客户五消费电子类自动化设备采购以原有产线升级改造为主,新建产线类大型项目订单较少,而升级改造类项目单体金额通常低于新建产线项目。

（3）毛利率变动情况

2025年消费电子领域产品的毛利率36.23%,与2024年度基本保持持平,不存在显著的变动情况。

2、新能源

（1）市场需求、市场竞争格局、价格、销量及原材料成本波动情况

2025年新能源市场需求旺盛,但产能压力同步凸显。以客户1为例:2022-2025年电池系统产能分别为390、552、676、772GWh,在建产能分别为152、100、219、321GWh,2025年在建产能明显增加。同时,客户1按照规划加快换电站布站节奏(2025年建成1000座乘用车换电站,2026年目标2500座,中期目标1万座,远期目标累计3万座),2025年是其乘用车换电站建设元年,订单集中释放。

市场竞争:新能源行业快速发展吸引多家供应商参与,市场竞争有所加剧。客户需求放量后对产品价格敏感度提升,叠加公司前期为配合客户产能扩张节奏采取的积极投价策略,产品均价有所承压。

销量与规模:2025年公司新能源业务的订单同比增速较快,尤其换电站订单同比高速增长。2025年中国电动车行业仍处于增长期,新能源长期趋势不变。在这样的大环境背景下,公司持续跟踪主流工艺变化情况,进一步聚焦核心产品及核心客户。在新能源领域,公司大部分订单来源于核心大客户。

成本波动:新能源设备类市场竞争压力大,供大于求为买方市场,公司销售价格承压;公司产品为非标定制类产品,具有体型大、生产周期长、组装调试人力需求高等特点,设备结构复杂;有色金属价格上涨,造成原材料价格同步上涨,带动材料成本上涨;为满足订单产能,公司新增租赁厂房,同时人力成本上行,推高了生产成本;核心客户的需求大幅增加,涉及到的产品线和生产基地较多,加上交期集中,造成隐性成本增加,多重因素叠加,导致毛利率下滑。

（2）收入变动情况

2025年收入增加178,246.09万元,增幅207.56%,主要原因为:客户1作为新能源行业头部企业,2025年客户1产能扩张节奏加快,根据其公开披露的信息,其固定资产投资支出同比增长35.81%,因此采购需求呈现大幅增长态势;在前述背景下,公司凭借长期的战略布局、稳健可靠的交付能力与过硬的设备产品品质,在客户1相关设备领域的核心供应商地位以及综合竞争力进一步凸显,换电站、注液机、物流线等核心产品订单大幅增长。

（3）毛利率变动情况

新能源行业快速发展吸引多家供应商参与,市场竞争有所加剧。客户需求放量后对产品价格敏感度提升,叠加公司前期为配合客户产能扩张节奏采取的积极投价策略,产品均价有所承压。

新能源业务毛利率由2024年的20.72%下降至2025年的17.21%,降幅3.51%,主要受市场竞争、产品特性、成本上涨及订单集中等多重因素叠加影响。1）新能源设备行业竞争较为激烈,公司销售价格承压;2）2025年有色金属价格上涨带动各类材料成本同步上升;3）2025年新增租赁厂房及人力成本上行进一步推高生产成本。此外,核心客户需求大幅增加,涉及产品线及生产基地较多,且交期集中,亦推高了多项成本。上述因素共同作用,导致毛利率下滑。

（二）进行同行业比较分析,说明是否具有合理性

1、消费电子业务毛利率对比

经检索公开信息,公司同行业可比公司的毛利率情况如下:

公司名称	业务领域	2025年毛利率	2024年毛利率	变动幅度
赛腾股份	消费电子/新能源/半导体设备	45.02%	42.77%	2.25%
鸿仕达	消费电子/新能源/半导体设备	31.17%	27.64%	3.53%
天准科技	检测设备	38.87%	41.17%	-2.30%
科瑞技术	消费电子/新能源	33.45%	36.22%	-2.77%
博众精工	消费电子/新能源	36.23%	37.31%	-1.08%

同行业可比公司2025年消费电子毛利率在31.17%-45.02%区间,水平因产品结构、业务规模、发展阶段不同而存在差异,公司消费电子毛利率为36.23%,处于行业中等水平,毛利率变动趋势与同行业公司不存在重大差异,处于行业合理区间。

2、新能源业务毛利率对比

经检索公开信息,公司同行业可比公司的毛利率情况如下:

公司名称	业务领域	2025年毛利率	2024年毛利率	变动幅度
先导智能	锂电设备	33.32%	34.98%	-1.66%
赢合科技	锂电设备	15.50%	30.27%	-14.77%
利元亨	锂电设备	27.19%	7.77%	19.42%
博众精工	新能源设备	17.21%	20.72%	-3.51%

同行业可比公司2025年新能源毛利率在15.50%-33.32%区间,水平因产品结构、业务规模、发展阶段不同而存在差异,公司新能源业务毛利率与同行业可比公司相比,处于行业合理区间。

综上所述,消费电子毛利率基本稳定,与天准科技、科瑞技术等同行业可比公司变动趋势一致;新能源毛利率虽有所下降,但处于同行业合理区间,且与先导智能、赢合科技等同行业公司变动趋势一致。因此,公司毛利率下滑具有合理性,符合行业整体发展态势及市场竞争环境。

（三）说明公司毛利率下滑的原因

如前所述,2025年公司综合毛利率下滑,主要受三方面因素叠加影响:一是收入结构变化,毛利率较低的新能源业务收入占比由2024年的17%大幅提升至40%,而毛利率较高的消费电子业务收入占比由80%下降至54%,结构性变化显著拉低整体毛利率水平;二是新能源业务自身毛利率下滑,2025年新能源业务毛利率由2024年的20.72%下降至17.21%,降幅3.51个百分点,主要系行业竞争加剧导致销售价格承压,有色金属价格上涨带动原材料成本上升,新增租赁厂房及人力成本上行进一步推高生产成本,同时核心客户需求大幅增加且交期集中,造成隐性成本上升。上述因素共同作用,导致公司2025年综合毛利率下滑。

三、结合市场竞争趋势、公司产能规划及成本管控等因素,说明公司主要业务毛利率是否存在进一步下滑风险,主要产品或者技术是否存在被迭代的风险。

（一）公司主要业务毛利率进一步下滑的风险较低

1、消费电子业务:毛利率具备稳定性支撑

市场竞争格局稳固:公司是客户一产业链FATP环节主要供应商之一,与核心客户保持长期深度合作。FATP整线设备技术与服务壁垒高、定制化程度深,供应商与客户之间经过长期磨合形成的协作体系具有较高的稳定性,公司在该领域的业务基础较为扎实。

产能与效率持续优化:公司持续提升自动化生产效率,依托自有机加工中心提高核心零部件自制率,降低对外采购成本,为毛利率提供稳定支撑;

下游创新驱动:2026年下游终端创新力度有所加大,自动化升级需求有望提升,高附加值新项目有望逐步落地,对毛利率形成正向支撑。

业务拓展层面:公司一方面积极开发优质新增客户资源,拓宽客户结构;另一方面重点发力中高端自动化设备市场拓展,打开长期成长空间。

2、新能源业务:毛利率将随运营效率提升逐步改善

下游需求持续增长:下游动力电池扩产持续,换电站建设加速（2025年1000座、2026年2500座）,公司作为客户1核心供应商,在手订单充足、下游需求具有较高确定性。

产能规划有序推进:公司已启动扩产建设,规划新增换电站1000座/年、高端注液机180台/年、智能产线12条/年的产能,将有效缓解当前满产压力。

成本与结构优化空间:随着交付规模扩大、生产经验积累、供应链集中管控加强,单位人工成本和采购成本有望逐步下降;同时高附加值产品占比提升,将推动新能源业务整体毛利率逐步修复。

综上,消费电子业务毛利率有望保持稳定,新能源业务毛利率有望逐步改善,公司整体毛利率进一步大幅下滑的风险较低。

二、主要产品及技术不存在被替代、被迭代的重大风险

1、消费电子业务

公司在FATP整线领域技术积累深厚,拥有多项关键工艺与方案处于行业领先水平。公司与大客户采用联合开发模式,深度参与其新产品的设备方案制定,技术路线与产品方案与客户需求高度耦合,难以被竞争对手复制或替代。公司持续保持较高的研发投入,2025年公司研发费用为55,233.51万元,占营业收入比例为8.41%,技术迭代风险较低。

2、新能源业务

公司是客户1换电站、注液设备、智能仓储物流系统、模组Pack线等核心装备的重点战略供应商,双方合作规模与深度持续拓展。换电站、注液机等主力产品历经多代技术迭代,已实现规模化落地与批量交付,技术成熟度、运行稳定性及交付能力获得客户高度认可。当前下游新能源产业技术路线趋于稳定,公司作为客户1战略供应商紧跟客户需求,持续优化产品与整体解决方案,产品技术迭代节奏可控,目前面临技术替代、快速淘汰的风险较低。

三、结论

综合市场竞争格局、产能释放节奏、成本管控措施及下游需求趋势,公司消费电子业务毛利率有望保持稳定,新能源业务毛利率有望逐步改善,整体毛利率进一步大幅下滑的风险较低。公司核心产品与关键技术壁垒深厚、客户绑定紧密,不存在被替代或被迭代的重大风险。

2.季节波动情况。报告期内,公司一至四季度营业收入分别为7.37亿元、11.39亿元、17.77亿元、29.13亿元,分别同比变化-0.8%、4.48%、23.31%、73.38%,其中,第四季度营业收入占全年收入的比重为44.36%,同比增加10.45个百分点;一至四季度,公司毛利率分别为31.9%、33.12%、26.48%、26.52%,下半年毛利率出现一定幅度下滑。请公司:结合行业特征、业务模式、合同签订及执行周期、客户验收时点等,说明第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长的原因及合理性,是否存在放宽信用政策等改变收入确认方法以增加销售的情形,并详细说明下半年毛利率大幅下滑的具体原因。

回复:

一、请公司:结合行业特征、业务模式、合同签订及执行周期、客户验收时点等,说明第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长的原因及合理性

（一）行业特征、业务模式、合同签订及执行周期、客户验收时点

行业特征主要体现在消费电子方面,消费电子行业的自动化设备企业经常出现收入集中在第四季度的情况。主要受其下游核心客户（尤其是客户一公司）的新产品发布周期影响。客户一公司通常每年9月份左右发布新款手机等产品。为了配合新品上市,公司在二、三季度密集排产并陆续发货、架线调试,而设备验收高峰则集中在三、四季度。

业务模式、合同签订上,公司执行以销定产的定制化生产,主要采用直接销售模式。针对自动化设备,产品交付至客户指定地点,安装、调试完毕并完成验收时,确认收入。公司依据双方约定的技术标准执行验收程序,具体分为消费电子与新能源。其中,对于消费电子设备,代工厂收货后将设备接入其产品生产线,由公司派驻技术人员现场完成安装调试,调试数据经代工厂验收通过为完成节点;新能源设备到货后由客户负责清点外包装数量、核查包装完好度,进行安装、调试后启动验收流程,以客户出具验收报告为完成节点。此外,治具及其他零部件产品交付至客户指定地点且客户签收对账时确认收入。

执行周期、客户验收时点方面,鉴于公司产品的定制化程度较高且设备类产品需要验收的特征,合同执行周期主要取决于设备调试情况以及客户验收情况,不同项目之间存在一定的差异,通常在6个月以内,部分项目可能超过1年。

（二）说明第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长的原因及合理性

2025年公司按季度分布的收入情况如下:

单位:万元

业务板块	营业收入		其中:消费电子		其中:新能源	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
一季度	73,703.08	11.23%	54,085.89	15.32%	12,500.77	4.73%
二季度	113,946.67	17.35%	63,589.40	18.02%	44,457.21	16.83%
三季度	177,658.47	27.06%	89,937.71	25.48%	85,004.20	32.18%
四季度	291,259.58	44.36%	145,350.61	41.18%	122,162.21	46.25%
合计	656,567.80	100.00%	352,963.61	100.00%	264,124.39	100.00%

2025年第四季度公司收入占比44.36%,其中消费电子和新能源分别为41.18%、46.25%;对应四季度收入,回款比例消费电子和新能源分别为51.17%、80.55%。公司消费电子领域第四季度收入高系消费电子行业特征,新能源领域第四季度收入占比高系客户1等个别客户影响以及上海沃典下半年纳入合并报表共同影响所致,详见下述分析。

2025年第四季度,公司实现营业收入291,259.58万元,同比增长73.38%。主要客户的收入变动情况如下:

客户集团	2025年第四季度	2024年第四季度	增加额
营业收入	291,259.58	167,988.22	123,271.36
其中:客户1	85,806.82	14,740.35	71,066.47
客户3	15,069.36	-	15,069.36
客户2	13,722.29	-	13,722.29

客户1:2025年,客户1与多家车企客户合作推出巧克力换电车型,加速换电生态建设布局。受益于下游需求增长,公司智能换电站订单规模较上年同期明显增加,2025年全年公司与客户1订单总金额381,859万元,同比增长303.27%,累计接单充换电站超1,000座。由于换电站订单交付和验收主要集中在2025年下半年,带动第四季度对客户1销售收入同比增长71,066.47万元。

客户3:公司于2025年6月完成了对上海沃典工业自动化有限公司的收购,自2025年7月起将其纳入合并报表范围。客户3为上海沃典长期合作客户,其下半年收入纳入合并报表,贡献第四季度收入15,069.36万元。

客户2:客户1和客户2合作在美国建厂,客户2的部分设备委托客户1来规划和采购,公司于2024年4月与客户2建立合作关系,承接电芯装配段入壳段物流线,以及机械料空中输送线,部分项目于2025年四季度验收。

消费电子行业的自动化设备企业经常出现收入集中在第四季度的情况。主要受其下游核心客户（尤其是客户一公司）的新产品发布周期影响。客户一公司通常每年9月份左右发布新款手机等产品。为了配合新品上市,公司在二、三季度密集排产并陆续发货、架线调试,而设备验收高峰则集中在三、四季度。

消费电子领域同行业公司2025年收入季节性分布如下:

分季度营收占比	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
赛腾股份	21.56%	19.00%	34.32%	25.12%
鸿仕达	14.00%	15.51%	28.97%	41.53%
天准科技	12.22%	21.13%	21.23%	45.42%
科瑞技术	20.35%	21.68%	24.87%	33.10%
平均值	17.03%	19.33%	27.35%	36.29%
博众精工	15.32%	18.02%	25.48%	41.18%

可见,第四季度收入占比较高系行业内普遍存在的情况。2025年第四季度公司消费电子领域的收入占比高于赛腾股份和科瑞技术,低于鸿仕达、天准科技,总体上不存在显著偏离行业的情况。

新能源领域同行业公司2025年收入季节性分布如下:

分季度营收占比	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
先导智能	21.46%	24.32%	26.50%	27.73%
赢合科技	14.17%	30.98%	26.68%	28.17%
利元亨	23.23%	26.46%	29.09%	21.23%
平均值	19.62%	27.25%	27.42%	25.71%
博众精工	11.23%	17.35%	27.06%	44.36%

2025年公司新能源领域收入占比高于同行业公司主要系客户1等个别客户影响以及上海沃典下半年纳入合并报表共同影响所致。综上所述,公司第四季度收入占比显著提升且同比大幅增长具有合理性。消费电子领域受下游核心客户新品发布周期影响,设备验收高峰集中在三、四季度,与同行业季节性分布一致;新能源领域主要受客户1等个别客户订单集中释放及上海沃典下半年纳入合并报表影响。公司收入确认政策严格依据合同约定执行,不存在跨期调节收入的情形。

二、是否存在放宽信用政策等改变收入确认方法以增加销售的情形

2025年度,公司主要客户的信用政策如下:

客户集团	信用政策-2025年	信用政策-2024年	变化
客户a	1.预付30%,货到付20%,验收后付款30%,验收后360天付款20%;(账期60天)	1.预付30%,货到付20%,验收后付款30%,验收后360天付款20%;(账期60天)	
	2.预付40%,货到付30%,验收后付款20%,验收后360天付款10%;(账期60天)	无	新增
	3.预付30%,货到付30%,验收后付款30%,验收后360天付款10%;(账期60天)	2.预付30%,货到付30%,验收后付款30%,验收后360天付款10%;(账期60天)	
	4.货到付70%,验收后付款30%;(账期60天)	3.货到付70%,验收后付款30%;(账期60天)	
	5.开票后30-90天付款。	4.开票后30-90天付款。	
客户b	客户b审核通交的付款申请无误后,45天内向公司付款。	客户b审核通交的付款申请无误后,45天内向公司付款。	
客户c	1.开票后90-180天付款;	1.开票后90-180天付款;	
	2.部分订单在客户二与终端客户结算后,再与公司结算付款。	2.部分订单在客户二与终端客户结算后,再与公司结算付款。	
客户d	1.开票后90-120天付款;	1.开票后90-120天付款;	
	2.部分订单在客户三与终端客户结算后,再与公司结算付款。	2.部分订单在客户三与终端客户结算后,再与公司结算付款。	
客户e	1.预付30%,验收后70%;(账期120天或90天)	1.预付30%,验收后70%;(账期120天或90天)	
	2.开票后120天付款。	2.开票后120天付款。	
客户f	1、设计完成付款40%,安装完成付款40%,MTO完成付款10%,验收后付款10%,开票后付款60天;	1.设计完成付款40%,安装完成付款40%,MTO完成付款10%,验收后付款10%,开票后付款60天;	
	2、设计完成付款20%,FAT完成付款20%,SAT完成付款50%,验收后付款10%,开票后付款60天。	2.设计完成付款20%,FAT完成付款20%,SAT完成付款50%,验收后付款10%,开票后付款60天;	
	3.安装启支付80%,终验后付款20%,开票后付款60天;	无	新增
	4.其他增补类:开票后付款60天。	3.其他增补类:开票后付款60天。	
客户g	1.货到付60%,验收后付款40%;(账期60天)	1.货到付60%,验收后付款40%;(账期60天)	
	2.开票后60-90天付款。	2.开票后60-90天付款。	
客户h	1.预付30%,货到付款50%,验收后付款10%,验收后360天付10%;	无	新增
	2.预付30%,人员到场25%,设备启动25%,标准作业流程执行后3个月10%,标准作业流程执行后12个月10%。	无	新增
客户i	1.验收后60天付款;	1.验收后60天付款;	
	2.部分订单在广达集团与终端客户结算后,再与公司结算付款。	2.部分订单在广达集团与终端客户结算后,再与公司结算付款。	

2025年度,随着公司与客户a合作规模扩大,部分项目合同条款有所调整,预付、到货款均提升10%,有利于降低公司资金占用。除上述调整外,公司对主要客户的信用政策未发生重大变化,不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

三、2025年下半年毛利率下滑的具体原因

2025年上半年及下半年,公司各业务板块的收入占比及毛利率情况如下:

业务板块	2025年上半年		2025年下半年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
消费电子	62.75%	38.74%	50.31%	34.98%
新能源	30.35%	20.60%	44.15%	16.27%
其他	6.89%	30.11%	5.53%	31.19%
合计	100.00%	32.64%	100.00%	28.51%

下半年综合毛利率较上半年下降6.13个百分点,主要原因如下:

（一）业务结构变化的影响

新能源业务毛利率低于消费电子业务,下半年新能源业务收入占比由上半年的30.35%上升至44.15%,结构性变化拉低综合毛利率约2个百分点。

（二）消费电子业务下半年毛利率下降原因

上半年高毛利率的自动化检测设备集中验收,自动化检测占比消费电子收入比重32.18%,毛利率43.09%;自动化装配占消费电子收入51.64%,毛利率33.16%。结构性变化拉高当期毛利率;同时公司基于销售预测提前备料,部分对冲了原材料价格上涨影响。进入下半年,前期备料库存逐步消耗,材料成本压力显现。上述因素共同导致下半年毛利率承压下行。

（三）新能源业务下半年毛利率下降的原因

新能源设备类市场竞争压力大,供大于求为买方市场,公司销售价格承压;公司产品为非标定制类产品,具有体型大、生产周期长、组装调试人力需求高等特点,设备结构复杂;有色金属价格上涨,造成原材料价格同步上涨,带动材料成本上涨;为满足订单产能,公司新增租赁厂房,同时人力成本上行,推高了生产成本;核心客户的需求大幅增加,涉及的产品线和生产基地较多,加上交期集中,造成隐性成本增加,多重因素叠加,导致毛利率下滑。

综上所述,公司下半年综合毛利率较上半年下降6.13个百分点,主要受业务结构变化及分板块毛利率下行双重影响。一方面,低毛利率的新能源业务收入占比由上半年的30.35%上升至44.15%,结构性变化拉低综合毛利率约2个百分点;另一方面,消费电子业务前期备料库存消耗后材料成本压力显现,叠加销售配套成本上升,毛利率承压下行,而新能源业务受市场竞争加剧、原材料及人力成本上涨、交期集中导致隐性成本增加等多重因素叠加影响,毛利率进一步下滑。上述因素共同作用,导致下半年综合毛利率显著下降。

3. 关于货币资金与借款。期末,公司货币资金16.15亿元,同比增长64.46%,其他应收款1.31亿元,同比增长507.45%;短期借款7.45亿元,同比减少14.16%,一年内到期的非流动负债2.54亿元,同比减少23.51%,长期借款10.87亿元,同比增长276.13%,一定程度上呈现“存贷双高”的现象。请公司:（1）说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况,是否存在使用受限、与大股东或关联方资金共管等情形,如是,请说明详细情况及原因;（2）说明主要的借款情况,包括但不限于用途、年限、利率、担保物等,并说明在货币资金余额较高的情况下仍进行贷款的必要性;（3）列示其他应收款期末余额各款项的具体业务性质和产生的原因;（4）说明货币资金与利息收入、借款与利息支出的匹配性。

回复:

一、说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况,是否存在使用受限、与大股东或关联方资金共管等情形,如是,请说明详细情况及原因

报告期末,公司货币资金余额161,489.42万元,具体构成及用途如下:

单位:万元

资金类别	金额	使用情况
定向增发募集资金	22,287.44	专户管理,仅限用于募投项目
受限资金	16,040.54	主要为银行承兑汇票保证金、不动户账户冻结
可自由支配资金	123,161.44	用于日常经营周转、支付员工薪酬、偿还银行借款、在建厂房建设等
合计	161,489.42	

报告期末,公司受限资金较去年同比增长170.38%,主要增长是由于报告期内采购量增加,公司通过承兑汇票方式支付的款项增加,导致银行承兑汇票保证金增长,2024年、2025年公司受限资金分类情况如下表所示:

单位:万元

受限资金类别	2025年金额	2024年金额	备注
银行承兑汇票保证金	15,690.84	5,682.82	
保函保证金	298.80	241.63	
封存、冻结	50.90	8.08	不动户冻结未大于百万
合计	16,040.54	5,932.54	

公司涉及受限资金的承兑汇票开立情况如下表所示,实付承兑汇票保证金金额为15,434.68万元,存在256.16万元差异,该差异主要源于前期作废/结清票据的保证金滞留及保证金