（上接 65 版）

项目	参数
权益比	100%
债务比	0%
贷款加权利率	3.5%
国债利率	1.84%
可比公司收益率	9.42%
适用税率	22%
历史 β	1.255
调整 β	1.168
无杠杆 β	1.055
权益 β	1.055
特性风险系数	1%
权益成本	10.84%
债务成本(税后)	2.73%
WACC	10.84%
无形资产特征风险系数	5%
无形资产折现率	15.84%

以相应折现率对预测期超额收益现金流进行折现，最终确定本次 PPA 客户关系评估值为人民币 37,200.00 万元（百万取整）。

(4)长期合同或相关权利支持情况

AAMI 主要客户多为全球知名半导体产业链客户。引线框架供应商进入主要客户供应体系通常需要经过供应商导入、产品验证、质量认证及持续考核等流程，对供应商的技术能力、产品稳定性、交付能力及产能保障能力具有较高要求。AAMI 与主要客户在长期合作中形成了稳定的产品验证、订单执行、质量反馈及持续供货机制，客户更换供应商存在一定成本，客户关系具备较强稳定性。

从本次重组时点前 20 大客户合作年限来看，前 20 大客户中大部分客户合作年限均在 20 年以上。AAMI 在长期合作过程中与主要客户形成了稳定的商业合作关系和相互信赖的商业信誉，上述长期合作历史是 AAMI 客户关系在较长期间内持续贡献收益的重要基础。

AAMI 不涉及长期合同，AAMI 通过与客户签订长期框架协议或下订单的方式保持持续的销售业务关系，该客户资源具备实质的价值，源自合同性或其他法定权利，符合企业会计准则关于“无形资产具有可辨认性”的标准。

2、说明将相关客户关系确认为无形资产是否符合《企业会计准则》的关规定

(1)企业会计准则及相关解释关于无形资产的相关规定

企业会计准则对无形资产的相关规定具体如下：

准则	具体规则
《企业会计准则第 6 号——无形资产》	第三条：无形资产，是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准： （一）能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换。 （二）源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。 第四条：无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认： （一）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业； （二）该无形资产的成本能够可靠地计量。
《企业会计准则解释第 5 号》	非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断。若不满足合同/法律标准，则需进一步判断该资产能否“从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或者负债一起用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换”。

此外，中国证监会发布的《2018 年上市公司年报会计监管报告》专门针对非同一控制下企业合并中的无形资产识别与确认问题提出了相关指引，具体指出：“可辨认净资产确认不充分导致商誉虚高。年报分析发现，并购重组交易中普遍存在对被收购方可辨认净资产确认不充分并低估其公允价值的现象。这一现象在新兴行业如医药生物、传媒、计算机等)表现尤为突出，这些行业的并购标的多为轻资产公司，其商业价值很可能来自于未确认的无形资产(如客户关系、合同权益等)，对这类资产辨认不充分导致商誉金额在初始确认时被高估。”

综上所述，非同一控制下的企业合并中无形资产的识别，关键是该无形资产能否区别于商誉单独“可辨认”，能够可靠地计量且有关经济利益很可能流入企业。

(2)上述客户关系满足无形资产确认的条件，具有可辨认性且其所带来的经济利益很可能流入企业

AAMI 凭借一流的产品质量、良好的业内口碑和优秀的服务与竞争能力和全球优质客户建立了持续稳固的合作关系，主要客户均为全球知名、行业头部的 IDM 和 OSAT 企业，将 AAMI 客户关系确认为无形资产的依据具体如下：

①AAMI 通过与客户签订框架协议或下订单的方式保持持续的销售业务关系，该客户资源具备实质的价值，源自合同性或其他法定权利，符合企业会计准则关于“无形资产具有可辨认性”的标准。

②AAMI 的客户需要履行严格的导入流程和审查机制。AAMI 主要客户包括但不限于德州仪器、微芯科技、Hana、意法半导体、华天科技、通富微电、UTAC、AOS、安靠等，广泛覆盖全球主流的头部半导体 IDM 厂商和 OSAT 厂商，引线框架供应商进入境内外头部客户供应体系的门槛极高，通常需要履行严格的导入流程和审查机制，要求供应商具备持续的研发迭代能力和充足的产能保障。该等认证考评机制使得 AAMI 作为供应商存在较高的客户粘性，能够建立稳定长效的客户关系。因此，下游客户与 AAMI 之间建立的合作关系展现出高度的稳定性和持续性。

③从历史合作情况来看，AAMI 与大部分核心客户均保持 20 年以上的长期合作。上述长期持续合作情况表明，AAMI 与主要客户之间已形成较稳定的商业合作基础和持续交易关系，相关客户关系能够合理预期在未来期间继续为 AAMI 带来经济利益流入。

④在维护客户关系方面，AAMI 积极维护现有客户关系。AAMI 的销售与研发团队，会定期造访客户现场，深入探讨并巩固客户关系，积极参与客户的产品研发设计，与之展开密切而频繁的互动，不仅加深了对客户需求的了解，也促进了产品和服务的持续改进。该等联系使得 AAMI 与客户之间存在紧密沟通、进一步增加客户粘性。

综上，相关客户资源可以合理预期在未来一段时间内带来经济利益。AAMI 通过与其签订长期框架协议或下订单的方式保持持续的销售业务关系，因此，该客户资源具备实质的价值，源自合同性或其他法定权利，且展现出高度的稳定性和持续性，符合企业会计准则关于“无形资产具有可辨认性”及“经济利益很可能流入企业”的规定。

(3)客户关系的成本能够可靠计量

AAMI 客户关系具有明确的评估范围和充分的历史经营数据基础。本次 PPA 以 AAMI 前 20 大客户对应的客户关系作为评估对象，AAMI 能够按照客户维度取得历史收入、收入贡献、合作年限及持续交易情况等数据。历史期 AAMI 前 20 大客户对客户关系相关收入的贡献比例均维持在 80%以上，且大部分主要客户与 AAMI 合作年限超过 20 年，相关客户关系及其历史收益贡献能够明确识别和核实。

回时，AAMI 所处半导体产业链具有客户认证严格、供应商转换成本较高的特点。引线框架是半导体关键封装材料，对下游产品性能和可靠性具有重要影响，客户通常对供应商的产品质量、供应保障、产能规模及技术服务等进行严格审核。引线框架供应商通常需经过 1–2 年的客户认证周期后才能正式建立合作，新开发产品一般亦需经过 6 个月至 2 年的验证周期。一旦进入客户供应体系，基于产品质量稳定性、生产保障及供应链风险控制等考虑，在供应商未发生重大质量或供应问题的情况下，客户通常不会轻易更换供应商。因此，尽管半导体行业短期市场需求及客户采购量可能存在波动，但已经形成的客户合作关系具有较强稳定性和持续性，为现有客户关系未来收益预测提供了合理基础。

基于上述客户关系特点，公司能够结合主要客户历史收入、收入贡献、合作年限及客户稳定性，对现有客户关系未来可贡献的收入和收益进行合理预测。

中联资产评估咨询（上海）有限公司以 2025 年 11 月 30 日为估值基准日，对公司拟编制合并财务报表涉及的 AAMI 部分可辨认固定资产及无形资产公允价值进行了估算，并出具 PPA 报告。经采用超额收益法测算，在预测客户关系相关业务未来收益的基础上，扣减营运资金、固定资产、人力资源、技术类无形资产及其他经营性资产的合理回报，将剩余归属于客户关系的超额收益折现确定客户关系公允价值为人民币 372,000,000 元，公司以该公允价值作为购买日合并报表层面的初始确认基础。

综上，AAMI 客户关系具有长期、稳定的历史交易基础，其历史收益贡献能够核实，未来收益具有合理预测基础，且能够采用超额收益法对归属于客户关系的收益贡献进行合理量化，因此客户关系公允价值能够可靠计量，符合企业会计准则及相关解释关于“该无形资产的成本能够可靠地计量”的规定。

(二)结合上述问题，及同行业公司对同类资产的摊销政策等，论证上述摊销年限的设定依据及合理性。

1、客户关系摊销年限的设定依据

公司将客户关系确认为使用寿命有限的无形资产，并按照预计受益年限进行摊销。本次 PPA 中，客户关系收益年限取决于该等客户关系预计能够为公司带来有效收益的经济寿命，即能够为公司带来超额收益的期间。客户关系的经济寿命并不等同于单项合同的法律期限，也不意味着客户关系将在该期限届满时终止，而是基于客户特点、历史合作情况、客户粘性、收入贡献及未来收益贡献期间等因素作出的合理估计。

根据 PPA 报告，估值范围内客户大部分与 AAMI 合作年限超过 20 年，客户粘性较强，因此，PPA 综合考虑以 12 年作为客户关系的收益年限。公司在后续会计处理中，以 PPA 确定的客户关系预计收益年限作为该项无形资产的预计受益年限，并据此采用直线法进行摊销。

2、与同行业公司同类资产摊销政策不存在重大差异

客户关系类无形资产的预计使用寿命通常取决于客户合作稳定性、客户关系是否具有合同或订单支持、客户导入门槛、历史留存情况及未来收益贡献期间等因素。AAMI 所处半导体材料及封装产业链具有客户导入周期较长、产品验证要求较高、供应商替换成本较高等特点，主要客户合作关系相对稳定。

根据对 A 股半导体行业上市公司介绍披露客户关系无形资产摊销年限的统计如下：

上市公司	摊销年限
北方华创科技集团股份有限公司	10年
江苏雅克科技股份有限公司	10年
苏州华兴源创科技股份有限公司	12年
闻泰科技股份有限公司	15年

注：数据来源于上述公司公开披露的定期报告。

同行业上市公司摊销年限在 10–15 年的区间内，公司客户关系摊销年限为 12 年，不存在重大差异。

综上，公司客户关系摊销年限系结合客户关系经济寿命、主要客户合作年限、客户稳定性、客户导入壁垒、历史收入贡献、前次 PPA 参数及重组阶段资产基础法评估处理综合确定。本次 PPA 客户关系收益年限及摊销政策与重组阶段评估处理保持一致，且与同行业公司同类资产摊销政策不存在重大差异，摊销年限设定具有合理性。

会计师核查意见：

1、针对上述事项，我们执行的核查程序主要包括：

(1)取得并审阅中联评估对 AAMI 以 2025 年 11 月 30 日为基准日出具的《深圳至正高分子材料股份有限公司拟编制合并财务报表涉及的 Advanced Assembly Materials International Limited 部分可辨认资产公允价值估值报告》，利用内部估值专家分析复核公司聘请的评估师出具的评估报告及评估结论；

(2)了解并分析管理层对客户关系无形资产的预期收益情况的判断，取得客户留存率数据，复核管理层对客户关系评估主要参数的选取依据及取值范围的相关判断是否与市场及 AAMI 经营情况相符，判断客户关系确认为无形资产是否存在确凿的证据，是否满足有关的经济利益很可能流入企业的条件；

(3)了解并分析报告期内客户关系评估范围内的客户留存情况，分析客户流失率及基于客户流失率设定的客户关系摊销年限是否合理；

(4)获取并比较同行业上市公司关于客户关系的摊销年限，分析是否存在重大差异。

2、核查意见：

基于已执行的核查程序，我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司 2025 年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

四、关于应收账款。年报显示，公司应收账款期末余额为 6.73 亿元，占营业收入的比重为 122.22%，本期期末余额较上期增长 265.70%，主要系报告期新增 AAMI 的应收账款所致。其中，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 1,351.33 万元，坏账准备期末余额 1,023.63 万元，计提比例为 75.75%；按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 6.72 亿元，坏账准备期末余额 236.95 万元，计提比例为 0.35%。按组合分类的应收账款分为账龄组合、低风险、正常、关注四类，预期信用损失率分别为 10.76%、0%、0.12%、0.16%。请公司：（1）补充披露按单项计提的主要应收账款大额应收款方情况，包括但不限于欠款方名称、账龄分布、销售金额、计提比例、回款情况、与公司关联关系，并结合欠款背景、欠款方资信变化、公司催收工作等情况说明报告期内对相关客户单项计提比例的合理性、充分性；（2）补充披露按组合计提坏账准备的期末余额前五名欠款方的应收账款具体情况，包括名称、是否在关联关系、销售金额、合同约定的付款安排、是否逾期等，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险；（3）结合按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据、同行业可比公司坏账计提比例，进一步说明公司应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否在计提不充分的情况。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一)补充披露按单项计提的主要应收账款欠款方情况，包括但不限于欠款方名称、账龄分布、销售金额、计提比例、回款情况、与公司关联关系，并结合欠款背景、欠款方资信变化、公司催收工作等情况说明报告期内对相关客户单项计提比例的合理性、充分性

公司单项计提坏账的判断标准：公司对由收入谁则规范的交易形成的应收款项(无论是否包含重大融资成分)，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司对该应收款项在单项资产的基础上确定预期信用损失。

单位：万元

客户名称	2025年12月31日账面余额	2025年12月31日坏账准备	计提比例(%)	账龄分布	销售金额	期后回款情况	与公司关联关系
江苏芯德半导体科技股份有限公司(注)	125.00	125.00	100.00	1–2年	125.00	未回款	无
	819.25	491.55	60.00	1–2年	1,638.50	未回款	无
吉姆西半导体科技（无锡）有限公司	19.08	19.08	100.00	1–2年，2–3年	190.80	未回款	无
安徽汉之星光电科技有限公司	388.00	388.00	100.00	1–2年	750.00	未回款	无
合计	1,351.33	1,023.63	75.75		2,704.30		

注 1：该客户应收账款余额由两台设备形成，对该客户按单台设备单项计提坏账准备。

注 2：期后回款统计截至 2026 年 5 月 31 日。

1、江苏芯德半导体科技有限公司

(1)截至 2025 年 12 月 31 日，公司对该客户的应收账款余额 125 万元，该交易发生于 2023 年 12 月，相关款项已逾期。逾期主要系客户对设备运行情况提出技术异议，双方就设备运行情况、客户所述技术问题及后续解决方案进行了多轮沟通，尚未达成一致意见。后续公司将继续推进该设备的整改以满足客户需求。

公司管理层结合项目履约情况、客户沟通结果及款项逾期情况综合判断，该客户短期内支付意愿受到明显影响，相关应收账款回收存在较大不确定性。基于谨慎性原则，公司管理层判断该笔应收账款存在明显减值迹象，相关款项回收风险较高。因此，公司对该客户应收账款余额 125 万元按单项全额计提坏账准备。

(2)截至 2025 年 12 月 31 日，公司对该客户的应收账款余额 819.25 万元，该交易发生于 2024 年 6 月，相关款项已逾期。该设备系公司与合作方共同研究开发的新设备，因产品具有一定定制化和研发属性，客户在后续运营使用过程中反馈存在部分技术问题。相关技术问题短期内尚难以完全解决，后续需结合合作开发方技术改进情况共同推进解决方案。

公司管理层结合设备交付及客户使用情况、当前技术改进进展、客户回款意愿及后续协商安排综合判断，该笔应收账款虽已逾期，且存在因设备技术改进、客户需求满足程度等因素导致存在款项回收具有不确定性，但公司与客户仍保持积极沟通，相关设备可以部分满足客户需求，公司后续可根据设备与合作开发方的改进实际情况，考虑继续投入资源进行技术改进等方式与客户协商解决。因此，公司判断该笔应收账款不存在全额无法收回的风险。

综上，公司管理层判断该笔应收账款不存在全额无法收回的风险，鉴于谨慎原则，按照 60%计提坏账准备。

2、吉姆西半导体科技(无锡)有限公司

截至 2025 年 12 月 31 日，公司对该客户应收账款余额为 19.08 万元，该交易发生于 2022 年 10 月，相关款项已逾期。该笔应收账款对应业务已按照约定完成相关技术服务工作。

后续经与客户沟通确认，该客户对应的终端客户因经营原因已停止履约，导致客户未能按原计划向公司支付相关服务款项。上述事项系第三方经营状态发生客观变化所致，不属于公司技术服务履约存在争议或瑕疵。

公司管理层结合项目履约情况、客户沟通结果及款项逾期情况综合判断，该客户短期内支付意愿受到明显影响，相关应收账款回收存在较大不确定性。

综上，公司管理层判断该笔应收账款存在明显减值迹象，相关款项回收风险较高。因此，公司对该客户应收账款余额 19.08 万元按单项全额计提坏账准备。

3、安徽汉之星光电科技有限公司

截至 2025 年 12 月 31 日，公司对该客户应收账款余额为 388 万元，该笔交易发生于 2024 年 9 月和 11 月，相关款项已逾期。该笔应收账款对应设备已于 2024 年下半年交付客户，并经客户验收后投入使用。

2025 年 5 月，客户反馈上述设备在使用过程中出现技术问题，并主张因此产生生产损失。公司收到反馈后，就设备运行情况、客户所述技术问题、损失主张及后续解决方案与客户进行了沟通，但截至目前，双方尚未就技术质量问题的具体原因、责任归属、客户损失金额及解决方案达成书面一致意见。

综合考虑该客户应收账款已逾期，且双方争议事项尚未解决，款项回收时间及可回收金额存在重大不确定性。公司已委托律师向客户起诉，维护公司权益。

综上，公司管理层判断该笔应收账款存在明显减值迹象，相关款项回收风险较高。因此，公司对该客户应收账款余额 388 万元按单项全额计提坏账准备。

(二)补充披露按组合计提坏账准备的期末余额前五名欠款方的应收账款具体情况，包括名称、是否存在关联关系、销售金额、合同约定的付款安排、是否逾期等，结合期后回款情况，说明是否存在回收风险

1、按组合计提坏账准备的期末余额前五名欠款方情况

单位：万元

单位名称	应收账款和合同资产年末余额	占应收账款和合同资产年末余额合计数的比例(%)	对应发生交易的时间	坏账准备年末余额	关联关系	2025年度销售金额	信用条款
单位 B	8,604.40	12.56	2025年8–12月	8.52	否	17,446.06	60天
单位 C	3,787.18	5.53	2025年10–12月	0.00	否	18,183.16	60天
单位 D	3,470.45	5.07	2025年8–12月	4.51	否	10,567.65	美金 30 天 / 人民币 90 天
单位 E	2,853.23	4.16	2025年10–12月	0.00	否	12,640.47	30天
单位 F	2,494.53	3.64	2025年10–12月	0.00	否	10,383.20	30天
合计	21,209.79	30.96		13.03			

注：欠款方单位名称因涉及商业秘密，已履行豁免披露程序。

2、前五名欠款方逾期及期后回款情况

单位：万元

单位名称	逾期应收账款金额	逾期应收账款占比	逾期 60 天以上金额	逾期 60 天以上占比	期后回款金额	期后回款占比
单位 B	4,916.13	57.13%	1,078.32	12.53%	8,351.46	97.06%
单位 C	53.40	1.41%	0.00	0.00%	3,787.18	100.00%
单位 D	1,266.58	36.50%	0.00	0.00%	3,470.45	100.00%
单位 E	116.76	4.09%	99.86	3.50%	2,853.23	100.00%
单位 F	373.48	14.97%	0.00	0.00%	2,488.55	99.76%

注：1、期后回款统计截至 2026 年 5 月 31 日；期后回款占比 = 期后回款金额 ÷ 期末应收账款余额。

2、欠款方单位名称因涉及商业秘密，已履行豁免披露程序。

3、回收风险分析

(1)客户资信良好。公司应收账款期末余额前五名客户均为与公司合作多年、且在行业内具有重要地位的企业，均为全球知名半导体 IDM 或 OSAT 企业(其中部分为福布斯(Forbes)发布的“2025 全球企业 2000 强”名单中的企业)，财务状况良好，历史回款记录良好。前述客户与 AAMI 均无关联关系。

(2)期后回款情况良好。截至 2026 年 5 月 31 日，前五名客户期后回款比例除单位 B (97.06%)外，均已达到或接近 100%，整体期后回款情况良好。虽然单位 B 的应收账款期后回款尚未达到 100%，但根据公司与该客户多年合作积累的历史回款数据，该客户付款节奏相对较为审慎、回款周期偏长系其一贯付款特征，公司历史上对该客户的应收账款最终均实现全额回收，未发生坏账核销记录。综合考虑客户的行业地位、信用状况及历史回款表现，公司认为该笔应收账款存在重大回收风险。

(3)逾期原因合理可控。公司应收账款出现逾期的主要原因系：①部分客户合同约定的信用期起算时点为客户收到发票之日，而公司系统设定的应收账款账期起算日为收入确认时点，因此部分客户的信用期实际起算时点晚于公司系统设定的起算时点，导致系统记录的回款时间超过信用期；②部分客户因内部付款审批流程较长或自身资金周转安排而出现延迟付款情形。该等逾期不属于客户信用恶化所致，且通过期后回款已基本收回。

(4)坏账计提充分。公司针对前五名按组合计提坏账准备的客户已按其综合信用风险评分对应的预期信用损失率计提相应坏账准备，计提依据符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及其应用指南的相关规定。

综上，公司应收账款期末余额前五名客户均为资信良好、合作年限较长的行业头部企业，逾期款项均已基本于期后收回，公司应收账款不存在重大回收风险。

(三)结合按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据、同行业可比公司坏账计提比例，进一步说明公司应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否存在计提不充分的情况。

除了单项计提坏账准备的应收账款外，公司以共同信用风险特征为依据，在本次重大资产重组前将应收账款分为账龄和关联方二个组合，在本次重大资产重组后将应收账款分为账龄、低风险、正常、关注类四个组合。公司采用的共同信用风险特征包括：账龄、债务人类别、金融工具类型、在可用情况下考虑外部信用风险评级、初始确认日期、剩余合同期限、债务人所处行业、债务人所处地理位置等。

1、账龄组合

(1)按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据

划分为账龄组合的应收款项，主要来自半导体设备业务形成的应收款项，公司以应收账款的账龄作为信用风险特征，采用减值矩阵确定其信用损失，通过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，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。

账龄组合预期信用损失率：

账龄	预期信用损失率(%)
6个月以内	0
6个月至 1 年	5
1–2年	10
2–3年	20
3年以上	100

(2)同行业可比公司坏账计提比例

半导体设备同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例的情况：

项目	半导体专用设备业务		
账龄	本公司	芯源微	盛美上海
6个月以内	–	5	1
6个月至 1 年	5	5	5
1–2年	10	10	10
2–3年	20	30	20
3–4年	100	50	25
4–5年	100	80	30
5年以上	100	100	100

如上表所示，公司与芯源微、盛美上海等半导体设备公司在账龄 3 年以内的计提比例基本一致，3 年以上的坏账计提政策更为谨慎。公司坏账计提政策具有合理性且充分。

2、低风险、正常、关注类组合

(1)按组合计提坏账准备的预期信用损失率确定依据

对划分为低风险、正常、关注类组合的应收款项，主要来自子公司 AAMI 的引线框架业务形成的应收款项，公司参考历史信用损失经验、专业机构发布的信用评级相关数据，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，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，具体如下：

1）“2025 全球企业 2000 强”的客户

依据全球权威的企业及专业情报信息提供商福布斯（Forbes）发布的“2025 全球企业 2000 强”名单(Forbes' 2025 Global 2000 List)进行判定。对于属于“2025 全球企业 2000 强”的客户，认定为低风险类组合，预期信用损失为 0，此类客户为全球知名半导体企业，综合实力突出，经营情况稳定，保持良好回款记录，不存在违约风险。

2)非“2025 全球企业 2000 强”的客户

第一步：确定公司内部信用评级

公司综合考虑客户的行业地位与市场声誉、所处国家风险评估情况，以及基于客户财务状况、历史回款情况、销售规模和管理能力等维度确定的客户信用评分，评估并确定一个从 1 到 20 分的综合信用风险评分，其中 20 分最高分对应客户信用评级最优质。公司再根据上述评分将客户进行分类，形成低风险(16–20 分)、正常(10–15 分)和关注类(1–9 分)三类客户的内部信用评级分类。

第二步：确定预期信用损失率矩阵表

公司参考信用评级机构 Moody's 发布的研究报告《Default Trends – Global: Annual default study》(《违约趋势 – 全球：年度违约研究》)中预测的违约概率(PD)、违约损失率(LGD)和前瞻性调整因素(F)数据，确认公司各内部信用风险评级对应的违约概率(PD)、违约损失率(LGD)，计算各内部信用风险评级对应的违约概率(PD)、违约损失率(LGD)，并结合前瞻性调整因素数据(F)计算得出各内部信用风险评级对应的预期信用损失率，得出匹配公司内部信用评级预期信用损失率矩阵表。

第三步：计算预期信用损失

公司根据综合信用风险评分对应的期末应收账款余额，利用预期信用损失率矩阵匹配相应评分的损失率，计算预期信用损失。

综上，公司针对信用风险特征组合计算预期信用损失时，充分、合理考虑了违约概率(PD)、违约损失率(LGD)和前瞻性调整因素(F)等影响会计估计的关键因素。会计估计运用的关键参数主要源于历史数据或 Moody's 等第三方专业机构发布数据，具有客观性与合理性。不同信用风险特征组合预期信用损失的确定依据符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及其应用指南对预期信用损失计量的规定。

(2)同行业可比公司坏账计提比例

根据《企业会计准则第 20 号——一企业合并》第十七条：“企业合并形成母子公司关系的，母公司应当编制购买日的合并资产负债表，因企业合并取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或者负债应当以公允价值列示。”

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析(2024)》案例 3–03 非同一控制下企业合并中取得资产的后续计量三、案例解析，被购买方的资产负债都是在购买日购入的，既然是新购入的资产，应收款项和固定资产的初始计量不应该出现备抵科目。根据金融工具准则，购买一项应收账款时按照公允价值进行初始计量。鉴于公司本年度非同一控制下企业合并的购买日为 11 月 27 日，公司本应收账款中包含合并 AAMI 引线框架业务的部分，该部分应收账款在购买日按公允价值进行初始确认，因此未单独列示购买日之前该应收账款的原值及已计提的坏账准备金额，公司合并报表中期末的坏账准备比例不能完全反映引线框架业务应收账款原值实际的坏账准备计提比例。

引线框架业务实际的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的对比如下：

证券代码	公司简称	2025年 12 月 31 日
002119.SZ	康强电子	5.96%
6548.TWO	长华科	0.18%
2351.TW	顺德工业	0.62%
均值		2.25%
引线框架业务(注)		3.11%

注：该坏账减值准备计提比例来自主营引线框架业务的子公司 AAMI 层面在 2025 年 12 月 31 日计算的计提比例

整体来看，公司根据自身的经营业务实际，参考了历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，基于单项和信用风险特征组合评估确定应收账款的预期信用损失并相应计提应收账款坏账准备。

综合来看，AAMI 应收账款坏账准备计提比例位于同行业可比公司坏账准备计提比例的区间内，高于可比公司计提比例之中位值及平均值，具有谨慎性和合理性。

会计师核查意见：

1、针对上述事项，我们执行的核查程序主要包括：

(1) 针对以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按共同信用风险特征为依据划分组合、参考历史信用损失经验、结合当期状况和前瞻性信息估计预期信用损失的合理性。复核管理层采用的关键假设和参数，评价其合理性和准确性；

(2) 针对以单项计提预期信用损失的应收账款，通过询问管理层，了解其识别为单项计提的事实依据及期后回款情况，评价管理层单项计提坏账准备的合理性；

(3)在抽样的基础上对年末应收账款余额执行函证程序，确认年末余额的准确性和真实性。

(4)获取公司关联方清单，根据启信宝等公开信息检查应收账款余额前五名欠款方的基本情况，分析是否与公司存在关联关系。

(5)获取公司年末前五大客户的应收账款逾期明细和期后回款明细表，抽查前五大客户期后回款的银行回单等凭证。

2、核查意见：

基于已执行的核查程序，我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司 2025 年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

特此公告。

深圳市领先半导体科技产业股份有限公司董事会

2026 年 7 月 8 日

（上接 66 版）

2	珠海华发实业股份有限公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票方案的论证分析报告（修订稿）	一、本次向特定对象发行的背景和目的	（二）本次向特定对象发行股票的目的	财务数据更新为 2023 年–2025 年
		五、本次发行方式的可行性	（一）本次发行方式合法合规	更新本次发行定价基准日、发行价格、股票数量和募集资金总额
3	珠海华发实业股份有限公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）	一、本次募集资金概况		募投项目减少了“杭州武御林宸院项目”和“珠海华发峰景湾花园二期项目”
		二、募集资金投资项目可行性分析		募投项目减少了“杭州武御林宸院项目”和“珠海华发峰景湾花园二期项目”；更新募投项目证照信息
4	珠海华发实业股份有限公司关于向特定对象发行 A 股股票摊薄即期回报、采取填补措施及相关主体承诺（修订稿）的公告	一、本次发行对公司主要财务指标的影响	（一）主要假设前提	根据 2025 年经审计的财务数据更新本次向特定对象发行对公司主要财务指标的影响
		七、关于本次发行摊薄即期回报的填补措施及承诺事项的审议程序	（二）对主要财务指标的影响	
				更新审议程序情况

本次修订后的预案及其他相关修订文件已于同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露，敬请广大投资者注意查阅。

公司本次向特定对象发行 A 股股票事项尚需提交股东会审议、获得上海证券交易所审核通过，并经中国证券监督管理委员会同意注册后方可实施。敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

珠海华发实业股份有限公司

董事会

二〇二六年七月八日

证券代码：600325　　证券简称：华发股份　　公告编号：2026–072

珠海华发实业股份有限公司 关于对子公司增资的公告

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。

重要内容提示：

- 增资标的名称：武汉华川房地产开发有限公司（以下简称“华川房产”）
- 增资金额：3,358,049,500 元
- 交易实施尚需履行的审批及其他相关程序：

本次增资属于公司 2025 年年度股东会授权范围，并已履行公司内部决策程序。

- 其它需要提醒投资者重点关注的风险事项

本次增资对象为公司控股子公司，公司可对其经营管理实施有效控制，总体风险可控，公司将加强对华川房产的经营管理，做好风险的管理和控制。敬请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

一、对外投资概述

（一）本次交易概况

1、本次交易概况

为满足公司控股子公司华川房产的业务经营需要，公司控股子公司广州华川实业发展有限公司（以下简称“广州华川”）以现金及债转股方式对其全资子公司华川房产合计增资 3,358,049,500 元。本次增资后，华川房产的注册资本由 3,732,175,700 元增至 7,090,225,200 元，公司对华川房产的持股比例保持不变，华川房产仍为公司的控股子公司。

2、本次交易的交易要素

投资类型	□新设公司 √增资现有公司（√同比例 □非同比例） —增资前标的公司类型：□全资子公司 √控股子公司 □参股公司 □未持股公司 □投资新项目 □其他：_____
投资标的名称	武汉华川房地产开发有限公司
投资金额	√已确定，具体金额（万元）：_335,804.95___ □尚未确定
出资方式	√现金 √自有资金 □募集资金 □银行贷款 □其他：_____ □实物资产或无形资产 □股权 □其他：_____
是否跨境	□是 √否

（二）董事会审议情况，是否需经股东会审议通过和有关部门批准。

本次增资属于公司 2025 年年度股东会授权范围，并已履行公司内部决策程序。

（三）明确说明是否属于关联交易和重大资产重组事项。

本次交易不构成重大资产重组，不构成关联交易。

二、投资标的基本情况

（一）投资标的概况

本次增资对象为公司控股子公司华川房产，主要业务为房地产开发经营。公司持有控股子公司珠海市海川地产有限公司（以下简称“珠海海川”）50.2%股权，珠海海川持有广州华川 100%股权，广州华川持有华川房产 100%股权。

（二）投资标的具体信息

1、投资标的

（1）增资标的基本情况

投资类型	√增资现有公司（√同比例 □非同比例）
标的公司类型（增资前）	控股子公司
法人 / 组织全称	武汉华川房地产开发有限公司
统一社会信用代码	√___91420104MA49N8AH2D ___ □ 不适用
法定代表人	张文
成立日期	2021/01/08
注册资本	373,217.57 万元
实缴资本	373,217.57 万元
注册地址	武汉市硚口区古田路 41 号 15 栋 1 层 21 号 –1233
主要办公地址	武汉市硚口区古田路 41 号 15 栋 1 层 21 号 –1233
控股股东 / 实际控制人	广州华川实业发展有限公司
主营业务	许可项目：房地产开发经营；各类工程建设活动；住宅室内装饰装修（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：市场营销策划；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告制作；会议及展览服务；建筑材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；以自有资金从事投资活动（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
所属行业	K701房地产开发经营

（2）增资标的最近一年又一期财务数据

单位：万元

科目	2026年 3 月 31 日（未经审计）	2025年 12 月 31 日（未经审计）
资产总额	612,328.46	680,577.32
负债总额	301,356.23	368,788.40
所有者权益总额	310,972.23	311,788.93
资产负债率	49.21%	54.19%
科目	2026年 1–3 月（未经审计）	2025年度（未经审计）
营业收入	681.38	58,120.53
净利润	–816.70	–42,156.70

（3）增资前后股权结构

单位：万元

序号	股东名称	增资前		增资后	
		出资金额	占比(%)	出资金额	占比(%)
1	广州华川实业发展有限公司（公司控股子公司）	373,217.57	100	709,022.52