

公司其他业务销售属于主要责任人,应采用总额法确认收入,依据如下:

- ① 公司在转让商品之前,承担了该商品的所有权上的主要风险和报酬;
- ② 公司向上游供应商采购商品时,并自主承担持有商品的全部风险;包括价格下跌损失、全部损耗、滞销报废、灭失毁损风险;
- ③ 商品所有上的主要风险报酬在转移给下游客户前由公司承担。

公司承接向客户转让商品的主要责任,客户与公司签订销售合同,无论产品质量、交付延期、规格不符,均由公司直接向客户承担退货、退换、赔偿责任;上游供应商

商业模式、产品、区域列示一生主要经营数据及其变动情况,包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流、非经常性损益构成等,结合一生一主要客户情况及变动情况,包括但不限于股东、关联关系、合作历史、采购内容、应收账款余额和后续经营情况,量化分析一生一2025年扣非后净利润同比大幅增长的原因及其合理性、与同行业公司对比一生一主要客户变动趋势是否一致;(2)逐季列示一生一主要财务数据,包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、期间费用、经营性现金流等,对比分析一生一季度间现金流分布的变化情况,说明上述变动产生的原因及其合理性;(3)列示一生一主要资产负债数据及变动情况,包括但不限于应收款项、固定资产、在建工程,结合一生一产能利用情况与新建产能情况(如有)、人员结构,量化

公司是否委托银行或其他机构提供存在重大依赖, 如否, 请补充说明其关注情况; 4) 结合存在与否, 合同负债、存货跌及周转情况, 以及上下游主要商业条款的说明, 说明产生上述减值迹象是否具有可持续性, 并补充说明其关注情况。

一、公司说明

(一) 报告期内销售、产品、区域分布等一主要经营数据及其变动情况, 包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流量净额及经营活动现金流, 经营净现比等主要财务数据及其变动情况, 并说明其变动原因; 若存在, 结合主要客户、应收账款账龄及期后回款情况, 说明分析产生一 2021 年报告期内净利润与净利润同比大幅下降的主要原因及合理性, 与同行业可比公司及同行业公允价值变动趋势是否一致

二、中介机构核查情况

中介机构核查一 2021 年报告期内一主要主要经营数据及其变动情况, 包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、经营性现金流量净额、经营活动现金流、经营净现比等财务数据, 并说明其变动原因; 若存在, 结合主要客户、应收账款账龄及期后回款情况, 说明分析产生一 2021 年报告期内净利润与净利润同比大幅下降的主要原因及合理性, 与同行业可比公司及同行业公允价值变动趋势是否一致

生一升销售模式均为直销模式。在直销模式下产品包括直接销售自制产品和提供受托加工产品。其中,自制产品系生一升根据客户需求自行采购主要原材料,生产加工后实现销售,主要包括 MT-PA、FA-REC、FA 及少量自制 AWG 器件;受托加工产品系由客户提供主要原材料,生一升根据客户需求进行生产加工后实现销售,主要产品为 AWG 器件,主要客户为武汉光迅科技股份有限公司(包含光迅科技及其子公司,以下简称“光迅科技”)和西安奇芯光电科技有限公司(以下简称“西安奇芯”)。

报告期内,生一升销售模式为直销模式。生一升各类产品按照自制和受托加工模式区分的主营业务收入和毛利率情况如

单位:万元		2025年度		2024年度		收入变动率	毛利率变动
项目	业务模式	收入	毛利率	收入	毛利率		
光源内光器件	受托加工	4,439.28	36.7%	2,769.11	30.03%	60.31%	6.74%
	液分复用光器件	75.19	39.6%	269.00	-22.96%	-64.02%	56.51%
	并行光器件	6,614.54	23.07%	2,360.54	14.52%	181.41%	15.18%
	小计	11,129.01	32.65%	5,328.65	21.11%	108.85%	11.44%
	光纤阵列器件	自制	202.77	36.64%	439.71	32.83%	-53.89%

其他光电子产品及服务	自制加工	213.20	34.30%	278.42	32.28%	-23.42%	2.08%
	销售	39.17	38.10%	3.48	21.06%	102.55%	17.04%
	小计	252.37	34.94%	281.50	32.14%	-10.48%	2.90%
合计		11,584.15	32.65%	6,060.25	32.64%	91.47%	10.17%

报告期内, 生产一类非整散类收入稳步提升, 由上期 6,060.25 万元增长至本期 11,584.15 万元, 同比增长 91.47%。同时, 公司的光学照明量增长, 销售毛利率由 22.48%提升为 32.65%, 较上期提升 10.17个百分点。

报告期内, 生产二类散收入与去年同期持平, 增长不大, 主要系下游需求疲软导致库存较大, 订单单额规模未提升, 带动营业收入下降。与此同时, 公司通过提升生产二类散产品毛利率, 加大研发投入, 提升产品竞争力, 提升产品毛利率, 带动营业收入提升和毛利率提升。

项目	2025年度		2024年度		变动率
	金额	占比	金额	占比	
华中地区	9,646.43	83.27%	4,303.06	71.12%	124.18%
华南地区	0.14	0.00%	22.41	0.37%	-99.38%
西北地区	1,067.92	16.12%	1,564.11	25.05%	19.42%
华东地区			159.71	2.64%	-100.00%
华东地区	1,592	0.94%			

华北地区	1307	0.01%	-	-	-
西南地区	68.70	0.59%	0.96	0.02%	7066.25%
合计	11,584.15	100.00%	6,050.25	100.00%	91.47%

由上表可知,生一升华中地区收入占比最高,2025年度华中地区的收入增长124.18%,为收入增长的主要来源,华中地区要客户为光迅科技,光迅科技(注册经营地为武汉)作为全球排名前五的光模块厂商,对光源器件产品的需求量较大且业务持续快速增长,生一优先保证重要客户需求符合实际经营情况。

项目	2025年度	2024年度	变动率
营业收入	11,630.29	6,165.75	88.63%
毛利率	32.64%	22.66%	44.04%

净利润	1,974.44	274.65	619.15
经营活动产生的现金流量净额	-823.27	40.06	-2,155.09

报告期内，生一营业收入、毛利率以及净利润均实现了较大幅度增长，增长主要源于两方面因素：一是 2025 年受益于算力需求爆发，数据中心建设持续投入，光模块需求旺盛，带动上游光器件市场需求快速增长，相应客户对生一的大单增加，带动生一营业收入大幅增长；二是随着生产规模逐步扩大，规模效应开始显现，推动产品成本进一步下降，最终带动毛利率和净利润同步上升。生一经营活动现金流净额下降系公司主要客户结算方式以预付承兑汇票为主，当期收到的

项目	2025年度	2024年度	变动额	变动率
流动资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	0.15	-1.46	1.61	110.27%

与当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	9.94	5.01	4.83	96.41%
与公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及外币金融资产和金融负债产生的公允价值	0.92	14.16	-13.24	-93.50%

上述各项之外的其他营业外收入和支出	1.04	0.48	0.56	116.67%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.15	-	0.15	
合计	12.10	18.19	-6.09	-33.48%
所得税影响额	1.31	2.73	-1.42	-52.01%

数股东权益影响额（税后）	-	-	
合计	10.78	15.46	-30.27%

2025 年度，生一升非经常性损益为 10.78 万元，主要是收到的政府补助增加了 4.83 万元、理财产品收益减少了 13.24 万元两者综合影响导致非经常性损益同比下降。报告期内，生一升非经常性损益总体金额较小，对生一升扣非后归母净利润影响小。

2. 结合生一升主要客户情况及其变动情况，包括但不限于名称、关联关系、合作历史、采购内容、应收账款余额及期后回收

序号	客户名称	2025年度		2024年度	
		收入	占比	收入	占比

1	光迅科技	8,868.03	76.55%	3,915.53	64.72%
2	西安奇芯	1,860.75	16.06%	1,467.71	24.26%
3	武汉联特科技股份有限公司	739.6	6.38%	332.05	5.49%
4	成都光创联科技有限公	20.44	0.18%	0.00	0.00%

4	司	69.94	0.00%	0.96	0.02%
5	武汉水鼎光电子技术有限公司	34.29	0.30%	46.25	0.76%
前五大合计		11,572.11	99.90%	5,762.50	95.24%

报告期内,生一井主要客户比较稳定。2025 年度,生一井主要客户的销售收入均出现明显增长,光迅科技销售收入从 2024 年

2024年3,915.53万元增长到2025年底的8,888.03万元,增长126.48%,西安奇芯营收收入从2024年度的1,467.71万元增长到2025年度的1,890.75万元,增长28.78%,武汉联特科技股份有限公司(以下简称“联特科技”)销售收入从2024年度的2.06亿元增长到2025年度的739.60万元,增长122.74%,主要原因系2025年起受益于AI算力需求的爆发,数据中心建设投入增大,光模块产品需求旺盛,带动上游光器件市场需求快速增长,相应客户对生一的订单大幅增加。 (2)主要客户基本情况如下 生一前五大客户具体情况如下:	是否存在
---	-------------

序号	客户名称	客户基本情况	客户经营情况	客户采购内容	双方合作历史	在关联关系
1	光迅科技	成立日期：2001/1/22；注册资本：80,067.5752万元；实际控制人：国	(1)主营业务：光电子器件、模块和子系统产品的研发、生产及销售；(2)2025年度营业收入为1193亿元，实	AWG受托加工、FA-REC、MT-FA、FA等	2017年开始合作FA产品，逐步拓展至AWG受托加工、FA-REC、	否

2	西安奇芯	院国资委	现归母净利润 9.46 亿元	MT-FA 等	否
		成 立 日 期： 2014/2/27；注册资 本：731.4451 万元；实 际 控 制 人： DONGCHENG	(1) 主营业务：光子芯片、器 件、模块及子系统的研发、生 产和销售；(2) 2025 年度具 有较大的销售规模	FA-REC、AWG 受托加工等	

3	联特科技	成立日期：2011/10/28；注册资本：12,974.40 万元；实际控制人：张健、杨理文、吴天书、李林科 (1) 主营业务：光模块研发、生产和销售；(3) 2025 年度营业收入 1258 亿元，实现归母净利润 1.03 亿元	自制 AWG 器件、FA-REC、MT-FA 等 2021 年开始合作，持续至今	否
---	------	---	--	---

4	成都光创科技有限公司（环旭电子 601231、子公司）	成立日期： 2016/10/09；注册资本：2,145.89 万元；实际控制人：环城科技（香港）	（1）主营业务：光子器件研发、生产与销售；（3）环旭电子 2025 年度营业收入约 592 亿元，实现归母净利润 18.53 亿元	AWG 受托加工等	2024 年开始合作，持续至今，交易金额较小	否
	武汉水鼎光					

电子技术有限 公司（永 鼎股份 600105，子 公司）	成立日期： 2016/09/30；注册 资本：2,000.00 万元； 实际控制人：莫林弟，莫 思铭	(1) 主营业务：光电子器件 研发、生产与销售；(3) 永鼎 股份 2025 年度营业收入约 52.87 亿元，实现归母净利润 2.34 亿元	2017 年起建立合 作关系，交易金额 较小	否
--	--	---	------------------------------	---

(3) 主要客户应收账款余额和期后回收情况

截至 2026 年 6 月 30 日,生一前五大客户应收账款余额和期后回收情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	2025 年末应收账款	期后回款	回款率
1	光迅科技	2,564.00	2,564.00	100.00%
2	西安奇芯	191.37	191.37	100.00%

3	联科科技	162.07	162.07	100.00%
4	成都光创联科科技有限公司	68.88	68.88	100.00%
5	武汉永鼎光电子技术有限公司	14.80	14.80	100.00%
	前五大合计	3,001.12	3,001.12	100.00%

截止 2026 年 6 月 30 日,生一升 2025 年度前五大客户期末应收账款按照账期均已回款。

项目	2025年度	2024年度	变动额	变动率
营业收入	11,630.29	6,165.75	5,464.54	88.63%
毛利额	3,296.42	1,366.99	2,399.43	171.76%

毛利率	32.64%	22.06%	-	9.99%
扣非后归母净利润	1,963.06	269.09	1,704.57	657.91%

2025年度生开扣非后归母净利润为1,963.06万元，较2024年度的269.09万元增加了1,704.57万元，同比增长7.91%，大幅增长的原因有以下点：

2024年度营业规模较小，扣非后归母净利润金额较小，2025年营业收入大幅增长后，生产规模效应提升，同时高毛利产品

产品类型	2025年度	2024年度	变动
AMIC	96.72%	96.22%	10.40%

FA	36.64%	32.83%	2.81%
FA+REC	31.13%	14.44%	16.69%
MT+FA	27.66%	15.89%	11.77%
合计	32.60%	22.01%	10.60%

各大类产品毛利率变化受销售价格和成本影响：(1)AWG的毛利率上升一方面由于规模效应导致成本下降9%，另一方面由于DEMUX（多路复用器）产品中单价较高的400G和800G的销售占比由2024年的13%上升至2025年的6%；同时，MUX（多路复用器）产品中单价较高的800G产品销售占比由2024年的61%上升至2025年的76%；(2)FCA毛利率上升约28.1%主要受益于单价高的高通产品的销售占比由2024年的15%提升至上2025年的70%；(3)FA-REC毛利率上升一方面由于规模效应导致成本下降3%，另一方面单价较高的双通道产品的销售占比由2024年的9%上升至2025年的22%；(4)MT-FA的毛利率上升主要是因为该产品在2025年大幅扩产，销量由2024年的3,891万个上升至2025年的46万个，规模效应带来产品成本下降15%。

公司简称	营业收入变动率	扣非后归母净利润变动率
天孚通信	58.79%	50.42%

仕佳光子	98.15%	670.45%
光库科技	47.56%	190.11%
蓝东光	68.50%	108.52%
平均值	68.25%	254.88%
生益科技	99.62%	657.91%

公司简称	营业收入变动率	扣非后归母净利润变动率
光迅科技	44.20%	45.37%
联特科技	41.13%	16.21%

平均值	42.67%	30.79%
生一升	88.63%	657.91%

报告期内,同行业可比公司营业收入及扣非后归母净利润均出现较大幅度增长,其中营业收入平均增长率为68.26%,扣非归母净利润增长率为25.88%,下游客户光迅科技和联特科技营业收入和扣非后归母净利润平均增长率分别为42.67%和79%,生一升营业收入及扣非后归母净利润增长率分别为88.63%和657.91%,与同行业可比公司及下游客户变动趋势保持一致,与什仕光子增长率接近。

(二)逐季列示生一升主要财务数据,包括但不限于营业收入、销售毛利率、净利润、期间费用、经营性现金流,对比分析生一升季度间业绩分布的变化情况,说明上述变化产生的原因及其合理性

2024 年度,生一升分季度主要财务数据如下:

位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
----	-----	-----	-----	-----

营业收入	898.60	1,012.91	1,735.41	2,548.82
利率	24.44%	21.21%	21.37%	23.50%
中间费用	212.78	207.75	259.81	368.28
净利润	3.42	8.18	105.93	157.02
费用化产生的现金流量净额	-24.91	-94.54	-224.96	-474.26

从分季度营业收入来看,2024 年度各季度营业收入呈逐季增长态势,四季度营业收入占全年比重最高,主要是生一升下游模块客户于 2024 年第二季度订单逐步放量,生一升同步进行扩产,交付数量逐月提升,使得四季度收入占比较高。生一升下游光子迅科技 2024 年第四季度收入占比为 34.90%,与生一升第四季度收入占比较高的情况一致,具有合理性。

2024 年度生一升毛利率各季度均存在小幅波动,但整体保持平稳。期间费用在一、二季度基本持平,三、四季度逐步增加,系驱动因素为管理费用与研发费用的增加:一方面,伴随生产规模扩大与营业收入提升,公司管理人员配置同步扩充;另一方

2024年度业绩较上年大幅增长,下半年集中计提绩效奖金与年终奖薪酬,进一步推高薪酬及薪酬支出。

生一各季度净利润与营业收入走势高度趋同,2024年内,随着各季度营业收入规模逐步扩张,净利润相应同步增长。其第四季度营业收入在全年中占比最高,当季也实现净利润最高水平,利润变动与营业收入增长趋势一致。

经营活动产生的现金流量净额方面,一季度至三季度持续大额净流出,主要因公司客户回款以银行承兑汇票为主,当期的票据尚未到期兑付,叠加生产规模扩张带来的营运资金投入持续增加;四季度现金流量净额由负转正,主要系公司结合筹资计划,对部分未到期承兑汇票办理贴现,增加销售回款现金流。

2025 年度,生一升分季度主要财务数据如下:

单位:万元

(下转 74 版)
