

信息披露 /94

(上续 93 页)

2025 年度,公司营业收入同比增长 61.00%,销售收入同比增长 32.53%。截至 2026 年 5 月末,公司在手订单金额为 98.87 亿元,受益于此,公司生产规模相应扩大,存货余额同步上升;同时,为保障订单按期交付,公司对常用且供货周期较长的物料进行了战略性储备。

(三) 产品价格与成本波动: 公司以定制化设备、定制化产品,产品在合同签订时已确定,受市场价格波动影响较小。

(四) 存货跌价准备计提情况

经检查公司存货,公司存货可比公司存货跌价准备计提情况如下:

单位:万元				
公司名称	业务领域	存货账面余额	存货跌价金额	比例
赛微电子	消费电子/新能源/半导体设备	126,007.75	6,580.73	4.11%
纳芯微	消费电子/新能源/半导体设备	19,974.28	1,344.22	6.73%
天智科技	智能制造/工业自动化	122,460.09	4,499.62	3.68%
科锐光电	消费电子/新能源等	176,962.21	13,800.71	7.80%
奇智微研	智能制造/工业自动化	1,506,714.28	80,580.20	5.31%
瀚宇科技	消费电子	456,176.81	10,320.40	4.70%
利元亨	消费电子/新能源设备	300,396.26	21,530.03	6.72%
博众精工	消费电子/新能源设备	493,311.41	17,816.66	3.60%

同行业公司可比公司 2025 年存货跌价准备在 3.00%-7.80%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 3.60%属于区间范围之内。

公司按照成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备,对库龄较长、毁损、报废的存货单独识别并计提减值。剔除前两大客户并表影响后,2025 年末,公司存货跌价准备占存货比例为 3.06%,较 2024 年末下降 0.98 个百分点,主要系发出商品计提减值(发出商品对应为待验订单,跌价风险较低),同时长库龄存货中已计提跌价的部分在 2025 年形成处置或报废损失所致。

综上,公司存货跌价准备计提充分、合理。

三、列示期末未交付的前五名客户、合同签订时约定金额、商品发出时间、客户信用政策、结算模式、商品存放地点及保管方式、说明发出商品的权属情况

2025 年末,公司发出商品余额 280,060.51 万元,前五名客户具体情况如下:

单位:万元						
客户名称	金额	合同签订日期	发出时间	客户信用政策	确认收入方式	存放地点
客户 1	128,091.31	2024-02-02	2025-03-23	为 3-6 个月	详见应收账款二、账龄分析	客户指定地点
客户 1	27,026.75	主要 为 2024-03-10	主要 为 2024-03-10	详见应收账款二、账龄分析	以销项发票、验收为凭据	客户指定地点
客户 3	18,222.21	主要 为 2024-03-10	主要 为 2024-03-10	详见应收账款二、账龄分析	以销项发票、验收为凭据	客户厂内
客户 2	15,072.23	主要 为 2024-03-03	主要 为 2024-03-03	详见应收账款二、账龄分析	以销项发票、验收为凭据	客户厂内
发出商品库龄分布	5,265.46	主要 为 2024-03-12	主要 为 2024-03-12	详见应收账款二、账龄分析	以销项发票、验收为凭据	客户厂内

发出商品前五名客户合计金额 190,243.97 万元,占比 70.07%。2025 年,公司与客户 1 在注液机、机电站、物流线等大批量供货并验收,发货金额及金额相应增长。

公司的产品为定制化设备或系统,以客户订单、与客户签订销售合同,按照合同约定方式进行设计、生产和出货,设备在客户工厂端或测试并送到客户的特定标识箱后,客户出具验收报告,公司据此确认收入,设备的控制权转移至客户。在客户未验收前,设备发出商品归公司拥有所有,不存有权争议。

四、结合业务模式、自身产能等,说明外协加工及主要环节、营收占比,是否具有产品质量控制措施,是否具有成本优势,外协对象与公司是否存在关联关系,外协费率是否公允

(一) 外协加工基本情况

2025 年度,公司外协采购金额约 51,845.70 万元,约占营业收入的 7.90%。2024 年度,公司外协采购金额约 36,512.96 万元,约占营业收入的 7.37%。外协加工主要涉及机加、装配、板件加工、CNC 加工等非自动化设备的特殊加工,用于辅助加工及装配等核心工艺。外协成本分为包工包料和包工不包料两种。

(二) 外协加工的必要性及成本构成

公司增加加工中心在产能和制程、制程分核心工艺交由外协供应商加工,有利于公司集中资源于核心工艺环节。外协供应商为专业加工厂商,在各自领域具有较强的产能利用率和规模效应,加工成本通常低于公司自行生产,具备成本合理性。

(三) 外协供应商管理及质量控制

公司建立外协供应商准入审核机制,在引入阶段对供应商资质、生产能力、质量管理体系进行评估。生产过程中,公司派驻技术人员进行过程监督;外协件入厂时,由专人进行入厂检测,确保外协产品质量符合公司标准。

(四) 2025 年度前五名外协供应商及关联关系

单位:万元						
序号	供应商名称	主要产品	采购金额	营收占比	是否关联	合作时间
1	外协供应商一	机加件、大型	2,226.44	0.03%	否	2013年6月
2	外协供应商二	机加、机加件	1,093.43	0.20%	否	2012年10月
3	外协供应商三	机加、钣金、板件	1,878.10	0.29%	否	2019年9月
4	外协供应商四	机加、机加件	1,671.45	0.29%	否	2023年6月
5	外协供应商五	CNC加工	1,040.26	0.24%	否	2025年2月

上述外协供应商与公司均不存在关联关系。外协加工费按照标准工艺要求,参考市场价格进行计价和结算,定价公允。

六、关于商誉: 经显示,公司 2025 年度新增商誉 5.14 亿元,主要用于收购上海沃元工业自动化有限公司新增 230 亿元商誉和收购上海格智半导体科技股份有限公司新增 2.24 亿元商誉。其中,上海格智半导体科技股份有限公司实现净利润 4,029.70 万元,营业收入规模 100.73%。期末,公司未计提减值准备。请公司说明: (1) 结合公司的经营业绩、行业景气度、未来盈利预测、折现率选取、关键参数假设等,详细披露商誉减值测试过程,说明本期计提减值准备是否合理; (2) 补充披露上海格智半导体科技股份有限公司近三年实现的营业收入和净利润,并結合行业发展状况,说明当前收入、净利润与前期预测金额的对比; (3) 补充披露上海格智半导体科技股份有限公司客户、供应商分布,结合客户、供应商付款及时性及金额、收入确认金额、截至期末期后回款情况,是否否新增客户,是否与控股股东及其关联方主要业务具有关联关系,收入确认是否符合《企业会计准则》有关规定,是否存在调节商誉。

回复:

一、结合公司的公司经营业绩、行业景气度、未来盈利预测、折现率选取、关键参数假设等,详细披露商誉减值测试过程,说明本期计提减值准备是否合理

2025 年度,公司新增商誉 5.14 亿元,其中收购上海沃元工业自动化有限公司(以下简称“上海沃元”)170%股权新增商誉 230 亿元,收购上海格智半导体科技股份有限公司(以下简称“上海格智”)15.1%股权新增商誉 2.24 亿元。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》(以下简称“准则”)相关规定,商誉减值测试过程如下: 1. 识别减值迹象: 经显示,相关资产组或资产组组合的可收回金额低于包含商誉的资产组账面价值,故计提减值准备。 2. 现金流预测: 根据各资产组的现金流测试过程及关键参数假设如下: (一)标的公司经营业绩 1. 上海沃元 上海沃元是一家专业从事工业自动化全方位解决方案的系统集成商,专注于汽车及汽车零部件的生产智能制造系统、自动化检测与测试技术、智能物流单元及智能工厂信息化系统等核心领域,已与奔驰、小米、吉利等国内知名汽车企业建立合作关系。公司于 2025 年 6 月完成对上海沃元 70%股权收购,交易对价 4.20 亿元,新增商誉 230 亿元。收购后,上海沃元的经营业绩呈现持续增长态势:

单位:万元				
项目	2024年度	2024年度	2025年度预测	2026年
营业收入	22,654.03	24,741.96	33,100.00	34,355.84
净利润	3,179.96	3,926.67	6,047.71	7,403.89
销售商品、提供劳务收到的现金	21,150.34	34,940.62	-	21,080.03
经营活动现金流量净额	2,535.29	6,156.68	-	10,067.26

2023 年度、2024 年度及 2025 年,上海沃元营业收入持续增长,净利润及经营活动现金流量净额亦呈上升趋势,经营较稳健,收购后母公司合并报表税前利润(2025 年 7-12 月)、上海沃元经营情况良好,实际业绩与前期预测的收入和净利润均达到预期并符合预期,不存在减值迹象。

2. 上海格智

上海格智半导体科技股份有限公司成立于 2010 年,长期致力于先进制造设备研发和发行,提供全球气态输送系统解决方案,其业务包括工艺方案设计、材料和设备供应、系统集成及售后服务。业务范围覆盖集成电路、太阳能光伏、新材料领域、光电通信、平板显示与半导体照明等领域。公司生产的气态输送系统覆盖多个领域市场,市场占有率达 15%以上,已被认定为国家高新技术企业及上海市专精特新中小企业。公司于 2025 年完成对上海格智 51.6%股权收购,新增商誉 2.24 亿元。

上海格智营业收入呈现持续增长态势。公司经营规模稳步扩大,业绩表现良好。

(二) 行业景气度

1. 上海沃元 上海沃元是国内工业自动化行业系统集成处于稳步发展态势。2025 年中国工业自动化市场规模达到约 3,000 亿元,同比增长约 12%。2025 年以来,自动化市场整体呈现复苏态势,企业数字化转型政策驱动下,工业现场和复苏,锂电、3C 电子、半导体、AI 相关设备等行业需求强劲。2025 年 6 月末, OEM 市场增长 64.6%,机器人、机电、电子、半导体等行业需求集中增长。

从汽车行业来看,自动化设备需求强劲。新能源汽车行业快速增长,带动汽车制造自动化设备与智能产线需求持续增长。汽车零部件系统,自动化检测设备需求强劲。智能物流系统需求旺盛。工业自动化设备与智能制造系统,广泛应用于汽车生产,总装车间、涂装车间等核心产线,同时,公司还提供定制化物流系统、智能物流单元、智能装配生产线及智能工厂信息化系统等全方位解决方案,助力客户实现生产过程的自动化、智能化、精益化和绿色化。服务网络覆盖研发、设计、制造、应用、升级改造、备件供应及维护等全流程,能够为客户提供一站式、全生命周期的服务支持。业务模式采用定制化生产,非标准化的方式,根据客户的具体需求和生产场景,量身定制个性化的解决方案,满足不同客户的独特需求。

(三) 商誉减值测试过程及关键参数

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及《企业会计准则第 8 号——商誉减值》的相关规定,公司聘请了具备证券期货相关业务评估资质的第三方评估机构——中德评估师事务所有限公司(以下简称“中德评估”),分别对收购上海沃元工业自动化有限公司(以下简称“上海沃元”)和上海格智半导体科技股份有限公司(以下简称“上海格智”)所形成的商誉资产组的可收回金额进行测算,并出具了以业务组为目标的商誉减值测试报告。公司依据评估机构出具的评估报告进行商誉减值测试,确认相关资产组可收回金额低于包含商誉的账面价值,故期末计提减值准备,现就两家标的公司的商誉减值测试过程及关键参数分别说明如下:

1. 上海沃元 公司收购上海沃元形成的商誉计入经营业务资产组合(即“汽车智能制造系统及自动化集成系统相关资产组”),中德评估师依据现金流量法资产组的可收回金额,即资产组预计未来现金流量的现值。评估机构在减值测试中采用的关键参数假设如下:

1) 预测期 选取 2026 年至 2030 年为详细预测期(共 5 年),后续为永续期,符合《企业会计准则》关于预测期原则上不超过 5 年的要求。

2) 营业收入增长率 以上海沃元历史经营数据(2023-2024 年)营业收入复合增长率约 5.16%为基础,结合考虑汽车智能装备行业发展现状、在手订单情况、与众多工厂的订单储备情况、管理效率提升带来的收入增长预期,2026-2027 年预计为 0%-10%,从 2028 年起汽车智能装备领域将步入成熟期,随着汽车智能化设备需求放缓,2028-2029 年增长率逐步下降至 3%-5%,永续期增长率为 0%-2%。上述增长趋势与行业整体增速及企业生命周期相匹配,具有合理性。

3) 利润率

以上海沃元 2023-2024 年实际经营利润率(约 13%-15%)为基础,综合考虑行业竞争格局、产品技术迭代及成本管控措施等因素,评估机构设定预测期营业利润率维持在 12%-14%之间,与历史实际水平基本持平,未预期异常增长,体现谨慎性。

4) 折现率

评估机构采用加权平均资本成本(WACC)模型确定折现率,参数选取如下:无风险利率采用十年期国债利率(约 1.80%)。市场风险溢价选取:参考中国上市公司整体市场风险溢价(约 6.77%)。β 系数选取:取同行业可比公司 β 值经调整后得出,特定风险调整系数综合考虑企业规模、行业地位、资产结构等因素,取 2%-3%。经计算,前期折现率取值区间为 11%-13%。该折现率水平与同行业可比公司商誉减值测试所使用的折现率基本相当,参数选取客观、合理。

5) 减值测试结果 经减值测试,包含商誉的资产组可收回金额高于其账面价值(含商誉),故未发生减值。

具体测算过程:

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》,预计资产的未来现金流量,应当以企业管理层批准的最近财务预算或预测数据,以及管理层或者市场参与者未来稳定的预期为基础。企业管理层批准的最近财务预算或预测数据,可以反映管理层对未来的最佳估计。因此,本次评估资产组的可收回金额以企业管理层批准的未详细预测期的盈利预测为基础进行测算。

①营业收入的预测 资产组历史年度的营业收入情况如下:

单位:万元				
项目\年份	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	22,654.03	24,741.96	33,100.00	34,355.84
销售商品收入	22,654.03	24,741.96	33,100.00	34,355.84

A. 企业主要产品 公司生产工业智能制造系统、物流装备单元及汽车生产智能制造系统,自动化检测与测试技术、智能物流单元、智能装配系统及智能工厂信息化系统等多个模块。具体业务,公司提供多套定制化智能制造系统,包括智能输送系统、FDC 输送系统、EMS (D/C) 输送系统、机械输送系统、智能装配系统、广泛应用于汽车生产、总装车间、涂装车间等核心产线,同时,公司还提供定制化物流系统、智能物流单元、智能装配生产线及智能工厂信息化系统等全方位解决方案,助力客户实现生产过程的自动化、智能化、精益化和绿色化。服务网络覆盖研发、设计、制造、应用、升级改造、备件供应及维护等全流程,能够为客户提供一站式、全生命周期的服务支持。业务模式采用定制化生产,非标准化的方式,根据客户的具体需求和生产场景,量身定制个性化的解决方案,满足不同客户的独特需求。

B. 历史营业收入的占比、增长趋势及变化原因 沃元工业自动化事业部营业收入主要来源于智能制造系统的销售和安装。

公司 2023 年度 2024 年度收入增长较为平稳,2025 年度大幅增长,这一趋势主要由于以下方面因素导致:

第一,汽车行业受周期影响,如 2015-2018 年传统燃油车产能扩张,2021-2025 年新能源汽车产能爆发,行业增速维持在 20%-30%。2019-2020 年车市下滑,车企产能扩张计划扩张,自动化产线投资减少,行业增速降至 5%以下,企业订单减少,产能利用率下降。

第二,自动化产线技术审核、样品测试、小批量试用等多个环节致使流程较长,很多项目需要反复测试,最终确定终线,这周期一般在 1-2 年左右,部分高价值项目周期会长,因此该行业确认收入有一定的滞后性。

第三,近年来,国内车企已经进入规模化、本地化、新能源主导的新阶段:连续三年全球第一汽车出口国,新能源成为核心引擎,从整车出口到海外工厂与全球业务,东南亚、拉美、中东、欧洲为重点市场,上海沃元紧跟客户出海,海外订单逐步增多,带动增长。

综上,结合 2023 年 1-3 月-2024 年生产平稳增长是行业内市场进入存量替换与增量拓展并存阶段,增速平稳,2022 年-2025 年,连续年度收入企业海外订单的订单,订单量逐步提升,伴随订单向跨链的 1-2 年的滞后性,导致 2025 年收入快速增长。

C. 宏观经济趋势、行业发展趋势对未来营业收入总体变动趋势的影响 《中国制造 2025》将“智能制造”作为主方向,明确提出到 2025 年,规模以上制造业企业数字化研发设计工具普及率达 90%,关键工序数控化率达 70%,推动汽车等重点行业自动化、智能化升级,为行业实现数字化政策支撑。

《“十四五”智能制造发展规划》:提出到 2025 年,建成 600+ 智能制造示范工厂,培育 200+ 智能制造系统解决方案供应商,示范项目给予 3%-5%的奖励;同时,推动工业机器人、智能制造系统等核心装备的国产化替代,利好上海沃元等具备核心技术优势的产业企业。

《汽车产业数字化转型实施方案(工信部等四部门,2025 年)》:提出到 2027 年,整车标杆企业智能制造能力成熟度等级提升一档,研发投入工具普及率超 90%,关键工序数控化率超 70%,行业全员劳动生产率较 2025 年提升 10%,产品研发周期交付周期缩短 20%,打造可复制推广的“智能工厂”样板,培育 20 家以上行业智能制造系统解决方案供应商,进一步推动汽车及零部件制造业自动化、数字化转型。

新能源汽车行业政策利好:《新能源汽车产业发展规划(2021-2035 年)》明确提出,2025 年新能源汽车渗透率将达 20%以上,40%,推动新能源汽车产线自动化、智能化建设,直接带动上海沃元业务(柔性制造设备、自动化产线)需求增长。

智能物流发展:直接拉动企业产能利用率提升 15%左右(普通制造业低 10 个百分点),研发费用占比+翻折比例提高+100%,降低制造成本,鼓励企业加大技术研发投入,上海沃元作为高新技术企业,直接受益相关税收优惠。

进口替代政策支持:国家支持进口工业机器人、自动化设备、核心零部件替代进口,明确提出核心零部件国产化率目标达 70%以上,推动国产系统集成商提升核心技术自主可控能力,打造外溢效应。

综上所述,政策驱动汽车行业自动化、智能化、伴随装备补贴、税收优惠等相关政策,为上海沃元长期、稳定的收入增长提供支撑。

D. 客户资源情况 2023 年度至 2025 年公司 10 名客户的营业收入情况如下:

单位:万元					
序号	客户名称	产品类别	2023年	2024年	2025年
1	客户 1	智能制造系统	-	-	35,460.23
2	客户 2	智能制造系统	-	-	3,466.02
3	客户 3	智能制造系统	-	-	1,862.93
4	客户 4	智能制造系统	-	-	1,940.56
5	客户 5	智能制造系统	-	-	1,621.06
6	大连鑫泰隆装备制造有限公司	智能制造系统	-	-	1,503.14
7	烟台华信汽车模具设计分公司	智能制造系统	-	-	1,396.22
8	上海沃元汽车零部件有限公司	智能制造系统	3,360.89	1,461.28	1,267.90
9	上海沃元汽车零部件有限公司商用车事业部	智能制造系统	-	-	1,267.75
10	VOLVOBussweden	智能制造系统	-	-	1,077.31
11	永年汽车技术有限公司	智能制造系统	-	-	6,007.03
12	上海沃元汽车零部件有限公司(张家口)有限公司	智能制造系统	-	-	5,033.63
13	浙江广通汽车零部件有限公司	智能制造系统	-	-	3,948.00
14	上海和利时汽车零部件有限公司	智能制造系统	-	-	2,460.00
15	山东沃元汽车零部件有限公司	智能制造系统	-	-	1,510.00
16	重庆凯源汽车内饰件分公司	智能制造系统	-	-	1,300.00
17	中德汽车集团(德国)有限公司	智能制造系统	-	-	777.20
18	沃元(天津)机械有限公司	智能制造系统	-	-	415.03
19	上海沃元汽车零部件有限公司	智能制造系统	-	-	360.00
20	德清旭汽部件有限公司	智能制造系统	-	-	3,318.38
21	上海和利时汽车零部件有限公司	智能制造系统	2,008.94	-	-
22	浙江广通汽车零部件有限公司	智能制造系统	2,462.30	-	-
23	山东凯源汽车零部件有限公司	智能制造系统	1,798.07	-	-
24	大众吉利汽车技术有限公司	智能制造系统	1,568.48	-	-
25	卡卡麦技术(上海)有限公司	智能制造系统	1,434.73	-	-
26	安通汽车零部件有限公司	智能制造系统	1,227.17	-	-
27	烟台华信汽车模具设计分公司	智能制造系统	854.06	-	-
28	客户 28	智能制造系统	796.46	-	-
合计			19,403.87	22,031.18	30,762.01
占营业收入比例			25.6404	24.74196	34.35584
			62.94%	60.00%	60.07%

由上可见,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2025 年前十大客户的占比收入 88.07%。

沃元汽车业务,被评估资产组主要客户是为汽车行业,其中大部分客户为跨国企业,基本全部集中在沃尔沃、吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪、小米汽车、小鹏汽车、客户(28)等主流车企。2023 年前十大客户的占比收入 82.24%,2024 年前十大客户的占比收入 83.09%,2