证券代码:603023　证券简称:威帝股份　公告编号:2026-045

# 哈尔滨威帝电子股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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。

哈尔滨威帝电子股份有限公司(以下简称“威帝股份”或“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函(2026)1036号,以下简称《问询函》)。公司收到后高度重视,组织人员逐一落实相关问题,现将《问询函》涉及的问题回复如下(以下除特别注明外,金额单位为人民币万元;安徽阿法硅新能源共性技术研究院有限公司(以下简称“阿法硅”));

问题1、关于阿法硅经营情况。年报显示,控股子公司安徽阿法硅新能源共性技术研究院有限公司(以下简称阿法硅)本期实现营业收入8,354.56万元,占公司整体营收的比例为43.21%,营业利润119.20万元,净利润-20.90万元。

请公司:(1)补充披露阿法硅本期及上期对前五大客户的具体销售明细,包括但不限于交易对象、交易内容、销售单价、销售总金额、历史合作期限、关联关系及期后回款等情况,说明是否存在单一客户依赖的情形;(2)补充披露阿法硅主要产品的销售定价机制、结算模式及信用政策,结合阿法硅历史营收、毛利率及净利润的变动趋势,说明是否存在营收与利润变动趋势不一致的情形,相关业务开展是否具有可持续性。请年审会计师发表意见。

公司回复:

一、补充披露阿法硅本期及上期对前五大客户的具体销售明细,包括但不限于交易对象、交易内容、销售单价、销售总金额、历史合作期限、关联关系及期后回款等情况;

(一)2025年度,阿法硅前五大客户销售具体情况

| 序号 | 客户名称 | 交易内容 | 销售单价(元/件) | 销售金额 | 销售金额占比 | 开始合作时间 | 是否关联方 | 期后回款比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 奇瑞集团 | 中控屏、仪表、控制器 | 396.52 | 7,802.15 | 93.39% | 2019年10月 | 是 | 100% |
| 2 | 芜湖爱瑞行科技有限公司 | 贴屏线及技术服务 | – | 285.00 | 3.41% | 2025年10月 | 否 | 100% |
| 3 | 合肥联宝电器有限公司 | 连接器等 | 4.56 | 46.13 | 0.55% | 2024年9月 | 否 | 100% |
| 4 | 贵州联广科技股份有限公司 | 技术服务、无线模块 | 12.86 | 38.90 | 0.47% | 2025年9月 | 否 | 100% |
| 5 | 中国移动通信集团广东有限公司揭阳分公司 | 信息技术服务 | – | 33.04 | 0.40% | 2025年8月 | 否 | 100% |
| 合计 | | | | 8,205.21 | 98.21% | | | |

(二)2024年度,阿法硅前五大客户销售具体情况

| 序号 | 客户名称 | 交易内容 | 销售单价(元/件) | 销售金额 | 销售金额占比 | 开始合作时间 | 是否关联方 | 期后回款比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 奇瑞集团 | 中控屏、仪表、控制器 | 487.55 | 9,557.66 | 99.01% | 2019年10月 | 是 | 100% |
| 2 | 合肥联宝电器有限公司 | 连接器、集成电路 | 2.32 | 28.29 | 0.29% | 2024年9月 | 否 | 100% |
| 3 | 仲利国际贸易(上海)有限公司 | 电子元器件 | 9.80 | 13.56 | 0.14% | 2024年11月 | 否 | 100% |
| 4 | 寅家电子科技(浙江)有限公司 | 电子元器件 | 9.80 | 13.02 | 0.13% | 2024年6月 | 否 | 100% |
| 5 | 上海秉亨电子科技有限公司 | 电子元器件 | 24.50 | 9.26 | 0.1% | 2024年9月 | 否 | 100% |
| 合计 | | | | 9,621.78 | 99.67% | | | |

注:同一实际控制下的客户按合并口径披露,列示集团公司名称。

二、说明是否存在单一客户依赖的情形

由上表可见,阿法硅客户集中度较高,前五名客户销售额占阿法硅当期销售总额的95%以上,主要客户为奇瑞集团下属企业,阿法硅存在单一客户依赖的情形。单一客户依赖对阿法硅的影响如下:

1、该业务具有合理性、稳定性

2024年12月公司收购阿法硅51%股权,阿法硅成为公司控股子公司,主要目的即为通过收购阿法硅,进入乘用车领域,借助阿法硅的研发和客户资源,特别是与奇瑞集团的合作关系,推动技术升级,加快在乘用车仪表市场的布局,提升业务覆盖率。整车厂准入门槛较高,阿法硅凭借其成本控制能力及快速响应的服务,已在奇瑞集团的供应链体系中占据重要位置。同时,针对阿法硅单一客户依赖情况,公司在《关于2025年度日常关联交易预计的公告》、《关于2026年度日常关联交易预计的公告》中均已做了重要内容提示,已充分披露相关风险。

2、奇瑞集团客户整体销售单价下降原因

2025年度奇瑞集团销售单价396.52元/件,2024年度奇瑞集团销售单价487.55元/件,2025年度较2024年度销售单价下降18.67%,一是受产品结构变动的影响,阿法硅控制器与仪表销售占比从2024年的33%增至2025年的47%,相应的高单价的中控屏销售占比降低,导致总的平均销售单价降低。二是汽车行业供应商供货价格一般都有年降的要求,且当前乘用车配套市场竞争加剧,2025年度公司主要客户对供应链提出了相应的降本要求。作为核心零部件供应商,阿法硅积极顺应行业趋势,为增强竞争力,导致产品单价有所下调。以上两点是产品单价下降的主要原因。

3、客户依赖及销售单价下降的应对措施

面对公司客户依赖及销售单价下降的情况,公司已制定前瞻性战略,将从技术创新、供应链深耕、精益制造及业务多元化等多个维度构筑护城河,具体如下:

(1)从“价格竞争”转向“价值竞争”

消费者越来越愿意为新技术买单。公司将加大研发投入,聚焦智能座舱细分场景,推出具备差异化竞争优势的集成化产品,以技术溢价替代单纯的价格让利。

(2)深化供应链垂直整合与精益制造:

深入推进芯片料号归一化和零部件标准化,精简冗余品类,降低综合成本。引入数据分析(质量控制分析),减少生产浪费,进一步提升制造效率。

(3)探索多元化盈利模式:

在保障主营业务稳健的前提下,盘活存量资源。例如,将多余的研发能力或测试验证能力转化为外包服务,为其他车企或生态伙伴提供设计开发支持,形成“主业务+副业”的双营收结构,增强抗风险能力。

二、补充披露阿法硅主要产品的销售定价机制、结算模式及信用政策

1、销售定价机制

汽车零配件行业定价由主机厂主导,阿法硅结合料工费、开发费用、三项费用等以及合理利润计算报价,并以此价格与客户进行谈判,最终确定产品售价。

2、阿法硅主要产品的结算模式及信用政策

客户依据上月《供货清单》消耗数量与阿法硅结算,信用期为1-3个月,主要通过电汇、承兑汇票方式与公司进行货款的结算。

公司主要客户奇瑞汽车与阿法硅的定价机制、结算模式及信用政策与奇瑞汽车的其他供应商基本一致。

四、结合阿法硅主营业务稳健的前提下,盘活存量资源。例如,将多余的研发能力或测试验证能力转化为外包服务,为其他车企或生态伙伴提供设计开发支持,形成“主业务+副业”的双营收结构,增强抗风险能力。

三、补充披露阿法硅主要产品的销售定价机制、结算模式及信用政策

1、销售定价机制

汽车零配件行业定价由主机厂主导,阿法硅结合料工费、开发费用、三项费用等以及合理利润计算报价,并以此价格与客户进行谈判,最终确定产品售价。

2、阿法硅主要产品的结算模式及信用政策

客户依据上月《供货清单》消耗数量与阿法硅结算,信用期为1-3个月,主要通过电汇、承兑汇票方式与公司进行货款的结算。

公司主要客户奇瑞汽车与阿法硅的定价机制、结算模式及信用政策与奇瑞汽车的其他供应商基本一致。

四、结合阿法硅历史营收、毛利率及净利润的变动趋势,说明是否存在营收与利润变动趋势不一致的情形,相关业务开展是否具有可持续性

(一)营收与利润变动趋势

2023年-2025年,阿法硅实现营业收入1,100.50万元、9,653.56万元和8,354.56万元,实现利润总额-384.75万元、-66.29万元和-64.31万元,实现净利润-317.40万元、-11.20万元和-20.90万元,营业收入与利润总额变动趋势不一致,但营业收入与净利润变动趋势一致,均呈现先大幅增长后略有回落的趋势,影响阿法硅以上变动的主要因素包括销售收入增长、产品结构变化及所得税费用的变动,具体情况如下:

1、营业收入结构

| 项目 | 2025年度 | | 2024年度 | | 2023年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 主营业务收入 | 7,805.57 | 93.43% | 9,597.37 | 99.42% | 1,003.75 | 91.21% |
| 其他业务收入 | 548.99 | 6.57% | 56.19 | 0.58% | 96.75 | 8.79% |
| 合计 | 8,354.56 | 100.00% | 9,653.56 | 100.00% | 1,100.50 | 100.00% |

2023年-2025年,阿法硅主营业务收入分别为1,003.75万元、9,597.37万元和7,805.57万元,占各期营业收入的比例在90%以上。2024年,阿法硅主要产品配套车型正式上市并放量增长,带动阿法硅销售收入大幅提升。2025年,受客户整车产品线调整影响,阿法硅部分产品一季度交付量明显下降,二季度趋停,三季度销量逐步恢复,加上阿法硅上半年新开发车型的仪表、中控屏也在三季度实现批量,三四季度销售额实现快速增长,但受上半年的影响,全年主营业务收入仍有所下降。

2、主营业务收入构成及变动趋势

阿法硅按产品类型划分的主营业务收入结构情况如下:

| 产品大类 | 2025年度 | | 2024年度 | | 2023年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售金额 | 占比 | 销售金额 | 占比 | 销售金额 | 占比 |
| 仪表、控制器 | 3,656.00 | 46.84% | 3,180.44 | 33.14% | 726.08 | 72.33% |
| 中控屏 | 4,149.58 | 53.16% | 6,416.92 | 66.86% | 277.67 | 27.66% |
| 合计 | 7,805.57 | 100.00% | 9,597.37 | 100.00% | 1,003.75 | 100.00% |

阿法硅按产品类型划分的主营业务收入毛利率及毛利率贡献率情况如下:

| 产品大类 | 2025年度 | | | 2024年度 | | | 2023年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 毛利率变动值 | 毛利率贡献率 | 毛利率 | 毛利率变动值 | 毛利率贡献率 | 毛利率 | 毛利率贡献率 |
| 仪表、控制器 | 9.33% | 1.07% | 4.37% | 8.25% | 0.10% | 2.74% | 8.16% | 5.90% |
| 中控屏 | 4.99% | 0.82% | 2.65% | 4.17% | -1.47% | 2.79% | 5.64% | 1.56% |
| 合计 | 7.02% | 1.50% | 7.02% | 5.52% | -1.94% | 5.52% | 7.46% | 7.46% |

阿法硅产品细分型号较多,具体产品型号毛利率也存在差异,故各期受下游客户需求变化、产品结构变动等影响,各大类产品销售收入、毛利率存在一定波动。阿法硅主要产品仪表、中控屏毛利率较低,在3%-6%区间波动,销售占比均在60%以上,故仪表、中控屏销售情况会对阿法硅整体毛利率产生较大影响。其中,2024年仪表、中控屏销售占比相较于2023年上升了21.03%,致使当年阿法硅主营业务整体毛利率偏低。

3、净利润变动趋势

| 项目 | 2025年 | 2024年度 | 2023年度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 8,354.56 | 9,653.56 | 1,100.50 |
| 营业成本 | 7,477.54 | 9,067.20 | 928.87 |
| 期间费用 | 777.65 | 704.15 | 633.49 |
| 利润总额 | -64.31 | -66.29 | -384.75 |
| 净利润 | -20.90 | -11.20 | -317.40 |

阿法硅2023年度利润总额-384.75万元、净利润-317.40万元,2024年度利润总额-66.29万元、净利润-11.20万元,2024年度利润总额、净利润较2023年度均实现大幅增长,主要系下游市场需求旺盛,客户订单显著增加所致。

阿法硅2025年利润总额-64.31万元、净利润-20.90万元,利润总额较2024年度略有增长,净利润较2024年度略有下降。具体分析如下:

(1)2025年度利润总额增长原因分析

2025年阿法硅产品结构变动,整体毛利率回升,并保持了一定收入规模,带来了利润增长;2025年公司为布局新业务、开拓新客户,增加了管理费用与研发费用的投入,导致公司运营成本有所增加;受以上因素综合影响,产品毛利增长额略大于公司经营成本增长额,阿法硅2025年度利润总额较2024年度略有增长。

(2)2025年度净利润减少原因分析

2025年受不可税前列支费用、研发加计扣除数等影响,实际所得税税负率与2024年相比有所提高,导致2025年净利润略有下降。

(二)相关业务开展具有可持续性

1、深耕汽车核心业务,依托产业集群优势稳固基本盘

(1)行业与区域优势赋能

当前汽车行业正处于新能源化与智能化的加速转型期,智能座舱(中控屏、仪表)及车身控制器作为核心零部件,市场需求持续增长。阿法硅地处“汽车之城”芜湖,拥有得天独厚的产业链集群优势。作为奇瑞汽车体系内的重要合作伙伴,阿法硅能够第一时间响应主机厂需求,深度参与车型研发,具备极强的供应链粘性。

(2)深度绑定核心客户,产品线覆盖多品牌

阿法硅作为奇瑞新能源和奇瑞商用车的一级供应商,主要供应中控屏、仪表、VCU(整车控制器)、BCM(车身控制模块)等核心产品。公司产品已广泛覆盖奇瑞旗下多个核心事业部及热门车型,形成了稳定的供货关系:

①OQ事业部:覆盖了小蚂蚁(VCU、BCM+钥匙)、冰淇淋(VCU、5寸仪表)以及风云X3(15.6/9.2寸显示屏、VCU)等走量车型,目前在产项目供货稳定。

②iCAR事业部:为V23车型提供15.4寸大屏、8.88寸显示屏,为V27提供8.88寸显示屏,紧跟iCAR品牌年轻化、智能化的趋势。另外,V25显示屏新项目也在开发中。

③皮卡事业部:为KP1X车型提供全套显示解决方案(15.6寸、12.3寸、9.2寸显示屏)。

④瑞泰座椅:为小蚂蚁提供主驾/副驾座椅控制器及通风控制器,实现了从座舱电子到舒适系统的延伸。

阿法硅2026年下半年显示屏、仪表、控制器在手订单共12.61万余套,供货情况较好。同时,公司在手的多个定点项目预计2026年下半年量产,截止本回复出具日,阿法硅新增三条组合仪表显示屏生产线(分别为S59项目、对应车型为V23;S5D项目、对应车型为V27;S59D、对应车型V25)已基本建设完毕,随着新建产线投产,定点项目逐步实现量产交付。依托原有稳定在手基本盘叠加新项目增量,2026年公司主营业务收入将实现持续增量,对冲行业周期、单品毛利率波动带来的经营压力,进一步优化产品收入结构,提升公司整体经营稳定性与抗风险能力。阿法硅在奇瑞体系内的渗透率较高,随着上述新项目的量产及后续车型的迭代,汽车零部件业务将为公司提供持续、稳定的现金流和利润支撑。

2、发挥技术协同优势,稳步推进业务多元化布局

为进一步提升综合竞争力与抗风险能力,阿法硅在稳固现有汽车电子业务的基础上,依托自身在电控与显示领域的技术积累,积极向电动两轮车及消费电子等具备潜力的市场进行延伸,稳步推进业务的多元化布局。

在电动两轮车领域,阿法硅正积极拓展头部客户资源。目前,公司已与台铃等行业知名企业建立合作关系,并根据客户需求完成了首批打样寄送。现阶段,公司正持续配合客户进行研发与改样工作,旨在将成熟的车规级技术应用至电动两轮车市场,并计划逐步向其他两轮车客户推广。

在消费电子领域,阿法硅亦在稳步开展定制化业务。公司已获得中移动、中广电等客户产品的定制订单。相关产品已于2025年实现供货,随着后续项目的逐步落地,预计2026年该板块业务规模将保持平稳增长。

上述新拓展业务多基于现有核心技术进行跨领域应用,具有研发周期长、客户黏性较高的特点。相关业务的稳步推进,有助于公司进一步丰富产品矩阵,拓宽市场空间,从而增强整体业务的稳定性与可持续发展能力。综上所述,阿法硅依托芜湖汽车产业集群,深度绑定奇瑞集团,多车型、多品类(屏、控、仪)的配套策略确保了核心业务的连续性与增长性。通过拓展两轮车及消费电子市场,公司不仅增加了新的收入来源,实现了跨行业的客户多元化,还验证了自身技术在更广泛电子领域的通用性和竞争力,有效分散了经营风险,为未来3-5年的业绩提供了保障。无论是从现有的市场份额、客户结构,还是未来的订单储备来看,阿法硅均具备良好的盈利能力和抗风险能力,相关业务具有可持续性。

会计师核查程序和核查意见:

一、主要核查程序

1、查阅相关内部控制制度,了解公司销售业务和会计核算流程,针对销售与收款循环进行控制测试,核查收入确认内部控制的有效性;

2、获取公司收入成本明细表,了解并核查公司产品类型、主要客户、确认收入金额等情况;

3、检查主要销售合同,查阅与收入确认相关的商品控制权转移、主要风险和报酬转移相关的条款,核查收入确认政策是否符合企业会计准则规定;

4、执行收入细节测试,检查主要客户的销售合同、客户结算单、发票、收款银行回单等单据,核查收入真实性、准确性;

5、访谈公司主要客户、新增客户,了解合作年限、合作背景、销售产品内容、结算方式、产品情况等,核查公司与主要客户、新增客户的交易真实性及合理性;

6、对主要客户、新增客户进行函证,核查收入真实性、准确性;

7、实施截止测试,检查客户结算单等资料,核实销售收入是否在在跨期情况;

8、获取期末应收账款明细,核查期后回款情况;

9、获取期间费用、营业外收入、营业外支出明细,检查大额发生额凭证及原始单据,核查相关入账金额及会计处理是否正确。

10、获取并复核了2023年度、2024年度及2025年利润表数据,核实收入与成本费用的归集准确性和合理性;

11、对确认的销售收入毛利率进行分析,与历史和同行业进行对比,判断毛利率的合理性;

12、了解阿法硅未来期间的经营计划、市场环境、行业发展趋势等因素,获取阿法硅未来期间的盈利预测,包括销售预算、成本预算、费用预算等,评估阿法硅业务的可持续性。

二、核查意见

经核查,我们认为:

1、阿法硅存在单一客户依赖的情形,但该业务具备商业逻辑及稳定性,且上市公司已在各公告中充分披露。

2、阿法硅营收与净利润变动趋势整体一致,营收与利润总额变动趋势略有不同,但具有合理性。

问题2、关于阿法硅商誉减值。年报显示,公司于2024年收购阿法硅51%股权,形成商誉2,548.20万元。报告期末,公司采用预计未来现金流量现值法确定阿法硅资产组的可收回金额为8,160.00万元,高于包含商誉的资产组账面价值。阿法硅本期净利润为负,公司未相应计提商誉减值准备。

请公司:(1)补充披露阿法硅在收购时点及本期期末的具体评估情况,包括但不限于预测期内的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用、资本性支出、营运资金追加额、预测期、稳定期增长率及折现率等关键指标及选取依据,说明预测数据是否存在重大差异,若存在差异,说明变更预测期内关键预测指标的依据是否充分;(2)补充披露阿法硅资产组的划分依据及具体构成,说明是否存在购买日后变更资产组划分或将购买日后新增资产纳入商誉的减值测试范围等情形;(3)补充披露本期阿法硅关键财务数据,包括但不限于营业收入、营业成本、毛利率、净利润等指标,说明是否存在阿法硅经营情况不及盈利预测的情形,并结合行业竞争、市场需求等情况,说明在阿法硅本期亏损的情况下,未计提商誉减值准备的依据是否充分,是否存在调节关键假设或参数以规避商誉减值计提的情形。请年审会计师和评估机构发表意见。

公司回复:

一、补充披露阿法硅在收购时点及本期期末的具体评估情况,包括但不限于预测期内的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用、资本性支出、营运资金追加额、预测期、稳定期增长率及折现率等关键指标及选取依据;

1、两次评估的基本情况

公司收购阿法硅的评估基准日为2024年6月30日,评估目的是为公司收购阿法硅51%股权提供价值参考,评估对象为阿法硅股东全部权益价值。该次评估采用企业自由现金流折现模型,预测税后自由现金流,并采用加权平均资本成本进行折现,最终确定阿法硅股东全部权益价值为8,300.00万元。公司于2024年12月30日完成股权交割并将阿法硅纳入合并报表范围。

本次商誉减值测试的评估基准日为2025年12月31日,评估对象为公司收购阿法硅后商誉所在资产组的可收回金额。本次采用资产组预计未来现金流量现值法,按照税前现金流和税前折现率进行测算,确定资产组可收回金额为8,160.00万元。

因此,两次评估的评估对象和现金流口径存在差异:收购时点评估对象为股东全部权益,采用税后企业自由现金流及税后加权平均资本成本;本期期末评估对象为商誉所在资产组,采用税前资产组现金流及税前折现率。营业收入、营业成本、毛利率等经营指标可以进行对比,但折现率及最终评估结果不宜直接简单比较。

2、收购时点主要预测参数

收购时点明确预测期为2024年7月至2029年,2030年及以后进入稳定期,稳定期增长率为0%。本次收购总评估值8,300.00万元(取整),其中净现金流量7,867.39万元、溢余或非经营性资产411.16万元,具体包括其他应收款-代付薪酬、其他流动资产-留抵税额、其他流动负债-待转销项税以及递延所得税负债等;最终现金流口径按照息税后测算。主要预测指标如下:

| 年度 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 销售费用 | 管理费用 | 研发费用 | 财务费用 | 折旧摊销 | 资本性支出 | 营运资金追加额 | 自由现金流 | 折现额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2024年7-12月 | 5,558.70 | 5,151.59 | 7.32% | 61.99 | 118.72 | 171.40 | 6.90 | 32.69 | 337.01 | 0.60 | -397.87 | -386.87 |
| 2025年 | 19,121.10 | 16,807.01 | 12.10% | 225.37 | 343.46 | 732.57 | 155.25 | 142.07 | 442.48 | 4,561.73 | -4,051.08 | -3,665.14 |
| 2026年 | 34,496.95 | 30,673.22 | 11.08% | 368.77 | 416.51 | 1,098.59 | 231.15 | 226.14 | 221.24 | 3,748.79 | -2,175.39 | -1,793.93 |
| 2027年 | 39,781.61 | 35,249.75 | 11.39% | 408.16 | 479.93 | 1,259.20 | 220.80 | 268.18 | 221.24 | 1,632.88 | 372.73 | 278.75 |
| 2028年 | 43,477.60 | 38,468.63 | 11.52% | 438.59 | 525.46 | 1,396.94 | 169.05 | 310.22 | – | 924.00 | 1,565.65 | 1,052.04 |
| 2029年 | 45,047.78 | 40,125.67 | 10.93% | 456.79 | 572.08 | 1,501.00 | 106.95 | 310.22 | – | 392.54 | 1,840.08 | 1,097.92 |
| 2030年及以后 | 45,047.78 | 40,125.67 | 10.93% | 456.79 | 572.08 | 1,501.00 | 106.95 | 310.22 | – | – | 2,057.70 | 11,284.62 |

营运资金计算表如下:

| 项目 | 2024年7-12月 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 销售收入 | 5,558.70 | 19,121.10 | 34,496.95 | 39,781.61 | 43,477.60 | 45,047.78 |
| 营运资金周转率(次)-可比公司 | | 4.19 | 4.15 | 4.00 | 4.00 | 4.00 |
| 营运资本 | 1.99 | 4,563.72 | 8,312.52 | 9,945.40 | 10,869.40 | 11,261.94 |
| 营运资本增加额 | | 4,561.73 | 3,748.79 | 1,632.88 | 924.00 | 392.54 |

收购时点营业收入主要依据仪表、中控屏和控制器等产品的客户需求计划、预计销量、产品价格及生产线扩充计划进行预测;营业成本中,材料成本参考评估时点的采购价格及产品收入结构预测,人工成本结合生产线扩充及人员增加计划预测,折旧、摊销和租赁费用根据企业资产投入计划、会计政策及租赁合同预测;销售费用、管理费用及研发费用根据历史费用水平、人员计划、收入占比及可比上市公司费用率综合预测。

资本性支出主要根据新增仪表、中控屏及控制器生产线的投入计划确定;资产更新支出根据现有固定资产及长期资产的预计使用年限确定;营运资金根据存货、应收款项、应付款项等项目历史周转情况及其占营业收入比例预测。

收购时点折现率采用分年度加权平均资本成本,2024年7-12月至2029年及稳定期分别为11.86%、10.53%、10.12%、10.17%、10.45%和10.88%,平均税后折现率10.43%。主要参数包括无风险利率2.21%、市场风险溢价6.80%、企业特定风险调整系数3.00%及分年度预测资本结构等。

无风险利率2.21%确定依据:评估认持续经营为假设前提,委估对象的收益期限为无限年期,根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》(中评协〔2020〕38号)的要求,可采用剩余期限为十年期或十年期以上国债的到期收益率作为无风险利率,收购时点评估采用10年期国债收益率作为无风险利率,即rf=2.21%。

3、本期期末商誉减值测试主要预测参数

本次商誉减值测试明确预测期为2026年至2030年,2031年及以后进入稳定期,稳定期增长率为0.00%。本次商誉总评估值8,160.00万元(取整),最终现金流口径按照息税前测算,未预测财务费用;期间费用、资本性支出、营运资金追加额下调主要原因系收入规模降低导致。

(1)阿法硅2025年收入下滑、业绩不及前期收购预测原因:

其一,2025年实际营收大幅低于收购时点预测收购时点(2024年6月30日)预测阿法硅2025年营业收入19,121.10万元,2025年实际实现营业收入仅8,354.56万元,缺口超1.08亿元,业绩显著不及预期,主要原因:受客户整车产品线调整影响,阿法硅部分产品一季度交付量明显下降,二季度趋停,导致上半年仅实现收入2,126.98万元,三季度销量逐步恢复,加上阿法硅上半年新开发车型的仪表、中控屏也在三季度实现批量,三四季度销售额实现快速增长,下半年实现收入6,227.58万元。但受上半年的影响,全年主营业务收入仍有所下降。

其二,2026年上半年经营需求放缓,2026年一季度公司合并营收仅3,127.79万元,较2025年四季度8,304.86万元大幅回落;阿法硅2026年一季度订单、交付、收入确认同步下滑,主要系新能源汽车购置税政策调整,终端消费者观望,客户主动下调排产,减少零部件采购,印证下游需求弱于2024年收购时预判。

(2)本次商誉减值测试折现额较2024年收购评估折现额变动系2025年未根据公司最新经营情况更新的未来盈利预测和营运资金预测逻辑更新所致。

其一,与收购时点的预测数据相比,2025年评估时点的各项核心财务指标虽出现了较大幅度的下滑,但这并不必然构成商誉减值。具体而言,营业收入从19,121.10万元降至8,274.09万元,营业成本从16,807.01万元降至7,477.54万元,净利润从836.69万元降至78.14万元。尽管短期业绩不及预期,但评估商誉是否减值的核心在于资产组未来的可收回金额是否高于账面价值。公司的业绩下滑仅为短期市场环境波动所致,且未来随着市场回暖、在手订单逐步转化或核心产品放量,资产组预计未来现金流量的现值依然能够覆盖包含商誉的账面价值。

营运资金方面,收购时点由于公司的仪表、中控屏业务均处于批量订单初期,收购基准日之前的公司营运资金占比不能有效反映未来公司仪表、中控屏业务规模扩大后的营运水平,故收购报告对于营运资金的测算参考上市公司营运资金占收入的平均水平,作为预测期营运资金变动的测算基础。至2025年末商誉减值测试时点,经分析2025年度公司实际经营的营运资金占比远优于上市公司,主要原因系与供应商在结算方式和账期方面有较强的谈判能力,故商誉减值测试中对预测期营运资金的需求测算更新为参考公司目身的营运资金占收入比进行预测。

故综上影响,收购时点经营性资产折现额合计为7,867.39万元,商誉减值测试报告资产组折现额合计为8,160.00万元,公司在合理预估未来收益的情况下,充分考虑了公司营运资金的有效管控对于资产组的价值影响。

其二,收入规模大幅下调,永续期收入腰斩收购预测稳定期年收入45,047.78万元,减值测试稳定期仅28,251.08万元,下调37.29%;预测期前两年自由现金流持续为负(2026年-2,900.41万元、2027年-569.27万元),前期大额现金流出拉低整体折现现值;

其三,折现率参数调整对冲部分悲观假设企业特定风险系数由3.00%下调至2.00%(整合完成、新增两轮车客户降低单一客户风险、上市公司融资能力增强),税后折现率小幅降至10.20%,同等现金流下折现损失减少,一定程度抬升折现现值,是部分年度折现额相对未同步大幅缩水的关键因素;

其四,盈利修复节奏放缓收购预测2027年即可实现正向大额自由现金流,减值测试下2028年才实现稳定大额正向现金流,盈利兑现周期延后,远期现金流折现系数更低,远期现金流折算到基准日的现值被压缩。

(3)资本性支出下调的合理性

其一,收购时点资本性支出预测逻辑(偏乐观)

收购时基于2024年配套的车型快速放量,规划大规模产线扩建:2025年资本开支442.48万元、2026年221.24万元,持续新增多条大规仪表产线,匹配当年翻倍级收入增长预期。

其二,2025年未减值测试大幅下调资本支出的现实依据

①2025年车型停产导致产能闲置,无需激进扩产。2025年配套的一款车型停产,中控屏全年销量同比减少4.06万套,原有在建产线产能利用率不足,2025年实际新增设备投入远低于收购预测;2026年上半年客户排产依旧保守,现有三条新建显示屏产线(S59/S5D/S59D)已基本完工,现有产能可覆盖2026-2027年在手12.61万套订单,短期无需新增大额设备投入;②产线投资节奏拉长,分批次小幅投入不再一次性大额新建整线,改为设备改造、局部模组升级替代全新产线购置,2026年资本支出下调至202.55万元,后续年度维持200万左右设备更新支出,仅覆盖设备常规折旧替换;③2026上半年投产情况验证:新建产线已落地,无新增大额资本开支计划裁至2026年6月回复出具日,三条组合仪表显示屏产线建设完毕,仅需少量调试、配套设备投入,无新增厂房、大型自动化产线采购规划,资本开支刚性需求大幅下降;④行业降本环境约束资本投入大产车行业持续价格战,主机厂持续压价,阿法硅主动控制固定资产大额投入,避免产能过剩、固定资产折旧进一步侵蚀低毛利业务利润,资本开支下调贴合行业降本大环境。

(4)营运资金追加额下调的合理性

营运资金追加额是期末营运资金余额-期初营运资金余额,依据收购时点预测2025年度营运资金追加额金额为4,561.73万元,2025年度实际营运资金追加额金额196.35万元,相差4,365.38万元,差异的原因系收购时预测2025年度收入翻倍、车型集中放量,需要囤货、垫资,因此测算4,561.73万追加;但2025年主力车型调整、营收大幅减少,公司改为按需生产、不提前囤货,同时拉长供应商账期,拆分了新增消费电子业务,全年没有集中备货垫资的需求,所以营运资金追加额实际追加额远低于当初预测。2026年度预测营运资金追加金额2,766.66万元,主要是收入增长所致。

营运资金追加额计算表如下:

| 项目名称\年份 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 2030年 | 2031年 | 2032年以后 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 序号 | 期末营运资本 | | | | | | | | |
| 1 | 运营现金 | 911.54 | 138.83 | 2,580.50 | 3,701.00 | 3,999.22 | 4,235.20 | 4,394.00 | 4,394.00 |
| 2 | 应收票据及应收账款 | 3,924.09 | 2,863.23 | 5,781.44 | 8,470.22 | 9,221.47 | 9,838.46 | 10,259.56 | 10,259.56 |
| 3 | 预付款项 | 11.17 | 50.86 | 101.63 | 146.81 | 158.23 | 167.18 | 173.23 | 173.23 |
| 4 | 经营性其他应收款 | 120.76 | 15.01 | 28.96 | 42.30 | 46.06 | 49.15 | 51.26 | 51.26 |
| 5 | 存货 | 2,985.86 | 4,270.75 | 8,533.89 | 12,327.57 | 13,286.57 | 14,038.08 | 14,546.50 | 14,546.50 |
| 6 | 其他的经营性资产 | 44.48 | 11.88 | 22.91 | 33.46 | 36.43 | 38.88 | 40.55 | 40.55 |
| 7 | 应付票据及应付账款 | 7,496.25 | 5,568.96 | 11,127.98 | 16,074.84 | 17,325.35 | 18,305.29 | 18,968.26 | 18,968.26 |
| 8 | 预收款项 | 56.58 | 913.69 | 1,844.93 | 2,702.96 | 2,942.68 | 3,139.57 | 3,273.96 | 3,273.96 |
| 9 | 应付职工薪酬 | 97.31 | 98.40 | 196.62 | 284.02 | 306.12 | 323.43 | 335.15 | 335.15 |
| 10 | 应交税费 | 1.55 | 5.43 | 10.48 | 15.31 | 16.67 | 17.78 | 18.55 | 18.55 |
| 11 | 经营性其他应付款 | 125.99 | 26.41 | 51.61 | 74.43 | 80.23 | 84.78 | 87.86 | 88.00 |
| 12 | 其他的经营性负债 | 7.36 | 328.47 | 641.83 | 925.59 | 997.72 | 1,054.29 | 1,092.62 | 1,092.62 |

营运资金追加额取决于收入规模、存货周转、应收/应付周转效率,本次下调全部有实际经营数据支撑:

其一,收入规模大幅缩水,基础营运资金需求自然下降

收购预测2025年收入1.91亿、2026年3.45亿;2025年实际仅8,354.56万,2026年预测收入1.59亿,收入规模减半,对应备货、应收款占用资金的基数大幅降低,无需追加大额营运资金。

其二,2025年存货周转优化,备货资金占用减少

①阿法硅执行以销定产模式,2025年末存货库龄1年以内占比91.51%,呆滞库存占比极低;对比收购预测时高备货计划,实际备货规模显著收缩;②2025年末存货账面4,513.35万元,整体跌价计提仅5.38%,无大规模滞销备货,原材料按需采购,减少预付、存货资金占用;

其三,客户回款稳定,应收周转改善,无需垫资增量资金

①核心客户奇瑞集团期后回款比例100%,信用期稳定30-90天,2025全年、2026上半年无大额逾期应收账款,应收款周转平稳;②供应商账期合理拉长,应付账款占用资金提升,对冲应收、存货资金占用;

其四,剔除新增消费电子业务,进一步降低营运资金需求基数

2025年新增MIFI、两轮车电子消费业务,该板块现金流、存货、应收独立可拆分,为保持资产组与收购时点口径一致,测算时完全剔除该业务对应的营运资金需求,进一步下调整体营运资金追加规模。

总之,收入不及预期主要原因是客户产品需求迭代调整、汽车行业竞争激烈,2025全年营收、2026年一季度业绩均印证需求弱于收购时乐观假设;折现额变化是评估口径差异、收入大幅下调、盈利兑现延后、折现率微调多重因素共同结果,并非单一参数入为调节;资本性支出下调具备充分合理性:现有产线已满足短期订单、车型调整导致产能闲置、公司主动控资本开支降折旧压力,2026上半年产线建设落地情况可佐证;营运资金追加额下调依托真实经营数据:收入规模缩水、存货周转优化、核心客户回款稳定、订单均衡释放、剔除新增独立消费电子业务,全部调整均基于2025全年实际经营与2026上半年最新业务数据,不存在人为压低支出拍高可收回金额、规避商誉减值的情形。

按照最终现金流测算口径,主要预测指标如下:

| 年度 | 营业收入 | 营业成本 | 毛利率 | 销售费用 | 管理费用 | 研发费用 | 财务费用 | 折旧摊销 | 资本性支出 | 营运资金追加额 | 自由现金流 | 折现额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2026年 | 15,961.00 | 14,611.27 | 8.46% | 126.52 | 267.00 | 632.79 | – | 177.02 | 202.55 | 3,175.88 | -2,900.41 | -2,670.05 |
| 2027年 | 23,315.00 | 21,071.16 | 9.62% | 182.58 | 287.00 | 818.79 | – | 186.19 | 209.89 | 1,468.34 | -569.27 | -405.88 |
| 2028年 | 25,385.40 | 22,713.07 | 10.53% | 196.54 | 307.00 | 935.29 | – | 192.13 | 214.64 | 434.99 | 740.40 | 624.18 |
| 2029年 | 27,087.11 | 24,000.91 | 11.39% | 206.11 | 327.00 | 1,037.31 | – | 198.07 | 219.39 | 362.60 | 1,093.87 | 795.06 |
| 2030年 | 28,251.08 | 24,873.61 |