（上接71版）

1、宁德时代新能源科技股份有限公司：2025年末较上年末增加17,003.20万元，主要因2025年度新增一汽红旗、换电平台项目、巴士平台项目配套订单32,979.95万元以及信用期由60天调整为90天所致；

2、一汽－大众汽车有限公司：2025年末应收账款较上年末减少2,477.92万元，变动较小，主要系2025年一汽－大众汽车有限公司大众CC、迈腾系列车型零部件订单下滑所致；

3、衢州极电电动汽车技术有限公司（为吉利控股集团旗下子公司）2025年末应收账款较上年末增加9,770.91万元，主要系公司2025年度新获得极氪001及极氪SUV/PHEV电池箱托盘15,916.05万元订单所致；

4、江苏时代新能源科技有限公司：2025年末应收账款较上年末增加4,815.10万元，系2025年公司新获得乐道L90、奇瑞13,920.20万元订单及信用期由60天调整为90天所致；

5、东风本田汽车有限公司：2025末余额较上年上涨1,767.96万元，主要系公司2024年的项目定点进入量产阶段后订单收入增加所致；

6、武汉小鹏智能制造有限公司2025年末进入前五主要原因是其小鹏G6、X9等系列车型订单下滑约33,387.96万元所致。

综上，2025年末应收账款前五大变动的主要原因是受行业趋势影响，对新能源汽车需求增加，公司新能源客户销售收入随之增加所致，同时由于新能源客户信用期较长，导致2025年四季度销售形成的收入均转为应收账款，进一步推高了应收账款的余额。根据前五大客户期后回款来看，前五大客户期后回款比例达90%，公司应收账款增加属于正常的结算周期波动。因此，应收账款前五名变动主要系公司新能源业务增长所致，符合汽车行业发展趋势，变动具有合理性。

（3）结合销售结算政策说明在营业收入下滑的情况下，应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；

公司回复：

一、公司2025年营业收入微降2.19%，但应收账款余额增长27.56%，公司销售政策与以往相比，在维持原有老客户的情况下，2025年加大了对新能源客户的开发和拓展，新能源客户的结算信用期较燃油车客户的结算信用期有所不同。应收账款增加的主要原因如下：

（一）客户信用期影响

2025年度公司燃油车零部件收入同比下降10.01%，新能源汽车零部件收入同比增长10.35%。公司客户信用期按燃油汽车零部件客户与新能源汽车零部件客户进行划分；新能源汽车零部件客户信用期60-90天，燃油车零部件客户信用期为30-90天。随着新能源汽车零部件订单增长及收入确认，受客户结算信用期影响，应收账款余额增加。宁德时代、江苏时代信用期由60天变为90天，原因详见“信用政策是否放宽”。

（二）季节性销售旺季影响

公司新能源汽车零部件四季度销售金额较高：公司四季度对新能源客户的销售额较上年同期增加，该部分销售形成的应收账款尚未达到结算期。

二、信用政策是否放宽

2025年4月26日中国人民银行等六部委联合发布《关于规范供应链金融业务引导供应链信息服务机构更好服务中小企业融资有关事宜的通知》（银发[2025]77号），通知第十一条：应收账款电子凭证付款期限原则上应在6个月以内，最长不超过1年。

据此客户与公司就信用期重新进行了协商，综合考虑回款压力及平稳过渡，宁德时代、江苏时代原使用到期日9个月时代融单改为使用到期日不超过6个月的时代融单，故对宁德时代以及江苏时代的付款方式从2025年8月份由信用期60天+9个月到期的时代融单债权凭证修改为信用期90天+6个月到期的时代融单债权凭证，综合回款期限来看，宁德时代、江苏时代回款期实质是缩短的。相关信用期调整结合了付款支付方式变化，进行了相关协商安排。因此，公司不存在为刺激销售而放宽信用期的情况。

同行业可比公司信用期相关数据列示如下：

公司名称	主营产品	信用期
英利汽车（601279.SH）	表板骨架、防撞梁、门槛、EV电池下壳体、EV电池上壳体、副车架、前后纵梁、其他车身冲压件、前端框架、车底护板、新能源电池下护板、备胎仓、电瓶托盘、轮罩、前储物仓、模具	确认收入后30-90天
亚通精工（603190.SH）	汽车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务	汽车零部件账期4个月以内
泰鸿万立（603210.SH）	汽车结构件、功能件	发票入账后75-90天
至信股份（603352.SH）	冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成	发票入账后30-90天
长华集团（605018.SH）	高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件	开票后30-90天
无锡振华（605319.SH）	冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务	月结后30-90天
多利科技（001311.SZ）	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件	开票后30-90天
新朋股份（002328.SZ）	开卷落料、大型覆盖件冲压、分总成零部件焊接、小型金属零部件	30-120天
天汽模（002510.SZ）	汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	模具按项目分阶段6-24个月
祥鑫科技（002965.SZ）	汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜	月结后60天-120天
博俊科技（300926.SZ）	冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务	月结后30-120天
新铝时代（301613.SZ）	电池盒箱体、电池模组端板、侧板、连接件	月结后60天-90天
华达科技	燃油车零部件、新能源车零部件（冲压件、模具、汽车总成、电池箱体、压铸产品等）	开票后30-90天

以上数据来源于上市公司公开披露的公告信息。

注：上述可比公司选取标准：申万行业－汽车－汽车零部件－其他汽车零部件，2025年度营收10亿元以上，业务与公司相近。

综上，公司在营业收入下滑的情况下应收账款大幅增加具有合理性，不存在为刺激销售而放宽信用期的情况，公司信用期与同行业上市公司相比不存在重大差异。

（4）结合期后回款情况及主要客户资信情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分、是否存在进一步减值风险。

公司回复：

一、公司主要客户期后回款情况如下表所示：

单位名称	期末余额	截至2026.5.31期后回款	截至2026.5.31期后回款占比
宁德时代新能源科技股份有限公司	28,558.22	27,117.64	94.96%
一汽－大众汽车有限公司	14,084.09	8,793.89	62.44%
衢州极电电动汽车技术有限公司	12,585.13	12,585.13	100.00%
江苏时代新能源科技有限公司	9,263.00	9,263.00	100.00%
东风本田汽车有限公司	6,553.56	6,553.56	100.00%
合计	71,044.00	64,313.22	90.53%

截至2026年5月31日，公司2025年末应收账款前五大客户期后回款比例达90.53%，其中三家客户实现100%回款。公司未完全回款客户部分主要为宁德时代的模具款项（账龄1-2年、2-3年）及一汽－大众的补差款（账龄1年以内，补差款系按照行业惯例，由于原材料价格存在波动情况，冲压零部件供应商与下游整车制造商往往存在材料补差机制，当原材料市场价格高于合同签订时的原材料基准价格时，客户将对部分差价予以补偿。）、模具款项（账龄1年以内），上述款项均在合同约定的信用期内，未出现逾期。

二、坏账准备计提政策

公司按账龄组合计提坏账准备，具体比例如下：

账龄	坏账计提比例（%）
1年以内	5.00%
1-2年	10.00%
2-3年	30.00%
3年以上	100.00%

2025年末，应收账款坏账准备余额9,419.96万元，其中按组合计提8,319.58万元，整体计提比例约6.48%。前五大客户均按账龄正常计提，未发现需单项计提的情形。

三、同行业上市公司应收账款坏账计提比例

公司名称	主营产品	计提比例
英利汽车（601279.SH）	表板骨架、防撞梁、门槛、EV电池下壳体、EV电池上壳体、副车架、前后纵梁、其他车身冲压件、前端框架、车底护板、新能源电池下护板、备胎仓、电瓶托盘、轮罩、前储物仓、模具	4.29%
亚通精工（603190.SH）	汽车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务	9.26%
泰鸿万立（603210.SH）	汽车结构件、功能件	5.31%
至信股份（603352.SH）	冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成	6.68%
长华集团（605018.SH）	高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件	5.74%
无锡振华（605319.SH）	冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务	5.16%
多利科技（001311.SZ）	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件	10.04%
成飞集成（002190.SZ）	工装模具及汽车零部件（冲压件、焊接总成件等）、航空零部件	5.87%
新朋股份（002328.SZ）	开卷落料、大型覆盖件冲压、分总成零部件焊接、小型金属零部件	3.99%
天汽模（002510.SZ）	汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	26.71%
祥鑫科技（002965.SZ）	汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜	5.74%
博俊科技（300926.SZ）	冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务	8.76%
新铝时代（301613.SZ）	电池盒箱体、电池模组端板、侧板、连接件	3.29%
平均占比（含本公司）		7.64%
华达科技	燃油车零部件、新能源车零部件（冲压件、模具、汽车总成、电池箱体、压铸产品等）	6.08%

（数据来源：同花顺iFinD）

注：上述可比公司选取标准：申万行业－汽车－汽车零部件－其他汽车零部件，2025年度营收10亿元以上，业务与公司相近。

公司坏账计提比例处于同行业可比公司合理范围内，且期后回款情况良好，主要客户资信正常，不存在进一步重大减值风险。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）了解和测试与收入确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性；

（2）对应收账款的发生额进行查验，复核借方累计发生额与主营业务收入是否配比；

（3）编制应收账款账龄分析表，对其中账龄较长的客户，关注其长期未回款的原因；

（4）选取本期重要的客户进行函证程序；

（5）获取并分析期末应收账款的期后回款情况；

（6）复核管理层对应收账款历史回款情况的分析，对选定的样本检查相关文件以复核应收账款账龄的准确性；

（7）访谈了解公司对于客户信用期的调整原因，并分析管理层对应收账款及合同资产按照预期信用损失计提坏账的政策及信用风险评估情况；

（8）对于按组合计提坏账准备的应收账款，评价管理层使用的预期信用损失模型的适当性，以及管理层参照历史信用损失经验并结合前瞻性信息确定的坏账准备计提比例的合理性；

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

（1）公司期末应收账款余额前五名同比变动较大主要系业务变动所致，具有合理性；

（2）公司并不存在放宽信用政策的情况，宁德时代及江苏时代信用期结合数字债权凭证到期时间，实质减少了客户回款期，因此公司不存在为刺激销售而放宽信用期的情况；

（3）公司坏账准备计提充分，与同行业相比不存在异常情况，不存在进一步减值的情况。

3.关于存货。年报显示，公司存货期末账面价值13.79亿元，同比增长22.41%，而本期营业收入同比下降2.19%。其中，委托加工物资余额1.51亿元；发出商品余额4.71亿元，约占期末存货余额的31.56%，显著高于同行业公司。报告期末，公司存货跌价准备余额1.15亿元，其中发出商品跌价准备余额6218.15万元，系本期增加计提5280.14万元、转回或转销3059.02万元。

请公司补充披露：（1）分产品列示存货的主要构成及库龄，说明委托加工物资所涉业务的具体业务模式及收入确认政策；（2）结合产销情况、在手订单情况及备货策略、存货主要构成，说明报告期内收入下降但存货规模大幅增长的原因及合理性；（3）发出商品所涉产品名称、客户、对应金额、发货时间，结合发货验收流程及周期、收入确认政策说明发出商品规模较大的原因及合理性，是否存在延期确认收入、结转成本的情形；（4）发出商品跌价准备计提的依据，报告期内计提及转回转销金额均较大的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。

（1）分产品列示存货的主要构成及库龄，说明委托加工物资所涉业务的具体业务模式及收入确认政策；

公司回复：

一、公司期末存货主要构成及库龄情况如下：

单位：万元

项目	期末账面余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	37,490.77	28,455.89	75.90%	3,344.54	8.92%	2,057.91	5.49%	3,632.43	9.69%
委托加工物资	15,072.48	14,965.41	99.29%	76.35	0.51%	15.32	0.10%	15.40	0.10%
在产品	13,381.21	13,381.21	100.00%						
库存商品	36,261.75	31,052.13	85.63%	2,372.82	6.54%	1,935.18	5.34%	901.63	2.49%
其中：燃油车	19,016.34	15,293.48	80.42%	1,223.89	6.44%	1,695.09	8.91%	803.87	4.23%
新能源车	17,245.41	15,758.64	91.38%	1,148.93	6.66%	240.09	1.39%	97.75	0.57%
发出商品	47,130.73	41,518.69	88.09%	1,688.25	3.58%	1,969.54	4.18%	1,954.24	4.15%
其中：燃油车	44,007.04	38,451.85	87.38%	1,664.63	3.78%	1,952.19	4.44%	1,938.38	4.40%
新能源车	3,123.69	3,066.84	98.18%	23.63	0.76%	17.35	0.56%	15.86	0.51%
合计	149,336.94	129,373.33	86.63%	7,481.96	5.01%	5,977.95	4.00%	6,503.70	4.36%

注：委托加工物资包含了尚未完成外加工的原材料及半成品零部件。

二、委托加工物资所涉业务的具体业务模式及收入确认

公司委托外协厂商生产或加工的产品类型主要包括：金属板材冲压加工、焊接、电泳及镀锌、磷化等表面处理、注塑，涉及产品主要有挡尘盘、两侧底护板等。公司建有独立电泳车间，但规模较小，另建镀锌、注塑生产线的固定成本又相对较高，不具有规模优势，因此委托外协单位进行处理更为经济，并且外部技术相对成熟，成本较低。

公司委托加工业务中，原材料由公司自采，外协方仅执行部分工序，不涉及关键原材料的购销行为。公司验收入库的委托加工物资进一步加工生产为最终产品交付客户，公司对外销售后按总额法确认收入。

（2）结合产销情况、在手订单情况及备货策略、存货主要构成，说明报告期内收入下降但存货规模大幅增长的原因及合理性；

公司回复：

公司营业收入、存货变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年末 /2025 年	2024年末 /2024 年	变动金额	变动率
营业收入	499,422.50	510,611.20	-11,188.71	-2.19%
其中：主营业务收入	463,032.20	474,454.14	-11,421.94	-2.41%
--燃油车零部件	267,568.72	297,322.17	-29,753.45	-10.01%
--新能源车零部件	195,463.49	177,131.98	18,331.51	10.35%
存货	149,336.94	121,042.24	28,294.70	23.38%

2025年度，公司实现营业收入499,422.50万元，较上年度减少11,188.71万元，下降2.19%；期末存货金额较上年末增加28,294.70万元，增长23.38%。报告期内公司备货策略稳健：即收到主机厂订单后提前一个月储备约1-3个月的产成品。公司收入下降但存货规模增长，主要系收入端受燃油车零部件产品年降影响，而存货端受新项目定点增加、新能源业务订单及备货需求增长、部分高单位成本产品结存增加等因素影响所致，具体如下：

一、报告期内营业收入下降的主要原因

公司营业收入下降主要系主营业务收入中燃油车零部件业务收入下滑所致。公司燃油车零部件产品主要包括车身总成焊接件纵横梁（天窗）、轮罩、立柱（侧围、尾灯）系列，冲压拉伸件隔热板、油底壳、支架系列，以及金属管制件机油标尺管、发动机油管、水管等三大类产品。

从销量情况看，2025年公司燃油车零部件销量为16,752.33万件，2024年销量为16,078.12万件，2025年销量较上年增674.2万件，增幅为4.19%。结合公司2025年主营业务收入中燃油车零部件收入金额下滑10.01%可知，燃油车零部件收入下降并非主要由销量下降导致，而主要系相关产品销售价格下降所致。销售价格下滑主要系主机厂采购价格年降计划所致，符合汽车零部件行业客户年度价格调整的业务特点。

二、报告期内存货增长的主要原因

公司各类存货账面余额变动情况如下表：

单位：万元

项目	期末账面余额	期初账面余额	变动金额	变动占比
原材料	37,490.77	32,241.18	5,249.59	18.55%
委托加工物资	15,072.48	14,504.20	568.28	2.01%
在产品	13,381.21	8,397.06	4,984.15	17.62%
库存商品	36,261.75	28,895.16	7,366.59	26.04%
其中：燃油车	19,016.34	16,030.31	2,986.03	10.55%
新能源车	17,245.41	12,864.85	4,380.56	15.48%
发出商品	47,130.73	37,004.64	10,126.09	35.79%
其中：燃油车	44,007.04	35,041.53	8,965.51	31.69%
新能源车	3,123.69	1,963.11	1,160.58	4.10%
合计	149,336.94	121,042.24	28,294.70	100.00%

2025年末，公司存货较上年末增加28,294.70万元。从存货构成看，增加主要集中于原材料、库存商品及发出商品，其中原材料增加5,249.59万元，库存商品增加7,366.59万元，发出商品增加10,126.09万元，三项合计增加22,742.27万元，占存货增加额的比例为80.38%，为本期存货增长的主要构成。

（一）新项目定点及在手订单增加，带动原材料及产品备货增加

2024年度，公司获得75个汽车零部件项目定点，生命周期总销售金额约128.41亿元，其中新能源项目约116.74亿元；2025年度，公司新增99个汽车零部件项目定点，生命周期总销售金额约131.50亿元，其中新能源项目约124.20亿元。

上述新增项目定点及在手订单增加，对公司后续生产备货形成支撑。2026年一季度，公司营业收入较上年同期增加11,118.46万元，增幅为11.13%，也反映了相关订单及项目已逐步向收入端释放。因此，虽然2025年度公司营业收入受燃油车零部件价格年降影响小幅下降，但新项目定点及在手订单增加导致公司提前进行原材料采购及产品备货，推动期末存货规模增长。

（二）受新项目量产及主机厂需求影响，库存商品及发出商品增加

根据公司本年新承接的下游客户订单，公司母公司及相关子公司根据客户需求进行备货。其中，母公司及长春华达、广州靖华、青岛华达、成都宏程等子公司因新项目量产，以及部分公司为新上项目根据主机厂需求提前备货等因素，导致库存商品及发出商品增加10,423.98万元。

同时，受下游主机厂客户订单及交付节奏影响，公司本年度生产量仍高于销量，导致期末产品结存进一步增加。该等增加主要体现为库存商品及发出商品增长，与公司新项目量产、客户交付安排及期末产品结存量增加的情况一致。

（三）新能源业务需求扩张及高单位成本产品结存增加，进一步推高存货金额

报告期内，公司受新能源行业需求扩张影响，子公司江苏恒义、华汽新能源产能逐步提升，承接订单能力不断增强，新能源汽车零部件产品结存有所增加。2025年末，江苏恒义及华汽新能源库存商品及发出商品较期初增加5,290.89万元。

此外，公司产品结存结构发生变化。公司新能源车零部件产品主要包括电池箱托盘及电机轴和电机壳类产品。期末电池箱托盘较上年增加16.30万件，新能源产品电池箱托盘单位成本较高，2024年末电池箱托盘结存金额10,315.54万元，2025年电池箱托盘结存金额12,501.91万元，较上年末增加2,097.46万元。该因素也是存货金额增幅高于营业收入变动幅度的原因之一。

公司本期产量、销售结存情况如下表：

单位：万件

2025年产品	期初	生产量	销量	期末
车身总成焊接件纵横梁（天窗）、轮罩、立柱（侧围、尾灯）系列	1,455.81	13,295.16	12,116.75	2,634.22
冲压拉伸件隔热板、油底壳、支架系列	666.86	4,638.18	4,396.93	908.11
金属管制件机油标尺管、发动机油、水管	60.43	269.12	238.65	90.9
电池箱托盘	2.08	165.73	149.43	18.38
电机轴、电机壳	2.27	29.95	28.28	3.94
合计	2,187.45	18,398.14	16,930.04	3,655.55

（3）发出商品所涉产品名称、客户、对应金额、发货时间，结合发货验收流程及周期、收入确认政策说明发出商品规模较大的原因及合理性，是否存在延期确认收入、结转成本的情形；

公司回复：

公司2025年末发出商品结存情况如下：

项目	期末账面余额	占比
燃油车汽车零部件	44,007.04	93.37%
新能源车汽车零部件	3,123.69	6.63%
合计	47,130.73	100.00%

从上表可知，公司2025年末发出商品主要为燃油车汽车零部件。主要原因为公司主要为燃油车主机厂的一级供应商，订单需等待整车下线方可确认收入，故发出商品余额金额较高。

一、发出商品客户情况列示如下：

金额单位：万元

客户	产品名称	发出商品期末余额	发货时间分布			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
广汽丰田汽车有限公司	车身件、动力总成等	5,809.78	5,520.42	36.85	212.71	39.80
一汽－大众汽车有限公司	车身件、动力总成等	5,591.44	5,410.02	68.97	44.73	67.72
东风本田汽车有限公司	车身件等	4,405.32	4,154.11	103.87	88.58	58.76
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	车身件、总装件等	4,309.80	2,451.80	256.54	629.09	972.37
中国第一汽车股份有限公司	车身件等	3,054.22	3,031.04	13.14	10.14	
华域汽车车身零件（武汉）有限公司	车身件等	1,748.63	1,672.38	60.28	15.97	
广汽本田汽车有限公司	车身件/动力总成/总装件等	1,394.67	1,028.39	172.27	101.08	92.93
长安马自达汽车有限公司	车身件/动力总成	1,164.03	1,158.61	2.19		3.23
上汽大通汽车有限公司无锡分公司	车身件/动力总成	1,066.91	979.17	16.61	22.66	48.47
其他		18,585.83	16,112.75	957.53	844.58	670.96
合计		47,130.73	41,518.69	1,688.25	1,969.54	1,954.24

注：其他客户共260家，金额分布：0.10万元以下32家，0.10万元至10.00万元103家，10.00万元至100.00万元75家，100.00万元至875.53万元50家。

其中1年以内库龄进一步细分情况如下：

金额单位：万元

客户	1年内发出商品期末余额	发货时间分布			
		3个月以内	4-6个月	7-9个月	10-12个月
广汽丰田汽车有限公司	5,520.42	5,282.66	162.96	56.96	17.84
一汽－大众汽车有限公司	5,410.02	5,030.70	370.36	6.26	2.70
东风本田汽车有限公司	4,154.11	4,012.37	110.24	18.19	13.31
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	2,451.80	1,908.64	212.33	174.37	156.46
中国第一汽车股份有限公司	3,031.04	1,727.53	750.48	471.54	81.49
华域汽车车身零件（武汉）有限公司	1,672.38	699.67	758.42	131.46	82.83
广汽本田汽车有限公司	1,028.39	596.24	179.34	122.79	130.02
长安马自达汽车有限公司	1,158.61	886.43	237.61	33.55	1.02
上汽大通汽车有限公司无锡分公司	979.17	964.98		9.58	4.61
合计	25,405.94	21,109.22	2,781.74	1,024.70	490.28

二、公司发货、验收流程及周期

公司主要客户为汽车主机厂，公司按照主机厂客户需求计划组织生产，并根据客户排产及交付要求，将产品发运至客户指定仓库或生产线附近仓库。产品到达客户指定地点后，客户根据自身生产进度随时领用。对于采取用量确认模式的客户，客户领用后通常于次月与公司进行对账，对领用产品的品种、数量、价格等进行核对；双方确认无误后，公司确认销售收入并开具发票。结合公司产品生产、发货、客户领用及次月对账等环节，公司发出商品周期约为1至3个月。

三、公司收入确认政策

公司收入确认分为以下两种模式：

（一）收货确认收入模式

公司产品运达客户指定地点后，部分客户同步确认产品数量、质量及价格。对于该类客户，公司依据客户确认信息完成收入确认。

（二）用量确认收入模式

公司产品运达客户指定地点后，部分客户仅对到货数量进行初步核对，尚未验收质量、尚未确认价格。该等产品在客户实际领用前尚不满足公司收入确认条件，因此公司将其作为发出商品核算。客户实际领用后，同步确认产品用量、质量及价格，公司依据客户确认信息完成收入确认。

客户与公司确认产品数量、质量和价格的具体方式包括邮件确认、客户指定系统发布信息确认或提供验收单确认等。公司严格按照上述收入确认政策，在客户完成数量、质量及价格确认后确认收入并同步结转成本。

四、发出商品规模较大的原因及合理性

报告期末公司发出商品规模较大，主要与公司主机厂配套业务模式、客户领用确认机制、燃油车零部件周转周期拉长以及部分特定产品结算周期较长有关，具体如下：

（一）主机厂“零库存”模式

公司发出商品主要系发货至客户指定仓库的存货。公司主要客户为国内知名的汽车主机厂和配套零部件供应商，根据汽车行业惯例，客户通常采取“零库存”管理模式，为了满足客户生产需求的及时性，公司根据客户需求计划进行生产，提前将产品发送至客户指定的地点或第三方仓库，以便客户根据其自身生产计划及时领用。客户在使用货物后根据实际领用情况与公司结算；公司按照客户领用数量、金额进行收入确认，未领用的数量形成发出商品库存。

该模式下对于供应商来说，能够根据获取的客户实时消耗数据和相关仓库存情况进行及时补货，快速响应客户的需求；对于客户来说，可以有效地降低其库存量并减少资金的消耗。交易双方都可以最大可能地减少由于独立预测而带来的不确定性导致的资金、商品周转和货物配送时间成本的浪费，可有效降低供应链的总成本，这是汽车行业大中型企业在生产过程中通常采用的模式。因此汽车行业“零库存”的管理模式使得公司发出商品账面余额较大，符合行业特点。

（二）公司2025年公司业务销量增长使得公司发出商品账面余额增长

2025年公司燃油车零部件销量为16,752.33万件，2024年销量为16,078.12万件，2025年销量较上年增674.2万件，增幅为4.19%。基于客户“零库存”的管理模式，存货从公司发出到客户上线领用通常需要1-3个月的时间，随着业务规模扩大，发出商品账面余额相应增加。

2025年末前五大发出商品主机厂的四季度需求预测情况如下：

单位名称	四季度需求量（万元）	四季度月均需求量（万元）	车型
广汽丰田汽车有限公司	18,622.80	6,207.60	锋兰达、塞纳、汉兰达及凯美瑞等
一汽－大众汽车有限公司	13,318.16	4,439.39	探岳、奥迪Q5及迈腾B8L
东风本田汽车有限公司	9,121.08	3,040.36	CRV
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	1,583.01	527.67	天籁、轩逸、启辰等
中国第一汽车股份有限公司	3,333.64	1,111.21	红旗EQM5
合计	45,978.69	15,326.23	

从客户第四季度主机厂发布的需求预测订单及月均需求来看，发出商品结存基本与主机厂1-3个月需求预测量相匹配。

对于采取用量确认收入模式的客户，相关产品虽已按照客户需求发出，但在客户尚未实际领用并确认产品数量、质量和价格前，尚未满足收入确认条件，公司将该等产品作为发出商品核算。因此，公司发出商品规模较大，主要系公司主机厂配套供应模式和客户领用确认机制所形成。

综上，发出商品余额较大的主要原因是公司与主要客户通常采用“零库存”的管理模式及报告期内公司业务规模增长所致，与公司的销售模式、收入确认依据相匹配，具备合理性。

（三）少量长库龄发出商品具有特定业务背景

公司期末发出商品中存在少量长库龄产品，主要原因包括：

1、售后维保备品备件需求

公司根据主机厂售后维保配套需求，提前组织生产部分专用备品备件。该类备件专供主机厂后续售后维修使用，领用周期通常长于正常量产零部件，因此形成一定长库龄发出商品。

2、新产品首次导入或批量试制阶段结算周期较长

长期未结算发出商品中，还存在少量处于新产品首次导入或批量试制阶段的产品。该类产品因价格谈判周期较长、定制化产品技术参数变更等因素，导致价格确认及结算周期较长，相关产品在客户完成确认前仍作为发出商品核算。

3、东风日产相关产品受车型结构调整影响尚未结算

东风汽车有限公司东风日产乘用车公司1年以上发出商品未结算金额占比较大。除部分产品为专用备品备件外，还因东风启辰工厂自2022年开始全面转向新能源车型，导致前期已发出的部分燃油车零配件未被客户实际使用，相关产品尚未完成客户领用及结算确认，公司已对该部分长库龄发出商品全额计提跌价。

五、是否存在延期确认收入、结转成本的情形

公司发出商品的形成与公司主机厂配套供应模式、客户领用及对账确认机制直接相关。对于尚未完成客户领用、验收或价格确认的产品，公司按照收入确认政策将其作为发出商品核算；对于客户已确认产品数量、质量及价格的产品，公司及时确认销售收入并同步结转成本。

六、同行业发出商品规模

公司与同行业发出商品占期末存货余额比例情况如下表：

公司名称	主营产品	2025.12.31发出商品占存货余额比例	2024.12.31发出商品占存货余额比例
英利汽车（601279.SH）	表板骨架、防撞梁、门槛、EV电池下壳体、EV电池上壳体、副车架、前后纵梁、其他车身冲压件、前端框架、车底护板、新能源电池下护板、备胎仓、电瓶托盘、轮罩、前储物仓、模具	42.03%	40.89%
亚通精工（603190.SH）	汽车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务	11.21%	4.72%
泰鸿万立（603210.SH）	汽车结构件、功能件	27.87%	38.90%
至信股份（603352.SH）	冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成	27.02%	16.34%
长华集团（605018.SH）	高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件	42.13%	38.93%
无锡振华（605319.SH）	冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务	0.32%	0.34%
多利科技（001311.SZ）	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件	23.29%	20.47%
成飞集成（002190.SZ）	工装模具及汽车零部件（冲压件、焊接总成件等）、航空零部件	42.48%	39.82%
新朋股份（002328.SZ）	开卷落料、大型覆盖件冲压、分总成零部件焊接、小型金属零部件	39.33%	47.75%
天汽模（002510.SZ）	汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	57.25%	55.62%
祥鑫科技（002965.SZ）	汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜	31.22%	30.79%
博俊科技（300926.SZ）	冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务	22.28%	21.16%
新铝时代（301613.SZ）	电池盒箱体、电池模组端板、侧板、连接件	41.43%	43.45%
平均占比（含本公司）		31.39%	30.70%
华达科技	燃油车零部件、新能源车零部件（冲压件、模具、汽车总成、电池箱体、压铸产品等）	31.56%	30.57%

（数据来源：同花顺iFinD）

注：上述可比公司选取标准：申万行业－汽车－汽车零部件－其他汽车零部件，2025年度营收10亿元以上，业务与公司相近。

从上表可知，公司发出商品占期末余额的比例较高，主要原因为公司发出商品中合资品牌客户占比较高，过去3年新能源汽车渗透率大幅提升导致合资品牌份额整体下滑，公司合资品牌客户收入确认周期长于自主品牌。但整体上看公司该比例处于同行业可比公司合理范围内，未出现异常高于行业平均水平的情况。

（4）发出商品跌价准备计提的依据，报告期内计提及转回转销金额均较大的原因及合理性。

公司回复：

一、公司发出商品跌价准备计提依据如下：

发出商品跌价可变现净值以估计售价减去估计销售费用及相关税费确定。估计售价的选择：有销售订单而持有的发出商品，其可变现净值以订单价格为基础计算；对于销售价格尚未确定的发出商品，公司以同类产品近期销售均价为基础确定可变现净值。

二、公司发出商品跌价计提较大的原因

（一）燃油汽车零部件价格下滑

公司发出商品主要为燃油车汽车零部件，公司与客户签订的框架协议中约定了年降计划，受公司产品年降计划影响，产品销售价格下滑，降低了其可变现净值，因而导致发出商品对应的可变现净值下降，跌价金额增加。

2025年12月31日，公司针对发出商品可变现净值进行了测试，其中燃油汽车零部件中可以确定售价部分计提跌价3,480.91万元；公司针对库龄在1年以上且未确定销售价格的发出商品全额计提跌价，金额为1,501.25万元，共计4,982.16万元；

（二）公司全资子公司华汽新能源科技（江苏）有限公司存货单位成本较高

公司全资子公司华汽新能源科技（江苏）有限公司因产量尚处于爬坡阶段，产能未达设计产能，导致分摊至单个产品的折旧、人工费用较高，使得单个产品的成本偏高，产品的可变现净值低于其成本金额，导致产品产生跌价，2025年末发出商品计提跌价1,058.64万元。

三、公司发出商品跌价准备2025.12.31、2024.12.31以及2023.12.31余额列示如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
发出商品账面余额	47,130.73	37,004.64	43,246.44
发出商品跌价准备余额