（上接 13 版）

| 客户名称 | 信用政策 | 收入金额 | 占经销收入比例（%） |
|---|---|---|---|
| 客户一 | 月结 30 天 | 8,776.73 | 21.91 |
| 客户二 | 月结 30 天 | 5,069.41 | 12.65 |
| 客户三 | 月结 30 天 | 4,848.53 | 12.10 |
| 客户四 | 月结 30 天 | 4,127.11 | 10.30 |
| 客户六 | 月结 30 天 | 3,663.79 | 9.15 |
| 合计 | | 26,485.57 | 66.11 |

公司前五名经销商收入合计占经销业务收入 66.11%，前五名经销商的信用政策均为月结 30 天，公司对客户一的信用政策与其他主要经销商不存在差异。

三、说明公司与员工 / 前员工、主要股东 / 前主要股东及其持股 / 历史持股或控制的公司是否发生业务及资金往来，往来的金额、内容、原因，是否符合商业逻辑，是否存在隐性关联关系

1、基本情况

公司与员工 / 前员工、主要股东 / 前主要股东及其持股 / 历史持股或控制的以下公司存在业务往来：

| 公司名称 | 关系 | 交易内容 | 是否为关联方 |
|---|---|---|---|
| 客户一 | 公司员工 / 前员工王海英持股的公司，不构成控制关系。 | 销售产品 | 否 |
| 客户十三 | 公司前员工赵春波控制的公司。 | 销售产品 | 否 |
| 深圳数字电视国家工程实验室股份有限公司 | 持股 5%以上的股东黄学良先生控制的公司。 | 房屋租赁、物业管理及水电费、停车场使用费 | 是 |

（1）公司员工 / 前员工王海英任职经历、任职变化发生背景和发生原因，以及与公司往来情况：

①王海英自 2004 年 11 月入职公司，先后担任业务员、销售经理、销售总监和子公司山东贞明总经理，2016 年 4 月从公司离职；2016 年 4 月至 2017 年 10 月，王海英在深圳市壹卡科技有限公司任职；任职变化背景原因主要为其个人职业发展规划；

②2017 年 10 月至 2023 年 4 月，王海英在客户一任职，负责日常经营管理工作，主要背景原因为客户一收购合并壹卡科技，王海英成为客户一股东之一。

③2023 年 6 月至 2023 年 12 月，王海英在深圳市易炜科技有限公司短暂任职，主要背景原因为王海英不再参与客户一日常经营管理工作。

④2024 年 1 月至今，王海英返回公司任职，主要背景原因为其具备多年的行业销售经验，其个人能力较强并具备较深厚的人脉积累，熟悉公司产品的特性并认同公司企业文化。

王海英上述任职经历中，仅在其于公司任职期间与公司发生资金往来，主要为发放工资及奖金、费用报销。

（2）公司前员工赵春波任职经历、任职变化发生背景和发生原因，以及与公司往来情况

赵春波于 2008 年 4 月入职公司，先后担任研发工程师、市场部经理，2016 年 9 月从公司离职；2016 年 10 月至今，赵春波创立客户十三并担任执行董事、总经理；离职背景原因主要为其个人职业发展规划。

赵春波上述任职经历中，仅在其于公司任职期间与公司发生资金往来，主要为发放工资及奖金、费用报销。

（3）关于公司与上述员工 / 前员工王海英和赵春波持股或控制的公司发生交易往来的商业合理性，该部分已在招股说明书中详细论述。

2、交易及往来情况

（1）交易情况

报告期内公司与上述公司业务情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2025年度 | 2024年度 | 交易内容 |
|---|---|---|---|
| 客户一 | 8,776.73 | 7,167.84 | 销售产品，主要销售线性电源芯片、显示驱动芯片 |
| 客户十三 | 503.11 | 715.88 | 销售产品，主要销售线性电源芯片 |
| 深圳数字电视国家工程实验室股份有限公司 | 200.21 | 105.94 | 物业水电费 |
| | 667.98 | 350.69 | 房屋租金 |
| | 14.70 | 7.48 | 停车场使用费 |

2、往来情况

报告期内公司与上述公司的往来余额及现金流如下：

单位：万元

| 公司名称 | 科目名称 | 2024年 12 月 31 日 | 2025年度支付 / 收到的现金流 | 2025年 12 月 31 日 | 交易内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| 深圳数字电视国家工程实验室股份有限公司 | 预付款项 | 2.52 | 14.70 | 2.66 | 停车场使用费 |
| | 其他应收款 | 72.81 | 不适用 | 72.81 | 房屋押金及物业管理费押金 |
| | 其他应付款 | 3.25 | 199.73 | 4.50 | 物业水电费 |
| | 租赁负债 | 1,915.32 | 667.98 | 1,323.90 | 房屋租金 |
| | 一年内到期的非流动负债 | 564.60 | | 591.42 | |
| 客户一 | 应收账款 | 1,272.74 | 9,797.71 | 1,392.65 | 货款 |
| 客户十三 | 应收账款 | 95.10 | 564.42 | 99.01 | 货款 |

公司与数字电视实验室的往来款项除支付租金及押金、物业费、水电费之外，不存在其他资金往来。公司与客户一、客户十三的往来款均为销售产品相关的货款，不存在其他资金往来。

根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》及《上市公司信息披露管理办法》，深圳数字电视国家工程实验室股份有限公司实际控制人与公司存在关联，公司已在年报及本回复中披露，并按照关联交易履行了相关审议及披露程序。公司与客户一、客户十三不构成关联方关系、不存在隐性关联关系，相关交易价格公允，不存在利益输送或损害公司利益的情形。

综上，报告期内公司与员工 / 前员工、主要股东 / 前主要股东及其持股 / 历史持股或控制的公司发生业务及资金往来均为日常经营业务相关的产品销售、物业租赁，资金往来与交易内容相匹配，不存在其他业务及资金往来；对涉及关联方关系及关联交易已在定期年报中进行披露。

四、结合采用 VMI 销售模式的销售内容、对应客户、年度及分季度的销售金额变动、定价及结算方式、结算周期以及收入确认依据，说明相关内部控制制度及实际执行情况，采用该模式的商业逻辑，收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

（一）VMI 模式基本情况

2025 年度，公司客户仅客户五采用 VMI 销售模式，主要销售内容为显示驱动类芯片，2024 年度和 2025 年度销售情况如下：

单位：万元

| 客户 | 销售内容 | 季度 | 2025年度 | 2024年度 | 定价方式 | 收入确认依据 | 结算方式 | 结算周期 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 客户五 | 显示驱动芯片 | 一季度 | 604.34 | 334.28 | 市场化协商定价 | 根据客户发货通知将相关产品送至客户 VMI 仓库，客户根据实际情况领用产品后，公司按月与客户对账，确认客户领用数量、金额及 VMI 仓库库存，取得客户确认的对账单，据此确认收入 | 银行承兑汇票为主 | 月结 95 天 |
| | | 二季度 | 806.44 | 1,284.58 | | | | |
| | | 三季度 | 1,309.55 | 1,166.63 | | | | |
| | | 四季度 | 1,206.26 | 933.82 | | | | |
| | | 合计 | 3,926.59 | 3,719.31 | | | | |

（二）采用 VMI 模式的商业逻辑

客户五及其实际控制人，与明微电子均不存在关联方关系。

在销售中采用 VMI 模式，客户能够缩短备货周期，提升生产端响应效率，同时降低备货库存资金占用，且客户长期采用 VMI 模式进行原材料采购及库存管理。对于公司而言，VMI 模式下存货整体销售周期短，销售情况良好，有助于增强客户黏性。因此采用 VMI 模式具有商业合理性。

（三）内部控制制度及执行情况

公司制定了《仓库管理规范》《仓库出货管理规范》《财务管理制度》等相关内控制度，对存货发出、库存管理、对账结算及收入确认等关键环节作出规定，确保相关业务流程可控。

公司严格执行上述管理制度，以把控公司产品的进销存情况。具体情况如下：（1）发货：根据客户发货通知，公司将产品送达客户指定 VMI 仓库，核对数量后办理入库手续，客户将入库数据录入其 VMI 系统，公司将发至 VMI 仓库存货纳入发出商品管理；（2）领用：客户将领用情况录入其 VMI 系统；（3）对账：公司通过客户物料库存数据查询系统（网页版），查询及邮件确认领用情况，形成经双方确认的对账单；（4）收入确认审核：财务人员依据经确认的对账单，核对产品单价及金额后确认销售收入；（5）期末存货管理：公司严格控制 VMI 仓库存余额，无特殊情况，库存量不超过月度销售数量，每月末盘网 VMI 仓存货结存数据并与客户核对。

上述制度在报告期内得到有效执行，未发生重大偏差。

（四）收入确认时点符合《企业会计准则》

根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。VMI 模式下，当客户根据需求实际领用产品后，商品控制权才转移至客户，公司依据经客户确认后的实际领用情况确认收入，控制权转移时点清晰，符合《企业会计准则》中确认收入的相关规定。

五、请年审会计师说明对本期第一大客户履行的审计程序及核查比例，说明对 VMI 模式收入确认时点的审计程序、取得的相关证据及覆盖比例

（一）对本期第一大客户履行的审计程序及核查比例

报告期内我们对本期第一大客户履行的审计程序及核查比例如下：

| 序号 | 审计程序 | 核查比例 / 具体内容 |
|---|---|---|
| 1 | 细节测试 | 抽取客户一 2025 年度销售订单进行细节测试，确认销售收入真实性，核查比例 76.54%（按金额）。 |
| 2 | 函证 | 对客户一 2025 年度交易金额及期末往来余额进行独立发函，回函比例 100%，回函金额与账面记录一致。 |
| 3 | 实地走访及终端核查 | 实地走访客户一经营场所，访谈其负责人，获取其 2025 年度销售明细及库存明细，分析其终端销售的真实性及库存周转情况，核查比例 100%。 |
| 4 | 截止性测试 | 对 2025 年 12 月及 2026 年 1 月销售收入的截止性进行测试，抽取 2025 年 12 月全部销售记录（金额占比 100%）及 2026 年 1 月销售记录（金额占比 52.06%），检查签收日期与入账日期是否匹配，未发现跨期。 |
| 5 | 期后回款检查 | 检查客户一期后回款情况，确认 2025 年末 1,392.65 万元应收账款已全部收回，与信用政策（月结 30 天）一致，检查比例 100%。 |
| 6 | 经营分析 | 获取并分析客户一 2024–2025 年度财务报表，关注其收入规模、存货周转率、净利润等指标，与公司对其销售增长趋势进行匹配，未见异常。 |
| 7 | 期后退货检查 | 获取客户一 2026 年 1–3 月退货明细，未发现大额或异常退货。 |
| 8 | 月度销售变动分析 | 取得公司对客户一 2025 年销售明细，分析月度收入波动，关注年末是否存在突击确认收入，分析结果合理。 |
| 9 | 信用政策对比 | 对比公司对前五大经销商客户的信用政策，均为月结 30 天，无差异。 |
| 10 | 员工 / 前员工关联关系核查 | 访谈王海英，取得其历史任职证明、股权转让协议，最近三年个人银行流水，客户一对其分红凭证等，确认交易背景真实，不存在异常资金往来。 |

经过核查，我们认为公司对客户一的销售收入是真实准确的。

（二）对 VMI 模式收入确认时点的审计程序、取得的相关证据及覆盖比例

报告期内我们对 VMI 模式收入确认时点的审计程序、取得的相关证据及覆盖比例如下：

| 序号 | 审计程序 | 程序描述 | 取得的证据 | 覆盖比例 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 对 VMI 销售进行穿行测试 | 选取一笔完整 VMI 业务，追踪业务全流程，验证 VMI 收入确认相关内控设计的有效性 | 穿行资料 | 不适用 |
| 2 | 检查 VMI 合同 | 获取 VMI 框架销售合同，核对合同关键条款，判断公司 VMI 收入确认时点是否符合准则要求 | 销售合同 | 不适用 |
| 3 | 检查对账单 | 获取 VMI 领用对账单，检查对账单领用数量、单价与账面确认收入明细，复核收入计算准确性 | 对账单 | 100% |
| 4 | 截止性测试 | 选取资产负债表日前后 1 个月的 VMI 销售业务对账单，检查是否存在跨期 | 对账单 | 抽取 2025 年 12 月对账单（金额占比 100%）及 2026 年 1 月对账单（金额占比 100%） |
| 5 | 函证 | 向 VMI 客户函证，回函函证期末应收账款余额、交易发生额、期末寄存未领用 VMI 存货数量 | 询证函回函 | 100% |
| 6 | 期后回款检查 | 检查 VMI 收入对应的期后银行收款流水，核对回款客户、回款金额，验证 VMI 收入真实发生、收入确认时点的准确性 | 回款资料 | 100% |

经过核查，我们认为公司 VMI 模式收入确认时点是准确的、收入确认金额是准确的。

【会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

针对问题二第 1 至 4 问，年审会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及销售负责人，了解各主要客户的合作背景、销售模式、收入变动原因，重点关注第一大客户客户一收入增长及不同客户收入变动趋势不一致的合理性；了解 VMI 销售模式的商业逻辑、定价政策、结算方式及内部控制流程。

2、取得公司 2025 年度及 2024 年度前十大客户收入明细表，复核收入金额及变动幅度的准确性，分析不同客户收入变动趋势不一致的原因；取得公司对客户一 2025 年度分产品类型的销售数量、单价明细表，复核量价变动情况，并与 2024 年度对比分析；取得公司对客户一 2025 年分月销售明细，分析月度收入波动，关注是否存在年末突击确认收入。

3、对收入执行细节测试，核实收入的真实性、准确性；对收入、应收账款、发出商品执行函证程序，核实收入及应收账款的真实性、准确性，核实发出商品的真实性及准确性。

4、对主要经销商进行实地走访，访谈其负责人。访谈王海英，取得其与客户一相关的股权转让协议及股权代持协议、最近三年个人银行流水及客户一分红凭证，确认交易背景真实，核实是否存在异常资金往来。

5、关联关系核查程序：将公司员工名册及历史员工名单、主要股东 / 前主要股东名单与主要客户工商信息进行交叉比对，识别是否存在持股或控制的客户，并查阅相关客户股东背景，核实相关持股比例情况；分析公司对相关客户的销售价格是否公允；查阅公司定期报告及关联交易审议披露文件。

6、查阅公司对前五大经销客户的信用政策，对比分析客户一与其他客户的信用期差异情况；获取公司对客户一及其他客户的销售价格情况，分产品类型对比分析同类型产品的单价差异及合理性。

7、取得公司 VMI 销售收入明细表；获取 VMI 框架销售合同，检查控制权转移时点约定，判断收入确认时点是否符合准则要求；获取并检查 2025 年度各月度 VMI 客户领用对账单；对 VMI 收入执行截止性测试。

8、检查客户一期后回款情况，确认期后回款是否与约定的信用政策相匹配；获取客户一 2026 年 1–3 月退货明细，检查是否存在大额或异常退货。

9、取得公司 2023 年至 2025 年银行流水，检查公司与王海英、赵春波是否存在异常资金往来。

（二）核查意见

经核查：

1、主要客户收入变动趋势不一致具有商业合理性，第一大客户增长系下游客户一之第一大客户采购需求拉动，其他客户变动与各自终端需求波动相符。

2、第一大客户交易真实、准确，收入确认符合买断式经销模式准则，量价变动具有合理原因，应收账款期后全部收回，信用政策及销售价格与其他客户无显著差异。

3、与员工 / 前员工、主要股东 / 前主要股东持股公司的交易均为正常产品销售业务，定价公允，不存在隐性关联关系或利益输送；关联租赁及物业交易已在年报中披露并履行审议程序，定价公允。

4、VMI 模式收入确认时点清晰，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，内控制度有效执行，不存在跨期确认情形，具有合理商业逻辑，不存在隐性关联关系。

5、2023 年至 2025 年期间，公司与王海英之间的资金往来均属向其支付的工资、奖金及费用报销款项，除此之外无其他资金往来；同期，公司与赵春波不存在任何资金往来。

综上，公司对主要客户的销售收入真实、准确，交易合规，收入确认符合会计准则规定。

问题三、关于存货

年报显示，2025 年末公司存货账面余额为 2.10 亿元，同比下降 23.29%，计提跌价准备 0.35 亿元，较上期未计提 0.54 亿元有所下降，本期新增计提 0.45 亿元，转回或转销 0.64 亿元。

请公司：（1）分产品列示存货的类型、库龄、存货对应产品实现收入、产销量及毛利率，并结合相关产品的市场情况与价格走势、同行业可比公司同类产品情况，说明可变现净值的确认方法、公司连续数年计提大额存货跌价损失的原因，相关存货的真实性；（2）列示 VMI 模式下存放在客户处的存货规模、库龄及同比变动情况，说明存货所有权的确认方式，如何避免混同，存货规模与发出总量及客户领用情况是否匹配，存货跌价准备的计提方式、关键假设较其他存货是否存在较大差异；（3）请年审会计师说明对公司存货尤其是存放在 VMI 仓库中存货分别采取的审计程序、公司的盘点比例与会计师的监盘比例，并对存货的真实性、账面价值的准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、分产品列示存货的类型、库龄、存货对应产品实现收入、产销量及毛利率，并结合相关产品的市场情况与价格走势、同行业可比公司同类产品情况，说明可变现净值的确认方法、公司连续数年计提大额存货跌价损失的原因，相关存货的真实性

（一）公司存货的类型、库龄、存货对应产品实现收入、产销量及毛利率情况

1、公司存货的类型、库龄情况

分产品列示存货的类型、库龄如下：

单位：万元

| 产品类别 | 存货类型 | 2025–12–31库龄 | | | 2024–12–31库龄 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1年以内 | 1–2年 | 2年以上 | 1年以内 | 1–2年 | 2年以上 |
| 显示驱动 | 发出商品 | 659.36 | – | – | 383.35 | – | – |
| 显示驱动 | 库存商品 | 3,685.79 | 264.63 | 522.93 | 4,430.97 | 278.92 | 1,412.29 |
| 显示驱动 | 委托加工物资 | 617.00 | – | – | 193.03 | – | – |
| 显示驱动 | 原材料 | 1,986.02 | 410.40 | 839.35 | 2,409.21 | 828.06 | 983.27 |
| 显示驱动 | 在产品 | 3,037.10 | 91.71 | 12.42 | 6,030.03 | 12.94 | 1.48 |
| 线性电源 | 发出商品 | 22.52 | – | – | 88.39 | – | – |
| 线性电源 | 库存商品 | 1,034.74 | 134.43 | 69.48 | 1,474.54 | 41.00 | 388.22 |
| 线性电源 | 委托加工物资 | 73.99 | 1.74 | – | 79.95 | – | – |
| 线性电源 | 原材料 | 309.76 | 339.15 | 216.85 | 1,781.69 | 189.44 | 436.38 |
| 线性电源 | 在产品 | 1,368.35 | 63.08 | 0.34 | 2,538.52 | 0.34 | – |
| 电源管理 | 发出商品 | 0.08 | – | – | 4.17 | – | – |
| 电源管理 | 库存商品 | 141.03 | 12.99 | 52.40 | 158.21 | 1.48 | 90.70 |
| 电源管理 | 委托加工物资 | 60.11 | 0.13 | – | 38.86 | 2.57 | – |
| 电源管理 | 原材料 | 89.30 | 65.34 | 122.86 | 125.44 | 89.05 | 345.94 |
| 电源管理 | 在产品 | 89.13 | 46.14 | – | 194.08 | – | – |
| 其他 | 发出商品 | 63.87 | – | – | 33.79 | – | – |
| 其他 | 库存商品 | 601.01 | 6.58 | – | 709.78 | – | – |
| 其他 | 原材料 | 2,638.48 | 97.95 | 23.39 | 1,349.76 | 26.50 | 28.99 |
| 其他 | 在产品 | 1,151.23 | 20.29 | – | 914.61 | 152.47 | 13.10 |
| 合计 | | 17,628.87 | 1,554.56 | 1,860.02 | 22,938.38 | 1,622.77 | 3,700.37 |

截至 2025 年 12 月 31 日，公司账龄在 1 年以内、1–2 年及 2 年以上的存货余额分别为 17,628.87 万元、1,554.56 万元和 1,860.02 万元，而上年同期对应金额为 22,938.38 万元、1,622.77 万元及 3,700.37 万元。通过积极去库存，公司有效降低了存货总体规模，并优化了库龄结构。

2、公司产品收入、产销量、毛利率情况

分产品列示产销量及毛利率如下：

单位：万元、万颗

| 产品类别 | 2025年度 | | | | | 2024年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 毛利率（%） | 生产量 | 销售量 | 库存量 | 营业收入 | 毛利率（%） | 生产量 | 销售量 | 库存量 |
| 显示驱动 | 44,794.99 | 23.63 | 339,060.13 | 347,823.93 | 49,930.92 | 39,721.43 | 25.46 | 273,618.47 | 293,885.94 | 66,741.69 |
| 线性电源 | 14,993.30 | 24.77 | 170,536.13 | 178,913.12 | 18,668.36 | 16,515.17 | 26.02 | 190,724.82 | 179,775.21 | 29,241.26 |
| 电源管理 | 1,340.00 | 42.11 | 3,940.83 | 4,015.13 | 963.85 | 1,455.05 | 40.57 | 4,463.29 | 4,204.92 | 1,207.60 |
| 其他 | 2,995.64 | -22.36 | 不适用 | 不适用 | 不适用 | 1,039.07 | -23.64 | 不适用 | 不适用 | 不适用 |
| 合计 | 64,123.93 | 22.13 | 513,537.09 | 530,752.18 | 69,563.13 | 58,730.72 | 25.12 | 468,806.58 | 477,866.07 | 97,190.55 |

（二）市场情况及价格走势

据 TrendForce 集邦咨询数据显示，2025 年全球 LED 芯片市场规模约 28.40 亿美元，预计 2030 年市场规模达 37.34 亿元，复合增长率为 5.63%。受行业竞争加剧、下游需求阶段性波动等因素影响，LED 驱动 IC 产品价格下滑，大部分驱动 IC 厂商营收呈现下滑态势。

与同行业可比公司同类产品情况如下：

| 公司名称 | 产品 | 2025年度 | 2024年度 | 同比变动 |
|---|---|---|---|---|
| | | 毛利率（%） | 毛利率（%） | |
| 富满微 | LED灯、LED 控制及驱动类芯片 | 3.51 | -3.39 | 6.90 |
| 公司 | 显示驱动 | 23.63 | 25.46 | -1.83 |

公司显示驱动产品的毛利率与可比公司富满微类似产品 LED 灯、LED 控制及驱动类芯片的毛利率有所差异，主要系①披露口径存在差异，富满微披露的产品分类与公司存在一定差异；②应用领域存在差异，富满微 LED 控制及驱动类芯片主要应用于 LED 显示屏领域，公司显示驱动芯片产品除了用于 LED 显示屏领域外，还用于 LED 智能景观领域。

（三）存货可变现净值的确认方法

1、存货可变现净值的确认方法

公司在资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低的原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。于资产负债表日，公司对长库龄的存货全额计提减值准备。其中长库龄是指库龄超过两年的晶圆、委托加工物资（晶圆部分）；库龄超过一年的库存商品、委托加工物资（芯片部分）和在产品及半成品。

确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体判断如下：

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②需要经过加工的材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

（四）连续数年计提大额存货跌价损失的原因

公司连续计提大额存货跌价损失，其根本原因具有一贯性，以下从 2023 年至 2025 年对原因进行分析。

1、2023 年存货跌价计提金额较高产品的跌价变动情况

单位：万元

| 项目 | 类别 | 期初跌价 | 本期计提跌价 | | | 转回 | 转销 | 期末跌价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 长库龄 | 成本 – 可变现净值 | 小计 | | | |
| 库存商品 | | 4,191.48 | 1,143.61 | 3,140.43 | 4,284.04 | 180.60 | 4,102.68 | 4,192.24 |
| 前十大产品小计 | | 1,125.45 | 490.38 | 2,429.14 | 2,919.52 | 42.89 | 2,799.53 | 1,202.55 |
| 产品 1 | 显示屏 | 116.31 | 0.36 | 597.10 | 597.47 | – | 656.80 | 56.98 |
| 产品 2 | 显示屏 | 176.91 | – | 417.80 | 417.80 | 2.94 | 552.80 | 38.96 |
| 产品 3 | 显示屏 | 203.19 | – | 406.91 | 406.91 | 11.51 | 561.71 | 36.87 |
| 产品 4 | 显示屏 | 144.99 | – | 291.34 | 291.34 | 0.08 | 436.07 | 0.18 |
| 产品 5 | 显示屏 | 59.96 | – | 218.93 | 218.93 | 19.31 | 222.37 | 37.22 |
| 产品 6 | 显示屏 | 5.12 | – | 133.37 | 133.37 | 0.24 | 60.38 | 77.87 |
| 产品 7 | 显示屏 | 343.94 | 24.11 | 111.75 | 135.86 | – | 111.75 | 368.05 |
| 产品 8 | 显示屏 | 0.03 | 455.53 | 87.99 | 543.52 | 0.00 | 65.90 | 477.65 |
| 产品 9 | 线性电源 | 74.97 | 10.36 | 85.70 | 96.06 | 8.80 | 53.67 | 108.56 |
| 产品 10 | 显示屏 | 0.03 | 0.01 | 78.25 | 78.26 | – | 78.09 | 0.20 |
| 原材料 | | 1,116.28 | 894.60 | 2,900.38 | 3,794.97 | 95.73 | 2,346.06 | 2,469.46 |
| 前十大产品小计 | | 330.81 | 269.43 | 2,302.19 | 2,571.62 | – | 1,868.84 | 1,033.59 |
| 产品 11 | 显示屏 | 273.03 | – | 656.63 | 656.63 | – | 379.76 | 549.90 |
| 产品 12 | 显示屏 | – | – | 359.65 | 359.65 | – | 359.65 | – |
| 产品 13 | 线性电源 | – | – | 324.85 | 324.85 | – | 226.33 | 98.52 |
| 产品 14 | 线性电源 | – | – | 229.95 | 229.95 | – | 132.90 | 97.05 |
| 产品 15 | 景观 | – | 4.18 | 192.18 | 196.36 | – | 192.18 | 4.18 |
| 产品 16 | 显示屏 | – | – | 193.76 | 193.76 | – | 176.23 | 17.53 |
| 产品 17 | 显示屏 | 57.78 | – | 182.82 | 182.82 | – | 240.60 | – |
| 产品 18 | 景观 | – | 165.84 | 10.14 | 175.98 | – | 10.14 | 165.84 |
| 产品 19 | 景观 | – | 0.41 | 151.06 | 151.46 | – | 151.06 | 0.41 |
| 产品 20 | 显示屏 | – | 99.00 | 1.16 | 100.16 | – | – | 100.16 |
| 在产品及半成品 | | 187.45 | 55.79 | 2,387.30 | 2,443.09 | 0.93 | 2,083.06 | 546.56 |
| 前十大产品小计 | | 113.60 | – | 1,847.90 | 1,847.90 | – | 1,685.16 | 276.33 |
| 产品 12 | 显示屏 | – | – | 398.47 | 398.47 | – | 398.47 | – |
| 产品 11 | 显示屏 | 12.92 | – | 289.04 | 289.04 | – | 200.13 | 101.83 |
| 产品 17 | 显示屏 | 36.08 | – | 254.59 | 254.59 | – | 290.67 | – |
| 产品 21 | 显示屏 | 42.65 | – | 214.73 | 214.73 | – | 250.32 | 7.06 |
| 产品 16 | 显示屏 | – | – | 179.90 | 179.90 | – | 115.34 | 64.56 |
| 产品 13 | 线性电源 | – | – | 159.23 | 159.23 | – | 123.44 | 35.79 |
| 产品 2 | 显示屏 | 21.96 | – | 130.09 | 130.09 | – | 152.05 | – |
| 产品 22 | 线性电源 | – | – | 121.09 | 121.09 | – | 103.11 | 17.97 |
| 产品 14 | 线性电源 | – | – | 59.15 | 59.15 | – | 35.32 | 23.83 |
| 产品 23 | 显示屏 | – | – | 53.60 | 53.60 | – | 28.31 | 25.29 |
| 委托加工物资 | | – | – | 151.20 | 151.20 | – | 144.31 | 6.89 |
| 发出商品 | | 345.81 | – | 139.71 | 139.71 | – | 345.81 | 139.71 |
| 合计 | | 5,841.03 | 2,094.00 | 8,719.02 | 10,813.02 | 277.26 | 9,021.93 | 7,354.86 |

注：转回金额为以前年度计提本年度转回，下同。

2023 年度，对公司存货跌价准备变动影响较大的主要有库存商品、原材料和半成品。其中：库存商品因可变现净值低于成本计提 3,140.43 万元、长库龄计提 1,143.61 万元；原材料因可变现净值低于成本计提 2,900.38 万元、长库龄计提 894.60 万元；在产品因可变现净值低于成本计提 2,387.30 万元、长库龄计提 55.79 万元。影响跌价金额前 10 大产品主要为显示屏类产品，主要原因系 2023 年度显示屏细分领域竞争非常激烈，公司为了消化前期备货库存，巩固市场份额，主动采取降价去库存策略，导致显示屏销售单价大幅下降；且显示屏是公司第一大类产品线，前期备货库存数量较多，因此显示屏类产品、显示屏类产品对应型号的原材料和半成品，因可变现净值的下降，计提存货跌价准备金额较大。

2、2024 年存货跌价计提金额较高产品的跌价变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 类别 | 期初跌价 | 本期计提跌价 | | | 转回 | 转销 | 期末跌价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 长库龄 | 成本 – 可变现净值 | 小计 | | | |
| 库存商品 | | 4,192.24 | 253.94 | 856.61 | 1,110.55 | 41.57 | 2,797.80 | 2,463.43 |
| 前十大产品小计 | | 392.74 | 192.15 | 714.97 | 907.12 | 9.12 | 809.77 | 480.98 |
| 产品 2 | 显示屏 | 38.96 | 74.06 | 97.18 | 171.24 | 0.00 | 115.86 | 94.34 |
| 产品 9 | 线性电源 | 108.56 | – | 148.50 | 148.50 | 7.82 | 184.56 | 64.68 |
| 产品 3 | 显示屏 | 36.87 | – | 142.17 | 142.17 | – | 132.94 | 46.10 |
| 产品 1 | 显示屏 | 56.98 | 75.60 | 54.28 | 129.88 | 0.03 | 62.53 | 124.31 |
| 产品 24 | 景观 | 42.29 | 14.93 | 111.80 | 126.73 | 0.26 | 100.92 | 67.84 |
| 产品 6 | 显示屏 | 77.87 | – | 71.42 | 71.42 | – | 141.80 | 7.49 |
| 产品 25 | 线性电源 | 21.44 | 1.86 | 38.40 | 40.27 | – | 43.78 | 17.93 |
| 产品 26 | 显示屏 | – | – | 31.64 | 31.64 | – | 6.32 | 25.32 |
| 产品 27 | 景观 | 0.05 | 25.70 | 0.16 | 25.86 | – | 0.16 | 25.75 |
| 产品 28 | 显示屏 | 9.71 | – | 19.42 | 19.42 | 1.00 | 20.90 | 7.23 |
| 原材料 | | 2,469.46 | 806.29 | 690.54 | 1,496.83 | 60.70 | 1,562.89 | 2,342.70 |
| 前十大产品小计 | | 284.42 | 451.64 | 446.39 | 898.03 | 1.36 | 418.44 | 762.65 |
| 产品 29 | 显示屏 | 13.68 | 258.88 | – | 258.88 | – | 0.03 | 272.53 |
| 产品 13 | 线性电源 | 98.52 | 0.51 | 140.47 | 140.98 | 0.01 | 187.58 | 51.91 |
| 产品 30 | 线性电源 | – | 80.02 | – | 80.02 | – | – | 80.02 |
| 产品 31 | 景观 | 3.93 | – | 73.51 | 73.51 | – | 26.16 | 51.28 |
| 产品 32 | 景观 | 63.75 | – | 69.65 | 69.65 | 0.17 | 84.74 | 48.49 |
| 产品 33 | 景观 | 7.49 | 55.28 | 4.02 | 59.30 | – | 4.98 | 61.82 |
| 产品 34 | 显示屏 | – | 56.65 | – | 56.65 | – | – | 56.65 |
| 产品 22 | 线性电源 | – | – | 55.34 | 55.34 | – | 25.51 | 29.83 |
| 产品 35 | 显示屏 | – | – | 54.11 | 54.11 | – | – | 54.11 |
| 产品 14 | 线性电源 | 97.05 | 0.29 | 49.29 | 49.58 | 1.17 | 89.45 | 56.00 |
| 在产品及半成品 | | 546.56 | 1.48 | 864.93 | 866.41 | 1.72 | 860.80 | 550.45 |
| 前十大产品小计 | | 246.42 | – | 793.71 | 793.71 | – | 666.92 | 373.22 |
| 产品 13 | 线性电源 | 35.79 | – | 190.64 | 190.64 | – | 198.54 | 27.89 |
| 产品 11 | 显示屏 | 101.83 | – | 136.47 | 136.47 | – | 165.10 | 73.21 |
| 产品 36 | 显示屏 | 42.80 | – | 86.04 | 86.04 | – | 128.84 | – |
| 产品 1 | 显示屏 | 24.19 | – | 81.15 | 81.15 | – | 36.06 | 69.28 |
| 产品 22 | 线性电源 | 17.97 | – | 71.07 | 71.07 | – | 80.07 | 8.98 |
| 产品 4 | 显示屏 | 0.00 | – | 54.74 | 54.74 | – | 0.00 | 54.74 |
| 产品 14 | 线性电源 | 23.83 | – | 46.22 | 46.22 | – | 58.04 | 12.01 |
| 产品 3 | 显示屏 | – | – | 44.81 | 44.81 | – | 0.27 | 44.54 |
| 产品 35 | 显示屏 | – | – | 41.60 | 41.60 | – | – | 41.60 |
| 产品 26 | 显示屏 | – | – | 40.97 | 40.97 | – | – | 40.97 |
| 委托加工物资 | | 6.89 | – | 67.63 | 67.63 | – | 11.85 | 62.67 |
| 发出商品 | | 139.71 | – | 248.56 | 248.56 | – | 364.49 | 23.77 |
| 合计 | | 7,354.86 | 1,061.71 | 2,728.26 | 3,789.97 | 103.99 | 5,597.82 | 5,443.02 |

2024 年度，对公司存货跌价准备变动影响较大的主要有库存商品、原材料和半成品。其中：库存商品因可变现净值低于成本计提 856.61 万元、长库龄计提 253.94 万元；原材料因可变现净值低于成本计提 690.54 万元、长库龄计提 806.29 万元；在产品因可变现净值低于成本计提 864.93 万元、长库龄计提 1.48 万元。影响跌价金额较大的产品为显示驱动 – 显示屏及线性电源产品，主要原因系部分型号价格持续降低，且相应原材料可变现净值降低计提跌价，以及部分原材料长库龄库存上升计提跌价。

3、2025 年存货跌价计提金额较高产品的跌价变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 类别 | 期初跌价 | 本期计提跌价 | | | 转回 | 转销 | 期末跌价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 长库龄 | 成本 – 可变现净值 | 小计 | | | |
| 库存商品 | | 2,463.43 | 304.58 | 1,839.87 | 2,144.45 | 4.32 | 3,375.13 | 1,228.43 |
| 前十大产品小计 | | 456.16 | 160.94 | 1,710.53 | 1,871.47 | 0.81 | 1,832.64 | 494.18 |
| 产品 1 | 显示屏 | 124.31 | 44.11 | 490.06 | 534.17 | 0.47 | 537.94 | 120.07 |
| 产品 9 | 线性电源 | 64.68 | 5.77 | 405.13 | 410.90 | – | 392.05 | 83.53 |
| 产品 2 | 显示屏 | 94.34 | – | 293.89 | 293.89 | 0.00 | 314.54 | 73.68 |
| 产品 24 | 景观 | 67.84 | – | 223.81 | 223.81 | – | 259.47 | 32.18 |
| 产品 3 | 显示屏 | 46.10 | – | 121.14 | 121.14 | – | 165.21 | 2.03 |
| 产品 37 | 显示屏 | – | 86.24 | 6.88 | 93.12 | – | 6.88 | 86.24 |
| 产品 38 | 显示屏 | – | – | 59.63 | 59.63 | – | – | 59.63 |
| 产品 26 | 显示屏 | 25.32 | – | 58.87 | 58.87 | – | 84.19 | – |
| 产品 25 | 线性电源 | 17.93 | 10.