证券代码:603701　　证券简称:德宏股份　　公告编号:临 2026-027

浙江德宏汽车电子电器股份有限公司
关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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个别及连带责任。

浙江德宏汽车电子电器股份有限公司(以下简称公司或德宏股份)于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于浙江德宏汽车电子电器股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函(2026)1155 号,以下简称问询函)。现就《问询函》有关问题回复如下:

一、关于经营业绩及储能业务。

年报显示,2025 年公司实现营业收入 9.22 亿元,同比上升 30.36%;归母净利润 0.12 亿元,同比下降 74.99%;公司净利润与营业收入变动情况背离。2023 年公司新增储能业务,2025 年公司储能业务及配套产品实现营业收入 1.00 亿元,同比增长 266%,毛利率 13.29%,比上年增加 14.73 个百分点,由负转正。

请公司:

(1)分业务板块结合行业情况、市场需求、前十大主要客户、成本费用变动、非经常性损益等情况,说明报告期内增收不增利的具体原因及合理性;

公司回复:

2025 年,我国商用车行业较上一年回暖向好,新能源车持续发力,带动公司汽车零部件板块整体收入较 2024 年实现同比增长;同时随着我国清洁低碳、安全高效能源体系的加快构建,全球户外文化和能源焦虑持续推动,储能相关业务也成长发展为公司一重要业务板块。

总体来看,公司 2025 年度营业收入同比增长 30.36%、毛利同比增长 26.24%,扣除非经常性损益后的归母净利润同比增长 21.16%,主营业务盈利规模并未下降;归母净利润同比下降 74.99%,主要系 2024 年度土地补偿拆迁收入及森阳科技股权回购投资收益形成较高基数,导致 2025 年度非经常性损益同比减少 3,625.85 万元。经营层面,铜价上涨、部分产品价格下降及期间费用增加抵减了收入增长形成的部分利润贡献。因此,公司“增收不增利”主要由非经常性损益同比大幅减少导致,同时受到汽车零部件板块毛利率下降影响,具有合理性。

公司 2025 年度利润相关指标分解如下:

项目	2025年度(万元)	2024年度(万元)	同比增减额(万元)	同比增减率(%)
营业收入	92,166.18	70,703.46	21,462.72	30.36
其中:汽车零部件行业	81,366.01	67,091.05	14,274.96	21.28
储能行业	9,986.06	2,730.75	7,255.31	265.69
营业成本	79,860.48	60,955.90	18,904.58	31.10
其中:汽车零部件行业	70,946.79	57,749.93	13,196.86	22.85
储能行业	8,668.62	2,769.94	5,888.68	212.59
毛利	12,305.70	9,747.56	2,558.14	26.24
毛利率	13.35%	13.79%	下降 0.44 个百分点	
税金及附加	708.20	614.67	93.53	15.22
三项费用	8,495.89	7,262.45	1,233.44	16.98
归属于上市公司股东的净利润	1,153.69	4,613.11	-3,459.42	-74.99
非经常损益(税后)	200.84	3,826.69	-3,625.85	-94.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	952.85	786.42	166.43	21.16

(一)公司 2025 年度非经常性损益较 2024 年减少 3,625.85 万元,主要一是 2024 年取得土地补偿拆迁收入 2,755.50 万元;二是 2024 年取得森阳科技股权回购投资收益 1,269.23 万元。

(二)公司 2025 年度扣非归母净利润 952.85 万元,同比增长 21.16%;扣非归母销售净利率 1.03%,较 2024 年扣非归母销售净利率 1.11%下降了 0.08 个百分点。核心经营利润保持增长但利润率略有下降,主要系汽车零部件板块毛利率同比下降 1.11 个百分点。具体原因如下:

1、原材料价格上涨。铜年均价由 2024 年的 74,922 元 / 吨,上升至 2025 年的 81,007 元 / 吨,上涨幅度 8.12%。按铜成本约占发电机单位成本静态测算,铜价上涨对应发电机单位成本增加约 2.27%,同时考虑发电机收入占公司营业收入比重影响总毛利率下降约 1.55 个百分点。上述为单一因素静态测算,实际毛利率同时受到销量增长、产品结构及规模效应等正向因素抵消。

2、①公司汽车零部件板块的前十大客户(金额单位人民币万元):

客户名称	2025年		2024年	
	收入金额	占比(%)	收入金额	占比(%)
第一名	11,289.96	13.88	11,360.05	16.93
第二名	10,513.10	12.92	10,306.79	15.36
第三名	6,421.61	7.89	4,788.55	7.14
第四名	5,845.63	7.18	5,698.45	8.49
第五名	4,298.96	5.28	4,121.02	6.14
第六名	3,561.19	4.38	3,416.33	5.09
第七名	3,487.83	4.29	287.28	0.43
第八名	3,213.87	3.95	1,801.58	2.69
第九名	2,554.49	3.14	153.55	0.23
第十名	2,436.67	2.99	1,862.24	2.78
合计	53,623.31	65.90	43,795.84	65.28

部分客户产品价格下降。公司部分客户产品销售价格下降,影响营业收入约 850 万元,静态测算对汽车零部件板块毛利率形成约 0.90 个百分点的不利影响。

铜价上涨及产品降价的不利影响,部分被销量增长、客户及产品结构变化和规模效应所抵消,最终汽车零部件板块毛利率同比下降 1.11 个百分点。

②公司储能业务板块客户集中度较高,前二大客户 2025 年销售收入占比超 80%(金额单位人民币万元):

客户名称	2025年		2024年	
	收入金额	占比(%)	收入金额	占比(%)
湖州申湖锂电池销售有限公司	4,621.96	46.28		
浙江全维度能源科技有限公司	3,381.94	33.87	32.14	1.18
合计	8,003.90	80.15	32.14	1.18

(2)补充披露便携式储能、驻车锂电池、工商业储能 EMC 三类业务的收入占比,并结合三类业务的主要客户及对应订单、成本归集方式及各自毛利率水平,说明储能业务营业收入大幅增长、毛利率同比大幅上升的原因;

公司回复:

(一)①公司便携式储能、驻车锂电池、工商业储能 EMC 三类业务的收入占比和毛利率情况(金额单位人民币万元):

产品类型	2025年			2024年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
便携式储能	1,936.76	19.39%	-9.32%	2,195.11	80.38%	-2.04%
驻车锂电池	4,599.88	46.06%	12.42%	46.74	1.71%	5.97%
工商业储能 EMC	1,682.66	16.85%	51.57%	72.37	2.65%	66.05%
合计	8,219.30	82.30%	15.31%	2,314.22	84.74%	0.01%

注:占比为产品占储能业务板块总收入比重,上述收入已包含退货等冲减影响。

②公司便携式储能、驻车锂电池、工商业储能 EMC 三类业务的主要客户及订单情况:

收入类型	核心客户	收入占比	订单情况
便携式储能	浙江全维度能源科技有限公司	105.81%	订单式采购合同,其下游客户主要为美洲和欧洲客户,销售渠道为亚马逊平台等
驻车锂电池	湖州申湖锂电池销售有限公司	100.48%	年度采购合同,其下游客户主要为各省市地区的汽车配件销售公司及终端维修站
工商业储能 EMC	核心客户 A、核心客户 B	71.70%	10-20年能源管理合同

③2024 年及 2025 年,公司储能产品的直接材料按照 BOM 及订单领用情况直接归集,直接人工及制造费用按照各型号领用原材料金额比例分摊至各型号产成品及在产品。工商业储能 EMC 以各项目每月设备折旧及人工运维成本作为主营业务成本列示,整个期间成本归集方式未发生变化。

(二)公司储能板块 2025 年营业收入 9,986.06 万元,较 2024 年增加 7,255.31 万元,毛利率由 2024 年的 -1.44%,增加至 2025 年的 13.29%,收入及毛利率大幅度增长的主因如下:

1、收入增长来源主要为:①驻车锂电池 2025 年产品收入较 2024 年增加 4,553.14 万元,增长近百倍,系 2024 年度驻车锂电池尚处于小批量试水阶段,2025 年采用地推模式,销售向全国各省市汽车配件销售公司和终端维修站铺开,销量迅速增加;②工商业储能 EMC 收入较 2024 年增加 1,610.29 万元,为 2025 年新增 12 个 EMC 项目,项目建设周期约 3-6 个月,新增项目陆续投运,存量项目也进入节能收益分享周期,带动 EMC 业务收入增加;③工商业储能柜销售 814 万元。

2、毛利率增长原因为:①驻车锂电池毛利率由负转正,主要由于 2024 年尚在试水推广阶段,一方面售价参考市场价格,另一方面规模小,固定成本无法摊薄致使毛利为负;2025 年随着销售模式确定,销量的迅速攀升,边际效应显现,产品毛利由负转正。②储能板块收入结构发生变化,2024 年负毛利的便携式储能产品收入占比高达 80.38%,拖累整个板块毛利率水平;2025 年销售毛利较高的驻车锂电池占比 46.06%,工商业储能 EMC 占比 16.85%,较 2024 年均大幅度增加,推高了整个板块毛利率水平。

工商业储能 EMC 业务 2025 年度毛利率较 2024 年度下降 14.48 个百分点,主要系 2024 年度收入规模较小,毛利率易受单个项目影响;2025 年度项目数量和收入规模增加后,毛利率更能反映常态化运营水平。同时,部分地区峰谷电价政策调整导致实际价差收窄,对项目收益产生一定不利影响。

便携式储能设备 2025 年毛利率较 2024 年度下降 7.28 个百分点,主要受累于 AP2000 产品降价销售所致。公司为加快 AP2000 所用 31Ah 软包电芯的“去库存”速度,在 2025 年对 AP2000 采用降价销售策略。

(3)补充说明工商业储能 EMC 的业务模式,并结合 EMC 合同主要条款,包括但不限于节能收益分成比例、收益计算周期、结算依据等,说明收入确认的具体方法、时点及依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定和行业惯例;请会计师对问题(3)发表意见。

公司回复:

(一)工商业储能 EMC 的业务模式:

EMC 合同能源管理是由储能投资方负责工商业储能系统投资、建设和运营,工厂或园区业主提供场地、配电接入条件及稳定用电负荷,双方按照合同约定分享储能系统削峰填谷、需量管理等形成的节能收益的合作模式。该模式下,储能设备通常由投资方持有并承担建设、运营维护及资产相关风险,业主不承担前期设备投资,通过使用储能系统降低综合用电成本并按约定比例分享收益。

(二)公司工商业储能 EMC 项目的节能收益分成比例、收益计算周期、结算依据如下:

公司 EMC 项目原则上按月计算和结算节能收益,资方与业主方按一定收益分成比例进行分成。比例分成项目以双向计量电表记录的充放电量、适用峰谷电价及合同约定的损耗或需量成本为基础计算当月节能收益,再按约定比例分配。个别项目采用固定收益加浮动需量收益方式:业主取得合同约定的月度固定收益,超过约定基准的收益再按协议分配。公司以双方确认的抄表数据、储能电量确认单、节能收益分享结算单及电费缴费通知单作为结算和收入确认依据,相关计算口径具有合同依据且可复核。

(三)说明收入确认的具体方法、时点及依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定和行业惯例

公司工商业储能 EMC 业务的具体收入确认方法为:在储能项目达到可运营状态并进入合同受益期后,公司按照能源管理合同约定的分成比例或固定收益加浮动需量收益方式,以自然月为周期,根据双向计量电表抄表数据、电费缴费通知单等资料计算节能收益,与客户进行对账,并在取得客户确认的储能电量确认单或节能收益分享结算单后确认当月收入。

按照《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定,公司与客户之间的合同明确了双方权利义务、节能收益计量和分配方式及结算安排,合同具有商业实质。公司在合同受益期内持续提供储能系统运营及能源管理服务,客户在服务提供过程中同步取得并消耗相关经济利益;公司按月依据客户确认的节能收益结算资料计量交易价格,确认金额能够可靠计量,且不存在重大融资成分。

从行业惯例来看,根据南网能源、天壕能源、智光电气、瑞晨环保等上市公司公开披露的合同能源管理业务说明,通常以双方确认的节能效益、供电量或结算单据作为收入确认依据,具体信息如下:

公司名称	收入确认政策	时点及依据
南网能源	公司节能降碳投资项目针对既有建筑、工业、城市用能客户场景,采用合同能源管理模式为客户创造节能降碳减排价值,公司按照经双方认可的节能效益按月确认收入。	月度、节能效益结算单
天壕能源	合同能源管理系本集团为合作方提供余热电站的投资、建设和运营管理,在合同约定的运营期内以供电量和协议价格为依据分享节能收益,运营期满后将余热电站移交给合作方的业务模式。合同能源管理业务模式下,根据双方共同确认的抄收电表计量的供电量和协议约定价格确认合同能源管理收入。	月度、电表计量的供电量单据
智光电气	公司利用自身技术和设备,为客户降低能耗,以实际节能数量分成来达到盈利目的。合同能源管理项目服务分成期通常为 3-10 年。在节能项目进行过程中,公司先行提供相关设备到客户生产场所,该设备所有权属于本公司,一般在节能受益期满后,公司根据合同约定无偿将相应设备交付给其客户,不再另行收费。 能源管理合同业务收入在取得投双方确认的节能效果和分成金额后确认收入,公司用于能源管理项目的设备作为公司固定资产管理,计提折旧的年限为项目节能受益期,计提折旧的固定资产折旧作为能源管理合同业务成本,与能源管理相关的管理费用计入当期损益。	月度、节能效益结算单
瑞晨环保	合同能源管理收入主要为客户通过使用本公司的设备进行能源管理,按照合同约定与客户分享节能收益。公司参照经营租赁方式核算,具体收入确认方法为,按照合同能源管理合同约定计算节能效益,与客户进行对账,经客户确认并在公司收到节能收益分享结算单后确认收入	月度、节能效益分享结算单
德宏股份	合同能源管理收入主要为客户通过使用本公司的储能设备进行能源管理,公司按照合同约定与客户分享节能收益。具体收入确认方法为,在能源管理合同受益期内,按照合同约定计算节能效益,与客户进行对账,经客户确认并在公司收到节能收益分享结算单后确认收入;	月度、节能效益分享结算单 / 储能电量确认单

因此公司以客户确认的月度储能电量确认单或节能收益分享结算单确认收入,与上述按实际节能收益或供电量结算确认收入的处理方式不存在重大差异,符合行业惯例。

综上,公司工商业储能 EMC 业务在能源管理合同受益期内,按照合同约定的节能收益分成比例或固定收益加浮动需量收益方式,以月度为周期,根据双方确认的储能电量确认单、电费缴费通知单等结算依据确认收入;相关收入确认方法、时点及依据符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定,与合同能源管理业务按经确认的节能效益、供电量或结算单据确认收入的行业惯例不存在重大差异。

年审会计师核查并发表意见:

针对上述情况,年审会计师执行了如下审计程序:

1、对收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解和评价,并测试关键内部控制流程运行的有效性。

2、检查主要能源管理合同,了解节能收益分成比例、收益计算周期、结算依据、设备权属、运营维护责任、付款安排等关键条款,结合合同约定分析 EMC 业务收入确认方法和确认时点是否符合企业会计准则规定。

3、获取收付款单据、项目竣工或投运资料、储能电量确认单、电费缴费通知单等支持性文件,检查节能收益分享金额、分享起止期间、计费电量及客户确认情况,重新计算 EMC 项目分享期收入确认金额。

4、对不同 EMC 项目的收入、成本及毛利率进行对比分析,关注项目运行情况、收益测算结果与合同条款是否匹配,识别是否存在收入确认异常情形。

5、结合应收账款审计,选取样本函证销售金额,对未回函的样本执行替代测试,以检查主要客户收入确认的真实性、准确性。

6、选取样本,对资产负债表日前后的收入确认情况进行截止性测试,检查是否存在跨期确认收入情形。

7、查阅合同能源管理业务相关上市公司公开披露的收入确认政策,比较公司 EMC 业务收入确认方法、时点和结算依据是否与行业惯例存在重大差异。

经核查,年审会计师认为:公司工商业储能 EMC 业务在能源管理合同受益期内,按照合同约定的节能收益分成比例或固定收益加浮动需量收益方式,以月度为周期,根据双方确认的储能电量确认单、电费缴费通知单等结算依据确认收入;相关收入确认方法、时点及依据符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定,与合同能源管理业务按经确认的节能效益、供电量或结算单据确认收入的行业惯例不存在重大差异。

(4)结合在手订单、项目储备、客户拓展情况等因素,说明公司储能业务营业收入及毛利大幅增长是否具有可持续性,并说明是否符合行业惯例。

公司回复:

公司储能业务后续收入具备一定支撑,截至 2026 年 6 月 30 日,公司储能业务在手的产品销售订单中尚未完成交货的金额(注:此金额并非业绩承诺,最终确认收入数据以实际交货情况为准。)约为 15,558.30 万元,其中驻车锂电池 6,980.83 万元、便携式储能电源 6,708.57 万元、铅改锂电池等其他储能产品 1,868.89 万元,销售具有可持续性。

另外公司在建工商储能项目 3 个,预计总投入约 4,633.41 万元,完成后预计新增总容量 21.52MW/43.687MWh。

公司收入增长具有一定的基础;但毛利大幅度提升受到产品结构、销售价格、原材料成本、项目投运进度及规模化生产效率等多重因素影响:一是工商业储能 EMC、驻车锂电池收入 2025 年占比提升,二者毛利率高于便携式储能,是 2025 年储能板块综合毛利率改善的重要原因。工商业储能 EMC 项目进入运营期后,收入主要来源于合同约定的节能收益分成,成本主要为设备折旧及运维成本,存量项目可在合同期内持续贡献收益,但毛利率趋于稳定;新增项目投运节奏、用电负荷、电价政策及运行效率均可能影响未来毛利水平。二是公司便携式储能、驻车锂电池自动化产线持续扩产,产能利用率提升后,单位固定制造费用、人工及设备折旧成本有望下降,但下降幅度有限,后期趋于稳定。

上述在手订单、项目储备和客户拓展情况为储能业务收入及毛利改善提供一定支撑,相关收入确认方式、合同能源管理收益分享安排与同行业可比公司披露的业务模式不存在重大差异,符合行业惯例。但该等业务后续实现仍受终端需求、市场竞争、电芯等原材料价格、客户信用、项目投运进度及电价政策等因素影响,公司对持续性判断保持审慎。

二、关于应收账款。截至 2025 年末,公司应收账款账面价值为 34,860.57 万元,占总资产的 23.38%,同比增长 42.41%,高于营业收入增长幅度。报告期内计提应收账款坏账准备余额为 2,030.35 万元,应收账款坏账准备期末计提比例为 5.13%,较上一年度 5.31%下降。

(1)补充披露按欠款方归集的期末余额前十名单位的应收账款的具体情况,包括客户名称、交易内容、期末余额、账龄结构、坏账准备余额、是否为本期新增客户、是否为关联方;

公司回复:

按欠款方归集的 2025 年末余额前十名单位的应收账款具体情况如下(金额单位人民币万元):

客户名称	期末余额	账龄结构	坏账准备余额	是否本期新增	是否为关联方
第一名	3,852.59	1年以内	192.63	否	否
	18.57	3年以上	18.57		
第二名	3,950.87	1年以内	197.54	是	否
第三名	3,825.90	1年以内	191.29	否	是
第四名	3,149.60	1年以内	157.48	否	否
第五名	2,522.72	1年以内	126.14	否	否
第六名	2,401.01	1年以内	120.05	否	否
	1.50	3年以上	1.50		
第七名	2,351.23	1年以内	117.56	否	否
第八名	1,494.43	1年以内	74.72	否	否
	9.80	1-2年	1.96		
	0.14	3年以上	0.14		
第九名	1,577.43	1年以内	78.87	否	否
第十名	1,353.70	1年以内	67.68	否	否
合计	26,509.49		1,346.13		

(2)结合产品赊销政策、回款、逾期情况、主要客户变化等,说明本期末应收账款大幅增加的原因,是否存在放宽信用政策以刺激销售的情形;

公司回复:

(一)2025 年内应收账款变动额较大客户的赊销政策、回款、逾期情况、主要客户变化等具体情况如下(金额单位人民币万元):

客户名称	第一名	湖州申湖锂电池销售有限公司	浙江全维度能源科技有限公司	第四名	第五名
2025年初应收账款	3,117.79	-	16.93	3,944.85	628.18
2025年末应收账款	3,871.16	3,950.87	3,825.90	3,149.60	2,522.72
应收账款变动额	753.37	3,950.87	3,808.97	-795.25	1,894.54
应收账款占期末总额比	10.49%	10.71%	10.37%	8.54%	6.84%
2025年赊销政策	未发生变化	未发生变化	未发生变化	未发生变化	未发生变化
回款情况(2026 年 1 月 1 日-6 月 30 日)	2,961.80	1,802.66	518.34	3,149.60	2,522.72
逾期情况(截至 2026 年 6 月 30 日)	248.77	未见逾期	未见逾期	未见逾期	未见逾期

(二)应收账款增长合理性及原因

公司 2025 年末应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度,主要系储能产品及配件业务收入结构变化和客户结构变化所致:一是 2025 年驻车锂电池业务迅猛拓展,对申湖锂电池公司形成较大金额应收账款;二是储能业务销售规模增长,对全维度公司形成较大金额应收账款;三是部分主机厂客户受结算周期影响,2025 年末形成正常经营性应收款。公司主要客户信用政策与业务模式、客户采购规模及回款周期相匹配,不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

公司储能产品及配件业务收入结构和客户结构变化情况如下:

1. 申湖锂电池公司

2025 年公司锂电池业务发展迅速,锂电池销售收入为 4,599.88 万元,主要客户为申湖锂电池公司,该客户信用期为 12 个月,期末应收账款余额为 3,950.87 万元。

湖州申湖制造自 2024 年 10 月起采用省级代理及全款模式销售驻车锂电池,业绩远未达预期,经调研,产品质量无问题,核心瓶颈在于销售模式与市场主流不符:一是渠道仅停留在省级代理,未下沉至地级市电工 / 维修站,难以满足终端购买与应急售后需求;二是未采用行业通行的铺货政策与企业分期方案,经销商资金压力大、车主接受度低;三是自有销售团队人力不足,无法开展全国地推。

为突破销售瓶颈,湖州申湖制造以股权形式引入专业渠道方与营运方,整合资金、渠道、运营及风控资源,快速下沉终端网络,扩大销售规模、共担经营风险,同时借助锂电池放量摊薄运营成本、完善集团资源协同,并为后续 OE 配套、海外市场及其他汽车电器产品推广奠定基础。

综上,2025 年与申湖锂电池公司的锂电池销售业务具有真实交易背景,湖州申湖制造结合该业务渠道下沉、终端铺货及分期消费的运营特点设置 12 个月信用期,具有合理商业背景;截至 2026 年 6 月 30 日已回款 1,802.66 万元,相关应收账款仍按合同约定处于信用期内,期末应收账款增长具有合理性。

2. 全维度公司

全维度公司主要从事储能产品渠道销售。2024 年 3 月,公司对全维度公司增资,增资完成后持有其 17.00%股权;经公司 2023 年度股东大会审议通过,自 2024 年 5 月 10 日起将全维度公司及其子公司认定为关联方。公司对全维度公司及其子公司的信用期一直为 12 个月,主要系考虑全维度公司及其子公司主要销售渠道为亚马逊、速卖通等海外平台,物流周期长,回款比较零星、频繁,因此提供 12 个月账期,在信用没有逾期的情况下,赊销额度未进行限额。期末应收账款余额 3,825.90 万元,截至 2026 年 6 月 30 日已回款 518.34 万元,剩余款项结合合同签订、发货及开票时间仍处于信用期或按约定推进回款,不存在通过延长信用期刺激销售的情形。公司将关联交易与非关联交易在定价、信用政策、结算回款、商务条款及交易规模等方面进行比较,详见三、(1)之(三)发生大额关联交易的原因、必要性及公允性,是否与其他非关联客户存在显著差异,是否存在向关联方输送利益等情形的说明。

(3)结合主要客户资信和回款情况、经营状况、账龄结构变化、同行业可比公司坏账计提比例等,说明本期应收账款大幅增加而坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

公司回复:

(一)主要客户资信和回款情况、经营状况、账龄结构变化、同行业可比公司坏账计提比例等情况

1、公司应收账款变动额较大客户的客户资信和回款情况、经营状况、账龄结构变化等具体情况如下(金额单位人民币万元):

客户名称	资信情况	期后回款情况(2026 年 1 月 1 日-6 月 30 日)	经营状况	账龄结构	2025年应收账款	2024年应收账款
第一名	良好	2,961.80	正常经营	1年内	3,852.59	3,099.21
				2-3年	-	0.19
				3年以上	18.57	18.39
湖州申湖锂电池销售有限公司	良好	1,802.66	正常经营	1年内	3,950.87	未合作
浙江全维度能源科技有限公司	良好	518.34	正常经营	1年内	3,825.90	16.93
第四名	良好	3,149.60	正常经营	1年内	3,149.60	3,944.85
第五名	良好	2,522.72	正常经营	1年内	2,522.72	628.18

2、同行业可比公司坏账计提比例情况

公司基于行业属性及主营业务的相似性选取神驰机电、安乃达、华新精科和远东传动作为同行业可比公司。神驰机电、安乃达和华新精科与公司同属电气机械和器材制造业,核心产品均涉及电机、电机相关部件或终端整机;远东传动虽属于汽车制造业,但主营汽车传动零部件,与公司汽车零部件业务在产品应用领域及经营模式方面具有可比性。因此,上述公司与公司在行业属性、产品类别或下游应用领域等方面具有一定相似性,公司选取其作为同行业可比公司。

(1)公司按组合计提坏账准备的应收账款坏账政策,与同行业可比公司对比情况如下:

账龄	组合计提比例%				
	德宏股份	神驰机电	安乃达	华新精科	远东传动
1年以内	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2年	20.00	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	50.00	20.00	50.00	30.00	50.00
3-4年	100.00	30.00	100.00	本期无	100.00
4-5年	100.00	80.00	100.00	本期无	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注:数据来源同行业公司和公司年报

由上表所见,公司应收账款坏账计提政策整体与同行业可比公司基本一致。

(2)结合同行业可比公司政策,公司按组合计提坏账准备的应收账款坏账计提比例对比分析如下:

公司名称	2025 年末计提比例%	2024 年末计提比例%
神驰机电	5.45	5.26
安乃达	5.27	5.08
华新精科	5.01	5.00
远东传动	8.16	9.78
德宏股份	5.13	5.31

注:数据来源同行业公司和公司年报

由上表可见,公司预期信用损失率与同行业可比公司基本一致,不存在重大差异。

(二)说明本期应收账款大幅增加而坏账准备计提比例下降的原因及合理性。

公司坏账计提政策为单项及组合计提,其中账龄组合计提 1 年以内(含 1 年)账款计提比例是 5.00%,1-2 年账款计提比例是 20.00%,2-3 年账款计提比例是 50.00%,3 年以上账款计提比例是 100.00%。

公司应收账款计提坏账情况如下(金额单位人民币万元):

项 目		应收账款			坏账计提变动额
		期末余额	期初余额	变动额	
按组合计提	1年以内(含 1 年)	36,676.85	25,755.12	10,921.73	546.08
	1-2年	21.88	8.37	13.51	2.71
	2-3年	0.13	103.20	-103.07	-51.54
	3年以上	45.74	34.53	11.21	11.21
按单项计提		146.33	146.33	-	-
小 计		36,890.93	26,047.55	10,843.38	508.46

2025 年应收账款增加的 10,843.38 万元中,1 年以内应收账款净增加 10,921.73 万元,新增应收账款主要处于较低预期信用损失率账龄区间;2-3 年应收账款减少 103.07 万元,主要系部分客户本期支付前期拖欠款项。长账龄高风险应收款项存量下降、1 年以内应收账款占比提高,使公司综合坏账计提比例下降;该变化与年报披露的应收账款坏账准备计提比例由 5.31%下降至 5.13%的趋势一致,具有合理性。

2025 年 1 年以内期末应收账款余额大幅增加原因见二、(2)(二)应收账款增长合理性及原因。

综上,公司 2025 年应收账款增长主要由储能业务新增或放量形成,新增应收款主要集中在 1 年以内账龄区间,且主要客户经营状态和资信情况未发生重大不利变化。公司坏账计提政策未发生变化,综合计提比例下降系账龄结构改善所致,坏账准备计提充分。

(4)请年审会计师发表意见。

年审会计师核查并发表意见:

针对上述情况,年审会计师执行了如下审计程序:

1、访谈公司客户经理,核实核心客户和新增客户的交易背景、交易模式和定价机制等,并获取当期销售大表,了解当期销售明细、历年赊销政策及政策调整变动情况,并对客户合同进行检查。

2、抽查主要客户截至 2026 年 6 月 30 日回款记录,取得银行回款回单,对照公司赊销政策核对款项是否逾期;针对逾期应收账款实施追查程序,分析逾期形成原因。

3、对主要客户选取样本执行函证程序,对未回函客户执行替代程序,以确认销售金额及期末应收账款余额。

4、分析应收账款坏账准备计提会计政策的合理性及一致性,结合历史信用损失、客户信用状况、账龄结构变化、期后回款和市场条件等因素,评价管理层按组合及单项计提预期信用损失的方法是否适当。

5、获取公司应收账款明细台账,复核各年度坏账准备计提政策、计提比例变动情况,评价计提标准的合理性。

6、检索公开信息核查主要客户资信水平与持续经营状况,查阅同行业可比上市公司年报等公开披露文件,对比分析应收账款规模变动、账龄结构和坏账计提比例,评价公司坏账准备计提比例下降的合理性。

7、检查主要客户期末应收账款余额与营业收入、合同约定、期后回款和逾期情况的匹配关系,关注是否存在通过放宽信用政策、提前确认收入或虚增交易规模形成应收账款的情形。

经核查,年审会计师认为:公司 2025 年末应收账款增长主要系储能业务新增客户、主要客户销售规模增长及结算周期影响所致,相关应收账款具有真实交易背景;主要客户信用政策与客户采购规模、业务模式和回款周期相匹配,未发现通过放宽信用政策刺激销售的情形;公司坏账准备计提政策保持连续,坏账准备计提比例下降主要受 1 年以内应收账款占比提高及部分长账龄款项收回影响,相关坏账准备计提充分,计提比例变化具有合理性。

三、关于关联交易。年报显示,报告期内发生的关联交易均为与浙江全维度能源科技有限公司(以下简称全维度公司)及其子公司进行的关联交易。其中,公司向全维度公司采购商品、接受劳务发生额 379.14 万元,同比增长 114.23%,主要为采购模具、原材料;向全维度公司销售商品、提供劳务发生额 3,270.47 万元,同比增长 223.99%,主要为销售储能产品。报告期末,公司与全维度公司应收账款余额 3825.90 万元,同比增长 55.42%,计提坏账准备 191.29 万元。请公司:

(1)补充披露公司向全维度公司销售及采购的具体内容、发生时间及金额明细,并结合关联方储能业务模式、产品技术优势、定价模式、信用政策、结算安排、实际回款进度等,说明与关联方发生大额关联交易的原因、必要性及公允性,是否与其他非关联客户存在显著差异,是否存在向关联方输送利益等情形;

公司回复:

(一)公司向全维度公司及其子公司销售、采购的具体内容、发生时间及金额明细情况

相关关联销售主要发生于 2025 年 4 月至 12 月,关联采购主要围绕生产用材料、模具及储能电站运维服务开展,具体发生时间以合同签订、发货验收、服务期间和结算资料为依据(金额单位人民币万元)。

关联方名称	关联销售		关联采购	
	关联交易内容	本期数	关联交易内容	本期数
全维度公司	销售储能产品	3,381.94	运维费	103.83
微安新能源	销售储能产品	-111.47	采购材料	158.50
			采购模具	116.81
合计		3,270.47		379.14

1、关联销售情况:

2025 年关联销售主要为公司控股子公司浙江镇能科技有限公司(以下简称镇能科技)向全维度公司销售储能产品,金额 3,381.94 万元。2025 年与微安新能源交易金额 -111.47 万元,其中销售储能产品收入 42.16 万元,质量扣款 153.63 万元,质量扣款系镇能科技购入的原材料电芯存在质量问题,且部分不良品电芯已经生产后销售给微安新能源,经电芯供应商、镇能科技、微安新能源三方协商,折价 173.60 万元,不含税金额 153.63 万元相应抵减收入并抵减成本。

2、关联采购情况:

2025 年关联采购主要系镇能科技向微安新能源采购材料 158.50 万元。同年采购生产用模具 116.81 万元,全维度公司负责镇能及其子公司部分储能电站设备运行维护管理工作,2025 年运维费 103.83 万元。

(二)关联方储能业务模式、产品技术优势、定价模式、信用政策、结算安排、实际回款进度等情况

1、公司与全维度公司及其子公司交易背景

关联方名称	关联销售		关联采购	
	销售内容	交易背景与交易目的	采购内容	交易背景与交易目的
全维度公司	销售储能产品	全维度公司从事储能电源的研发和销售,以境外销售为主,客户集中在北美洲和欧洲。2022 年,为了开拓公司储能业务,德宏股份与全维度公司共同出资成立合资公司鹏能科技。通过鹏能科技生产储能产品后销售给全维度公司,由全维度公司通过亚马逊、速卖通等平台实现对批发商或终端客户的销售。 微安新能源原为全维度公司之全资子公司,2025 年 6 月,全维度公司出让其所持有的微安新能源全部股权,其后镇能科技与微安新能源的销售业务已终止。	运维费	镇能科技及其子公司部分工商业储能项目由全维度公司推介,并由其负责该部分储能电站设备的运行维护管理工作,公司向全维度公司支付运维费。
			采购材料	微安新能源从事储能设备制造与电池管理系统的研发销售。本期,镇能科技向微安新能源采购半成品逆变器组件主控板组件等用于组装生产成品。
微安新能源	销售储能产品		采购模具	微安新能源从事储能设备制造与电池管理系统的研发销售,持有多项便捷电源的专利及软件著作权。本期,镇能科技向微安新能源采购用于生产储能电源的模具及相关专利。

全维度公司及其子公司主要从事储能产品研发、渠道分销