（上接366版）

车载背光源2023年、2024年、2025年毛利率异常说明：

2023年公司车载收入占比为9.40%，毛利率2.37%，2024年公司优化产品结构，放弃手机背光源业务，重点聚焦平板、车载、工控背光源业务，特别加大了对车载项目的投入，因2024年处于车载客户导入和产能爬坡期，客户小批量订单较多，耗费更多的人工和物料，加上前期验证需要时间、产线改造投入较大，2024年车载收入较2023年下降了8.11%，导致2024年毛利率出现亏损。2025年车载产能得到释放，大客户车载订单增产、量产，2025年车载收入较2024年增长163.52%，毛利率得以增加。

背光源同行业可比上市公司收入毛利率如下：

单位：万元

公司	项目	2023年	2024年	2025年
本公司	收入	87,276.42	93,665.58	114,522.28
	毛利率	3.29%	3.93%	7.48%
弘信电子	收入	47,929.42	70,327.59	55,536.88
	毛利率	4.46%	9.44%	9.28%
宝明科技	收入	98,306.41	114,116.95	91,540.26
	毛利率	7.00%	8.66%	13.99%
隆利科技	收入	102,625.47	132,013.19	156,722.12
	毛利率	13.06%	18.43%	15.57%

2.公司持续开展该低毛利业务的主要商业考量

公司背光源及应用产品板块属于公司可持续经营的重要组成部分，2023年、2024年、2025年该板块主营业务收入占上市公司总收入比分别为27%、31%、35%，对公司的销售规模有着重大支撑作用。

据IndustryToday数据，2025年全球背光模组市场规模约320亿美元，其中中国市场占比达45%，为全球最大的生产与消费聚集地。博研咨询《2025年中国车载背光源市场占有率及行业竞争格局分析报告》统计，2025年中国车载LED背光模组市场规模突破220亿元，同比增幅超20%，是行业内增长动能强劲的优质细分赛道。

基于广阔的市场需求及公司深耕背光源22年，公司在背光源领域拥有较高的核心竞争力和稳定的客户基础，客户群体多为上市公司和中大型企业，并进入客户的核心供应商范围，主要包括TCL科技、深天马A、京东方A、长信科技、创维数字、信利光电、宁波威奇尔、江苏骏成、国显科技、冠捷、航嘉等知名企业，终端客户覆盖车载类的丰田，本田，通用，雷诺，现代，大众，比亚迪，吉利，奇瑞，一汽、上汽，广汽，红旗，东风，领跑，小鹏等主流车企，消费电子和工控服务于三星，华为，小米，联想，荣耀，google，亚马逊，vivo，oppo，传音，PSN，NEST，CISCO，ZEBRA，HP，GARMIN、VERIFONE，HONYWELL、AVAYA，SIEMENS，YAMAHA，CANON等知名终端企业。公司在背光源领域持续深耕，依托中大尺寸平板显示和车载显示两大高端应用场景，坚守“研发创新－工艺突破－产业转化”的闭环发展模式，引入华为AI质检严控品质管理关，不断强化差异化技术壁垒，提升企业核心竞争力。

3.背光源及应用业务下前十大采购、销售合同情况：

（1）2025年前十大采购合同对应明细如下：

单位：万元

交易对手方	是否关联方	采购合同	合同金额（含税）	入库时间	入库金额	签收情况	货款支付时间	货款支付金额	账期	是否账期内支付
苏州源控电子科技有限公司	否	CG202512260001	602.82	2025-03-02504	602.82	是	2025-03-202504	602.82	货到付款	是
深圳深膜实业有限公司	否	N251029006	552.91	2025-11-202512	161.87	是	2026-03-202604	161.87	月结90天	是
广州商科信息科技有限公司	否	CG202501060023	503.35	2025-03-02504	503.35	是	2025-03-202504	503.35	月结45天	是
深圳市全正科技有限公司	否	N250127022	386.84	2025-02-02504	341.70	是	2025-04-202506	341.70	月结30天	是
深圳深膜实业有限公司	否	N250217035	320.27	2025-02-02506	283.41	是	2025-06-202510	283.41	月结90天	是
深圳市杰和科技发展有限公司	否	CG202510270015	309.00	202512	309.00	是	202602	309.00	月结45天	是
广州商科信息科技有限公司	否	CG202504140001	307.50	2025-06-02508	307.50	是	2025-08-202510	307.50	月结45天	是
苏州源控电子科技有限公司	否	CG202512022012	301.41	202511	301.41	是	202511	301.41	货到付款	是
深圳创展半导体有限公司	否	CG202511170006	266.20	202512	266.20	是	202512	266.20	货到付款	是
深圳市全正科技有限公司	否	N250217031	262.33	2025-02-02504	232.15	是	2025-04-202506	232.15	月结30天	是
合计	–	–	3,812.64	–	3,309.42	–	–	3,309.42		–

（2）2025年前十大销售合同对应明细如下：

单位：万元

交易对手方	是否关联方	销售合同	合同金额	出库时间	发货金额	开票时间	回款时间	回款金额	账期	是否账期内回款
武汉华星光电技术有限公司	否	4500657447	5,433.32	2025-02-02504	5,134.52	2025030-4、2025060-07	202507	5,134.52	月结90天	是
武汉华星光电技术有限公司	否	4500657449	4,533.56	2025030-4、2025060-07	3,789.72	2025040,06、07、09	202510	3,789.72	月结90天	是
武汉华星光电技术有限公司	否	4500659420-1	3,202.07	202504	1,865.42	202506	202507	1,865.42	月结90天	是
武汉华星光电技术有限公司	否	4500658791-1	2,712.14	2025-03-02504	1,315.81	2025040,06	202507	1,315.81	月结90天	是
冠捷显示科技(武汉)有限公司	否	WHT-PV_PO_LZ_250407A	1,882.00	202504	1,185.66	202504	202505	1,185.66	月结45天	是
武汉华星光电技术有限公司	否	4500740397	1,880.53	2025-10-02511	1,243.18	202512	202601	1,243.18	月结90天	是
冠捷显示科技(武汉)有限公司	否	PO_LZ_202509-1	1,755.10	202509	1,193.46	202509	202511	1,193.46	月结45天	是
冠捷显示科技(武汉)有限公司	否	WHT-PV_PO_LZ_251016A	1,719.95	202510	1,221.16	202510	202512	1,221.16	月结45天	是
武汉华星光电技术有限公司	否	4500677168	1,714.42	2025-04-02506	1,673.28	202507	202508	1,673.28	月结90天	是
武汉华星光电技术有限公司	否	4500692470-2	1,575.48	2025-06-02507	1,246.95	2025090-20251	202511	1,246.96	月结90天	是
合计	–	–	26,408.56	–	19,869.17	–	–	19,869.17	–	–

4.公司采购付款及销售回款均按照相关合同约定账期结算，公司与交易对方、交易对手方之间均不存在关联，不存在资金通过供应商流转后最终回流至公司关联方的情形。

会计师回复：

我们执行了以下核查程序：

1.获取背光源及应用产品前十大销售合同对应的合同、发票、签收单、客户对账单、银行收款单等原始凭证，核实业务实质；

2.获取背光源及应用产品前十大采购合同对应的合同、发票、入库单、银行付款单等原始凭证，核实业务实质；

3.对前十大销售合同、采购合同涉及的客户及供应商，通过公开信息进行背景调查询，检查了解公司与客户、公司与供应商、客户与供应商之间是否存在关联关系；

4.对期末大额应收账款、应付账款余额、报告期内的大额销售额和采购额实施函证；

5.对应收账款、应付账款的账龄分析复核，检查是否存在异常情形；

核查意见：

经核查，公司背光源及应用产品业务采购付款与销售回款在时间、金额或交易对手方之间均为正常经营业务，采购付款与销售回款具有商业合理性，我们未发现上述交易存在异常关联关系，未发现公司存在资金通过供应商流转后最终回流至公司关联方的情形。

独立董事回复：

我们核对了联创致光和深圳联志前十大采购、销售合同、对应款项支付情况，并对涉及交易对手方的公开信息进行了查询。我们认为，公司背光源业务开展具有商业合理性，公司与交易对手方之间不存在异常关联关系，未发现公司存在资金通过供应商流转后最终回流至公司关联方的情形。

四、年报及前期公告显示，2025年末公司存货账面价值5.74亿元，同比下降13.76%；分类别看，库存商品账面价值1.25亿元，同比下降42.40%，发出商品账面价值2.05亿元，同比增长14.61%，且发出商品占存货账面价值的比重为35.71%，同比提升8.88个百分点。报告期内，公司计提存货跌价准备0.44亿元，其中对库存商品、发出商品分别计提0.32亿元、0.05亿元，计提金额同比明显下降。

请公司补充披露：（1）分业务列示2025年末库存商品的主要构成，包括主要类别、数量、金额、库龄等，结合各业务收入变动、在手订单等情况，说明库存商品期末账面价值下降的原因及与收入变动的匹配性；（2）发出商品的主要发货对象、关联关系、具体存货内容、交易金额、货物周转及存放、验收及收入确认时点、库龄等情况，说明是否存在客户长期未验收情形，相关客户结算模式是否异于其他客户，发出商品占比较高是否符合行业惯例；结合合同条款权利义务安排、风险报酬转移等情况，分析收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；（3）2024年至2025年计提存货跌价准备的具体产品类别，结合其市场价格变化、在手订单、产品成本等因素，说明可变现净值的测算依据和相关跌价准备的计算过程，并说明相关计提是否充分、准确。请年审会计师对问题（2）（3）发表意见，并说明对发出商品执行的具体审计程序和获取的审计证据。

（一）分业务列示2025年末库存商品的主要构成，包括主要类别、数量、金额、库龄等，结合各业务收入变动、在手订单等情况，说明库存商品期末账面价值下降的原因及与收入变动的匹配性；

公司回复：

1.公司分业务2025年末库存商品情况如下：

单位：万元

业务板块	2025年末			2024年末		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
智能控制产品	8,258.47	2,767.61	5,490.86	14,169.19	752.68	13,416.51
背光源及应用产品	12,401.87	7,313.95	5,087.93	13,462.26	7,471.12	5,991.13
激光系列和传统LED芯片产品	1,042.72	283.74	758.98	1,392.38	362.45	1,029.93
光电通信与智能装备线缆及金属材料产品	2,261.99	1,133.46	1,128.53	2,521.20	1,240.75	1,280.45
合计	23,965.06	11,498.75	12,466.31	31,545.02	9,827.00	21,718.01

续上表：

单位：万元

业务板块	主要类别	计量单位	库存数量	库存金额	1年以内	占比	1年以上	占比
智能控制产品	智能显示组件和红外器件	pcs	4,490.26	3,627.43	3,019.41	12.60%	608.02	2.54%
	智能控制器	pcs	165.21	3,345.83	3,219.17	13.43%	126.65	0.53%
	其他电子元器件	pcs	65.14	1,285.22	1,285.22	5.36%	–	0.00%
背光源及应用产品	一体机	台	0.11	195.08	178.93	0.75%	16.15	0.07%
	显示器	台	1.84	616.38	574.70	2.40%	41.69	0.17%
	平板	片	36.39	1,288.13	903.05	3.77%	385.08	1.61%
	工控	片	162.09	1,863.63	1,158.30	4.83%	705.34	2.94%
	车载	片	28.09	1,673.74	1,521.45	6.35%	152.29	0.64%
	手机	片	405.39	6,764.89	36.65	0.15%	6,728.25	28.08%
激光系列及传统LDE芯片产品	激光器件	套/件	**	77.37	38.13	0.16%	39.24	0.16%
	LED芯片	K	75.92	965.35	523.35	2.18%	442.01	1.84%
光电通信与智能装备线缆及金属材料产品	光电通信与线缆	公里/公斤/千根/支	3.74	2,261.99	447.45	1.87%	1,814.55	7.57%
合计				5,509.93	23,965.06	12,905.79	53.85%	11,059.26	46.15%

由上表可以看出，公司期末库存商品减少，主要系智能控制产品业务板块下降。

2025年末公司库存商品账面价值12,466.31万元同比减少－9,251.70万元下降42.60%。

其中，智能控制产品库存商品账面价值5,490.86万元同比减少7,925.65万元下降59.07%，主要系受到国际形势与关税影响，海外订单有所下滑，公司坚持高毛利、高质量、大客户路线，主动放弃低毛利红海市场，深耕高附加值蓝海市场，通过聚焦高毛利智能控制器、高端显示组件及红外器件产品、主动收缩低毛利业务的差异化策略；

其中，背光源及应用产品库存商品账面价值5,087.93万元同比减少903.20万元下降－15.08%，发出商品期末账面价值同比增加万元增长35.32%，2025年末库存商品减少主要系年末发货量同比增加，库存商品与发出商品合计为增长趋势。手机类库存商品库龄在1年以上占比较大，主要系公司自2024年优化产品结构，对传统手机背光源业务做减法，历史订单呆滞导致该类产品库存增加。公司对手机背光源存货资产进行了检查和减值测试，本着谨慎性原值，已计提了较大额度的存货减值准备，存货跌价准备计提比例为90.27%。

其中，激光系列及传统LED芯片产品库存商品账面价值758.98万元同比减少270.95万元下降26.31%，下降幅度较小；

其中，光电通信与智能装备线缆及金属材料库存商品账面价值1,128.53万元同比减少151.92万元下降11.86%，下降幅度较小；

2.库存商品期末账面价值下降与收入变动的匹配性

公司2025年分业务主营业务收入如下：

单位：万元

产业板块	2025年	2024年	变动金额	变动率
智能控制产品	166,229.88	187,641.37	–21,411.49	–11.41%
背光源及应用产品	114,522.28	93,665.58	20,856.70	22.27%
激光系列及传统LED芯片产品	33,745.13	7,878.23	25,866.90	328.33%
光电通信与智能装备线缆及金属材料	13,101.88	15,901.81	–2,799.93	–17.61%
合计	327,599.17	305,086.99	22,512.18	7.38%

公司2025年末库存商品账面价值12,466.31万元同比减少9,251.70万元下降42.60%，2025年度主营业务收入327,599.17万元同比增加22,512.18万元增长7.38%。

其中，智能控制产品库存商品账面价值同比减少7,925.65万元下降59.07%，主营业务收入同比减少21,411.49万元下降11.41%，本年库存商品余额和主营业务收入均下降主要系下游家电、工控、汽车领域需求偏弱，公司主动下调安全库存、按需排产，减少备货，消除库存，公司智能控制产品库存下降与收入下降趋势一致；

其中，背光源及应用产品库存商品和发出商品账面价值合计同比增加1,869.18万元增长13.50%，，主营业务收入增加20,856.70万元增长22.27%，本年库存商品余额、发出商品余额和主营业务收入均增长主要系业务经过结构性调整，平板和车载订单销售量显著增长订单和发货量增加，期末库存商品及发出商品合计增长趋势与收入增长趋势保持一致。

其中，激光系列及传统LED芯片产品库存商品账面价值同比减少270.95万元下降26.31%，主营业务收入增加25,866.90万元增长328.33%，本年库存商品余额下降，主营业务收入增长主要系2025年订单产品集中完成交付验收，新增订单暂未签订所致。

其中，光电通信与智能装备线缆及金属材料库存商品账面价值同比减少151.92万元下降11.86%，主营业务收入减少2,799.93万元下降17.61%，，本年库存商品余额和主营业务收入均下降主要系国际市场订单量减少，2025年上半年出口订单完成后无新增境外业务，受大宗商品市场价格波动影响，库存商品备货减少所致。

（二）发出商品的主要发货对象、关联关系、具体存货内容、交易金额、货物周转及存放、验收及收入确认时点、库龄等情况，说明是否存在客户长期未验收情形，相关客户结算模式是否异于其他客户，发出商品占比较高是否符合行业惯例；结合合同条款权利义务安排、风险报酬转移等情况，分析收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；

公司回复：

1.公司2025年末发出商品账面余额21,136.45万元，其中前十大交易对象及内容情况如下：

单位：万元

交易对象	关联关系	存货内容	本期发出金额	期末金额	占比	1年以内		1年以上	
						金额	占比	金额	占比
武汉华星光电技术有限公司	非关联方	平板、工控	35,324.28	5,187.71	24.54%	5,159.08	99.45%	28.64	0.55%
中国********研究所	关联方	激光器	23,303.86	2,420.02	11.45%	2,420.02	100.00%	–	0.00%
天马微电子股份有限公司	非关联方	平板、工控、车载	19,968.29	2,061.75	9.75%	1,926.09	93.42%	135.66	6.58%
长沙弗迪电池有限公司	非关联方	智能显示组件和红外器件	2,251.83	992.51	4.70%	992.51	100.00%	–	0.00%
华显光电技术（惠州）有限公司	非关联方	平板、工控、手机	4,784.05	776.06	3.67%	766.51	98.77%	9.55	1.23%
泉州科牧智能厨卫有限公司	非关联方	智能控制器	6,049.84	741.52	3.51%	741.52	100.00%	–	0.00%
合肥航嘉显示科技有限公司	非关联方	显示器	8,505.74	701.36	3.32%	701.36	100.00%	–	0.00%
明达实业（厦门）有限公司	非关联方	其他电子元器件	3,799.48	415.55	1.97%	388.86	93.58%	26.69	6.42%
惠州比亚迪电池有限公司	非关联方	智能显示组件和红外器件	1,337.81	392.92	1.86%	392.92	100.00%	–	0.00%
ELEC-TROLUX-DO-BRASILSA	非关联方	智能控制器	1,749.71	301.01	1.42%	301.01	100.00%	–	0.00%
合计			107,074.90	13,990.43	66.19%	13,789.89	98.57%	200.54	1.43%

注：激光器件发出商品期初0.25亿元，本期发出2.33亿元，期末0.24亿元，本期结转2.34亿元，与收入、毛利率相匹配。

公司的销售模式为客户根据需求向公司发出具体的采购订单，约定销售价格、数量、出货日期、支付条款、送货方式等，公司据此安排生产及交货。公司的发出商品存放在客户端仓库或第三方仓库或在运输途中。公司制定了《存货核算管理制度及流程》、《存货盘点管理制度》等存货相关管理制度，对发出商品的出库、发出、对账等流程进行规范管理。

由上表可知，2025年末公司发出商品前十大客户主要交易内容包括智能控制产品、背光源及应用产品以及激光产品，库龄主要在一年以内，占上述客户发出商品金额98.57%，少量一年以上发出商品为订单尾货、项目备货、待集中验收批次，发出商品周转快，不存在大额长期未验收、滞留情形，公司的产品在经客户验收对账或领用对账后确认收入，相关客户结算模式与其他客户一致。

公司期末发出商品账面价值2.05亿元，占存货账面价值比重为35.71%。期末发出商品余额基本为公司一个月发出商品金额，与销售规模基本一致，发出商品占比具有合理性，与同产品行业可比公司无明显差异，符合行业惯例。

2025年末公司发出商品期末账面价值占存货比例与同产品行业可比公司比较情况如下：

公司名称	占比
联创光电	35.71%
和而泰	31.61%
隆利科技	40.09%

公司发出商品期末账面价值占比35.71%，同行业可比公司占比约30%至40%，公司发出商品期末账面价值占比符合同行业可比公司的发出商品占比基本一致。

2.公司收入确认的具体方法如下：

国内销售：公司按照与客户签订的合同、订单发货，由客户验收对账后确认收入（VMI模式下，以客户领用数据验收对账确认收入）；

出口销售：公司按照与客户签订的合同、订单发货，办妥报关手续后，凭报关单并确认海关出口日期后确认收入。

同行业可比公司收入确认政策：

同行业可比公司	收入确认政策
联创光电	国内销售：公司按照与客户签订的合同、订单发货，由客户验收后，公司在取得验收确认凭据时，与客户对账后确认收入； 出口销售：公司按照与客户签订的合同、订单等的要求，办妥报关手续后，公司凭报关单并确认海关系统出口日期后确认收入
歌尔股份	国内销售：公司按照与客户签订的合同、订单发货，在公司取得签收单确认收入或取得签收单，并与客户对账后确认收入。出口销售：公司按照与客户签订的合同、订单等的要求，通过海关报关出口交付，货物交付时区分不同贸易条款下控制权转移时为收入确认时点。
瑞丰光电	国内销售：产品已经发出并取得买方签收的送货单或托运单时，凭相关单据确认收入；针对已签订供应商管理库存协议的客户，产品已经发出并经买方验收领用后，取得与买方对账单时，凭对账单确认收入。 出口销售：：采用FOB结算，在办理完毕报关和商检手续时确认收入；采用EXW结算，在将货物交付给买方或买方指定第三方时确认收入。
蓝思科技	国内销售：根据客户订单交货后取得对方客户确认收货单，公司确认销售收入。 出口销售：根据签订的订单发货，公司持出口专用发票、送货单等原始单证进行报关出口后，通过海关的审核，完成出口报关手续并取得报关单据及 提单，确认销售收入。
和而泰	国内销售：公司依据客户签收的送货单及公司销货单确认收入。 出口销售：公司出口货物完成报关后，依据报关单、提货单及发票等确认收入。
隆利科技	本公司与客户以供应商管理库存（VMI）方式进行交易的，在客户使用本公司产品且双方对账后确认销售收入；除此之外，本公司在客户签收货物后确认销售收入。
拓邦股份	国内销售：根据客户订单交货后取得对方客户确认收货单，即认为客户已取得相关商品控制权，确认销售收入。 出口销售：根据签订的订单发货，公司持出口专用发票、送货单等原始单证进行报关出口后，通过海关的审核，完成出口报关手续并取得报关单据作为相关商品控制权的转移时点，根据出库单、出口专用发票和报关单入账，确认销售收入。

公司的产品在经客户验收对账或领用对账后确认收入，与同行业可比公司的收入确认政策基本一致，公司始终以产品控制权发生转移作为收入确认时点，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

会计师回复：

我们执行了以下核查程序：

1.获取公司发出商品明细表，结合公司销售模式及营业收入变动情况对公司发出商品增长的原因及合理性进行分析，并对公司发出商品与营业收入的匹配情况进行分析；

2.从公开市场中获取同行业可比公司财务报告，将同行业可比公司发出商品占比情况与公司进行对比分析；

3.了解公司收入确认政策，分析该政策对发出商品的影响；

4.获取发出商品主要客户的销售合同，检查合同条款及公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》；

5.获取公司发出商品对应的主要客户明细金额，了解公司发货及客户签收的具体程序和时间周期，获取公司发出商品在报告期后的收入确认及成本结转数据，分析报告期末发出商品占比较高的原因及合理性；

核查意见：

经核查，我们认为公司发出商品主要库龄集中在1年以内，未发现客户长期未验收情形，相关客户结算模式与其他客户无明显不同。发出商品占比较高与客户结算模式、公司收入确认政策匹配，与同行可比公司对比无明显异常。公司的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

（三）2024年至2025年计提存货跌价准备的具体产品类别，结合其市场价格变化、在手订单、产品成本等因素，说明可变现净值的测算依据和相关跌价准备的计算过程，并说明相关计提是否充分、准确。

公司回复：

（1）库存商品2024年、2025年跌价准备明细：

单位：万元

业务分类	产品类别	2025年末账面余额	2025年末存货跌价准备	存货跌价计提比例
智能控制产品	智能控制器	2,529.01	514.47	20.34%
智能控制产品	智能显示组件和红外器件	4,449.64	2,243.53	50.42%
智能控制产品	其他电子元器件	1,279.83	9.60	0.75%
背光源及应用产品	显示器	616.38	50.01	8.11%
背光源及应用产品	一体机	195.08	14.40	7.38%
背光源及应用产品	手机	6,764.89	6,106.80	90.27%
背光源及应用产品	车载	1,673.74	126.69	7.57%
背光源及应用产品	工控	1,863.63	459.49	24.66%
背光源及应用产品	平板	1,288.13	556.55	43.21%
激光系列及传统LED芯片产品	激光器件	77.37	–	0.00%
激光系列及传统LED芯片产品	传统LED芯片	965.35	283.74	29.39%
光电通信与智能装备线缆及金属材料产品	光电通信及线缆	2,261.99	1,133.46	50.11%
合计		23,965.04	11,498.74	47.98%

续上表：

业务分类	产品类别	2024年末账面余额	2024存货跌价准备	存货跌价计提比例
智能控制产品	智能控制器	5,092.41	183.80	3.61%
智能控制产品	智能显示组件和红外器件	5,889.21	360.27	6.12%
智能控制产品	其他电子元器件	3,187.57	208.61	6.54%
背光源及应用产品	显示器	482.75	86.37	17.89%
背光源及应用产品	一体机	329.21	24.87	7.56%
背光源及应用产品	手机	7,535.66	6,065.11	80.49%
背光源及应用产品	车载	966.78	64.91	6.71%
背光源及应用产品	工控	1,759.80	451.27	25.64%
背光源及应用产品	平板	2,388.05	778.59	32.60%
激光系列及传统LED芯片产品	激光器件	276.39	–	0.00%
激光系列及传统LED芯片产品	传统LED芯片	1,115.99	362.45	32.48%
光电通信与智能装备线缆及金属材料产品	光电通信及线缆	2,521.20	1,240.75	49.21%
合计		31,545.02	9,827.00	31.15%

智能显示组件和红外器件存货跌价准备说明：

公司存货跌价准备计提主要涉及光显产品VMI仓库存及客户取消订单对应的成品库存两大类别，具体说明如下：

①光显产品VMI仓库存

公司为保障客户交付，在客户VMI仓备货的光显类产品，受市场价格下行、产品迭代升级等因素影响，期末可变现净值已低于账面成本。公司以最新市场报价、客户后续采购计划及同类产品销售价格为基础测算可变现净值，结合存货账面成本，对该类库存计提了足额的存货跌价准备。

②客户取消订单对应的成品库存

部分客户因项目调整终止既定合同订单，对应成品库存失去原有销售渠道。公司基于该类库存的预计处置价格、相关处置费用及无在手订单的现状测算可变现净值，据此计提了相应的存货跌价准备。

手机存货跌价准备说明：

公司自2024年优化产品结构，对传统手机背光源业务做减法，手机业务收入下降，毛利率严重亏损，公司对手机背光源存货资产进行了检查和减值测试，本着谨慎性原值，已计提了较大额度的存货减值准备。

平板存货跌价准备说明：

2023年、2024年、2025年公司平板背光源主营业务收入分别为2.26亿元、4.13亿元、5.07亿元，客户订单稳定，收入稳步增长，存货周转加快，2025年末平板库存商品账面余额1,288.13万元，较期初下降46.06%，跌价准备余额556.55万元，较期初下降28.52%。

光电通信及线缆存货跌价准备说明：

公司多年前广电、运营商、集成商等线缆客户订单备货，库存增加，后因客户订单产品技术性能要求变更导致大量库存商品积压，公司基于该类库存的预计处置价格、相关处置费用及订单情况，据此计提了相应的存货跌价准备。

（2）发出商品2024年至2025年跌价准备明细：

单位：万元

业务板块	产品类别	2025年末账面余额	2025年末存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
智能控制产品	智能控制器	5,593.17	–	0.00%
智能控制产品	智能显示组件和红外器件	1,462.26	164.24	11.23%
智能控制产品	其他电子元器件	566.69	31.10	5.49%
背光源及应用产品	手机	66.90	24.58	36.74%
背光源及应用产品	车载	2,152.25	62.90	2.92%
背光源及应用产品	工控	1,301.47	84.78	6.51%
背光源及应用产品	平板	6,450.85	299.56	4.64%
背光源及应用产品	显示器	899.54	–	0.00%
背光源及应用产品	一体机	223.30	–	0.00%
激光系列及传统LED芯片产品	激光器件	2,420.02	–	0.00%
合计		21,136.45	667.16	3.16%

续上表：

业务板块	产品类别	2024年末账面余额	2024年末存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
智能控制产品	智能控制器	7,298.98	2.48	0.03%
智能控制产品	智能显示组件和红外器件	138.92	76.62	55.16%
智能控制产品	其他电子元器件	122.24	–	0.00%
背光源及应用产品	手机	246.08	19.38	7.87%
背光源及应用产品	车载	1,224.76	36.76	3.00%
背光源及应用产品	工控	1,044.58	37.54	3.59%
背光源及应用产品	平板	4,658.51	187.66	4.03%
背光源及应用产品	显示器	920.58	–	0.00%
背光源及应用产品	一体机	36.92	–	0.00%
激光系列及传统LED芯片产品	激光器件	2,528.92	–	0.00%
合计		18,220.49	360.44	1.98%

（3）结合其市场价格变化、在手订单、产品成本等因素，说明可变现净值的测算依据和相关跌价准备的计算过程，并说明相关计提是否充分、准确。

智能控制器行业正处于技术迭代、产品升级与市场扩容的战略机遇期，技术融合、细分深耕、全球化布局成为行业核心发展趋势，随着下游终端产品智能化需求的持续释放与行业技术的不断突破，行业市场规模将持续扩大，发展前景广阔。背光源整体行业已进入存量竞争阶段，产能利用率下滑，行业整体盈利水平难以修复。但从细分赛道来看，以下细分赛道仍保持较好的增长态势：一是高端电视、电竞显示器及车载中控屏渗透率持续提升，显著带动高附加值背光源产品需求增长；二是新能源汽车智能化水平不断提高，车载中控屏呈现多屏化、大尺寸化发展趋势，为车载LED背光源带来新增量；三是智能家居与AIoT设备加速普及，为中小尺寸LED背光源拓展了广阔应用空间。

公司始终保持战略定力，坚持以科技创新为引领，走高端装备、自主产权的高质量发展道路，构建“以智能控制产业为基础，重点突出激光和高温超导两大产业”的产业布局，有序推动传统产业转型升级。作为智能控制器领域的骨干企业，面对行业发展机遇，公司持续践行“国内国际双循环，军民融合双驱动”的核心发展战略。立足现有优势，聚焦核心领域深耕细作，积极拓展新场景、新市场，构建多元化、高质量的业务矩阵，进一步巩固行业头部地位。公司在背光源领域持续深耕，依托中大尺寸平板显示和车载显示两大高端应用场景，坚守“研发创新－工艺突破－产业转化”的闭环发展模式，引入华为AI质检严控品质管理关，不断强化差异化技术壁垒，提升企业核心竞争力。

公司在资产负债表日对存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在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。

公司的生产模式是“以销定产”，根据订单来组织和安排生产。客户根据需求向公司发出采购订单，约定销售价格、数量、出货日期、支付条款、送货方式等，公司据此安排生产及交货。公司的发出商品均有销售订单支撑。其可变现净值根据结存数量并以销售订单约定的单价确定可销售金额，扣减估计的销售费用和相关税费后的金额确认为可变现净值。

2025年末，公司库存商品跌价率、发出商品跌价率与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	2025年末库存商品跌价比率	2025年末发出商品跌价比率
联创光电	47.98%	3.16%
隆利科技	54.62%	5.28%
宏明电子	33.30%	5.85%

公司库存商品、发出商品的可变现净值的测算依据为商品的预计销售价格扣除相关的运费、销售费用等成本测算，存货跌价准备计算的过程为可变现净值扣除账面余额，可变现净值低于账面余额的部分计提存货跌价准备。期末库存商品、发出商品的存货跌价准备计提比例均在同行业可比公司区间范围内，公司存货跌价准备计提充分、准确。

会计师回复：

我们执行了以下核查程序：

1.获取公司存货类别和库龄情况，分析公司存货结构及长库龄存货比例，分析公司计提存货跌价准备的合理性和充分性；

2.了解公司存货跌价准备计提方法，可变现净值计算依据，复核公司存货跌价准备计算过程的合理性和充分性；

3.对存货进行了监盘，在监盘过程中，关注了存货的使用状况，是否存在呆滞、残次等状况的存货，以评价存货跌价准备计提的充分性；

4.从公开市场中获取同行业可比公司财务报告，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行比较分析；

核查意见：

经核查，公司存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司未发现重大差异，相关存货跌价准备的计提整体上是充分、准确及谨慎的。

五、年报及前期公告显示，2024年末至2025年末，公司应付账款余额分别为9.64亿元、8.11亿元，主要为应付材料款、应付长期资产采购款等；其他应付款余额分别为0.54亿元、1.70亿元，2025年末金额大幅增加，其中“往来款”余额1.30亿元，同比增长524.73%。

请公司补充披露：（1）2024年末、2025年末应付账款前五名交易对手方的名称、采购内容、年度采购金额及期末应付余额、结算政策、期后结转情况等，说明相关交易对手方与公司、公司董事及高级管理人员、控股股东、实际控制人及其关联方是否存在关联关系，如是，说明具体往来情况，并说明相关资金是否最终流向关联方；（2）2024年末、2025年末其他应付款中“往来款”的主要交易对手方名称及关联关系、交易金额、交易内容与业务背景等，并说明2025年末往来款余额大幅增加的原因及合理性。请年审会计师、独立董事