

证券代码：688280

证券简称：精进电动

公告编号：2026-005

精进电动科技股份有限公司
关于上海证券交易所《关于对精进电动科技股份有限公司
2025年年度业绩预告的问询函》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。

重要内容提示：

截至本回复公告之日，公司2025年度审计工作尚在进行中，本回复中所披露的公司2025年度相关财务数据均为未经审计的初步测算数据，具体准确的财务数据以公司后续正式披露的经审计2025年年报为准。

2025年2月3日，精进电动科技股份有限公司（以下简称“公司”或“精进电动”）收到上海证券交易所上市公司管理部《关于对精进电动科技股份有限公司2025年年度业绩预告的问询函》（上证科创公函〔2026〕0059号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司对《问询函》提到的问题进行了认真讨论与核实，现将《问询函》所涉问题回复公告如下。

问题一、公告显示，本年度收入增长较为明显，主要原因是公司配套国内车企的电驱动系统随着客户车型的上市和持续增量，拉动了收入的增长，进而改善了公司的盈利能力。

请公司：（1）补充披露公司配套的客户名称、主要业务、双方交易往来历史、上市以来公司每年对该客户的销售规模及净利润；（2）补充披露公司配套的该车型名称、上市时间、售价、截至目前最新的公开销售数据、公司为该车型配套的具体产品及毛利率、公司是否系该车型相关产品的独家供应商、2026年公司是否持续配套该车型；（3）结合前述情况，说明该客户及车型对公司2025年度营业收入及盈利能力的具体影响。

【回复】

一、补充披露公司配套的客户名称、主要业务、双方交易往来历史、上市以来公司每年对该客户的销售规模及净利润。

公司主营业务为新能源汽车电驱动系统和技术开发与服务业务。

2025年公司收入大幅增长，主要是新能源汽车电驱动系统销售收入增幅较大。2025年公司前五大客户分别为四家国内主流整车企业和一家国际头部整车企业，公司向客户提供电驱动系统销售以及技术开发与服务。2025年度向前五大客户销售收入合计约占总收入的79%。公司为第一大客户配套的电驱动系统随着相关车型的上市和持续增量，整车销售量快速增长，向该客户的销售规模随之快速增长，2025年度对该客户的销售收入超过总收入的50%，是2025年销售收入增长的主要原因。

该客户在公司发展的历史上一直是公司的主要客户之一，公司从2012年开始就与其保持着业务合作关系。自2021年上市以来，对该客户销售收入规模持续增长，客户排名持续上升。以下是公司自2021年上市以来，历年该客户在公司客户中按营业收入规模的排名：

年度	营业收入排名
2025	1
2024	2
2023	2
2022	3
2021	6

2025年对该客户销售收入较上年增长458%左右，主要由于公司配套该客户的新车型陆续上市，新车型销售量增长，拉动了对公司电驱动系统的需求。

以上数据显示该客户一直是公司的主要客户之一，其中2022-2025年公司对其营业收入在公司的客户群体里排名在前三名。公司对该客户的业务主要涉及电驱动系统的销售和开发，产品覆盖乘用车电驱动系统及其他各类商用车电驱动系统和技术开发与服务等，公司对该客户2025年的毛利润处于正常水平。

二、补充披露公司配套的该车型名称、上市时间、售价、截至目前最新的公开销售数据、公司为该车型配套的具体产品及毛利率、公司是否系该车型相关产

品的独家供应商、2026年公司是否持续配套该车型。

公司为第一大客户配套的新能源新车型自2024年开始陆续向市场投放，2025年销量快速增长，进而拉动了对公司电驱动系统产品的需求。

该客户车型分别于2024年下半年和2025年4月上半月上市，官方指导价在18万元-30万元之间。根据公开统计数据，车型上牌量分别为2024年1,800余台和2025年39,000余台（数据来源于科瑞咨询车辆上牌数据，上牌数据不包括整车厂存货，以及所有这些车型在销售渠道中还未上牌车辆数据）。

公司为上述车型配套产品包括多个部件和总成，毛利率正常。据公司了解，公司是该套系统的唯一供应商。公司2026年仍然会配套以上车型，截止至本回复日，公司仍在向客户正常供货。

三、结合前述情况，说明该客户及公司2025年度营业收入及盈利能力的具体影响。

该客户按销售额排序为公司2025年第一大客户，2025年度对该客户的销售额超过公司年度营业收入的50%，贡献毛利占全年毛利的较大份额，对该客户销售规模增长，改善了公司盈利能力。

问题二、根据公司2025年三季报，公司2025年前三季度实现扣非后归母净利润-3,732.68万元，公司2025年第四季度实现利润规模变化较大。

请公司：（1）补充披露第四季度实现营业收入、净利润具体规模、确认收入的主要业务构成、涉及客户名称及历年业务往来情况、是否属于公司主营业务、相关业务收入确认政策及具体确认过程；（2）结合上述情况补充说明2025年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况；（3）补充披露公司2025年度非经常性损益的具体构成，并说明与往年是否存在较大差异。

【回复】

一、补充披露第四季度实现营业收入、净利润具体规模、确认收入的主要业务构成、涉及客户名称及历年业务往来情况、是否属于公司主营业务、相关业务收入

确认政策及具体确认过程

1、第四季度实现营业收入和净利润情况

公司主营业务主要为新能源汽车电驱动系统和技术开发与服务业务。近几年公司将业务拓展到了非车用的新能源电驱动系统领域，这些业务与新能源电驱动系统业务高度雷同，均属于公司的主营业务。2025年度公司主营业务收入占营业收入比例约99%左右，第四季度主营业务收入占比为约99%左右。

2025年第四季度约实现营业收入占全年营业收入34%左右，其中电驱动系统销售收入和技术开发与服务收入分别占全年同类业务总收入的29%左右和74%左右。电驱动系统销售收入除第一季度占比较低外，其他三个季度销售较为平稳，技术开发与服务收入第四季度占比较高。

2025年第四季度实现净利润占全年净利润的50%左右，主要由于毛利率较高的技术开发与服务收入在第四季度较为集中所致。

2、涉及主要客户情况

第四季度前五大客户分别为两家国内主流整车企业、一家国际头部整车企业、一家北美造车新势力企业和一家北美知名船机系统企业，这五个客户的收入占第四季度总收入的79%左右，其中对国际头部整车企业、北美造车新势力企业和北美船机企业第四季度主要是提供技术开发与服务收入占比较高，均属于公司主营业务。

公司2025年第四季度的主要客户以新能源整车企业为主，其中以上三家整车企业均与公司长期有业务往来，在2023年至2025年均位列公司前五大客户。这些企业向公司采购电驱动系统产品和技术开发与服务。

北美造车新势力企业和公司合作始于2021年，公司受客户委托为其在开发的新能源汽车开发配套的电驱动系统产品，与客户的主要业务为技术开发与服务；北美知名船机系统企业和公司合作始于2022年，公司受客户委托为其在开发的新能源船只开发配套的电驱动系统产品，与客户的主要业务为技术开发与服务。

3、相关收入确认政策及具体确认过程

（1）新能源电驱动系统销售收入的方式、标准流程时点相关单据具体如下：

公司的收入确认政策符合《企业会计准则第14号—收入》（财会[2017]22号）

中规定的“在某一时点履行的履约义务”的情形，根据《企业会计准则》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合公司的实际情况判断如下：

商品销售：

销售类型	销售模式	收入确认具体标准	收入确认时点
国内销售	非寄售模式	将货物交付客户，精进电动不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	客户验收时点
	寄售模式	客户领用货物，精进电动不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	客户领用时点
境外销售	非寄售模式	精进电动将货物交付客户指定承运人并办妥出口报关手续，不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	采取 C&F(成本加运费，指定目的港)、EXW(工厂交货)、FOB(船上交货，指定装运港)、DDU(未完税交货，指定目的地)等国际贸易方式，根据合同约定在控制权转移时点确认收入。
	寄售模式	客户领用货物，精进电动不再拥有货物所有权且不能够对货物施加有效控制，相关收入的金额能可靠计量时确认收入。	客户领用时点

(2) 技术开发与服务收入

收入类型	收入确认具体方式、标准、流程		收入确认时点	收入确认的依据
同步开发	在启动项目开发之前，精进电动与客户签订开发协议。当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格之后，客户会下达开发模具指令，模具开发结束并进入PPAP阶段，标志着同步开发工作全部完成，精进电动此时确认同步开发收入。		客户验收完成并签署PPAP时点	PPAP文件
模具开发	在同步开发结束之后，进入模具开发阶段，精进电动会为客户开发模具，并向客户收取模具开发费。当模具开发结束并进入PPAP阶段，即开发的模具验收合格，精进电动确认模具开发收入。			
技术服务	在与客户签订订单或商务合同及对应的技术协议，明确规定了该项目产品开发包含的过程及对应的交付结果。在将样件交付客户且客户验收后，确认技术服务收入。		样件经客户验收完成时点	样件签收单
	精进电动在收到客户技术服务需求后，开展相关技术服务工作。在向客户提交完协议约定的交付物后（交付物一般为测试报告、软件包、数模、图纸等），视客户需求对服务结果进行评审确认，完成评审并提交服务报告后确认技术服务收入。 如客户不要求对服务结果进行评审确认，在客户签字确认服务完成后确认技术服务收入。	需对服务结果进行评审确认	完成服务并且提交服务报告时确认收入	服务报告
		无需对服务结果进行评审确认	客户签字确认完成服务时点	客户签字确认单据

①对于同步开发收入，公司参与客户新车型的同步开发，需要向客户收取同步开发费用。在启动项目开发之前, 公司与客户签订开发协议。当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格之后，客户会下达开发模具指令，模具开发结束并进入PPAP阶段，标志着同步开发工作全部完成，公司此时确认同步开发收入。

②对于模具开发收入，当模具开发结束并进入PPAP阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。

③对于技术服务收入，精进电动根据订单需求开展相关技术服务工作，在向客户提交完订单约定的交付物(例如:设计报告、测试报告、数模、有关图纸等)后，整车客户对技术服务结果进行验收确认时确认收入。

(3) 同行业公司的会计政策

公司名称	收入确认政策
方正电机	<p>本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。</p> <p>公司主要销售汽车电机、智能控制器和缝纫机电机等产品。</p> <p>内销产品：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。</p> <p>外销产品：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入。</p>
巨一科技	<p>本公司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。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。本公司收入确认的具体方法如下：本公司与客户之间的销售商品合同包含转让智能制造成套装备及新能源电驱动系统产品的履约义务，属于在某一时刻履行履约义务。</p> <p>A、公司智能装备整体解决方案系提供非标产品，采用订单生产模式，根据销售合同订单安排生产，分为研发设计、加工制造、厂内装配调试集成、初验收、客户现场装配调试集成、终验收、售后服务等阶段。公司产品在厂内装配集成调试并通过初验收后发货至客户现场并进行最终的装配调试集成，通过终验收后确认销售收入；</p> <p>B、公司新能源电驱动系统产品是标准产品，本公司以产品发出并经客户验收后确认销售收入；</p> <p>C、公司参与客户新车型的同步开发，需要向客户收取同步开发费用。在启动项目开发之前，公司与客户签订开发协议，当产品创意方案、设计方案完成并获得客户认可，以及样品试制、检测合格并经客户验收后，公司确认同步开发收入。</p>
英搏尔	<p>本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。</p> <p>本公司主营业务收入主要为产品销售收入，包括出口产品销售收入、内销产品销售收入。</p> <p>①内销产品销售收入：公司将产品按照合同或订单约定运送至约定交货地点，经初步验收入库后，客户每月根据已上线装配的合格产品数量向公司开具结算单或对账单，公司按双方认可的结算单或对账单作为依据确认销售收入；采用现款现货的结算方式的，根据合同约定，公司先收取货款后，将产品按约定送至交货地点后，取得签字送货单后确认收入。</p> <p>②出口产品销售收入：根据目前公司的产品成交模式分为两种结算方式，分别是工厂交货（EXW）、船上交货（FOB）；在工厂交货（EXW）模式下，公司依据合同约定，以完成产品交付，取得客户签字的货物交付单后确认收入；在船上交货（FOB）模式下，公司以完成报关手续后，根据出口报关单、提单或运单确认收入。</p>
联合动力	<p>本公司的营业收入主要包括销售商品收入、技术开发与服务收入。</p> <p>（1）销售商品收入</p> <p>公司销售产品属于在某一时刻履行的履约义务。</p> <p>国内销售：公司根据合同约定将货物交付给客户，按月根据领用或签收情况与客户核对确认销售数量及结算金额，以核对无误后的金额确认销售收入。</p> <p>国外销售：1）FOB、CIF、FCA（货交承运人）、EXW（工厂交货）结算方式的，根据合同约定发出货物，并在办理完出口报关手续后确认销售收入。2）DAP（指定目的地交货）结算方式的，根据合同约定发出货物，并办理完出口报关手续后，取得客户确认的签收单后确认销售收入。</p>

公司名称	收入确认政策
	<p>本公司将因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额作为交易价格，并根据合同条款，结合以往的商业惯例予以确定。本公司按照最有可能发生金额对折扣做出最佳估计，以估计折扣后的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额为限计入交易价格，并在每一个资产负债表日进行重新估计。</p> <p>(2) 技术开发与服务收入</p> <p>在某一时点确认收入：本公司根据合同约定开展技术开发与服务工作，向客户提交合同约定的交付物，属于在某一时点履行的履约义务。公司在向客户交付相关成果，并取得客户验收后确认收入。</p> <p>在某一时段内确认收入：本公司根据合同约定提供技术服务，按月与客户确认结算情况，属于在某一时段内履行的履约义务，每月确认无误后确认收入。本公司按照投入法确认履约进度。</p>
朗高电机	<p>公司收入确认的具体方法如下：</p> <p>(1) 电机销售收入确认方法</p> <p>公司与客户之间的销售商品合同，属于在某一时点履行履约义务。公司销售商品收入确认的具体方法如下：</p> <p>国内销售的收入确认：</p> <p>①一般销售模式下，公司将产品按照合同运至约定交货地点，取得客户的签收单后确认销售收入；</p> <p>②寄售模式下，公司将产品运抵客户中转仓库或其指定仓库，客户按需领用产品，公司根据客户的领用或使用结算明细确认销售收入。</p> <p>境外销售的收入确认：</p> <p>①FOB、FCA结算方式的，按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，根据提单确认收入；</p> <p>②DAP结算方式的，根据合同约定发出货物，并办理完出口报关手续后，取得客户的签收单后确认销售收入。</p> <p>(2) 提供技术服务收入的确认方法</p> <p>公司向客户提供技术服务主要包括维修服务、标定试验服务、延保服务。对于维修服务，公司在取得经客户确认维修服务完成的单据时确认收入；对于标定试验服务，公司根据订单需求开展相关技术服务工作，在向客户提交订单约定交付物（试验报告、标定报告、数据等）时确认收入。对于延保服务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间平均分摊确认。</p>

由上述情况可见，公司执行的收入确认政策与同行业公司一致。

4、关于第四季度技术开发与服务收入的情况

基于以上原则，公司在2025年第四季度技术开发与服务主要涉及的客户有国际头部整车企业（以下简称“客户A”），北美造车新势力企业一（以下简称“客户B”）、北美知名船机系统企业（以下简称“客户C”），北美造车新势力企业二（以下简称“客户D”）和北美造车新势力企业三（以下简称“客户E”）等，以上客户的技术开发与服务收入占第四季度技术开发与服务收入的95%。以上5个客户的技术开发与服务收入占第四季度技术开发与服务收入的比例如下：

客户	占第四季度技术开发与服务收入的%
客户A	32
客户B	30
客户C	15
客户D	13
客户E	5
合计	95

2025年北美新能源汽车行业因为美国政策导向问题，整体进入调整期。美国政
府于2025年7月通过OBBBA法案（以下简称“新法案”）对鼓励新能源汽车行业的
《通胀削减法案》作出不利的修订。例如，新法案将新车、二手车联邦税收抵免统
一提前至2025年9月30日终止。据公开信息显示，补贴取消首月美国电动车零售销
量环比下跌，福特、通用、起亚等主流车型销量降幅达25%-80%。第二，供给端合
规门槛质变。新法案限制了公司及产业链合作伙伴通过技术授权、绕道墨西哥等模
式布局以规避税负风险的途径，直接切断市场准入的商业可行性。以上原因导致后
续发生的产业投资战略的调整。据公开信息显示，调整新能源汽车发展战略的有，
福特暂缓新能源汽车投资，并将电池工厂转产储能；通用汽车推迟电动卡车、裁员
减产；Stellantis缩减电动汽车投资。研究数据显示，2025年二至三季度美国约70
亿美元电动汽车投资计划被取消，投资同比下降近1/3，公司部分北美客户产品开
发项目也受到影响并集中反映在第四季度的业务中。

公司第四季度确认的技术开发与服务收入主要情况如下：

4.1、客户A：公司于2025年6月收到客户相关技术服务订单（定义见本问题“3、
相关收入确认政策及具体确认过程”下的“（2）技术开发与服务收入”）并按照
订单内容开始进行开发活动。公司需要按照订单内容进行开发工作，工作成果交付
客户验收通过后，开具发票，收回款项并在整个订单完成后确认收入。2025年9月，
客户通知公司由于其战略调整，暂停所有项目相关工作和支出，包括停止未完成的
开发工作。公司业务部门从防止公司开发投入损失扩大和降低业务风险的角度，与
客户一起对已完成的相关工作进行有序的清理。公司向客户交付了已完成的开发订
单内容相关交付物，包括图纸、设计、检验报告和样机等，并在客户接收及验收通
过后，经过客户同意向客户开具了发票，并进行收款。2025年12月，客户向项目供
应商发出通知，因其战略调整，决定终止本项目。

经客户同意并开票的款项中，公司已于2025年12月完成约89%的收款，其余已验

收，已开票未回款项也通过客户系统确认已经有确定的金额和付款日期。基于公司相关工作已经被客户验收认可，完成开票，且无回款风险，结合客户的项目暂停和终止决定，公司在实质上已经在2025年12月完成了该项目的工作并交付，成果转移并通过客户验收，且无回款风险，公司于2025年12月项目终止时确认技术开发与服务收入。截至回复日客户已支付以上相关全部款项。

以上由于客户原因原订单终止执行，公司不再存在剩余履约义务，公司已收取款项，均为根据订单已完成及交付验收的部分的款项，无须向客户返还。据此，公司在履约义务终止时按已收取款项确认收入。

4.2、客户B：公司于2021年8月至2023年5月陆续收到相关同步开发订单和工装模具开发订单（定义见本问题“3、相关收入确认政策及具体确认过程”下的“（2）技术开发与服务收入”）并开展相关工作。由于客户自身原因，项目进展比较迟缓。对于相关订单，公司于2021年至2023年间，陆续就已完成的部分工作分期进行了交付，交付部分得到了客户验收并进行了收款，因未完成最终验收，已收款项计入合同负债。

2025年12月，客户最终决定停止本项目，并与公司签署了项目终止协议，明确其发布的相关订单中未执行完的工作立即停止，对已经执行完的工作，客户已完成支付。明确精进将不再向客户进一步申诉相关费用并免除客户与项目相关的其他所有费用责任；明确客户发布的所有订单中未完成工作的交付亦同步停止，精进需同步取消已开始但未交付工作，且客户也没有需支付的相关发票或发票余额。

基于以上协议内容和实际收款，公司于2025年12月确认技术开发与服务收入。

以上由于客户原因原订单终止执行，公司不再存在剩余履约义务，公司已收取款项，根据客户与公司签订的终止协议，双方不存在款项争议。据此，公司在履约义务终止时按已收取款项确认收入。

4.3、客户C：公司从2022年12月至2024年8月陆续收到客户相关同步开发的订单和工装模具开发订单（定义见本问题“3、相关收入确认政策及具体确认过程”下的“（2）技术开发与服务收入”）并开始进行开发工作。2024年10月客户通知项目暂停，2025年12月公司收到客户项目终止通知，并确认双方不再存在未完成的工作内容及未支付的款项，双方无需承担与此项目相关的其他任何费用与责任。2022年12月至2025年1月，精进交付并获得验收的同步开发及工装模具开发对应订单已于2023年3月至2025年3月完成相关收款，因未完成最终验收，已收款项计入合同负

债。基于以上客户项目终止的内容和实际收款，公司于2025年12月确认技术开发与服务收入。

以上由于客户原因原订单终止执行，公司不再存在剩余履约义务，公司已收取款项，根据客户与公司签订的终止协议，双方不存在款项争议。据此，公司在履约义务终止时按已收取款项确认收入。

4.4、客户D：公司于2021年6月至2022年4月陆续收到客户相关同步开发的订单和工装模具开发订单（定义见本问题“3、相关收入确认政策及具体确认过程”下的“（2）技术开发与服务收入”）并开始进行开发工作。2021年到2024年，公司陆续完成及交付其多个订单中部分相关工作，并就完成交付且验收通过的工作内容收款，有部分款项未收到，因未完成最终验收，已收款项计入合同负债。由于客户付款逾期，公司于2023年1月向客户发出了催款函包括告知客户发生严重违约，公司已经完成前期履约责任将停止项目相关工作。由于客户持续欠款，公司于2023年8月向客户发出律师函，客户确认欠款情况，并在2023年11月给出了书面付款承诺。后因客户未能履行付款承诺，公司于2024年9月因客户一再拖欠货款和违约，在美国向客户发起诉讼。2025年1月，客户向美国法院提出了破产清算申请，公司于2025年6月向其破产法院完成债权申报，成为债权人之一。2025年第四季度，经过公司跨部门评估，因客户已经进入破产清算和公司成为债权人，决定终止该客户相关项目。参考美国《统一商法典》第2-609（充分履约保证），610（预期违约）条款，因客户进入破产程序已经构成合理不安事由，而客户也无法提供具有商业合理性的履约保证，构成预期违约；公司据此决定终止该客户相关项目，系基于违约救济权原则，具有充分依据且有效。根据前期已经完成交付且验收通过，并完成实际回款情况，公司于2025年第四季度确认技术开发与服务收入。

以上由于客户进入破产清算，公司不再存在剩余履约义务，公司已收取款项，均为根据订单已完成及交付验收的部分收取的款项，无须向客户返还。据此，公司在履约义务终止时按已收取款项确认收入。

4.5、客户E：公司于2022年7月陆续收到客户相关同步开发的订单和工装模具开发订单（（定义见本问题“3、相关收入确认政策及具体确认过程”下的“（2）技术开发与服务收入”）并开始进行开发工作。2022年至2024年，公司已陆续完成部分交付、获得验收通过并完成相关收款，因未完成最终验收，已收款项计入合同负

债。后期由于客户付款逾期情况严重，公司于2023年2月向客户发出了催款函包括告知客户发生违约，而公司已经完成履约责任，将停止项目相关工作。由于客户仍然持续欠款，公司于2023年3月向客户发出律师函。公司于2023年8月因客户一再拖欠货款和违约，在美国向客户发起诉讼。2024年12月，客户及其股东向美国法院提出破产重组申请，公司于2025年3月向破产法院完成债权申报成为债权人之一。根据公司代表律师分析客户重组方案，因客户及其股东计划出售所有资产以支付债权人，所以客户申请的破产重组实质上为在美国破产法第11章破产保护下，以不再继续经营为目的，有序的在法院监督下的破产清算。根据公司查询法院资料，客户已经在2025年完成部分资产的出售。2025年四季度，结合客户破产清算进度公司跨部门评估，判断该客户相关项目终止。参考美国《统一商法典》第 2-609（充分履约保证），610（预期违约）条款，因客户进入破产程序已经构成合理不安事由，而客户也无法提供具有商业合理性的履约保证，构成预期违约；公司据此决定终止该客户相关项目，系基于违约救济权原则，具有充分依据且有效。根据前期已经完成交付且验收通过，并完成实际回款情况，公司于2025年四季度确认技术开发与服务收入。

以上由于客户进入实质性破产清算，公司不再存在剩余履约义务，公司已收取款项，均为根据订单已完成及交付验收的部分收取的款项，无须向客户返还。据此，公司在履约义务终止时按已收取款项确认收入。

综上所述，以上客户收入确认主要基于公司已交付相关技术开发与服务任务、客户已拥有相关工作成果的法定所有权，并且已获得客户验收且已收取相关款项的事实，即使是客户取消或者客户破产，公司从实质上完成了履约责任，且相关收入确认基于已经收回的款款，没有不确定性。公司具体执行与会计准则一致，与历史收入确认政策一致，符合商业实质、会计准则和法规判断。

二、结合上述情况补充说明2025年第四季度净利润变化较大、与往年存在较大差异的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况。

2025年第四季度净利润变动较大，主要是受新能源电驱动系统收入较上年同期增长，且技术开发与服务收入第四季度占比较高影响。

第四季度新能源电驱动系统营业收入较上年同期增长约140%，主要是受第一大

客户的收入增长拉动。该客户在公司发展的历史上一直是公司的主要客户之一，从2012年开始就业务合作，自2024年下半年开始，公司配套客户新车型陆续上市，销量持续增长，拉动了对公司电驱动系统的需求，公司产品销售收入随之持续增长，相关收入年度变动数据详见问题一回复。2025年第四季度，对该客户的销售收入保持在较高水平，占全年对其销售收入的32%左右，较上年同期增长381%左右，从而增加了第四季度净利润。

第四季度技术开发与服务收入占全年技术开发与服务收入的74%左右，主要是对本问题“4、关于第四季度技术开发与服务收入的情况”的相关回复中涉及的五個主要客户的技术开发与服務收入，相关项目于第四季度完成验收，或开发项目终止，进行了收入确认。以上收入的确认也增加了第四季度净利润。

综上所述，公司严格遵循会计准则和相关内部控制管理规定，不存在收入真实性、跨期情况。公司收入都为电驱动业务和技术服务收入等常规收入，无大额非常规性业务收入。

三、补充披露公司 2025 年度非经常性损益的具体构成，并说明与往年是否存在较大差异。

2025年非经常性损益主要为政府补助、非流动资产处置损益等项目，2024年非经常性损益主要为政府补助、非流动资产处置损益、债务重组损益等项目。2025年取得工信部补助款1.21亿元，计入当期损益金额为8,450万元。

公司对于政府补贴的会计处理规则如下：

政府补助在满足政府补助所附条件并能够收到时确认。对于货币性资产的政府补助，按照收到或应收的金额计量。对于非货币性资产的政府补助，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额1元计量。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；除此之外，作为与收益相关的政府补助。

对于政府文件未明确规定补助对象的，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以区分的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益在相关资产使用期限内按照合理、系统的方法分期计入损益。与收益相关的政府补助，用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，则计入递延收益，于相关成本费用或损失确认期间计入当期损益或冲减相关成本。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。本公司对相同或类似的政府补助业务，采用一致的方法处理。

与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与日常活动无关的政府补助，计入营业外收入。

已确认的政府补助需要返还时，初始确认时冲减相关资产账面价值的，调整资产账面价值；存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；属于其他情况的，直接计入当期损益。

2025年度非经常性损益的具体构成与往年相比不存在重大差异。

特此公告。

精进电动科技股份有限公司董事会

2026年2月13日