

## 深圳光峰科技股份有限公司

### 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法律责任。

深圳光峰科技股份有限公司（以下简称“公司”、“光峰科技”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0296号《关于深圳光峰科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”）。公司对此高度重视，并会同天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》相关问题逐项进行认真核查，现将有关问题回复如下：

基于商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

#### 问题一、关于经营业绩

年报显示，公司2025年营业收入为17.09亿元，较上年下滑29.32%，归母净利润-2.74亿元，其中四季度亏损1.38亿元。2026年一季度收入下滑49.67%，亏损0.37亿元。进一步来看，2025年度核心器件及整机业务实现收入15.55亿元，较上年下滑30.56%，毛利率29.12%，较上年减少0.72个百分点；其他产品及业务实现收入1.54亿元，较上年下滑13.90%，毛利率18.55%，较上年增加9.37个百分点。此外，报告期因美国仲裁案件裁决确认营业外支出9,023.55万元。

请公司：（1）区分影院、专业显示、车载、C端业务，列示2025年收入和净利润变化情况，结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因，是否存在持续亏损风险，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施；（2）列示核心器件与整机业务中的间接费用具体构成，和其他产品及业务的成本具体构成，结合各项业务收入及成本变动匹配性、产品及原

材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率变动的合理性；（3）说明四季度确认的营业收入具体情况，包括主要客户情况、销售内容、收入确认时间及其依据，毛利率与同类型产品是否存在显著差异，结合年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否准确；（4）对比近三年公司主要客户与供应商，结合业务背景、交易金额、期末往来款余额，说明变动情况及合理性，是否与公司是否存在关联关系，是否存在同时为客户和供应商的情形；（5）结合美国仲裁案件的进展，说明前期未计提预计负债的原因及合理性。

公司回复：

1、区分影院、专业显示、车载、C端业务，列示2025年收入和净利润变化情况，结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因，是否存在持续亏损风险，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施。

（1）细分市场2025年收入、利润变化情况

2025年实现营业收入170,933.71万元，营业成本122,789.29万元，毛利率28.17%，各细分市场情况列表如下：

单位：人民币万元

产品大类	2025年			变动		
	营业收入	营业成本	毛利额	营业收入 (%)	营业成本 (%)	毛利额 (%)
影院	53,812.55	22,087.41	31,725.14	-5.58	-2.29	-7.75
专业显示	27,491.27	17,907.39	9,583.88	-29.96	-29.78	-30.29
车载	29,997.49	31,020.63	-1,023.14	-52.98	-42.83	-110.72
C端	44,223.03	39,222.71	5,000.32	-30.81	-28.38	-45.38
其他	15,409.37	12,551.15	2,858.22	-13.90	-22.78	74.03
<b>合计</b>	<b>170,933.71</b>	<b>122,789.29</b>	<b>48,144.42</b>	<b>-29.32</b>	<b>-29.18</b>	<b>-29.69</b>

（2）结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因以及采取的应对措施

①影院业务：2025年度实现收入53,812.55万元和毛利额31,725.14万元，该业务收入及毛利保持相对稳定、持续盈利，不存在亏损风险，公司持续巩固现有市场地位，持续优化设备运营效率，保持较高盈利水平。

②专业显示业务（含激光工程投影机及商教投影机）：2025年度实现收入27,491.27万元，较去年同期下降29.96%。2025年公司专业显示业务收入出现下

滑，主要原因系商教投影机收入受教育集采、政府需求下降及交互平板等替代品的结构性冲击，商教投影机销售规模下降。专业显示业务虽然规模有所下降，该业务板块2025年度实现毛利额9,583.88万元，不存在持续亏损风险。

③车载业务：2025年度实现收入29,997.49万元，较去年同期下降52.98%。收入下滑的主要原因如下：第一，车载光学行业竞争持续加剧，下游整车厂降本压力向供应链上游传导，产品单价承压；第二，定点项目获取后业务开展不及预期：一方面，部分客户因自身车型规划调整、项目延期等原因，实际量产节奏晚于原定计划，导致定点项目转化为批量订单的进度滞后；另一方面，部分定点项目预计的配套车型销量未达预期，客户实际采购量低于初始规划，对公司车载业务收入增长形成制约。

短期内车载业务仍存在一定的亏损风险，面对行业竞争加剧及短期经营压力，公司正积极推动措施落地，努力改善车载业务经营状况，主要包括以下几个方面：第一，聚焦核心技术，打造差异化竞争优势。公司将集中优势资源，推动车载光学技术持续升级，以原创核心技术构建差异化竞争优势，避免陷入同质化价格竞争，回归以技术实力为客户创造价值的竞争策略；第二，优化产品结构，聚焦高附加值产品线。公司将通过筛选优质项目、优化资源配置，逐步改善车载业务的盈利水平；第三，推进降本增效。公司将持续加强供应链管理，优化生产工艺，降低单位成本。

④C端业务（含激光电视光机、智能微投光机、激光电视及智能微投整机）：2025年度实现收入44,223.03万元，同比下降30.81%。主要受以下因素影响：第一，受经济下行、投影仪同质化竞争加剧等影响，公司主动收缩智能投影业务规模；第二，液晶类产品价格持续下探，分流了智能投影仪的部分潜在需求，C端投影仪销量增长承压。

由于市场需求持续萎缩以及行业竞争加剧，C端业务存在持续亏损风险，公司已主动调整C端业务结构，制定明确的后续改善计划，主要包括以下方面：第一，业务聚焦，收缩低毛利及亏损产品线。第二，降本增效，完善供应链管理，严控成本，在保障产品质量的前提下，持续降低单位成本。第三，市场拓展，聚焦主流赛道，做好长期产品规划与迭代计划，提升产品竞争力。第四，费用管控，强化内部费用管控，严控不必要支出，持续提升运营效率。

2、列示核心器件与整机业务中的间接费用具体构成，和其他产品及业务的成本具体构成。结合各项业务收入及成本变动匹配性、产品及原材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率变动的合理性。

(1) 核心器件与整机业务中的间接费用主要是制造费用及其他费用，其中制造费用通过工单生产分配进入产品成本，包括间接人工、租金物业、折旧、能源消耗等，其他费用直接结转至营业成本，包括服务费等。

具体构成如下：

单位：人民币万元

间接费用构成	2025 年金额	占比 (%)	上年同期金额	上年同期占比 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)
间接人工	4,649.49	40.07	5,405.85	40.42	-13.99
租金物业	1,847.26	15.92	1,529.18	11.43	20.80
折旧	1,756.04	15.14	1,992.02	14.90	-11.85
能源消耗	334.56	2.88	357.43	2.67	-6.40
其他费用	3,015.11	25.99	4,089.09	30.58	-26.26
<b>合计</b>	<b>11,602.46</b>	<b>100.00</b>	<b>13,373.58</b>	<b>100.00</b>	<b>-13.24</b>

间接人工是指生产过程中不直接参与产品制造，但为生产活动提供必要支持的辅助生产人员所发生的工资、社保公积金和福利费等人力成本；2025 年度间接人工金额为 4,649.49 万元，同比下降 13.99%，主要系产值下降辅助生产人员缩减所致；

租金物业费是指生产场地的租金和物业管理费，2025 年度金额 1,847.26 万元，同比增长 20.80%，主要系生产场地搬迁，租赁面积变更所致。

其他费用主要系服务费，包括车载业务支付给车载客户指定的第三方公司提供的接入车机系统服务费以及影院租赁业务支付给服务商的设备日常管理服务费，2025 年度服务费金额为 2,446.08 万元，同比下降 38.91%，主要系车载业务量减少导致车机系统服务费减少所致。

(2) 其他产品及业务的成本具体构成如下：

单位：人民币万元

其他产品及业务	2025 年	2024 年	主要成本项目
其他产品	9,888.68	15,716.66	周边产品及配件的材料费
其他业务	1,701.81	536.97	服务费

房屋租赁	960.65		房产折旧、土地摊销
<b>合计</b>	<b>12,551.15</b>	<b>16,253.63</b>	-

其他产品2025年成本9,888.68万元，同比减少37.08%，主要系整机销售减少，周边配套产品的销售减少所致；其他业务2025年成本1,701.81万元，同比增加216.93%，主要系2025年度公司新增物业管理业务，对应成本增加。

(3) 各项业务收入及成本的变动情况：

单位：人民币万元

产品 大类	2025年		2024年		变动	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入 (%)	营业成本 (%)
影院	53,812.55	22,087.41	56,994.70	22,606.00	-5.58	-2.29
专业显示	27,491.27	17,907.39	39,249.53	25,501.80	-29.96	-29.78
车载	29,997.49	31,020.63	63,797.69	54,257.91	-52.98	-42.83
C端	44,223.03	39,222.71	63,919.47	54,764.40	-30.81	-28.38
其他	15,409.37	12,551.15	17,896.05	16,253.63	-13.90	-22.78
<b>合计</b>	<b>170,933.71</b>	<b>122,789.29</b>	<b>241,857.44</b>	<b>173,383.74</b>	<b>-29.32</b>	<b>-29.18</b>

公司2025年营业收入同比下降29.32%，营业成本下降29.18%，各项业务的收入与成本变动趋势基本一致。2025年度公司毛利率28.17%，同比下降0.14个百分点。

(4) 产品价格变动

公司主要产品近两年价格波动情况如下表，车载投影与C端产品的售价持续下降，对整体毛利率产生不利影响。

产品大类	变动比例 (%)	
	2025年	2024年
影院	-4.16	-6.11
专业显示	4.85	-14.15
车载	-29.77	-26.83
C端	-18.03	-40.45

(5) 各项业务毛利率变动的相关因素分析

2025年实现营业收入170,933.71万元，营业成本122,789.29万元，毛利率28.17%，同比下降0.14个百分点，其中影院放映服务2025年度实现收入28,904.64万元，成本11,198.73万元，毛利率同比增加0.27个百分点。其他各项业务毛利率变动受售价、材料和工费变动的影响如下：

产品大类	毛利率变动	毛利率变动因素		
		①单价影响	②单位材料成本影响	③单位工费成本影响
车载	下降 18.36 个百分点	-36.06%	18.54%	-0.84%
专业显示	下降 0.16 个百分点	3.01%	-0.64%	-2.53%
C 端	下降 3.02 个百分点	-18.84%	16.10%	-0.27%
影院-产品	下降 3.21 个百分点	-1.76%	0.11%	-1.56%

各项业务毛利率变动说明：

1) 车载业务：受行业竞争持续加剧、产业链价格传导及终端需求波动影响，车载产品销售均价同比下降，整体出货量出现下滑，导致车载业务毛利率同比下降 18.36 个百分点。经拆分计算，单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少 36.06 个百分点、增加 18.54 个百分点、减少 0.84 个百分点。

2) 专业显示业务：受商教投影机市场需求下降及交互平板等替代品影响，销售规模有所下降，但受销售收入结构变化影响，整体毛利率相对稳定。即高毛利工程投影机业务销售占比提升、商教投影机业务销售占比下降，因此 2025 年度专显业务产品销售均价有所上升，与此同时工费成本也有所增加。经拆分计算，单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率增加 3.01 个百分点、减少 0.64 个百分点、减少 2.53 个百分点。

3) C 端业务：受宏观经济环境影响，终端消费需求偏弱，家用投影仪行业同质化竞争加剧，行业整体出货量、营收规模及产品均价下滑，公司 C 端产品销售均价承压，导致 C 端业务毛利率同比下降 3.02 个百分点。经拆分计算，单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少 18.84 个百分点、增加 16.10 个百分点、减少 0.27 个百分点。

4) 影院产品业务：收入保持相对稳定，但受市场端影响，销售价格有所承压，以及工费成本有小幅上升，导致毛利率同比下降 3.21 个百分点。经拆分计算，单价、单位材料成本、单位工费成本分别导致毛利率减少 1.76 个百分点、增加 0.11 个百分点、减少 1.56 个百分点。

(6) 同行业公司毛利率对比情况

同行业各公司2025年、2024年毛利率变动情况如下表：

公司简称	2025年 毛利率 (%)	2024年 毛利率 (%)	变动	业务特点
鸿合科技	24.54	28.01	降低 3.47 个百分点	智能交互显示
视源股份	20.04	21.33	降低 1.29 个百分点	液晶显示主控板卡、交互智能平板
极米科技	32.20	31.19	上升 1.01 个百分点	智能投影整机，自有品牌为主
海信视像	16.70	15.66	上升 1.04 个百分点	显示及彩电业务，规模效应显著
行业平均	23.37	24.05	降低 0.68 个百分点	-
公司	28.17	28.31	降低 0.15 个百分点	激光显示核心器件及整机

2025年度公司综合毛利率28.17%，高于行业平均毛利率水平23.37%，处于行业中上水平。

3、说明四季度确认的营业收入具体情况，包括主要客户情况、销售内容、收入确认时间及其依据，毛利率与同类型产品是否存在显著差异，结合年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否准确。

(1) 2025年第四季度分业务板块收入及毛利率情况

2025年第四季度公司实现营业收入35,610.75万元，占全年营业收入的比例为20.83%，毛利率27.35%，较全年毛利率下降0.82个百分点。

单位：人民币万元

产品大类	2025年第四季度收入	占该业务全年收入比例(%)	2025年第四季度毛利率较全年毛利率变动
影院	12,567.55	23.35	减少 11.36 个百分点
专业显示	7,088.37	25.78	减少 4.13 个百分点
车载	4,054.86	13.52	减少 6.23 个百分点
C端业务	6,627.81	14.99	减少 0.67 个百分点
其他	5,272.15	34.21	增加 5.48 个百分点
<b>合计</b>	<b>35,610.75</b>	<b>20.83</b>	<b>减少 0.82 个百分点</b>

公司分业务板块2025年第四季度收入及毛利率变动较大说明：

① 影院业务：第四季度毛利率较上年同期下降8.41个百分点，较全年下降11.36个百分点。毛利率变动主要受以下两方面因素影响：第一，2025年第四季度影院业务收入同比下降24.28%，而售后、维护等固定成本未能同比例减少，导致毛利率承压。第二，低毛利产品收入占比提升，2025年第四季度毛利率较低的

LED屏产品收入占比有所增加，拉低了影院业务整体毛利率水平，第四季度低毛利LED屏产品收入占该业务全年收入比例较高，占比约37%。

② 专业显示业务：第四季度毛利率较全年下降4.13个百分点。其中工程投影机毛利率下降4.84个百分点，销售占比70.57%，主要系产品返修率升高，补计提产品质量三包费用，影响毛利率降低3.69个百分点；商教投影机毛利率下降6.27个百分点，主要系年底特价促销所致。

③ 车载业务：第四季度毛利率较全年毛利率下降6.23个百分点，主要原因是：第一，受销量环比下滑，导致单位成本上升；第二，受产品销售结构变化影响，较高毛利产品占比下降，导致毛利率降低。

④ C端业务：毛利率与全年基本持平。

(2) 主要客户情况及收入确认依据

① 2025年第四季度前十大客户的具体情况如下：

单位：人民币元

主要客户	销售内容	销售金额	收入确认时间及其依据
客户 1	车载投影	40,077,612.29	成车下线，依据每月结算单确认收入
客户 2	激光电视及光机	16,009,493.09	根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	2,473,608.73	技术开发服务：在服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入 认证检测服务：在检测工作完成，出具正式检测认证报告并交付客户时确认收入
客户 3	激光电视光机	8,913,323.89	签收确认收入
	其他	5,342,366.65	周边配件：签收确认收入 维修服务：服务完成时确认收入
客户 4	激光工程投影机、其他	13,236,435.13	安装调试完成，验收确认收入
客户 5	激光工程、商教投影机	12,681,107.42	签收确认收入
客户 6	激光光源	10,485,328.64	根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	1,887,395.51	周边配件：根据出口报关单和货运提单确认收入 维修服务：服务完成时确认收入
客户 7	激光商教投影机	6,064,994.04	国内：签收确认收入 海外：根据出口报关单和货运提单确认收入

	其他	2,595,051.19	周边配件：根据出口报关单和货运提单确认收入 技术开发服务：在服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入 认证检测服务：在检测工作完成，出具正式检测认证报告并交付客户时确认收入
客户 8	影院放映服务	8,150,376.04	按时计费，按实际使用小时，月末确认
	其他	79,482.90	维保服务：服务完成并收到款项时确认
客户 9	激光光源	7,949,017.00	签收确认收入
客户 10	激光工程、商教投影机	4,909,216.02	签收确认收入
<b>合计</b>	-	<b>140,854,808.54</b>	-

公司第四季度收入为35,610.75万元，前十大客户收入为14,085.48万元，占比39.55%。公司第四季度前十大客户与公司之间不存在关联关系。上述表格中的“其他”分类，主要系整机周边配件、售后配件、开发服务费、维修及维保服务费等。

②公司按照《企业会计准则第14号——收入》的规定，在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入，公司销售商品收入区分内销和外销、其他服务收入。按照《企业会计准则第21号——租赁》的规定，公司在租赁期内各个期间按照直线法将租赁收款额确认为租金收入。各类业务的具体确认方法汇总如下：

销售模式	收入确认时点	确认依据
直销/经销模式	商品发出并交付客户，取得客户签收单时确认	客户签收单
需安装检验产品	安装调试完毕，取得客户验收证明时确认	客户验收单
车载投影业务	按整车下线及客户确认的月度结算单确认	月度结算单
电商平台收入	国内电商平台，终端客户签收时确认	物流签收记录
	国外电商平台 收到电商平台确认清单核对无误后确认	平台结算单/对账单
外销商品	公司出口主要采用 FCA 方式，在指定地点交货并完成出口清关手续时，	依据出口报关单及货运提单确认收入
参与下游利润分成	按期望值估计可变对价，在收入确认时合理估计	分成协议
安装服务	服务完成并取得客户验收单时确认	客户验收单
维修/维护服务	服务完成并收到款项时确认	维修工单+收款凭证

技术开发服务	服务完成或达到约定验收时点时确认	验收报告
认证检测服务	出具正式报告并交付客户时确认	检测报告+交付记录
房屋租赁收入	公司按经营租赁处理，在租赁期内按直线法确认租赁收入	租赁合同
光源租赁收入	按时计费，按实际使用小时，月末确认	使用记录核销明细表
	按期计费，在租赁期内按月平均分摊	租赁合同

公司各类业务收入确认时点明确，确认依据充分（签收单、验收单、结算单、报关单等均为外部客户确认凭证），符合《企业会计准则》相关规定，收入已记录于恰当的会计期间。

(3) 年审会计师针对2025年第四季度收入截止性及真实性实施的审计程序如下：

①选取当年12月及次年1-3月收入样本实施截止性测试。我们根据重要性水平、收入截止认定的重大错报风险以及测试的总体金额等因素，确定需要测试的最低样本量，并采用系统抽样法在样本总体中进行抽样。本年度我们抽选了2025年12月共60笔收入凭证以及2026年1-3月共73笔收入凭证实施截止性测试，金额占样本总体比例分别为7.07%和2.39%。经检查相关单据，未发现存在跨期确认收入情形；

②分业务对收入进行细节测试，对于销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、出库单、发货单、运输信息、客户签收单及结算单等；对于租赁收入，选取项目检查租赁合同或订单、租赁小时单价、耗用小时数量、发票等支持性文件；对于外销收入，选取项目检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，未发现明显异常情况；

③我们获取了资产负债表日后的销售退回记录，核查金额共计458.45万元，占销售退回总额95.38%。我们检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件而在期后被退回的情形。经检查，第四季度确认收入对应的产品未发生重大期后退回情况，资产负债表日后的销售退回主要为公司客户资产负债表日后自身使用需求变更而进行的退货，不涉及本期收入的调整，公司本期相关收入的确认及资

产负债表日后因销售退回而冲减2026年度的收入符合《企业会计准则》的规定；

④我们对主要客户实施了应收账款及收入函证程序，发函比例为78.91%，回函确认比例为65.52%，对未回函客户实施替代测试，检查相关合同、签收单、订单、发票、回款记录等；

⑤我们了解了影院光源租赁涉及的信息技术环境，综合相关信息技术环境安全的复杂程度、信息技术环境的变化程度以及当期是否进行了重大数据转换等因素，由我们内部审计专家对影院光源租赁涉及的信息系统在2至3年间进行一次信息系统审计（以下简称“IT审计”），上一次IT审计期间为2023年度。2023年度审计期间，IT审计主要通过检查、观察、询问、分析、模拟重算等程序对涉及光源租赁相关的运营系统进行了解和测试，我们重点关注了数据传递过程中的差异并了解其原因、资金收款及认款的匹配性、系统核销的业务收入与账面收入的差异及其原因以及业务数据在设备运营等方面是否存在异常等情况。通过IT审计，我们于2023年度未见明显异常情况。本年度，我们对公司信息技术负责人进行了访谈，公司与影院光源租赁相关的信息技术环境没有重大变化，系统数据可靠。

经核查，本次测试未发现跨期情况，各类业务收入确认时点与公司会计政策、《企业会计准则》保持一致。

综上，公司收入确认的时点准确且符合《企业会计准则》的要求。公司制定并一贯执行了相应的内部控制流程，年审会计师已对主要收入确认单据实施了细节测试，并通过函证、截止测试等审计程序检查了相关收入确认时点的准确性。

**4、对比近三年公司主要客户与供应商，结合业务背景、交易金额、期末往来款余额，说明变动情况及合理性，是否与公司是否存在关联关系，是否存在同时为客户和供应商的情形。**

(1) 近三年主要客户情况

1) 2025年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例 (%)	销售额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
客户 1	28,988.81	16.96	-31,474.23	1,832.52	否	否
小米通讯技术有限公司及其关联公司	12,730.30	7.45	-2,897.57	179.46	是	是
客户 6	5,988.56	3.50	-2,134.60	945.13	否	否
客户 2	5,124.87	3.00	4,721.17	-	否	否
客户 3	4,919.91	2.88	-6,843.21	323.49	否	否
<b>合计</b>	<b>57,752.45</b>	<b>33.79</b>	<b>-38,628.44</b>	<b>3,280.60</b>	-	-

2025年前五大客户收入57,752.45万元，同比2024年前五大客户收入103,860.62万元，同比下降44.39%，主要系车载业务及C端业务市场需求下降所致。

客户2系公司2025年新进入前五大客户，该公司是一家总部位于美国俄勒冈州比弗顿的消费电子产品品牌商，主营投影仪、摄像头等消费电子产品的设计与销售，以线上销售渠道为主。

公司与客户2采用ODM合作模式，为其提供投影光机及整机产品的研发设计与生产制造服务。2025年，因该客户新品上市后市场反响良好，产品销量增长，采购需求相应增加，公司对其销售收入较上年同期显著增长，成为公司2025年度前五大客户之一，公司与客户2不存在关联关系。

## 2) 2024年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例 (%)	销售额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
客户 1	60,463.04	25.00	59,962.40	12,059.66	否	否
小米通讯技术有限公司及其关联公司	15,627.87	6.46	-4,298.00	5,056.94	是	是
客户 3	11,763.12	4.86	2,388.24	1,433.53	否	否
客户 6	8,123.16	3.36	-5,717.23	2,435.83	否	否
北京京东世纪贸易有限公司	7,883.43	3.26	-4,334.10	2,064.97	否	否
<b>合计</b>	<b>103,860.62</b>	<b>42.94</b>	<b>48,001.31</b>	<b>23,050.93</b>	-	-

2024年前五大客户收入103,860.62万元，同比2023年前五大客户收入63,465.45万元，同比增加63.65%，主要系车载业务销售增长所致。

客户 1 系公司 2024 年新进入前五大客户。客户 1 是一家高端智能电动汽车为主营业务的技术科技型企业，公司为其提供车载显示投影系统。2024 年，因车型销量持续增长，量产采购需求相应增加，公司对其销售收入较上年同期显著增长，成为公司 2024 年度前五大客户之一，公司与客户 1 不存在关联关系。

### 3) 2023年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

客户名称	销售额	占年度销售总额比例 (%)	销售额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
小米通讯技术有限公司及其关联公司	19,925.87	9.00	-19,389.11	6,490.29	是	是
客户 6	13,840.39	6.25	-4,335.20	923.04	否	否
北京京东世纪贸易有限公司	12,217.53	5.52	-6,126.85	1,618.21	否	否
客户 3	9,374.88	4.24	-9,899.96	202.56	否	否
客户 11	8,106.78	3.66	5,686.66	-	否	否
<b>合计</b>	<b>63,465.45</b>	<b>28.67</b>	<b>-34,064.46</b>	<b>9,234.10</b>	-	-

2023年前五大客户收入63,465.45万元，同比2022年前五大客户收入100,346.96万元，同比下降36.75%，主要系C端业务下降，智能投影仪市场增速放缓，有效需求不足受所致。

客户11系公司2023年新进入前五大客户。公司既有客户3相关产品订单需求增长，结合其供应链及代工生产安排，部分产品采购、生产及交付结算主体由其合作代工厂（即客户11）承接，公司与客户11不存在关联关系。

### 4) 公司与前五大客户关联关系，同时为客户和供应商的情形说明

2023年-2025年小米通讯技术有限公司及其关联公司（以下简称“小米”），小米与公司存在关联关系，系持有重庆峰米10%以上股份的法人或其他组织。小米与公司同时构成客户与供应商关系，公司向小米销售激光电视和智能微投，向小米采购芯片。公司聚焦激光显示核心技术与整机制造，小米发挥品牌、渠道及供应链管理优势，小米作为大型终端品牌，在芯片等核心原材料采购上具有规模优势和议价能力，通过小米集采可降低公司原材料采购成本，符合双方商业利益。

公司向小米采购芯片的价格，基于小米集中采购成本加合理费用确定；公司向小米销售整机的价格参照市场同类产品定价，交易价格公允。

(2) 近三年主要供应商情况

1) 2025年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购额变动金额	期末往来款余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商 1	15,620.98	11.79	-8,562.45	156.41	否	否
供应商 2	7,161.13	5.41	-3,819.76	519.26	否	否
供应商 3	5,509.13	4.16	-4,829.83	6.68	否	是
供应商 4	4,779.50	3.61	3,998.64	1,624.55	否	否
中国电影器材有限责任公司及其关联公司	3,324.00	2.51	1,000.08	712.72	是	是
<b>合计</b>	<b>36,394.74</b>	<b>27.48</b>	<b>-12,213.32</b>	<b>3,019.62</b>	-	-

2025 年前五大供应商采购额 36,394.74 万元，同比 2024 年前五大供应商采购额 57,276.49 万元，同比下降 36.46%，主要系由于车载业务量缩减，车载的采购额也随之减少，前五大供应商发生变化。

供应商 4 和中国电影器材有限责任公司及其关联公司为新进前五大的供应商。供应商 4 为光峰坪山创智谷产业园装修供应商，报告期内按工程进度结算额增加，采购额增加。

中国电影器材有限责任公司及其关联公司与公司存在关联关系，其持有中影光峰激光影院技术（北京）有限公司 10% 以上股份，同时构成客户与供应商关系，公司向其采购硬件设备、运营服务，同时向其销售光源。报告期内公司集成项目需求增加，对其采购额增加。

2) 2024 年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购额变动金额	期末往来余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商 1	24,183.43	12.87	8,919.90	1,417.44	否	否
供应商 2	10,980.89	5.84	307.38	1,792.38	否	否
供应商 3	10,338.96	5.50	3,704.76	-	否	否

供应商 5	6,234.05	3.32	5,252.57	1,076.38	否	否
供应商 6	5,539.17	2.95	5,048.94	1,322.22	否	否
<b>合计</b>	<b>57,276.49</b>	<b>30.48</b>	<b>23,233.55</b>	<b>5,608.42</b>	-	-

2024 年前五大供应商采购额 57,276.49 万元，同比 2023 年前五大供应商采购额 42,280.18 万元，同比上升 35.47%，前五大供应商发生变化。

供应商 5 和供应商 6 为新增前五大供应商，主要系 2024 年车载业务实现量产，从供应商 5 采购的 LED 芯片和 FPGA 芯片增加，从供应商 6 采购的机加件增加。

### 3) 2023 年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购额变动金额	期末往来余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商 1	15,263.53	9.93	-7,123.38	1,520.64	否	否
供应商 2	10,673.51	6.94	-6,455.61	1,080.32	否	否
供应商 3	6,634.20	4.32	-12,489.19	-	否	是
供应商 7	4,907.45	3.19	-1,071.50	1,204.09	否	否
小米通讯技术有限公司及其关联公司	4,801.49	3.12	-9,860.76	128.64	是	是
<b>合计</b>	<b>42,280.18</b>	<b>27.50</b>	<b>-37,000.44</b>	<b>3,933.69</b>	-	-

2023 年前五大供应商采购额 42,280.18 万元，同比 2022 年前五大供应商采购额 79,280.62 万元，同比下降 46.67%，主要系 2023 年公司智能投影仪市场需求不足，C 端业务量下降导致对应的采购量减少。

供应商 3 采购额同比减少 12,489.19 万元，主要系 C 端产品销量减少，整机对应的 PCBA 板需求减少；小米通讯技术有限公司及其关联公司采购额减少 9,860.76 万元，主要系 LED 投影仪销量减少，需集采的芯片采购额减少。

### 4) 公司与前五大供应商，同时为客户和供应商的情形说明

公司与供应商 3 在 2023 年和 2025 年同时构成客户与供应商关系，供应商 3 向公司销售 PCBA、代工整机，同时公司零星销售材料给其子公司。

### 5、结合美国仲裁案件的进展，说明前期未计提预计负债的原因及合理性。

2022 年 GDC Technology Limited (British Virgin Islands) (以下简称“GDC BVI”) 和 GDC Technology Limited (Cayman Islands) (以下简称

“GDC 开曼”，持有 GDC BVI 的 56% 股权）以《和解协议》执行争议为由向美国仲裁协会提起对子公司光峰光电香港有限公司（以下简称“香港光峰”）和公司的仲裁申请。申请人认为被申请人未能协助其上市等违反相关协议，给申请人造成经济损失，请求赔偿金额 3,800 万美元。审理期间，申请人进一步大幅提高请求赔偿金额。公司随即对 GDC 开曼、GDC BVI 及其实际控制人张万能和管理团队提请仲裁反请求，主张赔偿金额 4,000 万美元。审理期间，被申请人基于实际损失大幅下调反请求赔偿金额。上述仲裁事项的立案情况具体详见公司于 2022 年 4 月 2 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露《关于与 GDC 开曼和 GDC BVI 仲裁事项的公告》（公告编号：2022-028）。

上述美国仲裁案件周期较长，历时超过三年，历经庭组、取证、听证、资产托管、补充答辩等程序。在《2022 年年度报告》《2023 年年度报告》《2024 年年度报告》披露之前，美国仲裁案件尚无仲裁裁决结果。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》关于预计负债规定如下：

第四条 与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

- （一）该义务是企业承担的现时义务；
- （二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- （三）该义务的金额能够可靠地计量。

在上述三个定期报告期间，公司未获取或知悉美国仲裁庭对该案件的裁决结果，聘请的第三方律师亦无法预计裁决结果。故此，公司于上述定期报告期间，基于该仲裁案件尚未结束，且仲裁结果及相关的金额无法预计等因素，根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的要求，未达到应当确认为预计负债的条件，公司未计提与该仲裁案件相关的预计负债。此外，公司将该仲裁案件作为重要或有事项于上述三个定期报告中充分披露。

2025 年 8 月，该仲裁案件由美国仲裁协会出具终局裁决，公司需赔偿申请人合计 1,269.04 万美元。该仲裁结果事项具体详见公司于 2025 年 8 月 22 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露《关于仲裁事项结果的公告》（公告编号：2025-032）。公司按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》要

求，将仲裁赔偿合理计入营业外支出科目，并于《2025年半年度报告》《2025年年度报告》中进行计提并披露。

## 6、年审会计师核查程序及核查意见

### (1) 核查程序

1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2) 获取公司的收入成本明细表，结合对营业收入及成本的核查程序，分析报告期内毛利率变动原因，对主要客商的毛利率实施了分析程序；对收入进行不同维度的分析（包括客户、产品、月份），以识别是否存在重大或异常的波动，并分析波动较大的原因。

3) 获取公司客户明细，实施收入细节测试，抽查交易销售合同、销售发票、验收单、结算单、银行回单等，分析公司客户变化情况和变动原因。

4) 获取公司境内外主要客户与供应商的清单，通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等网络渠道，对主要客户和供应商工商信息进行核查，主要关注企业的经营状态、经营是否存在异常、是否列为失信人、经营业务范围是否与交易内容相符、注册资本是否与交易体量匹配、是否为新成立的公司、是否与公司存在关联关系或潜在关联关系等；了解与其交易及其变动情况与变动原因，了解客商重合情况及其合理性。

5) 通过综合考虑当期交易额及期末余额两方面因素，对主要客户实施函证，对未回函客户实施替代测试程序。

6) 获取公司近三年主要客户与供应商明细、销售与采购数据及往来账款资料，对近三年数据进行对比分析，复核数据准确性。结合公司生产经营、供应链管理、行业环境等背景，分析主要客户与供应商名单、销售及采购金额、期末往来款项的变动情况及合理性。

7) 取得公司关联方、股权及董监高资料，结合外部工商信息查询，将主要供应商与关联方信息逐一比对，核查是否存在关联关系。将主要供应商与主要客户清单交叉核对，识别同时为客户和供应商的主体。

8) 针对供应商管理及采购循环执行内部控制测试，核查供应商准入、采购审批、业务单据、交易实质及账务处理流程。

9) 对主要供应商实施应付账款、预付款项、采购额函证、采购细节测试，验证采购发生额、期末往来余额是否真实准确。

10) 了解与投资相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行。

11) 获取与参股公司 GDC BVI 仲裁相关资料，了解仲裁的进展及结果。

12) 检查非记账本位币其他的折算汇率及折算是否正确；

13) 获取公司与美国仲裁案裁决结果相关的银行流水，并检查是否记录于恰当科目；

14) 向相关第三方律师进行询证，了解案件进展、结果以及是否存在其他异常情况；

15) 2024 年度审计期间，对管理层以及公司法务部门进行访谈，在美国仲裁案尚无裁决前，了解仲裁进展以及公司对案件结果的判断。

16) 2024 年度审计期间，在参股公司 GDC BVI 的实际经营地点访谈其财务负责人并形成相应记录，了解双方关系以及诉讼进展等。

## (2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 影院业务收入保持持续盈利，毛利率保持相对稳定，不存在持续亏损风险；专业显示业务收入出现下滑，主要系商教投影机收入受教育集采、政府需求下降及交互平板等替代品的结构性冲击，商教规模下降，具备合理性，不存在持续亏损风险；车载业务收入减少主要是受行业竞争和定点项目开展不及预期影响，短期内车载业务仍存在一定的亏损风险；C 端业务由于市场需求持续萎缩以及行业竞争加剧影响，存在持续亏损风险。

2) 核心器件与整机业务中的间接费用主要系制造费用及其他费用等；其他产品及业务的成本主要系周边产品及配件的材料费、服务费、房产折旧、土地摊销等。公司各项业务毛利率变动系业务规模、产品价格、原材料成本及行业共性因素综合影响所致，具备合理性。

3) 2025 年度第四季度实现营业收入 35,610.75 万元，占全年营收 20.83%，其中前五大客户实现收入 9,873.39 万元，占四季度收入的 27.73%。四季度营业收入主要来自境内外核心客户的核心器件与整机订单交付，收入确认时点严格依据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，以客户取得商品控制权（境内签收 / 验收、境外报关离港）为依据，相关凭证完整；四季度同类型产品毛利率与全年水平无显著差异，系销售产品结构不同、原材料价格波动等合理因素影响；我们已实施截止性测试、函证及期后检查等程序，确认收入确认时点准确，符合《企业会计准则》规定。

4) 近三年主要客户及供应商变化系交易各方根据自身经营需求，综合考量后自主开展的商业安排；公司与客户及供应商之间的交易具有合理的商业背景，符合行业特征；相关交易金额及期末往来余额的变动具备合理性。

5) 公司于前期未计提预计负债符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的要求，具备合理性。美国仲裁案于 2025 年 8 月前，尚未结束且相关金额无法判断，公司不承担该仲裁相关的现时义务，无依据表明很可能导致经济利益流出企业，相关金额亦不能可靠地计量，未达到应当确认为预计负债的条件。

## 问题二、关于存货

年报显示，报告期末存货账面余额**5.41**亿元，较上年末下降**23.79%**。报告期新增计提存货跌价损失**1.09**亿元，较上一年度**6,320.23**万元大幅上升，存货跌价准备本期减少金额为**3,514.14**万元，主要系转回或转销所致。

请公司：（1）针对本期存货同比大幅减少，分别说明销售出库、报废毁损、生产领用、盘亏等各科目减少金额及占比，说明各项目发生背景及合理性；（2）结合存货类别、库龄、在手订单、期后售价、市场价格走势，逐项说明存货跌价测试过程，关键参数（估计售价、完工成本、销售费用率等），计提比率与以往及同行业公司的差异情况，并说明本年度及上年度存货跌价计提是否充分；（3）分项目说明报告期存货跌价准备减少的具体原因及合理性。

公司回复：

1、针对本期存货同比大幅减少，分别说明销售出库、报废毁损、生产领用、盘亏等各科目减少金额及占比，说明各项目发生背景及合理性。

公司2025年各科目存货变动情况如下：

单位：人民币元

项目	2025年账面余额	2024年账面余额	变动额	变动率（%）
在途物资	16,271.32	676,811.80	-660,540.48	-97.60
原材料	344,366,676.96	386,235,116.95	-41,868,439.99	-10.84
在产品	8,334,184.43	22,426,326.20	-14,092,141.77	-62.84
库存商品	169,335,349.28	270,178,013.09	-100,842,663.81	-37.32
发出商品	16,049,710.50	15,392,556.94	657,153.56	4.27
委托加工物资	2,853,836.74	11,230,106.48	-8,376,269.74	-74.59
合同履约成本	28,691.32	3,684,751.39	-3,656,060.07	-99.22
<b>合计</b>	<b>540,984,720.55</b>	<b>709,823,682.85</b>	<b>-168,838,962.30</b>	<b>-23.79</b>

存货金额较上年同期下降 23.79%，主要由原材料和库存商品减少导致，因为销售需求减少，采购入库金额减少，库存商品备货减少，2025 年原材料采购额 86,881.10 万元，2024 年原材料采购额 145,500.00 万元，同比减少 40.29%。

其中销售出库、报废毁损、生产领用、盘亏等各项目 2025 年的金额及占比如下：

单位：人民币元

类别	销售出库	报废毁损	生产领用	盘亏
原材料	136,737,313.35	14,898,126.16	1,003,182,353.79	525,330.27
库存商品	975,042,375.48	6,641,108.66	240,389,151.70	2,162,981.87

小计	<b>1,111,779,688.83</b>	<b>21,539,234.82</b>	<b>1,243,571,505.49</b>	<b>2,688,312.14</b>
占比	销售出库	报废毁损	生产领用	盘亏
原材料	11.11%	1.21%	81.54%	0.04%
库存商品	69.23%	0.47%	17.07%	0.15%

1) 销售出库：报告期内，公司销售出库金额合计 111,177.97 万元，2025 年全年销售成本 122,789.29 万元，差额部分主要是租赁业务折旧、技术服务费等，本期销售出库金额与营业成本匹配。销售出库是常规销售业务形成的，存在部分销售原材料的业务主要是集成项目配件销售、DMD 销售以及搭配整机销售的镜头、支架等材料。

2) 报废毁损：报告期内，存货报废金额为 2,153.92 万元，上年同期报废金额为 2,844.06 万元，同比降幅 24.27%。报废主要系优化库存管理，公司持续对库存进行梳理与清查，对长期积压、变质失效、性能淘汰、超质保期的原材料及库存商品做报废处理；实物报废均按照公司的制度完成审批，不存在异常情况。

3) 生产领用：报告期内，生产领用金额为 124,357.15 万元，存在部分领用库存商品的业务主要系公司不良产品进行返修所致。公司根据生产计划下达生产订单，通过生产订单领用原材料，优先消耗往期积压库存原料，减少新物料采购，带动存货下降；生产领用是原材料正常流转路径、消化存量原料符合生产运营安排。

4) 盘亏：报告期内，盘亏金额为 268.83 万元，上年同期盘亏金额为 82.04 万元，同比增多，主要系 C 端平台清算和委外库存盘亏扣除赔偿以后的损失。公司财务部每年组织半年度和年度盘点工作，对仓库各类存货实地盘点，发现少量库存因自然损耗、收发计量误差、零星管理疏漏形成盘亏，已按公司制度完成审批流程。

2、结合存货类别、库龄、在手订单、期后售价、市场价格走势，逐项说明存货跌价测试过程，关键参数（估计售价、完工成本、销售费用率等），计提比率与以往及同行业公司的差异情况，并说明本年度及上年度存货跌价计提是否充分。

公司本年度及上年度存货跌价计提情况如下：

单位：人民币元

项目	期末数			期初数			变动率
	账面余额	跌价准备	2025年计提比例(%)	账面余额	跌价准备	2024年计提比例(%)	
在途物资	16,271.32	-	0.00	676,811.80	-	0.00%	-
原材料	344,366,676.96	128,384,568.60	37.28	386,235,116.95	63,804,884.56	16.52	增加 20.76 个百分点
在产品	8,334,184.43	370,546.89	4.45	22,426,326.20	860,444.63	3.84	增加 0.61 个百分点
库存商品	169,335,349.28	55,306,650.35	32.66	270,178,013.09	45,009,487.56	16.66	增加 16 个百分点
发出商品	16,049,710.50	3,847,182.01	23.97	15,392,556.94	3,522,474.01	22.88	增加 1.09 个百分点
委托加工物资	2,853,836.74	248,154.42	8.70	11,230,106.48	1,107,146.90	9.86	减少 1.16 个百分点
合同履约成本	28,691.32	-	0.00	3,684,751.39	-	-	-
<b>合计</b>	<b>540,984,720.55</b>	<b>188,157,102.27</b>	<b>34.78</b>	<b>709,823,682.85</b>	<b>114,304,437.66</b>	<b>16.10</b>	<b>增加 18.68 个百分点</b>

公司存货跌价准备期初计提比例为 16.10%，期末计提比例为 34.78%。整体存货跌价准备计提比例上升 18.68 个百分点，主要受原材料和库存商品跌价计提比例增加影响。

原材料期末存货跌价计提比例为 37.28%，较期初跌价计提比例增加 20.76 个百分点，主要原因系部分主产品售价下降、库龄增加以及 C 端业务收缩，减值风险增加，计提存货跌价准备增加。

库存商品期末存货跌价计提比例为 32.66%，较期初跌价计提比例增加 16 个百分点，库存商品跌价准备计提比例增加的主要原因系成品库存价格下滑以及 C 端产品计提金额较大所致。

#### 1) 各类别存货库龄分析

2025 年末公司存货库龄列示如下：

单位：人民币元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
在途物资	16,271.32	-	-	
原材料	157,742,216.33	62,291,103.77	31,845,803.75	92,487,553.11

在产品	8,334,184.43	-	-	-
库存商品	96,996,549.59	32,343,299.00	23,133,631.70	16,861,868.99
发出商品	10,962,000.08	1,882,175.49	-	3,205,534.93
委托加工物资	2,723,222.54	113,385.65	576.88	16,651.67
合同履约成本	28,691.32	-	-	-
<b>合计</b>	<b>276,803,135.61</b>	<b>96,629,963.91</b>	<b>54,980,012.33</b>	<b>112,571,608.70</b>

2025 年末，公司库龄在 1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上的存货分别为 276,803,135.61 元、96,629,963.91 元、54,980,012.33 元、112,571,608.70 元，各库龄存货占存货总额的比重分别为 51.17%、17.86%、10.16%、20.81%。

2024 年末公司存货库龄列示如下：

单位：人民币元

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
在途物资	676,811.80	-	-	-
原材料	218,390,407.19	45,779,869.14	70,421,610.78	51,643,229.84
在产品	22,403,343.00	22,983.20	-	-
库存商品	192,340,712.73	45,387,169.19	21,610,005.16	10,840,126.01
发出商品	12,187,054.02	-	795,032.83	2,410,470.09
委托加工物资	10,898,074.35	254,680.09	76,172.87	1,179.17
合同履约成本	3,336,425.79	348,325.60	-	-
<b>合计</b>	<b>460,232,828.88</b>	<b>91,793,027.22</b>	<b>92,902,821.64</b>	<b>64,895,005.11</b>

相比上年同期，2025 年末 3 年以上库龄金额增加 4,767.66 万元，其中原材料 3 年以上库龄金额增加 4,084.43 万元，库存商品 3 年以上库龄金额增加 602.17 万元。

库龄在 3 年以上的存货相对较高，库龄越久减值风险越高，公司对此部分的量产材料进行综合评估，谨慎评估其预计净现值，公司评估因性能难以满足产品生产需求的物料，2025 年度增加的跌价为 2,403.11 万元。

## 2) 期后售价及价格走势

2025 年测算跌价确定预估售价的依据为：对于已签订有效销售订单，以订单约定售价作为估计售价，其他取 2025 年各类产品全年平均售价，根据公司产品在 2025 年末预计售价和 2026 年 1-3 月的实际售价对比结果，可得售价变动情况如下：

产品大类	变动比例		变动原因说明
	2026 年 1-3 月相对	2025 年度同比	

	2025 年度平均售价的变动 (%)	平均售价的变动 (%)	
影院	1.86	-4.16	受行业趋势影响价格有所下调
专业显示	5.23	4.85	售价基本保持平稳，2026 年一季度略有回升
车载	-10.62	-29.77	主要受下游整车厂年度议价（年降）及竞争加剧影响，产品售价持续下行
C 端	5.45	-18.03	自有品牌高毛利收入占比增加，产品结构优化带动均价回升，2025 年促销活动导致售价较低
<b>平均值</b>	<b>0.48</b>	<b>-11.78</b>	-

2025 年，除专业显示外，其他品类产品均价较 2024 年下行，车载投影、C 端产品订单售价持续走低，对应存货可变现净值下降，减值风险突出，2025 年末车载跌价金额为 1,183.11 万元，智能微投跌价金额为 1,640.89 万元，2025 年度分别增加计提 750.56 万元、641.63 万元。存货跌价准备计提已经充分体现产品价格变动。

由上表可知，存货跌价测算时的预计售价和期后实际售价的平均偏差为 0.48%，偏差较小且偏差程度在 1% 以内，整体价格波动较小，其中车载价格呈下降趋势，其他类产品价格略有上升。期后售价变动不大，对存货跌价影响较小。

### 3) 在手订单

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单 17,235.37 万元，对应库存商品金额合计 16,933.53 万元。

本次存货跌价准备测算充分结合期末在手订单情况：对于已签订有效销售订单、订单对应明确销售对象及销售价格的存货，以订单约定售价作为估计售价核心依据，其次考虑 2025 年各类产品全年平均售价；无对应在手订单的通用库存、呆滞库存，结合期后实际售价、公开市场价格、行业报价确定估计售价；同时结合订单交付周期匹配存货库龄、预计完工、处置成本，逐项开展可变现净值测算，判断是否存在减值。

### 4) 各类别存货跌价测试过程

资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可

变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

#### ① 公司库存商品跌价准备计提过程

总体原则：产成品预计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，可变现净值小于账面价值的部分，计提存货跌价准备；

可变现净值=产品预计售价-预计销售费用-预计相关税费=预计售价×(1-预计销售费用率-预计相关税费率)；当存货成本高于可变现净值时，期末存货计提跌价=存货成本-预计可变现净值。

关键参数取值方法如下：

预计售价：对于已签订有效销售订单，以订单约定售价作为估计售价，其他取 2025 年各类产品全年平均售价；

销售费用率：根据 2025 年全年实际销售费用占营业收入的比率确定；

相关税费率：根据 2025 年全年税金及附加占收入比例作为存货跌价测算的预计相关税费率。

2025 年销售费用率和相关税费率与 2024 年基本持平，公司 2025 年综合比例为 6.30%，2024 年为 6.29%，主要子公司峰米科技 2025 年综合比例为 19.54%，2024 年为 17.78%。

同时，对 C 端不良成品分类实施处置与存货跌价计提：一是退市及不良降级成品，依托外部回收渠道处理，按成本×折扣比例测算可回收价值计提跌价，此部分期末跌价金额为 415.14 万元；二是不可维修成品拆解为金属废料回收，确认残值并计提跌价，此部分期末跌价金额为 265.04 万元；三是无修复及拆解价值的成品，全额计提存货跌价准备，此部分期末跌价金额为 324.46 万元。

通过上述测试，报告期末库存商品跌价准备余额 5,530.67 万元。其中 C 端产品计提金额较大，计提金额为 2,285.69 万元。

#### ② 公司原材料跌价准备计提过程

总体原则：公司持有原材料的目的主要用于生产耗用形成产成品后销售，计算原材料的可变现净值时，首先确定原材料对应的主要产成品，然后根据主要产成品的预估售价、销售税费测算产成品可变现净值，如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，该类材料按照成本计量；如果产成品的可变现净值

低于成本，该类材料采用可变现净值计量。

原材料可变现净值=产成品预计售价-至完工时估计将要发生的成本-估计的销售费用-相关税费

关键参数取值方法如下：

完工成本：根据 2025 全年量产工单已完工产品的平均材料、平均人工、平均制费来确定；

其他参数确定方法与库存商品一致。

同时，期末对 C 端原材料分类评估可变现净值并计提存货跌价准备：一是配套退市成品且无法复用、处置的专用物料，全额计提跌价准备，此部分期末跌价金额为 2,078.76 万元；二是可对外回收的芯片、电路板等物料，结合市场成交价测算可变现净值，按对应比例计提跌价准备，此部分期末跌价金额为 2,016.90 万元；三是库龄三年以上的量产材料，公司综合评估其性能，如因性能不再满足生产需求的，将基于谨慎性原则全额计提存货跌价准备，此部分期末跌价金额为 5,364.26 万元。

按照上述规则及公式计算，报告期末原材料跌价准备余额 12,838.46 万元。

### ③公司发出商品跌价准备计提过程

总体原则：产成品预计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值，可变现净值小于账面价值的部分，计提存货跌价准备。

可变现净值=产品预计售价-预计销售费用-预计相关税费=预计售价×(1-预计销售费用率-预计相关税费率)；当存货成本高于可变现净值时，期末存货计提跌价=存货成本-预计可变现净值。

按照上述规则及公式计算，报告期末发出商品跌价准备余额 384.72 万元。

### ④公司在产品跌价准备计提过程

总体原则：先确定生产在制材料对应的主产品，再根据相关产成品的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

可变现净值=预计售价-至完工估计将要发生的成本-预计销售费用-预计相关税费=预计售价×(1-预计销售费用率-预计税费率)-至完工估计将要发生的成本。

当存货成本高于可变现净值时，期末存货计提跌价=存货成本-预计可变现净值。

按照上述规则及公式计算，报告期末在产品跌价准备余额 37.05 万元。

#### ⑤ 公司委托加工物资跌价准备计提过程

总体原则：先确定委外在制材料对应的主产品，再根据相关产成品的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

可变现净值=预计售价-至完工估计将要发生的成本-预计销售费用-预计相关税费=预计售价×(1-预计销售费用率-预计税费率)-至完工估计将要发生的成本。  
当存货成本高于可变现净值时，期末存货计提跌价=存货成本-预计可变现净值。

按照上述规则及公式计算，报告期末委托加工物资跌价准备余 24.82 万元。

#### 5) 存货跌价计提比率与同行业公司的差异情况

公司存货跌价计提与同行业公司的差异情况如下表：

公司	2025 年跌价计提比例 (%)	2024 年跌价计提比例 (%)
鸿合科技	9.99	8.07
视源股份	3.59	6.15
极米科技	2.15	3.00
海信视像	1.81	1.96
行业平均	4.39	4.80
光峰科技	34.78	16.10

2025 年、2024 年公司存货跌价准备计提比例为 34.78%、16.10%，显著高于行业平均值 4.39%、4.80%，公司 2025 年度较 2024 年度跌价计提比例上升，主要系车载、C 端产品售价持续降低、库龄三年以上的存货金额同比增加，以及 C 端业务收缩，对应产品及专用材料计提金额较大所致。

综上，通过对存货类别、库龄、在手订单、期后售价、市场价格走势等分析，公司 2025 年末存货跌价准备计提充分、合理，计提比例高于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

### 3、分项目说明报告期存货跌价准备减少的具体原因及合理性。

存货跌价准备的转销，是指将已计提存货跌价准备的存货出售或者耗用时，随着存货的结转，按照其成本和对应的存货跌价准备一起转销，如果存货出售则对应的存货跌价一并转销计入当期营业成本，如果存货耗用则对应的跌价转入当期的费用科目。

2025 年公司存货跌价准备减少 35,141,440.42 元，其中转销 35,067,438.29 元，其他（汇率变动影响）74,002.13 元。

公司本期存货跌价准备减少明细如下：

单位：人民币元

项目	转销	其他	合计
原材料	12,279,014.57	2,046.53	12,281,061.10
库存商品	20,604,158.03	67,402.60	20,671,560.63
发出商品	1,023,399.50	4,553.00	1,027,952.50
在产品	860,444.67	-	860,444.67
委托加工物资	300,421.52	-	300,421.52
<b>合计</b>	<b>35,067,438.29</b>	<b>74,002.13</b>	<b>35,141,440.42</b>

#### 1) 原材料对应跌价减少原因及合理性

报告期内，前期已计提跌价准备的原材料、辅助材料等根据使用需求被领用，或者根据公司优化库存策略，当年对部分长期积压、无使用价值、变质失效的物料完成报废处置，同时对外寻求渠道出售冗余材料。根据企业会计准则，存货实物终止确认时，对应已计提的存货跌价准备同步予以转销，由此造成原材料跌价准备减少。

#### 2) 库存商品对应跌价减少原因及合理性

前期因售价低于成本的产品、市场滞销计提跌价准备的产品，本期通过正常销售、特价清仓等方式出库。商品实现对外销售，库存成本同步结转，对应已计提的存货跌价准备也应一并转销，是库存商品跌价准备减少的主要原因。

#### 3) 发出商品对应跌价减少原因及合理性

前期因售价低于成本计提跌价的发出商品在本期已完成最终交付并确认收入，对应的跌价准备同步进行转销。跌价准备随销售业务同步转销，具备充分合理性。

#### 4) 在产品对应跌价减少原因及合理性

前期已计提跌价准备的生产在制在本期已完成生产入库，并根据企业生产计划投入使用或已实现对外出售，对应的在制工单已完结，相关单据充分完备，对应的跌价准备同步转销，具备合理性。

#### 5) 委托加工物资对应跌价减少原因及合理性

前期已计提跌价准备的委外在制在本期供应商已交货并办理入库手续，入库存货根据企业生产计划陆续领用投入生产，对应的委外工单已完结，相关单据充分完备，对应的跌价准备同步转销，具备合理性。

### 4、年审会计师核查程序及核查意见

#### (1) 核查程序

1) 获取存货收发存汇总表、分种类明细账、全年出入库台账，将存货减少额按销售出库、生产领用、报废毁损、存货盘亏逐项拆分，复核各项目金额、占比。针对销售出库，抽查销售合同、出库单、物流及签收单据，结合营收规模、客户合作及市场需求变化，核实出库规模变动背景与商业合理性。针对生产领用，分析存货生产领用与成本结转的数据是否匹配。针对报废毁损，查阅存货报废鉴定报告、审批文件、残值处置凭证，核查报废品类、原因及审批流程，判断报废事项是否真实合理。针对存货盘亏，获取年度盘点报告、盘亏明细表、原因分析及内部审批资料，核查盘亏形成原因，评价仓储及出入库管控有效性。

2) 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

3) 选取项目评价存货估计售价的合理性，复核估计售价是否与历史数据、期后情况等一致。

4) 评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性。

5) 测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确，复核参数的取数是否存在异常。

6) 本年末我们对存货监盘的比例为 67.66%，结合监盘我们检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、技术或市场需求已发生变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值。

7) 检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

期末存货余额同比下降的原因具有合理性，本年度及上年度的存货跌价计提的关键参数设置合理，公司存货跌价准备计提充分且谨慎。

### 问题三、关于费用支出

年报显示，公司2025年销售费用为15,406.64万元，其中职工薪酬为7,233.64万元，市场推广费和服务费分别为4,234.26万元和1,006.74万元，三者合计占销售费用的比例为80.97%；管理费用为14,961.93万元，其中职工薪酬为7,343.29万元，服务费和折旧摊销费分别为2,306.90万元和3,542.37万元，三者合计占管理费用的比例为88.17%。

请公司：（1）结合销售模式、人员结构、人均薪酬、同行业可比公司情况、薪酬福利构成及绩效考核机制等说明人力成本较高的合理性；（2）说明市场推广费、服务费的主要构成、具体支付对象，是否为公司关联方或其他利益相关方，并说明推广及服务定价是否公允、费用分摊是否准确，与营业收入变动是否一致。

公司回复：

1、结合销售模式、人员结构、人均薪酬、同行业可比公司情况、薪酬福利构成及绩效考核机制等说明人力成本较高的合理性。

#### 1) 管理费用-职工薪酬

2025年度管理费用-职工薪酬合计7,343.29万元，同比下降7.23%，同行业可比公司情况见下表：

单位：人民币元

公司	项目	2025年	2024年	2023年
极米科技	管理费用-职工薪酬	71,263,107.46	75,308,654.65	76,819,511.59
	管理人员数量	185	200	222
	人员总数	1,817	2,225	2,448
	占员工总数比例	10.18%	8.99%	9.07%
	人均薪酬	385,205.99	376,543.27	346,033.84
	营业收入	3,467,484,106.01	3,404,605,307.88	3,556,563,980.75
	费用率	2.06%	2.21%	2.16%
海信视像	管理费用-职工薪酬	522,603,931.38	586,559,375.26	493,610,284.63
	管理人员数量	888	977	804
	人员总数	15,041	18,097	18,038
	占员工总数比例	5.90%	5.40%	4.46%
	人均薪酬	588,517.94	600,367.84	613,943.14
	营业收入	57,679,224,941.74	58,530,485,019.64	53,615,558,652.19
	费用率	0.91%	1.00%	0.92%
鸿合科技	管理费用-职工薪酬	110,909,353.51	155,320,565.38	125,798,033.93

	管理人员数量	233	274	343
	人员总数	1,644	1,837	2,101
	占员工总数比例	14.17%	14.92%	16.33%
	人均薪酬	476,005.81	566,863.38	366,758.12
	营业收入	3,238,452,188.86	3,525,219,809.86	3,929,488,845.22
	费用率	3.42%	4.41%	3.20%
	视源股份	管理费用-职工薪酬	763,243,374.40	808,898,103.29
管理人员数量		1,287	1,318	1,399
人员总数		6,724	6,693	6,780
占员工总数比例		19.14%	19.69%	20.63%
人均薪酬		593,040.69	613,731.49	564,064.92
营业收入		24,353,884,352.94	22,401,181,999.32	20,172,636,290.28
费用率		3.13%	3.61%	3.91%
光峰科技	管理费用-职工薪酬	73,432,903.81	79,154,053.00	78,501,773.47
	管理人员数量	213	194	178
	人员总数	1,242	1,439	1,419
	占员工总数比例	17.15%	13.48%	12.54%
	人均薪酬	344,755.42	408,010.58	441,021.20
	营业收入	1,709,337,107.59	2,418,574,391.82	2,213,356,977.95
	费用率	4.30%	3.27%	3.55%

从管理人员数量及占比看，2023年度、2024年度和2025年度，公司管理人员数量分别为178人、194人和213人，管理人员占比分别为12.54%、13.48%和17.15%，管理人员数量和占比逐年上升，2025年人数增加主要是因为自建物业团队增加管理人员，管理人员数量和占比介于可比公司之间。

从管理人员人均薪酬看，2023年度、2024年度和2025年度，公司管理人员人均薪酬分别为44.1万元、40.8万元和34.48万元，2025年公司管理人员人均薪酬低于同行业公司水平。

从薪酬政策来看，公司高级管理人员薪酬方案根据公司相关制度，结合公司实际经营情况并参照同行业薪酬水平制定，高级管理人员主要由固定薪酬、绩效薪酬组成，由公司薪酬与考核委员会按照绩效评价标准和程序对其进行绩效评价，确定报酬数额和奖励方式，并报公司决策机构审议批准；一般管理人员薪酬主要由固定薪酬和年底浮动薪酬组成，年底浮动薪酬根据公司经营情况和组织绩效、个人绩效确定。2025年度，公司管理人员薪酬政策未发生重大变化。

2023年度、2024年度、2025年度公司营业收入分别为221,335.70万元、241,857.44万元和170,933.71万元，公司管理人員工资薪酬分别为7,850.18万元、7,915.41万元和7,343.29万元，费用率分别为3.55%、3.27%、4.30%，2025年费用率同比上升主要原因是2025年营业收入同比下降幅度比薪酬下降幅度大，管理人員工资主要来源于固定薪酬部分，绩效薪酬的影响相对较小，营业收入下降主要影响绩效薪酬。

## 2) 销售费用—职工薪酬

单位：人民币元

公司	项目	2025年	2024年	2023年
极米科技	销售费用-职工薪酬	128,557,707.82	168,052,573.99	172,305,854.49
	销售人员数量	304	641	877
	人员总数	1,817	2,225	2,448
	占员工总数比例	16.73%	28.81%	35.83%
	人均薪酬	422,887.20	262,172.50	196,471.90
	营业收入	3,467,484,106.01	3,404,605,307.88	3,556,563,980.75
	费用率	3.71%	4.94%	4.84%
海信视像	销售费用-职工薪酬	1,294,133,679.48	1,341,080,689.97	1,168,877,841.14
	销售人员数量	4,921	5,642	6,228
	人员总数	15,041	18,097	18,038
	占员工总数比例	32.72%	31.18%	34.53%
	人均薪酬	262,981.85	237,695.97	187,681.09
	营业收入	57,679,224,941.74	58,530,485,019.64	53,615,558,652.19
	费用率	2.24%	2.29%	2.18%
鸿合科技	销售费用-职工薪酬	182,518,900.42	184,289,338.64	202,562,966.74
	销售人员数量	513	588	672
	人员总数	1,644	1,837	2,101
	占员工总数比例	31.20%	32.01%	31.98%
	人均薪酬	355,787.33	313,417.24	301,432.99
	营业收入	3,238,452,188.86	3,525,219,809.86	3,929,488,845.22
	费用率	5.64%	5.23%	5.15%
视源股份	销售费用-职工薪酬	648,888,624.92	673,092,760.80	654,329,552.31
	销售人员数量	1,488	1,463	1,579.00
	人员总数	6,724	6,693	6,780
	占员工总数比例	22.13%	21.86%	23.29%
	人均薪酬	436,081.07	460,077.08	414,394.90
	营业收入	24,353,884,352.94	22,401,181,999.32	20,172,636,290.28
	费用率	2.66%	3.00%	3.24%
光峰科技	销售费用-职工薪酬	72,336,366.44	81,027,699.23	98,106,453.46
	销售人员数量	252	267	212

人员总数	1,242	1,439	1,419
占员工总数比例	20.29%	18.55%	14.94%
人均薪酬	287,049.07	303,474.53	462,766.29
营业收入	1,709,337,107.59	2,418,574,391.82	2,213,356,977.95
费用率	4.23%	3.35%	4.43%

从销售人员数量及占比看，2023年度、2024年度和2025年度，公司销售人员数量分别为212人、267人和252人，销售人员占比分别为14.94%、18.55%和20.29%，因为营业收入下降，销售人员2025年减少15人。

从人均薪酬来看，2023年度、2024年度和2025年度，公司销售人员人均薪酬分别为46.28万元、30.35万元和28.70万元，费用率分别为4.43%、3.35%、4.23%，2025年费用率同比上升主要是2025年营业收入同比下降幅度比薪酬下降幅度大所致，对比同行业可比公司，销售人员平均薪酬、费用率处于行业平均水平。

从薪酬福利构成和绩效考核机制看，公司销售人员的薪酬主要由基本工资、奖金、提成、社会保险等构成，其中基本工资、提成、奖金占比较大。公司销售提成按季度计提，季度发放，绩效考核依据为每季度制定的任务目标（销售额、回款、毛利等），根据任务目标完成情况确定相关销售人员提成。

2025年度，公司销售人员薪酬构成及绩效考核机制未发生重大变化。2025年度受业绩影响，销售费用-职工薪酬下降10.73%，人均薪酬同比下降5.41%。

**2、说明市场推广费、服务费的主要构成、具体支付对象，是否为公司关联方或其他利益相关方，并说明推广及服务定价是否公允、费用分摊是否准确，与营业收入变动是否一致。**

1) 销售费用-市场推广费主要构成及金额如下：

2025年度市场推广费4,234.26万元，比2024年度减少979.50万元，同比减少18.79%。具体明细见下表：

单位：人民币元

项目	2025 年金额	结构占比 (%)	2024 年金额	结构占比 (%)	变动金额	变动比率 (%)
推广费	14,413,038.63	34.04	17,345,645.55	33.27	-2,932,606.92	-16.91
展会费	4,570,560.17	10.79	4,794,914.83	9.20	-224,354.66	-4.68
电商平台费	4,815,296.42	11.37	6,719,064.94	12.89	-1,903,768.52	-28.33

电商推广费	7,701,139.30	18.19	9,602,130.07	18.42	-1,900,990.77	-19.80
电商运营费	5,204,113.74	12.29	5,500,806.31	10.55	-296,692.57	-5.39
渠道费	5,638,403.12	13.32	8,175,030.36	15.68	-2,536,627.24	-31.03
<b>合计</b>	<b>42,342,551.38</b>	<b>100.00</b>	<b>52,137,592.06</b>	<b>100.00</b>	<b>-9,795,040.68</b>	<b>-18.79</b>

2) 销售费用-服务费主要构成及金额如下:

2025年度服务费1,006.74万元, 比2024年度减少357.22万元, 同比减少26.19%。具体明细见下表:

单位: 人民币元

项目	2025 年金额	结构占比 (%)	2024 年金额	结构占比 (%)	变动金额	变动比率 (%)
专利许可费	3,400,566.91	33.78	8,667,276.18	63.54	-5,266,709.27	-60.77
技术服务费	1,164,315.80	11.57	910,676.81	6.68	253,638.99	27.85
热线服务费	716,648.55	7.12	1,220,231.05	8.95	-503,582.50	-41.27
信息服务费	352,090.37	3.50	682,491.02	5.00	-330,400.65	-48.41
其他服务费	4,433,805.63	44.04	2,158,953.74	15.83	2,274,851.89	105.37
<b>合计</b>	<b>10,067,427.26</b>	<b>100.00</b>	<b>13,639,628.80</b>	<b>100.00</b>	<b>-3,572,201.54</b>	<b>-26.19</b>

3) 管理费用-服务费主要构成及金额如下:

2025年度管理费用-服务费金额2,306.90万元, 同比2024年度减少2,055.44万元, 同比下降47.12%。具体明细见下表:

单位: 人民币元

项目	2025 年金额	结构占比 (%)	2024 年金额	结构占比 (%)	变动金额	变动比率 (%)
诉讼律师服务费	6,711,200.21	29.09	30,126,372.63	69.06	-23,415,172.42	-77.72
信息服务费	2,247,688.65	9.74	748,078.03	1.71	1,499,610.62	200.46
软件服务费	1,775,802.25	7.7	2,247,521.56	5.15	-471,719.31	-20.99
办公服务费	2,050,237.68	8.89	857,081.03	1.96	1,193,156.65	139.21
审计费	2,051,072.55	8.89	1,910,469.03	4.38	140,603.52	7.36
其他服务费	8,233,030.16	35.69	7,733,945.10	17.73	499,085.06	6.45
<b>合计</b>	<b>23,069,031.49</b>	<b>100.00</b>	<b>43,623,467.38</b>	<b>100.00</b>	<b>-20,554,435.89</b>	<b>-47.12</b>

4) 市场推广费及服务费前十支付对象如下:

单位: 人民币元

单位名称	2025 年发生额	是否关联方	用途	费用类别
杭州阿里妈妈软件服务有限公司	3,679,123.19	否	天猫平台推广和平台服务费用	电商平台费、电商推广费
广西京东星辰电子商务有限公司	3,672,900.94	否	京东平台推广和平台服务费用	电商平台费、电商推广费

支付对象 1	3,615,774.05	否	国内线上委托运营	电商运营费、市场推广费
支付对象 2	2,558,234.79	否	站外小红书、b 站达人推广费用	市场推广费
亚马逊	2,486,055.90	否	亚马逊平台推广和平台服务费用	电商平台费、电商推广费
支付对象 3	2,405,307.80	否	专利许可费	专利许可费
支付对象 4	2,231,012.43	否	律师费	服务费、诉讼费
天健会计师事务所（特殊普通合伙）	1,425,295.93	否	审计费用	审计费
支付对象 5	1,271,134.10	否	海外委托运营	电商运营费
深圳市懂房帝地产有限公司	1,182,776.94	否	中介服务	服务费

公司2025年市场推广费及服务费前十大支付对象与公司均无关联关系，不存在流向公司实际控制人及其他关联方或利益相关方的情形。

#### 5) 市场推广费及服务费与营业收入的匹配情况

单位：人民币元

项目	2025 年金额	2024 年金额	金额变动比例 (%)
销售费用-市场推广费	42,342,551.38	52,137,592.06	-18.79
销售费用-服务费	10,067,427.26	13,639,628.80	-26.19
管理费用-服务费	23,069,031.49	43,623,267.38	-47.12
营业收入	1,709,337,107.59	2,418,574,391.82	-29.32

由上表可知，管理费用-服务费的变动比例下降幅度较大，主要是因为2024年海外仲裁案件产生了较多的律师服务费用，仲裁案件结案后，律师服务费相应减少，公司的销售费用-市场推广费及销售费用-服务费与营业收入的变动趋势一致。

#### 6) 市场推广费及服务费的推广形式或服务内容以及定价方式

项目	推广形式或服务内容	结算方式	定价方法
销售费用-市场推广费	电商平台费	天猫、京东及亚马逊等平台的使用费、广告引流，如直通车、钻展等	预充值，按点击量或曝光量实时消耗扣费
	电商推广费	站外推广，如手淘搜索、内容营销、网站贴文等	按合同约定价格结算
	电商运营费	委托第三方机构为产品投流	按合同约定价格结算
	渠道费	影院光源、LED 屏推广	按合同约定价格结算
	展会费	CES 展会、车展等各类电子消费品展会活动的展位费、展区搭建及宣传推广等	按合同约定价格结算

销售费用-服务费	信息服务费	信息咨询、新品拍摄等	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	技术服务费	项目技术服务	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	热线服务费	外包热线服务	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	其他服务费	软件费用、人力社保工资代缴服务等	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	专利许可费	产品涉及的相关专利的使用	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
管理费用-服务费	诉讼律师服务费	律所法律咨询、诉讼仲裁案件处理	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	信息服务费	中介租赁服务、信息咨询	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	软件服务费	信息化软件开发服务	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	办公服务费	搬迁费用、大楼保洁服务等	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	审计费	会计师事务所年审服务	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定
	其他服务费	顾问费、咨询费、办公场所保洁费、人事费等	按合同约定价格结算	以市场价为基础协商确定

由上表可知，市场推广费中的电商平台推广费，主要以预充值自动扣费为主，按平台规则结算，平台扣费规则统一，按实际点击量或曝光率实时结算；其他市场推广费及服务费用均按合同约定价格结算，公司根据实际经营需求购买外部专业服务，通过比价、协商、内部评审选择适合公司的供应商，合同定价以市场价为基础协商确定，定价公允。以上各类费用均根据权责发生制按照费用发生的实际期间决定费用的归属期。

### 3、年审会计师核查程序及核查意见

#### (1) 核查程序

1) 对期间费用实施细节测试，根据重要性水平、各类型费用发生认定的重大错报风险以及测试的总体金额等因素，确定需要测试的最低样本量，并采用系统抽样法在样本总体中进行抽样。我们还将销售费用中的市场推广费按相同抽样方法单独进行抽样，本年度我们抽选了共计25笔市场推广费凭证。检查有关市场推广费、广告、及业务宣传费、业务招待费等费用的支持性文件（如合同、发票、结算单及付款银行回单），判断是否与原始凭证相符。

2) 查阅同行业可比公司公开信息，了解同行业公司推广费、服务费及收入情况，对比公司费率与同行业是否存在明显差异，检查公司推广费及服务费用合同是否通过适当的审批程序，了解合同价格是否通过比价、协商或内部评审，

并对比市场公开价格，判断合同价格是否公允，检查工商信息，了解公司推广费及服务费对应的主要供应商是否与公司存在关联关系。

3) 获取销售、管理费用明细表，分析本期与上年同期销售、管理费用发生额的变动情况，判断其变动的合理性。

4) 分析本期与上年同期销售、管理费用中各项目发生额占销售、管理费用总额的比率，对有重大波动和异常情况的项目查明原因。

5) 抽取资产负债表日前、后发生的销售费用、管理费用样本实施截止测试，检查业务发生时间、单据开具时间、款项支付时间，确认费用所记入的会计期间是否正确。

6) 了解及评价公司职工薪酬相关的内部控制制度及设计的合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

7) 对公司销售、管理人员岗位设置、工作内容及人员薪酬进行了解，检查公司人员花名册、工资薪酬计算表、薪酬发放凭证等资料，查阅同行业可比公司情况，分析员工人数、平均薪酬的合理性。

## (2) 核查意见

经核查，我们认为：

对比同行业可比公司，公司人均薪酬处于合理区间，整体人力成本规模符合行业市场情况。公司推广服务费定价符合行业惯例和市场要求，具备公允性，公司与主要供应商之间均无关联关系。收入及费用的变化与公司经营情况相匹配，市场推广费及服务费与营业收入的变动趋势一致。

#### 问题四、关于其他非流动资产

报告期其他非流动资产期末余额2.99亿元，较上年末增加1,978.34%，主要系本期大额存单由货币资金重分类到其他非流动资产及一年内到期的非流动资产所致，此外，还包括预付长期资产购置款1,753.73万元。

请公司：（1）分项列示期末列报于其他非流动资产的大额存单明细，包括存单开户行、存入金额、起息日、到期日、票面利率、存续期限；（2）说明大额存单由货币资金重分类到其他非流动资产列报的原因及依据，是否符合企业会计准则的规定；（3）说明预付长期资产购置款的支付对象及关联关系，对应项目及约定完工时点，付款节点、付款比例与合同约定是否一致，是否项目延期等异常情况。

公司回复：

1、分项列示期末列报于其他非流动资产的大额存单明细，包括存单开户行、存入金额、起息日、到期日、票面利率、存续期限

截至2025年12月31日，公司存入的大额存单金额36,000万元，计提利息712.18万元，大额存单期末余额合计36,712.18万元；其中于2023年9月、2023年11月购入的大额存单合计8,527.42万元（含计提利息）将分别于2026年9月、2026年6月到期赎回，根据企业会计准则重分类到一年内到期的非流动资产，期末列报于其他非流动资产的大额存单合计28,184.76万元。明细如下：

单位：人民币元

存单开户行	存入金额	起息日	到期日	存续期限(天)	票面利率	已计提利息	重分类到一年内到期的非流动资产	列报于其他非流动资产的大额存单的期末余额
杭州银行深圳深圳湾支行	40,000,000.00	2023/9/11	2026/9/11	1,096	2.90%	2,650,520.56	42,650,520.56	-
杭州银行深圳深圳湾支行	20,000,000.00	2023/9/27	2026/9/27	1,096	2.90%	1,299,835.62	21,299,835.62	-
杭州银行深圳深圳湾支行	20,000,000.00	2023/11/29	2026/6/20	934	3.20%	1,323,835.60	21,323,835.60	-
杭州银行深圳深圳湾支行	20,000,000.00	2024/11/4	2027/7/30	998	2.65%	606,958.92	-	20,606,958.92
中国农业银行深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/1/16	2028/1/16	1,095	1.90%	180,109.59	-	10,180,109.59
中国农业银行深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/1/16	2028/1/16	1,095	1.90%	180,109.59	-	10,180,109.59

中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/1/16	2028/1/16	1,095	1.90%	180,109.59	-	10,180,109.59
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/6/12	2028/6/12	1,096	1.55%	84,931.54	-	10,084,931.54
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/6/12	2028/6/12	1,096	1.55%	84,931.54	-	10,084,931.54
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/6/12	2028/6/12	1,096	1.55%	84,931.53	-	10,084,931.53
浙商银行深圳 西丽支行	30,000,000.00	2025/10/29	2028/10/29	1,096	1.85%	95,794.52	-	30,095,794.52
杭州银行深圳 深圳湾支行	30,000,000.00	2025/12/24	2028/12/24	1,096	1.80%	10,356.16	-	30,010,356.16
杭州银行股份 有限公司北京 中关村支行	10,000,000.00	2025/12/25	2028/12/25	1,096	1.80%	2,958.90	-	10,002,958.90
杭州银行股份 有限公司北京 中关村支行	10,000,000.00	2025/12/25	2028/12/25	1,096	1.80%	2,958.90	-	10,002,958.90
浙商银行深圳 分行营业部	10,000,000.00	2025/10/31	2028/10/31	1,096	1.85%	31,347.22	-	10,031,347.22
浙商银行深圳 分行营业部	10,000,000.00	2025/11/28	2028/11/28	1,096	1.85%	16,958.33	-	10,016,958.33
浙商银行深圳 分行营业部	10,000,000.00	2025/11/28	2028/11/28	1,096	1.85%	16,958.33	-	10,016,958.33
浙商银行深圳 分行营业部	10,000,000.00	2025/11/28	2028/11/28	1,096	1.85%	16,958.33	-	10,016,958.33
浙商银行深圳 分行营业部	10,000,000.00	2025/11/28	2028/11/28	1,096	1.85%	16,958.33	-	10,016,958.33
民生银行万柳 支行	30,000,000.00	2025/10/9	2028/10/9	1,096	1.70%	117,583.33	-	30,117,583.33
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/10/14	2028/10/14	1,096	1.55%	33,583.33	-	10,033,583.33
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/10/14	2028/10/14	1,096	1.55%	33,583.33	-	10,033,583.33
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/10/14	2028/10/14	1,096	1.55%	33,583.33	-	10,033,583.33
中国农业银行 深圳龙岗支行	10,000,000.00	2025/11/24	2028/11/24	1,096	1.55%	15,930.56	-	10,015,930.56
<b>合计</b>	<b>360,000,000.00</b>	-	-	-	-	<b>7,121,787.00</b>	<b>85,274,191.78</b>	<b>281,847,595.22</b>

**2、说明大额存单由货币资金重分类到其他非流动资产列报的原因及依据，是否符合企业会计准则的规定。**

按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，根据合同现金流量特征和管理金融资产的业务模式，金融资产分为以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产三类。公司持有的大额存单属于金融资产，管理目标为持有至到期、收取合同本金及利息，不存在主动出售的计划，业务模式符合“以收取合同现金流量为目标”，且已按定期存款利率计提存款利息，故将其分类为以摊余成本计量的金融资产。

根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》（以下简称“CAS30”）关于区分流动性的要求，CAS 30 在区分流动资产和非流动资产时，不仅考虑资产在客观上的流动性，还需要考虑企业持有资产的意图和变现能力。公司购入持有以上大额存单的意图是持有至到期，收取合同现金流量，不会“随时支取”。根据流动性，从购入日起算，期限在一年以内的大额存单应列示于“货币资金”项目，期限超过一年的大额存单列示于“其他非流动资产”项目。

截至 2025 年 12 月 31 日，大额存单到期期限在一年以内的，列示于“一年内到期的非流动资产”项目，大额存单到期期限仍在一年以上的，列示于“其他非流动资产”项目。

**3、说明预付长期资产购置款的支付对象及关联关系，对应项目及约定完工时点，付款节点、付款比例与合同约定是否一致，是否项目延期等异常情况。**

截至 2025 年 12 月 31 日，预付长期资产购置款余额为 17,537,262.58 元，公司与支付对象无关联关系，付款节点、付款比例均与合同约定一致，前十大预付长期资产购置款明细如下，金额合计 14,583,962.63 元，占比 83.16%。

单位：人民币元

序号	供应商	期末余额	对应项目	约定完工时点	项目是否延期
1	供应商 8	8,154,195.40	预付土地款	2026 年 3 月	否
2	供应商 9	1,213,607.22	贴片机	2026 年 7 月	否
3	供应商 10	1,166,673.30	车载项目软件	2026 年 12 月	否
4	供应商 11	1,157,259.00	商教机模具	2026 年 12 月	否
5	供应商 12	628,860.00	车载项目模具	2028 年 12 月	否

6	供应商 13	516,140.06	专显以及家用项目模具	2026 年 1 月	否
7	供应商 14	454,825.00	车载项目模具	2026 年 12 月	否
8	供应商 15	436,800.00	影院项目模具	2026 年 9 月	否
9	供应商 16	431,852.65	专显项目模具	2026 年 1 月	否
10	供应商 17	423,750.00	车载项目模具	2026 年 1 月	否
<b>合计</b>	-	<b>14,583,962.63</b>	-	-	-

序号1、2、3、5、8的供应商为2025年度新合作的供应商，对供应商8预付815.42万元，系储备国外生产基地的土地预付款；对供应商9预付121.36万元，系购买贴片机的预付款；对供应商10预付116.67万元，系购买软件的预付款；

对供应商12预付62.89万元，系车载项目模具资产的预付款；对供应商15预付43.68万元，系购买影院项目模具资产的预付款。2025年新增的模具预付供应商12和供应商15是公司2025年新增的模具供应商，公司根据项目需求及供应商能力等，经过适当的招标或者比价过程，最终选定上述供应商。

#### 4、年审会计师核查程序及核查意见

##### (1) 核查程序

- 1) 获取定期存款明细表，检查是否与账面记录金额一致。
- 2) 接近资产负债表日进行检查被审计单位登录网银系统查询定期存款信息，逐笔查询定期存款账户余额、存期、利率、到期日、是否质押 / 冻结等详细信息，核对网银页面截图是否与账面记录一致。
- 3) 检查2025年年末未到期的大额存单说明书，获取银行定期存款存单、存款回单原件并进行检查。
- 4) 对所有定期存款账户实施银行函证，核实存款余额、利率、存入与到期时间是否与账面、网银记录核对相符。
- 5) 按合同利率及实际持有天数对各笔定期存款应计利息收入进行了重新测算，并与被审计单位账面计提的利息金额进行核对。
- 6) 了解公司采购与付款循环相关的关键内部控制，这些控制的设计，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。
- 7) 获取主要预付款项对应合同，检查合同中付款、交货、验收等关键条款并了解采购的类型及用途，检查付款记录及相关审批流程，确认预付款支付进度与合同约定、交付情况是否匹配。

8) 通过企查查等工具核查供应商股权结构，判断是否与公司存在关联关系及其他利益安排；了解供应商经营范围、资质证书等与对应项目是否匹配。

9) 获取公司银行流水，核查公司实际支付金额、公司及其实际控制人与供应商是否存在异常资金往来。

10) 对供应商进行抽样发函，对于回函有差异的了解原因并进行核实，对未回函供应商实施替代测试。

#### (2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 公司大额存单真实存在，余额准确，大额存单由货币资金重分类到其他非流动资产列报符合企业会计准则的要求。

2) 预付长期资产购置款的支付对象与公司均不存在关联关系，对应项目及约定完工时点，付款节点、付款比例与合同约定一致，不存在项目延期等异常情况。

#### 问题五、关于其他非流动金融资产

报告期其他非流动资产期末余额**2,900**万元，较上年末减少**65.48%**。主要系本期参股公司公允价值变动所致。根据年报披露，其他非流动金融资产为分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，具体为股权投资。

请公司：（1）列示其他非流动金融资产的具体资产明细、对应金额、底层标的、股权投资比例以及取得时间，说明将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的原因及合理性；（2）分析其他非流动金融资产公允价值变动的原因，股权公允价值选取何种估值方法、关键参数及取值依据，本期分类及计量政策是否保持一贯性，结合被参股公司经营业绩、行业，分析股权估值波动与实际经营是否匹配，说明公允价值损益核算是否合规，是否存在跨期调节利润的情形。

公司回复：

1、列示其他非流动金融资产的具体资产明细、对应金额、底层标的、股权投资比例以及取得时间，说明将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的原因及合理性。

截至2025年12月31日，公司其他非流动金融资产科目的期末余额为人民币2,900万元，具体资产为子公司香港光峰持有的GDC BVI44%股权，于2020年4月投资取得36%股权及2021年8月GDC开曼赔偿的8%股权。

公司自投资GDC BVI以来，先后与对方因业绩补偿及GDC BVI香港上市纠纷等原因，与GDC BVI产生仲裁事项。随着双方关系持续恶化，在2024年度上半年期间公司有明确的证据表明，公司无法对参股公司GDC BVI施加重大影响，比如无法通过董事代表参与被投资单位的财务和经营政策制定和决策、无法及时完整地获取被投资单位财务数据等。

根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》第二条：

“本准则所称长期股权投资，是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其合营企业的权益性投资。”

“重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位施加重大影响时，应当考虑投资方和其他方持有的被投资单位当

期可转换公司债券、当期可执行认股权证等潜在表决权因素。投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。”

根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》第十五条：

“投资方因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权应当改按《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，应当在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。”

综上，根据企业会计准则，由于公司无法对参股公司GDC BVI施加重大影响，2024年度公司持有参股公司的股权资产核算方式发生变更，将其确定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，由长期股权投资调整至其他非流动金融资产列示。

**2、分析其他非流动金融资产公允价值变动的原因，股权公允价值选取何种估值方法、关键参数及取值依据，本期分类及计量政策是否保持一贯性，结合被参股公司经营业绩、行业，分析股权估值波动与实际经营是否匹配，说明公允价值损益核算是否合规，是否存在跨期调节利润的情形。**

其他非流动金融资产公允价值变动金额主要参考中联国际房地产土地资产评估咨询（广东）有限公司（以下简称“中联国际”）对公司所持有的 GDC BVI 股权价值进行估值的结果进行计提。

中联国际采用市场法对 GDC BVI 进行整体估值,选取能够体现企业盈利能力、企业营运能力、债务风险状况和企业成长能力的指标，通过 iFind 获取可比公司 2025 年度/2025 年前三季度的各指标所需的财务数据，计算各可比公司销售（营业）利润率、净资产收益率、总资产周转率（次）、应收账款周转率（次）、带息负债比率、速动比率、营业总收入增率、研发经费投入等指标，结合《企业绩效评价标准值》对 GDC BVI 以及可比公司在企业盈利能力、企业营运能力、债务风险状况和企业成长能力方面进行量化评价。最终采用市净率估值模型，经规模、经营情况及流动性等因素修正市净率后，确定公司所持 GDC BVI 部分股权的价值。

公司参考中联国际的评估结论，对公司所持 GDC BVI 股权的价值确定其公允价值，按照上年度同一披露口径，将持有的 GDC BVI 股权公允价值人民币 2,900 万元计入其他非流动金融资产，与上期末股权公允价值的差额，计入本年度公允价值变动损益，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定。相关评估结果如下：

估值基准日	公司所持 GDC BVI 的股权公允价值	文件号	评估公司
2025 年 12 月 31 日	2,900 万元	中联国际咨字[2026]第 B0057 号	中联国际
2024 年 12 月 31 日	8,400 万元	中联国际咨字[2025]第 VYMPB0396 号	中联国际

根据中联国际的评估结果，公司所持 GDC BVI 的股权公允价值，于 2025 年 12 月 31 日为人民币 2,900 万元，较上年末公允价值人民币 8,400 万元下降人民币 5,500 万元。该股权估值波动主要受参股公司经营业绩等因素影响。

GDC BVI 公司作为数字影院解决方案供应商，其收入主要来源于销售数码影院设备与技术支援及维修服务相关业务。根据国家电影局官方数据，2024 和 2025 年城市院线净增银幕数从 4,658 块降至 2,219 块，同比缩减 52.4%，即增速呈现放缓态势。2024 至 2025 年，LED 影厅以及 IMAX、CINITY 等特效厅迎来了翻新升级热潮。放眼全球，数字影院屏幕的安装基数也已处于高度成熟阶段，当前的增长动力主要来源于老旧设备的更新换代以及高端格式（如 IMAX、杜比影院、LED 屏）的新增部署，而非基础数字屏幕的大规模普及性扩张，国外行业发展及需求与国内基本一致。

GDC BVI 公司 2025 年度净资产、净利润、收入显著下滑。公司于 2025 年 12 月 31 日核算其他非流动金融资产的股权价值，较 2024 年 12 月 31 日下降 65.48%，估值波动与 GDC BVI 实际经营相匹配。相关数据及结论均基于 GDC BVI 当期数据进行评估得出，不存在跨期调节利润的情形。

### 3、年审会计师核查程序及核查意见

#### （1）核查程序

1) 对管理层以及公司法务部门进行访谈，了解公司与 GDC BVI 的关系，以及公司参与 GDC BVI 经营的情况。

2) 取得参股公司 GDC BVI 的财务等资料。

3) 评价外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性并复核其工作底稿及成果是否准确。

4) 检查其他非流动金融资产以及相关股权价值变化是否在财务报表中作出恰当列报。

5) 2024年度审计期间，在参股公司GDC BVI的实际经营地点访谈其财务负责人并形成相应记录，了解双方关系以及诉讼进展等。

## (2) 核查意见

1) 公司于GDC BVI诉讼期间，随着双方关系持续恶化，于2024年度期间公司无法对GDC BVI的重大经营决策、人事、资产等实施重大影响，公司将其对GDC BVI的股权投资分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产符合《企业会计准则第2号——长期股权投资》及《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定，具备合理性。

2) 其他非流动金融资产公允价值波动主要受GDC BVI经营业绩下滑等影响，中联国际对公司所持GDC BVI的股权评估所选取的评估方法及关键参数等与往年保持一贯性。此外，评估GDC BVI股权公允价值的数据均为当期信息，评估结果与GDC BVI经营业绩相匹配，具备客观性、公允性、合理性，不存在跨期调节利润的情形。

## 问题六、关于关联租赁

年报显示，报告期内公司与深圳光峰控股有限公司、中国电影器材有限责任公司及其关联公司、深圳市绎立锐光科技开发有限公司及其关联公司等关联方发生房屋租赁等关联交易。同时，非经营性资金占用及其他关联资金往来情况表显示，公司与深圳光峰控股有限公司、深圳市绎立锐光科技开发有限公司及其关联公司于2025年期末往来资金余额分别为889.27万元、119.19万元。公司2025年末固定资产余额为6.28亿元，同比增长130.95%，主要系本期总部大楼由在建工程转为固定资产所致。

请公司：（1）说明租赁的基本情况，包括租赁期限、年租金总额、租金结算方式、物业费/水电承担主体、租赁合同签订时间、续租条款、租赁面积占公司总生产/办公面积比例等，并结合周边市场租金、出租方对外出租价格，说明租金定价公允性；（2）结合公司人员配置及需求、产能规划、扩产节奏，说明在固定资产大幅增长的情况下租赁房屋的主要考虑和必要性，并说明房产由控股股东取得时间、建设资金来源，相关资产未注入公司的原因，与控股股东、实际控制人在业务、资产、人员、财务、机构等方面是否存在混同情形；（3）结合与关联方形成往来款项的产生原因、账龄、期后回款情况等说明将其认定为经营性往来款的原因及依据。

公司回复：

1、说明租赁的基本情况，包括租赁期限、年租金总额、租金结算方式、物业费/水电承担主体、租赁合同签订时间、续租条款、租赁面积占公司总生产/办公面积比例等，并结合周边市场租金、出租方对外出租价格，说明租金定价公允性。

（1）关于公司及子公司向关联方租赁房屋/厂房的情况，具体如下：

租赁方 <sup>注</sup>	出租方 <sup>注</sup>	租赁场地	租赁用途	租赁期限	年租金总额（含税/元）	租金结算方式	物业费/水电承担主体	租赁面积	租赁面积占公司总生产/办公面积比例	租赁合同签订时间	续租条款
中影光峰	中影器材	东配楼	办公、库房	24个月（办公） 21-24个月（库房）	2,297,310元	每半年支付	中影光峰	1,291.20m <sup>2</sup>	100%	2023年12月签订《东配楼房屋租赁合同》、	乙方若需在合同期满后续租房屋的,必须于本合同期满前两个月内

										2023年12月及2024年4月签订《东配楼库房租赁合同》	书面通知甲方，由甲乙双方协商是否续租，并签订新合同。如甲方继续出租时，在同等条件下乙方享有优先权。
光峰科技	光峰控股	创智谷产业园	生产、研发、办公、宿舍、食堂、仓储等	15年	35,570,715.94元 (自2026年4月起年租金总额变更为32,184,517.54元)	每季度支付	光峰科技	86,169.37m <sup>2</sup> (自2026年4月起租赁面积变更为77,966.37m <sup>2</sup> )	86%	2024年12月签订《租赁合同》、2026年3月签订《租赁合同补充协议》	合同期满乙方需续租的，应于届满前3个月向甲方书面提出续租申请，乙方享有优先承租权。
绎立锐光	光峰科技	光峰科技自有物业	研发、办公	3年	2,159,098元	每季度支付	绎立锐光	1,713.57m <sup>2</sup>	13%	2024年12月签订《租赁合同》、2025年1月签订《租赁合同补充协议》	合同期满乙方需续租的，应于届满前3个月向甲方书面提出续租申请，乙方享有优先承租权。

注：深圳光峰控股有限公司（以下简称“光峰控股”）、中国电影器材有限责任公司（以下简称“中影器材”）、深圳市绎立锐光科技开发有限公司（以下简称“绎立锐光”）。

## （2）关于租赁周边市场租金、出租方对外出租价格情况

公司租赁房屋所在地周边同类厂房现行租金情况，具体如下：

租赁项目	租金单价	周边租赁物业名称	与租赁房租的距离	租金单价	出租方对外出租价格
中影光峰租赁	约148.26元/m <sup>2</sup> /月	写字楼1	469米	6.10元/m <sup>2</sup> /天	-
		写字楼2	1,200米	7元/m <sup>2</sup> /天	
		写字楼3	767米	10.7元/m <sup>2</sup> /天	
光峰科技租赁	34.40元/m <sup>2</sup> /月	产业园1	1,500米	29-36元/m <sup>2</sup> /月	34.40元/m <sup>2</sup> /月
		产业园2	2,900米	29元/m <sup>2</sup> /月	
		产业园3	6,000米	31-33元/m <sup>2</sup> /月	
		产业园4	5,400米	26-39元/m <sup>2</sup> /月	
		产业园5	5,700米	37元/m <sup>2</sup> /月	
绎立锐光租赁	105元/m <sup>2</sup> /月	写字楼4	1,400米	85-110元/m <sup>2</sup> /月	低于105元/m <sup>2</sup> /月
		写字楼5	1,300米	108元/m <sup>2</sup> /月	

注：周边同类工业厂房同期市场租赁信息来源于企房网、深圳市住房和建设局之深圳市房屋租赁参考价格查询平台及官方招租网站。

综上，公司遵循审慎、公允原则，对同区域同等配套规格园区楼宇状况、租赁价格及物业管理情况进行了详细实地考察，并经综合参照园区周边物业市场租赁价格、园区建造质量等因素，最终能由双方协商确定租赁价格。

**2、结合公司人员配置及需求、产能规划、扩产节奏，说明在固定资产大幅增长的情况下租赁房屋的主要考虑和必要性，并说明房产由控股股东取得时间、建设资金来源，相关资产未注入公司的原因，与控股股东、实际控制人在业务、资产、人员、财务、机构等方面是否存在混同情形。**

**(1) 租赁房屋的主要考虑和必要性**

截至2025年12月31日，公司固定资产账面价值为62,841.86万元，较2024年12月31日增加35,631.68万元，同比增长130.95%，主要系公司总部大楼在2025年度竣工验收后投入使用、由在建工程转为固定资产所致。公司总部大楼位于深圳市南山区，根据相关片区控制性规划，该地段规划为新型产业用地，主要用于科技创新与商务交流。受楼层高度与承重等建筑条件限制，该大楼无法满足批量生产交付活动对场地与设施的要求。

2022年，公司切入车载领域。经调研、实地走访相关汽车零部件企业的工艺生产条件，公司切实认识到自身供应链提升的显著痛点和迫切需要。公司此前的供应链与标准的车载供应链有较大的差距，而且第三方租赁生产基地存在稳定性问题、零散而不集中供应、被动阶梯式增加租金等问题。

随着公司获取车载定点的数量增加，结合国内外车企客户对公司供应链体系进一步完善的需求增加、车企客户对公司产能扩产的规划预期等因素，2024年公司经过充分评估、沟通协商，拟租赁控股股东光峰控股新建深圳市坪山区坑梓街道沙田北片区的“光峰创智谷”产业园，拟用于生产、研发、办公、宿舍、食堂等，该产业园于2024年底预计达到可投入使用状态。

此次产业园使用规划中，除了供应链人员，公司还将把大部分的研发、质量等员工也一并转移至坪山区创智谷产业园办公，相应把研发实验室、测试间、会议室等也一并在产业园建立，加强相关部门与供应链的紧密合作，提升公司供应链能力和质量实力。

2024年8月，公司召开独立董事专门会议、董事会审议通过《关于公司拟租赁产业园及受托管理物业暨关联交易的议案》，公司于2024年9月18日召开2024

年第二次临时股东大会审议通过该议案，关联股东已按规定回避表决。2024年12月至2025年1月，公司完成生产基地搬迁，正式进驻使用创智谷产业园。

随着国内乘用车市场整体增速放缓、车企销售不及预期、竞争对手以低价策略加剧竞争等因素共同作用下，结合公司对车载业务的阶段性调整策略，公司于2026年初重新评估公司业务规模及产能规划，公司向控股股东提出退租产业园部分楼层区域。自2026年4月1日起，公司已退租8,203m<sup>2</sup>。

公司近两年的办公生产使用面积对比如下：

单位：平米

时间	地址	使用面积	用途	备注
截至2024年6月	深圳宝安·福永耀川工业园	29,953.07	生产、宿舍	截至目前，均已退租
	深圳南山·联合总部大厦	8,191.72	办公、展厅	
	江苏常州厂	11,829	生产	
	深圳周边仓库	7,200	仓储	
	东莞委外厂	8,250	生产	已终止
小计		<b>65,423.79</b>	-	-
截至2026年6月	深圳坪山·创智谷	77,966.37	生产、办公、宿舍、饭堂、仓储	-
	深圳南山·光峰总部大厦	12,308.7	办公、展厅	-
小计		<b>90,275.07</b>	-	-

未来，公司将根据发展战略、产能规划、业务规模等因素，综合判断公司整体生产经营用地，不排除公司通过减租、转租等方式继续减少整体生产经营用地的使用面积的可能性。

### (2) 关于产业园背景信息

2022年7月，光峰控股取得深圳市坪山区坑梓街道相关地块使用权，2024年11月完成主体工程竣工验收。光峰控股建设创智谷产业园的资金来源包含自有资金、银行贷款等。受限于自身条件及政策要求，公司未能获取上述地块使用权。此外，结合公司资金使用规划，公司暂未考虑将产业园购置注入上市公司。

### (3) 关于独立性的分析

公司与控股股东、实际控制人实行人员、资产、财务分开，机构、业务独立，各自独立核算、独立承担责任和风险。

#### 1) 业务独立

公司自主经营，独立开展业务，独立承担责任和风险，具有面向市场独立自主持续经营的能力，并确保公司业务独立于控股股东、实际控制人，不依赖控股股东、实际控制人进行生产经营，与控股股东、实际控制人控制的其他企业间也不存在同业竞争或者显失公平的关联交易，关联交易往来均履行审批程序，并具有交易的合理性、必要性以及交易价格公允性。

#### 2) 资产独立

公司与控股股东之间的资产产权界定清晰，生产经营场所独立，公司拥有与生产经营有关的研发系统、生产系统、销售系统和配套设施，拥有房屋、土地使用权、知识产权、商标等资产。公司对所拥有的资产有完全的控制和支配权。公司目前主要生产经营场所系向控股股东深圳光峰控股有限公司租赁使用，该等租赁不影响公司资产独立完整性，控股股东未使用创智谷产业园，不构成与控股股东、实际控制人的资产混同管理，不存在资产、资金被控股股东占用而损害公司利益的情况。

#### 3) 人员独立

公司已制定独立完整的劳动、人事、薪酬等管理制度，拥有独立的人事职能部门、经营管理团队，公司高级管理人员、财务、业务核心人员等在公司专职工作、领取薪酬，公司的劳动、人事及薪酬管理与控股股东、实际控制人完全独立。公司董事、高级管理人员均依合法程序选举或聘任，不存在控股股东、实际控制人超越公司股东会和董事会做出人事任免决定的情况。公司董事、高级管理人员未在控股股东、实际控制人中担任除董事以外的其他职务，亦未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领取薪酬。

#### 4) 财务独立

公司拥有独立的财务部门和独立的财务核算体系，配备专职的财务会计人员，能够独立作出财务决策，按照企业会计准则的要求建立了规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；公司不存在与控股股东、实际控制人共用银行账户的情形；公司依法独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人混合纳税的情况；公司未为控股股东、实际控制人提供担保，亦不存在控股股东、实际控制人干预公司资金使用的情况。

### 5) 机构独立

公司已建立健全内部经营管理机构，设有独立的办公和经营场所，不存在与控股股东、实际控制人合署办公或混合经营的情形。公司股东会、董事会等法人治理机构均独立有效运作，各内部机构在各自职责范围内独立决策、规范运行，不存在控股股东、实际控制人干预公司机构设置或经营管理职权情形。

综上，公司在业务、资产、人员、财务、机构等方面保持完整独立，具有独立完整的业务体系和面向市场自主经营的能力，主营业务及经营具备独立性。

### 3、结合与关联方形成往来款项的产生原因、账龄、期后回款情况等说明将其认定为经营性往来款的原因及依据。

单位：人民币万元

关联方名称	核算科目	2025年期末往来资金余额	账龄	期后回款
深圳光峰控股有限公司	其他应收款	889.27	1-2年	84.65
深圳市绎立锐光科技开发有限公司及其关联公司	应收账款	119.19	1年以内	86.18

#### 上述经营性往来款的原因及依据

##### (1) 深圳光峰控股有限公司

因经营需要公司租赁光峰控股之创智谷产业园的厂房用于生产经营、仓储及办公等用途，租赁期自2024年10月1日起至2039年12月31日止。

根据租赁合同约定，公司支付租赁押金889.27万元。该押金在租赁期满且无违约情况下将予以退还，根据企业会计准则，于2025年12月31日该笔押金构成公司与关联方之间的经营性资金往来，2026年4月因部分退租收回押金84.65万元。

##### (2) 深圳市绎立锐光科技开发有限公司及其关联公司

截至2025年末，公司与绎立锐光的往来余额合计为119.19万元，具体构成如下：

1) 销售材料形成的应收账款86.18万元，该款项系公司向关联方销售材料所形成，属于经营性往来。该笔款项已于2026年1月底完成期后回款，款项已结清。

2) 办公室租赁形成的应收账款33.01万元, 因经营需要, 绎立锐光向公司租赁部分物业用于日常办公, 租赁期自2025年1月1日起至2027年12月31日止。根据租赁合同约定, 该租赁存在3个月免租期。

按照《企业会计准则第21号——租赁》的规定, 在免租期内出租方不收取租金的情形下将租金总额在整个租赁期内按直线法分摊确认。据此, 公司在免租期内确认了相应租金费用, 同时形成对关联方的应收账款, 该笔余额将在租赁期内通过后续支付的租金逐步抵消, 预计至租赁期满时全部结清, 此交易属于经营性往来。

#### **4、年审会计师核查程序及核查意见**

##### **(1) 核查程序**

1) 检查租赁合同, 是否根据合同条款准确记录使用权资产, 抽查结算凭证, 测算面积占比、调研周边租赁市场价格、比对出租方对外出租价格、重新测算租金及核查关联关系。

2) 查阅人员、产能、扩产规划及固定资产资料, 实地核查场地使用情况, 核实租赁房产的必要性; 检查控股股东房产权属、资金凭证及决策文件, 确认资产取得、资金来源及未注入原因, 了解双方资产、业务、人员、财务、机构资料, 确认各方独立, 无混同情况。

3) 对光峰控股、绎立锐光的关联方往来款项实施函证程序, 回函结果相符; 获取并检查相关租赁合同、销售合同等支持性文件, 核实交易背景及款项性质。

##### **(2) 核查意见**

经核查, 我们认为:

1) 公司披露的租赁相关信息真实、准确、完整; 租赁租金定价结合市场行情及出租方对外报价确定, 租金定价具备公允性。

2) 在固定资产大幅增长的情况下租赁房屋具备合理性, 与控股股东、实际控制人在业务、资产、人员、财务、机构等方面不存在混同情形。

3) 公司与光峰控股的往来款889.27万元系厂房租赁押金, 与绎立锐光的往来款119.19万元系材料销售款及免租期内按准则分摊确认的应收租金, 均基于真实经营性业务背景, 与公司生产经营、办公租赁等日常活动直接相

关，不存在非经营性资金占用，结合账龄及期后回款情况，符合经营性往来款的认定依据。

特此公告。

深圳光峰科技股份有限公司董事会

2026年7月4日