

关于精进电动科技股份有限公司
2025 年年报问询函的回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于精进电动科技股份有限公司 2025 年年报问询函的回复

致同函字（2026）第 110A006043 号

上海证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对精进电动科技股份有限公司（以下简称“公司”或“精进电动”）2025 年财务报表，包括 2025 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2025 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2026 年 4 月 24 日出具了致同审字（2026）第 110A016727 号的无保留意见审计报告。

我们于近期收到了精进电动公司转来的上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《关于精进电动科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0194 号，以下简称“问询函”）。

按照该问询函的要求，基于精进电动公司对问询函相关问题的说明以及我们对精进电动公司 2025 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

问询函问题 1：

关于经营业绩。年报显示，报告期内，公司实现营业总收入 27.29 亿元，较上年同期增长 109.11%；实现归母净利润 1.50 亿元，实现扣非后归母净利润 0.32 亿元，上市以来首次实现扭亏为盈，同期归母净利润与扣非归母净利润金额存在显著差异。分季度看，2025 年 1-4 季度，公司分别实现营业收入 4.04 亿元、6.18 亿元、7.80 亿元、9.27 亿元；分别实现归母净利润 0.49 亿元、-0.13 亿元、0.48 亿元、0.67 亿元，分别实现扣非后归母净利润-0.48 亿元、-0.21 亿元、0.31 亿元、0.69 亿元。公司 2026 年一季报显示，公司实现营业收入 3.26 亿元，同比减少 19.20%，实现归母净利润-0.91 亿元、扣非后归母净利润-0.99 亿元，再次转为亏损。

请公司：（1）补充说明公司主营产品结构及销售规模、毛利率、公司主要产品市占率及行业地位、经营模式、主要客户及变动情况；（2）补充说明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，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存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况；（3）结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例；（4）补充说明报告期内所有非经常性损益科目的具体构成、发生背景、交易对手方、会计处理依据及实际发生金额、相关非经常性损益项目的会计处理是否符合《企业会计准则》要求、是否具备可持续性；（5）结合收入增长、毛利率提升、费用控制、资产减值转回、政府补助等非经常性损益等因素，补充说明 2025 年净利润扭亏为盈的具体原因及合理性、扣非后净利润与归母净利润差异较大的原因；（6）结合在手订单、产能规划、下游市场发展需求、公司一季度经营表现及产生原因，说明公司 2025 年业绩实现大幅增长并扭亏为盈是否系偶发性事件、是否能真实反映公司当下的盈利能力、公司实质盈利能力是否发生根本性好转、未来是否具备盈利可持续性，并说明 2026 年一季度业绩亏损是否反映公司经营有潜在风险，若存在，请充分提示风险。

（一）公司回复

1、补充说明公司主营产品结构及销售规模、毛利率、公司主要产品市占率及行业地位、经营模式、主要客户及变动情况

（1）主营产品结构及销售规模

公司主要从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务，主营业务收入按产品与服务划分可分为新能源汽车电驱动系统收入、技术开发与服务收入。2024 年至 2025 年，公司主营业务收入按产品和技术开发与服务情况和变动如下：

单位：万元

主营业务收入	2025 年	2024 年	变动%
新能源汽车电驱动系统	239,312.01	116,078.80	106.16
其中：乘用车电驱动系统	192,751.33	73,053.15	163.85

主营业务收入	2025年	2024年	变动%
非乘用车电驱动系统	46,560.68	43,025.65	8.22
技术开发与服务	31,419.98	11,941.80	163.11
合计	270,731.99	128,020.60	111.48

(2) 产品或服务毛利率情况

2025年度，公司主营业务按产品和技术开发与服务分类的毛利率及其变动情况如下：

单位：万元

项目	主营业收入	主营业成本	毛利率 (%)	主营业收入比上年增长 (%)	主营业成本比上年增长 (%)	毛利率比上年增长 (%)
新能源汽车电驱动系统	239,312.01	215,678.72	9.88	106.16	86.30	9.61
其中：乘用车电驱动系统	192,751.33	174,323.23	9.56	163.85	129.94	13.34
非乘用车电驱动系统	46,560.68	41,355.49	11.18	8.22	3.50	4.05
技术开发与服务	31,419.98	13,489.60	57.07	163.11	64.10	25.90
合计	270,731.99	229,168.31	15.35	111.48	84.83	12.20

① 新能源汽车电驱动系统业务

公司电驱动系统营业收入增长的原因，主要是境内新能源汽车销售持续增长，带来的对电驱动系统需求的增长。除行业的趋势外，公司的业务也更受自身项目变化的影响。在汽车行业，乘用车项目由于体量比较大，一个新项目的投产或者起量会对公司业务影响较大，其中公司对北汽集团的销售收入增长比较明显。北汽集团在公司发展历史上始终是公司的主要客户之一，其配套的电驱动系统项目对公司的整体业绩具有一定影响。2025年公司收入大幅增长，主要是公司为北汽集团配套的乘用车电驱动系统项目随着相关车型的上市和持续增量。北汽集团整车销售量快速增长，公司销售规模也随之快速增长。2025年度，公司对北汽集团的销售收入为 14.85 亿，较上年增长 12.19 亿元，增幅 458.44%，占当年收入增长总额的 85.63%，是 2025 年销售收入增长的主要原因。

② 技术开发与服务业务

技术开发与服务业务主要是为下游客户开发配套新车型的电驱动系统提供

服务，通常为项目制，技术开发与服务成果完成并通过客户验收时确认收入，各期收入受客户验收周期影响较大，不同项目完成时间的间隔差异较大，容易引起收入波动。技术开发与服务工作进度受公司下游客户的车型开发及量产上市计划以及公司研发是否顺利等因素的影响，因此技术开发与服务业务的节奏与电驱动系统消化节奏有所不同。技术开发与服务收入较去年同期有较大增长的主要原因是年度内公司结项的技术开发与服务项目较多。2025年度技术开发与服务收入占公司年度营业收入的11.51%，贡献毛利占全年毛利的40.03%，公司技术开发与服务收入的增长也进一步改善了公司盈利能力。

综上所述，行业稳步发展，公司主要客户的销量提升以及公司技术开发与服务项目结项进度为2025年度公司毛利率改善的关键驱动因素。

（3）主要产品市占率及行业地位

精进电动是全球新能源汽车电驱动领域的领军企业之一，从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务。公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术并已实现完整布局。精进电动为客户提供电驱动系统的整体技术解决方案，凭借卓越的产品性能、突出的系统级供应能力、领先的研发水平和高效的技术服务，赢得了国内外新能源汽车整车企业客户的信赖，是我国少数能够持续获得全球知名整车企业电驱动系统产品量产订单的新能源汽车核心零部件企业。

公司成功牵头科技部“十三五”国家重点研发计划“新能源汽车”重点专项技术开发项目、工信部“产业基础再造和制造业高质量发展专项”、发改委“增强制造业核心竞争力专项”、山东省科技厅“重大科技专项”等国家级、省级重大科研和产业化项目，还参与了科技部“十四五”国家重点研发计划“稀土”重点专项技术开发项目、北京市科委“科技计划项目”。

目前尚无公开披露的公司产品市场占有率的权威统计数据，但根据上海电机协会数据显示，2025年我国新能源汽车电驱动系统行业市场规模接近1,850亿元，公司2025年国内新能源汽车电驱动系统营业收入21.02亿元，占我国新能源汽车电驱动系统行业市场规模的比例约为1.14%。

公司与同行业可比公司的行业地位按相关业务规模排序，情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025 年收入	行业地位
联合动力	1,810,634.66	联合动力是新能源汽车动力系统的行业龙头，根据 NE 时代统计，在 2025 年中国新能源乘用车市场中，公司电控产品份额约 8.7%，在第三方供应商中排名第一（总排名第二）；车载充电机产品份额约 5.1%，总排名第七；电机定子产品份额约 10.5%，在第三方供应商中排名第一（总排名第二）；驱动总成产品份额约 7.8%，在第三方供应商中排名第二（总排名第四）
绿控传动	335,368.19	绿控传动是国内新能源商用车电驱动系统的领军企业之一，在新能源重卡领域占据重要市场地位。根据科瑞咨询调研数据统计，2023 年至 2025 年，公司新能源重卡电机配套市场占有率持续位居行业首位，行业领先优势明显
精进电动	272,867.63	精进电动是全球新能源汽车电驱动领域的领军企业之一，公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术并已实现完整布局。精进电动为客户提供电驱动系统的整体技术解决方案，凭借卓越的产品性能、突出的系统级供应能力、领先的研发水平和高效的技术服务，是我国少数能够持续获得全球知名整车企业电驱动系统产品量产订单的新能源汽车核心零部件企业
英搏尔	197,440.12	英搏尔深耕新能源领域动力系统二十年，是国内少数同时具备新能源领域电驱系统和电源系统多合一全技术要素的研发能力和系统集成能力的 Tier1 供应商，是新能源动力域核心产品平台化供应商
大洋电机	190,705.05	大洋电机是国内技术和规模领先的新能源汽车动力总成系统独立供应商，客户涵盖国内外主流整车/整机厂。公司目前拥有年产 100 万台套新能源汽车动力总成系统的生产能力
巨一科技	167,113.42	巨一科技是汽车等先进制造领域智能装备和新能源汽车电机电控零部件产品的主流供应商，公司多次获得沃尔沃、奇瑞捷豹路虎、一汽大众、蔚来汽车、吉利汽车、江淮汽车、奇瑞汽车、宁德时代、上汽变速器等客户的优秀供应商等奖项
方正电机	157,991.82	方正电机新能源驱动电机系列产品已与多家国内头部传统自主品牌整车厂、造车新势力及国际客户建立配套合作关系，客户包括上汽通用五菱、上汽集团、蜂巢传动、蔚然动力、小鹏汽车、理想汽车、零跑、大众汽车等
朗高电机	103,677.54	朗高科技是我国新能源商用车与非道路移动机械驱动电机领域的领军企业，在新能源重卡/矿卡/装载机/大中型客车驱动电机、风电变桨电机等领域占据重要市场地位

注：上述数据摘自于同行业公司 2025 年年报或者招股说明书，其中：联合动力：为其年报披露的电驱动系统业务的营业收入；绿控传动：为其招股书中披露总营业收入；英搏尔：为其年报披露的电驱总成和电机控制器业务的营业收入；大洋电机：为其年报披露的新能源汽车动力总成系统业务的营业收入；巨一科技：为其年报披露的新能源汽车电机电

控零部件业务的营业收入；方正电机：为其年报披露的驱动电机和汽车电子业务的营业收入；朗高电机：为其招股书中披露的新能源商用车业务营业收入。

（4）经营模式

公司主要从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务，主营业务收入来自电驱动系统产品销售和为客户提供技术开发与服务。公司下游客户主要为国内外大型整车企业。公司的销售模式为直销模式，与客户建立合作关系之后，将根据最终配套车型的生命周期以及后续车型的开发进度，向客户销售产品和提供服务。公司在销售中对部分客户存在寄售的情形，采用寄售模式的，公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入。

电驱动系统产品销售业务有以下特点：公司采取主动市场营销、需求导向研发的销售策略。在与整车厂交流并获得其需求意向之后，及时反馈并推动公司内部各相关部门进行方案讨论、技术答辩，得到客户的需求确认。后续经过商务谈判，样件制作，进一步签署框架协议或定点函。签订框架协议后，公司将进一步配合客户进行产品的研发、试制、检测等，在提供样件检测、小批量试制都得到客户认可之后，公司将正式进行批量生产，并依据合同规定与订单要求，向客户提供产品和售后服务。

技术开发与服务业务有以下特点：整车企业与核心零部件供应商在新车型或新产品规划的初期就开始深度合作同步研发，是汽车行业的常见模式。此等安排既可以共担风险又能够同步优化、提高效率。公司与客户签订具体协议之后，公司根据客户要求的产品参数、技术指标、试验项目等具体情形，组织人员进行定制化的技术开发与服务工作，并设置重要工作节点，接受客户的验收。公司技术开发与服务的具体内容主要有工装模具业务，主要包括整车企业客户新车型项目进入量产之前的工装设计、模具开发和技术服务业务，主要包括整车企业客户新车型项目的同步开发，非整车企业的工装模具开发、产品预研、样机试制等，有明确需求订单的新车型项目的技术服务。

公司的生产模式主要为按照客户订单组织生产，以销定产。产控物流部根据客户订单及交付时间、产能、设备状况、生产线负荷状况、原材料供应状况等综合评审，安排生产计划，并将生产计划发送给生产部门。生产部门根据生产进度发布生产制造令，按照生产制造令进行领料、组装、测试、包装、入库等，完成生产计划。由于原材料会受到季节性、生产周期、生产流程复杂等因

素影响，因此公司会储备一定量的原材料。同时随着公司经营规模的扩大，公司以“以销定产”的经营模式为基础，结合销售部门的订单预测、生产部门的交付情况以及原材料实时库存信息，综合制定采购计划。此外，还会为已销售产品的售后和升级改造进行原材料的储备。

(5) 主要客户及变动情况

2024 年度及 2025 年度，公司前五大客户（按同一控制人合并）销售情况如下：

单位：万元

2025 年				
排名	客户名称	销售收入	占收入的比例	销售产品对应车型
1	北汽集团	148,520.61	54.43%	乘用车：两款增程式越野车 商用车：多款新能源商用车
2	客户 1	26,876.65	9.85%	乘用车：多款混动车型，及纯电动轿车和多款厢式货车（与轿车共享系统）
3	客户 2	18,700.03	6.85%	乘用车：一款混动车型 商用车：多款新能源商用车
4	客户 3	13,908.34	5.10%	乘用车：一款混动车型 商用车：多款新能源商用车
5	客户 4	7,840.62	2.87%	乘用车：两款混动车型
合计		215,846.25	79.10%	
2024 年				
排名	客户名称	销售收入	占收入的比例	销售产品对应车型
1	客户 1	33,701.47	25.83%	乘用车：多款混动车型，及纯电动轿车和多款厢式货车（与轿车共享系统）
2	北汽集团	26,595.66	20.38%	乘用车：两款增程式越野车 商用车：多款新能源商用车
3	客户 3	14,158.77	10.85%	乘用车：两款混动车型 商用车：多款新能源商用车
4	客户 5	11,169.59	8.56%	乘用车：一款混动车型 商用车：多款新能源商用车
5	客户 2	8,577.24	6.57%	乘用车：一款混动车型，一款纯电动车型 商用车：多款新能源商用车
合计		94,202.73	72.19%	

公司主营业务收入中，2025年度前五大客户较2024年度变动分析如下：

① 北汽集团：公司主要是向其增程式越野车提供乘用车电驱动系统产品，向新能源商用车提供商用车电驱动系统产品。由于2024年第四季度增程式越野车投产，2025年相关车型大规模起量，拉动了2025年公司对北汽集团的收入。
② 客户1：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品，2025年由于客户需求减少，因此收入降低。
③ 客户2：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品和新能源商用车电驱动系统产品，2024年第四季度，由于客户某纯电动乘用车项目投产，2025年相关车型起量，拉动了2025年公司对客户的收入。
④ 客户3：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品和新能源商用车电驱动系统产品，2025年其对公司乘用车电驱动系统产品的需求减少，因此导致收入减少。
⑤ 客户4：公司主要为客户提供新能源乘用车电驱动系统产品。客户长期与公司有合作关系，并非新增客户。客户的新乘用车项目于2025年下半年投产，新投产的项目拉动了对公司产品的需求，导致收入增加。
⑥ 客户5：公司主要是向其提供新能源乘用车电驱动系统产品和新能源商用车电驱动系统产品。由于2025年客户乘用车项目对公司的需求减低，导致收入下降，该客户在2025年没有进入公司前五大客户，但是仍是公司前十大客户之一。

2、补充说明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，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存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况

（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。2025年度公司主营业务收入占营业收入比例99.22%，第四季度主营业务收入占比为99.13%。

2025年第四季度，公司实现营业收入9.27亿元，占全年营业收入的比例为33.96%，其中，新能源汽车电驱动系统销售收入6.85亿元，技术开发与服务收入2.33亿元，分别占全年同类业务总收入的28.63%和74.23%。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6,687.18万元，占全年净利润的44.46%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) 涉及主要客户情况及历年业务往来情况

公司2025年第四季度的前五大客户占第四季度总收入的79.11%，其中部分客户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年第四季度的前五大客户中的三个客户为大整车集团，并长期有业务往来。这些企业向公司采购电驱动系统产品和技术开发与服务。

一家海外客户为北美造车新势力企业，公司和该企业合作始于2021年，公司受客户委托为其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。另外一家为北美最大的船用推进系统制造商，公司和该企业合作始于2022年。公司受客户委托为其开发的新能源船只开发配套的电驱动系统产品，为客户提供的是技术开发与服务。

(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：

A. 商品销售

销售类型	销售模式	收入确认具体标准	收入确认依据
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

销售类型	销售模式	收入确认具体标准	收入确认依据
境外销售	非寄售模式	<p>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。</p> <p>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。</p>	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	<p>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。</p>	客户领用时点

B. 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	<p>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。</p>		客户验收完成并签署 PPAP 时点	PPAP 文件
模具开发	<p>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。</p>			
技术服务	<p>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。</p>		样件经客户验收完成时点	样件签收单
	<p>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</p>	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

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
	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。		

a. 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。

b. 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。

c. 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。

② 同行业公司的会计政策

公司名称	收入确认政策
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点履行的履约义务。</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：</p> <p>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。</p> <p>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。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。</p> <p>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>



公司名称	收入确认政策
	<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>
绿控传动	<p>本公司收入确认的具体方法如下：</p> <p>(1) 新能源汽车电驱动系统及相关零部件、配件销售收入确认方法</p> <p>1) 非寄售模式：公司将产品按照合同运至约定交货地点，并由买方确认签收后，确认产品销售收入；</p> <p>2) 寄售模式：公司将产品运抵客户指定仓库，在客户领用产品并与客户确认领用数量后，根据相应的系统数据、与买方核对领用记录确认收入；</p> <p>3) 国外商品销售收入：根据贸易术语条款确认收入，采用 FOB 贸易结算方式的销售业务，公司在产品完成报关并取得提单当期确认收入；采用 EXW 贸易结算方式的销售业务，公司在客户或其指定承运人上门提货当期确认收入。</p> <p>(2) 技术开发与服务收入确认方法技术开发与服务收入包括技术研发服务与延保服务。</p> <p>技术研发服务：公司履约的同时客户不能即时取得并消耗公司履约所带来的经济利益且公司不能在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的，公司将其作为在某一时点履行的履约义务。公司依据合同约定完成技术服务时，公司确认收入。</p> <p>延保服务：公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在延保服务提供期间，按照履约进度确认收入。</p> <p>(3) 让渡资产使用权收入与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时，确定让渡资产使用权收入金额。公司让渡资产使用权收入主要为房屋租赁收入，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。</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：国内销售的收入确认：</p> <p>1 非寄售模式（包含直销、经销）下，公司将产品按照合同运至约定交货地点，取得经客户确认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，公司根据经客户确认的领用或使用结算明细确认销售收入；境外销售的收入确认：FOB、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；DAP 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；EXW 结算方式的，按照合同约定将货物出库交付给客户或客户指定的物流公司，取得客户确认的发货交接单据确认收入。</p> <p>(2) 提供技术服务的确认方法公司与客户之间的提供技术服务主要包括维修服务、标定试验服务。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，提供测试服务数据且获得客户认可时确认收入。</p>

公司名称	收入确认政策
	对于延保服务，由于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，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。
大洋电机	本集团的收入主要包括销售建筑及家居用电机、起动机及发电机、新能源车动力总成系统等商品而产生的收入。本集团确认产品销售收入的具体方式为产品已经发出并经客户确认，其中出口销售采用 FOB 结算的，在产品完成报关和商检时确认收入；采用 DDP 结算的，以产品已交付购买方并取得客户领用单据时确认收入；存放外库的产品以产品已被购买方领用并取得领用单据时确认。
巨一科技	<p>本公司收入确认的具体方法如下：</p> <p>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，属于在某一时点履行履约义务。</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，本公司根据销售合同或订单约定，以产品发出并经客户签收或经客户领用后确认销售收入；</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>
方正电机	<p>公司主要销售驱动电机和汽车电子、智能控制器和微特电机等产品。</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>
英搏尔	<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，公司完成报关手续后，根据出口报关单、提单或运单确认收入。</p> <p>同类业务采用不同经营模式涉及不同收入确认方式及计量方法的情况。</p>

综上对比分析，公司执行的收入确认政策与同行业公司一致，不存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况。

(4) 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

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 115.25%，主要是受北汽集团收入增长拉动。该客户在公司发展的历史上一一直是公司的主要客户之一，从 2012 年开始合作。自 2024 年下半年开始，公司配套客户两款新车型陆续上市，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 1、关于经营业绩”之“1、补充说明公司主营产品结构及销售规模、毛利率、公司主要产品市占率及行业地位、经营模式、主要客户及变动情况”之回复。2025 年第四季度，对北汽集团销售收入 4.69 亿元，保持在较高水平，占全年对其销售收入的 31.71%，较上年同期增长 391.42%，从而增加了第四季度净利润。

2025 年第四季度，公司技术开发与服务收入 2.33 亿元，占全年该项收入的 74.23%，主要来源于相关项目于第四季度完成验收或因开发终止而确认收入，其中终止的项目集中在美国。公司长期重视美国市场，已在底特律设立子公司，为斯特兰蒂斯、福特等国际领先车企提供同步技术开发服务，以争取后续电驱动系统的供应合作，公司也承接了部分造车新势力的研发项目。2025 年以来，受经济增长放缓和美国新能源政策调整双重影响，部分美国客户进行战略调整，或终止车型开发计划，或经营困难进入破产程序。相关合同终止具有合理性，公开信息可验证，且公司已收取基于已完成工作量的技术服务费，无需向客户返还，因此在终止时点确认收入，这也相应增加了第四季度净利润。

2025 年以来，受经济下行周期以及叠加特朗普新能源政策调整双重影响，精进电动的部分美国客户进行战略调整，或终止新能源车型的开发计划，或经营困难进入破产程序等，合同集中终止具有合理性，该部分内容有公开信息可验证其真实性。第四季度因开发终止而确认收入主要分成以下三种情况：

① 合同双方协商一致终止项目情况

与北美造车新势力企业一（以下简称“F 公司”）的项目及北美知名船机系统企业（以下简称“M 公司”）项目均为 2021-2022 年期间开始的技术开发项目。

A.F 公司项目

公司受 F 公司委托进行海外乘用车三合一总成同步开发工作。公司于 2021 年 8 月至 2023 年 5 月陆续收到相关 7 个开发订单和工装模具开发订单，订单金额合计 1,752.36 万美元，其中技术服务 1,474.51 万美元，工装模具 277.85 万美元。截至 2025 年 11 月末，随着服务成果陆续提供，累计已开出发票并收到合同款 1,047.02 万美元，其中技术服务 951.78 万美元，工装模具 95.24 万美元，折合人民币 7,408.62 万元。因未达到 PPAP 验收条件，相关款项计入合同负债（不含税人民币 6,949.88 万元）。

2024 年 6 月，F 公司通知公司暂停项目的 DV 试验，之后该技术开发项目处于暂停阶段。2025 年 12 月 18 日，双方签署备忘录，由于市场变化原因，双方一致同意终止联合开发项目，确认相关订单未完成的工作终止，已完成的工作已完成支付，公司不再向 F 公司进一步申诉相关费用并免除 F 公司与项目相关的所有费用责任。根据该备忘录，合同履约义务终止，合同负债无须返还，公司据此于备忘录签署之日将不含税合同负债 6,949.88 万元确认为收入，管理层认为合同双方均一致确认项目终止和交易金额，无后续履约义务，在 2025 年确认收入符合收入准则相关规定。

B. 北美知名船机系统企业（以下简称“M 公司”）的项目

公司受 M 公司委托进行电机和控制器二合一产品同步开发工作，公司于 2022 年 12 月至 2024 年 8 月陆续收到 M 公司 11 个技术开发订单和工装模具开发订单，订单金额 594.98 万美元，其中技术开发 371.74 万美元，工装模具 223.24 万美元。

2024 年 10 月客户通知项目暂停。截至 2024 年 10 月末，随着技术服务成果陆续交付，公司已开具发票 501.12 万美元，其中技术开发 323.42 万美元，工装模具 177.70 万美元，并已收回款项，因未取得 PPAP 验收，相关款项计入合同负债。

2025 年 12 月，双方协商终止该项目，于 2025 年 12 月 30 日，双方以邮件方式确认项目终止。具体形式为公司 Xuechao 向 M 公司 Eric.Cardenas 发出终止确认邮件，要求其确认项目状态，因项目已暂停 6 个月，鉴于先前的所支付款项覆盖了精进电动交付的成果，且双方不存在任何未完成交付物或未支付的款项，精进电动提出终止该项目，双方均无需承担与此项目相关的任何费用责任。M 公司 Eric.Cardenas 于 2025 年 12 月 30 日回邮件予以确认。相关订单中列示的邮箱为 Eric.Cardenas 的邮箱，前后能够互相印证。

根据上述邮件确认，合同履约义务终止，合同负债无须返还，公司据此于邮件确认之日将合同负债确认为收入，公司管理层认为合同双方均一致确认项目终止和交易金额，无后续履约义务，在 2025 年确认收入符合收入准则相关规定。

② 委托方单方以邮件通知项目终止情况

某国际头部整车企业（以下简称“S 公司”）是公司主要客户之一，因 S 公司为开发新车型项目，公司受托提供同步开发服务，开发前、后驱动电机产品。2025 年 6 月，公司收到两个订单，订单金额合计 1,391.76 万美元。

公司在提供服务过程中，每周五与 S 公司召开周例会，对完成工作进行确认，并由 S 公司整理会议纪要向精进发送邮件确认。2025 年 9 月，S 公司通知公司由于其战略调整，暂停项目的相关工作和支出，包括停止未完成的开发工作。在 10 月 24 日的周例会中，对截至 10 月 3 日技术开发进度进行邮件确认，确认 DVe Testing 已完成，77 份测试报告已全部提交（截至 10 月 17 日累计提交 15 份），测试订单总金额 2,997,961 美元；确认 DVe 样品已提供，金额 3,801,232 美元；C 样品（Stick Axle Design Status）交付，公司请求付款 3,631,746 美元。S 公司对上述事项确认，跟进付款。精进电动于 2025 年 9-10 月开出发票 1,056.01 万美元。

2025 年 12 月，S 公司就已开出的发票付款 942.76 万美元，2026 年 1 月付款 111.63 万美元。另外结算按人工时收费的现场支持费用 1.62 万美元。开出发票款项已全额收回。

2025 年 12 月 19 日，S 公司通过 communications PUR 全球采购部门邮箱向供应商发出通知，因其战略调整，决定终止项目。根据该邮件通知，项目随之终止。根据 S 公司官方公布的《全球通用条款与条件》，S 公司有权单方终止合同，其发出的邮件通知具有终止合同的法律效力，结合双方邮件往来对已完成技术服务进度和交付样品价款进行确认，支付代表货物已收讫且服务已履行，不存在预收款返还义务。因此精进电动根据邮件发出时点作为合同履约义务终止时点具备合理性。

另外，美国《统一电子交易法》(UETA)与《联邦电子签名法案》(ESIGN)，明确规定电子记录（包括电子邮件）具有与书面文件同等的法律效力，不得仅因其形式是电子版而否认其法律有效性。美国《统一商法典》2-309，也规定了合同终止的“合理通知”义务。只要通知在合理时间内发出，且符合商业善意

原则，即具有法律效力。从法律条文和合同条款看，S公司的终止项目邮件通知具备法律效力。

根据双方的邮件沟通，双方对已完成工作进度和交付产品对应的总金额均予以确认，合同价款没有争议，且在2026年1月，已收回全部已确认的进度款，根据2021年第12版《全球通用条款与条件》第14条，已收取款项对应已提供服务 and 产品，无返还义务。2026年3月，对已发生未完成交付的部分，公司通过S公司已开通的索赔通道，提交1,600万美元的索赔。

公司根据以上判断，认为根据客户的采购合同终止条款，于2025年12月确认技术开发与服务收入1,056.01万美元，折合人民币7,422.49万元。

③ 因客户破产合同终止确认收入

2025年第四季度，因获悉2家客户破产，公司认为客户已丧失履约能力，构成违约，根据美国UCC《统一商法典》相关规定，作出终止合同决定，确认技术开发服务收入。

A. 北美造车新势力企业二（以下简称“V公司”）项目

该项目系为V公司开发的商用车型配套的动力总成同步开发项目，2022年7月起陆续收到V公司2个相关开发的订单和工装模具开发订单，订单金额1,175.51万美元。

截至2024年，随着技术开发服务提供进度，已开具发票576.89万美元，累计收款（含税）178.04万美元。因同步开发业务未取得PPAP验收，已收款项计入合同负债。

2023年初因该客户欠款未支付，该项目暂停。2024年12月，美国特拉华州破产法院（United States Bankruptcy Court for the District of Delaware）受理了V公司及其母公司集团旗下另外7家关联公司的破产重组案件（案卷号24-12728）。2025年，该破产重组转为破产清算。根据查询法院资料，V公司及其股东已经在2025年完成部分资产的出售。在2025年10月29日，V公司的母公司向法院提交了首次综合清算计划及相关披露声明，标志着案件从“重组”向“清算”的正式转向，公司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，将已收取款项结转收入，折合人民币1,260.23万元。

在V公司向法院提交的财务状况书中，已将公司列为了其无担保债权人，欠款398.85万美元，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，据此推断精进电动已收取款项无须返还。

B. 北美造车新势力企业三（以下简称“C公司”）项目

公司于2021年6月至2022年4月陆续收到C公司9个相关的定转子项目开发订单和工装模具开发订单，为其新车型开发提供同步开发服务。累计收到订单金额663.02万美元。

截至2024年末，已向其开具发票460.44万美元，累计收款（含税）427.46万美元。因同步开发业务未取得PPAP验收，已收款项计入合同负债。

C公司在取得公司交付的部分开发成果后，未按照协议约定及时支付相应款项。公司多次催促C公司付款后，2023年10月28日，公司和C公司签署了还款协议：C公司认可公司已完成相应义务和开具了对应发票，为避免C公司因未付余额而面临诉讼，双方就协议支付条款达成一致，在协议中C公司认可对公司有未付余额141.84万美元，并据此制定了还款计划，按照该计划，C公司应于2024年2月16日之前支付完成上述款项，但C公司期后未全部支付该欠款。

2025年1月，美国特拉华州破产法院（United States Bankruptcy Court for the District of Delaware）受理了C公司的破产案件（案卷号25-10099）。经过公司跨部门评估，因客户已经进入破产清算，无履约能力，决定终止该客户相关项目。将已收取款项427.46万美元结转收入，折合人民币3,029.42万元。

公司于2025年2月6日向法院提交了对C公司的债权申报资料，在资料中显示公司与C公司签署的协议的未付余额是141.84万美元，C公司已还款97.17万美元，尚有44.67万美元，据此申报对C公司债权。从法院公布的C公司财务状况书可以查阅到已将公司的44.67万美元列为无担保债权，且公司未在C公司公布的预付供应商名单中。据此推断公司已收取款项无须返还。

上述两个项目的履约义务终止判断依据是法院受理破产清算，客户将在破产清算后终止经营，无继续履约能力和意图。根据美国《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；精进根据第2-703，决定终止该客户相关项目，解除合同，系基于《统一商法典》的违约救济权原则，具有法律效力。

附：美国统一商法典相关条款

§ 2 - 609. 获得适当履约保证的权利（1）当任何一方有合理理由认为对方不能正常履约时，该方可以书面形式要求对方提供适当的履约保证。在收到该保证之前，如果在商业上合理，该方可以暂停尚未约定获得回报的任何履约行

为。(4)一方收到对方有正当理由的要求后，如果未能在最长不超过 30 天的合理时间内按当时情况提供履约的适当保证，即构成毁弃合同。

§ 2 - 610. 预期违约：当任何一方就尚未到期的履行作出毁约表示，且该毁约将实质性损害合同对另一方的价值时，受损方可以：(a) 在商业上合理的时间范围内等待毁约方履行合同；或者 (b) 采取任何违约救济措施（第 2 - 703 条或第 2 - 711 条），即便他已通知毁约方自己将等待其履行并敦促其撤回毁约表示；并且 (c) 在上述任何一种情况下，停止履约，或者按照本条有关卖方即便在违约情况下仍有权将货物确定于合同项下或继续制造未完成的货物（第 2 - 704 条）。

§ 2 - 703. 卖方的一般救济措施：如果买方错误地拒绝接受货物、撤销对货物的接受、未能在交货时或交货前支付到期款项，或者就部分或全部货物毁约，则对于直接受影响的任何货物，并且，如果违约涉及整个合同（第 2 - 612 条），则对于尚未交付的货物，受损害的卖方可以：a. 中止交付此部分货物；b. 根据后述规定（第 2 - 705 条）阻止货物保管人作出交付；c. 根据下条规定对尚未特定于合同项下的货物进行处理；d. 根据后述规定（第 2 - 706 条）转售货物并取得损害赔偿；e. 取得拒收货物的损害赔偿（第 2 - 708 条），或在适当情况下，取得价款（第 2 - 709 条）；f. 解除合同。

§ 2 - 704 条. 卖方救助半成品货物或在违约发生后仍将货物特定于合同项下的权利：

1. 上条中的受损害的卖方可以：

a. 将尚未特定于合同项下的符合合同的货物特定于合同项下，只要在他得知违约时货物仍由他占有或控制；

b. 将货物用于转售。即使货物只是半成品，只要已明确供给该特定合同，亦可用于转售。

2. 如果货物为半成品，受损害的卖方为避免损失和实现货物价值，根据合理的商业判断，可以完成产品的制造，并将其全部特定于合同项下，或停止制造并把现有半成品处理出售，或以任何其它合理的方式处置。

§ 2 - 711 条. 买方的各种救济；买方对被拒收之货物的担保权益

1. 如果卖方未能作出交付或毁约，或如果买方正当拒收或正当撤销接受，买方可就任何所涉及到的货物解除合同；或如果违约涉及到整个合同（第 2 - 612 条），买方可就全部货物解除合同，而且不论买方是否已解除合同，他除去

可以收回已支付的价款外，还可以：

- a. “补进”货物，并依据下条就涉及到的全部货物取得损害赔偿，不论这些货物是否已特定于合同项下；或
 - b. 依据本篇规定取得未能交付的损害赔偿（第 2-713 条）。
2. 如果卖方未能作出交付或毁约，买方还可以：
- a. 依据本篇规定追取已特定化的货物（第 2-502 条）；或
 - b. 在适当情况下，依据本篇规定取得实际履行或取回货物（第 2-716 条）。
3. 买方正当拒收或正当撤销接受后，就其已支付的价款，以及检验、接收、运输、保管和存储货物中的任何合理支出，对其占有或控制的货物享有担保权益，并可以用同受损害的卖方相同的方法留持和转售这些货物（第 2-706 条）。

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。

3、结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例

（1）公司所处行业季节性特征及商业模式

① 历史趋势及季节性特征

根据中汽协数据统计，2024 年至 2026 年第一季度国内新能源汽车的各季度销量情况如下：

单位：万辆

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2026	200.3			
2025	263.3	324.3	359.4	440.5
2024	178.3	274.2	322.9	382.8

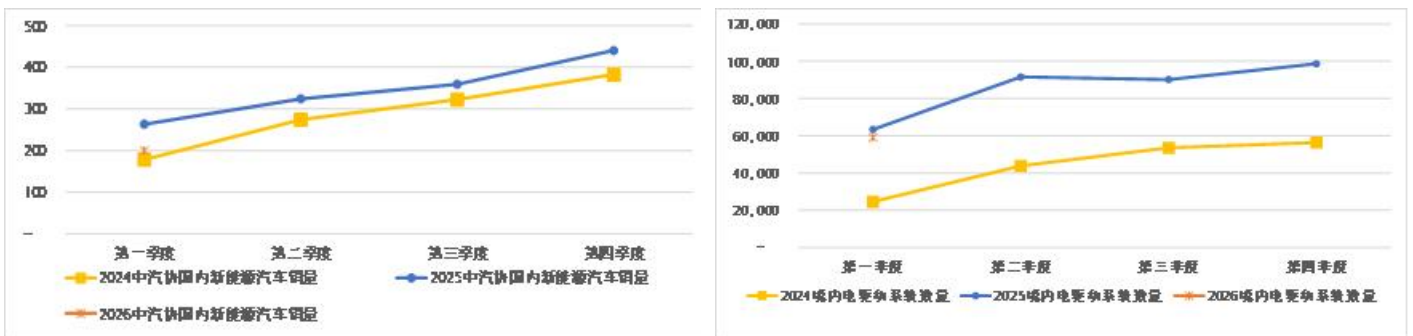
以上中汽协数据可以看出三个特点：第一，就国内新能源销量而言，全年中一季度销量最低，而四季度销量最高；第二，各年度内第一季度至第四季度整体销量呈上升趋势；第三，2026 年第一季度的销量低于 2025 年第一季度，说

明 2026 年国内新能源汽车市场在第一季度较为疲软，介于 2024 第一季度和 2025 年第一季度之间。

2024 年至 2026 年第一季度，我国新能源汽车的各季度销量情况趋势及公司电驱动系统国内销量趋势对比如下：

单位：万辆

单位：台



右图为 2024 年至 2026 年第一季度公司电驱动系统的国内销量的趋势图。与左图比较，可以看出两个图的趋势基本相符。各年度内，公司第一季度销量最低，第四季度销量最高，且第一季度至第四季度整体呈上升趋势；两者同样，2026 年第一季度的销量介于 2024 第一季度和 2025 年第一季度之间。因此，公司的销售季节性特征基本和行业相符。

② 商业模式

公司主要从事新能源汽车电驱动系统的研发、生产、销售及服务，主营业务收入来自电驱动系统产品销售和为客户提供技术开发与服务。公司下游客户主要为国内外大型整车企业。公司的销售模式为直销模式，与客户建立合作关系之后，将根据最终配套车型的生命周期以及后续车型的开发进度，向客户销售产品和提供服务。我国汽车行业市场存在明显的季节性特征，通常从九月和十月开始转入销售旺季，下半年汽车销量明显高于上半年。基于我国汽车行业的季节性特征和公司商业模式，公司的营业收入亦呈现同样的季节性波动，具备合理性。

(2) 公司主要客户各季度收入确认政策及回款情况

① 收入确认政策

具体参见“问题 1、关于经营业绩”之“2、补充说明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，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存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况”之回复。

公司的政策与同行业可比公司相较，符合行业的业务特征以及收入确认惯例，公司主要客户各季度收入确认政策未发生变化。

② 回款情况

2025 年，前五大客户各季度的收入和回款情况如下：

单位：万元

项目	收入	占比%	回款金额	占比%
第一季度	32,998.14	15.29	34,497.00	14.94
第二季度	51,938.33	24.06	51,802.42	22.43
第三季度	65,692.07	30.43	69,695.23	30.18
第四季度	65,217.71	30.22	74,916.60	32.45

以上趋势显示，公司主要客户的销售额和回款情况基本一致。

(3) 最近三年公司各季度经营业绩波动情况

最近三年，公司各季度营业收入波动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	40,390.01	14.80%	27,481.46	21.06%	17,796.28	20.54%
第二季度	61,849.70	22.67%	30,363.41	23.27%	21,204.65	24.48%
第三季度	77,969.54	28.57%	34,064.40	26.10%	23,305.27	26.90%
第四季度	92,658.37	33.96%	38,580.80	29.57%	24,317.70	28.08%

2025 年度，公司分季度收入分别为 40,390.01 万元、61,849.70 万元、77,969.54 万元和 92,658.37 万元。2023 年、2024 年公司分季度收入中，均呈现第四季度收入占比较高的情形，与 2025 年度分季度变动趋势保持一致，具备合理性。

公司同行业可比公司的 2025 年分季度收入占比情况如下：

单位：%

季度收入占比	联合动力	朗高电机	绿控传动	大洋电机	巨一科技	方正电机	英搏尔	行业均值	公司
第一季度	18.59	21.02	15.00	25.87	22.13	18.21	14.09	19.27	14.80
第二季度	25.61	24.04	21.20	25.20	21.66	25.19	21.24	23.45	22.67
第三季度	25.98	23.64	23.82	24.05	24.57	25.65	25.52	24.75	28.57
第四季度	29.82	31.31	39.98	24.88	31.64	30.95	39.15	32.53	33.96

由上表可知，公司同行业可比公司 2025 年分季度收入均呈现第四季度收入较高的情形，公司分季度收入占比情况与同行业可比公司不存在较大差异。

综上所述，公司各季度经营业绩波动较大与下游车企的采购模式、消费者消费习惯等行业因素有关，公司各季度经营业绩波动较大与以往年度变动趋势保持一致，符合行业惯例，具备合理性。

4、补充说明报告期内所有非经常性损益科目的具体构成、发生背景、交易对手方、会计处理依据及实际发生金额、相关非经常性损益项目的会计处理是否符合《企业会计准则》要求、是否具备可持续性

公司 2025 年发生非经常性损益金额 11,865.69 万元，具体情况如下：

非经常性损益项目	2025 年金额 (万元)
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	408.17
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	11,444.28
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	83.52
债务重组损益	86.55
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-872.43
减：所得税影响额	-715.60
合计	11,865.69

(1) 政府补助

公司于 2025 年度收到各项政府补贴 14,948.40 万元，收到补贴中 9,557.86 万元为与收益相关，该部分当期计入其他收益 8,422.37 万元，另收到 5,390.54 万元为与资产相关，本期摊销部分 473.62 万元确认为其他收益，其余确认为递延收益，以前年度收到的与资产相关政府补贴本期确认摊销部分 2,548.29 万元。本期确认的政府情况如下：

单位：万元

种类	政府补助来源	期初余额	本期新增补助金额	本期结转计入损益的金额	期末余额	对应研发项目进展
与资产相关的政府补助：						
菏泽市经济开发区管理委员会补贴款项目	菏泽市经济开发区管理委员会	8,641.67		1,000.00	7,641.67	已完结
高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目	工业和信息化部	2,908.19	4,097.54	811.91	6,193.82	已完结
乘用车，商用车用插电式深度混合动力系统研发产业化项目	国家发展改革委	180.00		180.00		已完结
多模驱动插电式乘用车性能优化	科学技术部高技术研究中心	64.88		25.95	38.93	已完结
新一代轻量化高功率密度稀土永磁电机开发	科学技术部高技术研究中心	43.63		4.40	39.23	待验收
新能源汽车高效率矩形导体电机研发及产业化	山东省科学技术厅	103.56		10.71	92.85	进行中
高效纯电动客车动力平台及整车集成关键技术——苏州绿控传动科技有限公司	科学技术部高技术研究中心	31.63		5.50	26.13	已完结
高效一体化油冷增程器总成开发及整车集成应用	科学技术部高技术研究中心	72.90		16.80	56.10	已完结
高效纯电动客车动力平台及整车集成关键技术——中通客车控股股份有限公司	科学技术部高技术研究中心	31.20		7.80	23.40	已完结
高环境适应性的公路客车燃料电池动力系统和整车集成技术	科学技术部高技术研究中心	10.00		3.00	7.00	已完结
新能源汽车关键技术研究及示范应用	北京市科学技术委员会	9.63		6.80	2.83	已完结
北京朝阳区高新技术产业发展引导资金-扩大固定资产投资	中关村科技园朝阳区管理委员会		300.00	33.88	266.12	已完结

种类	政府补助来源	期初余额	本期新增补助金额	本期结转计入损益的金额	期末余额	对应研发项目进展
基于国产先进工艺高安全 MCU 芯片的动力域逆变器开发及应用	北京市经济和信息化局		218.00	7.27	210.73	进行中
新能源汽车电机新结构系统研发	上海市经济和信息化委员会	2.59		2.59		已完结
重点技术改造	上海市经济和信息化委员会	20.00		20.00		已完结
新能源乘用车电驱动系统技术开发及智能制造产业化项目（新能源项目）	上海市新能源汽车推进领导小组办公室	235.17		68.00	167.17	已完结
带自动变速装置的两档箱电动汽车电驱动系统试制	上海嘉定区科学技术委员会	43.21		20.89	22.32	已完结
高性能高可靠轻量化电机技术及产业化研究	上海市科学技术委员会	74.52		17.54	56.98	已完结
新能源汽车驱动电机智能工厂工业互联网建设项目（工业互联网项目）	上海市经济和信息化委员会	51.52		12.88	38.64	已完结
高速电机单侧变速构形混合动力总成项目（工业强基项目）	上海市经济和信息化委员会	238.97		46.93	192.04	已完结
精进百思特企业技术中心创新人才牵引专项（创新人才牵引项目）	上海市经济和信息化发展研究中心	13.65		3.28	10.37	已完结
新能源汽车关键零部件技术改造产业化项目（技改项目）	上海市经济和信息化委员会	380.17		64.00	316.17	已完结
2020 年度一体化动力分配双电机系统首台突破项目	上海市经济和信息化委员会		75.00	5.63	69.37	已完结
新一代水冷高功率驱动电机系统首台突破	上海市经济和信息化委员会	77.85		8.05	69.80	已完结
精进菏泽新能源汽车电动化动力总成产业化基地项目	菏泽市经济开发区管理委员会	2,126.25		364.50	1,761.75	已完结

种类	政府补助来源	期初余额	本期新增补助金额	本期结转计入损益的金额	期末余额	对应研发项目进展
新能源汽车扁线电机柔性智能制造升级改造项目	菏泽鲁西新区经济发展局		700.00	23.33	676.67	进行中
小计		15,361.19	5,390.54	2,771.64	17,980.09	
与收益相关的政府补助:						
高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目	工业和信息化部	1.25	8,046.30	8,047.55		已完结
农机新型动力系统与智能控制单元技术研发及示范	科学技术部高技术研究发展中心	83.56		45.58	37.98	进行中
新能源汽车高效率矩形导体电机研发及产业化	山东省科学技术厅	373.83		144.71	229.12	进行中
驱动电机永磁体全流程重稀土极致应用与工程验证	科学技术部高技术研究发展中心	29.25		29.25		已完结
基于国产先进工艺高安全 MCU 芯片的动力域逆变器开发及应用	北京市经济和信息化局		1,282.00	146.51	1,135.49	进行中
新能源汽车用高效低噪音高速减速器总成开发	正定县科学技术和工业信息化局	29.48		29.48		已完结
北京市知识产权局专利资助金	北京市知识产权局		143.70	143.70		已完结
稳岗补贴	菏泽鲁西新区社会事业局/正定县社会保险中心		36.89	36.89		已完结
外冈镇镇府工业发展专项资金款	外冈镇政府		20.00	20.00		已完结
扩岗补助	嘉定人力资源和社会保障局/菏泽鲁西新区社会事业局/正定县社会保险中心		7.05	7.05		已完结
嘉定科学技术委员会高企认定专项资助	嘉定科学技术委员会		5.00	5.00		已完结



种类	政府补助来源	期初余额	本期新增补助金额	本期结转计入损益的金额	期末余额	对应研发项目进展
外冈镇人民政府人才补贴	外冈镇人民政府		5.00	5.00		已完结
上海市商务委员会上海企业多元化专项资金	上海市商务委员会		4.44	4.44		已完结
2024年度新能源汽车高效低噪音矩形导体驱动电机技术研究项目科学技术奖励资金	菏泽鲁西新区科技创新服务中心		3.00	3.00		已完结
2025年度山东省技术创新引导计划（中小微企业升级高新技术企业财政补助）	山东省科学技术厅		3.00	3.00		已完结
上海市残疾人就业服务中心超比例奖励	上海市残疾人就业服务中心		0.97	0.97		已完结
河北省科技型中小企业认定市级奖补资金	正定县科学技术和工业信息化局		0.50	0.50		已完结
小计		517.37	9,557.85	8,672.63	1,402.59	
合计		15,878.56	14,948.39	11,444.27	19,382.68	

根据《企业会计准则-政府补助》第六条政府补助同时满足下列条件的，才予以确认：（一）企业能够满足政府补助所附条件；（二）企业能够收到政府补助。与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，应当区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，应当整体归类为与收益相关的政府补助。《企业会计准则应用指南-政府补助》与收益相关的政府补助如果用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失，企业在取得时应当先判断企业能否满足政府补助所附条件。根据本准则规定，只有满足政府补助确认条件的才能予以确认，而客观情况通常表明企业能够满足政府补助所附条件，企业应当将其确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本。

公司对于政府补助执行的会计政策为：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；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。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。

公司对于报告期内收到的专利补贴、稳岗补贴及其他地方财政扶持补助，于实际收到时直接计入当期损益。与收益相关的政府补助主要为国家和地方相关科研课题与任务项目，并根据课题和项目任务书收到课题及项目资金。公司根据有关主管部门资金拨付文件、资金（课题）申报文件以及资金用途来划分

政府补助性质，将主要用于设备购置的资金划分为与资产相关的政府补助，除此之外的其他补助资金则划分为与收益相关的政府补助，并根据课题项目执行期间进行摊销计入其他收益，不存在跨期情形，符合企业会计准则的规定。

(2) 非流动性资产处置损益

本年度处置报废资产取得资产处置收益 408.17 万元，在完成处置时确认处置收益，符合企业会计准则规定。本年度处置报废资产主要情况如下：

单位：万元

交易对手方	资产处置 收益金额	处置资产 净值	处置对价
上海国际汽车城产业发展有限公司	273.59	1,336.43	1,610.02
昆山广启机电科技有限公司	126.02	15.39	141.42
众鑫汇科技（昆山）有限公司	25.29	6.57	31.86
上海君宜机电设备安装服务有限公司	24.97	12.25	37.21
昆山金友诚精密测量仪器有限公司	11.91	0.74	12.65
其他	-53.61	115.54	61.93
合计	408.17	1,486.92	1,895.09

(3) 除上述各项之外的其他营业外收入和支出

除上述各项之外的其他营业外收入和支出金额 -872.43 万元，其中其他营业外收入 546.54 万元，其他营业外支出 1,418.97 万元。

其他营业外收入的项目主要包括取得的违约金及赔偿款 344.95 万元和无法支付的应付款项 201.39 万元。

违约金及赔偿款 344.95 万元，其中公司向宁波上中下自动变速器有限公司收取违约赔偿款 319.43 万元，双方签署合同中约定了“买方在终止合同时，对于卖方完全符合采购订单的要求，根据买方已批准的月采购订单已经生产完成且未交付的制成品的未结清款项应予以支付。”该项赔偿虽与公司经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，属于非持续性的收益，计入营业外收入，属于非经常性损益。

无法支付的应付款系长期挂账未支付的应付账款因供应商注销，相关应付款无法支付，经清理确定无法支付后计入营业外收入，对应 39 家供应商，合计金额 201.39 万元。

其他营业外支出的项目主要包括：向 Semikron Danfoss 等支付赔偿款 1,076.02 万元，预提未决诉讼损失 319.61 万元。公司与 Semikron Danfoss 就之前采购 IGBT 最低采购量合同达成终止和解协议，向对方支付和解赔偿款 150 万美元，折合人民币 1,054.32 万元。该赔偿款为未提货的采购支付的违约成本，无对应的实物，虽与经营业务相关，不属于公司经营常规性事项，考虑其性质特殊和偶发性，属于非持续性的支出，计入营业外支出，符合非经常性损益范围。

如公司 2025 年年度报告第八节财务报告十六、承诺及或有事项部分已披露：2025 年 12 月，因本公司下属两家子公司两单出口业务违反海关管理法规，山东省济宁市人民检察院向济宁市中级人民法院提起诉讼，涉及货物金额 319.61 万元。该诉讼正在济宁市中级人民法院的审理过程中，本公司对此诉讼计提预计负债 319.61 万元。符合企业会计准则——或有事项相关规定。

综上所述，公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》(2008)的相关规定编制 2025 年度非经常性损益明细表，相关认定与以前年度保持一致，公司对各项非经常性损益项目的会计处理符合会计准则的规定。报告期内确认的非经常性损益属于偶发性，不具有可持续性。

5、结合收入增长、毛利率提升、费用控制、资产减值转回、政府补助等非经常性损益等因素，补充说明 2025 年净利润扭亏为盈的具体原因及合理性、扣非后净利润与归母净利润差异较大的原因

(1) 2025 年净利润扭亏为盈的具体原因及合理性

公司 2025 年与 2024 年主要损益类项目对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动比例
营业收入	272,867.63	130,490.06	142,377.57	109.11%
营业成本	229,168.91	123,993.69	105,175.23	84.82%
毛利	43,698.72	6,496.37	37,202.34	572.66%
毛利率	16.01%	4.98%	11.04%	不适用
期间费用	22,510.87	21,332.46	1,178.40	5.52%
研发费用	8,924.23	11,099.13	-2,174.90	-19.60%
其他收益	11,454.88	2,532.28	8,922.60	352.35%
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-186.80	-328.32	141.52	不适用
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-9,277.59	-16,713.35	7,435.76	不适用
净利润	15,041.85	-43,641.33	58,683.18	不适用

2025 年公司归属于上市公司股东的净利润为 15,041.85 万元，较上年同期净利润增加 58,683.18 万元，并实现扭亏为盈。报告期较上期净利润增长主要来源于营业收入增长带动营业毛利增加、本期政府补助增加以及由于毛利改善后资产减值损失减少所致。

① 报告期内公司收入增长、毛利率提升具体情况

报告期内，公司营业总收入 272,867.63 万元，同比增加 109.11%。其中：新能源汽车电驱动系统销售收入增长 106.16%，技术开发与服务收入增长 163.11%。营业收入增长带动了毛利的增长，公司实现营业毛利 43,698.72 万元，较上年同期毛利增加 37,202.34 万元。

新能源汽车电驱动系统销售收入 239,312.01 万元，较上年增长 123,233.21 万元，主要是向主要客户北汽集团销售增长。公司为北汽集团配套的乘用车电驱动系统项目随着相关车型的上市和持续增量，北汽集团整车销售量快速增长，公司向北汽集团的销售规模也随之快速增长，2025 年度对北汽集团的销售收入 14.85 亿，较上年增长 12.19 亿元，增幅 458.44%，占当年收入增长总额的 85.63%，是 2025 年销售收入增长的主要原因。2025 年度对第一大客户北汽集团的销售额达到公司年度营业收入的 54.43%，该客户销售规模增长，改善了公司盈利能力。

技术开发与服务收入比去年同期有较大增长的主要原因是报告期内公司结项的技术开发与服务项目较多。技术开发与服务业务主要是为下游客户开发新车型提供服务，通常为项目制，技术开发与服务成果完成并通过甲方验收时确认收入，各期收入受客户验收周期影响较大，不同项目完成时间的间隔差异较大，容易引起收入波动。2025 年度技术开发与服务收入占公司年度营业收入的 11.51%，贡献毛利占全年毛利的 41.03%，公司技术开发与服务收入的增长也进一步改善了公司盈利能力。综合以上为 2025 年度公司毛利率改善的关键驱动因素。

2025 年度公司综合毛利率 16.01%，较上年同期 4.98% 增长 11.03 个百分点。其中：新能源汽车电驱动系统毛利率 9.88%，较上年同期 0.27% 增长 9.61 个百分点，主要由于对北汽集团的乘用车产品单台整车配置多套公司的电驱动产品，单台汽车经济效益高于其他同类项目，销售毛利率较其他项目高，由此带动整体毛利率提升。技术开发与服务业务毛利率 57.07%，较上年 31.17% 增长 25.90 个百分点，主要由于受北美新能源政策影响，公司部分北美客户产品开发项目受到影响，部分境外项目终止，该部分终止项目毛利率较高影响。

② 报告期内公司费用控制情况

公司报告期较上期研发费用下降了 2,174.90 万元，主要为提升研发效率，精简研发团队，职工薪酬较上年同期减少所致。

2025 年度与 2024 年度管理费用、销售费用、研发费用及财务费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	占 2025 年净利润变动比例	变动比例
销售费用	3,805.38	3,558.09	247.29	0.42%	6.95%
管理费用	15,310.43	16,169.91	-859.48	-1.46%	-5.32%
研发费用	8,924.23	11,099.13	-2,174.90	-3.71%	-19.60%
财务费用	3,395.06	1,604.47	1,790.59	3.05%	111.60%

近两年费用明细变动情况如下：

A. 管理费用

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	变动金额	变动比例
职工薪酬	6,868.32	7,158.20	-289.88	-4.05%
折旧及摊销	2,222.57	2,569.24	-346.67	-13.49%
专业服务费	1,215.36	1,146.32	69.04	6.02%
劳务外包费	1,015.87	893.30	122.57	13.72%
维修及检测费	983.11	404.77	578.34	142.88%
存货报废损失	925.66	464.15	461.51	99.43%
资产调拨运杂费	457.18	1,465.16	-1,007.98	-68.80%
办公及通信费	456.74	732.78	-276.04	-37.67%
房租物业水电	448.98	612.68	-163.70	-26.72%
保险费	207.77	200.07	7.70	3.85%
差旅费	200.62	160.17	40.45	25.25%
车辆交通费	76.87	94.48	-17.61	-18.64%
业务招待费	66.43	76.85	-10.42	-13.56%
装修费摊销	48.98	75.12	-26.14	-34.80%
会议费	7.91	8.60	-0.69	-8.02%
股份支付		-13.05	13.05	-100.00%
其他运杂费		0.34	-0.34	-100.00%
其他	108.06	120.72	-12.67	-10.49%

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
合计	15,310.43	16,169.91	-859.48	-5.32%

B. 销售费用

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
职工薪酬	2,193.70	2,015.47	178.23	8.84%
仓储费	457.06	492.03	-34.97	-7.11%
广告及业务宣传费	263.26	192.42	70.84	36.82%
业务招待费	213.29	221.53	-8.24	-3.72%
折旧与摊销	195.28	198.78	-3.50	-1.76%
租赁费	114.05	110.59	3.46	3.13%
差旅费	95.09	121.54	-26.45	-21.76%
外包劳务费	64.94	38.79	26.15	67.41%
专业服务费	52.87	23.73	29.14	122.80%
运输费	35.62	82.50	-46.88	-56.82%
装修费摊销	33.13	33.94	-0.81	-2.39%
办公及通信费	15.89	24.58	-8.69	-35.35%
车辆交通费	15.56	21.52	-5.96	-27.70%
股份支付		-35.88	35.88	-100.00%
其他	55.64	16.55	39.09	236.19%
合计	3,805.38	3,558.09	247.29	6.95%

C. 研发费用

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
职工薪酬	4,740.44	6,439.18	-1,698.74	-26.38%
折旧与摊销	1,891.13	1,742.57	148.56	8.53%
工具材料	805.61	939.74	-134.13	-14.27%
房租水电费	386.38	502.71	-116.33	-23.14%
劳务费	355.74	522.80	-167.06	-31.95%
检测维修费	234.71	204.26	30.45	14.91%
专业服务费	200.08	355.45	-155.37	-43.71%

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
差旅费	134.87	220.38	-85.51	-38.80%
加工费	83.83	130.18	-46.35	-35.60%
办公及通讯费	47.55	63.11	-15.56	-24.66%
业务招待费	2.11	5.13	-3.02	-58.87%
股份支付	-39.01	-95.12	56.11	-58.99%
其他	80.79	68.74	12.05	17.53%
合计	8,924.23	11,099.13	-2,174.90	-19.60%

D. 财务费用

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动比例
贷款利息支出	797.66	1,109.39	-311.73	-28.10%
减：利息收入	50.97	165.65	-114.68	-69.23%
票据贴现利息支出	66.34	85.08	-18.74	-22.03%
未确认融资费用摊销	1,045.69	1,307.78	-262.09	-20.04%
融资服务费	12.41	21.97	-9.56	-43.51%
汇兑损益	1,381.28	-1,055.60	2,436.88	-230.85%
银行手续费	51.59	36.40	15.19	41.73%
其他	11.25	117.53	-106.28	-90.43%
保理融资利息	79.81	97.35	-17.54	-18.02%
信用证利息支出		50.22	-50.22	-100.00%
合计	3,395.06	1,604.47	1,790.59	111.60%

费用明细数据变动分析如下：

A. 管理费用减少，主要系资产调拨运杂费、职工薪酬及其他运营成本较上年同期减少综合所致；

B. 销售费用增长，主要系职工薪酬、广告及业务宣传费较上年同期增加综合所致；

C. 研发费用下降，主要系为提升研发效率、精简研发团队，职工薪酬较上年同期减少所致；

D. 财务费用增长，主要系本年度美元汇率年末较年初下降，产生的汇兑损失增加所致。

综上所述，费用的下降，公司加强市场销售投入，优化经营管理，合并上海和菏泽的运营活动、提升研发效率的结果。销售费用与管理费用主要为固定

成本，所以其变动幅度整体低于收入增长幅度，符合固定成本的特点。整体来看，费用的变化具有合理性。

③ 报告期内公司资产减值损失情况

公司报告期内计提资产减值损失较上年同期减少 7,435.76 万元，主要系存货跌价损失减少 8,325.97 万元所致。报告期内，因公司营业收入实现较大幅度增长，本年度毛利率持续得到改善，前期因毛利率较低，相应计提的存货跌价准备较多，本期计提存货跌价损失较上期下降符合公司的经营情况和存货跌价准备计提政策，具有合理性。

根据公司既定的存货跌价准备计提会计政策，存货可变现净值随产品售价回升及库存周转加快而提升，导致需计提的存货跌价损失相应下降。

④ 报告期内公司政府补助增加具体情况

A. 2025 年政府补助较往年有较大变化的具体原因

2025 年度确认政府补助 11,444.28 万元，较上年同期增加 8,928.17 万元，主要是由于公司承担的高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目结项验收，收到相关政府补贴。由于该项目涉及金额大，导致公司 2025 年政府补助较往年存在波动。

B. 公司对政府补助的会计政策不存在变化

公司对政府补助的会计政策，具体参见“问题 1.关于经营业绩”之“4、补充说明报告期内所有非经常性损益科目的具体构成、发生背景、交易对手方、会计处理依据及实际发生金额、相关非经常性损益项目的会计处理是否符合《企业会计准则》要求、是否具备可持续性”。

公司历年政府补助账务处理遵循以上原则与规定，确认方法一致。

C. 高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目情况、公司承担角色以及获得政府补助的依据

公司于 2021 年 9 月取得工业和信息化部组织的 2021 年高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目，项目实施周期为 2021 年 10 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日。该项目由精进电动科技（菏泽）有限公司牵头，精进电动科技股份有限公司、精进百思特电动（上海）有限公司、北京交大、西安交大、河南科大、紫光、斯达、华大半导体、大地熊、韵升、北汽越野、天津中汽研等国内十余家单位共同参与，旨在突破车用芯片国产化、产业链自主可控等难题，最终实现

拥有国内自主知识产权的高功率新能源汽车三合一电驱动系统（400V 电压）的研发及大批量应用，推动我国新能源汽车产业链协同创新发展。项目完成后，国产新能源汽车驱动系统和零部件设计、制造、应用研发能力将跻身全球第一梯队，显著地提高我国新能源汽车电驱动领域在全球的竞争力，实现多个车规级芯片的国产化应用，实现包括高速轴承、高速齿轮等多个核心部件的国产替代，为类似领域重大技术攻关项目提供经验借鉴。

项目中，公司（精进电动、精进菏泽、精进百思特三家公司）具体负责该高功率新能源汽车三合一电驱动系统的研发，供应链的整合，并开展量产关键工艺及核心工艺装备研究开发；完成样机制造，产线建设，并完成 1000 台系统的装车应用。其他协作单位负责系统中的相关零部件或者配套整车的开发和供应。

项目总投资 175,000.00 万元，其中国家专项补助资金不超过 50,000.00 万元，自筹资金 125,000.00 万元。公司作为联合体牵头单位，负责项目投资 89,500.00 万元，其中国家专项补助资金 24,220.00 万元，自筹资金国家专项补助资金 65,280.00 万元。该项目于 2023 年 9 月 30 日结项，并于 2024 年 3 月 21 日通过工信部组织的专家验收会验收。截止报告期末，公司已收到该项目全部国家专项补助资金。

D.2024 年及 2025 年高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目确认政府补助情况

a. 2024 收款及确认收益情况:

2024 年未收到项目款，项目期初余额 3,318.31 万元，为与资产相关的款项，2024 年按月确认相关收益，全年共计入其他收益 408.88 万元。

递延收益具体明细如下:

单位：万元

项目	期初余额	本期新增补助金额	本期计入其他收益金额	期末余额	与资产相关/与收益相关
高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目	3,318.31		408.88	2,909.44	与资产相关

b. 2025 收款及确认收益情况:

2025 年收到项目款 12,143.84 万元，其中收到与资产相关的项目款 4,097.54 万元，收到与收益相关的项目款 8,046.30 万元。项目期初余额共计 2,909.44 万元，

其中与资产相关的项目期初余额 2,908.19 万元，与收益相关的项目期初余额 1.25 万元。2025 年按月确认与资产相关的其他收益，共计 811.91 万元；因 2025 年收款时项目已结项，故一次性确认与收益相关的其他收益 8,047.55 万元。本项目 2025 年共计确认收益 8,859.46 万元。

递延收益具体明细如下：

单位：万元

负债项目	期初余额	本期新增补助金额	本期计入其他收益金额	期末余额	与资产相关/与收益相关
高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目	2,908.19	4,097.54	811.91	6,193.82	与资产相关
高功率高效电驱动总成系统开发及产业化项目	1.25	8,046.30	8,047.55		与收益相关
合计	2,909.44	12,143.84	8,859.46	6,193.82	

本项目确认收益的时点及原则为：收到与收益相关的款项，如在项目期内，则在收款月至项目结束时间内按月确认收益，如于项目已结项后收到款项，则在收款月当月确认收益；收到与资产相关款项，从收款月起按 10 年确认收益。具体如下：

(a) 精进菏泽收款及收益确认情况：

单位：万元

序号	收款时间	收款金额	摊销时段	转入其他收益金额			
				2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
1	2022 年 2 月	8,427.50		250.00	250.00	3,551.02	2,855.65
(1)	与资产相关	2,500.00	2022.02-2032.01	250.00	250.00	123.27	355.90
(2)	与收益相关	5,927.50	2022.02-2023.09			3,427.75	2,499.75
2	2025 年 1 月	5,937.50		4,352.29			
(1)	与资产相关	1,761.35	2025.01-2034.12	176.13			
(2)	与收益相关	4,176.15	2025.01	4,176.15			
3	2025 年 2 月	2,523.84		1,843.78			
(1)	与资产相关	748.69	2025.02-2035.01	68.63			
(2)	与收益相关	1,775.15	2025.02	1,775.15			

序号	收款时间	收款金额	摊销时段	转入其他收益金额			
				2025年	2024年	2023年	2022年
4	合计	16,888.84		6,446.07	250.00	3,551.02	2,855.65
(1)	与资产相关	5,010.04		494.76	250.00	123.27	355.90
(2)	与收益相关	11,878.80		5,951.30		3,427.75	2,499.75

(b) 精进电动收款及收益确认情况:

单位: 万元

序号	收款时间	收款金额	摊销时段	转入其他收益金额			
				2025年	2024年	2023年	2022年
1	2022年3月	2,357.50		125.75	125.75	754.23	576.32
(1)	与资产相关	1,257.50	2022.03-2032.02	125.75	125.75	105.54	125.00
(2)	与收益相关	1,100.00	2022.03-2023.09			648.68	451.32
2	2025年1月	2,357.50		1,225.75			
(1)	与资产相关	1,257.50	2025.01-2034.12	125.75			
(2)	与收益相关	1,100.00	2025.01	1,100.00			
3	合计	4,715.00		1,351.50	125.75	754.23	576.32
(1)	与资产相关	2,515.00		251.50	125.75	105.54	125.00
(2)	与收益相关	2,200.00		1,100.00		648.68	451.32

(c) 精进百思特收款及收益确认情况:

单位: 万元

序号	收款时间	收款金额	摊销时段	转入其他收益金额			
				2025年	2024年	2023年	2022年
1	2022年3月	1,325.00		33.90	33.13	348.36	706.11
(1)	与资产相关	330.00	2022.03-2032.02	32.65	33.13	41.96	18.77
(2)	与收益相关	995.00	2022.03-2023.09	1.25		306.41	687.34
2	2025年1月	1,325.00		1,028.00			
(1)	与资产相关	330.00	2025.01-2034.12	33.00			
(2)	与收益相关	995.00	2025.01	995.00			
3	合计	2,650.00		1,061.90	33.13	348.36	706.11

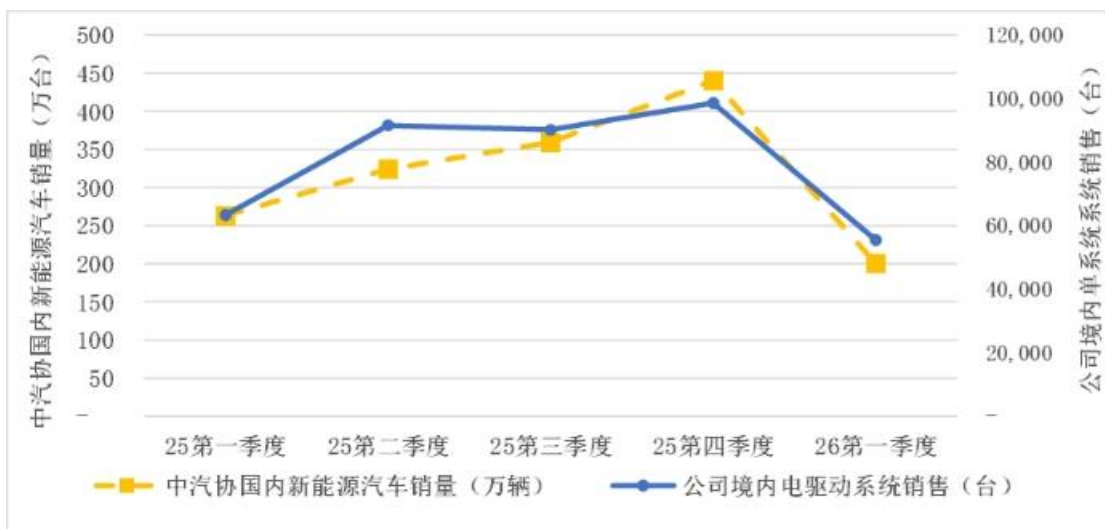
序号	收款时间	收款金额	摊销时段	转入其他收益金额			
				2025年	2024年	2023年	2022年
(1)	与资产相关	660.00		65.65	33.13	41.96	18.77
(2)	与收益相关	1,990.00		996.25		306.41	687.34

公司 2025 年扣非后净利润为 3,176.16 万元，较归母净利润 15,041.85 万元少 11,865.69 万元，主要系 2025 年度确认政府补助 11,444.28 万元，具体参见前述（2）关于非经常性损益问题回复。

6、结合在手订单、产能规划、下游市场发展需求、公司一季度经营表现及产生原因，说明公司 2025 年业绩实现大幅增长并扭亏为盈是否系偶发性事件、是否能真实反映公司当下的盈利能力、公司实质盈利能力是否发生根本性好转、未来是否具备盈利可持续性，并说明 2026 年一季度业绩亏损是否反映公司经营有潜在风险，若存在，请充分提示风险

（1）下游市场发展需求

根据 2025 年第一季度至 2026 年第一季度中汽协国内新能源汽车销量数据，2025 年度，我国新能源汽车销量整体呈现上升趋势，2026 年第一季度销量相较 2025 年同期有所下滑，和公司境内电驱动系统销量走势一致。尤其是 2026 年第一季度的销量情况，我国新能源汽车销量和公司境内电驱动系统销量都体现了下行压力。因此，公司业绩走势总体与行业趋势保持一致，具有合理性。以下为中汽协国内新能源汽车销量和公司境内电驱动系统销量的趋势比较图：



从我国新能源汽车行业未来发展趋势来看，具体如下：

① 国内情况预测

展望 2026 年，中国新能源汽车产业预计将保持强劲增长势头。电动化与智能化的深度融合仍将是行业发展的主旋律，技术创新将更多地聚焦于整车智能、高级别自动驾驶应用以及更高效的能源解决方案。市场增长动力预计将来自消费者对新能源产品认知与接受度的根本性转变、国内促消费政策的持续发力以及主要车企全面加速电动化转型。根据中国汽车工业协会预测，“2026 年，中国新能源汽车销量规模预计达到 1,900 万辆左右”，同比增长 15.20%，对比 2025 年的 1,649 万辆，仍将有一定规模的增长，产业竞争优势进一步巩固。

该报道还对 2026 年新能源汽车市场有如下预估：

A. 纯电动乘用车销量增速保持领先，大电量增程乘用车产品成为竞争新品类。

2026 年，在纯电动汽车续航里程持续提升、整车能耗水平持续降低、快充能力加快提升等驱动因素下，预计纯电动汽车增速将保持领先水平。增程式电动汽车的产品逻辑和形态可能发生转变。

B. 新能源重卡发展迎来转折点，新车渗透率加快提升，以降本增效优势驱动货运行业绿色低碳转型。

2026 年，预计新能源货车市场将保持高速增长态势，新能源重卡渗透率有望突破 35%、甚至突破 40%，应用场景从港口园区和短倒运输等向中长途干线物流扩展，新能源重卡进入市场化驱动快速发展阶段，特定场景新能源重卡与高速公路专属充电站有望成为发展重点。

② 国际情况预测

国际能源署在《2026 年全球电动汽车展望》中写道，预计 2026 年全球电动汽车销量达到 2,340 万辆，占全球汽车销量的近 30%。在电动汽车产品方面，综合车企规划预计 2026 年全球电动汽车车型数量有望突破 1,100 款，同比增长约 15%。纯电动车型占电动车型总量约 65%。

由此可知，新能源汽车行业未来趋势总体向好，为公司未来业绩奠定了良好的市场基础。

(2) 在手订单

截至 2025 年 12 月 31 日、2026 年 3 月 31 日，公司在手订单对比具体如下：

单位：万元

主营业务产品	2025.12.31	2026.3.31	变动比例
	在手订单	在手订单	
乘用车电驱动系统	54,885.15	43,937.57	-19.95%
非用车电驱动系统	15,082.21	11,804.35	-21.73%
技术开发与服务	35,321.02	35,256.40	-0.18%
总计	105,288.37	90,998.32	-13.57%

公司 2026 年 3 月 31 日在手订单，比 2025 年 12 月 31 日订单有所减少，反映出客户需求有所下降。

(3) 产能规划

2025 年全年公司电驱动系统产能和产能利用率如下：

单位：万台

公司名称	产能	生产量	产能利用率
联合动力	未披露	610.82	79.95%
朗高电机	13.04	14.38	110.23%
绿控传动	15.12	14.85	98.21%
大洋电机	70.00	44.91	64.16%
巨一科技	未披露	未披露	未披露
方正电机	未披露	未披露	未披露
英搏尔	未披露	未披露	未披露
精进电动	47.21	39.04	82.68%

注：联合动力为其电驱/电源产品数据；大洋电机为其新能源汽车动力总成系统数据

除已经量产的项目将持续供货外，未来 24 个月内，公司有两个乘用车项目计划进入量产。公司为北美新兴新能源整车企业开发的乘用车/轻卡三合一系统项目开发进展顺利，项目已获得客户定点，配套其模块化升级平价纯电动车平台，计划 2026 年末实现量产。客户近期对市场预订情况及项目推进均展现出良好信心。对于该项目，公司计划对现有精进北美工厂的多合一产线进行升级改造，以满足客户的产品需求。目前第一期改造计划将北美产线由年产能 3 万台升级至 10 万台，计划于 2026 年第三季度实施，第四季度完成。现该产线生产的主要出口欧洲的三合一产品转为在国内现有产线生产。

公司为全球销量前五名的一个欧洲整车企业开发的乘用车三合一系统项目开发进展顺利，产品将配套客户的欧洲主流乘用车品牌纯电动车型平台多车型，项目已获得客户定点。该产品将在精进菏泽基地生产，能够充分发挥公司在国内的成本和供应链优势。项目计划 2027 年下半年批量供货，为公司中长期收入增长提供有力支撑。该项目产品为小型三合一电驱动系统，公司正在建设一条生产小型三合一系列产品的产线，计划第一期建成产能为 12 万台小型三合一电驱动系统。

除以上项目外，公司目前无新增产能的计划，如果有新客户或者新产品，公司在建全新产线前，将谨慎评估项目经济性和现有产线进行升级改造的可能性，尽量利用现有产线进行升级，节省固定资产投资。公司一般预估未来 3-5 年市场对公司产品的需求，并进行相应的产能规划和计划。

（4）公司 2026 年一季度经营表现及产生原因

2026 年一季度，公司营业收入为 32,635.14 万元（未经审计），较去年同期下滑 19.20%。公司毛利率为 1.04%（未经审计），较上年同期的毛利率 4.83% 有所下降，主要原因为主营业务销售额下降。其中，新能源汽车电驱动系统销售额的下降主要系受市场因素影响所致，技术开发与服务销售额下降主要是第一季度完成的技术开发与服务项目结项较少所致。

2026 年一季度，归属于上市公司股东的净利润为-9,140.17 万元（未经审计），较上年同期由盈利转为亏损；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-9,904.42 万元，虽然上年同期也为亏损，但是报告期较上年同期亏损增加。

净利润亏损增加的主要原因为：第一，一季度公司主营业务收入下降，收入的下降从而降低了公司的盈利能力；第二，上年同期公司收到完成国家级高质量专项开发及产业化项目相关的补贴，而 2026 年第一季度内此类补贴较少；第三，一季度公司增加研发投入，研发费用增加；第四，由于美元贬值，一季度汇兑损失增加，造成财务费用增加。受以上综合因素影响，公司 2026 年一季度归属于上市公司股东的净利润较去年同期下降。

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润下降明显的主要原因为：第一，一季度公司主营业务收入下降，收入的下降从而降低了公司的盈利能力，第二，一季度公司增加研发投入，研发费用增加，第三，由于美元贬值，一季度汇兑损失增加，造成财务费用增加。

综上所述，公司的收入变化和盈利能力基本符合行业的变动趋势，和行业的变动趋势相关度比较高，公司的财务结果真实地反映了公司盈利能力。

(5) 关于公司 2025 年业绩实现大幅增长并扭亏为盈、未来盈利可持续性 & 风险提示

结合前文分析，公司 2025 年业绩大幅增长并扭亏为盈的主要原因是受境内新能源汽车销售持续增长，带来的对电驱动系统需求的增长。公司 2025 年业绩增长与行业变动趋势高度一致。具体参见“问题 1、关于经营业绩”之“6、结合在手订单、产能规划、下游市场发展需求、公司一季度经营表现及产生原因，说明公司 2025 年业绩实现大幅增长并扭亏为盈是否系偶发性事件、是否能真实反映公司当下的盈利能力、公司实质盈利能力是否发生根本性好转、未来是否具备盈利可持续性，并说明 2026 年一季度业绩亏损是否反映公司经营有潜在风险，若存在，请充分提示风险”之“(1) 下游市场发展需求”之回复。同时，公司为北汽集团配套的乘用车电驱动系统项目随着相关车型的上市带动整车销售量快速增长，向北汽集团的销售规模随之快速增长。详见“问题 1、关于经营业绩”之“5、结合收入增长、毛利率提升、费用控制、资产减值转回、政府补助等非经常性损益等因素，补充说明 2025 年净利润扭亏为盈的具体原因及合理性、扣非后净利润与归母净利润差异较大的原因”之回复。

公司业绩受下游个别车型项目上市的影响较大，某个车型项目上市后通常会给公司带来持续的订单从而对销量具有持续性的提升作用。此外，公司目前在手订单约 9 亿元，后期根据实际需求安排生产，从而为公司 2026 年业绩提供一定业绩支撑。公司收入规模从 2023 年第一季度至 2025 年第四季度，连续 11 个季度呈增长趋势。公司收入和盈利能力从 2023 年到 2025 年，也逐年呈改善趋势。2025 年业绩情况真实地反映了公司当下的盈利能力，2025 年实现扭亏为盈并非偶发性事件。

从盈利可持续性来看，虽然 2025 年公司已实现扭亏为盈，但归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 3,176.16 万元，总体实现的盈利规模目前并不高，未来可能受到个别下游项目销量的影响而波动。公司对未来业绩波动进行了充分风险提示，具体如下：

2026 年第一季度的行业趋势显示，新能源汽车行业整体仍面临挑战，若由于相关因素的影响，对新能源汽车的需求恢复不及预期，则公司存在业绩持续亏损风险，另外公司客户集中度比较高，如果主要客户需求下降，产品毛利率

存在进一步下滑的风险。由于需求变动，公司产能利用率可能被负面影响，而影响盈利能力等情况，

公司已在 2025 年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”做出如下风险提示：

“（二）业绩大幅下滑或亏损的风险

...如未来受宏观经济波动、贸易摩擦、汇率波动、行业发展不及预期、行业竞争加剧或者重大产品、主要客户导入竞争性供应商或配套车型需求下降或者取消等影响，导致公司主要产品的销量或者产品利润下滑，公司将面临经营业绩大幅度下滑甚至出现亏损的风险。

（四）经营风险

2. 产能利用率波动的风险

...公司产能建成后，短期叠加补贴退坡、市场规模增长和市场化程度不及预期，以及公司部分已配套客户的车型销量低于预期、部分已配套引入竞争性供应商等因素，导致一段时期内公司目前产能利用率较低。虽然公司采取加快国内外优质整车企业客户开发、不断提升产品竞争力等手段提升产能利用率，同时国际国内新能源汽车市场均呈上升态势，但是未来若出现新能源汽车行业发展不达预期、公司现有项目延期、主要客户销量减少或者不达预期、主要客户导入竞争性供应商或配套车型销量下滑等情况，公司仍然可能面临产能利用率波动的风险，对公司的盈利能力构成不利影响。

3. 市场需求波动的风险

...尽管中国新能源汽车市场近年来保持高速增长，但受中国汽车市场整体消费波动和行业补贴退坡的影响，如果未来制约消费者需求的因素无法改善，消费者对新能源汽车的认可度无法提高，则可能导致新能源汽车的需求出现下滑，从而对公司生产经营产生不利影响。

5. 客户集中度较高的风险

...公司的客户集中度较高，主要客户对公司的经营业绩影响较大。如果公司与主要客户合作关系发生重大不利变化，公司主要客户经营情况出现不利变化，客户导入竞争性供应商或配套车型销量下滑或受行业政策、宏观经济、国际贸易政策等外部因素影响而实现需求大幅下降，减少对公司产品的采购，而公司又不能及时开拓其他客户，将会对公司生产经营产生不利影响。

（五）财务风险

1. 综合毛利率偏低的风险

公司受到下游整车企业需求波动、新能源汽车电驱动系统产业竞争加剧、原材料成本变化，公司总体营业规模仍然偏小等因素影响，公司综合毛利率处于较低的水平。未来，如发生市场竞争加剧、新能源汽车行业政策变动、主要客户导入竞争性供应商或配套车型销量下滑、原材料涨价等情形，公司综合毛利率仍可能维持在较低水平甚至继续下降，对公司未来业绩带来不利影响。”

另外，公司分别在 2026 年 5 月 1 日，2026 年 5 月 7 日和 2026 年 5 月 14 日的一系列股票交易异常波动的公告中特别提示：

“……公司不排除未来发生亏损的可能性。敬请广大投资者注意投资风险，理性决策，审慎投资。”

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解、评价和测试了与收入确认相关的内部控制设计和执行的有效性，其中包括了解信息技术环境，对信息系统进行一般控制测试及销售业务流程的信息处理控制测试；

2、检查了与重要客户签订的销售合同，识别与收入确认时点相关的条款，判断收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的规定；

3、抽样检查了收入确认相关支持性文件，包括合同、订单、签收记录、客户系统查询与对账记录、领用清单、收款单据等，验证收入确认的真实性、准确性；

4、产品销售收入，获取了与主要客户签订的框架合同、订单、第三方仓库收发存报表、验收相关单据、银行回单、年度产品销售收入相关的海关报关单等支持性文件，检查包括发货单号、发货日期、数量、领用或验收时间、报关单号，报关时间及确认收入金额、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；

5、技术开发收入，获取了与主要客户签订的合同或订单、发票、验收相关单据、银行回单、进度确认证明等支持性文件，检查包括订单内容、发票内容、验收结果、验收时间、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；

对于终止项目，获取了技术开发项目终止通知证明，法律文件、发票、收款、过程验收资料、进度确认证明等支持性文件，核对相关信息、数据，与管理层进行访谈，并咨询法律专家，检查收入确认时点和金额准确性；

6、对重要客户的交易额执行了函证程序；

7、对资产负债表日前后的交易抽查了合同、订单、发货单、出库单、签收单、领用清单、银行回单、发票等支持性文件，以确认收入是否记录在恰当的会计期间；

8、取得了期后的销售出库单明细、发货单明细，检查了期后产品出库、退回情况；

9、检查公司政府补助、资产处置的会计凭证、账务处理过程，获取政府补助相关批文、拨款通知及银行回单，判断补助与资产/收益相关及计入当期损益的时点是否符合《企业会计准则第 16 号》；检查非流动资产处置的审批文件及合同、发票；复核单独进行减值测试的应收款项减值转回的依据；对照企业会计准则及证监会非经常性损益认定规则，检查非流动资产处置的审批文件及合同、发票；复核单独进行减值测试的应收款项减值转回的依据；按照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》逐项核对公司编制的非经常性损益明细表，确认列报口径准确。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

问询函问题 2:

关于主营业务及产品。年报显示，报告期内公司主营业务收入中 88.39% 为新能源汽车电驱动系统业务，实现营业收入 23.93 亿元，同比增长 106.16%；毛利率为 9.88%，同比增加 9.61 个百分点。其中乘用车电驱动系统实现营业收入 19.28 亿元，同比增长 163.85%，毛利率为 9.56%，同比增加 13.34 个百分点。新能源汽车电驱动系统业务中寄售模式的收入占比为 72.84%。年报显示，报告期内，公司技术开发与服务业务实现营业收入 3.14 亿元，同比增长 163.11%，毛利率为 57.07%，同比增加 25.90 个百分点。

请公司：（1）补充说明最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务的开展情况，分别列示乘用车与非乘用车电驱动系统的营业收入、营业成本、净利润、

毛利率、前五大客户及配套产品类型、配套产品终端应用车型的上市及销售情况、公司在相关配套产品供应商体系中地位、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况；（2）补充说明以寄售模式开展新能源汽车电驱动系统业务情况，包括近三年又一期寄售业务销售规模及占当期公司整体收入比例、前五大客户名称及对应的销售金额与产品类型、寄售模式下产品的毛利率、净利润，并说明寄售模式的主要参与方及对应承担的责任与义务、具体业务流程、寄售模式销售周期、收入确认具体时点、应收账款金额、账龄、坏账计提及期后回款情况，营业成本的核算方法、归集过程及明细构成，寄售模式业务的会计处理是否符合《企业会计准则》要求，是否存在年末集中向客户寄售铺货增加收入的情形；（3）补充说明最近三年又一期技术开发与服务业务开展情况，分别列示这一业务对应的具体项目名称、对应客户、涉及产品或服务名称及类型、实施进展、营业收入、营业成本、净利润、毛利率、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况；（4）结合前述因素、行业发展情况、同行业公司情况，分别补充说明报告期内新能源汽车电驱动系统、技术开发与服务业务营业收入及毛利率大幅增长的具体原因及合理性、是否存在偶发性影响因素、是否符合行业整体变动趋势，若与同行业可比公司存在较大差异，请具体分析并说明原因。请年审会计师说明对公司寄售模式下的收入确认、存货以及对技术开发与服务业务执行的审计程序、取得的审计证据及结论。

（一）公司回复

1、补充说明最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务的开展情况，分别列示乘用车与非乘用车电驱动系统的营业收入、营业成本、净利润、毛利率、前五大客户及配套产品类型、配套产品终端应用车型的上市及销售情况、公司在相关配套产品供应商体系中地位、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况

（1）公司最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务的开展情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况

① 公司最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务的开展情况

公司最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务按照乘用车与非乘用车电驱动系统相关营业收入、营业成本、毛利率情况列示如下：

单位：万元、%

分产品	2026年1-3月主营业务分产品情况			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
乘用车电驱动系统	24,861.09	25,324.65	-463.56	-1.86
非乘用车电驱动系统	7,410.57	6,947.06	463.51	6.25
合计	32,271.66	32,271.71	-0.05	-0.00

注：上表中2026年1-3月公司财务数据未经审计，2026年1-3月公司新能源汽车电驱动系统业务毛利率为-0.0002%。

单位：万元、%

分产品	2025年主营业务分产品情况						
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
乘用车电驱动系统	192,751.33	174,323.23	18,428.10	9.56	163.85	129.94	13.34
非乘用车电驱动系统	46,560.68	41,355.49	5,205.19	11.18	8.22	3.50	4.05
合计	239,312.01	215,678.72	23,633.29	9.88	106.16	86.30	9.61

单位：万元、%

分产品	2024年主营业务分产品情况						
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
乘用车电驱动系统	73,053.15	75,812.17	-2,759.02	-3.78	82.75	47.35	24.94
非乘用车电驱动系统	43,025.65	39,956.06	3,069.59	7.13	11.39	8.44	2.52
合计	116,078.80	115,768.22	310.58	0.27	47.68	31.11	12.60

单位：万元、%

分产品	2023年主营业务分产品情况			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
乘用车电驱动系统	39,973.33	51,450.56	-11,477.23	-28.71
非乘用车电驱动系统	38,625.85	36,844.91	1,780.94	4.61
合计	78,599.18	88,295.48	-9,696.30	-12.34

注：对于各板块的盈利情况分析，鉴于期间费用（销售费用、管理费用、研发费用）主要依托公司整体的销售网络、管理机构和技术平台，无法在各业务板块间进行合理分配，仅列示至毛利。由于会计准则变更，2023年及以前年报营业成本不含质保金，为增加可比性本表统计营业成本包含质保金金额，故与年报披露金额存在差异。

公司近三年销售额大幅增长，毛利率显著提升。新能源电驱动系统综合毛利率由2023年的-12.34%升至2025年的9.88%，主要受益于乘用车电驱动系统盈利能力改善。乘用车项目体量大，新项目起量对业务影响显著，其毛利率由-28.71%升至9.56%；非乘用车电驱动系统销售额稳步增长，毛利率由4.61%升至11.18%。公司2026年一季度受销售额下降影响，毛利率有所下降。

(2) 前五大客户及配套产品类型、配套产品终端应用新能源车型的上市及销售情况、公司在相关配套产品供应商体系中地位

前五大客户年度	客户名称	类别	车型	是否独供	数量(辆) (注1)	2023	2024	2025	备注
2023年,2024年,2025年	客户1	乘用车(境外)	两款混动车型(同产品)	是	公司配套量	33,670	21,775	9,283	只有美国数据
					市场上牌数	26,274	26,564	15,405	
			纯电动轿车和多款厢式货车(同产品)	是	公司配套量	3,837	10,111	4,406	终端市场主要在欧洲,涉及多国家多品牌,无市场数据
					市场销量				
2023年,2024年,2025年	北汽集团	乘用车	两款普通续航里程越野车(同产品)	是	公司配套量		4,604	43,587	注2
					市场上牌数		1,813	39,691	
		各类商用车		否		10,039	18,019	21,051	
2023年,2024年,2025年	客户2	乘用车	一款纯电动车	是	公司配套量	18,876	224		2023年高于公司数据源于之前年度公司供货
					市场上牌数	23,868	1,505		
			一款混动车型	是	公司配套量	1,166	28,189	74,540	整车出口比例较高,无出口数据
					市场上牌数		4,990	3,050	
		各类商用车		否		5,463	3,170	8,580	
2025年	客户4	乘用车	两款混动车型(同产品平台)	是	公司配套量			14,230	公司仅配套辅驱系统,不是所有车型配备辅驱系统
					市场上牌数			15,620	
2023年,2024	客户3	乘用车	两款混动车型(同	否	公司配套量		14,765	15,471	

前五大客户年度	客户名称	类别	车型	是否独供	数量(辆) (注1)	2023	2024	2025	备注
年,2025年			产品平台)		市场上牌数		10,103	35,467	
			一款混动车型	是	公司配套量	3,880	720	140	
		市场上牌数			3,507	159	61		
		各类商用车	否	公司配套量	1,843	1,295	137		
2023年	客户6	各类商用车		否	公司配套量	3,153	3,018	2,336	
2024年	客户5	乘用车	一款混动车型	否	公司配套量	2,754	27,482	6,783	
					市场上牌数	-	26,661	17,291	
		各类商用车		否	公司配套量	4	1,932	6,465	
					以上公司商用车销量	20,502	27,434	38,569	
					商用车市场上牌数	111,326	244,429	471,765	

注1: 关于公司配套量的统计口径说明如下: 数量, 公司配套量系将精进电驱动系统数量按单车搭载量折算成配套车辆数。其中, 国内统计数据采用上牌车辆数据(来源于科瑞咨询), 该数据反映终端注册量, 不包括整车厂存货、渠道中尚未上牌的车辆, 也不包括无需上牌的的非道路车辆; 海外市场数据采用销量数据(来源于 Marklines)。

注2, 表中列式为非长续航版本, 客户2026年推出长续航版本, 由多供应商平行供货。公司仍为非长续航版本唯一供应商。

*由于各客户商用车型复杂, 品种和细分用途多, 无法取得客户各细分车型的配套情况, 所以只统计主要客户的总计销量与市场数据进行比较。商用车市场上牌数方面, 公司商用车产品仅覆盖3.5吨以上市场, 相关上牌数为3.5吨以上车辆的上牌数据。

公司在前五大客户配套的对应乘用车电驱动系统配套中，多数为独家供应商，特别是海外客户，占据核心地位，与主流车企形成一定绑定关系。对于商用车电驱动系统，公司均为非独家供应商与其他供应商平行为客户供货。

（3）公司新能源汽车电驱动系统业务销售模式及收入确认方法

公司的销售模式为直销模式，与客户建立合作关系之后，将根据最终配套车型的生命周期以及后续车型的开发进度，向客户销售产品和提供技术开发与服务。

公司对新能源汽车电驱动系统的收入确认方法详见“问题 1、关于经营业绩”之“3、结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例”之回复。

（4）公司新能源电驱动系统营业成本的核算方法、归集过程及变动情况

① 营业成本核算方法、归集过程

公司存货发出采用月末一次加权平均法进行计价，公司新能源汽车电驱动系统业务成本主要包括产品成本、产品质量保证金及运费等，公司营业成本的归集过程如下：

成本类别	核算内容	成本归集过程
产品成本	为生产电驱动系统产品而发生的各项直接和间接支出，包括直接材料、直接人工和制造费用	<p>直接材料核算：①生产领料：计划部门根据生产工单和产品 BOM 表并结合生产车间材料库存情况下发配料单，生产部门根据实际的生产情况补充领料单，最终在 ERP 系统中生成材料《调拨单》，并由《调拨单》同时生成《其他出库单》和《其他入库单》，仓库配料员和生产车间领料员在专设的物料交接区域交接物料并审核单据。成本会计根据 ERP 系统实际调拨数量，对当月配料单和领料单进行审核。月末，ERP 系统根据月末一次加权平均法计算出当月调拨物料的金额。</p> <p>②材料成本结转：各生产车间产品完工并检验入库后，在 ERP 系统中生成《产成品入库单》，ERP 系统自动勾稽入库数量和 BOM 表，计算出入库产品耗用的材料数量，月末，ERP 系统根据月末一次加权平均法计算出产品耗用的直接材料金额。</p> <p>直接人工和制造费用核算： ①费用归集：成本会计根据总账系统生成的</p>

成本类别	核算内容	成本归集过程
		<p>直接人工（包含车间生产人员的薪酬和福利）和制造费用（包含车间管理人员、采购、仓储、计划、品检部门人员薪酬及福利，与生产产品相关的折旧费、房租费、水电费、加工费和耗材费用）余额直接引入至ERP系统的生产成本核算模块。</p> <p>②费用分摊：公司产品生产周期相对较短，直接人工和制造费用只在总装配环节产成品中分摊，半成品及初加工的原材料不分摊直接人工和制造费用。月末，ERP系统根据总装配环节各产成品产量占比进行分配。</p>
产品质量保证金	公司根据电驱动系统产品销售收入的一定比例计提产品质量保证金	在确认销售收入时，按最佳估计数计入营业成本，同时确认预计负债；实际发生质保支出时冲减预计负债。
运费	因销售电驱动系统产品而发生的运费	销售环节运输相关费用等，计入产品销售成本。

② 公司最近三年又一期营业成本明细构成及变动情况

公司新能源汽车电驱动业务成本构成主要包括材料费用、人工成本及制造费用等。2023年、2024年、2025年、2026年1-3月公司新能源汽车电驱动业务营业成本明细构成及变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2026年1-3月		2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,716.59	79.69	176,968.13	82.05	80,095.26	69.19	56,999.87	64.56
直接人工	1,517.14	4.70	8,877.34	4.12	9,943.74	8.59	8,762.02	9.92
制造费用等	5,037.98	15.61	29,833.25	13.83	25,729.22	22.22	22,533.59	25.52
合计	32,271.71	100.00	215,678.72	100.00	115,768.22	100.00	88,295.48	100.00

注：上表中公司2026年1-3月财务数据未经审计。

公司最近三年又一期业务新能源汽车电驱动系统业务寄售模式的营业成本主要构成为原材料、人工成本及制造费用等。

新能源汽车电驱动系统主要的成本驱动因素为原材料价格。公司产品生产所需的直接材料是指直接用于产品生产并构成产品实体的各种原材料，主要包括用于制造定转子的磁钢、硅钢片，用于保护电机，控制器，减速器和循环冷却介质的壳体，用于绕组的漆包线等；直接人工是指直接参加产品生产工人的劳务费等；

制造费用等是指车间管理人员薪酬、折旧费、辅助性生产岗位的劳务费、运输费、质保金等。

公司近三年电驱动系统成本构成中，直接材料占比从 64.56% 上升至 82.05%，人工及制造费用占比相应下降。直接材料是主营业务成本的主要构成部分，2025 年其金额及占比显著上升，主要原因是：随着电驱动系统产销量快速增长，直接材料作为变动成本，投入规模随产量线性增加。2026 年第一季度虽产量略有下降，但主营业务成本结构与 2025 年基本保持稳定。上述变动趋势符合公司业务实际与成本管理逻辑，具有合理性。

（5）应收账款规模及回款情况

公司最近三年一期应收账款规模及期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
2026 年 3 月 31 日	30,932.09	6,770.24	21.89%
2025 年 12 月 31 日	49,016.86	41,959.55	85.60%
2024 年 12 月 31 日	34,152.32	33,387.88	97.76%
2023 年 12 月 31 日	27,939.66	27,656.48	98.99%

注：应收帐款余额系应收账款原值减去已单项全额计提坏账准备的应收款项；期后回款金额系截至 2026 年 4 月 30 日的回款金额（未经审计）。

公司近三年一期营业收入增长带动应收账款余额同步增长。除 2026 年 3 月末因公司对客户账期（30-90 天）未到期导致期后回款比例较低外，近三年期后回款比例均较高。

2、补充说明以寄售模式开展新能源汽车电驱动系统业务情况，包括近三年又一期寄售业务销售规模及占当期公司整体收入比例、前五大客户名称及对应的销售金额与产品类型、寄售模式下产品的毛利率、净利润，并说明寄售模式的主要参与方及对应承担的责任与义务、具体业务流程、寄售模式销售周期、收入确认具体时点、应收账款金额、账龄、坏账计提及期后回款情况，营业成本的核算方法、归集过程及明细构成，寄售模式业务的会计处理是否符合《企业会计准则》要求，是否存在年末集中向客户寄售铺货增加收入的情形

（1）公司近三年又一期寄售业务销售规模及占当期公司整体收入比例、前五大客户销售情况

① 公司近三年又一期寄售业务销售规模及占当期公司整体收入比例

单位：万元、%

寄售模式	2026年1-3月收入 金额	2025年度收入 金额	2024年度收入 金额	2023年度收入 金额
境内寄售	18,082.21	167,067.12	33,625.56	15,051.86
境外寄售	220.84	7,240.07	20,767.74	23,489.24
寄售收入小计	18,303.05	174,307.19	54,393.30	38,541.10
新能源汽车电驱动 系统销售收入	32,271.66	239,312.01	116,078.80	78,599.18
寄售收入占比	56.72	72.84	46.86	49.03

注：上表中公司2026年1-3月财务数据未经审计。

② 公司近三年又一期寄售业务前五大客户销售情况

单位：万元

期间	收入金额	占寄售收入比	应收帐款余额	坏账计提	期后回款	3个月以内	3个月-1年	1年以上
2026年 1-3月	17,829.41	97.40%	11,611.35	258.56	3,464.67	8,475.37	3,047.49	88.50
2025年度	169,390.07	97.18%	26,276.43	400.48	24,408.40	23,523.63	2,432.50	320.32
2024年度	54,011.64	99.29%	17,290.94	293.96	17,141.82	14,476.29	2,747.05	67.60
2023年度	38,388.57	99.61%	7,202.41	97.73	7,087.92	6,595.64	578.10	28.68

注：上表中公司 2026 年 1-3 月财务数据未经审计，期后回款金额系截至 2026 年 4 月 30 日的回款金额（未经审计）。

公司近三年一期寄售前五大客户分车型销售情况

单位：万元

车型	收入				占新能源电驱动系统收入比例				成本			
	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年
乘用车	15,943.49	158,985.02	41,576.95	27,642.86	49.40%	66.43%	35.82%	35.17%	14,974.40	141,138.55	37,269.58	31,218.20
非乘用车	2,269.89	14,596.96	12,735.68	10,898.24	7.03%	6.10%	10.97%	13.86%	2,457.67	15,653.70	14,169.73	11,169.56

续：

车型	毛利				毛利率			
	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年
乘用车	969.09	17,846.46	4,307.37	-3,575.34	6.08%	11.23%	10.36%	-12.93%

车型	毛利				毛利率			
	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年	2026年 1-3月	2025年	2024年	2023年
非乘用车	-187.77	-1,056.74	-1,434.05	-271.32	-8.27%	-7.24%	-43.01%	-2.49%

注：前五大客户按照车型汇总披露，上表中公司 2026 年 1-3 月财务数据未经审计。

公司寄售业务前五大客户合计收入占寄售总收入的比例始终保持在 97% 以上，客户结构总体稳定，其中北汽集团核心地位持续强化（收入占比从 2023 年的 17.02% 升至 2026 年一季度的 86.30%），且应收账款账龄基本在 1 年以内、期后回款良好。

(2) 寄售模式的主要参与方及对应承担的责任与义务、具体业务流程、寄售模式销售周期

公司部分客户出于库存安全、使用产品的便利及提高生产效率的考虑，约定公司采用寄售模式进行销售。寄售模式指公司接到订单并生产后将产品运抵中转仓库，买方按需使用后，按照约定时间和方式通知公司实际使用量，公司按与客户核对的使用量，根据合同约定开票并结算。

寄售模式在汽车零部件行业较为普遍，公司寄售模式对应的客户主要为斯特兰蒂斯集团、北汽集团、广汽集团、东风集团、奇瑞汽车、一汽集团等知名国内外大型企业。寄售模式有助于公司提升交付速度、客户黏性，对客户需求变化进行动态监控，完善备货机制。因此，公司采用寄售模式销售具备商业合理性。寄售模式销售周期在 1-3 个月左右。

寄售模式的主要合同条款、权利义务约定：

项目	权利义务约定
交付条款	在甲方下达订单（或其他有效通知）后，由乙方按订单（或其他有效通知）约定的时间和地点送到指定交货地点。
验收条款	1) 境内客户：乙方按供货合同和甲方的采购计划为甲方提供产品，所供的产品须经甲方指定的寄售仓入库和出库；乙方送至甲方指定寄售仓的物资，由寄售仓按指令发往甲方生产车间，生产车间签收前物资属乙方所有，甲方或甲方指定的仓库代为保管。2) 境外客户：在采购方于其工厂或在其他约定地点收到产品后，产品的所有权转移至采购方，如果双方同意以寄售库库存供货，产品的所有权将在从仓库提货时转移。
价格数量条款	通过订单的方式对具体批次的产品价格数量进行约定

(3) 收入确认具体时点

新能源汽车电驱动系统销售寄售模式收入的方式、标准、流程、时点、相关单据具体如下：

销售类型	收入确认具体方式、标准、流程	收入确认具体标准	收入确认时点	相关单据
国内	订单完工后，公司与买方或第三方仓库沟通发货日期、发货数量等事项，确定发货信息后，公司内部生成发货指令（一般以对公邮件形式通知各相关部门），在 ERP 系统中生成《销售发货单》并打印随车发运，公司将产品按照合同约定运至交货地点，买方或第三方	买方领用货物，公司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	客户领用时点	《销售合同》、《销售订单》、签字的《产品销售单》、《价格协议》、《客户系统领用记录》、《客户邮

销售类型	收入确认具体方式、标准、流程	收入确认具体标准	收入确认时点	相关单据
	仓库收到货物后进行验收，验收合格后在《产品销货单》上签字确认。 买方根据排产计划，在系统中下发领货通知，买方仓库或第三方仓库根据通知送货，每月末，公司通过进入系统查询当月领用记录、与买方核对领用记录、与仓库核对结存数量、到仓库盘点实际结存数量等方式确认当月销售数量，并以此确认收入。	入的金额能可靠计量时确认收入。		件通知》、《发票》
境外	报告期内，境外销售存在寄售的模式客户仅有菲亚特克莱斯勒。菲亚特克莱斯勒在其系统公布需求信息，公司到菲亚特克莱斯勒系统查询后排产，完工后，公司与第三方仓库沟通发货日期、发货数量等事项，确定发货信息后，公司内部生成发货指令（一般以对公邮件形式通知各相关部门），在ERP系统中生成《销售发货单》，物流公司核对《销售发货单》信息后进行报关，将产品运送至境外第三方仓库，第三方仓库收到货物后进行验收，验收合格后生成收发存明细表，每月末发送公司。根据买方排产计划，买方从第三方仓库领货的同时，第三方仓库生产领用记录并把领用记录的代码传递给买方，买方根据代码与卖方结算，每月末，公司通过进入系统查询当月领用记录、与仓库核对结存数量、到仓库盘点实际结存数量等方式确认当月销售数量，并以此确认收入。	买方领用货物，公司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	《销售合同》、《系统订单》、《海关报关单》、《第三方仓库系统内领用记录》、《形式发票》

寄售模式下按客户实际领用作为收入确认时点，公司确认寄售收入的具体外部证据为客户系统的领用记录，寄售合同条款中约定了在客户领用后，相关产品所有权由公司转移至客户，因此公司寄售模式下收入确认的时点、依据和方法与合同条款一致。

与公司寄售模式收入确认政策类似的同行业可比公司相关收入确认政策。详见“问题 1、关于经营业绩”之“3、结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例”之回复。

同行业可比公司中存在采用寄售模式销售的公司，寄售模式下同行业可比公司均根据客户实际领用或使用产品情况确认收入，公司采用寄售模式销售符合行业惯例。

(4) 营业成本的核算方法、归集过程及明细构成

① 营业成本的核算方法、归集过程

具体营业成本的核算方法、归集过程参见“问题2、关于主营业务及产品”之“1、补充说明最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务的开展情况，分别列示乘用车与非乘用车电驱动系统的营业收入、营业成本、净利润、毛利率、前五大客户及配套产品类型、配套产品终端应用车型的上市及销售情况、公司在相关配套产品供应商体系中地位、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况”之“①营业成本核算方法”之回复。

② 寄售业务营业成本明细构成

公司最近三年又一期寄售业务营业成本中料、工、费构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	14,503.32	82.80%	133,444.91	84.73%	36,122.28	70.11%	28,050.03	66.17%
人工成本	702.05	4.01%	6,257.88	3.97%	4,424.15	8.59%	3,748.27	8.84%
制造费用等	2,310.43	13.19%	17,796.79	11.30%	10,976.95	21.30%	10,589.46	24.99%
合计	17,515.80	100.00%	157,499.58	100.00%	51,523.38	100.00%	42,387.76	100.00%

注：上表中公司2026年1-3月财务数据未经审计。

公司最近三年又一期业务新能源汽车电驱动系统业务寄售模式的营业成本主要构成为原材料、人工成本及制造费用等。

新能源汽车电驱动系统主要的成本驱动因素为原材料价格。公司产品生产所需的直接材料是指直接用于产品生产并构成产品实体的各种原材料，主要包括用于制造定转子的磁钢、硅钢片，用于保护电机，控制器，减速器和循环冷却介质的壳体，用于绕组的漆包线等；直接人工是指直接参加产品生产工人的劳务费等；

制造费用等是指车间管理人员薪酬、折旧费、辅助性生产岗位的劳务费、运费、质保金等。

公司近三年电驱动系统成本构成中，直接材料占比从 66.17% 上升至 84.73%，人工及制造费用占比相应下降。直接材料是主营业务成本的主要构成部分，2025 年其金额及占比显著上升，主要原因是：随着电驱动系统产销量快速增长，直接材料作为变动成本，投入规模随产量线性增加。2026 年第一季度虽产量略有下降，但主营业务成本结构与 2025 年基本保持稳定。公司最近三年又一期寄售业务各成本明细占比与新能源电驱动系统各成本明细占比不存在重大差异。

(5) 寄售模式业务的会计处理是否符合《企业会计准则》要求，是否存在年末集中向客户寄售铺货增加收入的情形

① 寄售收入确认方法、时点与《企业会计准则》对比分析如下

公司销售业务的收入确认方法和时点恰当，收入确认与合同条款一致。具体请参见“问题 1、关于经营业绩”之“2、补充说明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，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存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况”之回复。

序号	收入确认条件	寄售销售
1	企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	领用后，客户取得了货物所有权，并有权主导电驱动系统的装车和交付，并从中获得全部的商业利益
2	企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	领用后，货物由整车厂排产装车，公司已丧失了对货物的继续管理权和控制权
3	收入的金额能够可靠地计量	订单或价格协议约定了明确的价格，收入可以可靠计量
4	相关的经济利益很可能流入企业	领用后，公司已经完成了合同约定的付款条件，整车厂即应履行付款义务
5	相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司使用 ERP 系统核算产品成本，成本核算方法合理有效且一贯执行，产品成本能够可靠地计量

综上所述，公司寄售模式的产品销售收入确认方法和时点恰当，反映了公司具体业务实质，收入确认与合同条款一致，符合《企业会计准则》的规定。

② 是否存在年末集中向客户寄售铺货增加收入的情形

公司采用寄售模式进行销售，具体收入确认方法详见“问题 1、关于经营业绩”之“3、结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例”之回复。公司向客户寄售仓库进行铺货的行为，与公司确认收入的时点无关。收入确认的前提条件为取得客户领用通知，在此之前，寄售仓内货物仍属于公司存货，不确认销售收入。因此，公司不存在于年末集中向客户寄售铺货以增加当期收入的情形。

3、补充说明最近三年又一期技术开发与服务业务开展情况，分别列示这一业务对应的具体项目名称、对应客户、涉及产品或服务名称及类型、实施进展、营业收入、营业成本、净利润、毛利率、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况

(1) 最近三年又一期技术开发与服务业务开展情况，分别列示这一业务对应的具体项目名称、对应客户、涉及产品或服务名称及类型、实施进展、营业收入、营业成本、净利润、毛利率

① 最近三年又一期技术开发与服务业务前五大客户开展情况

公司技术开发项目与服务业务在项目完成并取得客户验收时确认收入，公司已确认收入项目均为已经结项或终止的项目。对于各项目的盈利情况分析，鉴于期间费用（销售费用、管理费用、研发费用）主要依托公司整体的销售网络、管理机构和技术平台，无法在各项目间进行合理分配，仅列示毛利情况。最近三年又一期技术开发与服务业务前五大客户开展具体情况如下：

单位：万元

年度	收入金额	成本金额	占总技术开发收入比重	毛利	毛利率	应收账款期末余额	截止 2026 年 4 月 30 日回款金额
2026 年 1-3 月	83.02	22.71	100.00%	60.31	72.66%	61.86	
2025 年度	26,472.82	10,723.83	84.26%	15,748.99	59.49%	796.02	796.02
2024 年度	10,947.80	7,723.34	91.68%	3,224.46	29.45%	4,767.90	3,576.34
2023 年度	5,420.09	4,667.48	98.72%	752.61	13.89%	3,508.59	3,070.60

注：上表中公司 2026 年 1-3 月财务数据和截止 2026 年 4 月 30 日回款金额未经审计。

公司技术开发与服务业务主要为下游客户提供配套整车的电驱动系统相关开发服务，技术开发及服务收入主要以境外客户为主，通常为项目制。该业务在技术开发成果完成并通过客户验收时确认收入，因此各期收入受客户验收周期影响较大，不同项目完成时间的间隔差异较大，导致收入存在波动。同时，各项目因技术难度、开发投入和客户定价等因素不同，毛利率差异较大。

（2）销售模式

公司技术开发与服务业务采用直销的销售模式，公司持续开拓国内市场和海外市场，公司的销售和市场覆盖国内多个城市，并覆盖欧洲、北美等区域市场。

（3）收入确认方法

技术开发与服务业务具体收入确认方法详见“问题 1、关于经营业绩”之“2、补充说明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，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存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况”之回复。

（4）营业成本核算方法、归集过程

公司技术开发与服务业务按项目进行核算，以立项项目作为独立成本核算对象，项目立项后设立专属项目编号，按项目维度开展账务及成本核算。技术开发与服务业务营业成本主要包括人工成本、工具材料、折旧与摊销、房租水电及其他费用等，公司每月末根据各项目报的人工工时和统计的台架工时，将各类费用按工时分配至具体项目，在达到 PPAP 客户签字验收时，确认营业收入的同时结转营业成本。

公司技术开发与服务业务营业成本归集过程如下：

成本类别	成本归集过程
人工成本	公司依据员工所属部门和工作职责,将研发部的员工界定为研发人员,研发人员的工资性费用在研发支出中归集,每月末,按照各项目工时比例进行分摊。
工具材料	各研发项目需耗用的工具材料,由研发人员进行领料,在领料时即按照研发项目号进行区分,月末,ERP 系统根据各研发项目号下材料领用数量、按照月末一次加权平均法核算工具材料的领用金额,根据直接耗用情况计入各具体的研发项目。

成本类别	成本归集过程
折旧与摊销	固定资产折旧与无形资产摊销主要为研发部门从事研发工作使用的固定资产折旧费用和研发软件的摊销费用；月末，按照各研发项目工时比例进行分摊计入各具体研发项目。
房租水电	公司为研发部门设有专门的工作场地，系自外部租赁取得，相关费用计入房租水电费；月末，房租水电费按照各研发项目工时比例进行分摊计入各具体研发项目。
其他费用	其他与项目研发相关的检测维修费、差旅费等费用，费用发生时可明确对应具体项目，公司按照研发项目号进行归集、核算，直接计入各具体研发项目。

(5) 技术开发及服务成本明细构成及变动情况

单位：万元、%

项目	2026年1-3月		2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	9.02	39.74	7,201.90	49.39	4,174.54	47.23	1,935.85	41.08
折旧与摊销	1.70	7.49	1,440.20	9.88	708.28	8.01	513.78	10.90
工具材料	0.36	1.56	3,613.53	24.78	1,811.22	20.49	1,396.17	29.63
检测及加工费	9.43	41.56	334.27	2.29	174.95	1.98	78.17	1.66
劳务费	1.37	6.04	429.49	2.95	476.14	5.39	207.51	4.40
专业服务费	0.11	0.50	216.37	1.48	145.33	1.64	100.10	2.12
委托研发			2.05	0.01	677.58	7.67		
其他	0.71	3.11	1,344.65	9.22	671.30	7.59	480.47	10.21
小计	22.70	100.00	14,582.46	100.00	8,839.34	100.00	4,712.05	100.00
跌价准备转销			-1,092.86		-619.22			
营业成本	22.70		13,489.60		8,220.12		4,712.05	

注：上表中公司 2026 年 1-3 月财务数据未经审计；对于在项目开发期间形成的技术开发存货，公司经评估后已对其计提了相应的存货跌价准备。在该等技术开发存货实现对外销售时，公司将前期已计提的存货跌价准备予以转销，并相应冲减当期主营业务成本。

公司技术开发与服务业务成本以职工薪酬、工具材料和折旧与摊销为主。报告期内，职工薪酬占比稳定在 39% - 50%，是成本的最主要构成；工具材料占比通常在 20% - 30%；折旧与摊销占比在 7% - 11%之间，2026 年一季度因验收项目少，结转成本较少，整体成本结构未发生重大变化。

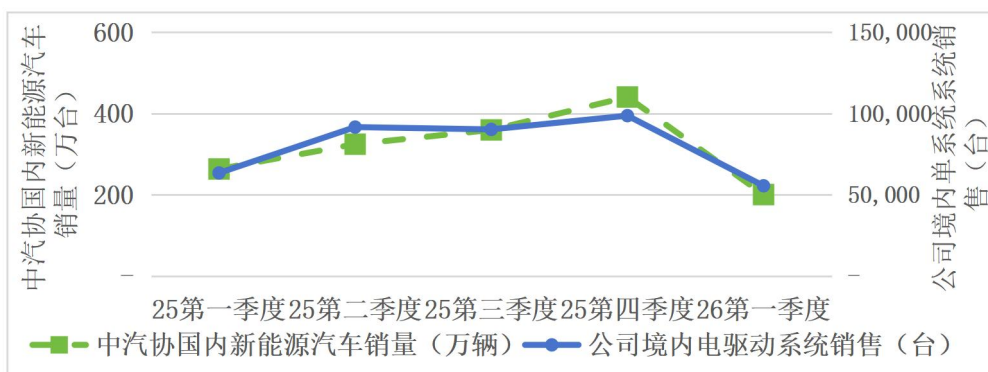
4、结合前述因素、行业发展情况、同行业公司情况，分别补充说明报告期内新能源汽车电驱动系统、技术开发与服务业务营业收入及毛利率大幅增长的具体原因及合理性、是否存在偶发性影响因素、是否符合行业整体变动趋势，若与同行业可比公司存在较大差异，请具体分析并说明原因。请年审会计师说明对公司寄售模式下的收入确认、存货以及对技术开发与服务业务执行的审计程序、取得的审计证据及结论

(1) 行业发展情况

2025年，我国新能源汽车市场展现强劲活力。在政策有力引导、技术持续创新及消费者节能偏好不断增强的共同推动下，中国新能源汽车市场实现了历史性跨越。中国汽车工业协会于2026年1月发布数据显示，2025年汽车产销累计完成3,453.1万辆和3,440万辆，同比分别增长10.4%和9.4%，产销量再创历史新高，产销规模连续3年保持在3,000万辆以上。其中，新能源汽车表现尤为突出：全年产销量分别实现1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29%和28.2%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%，尤其在2025年下半年，新能源汽车单月市场占有率已稳定突破50%，体现了新能源汽车强劲的市场需求。

电驱动系统作为新能源汽车的核心组成部分，其性能表现直接决定了整车的动力性能与驾乘品质。近年来，在产业政策持续引导与市场环境不断优化的双重推动下，中国新能源汽车市场实现快速增长。在此背景下，我国电驱动系统行业迎来重大发展机遇，市场规模持续扩大。根据NE时代新能源乘用车终端数据统计，2025年全年中国新能源乘用车电驱动系统装机量为989万套，同比增长27.51%。新能源汽车市场及电驱动行业的快速发展为公司业绩增长奠定了良好的市场环境。

以下为中汽协国内新能源汽车季度销量与公司国内电驱动系统销售量的趋势比较图，两者相似程度比较高。公司的业务变动与市场变动趋势基本一致。



(2) 同行业公司情况

2025 年度，公司同行业可比公司的营业收入及其同比变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度	2024 年度	营业收入比上年增减 (%)
联合动力	1,810,634.66	1,405,073.48	28.86
朗高电机	103,677.54	46,815.14	121.46
绿控传动	335,368.19	132,774.66	152.58
大洋电机	190,705.05	182,755.20	4.35
巨一科技	167,113.42	113,471.77	47.27
方正电机	157,991.82	130,945.76	20.65
英搏尔	197,440.12	107,728.15	83.28
可比公司平均	423,275.83	302,794.88	39.79
精进电动	272,867.63	130,490.06	109.11

注：上述数据摘自于同行业公司 2025 年年报或者招股说明书，其中：联合动力：为其年报披露的电驱动系统业务的营业收入；朗高电机：为其招股书中披露的新能源商用车业务营业收入；绿控传动：为其招股书中披露总营业收入；大洋电机：为其年报披露的新能源汽车动力总成系统业务的营业收入；巨一科技：为其年报披露的新能源汽车电机电控零部件业务的营业收入；方正电机：为其年报披露的驱动电机和汽车电子业务的营业收入；英搏尔：为其年报披露的电驱总成和电机控制器业务的营业收入。

公司及可比公司的类似业务 2025 年较 2024 年均呈增长趋势，增长范围为 4.35%至 152.58%，其中朗高电机增长为 121.46%，绿控传动为 152.58%。精进电动收入增长在同行业公司的变动范围内。各公司增长幅度差异主要受各自下游客户需求影响。

受收入较低，产品销售量较低影响，公司 2025 以前年度毛利率处于较低水平。2025 年，随着销量及销售收入增长，对主要客户的配套车型产品实现规模化量产，公司毛利率增长至同行业平均水平。同行业可比公司毛利率指标如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度
联合动力	16.55%	16.92%
朗高电机	16.60%	22.01%
绿控传动	16.06%	19.78%
大洋电机	17.28%	16.28%

公司名称	2025 年度	2024 年度
巨一科技	12.39%	9.75%
方正电机	12.62%	9.24%
英搏尔	17.08%	12.84%
精进电动	16.01%	4.98%

注：联合动力：为其年报披露的电驱动系统业务的毛利润率；朗高电机：为其招股书中披露的新能源商用车业务毛利润率；绿控传动：为其招股书中披露综合毛利润率；大洋电机：为其年报披露的新能源汽车动力总成系统业务的毛利润率；巨一科技：为其年报披露的新能源汽车电机电控零部件业务的毛利润率；方正电机：为其年报披露的驱动电机和汽车电子业务的毛利润率；英搏尔：为其年报披露的电驱总成和电机控制器业务的毛利润率。

通过以上数据可以看出，精进电动 2025 年毛利率为 16.01%，可比公司的毛利率范围在 12.39% 至 17.28% 之间，精进电动毛利率在行业毛利率区间内，与同行业公司不存在重大差异。可比公司绿控传动未披露技术开发与服务业务营业情况。但根据绿控传动“发行人及中介机构回复意见（苏州绿控传动科技股份有限公司）”披露，绿控传动 2025 年 1-6 月其“技术研发服务”的毛利率为 60.65%，远高于其同期综合毛利率的 19.38%。这与公司技术开发与服务业务毛利率高于综合毛利的特征一致。这也符合技术开发与服务业务具有高度定制化，且项目无重复性，受个别客户与项目影响大的特征。

公司营业收入规模自 2023 年以来持续增长，毛利率也逐年改善。公司与主要客户均为长期合作关系。对 2025 年业绩增长贡献比较大的北汽集团的乘用车项目开始于 2020 年，公司从前期评估、报价、项目定点、产品开发验证、产线建设，一直与客户紧密合作，于 2024 年下半年成功进入量产，2025 年实现产品放量，并非偶然事件，符合行业常规。

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解与销售和收款相关的内部控制制度，测试关键控制执行的有效性；
- 2、对公司管理层、财务人员以及销售人员进行访谈，了解公司销售的业务模式；
- 3、抽取寄售主要客户合同，结合合同权利义务判断精进电动公司收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

4、执行了收入的穿行测试。抽样检查寄售客户的销售合同、订单、领用数量、寄售发票等凭证，确定收入确认时点、金额、数量是否准确，评价精进电动公司对寄售模式的判断是否合理；

5、对重要客户进行访谈；

6、执行收入截止性测试。对寄售客户，核对资产负债日前后的系统出库单、领用单、领用数量以及发票，评价收入是否在恰当期间确认；

7、检查重要客户期后的银行回单、应收票据等，确定回款是否真实、合理；

8、执行函证程序及替代测试，向主要的和随机选取的客户函证收入的发生额和应收账款余额以及相应的替代测试；

9、执行收入分析程序，从产品、客户等多维度分析公司销售收入、销售成本及毛利率变动的合理性；获取同行业可比公司信息，执行毛利率对比分析程序，分析差异原因及合理性；结合整车销量数据以及公司主要客户配套车型的上牌量，分析公司收入增长与下游行业趋势的匹配性；

10、针对寄售模式下的产品销售收入，获取了与主要客户签订的框架合同、订单、第三方仓库收发存报表、验收相关单据、领用清单、发票、回款单据等支持性文件，检查包括发货单号、发货日期、数量、领用或验收时间及确认收入金额、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；对寄售仓执行现场监盘和期后检查程序，在现场监盘过程中对寄售产品的数量、外观、型号进行清点与核对，检查是否存在滞销、毁损、陈旧或过时等情况；将寄售仓存货盘点记录与公司账面寄售存货数量、公司自行盘点的数量进行核对；

11、获取产品成本明细表，分析主要产品的上下年和本年各月度平均单位成本变动，识别单位成本的变动趋势及异常波动，并分析变动原因；抽查生产成本消耗原材料，检查原材料入账分配及时性与准确性，对折旧、人工成本分摊执行重新计算程序；获取报告期内营业收入、成本明细表，将主营业务成本结转数量与收入确认数量进行匹配核对，确认成本结转与收入确认的数量口径是否一致；执行成本倒轧程序，验证成本核算的完整性与准确性；

12、针对技术开发与服务收入，获取了与主要客户签订的合同或订单、发票、验收相关单据、银行回单、进度确认证明等支持性文件，检查包括订单内容、发票内容、验收结果、验收时间、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；对于终止项目，获取了技术开发项目终止通知证明、法律文

件、发票、收款、过程验收资料、进度确认证明等支持性文件，核对相关信息、数据，与管理层进行访谈，并咨询法律专家，检查收入确认时点和金额准确性；

13、针对技术开发与服务业务的成本核算，了解公司研发项目成本的归集和核算方法，获取技术开发存货明细表，检查直接材料、职工薪酬、折旧摊销等费用的归集范围是否符合会计政策；复核技术开发项目相关费用的归集与分配，检查分配至技术开发成本及研发费用的金额是否准确，评价分配方法的一贯性与合理性；检查研发项目的立项文件、过程管理及研究成果等资料；抽取凭证，将原始凭证与账面记录进行核对，分析判断会计处理的合规性；获取技术开发成本减值准备计算表，检查计算逻辑及合同金额、项目成本等关键参数，重新计算跌价金额，评价减值测试的合理性。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

问询函问题 3:

关于海外业务。报告期内主营业务境内实现收入 21.47 亿元，占主营收入比重为 79.32%，同比增加 159.45%；境外收入 5.60 亿元，占主营收入比重为 20.68%，同比增长 23.74%，增速显著低于境内业务。

请公司：（1）补充说明近三年公司境内外业务的开展情况，包括境内与境外分别对应的主要产品及销售规模、主要客户及销售产品、收入确认方式、毛利率、销售规模前十大区域的销售情况，并结合前述情况说明境内外收入增长差异的原因及合理性；（2）海外业务的定价模式、毛利率水平、结算货币及汇率波动对经营业绩的影响，外汇风险管理措施；（3）补充说明海外资产布局、运营情况及投资回报、盈利表现，涉及使用募集资金投入建设的，列示募投项目具体进展。请持续督导机构对募集资金相关问题核查并发表意见。

（一）公司回复

1、补充说明近三年公司境内外业务的开展情况，包括境内与境外分别对应的主要产品及销售规模、主要客户及销售产品、收入确认方式、毛利率、销售规模前十大区域的销售情况，并结合前述情况说明境内外收入增长差异的原因及合理性

(1) 近三年公司境内外业务的开展情况

国内和国外新能源汽车在 2023 年到 2025 年保持了高速增长，公司国内和国外客户需求也均有明显增长，客户需求的增长拉动了相关产品的销售收入。公司 2023 年至 2025 年分别实现主营业务收入 84,089.91 万元、128,020.60 万元、270,731.99 万元，2024 年和 2025 年主营业务收入快速增长，增长率分别为 52.24%、111.48%，随着销量增加，公司盈利能力得到明显改善，主营业务毛利率从 2023 年-10.60%增长至 2025 年的 15.35%。

近三年公司境内外业务的开展具体情况如下：

单位：万元

分地区	2025年				2024年				2023年		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
境内	214,731.09	191,058.23	11.02	159.45	82,764.73	79,710.60	3.69	91.51	43,217.79	51,180.12	-18.42
其中：新能源汽车电驱动系统	210,220.27	187,647.34	10.74	170.4	77,743.77	75,158.90	3.32	83.67	42,327.83	50,692.26	-19.76
技术开发与服务	4,510.82	3,410.89	24.38	-10.16	5,020.96	4,551.70	9.35	464.17	889.97	487.86	45.18
境外	56,000.89	38,110.08	31.95	23.74	45,255.87	44,277.75	2.16	10.73	40,872.12	41,827.41	-2.34
其中：新能源汽车电驱动系统	29,091.74	28,031.38	3.64	-24.11	38,335.03	40,609.33	-5.93	5.69	36,271.35	37,603.22	-3.67
技术开发与服务	26,909.16	10,078.71	62.55	288.81	6,920.84	3,668.42	46.99	50.43	4,600.76	4,224.19	8.18
主营业务合计	270,731.99	229,168.31	15.35	111.48	128,020.60	123,988.35	3.15	52.24	84,089.91	93,007.53	-10.60

公司 2025 年主营业务收入较上年同期增长 111.48%，毛利率增长 12.20 个百分点；公司 2024 年主营业务收入较上年同期增长 52.24%，毛利率增长 13.75 个百分点。公司境内业务以新能源汽车电驱动系统销售为主，2023 至 2025 年产品销售收入分别 4.23 亿元、7.77 亿元、21.02 亿元，随着销售规模大幅度增加，毛利率从-19.76%升至 10.74%；境外业务分为新能源汽车电驱动系统和技术开发与服

务，2025年新能源汽车电驱动系统销售收入2.91亿元、毛利率3.64%，技术服务收入大幅度增长至2.69亿元，受技术开发与服务的带动，境外整体毛利率从2023年-2.34%上涨至31.95%。

(2) 收入确认方式

收入确认方式请详见“问题1、关于经营业绩”之“2、补充说明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，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存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况”之回复。

(3) 近三年公司主要客户及销售产品情况

公司2025年境内和境外销售前五大客户汇总情况如下：

单位：万元

期间	境内/境外	销售金额	占主营收入比例	成本	毛利率	是否存在关联关系企业
2025年度	境内	193,763.33	71.58%	174,056.09	10.17%	无
	境外	45,527.41	16.82%	31,672.36	30.43%	无
2024年度	境内	64,398.21	50.30%	64,430.18	-0.05%	无
	境外	40,647.16	31.75%	40,532.01	0.28%	无
2023年度	境内	27,649.09	32.88%	35,237.16	-27.48%	无
	境外	38,912.71	46.28%	40,829.96	-4.93%	无

(4) 近三年公司销售前十大区域的销售情况

公司面对复杂多变的市场环境，积极把握行业机遇，持续深化高质量发展，锚定国内和海外市场，坚持深耕主业，致力为世界做更好的电驱动系统。公司海外业务呈现区域差异化发展格局，近三年公司海外整体销售额都在提升，海外市场区域以北美区域为主，同时欧洲市场实现拓展，公司对欧洲客户近年来销售额显著提升，公司 2023 年-2025 年主要销售区域收入情况如下表所示：

单位：万元、%

地区	2025 年	占当期主 营业务收 入比例	2024 年	占当期主 营业务收 入比例	2023 年	占当期主 营业务收 入比例
境内	214,731.09	79.32	82,764.73	64.65	43,217.79	51.39
北美	44,598.11	16.47	37,906.22	29.61	36,232.37	43.09
欧洲	9,775.88	3.61	5,687.50	4.44	3,687.89	4.39
亚洲	327.40	0.12	269.66	0.21	233.76	0.28
中南美洲	1,043.03	0.39	134.84	0.11	109.46	0.13
其他地区	256.48	0.09	1,257.65	0.98	608.64	0.72
合计	270,731.99	100.00	128,020.60	100.00	84,089.91	100.00

公司近年来把握全球新能源汽车发展机遇，聚焦国内外市场，发挥技术优势，聚焦优质项目，公司领先的技术实力与“大系统”产品战略持续释放发展红利，经营成效显著，国内市场销售快速增长。2025 年公司为北汽集团配套的乘用车电驱动系统项目随着相关车型的上市和持续增量，整车销售量快速增长，向北汽集团的销售规模随之快速增长。

公司 2023 年至 2025 年境内主营业务收入分别为 43,217.79 万元、82,764.73 万元、214,731.09 万元，2024 年、2025 年增长率分别为 91.51%、159.45%。

2025 年公司对欧洲客户销售额显著提升，实现高压高功率重卡碳化硅控制器的大批量持续供货，成功向大众商用车集团旗下曼恩、斯堪尼亚等品牌持续批量供应碳化硅控制器，配套其全系列重卡车型；并与国际知名汽车零部件企业 OP Mobility 建立了稳定的合作关系，已获得客户定点。2023 年至 2025 年境外主营业务收入分别为 40,872.12 万元、45,255.87 万元、56,000.89 万元，2024 年、2025 年增长率分别为 10.73%、23.74%。

公司境内主营业务收入增速显著高于境外，主要受境内新能源电动车行业政策支持带动，行业整体快速发展。公司借助自身领先的技术优势，聚焦优质项目。特别是公司配套北汽集团的新车型陆续上市后，市场反响良好，有效拉动了对公司电驱动系统产品的需求，从而推动境内市场销售规模快速增长。在汽车行业，乘用车项目单体体量较大，新项目的投产或起量对公司业务影响较为明显，公司的业务变化受自身项目周期影响较大。

2、海外业务的定价模式、毛利率水平、结算货币及汇率波动对经营业绩的影响，外汇风险管理措施

公司与海外客户的定价模式和国内的类似，公司根据市场定价。公司与主要客户合作的业务，在进入合格供应商库之后，均需履行方案讨论、技术答辩、得到客户的需求确认、商务谈判等流程。最终定价均通过竞争性投标的商业方式确定，具有公允性。与北美客户或者亚洲客户，公司主要以美元进行结算，欧洲客户主要使用欧元结算。2025年，公司主营业务中，以美元结算的销售额占主营业务收入 19.06%，以欧元结算的销售额占主营业务收入 1.58%，除以上外无其他非人民币货币结算。以下为公司境内，境外主营业务毛利率的比较：

	2025年	2024年	2023年
境内毛利率	11.02%	3.69%	-18.42%
境外毛利率	31.95%	2.16%	-2.34%

公司境外业务毛利率波动比较大，主要是因为境外业务还在发展期，因此各个项目的波动性造成毛利率波动比较大。公司海外项目的主要结算货币主要是美元，其次是欧元，都是相对比较稳定的货币。过往3年，汇兑损益对利润的影响如下：

单位：万元

	2025年	2024年	2023年
财务费用	3,395.06	1,604.47	1,343.76
其中：汇兑损益	1,381.28	-1,055.60	-881.43
汇兑损益占年度总收入比例	0.51%	-0.81%	-1.02%

过往三年中，公司年度财务费用中，汇兑损益的区间在-1,055万到1,381万之间（负数为收益）。相对于公司总收入，汇兑损益占年度总收入比例在-1.02%至0.51%之间，对经营业绩影响较小。

在外汇风险管控方面，公司的海外业务收支结算货币主要是美元，其次是欧元，由于美元和欧元的稳定性，公司认为相关的外汇风险目前处于可控的水平。随着未来公司海外市场开拓规模的扩大，海外收入将进一步增加，如果未来汇率波动较大，将对公司的业绩产生一定的影响。公司将加强国际贸易和汇率政策的研究，在确保安全性和流动性的前提下，会尝试探索使用远期结售汇等金融避险工具，不以投机为目的，合理进行风险管控，同时公司也将通过缩短报价周期等方式及时调整产品价格，一定程度上防范汇率大幅波动带来的风险。

3、补充说明海外资产布局、运营情况及投资回报、盈利表现，涉及使用募集资金投入建设的，列示募投项目具体进展。请持续督导机构对募集资金相关问题核查并发表意见

（1）海外资产布局

精进北美是精进电动在美国设立的全资子公司，成立于2012年7月20日，办公地址为：美国密歇根州，Farmington Hills市，34700 Grand River Ave.，地处北美汽车产业核心城市底特律附近。精进北美主要从事新能源汽车电驱动系统研发、生产、销售及服务。公司于2019年在以上地址购买了土地和厂房，建立了区域总部和北美生产基地。2025年，精进北美设立了全资控股子公司 JJE Holdings LLC，注册地与精进北美为同一地点，目前该公司还未开展业务。

精进电动一直以来针对国际中高端客户需求持续地进行产品研发，在北美和欧洲市场，都已陆续获得了新增业务。公司设立北美公司基于以下几个战略考虑：第一，为了更好地服务北美客户。公司的主要客户，斯特兰蒂斯集团在精进北美基地附件建有工厂，设立北美基地是应客户建议，便于公司及时为客户供应产品和服务。第二，减少贸易摩擦带来的影响和遵守当地法规。近年来，美国政府为了鼓励制造业回归本土，通过立法和增加关税等方式强化了汽车零部件的本土化要求，特别是《美国-墨西哥-加拿大协定》取代《北美自由贸易协定》后，将整车中北美生产的零部件比例从62.5%提高至75%。为降低这些法规和关税对公司业务的负面影响，公司在北美建立了生产基地。第三，北美拥有对公司产品和技术发展关系重要的人才资源。从2021年公司上市到2025年底，公司的4名核心技术人员中有2名是精进北美员工。这些技术人员在电力电子、控制软件和电驱动系统集成方面的专业知识为公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术，实现完整的技术布局做出了不可或缺贡献。第四，精进北美市场和项目管理人员高度本地化，为精进电动在北美和欧洲的市场

拓展方面，起到了关键作用。公司利用北美当地员工语言、文化以及地处北美汽车之都底特律的先天地理优势，为公司开拓欧美市场，起到了桥头堡的作用，为精进北美和精进电动国内其他公司导入了多家海外客户。

精进北美是公司经营战略重要的组成部分，2025年度公司形成收入的海外客户有27家，其中由精进北美销售、市场以及项目管理团队负责开发和管理的客户有20家，总收入规模为38,501.00万元，精进北美2025年实现营业收入34,662.22万元收入，占这部分收入的90.03%，其余合同由精进电动其他公司执行，收入的确认根据公司的收入确认政策和与客户的具体合同条款约定决定。

（2）运营情况

截止至2025年12月31日，公司境外资产56,405.42万元，占总资产的比例为18.85%。该信息已经在公司年报里进行了披露。精进北美历年财务信息如下：

单位：万元

主要会计数据	2025年	2024年	2023年
营业收入	35,333.29	36,406.07	35,565.31
净利润	-289.94	-9,246.72	-10,537.94
经营活动净现金流	12,291.22	-3,047.05	3,002.11
	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
净资产	-13,233.89	-13,289.75	-3,935.96
总资产	56,405.44	62,403.50	61,093.59

以上数据显示精进北美收入较为稳定，净利润从2023年至2025年虽为亏损，但亏损趋势逐年改善。精进北美的经营活动净现金流2024年为负，2023和2025年为正。由于精进北美净利润为负，且净资产为负数，常用的回报率指标意义不大，资产现金回报率可以作为一个相对比较有意义的标准，计算方式为经营活动净现金流/平均总资产，与可比公司比较的指标结果如下：

公司名称	2025年	2024年	2023年	平均值
联合动力	13.35%	17.47%	-0.91%	9.97%
朗高电机	13.29%	5.58%	未披露	9.43%
绿控传动	-5.34%	-10.33%	未披露	-7.83%
大洋电机	10.87%	14.53%	12.40%	12.60%
巨一科技	2.88%	2.37%	-6.80%	-0.52%

公司名称	2025年	2024年	2023年	平均值
方正电机	2.60%	7.65%	4.22%	4.82%
英搏尔	13.34%	6.41%	6.45%	8.73%
可比公司平均	7.28%	6.24%	3.07%	5.53%
精进北美	20.69%	-4.93%	5.47%	7.08%

精进北美的三年平均资产现金回报率略高于可比公司平均水平。

（3）募集资金投入

公司首次公开发行股票募集资金项目之一为“北美仓储物流中心项目”，项目实施单位为精进北美，计划投入募集资金7,000万元人民币。“北美仓储物流中心项目”立项后，公司对项目展开了积极的推动工作。由于公司在北美的客户的工厂分散在美国多个州和墨西哥、加拿大等国家，为同时考虑现有、潜在客户和项目优化选址，公司就北美仓储物流中心的选址在多个地区进行了调研。公司聘请了第三方咨询公司，以自有资金对潜在的选址地区和政府招商政策进行了调研和评估，并对潜在的具体设施进行了评估。调研和考察的地区分别涉及美国密歇根州、印第安纳州、南卡罗莱纳州和阿拉巴马州。但是由于一些客观因素和政策不确定性问题，公司出于审慎和保护投资的原则，于2024年4月25日召开了第三届董事会第十二次会议、第三届监事会第十二次会议，会议决定对本项目暂缓实施，具体详见公司于2024年4月26日在上海证券交易所官网（www.sse.com.cn）披露的《精进电动科技股份有限公司第三届董事会第十二次会议决议公告》（公告编号：2024-006）、《精进电动科技股份有限公司第三届监事会第十二次会议决议公告》（公告编号：2024-007）。鉴于北美业务是公司发展的重要组成部分，公司将会继续评估投资方式和地区，包括对潜在设施进行租赁。如果公司评估并决定改变投资方式，将按照公司章程、交易所、证监会和相关法律及规定，制度履行流程对项目进行优化变更。公司在该项目上未投入募集资金。

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解、评价和测试了与收入确认相关的内部控制设计和执行的有效性，其中包括了解信息技术环境，对信息系统进行一般控制测试及销售业务流程的

信息处理控制测试；

2、检查了与重要客户签订的销售合同，识别与收入确认时点相关的条款，判断收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的规定；

3、抽样检查了收入确认相关支持性文件，包括合同、订单、签收记录、客户系统查询与对账记录、领用清单、收款单据等，验证收入确认的真实性、准确性；

4、产品销售收入，获取了与主要客户签订的框架合同、订单、第三方仓库收发存报表、验收相关单据、银行回单、年度产品销售收入相关的海关报关单等支持性文件，检查包括发货单号、发货日期、数量、领用或验收时间、报关单号，报关时间及确认收入金额、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；

5、技术开发收入，获取了与主要客户签订的合同或订单、发票、验收相关单据、银行回单、进度确认证明等支持性文件，检查包括订单内容、发票内容、验收结果、验收时间、回款情况等，核对相关信息、数据是否与财务记录一致；对于终止项目，获取了技术开发项目终止通知证明，法律文件、发票、收款、过程验收资料、进度确认证明等支持性文件，核对相关信息、数据，与管理层进行访谈，并咨询法律专家，检查收入确认时点和金额准确性；

6、对重要客户的交易额执行了函证程序；

7、对资产负债表日前后的交易抽查了合同、订单、发货单、出库单、签收单、领用清单、银行回单、发票等支持性文件，以确认收入是否记录在恰当的会计期间；

8、取得了期后的销售出库单明细、发货单明细，检查了期后产品出库、退回情况；

9、针对涉及募集资金，获取了募集资金专户银行对账单、项目台账、工程/设备采购合同及付款凭证，并向银行独立函证了募集资金专户余额；检查募集资金使用的三会文件，并与公司相关人员进行了沟通和交流，了解公司北美仓储物流项目的实施情况。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

（三）持续督导机构核查情况及意见

1、回复

公司首次公开发行股票并在科创板上市募集资金所投资项目如下：

承诺投资项目	调整后投资总额 (万元)	是否涉及海外 资产投资	项目状态
中高端电驱动系统研发设计、工艺开发及试验中心升级项目	34,137.20	否	已结项
新一代电驱动系统产业化升级改造项目	34,000.82	否	已结项
信息化系统建设与升级项目	620.49	否	已终止
补充营运资金项目	111,362.80	不适用	已使用
北美仓储物流中心项目	7,000.00	是	已暂缓实施，未发生资金投入
合计	187,121.31		

上述项目中，已发生募集资金投入的项目，均不涉及海外资产布局。

北美仓储物流项目系公司 2023 年变更的项目，计划实施主体为公司子公司精进电动北美有限责任公司（Jing-Jin Electric North America LLC.），计划投资内容为位于美国密歇根州 Farmington Hills 市的生产基地购买或者建设配套的仓储物流中心，拟满足北美业务的物流仓储需求。

该项目立项后，公司就北美仓储物流中心的选址在多个地区进行了调研并聘请了第三方咨询公司，以自有资金对潜在的选址地区和政府招商政策进行了调研和评估，并对潜在的具体设施进行了评估。调研和考察的地区分别涉及美国密歇根州、印第安纳州、南卡莱罗纳州和阿拉巴马州。但是由于一些客观因素和政策不确定性问题，出于审慎原则，公司于 2024 年 4 月 25 日召开了第三届董事会第十二次会议、第三届监事会第十二次会议，会议决定对本项目暂缓实施。截至目前，北美仓储物流中心项目未发生募集资金投入。

2、保荐机构核查程序及意见

（1）核查程序

① 查阅公司科创板上市招股说明书、定期报告和临时公告，查阅年审会计师出具的审计报告、募集资金存放及使用报告、募集资金使用情况相关公告和支持文件，了解募投项目实施情况；

② 定期查阅公司募集资金账户的银行对账单、银行日记账、募集资金使用台账及原始凭证、相关合同、审议募集资金使用的三会文件，并与公司相关人员进行沟通和交流，了解公司北美仓储物流项目的实施情况。

（2）核查意见

经核查，保荐机构认为，截至本核查意见出具日，公司的海外资产布局不涉及使用募集资金投入建设的情况。

问询函问题 4:

关于前五大客户。年报显示，报告期内公司前五大客户收入占比达 79.10%，客户集中度较高。公司第一大客户为北汽集团，北汽集团在报告期内销售额占年度销售总额比例为 54.43%。

请公司：（1）补充说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、合作年限、合作模式、定价政策、销售产品名称及类型、销售金额及占比、结算方式及信用政策、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况、是否与公司及控股股东存在关联关系，并说明近三年公司前五大客户是否发生明显变动、是否持续客户集中度较高；（2）补充说明公司与第一大客户北汽集团近三年合作的具体情况，包括每年度销售规模及占比、销售产品类型、配套产品类型及公开销售数据、结算方式及信用政策、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况、当前在手订单及执行情况、公司在北汽集团供应商体系中地位（是否相关产品独供），结合前述情况说明对第一大客户北汽集团销售占比集中的原因，是否对北汽集团存在重大依赖，若存在，请充分说明与北汽集团合作关系的存续是否具有长期稳定性、对公司未来经营业绩的主要影响，并充分提示相关风险。

（一）公司回复

1、补充说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、合作年限、合作模式、定价政策、销售产品名称及类型、销售金额及占比、结算方式及信用政策、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况、是否与公司及控股股东存在关联关系，并说明近三年公司前五大客户是否发生明显变动、是否持续客户集中度较高

2023 年至 2025 年，公司前五大客户具体情况如下：



序号	客户名称	合作开始年度	合作年限(年)	定价政策	结算方式	信用政策	是否与上市公司及存在关联关系
1	客户 1	2012 年	14	参考市场行情定价	电汇	客户集团下各子公司月结 60 天、10 天不等	否
2	北汽集团	2012 年	14	参考市场行情定价	电汇、电子汇票	客户集团下各子公司月结 30、45 天、60 天、70 天不等	否
3	客户 2	2014 年	12	参考市场行情定价	电汇、电子汇票	客户集团下各子公司月结 30 天、60 天、90 天不等	否
4	客户 3	2012 年	14	参考市场行情定价	电汇、电子汇票	客户集团下各子公司月结 30 天、90 天不等	否
5	客户 6	2017 年	9	参考市场行情定价	电汇、电子汇票	月结 60 天	否
6	客户 5	2014 年	12	参考市场行情定价	电汇、电子汇票	客户集团下各子公司月结 30 天、90 天不等	否
7	客户 4	2015 年	11	参考市场行情定价	电汇、电子汇票	月结 60 天	否

近三年公司与前五大客户合作模式：公司与上述主要客户合作年限较长，对其新能源汽车电驱动系统销售均采用直销模式，公司直接面向新能源汽车整车厂及一级供应商销售，不存在经销或代理模式。公司针对客户不同需求，采用寄售和非寄售两种不同模式，公司与主要客户均签订销售合同，客户根据车型项目需求向公司下发订单，公司按订单组织生产。部分客户采用一单一议方式确定价格，部分客户采用年度框架议价方式，每年根据原材料价格、年降要求等因素协商调整价格。

公司与上述客户的收入确认政策执行公司统一的收入确认政策，详见“问题 1、关于经营业绩”之“3、结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例”之回复。公司根据市场定价，主要向上述提供乘用车、非乘用车及技术开发服务。结合实际业务，公司对提供的电驱动系统，与不同客户分别采用了寄售和非寄售的供货方式，根据双方签订的各项协议，其中寄售客户领用货物，公司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；对于非寄销售的供货方式，将货物交付客户，公司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。

近三年，公司前五大客户均为国内外知名整车企业。其中，北汽集团、客户1、客户2、客户3在2023年至2025年度均为公司前五大客户。2023-2025年度，公司前五大客户历年排名如下：

客户名称	2023年	2024年	2025年
客户1	1	1	2
北汽集团	2	2	1
客户2	3	5	3
客户3	4	3	4
客户6	5	7	13
客户5	12	4	8
客户4	44	42	5

综上，近三年公司前五大客户虽存在个别客户进入或退出前五大客户的情形，但主要客户群体仍以长期合作的整车集团客户为主，公司近三年核心客户未发生重大变化，客户结构整体保持稳定。

2023年至2025年，公司前五大客户的销售情况、应收账款规模及回款情况、资金流入情况如下：

单位：万元

2025年度				
销售额	占年度销售总额比例(%)	年末应收账款余额	回款情况	资金流入情况
215,846.25	79.10	36,285.95	31,012.76	230,552.31
2024年度				
销售额	占年度销售总额比例(%)	年末应收账款余额	回款情况	资金流入情况
94,202.73	72.19	28,211.11	26,378.35	88,826.84
2023年度				
销售额	占年度销售总额比例(%)	年末应收账款余额	回款情况	资金流入情况
60,072.87	69.35	16,066.76	15,601.39	67,316.84

注：回款统计截至2026年4月30日（未经审计）。

2023年至2025年，公司前五大客户销售金额分别为60,072.87万元、94,202.73万元和215,846.25万元，占年度销售总额比例分别为69.35%、72.19%和79.10%。近三年公司客户集中度相对较高。其中，2025年北汽集团销售金额为148,520.61万元，占年度销售总额比例为54.43%，较2024年销售金额26,595.66万元大幅增长，系公司2025年前五大客户集中度提高的主要原因。

2、补充说明公司与第一大客户北汽集团近三年合作的具体情况，包括每年度销售规模及占比、销售产品类型、配套产品类型及公开销售数据、结算方式及信用政策、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况、当前在手订单及执行情况、公司在北汽集团供应商体系中地位（是否相关产品独供），结合前述情况说明对第一大客户北汽集团销售占比集中的原因，是否对北汽集团存在重大依赖，若存在，请充分说明与北汽集团合作关系的存续是否具有长期稳定性、对公司未来经营业绩的主要影响，并充分提示相关风险

(1) 公司与第一大客户北汽集团近三年合作具体情况

北汽集团在公司发展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，公司对该客户销售收入规模持续增长，客户排名持续上升。具体合作情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
销售产品类型	新能源汽车电驱动系统、技术开发与服务	新能源汽车电驱动系统、技术开发与服务	新能源汽车电驱动系统
营业收入规模	148,520.61	26,595.66	7,593.93
占总收入比	54.43%	20.38%	8.77%
资金流入情况	155,337.00	19,989.01	12,439.69
应收账款期末余额	25,545.35	11,178.83	1,965.47
回款情况	22,689.62	9,858.97	1,935.84

注：回款统计截至2026年4月30日（未经审计）。

① 配套产品类型及公开销售数据

公司对北汽集团的产品类型，配套车型和供应商地位及公开销售数据情况参见“问题2、关于主营业务及产品”之“2、补充说明以寄售模式开展新能源汽车电驱动系统业务情况，包括近三年又一期寄售业务销售规模及占当期公司整体收入比例、前五大客户名称及对应的销售金额与产品类型、寄售模式下产品的毛利

率、净利润，并说明寄售模式的主要参与方及对应承担的责任与义务、具体业务流程、寄售模式销售周期、收入确认具体时点、应收账款金额、账龄、坏账计提及期后回款情况，营业成本的核算方法、归集过程及明细构成，寄售模式业务的会计处理是否符合《企业会计准则》要求，是否存在年末集中向客户寄售铺货增加收入的情形”之回复。

② 结算方式与信用政策

因北汽集团各公司业务范围不同，公司与北汽集团各公司结算账期各不相同。公司按不同账期分别与客户进行结算，结算时间分为 30 天、45 天、60 天、70 天不等。结算收款方式为电汇和电子汇票。

③ 收入确认政策

公司根据市场定价，主要向北汽集团提供乘用车、非乘用车及技术开发服务。根据北汽集团各公司经营模式，结合公司实际业务，对提供的电驱动系统，与北汽集团下属公司分别采用了寄售和非寄售的供货方式，根据双方签订的各项协议，其中寄售客户领用货物，公司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；对于非寄销售的供货方式，将货物交付客户，公司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。

对于为客户提供的新车型的同步技术开发及为客户产品与模具设计提供开发服务等，在向客户提交完订单约定的交付物后，客户对技术服务结果进行验收确认时确认相关技术收入。

④ 在手订单情况

截至 2026 年 4 月 30 日，北汽集团在执行的新能源电驱动系统订单 20,375.18 万元，已执行 7,786.58 万元，执行率 38.22%；在执行技术开发订单 2,958.00 万元未结项。两项在执行订单共计 23,333.18 万元，待执行订单共计 15,546.60 万元。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	在执行订单金额	已执行金额	完成率
新能源汽车电驱动系统	20,375.18	7,786.58	38.22%
技术开发与服务	2,958.00	0.00	0.00%
合计	23,333.18	7,786.58	33.37%

⑤ 对第一大客户北汽集团销售占比集中的原因及合作稳定性

根据前文分析，北汽集团在公司发展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。2023 至 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包括新能源汽车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。2025 年对该客户销售收入较上年增长 458.44%，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。

最近三年内，公司对北汽集团的销售占比分别为 8.77%、20.38%和 54.43%，仅在 2025 年当年对其销售占比超过 50%，是公司业务构成的重要组成部分。公司与北汽集团关系良好，具有长期、紧密的合作基础，且公司在技术能力、质量控制能力和成本控制方面已形成较强的核心竞争优势，公司具备持续获取新增项目的能力。

公司在北汽集团供应商体系中地位及配套情况，详见“问题 2、关于主营业务及产品”之“1、补充说明最近三年又一期新能源汽车电驱动系统业务的开展情况，分别列示乘用车与非乘用车电驱动系统的营业收入、营业成本、净利润、毛利率、前五大客户及配套产品类型、配套产品终端应用车型的上市及销售情况、公司在相关配套产品供应商体系中地位、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及截至目前回款情况”之回复。

公司已在年报里针对主要客户影响，客户集中度高的风险进行了披露：

“（二）业绩大幅下滑或亏损的风险

...行业竞争加剧或者重大产品、主要客户导入竞争性供应商或配套车型需求下降或者取消等影响，导致公司主要产品的销量或者产品利润下滑，公司将面临经营业绩大幅度下滑甚至出现亏损的风险。

“5、客户集中度较高的风险

报告期内，公司前五大客户的销售收入占销售总额的 79.10%，因此，公司的客户集中度较高，主要客户对公司的经营业绩影响较大。如果公司与主要客户合作关系发生重大不利变化，公司主要客户经营情况出现不利变化，客户导入竞争性供应商或配套车型销量下滑或受行业政策、宏观经济、国际贸易政策等外部因

素影响而实现需求大幅下降，减少对公司产品的采购，而公司又不能及时开拓其他客户，将会对公司生产经营产生不利影响。”

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、通过访谈销售部总经理，了解公司主要客户及对应的产品配套车型和产品配套地位是否为独家供应商）、定价政策；

2、获取公司本年收入明细表及应收账款明细表，分析前五大客户的销售模式（直销/寄售）、销售产品类型、销售金额及占比、结算方式及信用政策、收入确认政策、资金流入情况、应收账款余额及期后回款情况；将收入确认政策与前期进行一致性比对，确认无重大变更；

3、比较上下年公司前五大客户的名单、排名、销售金额及占比变动情况，分析变动原因；分析客户集中度的变化趋势，对于集中度高的客户了解业务背景及原因；

4、针对前五大客户的不同销售模式，检查对应的销售合同、订单、签收单、领用清单、发票、银行回款凭证等支持性文件，核实收入确认模式、结算方式及确认收入金额的准确性；特别关注对第一大客户北汽集团的销售，获取其配套车型的公开上牌量数据，分析收入增长与终端销量的匹配性；

5、针对前五大客户的销售发生额及应收账款余额实施函证，核实交易的真实性；关注回函是否存在异常情况，对回函差异或未回函情形执行替代测试：检查合同、订单、签收单/领用对账单、验收文件、银行回单及期后收款记录等；

6、通过银行回单、应收票据及银行流水等原始凭证，检查报告期内及期后前五大客户的实际资金流入情况，核对回款金额、回款时间是否与信用政策一致，并确认付款方是否与客户一致，关注是否存在第三方回款情形；

7、通过公开渠道查询公司本报告期内前五大客户的工商登记信息、股权结构、经营范围等资料，与公司及控股股东、实际控制人、董监高名单进行比对，核查是否存在未披露的关联方关系或潜在利益安排，评估交易的商业实质。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

问询函问题 5:

关于应收账款。年报显示，截至报告期末，公司应收账款账面余额共计 5.10 亿元，同比增长 33.54%，占期末总资产的 17.05%。其中，按单项坏账计提准备的应收账款 0.75 亿元，坏账计提比例 100.00%，单项计提坏账的客户一、客户二应收账款账面余额分别为 0.23 亿元、0.15 亿元；按组合计提坏账准备的应收账款 5.23 亿元，账龄 1 年以内的应收账款余额共计 5.06 亿元。根据披露，报告期内按欠款方归集的期末余额前五名客户的应收账款和合同资产期末余额共计 3.19 亿元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的 51.31%，坏账准备期末余额共计 0.42 亿元。

请公司：（1）补充说明报告期内应收账款前五大欠款方具体情况，包括名称、是否为销售金额前五大客户、是否为新增客户、交易背景、销售产品类型及规模、账期、截至目前期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况、与公司近三年业务往来情况、上述欠款方和公司及控股股东等是否存在关联关系或其他利益安排，结合上述情况说明坏账准备计提的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）补充说明单项计提坏账的客户一及客户二的名称、是否公司重要客户、与公司业务往来情况、销售产品类型及金额、账期，结合客户经营情况、财务状况说明全额计提坏账是否审慎；（3）结合应收账款主要欠款客户经营情况、下游行业环境等，说明是否存在应收账款无法回收风险并充分提示，相关坏账计提是否及时、充分。

（一）公司回复

1、补充说明报告期内应收账款前五大欠款方具体情况，包括名称、是否为销售金额前五大客户、是否为新增客户、交易背景、销售产品类型及规模、账期、截至目前期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况、与公司近三年业务往来情况、上述欠款方和公司及控股股东等是否存在关联关系或其他利益安排，结合上述情况说明坏账准备计提的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 应收账款前五大欠款方具体情况

序号	客户名称	期末余额 (万元)	是否为销售前五大客户	是否为新增客户	是否逾期	逾期金额 (万元)	期后回款情况 (万元)	坏账准备金额 (万元)	和公司及控股股东等是否存在关联关系或其他利益安排
1	客户 A	20,894.93	是	否	否		19,379.45	208.95	否
2	客户 B	5,537.44	是	否	否		5,141.11	55.37	否
3	客户 C	2,329.90	否	否	是	2,329.90		2,329.90	否
4	客户 D	1,607.43	是	否	是	1,022.63	1,451.61	69.30	否
5	客户 E	1,508.36	否	否	是	1,508.36		1,508.36	否
	合计	31,878.06				4,860.89	25,972.17	4,171.88	

注：期后回款金额为 2026 年 1-4 月回款金额（未经审计）。

(2) 公司与前五大客户的交易背景及与公司近三年业务往来情况

与客户 A 的交易背景：客户 A 为北汽集团的全资子公司。北汽集团是公司自 2012 年起便建立长期合作关系的战略伙伴，自公司 2021 年上市以来，双方业务合作持续深化。公司与客户 A 交易主要集中在新能源乘用车电驱动系统的开发和销售。公司最早在 2019 年和客户 A 开展业务，后为客户 A 定制开发了一系列电驱动系统产品。这些产品于 2024 年下半年量产，并于 2025 年整车销量上升而放量。客户 A 是公司核心客户之一，交易背景真实、业务往来具有连续性和稳定性。

与客户 B 的交易背景：客户 B 是上海汽车集团股份有限公司下属企业，客户 B 是公司自 2016 年起便建立长期合作关系的战略伙伴，为精进电动电驱动系统核心零部件的直接客户。客户 B 在公司发展历史上始终占据重要地位，是公司核心客户之一，交易背景真实、业务往来具有连续性和稳定性。

与客户 C 的交易背景：客户 C 成立于 2015 年，原属乐视汽车旗下子品牌，公司与其交易主要基于其早期在新能源乘用车领域的业务布局。然而，客户 C 仅向市场推出两款车型，自 2023 年 4 月 1 日起，该客户部分岗位已实施停产、停工政策，财务状况显著恶化。公司自 2023 年度起与其的交易额已降为 0，因债务人财务恶化，预计账款无法收回，已按单项认定全额计提坏账准备。

与客户 D 的交易背景：客户 D 是北汽集团下属企业，公司与该客户自 2016 年起就建立了持续的业务关系，是公司重要客户之一。该客户主长期采购公司多款

商用车电驱动系统。该交易背景体现了长期、稳定、战略性的产业协同，是公司核心业务持续发展的重要支撑，近三年均与精进存在稳定的合作。

与客户 E 的交易背景：客户 E 是公司早期新能源电驱动系统客户之一，采购公司的商用车电驱动系统。2017 年以后再无合作。客户 E 因经营不善，财务状况显著恶化，导致公司账款无法收回，应收账款账龄已达 5 年以上，故全额进行单项计提。

公司报告期内与应收账款前五大欠款方近三年业务往来情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	类别	2025 年收入	2024 年收入	2023 年收入
1	客户 A	产品销售	140,032.51	15,545.65	1,025.03
		技术开发服务	600.00	2,990.37	
2	客户 B	产品销售	14,138.93	5,401.52	2,765.33
		技术开发服务	247.23		
3	客户 C	产品销售			
4	客户 D	产品销售	4,704.27	3,409.89	934.55
5	客户 E	产品销售			
合计			159,722.94	27,347.43	4,724.91

(3) 报告期内与应收账款前五大欠款方坏账准备计提情况及坏账准备计提的依据、参数、具体测过程及计提比例合理性

报告期内与应收账款前五大欠款方坏账准备计提情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 12 月 31 日应收账款期末余额	2025 年 12 月 31 日坏账计提金额	账龄情况	坏账计提比例	计提依据
1	客户 A	20,894.93	208.95	3 个月以内	1.00%	账龄
2	客户 B	5,537.44	55.37	3 个月以内	1.00%	账龄
3	客户 C	2,329.90	2,329.90	3-4 年	100.00%	债务人财务困难，预计无法收回
4	客户 D	1,607.43	69.30	3 个月以内、3 个月-1 年	4.31%	账龄

序号	客户名称	2025年12月31日应收账款期末余额	2025年12月31日坏账计提金额	账龄情况	坏账计提比例	计提依据
5	客户 E	1,508.36	1,508.36	5年以上	100.00%	债务人财务困难，预计无法收回
合计		31,878.06	4,171.88			

① 客户 A

客户 A 与本公司无关联关系，截至 2025 年 12 月 31 日应收账款期末余额 20,894.93 万元，系销售新能源汽车电驱动系统产品货款和技术开发款，公司依据信用风险特征将应收客户 A 款项划分为账龄组合，按账龄对应的预期信用损失率计提坏账准备 208.95 万元。

② 客户 B

客户 B 与本公司无关联关系，截至 2025 年 12 月 31 日应收账款期末余额 5,537.44 万元，系销售新能源汽车电驱动系统产品货款，公司依据信用风险特征将应收客户 B 款项划分为账龄组合，按账龄对应的预期信用损失率计提坏账准备 55.37 万元。

③ 客户 C

客户 C 与本公司无关联关系。截至 2025 年 12 月 31 日应收账款期末余额 2,329.90 万元，系销售新能源汽车电驱动系统产品货款。客户 C 已于 2023 年停产，因债务人财务困难预计无法收回，已按单项认定全额计提坏账准备。

④ 客户 D

客户 D 与本公司无关联关系，截至 2025 年 12 月 31 日应收账款期末余额 1,607.43 万元，系销售新能源汽车电驱动系统产品货款，公司依据信用风险特征将应收客户 D 款项划分为账龄组合，按账龄对应的预期信用损失率计提坏账准备 69.30 万元。

⑤ 客户 E

客户 E 是早期新能源电驱动系统客户之一，2017 年以后再无合作。客户与本公司无关联关系。截至 2025 年 12 月 31 日应收账款期末余额 1,508.36 万元，客户 E 的应收账款账龄已达 5 年以上，系销售新能源汽车电驱动系统产品货款。客户 E 因经营不善，财务状况显著恶化，导致公司账款无法收回，应收账款账龄已达 5 年以上，故全额进行单项计提。

综上，客户 A、B、D 都为大型国有企业，与公司不存在关联关系，资金实力雄厚，账龄都在 1 年以内。针对客户 A、B、D 的应收账款均按照公司预期损失率计提坏账，期后回款正常，公司关于坏账准备的计提符合会计准则规定。针对客户 C 和客户 E 的回款风险，基于谨慎性原则，公司已就客户 C 和客户 E 的应收账款按单项认定全额计提坏账准备。总体而言，公司上述客户的应收账款坏账准备计提充分。

2、补充说明单项计提坏账的客户一及客户二的名称、是否公司重要客户、与公司业务往来情况、销售产品类型及金额、账期，结合客户经营情况、财务状况说明全额计提坏账是否审慎

客户 C:

该客户非公司重要客户，在以往三年的交易额为 0。公司与其业务往来主要基于其早期在新能源乘用车领域的布局，销售产品为电驱动系统及相关零部件。原信用账期为月结 45 天，实际已远超信用期。该客户仅向市场推出两款车型，2022 年度总销量仅 5,321 辆，自 2023 年 4 月 1 日起部分岗位实施停产、停工，财务状况显著恶化。公司就以前年度累计应收账款提起诉讼，2025 年 2 月 13 日收到法院执行终结裁定，因该客户目前无财产可供执行，执行法院已裁定终结本次执行程序。上述事实表明，债务人已不具备清偿能力，公司预计该笔应收账款无法收回。据此，公司按单项认定全额计提坏账准备，该处理符合《企业会计准则》及公司坏账政策，依据充分，具有审慎性。

客户 E:

该客户非公司重要客户，在以往三年的交易额为 0。公司与客户 E 开始合作的时间较早，2017 年以后再无合作，客户 E 的应收账款账龄已达 5 年以上，客户 E 因经营不善，财务状况显著恶化，导致公司账款无法收回。因此，公司对该笔应收账款按单项认定全额计提坏账准备，该判断充分考虑了客户实际偿付能力，是审慎、合理的。

3、结合应收账款主要欠款客户经营情况、下游行业环境等，说明是否存在应收账款无法回收风险并充分提示，相关坏账计提是否及时、充分

(1) 主要欠款客户经营情况及回收风险分析

报告期末的前几大应收账款客户均仍在持续经营，客户 A、B、D 产生的应收账款已在 2026 年 4 月 30 日前收回 90% 以上，不存在应收账款无法回收风险。客户 C、E 也仍在存续状态，公司已就该项应收账款按单项计提坏账准备。

公司主要客户集中于新能源汽车及汽车零部件行业。近年来，公司聚焦优质客户，主要客户为境内大型国企公司和境外知名汽车厂商，景气度高，资金实力雄厚，信誉度高。客户 A、B、D 为大型国企子公司，受益于国内新能源电动汽车蓬勃发展，景气度高，资金实力雄厚，信誉度高，款项回收风险较低。

下游行业环境部分详见“问题 1、关于经营业绩”之“6、结合在手订单、产能规划、下游市场发展需求、公司一季度经营表现及产生原因，说明公司 2025 年业绩实现大幅增长并扭亏为盈是否系偶发性事件、是否能真实反映公司当下的盈利能力、公司实质盈利能力是否发生根本性好转、未来是否具备盈利可持续性，并说明 2026 年一季度业绩亏损是否反映公司经营有潜在风险，若存在，请充分提示风险”之回复。

综上，公司信用政策一贯连续，主要客户国内外为知名车企，经营良好。公司高度重视客户信用管理体系建设，近年来公司为保障资金安全，优先向境内知名企业以及知名境外企业销售，控制信用风险敞口、降低回款风险。公司对预计无法收回的已单项全额计提；其余按账龄组合足额计提。期后回款比例高，逾期率低。下游新能源汽车行业发展前景明确，客户经营正常。公司已经按照企业会计准则以及业务实际情况计提应收账款坏账，坏账计提及时、充分，相关会计处理审慎。

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解、评价和测试了与应收账款预期信用损失相关的内部控制的设计和执行的有效性；
- 2、结合行业特点及信用风险特征，评价管理层确定的预期信用损失模型是否符合企业会计准则的规定及行业惯例；
- 3、对于单项计提坏账准备的应收账款，与管理层讨论其可收回性，复核管理层计算可收回金额的依据，包括管理层结合客户经营情况、市场环境、历史还款情况等对客户信用风险作出的评估；
- 4、对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，检查账龄区间、信用记录、历史损失情况等关键信息，判断组合划分的合理性和预期信用损失率确定的充分性和准确性；

- 5、获取本期预期信用损失计算表，对预期信用损失的计算进行复核；
- 6、对期末重要应收账款实施了函证程序以及检查期后回款情况；
- 7、复核管理层对应收款项坏账准备的信息是否在财务报表中作出了恰当列报和披露。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

问询函问题 6:

关于存货。年报显示，截至报告期末，公司存货账面余额共计 6.01 亿元，同比增长 1.76%，占期末总资产的 20.08%。其中原材料、在产品、库存商品、合同履约成本、发出商品期末账面余额分别为 2.74 亿元、0.16 亿元、0.78 亿元、2.30 亿元、0.79 亿元，分别计提存货跌价准备/合同履约成本减值准备 0.16 亿元、0.02 亿元、0.26 亿元、0.29 亿元、0.04 亿元。

请公司：（1）补充列示截至报告期末原材料、在产品、库存商品、合同履约成本、发出商品的具体构成，包括具体对应的存货名称、数量、库龄、采购/销售对象、账面原值、跌价准备金额、截至目前在途物资到货及入库情况、库存商品及发出商品销售及回款情况等；（2）补充说明报告期内存货跌价损失的测算过程，结合产品类型、库龄、在手订单、市场行情、产品成本、可变现净值等情况，说明报告期内存货跌价/合同履约成本减值准备的计提是否及时、充分、是否存在进一步减值风险；（3）结合行业周期、产品迭代及原材料价格走势，补充说明存货管理的内控措施、库存周转效率及潜在跌价风险的应对预案。

（一）公司回复

1、补充列示截至报告期末原材料、在产品、库存商品、合同履约成本、发出商品的具体构成，包括具体对应的存货名称、数量、库龄、采购/销售对象、账面原值、跌价准备金额、截至目前在途物资到货及入库情况、库存商品及发出商品销售及回款情况等

（1）截至报告期末原材料、在产品、库存商品、合同履约成本、发出商品的具体构成

单位：万元

存货类别	存货名称	数量 (万个)	期末账面余额	存货跌价准备	账面价值	库龄	
						1年以内账面余额	1年以上账面余额
原材料	安装座/接线盒盖/套	29.13	508.03	86.90	421.13	358.65	149.38
	齿套/齿盘	0.66	27.92	3.28	24.64	26.89	1.02
	磁钢类	606.15	2,702.04	64.20	2,637.85	2,497.18	204.86
	电子元件类	3,024.53	8,307.45	458.98	7,848.47	4,235.28	4,072.17
	定子总成	0.10	19.51	2.80	16.71	15.83	3.67
	端板/支架类	54.87	857.99	77.12	780.87	671.73	186.26
	法兰/制动器/拉丝	3.65	583.08	40.78	542.30	285.49	297.59
	硅钢片	108.36	599.20	3.01	596.18	516.04	83.15
	汇流排/铜排	10.58	547.10	37.53	509.56	301.36	245.74
	紧固件/密封件/标识类	1,213.03	1,799.20	150.63	1,648.57	1,259.86	539.34
	绝缘漆/稀释剂/玻纤料/焊料	2.74	145.22	7.57	137.65	115.30	29.92
	绝缘纸/玻纤管	25.89	227.13	17.65	209.48	203.49	23.64
	壳体/端盖/箱体	6.15	3,329.31	129.84	3,199.47	2,342.83	986.48
	毛坯类	24.93	622.73	56.60	566.14	458.80	163.93
	漆包线	4.99	445.47	39.13	406.34	403.37	42.09
铁芯类	21.05	1,596.50	55.25	1,541.24	1,370.31	226.19	

存货类别	存货名称	数量 (万个)	期末账面余额	存货跌价准备	账面价值	库龄	
						1年以内账面余额	1年以上账面余额
	线束	12.95	355.55	61.23	294.32	188.48	167.08
	旋变/旋变定子总成	3.81	99.02	8.15	90.87	76.66	22.36
	轴/齿轮	19.11	2,720.91	229.77	2,491.14	2,069.21	651.70
	轴承	32.31	921.46	25.86	895.60	698.99	222.47
	转子总成	0.42	761.72	8.53	753.19	749.66	12.06
	其他材料	8.26	271.23	39.49	231.74	203.83	67.40
小计		5,213.67	27,447.76	1,604.29	25,843.47	19,049.25	8,398.51
在成品	定转子总成	1.72	848.82	37.00	811.82	642.09	206.73
	壳体(经加工)	0.97	407.27	71.71	335.57	346.84	60.44
	端盖(经加工)	1.78	327.69	90.41	237.28	229.08	98.61
	其他物料	-	1.34	0.93	0.41	0.18	1.16
小计		4.48	1,585.12	200.05	1,385.07	1,218.18	366.94
库存商品	电驱动系统	0.64	5,057.11	1,736.87	3,320.24	4,006.14	1,050.97
	控制器	0.52	2,756.47	827.89	1,928.57	2,052.23	704.24
	其他物料	0.06	3.45	3.14	0.31	0.37	3.08
小计		1.22	7,817.03	2,567.91	5,249.12	6,058.73	1,758.30
发出商品	电驱动系统	2.27	6,979.07	389.71	6,589.36	6,806.04	173.03

存货类别	存货名称	数量 (万个)	期末账面余额	存货跌价准备	账面价值	库龄	
						1年以内账面余额	1年以上账面余额
	控制器	0.22	871.11	5.04	866.07	870.61	0.50
	其他物料	11.95	34.18	4.00	30.17	33.93	0.25
	小计	14.44	7,884.36	398.75	7,485.60	7,710.58	173.78
合同履约成本	项目 1	1.00	162.29		162.29	162.29	
	项目 2	1.00	2.08		2.08	2.08	
	项目 3	1.00	273.75	107.98	165.77	235.42	38.33
	项目 4	1.00	2,412.96		2,412.96	117.37	2,295.59
	项目 5	1.00	2,109.51		2,109.51	1,317.25	792.26
	项目 6	1.00	68.71	68.71			68.71
	项目 7	1.00	1,053.28	1,053.28			1,053.28
	项目 8	1.00	1,034.69	995.33	39.36	414.79	619.89
	项目 9	1.00	6,141.05		6,141.05	292.77	5,848.28
	项目 10	1.00	375.44	263.32	112.12	8.26	367.18
	项目 11	1.00	280.26	42.28	237.97	225.16	55.10
	项目 12	1.00	38.49		38.49	38.49	
	项目 13	1.00	1,559.06		1,559.06	816.57	742.49
	项目 14	1.00	5,027.83		5,027.83	2,661.80	2,366.02

存货类别	存货名称	数量 (万个)	期末账面余额	存货跌价准备	账面价值	库龄	
						1年以内账面余额	1年以上账面余额
	项目 15	1.00	348.73	142.64	206.08	348.73	
	项目 16	1.00	18.70		18.70		18.70
	项目 17	1.00	2.43		2.43	2.43	
	项目 18	1.00	4.72		4.72	4.72	
	项目 19	1.00	4.72		4.72	4.72	
	项目 20	1.00	190.32	190.32			190.32
	项目 21	1.00	1,866.09		1,866.09	1,866.09	
	项目 22	1.00	8.64		8.64	8.64	
	项目 23	1.00	26.66		26.66		26.66
	小计	23.00	23,010.43	2,863.87	20,146.56	8,527.60	14,482.83
	合计	5,256.81	67,744.69	7,634.86	60,109.83	42,564.34	25,180.35

公司主要原材料为磁钢、电子元件类和壳体/端盖/箱体等，供应商主要有厦门信和达电子有限公司、东莞鸿图精密压铸有限公司、安徽大地熊新材料股份有限公司、河北曙光机械有限公司、浙江双环传动机械股份有限公司、钦景实业（上海）有限公司等；公司库存商品和发出商品主要为电驱动系统和控制器，主要客户包括北汽集团、斯特兰蒂斯集团、广汽集团、汉德车桥有限公司等；公司合同履行成本为技术开发存货，主要客户包括 Scania、斯特兰蒂斯集团、艾利逊变速箱（Allison）、北汽集团等。

(2) 截至目前在途物资到货及入库情况

期末在途物资包含磁钢、箱体装配总成、驻车齿轮等，截至目前到货入库情况如下：

单位：万元

项目	期末账面金额	具体情况说明	截至 2026.4.30 入库情况
磁钢	319.61	该批次货物在出口环节涉及相关认定事宜，该批存货被海关暂时扣留核查。	未入库
磁钢	68.39	2025 年 12 月 31 日在海关暂时扣押，2026 年 2 月已放行。	2026 年 2 月已入库
非磁钢材料	1,117.68	2025 年 11 月、12 月采购的材料，海运在途。	2026 年 1 月至 3 月已入库
合计	1,505.68		

(3) 期后库存商品及发出商品销售及回款情况

① 库存商品销售及回款情况

单位：万个/万元

项目	期末数量	期末金额	期后销售数量	期后销售金额	期后回款金额	主要客户
电驱动系统	0.64	5,057.11	0.26	1,198.60	862.25	斯特兰蒂斯集团、汉德车桥、Stark Future S.L.、Technologies Ecotuned Inc.
控制器	0.52	2,756.47	0.06	310.32	86.09	斯特兰蒂斯集团、汉德车桥、Technologies Ecotuned Inc.
其他物料	0.06	3.45				
合计	1.22	7,817.03	0.32	1,508.92	948.34	

② 发出商品销售及回款情况

单位：万个/万元

项目	期末数量	期末金额	期后销售数量	期后销售金额	期后回款金额	主要客户
电驱动系统	2.27	6,979.07	1.49	5,883.17	4,258.68	北汽集团、广汽集团、奇瑞集团、汉德车桥、

项目	期末数量	期末金额	期后销售数量	期后销售金额	期后回款金额	主要客户
						斯特兰蒂斯集团
控制器	0.22	871.11	0.22	932.76	896.59	北汽集团、汉德车桥
其他物料	11.95	34.18	11.92	4.05	0.25	斯特兰蒂斯集团
合计	14.44	7,884.36	13.63	6,819.98	5,155.52	

注：期后销售金额、期后回款金额为 2026 年 1-4 月金额（未经审计）。

2、补充说明报告期内存货跌价损失的测算过程，结合产品类型、库龄、在手订单、市场行情、产品成本、可变现净值等情况，说明报告期内存货跌价/合同履约成本减值准备的计提是否及时、充分、是否存在进一步减值风险

(1) 存货的类别和库龄情况

单位：万元

项目		库龄			小计
		1年以内	1-2年	2年以上	
原材料	账面余额	19,049.25	6,449.80	1,948.71	27,447.76
	跌价准备	590.78	238.42	775.09	1,604.29
	账面价值	18,458.47	6,211.38	1,173.62	25,843.47
在产品	账面余额	1,218.18	128.81	238.13	1,585.12
	跌价准备	68.2	23.15	108.7	200.05
	账面价值	1,149.98	105.66	129.43	1,385.07
库存商品	账面余额	6,058.73	1,432.75	325.55	7,817.03
	跌价准备	1,563.05	805.29	199.57	2,567.91
	账面价值	4,495.68	627.46	125.98	5,249.12
合同履约成本	账面余额	8,527.60	6,877.29	7,605.54	23,010.43
	跌价准备	676.59	1,301.38	885.9	2,863.87
	账面价值	7,851.01	5,575.91	6,719.64	20,146.56
发出商品	账面余额	7,710.58	171.51	2.27	7,884.36
	跌价准备	374.46	23.72	0.57	398.75
	账面价值	7,336.12	147.79	1.70	7,485.60

项目		库龄			小计
		1年以内	1-2年	2年以上	
合计	账面余额	42,564.34	15,060.16	10,120.20	67,744.69
	跌价准备	3,273.08	2,391.96	1,969.83	7,634.86
	账面价值	39,291.26	12,668.20	8,150.37	60,109.83

(2) 在手订单和市场行情分析

精进电动是全球新能源汽车电驱动领域的领军企业之一，从事电驱动系统的研发、生产、销售及服务。公司拥有驱动电机、发电机、控制器、传动总成和控制器软件等自主核心技术并已实现完整布局。公司的生产模式主要为按照客户订单组织生产，以销定产。产控物流部根据客户订单及交付时间、产能、设备状况、生产线负荷状况、原材料供应状况等综合评审，安排生产计划，并将生产计划发送给生产部门。生产部门根据生产进度发布生产制造指令，按照生产制造指令进行领料、组装、测试、包装、入库等，完成生产计划。2024年及2025年末，公司存货订单支持率如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日
在产品余额	1,385.07	1,442.65
库存商品余额	5,249.12	7,320.08
小计	6,634.19	8,762.73
期末在手订单金额	69,967.36	67,671.75
订单支持率	1,054.65%	772.27%

2025年12月31日电驱动系统在手订单69,967.36万元，期末在产品及库存商品余额合计6,634.19万元，订单对存货的支持率1,054.65%；2024年12月31日电驱动系统在手订单67,671.75万元，期末在产品及库存商品余额合计8,762.73万元，订单对存货的支持率772.27%。2025年相较2024年，订单对存货支持率有较大提高。

公司技术开发与服务业务合同履行成本系为客户提供电驱动系统产品开发及模具开发服务产生，根据技术开发服务合同履行进度发生，在经过客户验收后结转营业成本，2025年末合同履行成本余额20,146.56万元，相关合同订单金额35,321.02万元，期末订单覆盖率超过100%，合同履行成本存货规模合理。

2024年及2025年公司主要产品毛利情况如下：

单位：万元

项目	2025年度			2024年度			收入变动%	毛利率变动%
	收入	成本	毛利率%	收入	成本	毛利率%		
新能源电驱动系统	239,312.01	215,678.72	9.88	116,078.80	115,768.22	0.27	106.16	9.61
其中：乘用车电驱动系统	192,751.33	174,323.23	9.56	73,053.15	75,812.17	-3.78	163.85	13.34
非乘用车电驱动系统	46,560.68	41,355.49	11.18	43,025.65	39,956.06	7.13	8.22	4.05
技术开发服务	31,419.98	13,489.60	57.07	11,941.80	8,220.12	31.17	163.11	25.90
合计	270,731.99	229,168.31	15.35	128,020.60	123,988.35	3.15	111.48	12.20

公司主要产品的市场价格总体上高于主要产品期末结存的成本，新能源电驱动系统2025年较2024年相比毛利率上涨9.61%，技术开发服务毛利率上涨25.90%。公司每季度末对存货进行减值测试并相应计提存货跌价准备，公司本年度毛利率持续得到改善，受上述因素影响，新能源电驱动系统可变现净值增加，本年度计提的跌价准备金额及比例均较期初有所下降。综上，公司存货跌价准备的计提充分、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。基于当前情况判断，相关存货不存在重大进一步减值风险。

（3）公司存货跌价损失的计提情况

① 存货跌价损失的测算过程

公司存货主要由原材料、半成品、库存商品、发出商品和合同履约成本构成，对每类存货均按照“成本与可变现净值孰低”进行减值测试并相应计提存货跌价准备。

公司在报告期末对存货进行盘点和整理，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则提取或调整存货跌价准备，可变现净值确定方法如下：

A. 公司在报告期末首先对存货进行盘点和整理，结合存货库龄和存货状况具体分析，逐一识别不良存货，对无使用价值的存货全额计提跌价准备。

B. 对于正常的存货，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，可变现净值确定方法如下：A.对于库存商品和发出商品，以其估计售价减去估计的销售费用、质保金和相关税费后的金额确定可变现净值；B.对于尚需要加工的半成品，匹配其最终产品对应车型，按照估计售价减去至完工时估计将要

发生的成本，再减去估计的销售费用、质保金和相关税费后的金额确定可变现净值。

C. 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品在估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。对于长库龄的原材料综合考虑产品的状态，根据定期盘点情况对于预计无法继续使用的原材料计提跌价准备。

D. 结合存货库龄和存货状况具体分析，逐一识别不良存货，按照存货可变现净值计提跌价准备。

② 2025 年公司严格按照上述计提跌价政策对各类存货计提跌价，期末各类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备金额	账面价值	跌价准备占余额比例 (%)
原材料	27,447.76	1,604.29	25,843.47	5.84
在产品	1,585.12	200.05	1,385.07	12.62
库存商品	7,817.03	2,567.91	5,249.12	32.85
合同履约成本	23,010.43	2,863.87	20,146.56	12.45
发出商品	7,884.36	398.75	7,485.60	5.06
合计	67,744.69	7,634.86	60,109.83	11.27

公司每季度末对存货进行减值测试并相应计提存货跌价准备，公司本年度毛利率持续得到改善，测算的单位可变现净值增加，期末存货跌价准备计提的减值金额较期初减少，符合公司的经营情况和存货跌价准备计提政策，具有合理性。

综上，公司在资产负债表日对存货按照“成本与可变现净值孰低”进行减值测试并相应计提存货跌价准备。公司结合存货库龄和存货状况具体分析，逐一识别不良存货，对无使用价值的存货全额计提跌价准备；对于正常的存货和需要经过加工的材料存货，按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备；对于长库龄的原材料综合考虑产品的状态，根据定期盘点情况对于预计无法继续使用的原材料计提跌价准备。公司存货跌价准备计提合理、充分，符合《企业会计准则》的规定。

3、结合行业周期、产品迭代及原材料价格走势，补充说明存货管理的内控措施、库存周转效率及潜在跌价风险的应对预案

（1）行业周期和产品迭代

新能源汽车电驱动系统决定了电动汽车的加速能力、能量转换效率、驾驶平顺性、动力安全等汽车行驶的主要性能指标，对整车的动力性、经济性、舒适性、安全性等都起到至关重要的作用。新能源汽车电驱动系统是新能源汽车的关键零部件，其发展和技术迭代与新能源汽车产业的发展有紧密的关系。同时，新能源汽车产业作为汽车产业的一部分，其特点与汽车行业的产业也高度相关。

第一，汽车行业通过整车制造拉动零部件、服务销售，形成连贯一体的产业链结构，因此，汽车零部件产业与整车产业的周期性特点基本相同。整车行业整体受宏观经济影响较大，具体包括经济政策、经济形势、经济周期及消费者购买力水平在内的多种因素。当宏观经济发展处于上升阶段，居民购买力达到一定水平，消费意愿积极，汽车市场发展迅速，零部件的产销情况得到正向促进；反之，汽车市场的低迷也将直接传导至上游的零部件行业，使得发展放缓甚至下滑。此外，汽车零部件产业与下游整车产业亦容易受到产业政策波动的影响，进而产生周期性变化。综上，汽车零部件产业包括新能源汽车电驱动系统一定程度上存在着与宏观经济、产业政策趋同的周期性特征。

第二，作为新兴产业，新能源汽车产业又有着其自身发展的特点。2001年至今，中国新能源汽车产业主要发展阶段如下：

① 萌芽期：新能源汽车以示范推广项目为主（2001年-2008年）：国家引导和鼓励发展节能环保型小排量汽车。汽车产业要结合国家能源结构调整战略和排放标准的要求，积极开展电动汽车、车用动力电池等新型动力的研究和产业化，重点发展混合动力汽车技术和轿车柴油发动机技术。多款新能源汽车被批准量产。电驱动系统产品在这个阶段基本处于开发期，量产项目很少，多为示范项目或者样机，没有形成商业化

② 快速成长期：补贴政策刺激行业高速发展（2009年-2016年）：着力突破动力电池、驱动电机和电子控制领域关键核心技术，推进插电式混合动力汽车、纯电动汽车推广应用和产业化。同时，开展燃料电池汽车相关前沿技术研发，大力推进高能效、低排放节能汽车发展。主要选择部分大中城市的公交、出租、公务、环卫和邮政等公共服务领域进行试点。中央财政和地方财政对新能源汽车给予补助。电驱动系统产品在这个阶段基本处于逐渐成熟的阶段，产品以单电机为主，没有复杂的集成化系统。产品多以性能和产量作为主要指标。由于补贴拉动，供应商和整车厂对成本不敏感。

③ 推广渗透期：新能源汽车技术更迭，逐渐为消费者接受（2017年-2020年）：新能源汽车在全国范围内全面进行推广，由于技术和成熟度及整车性能和配置的提升，新能源汽车成为消费者能够广泛接受的产品。历史上作为主要驱动力的补贴与税收政策开始退坡，逐渐转向以技术升级为导向的产业扶优政策，新能源汽车渗透率稳定提升。电驱动系统产品在这个阶段单电机技术趋于成熟，由于补贴开始退坡，供应商和整车厂的成本意识增加，竞争更加市场化。基于成本的考虑和性能改进的要求，技术创新活跃。产品向小型化，轻量化发展。电驱动行业内企业开始开发集成的多合一产品，并推动新材料和技术的应用，比如更薄的硅钢片，更经济的磁钢加工技术，扁线漆包线技术替代圆线，探索碳化硅模板替代 IGBT 模块等。

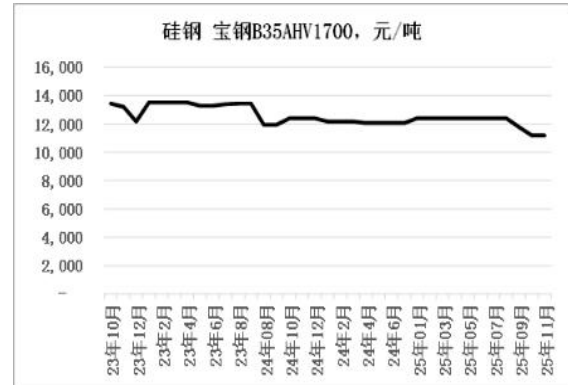
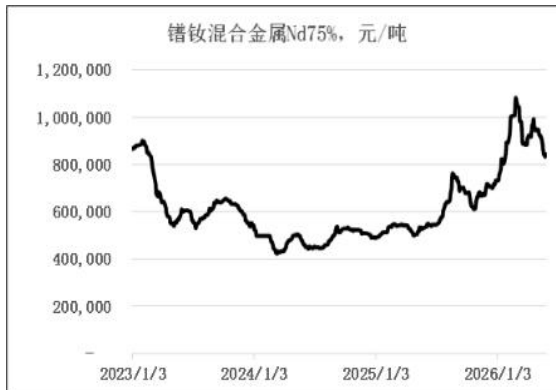
④ 后补贴时代：市场化，由量变到质变（2021年-至今）：财政补贴逐渐退出，稳步提高新能源汽车技术门槛要求，在提高技术要求的同时加强新能源汽车安全监管。同时，政府继续出台一系列政策措施，支持新能源汽车产业的发展，为新能源汽车市场的快速增长提供了有力保障。在这个阶段，国内新能源汽车持续增长，2025年产销量双双突破 1600 万辆。除了在新新能源汽车产销规模方面领先之外，我国还形成了自主可控、结构完整的新能源汽车产业体系，在动力电池、电机、电控、车辆智能化等技术领域实现涌现出一批在国际上具有技术或者成本优势的企业，从而完成产业由量变到质变的转变。电驱动系统产品在这个阶段基本完成升级，扁线技术和多合一产品开始普及化。业内企业普遍能力提升，成本控制成为企业的核心战略。碳化硅技术还在普及过程中，有望取代 IGBT 技术。产品设计更加注重效率提升，高压化，高功率密度，高集成化和智能化的方向。各企业通过增加多合一产品功能提升产品附加值。另外，主机厂在价格竞争与研发投入双重压力下，更加注重供应链的效率与弹性。电驱动系统逐步从定制开发转向平台化、模块化设计，以缩短开发周期、降低制造成本。同时，电驱系统与整车智能控制（如域控制器、能量管理）的融合不断加深，要求供应商不仅提供硬件，更需具备软硬协同与数据优化能力，以支撑整车智能化与个性化体验的持续升级。

（2）原材料价格走势

公司电驱动系统产品主要相关原材料有以下几个主要类型，影响其价格走势的基础材料或者大宗商品列表如下：

原材料类别	关联基础材料或者大宗商品
磁钢	镨钕混合金属 Nd75%
硅钢片	硅钢
漆包线	铜
壳体等	铝
轴, 齿轮	齿轮钢
控制器	电子器件
IGBT	电子器件

根据亚洲金属网的数据，以上基础材料或者大宗商品的历史价格如下：





历史信息除硅钢为宝钢官方价格外，其他数据来自亚洲金属网，在此之外的材料无公开历史数据。以上数据可以看到，从2023年到2025年，镨钕混合金属，铝，铜的价格整体呈上涨趋势，齿轮钢和硅钢的价格整体呈下降趋势。镨钕混合金属和铜的历史价格波动幅度比较大。

(3) 库存周转效率

公司库存周转率及可比公司周转率数据如下：

项目	2025年存货周转率	2024年存货周转率
联合动力	5.21	5.00
朗高电机	8.49	6.64
绿控传动	4.68	3.17
大洋电机	5.14	4.68
巨一科技	1.16	1.04
方正电机	7.3	7.16
英搏尔	2.5	2.3
可比公司平均	3.32	2.90
精进电动	3.84	2.03

注：以上数据除朗高电机，绿控传动来自招股书，其他数据来自各公司年报，存货周转率=营业成本/期初期末存货余额平均值。

2024年公司存货周转率为2.03，低于可比公司的平均2.90，可比公司存货周转率范围为1.04至7.16，公司指标在这个区间内。2025年公司存货周转率为3.84，高于可比公司的平均3.32，可比公司存货周转率范围为1.16至8.49，公司指标在这个区间内。从2024年到2025年，可比公司存货周转率增加，公司的趋势和可比公司趋势一致。

（4）存货管理的内控措施

公司已建立并严格执行存货管理制度，保证仓库收货、入库、储存、搬运、发放等规范化、程序化。相关制度明确了采购部、生产部门、产控物流部、销售部、财务部、质量部等部门的职责划分，以及到货检验、入库仓储、产品出库、存货盘点等环节的流程和要求。具体内控措施如下：

① 采购环节内控。公司的电驱动系统产品实行以销定产，以产定购+合理库存的政策。产控物流部门根据客户订单和销售部预测并参考在手存货和在途物料，制定生产计划和物料需求。采购部根据产控物流部门提供的物料需求计划进行采购。采购人员从公司定点供应商询价、签合同或者下订单。针对主要原材料积极引入竞争机制，开发并引入国内外具有潜力的供应商，提高供应链安全性，控制成本。

② 验收与入库内控。所有进入仓库的物料必须按采购清单核实物料名称、规格型号、数量和包装，由质量检验部门确认合格后方可入库。仓管员根据随货同行的送货单验收货物，验收无误后录入 ERP 系统。自制产成品入库也需要由质检部门完成产品质量检验并在入库单据上签字认可后才能入库。

③ 仓储保管内控。公司建立分区分类存放制度，根据产品性质、保管要求等特点存放，并做好标识，确保产品可追溯性。严格限制未经授权的人员接触存货。对预期会影响到生产的低（无）库存物料及时向产控物流部门相关管理人员进行汇报。

④ 生产领用内控。生产部门根据生产计划进行领用，生产车间负责各自职责范围内的物资贮存和防护，分类放置。通过合理的生产调度，提高产能利用率及存货周转率。

⑤ 销售出库内控。仓库人员收到发货指令后，按指令要求进行整理备货，核对，减少错发漏发。出库单据自动归档，便于追溯。对于寄售商品，公司对送货、领用对账等进行全过程管理，通过客户相关部门和人员实时核对产品领用情况。

⑥ 定期盘点内控。仓库每月底都需对仓库所有物料进行一次大盘点。盘点范围包括原材料、成品、半成品、不良品和委外仓物料，并在次月形成盘点分析报告，对盘点差异进行分析。

⑦ 产品迭代机制。公司建立产品生命周期管理制度，对于即将迭代或退市的产品，提前规划库存清仓计划，减少原材料采购，暂停部分旧型号的生产，

有序切换零部件，并按一定计划消耗旧产品及相关部件，避免技术迭代导致存货贬值。

（5）跌价风险的应对预案

① 行业周期影响。新能源汽车行业处于快速发展期，但受宏观经济、政策补贴退坡、供需关系等因素影响，存在一定波动性。在行业上行周期，公司适当增加安全库存以保障交付；在行业下行周期，公司严格按订单驱动生产，减少备货，降低库存积压风险。

② 产品迭代影响。公司建立产品生命周期管理制度，对于即将迭代或退市的产品，提前规划库存清仓计划，减少原材料采购，暂停部分旧型号的生产，有序切换零部件，并按一定计划消耗旧产品及相关部件，避免技术迭代导致存货贬值。报告期内，除部分根据存货跌价准备方法计提跌价的存货外，不存在明显的减值迹象。

③ 原材料价格走势影响。公司主要原材料，磁钢、硅钢片、漆包线、壳体、轴齿件和电子元器件价格受大宗商品市场及半导体行业周期影响。近几年，部分原材料价格出现波动，公司通过以下方式应对：A.与主要供应商签订长期框架协议，锁定基础价格；B.建立原材料价格监测机制，当价格波动超过一定范围时，启动与客户的调价协商；C.优化产品设计，提高原材料通用性，避免材料积压；D.提升供应链反映时间，提升存货周转率。

综上所述，公司已建立完善的存货管理内控体系，库存周转效率与行业趋势匹配，潜在跌价风险应对预案充分有效。

（二）会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

- 1、了解、评价与测试公司存货相关内部控制设计及执行有效性；
- 2、查阅存货收发存明细表，对原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽进行核对，分析存货结构的合理性；
- 3、了解公司的存货跌价减值政策，并评估管理层存货跌价政策的合理性；
- 4、核查公司报告期各期末是否存在《企业会计准则》列举的“通常表明存货可变现净值低于成本”或“存货可变现净值为零”的情形；

5、根据公司管理层的存货跌价计提政策，关注库龄划分的正确性，复核测算精进电动公司存货跌价准备是否计提完整；

6、对公司期末存货执行监盘程序。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

问询函问题 7：

关于负债率。根据披露，公司近三年期末资产负债率为分别为 60.28%、77.43%、75.46%，增幅较大且维持高位。年报显示，截至报告期末，公司短期借款规模 1.29 亿元、一年内到期的非流动负债规模 1.02 亿元、应付账款规模 11.65 亿元。

请公司：（1）结合公司所处行业情况以及业务发展、产能建设需求等自身经营情况，说明负债率持续处于高位的原因及合理性；（2）补充说明短期借款、一年内到期的非流动负债情况，包括形成原因、资金用途、到期日期、偿还或展期安排等；（3）结合日常营运资金周转、融资能力、偿债安排和资产变现安排等，说明是否存在短期偿债风险、是否存在流动性风险。

（一）公司回复

1、结合公司所处行业情况以及业务发展、产能建设需求等自身经营情况，说明负债率持续处于高位的原因及合理性

2023 年至 2025 年各期末，公司资产负债率为分别为 60.28%、77.43%、75.46%，处于较高的水平，主要原因是公司 2024 年及过去年度的累计亏损造成公司资产规模降低，从而推高了资产负债率。

从公司所处行业情况以及业务发展情况来看，2025 年我国新能源汽车市场展现强劲活力，新能源汽车全年产销量分别实现 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29%和 28.2%。2025 年下半年，新能源汽车单月市场占有率已稳定突破 50%，体现了新能源汽车强劲的市场需求。随着新能源汽车的快速发展，我国电驱系统行业市场规模持续扩大。根据 NE 时代新能源乘用车终端数据统计，2025 年全年中国新能源乘用车电驱系统装机量为 989 万套，同比增长 27.51%。在新能源汽车及电驱动系统行业快速发展的背景下，公司积极拓展业务规模，公司近三年期营

业收入分别为 8.66 亿元，13.05 亿元和 27.29 亿元，逐年递增，与行业发展趋势总体相匹配。

从公司产能规划来看，公司历史上没有进行盲目产能投资，2025 年公司产能利用率为 82.68%，基本能够满足生产需求。本年度公司预计总投资为 8,000 万元，主要用于未来准备量产的两个项目和一些产线的优化和改造相关。

2025 年公司实现盈利，资产负债率得到改善。公司资产负债率和同行业可比公司数据如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	变动百分点
联合动力	62.80%	73.24%	-10.44%
朗高电机	55.69%	62.93%	-7.24%
绿控传动	79.78%	75.88%	3.90%
大洋电机	46.18%	47.47%	-1.29%
巨一科技	71.40%	69.31%	2.10%
方正电机	69.85%	65.89%	3.95%
英搏尔	59.34%	60.81%	-1.47%
可比公司平均	63.58%	65.08%	-1.50%
精进电动	75.46%	77.43%	-1.97%

由上表可知，2025 年上述可比公司的平均资产负债率为 63.58%，与 2024 年相比下降 1.5%。2025 年公司资产负债率为 75.46% 比上年降低 1.97%，变动趋势与行业一致。

根据 Wind 数据统计，2025 年汽车零部件行业上市公司平均资产负债率为 41.63%，可比公司平均资产负债率高于汽车零部件行业平均水平，由此可见电驱动行业资产负债率高于汽车零部件行业。

2025 年，可比公司资产负债率区间为 46.18% 至 79.78%，公司资产负债率处于同行业可比公司的资产负债率区间内，与绿控传动、巨一科技和方正电机资产负债率较为接近，公司资产负债率水平与可比公司不存在重大差异。

由于新能源汽车行业属于新兴行业，虽然近年来保持了快速发展，但经营环境、竞争格局、技术路径仍在持续变化，因此公司和除联合动力以外的同行业公司（或其他公司下属可比业务板块）普遍存在盈利能力有待提升、规模效应尚不显著，资产负债率较高的问题。随着补贴政策的退出，预计行业竞争将逐渐趋于理性，上述情况有可能逐渐好转。

2、补充说明短期借款、一年内到期的非流动负债情况，包括形成原因、资金用途、到期日期、偿还或展期安排等

(1) 短期借款情况

公司短期借款情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	借款主体	2025年期末借款余额	起止日期	到期计划	形成原因	资金用途
1	质押借款		5,717.22				补充营运资金
	1) 兴业银行股份有限公司北京西客站支行	精进北京	3,000.00	2025.6.19-2026.6.18	计划展期	因补充营运资产需要，本公司于2025年6月19日从兴业银行北京西客站支行借款3,000.00万元。	补充营运资金
	2) 应收票据贴现重分类	精进北京	2,717.22			2025.12.31尚未到期的信用低的银行承兑汇票贴现	补充营运资金
2	保证借款		3,000.00				补充营运资金
	3) 青岛银行股份有限公司菏泽分行	精进菏泽	1,000.00	2025.7.11-2026.7.10	计划展期	因补充营运资产需要，精进菏泽于2025年7月11日从青岛银行菏泽分行取得借款1,000.00万元。	补充营运资金
	4) 中信银行股份有限公司济南分行	精进菏泽	2,000.00	2025.9.29-2026.9.29	计划展期	因补充营运资产需要，精进菏泽于2025年9月29日从中信银行济南分行借款2,000.00万元。	补充营运资金
3	信用借款		1,011.77				补充营运资金
	5) 信用卡借款	精进北美	11.77	2025.12.1-2026.1.12	已还款	精进北美于2024年6月20日开具EAST WEST BANK银行信用卡(卡号: 4240 2530 0147 5802)，于2025年12月31日欠款11.77万元(计16,743.75美元)	补充营运资金
	6) 中国建设银行股份有限公司	精进百思	1,000.00	2025.12.16-2026.12.14	计划展期	因补充营运资产需要，精进百思特于	补充营运资金

序号	项目	借款主体	2025年期末借款余额	起止日期	到期计划	形成原因	资金用途
	限公司上海嘉定支行	特				2025年12月16日从上海建设银行上海嘉定支行借款1,000.00万元。	
	质押+保证借款		3,200.00				
4	7) 北京银行股份有限公司中关村分行	精进北京	2,000.00	2025.3.5-2026.2.28	已经展期	因补充营运资产需要,公司于2025年3月5日通过北京银行股份有限公司中关村分行提供的“京信链”供应链金融服务平台办理反向保理业务,金额2,000.00万元。	补充营运资金
	8) 中国工商银行股份有限公司菏泽鲁西新区支行	精进菏泽	1,200.00	2025.9.25-2026.9.25	计划展期	因补充营运资产需要,精进菏泽于2025年9月25日从中国工商银行菏泽鲁西新区支行取得借款1,200.00万元	补充营运资金
5	短期借款利息		9.55			2025年期末短期借款已计提未支付利息	
	合计		12,938.54				

(2) 一年内到期的非流动负债情况

公司一年内到期的非流动负债情况如下表所示:

单位: 万元

项目	2025年期末余额	说明
一年内到期的非流动负债	10,162.75	
1) 租赁负债重分类	1,717.89	办公和厂房租赁
2) 长期借款一年内到期重分类	4,100.00	具体见附表
3) 应付利息重分类	18.24	具体见附表
4) 长期应付款重分类	4,326.62	具体见附表

其中融资相关重分类明细见下表:

单位：万元

借款性质	借款公司	贷款银行	2025年期末本金余额	借款期间	到期计划（仅涉及本年到期）	一年内到期的非流动负债金额	形成原因	资金用途
长期借款	精进菏泽	菏泽农村商业银行股份有限公司	950.00	2024.05.28-2026.05.20	已经完成展期	950.00	因补充营运资产需要，公司于2024年5月28日向菏泽农村商业银行股份有限公司借款980万元，于2025年12月31日已归还本金30万元，将于2026年5月20日到期归还剩余本金950万元。	补充流动资金
长期借款	精进菏泽	菏泽农村商业银行股份有限公司	6,450.00	2024.08.30-2029.04.15		1,000.00	因购买厂房需要，公司于2024年8月30日向菏泽农村商业银行股份有限公司借款7000万元，于2025年12月31日已归还本金550万元，于2026年需归还本金1000万元。	补充流动资金
长期借款	精进菏泽	菏泽农村商业银行股份有限公司	1,930.00	2024.10.25-2026.10.23	计划展期	1,930.00	因补充营运资产需要，公司于2024年10月25日向菏泽农村商业银行股份有限公司借款1950万元，于2025年12月31日已归还本金20万元，将于2026年10月23日到期归还剩余本金1930万元。	补充流动资金
长期借款	精进菏泽	中国银行股份有限公司菏泽鲁西新区支行	800.00	2024.12.27-2027.12.08		200.00	因补充营运资产需要，公司于2024年12月27日向中国银行菏泽鲁西新区支行借款1000万元，于2025年12月31日已归还本金200万元，于2026年需归还本金200万元。	补充流动资金
长期借款	精进菏泽	菏泽农村商业银行股份有限公司	960.00	2025.04.30-2027.04.14		20.00	因补充营运资产需要，公司于2025年4月30日向菏泽农村商业银行股份有限公司借款970万元，于2025年12月	补充流动资金

借款性质	借款公司	贷款银行	2025年期末本金余额	借款期间	到期计划（仅涉及本年到期）	一年内到期的非流动负债金额	形成原因	资金用途
							31日已归还本金10万元，于2026年需归还本金20万元。	金
应付利息	精进菏泽		18.24			18.24	长期借款已计提未支付利息	补充流动资金
长期应付款	精进菏泽	中关村科技租赁股份有限公司	2003.60	2025.06.26-2026.12.25	计划展期	2,003.60	因补充营运资产需要，公司于2025年6月26日向中关村科技租赁股份有限公司借款3000万元，将于2026年12月25日到期，2026年需归还剩余2003.60万元。	补充流动资金
长期应付款	精进菏泽	中关村科技租赁股份有限公司	4,830.64	2025.12.18-2027.12.17		2,323.02	因补充营运资产需要，公司于2025年12月18日向中关村科技租赁股份有限公司借款4,830.64万元，2026年需归还2,323.02万元。	补充流动资金
	总计		17,942.48			8,444.86		

截止至本回复函日，公司已经按时支付所有到期负债的相关本金及利息。

3、结合日常营运资金周转、融资能力、偿债安排和资产变现安排等，说明是否存在短期偿债风险、是否存在流动性风险

（1）日常营运资金方面，公司通过多渠道加大应收款项回款力度，同时公司已采取一系列降本增效措施，控制非必要支出。公司积极改善经营能力，提升盈利能力，通过管理效率提升和资金结构优化，加快资金回笼，降低财务风险。

（2）融资能力方面，公司信贷记录良好，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系。公司具有良好的融资能力，截止至2026年4月30日，公司在2026年新增贷款（不含原贷款展期）1.98亿元，其中1.38亿元为长期形式的融资租赁贷款。截止至2026年4月30日，公司未使用授信额度2.22亿元，未使用

授信额度见下表:

单位: 万元

融资主体	授信金融机构	未使用授信
精进北京	北京银行股份有限公司	4,000.00
精进北京	宁波银行股份有限公司	2,000.00
精进菏泽	中国银行股份有限公司	2,000.00
精进菏泽	青岛银行股份有限公司	1,000.00
精进菏泽	中信银行股份有限公司	2,000.00
精进菏泽	远东国际融资租赁有限公司	4,200.00
精进菏泽	兴业银行股份有限公司	3,000.00
精进菏泽	威海银行股份有限公司	2,000.00
精进菏泽	交通银行股份有限公司	2,000.00
合计		22,200.00

(3) 偿债安排方面, 报告期内公司能够按照借款合同的约定及时还款。同时, 公司对已到期和即将到期的金融负债可通过与主要金融机构以还旧, 借新方式实现展期。

(4) 资产变现方面, 报告期末公司货币资金、应收账款、存货分别为 54,870.11 万元、51,028.64 万元和 60,109.83 万元, 公司资产变现能力强。此外, 公司可通过提高经营效率、改善存货周转率等方式, 进一步改善公司现金流。

综上所述, 公司营运能力较强、融资能力良好, 同时公司尚未使用的授信额度充足, 资产变现能力强。因此, 公司短期偿债能力良好, 公司可动用货币资金能满足日常生产经营需求, 不存在短期偿债风险及流动性风险。

(二) 会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的要求, 设计和执行了相关程序, 针对上述问题我们执行的主要程序如下:

1、获取借款、授信、担保、融资租赁及售后回租事项的内部审批文件, 核实相关交易是否已按照公司治理要求(如董事会、股东会决议)履行了必要的授权与批准程序;

2、对借款执行函证程序, 并与企业信用报告信息核对;



3、复核借款和融资租赁的期限、还款计划，判断是否存在一年内到期的非流动负债，检查账面分类（短期借款、长期借款、长期应付款等）是否准确；

4、检查本年还款情况，是否存在逾期或违约等情况。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述的说明，与我们在执行精进电动公司 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

本回复仅向上交所报送及披露（如适用）使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

二〇二六年七月四日