

证券代码：603358

证券简称：华达科技

公告编号：2026-031

华达汽车科技股份有限公司

关于2025年年度报告的信息披露监管问询函

回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

华达汽车科技股份有限公司（以下简称“华达科技”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于华达汽车科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0949 号，以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，公司会同相关中介机构就《问询函》中所提问题逐项进行了认真核查落实，现将相关问题及回复披露如下：

1.关于资金往来。

年报及相关公告显示，公司多个资金往来科目呈季度末升高、年末下降情形。其中，预付款项年末余额为 3121.61 万元，但 2025 年一季度末为 8067.79 万元，2026 年一季度末亦回升至 9765.39 万元；其他非流动资产年末余额为 2979.18 万元，均为预付长期资产款，2025 年三季度末余额高达 1.58 亿元。其他应收款年末余额为 912.75 万元，但 2025 年三季度末高达 1.30 亿元。其他应付款年末余额为 5529.43 万元，其中应付自然人邓小兰款项 1300.18 万元，但 2025 年一季度末余额高达 2.23 亿元。报告期末，公司其他应收款计提坏账准备余额 1973.99 万元，其中与海宁市益华汽车零部件制造有限公司（以下简称海宁益华）的往来款余额 1617.64 万元，账龄已超 3 年，全额计提坏账准备；公开信息显示，海宁益华与公司全资子公司海宁宏华汽配制造有限公司注册地址相同。

请公司补充披露：（1）结合业务开展情况、预付对象及其所涉关联关系、采购内容、付款约定、后续资产实际交付及结算情况，说明季度末预付款项、其他非流动资产金额较大且显著高于年末金额的原因及合理性，是否存在预付款项后退回的

情形，是否符合行业交易惯例；（2）其他应收款及其他应付款的交易对象及其所涉关联关系、发生时间、内容、金额、实际结算情况，与自然人产生大额应付款项的合理性，季度末相关款项金额较大且显著高于年末余额的原因及合理性；（3）结合与海宁益华所开展交易的具体情况说明相关往来款的形成原因、长期未结算的合理性，海宁益华是否与公司及关联方存在关联关系或其他利益安排，其与公司子公司注册地址相同的原因及合理性，相关交易是否具备商业实质；（4）结合前述情况，说明是否存在相关款项实际回流公司或流向关联方的情形，是否构成关联方非经营性资金占用。请公司年审会计师发表意见，请公司独立董事就问题（3）（4）发表意见。

（1）结合业务开展情况、预付对象及其所涉关联关系、采购内容、付款约定、后续资产实际交付及结算情况，说明季度末预付款项、其他非流动资产金额较大且显著高于年末金额的原因及合理性，是否存在预付款项后退回的情形，是否符合行业交易惯例；

公司回复：

一、季度末预付款项金额的变动情况

公司 2026 年一季度末、2025 年末、2025 年一季度末预付账款情况如下：

金额单位：万元

项目	2026.3.31 余额	2025.12.31 余额	2025.3.31 余额
预付款项	9,765.39	3,121.61	8,067.79

公司 2026 年一季度末余额较 2025 年年末余额增加 6,643.78 万元，2025 年一季度末预付账款余额至 2025 年年末减少 4,946.18 万元，预付账款变动主要受公司采购钢材、铝型材需求变动所致。

（一）公司各期预付款项主要供应商情况如下：

1、2026 年一季度预付款项主要供应商列示如下：

金额单位：万元

供应商	2026.3.31 余额	占比	关联 关系	采购内容	付款约定	截至 2026.5.31 交付结算情况	未结算 余额	是否存 在退回 情况
池州市安安新材料科技股份有限公司	4,926.77	50.45%	否	铝型材 3000吨	锁定2026年度铝价预付款,预付比例78%,后经双方口头协商下调至11%	到货交付数量782.27吨,金额2,239.59万元;退款4,700.00万元	0.00	是
苏州上飞汽车部件有限公司	929.84	9.52%	否	铝型材 3000吨	锁定2026年度铝价预付款,预付比例15%	到货交付数量612.07吨,金额1,811.25万元	0.00	否
广州广汽宝商钢材加工有限公司	900.52	9.22%	否	钢材 1118.12吨	预付1-2个月钢材款	到货交付数量56.85吨,金额44.80万元	855.72	否
吉林省丰奥汽车零部件有限公司	415.33	4.25%	否	冲压落料件及焊接螺栓等采购10.37万件	签订合同预付30%,发货前预付60%,到货验收后付10%	到货交付数量9.31万件,金额402.07万元	13.26	否
安川首钢机器人有限公司上海分公司	219.72	2.25%	否	工装及辅材	签订合同预付30%,发货前预付30%,到货验收后付30%,质保期满后付10%	到货交付219.72万元	0.00	否
其他供应商	2,373.21	24.31%	否	材料、费用		1,343.60	1,029.61	否
合计	9,765.39	100.00%				7,866.80	1,898.59	

注：其他供应商共251家，金额分布：0.10万元以下29家，0.10万元至10.00万元172家，10.00万元至192.00万元50家。

2、2025年末余额预付款项主要供应商列示如下：

金额单位：万元

供应商	2025.12.31 余额	占比	关联 关系	采购内容	付款约定	截至 2026.5.31 交付结算情况	未结算 余额	是否存 在退回 情况
广州广汽宝商钢材加工有限公司	720.01	23.07%	否	钢材 897.55吨	预付1-2个月钢材款	到货交付数量144.12吨,金额108.97万元	611.04	否

供应商	2025.12.31 余额	占比	关联关系	采购内容	付款约定	截至 2026.5.31 交付结算情况	未结算余额	是否存在退回情况
吉林省大乘钢材加工有限公司	192.00	6.15%	否	冲压落料件及焊接螺栓等采购 129.23 万件	签订合同预付 30%，发货前预付 60%，到货验收后付 10%	到货交付数量 116.30 万件，金额 192.00 万元	0.00	否
靖江天力燃气有限公司	155.90	4.99%	否	天然气	预付燃气款	到货交付 152.69 万元	3.21	否
上海宝钢钢材贸易有限公司	126.68	4.06%	否	钢材 140.44 吨	合同签订后预付 30%货款或全额预付（全额预付相较于退回未执行的采购预测订单获取更低的商品采购价格），发货前均需支付 100%后发货	126.58 万元	0.10	是
上海天熙精工科技有限公司	124.90	4.00%	否	减速器壳体刀具、夹具等	合同签订预付 30%，发货前预付 60%，验收后 6 个月支付 10%		124.90	否
其他供应商	1,802.12	57.73%		材料、费用		1,147.83	654.29	
合计	3,121.61	100.00%				1,728.07	1,393.54	

注：其他供应商共 251 家，金额分布：0.10 万元以下 18 家，0.10 万元至 10.00 万元 137 家，10.00 万元至 117.65 万元 42 家。

3、2025 年一季度预付款项主要供应商列示如下：

金额单位：万元

供应商	2025.3.31 余额	占比	关联关系	采购内容	付款约定	截至 2026.5.31 交付结算情况	未结算余额	是否存在退回情况
广州广汽宝商钢材加工有限公司	4,718.64	58.49%	否	钢材 5260 吨	预付 1-2 个月钢材款	到货交付数量 3002.61 吨，金额 2,518.64 万元，退款 2,200.00 万元，合计 4,718.64 万元	0.00	是

供应商	2025.3.31 余额	占比	关联 关系	采购内容	付款约定	截至 2026.5.31 交付结算情况	未结算 余额	是否存在 退回情况
吉林省大乘钢材加工有限公司	193.64	2.40%	否	冲压落料件及焊接螺栓等采购 137.07 万件	签订合同预付 30%，发货前预付 60%，到货验收后付 10%	到货交付数量 117.07 万件，金额 193.64 万元	0.00	否
安川首钢机器人有限公司上海分公司	117.05	1.45%	否	工装及辅材	签订合同预付 30%，发货前预付 30%发货款	到货交付 117.05 万元	0.00	否
上海宝钢钢材贸易有限公司	116.11	1.44%	否	钢材 124.49 吨	合同签订后预付 30%货款或全额预付（全额预付相较于预付 30%可获取更低的商品采购价格），发货前均需支付 100%后发货	退回未执行的采购预测订单结余款项 126.58 万元	0.00	是
国网江苏省电力有限公司靖江市供电公司	78.89	0.98%	否	预付电费	预付电费	到货交付 78.89 万元	0.00	否
其他供应商	2,843.46	35.24%	否	材料、费用		439.55	2,403.91	否
合计	8,067.79	100.00%				5,640.47	2,403.91	

注：其他供应商共 191 家，金额分布：0.10 万元以下 23 家，0.10 万元至 10.00 万元 111 家，10.00 万元至 75.07 万元 57 家。

因不同下游客户主机厂对材料供应商有不同要求，部分下游客户主机厂会针对材料提出指定供应商，部分下游客户仅就材料质量等提出要求，公司自主选取供应商。广州广汽宝商钢材加工有限公司为客户指定供应商，上海宝钢钢材贸易有限公司、池州市安安新材料科技股份有限公司和苏州上飞汽车部件有限公司为公司自主采购选取的供应商。由上表主要供应商变动情况可知：

（1）2025 年 3 月 31 日预付款余额较 2025 年末预付款余额变动主要原因系广州广汽宝商钢材加工有限公司（以下称“广汽宝商”）预付款余额减少 3,998.63 万元，占其变动金额的比例为 80.84%；

(2) 2026 年 3 月 31 日预付余额较 2025 年末预付款变动主要系池州市安安新材料科技股份有限公司（以下称“池州安安”）预付款余额增加 4,926.77 万元，占比变动金额的比例为 74.16%。

预付款项两个时点的变动主要由两家供应商款项变动影响，其他供应商余额较小较为分散，余额变动均为日常正常业务形成。

(二) 季度末预付款项变动原因分析

1、广汽宝商预付款余额变动原因：广汽宝商余额变动除正常到货结算外，广汽宝商于 2025 年 11 月份退回预付款 2,200 万元。

广汽宝商为公司下游客户广汽乘用车（杭州）有限公司（以下简称“广汽乘用车”）指定的原材料供应商，公司与广汽乘用车及广汽宝商于 2017 年 11 月 27 日签订《钢材集中采购合作协议》。在该业务模式下，公司与广汽乘用车及广汽宝商形成采购联动机制：广汽乘用车负责钢材集中采购的统筹工作，决定钢材和配套零部件的价格及发布生产预测，并根据其供应链管理要求指定原材料供应商，采购过程中钢材的用量及对应的采购金额最终由广汽乘用车审核确定；公司根据广汽乘用车签发的《集中采购材料与零部件对应清单》执行采购要求，根据广汽乘用车生产计划，结合自身库存、采购周期及其他因素，向广汽宝商提前订购相关钢材；广汽宝商根据广汽乘用车生产规划所需钢材用量及公司采购安排交付钢材，公司验收入库后用于相关汽车零部件产品生产，并向广汽乘用车交付产品。

资金及结算安排方面，广汽宝商根据广汽乘用车生产计划并结合自身库存及其他因素提前向其上游订购原材料，对于须在 N 月出货的采购钢材，在 N-5 月月底下达期货订单，并于 N-4 月第 4 个工作日之前向广汽乘用车提交《预付款申请》及《期货订购说明》，同时告知公司其对应金额。广汽乘用车审核确认《预付款申请》，并在 N-3 月 4 日前向公司支付钢材预付款。公司收到广汽乘用车货款后计入应收账款贷方（公司日常客户收款、销售开票及客商对账统一通过“应收账款”科目核算，未单独设置预收账款科目，主要原因系公司预收客户款项业务整体规模、占营业收入比重较低，统一通过应收账款核算可简化账务处理流程，降低多科目切换产生的记账差错风险。在会计核算方面对于收到客户的款项均计入应收账款贷方，期末财务报表列报严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 30 号

——《财务报表列报》等相关规定，按应收账款客商明细科目余额方向实施重分类调整：应收账款明细贷方余额中不含增值税的合同对价部分，重分类至“合同负债”、应收账款明细贷方余额对应的增值税待转销项税额部分，重分类至“其他流动负债”，并于3个工作日内全额支付给广汽宝商，计入应付账款借方（期末根据广汽宝商应付账款余额方向进行重分类至预付账款科目）。后续广汽宝商向公司交付钢材完成结算后，公司相应冲减对广汽宝商的预付账款。

虽然广汽乘用车根据年度生产计划确定预计原材料需求，并按照约定将相应备料资金支付给公司，公司再按照合同约定支付至其指定原材料供应商，但该安排并非简单的资金代收代付。前述资金对应的是预计备料需求，后续实际采购数量并非按照预计数量直接执行，而是由公司根据广汽乘用车后续实际下达的生产计划，结合公司自身库存情况、材料消耗情况及采购安排，向原材料供应商确定实际采购数量并下达采购订单。实际采购数量可能与前期预计数量存在差异。

同时，公司作为原材料采购合同的签约主体，承担原材料采购、库存管理、生产投入及后续交付等职责。原材料采购完成后，其所有权归属于公司，由公司用于汽车零部件生产，并由公司承担相应的存货管理及采购风险。因此，虽然供应商由下游客户指定，且客户按照预计备料需求提前支付相关资金，但公司在实际采购过程中负责确定采购执行数量、组织采购实施、承担原材料所有权及相关经营风险，具有采购主体的商业实质。公司向广汽乘用车供应相关汽车零部件产品，主要用于A5H/A10/A16/A76车型。由于广汽乘用车对市场前景的估算与实际市场需求存在差异，市场需求量减少，至2024年相关销售车型产品减产或停产不再排产，导致公司前期根据广汽乘用车年度销售计划安排的材料预付款较多，广汽宝商根据原生产计划制定的材料订购计划同步取消，公司对广汽宝商的部分预付款未能通过后续正常到货结算消化。广汽乘用车订单量变化情况如下：

产量单位：万件

主机厂	车型	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
广汽乘用车（杭州）	A10	196.49	108.90	190.82				
	A16	45.15	9.65	43.31	0.92	3.62		
	A5H	771.36	290.30	283.41	74.49	4.00	10.20	1.41
	A76	2.70	2.39					

主机厂	车型	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
合计		1,015.70	411.24	517.54	75.41	7.62	10.20	1.41

公司在客户发布汽车零部件预测需求后，从采购原材料至交付结算周期约 3 个月，公司与广汽乘用车开票结算情况如下表所示：

年度	开票结算金额（含税、万元）
2019 年	31,492.89
2020 年	11,120.14
2021 年	7,317.06
2022 年	4,967.75
2023 年	1,472.92
2024 年	191.55
2025 年	14.35

公司与广汽乘用车开票结算金额从 2020 年开始下滑，2023 年以后结算金额已降至 191.55 万元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司收到客户货款但未下发采购订单的付款明细情况如下：

付款时间	付款金额（万元）
2024-06	84.89
2024-07	209.37
2024-07	498.81
2024-09	180.63
2024-10	285.45
2024-11	323.02
2024-12	8.49
2025-02	59.42
2025-04	400.01
2025-04	126.68
2025-05	86.72
2025-07	5.20
合计	2,268.69

2025 年广汽乘用车对过往形成的资金往来进行清理，经几方协商，同时参考广汽宝商资金安排节奏，公司与广汽乘用车、广汽宝商分别于 2025 年 9 月 18 日及 2025

年 11 月 21 日签订《钢材预付款账务冲抵协议》，对上述未继续执行的材料预付款进行处理。根据协议安排，由广汽宝商直接退还部分预付款共计 2200 万元至广汽乘用车，同时抵付公司收到广汽乘用车货款。该事项导致公司 2025 年末对广汽宝商的预付款余额较 2025 年一季度末下降。

2、池州安安预付款项变动的原因：

2026 年初铝价涨幅较大，为锁定 2026 年上半年铝价、控制生产成本，公司支付了锁价预付款。预付对象主要为池州安安，截至一季度末预付铝材款余额 4,926.77 万元。

(1) 铝价变动情况及预付金额确定方式如下：

2025 年 7 月-2026 年 5 月铝月均价走势图：



2026 年初铝价涨幅较大，为锁定 2026 年上半年铝型材采购对应的铝锭基价、控制生产成本，公司于 2026 年年初向原配套铝型材供应商苏州上飞汽车部件有限公司（以下简称“苏州上飞”）及供应商池州安安等供应商商谈铝型材锁价业务，该锁价安排为公司首次开展。根据公司已获得的 G01S、中航 665、N50CTP、NBE31、PU344、L946、E371、中航致远轻卡、上汽 E1、LG 等项目订单预测，公司预计 2026 年全年相关项目铝型材用量已超过 3,000 吨。

公司于 2026 年 2 月 11 日率先与池州安安协商签订锁价合同。合同约定公司型材锁定量为 3,000 吨，锁定期间为 2026 年 2 月 11 日至 2026 年 12 月 30 日，并以长江有色金属网 2026 年 2 月 11 日铝基价 23,260 元/吨作为该批用量对应铝型材采购的

铝锭基价。该价格为铝锭基价，不含加工成公司所需型材的加工费，加工费由双方另行约定。根据双方当时约定，公司按合同总额 6978 万元约 78%支付锁价款，2026 年 2 月共计向池州安安预付 5,443.80 万元。

2026 年 2 月，公司在与其他供应商商定锁定铝基价的过程中了解到，不同供应商对于锁价预付款支付比例要求存在差异，该差异主要与供应商自身铝锭采购方式有关：如供应商采用现货采购方式，通常需支付现货全款，因此对客户预付款比例要求相对较高；如供应商采用期货套保方式锁定采购成本，前期通常仅需缴纳保证金开单锁定价格，待期货交割时再支付全款提货，因此前期资金占用相对较低，相应对客户预付款比例要求也相对较低。公司与池州安安签订原锁价合同中，池州安安为通过现货采购方式，因此公司预付货款比例要求相对较高。

鉴于此，公司随即与池州安安重新协商锁价预付款比例，基于双方未来长期友好合作关系，公司根据在手订单计划向池州安安追加新能源电池托盘铝材用量约 2,000 吨（此次追加采购为双方口头协商，未签署新的采购合同）。同时池州安安根据公司对其总订单采购量启动套期保值业务，后续现货价格波动影响可控。综合考虑公司追加采购需求、双方长期合作安排以及原锁价合同继续履行等因素，池州安安于 2026 年 4 月 10 日同意下调原锁价协议项下预付款比例，并于 2026 年 4 月 17 日将原预付款 5443.8 万元扣除当期货款 743.8 万元后，退还剩余预付款 4,700 万元至公司。预付款退回后此次锁价预付款比例约 11%，较 2026 年 2 月 11 日公司与池州安安签署锁价合同时预付款比例约 78%大幅下降。原锁价合同依然有效，追加项目用量根据双方新签协议约定执行。

此外，公司于 2026 年 2 月 27 日与苏州上飞签订铝型材锁价合同。合同约定公司型材锁定量为 3,000 吨，锁定期间为 2026 年 3 月至 2026 年 12 月，并以长江有色金属网 2026 年 2 月 27 日铝基价 23,410 元/吨作为该批用量对应铝型材采购的铝锭基价。根据双方当时约定，公司按合同总额 7023 万元约 15%支付锁价款 1100 万元。

二、其他非流动资产 2025 年三季度末余额变动

（一）2025 年三季度末以及 2025 年末 其他非流动资产余额列示如下：

金额单位：万元

项目	2025.9.30	2025.12.31
预付长期资产款项	15,821.75	2,979.18
合计	15,821.75	2,979.18

其他非流动资产 2025 年末余额较 2025 年 9 月 30 日减少 12,842.57 万元，2025 年 9 月 30 日及 2025 年 12 月 31 日其他非流动资产余额主要对象情况如下：

1、2025 年三季度末其他非流动资产余额主要情况列示如下：

金额单位：万元

供应商	2025.9.30 余额	占比	关联 关系	采购内容	付款约定	设备验收 时间	2025.12.31 余额
江苏斯格纳 机电科技有 限公司	3,762.59	23.78%	否	马扎克卧 式、立式加 工中心等	预付 30%，发货款付 60%，安装调试验收 后三个月付 10%	2025.12	0.00
济南二机床 集团有限公 司	2,800.00	17.70%	否	数控闭式四 点多连杆 3000T 压力 机	预付 30%，大件焊接 完成支付 30%，装配 完成后验收合格后 40%	2025.12	0.00
意特佩雷斯 压铸设备 （上海）有 限公司	1,800.62	11.38%	否	冷室卧式压 铸机	预付 30%，发货款付 60%，安装调试验收 后一年后付 10%	2025.12	0.00
天津七所高 科技有限公 司	1,214.46	7.68%	否	伺服点焊机 机器人、伺服 弧焊机器人 等	支付 20%定金，预付 10%，发货款付 30%， 验收 30%，质保 10%	2025.10-12 月到货， 未验收	340.05
扬州锻压机 床有限公司	840.00	5.31%	否	闭式四点多 工位压力机	预付 30%，发货款付 30%，验收 30%，质 保 10%	2025.11	0.00
广东瑞辉智 能科技有限 公司	533.64	3.37%	否	三次元双臂 机械手等	预付 30%，发货款付 30%，验收 30%，质 保 10%	2025.10 到 货，未验 收	0.00
江苏三里盛 鑫工程技 术有限公司	509.75	3.22%	否	DCC4500T 压铸岛周边 自动化项目 等	预付 30%，发货 30%， 验收 30%，质保 10%	2025.12	0.00
宁波力劲智 能装备有限 公司	472.50	2.99%	否	冷室压铸机	预付 30%，发货款付 30%，验收 30%，质 保 10%	2025.10	0.00
其他供应商	3,888.19	24.57%	否				1,526.64
合计	15,821.75	100.00%					1,866.69

注：1）其他供应商共 68 家，金额分布：1.00 万元以下 7 家，1.00 万元至 10.00 万元 20 家，

10.00 万元至 440.00 万元 41 家。2) 江苏斯格纳机电科技有限公司为山崎马扎克（中国）有限公司授权的设备代理贸易商，该公司根据山崎马扎克（中国）有限公司出具的《制造商出具的授权函》参与公司设备采购招投标，公司经综合比较后选取其作为马扎克设备供应商。

公司在与设备供应商签订合同后，一般预付合同金额的 30%作为预付款，在设备经供应商现场验收后支付合同金额的 30%-60%款项作为发货款项，设备经安装验收完成后支付合同金额的 30%作为验收款，合同金额的 10%作为质保金在设备使用 3 个月到 1 年左右后支付，不同设备供应商因其市场地位不同，议价能力不同，比例略有不同。

2025 年 9 月 30 日其他非流动资产主要八家供应商余额 11,933.55 万元，在 2025 年 12 月 31 日余额为 340.05 万元，减少 11,593.50 万元，占其变动金额的 90.27%。其他非流动资产的减少主要因为公司在 2025 年 10-12 月陆续收到设备供应商的设备后，公司依据合同约定不含税价款转入在建工程-待安装机器设备科目核算，金额 15,083.63 万元，其中 7,300.88 万元验收完工后转入固定资产-机器设备，同步冲减其他非流动资产；对应应付供应商的验收款项、质保金分别计入应付账款挂账核算。

(2)其他应收款及其他应付款的交易对象及其所涉关联关系、发生时间、内容、金额、实际结算情况，与自然人产生大额应付款项的合理性，季度末相关款项金额较大且显著高于年末余额的原因及合理性；

公司回复：

一、其他应收款的交易对象及其所涉关联关系、发生时间、内容、金额、实际结算情况，三季度末相关款项金额较大且显著高于年末余额的原因及合理性

(一) 其他应收款的主要交易对象情况

1、2025 年末其他应收款主要单位列示如下：

金额单位：万元

单位名称	余额	关联关系	款项性质	发生时间	截至 2026.5.31 实际结算情况
海宁市益华汽车零部件制造有限公司	1,617.64	否	往来款	3 年以上	已诉讼，并全额计提坏账
靖江市北辰城乡投资建设有限公司	691.80	否	保证金	2-3 年	余款尚未结算
其他	577.30	否			267.82

单位名称	余额	关联关系	款项性质	发生时间	截至 2026.5.31 实际结算情况
合计	2,886.74				267.82
账面余额	2,886.74				
占比	100.00%				

注：其他单位和个人共96家，金额分布：1.00万元以下41家，1.00万元至10.00万元42家，10.00万元至197.24万元13家。

2、2025年三季度末其他应收款主要单位余额列示如下：

金额单位：万元

单位名称	余额	关联关系	款项性质	发生时间	截至 2026.5.31 实际结算情况
海宁市益华汽车零部件制造有限公司	1,617.64	否	往来款	3 年以上	已诉讼，并全额计提坏账
靖江市北辰城乡投资建设有限公司	691.80	否	保证金	1-2 年	余款尚未结算
其他	644.71	否			338.53
合计	2,954.15				338.53
2025.9.30 账面余额	14,863.66				
占比	19.87%				
2025.9.30 更正后账面余额	2,954.15				
更正后占比	100.00%				

注：其他单位和个人共112家，金额分布：1.00万元以下43家，1.00万元至10.00万元50家，10.00万元至102.42万元19家。

2025年9月30日主要交易对象余额占报表余额比例异常，经公司自查发现，2025年三季度末余额较高的主要原因是公司在编制报表时，对其他应收款负数重分类时操作了两遍，导致其他应收款和其他应付款同时增加11,909.51万元，该事项造成了2025年9月30日其他应收款报表金额较高，错误金额占公司2025年9月末总资产比例为1.69%。公司更正上述错误后，2025年三季度末其他应收款正确金额应为：

项目	2025.12.31（万元）	2025.9.30（万元）	变动金额（万元）
其他应收款账面价值	912.75	1,095.49	-182.74

公司其他应收款负数重分类重复操作主要对象涉及“其他应收款-华达汽车科技股份有限公司”1.16亿元与“其他应付款-江苏恒义工业技术有限公司”1.16亿元。公司本部其他应付款-江苏恒义工业技术有限公司往来款列示如下：

金额单位：万元

交易时间	发生额	交易内容	截至 2026.6.30 还款金额
2023 年度	6,870.00	合并范围内部资金往来	6,870.00
2024 年度	4,713.11	合并范围内部资金往来	4,713.11
合计	11,583.11		11,583.11

款项产生原因：公司为优化公司资金配置、提高资金使用效率，公司实施资金统一管理模式，统筹调配各子公司存量资金，平衡内部资金供需，降低公司综合融资成本。截至 2026 年 6 月末以上往来已完成清理，清理后双方该项往来余额为零。

综上，更正后2025年末及三季度末其他应收款并未发生较大变化，其他应收款主要交易对象均为：

（1）海宁市益华汽车零部件制造有限公司的往来款1,617.64万元，账龄3年以上，且公司经诉讼后依然无法收回，已全额计提坏账；

（2）靖江市北辰城乡投资建设有限公司的保证金691.80万元，系子公司华汽新能源公司购买土地时缴纳的履约保证金计1,153.00万元，该保证金根据协议分阶段退还，截至目前已退还461.20万元。

二、其他应付款的交易对象及其所涉关联关系、发生时间、内容、金额、实际结算情况，2025 年一季度末相关款项金额较大且显著高于年末余额的原因及合理性

（一）其他应付款主要交易对象

1、2025 年末其他应付款主要单位列示如下：

金额单位：万元

单位名称	余额	占比	关联关系	款项性质	发生时间	截至 2026.5.31 实际结算情况
鞠小平	1,340.88	24.25%	否	应付股权收购款	1 年以内	尚未结算
邓小兰	1,300.18	23.51%	否	往来款	1 年以内，1 年以上	尚未结算
何丽萍	1,035.12	18.72%	否	应付股权收购款	1 年以内	尚未结算
万小民	445.50	8.06%	否	应付股权收购款	1 年以内	尚未结算
郑欣荣	89.10	1.61%	否	应付股权收购款	1 年以内	尚未结算
邹占伟	59.40	1.07%	否	应付股权收购款	1 年以内	尚未结算
其他	1,259.25	22.78%	否			431.54

单位名称	余额	占比	关联关系	款项性质	发生时间	截至 2026.5.31 实际结算情况
合计	5,529.43	100.00%				431.54

注：其他单位和个人共 102 家，金额分布：1.00 万元以下 47 家，1.00 万元至 10.00 万元 26 家，10.00 万元至 174.64 万元 29 家。

2、2025 年一季度末其他应付款主要单位余额列示如下：

金额单位：万元

单位名称	余额	占比	关联关系	款项性质	发生时间	截至 2026.5.31 实际结算情况	截至 2026.5.31 实际结算占比
鞠小平	8,721.68	39.04%	否	应付股权收购款	1 年以内	7,380.80	84.63%
何丽萍	7,010.80	31.38%	否	应付股权收购款	1 年以内	5,975.68	85.24%
万小民	2,982.15	13.35%	否	应付股权收购款	1 年以内	2,536.65	85.06%
邓小兰	1,243.51	5.57%	否	往来款	1 年以内， 1 年以上	尚未结算	0.00%
郑欣荣	596.43	2.67%	否	应付股权收购款	1 年以内	507.33	85.06%
邹占伟	397.62	1.78%	否	应付股权收购款	1 年以内	338.22	85.06%
其他	1,390.14	6.21%				611.50	43.99%
合计	22,342.33	100.00%				17,350.18	77.66%

注：其他单位和个人共 85 家，金额分布：1.00 万元以下 40 家，1.00 万元至 10.00 万元 24 家，10.00 万元至 327.93 万元 21 家。

从 2025 年一季末及 2025 年末其他应付款主要交易对象可知，交易对象并未发生变化，余额的变动主要是因为款项结算所致。2025 年一季度末余额主要为应付鞠小平、何丽萍、万小民等自然人的股权收购款，上述款项系公司收购江苏恒义少数股东权益而产生。截至年末，公司已支付 16,738.68 万元股权收购款，导致相关余额大幅下降。

三、自然人产生大额应付款项的合理性

（一）云图电装向个人借款的原因及合理性

该笔与自然人邓小兰的往来款项系子公司深圳市云图电装系统有限公司（以下简称“云图电装”）因自身经营资金需求，向邓小兰借入的临时周转资金，相关款项用

于云图电装日常经营周转。

公司于 2020 年 3 月 4 日，与深圳市云图控制系统有限公司（实控人为邓小兰）、深圳市云图电装系统有限公司（实控人为邓小兰）、邓小兰等各方签署了《投资协议》，公司拟出资 400 万元受让深圳市云图控制系统有限公司持有的深圳云图 400 万元注册资本。股权转让完成后公司对深圳云图增资 1100 万元，最终持有云图电装 75.00% 股权，并于 2020 年 11 月 2 日将云图电装纳入合并范围。云图电装主营 TPMS（汽车胎压监测系统）、BMBS（汽车爆胎监测与安全控制系统）、电动尾门等汽车电子产品的研发、生产、销售及服务。公司收购云图电装主要系基于其汽车电子相关业务方向与公司汽车零部件业务具有一定协同性。云图电装 2025 年度客户主要为广东大冶摩托车技术有限公司和浙江钱江摩托车股份有限公司（二者 2025 年收入金额占公司 2025 年总收入金额约 70%），主要财务数据如下：

项目	2025 年度/2025.12.31 余额（万元）
营业收入	2,002.60
毛利率	10.77%
净利润	-410.56
净利率	-20.50%
总资产	1,186.61
总负债	3,071.50
净资产	-1,884.89
资产负债率	258.85%
经营活动产生的现金流量净额	-6.38

云图电装纳入合并范围后，受业务拓展、产品研发、客户开拓及生产经营规模等因素影响，未有效突破乘用车客户，经营状况不佳、持续亏损并资金短缺。2021 年，邓小兰曾向公司总部申请 750.00 万元借款，公司于 2021 年 8 月支付 400.00 万元借款后（借款年利率 4%），因云图电装经营情况未见明显改善，公司基于风险控制和资金安全考虑，未再继续向云图电装提供资金支持或增信支持。

同时，云图电装属于轻资产运营企业，主要资产为存货及机器设备，无法满足银行对固定资产抵押的要求；母公司或关联方没有为其融资提供担保。云图电装曾

尝试申请担保机构增信，但因企业盈利指标不符合要求而未能达成。因此，云图电装现阶段无法从银行或正规担保机构取得低成本、长期限的信用贷款。

在上述背景下，云图电装为满足日常经营周转资金需求，向邓小兰借入资金。邓小兰既为云图电装法定代表人、总经理，同时也是云图电装原始实际控制人，现持有云图电装 13.60% 股权，其向云图电装提供资金支持，主要系在未能取得控股股东及银行等金融机构资金支持下，基于其作为云图电装经营管理负责人及少数股东，为保障云图电装持续经营、维护其自身股东权益而作出的资金安排。

（二）借款构成及利率的合理性

截至 2025 年末，邓小兰向云图电装出借本金余额为 1,276.50 万元，借款明细如下：

日期	借款金额	借款利率
2021-11-15	5.00	无
2021-12-2	5.00	无
2021-12-14	40.00	无
2022-1-10	133.00	4%
2022-3-24	10.00	4%
2022-3-25	40.00	4%
2022-5-13	20.00	4%
2022-5-16	30.00	4%
2022-6-9	10.00	4%
2022-6-14	7.00	4%
2022-6-20	10.00	无
2022-6-27	50.00	原 12%，23 年 5 月开始降为 8%
2022-8-2	10.00	无
2022-8-10	50.00	无
2022-8-19	50.00	无
2022-9-7	50.00	无
2022-10-21	50.00	无
2022-12-14	20.00	无
2022-12-20	20.00	无
2022-12-29	60.00	无
2023-2-23	50.00	无
2023-3-20	30.00	无
2023-3-26	50.00	无
2023-5-15	30.00	无
2023-5-16	20.00	无

日期	借款金额	借款利率
2023-6-16	30.00	无
2023-7-26	20.00	无
2023-8-31	10.00	无
2023-9-26	10.00	无
2023-10-19	5.50	无
2023-10-30	6.00	无
2023-12-6	2.00	无
2023-12-14	19.00	无
2023-12-15	19.00	无
2024-4-10	45.00	无
2024-6-12	50.00	无
2024-7-15	30.00	无
2024-8-15	20.00	无
2024-9-10	20.00	无
2024-10-31	10.00	无
2024-12-12	10.00	无
2024-12-27	20.00	无
2025-1-22	20.00	无
2025-3-17	10.00	无
2025-4-22	10.00	无
2025-4-25	10.00	无
2025-6-19	10.00	无
2025-7-18	10.00	无
2025-11-12	10.00	无
2025-11-26	20.00	无
合计	1,276.50	

云图电装有息借款为 300.00 万元，其中 250.00 万元年借款利率为 4.00%，参考公司于 2021 年 8 月对其支付 400.00 万元借款对应资金利率，且并未超过同期 5 年以上 LPR 利率；另外 50.00 万元借款为 2022 年 6 月 27 日邓小兰向第三方个人陈剑松借款，二人协商约定借款年利率为 12.00%。后结合市场利率环境变化，经双方协商于 2023 年 5 月 11 日将年利率下调降至 8%；其他无息借款资金 976.50 万元为其自有资金。邓小兰向云图电装提供的借款综合资金成本较低，不存在通过高额利息向关联方输送利益的情形，不存在虚构利息套取资金的情形。经核查，邓小兰及陈剑松与公司控股股东、实控人及公司时任董监高不存在关联关系，无相关利益安排。

(3) 结合与海宁益华所开展交易的具体情况说明相关往来款的形成原因、长期未结算的合理性，海宁益华是否与公司及关联方存在关联关系或其他利益安排，其

与公司子公司注册地址相同的原因及合理性，相关交易是否具备商业实质；

公司回复：

一、与海宁益华的交易情况及往来款形成原因

（一）借款发生背景及资金用途

公司全资子公司海宁宏华汽配制造有限公司（以下简称“海宁宏华”）成立于2013年。2017年，为提升对东风裕隆、上汽大众、广汽乘用车等主机厂的配套能力，公司经内部评审后，引入杭州苏靖汽车零部件制造有限公司（以下简称“杭州苏靖”）负责部分车型配件及相关工序的配套生产。其中，冲压工序由杭州苏靖承租海宁宏华车间组织生产，焊接总成工序由杭州苏靖在杭州主机厂附近进行生产。

2019年，杭州苏靖因自身经营不善等因素影响，出现流动资金短缺，为维持其生产经营、保障向广汽乘用车（杭州）等主机厂的按期供货，杭州苏靖分别于2019年1月至12月分多笔向海宁宏华申请提前支付加工费1,294.00万元，主要用于支付房租、工人工资等日常经营支出。

（二）公司与杭州苏靖业务规模较大

海宁宏华向杭州苏靖支付上述款项，主要基于当时双方已存在配套加工合作关系，且相关业务涉及广汽乘用车（杭州）等主机厂的供货安排。公司对杭州苏靖2018年、2019年支付的加工费采购金额（该金额为公司与杭州苏靖往来业务规模）分别为2,018.68万元、2,281.05万元，若杭州苏靖因资金紧张导致停工或无法及时交付，将直接影响公司对主机厂的按期供货。基于保障客户交付、维持供应链稳定的考虑，海宁宏华向杭州苏靖提供了上述资金支持。

（三）业务整合情况

后续杭州苏靖资金链持续紧张，仍无法有效保证订单及时交付，且前期公司对其支付的加工费亦未能通过后续加工服务完全抵扣或退回。为保证主机厂供货稳定可靠，广汽乘用车（杭州）与公司协商要求公司对杭州苏靖相关焊接总成业务进行接手。2019年12月5日公司为保障向主机厂及时供货，经协商，公司与杭州苏靖解除加工协议，并对相关业务进行重组：由海宁宏华在杭州成立子公司杭州宏靖机械

制造有限公司，承接杭州苏靖原焊接总成业务，并以 950.00 万元价格购买杭州苏靖相关设备；由杭州苏靖原在海宁宏华车间的生产经营团队成立海宁益华汽车零部件制造有限公司（以下简称“海宁益华”），承接原冲压业务。2020 年 1 月 5 日，海宁宏华、杭州苏靖及海宁益华三方签订《关于预付款清偿事宜的协议》，约定杭州苏靖所欠海宁宏华 1,294.00 万元款项由海宁益华承担偿还义务。上述安排主要基于以下方面的考虑：

1、切换配套加工方，需要对潜在供应商的质量管控能力、生产加工能力进行评审，确保产品质量符合主机厂要求，整个调试开发过程周期较长，在拟切换供应商期间无法保障向主机厂供货；

2、主机厂预测计划已经下达，公司需根据预测计划按时发货，如违约会造成较高的经济损失。

因此直接接手杭州苏靖焊接、冲压业务的安排可以保证公司向主机厂供货的能力最快恢复。

（四）公司与海宁益华交易金额及终止合作的原因

2020 年后，随着市场环境变化，新能源汽车产业快速发展，对传统燃油车生产厂家造成较大压力，相关传统车型后续订单逐年下降，公司下游主机厂订单量大幅下滑。公司对杭州苏靖 2020 年及 2021 年支付的加工费采购金额（该金额为公司与杭州苏靖业务规模）分别为 330.11 万元、325.26 万元。海宁益华因最终下游订单量下滑资金持续紧缺，为维持运转向公司申请提前支付加工费 285.00 万元，用于支付人工工资及房租。海宁益华后续通过结算加工费用抵减其中 106.00 万元。海宁益华因业务量持续下滑亏损，于 2021 年 7 月提出终止合作，不再为公司提供配套加工服务。截至合作终止，海宁益华累计欠海宁宏华款项 1,617.64 万元，在其他应收款科目核算。

产量单位：万件

主机厂	车型	2019 年订单	2020 年订单	2021 年订单	2022 年订单	2023 年订单
广汽乘用车	A10	196.49	108.90	190.82		

主机厂	车型	2019 年订单	2020 年订单	2021 年订单	2022 年订单	2023 年订单
(杭州)	A16	45.15	9.65	43.31	0.92	3.62
	A5H	771.36	290.30	283.41	74.49	4.00
	A76	2.70	2.39			
小计		1,015.70	411.24	517.54	75.41	7.62
东风裕隆	GPM	28.18	21.95	6.89	12.20	8.60
总计		1,043.88	433.19	524.43	87.61	16.22

注：主机厂提前一个月按季度向公司发布需求计划，公司根据计划生产，按月交货。

（五）款项追偿情况

公司与海宁益华合作终止后，经多次协商要求其退还相关款项未果后，遂提起诉讼，向杭州苏靖、海宁益华追讨欠款。

2023 年 9 月 15 日，江苏省泰州市中级人民法院分别下达了（2023）苏 12 民终 2587 号、（2023）苏 12 民终 2596 号判决书，明确杭州苏靖对前述借款 1,294.00 万元承担还款义务，海宁益华承担连带清偿责任。公司已于 2023 年向法院申请执行，但因其无可执行财产，现已终止执行。基于谨慎性原则，公司已于 2020 年按照海宁益华其他应收款余额 1,617.64 万元的 50%对该笔款项单项计提坏账准备，2021 年综合评估该笔款项回收风险后，对其全额计提坏账准备。

综上，海宁宏华与海宁益华相关往来款的形成，系公司在原有主机厂配套加工业务背景下，为保障客户供货稳定，对原供应商杭州苏靖相关业务进行承接重组后形成的债权承接安排。相关款项具有明确的业务背景、协议依据及司法判决确认结果。后续长期未结算，主要系海宁益华承接业务后，受市场环境变化、传统燃油车相关订单下降影响终止合作，未能通过后续生产经营收入分期偿还相关款项，且经诉讼执行后因其无可执行财产而未能收回所致，具有客观原因。

二、是否存在关联关系及注册地址相同的原因

经公司自查及向关联方核实，杭州苏靖及实控人王益东、海宁益华及其负责人钱利华与公司、公司关联自然人和关联法人之间无任何关联关系，亦不存在其他利益安排。

注册地址相同的原因：海宁益华作为海宁宏华的配套加工商，为便于生产协作、

物料调配及质量控制，租赁了海宁宏华的厂房进行生产，因此在工商注册时登记了相同的地址。该情况在制造业外协合作中较为常见，相关交易具备商业实质。

(4)结合前述情况,说明是否存在相关款项实际回流公司或流向关联方的情形,是否构成关联方非经营性资金占用。

公司回复:

公司与上述公司之间不存在关联关系，公司预付账款、其他非流动资产、其他应收款及其他应付款均为企业正常经营业务往来，或存在真实交易背景，不存在相关款项流向关联方的情形，不构成关联方非经营性资金占用。

年审会计师回复:

1、核查程序

(1) 了解和测试公司与采购相关的内部控制设计和运行的有效性；

(2) 获取公司预付款项明细和往来款明细，对其进行核查；

(3) 检查公司与供应商签订的采购合同，检查合同约定的结算条款，检查公司实际结算方式是否与合同条款一致。选取样本执行细节测试，核对结算单发票、银行回单及结转情况；

(4) 选取重要供应商及往来单位进行函证，以确认其余额及交易额的真实性及准确性；

(5) 访谈管理层，了解 2026 年一季度大额预付的业务背景、交易对手与公司是否存在关联关系，查验相关合同、审批资料、双方沟通记录以及抽查相关付款、收款凭证，核实业务真实性；

(6) 通过视频访谈，向供应商池州安安了解锁价合同关于预付款条款变动的原因；

(7) 获取并查询了公司与邓小兰资金拆借的借据、借款协议及交易凭证，并对邓小兰进行了访谈；

(8) 获取公司关联方清单，通过国家企业信用信息公示系统等渠道进行关联方核查，关注供应商的注册地址、股东、主要管理人员等信息，排查是否存在潜在或隐形关联方；

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

（1）季度末预付款项、其他非流动资产金额较大且显著高于年末金额具有合理性，部分预付款项的退回系业务计划变动及合同条款的修订形成，基于真实的业务往来所致；

（2）公司其他应付款与自然人产生大额应付款项属于正常业务产生的借款，具有合理性，季度末其他应收款、其他应付款在消除重复事项后，其余额具有合理性；

（3）公司与海宁益华往来款的形成系正常业务往来形成的，公司长期未结算原因系其无可执行财产所致，海宁益华与公司不存在关联关系或其他利益安排，其与公司子公司注册地址相同的原因系作为配套加工商租赁所致，具有合理性，相关交易具备商业实质，与公司关联方不存在关联关系或其他利益安排；

（4）公司预付账款、其他非流动资产、其他应收款及其他应付款均为企业正常经营业务往来，或存在真实交易背景，部分预付款项的退回系业务计划变动及合同的修订形成，资金流向均与合同约定情况相符，不存在相关款项实际流向关联方的情形，不构成关联方非经营性资金占用。

（5）公司结合预收款项业务整体规模、营业收入的比重，统一将预收客户款项通过应收账款科目核算，资产负债表日，按应收账款客商明细科目余额方向分类列报：客商明细借方余额列示为“应收账款”；贷方余额中不含增值税的合同对价部分，列报于“合同负债”；客商明细科目贷方余额拆分列报，其中不含增值税的合同对价部分计入“合同负债”，对应增值税待转销项税额部分计入“其他流动负债”。上述会计核算与报表列报处理，符合《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》相关规定。

2.关于应收账款。

年报显示，报告期内，公司实现营业收入 49.94 亿元，同比下降 2.19%，但期末应收账款余额 14.54 亿元，同比增长 27.56%。应收账款期末余额前五名中，较上期有三名为本期新增，变动较大。应收账款坏账准备期末余额 9419.96 万元，其中 8319.58 万元为按账龄组合计提。

请公司补充披露：（1）期末应收账款的主要欠款方名称、是否存在关联关系、信用期、账龄、交易内容、交易金额、收入确认情况；（2）结合报告期内业务开展情况及主要客户变动情况，说明期末应收账款余额前五名同比变动较大的原因及合

理性；（3）结合销售结算政策说明在营业收入下滑的情况下，应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；（4）结合期后回款情况及主要客户资信情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分、是否存在进一步减值风险。请公司年审会计师发表意见。

（1）期末应收账款的主要欠款方名称、是否存在关联关系、信用期、账龄、交易内容、交易金额、收入确认情况；

公司回复：

公司 2025 年期末应收账款的主要欠款方名称、信用期、账龄、交易内容、交易金额、收入确认情况如下表：

金额单位：万元

单位名称	期末余额	账龄						
		1 个月内	1-2 个月	2-3 个月	3-6 个月	6-12 个月	1-2 年	2-3 年
宁德时代新能源科技股份有限公司	28,558.22	15,934.30	10,228.15	1,878.23	350.30		11.66	155.58
一汽—大众汽车有限公司	14,084.09	9,797.02	531.95		988.75	2,766.37		
衢州极电电动汽车技术有限公司	12,585.13	9,449.82	3,132.71	2.60				
江苏时代新能源科技有限公司	9,263.00	5,291.44	3,971.56					
东风本田汽车有限公司	6,553.56	6,553.56						
上汽时代动力电池系统有限公司	6,361.56	2,249.58	1,547.63	815.71	1,275.52	473.12		
宜宾三江时代新能源科技有限公司	6,205.91	1,804.39	1,507.05	1,685.45	1,209.02			
上汽大众汽车有限公司	5,808.41	5,808.41						
北京新能源汽车股份有限公司蓝谷动力系统分公司	5,058.99	3,379.48	1,679.51					
宁德伊控动力系统有限公司	4,143.59	3,814.36	241.61			86.75	0.87	
合计	98,622.46	64,082.36	22,840.17	4,381.99	3,823.59	3,326.24	12.53	155.58

注：未列示其他客户共计 304 家，金额共 56,187.85 万元，金额分布：10.00 万元以下 132 家，10.00 万元至 100.00 万元 82 家，100.00 万元至 1,000.00 万元 77 家，1,000.00 万元至 2,641.64 万元 13 家。

（续）

单位名称	关联关系	信用期	资信情况	交易内容	交易金额 (含税)	收入金额 (不含税)
宁德时代新能源科技股份有限公司	否	90 天/ 注 1	资 信 良好	新能源车零部件、 工装模具	55,316.99	51,786.68
一汽—大众汽车有限公司	否	30 天/ 注 2	资 信 良好	燃油车零部件、工 装模具	52,600.75	42,789.80
衢州极电电动汽车技术有限公司	否	60 天/ 注 3	资 信 良好	新能源车零部件	17,621.53	14,694.13
江苏时代新能源科技有限公司	否	90 天	资 信 良好	新能源车零部件	50,997.35	29,909.49
东风本田汽车有限公司	否	30 天	资 信 良好	燃油车零部件	41,227.29	40,129.90
上汽时代动力电池系统有限公司	否	60 天	自 信 良好	新能源车零部件	15,974.78	14,557.16
宜宾三江时代新能源科技有限公司	否	90 天	资 信 良好	新能源车零部件	7,800.28	6,900.51
上汽大众汽车有限公司	否	30 天	资 信 良好	燃油车零部件、工 装模具	34,898.98	3,486.73
北京新能源汽车股份有限公司 蓝谷动力系统分公司	否	90 天	资 信 良好	新能源车零部件	24,535.23	20,628.04
宁德伊控动力系统有限公司	否	60 天	资 信 良好	新能源车零部件	4,923.90	4,232.54
合计						189,341.51

公司应收账款信用期主要涉及汽车零部件及模具销售，表中信用期为汽车零部件应收账款信用期，模具应收账款信用期情况如下：

注 1：宁德时代及其子公司模具销售信用期为：验收后回款 33%，验收后 1 年回款 33%，验收后 2 年回款 34%。该部分模具销售形成的应收账款已在账龄中体现（1-2 年、2-3 年）。

注 2：一汽—大众模具销售信用期为：如有《首批样品检验报告》，项目结束终验收合格后 60 天内甲方应向乙方支付合同总价格的 100%货款；若无《首批样品检验报告》，在甲方完成验收审批后 60 天内用方应向乙方支付合同总价格的 95%货款。待有《首批样品检验报告》后，乙方应及时推动后续工作，并提出尾款申请，甲方在收到乙方尾款申请之日内将 5%尾款支付完毕。

注 3：衢州极电电动汽车技术有限公司信用期原为 105 天，2025 年 7 月 31 日起变更为 60 天。

（2）结合报告期内业务开展情况及主要客户变动情况，说明期末应收账款余额前五名同比变动较大的原因及合理性；

公司回复：

一、公司 2025 年末及 2024 年末应收账款余额情况如下：

公司 2025 年末应收账款余额前五名情况如下表：

单位名称	交易内容	期末余额 (万元)	占前五大结构 比例(%)
宁德时代新能源科技股份有限公司	新能源车零部件、工装模具	28,558.22	40.20%
一汽—大众汽车有限公司	燃油车零部件、工装模具	14,084.09	19.82%
衢州极电电动汽车技术有限公司	新能源车零部件	12,585.13	17.71%
江苏时代新能源科技有限公司	新能源车零部件	9,263.00	13.04%
东风本田汽车有限公司	燃油车零部件	6,553.56	9.22%
合计		71,044.00	100.00%

公司 2024 年末应收账款余额前五名情况如下表：

单位名称	交易内容	期末余额 (万元)	占前五大结构 比例(%)
一汽—大众汽车有限公司	燃油车零部件、工装模具	16,562.01	30.31%
武汉小鹏智能制造有限公司	新能源车零部件	13,925.45	25.48%
宁德时代新能源科技股份有限公司	新能源车零部件、工装模具	11,555.02	21.14%
北京新能源汽车股份有限公司蓝谷动力系统分公司	新能源车零部件	6,727.71	12.31%
上汽时代动力电池系统有限公司	新能源车零部件	5,877.66	10.76%
合计		54,647.85	100.00%

二、公司 2025 年末前五大客户余额变动的主要原因如下：

前五名应收增量 16,396.15 万元，其中 2025 年新能源客户（宁德时代、衢州极电、江苏时代）合计应收 50,406.35 万元，2024 年新能源客户（武汉小鹏、宁德时代、北汽新能源、上汽时代）合计应收 38,085.84 万元，新能源客户应收增量 12,320.51 万元。新能源客户结构变化贡献了前五名应收增量的 75.14%，部分抵消了传统客户应收下降的影响，同时，相较于传统燃油车客户（信用期多为 30 天-90 天），新能源行业结算惯例具有较长的信用期（60-90 天），如宁德时代、江苏时代、衢州极电等新能源客户。新能源客户信用周期延长显著推高了期末应收账款余额。2025 年末前五大客户应收账款余额变动具体情况如下：

1、宁德时代新能源科技股份有限公司：2025 年末较上年末增加 17,003.20 万元，主要因 2025 年度新增一汽红旗、换电平台项目、巴士平台项目配套订单 32,979.95 万元以及信用期由 60 天调整为 90 天所致；

2、一汽一大众汽车有限公司：2025 年末应收账款较上年末减少 2,477.92 万元，变动较小，主要系 2025 年一汽一大众汽车有限公司大众 CC、迈腾系列车型零部件订单下滑所致；

3、衢州极电电动汽车技术有限公司（为吉利控股集团旗下子公司）2025 年末应收账款较上年末增加 9,770.91 万元，主要系公司 2025 年度新获得极氪 001 及极氪 SUV/PHEV 电池箱托盘 15,916.05 万元订单所致；

4、江苏时代新能源科技有限公司：2025 年末应收账款较上年末增加 4,815.10 万元，系 2025 年公司新获得乐道 L90、奇瑞 13,920.20 万元订单及信用期由 60 天调整为 90 天所致；

5、东风本田汽车有限公司：2025 年末余额较上年上涨 1,767.96 万元，主要系公司 2024 年的项目定点进入量产阶段后订单收入增加所致；

6、武汉小鹏智能制造有限公司 2025 年末进入前五主要原因是其小鹏 G6、X9 等系列车型订单下滑约 33,387.96 万元所致。

综上，2025 年末应收账款前五大变动的主要原因是受行业趋势影响，对新能源汽车需求增加，公司新能源客户销售收入随之增加所致，同时由于新能源客户信用期较长，导致 2025 年四季度销售形成的收入均转为应收账款，进一步推高了应收账款的余额。根据前五大客户期后回款来看，前五大客户期后回款比例达 90%，公司应收账款增加属于正常的结算周期波动。因此，应收账款前五名变动主要系公司新能源业务增长所致，符合汽车行业发展趋势，变动具有合理性。

（3）结合销售结算政策说明在营业收入下滑的情况下，应收账款大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；

公司回复：

一、公司 2025 年营业收入微降 2.19%，但应收账款余额增长 27.56%，公司销售政策与以往相比，在维持原有老客户的情况下，2025 年加大了对新能源客户的开发和拓展，新能源客户的结算信用期较燃油车客户的结算信用期有所不同。应收账款增加的主要原因如下：

（一）客户信用期影响

2025 年度公司燃油车零部件收入同比下降 10.01%，新能源汽车零部件收入同比增长 10.35%。公司客户信用期按燃油汽车零部件客户与新能源汽车零部件客户进行划分；新能源汽车零部件客户信用期 60-90 天，燃油车零部件客户信用期为 30-90 天。随着新能源汽车零部件订单增长及收入确认，受客户结算信用期影响，应收账款余额增加。宁德时代、江苏时代信用期由 60 天变为 90 天，原因详见“信用政策是否放宽”。

（二）季节性销售旺季影响

公司新能源汽车零部件四季度销售金额较高：公司四季度对新能源客户的销售额较上年同期增加，该部分销售形成的应收账款尚未达到结算期。

二、信用政策是否放宽

2025 年 4 月 26 日中国人民银行等六部委联合发布《关于规范供应链金融业务引导供应链信息服务机构更好服务中小企业融资有关事宜的通知》（银发[2025]77 号），通知第十一条：应收账款电子凭证付款期限原则上应在 6 个月以内，最长不超过 1 年。

据此客户与公司就信用期重新进行了协商，综合考虑回款压力及平稳过渡，宁德时代、江苏时代原使用到期日 9 个月时代融单改为使用到期日不超过 6 个月的时代融单，故对宁德时代以及江苏时代的付款方式从 2025 年 8 月份由信用期 60 天+9 个月到期的时代融单债权凭证修改为信用期 90 天+6 个月到期的时代融单债权凭证，综合回款期限来看，宁德时代、江苏时代回款期实质是缩短的。相关信用期调整结合了付款支付方式变化，进行了相关协商安排。因此，公司不存在为刺激销售而放宽信用期的情况。

同行业可比公司信用期相关数据列示如下：

公司名称	主营产品	信用期
英利汽车 (601279.SH)	表板骨架、防撞梁、门槛、EV 电池下壳体、EV 电池上壳体、副车架、前后纵梁、其他车身冲压件、前端框架、车	确认收入后 30-90 天

	底护板、新能源电池下护板、备胎仓、电瓶托盘、轮罩、前储物仓、模具	
亚通精工 (603190.SH)	汽车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务	汽车零部件账期 4 个月以内
泰鸿万立 (603210.SH)	汽车结构件、功能件	发票入账后 75-90 天
至信股份 (603352.SH)	冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成	发票入账后 30-90 天
长华集团 (605018.SH)	高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件	开票后 30-90 天
无锡振华 (605319.SH)	冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务	月结后 30-90 天
多利科技 (001311.SZ)	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件	开票后 30-90 天
新朋股份 (002328.SZ)	开卷落料、大型覆盖件冲压、分总成零部件焊接、小型金属零部件	30-120 天
天汽模 (002510.SZ)	汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	模具按项目分阶段 6-24 个月
祥鑫科技 (002965.SZ)	汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜	月结后 60 天-120 天
博俊科技 (300926.SZ)	冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务	月结后 30-120 天
新铝时代 (301613.SZ)	电池盒箱体、电池模组端板、侧板、连接件	月结后 60 天-90 天
华达科技	燃油车零部件、新能源车零部件（冲压件、模具、汽车总成、电池箱体、压铸产品等）	开票后 30-90 天

以上数据来源于上市公司公开披露的公告信息。

注：上述可比公司选取标准：申万行业-汽车-汽车零部件-其他汽车零部件，2025 年度营收 10 亿元以上，业务与公司相近。

综上，公司在营业收入下滑的情况下应收账款大幅增加具有合理性，不存在为刺激销售而放宽信用期的情况，公司信用期与同行业上市公司相比不存在重大差异。

（4）结合期后回款情况及主要客户资信情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分、是否存在进一步减值风险。

公司回复：

一、公司主要客户期后回款情况如下表所示：

单位名称	期末余额	截至 2026.5.31 期后回款	截至 2026.5.31 期后回款占比
宁德时代新能源科技股份有限公司	28,558.22	27,117.64	94.96%
一汽—大众汽车有限公司	14,084.09	8,793.89	62.44%
衢州极电电动汽车技术有限公司	12,585.13	12,585.13	100.00%
江苏时代新能源科技有限公司	9,263.00	9,263.00	100.00%
东风本田汽车有限公司	6,553.56	6,553.56	100.00%
合计	71,044.00	64,313.22	90.53%

截至 2026 年 5 月 31 日，公司 2025 年末应收账款前五大客户期后回款比例达 90.53%，其中三家客户实现 100%回款。公司未完全回款客户部分主要为宁德时代的模具款项（账龄 1-2 年、2-3 年）及一汽—大众的补差款（账龄 1 年以内，补差款系按照行业惯例，由于原材料价格存在波动情况，冲压零部件供应商与下游整车制造商往往存在材料补差机制，当原材料市场价格高于合同签订时的原材料基准价格时，客户将对部分差价予以补偿。）、模具款项（账龄 1 年以内），上述款项均在合同约定的信用期内，未出现逾期。

二、坏账准备计提政策

公司按账龄组合计提坏账准备，具体比例如下：

账龄	坏账计提比例（%）
1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3 年以上	100.00%

2025 年末，应收账款坏账准备余额 9,419.96 万元，其中按组合计提 8,319.58 万元，整体计提比例约 6.48%。前五大客户均按账龄正常计提，未发现需单项计提的情形。

三、同行业上市公司应收账款坏账计提比例

公司名称	主营产品	计提比例
英利汽车 (601279. SH)	表板骨架、防撞梁、门槛、EV 电池下壳体、EV 电池上壳体、副车架、前后	4.29%

	纵梁、其他车身冲压件、前端框架、车底护板、新能源电池下护板、备胎仓、电瓶托盘、轮罩、前储物仓、模具	
亚通精工 (603190.SH)	汽车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务	9.26%
泰鸿万立 (603210.SH)	汽车结构件、功能件	5.31%
至信股份 (603352.SH)	冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成	6.68%
长华集团 (605018.SH)	高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件	5.74%
无锡振华 (605319.SH)	冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务	5.16%
多利科技 (001311.SZ)	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件	10.04%
成飞集成 (002190.SZ)	工装模具及汽车零部件（冲压件、焊接总成件等）、航空零部件	5.87%
新朋股份 (002328.SZ)	开卷落料、大型覆盖件冲压、分总成零部件焊接、小型金属零部件	3.99%
天汽模 (002510.SZ)	汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	26.71%
祥鑫科技 (002965.SZ)	汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜	5.74%
博俊科技 (300926.SZ)	冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务	8.76%
新铝时代 (301613.SZ)	电池盒箱体、电池模组端板、侧板、连接件	3.29%
平均占比（含本公司）		7.64%
华达科技	燃油车零部件、新能源车零部件（冲压件、模具、汽车总成、电池箱体、压铸产品等）	6.08%

（数据来源：同花顺 iFinD）

注：上述可比公司选取标准：申万行业-汽车-汽车零部件-其他汽车零部件，2025 年度营收 10 亿元以上，业务与公司相近。

公司坏账计提比例处于同行业可比公司合理范围内，且期后回款情况良好，主

要客户资信正常，不存在进一步重大减值风险。

年审会计师回复：

1、核查程序

- (1) 了解和测试与收入确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性；
- (2) 对应收账款的发生额进行查验，复核借方累计发生额与主营业务收入是否配比；
- (3) 编制应收账款账龄分析表，对其中账龄较长的客户，关注其长期未回款的原因；
- (4) 选取本期重要的客户进行函证程序；
- (5) 获取并分析期末应收账款的期后回款情况；
- (6) 复核管理层对应收账款历史回款情况的分析，对选定的样本检查相关文件以复核应收账款账龄的准确性；
- (7) 访谈了解公司对于客户信用期的调整原因，并分析管理层对应收账款及合同资产按照预期信用损失计提坏账的政策及信用风险评估情况；
- (8) 对于按组合计提坏账准备的应收账款，评价管理层使用的预期信用损失模型的适当性，以及管理层参照历史信用损失经验并结合前瞻性信息确定的坏账准备计提比例的合理性；

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

- (1) 公司期末应收账款余额前五名同比变动较大主要系业务变动所致，具有合理性；
- (2) 公司并不存在放宽信用政策的情况，宁德时代及江苏时代信用期结合数字债权凭证到期时间，实质减少了客户回款期，因此公司不存在为刺激销售而放宽信用期的情况；
- (3) 公司坏账准备计提充分，与同行业相比不存在异常情况，不存在进一步减值的情况。

3.关于存货。年报显示，公司存货期末账面价值 13.79 亿元，同比增长 22.41%，而本期营业收入同比下降 2.19%。其中，委托加工物资余额 1.51 亿元；发出商品余额 4.71 亿元，约占期末存货余额的 31.56%，显著高于同行业公司。报告期末，公司

存货跌价准备余额 1.15 亿元，其中发出商品跌价准备余额 6218.15 万元，系本期增加计提 5280.14 万元、转回或转销 3059.02 万元。

请公司补充披露：（1）分产品列示存货的主要构成及库龄，说明委托加工物资所涉业务的具体业务模式及收入确认政策；（2）结合产销情况、在手订单情况及备货策略、存货主要构成，说明报告期内收入下降但存货规模大幅增长的原因及合理性；（3）发出商品所涉产品名称、客户、对应金额、发货时间，结合发货验收流程及周期、收入确认政策说明发出商品规模较大的原因及合理性，是否存在延期确认收入、结转成本的情形；（4）发出商品跌价准备计提的依据，报告期内计提及转回转销金额均较大的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。

（1）分产品列示存货的主要构成及库龄，说明委托加工物资所涉业务的具体业务模式及收入确认政策；

公司回复：

一、公司期末存货主要构成及库龄情况如下：

单位：万元

项目	期末账面 余额	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	37,490.77	28,455.89	75.90%	3,344.54	8.92%	2,057.91	5.49%	3,632.43	9.69%
委托加工物资	15,072.48	14,965.41	99.29%	76.35	0.51%	15.32	0.10%	15.40	0.10%
在产品	13,381.21	13,381.21	100.00%						
库存商品	36,261.75	31,052.13	85.63%	2,372.82	6.54%	1,935.18	5.34%	901.63	2.49%
其中：燃油车	19,016.34	15,293.48	80.42%	1,223.89	6.44%	1,695.09	8.91%	803.87	4.23%
新能源车	17,245.41	15,758.64	91.38%	1,148.93	6.66%	240.09	1.39%	97.75	0.57%
发出商品	47,130.73	41,518.69	88.09%	1,688.25	3.58%	1,969.54	4.18%	1,954.24	4.15%
其中：燃油车	44,007.04	38,451.85	87.38%	1,664.63	3.78%	1,952.19	4.44%	1,938.38	4.40%
新能源车	3,123.69	3,066.84	98.18%	23.63	0.76%	17.35	0.56%	15.86	0.51%
合计	149,336.94	129,373.33	86.63%	7,481.96	5.01%	5,977.95	4.00%	6,503.70	4.36%

注：委托加工物资包含了尚未完成外加工的原材料及半成品零部件。

二、委托加工物资所涉业务的具体业务模式及收入确认

公司委托外协厂商生产或加工的产品类型主要包括：金属板材冲压加工、焊接、

电泳及镀锌、磷化等表面处理、注塑，涉及产品主要有挡尘盘、两侧底护板等。公司建有独立电泳车间，但规模较小，另建镀锌、注塑生产线的固定成本又相对较高，不具有规模优势，因此委托外协单位进行处理更为经济，并且外部技术相对成熟，成本较低。

公司委托加工业务中，原材料由公司自采，外协方仅执行部分工序，不涉及关键原材料的购销行为。公司验收入库的委托加工物资进一步加工生产为最终产品交付客户，公司对外销售后按总额法确认收入。

（2）结合产销情况、在手订单情况及备货策略、存货主要构成，说明报告期内收入下降但存货规模大幅增长的原因及合理性；

公司回复：

公司营业收入、存货变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末/2025 年	2024 年末/2024 年	变动金额	变动率
营业收入	499,422.50	510,611.20	-11,188.71	-2.19%
其中：主营业务收入	463,032.20	474,454.14	-11,421.94	-2.41%
--燃油车零部件	267,568.72	297,322.17	-29,753.45	-10.01%
--新能源车零部件	195,463.49	177,131.98	18,331.51	10.35%
存货	149,336.94	121,042.24	28,294.70	23.38%

2025 年度，公司实现营业收入 499,422.50 万元，较上年度减少 11,188.71 万元，下降 2.19%；期末存货金额较上年末增加 28,294.70 万元，增长 23.38%。报告期内公司备货策略稳健：即收到主机厂订单后提前一个月储备约 1-3 个月的产成品。公司收入下降但存货规模增长，主要系收入端受燃油车零部件产品年降影响，而存货端受新项目定点增加、新能源业务订单及备货需求增长、部分高单位成本产品结存增加等因素影响所致，具体如下：

一、报告期内营业收入下降的主要原因

公司营业收入下降主要系主营业务收入中燃油车零部件业务收入下滑所致。公司燃油车零部件产品主要包括车身总成焊接件纵横梁（天窗）、轮罩、立柱（侧围、尾灯）系列，冲压拉伸件隔热板、油底壳、支架系列，以及金属管制件机油标尺管、

发动机油管、水管等三大类产品。

从销量情况看，2025 年公司燃油车零部件销量为 16,752.33 万件，2024 年销量为 16,078.12 万件，2025 年销量较上年增 674.2 万件，增幅为 4.19%。结合公司 2025 年主营业务收入中燃油车零部件收入金额下滑 10.01%可知，燃油车零部件收入下降并非主要由销量下降导致，而主要系相关产品销售价格下降所致。销售价格下滑主要系主机厂采购价格年降计划所致，符合汽车零部件行业客户年度价格调整的业务特点。

二、报告期内存货增长的主要原因

公司各类存货账面余额变动情况如下表：

单位：万元

项目	期末账面余额	期初账面余额	变动金额	变动占比
原材料	37,490.77	32,241.18	5,249.59	18.55%
委托加工物资	15,072.48	14,504.20	568.28	2.01%
在产品	13,381.21	8,397.06	4,984.15	17.62%
库存商品	36,261.75	28,895.16	7,366.59	26.04%
其中：燃油车	19,016.34	16,030.31	2,986.03	10.55%
新能源车	17,245.41	12,864.85	4,380.56	15.48%
发出商品	47,130.73	37,004.64	10,126.09	35.79%
其中：燃油车	44,007.04	35,041.53	8,965.51	31.69%
新能源车	3,123.69	1,963.11	1,160.58	4.10%
合计	149,336.94	121,042.24	28,294.70	100.00%

2025 年末，公司存货较上年末增加 28,294.70 万元。从存货构成看，增加主要集中于原材料、库存商品及发出商品，其中原材料增加 5,249.59 万元，库存商品增加 7,366.59 万元，发出商品增加 10,126.09 万元，三项合计增加 22,742.27 万元，占存货增加额的比例为 80.38%，为本期存货增长的主要构成。

（一）新项目定点及在手订单增加，带动原材料及产品备货增加

2024 年度，公司获得 75 个汽车零部件项目定点，生命周期总销售金额约 128.41 亿元，其中新能源项目约 116.74 亿元；2025 年度，公司新增 99 个汽车零部件项目定点，生命周期总销售金额约 131.50 亿元，其中新能源项目约 124.20 亿元。

上述新增项目定点及在手订单增加，对公司后续生产备货形成支撑。2026 年一季度，公司营业收入较上年同期增加 11,118.46 万元，增幅为 11.13%，也反映了相关订单及项目已逐步向收入端释放。因此，虽然 2025 年度公司营业收入受燃油车零部件价格年降影响小幅下降，但新项目定点及在手订单增加导致公司提前进行原材料采购及产品备货，推动期末存货规模增长。

（二）受新项目量产及主机厂需求影响，库存商品及发出商品增加

根据公司本年新承接的下游客户订单，公司母公司及相关子公司根据客户需求进行备货。其中，母公司及长春华达、广州靖华、青岛华达、成都宏程等子公司因新项目量产，以及部分公司为新上项目根据主机厂需求提前备货等因素，导致库存商品及发出商品增加 10,423.98 万元。

同时，受下游主机厂客户订单及交付节奏影响，公司本年度生产量仍高于销量，导致期末产品结存进一步增加。该等增加主要体现为库存商品及发出商品增长，与公司新项目量产、客户交付安排及期末产品结存量增加的情况一致。

（三）新能源业务需求扩张及高单位成本产品结存增加，进一步推高存货金额

报告期内，公司受新能源行业需求扩张影响，子公司江苏恒义、华汽新能源产能逐步提升，承接订单能力不断增强，新能源汽车零部件产品结存有所增加。2025 年末，江苏恒义及华汽新能源库存商品及发出商品较期初增加 5,290.89 万元。

此外，公司产品结存结构发生变化。公司新能源车零部件产品主要包括电池箱托盘及电机轴和电机壳类产品。期末电池箱托盘较上年增加 16.30 万件，新能源产品电池箱托盘单位成本较高，2024 年末电池箱托盘结存金额 10,315.54 万元，2025 年电池箱托盘结存金额 12,501.91 万元，较上年末增加 2,097.46 万元。该因素也是存货金额增幅高于营业收入变动幅度的原因之一。

公司本期产量、销售结存情况如下表：

单位：万件

2025 年产品	期初	生产量	销量	期末
车身总成焊接件纵横梁（天窗）、轮罩、立柱（侧围、尾灯）系列	1,455.81	13,295.16	12,116.75	2,634.22

2025 年产品	期初	生产量	销量	期末
冲压拉伸件隔热板、油底壳、支架系列	666.86	4,638.18	4,396.93	908.11
金属管制件机油标尺管、发动机油、水管	60.43	269.12	238.65	90.9
电池箱托盘	2.08	165.73	149.43	18.38
电机轴、电机壳	2.27	29.95	28.28	3.94
合计	2,187.45	18,398.14	16,930.04	3,655.55

(3) 发出商品所涉产品名称、客户、对应金额、发货时间，结合发货验收流程及周期、收入确认政策说明发出商品规模较大的原因及合理性，是否存在延期确认收入、结转成本的情形；

公司回复：

公司 2025 年末发出商品结存情况如下：

项目	期末账面余额	占比
燃油车汽车零部件	44,007.04	93.37%
新能源车汽车零部件	3,123.69	6.63%
合计	47,130.73	100.00%

从上表可知，公司 2025 年末发出商品主要为燃油车汽车零部件。主要原因为公司主要为燃油车主机厂的一级供应商，订单需等待整车下线方可确认收入，故发出商品余额金额较高。

一、发出商品客户情况列示如下：

金额单位：万元

客户	产品名称	发出商品 期末余额	发货时间分布			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
广汽丰田汽车有限公司	车身件、动力总成等	5,809.78	5,520.42	36.85	212.71	39.80
一汽-大众汽车有限公司	车身件、动力总成等	5,591.44	5,410.02	68.97	44.73	67.72
东风本田汽车有限公司	车身件等	4,405.32	4,154.11	103.87	88.58	58.76
东风汽车有限公司 东风日产乘用车	车身件、总装件等	4,309.80	2,451.80	256.54	629.09	972.37

客户	产品名称	发出商品 期末余额	发货时间分布			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以 上
车公司						
中国第一汽车股份有限公司	车身件等	3,054.32	3,031.04	13.14	10.14	
华域汽车车身零件(武汉)有限公司	车身件等	1,748.63	1,672.38	60.28	15.97	
广汽本田汽车有限公司	车身件/动力总成/总装件等	1,394.67	1,028.39	172.27	101.08	92.93
长安马自达汽车有限公司	车身件/动力总成	1,164.03	1,158.61	2.19		3.23
上汽大通汽车有限公司无锡分公司	车身件/动力总成	1,066.91	979.17	16.61	22.66	48.47
其他		18,585.83	16,112.75	957.53	844.58	670.96
合计		47,130.73	41,518.69	1,688.25	1,969.54	1,954.24

注：其他客户共 260 家，金额分布：0.10 万元以下 32 家，0.10 万元至 10.00 万元 103 家，10.00 万元至 100.00 万元 75 家，100.00 万元至 875.53 万元 50 家。

其中 1 年以内库龄进一步细分情况如下：

金额单位：万元

客户	1 年内发出商品 期末余额	发货时间分布			
		3 个月以内	4-6 个月	7-9 个月	10-12 个月
广汽丰田汽车有限公司	5,520.42	5,282.66	162.96	56.96	17.84
一汽—大众汽车有限公司	5,410.02	5,030.70	370.36	6.26	2.70
东风本田汽车有限公司	4,154.11	4,012.37	110.24	18.19	13.31
东风汽车有限公司 东风日产乘用车公司	2,451.80	1,908.64	212.33	174.37	156.46
中国第一汽车股份有限公司	3,031.04	1,727.53	750.48	471.54	81.49
华域汽车车身零件 (武汉)有限公司	1,672.38	699.67	758.42	131.46	82.83
广汽本田汽车有限	1,028.39	596.24	179.34	122.79	130.02

客户	1 年内发出商品 期末余额	发货时间分布			
		3 个月以内	4-6 个月	7-9 个月	10-12 个月
公司					
长安马自达汽车有限公司	1,158.61	886.43	237.61	33.55	1.02
上汽大通汽车有限公司无锡分公司	979.17	964.98		9.58	4.61
合计	25,405.94	21,109.22	2,781.74	1,024.70	490.28

二、公司发货、验收流程及周期

公司主要客户为汽车主机厂，公司按照主机厂客户需求计划组织生产，并根据客户排产及交付要求，将产品发运至客户指定仓库或生产线附近仓库。产品到达客户指定地点后，客户根据自身生产进度随时领用。对于采取用量确认模式的客户，客户领用后通常于次月与公司进行对账，对领用产品的品种、数量、价格等进行核对；双方确认无误后，公司确认销售收入并开具发票。结合公司产品生产、发货、客户领用及次月对账等环节，公司发出商品周期约为 1 至 3 个月。

三、公司收入确认政策

公司收入确认分为以下两种模式：

（一）收货确认收入模式

公司产品运达客户指定地点后，部分客户同步确认产品数量、质量及价格。对于该类客户，公司依据客户确认信息完成收入确认。

（二）用量确认收入模式

公司产品运达客户指定地点后，部分客户仅对到货数量进行初步核对，尚未验收质量、尚未确认价格。该等产品在客户实际领用前尚不满足公司收入确认条件，因此公司将其作为发出商品核算。客户实际领用后，同步确认产品用量、质量及价格，公司依据客户确认信息完成收入确认。

客户与公司确认产品数量、质量和价格的具体方式包括邮件确认、客户指定系统发布信息确认或提供验收单确认等。公司严格按照上述收入确认政策，在客户完成数量、质量及价格确认后确认收入并同步结转成本。

四、发出商品规模较大的原因及合理性

报告期末公司发出商品规模较大，主要与公司主机厂配套业务模式、客户领用确认机制、燃油车零部件周转周期拉长以及部分特定产品结算周期较长有关，具体如下：

（一）主机厂“零库存”模式

公司发出商品主要系发货至客户指定仓库的存货。公司主要客户为国内知名的汽车主机厂和配套零部件供应商，根据汽车行业惯例，客户通常采取“零库存”管理模式，为了满足客户生产需求的及时性，公司根据客户需求计划进行生产，提前将产品发送至客户指定的地点或第三方仓库，以便客户根据其自身生产计划及时领用。客户在使用货物后根据实际领用情况与公司结算；公司按照客户领用数量、金额进行收入确认，未领用的数量形成发出商品库存。

该模式下对于供应商来说，能够根据获取的客户实时消耗数据和相关仓库存情况进行及时补货，快速响应客户的需求；对于客户来说，可以有效地降低其库存量并减少资金的消耗。交易双方都可以最大可能地减少由于独立预测而带来的不确定性导致的资金、商品周转和货物配送时间成本的浪费，可有效降低供应链的总成本，这是汽车行业大中型企业在生产过程中通常采用的模式。因此汽车行业“零库存”的管理模式使得公司发出商品账面余额较大，符合行业特点。

（二）公司 2025 年公司业务销量增长使得公司发出商品账面余额增长

2025 年公司燃油车零部件销量为 16,752.33 万件，2024 年销量为 16,078.12 万件，2025 年销量较上年增 674.2 万件，增幅为 4.19%。基于客户“零库存”的管理模式，存货从公司发出到客户上线领用通常需要 1-3 个月的时间，随着业务规模扩大，发出商品账面余额相应增加。

2025 年末前五大发出商品主机厂的四季度需求预测情况如下：

单位名称	四季度需求量 (万元)	四季度月均需求量 (万元)	车型
广汽丰田汽车有限公司	18,622.80	6,207.60	锋兰达、塞纳、汉兰达及凯美瑞等
一汽—大众汽车有限公司	13,318.16	4,439.39	探岳、奥迪 Q5 及迈腾

单位名称	四季度需求量 (万元)	四季度月均需求量 (万元)	车型
			B8L
东风本田汽车有限公司	9,121.08	3,040.36	CRV
东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	1,583.01	527.67	天籁、轩逸、启辰等
中国第一汽车股份有限公司	3,333.64	1,111.21	红旗 EQM5
合计	45,978.69	15,326.23	

从客户第四季度主机厂发布的需求预测订单及月均需求来看，发出商品结存基本与主机厂 1-3 个月需求预测量相匹配。

对于采取用量确认收入模式的客户，相关产品虽已按照客户需求发出，但在客户尚未实际领用并确认产品数量、质量和价格前，尚未满足收入确认条件，公司将该等产品作为发出商品核算。因此，公司发出商品规模较大，主要系公司主机厂配套供应模式和客户领用确认机制所形成。

综上，发出商品余额较大的主要原因是公司与主要客户通常采用“零库存”的管理模式及报告期内公司业务规模增长所致，与公司的销售模式、收入确认依据相匹配，具备合理性。

（三）少量长库龄发出商品具有特定业务背景

公司期末发出商品中存在少量长库龄产品，主要原因包括：

1、售后维保备品备件需求

公司根据主机厂售后维保配套需求，提前组织生产部分专用备品备件。该类备件专供主机厂后续售后维修使用，领用周期通常长于正常量产零部件，因此形成一定长库龄发出商品。

2、新产品首次导入或批量试制阶段结算周期较长

长期未结算发出商品中，还存在少量处于新产品首次导入或批量试制阶段的产品。该类产品因价格谈判周期较长、定制化产品技术参数变更等因素，导致价格确认及结算周期较长，相关产品在客户完成确认前仍作为发出商品核算。

3、东风日产相关产品受车型结构调整影响尚未结算

东风汽车有限公司东风日产乘用车公司 1 年以上发出商品未结算金额占比较大。除部分产品为专用备品备件外，还因东风启辰工厂自 2022 年开始全面转向新能源车型，导致前期已发出的部分燃油车零配件未被客户实际使用，相关产品尚未完成客户领用及结算确认，公司已对该部分长库龄发出商品全额计提跌价。

五、是否存在延期确认收入、结转成本的情形

公司发出商品的形成与公司主机厂配套供应模式、客户领用及对账确认机制直接相关。对于尚未完成客户领用、验收或价格确认的产品，公司按照收入确认政策将其作为发出商品核算；对于客户已确认产品数量、质量及价格的产品，公司及时确认销售收入并同步结转成本。

六、同行业发出商品规模

公司与同行业发出商品占期末存货余额比例情况如下表：

公司名称	主营产品	2025.12.31 发出商品占 存货余额比 例	2024.12.31 发出商品 占存货余 额比例
英 利 汽 车 (601279. SH)	表板骨架、防撞梁、门槛、EV 电池下壳体、EV 电池上壳体、副车架、前后纵梁、其他车身冲压件、前端框架、车底护板、新能源电池下护板、备胎仓、电瓶托盘、轮罩、前储物仓、模具	42.03%	40.89%
亚 通 精 工 (603190. SH)	汽车冲压及焊接零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务	11.21%	4.72%
泰 鸿 万 立 (603210. SH)	汽车结构件、功能件	27.87%	38.90%
至 信 股 份 (603352. SH)	冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成	27.02%	16.34%
长 华 集 团 (605018. SH)	高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件	42.13%	38.93%
无 锡 振 华 (605319. SH)	冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务	0.32%	0.34%
多 利 科 技 (001311. SZ)	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件	23.29%	20.47%
成 飞 集 成 (002190. SZ)	工装模具及汽车零部件（冲压件、焊接总成件等）、航空零部件	42.48%	39.82%

公司名称	主营产品	2025.12.31 发出商品占 存货余额比 例	2024.12.31 发出商品 占存货余 额比例
新 朋 股 份 (002328.SZ)	开卷落料、大型覆盖件冲压、分总成零部件焊接、小型金属零部件	39.33%	47.75%
天 汽 模 (002510.SZ)	汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	57.25%	55.62%
祥 鑫 科 技 (002965.SZ)	汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜	31.22%	30.79%
博 俊 科 技 (300926.SZ)	冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务	22.28%	21.16%
新 铝 时 代 (301613.SZ)	电池盒箱体、电池模组端板、侧板、连接件	41.43%	43.45%
平均占比（含本公司）		31.39%	30.70%
华达科技	燃油车零部件、新能源车零部件（冲压件、模具、汽车总成、电池箱体、压铸产品等）	31.56%	30.57%

（数据来源：同花顺 iFinD）

注：上述可比公司选取标准：申万行业-汽车-汽车零部件-其他汽车零部件，2025 年度营收 10 亿元以上，业务与公司相近。

从上表可知，公司发出商品占期末余额的比例较高，主要原因为公司发出商品中合资品牌客户占比较高，过去 3 年新能源汽车渗透率大幅提升导致合资品牌份额整体下滑，公司合资品牌客户收入确认周期长于自主品牌。但整体上看公司该比例处于同行业可比公司合理范围内，未出现异常高于行业平均水平的情况。

（4）发出商品跌价准备计提的依据，报告期内计提及转回转销金额均较大的原因及合理性。

公司回复：

一、公司发出商品跌价准备计提依据如下：

发出商品跌价可变现净值以估计售价减去估计销售费用及相关税费确定。估计售价的选择：有销售订单而持有的发出商品，其可变现净值以订单价格为基础计算；对于销售价格尚未确定的发出商品，公司以同类产品近期销售均价为基础确定可变现净值。

二、公司发出商品跌价计提较大的原因

（一）燃油汽车零部件价格下滑

公司发出商品主要为燃油车汽车零部件，公司与客户签订的框架协议中约定了年降计划，受公司产品年降计划影响，产品销售价格下滑，降低了其可变现净值，因而导致发出商品对应的可变现净值下降，跌价金额增加。

2025 年 12 月 31 日，公司针对发出商品可变现净值进行了测试，其中燃油汽车零部件中可以确定售价部分计提跌价 3,480.91 万元；公司针对库龄在 1 年以上且未确定销售价格的发出商品全额计提跌价，金额为 1,501.25 万元，共计 4,982.16 万元；

（二）公司全资子公司华汽新能源科技（江苏）有限公司存货单位成本较高

公司全资子公司华汽新能源科技（江苏）有限公司因产量尚处于爬坡阶段，产能未达设计产能，导致分摊至单个产品的折旧、人工费用较高，使得单个产品的成本偏高，产品的可变现净值低于其成本金额，导致产品产生跌价，2025 年末发出商品计提跌价 1,058.64 万元。

三、公司发出商品跌价准备 2025.12.31、2024.12.31 以及 2023.12.31 余额列示如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
发出商品账面余额	47,130.73	37,004.64	43,246.44
发出商品跌价准备余额	6,218.59	3,997.47	4,608.07
发出商品跌价计提比例	13.19%	10.80%	10.66%

2025 年 12 月 31 日发出商品跌价计提比例高于 2024 年末、2023 年末主要原因系公司全资子公司华汽新能源科技（江苏）有限公司发出商品影响，剔除该因素影响，发出商品跌价计提比例为 10.95%，与 2024 年末、2023 年末计提比例并未发生较大变动。

四、发出商品跌价转销情况：

公司对于在 2025 年已经确认收入的发出商品，同步将其对应的存货跌价准备余额进行转销，冲减主营业务成本。

发出商品跌价转销数据如下所示：

数量单位：万件、金额单位：万元

类别	期初跌价数量	期初跌价金额	销售数量	转销金额	转销金额占期初跌价比例
发出商品	2,357.36	3,997.47	1,487.11	3,059.02	76.52%

因此发出商品本期转销金额较大的原因主要系发出商品确认收入较多。

年审会计师回复：

1、核查程序

- (1) 了解与存货跌价准备计提相关的内部控制，并评价其设计及运行有效性；
- (2) 了解委托加工业务模式，检查与外协厂商签订的委托加工合同、加工费结算单；
- (3) 对委托加工物资实施函证或实地盘点，核实外协厂商代管存货的真实性；
- (4) 检查收入确认政策与实际执行是否一致：抽查收入确认依据，检查收入确认是否存在跨期的情况；
- (5) 获取产量、销量统计表，分析产成品变动与生产、销售是否匹配；
- (6) 访谈管理层，了解新能源业务扩张、提前备货等存货增长原因，获取相关客户需求预测或订单支持；
- (7) 获取发出商品明细，检查期末发货情况以及客户期后领用、结算情况；
- (8) 对存货实施监盘，检查存货的数量、状况等，评价管理层评估存货滞销和跌价可能性的合理性；
- (9) 取得存货的期末库龄清单，结合产品的状况，分析存货跌价准备是否合理；
- (10) 评价管理层在计算可变现净值时使用的相关参数，包括预计售价、至完工时估计将要发生的成本及相关销售费用和税费等；
- (11) 获取管理层编制的存货跌价准备计算表，检查计算的正确性；
- (12) 检查跌价转销的对应关系：抽取期初计提跌价的发出商品，核对本期销售出库数量，确认转销金额与销售成本结转是否匹配。

2、核查结论

- (1) 存货构成及库龄披露完整，委托加工业务模式及收入确认政策符合会计准则；

- (2) 存货增长与业务发展、备货策略一致，具有合理性；
- (3) 发出商品规模较大系行业模式所致，不存在延期确认收入或结转成本；
- (4) 发出商品跌价准备计提依据充分，计提及转销金额变动合理。

特此公告。

华达汽车科技股份有限公司董事会

2026 年 7 月 24 日