



**立信会计师事务所(特殊普通合伙)**  
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**

**关于对胜业电气股份有限公司 2025 年年报问询函的回复**

信会师函字[2026]第 ZC052 号

北京证券交易所上市公司管理部：

贵所于 2026 年 5 月 27 日出具的《关于对胜业电气股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）作为胜业电气股份有限公司（以下简称“胜业电气”、“公司”）的年审会计师，对《问询函》的有关事项进行了认真核查与落实，现就相关问题做以下回复说明。

注：关于回复内容格式的说明：

格式	说明
黑体（加粗）	年报咨询所列问题
宋体（加粗/不加粗）	对年报咨询所列问题加粗、回复不加粗

以下除特别注明外，本回复币别均为人民币，数值若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。本回复中涉及的 2026 年财务数据未经审计。

## 1、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为 5.51 亿元，2024 年为 6.34 亿元，2023 年为 5.73 亿元；销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计 1.07 亿元，2024 年为 9,735.77 万元，2023 年为 9,884.81 万元；本期综合毛利率为 22.55%，2024 年为 24.50%，2023 年为 27.21%；归属于上市公司股东的净利润为 1,861.61 万元，同比减少 61.19%。2026 年一季度，营业收入为 1.45 亿元，同比增长 9.52%；归属于上市公司股东的净利润为 175.99 万元，同比减少 81.30%。

分产品类别看，你公司 2025 年度薄膜电容器实现收入 4.72 亿元，同比减少 15.07%，毛利率为 20.35%，同比下降 2.97 个百分点；其他产品实现收入 435.44 万元，同比增长 77.82%，毛利率为 74.55%，同比下降 19.51 个百分点。

分区域看，你公司 2025 年度境内营业收入 4.22 亿元，同比减少 15.82%，毛利率为 19.51%，同比减少 2.66 个百分点；境外营业收入 1.29 亿元，同比减少 2.55%，毛利率为 32.47%，同比减少 0.82 个百分点。

请你公司：

(1) 结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售价格、成本费用等情况，并选取可比公司对照分析，说明净利润、毛利率均下滑的原因，以及 2026 年一季度净利润持续下滑的原因，是否与同行业可比公司变化趋势一致，并说明针对业绩持续下滑拟采取的应对措施；

(2) 说明营业收入 2024 年度增长而 2025 年度减少、期间费用 2024 年度增加而 2025 年度增加的原因及合理性，是否存在跨期调节收入和费用的情况；

(3) 结合薄膜电容器业务主要客户和供应商情况、销售价格和数量、原材料和人工成本、制造费用波动等因素，以及同行业可比公司情况，说明该项业务毛利率持续下降的原因及合理性；

(4) 说明其他产品的具体内容、收入快速增长原因、相关交易是否具备商业实质、收入确认时点的判断依据、销售政策及相关交易的频次、该项业务是否具有可持续性，并说明成本核算和计量方式及相关会计处理是否符合会计准则规定，以及该项产品毛利率大幅下滑的原因及合理性；

(5) 结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，说明本期境内营业收入和毛利率变动幅度大于境外的具体原因，并说明境

内外毛利率差异持续扩大的原因及合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见，并说明针对境外业务实施的审计程序及获取的审计证据。

请保荐机构核查是否存在跨期调节收入和费用的情况，公司招股说明书等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险，以及是否触发《招股说明书》中相关主体关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺。

### 【公司回复】

一、结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售价格、成本费用等情况，并选取可比公司对照分析，说明净利润、毛利率均下滑的原因，以及 2026 年一季度净利润持续下滑的原因，是否与同行业可比公司变化趋势一致，并说明针对业绩持续下滑拟采取的应对措施；

#### （一）公司主营产品及业务情况介绍

公司主营业务为薄膜电容器及电能质量治理产品：

1、机电电容器广泛应用于家用电器领域，如空调、冰箱、洗衣机、风扇、抽油烟机、洗碗机、水泵等，对电机起到提高起动扭矩、平滑电机电流、稳定电机正常运作等作用；

2、电力电子电容器广泛应用于新能源领域，如光伏、风电、储能、新能源汽车、高压 SVG、高压直流输电、高压变频和轨道交通等，对逆变器、变流器、换流阀、电驱动起到直流支撑、高频交流滤波、阻尼吸收、电压保护、储能等作用；

3、电能质量治理产品广泛应用于大型工业工厂、商业建筑、石油化工、冶炼冶金、新能源制造等领域，对电网系统起到谐波治理与无功功率补偿等作用。

#### （二）公司营业收入及毛利率变动情况

2025 年度，公司全年实现营业收入 55,124.59 万元，营业收入同比下降 13.05%，主要是公司占主营业务收入核心下游领域——家电和新能源，收入分别同比下降 13.59%和 18.66%。

公司 2025 年毛利额减少 3,100.74 万元，毛利率同比下降 1.95 个百分点，主要是家电和新能源领域毛利率分别同比下降 3.75 个百分点和 1.66 个百分点。

单位：万元

应用领域	2025年		2024年		收入增长 额	收入增长 率	毛利增长 额	毛利率较 上年同期 增减幅度
	收入	成本	收入	成本				
电能质量治理	9,953.20	6,960.28	10,121.93	7,138.56	-168.72	-1.67%	9.56	0.60%
家电	27,314.19	21,395.97	31,610.09	23,576.19	-4,295.89	-13.59%	-2,115.67	-3.75%
新能源	17,421.75	14,225.78	21,417.81	17,132.93	-3,996.07	-18.66%	-1,088.92	-1.66%
其他业务收入	435.44	110.84	244.88	14.56	190.56	77.82%	94.28	-19.51%
<b>合计</b>	<b>55,124.59</b>	<b>42,692.87</b>	<b>63,394.71</b>	<b>47,862.25</b>	<b>-8,270.12</b>	<b>-13.05%</b>	<b>-3,100.74</b>	<b>-1.95%</b>

### (三) 业绩下滑原因

公司两期营业收入及毛利率分地区、分应用领域对比如下：

单位：万元

分地区	应用领域	2025年		2024年		营业收入较 上年同期增 减幅度	毛利率较上 年同期增减 幅度
		收入	毛利率	收入	毛利率		
境内	电能质量治理	8,242.95	28.49%	8,922.88	28.53%	-7.62%	-0.04%
	家电	18,472.84	18.10%	20,786.15	21.91%	-11.13%	-3.81%
	新能源	15,099.40	15.05%	20,194.43	18.86%	-25.23%	-3.80%
	其他业务收入	377.57	70.64%	221.48	93.43%	70.47%	-22.78%
	<b>小计</b>	<b>42,192.76</b>	<b>19.51%</b>	<b>50,124.95</b>	<b>22.17%</b>	<b>-15.82%</b>	<b>-2.66%</b>
境外	电能质量治理	1,710.25	37.67%	1,199.04	36.51%	42.63%	1.16%
	家电	8,841.35	29.11%	10,823.94	32.14%	-18.32%	-3.03%
	新能源	2,322.35	39.76%	1,223.38	39.00%	89.83%	0.76%
	其他业务收入	57.87	100.00%	23.4	100.00%	147.31%	0.00%
	<b>小计</b>	<b>12,931.83</b>	<b>32.47%</b>	<b>13,269.76</b>	<b>33.29%</b>	<b>-2.55%</b>	<b>-0.82%</b>
<b>合计</b>	<b>55,124.59</b>	<b>22.55%</b>	<b>63,394.71</b>	<b>24.50%</b>	<b>-13.05%</b>	<b>-1.95%</b>	

#### 1、外部因素

##### (1) 家电领域周期性波动影响公司家电领域收入

在 2025 年度，公司薄膜电容器业务收入同比减少 15.07%，其中家电领域收入同比下降 13.59%，是公司本期业绩下滑的主要驱动因素之一。该领域收入下滑并非公司自身经营能力弱化所致，而是家电行业整体进入周期性下行阶段、出口环境显著恶化以及国际关税政策持续加码等多重外部因素叠加的结果。

2025 年，在全球经济复苏乏力、地缘政治冲突不断和贸易保护主义抬头的复杂背景下，据海关总署数据显示，2025 年中国家用电器出口规模达 962.33 亿美元，同比下降 3.9%；而在以旧换新政策的助力下国内家电市场则呈现前高后低的趋势，奥维云网(AVC)推总数据显示，2025 年国内家电(不含 3C)零售市场规模达到 8,931 亿元，同比下滑 4.3%。从细分品类看，白电市场表现尤为疲弱：2025 年国内白电零售总量约 1.65 亿台，零售总额约 4,837 亿元，较上年分别减少 1.3%和 4.8%，其中冰箱、洗衣机皆出现“量价齐跌”；冰箱零售额同比下降 11.5%，洗衣机零售额同比下降 4.6%。公司家电类电容器产品的主要应用场景——空调、冰箱、洗衣机的终端销售普遍放缓，下游整机客户为应对需求萎缩，主动调减零部件采购计划并压缩安全库存，直接导致公司家电领域营业收入同比下降 13.59%。

## **(2) 国际贸易政策不确定性间接影响公司家电领域收入**

2025 年度，公司营业收入境内和境外占比分别是 76.54%和 23.46%，公司营业收入以境内收入为主，其中家电和新能源领域是公司境内收入的主要应用领域。

从家电领域来看，公司的境内家电业务客户以出口导向型客户为主。2025 年度，受全球贸易保护主义升温、美国对华加征关税延续及欧盟市场绿色壁垒提高等因素叠加影响，我国家电出口面临较大不确定性。主要家电整机客户为应对海外订单波动，主动调减零部件采购计划，导致公司境内家电用电容器的出货量同比下降。同时，部分海外客户要求国内整机厂降价，压力沿产业链向上传导，公司为维持订单份额被动接受价格调整，进一步拉低了境内家电业务的收入及毛利。

## **2、内部因素**

### **(1) 公司主动优化订单结构**

2025 年度，公司新能源领域主营业务收入同比减少 3,996.07 万元，下降 18.66%，毛利率同比下降 1.66%。

公司新能源领域销售收入下降主要影响为：源于高压 SVG 行业竞争加剧及公司基于盈利方面的考量进行战略性收缩，面对行业毛利率分化，公司为保障整

体产品盈利水平，公司主动调整了客户结构与订单承接，选择性地放弃了部分毛利率过低的高压 SVG 客户订单，此举虽然导致新能源领域高压 SVG 细分市场销售收入出现短期下降，但有效规避了低毛利业务对整体利润的侵蚀，符合公司提升长期盈利质量的战略方向。同时公司在新能源领域中光伏、储能、风电、高压变频器等细分市场加大开发。

#### （四）与同行业可比公司对比

##### 1、同行业可比公司营业收入、净利润及产品毛利率变动情况

2025 年度，公司营业收入、净利润同比变动趋势与同行业可比公司法拉电子、江海股份、铜峰电子相反。主要因各家公司所处细分领域不尽相同，导致各公司的收入、净利润变动率有所差异，具体数据及分析如下：

可比公司	2025 年 营业收入同比增长率	2025 年 净利润同比增长率
法拉电子	11.64%	14.72%
江海股份	14.06%	3.04%
铜峰电子	8.31%	25.24%
胜业电气	-13.05%	-61.19%

可比公司	可比产品	2025 年年度 毛利率	2024 年年度 毛利率	本期毛利率较 上年同期增减 比例	本期毛利率 较上年同比 变动比例
法拉电子	薄膜电容	30.90%	32.71%	-1.80%	-5.53%
江海股份	薄膜电容	13.74%	16.66%	-2.91%	-17.53%
铜峰电子	电容器	25.63%	24.27%	1.36%	5.60%
胜业电气	薄膜电容器	20.35%	23.31%	-2.97%	-12.70%

注：数据来源各可比公司披露的定期报告

2025 年度，公司营业收入同比下降 13.05%，净利润同比下降 61.19%。与同行业可比公司法拉电子、江海股份、铜峰电子相比，行业整体经营环境向好，可比公司业绩普遍增长，而公司业绩下滑，经营表现与同行业可比公司存在较大差异。

从薄膜电容器产品维度看，2025 年度，除铜峰电子外，公司与法拉电子、江海股份的薄膜电容器产品毛利率皆同比下降，其中江海股份薄膜电容器毛利率下降幅度最大，本期毛利率较上年同比下降 17.53%；法拉电子薄膜电容器毛利率

下降幅度较小，本期毛利率较上年同比下降 5.53%；公司薄膜电容器本期毛利率较上年同比下降 12.70%，基本处于两家可比公司毛利率同比下降幅度的中间值。铜峰电子薄膜电容器毛利率较上年同比上涨 5.60%，为可比公司中唯一电容器毛利率上涨的公司。

综上，行业内可比公司在薄膜电容器产品毛利率变动趋势基本相似，但变化幅度不完全相同，主要各公司在产品结构及应用领域上有所差异，每家公司有其自身相对侧重的产品和应用领域。公司产品应用领域包括家电、新能源（风光储、高压 SVG、高压变频等）和电能质量治理三大板块。根据公开披露信息显示，法拉电子以新能源汽车、光伏和工控等领域为主；铜峰电子拥有薄膜材料和薄膜电容器两类主要产品，其自主生产薄膜电容器主要原材料金属化薄膜，其中薄膜电容器产品主要应用于轨道交通、家用电器等；江海股份以铝电解电容器为主要产品，薄膜电容器收入以风光储领域为主，还包括工控、新能源车及消费电子。

综合分析，公司报告期内营业收入、毛利率同比变动与可比公司不同的原因主要为公司整体经营规模较小、产品应用领域集中度更高等结构性因素。具体分析如下：

①公司整体经营规模偏小，抗周期波动能力相对较小

2025 年度，公司营业收入为 5.51 亿元，而可比公司中法拉电子、江海股份 2025 年度的营业收入规模均超过 40 亿元，铜峰电子亦超过 10 亿元。公司收入体量约为法拉电子、江海股份的 1/10。规模较小的企业在面临下游需求收缩、原材料成本上涨等外部冲击时，固定成本分摊能力较弱，单位产品承担的期间费用率更高，利润对收入及毛利率变动的弹性更大。2025 年公司期间费用率由上年同期的 15.36% 上升至 19.35%，而规模更大的可比公司因规模效应、多类别产品对冲等客户因素，收入仍为维持增长或保持平稳态势，期间费用率变动幅度较小，从而对净利润的侵蚀反应相对温和。

②产品应用领域高度集中于家电与新能源，受行业周期性冲击更为直接

公司本期主营业务收入中，家电和新能源两大领域合计占比达 81.80%（其中家电领域收入 27,314.19 万元，收入占比 49.94%；新能源领域收入 17,421.75 万元，收入占比 31.86%）。2025 年，随着家电行业整体进入周期性下行，新能源领域面临产能过剩及价格战，两大领域同步承压，直接导致公司收入及毛利双

双下滑，而可比公司因多元化战略在单个产品应用领域承压下仍能整体保持均衡状态。

综上所述，公司 2025 年度业绩与同行业可比公司存在差异，主要源于以下原因：一是经营规模较小，抗风险能力和费用分摊能力弱于头部企业；二是产品应用领域高度集中于家电和新能源，受两大行业同步周期性下行的影响更为直接；上述因素共同导致公司在行业调整期内的业绩弹性远大于规模更大、产品更多元化的可比公司。

### （五）2026 年一季度净利润下滑的原因

2026 年第一季度，公司实现营业收入 1.45 亿元，同比增长 9.52%，但归属于上市公司股东的净利润仅为 175.99 万元，同比大幅减少 81.30%。尽管收入端呈现恢复性增长，但净利润依然承压，主要是一季度为行业传统销售淡季，以及并购初期整合，相关投入阶段性增加所致。具体分析如下：

单位：万元

指标	2026 年第一季度	2025 年第一季度	同期对比变动
销售毛利率	20.65%	23.67%	-3.01%
销售净利率	1.28%	7.12%	-5.84%
营业收入	14,476.71	13,217.72	9.52%
归属于母公司所有者的净利润	175.99	940.97	-81.30%

指标	2026 年第一季度	2025 年第四季度	对比变动
销售毛利率	20.65%	19.29%	1.36%
销售净利率	1.28%	-0.60%	1.88%

#### 1、下滑因素

2026 年第一季度销售毛利率为 20.65%，较 2025 年第一季度的 23.67% 下降 3.01 个百分点，但与 2025 年第四季度当季的 19.29% 相比，上升了 1.36 个百分点。这一变化表明：一方面，一季度毛利率同比确有所下滑，对净利润形成压力；另一方面，环比来看，公司毛利率已较 2025 年第四季度有所恢复，但同比下滑仍是净利润同比下降的重要原因之一。

与此同时，2026 年第一季度销售净利率仅为 1.28%，较 2025 年第一季度的

7.12%下降 5.84 个百分点，环比看较 2025 年第四季度的-0.60%上升 1.88 个百分点。净利率的同比大幅下降，除了毛利率下滑因素外，还受到费用端刚性支出增加的影响。

## 2、并购初期整合投入

单位：万元

科目	2026 年 第一季度	2026 年 第一季度 费用率	2025 年 第一季度	2025 年 第一季度 费用率	同期对 比变动 额	同期对比 变动率
营业税金及附加	106.28	0.73%	65.71	0.50%	40.57	61.74%
销售费用	830.85	5.74%	798.03	6.04%	32.81	4.11%
管理费用	928.14	6.41%	806.53	6.10%	121.61	15.08%
研发费用	612.00	4.23%	539.93	4.08%	72.07	13.35%
财务费用	177.37	1.23%	20.74	0.16%	156.64	755.38%

2026 年第一季度，公司完成对河南华佳新材料技术有限公司（以下简称“华佳新材”）的收购，华佳新材于 2026 年 3 月开始纳入公司合并财务报表范围。2026 年一季度是合并华佳新材的整合初期，公司因并购华佳新材产生了一次性或阶段性整合投入，具体体现为期间费用的显著增加。

由上表可见，2026 年第一季度期间费用（含税金）合计较上年同期增加约 423.70 万元，增幅较为显著。具体分析如下：

管理费用增加 121.61 万元：主要是华佳新材合并后，公司对其进行整合，为推进整合工作，公司产生相关第三方中介服务费以及并购子公司纳入合并范围增加管理费用。

研发费用增加 72.07 万元：主要是并购子公司纳入合并范围增加研发费用。

上述费用增加中，部分为一次性整合支出（如中介服务费），部分为合并后业务规模扩大带来的常态化费用增长。在订单尚未充分释放的淡季背景下，费用端的刚性增长对净利润产生了显著的阶段性挤压效应，导致 2026 年第一季度净利率大幅下降。

综上所述，2026 年第一季度净利润同比大幅下滑 81.30%，主要为以下因素叠加影响所致：一是一季度为传统销售淡季，营业收入规模相对较小，毛利率同比有所下降，导致盈利基础偏弱；二是华佳新材于 2026 年第一季度完成收购，公司产生了一次性及阶段性的管理费用投入，以及并购子公司纳入合并范围增加

相关费用，在收入淡季背景下对净利润的侵蚀效应被显著放大。随着二季度进入行业旺季、收入规模提升，以及整合工作逐步完成、协同效应逐步释放，公司净利润有望逐步修复。公司已对整合进度进行动态管理，力求在最短周期内完成融合，降低对盈利能力的阶段性影响。

## **（六）应对措施**

针对 2025 年度及 2026 年一季度业绩下滑的情况，公司管理层高度重视，已制定并正在实施一系列短期及中长期应对措施，旨在提升盈利能力、优化业务结构、增强抗周期波动能力。具体措施如下：

### **1、短期措施**

#### **（1）加快核心原材料自产，降低采购成本**

公司正加快推进核心原材料的自产进程。同时，公司利用收购华佳新材后形成的金属化薄膜自产能力，目前正在加速华佳新材镀膜产线与电容生产线的产能对接，目标下半年实现自产薄膜批量供应，进一步降低对外购薄膜的依赖和采购成本，以有效对冲原材料价格上涨对毛利率的侵蚀。

#### **（2）优化产品结构，提升新能源、高端电容产品占比**

公司聚焦新能源及电能质量治理等高附加值领域，优先承接高毛利率的新能源订单，并将境外新能源业务作为重点增长方向，通过深化与国际客户的合作，力争将境外收入占比得到提升。

**（3）通过规模效应、精益管理，进一步压缩生产成本，力争使毛利回归合理区间。**

公司依托泰国基地一期和二期的建设，提升海外产能利用率，同时推进华佳新材镀膜自产线的协同效应，综合降低产品制造成本。内部管理上，公司实施全面预算管理，严格控制销售费用率和管理费用率，降低生产成本及期间费用合计占收入比重。

### **2、中长期措施**

#### **（1）产业链整合：收购华佳新材，实现金属化薄膜自产**

公司于 2026 第一季度完成对华佳新材的收购。华佳新材主要从事金属化薄膜的研发、生产和销售，该材料为薄膜电容器的核心上游部件。此次收购使公司向上游产业链延伸，实现了关键原材料的自产能力，具体战略价值体现在：

① 成本可控：自产金属化薄膜可有效降低对外部供应商的依赖，减少原材料价格波动对成本的影响。

② 供应链安全：自产保障了核心原材料的稳定供应，降低因外部供应商产能紧张或贸易政策变化导致的断供风险。

③ 技术协同：华佳新材在金属化薄膜领域的技术积累，可与公司的电容器研发形成协同，加速新产品开发周期。

#### （2）产能扩张：泰国基地二期建设

公司泰国生产基地一期已建成投产，有效支撑了境外客户的本地化交付需求。为进一步扩大海外产能、应对国际贸易摩擦及关税壁垒，公司已启动泰国基地二期建设规划：

① 建设内容：新增薄膜电容器生产线，提升海外产能规模，重点满足境外新能源、电能质量治理领域客户的增长需求。

② 战略价值：泰国基地可有效规避中美关税等贸易壁垒，缩短对北美、欧洲客户的交付周期，同时利用东南亚地区的成本优势，提升产品出口竞争力。

#### （3）研发投入：持续加大技术创新力度

公司始终将研发创新作为提升核心竞争力的根本保障。2025 年度，公司研发费用为 2,670.01 万元，占营业收入比重为 4.84%，保持稳定增长态势。公司研发投入主要聚焦于：

① 新产品开发：围绕高压柔性直流输电、轨道交通、新能源汽车等高端应用领域，持续开发满足严苛环境要求的高性能薄膜电容器。

② 工艺改进：通过自动化、智能化改造，提升生产效率，降低单位制造成本。

③ 材料应用研究：与上游供应商及科研机构合作，开展新型介质材料、薄膜技术的应用研究，为产品迭代提供技术储备。

综上所述，公司已针对业绩持续下滑制定了系统性的应对措施：短期通过成本管控、产品结构优化和精益管理，着力改善毛利率水平并控制费用增长；中长期通过产业链整合、海外产能扩张以及持续研发投入，构建差异化竞争壁垒，提升抗周期波动能力和长期盈利质量。

## 二、说明营业收入 2024 年度增长而 2025 年度减少、期间费用 2024 年度增

加而 2025 年度增加的原因及合理性，是否存在跨期调节收入和费用的情况；

### （一）公司营业收入及期间费用变动情况

2025 年年度，公司全年实现营业收入 55,124.59 万元，营业收入同比下降 13.05%，期间费用合计 10,666.87 万元，同比增加 9.56%。

单位：万元

科目	2025 年		2024 年		变动比例
	金额	占营业收入的比重	金额	占营业收入的比重	
营业收入	55,124.59		63,394.71		-13.05%
销售费用	4,153.15	7.53%	3,520.87	5.55%	17.96%
管理费用	3,538.16	6.42%	3,313.10	5.23%	6.79%
研发费用	2,670.01	4.84%	2,647.81	4.18%	0.84%
财务费用	305.55	0.55%	253.99	0.40%	20.30%
期间费用合计	10,666.87	19.35%	9,735.77	15.36%	9.56%

### （二）期间费用波动原因分析

#### 1、销售费用增长的原因

2025 年度销售费用同比增加 632.28 万元，增幅 17.96%，主要是公司为应对国内市场竞争压力，积极拓展海外客户及新领域客户，导致销售代理费增加。同时，公司持续优化人才结构，加大了对具备行业经验与专业技能的关键岗位人才的引进力度，相关薪酬支出相应上升。2025 年公司境外新能源收入同比增长 89.83%，境外毛利率达 39.76%，显著高于境内水平，这得益于前期在海外客户认证、销售团队建设等方面的持续投入。销售代理费、职工薪酬的增加，本质上是为获取未来增量订单的必要前置成本。上述费用增长与公司“提升海外直销占比、拓展高毛利境外业务”的市场拓展战略高度匹配，具有合理性。

#### 2、管理费用增长的原因

2025 年度管理费用同比增加 225 万元，增幅 6.79%，主要是职工薪酬增加所致。2025 年度，公司为加强后备人才培养，招聘高校应届毕业生，相关薪酬支出同比增加。同时，公司新增镀膜车间在未正式投产形成产量前，相关车间人员的工资计入管理费用，导致管理费用中的职工薪酬同比上升。公司持续优化薪酬结构，强化绩效激励，确保关键人才队伍的稳定性。电容器行业人才竞争激烈，公

司坚持“以人才为本”的管理理念，即便在业绩承压期，仍努力保障员工薪酬合理增长和激励措施有效落地，旨在为未来市场复苏储备人才资源。

### 3、财务费用增长的原因

2025 年度财务费用同比增加 52 万元，增幅 20.30%，主要是境外业务汇兑损失增加所致。2025 年度，受美元兑人民币汇率波动加剧影响，公司境外销售形成的外币应收账款产生了汇兑损失。

### 4、研发费用保持稳定的原因

2025 年度研发费用为 2,670 万元，同比基本持平，占营业收入比重为 4.84%，较上期呈小幅度上涨趋势。在收入同比下滑的背景下，公司保持研发投入的绝对额稳定，体现了对技术创新的持续重视。2025 年全年公司围绕机车电容器研究、逆变器交直流电容器研究、柔性直流输电用直流支撑电容器研究、新能源汽车薄膜电容器研发、阻尼吸收电容器研发、高储能密度薄膜脉冲电容器研究、工业用电力系统控制装置的开发等重点方向持续推进研发项目，研发人员薪酬、材料领用及测试费用保持较高强度。以上研发项目决定了公司未来 3-5 年在高端电容领域的技术壁垒和产品差异化能力。若因短期业绩波动而削减研发投入，将损害公司中长期发展根基。公司研发费用小幅度上涨而非收缩，也表明公司坚持技术驱动战略，为中长期产品升级和差异化竞争奠定基础。

### （三）《招股说明书》相关说明披露情况

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”及“重大事项提示”中充分披露了下游行业周期性波动、原材料价格波动、市场竞争加剧、国际贸易政策及关税等可能导致业绩波动的风险因素，并明确提示了上市后业绩下滑的可能性。

### （四）公司排查个别收入和费用跨期情况

经排查，公司存在个别收入和成本跨期情况，主要原因是业务提交客户结算相关单据失误，具体跨期情况如下表：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本
自查跨期部分	244.90	179.40
2025 年度合计数	55,124.59	42,692.87

项目	营业收入	营业成本
跨期占比	0.44%	0.42%

上表可知，公司存在个别跨期收入情况，相关金额占本报告期内的总收入成本金额比重较小，从财务报表整体重要性水平的角度，此类跨期金额对财务报表整体不产生重大影响。

针对本次存在个别收入跨期情况，公司已全面梳理业务及财务全流程管控薄弱环节，同步从系统建设、岗位制衡、考核约束、监督核查层面搭建长效管控机制，杜绝同类问题再次发生，具体改进措施如下：

- ① 升级业财一体化信息系统，以数字化手段前置风险管控；
- ② 增设专职收入稽核岗位，完善多层复核；
- ③ 优化岗位考核机制，落实月度通报问责；
- ④ 强化内外部双重监督管控。

综上所述，公司 2024 年度营业收入增长主要是下游行业阶段性需求复苏所致；2025 年度营业收入下降是行业周期下行、公司主动收缩低毛利订单及下游客户去库存的基数效应叠加影响所致，变动趋势具有合理性。期间费用方面，销售费用增长与海外市场拓展及人才引进战略匹配，管理费用增长主要是人才引进、镀膜车间人员薪酬费用化的影响，财务费用增长主要受汇兑损失影响，研发费用小幅度上涨体现了公司的技术定力。各项变动均具有商业合理性，公司存在个别收入和成本跨期情况，整体金额较小，对公司损益不构成重要影响。

**三、说明结合薄膜电容器业务主要客户和供应商情况、销售价格和数量、原材料和人工成本、制造费用波动等因素，以及同行业可比公司情况，说明该项业务毛利率持续下降的原因及合理性；**

公司的薄膜电容器业务客户以家电整机制造厂商、电力电子设备制造厂商、电能质量产品制造厂商等为主，前二十大客户基本为上市公司、专精特新“小巨人”等具有一定规模的知名企业。薄膜电容器的主要原材料为薄膜、金属外壳、化工料等，主要供应商涵盖有薄膜领域的上市公司、长期合作的外壳供应商、从事环氧树脂生产的高新技术企业。

报告期内的薄膜电容器平均销售单价、单位成本较上期的对比情况如下：

单位：元

项目	2025 年度	2024 年度	同比变动比例
毛利率	20.35%	23.31%	-12.70%
销售单价	6.32	6.52	-3.07%
单位成本	5.03	5.00	0.60%

如上表所示，公司本报告期内销售单价同比下降，单位成本同比上升，导致公司本报告期内毛利率整体下降。具体体现为：①成本端承压：核心原材料铜、铝、薄膜材料价格持续上涨，刚性推高了产品生产成本；②价格竞争压力：国内薄膜电容器行业产能阶段性过剩，下游客户议价能力提升，公司产品销售价格出现下滑，尤其在新能源领域，价格竞争尤为激烈。

薄膜电容器原材料和人工成本、制造费用波动同行业对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年 金额	2025 年占 总成本比例	2024 年 金额	2024 年占 总成本比例	料工费占 比变动比 例
法拉电子	直接材料	243,543	69.59%	209,926	69.18%	0.41%
	直接人工	49,383	14.11%	42,510	14.01%	0.10%
	制造费用	57,066	16.30%	51,034	16.81%	-0.51%
	合计	349,992	100.00%	303,470	100.00%	-
铜峰电子	直接材料	74,221	74.24%	70,135	74.12%	0.12%
	直接人工	7,918	7.92%	6,981	7.38%	0.54%
	制造费用	17,838	17.84%	17,514	18.51%	-0.67%
	合计	99,977	100.00%	94,630	100.00%	-
江海股份	直接材料	354,386	87.40%	300,036	86.88%	0.52%
	直接人工	25,221	6.22%	19,813	5.74%	0.48%
	制造费用	25,869	6.38%	25,488	7.38%	-1.00%
	合计	405,476	100.00%	345,337	100.00%	-
胜业电气	直接材料	29,274	79.86%	34,077	81.31%	-1.44%
	直接人工	3,619	9.87%	3,956	9.44%	0.44%
	制造费用	3,762	10.26%	3,879	9.25%	1.01%
	合计	36,655	100.00%	41,912	100.00%	-

如上表，由于各个公司的产品类别、型号、应用领域等不尽相同，公司与同行业可比公司在料工费占总成本的比例上也不完全相似。从数据上看，直接材料是产品成本的最大构成项，行业内直接材料占比总成本的比例基本超过 70%，其中以江海股份最高，达 87.40%。直接人工方面，公司与三家同行业可比公司表现一致，本期直接人工占总成本的比重较上期上涨；制造费用方面，与三家可比

公司相比，公司的制造费用占总成本比重较上期上涨，三家可比公司则皆为下降态势。这与公司报告期内销售收入同比下降有关，公司产品销量减少，但与生产相关的固定成本仍在增加，如公司本报告期内增加镀膜生产线，直接影响制造费用总金额。综合影响下，单个产品分摊的制造费用金额增加，造成公司制造费用占总成本比重较上期上涨。同理，在制造费用占总成本比重增大的同时，销量减少导致直接材料总基数减少，挤压了直接材料占总成本的比重，导致公司本期直接材料占总成本的比重较上期下降。综上，公司本期料工费占比变动具有合理性。

同时，在上文“问题 1 回复一、（四）与同行业可比公司对比”段落中已详细提及：报告期内可比公司的薄膜电容器业务毛利率大多呈现下降态势，行业整体均面临毛利率承压的情况，公司的毛利率变动符合行业整体趋势，具备合理性。

四、说明其他产品的具体内容、收入快速增长原因、相关交易是否具备商业实质、收入确认时点的判断依据、销售政策及相关交易的频次、该项业务是否具有可持续性，并说明成本核算和计量方式及相关会计处理是否符合会计准则规定，以及该项产品毛利率大幅下滑的原因及合理性；

（一）2025 年其他产品收入、毛利率同期对比情况：

单位：万元

产品类别	2025 年		2024 年		营业收入较上年同期增减幅	毛利率较上年同期增减
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率		
其他	435.44	74.55%	244.88	94.06%	77.82%	减少 19.51 个百分点

注：表格中的其他是指其他业务收入，年报披露不够完整。

由上表可知 2025 年其他业务收入同比增加 190.56 万元，同比增长 77.82%，毛利率同比减少 19.51 个百分点。

（二）其他业务收入的具体内容、收入快速增长、毛利率大幅下滑原因分析：

1、其他业务收入的具体内容：

单位：万元

项目	2025 年年度		收入结构占比	2024 年年度		收入结构占比	收入变动金额
	收入	毛利率		收入	毛利率		
废品	294.58	100.00%	67.65%	222.20	100.00%	90.74%	72.38
房租电费	17.27	54.04%	3.97%	17.77	47.21%	7.26%	-0.5

项目	2025 年年度		收入结构 占比	2024 年年度		收入结构 占比	收入变动 金额
	收入	毛利率		收入	毛利率		
材料销售	123.55	16.71%	28.37%	4.84	-6.82%	1.98%	118.71
其他	0.04	100.00%	0.01%	0.07	100.00%	0.02%	-0.03
合计	435.44	74.55%	100.00%	244.88	94.06%	100.00%	190.56

由上表可知公司 2025 年度的其他业务收入主要由废品、房租电费、材料销售等构成。

## 2、其他业务收入快速增长及毛利率大幅下滑原因

2025 年度，其他业务收入增长主要是材料销售收入同比增加 118.71 万元所致。其中，最主要增量来源于对华佳新材的材料销售，金额为 81.40 万元，占材料销售增量的 65.88%。该笔交易的背景为：公司前期将部分基膜委托华佳新材进行外协加工，加工过程中因成品合格率不及预期，依据双方签订的委外加工协议及质量责任条款，华佳新材需对承担多使用的基膜原材料成本，以向公司采购基膜的方式进行。双方公司以基膜的实际采购成本为基础，综合考虑资金占用等因素，适当加成一定利润率后确定销售价格。该定价方式符合市场化原则，亦覆盖了公司的实际损失及合理利润。上述变动是偶发性事项所致，不能完整体现公司材料销售业务的常态化盈利水平。且从历史交易上看，公司的材料销售收入整体规模较低。

报告期内公司废品收入同比增长 72.38 万元，增长率为 32.57%。废品主要为废锌和废膜，对应的废品收入金额分别为 216.51 万元、26.99 万元，合计占总废品收入的 82.66%。废锌主要产生于薄膜电容生产过程中的喷金工艺环节，该环节需将各类锌料丝材熔化并在高压空气的作用下雾化后进行高速喷涂，废锌来源于喷涂后的残料。废膜主要是半成品膜在分切为成品膜时产生的边角料。废品增长的主要原因是废锌销售单价上涨，公司在报告期内集中处理前期及本期积累的废锌。

### （三）其他业务收入的确认原则

公司其他业务收入确认情况如下：

业务类型	收入确认原则
废品	客户收货确认

业务类型	收入确认原则
房租电费	租赁期内每月分期确认、每月抄表完成当月确认收入
材料销售	客户收货确认

综上所述,2025年其他业务收入同比增加190.56万元,同比增幅长77.82%,毛利率同比减少19.51个百分点,主要是材料销售收入大幅增加所致,其中核心增量来源于对华佳新材的材料销售,该交易基于委外加工合格率保障的背景,具有真实商业实质,但属于偶发性业务,不具有可持续性。

五、说明结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等,说明本期境内营业收入和毛利率变动幅度大于境外的具体原因,并说明境内外毛利率差异持续扩大的原因及合理性。

公司按销售区域划分各年销售情况列示如下:

单位:万元

销售区域	2025年				2024年			
	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率	营业收入	营业成本	收入占比	毛利率
境内	42,192.76	33,960.41	76.54%	19.51%	50,124.95	39,009.90	79.07%	22.17%
境外	12,931.83	8,732.46	23.46%	32.47%	13,269.76	8,852.35	20.93%	33.29%
合计	<b>55,124.59</b>	<b>42,692.87</b>	<b>100%</b>	<b>22.55%</b>	<b>63,394.71</b>	<b>47,862.25</b>	<b>100%</b>	<b>24.50%</b>

由上表所示,公司2025年境内营业收入42,192.76万元,同比减少15.82%,毛利率为19.51%,同比减少2.66个百分点;境外营业收入12,931.83万元,同比减少2.55%;毛利率32.47%,同比减少0.82个百分点;境内收入、毛利率下滑幅度均显著高于境外业务。两期境内外区域毛利率差异对比上,2024年境内外毛利率差值为11.12%,2025年差值扩大至12.96%,境内外毛利率差异呈逐渐扩大态势。

结合电能质量治理、家电、新能源三大应用领域细分数据,从收入变动、毛利率变动、结构影响等维度分析如下:

#### (一) 本期境内营业收入变动幅度大于境外的具体原因

按境内外以及应用领域划分各年销售情况如下：

单位：万元

分地区	应用领域	2025年		2024年		营业收入较上年同期增减幅度	毛利率较上年同期增减幅度
		收入	毛利率	收入	毛利率		
境内	电能质量治理	8,242.95	28.49%	8,922.88	28.53%	-7.62%	-0.04%
	家电	18,472.84	18.10%	20,786.15	21.91%	-11.13%	-3.81%
	新能源	15,099.40	15.05%	20,194.43	18.86%	-25.23%	-3.80%
	其他业务收入	377.57	70.64%	221.48	93.43%	70.47%	-22.78%
	小计	<b>42,192.76</b>	<b>19.51%</b>	<b>50,124.95</b>	<b>22.17%</b>	<b>-15.82%</b>	<b>-2.66%</b>
境外	电能质量治理	1,710.25	37.67%	1,199.04	36.51%	42.63%	1.16%
	家电	8,841.35	29.11%	10,823.94	32.14%	-18.32%	-3.03%
	新能源	2,322.35	39.76%	1,223.38	39.00%	89.83%	0.76%
	其他业务收入	57.87	100.00%	23.4	100.00%	147.31%	0.00%
	小计	<b>12,931.83</b>	<b>32.47%</b>	<b>13,269.76</b>	<b>33.29%</b>	<b>-2.55%</b>	<b>-0.82%</b>
合计		<b>55,124.59</b>	<b>22.55%</b>	<b>63,394.71</b>	<b>24.50%</b>	<b>-13.05%</b>	<b>-1.95%</b>

由上表所示，公司营业收入由电能质量治理、家电、新能源三大应用领域构成，境内外各板块收入表现分化明显，是境内收入降幅远高于境外的核心因素。

### 1、境内家电、新能源两大主力业务收入大幅下滑，拉低境内整体收入。

境内收入以家电、新能源两大应用领域为核心，合计占境内总收入比例超79.57%，两大应用领域收入在本期均出现明显下滑，其中境内新能源领域本期营业收入15,099.40万元，同比下降25.23%，为境内业务中降幅最大的应用领域。新能源领域销售收入下降主要影响为源于高压SVG行业竞争加剧及公司基于盈利考量进行的战略性收缩，面对行业毛利率分化，公司为保障整体产品盈利水平，公司主动调整了客户结构与订单承接，选择性地放弃了部分毛利率过低的高压SVG客户订单，此举虽导致新能源领域高压SVG细分市场销售收入出现短期下降，导致公司该领域营业收入阶段性收缩，对境内整体收入形成较大影响。境内家电领域本期营业收入18,472.84万元，同比下降11.13%，受国际贸易政策变动影响，全球家电贸易环境波动加剧，特别是美国关税政策的多变性对出口造成直接压力，下游家电客户出口订单增速因此放缓，并向上游传导，导致公司家电用

薄膜电容器订单出现阶段性减少，公司家电配套产品销量下滑。

## **2、境外新能源与电能质量治理两大核心领域稳步增长，有效对冲家电领域下滑，境外整体收入基本平稳。**

境外收入结构与境内存在明显差异，新能源、电能质量治理两大高附加值领域实现快速增长，有效抵消家电领域收入下滑影响，境外整体收入小幅度下降 2.55%。本期境外新能源领域收入 2,322.35 万元，同比大幅增长 89.83%。核心客户为尼得科（日本东京证券交易所上市公司，证券代码为 6594.T），本期对其销售收入同比增长 309.85%。海外新能源市场需求旺盛、订单持续释放，头部国际客户采购规模大幅提升，成为境外收入最大增长点。本期境外电能质量治理领域收入 1,710.25 万元，同比增长 42.63%。报告期内有两家海外优质客户销售量分别较上期增长 105.58%、71.34%。海外工业领域电能质量改造需求稳步释放，境外电能质量治理领域收入持续增长。境外家电领域收入 8,841.35 万元，同比下降 18.32%，受国际贸易政策变动以及全球家电行业周期影响出现下滑态势，但由于前两大领域增量充足，有效对冲了该领域降幅。

综上所述，境内两大核心领域集体下滑，境外新能源、电能质量治理领域稳步增长，抵消家电领域下滑，最终导致境内营业收入变动幅度远大于境外。

### **（二）本期境内毛利率变动幅度大于境外的具体原因**

毛利率变动受产品结构、单品毛利率、成本、售价、市场竞争多重因素影响，境内外领域毛利表现、结构占比分化，造成境内毛利率降幅 2.66 个百分点远高于境外 0.82 个百分点。

境内整体毛利率偏低，且本期低毛利领域收入占比进一步提升，境内新能源领域毛利率 15.05%，同比下降 3.80 个百分点；家电领域毛利率 18.10%，同比下降 3.81 个百分点。境内收入以家电、新能源两大领域为核心，合计占境内总收入比例超 79.57%，两大领域毛利同步大幅下滑，直接拉低境内综合毛利率。家电领域受国际贸易政策扰动加剧影响，整体销量下降，毛利率持续下降。新能源领域竞争加剧，面对行业毛利率分化，公司为保障整体产品盈利水平，公司主动调整了客户结构与订单承接，选择性地放弃了部分毛利率过低的新能源高压 SVG 客户订单，此举虽导致新能源领域高压 SVG 细分市场销售收入出现短期下降，但有效规避了低毛利业务对整体利润的侵蚀，产品结构进一步分化，境内高毛利

的电能质量治理领域收入占比小幅下降，低毛利的新能源、家电领域仍占据绝对主导，低毛利产品权重提升，进一步放大毛利率下滑幅度。

境外新能源、电能质量治理领域毛利率稳中有升，仅家电领域毛利下滑，整体毛利率波动较小。

境外核心领域毛利逆势增长，境外电能质量治理领域毛利率 37.67%，同比上升 1.16 个百分点，境外新能源领域毛利率 39.76%，同比上升 0.76 个百分点。两大领域不仅收入快速增长，毛利率也同步提升，成为境外毛利的核心支撑。海外高端客户对产品性能、品质、稳定性要求更高，产品附加值高，定价体系稳定，不存在低价内卷情况。家电领域毛利小幅下滑，境外家电领域毛利率 29.11%，同比下降 3.03 个百分点，该领域为境外唯一毛利下滑领域，但由于境外新能源、电能质量治理两大高毛利领域收入占比提升，对冲了家电领域毛利下滑的影响。

综上，境内两大核心领域收入下滑，以及低毛利领域占比提升，境外高毛利领域收入增长，共同导致本期境内营业收入、毛利率变动幅度显著大于境外。

### （三）境内外毛利率差异持续扩大的原因及合理性分析

结合 2024-2025 年两年数据，2024 年境内外毛利率差值为 11.12 个百分点，2025 年差值扩大至 12.96 个百分点，区域毛利持续分化。境外区域：2025 年新能源、电能质量治理两大高毛利领域收入同比分别增长 89.83%、42.63%，两大高毛利领域收入占境外总收入比重从 2024 年的 18.26% 提升至 2025 年的 31.18%；高毛利产品权重持续增加，拉动境外整体毛利率上涨。境内区域：销售收入仍集中在家电、新能源两大领域，低毛利产品占据主导，境内毛利率持续走低。一升一降的产品结构变化，直接拉大区域毛利差距。

各应用领域本期境内外毛利较上期变动情况如下：

应用领域	境内毛利率变动	境外毛利率变动
电能质量治理	-0.04 个百分点	+1.16 个百分点
家电	-3.81 个百分点	-3.03 个百分点
新能源	-3.80 个百分点	+0.76 个百分点

由上表所示，电能质量治理领域境外毛利提升，境内基本持平，差值扩大；家电领域境内毛利下滑幅度大于境外，差值扩大；新能源领域境内毛利大幅下滑，

境外毛利提升，差值显著扩大。

综上，公司境内外毛利率差异持续扩大，主要是境外高毛利收入占比提升，境内低毛利收入占据主导，因此境内外毛利率差异持续扩大具备合理性。

## 【年审会计师回复】

### （一）核查程序

针对境外业务，我们在年报审计过程中执行的审计程序及获取的审计证据包括但不限于：

1、了解和评价胜业电气与境外收入确认相关的内部控制设计的有效性，并测试了关键控制流程运行的有效性；

2、选取样本，检查境外客户销售合同/订单以识别相关条款，评价胜业电气的收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

3、对境外主营业务收入、毛利率执行实质性分析程序，分析本期境外主营业务收入金额及其毛利率是否出现异常波动的情形，判断是否合理；

4、在抽样的基础上，根据客户的交易特点和性质，外销业务将本期记录的收入核对至相关的合同/订单、出库单、报关单、提单等支持性文件，以评价收入是否按照胜业电气的会计政策予以确认；

5、选取样本，就于资产负债表日的境外客户应收账款余额及本期的销售交易金额执行函证程序；

6、对资产负债表日前后记录的境外收入交易进行截止测试，检查是否存在跨期收入。

7、获取公司全年海关报关数据，与销售台账数据核对，就差异原因向公司了解原由，并获取相关资料以评价差异是否具有合理性。

### （二）核查结论

基于我们在年报审计过程中执行的审计程序及取得相关审计证据，我们未发现公司与境外收入相关的重大错报。结合营业收入、营业成本、费用相关的审计程序，根据核查，由于业务提交客户结算相关单据失误，公司存在个别收入和成本跨期情况，整体金额较小，占营业收入和营业成本的比例分别约 0.4%，对公司损益不构成重要影响。本次公司业绩大幅下滑原由的回复与我们在执行公司 2025 年财务报表审计过程中所了解的相关信息在所有重大方面一致。

## 2、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 1.25 亿元，较期初增长 10.78%，营业收入同比减少 13.05%。年报解释存货变化的主要原因是 DAP 模式下以送达境外客户处作为收入确认的时点，本期第四季度 DAP 模式下的存货较上期增多；国内非寄售客户年末按订单交期及发货计划完成出库但尚未达到收入确认要求的存货较上期增多；本期引进镀膜设备，镀膜原材料增长。

其中，原材料账面余额为 2,386.27 万元，较期初增长 26.28%，跌价准备 28.19 万元，较期初减少 36.33%；发出商品账面余额为 2,792.58 万元，较期初增长 73.32%

请你公司：

(1) 结合公司生产以及备货周期、在手订单等，分析在营业收入同比减少的情况下，存货余额增长的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符，以及是否存在产品滞销等风险；

(2) 结合原材料的库龄、市场价格、存货跌价准备的计提方法和计算过程，以及同行业可比公司情况等，说明原材料期末余额增长而跌价准备余额减少的原因及合理性，以及跌价准备计提是否充分；

(3) 列示 DAP 模式与非寄售模式下发出商品的主要客户类型、发出时间、控制权转移、收入确认时点、收款安排等，并结合采取相同模式的其他同行业可比公司会计处理情况，说明你公司相关会计处理是否符合会计准则规定。

请年审会计师说明对存货所执行的审计程序，以及获取的审计证据是否充分、适当，并对存货的准确性、计价和分摊发表明确意见。

### 【公司回复】

一、结合公司生产以及备货周期、在手订单等，分析在营业收入同比减少的情况下，存货余额增长的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符，以及是否存在产品滞销等风险；

2025 年末公司存货余额较 2024 年末增加 1,218.19 万元，变动比例为 10.78%，如下表所示：

单位：万元

存货类别	2025 年末 存货余额	2024 年末 存货余额	变动额	变动比例	本期占存货 的比重	上期占存货 的比重
原材料	2,386.27	1,889.65	496.62	26.28%	19.07%	16.73%
委托加工物资	196.36	426.49	-230.13	-53.96%	1.57%	3.78%
在产品	490.06	628.41	-138.35	-22.02%	3.92%	5.56%
库存商品	6,341.87	6,486.61	-144.73	-2.23%	50.68%	57.42%
合同履约成本	307.48	254.02	53.46	21.05%	2.46%	2.25%
发出商品	2,792.58	1,611.26	1,181.32	73.32%	22.31%	14.26%
合计	12,514.63	11,296.44	1,218.19	10.78%	100.00%	100.00%

以上存货结构数据显示，原材料和发出商品变动金额较大。原材料主要因储备新生产线物料、应对价格上涨的战略备货导致本报告期末原材料结存金额较上期增长 496.62 万元；发出商品主要因本期第四季度 DAP 模式下的发出商品较上期增多、国内非寄售客户年末按订单交期及发货计划完成出库但尚未达到收入确认要求的发出商品较上期增多等导致本报告期末发出商品金额较上期增长 1,181.32 万元。具体原由将“本问题回复的二、三”中详细介绍。

公司在手订单情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年年末	2024 年年末	变动比例
在手订单对应销售额	7,044.20	6,418.99	9.74%

如上表，公司 2025 年末在手订单较上期上涨 9.74%。

根据经验，公司原材料采购周期、备货周期一般为 30 天，生产周期一般为 8 天。公司在本报告期末基于对公司生产周期、原料采购备货周期、在手订单等因素的综合考虑，增加存货期末结存金额，具有合理性。

公司及可比公司存货变动情况如下：

单位：万元

公司名称	存货		
	2025 期末账面余额	2024 期末账面余额	变动比例
法拉电子	102,173.73	84,128.95	21.45%
铜峰电子	32,298.78	29,601.49	9.11%
江海股份	136,643.97	107,100.66	27.58%
胜业电气	12,514.63	11,296.44	10.78%

由上表可知，同行业可比公司及本公司皆呈现存货余额增加的变动态势，但各个公司的存货变动比例不同，体现为法拉电子、江海股份存货变动比例超过20%，公司与铜峰电子存货变动比例在10%左右。从变动比例上看，公司存货变动比例与铜峰电子相似，略高于铜峰电子。

二、结合原材料的库龄、市场价格、存货跌价准备的计提方法和计算过程，以及同行业可比公司情况等，说明原材料期末余额增长而跌价准备余额减少的原因及合理性，以及跌价准备计提是否充分；

(一) 原材料期末余额增长的合理性

本报告期期末原材料期末结存金额与上期对比如下：

单位：万元

原材料分类	2025 年期末结存金额	2024 年期末结存金额	同比变动金额
薄膜	1,076.05	799.30	276.75
盖板	373.77	174.89	198.87
其他	424.10	342.77	81.34
外壳	138.98	142.07	-3.08
化工料	60.68	73.07	-12.39
金属材料	312.68	357.55	-44.88
合计	2,386.27	1,889.65	496.62

注：其他类为五金件、包材等

如上表，报告期内原材料期末结存金额较上期增长 496.62 万元，其中薄膜类材料增长 276.75 万元、盖板类材料增长 198.87 万元，主要原因如下：

① 2025 年公司新引进了镀膜设备及镀膜生产线，为保障新生产线的投产，提前储备了镀膜相关的原材料，导致原材料余额同比增长 26.28%。截止 2026 年 5 月 31 日，镀膜相关原材料均在正常生产及周转；

② 鉴于原材料价格上涨及期末在手订单的情况，公司对金属材料盖板在报告期内的第四季度进行了战略储备，截止 2026 年 5 月 31 日，该批物料已基本消耗完毕。

综上，公司本报告期期末原材料结存金额较上期上涨主要是基于储备新生产线物料、应对价格上涨的战略备货等方面的综合考虑，原材料期末余额增长具有合理性。

## （二）跌价准备金额的充分性

原材料库龄情况如下：

单位：万元

年份	9个月以内	9-12个月	12-18个月	18个月以上	存货跌价期末余额
2024	1,844.80	12.67	7.18	24.99	44.28
2025	2,352.25	17.24	7.89	8.89	28.19

由上表可知，公司年末原材料库龄基本在9个月内。2025年年末原材料库龄分布状况较2024年改善，长库龄（超过9月）原材料结存金额同比减少，是本报告期原材料期末余额增长而跌价准备余额减少的主要原因。

公司及可比公司年末原材料跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

公司名称	原材料		
	账面余额	存货跌价准备	计提比例
法拉电子	31,903.92	1,014.43	3.18%
铜峰电子	10,093.82	887.23	8.79%
江海股份	43,475.06	3,035.91	6.98%
行业平均值	85,472.80	4,937.57	5.78%
胜业电气	2,386.27	28.19	1.18%

由上表可知，公司原材料存货跌价准备计提比例较同行业相对较低，主要是公司的整体规模相对较小，且各公司的主要销售产品不尽相同。公司销售产品为薄膜电容器和电能质量治理配套产品；法拉电子销售产品为变压器、电容器；铜峰电子销售产品为电容器、电子级薄膜材料、再生树脂等；江海股份销售产品为铝电解电容、薄膜电容、超级电容、电极箔等。由于各公司主营产品不完全相同，生产所需原材料不完全相同，销售端面临的市场情况亦不完全一致，故存货跌价比例呈现多样化的态势。从公司的原材料库龄情况上看，公司的原材料库龄基本在9个月内，存货周转率良好，针对长库龄的原材料，公司已经相应考虑并计提存货跌价准备金额。综上，公司的原材料跌价准备金额具有一定的合理性。

公司存货跌价准备的计提方法和计算过程：（1）在正常生产经营过程中，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。（2）

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

公司与同行业可比公司均采用资产负债表日成本与可变现净值孰低计量存货跌价准备，存货成本高于可变现净值的，计提跌价准备，计入当期损益，存货跌价准备计提方法一致。

三、列示 DAP 模式与非寄售模式下发出商品的主要客户类型、发出时间、控制权转移、收入确认时点、收款安排等，并结合采取相同模式的其他同行业可比公司会计处理情况，说明你公司相关会计处理是否符合会计准则规定。

**（一）2025 年期末 DAP 模式与非寄售模式下发出商品情况**

2025 年期末 DAP 模式下发出商品全部客户明细如下：

单位：万元

客户名称	2025 年末发出商品金额	发出时间	控制权转移	收入确认时点	信用期
Nidec ASI S.p.A.	241.96	2025 年 9-12 月	基于国际贸易条款，以货物送达客户处，产品的控制权转移至客户	以货物送达客户处	月结 120 天
Secom S.r.l	195.15	2025 年 10-12 月			月结 90 天
Nidec Oradea SRL str	19.60	2025 年 10-12 月			月结 120 天
NIDEC ASI	9.58	2025 年 10-12 月			月结 180 天

2025 年期末非寄售模式下发出商品前五大客户列示如下：

单位：万元

客户名称	2025 年末发出商品金额	发出时间	控制权转移	收入确认时点	信用期
TCL 空调器（中山）有限公司	188.16	2025 年 10-12 月	公司将产品送达客户指定地点交付给客户，并经客户确认后产品的	以货物送达客户并经客户确认	月结 90 天
江门市宝士制冷电器有限公司	165.89	2025 年 10-12 月			月结 60 天

客户名称	2025 年末发出商品金额	发出时间	控制权转移	收入确认时点	信用期
山东泰开电力电子有限公司	145.64	2025 年 12 月	控制权转移至客户		月结 90 天
广东熙斯特新能源技术有限公司	131.01	2025 年 12 月			月结 90 天
苏州禾望电气有限公司	116.07	2025 年 11-12 月			月结 90 天

## (二) 销售模式、收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异

可比公司简称	销售模式	收入确认政策
法拉电子	寄售模式、非寄售模式	<p>(1) 寄售模式下：</p> <p>①境内：对国内寄售客户的销售以客户从寄售仓库实际领用出库时作为收入确认的时点；</p> <p>②境外：对国外寄售客户的销售，根据寄售仓库确认的实际领用情况确认收入。</p> <p>(2) 非寄售模式下：</p> <p>①境内：对国内非寄售客户的销售以货物送达客户并经客户确认对账后作为收入确认的时点；</p> <p>②境外：对国外非寄售客户的销售根据国际协定惯例以货物出口报关或货物送达客户处作为收入确认的时点。</p>
铜峰电子	寄售模式、非寄售模式	<p>(1) 境内：公司根据与客户签订的销售合同，由仓库配货后将货物发运或者由客户直接提货，客户对货物数量和质量进行确认无异议；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠的计量；</p> <p>(2) 境外：公司根据与客户的销售合同组织发运，经检验合格后通过海关报关出口，取得出口报关单；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠的计量。</p>
江海股份	非寄售销售模式	<p>(1) 境内：公司于产品发出并经验收合格时控制权发生转移，确认销售收入；</p> <p>(2) 境外：出口销售产品发给客户，取得出口报关单，履约义务完成时，确认销售收入。</p>

如上表所示，法拉电子及铜峰电子均存在寄售和非寄售两种销售模式，三家可比公司均同时存在境内、境外两种区域的销售。经对比，可比公司的销售模式及各销售模式下的收入确认政策与公司不存在重大差异，且相关会计处理符合会计准则规定。

### 【年审会计师回复】

#### (一) 核查程序

对于存货，我们在年报审计过程中执行的审计程序及获取的审计证据包括但不限于：

1、了解和评价胜业电气与存货确认相关内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、对期末存货执行监盘程序并关注盘点时存货的状态；并对主要发出商品、委托加工物资执行函证程序；

3、抽取样本对存货执行购货测试、计价测试，并对发出商品进行合同核对以及出库单、物流信息及期后结转查验；

4、对存货执行截止测试，确认公司的存货是否记录在正确的会计期间；

5、编制成本倒扎表，并与营业成本核对；

6、了解企业成本核算方法，确认前后期间政策一贯执行；复核直接材料、直接人工、制造费用的归集与分配是否合理、计算准确；复核产成品入库及销售成本结转金额；

7、对期末存货减值测试进行复核，包括不限于获取管理层编制的存货跌价准备计算表并检查计算过程的准确性，对管理层计算的可变现净值所涉及的重要假设进行评价，抽取样本检查管理层估计其可回收金额时采用的关键假设，并检查期后销售情况。

## （二）核查意见

基于我们在年报审计过程中执行的审计程序及取得相关审计证据，我们认为与存货的相关审计证据充分适当，未发现公司与存货的准确性、计价和分摊相关的重大错报。

## 3、关于应收款项

报告期末，你公司应收账款账面余额为 1.99 亿元，较期初减少 18.98%。其中，1-2 年的应收账款余额为 593.55 万元，较期初增长 258.32%。应收票据账面余额为 4,743.38 万元，较期初减少 18.66%。其中，已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据余额为 2,430.32 万元。应收款项融资账面余额为 3,647.91 万元，较期初增长 67.75%。其中，应收账款债权凭证余额为 303.44 万元，期初为 0，本期计提坏账准备 15.71 万元，年末已背书或贴现且尚未到期的

应收账款债权凭证年末终止确认金额为 792.75 万元。

请你公司：

(1) 列示账龄 1-2 年应收账款的具体情况，包括客户名称及信用情况、合作历史、产生原因、收入确认情况及依据，说明以上应收账款大幅增长的原因及合理性，评估长期挂账的大额应收账款的可回收性；并结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分；

(2) 结合对应收票据的内控措施、期后兑付和背书转让情况，说明已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据是否附追索权、是否存在被追偿风险，相关会计处理是否正确；

(3) 说明应收账款债权凭证的主要交易对方、发生背景、账龄、坏账计提政策，并结合与受让方的合同具体安排，说明期末已背书或贴现并终止确认的应收账款债权凭证是否满足终止确认条件，是否符合会计准则规定；

(4) 列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况。

请年审会计师说明对应收账款、应收票据、应收款项融资所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

#### 【公司回复】

一、列示账龄 1-2 年应收账款的具体情况，包括客户名称及信用情况、合作历史、产生原因、收入确认情况及依据，说明以上应收账款大幅增长的原因及合理性，评估长期挂账的大额应收账款的可回收性；并结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分；

公司 2025 年应收账款期末余额为 19,850.44 万元，较 2024 年应收账款期末余额减少 18.98%，其中账龄为 1-2 年的应收账款余额为 593.55 万元，较 2024 年增长 258.32%，占 2025 年应收账款期末余额比例为 2.99%，占比较小。

#### (一) 应收账款大幅增长的原因及合理性

账龄为 1-2 年的应收账款余额中前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	开始合作时间	关联关系	交易内容	收入确认依据	期末应收账款余额	账龄为1-2年的应收账款期末余额	期后回款金额	回款比例
1	台州崇升电子有限公司	2021年	非关联方	电容器	经双方确认的对账单	800.86	180.39	215.43	26.90%
2	株洲中车时代电气股份有限公司	2023年	非关联方	电容器	经双方确认的对账单	89.89	75.85	0.00	0.00%
3	卧龙电气集团辽宁荣信电气传动有限公司	2022年	非关联方	电容器	经双方确认的对账单	658.41	65.64	140.00	21.26%
4	广州智光电气技术有限公司	2015年	非关联方	电容器	经双方确认的对账单	376.64	40.93	145.00	38.50%
5	湖南优菲科技有限公司	2023年	非关联方	电控系统	验收单	31.92	31.92	31.92	100.00%
合计:						1,957.72	394.73	532.35	27.19%

注：期后回款金额统计截止日为2026年5月31日

由上表可知，公司本报告期内1-2年账龄应收余额增长主要由上述客户应收账款账龄增加影响所致，上述客户均为非本报告期内新增的、非关联方的市场化客户，个别客户合作年限甚至已超10年，客户商业信用及经营资质整体良好。本次1-2年账龄的应收账款增幅较高，主要是部分存量客户受外部市场、项目周期、资金安排、流程审批等客观因素影响，回款出现阶段性延后所致，具体说明如下：

1、台州崇升电子有限公司：逾期未回款原因为台州当地下游终端市场需求波动，该客户主营业务终端回款大面积延迟，叠加其自身资金周转周期拉长、现金流阶段性紧张的影响。涉及超一年期应收账款均为前期多批次累计的供货尾款，

在本报告期内集中形成较大金额的逾期。该客户每月持续有回款且保持对账沟通，经公司综合考虑后认为其具备持续经营及后续回款能力，回款延迟属于行业阶段性市场波动下的正常现象，具有合理性。

2、株洲中车时代电气股份有限公司：该笔款项暂缓回款因商业条款谈判未达成一致意见，暂未安排付款，待达成一致意见后款项将按约定正常收回，该类情形为制造业供销合作中常见情况，具有合理性。

3、卧龙电气集团辽宁荣信电气传动有限公司：该客户下游以长周期项目为主，项目整体结算、资金拨付节奏偏慢，受项目周期影响，客户整体资金压力较大，进而导致对我司货款回款滞后，符合该类产业链回款特征，具有合理性。

4、广州智光电气技术有限公司：款项延迟回款是客户自身资金安排所致，期后回款金额已能覆盖超1年期的应收账款余额；

5、湖南优菲科技有限公司：该笔款项对应项目属于政府类项目，受政府项目多层级付款审批流程影响，回款周期自然拉长；该笔款项已于期后全额收回。

公司对于逾期尚未收回的货款，积极通过邮件、电话及微信等方式持续催收，并与客户保持良好的联络沟通，确保款项及时回收。

## **（二）长期挂账的大额应收账款的可回收性**

公司结合客户合作情况、合作历史、客户经营状况、债权凭证、沟通对接及回款进展，对款项可回收性进行全面评估，回款延后基本为客观因素所致，公司亦持续开展催收工作，款项整体可回收性良好，应收账款坏账风险处于可控范围。

综上，报告期期末账龄为1-2年的应收账款余额占整体应收账款期末余额比重较低，该部分款项增长是下游市场波动、项目周期、资金安排、政府审批等客观因素影响所致，形成原因基本具备商业合理性。相关债权清晰、客户经营正常、回款路径明确，公司催收措施持续到位，款项可回收风险可控。

## **（三）应收账款坏账计提的相关政策**

对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为账龄风险组合。对于划分为账龄风险组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，

编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

单位：万元

账龄	2025年12月31日余额	现行坏账计提 A	预期信用损失率计提 B
1年以内	19,158.94	953.75	10.63
1至2年	593.55	59.35	19.86
2至3年	71.78	21.54	8.91
3年以上	26.17	26.17	15.88
合计	19,850.44	1,060.81	55.28
差异(A-B)			1,005.53

按单项计提坏账准备的应收账款信用损失：

单位：万元

客户名称	期末余额	坏账准备金额	计提比例(%)	计提依据
遵义市大地和电气有限公司	83.98	83.98	100.00	该单位被法院裁定破产清算，预计可收回金额较低，基于谨慎性原则全额计提坏账准备

由上述测算可得，根据历史款项回收率并运用迁徙法，计算的预期信用损失率下应计提的坏账准备低于公司期末应收账款坏账准备计提金额。公司应收账款依据信用风险特征划分账龄组合，制定谨慎的坏账计提比例。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。综上，公司的应收账款坏账准备计提具备合理性，坏账准备计提充分。

#### （四）应收账款坏账准备计提与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司以收入确认时点作为应收账款账龄的起算时点，在确认收入的同时开始起算应收账款的账龄，客户的信用期完整计入到应收账款的账龄中，依据谨慎性原则对应收账款计提坏账准备。

报告期内，公司与同行业可比公司均主要以账龄风险特征为基础计提信用减值损失，公司应收款项的坏账准备政策与同行业公司不存在重大差异，具体对比情况如下：

账龄	法拉电子	铜峰电子	江海股份	胜业电气
1 年以内	2025 年，新能源汽车/ 风电太阳能组合客户坏 账计提比例为 5.04%， 其他客户计提比例为 1.07%	5%	1%	5%
1 至 2 年		10%	10%	10%
2 至 3 年		30%	30%	30%
3 至 4 年		50%	50%	100%
4 至 5 年		80%	80%	100%
5 年以上		100%	100%	100%

综上，公司根据应收账款坏账计提政策计提坏账准备，与同行业可比公司无较大差异，坏账计提政策较为谨慎，应收账款坏账准备计提充分。

二、结合对应收票据的内控措施、期后兑付和背书转让情况，说明已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据是否附追索权、是否存在被追偿风险，相关会计处理是否正确；

报告期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据余额为 2,430.32 万元。

公司未终止确认应收票据的金额列示如下：

单位：万元

项目	票据金额	占比
已背书未到期	2,265.78	93.23%
已贴现未到期	164.54	6.77%
合计	<b>2,430.32</b>	<b>100.00%</b>

根据《票据法》相关规定，票据背书转让均附追索权。报告期内，公司应收票据包括银行承兑汇票及商业承兑汇票。对于银行承兑汇票，公司依据谨慎性原则对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分，信用等级较高的银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行六家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般的银行为上述银行之外的其他商业银行。

公司内控措施：基于谨慎性原则，公司按照上述信用等级划分原则及票据承兑人情况，对票据进行了信用分级，对于信用级别较高的票据（“6+9”银行承兑的汇票）在背书或贴现的同时予以终止确认。对于已背书或贴现未到期的商业承兑汇票以及非“6+9”银行承兑的银行承兑汇票不予终止确认，主要是该类票据主体的信用风险相对较高，一定程度上存在到期无法支付的风险，在背书或贴现的同时与该票据相关的收取金融资产现金流量的权利未能一同转移给被背书人或被贴现人，存在被追索的可能性，因此未予以终止确认。对未终止确认的非银行承兑票据，公司按照会计政策计提了坏账准备。

截止到 2026 年 5 月 31 日公司未终止确认应收票据金额列示如下：

单位：万元

项目	票据金额	占比
已背书到期	2251.48	92.64%
已贴现到期	164.54	6.77%
已背书未到期	14.30	0.59%
已贴现未到期	0.00	0.00%
合计	<b>2,430.32</b>	<b>100.00%</b>

截止到 2026 年 5 月 31 日公司应收票据已背书或已贴现到期金额为 2,416.02 万元，期后兑付率为 99.41%，主要是部分票据尚未到承兑日期所致，具有合理性。对于期末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的票据，公司不存在无法到期兑付的情形。公司过往经营过程中，亦未发生过被背书人或贴现银行因票据无法承兑向公司追索的情形。

综上，公司虽然在过往经营过程中未发生过被背书人或贴现银行因票据无法承兑向公司追索的情形，但由于公司仍存在被追索的可能性，故基于谨慎性原则，公司对于已背书或贴现未到期的商业承兑汇票以及非“6+9”银行承兑的银行承兑汇票不予终止确认，待票据到期后再予终止确认，相关会计处理符合准则要求，具有合理性。

三、说明应收账款债权凭证的主要交易对方、发生背景、账龄、坏账计提政策，并结合与受让方的合同具体安排，说明期末已背书或贴现并终止确认的应收账款债权凭证是否满足终止确认条件，是否符合会计准则规定；

（一）报告期内获取的应收账款债权凭证

具体明细如下：

单位：万元

序号	兑付/开单企业	金额	出单日期	到期日期	转出日期	受让/收单企业	状态	债权凭证
1	TCL 空调器（中山）有限公司	19.52	2025.07.23	2026.01.29	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
2	TCL 空调器（中山）有限公司	32.98	2025.09.24	2026.03.27	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
3	TCL 空调器（中山）有限公司	55.49	2025.10.27	2026.04.29	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
4	中山 TCL 制冷设备有限公司	25.41	2025.07.23	2026.01.29	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
5	中山 TCL 制冷设备有限公司	25.28	2025.08.27	2026.02.26	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
6	中山 TCL 制冷设备有限公司	30.69	2025.09.23	2026.03.27	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
7	中山 TCL 制冷设备有限公司	12.52	2025.10.24	2026.04.29	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
8	TCL 家用电器（合肥）有限公司	36.23	2025.08.29	2026.02.27	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
9	TCL 家用电器（合肥）有限公司	18.88	2025.09.28	2026.03.31	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
10	TCL 家用电器（合肥）有限公司	16.81	2025.10.28	2026.04.30	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
11	TCL 家用电器（合肥）有限公司	21.41	2025.11.26	2026.05.29	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
12	TCL 空调器（九江）有限公司	6.40	2025.07.23	2026.01.29	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	金单
13	佛山市威灵洗涤电机制造有限公司	87.78	2025.07.30	2026.01.26	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单

序号	兑付/开单企业	金额	出单日期	到期日期	转出日期	受让/收单企业	状态	债权凭证
14	佛山市威灵洗涤电机制造有限公司	120.79	2025.08.29	2026.02.25	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
15	佛山市威灵洗涤电机制造有限公司	133.85	2025.10.29	2026.04.27	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
16	广东威灵电机制造有限公司	0.63	2025.10.29	2026.04.27	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
17	佛山市威灵洗涤电机制造有限公司	2.25	2025.11.27	2026.05.26	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
18	广东威灵电机制造有限公司	0.75	2025.08.29	2026.02.25	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
19	广东美的环境电器制造有限公司	113.47	2025.08.28	2026.02.24	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
20	广东美的环境电器制造有限公司	14.10	2025.09.28	2026.03.27	2025.10.21	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
21	广东美的环境电器制造有限公司	17.50	2025.10.29	2026.04.27	2025.12.11	铜陵江威科技有限公司	已转让	美易单
22	TCL 空调器(中山)有限公司	68.23	2025.12.23	2026.06.29	-	-	期末持有	金单
23	中山 TCL 制冷设备有限公司	21.43	2025.12.23	2026.06.29	-	-	期末持有	金单
24	TCL 空调器(九江)有限公司	0.09	2025.12.23	2026.06.29	-	-	期末持有	金单
25	佛山市威灵洗涤电机制造有限公司	189.98	2025.12.28	2026.06.26	-	-	期末持有	美易单
26	广东美的环境电器制造有限公司	23.71	2025.12.31	2026.06.29	-	-	期末持有	美易单
	合计	1,096.19	-	-	-	-	-	-

如上表所示，报告期末公司应收账款债权凭证主要为收取的金单、美易单，其中期末已背书转让金额为 792.75 万元，期末持有应收账款债权凭证余额 303.44 万元。

## （二）期末已背书或贴现并终止确认的应收账款债权凭证满足终止确认条件且符合会计准则规定的说明

公司的应收账款债权凭证是客户开具给公司的一种代表应收账款收款权的权利凭据，凭据持有人在货款到期时可以收到相应款项。

应收账款债权凭证背书是指由持单人在客户的债权凭据管理平台上将该债权凭据转让予第三方的行为，背书时持单人(即债权人)和受让人(即持单人的上游供应商)在债权凭据管理平台上签相关的转让协议，协议生效后，债权转让完成，系统自动通知出单人(即债务人)。应收账款债权凭证贴现是指持单人在相应应收账款到期前在债权凭据管理平台上申请提前取得资金的融资行为，公司申请贴现并通过资金提供方审核后，资金提供方按照既定利率计算利息，将票面金额扣除利息后的剩余款项汇款至公司账户。

### 1、已背书或贴现尚未到期的应收账款债权的会计处理

应收账款债权凭据背书时，予以终止确认，会计处理分录为：借记应付账款；贷记应收账款。应收账款债权凭据贴现时，予以终止确认，会计处理分录为：借记银行存款/财务费用/投资收益；贷记应收账款。

### 2、上述会计处理符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定：“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”；第九条规定：“企业在判断是否保留了对被转移金融资产的控制时，应当根据转入方是否具有出售被转移金融资产的实际能力而确定。转入方能够单方面将被转移金融资产整体出售给不相关的第三方，且没有额外条件对此项出售加以限制的，表明转入方有出售被转移金融资产的实际能力，从而表明企业未保留对被转移金融资产的控制；在其他情形下，表明企业保留了对被转移金融资产的控制。”

应收账款债权凭证涉及合同的主要条款列示如下：

客户	转让协议名称	合同条款
美的集团	美易单转让业务协议	<p>1.11 转单人:指自愿将其合法持有的美易单转让给受让人, 以用于抵销互负债务的认证用户, 系应收账款债权的转让方。</p> <p>1.12 受让人:指同意受让转单人转让的美易单, 以用于抵销互负债务的认证用户, 系应收账款债权的受让方。</p> <p>1.13 美易单转让: 指转单人将其作为债权人在美易单项下所享有的截止转让日(含当日)时尚未到期的全部或部分债权, 自转让日起(含当日)转移给受让人享有。转单人和受让人在此确认, 原始持单人在基础合同项下的任何义务和责任均不转让给受让人, 而仍由原始持单人承担。</p> <p>2.5 美易单转让成功后, 受让人即成为美易单的合法持有人, 并依照用户协议享有美易单项下的全部权利, 但转单人对美易单项下应收账款债权的实现不承担管理、催收、清收、保证等义务, 双方对此没有异议。</p> <p>4.2.4 转单人承诺、保证并同意在应收账款债权转让后, 受让人对应收账款债权享有完全的权利, 包括但不限于利息权益、违约金权益、损害赔偿权益、担保权益以及再转让权和对付款人返还财产的所有权等。</p> <p>4.3.1 美易单项下应收账款债权的转让为无追索权转让, 如应收账款债权到期未能得到清偿, 或出现美易单所对应的基础合同有关的任何争议纠纷, 受让人对转单人或转单人的前手(如有)不具有追索权, 转单人亦无义务对应收账款债权的实现提供任何保证。</p>
TCL 集团	简单汇平台金单转让协议	<p>4.1 收单人为转单人的供应商, 双方已签署了关于购买货物或服务的贸易合同(“贸易合同”), 根据该合同, 转单人对收单人负有一定金额的债务。</p> <p>4.2 双方同意, 自转让日起, 本协议项下收单人与转单人在贸易合同或其他经平台同意的合同项下应付收单人的债务与金单等值金额的部分相抵销。</p> <p>6.2.5 转单人承诺、保证并同意金单转让后, 收单人对金单享有转单人持有期间的完全的权利, 包括但不限于到期收到本金、利息权益、违约金权益、损害赔偿权益、担保权益以及再转让权等。</p> <p>6.3.1 收单人对转单人或转单人的前手不具有追索权, 转单人亦无义务对金单项下债权的实现提供任何保证。</p>

据上表, 美易单、金单转让后, 受让人享有该项金融资产的完全权利, 且该转让为无追索权转让, 公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移, 符合《企业会计准则第 23 号金融资产转移》第七、九条规定, 符合终止确认的条件。

四、列示重要应收款项期后回款情况, 说明相关款项是否存在回款风险, 以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况。

(一) 报告期期末应收账款按照应用领域区分的期后回款情况

单位: 万元

日期	应用领域	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款金额占期末应收账款比例
2025 年度	家电	9,162.94	7,359.65	80.32%
	新能源	8,955.02	5,177.71	57.82%
	电能质量治理	1,732.49	1,397.06	80.64%
2024 年度	家电	10,791.14	10,683.77	99.01%
	新能源	12,138.41	11,804.53	97.25%
	电能质量治理领	1,570.59	1,456.44	92.73%

注：期后回款金额统计的截止日为 2026 年 5 月 31 日

公司根据客户的实际情况，审慎制定每一位客户的信用政策，主要给予的信用期为月结 60 天、月结 90 天，部分客户信用期达月结 120 天、月结 150 天。

截至 2026 年 5 月 31 日，公司在 2024 年末应收账款的期后回款比例较高，2025 年末应收账款余额中，家电领域、新能源领域、电能质量治理领域客户的期后回款比例分别为 80.32%、57.82%和 80.64%，其中新能源领域客户因部分新能源领域客户回款周期较长，以及客户因收取终端货款较慢、付款流程长、自身资金安排等因素导致回款较慢，回款比例较低。

## （二）相关款项的回款风险

公司新能源领域前五大逾期客户和造成逾期的原因如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	期后回款	未回款金额	回款比例	逾期原因
深圳熙斯特新能源技术有限公司	855.37	311.98	543.39	36.47%	客户规模扩张投入大，加上终端车厂回款周期长，以至于资金周转不开回款缓慢
山东泰开电力电子有限公司	720.11	300.00	420.11	41.66%	客户端项目周期长，资金压力大，导致回款缓慢
卧龙电气集团辽宁荣信电气传动有限公司	658.41	140.00	518.41	21.26%	客户端项目周期长，资金压力大，导致回款缓慢
上能电气股份有限公司	490.42	58.21	432.21	11.87%	因商业条款谈判未达成一致意见，暂未安排付款

客户名称	应收账款余额	期后回款	未回款金额	回款比例	逾期原因
株洲中车时代电气股份有限公司绿能分公司	331.78	-	331.78	-	因商业条款谈判未达成一致意见，暂未安排付款

注：期后回款金额统计的截止日为 2026 年 5 月 31 日

根据上表，大部分客户按照信用期进行回款，但实际执行过程中，部分客户因自身付款审批流程、资金安排及所处行业回款周期较长等原因，存在一定的逾期。针对逾期应收款项，公司已加强催收力度，并且对于长账龄的逾期款项，已按信用风险特征组合制定相应坏账准备计提比例，足额计提坏账准备。

公司应收账款主要欠款方大多数为上市公司、规模较大的行业内知名企业，资信情况良好，回款风险较低。

### （三）对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况

为有效控制公司产品销售过程中的信用风险，减少销售过程中可能存在的坏账风险，公司逐步完善了应收账款管理体系，制定了《应收账款管理制度》并严格执行，具体措施及考核规定如下：

1、对于信用期限内的应收账款，应及时联系客户经办人员，主动协调做好销售（请款）对账及请款资料准备等工作，提醒客户按约定付款，以防逾期或形成新的拖欠；对于超过信用期的应收账款，销售业务经办人员应制定相应的追收方案提交销售事业部负责人审阅同意后向财务中心反馈，并有序开展各项相应的追收工作。

2、财务中心应根据回款到账、坏账核销等数据，以及账龄分析等报表信息持续监控各销售事业部的应收账款周转速度，督促其及时开展各项催收工作，按照公司经营考核制度进行考核。

3、各销售事业部应于每月月末形成下月的应收账款回收到账计划，并汇总至财务中心。财务中心应指定专职人员持续、及时监控应收账款回收到账计划的执行情况，于每周周一定期向财务总监、各销售事业部负责人反馈上周的执行完成情况。

根据历史回款情况，公司逾期款项基本能够收回，不存在重大坏账风险。公司已积极与客户加强沟通协调，关注客户经营情况及内部付款审批进度，加强应

收账款催收工作，提高应收账款的回款质量。

## 【年审会计师回复】

### （一）核查程序

对于应收账款、应收票据、应收款项融资，我们在年报审计过程中执行的审计程序及获取的审计证据包括但不限于：

1、了解和评价应收账款相关的内部控制设计的有效性，并测试了关键控制流程运行的有效性；

2、对重要的应收账款客户进行发函询证，严格执行函证程序，所有函证均通过函证中心发出及收回，以确定应收账款余额的真实性及准确性，分析公司应收账款变动的合理性；

3、获取应收票据、应收款项融资明细表，结合银行存款、应收账款函证对应收票据、应收款项融资进行函证，以确定应收票据、应收款项融资余额的真实性及准确性，分析公司应收票据、应收款项融资变动的合理性；

4、结合应收账款审计，选择主要客户函证其销售额及余额，检查应收账款期后回款情况，并与银行流水核对；针对资产负债表日前后确认的销售收入选取样本进行测试，以评估销售收入是否在恰当的期间确认，分析公司收入变动的合理性；

5、了解公司应收款项催收制度及坏账准备计提相关方法，复核应收款坏账准备计算表；分析应收账款坏账准备会计政策和估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单独计提坏账准备的判断、组合对应的坏账准备计提比例等；

6、对比分析同行业坏账准备计提政策、计提比例，分析坏账准备计提是否充足；

7、获取逾期应收账款明细表及期后回款明细表，向财务负责人及销售人员进行了解主要逾期客户的逾期原因、逾期款项的回收措施及公司相关内控措施；结合主要逾期客户的期后回款情况、客户经营规模等，分析逾期款项的可回收性；

8、查询主要客户的工商信息，了解与客户的具体结算方式、客户经营情况和还款能力等；

9、统计应收票据、应收款项融资的期后兑付情况，分析判断是否存在应收票据、应收款项融资无法兑付的信用风险；

10、查阅公司的应收票据、应收款项融资坏账准备计提政策，获取公司应收票据明细、应收款项融资以及账龄明细表，复核测算应收票据、应收款项融资账龄及坏账计提金额是否合理；查阅同行业可比公司公告，对比分析同行业可比公司的应收票据、应收款项融资坏账计提政策，评价减值准备计提的充分性；

11、获取票据备查簿（含应收账款债权凭证），核对票据信息及背书、贴现情况，评估其权利状况与风险，并执行监盘程序。

## （二）核查意见

基于我们在年报审计过程中执行的审计程序及取得的相关审计证据，我们认为相关应收账款、应收票据、应收款项融资的审计证据充分适当。

### 4、关于其他流动资产及其他流动负债

报告期末，你公司其他流动资产余额为 413.76 万元，较期初增长 36.85%。其中，应收退货成本余额为 184.14 万元，期初余额为 0。年报披露变动的主要原因为本期根据历史退货率预提预计应收退货成本增加。

其他流动负债中应付退货款为 237.09 万元，期初余额为 0。

请你公司：

（1）说明上述涉及退货的订单情况，包括交易背景、交易内容、产品类型、交易对手方情况、关联关系、销售退回等主要合同条款约定、预计退货率及其估计方式，以及相关收入确认是否谨慎，是否符合会计准则规定；

（2）结合相关订单的客户变化、产品质量变化、销售条款变化等，说明以前年度无应收退货成本和应付退货款而本期新增的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明针对附有销售退回条款的商品销售实施的审计程序及获取的审计证据。

### 【公司回复】

一、说明上述涉及退货的订单情况，包括交易背景、交易内容、产品类型、交易对手方情况、关联关系、销售退回等主要合同条款约定、预计退货率及其估计方式，以及相关收入确认是否谨慎，是否符合会计准则规定

#### （一）本报告期内涉及退货的订单情况

公司与客户在合同签订时约定公司产品薄膜电容器的质量保证期限（通常为2年，部分客户视具体情况为2年至5年不等），在约定的期限内若发生产品质量不符合约定标准的，将为客户提供退换等服务。客户签收产品后，若客户在使用中发现产品不符合约定标准，可向公司提出退换货申请，经公司质检部门检测后认定属于质量问题的，同意客户的退换货申请。本报告期内退货涉及客户主要为新能源领域客户等，皆非本公司关联方。公司基于销售合同中的质量保证等条款，与客户协商一致后，对已发货的产品作退货处理。

## （二）预计退货率及其估计方式

公司预计退货率系以期后实际退货金额为基础计算得出，历史各期的预估退货率具体如下：

单位：万元

销售年份	退货期间	应用领域	期后退货金额	当期收入总额	实际退货率
2023年	2024年	家电	22.78	48,303.18	0.05%
2023年	2024年	新能源	16.27	48,303.18	0.03%
2023年	2025年	新能源	169.98	48,303.18	0.35%
2023年	2024年	电能质量治理	1.24	48,303.18	0.00%
<b>2023年</b>	—	<b>合计</b>	<b>210.27</b>	<b>48,303.18</b>	<b>0.44%</b>
2024年	2025年	家电	10.30	55,548.89	0.02%
2024年	2026年1-3月	家电	0.05	55,548.89	0.00%
2024年	2025年	新能源	130.72	55,548.89	0.24%
2024年	2025年	电能质量治理	-	55,548.89	0.00%
<b>2024年</b>	—	<b>合计</b>	<b>141.07</b>	<b>55,548.89</b>	<b>0.25%</b>
2025年	2026年1-3月	家电	0.70	47,417.02	0.00%
2025年	2026年1-3月	新能源	0.54	47,417.02	0.00%
2025年	2026年1-3月	电能质量治理	0.09	47,417.02	0.00%
<b>2025年</b>	—	<b>合计</b>	<b>1.34</b>	<b>47,417.02</b>	<b>0.00%</b>

注：上表销售收入口径仅包含薄膜电容器产品未考虑预计退货前的销售收入；公司的电能质量治理配套产品历史上较少发生退货情况，从重要性考虑，公司未对电能质量治理配套产品方面的销售额计提预计退货额。

结合交易惯例及历史退货情况可知，产品发货后若出现质量问题需要退货的产品，客户端基本会在销售当年反馈公司作对应处理，鉴于当期销售并在当期完成退货的交易已在当期做相应处理，故本次统计退货金额仅考虑跨期退货的情况。从数据上看，公司退货率整体偏低。

细分领域分析如下：

1、家电领域：公司在家电领域耕耘多年，产品质量已趋于稳定，故每期的退货率相对较低；

2、新能源领域：是公司近几年新拓展的一个应用领域，产品在逐步完善改进中，整体退货率较家电领域偏高，且 2025 年出现较多的质量问题反馈；

3、电能质量治理领域（薄膜电容器）：以定制化为主，且安装后续经客户整体验收，整体故障率较低。

基于上述情况，从谨慎性角度考虑，2024 年的实际退货率较 2023 年有所下降，但考虑到本报告期内出现较多销售年份为 2023 年的退回情况，本次预估预计退货金额参考 2023 年的实际退货率，并将小数点后一位按 0 或 5 向上取整。最终确定的薄膜电容器预计退货率为：0.5%。

### （三）相关会计处理

公司根据向客户提供的质保期并结合历史退货情况，判断客户退货主要发生在销售发生后的 2 年内，并根据预估退货率进行相应会计处理。换货涉及重新发货，在实际收到换货产品时冲减收入和成本，换货完成时重新确认收入和结转成本。

根据收入准则第三十二条的规定，对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。

公司已按照上述规定，在确认收入时扣除按预估退货率计算预期因销售退回将退还的金额，并将预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，在结转成本时扣除按预估退货比例计算预期将退回商品转让时的账面价值，并将预期将退回商品转让时的账面价值确认资产。

综上，公司与退换货相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

二、结合相关订单的客户变化、产品质量变化、销售条款变化等，说明以前

年度无应收退货成本和应付退货款而本期新增的原因及合理性。

### （一）历史业务背景

公司传统家电、常规电力电能质量类业务产品质保期通常为2年以内，市场应用成熟，历年退货率较低，通常不高于0.1%。以前年度基于重要性水平考虑，未对销售退回相关项目进行计提。

### （二）本期业务变化

随着近几年公司逐渐拓展新能源领域业务，该领域产品质保承诺周期更长（通常为2-5年），应用工况更为苛刻，且公司对该新兴领域的市场验证经验仍在积累阶段，客户端质量反馈较传统业务更为集中，实际退货量较以往有所上涨。

### （三）会计处理

基于谨慎性原则，公司本期按预估退货率0.5%计提应收退货成本和应付退货款，相关处理符合企业会计准则规定，具有合理性。

## 【年审会计师回复】

### （一）核查程序

对于附有销售退回条款的商品销售，我们在年报审计过程中执行的审计程序及获取的审计证据包括但不限于：

1、了解和评价销售退回相关的内部控制设计的有效性，并测试了关键控制流程运行的有效性；

2、获取主要客户的销售合同，检查合同中有关退货的相关规定及退货条款，了解主要合同条款或条件，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，分析公司收入确认是否合理审慎；

3、了解管理层对于退货率估计的方法，结合协议或订单约定的退换货政策、产品历史退货情况等，评估估计方法的适当性，复核并评价退货率估计的合理性，对退货率执行重新计算，并检查相应会计分录的准确性；

4、执行分析程序，比较本期退货率与上期的波动情况，并基于对管理层的访谈，评价本期退货率波动的合理性；

5、检查资产负债表日后的实际退货情况，与管理层于资产负债表日估计的

退货率进行比较，评估资产负债表日估计的合理性。

## **（二）核查意见**

基于我们在年报审计过程中执行的审计程序及取得的相关审计证据，我们认为公司对附有销售退回条款的商品销售相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于对胜业电气股份有限公司 2025 年年报问询函的回复》之盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二六年六月十八日