

哈尔滨威帝电子股份有限公司关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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。

哈尔滨威帝电子股份有限公司（以下简称“威帝股份”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于哈尔滨威帝电子股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函〔2026〕1036 号，以下简称《问询函》）。公司收到后高度重视，组织人员逐一落实相关问题，现将《问询函》涉及的问题回复如下（以下除特别注明外，金额单位为人民币万元；安徽阿法硅新能源共性技术研究院有限公司（以下简称“阿法硅”））：

问题 1、关于阿法硅经营情况。年报显示，控股子公司安徽阿法硅新能源共性技术研究院有限公司（以下简称阿法硅）本期实现营业收入 8,354.56 万元，占公司整体营收的比例为 43.21%，营业利润 119.20 万元，净利润-20.90 万元。

请公司：（1）补充披露阿法硅本期及上期对前五大客户的具体销售明细，包括但不限于交易对象、交易内容、销售单价、销售总金额、历史合作期限、关联关系及期后回款等情况，说明是否存在单一客户依赖的情形；（2）补充披露阿法硅主要产品的销售定价机制、结算模式及信用政策，结合阿法硅历史营收、毛利率及净利润的变动趋势，说明是否存在营收与利润变动趋势不一致的情形，相关业务开展是否具有可持续性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、补充披露阿法硅本期及上期对前五大客户的具体销售明细，包括但不限于交易对象、交易内容、销售单价、销售总金额、历史合作期限、关联关系及期后回款等情况；

(一) 2025 年度，阿法硅前五大客户销售具体情况

序号	客户名称	交易内容	销售单价 (元/件)	销售金额	销售金额 占比	开始合作时间	是否关 联方	期后回 款比例
1	奇瑞集团	中控屏、仪表、控制 器	396.52	7,802.15	93.39%	2019 年 10 月	是	100%
2	芜湖爱瑞行科技 有限公司	贴屏线及技术服务	-	285.00	3.41%	2025 年 10 月	否	100%
3	合肥联宝电器有 限公司	连接器等	4.56	46.13	0.55%	2024 年 9 月	否	100%
4	贵州联广科技股 份有限公司	技术服务、无线模块	12.86	38.90	0.47%	2025 年 9 月	否	100%
5	中国移动通信集 团广东有限公司 揭阳分公司	信息技术服务	-	33.04	0.40%	2025 年 8 月	否	100%
合计				8,205.21	98.21%			

(二) 2024 年度，阿法硅前五大客户销售具体情况

序号	客户名称	交易内容	销售单价 (元/件)	销售金额	销售金额 占比	开始合作时间	是否关 联方	期后回 款比例
1	奇瑞集团	中控屏、仪表、控 制器	487.55	9,557.66	99.01%	2019 年 10 月	是	100%
2	合肥联宝电器有 限公司	连接器、集成电路	2.32	28.29	0.29%	2024 年 9 月	否	100%
3	仲利国际贸易(上 海)有限公司	电子元器件	9.80	13.56	0.14%	2024 年 11 月	否	100%
4	寅家电子科技(浙 江)有限公司	电子元器件	9.80	13.02	0.13%	2024 年 6 月	否	100%
5	上海秉亨电子科 技有限公司	电子元器件	24.50	9.26	0.1%	2024 年 9 月	否	100%
合计				9,621.78	99.67%			

注：同一实际控制下的客户按合并口径披露，列示集团公司名称。

二、说明是否存在单一客户依赖的情形

由上表可见，阿法硅客户集中度较高，前五名客户销售额占阿法硅当期销售总额的 95%以上，主要客户为奇瑞集团下属企业，阿法硅存在单一客户依赖的情形。单一客户依赖对阿法硅的影响如下：

1、该业务具有合理性、稳定性

2024 年 12 月公司收购阿法硅 51%股权，阿法硅成为公司控股子公司，主要目的即为通过收购阿法硅，进入乘用车领域，借助阿法硅的研发和客户资源，特别是与奇瑞集团的合作关系，推动技术升级，加快在乘用车仪表市场的布局，提升业务覆盖率。整车厂准入门槛较高，阿法硅凭借其成本控制能力及快速响应的服务，已在奇瑞集团的供应链体系中占据重要位置。同时，针对阿法硅单一客户依赖情况，公司在《关于 2025 年度日常关联交易预计的公告》、

《关于 2026 年度日常关联交易预计的公告》中均已做了重要内容提示，已充分披露相关风险。

2、奇瑞集团客户整体销售单价下降原因

2025 年度奇瑞集团销售单价 396.52 元/件，2024 年度奇瑞集团销售单价 487.55 元/件，2025 年度较 2024 年度销售单价下降 18.67%，一是受产品结构变动的影响，阿法硅控制器与仪表销售占比从 2024 年的 33%增至 2025 年的 47%，相应的高单价的中控屏销售占比降低，导致总的平均销售单价降低。二是汽车行业供应商供货价格一般都有年降的要求，且当前乘用车配套市场竞争加剧，2025 年度公司主要客户对供应链提出了相应的降本要求。作为核心零部件供应商，阿法硅积极顺应行业趋势，为增强竞争力，导致产品单价有所下调。以上两点是产品单价下降的主要原因。

3、客户依赖及销售单价下降的应对措施

面对公司客户依赖及销售单价下降的情况，公司已制定前瞻性战略，将从技术创新、供应链深耕、精益制造及业务多元化等多个维度构筑护城河，具体如下：

（1）从“价格竞争”转向“价值竞争”

消费者越来越愿意为新技术买单。公司将加大研发投入，聚焦智能座舱细分场景，推出具备差异化竞争优势的集成化产品，以技术溢价替代单纯的价格让利。

（2）深化供应链垂直整合与精益制造：

深入推进芯片料号归一化和零部件标准化，精简冗余品类，降低综合成本。引入数据分析（质量控制分析），减少生产浪费，进一步提升制造效率。

（3）探索多元化盈利模式：

在保障主营业务稳健的前提下，盘活存量资源。例如，将多余的研发能力或测试验证能力转化为外包服务，为其他车企或生态伙伴提供设计开发支持，形成“主营业务+副业”的双营收结构，增强抗风险能力。

三、补充披露阿法硅主要产品的销售定价机制、结算模式及信用政策

1、销售定价机制

汽车零配件行业定价由主机厂主导，阿法硅结合料工费、开发费用、三项

费用等以及合理利润计算报价，并以此价格与客户进行谈判，最终确定产品售价。

2、阿法硅主要产品的结算模式及信用政策

客户依据上月《供货清单》消耗数量与阿法硅结算，信用期为 1-3 个月，主要通过电汇、承兑汇票方式与公司进行货款的结算。

公司主要客户奇瑞汽车与阿法硅的定价机制、结算模式及信用政策与奇瑞汽车的其他供应商基本一致。

四、结合阿法硅历史营收、毛利率及净利润的变动趋势，说明是否存在营收与利润变动趋势不一致的情形，相关业务开展是否具有可持续性

（一）营收与利润变动趋势

2023 年-2025 年，阿法硅实现营业收入 1,100.50 万元、9,653.56 万元和 8,354.56 万元，实现利润总额-384.75 万元、-66.29 万元和-64.31 万元，实现净利润-317.40 万元、-11.20 万元和-20.90 万元，营业收入与利润总额变动趋势不一致，但营业收入与净利润变动趋势一致，均呈现先大幅增长后略有回落的趋势，影响阿法硅以上变动的主要因素包括销售收入增长、产品结构变化及所得税费用的变动，具体情况如下：

1、营业收入结构

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	7,805.57	93.43%	9,597.37	99.42%	1,003.75	91.21%
其他业务收入	548.99	6.57%	56.19	0.58%	96.75	8.79%
合计	8,354.56	100.00%	9,653.56	100.00%	1,100.50	100.00%

2023 年-2025 年，阿法硅主营业务收入分别为 1,003.75 万元、9,597.37 万元和 7,805.57 万元，占各期营业收入的比例在 90%以上。2024 年，阿法硅主要产品配套车型正式上市并放量增长，带动阿法硅销售收入大幅提升。2025 年，受客户整车产品线调整影响，阿法硅部分产品一季度交付量明显下降，二季度趋停，三季度销量逐步恢复，加上阿法硅上半年新开发车型的仪表、中控屏也在三季度实现批量，三四季度销售额实现快速增长，但受上半年的影响，全年主营业务收入仍有所下降。

2、主营业务收入构成及变动趋势

阿法硅按产品类型划分的主营业务收入结构情况如下：

产品大类	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
仪表、控制器	3,656.00	46.84%	3,180.44	33.14%	726.08	72.33%
中控屏	4,149.58	53.16%	6,416.92	66.86%	277.67	27.66%
合计	7,805.57	100.00%	9,597.37	100.00%	1,003.75	100.00%

阿法硅按产品类型划分的主营业务收入毛利率及毛利率贡献率情况如下：

产品大类	2025 年度			2024 年度			2023 年度	
	毛利率	毛利率变动值	毛利率贡献率	毛利率	毛利率变动值	毛利率贡献率	毛利率	毛利率贡献率
仪表、控制器	9.33%	1.07%	4.37%	8.25%	0.10%	2.74%	8.16%	5.90%
中控屏	4.99%	0.82%	2.65%	4.17%	-1.47%	2.79%	5.64%	1.56%
合计	7.02%	1.50%	7.02%	5.52%	-1.94%	5.52%	7.46%	7.46%

阿法硅产品细分型号较多，具体产品型号毛利率也存在差异，故各期受下游客户需求变化、产品结构变动等影响，各大类产品销售收入、毛利率存在一定波动。阿法硅主要产品仪表、中控屏毛利率较低，在 3%-6%区间波动，销售占比均在 60%以上，故仪表、中控屏销售情况会对阿法硅整体毛利率产生较大影响。其中，2024 年仪表、中控屏销售占比相较于 2023 年上升了 21.03%，致使当年阿法硅主营业务整体毛利率偏低。

3、净利润变动趋势

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度
营业收入	8,354.56	9,653.56	1,100.50
营业成本	7,477.54	9,067.20	928.87
期间费用	777.65	704.15	633.49
利润总额	-64.31	-66.29	-384.75
净利润	-20.90	-11.20	-317.40

阿法硅 2023 年度利润总额-384.75 万元、净利润-317.40 万元，2024 年度利润总额-66.29 万元、净利润-11.20 万元，2024 年度利润总额、净利润较 2023 年度均实现大幅增长，主要系下游市场需求旺盛，客户订单显著增加所致。

阿法硅 2025 年利润总额-64.31 万元、净利润-20.90 万元，利润总额较 2024 年度略有增长，净利润较 2024 年度略有下降。具体分析如下：

(1) 2025 年度利润总额增长原因分析

2025 年阿法硅产品结构变动，整体毛利率回升，并保持了一定收入规模，带来了利润增长；2025 年公司为布局新业务、开拓新客户，增加了管理费用与研发费用的投入，导致公司运营成本有所增加；受以上因素综合影响，产品毛利增长额略大于公司经营成本增长额，阿法硅 2025 年度利润总额较 2024 年度略有增长。

（2）2025 年度净利润减少原因分析

2025 年受不可税前列支费用、研发加计扣除数等影响，实际所得税税负率与 2024 年相比有所提高，导致 2025 年净利润略有下降。

（二）相关业务开展具有可持续性

1、深耕汽车核心业务，依托产业集群优势稳固基本盘

（1）行业与区域优势赋能

当前汽车行业正处于新能源化与智能化的加速转型期，智能座舱（中控屏、仪表）及车身控制器作为核心零部件，市场需求持续增长。阿法硅地处“汽车之城”芜湖，拥有得天独厚的产业链集群优势。作为奇瑞汽车体系内的重要合作伙伴，阿法硅能够第一时间响应主机厂需求，深度参与车型研发，具备极强的供应链粘性。

（2）深度绑定核心客户，产品线覆盖多品牌

阿法硅作为奇瑞新能源和奇瑞商用车的一级供应商，主要供应中控屏、仪表、VCU（整车控制器）、BCM（车身控制模块）等核心产品。公司产品已广泛覆盖奇瑞旗下多个核心事业部及热门车型，形成了稳定的供货关系：

①QQ 事业部：覆盖了小蚂蚁（VCU，BCM+钥匙）、冰淇淋（VCU，5 寸仪表）以及风云 X3（15.6/9.2 寸显示屏，VCU）等走量车型，目前在产项目供货稳定。

②iCAR 事业部：为 V23 车型提供 15.4 寸大屏、8.88 寸显示屏，为 V27 提供 8.88 寸显示屏，紧跟 iCAR 品牌年轻化、智能化的趋势。另外，V25 显示屏新项目也在开发中。

③皮卡事业部：为 KP1X 车型提供全套显示解决方案（15.6 寸、12.3 寸、9.2 寸显示屏）。

④瑞泰座椅：为小蚂蚁提供主驾/副驾座椅控制器及通风控制器，实现了从

座舱电子到舒适系统的延伸。

阿法硅 2026 年下半年显示屏、仪表、控制器在手订单共 12.61 万余套，供货情况较好。同时，公司在手的多个定点项目预计 2026 年下半年量产，截止本回复出具日，阿法硅新增三条组合仪表显示屏生产线（分别为 S59 项目，对应车型为 V23；S5D 项目，对应车型为 V27；S59D，对应车型 V25）已基本建设完毕，随着新建产线投产、定点项目逐步实现量产交付。依托原有稳定在手基本盘叠加新项目增量，2026 年公司主营业务收入将实现持续增量，对冲行业周期、单品毛利率波动带来的经营压力，进一步优化产品收入结构，提升公司整体经营稳定性与抗风险能力。阿法硅在奇瑞体系内的渗透率较高，随着上述新项目的量产及后续车型的迭代，汽车零部件业务将为公司提供持续、稳定的现金流和利润支撑。

2、发挥技术协同优势，稳步推进业务多元化布局

为进一步提升综合竞争力与抗风险能力，阿法硅在稳固现有汽车电子业务的基础上，依托自身在电控与显示领域的技术积累，积极向电动两轮车及消费电子等具备潜力的市场进行延伸，稳步推进业务的多元化布局。

在电动两轮车领域，阿法硅正积极拓展头部客户资源。目前，公司已与台铃等行业知名企业建立合作关系，并根据客户需求完成了首批初样寄送。现阶段，公司正持续配合客户进行研发与改样工作，旨在将成熟的车规级技术应用至电动两轮车市场，并计划逐步向其他两轮车客户推广。

在消费电子领域，阿法硅亦在稳步开展定制化业务。公司已获得中移动、中广电等客户产品的定制订单。相关产品已于 2025 年实现供货，随着后续项目的逐步落地，预计 2026 年该板块业务规模将保持平稳增长。

上述新拓展业务多基于现有核心技术进行跨领域应用，具有研发周期长、客户黏性较高的特点。相关业务的稳步推进，有助于公司进一步丰富产品矩阵，拓宽市场空间，从而增强整体业务的稳定性与可持续发展能力。综上所述，阿法硅依托芜湖汽车产业集群，深度绑定奇瑞集团，多车型、多品类（屏、控、仪）的配套策略确保了核心业务的连续性与增长性。通过拓展两轮车及消费电子市场，公司不仅增加了新的收入来源，实现了跨行业的客户多元化，还验证了自身技术在更广泛电子领域的通用性和竞争力，有效分散了经营

风险，为未来 3-5 年的业绩提供了保障。无论是从现有的市场份额、客户结构，还是未来的订单储备来看，阿法硅均具备良好的盈利能力和抗风险能力，相关业务具有可持续性。

会计师核查程序和核查意见：

一、主要核查程序

1、查阅相关内部控制制度，了解公司销售业务和会计核算流程，针对销售与收款循环进行控制测试，核查收入确认内部控制的有效性；

2、获取公司收入成本明细表，了解并核查公司产品类型、主要客户、确认收入金额等情况；

3、检查主要销售合同，查阅与收入确认相关的商品控制权转移、主要风险和报酬转移相关的条款，核查收入确认政策是否符合企业会计准则规定；

4、执行收入细节测试，检查主要客户的销售合同、客户结算单、发票、收款银行回单等单据，核查收入真实性、准确性；

5、访谈公司主要客户、新增客户，了解合作年限、合作背景、销售产品内容、结算方式、产品情况等，核查公司与主要客户、新增客户的交易真实性及合理性；

6、对主要客户、新增客户进行函证，核查收入真实性、准确性；

7、实施截止测试，检查客户结算单等资料，核实销售收入是否存在跨期情况；

8、获取期末公司应收账款明细，核查期后回款情况；

9、获取期间费用、营业外收入、营业外支出明细，检查大额发生额凭证及原始单据，核查相关入账金额及会计处理是否正确。

10、获取并复核了 2023 年度、2024 年度及 2025 年利润表数据，核实收入与成本费用的归集准确性和合理性；

11、对确认的销售收入毛利率进行分析，与历史和同行业进行对比，判断毛利率的合理性；

12、了解阿法硅未来期间的经营计划、市场环境、行业发展趋势等因素，获取阿法硅未来期间的盈利预测，包括销售预算、成本预算、费用预算等，评估阿法硅业务的可持续性。

二、核查意见

经核查，我们认为：

1、阿法硅存在单一客户依赖的情形，但该业务具备商业逻辑及稳定性，且上市公司已在各公告中充分披露。

2、阿法硅营收与净利润变动趋势整体一致，营收与利润总额变动趋势略有不同，但具有合理性。

问题 2、关于阿法硅商誉减值。年报显示，公司于 2024 年收购阿法硅 51% 股权，形成商誉 2,548.20 万元。报告期末，公司采用预计未来现金流量现值法确定阿法硅资产组的可收回金额为 8,160.00 万元，高于包含商誉的资产组账面价值。阿法硅本期净利润为负，公司未相应计提商誉减值准备。

请公司：（1）补充披露阿法硅在收购时点及本期期末的具体评估情况，包括但不限于预测期内的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用、资本性支出、营运资金追加额、预测期、稳定期增长率及折现率等关键指标及选取依据，说明预测数据是否存在重大差异，若存在差异，说明变更预测期内关键预测指标的依据是否充分；（2）补充披露阿法硅资产组的划分依据及具体构成，说明是否存在购买日后变更资产组划分或将购买日后新增资产组纳入商誉的减值测试范围等情形；（3）补充披露本期阿法硅关键财务数据，包括但不限于营业收入、营业成本、毛利率、净利润等指标，说明是否存在阿法硅经营情况不及盈利预测的情形，并结合行业竞争、市场需求等情况，说明在阿法硅本期亏损的情况下，未计提商誉减值准备的依据是否充分，是否存在调节关键假设或参数以规避商誉减值计提的情形。请年审会计师和评估机构发表意见。

公司回复：

一、补充披露阿法硅在收购时点及本期期末的具体评估情况，包括但不限于预测期内的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用、资本性支出、营运资金追加额、预测期、稳定期增长率及折现率等关键指标及选取依据；

1、两次评估的基本情况

公司收购阿法硅的评估基准日为 2024 年 6 月 30 日，评估目的是为公司收购阿法硅 51%股权提供价值参考，评估对象为阿法硅股东全部权益价值。该次评估采用企业自由现金流折现模型，预测税后自由现金流，并采用加权平均资本成本进行折现，最终确定阿法硅股东全部权益价值为 8,300.00 万元。公司于 2024 年 12 月 30 日完成股权交割并将阿法硅纳入合并报表范围。

本次商誉减值测试的评估基准日为 2025 年 12 月 31 日，评估对象为公司收购阿法硅后商誉所在资产组的可收回金额。本次采用资产组预计未来现金流量现值法，按照税前现金流和税前折现率进行测算，确定资产组可收回金额为 8,160.00 万元。

因此，两次评估的评估对象和现金流口径存在差异：收购时点评估对象为股东全部权益，采用税后企业自由现金流及税后加权平均资本成本；本期期末评估对象为商誉所在资产组，采用税前资产组现金流及税前折现率。营业收入、营业成本、毛利率等经营指标可以进行对比，但折现率及最终评估结果不宜直接简单比较。

2、收购时点主要预测参数

收购时点明确预测期为 2024 年 7 月至 2029 年，2030 年及以后进入稳定期，稳定期增长率为 0%。本次收购总评估值 8,300.00 万元（取整），其中净现金流量 7,867.39 万元、溢余或非经营性资产 411.16 万元，具体包括其他应收款-代付薪酬、其他流动资产-留抵税额、其他流动负债-待转销项税以及递延所得税资产和递延所得税负债等；最终现金流口径按照息税后测算。主要预测指标如下：

年度	营业收入	营业成本	毛利率	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	折旧摊销	资本性支出	营运资金追加额	自由现金流	折现额
2024年7-12月	5,558.70	5,151.59	7.32%	61.99	118.72	171.40	6.90	32.69	337.01	0.60	-397.87	-386.87
2025年	19,121.10	16,807.01	12.10%	225.37	343.46	732.57	155.25	142.07	442.48	4,561.73	-4,051.08	-3,665.14
2026年	34,496.95	30,673.22	11.08%	368.77	416.51	1,098.59	231.15	226.14	221.24	3,748.79	-2,175.39	-1,793.93
2027年	39,781.61	35,249.75	11.39%	408.16	479.93	1,259.20	220.80	268.18	221.24	1,632.88	372.73	278.75
2028年	43,477.60	38,468.63	11.52%	438.59	525.46	1,396.94	169.05	310.22	-	924.00	1,565.65	1,052.04
2029年	45,047.78	40,125.67	10.93%	456.79	572.08	1,501.00	106.95	310.22	-	392.54	1,840.08	1,097.92
2030年及以后	45,047.78	40,125.67	10.93%	456.79	572.08	1,501.00	106.95	310.22	-	-	2,057.70	11,284.62

营运资金计算表如下：

项目	2024 年 7-12 月	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
销售收入	5,558.70	19,121.10	34,496.95	39,781.61	43,477.60	45,047.78
营运资金周转率 (次)-可比公司		4.19	4.15	4.00	4.00	4.00
营运资本	1.99	4,563.72	8,312.52	9,945.40	10,869.40	11,261.94
营运资本增加额		4,561.73	3,748.79	1,632.88	924.00	392.54

收购时点营业收入主要依据仪表、中控屏和控制器等产品的客户需求计划、预计销量、产品价格及生产线扩充计划进行预测；营业成本中，材料成本参考评估时点的采购价格及产品收入结构预测，人工成本结合生产线扩充及人员增加计划预测，折旧、摊销和租赁费用根据企业资产投入计划、会计政策及租赁合同预测；销售费用、管理费用及研发费用根据历史费用水平、人员计划、收入占比及可比上市公司费用率综合预测。

资本性支出主要根据新增仪表、中控屏及控制器生产线的投入计划确定；资产更新支出根据现有固定资产及长期资产的预计使用年限确定；营运资金根据存货、应收款项、应付款项等项目历史周转情况及其占营业收入比例预测。

收购时点折现率采用分年度加权平均资本成本，2024 年 7-12 月至 2029 年及稳定期分别为 11.86%、10.53%、10.12%、10.17%、10.45%和 10.88%，平均税后折现率 10.43%。主要参数包括无风险利率 2.21%、市场风险溢价 6.80%、企业特定风险调整系数 3.00%及分年度预测资本结构等。

无风险利率2.21%确定依据：评估以持续经营为假设前提，委估对象的收益期限为无限年期，根据《资产评估专家指引第12号——收益法评估企业价值中折现率的测算》（中评协〔2020〕38号）的要求，可采用剩余期限为十年期或十年期以上国债的到期收益率作为无风险利率，收购时点评估采用10年期国债收益率作为无风险利率，即 $r_f=2.21\%$ 。

3、本期期末商誉减值测试主要预测参数

本次商誉减值测试明确预测期为 2026 年至 2030 年，2031 年及以后进入稳定期，稳定期增长率为 0.00%。本次商誉总评估值 8,160.00 万元（取整），最终现金流口径按照息税前测算，未预测财务费用；期间费用、资本性支出、营运资金追加额下调主要原因系收入规模降低导致。

（1）阿法硅 2025 年收入下滑、业绩不及前期收购预测原因：

其一，2025 年实际营收大幅低于收购时点预测收购时点（2024 年 6 月 30 日）预测阿法硅 2025 年营业收入 19,121.10 万元，2025 年实际实现营业收入仅 8,354.56 万元，缺口超 1.08 亿元，业绩显著不及预期，主要原因：受客户整车产品线调整影响，阿法硅部分产品一季度交付量明显下降，二季度趋停，导致上半年仅实现收入 2,126.98 万元，三季度销量逐步恢复，加上阿法硅上半年新开发车型的仪表、中控屏也在三季度实现批量，三四季度销售额实现快速增长，下半年实现收入 6,227.58 万元。但受上半年的影响，全年主营业务收入仍有所下降。

其二，2026 年上半年经营需求放缓，2026 年一季度公司合并营收仅 3,127.79 万元，较 2025 年四季度 8,304.86 万元大幅回落；阿法硅 2026 年一季度订单、交付、收入确认同步下滑，主要系新能源汽车购置税政策调整，终端消费者观望，客户主动下调排产、减少零部件采购，印证下游需求弱于 2024 年收购时预判。

（2）本次商誉减值测试折现额较 2024 年收购评估折现额变动系 2025 年末根据公司最新经营情况更新的未来盈利预测和营运资金预测逻辑更新所致。

其一，与收购时点的预测数据相比，2025 年评估时点的各项核心财务指标虽出现了较大幅度的下滑，但这并不必然构成商誉减值。具体而言，营业收入从 19,121.10 万元降至 8,274.09 万元，营业成本从 16,807.01 万元降至 7,477.54 万元，净利润从 836.69 万元降至 78.14 万元。尽管短期业绩不及预期，但评估商誉是否减值的核心在于资产组未来的可收回金额是否高于账面价值。公司的业绩下滑仅为短期市场环境波动所致，且未来随着市场回暖、在手订单逐步转化或核心产品放量，资产组预计未来现金流量的现值依然能够覆盖包含商誉的账面价值。

营运资金方面，收购时点由于公司的仪表、中控屏业务均处于批量订单初期，收购基准日之前的公司营运资金占比不能有效反映未来公司仪表、中控屏业务规模扩大后的营运水平，故收购报告对于营运资金的测算参考上市公司营运资金占收入的平均水平，作为预测期营运资金变动的测算基础。至 2025 年末商誉减值测试时点，经分析 2025 年度公司实际经营的营运资金占比远优于上市公司，主要原因系与供应商在结算方式和账期方面有较强的谈判能力，故商誉

减值测试中对预测期营运资金的需求测算更新为参考公司自身的营运资金占收入比进行预测。

故综上影响，收购时点经营性资产折现额合计为 7,867.39 万元，商誉减值测试报告资产组折现额合计为 8,160.00 万元，公司在合理预估未来收益的情况下，充分考虑了公司营运资金的有效管控对于资产组的价值影响。

其二，收入规模大幅下调，永续期收入腰斩收购预测稳定期年收入 45,047.78 万元，减值测试稳定期仅 28,251.08 万元，下调 37.29%；预测期前两年自由现金流持续为负（2026 年-2,900.41 万元、2027 年-569.27 万元），前期大额现金流出拉低整体折现现值；

其三，折现率参数调整对冲部分悲观假设企业特定风险系数由 3.00%下调至 2.00%（整合完成、新增两轮车客户降低单一客户风险、上市公司融资能力增强），税后折现率小幅降至 10.20%，同等现金流下折现损失减少，一定程度抬升折现现值，是部分年度折现额相对未同步大幅缩水的关键因素；

其四，盈利修复节奏放缓收购预测 2027 年即可实现正向大额自由现金流，减值测试下 2028 年才实现稳定大额正向现金流，盈利兑现周期延后，远期现金流折现系数更低，远期现金流折算到基准日的现值被压缩。

（3）资本性支出下调的合理性

其一，收购时点资本性支出预测逻辑（偏乐观）

收购时基于 2024 年配套的车型快速放量，规划大规模产线扩建：2025 年资本开支 442.48 万元、2026 年 221.24 万元，持续新增多条大屏仪表产线，匹配当年翻倍级收入增长预期。

其二，2025 年末减值测试大幅下调资本支出的现实依据

①2025 年车型停产导致产能闲置，无需激进扩产。2025 年配套的一款车型停产，中控屏全年销量同比减少 4.06 万套，原有在建产线产能利用率不足，2025 年实际新增设备投入远低于收购预测；2026 年上半年客户排产依旧保守，现有三条新建显示屏产线（S59/S5D/S59D）已基本完工，现有产能可覆盖 2026-2027 年在手 12.61 万套订单，短期无需新增大额设备投入；②产线投资节奏拉长，分批次小幅投入不再一次性大额新建整线，改为设备改造、局部模组升级替代全新产线购置，2026 年资本支出下调至 202.55 万元，后续年度维

持 200 万左右设备更新支出，仅覆盖设备常规折旧替换；③2026 上半年投产情况验证：新建产线已落地，无新增大额资本开支计划截至 2026 年 6 月回复出具日，三条组合仪表显示屏产线建设完毕，仅需少量调试、配套设备投入，无新增厂房、大型自动化产线采购规划，资本开支刚性需求大幅下降；④行业降本环境约束资本投入汽车行业持续价格战，主机厂持续压价，阿法硅主动控制固定资产大额投入，避免产能过剩、固定资产折旧进一步侵蚀低毛利业务利润，资本开支下调贴合行业降本大环境。

（4）营运资金追加额下调的合理性

营运资金追加额是期末营运资金余额-期初营运资金余额，依据收购时点预测 2025 年度营运资金追加额金额为 4,561.73 万元，2025 年度实际营运资金追加额金额 196.35 万元，相差 4,365.38 万元，差异的原因系收购时预测 2025 年度收入翻倍、车型集中放量，需要囤货、垫资，因此测算 4,561.73 万追加；但 2025 年主力车型调整，营收大幅减少，公司改为按需生产、不提前囤货，同时拉长供应商账期、拆分了新增消费电子业务，全年没有集中备货垫资的需求，所以营运资金追加额实际追加额远低于当初预测。2026 年度预测营运资金追加金额 2,766.66 万元，主要是收入增长所致。

营运资金追加额计算表如下：

项目名称 年份		2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年 以后
序号	期末营运资本	212.87	409.22	3,175.88	4,644.22	5,079.21	5,441.81	5,688.71	5,688.57	5,688.57
1	运营现金	911.54	138.83	2,580.50	3,701.00	3,999.22	4,235.20	4,394.00	4,394.00	4,394.00
2	应收票据及应收账款	3,924.09	2,863.23	5,781.44	8,470.22	9,221.47	9,838.46	10,259.56	10,259.56	10,259.56
3	预付款项	11.17	50.86	101.63	146.81	158.23	167.18	173.23	173.23	173.23
4	经营性其他应收款	120.76	15.01	28.96	42.30	46.06	49.15	51.26	51.26	51.26
5	存货	2,985.86	4,270.75	8,533.89	12,327.57	13,286.57	14,038.08	14,546.50	14,546.50	14,546.50
6	其他的经营性资产	44.48	11.88	22.91	33.46	36.43	38.88	40.55	40.55	40.55
7	应付票据及应付账款	7,496.25	5,568.95	11,127.98	16,074.84	17,325.35	18,305.29	18,968.26	18,968.26	18,968.26

8	预收款项	56.58	913.69	1,844.93	2,702.95	2,942.68	3,139.57	3,273.95	3,273.95	3,273.95
9	应付职工薪酬	97.31	98.40	196.62	284.02	306.12	323.43	335.15	335.15	335.15
10	应交税费	1.55	5.43	10.48	15.31	16.67	17.78	18.55	18.55	18.55
11	经营性其他应付款	125.99	26.41	51.61	74.43	80.23	84.78	87.86	88.00	88.00
12	其他的经营性负债	7.36	328.47	641.83	925.59	997.72	1,054.29	1,092.62	1,092.62	1,092.62

营运资金追加额取决于收入规模、存货周转、应收/应付周转效率，本次下调全部有实际经营数据支撑：

其一，收入规模大幅缩水，基础营运资金需求自然下降

收购预测 2025 年收入 1.91 亿、2026 年 3.45 亿；2025 年实际仅 8,354.56 万，2026 年预测收入 1.59 亿，收入规模减半，对应备货、应收款占用资金的基数大幅降低，无需追加大额营运资金。

其二，2025 年存货周转优化，备货资金占用减少

①阿法硅执行以销定产模式，2025 年末存货库龄 1 年以内占比 91.51%，呆滞库存占比极低；对比收购预测时高备货计划，实际备货规模显著收缩；②2025 年末存货账面 4,513.35 万元，整体跌价计提仅 5.38%，无大规模滞销备货，原材料按需采购，减少预付、存货资金占用；

其三，客户回款稳定，应收周转改善，无需垫资增量资金

①核心客户奇瑞集团期后回款比例 100%，信用期稳定 30-90 天，2025 全年、2026 上半年无大额逾期应收账款，应收款周转平稳；②供应商账期合理拉长，应付账款占用资金提升，对冲应收、存货资金占用；

其四，剔除新增消费电子业务，进一步降低营运资金测算基数

2025 年新增 MIFI、两轮车电子消费业务，该板块现金流、存货、应收独立可拆分，为保持资产组与收购时点口径一致，测算时完全剔除该业务对应的营运资金需求，进一步下调整体营运资金追加规模。

总之，收入不及预期主要原因是客户产品需求迭代调整、汽车行业竞争激烈，2025 全年营收、2026 年一季度业绩均印证需求弱于收购时乐观假设；折现额变化是评估口径差异、收入大幅下调、盈利兑现延后、折现率微调多重因素共同结果，并非单一参数人为调节；资本性支出下调具备充分合理性：现有产

线已满足短期订单、车型调整导致产能闲置、公司主动控资本开支降折旧压力，2026上半年产线建设落地情况可佐证；营运资金追加额下调依托真实经营数据：收入规模缩水、存货周转优化、核心客户回款稳定、订单均衡释放、剔除新增独立消费电子业务，全部调整均基于2025全年实际经营与2026上半年最新业务数据，不存在人为压低支出抬高可收回金额、规避商誉减值的情形。

按照最终现金流测算口径，主要预测指标如下：

年度	营业收入	营业成本	毛利率	销售费用	管理费用	研发费用	财务费用	折旧摊销	资本性支出	营运资金追加额	自由现金流	折现额
2026 年	15,961.00	14,611.27	8.46%	126.52	267.00	632.79	-	177.02	202.55	3,175.88	-2,900.41	-2,670.05
2027 年	23,315.00	21,071.16	9.62%	182.58	287.00	818.79	-	186.19	209.89	1,468.34	-569.27	-405.88
2028 年	25,385.40	22,713.07	10.53%	196.54	307.00	935.29	-	192.13	214.64	434.99	740.40	624.18
2029 年	27,087.11	24,000.91	11.39%	206.11	327.00	1,037.31	-	198.07	219.39	362.60	1,093.87	795.06
2030 年	28,251.08	24,873.61	11.96%	212.48	346.00	1,094.89	-	204.01	174.14	246.90	1,467.44	934.16
2031 年	28,251.08	24,873.61	11.96%	212.48	346.00	1,094.89	-	204.01	174.14	-	1,714.34	966.52
2032 年及以后	28,251.08	24,873.61	11.96%	212.48	346.00	1,094.89	-	204.01	204.01		1,684.47	7,920.82

本期期末收入预测主要依据以下资料确定：

- （1）阿法硅截至评估现场日取得的客户滚动装车计划及未来 3-5 年产品需求计划；
- （2）原有产品历史交付数量、客户量纲计划、相关车型公开销量及现有项目和新项目定点情况；
- （3）仪表、中控屏、控制器、两轮车显示屏、两轮车 T-BOX 及车载定位器等产品的在手项目；
- （4）整车厂年度降价要求及汽车零部件行业惯例，对主要产品单价按一定比例逐年下降；
- （5）阿法硅现有生产线、拟新增生产线及相应产能能够支持预测期销量。

营业成本根据各产品历史单位材料成本、最新采购价格、人工薪酬、产线投入、折旧摊销和制造费用预测；期间费用根据 2025 年度实际费用水平、未来人员和研发投入计划以及费用占收入比例预测；营运资金按照应收款项、存货、预付款项、应付款项及合同负债等项目的历史周转情况预测。

本次评估采用 12.00% 的税前折现率。折现率主要参数包括无风险利率 2.34%、市场风险溢价 6.76%、无财务杠杆贝塔系数 0.9131、考虑资本结构后的贝塔系数 1.031、企业特定风险调整系数 2.00%、债务资本成本 3.50%、债务资本比例 13.20% 及权益资本比例 86.80%。据此计算税后加权平均资本成本为 10.20%，换算税前折现率为 12.00%。

企业特定风险调整系数由收购时点 3.00% 下调为 2.00%，其原因：其一，收购时点阿法硅客户业务高度集中，均为奇瑞汽车，收购以后增加台铃电动两轮车，单一业务风险得到改变；其二，本次商誉减值测试阿法硅已经是威帝股份的控股子公司，融资能力增强经营管理已经平稳过渡，管理整合风险解除；其三，阿法硅作为上市公司的子公司，股权流动性优于收购时点的非上市状态。

二、说明预测数据是否存在重大差异，若存在差异，说明变更预测期内关键预测指标的依据是否充分；

1、2025 年度收购时点的预测值与实际资产组实际实现数存在差异，具体差异对比如下：

项目	2025 年度收购预测数	2025 年度剔除新增消费电子业务后实际数	差异
营业收入	19,121.10	8,274.09	10,847.01
营业成本	16,807.01	7,477.54	9,329.47
毛利率	12.10%	9.63%	2.47 个百分点
销售费用	225.37	66.76	158.61
管理费用	343.46	244.37	99.09
研发费用	732.57	335.2	397.37
营业利润	836.69	218.23	618.46
利润总额	836.69	34.73	801.96
净利润	836.69	78.14	758.55

收购时点营业收入预计 19,121.10 万元，实际营业收入 8,274.09 万元，差异金额 10,847.01 万元；收购时点营业利润 836.69 万元，实际营业利润 218.23 万元，差异金额 618.46 万元。主要原因系客户车型调整，年初的量纲变化，收入减少，相应的成本发生变化。

2、阿法硅实际经营及本期期末预测与收购时点预测所选取参数、关键假设一致，关键参数存在较小差异，具体差异对比如下：

主要参数	收购时点	本次商誉减值测试
收入增长率	预测未来五年的营业收入增长率分别为：102.56%、80.41%、15.32%、9.29%、3.61%	预测未来五年的营业收入增长率分别为：92.90%、46.07%、8.88%、6.70%、4.30%
毛利率	预测未来五年的毛利率分别为：12.10%、11.08%、11.39%、11.52%、10.93%	预测未来五年的毛利率分别为：8.46%、9.62%、10.53%、11.39%、11.96%
税后折现率	10.43%	10.20%

本次商誉减值测试与前次收购时关键参数存在一定差异，主要系资产组所处市场环境发生变化所致。

收购时点预测未来五年的营业收入增长率由 102.56%逐步下降到 3.61%；本次商誉预测未来五年的营业收入增长率逐步由 92.90%下降 4.30%；收购时点预测毛利率在 10.93%-12.10%之间，本期期末预测毛利率由 2026 年的 8.46%逐步上升至稳定期的 11.96%，总体处于收购时预测的毛利率区间之中，并未在收入预测下降的同时异常提高毛利率。

收购时点的平均税后折现率 10.43%，本期商誉减值测试税前折现率 12%，换算为税后折现率 10.20%，由于评估基准日时点的不同，无风险报酬率、市场预期报酬率、 β 系数均发生变化，最终导致两次折现率的差异。

上述预测调整的主要原因为：

（1）收购时点预测主要依据当时客户需求计划、车型量产计划和生产线扩建规划作出。2025 年度部分车型项目的实际量产、交付节奏及客户需求未达到原预计水平；

（2）汽车电子零部件行业客户集中度较高，产品需求与下游车型销量、产品更新换代和整车厂排产计划高度相关，项目定点至量产存在一定周期；

（3）本期期末预测已根据最新客户滚动订单、项目定点、实际交付率、产品价格下降趋势以及实际成本费用水平重新测算；

（4）本次预测将稳定期收入由 45,047.78 万元下调至 28,251.08 万元，并将税前折现率确定为 12.00%，预测期前两年自由现金流仍为负数，整体预测较收购时点更为审慎。

(5) 本次由于大客户奇瑞汽车抓住出海机遇，占领国际市场，车型调整，产品的供货价格以及相应的成本变化，未来年度的预测发生变化。

阿法硅 2026 年营业收入预测 15,961 万元，根据目前情况具有合理性。主要依据：一是上半年产值同比增长 82%，与上年相比明显改善，下半年有望延续良好的发展势头；二是顺应汽车行业下半年传统销售旺季，下游整车厂排产计划提升将带动公司交付节奏显著加快，下半年结合历史期完成情况及目前经营实际，根据量纲并考虑了波动因素影响，折算后预计订单有 12,619.58 万元；三是前期定点的新项目逐渐放量，按目前进展，预计下半年实现收入 351.06 万元，从而全面保障全年收入目标的顺利达成。

因此，关键预测指标的变更系基于评估基准日已经取得的实际经营数据、客户滚动计划、项目定点资料、行业降价趋势及生产经营计划作出的更新，不是为维持原收购估值而继续沿用原有预测，变更依据具有合理性。

三、补充披露阿法硅资产组的划分依据及具体构成

(一) 资产组的划分依据

依据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第十八条，资产组的认定以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。结合企业内部管理模式，对商誉所在资产组进行了认定，具体依据如下：

阿法硅主要从事汽车电子产品的研发、设计、生产和销售，产品虽然包括仪表、中控屏、控制器等不同类别，但相关产品共用管理体系、客户资源、研发体系、生产经营场所及部分生产设备，各类产品现金流难以完全独立区分。

目前阿法硅的业务分为车载电子业务和消费电子业务，2025 年度新增消费电子业务，购买日不存在该类业务，其收入、费用及相关资产可以单独识别。为保持商誉减值测试范围与购买日商誉分摊范围一致，公司已将消费电子业务相关收入、费用和资产从商誉所在资产组中剔除。威帝股份与阿法硅之间不存在能够可靠计量的协同效应，阿法硅经营相对独立，因此将全部商誉分摊阿法硅车载电子业务资产组。2025 年末，威帝股份复核了阿法硅现金产生单元的认定依据。阿法硅原车载电子主营业务仍无法进一步划分为能够独立产生现金流的更小资产组，因此继续以阿法硅车载电子主营业务相关长期经营性资产作为商誉减值测试资产组。

总之，该资产组对应阿法硅整体业务营运资产，其产生的现金流入独立于威帝股份其他资产组。

（二）资产组具体构成

2025 年末商誉减值测试的资产组范围，为与收购阿法硅形成商誉相关的全部经营性非流动资产和递延所得税负债，无划入资产组的账外资产、总部分摊资产及表外无形资产，具体构成如下：

序号	项目	阿法硅（汽车零部件资产组）账面金额	公允价值与原账面金额差额的净值	威帝股份合并报表反映的账面金额
一	非流动资产	768.59	2,264.97	3,033.56
	其中：固定资产净额	481.57	-	481.57
	在建工程	27.26	-	27.26
	使用权资产	174.52	-	174.52
	无形资产	44.16	2,264.97	2,309.13
	长期待摊费用	27.15	-	27.15
	其他非流动资产	13.94	-	13.94
二	非流动负债	26.18	313.57	339.75
	其中：递延所得税负债	26.18	313.57	339.75
三	不含商誉的资产组合计	742.42	1,951.40	2,693.82
四	商誉	-	-	2,548.20
	减：商誉减值准备	-	-	-
五	未确认的归属于少数股东权益的商誉价值	-	-	2,448.27
六	含商誉的资产组合计	-	-	7,690.29

综上，阿法硅汽车电子业务包含商誉资产组的账面价值 7,690.29 万元。

四、说明是否存在购买日后变更资产组划分或将购买日后新增资产组纳入商誉的减值测试范围等情形

自商誉形成至本期减值测试日，公司未改变商誉所在资产组的基本划分，也不存在将购买日后新形成且能够独立产生现金流的其他资产组纳入商誉减值测试范围，以扩大资产组范围的情形。

对于购买日后为原汽车电子业务新增的生产设备，因其继续服务于原有客户、共用经营管理和研发生产体系，不能独立产生现金流，因此作为原资产组正常更新和扩充的经营性资产纳入。

消费电子业务为 2025 年度新增业务，购买日不存在该类业务，其收入、费用及相关资产可以单独识别。为保持商誉减值测试范围与购买日商誉分摊范围一致，公司已将消费电子业务相关收入、费用和资产从商誉所在资产组中剔

除。该项剔除系按照购买日商誉分摊口径进行，并非选择性调整亏损项目，也不存在将购买日后新增资产组纳入商誉减值测试范围的情形。

五、补充披露本期阿法硅关键财务数据，包括但不限于营业收入、营业成本、毛利率、净利润等指标

2025 年度阿法硅财务报表口径和剔除新增消费电子业务后的资产组口径主要财务数据如下：

项目	阿法硅财务报表口径	剔除新增消费电子业务后的资产组口径
营业收入	8,354.56	8,274.09
营业成本	7,477.54	7,477.54
毛利率	10.50%	9.63%
管理费用	289.38	244.37
研发费用	399.41	335.20
营业利润	119.20	218.23
利润总额	-64.31	34.73
净利润	-20.90	78.14

六、说明是否存在阿法硅经营情况不及盈利预测的情形

阿法硅 2025 年度营业收入、毛利率及净利润均未达到收购时点预测，存在实际经营情况不及原盈利预测的情形。

阿法硅营业利润为正但净利润为负，主要受到营业外支出、信用减值损失、资产减值损失及新增消费电子业务相关损益等因素影响。剔除不属于购买日商誉资产组范围的新增消费电子业务后，资产组口径净利润为 78.14 万元，但仍显著低于收购时点预测的 836.69 万元。

七、结合行业竞争、市场需求等情况，说明在阿法硅本期亏损的情况下，未计提商誉减值准备的依据是否充分，是否存在调节关键假设或参数以规避商誉减值计提的情形

（一）行业竞争及市场需求情况

阿法硅主要从事仪表、中控屏、控制器及其他电子产品的生产与销售，系汽车、电动两轮车电子行业。

1、汽车电子行业

（1）全球市场

全球汽车电子市场保持稳步增长态势。数据显示，2025 年全球汽车电子市场规模约为 3,157.7 亿美元，预计 2026 年将达到 3,423.7 亿美元，年复合增长

率（CAGR）为 8.4%。预计到 2030 年，全球市场规模将进一步增长至 4,759.7 亿美元，CAGR 提升至 8.6%。

增长的主要驱动因素包括：自动驾驶技术发展、联网汽车普及、电动汽车渗透率提高、软件定义车辆架构的兴起等。

（2）中国市场

中国汽车电子市场在电动化、智能化双轮驱动下保持快速增长。2024 年中国汽车电子市场规模约为 1.22 万亿元，较上年增长 10.95%；2025 年市场规模约为 1.31 万亿元。预计 2026 年市场规模将达到 1.42 万亿元。

从细分市场结构来看，动力控制系统与底盘安全控制系统是中国汽车电子市场的两大核心领域，合计占比超过 55%。具体分布为：动力控制系统占比 28.7%，底盘与安全控制系统占比 26.7%，车身电子占比 22.8%，车载电子占比 21.8%。

2、电动两轮车电子行业

中国电动两轮车市场已正式告别规模红利期，迈入以“合规化、品质化、智能化”为核心的高质量发展阶段。截至 2025 年底，全国电动自行车社会保有量突破 4 亿辆，到 2026 年 6 月进一步攀升至 4.5 亿辆。目前 80%以上的市场需求来自以旧换新，意味着市场已从增量扩张全面转入存量置换阶段。

与此同时，海外市场正成为新的增长蓝海。2025 年电动两轮车全年出口量超 2670 万辆，出口额达 68.29 亿美元。2026 年一季度出口额达 42 亿美元，同比增长 68.2%，专家预测 2026 年全年出口额将突破百亿美元。

3、行业具有的风险和特点：

（1）汽车电子行业竞争较为激烈，国际及国内大型汽车零部件企业具备资金、技术、客户资源和规模优势；

（2）整车厂通常对供应商提出年度降价要求，产品价格存在持续下降压力；

（3）行业具有较高的客户认证、技术、资金及人才壁垒；

（4）阿法硅客户集中度较高，收入受主要客户车型销量、排产计划和项目切换影响较大；

(5) 新项目从定点、开发、验证至量产需要一定周期，订单转化和量产进度存在不确定性。

本期期末预测已经考虑上述行业竞争、价格下降、客户集中及项目量产风险，结合客户、行业、市场情况预测企业未来财务数据。

(二) 未计提商誉减值准备的依据

根据企业会计准则，商誉是否减值应比较包含商誉资产组的账面价值与可收回金额，而不能仅以被收购企业单一年度是否亏损作为判断依据。

本次商誉减值测试中：

(1) 包含全部商誉，包括公司账面确认的商誉 2,548.20 万元和归属于少数股东但未在合并报表确认的商誉 2,448.27 万元，资产组账面价值合计为 8,003.86 万元；

(2) 预测期收入较收购时点预测大幅下调，稳定期收入下调 37.29%；

(3) 预测期前两年资产组自由现金流分别为-2,900.41 万元和-569.27 万元；

(4) 稳定期增长率为 0.00%，未假设永续增长；

(5) 采用 12.00% 的税前折现率，并考虑 2.00% 的企业特定风险调整；

(6) 未将公司与阿法硅之间尚不能可靠计量的协同效应纳入现金流；

(7) 购买日后新增且可独立识别的消费电子业务已从资产组及预测现金流中剔除。

按上述假设测算，阿法硅商誉所在资产组可收回金额为 8,160.00 万元，相较于包含商誉资产组账面价值 8,003.86 万元高出 156.14 万元，增值率为 1.95%。因此，按照本次减值测试结果，阿法硅不存在通过调高收入、毛利率、稳定期增长率或调低折现率等方式规避计提商誉减值准备的情形。威帝股份未计提商誉减值准备符合企业会计准则的规定。

会计师和评估师核查程序和核查意见：

一、会计师主要核查程序：

1、访谈了阿法硅的管理层，了解阿法硅 2025 年度实际业绩不达前期收购评估预期的原因及合理性，获取管理层针对 2025 年度实际业绩不达预期的应对措施并分析和讨论其可行性；访谈了阿法硅主要客户奇瑞汽车，了解和证实

其 2025 年度发生的组织架构调整和车型调整对阿法硅的影响，询问相关影响因素是否消失，询问其 2026 年度对阿法硅的采购计划；查询阿法硅主供车型的公开信息数据，印证访谈内容；

2、就商誉资产组的划分与评估师进行沟通，复核公司对资产组的划分，评估资产组能否独立产生现金流，是否与商誉初始确认时的逻辑一致并核实资产组划分是否与前期保持一致；比较收购时点与商誉减值评估的关键参数指标是否存在重大差异并评价其合理性，针对存在较大差异的指标逐个与公司、评估师进行讨论；

3、复核公司的盈利预测关键假设与历史数据、行业趋势、宏观经济的一致性；计算和复核历史量纲与订单的转化率，取得本期预测依据的客户量纲等基础资料，复核历史转化率是否与本次预测的转化率存在重大差异；查阅中汽协网站等公开行业数据，分析行业预测是否与公司预测趋势一致；分析宏观经济情况及如市场利率等变动趋势是否与公司预测指标变动趋势一致。

4、获取客户合同、客户产销量量纲、在手订单、市场研究报告等支持性文件，分析阿法硅未来是否有足够的订单支撑，相关的不利因素是否已消除；

5、针对公司历史主要客户奇瑞汽车、正在开拓的主要客户台铃、本铃等公司进行实地走访，了解客户未来向阿法硅的采购安排或合作进展，分析未来合作的可持续性；

6、评价评估师的独立性、专业资质和行业经验，包括了解评估师的资质、历史项目经验等基本情况，了解评估师的评估计划和方案，与评估师进行多次沟通会谈，确保评估师具备专业胜任能力；

7、与评估师进行沟通，就其针对资产组的划分、评估方法的选择、关键参数的选取方法、共同核查的主要程序等达成一致，并共同推进核查程序的开展；

8、复核评估师的评估报告，详细检查评估方法、参数选取、计算过程，并对收入增长预测执行了新老客户现场访谈、订单量纲核查、定点函核查等程序，询问评估师关于折现率的确定方法并与现行市场利率及历史折现率进行对比分析，对永续增长率与行业增长率进行对比分析公司采取的参数是否符合市场行情，针对本次评估占用的营运资金下降情况了解和分析了营运资金占用下

降的原因包括收入本身增长水平的下降、客户回款周期的大幅缩短导致应收账款周转率大幅增长等使得营运资金占用大幅下降，我们计算和复核了营运资金占用增加，公司的计算方法符合惯例及评估行业指导意见。

二、评估机构主要核查程序：

1、调取 2024 年收购协议、购买日商誉分摊底稿，并对阿法硅的业务模式、收入构成以及相关的财务处理流程，并对近年的主要财务数据进行梳理和分析，确保历史年度收入、成本及利润的真实性和可参考性；

2、核实购买日与 2025 年末资产组构成，未纳入商誉减值测试范围 MIFI 消费电子业务现金流可单独识别，已完整从资产组及预测现金流中剔除；

3、了解阿法硅 2025 年度实际业绩不达前期收购评估预期的原因；

4、对阿法硅客户合同、客户产销量量纲以及在手订单资料进行了收集、核查，验证阿法硅提供的财务信息与实际情况是否相符，盈利预测依据是否充分；

5、与阿法硅管理层及相关员工进行深入交流，通过内部访谈来获知阿法硅经营过程中可能存在的风险情况；

6、核查商誉减值测试的方法、假设、数据、过程是否合理、谨慎并与并购时点的主要参数和指标进行核对，分析差异原因及合理性；

7、与上市公司、年审会计师三方确认资产组边界，不存在扩大资产组范围、纳入新增独立业务调节可收回金额行为。

三、核查意见：

经核查，会计师、评估机构认为：

1、本期期末预测数据与收购时点预测存在一定差异，相关调整主要基于 2025 年度实际经营数据、最新客户滚动计划、项目定点、产品价格下降趋势及成本费用水平，调整依据具有合理性和充分的依据；

2、本期期末营业收入预测较收购时点明显下调，稳定期增长率为 0.00%，采用 12.00%的税前折现率，相关参数未显示存在向提高可收回金额方向进行不合理调整的情形；

3、公司在购买日及 2025 年末均将商誉分摊至阿法硅汽车电子主营业务相关的长期经营性资产组，资产组划分考虑了现金流独立性、管理方式及经营决策方式，资产组划分依据合理且前后一致；

4、购买日后新增的消费电子业务能够单独识别，且购买日不存在该项业务，将其从商誉所在资产组及预测现金流中剔除符合商誉应自购买日起分摊至受益资产组的原则；不存在将购买日后新增且独立的资产组不当纳入商誉减值测试范围的情形；

5、在评估假设成立、企业提供资料真实完整且经营计划能够实现的前提下，采用预计未来现金流量现值法确定的阿法硅商誉所在资产组可收回金额为 8,160.00 万元，高于包含全部商誉的资产组账面价值 8,003.86 万元。公司本期未计提商誉减值准备具有合理依据，不存在通过调节关键假设或参数规避商誉减值计提的情形。

问题 3、关于分季度业绩。年报显示，公司 2025 年一至四季度营业收入分别为 3,815.92 万元、3,579.48 万元、3,636.55 万元、8,304.86 万元，四季度营收占比达 42.95%。关注到，公司 2026 年一季度实现营业收入 3,127.79 万元，较 2025 年四季度营收大幅下滑。从盈利情况来看，各季度毛利率分别为 15.18%、17.66%、18.62%、14.18%，毛利率明显下滑，2026 年一季度进一步降至 13.14%，2025 年前三季度累计实现扣非净利润 23.48 万元，四季度实现扣非净利润 348.39 万元，各季度扣非净利润差异较大。

请公司：（1）逐季度补充披露各业务板块的营业收入、成本及毛利率情况；（2）逐季度补充披露对各业务板块前五大客户的具体销售明细，包括但不限于交易对象、交易内容、数量、单价、金额、合作期限、信用政策、关联关系及期后回款等情况；（3）结合销售结构、成本费用结构、定价策略等因素，说明四季度扣非净利润远高于前三季度的具体原因；（4）结合合同签订、订单下达、货物交付、收入确认等时间节点，说明四季度营收大幅增长但一季度环比回落的原因及合理性，是否存在突击确认收入和利润的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、逐季度补充披露各业务板块的营业收入、成本及毛利率情况；

项目	一季度				二季度			
	商用车板块	乘用车板块	小计	占比	商用车板块	乘用车板块	小计	占比
营业收入	1,340.72	2,475.20	3,815.92	19.73%	1,694.11	1,885.37	3,579.48	18.51%
营业成本	953.16	2,283.58	3,236.74	19.89%	1,231.22	1,716.01	2,947.23	18.11%
毛利率	28.91%	7.74%	15.18%	-	27.32%	8.98%	17.66%	-

项目	三季度				四季度			
	商用车板块	乘用车板块	小计	占比	商用车板块	乘用车板块	小计	占比
营业收入	1,290.51	2,346.04	3,636.55	18.81%	1,599.59	6,705.27	8,304.86	42.95%
营业成本	960.64	1,998.84	2,959.48	18.19%	1,257.32	5,869.73	7,127.05	43.80%
毛利率	25.56%	14.80%	18.62%	-	21.40%	12.46%	14.18%	-

公司四季度的收入金额较高，主要原因是子公司阿法硅前三季度发货5,567.03万元，取得结算单并确认收入2,872.47万元，部分前期发货的产品收入在四季度收到客户确认的结算单后确认收入所致。乘用车板块二季度收入下降主要受阿法硅主供车型停产所致，具体情况如下：

项目	2025年一季度	2025年二季度	2025年三季度	2025年四季度
订单获取	1,584.49	1,227.85	4,959.46	2,223.42
货物交付	1,603.00	1,100.32	2,863.72	3,191.40
收入确认	1,479.00	562.73	830.74	4,929.68

四季度商用车板块毛利率下降主要原因是公司按惯例在年末与客户对账、库存盘点确认三包服务费用136.62万元，其中在四季度确认128.23万元，剔除三包服务费影响，四季度商用车板块毛利率为29.41%，与前三季度毛利率基本持平。乘用车毛利率下降主要是阿法硅毛利率较低的中控屏第四季度销售占比约58%，毛利率较低的产品销售占比提高所致。

下半年乘用车板块毛利率变化原因：

1、一种新产品由于生产工艺的原因，在上半年投产后出现亏损，从7月份开始不再接受该产品订单。该产品上半年毛利润-58.09万元。

2、受租赁生产厂房租金和租赁面积调整影响，下半年厂房使用权资产折旧金额较上半年减少149.86万元。

3、下半年产值提升摊薄了生产成本，所以毛利率有所提升。

综上，乘用车板块下半年产品毛利率较上半年有提升。

二、逐季度补充披露对各业务板块前五大客户的具体销售明细，包括但不限于交易对象、交易内容、数量、单价、金额、合作期限、信用政策、关联关系及期后回款等情况；

1、各业务板块前五大客户、交易内容、数量、金额

公司	序号	交易对象（公司名称）	交易内容	一季度		二季度		三季度		四季度		2025 年合计
				数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	数量（万件）	金额（万元）	
商用车配套产品	1	客户一	总线及控制器	0.94	615.02	1.42	738.25	0.88	450.35	1.07	543.68	2,347.31
			其他	0.96	33.34	1.50	50.24	1.08	40.44	2.36	64.60	188.64
	2	客户二	总线及控制器		1.09	0.34	387.55	0.43	439.34	0.08	37.33	865.30
	3	客户三	总线及控制器	0.31	227.66	0.2	157.9	0.23	172.45	0.22	210.89	768.90
			其他								1.66	1.66
	4	客户四	总线及控制器	0.06	36.15	0.1	86.75	0.09	70.32	0.1	71.58	264.80
			其他				0.02					0.02
	5	客户五	总线及控制器	0.1	83.84	0.03	23.28	0.04	26.04	0.13	102.19	235.35
			其他	0.03	2.11	0.01	0.86	0.01	0.49	0.03	2.57	6.04
乘用车配套产品	1	客户六	中控屏及控制器	5.47	1,496.88	1.7	575.02	1.94	894.95	10.82	4,835.06	7,801.92
			其他	0.01	0.22							0.22
	2	客户七	光导注塑件	219.13	935.16	264.75	1,301.95	370.91	1,288.00	334.42	1,405.59	4,930.72
			其他	0.62	3.72	2.54	15.24	5	75.57		3.25	97.77
	3	客户八	贴屏线及技术服务								285.00	285.00
	4	客户九	边角料	1.09	6.06	2.58	14.11	2.1	14.72	3.01	21.04	55.93
			连接器	0.34	1.29	0.84	2.57	0.64	2.7	1.1	3.75	10.31
	5	客户十（注1）	集成电路	0.1	2.46	0.41	5.54	0.51	11.35	0.51	9.87	29.21
			其他	0.47	0.62	2.4	1.67	1.64	2.05	1.98	2.26	6.61

商用车配套产品变动情况：

- （1）单价变动主要受产品结构变化影响。
- （2）客户一受下半年简配版产品价格低，销售比重增加，影响下半年产品收入较上半年减少。
- （3）客户二和客户五受出口订单影响，订单在个别季度较集中。

(4) 客户三受公交系统招投标进度影响，四季度收入较高。

2、各业务板块前五大客户合作期限、信用政策、关联关系及期后回款等情况

公司	客户	合作期限	信用政策	关联关系	截至 2026 年 6 月 10 日回款金额	回款比例
商用车配套产品	客户一	2000 年至今	信用周期为 2 -5 个月	非关联方	2,794.63	97.25%
	客户二	2006 年至今	信用周期为 2 个月	非关联方	977.79	100%
	客户三	2008 年至今	信用周期为 2 个月	非关联方	870.74	100%
	客户四	2006 年至今	信用周期为 4 个月	非关联方	270.05	90.24%
	客户五	2006 年至今	信用周期为 1 个月	非关联方	250.40	91.80%
乘用车配套产品	客户六	2019 年至今	信用周期为 1-3 个月	关联方	8,816.42	100%
	客户七	2025 年至今	信用周期为 3 个月	非关联方	5,682.19	100%
	客户八	2025 年至今	信用周期为 1 个月	非关联方	322.05	100%
	客户九	2025 年至今	信用周期为 1 个月	非关联方	63.20	100%
	客户十	2024 年至今	信用周期为 3 个月	非关联方	418.06	100%

注 1：客户十收入为净额法确认的收入。

浙江威帝与客户七为市场化自主购销合作模式，双方于 2024 年 12 月 27 日签订合作合同，公司主要向客户七销售自产光导注塑件，采用以销定产模式，具体交易模式为：客户七通过供应商平台下达月度订单，公司按照订单数量组织自主生产并发货，依照订单数量进行交付。合作双方权责清晰，浙江威帝作为产品供应商，系业务主要责任人，公司独立完成采购、生产和销售流程，承担生产经营及对客户七承担商品质量，交付时效、退货处理及售后服务等责任。公司于商品发出，客户完成签收进行确认收入。浙江威帝与客户七的合作属于市场化独立购销业务，非受托/来料加工。浙江威帝自主经营，自担风险，享有经营收益，符合会计准则主要责任人认定，交易公允，流程规范，风险与收益匹配，具备商业合理性。

三、结合销售结构、成本费用结构、定价策略等因素，说明四季度扣非净利润远高于前三季度的具体原因；

公司各季度收入、成本费用、净利润、扣非后净利润如下：

分产品	项目	2025 年金额	一季度	二季度	三季度	四季度
乘用车配套产品	营业收入	13,411.88	2,475.20	1,885.37	2,346.04	6,705.27
	营业成本	11,868.16	2,283.58	1,716.01	1,998.84	5,869.73
	期间费用	953.24	160.50	307.90	251.47	233.37
	净利润	336.85	15.13	-83.19	59.50	345.41
	归母扣非后净利润	500.74	30.02	-14.02	119.16	365.58
商用车配套产品	营业收入	5,924.93	1,340.72	1,694.11	1,290.51	1,599.59
	营业成本	4,402.34	953.16	1,231.22	960.64	1,257.32
	期间费用	1,696.77	364.90	451.01	526.32	354.54
	净利润	-79.41	49.94	-13.55	-105.49	-10.31
	归母扣非后净利润	-128.87	5.65	4.08	-121.40	-17.20

公司各季度期间费用以固定费用为主，各季度的业务开展无重大变化，故费用基本保持稳定，扣非后净利润波动主要系结算时间差异导致的收入变动，致使第四季度毛利大幅增加引起。营业收入的变动主要是子公司阿法硅前三季度发货因客户组织架构调整在第四季度完成结算，第四季度收入大幅增加扭亏为盈，导致扣非后的净利润增加。

四、结合合同签订、订单下达、货物交付、收入确认等时间节点，说明四季度营收大幅增长但一季度环比回落的原因及合理性，是否存在突击确认收入和利润的情形。

（一）四季度营收大幅增长但一季度环比回落的原因

1、公司各主体的分季度营业收入实现情况

项目	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度	2026 年一季度
商用车配套产品	1,340.72	1,694.11	1,290.51	1,599.59	896.58
乘用车配套产品	2,475.20	1,885.37	2,346.04	6,705.27	2,231.21
合计	3,815.92	3,579.48	3,636.55	8,304.86	3,127.79

如上表所示，公司第二季度乘用车配套产品营业收入减少是阿法硅主供车型停产影响。四季度营收大幅增长主要是乘用车前期发货在第四季度结算所致。

威帝股份商用车产品第三季度收入下滑主要受大中型公路客车市场萎缩，小型公路客车市场增加的影响，而公司的主要目标市场是大中型客车，其相关公路客车需求减少。第四季度订单收入主要来源于前期在手订单的集中交付，

故当期收入仍维持在较高水平，进入2026年一季度，相较于2025年及以前的购置税免税优惠，2026年起新能源汽车减半征收车购税，同时新能源国家补助也进一步退坡，将部分2026年度需求提前在2025年末释放，此外因2026年度补贴政策细则尚未明朗，消费者观望态度明显，主机厂采购意愿持续偏低，新签订单及交付量同步走低，收入随之回落。此外商用车受国际战争局势的影响，2026年一季度主机厂的出口订单延后；再叠加2026年公交招标时间较往年推迟，公司订单交付时间在二季度，因此影响2026年一季度收入减少。

乘用车产品中浙江威帝乘用车产品前期处于开拓阶段，后续稳步提高，进入2026年一季度，受消费者对2026年度新能源补贴政策的观望影响，2026年一季度汽车行业整体下行较大。

阿法硅前三季度发货因客户组织架构调整未能及时结算，在第四季度完成结算，导致公司乘用车配件产品第四季度收入大幅增加。

2、子公司阿法硅销售情况

阿法硅每年与主要客户奇瑞集团签订年度框架采购合同，具体订单根据奇瑞集团的生产进度随时下单。阿法硅2025年度及2026年一季度订单获取、货物交付、收入确认情况如下：

项目	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度	2026 年一季度
订单获取	1,584.49	1,227.85	4,959.46	2,223.42	1,587.11
货物交付	1,603.00	1,100.32	2,863.72	3,191.40	1,451.53
收入确认	1,479.00	562.73	830.74	4,929.68	1,281.45

注：以上数据系阿法硅与奇瑞集团的订单、货物交付及收入确认金额，金额为不含税金额。

奇瑞集团在阿法硅销售占比90%以上，阿法硅的销售主要受奇瑞集团影响。

从订单角度来看，阿法硅2025年下半年销售订单较上半年大幅增长，主要原因为：①“金九银十”汽车行业惯例，整车厂第三季度、第四季度产量、销量提升；②客户上半年内部组织架构调整，阿法硅配套一款车型2025年一季度生产量明显下降，二季度趋停，8月换牌更名重新上市，换牌、产品线变更对2025年上半年订单量影响较大。

从货物交付来看，阿法硅2025年第三季度承接大量订单后根据客户的需求安排生产和发货，故第三、第四季度的发货量大幅提高。

从收入确认来看，奇瑞集团每月会向阿法硅提供未来一段期间的预计装车滚动计划，作为阿法硅原材料采购、生产和发货计划的参考，阿法硅依据奇瑞集团提供的预计采购需求预留一周左右的安全库存，阿法硅根据奇瑞集团每天下发的实时看板送货。正常情况下，奇瑞根据其实际生产情况领用公司产品，每月月初阿法硅根据奇瑞供应商管理平台导出的对账单、结算单等领用资料（即上个月的消耗确认）进行结算。但2025年度因奇瑞内部组织调整，阿法硅主要供货车型前三季度订单量受限，前三季度发出产品也未收到奇瑞确认的结算，双方于第四季度完成结算并确认收入，导致2025年第四季度的收入高。该事项属于特定的突发现象，2024年度未出现该情形，总体收入稳定，但仍符合汽车行业惯例四季度的收入总体占比略高。

（二）可比公司情况

1、商用车市场可比公司情况

可比公司各季度收入情况如下：

公司名称	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度	2026 年一季度
松芝股份（股票代码 002454）	121,303.21	127,990.16	137,651.99	175,818.70	119,540.22
通达电气（股票代码 603390）	18,489.61	23,645.36	25,074.20	34,134.39	20,944.46
天迈科技（股票代码 300807）	3,146.35	3,491.77	2,130.50	7,249.13	1,584.11
平均值	47,646.39	51,709.10	54,952.23	72,400.74	47,356.27
可比公司各季度占比	21.02	22.81	24.24	31.93	-34.59
威帝股份-商用车配套产品	1,340.72	1,694.11	1,290.51	1,599.59	896.58
威帝股份-商用车配套产品各季度占比	22.63	28.59	21.78	27	-43.95

注：2026年一季度“可比公司各季度占比”及“威帝股份-商用车配套产品各季度占比”两个指标为2026年一季度与2025年四季度的增减变动比。

公司的产品主要配套大中型客车，大中型客车的主要应用场景是公路客运、城市公交、校车、出口车。主要需求来自国内城市公交，采购周期经过财政拨款、招投标等环节，一般集中在下半年，具有较明显的季节特征，该变动趋势与同行业整体销售走势基本一致，属于行业惯例。

2、乘用车市场可比公司情况

可比公司各季度收入情况如下

公司名称	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度	2026 年一季度
德赛西威（股票代码 002920）	679,196.25	785,226.37	769,232.51	1,022,062.70	649,518.23
均胜电子（股票代码 600699）	1,457,596.74	1,577,110.53	1,549,741.76	1,533,819.85	1,381,523.09
新泉股份（股票代码 603179）	351,892.42	394,025.37	395,415.62	411,098.75	363,912.26
平均值	829,561.80	918,787.42	904,796.63	988,993.77	798,317.86
可比公司各季度占比	22.78	25.23	24.84	27.15	-19.28

威帝股份-乘用车配套产品	2,475.20	1,885.37	2,346.04	6,705.27	2,231.21
威帝股份-乘用车配套产品各季度占比	18.46	14.06	17.49	49.99	-66.72

注：2026年一季度“可比公司各季度占比”及“威帝股份-乘用车配套产品各季度占比”两个指标为2026年一季度与2025年四季度的增减变动比。

公司乘用车配套产品季度波动均存在第四季度增长而2026年一季度大幅回落的情况，与同行业变动趋势一致。汽车零部件的产销通常与整车厂的排产计划高度同步。一般来说，第三季度和第四季度因国内“金九银十”消费旺季及车企年终冲量，迎来需求高峰期，整车厂商相应提升三、四季度产量，并带动汽车零部件采购同步增长。而2026年第一季度受春节假期影响，整车厂放假天数较长，叠加消费者对2026年新能源汽车补贴政策的观望，2026年一季度汽车市场整体下行较多。对比同行业公司，公司2026年一季度回落幅度更大，主要是子公司阿法硅受客户内部组织调整影响，2025年第四季度实际结算的收入较高所致，剔除此因素影响，公司2026年第一季度的营业收入受市场影响正常回落。

综上所述，公司四季度营业收入大幅增长主要是受到了子公司阿法硅结算时点的影响，剔除此因素，公司的收入变动与行业取数保持一致，不存在突击确认收入的情况。

会计师核查程序和核查意见：

一、主要核查程序：

1、通过查阅相关文件、执行穿行测试等方式，了解威帝股份具体业务流程及内部控制制度，对销售与收款业务流程的风险进行评估，对销售与收款业务流程相关的内部控制运行的有效性进行了测试；

2、获取威帝股份与客户签订的销售合同，对合同关键条款进行核实；

3、对确认的销售收入毛利率进行分析，与历史和同行业进行对比，结合威帝股份实际经营情况，判断毛利率的合理性，以证实收入的真实性；

4、对威帝股份的主要客户进行函证，询证威帝股份与客户的交易金额及往来账项情况；

5、通过查询工商信息等确认客户与威帝股份是否存在关联关系；

6、根据风险评估和内部控制测试结果，结合收入确认原则，以销售明细账为起点，选取样本，检查销售合同、客户结算对账单（或签收单、验收单、出口报关单、提单）、销售发票、出库单、销售收款等支持性文件进行细节测

试，以证实销售收入确认的真实性、准确性；

7、检查客户回款记录，以证实收入的真实性；

8、对重大关联交易的合理性、真实性、交易价格公允性进行查验；

9、执行截止性测试，将资产负债表日前后确认的产品销售收入与交易中的销售合同、销货单、销售发票、验收单等支持性文件进行核对，以确认销售收入是否在正确的期间确认。

10、针对重大客户进行走访确认销售真实性。

11、比较本期各季度收入、2026年第一季度收入波动情况，分析其变动趋势是否正常，是否符合季节性、周期性的经营规律。

二、核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司第四季度扣非后净利润高于前三季度主要乘用车四季度收入增长所致；

2、公司第四季度营收大幅增长但一季度环比回落的主要系阿法硅因客户车型调整第三季度发货未能及时结算，不存在突击确认收入和利润的情形。

问题 4、关于期间费用。年报显示，本期公司发生销售费用 511.17 万元，占营收的比重为 2.64%，同比下降 3.71 个百分点，其中 2025 年四季度销售费用占营收的比重仅 1.45%，系全年最低，2026 年一季度回升至 4.29%，季度间波动较大。

请公司结合各季度业务开展及可比公司等情况，说明四季度销售费用率大幅下滑且季度间波动较大的原因及合理性，是否存在关联方代垫或跨期归集成本费用情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、公司合并范围内销售费用波动情况

公司各季度销售费用占营业收入比例情况如下：

主体	项目	2025 年 1 季度	2025 年 2 季度	2025 年 3 季度	2025 年 4 季度	合计	2026 年 1 季度
商用车 配套产 品	销售费用	102.11	103.22	119.54	102.96	427.82	99.19
	营业收入	1,340.72	1,694.11	1,290.51	1,599.59	5,924.93	896.58
	占 比	7.62%	6.09%	9.26%	6.44%	7.22%	11.06%

乘用车 配套产 品	销售费用	22.04	14.47	29.07	17.76	83.35	34.84
	营业收入	2,475.20	1,885.37	2,346.04	6,705.27	13,411.88	2,231.21
	占 比	0.89%	0.77%	1.24%	0.26%	0.62%	1.56%
合计	销售费用	124.15	117.69	148.61	120.72	511.17	134.03
	营业收入	3,815.92	3,579.48	3,636.55	8,304.86	19,336.81	3,127.79
	占 比	3.25%	3.29%	4.09%	1.45%	2.64%	4.29%

如上表所示，公司的销售费用各季度波动不大，主要原因是销售费用中固定销售费用（主要包含职工薪酬、折旧摊销费用、短期租赁费）2025 年发生金额为 397.05 万元，占销售费用总额的 77.67%，占比较高。具体至各业务主体，销售费用主要发生于威帝股份，各季度金额较为均衡，阿法硅和浙江威帝客户较为单一，发生的销售费用很少。所以各季度的销售费用金额变化不大，销售费用率变动主要是由各季度收入波动引起的。四季度受阿法硅的收入结算影响，营业收入较高，销售费用率降低。

二、可比公司情况

可比公司各季度销售费用占营业收入比例

主体	项目	2025 年 1 季度	2025 年 2 季度	2025 年 3 季度	2025 年 4 季度	2026 年 1 季度
松芝股份 (002454)	销售费用	2,761.50	3,976.97	4,341.60	4,841.51	3,336.96
	营业收入	121,303.21	127,990.16	137,651.99	175,818.70	119,540.22
	占比	2.28%	3.11%	3.15%	2.75%	2.79%
通达电气 (603390)	销售费用	1,133.72	1,501.78	1,390.50	2,408.11	1,236.58
	营业收入	18,489.61	23,645.36	25,074.20	34,134.39	20,944.46
	占比	6.13%	6.35%	5.55%	7.05%	5.90%
天迈科技 (股票代码 300807)	销售费用	331.56	286.92	299.66	588.35	368.41
	营业收入	3,146.35	3,491.77	2,130.50	7,249.13	1,584.11
	占比	10.54%	8.22%	14.07%	8.12%	23.26%
商用车均值		6.32%	5.89%	7.59%	5.97%	10.65%
威帝股份- 商用车配套 产品		7.62%	6.09%	9.26%	6.44%	11.06%
德赛西威 (股票代码 002920)	销售费用	7,079.50	9,855.30	8,502.36	1,365.36	6,287.21
	营业收入	679,196.25	785,226.37	769,232.51	1,022,062.70	649,518.23
	占比	1.04%	1.26%	1.11%	0.13%	0.97%
均胜电子 (股票代码 600699)	销售费用	20,049.54	21,161.55	19,906.18	20,336.28	12,790.73
	营业收入	1,457,596.74	1,577,110.53	1,549,741.76	1,533,819.85	1,381,523.09
	占比	1.38%	1.34%	1.28%	1.33%	0.93%
新泉股份 (股票代码 603179)	销售费用	2,261.20	2,461.82	2,556.56	2,675.20	2,592.86
	营业收入	351,892.42	394,025.37	395,415.62	411,098.75	363,912.26
	占比	0.64%	0.62%	0.65%	0.65%	0.71%
乘用车均值		1.02%	1.07%	1.01%	0.70%	0.87%
威帝股份- 乘用车配套 产品		0.89%	0.77%	1.24%	0.26%	1.56%

总体来看，本公司与可比公司销售费用率均呈现 2025 年第四季度占比较低而 2026 年占比提高较多的情况；同行业可比公司中，商用车销售费用率和乘用车销售费用率均与公司不存在重大差异。

会计师核查程序和核查意见：

一、主要核查程序：

1、了解并评估与销售费用相关的内部控制，了解和测试管理层关于费用申请、付款审批等方面设计和执行有效性；

2、取得公司 2025 年度及 2026 年一季度各月销售费用明细账，按费用性质（职工薪酬、差旅费等）进行结构性分析，识别费用率季度间波动的具体构成及驱动因素；

3、抽查本期发生额较大的销售费用，追查至合同、发票、银行回单等，核查费用是否记录于恰当的会计期间。

4、执行同行业可比公司对比分析，计算并比较其 2025 年各季度销售费用率及年度间波动趋势，识别差异并评估公司费用率波动的行业合理性。

5、执行费用截止性测试。

二、核查意见：

经核查，我们认为：

公司各季度销售费用季度波动不大，销售费用率变动主要是收入波动引起。不存在关联方代垫或跨期归集成本费用的情形。

问题 5、关于存货跌价。年报显示，截至 2025 年底，公司存货账面余额为 1.17 亿元，存货跌价准备余额 0.15 亿元，跌价计提比例为 12.69%，其中，库存商品的跌价计提比例为 23.08%，同比下降 9.40 个百分点。关注到，本期公司销售毛利率为 15.86%，同比下降 10.71 个百分点。

请公司：（1）分主体补充披露存货的账面余额、跌价准备余额，以及本期跌价准备的计提、转回或转销的具体情况，结合阿法硅业务模式、存货构成及库龄结构，说明阿法硅的跌价计提比例是否与前期存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；（2）结合各类产品的期末在手订单、市场销售价格、预计销售税费，分产品类型披露可变现净值的具体测算过程，结合报告期内毛利率显著下滑等情况，说明库存商品跌价计提比例下降的原因及合理性，跌价

准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、分主体补充披露存货的账面余额、跌价准备余额，以及本期跌价准备的计提、转回或转销的具体情况；

1、2025 年末存货账面余额、存货跌价准备余额情况如下：

项目	威帝股份		阿法硅		浙江威帝	
	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备
原材料	4,095.70	321.55	1,331.58	24.54	114.98	
在产品	52.51		167.58			
库存商品	1,252.71	677.05	2,137.51	123.32	119.89	9.85
委托加工物资	0.33		537.01			
自制半成品	1,112.53	224.34	302.20	57.26	4.74	
发出商品	321.10	0.73	37.48	37.48	59.74	2.17
周转材料	4.49					
合计	6,839.37	1,223.67	4,513.35	242.60	299.35	12.02

2、本期跌价准备的计提、转回或转销情况如下：

主体	项目	期初余额	本期计提	本期转回、转销	期末余额
威帝股份	原材料	282.87	46.69	8.02	321.54
	库存商品	641.19	37.09	1.23	677.05
	自制半成品	230.13	20.55	26.34	224.34
	发出商品	0.57	0.62	0.46	0.73
	小计	1,154.76	104.95	36.05	1,223.66
阿法硅	原材料		24.54		24.54
	库存商品	100.34	22.98		123.32
	自制半成品		57.26		57.26
	发出商品	37.48			37.48
	小计	137.82	104.78	-	242.60
浙江威帝	原材料				-
	库存商品		9.85		9.85
	自制半成品				-
	发出商品		2.17		2.17
	小计	-	12.02	-	12.02
合计		1,292.58	221.75	36.05	1,478.28

二、结合阿法硅业务模式、存货构成及库龄结构，说明阿法硅的跌价计提比例是否与前期存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

2025 年 12 月 31 日，阿法硅存货基本情况及跌价准备计提情况

项目	2025 年 12 月 31 日
----	------------------

	账面余额	存货跌价准备	跌价计提比例	账面价值
原材料	1,331.58	24.54	1.84%	1,307.04
在产品	167.58	-		167.58
库存商品	2,137.51	123.32	5.77%	2,014.19
委托加工物资	537.01	-		537.01
自制半成品	302.20	57.26	18.95%	244.94
发出商品	37.48	37.48	100.00%	-
合计	4,513.35	242.60	5.38%	4,270.75

2024 年 12 月 31 日，阿法硅存货基本情况及跌价准备计提情况

项目	2024 年 12 月 31 日			
	账面余额	存货跌价准备	跌价计提比例	账面价值
原材料	1,033.80	-		1,033.80
在产品	191.38	-		191.38
库存商品	1,058.23	100.34	9.48%	957.89
委托加工物资	618.79	-		618.79
自制半成品	184.00	-		184.00
发出商品	37.48	37.48	100.00%	-
合计	3,123.67	137.81	4.41%	2,985.86

阿法硅存货由原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、自制半成品、发出商品构成，其中原材料、库存商品为主要构成部分。

阿法硅采用“以销定产”的模式，根据客户订单生产，并备有一定安全库存，阿法硅存货 1 年以内库龄占比 91.51%，阿法硅存货库龄结构良好，符合其业务生产模式，阿法硅 2025 年度毛利率 7.02%，较上年 5.52%有所提高，存货减值风险总体下降。

存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	1,267.77	33.31	12.50	18.00
在产品	167.58	-	-	-
库存商品	1,946.36	45.35	139.40	6.39
委托加工物资	537.01	-	-	-
自制半成品	211.22	52.95	32.28	5.75
发出商品	-	-	37.48	-
合计	4,129.94	131.60	221.66	30.14
占比	91.51%	2.92%	4.91%	0.67%

由上述表格可见，阿法硅 2025 年整体存货跌价计提比例为 5.38%，2024 年整体存货跌价计提比例为 4.41%，2025 年较 2024 年提高 0.96%，主要是 2025 年对 112.69 万元呆滞的存货计提了全额的跌价准备，公司存货跌价准备的计提方法保持一致，跌价准备计提充分。其中，阿法硅库存商品 2025 年较 2024 年跌价计提比例下降 3.71%，主要原因是阿法硅 2025 年末库存商品余额因生产备

货较 2024 年存在较大增长，库存商品跌价准备余额增长幅度低于库存商品余额增长幅度，库存商品跌价计提比例下降。

三、结合各类产品的期末在手订单、市场销售价格、预计销售税费，分产品类型披露可变现净值的具体测算过程；

（一）分产品类型披露可变现净值的具体测算过程

公司各产品类型的可变现净值计算方法如下：

1、全额计提跌价准备

（1）由于已改进、被淘汰及无后续订单的配套产品存在跌价风险，公司对产品改型升级而跌价的库存商品全额计提存货跌价准备。

（2）公司在研发过程中，部分自制的研发试制件并没有最终市场，公司对此部分库存商品全额计提了存货跌价准备。

（3）老化变质的库存商品，影响产品可靠性，全额计提跌价准备。

（4）外购原材料有质量问题，影响到产成品的质量，公司对此部分库存商品全额计提了跌价准备。

（5）对无法使用的售后件全额计提跌价准备。

2、可变现净值测算计提跌价准备

公司存货采用成本与可变现净值孰低的方法进行计量，对直接用于出售的存货以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对尚需加工生产的存货，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

库存商品的具体测算过程如下：

主体	产品大类	期末余额	其中：呆滞品	其中：非呆滞品	预计售价	预计税费	可变现	跌价准备
商用车配套产品	7 寸屏彩色液晶仪表	660.94	361.36	<u>299.58</u>	475.60	46.28	439.36	0.17
	全液晶仪表	101.14	33.10	68.04	108.33	10.54	99.67	
	非彩色液晶仪表	53.34	47.37	5.97	6.44	0.63	6.96	0.01
	传感器	36.91	26.75	10.16	20.33	1.98	18.62	
	控制器	35.31	23.50	11.81	30.45	2.96	28.43	0.32
	模块类	313.73	133.54	180.19	288.62	28.08	265.89	2.19
	其他	51.34	48.74	2.6	2.93	0.29	3.09	
乘用车配套产品	光导注塑件	119.89		119.89	145.77	0.40	145.37	9.85
	控制器	403.34		403.34	417.86	5.58	412.28	19.63
	模具	67.99	67.99					
	显示屏	8.92	8.92					
	仪表	457.28		457.28	521.52	6.97	514.56	3.92

	中控屏	1,187.66		1187.66	1,242.47	16.60	1,225.86	10.55
	主机	12.32	12.32					
	合计	3,510.11	763.58	2746.53	3,260.33	120.30	3,160.10	46.63

公司已对期末呆滞库存商品全额计提跌价准备 763.58 万元，对非呆滞库存商品根据在手订单价格、截止日前后实际销售价格或预计价格进行减值测算。从期后销售价格看，价格略有下降，但总体仍高于存货账面成本加变现税费，库存商品不存在系统性减值风险，对其中存在减值的个别产品已计提存货减值准备 46.63 万元。从在手订单看威帝股份与国内大型客车厂已建立长期稳定的合作方式，每年年初公司和各大客车厂签订年度框架采购合同，具体订单根据客车厂的生产进度随时下单，2025 年末在手及意向订单约有 400.99 万元，在手及意向订单售价较 2025 年售价没有明显波动。浙江威帝每月以主要客户嘉利股份的预示计划排产，2025 年末在手订单约有 251.41 万元，在手订单单价较 2025 年平均单价下降了 10%左右。阿法硅主要以月度为周期下达采购订单，在手客户 6 个月度滚动计划规模主要反映阿法硅客户的短期需求情况。一般客户从释放 6 个月滚动计划阿法硅开始按计划滚动备料，备料周期为 2-3 个月，公司以客户最近两个月的滚动计划作为在手需求量，公司组合仪表显示屏、音响主机显示屏、车辆控制器总成在 2026 年 5-11 月订单共 14.28 万套，供货情况较好。同时，公司在手的多个定点项目预计 2026 年下半年量产，截止本回复出具日，阿法硅新增三条组合仪表显示屏生产线（分别为 S59 项目，对应车型为 V23；S5D 项目，对应车型为 V27；S59D，对应车型 V25）已基本建设完毕，随着新建产线投产、定点项目逐步实现量产交付。依托原有稳定在手基本盘叠加新项目增量，2026 年公司主营业务收入将实现持续增量，对冲行业周期、单品毛利率波动带来的经营压力，进一步优化产品收入结构，提升公司整体经营稳定性与抗风险能力。综上，公司在手订单的销售价格略有下降，毛利率总体为正数，存货的减值迹象未见明显的增加。

四、结合报告期内毛利率显著下滑等情况，说明库存商品跌价计提比例下降的原因及合理性，跌价准备计提是否充分。

（一）报告期内毛利率情况

主体	本期发生额			上期发生额		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
商用车配套产品	5,908.90	4,370.99	26.03%	6,486.04	4,759.39	26.62%
乘用车配套产品	12,708.98	11,608.62	8.66%			

主营业务合计	18,617.88	15,979.62	14.17%	6,486.04	4,759.39	26.62%
其他业务收入	718.94	290.89	59.54%	37.53	30.91	17.65%
合计	19,336.81	16,270.51	15.86%	6,523.57	4,790.30	26.57%

如上表所示，公司报告期内主营业务综合毛利率较上期降低了 12.45 个百分点，主要系新增子公司产品的毛利率较低，拉低了总体毛利率水平，公司原业务板块商用车配套产品毛利率较上期下降了 0.59 个百分点，总体变化不大。本期新增乘用车业务中，子公司浙江威帝的主营业务收入毛利率为 18.05%，与同行业水平接近；子公司阿法硅 2025 年度主营业务单体毛利率为 7.02%，较 2024 年度毛利率 5.52% 有所增长，乘用车板块的毛利率均低于商用车板块毛利率，拉低了公司 2025 年度合并报表的综合毛利率。

（二）库存商品跌价计提比例下降的原因

2025 年期初期末，公司的存货跌价准备计提情况如下：

项目	期末数			期初数		
	商用车 配套产品	乘用车 配套产品	合计	商用车 配套产品	乘用车 配套产品	合计
存货余额	6,839.37	4,812.70	11,652.07	7,698.14	3,123.67	10,821.81
跌价准备	1,223.67	254.62	1,478.29	1,154.76	137.81	1,292.57
计提比例	17.89%	5.29%	12.69%	15.00%	4.41%	11.94%
其中：库存商品						
库存商品余额	1,252.71	2,257.40	3,510.11	1,224.57	1,058.23	2,282.79
跌价准备	677.05	133.17	810.22	641.19	100.34	741.52
计提比例	54.05%	5.90%	23.08%	52.36%	9.48%	32.48%

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例下降的原因主要系减值计提比例较低的乘用车产品存货占比大幅提高拉低了综合计提比例。同时阿法硅乘用车电子产品，本期计提的跌价准备比例较上期下降，子公司浙江威帝新增光导注塑件产品相关减值风险较小，计提比例较低，导致综合计提比例下降。

1、商用车配套产品

商用车配套产品存货期末的跌价准备计提比例为 17.89%，较期初跌价准备计提 15.00% 略有增长，其中库存商品期末的跌价准备计提比例为 54.05%，较期初跌价准备计提 52.36% 略有增长。

商用车配套产品 2026 年一季度的销售价格平稳，毛利率为 29.82%，与 2025 年度的 26.04% 略有上升，存货的减值风险未见明显的增加。

2、乘用车配套产品

乘用车配套产品存货期末的跌价准备计提比例为 5.29%，较期初跌价准备计提 4.41% 略有增长，其中库存商品期末的跌价准备计提比例为 5.90%，较期

初跌价准备计提 9.48%略有下降。

子公司阿法硅 1 年以内库存商品占比 91.06%，公司根据预计可变现净值计算本期跌价水平有所下降，同时因客户组织架构已调整完毕，主供车型已正式上市，导致阿法硅的收入不及预期的不利因素已消除，存货的减值风险较小。

子公司浙江威帝本期新开展光导注塑件业务，以销定产、生产周期短、周转速度快，期末库存商品余额 119.89 万元占期末库存商品余额 3.42%占比较小，2026 年第一季度销售价格略有下降，但销售价格仍明显高于成本价，存货的减值风险未见明显的增加。

（三）库存商品减值计提是否充分

1、商用车配套产品

公司商用车配套产品业务存在较多的长库龄存货，存在较大的减值风险，公司对此部分存货计提了较高比例的跌价准备，减值计提较为充分。

截至 2025 年末，公司商用车配套产品相关存货减值准备计提情况如下：

存货明细	账面余额	跌价准备	计提比例
库存商品	1,252.71	677.05	54.05%
其中：库龄 3 年以上	548.33	543.20	99.07%

如上表所示，公司针对期末库存商品跌价准备金额 677.05 万元，计提比例为 54.05%，库龄 3 年以上库存商品存货跌价准备金额 543.20 万元，计提比例为 99.07%，库存商品跌价准备计提较为充分。

（1）存货跌价准备计提的具体情况

项目	情形 1	情形 2	情形 3	情形 4	情形 5	情形 6	合计
库存商品	122.95	0.40	0.01	0.09	550.91	2.69	677.05

表中的情形包括：

①由于已改进、被淘汰及无后续订单的配套产品存在跌价风险，公司对产品改型升级而跌价的库存商品计提存货跌价准备。

②公司在研发过程中，部分自制的研发试制件并没有最终市场，公司对此部分库存商品全额计提了存货跌价准备。

③老化变质的库存商品，影响产品可靠性，全额计提跌价准备。

④外购原材料有质量问题，影响到产成品的质量，公司对此部分库存商品全额计提了跌价准备。

⑤对无法使用的售后件计提跌价准备。

⑥对可变现净值低于存货成本，就两者差额计提跌价准备。

（2）利用专家工作

公司聘请了评估机构对存货以减值为目的进行评估，并根据评估结果补提了存货跌价准备，评估结果与公司计算计提金额不存在重大偏差。

（3）可比公司

2025 年末同行业可比公司存货减值准备计提情况如下：

公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例	毛利率
松芝股份（股票代码 002454）	103,218.12	2,625.91	2.54%	17.40%
通达电气（股票代码 603390）	21,524.61	2,469.90	11.47%	29.23%
天迈科技（股票代码 300807）	7,232.72	1,580.47	21.85%	41.12%
平均值			11.96%	29.25%
威帝股份-商用车配套产品	6,839.37	1,223.67	17.89%	26.03%

如上表所示，对比以上商用车同行业可比公司，公司的商用车电子业务毛利率略低于同行业，存货跌价计提比例高于同行业可比公司，存货跌价准备计提较为充分。

2、乘用车配套产品

截至 2025 年末，公司乘用车配套产品相关存货减值准备计提情况如下：

存货明细	账面余额	跌价准备	计提比例
库存商品	2,257.40	133.17	5.90%
其中：1 年以上	191.14	89.22	46.68%

乘用车配套产品公司已对个别呆滞产品全额计提跌价，对于 1 年以上产品已计提 46.68%的跌价，公司存货跌价准备计提较为充分。

2025 年末同行业可比公司存货减值准备计提情况如下：

公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例	毛利率
德赛西威（股票代码 002920）	520,230.92	41,300.50	7.94%	19.07%
均胜电子（股票代码 600699）	1,152,131.43	83,921.68	7.28%	18.30%
新泉股份（股票代码 603179）	292,773.25	631.66	0.22%	18.00%
平均值			5.15%	18.46%
威帝股份-乘用车配套产品	2,257.40	133.17	5.90%	8.65%

与同行业相比，本公司乘用车库存商品的存货跌价准备计提与同行业相差不大。本公司乘用车产品毛利率明显低于同行业，主要原因为客户结构不同，本公司单一客户集中度显著高于同行业公司，收入规模也较小，产品议价能力

较弱，但公司毛利率扣除税费率后仍保持盈利，部分存在减值的产品公司按既定方法计算存货的可变现净值并计提了存货的跌价准备。

公司对于库存商品已按上述商用车可变现净值计算方法计算并计提了跌价准备，公司存货跌价准备计提较为充分。

综上所述，2025年末已针对存货中的呆滞品全额计提了跌价准备，针对正常流通存货按可变现净值计算并计提了跌价准备，库存商品减值准备计提充分。

会计师核查程序和核查意见：

一、主要核查程序：

我们对于存货跌价准备所实施的重要审计程序包括：

- 1、获取公司编制的存货库龄明细表并核实编制方法和编制过程，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性；
- 2、对公司存货现场监盘和勘察，并记录公司存在的呆滞、损毁和残次的存货；
- 3、评价管理层减值准备计提方法和所依据资料的合理性，并对管理层计算的减值准备进行复核和重算；
- 4、向公司管理层、业务部门了解公司存货的生产销售及对于库存存货的处置情况和未来市场预期；
- 5、抽查在手订单，结合期后销售检查，评价存货跌价准备计提的合理性；
- 6、公司聘请评估机构对存货以减值为目的进行评估，与评估师进行充分沟通，了解评估师选取的关键参数；
- 7、获取并复核评估报告测算可变现净值时采用的预计售价、销售税费率，核实其与历史实际数据的一致性及合理性。重新计算库存商品的可变现净值，与评估机构出具的评估结果进行对比。

二、核查意见：

经核查，我们认为：

- 1、公司已根据实际情况列示2025年末存货账面余额、存货跌价准备余额及2025年度存货跌价准备的计提、转回、结转情况；
- 2、阿法硅存货库龄结构良好，符合其业务生产模式，本期的跌价比例与前期不存在显著差异。

3、公司 2025 年末库存商品跌价准备计提比例下降主要系本期子公司阿法硅、浙江威帝因存货减值风险低造成计提存货跌价准备比例低所致，公司存货减值计提充分。

问题 6、关于递延所得税资产。年报显示，截至 2025 年底，公司递延所得税资产余额为 1,589.37 万元，较期初增加 583.84 万元，其中可抵扣亏损产生的可抵扣暂时性差异余额为 5,285.11 万元，较期初增加 1,373.95 万元。公司前期公告显示，截至 2024 年底，威帝股份母公司单体（以下简称威帝股份）可抵扣亏损余额为 927.76 万元，阿法硅可抵扣亏损余额为 2,983.40 万元，公司预计未来应纳税所得额大于可抵扣亏损余额，已全额确认递延所得税资产，本期威帝股份及阿法硅分别亏损 67.77 万元、20.90 万元。请公司：（1）分主体补充披露可抵扣亏损及相应确认的递延所得税资产余额、形成时间及预计到期时间，说明本期新增可抵扣亏损金额远高于威帝股份及阿法硅实际亏损金额的原因，并结合相关主体本期收入、成本、利润情况，说明是否存在净利润与业务开展情况不匹配或在不同主体之间错误归集成本费用等情形；（2）结合相关主体本期业务开展情况，说明在威帝股份及阿法硅本期亏损且业绩不及预期的情况下，本期新增确认递延所得税资产的依据是否充分、审慎，对未来应纳税所得额的预测是否审慎，是否存在高估递延所得税资产的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、分主体补充披露可抵扣亏损及相应确认的递延所得税资产余额、形成时间及预计到期时间；本题中威帝股份母公司单体（以下简称威帝股份）

公司可抵扣亏损确认的递延所得税资产情况如下：

可供弥补亏损					递延所得税资产		
产生时间	到期时间	威帝股份	阿法硅	合计	威帝股份	阿法硅	合计
2020 年	2030 年		679.71	679.71		101.96	101.96
2021 年	2031 年		1,010.17	1,010.17		151.53	151.53
2022 年	2032 年		462.47	462.47		69.37	69.37
2023 年	2033 年		548.93	548.93		82.35	82.35
2024 年	2034 年	935.00	110.53	1,045.53	140.25	16.58	156.83
2025 年	2035 年	1,023.52	514.78	1,538.30	153.53	77.22	230.75
合计		1,958.52	3,326.59	5,285.11	293.78	499.01	792.79

本公司及子公司阿法硅均为高新技术企业，根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76号）第一条规定，高新技术企业尚未弥补完的亏损最长结转年限为10年。

二、说明本期新增可抵扣亏损金额远高于威帝股份及阿法硅实际亏损金额的原因；

本期公司净利润与应纳税所得额计算情况如下：

项目	威帝股份	阿法硅	合计
净利润①	-67.77	-20.90	-88.67
所得税费用②	-125.82	-43.41	-169.23
利润总额③=①+②	-193.60	-64.31	-257.90
加：不抵扣成本费用④	35.66	2.24	37.90
暂时性差异⑤	31.88	-53.80	-21.92
研发费用加计扣除⑥	-897.46	-398.93	-1,296.39
本期可抵扣亏损金额⑦=③+④+⑤+⑥	-1,023.52	-514.78	-1,538.30
可供弥补亏损确认的递延所得税资产⑦*15%	-153.53	-77.22	-230.75

如上表所示，威帝股份及阿法硅本期新增可抵扣亏损金额远高于实际亏损金额的原因系研发费用加计扣除所致。

三、并结合相关主体本期收入、成本、利润情况，说明是否存在净利润与业务开展情况不匹配或在不同主体之间错误归集成本费用等情形；

本期公司不同主体的净利润与业务匹配情况如下：

项目	威帝股份		阿法硅	
	本期数	上期数	本期数	上期数
营业收入	5,950.98	6,523.57	8,354.56	9,653.56
营业成本	4,401.35	4,790.27	7,477.54	9,067.20
毛利率	26.04%	26.57%	10.50%	6.07%
销售费用	427.82	413.98	72.65	78.51
销售费用率	7.19%	6.35%	0.87%	0.81%
管理费用	645.81	743.00	289.38	257.68
管理费用率	10.85%	11.39%	3.46%	2.67%
研发费用	1,174.64	1,103.91	399.41	367.86
研发费用率	19.74%	16.92%	4.78%	3.81%
财务费用	-551.64	-878.81	16.21	0.10
财务费用率	-9.27%	-13.47%	0.19%	0.00%
净利润	-67.77	503.13	-20.90	-11.20
净利率	-1.14%	7.71%	-0.25%	-0.12%

1、威帝股份

本公司本期受市场调整导致营业收入有所下降，总体毛利率变动不大，成本与业务规模匹配。

销售费用本期发生额变动不大，销售费用率略有提高，与业务规模匹配。

管理费用本期略有下降，主要是上期发生了重组中介机构费用，本期未发生对应业务，管理费用与业务规模匹配。

研发费用本期发生额变动不大，研发费用率保持较高水平，与公司的生产销售模式相符，与业务规模匹配。

财务费用利息收入本期大幅下降，主要是本期利率下降所致，与公司的货币资金及市场利率水平相符。

公司本期净利润水平下降的主要原因是利率下降导致的利息收入大幅下降，其他成本费用变动不大，与业务规模匹配。

2、阿法硅

阿法硅本期受主要客户内部结构调整导致部分车型销售计划变更致使营业收入有所下降，总体毛利率有所增长主要是产品结构略有变动，成本规模与业务规模匹配。

阿法硅的客户较为集中，发生的销售费用较少，金额变动不大，与业务规模匹配。

阿法硅管理费用本期略有增长，主要是薪酬略有增长，与人员变动匹配，管理费用与业务规模匹配。

阿法硅研发费用本期略有增长，研发费用率有所增长，主要系本期车型变更，公司适当加大了研发投入，公司也获取了更多车型定点，与公司业务匹配。

阿法硅本期净利率变动不大，与业务规模匹配。

综上，公司净利润与业务开展情况匹配，不存在在不同主体之间错误归集成本费用的情况。

四、结合相关主体本期业务开展情况，说明在威帝股份及阿法硅本期亏损且业绩不及预期的情况下，本期新增确认递延所得税资产的依据是否充分、审慎，对未来应纳税所得额的预测是否审慎，是否存在高估递延所得税资产的情形。

（一）各子公司的可抵扣亏损及未来预计弥补情况

公司名称	可抵扣亏损余额	递延所得税金额	未来5年 预计应纳税所得额	未来5-10年 预计应纳税所得额
威帝股份	1,958.52	293.78	5,886.90	13,809.60

阿法硅	3,326.59	499.01	2,609.44	4,625.79
合计	5,285.11	792.79	8,496.34	18,435.39

根据公司对未来 5 年的盈利预测，威帝股份和阿法硅的盈利能力稳步提升，未来利润总额同步增长，考虑到研发费用加计扣除的影响，威帝股份和阿法硅未来 5 年预计应纳税所得额分别为 5,886.90 万元和 2,609.44 万元。

威帝股份和阿法硅均为高新技术企业，可以在亏损发生的未来 10 年内进行弥补，截止 2025 年末，可供弥补亏损到期期限均在 5 年以上，故公司认为未来存在足够的应纳税所得额弥补 2025 年末的累计未弥补亏损。

（二）威帝股份盈利预测依据

威帝股份盈利预测情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年以后
营业收入	6,926.00	10,601.00	12,704.00	14,489.00	16,260.00	16,260.00
利润总额	-39.96	1,234.04	2,107.04	2,816.04	3,547.04	3,547.04
减：研发费用加计扣除	797.55	813.80	831.35	847.60	865.15	865.15
加：纳税调整增加额	71.03	73.03	76.03	78.03	80.03	80.03
纳税调整后所得	-766.48	493.27	1,351.72	2,046.47	2,761.92	2,761.92

公司在商用汽车电子市场具有稳定的占有率，故按商用车行业预测的平均增长率预测未来营业收入增长，公司认为很可能在未来 5 年内弥补全部可供弥补亏损；此外，公司 2025 年度自主开发的乘用车业务快速增长也为未来弥补公司亏损带来更多的保障。（上述预测数据不构成公司的业绩承诺）

1、商用车电子市场长期向好

威帝股份是国内汽车电子控制产品的重要供应商，在细分市场占据了较大的市场份额，预计未来 5 年公司业务规模增长水平与市场整体增长水平保持一致，年复合增长率约为 12%，毛利率总体保持稳定，经营利润稳步增长。商用车电子产品业务短期存在市场调整，长期总体向好。

根据中研普华《2025—2030 年新能源客车行业现状与发展趋势及前景预测报告》预测分析，2025 年中国新能源客车市场规模达 1800 亿元，同比增长 28%。预计到 2030 年，中国新能源客车市场规模有望突破 3500 亿元，销量突破 65 万辆，年复合增长率 12.7%；根据观研报告网《中国客车行业发展趋势分析与投资前景预测报告（2025—2032 年）》对客车行业未来市场规模的预测，受需求及产业规模持续增长的推动因素影响，未来几年市场规模将继续增长。

受益于全球新能源转型需求的激增、国家“一带一路”倡议助力国际区域

市场深度拓展以及国产客车企业技术创新与产品国际竞争力的提升，促使海外客车市场需求恢复以及海外新能源客车需求增长，出口销量实现增长，同时，国内“以旧换新”政策推动公交更新需求，叠加国民出行需求尤其是旅游出行需求增加，国内旅游客运等市场需求恢复，推动客车市场需求增加，带动电池、电机、电控等核心零部件需求激增，这为客车零配件行业中的新能源零部件企业提供了广阔的市场空间。

受上述因素影响，公司的主要客户金龙集团、中通客车等均预计未来产销量有一定幅度增长，公司预计相关订单增加，营业收入增长，盈利能力增强，预测数据比较符合企业及行业经营特征。

2、新产品的应用及推广

随着商用车的产品升级，实现“人-车-路-云”协同成为发展趋势，智能化、集成化的车身电子产品相关技术发展较为迅速。公司也提前布局了全液晶仪表、座舱域、车身域等产品，并与金龙集团、北汽福田等主机厂定制化开发，已占领部分市场。

公司全液晶仪表、控制模块、智能座舱系统、车身域控制器等新产品的应用及推广，预计为公司未来的营业收入和利润带来新的增长点。

3、两轮车市场拓展

目前两轮车市场规模巨大，并逐步向智能化、合规化发展。公司也开发相关市场，威帝股份的两轮车客户与子公司客户无交集，均为自主独立开发。目前公司的仪表样件已进入调试阶段，预计在 2026 年实现小批量装车。为公司未来的营业收入和利润带来新的增长点。

4、乘用车市场业务开拓初见成效

2025 年，公司开始大力开拓乘用车零配件业务，除并购的子公司阿法硅外，公司自主开发的光导注塑件产品业务 2025 年度实现营业收入 5,084.63 万元，缴纳当期所得税费用 218.16 万元。随着乘用车零配件业务进一步的开拓，公司预计将后续乘用车业务纳入公司本部，增强本部的盈利能力，加快可供弥补亏损的抵扣。

综上，威帝股份预计未来商用车电子稳定增长保障了基本盈利，新增乘用车市场业务开拓进一步加快亏损弥补。

（三）阿法硅盈利预测依据

阿法硅主要从事汽车显示屏、控制器等产品的生产、销售，目前正在售的产品主要有 CAN 总线控制系统、总线控制单元、ECU 控制单元、组合仪表、传感器等。

阿法硅的盈利预测情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年以后
营业收入	15,961.00	23,315.00	25,385.40	27,087.11	28,251.08	28,251.08
利润总额	301.04	922.76	1,197.90	1,477.79	1,684.48	1,684.48
减：研发费用加计扣除	608.84	787.80	899.89	998.05	1,053.45	1,053.45
加：纳税调整增加额	72.96	106.57	116.03	123.81	129.13	129.13
加：消费电子业务毛利	165.00	165.00	165.00	165.00	165.00	165.00
纳税调整后所得	-69.84	406.53	579.04	768.55	925.16	925.16

注：上表营业收入及利润总额取自商誉资产组未来盈利预测。

如上表所示，阿法硅预计未来主营业务收入和利润持续增长，公司认为盈利预测具备较高的可实现性，详见本回复“问题 2、关于阿法硅商誉减值”所述。此外，公司已开拓消费电子业务，2026 年已取得订单 5,496 万元，截止 2026 年 6 月 10 日确认销售 3,305.09 万元，按净额确认营业收入 98.79 万元，预计已取得订单可获得毛利约 165 万元，公司基于谨慎按 165 万元预测未来利润，具备较高的可实现性。（上述预测数据不构成公司的业绩承诺）

1、主要客户奇瑞汽车业务恢复增长

阿法硅主要客户为奇瑞新能源汽车股份有限公司，公司经过数年的研发积累，逐步形成了对奇瑞新能源汽车股份有限公司电子屏幕的稳定供应，销售收入逐步增长，2024 年度营业收入较 2023 年度增长 562.79%，2025 年度因客户组织架构调整导致阿法硅主供车型上市暂缓而收入略有下降，预计 2026 年度恢复增长。

阿法硅本次盈利预测主要基于奇瑞新能源汽车股份有限公司的订单、生产量纲、生产计划及阿法硅已获取的定点函及正在联合开发的产品为基础预测，具备较好的可实现性。

（1）乘用车市场业绩短期下滑调整与行业长期向好的基本面

受消费者观望等待 2026 年度“两新”政策（大规模设备更新和消费品以旧换新政策）的影响，乘用车市场 2025 年第四季度和 2026 年第一季度市场整体有所下滑。尽管面临短期阵痛，但一系列权威市场分析表明，当前困难是行业

转型升级中的必然阶段，且行业长期增长的基本面依然稳固：

1) 根据中国汽车工业协会预测，2026 年国产汽车总销量预计达到 3,475 万辆，较 2025 年微增约 1%，其中乘用车约 3,025 万辆，微增 0.5%；商用车约 450 万辆，增长 4.7%；新能源汽车约 1,900 万辆，增长 15.2%；汽车出口约 740 万辆，增长 4.3%。另一部分专家预测，全年总销量可能突破 3,550 万辆，增幅约 2%，其中新能源汽车零售量约 1,460 万辆，渗透率达 61%，出口量有望增至 1,000 万辆。

2) 中国供应链全球竞争力凸显：中国汽车零部件企业正加速全球突围，已有 15 家企业跻身全球零部件百强，打破外资垄断格局。同时，中国整车出海提速，2026 年出口预计同比增长 18%，为零部件企业提供了最确定的增量市场。

(2) 主要客户不良影响已消除

2025 年度未能达成预期业绩的原因是主要客户内部组织架构调整以及随之带来的车型调整，导致阿法硅主供车型上市暂缓，相关调整在 2025 年下半年已完成，阿法硅的供货已恢复正常，2025 年下半年主供车型小蚂蚁系列、ICAR 系列销量良好。

(3) 主要客户供货车型增加

2025 年阿法硅取得了奇瑞汽车多款新车型的定点，如对接的奇瑞汽车 QQ 事业部定点车型增加、新开拓皮卡事业部车型定点、新增座椅控制器定点等，相关车型的配件在 2026 年逐步开始正式供货，相对 2025 年阿法硅拥有了更多的车型可以供货，大幅提高了获取订单的能力和抵抗单一车型销量受市场波动影响的能力。从奇瑞汽车获取的 2026 年产销计划看，阿法硅可以获得足够的订单达到预定的业绩

2、新客户开拓实质性进展

除主要客户奇瑞汽车外，阿法硅一直致力于开拓其他类型客户，2025 年度阿法硅数家新客户的开拓有了实质性进展。公司与台铃、本铃等电动自行车摩托车行业头部企业建立了积极合作关系，并已根据台铃要求寄送第一批仪表显示屏初样，正持续跟进台铃相关要求配合研发和改样工作，与本铃的合作产品也已进入研发阶段。这标志着公司的电控与显示技术成功跨界应用到庞大的电动两轮车市场。同时公司也与其他两轮车客户达成了较高的供货意向，等待进一步验厂、研发和送样，新客户为阿法硅 2026 年及以后的业绩持续增长提供了

更多的保障。

3、新业务消费电子业务开拓

阿法硅在经营汽车屏幕、控制器等产品时，积累了 4G/5G、WIFI、蓝牙等通信技术。2025 年公司已获取车载定位器、两轮车定位器、MIFI、路由器产品及相关设备管理、连接、运维服务的订单并通过代理的模式开发客户并积累生产和设计的经验，为后续自主生产运营打下基础。2025 年度公司承接订单 3000 多万元，随着更多项目开发落地，预计 2026 年销售额会继续增长。鉴于这些项目销售对象都是大客户，项目通常具有长周期、复购稳的特点，公司有信心在该业务板块上持续发力，产生规模效益，成为公司业绩的“第二块压舱石”，成为公司利润的重要补充。

4、协同效益逐步展现

阿法硅在并入威帝股份后，协同效益逐步展现，阿法硅的管理成本、材料采购成本、资金成本等得到控制和下降，此外阿法硅受威帝股份上市公司地位和其国资控股地位的影响，在业务开拓方面也带来了更多的资源和便利。

综上，管理层基于未来经营计划、市场开拓及产品销售能够按预期实现的前提下，结合生产产能、市场调研、未来销量预期、成本分析、行业总体趋势等因素，对包括收入增长率、毛利率和费用率等在内的盈利预测关键假设指标进行合理、谨慎地估计，符合公司实际情况以及行业发展趋势。

根据公司及子公司的经营情况及未来盈利预测情况，确认存在足够的应纳税所得额用以抵扣 2025 年末可供弥补亏损，公司遵循上述企业会计准则规定，根据上述可抵扣暂时性差异的性质和金额，以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关递延所得税资产。即便公司本期不确认当期产生的可供弥补亏损对应的递延所得税资产，也不会导致公司本期合并扣非后归属母公司净利润为负。此外，公司对预提费用、公允价值变动（损失）、租赁等同步确认了递延所得税负债，且各会计期间会计政策保持一致，不存在人为调节所得税费用的情况。

综上所述，公司确认递延所得税资产和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

会计师核查程序和核查意见：

一、主要核查程序：

我们对于递延所得税实施的重要审计程序包括：

1、获取公司相关资产、负债的账面价值与计税基础的明细表，重新计算各项暂时性差异的金额，核实是否存在可抵扣暂时性差异；

2、获取公司的盈利预测和经营计划，分析公司未来期间的盈利预测，包括销售预算、成本预算、费用预算等。针对销售预算查询权威机构对行业发展的预测与公司预测的增长率接近，查询公司主要客户年报或官网公开资料，主要客户未来预测的产销量增长与公司预测接近，检查公司新开拓业务的开展情况，可以支撑公司未来部分销售增长；针对成本费用，检查公司预测期毛利率、费用类等与历史期间保持相对稳定水平。

3、评估其盈利能力并根据未来盈利预测复核公司计算的应纳税所得额，结合当期税务政策和税务监管环境评价公司产生应纳税所得额的能力，判断是否有可能产生足够的应纳税所得额来抵扣可抵扣暂时性差异；

4、关注公司未来期间的经营计划、市场环境、行业发展趋势等因素，结合公司的历史经营业绩和财务状况，历年纳税调整、研发费用加计扣除情况及最新的税收政策，综合评估未来期间产生应纳税所得额的可能性及金额；

5、获取公司适用的所得税税率文件，检查公司对递延所得税资产的计量是否按照预期收回该资产期间的适用税率计量，关注税率是否有变动情况，研发加计扣除的比例或额度是否有重大变动；

6、分析公司可供弥补亏损的产生时间和剩余可供弥补的期限，公司的可供弥补亏损的可弥补时间均不低于5年，公司有较大的可能性获取足够的应纳税所得税以弥补亏损；

7、根据可抵扣暂时性差异的金额以及适用的税率，重新计算递延所得税资产的金额，检查其计算是否准确。

二、核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司本期新增可抵扣亏损金额远高于威帝股份及阿法硅实际亏损金额的原因是研发费用加计扣除所致，不存在净利润与业务开展情况不匹配或在不同主体之间错误归集成本费用等情形；

2、公司可供弥补亏损到期时间均不低于5年，公司未来有较大的可能在未来10年内弥补全部亏损，本期新增确认递延所得税资产的依据充分，对未来应

纳税所得额的预测审慎，不存在高估递延所得税资产的情形。

特此公告。

哈尔滨威帝电子股份有限公司董事会

2026年7月18日