证券代码：688007　　证券简称：光峰科技　　公告编号：2026-016

深圳光峰科技股份有限公司 关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

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

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

问题一、关于经营业绩

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

请公司：（1）区分影院、专业显示、车载、C端业务，列示2025年收入和净利润变化情况，结合公司业务涉及的细分市场情况说明营业收入持续下滑的原因，是否存在持续亏损风险，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施；（2）列示核心器件与整机业务中的间接费用具体构成，和其他产品及业务的成本具体构成，结合各项业务收入及成本变动匹配性、产品及原材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率变动的合理性；（3）说明四季度确认的营业收入具体情况，包括主要客户情况、销售内容、收入确认时间及其依据，毛利率与同类型产品是否存在显著差异，结合年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否准确；（4）对比近三年公司主要客户与供应商，结合业务背景、交易金额、期末往来款余额，说明变动情况及合理性，是否与公司是否存在关联关系，是否存在同时为客户和供应商的情形；（5）结合美国仲裁案件的进展，说明前期未计提预计负债的原因及合理性。

公司回复：

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

（1）细分市场2025年收入、利润变化情况

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

单位：人民币万元

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

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

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

②专业显示业务（含激光工程投影机及商教投影机）：2025年度实现收入27,491.27万元，较去年同期下降29.96%。2025年公司专业显示业务收入出现下滑，主要原因系商教投影机收入受教育集采、政府需求下降及交互平板等替代品的结构性冲击，商教投影机销售规模下降。专业显示业务虽然规模有所下降，该业务板块2025年度实现毛利额9,583.88万元，不存在持续亏损风险。

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

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

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

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

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

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

具体构成如下：

单位：人民币万元

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

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

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

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

（2）其他产品及业务的成本具体构成如下：

单位：人民币万元

其他产品及业务	2025年	2024年	主要成本项目
其他产品	9,888.68	15,716.66	周边产品及配件的材料费
其他业务	1,701.81	536.97	服务费
房屋租赁	960.65		房产折旧、土地摊销
合计	12,551.15	16,253.63	-

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

（3）各项业务收入及成本的变动情况：

单位：人民币万元

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

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

（4）产品价格变动

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

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

（5）各项业务毛利率变动的相关因素分析

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

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

各项业务毛利率变动说明：

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

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

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

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

（6）同行业公司毛利率对比情况

同行业各公司2025年、2024年毛利率变动情况如下表：

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

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

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

（1）2025年第四季度分业务板块收入及毛利率情况

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

单位：人民币万元

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

公司分业务板块2025年第四季度收入及毛利率变动较大说明：

① 影院业务：第四季度毛利率较上年同期下降8.41个百分点，较全年下降11.36个百分点。毛利率变动主要受以下两方面因素影响：第一，2025年第四季度影院业务收入同比下降24.28%，而售后、维护等固定成本未能同比例减少，导致毛利率承压。第二，低毛利产品收入占比提升，2025年第四季度毛利率较低的LED屏产品收入占比有所增加，拉低了影院业务整体毛利率水平，第四季度低毛利LED屏产品收入占该业务全年收入比例较高，占比约37%。

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

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

④ C端业务：毛利率与全年基本持平。

（2）主要客户情况及收入确认依据

① 2025年第四季度前十大客户的具体情况如下：

单位：人民币元

主要客户	销售内容	销售金额	收入确认时间及其依据
客户1	车载投影	40,077,612.29	成车下线，依据每月结算单确认收入
客户2	激光电视及光机	16,009,493.09	根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	2,473,608.73	技术开发服务：在服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入认证检测服务：在检测工作完成，出具正式检测认证报告并交付客户时确认收入
客户3	激光电视光机	8,913,323.89	签收确认收入
	其他	5,342,366.65	周边配件：签收确认收入维修服务：服务完成时确认收入
客户4	激光工程投影机、其他	13,236,435.13	安装调试完成，验收确认收入
客户5	激光工程、商教投影机	12,681,107.42	签收确认收入
客户6	激光光源	10,485,328.64	根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	1,887,395.51	周边配件：根据出口报关单和货运提单确认收入维修服务：服务完成时确认收入
客户7	激光商教投影机	6,064,994.04	国内：签收确认收入海外：根据出口报关单和货运提单确认收入
	其他	2,595,051.19	周边配件：根据出口报关单和货运提单确认收入技术开发服务：在服务完成或达到约定服务验收时点时确认收入认证检测服务：在检测工作完成，出具正式检测认证报告并交付客户时确认收入
客户8	影院放映服务	8,150,376.04	按时计费，按实际使用小时，月末确认
	其他	79,482.90	维保服务：服务完成并收到款项时确认
客户9	激光光源	7,949,017.00	签收确认收入
客户10	激光工程、商教投影机	4,909,216.02	签收确认收入
合计	-	140,854,808.54	-

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

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

销售模式	收入确认时点	确认依据
直销/经销模式	商品发出并交付客户，取得客户签收单时确认	客户签收单
需安装检验产品	安装调试完毕，取得客户验收证明时确认	客户验收单
车载投影业务	按整车下线及客户确认的月度结算单确认	月度结算单
电商平台收入	国内电商平台，终端客户签收时确认	物流签收记录
	国外电商平台 收到电商平台确认清单核对无误后确认	平台结算单/对账单
外销商品	公司出口主要采用FCA方式，在指定地点交货并完成出口清关手续时，	依据出口报关单及货运提单确认收入
参与下游利润分成	按期望值估计可变对价，在收入确认时合理估计	分成协议
安装服务	服务完成并取得客户验收单时确认	客户验收单
维修/维护服务	服务完成并收到款项时确认	维修工单+收款凭证
技术开发服务	服务完成或达到约定验收时点时确认	验收报告
认证检测服务	出具正式报告并交付客户时确认	检测报告+交付记录
房屋租赁收入	公司按经营租赁处理，在租赁期内按直线法确认租赁收入	租赁合同
光源租赁收入	按时计费，按实际使用小时，月末确认	使用记录核销明细表
	按期计费，在租赁期内按月平均分摊	租赁合同

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

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

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

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

③ 我们获取了资产负债表日后的销售退回记录，核查金额共计458.45万元，占销售退回总额95.38%。我们检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件而在期后被退回的情形。经检查，第四季度确认收入对应的产品未发生重大期后退回情况，资产负债表日后的销售退回主要为公司客户资产负债表日后自身使用需求变更而进行的退货，不涉及本期收入的调整，公司本期相关收入的确认及资产负债表日后因销售退回而冲减2026年度的收入符合《企业会计准则》的规定；

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

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

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

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

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

（1）近三年主要客户情况

1）2025年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

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

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

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

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

2）2024年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

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

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

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

3）2023年前五大客户交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

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

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

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

4）公司与前五大客户关联关系，同时为客户和供应商的情形说明

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

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

（2）近三年主要供应商情况

1）2025年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

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

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

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

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

2）2024年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

供应商名称	采购额	占年度采购总额比例（%）	采购额变动金额	期末往来余额	是否存在关联关系	是否同时为客户和供应商
供应商1	24,183.43	12.87	8,919.90	1,417.44	否	否
供应商2	10,980.89	5.84	307.38	1,792.38	否	否
供应商3	10,338.96	5.50	3,704.76	-	否	否
供应商5	6,234.05	3.32	5,252.57	1,076.38	否	否
供应商6	5,539.17	2.95	5,048.94	1,322.22	否	否
合计	57,276.49	30.48	23,233.55	5,608.42	-	-

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

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

3）2023年前五大供应商交易金额、期末往来款余额及情况变动说明

单位：人民币万元

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

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

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

4)公司与前五大供应商，同时为客户和供应商的情形说明

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

5、结合美国仲裁案件的进展，说明前期未计提预计负债的原因及合理性。

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

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

根据《企业会计准则第13号——或有事项》关于预计负债规定如下：

第四条 与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

（一）该义务是企业承担的现时义务；

（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；

（三）该义务的金额能够可靠地计量。

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

2025年8月，该仲裁案件由美国仲裁协会出具终局裁决，公司需赔偿申请人合计1,269.04万美元。该仲裁结果事项具体详见公司于2025年8月22日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露《关于仲裁事项结果的公告》（公告编号：2025-032）。公司按照《企业会计准则第13号——或有事项》要求，将仲裁赔偿合理计入营业外支出科目，并于《2025年半年度报告》《2025年年度报告》中进行计提并披露。

6、年审会计师核查程序及核查意见

（1）核查程序

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11)获取与参股公司GDC BVI仲裁相关资料，了解仲裁的进展及结果。

12)检查非记账本位币其他的折算汇率及折算是否正确；

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

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

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

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

（2）核查意见

经核查，我们认为：

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

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

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

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

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

问题二、关于存货

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

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

公司回复：

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

公司2025年各科目存货变动情况如下：

单位：人民币元

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

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

其中销售出库、报废毁损、生产领用、盘亏等各项目2025年的金额及占比如下：

单位：人民币元

类别	销售出库	报废毁损	生产领用	盘亏
原材料	136,737,313.35	14,898,126.16	1,003,182,353.79	525,330.27
库存商品	975,042,375.48	6,641,108.66	240,389,151.70	2,162,981.87
小计	1,111,779,688.83	21,539,234.82	1,243,571,505.49	2,688,312.14
占比	销售出库	报废毁损	生产领用	盘亏
原材料	11.11%	1.21%	81.54%	0.04%
库存商品	69.23%	0.47%	17.07%	0.15%

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

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

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

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

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

公司本年度及上年度存货跌价计提情况如下：

单位：人民币元

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

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

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

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

1)各类别存货库龄分析

2025年末公司存货库龄列示如下：

单位：人民币元

存货类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
在途物资	16,271.32	-	-	
原材料	157,742,216.33	62,291,103.77	31,845,803.75	92,487,553.11
在产品	8,334,184.43	-	-	-
库存商品	96,996,549.59	32,343,299.00	23,133,631.70	16,861,868.99
发出商品	10,962,000.08	1,882,175.49	-	3,205,534.93
委托加工物资	2,723,222.54	113,385.65	576.88	16,651.67
合同履约成本	28,691.32	-	-	-
合计	276,803,135.61	96,629,963.91	54,980,012.33	112,571,608.70

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

2024年末公司存货库龄列示如下：

单位：人民币元

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

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

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

2)期后售价及价格走势

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

产品大类	变动比例		变动原因说明
	2026年1-3月相对2025年度平均售价的变动（%）	2025年度同比平均售价的变动（%）	
影院	1.86	-4.16	受行业趋势影响价格有所下调
专业显示	5.23	4.85	售价基本保持平稳，2026年一季度略有回升
车载	-10.62	-29.77	主要受下游整车厂年度议价（年降）及竞争加剧影响，产品售价持续下行
C端	5.45	-18.03	自有品牌高毛利收入占比增加，产品结构优化带动均价回升，2025年促销活动导致售价较低
平均值	0.48	-11.78	-

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

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

3)在手订单

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

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

4)各类别存货跌价测试过程

资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

① 公司库存商品跌价准备计提过程

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

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

关键参数取值方法如下：

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

销售费用率：根据2025年全年实际销售费用占营业收入的比率确定；

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

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

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

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

② 公司原材料跌价准备计提过程

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

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

关键参数取值方法如下：

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

其他参数确定方法与库存商品一致。

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

按照上述规则及公式计算，报告期末原材料跌价准备余额12,838.46万元。

③ 公司发出商品跌价准备计提过程

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

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

按照上述规则及公式计算，报告期末发出商品跌价准备余额384.72万元。

④ 公司在产品跌价准备计提过程

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

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

按照上述规则及公式计算，报告期末在产品跌价准备余额37.05万元。

⑤ 公司委托加工物资跌价准备计提过程

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

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

按照上述规则及公式计算，报告期末委托加工物资跌价准备余24.82万元。

5)存货跌价计提比率与同行业公司的差异情况

公司存货跌价计提与同行业公司的差异情况如下表：

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

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

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

3、分项目说明报告期存货跌价准备减少的具体原因及合理性。

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

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

公司本期存货跌价准备减少明细如下：

单位：人民币元

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

1)原材料对应跌价减少原因及合理性

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

2)库存商品对应跌价减少原因及合理性

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

3)发出商品对应跌价减少原因及合理性

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

4)在产品对应跌价减少原因及合理性

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

5)委托加工物资对应跌价减少原因及合理性

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

4、年审会计师核查程序及核查意见

（1）核查程序

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

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

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

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

5)测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确，复核参数的取数是否存在异常。

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

7)检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

（2）核查意见

经核查，我们认为：

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

问题三、关于费用支出

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

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

（下转C23版）