证券代码：600458 证券简称：时代新材 公告编号：临2026-048

株洲时代新材料科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2025年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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。

株洲时代新材料科技股份有限公司（以下简称“时代新材”、“公司”）于近期收到上海证券交易所《关于株洲时代新材料科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2026】0947号）（以下简称“问询函”），经公司及年审会计师核查，现将问询函内容回复披露如下：

1.关于经营情况。年报及前期公告显示，公司2023年至2025年实现营业收入分别为175.38亿元、200.55亿元和214.70亿元，均略高于2022年限制性股票激励计划制定的业绩考核目标，对应营业收入分别不低于172.00亿元、190.30亿元和210.55亿元。从产品来看，2025年风力发电业务收入102.69亿元，较2022年53.67亿元接近翻倍，为公司收入增长主要来源，汽车产品业务、轨道交通业务、工业与工程业务、新材料及其他业务收入均有一定程度波动。从毛利率来看，公司近三年毛利率分别为16.35%、15.60%和14.64%，均高于2022年的12.14%，且呈下降趋势。从主要子公司来看CRRC New Material technologies GmbH（以下简称新材德国）2025年实现营业收入69.32亿元，较2022年增长23.30%，近三年收入规模基本持平；实现净利润0.18亿元，继2024年以来第二年实现盈利。从客户来看，公司近三年向关联方销售商品和提供劳务金额分别为31.02亿元、34.86亿元和42.15亿元，交易金额和占营业收入的比重呈上升趋势。

请公司补充披露：（1）风力发电业务的主要产品品类和市场竞争格局，相关产品近三年主要销售模式、平均销售单价、销量、销售金额及占比情况，并结合产品定价机制、市场需求变化及主要客户情况等，量化分析公司风力发电业务收入持续快速增长的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致；（2）区分业务板块，结合销售模式、收入确认时点、成本变化、主要客户情况及境内外主要经营实体财务情况，说明近三年公司收入确认政策是否发生变化，相关业务收入及毛利率波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，收入确认及成本归集是否真实准确；（3）结合新材德国的经营情况及业绩改善主要举措，说明新材德国2023年营业收入同比明显增长、2024年和2025年收入相对持平而业绩扭亏为盈的原因及合理性；（4）近三年公司关联交易的具体情况，包括但不限于交易内容、交易金额及往来款余额，结合市场行情及与非关联方的同类交易情况，说明关联交易发生的必要性以及价格公允性，结算安排是否符合行业惯例，是否存在关联交易非关联化的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）风力发电业务的主要产品品类和市场竞争格局，相关产品近三年主要销售模式、平均销售单价、销量、销售金额及占比情况，并结合产品定价机制、市场需求变化及主要客户情况等，量化分析公司风力发电业务收入持续快速增长的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致。

公司风力发电业务的产品为风电叶片。目前风电行业市场是充分竞争市场，公司风电业务稳居行业第二，市占率达32%，与位居行业第一的中材科技合计市场份额达到70%，形成行业“双寡头”竞争格局。产品销售模式为直销方式。叶片产品市场定价模式以成本加成为主，在成本中材料占比较高，约为70%-75%，例如以玻纤为主材的叶片，重量越大，材料成本越高，相应的售价也随之提升。

1.公司风电叶片销售情况

公司风电叶片板块2023年-2025年收入分别为67.01亿元、82.00亿元、102.69亿元，三年复合增长率23.79%，近三年风电叶片销售情况如下：

叶型长度	2023年			2024年			2025年		
	销量（兆瓦）	金额（万元）	占比（%）	销量（兆瓦）	金额（万元）	占比（%）	销量（兆瓦）	金额（万元）	占比（%）
90米以下	1,101	47,378	7.07	1,436	64,156	7.82	2,253	112,100	10.92
90-100米	14,990	581,549	86.78	15,376	537,541	65.56	8,662	297,517	28.97
100米以上	705	41,221	6.15	5,085	218,272	26.62	16,618	617,272	60.11
合计	16,796	670,148	100.00	21,897	819,969	100.00	27,532	1,026,889	100.00

2.公司风电叶片收入增长的原因及合理性

（1）从行业趋势层面

根据中国可再生能源学会风能专委会官方公布数据，2023-2025年国内装机容量分别为7,987万千瓦、8,697万千瓦、13,083万千瓦，三年复合增长率27.98%，公司风电板块收入增长符合行业整体趋势。

（2）从客户收入结构层面

2023-2025年公司主要客户风电叶片收入及占比情况如下：

单位：万元

客户	2023年		2024年		2025年	
	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）
中车风电	205,062	30.60	218,477	26.64	303,012	29.51
运达股份	229,623	34.26	208,254	25.40	269,079	26.20
远景能源	160,021	23.88	180,962	22.07	150,251	14.63
Nordex	4,007	0.60	32,705	3.99	94,667	9.22
金风科技		-	6,544	0.80	90,217	8.79
其他客户	71,434	10.66	173,027	21.10	119,663	11.65
总计	670,148	100.00	819,969	100.00	1,026,889	100.00

从各客户三年的收入规模和占比趋势来看，整体与公司收入规模增长相匹配。

①中车风电为公司关联方客户，收入占比三年维持在30%左右。2023-2025年期间，中国中车股份有限公司已形成了以风电装备、新材料等业务为核心的重要增长极，相关产业收入近年来也实现了大幅增长，中车风电整机收入三年复合增长率达28.7%，符合行业整体增长水平。公司作为内部配套供应商，对其销售的风电叶片金额同步实现增长，公司对中车风电三年收入复合增长率达21.56%。

②运达股份为公司长期合作的大客户之一，根据其披露年报数据，运达股份2023-2025年收入分别为187亿元、222亿元、294亿元，三年复合增长率达25.38%，符合行业整体增长水平。

③远景能源为公司长期合作的大客户之一，对其收入规模三年保持基本稳定，是由于远景能源有自制叶片产能布局，对外购叶片进行了总额控制，随着其他客户规模的增加，对其收入比重呈下降趋势。

④海外客户和金风科技收入三年保持高速增长趋势，是公司优化客户结构的结果体现。

⑤受主要客户区域订单差异和公司区域产能差异的影响，过程中会出现收入规模的波动，其他客户作为产能的重要补充，其收入规模会出现年度间的波动，但整体规模保持在合理区间。

（3）从公司自身层面

受近几年国内风电吊装容量稳步攀高的需求牵引（特别是2025年吊装容量创历史新高），公司叶片业务的新签订单、出货、收入均呈稳步增长态势。公司一方面主动优化客户结构，建立与金风科技的合作关系，2024年开始试制，2025年交付近400套，2026年预计交付超过1000套，客户结构更均衡合理；另一方面持续完善在全国主要风资源区产能布局，近三年在江苏、内蒙古扩充产能，在河北、吉林、广西、黑龙江、新疆、辽宁新建6个叶片生产基地，提前布局大叶型生产工位，启动越南（海外）基地建设，产品可远销欧洲、南亚、美洲等地区，很好地把握了“十四五”后期市场需求爆发的机会。

4.行业对标公司情况

同行业可比公司中上市公司主要是中材科技，市场份额为行业第一，根据公开信息查询可知，中材科技风电叶片板块2023年-2025年收入分别为94亿元、85亿元和126亿元，三年复合增长率15.3%，与公司风电板块增长趋势一致。

会计师意见：

我们已阅读上述公司对公司产品销售情况以及风力发电业务收入持续快速增长的原因及合理性分析的相关回复，基于我们对公司2025年度财务报表所执行的审计程序，公司的上述回复与我们在2025年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。

（二）区分业务板块，结合销售模式、收入确认时点、成本变化、主要客户情况及境内外主要经营实体财务情况，说明近三年公司收入确认政策是否发生变化，相关业务收入及毛利率波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异，收入确认及成本归集是否真实准确；

1.公司整体情况

公司主要销售风力发电叶片、汽车零部件、轨道交通产品、工业与工程等产品，整体销售模式为直销方式。其中风电叶片市场形成国内以运达股份、远景能源、中车风电、金风科技等为主，海外以Nordex、Vestas等为主的客户结构；汽车市场紧跟全球行业发展趋势，主要客户均为汽车行业内中高端一线品牌大众、奥迪、奔驰、宝马、一汽、福特、通用、特斯拉等；轨道交通市场与世界主要先进机车车辆制造企业（中国中车、美国通用电气公司GE、加拿大庞巴迪公司BOMBARDIER、法国阿尔斯通公司ALSTOM、德国西门子股份公司SIEMENS等）建立了战略合作关系并实现批量供货，也是国铁集团及众多城市地铁公司轨道车辆减振部件的核心供应商；工业与工程市场，是五大扣件集成商、三大桥梁厂以及中铁、中交、中建各大施工单位的主要供应商。

公司营业收入的主要来源为销售商品，公司在商品的控制权转移时，即商品交付验收时确认收入。通常情况下，公司与客户一年签订一次或多次框架合同，并约定不同产品的销售单价及交货验收条件，具体项目、产品的交货时间和数量以需方采购订单约定为准，公司在相关产品经客户验收，且与产品相关的控制权转移给客户后确认收入并相应结转成本。近三年公司与主要客户签署的销售协议约定有关交付条款没有发生实质性变化，收入确认政策未发生变化。

2.境内外主要经营实体财务情况

公司境内实体主要为母公司（含多个事业部和分公司）及10家子公司，主要经营范围包括风力发电、轨道交通、工业与工程及新材料业务板块相关产品，财务状况良好。

公司境外经营实体主要为控股子公司新材德国（博戈）、澳大利亚代尔克公司及越南子公司，其中新材德国（博戈）主营汽车减振降噪与轻量化产品生产和销售，是公司汽车零部件板块收入的来源，全年收入70亿元左右，于2024年实现扭亏，2025年持续净利润为正。澳大利亚代尔克公司主营线路扣件系统产品的开发和销售及机车车辆弹性元件的代理销售，近三年营业收入维持在2亿元以上，盈利能力较高，自并入公司以来一直盈利。越南子公司于2025年新成立，主营风电叶片生产和销售，尚未形成收入。

3.收入变动分析

整体来看公司近三年收入持续增长，2024年收入首次突破200亿元，在2025年达到了214.7亿元。分业务板块来看，风电叶片收入持续增长，其他板块收入在2025年有所回调，其中风力发电板块收入的增长详见上述公司风力发电业务收入持续快速增长的原因及合理性部分内容。

近三年公司主要业务板块收入情况如下：

单位：万元

主要业务板块	2023年	2024年	2025年
风力发电	670,147.57	819,968.75	1,026,889.23
汽车产品	685,984.48	710,085.61	686,180.76
轨道交通	187,528.52	235,514.47	208,468.68
工业与工程	166,534.57	191,958.33	173,791.27
时代新材合并	1,753,786.71	2,005,500.74	2,147,054.45

汽车产品收入，2025年受新能源汽车发展影响，传统燃油车市场需求下降，叠加美洲区、亚太区产能转移过程中部分产能尚未完全释放，收入同比略有下降。对比同行业境内上市公司拓普集团、中鼎股份，其境外销售收入也呈现出先增后降趋势。

轨道交通板块，2024年国内新造动车组市场需求增加，同时公司积极开拓海外车辆市场，收入增加；2025年受公司新产能建设及搬迁的影响，产能有所下降，导致收入有所降低。

工业与工程板块，2024年线路减振市场订单需求大幅增加，收入增加；2025年事业部产品结构调整优化，加上传统工程市场整体下行，公司工程减震产品收入同比下降，导致整体收入减少。

4.毛利率变动分析

近三年公司主要业务板块毛利率情况如下：

主要业务板块	2023年	2024年	2025年
风力发电	10.00%	9.80%	8.94%
汽车产品	12.27%	13.17%	12.93%
轨道交通	32.35%	33.39%	35.32%
工业与工程	27.15%	28.30%	28.53%
时代新材合并注	15.41%	15.60%	14.64%

注：2024年12月，财政部颁布《企业会计准则解释第18号》（财会[2024]24号），对“不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”进行了重新规定，要求企业将不属于单项履约义务的保证类质保费用计入营业成本，不再计入销售费用，公司采用追溯调整法对2023年原计入销售费用的质量保证金费用调整计入营业成本，上述毛利率为调整后。

近三年公司综合毛利率分别为15.41%、15.6%和14.64%，2024年与2023年基本持平，2025年同比有所下降，一方面是公司产品销售结构变化的影响，其中毛利率相对较低的风电和汽车板块收入占比合计从76%提升到80%，拉低了整体毛利率水平；二是风电叶片毛利率受多重因素影响，毛利率有所下降，进一步降低了整体毛利率水平。

分板块来看：

①风力发电板块

公司近三年风力发电叶片产品毛利率在9%-10%之间，整体呈现下降趋势，主要是以下几个方面的原因：

销售价格持续承压：2024年上半年受风电整机竞争加剧影响，传导到叶片销售价格下行，叶片毛利率大幅下滑；2024年四季度在反内卷的政策背景下，行业发布自律公约，风电整机招标价格维持稳定并略有增长。

公司新产能爬坡导致规模效应释放不明显：2023年-2025年，公司风电叶片产业新增8个生产基地，共计45条产线，新增产能17.7GW，较2022年产能增幅超过100%。三年期间8个新工厂陆续进行产能爬坡，前期一次性投入大，人工成本、固定成本分摊增加，导致规模效应未能得到充分释放，毛利率空间受限。

持续质量成本投入的影响：为响应叶片大型化迭代的趋势，公司加大了预防性质量成本的投入，增加自动化检验设备的投入和售后端的巡检频次，由此带来检验设备折旧及维护费用、人工以及巡检与维护费用的增加。

公司风电板块可比上市公司主要是中材科技，根据公开信息披露其2023-2025年风电叶片毛利率均高于本公司，但下降趋势与公司风电叶片板块趋势一致，明细如下表所示：

可比公司同类产品	2023年	2024年	2025年
中材科技-风电叶片	18.29%	13.46%	14.18%
时代新材-风力发电	10.00%	9.80%	8.94%

公司风电叶片毛利率与中材叶片对比差距较大的原因主要有三个：

材料端成本差异：玻纤是叶片生产的主要原材料之一，占原材料成本约32%。中材采取自制玻纤的形式，可有效避免价格上涨及备货不足的风险，从而降低成本，经查其2025年玻璃纤维及制品的毛利率达26.5%，而公司的玻纤为外购模式，受原材料价格影响较大。

客户结构的差异：中材叶片的第一大客户为金风科技，销售占比超过50%，公司叶片客户相对分散，最大客户的占比仅30%左右。客户的集中有利于生产订单的延续和稳定，有效减少产线切换频次，降低运营成本。

投资模式差异：中材是以自建厂房为主，公司是以租赁厂房为主，租赁厂房基本为建造商根据公司叶片生产需要定制化建造且位置偏远，现有厂房租赁期限一般为10年，厂房到期后转租的可能性较小，整个租赁期内的租金总额涵盖了厂房的绝大部分建造成本、利息费用以及必要的收益，而房屋建筑物的折旧年限一般为30年或40年，在同等条件下，因厂房租赁带来的各期成本费用高于折旧费用2-3倍。

②汽车零部件板块

近三年，公司汽车产品板块毛利率稳定在12%-13%的水平，相较2022年产品毛利率得到了极大提升。2023年汽车产品毛利率提升主要是两个方面的原因，一方面是得益于销售收入的增加，公司汽车产品业务收入实现了69亿元，同比增加12%；另一方面，公司采取一系列降本措施，降低生产成本，包括加大中国及东欧低成本地区供应商开发力度，推动关键物料降本，2023年实现原材料降本5,200万元；通过优员减人，有效降低人工成本，提升内部运营效率，2023年营业成本中人工成本占收入比较2022年下降1个百分点。

汽车产品同行业境内上市公司主要有拓普集团、中鼎股份，为增强可比性，公司选取两家公司国外收入的毛利率情况进行比较，通过公开信息查询到的其2023-2025年毛利率变动趋势与汽车产品板块趋势一致，明细如下表所示：

可比公司同类产品	2023年	2024年	2025年
拓普集团-国外	23.51%	22.03%	20.54%
中鼎股份-国外	19.09%	19.50%	18.81%
时代新材-汽车产品	12.27%	13.17%	12.93%

③轨道交通板块

公司轨道交通板块近三年毛利率呈现上升趋势，一方面2024年开始橡胶等原材料价格持续下滑，公司减振降噪产品生产成本下降；另一方面，2024年上半年国铁高级修招标量大幅增加，公司产品附加值较高的机车车辆产品线销售规模增加。

国内仅做轨道交通产品的上市公司较少，其中海达股份生产和销售的产品中包含轨道交通用产品，主要为橡胶件，通过公开信息查询到的其2023-2025年毛利率变动趋势与轨道交通板块趋势一致，明细如下表所示：

可比公司同类产品	2023年	2024年	2025年
海达股份-轨道交通用产品	28.74%	30.26%	32.26%
时代新材-轨道交通	32.35%	33.39%	35.32%

④工业与工程板块

公司工业与工程板块2024年毛利率较上年同期上升1.15个点，主要是钢材等原材料价格大幅下降，生产成本降低所致。近三年毛利率维持基本稳定，没有较大波动或下降。

国内生产和销售与公司同类工业与工程产品的上市公司较少，公司选取海达股份-轨道交通用产品作为对标对象，其轨道交通用产品毛利率和工业与工程毛利率变动趋势一致，详细情况如下表所示：

可比公司同类产品	2023年	2024年	2025年
海达股份-轨道交通用产品	28.74%	30.26%	32.26%
时代新材-工业与工程	27.15%	28.30%	28.53%

会计师意见：

我们已阅读上述公司对各板块的销售情况、收入确认政策以及相关业务收入及毛利率波动的原因及合理性的相关回复，基于我们对公司2025年度财务报表所执行的审计程序，公司的上述回复与我们在2025年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致，收入确认及成本的归集符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）结合新材德国的经营情况及业绩改善主要举措，说明新材德国2023年营业收入同比明显增长、2024年和2025年收入相对持平而业绩扭亏为盈的原因及合理性；

自2020年起，为改善新材德国（博戈）经营承压局面，公司对其开展全面经营诊断与复盘，为其制定了“关、转、减、卖、增”可持续发展方案：在欧洲区聚焦产能转移，关闭部分工厂，降低人工成本；在亚太区聚焦变革增长，重点拓展新能源汽车业务，发挥增长潜力；在美洲区聚焦资源重组，加强运营管理，提升资源效率。

2022年，在公司实控人中车集团的统一部署下，决定由公司当时的控股股东中车株洲所对新材德国（博戈）增资8500万欧元，随着该笔增资款项在2022年、2023年陆续到账，新材德国（博戈）得以系统性推进并实施可持续发展方案。

2023年，依托全球乘用车市场复苏，新材德国（博戈）在稳固传统主机厂核心市场份额的同时，大力拓展新能源汽车业务及日韩整车客户，并与主要客户协商价格补偿，产品销售价格回升，全年营业收入较2022年大幅增长。按照既定可持续发展方案，同年推进了德国波恩工厂关停工作，计提一次性员工辞退补偿1.37亿元，受该项大额一次性支出影响，2023年新材德国（博戈）仅实现息税前利润转正，净利润仍为亏损。2024年、2025年，新材德国（博戈）营业收入规模保持平稳，但随着各项重组降本增效举措落地实施，经营改善成效得以释放，2024年新材德国（博戈）实现扭亏为盈，2025年持续保持盈利。新材德国（博戈）可持续发展方案的主要举措及影响：

1.新客户新项目突破，近三年累计新签订单约25亿欧元，其中2025年新签9.4亿欧元订单，创下历史最高值。

2.申请客户价格补偿，随着行业需求复苏，公司积极向客户申请并获得了一定金额的价格补偿。

3.改善运营效率，推动博戈斯洛伐克工厂运营改善，2024年实现EBIT 6.2%，较之前提升3.92%；推动博戈株洲工厂运营改善，其营业收入从2022年4.7亿元提升至2025年的8.1亿元，净利润从2022年915万元增加至2025年5086万元。

4.转移高成本地区产能，推动欧洲区、美洲区部分订单转移至亚太区生产，合计涉及订单金额约11亿元，有效提升了经营质量。

5.关停低效运营基地，以降低未来年度高成本地区运营成本。2023-2025年期间陆续关闭德国波恩工厂、日本办事机构、美国工厂一号厂房，每年节约人工成本超5000万元，固定运营成本同步显著下降。

6.减少人工成本，德国区总体人数由重组前1570名降至2025年末1001人，欧洲区人工成本占收入比由2022年的26.16%，持续下降至19.89%。

7.全球降本节支，加大中国及东欧低成本地区供应商开发力度，推动关键物料降本，2023年-2025年通过全球供应链整合采购，累计实现原材料降本1.19亿元；严控费用支出，发布全球降本控费要求，期间费用占收入比持续下降，从2023年的13.98%降至10.45%。

8.卖出低效资产，2024年完成出售美国工厂土地与一号厂房增利3,849万元，2025年完成出售德国达默KUDA土地增利1,863万元。

9.争取政府产业资金支持，积极获取财政资金支持，2024年、2025年亚太区获得产业扶持资金，用于补偿博戈亚太产能转移过程中的人员安置、设备搬迁等支出。

十四五期间，公司增强了对新材德国的全球管控力度，完成新材德国管理架构变革，坚定不移地实施关停低效运营基地、转移高成本地区产能、减少成本费用、卖出低效资产、挖掘增长潜力等发展战略，新材德国经营基本面持续向好，于2023年实现经营性盈利，2024年至2025年连续两年实现报表盈利。

上述经营改善成果，源于前期公司对新材德国开展全方位经营诊断后，制定并推进可持续发展方案持续落地的结果，并不是单一年度、单一事项带来的短期变化，是其经营基础逐步夯实后的阶段性成果。

会计师意见：

我们已阅读上述公司对新材德国2023-2025年经营业绩变动的原因及合理性分析的相关回复，基于我们对公司2025年度财务报表所执行的审计程序，公司的上述回复与我们在2025年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。

（四）近三年公司关联交易的具体情况，包括但不限于交易内容、交易金额及往来款余额，结合市场行情及与非关联方的同类交易情况，说明关联交易发生的必要性以及价格公允性，结算安排是否符合行业惯例，是否存在关联交易非关联化的情形。

回复：

2023-2025年，公司与中车关联方间因销售商品、提供劳务形成的关联交易金额分别为31.03亿元、34.86亿元和42.15亿元，占公司总收入20%以内；因关联方交易形成的应收账款余额分别为10.89亿元、10.29亿元、6.62亿元，关联方应收账款占总应收账款呈逐年下降趋势。情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年
关联方销售收入合计	310,256.05	348,657.47	421,472.33
关联方收入占比	17.69%	17.39%	19.63%
关联方应收账款余额	108,882.83	102,883.04	66,214.47
关联方应收占比	25.73%	18.58%	14.53%

公司与中车集团的关联交易主要集中在风电叶片板块和轨道交通及工业与工程业务板块，其他业务板块发生的关联交易金额较小。其中风电叶片板块向中车关联客户销售风电叶片、叶片维修及服务；轨道交通及工业与工程业务板块向中车关联客户销售轨道交通车辆用高端弹性元件、以及线路减振、工业减震产品；其他业务板块主要是向中车关联客户销售IGBT声学部件、HP-RTM等。公司根据与客户签订的合同付款条款进行结算，结算安排符合行业惯例。公司关联交易均已履行必要的关联交易决策程序和信息披露程序，日常关联交易发生额均在经股东会审议批准的年度预算内，不存在关联交易非关联化情形。

近三年公司各业务板块的关联交易金额及关联交易占各业务板块本年收入比重的情况如下表所示：

单位：万元

年份	风力发电叶片		轨道及工业与工程		新材料及其他	
	关联交易金额	收入占比	关联交易金额	收入占比	关联交易金额	收入占比
2023年	205,061.83	30.60%	99,030.50	27.97%	6,163.72	14.14%
2024年	218,476.91	26.64%	123,913.61	28.99%	6,266.95	12.12%
2025年	303,012.31	29.51%	106,658.91	27.90%	11,801.11	22.82%

分板块来看：

1.风力发电叶片板块

2023-2025年，国内风电行业发展势头强劲，十四五收官之年，风机装机并网进入高峰期，公司抢抓行业抢装机遇，公司整体风电叶片收入复合增长率达到了23.8%。中车股份已形成了以风电装备、新材料等业务为核心的重要增长极，相关产业收入近年来也实现了大幅增长，近三年风电整机收入复合增长率为29.69%，公司对其销售的风电叶片同步也实现了大幅增长，占风力发电业务板块的销售比重分别为30.60%、26.64%、29.51%。各年度，公司风力发电业务板块约70%的销售收入来源于非关联方客户，非关联方客户涵盖运达股份、远景集团、金风科技、中国海装、明阳智能以及东方电气等主流风电主机厂，客户结构多元化。

关联交易公允性方面，风电行业市场是充分竞争市场，叶片产品市场定价模式以成本加成为主，公司与关联方的交易价格遵循市场化定价原则，在成本基础之上考虑必要的毛利获取客户订单。近三年公司对关联方和非关联方风电叶片销售单价对比情况如下表所示：

单位：万元/套

年度	项目	关联方均价	非关联方均价（不含海外客户）	差异
2023年	90米及以下叶片	208.24	169.70	22.71%（注1）
	90米以上叶片	221.85	242.14	-8.38%（注2）
2024年	90米及以下叶片	165.89	160.11	3.61%
	90米以上叶片	236.22	235.30	0.39%
2025年	90米及以下叶片	194.52	190.11	2.32%
	90米以上叶片	260.25	249.08	4.49%

注1：2023年度，公司向关联方销售小型叶片价格相对较高，主要是销售的7支运维用叶片，属于临时订单且套数少，公司需要临时排产并定制模具，单套成本较高，销售价格偏高是合理的。

注2：2023年公司向关联方销售大叶型叶片均价略低于非关联方，主要系客户（运达股份）对风电叶片的技术要求不同，表现在整机技术路线存在差异导致的叶片重量要求不同，以及加入抗冰冻新技术导致的成本差异，该项新技术的价格在10-20万元之间。

公司同一长度、不同客户的叶片销售价格，因工艺路线、模具投资方式等不同，在定价上会存在一定差异，差异主要原因为：

1、工艺路线，风电叶片的制造，在行业内普遍采取灌注梁和拉挤梁两种工艺路线。公司关联方客户采用拉挤梁工艺，而非关联方客户有灌注梁或拉挤梁两种工艺，不同工艺路线材料用量存在差异，拉挤梁工艺材料成本较灌注梁高，导致同一长度下拉挤梁产品价格高于灌注梁产品定价。

2、模具投资方式，风电叶片模具的投资模式，在行业内普遍有由客户投资和由制造方投资两种方式。公司销售给关联方的叶片均为公司自研叶型，模具由公司投资，最终模具费用分摊到产品定价中。非关联方叶型中既有公司自研叶型，也有代工叶型。代工叶型业务，是指由客户设计叶型，公司负责采购原材料、生产并交付，非来料加工业务。销售给非关联方的公司自研叶型，模具由公司投资，最终模具费用分摊到产品定价中，与销售给关联方的定价模式一致；销售给非关联方的代工叶型，模具既有公司投资的，也有客户投资的。由客户投资的模式下产品销售价格中不包含模具费用，同一长度下包含模具费用的产品价格高于不包含模具费用的产品定价。

公司于2006年进军风电行业，主要经营业务为风电叶片的研发、生产和销售，市场占有率位居行业第二。公司作为中国中车风电产业链中的关键一环，与中车体系内风电整机厂维持长期稳定的供货关系，一方面保障了下游整机厂商的叶片供应，有助于巩固中车风电产业链的优势；另一方面，中国中车体系内客户信用资质良好，回款及时有保障，有助于提高公司整体经营质量。因此，公司向中车体系内风电整机客户销售风电叶片具备合理的商业目的，具备必要性。

2.轨道及工业与工程板块

公司在轨道交通与工业与工程领域，参与了全球机车车辆减振降噪领域行业标准的制定，系全球首选转向架悬挂系统、线路与桥梁减震构件一站式方案解决者，在系统减振降噪方案设计、高性能高分子材料应用、结构轻量化等方面具备全球领先的技术实力。公司控股股东中国中车股份有限公司系全球轨交装备龙头企业，公司的减振降噪产品及技术契合中国中车铁道装备、城轨、新能源等业务板块的需求，公司与关联方发生大额关联交易具备合理的商业性与必要性。

近三年，公司轨道交通及工业与工程业务板块的关联销售收入分别为99,030.50万元、123,913.61万元、106,658.91万元，占该业务板块销售收入的比重分别为27.97%、28.99%、27.90%，关联销售比重维持在30%以内。公司轨道交通及工业与工程业务板块实现的销售收入主要来源于向非关联方客户销售产品，对关联方客户的依赖性较小。

公司通过招投标方式获取客户订单，价格按“合理成本+合理利润”方式确定，受产品功能、应用场景、技术先进性等不同因素影响，不同类型产品销售价格上会存在一定差异。

公司轨道交通产品具有小批量、多品种的特点，产品主要应用于各类轨道交通机车车辆，具备减振降噪、车体轻量化功能，主要产品包括空气弹簧、橡胶金属件、系统杆件等，向关联方和非关联方均有销售。近三年轨道交通板块向关联方和非关联方销售商品的平均毛利率情况如下表所示：

项目		2023年度	2024年度	2025年度
轨道交通产品	整体毛利率	32.35%	33.39%	35.32%
	关联方毛利率	31.63%	33.71%	35.37%
	非关联方毛利率	32.96%	33.08%	35.27%
	差异	-1.32个百分比	0.63个百分比	0.10个百分比

公司工业与工程板块产品主要应用于轨道交通车辆以外的线路减振、桥建减隔震、风电减振等领域，向关联方销售产品主要为风电联轴器和弹性支撑等风电减振产品。近三年工业与工程板块向关联方和非关联方销售商品的平均毛利率情况如下表所示：

项目	2023年度	2024年度	2025年度
工业与工程产品 整体毛利率	27.15%	28.30%	28.53%
关联方毛利率	28.59%	29.38%	27.08%
非关联方毛利率	27.03%	28.25%	28.62%
差异	1.56个百分点	1.13个百分点	-1.54个百分点

通过对比可知，公司在轨道交通和工业与工程板块，向关联方和非关联方销售产品毛利率差异较小，关联方交易定价是合理、公允的。

3.新材料及其他板块

公司新材料及其他业务的关联交易主要是新能源领域材料及制品、IGBT声学部件、传统的环保工程业务及技术服务等，其中博戈与关联方交易内容主要为IGBT声学部件，收入每年在1500万元左右；传统环保工程业务公司已逐渐退出该领域，关联交易至2025年已降为0；关联交易增加主要是新能源领域材料及制品收入增加所致。2024-2025年，中国储能行业实现高速翻倍增长，市场规模持续扩容，中车株洲所在2024-2025年位居国内储能系统出货量榜首。在此行业背景下，公司于2024年正式启动新能源用新材料制品产业化项目，并于2024-2025年分别实现对中车株洲所储能业务收入386万元、6239万元，这也是公司其他板块关联交易收入增加的主要原因。

公司通过电子竞价方式，以市场公允价值获取了中车株洲所的部分市场订单份额，储能上盖产品定价约40元/KG，与外部其他客户价格基本持平，价格公允。未来公司将持续扩能储能业务，与中车株洲所的关联交易金额预计将持续增加。

会计师回复：

我们已阅读上述公司关联交易情况等相关回复，基于我们对公司2025年度财务报表所执行的审计程序，公司的上述回复与我们在2025年度审计过程中所获取的资料及了解的情况在所有重大方面一致。

二、关于存货。年报显示，公司存货期末余额36.98亿元，同比增长73.21%，主要为库存商品、在产品、原材料，其中库存商品账面余额23.43亿元，同比增长122.63%；本期存货跌价损失0.39亿元，同比减少59.07%。2023年至2025年，公司资产减值损失分别为0.79亿元、1.66亿元、0.38亿元，其中存货跌价损失分别为0.65亿元、0.95亿元、0.39亿元，本年存货规模增长但跌价损失计提减少。此外，公司2022年限制性股票激励计划制定的业绩考核目标还包括净资产收益率。

请公司补充披露：（1）结合存货对应的产品类型、市场需求、生产周期、订单周期、备货政策及在手订单等，说明报告期末存货大幅增加的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异；（2）近三年计提资产减值的主要资产构成、具体减值测算过程及依据，说明在存货规模大幅增加的情况下本期存货减值计提金额减少的原因及合理性，存货等资产减值计提金额的合理性和充分性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合存货对应的产品类型、市场需求、生产周期、订单周期、备货政策及在手订单等，说明报告期末存货大幅增加的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在明显差异；

1.基本情况

2025年，公司存货期末原值为37.99亿元，同比增长15.36亿元，主要由库存商品、在产品增加所致。其中库存商品同比增长12.91亿元，在产品同比增长1.82亿元，主要是风电叶片板块增加所致。

情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年末原值	2024年末原值	变动金额
原材料	66,906.41	61,219.30	5,687.11
在产品	70,022.57	51,750.11	18,272.46
库存商品	234,317.50	105,248.94	129,068.56
周转材料及其他	8,658.21	8,047.23	610.98
合计	379,904.69	226,265.58	153,639.11

2.增长原因及合理性

（1）市场需求与在手订单

2025年为“十四五”收官之年，风电吊装需求大幅攀升，风机大型化趋势显著，百米以上大叶型订单占行业总量近90%。目前行业大型叶片产能、模具资源较为紧缺，下游客户为保障交付，普遍要求叶片企业连续排产，提前备货。

风电主流整机厂商在手订单数据如下：

整机厂	2025年末	2024年末
金风科技	53.73GW	47.40GW
运达股份	45.48GW	39.87GW
明阳智能	53.29GW	41.13GW
电气风电	20.95 GW	15.97GW

2025年末主要整机厂在手订单金额较上年同期均有不同程度的上升，受行业需求攀升带动，公司2025年风电叶片第四季度新签订单33.2亿元，年末在手订单同比增长41.32%。

（2）订单周期

风电叶片属于长周期、定制化、重资产部件，从产品设计开发到模具安装完毕具备生产条件通常需要4-5月时间，启动试生产到首套产品交货通常需要2-3个月时间，首套物流时间通常需要10-20天（受道路、限高、码头和天气影响）。因此，当成熟叶型、产能充足并且已批量交付时，订单周期在3个月左右；新开发叶型、产能爬坡和交付紧张时期，订单周期6-8个月。

（3）备货政策

公司备货政策采用“锁定模具工位+订单驱动+均衡生产”的模式，整机客户会根据在手项目提前锁定叶片产能，并下达采购订单和交付要求，公司一般按2-8个月提前接收整机厂采购订单安排生产。公司在四季度新签订单增加，在手订单充足的情况下，需要提前备货以应对交货需求，从而会导致公司年末存货余额增加。

（4）生产周期

风力发电叶片，生产过程包括毛坯成形、后道切割、表面打磨、油漆、连接件安装等工序，生产周期较长。新开发叶型，模具加工通常需