证券代码：601878 证券简称：浙商证券 公告编号：2026-050

浙商证券股份有限公司 2026年第三次临时股东会决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、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。

重要内容提示：

● 本次会议是否有否决议案：无

一、会议召开和出席情况

(一) 股东会召开的时间：2026年7月10日

(二) 股东会召开的地点：杭州市五星路201号浙商证券十一楼会议室

(三) 出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及其持有股份情况：

1、出席会议的股东和代理人人数	1,184
2、出席会议的股东所持有表决权的股份总数(股)	2,320,427,420
3、出席会议的股东所持有表决权股份数占公司有表决权股份总数的比例(%)	51.1669

(四) 表决方式是否符合《公司法》及《公司章程》的规定，会议主持情况等。

本次会议由公司董事会召集，董事长钱文海先生主持，本次会议采用现场会议记名式投票表决方式结合网络投票方式举行，会议的召集、召开及表决方式符合《公司法》等相关法律、法规、规章和《公司章程》的规定。

(五) 公司董事和董事会秘书的列席情况

1、公司在任董事9人，列席6人，其中董事钱文海、程景东、郑谷新现场列席，董事王俊、许长松、独立董事金雪军以电话会议形式列席会议。

2、公司董事会秘书邓宏光、合规总监吕小苹、党委委员徐进列席会议。

二、议案审议情况

(一) 非累积投票议案

1、议案名称：关于注销回购A股股份并减少注册资本的议案

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	2,316,847,571	99.8457	3,187,009	0.1373	392,840	0.0170

2、议案名称：关于修订《浙商证券股份有限公司章程》的议案

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	2,314,587,779	99.7483	4,396,101	0.1894	1,443,540	0.0623

(二) 涉及重大事项，5%以下股东的表决情况

1、非累积投票议案

议案序号	议案名称	同意		反对		弃权	
		票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
1	关于注销回购A股股份并减少注册资本的议案	192,022,412	98.1698	3,187,009	1.6293	392,840	0.2009
2	关于修订《浙商证券股份有限公司章程》的议案	189,762,620	97.0145	4,396,101	2.2474	1,443,540	0.7381

(三) 关于议案表决的有关情况说明

1、本次会议审议的2项议案均获得通过。

2、《关于注销回购A股股份并减少注册资本的议案》、《关于修订〈浙商证券股份有限公司章程〉的议案》为涉及特别决议通过议案，上述议案获得超过有效表决权股份总数2/3以上表决通过

三、律师见证情况

(一) 本次股东会见证的律师事务所：北京市嘉源律师事务所

律师：程璇、卫晓旻

(二) 律师见证结论意见：

公司本次股东会的召集、召开程序、召集人和出席会议人员的资格及表决程序符合《公司法》《股东会规则》等法律法规和《公司章程》的规定，表决结果合法有效。

特此公告。

浙商证券股份有限公司董事会

2026年7月11日

证券代码：601878 证券简称：浙商证券 公告编号：2026-051

浙商证券股份有限公司 关于注销回购A股股份并减少注册资本通知债权人的公告

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个别及连带责任。

一、通知债权人的原由

浙商证券股份有限公司(以下简称"公司")分别于2026年6月24日、2026年7月10日召开第四届董事会第四十八次会议、2026年第三次临时股东会，审议通过了《关于注销回购A股股份并减少注册资本的议案》和《关于修订<浙商证券股份有限公司章程>的议案》，同意公司注销回购专用账户的38,781,600股A股股份。本次注销完成后，公司总股本预计将由4,573,796,639股变更为4,535,015,039股。

具体内容详见公司于2026年6月25日、2026年7月11日在指定信息披露媒体和上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)披露的《浙商证券股份有限公司关于注销回购A股股份并减少注册资本的公告》(公告编号：2026-041)和《浙商证券股份有限公司2026年第三次临时股东会决议公告》(公告编号：2026-050)。

二、通知债权人的相关信息

由于公司本次回购注销股份涉及公司总股本及注册资本的减少，根据《中华人民共和国公司法》等相关法律、法规和《浙商证券股份有限公司章程》的规定，公司债权人自接到公司通知起30日内、未接到通知者自本公告披露之日起45日内，均有权凭有效债权文件及相关凭证要求公司清偿债务或者提供相应担保。债权人如未在规定期限内行使上述权利的，不会因此影响其债权的有效性，相关债务将由公司根据原债权文件的约定继续履行，本次注销将按法定程序继续实施。

债权申报的方式包括现场申报、邮寄申报及传真申报。

债权申报所需材料包括：公司债权人可持证明债权债务关系存在的合同、协议及其他凭证的原件及复印件到公司申报债权。债权人为法人的，需同时携带法人营业执照副本原件及复印件、法定代表人身份证明文件；委托他人申报的，除上述文件外，还需携带法定代表人授权委托书和代理人有效身份证的原件及复印件。债权人为自然人的，需同时携带有效身份证的原件及复印件；委托他人申报的，除上述文件外，还需携带授权委托书和代理人有效身份证件的原件及复印件。

债权申报的联系方式如下：

1、申报时间：2026年7月11日起45日内

2、债权申报登记地点：浙江省杭州市五星路201号浙商证券

3、联系人：公司董事会办公室

4、联系电话：0571-87901964

5、传真：0571-87901955

特此公告。

浙商证券股份有限公司董事会

2026年7月11日

(上接C25版)

客户13的信用期为180天，部分款项仍在信用期内，客户13隶属于纳斯达克上市公司集团A，是集团旗下核心EV充电业务主体。公司总部位于纽约，主要负责公共充电桩的运营业务，过去四年，客户13连续被评为美国增长最快的私营企业之一，公司评估其信用状况良好。

(2)2024年

单位：人民币万元

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	期末应收账款占比(%)	期后回款金额	期后回款率(%)
客户6	23,808.06	7,591.36	7.86	7,591.36	100.00
客户10	19,545.50	5,030.72	5.21	5,030.72	100.00
客户9	9,902.36	4,774.40	4.94	4,774.40	100.00
客户7	21,831.57	3,930.27	4.07	3,930.27	100.00
客户14	2,816.37	2,943.04	3.05	2,943.04	100.00
小计	77,903.86	24,269.79	25.13	24,269.79	100.00

(3)2023年

单位：人民币万元

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	期末应收账款占比(%)	期后回款金额	期后回款率(%)
客户6	21,465.14	9,665.43	12.35	9,665.43	100.00
客户7	20,913.81	4,297.11	5.49	4,297.11	100.00
客户8	17,782.04	3,624.64	4.63	3,624.64	100.00
客户15	5,837.58	3,508.85	4.48	3,508.85	100.00
客户14	5,200.36	2,726.43	3.47	2,726.43	100.00
小计	71,198.93	23,822.46	30.42	23,822.46	100.00

公司应收账款前五大客户2023-2025年度存在一定变化，具体情况如下：

客户7为公司常年前五大客户，因此应收账款余额近三年均位列前五大，基本保持稳定，未有较大变动。

客户10为公司常年大客户，2024年、2025年应收账款均位列前五大，2023年应收账款余额排名第七位，主要系其他客户应收账款余额较高，因此未进入前五大。

客户9为公司常年大客户，2023年应收账款余额排名第七，2025年排名第六，2024年进入前五大，主要系采购额较上年增加68.52%，因此进入前五大。2025年客户9期末余额4,665.53万元，与2024年保持稳定。

客户8为常年大客户，2024年应收账款排名第九，应收账款余额1,808.55万元，主要系客户回款较快。

客户15、2024年和2025年跌出前五大，主要系客户2024年起采购量有所下降，因此应收账款相应减少；客户14主要系客户经营状况变化，采购量下降，因此应收账款相应减少。

客户13系公司新能源业务新客户，2024年客户13少量采购公司新能源产品试用，经过客户的试用，产品性能符合客户需求，试用效果较好，因此2025年下半年开始大额采购，收入大幅上涨，导致应收账款相应增加，进入前五大。

2、主要逾期客户情况及形成原因

公司近三年对前五大客户的信用政策保持一贯性，未出现重大变更。前五大客户到期款项均已收回，期后尚未收回的款项还在信用期内。公司历史回款记录良好，公司评估前五大客户信用情况良好，应收账款发生坏账损失的风险较小。

(二)列示近三年应收账款保理的发生额、终止确认金额、利得金额，并说明保理业务是否存在追索权、回购义务或兜底安排

2023-2025年应收账款保理的发生额、终止确认金额、利得金额情况如下：

单位：人民币万元

项目	2025年	2024年	2023年
保理发生额	39,757.49	32,092.94	27,933.21
终止确认的金融资产金额	39,757.49	32,092.94	27,933.21
与终止确认相关的利得或损失	-2,046.43	-2,074.44	-1,787.31

2023-2025年应收账款保理对手方均为美国银行(Bank of America)，合同条款中明确约定无追索权、无回购义务和兜底安排，满足终止确认的条件。

(三)列示近三年保理对应的应收账款明细，应包含客户名称、金额、账龄、逾期情况等，说明保理业务是否具备商业实质

1、近三年保理对应的应收账款明细

公司近三年保理对应的应收账款明细情况如下：

(1)2025年

单位：人民币万元

客户名称	保理发生额	账龄	逾期情况
客户7	21,628.83	1年以内	未逾期
客户10	13,010.68	1年以内	未逾期
客户16	4,813.54	1年以内	未逾期
客户17	304.44	1年以内	未逾期
合计	39,757.49		

(2)2024年

单位：人民币万元

客户名称	保理发生额	账龄	逾期情况
客户7	16,528.68	1年以内	未逾期
客户10	9,575.28	1年以内	未逾期
客户16	5,598.79	1年以内	未逾期
客户17	390.19	1年以内	未逾期
合计	32,092.94		

(3)2023年

单位：人民币万元

客户名称	保理发生额	账龄	逾期情况
客户7	16,230.78	1年以内	未逾期
客户10	7,446.84	1年以内	未逾期
客户16	3,359.92	1年以内	未逾期
客户17	895.67	1年以内	未逾期
合计	27,933.21		

2、公司开展保理业务的商业合理性

公司部分客户的信用期较长，为加快资金回收速度，提高资金利用效率，公司通过应收账款保理业务，将应收账款风险转移给保理商，降低公司的坏账风险，改善现金流状况，保障公司运营顺畅进行。公司开展应收账款保理业务具有商业合理性。

二、核查程序及核查意见

(一)核查程序

年审会计师核查程序：

(1)了解应收账款、信用政策相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2)取得主要客户合同、中信保出具的资信调查报告，查看主要客户背景信息及信用政策，核查并分析主要客户信用政策及应收账款变化情况，分析变化的合理性；

(3)执行客户回款测试，分析主要客户结算方式变化情况；

(4)取得主要客户期后回款情况表，了解公司期末应收账款的逾期情况及期后回款情况；

(5)取得应收账款保理清单，查看应收账款保理对应的交易明细情况和收款情况；核对应收账款保理清单中的折扣金额与入账金额，检查与终止确认相关的损失入账情况；

(6)取得保理业务合同，检查保理追索权、回购义务或兜底安排等条款。

(二)核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1)近三年应收账款前五大客户期后回款良好，逾期款项均已收回；

(2)公司保理业务不存在追索权、回购义务或兜底安排，满足终止确认的条件；公司保理业务具备商业实质。

问题6：关于存货情况

2023-2025年末，公司存货账面价值分别为12.07亿元、13.19亿元、16.68亿元，2025年同比增长45%。其中库存商品分别为4.64亿元、7.83亿元、11.71亿元，占存货比重分别从38%升至64%。同期库存商品跌价计提比例分别为6.82%、13.08%、7.42%。

请公司：(1)按产品类型，分别列示库存商品的库龄结构及期后销售情况。对于库龄超过1年的库存商品，区分有无订单覆盖，说明具体型号、数量、账面价值、已计提跌价准备金额，并分析是否存在产品滞销风险；(2)结合行业需求变化、在手订单覆盖率及历史销售周转率，说明存货大幅增加的原因及商业合理性。

回复：

一、公司说明

(一)按产品类型，分别列示库存商品的库龄结构及期后销售情况。对于库龄超过1年的库存商品，区分有无订单覆盖，说明具体型号、数量、账面价值、已计提跌价准备金额，并分析是否存在产品滞销风险

截至2025年12月31日，公司库存商品的库龄结构及期后销售情况如下：

单位：人民币万元

项目	账面余额	1年以内	1-2年	2年以上	期后销售成本结转金额[注]	期后销售比例(%)
数智车辆诊断产品	53,984.80	49,617.67	2,162.84	2,204.27	37,836.16	70.09
智慧充电产品	63,156.41	53,346.49	5,722.79	4,087.14	17,297.77	27.39
合计	117,141.21	102,964.16	7,885.64	6,291.41	55,133.93	47.07
占比(%)	100.00	87.90	6.73	5.37		

[注]期后数据截至2026年5月31日

报告期末，公司库龄1年以内的库存商品余额为102,964.16万元，占比87.90%，为库存商品的主体部分，符合公司以销定产、滚动生产的业务模式。库龄超过1年的库存商品余额合计为14,177.04万元，占比12.10%，整体占比较低。

期后整体销售比例为47.07%，其中诊断产品、TPMS产品期后销售情况较好，比例均超过75%；智能充电网络产品期后销售比例相对较低，主要系充电桩产品生产销售周期较长，公司根据未来销售情况安排计划生产并储备安全库存，充电桩产品单个价值较高，整体交付周期较长，因此期后的销售比例较低，对于可能出现滞销风险的产品公司均已足额计提存货跌价准备。

截至2025年12月31日，公司库龄1年以上库存商品的具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	账面余额	跌价准备金额	库龄	主要产品型号
数智车辆诊断产品	4,367.13	2,017.78	1年以上	产品型号1、2、3等
智慧充电产品	9,809.92	3,723.26	1年以上	产品型号1、2、3等
合计	14,177.05	5,741.04		

公司库龄1年以上库存商品有无订单覆盖的情况如下：

单位：人民币万元

项目	1年以上库存商品金额	比例	是否有订单覆盖
数智车辆诊断产品	1,311.07	9.25%	是
智慧充电产品	1,514.04	10.68%	
小计	2,825.11	19.93%	
数智车辆诊断产品	3,056.06	21.56%	否
智慧充电产品	8,295.88	58.52%	
小计	11,351.94	80.07%	
合计	14,177.05	100.00%	

未有订单覆盖的1年以上前十大库存商品的情况如下：

单位：人民币万元

序号	产品分类	具体规格型号	数量	账面余额	已计提的跌价金额
1	智慧充电产品	产品型号1	448	2,565.15	351.92
2	智慧充电产品	产品型号2	98	2,442.67	1,715.84
3	智慧充电产品	产品型号3	3,689	809.67	396.69
4	智慧充电产品	产品型号4	15	603.25	219.95
5	智慧充电产品	产品型号5	28	425.33	31.80
6	智慧充电产品	产品型号6	180	243.92	148.60
7	智慧充电产品	产品型号7	960	187.24	27.42
8	数智车辆诊断产品	产品型号8	5,614	176.84	2.45
9	智慧充电产品	产品型号9	723	169.84	34.37
10	智慧充电产品	产品型号10	98	149.19	107.16
合计				7,773.10	3,036.21

公司大额长库龄库存商品主要为智能充电网络产品，2025年末在手订单及期后销售能够覆盖部分期末库存。

公司充电桩产品采用"境内采购原材料—海运至越南子公司生产—产成品再经海运至欧美海外子公司仓库—由当地子公司销售并配送至客户"的模式。全流程耗时约6个月，因此公司通常需提前6-9个月备货。此外，针对部分需要投标的客户，因其交货期要求紧，而公司备货周期较长，往往需提前备货；若未中标，相关产品将出现错配，需进行型号改制或等待后续订单，导致充电桩产品中1年以上库龄的库存占比较高。

截至2025年末，公司库龄1年以上的库存商品账面余额为14,177.05万元，累计计提存货跌价准备5,741.04万元，计提比例为40.50%。针对存在滞销风险的库存商品，公司已严格按照可变现净值足额计提跌价准备。结合公司2025年度整体约56%的产品毛利率水平来看，当前存货跌价准备的计提较为充分。

(二)结合行业需求变化、在手订单覆盖率及历史销售周转率，说明存货大幅增加的原因及商业合理性

1、行业需求变化情况

随着车辆数量和平均车龄的持续上升，智能车辆诊断行业正迎来全球机遇，在北美、欧洲等成熟市场，高汽车保有量叠加平均车龄增长，正推动维修保养需求稳步增长。随着汽车车龄结构进入集中维修期，售后需求正加速释放。

全球新能源汽车渗透率的持续提升，为智慧充电行业构筑了坚实的增长基础。随着充电功率需求的不断攀升，行业在能源调度复杂度与安全管理标准上面临更高要求，进而催生了对智能化调度、能源优化及系统化安全管控的迫切需求。与此同时，各国政策正加速推动智慧充电枢纽建设。美国于2025年8月修订《国家电动汽车基础设施(NEVI)计划指南》，进一步优化了选址灵活性与建设时效。欧盟则依据《替代燃料基础设施法规(AFIR)》，于2025年6月通过法案(EU)2025/656，强制统一充电标准，并明确要求：自2025年起，跨欧洲交通网络(TEN-T)沿线每60公里须配建一座150kW快充站，每100公里须配建一座350kW重卡充电站，最终于2030年实现网络全面覆盖。

基于市场自然需求增长和政策推动，公司产品的行业需求较高，存货增长能够得到市场需求的支撑。

2、历史销售周转率及在手订单覆盖率情况

近三年公司存货周转基本保持在周转率3.40次、周转天数107天的水平，具体情况如下：

(1)2025年

主要产品	单位	生产量	销售量	期末库存量	期初库存量	周转率(次/年)[注1]	周转天数(天)[注2]
汽车综合诊断产品	PC	710,950	675,288	175,878	140,216	4.27	85.43
TPMS产品	PC	13,392,942	12,032,599	4,232,942	2,872,599	3.39	107.77
ADAS产品	PC	4,167	5,475	2,642	3,950	1.66	219.73
新能源充电桩产品	PC	111,266	113,758	53,693	56,185	2.07	176.28
小计	--	14,219,325	12,827,120	4,465,155	3,072,950	3.40	107.25

[注1]周转率=当期销售数量÷[(上期库存量+本期库存量)÷2]；

[注2]周转天数=365÷经销商存货周转率

(2)2024年

主要产品	单位	生产量	销售量	期末库存量	期初库存量	周转率(次/年)	周转天数(天)
汽车综合诊断产品	PC	600,926	630,824	140,216	170,114	4.07	89.78
TPMS产品	PC	9,250,863	8,388,617	2,872,599	2,010,353	3.44	106.23
ADAS产品	PC	6,242	4,997	3,950	2,705	1.50	243.05
新能源充电桩产品	PC	88,417	91,156	56,185	58,924	1.58	230.46
小计	--	9,946,448	9,115,594	3,072,950	2,242,096	3.43	106.41

(3)2023年

主要产品	单位	生产量	销售量	期末库存量	期初库存量	周转率(次/年)	周转天数(天)
汽车综合诊断产品	PC	406,441	511,114	170,114	274,787	2.30	158.86
TPMS产品	PC	6,417,231	5,323,656	2,010,353	916,778	3.64	100.34
ADAS产品	PC	3,138	3,343	2,705	2,910	1.19	306.53
新能源充电桩产品	PC	95,766	83,641	58,924	46,799	1.58	230.68
小计	--	6,922,576	5,921,754	2,242,096	1,241,274	3.40	107.35

2025年末公司在手订单金额14.73亿元，订单覆盖率125.73%，公司在手订单充足，能够有效覆盖期末库存商品。

3、存货大幅增加的商业合理性

2023-2025年公司存货账面价值分别为12.07亿元、13.19亿元、16.68亿元，2025年同比增长45%。存货金额整体呈现上升趋势，主要系公司业务规模增长带动采购增加，存货同步增加；同时为应对复杂多变的国际局势，对原材料、产成品等进行战略性储备。

(1)生产销售规模持续扩大，备货需求相应增加

公司业务稳步增长，产品市场认可度不断提升，生产与销售规模持续扩大。公司采用以销定产的生产模式，以客户订单为导向制定生产计划并实施，根据在手订单和预计销售计划提前对原材料、备品备件等备货。同时，为保障生产流程的顺畅推进，满足日益增长的市场订单交付需求，公司合理增加了原材料、在产品、半成品等各环节存货安全储备量，形成了存货金额增长的基础支撑。

(2)市场布局与战略备货需求驱动存货增长

由于美国加征关税影响，部分国外产品存在关税波动及涨价风险，公司为应对潜在的市场不确定性，保障生产原料的稳定供应，对相关存货提前生产和备货，根据下游需求，加强库存管理，保障热销产品6-9个月安全库存。

二、核查程序及核查意见

(一)核查程序

年审会计师核查程序

(1)获取公司存货明细表，检查存货库龄划分是否准确，检查可变现净值的依据，通过监盘检查是否存在库龄较长、机型陈旧、残次存货；

(2)获取公司在手订单明细，分析计算存货周转率变动情况，并结合期后销售情况，评价公司存货变动的合理性；

(3)询问公司管理层，了解公司产品销售周期、产品市场情况、材料备货周期、业务模式等，考虑其对存货余额及存货跌价准备计提的影响是否合理。

(二)核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1)公司已针对各类存货的滞销情况进行了审慎判断，存货跌价准备计提充分、准确；

(2)公司产品市场需求旺盛，在手订单充足且周转率较高，存货大幅增加具有商业合理性。

问题7：关于研发费用资本化情况

2025年，公司研发投入8.74亿元，资本化金额0.99亿元，同比增长124%，资本化比例11.33%，同比增加4.82个百分点。

请公司：(1)说明研发资本化大幅增长的原因及合理性，结合同行业可比公司研发资本化比例及变动情况，说明是否与公司存在重大差异；(2)逐项说明2025年度资本化研发项目的具体技术路径、市场需求、预期经济利益产生方式，并对照企业会计准则对开发阶段资本化的条件，逐项论证满足资本化的具体依据。

回复：

一、公司说明

(一)说明研发资本化大幅增长的原因及合理性，结合同行业可比公司研发资本化比例及变动情况，说明是否与公司存在重大差异

1、研发资本化大幅增长的原因及合理性

2025年公司研发资本化较大幅增长的原因主要系各产品线集中步入新品转化阶段，前期布局的储备新品研发进度全面提速，大量研发项目陆续达到资本化确认条件。具体情况如下：

(1)数智车辆诊断业务

公司上一代Ultra系列诊断平板于2020年上市，近年来公司充分运用AI技术，持续打磨新一代数智化汽车综合诊断解决方案。基于通用的技术平台及模块式开发等技术优势，2025年，公司推出新一代综合诊断系列产品，在智能化、易用性、功能深度等方面大幅提升。随着新一代综合诊断终端Ultra S2上市后，基于相同的底层平台和技术、更多新一代中高端型号的检测终端及配套检测设备进入开发阶段。与此同时，公司基于市场洞察及客户需求分析，持续探索和拓展新的汽车诊断维修场景，研发更加智能易用的产品及解决方案，相关项目在2025年陆续进入开发阶段。

(2)智慧充电业务

公司第一代充电桩产品于2022、2023年陆续上市，近年来公司深耕电力电子技术与AI智能化技术，打造新一代智能充电网络解决方案，持续深化在自研充电模块、智慧能源大模型、智能充电、光储充智能能源调度、车桩云兼容、不间断通信、智能运维、智能运营以及智能支付在内的核心能力。基于通用的技术平台及模块化设计等技术优势，2025年，全新系列化MaxiCharger新品陆续进入开发阶段，产品功率段覆盖22-1440kW，满足家/商用、在途、目的地、车队、MCS等不同客户场景的充电需求。

目前公司多款新品已临近落地，整体即将迎来新品密集发布周期，相应研发投入按企业会计准则进行资本化处理，使得相关金额出现明显上升。

2、与同行业可比公司的对比

公司的可比同行业公司为升未披露研发费用的具体情况，元征科技、保隆科技、万通智控、特锐德不存在研发费用资本化的情况。选取同为计算机、通信和其他电子设备制造业上市公司存在研发费用资本化情况的三家上市公司作为可比公司进行比较分析，具体情况如下：

(1)资本化起始时点的比较

公司名称	资本化起始时点的表述
剑桥科技	项目在立项评审结束，并获得CIC研发项目启动确认表(G1)后，开始对该项目后续发生的研发费用进行资本化
豪威集团[注]	公司以开发阶段中的立项阶段作为开发支出核算起始点，其项目立项是在市场调研完成、初步可行性完成的情况下，通过提出需求报告、立项论证和立项评审，按公司项目审批权限批准后，形成《项目立项报告》
上海瀚讯	项目经立项评审，取得外部明确的技术方向文件后，由公司内部研制任务评审会讨论并确定具体的技术实施路线，以公司内部研制任务评审会通过时点作为项目开发阶段的起始点
公司	公司明确了研发工作业务流程，研发项目经项目组召开评审会议，通过计划阶段的DCP(决策评审点)评审后开始资本化

[注]该公司证券简称已于2025年6月20日起由"韦尔股份"变更为"豪威集团"

由上表可知，可比公司根据企业会计准则的相关规定制定研发支出资本化会计政策，并结合自身的具体情况，设置相应的研发过程控制及评审措施，以从实质上认定研发支出资本化起始时点，上述起始时点基本是以研发控制流程中的评审或审批通过作为依据，公司也是通过计划阶段的DCP评审后开始资本化，故与可比公司的资本化起始点确定依据不存在实质性差异。

(2)资本化比例的比较

上述可比公司与公司2025年度、2024年度的研发投入资本化比例及其变动的对比情况如下：

单位：人民币万元

年份	项目	剑桥科技	豪威集团	上海瀚讯	公司
2025年度	研发投入总金额	45,616.09	367,953.97	26,977.53	87,362.02
	研发投入资本化金额	10,117.92	83,666.68	4,275.98	9,898.94
	研发投入资本化金额占研发投入总金额的比例(%)	22.18	22.74	15.85	11.33
2024年度	研发投入总金额	40,857.50	324,529.31	23,857.54	68,002.72
	研发投入资本化金额	8,820.68	62,320.64	3,683.40	4,424.37
	研发投入资本化金额占研发投入总金额的比例(%)	21.59	19.20	15.44	6.51
2025年度较2024年度研发投入资本化金额增幅(%)		14.71	34.25	16.09	123.74
2025年度较2024年度研发费用资本化比例的变动		增加0.59个百分点	增加3.54个百分点	增加0.41个百分点	增加4.82个百分点

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司的研发投入资本化率低于可比公司平均比例，公司研发投入资本化的会计处理相对谨慎。公司2023年研发费用资本化率为10.24%，近三年资本化率均保持在较低水平。

上述可比公司与公司从事的行业并非一致，其中剑桥科技从事通信连接的终端设备及高速光模块业务，豪威集团从事图像传感器等半导体业务，上海瀚讯从事专网4G/5G通信装备业务。上述公司基于其自身业务发展和研发项目的进度情况，进行研发费用资本化。与同行业可比公司的资本化率及增长率的差异，主要源于公司及研发项目属性不同，差异具有客观性。

综上，公司本年研发费用资本化金额增加较多，主要是各产品线集中步入新品转化阶段。与可比公司资本化率及增长率的差异主要源于公司及研发项目的属性差异，而非会计政策执行标准的差异。

(二)逐项说明2025年度资本化研发项目的具体技术路径、市场需求、预期经济利益产生方式，并对照企业会计准则对开发阶段资本化的条件，逐项论证满足资本化的具体依据

1、2025年度，公司资本化研发项目的具体情况如下：

项目名称	具体技术路径	市场需求	预计经济利益产生方式	具体依据
汽车诊断产品研发项目1	1、采用"智能交互+高性能诊断平台"的技术路线。系统支持自然语言语音控制，可通过语音快速调用功能、执行诊断流程与生成报告，提升技师操作效率。同时集成DV1数字化检查流程，实现车辆外观、故障点与维保项目的可视化记录与报告输出。2、整机基于高算力平台与多协议智能网关，支持DoIP、CAN FD、FlexRay等车规通信，并通过自研框架实现ECU自动识别，全系统扫描与双向控制。结合云端资料库与远程协作，实现智能交互、标准化检查与深度诊断的一体化能力。	随着汽车后市场向"数字化、智能化、标准化"加速转型，维修门店对高效诊断设备的需求持续增长。下游主要应用场景包括综合维修厂、连锁门店、经销商售后体系及移动服务等。传统诊断设备在智能交互、流程规范、可视化检查和多协议诊断方面存在明显不足，难以满足门店效率提升、技师技能差异化管理和客户透明化沟通的需求。新一代诊断产品通过智能语音操作、DV1数字检查、全系统诊断和云端协同能力，填补了后市场在"智能交互+标准化检查+深度诊断"方面的空白，为门店提供更高效、可视化、可管理的诊断解决方案。	销售商品	评审会议
汽车诊断产品研发项目2	ADAS标定技术核心在于建立传感器坐标系与车辆坐标系的精确映射。通用路径包括：1、静态标定，利用高精度标定靶(如反射镜、角反射器)，或通过图像处理算法解算摄像头内参、畸变系数及雷达外参；2、动态标定，基于实车行驶数据，优化多传感器时空同步与融合参数。确保感知系统在复杂工况下的毫米级定位精度与毫秒级响应能力。	ADAS标定设备市场需求随智能驾驶普及爆发，主要应用场景涵盖主机厂生产线量产校准及售后维修保校准。客户类型包括整车制造企业、4S店及汽修门店。随着L2+及以上智驾渗透率提升，对设备精度、兼容性及操作便捷性要求提高，填补标准化、自动化及数字化技术的市场缺口成为关键增长点。	销售商品	评审会议
汽车诊断产品研发项目3	1、采用可编程设计，Sensor与工具搭配，提供一站式商用车胎压完整解决方案；2、采用绑带式兼容设计，兼容市面95%的轮辋；支持金属绑带和编织物绑带二合一配套，3、OE级可靠性：通信稳定，采用低功耗设计，寿命长，耐高压、高温、高冲击、高速旋转等，4、工具：覆盖市面95%的商用车，提供极致的交互体验，支持轮、轴均动态配置，拖车、挂车动态关联，可生成整车融检测报告。	作为道通第一代商用车TPMS解决方案，主要瞄准汽车售后市场，OE Sensor替换业务。客户群体以维修店、车队运营、卡车轮胎店为主。受益于强制安装法规，按照OE寿命6年测算，预计投诉国内将在2028-2030年，逐步出现批量更换需求。	销售商品	评审会议
汽车诊断产品研发项目4	1、依托热力学基本定律与空调管路、换热、压缩系统工作机理，整合商用空调产品设计、现场故障检修积累的实操经验，转化适配车用空调故障诊断方案，形成成套诊断流程，实现故障精准溯源。2、构建多维度空调数学仿真模型，模拟不同负荷、环境工况下系统压力、温度、流量等参数变化趋势，通过实测数据与模型基准值比对，实现车载空调运行故障自动诊断。	车辆空调维保专用设备，适配燃油车空调、新能源车热管理系统，服务一线维修技师，市面上OBD诊断设备、制冷剂加注设备功能单一，相互独立，缺乏系统化空调专修工具。本品整合OBD诊断设备、制冷剂回收加注功能，配套自建空调数据模型，从系统层面完成空调故障诊断，一机搞定空调全流程检修。助力修理厂提质增效，简化维修操作，降低入行门槛。	销售商品	评审会议

2、研发费用资本化符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，公司内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出和开发阶段支出。对于公司内部研究开发项目，开发阶段的支出同时满足下列条件的才能资本化：

序号	会计准则规定条件	公司情况	是否满足
1	完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性	满足
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图	公司研发项目与主营业务产品密切相关，研发的产品主要面向市场销售，以实现经济利益为目标，具有完成该无形资产并使用或出售的意图	满足
3	能够证明无形资产将如何产生经济利益	公司在项目立项阶段，即对研发产品的市场条件进行判断，并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势等情况，产品或技术的需求情况，公司研发项目的产品或技术的竞争实力，公司的竞争地位等因素进行综合评估，确认研发项目的无形资产产生的产品存在市场，具有明确的经济利益流入方式	满足
4	有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	2025年末，公司已获得境内外发明专利共计435项，涉及汽车智能诊断、检测等领域，获得多项科技计划资金资助；公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2025年末，公司共有员工2,777人，其中研发人员966人，生产人员1,092人，销售人员433人，拥有相应的研发、生产及产品推广能力。此外，公司营运资金充足，拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展	满足
5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过OA办公系统