（上接C42版）

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入。

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的情形。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	299.58	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