



关于苏州骏创汽车科技股份有限公司 2025 年年度报告的年报问询函的回复

北京证券交易所:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”或“年审会计师”)作为苏州骏创汽车科技股份有限公司(以下简称“骏创科技公司”或“公司”)2025 年度的年报审计机构,于 2026 年 4 月 13 日出具了众环审字(2026)3300272 号标准无保留意见的财务报表审计报告。

本所于 2026 年 5 月 26 日收到骏创科技公司转发的《关于对苏州骏创汽车科技股份有限公司的年报问询函》(年报问询函【2026】第 004 号,以下简称“问询函”),我们以对骏创科技公司相关财务报表执行的审计工作为依据,对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

除另有说明外,本报告所用简称或名词的释义与苏州骏创汽车科技股份有限公司对北京证券交易所《关于对苏州骏创汽车科技股份有限公司 2025 年年度报告的年报问询函的回复》文件中的含义相同。

本报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异,均系计算中四舍五入造成。本回复中涉及的 2026 年财务数据未经审计。

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入为 6.98 亿元，同比减少 7.59%；归属于上市公司股东的净利润为 3,636.04 万元，同比减少 28.92%；综合毛利率为 23.18%，2024 年为 22.70%，2023 年为 27.52%。其中，第四季度营业收入为 1.92 亿元，占全年 27.59%；第四季度归属于上市公司股东的净利润为 1,575.57 万元，占全年 43.33%，显著高于前三季度均值 686.82 万元。

分区域看，内销营业收入为 2.33 亿元，同比减少 6.31%，毛利率为 14.89%，同比减少 2.79 个百分点；外销营业收入为 4.65 亿元，同比减少 8.22%，毛利率为 27.34%，同比增长 2.17 个百分点。

分产品类别看，模具业务实现收入 3,869.86 万元，同比减少 4.63%，毛利率为 19.95%，同比增长 8.18 个百分点；贸易件业务实现收入 180.73 万元，同比增长 74.83%，毛利率为 100.00%。

请你公司：

(1) 结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格、主要成本费用等情况，说明本期收入下降、毛利率上升、净利润下降幅度超过收入下降幅度的原因及合理性；

(2) 结合第四季度销售产品类别、订单和客户情况、产品交付时间、市场价格变化、收入确认、成本归集、费用构成、减值计提等，说明净利润主要集中在第四季度的原因及合理性，相关会计处理是否准确，是否存在跨期调节利润的情况，并说明与同行业可比公司、自身历史经营情况是否存在差异；

(3) 结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，并选取可比公司对照分析，说明境内外收入和毛利率变化情况是否与同行业可比公司变化趋势一致，以及境内外毛利率差异持续扩大的原因及合理性；

(4) 结合产品主要客户和供应商情况、销售价格和数量、主要成本构成等情况，说明模具业务收入减少而毛利率大幅增长、贸易件业务毛利率为 100.00%的原因及合理性。

请年审会计师结合收入及成本确认、收入截止性测试等审计程序、获取的

审计证据等，对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格、主要成本费用等情况，说明本期收入下降、毛利率上升、净利润下降幅度超过收入下降幅度的原因及合理性；

（一）市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格、主要成本等情况

1、市场下游需求情况

公司及同行业所在市场下游主要为汽车行业，尤其是新能源汽车行业。2025年，全球及中国新能源汽车行业整体产销量和渗透率再创新高。

据中国汽车工业协会（中汽协）统计数据显示，2025年我国新能源汽车产销量突破1,600万辆大关，分别完成1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29.0%和28.2%；新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的比例历史性地达到了47.9%（较2024年的40.9%提升了7个百分点），逼近50%大关。

根据研究机构EVTank最新统计数据，2025年全球新能源汽车销量达到2,354.2万辆，同比增长29.1%，全球汽车电动化转型趋势不可逆转。

2、公司与同行业可比公司的产品类别、议价能力、销售量、销售价格、主要成本等情况

公司的主要产品为汽车塑料零部件、模具等，由于汽车零部件品类丰富多样，细分应用领域众多，因此不存在与公司完全可比的同行业上市公司。因此，在选择同行业可比上市公司时，主要基于行业属性、业务模式、市场定位、产品或服务类型等方面作为选择依据，选取了同行业可比公司包括新泉股份、岱美股份、纽泰格、肇民股份、唯科科技。具体分析如下：

维度	行业属性	业务模式	市场定位	产品或服务类型	选取合理性分析
新泉股份	汽车饰件整体解决方案提供商	以销定产、直销、集中开发分散采购、同步研发	专注于汽车饰件领域，尤其仪表板总成，服务国内外整车企业	保险杠总成、仪表板总成、门内护板总成等内外饰件	新泉股份在原材料（塑料）、生产工艺（注塑）、客户群体（汽车行业）及经营模式上与骏创科技具有可比性
岱美股份	乘用车零部件制造商	以销定产、直销、按客户需求采购、同步研发	全球汽车零部件细分龙头，服务全球整车厂商，具备全球化布局	遮阳板、头枕、顶棚中央控制器等内饰件	岱美股份属于汽车塑料零部件领域，在经营模式、客户结构（整车厂及一级供应商）及全球化服务能力方面与骏创科技具有可比性
纽泰格	铝合金与塑料零部件等轻量化汽车零部件	以销定产、直销、按订单采购、定制化同步开发	专注于汽车轻量化、电动化与智能化，核心客户为汽车零部件一级供应商及主机厂	主要从事汽车悬架系统、动力系统、其他系统等汽车零部件及压铸模具、注塑模具和发泡模具	纽泰格专注于汽车轻量化、电动化与智能化，在新能源汽车领域的业务模式和客户定位与骏创科技具有可比性
肇民科技	精密注塑件及模具制造商	以销定产、直销、按订单采购、模具+注塑件协同开发	聚焦乘用车、新能源车、商用车核心功能部件，服务“国六”及新能源需求	精密注塑件（用于发动机周边、传动、制动系统等核心功能部件）	肇民科技是精密注塑功能件领域的典型代表，其产品应用领域和业务模式与骏创科技相近

维度	行业属性	业务模式	市场定位	产品或服务类型	选取合理性分析
唯科科技	精密注塑模具、注塑件及健康产品制造商	以销定产、直销为主、自主+客户指定采购、自主研发+客户要求研发	定位于全球市场，产品覆盖电子、汽车、家居等领域，具备全球化生产能力	精密注塑模具、注塑件（如中控壳体、格栅、发动机连接主体等）	唯科科技从事精密注塑模具及注塑件的生产，部分汽车注塑件产品应用领域和业务模式与骏创科技相近

公司与同行业公司主要产品均属于汽车零部件产品，主要根据客户的要求进行定制化生产。由于不同企业的核心客户群、内饰/外饰/三电类产品的产品属性以及国内外收入结构存在差异，在具体产品的销售量、销售价格及主要成本方面缺乏直接可比性。

2025年同行业可比公司对比表：

公司名称	产品类别	主要客户情况与区域结构 (2025年)	议价能力
新泉股份	商用车-仪表板总成、乘用车-门内护板总成等	紧密绑定吉利、奇瑞、理想、上汽等国内头部自主品牌，内销70%以上	主要为一级供应商。受国内大客户规模放量支撑，但承压于国内整车降价传导
岱美股份	遮阳板、头枕等	全球遮阳板龙头，主要客户为通用、福特、李尔等，外销占比超80%	主要为一级供应商。受益于海外汽车市场相对稳定的价格体系，议价能力较强
纽泰格	汽车悬架、动力及其他系统悬架及减震系统、动力及相关系统	主要客户为巴斯夫、天纳克、万都等，国内销售占比在90%以上	主要为二级零部件供应商。直接面对一级供应商的压价，议价空间受限
肇民科技	精密注塑件	客户包括三花智控、安美世、莱顿等，内销占比近90%	汽车零部件二级供应商，依靠高精密制造保持一定毛利，但规模受国内市场波动影响大

公司名称	产品类别	主要客户情况与区域结构 (2025年)	议价能力
唯科科技	注塑产品、健康产品等	汽车领域主要对接均胜电子、捷温等二级/三级配套，境内境外各占50%左右	主要为二级零部件供应商。非纯汽车零部件企业，汽车业务议价能力受制于大客户采购策略
骏创科技	汽车精密塑料零件及核心模具系列	主要客户为T公司、广达集团、和硕联合、安通林、斯凯孚等。2025年外销收入占比高达66.61%	主要为一级供应商，客户以外资客户为主，产品以精密及三电领域零件为主，同时拥有中国、美国生产基地，拥有一定的议价能力

在议价能力及市场策略方面：公司与新泉股份、岱美股份类似，主要作为一级供应商（Tier 1）直接面对全球知名主机厂及系统集成商。在2025年行业剧烈“内卷”的背景下，公司的一级供应商地位和全球化布局（2025年外销占比达66.61%），使公司具备了较强的战略回旋余地和精细化议价能力。

（二）本期收入下降、毛利率上升、净利润下降幅度超过收入下降幅度的原因及合理性

本期收入、毛利率、净利润变化情况：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	增加或减少（“-”表示减少）	增长率%
营业收入	69,767.24	75,500.10	-5,732.86	-7.59
营业成本	53,592.80	58,359.82	-4,767.02	-8.17
毛利额	16,174.44	17,140.28	-965.84	-5.63
毛利率	23.18%	22.70%	0.48%	-
归属于母公司股东的净利润	3,636.04	5,115.61	-1,479.57	-28.92

2025年收入下降且净利润下降幅度超过收入下降幅度的主要原因为：

1、收入下降，减少毛利965.84万。2025年较上年收入下降的主要原因为

(1) T公司更新款车型生产线切换导致的减产，以及部分车型生产量下滑幅度较大，导致公司新能源汽车功能部件系列产品收入下滑；(2)因下游客户车型主要燃油车，相关车型销量下滑导致公司悬挂轴承系列产品收入下滑；(3)公司在储能/动力电池和热管理领域等新开发客户的放量需要一定周期，新客户贡献收入较少。

公司及同行业可比公司2025年营业收入、净利润、综合毛利率变化情况具体如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		净利润		综合毛利率	
	金额	增长率%	金额	增长率%	毛利率	增加或减少 （“-”表示减少）%
新泉股份	1,552,432.16	17.04	80,418.28	-17.41	20.23	0.59
岱美股份	642,168.00	0.70	65,973.87	-17.76	26.15	-0.68
纽泰格	107,330.21	10.04	3,808.00	-29.03	20.68	-2.78
肇民科技	84,576.53	11.88	15,139.72	6.15	31.95	-1.89
唯科科技	220,394.51	21.16	26,626.52	17.66	29.76	0.76
行业平均	521,380.28	12.16	38,393.28	-8.08	25.75	-0.80
骏创科技	69,767.24	-7.59	3,617.96	-22.47	23.18	0.48

由上表可知，2025年度公司净利润与同行业可比公司平均值比较，均呈现下降趋势；公司毛利率与去年同期基本持平，增幅很小，与同行业毛利率均值情况基本一致，差异不大。

公司收入低于同行业平均水平，主要原因是客户结构不同所致。公司较上年同期下降，主要系公司主要客户T公司新能源汽车功能部件系列产品收入下滑以及下游客户燃油车相关车型销量下滑导致公司悬挂轴承系列产品收入下滑所致。

公司2024、2025年前五大客户对比情况如下：

单位：万元

序号	客户	2025年销售额	变动金额	变动比例%	2024年销售额
1	T公司	31,618.08	-3,942.25	-11.09	35,560.33
2	广达集团	8,151.24	-811.07	-9.05	8,962.32
3	和硕联合	5,545.88	498.36	9.87	5,047.52
4	安通林	5,873.86	-1,094.52	-15.71	6,968.38
5	斯凯孚	4,012.24	-1,566.62	-28.08	5,578.86
合计		55,201.30	-6,916.11	-11.13	62,117.41

公司部分产品直接对 T 公司销售，部分产品通过广达集团、和硕联合等 Tier1 公司对其销售，上述三家客户占公司销售额的比例达 64.95%。虽然新能源汽车市场仍在保持快速增长，但公司主要客户 T 公司因产品周期、市场竞争等因素影响，导致其 2025 年产销量同比下滑。因此，公司收入亦出现下滑。

T 公司 2025 年其生产量及交付量具体情况如下：

单位：万辆

项目		2025年	同比变动%	2024年
生产量	车型 1	160.08	-4.68	167.93
	车型 2	5.39	-42.72	9.41
	小计	165.47	-6.70	177.34
交付量	车型 1	158.53	-6.97	170.41
	车型 2	5.09	-40.27	8.51
	小计	163.61	-8.56	178.92

而安通林、斯凯孚下游主要客户以燃油车型为主，随着新能源市场渗透率的提升，对其收入亦出现同比下降。

公司对安通林供货产品主要应用于福特、捷豹路虎品牌的各类车型，具体分析如下：

单位：万辆

项目	2025年度		2024年度	
	销量	增长率%	销量	增长率%
捷豹路虎	36.78	-15.38	43.47	3.47

项目	2025 年度		2024 年度	
	销量	增长率%	销量	增长率%
福特	439.50	-1.68	447.00	1.29

2025 年捷豹路虎、福特的车企销量有所下滑，与公司对安通林销量下降幅度一致。

公司对斯凯孚销售零件主要应用于通用、大众、日产等品牌车型的国内生产制造，具体分析如下：

单位：万辆

项目	2025 年度		2024 年度	
	中国销量	增长率%	中国销量	增长率%
通用	188.00	2.23	183.9	-12.43
大众	269.38	-8.00	292.81	-9.45
日产	60.10	-13.72	69.66	-12.24

注：通用、大众、日产的汽车销量数据来源于通用、大众和日产公开发布的定期报告；其中通用新能源销量占比过半。

报告期内，斯凯孚的主要整车厂大众、日产汽车销量均有所下滑，且通用销售结构也发生了一些变化，且斯凯孚市场份额有所减少，对公司需求减少，导致公司对斯凯孚销售额下降，与斯凯孚的下降趋势相符。

2、2025 年人民币兑美元汇率走强，美元汇率由年初的 7.1884 下降到年末的 7.0288，导致公司 2025 年汇兑损失较大。受此影响，财务费用汇兑损益比上年同期增加 786.67 万；受 2025 年中、美降息影响，财务费用利息收入较上年减少 185.98 万。

综上，公司本期收入下降、净利润下降幅度超过收入下降幅度的情况符合公司实际经营和行业状况变化，具有合理性。

二、结合第四季度销售产品类别、订单和客户情况、产品交付时间、市场价格变化、收入确认、成本归集、费用构成、减值计提等，说明净利润主要集中在第四季度的原因及合理性，相关会计处理是否准确，是否存在跨期调节利润的情况，并说明与同行业可比公司、自身历史经营情况是否存在差异；

(一) 第四季度销售产品类别、订单和客户情况、产品交付时间、市场价格变化情况、收入确认情况

1、公司销售产品类别销售额、销售价格情况说明

(1) 第四季度销售额情况

单位：万元

分产品	2025年前三季度	2025年前三季度平均	2025年第四季度	2025年第四季度较平均变动金额	2025年第四季度较平均变动比例
汽车塑料零部件	48,306.80	16,102.27	16,945.37	843.10	5.24%
模具	1,650.06	550.02	2,219.80	1,669.78	303.59%
贸易件	154.68	51.56	26.05	-25.51	-49.47%
其他业务收入	407.96	135.99	56.53	-79.46	-58.43%
合计	50,519.49	16,839.83	19,247.75	2,407.92	14.30%

(2) 第四季度销售量、销售价格情况

分产品	2025年前三季度平均数量	2025年第四季度数量	2025年第四季度较平均数量变动比例	2025年前三季度平均价格	2025年第四季度平均价格	2025年第四季度较平均价格变动比例
汽车塑料零部件 (万件)	2,984.42	3,289.07	10.21%	5.40	5.15	-4.51%
模具 (套)	49.33	180.00	264.86%	11.15	12.33	10.61%
贸易件 (万件)	170.80	140.50	-17.74%	0.30	0.19	-38.58%
其他业务	-	-	-	-	-	-
合计	3,204.56	3,609.57	12.64%	5.25	5.33	1.47%

2025年第四季度，公司营业收入增加主要由汽车塑料零部件、模具销售增加所致，其中汽车塑料零部件销售额较前三季度平均水平增加843.10万元，增加5.24%，模具销售额较前三季度平均水平增加1669.78万元，增加303.59%。

2025年第四季度汽车塑料零部件销售量较前三季度增加10.21%，模具销售量较前三季度增加264.86%，总体与收入变动方向一致，但由于公司所生产产品均为客户定制化产品，规格型号、配置参数均存在显著差异，不同项目的产品不具备直接可比性，平均价格显示存在一定波动。

2、第四季度主要客户销售情况

单位：万元

客户名称	2025年前三季度	2025年前三季度平均	2025年第四季度	2025年第四季度较平均变动金额	2025年第四季度较平均变动比例
T公司	22,513.89	7,504.63	9,104.19	1,599.56	21.31%
广达集团	5,819.59	1,939.86	2,331.66	391.79	20.20%
安通林	4,814.32	1,604.77	1,059.54	-545.23	-33.98%
和硕联合	4,132.71	1,377.57	1,413.17	35.60	2.58%
斯凯孚	2,824.56	941.52	1,187.68	246.16	26.15%
其他	10,414.43	3,471.48	4,151.51	680.04	19.59%
合计	50,519.49	16,839.83	19,247.75	2,407.92	14.30%

2025年第四季度，公司前五大客户保持稳定，其中对T公司、广达集团销售额增加较多；对安通林销售额销售下降较多。

其中对T公司销售额增加的原因主要是北美子公司项目量产增加、以及模具销售增加所致，具体如下：

单位：万元

区域	销售类型	前三季度	前三季度平均	第四季度	第四季度销售额较前三季度变动额	第四季度销售额较前三季度变动比率
北美子公司	塑料零部件及其他	9,216.49	3,072.16	4,399.98	1,327.82	43.22%
	模具	814.85	271.62	697.79	426.17	156.90%
境内公司	塑料零部件及其他	11,969.16	3,989.72	3,280.37	-709.35	-17.78%
	模具	513.38	171.13	726.05	554.93	324.28%
合计		22,513.89	7,504.63	9,104.19	1,599.56	21.31%

2025年第四季度，公司塑料零部件销售额及其他较前三季度平均水平增加618.46万元，主要原因是骏创北美量产项目增加所致，2025年初，骏创北美工厂自制件只有5个量产产品，2025年中到年底，陆续新增量产产品10个，共15个量产产品，销售收入随之逐渐增加；与此同时，随着较多模具在第四季度完成验收，公司境内及境外对T公司模具销售额亦大幅增加，较前三季度平均水平增加981.10万元。

广达集团销售额增加与其春节备货以及部分新项目量产相关；安通林销售额减少主要由于其下游客户需求减少，从而减少了订单采购量。其他客户销售额增加较多的主要原因是随着合作推进，公司新客户宁德时代销售额达471.20万元，而前三季度对其累计销售额仅4.68万元。

3、公司产品交付及收入确认情况

汽车塑料零部件公司产品交付以客户正式下达的销售订单为依据，整体交付周期包含原物料采购交期与生产周期。常规订单在原物料到厂后，生产周期一般为7-15天。公司塑料零部件增加主要由于北美子公司量产项目增加导致，公司不存在收入跨期情况。

公司相关模具产品一般由客户委托公司制造，模具经客户验收之后，客户交由公司作为注塑生产核心工具使用，公司模具产品收入确认以客户验收为依据，注塑模具生产验证过程较长，不同项目的模具生产加工及调试周期差异较

大，项目验收周期不确定，各季度差异较大。近三年公司模具收入占汽车塑料零件的收入较为稳定，本期第四季度模具收入占比较高的情况符合实际，不存在通过跨期调节利润的情形。

公司近三年模具收入占营业额比率以及验收时间分布情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
汽车塑料零件收入	65,252.17	70,762.76	65,452.69
模具收入	3,869.86	4,057.76	4,193.17
模具收入占汽车塑料零件收入比例%	5.93	5.73	6.41
下半年模具收入	2,833.33	1,634.83	3,573.69
下半年模具收入占全年比重%	73.22	40.29	85.23

（二）净利润主要集中在第四季度的原因

2025年第四季度财务数据较前三季度平均数据变动如下：

单位：万元

科目名称	2025年前 三季度	2025年前 三季度平 均	2025年第 四季度	2025年第 四季度较平 均变动金额	2025年第四 季度较平均 变动比率
营业收入	50,519.49	16,839.83	19,247.75	2,407.92	14.30%
营业成本	39,333.63	13,111.21	14,259.18	1,147.97	8.76%
营业毛利	11,185.86	3,728.62	4,988.57	1,259.94	33.79%
销售/管理/研发费用	8,739.02	2,913.01	2,341.91	-571.10	-19.61%
财务费用	429.98	143.33	363.32	219.99	153.49%
信用减值损失	199.92	66.64	-226.76	-293.40	-440.28%
资产减值损失	65.77	21.92	-64.45	-86.37	-393.98%
营业外支出	3.82	1.27	219.74	218.47	17157.07%
净利润	2,005.04	668.35	1,612.92	944.57	141.33%

2025年第四季度净利润较前三季度平均多944.57万元，主要影响因素为：营业毛利增加1,259.95万元、管销研费用减少571.10万元导致净利润增加；而财务费用增加219.99万元、信用减值损失增加293.40万元、资产减值损失增加

86.37 万元、营业外支出增加 218.47 万元导致净利润减少。

具体分析如下：

1、营业毛利增加的原因

单位：万元

项目	2025 年前三季度	2025 年前三季度 度平均	2025 年第四季 度	2025 年第四季 度较前三季度 平均变动
营业收入	50,519.49	16,839.83	19,247.75	2,407.92
营业成本	39,333.62	13,111.21	14,259.18	1,147.98
毛利	11,185.87	3,728.62	4,988.57	1,259.94
毛利率	22.14%	22.14%	25.92%	3.78%
偶发性因素影响：				
减：客户项目 补偿			222.80	222.80
减：供应商质 量补偿款			190.44	190.44
调整后毛利	11,185.87	3,728.62	4,575.32	846.70
调整后毛利率	22.14%	22.14%	24.05%	1.91%

如上表所示，2025 年第四季度毛利率 25.92%，较 2025 年前三季度增长 3.78%。毛利额较前三季度平均增加 1,259.94 万元，主要是北美子公司毛利增加较多导致。

骏创北美公司 2025 年第四季度毛利较全年季度平均数据变动如下：

单位：万元

项目	2025 年前三季度	2025 年前三季度 度平均	2025 年第四季 度	2025 年第四季 度较前三季度 平均变动
营业收入	10,355.18	3,451.73	5,191.03	1,739.31
营业成本	10,196.23	3,398.74	4,122.52	723.77
毛利	158.95	52.98	1,068.52	1,015.53

项目	2025年前三季度	2025年前三季度 度平均	2025年第四季 度	2025年第四季 度较前三季度 平均变动
毛利率	1.53%	1.53%	20.58%	19.05%
偶发性因素影 响：				
减：客户项目 补偿			222.80	222.80
减：供应商质 量补偿款			190.44	190.44
调整后毛利	158.95	52.98	655.27	602.29
调整后毛利率	1.53%	1.53%	13.19%	11.65%

骏创北美 2025 年第四季度毛利率 20.58%，较 2025 年前三季度平均水平增长 19.05%；剔除客户项目补偿和供应商质量补偿款等偶发性因素后，第四季度毛利率 13.19%，较 2025 年前三季度增长 11.65%，主要原因是项目交付量增加导致。

公司在第四季度收到客户项目补偿款 222.80 万元，以及供应商质量补偿款 190.44 万元，导致营业毛利增加 413.24 万元。其中，客户补偿款系 2025 年 11 月客户确认因其中止合同对公司已发生履约成本的补偿，系公司履行履约义务而产生的向客户收取款项的权利，计入营业收入，符合会计准则相关规定；因供应商提供的原材料存在质量瑕疵，2025 年 12 月供应商确认就该事项向我司赔偿，冲减营业成本，符合会计准则相关原则规定。

2025 年初，骏创北美工厂自制件只有 5 个量产产品，2025 年中到年底，陆续新增量产产品 10 个，共 15 个量产产品，从 2025 年 7 月份开始，北美工厂开始产能爬坡，10 月份自制件收入达到全年最高峰，固定费用摊薄，毛利显著增加。

公司北美工厂自建产能固定费用摊薄的情况如下：

主要项目	2025年前三季度合计	2025年前三季度平均	2025年第四季度	2025年第四季度较前三季度平均变动金额	2025年第四季度较前三季度平均变动
间接人工（万元）	468.49	156.16	279.79	123.63	79.16%
折旧和摊销（万元）	727.37	242.46	255.42	12.97	5.35%
固定费用合计（万元）	1,195.87	398.62	535.22	136.59	34.27%
销量（万件）	172.39	57.46	140.94	83.48	145.27%
销售收入（万元）	3,981.65	1,327.22	3,024.10	1,696.88	127.85%
销售单价（元/件）	23.10	23.10	21.46	-1.64	-7.10%
单位固定费用（元/件）	6.94	6.94	3.80	-3.14	-45.26%

公司北美工厂自建产能销售收入第四季度较前三季度平均水平增加127.85%，销售量增加145.27%，而生产成本中的折旧/摊销等固定费用平均水平基本一致，间接人工仅增加79.16%。随着产量的增加，单位产品分摊的固定费用节约为3.14元/件，2025年第四季度北美工厂制造产品按销量（140.94万件）合计增厚公司毛利442.48万元。

综上，2025年度四季度毛利变化主要是收到客户项目补偿和供应商质量补偿款，以及骏创北美产销量增长，收入增长，固定费用摊薄，提升毛利率所致。

2、管销研费用减少的主要原因

（1）公司年终奖计提依照内部绩效考核管理制度执行，公司前三季度按预计完成比例预提各季度年终奖，2025年第四季度公司结合全年实际盈利水平重新测算，对公司管销研部门2025年前三季度计提年终奖金金额628.73万元，折合每季度157.18万元，第四季度冲回多预提的年终奖68.77万元，相关影响金额225.95万元。年终奖属于与2025年度业绩挂钩的职工薪酬，应在受益期间（全年）确认，前三季度因无法准确预知全年实际盈利水平，公司基于预计完成比例进行合理预提，符合《企业会计准则第9号——职工薪酬》关于短期薪酬的确认要求。第四季度，公司根据已确定的全年盈利数据重新测算，并将差额调整计入当期损益。此次冲回仅修正前期估计偏差，未改变费用归属期间，不存在将费用跨期确认的情形。公司年终奖的计提方法符合公司的业绩考核规

定和会计准则核算的原则，本期的调整冲回具备合理性。公司的计提情况与上市公司华图山鼎《关于 2021 年年报问询函回复的公告》中费用薪酬的季度变化分析情况具有一致性；

(2) 具备偶发性的律师费、咨询服务费前三季度发生金额 1,016.78 万元，折合每个季度 338.93 万元，第四季度发生金额 175.95 万元，相关影响金额 162.98 万元。

3、其他主要科目变动的原因

(1) 财务费用 2025 年第四季度较前三季度平均水平增加 219.99 万元：主要系汇率波动的原因所致；

(2) 信用减值损失 2025 年第四季度较前三季度平均水平增加 293.40 万元：主要系第四季度应收账款原值较第三季度末账面原值增加，导致计提信用减值损失增加；

(3) 资产减值损失 2025 年第四季度较前三季度平均水平增加 86.37 万元：主要系用成本与可变现净值孰低对存货进行跌价测试提取存货跌价准备所致；

(4) 营业外支出 2025 年第四季度较前三季度平均水平增加 218.47 万元：主要系公司吉祥路工厂厂房退租，相关装修摊销费用一次性结转导致。

(三) 同行业可比公司 2025 年 1-4 季度净利润情况：

单位：万元

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	(1-3 月份)	(4-6 月份)	(7-9 月份)	(10-12 月份)
新泉股份	21,248.54	20,523.60	19,578.62	19,067.52
岱美股份	20,899.12	3,233.51	20,337.84	21,503.41
纽泰格	909.34	1,078.76	1,189.60	630.30
肇民科技	3,695.05	3,489.31	3,728.65	4,226.71
唯科科技	8,070.25	7,494.79	7,722.94	3,338.55
行业平均值	10,964.46	7,163.99	10,511.53	9,753.30
骏创科技	938.46	567.41	499.17	1,612.92

从同行业对比来看，骏创科技四季度利润占比偏高，具体分析见问题1、二（二）。

（四）公司近三年第四季度收入及利润占比情况：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
第四季度营业收入	19,247.75	18,799.07	20,913.87
第四季度净利润	1,612.92	563.45	2,933.64
全年营业收入	69,767.24	75,500.10	69,857.11
全年净利润	3,617.96	4,666.30	8,675.17
第四季度营业收入占比	27.59%	24.90%	29.94%
第四季度净利润占比	44.58%	12.07%	33.82%

公司近三年第四季度营业收入占全年比例分别为 29.94%、24.90%、27.59%，各季度收入收到订单的影响而存在一定波动，而净利润占比分别为 33.82%、12.07%、44.58%，由于固定成本摊薄的因素，净利润的波动较营业收入更大。

综上所述，公司第四季度净利润增加主要系子公司骏创北美产销量增加、收到客商的赔偿以及第四季度费用减少等因素所致，故第四季度净利润增长的原因合理，公司相关会计处理准确，不存在跨期调节利润的情况。

三、结合境内外业务销售模式、产品类型、客户类型、成本构成、市场情况等，并选取可比公司对照分析，说明境内外收入和毛利率变化情况是否与同行业可比公司变化趋势一致，以及境内外毛利率差异持续扩大的原因及合理性；

（一）公司销售模式、产品类型、客户类型、市场情况如下：

公司境内外主要客户销售具体情况如下：

单位：万元

境内外销售	客户	销售金额	销售占比%	销售模式	产品类型	客户类型
境内销售	T公司	7,780.10	33.40	直销	注塑件、模具	整车厂

境内外销售	客户	销售金额	销售占比%	销售模式	产品类型	客户类型
	安通林	5,872.01	25.21	直销	注塑件、模具	Tier1
	斯凯孚	3,148.39	13.51	直销	注塑件、模具	Tier1
	立讯精密	1,180.75	5.07	直销	注塑件	Tier1
	捷普集团	861.77	3.70	直销	注塑件	Tier1
	小计	18,843.03	80.88	-	-	
境外销售	T 公司	23,838.60	51.30	直销	注塑件、模具	整车厂
	广达集团	8,120.40	17.47	直销	注塑件	Tier1
	和硕联合	5,545.88	11.93	直销	注塑件	Tier1
	富士康	2,651.42	5.71	直销	注塑件	Tier1
	安波福	2,018.24	4.34	直销	注塑件	Tier1
	小计	42,174.54	90.75	-	-	

由上表可知，公司境内外销售模式、产品类型、客户类型总体基本一致，但就具体而言，在客户方面，除 T 公司外，公司境内外客户均不相同，具体产品根据客户的不同而存在差异，同一客户在境内外的项目也存在一定差异；公司境内销售产品均由境内工厂生产，境外销售产品除北美工厂生产之外，主要亦由境内工厂生产。

由于境外市场产品在包装、运输、质保等方面承担了更大的成本和责任，公司在境外产品报价过程中设置了更高的利润要求。并且境内外市场竞争环境不同，境内市场竞争更为激烈，境外市场竞争相对缓和，成本构成方面，境内外具体产品亦存在一定区别。境内销售定价主要结合材料、人工、机台费率、管销费用、利润为基础，进行成本加成定价。针对核心大客户，还需兼顾订单量、生命周期、项目投资等统筹核算。境外客户报价，除上述所有因素以外，还需考虑当地人工、机台费用的差异，关税、运费、清关、本地化生产、汇率等风险。总体境外市场毛利水平高于境内市场。

（二）境内外毛利率差异持续扩大的原因及合理性

1、2025 年度境内外毛利率情况

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	毛利率%	毛利比上年同期增减%
境内销售	23,296.24	19,827.01	14.89	-2.79
境外销售	46,471.01	33,765.80	27.34	2.17

2025 年度境内外毛利率差异持续扩大的主要原因为子公司骏创北美产量增加，销售量增长，随着产销量增长固定成本摊薄从而带来毛利率上升，子公司骏创北美营业收入、毛利率具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2025 年比 2024 年同期增减
营业收入	15,546.21	13,229.72	2,316.49
毛利率%	7.90	-9.30	17.20

2、同行业可比公司境内外销售毛利率情况

单位：万元

公司名称	内外销	营业收入		毛利率	
		变动金额	变动比例%	2025 年	变动比例%
新泉股份	内销	-8,445.25	-0.69	17.57	-1.71
	外销	234,498.50	214.94	19.54	-4.22
岱美股份	内销	7,726.29	9.02	25.49	-0.68
	外销	148.83	0.03	26.37	-0.77
纽泰格	内销	10,306.22	11.09	20.95	-2.68
	外销	-640.37	-13.78	13.15	-6.81
肇民科技	内销	8,679.63	12.88	32.31	-1.52
	外销	303.03	3.69	35.04	1.10
唯科科技	内销	8,775.15	8.50	27.46	-0.06
	外销	29,711.81	37.78	32.13	1.20
行业平均	内销	5,408.41	8.16	24.76	-1.33
	外销	52,804.36	48.53	25.25	-1.90
骏创科技	内销	-1,568.90	-6.31	14.89	-2.79
	外销	-4,163.96	-8.22	27.34	2.17

从上表可知，公司内销业务毛利率与同行业可比公司均呈现一定幅度的下降趋势；公司外销毛利率有所上升与肇民科技、唯科科技一致。

综上所述，公司境内外收入和毛利率变化情况与同行业可比公司变化趋势基本一致，境内外毛利率差异持续扩大的原因主要系子公司骏创北美 2025 年产销量增长带来的固定成本摊薄，从而带来外销毛利率增长所致，公司 2025 年度境内外毛利率差异扩大具有合理性。

四、结合产品主要客户和供应商情况、销售价格和数量、主要成本构成等情况，说明模具业务收入减少而毛利率大幅增长、贸易件业务毛利率为 100.00% 的原因及合理性。

(一) 模具业务收入减少而毛利率大幅增长的原因

公司 2024 年、2025 年模具业务收入与毛利率情况：

单位：万元

年度	模具收入	模具成本	毛利率%
2025 年	3,869.86	3,097.73	19.95
2024 年	4,057.76	3,580.13	11.77

模具业务收入受项目开发数量、开发周期以及产品特性等影响，收入和毛利率在各年度间波动较大。

1、模具业务 2024 年、2025 年的主要客户情况如下

单位：万元

序号	客户	2025 年度					
		营业收入	营业成本	毛利率%	占模具总收入比例%	数量(套)	单价
1	T 公司	2,752.07	2,168.81	21.19	71.12	173.00	15.91
2	宁德时代	432.70	256.14	40.80	11.18	19.00	22.77
3	阿雷蒙	225.38	223.77	0.72	5.82	23.00	9.80
4	安通林	179.83	143.55	20.18	4.65	5.00	35.97
5	浙江银轮	83.75	149.59	-78.60	2.16	17.00	4.93

序号	客户	2025 年度					
		营业收入	营业成本	毛利率%	占模具总收入比例%	数量(套)	单价
合计		3,673.73	2,941.86	19.99	94.93		

单位：万元

序号	客户	2024 年度					
		营业收入	营业成本	毛利率%	占模具总收入比例%	数量(套)	单价
1	T 公司	3,524.97	3,083.76	12.52	86.87	196.00	17.98
2	斯凯孚	137.00	76.12	44.43	3.38	4.00	34.25
3	安通林	80.00	172.76	-115.95	1.97	10.00	8.00
4	LucidUSA, Inc	42.39	13.47	68.23	1.04	5.00	8.48
5	瑞肯耐特	60.85	30.90	49.22	1.50	2.00	30.43
合计		3,845.21	3,377.01	12.18	94.76		

公司根据客户产品图纸设计要求，开发产品相应模具。公司将模具生产出来的样品交付客户验证合格后，确认模具产品的销售收入。由于模具为定制化产品，整体毛利率主要受当期模具销售结构变化影响，不同产品间的毛利率缺乏可比性。

2024 年安通林负毛利的原因主要系安通林部分模具经过多年批量生产，型腔磨损、配件老化、产品尺寸出现偏差。为保障客户出货品质，年度内开展多次维修，因前期收费未同步覆盖后续持续产生的修模支出，导致出现负毛利。

2025 年度，T 公司模具收入下降主要受新项目开发进度等因素影响，新开模具数量减少所致。T 公司 2025 年模具毛利 21.19%，较 2024 年高 8.67%，主要原因是 2025 年母公司承接的 T 公司新项目双色模具的毛利较高所致。

2025 年，银轮项目属于战略性接单，目的是锁定该新客户全新产品线长期订单。同时，由于项目系新品类项目，额外增加了外协、物料成本，导致该毛

利率出现负数。公司将通过后续持续跟进客户量产订单落地，通过长期供货摊薄模具成本从而实现整体盈利。

2025年，宁德时代新增模具收入432.70万（占收入比例11.18%），毛利率40.80%，主要原因系本期对其销售收入以软模（试制模）为主。软模加工周期较短，且采用普通钢材等平价原料，避免了高成本工序（如淬火、深孔加工）及高价值主辅材的投入，毛利偏高。

2、模具业务的主要供应商情况如下

表 1：2025 年度模具业务的主要供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	2025 年度采购金额	2025 年度采购占比%	采购内容
1	乔治费歇尔精密机床(上海)有限公司	289.46	14.04	放电设备
2	苏州三昆机械科技有限公司	242.02	11.74	外发加工
3	瑞钢精密模具材料(江苏)有限公司	170.98	8.29	钢材
4	吴中经济开发区越溪迪宇精密机械厂	170.05	8.25	外发加工
5	宜兴华维模具科技有限公司	151.85	7.36	原材料
合计		1,024.36	49.67	—

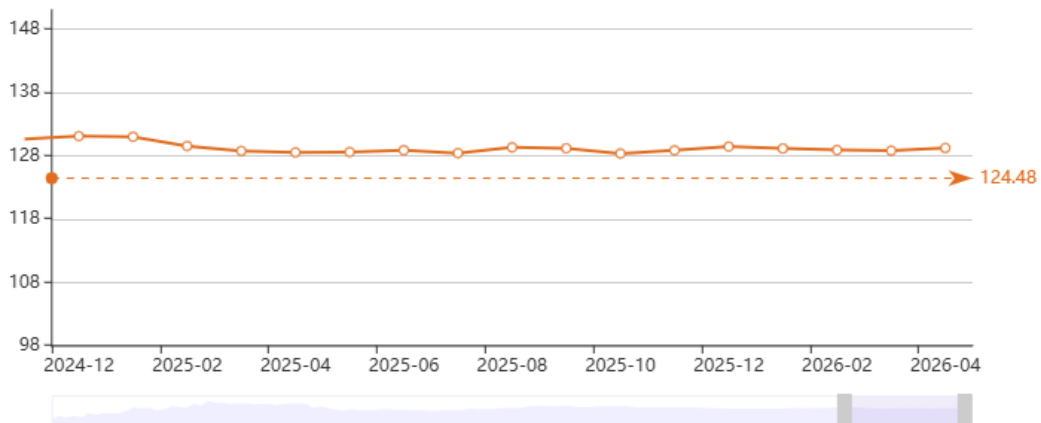
表 2：2024 年度模具业务的主要供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	2024 年度采购金额	2024 年度采购占比%	采购内容
1	吴中经济开发区越溪迪宇精密机械厂	306.92	14.53	外发加工
2	苏州三昆机械科技有限公司	231.09	10.94	外发加工

序号	供应商名称	2024 年度采购金额	2024 年度采购占比%	采购内容
3	瑞钢精密模具材料(江苏)有限公司	146.97	6.96	钢材
4	柳道万和(苏州)热流道系统有限公司	145.73	6.90	热流道
5	苏州宏元兴机械有限公司	121.16	5.73	外发加工
合计		951.87	45.05	

2025 年度模具主要原材料价格总体平稳与 2024 年度不存在较大差别，原材料价格变动趋势如下：



注：数据来源于：黄岩·模具指数-模具原材料价格指数 (<http://chinahymould.cn/data.html>)

模具成本主要与模具的材料成本、模具加工周期相关。主要成本为原材料模具钢材及加工成本构成。公司模具业务的主要原材料模具钢材的采购价格整体保持稳定，价格变动对成本的影响较小。

报告期内，公司模具业务主要供应商整体保持稳定，钢材及外发加工类供应商与上年度基本一致。

2025 年度新增放电设备采购需求，因此新增了设备类供应商乔治费歇尔精密机床(上海)有限公司。

综上，公司 2025 年模具收入下降，毛利率反而有所上升主要受当期模具销售结构变化影响所致，变化具有合理性。

（二）贸易件业务毛利率为 100.00%的原因

贸易件的具体情况如下：

项目	2025 年度
主要经营主体	苏州骏创贸易有限公司
具体商品	原材料铁件及注塑机配件
业务模式及商业模式	公司根据客户需求寻找货源进行采购，商品从供应商处直接发运给客户
主要合同条款	无合同，订单代替合同，订单仅约定产品内容及数量
权利义务划分	公司承担代理人角色，供应商承担主要责任人角色，对提供产品的质量负责
货物交付验收模式	供应商直接交付给客户，客户验收
控制权转移时点	完成出口报关时确认货物控制权转移
商品定价权	在采购成本基础上增加相对固定的利润率
存货风险责任归属	控制权转移前，存货风险由供应商承担，控制权转移后，存货风险由客户承担
信用风险承担	公司对外销售产品后，基于各种原因而无法及时收回款项，公司仍需要向供应商支付采购产品费用

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。

贸易件的经营主体为子公司苏州骏创贸易有限公司，其业务模式实质上为代理采购。公司在商品控制权转移前不能控制商品，也不承担商品的存货风险。所有商品不进行任何加工后出售，公司也不能主导第三方代表本企业向客

户提供服务。公司对商品的销售定价仅仅是在采购价格基础上增加相对固定比例的利润率，因此公司在这种业务模式中承担的是代理人角色，采用净额法确认收入。

在年度报告财务报表附注中披露的数据为以净额法列示的收入，故贸易件业务毛利率为 100.00%。

【年审会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师履行的主要审计及核查程序如下：

1、获取并查阅公司 2025 年收入成本明细表、可比公司资料与汽车行业研究报告，了解公司可比公司及下游行业增长变化趋势，分析公司营业收入变动的原因及合理性；

2、查阅主要客户公开资料，了解主要客户终端销售增长情况，分析公司营业收入变动的原因及合理性；

3、询问公司财务总监，了解并分析公司净利润及毛利率大幅波动的原因及合理性；

4、获取并查阅公司 2025 年 4 季度财务报表、收入成本明细表，询问公司财务总监，了解 2025 年第 4 季度净利润较前期增长较大的原因及合理性；

5、执行细节测试和分析程序，了解物流运输数据、资金划款情况、发货验收情况、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等相关情况；与境外销售收入规模和变化是否匹配，查阅同行业可比公司公开资料，分析公司外销收入变动趋势是否符合同行业可比公司惯例；

6、获取公司采购明细表，询问公司财务总监，了解模具业务毛利率增长的原因及合理性；查阅公司对该业务的会计处理，查阅会计准则相关规定并判断是否符合会计准则规定；

7、获取贸易业务收入明细表，合同，询问公司财务总监，了解贸易业务的具体情况，分析判断公司采用净额法核算的合理性；

8、对主要客户、主要供应商执行函证程序；

9、了解公司销售与收款相关内部控制的设计和执行情况并进行内控测试，评价其内控制度是否有效；了解公司采购与付款相关内部控制的设计和执行情况并进行内控测试，评价其内控制度是否有效；

10、对公司主要客户和供应商，通过天眼查或客户的官方网站查询、了解其基本信息，经查询主要客户和供应商与公司无关联关系。

(二) 核查结论

基于已执行的审计程序，我们认为公司上述回复事项与我们在审计过程中了解到的相关情况在所有重大方面一致，本期收入确认符合会计准则的规定，第四季度利润较高符合公司业务模式及行业季节性规律。

问题 2、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 1.10 亿元，较期初增长 7.29%。存货跌价准备余额为 631.21 万元，较期初减少 3.43%。其中，原材料账面余额为 2,782.57 万元，较期初增长 3.00%，跌价准备余额为 66.87 万元，较期初减少 47.09%，本期计提-59.51 万元；库存商品账面余额为 3,728.17 万元，较期初减少 3.01%，本期跌价准备转回或转销 20.50 万元。

请你公司：

(1) 说明公司存货的主要内容、存放地点，并结合公司生产以及备货周期、在手订单等，分析在营业收入同比减少的情况下，存货余额增长的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符，以及是否存在产品滞销等风险；

(2) 结合原材料的库龄、市场价格、存货跌价准备的计提方法和计算过程，以及同行业可比公司情况等，说明原材料期末余额增长、计提跌价准备为负的原因及合理性，以及跌价准备计提是否充分；

(3) 结合库存商品销售情况、市场价格变动、前期存货跌价准备计提背景等，说明库存商品跌价准备转回或转销的具体情况，是否符合会计准则规定。

请年审会计师说明相关存货监盘的具体过程，以及对境内外存货实施的审计程序及获取的审计证据的充分性，并对存货跌价准备计提的准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司存货的主要内容、存放地点，并结合公司生产以及备货周期、在手订单等，分析在营业收入同比减少的情况下，存货余额增长的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符，以及是否存在产品滞销等风险；

2025 年末公司存货余额较 2024 年末增加 744.79 万元，变动比例为 7.29%，如下表所示：

单位：万元

存货类别	2025 年末 存货余额	2024 年末 存货余额	变动额	变动 比 例%	本期占总 存货的比 重%	上期占总 存货的比 重%
原材料	2,782.57	2,701.64	80.93	3.00	25.37	26.43
库存商品	3,728.17	3,843.71	-115.53	-3.01	34.00	37.60
自制半成品	154.17	130.58	23.59	18.07	1.41	1.28
在产品	3,977.31	3,328.45	648.86	19.49	36.27	32.56
其中模具在产品	3,541.17	2,972.26	568.91	19.14	32.29	29.08
其中注塑零件在产品	436.14	356.19	79.95	22.44	3.98	3.48
周转材料	113.40	106.79	6.61	6.19	1.03	1.04
发出商品	211.15	110.83	100.33	90.53	1.93	1.08
合计	10,966.77	10,221.98	744.79	7.29	100.00	100.00

2025 年末公司境内外存货余额情况：

单位：万元

存货类别	境内公司 2025 年末 存货余额	占总存 货余额 比%	境外公司 2025 年末 存货余额	占总存 货余额 比%	存货主要内容
原材料	1,416.26	12.91	1,366.30	12.46	塑料粒子，金属件、包材等

存货类别	境内公司 2025 年末 存货余额	占总存 货余额 比%	境外公司 2025 年末 存货余额	占总存 货余额 比%	存货主要内容
库存商品	3,076.88	28.06	651.30	5.94	注塑件
自制半成品	147.39	1.34	6.78	0.06	注塑件
在产品	3,956.54	36.08	20.77	0.19	注塑件、模具
周转材料	113.40	1.03	-	-	耗材等低值易耗品
发出商品	211.15	1.93	-	-	注塑件
合计	8,921.61	81.35	2,045.16	18.65	

公司存货除发出商品外，其余存货均存放于本公司自有仓库；发出商品存放于客户外部仓库。

以上存货结构数据显示，在产品变动金额及变动比例较大。2025 年在产品存货余额为 3,977.31 万元，占总存货比 32.29%，较 2024 年增加 648.86 万元，变动比例 19.49%，占总存货比重从 32.56% 提升至 36.27%；其中模具在产品余额为 3,541.17 万元，增加 568.91 万元，注塑零件金额 436.14 万元，增加 79.95 万元。结合公司生产及备货周期特点，该变动主要由以下原因导致：

公司模具产品系高度定制化加工，不同项目的模具成本及加工周期差异较大，总体周期较长，导致存在一定量的在产品。对于注塑零件公司实际生产周期（不含备料）约为 7 天，机台产能充足且无异常情况时，会提前 15-30 天进行排产。公司 2026 年一季度交付订单金额较 2025 年一季度增加了 1,582.67 万元（见下表）。因此，2025 年末在产品金额较 2024 年末增加 648.86 万元主要为满足 2025 年一季度交付产品所致。

2026 年 1 季度订单交付情况：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	变动额	变动比例%
订单交付情况	18,093.53	16,510.86	1,582.67	9.59

其他存货类别变动方面，2025 年发出商品存货余额为 211.15 万元，较 2024 年增加 100.33 万元，变动比例 90.53%，占总存货比重从 1.08% 提升至 1.93%，主要系客户备货及新增客户寄售业务综合所致；其他存货类别的变动金

额及变动比例较小，属于公司基于生产经营实际情况的正常波动。

同行业可比公司的存货结构变化情况如下：

存货类别	原材料%		库存商品%		在产品%		发出商品%		其他%	
	占比	变动比例	占比	变动比例	占比	变动比例	占比	变动比例	占比	变动比例
新泉股份	16.72	67.45	41.83	12.12	5.28	6.41	32.95	-12.18	3.22	8.55
岱美股份	25.33	-4.44	65.76	-18.06	6.01	26.20	2.90	-5.04	-	-100.00
纽泰格	9.21	34.38	53.03	63.49	19.64	29.17	5.18	114.38	12.95	117.14
肇民科技	29.90	25.81	14.09	38.50	32.00	18.22	22.70	9.36	1.31	-36.63
唯科科技	22.38	25.40	34.30	27.17	35.73	27.08	6.88	-33.46	0.71	-24.45
行业平均	20.71	29.72	41.80	24.64	19.73	21.42	14.12	14.61	3.64	-7.08
骏创科技	25.37	3.00	34.00	-3.01	36.27	19.49	1.93	90.53	2.44	12.72

由上表可知，同行业可比公司存货结构差异较大，主要系各个公司主营产品细分类别及客户结构不同，导致生产周期、备货周期及交付周期均存在差异。公司主要存货为原材料、库存商品及在产品，各类产品期末占存货比例均处于同行业可比公司合理范围内。

2025 年存货余额有所增长的原因主要系公司依据在手订单安排生产，阶段性在产品备货增加所致。现有在手订单可足额覆盖对应在产品产能，公司产销衔接有序、产品市场需求稳定，不存在产品滞销风险。

综上所述，公司 2025 年存货结构变动主要由在成品增加所致。该变动是基于公司生产及备货周期特点、市场需求变化等综合因素所做出的合理调整。与同行业可比公司的差异系主营产品细分类别及客户结构不同，备货周期及交付周期差异导致，具备合理性。

二、结合原材料的库龄、市场价格、存货跌价准备的计提方法和计算过程，以及同行业可比公司情况等，说明原材料期末余额增长、计提跌价准备为负的原因及合理性，以及跌价准备计提是否充分；

年末原材料余额增长情况如下：

单位：万元

项目	2025 年年末	2024 年年末	增长金额	增长率%
原材料	2,782.57	2,701.64	80.93	3.00

由上表可知，公司年末原材料 2025 年与 2024 年末相比增长幅度较小。

2025 年期末原材料的具体明细、用途及库龄情况如下：

单位：万元

原材料	用途	1 年以内	1 年以上	存货跌价期末余额
塑料粒子	生产注塑件主要原材料	1,338.60	78.74	19.67
金属件		615.96	38.24	25.60
色母粒		79.29	4.39	-
其他	生产注塑件辅料及低值易耗品等	567.62	59.72	21.60
合计		2,601.47	181.10	66.87

由上表可知，公司年末原材料基本为 1 年以内。

公司及可比公司年末原材料跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

公司名称	年末存货跌价总体计提比例%	原材料		
		账面余额	存货跌价准备	计提比例%
新泉股份	0.22	48,966.24	-	0.00
岱美股份	11.00	53,631.30	12,427.65	23.17
纽泰格	7.79	2,542.91	20.03	0.79
肇民科技	1.21	5,673.63	165.87	2.92
唯科科技	5.80	11,381.26	346.47	3.04
行业平均值	5.20	24,439.07	2,592.00	5.99
骏创科技	5.76	2,782.57	66.87	2.40

由上表可知，同行业可比公司中岱美股份计提金额较大，剔除岱美股份的年末存货跌价总体计提比例的行业平均值为 3.76%，原材料计提比例的行业平均值为 1.69%，公司年末存货跌价总体计提比例、原材料存货跌价准备计提比例高于剔除岱美股份外的可比公司行业平均值。

存货跌价准备的计提方法和计算过程：（1）在正常生产经营过程中，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。（2）在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

公司与同行业可比公司均采用资产负债表日成本与可变现净值孰低计量存货跌价准备，存货成本高于可变现净值的，计提跌价准备，计入当期损益，存货跌价准备计提方法一致。

2025 年原材料存货跌价准备转回的原因主要系销售费用率、税金及附加等相关减值测试参数发生变化所致，其中 2025 年销售费用为 932.25 万元，较去年 1,395.06 万元下降幅度较大所致。

综上，公司原材料期末余额增长幅度不大，存货跌价准备计提政策与同行业可比公司一致，原材料存货跌价准备的计提比例与同行业公司基本相符，存货跌价准备计提充分、合理。

三、结合库存商品销售情况、市场价格变动、前期存货跌价准备计提背景等，说明库存商品跌价准备转回或转销的具体情况，是否符合会计准则规定。

本期库存商品跌价准备转回或转销的具体情况：

单位：万元

项目	存货跌价准备转回金额	存货跌价准备转销金额
库存商品	-	20.50

由上表可知，本期存货跌价准备转销的金额仅 20.50 万元，金额较小，主要系随存货销售出库同步转销所致。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》（财会[2006]3 号）第十四条规定，对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应当予以结转。

综上，公司本期不存在存货跌价准备转回的情形，存货跌价准备转销的原

因是前期已计提存货跌价准备的存货在本期对外出售所致。公司依据企业会计准则规定，在已计提存货跌价准备的存货进行销售时，对其已计提的存货跌价准备进行转销是合理的。

【年审会计师回复】

1、存货监盘的具体过程

(1) 获取公司的存货盘点计划，评价其合理性，了解盘点的方法、时间、范围及人员安排；

(2) 2025年12月30日至31日，审计人员在存货存放现场（包括自有仓库、异地仓库等）对存货进行监盘，通过随机抽取存货项目，将盘点结果从实物追查至财务账记录（以验证完整性），同时从财务账记录追查至实物（以验证存在性），以确认账实是否相符；

(3) 在监盘过程中，审计师会重点关注存货的物理状态，观察存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次、滞销等可能导致减值的迹象。

(4) 母公司骏创汽车监盘比例为73.11%，盘点差异较小，基本为原材料称重尾差，骏创贸易监盘比例为99%；境外子公司骏创北美存货由组成部分会计师进行监盘，我们与其沟通了监盘要求，监盘比例为71.58%；

(5) 对发出商品执行函证程序，确认存货的数量，年末发出商品211.15万元，已取得回函确认；

2、针对境内外存货审计，年审会计师履行的主要审计程序如下：

(1) 执行存货监盘程序，其中境外子公司骏创北美存货由组成部分会计师进行监盘；

(2) 了解和评价管理层与存货管理、生产与仓储循环、存货跌价准备计提相关的关键内部控制的设计合理性，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 对存货余额、构成、周转率、毛利率等关键指标进行分析，与历史数据、同行业水平进行对比，识别是否存在异常波动或潜在风险；

(4) 分析存货的库龄结构，关注长库龄存货是否存在滞销或减值风险；

(5) 检查存货采购、入库、领用、发出等交易，核对相关合同、发票、入

库单、出库单等支持性文件，验证存货入账的准确性和真实性；

(6) 对存货的发出进行计价测试，复核计价方法是否符合会计政策并一贯运用，以及计算结存成本的准确性；

(7) 复核公司存货减值迹象的判断、了解并判断公司采用的减值测试方法与关键假设、关键参数的合理性，对期末存货跌价准备进行测算，分析存货跌价准备计提是否充分；

(8) 抽查资产负债表日前后的存货收发记录（如入库单、出库单），检查相关交易是否记录在正确的会计期间，防止跨期错报；

(9) 向主要供应商函证采购额及期末应付账款余额，核实存货采购的真实性。

综上，我们认为存货实施的审计程序及获取的审计证据是充分性的，存货跌价准备计提充分、准确。

问题 3、关于应收款项

报告期末，你公司应收账款余额为 2.25 亿元，较期初增长 1.04%。其中，账龄为 1-2 年应收账款余额为 1,000.87 万元，较期初增长 34.52%；2-3 年应收账款余额为 540.90 万元，较期初增长 764.31%；3-4 年应收账款余额为 47.58 万元，期初为 0。按欠款方归集的年末余额前五名应收账款汇总金额为 1.50 亿元，占应收账款年末余额合计数的比例为 66.40%。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策、交易对方名称和信用资质等，说明应收账款余额变化与收入变化是否相匹配，是否与同行业可比公司变化趋势一致；

(2) 列示账龄 1-2 年、2-3 年、3-4 年应收账款的具体情况，包括客户名称及信用情况、合作历史、产生原因、收入确认情况及依据、是否存在纠纷，说明以上应收账款大幅增长的原因及合理性，以及信用政策是否发生变化，并评估长期挂账的大额应收账款的可回收性；结合同行业可比公司情况，说明公

司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分；

(3) 说明按欠款方归集的应收账款年末余额前五名的信用政策、期后回款比例及逾期情况，并列示前五大客户的应收账款情况，说明与本期收入变化是否相匹配，是否存在通过延长信用期促进销售的情形，以及相关款项形成原因及回款安排；

(4) 列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况。

请年审会计师对应收账款的存在、可收回性及坏账准备计提的充分性执行的审计程序及核查结论发表意见。

【公司回复】

一、结合业务模式、结算模式、信用政策、交易对方名称和信用资质等，说明应收账款余额变化与收入变化是否相匹配，是否与同行业可比公司变化趋势一致；

公司主要客户的业务模式、结算模式、信用政策、信用资质情况：

单位：万元

客户名称	期末余额	业务模式	结算模式	信用政策	信用资质
T 公司	6,099.37	直销	银行电汇	收到发票后 30-90 日内支付	T 公司是全球电动汽车与清洁能源领域龙头企业，为全球市值领先的汽车制造商
广达集团	2,333.48	直销	银行电汇	自收到发票后 120 日内支付	广达集团在电子制造、智能硬件、人工智能服务器等领域布局广泛，全球生产与服务网络完善，经营规模大、综合实力强劲

客户名称	期末余额	业务模式	结算模式	信用政策	信用资质
安通林	2,336.26	直销	银行电汇或承兑汇票结算	收到发票后 90 日内支付	安通林集团是世界上最大的汽车零部件制造商之一，也是汽车内饰创新技术和解决方案的领先供应商
和硕联合	2,028.15	直销	银行电汇	自收到发票后 120 日内支付	和硕联合深耕消费电子、计算机设备等领域，拥有全球化生产基地与完善供应链体系，技术积累深厚，客户资源优质，行业影响力与经营稳定性突出
斯凯孚	2,161.55	直销	银行电汇或承兑汇票结算	自收到发票后 120 日内支付	斯凯孚为全球最大的滚动轴承制造公司之一，其业务遍及世界 130 个国家，每年生产五亿多个轴承，销售网遍布全球
合计	14,958.80	—	—	—	—

由上表可知，公司主要客户均为全球行业龙头，信用资质优良，合作模式均为直销，结算以银行电汇为主，辅以承兑汇票等方式，信用政策稳定，主要为收票后 30 天、90 天、120 天付款，账期符合行业惯例。

应收账款余额与收入变化、公司与同行业可比公司变化趋势对比情况：

单位：万元

公司名称	2025 年度应收账款	2025 年度营业收入	占营业收入比%	2024 年度应收账款	2024 年度营业收入	占营业收入比%
新泉股份	439,984.29	845,063.82	52.07	393,432.06	770,664.49	51.05
岱美股份	100,914.95	158,520.44	63.66	106,461.95	188,768.90	56.40
纽泰格	45,226.25	107,330.21	42.14	38,405.39	97,539.88	39.37
肇民科技	28,806.56	84,576.53	34.06	24,660.63	75,593.87	32.62

公司名称	2025 年度应 收账款	2025 年度营 业收入	占营业 收入 比%	2024 年度应 收账款	2024 年度营 业收入	占营业 收入 比%
唯科科技	50,928.69	220,394.51	23.11	46,620.98	181,907.56	25.63
行业平均	133,172.15	283,177.10	47.03	121,916.20	262,894.94	46.37
骏创科技	22,535.03	69,767.24	32.30	22,303.13	75,500.10	29.54

从上表可知，2025 年应收账款占收入比例有所增长，与行业均值增长趋势基本相符。

综上所述，应收账款余额变化与收入变化相匹配，与同行业可比公司变化趋势一致。

二、列示账龄 1-2 年、2-3 年、3-4 年应收账款的具体情况，包括客户名称及信用情况、合作历史、产生原因、收入确认情况及依据、是否存在纠纷，说明以上应收账款大幅增长的原因及合理性，以及信用政策是否发生变化，并评估长期挂账的大额应收账款的可回收性；结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分；

本期账龄为 1-2 年、2-3 年、3-4 年的应收款具体情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额			还款能 力	业务类 型	项目 名称	合 同 金 额	未收 回原 因	是 否 存 在 纠 纷
	1-2 年	2-3 年	3-4 年						
MVPPLAS TICS,INC.	742.38	454.86	45.18	具备	销售原 材料及 注塑机 配件	不适 用	以 每 笔 销 售 订	公司境 外合作 方，给 予更长 的信用 期	否

客户名称	应收账款余额			还款能力	业务类型	项目名称	合同金额	未收回原因	是否存在纠纷
	1-2年	2-3年	3-4年						
Quanta MX	102.20	-	-	具备	销售注塑件	单 为 准	客户未支付，期后已收回	否	
Magnum Plastics	72.84	80.61	-	具备	销售原材料		诉讼中	是	
Magnum Technologies de Mexico	55.69	5.38	2.40	具备	销售原材料		诉讼中	是	
VOLEXDE MEXICO.S.A.DE.	12.97	-	-	具备	销售注塑件		客户未支付，期后已收回	否	
PLASTIKO NINDUSTRIES INC.	12.77	-	-	具备	销售注塑件		客户未支付，期后已收回	否	
APTIVSERVICES LLC	1.95	-	-	具备	销售注塑件		客户未支付，期后已收回	否	
Tesla Manufacturing Brandenburg SE	0.07	-	-	具备	销售注塑件		客户未支付，	否	

客户名称	应收账款余额			还款能力	业务类型	项目名称	合同金额	未收回原因	是否存在纠纷
	1-2年	2-3年	3-4年						
								期后已收回	
合计	1,000.87	540.85	47.58	—	—	—	—	—	—

由上表可知，公司 1-2 年、2-3 年、3-4 年应收账款余额大幅增长的原因主要系境外两家合作方 MVP 及 Magnum 未回款所致。截至目前，公司与墨西哥合作方 Magnum 存在商业纠纷，同时公司对另一合作方 MVP 亦存在应付账款余额 915.59 万元。

公司对于逾期尚未收回的货款，积极采取定期发送邮件、电话及微信沟通等催收措施进行持续催收，并与客户保持良好的联络沟通。对存在纠纷的 Magnum，公司委托代理律师与其沟通，并采取仲裁手段进行催收。

2026 年 5 月，公司与 MVP 签订了制造协议之补充协议，根据协议约定，MVP 将陆续归还积欠货款，预计 2026 年偿还约 50 万美元。

公司期末应收账款账龄结构及与可比公司的对比情况如下：

表 1 同行业可比公司按账龄计提应收账款坏账比例情况

项目	新泉股份	岱美股份	纽泰格	肇民科技	唯科科技	骏创科技
1 年以内	未披露	0.5	5	5	3	5
1-2 年		10	20	20	30	10
2-3 年		30	50	50	50	30
3-4 年		50	100	100	100	50
4-5 年		80			100	80
5 年以上		100			100	100

表 2 同行业可比公司应收账款情况

可比公司	坏账计提比例%	前五大客户应收账款余额占比%	占期末应收账款余额比例%			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
新泉股份	5.20	74.53	98.67	0.74	0.23	0.37
岱美股份	0.64	46.97	99.74	0.06	0.04	0.15
纽泰格	5.02	60.52	99.86	0.14		
肇民科技	5.49	41.33	96.89	3.05	0.04	0.02
唯科科技	3.68	22.13	97.21	2.13	0.65	0.01
行业平均值	4.01	49.10	98.48	1.23	0.24	0.13
骏创科技	5.30	66.40	92.56	4.44	2.40	0.60

由表 1 可知，在 1 年以内应收账款的坏账比例方面，公司较同行业公司更为谨慎，在 1 年以上的坏账比例方面，公司与岱美股份类似，略低于同行业公司。

由表 2 可知，公司 1 年以上应收账款占比高于同行业可比公司，主要系对境外合作方 MVP 及 Magnum 的应收账款所致。MVP 为公司北美区域主要产品代工供应商，由于 2025 年公司采购量大幅增加，造成其运营资金紧张。出于对核心供应商的支持，公司给予其更宽松的信用期限。公司对合作方 MVP 同时存在应付账款余额，故应收款项不能收回的风险较小。Magnum 欠款系公司与 Magnum 商业合作纠纷仲裁案件原因对方暂停支付，金额 153.45 万元，涉及金额较低。

公司主要客户分别为 T 公司、安通林、斯凯孚、和硕联合和广达集团等，均为行业内知名企业，客户实力较为雄厚，资信情况较好。另外公司客户集中度较高，按欠款方归集的年末余额前五名应收账款汇总金额占应收账款年末余额合计数的比例为 66.40%，远高于同行业，应收账款不能收回的风险较低。

综上所述，公司 2025 年信用政策未发生变化，坏账政策合理，坏账准备已足额计提。

三、说明按欠款方归集的应收账款年末余额前五名的信用政策、期后回款比例及逾期情况，并列示前五大客户的应收账款情况，说明与本期收入变化是否相匹配，是否存在通过延长信用期促进销售的情形，以及相关款项形成原因

及回款安排；

按欠款方归集的应收账款年末余额前五名的信用政策、期后回款比例及逾期情况：

单位：万元

客户	年末余额	占比%	信用政策	截至 2026 年 5 月 27 日期后回款金额	回款比例%
T 公司	6,099.37	27.07	收到发票后 30-90 日内支付	6,099.37	100.00
安通林	2,336.26	10.37	收到发票后 90 日内支付	2,336.26	100.00
广达集团	2,333.48	10.35	自收到发票后 120 日内支付	2,333.48	100.00
斯凯孚	2,161.55	9.59	自收到发票后 120 日内支付	2,161.55	100.00
MVPPLASTICS,INC	2,032.89	9.02	收到发票后 60 日内支付	—	—
合计	14,963.54	66.40	-	12,930.66	86.41

截至 2026 年 5 月 27 日，应收账款余额前五大客户已回款 86.41%，其中未全部回款的原因系 MVP PLASTICS, INC.为我司的合作方，我司给予更高的信用期限。我司对合作方 MVP 同时存在应付账款余额，公司已积极与客户沟通，催促客户尽快回款。公司整体回款情况较好，除合作方 MVP 外，其他客户已全部回款。

前五大客户的应收账款情况：

单位：万元

序号	名称	2025 年应收账款余额	占年营业收入比例%	周转天数	与信用期一致性说明
1	T 公司	6,099.37	19.29	69.44	一致
2	广达集团	2,333.48	28.63	103.07	一致

序号	名称	2025年应收账款余额	占年营业收入比例%	周转天数	与信用期一致性说明
3	安通林	2,336.26	39.77	143.17	较信用期有所延长
4	和硕联合	2,028.15	36.57	131.65	一致
5	斯凯孚	2,161.55	53.87	193.93	较信用期有所延长
合计		14,958.81	27.10	-	-

安通林款项回款周期超出合同约定信用期，主要系受其自身经营资金统筹安排影响，客户依据内部资金规划延后付款，付款周期整体顺延约 30 天。经双方友好协商，客户已于 6 月初付清 5 月底到期的全部材料货款。

斯凯孚应收账款余额占年营业收入比例较上年度增加的原因系对客户营收下降，叠加年末集中发货，双重因素导致应收账款余额占年营业收入比例由 38.41% 升至 53.87%，从而导致周转天数增加。

综上所述，公司前五大客户的应收账款与本期收入变化基本相匹配，不存在通过延长信用期促进销售的情形，公司前五大客户分别为 T 公司、安通林、斯凯孚、和硕联合和广达集团，均为行业内知名企业，客户实力较为雄厚，资信情况较好，公司整体回款情况较好，应收账款不能收回的风险较低。

四、列示重要应收款项期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况。

重要应收款项期后回款情况：

单位：万元

客户	年末余额	占比%	截至 2026 年 5 月 27 日期后回款金额	回款比例%
T 公司	6,099.37	27.07	6,099.37	100.00
安通林	2,336.26	10.37	2,336.26	100.00
广达集团	2,333.48	10.35	2,333.48	100.00
斯凯孚	2,161.55	9.59	2,161.55	100.00
和硕联合	2,028.15	9.00	2,558.62	100.00
MVPPLASTICS,INC	2,032.89	9.02	——	——

客户	年末余额	占比%	截至 2026 年 5 月 27 日期后回款金额	回款比例%
合计	16,991.70	75.40	15,489.28	91.16

公司前五大客户分别为 T 公司、安通林、斯凯孚、和硕联合和广达集团，均为行业内知名企业，客户实力较为雄厚，资信情况较好；MVP PLASTICS, INC.为我司的合作方，我司给予更高的信用期限，我司对合作方 MVP 同时存在应付账款余额。公司已积极与客户沟通，催促客户尽快回款。2026 年 5 月，公司与 MVP 签订了制造协议之补充协议，根据协议约定，MVP 将陆续归还积欠货款，预计 2026 年偿还约 50 万美元。

综上所述，公司整体回款情况较好，应收账款不能收回的风险较低。

【年审会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师履行的主要审计和核查程序如下：

- 1、了解测应收账款管理相关的内部控制，测试关键内部控制的设计和执行的¹有效性；
- 2、查询公司主要客户工商信息，核实其是否被列为失信被执行人，以及与公司、大股东、董监高是否存在关联关系；
- 3、了解公司的信用政策情况，获取主要客户的销售合同，了解结算方式与周期，客户未回款的原因；
- 4、获取并查阅公司 2025 年应收账款明细表，询问公司财务总监和销售业务人员，了解公司本期账龄为 1-2 年、2-3 年、3-4 年的应收账款较上期末大幅增长的原因及合理性，了解客户还款能力，未收回的原因、是否存在纠纷、公司采取的催收措施等；
- 5、询问公司财务总监，了解公司的坏账政策，查阅可比公司公开资料，分析判断公司坏账政策的合理性及坏账计提准备的充分性；
- 6、分析公司应收账款预期信用损失会计估计的合理性，包括确定应收账款

信用风险组合的依据、单项评估信用风险的判断等，对单项评估信用风险的判断进行复核；

7、分析公司应收账款的账龄，并执行应收账款函证程序，抽取样本检查期后收款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

8、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账准备计提政策执行，测试坏账准备计提金额是否准确；

9、对未回款的销售客户与合同实施期后回款检查，了解是否存在回款风险，询问公司财务总监和销售总监，了解公司对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况。

（二）核查结论

基于已执行的审计工作，我们对应收账款的可收回性及坏账准备的充分性获取了充分、适当的审计证据，公司应收账款坏账准备计提充分。

问题 4、关于固定资产及在建工程

报告期末，你公司固定资产账面余额为 3.03 亿元，较期初增长 121.71%，其中，在建工程转入 1.94 亿元。期末在建工程余额为 2,069.15 万元，较期初减少 79.68%，年报解释上述变化的主要原因为二期厂房转固。该工程总预算为 2.50 亿元，已累计投入 1.58 亿元，占预算比例为 63.17%。

请你公司：

（1）说明在建工程项目前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高管是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容；

（2）说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，以及是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情

况，产能消化措施，以及对未来经营业绩的影响；

(3) 结合公司在手资金、资产负债情况和融资能力等，说明剩余在建工程的投资预算、进度规划、预计整体完工时间以及后续建设的资金安排。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明针对在建工程实施的审计程序及获取的审计证据，在建工程转固是否及时合理。

【公司回复】

一、说明在建工程项目前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高管是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容；

在建工程项目前五大供应商名称及采购情况：

表 1 在建工程项目前五大供应商名称及采购情况：

供应商	采购内容	采购金额 (万元)	占年度在建工程采购总额比例%	交付情况	付款时间与合同约定	采购额占 供应商主 营业务比 重
苏州相旺 建设工程有限公司 吴中分公司	厂房建 筑工程	438.30	21.18	按合同 约定交 付	合同签订，预付款 15%，桩基结束 10%，二楼楼面浇筑完成 10%，三层楼面浇筑完成 10%，主体封顶 10%，主体验收合格 10%，合同内容完成并通过监理验收合格 10% 工程竣工验收	低于 4%

供应商	采购内容	采购金额 (万元)	占年度在建工程采购总额比例%	交付情况	付款时间与合同约定	采购额占 供应商主 营业务比 重
					收 10%，竣工验收后一年 8%，尾款 7%满 两年支付	
Plastics Solutions USA Inc DBA Glo	设备	242.69	11.73		按合同付款	-
林德（中国）叉车有限公司苏州分公司	智能仓储货架及设备	224.86	10.87		合同签订 7 个工作日内预付款 30%，主体设备 到货两周支付 30%，项目验收 合格后一周支付 30%，质保金 10%一年后支付	低于 1%
苏州斯答 钛司科技 有限公司	自动化 设备/金 属制品	179.70	8.68		按合同付款	约 31%
苏州城皖 自动化科 技有限公 司	自动化 设备	155.43	7.51		按合同付款	-
合计		1,240.98	59.98	——	——	——

表 2 在建工程前五大供应商工商资料

供应商	成立时间	注册资本	经营范围	持股5%及以上股东及持股比例
苏州相旺建设工程有限公司	1997-12-26	7,000万人民币	承接：房屋建筑工程、市政公用工程、水利工程、机电设备安装工程、防水防腐保温工程、地基与基础工程、钢结构工程、建筑智能化设计与施工、消防设施工程设计与施工，建筑装饰装修工程设计与施工（按《建筑企业资质证书》经营）	徐向东 37.8089%，吴伟文 17.4434%，秦兴祥 16.224%，蒋振宇 6.3889%
PlasticsSolutionsUSA Inc DBA Glo	2020-8-26	-	塑料行业设备与配件分销：注塑/吹塑辅机、自动化末端工具（EOAT）、模具维护产品、水管/歧管、粉碎机、模具架、输送带等	Ernesto J.Sosa (President) 90%
林德（中国）叉车有限公司苏州分公司	1997-12-5	124,000万	许可项目：特种设备制造；特种设备设计；特种设备安装改造修理；在线数据处理与交易处理业务（经营类电子商务）	LINDE MATE RIALH ANDLINGGM BH100%
苏州斯答钛司科技	2024-6-14	20万	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能公共	李志强 100%

供应商	成立时间	注册资 本	经营范围	持股 5%及 以上股 东及持 股比例
有限公司			服务平台技术咨询服务；软件开发；软件外包服务；货物进出口；技术进出口；进出口代理；信息技术咨询服务；商务代理代办服务；票务代理服务；报关业务；企业管理咨询；租赁服务	
苏州城皖自动化科技有限公司	2018-4-9	1,000 万	研发、设计、生产、加工、销售：自动化设备及配件、机械设备及配件、机电设备及配件、物流设备及配件、搬运设备及配件、升降设备及配件、模具及配件、钣金件、五金；销售：液压设备、气动设备、塑料制品、家用电器、电子元器件、电线电缆、电机、减速机、钢材、铝材、金属制品	李磊 100%

在建工程前五大供应商具备相关资质，与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

二、说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，以及是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况，产能消化措施，以及对未来经营业绩的影响；

（一）在建工程转入固定资产的具体情况如下：

单位：万元

固定资产类别	在建工程转固金额	其中：二期厂房转固金额
房屋及建筑物	15,103.06	15,103.06
机器设备	3,635.26	
运输设备	36.90	

固定资产类别	在建工程转固金额	其中：二期厂房转固金额
办公设备	90.11	
其他设备	559.36	
合计	19,424.69	

公司“骏创科技研发总部和汽车零部件生产项目”二期工程主要包括：二期厂房主体建筑、厂房装修工程、自动化立体仓库、行车、空压机等配套工程及各类生产设备。截至 2025 年 8 月，二期厂房主体建筑已完工并取得相关验收文件，建筑已达到预定可使用状态。

装修工程、自动化立体仓库、待安装设备：属于独立的在建工程项目或后续支出，将在各自达到预定可使用状态时单独转固，二期厂房装修及配套设施预算 5,519.58 万元，已发生 709.21 万元；截至报告期末，总体二期工程进度达 76.67%。

机器设备、运输设备等设备类资产根据各自的安装调试及验收情况，分别于 2025 年各季度陆续结转固定资产，转固时点依据为各设备的验收报告或安装调试完成确认文件。

公司按建造资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出入账。在工程（或设备）安装或建设完成达到预定可使用状态时转固。转固依据为《企业会计准则第 4 号——固定资产》及应用指南，转固时点符合“固定资产达到预定可使用状态时，将在建工程转入固定资产”的规定。

公司在成本核算过程中建立了严格的内控程序：公司设立独立的在建工程台账，由工程管理部门会同财务部门对各项工程支出进行分类归集和核算，确保在建工程成本入账金额准确、依据充分；公司生产部门与工程管理部门独立运作，生产成本与在建工程在成本归集过程中保持人员、业务及会计核算的独立，不存在将应当计入当期成本、费用的支出混入在建工程成本核算的情形。

（二）测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况，产能消化措施，以及对未来经营业绩的影响

2025 年度在建工程结转固定资产预计增加 2026 年折旧费用测算如下：

单位：万元

固定资产类别	长期资产金额（万元）	残值率%	年折旧费用（万元）
房屋建筑物	15,103.06	5	478.26
机器设备	3,635.26	5	581.81
运输设备	36.90	5	7.01
办公设备	90.11	5	17.12
其他设备	559.36	5	106.28
合计	19,424.69	-	1,190.48

除房屋建筑物之外增加的固定资产主要围绕现有一期厂房和公司北美子公司开展，系公司根据在手订单、新客户新项目开发需求及旧设备淘汰更新需求进行的，设备投入后将提高生产效率、降低生产能耗等，相对此前折旧率不会大幅明显上升，对公司未来经营业绩预计不会产生不利影响。

房屋建筑物主要为“骏创科技研发总部和汽车零部件生产项目”的二期厂房完工结转所致，将增加年度折旧费用 478.26 万元，2025 年，公司境内租赁厂房 10,697 平米退租，减少年度租金及物业费 322.48 万元，已有效冲抵相关影响。二期厂房投产后，公司生产规模将大幅扩大，预计新增产能 8,500 万件，拓展了公司进一步发展的空间。公司二期厂房初期将重点用于动力电池/储能类产品线生产，后续将根据订单交付情况灵活调配产能空间，精准匹配业务发展需求。

在项目收益方面，公司将根据订单情况谨慎购置生产设备，以控制相关成本。订单投产将先行覆盖设备相关固定成本，随着订单金额的增加，才能逐步覆盖房产及土地摊销等固定成本，预计对当期毛利率及经营业绩形成一定压力。随着订单增加，规模效应将显现，对公司业绩的短期影响将逐步减弱，中长期有望贡献显著增量利润。

在产能消化措施方面，公司已制定多维度、体系化产能消化方案，可保障新增产能有序落地、充分释放：

一是服务好动力电池/储能等产品新项目量产，稳固产能消化，重点服务宁德时代、国力新能源等行业头部优质客户的新定点项目量产，稳步提升新厂房利用效率。并积极推进零跑、屹创新能源等新开拓客户新项目进展，加快项目

落地速度。

二是加大客户开拓力度，包括深化宁德时代、国力电子、零跑、屹创新能源等现有合作深度，拓展合作品类与供货份额；积极拓展储能新客户，打开增量消化空间。

三是拓宽产品矩阵，实现产品线多元消化。基于现有技术积累与产线适配性，公司持续推进动力电池、储能产品线横向拓展与纵向升级，并瞄准细分市场拓宽更多新产品，通过产品线多元化布局，提升新增产能的综合利用率。

整体来看，本次新增产能扩建贴合行业发展趋势与公司战略布局，短期存在阶段性成本压力，但无实质性经营风险。中长期依托核心客户深耕、新客户拓展、产品线扩容、新赛道布局的多维消化体系，新增产能可实现充分、有序消化，持续释放规模化经营红利，推动公司营收规模与盈利水平持续稳步增长，提升公司在新能源零部件领域的市场占有率与行业竞争力。

三、结合公司在手资金、资产负债情况和融资能力等，说明剩余在建工程的投资预算、进度规划、预计整体完工时间以及后续建设的资金安排。

（一）公司在手资金、资产负债情况和融资能力

1、在手资金状况

截至 2026 年 3 月末，公司现金及现金等价物余额 12,895.14 万元，在手资金较为充裕。

2、资产负债情况

截至 2026 年 3 月末，公司资产负债率 56.56%，整体财务结构稳健。公司负债主要为经营过程中产生的应付款项及部分长、短期银行贷款。过往，公司始终保持良好的偿债记录，按时足额偿还债务，未出现任何违约情况，良好的信用记录也为公司进一步融资奠定了坚实基础。

3、融资能力

截至 2026 年 5 月末，公司银行授信额度达 6.35 亿。该额度将主要用于支持公司的日常生产运营，包括原材料采购、生产设备升级、二期厂房建设、研发投入等方面，助力公司持续提升产品竞争力与市场份额。同时，部分授信额

度也为可能出现的优质投资项目或战略并购机会预留资金空间，为公司的长期发展注入强大动力。在使用授信额度过程中，公司将严格遵循相关协议约定，强化资金管理与风险把控，确保每一笔资金的使用合法合规、高效透明，以实现公司效益最大化与股东利益的有力保障。目前除二期厂房项目贷款外，其他均为信用借款，实际借款占总的授信额度比例约 40.68%，公司授信额度充足。

（二）剩余在建工程的投资预算、进度规划、预计整体完工时间以及后续建设的资金安排

1、剩余在建工程的投资预算、进度规划、预计整体完工时间：

单位：万元

项目	类别	金额	投资预算	预计完工时间
二期厂房及配套设 施	自动化立体 仓库	224.86	1,313.18	2026 年 8 月
	行车	30.80	133.45	2026 年 7 月
	空压机	9.73	34.06	2026 年 7 月
	二期厂房装 修工程	443.82	4,038.89	2026 年 12 月之前
待安装设备	待安装设备	1,135.16	1,933.96	2028 年底之前分批完成

待安装设备系集团已采购并完成到货的各类生产设备，目前仅处于待安装调试阶段，相关设备已全额计入投资预算，后续一般无需额外增加预算支出。待安装设备的完工结转时间一般为取得固定资产验收证明或通过试运行测试的时点。

2、后续建设资金安排

该项目 2026 年计划投入 5,609.18 万元。其中，自有资金支出 2,243.67 万元，占总投资的 40%；使用银行项目贷款支出 3,365.51 万元，占总投资的 60%。

【年审会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，年审会计师履行的主要审计程序和核查程序如下：

1、查阅公司关于在建工程及固定资产的相关制度文件，了解固定资产、在建工程的管理模式及盘点制度、相关内部控制制度的设计及执行有效性；

2、获取并查阅公司在建工程明细账，检查相关施工合同、采购合同、付款申请、银行流水、发票等原始资料，核实入账价值的完整性、准确性；

3、对在建工程实施监盘，实地检查并核实资产状况，核查在建工程转固的依据；

4、查阅在建工程转固的验收资料等原始凭证，检查转固时点是否正确；

5、对主要供应商进行执行函证程序，并通过天眼查查阅主要供应商工商资料，核查其是否与公司存在关联关系；

6、了解公司的产能利用率、新增产能占现有产能的比例，分析产能规划合理性以及产能匹配性；

7、了解管理层关于产能消化的具体措施（如开拓新市场、产品升级计划），评估其可行性。

（二）核查结论

基于实施的审计程序，我们认为公司不存在在建工程未及时转固的情形。

问题 5、期间费用

报告期内，你公司财务费用为 793.30 万元，上期为-282.05 万元，年报解释主要原因为受汇率波动汇兑收益减少以及利率下行导致利息收入减少所致。报告期内，存在以套期保值为目的的衍生品投资。

研发费用为 3,874.98 万元，同比增长 39.39%。其中，工资及附加为 2,552.15 万元，同比增长 31.95%。研发人员期初 104 人，期末 87 人。

请你公司：

（1）列示汇兑损益的具体计算过程，并结合报告期内销售结算方式、外币货币资金和往来款金额变化、主要外币汇率波动情况等，说明境外收入金额和汇兑损益之间的匹配性与合理性，以及汇兑损益变动较大的原因及合理性；

(2) 说明外汇套期保值业务的具体开展情况，包括但不限于交易规模、套期工具、套期有效性评估及相关会计处理，以及是否实现有效对冲汇率风险；

(3) 结合公司战略安排、薪酬结构、薪酬水平等情况，说明研发人员职工薪酬与人员数量反向变动的原因及合理性。

请年审会计师针对套期保值的会计处理合规性发表明确意见。

【公司回复】

说明外汇套期保值业务的具体开展情况，包括但不限于交易规模、套期工具、套期有效性评估及相关会计处理，以及是否实现有效对冲汇率风险；

(一) 外汇套期保值业务的具体开展情况

单位：万元

衍生品投资类型	初始投资金额	交易日期	交割日期	报告期内售出金额	计入投资收益	本期公允价值变动损益
人民币兑 外汇期权 交易	1,428.68	2024/10/11	2025/1/10	1,408.40	-20.28	30.89
人民币兑 外汇期权 交易	71.61	2025/11/5	2025/12/5	72.53	0.92	-
合计	1,500.29	—	—	1,480.93	-19.36	30.89

(二) 会计处理

公司对远期外汇合约的会计处理如下：

资产负债表日，公司将未到期交割的远期外汇合约按照资产负债表日的远期外汇汇率（资产负债表日至交割日的剩余月份的远期合约汇率）与签订的远期外汇协议中约定的合约汇率的变动，计入公允价值变动损益和交易性金融资产或交易性金融负债；

合约交割日，公司将交割当日的外汇买入价与合约汇率的差异导致的损益变动计入投资收益，将交割当日的外汇买入价与外汇中间价的差异导致的损益

变动计入财务费用，同时将已确认的公允价值变动损益转出。2025年1月，公司人民币兑外汇期权交易1,428.68万元于2025年1月交割，确认交割当日的外汇买入价与合约汇率的差异，计入投资收益-20.28万元，同时将2024年末确认的公允价值变动损益30.89万元转出；2025年11月购入的人民币兑外汇期权交易因持有时间较短，于2025年12月交割时产生的损益0.92万元直接计入投资收益。

公司的远期合约规模不大，故无法完全覆盖汇率波动风险，远期合约虽然未规避全部的外汇汇率波动风险，但一定程度抵消了汇率波动对经营业绩的影响。

【年审会计师回复】

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定：对于能够以现金或其他金融工具净额结算，或者通过交换金融工具结算的买入或卖出非金融项目的合同，即使企业按照预定的购买、销售或使用要求签订并持有旨在收取或交付非金融项目的合同，企业也可以将该合同指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

公司购买远期外汇合约的目的是为了管理汇率风险，但未正式指定套期关系，故外汇远期合约适用金融工具准则核算。

综上，公司对远期外汇合约业务的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

问题6、关于重大诉讼事项

报告期内，你公司涉嫌侵犯慕贝尔商业秘密诉讼案件已进入二审环节，涉诉金额为3,734.56万人民币。与Magnum商业合作纠纷仲裁案件已进入主仲裁阶段，涉及金额为3,500万美元。

请你公司：

(1) 说明对上述诉讼事项的会计处理依据，包括是否计提预计负债、计提金额的测算过程及关键假设，是否符合会计准则的要求；

(2) 逐一说明上述诉讼和仲裁的最新进展情况、预计判决结果，并评估上述诉讼事项对公司持续经营、生产经营及现金流的潜在影响，是否存在因诉讼导致的重大不确定性风险，并说明拟采取的应对措施。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明针对预计负债实施的审计程序及获取的审计证据。

【公司回复】

一、说明对上述诉讼事项的会计处理依据，包括是否计提预计负债、计提金额的测算过程及关键假设，是否符合会计准则的要求；

(一) 公司涉诉事项基本情况如下：

1、关于慕贝尔商业秘密诉讼案件。

公司于 2024 年 3 月 7 日收到慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司（以下简称“慕贝尔”）以侵犯商业秘密为由提起的民事起诉状以及江苏省苏州市中级人民法院（以下简称“苏州中院”）传票（案号：（2023）苏 05 民初 1652 号）。针对本案件，对于可能发生经济损失，实际控制人沈安居已出具承诺，承诺主要内容为：“若骏创科技、骏创模具因本次民事案件（案号为（2023）苏 05 民初 1652 号）及后续二审、再审（若有）承担民事赔偿责任，全部由沈安居本人代为承担，且不向骏创科技、骏创模具进行追偿，保证骏创科技、骏创模具不会因此遭受任何损失。”

在一审判决后，原告慕贝尔，以及被告沈安居、骏创汽车、骏创模具、张宇、李晓东，均提出上诉。2024 年 12 月 23 日，公司及相关上诉方收到江苏省高级人民法院的立案受理通知，受理案号为（2024）苏民终 1742 号。截至报告期末，本案件尚在审理中。

2、与 Magnum 商业合作纠纷仲裁案件。

Magnum Technologies de Mexico S.A. de C.V.（以下简称“Magnum”）及其负责人 Lalit Verma，违反与公司子公司骏创北美签署的《股东协议》《制造协议》，损害了公司等相关申请人的利益，公司据此向美国司法仲裁调解服务有限公司（以下简称：JAMS）申请仲裁。2025 年 11 月 5 日，争议各方共同签署了《仲裁协议》（AGREEMENT TO ARBITRATE），一致同意将本案仲

裁程序从 JAMS 移交，转为由双方共同选定的独任仲裁员进行管理，以提升争议解决效率，仲裁过程应依照 JAMS 综合仲裁规则及程序进行，除非经双方后续协议或仲裁员指令予以修改。在此基础上，各方于 2025 年 11 月 30 日签署了《仲裁员委任书》，正式任命本案独任仲裁员。独任仲裁员于 2025 年 12 月致函确认接受该项任命。自此，本仲裁将由双方约定的独任仲裁员审理。2026 年 1 月，申请人已向独任仲裁员提交修订后的仲裁请求，将仲裁请求金额提高至 5,540.00 万美元。

根据目前仲裁情况进展、相关事实情况以及代理律师意见，目前仲裁情况有利于公司，不利于被申请人，公司的基本利益已得到基本保障；被申请人在其他案件中以及本案件中被认定具有不良商业记录；其反诉理由存在逻辑矛盾，缺乏事实依据；代理律师对公司取得有利结果具有较强信心，律师对反诉理由均能够有效抗辩。因此，公司在仲裁中取得有利结果的可能性较大，仲裁庭预计更多支持公司的仲裁请求。

3、与蓝思科技（长沙）有限公司业务纠纷

公司就蓝思科技（长沙）有限公司未履行其与公司签订的《蓝思科技股份有限公司采购框架协议书》的事项，向法院提供诉讼，诉讼标的 1,841,934.00 元，该诉讼事项截至 2025 年 12 月 31 日处于立案阶段。

（二）预计负债计提情况

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定：“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：该义务是企业承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。”

综上，根据上述涉诉事项的进展情况分析，其不符合预计负债确认的条件，故无需确认计提预计负债。

二、逐一说明上述诉讼和仲裁的最新进展情况、预计判决结果，并评估上述诉讼事项对公司持续经营、生产经营及现金流的潜在影响，是否存在因诉讼导致的重大不确定性风险，并说明拟采取的应对措施。

（一）原子公司商业秘密侵权案件

1、最新进展情况

刑事责任方面，江苏省太仓市人民法院（以下简称“太仓法院”）于 2023 年 11 月 8 日作出（2023）苏 0585 刑初 576 号刑事判决书，认定无锡沃德三名员工犯侵犯商业秘密罪，分别被判处三至四年有期徒刑并处罚金；同时，太仓法院认定无锡沃德不构成单位犯罪。上述刑事判决已生效。

民事责任方面，2023 年 11 月 22 日，江苏省苏州市中级人民法院受理案件，2024 年 11 月 25 日，作出“（2023）苏 05 民初 1652 号”《民事判决书》，裁判结果主要内容如下：

（1）被告无锡沃德、陆晓峰、于臣、韩玉磊自本判决生效之日起十日内赔偿原告经济损失及维权开支共计 430 万元；

（2）被告沈安居、骏创科技、骏创模具对判项一金额在 100 万元范围内承担连带赔偿责任；被告李晓东对判项一金额在 10 万元范围内承担连带赔偿责任；被告张宇对判项一金额在 5 万元范围内承担连带赔偿责任；

（3）被告苏州宏元兴机械有限公司立即删除含有涉及技术信息的技术图纸；

（4）驳回原告的其他诉讼请求。

2024 年 12 月 12 日，一审原告，被告骏创科技、骏创模具、沈安居等均提起上诉，一审判决未发生法律效力。

2024 年 12 月 23 日，江苏省高级人民法院立案受理，案号为（2024）苏民终 1742 号。该上诉案件已于 2025 年 2 月 27 日经法院询问，2026 年 4 月 28 日开庭审理，目前尚待判决。

2、预计判决结果

根据代理律师确认意见，预计判决结果与一审不存在重大差别。

3、诉讼事项对公司持续经营、生产经营及现金流的潜在影响

无锡沃德已于 2022 年底完成股权转让，不再纳入公司合并报表。案件为历史事项衍生纠纷，不涉及公司核心资产、主营业务、关键技术或持续经营资质；公司境内外生产经营、订单交付、研发投入、融资渠道均保持正常，公司

保持正常生产经营，不存在因本案导致持续经营能力受损的情形。

截至 2025 年 12 月 31 日，针对无锡沃德（后债务转移至无锡德创）形成的债权本金及利息余额 1,636.92 万元，已计提坏账准备金额为 1,281.21 万元，剩余未计提部分金额较小，且由其实际控制人直系亲属提供担保，对公司现金流影响有限。截至目前，无锡德创按约定支付欠款，公司 2026 年 1 季度正常收回 150 万元。

对于诉讼可能造成的赔偿责任，实际控制人沈安居已出具相关承诺：“若骏创科技、骏创模具因本次民事案件（案号为（2023）苏 05 民初 1652 号）及后续二审、再审（若有）承担民事赔偿责任，全部由沈安居本人代为承担，且不向骏创科技、骏创模具进行追偿，保证骏创科技、骏创模具不会因此遭受任何损失。”

公司整体现金流稳健，本案不会引发流动性风险。

4、是否存在因诉讼导致的重大不确定性风险

由于预计结果预计判决结果与一审不存在重大差别，该案件不属于公司当前主营业务相关诉讼，对公司持续经营、正常生产经营及整体现金流不构成重大不利影响，且实际控制人承诺代为承担案件赔偿责任。

因此，不存在因该诉讼导致的重大不确定性风险。

5、拟采取的应对措施

（1）法律应对

继续委托专业律师团队全程代理二审及后续程序，积极抗辩，维护公司合法权益；动态跟踪案件进展，及时评估风险并更新判断。

（2）债权管理

持续跟踪无锡德创还款履约情况，确保按计划回款；对剩余债权持续评估减值风险，必要时补充计提坏账；督促担保人履行担保责任，保障债权安全。

（3）信息披露

严格按照北交所规则，及时、公平、完整披露案件进展，充分揭示风险，不误导投资者。

（二）墨西哥孙公司仲裁

1、最新进展情况

2024年7月1日，公司向 JAMS 对 Magnum 及 Lalit Verma 提起仲裁并获受理，请求确认对方夺权非法、赔偿损失等。

2025年2月21日，JAMS 出具《索赔人紧急救济请求和动议的最终裁定》，对“临时紧急宣告性救济”做出了最终裁定，主要内容包括 Magnum、Lalit Verma 试图非法获取对 JCM 控制权的行为无效，禁止被申请人违反《JCM 股东协议》招揽申请人的客户，禁止被申请人诽谤或贬损申请人。至此，本次仲裁的紧急救济请求已得到最终裁决，并将进入案件的主仲裁阶段，以解决申请人的索赔等仲裁请求。

2025年11月5日，争议各方共同签署了《仲裁协议》，一致同意将本案仲裁程序从 JAMS 移交，转为由双方共同选定的独任仲裁员进行管理，以提升争议解决效率。

当前已进入证据开示阶段（含书面取证、有限证词、专家报告交换）；听证定于 2026 年 9-10 月。

2、预计判决结果

根据代理律师评估，公司一方的事实与证据占优，可证明对方存在违约、干扰客户、非法夺权等行为。

3、仲裁事项对公司持续经营、生产经营及现金流的潜在影响

截至目前，该仲裁案件尚处于证据开示阶段，目前无生效裁决、无临时禁令、无资产查封冻结、无经营限制，不影响公司正常经营。

在仲裁发生后，墨西哥子公司逐步停止经营，2025 年度该公司营业收入 13.73 万元，净资产-491.13 万元，对公司影响较小。

案件为历史合作争议，不影响现有订单交付、产能利用、新项目拓展；管理层投入合理精力应对仲裁，不干扰日常经营决策；主要客户合作稳定、订单正常交付，无重大流失或合作受阻情形。

本次仲裁为境外子公司单一商事争议，不涉及公司核心资产、技术、资

质、控制权；公司境内外生产、订单、研发、融资均正常开展，不会对持续经营造成重大不利影响。

同时，基于公司一方的事实与证据占优，不涉及支付赔偿损失的事项，鉴于公司现金流稳健，本案不会对公司整体现金流造成重大冲击或流动性风险。

4、是否存在因诉讼导致的重大不确定性风险

境外仲裁程序复杂、证据开示周期长，最终裁决结果、赔偿金额及执行效果均存在不确定性。

公司财务状况稳健、抗风险能力强，该案件对公司持续经营、正常生产经营及整体现金流不构成重大不利影响,案件相关重大不确定性总体可控。

5、拟采取的应对措施

（1）法律应对

继续委托 Womble Bond Dickinson (US) LLP 全程代理，制定严谨抗辩策略，积极应对证据开示、证人质证、专家听证及最终裁决；积极跟踪案件进展，动态更新赔偿及执行风险判断；针对对方反诉，积极抗辩、严格举证，最大限度降低抵销影响；听证及裁决后，依法评估上诉、和解或执行策略，尽最大努力维护公司权益。

（2）经营层面

加强与核心客户、供应商沟通，稳定市场预期，维护公司声誉；管理层合理分配精力，主业经营与案件应对双线并行，确保生产经营正常推进。

（3）财务层面

财务部门会同法律顾问按季度动态评估潜在损失风险；结合案件进展，严格按照会计准则要求，审慎计提相关负债（如有）。

（4）信息披露

严格按照监管规则，及时、公平、完整披露案件重大进展及风险，充分揭示不确定性。

【年审会计师回复】

1、针对上述事项，我们执行的审计程序主要包括：

（1）通过与骏创科技公司法务部工作人员进行沟通，了解公司存在的所有涉诉事项，并获取诉状、判决书等资料；

（2）向公司管理层访谈，了解诉讼仲裁事项的背景和进展，以及公司对相关诉讼（仲裁）事项不计提预计负债的理由；

（3）向代理律师函证案件的进展、预计判决结果，复核公司对或有事项的会计处理及披露是否正确；

2、经核查，（1）关于慕贝尔商业秘密诉讼案件。根据 2024 年 11 月 25 日，江苏省苏州市中级人民法院出具的“（2023）苏 05 民初 1652 号”《民事判决书》，公司及子公司骏创模具不存在属于其单独的赔偿责任，均为与实际控制人沈安居共同承担的赔偿责任。对于可能发生的经济损失，实际控制人沈安居已出具相关承诺：“若骏创科技、骏创模具因本次民事案件（案号为（2023）苏 05 民初 1652 号）及后续二审、再审（若有）承担民事赔偿责任，全部由沈安居本人代为承担，且不向骏创科技、骏创模具进行追偿，保证骏创科技、骏创模具不会因此遭受任何损失。”

（2）与 Magnum 商业合作纠纷仲裁案件。目前该案件仍属于主仲裁阶段，由于程序问题，目前主仲裁阶段相关听证、裁判事宜尚未取得明显进展，且无明显证据显示公司在仲裁案件处于不利地位，从而产生应当确认预计负债的情形；

（3）公司与蓝思科技（长沙）有限公司的诉讼事项尚处于立案阶段，且该案件中公司身份为原告。

综上所述，公司 2025 年度对上述涉诉事项的会计处理符合企业会计准则的要求。

（以下无正文）

本页无正文，为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）《关于苏州骏创汽车科技股份有限公司 2025 年年度报告的年报问询函的回复》之盖章页

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2026年6月12日

