

北京动力源科技股份有限公司

关于上海证券交易所对公司2025年年度报告的信息披露监 管问询函的回复

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。

北京动力源科技股份有限公司（以下简称“公司”或“动力源”）于近期收到上海证券交易所下发的《关于北京动力源科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1109号）（以下简称“问询函”）。公司积极组织相关工作人员就问询函关注的相关问题逐项进行认真核查落实。由于涉及公司商业秘密及商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件及《北京动力源科技股份有限公司信息披露暂缓及豁免业务管理制度》的有关规定，公司已履行相应信息豁免披露程序，对本次回复中部分客户的相关信息进行豁免披露处理，现就有关问题回复如下：

问题1、关于经营业绩和持续经营能力。年报显示，报告期内公司实现营业收入4.31亿元，同比下降26.23%，扣除与主营业务无关业务收入后的营业收入为4.12亿元，同比下降26.9%，数据通信、新能源、绿色出行、综合节能、定制及模块电源等各业务板块收入均同比下滑；实现归母净利润-3.18亿元，扣非净利润-3.25亿元，连续6年亏损。公司主营业务综合毛利率13%，同比减少2.06个百分点，其中绿色出行业务毛利率为-39.83%。此外，公司境外业务实现营业收入2,182.90万元，同比下降83.66%，但毛利率为14.65%，同比增加4.78个百分点。

请公司补充披露：（1）各业务板块的经营模式、市场需求、客户订单、产品价格、成本构成及主要原材料价格变化、同行业可比公司情况等，量化说明公司收入及毛利率下降、部分业务毛利率持续为负、连续多年亏损的原因及合理性；（2）各业务板块收入确认及成本结转金额、方式及依据，结合产品或服务合同约定、期后履约义务等，说明相关业务是否附有销售退回、质量保证等条款，收入及成本核算是否真实、准确，营业收入扣除是否完整；（3）报告期内各业务板块前十大客户及供应商情况，包括客户或供应商名称、与公司关联关系、是否为新增、交易内容、交易金额、期末预收应收或预付应付款项余额情况等，核实是否存在客户和供应商为同一主体或受同一主体控制情形，如有，说明具体原因

及相关金额；（4）结合2025年度境外业务的具体产品结构变化、主要出口国家、产品销售及原材料采购价格，量化分析在境外收入大幅减少的情况下，毛利率反而上升的合理性；

（5）结合公司2026年以来订单获取、主要产品市场行情及销售价格走势，说明公司改善经营业绩的具体措施，并说明主营业务是否具备持续经营能力，充分提示风险。请年审会计师结合收入、成本确认相关审计程序及实施情况，对前述问题发表意见。

一、公司回复

（一）结合各业务板块的经营模式、市场需求、客户订单、产品价格、成本构成及主要原材料价格变化、同行业可比公司情况等，量化说明公司收入及毛利率下降、部分业务毛利率持续为负、连续多年亏损的原因及合理性

1、公司主营业务板块及经营模式

公司主营业务以三大主业协同驱动为长期发展战略，以数据通信为业绩基本盘、绿色出行为核心增长线、新能源为长期价值引擎，聚焦电能转换、能源互联、能效管理三大核心赛道，为下游客户提供方案设计、产品研发、系统集成、终端运维全生命周期一体化解决方案。按板块分类，分为数据通信、新能源、绿色出行、综合节能和定制及模块电源5大业务板块。

（1）数据通信业务

通信电源业务：向通信设备供电的直流电源系统是由整流模块、监控单元、交流配电、直流配电、储能装置及相关辅助单元组成，向电信设备提供直流电的电源系统。

数据中心业务：提供 240V/336V 高压直流（HVDC）供电系统及整机柜服务器集中供电方案，全面适配 AI 智算中心高功率、高效率、高可靠供电需求。

IoT 智能运维业务：基于大数据、人工智能算法构建通信基础设施智能运维平台，实现供电、储能、机柜等系统的可视化、精细化、智能化管控，保障通信基础设施安全高效运行。

（2）绿色出行业务

车载设备：布局氢燃料电池隔离型 DC/DC、非隔离多合一集成电源（DCF + 空压机控制器 + DCL）用于轨道交通、氢能船舶、氢能商用车等高端应用场景；新能源汽车 OBC+DC/DC+PDU 三合一车载电源以及车载降压DCDC变换器，主要用于新能源商用车和乘用车。

充换电业务：提供全液冷兆瓦级超充系统、交直流充电桩、电动自行车智能充换电柜，并构建光储充放换 + V2G一体化综合能源解决方案，满足公共出行、物流配送、家庭补能等多元场景需求。

（3）新能源业务

燃料电池发电配套：氢燃料电池及 SOFC 专用隔离型 DC/DC 变换器，实现升压、稳压、电气隔离与故障保护，主要应用于绿色数据中心、高可靠工商业园区现场发电场景。

分布式光伏：光伏电站投资运营及 EPC 工程，覆盖通信基站、数据中心、设施农业等场景。

备用电源与节能：提供 UPS、EPS 应急电源、智能疏散系统，并面向高耗能行业开展合同能源管理（EMC）业务。

配套电源：面向通信、数据中心、轨道交通及特种行业提供定制化电源配套，具备批量化交付与高可靠性优势。

（4）综合节能业务

是与用能单位以契约形式约定节能项目的节能目标，向用能单位提供必要的服务，用能单位以节能效益支付报酬。

（5）定制及模块电源业务

为公网、行业客户提供电源产品配套，根据客户使用场景及设备需求提供定制化配套电源产品。

公司各业务板块的营业收入、成本和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

分行业	营业收入	收入占比	营业成本	毛利率 (%)	营业收入 比上年增 减 (%)	营业成本 比上年增 减 (%)	毛利率比 上年增减 (%)
数据通信	14,396.63	34.95%	13,792.66	4.20	-29.98	-29.66	减少 0.44
新能源	7,010.49	17.02%	6,030.85	13.97	-5.52	13.73	减少 14.56
绿色出行	3,674.92	8.92%	5,138.82	-39.83	-36.53	-40.62	增加 9.62
综合节能	4,057.79	9.85%	2,476.03	38.98	-53.74	-49.16	减少 5.50
定制及模块 电源	12,055.50	29.26%	8,400.81	30.32	-12.72	-10.93	减少 1.40
合计	41,195.33	100.00%	35,839.17	13.00	-26.90	-25.13	减少 2.06

2、市场需求

（1）数据通信业务：

2023年以来，国内通信电源行业面临阶段性调整压力。一方面，受国内运营商网络建设周期调整以及境外主要客户5G基站建设节奏放缓、新能源并网发电增速趋于稳定等因素影响，终端客户招标节奏普遍推迟，电源生产商经营业绩出现下滑；另一方面，随着中国电子制造水平的日益成熟，电源行业内部竞争持续加剧，市场饱和度逐步提高，导致产业规模增速有所放缓。2023-2025年间中国通信电源行业呈现“需求刚性增长、结构深度调整”的特征。总体看来，行业发展过程中存在周期性波动，行业需求结构呈现明显的分化特征。传统电信运营商网络新建与扩容需求占总需求的56%，较2022年下降5个百分点，而数据中心、边缘计算节点及物联网接入设备的需求占比则从18%上升至27%。

2025年中国通信电源行业市场规模达到128.6 亿元，同比增长率为7.3%，这一增长主要驱动力来自 5G网络深度覆盖与千兆光网持续升级带来的存量电源设备更新需求，以及三大运营商在边缘数据中心、算力节点和新型基站场景中对高效率、模块化、智能可控电源系统的批量采购。展望2026年，随着全国6G技术验证网启动建设、东中西部千兆光网与5G-A增强覆盖同步推进，以及东数西算工程对边缘数据中心供电系统的增量需求释放，行业市场规模预计达137.9亿元，同比增长7.2%

2025至2028年，全球数据中心电源产品需求将在AI算力爆发的驱动下呈现高速增长态势，市场结构与技术路线同步发生深刻变革。据瑞银证券、国信证券等机构数据，全球数据中心电力装机将从2025年的117GW增长至2028年的242GW，年均复合增速达27%，AI数据中心成为核心增长引擎。产品层面，高功率服务器电源增速最快，全球市场规模将由2025年193亿元增至2028年688亿元，年均复合增速31%，功率向8-12kW升级；高压直流电源因适配AI算力需求迎来爆发，中国市场渗透率将从15%提升至30%以上，规模快速扩张。中国电信、中国移动和中国联通三家基础电信企业推动算力布局从“广覆盖”迈向“深融合”，截至2025年底，对外提供服务数据中心机架数量93.8万个，较上年增加10.8万个。

（2）绿色出行业务

车载设备：

2022年3月，国家发改委发布了《氢能产业发展中长期规划(2021-2035年)》，该政策指出我国氢燃料电池汽车发展历程大致分为“初步示范期、加快推广期、大规模应用期”三个阶段。2020年，初步实现氢燃料电池汽车商业化应用，规模达到1万辆；2025年，氢燃料电池汽车保有量达到5万辆；2035年，氢燃料电池汽车实现商业化应用。“十五五”规划将氢能纳入新型能源体系，同步完善制、储、运、加注全链条国家标准，2024–2026新增 20 + 项氢能行业标准。

据中国汽车工业协会数据，2025年中国新能源汽车产销分别完成1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29%和28.2%；新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%，其中国内销量占比首次突破50%达50.8%。新能源汽车市场的持续繁荣直接带动了车载电源市场规模的扩张。同时目前行业发展仍面临五年示范周期到期、地方补贴衔接空档、工业副产氢供应不稳、终端加氢价格偏高等方面的挑战。

充换电业务：

两轮电动车换电行业经过5年发展，已从早期的“跑马圈地”进入“精细化运营”阶段。截至2026年Q1，全国换电柜保有量突破85万台，用户规模突破1200万，市场规模达287亿元，同比增长32%。2025年中国两轮电动车换电市场规模达214亿元，同比增长41.3%；2026年换电市场规模较2025年预计增长40%；换电柜数量超85万台，呈现一超多强、B端主导、C端起量的格局。在电动自行车换电市场中国铁塔占有绝对龙头地位，目前中国铁塔（铁塔能源）占主要市场份额，全国换电柜数量规模在8.6万台以上，覆盖了300多个城市。

（3）新能源业务

燃料电池发电配套：

根据《氢能产业发展中长期规划(2021-2035年)》测算，中国氢燃料电池2025-2030年市场规模年复合增长率(CAGR)将达29%，至2030年整体规模有望突破150亿元，其中车用领域占比预计超过65%，固定式发电及备用电源领域贡献增量市场空间。中国燃料电池DCDC变换器行业在“双碳”战略推动下正迎来关键发展窗口期。作为氢燃料电池系统的核心部件，DCDC变换器承担电压转换、系统效率优化及能量管理职能，其市场规模与氢能产业发展高度联动。2023年中国燃料电池DCDC变换器市场规模约25亿元人民币，行业处于规模化爆发前准备阶段。

备用电源产品：

根据中国电子信息产业发展研究院《2025年电源系统市场白皮书》统计数据显示，自2021-2025年中国备用电源市场总量从302.1亿元增长至487.6亿元，CAGR 9.8%。预计2026年市场总规模将增长到548亿元。下游需求主要集中在数据中心、通信基站、工业制造、轨道交通等领域。

3、客户订单

公司目前主要客户仍为中国铁塔、中国电信、中国移动、中国联通等国内大型电信运营商。

2025年公司持续受国际贸易摩擦影响，海外订单大幅下降，银行融资受限现金流紧张影响了部分产品交付，致使整体在手订单呈现下降趋势。为积极应对阶段性不利因素的影响，2026年公司稳抓产品、积极拓展市场，在数据通信领域公司凭借着技术及产品优势，成功中标中国铁塔2026年模块化开关电源产品集中采购项目，中标额超过1.45亿，更好地稳固了数据通信市场地位，为后续营业收入的持续改善提供了一定的支撑。各业务板块的在手订单的变化情况如下：

单位：万元

业务板块	2026年5月	26年5月变动率	2025年	25年变动率	2024年
数据通信	27,704.32	18.30%	23,418.61	8.70%	21,544.64
新能源	4,731.33	-22.30%	6,089.36	-54.03%	13,246.19
绿色出行	25,038.80	81.06%	13,829.12	-48.02%	26,606.44
综合节能	3,500.00	-2.78%	3,600.00	-25.00%	4,800.00
定制及模块电源	5,592.00	39.80%	4,000.00	-20.00%	5,000.00
合计	66,566.45	30.68%	50,937.10	-28.46%	71,197.26

4、各板块的营业收入、毛利率变动情况及原因

(1) 数据通信板块营业收入、营业成本结构和毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动比例	2025年成本占收入比重	2024年成本占收入比重	变动
一、营业收入	14,396.63	20,561.47	-29.98%			
二、营业成本：						
材料费用	10,473.14	15,113.19	-30.70%	72.75%	73.50%	-0.76%

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年成本占收入比重	2024 年成本占收入比重	变动
人工费用	378.08	642.31	-41.14%	2.63%	3.12%	-0.50%
制造费用	652.67	1,076.21	-39.35%	4.53%	5.23%	-0.70%
运费摊销及其他	2,288.77	2,776.32	-17.56%	15.90%	13.50%	2.40%
营业成本合计	13,792.66	19,608.03	-29.66%	95.80%	95.36%	0.44%
三、毛利率	4.20%	4.64%	减少 0.44 个百分点			

公司数据通信业务主要为通信电源产品及通信模块产品的销售。受国际贸易摩擦影响，数据通信业务产品直接出口业务严重受阻，业务收入大幅下滑。同时2025年国内通信电源整体需求增长不及预期，叠加公司阶段性资金紧缺、产品交付受影响等因素，公司2025年度数据通信业务营业收入同比下降29.98%。由于数据通信业务类产品的运费摊销和以前年度自主研发的无形资产摊销等成本相对固定，未能跟收入完全同比下降，致使该类业务毛利率较上年同比减少0.44个百分点。

（2）新能源板块营业收入、营业成本结构和毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年成本占收入比重	2024 年成本占收入比重	变动
一、营业收入	7,010.49	7,420.06	-5.52%			
二、营业成本：						
材料费用	4,743.14	3,990.10	18.87%	67.66%	53.77%	13.88%
人工费用	258.12	221.32	16.63%	3.68%	2.98%	0.70%
制造费用	312.75	289.64	7.98%	4.46%	3.90%	0.56%
运费摊销及其他	716.85	801.64	-10.58%	10.23%	10.80%	-0.58%
营业成本合计	6,030.86	5,302.70	13.73%	86.03%	71.46%	14.56%
三、毛利率	13.97%	28.54%	减少 14.56 个百分点			

公司新能源业务板块主要为智能疏散产品的销售和光伏发电业务。其中光伏发电业务业务毛利率为49.74%，智能疏散业务毛利率为1.43%。受客户用电需求减少影响，2025年度光伏业务收入为1,819.59万元，较上年同期收入下降39.57%，占新能源业务收入的比重由40.58%下降至25.96%。两项收入比重的变化，造成新能源业务板块综合毛利率同比减少14.56个百分点。

(3) 绿色出行板块营业收入、营业成本结构和毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年成本占收入比重	2024 年成本占收入比重	变动
一、营业收入	3,674.92	5,790.18	-36.53%			
二、营业成本：						
材料费用	2,469.58	5,081.03	-51.40%	67.20%	87.75%	-20.55%
人工费用	190.83	285.01	-33.04%	5.19%	4.92%	0.27%
制造费用	239.45	353.05	-32.18%	6.52%	6.10%	0.42%
运费摊销及其他	2,238.96	2,934.32	-23.70%	60.93%	50.68%	10.25%
营业成本合计	5,138.82	8,653.41	-40.62%	139.83%	149.45%	-9.61%
三、毛利率	-39.83%	-49.45%	增加 9.62 个百分点			

公司的绿色出行业务板块分为车载电源业务和充换电业务。

车载电源业务2023年起海外客户订单呈较大幅度上升。2024年底受国际贸易摩擦影响，当年海外订单直接不能交付，订单生产成本和前期投入的研发费用及生产设备等固定成本摊销造成该类产品2024年毛利率直接为负，致使该年度绿色出行板块业务综合毛利率也为负。2025年公司积极调整应对策略，拓展国内销售渠道的同时增加了部分技术服务类收入，使车载电源业务负毛利大幅减少。

2025年受公司整体现金流紧张和交付不及时的影响，充换电柜业务的收入规模有所下降，但产品的销售价格和单位成本在当年度通过调整供应链等措施进行了优化，使该业务毛利率较上年上升了18%。

综合上述两类业务的情况，2025年绿色出行业务板块收入虽下降了36.52%，但综合毛利率同比增加9.62个百分点。

(4) 定制电源及模块板块营业收入、营业成本结构和毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年成本占收入比重	2024 年成本占收入比重	变动
一、营业收入	12,055.50	13,812.35	-12.72%			
二、营业成本：						
材料费用	6,184.26	7,077.98	-12.63%	51.30%	51.24%	0.06%
人工费用	1,191.99	1,748.09	-31.81%	9.89%	12.66%	-2.77%

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年成本占收入比重	2024 年成本占收入比重	变动
制造费用	1,004.78	572.32	75.56%	8.33%	4.14%	4.19%
运费摊销及其他	19.79	32.99	-40.01%	0.16%	0.24%	-0.08%
营业成本合计	8,400.81	9,431.38	-10.93%	69.68%	68.28%	1.40%
三、毛利率	30.32%	31.72%	减少 1.40 个百分点			

公司定制电源及模块2025年度营业收入同比下降12.72%，毛利率同比基本持平。受国际贸易摩擦影响，定制电源及模块直接出口业务大幅下滑，但由于该业务产品生产较为成熟成本稳定，所以毛利率受影响较小，跟上年同期数据基本持平。

(5) 节能业务板块营业收入、营业成本结构和毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年成本占收入比重	2024 年成本占收入比重	变动
一、营业收入	4,057.79	8,772.33	-53.74%			
二、营业成本-资产摊销成本	2,476.03	4,870.23	-49.16%	61.02%	55.52%	5.50%
三、毛利率	38.98%	44.48%	减少 5.50 个百分点			

节能板块业务客户主要是国内大型的钢铁和硅铁行业企业。该类业务是公司前期投入设备和基础建设，后期根据节能效益分成获得收益，有项目投入规模大，回收周期长的特点。近年国内钢铁、硅铁行业均处在行业下行周期，客户生产经营和现金流均受影响，各项目节能效益降低。同时2024年、2025年部分项目结项，项目数量减少，两项因素影响致使该业务板块收2025年收入较上年同期下降53.74%。为积极应对行业周期性调整对公司业绩的影响，公司在削减项目支出的同时跟客户协商收益补偿，最终使得2025年毛利率减少5.5个百分点。

5、主要原材料价格变化

公司所有业务板块产品由下属子公司安徽动力源作为生产基地集中生产，各类生产原材料结合各个期间总体的生产需求计划及市场价格变化统一采购，鉴于上述生产管理原因，主要原材料的价格变动情况按照原材料类别汇总列示，详见下表所示：

单位：元

主要原材料价格变化							
序号	主要物料大类	对应产品类别	单位	2025 年 采购均 价	2024 年 采购均 价	变动率	变动原因
1	PCB	充换电	个	33.91	34.55	-1.86%	主流产品，策略性 议价
2	磁性器件	通信电源/智能 疏散/充换电	个	5.37	4.93	8.95%	铜、金价市场行情 波动，成本上调
3	低压电器（断路器）	智能疏散	个	4,382.10	4,268.60	2.66%	大宗 商 品 价 格 上 涨，成本上涨
4	电阻、电容类	通信电源及模 块	个	1.39	1.43	-2.88%	议价及开发新供方
5	国内集成电路、 分立半导体	通信电源及模 块	个	63.14	90.66	30.36 %	缩短付款周期及策 略性议价
6	结构类（散热器）	通信电源/智能 疏散/充换电	个	18.28	16.33	11.94 %	因铝价市场行情上 涨，成本上调。
7	生产辅助材料	通信电源/智能 疏散/充换电	千克	912.63	846.69	7.79%	根据锡价市场行情 波动执行，随行就 市
8	声光信号(屏、指 示及显示器、 屏)	通信电源及模 块	个	20.6	22.88	-9.97%	策略性议价
9	国际元器件	通信电源及模 块	个	19.7	18.52	6.42%	受 SDN 影响进口代 理无法供货，转现 货

6、与同行业可比公司进行比较说明合理性

公司与同行业上市公司营业收入、毛利率的变动情况如下表：

公司	营业收入			毛利率		
	2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动
中恒电气	213,722.78	196,192.50	8.94%	24.84%	26.17%	-1.33
新雷能	118,819.79	92,173.23	28.91%	38.45%	40.04%	-1.59
中远通	93,670.52	83,044.76	12.80%	16.13%	15.71%	0.42
动力源	43,085.53	58,406.37	-26.23%	13.74%	10.88%	2.86

公司与同行业上市公司收入分地区情况如下：

公司名称	年度	总营收（万元）	境外收入（万元）	境外收入占比
中恒电气	2024	196,000.00	3,152.00	1.61%
中恒电气	2025	213,700.00	8,755.41	4.10%
新雷能	2024	92,200.00	4,064.00	4.41%

新雷能	2025	118,800.00	6,059.37	5.10%
中远通	2024	78,600.00	11,370.00	14.47%
中远通	2025	93,700.00	13,640.00	14.57%
动力源	2024	58,406.37	13,360.28	22.87%
动力源	2025	43,085.53	2,182.90	5.07%

注：以上表格数据来源为各上市公司2025年年报。

由上表显示，2025年度中恒电气、新雷能、中远通均实现营业收入同比增长，仅公司营业收入同比下滑26.23%，主要是由于公司2024年底受到的国际贸易摩擦影响有强制性，该因素致使公司海外直接出口业务全面停止，同时引发跨境外汇结算终止、国内银行账户冻结、银行授信收缩、海外供应商断供、生产交付受限等连锁性反应。该事项对公司业务造成了阶段性的全面影响。

2025年公司综合毛利率13.74%，较2024年10.88%同比提升2.86个百分点，主要原因是数据通信电源业务板块收入在公司总收入中占比降低，定制化电源板块在总收入中占比增加，数据通信电源业务综合毛利率4.2%，定制化电源板块综合毛利率30.32%，两项收入占比变动的的影响使得公司综合毛利率较上年同期略有提高。公司仍显著低于同业可比公司的原因是2024年度开始，公司为了更准确地反映研发投入及成本核算情况，在利润表中将自行研发无形资产的摊销由研发费用项目调整至营业成本项目列报。若剔除无形资产摊销的影响，则公司2025年度的综合毛利率为19.82%、趋同于同业可比公司中远通。

综上，近年来公司营业收入、毛利率变动趋势贴合公司实际情况，与同行业可比公司实际情况相较有特殊性，不存在重大相悖情形，各项指标变动具备客观合理性。公司近年来连续亏损的主要原因为：国际贸易摩擦的影响出口业务的断崖式下降，并连带公司其他业务板块的订单交付不及预期。

（二）各业务板块收入确认及成本结转金额、方式及依据，结合产品或服务合同约定、期后履约义务等，说明相关业务是否附有销售退回、质量保证等条款，收入及成本核算是否真实、准确，营业收入扣除是否完整

1、各业务板块收入确认及成本结转金额、方式及依据

单位：万元

业务板块	确认收入	结转成本	结转方式	结转依据
数据通信	14,396.63	13,792.66	个别计价法	以销售合同、客户验收单、出库单据作为成本结转支撑依据
新能源				

业务板块	确认收入	结转成本	结转方式	结转依据
其中：光伏发电	1,819.28	953.91	根据光伏电站固定资产折旧分摊结转对应成本	以光伏项目合同、发电量节电确认单、固定资产折旧计提表作为成本结转支撑依据
智能疏散	5,191.21	5,076.94	个别计价法	以销售合同、客户验收单、出库单据作为成本结转支撑依据
绿色出行	3,674.92	5,138.82	个别计价法	以销售合同、客户验收单、出库单据作为成本结转支撑依据
综合节能	4,057.79	2,476.03	工作量法	以节能服务合同、效益确认单作为成本结转支撑依据
定制电源及模块	12,055.50	8,400.81	个别计价法	以销售合同、客户验收单、出库单据作为成本结转支撑依据

2、结合产品或服务合同约定、期后履约义务等，说明相关业务是否附有销售退回、质量保证等条款，收入及成本核算是否真实、准确

（1）产品销售类业务

公司数据通信、新能源中的智能疏散产品、绿色出行、定制电源及模块业务板块主要为商品销售业务，属于在销售合同普遍约定质量保证条款，不存在法定或合同约定的无条件销售退回权，具体如下：①质量保证相关约定：各业务板块购销合同均设置质保期条款，质保范围仅覆盖产品本身出厂质量缺陷，属于《企业会计准则第14号——收入》规定的保证类质保，不构成单独履约义务。②标准销售合同无常规、无条件销售退回条款。当公司的产品质量出现问题时，公司通常首先进行问题整改，当产品存在的问题无法整改时，公司会根据客户的要求进行更换或退货，对于更换或退货的货物，公司严格按照会计核算方法办理退库手续。

公司的上述业务板块的经营模式均为向客户销售商品获得收入，公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。公司在商品按照合同指定的交货地点，经买方或买方指定的代理人验收后，商品的控制权转移给买方并取得验收凭证，公司按照合同金额确认营业收入并结转相关货物成本，公司的收入成本核算真实准确。

（2）综合节能及光伏发电业务

公司上述综合节能及新能源业务板块中的光伏发电业务，盈利模式的核心是节能服务公司与能源使用单位以契约形式约定节能项目的能源节约目标，节能服务公司为实现目标向能源使用单位提供服务，能源使用单位以合同约定的方式支付节能服务公司的投入及其合理利润，该类业务合同无销售退回及质保条款。公司的节能及光伏发电业务，按照各月实际的节能量或发电量乘以单价确认收入，各月根据相关合同能源管理设备的折旧及日常运营支出计入营业成本，公司的收入成本核算真实准确。

3、营业收入扣除是否完整

公司的其他业务收入主要为销售材料等业务，为公司的非主营业务，根据《上海证券交易所股票上市规则》及《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—业务办理》的规定，公司将其作为与主营业务无关的收入进行扣除。2025年公司的其他业务收入金额合计1,890.19万元，营业收入扣除金额1,890.19万元，营业收入扣除完整。

（三）报告期内各业务板块前十大客户及供应商情况，包括客户或供应商名称、与公司关联关系、是否为新增、交易内容、交易金额、期末预收应收或预付应付款项余额情况等，核实是否存在客户和供应商为同一主体或受同一主体控制情形，如有，说明具体原因及相关金额

1、报告期内各业务板块前十大客户情况

(1) 数据通信业务板块2025年前十大客户情况如下：

单位：万元

序号	业务板块	客户名称	交易金额	应收余额	交易内容	是否存在关联	是否为新增	是否为供应商
1	数据通信	中国铁塔股份有限公司	3,031.57	2,353.09	通信电源	否	否	否
2	数据通信	中国移动通信集团有限公司	2,317.29	1,540.26	通信电源	否	否	否
3	数据通信	北京高科动力科技有限公司	972.92	149.21	通信电源	否	否	否
4	数据通信	长信智联（西安）通信科技有限公司	889.9	165.14	通信电源	否	否	否
5	数据通信	江门康普盾精密制造有限公司	531.31		通信电源	否	否	否
6	数据通信	湖南柏通通信科技有限公司	466.64	193.71	通信电源	否	否	否
7	数据通信	中国电信股份有限公司	238.3	441.35	通信电源	否	否	否
8	数据通信	惟远能源技术股份有限公司	221.26	39.99	通信电源	否	否	否
9	数据通信	浙江浙天通信工程有限公司	65.61		通信电源	否	否	否
10	数据通信	CJSC Babilon-Mobile	57.37		通信电源	否	否	否
		合计	8,792.17	4,882.75				

(2) 新能源业务板块2025年十大客户情况如下：

单位：万元

序号	业务板块	客户名称	交易金额	应收余额	交易内容	是否存在关联	是否为新增	是否为供应商
1	新能源	国网吉林省电力有限公司（注）	1,689.04	4,413.74	光伏发电业务	否	否	否
2	新能源	宁波市轨道交通集团有限公司	915.79	469.12	智能疏散产品	否	否	否
3	新能源	南京地铁建设有限责任公司	453.11	338.62	智能疏散产品	否	否	否

4	新能源	中铁二十一局集团电务电化工程有限公司	366.21	62.13	智能疏散产品	否	否	否
5	新能源	河南金海新材料股份有限公司	334.93	264.93	智能疏散产品	否	否	否
6	新能源	大庆石化工程有限公司	132.67	149.92	智能疏散产品	否	否	否
7	新能源	中铁七局集团电务工程有限公司	117.56	148.63	智能疏散产品	否	否	否
8	新能源	上海九库能源科技有限公司	110.13	0	智能疏散产品	否	否	否
9	新能源	中铁四局集团安装工程有限公司	66.34	19.23	智能疏散产品	否	否	否
10	新能源	中铁十二局集团有限公司	65.08	5.21	智能疏散产品	否	否	否
		合计	4,250.86	5,871.53				

注：国网吉林省电力有限公司应收账款属于国家补贴政策范围内的应收电费，公司按照同期贷款利率折算对该款项计提减值准备。计提方法的依据是基于该项目是按照国家补贴政策确认的应收账款，回款也由国家统一拨付，信用风险极小。该计提方法与可比上市公司不存在重大差异。

（3）绿色出行业务板块2025年十大客户情况如下：

单位：万元

序号	业务板块	客户名称	交易金额	应收余额	交易内容	是否存在关联	是否为新增	是否为供应商
1	绿色出行	铁塔能源有限公司	5,383.95	3,362.36	充换电产品	否	否	否
2	绿色出行	汉海信息技术（上海）有限公司	325.49	58.92	充换电产品	否	否	否
3	绿色出行	国鸿氢能科技（嘉兴）股份有限公司	308.66	630.55	氢燃料电源	否	否	否
4	绿色出行	杭州青奇科技有限公司	200.50	17.22	充换电产品	否	否	否
5	绿色出行	星微科技（天津）有限公司	147.76	115	充换电产品	否	否	否
6	绿色出行	四川荣创新能动力系统有限公司	100.44	15.3	氢燃料电源	否	否	否
7	绿色出行	天津物尔德科技有限公司	75.81	2.68	氢燃料电源	否	否	否
8	绿色出行	河北亿蓝电子有限公司	70.52	48.11	氢燃料电源	否	否	否
9	绿色出行	深圳三环科技有限公司	56.81	-	氢燃料电源	否	否	否

10	绿色出行	势加透博洁净动力如皋有限公司	51.27	115.4	氢燃料电源	否	否	否
		合计	6,721.21	4,365.54				

(4) 综合节能业务板块2025年前七客户情况如下:

单位: 万元

序号	业务板块	客户名称	交易金额	应收余额	交易内容	是否存在关联	是否为新增	是否为供应商
1	节能	武汉钢铁(集团)公司	3,144.02	264.29	节能服务	否	否	否
2	节能	内蒙古包钢钢联股份有限公司	539.28	2,515.29	节能服务	否	否	否
3	节能	青海烨华硅业有限公司(注)	182.99	3,845.29	节能服务	否	否	否
4	节能	宁夏昌茂祥冶炼有限公司(注)	63.31	2,408.28	节能服务	否	否	否
5	节能	无棣众诚供热有限公司	77.52	397.68	节能服务	否	否	否
6	节能	成都云丰伟业科技有限公司	18.89	3.52	节能服务	否	否	否
7	节能	华新水泥(河南信阳)有限公司	3.84	-	节能服务	否	否	否
		合计	4,029.84	9,434.35				

注: 青海烨华硅业有限公司、宁夏昌茂祥冶炼有限公司, 二者均为合同能源管理项目客户, 同属于硅铁行业。行业受下游钢铁行业的周期影响, 回款周期有所延长, 同时叠加项目结算进度放缓故应收余额较大。报告期内已按迁徙率计提的坏账准备。

(5) 定制电源及模块2025年前十客户情况如下:

单位: 万元

序号	业务板块	客户名称	交易金额	应收余额	交易内容	是否存在关联	是否为新增	是否为供应商
1	定制及模块电源	客户 1	1,768.19	459.96	定制及模块电源	否	否	否
2	定制及模块电源	客户 2	1,545.13	294.77	定制及模块电源	是	否	否
3	定制及模块电源	客户 3	1,376.16	188.96	定制及模块电源	否	否	否
4	定制及模块电源	客户 4	998.98	3,076.51	定制及模块电源	否	否	否
5	定制及模块电源	客户 5	914.43	1,184.04	定制及模块电源	否	否	否

6	定制及模块电源	客户 6	674.54	405.54	定制及模块电源	否	否	否
7	定制及模块电源	客户 7	602.46	-	定制及模块电源	否	否	否
8	定制及模块电源	客户 8	598.15	547.09	定制及模块电源	否	否	否
9	定制及模块电源	客户 9	436.9	182.86	定制及模块电源	否	否	否
10	定制及模块电源	客户 10	348.5	206.4	定制及模块电源	否	否	否
		合计	9,263.44	6,546.13				

2、报告期前十大供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	交易金额	应付余额	交易内容	是否存在关联	是否为新增	是否为客户
1	杭州银控新能源有限公司	764.87	409.19	元器件	否	是	否
2	浙江富舜科技股份有限公司	682.71	-	元器件	否	否	否
3	北京鼎合创盛科技有限公司	624.15	16.23	电池	否	否	否
4	合肥昌嵩精密制造有限公司	616.04	761.99	换电柜机柜	否	否	否
5	南京荣耀新能科技有限公司	428.21	183.92	电感	否	否	否
6	中电科讯（北京）科技有限公司	422.80	615.76	元器件	否	否	否
7	广州市迈翔通讯科技有限公司	416.54	8.37	电源柜	否	否	否
8	深圳市展荣鑫精密技术有限公司	414.99	108.72	元器件	否	否	否
9	贵州泰永长征技术股份有限公司	335.43	434.25	断路器	否	否	否
10	万奔电子科技股份有限公司	315.79	515.00	元器件	否	否	否
	合计	5,021.53	3,053.43				

注：杭州银控新能源有限公司2025年为新增供应商，主要原因系公司为了优化成本管控，降本增效、对部分元器件供应商优化更换。

根据上述各业务板块的主要客户及主要供应商情况，公司的主要客户及供应商保持稳定，2025年各业务板块前十大客户无新增客户情况。公司前十大供应商除杭州银控新能源有限公司外，其余均为持续合作的供应商。

（四）结合2025年度境外业务的具体产品结构变化、主要出口国家、产品销售及原材料采购价格，量化分析在境外收入大幅减少的情况下，毛利率反而上升的合理性；

公司2024年及2025年出口业务的主体明细情况如下：

单位：万元

主要出口地区	产品	年度	境外营业收入	境外收入占比	境外营业成本	毛利率	毛利率趋势
亚洲	通信电源模块	2024	9,633.78	72.11%	9,411.56	2.31%	下降
	通信电源模块	2025	654.63	29.99%	647.49	1.09%	
北美洲	定制电源	2024	3,718.05	27.83%	2,606.16	29.91%	下降
	定制电源	2025	1,528.27	70.01%	1,215.66	20.46%	
北美洲	车载电源	2024	8.46	0.06%	23.99	-183.67%	-
	-	2025	-	-	-	-	
合计	-	2024	13,360.28	-	12,041.71	9.87%	上升
	-	2025	2,182.90	-	1,863.15	14.65%	

根据上表，公司境外业务收入2025年较2024年大幅下降，2024年数据通信电源业务境外收入9,633.78万元，毛利率2.31%，占境外总收入72.11%；定制电源业务收入3,718.05万元，毛利率29.91%，占境外总收入27.83%。2025年数据通信电源业务境外收入654.63万元，毛利率1.09%，占境外总收入29.99%；定制电源业务收入1,528.27万元，毛利率20.46%，占境外总收入70.01%。综上，高毛利率的定制电源境外收入占比大幅提升导致2025年整体境外业务毛利率上升。

（五）结合公司2026年以来订单获取、主要产品市场行情及销售价格走势，说明公司改善经营业绩的具体措施，并说明主营业务是否具备持续经营能力，充分提示风险。请年审会计师结合收入、成本确认相关审计程序及实施情况，对前述问题发表意见。

1、结合公司2026年以来订单获取、主要产品市场行情及销售价格走势，说明公司改善经营业绩的具体措施。

针对公司的收入持续下滑及连续亏损，公司的改善措施如下：

①立足通信市场，拓展创新行业应用新模式

针对国内通信电源业务，首先，全面落实好集采和非集采已中标框架合同落地实施工作，持续深度参与中国铁塔及三大电信运营商的集采投标，其次，依托现有市场资源优势，大力拓展省采及配套业务，深入一线客户挖掘痛点，提供定制化系统解决方案，提高项目中标率；第

三，公司将积极开拓通信电源及相关产品新应用场景，深化行业需求理解，通过优化产品方案、提升服务价值、拓展高毛利业务，全面提升产品盈利水平，夯实经营质量，助力公司持续健康发展。

2025年，伴随5G-A规模化部署、算力网络建设加速以及绿色低碳要求的深化，全球通信电源行业正处于技术迭代与市场重构的关键阶段。基于此，2026年公司继续秉持为客户创造价值的理念，积极创新迭代通信相关新的技术，以高效、高密度、绿色低碳为方向，稳中有进的推进运营商市场，同时进一步提高智能叠光产品的市场占有率，实现在基站站点、数据中心等的全国大规模应用。

②聚焦绿色出行细分市场，提供一站式产品解决方案

公司开发的大功率隔离型DCDC变换器，功率从50KW-300KW，通过调整功率器件和集成组件能够适应90-750V的输入电压，200-1000V的输出电压范围，以及最大900A的输入电流请求。该产品选用新一代SiC器件，独创的磁集成技术，产品效率可达98%，在隔离产品中处于绝对的领先地位。结构上采用先进的立体水道设计，大大提升了功率密度和可靠性。大功率隔离型DCDC变换器广泛应用于地面发电、轨道交通以及氢能船舶领域。结合行业发展趋势和公司自身实际情况，2026年进一步完善基于50KW隔离型模块开发的系列产品具备升压、稳压、优化电堆运行点、提供电气隔离和故障保护等特点。完成轨道交通和船舶产品的DV测试和认证测试，完成SOFC系列产品TUVSUD的CE认证和可靠性测试以及寿命验证。在重点客户端实现小批供货，为后续大批量供货积累经验。开发新单机版车载降压DCDC变换器产品，基于现有研发平台，探索新型拓扑，实现更高的效率和EMI指标，实现更大的功率密度和更优的性价比。2025年氢燃料电池车出货量突破万台，多合一产品市场前景广阔，为此公司开发了新一代非隔离多合一产品，该产品配置灵活，可应用于绝大多数氢燃料电池系统集成商和整车厂。

③研发中心方面

2026年研发中心将继续依托公司在电力电子领域多年的深厚积淀，聚焦数据通信电源、绿色出行及新能源等核心领域，持续推动电源产品的迭代开发与技术创新。通过深化与铁塔公司等战略伙伴的合作，紧密围绕客户痛点，不断提升产品性能、优化成本结构；全流程推进产品标准化，减少非标定制，降低综合成本；加强规范材料库管理，强化研发工艺流程控制；为公司在激烈的市场竞争中保持领先地位提供坚实的技术支撑。

④深化降本增效，提升运营质量

公司将围绕精简高效、权责清晰、协同有力的目标，持续推进组织变革与管理升级。通过优化组织架构、完善职责体系，全面提升决策效率和执行能力。各部门加强内部管理，进一步调整和优化人员结构，科学核定人员配置，明确岗位职责，做到精简高效。

持续推进全流程的降本增效工作，将其贯穿于研发、采购、生产、销售等各个环节。结合组织调整与人员优化，同步推进激励机制改革，推动薪酬与绩效强挂钩，向高绩效、高贡献者倾斜，营造积极向上、勇于担当的组织氛围。

⑤强化回款管理，努力恢复银行授信

为加强资金回笼，公司将构建全流程、立体化的回款管控体系，做到逐笔分析、逐项落实，明确责任人与解决时限，紧盯重点客户和逾期款项，建立一户一策的清收方案。对长期拖欠、恶意拖欠的客户，果断采取法律手段维护公司权益。财务部门加强对现金流的前瞻性预测，加强信用风险管理，收紧信用额度、压缩信用周期，确保资金链稳健运行，为业务拓展提供坚实支撑。

为补充公司现金流，恢复银行授信额度，公司拟利用现有资源拓宽融资渠道，重建银企合作关系，恢复银行授信；同时统筹盘活现有资源，优化资产负债结构，为经营发展提供稳健可持续的资金保障。

2、说明主营业务是否具备持续经营能力，充分提示风险。

(1) 公司主营业务仍具备持续经营能力，主要体现在：

①公司的核心业务及主要产品未发生重大不利变化

公司三十一年来坚持聚焦主业，持续围绕数据通信、绿色出行、新能源领域战略布局，依靠其在电能转换及能源利用领域多年积累的电力电子技术持续发力。同时，公司凭借多年来对于市场的深入理解，坚持以研发创新为发展驱动力，打造先进的技术研发平台，以客户需求为导向持续开发具备较强竞争力的产品解决方案，并加强产品质量控制和售后服务，使得公司在技术、产品、服务和品牌等方面形成了综合性的竞争优势，保持较强的市场竞争力。

②公司与境内客户的合作关系并未发生明显改变

公司核心业务的境内客户主要为国内三大通信运营商和中国铁塔。公司为国内通信电源主流供应商，一直与中国移动、中国铁塔、中国电信等运营商和铁塔公司保持较为良好密切的合作关。公司已在全国近30个省、自治区、直辖市设立了完善的销售及服务机构。

③公司经营环境未发生重大不利变化

公司所处行业的政策环境及市场长期向好、趋势未变。公司产品涉及数据通信、绿色出行和新能源三大应用领域，具体如下：

A、数据通信：工信部发布2025年通信业统计公报电信业务总量比去年同期增长9.1%。千兆光网建设持续推进，2025年底具备千兆网络服务能力的10GPON网络端口比上年净增341.9万个；5G网络建设覆盖持续深化，截至25年底全国移动电话基站总数较上年净增22.7万个；2026年5G-A规模商用与6G预研并行，5G-A进入规模部署，三大运营商资本开支向5G-A、绿色低碳、算力网络倾斜；6G进入第二阶段系统验证，中国专利占全球40.3%，聚焦通感算智融合。高功率、高密度、绿色低碳、智能化与数字化是核心需求趋势。2026年通信电源市场预计140.5亿元，电源模块突破240亿元，其中5G-A基站扩容预计占新增52.3%，智算/边缘IDC配套占28.1%，千兆光网OLT电源替换占19.6%。

B、绿色出行：近年来，公司依托在电力电子领域积累的深厚技术优势和行业经验，积极把握绿色出行产业发展机遇，对绿色出行领域进行战略布局，实现了相关业务的迅速拓展。新能源汽车作为我国实现"双碳"战略目标的关键抓手，近年来呈现快速发展态势。在国家政策的大力支持下，产业生态持续优化，市场规模不断扩大。通过完善行业标准体系、优化产业布局、加大技术创新支持力度等举措，推动新能源汽车产业向高端化、智能化、绿色化方向转型升级，为新能源汽车产业的可持续发展营造了良好的政策环境和发展空间。

依托国家政策支持，绿色产业高速发展，公司不断加大力度投入车载电源及充换电设备的技术创新与产品研发。深入挖掘客户需求，更在产品多元化的征途上，不断探索与完善，以期满足不同客户群体对产品的精细化需求。力求在激烈的竞争中占据先机，不断拓展绿色出行业务版图，为全球能源转型和可持续发展贡献更多力量，实现经济效益与社会价值的双赢。

C、新能源：2025年是“十四五”规划收官之年，也是“十五五”规划谋划之年。国家能源局明确将持续推动氢能产业政策接续发力，积极落实氢能纳入能源管理相关工作。根据氢能与燃料电池行业月报发布的数据，2025年1-12月，国内共发布绿氢项目44个，涉及绿氢产能423万吨，涉及电解槽规模约54GW(电解槽规模按年运行时间4380h折算)。2025年1-12月共有54个项目启动电解槽招标(含撤销招标3项)，总容量为2996.03MW(含撤销招标457MW)，碱性电解槽招标以1000m³/h为主。截至2025年12月底，我国发布氢能发电项目23项，涉及发电规模669.54MW。

2026年3月16日，工业和信息化部、财政部、国家发展改革委联合印发通知，部署开展氢能综合应用试点工作，明确以城市群为试点主体，通过多场景规模化应用，带动氢能成本降低，推动氢能产业高质量发展，助力经济社会发展全面绿色转型

④公司的技术储备充足

截至2025年12月31日，公司拥有有效知识产权521项，其中发明专利74项、实用新型229项、外观设计专利54项，软件著作权94项，注册商标70项。公司多次入选“北京民营企业科技创新百强”名单，先后承担多项国家火炬计划示范项目、北京市科技计划课题等重点研究项目，并被评为“国家高新技术企业”、“国家火炬计划重点高新技术企业”、“中关村高新技术企业”、“博士后科研工作站”、“北京市企业技术中心”、“北京市工程技术研究中心”、“北京市工程实验室”等荣誉。

⑤公司的品牌优势明显

公司是国家级高新技术企业，同时也是中关村高新技术企业和北京市企业创新信用领跑企业。同时担任中国电源学会的常务理事单位、北京电源行业协会的副理事长单位职务。在报告期内，公司荣获了多项荣誉，包括北京市知识产权优势单位、知识产权管理体系认证和能源管理体系认证。此外，我们的产品和技术方案还获得了多个奖项，如高工氢电2023氢燃料电池产业TOP50奖、高工氢电金球奖2023年度产品奖、2022-2023年度中国电动车共享换电/换电方案技术创新品牌奖以及第一届能源电子产业创新大赛重点终端应用赛道优秀奖。这些荣誉不仅彰显了公司在行业中的领先地位，也为公司的持续稳定发展注入了强大动力。

凭借着优质的产品和卓越的服务，动力源品牌（DPC）已成为北京市的知名商标。公司以先进的产品技术、可靠的产品质量和稳定性，赢得了行业内良好的声誉和高度的品牌知名度。客户对产品的信任和口碑的不断提升，进一步加强对品牌的忠诚度。未来，公司将持续加强品牌建设，塑造更加良好的品牌形象，进一步释放品牌效应，拓展更广泛的市场覆盖和更强大的市场影响力。

（2）尽管公司当前主营业务具备持续经营能力，但仍面临多重不确定性因素，可能对公司持续经营、盈利能力及未来发展产生不利影响，提请投资者充分关注相关风险：

①行业政策与市场需求波动风险

公司业务涉及数据通信、绿色出行、新能源等领域，相关行业发展依赖国家产业政策、财政补贴、投资规划及技术迭代节奏。若未来通信基础设施建设、新能源汽车推广、氢能产业扶持等政策发生调整，或运营商资本开支不及预期、下游市场需求增长放缓，将直接影响公司产品订单与收入实现，进而对经营业绩产生不利影响。

②市场竞争加剧风险

公司所处电源及能源装备领域技术迭代快、市场参与者众多，国内外厂商在技术、成本、价格、客户资源等方面竞争日趋激烈。若公司不能持续保持技术领先优势、有效控制成本、快速响应客户需求，可能面临市场份额被挤压、产品毛利率下滑的风险，从而削弱持续盈利能力。

③技术研发与产业化不及预期风险

公司以技术创新为核心驱动力，需持续投入研发以适配5G-A、6G、车载电源、氢能装备等新兴领域需求。新技术、新产品从研发到量产、验证及批量落地周期较长，存在研发失败、技术路线偏差、产品验证不通过、产业化进度滞后等风险；同时，若核心技术人员流失、知识产权保护不力，亦可能影响公司技术竞争力。

④新业务拓展与客户拓展风险

公司在绿色出行、新能源等新兴业务板块仍处于布局和投入期，相关车规级认证、产线建设、客户导入及规模化盈利尚需时间。若新产品市场接受度较低、未能顺利进入主流整车厂及大型企业供应链、项目投产后产能利用率不足，将导致前期投入无法及时转化为收益，对公司经营现金流和业绩造成压力。

⑤主要客户依赖与合作关系变动风险

公司境内核心客户集中于三大通信运营商及中国铁塔，客户集中度相对较高。若主要客户经营状况、采购计划发生重大变化，或因行业竞争、产品质量、商务条件等因素导致合作关系弱化、订单减少或订单执行延迟，将对公司营业收入和经营稳定性产生直接不利影响。

⑥产能与经营效率波动风险

安徽生产基地产能利用率虽逐步恢复，但仍可能受市场需求、供应链保障、生产组织、人员稳定性等因素影响，存在产能释放不及预期、生产效率波动等情形；同时，原材料价格波动、供应链紧张、供应商变动等因素，可能导致公司生产成本上升、交付能力受限，影响持续经营能力。

⑦盈利与现金流波动风险

若国际贸易摩擦影响一直持续、未来出现行业景气度下行、产品价格下降、研发及固定资产投入持续增加、资产利用率不足等情况，公司可能面临业绩下滑、阶段性亏损、经营现金流紧张等风险，从而对持续经营能力构成一定压力。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序

- 1、了解、评价、测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、获取公司销售合同、框架协议、订单台账，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，以评价公司收入确认政策是否符合会计准则的要求；
- 3、选取大额收入、成本样本执行细节测试，检查发货单、验收单、发票、复核收入确认时点、成本结转方法、营业收入扣除事项明细及依据；
- 4、获取各业务板块前十大客户、供应商明细台账，穿透核查工商股权信息、关联关系认定资料，核对应收、预收、应付、预付往来余额，核查上下游主体是否存在同一控制情形；
- 5、获取境外业务产品销售明细，测算收入、毛利率变动驱动因素；
- 6、获取公司2026年在手订单、现金流预测、融资授信资料，评价公司持续经营假设合理性，评估经营风险；
- 7、执行函证、监盘、减值测试复核等审计程序，对收入真实性、成本准确性、毛利率变动合理性获取充分、适当的审计证据。

（二）核查结论

- 1、经核查，年审会计师认为，公司连续亏损的主要原因系国内需求的持续下降以及国际贸易摩擦的影响带来的出口业务下降，收入的下降的同时固定成本支出未随收入同比例下降，综合导致公司连续亏损；
- 2、经核查，年审会计师认为，公司的收入确认及成本结转金额真实、准确，公司与主营业务无关的收入扣除完整；
- 3、经核查,年审会计师认为，公司境外毛利率2025年较2024年提高主要系出口产品结构发生变化，2025年毛利率较高的产品占比较2024年提高导致；
- 4、经核查，年审会计师认为，公司描述与持续经营能力及相关的改善措施与我们年报审计过程中所了解的无重大不一致情况，根据我们获取的与持续经营相关的资料，我们未发现报告期末起12个月对持续经营能力产生重大怀疑的事项或情况。

基于实施的上述核查程序，我们认为：公司关于经营业绩和持续经营能力的说明，与我们在执行审计工作中获取的资料和了解的信息在所有重大方面一致。

问题2、关于资产减值。年报及相关公告显示，公司2025年末归母净资产为6661.76万元，2026年一季度末净资产仅剩3134.71万元。公司连续多年亏损、收入持续下滑，资产减值风险显著上升。报告期内，公司确认资产减值损失7316.04万元，其中，计提存货跌价准备4779.35万元，转回1919.58万元，期末余额7147.52万元；计提无形资产减值准备3037.88万元，期末余额8251.95万元；固定资产本期未计提减值准备，其他转出1846.64万元，期末余额2974.92万元。

请公司：（1）按业务板块、产品类别列示期末存货账面余额、跌价准备、订单覆盖率、期后销售或领用情况，是否存在长期未结转、呆滞、毁损、技术迭代、订单取消或无法继续履约等情形，结合存货可变现净值测算过程，说明存货跌价准备计提的充分性；（2）列示固定资产具体明细、原值、累计折旧、减值准备、账面价值、使用状态、产能利用率、对应产品或业务板块、是否闲置或停用、是否已处置或拟处置，“其他转出”的具体原因、对应资产明细、会计处理依据，结合固定资产减值测试情况，说明其减值充分性；（3）列示无形资产具体明细、形成来源、所属业务板块、原值、累计摊销、减值准备、账面价值、剩余摊销年限、具体用途及目前使用状态，结合无形资产可收回金额的测算过程，说明其减值充分性。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）按业务板块、产品类别列示期末存货账面余额、跌价准备、订单覆盖率、期后销售或领用情况，是否存在长期未结转、呆滞、毁损、技术迭代、订单取消或无法继续履约等情形，结合存货可变现净值测算过程，说明存货跌价准备计提的充分性；

1、按业务板块、产品类别列示期末存货账面余额、跌价准备、订单覆盖率、期后销售或领用情况，是否存在长期未结转、呆滞、毁损、技术迭代、订单取消或无法继续履约等情形

公司2025年末各板块存货明细情况如下：

单位：万元

业务板块	项目	期末存货账面 余额	期末存货跌价 准备	存货账面价 值	期后销售/领 用金额
数据通信	原材料	4,815.34	815.87	3,999.47	7,936.37
新能源		2,648.90	496.32	2,152.58	
绿色出行		3,448.23	902.38	2,545.85	

定制及模块电源		1,513.83	160.35	1,353.49	
数据通信	在产品	1,314.65	272.42	,1042.23	
新能源		104.38	13.32	91.06	
绿色出行		471.23	16.66	454.58	
定制及模块电源		346.44	-	346.44	
数据通信	库存商品	6,524.00	2,858.63	3,650.93	
新能源		882.16	239.45	642.71	
绿色出行		2,639.81	840.91	1,798.90	9,830.93
定制及模块电源		1,929.84	276.72	1,653.13	
数据通信	发出商品	495.77	220.70	289.51	
新能源		17.37	17.33	0.04	
绿色出行		215.90	-	215.90	
定制及模块电源		515.11	16.48	498.63	
合计		27,882.96	7,147.52	20,735.44	17,767.31

各业务板块的在手订单及期后销售情况：

单位：万元

业务板块	存货账面价值	在手有效订单金额	订单覆盖率	期后（2026.1-5月）销售 / 领用金额	收入转化率
数据通信	13,149.76	27,704.32	2.11	5,523.26	42.00%
新能源	3,652.81	4,731.33	1.30	442.29	12.11%
绿色出行	6,775.17	25,038.80	3.70	1,010.59	14.92%
定制及模块电源	4,305.22	5,592.00	1.30	2,854.79	66.31%
合计	27,882.96	63,066.46	2.26	9,830.93	35.26%

公司业务涵盖数据通信、新能源、绿色出行、定制及模块电源等主要板块，存货分为原材料、在产品、库存商品、发出商品等。因公司受国际贸易摩擦、产品技术迭代加快影响，报告期内公司将全部存货纳入减值测试范围。公司重点排查长期未结转、呆滞积压、实物毁损、技术迭代淘汰、订单取消及履约受阻等情形。2025年末存货整体订单覆盖率2.26倍，订单支撑充足。2026年1-5月公司存货期后销售、领用合计17,767.31万元，存货整体流转正常。

2、存货跌价准备计提情况

公司严格按照《企业会计准则第1号——存货》相关规定计算存货跌价准备，具体如下：

- （1）资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量；
- （2）存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期资产减值损失；

(3) 可变现净值=存货估计售价-至完工时估计将要发生的成本-估计销售费用及相关税费；

公司存货主要分为库存商品、发出商品、原材料，在产品，公司每年末对存货进行全面筛查，对于毁损、技术落后、无法使用的存货按照预计处置价值进行存货跌价准备的计提。对于可正常使用的存货，存货跌价准备计提的具体依据、测算过程如下：

存货类别	是否有订单	可变现净值计算过程
原材料	是	可变现净值=合同售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
	否	基于库龄确定存货可变现净值
库存商品	是	可变现净值=合同售价-估计销售费用-估计相关税费
	否	基于库龄确定存货可变现净值
发出商品	是	可变现净值=合同售价-估计销售费用-估计相关税费
在产品	是	可变现净值=合同售价-产品至完工时估计要发生的成本-估计销售费用-估计相关税费
	否	基于库龄确定存货可变现净值

注：估计销售费用以及相关税费取当期销售费用+税金及附加/当期收入*预计售价为计算依据

具体过程如下：

(1) 原材料减值测算与计提

公司首先对原材料进行全面筛查，对于毁损、技术落后、无法使用的材料按照预计处置价值进行存货跌价准备的计提。对于经筛查后的原材料，将原材料区分为共用物料及专用物料，共用物料通用性、流通性较强、使用范围广，专用物料适配特定产品、通用性弱、变现能力有限。对于原材料中的共用物料及专用物料，公司以库龄为参考合理预计共用物料及专用物料材料的减值比例，按照不同的计提比例计提原材料的存货跌价准备。具体情况如下：

单位：万元

项目	期末存货账面余额	期末存货跌价准备	存货账面价值
原材料	12,426.30	2,374.92	10,051.39

按类别及账龄区间的可变现净值的比例

项目	1年内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
原材料（公用）	98%	95%	90%	85%	80%	75%
原材料（专用）	95%	90%	80%	20%	15%	10%
原材料（不可用）	10%					

存货跌价准备的计提金额						
项目	期初余额	本期计提	其他	本期转回或转销	其他变动	期末余额
原材料	1,788.95	1,466.54	-	880.58	-	2,374.92

(2) 在产品减值测算与计提

公司结合在产品生产进度、生产周期、终端产品市价及技术迭代情况测算可变现净值，根据市场波动合理确定减值比例。对生产周期偏长、终端产品市价下行、技术落后、无后续订单支撑的在产品，按账面成本与可变现净值差额计提减值准备。具体情况如下：

单位：万元

项目	期末存货账面余额	期末存货跌价准备	存货账面价值
在产品	2,236.70	302.39	1,934.31

按类别及账龄区间的可变现净值的比例						
项目	1 年内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
在产品	95%	90%	80%	20%	15%	10%

存货跌价准备的计提金额						
项目	期初余额	本期计提	其他	本期转回或转销	其他变动	期末余额
在产品	148.44	189.44	0.00	35.49	0.00	302.39

(3) 库存商品减值测算与计提

库存商品以预计售价扣除预计的相关税费及销售费用为基础测算可变现净值，对于已有在手订单及期后销售的产品按当期实际平均售价测算，对于库存周期较长、暂无即时订单的产品，结合行业行情、产品迭代程度及历史折价情况等预估售价。对经核查后无法实现销售、老旧等的库存商品，按照预计处置价值进行存货跌价准备的计提。具体情况如下：

单位：万元

项目	期末存货账面余额	期末存货跌价准备	存货账面价值
库存商品	11,961.37	4,215.70	7,745.67

按类别及账龄区间的可变现净值的比例						
项目	1 年内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
库存商品	95%	90%	85%	50%	30%	20%
库存商品-不可用（可拆铜/铝）	30%					
库存商品-不可用	10%					

存货跌价准备的计提金额						
项目	期初余额	本期计提	其他	本期转回或转销	其他变动	期末余额
库存商品	2,015.21	2,872.31	0.00	671.82	0.00	4,215.70

(4) 发出商品减值测算与计提

公司的发出商品如无正式销售合同、满五年的发出产品，因销售转化概率极低、无回收价值，认定可变现净值为零全额计提跌价准备；对存放不足五年、订单转化及客户履约不确定性较高的发出商品，结合实物状态及市场情况审慎评估可变现净值并计提相应减值准备。具体情况如下：

单位：万元

项目	期末存货账面余额	期末存货跌价准备	存货账面价值
发出商品	1244.15	333.73	910.42

按类别及账龄区间的可变现净值的比例						
项目	1 年内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
发出商品	95%	90%	85%	50%	30%	20%

存货跌价准备的计提金额						
项目	期初余额	本期计提	其他	本期转回或转销	其他变动	期末余额
发出商品	1,953.18	251.06	0.00	1,949.74	0.00	254.51

3、与同行业上市公司比较情况

单位：万元

可比公司	存货账面价值	存货跌价准备余额	计提比例
中恒电气	92,898.39	5,146.27	5.54%
新雷能	113,719.74	29,817.14	26.22%
中远通	51,465.48	9,684.68	18.82%
行业平均	86,027.87	14,882.70	16.86%
动力源	27,882.96	7,147.52	25.63%

根据上表，公司 2025 年末存货跌价准备计提比例高于中恒电气及中远通，低于新雷能，整体上略高于行业平均计提比例，与行业平均的计提比例不存在明显异常情况。

综上所述，公司已将全部存货纳入减值测试范围，并根据企业会计准则并结合自身的实际情况测算并计提存货跌价准备。现有存货不存在长期未结转、呆滞积压、实物毁损、技术迭代淘汰、订单取消及履约受阻等情形。存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的计提比例不存在明显异常情况，公司的存货跌价准备计提充分、完整。

（二）列示固定资产具体明细、原值、累计折旧、减值准备、账面价值、使用状态、产能利用率、对应产品或业务板块、是否闲置或停用、是否已处置或拟处置，“其他转出”的具体原因、对应资产明细、会计处理依据，结合固定资产减值测试情况，说明其减值充分性

1、列示固定资产具体明细、原值、累计折旧、减值准备、账面价值、使用状态、产能利用率、对应产品或业务板块、是否闲置或停用、是否已处置或拟处置

截至2025年末，固定资产类别明细如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	生产设备	合同能源管理项目	运输设备	电子设备	办公设备及其他	合计
账面原值	18,660.79	26,318.91	45,566.96	1,838.62	12,678.36	1,211.22	106,274.86
累计折旧	6,374.55	12,579.12	38,171.40	1,554.02	10,480.22	1,060.91	70,220.22
减值准备		8.68	2,966.24				2,974.92
期末账面价值	12,286.24	13,731.11	4,429.32	284.60	2,198.14	150.31	33,079.72
账面价值占比	37.14%	41.51%	13.39%	0.86%	6.64%	0.45%	
减值准备占比		0.29%	99.71%				

根据上表，公司固定资产期末账面价值中，房屋建筑物、生产设备及合同能源管理项目占比分别为37.14%、41.51%及13.39%，合计占比超过92%以上，为公司的主要固定资产，主要情况如下：

（1）房屋建筑物

房屋建筑物为公司的不动产，主要为安徽动力源办公楼及厂房、北京动力源的办公楼及少量办事处的房产，公司的房屋建筑物因购置及建造的时间较早，并且全部投入在日常使用无闲置情况，近年来随着房产及土地的增值，公司的房屋建筑物不存在减值情况。

（2）生产设备

单位：万元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	使用状态	产能利用率	是否闲置
吉林合大	18,196.02	7,793.48		10,402.54	使用中	78%	否
安徽动力源	5,572.92	3,945.58	8.68	1,618.66	使用中	39.38%	否
其他主体	2,549.97	840.06		1,709.90	使用中	10%	否
合计	26,318.91	12,579.12	8.68	13,731.11	使用中		否

根据上表，公司的生产设备主要为吉林合大及安徽动力源的设备，其账面价值占比超过87%以上。上述生产设备均在使用中，无闲置情况。其中吉林合大的生产设备主要为光伏发电设备，相关资产均在正常使用并持续产生收入。安徽动力源作为动力源集团的主要生产基地，

生产线产能利用率偏低主要是因为公司受国际贸易摩擦和现金流紧张等因素影响造成的阶段性产能利用率下降。安徽动力源主营产品品类丰富，涵盖通信电源、EPS 应急电源、换电储电充电设备、数据中心电源、液冷风冷电源等多类产品；公司下设模块车间、系统车间、钣金车间三大生产车间，整条生产链路包含数百道工艺流程，所列设备、设施及各类检测仪器均为生产全流程必需的基础配套资产，具备不可替代性，同时也能适配公司未来产品生产的需求。相关固定资产实物状态良好、无技术淘汰及报废情形，且整体折旧率已超过70%，不存在大额减值风险。

(3) 合同能源管理项目

单位：万元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	使用状态	产能利用率	是否闲置
武钢项目	18,744.77	16,053.27	-	2,691.49	在用	不适用	否
包钢项目	6,864.39	5,792.05	-	1,072.34	在用	不适用	否
柳钢项目	5,678.58	3,669.48	1,859.11	150.00	部分在用	不适用	否
鹤壁项目	2,585.06	2,503.08	81.98	0.00	在用	不适用	否
民和项目	6,743.11	6,227.62	-	515.49	在用	不适用	否
石嘴山项目	4,951.05	3,925.90	1,025.16	0.00	在用	不适用	否
合计	45,566.96	38,171.40	2,966.24	4,429.32			

合同能源管理项目的减值计算方法为：未来可收回金额（工作量）与项目资产的账面价值比较确定减值金额，未来可收回金额（工作量）=平均小时节电量（发电量乘以剩余可运行时间（发电时间）乘以电价*剩余可分享比例。

根据上表，鹤壁项目、石嘴山项目截至目前均已结项，包钢项目已于2026年6月签署结项协议，武钢项目、柳钢项目、民合项目预计也将于本年结项。各项目对应资产均在使用中，且有对应的收入来源，不存在减值情况。

其中：柳钢项目计提减值的主要原因：柳州钢铁集团于2018年进行战略调整，转产防城港，受该战略调整影响，公司对柳钢合作项目逐项进行了分析，对终止项目资产进行了全额减值计提，少量存续项目也根据后续合作到期情况进行了账面余值减值处理。

石嘴山项目计提减值的主要原因：近年来受硅铁行业下行的影响，客户生产呈现下滑，2024年公司根据行业整体情况及项目执行情况综合判断后续收益可能不达预期，于当年跟客户签署了结项协议，并同期对账面资产余值计提减值。

2、“其他转出”的具体原因、对应资产明细、会计处理依据

固定资产中的减值准备其他转出主要为合同能源管理项目中权属已移交给甲方的资产以及处置或报废的机器设备，具体明细为：

单位：万元

资产名称	原值	累计折旧	减值准备
安阳化学工业集团有限责任公司节能项目	995.98	382.68	613.31
中国联合网络通信有限公司山东省分公司节能项目	1,178.85	658.62	520.23
临沂新江泉金属材料科技有限公司电机节能项目	1,496.46	1,075.07	421.39
中国铝业第一氧化铝厂节能项目	229.86	176.90	52.96
其他机器设备	723.83	485.09	238.75
合计	4,624.98	2,778.35	1,846.64

综上所述，公司已经根据企业会计准则相关规定，对期末存在减值迹象的固定资产进行减值测试，并根据减值测试的结果计提固定资产减值准备，公司的固定资产减值准备计提充分。

（三）列示无形资产具体明细、形成来源、所属业务板块、原值、累计摊销、减值准备、账面价值、剩余摊销年限、具体用途及目前使用状态，结合无形资产可收回金额的测算过程，说明其减值充分性。请年审会计师发表意见

1、公司无形资产按主体列示的明细情况如下：

单位：万元

项目	北京动力源	安徽动力源	北京氢沐	其他主体	合计
资产原值	23,313.37	8,367.61	20,087.24	920.47	52,688.69
累计摊销	15,775.32	2,990.52	8,251.28	301.19	27,318.31
减值准备	3,093.11	1,576.58	3,582.27		8,251.95
账面价值	4,444.95	3,800.52	8,253.70	619.26	17,118.43
账面价值占比	25.52%	21.82%	47.39%	3.62%	100.00%

根据上表，公司的无形资产中账面价值中，北京动力源、安徽动力源及北京氢沐合计占比超过94%，为无形资产的主要主体。

2、公司无形资产按类别列示的明细情况如下：

单位：万元

账面价值	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值	占比
土地使用权	2,496.14	927.15	0.00	1,568.99	9.17%
专利权	7,414.96	3,400.15	949.87	3,064.93	17.90%
非专利技术	40,828.77	21,377.20	7,302.08	12,149.49	70.97%
计算机软件（外购）	1,948.82	1,613.80	0.00	335.02	1.96%
合计	52,688.69	27,318.31	8,251.95	17,118.43	100.00%

根据上表，公司的无形资产中账面价值中，土地使用权、专利权及非专利技术合计占比超过98%，为无形资产的主要构成。其中土地使用权为公司早起购置的土地，近年来随着房产及土地的增值，公司的土地使用权不存在减值情况。

3、公司的专利权及非专利技术，主要明细情况

单位：万元

无形资产类别	产品及模块	类别	账面原值	累计摊销	前期减值准备	本期减值准备	账面价值	占比
传统通信电源与智能疏散电源类	充换电产品	非专利技术	2,781.92	641.24	0	100.02	2,040.66	13.41%
传统通信电源与智能疏散电源类	叠光及光伏组件	非专利技术	3,919.62	992.95	2075.65	429.72	421.30	2.77%
传统通信电源与智能疏散电源类	高压直流	非专利技术	2,656.86	592.57	1916.54	147.75	-	0.00%
传统通信电源与智能疏散电源类	通信电源及模块	非专利技术	17,342.65	13,472.19	0		3,870.46	25.44%
传统通信电源与智能疏散电源类	智能应急电源及系统	非专利技术	1,497.72	570.37	0		927.35	6.10%
车载高频电源	车载电源		12,371.44	6,420.19	1,221.89	2,292.86	2,436.50	16.01%
车载高频电源	车载电源	非专利技术	7,216.88	3,095.39	272.02	2,292.86	1,556.61	
车载高频电源	车载电源	专利权	5,154.56	3,324.80	949.87		879.89	
燃电 DCDC 类	燃电 DCDC 类		7,673.52	2,087.84		67.52	5,518.16	36.27%
燃电 DCDC 类	燃电 DCDC 类	非专利技术	5,413.12	2,012.50	-	67.52	3,333.11	
燃电 DCDC 类	燃电 DCDC 类	专利权	2,260.40	75.35			2,185.05	
合计	合计		48,243.73	24,777.35	5,214.08	3,037.87	15,214.43	100%
合计		非专利技术	40,828.77	21,377.20	4,264.21	3,037.87	12,149.49	
合计		专利权	7,414.96	3,400.15	949.87	-	3,064.94	

针对公司的专利权及非专利技术，公司聘请了具备证券从业资格的专业资产评估机构，以无形资产减值测试的目的进行了评估，并出具了评估报告。本次减值测试基于企业在手订单、已签署合作协议及历史销售增长率，预测期覆盖时间完整覆盖了相关技术产品的剩余经济寿命周期。对减值测试中的关键假设和参数进行了敏感性分析，测试了收入增长率、折现率等关键

参数变动对减值测试结果的影响，确保在最合理的参数组合下减值计提金额充分、合理。具体测算过程及结果如下：

(1) 传统通信电源与智能疏散电源类：

单位：万元

项目名称	计算过程	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年
技术相关销售收入	(1)	15,710.52	58,022.85	68,466.97	74,628.99	81,345.60	85,006.16
收入分成率	(2)	4%	3.27%	2.95%	2.65%	2.39%	2.15%
衰减率	(3)		0.90	0.90	0.90	0.90	0.90
技术贡献分成	(4)=(1)*(2)*(1-(3))	571.30	1,898.94	2,016.68	1,978.36	1,940.77	1,825.29
折现率	(5)	15.10%	15.10%	15.10%	15.10%	15.10%	15.10%
折现年限	(6)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50
折现系数	(7)=1/(1+r)^(6)	0.93	0.8098	0.7036	0.6113	0.5311	0.4614
技术贡献现值	(8)	532.50	1,537.80	1,418.89	1,209.32	1,030.71	842.21
评估值	(9)=sum(8)	2,461.95					
账面价值	(10)	3,139.45					
差异额	(11)=(9)-(10)	-677.50					
差异率	(12)=(11)/(10)	-0.22%					

(2) 燃电DCDC类测试表：

单位：万元

燃料 DCDC	计算过程	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年
技术相关销售收入	(1)	3,400.00	8,330.00	19,135.20	40,608.75	69,115.20	102,918.82	141,145.80
收入分成率	(2)	4.63%	4.17%	3.75%	3.38%	3.04%	2.73%	2.46%
衰减率	(3)		0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90
技术贡献分成	(4)=(1)*(2)*(1-(3))	157.42	347.12	717.64	1,370.68	2,099.58	2,813.82	3,473.06
折现率	(5)	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%
折现年限	(6)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	6.50
折现系数	(7)=1/(1+r)^(6)	0.9310	0.8071	0.6996	0.6065	0.5257	0.4557	0.3950
技术贡献现值	(8)	146.57	280.15	502.08	831.27	1,103.79	1,282.31	1,372.00
评估值	(9)=sum(8)	5,518.16						
账面价值	(10)	5,585.68						
差异额	(11)=(9)-(10)	-67.52						
差异率	(12)=(11)/(10)	-1.21%						

(3) 车载高频电源类测试表

单位：万元

车载高频电源	计算过程	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年
技术相关销售收入	(1)	850.00	8,797.50	15,300.00	22,440.00	27,676.00	33,211.20	39,853.44
收入分成率	(2)	4.63%	4.17%	3.75%	3.38%	3.04%	2.73%	2.46%
衰减率	(3)		0.90	0.90	0.90	0.90	0.90	0.90
技术贡献分成	(4)=(1)*(2)*(1-(3))	39.36	366.60	573.81	757.43	840.74	908.00	980.64
折现率	(5)	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%	15.36%
折现年限	(6)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	6.50
折现系数	(7)=1/(1+r)^(6)	0.9310	0.8071	0.6996	0.6065	0.5257	0.4557	0.3950
技术贡献现值	(8)	36.64	295.88	401.45	459.35	441.99	413.79	387.39
评估值	(9)=sum(8)	2,436.49						
账面价值	(10)	4,729.36						
差异额	(11)=(9)-(10)	-2,292.86						
差异率	(12)=(11)/(10)	-48.48%						

公司根据上述无形资产减值测试的结果，对经评估后存在减值的无形资产，按照评估价值与账面价值的差额计提了无形资产减值准备，公司的无形资产减值准备计提充分。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

1、关于存货跌价准备计提充分性

①获取公司关于存货跌价准备相关政策；

②对存货执行监盘程序

③获取公司存货明细台账，区分原材料、在产品、库存商品、发出商品逐一核对期末账面余额，对存货进行减值测试。

④选取样本，进行计价测试；

⑤选取重要供应商，函证本期采购额和期末余额；

2、关于固定资产减值及其他转出事项的核查程序

①获取公司固定资产明细台账，区分房屋及建筑物、生产设备、合同能源管理项目、运输设备、电子设备、办公设备六大类别，逐项核对资产原值、累计折旧、减值准备、期末账面价值，核查资产使用状态、闲置及处置情况。

②获取固定资产“其他转出”明细清单，核对转出资产的原值、累计折旧、已计提减值准备，核实转出原因及会计处理依据。

③复核公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率，对存在减值迹象的资产重新执行减值测试，复核可收回金额测算过程，确认减值计提充分性。

3、关于无形资产减值计提充分性核查程序

①获取公司无形资产明细台账，按主体、资产类别区分土地使用权、专利权、非专利技术、外购计算机软件，完整核对各项无形资产的形成来源、所属业务板块、原值、累计摊销、减值准备、账面价值、剩余摊销年限及使用状态。

②确认无形资产对应业务场景、实际使用情况，排查技术迭代、市场淘汰、无法持续产生收益等减值迹象。

③复核公司聘请的资产评估机构出具的减值评估报告，核查无形资产可收回金额测算模型、收入预测、分成率、衰减率、折现率、预测周期等关键参数的合理性。

（二）核查结论

基于实施的上述核查程序，我们认为：公司关于存货、固定资产及无形资产减值的相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

问题3、关于应收账款及其他应收款。年报显示，公司期末应收账款账面余额**5.70**亿元，周转天数**343.45**天，同比增长**4.69%**。合计计提坏账准备**2.02**亿元，计提比例为**35.47%**，账面价值**3.68**亿元，占总资产比例达到**26.7%**。期末其他应收款**0.14**亿元。

请公司补充披露：① 按业务板块列示期末前十大应收账款欠款方情况，包括客户名称、是否为关联方、交易内容、应收款余额及账龄、期后回款情况，并说明应收账款规模较高、周转天数持续延长的原因；② 结合公司信用政策及欠款方信用情况等，说明是否存在通过放宽信用政策、对回款能力较弱客户继续销售等方式维持收入规模的情形，是否存在合同订立时客户已不具有付款能力等不应确认收入情形；③ 坏账准备测算过程、关键假设及计提依据，结合欠款方信用情况、同行业可比公司坏账计提比例等，论证坏账准备计提的充分性、审慎性；④ 列示其他应收款前十大欠款方名称、是否为关联方、交易背景、交易内容、交易金额、期后回款情况等，说明是否存在潜在关联方资金占用风险。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

（一）按业务板块列示期末前十大应收账款欠款方情况，包括客户名称、是否为关联方、交易内容、应收款余额及账龄、期后回款情况，并说明应收账款规模较高、周转天数持续延长的原因

1、数据通信业务板块 2025 年前十大应收账款明细：

单位：万元

序号	板块	客户名称	应收余额	期后回款	交易内容	是否为关联方	账龄
1	数据通信	中国铁塔股份有限公司	2,353.09	1,016.96	通信电源	否	1-5 年
2	数据通信	中国移动通信集团有限公司	1,540.26	409.11	通信电源	否	1-5 年
3	数据通信	中国电信股份有限公司	441.35	136.26	通信电源	否	1-5 年
4	数据通信	科通工业技术（深圳）有限公司	522.22		通信电源	否	1-5 年
5	数据通信	RTK-Technology LLC	459.5		通信电源	否	1-2 年
6	数据通信	Advanced Network Solutions Sdn Bhd	318.94		通信电源	否	1-5 年
7	数据通信	成渝钒钛科技有限公司	290.36	7.00	通信电源	否	3-5 年
8	数据通信	China Mobile Pakistan Ltd	259.14		通信电源	否	2-4 年
9	数据通信	YOFC PERU S.A.C.	253.29		通信电源	否	1-2 年
10	数据通信	Fulrubell Corporation Philippines	234.49		通信电源	否	2-4 年
		合计	6,672.64	1,582.83			

数据通信业务板块：目前该板块客户群体经营正常，但因国内通信电源行业发展不及预期，以及整体环境经济情况的影响，运营商支付进度放缓，导致运营商客户群体的应收账款较以前年度有所增加，但客户均为大型国央企、还款能力较强，且回款意愿积极。回款周期虽延长，但应收回款风险较小。从前十大应收明细可见，板块客户账龄存在明显分化，仅部分客户款项账龄达到2至4年区间。

2、新能源业务板块 2025 年前十大应收账款明细：

单位：万元

序号	板块	客户名称	应收余额	期后回款	交易内容	是否为关联方	账龄
1	新能源	国网吉林省电力有限公司	4,413.74	860.90	光伏发电业务	否	1 年以内
2	新能源	浙江中电环境科技有限公司	1,056.00	250.00	智能疏散产品	否	2-3 年
3	新能源	宁波市轨道交通集团有限公司	469.12		智能疏散产品	否	1 年以内
4	新能源	南京地铁建设有限责任公司	338.62	199.38	智能疏散产品	否	1 年以内
5	新能源	河南金海新材料股份有限公司	264.93	113.54	智能疏散产品	否	1 年以内
6	新能源	索凌电气有限公司	212.08	140.00	智能疏散产品	否	1-2 年
7	新能源	普天轨道交通技术（上海）有限公司	186.01	40.36	智能疏散产品	否	1-2 年
8	新能源	大庆石化工程有限公司	149.92	134.93	智能疏散产品	否	1 年以内
9	新能源	中铁七局集团电务工程有限公司	148.63	50.00	智能疏散产品	否	1-2 年
10	新能源	上海新海信通信息技术有限公司	131.33	20.22	智能疏散产品	否	3-4 年
		合计	7,370.38	1,809.33			

新能源板块：应收账款规模偏高、周转天数持续延长的原因，一方面系下游主要客户为电网、轨道交通及石化基建企业，行业项目分期结算，付款审批、竣工审计流程冗长，回款速度慢，同时从前十大应收明细可见主要款项账龄均在1年左右，账龄较短。

3、绿色出行业务板块 2025 年前十大应收账款明细：

单位：万元

序号	板块	客户名称	应收余额	期后回款	交易内容	是否为关联方	账龄
1	绿色出行	铁塔能源有限公司	3,362.36	3,363.54	充换电产品	否	1-2 年
2	绿色出行	国鸿氢能科技（嘉兴）股份有限公司	630.55	210.93	氢燃料电源	否	1-2 年
3	绿色出行	广东鸿力氢动科技有限公司	526.77	59	氢燃料电源	否	2-3 年
4	绿色出行	势加透博洁净动力如皋有限公司	115.4	68.42	氢燃料电源	否	1-3 年

5	绿色出行	星微科技（天津）有限公司	115	65	充换电产品	否	1 年以内
6	绿色出行	中汽动力（沈阳）有限公司	66.08	-	氢燃料电源	否	3-5 年
7	绿色出行	汉海信息技术（上海）有限公司	58.92	-	充换电产品	否	1 年以内
8	绿色出行	苏州氢谷动力技术有限公司	48.9	48.9	氢燃料电源	否	1-2 年
9	绿色出行	河北亿蓝电子有限公司	48.11	66.59	氢燃料电源	否	1 年以内
10	绿色出行	武汉市洪山建设投资有限责任公司	14.55	-	充换电产品	否	2-3 年
		合计	4,986.64	3,882.38			

绿色出行板块：应收账款规模偏高、周转天数持续延长的原因，一方面是板块客户主要为氢能企业，氢能项目验收投产周期长、充换电项目分期结算，付款审批流程冗长，其中国鸿氢能、广东鸿力大额应收占比较高，账龄分别为2年以内、2至3年，中汽动力（沈阳）账龄达3至5年，应收款项持续累积；另一方面2025年行业需求疲软，新增销售回款流入有所减少，存量应收叠加增长。

4、综合节能业务板块 2025 年前十大应收账款明细：

单位：万元

序号	板块	客户名称	应收余额	期后回款	交易内容	是否为关联方	账龄
1	综合节能	青海烨华硅业有限公司	3,845.29	100.00	节能服务	否	1-4 年
2	综合节能	宁夏昌茂祥冶炼有限公司	2,408.28	441.00	节能服务	否	1-4 年
3	综合节能	内蒙古包钢钢联股份有限公司	2,515.29	1,740.00	节能服务	否	1-2 年
4	综合节能	四川西南不锈钢有限责任公司	1,892.72	-	节能服务	否	5 年以上
5	综合节能	河南能源化工集团鹤壁煤化工有限公司	1,331.48	150.00	节能服务	否	1-3 年
6	综合节能	云南南磷集团电化有限公司	1,001.51	-	节能服务	否	5 年以上
7	综合节能	柳州钢铁股份有限公司	877.90	-	节能服务	否	3-5 年
8	综合节能	广西柳州钢铁集团有限公司	874.65	-	节能服务	否	2-5 年
9	综合节能	山西天柱山化工有限公司	569.66	-	节能服务	否	5 年以上

10	综合节能	临沂中盛金属科技有限公司	432.79	106.96	节能服务	否	2-5 年
		合计	15,749.57	2,537.96			

综合节能板块：应收账款规模偏高、周转天数持续延长的原因主要系该板块下游硅业、钢铁、煤化工等重资产工业客户单项目改造体量高、结算基数大，青海烨华硅业、内蒙古包钢钢联等头部客户单笔应收数额较大，应收款项持续累积；部分客户源于下游工业企业内部资金审批流程冗长，叠加传统高耗能行业资金承压、付款有所延长。欠款客户均为经营稳定的大型工业企业，应收账款均有对应长期存续节能合同，具有稳定节能收益作为回款来源，多家大额客户已实现期后回款，客户付款意愿与支付能力充足，公司也持续跟进落实分期回款计划，坏账风险整体可控。

5、定制电源及模块2025年前十大应收账款明细：

单位：万元							
序号	板块	客户名称	应收余额	期后回款	交易内容	是否为关联方	账龄
1	定制及模块电源	客户 4	3,076.51	-	定制电源	否	1-3 年
2	定制及模块电源	客户 5	1,184.04	249.05	定制电源	否	1-2 年
3	定制及模块电源	客户 8	547.09	338.79	定制电源	否	1 年以内
4	定制及模块电源	客户 1	459.96	459.96	定制电源	否	1 年以内
5	定制及模块电源	客户 6	405.54	405.54	定制电源	否	1 年以内
6	定制及模块电源	客户 11	254.63	54.82	定制电源	否	1-2 年
7	定制及模块电源	客户 12	240.79	240.78	定制电源	否	1 年以内
8	定制及模块电源	客户 10	206.4	141.79	定制电源	否	1 年以内
9	定制及模块电源	客户 3	188.96	188.96	定制电源	否	1 年以内
10	定制及模块电源	客户 9	182.86	102.42	定制电源	否	1 年以内
		合计	6,746.78	2,182.11			

定制及模块电源：除了受国际贸易摩擦影响，外汇跨境结算暂时受限，境外客户4的应收款项目前暂不能正常回款、其他客户均能按信用政策和回款周期回款。

（二）结合公司信用政策及欠款方信用情况等，说明是否存在通过放宽信用政策、对回款能力较弱客户继续销售等方式维持收入规模的情形，是否存在合同订立时客户已不具有付款能力等不应确认收入情形

1、数据通信业务板块

数据通信板块主要客户包含铁塔、移动、电信等央国企，资金充裕、信用优质。主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收余额	占比	注册资本	是否为失信人	是否具有履约能力
1	中国铁塔股份有限公司	2,353.09	4.13%	1760084.7102万元	否	是
2	中国移动通信集团有限公司	1,540.26	2.70%	300000000 万元	否	是
3	中国电信股份有限公司	441.35	0.77%	9150713.8699万元	否	是
4	科通工业技术（深圳）有限公司	522.22	0.92%	30 万(美元)	否	是
5	RTK-Technology LLC	459.5	0.81%	不适用	否	是
6	Advanced Network Solutions Sdn Bhd	318.94	0.56%	不适用	否	是
7	成渝钒钛科技有限公司	290.36	0.51%	138,664.6936万元	否	是
8	China Mobile Pakistan Ltd	259.14	0.45%	不适用	否	是
9	YOFC PERU S.A.C.	253.29	0.44%	不适用	否	是
10	Fulrubell Corporation Philippines	234.49	0.41%	不适用	否	是
	合计	6,672.64	11.70%			

2、新能源业务板块

新能源板块客户包含国网电力、轨道交通平台、中铁工程局、石化及实体制造企业，客户经营稳定、资金履约能力较强。主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收余额	占比	注册资本	是否为失信人	是否具有履约能力
1	国网吉林省电力有限公司	4,413.74	7.74%	2161696万元	否	是
2	浙江中电环境科技有限公司	1,056.00	1.85%	1,166 万元	否	是
3	宁波市轨道交通集团有限公司	469.12	0.82%	2015000万元	否	是
4	南京地铁建设有限责任公司	338.62	0.59%	2000 万	否	是

5	河南金海新材料股份有限公司	264.93	0.46%	10000 万元	否	是
6	索凌电气有限公司	212.08	0.37%	24,444 万	否	是
7	普天轨道交通技术（上海）有限公司	186.01	0.33%	10,000 万	否	是
8	大庆石化工程有限公司	149.92	0.26%	8800 万元	否	是
9	中铁七局集团电务工程有限公司	148.63	0.26%	20000 万元	否	是
10	上海新海信信息技术有限公司	131.33	0.23%	6,161 万元	否	是
	合计	7,370.38	12.93%			

3、绿色出行业务板块

绿色出行板块合作主要客户包括铁塔能源、潍柴、国鸿氢能等，主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收余额	占比	注册资本	是否为失信人	是否具有履约能力
1	铁塔能源有限公司	3,362.36	5.90%	500000 万元	否	是
2	国鸿氢能科技（嘉兴）股份有限公司	630.55	1.11%	500000 万元	否	是
3	广东鸿力氢动科技有限公司	526.77	0.92%	11,219.13 万	否	是
4	势加透博洁净动力如皋有限公司	115.4	0.20%	10,000 万	否	是
5	星微科技（天津）有限公司	115	0.20%	500000 万元	否	是
6	中汽动力（沈阳）有限公司	66.08	0.12%	4,081.67 万	否	是
7	汉海信息技术（上海）有限公司	58.92	0.10%	49,500 万(美元)	否	是
8	苏州氢谷动力技术有限公司	48.9	0.09%	70,846.5766 万	否	是
9	河北亿蓝电子有限公司	48.11	0.08%	500 万元	否	是
10	武汉市洪山建设投资有限责任公司	14.55	0.03%	200,000 万	否	是
	合计	4,986.64	8.75%			

4、综合节能业务板块

综合节能板块客户以武钢、包钢等大型钢铁集团及硅业、冶炼、水泥类合规实体工业企业为主，客户经营稳定、具备持续履约付款能力。主要客户情况如下：其中不具有履约能力的客户都已全额单项计提减值准备。

序号	客户名称	应收余额	占比	注册资本	是否为失信人	是否具有履约能力
1	青海烨华硅业有限公司	3,845.29	6.74%	3000 万元	否	是

2	宁夏昌茂祥冶炼有限公司	2,408.28	4.22%	5010 万元	否	是
3	内蒙古包钢钢联股份有限公司	2,515.29	4.41%	4528861.9348 万元	否	是
4	四川西南不锈钢有限责任公司	1,892.72	3.32%	110,000 万	是	否
5	河南能源化工集团鹤壁煤化工有限公司	1,331.48	2.34%	55,723.7939 万	否	是
6	云南南磷集团电化有限公司	1,001.51	1.76%	22,500 万	是	否
7	柳州钢铁股份有限公司	877.9	1.54%	263,422.1771 万	否	是
8	广西柳州钢铁集团有限公司	874.65	1.53%	568,983 万	否	是
9	山西天柱山化工有限公司	569.66	1.00%	81,766.17 万	是	否
10	临沂中盛金属科技有限公司	432.79	0.76%	186,000 万	否	是
	合计	15,749.57	27.62%			

5、定制电源及模块板块

定制电源及模块板块合作主要客户情况如下：

序号	客户名称	应收余额	占比	注册资本	是否为失信人	是否具有履约能力
1	客户 4	3,076.51	5.40%	不适用	否	是
2	客户 5	1,184.04	2.08%	100 万元	否	是
3	客户 8	547.09	0.96%	65000 万元	否	是
4	客户 1	459.96	0.81%	5,434 万(美元)	否	是
5	客户 6	405.54	0.71%	4104113.182 万元	否	是
6	客户 11	254.63	0.45%	1,280 万	否	是
7	客户 12	240.79	0.42%	200 万	否	是
8	客户 10	206.4	0.36%	46,308.7273 万	否	是
9	客户 3	188.96	0.33%	128921.2644 万元	否	是
10	客户 9	182.86	0.32%	42488.3557 万元	否	是
	合计	6,746.78	11.83%			

根据上述各业务板块的主要客户的信息显示，公司对客户的经营状态、信用信息、履约情况等持续进行关注。公司在客户准入审核、信用评级、履约情况等方面均按照公司信用政策执行，对于出现履约风险的客户，均已按照政策计提坏账准备和停止新增业务。公司不存在随意放宽信用政策的情形，。全部订单基于真实业务需求签订，签约时客户均具备履约付款能力，收入确认均符合企业会计准则相关要求。公司不存在向回款能力较弱客户持续销售以维持收入规模，亦不存在合同订立时客户已丧失付款能力而违规确认收入的情。

(三) 坏账准备测算过程、关键假设及计提依据，结合欠款方信用情况、同行业可比公司坏账计提比例等，论证坏账准备计提的充分性、审慎性

公司应收账款坏账准备计提方法包括按照单项计提及按照组合计提，按照单项计提的应收账款主要包括诉讼、客户财务恶化、国际贸易影响、破产品销等客户的信用风险发生了显著变化的应收账款，对于单项计提的应收账款，公司根据预期可回收金额与账面余额的差额计提坏账准备。对于按照组合计提的应收账款，公司采用迁徙率模型测算预期信用损失率，根据测算的结果按照账龄计提坏账准备。预期信用模型的关键假设如下：

1、关键假设

迁徙率假设：基于近4年历史数据，假设未来客户回款行为与历史一致。

违约损失率假设：假设5年以上应收账款100%无法收回；

前瞻性假设：假设电力、通信行业政策稳定，客户信用风险无极端恶化，同时按照3%进行调增。

2、计提依据

会计准则依据：严格遵循《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，采用预期信用损失法，而非已发生损失法，充分反映未来风险。

公司具体测算过程如下：

公司统计2022-2025年四年年末按账龄计算坏账的应收账款账龄情况，计算出三年的迁徙率以及违约损失率。

第一步：确定按照账龄计算坏账的应收账款余额及对应账龄：

单位：万元

账龄	2022/12/31	2023/12/31	2024/12/31	2025/12/31	结构比	近三年平均余额	结构比
1年以内	31,127.51	18,909.20	11,225.18	9,782.20	44.10%	13,305.53	47.15%
1至2年	7,115.97	7,763.49	5,599.42	5,265.13	23.73%	6,209.35	22.00%
2至3年	3,766.83	3,829.74	2,748.03	1,660.99	7.49%	2,746.25	9.73%
3至4年	3,138.96	2,132.90	1,637.41	894.56	4.03%	1,554.96	5.51%
4至5年	736.33	1,747.42	868.96	976.94	4.40%	1,197.77	4.24%
5年以上	3,348.43	2,915.24	3,102.17	3,604.26	16.25%	3,207.23	11.36%
合计	49,234.02	37,297.99	25,181.17	22,184.08	100.00%	28,221.08	100.00%

第二步：计算迁徙率

账龄	2022-2023	2023-2024	2024-2025	三年平均
1年以内	24.94%	29.61%	46.90%	33.82%
1至2年	53.82%	35.40%	29.66%	39.63%
2至3年	56.62%	42.76%	32.55%	43.98%
3至4年	55.67%	40.74%	59.66%	52.02%
4至5年	71.37%	66.53%	90.76%	76.22%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

第三步：确定本期违约损失率

账龄	公司			上期采用的违约损失率	变动
	历史违约损失率	前瞻性估计调整	调整后违约损失率		
1年以内	2.34%	3.00%	2.41%	2.25%	0.16%
1至2年	6.91%	3.00%	7.12%	8.33%	-1.21%
2至3年	17.44%	3.00%	17.96%	19.27%	-1.31%
3至4年	39.65%	3.00%	40.84%	35.76%	5.08%
4至5年	76.22%	3.00%	78.51%	66.20%	12.31%
5年以上	100.00%		100.00%	100.00%	0.00%

说明：前瞻性估计按照3%进行调整，5年以上历史违约损失率默认为100%。

最终公司根据以上违约损失率对按照账龄计算坏账的组合测算坏账如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	16,107.56	387.73	2.41
1至2年	8,149.30	580.03	7.12
2至3年	4,740.70	851.51	17.96
3至4年	2,689.19	1,098.35	40.84
4至5年	1,121.65	880.58	78.51
5年以上	3,074.79	3,074.79	100.00
合计	35,883.20	6,872.98	—

公司按照账龄组合计提坏账准备的应收账款，各年末严格按照迁徙率模式进行测算，公司根据测算的结果计提坏账准备，计提依据充分，不存在计提不足风险。

3、公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司分析情况：

账龄及可比公司	中恒电气	新雷能	中远通	合计平均	动力源
1至2年	10	10	10	10	7.12
2至3年	15	15	30	20	17.96
3至4年	50	30	50	43.33	40.84

账龄及可比公司	中恒电气	新雷能	中远通	合计平均	动力源
4至5年	100	50	80	76.67	78.51
5年以上	100	100	100	100	100.00

如上表所示，公司按照账龄组合各阶段的坏账计提比例与可比公司不存在重大差异。

（四）列示其他应收款前十大欠款方名称、是否为关联方、交易背景、交易内容、交易金额、期后回款情况等，说明是否存在潜在关联方资金占用风险。

客户名称	期末余额	是否为关联方	交易背景	交易内容	期后回款	备注
北京科丰鼎诚资产管理有限公司	827.18	是	全资子公司后的单位往来	出售前的往来款项	450.00	注 1
吉林省海科新能源科技有限公司	445.03	否	向吉林合大少数股东的借款	股东相关款项		注 2
深圳市振江农业科技有限公司	150.00	否	合作项目的履约保证金	履约保证金	150.00	注 3
股权激励个税	141.76	否	公司代垫股权激励个税款	代垫个税		注 4
北京动力源科技股份有限公司工会	100.66	否	按比例应收的工会经费	工会经费		注 5
农安县哈拉海镇王晓辉家庭农场	31.59	否	为促成交易代垫的农民工工资	代付地租		注 6
中国铁塔股份有限公司贵州省分公司	60.01	否	投标活动保证金	投标保证金		注 7
汉海信息技术（上海）有限公司	50.00	否	投标活动保证金	投标保证金		注 7
铁塔能源有限公司湖南省分公司	25.50	否	投标活动保证金	投标保证金		注 7
AcuityBrandsLighting,Inc.	79.71	否	境外运输中的代垫税金	代垫税金		注 8
合计	1911.44					

注1：北京科丰鼎诚资产管理有限公司为公司原全资子公司。公司于2024年12月转让其100%股权，2025年完成工商变更，不再纳入合并范围。其他应收款系原合并范围内的往来款，该款项截止2026年6月已收回500万元，剩余欠款已经采取了保全措施、目前双方正在签订补充还款协议，业务具有合理性。公司已在2025年年度报告中对其他应收款构成、性质及余额进行披露；针对科丰鼎诚被动财务资助事项，已通过临时公告专项披露，信息披露真实、准确、完整。

注2：吉林省海科新能源科技有限公司为公司的下属控股子公司吉林合大的少数股东，其欠款形成原因主要系少数股东欠付吉林合大的项目建设支出款项，公司为了促成吉林合大的项目合作而向少数股东提供的借款，该部分借款约定以吉林合大的利润分红款予以抵消还款，目前吉林合大尚未进行分红，因此该部分欠款未予少数股东的欠款进行抵消，款项未约定利息，业务具有合理性。

注3：该保证金系基于真实业务合同产生的履约保障安排，而非资金拆借或利益输送。不存在业务实质之外的资金占用，且该款项已于2026年04月前已收回。

注4：员工个税代扣代垫款项，正常经营类往来。

注5：内部工会经费往来，无对外资金拆借。

注6：正常代付地租单位往来，该代付行为系履行租赁合同条款的需要，具有明确的合同依据，待其资金到位后将全额偿还，不涉及对关联方资金拆借，不存在资金占用风险。

注7：该保证金系基于真实业务合同产生的履约保障安排，而非资金拆借或利益输送，不存在游离于业务实质之外的资金占用。

注8：公司设备销售业务时，在发货时需先行垫付该批设备出口销售的运杂费及相关税金。交易对手方在提货后，将上述垫付款项连同货款一并支付给公司，属于经营活动中正常的代垫往来

综上所述，公司其他应收款前十大欠款方，除科丰鼎诚为原下属子公司，已于2024年12月转让其股权并完成工商变更，不纳入合并范围内外，其余全部为非关联方，款项分为正常单位往来、业务履约保证金、员工个税代垫、工会经费等，均具备真实业务背景，不存在无商业实质的资金拆借情况，亦不存在股东占用资金情况。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

1、获取公司分业务板块应收账款明细、前十大客户欠款台账、账龄明细表、期后回款流水及回款凭证，核对客户名称、关联关系、交易内容。

2、复核公司应收账款预期信用损失模型测算底稿，检查账龄迁徙率、违约损失率、前瞻性调整等关键假设及参数，重新测算坏账准备计提金额。

3、选取同行业上市公司坏账计提比例、账龄计提政策进行对标分析，评价公司坏账计提的审慎性与充分性。

4、获取其他应收款明细、前十大欠款方台账、穿透核查交易背景、关联关系、资金用途、期后回款情况，排查资金占用、非经营性资金拆借等情形。

5、对大额应收账款客户执行独立函证程序，确认余额、交易金额。

（二）核查结论

基于实施的上述核查程序，我们认为：公司关于应收账款及其他应收款的相关说明，与我们在执行审计工作中获取的资料和了解的信息在所有重大方面一致。

问题 4、关于偿债能力和资金流动性。年报显示，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额为-4.19 亿元，净流出额较 2024 年大幅增长 158.64%，经营活动现金净流出规模已接近全年营业收入。报告期末，公司资产负债率 95.91%，同比增加约 16 个百分点。公司期末长短期借款余额 2.28 亿元，全年发生利息支出 4799.40 万元。

请公司补充披露：（1）列示收入确认、采购付款等经营性现金流入流出明细、经营性应收应付变动，并量化说明报告期经营活动现金流大额净流出的具体原因；（2）列示有息债务金额、期限、利率、担保方式、抵质押资产、偿还资金来源、续贷或展期安排，说明是否存在逾期、违约或其他流动性风险；（3）结合公司经营现金流持续净流出、净资产大幅下降、融资成本、银行授信、债务到期情况等，说明公司是否具备短期和长期债务偿付能力并充分提示风险。请年审会计师就问题（1）发表意见。

一、公司回复

（一）列示收入确认、采购付款等经营性现金流入流出明细、经营性应收应付变动，并量化说明报告期经营活动现金流大额净流出的具体原因；

公司经营性现金流入流出明细如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动率
营业收入	43,085.53	58,406.37	-26.23%
销售商品、提供劳务收到的现金	34,207.19	57,867.41	-40.89%
收到的税费返还	169.48	843.94	-79.92%
收到其他与经营活动有关的现金	4,070.54	3,251.33	25.20%
经营活动现金流入小计	38,447.21	61,962.68	-37.95%
购买商品、接受劳务支付的现金	38,883.87	45,874.07	-15.24%
支付给职工及为职工支付的现金	27,422.35	18,867.93	45.34%
支付的各项税费	2,932.94	2,908.62	0.84%
支付其他与经营活动有关的现金	11,151.59	10,473.71	6.47%
经营活动现金流出小计	80,390.75	78,124.33	2.90%
经营活动产生的现金流量净额	-41,943.54	-16,161.65	159.53%

报告期内，公司经营性现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金。经营性现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工及为职工支付的现金。

报告期内公司经营性应收应付变动情况如下：

单位：万元

项目	科目	期末余额	期初余额	本期坏账核销金额/与经营性应收活动无关金额	经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）
经营性应收项目	应收票据	1,705.46	471.73	5,309.80	-6,543.54
经营性应收项目	应收款项融资	193.73	1,916.52	-	1,722.79
经营性应收项目	应收账款	57,014.41	65,011.40	2,158.55	5,838.44
经营性应收项目	预付款项	776.60	270.22	-	-506.38
经营性应收项目	其他应收款项	2,284.71	2,165.27	4,697.43（注）	-4,816.87
经营性应收项目	合同资产	485.62	1,477.51	-	991.89
经营性应收项目	其他流动资产	1,875.34	2,058.22	-	182.89
经营性应收项目	司法冻结	2,722.65	202.49	-	-2,520.16
经营性应收项目	其他等	-	-	-	84.67

合计		67,058.52	73,573.36	12,165.77	-5,566.26
项目	科目	期末余额	期初余额	与经营性应付活动无关的金额	经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）
经营性应付项目	应付票据	-	3,389.84	-	-3,389.84
经营性应付项目	应付账款	21,587.81	40,558.16	357.32	-18,613.04
经营性应付项目	合同负债	763.91	2,907.82	-	-2,143.91
经营性应付项目	应付职工薪酬	10,323.07	15,020.84	-	-4,697.78
经营性应付项目	应交税费	1,130.44	1,687.70	-	-557.26
经营性应付项目	其他应付款	65,603.10	18,333.30	-48,838.04	-1,568.24
经营性应付项目	其他流动负债	1,205.94	1,753.49	-	-547.54
合计		100,614.27	83,651.17	-48,480.72	-31,517.62

注：其他应收款项的本期坏账核销金额/与经营性应收活动无关金额：其中 537 万为核销其他应收款坏账准备，4160 万为转让科丰鼎诚股权前代科丰鼎诚支付的与筹资相关的现金，该款项已结清。

报告期内经营活动现金流净流出 4.19 亿元，主要原因如下：

现金流入：受国际贸易摩擦影响本期营业收入同比下滑 26.23%，同时定制电源业务本期商业汇票回款金额增加，导致本期销售商品、提供劳务收到的现金较上期减少 2.36 亿元；

现金流出增加原因：

1、收入下降导致回款下降；

2、受国际贸易摩擦影响海外应收账款不能及时回款；

3、为保证交付能力，在支付当前订单采购款同时也清偿了部分历史欠款；

4、报告期内，公司基于战略优化、组织架构精简及业务板块整合的整体经营调整部署，对部分业务线条人员实施优化安置，按照公司薪酬管理制度及劳动法相关规定计提并支付相应离职后补偿、历史薪酬结余款项，由此产生较大金额的职工薪酬类支出。

综上，本期经营活动现金流净流出较上期增加 2.58 亿元主要是受国际贸易摩擦影响、经营性应付款项阶段性集中支付等多重因素共同作用，均为公司正常经营过程中的时间性或业务性差异，具备合理性。

（二）列示有息债务金额、期限、利率、担保方式、抵质押资产、偿还资金来源、续贷或展期安排，说明是否存在逾期、违约或其他流动性风险

截至 2025 年 12 月 31 日，公司有息负债余额为 9.259 亿元，包括私募债、银行贷款、

融资租赁、信用证以及个人借款等，具体有息负债类型及其期限、利率、担保方式、抵押资产及偿还资金来源和续贷和展期安排如下：

单位：万元

类型	金额	期限	利率	担保方式	抵质押资产	偿还资金来源	续贷安排	是否存在违约、逾期
私募债	8,000.00	三年期	4%	担保公司提供担保	房地产抵押	自有资金	续贷	无
银行贷款	11,325.83	一年、两年	2.45%-4.5%	担保公司提供担保	房地产抵押	自有资金	续贷	无
融资租赁	4,530.27	三年期	4.9%-5.55%	公司及个人连带责任保证	应收账款质押	自有资金	续贷	无
信用证	3,000.00	一年期	-	担保公司提供担保	房地产抵押	自有资金	续贷	无
个人借款	65,734.47	一年期	5.80%	个人连带责任保证、资产抵押、股权质押	房地产抵押 \\	自有资金	续贷	无
合计	92,590.56	-	-	-	-	-	-	-

2026 年公司有息负债还款情况如下：

单位：万元

还款月份	还款本金金额	还款情况
第一季度	6,222.58	已到期还款
第二季度	2,183.29	已到期还款
第三季度	4,278.95	尚未到期
第四季度	2,630.00	尚未到期
合计	15,314.82	-

截至到 2026 年 6 月 26 日，公司有息负债金额为 8.93 亿元，金融机构借款均到期偿还并续贷，未出现一笔债务违约。

目前，公司在手订单储备充足，存货、应收账款均具备真实业务支撑；随着 2026 年度产品陆续交付、客户账期到期，应收账款有序回笼，公司组织架构调整完毕，公司后续营运资金缺口将持续收窄。同时，公司积极争取金融机构及自然人的借款续贷、增加融资渠道，缓解阶段性还款压力。从目前情况来看，公司不存在债务逾期的风险。

（三）结合公司经营现金流持续净流出、净资产大幅下降、融资成本、银行授信、债务到期情况等，说明公司是否具备短期和长期债务偿付能力并充分提示风险

1、经营现金流持续净流出

本期经营活动现金流净流出较上期增加 2.58 亿元主要是受国际贸易摩擦影响、经营性应付款项阶段性集中支付等多重因素共同作用，均为公司正常经营过程中的时间性或业务性差异，随着 2026 年度产品陆续交付、客户账期到期，应收账款有序回笼，公司组织架构调整完毕，公司后续营运资金缺口将持续收窄。

2、净资产大幅下降

截至2025年末，公司归属于上市公司股东的净资产为0.67亿元，较上年末下降81.64%，公司净资产大幅下降的主要原因是公司近年来受国际贸易摩擦影响收入持续下降导致大额亏损。针对上述情况公司已制定了具体可行的计划：

①提升主营业务盈利能力

优化产品结构，聚焦核心业务，淘汰低效产品，推出高附加值、高毛利率的产品或服务。拓展市场渠道，加大市场推广力度，提高市场份额，增加销售收入。提高运营效率，通过精益生产、流程优化、成本控制等措施，降低生产成本和运营费用，提升盈利水平和持续经营能力。

②加强研发，培育新的利润增长点

公司将持续加大对通信电源研发力度，构建完善研发体系，积极引进和培育高素质研发人才，强化自主创新能力，为长远发展注入源源不断的动力。持续进行具有差异化竞争优势的产品开发，进一步丰富产品管线，以增强长远竞争优势，为未来业绩增长提供有力支撑。

（3）融资成本、银行授信、债务到期情况

公司金融机构借款主要为担保借款，银行授信总额度3.02亿元，融资成本在2.45%-5.8%之间。截至本报告披露日，公司有息负债均已到期偿还并完成续贷工作，对于大额自然人借款到期前计划申请续贷，以减少阶段性还款压力。公司目前正在与多家金融机构商谈授信融资事宜，各项授信工作正稳步推进中，且公司下半年偿还各类金融机构的有息负债金额较小，业务回款陆续正常，公司目前不存在较大的流动性风险。

（4）风险提示

若未来公司经营出现波动、业务回款下降、应收账款不能及时回收、有息负债不能顺利到期续贷，公司将产生一定的债务违约风险。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

- （1）获取公司经营性现金流入、流出明细台账；
- （2）核对销售回款、采购付款、职工支付、税费及其他经营付现明细；
- （3）复核报告期经营性应收、经营性应付项目期初期末变动数据，核对与报表勾稽关系。

（二）核查意见

基于实施的上述核查程序，我们认为：公司关于报告期经营活动现金流大额净流出的具体原因的相关说明，与我们在执行审计工作中获取的资料和了解的信息在所有重大方面一致。

问题 5、关于募投项目进展。年报显示，公司 2022 年度向特定对象发行股票募集资金共 1.75 亿元，已累计投入 6081 万元。其中“车载电源研发及产业化项目”计划建设期 2 年，计划使用募集资金 12,254.51 万元，预计达到预定可使用状态日期为 2026 年 10 月。截至 2025 年 12 月 31 日，该项目累计使用募集资金仅 883.89 万元，投入进度仅为 7.21%，项目建设进度明显慢于原定计划。请公司补充披露：（1）结合市场需求、客户订单、资金安排等详细说明“车载电源研发及产业化项目”投入进度较慢的具体原因；（2）结合车载电源业务近三年收入、毛利率、在手订单、主要客户、行业竞争格局、技术路线及同行业公司情况，说明该募投项目继续实施的必要性、可行性及预计效益是否发生重大不利变化；（3）说明相关募投项目是否存在投资进度显著低于计划、项目长期搁置、项目实施环境发生重大变化但未及时履行审议程序和信息披露义务的情形。请保荐机构发表意见。

一、公司回复

（一）结合市场需求、客户订单、资金安排等详细说明“车载电源研发及产业化项目”投入进度较慢的具体原因；

截至2026年7月8日，公司2022年度向特定对象发行股票募集资金使用情况如下：

单位：万元

承诺投资项目	募集资金 承诺投资总额	募集资金投入金额	募集资金投入进度
车载电源研发及产业化项目	12,254.51	2,024.38	16.52%

偿还银行贷款	5,197.40	5,197.40	100.00%
合计	17,451.91	7,221.78	41.38%

根据上表，截至2026年7月8日，“车载电源研发及产业化项目”的募集资金投入金额为2,024.38万元，投资进度为16.52%，投入进度较缓慢。

1、“车载电源研发及产业化项目”的基本情况

本项目由子公司安徽动力源科技有限公司（以下简称“安徽动力源”）与子公司北京氢沐科技有限责任公司（以下简称“氢沐科技”）共同实施，项目总投资17,974.09万元。本项目计划利用现有研发及生产场地建筑面积合计6,266.00平方米实施本项目，实施路径包括增加研发设备、生产设备、各类型人才、扩大生产场地等，拟建设车载电源研发实验室和新型车载电源生产线，对新一代车载电源产品进行研发并生产。项目建成之后，公司将形成年产PDU3.0车载电源180,000套、年产乘用车三合一车载电源90,000套、年产商用车三合一车载电源90,000套、年产PACK内置DCDC产品90,000套的生产能力。

2、“车载电源研发及产业化项目”的市场需求、客户订单和资金安排情况

（1）市场需求

依托国家政策支持，绿色产业高速发展，新能源汽车作为我国实现“双碳”战略目标的关键抓手，近年来呈现快速发展态势。在国家政策的大力支持下，产业生态持续优化，市场规模不断扩大。根据IEA发布的《全球电动汽车展望2025》报告，2024年全球新能源汽车销量突破1,700万辆，同比增长约25%，新能源汽车渗透率超20%。其中，中国市场保持领先，新能源乘用车销量为1,105万辆，同比增长40.2%、渗透率提升至48.9%；新能源商用车销量为53万辆，同比增长28.9%、渗透率提升至17.9%。

据中国汽车工业协会数据，2025年，中国新能源汽车产销量分别为1,662.6万辆和1,649万辆，同比分别增长29%和28.2%；新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%，其中国内销量占比达50.8%，首次突破50%。其中，新能源乘用车国内销量1,300.5万辆，同比增长17.7%；新能源商用车国内销量同比增长63.7%。新能源汽车渗透率的快速提高，为本募投项目的车载电源产品提供了广阔的市场空间。

今年以来，汽车市场呈现出“内需承压、外贸强劲”的显著特征。据中国汽车工业协会分析，2026年1-5月，国内汽车产销量同比均有一定幅度下滑；但我国汽车出口405.9万辆，同比增长63%，新能源汽车出口183.3万辆，同比增长1.1倍，延续快速增

长趋势；新能源汽车国内销量占比达 48.7%，渗透率逐月增长；新能源商用车国内销量同比增长 34.9%。新能源汽车市场企稳回升。

根据 IEA 预测，至 2030 年电动汽车将占全球汽车销量的 40% 以上，较 2024 年翻倍。中国凭借显著的市场优势与价格竞争力，届时国内汽车销售中电动车占比有望达 80%，继续引领全球市场。新能源汽车渗透率的持续提高，将直接转化为对车载电源产品不断增长的需求。

(2) 客户订单

氢沐科技为公司车载电源业务的主要经营主体，也是本募投项目的实施主体之一。受国际贸易摩擦影响，公司及子公司直接海外出口业务受阻，与国内大型整车厂商的合作也出现了阶段性停滞；氢沐科技签订订单金额下滑显著，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
签订订单金额	1,167.75	1,994.20	6,586.38
合计	1,167.75	1,994.20	6,586.38

国际贸易摩擦影响对客户开发、批量供货落地形成了一定阻碍。此前，公司已为车载电源业务储备了部分整车厂商客户，并完成了前期产品技术对接、样品验证工作，客户已认可公司车载电源产品性能与技术方案。但鉴于公司仍受到国际贸易摩擦影响，整车厂商客户出于全球供应链合规、境外投融资及海外市场配套风险管控考量，明确提出需待公司妥善应对国际贸易摩擦风险相关事项后，方可启动项目定点、大批量供货及长期深度战略合作；对于已建立合作关系的核心客户，目前公司仅实现车载电源产品小批量阶段性交付，需妥善解决国际贸易摩擦风险相关事项后才能开展大批量稳定、长期框架合作。

(3) 资金安排

“车载电源研发及产业化项目”系公司 2022 年度向特定对象发行股票的募投项目，项目总投资 17,974.09 万元，其中建设投资 14,358.10 万元，铺底流动资金 3,615.99 万元。募集资金到位后，经公司董事会审议，承诺投入该募投项目的募集资金金额为 12,254.51 万元，均用于建设投资中的资本性支出。该项目整体建设资金充足。

3、“车载电源研发及产业化项目”投入进度较慢的具体原因

“车载电源研发及产业化项目”实施进展较慢的原因如下：

(1) 车规级质量管理体系建设和资质认证周期较长

公司依托“车载电源研发及产业化项目”，将成熟的通信电源技术优势延伸至车载电源领域，并着力搭建满足车规级产品要求的 IATF16949 质量管理体系。该体系的建设是公司进入主流整车厂供应链、实现批量供货的准入条件。为达到认证标准，公司已投入募集资金有序推进厂房标准化改造、车规级检测软硬件购置，并同步引入 MIS 生产管理系统，以构建车规级生产管控体系。但由于 IATF16949 质量管理体系要求较高，其建设过程是一个系统性工程，准入资质认证周期较长，因此“车载电源研发及产业化项目”实施进展较慢。

(2) 受国际贸易摩擦影响，公司整体对产能投放的节奏进行有序把控

受国际贸易摩擦影响，公司与境外客户合作渠道、直接出口业务全面受限，同时与境内整车厂商客户合作放缓。为了应对国际贸易摩擦影响，同时避免盲目扩大产能造成损失，公司在持续跟踪与车载电源客户合作进展的同时，整体对产能投放的节奏进行有序把控，导致项目整体资金投入放缓。

(二) 结合车载电源业务近三年收入、毛利率、在手订单、主要客户、行业竞争格局、技术路线及同行业公司情况，说明该募投项目继续实施的必要性、可行性及预计效益是否发生重大不利变化

(1) 车载电源业务近三年收入、毛利率、在手订单

公司车载相关电源业务近三年收入、毛利率、在手订单情况如下：

单位：万元			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	1,097.86	1,018.72	4,762.70
毛利率	-135.81%	-197.69%	42.58%
签订订单金额	1,167.75	1,994.20	6,586.38

受国际贸易摩擦影响，车载相关电源业务 2024 年-2025 年新签订单量及订单交付量下降；同时分摊至车载电源业务的人工费用、制造费用等固定成本降幅较小，导致 2024 年、2025 年度车载电源相关业务毛利率较 2023 年度有所下降。

(2) 主要客户、行业竞争格局、技术路线及同行业公司情况

根据中国汽车工业协会数据，2025 年，我国汽车产销累计完成 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，产销量再创历史新高，连续 17 年稳居全球第一。其中，乘用车市场稳健增长，作为汽车消费的核心组成部分，有效拉动汽车市场的整体增长；商用车市场回暖向好，产销实现 10% 以上增长，回归 400 万辆以上；新能源汽车产销超 1,600 万辆，国内新车销量占比超 50%，成为我国汽车市场主导力量；对外贸易呈现出较强韧性，汽车出口超 700 万辆，新能源汽车出口达 261.5 万辆，出口规模再上新台阶，新能源汽车市场的持续繁荣直接带动了车载电源市场规模的扩张。从细分领域来看，乘用车仍是新能源车载电源需求的核心因素，但近年来需求增幅最大的是商用车，2024 年同比增长超过 75%，2025 年正式迈入增长拐点，新能源商用车行业目前仍处于规模化发展初期，前期市场需求稳步上行，后续成长空间广阔，预计 2030 年国内新能源商用车重卡的渗透率将提升至 40%，对应细分车载电源市场规模可达 35 亿元，行业长期发展确定性充足。

客户方面，当前下游新能源整车配套需求持续扩容，公司已储备北汽新能源、北汽福田等多家整车客户并完成样品验证，存在明确的市场需求与潜在订单转化基础，持续推进本项目具备充分必要性。同时公司电源核心技术与车载电源产品高度同源，前期已使用募集资金完成厂房标准化装修、车规检测软硬件设备采购并引入 MIS 系统，建立 IATF16949 车规体系，待国际贸易摩擦风险事项妥善处置、下游需求持续释放后可落地大批量供货，项目延续实施具备充足可行性。

从技术路线方面看，公司依托车载电源成熟的功率电路、双向变换、集成化电源控制核心技术平台，结合当下商用车新能源化发展趋势，对原有产品架构进行针对性优化、参数改制与方案升级，已研发推出适配纯电动重卡等主流新能源商用车的附驱三合一辅助电源产品。该产品作为新能源商用车必备核心零部件，主要为车辆空调、散热风扇、油泵、气泵等车载辅助器件提供稳定供电与集成化控制功能，保障商用车整车辅助系统安全可靠运行。

从同行业公司情况来看，国内新能源商用车主要同行业公司为欣锐科技（300745）、汇川技术（300124）、中远通（301516），车载电源赛道竞争格局良好，公司产品依托原有乘用车电源成熟技术沉淀，在产品集成度、供货成本、综合性价比方面具备竞争优势。

综上，结合行业发展趋势、市场竞争格局及公司自身技术积淀，本项目前期因车规级质量管理体系建设和资质认证周期较长、国际贸易摩擦影响，进展较慢，但延续实施

仍具备充分的可行性与极强的必要性，项目预计收益预期不会发生重大不利变动。

（三）说明相关募投项目是否存在投资进度显著低于计划、项目长期搁置、项目实施环境发生重大变化但未及时履行审议程序和信息披露义务的情形。请保荐机构发表意见

公司已在《2025 年度募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告》披露说明“车载电源研发及产业化项目”建设期内因外部宏观环境及行业市场需求发生等原因导致项目建设推进进度慢于原定计划，项目整体实施进度不及预期的情况。除此之外，根据《上市公司募集资金监管规则》第十条规定，公司不涉及需要及时对该项目可行性、预计收益等重新进行论证，决定是否继续实施该项目的情形，具体说明如下：

1、该项目涉及的市场环境未发生重大变化

当前新能源汽车行业依旧处于政策扶持与市场化需求双轮驱动的发展阶段，国家“双碳”战略持续纵深落地，十五五新基建规划将充电基础设施列为重点扶持领域，各地持续出台相关配套政策推动行业发展。全球汽车电动化发展趋势未发生改变，国内新能源汽车保有量稳步攀升，车载电源产品下游长期刚性需求明确，细分市场未来扩容空间广阔。不存在行业需求大幅萎缩、技术路线迭代更替、宏观产业政策重大调整等市场环境发生重大变化的情形。

2、不存在募集资金到账后，募集资金投资项目搁置时间超过一年的情况

本募投项目自 2024 年 10 月募集资金到位以来，持续开展各项实质性经营工作，不存在停工搁置状态：

（1）资金端持续滚动投入：截至 2025 年末项目募集资金投入 883.89 万元，截至本回复出具日投入 1,541.22 万元，资金投放未中断。

（2）研发与业务工作持续落地：项目持续推进 IATF16949 车规体系认证，预计 2026 年 9 月获得证书；氢能产品与国内大型企业合作并完成 CE 认证；电动重卡车载电源样品正在开发。

3、不存在超过募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额 50%的情况

“车载电源研发及产业化项目”原计划投入募集资金 12,254.51 万元，预计 2026 年 10 月达到预定可使用状态。截至本回复出具日，尚未达到募投项目完成期限，且按照目

前计划投入金额可满足现阶段业务需求，不存在超过募集资金投资计划的完成期限且募集资金投入金额未达到相关计划金额 50%的情况。

4、不存在募集资金投资项目出现其他异常情形

自募集资金到位以来，公司持续推进“车载电源研发及产业化项目”的实施，该项目的实施不存在其他异常情形。

综上所述，“车载电源研发及产业化项目”处于正常实施状态，尽管受客观因素影响，募集资金投入节奏不及预期，但不存在根据《上市公司募集资金监管规则》的规定需要及时对该项目可行性、预计收益等重新进行论证，决定是否继续实施该项目的情形，不存在项目实施环境发生重大变化但未及时履行审议程序和信息披露义务的情形。

自募集资金到位后，公司各年年度报告、半年度报告、募集资金专项报告均完整披露“车载电源研发及产业化项目”计划投资总额、实际投入金额、阶段性投入进度，未达到计划进度原因，符合法律法规和监管规则对定期报告披露要求，不存在未及时履行审议、信息披露义务的情形。

二、中介机构意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）查阅公司募集资金专户对账单、公司编制的《2025 年度募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告》、公司的募集资金使用情况台账等，复核募集资金使用情况。

（2）查阅新能源汽车行业、车载电源行业相关研究报告、同行业上市公司年度报告等，了解行业发展情况和市场空间。

（3）查阅公司出具的关于“车载电源研发及产业化项目”募集资金投入进展较缓慢的说明。

（4）查阅公司 2023-2025 年年度报告、车载相关电源项目的收入明细表、新签订单明细表，了解车载电源业务的经营情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）公司“车载电源研发及产业化项目”投入进度较慢，主要是由于车规级质量管理体系建设和资质认证周期较长，以及受国际贸易摩擦影响，公司整体对产能投放的节奏进行有序把控。

（2）“车载电源研发及产业化项目”下游的新能源汽车行业虽然短期内面临一定压力，但整体市场规模依旧庞大，长期来看，车载电源的市场需求较大，仍可以为该项目提供足够的市场空间。根据公司判断，该募投项目仍具备继续实施的必要性、可行性，预计效益不会发生重大不利变化。

（3）保荐机构在对公司进行 2025 年度持续督导现场检查过程中已关注到“车载电源研发及产业化项目”整体进度不及预期的情况，已在《中德证券有限责任公司关于北京动力源科技股份有限公司 2025 年度持续督导现场检查报告》《中德证券有限责任公司关于北京动力源科技股份有限公司 2025 年度持续督导年度报告书》《中德证券有限责任公司关于北京动力源科技股份有限公司 2025 年度募集资金存放、管理与实际使用情况的专项核查报告》对此进行了披露，并已督促公司尽快建设募投项目，及时按规定披露募投项目实施进展，确保募集资金合规、高效使用。

（4）公司已在《2025 年度募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告》充分披露了“车载电源研发及产业化项目”整体进度不及预期的原因，该项目不存在长期搁置、项目实施环境发生重大变化但未及时履行审议程序和信息披露义务的情形。

特此公告。

北京动力源科技股份有限公司董事会

2026 年 7 月 21 日