证券代码：920168　　证券简称：通宝光电　　公告编号：2026-085

常州通宝光电股份有限公司

关于对北京证券交易所 2026 年半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

常州通宝光电股份有限公司（以下简称“通宝光电”或“公司”）收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对常州通宝光电股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“半年报问询函”），公司董事会高度重视，立即组织相关部门、人员就半年报问询函中相关问题进行了认真核查并落实。鉴于本次问询涉及事项较多，需进一步补充数据并完善回复材料，为确保回复内容真实、准确、完整，保证信息披露质量，公司已申请延期完成回复报送并对外披露。现对半年报问询函所列问题进行回复说明，具体回复内容如下：

本问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1、关于经营业绩与经营活动现金流量

2026 年上半年，你公司实现营业收入 246,325,242.12 元，较上年同期下降 25.24%；归属于上市公司股东的净利润 16,977,493.35 元，下降 49.25%；毛利率 18.92%，较上年同期下降 1.51 个百分点。你公司说明营业收入下降主要受新能源汽车购置税政策切换和汽车行业季节性特征影响，整车厂商调整排产计划，同时子公司广西通宝光电有限公司产能尚未完全释放。

报告期你公司购买商品、接受劳务支付的现金 251,239,789.34 元，较上年同期增加 42.36%;支付其他与经营活动有关的现金 80,098,125.40 元，较上年同期增加 64.14%。同期应付账款由期初 279,920,580.63 元下降至期末 182,900,782.43 元，下降 34.66%。

请你公司：

（1）结合销售价格及原材料价格波动、在手订单等，详细说明报告期收入和净利润下滑的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施。

（2）结合报告期采购入库金额、存货变动及应付账款、应付票据的期初期末余额，量化说明在营业收入下降的情况下购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的原因，是否存在缩短供应商账期、集中付款的情形；

（3）列示支付其他与经营活动有关的现金的构成，说明其中保证金、押金等项目的金额、交易对方及业务背景，以及较上年同期大幅增长的原因。

【公司回复】

一、结合销售价格及原材料价格波动、在手订单等，详细说明报告期收入和净利润下滑的原因及合理性，相关不利因素是否将持续影响你公司业绩，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施

（一）报告期收入、净利润下滑的原因及合理性

2026年上半年,公司实现营业收入24,632.52万元,同比下降25.24%；归属于上市公司股东的净利润1,697.75万元，同比下降49.25%；综合毛利率18.92%，同比下降1.51个百分点。

报告期下游整车厂商下调排产，公司产品销量减少，营业收入相应下滑；叠加子公司广西通宝产能尚未完全释放、规模效应不足，且新增在手定点订单转化存在周期，多重因素共同挤压盈利空间，不存在人为调节收入、成本、利润情形。

1、销售价格波动对收入及毛利的影响

受国内汽车行业竞争加剧，下游整车终端市场需求承压，整车客户车型结构调整，公司配套各品类产品销售单价发生变动；同时部分新定点项目处于小批量试制及爬坡阶段，为获取定点的投标报价水平偏低，新产品收入占比提升进一步影响整体平均售价。

主要产品销售均价变动情况：

单位：万件、元/件、万元

产品	2026 年 1-6 月				2025 年 1-6 月				均价变动额	均价变动幅度
	数量	销售均价	收入	收入占比	数量	销售均价	收入	收入占比		
汽车照明系统	542.71	40.28	21,860.12	88.74%	637.26	43.40	27,657.76	83.95%	-3.12	-7.19%
电子控制系统	1.46	118.05	171.80	0.70%	6.41	38.72	248.20	0.75%	79.33	204.88%
能源管理系统	2.99	833.42	2,494.09	10.13%	5.95	830.87	4,943.65	15.00%	2.55	0.31%
其他业务			106.51	0.43%			97.60	0.30%		
合计			**24,632.52**	**100.00%**			**32,947.21**	**100.00%**		

如上表所示，汽车照明系统系公司核心收入来源，本期销量由 637.26 万件降至 542.71 万件，平均单价由 43.40 元/件降至 40.28 元/件，同比下降 7.19%。汽车照明系统包含模组、车灯驱动控制器、车灯三类细分产品，各细分产品销售单价存在差异，明细如下：

单位：万件、元/件、万元

产品类型	2026 年 1-6 月				2025 年 1-6 月			
	销量	单价	金额	收入占比	销量	单价	金额	收入占比
模组	298.01	42.51	12,668.94	57.95%	365.00	46.72	17,054.24	61.66%
车灯驱动控制器	70.03	39.36	2,756.82	12.61%	69.24	48.37	3,349.12	12.11%
车灯	174.67	36.84	6,434.36	29.43%	203.02	35.73	7,254.40	26.23%
小计	**542.71**	**40.28**	**21,860.12**	**100.00%**	**637.26**	**43.40**	**27,657.76**	**100.00%**

汽车照明系统：报告期板块平均销售单价由 43.40 元/件降至 40.28 元/件，降幅 7.19%，主要系内部产品销售结构调整、细分产品技术迭代、新品单价偏低共同导致。其中，高毛利模组受下游排产调整影响，销量、收入占比有所下滑；车灯驱动控制器、车灯均存在产品技术迭代更新，车灯驱动控制器销售单价由 48.37 元/件降至 39.36 元/件，降幅 18.63%；车灯单价小幅上涨，但出货规模下降。板块总出货量由 637.26 万件降至 542.71 万件，在产品结构变化、单价变动及销量下滑的综合影响下，板块收入、毛利明显减少，是公司营业收入和净利润下滑的主要因素。

电子控制系统：报告期板块销售均价由 38.72 元/件升至 118.05 元/件，系业务结构变化、非产品提价所致。收取加工费模式下公司仅收取加工费、不提供主材，加工单价偏低，与自产 EPS 定价口径不可比；上年同期加工费

业务占比较高、拉低板块均价，本期加工费-EPS 未发生、加工费-SDM 出货亦明显下降，低单价业务占比回落，均价相应上升。自产 EPS 单价 118.62 元/件，与上年 118.85 元/件基本持平。板块收入由 248.20 万元降至 171.80 万元、减少 76.40 万元，主要系加工费业务减少所致，但该板块收入占比低（0.70%）、毛利额小（11.75 万元），对整体业绩下滑影响有限，公司收入及净利润下滑主要系汽车照明系统、能源管理系统出货规模下降所致。

电子控制系统按销售类型明细情况如下：

单位：万件、元/件、万元

产品	2026 年 1-6 月				2025 年 1-6 月				均价变动额	均价变动幅度
	数量	销售均价	收入	收入占比	数量	销售均价	收入	收入占比		
其中：自产-EPS	1.45	118.62	171.58	0.70%	1.20	118.85	142.62	0.43%	-0.23	-0.19%
其中：加工费-EPS	-	-	-	-	3.99	19.00	75.83	0.23%	-	-
其中：加工费-SDM	0.01	24.28	0.21	0.00%	1.22	24.39	29.76	0.09%	-0.11	-0.45%
电子控制系统小计	1.46	118.05	171.80	0.70%	6.41	38.72	248.20	0.75%	79.33	204.88%

能源管理系统：报告期产品平均单价 833.42 元/件，上年同期 830.87 元/件，小幅上涨 0.31%，主要系本期售后件销售拉高均价，配套产品单价保持稳定，价格因素未对收入形成负面影响。板块收入下滑主要系下游新能源车

型排产下调、订单减少，销量由 5.95 万件降至 2.99 万件，出货规模大幅收缩，毛利随之下降，是公司营收及净利润下滑的主要因素。

2、原材料价格波动对盈利空间的影响

报告期内，公司主要原材料为双面板、电子元器件、LED 光源、各类结构件等，原材料占主营业务成本比重较高。报告期公司主要产品原材料成本均价较上年同期有所下降，其中汽车照明系统、能源管理系统原材料成本均价分别下降 5.93%、9.08%，原材料成本呈小幅下浮；但同期汽车照明系统产品销售均价下降 7.19%，销售单价降幅大于材料成本降幅，原材料成本下浮未能完全对冲销售单价下降对毛利空间的挤压。

报告期原材料平均销售成本变动如下：

单位：万件、元/件、万元

产品	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			均价变动额	均价变动幅度
	数量	销售成本均价	材料成本金额	数量	销售成本均价	材料成本金额		
汽车照明系统	542.71	24.61	13,353.40	637.26	26.16	16,670.73	-1.55	-5.93%
电子控制系统	1.46	91.30	133.31	6.41	17.93	114.91	73.37	409.20%
能源管理系统	2.99	709.36	2,120.98	5.95	780.22	4,642.30	-70.86	-9.08%
合计			15,607.69			21,427.94		

如上表所示，汽车照明系统：报告期板块原材料平均销售成本由 26.16 元/件降至 24.61 元/件，降幅 5.93%，系内部产品结构及细分产品成本变动所致。

电子控制系统：仅收取加工费、不提供主材，单位成本偏低，拉低上年同期板块整体平均材料成本；因加工业务与自产 EPS 业务成本口径不可比，剔除该类业务影响后，上年同期自产 EPS 单位材料成本 95.76 元/件，本期自产 EPS 单位材料成本 92.15 元/件，同比小幅下降 3.61 元/件，变动幅度较小，单位材料成本基本持平。

能源管理系统：报告期板块原材料平均销售成本由 780.22 元/件降至 709.36 元/件，降幅 9.08%，主要系配套产品对应的原材料采购价格下降所致。

3、主营业务毛利率及毛利额变动分析

结合产品结构，报告期公司主营业务毛利率由上年同期的 20.27%下降至 18.71%、同比下降 1.56 个百分点，主营业务毛利率及毛利额分产品变动情况如下：

单位：万元

产品类型	2026 年 1-6 月毛利额	2026 年 1-6 月毛利率	2025 年 1-6 月毛利额	2025 年 1-6 月毛利率	毛利率变动
汽车照明系统	4,540.92	20.77%	7,049.97	25.50%	-4.73%
其中：模组	3,907.76	30.85%	5,214.42	30.58%	0.27%
其中：车灯驱动控制器	283.78	10.29%	690.47	20.62%	-10.33%
其中：车灯	349.38	5.43%	1,145.09	15.78%	-10.35%
电子控制系统	11.75	6.84%	61.87	24.93%	-18.09%
能源管理系统	36.06	1.45%	-453.86	-9.18%	10.63%
合计	**4,588.73**	**18.71%**	**6,657.98**	**20.27%**	**-1.56%**

如上表所示，报告期主营业务毛利率下滑主要受以下因素影响：

（1）汽车照明系统整体毛利率下降 4.73 个百分点，是主营业务毛利率下滑的最主要来源。报告期模组、车灯驱动控制器、车灯均受产品技术迭代、新品单价偏低影响。其中，模组毛利率最高（30.85%、与上期基本持平），受下游整车排产调整影响销量下滑，规模效益下降、单位固定成本上升，毛利额减少 1,306.66 万元（由 5,214.42 万元降至 3,907.76 万元），是毛利下滑的首要来源；车灯驱动控制器、车灯毛利率分别下降 10.33、10.35 个百分点，主要系售价及产品结构变动。综上，汽车照明系统毛利率及毛利额下滑，主要系模组销量下滑、规模效益下降，叠加车灯类产品受新品单价偏低影响、售价及结构变动、毛利率下行所致；

（2）电子控制系统毛利率下降主要系本期承接毛利率较高的加工费类业务规模下降，属业务结构调整，自产 EPS 产品毛利率基本持平；

（3）能源管理系统毛利率由上年同期-9.18%回升至 1.45%、实现扭亏转盈，主要系原材料采购价格下降、售后件销售拉高销售均价所致。但该板块受下游新能源车型排产下调影响，规模效应减弱，本期毛利额仅 36.06 万元；虽毛利率扭亏、减轻了对整体毛利率的负面影响，但仍对收入及净利润下滑构成拖累。

综上，报告期原材料成本虽有所下行，但成本降幅无法对冲汽车照明系统出货减少、车灯驱动控制器及车灯售价变动形成的毛利减少，最终导致主营业务毛利率同比下降。

4、在手订单对业绩的影响

公司主要采用“以销定产”生产模式。主要客户按照年度计划预估全年产量，具体执行时客户按月发布月度需求滚动预测，按周动态发布采购需求计划。

报告期末期后三个月预测在手订单情况：

单位：万件、万元

产品类型	2026 年 7-9 月预计数量	2026 年 7-9 月预计金额（含税）
汽车照明系统	392.07	16,219.91
电子控制系统	1.43	191.64
能源管理系统	2.07	1,943.52
合计	395.57	18,355.07

截至 2026 年 6 月末，公司已取得 2026 年 7-9 月需求计划预计数量约 395.57 万件，合计金额约 1.84 亿元；截至 2025 年 6 月末，公司取得未来 3 个月需求计划合计金额约 1.42 亿元。对比可见，2026 年 6 月末后三个月滚动预测订单总金额高于上年同期，体现公司短期订单储备充足，对后续销售收入形成有力支撑。同时，公司持续推进新项目定点落地，在照明系统、电子控制系统、能源管理系统等领域储备多个已定点未量产项目及跟踪开发项目，为中长期业务增长奠定基础。

5、子公司产能因素对业绩的影响

报告期内，子公司广西通宝产能尚未完全释放，新增产线相关厂房、设备对应的固定成本持续发生，产出规模暂未达到设计产能，单位产品分摊固定成本偏高，产品单位毛利被进一步压缩，对报告期净利润形成负面影响。结合期末已取得的客户按月发布月度滚动需求订单情况，下游客户配套需求将逐步落地，子公司产能将随订单交付进度逐步释放，产能利用率有望持续提升，单位产品分摊固定成本将有所下降，后续毛利水平有望改

善。

（二）相关不利因素是否将持续影响公司业绩

1、销售价格方面

报告期内产品平均单价下降，主要系核心品类模组、车灯驱动控制器单品价格变动所致。公司持续推进新项目定点开发，后续随着高附加值新项目逐步量产，产品结构有望持续优化，缓解存量产品单价下滑带来的影响。

2、原材料价格方面

原材料价格波动属于汽车零部件行业周期性特征。公司与核心供应商保持长期稳定合作，针对电子元器件、光源、线路板、塑料粒子等核心原材料，通过签订框架采购协议实施阶段性锁价，对冲原材料价格波动风险；同时通过材料替代、电路结构优化设计等方式推进降本。

综上，报告期公司主要原材料成本均价已小幅下行，叠加阶段性锁价、材料替代等降本举措持续落地，原材料价格波动对盈利的影响整体可控，预计不会对公司业绩形成重大持续性不利影响。

3、订单及下游需求方面

截至 2026 年 6 月末，公司已取得的 7-9 月滚动需求订单规模高于上年同期，短期订单储备充足；叠加多个已定点未量产项目逐步投产，后续收入具备支撑。

4、产能因素方面

子公司广西通宝产能利用率不足、单位固定成本偏高是新增产线投产

初期阶段性问题。结合期末已取得的客户按月发布月度滚动需求订单情况，下游客户配套需求将逐步落地，子公司产能将随订单交付进度逐步释放，产能利用率有望持续提升，单位产品分摊固定成本将有所下降，该不利因素将逐步缓解。

综上，各项不利因素多为阶段性因素。中长期看，公司定点项目储备充足，随着新项目量产、产能利用率提升，盈利能力有望修复。

（三）已采取及拟采取改善盈利能力的措施

1、已采取的措施

（1）优化产品及订单结构。加大高附加值车灯总成、新一代配电总成产品推广，审慎承接低毛利订单，优化产品结构；持续迭代硬件方案，降低设计冗余，从研发源头降低物料成本。

（2）供应链管控，对冲原材料价格波动。建立电子元器件、线路板、塑料粒子等价格跟踪预警，合理安排采购时点；持续拓展合格备选供应商，通过比价采购降低采购成本；优化 BOM 及生产工艺，降低物料损耗。

（3）加快定点转化，充实在手订单储备。紧密对接上汽通用五菱等核心客户，加快已定点新项目的样件、验证工作，缩短 SOP 后量产爬坡周期；同步推进其他整车厂供应商准入，拓展新客户订单，对冲单一客户排产波动风险。

（4）推进子公司产能爬产，内部降本增效。广西通宝产线已投产，现阶段产能利用率尚未达到设计水平，公司持续优化生产组织与人员管理，逐步提升产能利用率；实行柔性排产，摊薄单位固定制造费用；严控管理、

销售各项期间费用；强化存货及应收账款管理，降低减值损失对利润冲击。

2、拟采取的措施

（1）加大研发投入，持续开发适配整车新平台的车灯总成、能源管理系统产品，提升产品技术附加值，降低同质化价格竞争影响。

（2）完善商务定价与价格联动机制，后续新项目商务谈判中，进一步推动落实原材料价格联动条款，明确调价触发条件、审批流程，缩短调价周期，提升成本传导能力。

（3）持续开拓客户与市场，推进其他整车厂的供应商体系审核与项目定点，丰富在手定点及在手订单来源，降低单一客户排产波动带来的业绩影响。

（4）持续精细化运营管理。持续推动广西通宝产能爬坡，提升整体产能利用率；持续推进采购降本、工艺降本；完善存货滚动预测机制，控制长库龄存货规模，改善盈利质量。

综上，报告期公司收入、净利润下滑，系主机厂排产调整、模组及控制器产品迭代带来新品单价偏低、原材料成本小幅下浮但销售单价降幅大于材料成本降幅、当期订单投放收缩、子公司广西通宝已投产但产能利用率不足多重因素叠加所致，具备商业合理性。短期受整车需求、原材料价格影响，中长期随着后续订单交付、新项目量产、产能利用率提升及各项改善措施落地，盈利能力有望逐步修复。公司将持续跟踪市场变化，推进项目转化、供应链优化与产能提效，积极改善经营业绩。

二、结合报告期采购入库金额、存货变动及应付账款、应付票据的期

初期末余额，量化说明在营业收入下降的情况下购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的原因，是否存在缩短供应商账期、集中付款的情形

（一）营业收入下降但购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的量化分析

报告期购买商品、接受劳务支付的现金 25,123.98 万元，上年同期 17,648.02 万元，同比增加 7,475.96 万元。2026 年 1-6 月存货采购入库金额 20,465.25 万元，上年同期存货采购入库金额 23,926.02 万元，采购入库规模同比下降 3,460.77 万元，本期付现增加并非源于采购规模扩张。

本次根据营业成本、存货、应付票据、应付账款、票据背书等项目进行现金流勾稽测算，具体勾稽明细见下表：

单位：万元

项目	2026.6.30/2026 年 1-6 月	2025.6.30/2025 年 1-6 月
营业成本	19,972.54	26,216.45
加：采购材料等增值税进项税额	2,891.01	3,196.54
加：存货余额（期末-期初）	3,541.73	-884.36
加：存货跌价准备转销	324.56	369.54
加：应付票据（期初）	21,422.82	14,291.61
减：应付票据（期末）	21,148.26	24,575.17
加：应付账款（期初）	27,992.06	23,568.36
减：应付账款（期末）	18,290.08	21,968.41
加：预付款项（期末）	228.48	124.56

项目	2026.6.30/2026 年 1-6 月	2025.6.30/2025 年 1-6 月
减：预付款项（期初）	182.25	102.51
减：预计负债（期末）（含一年内到期的预计负债）	202.73	323.90
加：预计负债（期初）（含一年内到期的预计负债）	295.52	322.88
加：研发领料	299.39	495.02
减：计入成本的职工薪酬	1,769.54	1,182.44
减：计入成本的折旧与摊销	2,074.79	1,109.14
减：票据背书支付材料款等	6,988.78	1,028.29
减：支付费用类及资产类等款项	1,187.70	-1,220.56
减：应收账款抵应付账款	-	983.29
购买商品、接受劳务支付的现金	**25,123.98**	**17,648.02**

对比两年勾稽构成项目，现金流差异主要来自存货储备变动、应付账款及应付票据结算结构变化，核心系两期票据结算模式切换，上年同期较多采用应收票据质押开立应付票据延后付现，本期主要采用应收票据拆分背书结算，各项目具体分析如下：

1、存货项目变动

存货本期期末较期初净增加 3,541.73 万元，上年同期期末较期初净减少 884.36 万元。公司依据客户月度滚动需求计划组织排产，下游配套订单按计划陆续交付；子公司广西通宝处于产能爬坡阶段，为保障后续订单按期交付开展前置生产备货，存货储备增加相应抬升当期采购付现；上年同期持续耗用原有库存、存货释放，存货减少对采购付现形成抵减。两期存货变动方向相反，是造成现金流出差异的影响因素之一。

2、应付账款项目变动

应付账款本期期末较期初净减少 9,701.98 万元，上年同期期末较期初净减少 1,599.95 万元，本期降幅显著高于上年同期，主要系期初应付账款基数较高并于本期账期到期结算、本期采购规模回落所致。

（1）期初应付账款基数较高，本期集中到期结算。2025 年第四季度为汽车行业销售旺季，公司单季营业收入约 2.29 亿元，为保障年末订单交付，公司集中备货、采购量同步放大，2025 年末存货及应付账款均处于较高水平。公司主要应付材料款供应商信用账期集中于 90 天至 120 天，2025 年末形成的应付账款于本期陆续达到约定账期并完成兑付，直接减少本期应付账款余额；

（2）本期采购规模较上年同期水平回落。2026 年上半年，受汽车行业整体需求及下游整车客户需求波动影响，公司实现营业收入 24,632.52 万元，较上年同期下降 25.24%；销售规模回落带动原材料采购需求相应下降，本期存货采购入库含税金额 20,465.25 万元，较上年同期含税金额 23,926.02 万元减少 3,460.77 万元、降幅 14.47%，采购规模回落相应减少本期新增应付账款规模；

（3）结算方式及信用账期调整。本期公司与部分供应商协商调整信用账期，主要系为预防原材料价格上涨、锁定采购价格，以及保障关键原材料的及时稳定供应，属于双方协商一致的常态化商业结算安排，相应减少了应付账款余额。

本期应付账款净减少 9,701.98 万元，主要系期初（2025 年末）应付账

款基数较高、本期账期到期结算，本期采购规模回落及结算方式、信用账期调整所致，与公司实际经营及结算安排相符，具备商业合理性。

3、应付票据项目及应收票据背书结算变动

应付票据本期期末较期初净减少 274.56 万元，上年同期期末较期初净增加 10,283.56 万元。上年同期主要采用应收票据质押、开立应付票据的方式结算，上期新增开立应付票据规模较大，以票据结算实现现金支付延后；本期结算模式发生切换，将收到的应收票据拆分后直接背书用于支付材料款，票据背书支付材料款金额由上年同期 1,028.29 万元上升至本期 6,988.78 万元，应付票据新开规模减少、兑付占比提升。上述票据结算模式的切换，对两期现金流出差异影响显著。

（二）是否存在缩短供应商账期、集中付款的情形

报告期内，公司与部分供应商协商调整信用账期，存在缩短账期的情况，明细如下：

单位：万元

供应商	原账期	现账期	账期变动提前支付的金额
鹤壁市华美电气有限公司	120 天	60 天	-
苏州日之升电子科技有限公司	120 天	90 天	-
上海邹城实业有限公司	120 天	60 天	15.99
遂宁凯盛世电子科技有限公司	120 天	60 天	995.66
昆山凯盛世电子有限公司	120 天	60 天	467.50
镇江市东亚电子散热器有限公司	90 天	30 天	27.65
苏州唯特偶电子材料科技有限公司	120 天	60 天	64.15
合计			**1,570.94**

本次协商缩短账期形成提前支付金额合计 1,570.94 万元，占本期购买

商品、接受劳务支付的现金比例为6.25%。公司缩短账期并提前支付，主要系为预防原材料价格上涨、锁定采购价格，以及保障关键原材料的及时稳定供应，系供需双方协商确定的商业安排，具备商业合理性；公司不存在无商业实质、突击式集中付款的情形。

综上，本期购买商品、接受劳务支付的现金同比增加，并非采购规模扩张驱动，主要系广西通宝结合在手订单安排备货、期初应付账款账期集中到期兑付、本期应付票据新开规模减少及到期兑付规模提升等结算节奏变化，叠加少数供应商协商调整结算账期等因素共同导致；本期应收票据背书支付材料款规模上升，相应抵减了部分现金支付，各项结算安排具备商业合理性。

三、列示支付其他与经营活动有关的现金的构成，说明其中保证金、押金等项目的金额、交易对方及业务背景，以及较上年同期大幅增长的原因

（一）列示支付其他与经营活动有关的现金的构成

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年1-6月
支付保证金	7,097.34	4,308.11
支付期间费用	865.84	533.14
其他	46.63	38.74
合计	**8,009.81**	**4,879.99**

其中，支付保证金为票据保证金。本期票据保证金发生金额7,097.34万元，上年同期4,308.11万元，同比增加2,789.23万元，是支付其他与经营活动有关的现金增长的主要因素。票据保证金期初期末余额变动情况

如下：

单位：万元

项目	2026.6.30	2025.6.30
票据保证金（期末）	11,762.41	7,317.16
票据保证金（期初）	4,665.07	3,009.05
变动数（期末-期初）	**7,097.34**	**4,308.11**

（二）说明其中保证金、押金等项目的金额、交易对方及业务背景，以及较上年同期大幅增长的原因

票据保证金系公司以收到的应收票据向合作银行质押、开立用于原材料采购结算的银行承兑汇票所形成的保证金，交易对方为合作商业银行。业务背景：公司以收到的应收票据向合作银行质押，据以开立银行承兑汇票结算供应商款项；质押应收票据到期兑付后，其款项作为对应银行承兑汇票的保证金，用于应付票据到期偿付，对应票据兑付后保证金相应解除。

本期票据保证金增加，主要系报告期内公司应付票据到期兑付规模及占比提升，对应以应收票据到期兑付后形成的保证金相应增加所致。相关合作银行均为市场化金融机构，与公司、控股股东、实际控制人不存在关联关系，不存在资金占用情形。除票据保证金外，其余款项为日常经营发生的期间费用，属于常规经营支出，波动幅度较小。

综上，报告期支付其他与经营活动有关的现金同比增长，主要系公司以应收票据质押开立银行承兑汇票，应付票据到期兑付规模及占比提升、应收票据到期兑付形成的保证金相应增加所致，具备商业合理性。

2、关于应收款项及客户集中度

报告期末，你公司应收账款账面价值 124,334,026.08 元，较期初增长 18.04%，而同期营业收入下降 25.24%。应收账款账面余额 133,043,088.79 元，计提坏账准备 8,709,062.71 元。

按欠款方归集的期末余额前五名应收账款合计 129,934,631.57 元，其中上汽通用五菱余额 122,083,369.19 元、占比 91.76%，已计提坏账准备 6,104,168.47 元。你公司应收票据由期初 277,386,734.50 元下降至期末 129,431,083.79 元，下降 53.34%；应收款项融资由 96,076,439.35 元下降至 45,795,574.03 元，下降 52.33%。

请你公司：

（1）说明报告期对上汽通用五菱等主要客户的信用政策、结算方式和账期是否发生变化，以及在营业收入下降的情况下应收账款仍增长的原因；

（2）说明应收账款坏账准备的计提政策、计提依据、测算过程，结合客户信用状况、账龄结构、回款能力等，说明坏账准备计提是否充分、审慎，是否存在少计提坏账准备调节利润的情形；

（3）你公司是否存在高度依赖单一客户进而对公司持续经营能力造成不利影响，是否存在回款风险；

（4）说明报告期末应收票据和应收款项融资大幅下降的原因及合理性。

【公司回复】

一、说明报告期对上汽通用五菱等主要客户的信用政策、结算方式和账期是否发生变化，以及在营业收入下降的情况下应收账款仍增长的原因

（一）报告期对上汽通用五菱等主要客户的信用政策、结算方式和账期

报告期内，公司前十大客户（以下按照单体口径列示）、主要客户的信用政策、结算方式如下：

序号	客户名称	合同约定付款政策	主要结算方式	是否为报告期内新增客户
1	上汽通用五菱汽车股份有限公司（含分公司）	收到货款校验一致的合法有效发票后的下下个月付款	银行承兑汇票结算	否
2	市光法雷奥（佛山）汽车照明系统有限公司	收到货物或卖方开出发票当月月底起 90 天后的第 10 天（以两者间较晚发生的为准）付款	银行承兑汇票结算	否
3	法雷奥市光（中国）车灯有限公司	收到货物或卖方开出发票当月月底起 90 天后的第 10 天（以两者间较晚发生的为准）付款	银行承兑汇票结算	否
4	华域视觉科技（长沙）有限公司	根据系统排序支付货款，付款周期为 90 天左右	银行承兑汇票结算	否
5	华域视觉科技（武汉）有限公司	根据系统排序支付货款，付款周期为 75 天左右	银行承兑汇票结算	否
6	华域视觉科技（上海）有限公司	根据系统排序支付货款，付款周期为 75 或 90 天左右	电汇	否
7	柳州赛克	收到货款校验一致的合法有效发票后的下下个月付款	银行承兑汇票结算	否
8	柳州桂格光电科技有限公司	受理发票申请次月起挂账三个月后/发票入账后 90 日后	银行承兑汇票结算	否
9	明宇交通	根据系统排序支付货款，付款周期为 75 或 90 天左右	银行承兑汇票结算	否

序号	客户名称	合同约定付款政策	主要结算方式	是否为报告期内新增客户
10	南宁燎旺车灯股份有限公司	受理发票申请次月起挂账三个月后/发票入账后 90 日后	银行承兑汇票结算	否
11	常州腾龙麦极客汽车电子科技有限公司	收到发票后次月 30 日前付款	银行承兑汇票结算	否
12	上海鉴冠科技有限公司	收到发票后次月月底前付款	银行承兑汇票	否
13	杭州新世宝	账期按照 30 天结算	银行承兑汇票结算	否
14	吉林富晟车灯有限公司	发票挂账后 90 天付款	银行承兑汇票结算	否
15	柳州五菱新能源汽车有限公司	收到发票后的次月月末前付款	银行承兑汇票结算	否
16	重汽（重庆）轻型汽车有限公司	发票挂账后 3 个月付款	财务公司承兑汇票	否
17	JVLLCUZCHASYS	以预付货款为主	电汇	否

报告期内，公司根据客户类型、销售产品类别以及客户资信评级等因素综合考虑，给予不同客户不同的信用期，信用期最长不超过开具发票后 3 个月。具体而言，针对交易量大、信誉良好、合作较为稳定的主要客户，公司一般给予 1-3 个月的信用期；针对交易量较小的客户，公司一般不给予信用期，采用款到发货或货到付款的信用政策。

公司与客户的信用期通常在合作初期便与客户协商确定，并保持一贯，报告期各期主要客户的信用政策、结算方式等未发生变化。

报告期内公司主要客户与存量客户信用政策不存在差异，仍然在 1-3 个月范围内，公司不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

（二）报告期内在营业收入下降的情况下应收账款仍增长的原因

公司 2026 年 6 月末应收账款账龄构成及期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2026.6.30		2026.7	2026.8	2026.9	2026.10	余额	
	金额	比例	回款金额	回款金额	回款金额	回款金额	未结金额	未结比例
1 年以内	12,939.80	97.26	5,614.75	4,334.47	1,613.66	61.67	1,315.25	10.16
1-2 年	175.03	1.32	1.64	16.42	121.44	-	35.53	20.30
2-3 年	1.15	0.01	-	-	-	-	1.15	100.00
3 年以上	188.34	1.42	-	-	-	-	188.34	100.00
合计	13,304.32	100.00	5,616.39	4,350.89	1,735.10	61.67	1,540.27	11.58

报告期内公司应收账款增长，主要系部分前期已交付的产品，前期暂未完成定价，于 2026 年 6 月确认结算价格，确认 2,234 万元应收账款所致。

如上表所示，公司应收账款余额 13,304.32 万元，账龄结构以 1 年以内为主：12,939.80 万元、占比 97.26%，1 年以内及 1-2 年合计占比 98.58%；3 年以上 188.34 万元、占比 1.42%，已全额计提坏账准备。期后（2026 年 7 月至 10 月）公司累计回款 11,764.05 万元，占期末应收账款余额的 88.42%，回款情况正常。3 年以上应收账款 188.34 万元已全额计提坏账准备，坏账风险已在报表中充分反映；2-3 年余额仅 1.15 万元，金额极小，对损益无实质影响。公司应收账款质量总体良好，坏账准备计提充分。综上所述，公司对上汽通用五菱等主要客户的信用政策、结算方式和账期均未发生明显变化，未通过延长账期、提高信用额度等方式放宽赊销条件。

二、说明应收账款坏账准备的计提政策、计提依据、测算过程，结合客户信用状况、账龄结构、回款能力等，说明坏账准备计提是否充分、审

慎，是否存在少计提坏账准备调节利润的情形

（一）应收账款坏账准备的计提政策、计提依据、测算过程

公司对《企业会计准则第 14 号——收入》规范的、不含重大融资成分的应收账款，采用预期信用损失简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备，由此形成的损失准备增加或转回金额计入当期损益。对于包含重大融资成分的应收账款，同样选择简化模型。

公司考虑所有合理且有依据的信息（含前瞻性信息），以单项或组合方式估计预期信用损失；当单项工具层面无法以合理成本评估时，公司按信用风险特征划分为账龄组合，参考历史信用损失经验、结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表。

信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00
1-2 年（含 2 年）	20.00
2-3 年（含 3 年）	50.00
3 年以上	100.00

公司对风险特征明显、金额重大的应收款项，根据债务人按合同条款偿还欠款的能力、历史损失情况及经济状况，按违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率单项计算。公司基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法在 2025 年末及 2026 年 6 月末时点保持一致，未发生会计估计变更，亦不存在通过下调计提比例调节利润的情形。报告期末，公司对四川野马汽车股份有限公司应收账款 10.17 万元，因预计无法收回，按 100%单项计提。

单位：万元、%

2025 年 12 月 31 日				
账龄	账面余额	占比	计提比例	坏账准备
1 年以内	10,659.67	94.03	5.00	532.98
1-2 年	487.29	4.30	20.00	97.46
2-3 年	33.14	0.29	50.00	16.57
3 年以上	146.18	1.29	100.00	146.18
账龄组合：	11,326.27	99.91	7.00	793.19
单项计提组合：	10.17	0.09	100	10.17
合计	**11,336.44**	**100.00**	**7.09**	**803.36**
2026 年 6 月 30 日				
账龄	账面余额	占比	计提比例	坏账准备
1 年以内	12,939.80	97.26	5.00	646.99
1-2 年	175.03	1.32	20.00	35.01
2-3 年	1.15	0.01	50.00	0.57
3 年以上	178.17	1.34	100.00	178.17
账龄组合：	13,294.14	99.92	6.47	860.74
单项计提组合：	10.17	0.08	100.00	10.17
合计	**13,304.31**	**100.00**	**6.55**	**870.91**

（二）客户信用状况、账龄结构与回款能力

1、客户信用状况良好，集中度高但风险可控

2025 年末，前五名欠款方应收账款合计 10,750.69 万元，占应收账款余额的 94.84%；2026 年 6 月末，前五名合计占比 97.67%。其中上汽通用五菱（含其青岛、重庆分公司及柳州赛克）2026 年 6 月末余额 12,208.34 万元，占合并口径的 91.76%，为公司核心客户。

上汽通用五菱系国内大型整车制造企业，资信等级高、付款记录良好，公司对其应收账款账龄基本在 1 年以内，按 5%计提坏账准备。客户集中度较高系汽车零部件行业“配套供货、长期合作”的经营特征所致，并非信用

风险失控；报告期内公司未因客户信用问题发生重大坏账损失。

2、账龄结构持续优化，长账龄款项占比极低

报告期各期末，公司应收账款账龄结构以 1 年以内为主，占比分别为 94.03%和 97.26%，账龄结构持续优化。2026 年 6 月末 1 年以内占比较 2025 年末上升 3.23 个百分点，主要系广西通宝对整车厂销售规模扩大，新增应收款项均在信用期内；1-2 年、2-3 年占比合计由 4.59%降至 1.33%。3 年以上余额由 156.35 万元增至 188.34 万元，占比由 1.38%微升至 1.42%，系杭州新世宝 31.99 万元款项账龄自然迁入 3 年以上区间所致，该款项已按 100%计提坏账准备，并非新增逾期款项。

账龄结构结合公司信用政策：公司内销收入在客户验收、领用后确认，合同约定付款期为开票后 1-4 个月，信用期较短；2025 年应收账款周转天数为 78 天，落在 1-4 个月信用期内。

3、回款能力较强，现金流与收入匹配

2025 年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金 65,458.06 万元，占营业收入的 91.33%；经营活动产生的现金流量净额 8,158.64 万元，为同期净利润 8,005.16 万元的 1.02 倍。收入增长的同时现金回流充分，说明销售未依赖放宽信用政策。

4、期后回款情况良好

2026 年 6 月末应收账款 13,304.32 万元，截至回复日累计回款 11,764.05 万元，回款率 88.42%；剩余 1,540.27 万元，占期末余额 11.58%，其中 1 年以内 1,315.25 万元（占剩余 85.39%）、1-2 年 35.53 万元、2-3

年 1.15 万元、3 年以上 188.34 万元（已全额计提坏账）。剔除已全额计提的3年以上款项后，实际需关注的余额仅1,351.93万元，占期末余额10.16%。

（三）计提充分性与审慎性分析

同行业可比公司坏账计提比例如下：

公司	组合划分方法	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
星宇股份	账龄组合	5.00	10.00	30.00	50.00	100.00	100.00
华域汽车	账龄矩阵，逐年测算	0.20%	12.89%	30.66%	99.96%		
科博达	按A/B/C/D客户分类	不适用固定阶梯	-	-	-	-	-
通宝光电	账龄组合	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：华域汽车为2025年末按账龄矩阵测算的实际预期信用损失率，逐年重估；科博达按客户资信分类确定损失率，两者均不设固定账龄阶梯，与公司口径不可直接逐档比较。

综上，公司应收账款坏账准备计提政策符合企业会计准则规定，计提依据充分、测算过程准确，计提比例与账龄结构、客户信用状况及历史损失经验相匹配；报告期内坏账准备变动均有真实业务背景，与应收账款余额、账龄迁移情况相互勾稽。公司坏账准备计提充分、审慎，不存在少计提坏账准备调节利润的情形。

三、你公司是否存在高度依赖单一客户进而对公司持续经营能力造成不利影响，是否存在回款风险

（一）单一大客户依赖风险分析

单一大客户集中是公司在当前阶段的客观现状，客户集中度高一方面是汽车零部件行业采用大客户战略的固有特点，另一方面也是公司在产能规模不足、业务结构以模组件为主时为了增强盈利能力、实现长期转型升级战略的主动选择。

公司的长期战略是成为“大型汽车电子一级供应商”，目前仍处于模组供应商至总成供应商的过渡阶段。公司在目前的过渡阶段紧紧把握住成为上汽通用五菱的一级供应商的机遇，持续深化积淀，成为其战略核心供应商。在此基础上，公司持续与上汽通用五菱扩大合作范围，借助客户平台向总成件层级发展，在汽车照明系统、电子控制系统、能源管理系统等多个领域均已深度合作。公司与上汽通用五菱的合作不仅达成了良好的经营业绩，也为公司培育了能够充分适应当今汽车行业快速响应、高频开发、优质服务、良性降本要求的运营体系，从而为未来长期发展奠定基石。

因此，虽然公司当前阶段存在单一大客户集中，但由于公司与上汽通用五菱业务关系稳定、客户需求具有可靠预期、业务合作领域不断深化，单一大客户集中并未影响公司的持续经营能力和业务增长趋势。未来随着公司业务结构向总成件持续转型升级，以及系统性产能提升规划的落地实施，公司有望跨越当前发展阶段，扩大客户群体和销售规模，降低客户集中度。

目前，公司与上汽通用五菱的合作领域仍在进一步拓展，公司现有产能仍然有限，公司开拓其他客户需经历供应商体系审核、项目洽谈、设计开发到批量供货等必备过程，鉴于以上因素，公司客户集中度较高的现状还将在未来一段时间内持续。

公司客户集中度高有着汽车零部件行业采用大客户战略的固有特点，但为了应对单一大客户依赖风险，除上汽通用五菱、华域视觉、法雷奥外，公司其他客户的市场开拓进展如下：

客户名称	客户类型	开拓进展
重庆长安汽车股份有限公司	整车厂	已进入二级合格供应商体系，通过重庆大茂堤维西汽车部件有限公司销售，已实现量产销售
重汽（重庆）轻型汽车有限公司	整车厂	已进入一级合格供应商体系，量产销售
安徽江淮汽车集团股份有限公司轿车分公司	整车厂	已进入一级合格供应商体系，量产销售
中通客车股份有限公司轻客分公司	整车厂	借用重汽车灯，量产销售
柳州五菱新能源汽车有限公司、柳州五菱汽车工业有限公司	整车厂	产品借用，暂时尚未量产
东风柳州汽车有限公司	整车厂	已进入二级合格供应商体系，等待审核
赛力斯汽车有限公司	整车厂	已进入二级合格供应商体系
浙江吉利汽车零部件采购有限公司	整车厂	已进入一级合格供应商体系
奇瑞汽车股份有限公司	整车厂	已完成第一轮现场审核，并有部分项目进行报价
纳恩博（常州）科技有限公司	九号电动车	已完成最终审核，进入体系。后续进行项目报价

（二）核心客户合作的稳定性及业务可持续性

公司与核心客户上汽通用五菱的合作具有稳定性，公司业务具有可持续性，具体分析如下：

1、行业特点导致业务稳定性较强

为适应整车结构复杂性及严苛的安全性要求，汽车行业对于供应商有

较高的资质要求和客户认证壁垒，出于生产成本、时间成本和生产稳定性考虑，整车厂及其一级供应商一般不轻易更换供应商。特别是公司主要产品中的 LED 车灯模组产品，均系匹配具体车型的定制化产品，出于模具开模、测试认证等成本考虑，具体产品通常仅指定单一供应商供货。因此，公司现有主要产品在匹配车型的量产周期和停产配件保障期（法律规定至少 10 年）内的销售具备持续性。

2、公司主要客户经营情况良好，产品需求旺盛

在汽车市场持续发展的背景下，公司主要客户上汽通用五菱销量始终稳居国内前列，在国内整车厂领域具备较强的市场地位和竞争实力。根据上汽通用五菱官方发布的数据，2026 年 1-6 月全球销量为 67.52 万辆，其中新能源汽车全球销量达 32.78 万辆，其中，五菱宏光 MINIEV、五菱缤果等主要车型持续畅销。因此随着上汽通用五菱的车型热销以及迭代升级将带动更多的产品需求，公司的未来需求计划具备可持续性。

3、公司在客户体系中重要性较高

公司自 2014 年成为上汽通用五菱的一级供应商，直接向其销售产品。公司作为上汽通用五菱的战略核心供应商，获得上汽通用五菱颁发的“优秀质量奖”、“一二五工程技术共创奖”、“优秀技术伙伴奖”、“优秀响应奖”、“保供突出贡献奖”、“跨十工程贡献奖”、“最佳质量改进奖”等荣誉及感谢信。公司与上汽通用五菱形成了相互依存、共同发展的长期战略关系。

公司技术实力领先、产品质量稳定，同时响应速度快、服务能力强，在

产品配套开发、提高客户粘性、把握整车厂客户需求和行业发展方向、加深行业积淀和技术优势等方面都已具备较大的竞争优势，与上汽通用五菱已建立了较为深厚的战略合作关系，被替代的风险较低。

4、积极拓展产品矩阵，持续提高业务持续性

公司依托成熟的技术积累、快速响应能力和规模化供应等自身优势，积极响应客户需求，持续承接客户在不同领域的定点项目，配套产品从汽车照明系统领域拓展至电子控制系统、能源管理系统领域。公司以技术创新为驱动，不断探索并拓宽汽车电子新业务板块，提升单车价值量。2022年开始，公司以 EPS 控制器为突破口，成功进入电子控制系统领域并储备了车身域控制器等新产品;2023 年,公司开始涉足能源管理系统业务板块，重点研发的 CDU 充配电总成获得了客户认可，并于 2024 年进入量产阶段，2026 年 1-6 月实现销售收入 2,494.09 万元，占公司营业总收入比重为 10.13%，成为新的盈利增长点。同时，公司以客户需求为导向，提升研发创新能力和智能制造水平，公司产品矩阵的拓宽能够有效满足客户在不同领域的需求，进一步增强客户黏性，公司与主要客户在新产品体系方面的合作拓展，进一步增强了公司未来的业务持续性。

5、公司在手定点项目数量充足，收入增长具备有效支撑

公司自 2026 年以来已新获得超过 9 个新增车型项目定点，其中预计对未来业绩贡献较大的主要车型情况如下：

序号	对应车型	配套产品	所处阶段	预计量产时间
1	新车型未发布（310CMCM）	LED 模组	NS	2026 年 10 月[目前已量产]
		车灯总成	NS	2026 年 10 月[目前已量产]

序号	对应车型	配套产品	所处阶段	预计量产时间
2	新车型未发布（F610M）	LED 模组	NS	预计 2026 年 11 月
		车灯总成	NS	预计 2026 年 11 月
3	新车型未发布（CF710V）	LED 模组	NS	2026 年 7 月[目前已量产]
		车灯总成	NS	2026 年 7 月[目前已量产]
4	新车型未发布（CF710P）	LED 模组	NS	2026 年 8 月[目前已量产]
		车灯总成	NS	2026 年 8 月[目前已量产]
		充配电总成	DFM	预计 2027 年 5 月
5	新车型未发布（CF510P）	LED 模组	NS	2026 年 9 月[目前已量产]
		车灯总成	NS	2026 年 9 月[目前已量产]
		充配电总成	DFM	预计 2027 年 1 月
6	新车型未发布（EQ100RMCE）	LED 模组	DFM	预计 2027 年 4 月
		车灯总成	DFM	预计 2027 年 4 月
7	新车型未发布（CF510V）	充配电总成	DFM	预计 2026 年 12 月
8	E262S	LED 模组	DFM	预计 2027 年 6 月
		车灯总成	DFM	预计 2027 年 6 月
9	F620S	LED 模组	DFM	预计 2027 年 6 月
		车灯总成	DFM	预计 2027 年 6 月

注 1：上表“所处阶段”为项目于 2026 年 6 月 30 日所处阶段；

注 2：（1）NS 阶段：Non-Sale 的缩写，即不可销售样车，指整车投产前、销售样车之前的制造验证造车阶段；（2）DFM 阶段：DesignForManufacturing 的缩写，可制造性设计，指产品开发过程中整合设计需求与制造可行性的系统化方法。

以上充足的定点项目为公司未来对上汽通用五菱的销售收入提供了有效支撑。

综上所述，公司积极响应上汽通用五菱的产品迭代，同步配套相关产品，产品矩阵不断丰富，定点项目开展情况良好，因此未来业务具备稳定

性及可持续性，不会对公司持续经营能力造成不利影响。

(三)核心客户回款风险分析

公司对上汽通用五菱集团（含股份公司及青岛、重庆分公司）的应收账款集中度较高，2026 年 6 月末余额 12,208.34 万元，占应收账款总额的 91.76%。公司对上汽通用五菱集团的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

客户	期末余额	占比	坏账准备	期后回款	回款率	未回款余额
上汽通用五菱	12,208.34	91.76	610.42	11,101.81	90.94	1,106.53
其他客户	1,095.97	8.24	260.49	662.24	60.43	433.73
合计	**13,304.31**	**100.00**	**870.91**	**11,764.05**	**88.42**	**1,540.26**

公司对上汽通用五菱集团（含股份公司及青岛、重庆分公司）的应收账款集中度较高，2026 年 6 月末余额 12,208.34 万元，占应收账款总额的 91.76%。但这一集中度是汽车灯具一级配套模式下的行业特征；五菱系上汽集团控股的大型整车企业，信用状况优良。公司对五菱的信用期为 1-3 个月，全部应收均在 1 年以内。截至回复日五菱集团期后回款 11,101.81 万元，回款率 90.94%，高于公司整体 88.42%的水平。报告期内公司对五菱未发生逾期、坏账或诉讼。

综上所述，公司不存在因单一客户依赖导致的重大回款风险，也不存在影响持续经营的情形。

四、说明报告期末应收票据和应收款项融资大幅下降的原因及合理性。

(一)报告期应收票据、应收款项融资变动情况

报告期内，公司应收票据、应收款项融资变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	变动金额	变动幅度
应收票据	12,943.11	27,738.67	-14,795.56	-53.34
应收款项融资	4,579.56	9,607.64	-5,028.08	-52.33
合计	**17,522.67**	**37,346.31**	**-19,823.64**	**-53.08**

截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收票据及应收款项融资主要为下游客户结算形成的银行承兑汇票，另有少量财务公司承兑汇票。其中，应收票据账面余额12,959.96万元，含银行承兑汇票12,622.94万元、占比97.40%，财务公司承兑汇票 337.02 万元、占比 2.60%；扣除坏账准备 16.85 万元（系财务公司承兑汇票按 5%计提）后，账面价值为 12,943.11 万元；应收款项融资账面价值 4,579.56 万元，均为信用等级较高的银行承兑汇票。公司根据管理层持有意图划分：计划背书、贴现的银行承兑汇票分类为应收款项融资；计划持有至到期托收的银行承兑汇票列报为应收票据，报告期内分类会计政策未发生变更。

(二)余额大幅下降的主要原因

应收款项融资大幅下降与应收账款增长相对应，主要系前期纳入应收款项融资核算的票据陆续到期承兑，本期新增货款结算未形成同规模、可纳入应收款项融资核算的银行承兑汇票予以补充，相应形成应收账款。

受汽车行业季节性特征影响，上半年属于行业销售淡季，客户排产及出货量回落，以票据形式回款的规模下降；同时，报告期内公司将部分存量票据背书转让用于供应商采购付款，期末留存票据规模减少。

(三)合理性说明

票据回款规模随下游整车排产节奏呈现季节性波动，属于行业正常经营情形。本期票据主要银行承兑汇票，出票银行信用资质良好，历史兑付

记录正常，不存在逾期、无法兑付情形，票据信用风险未发生变化。

综上，报告期末应收票据、应收款项融资余额大幅下降，主要系前期应收款项融资对应的票据陆续承兑到期，本期新增回款中未新增同规模银行承兑汇票，货款相应形成应收账款，同时叠加行业淡季票据回款减少、存量票据背书支付供应商货款共同所致，和公司业务规模、结算安排匹配，具备商业合理性，会计处理符合会计准则要求。

3、关于存货及存货跌价准备

报告期末，你公司存货账面价值 159,575,788.57 元，较期初增长 27.80%，账面余额由 150,540,080.71 元增加至 185,957,363.06 元，其中发出商品账面余额 65,729,198.73 元，较期初增长 64.35%。存货跌价准备期末 26,381,574.49 元，较期初仅增加 70.95 万元。

报告期你公司资产减值损失-3,955,069.00 元，较上年同期减少 47.59%，你公司说明存货跌价准备计提金额减少主要系长库龄存货总规模较上年同期下降。

请你公司：

（1）说明期末发出商品对应的客户、约定价格及交付安排，并说明截至回函日的领用、验收及结转收入情况；

（2）说明存货可变现净值测试的方法，以及资产减值金额计算的合理性，计提是否准确、充分；

（3）列示长库龄存货的划分标准、各库龄区间存货的账面余额及跌价准备计提情况，量化说明长库龄存货规模较上年同期下降的情况。

【公司回复】

一、说明期末发出商品对应的客户、约定价格及交付安排，并说明截至回函日的领用、验收及结转收入情况

公司结算模式包括寄售模式和非寄售模式，其中通过寄售模式实现的销售收入占比均超过 95%。寄售模式下，公司将货物运输至客户指定仓库，客户根据其生产需求实际领用后，公司以客户提供的对账单为依据确认收

入；非寄售模式下，公司将货物运输至客户指定仓库或客户自提后，公司以经客户确认的验收单或提货单为依据确认收入。

（一）公司寄售业务的交付安排、约定价格情况如下：

1、客户需求计划和发货管理

客户通过供应商管理系统或邮件等方式向公司下达采购需求计划，业务人员负责确认客户需求并全程跟踪执行。客户需求计划内容包括但不限于产品规格型号、数量、交付时间等。业务人员与客户确认具体出货时间后，制作发货明细并传递至仓库予以备货；备货完成后，公司以物流配送形式送至客户或客户指定地点，货物接收方对规格型号、送货数量等确认后在发货单上签字或通过系统点击收货；客户收货后，公司业务人员在 ERP 系统上填制“调拨单”将产品从库存商品转为发出商品。

2、对账与结算

上汽通用五菱、华域视觉、法雷奥、南宁燎旺等公司主要客户为大型汽车整车厂、上市公司子公司或全球知名汽车零部件供应商，其具有完善成熟的内部控制体系，领用对账单的生成和发布流程高度标准化并需经多级复核，公司作为供应商仅能被动接收对账单，无任何干预权限。

报告期内，公司与寄售客户的对账时间、对账周期、对账形式等合作惯例保持一贯。各月客户将实际领用的产品明细以对账单的形式通过供应商管理系统或邮件的形式发送至公司，公司业务人员在获取到对账单并进行核对后，将其反馈至财务部门，财务部门核对后进行收入确认。

3、期末发出商品主要客户的价格约定方式

公司进入客户的合格供应商名录后，综合考虑客户具体产品需求、主要材料成本、人员成本、生产工艺复杂程度、市场供需状况以及合理利润等因素后确定报价，通过客户的供应商管理系统、邮件等方式进行销售报价，并根据竞价或议价结果确定是否能够取得订单，定价模式具有公允性。

（二）期末发出商品期后领用、验收及结转收入情况

期末发出商品余额 6,572.92 万元，主要为寄售模式下已发往客户仓库尚未完成客户领用的产品，产品销售价格均执行双方商务定点协议约定价格。期末发出商品截至回函日期的领用、验收及结转收入情况如下：

单位：万元、%

寄售仓	发出商品余额	期后领用、验收及结转收入情况		
		客户	金额	占比
柳州桂格仓	1,710.89	上汽通用五菱汽车股份有限公司	694.59	40.60
		柳州桂格光电科技有限公司	10.29	0.60
		小计	**704.88**	**41.20**
广西通宝仓	1,173.51	上汽通用五菱汽车股份有限公司	720.30	61.38
柳州外仓	953.36	上汽通用五菱汽车股份有限公司	604.11	63.37
		柳州桂格光电科技有限公司	1.32	0.14
		小计	**605.43**	**63.50**
柳州通用五菱仓	982.56	上汽通用五菱汽车股份有限公司	691.42	70.37
广西伍亿车灯仓	414.72	上汽通用五菱汽车股份有限公司	184.24	44.43
其他仓	1,337.87	上汽通用五菱汽车股份有限公司	459.45	34.34
		其他	243.76	18.22
		小计	**703.21**	**52.56**
合计	**6,572.92**		**3,609.48**	**54.91**

截至回函日，部分发出商品已由客户生产领用并完成对账，结转收入金额为 3,609.48 万元，结转比例为 54.91%，期后结转比例较高。

二、说明存货可变现净值测试的方法，以及资产减值金额计算的合理性，计提是否准确、充分

（一）产成品可变现净值测算方法

公司产成品具有高度定制化特点，公司对产成品制定了可变现净值的合理估计方法。根据产成品配套车型的销售状态，将产成品分类为“在售车型”、“停售车型”、“未上市新车型”和“未量产车型”产品，按组合类别计提跌价准备。其中：

“在售车型”产品的销售对象系整车厂及其供应商，此类产品结合定价协议、销售记录、预计销售费用和相关税费等信息估计可变现净值；

“停售车型”通常作为售后件销售，此类产品结合定价协议、销售记录、预计销售费用和相关税费、预计售后市场未来销量等信息估计可变现净值，其中预计售后市场未来销量时已充分考虑了历史售后年均出售数量、剩余理论售后期限等因素；

“未上市新车型”产品属于库龄较短的新产品，截至资产负债表日尚未定价或有销售记录，公司管理层预计将保持合理毛利，估计可变现净值大于存货成本；

“未量产车型”产品属于项目失败最终未量产上市的产品，公司预计未来可变现净值为 0，全额计提跌价准备。

（二）原材料及半成品可变现净值测算方法

公司主要原材料和半成品在适当的存储条件下，保质期相对较长。公司将原材料、半成品分类为“通用型”和“专用型”两类：

“通用型”原材料、半成品的通用性较强，可用于生产不同规格的产品，正常库龄范围内的原材料、半成品可使用性不受影响，公司出于谨慎性，结合历史经验，对库龄超过 3 年的“通用型”原材料、半成品全额计提跌价准备；

“专用型”原材料、半成品匹配具体产成品，此类原材料、半成品参考对应产成品的预计可变现净值估计可变现净值，按照可变现净值与成本孰低确认存货跌价准备，同时公司出于谨慎性，结合历史经验，对库龄超过 3 年的“专用型”原材料、半成品也全额计提跌价准备。

（三）资产减值金额计算的合理性

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价为测算基准确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。同时本着谨慎性原则，公司仍按库龄结构补充计提相应存货跌价准备，确保存货跌价准备计提完整、充分。

（四）同行业上市公司存货跌价计提情况

公司与同行业可比上市公司存货跌价计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	存货原值	存货跌价金额	计提比例
科博达	207,015.10	13,752.92	6.64%

星宇股份	226,552.69	3,296.85	1.46%
华域汽车	2,263,576.43	155,869.75	6.89%
平均值	899,048.08	57,639.84	6.41%
通宝光电	18,595.74	2,638.16	14.19%

如上表所示，同行业上市公司加权平均存货跌价计提比例为 6.41%，公司存货跌价计提比例为 14.19%，公司存货跌价计提更为谨慎。

综合上述因素，公司存货跌价准备计提充分，符合实际经营情况，具备合理性。

三、列示长库龄存货的划分标准、各库龄区间存货的账面余额及跌价准备计提情况，量化说明长库龄存货规模较上年同期下降的情况

（一）长库龄存货的划分标准及各库龄区间存货的账面余额及跌价准备计提情况

公司将 1 年以上的存货视为长库龄存货，各时点存货各库龄区间存货的账面余额及跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计	长库龄存货金额	长库龄存货占比
2026年6月30日							
存货原值	12,724.32	1,088.42	1,252.22	3,530.80	18,595.75	5,871.43	31.57
减值准备	272.12	52.67	227.20	2,086.16	2,638.16	2,366.04	89.69
计提比例	2.14	4.84	18.14	59.08	14.19	40.30	
2025年12月31日							
存货原值	9,049.24	915.50	1,765.15	3,324.12	15,054.01	6,004.77	39.89
减值准备	86.34	71.81	415.45	1,993.60	2,567.21	2,480.86	96.64
计提比例	0.95	7.84	23.54	59.97	17.05	41.31	
2025年6月30日							
存货原值	8,359.32	1,295.82	2,340.86	2,477.28	14,473.29	6,113.97	42.24
减值准备	104.19	167.51	1,076.69	1,559.31	2,907.71	2,803.52	96.42
计提比例	1.25	12.93	46.00	62.94	20.09	45.85	
2024年12月31日							
存货原值	8,708.50	2,357.93	1,800.65	2,490.57	15,357.65	6,649.15	43.30
减值准备	243.31	189.00	301.43	1,788.88	2,522.62	2,279.32	90.35
计提比例	2.79	8.02	16.74	71.83	16.43	34.28	

公司在各时点的长库龄存货的金额分别为6,649.15万元、6,113.97万元、6,004.77万元与5,871.43万元，占总存货比例为43.30%、42.24%、39.89%与31.57%，长库龄存货原值2026年6月30日较2025年12月31日下降133.33万元，下降比例2.22%，较2025年6月30日下降242.53万元，下降比例为3.97%，长库龄存货规模占比呈现逐步下降趋势。报告期公司存货整体账面余额有所增长，主要来源于1年以内新增备货存货，长库龄存货规模实现下降。在各时点长库龄存货的减值准备为2,279.32万元、2,803.52万元、2,480.86万元和2,366.04万元，计提比例分别为34.28%、45.85%、41.32%和40.30%，期末计提比例较期初变动幅度较小，较2025年6月30日降低5.55个百分点，主要系五菱宏光mini（GB款）停产所致。根据公司存货跌价准备计提政策，公司对该停产车型对应的库存商品重新评估可变现净值并计提资产减值准备，2025年上半年计提568.86万元，占上期资产减值损失金额75.38%，使得去年同期资产减值损失高于本期资产减值损失，故本期长库龄存货计提比例相对较低。

综上所述，当期资产减值损失金额较上年同期减少47.59%，系两方面因素共同导致：上年同期五菱宏光mini（GB款）车型停产，库存商品计提减值准备较多；本期长库龄存货总规模较上年同期有所下降。报告期末公司存货账面价值增加主要系1年以内生产备货存货增加所致，该部分存货呆滞风险较低、减值准备金额较少；长库龄存货期末减值准备计提比例与期初变动较小，当期资产减值损失计提充分、审慎。

4、关于管理费用

报告期你公司管理费用 13,816,661.61 元，同比增长 35.18%，其中服务费 2,778,467.71 元，同比增长 500.06%；职工薪酬 5,231,371.15 元，同比增长 43.47%。

请你公司：

（1）列示管理费用中服务费的明细构成、服务内容及金额，说明报告期服务费大幅增长的原因；说明上述服务费的支付对象是否与你公司、控股股东、董事和高级管理人员存在关联关系。

（2）说明管理费用中职工薪酬增长与管理人员数量、薪酬变动的匹配性。

【公司回复】

一、列示管理费用中服务费的明细构成、服务内容及金额，说明报告期服务费大幅增长的原因；说明上述服务费的支付对象是否与你公司、控股股东、董事和高级管理人员存在关联关系。

（一）列示管理费用中服务费的明细构成、服务内容及金额，说明报告期服务费大幅增长的原因

报告期公司管理费用中的服务费 277.85 万元，上年同期 46.30 万元，同比增加 231.54 万元，增长 500.06%。服务费明细构成、服务内容及金额如下：

单位：万元

服务类别	服务内容	本期金额	上年同期金额
中介机构费用-审计费	财务报表审计	61.32	0.75
中介机构费用-咨询服务费	企业管理咨询、科技咨询、造价咨询、专精特新申报等	20.57	28.89
品牌宣传费	品牌宣传合作	106.60	4.72
中介机构费用-上市庆典服务费	上市庆典策划及配套会务服务	27.68	-
中介机构费用-法律服务费	常年法律顾问、证券合规咨询、诉讼代理	12.11	4.72
中介机构费用-税务服务费	所得税汇算清缴、研发费用加计扣除审核	8.02	3.30
中介机构费用-鉴证服务费	鉴证服务	5.66	-
检测检验费	产品检测、环境检测、特种设备检测、能力验证等	32.68	-
知识产权费用-专利服务费	专利代理服务	2.81	0.79
差旅服务费	差旅平台服务	0.38	0.18
其他	二手车市场服务费等	0.03	2.94
合计		**277.85**	**46.30**

公司于2026年2月完成北交所公开发行并上市。按照《企业会计准则》规定，公司为发行权益性证券直接发生的部分中介费用（如承销保荐、发行相关的审计、鉴证、证券合规法律服务等），在发行完成前于其他流动资产（上市发行费用）归集列报，于发行完成后冲减资本公积（股本溢价），不计入当期损益；报告期计入管理费用（服务费）的，为与日常经营相关的中介服务费用、品牌宣传费、上市庆典策划及配套会务服务费等。

报告期计入管理费用的服务费，主要为与日常经营相关的中介服务费用、品牌宣传费、上市庆典策划及配套会务服务费，其中咨询服务费20.57万元、法律服务费12.11万元、税务服务费8.02万元、品牌宣传费106.60万元、上市庆典服务费27.68万元；上年同期咨询服务费28.89万元、品

牌宣传费 4.72 万元。

报告期公司新产品开发及广西通宝新产线投产，车灯产品检测、环境检测、认证等检测检验需求增加，报告期检测检验费 32.68 万元，上年同期未发生检测检验费。

（二）说明上述服务费的支付对象是否与你公司、控股股东、董事和高级管理人员存在关联关系

具体支付对象、服务内容、金额情况如下：

单位：万元

支付对象	服务内容	本期金额	上年同期金额
中弘伟业（南京）企业管理咨询有限公司	品牌宣传合作	106.60	4.72
天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）山东分所	财务报表审计、鉴证服务	66.98	-
常州中弘投研企业咨询有限公司	上市庆典策划及配套会务服务	27.68	-
柳州市科泰智航科技信息咨询有限公司	科技咨询	16.04	-
广西中赛检测技术有限公司	环境检测	14.25	-
常州常大创业环保科技有限公司	工程检测（竣工验收）	8.91	-
尤尼泰鼎邦（常州）税务师事务所有限公司	所得税汇算清缴、研发费用加计扣除审核	8.02	3.30
上海机动车检测认证技术研究中心有限公司	产品检测（3C 认证、车灯）	5.36	-
上海市汇业（常州）律师事务所	诉讼代理、常年法律顾问	5.19	4.72
常州兰丰工程造价咨询有限公司	造价咨询	3.96	-
北京国枫（深圳）律师事务所	证券合规咨询	3.77	-
上海市锦天城律师事务所	常年法律顾问	3.14	-
常州励诚云创专利代理事务所（普通合伙）	专利服务	2.81	0.79
中国质量认证中心有限公司广州分公司	产品认证检测（抽样）	2.41	-
威凯检测技术有限公司	能力验证	1.16	-

支付对象	服务内容	本期金额	上年同期金额
常州科安注册安全工程师事务所有限公司	安全生产咨询	0.47	1.89
上海携程宏睿国际旅行社有限公司	差旅/平台服务	0.38	0.18
江西壹方特种设备有限责任公司柳州市分公司	特种设备检测（电梯）	0.34	-
江苏特检科技有限公司常州分公司	特种设备检测（电梯）	0.20	-
常州百通企业管理咨询有限公司	专精特新申报	0.09	6.60
常州弘扬燃气报警安防有限公司	燃气设备检测	0.05	-
太原正邦企业管理咨询有限公司	查档咨询	-	0.19
东吴证券股份有限公司	持续督导服务	-	9.43
尤尼泰振青会计师事务所（特殊普通合伙）江苏分所	专项审计	-	0.75
煜森企业咨询（常州）有限公司	安全技术咨询	-	2.00
江苏人上自动化科技有限公司	资质申报咨询	-	5.00
全国中小企业股份转让系统有限责任公司	挂牌年费	-	3.77
其他	二手车市场服务费等	0.03	2.94
合计		**277.85**	**46.30**

经核查，上述服务费支付对象均为市场化第三方服务机构，与公司、控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员不存在关联关系，上述交易均系公司正常经营发生的市场化采购，不存在资金占用或利益输送情形。

二、说明管理费用中职工薪酬增长与管理人员数量、薪酬变动的匹配性

报告期公司管理费用中职工薪酬（工资、社保、福利等）523.14 万元，上年同期 364.63 万元，同比增加 158.51 万元，增幅 43.47%，职工薪酬变动与岗位配置、人员结构情况匹配，具体如下：

单位：万元

项目	本期月平均人数	上期月平均人数	本期薪酬	本期月人均薪	上期薪酬	上期月人均薪
常州本部	44	43	399.09	1.27	343.47	1.13
广西通宝	18	10	124.04	0.58	21.16	0.52
合计	**62**	**53**	**523.14**	**1.07**	**364.63**	**1.01**

注：上述月人均薪酬不含福利费。

广西通宝处于产能爬坡阶段。上年同期子公司职能岗位人员自 4 月起陆续入职，上期月均人数 10 人，人员到岗时间较晚；本期职能岗位人员配置到位、全周期在岗，月均人数增至 18 人，本期薪酬总额 124.04 万元，较上期 21.16 万元增加 102.88 万元，为薪酬增长的主要来源。广西当地工资水平相对较低，且上期、本期人员结构中均包含实习生，故广西通宝两期月人均薪酬均相对较低（本期 0.58 万元、上期 0.52 万元）。

常州本部本期月均人数 44 人、上期月均人数 43 人，管理人员规模基本保持稳定；本期薪酬总额 399.09 万元，较上期 343.47 万元增加 55.62 万元，其中社保补缴 10.52 万元推高本部薪酬水平，其余变动主要受社保缴费基数调整影响；本部月人均薪酬由 1.13 万元提升至 1.27 万元。

综上，报告期管理费用职工薪酬总额同比增加 158.51 万元，增长主要系广西通宝职能岗位人员增加、常州本部社保补缴及社保基数调整所致；薪酬变动与岗位配置、人员结构情况相匹配，具备商业合理性。

常州通宝光电股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 5 日