

宁波波导股份有限公司 关于 2025 年度业绩预告有关事项的监管工作函 的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

宁波波导股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理二部下发的《关于宁波波导股份有限公司 2025 年度业绩预告有关事项的监管工作函》（上证公函[2026] 0322 号，以下简称“《工作函》”），根据《工作函》的要求，公司积极组织相关部门会同年审会计师就《工作函》中所关注问题逐项认真核查分析，现将有关问题回复如下：

问题一：业绩预告显示，公司 2025 年度预计实现营业收入 45,000 万元至 49,000 万元，各业务板块营业收入较去年均有所增长；扣除与主营业务无关的收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 42,000 万元至 46,000 万元，营收扣除金额约 3,000 万元。请公司：（1）分主要业务类别列示 2025 年度预计实现营业收入的具体金额、占比、毛利率及同比变动情况；若各类业务收入的金额、毛利率及公司整体收入结构出现较大变化，请分析说明具体原因；分析各类业务的收入和毛利率及其变动趋势、幅度与行业整体情况、同行业可比公司或可比业务情况、下游客户及下游行业情况是否匹配，存在较大差异的请分析说明具体原因；（2）各类业务前五大客户情况，包括客户名称、主营业务、合作年限、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期，以及截至回函日的回款情况，是否为 2025 年度新增客户、是否为公司关联方、是否存在经营异常、公司对其销售金额与其经营规模是否匹配，并说明各业务板块主要客户是否发生较大变化及原因；（3）收入确认会计政策及具体收入确认依据是否发生变更；2025 年度是否存在新增业务类型或模式，若存在，请详细说明商业实质及相关收入确认政

策；（4）2025 年度是否存在负毛利或毛利率较低的业务，若存在，请进一步说明相关收入金额、营收扣除情况、毛利率较低的原因，并分析相关业务的商业实质；根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并逐项对照核实并说明是否存在其他应扣除未扣除的情况。

一、公司回复：

（一）分主要业务类别列示 2025 年度预计实现营业收入的具体金额、占比、毛利率及同比变动情况；若各类业务收入的金额、毛利率及公司整体收入结构出现较大变化，请分析说明具体原因；分析各类业务的收入和毛利率及其变动趋势、幅度与行业整体情况、同行业可比公司或可比业务情况、下游客户及下游行业情况是否匹配，存在较大差异的请分析说明具体原因

1. 分主要业务类别列示 2025 年度预计实现营业收入的具体金额、占比及同比变动情况，若各类业务收入的金额及公司整体收入结构出现较大变化，分析说明具体原因

（1）营业收入按业务类别分类

2025 年，公司营业收入按业务类别构成情况及同比变动情况如下：

单位：万元

业务类别	2025 年度		2024 年度		2025 年各业务类别收入 同比变动比例	2025 年各业务类别收入 占比变动比例
	营业收入	占比	营业收入	占比		
手机及配件	15,324.41	32.56%	11,795.91	32.71%	29.91%	减少 0.15 个百分点
车载模组	14,945.63	31.75%	8,512.84	23.61%	75.57%	增加 8.14 个百分点
智能设备	7,862.54	16.70%	3,801.63	10.54%	106.82%	增加 6.16 个百分点
模块加工	5,527.24	11.74%	4,498.51	12.47%	22.87%	减少 0.73 个百分点
其他	3,409.21	7.25%	7,452.06	20.67%	-54.25%	减少 13.42 个百分点
合计	47,069.03	100.00%	36,060.95	100.00%	30.53%	

注 1：公司 2025 年数据未经审计，以下同。

注 2：营业收入中其他收入，主要包括材料销售收入和租赁收入等。2025 年，公

司材料销售收入较 2024 年大幅下降，导致其他收入大幅下降。

2025 年，公司主要业务类别包括手机及配件、车载模组、智能设备和模块加工，上述收入合计占比 92.75%。2025 年公司营业收入为 47,069.03 万元，较上年增长 30.53%，主要系手机及配件、车载模组、智能设备和模块加工等业务收入增长所致。

1) 手机及配件

2025 年，公司手机及配件收入为 15,324.41 万元，较上年增长 29.91%，主要系公司努力开拓业务，境内外手机销售额增长。

2) 车载模组

2025 年，公司车载模组收入为 14,945.63 万元，较上年增长 75.57%，主要系 2025 年我国汽车产销量再创历史新高，有效拉动汽车电子市场规模的增长。随着下游客户需求的增长，公司汽车中控产品出货量相应增加，该业务销售额较大幅度增长；另外，随着摩托车智能化、网联化需求不断加强，公司两轮车智能仪表产品通过客户验证，2025 年实现批量出货，使得该业务销售额进一步增长。

3) 智能设备

2025 年，公司智能设备收入为 7,862.54 万元，较上年增长 106.82%，主要系自 2024 年 11 月纳入合并范围的重庆子公司，其从事的公共安全类智能设备 2025 年收入稳定增长，而 2024 年该类产品仅体现 11-12 月的收入，故 2025 年该类产品收入增长幅度较大；另外，公司积极开拓业务，网络接入智能设备等产品销售额增加。综上，2025 年公司智能设备收入较大幅度增长。

4) 模块加工

2025 年，公司模块加工收入为 5,527.24 万元，较上年增长 22.87%，主要由于公司产品加工质量和交付效率得到了客户认可，公司在主要客户中的加工份额较上年增长，同时受中国工业电脑、智能计量和监控摄像头强劲需求的推动，公司主要客户物联网模块的出货量上升，故公司模块加工收入相应增长。

公司整体收入结构基本稳定，营业收入主要为手机及配件、车载模组、智能设备和模块加工等收入。2025 年，由于各类别收入变动幅度存在差异，故主要业务类别收入占比较 2024 年存在一定变动，具体说明如下：

1) 2025 年，公司手机及配件收入占比为 32.56%，与上年基本一致，系手机及配

件收入增长幅度与公司营业收入增长幅度基本持平；

2) 2025 年，公司车载模组收入及智能设备收入占比分别为 31.75%、16.70%，较上年分别增加 8.14 个百分点、6.16 个百分点，主要系上述业务收入增长幅度明显大于公司营业收入增长幅度，故该等业务收入占比较上年有所增长；

3) 2025 年，公司模块加工收入占比为 11.74%，较上年略有下降，主要系模块加工收入增长幅度小于公司营业收入增长幅度，故该业务收入占比较上年略有下降。

(2) 营业收入地区分布

2025 年，公司营业收入按地区构成情况及同比变动情况如下：

单位：万元

地区	2025 年度		2024 年度		2025 年各地区收入同比变动比例	2025 年各地区收入占比变动比例
	营业收入	占比	营业收入	占比		
境内	37,544.42	79.76%	26,324.60	73.00%	42.62%	增加 6.76 个百分点
境外	9,524.61	20.24%	9,736.35	27.00%	-2.17%	减少 6.76 个百分点
合计	47,069.03	100.00%	36,060.95	100.00%	30.53%	

2025 年，公司营业收入分布以境内为主，境内营业收入为 37,544.42 万元，占比为 79.76%，较上年增加 6.76 个百分点，主要系公司 2025 年收入增长幅度较大的车载模组及智能设备等收入来源于境内，故境内收入占比上升。

2025 年，公司境外收入的主要业务为手机及配件，该业务占境外收入的比例为 94.82%。境外主要客户包括 CHINABIRD CENTROAMERICA. S. A.、ESTONEHK TECHNOLOGY LIMITED、HONGKONG BEIWO ELECTRONIC 以及 HONGKONG SHENGTAI ELECTRONICS CO., LIMITED，上述客户收入合计为 9,102.47 万元，占境外收入的比例为 95.57%。境外主要客户情况详见本问题回复（二）1（1）手机及配件前五大客户之说明，不存在异常情况。

2. 分主要业务类别列示 2025 年度毛利率及同比变动情况，若各类业务毛利率出现较大变化，分析说明具体原因

2025 年，公司主要业务类别毛利率及同比变动情况如下：

业务类别	2025 年度	2024 年度	2025 年度毛利率变动比例
手机及配件	6.32%	1.99%	增加 4.33 个百分点
车载模组	19.42%	21.73%	减少 2.31 个百分点
智能设备	15.09%	11.98%	增加 3.11 个百分点

模块加工	21.24%	24.41%	减少 3.17 个百分点
其他	36.62%	14.89%	增加 21.73 个百分点
合计	15.89%	13.17%	增加 2.72 个百分点

注：营业收入中其他收入，主要包括材料销售收入和租赁收入等。2025 年，公司材料销售收入较 2024 年大幅下降，而租赁收入相对较为稳定，故租赁收入占比大幅提升，因租赁收入毛利率较高，使得 2025 年其他收入毛利率较 2024 年上升较多。

2025 年，公司综合毛利率为 15.89%，较上年增加 2.72 个百分点，受各业务类别毛利率变动及收入占比变动影响，公司综合毛利率存在一定变动。

(1) 手机及配件

2025 年，公司手机及配件毛利率为 6.32%，较上年增加 4.33 个百分点，主要系：1) 公司上年因交付的手机存在质量瑕疵对客户进行了价格折让，导致上年手机毛利率低于正常水平；2) 公司手机销售额增长幅度较大，占该业务收入比例有较大幅度提升。手机毛利率高于主板，随着手机收入占比的提升，公司手机及配件毛利率有所提升。综上，2025 年公司手机及配件业务毛利率较上年有所上升。由于公司手机及配件主要为中低端产品，竞争力和附加值不高，尽管 2025 年毛利率有所上升，但该业务整体毛利率水平仍较低。

(2) 车载模组

2025 年，公司车载模组毛利率为 19.42%，较上年减少 2.31 个百分点，主要系受供应链影响，2025 年部分电子元器件价格上涨，对公司的产品成本造成一定影响，导致该业务毛利率有所下降。

(3) 智能设备

2025 年，公司智能设备毛利率为 15.09%，较上年增加 3.11 个百分点，主要系公共安全智能设备收入增长幅度较大，占该业务收入比例有较大幅度提升。公共安全智能设备所处行业准入门槛较高，且前期研发投入较大，故该产品毛利率较一般智能设备高。随着公共安全智能设备收入占比的提升，公司智能设备整体毛利率有所提升。

(4) 模块加工

2025 年，公司模块加工业务毛利率为 21.24%，较上年减少 3.17 个百分点，主要系下游行业竞争激烈，客户进一步加强成本管控，公司根据市场行情适当调整产品加工价格，而单位加工成本相对稳定，导致该业务毛利率有所下降。

3. 分析各类业务的收入和毛利率及其变动趋势、幅度与行业整体情况、同行业可比公司或可比业务情况、下游客户及下游行业情况是否匹配，存在较大差异的分析说明具体原因

(1) 公司主要业务类别收入及其变动趋势与行业整体情况、下游客户及下游行业情况相匹配

1) 手机及配件

2025 年，公司手机及配件收入较上年呈增长趋势，主要系公司对拉美客户智能手机销售额有所增长，同时境内功能手机销售额也有所增长，与下游客户及下游行业情况相匹配。

① 拉美等新兴市场有增长潜力

尽管手机及移动互联网服务在发达市场已进入相对成熟阶段，新兴市场仍蕴含增长潜力。全球知名数据调研公司 Omdia 发布的拉美智能手机市场报告，2025 年拉美智能手机市场同比增长 3%，整体出货量达到创纪录的 1.405 亿台。

② 功能手机仍然占据一定的市场份额

尽管随着智能手机的普及，功能手机的市场份额有所下降，但在特定市场和用户群体中，它仍然占据着不可替代的地位。在中国市场上，由于部分特定人群的需求，如老年人等，功能手机仍然占据一定的市场份额。

2) 车载模组

2025 年，公司车载模组收入较上年呈增长趋势，主要系下游汽车产销量增长拉动汽车电子行业增长，同时公司应用于摩托车的智能仪表产品批量出货带来销售额的进一步增长，与行业整体情况、下游客户及下游行业情况相匹配。

① 汽车产销量的增长有效拉动汽车电子市场规模的增长

根据中国汽车工业协会发布的最新数据显示，2025 年，我国汽车产销量分别为 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，产销量再创历史新高，连续 17 年稳居全球第一，其中，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%。汽车产销量的增长有效拉动汽车电子市场规模的增长。根据中国汽车工业协会、中商产业研究院数据，近年来我国汽车电子市场规模均持续增长。

② 摩托车产销规模提升，智能化、网联化成为发展方向

根据中国摩托车商会最新发布数据，2025 年，我国摩托车行业在产销规模、结构优化、出口扩张和经济效益等多个维度均实现显著提升，我国摩托车产销量分别达到

2,210.93 万辆和 2,196.77 万辆,同比增长 10.69%和 10.25%。电动化进程将加速推进,智能化、网联化智能摩托车将成为行业新的增长点。

3) 智能设备

2025 年,公司智能设备收入较上年呈增长趋势,主要系重庆子公司纳入合并范围的时间导致,除该因素外,公共安全智能设备、网络接入智能设备等产品本身销售额均增长也是影响因素之一,与行业整体情况、下游客户及下游行业情况相匹配。

① 战略规划与法规完善并行,加速公共智能安防设施升级

政府将智能安防纳入国家安全战略与数字经济体系,通过顶层设计推动行业规范化发展。《“十四五”数字经济发展规划》明确提出“加快智能安防等数字化应用场景建设”,要求到 2025 年重点公共区域智能监控覆盖率达 95%,直接拉动政府端采购需求。此外,中央财政智慧城市专项拨款同比增长 23%,地方政府通过 PPP 模式(如“雪亮工程”覆盖 90%县域)加速安防基础设施升级,政策红利持续释放。

② 网络接入智能设备需求成倍增长

随着智能家居、智慧城市、工业互联网的普及,需要联网的设备数量呈指数级增长,对网络接入类智能设备需求也成倍增长。根据 QYResearch(北京恒州博智国际信息咨询有限公司)的统计及预测,2024 年全球随身 MIFI 市场销售额达到了 60.79 亿美元,预计 2031 年将达到 196.7 亿美元,年复合增长率(CAGR)为 18.3%(2025-2031)。

4) 模块加工

2025 年,公司模块加工收入较上年呈增长趋势,主要系下游客户物联网模块出货量上升及公司在客户中加工份额增长所致,与下游客户及下游行业情况相匹配。

物联网市场规模持续增长,下游客户出货量上升。2025 年,全球物联网市场规模继续保持增长态势,连接规模持续扩大。作为全球最大的物联网市场,中国已成为推动行业发展的重要力量。当前中国移动物联网连接数已突破数十亿规模,“物超人”趋势持续扩大,移动物联网终端用户在多个行业领域实现规模化应用。受中国工业电脑、智能计量和监控摄像头强劲需求的推动,公司主要客户物联网模块的出货量上升。

(2) 公司主要业务类别毛利率及其变动趋势、幅度与同行业可比公司或可比业务情况相匹配

1) 手机及配件

2025 年,公司手机及配件毛利率及其变动趋势与同行业可比公司/可比业务对比情

况如下：

公司名称	业务类别	2025 年度/ 2025 年 1-6 月	2024 年度	变动比例
华勤技术	智能终端	9.49%	9.00%	增加 0.49 个百分点
龙旗科技	ODM 业务	6.41%	4.12%	增加 2.29 个百分点
平均值	-	7.95%	6.56%	增加 1.39 个百分点
公司	手机及配件	6.32%	1.99%	增加 4.33 个百分点

注 1：同行业可比公司/可比业务财务数据来源于其公开披露信息。

注 2：同行业可比公司/可比业务 2025 年报数据尚未披露，故取其 2025 年 1-6 月毛利率进行对比。公司则取 2025 年度毛利率进行对比，下同。

2025 年，公司手机及配件毛利率为 6.32%，与同行业可比公司龙旗科技 ODM 业务毛利率基本接近。

2025 年，公司手机及配件毛利率较上年增加 4.33 个百分点，与同行业可比公司/可比业务毛利率变动趋势一致，但上升幅度高于同行业可比公司/可比业务毛利率变动比例，主要系公司上年因交付的手机存在质量瑕疵对客户进行了价格折让，导致上年手机毛利率低于正常水平，另外，公司 2025 年毛利率较高的手机收入占比有较大幅度提升。

2) 车载模组

公司名称	业务类别	2025 年度/ 2025 年 1-6 月	2024 年度	变动比例
华阳集团	汽车电子	16.91%	19.20%	减少 2.29 个百分点
有方科技	无线通信模组、 终端、解决方案	13.26%	15.26%	减少 2.00 个百分点
平均值	-	15.09%	17.23%	减少 2.14 个百分点
公司	车载模组	19.42%	21.73%	减少 2.31 个百分点

2025 年，公司车载模组毛利率为 19.42%，与华阳集团汽车电子毛利率较为接近。

2025 年，公司车载模组毛利率较上年减少 2.31 个百分点，下降幅度与同行业可比公司/可比业务毛利率变动比例基本一致。

3) 智能设备

公司名称	业务类别	2025 年度/ 2025 年 1-6 月	2024 年度	变动比例
奇安信	信息安全行业	52.66%	55.88%	减少 3.22 个百分点

卓翼科技	网络通讯终端类	5.26%	6.98%	减少 1.72 个百分点
平均值	-	28.96%	31.43%	减少 2.47 个百分点
公司	智能设备	15.09%	11.98%	增加 3.11 个百分点

公司智能设备业务包括公共安全智能设备、网络接入智能设备等产品，不同类别产品毛利率差异较大。2025 年，公司智能设备综合毛利率为 15.09%，处于同行业可比公司/可比业务毛利率区间内。同行业可比公司/可比业务之间毛利率差异较大，主要系该等公司具体产品及经营模式存在较大差异。奇安信所处网安行业，研发投入大，产品附加值高，故毛利率较高，而卓翼科技网络通讯终端类主要包括接入设备、无线覆盖设备及传输设备等产品，主要以 ODM/JDM/EMS 等模式为国内外的品牌渠道商提供合约制造服务，无自主品牌，故毛利率较低。

2025 年，公司智能设备毛利率较上年增加 3.11 个百分点，与同行业可比公司可比业务毛利率变动趋势相反，主要系受从事该业务的重庆子公司纳入合并范围的时间影响，毛利率较高的公共安全智能设备收入占比较大提升所致。

4) 模块加工

2025 年，公司模块加工业务毛利率为 21.24%，较上年略有下降，主要系下游行业竞争激烈，客户成本进一步向上游传导，故公司根据市场行情适当调整产品加工价格导致毛利率有所下降。公司模块加工毛利率变动趋势与下游行业情况相匹配。

综上所述，公司的各类主要业务的收入和毛利率及其变动趋势、幅度与行业整体情况、同行业可比公司或可比业务情况、下游客户及下游行业情况相匹配。

(二) 各类业务前五大客户情况，包括客户名称、主营业务、合作年限、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期，以及截至回函日的回款情况，是否为 2025 年度新增客户、是否为公司关联方、是否存在经营异常、公司对其销售金额与其经营规模是否匹配，并说明各业务板块主要客户是否发生较大变化及原因；

1. 公司主要业务类别前五大客户情况，包括客户名称、主营业务、合作年限、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期，以及截至回函日的回款情况，是否为 2025 年度新增客户、是否为公司关联方、是否存在经营异常、公司对其销售金额与其经营规模是否匹配

2025 年，公司主要业务类别前五大客户情况如下：

(1) 手机及配件

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	合作年限	销售内容	2025年度销售金额	2025年末应收账款余额	账期	截至2026年3月11日回款金额	2025年是否存在第三方回款或非直接回款的情况	是否为2025年度新增客户	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排	销售金额与其经营规模是否匹配
1	CHINABIRD CENTROAMERICA. S. A. [注 1]	主要从事智能设备的销售	自2007年开始合作	手机	3,199.53	962.25	交货后90天	478.46	是。2025年第三方回款金额为3.06万美元,系该客户关联方根据协议约定代其支付	否	否	是。该客户注册资本为1,500万美元,系拉美地区的通讯产品供应商,在细分市场(如手机配件)具有一定的市场份额和渠道优势
2	ESTONEHK TECHNOLOGY LIMITED	主要从事电子产品进出口贸易	自2021年开始合作	手机	2,406.69	-237.87	先收款后发货		否	否	否	是。该客户成立于2018年,主要从事电子通信产品的购销,业务覆盖的区域包括大陆、亚洲、非洲、欧洲等
3	波翼(深圳)智能电子有限公司 [注 2]	主要从事电子产品及通讯设备销售	自2025年开始合作	手机	2,041.52	-160.79	先收款后发货		否	[注 2]	否	是。该客户主要从事电子产品及通讯设备销售,经营团队具有丰富的行业经验及完备的渠道资源

4	HONGKONG BEIWO ELECTRONIC	主要从事手机及主板贸易	自2018年开始合作	手机	1,872.49			先收款后发货		否	否	否	是。该客户成立于2016年，与公司合作多年，业务覆盖区域主要在香港、中东、亚洲以及非洲等
5	HONGKONG SHENGTAI ELECTRONICS CO., LIMITED	主要从事手机及主板、电子元器件贸易	自2023年开始合作	手机及主板	1,535.74	269.97		开票后30天	269.97	否	否	否	是。该客户成立于2016年，与公司合作多年
小计					11,055.97	833.56			748.43				

[注1] CHINABIRD CENTROAMERICA. S.A. 系公司早期在南美当地合作方为便于开展业务使用 CHINA BIRD 的字号在巴拿马注册的公司。

[注2] 波翼（深圳）智能电子有限公司主要从事电子产品及通讯设备销售，经营团队具有丰富的行业经验及完备的渠道资源。该客户系公司2025年新开拓的客户，系波导品牌功能手机的经销商，该客户的名称由其经营团队注册。

2025年，公司对手机及配件前五大客户销售额合计为11,055.97万元，占该业务收入的比例为72.15%。合作期间，上述前五大客户经营均未出现异常，公司对其销售金额与其经营规模相匹配。上述境外客户均通过电汇（T/T）付款。

(2) 车载模组

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	合作年限	销售内容	2025年销售金额	2025年末应收账款余额	账期	截至2026年3月11日回款金额	2025年是否存在第三方回款或非直	是否为2025年度新增客户	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前任	销售金额与其经营规模是否匹配
----	------	------	------	------	-----------	--------------	----	------------------	-------------------	---------------	-----------------------------	----------------

									接回款的情况		监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排	
1	客户 1	主要从事智能座舱、智能驾驶等业务	自 2018 年开始合作	车载模组	11,994.24	5,954.70	开票后 60 天	4,968.50	否	否	否	是。该客户所属集团为上市公司，上市公司经营规模较大
2	客户 2	主要从事智能仪表总成、后视镜（镜像系统）总成、车联网系统等	自 2025 年开始合作	车载模组	894.63	525.14	开票后 90 天	257.55	否	是。详见本问题回复(二)2之说明	否	是。该客户成立于 1994 年，注册资本为 3,000 万元，在新能源汽车零部件领域具有技术优势，为知名整车品牌提供高精密汽车电装部品
3	客户 3	主要从事汽车电子设备及零部件、可视化监控仪器及零部件等	自 2025 年开始合作	车载模组	692.78	782.84[注]	开票后 90 天	620.92	否	是。详见本问题回复(二)2之说明	否	是。该客户成立于 2018 年，主要经营汽车智能后视镜等汽车电子产品
4	客户 4	主要从事软件开发、广告业务发布、各类商品的销售与进出口等	自 2022 年开始合作	车载模组	412.51	2.62	开票后 30 天	2.62	否	否	否	是。该客户所属集团为上市公司，上市公司经营规模较大

5	客户 5	主要从事汽车仪表与智能座舱系统等	自 2025 年开始合作	车载模组	269.38	250.66	开票后 60 天	250.66	否	是。详见本问题回复(二)2之说明	否	是。该客户为上市公司,上市公司经营规模较大
小计					14,263.54	7,515.96		6,100.25				

[注]公司于 2025 年 11 月开始对该客户销售产品,期末应收账款均在信用期内。

2025 年,公司对车载模组前五大客户销售额合计为 14,263.54 万元,占该业务收入的比例为 95.44%。合作期间,上述前五大客户经营均未出现异常,公司对其销售金额与其经营规模相匹配。

(3) 智能设备

单位:万元

序号	客户名称	主营业务	合作年限	销售内容	2025 年销售金额	2025 年末应收账款余额	账期	截至 2026 年 3 月 11 日回款金额	2025 年是否存在第三方回款或非直接回款的情况	是否为 2025 年度新增客户	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排	销售金额与其经营规模是否匹配
1	格行技术有限公司	主要从事增值电信业务、网络设备销售、物联网设备销售等	自 2024 年开始合作	智能设备	2,531.81		先收款后发货		否	否	否	是。该客户成立于 2022 年,在物联网随身 WiFi 领域具有较高市场占有率

2	重庆市巴南区木洞镇人民政府		自 2024 年开始合作	智能设备	687.98	127.89	预收 50%，终验后收 47%，质保期满收 3%		否	否	否	是
3	深圳市捷客特科技有限公司	主要从事移动通信终端设备、智能终端设备、配件销售等	自 2023 年开始合作	智能设备	667.35	80.57	开票后 60 天	80.57	否	否	否	是。该客户成立于 2020 年，在手机数码配件领域具有一定技术积累
4	客户 6		自 2020 年开始合作	智能设备	604.87	478.45	预收 30%，完成一半进度后收 40%，全部交付后收 27%，质保期满后收 3%		否	否	否	是
5	客户 7		自 2024 年开始合作	智能设备	423.89	119.80	预收 30%，发货后收 35%，调试完成收 30%，质保期满收 5%	50.00	否	否	否	是
小 计					4,915.90	806.71		130.57				

2025 年，公司对智能设备前五大客户销售额合计为 4,915.90 万元，占该业务收入的比例为 62.52%。合作期间，上述前五大客户经营均未出现异常，公司对其销售金额与其经营规模相匹配。

(4) 模块加工

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	合作年限	销售内容	2025 年销售金额	2025 年末应收账款余额	账期	截至 2026 年 3 月 11 日回款金	2025 年是否存在第三	是否为 2025 年度新增客户	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、	销售金额与其经营规模是否匹配
----	------	------	------	------	------------	---------------	----	-----------------------	--------------	-----------------	----------------------	----------------

								额	方回款或非直接回款的情况		取消监事会前在任监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排	
1	客户 8[注 1]	物联网无线通信模组及解决方案的高新技术企业	自 2020 年开始合作	模块加工	4,773.82	1,694.14	票到 60 天	1,131.32	否	否	否	是。该客户所属集团为上市公司，上市公司经营规模较大
2	客户 9[注 2]	主要从事智能物联网终端、边缘计算设备及核心模组等产品的设计、研发、生产与销售	自 2015 年开始合作	模块加工	604.12	-6.62	票到 30 天		否	否	否	是。该客户注册资本为 5,448 万元，在人工智能与物联网领域展现出较强的技术积累，与公司合作多年
小 计					5,377.94	1,687.52		1,131.32				

[注 1]公司模块加工业务除客户 8、客户 9 外，其他客户均为零星客户，金额小，故不列入前五客户分析。

[注 2] 公司为客户 9 的智能终端业务提供模块加工服务，同时该公司系公司电子元器件的主要供应商，故该公司既是公司客户又是公司供应商。

2025 年，公司对模块加工前两大客户销售额合计为 5,377.94 万元，占该业务收入的比例为 97.30%。合作期间，上述前两大客户经营均未出现异常，公司对其销售金额与其经营规模相匹配。

2. 说明各业务板块主要客户是否发生较大变化及原因

2025 年，公司主要业务类别前五大客户变动情况及原因说明如下：

业务类别	新增情况	变动原因
手机及配件	ESTONEHK TECHNOLOGY LIMITED	该客户为公司多年的合作方。2025 年，公司对该客户销售额大幅增长，主要系近年来，公司积极拓展境外手机业务，该客户持续深耕国际手机贸易领域，已积累优质且稳定的下游渠道资源。基于此，公司与该客户开展手机业务合作，公司凭借产品质量稳定、交付效率较高等优势获得其下游客户认可，故该客户对公司订单规模持续增长，该客户已进入公司手机业务前五大客户行列。公司对该客户手机业务大幅增长与其实际经营情况相匹配
	波翼（深圳）智能电子有限公司	该客户主要从事电子产品及通讯设备销售，经营团队具有丰富的行业经验及完备的渠道资源。该客户系波导品牌功能手机经销商，销售额进入前五
车载模组	客户 2	公司两轮车智能仪表产品 2025 年实现批量出货，故新增该客户。公司对该客户销售的产品为两轮车智能仪表，不属于定制化产品。客户根据实际需求下单采购，公司按订单约定时间交付，不存在下游囤货情况
	客户 3	公司开发车载后视镜模组 2025 年开始出货，故新增该客户。公司对该客户主要销售车载后视镜模组，不属于定制化产品。公司于 2025 年 11 月开始销售，客户根据实际需求下单采购，公司按订单约定时间交付，不存在下游囤货情况
	客户 5	公司两轮车智能仪表产品 2025 年实现批量出货，故新增该客户。公司对该客户销售的产品为两轮车智能仪表，不属于定制化产品。客户根据实际需求下单采购，公司按订单约定时间交付，不存在下游囤货情况
智能设备	重庆市巴南区木洞镇人民政府	从事公共安全智能设备业务的重庆子公司自 2024 年 11 月纳入合并范围，该业务 2025 年收入稳定增长，故该业务销售额较大客户进入前五
	客户 6	
	客户 7	

模块加工	无	
------	---	--

3. 公司主要业务类别前五大供应商情况，包括供应商名称、主营业务、合作年限、采购内容、采购金额、应付账款余额与账期，以及截至回函日的付款情况，是否为2025年度新增供应商、是否为公司关联方、是否存在经营异常、公司对其采购金额与其经营规模是否匹配

2025年，公司主要业务类别前五大供应商情况如下：

(1) 手机及配件

单位：万元

序号	供应商名称	主营业务	合作年限	采购内容	2025年采购金额	2025年末应付账款余额	账期	截至2026年3月11日付款金额	是否为2025年度新增供应商	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排	采购金额与其经营规模是否匹配
1	供应商 1	主要从事智能物联网终端、边缘计算设备及核心模组等产品的设计、研发、生产与销售	自2015年开始合作	电子元器件	4,931.13	431.52	月结30天/60天	388.19	否	否	是。该供应商注册资本为5,448万元，在人工智能与物联网领域展现出较强的技术积累，同时在电子元器件供应链方面具有丰富的资源，与公司合作多年
2	深圳市盟博科技有限公司	主要从事通讯设备与通讯产品的研发、设计与销售	自2024年开始合作	手机	2,572.11	244.62	开票后3天	244.62	否	否	是。该供应商是一家具有多年通讯产品ODM经验的公司，具有较强的供应链整合、质量控制、综合服务能力
3	深圳市小成科技有限公司	主要从事电子产品的研发、生产与销售	自2025年开始合作	主板	679.71	-40.58	款到发货		是	否	是。该供应商成立于2017年，具备较强的研发、供应链管理、品质控制能力

4	鸿博科技有限公司	主要从事电子零件和设备相关的贸易业务	自2024年开始合作	电子元器件	558.55		预付		否	否	是。该供应商成立于2012年，系电子元器件代理商，具备相应资质
5	四川易景智能终端有限公司	主要从事智能终端产品的研发、设计、生产和销售	自2024年开始合作	手机	438.80		开票后3天		否	否	是。该供应商成立于2018年，注册资本为5,094.2453万元，具有多年通讯产品ODM经验
小计					9,180.30	635.56		632.81			

2025年，公司对手机及配件前五大供应商采购额合计为9,180.30万元，占公司采购总额的比例为21.09%。合作期间，上述前五大供应商经营均未出现异常，公司对其采购金额与其经营规模相匹配。

(2) 车载模组

单位：万元

序号	供应商名称	主营业务	合作年限	采购内容	2025年采购金额	2025年末应付账款余额	账期	截至2026年3月11日付款金额	是否为2025年度新增供应商	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排	采购金额与其经营规模是否匹配
1	供应商2	主要从事智能车载设备制造、	自2022年开始合作	组件及加工费	5,812.53	1,338.17	票到30天	1,337.56	否	否	是。该供应商成立于2021年，注册资本为5,000万元，具有汽车

		移动终端设备制造等									IATF 16949 资质，有较强的生产制造能力和供应链整合能力
2	供应商 3	主要从事电子元器件贸易	自 2025 年开始合作	电子元器件	2,417.31	2,518.90	票到 90 天	2,518.90	是	否	是。该供应商成立于 2002 年，注册资本为 500 万美元，具有内存代理资质
3	供应商 4	主要从事电路板 PCB 研发、生产及销售	自 2010 年开始合作	电子元器件	1,254.60	340.41	货到 60 天	340.41	否	否	是。该供应商是一家专业从事 PCB 研发、生产和销售的大型企业
4	供应商 5	主要从事电子元器件贸易	自 2025 年开始合作	电子元器件	681.92	-465.43	货到 30 天/预付		是	否	是。该供应商成立于 2013 年，具有内存代理商资质
5	供应商 6	主要从事电子元器件贸易	自 2019 年开始合作	电子元器件	749.03	145.51	货到 60 天	145.51	否	否	是。该供应商所属集团系全球头部电子元器件授权代理商
小计					10,915.39	3,877.56		4,342.38			

2025 年，公司对车载模组前五大供应商采购额合计为 10,915.39 万元，占公司采购总额的比例为 25.08%。合作期间，上述前五大供应商经营均未出现异常，公司对其采购金额与其经营规模相匹配。

(3) 智能设备

单位：万元

序号	供应商名称	主营业务	合作年限	采购内容	2025 年采购金额	2025 年末应付账款余额	账期	截至 2026 年 3 月 11 日付款金	是否为 2025 年度新增	与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、	采购金额与其经营规模是否匹配
----	-------	------	------	------	------------	---------------	----	-----------------------	---------------	----------------------	----------------

								额	供应商	取消监事会前在任监事、高级管理人员是否存在关联关系、其他密切关系及其他利益安排		
1	供应商 7	主要从事无线通信、物联网技术开发和解决方案提供	自 2024 年开始合作	主板	1,235.58			款到发货	否	否	是。该供应商成立于 2010 年，注册资本为 3,000 万元，是一家专注于 LTE 数据产品、物联网产品以及 TR069 整体服务方案的技术型企业	
2	上海光曜信息技术有限公司	主要从事物联网、智能技术领域内的技术开发和电子产品销售	自 2024 年开始合作	结构件	373.81			款到发货	否	否	是。该供应商成立于 2018 年，聚焦物联网领域，具备较强技术研发，供应链生态合作能力	
3	江西力莱科技有限公司	主要从事锂电池芯生产销售	自 2024 年开始合作	电池	315.04	4.00		票到 30 天	4.00	否	否	是。该供应商成立于 2011 年，注册资本为 2,222.22 万元，专注于锂电池技术研发与生产
4	广州武穆科技有限公司	主要从事软件和信息技术服务	自 2025 年开始合作	软件	265.49			票到 30 天付 30%，完成中期研发及验收合格后付 40%，完成交付后付 27%，3%为质量保证金		是	否	是。该供应商成立于 2019 年，具备较强的软件开发能力
5	江西英特尔电子科技股份有限公司	主要从事电子元器件制造、销售	自 2024 年开始合作	加工费	216.20			月结 30 天		否	否	是。该供应商成立于 2016 年，注册资本为 5,000 万元，生产规模较大，具备较强的制造加工

										能力
		小计		2,406.12	4.00		4.00			

2025年，公司对智能设备前五大供应商采购额合计为2,406.12万元，占公司采购总额比例为5.53%。合作期间，上述前五大供应商经营均未出现异常，公司对其采购金额与其经营规模相匹配。

(4) 模块加工

模块加工业务公司采用的是受托加工模式，由客户自行研发并采购元器件，公司负责生产加工并收取加工费。公司仅涉及辅料的零星采购，金额及占比小，故不对该业务供应商进行分析。

4. 说明各业务板块主要供应商是否发生较大变化及原因

2025年，公司主要业务类别前五大供应商变动情况及原因说明如下：

业务类别	新增情况	变动原因
手机及配件	深圳市小成科技有限公司	该供应商为功能手机的主板供应商，随着境内功能手机销售额的增长，采购主板金额相应增长，故进入前五
	鸿博科技有限公司	该供应商是公司电子元器件供应商，因其供货的电子元器件单位价值较高，采购金额较大，故进入前五
	四川易景智能终端有限公司	该供应商系公司手机供应商之一，随着境外智能手机订单的增加，采购额相应增长，故进入前五
车载模组	供应商3	系公司新增内存供应商，随着公司车载模组销量增长，内存采购量相应增长，另外2025年内存大幅涨价，采购金额较大，故进入前五
	供应商5	
智能设备	供应商7	系公司网络接入智能设备相关供应商，随着公司网络接入类智能设备销售额增长，相关原料采购额及产品加工费也相应的增长，故相关供应商进入前五
	上海光曜信息技术有限公司	
	江西力莱科技有限公司	
	江西英特丽电子科技股份有限公司	
	广州武穆科技有限公司	从事公共安全智能设备业务的重庆子公司自2024年11月纳入合并范围，该业务2025年收入稳定增长，故该业务采购额较大供应商进入前五

(三) 收入确认会计政策及具体收入确认依据是否发生变更；2025年度是否存在新增业务类型或模式，若存在，请详细说明商业实质及相关收入确认政策；

1. 收入确认会计政策及具体收入确认依据是否发生变更

2025年，公司收入确认会计政策及具体收入确认依据未发生变更。

(1) 收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：1) 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；2) 客户能够控制公司履约过程中在建商品；3) 公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：1) 公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3) 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5) 客户已接受该商品；6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

(2) 收入确认的具体方法及具体收入确认依据

公司主要销售手机及配件、车载模组、智能设备等，属于在某一时点履行的履约义务。内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受（其中，需验收的由客户验收确认）、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，具体以签收单作为收入确认依据（需验收的以验收单作为收入确认依据）；外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、离港、已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，具体以报关单、出入境载货清单或提单等作为收入确认依据。

2. 2025 年度是否存在新增业务类型或模式，若存在，请详细说明商业实质及相关收入确认政策

公司 2025 年度不存在新增业务类型或模式。

(四) 2025 年度是否存在负毛利或毛利率较低的业务，若存在，请进一步说明相关收入金额、营收扣除情况、毛利率较低的原因，并分析相关业务的商业实质；根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类

退市指标：营业收入扣除》有关规定，说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并逐项对照核实并说明是否存在其他应扣除未扣除的情况。

1. 2025 年度是否存在负毛利或毛利率较低的业务，若存在，请进一步说明相关收入金额、营收扣除情况、毛利率较低的原因，并分析相关业务的商业实质

2025 年，公司主要业务类别包括手机及配件、车载模组、智能设备和模块加工，收入分别为 15,324.41 万元、14,945.63 万元、7,862.54 万元及 5,527.24 万元，毛利率分别为 6.32%、19.42%、15.09%及 21.24%，其中，手机及配件毛利率相对较低。

公司手机及配件毛利率相对较低，主要系相关产品为中低端产品，研发投入相对较少，缺乏核心技术壁垒，主要依靠规模效应和成本控制来维持微利。公司手机及配件毛利率与同行业可比公司/可比业务毛利率较为接近。根据 2025 年 1-6 月公开数据显示，华勤技术智能终端业务毛利率为 9.49%，龙旗科技 ODM 业务毛利率为 6.41%，与公司手机及配件 2025 年毛利率 6.32%较为接近。

公司手机和配件业务是公司的传统业务，主要业务模式为自主采购原材料、自主生产或委外生产、自主销售，少部分手机贸易业务系公司历年持续开展的业务。公司手机及配件业务是公司正常经营业务收入，具备商业实质，不构成营业收入扣除项。

2. 说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并逐项对照核实并说明是否存在其他应扣除未扣除的情况

公司 2025 年营业收入扣除情况表如下：

单位：万元

项 目	本年度	相关业务开展情况及扣除原因	公司核实是否存在其他应扣除未扣除的情况
营业收入金额	47,069.03		
营业收入扣除项目合计金额	2,606.63		
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	5.54%		
(1) 与主营业务无关的业务收入			
正常经营之外的其他业务收入，如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正	2,594.81	主要系材料销售收入、租赁收入和后勤服务收入等，属于公司正常经营之外的收	否

常经营之外的收入		入	
不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外			否
本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入			否
与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入			否
同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入			否
未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入	11.82	系充电宝 2024 年订单尾货销售收入，难以形成稳定业务模式	否
小 计	2,606.63		
(2) 不具备商业实质的收入			
未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入			否
不具有真实业务的交易产生的收入，如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等			否
交易价格显失公允的业务产生的收入			否
本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入			不适用
审计意见中非标准审计意见涉及的收入			不适用
其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入			否
小 计			
(3) 与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入			
营业收入扣除后金额	44,462.40		

公司营业收入扣除符合上海证券交易所《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定。

二、会计师核查意见：

1. 核查程序

(1) 了解销售与收款、采购与付款相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 对主要业务类别收入、毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(3) 通过公开渠道查询公司同行业及上下游行业的情况，分析公司主要业务类别的收入和毛利率及其变动趋势、幅度与行业整体情况、同行业可比公司或可比业务情况、下游客户及下游行业情况是否匹配；

(4) 通过公开渠道查询公司主要客户及供应商的公开信息，核实主要客户及供应商与公司是否存在关联关系，分析主要业务类别主要客户及供应商变动的合理性；

(5) 抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、客户签收单、客户验收单等；对于外销收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、订单、出口报关单等支持性文件。抽样方式检查与采购确认相关的支持性文件，包括采购合同、订单、采购发票、入库单等；

(6) 检查各类业务实际采用的收入确认方法和具体收入确认依据，评价公司各类业务收入确认是否符合企业会计准则的规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主要业务类别收入、毛利率变动具有合理性，整体收入结构基本稳定；公司主要业务类别的收入和毛利率及其变动趋势、幅度与行业整体情况、同行业可比公司或可比业务情况、下游客户及下游行业情况匹配；

(2) 公司主要业务类别主要客户及供应商变动具有合理性；

(3) 公司收入确认会计政策及具体收入确认依据未发生变更，2025 年度不存在新增业务类型或模式；

(4) 公司手机及配件毛利率相对较低，原因合理，与同行业可比公司/可比业务毛利率较为接近，是公司正常经营业务收入，不构成营业收入扣除项；公司已根据《财务类退市指标：营业收入扣除》的有关规定对相关业务的收入进行扣除。

问题二：业绩预告显示，公司 2025 年度预计实现归母净利润 600 万元至 800 万元，实现扣非归母净利润-650 万元至-450 万元。请公司：（1）结合利润表主要项目变化情况，量化分析公司业绩变化的具体原因，对比结合同行业情况说明公司净利润及其

变动的合理性；（2）2025 年度营业收入增长幅度较大但归母净利润预计变动金额较小的原因；（3）说明本期是否存在计提大额资产减值的情况，如有，说明所涉资产科目、计提金额及原因。

一、公司回复：

（一）结合利润表主要项目变化情况，量化分析公司业绩变化的具体原因，对比结合合同行业情况说明公司净利润及其变动的合理性

1. 结合利润表主要项目变化情况，量化分析公司业绩变化的具体原因

公司 2025 年度利润表（未经审计）主要项目变化情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动比例 (%)
一、营业收入	47,069.03	36,060.95	11,008.08	30.53
减：营业成本	39,589.45	31,313.41	8,276.04	26.43
营业税金及附加	566.80	546.51	20.29	3.71
销售费用	495.41	259.76	235.66	90.72
管理费用	2,796.30	2,555.29	241.02	9.43
财务费用	-303.50	-805.85	502.35	不适用
研发费用	3,594.68	2,343.67	1,251.01	53.38
加：其他收益	410.45	405.83	4.62	1.14
投资收益	1,298.33	1,713.00	-414.67	-24.21
公允价值变动损益	-274.16	-326.54	52.38	不适用
信用减值损失	-90.18	-272.96	182.78	不适用
资产减值损失	-576.49	-617.26	40.77	不适用
资产处置收益	-4.47	0.00	-4.47	不适用
二、营业利润	1,093.37	750.23	343.14	45.74
加：营业外收入	111.93	119.52	-7.59	-6.35
减：营业外支出	24.51	15.09	9.42	62.43
三、利润总额	1,180.79	854.66	326.13	38.16
减：所得税费用	1.51	-7.87	9.38	不适用
四、净利润	1,179.28	862.53	316.75	36.72
归母净利润	692.73	511.11	181.62	35.53
扣非后归母净利润	-564.56	-1,397.55	832.99	不适用

（1）营业收入、营业成本

2025 年，公司营业收入为 47,069.03 万元，较上年增长 30.53%，主要系手机及配件、车载模组、智能设备和模块加工等业务收入增长所致；

2025 年，公司营业成本为 39,589.45 万元，较上年增长 26.43%，系随着营业收入的增长，营业成本相应增长所致。

(2) 销售费用、管理费用、研发费用

2025年，公司销售费用、管理费用、研发费用分别为495.41万元、2,796.30万元和3,594.68万元，分别较上年增长90.72%、9.43%和53.38%，主要系重庆子公司自2024年11月纳入合并范围，2024年仅体现重庆子公司11-12月费用，故公司2025年销售费用、管理费用、研发费用增长较多；此外，公司加大业务开拓和产品开发，收入规模增长的同时，销售费用、研发费用相应增加，故公司2025年销售费用、研发费用增长幅度较大。

(3) 财务费用

2025年，公司财务费用为-303.50万元，较上年增加502.35万元，主要系随着收入规模的扩大，经营所需资金增加，存款金额减少且利率下降导致利息收入减少，同时汇兑损失增加所致。

(4) 投资收益

2025年，公司投资收益为1,298.33万元，较上年下降24.21%，主要系随着收入规模的扩大，经营所需资金增加，导致银行理财投资总额减少，另外理财收益率有所下降，故理财收益减少所致。

(5) 信用减值损失

2025年，公司信用减值损失为-90.18万元，较上年增加182.78万元，主要系上年应收款项单项计提坏账准备较多，导致2025年应收款项坏账准备计提减少所致。

综上，公司2025年营业收入的增长带来利润的增长，但同时费用的增长抵减了部分利润，使得扣非后归母净利润较上年仍有所增长。由于公司理财收益下降导致非经常性损益下降，最终归母净利润变动不大。

2. 对比结合同行业情况说明公司净利润及其变动的合理性

公司选取手机及配件、车载模组业务可比的上市公司作为同行业可比公司进行对比。公司营业收入、净利润变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	营业收入变动比例	净利润变动比例
华勤技术	69.56%	53.19%
龙旗科技	-10.28%	20.93%
华阳集团	28.50%	20.59%
有方科技	18.14%	-11.04%

平均值	26.48%	20.92%
公司	30.53%	36.72%

注：同行业可比公司 2025 年报数据尚未披露，故取其 2025 年 1-9 月数据进行对比，公司则取 2025 年度数据进行对比。

2025 年，公司营业收入增长比例与同行业可比公司平均值较为接近。随着营业收入的增长，公司净利润呈增长趋势，净利润增长比例高于同行业可比公司平均值，主要系相比同行业可比公司，公司利润规模较小，故变动比例更为明显。

（二）2025 年度营业收入增长幅度较大但归母净利润预计变动金额较小的原因；

2025 年，公司营业收入增长幅度较大，但归母净利润预计变动金额较小，主要原因如下：

1. 费用的增长抵减了收入增长带来的利润，详见本问题回复（一）1 之说明；
2. 理财收益下降导致非经常性损益下降，详见本问题回复（一）1 之说明。

综上，公司 2025 年度营业收入增长幅度较大但归母净利润预计变动金额较小。

（三）说明本期是否存在计提大额资产减值的情况，如有，说明所涉资产科目、计提金额及原因。

为了更加真实、准确和公允的反映公司资产和财务状况，根据《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定，遵从谨慎性原则，公司对 2025 年 12 月 31 日相关资产进行了预期信用损失评估和减值测试，对可能发生资产减值损失的相关资产计提减值准备。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	备注
信用减值损失	90.18	272.97	坏账损失
资产减值损失	576.49	617.26	存货跌价损失

1. 信用减值损失

参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减

值损失或利得计入当期损益。

2025 年度公司计提信用减值损失金额共计 90.18 万元。

2. 资产减值损失

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；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。

对于长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可回收金额，若上述长期资产的可回收金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

2025 年度公司计提资产减值损失金额共计 576.49 万元。

综上所述，2025 年公司均按企业会计准则要求正常计提资产减值准备。

二、会计师核查意见：

1. 核查程序

(1) 获取公司年度报告财务报表，结合利润表主要项目变化情况，查询同行业上市公司情况，分析公司净利润及其变动的合理性；

(2) 了解公司营业收入增长幅度较大但归母净利润预计变动金额较小的原因，分析两者存在差异的合理性；

(3) 了解公司资产减值计提情况，分析资产减值的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司利润表主要项目的变化情况、业绩变化原因合理，对比同行业可比公司，公司净利润变动具备合理性；

(2) 公司 2025 年度营业收入增长幅度较大但归母净利润预计变动金额较小的原因

合理；

(3) 公司 2025 年末资产减值准备包括坏账准备和存货跌价准备，尚未发现公司存在其他应计提但未计提减值的情况。

鉴于 2025 年度审计工作正在推进，审计程序尚未实施完毕，我们将根据审计计划实施进一步审计程序并获得相关审计证据，由此可能导致最终经审计的相关数据与业绩预告中披露的财务数据出现差异。

公司年审会计师事务所发表的专项意见详见 2026 年 3 月 14 日上海证券交易所网站 (<http://www.sse.com.cn>)《天健会计师事务所关于宁波波导股份有限公司 2025 年度业绩预告有关事项的监管工作函专项说明》。

特此公告。

宁波波导股份有限公司董事会

2026 年 3 月 14 日