证券代码：600241 证券简称：时代万恒 公告编号：临2026-010

辽宁时代万恒股份有限公司

关于对上海证券交易所2025年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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。

重要提示：

● 辽宁时代万恒股份有限公司（以下简称“公司”）2026年第一季度出现较大幅度下降，是行业发展与市场阶段性因素叠加的结果，表现出公司盈利能力的阶段性变化。

● 公司郑重提请投资者注意，公司阶段性存在盈利能力下降的风险，业绩表现具有不确定性，敬请谨慎投资，理性投资。

公司于近日收到上海证券交易所《关于辽宁时代万恒股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0775号）（以下简称“《问询函》”）。现就《问询函》所涉及问题回复如下（如无特别说明，本回复中所用释义与前期公告文件一致，如出现各分项数之和不等于合计数为四舍五入所致）：

一、关于主营业务。年报显示，公司新能源电池制造业务实现营业收入376亿元，同比下滑4.86%；毛利率出现较大下滑，减少7.87个百分点。其中，锂电池实现营收入242亿元，毛利率较上年减少6.61个百分点；镍氢电池实现营收1.34亿元，毛利率较上年减少10.08个百分点；租赁业务实现营业收入1.52亿元，毛利率较上年减少42.25个百分点。公司2025年度销售费用1,363.62万元，同比增长38.13%，主要系职工薪酬等增加，但公司期末销售人员仅16人，较上年末下降6人，公司期末存货账面余额9,580.81万元，本期计提存货跌价损失633.68万元，主要为库存商品跌价损失。此外，公司2026年第一季度实现营业收入9,441.94万元，毛利率7.31%，较上年同期减少16.99个百分点。

请公司：（1）分产品类型列示2025年度及2026年第一季度主要客户及销售均价变化情况，并结合核心产品竞争力、主要原材料采购价格等因素，说明营业收入及毛利率持续下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，公司2026年第一季度毛利率大幅下滑是否反映盈利能力发生重大不利变化并充分提示风险；（2）说明在营收下滑、销售人员减少的情况下，销售费用不降反增的合理性；（3）按产品类型列示存货明细、期末余额及跌价准备，结合产手订单、产品及原材料价格变化，存货周转率等因素，说明长期维持较大规模存货的合理性，是否与业绩下滑趋势相匹配，以及存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复：

一、分产品类型列示2025年度及2026年第一季度主要客户及销售均价变化情况，并结合核心产品竞争力、主要原材料采购价格等因素，说明营业收入及毛利率持续下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，公司2026年第一季度毛利率大幅下滑是否反映盈利能力发生重大不利变化并充分提示风险。

（一）分产品类型列示2025年度及2026年第一季度主要客户及销售均价变化情况

公司新能源电池产品以锂电池、镍氢电池两大类为主。

1.锂电池业务2025年度及2026年一季度主要客户及销售均价变化情况

客户名称	2024年度	2025年度			2026年一季度		
	销售收入（万元）	销售收入（万元）	排名	销售均价变动幅度%（比2024年度）	销售收入（万元）	排名	销售均价变动幅度%（比2025年度）
FABRICATORSINTERLLTD	1,473.45	2,606.30	1	2.35	432.71	4	-9.16
苏州公牛工具有限责任公司	0.00	1,906.38	2	不适用	2	745.31	0.00
广东新宝电器股份有限公司	2,535.28	1,827.97	3	-33.58	7	328.68	-13.96
深圳和而泰智能控制股份有限公司	1,115.75	1,388.08	4	-31.24	5	431.28	-11.74
江西瑞圣特科技有限责任公司	1,252.25	1,343.04	5	-27.5	8	260.78	-9.55
宝时得科技（中国）有限公司	0.00	1,293.16	7	不适用	1	904.58	0.59
常州技研贸易有限公司	0.00	949.60	12	不适用	3	468.30	-11.51

（1）主要客户变化

2025年度的五大客户为：FABRICATORS，苏州公牛、新宝电器、和而泰智能、瑞圣特科技；2026年一季度，FABRICATORS、苏州公牛、和而泰智能仍位列前五，新宝电器、瑞圣特科技排名下降，宝时得科技、常州技研升入前五。

飞利浦通过将订单分解至代工厂新宝电器、和而泰智能、瑞圣特科技、常州技研与公司合作。宝时得科技（中国）有限公司自2025年开始承接宝时得机械（张家港）有限公司业务。

（2）销售均价变化

2025年度的五大客户为：FABRICATORS、苏州公牛、新宝电器、和而泰智能、瑞圣特科技；2026年一季度，FABRICATORS、苏州公牛、和而泰智能仍位列前五，新宝电器、瑞圣特科技排名下降，宝时得科技、常州技研升入前五。

飞利浦通过将订单分解至代工厂新宝电器、和而泰智能、瑞圣特科技、常州技研与公司合作。宝时得科技（中国）有限公司自2025年开始承接宝时得机械（张家港）有限公司业务。

2025年度所列客户中，FABRICATORS因提高合作格电池占比，销售均价同比微升2.35%，新宝电器、和而泰智能、瑞圣特科技作为飞利浦代工厂，执行年度协议价格，销售均价降幅分别为33.58%、33.24%、27.5%，出现大幅下滑，系公司主动采取价策略换取长期市场份额与规模效益所致。

2.镍氢电池业务2025年度及2026年一季度主要客户及销售均价变化情况

客户名称	2024年度	2025年度			2026年一季度		
	销售收入（万元）	销售收入（万元）	排名	销售均价变动幅度%（比2024年度）	销售收入（万元）	排名	销售均价变动幅度%（比2025年度）
VARTA Consumer Batteries GmbH & Co.KGaA	1,899.01	1	2,260.92	-26.03	1	826.37	22.91
金霸王（中国）有限公司	1,722.64	2	1,999.92	-0.76	4	234.43	5.38
惠州拓邦电气技术有限公司	2,274.98	3	1,189.80	-15.22	3	250.18	-2.05
P&G International Operations SA	85.29	4	879.25	-53	10+	0.73	84.58
东莞市金都智能技术有限公司	1,114.84	5	839.98	1.37	6	184.78	0.68
Vtech Telecommunications Ltd	0.00	10	374.51	不适用	5	206.23	65.27
深圳和而泰智能控制股份有限公司	697.16	7	449.78	-13.22	2	372.31	1.99

（1）主要客户变化

2025年度的五大客户为：VARTA、金霸王、惠州拓邦、P&G、金都智能；2026年一季度，VARTA、金霸王、惠州拓邦仍位列前五，P&G、金都智能排名下降，和而泰智能及Vtech升入前五。

（2）销售均价变化

公司镍氢电池销售均价2024年度、2025年度、2026年一季度分别为2.60、2.57、2.14元/只，持续下跌，2026年一季度销售均价同比下降达11.20个百分点，造成毛利率收窄。

2026年一季度所列客户销售均价（比2025年）变化与业务整体表现存在差异。除惠州拓邦销售均价下降外，其余客户的销售均价出现不同程度上浮，VARTA、金霸王系因为电池原材料价格上涨导致的销售均价上浮，P&G2026年一季度未出售仅发出样品(含运费)，公司已与价算较大，不具有可比性。金都智能仍在销价周期，销售均价变动不大。Vtech2026年一季度新增组合产品，带动销售均价上升。和而泰智能因产品出货结构向高单价高毛利型号倾斜，对冲了单品价格的下滑，拉动销售均价上涨。前五大客户的差异性表现，未能改变公司镍氢电池业务整体均价下行的走势。

2025年度所列客户中，金都智能因电池包装物升级导致销售均价微涨1.37%，其他VARTA、金霸王、惠州拓邦、P&G、和而泰智能的销售均价与总体下行走势一致，幅度不同。

（二）结合核心产品竞争力、主要原材料采购价格等因素，说明营业收入及毛利率持续下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致

1.锂电池业务

公司拥有世界三强电池，主要应用于电动/园林工具、小车/3C理用品等领域，以1865、1460两大类为主力产品。随着竞争加剧，公司主力产品的市场同质化日益严重，高端属性不断被削弱，毛利率持续收窄。公司动时调整经营策略，加大客户开发力度，推动降本增效等多措并举，力求稳定经营规模。

公司锂电池业务2025年收入为242.42亿元，较上年同比下降5.90%，毛利率为21.76%，同比减少6.68个百分点。2026年一季度收入为59.52亿元，同比下降1.29%，毛利率为7.69%，同比降幅较大，减少22.21个百分点。公司锂电池业务营业收入及毛利率持续下滑主要受到销售均价下降及原材料价格波动的影响。

锂电池2025年、2026年一季度经营情况同比分析

项目	2026一季度		2025一季度	2025年度		2024年度
	金额	变动幅度（%）	金额	金额	变动幅度（%）	金额
主营业务收入（万元）	5,816.34	-1.29	5,892.21	24,232.61	-5.90	25,750.77
主营业务成本（万元）	5,660.00	27.90	4,425.34	18,960.68	2.89	18,428.03
销售数量（万只）	1,650.88	31.24	1,257.91	5,949	30.78	4,549
销售价格（元/只）	3.52	-24.79	4.68	4.07	-28.09	5.66
销售成本（元/只）	3.43	-25.6	3.52	3.19	-21.23	4.05
毛利率（%）	2.69	减少22.21个百分点	24.90	21.76	减少6.68个百分点	28.44

（1）销售均价的影响

近年来，锂电池行业产能释放速度加快，市场竞争愈发激烈，下游客户压价意愿较强，行业整体进入价格下跌、需求增长阶段。

公司锂电池销售均价2024年度、2025年度、2026年一季度分别为5.66、4.07、3.52元/只，持续下跌，2026年一季度同比下降达24.79个百分点；销量的增多未能改变均价大幅下滑对营业收入的负面影响。

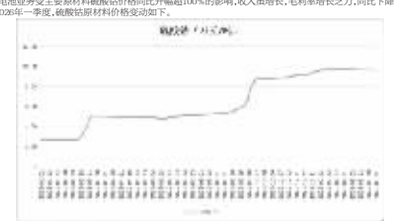
（2）原材料价格的影响

公司与飞利浦等若干核心客户采用提前年/季/年度锁量锁价合作模式，使得当期原材料价格波动因素对售价的影响滞后，需在下一周期的订单售价上延迟体现。2025年锂电池售价由2024年的5.66元/只降为4.07元/只，即由此引起。

锂电池业务2026年一季度，电池主要原材料之一的正极三元材料价格大幅上涨80%左右，带动单只产品材料成本上升约30%，进而挤压毛利率空间，导致毛利率降幅达22.21个百分点。

我理电池原材料市场波动较大，2026年一季度公司未与供应商提前锁价。正极三元材料价格从2025年第四季度开始，经历一轮快速上涨，2026年一季度跨线年下滑，公司的策略是按需分批少量多次采购，根据价格回落幅度择机进行锁单采购。

根据上海有色网（SMM）数据，2025年、2026年一季度，正极三元材料、负极人工石墨核心原材料价格变动如下：



以上因素综合作用，导致公司锂电池营业收入及毛利率持续下滑。

2.镍氢电池业务

公司镍氢电池销售均价2024年度、2025年度、2026年一季度分别为2.60、2.57、2.14元/只，持续下跌，2026年一季度销售均价同比下降达11.20个百分点，造成毛利率收窄。

2026年一季度所列客户销售均价（比2025年）变化与业务整体表现存在差异。除惠州拓邦销售均价下降外，其余客户的销售均价出现不同程度上浮，VARTA、金霸王系因为电池原材料价格上涨导致的销售均价上浮，P&G2026年一季度未出售仅发出样品(含运费)，公司已与价算较大，不具有可比性。金都智能仍在销价周期，销售均价变动不大。Vtech2026年一季度新增组合产品，带动销售均价上升。和而泰智能因产品出货结构向高单价高毛利型号倾斜，对冲了单品价格的下降，拉动销售均价上涨。前五大客户的差异性表现，未能改变公司镍氢电池业务整体均价下行的走势。

2025年度所列客户中，金都智能因电池包装物升级导致销售均价微涨1.37%，其他VARTA、金霸王、惠州拓邦、P&G、和而泰智能的销售均价与总体下行走势一致，幅度不同。

（二）结合核心产品竞争力、主要原材料采购价格等因素，说明营业收入及毛利率持续下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致

1.锂电池业务

公司拥有世界三强电池，主要应用于电动/园林工具、小车/3C理用品等领域，以1865、1460两大类为主力产品。随着竞争加剧，公司主力产品的市场同质化日益严重，高端属性不断被削弱，毛利率持续收窄。公司动时调整经营策略，加大客户开发力度，推动降本增效等多措并举，力求稳定经营规模。

公司锂电池业务2025年收入为242.42亿元，较上年同比下降5.90%，毛利率为21.76%，同比减少6.68个百分点。2026年一季度收入为59.52亿元，同比下降1.29%，毛利率为7.69%，同比降幅较大，减少22.21个百分点。公司锂电池业务营业收入及毛利率持续下滑主要受到销售均价下降及原材料价格波动的影响。

锂电池2025年、2026年一季度经营情况同比分析

项目	2026一季度		2025一季度	2025年度		2024年度
	金额	变动幅度（%）	金额	金额	变动幅度（%）	金额
主营业务收入（万元）	5,816.34	-1.29	5,892.21	24,232.61	-5.90	25,750.77
主营业务成本（万元）	5,660.00	27.90	4,425.34	18,960.68	2.89	18,428.03
销售数量（万只）	1,650.88	31.24	1,257.91	5,949	30.78	4,549
销售价格（元/只）	3.52	-24.79	4.68	4.07	-28.09	5.66
销售成本（元/只）	3.43	-25.6	3.52	3.19	-21.23	4.05
毛利率（%）	2.69	减少22.21个百分点	24.90	21.76	减少6.68个百分点	28.44

（1）销售均价的影响

近年来，锂电池行业产能释放速度加快，市场竞争愈发激烈，下游客户压价意愿较强，行业整体进入价格下跌、需求增长阶段。

公司锂电池销售均价2024年度、2025年度、2026年一季度分别为5.66、4.07、3.52元/只，持续下跌，2026年一季度同比下降达24.79个百分点；销量的增多未能改变均价大幅下滑对营业收入的负面影响。

（2）原材料价格的影响

公司与飞利浦等若干核心客户采用提前年/季/年度锁量锁价合作模式，使得当期原材料价格波动因素对售价的影响滞后，需在下一周期的订单售价上延迟体现。2025年锂电池售价由2024年的5.66元/只降为4.07元/只，即由此引起。

锂电池业务2026年一季度，电池主要原材料之一的正极三元材料价格大幅上涨80%左右，带动单只产品材料成本上升约30%，进而挤压毛利率空间，导致毛利率降幅达22.21个百分点。

我理电池原材料市场波动较大，2026年一季度公司未与供应商提前锁价。正极三元材料价格从2025年第四季度开始，经历一轮快速上涨，2026年一季度跨线年下滑，公司的策略是按需分批少量多次采购，根据价格回落幅度择机进行锁单采购。

根据上海有色网（SMM）数据，2025年、2026年一季度，正极三元材料、负极人工石墨核心原材料价格变动如下：

以上因素综合作用，导致公司镍氢电池毛利率持续下滑。

3.锂电池可行业公司情况

根据与公司锂电池业务产品结构相似度较高的同行业公司蔚蓝锂芯、长虹能源披露的2025年年度报告，其2025年度营业收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	营业收入	毛利率（%）	营业收入比上年同期增减（%）	毛利率比上年同期增减
蔚蓝锂芯（锂电池行业）	359,657.93	21.56	39.00	减少0.38个百分点
长虹能源（高倍率锂电）	232,075.27	12.67	41.58	增加2.23个百分点
时代万恒（锂电池）	24,232.61	21.76	-5.90	减少6.68个百分点

从营收规模上看，公司位于锂电池小规模生产型企业队列，与蔚蓝锂芯、长虹能源不具可比性；从毛利率来看，公司较上一年度减少6.68个百分点后维持在20%水平较上，与蔚蓝锂芯（锂电池行业）营收增长40%取得的毛利率基本持平，高于长虹能源（高倍率锂电）营收增长超40%取得的毛利率，反映了行业竞争日趋白热化，毛利率增幅严重不及营收增幅的现状。公司产能规模较小，在行业竞争加剧的背景下，营业收入承压程度更高，符合公司自身的实际情况。

综上所述，公司营收、毛利率持续下滑，体现了新能源电池小规模生产型企业在激烈的行业竞争中市场份额被挤占，盈利空间被压缩的现实，是公司自身生产经营情况的真实反映。

（三）公司2026年第一季度毛利率大幅下滑是否反映盈利能力发生重大不利变化并充分提示风险

近年，随着新能源电池行业进入产能过剩、增速换挡的调整周期，市场竞争持续加剧，市场持续白热化，行业内企业普遍通过降价抢占市场份额，产品价格持续下跌，公司面临的经营压力逐步升级。公司已积极采取加大客户开发力度，推进技术研发，强化成本管控，主动调整经营策略等多种措施推动降本增效，以规模/成形分摊降空间和材价格波动，产业发退税政策变化，汇率及关税变动，产品售价下行、需求结构变化等因素带来的营收、毛利下滑给业绩造成的影响。公司2026年第一季度毛利率出现较大幅度下降，是行业发展与市场阶段性因素叠加的结果，表现出公司盈利能力的阶段性变化。在此，郑重提请投资者注意，公司的阶段性存在盈利能力下降的风险，业绩表现具有不确定性，敬请谨慎投资、理性投资。

二、说明在营收下滑、销售人员减少的情况下，销售费用不降反增的合理性

2025年，公司营收同比下降5.90%，销售人员数量受数量型向质量型优化调整影响从上年22人减至本年16人的情况下，销售费用较上年同期净增长38.13%。销售费用不降反增，主要是由于新客户订单、新业务尚未实现销售。销售费用变动情况列于下表：

公司本期（2025年）较上期（2024年）销售费用变动表

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动额	变动率（%）
职工薪酬	578.02	382.15	195.87	51.25
佣金	184.50	196.45	-11.95	-6.08
业务宣传费	102.01	48.68	53.33	109.55
差旅费	99.16	98.20	0.96	0.98
技术服务费	82.84	32.93	49.91	151.56
办公费	61.92	52.28	9.64	18.44
平台服务费	60.71		60.71	
认证鉴定费	55.85	67.53	-11.68	-17.3
保险费	51.29	27.54	23.75	86.24
业务招待费	47.25	25.27	21.98	86.98
报关港杂等费用	36.85	48.91	-12.06	-24.66
其他	3.23	7.26	-4.03	-55.51
合计	1363.62	987.21	376.41	38.13

（一）新客户开发的影响

为应对市场竞争，保障经营稳定性，2025年公司继续加大新客户开发及市场推广力度。过程中需投入差旅、样品、认证、运输、宣传等支出，造成销售费用阶段性上升。该部分投入对公司维持部分市场地位，延缓客户流失具备必要性、合理性。

（二）新业务尝试的影响

九禹能源主要从事镍氢电池的研发、生产和销售。受锂电池替代影响，镍氢电池市场需求呈下降趋势，九禹能源经营严重承压，促使其开展组合产品业务并于2024年9月尝试线端消费品新业务（以下简称“C端业务”），该业务中心设在资源优势汇集的上海，主要从事终端产品研发、品牌建设、市场推广、渠道开拓以及产品销售，产品包括智能式储能户外电源（充电宝、随手取、充气宝、手电筒等）、家庭储能等以锂电池为动力的智能储能产品，计划以美国、日本、德国、马来西亚等国家为重点市场，以亚马逊为主渠道，旨在打通公司电芯产品与终端消费品之间的通道。

经过近一年的尝试，公司重新研判，认为C端业务短期内难以促进公司业绩的提升，尝试期的投入亦不利于业绩的改善，遂于2025年8月末终止该业务。业务尝试期间发生的前厅薪酬、业务宣传费、技术服务费、平台服务费四项主要销售费用，成为推高2025年销售费用的主因，其中，支付销售人员的薪酬（含离职补偿金）近2025.75万元，是控制上海办公用场付费附近，高于公司同等人员平均薪酬水平，但由于地域差异，具备合理性；业务宣传费272.90万元，计入技术服务费的模具费44.68万元，为市场推广及产品设计的正常支出；平台服务费60.71万元，系电商平台销售渠道建设的必要支出，四项费用合计336.63万元，占全年销售费用净增加额的89.43%。

综上，公司销售费用增长主要受新客户开发、新业务尝试的影响所致，具备合理性。

三、按产品类型列示存货明细，期末余额及跌价准备，结合存手订单、产品及原材料价格变化、存货周转率等因素，说明长期维持较大规模存货的合理性，是否与业绩下滑趋势相匹配，以及存货跌价准备计提是否充分。

（一）按产品类型列示存货明细，期末余额及跌价准备

单位：万元

产品类型	存货类别	2025年12月31日			2024年12月31日		
		账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
锂电池业务	原材料	1,686.15	124.13	1,562.02	3,034.73	124.13	2,910.60
	在产品	3,447.00	227.32	3,219.68	5,566.24	391.20	5,175.04
	库存商品	42.38		42.38	221.70	0.13	221.57
	发出商品	301.05	1.09	299.96	486.54		486.54
	周转材料	157.12		157.12	158.80		158.80
	在途物资	87.80		87.80			
	合同履约成本	5.18		5.18	7.59		7.59
	小计	5,726.68	352.54	5,374.14	9,475.60	515.46	8,960.14
镍氢电池业务	原材料	1,567.82	50.31	1,517.50	962.02	45.96	916.05
	在产品	1,326.27	97.49	1,228.78	1,023.88	39.73	984.16
	库存商品（镍氢电池）	75.47	0.26	75.21	186.83	0.88	185.94
	发出商品	183.61	4.49	179.12	61.46		61.46
	周转材料	106.29	10.14	96.14	247.17	10.22	236.95
	在途物资	26.51		26.51			
	合同履约成本	0.89		0.89	0.96		0.96
	库存商品（C端业务）	567.28	567.28				
	小计	3,854.13	729.97	3,124.16	2,482.32	96.79	2,385.52
	合计	9,580.81	1,082.51	8,498.30	11,957.92	612.25	11,345.66

公司存货主要集中在锂电池、镍氢电池两大核心业务板块，以原材料、库存商品、在产品为主，符合公司生产经营流程及订单备货需求，其中，原材料主要为生产所需核心主材及辅材，系提前备料以保障生产连续性；库存商品、在产品对应在手订单备货，为后续订单交付提供支撑；发出商品、在途物资主要系产品交付过程中形成的正常周转库存，周转材料、合同履约成本占比相较低。整体存货结构合理，与公司业务规模及经营模式相匹配。

2025年末，锂电池业务存货账面余额较上年末减少3,748.92万元，存货跌价准备较上年末减少162.92万元；镍氢电池业务存货账面余额较上年末增加1,371.81万元，存货跌价准备较上年末增加653.16万元，其中C端业务存货账面余额较上年末增加567.28万元，已全额计提存货跌价准备。

2025年末原材料、在产品和库存商品具体构成及订单情况如下：

单位：万元

存货种类	账面余额	跌价准备	存货跌价计提比例%	在手订单情况	2026年一季度主营业务收入
锂电池－原材料	1,686.15	124.13	7.36		
锂电池－在产品	3,447.00	227.32	6.59	8,906.49	5,816.39
锂电池-库存商品	42.38	0	0		
镍氢电池－原材料	1,567.82	50.31	3.21		
镍氢电池－在产品	1,326.27	97.49	7.35	1,429.76	2,671.50
镍氢电池-库存商品	75.47	0.26	0.34		
C端—库存商品	567.28	567.28	100.00	无	无

公司锂电池和镍氢电池业务实施产供销联动机制，根据总体订单情况，结合材料采购周期和生产周期进行备货，保证各类存货处于合理水平。2025年末公司锂电池、镍氢电池已签订未交付在手订单金额分别为8,906.49万元、1,429.76万元，高于对应库存商品及在产品规模3,489.38万元、1,401.74万元，从期后情况看，一季度实现营业收入5,816.39万元、2,671.50万元也高于报告期末库存商品及在产品余额，不存在无订单支撑的盲目生产情况。

C端业务已于2025年8月末终止运营，期末库存商品567.28万元，分布于境外电商平台货仓，目前无在手订单且无后续销售计划支撑，且不适于国内销售，需承担仓储及处置费用，故已全额计提存货跌价准备。关于C端业务的介绍参见上文“销售费用不降反增”内容。

主要产品及原材料平均单价，存货周转率情况如下：

单位：元

产品	项目	单位	2025年	2024年	变动幅度%
锂电池	平均销售单价	只	4.07	5.66	-28.09
	主要原材料平均价格－正极三元材料	公斤	94.83	103.26	-8.16
	主要原材料平均价格－负极人工石墨	公斤	26.77	32.95	-18.76
	存货周转率	%	2.49	2.16	增加0.33个百分点
	期末存货跌价准备计提比例	%	6.16	5.44	增加0.72个百分点
镍氢电池	平均销售单价	只	2.57	2.60	-1.15
	主要原材料平均价格－氢氧化亚镍	公斤	86.66	89.28	-2.93
	主要原材料平均价格－合金粉	公斤	98.20	101.40	-3.16
	主要原材料平均价格－隔膜	平方米	16.80	12.44	35.05
	存货周转率	%	3.61	3.48	增加0.13个百分点
	期末存货跌价准备计提比例（不含C端）	%	4.95	3.90	增加1.05个百分点

2025年锂电池及镍氢电池产品受主要原材料价格波动、市场竞争等因素影响，销售单价较上年同期下降。锂电池及镍氢电池产品存货周转率较上年同期上升，整体周转水平与公司“单周期、生产简明机配”、虽然锂电池存货跌价准备金额较上年末减少，镍氢电池存货跌价准备金额较上年末增加，但二者存货跌价准备计提比例均略高于上年末。报告期末存货规模是基于2026年一季度订单生产形成，一季度营业收入9,441.94万元，较上年同期增长10.38%，充存货规模异常偏高，周转明显背离经营实际的情形。

（二）存货跌价准备计提充分性说明

公司严格按照《企业会计准则第1号——存货》的规定，于资产负债表日对存货进行减值测试，按成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的部分计提跌价准备。公司主要对存货中的原材料、在产品、库存商品、发出商品的可变现净值进行测算。

项目	确定可变现净值的具体依据
原材料	可变现净值=估计售价（相关产成品价格）－至完工估计发生的成本－销售费用－相关税金，对于长库龄、无使用价值的原材料，采用全额计提。
在产品	
库存商品	可变现净值=估计售价（相关产成品价格）－销售费用－相关税金
发出商品	可变现净值=估计售价（销售合同价格）－销售费用－相关税金

存货可变现净值测算过程中主要参数选取规则如下：

①估计售价

对于签订销售订单的产品，选销售订单约定的售价；对于尚未签订销售订单的产品，选取2025年相同类型产品的最新销售价格。副品电池则按照品级预测销售价格。

②至完工估计发生的成本

至完工估计发生的成本是根据生产进度结合2025年度产品平均生产成本单耗中的直接材料、直接人工、制造费用等测算。

③销售费用

根据2023年度-2025年度销售费用占销售收入的比例加权平均预测，锂电池、镍氢电池和C端业务销售费用率分别为2.25%，1.49%和22.22%。

④相关税费

根据2023年度-2025年度相关税费占销售收入的比例加权平均预测，锂电池、镍氢电池和C端业务相关税费率分别为1.14%、1.05%和1.05%。

各类存货计提情况：

锂电池存货：报告期末存货跌价率较上年同期上升，整体周转水平与公司订单周期、生产周期匹配。报告期末存货规模（账面余额5,726.68万元）是基于2026年一季度订单生产形成，一季度实现营业收入9,441.94万元，其中原材料及在产品计提比例较高，存货跌价准备系结合期末手订单价格，预计销售成本测算后，对成本高于可变现净值的部分计提减值，已足额计提。

镍氢电池存货：报告期末存货规模（账面余额3,288.18万元）是基于2026年一季度订单生产形成，一季度实现营业收入2,671.50万元，2025年末存货跌价准备计提162.69万元（不含C端），主要为原材料及在产品计提，均为存在减值迹象的项目，计提比例合理。

C端存货：报告期末库存商品账面余额567.28万元，因该业务已暂停运营，无在手订单支撑，结合市场销售情况判断存货难以实现对外销售，公司对该部分存货全额计提跌价准备567.28万元，减值计提充分，不存在延迟减值的情形。

公司2025年度计提存货跌价损失633.68万元，减值计提充分。不存在延迟减值的情形。

四、请年审会计师发表意见

（一）核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，针对上述事项执行了如下主要程序：

1.营业收入及毛利率

（1）获取公司2025年度及2026年第一季度销售明细表，复核主要客户销售数据，均价变动数据的真实性，准确性及完整性。

（2）对比2025年度与2026年第一季度各产品主要客户结构、销售价格的变动情况，询问公司相关人员了解价格变动原因，核实变动合理性。

（3）查阅上海有色网（SMM）行业数据，核对2025年度、2026年第一季度锂电池产品的市场价格走势，与公司产品销售均价变动趋势进行对比分析，评价公司产品价格变动的匹配性。

（4）核查公司与核心客户的签订的年度/半年度锁量锁价合作协议，检查协议关键条款（锁价期限、定价方式、锁量模型等），结合报告期内核心原材料价格上涨走势，分析该模式对毛利率的影响。

（5）检查期末存货可比公司公开披露信息，收集并对比可比公司同期财务数据，对比行业竞争格局、营收及毛利率变动趋势，分析公司盈利变动与行业趋势的一致性。

（6）询问公司相关人员，了解产品同质化竞争、行业产能过剩、下游替代风险及公司经营策略调整情况，核实毛利率持续下滑及一季度大幅波动的原因。

2.销售费用变动

（1）获取公司2024-2025年销售费用明细台账、凭证及合同资料，复核职工薪酬、业务宣传费、技术服务费、平台服务费等大额变动费用的真实性。

（2）获取公司2024年度、2025年度工花名册、工资表等，核实销售人员月均人数及整体变动情况；重点检查子公司九禹能源上海C端业务团队薪酬、业务宣传费、模具费、平台服务费等大额支出，确认费用发生与C端业务开展及终止直接相关，金额匹配、真实背景真实。

（3）实地查看业务宣传费、平台服务费等重要支出相关的原始资料，获取其合同、付款凭证、费用支出依据，确认费用发生的真实性、必要性。

（4）执行销售费用截止性测试，选取资产负债表日前后销售费用凭证，核查是否存在跨期确认的情形。

3.存货及存货跌价准备

（1）获取公司提产品类型、存货类别划分的说明，结合2024年末、2025年末存货明细表、跌价准备计提明细表，核对存货账面余额、跌价准备、账面价值勾稽关系及数据准确性。

（2）获取2025年末在手订单明细，核对存货各类规模与在手订单金额、交付周期的匹配性，同时获取2026年一季度期后销售数据，核查期末大额存货是否具备销售确认基础，评估管理层对存货可变现净值测算的合理性。

（3）复核公司存货周转率、单位售价、原材料价格变动数据，分析存货规模变动与业绩趋势、周转情况的匹配性。

（4）获取并评价管理层对于存货跌价准备的计提方法是否合理，判断管理层确定的存货可变现净值，是否以取得的确凿证据为基础，评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性。

（5）检查特定存货销售合同及存货状态，核实公司账存存货是否已销售，无后续销售计划的事实，复核其全额计提跌价的合理性。

（6）对存货实施抽盘，检查存货库龄、状态，确认无大额呆滞、报废存货未计提减值的情形。

（二）核查意见

基于执行的审计程序，我们认为：

1.受行业产能过剩、市场竞争加剧影响，公司主动降价稳固市场，叠加原材料阶段性波价，客户锁价模式导致价格传导滞后，盈利空间持续压缩。公司体量较小，盈利调节能力较弱，公司依据市场变化及行业格局及自身经营现状积极调整经营策略，通过主动降低毛利率客户规模等措施，实现的营业收入略低于预期，但是总体前期销售高于预期，加之，现金流正常，公司认为九禹能源长期资产未出现减值迹象。

2.2025年销售费用增加，主要系公司加大新客户拓展与市场推广投入，同时当期开展并终止C端新业务，新增总要支出。相关费用真实合规，为公司主动经营调整形成，未发现异常及重大错报。

3.公司大额存货主要系业务货币成，存货规模与经营情况基本匹配；结合市价、订单及周转情况分析，对存在减值风险的存货足额计提跌价，对终止的C端业务存货全额计提减值，未发现存货减值计提不充分或应提未提的情形。

二、关于计提大额减值准备。年报显示，因新能源电池营业收入、毛利率下降导致经营业绩下滑，同时结合子公司未来业绩预测，判断长期资产出现减值迹象，2025年度对固定资产计提减值准备6,015.16万元。近三年，公司新能源电池营业收入持续下滑，但前期未计提长期资产减值准备。公司主要对存货中的原材料、在产品、库存商品、发出商品的可变现净值进行测算。

（一）存货跌价准备计提充分性说明

公司严格按照《企业会计准则第1号——存货》的规定，于资产负债表日对存货进行减值测试，按成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的部分计提跌价准备。公司主要对存货中的原材料、在产品、库存商品、发出商品的可变现净值进行测算。

项目	确定可变现净值的具体依据
原材料	可变现净值=估计售价（相关产成品价格）－至完工估计发生的成本－销售费用－相关税金，对于长库龄、无使用价值的原材料，采用全额计提。
在产品	
库存商品	可变现净值=估计售价（相关产成品价格）－销售费用－相关税金
发出商品	可变现净值=估计售价（销售合同价格）－销售费用－相关税金

存货可变现净值测算过程中主要参数选取规则如下：

①估计售价

对于签订销售订单的产品，选销售订单约定的售价；对于尚未签订销售订单的产品，选取2025年相同类型产品的最新销售价格。副品电池则按照品级预测销售价格。

②至完工估计发生的成本

至完工估计发生的成本是根据生产进度结合2025年度产品平均生产成本单耗中的直接材料、直接人工、制造费用等测算。

③销售费用

根据2023年度-2025年度销售费用占销售收入的比例加权平均预测，锂电池、镍氢电池和C端业务销售费用率分别为2.25%，1.49%和22.22%