（上接A14版）

2、取得公司2025年度及2024年度前十大客户收入明细表，复核收入金额及变动幅度的准确性，分析不同客户收入变动趋势不一致的原因；取得公司对客户一2025年度分产品类型的销售数量、单价明细表，复核量价变动情况，并与2024年度对比分析；取得公司对客户一2025年分月销售明细，分析月度收入波动，关注是否存在年末突击确认收入。

3、对收入执行细节测试，核实收入的真实性、准确性；对收入、应收账款、发出商品执行函证程序，核实收入及应收账款的真实性、准确性，核实发出商品的真实性及准确性。

4、对主要经销商进行实地走访，访谈其负责人。访谈王海英，取得其与客户一相关的股权转让协议及股权代持协议、最近三年个人银行流水及客户一分红凭证，确认交易背景真实，核实是否存在异常资金往来。

5、关联关系核查程序：将公司员工名册及历史员工名单、主要股东/前主要股东名单与主要客户工商信息进行交叉比对，识别是否存在持股或控制的客户，并查阅相关客户股东背景，核实相关持股比例情况；分析公司对相关客户的销售价格是否公允；查阅公司定期报告及关联交易审议披露文件。

6、查阅公司对前五大经销客户的信用政策，对比分析客户一与其他客户的信用期差异情况；获取公司对客户一及其他客户的销售价格情况，分产品类型对比分析同类型产品的单价差异及合理性。

7、取得公司VMI销售收入明细表；获取VMI框架销售合同，检查控制权转移时点约定，判断收入确认时点是否符合准则要求；获取并检查2025年度各月度VMI客户领用对账单；对VMI收入执行截止性测试。

8、检查客户一期后回款情况，确认期后回款是否与约定的信用政策相匹配；获取客户一2026年1-3月退货明细，检查是否存在大额或异常退货。

9、取得公司2023年至2025年银行流水，检查公司与王海英、赵春波是否存在异常资金往来。

（二）核查意见

经核查：

1、主要客户收入变动趋势不一致具有商业合理性，第一大客户增长系下游客户一之第一大客户采购需求拉动，其他客户变动与各自终端需求波动相符。

2、第一大客户交易真实、准确，收入确认符合买断式经销模式准则，量价变动具有合理原因，应收账款期后全部收回，信用政策及销售价格与其他客户无显著差异。

3、与员工/前员工、主要股东/前主要股东持股公司的交易均为正常产品销售业务，定价公允，不存在隐性关联关系或利益输送；关联租赁及物业交易已在年报中披露并履行审议程序，定价公允。

4、VMI模式收入确认时点清晰，符合《企业会计准则第14号——收入》的规定，内控制度有效执行，不存在跨期确认情形，具有合理商业逻辑，不存在隐性关联关系。

5、2023年至2025年期间，公司与王海英之间的资金往来均属向其支付的工资、奖金及费用报销款项，除此之外无其他资金往来；同期，公司与赵春波不存在任何资金往来。

综上，公司对主要客户的销售收入真实、准确，交易合规，收入确认符合会计准则规定。

问题三、关于存货

年报显示，2025年末公司存货账面余额为2.10亿元，同比下降23.29%，计提跌价准备0.35亿元，较上期末计提0.54亿元有所下降，本期新增计提0.45亿元，转回或转销0.64亿元。

请公司：（1）分产品列示存货的类型、库龄、存货对应产品实现收入、产销量及毛利率，并结合相关产品的市场情况与价格走势、同行业可比公司同类产品情况，说明可变现净值的确认方法、公司连续数年计提大额存货跌价损失的原因，相关存货的真实性；（2）列示VMI模式下存放在客户处的存货规模、库龄及同比变动情况，说明存货所有权的确认方式，如何避免混同，存货规模与发出总量及客户领用情况是否匹配，存货跌价准备的计提方式、关键假设较其他存货是否存在较大差异；（3）请年审会计师说明对公司存货尤其是存放在VMI仓库中存货分别采取的审计程序、公司的盘点比例与会计师的监盘比例，并对存货的真实性、账面价值的准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、分产品列示存货的类型、库龄、存货对应产品实现收入、产销量及毛利率，并结合相关产品的市场情况与价格走势、同行业可比公司同类产品情况，说明可变现净值的确认方法、公司连续数年计提大额存货跌价损失的原因，相关存货的真实性

（一）公司存货的类型、库龄、存货对应产品实现收入、产销量及毛利率情况

1、公司存货的类型、库龄情况

分产品列示存货的类型、库龄如下：

单位：万元

产品类别	存货类型	2025-12-31库龄			2024-12-31库龄		
		1年以内	1-2年	2年以上	1年以内	1-2年	2年以上
显示驱动	发出商品	659.36	–	–	383.35	–	–
显示驱动	库存商品	3,685.79	264.63	522.93	4,430.97	278.92	1,412.29
显示驱动	委托加工物资	617.00	–	–	193.03	–	–
显示驱动	原材料	1,986.02	410.40	839.35	2,409.21	828.06	983.27
显示驱动	在产品	3,037.10	91.71	12.42	6,030.03	12.94	1.48
线性电源	发出商品	22.52	–	–	88.39	–	–
线性电源	库存商品	1,034.74	134.43	69.48	1,474.54	41.00	388.22
线性电源	委托加工物资	73.99	1.74	–	79.95	–	–
线性电源	原材料	309.76	339.15	216.85	1,781.69	189.44	436.38
线性电源	在产品	1,368.35	63.08	0.34	2,538.52	0.34	–
电源管理	发出商品	0.08	–	–	4.17	–	–
电源管理	库存商品	141.03	12.99	52.40	158.21	1.48	90.70
电源管理	委托加工物资	60.11	0.13	–	38.86	2.57	–
电源管理	原材料	89.30	65.34	122.86	125.44	89.06	345.94
电源管理	在产品	89.13	46.14	–	194.08	–	–
其他	发出商品	63.87	–	–	33.79	–	–
其他	库存商品	601.01	6.58	–	709.78	–	–
其他	原材料	2,638.48	97.95	23.39	1,349.76	26.50	28.99
其他	在产品	1,151.23	20.29	–	914.61	152.47	13.10
合计		17,628.87	1,554.56	1,860.02	22,938.38	1,622.77	3,700.37

截至2025年12月31日，公司账龄在1年以内、1-2年及2年以上的存货余额分别为17,628.87万元、1,554.56万元和1,860.02万元，而上年同期对应金额为22,938.38万元、1,622.77万元及3,700.37万元。通过积极去库存，公司有效降低了存货总体规模，并优化了库龄结构。

2、公司产品收入、产销量、毛利率情况

分产品列示产销量及毛利率如下：

单位：万元、万颗

产品类别	2025年度					2024年度				
	营业收入	毛利率（%）	生产量	销售量	库存量	营业收入	毛利率（%）	生产量	销售量	库存量
显示驱动	44,794.99	23.63	339,060.13	347,823.93	49,930.92	39,721.43	25.46	273,618.47	293,885.94	66,741.69
线性电源	14,993.30	24.77	170,536.13	178,913.12	18,668.36	16,515.17	26.02	190,724.82	179,775.21	29,241.26
电源管理	1,340.00	42.11	3,940.83	4,015.13	963.85	1,455.05	40.57	4,463.29	4,204.92	1,207.60
其他	2,995.64	-22.36	不适用	不适用	不适用	1,039.07	-23.64	不适用	不适用	不适用
合计	64,123.93	22.13	513,537.09	530,752.18	69,563.13	58,730.72	25.12	468,806.58	477,866.07	97,190.55

（二）市场情况及价格走势

据TrendForce集邦咨询数据显示，2025年全球LED芯片市场规模约28.40亿美元，预计2030年市场规模达37.34亿元，复合增长率为5.63%。受行业竞争加剧、下游需求阶段性波动等因素影响，LED驱动IC产品价格下滑，大部分驱动IC厂商营收呈现下滑态势。

与同行业可比公司同类产品情况如下：

公司名称	产品	2025年度	2024年度	同比变动
		毛利率（%）	毛利率（%）	
富满微	LED灯、LED控制及驱动类芯片	3.51	-3.39	6.90
公司	显示驱动	23.63	25.46	-1.83

公司显示驱动产品的毛利率与可比公司富满微类似产品LED灯、LED控制及驱动类芯片的毛利率有所差异，主要系①披露口径存在差异，富满微披露的产品分类与公司存在一定差异；②应用领域存在差异，富满微LED控制及驱动类芯片主要应用于LED显示屏领域，公司显示驱动芯片产品除了用于LED显示屏领域外，还用于LED智能景观领域。

（三）存货可变现净值的确认方法

1、存货可变现净值的确认方法

公司在资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低的原则计提，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。于资产负债表日，公司对长库龄的存货全额计提减值准备。其中长库龄是指库龄超过两年的晶圆、委托加工物资（晶圆部分）；库龄超过一年的库存商品、委托加工物资（芯片部分）和在产品及半成品。

确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体判断如下：

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②需要经过加工的材料存货，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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

（四）连续数年计提大额存货跌价损失的原因

公司连续计提大额存货跌价损失，其根本原因具有一贯性，以下从2023年至2025年对原因进行分析。

1、2023年存货跌价计提金额较高产品的跌价变动情况

单位：万元

项目	类别	期初跌价	本期计提跌价			转回	转销	期末跌价
			长库龄	成本-可变现净值	小计			
库存商品		4,191.48	1,143.61	3,140.43	4,284.04	180.60	4,102.68	4,192.24
前十大产品小计		1,125.45	490.38	2,429.14	2,919.52	42.89	2,799.53	1,202.55
产品1	显示屏	116.31	0.36	597.10	597.47	–	656.80	56.98
产品2	显示屏	176.91	–	417.80	417.80	2.94	552.80	38.96
产品3	显示屏	203.19	–	406.91	406.91	11.51	561.71	36.87
产品4	显示屏	144.99	–	291.34	291.34	0.08	436.07	0.18
产品5	显示屏	59.96	–	218.93	218.93	19.31	222.37	37.22
产品6	显示屏	5.12	–	133.37	133.37	0.24	60.38	77.87
产品7	显示屏	343.94	24.11	111.75	135.86	–	111.75	368.05
产品8	显示屏	0.03	455.53	87.99	543.52	0.00	65.90	477.65
产品9	线性电源	74.97	10.36	85.70	96.06	8.80	53.67	108.56
产品10	显示屏	0.03	0.01	78.25	78.26	–	78.09	0.20
原材料		1,116.28	894.60	2,900.38	3,794.97	95.73	2,346.06	2,469.46
前十大产品小计		330.81	269.43	2,302.19	2,571.62	–	1,868.84	1,033.59
产品11	显示屏	273.03	–	656.63	656.63	–	379.76	549.90
产品12	显示屏	–	–	359.65	359.65	–	359.65	–
产品13	线性电源	–	–	324.85	324.85	–	226.33	98.52
产品14	线性电源	–	–	229.95	229.95	–	132.90	97.05
产品15	景观	–	4.18	192.18	196.36	–	192.18	4.18
产品16	显示屏	–	–	193.76	193.76	–	176.23	17.53
产品17	显示屏	57.78	–	182.82	182.82	–	240.60	–
产品18	景观	–	165.84	10.14	175.98	–	10.14	165.84
产品19	景观	–	0.41	151.06	151.46	–	151.06	0.41
产品20	显示屏	–	99.00	1.16	100.16	–	–	100.16
在产品及半成品		187.45	55.79	2,387.30	2,443.09	0.93	2,083.06	546.56
前十大产品小计		113.60	–	1,847.90	1,847.90	–	1,685.16	276.33
产品12	显示屏	–	–	386.47	386.47	–	386.47	–
产品11	显示屏	12.92	–	289.04	289.04	–	200.13	101.83
产品17	显示屏	36.08	–	254.59	254.59	–	290.67	–
产品21	显示屏	42.65	–	214.73	214.73	–	250.32	7.05
产品16	显示屏	–	–	179.90	179.90	–	115.34	64.56
产品13	线性电源	–	–	159.23	159.23	–	123.44	35.79
产品2	显示屏	21.96	–	130.09	130.09	–	152.05	–
产品22	线性电源	–	–	121.09	121.09	–	103.11	17.97
产品14	线性电源	–	–	59.15	59.15	–	35.32	23.83
产品23	显示屏	–	–	53.60	53.60	–	28.31	25.29
委托加工物资		–	–	151.20	151.20	–	144.31	6.89
发出商品		345.81	–	139.71	139.71	–	345.81	139.71
合计		5,841.03	2,094.00	8,719.02	10,813.02	277.26	9,021.93	7,354.86

注：转回金额为以前年度计提本年度转回，下同。

2023年度，对公司存货跌价准备变动影响较大的主要有库存商品、原材料和半成品。其中：库存商品因可变现净值低于成本计提3,140.43万元、长库龄计提1,143.61万元；原材料因可变现净值低于成本计提2,900.38万元、长库龄计提894.60万元；在产品因可变现净值低于成本计提2,387.30万元、长库龄计提55.79万元。影响跌价金额前10大产品主要为显示屏类产品，主要原因系2023年度显示屏细分领域竞争非常激烈，公司为了消化前期备货库存，巩固市场份额，主动采取降价去库存策略，导致显示屏销售单价大幅下降；且显示屏是公司第一大类产品线，前期备货库存数量较多，因此显示屏类产品、显示屏类产品对应型号的原材料和半成品，因可变现净值的下降，计提存货跌价准备金额较大。

2、2024年存货跌价计提金额较高产品的跌价变动情况如下：

单位：万元

项目	类别	期初跌价	本期计提跌价			转回	转销	期末跌价
			长库龄	成本-可变现净值	小计			
库存商品		4,192.24	253.94	856.61	1,110.55	41.57	2,797.80	2,463.43
前十大产品小计		392.74	192.15	714.97	907.12	9.12	809.77	480.98
产品2	显示屏	38.96	74.06	97.18	171.24	0.00	115.86	94.34
产品9	线性电源	108.56	–	148.50	148.50	7.82	184.56	64.68
产品3	显示屏	36.87	–	142.17	142.17	–	132.94	46.10
产品1	显示屏	56.98	75.60	54.28	129.88	0.03	62.53	124.31
产品24	景观	42.29	14.93	111.80	126.73	0.26	100.92	67.84
产品6	显示屏	77.87	–	71.42	71.42	–	141.80	7.49
产品25	线性电源	21.44	1.86	38.40	40.27	–	43.78	17.93
产品26	显示屏	–	–	31.64	31.64	–	6.32	25.32
产品27	景观	0.05	25.70	0.16	25.86	–	0.16	25.75
产品28	显示屏	9.71	–	19.42	19.42	1.00	20.90	7.23
原材料		2,469.46	806.29	690.54	1,496.83	60.70	1,562.89	2,342.70
前十大产品小计		284.42	451.64	446.39	898.03	1.36	418.44	762.65
产品29	显示屏	13.68	258.88	–	258.88	–	0.03	272.53
产品13	线性电源	98.52	0.51	140.47	140.98	0.01	187.58	51.91
产品30	线性电源	–	80.02	–	80.02	–	–	80.02
产品31	景观	3.93	–	73.51	73.51	–	26.16	51.28
产品32	景观	63.75	–	69.65	69.65	0.17	84.74	48.49
产品33	景观	7.49	55.28	4.02	59.30	–	4.98	61.82
产品34	显示屏	–	56.65	–	56.65	–	–	56.65
产品22	线性电源	–	–	55.34	55.34	–	25.51	29.83
产品35	显示屏	–	–	54.11	54.11	–	–	54.11
产品14	线性电源	97.05	0.29	49.29	49.58	1.17	89.45	56.00
在产品及半成品		546.56	1.48	864.93	866.41	1.72	860.80	550.45
前十大产品小计		246.42	–	793.71	793.71	–	666.92	373.22
产品13	线性电源	35.79	–	190.64	190.64	–	198.54	27.89
产品11	显示屏	101.83	–	136.47	136.47	–	165.10	73.21
产品36	显示屏	42.80	–	86.04	86.04	–	128.84	–
产品1	显示屏	24.19	–	81.15	81.15	–	36.06	69.28
产品22	线性电源	17.97	–	71.07	71.07	–	80.07	8.98
产品4	显示屏	0.00	–	54.74	54.74	–	0.00	54.74
产品14	线性电源	23.83	–	46.22	46.22	–	58.04	12.01
产品3	显示屏	–	–	44.81	44.81	–	0.27	44.54
产品35	显示屏	–	–	41.60	41.60	–	–	41.60
产品26	显示屏	–	–	40.97	40.97	–	–	40.97
委托加工物资		6.89	–	67.63	67.63	–	11.85	62.67
发出商品		139.71	–	248.56	248.56	–	364.49	23.77
合计		7,354.86	1,061.71	2,728.26	3,789.97	103.99	5,597.82	5,443.02

2024年度，对公司存货跌价准备变动影响较大的主要有库存商品、原材料和半成品。其中：库存商品因可变现净值低于成本计提856.61万元、长库龄计提253.94万元；原材料因可变现净值低于成本计提690.54万元、长库龄计提806.29万元；在产品因可变现净值低于成本计提864.93万元、长库龄计提1.48万元。影响跌价金额较大的产品为显示驱动-显示屏及线性电源产品，主要原因系部分型号价格持续降低，且相应原材料可变现净值降低计提跌价，以及部分原材料长库龄库存上升计提跌价。

3、2025年存货跌价计提金额较高产品的跌价变动情况如下：

单位：万元

项目	类别	期初跌价	本期计提跌价			转回	转销	期末跌价
			长库龄	成本-可变现净值	小计			
库存商品		2,463.43	304.58	1,839.87	2,144.45	4.32	3,375.13	1,228.43
前十大产品小计		456.16	160.94	1,710.53	1,871.47	0.81	1,832.64	494.18
产品1	显示屏	124.31	44.11	490.06	534.17	0.47	537.94	120.07
产品9	线性电源	64.68	5.77	405.13	410.90	–	392.05	83.53
产品2	显示屏	94.34	–	293.89	293.89	0.00	314.54	73.68
产品24	景观	67.84	–	223.81	223.81	–	259.47	32.18
产品3	显示屏	46.10	–	121.14	121.14	–	165.21	2.03
产品37	显示屏	–	86.24	6.88	93.12	–	6.88	86.24
产品38	显示屏	–	–	59.63	59.63	–	–	59.63
产品26	显示屏	25.32	–	58.87	58.87	–	84.19	–
产品25	线性电源	17.93	10.39	34.81	45.21	–	47.41	15.72
产品39	显示屏	15.64	14.43	16.30	30.73	0.34	24.94	21.09
原材料		2,342.70	494.45	567.94	1,062.39	23.63	1,795.17	1,576.29
前十大产品小计		385.16	485.45	531.68	1,017.13	0.00	554.32	847.97
产品11	显示屏	178.59	268.59	–	268.59	–	82.50	364.69
产品31	景观	51.28	0.12	211.72	211.84	–	198.64	64.48
产品22	线性电源	29.83	–	167.60	167.60	–	122.51	74.92
产品40	景观	1.29	109.40	6.54	115.95	0.00	6.54	110.69
产品13	线性电源	51.91	–	70.63	70.63	–	95.43	27.12
产品41	显示屏	–	–	68.04	68.04	–	0.02	68.03
产品14	线性电源	56.00	41.79	7.01	48.80	–	48.56	56.24
产品42	电源管理	16.26	33.01	0.14	33.15	–	0.14	49.27
产品43	景观	–	19.47	–	19.47	–	–	19.47
产品44	景观	–	13.07	–	13.07	–	–	13.07
在产品及半成品		550.45	14.41	1,097.77	1,112.18	6.55	966.94	689.15
前十大产品小计		163.51	4.96	930.93	935.90	–	604.97	494.44
产品29	显示屏	–	–	198.09	198.09	–	–	198.09
产品22	线性电源	8.98	–	142.91	142.91	–	45.83	106.07
产品1	显示屏	69.28	–	133.18	133.18	–	202.45	–
产品9	线性电源	15.96	–	107.04	107.04	–	97.01	25.99
产品31	景观	10.17	–	98.18	98.18	–	60.96	47.39
产品24	景观	19.22	–	80.02	80.02	–	96.36	2.87
产品13	线性电源	27.89	–	58.40	58.40	–	59.81	26.48
产品14	线性电源	12.01	–	43.79	43.79	–	24.09	31.71
产品46	显示屏	–	4.96	33.03	37.99	–	–	37.99
产品46	显示屏	–	–	36.31	36.31	–	18.46	17.86
委托加工物资		62.67	–	44.58	44.58	–	81.20	26.05
发出商品		23.77	–	176.18	176.18	–	181.35	18.61
合计		5,443.02	813.45	3,716.34	4,529.78	34.49	6,399.78	3,538.53

2025年度，对公司存货跌价准备变动影响较大的同样集中在库存商品、原材料和半成品。2025年库存商品因成本高于可变现净值新计提1,839.87万元，因长库龄计提304.58万元；原材料因可变现净值低于成本计提557.94万元，因长库龄计提494.45万元；在产品及半成品因可变现净值低于成本计提1,097.77万元。影响跌价金额较大的产品仍以显示驱动-显示屏及线性电源产品为主，主要原因系相关产品市场竞争持续，产品价格仍处于低位，导致可变现净值低于成本，其中部分型号因库龄增加，长库龄减值计提增加。

4、对比分析近三年公司与同行业可比公司存货跌价损失计提情况

2023年至2025年，同行业可比公司存货跌价损失计提金额如下：

单位：万元

公司	2025年度	2024年度	2023年度
晶丰明源	1,492.47	-585.31	-470.95
富满微	6,745.13	5,917.34	13,411.00
明微电子	4,495.29	3,685.98	10,535.76

2023年至2025年，公司存货跌价损失计提金额分别为10,535.76万元、3,685.98万元、4,495.29万元，同期，可比公司富满微的计提金额分别为13,411.00万元、5,917.34万元、6,745.13万元。晶丰明源的产品结构与公司差异较大，可比性较弱；公司的存货跌价损失计提金额及变动趋势，与富满微可比。

5、连续数年计提大额存货跌价损失的原因

（1）受宏观行业环境拖累，产品价格与毛利率持续承压

自2022年以来，受宏观经济增速放缓及集成电路行业周期性调整的双重影响，LED显示屏及驱动芯片市场整体需求持续低迷，行业竞争激烈。在存量博弈格局下，各厂商为争夺份额频繁采取价格战，致使终端产品销售价格不断下探，行业整体毛利率明显收窄。下游客户预算收紧，市场呈现“增量不增收”特征——销量虽有增长，但收入因价格下跌而持平甚至下滑。在此背景下，公司产品毛利率长期处于低位，显示驱动类核心产品盈利空间被显著压缩，构成存货跌价准备计提的重要宏观诱因。

（2）经营策略主动调整，部分产品出现减值迹象

为应对产峻市场环境、巩固市场份额并消化前期积累的高成本库存，公司对部分产品主动实施降价促销策略。该策略一方面有效加速了长库龄存货的出清，优化了库龄结构，助力公司稳定并抢占部分市场需求；但另一方面，由于销售单价大幅下调，而前期高价采购的原材料及相关产成品成本难以同步压缩，致使部分产品可变现净值低于账面成本，依据企业会计准则需计提相应存货跌价准备。

综上所述，公司存货可变现净值的确定依据合理，相关计提规模及变动趋势与同行业可比公司基本一致，跌价准备计提充分、恰当，符合企业会计准则的规定及公司实际经营状况。

二、列示VMI模式下存放在客户处的存货规模、库龄及同比变动情况，说明存货所有权的确认方式，如何避免混同，存货规模与发出总量及客户领用情况是否匹配，存货跌价准备的计提方式、关键假设较其他存货是否存在较大差异

公司VMI模式下存放的存货均为1年以内库龄，不存在1年以上库龄的VMI存货。公司VMI模式下存放在客户处的存货规模、库龄及同比变动情况如下：

单位：万元、万颗

库龄	2025-12-31		2024-12-31		同比变动	
	库存数量	账面余额	库存数量	账面余额	库存数量	账面余额
1年以内	3,015.98	343.75	1,954.51	212.92	1,061.47	130.83
1-2年	–	–	–	–	–	–
2年以上	–	–	–	–	–	–

公司根据客户需求将货物运送至客户指定仓库，客户领用之前的货物仍归公司所有，客户对公司存货标记明确并单独存放，客户根据实际领用情况与公司进行结算，公司以取得双方核对确认后的客户领用明细作为控制权转移时点。

存货规模与发出总量及客户领用情况如下：

单位：万颗

年份	期初数量	发出总量	销售数量	库存数量	存货规模占发出总量的比例	客户领用数量占发出数量的比例
2024年	7,548.48	29,217.56	34,811.52	1,954.51	6.69%	119.15%
2025年	1,954.51	38,579.62	37,518.15	3,015.98	7.82%	97.25%

注：存货规模占发出总量的比例为库存数量/发出总量，客户领用数量占发出数量的比例为销售数量/发出总量

由上表可知，存货规模占发出总量的比例分别为6.69%和7.82%，大致相当于1个月的发出数量。2025年期末库存数量相较于上期处于上升趋势，与发出总量较为匹配。客户领用数量占发货数量的比例分别为119.15%和97.25%，发出总量与客户领用数量较为接近，发出总量及客户领用情况相匹配。

公司在资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低的原则计提，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。VMI存货的跌价准备计提方式、关键假设较其他存货不存在差异。

三、请年审会计师说明对公司存货尤其是存放在VMI仓库中存货分别采取的审计程序、公司的盘点比例与会计师的监盘比例，并对存货的真实性、账面价值的准确性发表明确意见

（一）对公司存货采取的审计程序及结论

1、了解与存货相关的内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制制度的运行有效性；

2、获取公司本期及上期的期末存货明细及库龄表，分析不同业务存货的构成、库龄，对比分析期末存货金额变化情况，分析期末主要存货变动的原因及合理性；

3、对公司存货执行监盘和函证程序，验证存货的存在、完整性，核实存货数量准确性，对VMI仓库库存执行函证程序，验证其品种和数量；

公司自盘情况如下：

项目	存放地点	盘点日期	盘点比例（%）
原材料	深圳明微、山东贞明、铜陵赫明	2025年12月31日至2026年1月2日	100.00
在产品、委托加工物资	山东贞明、铜陵赫明、供应商	2025年12月31日至2026年1月2日	88.65
库存商品	深圳明微、山东贞明、铜陵赫明	2025年12月31日至2026年1月2日	100.00
发出商品	客户		0.00
合计			92.88

会计师监盘情况如下：

项目	存放地点	盘点日期	盘点比例（%）
原材料	深圳明微、山东贞明、铜陵赫明	2026年1月1日至2026年1月2日	92.08
在产品、委托加工物资	山东贞明、铜陵赫明、供应商	2026年1月1日至2026年1月2日	8.54
库存商品	深圳明微、山东贞明、铜陵赫明	2026年1月1日至2026年1月2日	89.41
发出商品	客户	函证	81.50
其中：VMI	客户	函证	100.00
合计			64.54

4、了解存货跌价准备的计提政策，复核管理层对存货跌价准备计提、转回或转销的方法是否合理，评价公司存货跌价准备计提、转回、转销的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；获取公司存货跌价准备计算表，并复核跌价计提、转回及转销的计算过程，评估其进行测试时所使用的假设和数据合理性，分析公司是否存在通过存货跌价准备计提与转回调节业绩的情形；

5、查阅同行业可比公司公开披露资料，获取其存货跌价准备计提政策、存货跌价准备计提金额，将公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

6、获取并检查公司存货收发存明细，对存货实施计价测试，检查期末存货结存数量、金额的准确性；

7、获取并检查发出商品销售订单、发货单，检查期后签收单据，确认发出商品的真实性；

除上述程序外，对VMI存货还执行了以下程序：

1、向销售人员、财务人员了解VMI销售模式及VMI仓库存货管理方式、相关内部控制措施；

2、查阅VMI客户合同及VMI客户对账单，验证对账单信息是否与客户系统一致。

（二）对存货的核查结论

经核查，公司关于存货的账面记录真实、金额准确。

【会计师核查程序及核查意见】

针对问题三第1至2问，年审会计师执行了以下核查程序：

（一）核查程序

1、了解与存货相关的内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制制度的运行有效性；

2、了解存货跌价准备的计提政策，复核管理层对存货跌价准备计提的方法是否合理；获取公司存货跌价准备计算表，并复核计提跌价准备的计算过程，评估其进行测试时所使用的假设和数据合理性；

3、查阅同行业可比公司公开披露资料，获取其存货跌价准备计提政策、存货跌价准备计提比例，将公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

4、对公司存货执行监盘和函证程序，验证存货的存在、完整性，核实存货数量准确性，对VMI仓库库存执行函证程序，验证其品种和数量；

5、获取并检查公司存货收发存明细，对存货实施计价测试，检查期末存货结存数量、金额的准确性；

6、获取并检查发出商品销售订单、发货单，检查期后验收单据，确认发出商品的真实性；

7、向销售人员、财务人员了解VMI销售模式及VMI仓库存货管理方式、相关内部控制措施；

8、查阅VMI客户合同及VMI客户对账单，验证对账单信息是否与客户系统一致。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司存货可变现净值确认方法符合会计准则规定，各期执行一贯；连续计提大额跌价损失主要系市场竞争及库龄因素所致，与同行业可比公司变动趋势总体可比，不存在调节业绩的情形；存货真实存在，账面记录准确。

2、VMI模式下客户领用前存货所有权归公司，单独存放且标记明确，不存在混同风险；存货规模与发出总量及客户领用情况匹配，跌价准备计提方式及关键假设与其他存货一致，不存在差异。

综上，公司存货真实存在、账面价值准确，跌价准备计提充分合理，VMI存货管理规范，相关会计处理符合会计准则规定。

问题四、关于经营活动现金流

年报显示，2025年公司经营活动产生的现金流量净额为1.12亿元，上年同期为