

关于厦门立洲精密科技股份有限公司  
向不特定合格投资者公开发行股票  
并在北交所上市申请文件的  
第二轮审核问询函的回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

## 目 录

问题 1.是否存在同业竞争 .....	2
问题 2.毛利率上升的真实性及收入确认合规性 .....	7
问题 3.募投项目的必要性及合理性 .....	86
问题 4.其他问题 .....	110

关于厦门立洲精密科技股份有限公司  
向不特定合格投资者公开发行股票  
并在北交所上市申请文件的  
第二轮审核问询函的回复

致同专字（2026）第 350A004791 号

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 11 月 25 日出具的《关于厦门立洲精密科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。对所提财务会计问题，致同会计师事务所（以下简称“申报会计师”、“我们”）对审核问询函中提到对厦门立洲精密科技股份有限公司（以下简称“立洲精密”、“公司”、“发行人”）的相关资料中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了逐项落实、核查，现对问询函回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所用简称或名词释义与《厦门立洲精密科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的含义相同。

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 问题 1.是否存在同业竞争

根据问询回复：（1）发行人的产品以中高端精密弹性件为主，以汽车类、工业机械类客户为主。（2）发行人实际控制人李小平之兄弟李东海控制的福州众力弹簧主要生产电器类弹性件；李小平之兄弟李东海持股 65.00%、兄弟李东州持股 20.00%的厦门听力弹簧主要生产卫浴类弹性件；李小平之兄弟李东阳控制的黄山立铖精密弹簧主要生产电器类、汽车类弹性件。（3）发行人和李东海、李东阳控制的公司存在服务于同一下游行业的客户群体和面临相同的上游原材料行业情形。（4）2022 年，公司存在向黄山立铖精密弹簧销售少量弹性件的情形，销售额为 6.76 万元，占当期营业收入的比例为 0.04%。

请发行人：（1）说明如何区分弹性件的中高端市场，发行人与前述三家企业应用在相同领域的产品在工艺制造、价格方面的具体区别。说明上述企业设立的背景、技术及客户来源等，与其股东的履历是否相符。结合福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧的资产、人员、业务、技术及财务等方面与发行人的关系，说明其业务是否有替代性或竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，说明其是否与发行人构成同业竞争，是否存在潜在同业竞争的可能，是否对发行人独立性产生影响，是否因相关方开展相同或者相似业务导致发行人经营受到限制或获取额外收益，并充分披露风险。（2）结合相关方的同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，说明相关方业务是否对发行人存在重大不利影响。（3）说明发行人上市后避免与福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧互相让渡商业机会、出现或增加对发行人构成重大不利影响的同业竞争的具体应对措施，如何保证相关约束措施有效及其具体落地步骤；发行人未来有无收购前述三家企业或与前述三家企业扩大业务往来的安排。（4）结合交易或者资金往来情况，说明发行人及其实际控制人是否在前述三家企业享有权益，前述三家企业是否为发行人的客户、供应商、外协厂商提供担保或其他利益，是否为发行人代垫成本或费用；说明回复文件中关于“发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员与三家关联企业及其股东、主要人员等亦不存在异常资金往来情形”的具体依据及相关依据的充分性。

请保荐机构根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-12 同业竞争相关内容，对上述事项进行核查并发表明确意见，请保荐机构的质控、内核部门发表明确意见。

请发行人律师核查问题（1）-（3）并发表明确意见。

请申报会计师核查问题（4）并发表明确意见。

回复：

问题（4）、结合交易或者资金往来情况，说明发行人及其实际控制人是否在前述三家企业享有权益，前述三家企业是否为发行人的客户、供应商、外协厂商提供担保或其他利益，是否为发行人代垫成本或费用；说明回复文件中关于“发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员与三家关联企业及其股东、主要人员等亦不存在异常资金往来情形”的具体依据及相关依据的充分性

（一）结合交易或者资金往来情况，说明发行人及其实际控制人是否在前述三家企业享有权益，前述三家企业是否为发行人的客户、供应商、外协厂商提供担保或其他利益，是否为发行人代垫成本或费用

1、结合交易或者资金往来情况，说明发行人及其实际控制人是否在前述三家企业享有权益

报告期以来，公司与前述三家企业不存在业务或资金往来情形。

报告期内，李小平与李东州、李东阳、李东海三人的资金往来情况如下：

单位：万元

姓名	2025 年	2024 年	2023 年
李东州	-0.10	-0.27	-1.10
李东阳	-	0.01	-1.00
李东海	-	-	-

上述资金往来系家庭祭祀、代垫红白事礼金等事项产生，金额很小。

除上述情况外，报告期内发行人及其董事、时任监事、高级管理人员及关键岗位人员、发行人实际控制人及其控制的其他企业与三家关联企业及其股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他资金往来情形。

此外，发行人及其实际控制人不存在向三家关联企业直接或间接投资，不存在从三家关联企业取得分红、工资报酬或其他利益的情形。

因此，发行人及其实际控制人不存在在三家关联企业享有收益的情况。

## **2、前述三家企业是否为发行人的客户、供应商、外协厂商提供担保或其他利益，是否为发行人代垫成本或费用**

三家企业不存在为发行人的客户、供应商、外协厂商提供担保或其他利益的情形，不存在为发行人代垫成本或费用的情形，具体分析如下：

### **(1) 三家关联企业不存在为发行人的主要客户、供应商、外协厂商提供担保情形**

根据发行人主要客户、供应商、外协厂商的确认，以及部分主要供应商、外协厂商提供的信用报告，三家关联企业不存在为发行人的主要客户、供应商、外协厂商提供担保的情形。

### **(2) 客户出具确认函，确认交易独立，不存在让渡商业机会情形**

公司与三家关联企业存在少量客户重叠的情况，该等客户均出具确认函，发行人及三家关联企业与其合作过程中，不存在互相介绍业务、互相让渡商业机会情形，业务过程保持独立，其定价遵循市场化原则、定价公允。同时，公司与三家关联企业与重叠客户的交易额不存在异常波动情形。

### **(3) 供应商、外协出具确认函，确认交易独立、定价公允**

公司与三家关联企业存在少量供应商、外协厂商重叠的情况，该等供应商、外协厂商均出具确认函，确认与公司及与三家关联企业合作过程中不存在互相让渡商业机会、利益输送或不公平竞争的情况；业务过程保持独立，不存在互相代付款项，或互相代垫成本费用等情形，交易价格公允。同时，公司与三家关联企业与重叠供应商、外协厂商的交易额不存在异常波动情形。

综上，三家关联企业不存在为发行人的主要客户、供应商、外协厂商提供担保或其他利益的情形，亦不存在为发行人代垫成本或费用的情形。

(二) 说明回复文件中关于“发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员与三家关联企业及其股东、主要人员等亦不存在异常资金往来情形”的具体依据及相关依据的充分性

在第一轮问询回复中，经核查发行人及其子公司、实际控制人控制的其他公司、发行人实际控制人及其直系亲属（包括配偶、父母及年满十八周岁的子女）、董事（独立董事除外）、时任监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括财务经理、出纳、主要采购人员、主要销售人员、核心技术人员、外协主管）的银行流水，除本题回复之“四/（一）/1、结合交易或者资金往来情况，说明发行人及其实际控制人是否在前述三家企业享有益”的少量资金往来外，发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东/实际控制人、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员与三家关联企业及其股东、主要人员等不存在异常资金往来情形。

在第二轮审核问询回复期间，进行了以下的补充核查：①经进一步核查董事、时任监事、高级管理人员及外协主管的近亲属的资金流水，前述人员近亲属与三家关联企业及其股东、主要人员不存在异常资金往来；②补充核查 5 家重叠外协厂商（共 6 家重叠外协厂商，剩余 1 家已签署确认函）及交易规模增幅较大的外协厂商厦门竞高电镀有限公司，以及上述外协厂商的控股股东/主要经营人员主要资金流水，经核查，上述补充核查人员与三家关联企业及其股东、主要人员不存在异常资金往来情形。

综上，发行人已补充核查了相关人员资金流水，发行人及主要人员及其近亲属与三家关联企业及其主要人员均不存在异常资金往来情形，因此，关于“发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员与三家关联企业及其股东、主要人员等亦不存在异常资金往来情形”的相关依据具有充分性。

### (三) 中介机构核查过程

(1) 核查发行人及实际控制人控制的企业银行流水，控股股东、实际控制人、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员的银行

流水，并核查前述主体与客户/供应商/外协厂商，以及与三家关联企业及其股东、主要人员等是否存在异常资金往来情况；

(2) 补充核查董事、时任监事、高级管理人员及外协主管的近亲属的资金流水；补充核查 5 家重叠外协厂商及交易规模增幅较大的外协厂商（厦门竞高电镀有限公司）及其控股股东/主要经营人员的主要资金流水；

(3) 取得了重叠的客户、供应商和外协厂商出具的确认函，确认其与发行人及三家关联企业的交易独立进行，不存在互相让渡商业机会、利益输送或不公平竞争的情况，不存在互相代付货款，或互相代垫成本费用等情形，且交易价格公允；

(4) 查阅报告期以来发行人的董事会/监事会/股东（大）会会议记录，查阅发行人的银行流水、主要业务合同、融资合同等资料；

(5) 走访了发行人的主要客户、供应商、外协厂商，确认其是否与发行人的上述三家关联企业存在业务合作、互相提供担保或其他资金往来情形；

(6) 取得发行人大部分主要供应商、外协厂商的信用报告，确认三家关联企业是否存在为其提供担保情形。

#### **（四）中介机构核查结论**

经核查问题（4）的相关事项，申报会计师认为：

发行人及其实际控制人不存在在三家关联企业享有收益的情况；关于“发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东、董事、时任监事、高级管理人员及主要采购、销售、财务等人员与三家关联企业及其股东、主要人员等亦不存在异常资金往来情形”的相关依据具有充分性。

## 问题 2.毛利率上升的真实性及收入确认合规性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内发行人同型号产品不存在大幅提价的情况，但继峰股份、博格华纳、博世华域等主要汽车领域客户报告期销售毛利率持续提高，美湖股份、比亚迪等客户毛利率由负转正。（2）报告期内同客户不同型号产品结构变化差异较大，不同型号产品毛利率由负毛利至 90% 毛利率不等；回复称部分型号生产工序变化导致成本变化。（3）报告期内外协金额持续增长，分别为 600.92 万元、862.11 万元、1,076.18 万元、1,139.87 万元，占营业收入比例分别为 3.78%、4.52%、4.87%、10.07%，电镀单价大幅提高，披露系镀金镀银件显著增加，计件电镀工序中镀金的金额占比由不足 1% 增加至超过 90%，推动价格显著升高。发行人委托加工物资金额较低，且披露主要材料采购中未见金、银等贵金属（或相关化合物）采购。（4）报告期各期，发行人发出商品中寄售部分金额及占比逐年降低，分别为 50.41%、45.32%、37.69%、39.46%，占当期寄售模式主营业务成本的比例分别为 25.96%、19.99%、17.18% 及 15.94%。

请发行人：（1）说明向毛利率持续提高的相关客户销售不同型号产品变化情况，各类产品报告期内单价变化情况，不同产品毛利率差异情况及原因；销售至同一集团不同主体存在价格差异的合理性，是否经客户集团采购部门统一审批；是否存在单个型号产品毛利率持续下滑、依靠产品结构变化维持高毛利率的情形，年降政策收入占比不断提高但对发行人影响较小的原因及合理性。

（2）说明上述客户销售产品单位成本中直接人工、制造费用金额及占比变化情况，与工人人数及薪酬、固定资产折旧的匹配性；说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化；结合相关产品成本归集过程，说明工序变化对直接材料、制造费用及直接人工的具体影响。（3）说明不同型号产品成本分配原则，各期存货中低毛利产品比例，是否存在在产品或存货中囤积低毛利产品以提高存货价值及销售毛利率的情形。（4）结合原材料、库存商品、发出商品的库龄及积压原因，说明报告期初存在较大金额存货跌价准备的原因及合理性，是否持续产生存货积压，相关积压存货是否真实消耗或处置、是否已充分计提存货跌价准备。（5）说明与主要外协厂关于材料成本的承担机制，是否存在外协厂代采相关材料的情形；说明外协加工物料物流运输过程，

列示每批次货物送料及来料物流重量，是否存在明显差异；结合上述情况说明发行人各主体产能利用率提升但单位制造费用占比不降反增的合理性，外协厂是否代垫相关材料成本。（6）2025年1-6月产能及产能利用率均出现下滑的原因及合理性，产能利用率下降是否对发行人成本形成较大不利影响。（7）说明非寄售部分存货余额逐年增长的原因，对应客户发货至签收的时间周期，非寄售客户是否与寄售客户重合。（8）说明寄售部分发出商品余额及占当期寄售收入比例逐年减少的原因，主要客户当年累计发货金额与对应客户收入及期末寄售仓余额的一致性，各批次收货地址与客户各单体经营地址的一致性；结合上述情况说明客户扩大生产规模但同时减少备货的合理性。（9）说明与主要寄售客户合同中是否明确次月对账及结算单价确认方法；结合上述情况说明对账收入确认在对账当月还是对账周期所在月份，非自然月对账中是否应暂估相关收入，是否涉及跨期；发行人会计处理是否符合企业会计准则规定，与可比公司是否存在较大差异。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。同时：（1）分别说明客户对交易金额及应收金额认定不符的比例，说明函证不符金额较高的原因，结合外部证据记载金额说明其中主要客户差异调节及替代测试的具体过程；说明最近一期经营活动现金流净额同比下滑37.29%的原因，主要客户信用周期变化情况及期后结算情况。（2）说明对函证不符客户以及结算周期变长的客户采取的进一步核查程序，是否实地获取发行人产品应用于下游产品的外部证据。

（3）说明是否关注到外协金额持续增长、与关联方重叠外协厂采购较高、委托加工物资及电镀相关材料余额/采购额较低的情形，是否按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-18要求扩大资金流水核查范围，是否获取相关外协厂及控股股东资金流水，发行人实际控制人、董监高及其近亲属与相关供应商及主要人员是否存在资金往来，是否存在代垫成本费用情形。（4）说明外协金额与订单金额、来送料批次是否匹配，相关物流单据是否完整，是否载明重量信息，是否访谈相关承运方。（5）说明获取对账单的完整性及有效性，是否经客户签字盖章确认，邮件及微信对账获取收入确认凭证的真实性及完整性的控制措施。（6）说明寄售存货函证回函相符及回函不符的比例、替代测试的主要程序及有效性；说明最近一年一期

回函比例大幅下降的原因，未监盘主要寄售客户/仓库的情况，能否有效保证发出商品真实性；说明对非寄售发出商品真实性的核查程序及有效性。

回复：

一、说明向毛利率持续提高的相关客户销售不同型号产品变化情况，各类产品报告期内单价变化情况，不同产品毛利率差异情况及原因；销售至同一集团不同主体存在价格差异的合理性，是否经客户集团采购部门统一审批；是否存在单个型号产品毛利率持续下滑、依靠产品结构变化维持高毛利率的情形，年降政策收入占比不断提高但对发行人影响较小的原因及合理性

（一）说明向毛利率持续提高的相关客户销售不同型号产品变化情况，各类产品报告期内单价变化情况，不同产品毛利率差异情况及原因

报告期内，继峰股份、博格华纳、博世华域等主要汽车领域客户主要型号产品销售情况如下：

### 1、继峰股份

报告期各期，继峰股份主要型号产品销售情况如下表所示：

单位：万元、元/件

序号	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	JF1	收入	220.09	187.01	236.74
		收入占比	14.81%	11.69%	16.84%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
2	JF2	收入	176.02	125.97	126.57
		收入占比	11.84%	7.87%	9.00%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
3	JF3	收入	41.41	82.55	80.81
		收入占比	2.79%	5.16%	5.75%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
继峰股份合计		收入	1,486.36	1,599.82	1,405.58
		单价	0.3618	0.3567	0.3479

序号	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		毛利率	*	*	*

### (1) 产品结构和收入变化情况

继峰股份（603997.SH，2024 年营业收入超过 200 亿元），主营产品包括汽车内饰件及系统、座椅等，广泛应用于商用车、乘用车的多款车型，2016 年发行人与其开始合作。报告期内，公司向继峰股份销售的产品结构存在变化，主要系终端车型需求变动趋势不同导致公司不同产品型号收入变动趋势不同，使得公司销售给继峰股份的产品结构有所变动，整体而言，配套商用车型的产品生命周期较长，配套乘用车型的产品生命周期则与终端车型生命周期相关，鉴于近年来乘用车车型尤其是内饰件迭代较快，且内饰件因各车型设计差异较大，导致通用性低于其他模块（如动力系统、转向系统等），使得公司与继峰股份合作项目、产品型号较多且产品结构变化较大。

具体到主要型号产品，序号 1 和序号 2 的产品均应用于商用车，生命周期较长、需求更为稳定；序号 3 产品应用于理想车型，该产品收入金额及占比随终端车型产销状况而波动，2023 年-2024 年理想畅销带动公司产品销量增长，2025 年，受配套车型销量下滑影响，序号 3 产品收入回落；此外，序号 3 的产品于 2023 年进入量产阶段，收入占比较高。整体而言，报告期内，公司对继峰股份的销售收入分别为 1,405.58 万元、1,599.82 万元和 1,486.36 万元，比较稳定，波动主要系需求波动、产品及项目迭代所致。

### (2) 单价变动情况

报告期内，公司向继峰股份销售产品的均价分别为 0.3479 元/件、0.3567 元/件及 0.3618 元/件，整体呈现上涨趋势，主要系产品结构变动所致。公司向继峰股份销售的产品型号超百种，不同型号产品因规格参数、生产工艺、应用部位、功能定位等存在差异，故而单价差异较大，2025 年，收入前十名的型号中，产品均价最高为 15.2361 元/件，而产品均价最低仅为 0.1273 元/件，不同型号产品之间的单价差异显著使得收入结构变动对继峰股份产品均价影响较大。

具体到主要型号产品：

①序号 1 和序号 2 的产品系销售额最高的两款产品，其应用于商用车，该产品生命周期较长且原供应商为国外厂商，价格较为稳定，报告期内仅 2023 年调价一次且调价幅度较小；

②序号 3 产品应用于理想的乘用车，且涉及年降条款，报告期内，公司结合年降条款与继峰股份进行价格谈判，前述产品单价有所下降。

### (3) 不同产品毛利率差异情况及原因

报告期内，公司销售给继峰股份的不同产品之间毛利率差异较大，主要原因包括：①配套车型差异：应用于商用车型的弹性件早期一般由国外厂商供应，整体附加值较高且较为稳定，公司成为供应商后仍可以保持良好的附加值；②产品技术难度：对于性能指标要求严苛的产品，客户通常会给予更优厚的定价空间；③原材料差异：不同产品的性能要求各不相同，对应的原材料选型、采购成本也存在明显区别，进而影响毛利率表现；④产品生命周期：公司产品进入稳定量产阶段后，客户与公司协商调整价格，但因销量提升，公司仍有良好的整体利润。

具体到主要型号产品：

①序号 1 的产品应用于商用车，技术难度较高、原供应商为国外厂商、产品生命周期较长且价格较为稳定，故毛利率高于继峰股份整体毛利率；序号 2 的产品同样应用于商用车，但报告期初毛利率低于序号 1 的产品，主要原因系序号 2 的产品所用钢材（碳素线冷拉 SH）价格于 2021 年大幅上涨，并于 2022 年起由高点逐步回落，而序号 1 的产品所用钢材（合金钢线油淬火 TDCrSi）价格波动幅度较小；由于报告期初序号 2 的产品所用主要原材料价格处于高位，导致了当期毛利率较低，随着材料价格回落，毛利率亦随之回升；

②序号 3 的产品受新能源汽车市场 2024 年以来竞争加剧影响，该型号产品价格有所下调，使得毛利率逐年下降。

综上所述，报告期内，继峰股份产品需求主要受所配套车型及各期市场需求波动的影响，由此导致产品销售结构有所变化；而不同型号产品单价、毛利率因终端应用车型、产品技术难度、所处生命周期、市场竞争、原材料价格等因素影响存在差异，具有合理性。

## 2、博格华纳

报告期各期，博格华纳主要型号产品销售情况如下表所示：

单位：万元、元/件

序号	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	BWA1	收入	872.05	835.57	792.39
		收入占比	53.68%	54.48%	66.17%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
2	BWA2	收入	304.41	295.92	224.13
		收入占比	18.74%	19.29%	18.72%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
博格华纳合计		收入	1,624.49	1,533.76	1,197.57
		单价	1.8448	2.1850	3.1896
		毛利率	*	*	*

### (1) 产品结构和收入变化情况

博格华纳作为全球领先的汽车零部件供应商之一（年度营业收入超过 140 亿美金），主要产品包括油车增压系统、双离合变速箱、四驱系统等汽车核心零部件，广泛应用于燃油车、混动车和电动车等。报告期内，公司向博格华纳销售的产品结构存在一定变化，主要系公司与博格华纳于 2021 年建立合作，报告期内主要型号产品量产时间及放量速度存在差异所致。

具体到主要型号产品：序号 1 和序号 2 产品量产时间均为 2022 年，报告期内前述产品收入稳步增长，但随着公司与博格华纳持续开发新产品，主要型号产品收入占比整体有所下降。

### (2) 单价变动情况

报告期内，公司向博格华纳销售的产品均价分别为 3.1896 元/件、2.1850 元/件和 1.8448 元/件，呈现下降趋势，主要原因系序号 1 的产品单价超过 10 元/件，序号 2 产品单价低于 5 元/件，其他部分产品单价更是低于 1 元/件，不同期间产品销售结构变化对产品均价影响较大，报告期内，序号 1 产品收入占比持续降低，产品均价随之下降具有合理性。

具体到主要型号产品：序号 1 及序号 2 的产品均从 2024 年起执行年降，使得报告期内价格逐年下降。

### (3) 不同产品毛利率差异情况及原因

报告期内，博格华纳产品集中度较高，其主要产品稳定量产后毛利率较高，主要原因系博格华纳的主要产品均应用传动系统，该等产品技术难度较高，公司依托技术和产品创新优势作为国内配套厂商取得项目后，具有良好的溢价空间。不同产品之间毛利率存在差异，则主要是受产品所处生命周期及生产工艺等因素影响。

具体到主要型号产品：

①序号 1 的产品为国内配套的技术难度较高的产品，报告期内，公司不断进行生产流程优化、设备改造和自动化升级，实现了冲压、倒角等工序上下料的自动化改造，生产成本大幅降低，毛利率提升显著；

②序号 2 的产品毛利率有所下降，主要原因系：（A）2023 年 7 月，为保证产品表面处理工序的品质稳定性，增加人工分选工序，使得成本有所增加；（B）2024 年，为控制原材料厚度波动对产品品质的影响，增加了检查频次，使得成本进一步提升，叠加产品进行年降调价，整体毛利率有所下降。尽管从单一产品增加了成本，但有助于保证产品品质和维护客户，且该产品的收入持续增长，毛利率亦维持在较高水平。

综上，报告期内，博格华纳产品结构主要受产品量产影响，主要型号产品单价变动主要受执行年降调价的影响，而各产品的毛利率波动主要受公司生产效率提升、增加工序保证品质及产品调价等因素影响，产品结构及各产品毛利率的波动共同影响了该客户的整体毛利率水平。

### 3、博世华域

报告期各期，博世华域主要型号产品销售情况如下表所示：

单位：万元、元/件

序号	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	BH1	收入	176.25	81.74	83.87
		收入占比	13.83%	9.92%	11.46%

序号	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
2	BH2	收入	101.08	60.38	105.86
		收入占比	7.93%	7.33%	14.47%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
3	BH3	收入	102.98	82.85	60.56
		收入占比	8.08%	10.05%	8.28%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
4	BH4	收入	86.68	10.22	3.33
		收入占比	6.80%	1.24%	0.46%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
5	BH5	收入	82.68	76.04	48.69
		收入占比	6.49%	9.23%	6.65%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
6	BH6	收入	47.77	28.59	49.94
		收入占比	3.75%	3.47%	6.82%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
7	BH7	收入	42.60	96.56	28.63
		收入占比	3.34%	11.72%	3.91%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
8	BH8	收入	17.30	41.61	18.14
		收入占比	1.36%	5.05%	2.48%
		单价	*	*	*
		毛利率	*	*	*
9	BH9	收入	7.08	10.21	36.69
		收入占比	0.56%	1.24%	5.01%
		单价	*	*	*

序号	产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		毛利率	*	*	*
博世华域合计		收入	1,274.39	823.99	731.85
		单价	0.8412	1.0436	1.1182
		毛利率	*	*	*

### (1) 产品结构变化情况

博世华域（博世持有其 51% 股权，系博世华域控股股东；博世为全球汽车零部件供应商百强企业之一）是中国汽车转向市场行业标杆，主要从事乘用车转向系统，2014 年公司与其开始合作。报告期内，公司向博世华域销售的产品结构存在变化，主要系博世华域产品广泛应用于多个品牌的终端车型，终端车型需求变动趋势存在差异，特别是近年来燃油车和新能源车的市场变化较快，导致公司不同产品型号收入变动趋势不同；此外，报告期内，博世华域存在新产品进入量产阶段并放量，使得公司销售给博世华域的产品结构发生变化。

具体到主要型号产品：

①序号 1、序号 4、序号 5 的产品分别于 2022 年 10 月、2023 年 10 月、2022 年初量产，报告期内处于量产并持续放量阶段，收入持续提升；

②序号 2、序号 6 的产品于 2017 年量产，2023 年已处于项目后期，2024 年收入受需求下滑影响随之下降，2025 年因博世华域将该等产品应用到新车型，收入有所回升；

③序号 3 的产品于 2020 年量产，随着博世华域不断将其应用到更多车型，对公司产品需求增加；

④序号 7、序号 8 的产品于 2019 年量产，本身需求并不高，2024 年因博世华域将其应用到多款车型，带动 2024 年收入提升；

⑤序号 9 的产品于 2018 年量产，主要配套燃油车-通用汽车，因终端车型销量下滑，导致该产品收入下降。

### (2) 单价变动情况

报告期内，公司向博世华域销售的产品均价分别为 1.1182 元/件、1.0436 元/件和 0.8412 元/件，呈现持续下降趋势，主要原因系：①报告期内博世华域单价

较低的产品收入增速较快，拉低了平均单价；②部分产品在报告期内已进入稳定量产或项目后期，整体价格已有调整，因此不同生命周期的产品结构变动导致了产品均价差异。

具体到主要型号产品：

①根据博世华域的商业合作习惯，其通常在产品前期小批量试制阶段给予较高价格，因此，序号 4 产品 2023 年价格较高，进入量产阶段后产品单价回落到合理区间；

②序号 9 的产品系 2018 年量产的产品，报告期内已处于项目后期，价格未作调整；其他主要型号产品处于稳定量产阶段，博世华域与公司协商对各型号产品进行调价，各产品价格调整幅度存在差异。

### (3) 不同产品毛利率差异情况及原因

博世华域对于供应商的考核和产品要求较高，且其主要产品为转向系统，作为汽车关键零部件之一，对于产品的安全性、可靠性均有特别要求，因此产品附加值整体较高。不同产品之间的毛利率差异，主要由产品所处生命周期差异所致，根据博世华域的商业合作习惯，鉴于其对产品要求较高，所以通常在产品前期小批量试制阶段给予较高价格，进入量产阶段后产品价格会进行调整，但得益于量产的规模效应，公司亦可获取良好的整体利润；此外，随着公司与博世华域合作深化，合作项目数量有所增加，序号 1、序号 4、序号 5 的产品均为 2022-2023 年进入量产阶段的产品，其毛利率仍处于较高水平，该等产品收入占比提升亦使得博世华域的平均毛利率整体有所提升。

具体到主要产品型号：

①如上述提及的博世华域商业合作习惯，序号 4 产品 2023 年因处于小批量试制阶段，其毛利率均处于较高水平，随着量产后价格调整，毛利率亦回到正常水平；序号 1 产品报告期内毛利率有所下降主要受量产后价格调整影响，此外，2023 年 9 月，为保证产品品质稳定性，增加了全检工序，亦使得 2024 年毛利率同比降幅较大；

②序号 3 的产品 2024 年毛利率有所下降主要原因系：（A）2023 年 11 月起，为保证产品品质稳定性，增加了清洗工序时长，使得该产品成本上升；（B）

2024 年价格谈判调整了产品价格。2025 年毛利率继续下降主要系产品价格调整幅度较大所致；

③序号 5 的产品毛利率高于博世华域整体毛利率主要系：（A）该产品疲劳寿命要求高，技术难度大，因此附加值较高；（B）公司存在规格与性能类似的已量产产品，故公司已熟练掌握该产品的生产工艺流程及技术难点，成本管控水平较高；

④序号 6 的产品毛利率 2024 年同比有所上升主要原因系 2023 年 9 月起，公司优化了全检工序，全检工序时长缩短，成本下降所致；

⑤序号 7 的产品毛利率高于博世华域整体毛利率，主要系该产品于 2019 年进入量产阶段，彼时根据同期生产成本进行报价，其后公司生产工艺优化，使得成本下降，毛利率提升；

⑥序号 8 的产品毛利率整体呈现下降趋势主要系：（A）2023 年 11 月，为保证产品品质的稳定性，公司增加了全检工序，并于 2025 年 7 月增加了全检时长，使得成本有所提升，毛利率下降；（B）2024 年以来，产品价格有所下调；

⑦序号 9 的产品于 2018 年量产，价格经过前期数次调整处于较低水平，导致毛利率亦较低；2024 年以来，产销量下滑，毛利率随之回落。

综上，报告期内，博世华域产品结构变化主要受终端车型需求变动以及不同产品所处生命周期差异的影响；单价变动主要系小批量试制阶段价格较高，进入量产阶段后价格回落，量产阶段一般进行调价，但因量产的规模效应，公司亦可获取良好的整体利润；项目后期单价通常较为稳定。由于博世华域产品技术难度较高，且承担功能较为关键，产品附加值整体较高；不同产品毛利率差异则主要与产品所处生命周期相关，小批量试制阶段转为量产阶段时，毛利率通常会下降；进入稳定量产阶段，毛利率受产品价格调整影响较大，但公司与博世华域合作稳定，不断有新项目和新产品的迭代，整体毛利率能够维持在良好的水平。

**（二）销售至同一集团不同主体存在价格差异的合理性，是否经客户集团采购部门统一审批**

继峰股份、博格华纳、博世华域存在销售至同一集团不同主体价格存在差

异情形，主要原因如下：

序号	客户名称	主要原因
1	继峰股份	①继峰股份于 2019 年完成了对格拉默的收购；报告期内格拉默板块境内主体由格拉默车辆内饰（上海）有限公司（2025 年下半年以来，逐步整合至集团采购中心）统一定价，境外主体独立询价，境外主体定价参考境内主体价格以及汇率波动等因素，因此境内外主体价格存在一定差异； ②格拉默境外主体以美元定价，汇率波动对本币价格存在影响； ③小批量试制阶段价格与量产阶段价格差异，小批量试制阶段均由格拉默上海管理，量产后转至各主体采购，导致格拉默上海与其他主体价格存在一定差异
2	博格华纳	境内外主体均以人民币独立询价与结算；境外主体定价参考境内价格，并因其采用 EXW 交货方式，初始定价通常略低于境内主体
3	博世华域	由博世华域转向系统有限公司统一定价，小批量试制阶段价格随项目进展调整，小批量试制阶段与量产阶段价格亦存在差异，不同主体采购时间不同导致不同主体价格存在一定差异

如上表所示，继峰股份、博格华纳、博世华域销售至同一集团不同主体存在价格差异具有合理性，相关产品价格已按照客户内部管理要求经相应采购部门审批。

除上述客户外，报告期各期前十大客户中存在销售至同一集团不同主体价格存在差异情形的客户及原因如下表所示：

序号	客户名称	主要原因
1	舍弗勒	①境外主体以外币计价，汇率波动影响本币价格； ②小批量试制阶段由各主体独立询价，量产阶段价格由境内采购中心统一定价
2	ABB	①境外主体以外币计价，汇率波动影响本币价格； ②各主体独立询价，参考同一事业部主体价格
3	艾默生	①境外主体以外币计价，汇率波动影响本币价格； ②境内各事业部、境外各主体独立询价，参考境内主体或其他区域销售价格定价
4	均胜普瑞	①境外主体以外币计价，汇率波动影响本币价格； ②各主体独立询价，参考境内主体或其他区域销售价格定价
5	捷太格特	上海采购中心统一定价，由于部分主体物流费较高，定价时予以考虑
6	松下	因部分产品项目终止，协商集团内其他主体消耗库存，价格较低；涉及主体共同参与询价，由最终使用主体确认价格

综上，公司销售至同一集团不同主体价格存在差异，主要原因为：（1）境内外主体计价币种不同，汇率波动影响本币价格；（2）客户价格管理制度存在差异：①部分客户综合考虑集团内不同主体间物流成本等差异定价；②部分客户小批量试制阶段与量产阶段采购主体及价格存在差异，具有合理性。公司主要客户均为规模较大、内部控制良好的大型客户，公司销售至同一集团不同主体存在价格差异的产品均已按照客户内部管理要求经相应采购部门审批。

(三) 是否存在单个型号产品毛利率持续下滑、依靠产品结构变化维持高毛利率的情形，年降政策收入占比不断提高但对发行人影响较小的原因及合理性

1、是否存在单个型号产品毛利率持续下滑、依靠产品结构变化维持高毛利率的情形

报告期内，公司毛利率持续下滑的产品收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

类别	项目	2025年	2024年	2023年
毛利率持续下降的产品	收入	6,131.53	6,489.10	5,207.61
	占主营业务收入的比例	22.76%	29.57%	27.53%
	毛利率	34.80%	40.07%	46.21%
其他产品	收入	20,805.69	15,453.69	13,707.50
	占主营业务收入的比例	77.24%	70.43%	72.47%
	毛利率	42.21%	44.20%	38.13%
合计	主营业务收入	26,937.22	21,942.80	18,915.10
	毛利率	40.52%	42.98%	40.36%

如上表所示，报告期内，公司存在部分型号产品毛利率持续下滑的情况，该等产品占当期主营业务收入的比例分别为 27.53%、29.57%及 22.76%，整体占比较低，该等产品报告期内毛利率分别为 46.21%、40.07%及 34.80%，持续下降，主要原因系博世华域、博格华纳等客户部分产品报告期内价格下调所致，但整体仍处于较为合理的水平。

报告期内，公司部分产品毛利率持续下滑，但整体毛利率维持在较高水平的主要原因如下：

(1) 部分型号产品毛利率持续下滑的原因

公司与客户主要以项目制形式开展合作，项目的生命周期通常包括项目定点、小批量试制、量产爬坡、稳定交付以及项目后期（衰退、终止或迭代）等阶段。

整体而言，单个型号产品的成本和销售情况随着生命周期变化情况如下：

项目		销售端	成本端	毛利率表现
项目 生命 周期	小批 量试 制阶 段	不同客户定价方式差异较大，部分客户小批量试制阶段价格较高（如博世华域）、部分客户小批量试制阶段价格较低（如博格华纳），使得该阶段不同客户、不同型号产品毛利率差异较大	由于生产批量较小、调试频繁、工人熟练度较低，导致该阶段生产成本较高且不同型号产品差异较大	不同客户、不同型号产品毛利率差异较大
	量 产 阶 段 至 稳 定 交 付 阶 段	量产阶段：初始价格与公司议价能力、产品承担功能、产品技术难度、产品销售规模、客户资信能力、市场价格等相关； 稳定交付阶段：客户定期或不定期与公司进行价格谈判，由于不同客户的调价节奏、幅度差异较大，使得不同客户、不同型号产品单价波动情况存在显著差异	随着产量增加、生产工艺稳定/改进、工人熟练度增加，生产成本通常先下降后稳定	不同产品在量产阶段的初始毛利率即有明显差异，如全球百强汽车零部件客户国内配套项目的产品，其量产阶段的毛利率通常高于卫浴类客户的毛利率；在稳定量产阶段，若价格降幅大于成本降幅毛利率则会有所下降
	项目 后期	产品价格经过前期调整通常呈现稳定或缓慢下降趋势	产品需求下滑，单批次生产数量减小，生产成本小幅回升	通常有所下降
其他主要影响因素		汇率波动等	原材料价格、生产制造人员薪酬、设备更新、自动化水平等	/

整体而言，单个型号产品在小批量试制至量产阶段的毛利率波动较大；自量产阶段至项目后期的毛利率通常回到合理的水平。公司产品下游应用广泛、客户集中度较低，且产品型号众多、所处项目生命周期不同，导致报告期内单个型号产品毛利率及其变动趋势存在较大差异，存在部分产品毛利率持续下滑情形。

## （2）产品结构变化的原因

报告期内，公司产品结构变动主要来源于：

①项目迭代，产品收入占比随之波动：报告期内，基于公司前期多年在汽车产业链的积累和技术沉淀，并历经客户前期验厂、小批量试制、量产再到逐步放量等阶段，多个优质项目陆续量产，项目及产品结构持续迭代，带动收入快速增长毛利率基本稳定；

②主动放弃承接低毛利率产品，部分存量项目需求下滑或终止：报告期内，

公司为充分释放产能效益，主动放弃承接非战略客户的低毛利率产品；此外，受下游市场影响，公司部分配套燃油车、家用电器、卫浴产品的项目需求下滑或终止，导致相关产品收入占比下滑；

③公司产品型号众多，需求变动趋势存在差异：由于公司下游应用领域广泛、客户集中度较低，且产品型号众多、所处项目生命周期阶段不同，使得各期产品需求变动趋势存在差异。

综上，公司与主要客户建立稳定合作关系后，依托全系列产品配套能力、技术实力与服务能力，进一步拓展了多项目合作。同一客户的不同项目及产品受所处生命周期、下游需求波动影响，相应收入、单价及毛利率等指标呈现一定波动，该情况符合公司与客户项目合作的商业逻辑，具有合理性。

### (3) 具体客户分析

具体到上述主要汽车领域客户继峰股份、博格华纳、博世华域，报告期内，其毛利率持续下滑的产品收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	类别	项目	2025年	2024年	2023年
继峰股份	毛利率持续下降的产品	收入	231.68	319.71	225.95
		占该客户收入的比例	15.59%	19.98%	16.08%
		毛利率	*	*	*
	其他产品	收入	1,254.68	1,280.11	1,179.63
		占该客户收入的比例	84.41%	80.02%	83.92%
		毛利率	*	*	*
	小计	收入	1,486.36	1,599.82	1,405.58
		占该客户收入的比例	100.00%	100.00%	100.00%
		毛利率	*	*	*
博格华纳	毛利率持续下降的产品	收入	452.90	509.84	296.33
		占该客户收入的比例	27.88%	33.24%	24.74%
		毛利率	*	*	*
	其他产品	收入	1,171.58	1,023.93	901.24
		占该客户收入的比例	72.12%	66.76%	75.26%
		毛利率	*	*	*
	小计	收入	1,624.49	1,533.76	1,197.57

客户名称	类别	项目	2025年	2024年	2023年
		占该客户收入的比例	100.00%	100.00%	100.00%
		毛利率	*	*	*
博世华域	毛利率持续下降的产品	收入	769.72	575.40	405.71
		占该客户收入的比例	60.40%	69.83%	55.44%
		毛利率	*	*	*
	其他产品	收入	504.68	248.59	326.13
		占该客户收入的比例	39.60%	30.17%	44.56%
		毛利率	*	*	*
	小计	收入	1,274.39	823.99	731.85
		占该客户收入的比例	100.00%	100.00%	100.00%
		毛利率	*	*	*

### ①继峰股份

报告期内，继峰股份毛利率持续下降的产品收入占比分别为 16.08%、19.98% 及 15.59%，整体比例较低，其中 2024 年比例较高的主要原因系：部分产品在报告期初尚处于开发或小批量试制阶段，小批量试制阶段因价格较高，毛利率亦相对较高；2023-2024 年逐步进入量产阶段后，价格与毛利率有所下降，但销售规模增速较快。

从产品结构来看，报告期前已量产的产品以配套商用车的产品为主，整体较为稳定；报告期内量产的产品主要应用于我国汽车市场快速发展的乘用车，因车型及内饰件迭代较快，导致公司销售给继峰股份的产品型号数量多、生命周期相对较短，叠加商用车需求波动，导致报告期内产品结构变动较大。虽然存在部分产品毛利率持续下滑，但影响有限，依托存量项目稳定供应及新项目的开拓，公司其他产品报告期各期的毛利率维持在合理水平。

### ②博格华纳

报告期内，博格华纳部分产品毛利率持续下降主要系 2023 年、2024 年为保证产品品质的稳定性，增加分选、检查等工序时长，成本提升所致，此外，部分产品执行年降亦对毛利率存在负面影响。

从产品结构来看，报告期内，公司与博格华纳合作的项目及产品数量增加，

2025 年毛利率下降主要系部分当期进入量产阶段产品尚处于工艺磨合期，成本较高以及部分产品执行年降政策所致，公司不存在依靠产品结构变化维持博格华纳毛利率的情形。

### ③ 博世华域

报告期内，博世华域毛利率持续下降的产品收入占比分别为 55.44%、69.83% 及 60.40%，比例较高，主要原因系：（A）报告期内新增产品量产阶段初始价格较高，进入量产阶段后价格及毛利率下降，但收入金额及占比呈现上升趋势；（B）稳定量产阶段，客户通常对销量较高的产品型号进行调价，使得报告期内毛利率持续下降的产品收入占比较高。

从产品结构变化来看，报告期内博世华域产品结构变动较大，主要受项目量产、下游需求波动影响，如前文所述，根据博世华域的商业合作习惯，其在产品小批量试制阶段通常给予较高价格，量产后通常会进行多次价格调整且调整幅度较大，导致较多单一型号产品从开发阶段到价格稳定阶段之间毛利率持续下降，但基于较高的初始毛利率，从产品完整生命周期维度来看，公司仍能取得良好的收益。

综上，公司因产品型号众多、所处生命周期不同、下游客户需求波动、客户价格调整机制等因素影响，存在部分型号产品毛利率持续下滑情形，但该等产品收入占比较低且其平均毛利率仍处于合理水平；此外，依托扎实的技术能力、制造能力持续获取优质项目，带动项目及产品有序迭代是公司实现持续经营、稳健发展的重要支撑，报告期内，多个优质项目量产使得公司产品结构变动较大，具有商业合理性。

## 2、年降政策收入占比不断提高但对发行人影响较小的原因及合理性

报告期内，公司仅部分汽车客户存在年降条款，符合汽车行业的商务惯例。各期涉及年降条款的产品收入、实际执行的年降金额及其对公司收入、毛利率的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
涉及年降条款产品收入 (A)	4,494.70	3,627.53	1,352.89
主营业务收入 (B)	26,937.22	21,942.80	18,915.10

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
涉及年降条款产品收入占当期主营业务收入比例 (C=A/B)	16.69%	16.53%	7.15%
实际执行的年降金额 (D)	126.18	109.52	35.05
还原执行年降的主营业务收入 (E=B+D)	27,063.40	22,052.32	18,950.16
执行年降对主营业务收入的影响 (F= (B-E) /E)	-0.47%	-0.50%	-0.18%
主营业务成本 (G)	16,021.14	12,511.40	11,281.47
主营业务毛利率 (H)	40.52%	42.98%	40.36%
还原执行年降的主营业务毛利率 (I= (E-G) /E)	40.80%	43.26%	40.47%
执行年降对主营业务毛利率的影响 (J=H-I)	-0.28%	-0.28%	-0.11%

如上表所示，报告期各期，公司与客户约定了年降条款的产品收入占当期主营业务收入的比例分别为 7.15%、16.53%及 16.69%，各期实际执行年降金额分别为 35.05 万元、109.52 万元及 126.18 万元，对各期主营业务收入的影响比例分别为 -0.18%、-0.50%及 -0.47%。该等产品收入占比整体呈现上升趋势的主要原因系 2022 年下半年以来，多个优质汽车类项目陆续进入量产阶段，随后进入年降周期所致，如博格华纳多款产品于 2024 年起进入年降周期，具体参见本题回复之“（一）说明向毛利率持续提高的相关客户销售不同型号产品变化情况，各类产品报告期内单价变化情况，不同产品毛利率差异情况及原因”，但整体对公司影响较为有限的主要原因如下：

### （1）前期商务谈判的价格考量

年降条款通常在项目报价阶段由双方协商确定。公司会综合评估自身产品竞争力、议价能力、客户合作状况及项目全生命周期需求等因素，在涉及年降条款的前期商务谈判中，通常会争取更为有利的初始定价，以缓解未来执行年降时可能带来的影响。

### （2）年降并非覆盖所有产品，同个客户不同产品和不同客户之间存在差异

由于公司与客户合作涉及的项目及产品型号众多，年降条款通常并不覆盖所有产品，而是基于具体项目或产品型号由双方协商约定。因此，同一客户的不同产品之间，以及不同客户之间，年降条款的安排存在差异。

### （3）年降条款执行时存在进一步协商空间

报告期内，公司与部分汽车类客户存在年降条款约定，其中各期前十大汽车类客户涉及的年降条款如下所示：

客户名称	年降条款（区分项目，并非所有产品）	年降条款实际执行情况
继峰股份	按照项目及产品具体签订，降幅 3%-5%，降 3 年	结合年降条款，每年度进行价格谈判
舍弗勒	按照项目具体签订，降幅 2%-5%，降 3-6 年	结合年降条款，每年度进行价格谈判
博格华纳	按照项目具体签订，降幅 1%-5%，降 3 年	基本按照年降条款执行
博世华域	部分产品存在年降条款，降幅 3%，降 3 年	2024 年起部分产品执行年降，具体年降比例与客户年度协商
均胜普瑞	部分产品存在年降条款，降幅 3%-5%，降 3 年	结合年降条款，每年度进行价格谈判
捷太格特	部分产品存在年降条款，降幅 3%，降 4 年	部分产品执行年降，具体年降比例与客户年度协商
博泽	按照项目具体签订，降幅 1%-2%，降 3 年	基本按照年降条款执行

报告期内，前十大汽车类客户中仅博格华纳与博泽基本执行了约定的年降条款；其他客户虽存在年降条款，但实际定价更多以该条款为参考，并通过年度价格谈判确定，保留一定的协商空间。

#### （4）销售规模持续增长，抵消了年降的部分影响

尽管年降期间相关产品销售单价有所下调，但该阶段通常对应产品的量产阶段或稳定交付阶段，处于项目生命周期中盈利较为可观的阶段。同时，项目销量的显著增长与规模效应提升，叠加公司持续的市场开拓与其他项目的承接，共同推动了整体销售规模的扩大，从而有效抵消了年降对公司收入及毛利率等方面的潜在影响。

综上，公司采取了一系列经营策略以降低部分产品执行年降条款所带来的影响，包括：在价格谈判中前置考虑年降因素、对不同产品实施差异化的定价条款、在执行年降时与客户进一步协商，以及通过市场开拓与规模增长来抵消相关产品的价格压力，具有商业合理性。

二、说明上述客户销售产品单位成本中直接人工、制造费用金额及占比变化情况，与工人人数及薪酬、固定资产折旧的匹配性；说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化；结合相关产品成本归集过程，说明工序变化对直接材料、制造费用及直接人工的具体影响

(一) 说明上述客户销售产品单位成本中直接人工、制造费用金额及占比变化情况，与工人人数及薪酬、固定资产折旧的匹配性

### 1、上述客户销售产品单位成本中直接人工、制造费用金额及占比变化情况

报告期内，继峰股份、博格华纳、博世华域、美湖股份、比亚迪单位成本中直接人工、制造费用情况如下所示：

单位：元/件

客户	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
继峰股份	直接人工	*	15.73%	*	14.79%	*	13.91%
	制造费用	*	34.38%	*	31.44%	*	33.18%
博格华纳	直接人工	*	13.53%	*	14.74%	*	14.30%
	制造费用	*	37.76%	*	40.16%	*	40.80%
博世华域	直接人工	*	16.00%	*	16.81%	*	19.14%
	制造费用	*	34.54%	*	35.39%	*	31.52%
美湖股份	直接人工	*	23.32%	*	23.72%	*	27.59%
	制造费用	*	44.46%	*	44.02%	*	43.98%
比亚迪	直接人工	*	16.71%	*	12.13%	*	14.41%
	制造费用	*	29.89%	*	23.72%	*	23.90%

如上表所示，报告期内，以上客户单位成本中直接人工、制造费用金额及占比有所波动，具体分析如下：

#### (1) 继峰股份

报告期内，继峰股份单位成本中直接人工金额及比例整体呈现上升趋势，制造费用金额及比例呈现先降后升趋势，具体分析如下：

继峰股份系子公司青岛立洲的主要客户，2024 年度，为缓解生产压力，青岛立洲进一步扩充了直接人工人员及设备，其中直接人工薪酬增幅大于设备折旧增幅，又因对上一年新增的产品生产熟练度提升叠加产销量增长，使得单位成本中直接人工金额及占比小幅提升，单位成本中制造费用金额及占比有所下降；

2025 年度，继峰股份应用于商用车的高单价产品收入占比提升，使得单位成本中直接人工、制造费用金额上涨；此外，设备折旧和人员平均工资的提升，

亦导致了单位直接人工、制造费用金额及占比提高。

### **(2) 博世华域**

报告期内，博世华域平均单价为 1.1182 元/件、1.0436 元/件及 0.8412 元/件，呈现显著下降趋势，主要系不同规格产品收入占比波动所致如 BH1、BH4 等规格较小的产品在报告期内收入占比提升明显，故同期单位成本中的直接人工及制造费用金额亦呈现显著下降趋势，又因不同型号产品成本结构存在差异，故单位成本中直接人工及制造费用比例受产品结构变动影响随之波动。

### **(3) 博格华纳**

报告期内，博格华纳单位成本中直接人工、制造费用金额及其占比整体均呈现下降趋势，主要原因系：①公司销售额最大的产品，规格较大，于 2022 年量产，随着 2023 年-2024 年，公司不断进行生产流程优化、设备改造和自动化升级，实现了冲压、倒角等工序上下料的自动化改造，单位成本中直接人工及制造费用金额及占比亦大幅下降；②报告期内，其他主要型号产品（报告期内单价在 5 元/件以下，规格较小）收入占比提升，使得单位成本及其中的直接人工及制造费用金额下降。

### **(4) 美湖股份、比亚迪**

报告期内，美湖股份、比亚迪单位成本中直接人工、制造费用金额及占比整体呈现先降后升趋势，其中 2024 年同比下降主要系：①美湖股份、比亚迪系福州立洲客户，2023-2024 年，随着福州立洲客户博格华纳产量大幅提升，人员及设备折旧等固定成本被摊薄；②报告期内，福州立洲积极提升生产自动化程度，生产效率提升带动单位成本中直接人工、制造费用金额及占比下降；2025 年，随着设备折旧和人员工资的提升，叠加产品结构变动影响，单位直接人工、制造费用金额及占比有所提升。

## **2、与工人人数及薪酬、固定资产折旧的匹配性**

报告期内，公司共有厦门、福州、青岛三处工厂，报告期各期，各地区的直接人工工人人数及其平均薪酬情况如下：

地域分布	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立洲精密 (厦门)	月均工人人数 (人)	141	142	137
	工人平均薪酬 (万元/人)	10.12	9.77	9.12
	工人薪酬总额 (万元)	1,430.63	1,385.02	1,245.26
福州立洲 (福州)	月均工人人数 (人)	57	59	60
	工人平均薪酬 (万元/人)	9.93	9.00	8.83
	工人薪酬总额 (万元)	565.41	526.57	533.25
青岛立洲 (青岛)	月均工人人数 (人)	50	56	41
	工人平均薪酬 (万元/人)	9.62	9.24	8.54
	工人薪酬总额 (万元)	476.34	517.26	353.16
合计	月均工人人数 (人)	247	257	238
	工人平均薪酬 (万元/人)	9.98	9.48	8.95
	工人薪酬总额 (万元)	2,472.38	2,428.85	2,131.67

注：上表人数及薪酬金额包括员工及劳务派遣人员。

报告期内，公司制造费用中固定资产折旧情况如下表所示：

单位：万元

主体	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立洲精密	725.59	633.04	568.74
福州立洲	354.52	316.06	297.62
青岛立洲	203.58	185.70	145.22
总计	1,283.69	1,134.80	1,011.59

如上表所示，（1）2024 年，福州立洲直接人工工人人数及薪酬、制造费用中固定资产折旧费用同比变动较小，主要系福州立洲报告期初人员及设备相对充裕，且积极进行自动化改造，提升生产效率，带动了单位生产成本的下降，与当期福州立洲的主要客户博格华纳、美湖股份、比亚迪的单位成本中直接人工、制造费用金额及占比的下降趋势相匹配；（2）2025 年度，福州立洲虽然直接人工人数下降，但平均薪酬的提升带动了直接人工薪酬总额增加，制造费用中固定资产折旧费用亦同比增加，美湖股份及比亚迪的单位人工及制造费用金额及占比整体呈现上涨趋势，与直接人工人数及薪酬及固定资产变动趋势相匹配，变动幅度的差异主要受到产品结构变动影响；博格华纳得益于其主要产品的自动化改善叠加低单价产品收入占比提升，其单位人工及制造费用金额及占比延续了 2024 年的下降趋势，具有合理性。

2024 年，青岛立洲直接人工工人人数及薪酬、制造费用中固定资产折旧费用均有所上升，主要原因系青岛立洲产销量同比增幅较大，为保证交付增加了人员及设备投入，2025 年，青岛立洲直接人工工人人数及薪酬总额同比略有下降，主要原因系青岛立洲根据生产需求调整了人员数量，制造费用中固定资产折旧费用进一步增长；继峰股份为青岛立洲第一大客户，2024 年变动趋势与继峰股份当期收入同比增加、单位成本中直接人工与制造费用的金额及占比变动趋势相匹配，2025 年继峰股份受高单值产品收入占比提升影响，单位成本中直接人工与制造费用金额占比均同比上升，具有合理性。

报告期内，博世华域产品结构变动较大，导致单位成本中直接人工、制造费用金额及占比有所波动，公司采用一贯的成本归集及分配方法，成本与工人人数及薪酬、制造费用中固定资产折旧费用相匹配，具体产品成本分析参见本题回复之“（二）/2、结合相关产品成本归集过程，说明工序变化对直接材料、制造费用及直接人工的具体影响”。

综上，上述客户销售产品单位成本中直接人工、制造费用金额及占比变化情况与工人人数及薪酬、固定资产折旧的变化具有匹配性。

**（二）说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化；结合相关产品成本归集过程，说明工序变化对直接材料、制造费用及直接人工的具体影响**

**1、说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化**

公司采用标准成本法进行成本核算，生产成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，不同型号产品成本的归集及分配严格遵循“按实际耗用归集、按标准成本分配”的原则，具体如下：

类别		归集与分配方法		
直接材料		直接归集至各工单： ①根据 BOM 表进行生产工单领料； ②月末一次加权平均计算原材料单位成本，结合工单领料数量归集直接材料成本； ③月末，若工单涉及在产品：（A）完工结转的材料成本=原材料单位成本*完工入库数量*产品标准耗用单重，（B）在产品的材料成本=原材料单位成本*领料数量-完工结转的材料成本		
直接人工		前道生产车间	各车间独立核算：汇总单个车间的直接人工成本，以完工产品的前道标准工时为依据，分摊至经该车间加工且当期完工入库的产品	
		后道生产车间（表面处理、清洗、检测、包装等）	汇总后道车间的直接人工成本，以完工产品的后道标准工时为依据，分摊至所有当期完工入库的产品	
制造费用	设备折旧费	生产车 间	直接用于生产的设备	汇总同类工序的设备折旧费，以完工产品对应工序的标准工时为依据，分摊至经该类工序设备加工且当期完工入库的产品
			其他设备（电脑、空调等）	各车间独立核算：汇总单个车间的设备折旧费，以完工产品的总标准工时为依据，分摊至经该车间加工且当期完工入库的产品
			生产辅助部门（计划部、仓储部、质量工程部等）	汇总所有设备折旧费，以完工产品的总标准工时为依据，分摊至所有当期完工入库的产品
	外协加工费		可直接归集至各工单，针对每个生产工单，以当月外协工序完工产品数量为依据结转成本	
	综合费用（生产管理人员薪酬、水电费、租金等）		生产车 间	各车间独立核算：汇总单个车间的综合费用，以完工产品的总标准工时为依据，分摊至经该车间加工且当期完工入库的产品
生产辅 助部 门			汇总所有综合费用，以完工产品的总标准工时为依据，分摊至所有当期完工入库的产品	

报告期内，公司主要生产工序变更类别及其影响如下表所示：

序号	生产工序变更类别	目的	产品性能及规格变更情况	导致成本变化的原因
1	增加检验/分选工序/频次/比例	提高产品品质的稳定性	无变化	标准工时增加
2	变更生产速度	提高产品品质的稳定性、提升生产效率、降低成本	无变化	标准工时变更
3	自动化改造	提升生产效率、降低成本	无变化	生产效率提升，标准工时减少
4	生产线布线优化	提升生产效率、降低成本	无变化	生产效率提升，标准工时减少
5	变更热处理、抛光、磨平、喷丸、清洗等工序时长/频率	提高产品品质的稳定性（硬度、平整度、清洁度等）	产品性能优化	相应工序变更，标准工时随之变更

如前文所述，公司各型号产品均采用一致的成本归集及结转方法。如上表所示，公司生产工序变更主要通过影响标准工时进而导致成本变化。公司生产

工序变更主要目的为：（1）提高产品品质的稳定性；（2）在保证产品符合交货标准并保证交付的前提下提高生产效率、降低成本。

上表所示的生产工序变更类别中，序号 1 至序号 4 的生产工序变更，包括增加检验/分选工序/频次/比例、变更生产速度、自动化改造、生产线布线优化等四类，不会导致产品性能及规格发生变化；序号 5 中的变更热处理、抛光、磨平、喷丸、清洗等工序时长/频率等工序变更，则可对产品性能进行适当优化，但不会改变产品规格。

## **2、结合相关产品成本归集过程，说明工序变化对直接材料、制造费用及直接人工的具体影响**

公司各型号产品均采用一致的生产成本归集方法，归集过程参见本题回复之“二/（二）/1、说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化”中的相关分析。

报告期内，公司产品的生产工序变更主要通过影响标准工时进而影响直接人工及制造费用，对直接材料无直接影响，对于部分标准工时变动方向与直接人工、制造费用变动方向不同情形，主要系单位成本中直接人工、制造费用除受各产品标准工时变动影响外，还受当期直接人工、制造费用总额及所有产品总标准工时的影响。

## **三、说明不同型号产品成本分配原则，各期存货中低毛利产品比例，是否存在在产品或存货中囤积低毛利产品以提高存货价值及销售毛利率的情形**

### **（一）不同型号产品成本分配原则**

报告期内，公司产品生产成本归集与分配过程参见本题回复之“二/（二）/1、说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化”中的相关分析，公司各型号产品均采用一致的成本归集及分配方法。

### **（二）各期存货中低毛利产品比例，是否存在在产品或存货中囤积低毛利产品以提高存货价值及销售毛利率的情形**

#### **1、各期存货中低毛利产品比例**

公司存货中发出商品、库存商品、在产品存在部分为低毛利产品（单位成本占预计单位售价的比例超过 90%的产品）的情况，报告期各期的具体情况如下：

单位：万元

存货类别	项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
发出商品	账面余额	1,584.66	1,282.47	1,236.73
	其中：低毛利产品金额	297.63	300.13	346.08
	低毛利产品占比	18.78%	23.40%	27.98%
库存商品	账面余额	1,635.26	1,318.92	1,213.45
	其中：低毛利产品金额	331.98	283.59	260.83
	低毛利产品占比	20.30%	21.50%	21.49%
在产品	账面余额	554.24	600.28	593.95
	其中：低毛利产品金额	72.21	62.66	72.46
	低毛利产品占比	13.03%	10.44%	12.20%
存货合计	账面余额	<b>5,058.27</b>	<b>4,350.36</b>	<b>4,114.54</b>
	其中：低毛利产品金额	<b>701.82</b>	<b>646.38</b>	<b>679.37</b>
	低毛利产品占比	<b>13.87%</b>	<b>14.86%</b>	<b>16.51%</b>

报告期各期，存货低毛利产品占比分别为 16.51%、14.86%和 13.87%，整体呈持续下降趋势，主要受公司持续优化客户结构与产品结构、规模效应逐步体现等因素影响。其中，在产品低毛利占比存在小幅波动，但金额整体较小，对存货的毛利结构不构成重大影响。

## 2、是否存在在产品或存货中囤积低毛利产品以提高存货价值及销售毛利率的情形

公司不存在通过在产品、发出商品或库存商品等囤积低毛利产品，以提高存货价值及销售毛利率的情形，具体分析如下：

### （1）期末存货价值随销售规模增长而增加，低毛利产品占比呈下降趋势

报告期各期，公司存货余额分别为 4,114.54 万元、4,350.36 万元和 5,058.27 万元，整体随公司销售规模增长而增加，不存在异常波动情形；各期的低毛利产品金额分别为 679.37 万元、646.38 万元和 701.82 万元，较为稳定，低毛利产品占

存货总额的比重分别为 16.51%、14.86%和 13.87%，整体呈下降趋势，不存在囤积低毛利产品情形。

## (2) 存货周转率整体提升

报告期各期，公司在产品周转率及存货周转率如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务成本	16,021.14	12,511.40	11,281.47
期末在产品账面余额	554.24	600.28	593.95
期末存货账面余额	5,058.27	4,350.36	4,114.54
在产品周转率	27.75	20.95	21.75
存货周转率	3.41	2.96	2.69

注：周转率=主营业务成本/平均账面余额。

从存货周转速度来看，报告期内，发行人在产品及存货周转率整体均呈上升趋势，存货整体流转效率提升，不存在通过延迟完工调节结转成本的情况。

## (3) 各产品成本合理归集，分摊原则具有一致性

公司采用标准成本法进行成本核算，各型号产品均采用一致的生产成本归集方法，整体遵循“按实际耗用归集、按标准成本分配”的原则，归集过程参见本题回复之“二/（二）/1、说明生产工序变更导致成本变化的原因，相关产品性能及规格是否发生变化”中的相关分析；同时，公司根据月末一次加权平均计算销售产品的成本。因此，公司不存在通过增加在产品或存货成本提高存货价值情形，亦不存在减少成本结转提高毛利率情形。

综上所述，公司不存在通过在产品、发出商品或库存商品等囤积低毛利产品以提高存货价值及销售毛利率的情形。

四、结合原材料、库存商品、发出商品的库龄及积压原因，说明报告期初存在较大金额存货跌价准备的原因及合理性，是否持续产生存货积压，相关积压存货是否真实消耗或处置、是否已充分计提存货跌价准备

### (一) 原材料

#### 1、原材料的库龄及积压原因

2022 年至 2025 年各期末，原材料的库龄结构如下：

单位：万元

库龄类别	项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
1 年以内	账面余额	787.72	679.83	614.16	555.85
	占比	64.11%	61.56%	59.48%	54.24%
1 年以上	账面余额	441.05	424.49	418.33	468.90
	占比	35.89%	38.44%	40.52%	45.76%
合计		1,228.76	1,104.32	1,032.50	1,024.75

2022 年至 2025 年各期末，库龄 1 年以上的原材料占比分别为 45.76%、40.52%、38.44%和 35.89%，长库龄原材料占比较高，系公司产品与业务特点以及钢材行业采购惯例所致，具体分析如下：

①**公司产品与业务特点**：公司产品种类较多，客户通常按项目及型号提供需求预测，并以周或月为周期下达订单，公司需根据客户项目的预测量，同时结合原材料市场价格波动趋势进行备料。2022 年至 2025 年，存在部分项目因需求调整、技术变更等原因出现停滞或终止的情况，导致对应原材料未能及时消耗，形成积压库存。

②**钢材行业采购惯例**：公司产品种类繁多，相应原材料的采购也体现出多样化的特征，规格型号众多。采购原材料时，依照行业惯例，部分材料为钢材整卷生产或包装，且部分供应商存在最低采购量要求，导致部分原材料的采购量高于当期实际需求，形成长库龄存货，该部分原材料通常可良好保存数年，在新项目设计或试样产品进入量产阶段后能够得到有效消耗。

## 2、2022 年末，原材料存在较大金额存货跌价准备的原因及合理性

公司原材料的存货跌价准备计提政策为：在资产负债表日，对原材料可能的减值迹象进行识别，若公司预计原材料 1 年内不可消耗，则该部分原材料按照废品价格确认可变现净值，并相应计提跌价准备。

2022 年至 2025 年各期末，原材料的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
账面余额	1,228.76	1,104.32	1,032.50	1,024.75
存货跌价准备金额	398.82	335.50	352.79	423.84
跌价准备计提比例	32.46%	30.38%	34.17%	41.36%

### **(1) 2022 年末，原材料跌价准备金额较高的原因及合理性**

2022 年末，原材料中库龄 1 年以上的占比为 45.76%，跌价准备计提比例为 41.36%，高于报告期其他期末的主要原因系我国新能源汽车市场快速发展导致燃油车项目受到影响，具体如下：2021 年-2022 年是我国新能源汽车渗透率快速提升的一年（从 2021 年的 13.40%提升至 2022 年的 25.60%），部分从事传统燃油车的客户业务受到冲击，下游客户（如吉林大华、云内动力、比亚迪等）与公司部分合作项目需求下降、暂停或终止，其使用的原材料未来 1 年内消耗的可能性降低，因此，当期末公司对该部分原材料计提了较高的跌价准备金额。但鉴于主要原材料为钢材，可良好保存的时间较长（一般 3-5 年，部分可长达 10 年），因此，公司并未立即将其作为废料进行处置，除充分计提存货跌价准备外，也导致了原材料长库龄增加。

### **(2) 2023 年，存货跌价准备金额下降的原因及合理性**

2023 年，公司适应市场发展，有更多新能源汽车项目的产品量产，从源头减少了项目本身带来原材料的积压风险，同时，针对部分积压的原材料积极采取通过其他产品生产消耗及优化库存管理的措施，有效减少了当期末积压库存及跌价准备金额，库龄 1 年以上原材料的占比下降了 5.24 个百分点，跌价准备金额减少了 71.05 万元，具体措施包括：

#### **①适应市场发展，促进各项目/产品对原材料消耗的良好循环**

经过前期项目定点、小批量试制等，2023 年公司更多新能源汽车项目量产，且整体销售市场良好，当期末项目对应的原材料具有消耗可能性，从源头减少了项目本身带来原材料的积压风险；

#### **②针对性地加快积压材料使用**

一方面，针对暂停或消耗放缓的产品对应原材料，公司积极与客户协商沟通以加快或恢复供应，从而消耗既有呆滞材料，例如，经与客户云内动力协商，采取调价方式加快消耗老项目的专用原材料，2023 年跌价转销金额为 22.34 万元；另一方面，公司的生产、采购、质量等部门联合协调，在其他产品生产过程中优先考虑使用原呆滞材料，例如，比亚迪部分项目的呆滞材料后续转而在其他客户的相关项目中使用。

### ③呆滞材料专项处置

针对已终止且确认无法重启的项目所对应的专有材料，与客户协商一次性消耗或处置，其中，2023年，就客户吉林大华机械制造有限公司（以下简称“吉林大华”）相关燃油车终止项目的原材料跌价转销金额为26.67万元。

### ④供应链协同与采购管理优化

一方面，通过与客户沟通优化需求及预测机制，降低设计变更等问题导致材料呆滞风险；另一方面，材料采购结合实时需求数据动态调整，减少超量备货，新增呆滞物料规模显著下降，存货跌价准备金额随之逐步降低。2023年，原材料周转率由2022年的9.36次提升至11.09次，供应链协同与采购管理优化效果显著。此外，随着新项目逐步进入小批量试样或量产阶段，前期囤积的部分样线也得到了有效消耗。

2022年至2025年，公司原材料存货余额的增长与公司销售规模扩大相匹配，公司持续实施有效的库存管理措施，保持着原材料的良好周转，原材料跌价准备计提比例小幅度波动，其中2025年末略有回升，主要原因如下：①发行人配套客户艾默生应用于石化、电力、化工、冶金等严苛环境的阀门类新项目增加，该类项目具有规格型号多、周期较长、线材性能要求较高（如耐高温、耐腐蚀、高精度）等特点，对应使用的高单价线材（如镍金合金钢，价格高达数百元）的采购起订量较大（如30kg、100kg），但各期用量较小；②随着公司布局中高端全系列产品，产品种类不断丰富，所使用的原材料规格型号相应增加，且部分产品尚处于项目前期阶段，所使用的原材料起订量相对较高，导致原材料消耗周期较长，发行人根据报告期内一贯的跌价准备计提政策计提跌价准备，并未出现大规模原材料呆滞情形。

综上，2022年末公司原材料存在较大金额存货跌价准备，主要系由于燃油车项目市场需求变化影响，从而导致库存消耗放缓甚至出现部分积压情况所致。2023年起，公司通过新项目量产、加快积压材料使用、呆滞材料专项处置及供应链协同与采购管理优化等措施，使得长库龄原材料占比下降，存货跌价准备比例整体下降，具有合理性。

### 3、原材料是否持续产生存货积压，相关积压存货是否真实消耗或处置

2022 年至 2025 年各期末，发行人库龄 1 年以上原材料的账面余额分别为 468.90 万元、418.33 万元、424.49 万元和 411.05 万元，占原材料的比例分别为 45.76%、40.52%、38.44%和 35.89%，整体呈下降趋势，各期末新增积压原材料的规模有所缩小，库存管理措施有效，除部分原材料在充分计提跌价、保管良好且尚未处置导致积压的情形下，不存在持续产生大量积压存货的情况。

2022 年至 2025 年各期，库龄 1 年以上的原材料的消耗或处置方式主要包括正常领用消耗、与客户或第三方协商一次性处置、按废品处置消耗，具体列示如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
库龄 1 年以上账面余额 A	441.05	424.49	418.33	468.90
下期：正常领用消耗 B	/	54.40	63.83	103.52
下期：协商一次性处置 C	/	-	-	28.73
下期：按废品处置 D	/	0.69	0.06	1.24
下期：消耗或处置合计 E=B+C+D	/	55.09	63.88	133.49
下期消耗或处置金额占比 F=E/A	/	12.98%	15.27%	28.47%

注：消耗或处置为截止日后下一期的消耗及处置情况。

2022 年末库龄 1 年以上的原材料，下期消耗或处置金额较高的原因系：①正常领用消耗：一方面在不影响产品性能、品质的前提下，优先评估在其他同等级产品中消耗积压的原材料；另一方面，公司考虑将进口或其他品质比较好的原材料用于要求相对普通的产品，促进积压原材料的消耗；②与客户协商处置，主要为吉林大华，一次性处理的原材料账面余额为 28.73 万元（其中已计提跌价 26.67 万元）。

2023 以来，随着我国汽车市场增长转向以新能源车为主的趋势形成，以及公司与客户合作的项目以国产配套、新能源车核心应用的零部件等优质项目为主，燃油车项目对公司影响逐步减小，公司的原材料已转入良性循环的状态，对于积压原材料的处理亦呈下降趋势，2023 年末、2024 年末的原材料在下期正常领用消耗的金额减少。

整体而言，2022 年至 2025 年，发行人新增的积压原材料的规模呈下降趋势，不存在持续产生大量积压存货的情况，各期积压存货已逐步真实消耗或处置。

#### 4、原材料是否已充分计提跌价准备

综上所述，2022年至2025年各期末，公司原材料的跌价准备计提政策符合企业会计准则，公司已充分考虑下游市场需求及业务特点，对各品类、各型号的原材料逐项进行了跌价准备测试，原材料的跌价准备计提具有充分性、合理性。

#### (二) 库存商品及发出商品

##### 1、库存商品及发出商品的库龄及积压原因

2022年至2025年各期末，库存商品及发出商品（以下合称“产成品”）的库龄结构如下：

单位：万元

存货类别	库龄类别	项目	2025年末	2024年末	2023年末	2022年末
库存商品	1年以内	账面余额	1,283.92	1,035.91	901.46	1,119.79
		占比	78.51%	78.54%	74.29%	81.84%
	1年以上	账面余额	351.34	283.01	311.99	248.41
		占比	21.49%	21.46%	25.71%	18.16%
	合计		1,635.26	1,318.92	1,213.45	1,368.20
发出商品	1年以内	账面余额	1,529.68	1,215.01	1,136.28	1,236.20
		占比	96.53%	94.74%	91.88%	90.57%
	1年以上	账面余额	54.97	67.46	100.45	128.77
		占比	3.47%	5.26%	8.12%	9.43%
	合计		1,584.66	1,282.47	1,236.73	1,364.97
产成品合计	1年以内	账面余额	<b>2,813.60</b>	<b>2,250.92</b>	<b>2,037.74</b>	<b>2,355.98</b>
		占比	<b>87.38%</b>	<b>86.53%</b>	<b>83.17%</b>	<b>86.20%</b>
	1年以上	账面余额	<b>406.32</b>	<b>350.48</b>	<b>412.44</b>	<b>377.18</b>
		占比	<b>12.62%</b>	<b>13.47%</b>	<b>16.83%</b>	<b>13.80%</b>
	合计		<b>3,219.92</b>	<b>2,601.40</b>	<b>2,450.18</b>	<b>2,733.17</b>

2022年至2025年各期末，库龄1年以内产成品占各期产成品的比例分别为86.20%、83.17%、86.53%和87.38%，整体较为稳定。

产成品出现积压的原因主要系：公司产品种类达数千种，且差异化程度较高，为保障客户交付及提高生产的规模效率，对于稳定供应的产品，公司一般会进行2个月左右的备货，但存在部分项目因终端需求调整（如燃油车相关项

目)、技术路线变更等原因出现停滞或终止,导致已备货产品出现未按预期消耗甚至无法继续耗用的情况,公司定期评估未来消耗可能性再进行处置。

其中,2023年末,库龄1年以上产成品的金额占比有所增加,主要系由于我国新能源汽车渗透率提升对部分燃油车项目形成冲击,叠加公共卫生事件等不确定性因素导致项目需求暂时性波动,使得2022年及之前生产入库的部分产品出现积压,相关积压库存已逐步消耗,详见本问询函回复问题2之“四/(二)/3、库存商品及发出商品是否持续产生存货积压,相关积压存货是否真实消耗或处置”中的相关分析。

## 2、2022年末,库存商品及发出商品存在较大金额存货跌价准备的原因及合理性

2022年至2025年,公司针对产成品的存货跌价准备计提政策具体如下:在资产负债表日,对产成品可能的减值迹象进行识别,产成品可变现净值是按存货的估计售价减去预计税费后的金额,产成品成本高于其可变现净值的,相应计提存货跌价准备。

2022年至2025年各期末,产成品的存货跌价准备计提情况如下:

单位:万元

存货类别	项目	2025年末	2024年末	2023年末	2022年末
库存商品	账面余额	1,635.26	1,318.92	1,213.45	1,368.20
	存货跌价准备金额	329.56	269.69	254.44	312.42
	跌价准备计提比例	20.15%	20.45%	20.97%	22.83%
发出商品	账面余额	1,584.66	1,282.47	1,236.73	1,364.97
	存货跌价准备金额	87.30	91.61	115.69	233.61
	跌价准备计提比例	5.51%	7.14%	9.35%	17.11%
产成品合计	账面余额	3,219.92	2,601.40	2,450.18	2,733.17
	存货跌价准备金额	416.86	361.30	370.13	546.03
	跌价准备计提比例	12.95%	13.89%	15.11%	19.98%

### (1) 2022年末,存货跌价准备金额较高的原因及合理性

2022年末,产成品跌价准备计提比例为19.98%,跌价准备金额为546.03万元,高于报告期其他期末的主要原因系:

①部分项目终止导致产成品呆滞:同上述原材料2022年末跌价金额较高的

原因，2022 年部分客户业务（如燃油车项目）受到冲击，相关合作项目需求下降、暂停或终止，部分已备货产成品出现无法按预期消耗甚至形成呆滞的情况。

②**规模效应不足导致低毛利产品占比高**：2022 年末，发行人因规模相对较小，单位固定成本较高，导致低毛利产品占比较高。针对该部分预计可消耗但毛利较低的产品，公司按预计售价及税费确认可变现净值。2022 年末，针对可消耗部分计提的跌价准备金额为 233.78 万元，占产成品跌价准备金额的 42.82%。

## **(2) 2023 年，存货跌价准备金额下降的原因及合理性**

2023 年起，通过改善整体产品毛利水平及积极消耗积压库存，2023 年末发行人的产成品跌价准备金额减少了 175.90 万元，较 2022 年末减少 32.21%，具体分析如下：

①**规模效应降本**：随着公司产品及客户结构优化、规模效应显现，2023 年末，低毛利产品（指单位成本占预计单位售价的比例超过 90%的产品）的金额占比同比下降超过 8 个百分点，降幅显著。2023 年末，预计可消耗部分产成品的跌价准备金额由上年末的 233.78 万元下降至 108.76 万元，占产成品跌价准备金额的比例由 42.82%下降至 29.38%，且在 2024 年末、2025 年末维持在 25%-30%的合理水平内。

②**推进积压产成品消耗或处置**：与积压原材料的库存优化措施类似，针对积压产成品，发行人积极与客户沟通协商，通过一次性处置、协商降价以加快或恢复耗用等方式，消化积压库存。例如，2023 年，客户吉林大华、苏州东风平和法雷奥离合器有限公司（以下简称“东风平和”）相关燃油车终止项目的产成品通过与客户或其他第三方协商后一次性处置，转销存货跌价 64.82 万元。

③**供应链协同优化**：公司通过改善自身排产计划，并与客户积极沟通，优化客户预测准确性（如提高叫料频次）、降低安全库存水平，从而减少过量备货或因项目停滞导致过多积压库存的情况，使产成品周转率从 2022 年的 3.74 次提升至 2023 年的 4.40 次。

综上所述，2022 年末公司库存商品及发出商品存在较大金额存货跌价准备，一方面系下游的燃油市场需求下滑，导致部分库存消耗放缓甚至积压；另一方面系客户及产品结构尚处优化阶段，规模效应不足推高低毛利产品占比，进而

使得跌价计提金额较高。2023年起，公司通过持续改善客户及产品结构，叠加依托规模效应降本、积极消化积压产成品、与客户协同优化库存管理等措施，推动存货跌价准备比例逐步回落。因此，发行人库存商品及发出商品 2022 年末存在较大金额存货跌价准备具有合理性。

### 3、库存商品及发出商品是否持续产生存货积压，相关积压存货是否真实消耗或处置

2022 年至 2025 年各期末，发行人库龄 1 年以上产成品的金额分别为 377.18 万元、412.44 万元、350.48 万元和 406.32 万元，其中 2023 年末较 2022 年末有所增加：一方面系前期积压产成品仍在通过转售后等方式逐步消耗；另一方面系 2022 年部分客户业务（如燃油车项目）受冲击，叠加公共卫生事件等不确定性因素，导致项目需求波动，当年生产的部分存货未能及时消化，在 2023 年末形成长库龄存货。

2022 年至 2025 年各期末，库龄 1 年以上的产成品在下期的消耗或处置方式主要包括正常消耗、与客户或第三方协商一次性处置、降价后逐步消耗、按废品处置消耗，具体列示如下：

单位：万元

截止日期	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
库龄 1 年以上账面余额 A	406.32	350.48	412.44	377.18
下期：正常消耗 B	/	68.09	121.31	88.16
下期：协商一次性处置 C	/	-	14.04	51.63
下期：按废品处置 D	/	7.49	28.74	10.09
下期：消耗或处置合计 E=B+C+D	/	75.58	164.10	149.88
下期消耗或处置金额占比 F=E/A	/	21.57%	39.79%	39.74%

注：消耗或处置为截止日后下一期的消耗及处置情况。

2022 年末及 2023 年末，库龄 1 年以上的产成品，下期消耗或处置金额较高的原因系：①与客户协商处置：针对部分燃油车业务受到冲击的客户（包括吉林大华、东风平和等），2022 年末长库龄产成品在下期经协商一次性处置的账面余额为 51.63 万元；②正常消耗：一方面，因公共卫生事件等导致需求暂时性波动的项目恢复供应，相关积压库存逐步消耗；另一方面，2024 年，外部环境趋稳、市场复苏预期更清晰，公司主动针对需求复苏可能性低的老项目，采

取调价、协商等方式加速消化既有积压存货；③针对确定无法消耗的积压产成品，下期通过报废处置，对应处置金额分别为 10.09 万元和 28.74 万元。此外，公司与客户协同优化供应链机制（如增加同步生产需求的频次），并结合优化公司内部生产备库方式，从源头减少因项目暂缓或终止造成的产成品积压。

整体而言，2022 年至 2025 年，发行人产成品的库龄主要集中在一年以内，库龄结构合理，不存在持续产生大量积压存货的情况，各期长库龄存货已逐步真实消耗或处置。

#### 4、库存商品及发出商品是否已充分计提跌价准备

综上所述，公司对产成品的跌价准备计提政策符合企业会计准则，公司已充分考虑下游市场需求及业务特点，对各品类、各项目及各型号的产成品进行了跌价准备测试，发行人存货跌价准备计提具有充分性、合理性。

五、说明与主要外协厂关于材料成本的承担机制，是否存在外协厂代采相关材料的情形；说明外协加工物料物流运输过程，列示每批次货物送料及来料物流重量，是否存在明显差异；结合上述情况说明发行人各主体产能利用率提升但单位制造费用占比不降反增的合理性，外协厂是否代垫相关材料成本

（一）说明与主要外协厂关于材料成本的承担机制，是否存在外协厂代采相关材料的情形

报告期内，公司主要将热处理中的淬火工序，以及电镀、电泳、磷化、达克罗等表面处理工序委托外协厂完成。外协厂加工过程中消耗的材料主要包括镀层材料以及电镀液、淬火油等工艺性耗材，均由外协厂自行采购并使用，符合外协加工的行业惯例。

发行人仅与外协厂根据加工的数量/重量结算加工费，并不存在结算材料费用情形。加工费系双方基于市场行情，综合考虑成本、产品结构、工艺难度、质量要求、合作规模等因素后协商确定。其中，针对镀金/银工序，由于金、银等贵金属镀层材料的市场价格波动较大，在报价时，双方根据贵金属市场价格采取阶梯报价，每月根据市场价格，按照报价单约定调整价格，该报价方式符合行业惯例。

综上，外协厂系根据自身加工需求自主采购外协工序所需材料，独立负责材料管理并承担相应存货风险，不存在代发行人采购材料的情形。

## （二）说明外协加工物料物流运输过程，列示每批次货物送料及来料物流重量，是否存在明显差异

### 1、外协加工物料物流运输过程

报告期内，公司外协加工物料的流转包含送料、加工完成后来料两个核心环节，其物流运输过程及相关流转单据情况如下：

#### （1）物料物流运输过程

①一般情况：物流运输主要由外协厂或发行人员工负责。发行人物料出库时，随货附《委外加工单》作为外协厂接收物料的核对依据；外协厂加工完成后，随货附《送货单》作为发行人接收物料的核对依据。

②其他情况：一是针对地理位置较远的外协厂，送料或来料环节存在由外协厂指定第三方承运以提升运输效率的情况；二是针对加急或特殊需求情况，为保障生产连续性，可能通过货拉拉等即时物流或顺丰等快递方式取送物料。在这种情况下，运输单据管理与上述第①点一致。

#### （2）运输单据

流转环节	核心单据	关键信息
送料：从发行人处送往外协厂	委外加工单	产品图号、外协工序、重量、数量、日期、工单号
来料：外协厂加工后送回发行人处	送货单	产品图号、外协工序、数量或重量（注）、日期、工单号

注：为保障货物流转与费用结算的一致性及准确性，《送货单》根据计价方式不同（按数量/重量计价）对应列示数量或重量信息。

#### （3）交接管控机制

为保障物料交接的准确性，公司建立双重管控机制：

①即时校验：送料时，要求外协厂核对《委外加工单》与实物，确认数量、重量的一致性；加工后送回来料时，发行人仓储部门核对《送货单》与实物的数量、重量是否匹配。

②定期对账与结算：公司定期与外协厂对账，核对当期外协物料的出入库数据，确保物料流转数据的真实、准确，各批次物料合理闭环，保障运输交接及费用结算的准确性。根据对账结果，外协厂开具发票，公司根据约定账期完成付款。

## 2、每批次货物送料及来料物流重量，是否存在明显差异

发行人货物来送料批次较多，报告期各期，外协加工货物送料及来料物流重量列示如下：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
批次数（次）		5,292	4,511	4,186
送料	总重量（吨）	1,533.53	1,425.45	1,191.38
	每批次重量（吨/次）	0.2898	0.3160	0.2846
来料	总重量（吨）	1,524.07	1,414.05	1,182.72
	每批次重量（吨/次）	0.2880	0.3135	0.2825
重量差异率		-0.62%	-0.80%	-0.73%

注：重量差异率=（来料重量-送料重量）/送料重量。

如上表所示，报告期各期，公司外协加工物料每批次来料与送料的重量差异率分别为-0.73%、-0.80%和-0.62%，波动较小，重量差异的主要原因包括：①外协厂对公司产品进行表面处理或热处理前需要先进行油污、粉尘等杂质清洗；②工序加工过程中的合理损耗，如破坏性检验、基材微量溶解等；③生产过程中的个别不良品及生产线合理损耗等。

综上所述，报告期内，发行人对外协加工物料的出入库、物流运输、对账结算进行了相应的内部控制并有效执行，送料与来料的物流重量存在较小差异，主要系加工过程清洗及其他合理损耗造成，具有合理性。

### （三）结合上述情况说明发行人各主体产能利用率提升但单位制造费用占比不降反增的合理性，外协厂是否代垫相关材料成本

报告期各期，产能利用率及单位制造费用占比的情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能利用率	90.39%	91.89%	88.23%
单位制造费用占比	47.88%	33.86%	32.88%

注：单位制造费用占比=制造费用/主营业务成本。

2024年，在发行人产能利用率提升的背景下，单位制造费用占比同比增加了0.98%；2025年，产能利用率小幅度下降，但2025年单位制造费用占比进一步增加了14.02%，其主要原因分析如下：

**(1) 外协费用增加，直接导致制造费用占比上升**

2024年及2025年，发行人镀金或镀银的、涉及冲压工序的产品收入占比增加，此类产品通常需要增加表面处理、淬火等工序，且表面处理中镀金、镀银单位成本较高，使得2024年外协费用同比增加了214.07万元，2025年进一步大幅增长，带动相应期间制造费用占比有所提高。若剔除镀金/银产品的影响，报告期内，主营业务成本中制造费用占比分别为32.14%、32.70%及34.82%，较为稳定。

**(2) 主要原材料采购价格下降，间接导致制造费用占比上升**

报告期内，公司主要原材料的采购单价变化情况如下：

单位：元/kg

项目	2025年度			2024年度			2023年度		
	采购金额占比	平均价格	变动率	采购金额占比	平均价格	变动率	采购金额占比	平均价格	变动率
不锈钢	28.72%	38.49	3.30%	34.26%	37.26	-3.62%	32.71%	38.66	-10.26%
合金钢	17.98%	13.39	3.77%	17.17%	12.91	-4.62%	19.82%	13.53	1.20%
碳素钢	20.60%	9.81	0.84%	17.99%	9.73	-0.44%	18.04%	9.78	-0.72%
琴钢丝	9.02%	15.09	0.11%	9.89%	15.08	-2.48%	10.01%	15.46	-5.37%
铜与铜合金	2.78%	84.52	5.12%	1.67%	80.40	1.34%	1.57%	79.34	-1.32%
铝与铝合金	0.72%	33.54	-2.55%	0.96%	34.41	1.04%	0.58%	34.06	-1.55%

如上表所示，报告期内发行人的主要原材料采购单价整体呈现下降趋势。其中，2025年，虽然各类型主要原材料的平均价格有所上涨，但原材料采购结构的变化使得发行人的平均采购价格有所下降，其中以单价较高的不锈钢占比下降和单价较低的碳素钢采购比例提高为主；2024年、2025年，占采购金额比例最高的四类钢材（不锈钢、碳素钢、合金钢、琴钢丝）的综合平均采购价格同比分别下降0.60%、4.39%，发行人直接材料成本占比下降，促使制造费用占比上升。

综上所述，2024年，发行人产能利用率提升但制造费用占比不降反增，主

要系原材料价格下降带来的结构性影响与产品结构变动、外协费用增长共同所致，具有合理性；2025年，发行人产能利用率小幅下降，但制造费用占比增幅较大，主要系镀金、银产品增加，外协费用大幅增长以及主要原材料的综合均价下降所致；外协加工过程中，外协厂仅提供外协工序所必需消耗的材料，该模式符合行业惯例，不存在为发行人代采、代垫材料成本的情形。

## 六、2025年1-6月产能及产能利用率均出现下滑的原因及合理性，产能利用率下降是否对发行人成本形成较大不利影响

### （一）2025年1-6月产能及产能利用率均出现下滑的原因及合理性

2024年、2025年1-6月，公司产能利用率情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	2024年7-12月	2024年
实际运行时间（小时）	295,887	311,780	349,631	661,411
可供运行时间（小时）	334,036	343,217	376,583	719,800
产能利用率	88.58%	90.84%	92.84%	91.89%

如上表所示，2025年1-6月，公司产能（可供运行时间）为334,036小时，产能利用率为88.58%，比2024年1-6月均有所下滑的原因如下：

#### 1、产能下滑的原因

2025年1-6月，公司产能比2024年1-6月减少了9,181小时，主要原因系：

- （1）2025年上半年理论天数较上年同期少3天（2025年春节和劳动节相比2024年各多放假一天，且2025年2月同比少一天），导致理论工时减少约8,500小时；
- （2）因公司厂房空间较为紧张，公司处置了部分精度达不到要求、日益老化的设备，2025年上半年可使用的设备台数减少导致理论工时减少约1,200小时。

#### 2、产能利用率下降原因

2025年1-6月，产能利用率从去年同期的90.84%下降至88.58%，减少了2.26个百分点，主要原因系：（1）2025年1-6月，公司体积、线径较小、单位价格较低的弹性件产量减少，导致当期的产量比2024年1-6月减少了1,826万件，按照小尺寸弹性件的平均成型设备耗用时间约1-2秒/个测算，实际运行时间减少约5,073小时至10,146小时，若增加该部分产量，产能利用率可达到90.10%至91.62%，与2024年1-6月的产能利用率90.84%相近；（2）2024年9月上线的

MES 系统可构建设备调试参数数据库，公司生产人员在使用时结合多批次过程参数分析，可快速生成最优调试方案，节约了批次之间的设备调机时间，提高了设备有效作业率。

## （二）产能利用率下降是否对发行人成本形成较大不利影响

2025 年 1-6 月，公司产能利用率下降不会对发行人成本形成较大不利影响，主要基于公司生产效率提升及更高附加值或产出的产品及项目优化，使得公司产品的成本、毛利率等均不存在明显下降情形，分析如下：（1）2025 年 1-6 月，公司机器设备的折旧计提金额为 678.28 万元，比去年同期的 620.77 万元增长主要系公司不断新增设备，但从单位固定资产的创收来看，2024 年及 2025 年 1-6 月分别为 1.12 元/元、0.57 元/元（年化后为 1.14 元/元），不存在下降情形；（2）2025 年 1-6 月，公司生产人员人均创收 34.01 万元/人，年化后高于 2024 年 67.96 万元；（3）从结果看，2022 年-2024 年及 2025 年 1-6 月，公司主营业务毛利率分别为 37.43%、40.36%、42.98%及 42.66%，2025 年 1-6 月并未因产能利用率下降对成本产生较大影响。

因此，随着整体销售额的增长，公司产品生产具备规模效应，2025 年 1-6 月产能利用率下降主要是因为公司产品结构调整和生产效率提升，对发行人成本不会形成较大不利影响。

七、说明非寄售部分存货余额逐年增长的原因，对应客户发货至签收的时间周期，非寄售客户是否与寄售客户重合

### （一）说明非寄售部分存货余额逐年增长的原因

报告期内，公司的非寄售部分存货主要系已发货但尚未确认收入的商品，其余额变动的核心原因是发行人业务规模扩张，同时亦受各客户对账方式、合作模式、备货策略调整的影响。报告期各期，非寄售部分存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期末发出商品-非寄售部分 A	684.67	799.14	676.23
当期直接销售模式的主营业务收入 B	18,424.91	17,806.89	14,996.24
非寄售部分发出商品占收入的比例 C=A/B	3.72%	4.49%	4.51%

报告期各期末，非寄售部分发出商品存货余额变化的主要情况及原因分析如下：

(1) 2024 年末，非寄售部分发出商品余额增长的主要原因是随收入规模扩大而增长，其占当期收入的比例为 4.51%，上述比例与 2023 年末不存在明显差异。

(2) 2025 年末，在收入保持增长的背景下，非寄售发出商品余额减少了 114.47 万元，主要原因分析如下：

①客户对账方式优化：2025 年，客户博格华纳优化供应链管理安排，与公司的对账方式由邮件调整为供应链管理系统，对账结算更为精准、规范，双方约定的对账日不变，对账周期由自然月调整为上期对账日至本期对账日，相应导致当期末其非寄售发出商品余额减少 56.42 万元。

②客户合作模式变更：应客户自身供应链管理的要求，2025 年起部分客户与发行人的合作模式由直接销售模式变更为寄售模式，其中麦克奥迪、长城汽车的非寄售发出商品余额合计减少 39.73 万元。

③客户期末备货策略调整：随着客户与发行人合作业务的持续、稳步开展，部分客户基于自身供应链及库存管理规划，于 2025 年末优化调整备货规模，其中以江苏雷利、博泽汽车的非寄售发出商品余额合计减少 29.62 万元为主。

综上，2024 年末非寄售部分存货余额同比增长的主要原因是公司整体销售规模增长及部分客户合作模式变更的影响；2025 年末非寄售部分存货余额同比下降的主要原因是客户对账周期、合作模式及客户备货策略等因素影响，相关变动具有合理性。

## (二) 对应客户发货至签收的时间周期

报告期内，非寄售模式下的客户发货至签收的时间周期主要受地理距离、运输方式影响，整体周期较短。报告期各期，非寄售发出商品余额前五大客户发货至签收的主要时间周期如下：

客户名称	对应发货至签收的主要时间周期
继峰股份	2-5 天
博格华纳	3-5 天

客户名称	对应发货至签收的主要时间周期
松下	1天
宁波精成	3天
麦克奥迪	1天
博泽	2-3天
盈趣科技	1天

注：集团客户不同主体之间的时间周期存在差异，上表列示集团内主要客户的时间周期。

报告期各期末，发行人非寄售发出商品余额对应主要客户的货物从发出到签收通常可在 5 天内完成。整体上，公司非寄售部分客户的发货至签收周期较短。

### （三）说明非寄售客户是否与寄售客户重合

报告期内，公司存在同一客户（包括同一集团不同主体）同时存在寄售和直接销售模式情形，主要原因系：

#### （1）集团客户中不同主体采用不同的销售模式

公司寄售客户中存在部分集团客户，其集团规模较大，且其集团内部各主体相对独立，各主体根据其自身需求、采购惯例及采购规模与公司协商确定合作模式，故公司与集团客户中具体主体的合作模式存在差异。

#### （2）前期的样品及量产的产品采用不同的销售模式

公司产品量产前通常存在少量的样品销售，因客户对样品及量产产品的管理存在差异，量产阶段采用寄售模式的主要客户中博世华域、比亚迪、美湖股份、舍弗勒等存在小批量试制阶段采用直接销售模式的情况。

#### （3）应客户要求对个别型号产品采用寄售模式

公司产品型号众多，部分客户综合考虑自身需求、消耗计划及寄售存货管理成本等仅要求对部分产品型号采用寄售模式，存在该类情形的客户主要包括 ABB、施耐德等工业机械类客户。

综上，公司与客户采用的销售模式主要根据同个集团客户不同主体、同个主体不同合作阶段以及不同型号等进行协商确定，具有商业合理性，公司的销售模式不存在随意变更情形。

八、说明寄售部分发出商品余额及占当期寄售收入比例逐年减少的原因，主要客户当年累计发货金额与对应客户收入及期末寄售仓余额的一致性，各批次收货地址与客户各单体经营地址的一致性；结合上述情况说明客户扩大生产规模但同时减少备货的合理性

(一) 寄售部分发出商品余额及占当期寄售收入比例逐年减少的原因

报告期内，公司寄售部分的发出商品余额及其占当期寄售收入的比例如下所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期末寄售商品余额 A	899.99	483.33	560.50
当期寄售收入 B	8,512.31	4,135.91	3,918.87
占比 C=A/B	10.57%	11.69%	14.30%

在寄售收入总体上涨的背景下，公司寄售部分发出商品余额占当期寄售收入比例逐年减少主要系不同客户或不同项目量产周期差异导致采购节奏以及消耗程度不同、供应链协同管理水平提升、客户产品毛利率改善等综合影响的结果，主要分析如下：

1、寄售模式主要客户的寄售存货余额变动分析

寄售模式主要客户的寄售收入、寄售商品存货余额的情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度 /2025 年 12 月 31 日			2024 年度 /2024 年 12 月 31 日			2023 年度 /2023 年 12 月 31 日		
	寄售收入	寄售商品余额	占比	寄售收入	寄售商品余额	占比	寄售收入	寄售商品余额	占比
舍弗勒	5,329.08	484.13	9.08%	1,010.68	49.85	4.93%	814.97	80.24	9.85%
宁波精成	341.36	-	0.00%	974.43	101.75	10.44%	834.11	76.67	9.19%
博世华域	1,249.83	124.02	9.92%	809.39	96.60	11.94%	704.50	85.82	12.18%
比亚迪	219.97	59.01	26.82%	354.33	64.39	18.17%	485.98	93.39	19.22%
美湖股份	330.86	65.90	19.92%	316.51	66.36	20.97%	281.38	75.62	26.88%
合计	7,471.11	733.06	9.81%	3,465.34	378.96	10.94%	3,120.95	411.73	13.19%

注：占比指该客户期末寄售商品余额占当期寄售收入的比例。

(1) 舍弗勒

报告期各期，舍弗勒的寄售收入分别为 814.97 万元、1,010.68 万元和 5,329.08 万元，呈增长趋势，但寄售商品余额占当期寄售收入的占比先降后升，主要原因如下：

①2024 年末，寄售商品余额下降至 49.85 万元，寄售商品余额占 2024 年度寄售收入的比例下降为 4.93%，主要系由于 2024 年 7 月应客户要求，舍弗勒集团下的欧摩威上海对账周期由自然月变更为上月 26 日至本月 25 日（即变更前，各月末寄售商品余额包含了整个月已领用未对账部分，变更后仅包含当月 26 日至月末的已领用未对账部分），同时，2024 年欧摩威上海占舍弗勒总寄售收入超过 90%，因此，上述变更对自 2024 年 7 月后寄售商品余额影响较大。

②2025 年末寄售商品余额及其占当期寄售收入的比例有所回升，主要原因系 2025 年超导通镀层接触弹簧的新项目量产，且该产品单价超过 10 元/件，远高于 2024 年舍弗勒低于 0.5 元/件的产品均价，因此，随着该产品销量在 2025 年的快速增长，相应导致当期末该产品的寄售库存大幅增加，其高单价的特点亦拉高了寄售库存金额占当期寄售收入的比例。

## （2）宁波精成

2023 年至 2024 年，公司对宁波精成的寄售收入分别为 834.11 万元、974.43 万元，逐步增长；2025 年 5 月，宁波精成根据自身供应链管理的要求，统一将寄售的供应商合作模式改成直接销售，2025 年整体收入为 938.38 万元，其中寄售模式为 341.36 万元。

## （3）博世华域

报告期各期末，博世华域的寄售商品余额分别为 85.82 万元、96.60 万元和 124.02 万元，随收入规模的扩大而上升，但其占各期寄售收入的比例小幅下滑，分别为 12.18%、11.94%及 9.92%，主要原因分析如下：①博世华域多个已量产项目需求增加，存货消耗速度加快；②发行人优化了内部备库和调拨模式，通过增加公司内部更新客户订单需求和预警的频次，及时根据客户预测并结合产品的生产周期调整备库量，在保障交付的同时，有效降低了寄售仓的备货余额，例如博世华域（武汉），原采用集中下单方式，2024 年逐步开始根据项目计划和排产计划分别下单，对寄售的库存量进行管控。

#### (4) 比亚迪

报告期内，比亚迪的寄售收入呈下降趋势，寄售商品余额相应下降，其占寄售收入的比例分别为 19.22%、18.17%及 26.82%，比例变动原因分析如下：

①2024 年末，寄售商品余额占当期寄售收入的比例下降主要系产品毛利率提升的结果：一方面，比亚迪的产品主要由子公司福州立洲提供，报告期内随着福州立洲其他优质客户销售额快速增长，规模效应显著，单位固定成本分摊减少，产品单位成本下降；另一方面，前期多年技术沉淀带来的优质项目量产，以及发行人主动放弃承接非战略领域的低毛利产品，综合改善了公司的产品结构，提升了产品毛利率。2024 年，比亚迪寄售毛利率由负转正，从而使得实现同等收入对应的库存成本金额下降，导致寄售商品余额占寄售收入的比例逐年下滑。

②2025 年末，寄售商品余额占当期寄售收入的比例有所提升，主要系发行人主动优化客户结构，叠加比亚迪下游需求变化，共同导致部分合作项目的需求减少、暂停或转售后管理，相关寄售存货消耗放缓所致。

#### (5) 美湖股份

报告期内，美湖股份的寄售收入整体呈小幅上涨趋势，而各期末寄售商品余额及占当期寄售收入的比例分别为 26.88%、20.97%及 19.92%，系毛利率改善与供应链协同优化共同驱动的结果，具体分析如下：

①毛利率改善：2024 年前述比例大幅下降，主要系毛利率改善的结果。美湖股份的产品亦主要由子公司福州立洲提供，与比亚迪的情况类似，其他优质客户销量的增加及规模效应的显现使得产品单位成本下降，结合公司产品结构的改善，2024 年，美湖股份的寄售毛利率明显提升，从而使得实现同等收入对应的库存成本金额下降，导致寄售商品余额占寄售收入的比例逐年下滑。

②供应链协同优化：报告期内，发行人亦重视与美湖股份协同优化供应链机制，提升滚动预测准确性。例如，在发行人与客户的共同努力下，2024 年下半年起叫料频次由每月 2 次提高至每月 4 次，实现库存及需求的更精准同步。

### 2、其他寄售客户

除前述主要寄售客户外，报告期各期末其他客户寄售收入占发行人寄售收入总额的比例仅为 20.36%、16.21%及 12.23%，对应的寄售商品余额占发行人寄售商品余额总额的比例为 26.54%、21.60%及 18.55%，对发行人的寄售部分发出商品余额占当期寄售收入比例的影响较小。

其中，部分客户的寄售存货余额下降较明显，主要系由于行业环境变化、发行人主动优化库存管理等因素所致，具体分析如下：

基于行业环境变化及发行人业务结构调整，为提升存货周转效率、控制经营风险，针对收入增长放缓、毛利率较低或下降、库存消耗停滞的项目，发行人主动开展库存优化工作，积极消化既有库存，涉及的主要客户情况如下：①公司主动对云内动力的寄售商品进行结构优化，减少低毛利产品的生产及供应，优先消耗既有库存，2024 年末寄售商品余额减少了 7.55 万元；②受终端市场燃油车业务收缩影响，部分客户的合作项目暂停或终止，公司针对客户吉林大华、湖北三环需求波动较大的燃油车项目，与客户积极协商优先消耗存量库存，2024 年末，寄售商品余额合计减少了 29.51 万元。

综上所述，报告期内，公司寄售部分发出商品余额及占当期寄售收入比例的变动，主要系部分客户项目量产及收入增长带动消耗加快、订单频次或备货需求变化、客户销售模式变更、产品毛利率提升以及优化寄售商品管理等原因导致，与公司寄售业务的实际经营情况以及客户合作情况相匹配，具有合理性。

## （二）主要客户当年累计发货金额与对应客户收入及期末寄售仓余额的一致性

报告期各期，公司寄售模式下的主要客户当期累计发货金额、寄售收入及期末寄售仓余额的匹配情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	公式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒	期初寄售仓余额	A	49.85	80.24	51.71
	本期发货金额	B	*	*	*
	期末寄售仓余额	C	484.13	49.85	80.24
	本期客户消耗金额	D=A+B-C	*	*	*
	本期客户寄售收入	E	5,329.08	1,010.68	814.97

客户名称	项目	公式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
宁波精成	期初寄售仓余额	A	101.75	76.67	87.52
	本期发货金额	B	*	*	*
	期末寄售仓余额	C	-	101.75	76.67
	本期客户消耗金额	D=A+B-C	*	*	*
	本期客户寄售收入	E	341.36	974.43	834.11
博世华域	期初寄售仓余额	A	96.60	85.82	108.08
	本期发货金额	B	*	*	*
	期末寄售仓余额	C	124.02	96.60	85.82
	本期客户消耗金额	D=A+B-C	*	*	*
	本期客户寄售收入	E	1,249.83	809.39	704.50
比亚迪	期初寄售仓余额	A	64.39	93.39	131.01
	本期发货金额	B	*	*	*
	期末寄售仓余额	C	59.01	64.39	93.39
	本期客户消耗金额	D=A+B-C	*	*	*
	本期客户寄售收入	E	219.97	354.33	485.98
美湖股份	期初寄售仓余额	A	66.36	75.62	77.74
	本期发货金额	B	*	*	*
	期末寄售仓余额	C	65.90	66.36	75.62
	本期客户消耗金额	D=A+B-C	*	*	*
	本期客户寄售收入	E	330.86	316.51	281.38

如上表所示，报告期各期，公司寄售模式的主要客户期初寄售仓余额、本期发货金额、期末寄售仓余额以及本期消耗金额具有匹配性，各期的消耗金额与寄售收入的变动具有匹配性。

### （三）各批次收货地址与客户各单体经营地址的一致性

报告期内，发行人各批次收货地址通常与客户各单体工商登记的注册地址一致，少数差异系基于客户内部经营管理、生产布局或供应链协同安排的合理需求产生，具有真实的商业背景。

报告期内主要寄售客户的最新注册地址与收货地址一致性的情况说明如下：

集团	客户单体名称	关于收货地址与注册地址一致性的结论性说明
舍弗勒	欧摩威汽车系统（上海）有限公司	一致

集团	客户单体名称	关于收货地址与注册地址一致性的结论性说明
	纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	收货地址为客户指定寄售仓库，位于客户注册地址周边
	纬湃汽车电子（天津）有限公司	一致
	欧摩威汽车电子系统（常熟）有限公司	一致
	纬湃汽车电子（长春）有限公司	收货地址为客户指定寄售仓库，位于客户注册地址周边
	欧摩威智行科技（上海）有限公司	一致
宁波精成	宁波精成车业有限公司	一致
博世华域	博世华域转向系统（烟台）有限公司	1、客户自有仓地址与注册地址一致； 2、第三方仓系客户指定的寄售仓，位于客户注册地址周边
	博世华域转向系统（武汉）有限公司	1、客户自有仓地址与注册地址一致； 2、第三方仓系客户指定的寄售仓，位于客户注册地址周边
	博世华域转向系统有限公司南京分公司	1、客户自有仓地址与注册地址一致； 2、第三方仓系客户指定的寄售仓，位于客户注册地址周边
	博世华域转向系统有限公司	一致
比亚迪	比亚迪汽车工业有限公司	收货地址为客户指定的事业部地址
	长沙市比亚迪汽车有限公司	一致
	比亚迪汽车有限公司	收货地址为客户指定的事业部地址，与客户子公司西安比亚迪电子有限公司的注册地址一致
	郑州比亚迪汽车有限公司	一致
	深圳比亚迪汽车实业有限公司	一致
	惠州比亚迪电池有限公司	收货地址为客户指定的事业部地址，属于宝龙比亚迪工业园
	西安比亚迪汽车零部件有限公司	一致
	淮安比亚迪实业有限公司	一致
	东莞弗迪动力有限公司	一致
美湖股份	湖南美湖智造股份有限公司	一致

一方面发行人建立了严格的发货流程，另一方面，公司上述主要客户均为下游行业知名厂商，对自身的供应链和存货亦有较好的管理，因此，上述各主要客户的收货地址均系其集团内主要工厂的经营地址或周边第三方仓库，不存在异常情况。

综上，报告期各期发行人主要寄售客户的收货地址与其各单体经营地址具有一致性。

#### （四）结合上述情况说明客户扩大生产规模但同时减少备货的合理性

综合前述情况，报告期各期，公司客户不同项目量产及收入增长带动消耗加快、叠加订单频次或备货需求变化以及寄售商品管理优化等因素，导致公司寄售部分发出商品余额及占当期寄售收入比例有所变动，但寄售仓各期发货与期末库存、各期的消耗金额与寄售收入的变动具有匹配性，主要寄售客户的收货地址与其各单体经营地址的匹配性不存在异常情形，因此，公司主要寄售客户的销售规模扩大但同时减少备货具有合理性。

九、说明与主要寄售客户合同中是否明确次月对账及结算单价确认方法；结合上述情况说明对账收入确认在对账当月还是对账周期所在月份，非自然月对账中是否应暂估相关收入，是否涉及跨期；发行人会计处理是否符合企业会计准则规定，与可比公司是否存在较大差异

(一) 说明与主要寄售客户合同中是否明确次月对账及结算单价确认方法

报告期各期，公司寄售收入占主营业务收入比例分别为 20.72%、18.85%及 31.60%，但寄售客户集中度较高且较为稳定，报告期各期，前五大寄售客户销售情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
舍弗勒	汽车类	5,329.08	62.60%	1,010.68	24.44%	814.97	20.80%
博世华域	汽车类	1,249.83	14.68%	809.39	19.57%	704.50	17.98%
宁波精成	汽车类	341.36	4.01%	974.43	23.56%	834.11	21.28%
比亚迪	汽车类	219.97	2.58%	354.33	8.57%	485.98	12.40%
美湖股份	汽车类	330.86	3.89%	316.51	7.65%	281.38	7.18%
合计	/	7,471.11	87.77%	3,465.34	83.79%	3,120.95	79.64%

注：宁波精成根据自身供应链管理的要求，2025 年 5 月起统一将寄售的供应商合作模式改成直接销售，因此，上表中 2025 年的金额仅为其寄售模式的销售额。

主要寄售客户合同中关于对账时间及结算单价的约定如下表所示：

客户名称	对账时间约定	是否明确次月对账	结算单价约定	结算单价确认方法
舍弗勒	甲方应向乙方最晚在每月第十个工作日前提供一份上一个月提取库存货物清单。该清单应包括：各月交付（入库）的货物、各月提取的货物、各月货物的结存数量	是	当货物被甲方从库存中提取出来时，一份基于当前有效价格以及根据货物提取时双方所达成的条件的销售合同将视为在乙方和甲方之间订立	结算单价为领用时有有效单价

客户名称	对账时间约定	是否明确次月对账	结算单价约定	结算单价确认方法
博世华域	除非合同双方另有约定， <u>合同货物的支付采用上线付款方式。博世华域转向财务部于每月月初完成对上个月的上线货物数量的核查</u> ，并通知供应商开票	是	采购价格是合同双方经友好协商确定的年度价格。但当博世华域转向因其客户的降价要求而下降零部件价格时，采购价格不是最终执行价格，供应商有义务相应下降合同货物的采购价格。合同双方将通过协商签订新的 <u>价格协议</u> 。供应商应根据博世华域转向财务部通知的 <u>上线货物数量及金额</u> 在收到开票通知之日起一周内开具发票	结算单价为价格协议价格，报告期内价格协议价格即为对账时有效单价
宁波精成	2023年： 乙方凭甲方开具的 <u>出库结算单</u> ，向甲方开具正式增值税发票 2024年及2025年1-4月： 代管结算：以需方挂账单数量为准；产品交付入库， <u>供方凭需方开具的挂账单，经需方确认出库数量、规格、单价等信息后</u> ，向需方开具发票	合同明确甲方/需方发起对账，报告期内均为次月提供对账单并对账	供方已交付产品或代管产品， <u>未开票结算的</u> ，且双方就上述产品签订了新的《价格协议》， <u>按照新《价格协议》的价格进行结算</u>	结算单价为价格协议价格，报告期内价格协议价格即为下订单时有效单价
美湖股份	乙方产品 <u>被领用或装成成品入库后</u> ，甲方于 <u>每月5号-10号</u> 向乙方提供可开发票的产品清单	是	甲、乙双方根据成本架构确定产品单价，并按 <u>《外购外协件合同价格表》</u> 价格执行	结算单价为价格协议价格，报告期内价格协议价格为对账时有效单价
比亚迪	供方须以 <u>供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格</u> 为依据开具发票； 需方以 <u>供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格</u> 为依据按照双方约定的账期支付货款	报告期内对账均由客户发起，均为次月提供对账单并对账	针对采取寄售模式交付的产品.....对于已通过需方验收入库但未由需方实际投入生产的产品，需方不承担购买的责任；对于需方实际投入生产的产品 <u>价格以需方从寄售仓领用时为准</u> ； 需方以供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格为依据按照双方约定的账期支付货款	结算单价为领用时有有效单价

注：归属于舍弗勒集团的欧摩威汽车系统（上海）有限公司（因集团组织架构调整，大陆泰密克汽车系统（上海）有限公司已于2025年9月24日更名为欧摩威汽车系统（上海）有限公司，以下简称“欧摩威上海”）对账周期应客户要求于2024年7月由自然月变更为上月26日至本月25日，对账时间随之变更为本月25日后。

如上表所示，在对账时间方面，在与主要寄售客户合同中，舍弗勒（除欧摩威上海）、博世华域、美湖股份明确次月对账，宁波精成明确由宁波精成提供对账单，报告期内宁波精成均于次月提供对账单并对账，比亚迪明确供需双方均需确认实际交货数量和结算价格，报告期内均由比亚迪发起对账且均为次

月提供对账单并对账；在结算单价确认方法方面，在与主要寄售客户合同中，舍弗勒、比亚迪明确结算单价为领用时单价，博世华域、宁波精成、美湖股份明确结算单价为价格协议价格，报告期内，宁波精成价格协议价格即为下订单时有效单价，博世华域、美湖股份价格协议价格即为对账时有效单价。

综上，与主要寄售客户合同中，部分客户明确次月对账，未明确客户报告期内对账均由客户发起且均于次月对账；部分客户明确结算单价为领用时价格，其他客户约定按照价格协议执行，报告期内该等客户价格协议价格为对账或下订单时的有效单价。

**(二) 结合上述情况说明对账收入确认在对账当月还是对账周期所在月份，非自然月对账中是否应暂估相关收入，是否涉及跨期**

**1、寄售模式下，对账收入确认在对账当月具有合理性，非自然月对账无需暂估相关收入**

寄售模式下，公司在与客户约定的对账日，将本对账期间客户实际领用的货物与客户进行核对，双方对账无误后，公司按对账确认的金额在对账当月确认销售收入实现。

公司将对账收入确认在对账当月，具体原因如下：

①在领用数量方面，对于未使用供应商系统的寄售客户，对账单需由客户提供，对于使用供应商系统的寄售客户，其中部分客户系统所列示领用数量仅作为对账参考，对账期间实际领用数量仍以对账单为准，因此，客户根据对账单与公司核对领用数量时，方表示客户已接受产品；

②在结算单价方面，部分寄售客户结算单价以对账时的有效价格为准，因此，客户根据对账单与公司核对结算单价时，公司方就该等产品享有现时收款权利；

③公司寄售客户数量较多，客户要求的对账时间不尽相同，主要寄售客户对账时间即存在较大差异，导致公司难以在对账周期所在月份完成对账并确认收入；

④公司存在部分非自然月对账情形，非自然月对账客户通常按照月度对账，公司无法在自然月月末完整获取非自然月对账客户本自然月领用产品数量及结算单价，即公司尚未拥有现时收款权利，因此非自然月对账无需暂估，不涉及跨期。

以主要寄售客户为例，报告期内，主要寄售客户对账相关信息如下：

客户名称	对账发起方	对账方式	对账时点及周期	结算单价	收入确认在对账当月的合理性
舍弗勒	客户	客户系统	①每月 25 日后对上月 26 日至本月 25 日领用量 ②每月中下旬对上个月自然月领用量	领用时有效单价	合同明确约定客户本月提供上月提取库存货物清单
博世华域	客户	邮件	月初对上个月自然月领用量	对账时有效单价	①合同明确约定客户每月提供上月上线货物数量及金额； ②报告期内结算价格为对账时有效价格
宁波精成	客户	邮件/微信	每月 15 日之前对上个月自然月领用量	下订单时有效单价	合同明确约定客户提供出库结算单/挂账单，报告期内，客户本月提供上月对账单
美湖股份	客户	客户系统	每月 25 日之前对上个月自然月领用量	对账时有效单价	①合同明确约定客户本月提供上月被领用产品清单； ②报告期内结算价格为对账时有效价格
比亚迪	客户	客户系统	每月 10 日之前对上个月自然月领用量	领用时有效单价	合同明确约定供需双方需确认当月实际交货数量和结算价格，报告期内，客户本月提供上月对账单

注：宁波精成于 2024 年 2 月由微信变更为邮件发送对账单。

综上，寄售模式下，公司通过对账才可准确获取对账周期的产品领用数量、结算单价并享有现时收款权利，非自然月对账中无需暂估相关收入，不涉及跨期，公司将对账收入确认在对账当月具有合理性，与公司经营相匹配。

**（三）发行人会计处理是否符合企业会计准则规定，与可比公司是否存在较大差异**

### 1、发行人会计处理是否符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十三条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。寄售模式

下，在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：

具体判断标准	对比情况	是否符合
企业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	公司与客户对账且双方确认对账周期内领用商品数量、结算价格后，公司享有现时收款权利	是
企业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	公司与客户对账完成后，确认商品所有权已转移给客户	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	公司与客户对账完成后，确认客户已实物占有该商品	是
企业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	公司与客户对账完成后，商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户	是
客户已接受该商品	公司与客户对账完成后，表示客户接受该商品	是

综上，寄售模式下，公司与客户对账完成后方可确认对账周期内客户接受商品的数量及相应商品的结算价格，享有现时收款权利，故将对账确认收入确认在对账当月符合会计准则规定。

## 2、与可比公司是否存在较大差异

公司与可比公司寄售模式下收入确认方法及收入确认时间比对如下：

公司名称	寄售模式/寄售类似模式收入确认具体方法	收入确认时点
福立旺	招股说明书、报告期内定期报告： 寄售业务：按订单约定的交货期分次送货，并在与客户约定的对账日，将上一对账日至本对账日期间客户实际领用的货物与客户进行核对（核对内容包括品种、数量及金额等），双方核对无误后，公司 <b>按对账确认的品种、数量和金额于对账日确认销售收入实现。</b>	对账确认收入且收入确认在对账当月
美力科技	①招股说明书：内销主机厂及部分零部件客户收入确认：按照公司与客户签订的供货合同，通常采用整月落地结算方式，即客户对领用并验收合格的产品发出开票通知单，并在公司给予的信用期内付款结算，公司 <b>于收到客户开票通知单当月按照双方核对一致确认的数量及金额开具发票并确认收入；</b> ②报告期内定期报告：内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	根据招股说明书，对账确认收入且收入确认在对账当月
华纬科技	招股说明书、报告期内定期报告： 内销主机厂客户及部分零部件客户收入确认：根据合同约定及行业惯例，公司产品在客户上线领用后，产品的控制权完成了转移。因此，公司将产品 <b>在客户上线领用的时点作为产品控制权转移时点</b> ，以此作为公司收入确认时点。	上线领用确认收入

公司名称	寄售模式/寄售类似模式收入确认具体方法	收入确认时点
亿利华	未披露	未披露
公司	公司按照客户提供的采购计划，按订单约定期限将货物发送至客户仓库或第三方物流仓库。并在与客户约定的对账日，将本对账期间客户实际领用的货物与客户进行核对，双方对账无误后，公司按对账确认的金额确认销售收入实现	对账确认收入且收入确认在对账当月

如上表所示，可比公司中，福立旺、美力科技在寄售或寄售类似模式下以对账作为收入确认依据；其中福立旺按对账确认的品种、数量及金额等于对账日确认销售收入实现，即对账收入确认在对账当月；根据美力科技招股说明书披露，寄售类似模式下，美力科技于收到客户开票通知单当月按照双方核对一致确认的数量及金额开具发票并确认收入，即对账收入确认在对账当月。

综上，可比公司中福立旺、美力科技在寄售或寄售类似模式下以对账作为收入依据，且将对账收入确认在对账当月，与公司寄售模式收入确认方式及期间一致，公司与可比公司寄售模式收入确认政策不存在较大差异。

十、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。同时：（1）分别说明客户对交易金额及应收金额认定不符的比例，说明函证不符金额较高的原因，结合外部证据记载金额说明其中主要客户差异调节及替代测试的具体过程；说明最近一期经营活动现金流净额同比下滑 37.29%的原因，主要客户信用周期变化情况及期后结算情况。（2）说明对函证不符客户以及结算周期变长的客户采取的进一步核查程序，是否实地获取发行人产品应用于下游产品的外部证据。（3）说明是否关注到外协金额持续增长、与关联方重叠外协厂采购较高、委托加工物资及电镀相关材料余额/采购额较低的情形，是否按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 要求扩大资金流水核查范围，是否获取相关外协厂及控股股东资金流水，发行人实际控制人、董监高及其近亲属与相关供应商及主要人员是否存在资金往来，是否存在代垫成本费用情形。（4）说明外协金额与订单金额、来送料批次是否匹配，相关物流单据是否完整，是否载明重量信息，是否访谈相关承运方。（5）说明获取对账单的完整性及有效性，是否经客户签字盖章确认，邮件及微信对账获取收入确认凭证的真实性及完整性的控制措施。（6）说明寄售存货函证回函相符及回函不符的比例、替代测试的主要程序及有效性；说明最

近一年一期回函比例大幅下降的原因，未监盘主要寄售客户/仓库的情况，能否有效保证发出商品真实性；说明对非寄售发出商品真实性的核查程序及有效性。

### （一）中介机构核查过程

1、获取公司收入成本明细表，了解相关客户不同型号产品收入、单价、毛利率变化情况，访谈管理层报告期内相关客户产品单价及毛利率变动的原因并获取佐证资料；访谈客户、管理层，了解客户定价的流程、同一集团不同主体存在价格差异的原因；访谈管理层，了解产品生命周期内价格、成本、毛利率的变动情况、部分产品毛利率持续下滑的原因、产品结构变动的的原因；获取公司年降政策明细表，了解年降政策的执行情况；

2、获取公司成本明细表、员工花名册、工资表、固定资产折旧明细表，分析相关客户产品成本的构成与波动原因以及成本变动与工人人数及薪酬、固定资产折旧的匹配性；

3、访谈发行人管理层、财务部门及生产部门，了解公司成本核算制度、公司产品生产工序变更的原因以及生产工序变更对产品性能、规格以及成本的影响；获取生产工序产品的生产成本明细表，分析工序变更对产品成本构成的具体影响；

4、获取报告期各期末存货库龄表、跌价准备计算表，访谈发行人管理层、仓储部门及销售部门，结合市场及销售情况，分析存货积压原因及后续消耗、处置情况，分析期初大额跌价准备计提的原因及合理性；

5、获取公司存货明细台账，结合各型号产品预期售价、单位成本等数据计算各期低毛利产品存货占比，分析其变动趋势及是否存在囤积低毛利产品调节利润或资产等情形；

6、访谈主要外协厂、发行人管理层，并结合查阅主要外协厂的合同、结算单、物流单据、货物出入记录，明确与主要外协厂关于材料成本的承担机制、外协加工物料物流运输过程，分析送料与来料重量的差异及合理性，并核查外协厂是否存在代垫材料成本的情形；

7、获取产能利用率计算表、制造费用明细表，结合外协加工金额变动，分析产能利用率提升但单位制造费用不降反增的合理性，分析产能及利用率下滑的原因，对比期间单位成本变动，评估对成本的不利影响程度；

8、访谈发行人管理层、仓储部门，结合库存明细表，分析非寄售部分发出商品余额逐年增长的原因；抽查对应客户的订单、发货及签收记录，了解主要客户发货至签收的时间周期；结合非寄售部分发出商品清单及收入成本明细表，核实是否存在寄售与非寄售客户重合的情况；

9、访谈发行人管理层、仓储部门及销售部门，结合库存明细表，分析寄售部分发出商品余额及占当期寄售收入比例下降的原因；获取寄售部分发出商品各期发货明细、收入确认明细、期末库存明细，分析当年累计发货金额与对应客户收入及期末寄售仓余额的一致性；核查主要寄售客户的各批次收货地址，对比从公开查询渠道获取的客户经营地址，分析收货地址与客户经营地址的匹配性；

10、获取主要寄售客户合同，了解合同中对对账时间以及结算单价的确认方法，结合会计准则、可比公司信息披露资料，分析公司收入确认政策的合理。

## **（二）中介机构核查结论**

1、继峰股份、博格华纳、博世华域销售不同产品存在变化主要受项目量产、下游需求波动等因素影响，报告期内单价变化主要系小批量试制与量产阶段价格不同、价格谈判、年降政策等所致，不同产品毛利率存在差异主要系不同产品的产品应用领域、产品技术难度、所处生命周期、市场竞争、原材料价格等存在差异所致；公司销售至同一集团不同主体价格存在差异主要原因为境内外主体计价币种不同，汇率波动影响本币价格以及客户价格管理制度存在差异所致，相关产品价格均已按照客户内部管理要求经相应的采购部门审批；公司存在部分型号产品毛利率持续下滑情形，但该等产品收入占比较低且毛利率仍处于合理水平，继峰股份、博格华纳、博世华域存在部分型号毛利率持续下滑主要系产品价格调整及产品正常迭代导致的；客户的项目及产品有序迭代是公司实现持续经营、稳健发展的重要支撑，报告期内，多个优质项目量产使得公司产品结构变动较大，具有商业合理性；公司年降政策收入占比提高主要系报告

期内多个优质汽车类项目进入量产及年降周期所致，公司采取了一系列经营策略以降低部分产品执行年降条款所带来的影响，包括：在价格谈判中前置考虑年降因素、对不同产品实施差异化的定价条款、在执行年降时与客户进一步协商，以及通过市场开拓与规模增长来抵消相关产品的价格压力，具有商业合理性；

2、相关客户单位成本中直接人工、制造费用金额及占比变化主要受产品结构、规模效应、生产效率提升影响，与工人人数及薪酬、固定资产折旧相匹配；生产工序通过影响标准工时对产品成本产生影响，公司变更生产工序不会使产品规格发生变化，部分生产工序变更可对产品性能进行适当优化，工序变化对直接材料不存在直接影响，直接人工及制造费用则因生产工序变更导致标准工时变更而随之变化；

3、发行人不同型号产品成本分配原则具有一致性及合理性，各期存货的低毛利产品占比整体呈下降趋势，不存在通过在产品或存货中囤积低毛利产品以提高存货价值及销售毛利率的情形；

4、2022年至2025年，发行人长库龄及积压存货主要系由于部分项目消耗暂缓或停止导致的，具有合理性；2022年末存在较大金额存货跌价准备主要原因系积压存货、规模效应不足使得低毛利产品占比较高导致的，具有合理性；2022年至2025年，发行人长库龄存货占比整体呈下降趋势，积压存货逐步真实消耗或处置，报告期各期存货跌价准备计提充分；

5、发行人外协工序所消耗的物料由外协厂自行采购并耗用，符合行业惯例，不存在外协厂代采材料的情形；外协加工物料物流运输过程清晰，各批次货物送料机来料重量的差异具有合理性；各主体毛利率提升但单位制造费用占比不降反增的原因主要系直接材料占比下降、产品结构变化以及外协费用增加，具有合理性，外协厂不存在代垫相关材料成本情形；

6、2025年1-6月的产能下降主要是因为2025年上半年的理论天数减少及设备处置影响；产能利用率下降主要原因系小尺寸的产量减少及调机效率提升；产能利用率下降对发行人成本不会形成较大不利影响；

7、报告期内，非寄售存货余额的变动主要受发行人整体收入规模的影响，亦受各客户对账方式、合作模式及客户备货策略等因素影响；各期末非寄售发出商品余额对应主要客户的发货至签收的时间周期通常在 5 天内，整体上，公司非寄售部分客户的发货至签收周期较短；报告期内，公司存在非寄售客户与寄售客户重合的情况，但重合比例低且具有商业合理性，不存在随意变更销售模式的情况。

8、报告期内，寄售发出商品余额及占当期寄售收入比例下降主要原因系公司客户不同项目量产及收入增长带动消耗加快、订单频次或备货需求变化、客户销售模式变更、产品毛利率提升以及优化寄售商品管理，具有合理性；主要客户当年累计发货金额与寄售仓库存情况、当期消耗金额与对应客户收入具有匹配性；主要寄售客户的收货地址与其各单体经营地址不存在异常情形；结合前述情况，客户扩大生产规模但同时减少备货具有合理性；

9、主要寄售客户中部分客户明确次月对账，未明确客户报告期内对账均由客户发起且均于次月对账；主要寄售客户中部分客户明确结算单价为领用时价格，其他客户约定按照价格协议执行，该等客户结算单价为对账或下订单时的有效价格；寄售模式下，公司通过对账才可准确获取对账周期的产品领用数量、结算单价并享有现时收款权利，公司将对账收入确认在对账当月具有合理性，非自然月对账无需暂估，不涉及跨期；公司寄售模式下的会计处理符合会计准则，与可比公司不存在较大差异。

(三) 分别说明客户对交易金额及应收金额认定不符的比例，说明函证不符金额较高的原因，结合外部证据记载金额说明其中主要客户差异调节及替代测试的具体过程；说明最近一期经营活动现金流净额同比下滑 37.29%的原因，主要客户信用周期变化情况及期后结算情况

1、说明客户对交易金额及应收金额认定不符的比例，说明函证不符金额较高的原因

报告期内，营业收入及应收账款发函及回函情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额 (A)	27,101.41	22,088.34	19,059.35

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入发函金额	24,745.26	20,303.41	17,731.31
营业收入回函金额	22,502.46	18,328.48	16,661.58
营业收入回函不符金额 (B)	1,035.27	2,960.91	3,835.06
营业收入回函不符比例 (C=B/A)	3.82%	13.40%	20.12%
应收账款金额 (D)	9,825.25	6,516.01	6,540.03
应收账款发函金额	9,172.49	6,029.24	6,166.86
应收账款回函金额	8,549.65	5,478.71	5,952.63
应收账款回函不符金额 (E)	4,614.27	1,545.24	1,925.25
应收账款回函不符比例 (F=E/D)	46.96%	23.71%	29.44%

如上表所示，报告期内，客户对交易金额认定不符比例分别为 20.12%、13.40%及 3.82%，应收金额认定不符比例分别为 29.44%、23.71%及 46.96%，客户对交易金额认定不符的金额分别为 3,835.06 万元、2,960.91 万元及 1,035.27 万元，对应收金额认定不符的金额分别为 1,925.25 万元、1,545.24 万元及 4,614.27 万元；2025 年末应收不符金额及占比较高主要系公司主要客户欧摩威上海接受 2025 年 12 月发票后，存在个别发票于 2026 年 1 月记账所致。

交易金额及应收金额回函不符的差异原因主要系：①双方入账时点存在差异，公司内销收入以对账作为收入确认依据，外销收入按照与客户约定的贸易模式确认收入，而客户存在以发票入账或实际入库作为采购入账依据的情形，使得客户核算的采购金额与公司核算的销售金额不一致；②客户回函取数口径差异，客户对回函确认数据的范围及口径等事项与发函数据存在差异，如返利、质量扣款等，导致回函数据不一致。

## 2、结合外部证据记载金额说明其中主要客户差异调节及替代测试的具体过程

报告期内，主要客户发函、回函以及差异调节、替代测试情况如下表所示：

单位：万元

项目	营业收入			应收账款		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
交易额/余额	15,156.96	10,528.47	9,182.53	6,468.94	3,317.44	3,296.41

项目	营业收入			应收账款		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函金额	14,823.44	10,257.62	8,901.52	6,340.55	3,224.67	3,213.69
发函比例	97.80%	97.43%	96.94%	98.02%	97.20%	97.49%
回函金额	14,140.03	9,854.45	8,518.41	6,230.85	3,079.41	3,203.66
回函比例	93.29%	93.60%	92.77%	96.32%	92.82%	97.19%
回函相符金额	13,871.39	8,249.13	5,927.06	1,902.32	1,983.41	1,954.40
回函相符比例	91.52%	78.35%	64.55%	29.41%	59.79%	59.29%
回函不符金额	268.64	1,605.32	2,591.35	4,328.53	1,096.00	1,249.26
回函不符比例	1.77%	15.25%	28.22%	66.91%	33.04%	37.90%
回函差异金额	-54.78	90.48	103.94	348.29	171.02	204.91
其中：入账时点差异	-54.78	92.66	152.44	348.29	154.05	278.00
客户取数口径差异	-	-2.18	-48.49	-	16.97	-73.09
回函差异金额比例	-0.36%	0.86%	1.13%	-0.85%	5.16%	6.22%
差异调节后可确认金额	268.64	1,605.32	2,591.35	4,328.53	1,096.00	1,249.26
未回函金额	683.41	403.16	383.11	109.70	145.26	10.03
未回函比例	4.51%	3.83%	4.17%	1.70%	4.38%	0.30%
经替代测试后可确认金额	683.41	403.16	383.11	109.70	145.26	10.03

对于入账时点差异、客户取数口径差异的调节具体过程如下：

不符原因	类别	调节过程
入账时点差异	境内销售	获取并核查差异事项对应的对账单、发票，编制差异调节表
	境外销售	获取并核查差异事项对应的出库单、报关单、提单、签收单，编制差异调节表
取数口径差异	税差	获取并核查差异事项对应的发票，编制差异调节表
	返利	获取并核查返利相关的原始资料、计提过程，编制差异调节表
	质量扣款	获取并核查质量扣款相关的沟通记录及相关资料，了解质量扣款相关的会计处理，编制差异调节表
	取数期间差异	了解客户取数逻辑，并编制差异调节表
	其他事项	获取并核查差异事项相关资料，编制差异调节表

中介机构通过询问公司财务人员、销售人员了解回函差异的原因，并结合函证项目、收入确认时点、开票时点、客户入账时点等信息分析函证不符的具体原因及不符事项构成，获取并核查差异事项对应的对账单、报关单、提单、

签收单、发票、出库单、其他原始资料等相关资料，复核调节过程。确认上述回函差异不影响交易金额及应收金额的，无需进行调整；需要进行差异调整的，根据相关单据调整。

对于未回函的交易金额及应收金额，中介机构通过检查出库单、对账单、报关单、提单、签收记录、发票、期后回款资料等方式进行替代测试进行确认。

### 3、说明最近一期经营活动现金流净额同比下滑 37.29%的原因，主要客户信用周期变化情况及期后结算情况

#### (1) 最近一期经营活动现金流净额同比下滑 37.29%的原因

2025年1-6月，经营活动现金流量同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	9,940.84	11,895.56	-1,954.72	-16.43%
收到其他与经营活动有关的现金	208.37	228.30	-19.93	-8.73%
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>10,149.21</b>	<b>12,123.86</b>	<b>-1,974.65</b>	<b>-16.29%</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	3,026.34	3,923.96	-897.62	-22.88%
支付给职工以及为职工支付的现金	3,035.49	3,018.49	17.00	0.56%
支付的各项税费	1,065.40	966.21	99.18	10.27%
支付其他与经营活动有关的现金	645.98	426.17	219.81	51.58%
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>7,773.20</b>	<b>8,334.83</b>	<b>-561.63</b>	<b>-6.74%</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>2,376.01</b>	<b>3,789.02</b>	<b>-1,413.01</b>	<b>-37.29%</b>

如上表所示，公司2025年1-6月经营活现金流量净额同比下滑37.29%，主要系当期销售商品、提供劳务收到的现金同比有所下降所致，公司销售商品、提供劳务收到的现金与同期营业收入、应收账款匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月 /2025年6月末	2024年1-6月 /2024年6月末	变动额
营业收入	11,323.81	10,459.54	864.27
销售商品、提供劳务收到的现金	9,940.84	11,895.56	-1,954.72
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例	87.79%	113.73%	/
应收账款余额	7,129.74	5,599.10	/
应收账款余额占收入比例	62.96%	53.53%	/

项目	2025年1-6月 /2025年6月末	2024年1-6月 /2024年6月末	变动额
应收账款较上一年末余额的差额（正数为增加）	613.74	-940.93	1,554.67

如上表所示，2025年1-6月销售商品、提供劳务收到的现金同比下降较多主要受应收账款余额波动影响，其中：①2025年第二季度舍弗勒新增超导通镀层接触弹簧项目量产，第二季度收入大幅增加，2025年6月末应收账款余额较2024年末增加了499.29万元；②2024年6月末应收账款余额较2023年末大幅下降940.93万元，其减少额前五名的客户如下表所示：

单位：万元

客户名称	2024年6月末应收账款余额较2023年末减少额	主要变动原因
博格华纳	-234.36	2022年及2023年量产项目持续放量，2023年第四季度需求旺盛，为报告期内博格华纳收入金额最大的季度，达521.43万元，2024年上半年随着应收账款到期回款，2024年6月末应收账款余额大幅回落
舍弗勒	-121.62	2023年末，因客户年终结算未能及时支付到期应收账款92.38万元，于2024年上半年支付
中国中车	-105.36	客户需求不稳定，2024年上半年收入较2023年下半年下降30.38%，应收账款余额随之大幅下降
博泽	-99.91	2023年下半年因项目放量需求大幅增长，2024年上半年需求有所回落，应收账款余额随之下降
Computime	-61.30	2024年上半年公司在对产品实施生产工序升级期间减少了供应量，使得2024年6月末应收账款余额大幅下滑
合计	-622.56	-

如前文所述，公司应收账款余额波动主要受项目量产、客户需求波动、客户付款进度影响，具有合理性；除应收账款余额波动影响外，公司在报告期内持续提升票据支付应付款项比例，亦使得销售商品、提供劳务收到的现金及其占营业收入比例有所下降；公司2025年1-6月经营活动现金流量与经营状况匹配。2025年度，公司经营活动现金流净额同比下降-37.78%，主要原因系：①收入增速提升带动应收账款余额同比增长50.79%；②随着经营规模扩大，2025年度购买商品、接受劳务支付的现金同比增长25.42%。

## （2）主要客户信用周期变化情况及期后结算情况

2025年1-6月、2025年度公司的前十大客户中，仅舍弗勒部分单体报告期内信用周期存在变化，变动原因系舍弗勒部分单体基于其集团内部进一步统一信用政策要求，于2024年7月起信用周期由月结90天变更为月结120天，相关单

体报告期内收入及应收账款余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月 /2025年6月末	2024年度 /2024年末	2023年度 /2023年末	2022年度 /2022年末
收入	216.13	414.88	367.07	224.44
占主营业务收入比例	1.92%	1.89%	1.94%	1.42%
应收账款余额	207.23	178.83	125.55	145.24
应收账款余额占比	2.91%	2.74%	1.92%	2.97%

如上表所示，主要客户中信用周期变更客户报告期内收入金额及占比、应收账款余额占比均较低，不存在延长信用期刺激销售情形。

2025年1-6月，公司的前十大客户应收账款在期后结算情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2025年1-6月收入	2025年6月30日 应收账款余额	截至2026年2月末应收 账款回款比例
1	舍弗勒	1,232.16	1,150.24	100.00%
2	继峰股份	791.01	760.28	98.88%
3	博格华纳	717.78	360.86	100.00%
4	博世华域	540.41	420.95	100.00%
5	宁波精成	496.02	343.59	100.00%
6	ABB	490.20	291.33	100.00%
7	艾默生	316.37	206.98	100.00%
8	均胜普瑞	316.14	244.82	100.00%
9	捷太格特	291.83	55.59	100.00%
10	麦克奥迪	267.14	231.38	100.00%
	小计	5,459.06	4,066.01	99.79%

如上表所示，2025年1-6月公司前十大客户的应收账款期后结算情况良好，截至2026年2月28日，仅继峰股份存在少量应收账款尚未回款，未回款金额及占比很低。

综上，2025年1-6月经营活动现金流净额同比下滑37.29%主要系项目量产、客户需求波动、客户付款进度影响导致的应收账款余额波动所致，与公司经营情况相符，具有合理性；2025年1-6月主要客户中仅部分舍弗勒单体在报告期内存在配合客户统一集团信用政策要求变更信用周期情形，相关单体报告期内收入及应收账款金额及占比较低，2025年1-6月主要客户期后结算良好。

**（四）说明对函证不符客户以及结算周期变长的客户采取的进一步核查程序，是否实地获取发行人产品应用于下游产品的外部证据**

**1、对函证不符客户以及结算周期变长的客户采取的进一步核查程序**

报告期内，对于回函不符的情形，中介机构主要采取了以下核查程序：

（1）访谈公司财务人员、销售人员，了解相关回函差异形成的原因，获取公司编制的差异调节表以及相关佐证证据，包括但不限于对账单、报关单（如适用）、出库单、签收记录、发票、邮件沟通记录、期后回款资料等，复核差异调节过程是否合理，存在需要调整的，根据对账单、报关单、出库单、签收记录等进行调整；

（2）通过国家企业信用信息公示网、企查查、客户官网等公开渠道查询客户基本信息、财务数据，核查客户与公司是否存在关联关系、客户经营范围、规模与公司与其交易规模的匹配性；

（3）结合主要客户走访、收入穿行测试、收入细节测试、收入截止性测试、公司流水核查等核查程序，核查回函不符客户收入真实性。

报告期内，对于结算周期变长的客户，中介机构主要采用了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层、财务人员、业务人员，了解结算周期变长的原因；

（2）获取关于结算周期变长的佐证资料，如邮件沟通记录、结算周期变更前销售订单等；

（3）查询上市公司/拟上市公司信息披露文件，了解相关客户结算周期情况，核查是否与公司存在较大差异；

（4）检查相关客户报告期内及期后回款情况，核查是否按照约定结算周期回款。

**2、是否实地获取发行人产品应用于下游产品的外部证据**

针对函证不符客户以及结算周期变长的客户，中介机构实地获取了发行人产品应用于下游产品的外部证据，主要如下：

①实地查看或获取客户提供的部分上线组装发行人产品的资料、客户系统

领料单、客户系统领料记录等；

②对于有供应商系统的客户，查阅报告期内客户领用公司产品的记录；

③实地或视频访谈主要客户发行人产品应用情况；

④实地盘点寄售存货，根据盘点情况，存货存放于客户或客户指定仓库，对于盘点差异，中介机构进一步核查差异相关的入库/领用记录。

（五）说明是否关注到外协金额持续增长、与关联方重叠外协厂采购较高、委托加工物资及电镀相关材料余额/采购额较低的情形，是否按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 要求扩大资金流水核查范围，是否获取相关外协厂及控股股东资金流水，发行人实际控制人、董监高及其近亲属与相关供应商及主要人员是否存在资金往来，是否存在代垫成本费用情形

1、说明是否关注到外协金额持续增长、与关联方重叠外协厂采购较高、委托加工物资及电镀相关材料余额/采购额较低的情形

申报会计师已关注到外协金额持续增长、与关联方重叠外协厂采购较高、委托加工物资及电镀相关材料余额/采购额较低的情形。经核查，上述情况的主要原因如下：

（1）外协金额持续增长

发行人的外协金额持续增长，尤其是与厦门竞高电镀有限公司的交易额增长较多，主要系由于发行人镀金或镀银产品销量增长，其表面处理需求增加且价格较高，以及需要镀锌镍、磷化、达克罗等其他表面处理及淬火的产品销量增加，具有业务合理性；

（2）与关联方重叠外协厂采购较高

公司的主要外协厂与厦门听力弹簧重叠的主要原因系两家公司同处厦门市，公司将热处理中的淬火工序，以及包括发黑、磷化、电泳、达克罗、钝化、镀锌等在内的表面处理工序委托外协厂商完成，负责该等工序的外协厂应当具备一定环保资质，而近年来政府对环保要求较高，当地具有相关资质的外协厂较少，因此存在重叠外协厂的情形。

### (3) 委托加工物资及电镀相关材料余额/采购额较低

发行人的委托加工物资主要用于核算公司成品的委外及材料简单加工业务，不包括在产品的工序委外；电镀相关镀层材料依照行业惯例由外协厂商自行采购并生产耗用，并非由发行人采购。

## 2、是否按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 要求扩大资金流水核查范围，是否获取相关外协厂及控股股东资金流水，发行人实际控制人、董监高及其近亲属与相关供应商及主要人员是否存在资金往来，是否存在代垫成本费用情形

针对上述情形，申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 要求扩大了资金流水核查范围，具体地：（1）针对外协金额增长较大的外协厂、主要重叠外协厂，核查外协厂及主要股东或主要经营人员的资金流水；（2）补充核查发行人实际控制人近亲属、董监高近亲属的资金流水；（3）补充核查发行人负责外协业务的运营副总及计划部经理，及前述人员近亲属的资金流水。

经核查，申报会计师认为：发行人实际控制人、董监高及其近亲属与相关外协厂及主要人员不存在异常资金往来，不存在代垫成本费用的情形。

## (六) 说明外协金额与订单金额、来送料批次是否匹配，相关物流单据是否完整，是否载明重量信息，是否访谈相关承运方

### 1、说明外协金额与订单金额、来送料批次是否匹配

报告期内，发行人外协金额与订单金额、来料批次的匹配性列示如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外协金额（万元）	4,622.47	1,076.18	862.11
外协订单金额（万元）	4,493.11	1,090.69	865.41
外协订单执行率=外协金额/外协订单金额	102.88%	98.67%	99.62%
来送料批次（次）	5,292	4,511	4,186
单批次平均外协金额（万元/次）	0.87	0.24	0.21

如上表所示，2023 年及 2024 年，外协订单执行率处于 98%-100% 的合理区间内，2025 年外协订单执行率超过 100%，主要原因系：2025 年，公司镀金/银的外

协订单增加，贵金属外协报价通常采取阶梯报价，每月结算时根据市场价格调整结算单价。2025年，金、银价格上涨，导致外协实际结算单价高于订单单价。若按上述工序的结算单价口径测算，2025年外协订单执行率为99.10%，处于合理区间。综上，外协金额与订单金额相匹配。

随着发行人生产规模扩大、外协金额增长，来送料总批次相应增加，具有匹配性。单批次平均外协金额从2023年的0.21万元/次提升至2025年的0.87万元/次，该波动与产品结构变动及外协工序结构变动有关，其中影响较大的变动因素系外协单价较高的镀金、镀银工序占比变动，其占比在报告期各期分别为18.96%、19.71%及80.10%，逐年提高。

综上，发行人外协金额与订单金额相匹配；来送料批次相匹配。

## **2、相关物流单据是否完整，是否载明重量信息，是否访谈相关承运方**

发行人已建立关于外协物流单据的控制体系，核心单据及信息参见本问询函回复问题2之“五/（二）/1、外协加工物料物流运输过程”中的相关分析。

为保障货物流转与费用结算的一致性及准确性，根据计价方式不同（按重量/数量计价），核心单据对应包含了重量或数量信息，符合外协业务实际结算场景，具有商业合理性。发行人已归档保存报告期内的物流单据，另保存与外协厂对账单、付款记录、发票等单据进一步确认了相关外协费用发生的真实性，发行人外协物流单据留存完整。

为进一步验证外协物流的真实性，申报会计师访谈了主要外协厂商的主要承运方，确认发行人与外协厂商之间物流往来情况、随货单据情况，访谈覆盖报告期内主要外协厂商，各期访谈比例分别为75.19%、72.25%及93.23%。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人外协金额与外协订单金额、来送料批次均具备合理性匹配关系；核心物流单据完整，相关物流单据基本完整且载明了数量或重量信息，并已访谈主要承运方。

**（七）说明获取对账单的完整性及有效性，是否经客户签字盖章确认，邮件及微信对账获取收入确认凭证的真实性及完整性的控制措施**

### **1、说明获取对账单的完整性及有效性，是否经客户签字盖章确认**

公司境内销售以对账为收入确认依据，报告期内，公司主要通过客户系统、邮件方式对账，此外，根据客户要求，部分客户通过微信及其他方式对账，具体对账过程如下表所示：

对账方式	媒介性质	客户发起	公司发起	是否经客户签字盖章确认
客户系统	客户系统	公司登录客户系统对客户发布的明细予以确认	/	否
邮件	企业邮箱	公司核对无误后视作对账确认完成；若客户有回复要求，公司予以回复确认	大多数客户通过回复邮件予以确认；少量客户仅在对账明细有异议时回复	部分客户签字盖章确认
	个人邮箱			
微信及其他	企业微信/企业QQ等	公司核对无误后视作对账确认完成；若客户有回复要求，公司予以回复确认	大多数客户回复消息予以确认；少量客户仅在对账明细有异议时回复	部分客户签字盖章确认
	个人微信/个人QQ等			

公司与客户建立合作时即与客户约定对账时间、对账周期、对账方式等对账信息，公司与客户优先约定通过客户系统、邮件方式对账，客户确需通过微信及其他方式对账，公司予以配合；此外，对于通过个人邮箱、个人微信及其他等非对公媒介的客户，公司要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料确认该等对账渠道的有效性，对账信息约定后不可随意变更。

客户系统对账方式下，客户在约定对账时间通过系统发布对账单，公司登录系统获取，对账单具有完整性；邮件、微信及其他对账方式下，若客户为对账发起方，客户在约定对账时间发起对账，由于对账时间固定，若客户未按时发起对账，公司催促客户发起对账，若公司为对账发起方，公司在约定时间发起对账，对账单数据由ERP直接导出并经客户确认，对账单具有完整性。

报告期内，公司各类对账方式的收入占比如下所示：

对账方式	对账发起方	对账单情况	2025 年收入占比	2024 年收入占比	2023 年收入占比
客户系统	客户	公司登录系统查询对账明细，该等数据由系统直接生成，不涉及客户签章确认对账单	49.66%	29.14%	29.51%
邮件	客户	考虑对账的便利性，客户对账人员通过企业邮箱发送对账单供公司核对及确认	24.53%	30.86%	32.06%
		考虑对账的便利性，客户对账人员通过个人邮箱发送对账单供公司核对及确认	0.12%	0.12%	0.46%
	公司	公司提供对账单至客户对账人员企业邮箱，客户对账人员核对无误后邮件回复确认，少量客户有异议时回复	19.06%	29.92%	27.91%
		公司提供对账单至客户对账人员个人邮箱，客户对账人员核对无误后邮件回复确认并提供签字/盖章版对账单	0.65%	0.67%	0.27%
		公司提供对账单至客户对账人员个人邮箱，客户对账人员核对无误后邮件回复确认，少量客户有异议时回复	0.18%	0.26%	0.37%
	小计	-	44.54%	61.82%	61.07%
微信及其他	客户	考虑对账的便利性，客户对账人员通过企业微信/企业 QQ 等发送对账单供公司核对及确认	0.27%	0.49%	0.38%
		考虑对账的便利性，客户对账人员通过个人微信/个人 QQ 等发送对账单供公司核对及确认	1.59%	2.65%	4.17%
	公司	公司提供对账单至客户对账人员，客户对账人员核对无误后通过企业微信/企业 QQ 等回复确认，少量客户有异议时回复	0.09%	0.10%	0.03%
		公司提供对账单至客户对账人员，客户对账人员核对无误后个人微信/个人 QQ 等回复确认并提供签字/盖章版对账单	2.10%	2.24%	1.98%
		公司提供对账单至客户对账人员，客户对账人员核对无误后通过个人微信/个人 QQ 等回复确认，少量客户有异议时回复	1.75%	3.55%	2.85%
	小计	-	5.80%	9.03%	9.42%

注 1：由于仅境内销售涉及对账，故上表比例为占当期境内收入比例；

注 2：因对账方式、对账发起方等变更情况较少，以 2024 年底对账方式统计 2023-2024 年收入占比，2025 年则以 2025 年末对账方式统计

如上表所示，报告期各期，主要通过客户系统、邮件、微信及其他方式与客户对账：

①公司通过客户系统对账的收入占比分别为 29.51%、29.14%及 49.66%，2025 年占比提升主要系采用客户系统对账的客户收入增长所致；②公司通过邮件对账的收入占比分别为 61.07%、61.82%及 44.54%，占比较高，主要系邮件为商业往来中普遍采用对外沟通正式渠道；（A）若由客户发起对账通常由客户提供对账单，公司确认无误完成对账，其中大部分客户通过企业邮箱与公司对账，针对通过个人邮箱与公司对账的客户，公司通过要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料等方式确认个人邮箱对账有效性，对账单真实、有效；（B）若由公司发起对账则由公司提供对账单，其中大部分客户通过企业邮箱确认对账单，少量通过个人邮箱确认对账单的客户中，部分客户依照其对账习惯提供签字/盖章版对账单，其他客户公司通过要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料等方式确认个人邮箱对账有效性，对账单真实、有效；

③公司通过微信及其他方式对账的收入占比分别为 9.42%、9.03%及 5.80%，占比很低，（A）若由客户发起对账通常由客户提供对账单，公司确认无误完成对账，针对通过个人微信等与公司对账的客户，公司通过要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料等方式确认个人微信对账有效性，对账单真实、有效；（B）若由公司发起对账由公司提供对账单，通过个人微信等确认对账单的客户中，部分客户依照其对账习惯提供签字/盖章版对账单，其他客户公司通过要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料等方式确认个人微信等对账有效性，对账单真实、有效。

报告期内，提供签字/盖章版对账单的收入比例不高的主要原因系：（1）系统对账方式下，公司财务人员在与客户约定的对账时点登录客户系统查询对账明细并进行确认，该等明细由客户系统自动生成，数据具有可靠性，不涉及签字/盖章；（2）由于对账单涉及信息较多，包括但不限于物料名称、物

料代码、物料数量、物料单价（如涉及）等，出于对账便利性考虑，若对账由客户发起，客户通常提供由其系统导出的对账单（excel 或 pdf 版）通过邮件、微信等方式发送至公司供公司核对确认；（3）若对账由公司发起，为方便客户核对，公司亦通过与客户约定的对账方式，提供电子版对账单供客户核对；客户基于其内部管理要求核对并确认对账单，多数客户通过邮件或微信及其他方式回复完成确认，部分客户依照其对账习惯提供签字/盖章版对账单；（4）对于非企业邮箱/微信及其他等非对公媒介，公司通过要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料等方式验证对账渠道有效性。

报告期内，公司对账并确认收入后的回款金额、回款周期与收入相匹配，公司不存在因对账单未签字/盖章导致客户与公司的业务交易存在纠纷情形。综上，公司获取对账单具有完整性及有效性。

## **2、邮件及微信对账获取收入确认凭证的真实性及完整性的控制措施**

针对邮件及微信对账获取收入确认凭证的真实性及完整性，公司制定了以下控制措施：

（1）公司与客户建立合作时即与客户约定对账时间、对账周期、对账方式等对账信息并与客户优先约定系统、邮件等对账方式，此外，公司亦结合客户性质、客户规模、客户交易习惯等评估对账方式的合理性，一经确定不可随意变更；

（2）对于通过个人邮箱、个人微信、个人 QQ 等非对公媒介对账的客户，公司要求客户出具授权委托书/确认函、对账人名片或其他身份资料确认该等对账渠道的真实性、有效性；

（3）公司关注对账时间、对账渠道、对账单样式的一贯性，若存在变更及时与客户沟通确认变更原因及合理性；

（4）若客户为对账发起方，客户在约定对账时间发起对账，由于对账时间固定，若客户未按时发起对账，公司催促客户发起对账，若公司为对账发

起方，公司在约定时间发起对账，对账单数据由 ERP 直接导出并经客户确认，对账单具有完整性；

(5) 公司对账并确认收入后持续跟进回款情况，以监督收入确认凭证的真实性、完整性。

(八) 说明寄售存货函证回函相符及回函不符的比例、替代测试的主要程序及有效性；说明最近一年一期回函比例大幅下降的原因，未监盘主要寄售客户/仓库的情况，能否有效保证发出商品真实性；说明对非寄售发出商品真实性的核查程序及有效性

1、说明寄售存货函证回函相符及回函不符的比例、替代测试的主要程序及有效性

报告期内，申报会计师对寄售存货进行函证，回函相符及回函不符的比例情况如下：

单位：万元

项目		2025/12/31	2025/6/30	2024/12/31	2023/12/31
寄售商品金额 A		899.99	543.45	483.33	560.50
发函金额 B		875.56	472.88	416.71	522.70
发函比例 C=B/A		97.29%	87.01%	86.21%	93.26%
回函情况	回函相符金额 D	729.74	128.51	81.70	276.85
	回函相符比例 E=D/B	83.35%	27.18%	19.61%	52.96%
	回函不符金额 F	9.56	225.41	189.38	177.38
	回函不符比例 G=F/B	1.09%	47.67%	45.45%	33.93%
	其中：经差异调节后可确认金额	9.56	225.41	189.38	177.38
	未回函金额 H	136.26	118.96	145.62	68.48
	未回函比例 I=H/B	15.56%	25.16%	34.95%	13.10%

寄售存货函证回函不符的主要原因是时间口径差异，具体包括：①上一对账日至资产负债表日，客户已领用尚未对账数量的差异；②期末发行人已

发货，客户尚未入库的在途差异。申报会计师经编制差异调节表，确认公司账面各期末寄售存货余额真实、准确。

其中，各期末寄售存货的回函相符比例变动的主要原因分析如下：

(1) 与舍弗勒集团的欧摩威上海供应链协同上的变化：2023年至2024年7月，欧摩威上海对账周期均为自然月，寄售回函相符；2024年7月起，对账周期应客户要求变更为上月26日至本月25日，因此，2024年末及2025年6月末，回函不符的差异均为期末月26日至30/31日客户已领用尚未对账的数量导致，对最近一年一期回函相符比例的影响分别为-10.30%、-45.38%；2025年末，随着发行人与欧摩威上海在供应链协同上的不断优化，期末库存管理及核对的同步性、一致性有所提升，对2025年末回函相符比例的影响为54.38%。

(2) 其他对回函相符比例影响较大的客户：2024年末，宁波精成回函不符，经核查，其差异系期末发行人已发货，客户尚未入库的在途差异导致，对2024年末回函相符比例的影响为-24.42%。

2023年末、2024年末、2025年6月末及2025年末，寄售存货未回函比例为13.10%、34.95%、25.16%和15.56%，申报会计师对未回函的寄售存货替代测试的主要程序及有效性如下：

①检查期末寄售存货的相关出库单据，验证期末寄售存货余额构成的真实性和准确性；

②检查期末寄售存货期后对账、开票、收入结转情况，确认期末寄售存货的真实性；

③抽查发行人对寄售仓的日常管理记录（如客户寄售库存系统、对账邮件），结合收入成本明细表，分析寄售商品领用情况的真实性、合理性；

④对主要寄售仓实施监盘程序，检查其数量，确认是否存在呆滞、毁损、残次等情况。

经核查，申报会计师认为：发行人寄售存货真实、准确、完整。

**2、说明最近一年一期回函比例大幅下降的原因，未监盘主要寄售客户/仓库的情况，能否有效保证发出商品真实性**

**(1) 2024 年末、2025 年 6 月末及 2025 年末回函比例的变动情况**

2024 年末、2025 年 6 月末及 2025 年末回函比例的变动情况及原因分析如下表所示：

单位：万元

项目	2025/12/31	2025/6/30	2024/12/31	2023/12/31	
寄售商品金额 A	899.99	543.45	483.33	560.50	
发函金额 B	875.56	472.88	416.71	522.70	
发函比例 C=B/A	97.29%	87.01%	86.21%	93.26%	
回函金额 D	739.30	353.92	271.09	454.23	
回函金额占发函金额的比例 E=D/B	84.44%	74.84%	65.05%	86.90%	
回函比例变动原因分析	与 2023 年末相比，回函金额占发函金额的比例变动百分点，其中：	-2.46%	-12.06%	-21.84%	/
	①比亚迪相关：2024 年起，比亚迪由于其内部管理变化，不予回复关于寄售商品的询证函，影响比例：	-6.63%	-8.25%	-14.80%	/
	②博世华域相关：2023 年至 2025 年 6 月末，博世华域的客户仓均不予回复询证函，但相关金额上升；2025 年末，博世华域的主要客户仓回复询证函，影响比例：	9.41%	-3.88%	-5.64%	/
	原因①②合计影响比例：	2.78%	-12.13%	-20.44%	/

如上表所示，与 2023 年末相比，2025 年末回函比例未明显变化，而 2024 年末及 2025 年 6 月末回函比例大幅下降，具体原因说明如下：

①2024 年起，比亚迪由于其内部管理变化，不予回复关于寄售商品的询证函，对 2024 年末、2025 年 6 月末的回函比例影响分别为-14.80%、-8.25%。比

亚迪由于内部管理原因不同意盘点，申报会计师已通过查看比亚迪的供应商系统确认库存情况。

②2023年末、2024年末、2025年6月末，博世华域客户仓的余额占寄售商品总额的比例分别为9.46%、13.61%、12.21%，由于博世华域客户仓针对上述截止日均未回函且余额占比持续上升，导致2024年末、2025年6月末的回函比例下降5.64%、3.88%。申报会计师已对博世华域客户仓的寄售存货进行实地盘点，并查看博世华域的供应商系统确认库存情况。2025年末，随着发行人与博世华域在供应链协同上的不断优化，其主要寄售客户仓均回复询证函。

## (2) 未监盘主要寄售客户/仓库的情况

报告期内，申报会计师对报告期各期末主要寄售仓实施监盘程序，检查其数量，确认是否存在呆滞、毁损、残次等情况，具体监盘比例如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
寄售商品金额	899.99	483.33	560.5
监盘金额	764.29	276.49	319.38
监盘比例	84.92%	57.21%	56.98%

报告期内，未监盘主要寄售客户的情况及原因说明如下：

客户	寄售存货余额占比		
	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
舍弗勒（注）	0.89%	10.31%	14.32%
比亚迪	6.56%	13.32%	16.66%
其他客户	7.63%	19.16%	12.04%

注：2025年末，舍弗勒集团的欧摩威上海接受盘点，因此未监盘金额占比下降。

2023年末及2024年末，未监盘的主要寄售客户为舍弗勒及比亚迪，上述客户由于内部管理原因，未能同意中介机构进入厂区进行盘点，对报告期各期的监盘比例合计影响为30.98%和23.64%；2025年末，随着发行人供应链协

同管理的不断优化，2025年末，舍弗勒集团的欧摩威上海接受盘点，使得监盘比例大幅上升。同时，申报会计师亦通过查看舍弗勒、比亚迪的供应商系统确认库存情况，以及检查期末寄售存货期后对账、开票、结转收入情况，确认未监盘主要寄售客户期末发出商品余额的真实性。此外，报告期各期末，除舍弗勒、比亚迪以外的未监盘客户中，经回函可确认的金额占寄售存货余额的比例分别为7.18%、4.72%和1.15%。

### (3) 能否有效保证发出商品真实性

综上，申报会计师通过函证、监盘，并结合抽查主要寄售客户的供应商系统、邮件对账情况，及检查主要寄售客户期后对账、开票、结转收入、付款情况等核查发出商品真实性，经核查，申报会计师认为发行人寄售存货完整。

### 3、说明对非寄售发出商品真实性的核查程序及有效性

发行人非寄售部分的发出商品主要系直接销售模式已发货但尚未确认收入的商品。申报会计师对非寄售发出商品真实性的核查程序如下：

#### (1) 函证程序及执行情况

报告期内，申报会计师对非寄售发出商品进行函证，回函相符及回函不符的比例情况如下：

单位：万元

项目		2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
非寄售发出商品金额 A		684.67	799.14	676.23
发函金额 B		641.02	680.17	627.36
发函比例 C=B/A		93.62%	85.11%	92.77%
回函情况	回函相符金额 D	387.05	274.85	293.97
	回函相符比例 E=D/B	60.38%	40.41%	46.86%
	回函不符金额 F	96.30	242.23	285.40
	回函不符比例 G=F/B	15.02%	35.61%	45.49%

项目		2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
	其中：经差异调节后可确认金额	96.30	242.23	285.40
	未回函金额 H	157.67	163.09	47.98
	未回函比例 I=H/B	24.60%	23.98%	7.65%

报告期各期末，非寄售发出商品回函不符的比例分别为 45.49%、35.61%和 15.02%，回函不符主要系期末发货在途的时间性差异，部分客户仅根据函证截止日前的入库情况对函证进行判定。2024 年以来，发行人加强与主要客户对账，与客户及时协同发货情况，回函不符比例大幅下降。针对回函差异，申报会计师结合出库单、对账单等编制差异调节表，确认期末非寄售发出商品余额的准确性。针对未回函部分，申报会计师替代测试的主要程序及有效性如下：

①检查期末非寄售发出商品的相关销售出库单据，验证期末非寄售发出商品余额构成的真实性和准确性；

②检查期末非寄售发出商品期后对账、开票、收入结转情况，确认期末非寄售发出商品的真实性。

## （2）检查期后结转情况

申报会计师通过获取发行人报告期各期末非寄售发出商品清单、报告期内及期后的销售明细，核查发出商品期后结转金额及比例，具体如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
非寄售发出商品余额	684.67	799.14	676.23
期后结转金额	667.73	790.33	671.86
结转比例	97.53%	98.90%	99.35%

注：期后结转情况截至 2026 年 3 月 25 日。

报告期各期末的非寄售发出商品基本已完成对账并确认收入，各报告期末非寄售部分的发出商品余额结转比例均高于 97%，2023 年及 2024 年末，

尚未结转的少量非寄售发出商品主要系发送至客户的样品，需等客户验证确认，结算周期较长，该情况符合行业惯例，不存在金额重大且长期未结转的异常情形。

综上，申报会计师认为：发行人报告期各期末非寄售发出商品真实、准确，期后结转情况良好。

### 问题 3.募投项目的必要性及合理性

根据申请文件及问询回复：（1）公司拟募集 28,365.48 万元用于立洲高精密弹性件生产基地建设项目，通过该项目拟增加高精密弹性件的年产数量 79,337.30 万件，达产后预计增加收入 22,220.24 万元。募投项目新增产品主要包括压簧、冲压弹性件、异形簧、波形弹簧及组合弹性件等，与公司现有产品属于同类型产品。（2）公司产品的应用领域包括汽车类、工业机械类、电子电器类、医疗类等。（3）募投项目拟使用募集资金购置的设备包括生产设备、研发设备及公辅设备。募投项目建筑工程费用主要包括场地基建与装修费用。（4）2022 年至 2025 年 1-6 月，公司的产能利用率分别为 89.33%、88.23%、91.89%和 88.58%。

请发行人：（1）结合向供应商询价、与同行业可比公司相关费用比较等情况，说明设备购置费用、建筑工程费用的测算依据及其合理性。结合现有厂房、产线的使用情况，说明是存在重复购置设备的情形以及建设新厂房的必要性。（2）说明募投项目增加压簧、冲压弹性件、异形簧、波形弹簧及组合弹性件产能的具体情况，以及募投项目投产后预计增加收入的测算依据、盈亏平衡线。（3）说明在手订单对应产品的客户类型、采购金额及数量情况。结合报告期内汽车、工业机械、电子电器、医疗类型客户销售规模情况以及对募投项目拟生产产品的需求变化、项目定点及在手订单变化情况，说明公司开拓相关市场的具体措施，并进一步论证其产能消化能力。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合向供应商询价、与同行业可比公司相关费用比较等情况，说明设备购置费用、建筑工程费用的测算依据及其合理性。结合现有厂房、产线的使用情况，说明是存在重复购置设备的情形以及建设新厂房的必要性

（一）结合向供应商询价、与同行业可比公司相关费用比较等情况，说

明设备购置费用、建筑工程费用的测算依据及其合理性

1、设备购置费用的测算依据及合理性

(1) 市场价格比较

本次募投项目设备购置价格主要参照供应商询价确定，具体设备购置的费用测算明细及其原因如下：

序号	名称	型号规格	单价 (万元)	数量 (套)	投资额 (万元)	单价的询价 区间(万 元)	购置原因
一、生产设备							
1	精密数控波簧成型机	波簧型号①	96	7	672	86-124	扩充产能 (序号 1-40) (注： 公司生产线 设备主要包 括成型机、 压簧机、冲 床、回火炉 、包装料 机、磨平 机、立定 机、清洁及 全检设备 等)
2	精密数控波簧成型机	波簧型号②	135	5	675	119-188	
3	精密数控电脑成型机	电脑成型机 ①	59	7	413	56-60.48	
4	精密数控电脑成型机	电脑成型机 ②	70	1	70	82.00	
5	精密数控电脑成型机	电脑成型机 ③	60	20	1,200	61.61	
6	高精度数控电脑成型机	电脑成型机 ④	120	2	240	123.35	
7	回火炉	回火炉①	5	10	50	5.00	
8	自动包装机	非标定制	5	2	10	6.30	
9	高精度数控压簧机	压簧机①	131	2	262	134.17	
10	高精度数控压簧机	压簧机②	78	4	312	83.59	
11	高精度数控压簧机	压簧机③	72	1	72	72.57	
12	精密数控压簧机	压簧机④	21	20	420	22.60	
13	精密数控压簧机	压簧机⑤	43	7	301	46.75	
14	精密数控压簧机	压簧机⑥	41	4	164	45.62	
15	精密数控压簧机	压簧机⑦	33	4	132	34.00	
16	回火炉	回火炉②	5	10	50	5.00	
17	双端面数控磨平机	磨平机①	15	4	60	15.30	
18	双端面数控磨平机	磨平机②	20	2	40	19.50	
19	自动化磨平上料机	非标定制	26	2	52	25.88	

序号	名称	型号规格	单价 (万元)	数量 (套)	投资额 (万元)	单价的询价 区间(万 元)	购置原因
20	抛丸强化机	抛丸机①	18	2	36	18.30	
21	数控立定机	非标定制	18	5	90	19.00	
22	自动上油机	非标定制	10	3	30	11.6	
23	自动包装机	非标定制	5	3	15	6.30	
24	高速精密冲床	冲床①	100	2	200	105.00	
25	精密冲床	冲床②	62	2	124	61-68.15	
26	精密冲床	冲床③	80	1	80	91	
27	精密冲床	冲床④	36	5	180	32.56-39.71	
28	精密冲床	冲床⑤	23	6	138	23.54	
29	回火炉	回火炉③	5	3	15	5	
30	数控折弯成型一体机	折弯成型一体机①	72	4	288	79.25	
31	数控折弯成型一体机	折弯成型一体机②	51	4	204	58.35	
32	数控折弯成型一体机	折弯成型一体机③	49	4	196	59.22	
33	数控折弯成型一体机	折弯成型一体机④	46	18	828	51.38	
34	回火炉	回火炉④	5	5	25	5	
35	离心抛光机	抛光机①	5	5	25	4.1-5.75	
36	自动包装机	非标定制	5	2	10	6.30	
37	自动组装产线	非标定制	30	2	60	37.9	
38	工业烤箱	烤箱①	28	1	28	29.55	
39	真空碳氢清洗机	碳氢清洗机①	200	1	200	213.50	
40	CCD全检设备	非标定制	20	10	200	20.8-24	
41	箱式多用炉热处理生产线	箱式多用炉①	200	2	400	200-250	增加淬火工序
42	智能仓储与物流设施	-	700	1	700	793.50-864.05	实现智能仓储
小计			-	205	9,267	/	/
<b>二、研发设备</b>							
1	拉压试验设备	-	18	6	108	17.49-19.71	配套研发及

序号	名称	型号规格	单价 (万元)	数量 (套)	投资额 (万元)	单价的询价 区间(万元)	购置原因
2	一键式测量仪器	-	40	2	80	45.67	实验需求
3	投影仪	-	10	8	80	11.2	
4	扭力设备	-	22	1	22	21.87-23.23	
5	电镜扫描	-	130	1	130	150-170	
6	疲劳试验设备	-	10	5	50	12	
小计			-	23	470	/	
<b>三、公辅设备</b>							
1	油烟净化装置环保设施	定制化	80	2	160	80.66	配套新建厂区的公辅设施
2	活性化吸附环保设施	定制化	20	2	40	27.41	
3	水处理设施	定制化	50	1	50	51.48	
4	油烟净化装置环保设施	定制化	50	1	50	61.91	
5	变压器、配电柜	-	400	1	400	422.30	
6	消防喷淋系统	-	500	1	500	645.25	
7	空调	-	200	1	200	225	
小计			-	9	1,400	/	/
合计		-	-	237	11,137	/	/

如上表所示，公司测算采购设备价格与询价区间相匹配，具有合理性。

## (2) 同行业可比公司比较情况

公司募投项目生产设备购置费与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	项目名称	达产年销售收入(万元)①	设备购置及安装工程(万元)②	单位设备费用的达产年收入③=①/②
福立旺	南通精密金属零部件智能制造项目	113,260.00	39,756.79	2.85
华纬科技	华纬科技重庆生产基地建设项目	34,000.00	14,090.00	2.41
美力科技	电动及液压驱动弹性元件项目	11,500.00	4,256.72	2.70
	智能座舱弹性元件项目	8,500.00	3,338.18	2.55
同行业平均	-	-	-	2.63

公司名称	项目名称	达产年销售收入（万元）①	设备购置及安装工程（万元）②	单位设备费用的达产年收入③=①/②
发行人	立洲高精密弹性件生产基地建设项目	22,220.24	9,267.00	2.40

如上表所示，公司募投资项目单位设备费用的达产年收入与华纬科技相近，略低于福立旺和美力科技，主要原因系公司与同行业可比公司的设备主要为特定型号或定制化设备，且美力科技和华纬科技主要为悬架系统弹簧等大口径弹簧，而公司主要产品为规格较小的精密弹性件，因此，各家公司的设备采购和产品销售的价格存在一定差异。

综上，公司本次募投资项目设备购置价格主要参照供应商询价确定，募投资项目设备投入与收入比值与可比公司不存在重大差异，公司设备购置的测算具有合理性。

## 2、建筑工程费用的测算依据及其合理性

本次募投资项目的建筑工程费用主要根据场地需求及设计面积和建造单价进行测算，其中建设单价主要参考当地行情、历史工程经验进行测算，如下表所示：

序号	名称	面积（m <sup>2</sup> ）	建设单价（含装修）（元/m <sup>2</sup> ）	总投资金额（万元）	其中拟使用募集资金投入金额（万元）
1	厂房一	20,520.00	2,700	5,540.40	-
2	厂房二	41,310.00	2,700	11,153.70	11,153.70
3	办公楼	7,973.28	3,500	2,790.65	2,790.65
4	连廊一	110.00	1,200	13.20	13.20
5	连廊二	400.00	1,200	48.00	48.00
6	门卫	50.00	800	4.00	4.00
7	地下室	3,662.27	3,000	1,098.68	1,098.68
8	道路广场	9,351.41	300	280.54	280.54
9	厂区绿化	3,051.99	100	30.52	30.52
	合计	<b>86,428.94</b>	-	<b>20,959.69</b>	<b>15,419.29</b>

注：其中厂房一拟通过公司的自有资金投入。

公司募投项目的建筑工程费用与同行业可比公司、当地行情的比较情况如下：

序号	公司名称	项目	建设地点	单位建筑面积造价 (万元/m <sup>2</sup> )	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	投资总额 (万元)	备注
<b>同行业可比公司</b>							
1	福立旺 (688678)	南通精密金属零部件智能制造项目	江苏省南通市	0.32	97,581.16	30,963.11	生产类
2	华纬科技 (001380)	华纬科技重庆生产基地建设项目	重庆市	0.20	34,913.25	7,000.00	生产类
3	美力科技 (300611)	电动及液压驱动弹性元件项目	浙江省新昌县	0.17	24,081.88	4,157.75	生产类
		智能座舱弹性元件项目		0.17	27,792.42	4,858.54	生产类
同行业可比公司生产类项目场地平均建设成本 (含装修) (注 1)			-	0.23	-	-	-
<b>同地区的上市公司 (注 2)</b>							
4	思泰克 (301568)	思泰克科技园项目	福建省厦门市	0.29	30,970.39	9,016.58	生产类
5	通达创智 (001368)	通达 6# 厂房 (智能制造生产基地建设项目)	福建省厦门市	0.33	31,465.00	10,383.45	生产类
同地区生产类项目场地平均建设成本 (含装修)			-	0.31	-	-	-
发行人生产类项目场地平均建设成本 (含装修)			福建省厦门市	0.27	41,310.00	11,153.70	生产类

注 1：美力科技的两个生产类项目平均造价为 0.17 万元/平方米，再与福立旺和华纬科技的造价进行计算平均值为 0.23 万元/平方米；

注 2：同地区的上市公司系近三年福建省厦门市存在当地厂房建设类募投项目的新增上市公司。

公司募投项目的建造单价略高于同行业可比公司的平均值，主要系地区建设成本差异；而略低于同地区上市公司的平均造价，主要系近两年建造价格有所下行，但整体不存在明显差异；公司募投项目的建造单价主要参考当地行情、历史工程经验测算，具有合理性。

公司拟使用本次募集资金投入部分投资完成后将新增固定资产原值

28,365.48 万元，其中以建设工程费用、设备购置费用为主，公司募投项目实施前后单位固定资产收入对比如下：

单位：万元

项目	年度/各期末平均金额	本次募投投入后新增金额
营业收入	22,749.70	22,220.24
固定资产原值	19,617.69	28,365.48
单位固定资产收入	1.16	0.78

注 1：年度/各期末指 2023 年-2025 年各年度及其各期末；

注 2：本次募投投入后新增金额为拟使用募集资金投入对应的新增营业收入和固定资产，不包含自有资金投入新增部分，下同；

注 3：单位固定资产收入=营业收入/固定资产原值。

募投项目实施后，公司整体单位固定资产收入预计为 0.78 万元，低于公司 2023 年-2025 年的平均单位固定资产收入，主要系报告期内公司的主要经营场所系租赁取得，本次项目新建厂房，前期投资较大；报告期内，公司主营业务收入规模整体呈现上升态势，公司募投项目通过新建经营场地，可根据自身产品生产、产线设计及研发布置需要进行场地的针对性规划和建设，从而实现经营场地与业务发展的契合，未来可进一步提高单位固定资产收入。

整体上，本次募投项目设备购置费用、建筑工程费用规模具有合理性。

**（二）关于结合现有厂房、产线的使用情况，说明是否存在重复购置设备的情形以及建设新厂房的必要性**

### 1、现有厂房使用情况及建设新厂房的必要性

公司现有厂房的使用情况如下：公司现有场地为租赁取得，总建筑面积约 16,500.00 平方米，需同时承载生产、办公、研发及仓储等全功能需求，已处于满负荷的状态。随着公司业务规模持续扩大，现有场地的局限已成为明确的发展障碍：①空间拥挤导致产能受限，生产设备密集摆放不仅降低作业效率，更难以新增生产线满足订单增长需求；②受限于整体租赁空间，目前无法实现车间及产线科学合理的布局，增加产品质量管控难度；③仓储容量

不足，原材料与成品堆放紧张，存在库存周转人工耗用较高、物流成本增加的问题；④部分客户的潜在项目订单规模较大，场地限制无法大量扩充产线。

为满足生产规模持续扩大的需要，一方面，报告期内公司对厂区布局进行了优化调整，将原属于仓储功能的部分区域改用于生产车间；另一方面，在厂房周边新增租赁了一处仓库，以满足仓储场地需求，新增租赁情况如下：

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平方米)	租赁期限	目前主要用途
1	立洲精密	厦门信达电子信息科技有限公司	厦门火炬高新区（翔安）产业区洪溪南路10号楼102	691.19	2025.3.1-2028.9.30	仓库

整体来看，公司目前的租赁场地存在空间拥挤问题，且受产权限制无法进行结构性改造，难以适配公司长远发展规划。因此，本次募投项目新增场地并非额外投入，而是解决现有场地刚性约束，保障主营业务持续增长的必要举措。

本次募投项目建设新厂房兼具以下两方面的重要作用：

#### （1）新厂房有利于科学规划，匹配实用需求

本次募投项目拟新增场地总建筑面积 53,505.55 平方米，其中生产车间 41,310 平方米、办公楼 7,973.28 平方米、配套附属设施 4,222.27 平方米，各区域功能定位清晰，与项目建设内容及预期效益高度匹配：①生产车间：41,310 平方米的空间将实现双重功能价值：一是解决目前场地空间拥挤问题，支撑新增产能释放，按达产年新增 22,220.24 万元营业收入的目标测算，单位营收对应场地面积合理；二是优化仓储布局，划分独立原材料区与成品区，配合智能仓储系统提升周转效率，解决现有库存管理难题；②办公楼：更多承担展厅、办公等多重功能，提升接待体验与团队办公效率，增强品牌形象与员工归属感。

#### （2）新厂房有助于工艺升级，符合战略发展

从长远发展视角看，本次场地投入更符合公司战略规划：一是加强生产管控，合理的空间布局以及更多设备的投入与升级，有助于进一步推动生产工艺流程管控，提高产品质量稳定性，符合公司中高端市场的定位；二是增强发展稳定性，自有场地可避免租赁风险，且可根据业务发展进行后续优化改造，为未来发展预留空间。本次场地投入全部用于主营业务相关的生产、研发及办公需求，场地用途与募投项目的目标一致，不存在用于投资性房地产的情形，场地使用合理。

综上，公司本次募投项目新建厂房，主要用于解决现有生产场地空间不足及改造条件受限等问题，能够切实满足项目实际建设与运营需要，同时有效支撑项目产能释放与工艺技术升级，助力公司中高端发展战略稳步落地。综上，公司本次新建厂房具备充分的必要性。

## 2、现有产线使用情况及是否存在重复购置设备的情形

报告期内，公司生产设备的利用情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
实际运行时间（小时）	647,736	661,411	580,743
可供运行时间（小时）	716,585	719,800	658,197
产能利用率	90.39%	91.89%	88.23%

报告期各期，公司的产能利用率分别为 88.23%、91.89%和 90.39%，2023 年产能利用率较低主要系新增设备使得 2023 年的理论工时增加较多；随着 2024 年公司销售规模进一步扩大，产能利用率整体呈提升的趋势。2025 年略有下降的主要原因系：（1）2025 年新购置设备部分是提前进行更高精度、更精密的弹性件生产布局，当期产能利用率整体只有 70.28%；（2）随着公司技术和人才的积累，应对稳定客户或订单的排产更合理，生产效率提高，同时，随着公司数字化 MES 系统上线，其可构建设备调试参数数据库，公司生产人员在使用时结合多批次过程参数分析，可快速生成最优调试方案，节约了批次之间的设备调机时间，提高了设备有效作业率。

一方面，因公司在部分订单量较大的月份，产能利用率已接近 100%，生产即将达到饱和状态，另一方面，公司产品具有小批量、多批次的生产特点，产线需要具备更灵活的调配空间，因此，公司进一步扩充产能具有必要性和合理性。

此外，从同行业可比公司的产能扩张来看，一般在产能利用率达到 90% 左右时根据未来的预期情况新增产能建设，具体如下：

可比公司	募投项目	对应的募投项目产品	募投项目产品最近一年/最近一期的产能利用率
福立旺	南通精密金属零部件智能制造项目（2022 年）	精密金属零部件产品	2022 年：88.44%
华纬科技	华纬科技重庆生产基地建设项目（2025 年）	稳定杆	2025 年 1-9 月：稳定杆 77.08% 2024 年：稳定杆 92.40%
	墨西哥生产基地建设项目（2025 年）	弹簧	2025 年 1-9 月：弹簧（含悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧）76.70% 2024 年：弹簧（含悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧）92.65%
美力科技	智能座舱弹性元件项目（2025 年）	车身及内饰弹簧	2025 年 1-6 月：车身及内饰弹簧 90.10% 2024 年：车身及内饰弹簧 103.01%
	电动及液压驱动弹性元件项目（2025 年）	通用弹簧	2025 年 1-6 月：通用弹簧 122.22% 2024 年：通用弹簧 110.04%

本次募投项目新增设备与现有设备形成互补而非替代关系，各设备的新增原因详见本题回复之“一/（一）/1/（1）市场价格比较”中关于各设备购置的原因，具体分析如下：

① 扩充产能：此类设备专为募投项目新增产能及对应产品配置，核心服务于募投项目新增营收的生产需求，新增设备是保障新增产能落地的必要补充，不存在重复购置。

② 增加淬火工序：热处理的淬火工序作为公司生产流程中的主要工序之一，原长期依赖外协，存在质量管控滞后、交付周期波动等风险。本次新增

的箱式多用炉热处理生产线系淬火工序专用设备，将进一步加强公司生产流程的自主管控，保障产品质量稳定性，不存在重复购置情形。

③配套研发及实验需求：本次新增的研发配套及实验设备，将专门服务于募投项目相关的技术研发与产品迭代，通过补充设备数量、升级设备精度，为研发工作提供稳定、精准的实验环境，属于研发能力补强升级型设备，与现有研发设备形成能力互补，不存在重复购置情形。

④实现智能仓储：现有场地仓储依赖传统人工堆放模式，效率低下且空间利用率低。本次新增的智能仓储设备，将配合新厂区生产车间布局，实现原材料与成品的高效周转及规范化管理，解决现有库存管理难题，属于现有场地未配备的功能升级模块，不存在重复购置情形。

⑤配套新建厂区的公辅设施：此类设备为新建场地专属配置，包括消防设施、环保处理设备、水处理系统、变配电设备等核心公辅设施，是保障新厂区合规运营及生产连续性的基础支撑，与现有租赁场地的简易公辅设施无关联，属于新场地投运必备的配套型设备，符合生产场所运营的要求及规范，不存在重复购置情况。

综上，本次募投项目设备购置主要是为了扩充产能、增加淬火工序、配套研发及实验需求、实现智能仓储以及配套新建厂区的公辅设施，不存在重复购置情形。

**二、说明募投项目增加压簧、冲压弹性件、异形簧、波形弹簧及组合弹性件产能的具体情况，以及募投项目投产后预计增加收入的测算依据、盈亏平衡线**

**(1) 募投项目增加压簧、冲压弹性件、异形簧、波形弹簧及组合弹性件产能**

公司募投项目达产后增加压簧、冲压弹性件、异形簧、波形弹簧及组合弹性件产能的情况如下：

序号	产品名称	产能（万件）
1	成型弹性件	15,864.00
2	高精密压簧	40,789.00
3	弹性功能件	8,500.00
4	高精密异形簧	8,444.50
5	波形弹簧	5,665.00
6	组合弹性件	74.80
合计		79,337.30

## (2) 募投项目投产后预计增加收入的测算依据

公司募投项目的建设期 3 年，第 1 年为前期准备阶段及场地建设和装修，第 2 年逐步开始设备采购及安装，第 3 年完成设备投入，由于公司目前租赁的厂房空间紧张，需尽快进行募投项目投入，因此在建设期第 2 年开始预计有销售收入实现。募投项目第 4 年进入正式运营期，预计在第 6 年达到满产状态，达产年新增营业收入 22,220.24 万元，其测算过程如下：

单位：万件、元/件、万元

序号	项目	建设期			运营期		
		第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
成型弹性件	达产率	/	40%	55%	70%	90%	100%
	数量	-	6,345.60	8,725.20	11,104.80	14,277.60	15,864.00
	单价	-	0.223	0.223	0.223	0.223	0.223
	金额	-	1,415.07	1,945.72	2,476.37	3,183.90	3,537.67
高精密压簧	达产率	/	40%	55%	70%	90%	100%
	数量	-	16,315.60	22,433.95	28,552.30	36,710.10	40,789.00
	单价	-	0.090	0.090	0.090	0.090	0.090
	金额	-	1,468.40	2,019.06	2,569.71	3,303.91	3,671.01
弹性功能件	达产率	/	40%	55%	70%	90%	100%
	数量	-	3,400.00	4,675.00	5,950.00	7,650.00	8,500.00
	单价	-	0.68	0.68	0.68	0.68	0.68
	金额	-	2,312.00	3,179.00	4,046.00	5,202.00	5,780.00

序号	项目	建设期			运营期		
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年
高精 精密 异形簧	达产率	/	40%	55%	70%	90%	100%
	数量	-	3,377.80	4,644.48	5,911.15	7,600.05	8,444.50
	单价	-	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18
	金额	-	608.00	836.01	1,064.01	1,368.01	1,520.01
波形弹 簧	达产率	/	40%	60%	75%	90%	100%
	数量	-	2,266.00	3,399.00	4,248.75	5,098.50	5,665.00
	单价	-	1.15	1.15	1.15	1.15	1.15
	金额	-	2,605.90	3,908.85	4,886.06	5,863.28	6,514.75
组合弹 性件	达产率	/	45%	60%	75%	90%	100%
	数量	-	33.66	44.88	56.10	67.32	74.80
	单价	-	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00
	金额	-	538.56	718.08	897.60	1,077.12	1,196.80
合计	数量	-	31,738.66	43,922.51	55,823.10	71,403.57	79,337.30
	金额	-	8,947.94	12,606.71	15,939.75	19,998.22	22,220.24

公司募投项目投产后增加收入系按照各类型产品的单价\*各年预测数量进行测算，其单价、数量及各期情况如下：

①单价：各类产品单价按照公司 2024 年同类产品的平均销售单价为基础进行测算；

②产品数量：公司根据各类设备投入数量\*各类设备每年理论产量计算募投项目新增的总数量

募投项目各类产品的主要投入设备及数量、产能情况如下：

序号	产品名称	主要设备名称	设备数量 (台)	每年产能 (万件)
1	成型弹性件	数控折弯成型一体机	30	15,864.00
2	高精密压簧	精密/高精密数控压簧机	42	40,789.00
3	弹性功能件	精密/高精密冲床	16	8,500.00

序号	产品名称	主要设备名称	设备数量 (台)	每年产能 (万件)
4	高精度异形簧	精密/高精度数控电脑成型机	30	8,444.50
5	波形弹簧	精密数控波簧成型机	12	5,665.00
6	组合弹性件	自动组装产线	2	74.80
合计		-	132	79,337.30

③各期情况：设定各期的渐进式达产率，计算各类产品各期的数量

达产率情况：公司结合历史生产经验、预计的经营状况对达产率进行了渐进式设定，从项目第2年至第6年（达产年）开始分别为40.27%、56.74%、71.74%、90.00%、100.00%。根据同行业可比公司福立旺于2023年5月《关于福立旺精密机电（中国）股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复》中披露内容，其项目建设期为2年，建设期内不进行产能释放，达产期为3年，达产进度分别为70%、90%和100%。公司目前租赁的厂房空间紧张，预期将在项目第2年逐步进行设备投入，并实现部分达产，项目第4年至第6年的达产率与同行业可比公司福立旺较为相近。

从整体收入增长率来看，2023年-2025年，公司营业收入分别为19,059.35万元、22,088.34万元及27,101.41万元，年均复合增长率为19.25%。从第2年到第6年达产即以5个增长年度计算，本次募投项目达产年新增收入22,220.24万元，相对2025年的年复合增长率为12.72%，低于公司2023年至2025年的年均复合收入增长率，测算较为谨慎。

### （3）盈亏平衡线测算

本次募投项目达产后盈亏平衡线测算情况如下：

单位：万元

项目	达产稳定年
营业收入	22,220.24
固定成本	5,230.86
可变成本	11,379.42

项目	达产稳定年
营业税金及附加	52.00
总成本	16,610.28
盈亏平衡点	48.48%

注：盈亏平衡点=固定成本/（营业收入-可变成本-营业税金及附加）；  
 可变成本=原材料采购成本+直接人工薪酬+燃料动力费用+其他制造费用；  
 固定成本：除可变成本外的成本，主要为折旧摊销，管理人员、销售人员、研发人员薪酬等。

如上表所示，公司募投项目实施后达产稳定年营业收入为 22,220.24 万元，盈亏平衡点为 48.48%。

三、说明在手订单对应产品的客户类型、采购金额及数量情况。结合报告期内汽车、工业机械、电子电器、医疗类型客户销售规模情况以及对募投项目拟生产产品的需求变化、项目定点及在手订单变化情况，说明公司开拓相关市场的具体措施，并进一步论证其产能消化能力

#### （一）说明在手订单对应产品的客户类型、采购金额及数量情况

公司主要客户的订单周期覆盖时间并不相同，主要以周、半月或月为周期，报告期各期末及期后，公司已实际收到客户订单但尚未执行完毕的在手订单对应产品的客户类型、采购金额及数量情况：

单位：万元、万件

应用领域	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
汽车	2,294.06	4,014.78	1,547.94	3,983.85	1,494.69	3,510.69
工业机械	814.73	476.73	656.09	652.29	559.89	581.42
电子电器	309.91	4,073.78	257.70	2,607.93	323.52	4,679.18
医疗及其他	223.22	3,782.42	327.20	4,993.89	345.22	5,007.77
合计	<b>3,641.92</b>	<b>12,347.72</b>	<b>2,788.92</b>	<b>12,237.95</b>	<b>2,723.32</b>	<b>13,779.06</b>

如上表所示，报告期各期末，公司的在手订单整体呈现持续上涨趋势。2025 年第二季度以来，随着汽车类产品中单价较高的镀金类产品项目放量，

2025 年末的在手订单数量增速低于在手订单金额；工业机械的订单增长亦主要来源于单价较高的产品。

从客户类型来看，公司的汽车和工业机械领域的客户在手订单增长较多，与公司主要以汽车和工业机械应用为主的经营情况相符。随着公司与客户合作加深，客户倾向于将更多项目在公司定点，便于其供应链管理，同时，公司的品牌和市场地位提高，也取得了更多新客户的项目定点。从合作历史和在手订单看，公司与主要客户的合作稳定，具有可持续性，为公司的成长性提供了良好的保障。

整体上，公司在手订单规模受项目及产品结构、短期需求变动等因素影响，随着公司与客户合作关系加深、项目结构优化，公司在手订单规模呈现上涨趋势。

**（二）结合报告期内汽车、工业机械、电子电器、医疗类型客户销售规模情况以及对募投项目拟生产产品的需求变化、项目定点及在手订单变化情况，说明公司开拓相关市场的具体措施，并进一步论证其产能消化能力**

**1、报告期内汽车、工业机械、电子电器、医疗类型客户销售规模情况以及对募投项目拟生产产品的需求变化**

公司本次募投项目“立洲高精密弹性件生产基地建设项目”拟生产的产品与公司现有产品属于同类型产品，不涉及新产品，应用领域包括汽车类、工业机械类、电子电器类、医疗及其他类产品，与现有产品的应用相同，其中仍以汽车类和工业机械类应用为主。

报告期各期，公司汽车、工业机械、电子电器、医疗及其他类产品的销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
汽车类	17,330.72	64.34%	12,404.96	56.53%	10,887.98	57.56%
工业机械类	5,596.27	20.78%	5,116.95	23.32%	4,287.77	22.67%
电子电器类	2,162.49	8.03%	2,362.73	10.77%	1,939.87	10.26%
医疗及其他类	1,847.75	6.86%	2,058.16	9.38%	1,799.48	9.51%
合计	<b>26,937.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,942.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,915.10</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，公司的主营业务收入主要来源于汽车类和工业机械类（包括电力、工程机械、轨道交通和航空等）产品，二者合计占主营业务收入的比重分别为 80.23%、79.85%及 85.11%。

报告期各期，公司前五大客户自身的销售规模（如有）具体如下：

单位：亿元

客户名称	类型	币种	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒	汽车	欧元	/	579.07	577.33
继峰股份	汽车	人民币	/	222.55	215.71
博格华纳	汽车	美元	143.16	140.86	141.98
博世华域	汽车	人民币	100+	100+	123
宁波精成	汽车	人民币	8.76	8.10	6.87
ABB	工业机械	美元	332.20	328.50	322.35

注 1：除宁波精成、博世华域未上市，其业绩数据来源于公开信息整理；其他主要客户均为大型的上市公司，其销售数据来源于公开披露的财报；

注 2：根据宁波精成公开资料披露，其 2025 年主营业务销售额 8.76 亿元，同比增长 8.1%，上表 2024 年收入按照同比增长率折算；根据《汽车电器》杂志文章《专题 | “小巨人”迸发大能量——“精成车业”驱动器市场占有率连续 10 年稳居国内第一》，宁波精成 2024 年上半年，企业实现销售收入 3.9 亿元，同比增长 18%；上表 2023 年收入按照同比增长率折算。

公司主要下游客户自身的业务规模整体呈现稳定增长趋势。据不完全统计，公司下游客户近三年的扩产情况如下：

客户名称	项目名称	投资总额	项目情况
舍弗勒	大陆泰密克汽车系统（上海）有限公司扩建项目	65,250 万元	2023 年开工建设
继峰股份	年产 80 万套乘用车座椅总成生产基地项目	70,617.69 万元	投资建设中
	长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目	39,515.23 万元	投资建设中
	宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目	76,181.68 万元	投资建设中
博格华纳	新能源汽车电驱动生产基地项目	5.04 亿元	2025 年 11 月落地
博世华域	博世华域自研智能转向平台项目	50,000 万元	2025 年 8 月取得环评批复
宁波精成	年产 2000 万套新能源车用执行器生产线技改项目	1,000 万元	2025 年 7 月取得环评批复
ABB	厦门 ABB 低压工厂生产流程智能化及产能提升项目	700 万元	2025 年 12 月投产

公司下游客户的持续扩产计划显示了下游市场的发展和需求提升，为公司本次募投项目的产能消化奠定了良好的基础。

除下游主要客户自身销售增长及持续扩产因素外，公司本次募投项目产品所处应用市场的需求也呈现持续增长态势，主要体现于以下两方面：①汽车市场：近年来我国汽车产销量持续提升，加之汽车工业向智能化、高端化转型，推动了中高端弹性件市场的快速发展；②工业机械市场：涵盖电力、工程机械、阀门、轨道交通等领域在内的工业机械行业保持增长趋势，进而带动了对弹性件的稳定需求。

综上，公司主要下游客户自身的业务规模整体呈现稳定增长趋势，且多数主要客户仍进一步投资扩产，以及下游应用市场呈现持续增长态势，因此，公司募投项目产品的市场需求具备明确的增长支撑。

## 2、项目定点情况

从公司角度来看，项目定点是下游客户向公司发出的通知，表明公司在技术方案、产品指标、前期验厂及报价等环节已获得客户认可，正式成为特定项目的零部件供应商。由于汽车零部件供应通常与车型生命周期深度绑定（一款车型的供应周期可达 5-8 年），项目定点不仅意味着产品开发进入工程

验证或量产准备阶段，更是对技术方案和产品质量的最终认可，也预示着公司将在未来数年内订单稳定。

项目的完整生命周期一般可依次划分为项目定点、小批量试制、量产爬坡、稳定交付以及项目后期（衰退、终止或迭代）五个阶段。同个时间公司各项目所处的生命周期阶段不同，对当前的收入贡献也相应存在差异。

截至本审核问询函回复之日，公司获得了较多的项目定点，其中 2026 年的销售额增长主要来自于两方面：①已量产项目爬坡带来的销售增长；②新增定点项目预计带来的销售增长，具体情况如下：

单位：万元

项目类型	市场类型	2026 年预计销售增长额	产品应用
已量产项目爬坡带来的销售增长	汽车	1,299.34	驱动电机、制动系统、变速器、传动系统、折叠后视镜等
	工业机械	117.98	断路器、阀门、气缸等
	电子电器	62.86	电器电机、电子器件等
	小计	1,480.18	-
新增定点项目预计带来的销售增长	汽车	2,566.13	电池管理系统、变速器、减速器、驱动电机、车门锁、车桥、驱动电机、涡轮增压器等
	工业机械	644.81	配电柜、开关柜、电磁阀、阀门等
	电子电器	32.85	电子器件等
	小计	3,243.79	-
合计		4,723.97	-

注：2026 年预计销售增长额主要根据客户提供的项目年度需求量和价格进行预计，不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

如上表所示，公司未来销售增长仍集中于汽车和工业机械两类市场。从项目角度来看，公司未来增长主要区分为以下四类：

①存量客户存量项目的增长：公司现有客户均为下游领域的主流企业，客户资源优质，订单需求较高且具有持续稳定性，公司基于前期定点的项目能够维持一定的周期；

②存量客户新增项目的增长：公司与前述优质客户合作稳定后，基于全系列产品的技术和服务优势，公司与其开展更多项目的定点，新增项目需要历经项目定点、小批量生产、量产爬坡、稳定交付等阶段，在未来能给公司带来更多订单；

③现有应用中新增客户的增长：随着公司市场地位和品牌知名度的提高，叠加上述优质客户的背书，公司在现有应用领域获得了更多新增客户的试样及定点，新增客户的积累亦是公司增长的主要来源；

④新应用新客户的增长：弹性件属于基础零部件，应用非常广泛，公司依托扎实的技术实力，紧密跟进市场发展的趋势，不断开拓产品的新应用，2025年以来公司已与人形机器人行业、低空经济行业的企业开展了项目前期开发。此外，因外部环境影响，部分原通过进口中高端弹性件的下游企业亦在与公司开始项目开发。

整体而言，公司依托技术、产品质量与服务等优势，以下游的主流厂商为核心开拓对象，围绕存量客户的既有及新增项目、现有市场的新客户、新兴市场新客户等多个维度持续拓展，为销售长期增长奠定了坚实基础。

### 3、在手订单变化情况

报告期各期末，公司的在手订单持续增长，详见本题回复之“三/（一）说明在手订单对应产品的客户类型、采购金额及数量情况”。

#### （四）说明公司开拓相关市场的具体措施

如上所述，报告期内，公司汽车和工业机械类产品合计占主营业务收入的比重分别为 80.23%、79.85%及 85.11%，呈稳健增长的趋势，主要得益于公司中高端市场的战略实施和多维度的市场开拓。相应地，公司项目定点、在手

订单持续增长，且集中于汽车和工业机械类两大优势业务。公司开拓相关市场的主要措施如下：

### **1) 深化与现有客户合作，为客户提供“一站式”服务，提高客户粘性**

公司将进一步深化与现有客户的合作，以汽车制造为例，公司与客户前期合作过程中一般以单一产品为切入点，但汽车类客户在不同部位，包括动力系统、传动系统、制动系统、转向系统、内外饰以及新能源电机、电控、电池管理系统等对弹性件均有较高的需求，因此，公司在保证产品品质、服务质量的前提下，再主动挖掘客户其他系列产品的需求，利用公司的产品和技术优势争取获得更多项目定点，提高客户粘性。

通过上述市场开发措施的实施，报告期内公司多数优质客户的销售金额持续增长；未来，公司将进行加强与战略性客户的合作，进一步提升公司产品市场份额。从项目定点和在手订单来看，公司现有客户已与公司开展更多项目合作，且订单保持增长，有助于公司未来募投项目的产能消化。

### **2) 聚焦于汽车和工业机械优势市场**

公司聚焦于汽车和工业机械两个优势市场，集中资源开拓新客户，且以下游主流厂商作为优先开发对象。例如，在汽车领域，重点主攻汽车百强零部件企业；在工业机械领域，专注于电力、工程机械、工业机器人等对产品可靠性要求极高的下游主流制造商。通过上述优质新客户的开发，也有助于产生强大的行业示范效应，吸引该领域的其他客户。同时，从客户对募投项目的产品需求来看，客户自身销售规模较大且整体呈增长趋势，对公司募投项目的产品采购需求亦随之增加。

### **3) 通过技术创新和产品创新，开拓新增长点**

公司通过市场调研以及收集新老客户在使用产品过程中遇到的痛点及对未来功能的期望，建立快速响应机制，通过技术创新和产品创新，对现有产品进行性能提升和迭代。

围绕行业技术趋势（如汽车领域的轻量化、智能化、电动化以及集成化），公司投入资源研发下一代产品。例如，公司开发适用于汽车线控制动系统的超导通镀层接触弹簧，于 2021 年启动客户验证，其中镀银弹性件已于 2023 年实现量产；并于 2025 年上半年将产品更新迭代为镀金弹性件，以进一步提升信号传输的稳定性。

#### **4) 提高产品质量与可靠性，提升综合服务质量**

公司围绕产品性能与质量，不断深化质量管理体系有效性建设和质量考核制度建设，提高产品质量与可靠性，满足客户差异化需求；公司重视售前及售后服务管理。在售前，公司与客户进行深入探讨及交流，全方面了解客户的需求，当客户产品需求发生改变时，能够迅速响应并完成产品状态更新；在售中，公司会持续跟踪推进订单具体交付事宜，与客户保持紧密沟通，做好客户维护工作。

整体而言，公司从多个维度深化市场开拓，包括积极拓展下游主流客户合作，持续增强客户粘性，同时坚持以技术研发与产品质量为核心，并不断提升服务水准，从而进一步扩大市场份额。

#### **（五）进一步论证其产能消化能力**

如上所述，从市场需求来看，公司主要下游客户自身的业务规模整体呈现稳定增长趋势，且多数主要客户仍进一步投资扩产，以及下游应用市场呈现持续增长态势，整体上，下游主要客户和市场对于公司募投项目产品具有稳定的增长需求；从在手订单和项目定点情况来看，公司在手订单持续增长，并获得了较多的项目定点，已量产项目爬坡和新增定点项目都将带来销售增长；从市场开拓措施来看，公司聚焦于汽车和工业机械等市场，通过积极拓展下游主流客户合作、持续增强客户粘性、技术和产品创新以及提升服务等多个市场开拓措施，进一步提升公司市场份额，因此，公司具备对募投项目产能的消化能力。

#### 四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

##### （一）中介机构核查过程

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人相关董事会、股东大会文件，了解募投项目详细情况；
- 2、取得募投项目可行性研究报告，了解募投项目具体内容、合理性、必要性、可行性，以及设备购置明细、建筑工程费用的测算依据，计算盈亏平衡点；
- 3、查阅本次募投项目拟新增固定资产清单，分析本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配；
- 4、访谈公司管理层，了解现有生产经营场地、生产线以及各类产品的产能利用率、产销率情况；实地查看发行人的办公场所、生产车间、仓库，了解厂房利用、产线布置以及仓储情况，并获取新增租赁仓库的合同资料；
- 5、通过查询公开信息及行业研究报告，了解发行人下游市场需求变动趋势情况，分析募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力；
- 6、取得报告期内发行人的销售明细表，了解发行人主营业务收入的具体产品构成；取得发行人募投项目新增产能资料，了解募投项目新增收入的测算过程；
- 7、取得发行人的在手订单、项目定点情况，以及访谈公司管理层了解公司市场开拓措施，进一步分析发行人的产能消化能力；

##### （二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、本次募投项目设备购置价格主要参考供应商询价确定，具有合理性，且与同行业可比公司不存在明显差异；公司募投项目的建造单价主要参考当

地行情、历史工程经验测算，与同行业可比公司及当地市场行情相比不存在重大差异，具有合理性；

2、公司募投资项目增加压簧、冲压弹性件、异形簧、波形弹簧及组合弹性件等产品的产能；投产后增加收入系按照各类型产品的单价\*各年预测数量进行测算；项目实施后达产稳定年的盈亏平衡点为 **48.48%**；

3、公司聚焦于汽车、工业机械等主要应用，积累了大量优质的客户资源，主要客户自身销售整体保持增长并多个客户具有扩产计划，且下游市场整体处于增长趋势，募投资项目产品整体需求增加；公司已获得了持续增长的订单和较多的定点项目，公司具备对募投资项目产能的消化能力。

#### 问题 4.其他问题

(1) 关于持股平台。根据问询回复：①立裕嘉、立裕桐及立裕诚是发行人的员工持股平台，分别持有发行人 2.07%、1.61%和 1.78%的股权。②李小平持有立裕嘉 14.99%的财产份额系受让魏荣贵持有的财产份额。③立裕嘉、立裕桐及立裕诚部分合伙人的出资来源于自有或自筹资金。合伙人的出资存在向实际控制人李小平借款的情况。请发行人：①说明李小平受让魏荣贵财产份额的时间、原因及价格合理性，是否存在股权代持行为。②说明立裕嘉、立裕桐及立裕诚的份额持有人目前是否均在发行人处任职，是否与实际控制人、董监高具有亲属关系。③说明员工持股平台中部分合伙人的自筹资金来源、金额、借款利率及还款进展。④部分合伙人向实际控制人李小平借款的利息及还款进展；说明相关资金是否有借款协议、借款利率是否合理，是否存在代持行为或其他安排、是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 预付账款大幅增加。根据申请文件，发行人最近一期末预付账款较上一年末增长 254.61%。请发行人：说明最近一期预付账款大幅增长的原因，预付主要供应商情况及发货周期、采购单价是否异常；说明相关预付款项是否通过第三方流回发行人或其关联方，是否存在资金占用的情形。

(3) 关于股权集中企业。根据问询回复：①公司的实际控制人为李小平、王亮、李珊珊，三人合计控制公司 92.53%的股份。李小平与李珊珊系父女关系、李珊珊与王亮系夫妻关系。②2022 年 6 月 16 日，公司股东会决议向股东分红 7,700 万元，前述分红主要系为了解决关联方欣立洲资金占用。③2022 年，欣立洲存在向公司拆借资金的情形，期初额为 4900 万元，本期拆出 1500 万元，当期全部归还。请发行人：说明实际控制人控制企业的经营情况，后续防控资金占用的具体措施。

(4) 完善风险揭示与重大事项提示。请发行人：全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述，对

风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，申报会计师核查（2）并发表明确意见。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查问题（3）并对发行人的公司治理规范性、内控制度有效性、是否具有独立性等发表明确意见。

**回复：**

**问题（2）、预付账款大幅增加。说明最近一期预付账款大幅增长的原因，预付主要供应商情况及发货周期、采购单价是否异常；说明相关预付款项是否通过第三方流回发行人或其关联方，是否存在资金占用的情形**

2025年6月末，发行人预付账款比2024年末增加286.94万元，主要系与发行权益性证券（简称“本次发行”）直接相关的中介服务费增加227万元、预付厂房设计服务费24.22万元等。2025年末，发行人预付账款比2025年6月末增加12.73万元，主要亦为中介服务费的增长。其中，2025年6月末，除本次发行直接相关的中介服务费外，发行人预付账款的余额为114.19万元，预付账款的主要供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商	2025年6月30日	2024年12月31日	增长金额	款项性质及变动原因
1	信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司厦门分院	24.22	-	24.22	发行人拟新建厂房，预付委托该单位进行工程设计的服务费用
2	中机研标准技术研究院（北京）有限公司	11.32	11.32	0.00	预付技术咨询服务费
3	厦门市欣业工贸有限公司	10.63	-	10.63	双方于2022年开始合作，因铜材价格波动较大，自合作以来主要采取预付形式，2025年6月末存在预付余额（注）

序号	供应商	2025年6月30日	2024年12月31日	增长金额	款项性质及变动原因
4	广州鼎捷软件有限公司	10.50	-	10.50	预付精益数智工厂咨询服务费
5	中石化森美(福建)石油有限公司厦门分公司	6.59	4.78	1.80	预存中石化加油费
合计		63.26	16.10	47.15	-

注：该铜材的款项系 2025 年 6 月 19 日支付，2025 年 7 月 3 日材料到货入库。

发行人上述预付主要供应商情况及发货周期、采购单价情况如下：

序号	供应商	预付主要供应商情况					合同约定情况/发货周期	采购单价是否异常
		成立时间	注册资本	主营业务	采购内容	是否发行人关联方		
1	信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司厦门分院	2005/12/19	54,529.79 万	工程设计	厂房工程设计服务	否	按照建设工程设计合同阶段服务；报告期末的预付账款比例为合同首期 20% 预付款	否
2	中机研标准技术研究院(北京)有限公司	2018/10/16	600 万	技术开发服务	弹簧技术调研及分析服务	否	合同约定 2025 年 12 月 31 日前完成项目研究工作；截至 2025 年 12 月 31 日，相关服务已完成	否
3	厦门市欣业工贸有限公司	2004/01/18	1,800 万	铜材加工分条	原材料紫铜带	否	款到发货，通常不超过 30 天	否
4	广州鼎捷软件有限公司	2003/03/25	8,000 万	软件开发、信息技术咨询	精益数智工厂咨询服务	否	合同总价 70 万元，合同生效后预付 15%	否

序号	供应商	预付主要供应商情况					合同约定情况/发货周期	采购单价是否异常
		成立时间	注册资本	主营业务	采购内容	是否发行人关联方		
5	中石化森美（福建）石油有限公司厦门分公司	2007/05/30	184,000 万	石油制品销售等	加油卡充值	否	按照加油卡余额划转消费	否

注：上述序号 1 和 5 分别为信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司、中石化森美（福建）石油有限公司的分支机构，其注册资本按照总公司的注册资本填列。

如上表所示，2025 年 6 月末，发行人预付款项的主要供应商资质良好（成立时间较长、注册资本较高），与发行人不存在关联关系，发货周期与采购单价未见异常，采购具有商业合理性。相关预付款项均基于真实、有效的业务合同产生，其支付进度、服务周期与定价均符合商业逻辑与行业惯例，具有合理性；相关预付款项不存在通过第三方流回发行人或其关联方的情形，亦不存在资金占用的情形。

**问题（3）、关于股权集中企业。说明实际控制人控制企业的经营情况，后续防控资金占用的具体措施；发行人的公司治理规范性、内控制度有效性、是否具有独立性**

#### （一）说明实际控制人控制企业的经营情况

截至本审核问询函回复之日，除持有公司股权外，公司实际控制人李小平、王亮、李珊珊控制的其他企业情况如下：

序号	公司名称	持股比例/份额	经营范围	目前的业务情况
1	立瑞峰	李小平：100%	一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；企业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	除持有公司股权外，未经营其他业务
2	立瑞恒	王亮：50%； 李珊珊：50%	一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；企业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	除持有公司股权外，未经营其他业务

序号	公司名称	持股比例/份额	经营范围	目前的业务情况
3	立裕嘉 (注1)	王亮: 0.31% (担任普通合伙人); 李小平: 14.99%	一般项目: 以自有资金从事投资活动; 自有资金投资的资产管理服务; 社会经济咨询服务。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	员工持股平台, 未经营其他业务
4	立裕诚 (注1)	王亮: 3.24% (担任普通合伙人)	一般项目: 以自有资金从事投资活动; 自有资金投资的资产管理服务; 社会经济咨询服务。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	员工持股平台, 未经营其他业务
5	立裕桐 (注1)	王亮: 0.81% (担任普通合伙人)	一般项目: 以自有资金从事投资活动; 自有资金投资的资产管理服务; 社会经济咨询服务。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	员工持股平台, 未经营其他业务
6	立辉国际	李小平: 100%	投资贸易(注2)	未实际经营业务
7	立洲集团控股有限公司	李小平: 100%	企业管理咨询(注2)	未实际经营业务
8	欣立洲	立辉国际: 100%	自有房地产经营活动; 物业管理; 停车场管理; 信息技术咨询服务; 商务信息咨询; 投资咨询(法律、法规另有规定除外); 软件开发; 专业化设计服务; 会议及展览服务。(以上经营项目不含外商投资准入特别管理措施范围内的项目)	物业管理、自有 房地产经营活动 等
9	鸿泰达	立辉国际: 100%	一般项目: 服装辅料制造。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	未实际经营业务
10	漳州卓立	李小平: 90%; 李珊珊: 10%	一般项目: 工业机器人制造; 工业机器人安装、维修; 电子专用设备制造。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	未实际经营业务

注 1: 立裕嘉、立裕诚、立裕桐均系公司实际控制人之一王亮担任执行事务合伙人的企业;

注 2: 立辉国际实业有限公司、立洲集团控股有限公司注册地在中国香港, 其经营范围按照商业登记证书的业务性质填列。

公司实际控制人李小平、王亮、李珊珊控制的其他企业最近一年的经营数据(未经审计)如下:

单位：万元

序号	公司名称	营业收入	净利润
1	立瑞峰	-	-
2	立瑞恒	-	-
3	立裕嘉	-	-
4	立裕诚	-	-
5	立裕桐	-	-
6	立辉国际	-	-0.65
7	立洲集团控股有限公司	-	-
8	欣立洲	1,369.18	-212.00
9	鸿泰达	-	-0.11
10	漳州卓立	-	-

如上表所示，除欣立洲外，目前公司实际控制人控制的其他企业均未实际经营业务。欣立洲的主营业务为物业管理、自有房地产经营活动等，其已合法拥有土地使用权和房产所有权，主要收入来源为租金收入和停车场收入，成本费用主要为房屋折旧和装修费摊销、管理人员费用、水电费、贷款利息支出等。近年来，欣立洲随着经营改善，因此，各年的利息支出减少，亏损收窄。

## （二）后续防控资金占用的具体措施

公司从组织架构、制度管理、内部监督及实际控制人出具承诺等多维度防范发行人资金被占用的情况，相关措施如下：

### 1、建立完善公司治理制度体系并有效执行

自 2022 年 12 月整体变更为股份公司以来，公司已制定《公司章程》《防止股东及关联方占用公司资金管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等公司治理制度，并根据公司法等法律法规规范性文件持续更新修订内部治理制度，制度中明确了关联方资金往来的决策权限、审批和信息

披露流程，确保所有关联交易（包括资金往来）均须履行必要的内部决策程序，并及时、准确、完整披露。

前述制度制定后，公司严格履行相关关联交易的审批程序和信息披露义务，不存在关联方拆借资金情形，公司有关于关联方资金占用的制度有效执行。

## **2、具备健全且运行良好的组织机构**

公司已建立符合上市公司要求的、健全的公司治理结构，依法建立了健全的股东会、董事会、董事会专门委员会、独立董事、董事会秘书、经营管理机构等机构及其运行制度，相关机构和人员能够依法履行职责，董事、高级管理人员及其他员工均依照公司制度规定及任职岗位履职，不存在滥用实际控制人地位及职权情形，能够保证发行人治理规范运作，有效防控实际控制人及其控制企业占用公司资金。

为进一步优化治理架构，公司分别于 2025 年 12 月 19 日召开 2025 年第六次临时股东会，增补林希胜为独立董事、王培杰为董事；2025 年 12 月 22 日公司第二届董事会第三次会议审议通过改组审计委员会，由三名独立董事常智华、廖山海、林希胜组成新一届审计委员会。

## **3、实际控制人及其控制的其他企业不存在大额资金需求**

如上所述，除欣立洲外，公司实际控制人控制的其他企业已无实际经营业务。欣立洲主营业务为物业管理、自有房地产经营活动，其亏损主要原因系固定资产大额折旧所致，目前主要支出为员工工资、偿还银行贷款支出，近期不存在其他大额支出计划，欣立洲现有收入已经足够覆盖目前资金支出，不存在大额资金需求。

公司实际控制人资产状况良好，亦不存在大额资金需求。

## **4、组建内审机构，强化第三方机构监督**

公司已制定北交所上市后生效的《内部审计制度》拟在上市后组建内审机构对关联方往来款项进行专项审计，检查是否存在资金占用等内部控制存在重大缺陷或重大风险的情况，直接向董事会审计委员会报告。

公司已制定在北交所上市后生效的《会计师事务所选聘制度》，将每年聘任会计师事务所对公司财务会计报告发表审计意见、出具年度财务审计报告及内部控制审计报告，作为年度报告的组成部分，通过第三方机构进一步监督发行人与关联方的资金往来情况。

#### **5、实际控制人、控股股东已出具不发生资金占用的承诺**

实际控制人、控股股东已分别出具《关于避免资金占用的承诺函》，承诺不发生任何形式的资金占用行为，否则将承担相应的赔偿责任。

综上，实际控制人控制企业具备以自身营业收入满足资金支出的能力，实际控制人资产状况良好，不存在需要发行人提供资金支持的需求。发行人已建立完整治理制度且有效执行，已建立健全的治理架构且运行良好，通过组建内审机构、聘请第三方机构对关联方资金往来进行有效监督，实际控制人业已出具发生资金占用的承诺，发行人已制定并有效实施完善的防控资金占用措施，可持续有效防控资金占用。

### **（三）发行人的公司治理规范性、内控制度有效性、是否具有独立**

#### **1、公司治理规范性**

##### **（1）组织机构的设置健全、决策程序运行规范**

发行人已依法建立健全的股东会、董事会及经营管理层等现代公司治理架构，并设立了战略、审计、提名、薪酬与考核等董事会专门委员会，审计委员会已替代监事会职责，选举 3 名独立董事作为审计委员会委员，充分发挥审计委员会的专业性和独立性优势，强化对财务报告、内部控制及关联交易等重点领域的监督有效性，进一步提升公司治理水平。公司各机构的组成、职权及议事规则均在公司章程及相关细则中予以明确，权责清晰，相互制衡。

发行人报告期内的股东会、董事会、监事会（曾设）及专门委员会的会议的召集、召开、议事及决策程序均符合法律法规及公司制度的规定。

## （2）发行人股东、董事、高级管理人员任职的合规性与有效性

### ① 发行人董事、高级管理人员、主要股东情况及其亲属关系

发行人已经取消监事会，董事、高级管理人员基本情况及之间亲属关系如下：

姓名	职务	选举 / 聘任程序	与其他董事、高级管理人员是否存在亲属关系
王亮	董事长、总经理	2025年第五次临时股东会 / 第二届董事会第一次会议	王亮与李小平为翁婿关系
李小平	董事	2025年第五次临时股东会	
张职珍	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	2025年第五次临时股东会 / 第二届董事会第一次会议	否
王培杰	董事、运营副总	2025年第六次临时股东会	否
廖山海	独立董事	2025年第五次临时股东会	否
常智华	独立董事	2025年第五次临时股东会	否
林希胜	独立董事	2025年第六次临时股东会	否

公司主要股东、实际控制人李小平、王亮、李珊珊三人之间存在亲属关系，李小平与李珊珊系父女关系、李珊珊与王亮系夫妻关系。除上述关联关系外，主要股东与实际控制人、其他主要股东、董事、高管之间不具有亲属关系，李小平、李珊珊、王亮虽具有亲属关系，但均依据其股东身份、任职岗位，按照公司相关制度履行职责，不影响公司治理的有效性。

② 发行人董事和高级管理人员的任职符合法律、法规、规章、规范性文件和《公司章程》的规定

根据发行人董事、高级管理人员住所地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明、中国证监会厦门监管局出具的《人员诚信信息报告》等，发行人董事、高级管理人员不存在《公司法》等法律法规、部门规章或规范性

文件规定的不得担任董事和高级管理人员的情形。上述人员的任职资格、选举及聘任程序均符合《公司法》《上市公司治理准则》及《公司章程》等法律法规的规定。

## 2、关于内控制度有效性

### (1) 资金占用问题及整改情况

发行人于 2022 年处于有限公司阶段时，存在关联方欣立洲占用发行人资金情形；报告期内，发行人为部分离职员工补缴社保、公积金及滞纳金，实际控制人李小平存在未及时承担该等费用情形。发行人董事会、监事会、股东大会均已召开会议，对前述情形进行确认，独立董事已就相关重大事项发表了独立意见，前述不规范情形已及时有效整改。

### (2) 发行人财务独立，内控制度健全并得到有效执行

发行人已设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系和规范的财务管理制度。发行人能够独立进行财务决策，不受控股股东或实际控制人的干预。发行人严格按照内部控制制度运作，除前述资金占用情况外，报告期内，公司不存在其他资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形，不存在固定资产、无形资产等资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业转移的情况，亦不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

公司建立了以《公司章程》为核心，涵盖关联交易、信息披露、内部审计（上市后生效）等各个环节的、完整的内部控制制度，公司股东（大）会、董事会及其专门委员会、监事会（取消前）均按照上述制度的规定召开并进行决策，独立董事就相关重大事项发表独立意见。

根据发行人出具的内部控制评价报告、致同会计师出具的内部控制审计报告，公司不存在财务报告内部控制重大缺陷，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述，发行人财务独立，内部控制制度健全并得到有效执行。

### 3、关于公司独立性

#### (1) 不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易

2022 年以来，发行人发生的关联交易均按照市场价格交易，交易定价机制公允，交易条件公平、合理，不存在对交易任何一方显失公平的情形，亦未对发行人的业务独立性或非关联股东合法权益构成任何重大不利影响。

为保障关联交易的合规性与公允性，发行人已在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》及《关联交易管理制度》等治理制度中，明确规定了关联交易审议过程中关联董事与关联股东的回避表决机制，并确立了完整的公允决策程序。

发行人控股股东、实际控制人、主要股东以及董事、高级管理人员已出具《关于规范关联交易的承诺函》，郑重承诺将严格遵循相关法律法规及发行人内部制度履行关联交易程序，维护发行人及其他股东的合法权益。

#### (2) 不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送行为

发行人在机构、业务、人员、财务、资产等方面均独立于控股股东及实际控制人及其控制的企业。实际控制人李小平兄弟控制的三家关联企业 with 发行人经营同类业务（详见“问题 1.是否存在同业竞争”）不会对发行人资产完整性、持续盈利能力及业务独立性构成重大不利影响；发行人通过优化治理架构、完善内控制度、严格规范关联交易及实际控制人出具承诺等一系列措施，已建立有效防范利益输送的机制，且持续有效运行，三家关联企业的存在不会对发行人机构、业务、人员、财务独立性、资产的资产完整性构成重大不利影响。除已披露情形外，发行人的控股股东、实际控制人及其亲属在发行人及发行人客户、供应商处不存在任职或持股情况。综上，公司不存在严重

影响发行人独立性或显失公平的关联交易、不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送等行为。

综上，发行人的公司治理规范、内控制度有效、具有独立性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，申报会计师核查（2）并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查问题（3）并对发行人的公司治理规范性、内控制度有效性、是否具有独立性等发表明确意见

#### （一）中介机构核查过程

1、针对上述核查问题（2），申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）取得了发行人预付款明细账，分析预付款增加原因；

（2）核查了发行人与主要预付款的相关合同，分析支付进度相符与合同约定的相符情况；

（3）结合发行人、实际控制人及其控制的企业、控股股东及董事、时任监事、高级管理人员及其他主要人员的银行流水，分析是否存在通过第三方流回发行人或其关联方的情形。

2、针对上述核查问题（3），申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）取得实际控制人控制的其他企业截至 2025 年 12 月 31 日的财务报表；

（2）查阅发行人现行有效及北交所上市后生效的《公司章程》及其他治理制度，了解公司内部控制措施；

（3）查阅截至本审核问询函回复出具日相关的董事会、股东会、监事会、专门委员会会议材料；

（4）查阅发行人董事、时任监事、高级管理人员住所地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明；

(5) 查阅中国证监会厦门监管局出具的《人员诚信信息报告》；

(6) 查阅资金占用相关的银行凭证；

(7) 查阅公司《内部控制评价报告》以及致同会计师出具的《内部控制审计报告》，确认公司内部控制情况。

## (二) 中介机构核查结论

1、经核查问题(2)的相关事项，申报会计师认为：

发行人 2025 年 6 月末预付账款大幅增长的原因主要是中介机构服务、厂房建设项目的预付款，具有合理性；预付主要供应商情况及发货周期、采购单价不存在异常情形；相关预付款项不存在通过第三方流回发行人或其关联方，亦不存在资金占用情况。

2、经核查问题(3)的相关事项，申报会计师认为：

发行人的公司治理规范、内控制度有效、具有独立性。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。

经核查，申报会计师认为：发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。



中国注册会计师  
(项目合伙人)



中国注册会计师



中国·北京

二〇二六年三月三十日



此件仅供业务报告使用，复印无效

# 营业执照

(副本)(20-1)

统一社会信用代码

911101010592343655N



扫描市场主体身份码  
了解更多登记、备案、  
许可、监管信息，体  
验更多应用服务。

名称 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李惠琦

出资额 5235 万元

成立日期 2011 年 12 月 22 日

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街 22 号赛特广  
场五层

## 经营范围

审计企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资  
报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具  
审计报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、  
税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。  
(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经  
批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；  
不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

登记机关



2025 年 12 月 08 日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过  
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0014469

此件仅用于业务报告使用, 复印无效

### 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关: 北京市财政局  
二〇一〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所 执业证书



名称: 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 李惠琦

主任会计师:

经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

批准执业日期: 2011年12月13日

## 授权书

根据《财政部关于注册会计师在审计报告上签名盖章有关问题的通知》（财会[2001]1035号），现授权致同会计师事务所（特殊普通合伙）福州分所合伙人蔡志良、陈连锋、陈裕成、林庆瑜、余丽娜、施旭锋、殷雪芳、郑海霞等八人签署本所出具的审计报告、验资报告、专项审核报告等法定业务报告及业务约定书。

此授权有效期为：2026年1月1日至2026年12月31日。

在授权终止日前，被授权人如果违反事务所的规定，事务所有权暂停或提前终止授权。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人、执行事务合伙人：

  
李惠琦

2026年1月1日

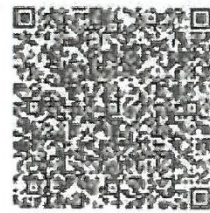


姓名	殷雪芳
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1973-01-23
Date of birth	
工作单位	致同会计师事务所(特殊普通合伙)福州分所
Working unit	
身份证号码	410203197301232023
Identity card No.	



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 殷雪芳

注册编号: 350100010023

证书编号: 350100010023  
No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1999 年 12 月 31 日  
Date of Issuance      年    月    日

换发时间: 2021 年 12 月 10 日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日  
y m d

证书编号:  
No. of Certificate

110101960228

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs

福建省注册会计师协会

发证日期:  
Date of Issuance

2015 年 07 月 03 日  
y m d



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日  
y m d

注册会计帅工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred

事务所  
CPAs



转出协会盖章  
Stamp of the transfered Institute of CPAs

2022 年 3 月 24 日  
y m d

同意调入  
Agree the holder to be transferred

事务所  
CPAs



转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2022 年 3 月 24 日  
y m d

姓名  
Full name

林令群

性别  
Sex

男

出生日期  
Date of birth

1987-02-02

工作单位  
Working unit

致同会计师事务所(特殊普通合伙)福州分所

身份证号码  
Identity card No.

350321198702022656

