

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  
申请文件的审核问询函中有关  
财务会计问题的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

## 目 录

问题 3.与关联企业是否存在利益安排 .....	2
问题 4.业绩真实性及持续性 .....	38
问题 5.采购及成本真实性 .....	115
问题 6.固定资产采购真实性及合理性 .....	163
问题 7.研发费用核算准确性 .....	173
问题 8.其他财务问题 .....	184

## 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 申请文件的审核问询函中有关 财务会计问题的专项说明

致同专字（2026）第 350A004790 号

北京证券交易所：

贵所关于《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审核问询函》（以下简称“问询函”）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 3.与关联企业是否存在利益安排

根据申请文件，发行人实际控制人李小平之兄弟李东海、李东阳控制福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧，与公司存在相同或相似业务，且与发行人存在重叠客户和供应商。

请发行人：（1）结合福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧历史沿革、经营决策过程、与李小平及相关主体的资金往来情况，说明上述关联方是否受李小平实际控制。（2）说明上述关联方报告期内经营情况，列示主要经营数据，注明是否经审计，是否存在业绩下滑的情况；说明前述公司报告期内客户及供应商结构是否发生显著变化及合理性；结合上述情况说明是否存在让渡商业机会的情形。（3）说明上述关联方细分产品及销售金额，与发行人产品结构重合程度；说明上述关联方与发行人客户、供应商重合的具体情况，同类产品采购、销售价格差异情况及公允性，是否存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形。（4）补充说明发行人和李东海、李东阳控制的公司是否服务于同一下游行业的客户群体，是否面临相同的上游原材料行业。如是，公司及实际控制人有何安排防范未来可能出现的利益输送或转移。（5）结合以上情况说明前述关联交易、同业竞争是否对发行人持续经营产生重大不利影响，并说明相关规范措施及规范效果。

请保荐机构、申报会计师、律师核查并发表明确意见，同时说明发行人、关联方、员工或前员工及上述人员近亲属与上述关联方及其关键少数是否存在资金往来或票据流转；说明获取相关方银行账户主体范围、核查标准、核查比例；说明发行人取得及支付票据前后手方信息的核查情况，无经济业务往来主体的比例。

**回复：**

一、结合福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧历史沿革、经营决策过程、与李小平及相关主体的资金往来情况，说明上述关联方是否受李小平实际控制

(一) 福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧历史沿革

(1) 福州众力弹簧历史沿革

①2008年4月18日，福州众力弹簧成立

2008年4月18日，李东海、皮建才、肖齐扩共同出资设立福州众力弹簧，注册资本为200万元，福州众力弹簧成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东海	120.00	60.00%
2	皮建才	40.00	20.00%
3	肖齐扩	40.00	20.00%
合计		200.00	100.00%

截至本问询函回复之日，福州众力弹簧股权结构未发生变更。

(2) 厦门听力弹簧历史沿革

①2010年11月15日，厦门听力弹簧成立

2010年11月15日，李东海、李东州、张爱新共同出资设立厦门听力弹簧，注册资本为400万元，厦门听力弹簧成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东海	260.00	65.00%
2	李东州	80.00	20.00%
3	张爱新	60.00	15.00%
合计		400.00	100.00%

②2012年6月13日，厦门听力弹簧第一次增资

2012年6月13日，厦门听力弹簧注册资本由400万元增加至500万元，增资后厦门听力弹簧的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东海	325.00	65.00%
2	李东州	100.00	20.00%
3	张爱新	75.00	15.00%
合计		500.00	100.00%

截至本问询函回复之日，厦门听力弹簧股权结构未再发生变更。

### (3) 黄山立铖精密弹簧历史沿革

#### ①2010年3月17日，黄山立铖精密弹簧成立

2010年3月17日，李东阳、王晖华、余建瓴、洪艳芳、肖谷兴、洪艳共同出资设立黄山立铖精密弹簧，注册资本为200万元，黄山立铖精密弹簧成立时的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东阳	146.00	73.00%
2	王晖华	20.00	10.00%
3	余建瓴	10.00	5.00%
4	洪艳芳	10.00	5.00%
5	肖谷兴	8.00	4.00%
6	洪艳	6.00	3.00%
合计		200.00	100.00%

#### ②2010年10月14日，黄山立铖精密弹簧第一次增资

2010年10月14日，黄山立铖精密弹簧注册资本由200万元增加至256万元，增资后黄山立铖精密弹簧的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东阳	202.00	78.91%
2	王晖华	20.00	7.81%
3	余建瓴	10.00	3.91%
4	洪艳芳	10.00	3.91%
5	肖谷兴	8.00	3.13%

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
6	洪艳	6.00	2.34%
合计		256.00	100.00%

③2011年2月9日，黄山立钺精密弹簧第一次股权转让

2011年2月9日，余建瓴、洪艳芳、肖谷兴、洪艳将其所持有的黄山立钺精密弹簧全部股权转让给李东阳，股权转让完成后黄山立钺精密弹簧的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东阳	236.00	92.19%
2	王晖华	20.00	7.81%
合计		256.00	100.00%

④2011年11月25日，黄山立钺精密弹簧第二次增资

2011年11月25日，黄山立钺精密弹簧注册资本由256万元增加至456万元，新增注册资本由李东阳认缴，增资完成后黄山立钺精密弹簧的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴出资额	占注册资本的比例
1	李东阳	436.00	95.61%
2	王晖华	20.00	4.39%
合计		456.00	100.00%

截至本问询函回复之日，黄山立钺精密弹簧股权结构未再发生变更。

结合福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立钺精密弹簧（以下合并简称为“三家关联企业”）的历史沿革，李小平不是三家关联企业现有及曾经的股东，其未直接或间接持有三家关联企业的股权。

（二）三家关联企业的经营决策过程

三家关联企业自公司设立至本问询函回复之日，历任的董事、监事、高级管理人员（经理）的情况如下：

公司	现任主要人员	备注
福州众力弹簧	执行董事：皮建才 经理：肖齐扩 监事：李东海	公司设立时，执行董事和经理是皮建才、监事是李东海。目前经理变更为肖齐扩，除前述

公司	现任主要人员	备注
		情形外，未发生变化
厦门昕力弹簧	董事兼总经理：李东海 董事：李东州、张爱新 监事：陈明虹	未发生变化
黄山立铖精密弹簧	执行董事兼总经理：李东阳 监事：陈素兰	未发生变化

三家关联企业的历任董事、监事、高级管理人员（经理）与公司的董事、时任监事、高级管理人员均不存在重叠情形。同时，李小平未在三家关联企业担任或曾经担任任何职务，未参与三家关联企业的日常经营管理及具体经营决策。

### （三）三家关联企业与李小平及相关主体的资金往来情况

报告期内，发行人与三家关联企业不存在其他关联交易或资金往来情形。

报告期内，李小平与李东海、李东州、李东阳三人的资金往来情况如下：

单位：万元

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

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。

### （四）上述关联方是否受李小平控制

综上，李小平未直接或间接持有三家关联企业的股权，未参与三家关联企业的日常经营管理及具体经营决策，三家关联企业与李小平及相关主体不存在异常资金往来，上述关联方不存在受李小平控制的情形。

二、说明上述关联方报告期内经营情况，列示主要经营数据，注明是否经审计，是否存在业绩下滑的情况；说明前述公司报告期内客户及供应商结构是否发生显著变化及合理性；结合上述情况说明是否存在让渡商业机会的情形

(一) 说明上述关联方报告期内经营情况，列示主要经营数据，注明是否经审计，是否存在业绩下滑的情况

根据公开查询及获取的资料，三家关联企业在报告期内的主要经营情况如下：

公司名称	福州众力弹簧	厦门听力弹簧	黄山立铖精密弹簧
缴纳社保人员	2023年：12人； 2024年：12人	2023年：30人； 2024年：33人	2023年：26人； 2024年：26人
营业收入	*	*	*
利润总额	*	*	*

注1：缴纳社保人数来自于国家企业信用信息公示网、企查查等公开数据查询；

注2：营业收入和利润总额数据未经审计。

如上表所示，报告期内，三家关联企业的收入或利润规模较小，各年度之间存在波动，除厦门听力弹簧 2024 年利润总额同比有所下降外，其他不存在业绩下滑情形。

(二) 说明前述公司报告期内客户及供应商结构是否发生显著变化及合理性

弹性件作为机械机构的基础零部件，应用领域广泛，客户结构分散，而原材料供应商主要为品牌钢材厂商或其区域代理商，外协厂商主要是当地具备环保资质的企业，因此，公司主要合作方中与三家关联企业存在少部分重叠的情况，报告期内重叠的客户、供应商、外协厂商的交易金额及其占同期同类交易总额的比例如下所示：

性质	与公司的交易金额合计（万元）			占公司当期营业收入/ 采购额/加工费的比例合计		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
客户 (重叠3家)	182.91	336.86	371.33	0.67%	1.53%	1.95%
供应商 (重叠7家)	1,448.48	1,395.96	1,331.27	23.54%	23.01%	24.71%
外协厂商 (重叠6家)	355.77	310.42	279.12	7.70%	28.84%	32.38%

注：为保持与采购额的可比性，上表重叠供应商“与公司的交易金额合计”仅统计物料采购额。

报告期内，发行人与上海兴科除了设备配件等物料采购外，还存在设备交易，各期交易额分别为 177.26 万元、0 万元及 182.46 万元。

### 1、重叠客户

报告期内，公司主要客户中与三家关联企业也有交易的为厦门赛尔特电子股份有限公司（以下简称“赛尔特”）、厦门建霖健康家居股份有限公司（股票代码：603408，以下简称“建霖家居”）、路达（厦门）工业有限公司（以下简称“路达工业”）。

赛尔特主营产品为电路保护元器件，建霖家居和路达工业主营产品为各类厨卫家居产品，根据三家客户出具的确认函，发行人及其关联方与这三家客户的交易情况如下：

重叠客户名称	重叠客户自身的经营规模	存在交易的关联方名称	重叠客户与关联方交易情况	重叠客户与发行人交易情况	独立情况	价格公允性情况
赛尔特	*	厦门听力弹簧	*	2023年：57.67万 2024年：3.88万 2025年：5.09万	与发行人交易独立	价格公允
建霖家居（603408）	2023年：43.34亿 2024年：50.07亿 2025年1-9月：37.23亿	厦门听力弹簧	*	2023年：90.12万 2024年：75.82万 2025年：57.42万	与发行人交易独立	价格公允
路达工业	2023年：43.56亿 2024年：48.47亿	厦门听力弹簧	*	2023年：223.55万 2024年：257.15万 2025年：120.40万	与发行人交易独立	价格公允

注：路达工业的经营规模数据来源为企查查等公开渠道。

公司的主要客户中仅有 3 家客户存在向三家关联企业中的厦门听力弹簧采购，其他不存在重叠情况。相较于三家关联企业，公司具有技术、服务、规模等方面的领先优势，已进入了汽车、工业机械等中高端市场，前述重叠客户仅在卫浴、电子电器行业。报告期内，发行人对上述重叠客户的销售额合计占各期营业收入的比例分别 1.95%、1.53%和 0.67%，占比较低。

如上表所示，上述重叠客户均为电子电器或卫浴行业的知名企业，自身经营规模较大，内部管理体系规范，已建立完善的合格供应商认证机制。该类客户通常会在其合格供应商名录内，基于产品品质、报价和服务等因素，对多家供应商进行综合评审和采购决策。厦门听力弹簧主要做卫浴产品的弹性件，因此厦门听力弹簧与主营厨卫家居产品的路达工业、建霖家居的交易额较大。公司已进入了汽车、工业机械等市场，与厦门听力弹簧在卫浴弹性件细分领域的产品定位存在差异。重叠客户同时向公司与厦门听力弹簧进行采购，系其正常

的供应链管理策略所致，并非由交易机会转移导致。

上述重叠客户均出具文件说明其与发行人以及与厦门听力弹簧之间的交易保持独立，且价格公允。

## 2、重叠供应商

报告期内，公司主要供应商中与三家关联企业也有交易的为厦门三华特钢工贸有限公司（以下简称“三华特钢”）、福州锶普瑞材料有限公司（以下简称“锶普瑞”）、上海春名金属材料有限公司（以下简称“上海春名”）、皇洲帝邦金属材料（深圳）有限公司（以下简称“皇洲帝邦”）、苏州启航不锈钢制品有限公司（以下简称“苏州启航”）、东莞市欧联金属材料有限公司（以下简称“东莞欧联”）、上海兴科机械设备有限公司（以下简称“上海兴科”）。

上述七家供应商出具说明及发行人与其交易情况如下：

重叠供应商名称	重叠供应商自身的经营规模	存在交易的关联方名称	重叠供应商与关联方交易情况	重叠供应商与发行人交易情况	独立情况	价格公允性情况
三华特钢	*	厦门听力弹簧	*	2023年：516.61万 2024年：551.61万 2025年：640.81万	与发行人交易独立	价格公允
锶普瑞	*	厦门听力弹簧	*	2023年：330.76万 2024年：329.15万 2025年：304.10万	与发行人交易独立	价格公允
上海春名	*	黄山立铖精密弹簧	*	2023年：78.71万 2024年：26.53万 2025年：65.20万	与发行人交易独立	价格公允
皇洲帝邦	*	黄山立铖精密弹簧	*	2023年：99.36万 2024年：107.01万	与发行人交易独立	价格公允
		厦门听力弹簧	*	2025年：134.99万	与发行人交易独立	价格公允
苏州启航	*	黄山立铖精密弹簧	*	2023年：231.70万 2024年：339.12万 2025年：302.30万	与发行人交易独立	价格公允
东莞欧联	*	厦门听力弹簧	*	2023年：54.91万 2024年：35.51万 2025年：无交易	与发行人交易独立	价格公允
上海兴科	*	黄山立铖精密弹簧	*	(1) 设备配件： 2023年：19.22万 2024年：7.04万 2025年：1.08万 (2) 设备： 2023年：177.26万 2024年：无交易 2025年：182.46万	与发行人交易独立	价格公允

如上表所示，公司向上海兴科采购的主要为设备及设备配件等，其他重叠供应商为材料供应商。公司采购的原材料主要为各大品牌商的钢材，价格较为透明；各地经营钢材的厂商不多，且部分钢材品牌代理商相对较少，市场上供应商可选择范围较小，发行人与三家关联企业的部分供应商存在重叠情形。

如上表所示，公司与**重叠**供应商的交易额**未出现异常波动**，其中：苏州启航的产品质量稳定可靠，是国内少数专注于实现国产钢材圆线替代的供应商之一，由于韩国 KOS 等进口钢材价格较高，加之 2020 年以来外部环境的影响，公司对国产材料的需求显著提升，因此**报告期内**，公司与苏州启航的业务合作规模**扩大较多**。苏州启航亦确认其自主开拓客户黄山立铨精密弹簧，其与公司及黄山立铨精密弹簧的合作均独立进行，价格公允。除苏州启航外，上述重叠供应商与关联方的交易额均较小。

上述重叠供应商均出具文件说明，其与厦门听力弹簧或黄山立铨精密弹簧以及与发行人之间等交易均保持独立，且价格公允。

### 3、重叠外协厂商

报告期内，公司主要外协厂商中与三家关联企业也有交易的为漳州耀晟金属制品有限公司（以下简称“漳州耀晟”）、厦门利誉丰工贸有限公司（以下简称“厦门利誉丰”）、漳州奕铨金属制品有限公司（以下简称“漳州奕铨”）、漳州琨腾金属制品有限公司（以下简称“漳州琨腾”）、厦门依尔达金属表面技术有限公司（以下简称“厦门依尔达”）、厦门泳鸿工贸有限公司（以下简称“厦门泳鸿”）。上述六家外协厂商出具说明及发行人与其交易情况如下：

重叠外协厂商名称	重叠外协厂商自身的经营规模	存在交易的关联方名称	重叠外协厂商与关联方交易情况	重叠外协厂商与发行人交易情况	独立情况	价格公允性情况
漳州耀晟	*	厦门听力弹簧	*	2023 年：105.86 万 2024 年：110.95 万 2025 年：114.66 万	与发行人交易独立	价格公允
厦门利誉丰	*	厦门听力弹簧	*	2023 年：67.63 万 2024 年：80.20 万 2025 年：124.85 万	与发行人交易独立	价格公允
漳州奕铨	*	厦门听力弹簧	*	2023 年：44.96 万 2024 年：60.30 万 2025 年：73.59 万	与发行人交易独立	价格公允
漳州琨腾	*	厦门听力弹簧	*	2023 年：29.92 万 2024 年：32.90 万 2025 年：11.49 万	与发行人交易独立	价格公允
厦门依尔达	*	厦门听力弹簧	*	2023 年：17.32 万 2024 年：15.17 万 2025 年：15.06 万	与发行人交易独立	价格公允
厦门泳鸿	*	厦门听力弹簧	*	2023 年：13.42 万 2024 年：10.89 万	与发行人	价格公允

重叠外协厂商名称	重叠外协厂商自身的经营规模	存在交易的关联方名称	重叠外协厂商与关联方交易情况	重叠外协厂商与发行人交易情况	独立情况	价格公允性情况
				2025年：16.13万	交易独立	

公司的主要外协厂商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商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商较少，因此存在重叠外协厂商的情形。

如上表所示，大部分重叠外协厂商与厦门听力弹簧的交易额较低，其中漳州琨腾与厦门听力弹簧交易额较高的主要原因系厦门听力弹簧的主要产品为卫浴类弯管产品，因其产品要求需要对表面电解处理，因此与主营弯管的电解抛光/拉丝的漳州琨腾交易额较高。由于公司战略上调整减少卫浴类产品，2025年，公司与漳州琨腾的交易额相应下降。

上述重叠外协厂商均出具文件说明，其与厦门听力弹簧以及与发行人之间的交易保持独立，且价格公允。

### （三）结合上述情况说明是否存在让渡商业机会的情形

综上，三家关联企业整体规模较小，报告期内各家的业绩未有异常变化情形；从重叠客户/供应商/外协厂商的合作情况来看，报告期内三家关联企业的客户、供应商或外协厂商未发生显著变化，交易额等亦不存在异常变化。发行人的规模增长主要系基于持续的技术积累、独立的市场开拓和生产运营，不存在来自于三家关联企业让渡商业机会的情形。

三、说明上述关联方细分产品及销售金额，与发行人产品结构重合程度；说明上述关联方与发行人客户、供应商重合的具体情况，同类产品采购、销售价格差异情况及公允性，是否存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形

#### （一）说明上述关联方细分产品及销售金额，与发行人产品结构重合程度

根据客户、供应商提供的信息及公开资料查询，三家关联企业与发行人经营地域、产品或服务的定位差异如下：

公司名称	主要经营地域	主要产品或服务	主要市场应用
福州众力弹簧	福州	弹性件	电器类等
厦门昕力弹簧	厦门	弹性件	卫浴类等
黄山立铖精密弹簧	安徽	弹性件	电器类、汽车类等
发行人	中国境内以福建、浙江、上海、江苏、北京为主；中国境外销售占比约 <b>11%-13%</b>	中高端精密弹性件为主	以汽车类、工业机械类客户为主；且客户以汽车零部件百强企业、国内外上市公司或大集团为主

公司主要定位于中高端市场，客户群体以下游中高端制造领域的领先客户为主，与三家关联企业有较大差异。

通过公开资料查询、发行人与三家关联企业的重叠客户/供应商/外协厂商的反馈情况，详见本问询函回复问题 3 之“二/（二）说明前述公司报告期内客户及供应商结构是否发生显著变化及合理性”中的相关分析。报告期各期，发行人主要客户中与三家关联企业重叠部分占发行人各期营业收入的比例分别为 1.95%、1.53%和 0.67%，占比较低，且重叠客户为电子电器和卫浴类客户，应用领域与发行人产品主要应用的汽车和工业机械领域存在明显差异，因此，发行人与三家关联企业的产品结构重合程度较低。

**（二）说明上述关联方与发行人客户、供应商重合的具体情况，同类产品采购、销售价格差异情况及公允性**

### 1、上述关联方与发行人客户、供应商重合的具体情况

报告期内，三家关联企业与发行人客户、供应商存在少部分重合的情况，具体情况参见本问询函回复问题 3 之“二/（二）说明前述公司报告期内客户及供应商结构是否发生显著变化及合理性”中的相关分析。

### 2、同类产品采购、销售价格差异情况及公允性

#### （1）重叠客户在同类产品的价格比较

报告期，上述重叠客户与公司其他客户同类产品价格比较情况如下：

#### 1) 赛尔特

报告期内，公司向赛尔特销售的产品主要为电子电器类产品，其销售情况

及与同类产品销售比较情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售额	单价	销售额	单价	销售额	单价
对赛尔特的销售情况	5.09	0.09	3.88	0.09	57.67	0.05
同类产品的销售情况	23.41	0.19	5.50	0.08	195.48	0.06

注：同类产品选取标准为各期电子电器类产品中赛尔特收入占比最高的产品类型，其中2023年为压簧，2024年、2025年为拉簧。

报告期内，公司对赛尔特销售额有所下降，主要系其所用产品供应竞争较大，公司战略上进行调整，供应减少。2023年-2024年，公司对赛尔特的产品销售价格与同类产品销售价格基本一致；2025年，公司对同类产品的销售价格较高系高单价产品销售占比提高所致。赛尔特出具确认函，报告期内，其与发行人及与三家关联企业（赛尔特仅与厦门昕力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

## 2) 建霖家居

报告期内，公司向建霖家居销售的产品主要为应用于花洒、净水器、洁牙器等厨卫领域的弹性件。除建霖家居外，公司的同类产品主要销售给科勒。因此，建霖家居销售情况及与同类产品销售的比较情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售额	单价	销售额	单价	销售额	单价
对建霖家居的销售情况	57.42	0.05	75.82	0.06	90.12	0.07
同类产品的销售情况	80.43	0.14	81.51	0.16	121.32	0.17

注：建霖家居同类产品选取标准为与其产品具体应用较为一致的科勒。

公司对建霖家居的销售以厨卫用的弹性件为主，近年来，该领域市场竞争加剧导致产品销售价格下行，公司对其销售额逐年下降。报告期内，公司对建霖家居的产品销售价格均低于同类产品，主要是因为建霖家居的产品主要以小线径压簧等为主，产品单价较低；同类产品的线径较大，单价较高。建霖家居出具确认函，报告期内，其与发行人及与三家关联企业（建霖家居仅与厦门昕力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

### 3) 路达工业

报告期内，公司向路达工业销售的产品主要为水龙头用的弹性件，相关产品主要销售给路达工业，其他主要客户还包括福建科迪厨卫有限公司（以下简称“科迪厨卫”）、厦门德宝达精密科技有限公司（以下简称“德宝达”）等。除路达工业、科迪厨卫和德宝达外，公司对其他客户销售的应用于水龙头的产品主要系小线径压簧，与销售给路达工业的弹性件产品差异较大。因此，以下选取销售给科迪厨卫和德宝达的产品价格与路达工业进行对比。

报告期内，公司向路达工业及与同类产品销售比较情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2025年		2024年		2023年	
	销售额	单价	销售额	单价	销售额	单价
对路达工业的销售情况	120.40	0.12	257.15	0.22	223.55	0.22
同类产品的销售情况	0.66	0.20	1.25	0.19	2.30	0.23

注：路达工业同类产品选取标准为与其产品应用及产品规格较为接近的科迪厨卫、德宝达。

2023年-2024年，公司对路达工业的销售整体保持增长，与同类产品价格差异不大，2024年同类产品销售单价低于路达工业，主要是因为该年度销售给德宝达的卡簧收入占比下降，卡簧单价较高，该类产品销售收入占比下降拉低了同类产品的整体均价。2025年，公司向路达工业的销售额和单价下降，主要系其自身需求下降及部分高价的产品销售较少导致产品结构变化的影响。路达工业出具确认函，报告期内，其与发行人及与三家关联企业（路达工业仅与厦门听力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

#### (2) 重叠供应商在同类产品的价格比较

报告期内，公司向重叠供应商采购的物料主要为钢材，还包括少量设备及设备配件。其中，公司向重叠供应商采购钢材的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	物料类型	2025年		2024年		2023年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
三华特钢	碳素钢	497.80	77.68%	365.37	66.24%	351.00	67.94%
	琴钢丝	130.69	20.39%	180.01	32.63%	159.31	30.84%

供应商名称	物料类型	2025 年		2024 年		2023 年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
	合金钢	12.33	1.92%	6.23	1.13%	6.31	1.22%
	合计	640.81	100.00%	551.61	100.00%	516.61	100.00%
锶普瑞	碳素钢	217.98	71.68%	248.25	75.42%	239.89	72.53%
	合金钢	71.11	23.38%	67.23	20.42%	76.05	22.99%
	琴钢丝	12.70	4.18%	12.68	3.85%	13.02	3.94%
	不锈钢	2.32	0.76%	0.99	0.30%	1.81	0.55%
	合计	304.10	100.00%	329.15	100.00%	330.76	100.00%
苏州启航	不锈钢	302.30	100.00%	339.12	100.00%	231.70	100.00%
	合计	302.30	100.00%	339.12	100.00%	231.70	100.00%
皇洲帝邦	不锈钢	73.49	54.44%	73.10	68.31%	48.09	48.40%
	琴钢丝	54.28	40.21%	30.05	28.08%	46.61	46.91%
	碳素钢	6.93	5.13%	3.86	3.60%	4.66	4.69%
	合金钢	0.30	0.22%	-	-	-	-
	合计	134.99	100.00%	107.01	100.00%	99.36	100.00%
上海春名	琴钢丝	61.95	95.03%	22.85	86.14%	49.28	62.60%
	不锈钢	0.93	1.42%	-	-	26.04	33.09%
	碳素钢	2.32	3.55%	3.68	13.86%	3.39	4.31%
	合计	65.20	100.00%	26.53	100.00%	78.71	100.00%
东莞欧联	碳素钢	-	-	34.29	96.56%	49.73	90.57%
	不锈钢	-	-	1.22	3.44%	5.13	9.35%
	其他	-	-	-	-	0.05	0.08%
	合计	-	-	35.51	100.00%	54.91	100.00%

报告期内，公司向重叠供应商、非重叠供应商采购同类钢材的价格比较情况如下：

### 1) 不锈钢

报告期内，公司重叠供应商与非重叠供应商采购同类不锈钢的价格比较情况如下：

单位：元/kg

物料形态	是否进口	供应商		平均单价		
				2025年	2024年	2023年
不锈钢圆线	否	重叠供应商	苏州启航	26.28	26.52	28.87
			锶普瑞	32.52	27.34	33.23
		非重叠供应商		28.74	27.29	27.73
	韩国进口	重叠供应商	上海春名	64.26	/	69.06
			皇洲帝邦	63.83	64.06	69.35
		非重叠供应商		65.62	64.99	70.11
不锈钢钢带	否	重叠供应商	东莞欧联	/	59.78	62.83
		非重叠供应商		36.16	38.62	37.29

经比较，报告期内：①不锈钢圆线：公司向重叠供应商与非重叠供应商采购的不锈钢圆线价格不存在明显差异，各供应商之间的价格差异主要系由于是否进口、规格型号（线径）差异导致的；②不锈钢钢带：公司向重叠供应商东莞欧联的采购价格明显高于非重叠供应商，这主要系由于东莞欧联的不锈钢钢带虽为国内生产，但其生产母料主要为进口材料，而非重叠供应商的生产母料大部分为国产材料，因此，东莞欧联的产品价格较高，具有商业合理性。

## 2) 合金钢

报告期内，公司向重叠供应商采购的合金钢主要为非进口的合金钢钢带，与向非重叠供应商的采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

物料形态	是否进口	供应商		平均单价		
				2025年	2024年	2023年
合金钢钢带	否	重叠供应商	锶普瑞	12.42	12.64	13.51
			三华特钢	11.67	11.69	11.36
		非重叠供应商		33.91	26.93	53.38

公司采购的合金钢钢带种类较多，不同成分的合金钢单价差异较大。2023年、2024年及2025年，重叠供应商锶普瑞、三华特钢的采购均价显著低于非重叠供应商，主要是由于向非重叠供应商采购了少量镍基合金钢，单价高达数百元，推高了其均价。

下表选取重叠供应商锶普瑞、三华特钢各期采购金额占比均超过60%的铬

钒合金钢钢带价格比较如下：

单位：元/kg

供应商		平均单价		
		2025年	2024年	2023年
重叠供应商	锶普瑞	12.42	12.64	13.00
	三华特钢	11.79	11.71	11.48
非重叠供应商		11.59	11.46	13.10

如上表所示，报告期内，公司向重叠供应商与非重叠供应商采购的铬钒合金钢钢带均价不存在显著差异。

### 3) 碳素钢

报告期内，公司向重叠供应商采购的碳素钢主要为碳素钢钢带及圆线，与向非重叠供应商的采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

物料形态	是否进口	供应商		平均单价		
				2025年	2024年	2023年
碳素钢钢带	否	重叠供应商	三华特钢	9.38	9.35	10.05
			锶普瑞	7.65	7.91	8.08
			东莞欧联	/	13.65	12.48
		非重叠供应商	13.00	12.99	13.17	
碳素钢圆线	否	重叠供应商	锶普瑞	7.93	8.27	8.36
			三华特钢	7.04	7.65	7.87
		非重叠供应商	6.71	7.36	7.27	
	韩国进口	重叠供应商	皇洲帝邦	22.23	23.46	23.35
			上海春名	17.41	17.61	18.79
非重叠供应商	17.27	15.49	/			

公司重叠供应商与非重叠供应商采购同类碳素钢的价格差异主要是由于是否进口及采购结构差异（如规格型号）导致的，具体分析如下：

①非进口碳素钢钢带：东莞欧联与非重叠供应商的采购均价不存在明显差异；三华特钢、锶普瑞的采购均价低于非重叠供应商采购均价，主要系由于采购的规格型号差异导致的。具体地，发行人向三华特钢采购的厚度以 T2.79、T1.0-2.0 为主（其中 T2.79 的虽然厚度较厚，但公差要求较严格，因此单价也有

所提高)；向德普瑞采购的以 T1.8 为主；而向非重叠供应商采购的以较薄的 T0.3-T1.5 为主。上述规格型号方面采购结构的差异导致各供应商采购均价不同，具有合理性。

②**非进口碳素钢圆线**：公司向重叠供应商与非重叠供应商采购的非进口碳素钢圆线价格不存在明显差异，各供应商之间的价格差异主要系由于规格型号（如线径）导致的，具有合理性。

③**进口碳素钢圆线**：发行人向重叠供应商、非重叠供应商采购的进口碳素钢圆线的采购均价差异主要是由于规格型号差异导致的。具体地，发行人向皇洲帝邦采购的线径以  $\phi 0.8$ 、 $\phi 1.5$ 、 $\phi 0.6$  为主；向上海春名采购的规格型号以  $\phi 0.8$  为主；而向非重叠供应商采购的规格型号则以  $\phi 1.8$  为主，2025 年因采购了  $\phi 0.55$  产品导致均价有所提高。因此，上述规格型号方面采购结构的差异导致各供应商采购均价不同，具有合理性。

#### 4) 琴钢丝

报告期内，公司向重叠供应商采购的琴钢丝主要为琴钢丝圆线，与向非重叠供应商的采购价格比较情况如下：

单位：元/kg

物料形态	是否进口	供应商		平均单价		
				2025 年	2024 年	2023 年
琴钢丝圆线	否	重叠供应商	三华特钢	12.07	12.16	12.22
			德普瑞	13.05	13.26	13.18
		非重叠供应商		16.06	16.32	16.51
	韩国进口	重叠供应商	皇洲帝邦	19.63	19.60	19.27
			上海春名	16.93	21.57	18.85
		非重叠供应商		15.78	16.59	17.36

公司重叠供应商与非重叠供应商采购同产地琴钢丝的价格差异主要是由于规格型号方面的采购结构差异导致的，具体分析如下：

①**非进口琴钢丝圆线**：发行人向三华特钢采购的非进口琴钢丝以  $\phi 3.0$ 、 $\phi 3.1$  等中等线径为主；向德普瑞采购的非进口琴钢丝以  $\phi 2.9$ 、 $\phi 4.8$ 、 $\phi 6.2$ 、 $\phi 3.0$  等中等及较大线径为主；向非重叠供应商采购的非进口琴钢丝规格型号较分散，但主要集中在  $\phi 1.0$ - $\phi 3.0$  之间，导致均价较高。因此，上述规格型号方面采购结

构的差异导致各供应商采购均价不同，具有合理性。

②**进口琴钢丝圆线**：发行人向皇洲帝邦采购的进口琴钢丝以中小线径为主，其中  $\phi 1.5$  及以下的采购占比均超过 50%；报告期各期，上海春名的琴钢丝圆线均价高于非重叠供应商且波动较大，与其采购结构波动有关，例如， $\phi 1.5$  及以下的采购占比分别为 55.86%、77.40%及 57.54%；发行人向非重叠供应商采购的进口琴钢丝以中大线径为主，各期采购的  $\phi 1.5$  及以下的产品占比均低于 35%。因此，上述规格型号方面采购结构的差异导致各供应商采购均价不同，具有合理性。

综上所述，公司原材料采购价格在重叠和非重叠供应商之间的差异主要是采购材料的规格、型号和对材料的要求不同，具有合理性。

除钢材外，公司还向重叠供应商上海兴科采购了少量设备及设备配件，具体交易情况如下：

单位：万元

类型	2025 年		2024 年		2023 年	
	交易金额	同类业务占比	交易金额	同类业务占比	交易金额	同类业务占比
设备	182.46	9.66%	-	-	177.26	10.32%
设备配件	1.08	0.02%	7.04	0.12%	19.22	0.36%
合计	183.54	/	7.04	/	196.48	/

注：设备的“交易金额”为当期设备验收转固金额，“同类业务占比”为交易金额占本期新增机器设备总额的比例；设备配件的“交易金额”为当期采购金额，“同类业务占比”为交易金额占采购总额的比例。

报告期内，公司向重叠供应商上海兴科采购的主要为弹簧机设备及设备配套的送线轮、导线板、压挤刀等配件，交易金额占同类业务的比例较低；而关联方与上海兴科的交易金额合计小于 1 万元，金额非常小。上海兴科已出具确认函，确认相关交易独立、定价公允。

报告期内，公司已建立并严格执行《供应商管理程序》《原材料采购管理制度》《采购定价制度》等采购内控制度，对所有供应商均坚持公开、公平、公正的原则。针对新物料采购，公司通过多家供应商比价，综合考虑产品质量、技术指标、交货周期等因素择优确定供应商。对于已核定价格的物料，公司会根据采购批量、市场行情变动等因素与供应商协商调整，所有物料价格的确定

与调整均须在系统中维护并履行相应审批流程。公司采购定价机制健全，与重叠供应商的交易价格均经独立商业谈判确定，定价公允。此外，重叠供应商均出具确认函，报告期内，其与发行人及与三家关联企业交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

### (3) 重叠外协厂商在同类服务的价格比较

报告期内，公司重叠外协厂商提供的委外加工服务情况如下：

单位：万元

外协厂商	工序	2025年		2024年		2023年	
		交易金额	占比	交易金额	占比	交易金额	占比
漳州奕铨	表面处理-电镀	73.57	99.98%	60.30	100.00%	44.96	100.00%
	表面处理-化学镍	0.02	0.02%	-	-	-	-
	合计	73.59	100.00%	60.30	100.00%	44.96	100.00%
漳州耀晟	表面处理-电镀	114.66	100.00%	110.89	99.94%	105.84	99.98%
	表面处理-钝化	-	-	0.06	0.06%	0.01	0.01%
	表面处理-化学镍	-	-	-	-	0.002	0.002%
	合计	114.66	100.00%	110.95	100.00%	105.86	100.00%
厦门依尔达	表面处理-化学镍	12.83	85.21%	12.79	84.29%	16.17	93.36%
	表面处理-钝化	2.23	14.79%	2.38	15.71%	1.15	6.64%
	合计	15.06	100.00%	15.17	100.00%	17.32	100.00%
漳州琨腾	表面处理-电解	11.47	99.78%	32.64	99.20%	29.84	99.71%
	表面处理-酸洗	0.03	0.22%	0.22	0.66%	0.06	0.21%
	表面处理-钝化	-	-	0.05	0.14%	0.02	0.08%
	合计	11.49	100.00%	32.90	100.00%	29.92	100.00%
厦门泳鸿	表面处理-发黑	16.13	100.00%	10.89	100.00%	13.35	99.49%
	表面处理-化学镍	-	-	-	-	0.07	0.51%
	合计	16.13	100.00%	10.89	100.00%	13.42	100.00%
厦门利誉丰	热处理-淬火	124.85	100.00%	80.20	100.00%	67.63	100.00%
	合计	124.85	100.00%	80.20	100.00%	67.63	100.00%

报告期内，针对公司重叠外协厂商提供的主要工序，对比其与非重叠外协厂商同类工序的价格情况如下：

#### 1) 电镀（不含镀金镀银）

报告期内，外协厂商向发行人提供的电镀加工服务（不含镀金镀银）主要包括镀白锌/蓝白锌、镀黑锌/彩锌、镀锌镍合金等。其中，镀白锌/蓝白锌属于基础镀种，因工艺相对简单、原料成本较低、市场成熟，定价通常为镀锌工艺的基准价格；镀黑锌/彩锌工艺更为复杂，价格相应高于镀白锌/蓝白锌；镀锌镍合金是在锌镀层中引入了一定比例的镍金属，由于原料成本高、工艺技术复杂，单价最高，一般是白锌/蓝白锌的 2-4 倍或以上。

此外，由于公司产品差异化程度较高，不同产品在规格（线径/单重）、结构形态、工艺难度及质量要求等方面存在差异，且同一产品的同一电镀工序通常不选择与多个外协厂商进行合作。因此，不同外协厂商的电镀加工单价不完全可比。以下通过比较重叠外协厂商与非重叠外协厂商所提供镀种的结构差异，分析价格差异的合理性，以说明重叠外协定价的公允性。

报告期内，公司重叠外协厂商的电镀加工服务存在以千克计价、以件计价两种模式，其中以千克计价为主要模式（占比超 98%），其与非重叠外协厂商的电镀加工服务（非镀金镀银）均价比较情况如下：

单位：元/kg

外协厂商		2025 年	2024 年	2023 年
重叠外协厂商	漳州耀晟	6.50	5.82	5.96
	漳州奕铨	7.85	8.17	8.80
非重叠外协厂商		11.10	12.48	10.91

注：因千克计价模式下，重叠外协厂商均未涉及镀金镀银工序，且该工序单价较高，与其他电镀工序不具可比性，故本节分析已将其剔除。

具体地，各外协厂商提供电镀服务的镀种与电镀均价匹配性说明如下：

①漳州耀晟：主要提供单价较低的白锌/蓝白锌加工服务，2023 年、2024 年占比均超过 90%，因此平均单价较低；2025 年漳州耀晟单价较高的镀锌镍合金加工服务的占比提高，使得平均单价有所提高；

②漳州奕铨：所提供的镀种较丰富，以镀白锌/蓝白锌为主，各期占比均超 60%；此外，漳州奕铨亦提供部分镀锌镍合金服务，因此整体单价高于漳州耀晟；

③非重叠外协厂商：以千克计价的电镀工序中，镀黑锌/彩锌及镀锌镍合金等中高单价镀种的占比较高，各期合计占比分别为 74.04%、85.13%和 76.73%，其

占比波动情况与其平均单价波动趋势一致。因此，非重叠外协厂商的平均电镀单价高于重叠外协厂商，具有合理性。

综上，公司重叠外协厂商与非重叠外协厂商的电镀（非镀金镀银）加工服务均价差异与各外协厂商的镀种结构差异具有匹配性。公司与重叠外协厂商漳州耀晟、漳州奕铨的定价系双方依照市场情况，综合考虑成本加成、产品结构、工艺难度、质量要求、装容量、年用量等因素后协商决定，定价公允。此外，漳州耀晟、漳州奕铨均出具确认函，明确报告期内其与发行人及与三家关联企业（漳州耀晟、漳州奕铨均仅与厦门昕力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

## 2) 化学镍

报告期内，发行人对化学镍加工需求整体较小，与厦门依尔达的化学镍工序交易金额分别为 16.17 万元、12.79 万元和 12.83 万元，发行人未与非重叠外协厂商发生同类交易，公司重叠外协厂商厦门依尔达的化学镍加工服务价格情况如下：

单位：元/kg

外协厂商	2025 年	2024 年	2023 年
重叠外协厂商--厦门依尔达	26.91	27.85	27.47

2025 年，厦门依尔达镀化学镍的价格有所下降，主要系发行人出于成本管控的原因，与外协厂商积极协商降价所致，具有合理性。

此外，关联方与厦门依尔达的交易金额也较小。厦门依尔达已出具确认函，明确其与发行人及三家关联企业（厦门依尔达仅与厦门昕力弹簧有交易）之间交易独立，不存在让渡商业机会或利益输送情形，定价遵循市场原则，公允合理。

综上，发行人与厦门依尔达的合作基于市场价格协商确定，定价公允。

## 3) 电解

报告期内，电解工序主要用于配套卫浴类弯管产品，近年来公司进行战略调整，公司集中发展汽车和工业机械等中高端精密弹性件产品，减少开拓卫浴类市场，电解外协需求整体较低。2025 年，因相关产品销售下降，公司电解加

工需求进一步减少。报告期各期，公司外协电解均以件计价，具体单价及金额如下：

项目	2025年	2024年	2023年
单价（元/件）	3.12	2.77	2.41
交易金额（万元）	11.47	32.64	29.84

报告期内，公司电解工序仅与外协厂商漳州琨腾合作，主要基于以下考虑：  
 ①合作基础良好：与漳州琨腾合作时间较长，加工质量稳定，且定价合理。其报价主要根据是否需要拉丝工艺分为两档：电解抛光与电解拉丝，其中电解拉丝的价格通常比电解抛光高 60%-70%；  
 ②电解工序对应的卫浴类产品不属于公司重点发展领域，各期销售额较低，因此开拓新外协厂商的必要性较低。

报告期各期，漳州琨腾电解工序均价的波动主要有以下三个原因：  
 ①小单重产品的影响：2023年及2024年，有一款产品由于单重较小（不足100g，而其他电解产品单重均值超过400g），加工单价仅为0.44元/件，拉低了电解的平均单价。剔除该产品后，各期电解均价分别为3.24元/件、3.05元/件和3.12元/件。  
 ②工艺结构变动：报告期各期，单价较高的电解拉丝工艺的金额占比分别为88.47%、77.81%和92.83%，该占比变动与上述剔除小单重产品后的单价波动趋势一致。  
 ③商业协商：2025年，公司基于成本管控目标，与外协厂商积极协商并实现价格小幅度下调。上述原因共同导致漳州琨腾的电解工序均价在各期存在波动，具有合理性。

漳州琨腾已出具确认函，说明报告期内其与发行人及与三家关联企业（漳州琨腾仅与厦门听力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

综上，发行人的电解外协仅与漳州琨腾合作具有合理原因，交易金额小，定价公允。

#### 4) 发黑

报告期内，公司重叠外协厂商厦门泳鸿的发黑加工服务均以千克计价，其与非重叠外协厂商的发黑加工服务的价格比较情况如下：

单位：元/kg

外协厂商	2025年	2024年	2023年
重叠外协厂商--厦门泳鸿	3.29	2.84	2.77
非重叠外协厂商	2.14	2.14	2.18

如上表所示，厦门泳鸿单价高于非重叠外协厂商，主要原因说明如下：①产品结构差异：厦门泳鸿加工的产品种类多、形态复杂（涵盖弹簧、C型卡圈、弹片等），单重较轻、容量小，加工难度与成本相应提高；②加工能力与管理体系统差异：与公司主要合作的非重叠外协厂商相比，厦门泳鸿的加工能力相对较好、管理体系相对完善，因此定价相对较高；③2025年，厦门泳鸿因加工成本上升，经协商合理上调价格，具有合理性。

综上所述，厦门泳鸿与非重叠外协厂商的价格差异具有合理性。厦门泳鸿已出具确认函，说明报告期内其与发行人及与三家关联企业（厦门泳鸿仅与厦门昕力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

### 5) 淬火

报告期内，外协厂商的淬火加工服务存在以千克、件及批次计价三种模式，具体计价模式与产品结构复杂度、工艺难度、批量大小、质量要求、摆放方式、加工设备等因素有关。公司重叠外协厂商厦门利誉丰的淬火加工服务以千克或件计价为主要模式（占比超过98%），其与非重叠外协厂商的淬火加工服务的价格比较情况如下：

价格单位	外协厂商类型	外协厂商	平均单价		
			2025年	2024年	2023年
元/kg	重叠外协厂商	厦门利誉丰	10.64	9.50	10.21
	非重叠外协厂商	非重叠外协厂商整体均价	14.90	16.22	15.88
		青岛丰东集团	15.56	17.25	16.86
		青岛万利鑫	6.19	6.19	6.19
元/件	重叠外协厂商	厦门利誉丰	0.27	0.35	0.36
	非重叠外协厂商	非重叠外协厂商整体均价	0.21	0.28	0.42
		闽侯捷恒	1.55	1.63	1.72
		广州鑫润丰东	0.07	0.06	0.08

注：非重叠外协厂商的简称和全称的对应如下：闽侯捷恒指闽侯县捷恒热处理有限公司；广州鑫润丰东指广州鑫润丰东热处理有限公司；青岛丰东集团指同一控制下的青岛丰东热处理有限公司、艾普零件制造（苏州）股份有限公司；青岛万利鑫指青岛万利鑫金属有限公司。

如上表所示，公司不同淬火外协厂商之间的定价差异较大，主要系由于淬火工序定价的影响因素较多，主要包括：①装炉方式：装炉方式根据不同产品的形态结构特征、淬火工艺质量要求、淬火设备（如箱式炉、网带炉等）有所不同，主要包括简单平铺/人工摆放/定位热处理等，定价依次递增；②产品单重：对于以千克计价的淬火工序，产品单重越重，通常定价越低；③装炉量及用量：装炉量越高、订单批量越大、年用量越大，通常定价越低；④其他质量要求因素：产品变形控制要求、是否需二次校平等因素；⑤其他方面差异：地区差异（如能源成本、土地成本）、管理体系差异、交期差异等。

与各非重叠外协厂商相比，厦门利誉丰的平均单价处于合理区间内，不存在重大异常情况，具有合理性。厦门利誉丰已出具确认函，说明报告期内其与发行人及与三家关联企业（厦门利誉丰仅与厦门听力弹簧有交易）交易保持独立，不存在互相让渡商业机会情形，且遵循市场定价，价格公允。

综上所述，发行人重叠外协厂商与非重叠外协厂商同类工序不存在重大差异，定价具有合理性，且相关重叠外协厂商均已出具确认函，确认相关交易独立、定价公允。

### （三）说明是否存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形

发行人不存在与三家关联企业进行利益安排情形，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形，具体分析如下：

#### 1、公司主要客户对弹性件厂商进行独立审核，且要求严格、审核周期长

公司产品主要定位于中高端市场，客户群体则主要为下游中高端制造领域的领先客户。由于精密弹性件的性能、质量稳定性等直接影响到终端产品运转的可靠性以及功能实现的稳定性，下游主要客户对弹性件厂商的技术水平、制造工艺、质量管控能力、产品质量稳定性等要求很高。在此背景下，仅市场中已取得相关资质、形成一定品牌及规模优势的弹性件厂商方可进入主要客户的供应商选择范围。

公司主要客户的审核体系对供应商审核均独立进行，相关审核较为严格，且周期较长，甚至是公司更换场所等也需要重新进行审核。从客户开发到实现销售，供应商一般需依次通过项目评估与制样、导入审核、确定产品或新项目开发、获取订单并实现销售等环节，耗时 1-3 年不等。

公司通过建立独立的销售部门和渠道，并凭借自身的研发、质量、服务等优势，通过客户的审核并获取订单，不存在利用三家关联企业的资源或资质的情况。

## **2、公司的技术、规模、知名度等超过三家关联企业，客户资源相对优质**

公司凭借自身技术、质量、服务的综合优势，树立了良好的品牌形象和市场地位，相较于上述关联方已形成了绝对的竞争优势，更具市场竞争力和风险抵抗能力。

公司凭借强大的技术优势与行业领先的产品质量，先后独立进入了众多知名企业的供应商体系，公司的客户包括继峰股份、舍弗勒、博格华纳、博世华域、捷太格特、博泽、松下、马勒、蒂森克虏伯等汽车零部件企业及比亚迪、特斯拉、小米、长城、零跑等整车制造企业等汽车行业客户，ABB、施耐德、日立能源、麦克奥迪、艾默生、埃迈诺冠、中国中车、斯蒂尔、瑞凯威等工业机械行业客户，宏发股份、毕勤、博西家电、松下等电子电器行业客户。高端的客户群体充分说明了公司产品强大的市场竞争力。并且，汽车零部件企业一旦能够通过整车厂及其配套厂商的审核、认定，合作关系一般能够长期保持，业务订单在车型生命周期内通常会一直持续。因此，公司的销售渠道、订单来源独立于三家关联企业，且具有持续性。

## **3、重叠的客户出具确认函，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，根据确认函，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。

## **4、重叠的供应商出具确认函，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重叠的情况，该等供应商均出具确认

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，根据确认函，公司与三家关联企业重叠供应商的交易额不存在异常波动情形。

#### 5、重叠的外协厂商出具确认函，确认交易独立、定价公允

公司与三家关联企业（仅有厦门听力弹簧）存在少量重叠外协厂商的情况，重叠的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，根据确认函，公司与三家关联企业重叠外协厂商的交易额不存在异常波动情形。

#### 6、交易价格比较分析

比较分析重叠客户、供应商、外协厂商与非重叠客户、供应商、外协厂商的价格差异原因及合理性；公司与三家关联企业重叠的客户、供应商、外协厂商与公司同类产品/材料/工序的其他客户、供应商、外协厂商价格差异不存在异常情形，具体情况参见本问询函回复问题 3 之“三/（二）/2、同类产品采购、销售价格差异情况及公允性”中的相关分析。

#### 7、发行人及相关主体/人员的资金流水规范

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、财务等人员与发行人的客户、供应商等不存在异常资金往来情形，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。

#### 8、发行人的投入产出、成本构成和毛利率情况

报告期各期，发行人产生废料的重量与材料的使用量配比情况如下：

单位：吨

项目	2025 年	2024 年	2023 年
期初在产品重量	229.51	241.43	217.94
本期主要材料投入重量	2,928.73	2,885.03	2,530.64
期末在产品重量	217.96	229.51	241.43

项目	2025 年	2024 年	2023 年
本期完工入库重量	2,250.91	2,283.68	2,013.06
本期废料及合理损耗重量	689.36	613.27	494.08

注：期初在产品重量+本期主要材料投入重量=期末在产品重量+本期完工入库重量+本期废料及合理损耗重量。

公司主要材料的投入产出率=本期完工入库重量/本期实际消耗重量=本期完工入库重量/(期初在产品重量+本期主要材料投入重量-期末在产品重量)，报告期各期，投入产出率分别为 80.29%、78.83%和 76.55%，下降的原因主要系公司的冲压件产品和成型机产品的产量增加，因冲压和成型工艺的边角料较多，导致废料数量增加。

因此，发行人的投入产出波动与发行人业务变化情况相符，各期废料量与材料的使用量具有匹配性。

发行人的成本构成及毛利率变动情况详见本问询函回复之“问题 4.业绩真实性及持续性”、“问题 5.采购及成本真实性”、“问题 8/二、毛利率高于可比公司”中的相关分析，发行人的成本构成和毛利率变动具有合理性。

综上，公司具备独立的研发、生产和销售能力，与三家关联企业均独立经营，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形。

**四、补充说明发行人和李东海、李东阳控制的公司是否服务于同一下游行业的客户群体，是否面临相同的上游原材料行业。如是，公司及实际控制人有何安排防范未来可能出现的利益输送或转移**

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，详见本问询函回复问题 3 之“三/(一)说明上述关联方细分产品及销售金额，与发行人产品结构重合程度”中的相关分析，但公司的销售增长系基于自身独立的技术积累、销售渠道和市场开拓能力，不存在关联方让渡商业机会的情形，且公司的历史沿革、经营决策、机构、业务、财务、资产和人员等各方面与三家关联企业均保持独立，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形。

公司及实际控制人对于防范未来可能出现的利益输送或转移的安排具体如下：

## 1、公司治理架构优化

### (1) 优化股权结构

公司合理配置股权比例，避免过度集中，引入外部投资者以改善治理水平。2024 年公司通过两次定向发行，引入了外部投资者；本次公开发行股票后，实际控制人控制公司的股权比例将进一步降低，有效优化股权结构，增强了资本实力，同时，凭借投资者的专业经验和外部监督作用，深度融入公司治理流程，有力推动了公司治理架构的规范化和决策程序的透明化。

### (2) 加强董事会建设，加强审计委员会职能

公司现有 7 名董事，其中 3 名独立董事。独立董事自聘任以来均能勤勉尽责，增强董事会的独立性和专业性，提高决策的科学性和效率；

公司落实新《公司法》关于优化监督机制、提升治理效能的要求，以审计委员会替代原监事会，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。公司于 2025 年 5 月 26 日召开第一届董事会第十九次会议、第一届监事会第十八次会议，于 2025 年 6 月 13 日召开 2025 年第二次临时股东会，审议通过《关于修订<公司章程>及相关议事规则的议案》，同意监事会的职权由公司董事会审计委员会行使，《监事会议事规则》相应废止；此外，公司于 2025 年 5 月 26 日召开第一届董事会第十九次会议，审议通过了《董事会审计委员会工作细则》。2025 年 12 月 22 日，公司召开第二届董事会第三次会议，审议通过《关于董事会审计委员会成员调整的议案》，审计委员会由常智华（召集人）、廖山海、林希胜三位独立董事组成。

公司严格按照有关法律、法规、《公司章程》与公司制度的规定开展工作并履行职责，规范运行；通过召开各董事专门委员会会议，各专门委员会成员充分发挥各自的专业特长，勤勉尽责，在督促公司完善内部控制制度及执行有效性等方面发挥了积极作用。

## 2、公司制定了关联交易及采取其他措施，进一步减少和规范关联交易

公司已严格按照《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 4 号——关联交易》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规

则》及《公司章程》《关联交易管理制度》等规定，将实际控制人之一李小平的兄弟及其控制的企业等纳入关联方管理，并严格执行关联交易的审议程序，以确保关联交易定价公允、决策合规，切实维护公司及全体股东合法权益。

为进一步减少和规范关联交易，公司将采取如下具体措施：

(1) 公司已制定《关联交易管理制度》，对关联方认定、关联交易的决策程序、管理交易定价等内容进行了规定，未来将持续根据最新的规则修订，确保各类关联交易在事前、事中、事后均处于有效管控之下；

(2) 公司已规范建立治理架构，将严格遵守相关关联交易制度、履行相关决策程序，同时公司已根据新《公司法》要求，由董事会审计委员会承接原监事会职能，加强对关联交易等的监督。审计委员会将按照公司制度审议关联交易情况，并就其公允性、合规性发表明确意见；

(3) 控股股东、实际控制人、主要股东以及董事、高级管理人员已分别出具《关于规范关联交易的承诺函》，将严格履行相关承诺事项，承诺不利用关联关系损害公司利益，杜绝非公允交易、非必要交易，并接受违约责任追究。

公司减少和规范关联交易的措施具有可行性，各方对于规范关联交易的承诺有效并已得到有效执行。

### **3、加强信息披露透明性**

发行人将切实加强信息披露，提高透明度，让投资者和利益相关者更好地了解公司的经营状况。

公司已按照《公司法》《证券法》《上市规则》等有关法律法规的规定，制定了北交所上市后适用的《公司章程（草案）》《信息披露管理办法》《重大信息内部报告制度》《舆情管理制度》以及《投资者关系管理制度》等，该等制度明确了公司的重大信息报告、审批及披露等相关内容，明确了公司管理人员在信息披露和投资者关系管理中的责任和义务。该等制度有助于加强公司与投资者之间的信息沟通，提升规范运作和公司治理水平，切实保护投资者的合法权益。

#### 4、聘请会计师事务所执行内部控制审计

公司聘请了专业的审计机构对公司的内部控制进行审计，申报会计师就公司内部控制在的有效性，出具了《内部控制审计报告》（致同审字（2026）第350A004266号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2025年12月31日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

#### 5、公司和实际控制人出具承诺

##### （1）公司出具承诺

“本公司严格遵守公司《关联交易管理制度》等治理制度，不向实际控制人李小平兄弟所控制的企业即厦门昕力弹簧制造有限公司、福州众力弹簧有限公司、黄山立钺精密弹簧有限公司等关联企业提供任何形式的公司资源，包括但不限于资金、客户信息、技术资料、商业机会及其他无形资产与实物资产。本公司将始终以维护公司及全体股东利益为根本原则，杜绝任何可能损害公司权益的利益输送行为。

本公司保证所有涉及前述关联企业的交易决策均严格遵循独立、公平、公正的市场原则，绝不干预相关商业判断与审批流程，确保每笔关联交易均履行完整的内部审议程序，并依法依规履行信息披露义务。本公司将积极建立健全内部监督机制，持续强化对关联交易的管理与审查，切实防范利益冲突风险，保障公司资源的合规、高效使用。”

##### （2）实际控制人出具书面承诺

“一、本人绝不利用实际控制人地位或任何影响力，为李东海、李东阳、李东州所控制的企业或其他关联方（包括但不限于厦门昕力弹簧制造有限公司、福州众力弹簧有限公司、黄山立钺精密弹簧有限公司等关联企业），从公司获取技术、客户信息、资金、商业机会或其他任何形式的资源。

二、绝不以任何方式干预公司对涉及前述关联企业交易的商业判断与决策过程，确保该类交易将根据有关法律、法规和规范性文件以及《厦门立洲精密科技股份有限公司章程》的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，与公司签订关联交易协议，确保关联交易的价格原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，并严格遵守《厦门立洲精密科技股份有限公司章程》

及相关规章制度规定的关联交易的审批权限和程序，以维护公司及其他股东的利益。

三、本承诺函自本人签章之日即行生效，并作为公司实际控制人期间持续有效且不可撤销。

四、如违反上述承诺，愿意承担由此给公司造成的全部损失。”

综上，公司上述通过治理架构优化、制定关联交易等相关制度并有效执行，加强信息披露透明性，聘请会计师进行内部控制审计以及公司和实际控制人补充出具承诺等多位一体的机制，可以有效防范未来可能出现的利益输送或转移。

**五、结合以上情况说明前述关联交易、同业竞争是否对发行人持续经营产生重大不利影响，并说明相关规范措施及规范效果**

三家关联企业经营同类业务不会对发行人持续经营产生重大不利影响，且发行人已采取规范措施，能够有效防范可能的利益输送或转移，具体如下：

**1、发行人与三家关联企业的历史沿革、经营决策以及资产、人员、机构、业务和财务等方面均保持独立**

三家关联企业的历史沿革、经营决策以及资产、人员、机构、业务和财务等与发行人均保持独立，李小平未在三家关联企业担任或曾经担任任何职务，未参与前述关联方的日常经营管理及具体经营决策。

**2、发行人规范运行，避免与三家关联企业的交易往来**

报告期内，公司与上述关联方之间未发生交易。

发行人规范运行，采取了有效措施进一步减少和规范关联交易，详见本问询函回复问题 3 之“四/2、公司制定了关联交易及采取其他措施，进一步减少和规范关联交易”中的相关分析。

**3、公司与三家关联企业的业务定位存在显著差异**

公司具有技术、服务、规模等方面的领先优势，已进入了汽车、工业机械等中高端市场，并已进入下游主流客户的供应链体系。公司获得下游客户的广泛认可，并已与众多优质客户建立长期、稳定的合作关系，主要客户包括继峰股份、舍弗勒、博格华纳、博世华域、ABB、艾默生、松下、宏发股份、毕勤

等汽车、工业机械、电子电器等多领域的知名企业，为公司长期业绩提供了重要支撑，公司产品应用的多元化、较强的技术实力和优质的客户资源提升了公司的抗风险能力。

公司主要客户对弹性件厂商进行独立审核，且要求严格、审核周期长，公司的主要客户中仅有卫浴类、电子电器类客户与三家关联企业的客户存在重叠情形，且占发行人各期营业收入的比例均低于 3%，重叠的业务比例很低；经重叠客户确认，其与发行人、三家关联企业的交易独立、价格公允；从交易额看，不存在重叠客户与发行人交易异常增加，而与三家关联企业交易额减少的情形。

#### **4、重叠客户/供应商/外协厂商出具说明各方交易独立、价格公允的确认函**

公司与三家关联企业存在少量客户/供应商/外协厂商重叠的情况，该等客户/供应商/外协厂商均出具确认函，确认与公司、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；业务往来各环节均完全独立，不存在互相代收代付货款或互相代垫成本费用等情形，交易价格公允。

#### **5、财务规范、内控有效**

公司已制定了相应的内控制度，包括避免和减少关联交易、防止资金占用及财务核算内控制度等，报告期内，公司财务规范、内控有效，发行人的投入产出、成本构成和毛利率不存在异常波动情形。整体而言，公司具备独立的研发、生产和销售能力，与三家关联企业均独立经营，不存在体外代垫成本费用或体外资金循环的情形。

#### **6、公司及相关个人的资金流水规范**

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、财务等人员与发行人的客户/供应商/外协厂商不存在异常资金往来情形，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。

#### **7、公司及实际控制人制定了一系列措施防范未来可能出现的利益输送或转移的安排**

公司及实际控制人制定了一系列措施防范未来可能出现的利益输送或转移

的安排，详见本问询函回复问题 3 之“五、结合以上情况说明前述关联交易、同业竞争是否对发行人持续经营产生重大不利影响，并说明相关规范措施及规范效果”中的相关分析。

综上，三家关联企业与发行人经营同类业务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；发行人已优化治理架构、完善关联交易及其他内部制度以及实际控制人出具承诺等规范措施，相关措施切实可行且已在报告期内及期后持续规范，三家关联企业对发行人的持续经营不会产生重大不利影响。

六、请保荐机构、申报会计师、律师核查并发表明确意见，同时说明发行人、关联方、员工或前员工及上述人员近亲属与上述关联方及其关键少数是否存在资金往来或票据流转；说明获取相关方银行账户主体范围、核查标准、核查比例；说明发行人取得及支付票据前后手方信息的核查情况，无经济业务往来主体的比例

#### （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、取得了福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧的工商资料，并查询了国家企业信用信息公示网等公开资料，比较三家关联企业与发行人资产规模、人员数量等情况；

2、访谈发行人股东、管理层，了解福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧与发行人的独立性情况，了解发行人与其的历史渊源、业务情况等；

3、走访发行人的主要客户、供应商、外协厂商，确认其与福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧合作情况；

4、重叠的客户、供应商和外协厂商出具确认函，确认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；

5、比较分析重叠与非重叠客户、供应商、外协厂商的价格差异原因及合理性；

6、抽查了发行人与重叠的客户/供应商/外协厂商的交易凭证，包括合同、订单、外加工凭证、送货单、发票、对账单、付款等凭证；

7、对主要客户/供应商/外协厂商发函，确认发行人与其的交易金额；

8、核查发行人及实际控制人控制的企业、主要人员的银行流水，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，核查发行人及实际控制人控制的企业、主要人员与客户/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；

9、核查发行人的投入产出、成本构成和毛利率情况及变动原因；

10、取得了公司、实际控制人的关于不存在同业竞争的情况说明；

11、走访了发行人主要经营场所，确认不存在与前述关联方共用的情形；

12、取得发行人及其子公司员工花名册，确认不存在上述关联方的董监高人员；

13、取得发行人的确认函，确认其不存在与上述关联方共用银行账户、财务核算系统；

14、获取了报告期内发行人的票据台账，核查票据流转情况，包括票据出票人、转入背书情况，核查票据的业务实质。

## **（二）中介机构核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、福州众力弹簧、厦门听力弹簧、黄山立铖精密弹簧与发行人独立，发行人及实际控制人未参与三家关联企业的经营决策，李小平及其控制的其他企业不存在与三家关联企业及其股东等存在异常资金流水情况，上述关联方不存在受李小平实际控制的情形；

2、上述关联方经营规模远小于公司，不存在业绩异常变化情形；公司主要合作方中与三家关联企业存在少部分重叠的情况，公司与三家关联企业各自交易均独立进行，重叠客户和供应商（含外协厂商）与三家关联企业的交易不存在异常变化情形，不存在发行人与上述关联方互相让渡商业机会情形；发行人与上述关联方的同类产品采购、销售价格公允性，交易独立，不存在体外代垫

成本费用或体外资金循环的情形；

3、发行人与三家关联企业存在同类业务的情况对发行人持续经营不会产生重大不利影响；发行人已完善治理架构，制定相关内控制度，实际控制人出具承诺，已具备有效的规范措施，能够有效防范利益输送等情形。

**（三）说明发行人、关联方、员工或前员工及上述人员近亲属与上述关联方及其关键少数是否存在资金往来或票据流转；说明获取相关方银行账户主体范围、核查标准、核查比例；说明发行人取得及支付票据前后手方信息的核查情况，无经济业务往来主体的比例**

**1、说明发行人、关联方、员工或前员工及上述人员近亲属与上述关联方及其关键少数是否存在资金往来或票据流转**

中介机构对发行人及相关方的银行流水进行核查，详见本问询函回复问题 3 之“六/（三）/2、说明获取相关方银行账户主体范围、核查标准、核查比例”中的相关分析；对发行人的票据进行了核查，详见本问询函回复问题 3 之“六/（三）/3、说明发行人取得及支付票据前后手方信息的核查情况，无经济业务往来主体的比例”中的相关分析。

经核查，除本问询函回复问题 3 之“一/（三）三家关联企业与李小平及相关主体的资金往来情况”外，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）与三家关联企业及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在其他异常资金往来或票据流转的情形。

**2、说明获取相关方银行账户主体范围、核查标准、核查比例**

核查范围：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）。

核查标准及比例：①法人主体：10 万人民币（或等值外币）以上；②自然

人主体：5 万人民币（或等值外币）以上；③对发行人及其相关主体的资金流水与三家关联主体及其股东、董事、监事、高级管理人员等的往来进行 100% 对比核查。

### 3、说明发行人取得及支付票据前后手方信息的核查情况，无经济业务往来主体的比例

针对发行人取得及支付票据前后手方信息情况，中介机构主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司关于票据管理的内部控制制度；

（2）报告期内的全部票据台账，内容应包括：票号、出票人、承兑人、收票日期、出票日期、到期日、票面金额、前手转让方名称、后手被背书方名称、票据状态等信息；

（3）对取得及支付票据前后手方信息与发行人的客户/供应商、关联方等进行比对，特别关注前手方是否为公司的关联方，是否存在无商业实质的票据往来；

（4）计算报告期各期票据收取和支付的总额、占销售收入和采购总额的比例，分析其变动趋势是否与业务规模匹配；

（5）结合对销售和采购的细节测试、穿行测试、函证、银行流水核查等，分析票据收付的合理性。

经核查，报告期内，发行人的票据收付均基于真实的业务交易往来，其中票据来自于发行人客户，再背书转让给供应商或持有到期。发行人取得及支付票据前后手方不存在无经济业务往来主体的情形。

#### 问题 4.业绩真实性及持续性

根据申请文件，报告期各期，公司营业收入分别 15,888.33 万元、19,059.35 万元及 22,088.34 万元，净利润分别为 2,726.57 万元、3,997.56 万元及 5,465.86 万元，整体呈增长态势。

(1) 客户结构变动情况及业绩增长的持续性。根据申请文件，①报告期各期，公司汽车类产品收入分别为 7,377.19 万元、10,887.98 万元及 12,404.96 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 46.54%、57.56%及 56.53%，增长较快，且汽车领域产品销售单价整体增长，毛利率增长约 10 个百分点。②最近一年工业机械类客户销售额 5,116.95 万元，同比增长 19.33%，但单价同比下降。③公司境外销售占比由 16.82%下降至 12.99%，系 2022 年度工业机械类客户彼时海外的供应链产能受限，部分转向国内采购。④文件显示发行人存在集团收购其他企业（公司原有客户）导致集团收入增长的情况。请发行人：①列示各期前十大客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、股东结构、注册资本、主营业务、销售内容、金额及占比、毛利率、市场地位、经营规模与主要财务数据、关联关系，是否存在成立不久或规模较小即成为发行人主要客户的情形，如是请说明商业合理性。②说明向汽车领域整体及主要客户销售量、单价变化情况，销售额增长与客户产销量及业绩变动是否匹配；说明原材料价格持续下降背景下销售单价持续提高的合理性，与客户约定的调价机制及执行情况，期后订单是否存在单价下滑的情形；结合细分产品结构变化、产业链供需关系说明汽车用弹性件毛利率上涨是否符合市场规律，与可比公司同类产品是否一致。③说明工业机械类客户最近一年销售额增长的原因，客户结构及同一客户销售产品结构是否发生较大变化，量化分析单价下降但毛利率持续提高的合理性。④说明各期外销中贸易商/经销商及终端客户占比及主要客户销售情况，2022 年外销客户后续合作情况，外销渠道及未来业绩是否稳定；说明外销客户分布情况，各地关税政策变化情况及对未来业绩的影响。⑤详细说明发行人客户间收购导致相关客户销售额变动情况，原有业务合作是否存续。⑥说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比；结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的基础、未来是否仍会持续。⑦与主要客户合同约定的收款条款、质保期限、结算方式、信用政策等情况以及是否发生变化，

实际执行与合同约定的是否一致，客户对公司的付款条件是否优于其他供应商。

⑧分应用领域列示各期 12 月 31 日及期后在手订单情况，结合上述情况、排产及收入确认周期等，说明报告期内业绩增长是否受益于购车补贴、促销活动等短期政策因素驱动，2024 年第四季度及报告期后收入增长速度下降的原因及合理性，各类产品主要客户收入增长是否具备持续性，未来是否存在销售收入和毛利率下滑的风险，并视情况充分揭示。

(2) 寄售模式下收入确认及相关存货核算的准确性。报告期各期发行人寄售模式下销售额分别为 3,205.15 万元、3,918.87 万元、4,135.91 万元，占比分别为 20.22%、20.72%、18.85%。各期发出商品账面余额分别为 1,364.97 万元、1,236.73 万元、1,282.47 万元，与寄售收入增长不一致。请发行人：①说明寄售模式客户名称及销售额、产品类型、合同具体约定，收入确认时点及具体单据类型；同一客户是否存在不同确认方式，结合产品的具体特征说明原因及合理性。②说明外销客户是否存在逐月领用客户仓产品并与发行人对账的模式，结合相关存货风险的承担机制及判断控制权转移的具体合同条款，说明外销收入确认时点披露的准确性。③说明对账确认收入客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体过程，说明发货、对账、结算时间的间隔是否稳定，是否存在人为调节空间；结合上述情况量化分析发出商品余额持续减少的原因，是否提前确认收入。④结合对账单具体信息，说明当月领用产品价值的确定标准（是否先进先出），相关标准是否明确，是否存在调节收入确认金额的空间；说明主要客户发送对账单具体时点，发行人是否存在预估确认收入的情形；收入确认具体方法与可比公司是否存在重大差异。⑤结合生产模式和订单获取模式等，说明存货未随收入增长而同步增长的原因及合理性，相关存货能否满足发行人的生产经营需要，存货跌价准备计提的充分性；说明对存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例、执行盘点的部门与人员、非在库存货的盘点方式等，是否存在账实差异及处理结果。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。同时：（1）说明与收入确认真实性、截止性相关的核查方法及核查过程、单据覆盖比例及核查结论；说明对收入函证情况，发函/回函比例、未回函或回函不符的比例、原因及处理方式。（2）说明各期境内外分别前十大客户收入确认证据（合同、出库单、运输

单、签收单、验收单、报关单、提单、回款单等) 获取情况、回款情况; 海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。(3) 说明对客户分散度较高采取的针对性核查方式及抽样标准, 重要性水平确定是否恰当。(4) 说明对存货真实性、完整性的核查范围、具体核查方法及核查过程, 尤其是寄售仓存货盘点及领用的核查情况, 能否支持核查结论。

回复:

### 一、客户结构变动情况及业绩增长的持续性

(一) 列示各期前十大客户的基本情况, 包括成立时间、合作历史、股东结构、注册资本、主营业务、销售内容、金额及占比、毛利率、市场地位、经营规模与主要财务数据、关联关系, 是否存在成立不久或规模较小即成为发行人主要客户的情形, 如是请说明商业合理性

#### 1、报告期各期前十大客户销售内容、金额及占比、毛利率

报告期各期, 公司前十大客户销售内容、金额及占比、毛利率情况如下表所示:

单位: 万元

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占比	毛利率
2025年	1	舍弗勒	汽车类弹性件	5,890.11	21.87%	*
	2	博格华纳	汽车类弹性件	1,624.49	6.03%	*
	3	继峰股份	汽车类弹性件	1,486.36	5.52%	*
	4	博世华域	汽车类弹性件	1,274.39	4.73%	*
	5	ABB	工业机械类弹性件	1,099.67	4.08%	*
	6	宁波精成	汽车类弹性件	938.38	3.48%	*
	7	均胜普瑞	汽车类弹性件	716.82	2.66%	*
	8	艾默生	工业机械类弹性件	614.97	2.28%	*
	9	捷太格特	汽车类弹性件	585.72	2.17%	*
	10	松下	汽车类和电子电器类弹性件	517.96	1.92%	*
			合计	14,748.87	54.75%	36.04%
2024年度	1	继峰股份	汽车类弹性件	1,599.82	7.29%	*
	2	博格华纳	汽车类弹性件	1,533.76	6.99%	*
	3	舍弗勒	汽车类弹性件	1,489.52	6.79%	*

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占比	毛利率
	4	ABB	工业机械类弹性件	1,183.75	5.39%	*
	5	宁波精成	汽车类弹性件	974.43	4.44%	*
	6	博世华域	汽车类弹性件	823.99	3.76%	*
	7	均胜普瑞	汽车类弹性件	666.27	3.04%	*
	8	捷太格特	汽车类弹性件	656.57	2.99%	*
	9	宏发股份	电子电器类弹性件	567.70	2.59%	*
	10	艾默生	工业机械类弹性件	553.74	2.52%	*
	合计				<b>10,049.55</b>	<b>45.80%</b>
2023 年度	1	继峰股份	汽车类弹性件	1,405.58	7.43%	*
	2	舍弗勒	汽车类弹性件	1,243.34	6.57%	*
	3	博格华纳	汽车类弹性件	1,197.57	6.33%	*
	4	ABB	工业机械类弹性件	933.33	4.93%	*
	5	宁波精成	汽车类弹性件	834.11	4.41%	*
	6	博世华域	汽车类弹性件	731.85	3.87%	*
	7	艾默生	工业机械类弹性件	680.12	3.60%	*
	8	均胜普瑞	汽车类弹性件	600.99	3.18%	*
	9	捷太格特	汽车类弹性件	543.08	2.87%	*
	10	松下	汽车类和电子电器类弹性件	529.94	2.80%	*
	合计				<b>8,699.91</b>	<b>45.99%</b>

如上表所示，报告期内，公司前十大客户以汽车类和工业机械类为主，较为稳定。

## 2、报告期内前十大客户基本情况

报告期内，前十大客户基本情况如下表所示：

序号	客户名称	证券代码	成立时间	市场地位	开始合作时间	经营规模	是否存在关联关系
1	舍弗勒	SHA.DF、CON.DF、AMV0.DF	舍弗勒：1946年、大陆集团：1871年、 <b>欧摩威：2025年9月大陆集团汽车子集团拆分成立的独立企</b>	舍弗勒、大陆集团分列2025年全球汽车零部件供应商百强榜的第14名、第9名	2017年	舍弗勒： <b>234.92</b> 亿欧元、大陆集团： <b>196.76</b> 亿欧元、欧摩威： <b>185.50</b> 亿欧元	否

序号	客户名称	证券代码	成立时间	市场地位	开始合作时间	经营规模	是否存在关联关系
			业				
2	博格华纳	BWA.N	1987年	2025年全球汽车零部件供应商百强榜的第20名	2021年	143.16亿美元	否
3	继峰股份	603997.SH	2003/7/11	全球汽车供应链生态伙伴奖、2024年中国民营企业制造业500强	2016年	227.83亿元	否
4	博世华域	/	1994/11/13	中国汽车转向市场行业标杆	2014年	100亿+	否
5	ABB	ABBN.SIX	1988年	电气与自动化领域的技术领导企业、全球500强企业之一	2007年	332.20亿美元	否
6	宁波精成	/	2004/3/24	汽车电动后视镜驱动器市场占有率连续10年稳居全国第一、全球第二	2015年	8.76亿元	否
7	均胜普瑞	600699.SH	1992/8/7	2025年全球汽车零部件供应商百强榜的第37名、全球领先的智能汽车科技解决方案提供商	2017年	558.64亿元	否
8	艾默生	EMR.N	1890年	融合科技与技术工程领域领导者	2007年	180.16亿美元	否
9	捷太格特	6473.T	2006/1/1	2025年全球汽车零部件供应商百强榜的第30名	2016年	18,843.97亿日元	否
10	松下	6752.T	1918年	松下汽车系统位列2025年全球汽车零部件供应商百强榜的第36名	2008年	84,581.85亿日元	否
11	宏发股份	600885.SH	1990/12/21	中国继电器行业的龙头企业	2005年	141.02亿元	否

注1：基本情况均按照集团口径列示，下同；

注2：股东结构列示最近一期直接持股5%以上股东情况，下同；

注3：经营规模与主要财务数据列示可获取的最近一年财务数据；数据来源为年度报告、季度报告、官网信息等公开资料；

注4：开始合作时间为公司与集团内单体客户最早建立合作的时间，下同；

注5：部分外资企业列示中国主要投资实体注册资本，下同；

注6：由于大陆集团组织架构调整，其汽车子集团于2025年9月起更名为欧摩威（AUMOVIO），下同。

(续)

序号	客户名称	主营业务	股东结构	注册资本	主要财务数据
1	舍弗勒	舍弗勒：全球领先的汽车和工业领域的综合供应商；产品组合包括用于发动机、变速器和底盘的精密部件和系统，以及用于各种工业应用的滚动	舍弗勒：IHO Verwaltungs GmbH 持股 69.2%、IHO Beteiligungs GmbH 持股 10% 大陆集团：IHO Verwaltungs GmbH 持股 36%、IHO	舍弗勒投资（中国）有限公司： 10,000.00 万欧元	舍弗勒： 总资产：210.28 亿欧元 净资产：30.54 亿欧元 营业收入：234.92 亿欧元 归母净利润：-4.24 亿欧元  大陆集团：

序号	客户名称	主营业务	股东结构	注册资本	主要财务数据
		<p>轴承和滑动轴承解决方案。作为汽车行业的供应商，提供气门间隙补偿元件、电机轴、离合器和双离合系统的滚动轴承、车轮轴承或动力转向系统；</p> <p>大陆集团：全球领先的汽车供应商，主要产品包括轮胎，制动系统，车身稳定控制系统，发动机喷射系统，转速表，以及其他汽车和运输行业零部件等；</p> <p><b>欧摩威：2025年9月大陆集团汽车子集团拆分成立的独立企业，承接大陆集团汽车业务</b></p>	<p><b>Beteiligungs GmbH 持股 10%</b></p> <p><b>欧摩威：IHO Verwaltungs GmbH 持股 36%、IHO Beteiligungs GmbH 持股 10%</b></p>	<p>欧摩威投资（中国）有限公司： 19,972.55 万美元</p>	<p>总资产：177.92 亿欧元 净资产：41.58 亿欧元 营业收入：196.76 亿欧元 归母净利润：-1.65 亿欧元</p> <p><b>欧摩威：</b> 总资产：171.55 亿欧元 净资产：92.44 亿欧元 营业收入：185.50 亿欧元 归母净利润：-6.55 亿欧元</p>
2	博格华纳	<p>燃油车、混动车和电动车清洁高效技术解决方案的全球领导者，提供提升车辆性能、推进效率、稳定性与空气质量的产</p>	<p>The Vanguard Group 持股 11.67%、BlackRock, Inc. 持股 8.65%、BlackRock Portfolio Management LLC 持股 6.99%、Dimensional Fund Advisors LP 持股 5.27%</p>	<p>博格华纳（中国）投资有限公司： 7,100.00 万美元</p>	<p>总资产：137.69 亿美元 净资产：56.14 亿美元 营业收入：143.16 亿美元 归母净利润：2.77 亿美元</p>
3	继峰股份	<p>专业从事汽车内饰件及其系统，乘用车座椅以及道路车辆、非道路车辆悬挂驾驶座椅和乘客座椅的开发、生产和销售的全球性汽车零部件供应商</p>	<p>宁波继弘控股集团有限公司持股 21.23%、WINGSING INTERNATIONAL CO.,LTD. 持股 11.58%、王继民持股 9.38%、余万立持股 6.81%</p>	<p>126,607.62 万元</p>	<p>总资产：233.98 亿元 净资产：56.29 亿元 营业收入：227.83 亿元 归母净利润：4.54 亿元</p>
4	博世华域	<p>为全球知名整车品牌提供专业、优质的转向系统产品及服务</p>	<p>罗伯特博世汽车转向系统有限责任公司持股 51%、华域汽车（600741.SH）持股 49%</p>	<p>6,952 万美元</p>	<p>年销售额：100 亿+</p>
5	ABB	<p>主要业务包括电气业务、过程自动化业务、运动控制业务及机器人与离散自动化业务</p>	<p>Investor AB 持股 14.40%、UBS Asset Management AG 持股 5.00%</p>	<p>ABB（中国）有限公司： 14,000.00 万美元</p>	<p>总资产：448.85 亿美元 净资产：166.46 亿美元 营业收入：332.20 亿美元 归母净利润：47.34 亿美元</p>

序号	客户名称	主营业务	股东结构	注册资本	主要财务数据
6	宁波精成	专业从事各类车辆电动后视镜镜面驱动器、折叠器、微型直流电机研发、制造和销售的企业	康明章持股 65%、康晴持股 20%、康明通持股 15%	1,150.00 万元	营业收入：8.76 亿
7	均胜普瑞	主要从事汽车电子和汽车安全两大业务，汽车电子业务主要包括汽车智能解决方案（涵盖智能座舱域控、智能网联、智能驾驶等业务领域）、人机交互产品以及新能源管理系统，汽车安全业务主要包括安全带、安全气囊、智能方向盘和集成式安全解决方案相关产品	均胜集团有限公司持股 37.31%、香港中央结算有限公司持股 6.66%	155,077.06 万元	总资产：641.66 亿元 净资产：198.46 亿元 营业收入：558.64 亿元 归母净利润：9.60 亿元
8	艾默生	主要经营工业自动化、过程控制等业务	The Vanguard Group 持股 9.2%；	艾默生电气（中国）投资有限公司： 19,014.12 万美元	总资产：419.64 亿美元 净资产：202.98 亿美元 营业收入：180.16 亿美元 归母净利润：22.93 亿美元
9	捷太格特	汽车转向器、驱动零部件、各产业机械用轴承、机床、机电一体化产品的生产、销售	丰田汽车公司持股 24.24%、日本 Master Trust 信托银行株式会社持股 15.38%、日本托管银行株式会社（信托部）持股 8.10%	455.91 亿日元	总资产：15,653.91 亿日元 净资产：7,774.69 亿日元 营业收入：18,843.97 亿日元 归母净利润：137.13 亿日元
10	松下	设备部门从事白色家电，美容和生活用品，健康产品等的开发，制造和销售；环保解决方案部门从事灯具，照明设备，接线装置，配电盘，房屋相关材料和设备，光伏发电系统，蓄电池，通风扇的开发，制造和销售；AVC 网络部门从事数码相机和手机的开发，制造；汽车和工业系统部门从事汽车相关产品，	日本 Master Trust 信托银行株式会社持股 14.67%、日本托管银行株式会社（信托部）持股 7.11%	2,595.66 亿日元	总资产：93,431.91 亿日元 净资产：48,748.29 亿日元 营业收入：84,581.85 亿日元 归母净利润：3,662.05 亿日元

序号	客户名称	主营业务	股东结构	注册资本	主要财务数据
		工业相关设备等的开发，制造和销售			
11	宏发股份	主要从事继电器和电气产品的生产、研发及销售业务	有格创业投资有限公司持股 27.35%、香港中央结算有限公司持股 21.48%	145,974.69 万元	总资产：206.64 亿元 净资产：125.42 亿元 营业收入：141.02 亿元 归母净利润：16.31 亿元

如上表所示，公司报告期各期前十大客户均为成立时间较长、持续经营能力较强、规模较大的优质客户，且多为上市公司及其子公司，不存在成立不久或规模较小即成为公司主要客户的情形。

(二) 说明向汽车领域整体及主要客户销售量、单价变化情况，销售额增长与客户产销量及业绩变动是否匹配；说明原材料价格持续下降背景下销售单价持续提高的合理性，与客户约定的调价机制及执行情况，期后订单是否存在单价下滑的情形；结合细分产品结构变化、产业链供需关系说明汽车用弹性件毛利率上涨是否符合市场规律，与可比公司同类产品是否一致

1、说明向汽车领域整体及主要客户销售量、单价变化情况，销售额增长与客户产销量及业绩变动是否匹配

报告期各期，公司汽车类产品主要客户收入、销售量、单价情况如下表所示：

单位：万元、万件、元/件

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒	收入	5,890.11	1,489.52	1,243.34
	销售量	10,523.26	8,882.25	8,964.77
	单价	0.5597	0.1677	0.1387
博格华纳	收入	1,624.49	1,533.76	1,197.57
	销售量	880.57	701.95	375.46
	单价	1.8448	2.1850	3.1896
继峰股份	收入	1,486.36	1,599.82	1,405.58
	销售量	4,108.23	4,484.77	4,039.85
	单价	0.3618	0.3567	0.3479
博世华域	收入	1,274.39	823.99	731.85
	销售量	1,514.90	789.57	654.51
	单价	0.8412	1.0436	1.1182

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
宁波精成	收入	938.38	974.43	834.11
	销售量	6,036.51	5,720.05	4,721.24
	单价	0.1555	0.1704	0.1767
小计	收入	11,213.73	6,421.52	5,412.45
	销售量	23,063.47	20,578.59	18,755.83
	单价	0.4862	0.3120	0.2886
汽车类产品	收入	17,330.72	12,404.96	10,887.98
	销售量	43,432.88	39,571.60	35,455.66
	单价	0.3990	0.3135	0.3071

如上表所示，报告期内，汽车类产品的销量分别为 35,455.66 万件、39,571.60 万件及 43,432.88 万件，呈现持续上涨趋势；主要客户销量亦多呈现持续上涨趋势，与公司经营状况相符。

报告期内，汽车类产品的单价分别为 0.3071 元/件、0.3135 元/件及 0.3990 元/件，单价较低，整体呈现上升趋势；此外，主要客户的单价变动趋势差异较大，主要原因系公司产品呈现显著的产品型号多、整体单价偏低、具体型号间规格及单价差异较大的特点。以 2025 年主要客户产品单价为例，当期博格华纳产品均价为 1.8448 元/件，而宁波精成产品均价仅为 0.1555 元/件，二者相差十倍以上；具体到单一客户，主要客户通常向公司采购多个型号产品，该等产品亦存在规格及单价差异较大情形，以 2025 年第一大客户舍弗勒为例，2025 年，公司向舍弗勒销售的产品型号超百种，其中收入前十名的型号中，产品每件均价最高达十几元，最低仅 0.13 元，因此，各期客户及产品结构变化对产品均价影响较大。2025 年，汽车类主要客户中舍弗勒产品均价增幅较大，主要系当期新增超导通镀层接触弹簧项目量产，该项目产品均价在 10 元/件以上，带动舍弗勒产品均价提升；汽车类产品价格变动分析详见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/1、报告期内各类精密弹性件价格变化的原因”中的相关分析。

报告期内，公司汽车类产品的主要客户销售额、客户业绩变动情况如下表所示：

客户名称	期间	公司对客户的销售额（万元）		客户自身的销售规模（亿）
		金额	同比变动额	
舍弗勒	2025 年度	5,890.11	4,400.59	617.18
	2024 年度	1,489.52	246.18	579.07
	2023 年度	1,243.34	/	577.33
博格华纳	2025 年度	1,624.49	90.72	143.16
	2024 年度	1,533.76	336.20	140.86
	2023 年度	1,197.57	/	141.98
继峰股份	2025 年度	1,486.36	-113.46	227.83
	2024 年度	1,599.82	194.24	222.55
	2023 年度	1,405.58	/	215.71
博世华域	2025 年度	1,274.39	450.40	100+
	2024 年度	823.99	92.15	100+
	2023 年度	731.85	/	123
宁波精成	2025 年度	938.38	-36.05	8.76
	2024 年度	974.43	140.31	8.10
	2023 年度	834.11	/	6.87

注 1：博格华纳的业绩单位为亿美元、舍弗勒的业绩单位为亿欧元；

注 2：舍弗勒所列数据为舍弗勒、大陆集团及欧摩威数据合计值；

注 3：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；

注 4：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。

如上表所示，（1）报告期内，公司对舍弗勒的销售额与其营业收入波动趋势相匹配；（2）博格华纳 2024 年度自身营业收入有所下滑，与公司对其销售额变动趋势存在差异，主要原因系：博格华纳为大型集团客户，业务布局多元，年营收规模达数百亿级别，公司与其交易额虽在一定程度上受其经营状况影响，但关联度有限，报告期内的交易量提升主要得益于公司凭借技术实力、产品质量和服务能力等综合优势，抓住国内汽车市场快速发展和国内配套需求增加的机遇，获取了客户更多国产化配套项目，报告期内，博格华纳双涡卷等项目及其他配套项目使得公司对其销售额整体有所提升；（3）继峰股份、宁波精成 2025 年度自身营业收入同比增长，与公司对其销售额变动趋势存在差异，其中继峰股份差异主要系当期项目迭代所致，宁波精成则系部分型号产品受需求波

动影响销量同比有所下滑所致；（4）报告期内，博世华域业绩规模变动情况未有公开信息，与销量匹配关系参见下文分析。

公司汽车领域主要客户中可获取的产销量数据如下所示：

单位：万件

客户名称	主要产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		产量	销量	产量	销量	产量	销量
继峰股份	头枕、座椅扶手、商用车座椅、中控及其他内饰件、乘用车座椅等	14,413.15	14,419.42	18,024.26	18,081.65	18,211.11	18,244.34
博世华域	转向系统产品	/	/	/	711	/	710

如上表所示，2023-2024 年，继峰股份、博世华域自身的产销量整体呈现上升趋势，与公司对其销售额变动相匹配；2025 年继峰股份的产品中头枕、座椅扶手、中控及其他内饰件的产销量有所下滑，公司对其整体销售额亦有所下降。

综上，报告期内，公司汽车类产品整体销量及主要客户销量均呈现上升趋势，与公司经营情况相符；综合均价变动主要是受到客户及产品结构变动的影响；报告期内，公司对主要客户的销售额增长与客户产销量、业绩变动整体匹配。

2、原材料价格持续下降背景下销售单价持续提高的合理性，与客户约定的调价机制及执行情况，期后订单是否存在单价下滑的情形

（1）原材料价格持续下降背景下销售单价持续提高的合理性

公司采购的钢材主要为不锈钢、合金钢、碳素钢和琴钢丝，报告期各期的单价情况如下：

单位：元/kg

项目	2025 年		2024 年度		2023 年度	
	平均价格	变动率	平均价格	变动率	平均价格	变动率
不锈钢	38.49	3.30%	37.26	-3.62%	38.66	-10.26%
合金钢	13.39	3.77%	12.91	-4.62%	13.53	1.20%
碳素钢	9.81	0.84%	9.73	-0.44%	9.78	-0.72%
琴钢丝	15.09	0.11%	15.08	-2.48%	15.46	-5.37%

整体上，报告期内，公司的主要原材料价格呈现先降后升趋势，公司汽车类产品综合单价整体有所增长，报告期内分别为 0.3071 元/件、0.3135 元/件及 0.3990 元/件，产品价格与原材料价格变化趋势存在一定差异的原因主要系：

1) 公司汽车类产品型号众多且规格、价格差异明显，报告期内，公司汽车类产品销售均价变动主要受产品结构变化影响。其中：①2024 年，汽车类客户收入同比增长的客户销售均价为 0.3119 元/件，高于 2023 年度汽车类产品销售均价，带动汽车类产品均价有所上涨；②2025 年，超导通镀层接触弹簧新项目量产，带动单价较高的产品销量提升，因此，汽车类产品均价较 2024 年有所提升，具体情况参见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/1/（1）汽车类”中的相关分析；

2) 公司单一产品进入量产阶段后除涉及技术参数要求变更、设计变更、工艺变更等特殊情形，产品价格较少出现上涨情形，报告期内，主要型号的产品价格波动较小且整体呈现持平或下降趋势，具体情况参见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/1/（1）汽车类”中的相关分析；

3) 报告期内，公司未与汽车类客户约定与原材料价格挂钩的调价条款，且大多以年度作为议价周期，因此，公司产品的销售单价受原材料价格波动影响相对滞后且有限。

综上，报告期内，公司汽车类产品综合均价有所上涨主要系产品结构变化所致，具有合理性。

## （2）与客户约定的调价机制及执行情况

2023 年-2024 年，公司未与汽车类客户约定与原材料或其他成本因素相关的调价机制，2025 年，公司镀金产品收入增速较快且黄金价格波动幅度较大，公司与客户约定了与黄金价格相关的调价机制。此外，汽车类客户主要采用定期（大多以年度为周期）或不定期议价的形式进行调价，部分汽车类客户与公司约定了年降条款。

### ①黄金价格调整

2025 年，因黄金价格波动幅度较大，且公司镀金产品收入增速较快，故与客户约定了与黄金价格相关的调价机制，并于 2025 年第二季度开始执行，具体为：双方月度回顾月均金价，若月均黄金价格波动超过 5%，则产品价格调整金

额为“产品耗用的黄金重量\*月均黄金价格波动比例”。2025年，公司涉及黄金价格调价机制的产品单价合计上涨**27.19%**，与同期黄金市场价格变动趋势一致。

②年降

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	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

如上表所示，报告期内前十大汽车类客户中仅博格华纳、博泽基本按照年降条款约定执行；其他存在年降条款的汽车类客户更多采用参考年降条款每年度进行价格谈判的模式；对于不存在年降条款的客户，公司则按照客户需求与其进行定期或不定期价格谈判。

报告期内，涉及年降条款的产品收入及其占比、实际执行年降条款金额及其对汽车类产品单价的影响如下表所示：

单位：万元、元/件

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
汽车类产品收入(B)	17,330.72	12,404.96	10,887.98
涉及年降条款产品收入占当期汽车类产品收入比例(C=A/B)	25.93%	29.24%	12.43%
实际执行年降金额(D)	126.18	109.52	35.05
汽车类产品单价(E)	0.3990	0.3135	0.3071
还原汽车类客户实际执行年降金额后的汽车类产品单价(F=E*(1+D/B))	0.4019	0.3162	0.3081
执行年降对汽车类产品单价影响金额(G=E-F)	-0.0029	-0.0028	-0.0010
执行年降对汽车类产品单价影响比例(H=G/E)	-0.73%	-0.88%	-0.32%

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分别为 1,352.89 万元、3,627.53 万元及 **4,494.70 万元**，占当期汽车类产品收入的比例分别为 12.43%、29.24%及 **25.93%**，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**，前述占比和金额**整体有所提高**的主要原因系博格华纳等客户在报告期内增长较快所致。

报告期各期，公司因执行年降对各期汽车类产品单价影响比例为-0.32%、-0.88%及**-0.73%**，影响较小。

综上，报告期内，公司未与汽车类客户约定与原材料价格相关的调价机制，通常采用定期或不定期议价形式进行调价；2025 年，因镀金产品收入增速较快且黄金价格波动幅度较大，公司与客户约定了与黄金价格相关的调价机制并有效执行；此外，公司应部分汽车类客户要求与其约定了年降条款，报告期内，执行年降条款对公司汽车类产品单价影响较小。

### (3) 期后订单是否存在单价下滑的情形

2026 年 1-2 月，公司汽车类产品均价高于最近一年汽车类产品均价 **0.3990 元/件**，整体均价不存在下滑情形。鉴于公司汽车类产品型号众多，项目、产品迭代以及需求变动导致的产品结构变动对汽车类产品综合单价影响较大。

综上，公司汽车类产品期后订单不存在综合单价下滑情形。

## 3、结合细分产品结构变化、产业链供需关系说明汽车用弹性件毛利率上涨是否符合市场规律，与可比公司同类产品是否一致

报告期内，公司汽车类产品毛利率分别为 34.34%、36.35%、**33.24%**，呈现先升后降趋势，具体分析如下：

### (1) 细分产品结构变化

公司汽车类产品型号超千种，规格和价格差异明显，其细分产品结构的变化集中体现在客户及其项目结构的变化。报告期内，公司的汽车类前十大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒	销售额	<b>5,890.11</b>	1,489.52	1,243.34

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	占比	33.99%	12.01%	11.42%
	毛利率	*	*	*
博格华纳	销售额	1,624.49	1,533.76	1,197.57
	占比	9.37%	12.36%	11.00%
	毛利率	*	*	*
继峰股份	销售额	1,486.36	1,599.82	1,405.58
	占比	8.58%	12.90%	12.91%
	毛利率	*	*	*
博世华域	销售额	1,274.39	823.99	731.85
	占比	7.35%	6.64%	6.72%
	毛利率	*	*	*
宁波精成	销售额	938.38	974.43	834.11
	占比	5.41%	7.86%	7.66%
	毛利率	*	*	*
均胜普瑞	销售额	716.82	666.27	600.99
	占比	4.14%	5.37%	5.52%
	毛利率	*	*	*
捷太格特	销售额	585.72	656.57	543.08
	占比	3.38%	5.29%	4.99%
	毛利率	*	*	*
博泽	销售额	441.47	445.80	348.42
	占比	2.55%	3.59%	3.20%
	毛利率	*	*	*
松下	销售额	387.07	347.98	420.47
	占比	2.23%	2.81%	3.86%
	毛利率	*	*	*
比亚迪	销售额	220.57	355.94	487.14
	占比	1.27%	2.87%	4.47%
	毛利率	*	*	*
美湖股份	销售额	331.07	316.82	282.27
	占比	1.91%	2.55%	2.59%
	毛利率	*	*	*
特斯拉	销售额	230.09	328.60	361.33

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	占比	1.33%	2.65%	3.32%
	毛利率	*	*	*
小计	销售额	14,126.55	9,539.50	8,456.15
	占比	81.51%	76.90%	77.66%
	毛利率	33.01%	36.56%	33.66%
汽车类合计	销售额	17,330.72	12,404.96	10,887.98
	占比	100.00%	100.00%	100.00%
	毛利率	33.24%	36.35%	34.34%

汽车类主要客户毛利率变化原因分析如下：

①舍弗勒

报告期内，舍弗勒的毛利率呈现下降趋势；2025 年毛利率降幅较大主要原因系产品结构变动，2025 年第二季度超导通镀层弹簧新项目量产，公司综合考虑产品类型、项目规模、整体收益等因素报价，项目毛利率略低于该客户的整体毛利率，2025 年，该等产品收入占比提升使得毛利率有所回落，剔除该项目产品后，舍弗勒毛利率同比有所下降，主要系其他产品需求波动导致的收入结构变动所致。

②博格华纳

报告期内，博格华纳的毛利率整体略有下降。2021 年，公司与博格华纳正式建立合作关系，2023 年以来随着项目放量，生产工艺更为熟练，单位成本下降较多，整体毛利率较高；2025 年毛利率较 2024 年同比下降主要系 2025 年进入量产阶段的部分产品尚处于生产工艺磨合阶段，毛利率低于博格华纳整体毛利率。

③继峰股份

报告期内，继峰股份的毛利率呈现先升后降趋势，其中 2024 年毛利率同比略有提升，主要原因系继峰股份系子公司青岛立洲第一大客户，当期继峰股份及青岛立洲收入规模扩大规模效应显现所致；2025 年部分项目需求下滑或终止，项目迭代导致的产品结构变动使得继峰股份收入及毛利率同比小幅下降，此外，部分产品价格调整亦对毛利率存在一定影响。

#### ④ 博世华域

报告期内，博世华域的毛利率呈现先升后降趋势，一方面其毛利率维持在较高水平的原因是博世华域对于供应商的考核和产品要求较高，且其主要做转向系统，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，公司产品附加值较高；另一方面，其毛利率波动大于汽车整体毛利率变化的原因主要系产品结构变化所致。报告期内，博世华域主要产品型号收入占比及其毛利率如下所示：

产品	收入占比			毛利率		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
产品一	13.83%	9.92%	11.46%	*	*	*
产品二	7.93%	7.33%	14.47%	*	*	*
产品三	8.08%	10.05%	8.28%	*	*	*
产品四	6.80%	1.24%	0.46%	*	*	*
产品五	6.49%	9.23%	6.65%	*	*	*
产品六	3.75%	3.47%	6.82%	*	*	*
产品七	3.34%	11.72%	3.91%	*	*	*
产品八	1.36%	5.05%	2.48%	*	*	*
产品九	0.56%	1.24%	5.01%	*	*	*
小计	52.14%	59.25%	59.54%	*	*	*

注：上表列示各期收入占比 5%以上的型号

如上表所示，博世华域产品结构报告期内波动较大，2024年，毛利率相对较低的产品二、产品六、产品九收入占比显著下滑，而毛利率较高的产品五、产品七收入占比提升显著，带动毛利率持续提升；2025年，毛利率较高的产品五、产品七收入占比显著下降，毛利率低于产品五、产品七的产品一、产品二、产品四、产品六等收入占比提升，故产品结构的变动导致报告期内毛利率波动较大；具体到单一产品的毛利率，主要与单一产品所处生命周期阶段相关，由于产品生命周期内销售价格通常呈现下降趋势，毛利率随之下降。

#### ⑤ 宁波精成

报告期内，宁波精成的毛利率呈现下降趋势，其中2024年毛利率下降主要系部分产品价格下调所致，2025年毛利率进一步下滑主要系部分产品价格下调叠加下游需求波动导致的毛利率较低产品收入占比提升所致。

#### ⑥均胜普瑞

报告期内，均胜普瑞的毛利率整体呈现下降趋势，主要系公司基于双方合作量的持续提升及初始较高的毛利率与客户年度议价时适当调整了产品价格；此外，项目迭代及下游需求波动导致的产品结构变动亦对毛利率存在一定影响。

#### ⑦捷太格特

报告期内，捷太格特的毛利率整体呈现先升后降趋势，2024年毛利率提升主要原因系报告期内优质高毛利率项目产品收入占比提升，此外，2023年第四季度以来，公司对主要产品的检验工序进行了自动化改造，生产效率提升，使得2024年毛利率同比增幅较大。2025年毛利率回落主要系部分产品因工艺调整成本提升，此外，当期毛利率较低的产品收入占比提升亦对毛利率存在一定影响。

#### ⑧博泽

报告期内，博泽的毛利率稳中有降，主要系产品量产后的价格调整及产品结构变动所致。

#### ⑨松下

报告期内，松下的汽车产品毛利率整体有所下降，主要原因系松下在汽车电子领域的产品包括继电器、连接器等，主要配套日系车，随着我国新能源汽车崛起，公司与其合作的新项目较少，老项目的量有所收缩，产品结构变动较大，此外，2025年度，部分主要产品型号价格下调，导致毛利率随之波动。

#### ⑩比亚迪

报告期内，比亚迪的毛利率呈现先升后降趋势，其中2024年毛利率同比提升的主要原因系公司销售给比亚迪的产品均由子公司福州立洲单体供应，比亚迪系福州立洲的主要客户，2023年-2024年，随着福州立洲的其他客户包括博格华纳等销售额快速增长，分摊了包括比亚迪产品在内的固定成本，使得毛利率水平大幅增长，2025年，受主要产品价格调整及产品结构变动影响，毛利率有所下降。

#### ⑪美湖股份

报告期内，美湖股份的毛利率呈现先升后降趋势，其中**2024年毛利率同比提升**的主要原因系美湖股份的产品由子公司福州立洲提供，其毛利率在报告期内的提升主要原因系博格华纳等客户的销售增长分摊了固定成本，规模效应使得福州立洲各客户的毛利率有所提升；**2025年美湖股份毛利率小幅回落**主要系部分主要产品因工艺调整成本提升所致。

#### ⑫ 特斯拉

报告期各期，特斯拉的毛利率呈现先降后升趋势，其中**2024年特斯拉的毛利率下降**主要是因为**2023年10月**开始，公司对特斯拉销售的主要产品工艺路线变化，工序增加，导致单位成本增加。**2025年**，随着工艺成熟度提升，毛利率有所回升。

### (2) 产业链供需关系

#### ① 国内汽车零部件市场的供给从外资品牌逐步转向本土企业

在早期，我国汽车市场主要以国外品牌为主，国外品牌汽车的配套弹性件也多由外资或合资的厂商提供，外资零部件供应商占据技术和市场的垄断地位，产品维持良好的溢价，且供应链整体保持平衡状态，国内厂商难以进入。然而，随着国内汽车市场的快速发展，特别是我国新能源汽车的崛起，以及**2020年**以来外部环境的影响，共同推动了新的供应链体系的建立，国内弹性件制造厂商也迎来了新的发展机遇。

因此，近年来，国内汽车零部件市场的供给从外资品牌逐步转向本土企业。同时，公司产品定位于中高端市场，已成为众多全球百强汽车零部件厂商或主机厂的配套供应商，客户涵盖舍弗勒、博格华纳、博泽、博世华域、马勒、捷太格特、特斯拉、小米、松下、均胜普瑞等，也覆盖了国内上市公司继峰股份、比亚迪等。由于下游主流客户对产品性能、认证标准及稳定性要求更为严苛，发行人在获得了更多国内配套项目和中高端市场份额的同时，产品也拥有更高的附加值。

#### ② 国内汽车产业链的整体需求扩张，高质量发展的行业趋势驱动对高附加值产品的需求增加

近年来，我国汽车产业呈现出快速发展的态势。根据 wind、中国汽车工业

协会数据和中国汽车工业年鉴数据，我国汽车产销量分别由 2014 年的 2,372.29 万辆和 2,349.19 万辆快速增长至 2025 年的 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，是全球汽车产业的最主要增长点。报告期内，中国汽车行业持续快速发展，新能源汽车表现尤为突出；中国 2025 年的汽车产销量创历史新高，同比分别增长 10.4%和 9.4%。其中，新能源汽车继续保持快速增长趋势，分别达 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29%和 28.2%，并引领全球产业转型升级，因此，国内汽车产业链整体需求亦快速增加。

在整体需求增加的情况下，电动化、智能化、网联化和轻量化已成为汽车产业的主要发展方向，并深刻影响着上游零部件行业。新能源汽车渗透率提高，一方面带来了庞大的汽车更新需求，另一方面更对精密弹性件产品的精度、功能和使用寿命等提出了更高的要求，包括电驱系统、电池管理系统等，实现固定、连接、导电、减震缓冲等功能，高质量发展的行业趋势驱动附加值较高的产品需求进一步增加。

综上，在外部环境影响及新能源汽车快速发展的背景下，国内汽车零部件市场的供给从外资品牌逐步转向本土企业，且国内汽车产业链需求增加，报告期内，公司紧跟市场供需关系发展，成功实现多个优质汽车类项目的量产，带动公司收入大幅增长的同时改善公司产品结构，实现较高的产品附加值和毛利率，与市场规律相符。

### (3) 汽车类产品毛利率变动趋势与可比公司是否一致

报告期内，公司汽车类产品与可比公司汽车类产品毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	产品特点	2025 年度	2024 年度	2023 年度
福立旺	汽车类	规格小，主要应用于汽车天窗，主要客户为汽车天窗零部件厂商	1.38%	14.22%	11.45%
美力科技	悬架系统 弹簧	规格较大，应用于悬架系统，主要客户为国内外知名主机厂	/	14.11%	8.30%
	车身及内 饰弹簧	规格较小，应用于车身及内饰	/	30.09%	31.47%
华纬科技	悬架系统 零部件	规格较大，应用于悬架系统，主要客户为比亚迪、吉利、长城等主机厂	/	25.85%	26.90%
亿利华	汽车类	主要客户为比亚迪、昆仑汽车	/	30.77%	43.80%
公司	汽车类	规格小，应用部位广，包括但不限于制动系统、转向系统、驱动	33.24%	36.35%	34.34%

公司名称	产品类型	产品特点	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		电机、内外饰等，主要配套汽车零部件厂商、外资客户占比较高且客户集中度较低			

注：美力科技、华纬科技主要配套汽车行业，上表列示可获取的细分产品毛利率。

如上表所示，公司与可比公司汽车类产品毛利率变动趋势存在一定差异，主要系公司与可比公司汽车类产品规格、应用部位、客户群体等存在差异所致。具体而言：①福立旺因产品线尚处于开拓阶段，毛利率波动较大；②美力科技悬架系统弹簧毛利率得益于原材料价格下降、生产工艺优化及规模效应而随之提升；美力科技车身及内饰弹簧毛利率波动主要受产品结构及成本管控变动影响；③华纬科技悬架系统零部件毛利率整体呈现上升趋势，其中悬架系统零部件中的稳定杆尚处于产能爬坡期，毛利率波动较大，导致悬架系统零部件毛利率随之波动；④亿利华汽车类产品客户结构较为单一，毛利率受客户调价影响较大。公司汽车类产品毛利率波动主要系产品结构变动等因素影响，具体情况参见本问询函回复问题 8 之“二、毛利率高于可比公司”中的相关分析。

综上，公司汽车类产品毛利率变动趋势与可比公司存在差异主要系公司与可比公司汽车类产品规格、应用部位、客户群体等存在差异所致，具有合理性。

（三）说明工业机械类客户最近一年销售额增长的原因，客户结构及同一客户销售产品结构是否发生较大变化，量化分析单价下降但毛利率持续提高的合理性

1、工业机械类客户最近一年销售额增长的原因，客户结构及同一客户销售产品结构是否发生较大变化

（1）工业机械类客户最近一年销售额增长的原因

2024 年度，公司工业机械类产品实现主营业务收入 5,116.95 万元，同比增长了 829.19 万元，主要来自以下客户的增长：

单位：万元

客户名称	2024 年度收入	2023 年度收入	增长额
ABB	1,183.65	933.33	250.33
麦克奥迪	399.53	290.33	109.20
厦门市榕鑫达实业有限公司	209.17	109.87	99.30

客户名称	2024 年度收入	2023 年度收入	增长额
厦门日华集团	100.17	5.10	95.08
斯蒂尔	164.59	79.38	85.22
厦门鑫高力机械有限公司	78.73	-	78.73
厦门市鑫力奇科技有限公司	59.12	0.39	58.73
埃迈诺冠	216.88	164.32	52.57
合计	2,411.85	1,582.70	829.15

上述客户销售增长的主要原因如下：

客户名称	增长的主要原因
ABB、厦门市榕鑫达实业有限公司	①2022 年，海外供应链产能受限，ABB 境外订单增长；2023 年海外产能恢复且进入了消耗库存阶段，因此，2023 年收入有所下滑；2024 年，随着下游基建市场回暖，ABB 收入同比大幅增长； ②厦门市榕鑫达实业有限公司为 ABB 的配套供应商，其 2024 年的收入增长主要系 ABB 项目产品需求增长
麦克奥迪	屏蔽环及相关产品需求进一步增长
厦门日华集团、厦门鑫高力机械有限公司、厦门市鑫力奇科技有限公司	厦门日华集团、厦门鑫高力机械有限公司、厦门市鑫力奇科技有限公司均为施耐德配套供应商，2024 年施耐德项目量产，使得此三家客户收入增长额较大
斯蒂尔	部分项目于 2023 年进入量产阶段，2024 年进一步放量
埃迈诺冠	调节弹簧等产品需求进一步增长

如上表所示，公司的工业机械类客户 2024 年的销售额增长主要与项目量产、需求增长有关，具有合理性。

2025 年度，公司工业机械类产品实现主营业务收入 5,596.27 万元，同比增长了 479.32 万元，当期同比增长额前五名的客户如下：

单位：万元

客户名称	2025 年收入同比增长额	收入增长主要原因
日立能源	121.08	部分存量项目需求增长叠加越南工厂需求增加
麦克奥迪	101.72	屏蔽环及相关产品需求进一步增长
中国中车	82.10	客户需求增长
厦门市榕鑫达实业有限公司	76.11	ABB 的配套供应商，其 2025 年的收入增长主要系 ABB 项目产品需求增长
艾默生	61.23	新增境外工厂项目量产、存量项目需求增加
合计	442.23	-

如上表所示，公司工业机械类客户 2025 年收入增长主要与客户及项目需求

增长相关，具有合理性。

(2) 工业机械类客户最近一年客户结构及同一客户销售产品结构是否发生较大变化

2023年、2024年，公司的工业机械类前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比
ABB	1,183.65	23.13%	933.33	21.77%
艾默生	553.74	10.82%	680.12	15.86%
麦克奥迪	399.53	7.81%	290.33	6.77%
日立能源	290.50	5.68%	276.42	6.45%
埃迈诺冠	216.88	4.24%	164.32	3.83%
小计	<b>2,644.31</b>	<b>51.68%</b>	<b>2,344.51</b>	<b>54.68%</b>
工业机械类合计	<b>5,116.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,287.77</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，2024年度，公司的工业机械类前五大客户与2023年度一致，客户结构稳定，收入金额及占比的波动主要受产品结构变化影响，具体到客户的前五大型号产品情况分析如下：

单位：万元

客户名称	产品型号	2024年度		2023年度	
		金额	占比	金额	占比
ABB	产品一	133.63	11.29%	117.89	12.63%
	产品二	105.83	8.94%	85.87	9.20%
	产品三	78.97	6.67%	68.51	7.34%
	产品四	78.41	6.62%	87.15	9.34%
	产品五	74.50	6.29%	48.95	5.24%
	小计	<b>471.34</b>	<b>39.82%</b>	<b>408.38</b>	<b>43.76%</b>
	合计	<b>1,183.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>933.33</b>	<b>100.00%</b>
艾默生	产品一	36.93	6.67%	51.23	7.53%
	产品二	32.46	5.86%	38.53	5.67%
	产品三	30.10	5.43%	27.26	4.01%
	产品四	29.74	5.37%	30.40	4.47%
	产品五	29.52	5.33%	35.05	5.15%

客户名称	产品型号	2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比
	小计	158.74	28.67%	182.46	26.83%
	合计	553.74	100.00%	680.12	100.00%
麦克奥迪	产品一	66.19	16.57%	31.00	10.68%
	产品二	55.04	13.78%	48.66	16.76%
	产品三	51.27	12.83%	18.90	6.51%
	产品四	39.90	9.99%	25.56	8.80%
	产品五	38.04	9.52%	27.85	9.59%
	小计	250.44	62.68%	151.97	52.34%
	合计	399.53	100.00%	290.33	100.00%
日立能源	产品一	78.25	26.94%	122.66	44.37%
	产品二	38.61	13.29%	14.04	5.08%
	产品三	37.65	12.96%	28.64	10.36%
	产品四	30.09	10.36%	31.06	11.24%
	产品五	28.11	9.68%	21.63	7.83%
	小计	212.72	73.22%	218.02	78.87%
	合计	290.50	100.00%	276.42	100.00%
埃迈诺冠	产品一	191.26	88.19%	142.56	86.76%
	产品二	10.35	4.77%	11.52	7.01%
	产品三	6.87	3.17%	4.03	2.45%
	产品四	1.80	0.83%	1.55	0.94%
	产品五	1.55	0.71%	1.81	1.10%
	小计	211.83	97.67%	161.46	98.26%
	合计	216.88	100.00%	164.32	100.00%

如上表所示，2024 年度，上述主要客户的前五大产品型号均为 2023 年度已实现收入的存量产品，工业机械类产品生命周期通常较长，但因公司产品型号众多、需求变动趋势存在一定差异，导致产品结构存在一定变化。

综上，2024 年度，公司工业机械类前五大客户未发生变化，当期同一客户销售的主要产品亦是前期量产的产品，未发生较大变化。

**2025 年，公司工业机械类前五大客户如下：**

单位：万元

客户名称	收入	占比
ABB	1,099.67	19.65%
艾默生	614.97	10.99%
麦克奥迪	501.24	8.96%
日立能源	411.59	7.35%
厦门市榕鑫达实业有限公司	285.28	5.10%
小计	2,912.74	52.05%

如上表所示，2025年，厦门市榕鑫达实业有限公司替代埃迈诺冠成为工业机械类前五大客户，主要系其作为ABB的配套供应商，ABB项目需求增长带动其收入随之增长，除前述外，公司工业机械类前五大客户未发生变化。此外，2025年，工业机械类前五大客户的销售的主要产品均为前期量产的产品，未发生较大变化。

综上，2025年度，公司工业机械类客户结构及同一客户销售产品结构未发生重大变化。

## 2、量化分析单价下降但毛利率持续提高的合理性

报告期内，公司工业机械类产品单价分别为1.0016元/件、0.8862元/件及1.0109元/件，呈现先降后升趋势；同期毛利率分别为48.30%、51.23%、52.85%，有所提升，其中2024年存在单价同比下降但毛利率提高情形，以下从两个方面对其进行量化分析：

### （1）产品结构的量化分析

公司工业机械类产品型号众多、价格差异较大，且各期之间各产品需求变动趋势存在差异，产品结构的变化对综合单价及毛利率影响较大，具体分析如下：

#### ①存量产品结构变动导致单价和毛利率变动

假设2024年各型号产品单价及单位成本与2023年一致，对2024年的单价及毛利率测算情况如下表所示：

单位：元/件

项目	2024 年度 (实际)		2024 年度 (测算, 保持各型号单 价、单位成本不变)		2023 年度 (实际)	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
存量产品	0.8927	51.24%	0.9235	49.38%	1.0016	48.30%
2024 年新增产品	0.8139	51.09%	0.8139	51.09%	-	-
综合	<b>0.8862</b>	<b>51.23%</b>	<b>0.9145</b>	<b>49.50%</b>	<b>1.0016</b>	<b>48.30%</b>

如上表所示, 若 2024 年度各型号存量产品单价及单位成本与 2023 年保持一致, 则 2024 年存量产品单价为 0.9235 元/件, 毛利率为 49.38%, 仍呈现单价同比下跌而毛利率同比提升的趋势, 即产品结构的变化使得单价和毛利率呈不一样的波动。

### ②新增产品的结构变动导致单价和毛利率变动

2024 年, 公司工业机械类新增产品的单价为 0.8139 元/件, 在上述存量产品结构变化的基础上进一步拉低了该类产品的单价; 同时, 由于新增产品的毛利率为 51.09%, 高于 2023 年度工业机械类产品的整体毛利率, 亦使得 2024 年度工业机械类产品毛利率同比有所提高。

2024 年, 公司工业机械类产品的实际均价为 0.8862 元/件, 低于上述测算的 0.9145 元/件, 主要原因系公司与客户开展定期或不定期议价, 产品价格有所调整; 2024 年的实际毛利率为 51.23%, 亦高于测算的 49.50%, 主要与当期原材料价格走低、产销量增加单位工费降低等成本因素变动相关。

### (2) 单位价格和单位成本变化的量化分析

公司进一步按照销售均价和单位成本变动对毛利率的影响进行量化分析, 2024 年度, 销售均价下降导致毛利率降低了 5.62 个百分点, 而单位直接材料和单位制造费用下降使得毛利率分别提高了 6.51 个百分点、1.50 个百分点, 因此, 2024 年均价下降情况下, 毛利率有所提升, 具体情况参见本问询函回复问题 8 之“二/(一)/1/(2)/3) 毛利率变动分析”中的相关分析。综上, 公司工业机械类产品在 2024 年同比单价下降但毛利率提升的主要原因系产品结构变化、单位直接材料变动的影响, 具有合理性。

(四) 说明各期外销中贸易商/经销商及终端客户占比及主要客户销售情况, 2022 年外销客户后续合作情况, 外销渠道及未来业绩是否稳定; 说明外销客户分布情况, 各地关税政策变化情况及对未来业绩的影响

#### 1、各期外销中贸易商/经销商及终端客户占比及主要客户销售情况

报告期各期, 公司主营业务收入境内外分布如下表所示:

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
境内	23,871.04	88.62%	19,092.93	87.01%	16,487.51	87.17%
境外	3,066.19	11.38%	2,849.86	12.99%	2,427.59	12.83%
合计	26,937.22	100.00%	21,942.80	100.00%	18,915.10	100.00%

如上表所示, 报告期各期, 公司境外收入分别为 2,427.59 万元、2,849.86 万元及 3,066.19 万元, 占当期主营业务收入比例分别为 12.83%、12.99% 及 11.38%。

报告期各期, 公司外销客户中不存在贸易商或经销商类客户, 各期外销主要客户销售金额及占比如下:

单位: 万元

期间	客户名称	外销收入金额	占当期外销收入比例
2025 年度	ABB	460.22	15.01%
	亚萨合莱	315.70	10.30%
	艾默生	310.14	10.11%
	Computime	280.43	9.15%
	毕勤	238.70	7.78%
	合计	1,605.19	52.35%
2024 年度	ABB	523.51	18.37%
	毕勤	323.86	11.36%
	亚萨合莱	321.48	11.28%
	Computime	230.61	8.09%
	艾默生	225.81	7.92%
	合计	1,625.26	57.03%
2023 年度	ABB	366.82	15.11%
	艾默生	312.38	12.87%
	Computime	245.72	10.12%

期间	客户名称	外销收入金额	占当期外销收入比例
	亚萨合莱	230.38	9.49%
	日立能源	175.19	7.22%
	合计	1,330.49	54.81%

如上表所示，报告期各期，公司外销主要客户较为稳定，均为成立时间较长、经营规模较大、与公司合作关系稳定的大型客户，上述外销客户基本情况如下表所示：

客户名称	成立时间	基本情况	建立合作时间	建立合作方式
ABB	1988年	电气与自动化领域的技术领导企业、全球500强企业之一	2010年前	通过境内主体进入供应商资源库
亚萨合莱	1994年	门禁解决方案的领导者，上市公司	2019年	通过境内主体进入供应商资源库，与境内主体2016年建立合作；Spectrum Brands（股票代码：SPB.N）将其五金及家装业务出售给亚萨合莱，2025年4月完成更名，集团变更前后合作稳定
艾默生	1890年	融合科技与技术工程领域领导者	2010年前	通过境内主体进入供应商资源库
Computime	2006年	专注于智能和可持续生活的领先科技、品牌和制造公司，香港上市公司	2014年	终端客户推荐
毕勤	1955年	意大利公司，主要业务覆盖家用电器、汽车等，2024年营业收入为12.83亿欧元	2017年	通过境内主体进入供应商资源库
日立能源	2021年	2020年日立合并ABB电网事业部并于2021年设立日立能源	2010年前	通过境内主体进入供应商资源库，公司于2010年前即与相关主体（原归属于ABB集团）建立合作，集团变更前后合作稳定

注：建立合作时间为公司与外销主体的建立合作时间

公司外销的主要客户销售变化情况分析如下：

（1）ABB：报告期内的销售收入有所波动，主要原因系：①随着2023年海外供应链产能恢复，需求有所回落，且前期采购库存尚处于消耗阶段，因此当期收入处于较低水平；②2024年，海外基建市场回暖，收入随之大幅回升；③2025年印度ABB及意大利ABB需求有所下滑，收入有所回落。

（2）艾默生：报告期内的销售收入呈现先降后升趋势；2024年销售收入下降的主要原因系：①部分配套石油、化工等行业的产品受下游需求疲软影响销量有所下滑；②艾默生部分海外工厂产能搬迁，导致部分海外工厂产量缩减，

对公司产品需求相应下滑；2025 年销售收入回升的主要原因系马来西亚工厂新增项目量产以及印度工厂需求增加。

(3) 毕勤：报告期内的销售收入有所波动，主要原因系境外毕勤主要配套家用电器行业，受毕勤家用电器客户需求变动影响较大；

(4) 亚萨合莱、Computime：报告期内的销售收入整体呈现上升趋势，主要原因分别为配套智能门锁等产品的项目、配套验孕棒的项目需求持续上升所致。

综上，报告期内，公司外销客户中不存在贸易商/经销商类客户，各期外销客户较为稳定，且均为经营状况稳定的优质客户；报告期内，公司对主要客户的收入变化主要受市场环境、客户需求和产能规划等因素影响，具有合理性。

## 2、2022 年外销客户后续合作情况，外销渠道及未来业绩是否稳定

报告期内，极少量外销客户 2022 年后未实现收入，该等客户 2022 年实现外销收入共计 4.08 万元，占当期外销收入比例为 0.15%；除上述情况外，2022 年的外销客户与公司均保持稳定的合作关系。

综上，公司外销客户以大型集团客户为主，其经营状况稳定且与公司稳定合作多年。公司与 2022 年外销客户后续合作较为稳定，当期外销订单增长主要来源于 ABB 等稳定合作客户。报告期内，公司外销收入规模随市场环境、客户需求等因素有所波动具有商业合理性。长期来看，依托于优质的外销客户资源，公司外销渠道及未来业绩相对稳定。

## 3、外销客户分布情况，各地关税政策变化情况及对未来业绩的影响

报告期各期，公司外销客户分布如下所示：

单位：万元

区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
波兰	480.93	15.68%	502.00	17.61%	242.41	9.99%
墨西哥	481.56	15.71%	437.91	15.37%	290.11	11.95%
印度	351.80	11.47%	332.14	11.65%	237.18	9.77%
美国	261.92	8.54%	274.46	9.63%	283.58	11.68%
德国	295.36	9.63%	280.99	9.86%	217.57	8.96%

区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国香港	280.95	9.16%	230.61	8.09%	245.71	10.12%
意大利	195.67	6.38%	220.08	7.72%	138.13	5.69%
越南	205.52	6.70%	126.63	4.44%	157.34	6.48%
马来西亚	173.68	5.66%	96.09	3.37%	178.56	7.36%
保加利亚	140.87	4.59%	142.13	4.99%	106.53	4.39%
其他	197.91	6.45%	206.82	7.26%	330.46	13.61%
合计	3,066.19	100.00%	2,849.86	100.00%	2,427.59	100.00%

如上表所示，公司外销客户主要分布在波兰、墨西哥、德国、美国、印度、中国香港等地，整体较为分散。

2025 年以来，美国关税政策变动频繁，包括但不限于：2025 年 2 月，对中国全部输美产品加征 10% 关税；2025 年 3 月，对中国全部输美产品再次加征 10% 关税；2025 年 4 月密集调整对等关税；2025 年 5 月以来进入谈判期等，除美国外，报告期内，公司产品的其他主要出口区域关税政策未发生显著变动。

截至本问询函回复出具日，公司外销客户不存在因关税政策变动与公司协商调整产品价格的情形，少量美国区域客户因关税政策的不确定性调整了采购节奏。报告期内，美国区域销售额占公司主营业务收入的比例分别仅为 1.50%、1.25% 及 0.97%，整体影响很小。

综上，报告期内，公司外销收入占主营业务收入比例分别为 12.83%、12.99% 及 11.38%，占比较低。其中，仅美国关税政策变动较大，但对公司业绩影响程度很小。整体上，公司与外销客户合作稳定，出口区域较为分散，部分出口区域关税政策变动对公司未来业绩影响程度较小。

#### （五）详细说明发行人客户间收购导致相关客户销售额变动情况，原有业务合作是否存续

报告期内，公司客户间涉及收购的主要情况如下：2023 年 9 月，株式会社捷太格特转向管柱系统受让富士机工株式会社持有的广州常富机械工业有限公司（以下简称“广州常富”）51% 股权，转让前后广州常富的股权结构如下表所示：

股东名称	收购前	收购后
富士机工株式会社	51.00%	-
株式会社捷太格特转向管柱系统	-	51.00%
常裕富士机工股份有限公司	32.70%	32.70%
SYTECH ENTERPRISES LIMITED	16.30%	16.30%

由于股东变动前后公司与广州常富的业务合作未发生实质变化，为保持数据分析的可比性，报告期内，公司将广州常富的交易额并入捷太格特列示。

报告期各期，公司对广州常富的销售额分别为 147.23 万元、165.25 万元及 137.48 万元，变化主要原因系其下游客户需求波动所致，公司与广州常富之间的业务合作在收购后仍存续。

(六) 说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比；结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的基础、未来是否仍会持续

1、报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比

报告期内，持续与公司存在业务往来的客户情况如下表所示：

单位：万元

合作年限	客户数量	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年-2023 年建立合作	156	5,643.58	20.95%	5,757.02	26.24%	4,048.51	21.40%
2015 年-2019 年建立合作	132	12,304.08	45.68%	7,643.60	34.83%	6,644.26	35.13%
2015 年以前建立合作	162	7,820.50	29.03%	7,743.99	35.29%	7,396.00	39.10%
小计	450	25,768.16	95.66%	21,144.61	96.36%	18,088.77	95.63%
主营业务收入	/	26,937.22	100.00%	21,942.80	100.00%	18,915.10	100.00%

注：以上表格列示报告期各期均实现收入的单体客户。

如上表所示，报告期内持续与公司存在业务往来的单体客户数量达 450 家，收入合计占各期主营业务收入的比例分别为 95.63%、96.36%及 95.66%，公司的客户稳定性较高。其中，2015 年及以后建立合作的客户收入占比合计分别为 56.53%、61.07%和 66.63%，提升较快，主要原因系公司于 2015 年以来历经转型

阶段（2015-2018 年）、快速发展与深化布局阶段（2018 年至今），制定了以汽车行业、工业机械等高端制造为重点配套目标的战略规划并持续提升自身技术实力与制造水平，积极把握产业链高质量发展、本土配套份额提升等市场机遇，目前，公司已积累了一批以下游主流厂商为核心的优质客户资源，且具有较高的粘性，为业务的稳健与可持续发展提供了有力保障，其中前十大客户的情况参见本问询函回复问题 4 之“一/（一）/2、报告期内前十大客户基本情况”中的相关分析。

## **2、结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的基础、未来是否仍会持续**

### **（1）客户需求**

经过多年发展，公司已具备扎实的技术实力、稳定的供应能力、快速的响应速度、优质的服务能力，能够满足客户的多元化需求，主要包括：

#### **①对供应商的技术、产品质量、服务等多方面具有严格的要求，且在项目的生命周期内不会轻易更换**

由于精密弹性件的性能、质量稳定性等直接影响到终端产品运转的可靠性以及功能实现的稳定性，下游主要客户对弹性件厂商的技术水平、制造工艺、质量管控能力、产品质量稳定性等要求很高。在此背景下，仅市场中已取得相关资质、形成一定品牌及规模优势的弹性件厂商方可进入主要客户的供应商选择范围。

公司主要客户的审核体系对供应商审核均独立进行，相关审核较为严格，且周期较长，从产品设计开发、采购、生产、制造、交付后的服务等进行综合考核，整个过程主要分为项目评估与制样、导入审核、确定产品或新项目开发、获取订单并实现销售等环节，耗时 1-3 年不等。

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前期开发、试样、小批量生产、量产、进一步放量、需求下滑、终止等阶段，通常会持续数年，出于对产品质量稳定性的要求，客户通常不会轻易更换供应商。基于这一机制，公司能够在项目周期内为客户提供可靠、连续的服务，合作具有稳定性，同时借助合作过程进行持续深入的沟通与合作，不断拓展新产品与新

项目的合作机会。

### ②国产配套及高质量发展的持续发展需求

在国内中高端精密弹性件技术积累及汽车产业快速发展推动汽车供应链重塑的背景下，公司重视研发投入，已具备较高技术水平，能够满足中高端市场的严格要求，公司在报告期内新取得多个汽车零部件定点项目，并有多个项目实现量产及放量；汽车类精密弹性件产品，尤其是国内配套项目及新能源汽车类产品收入占比不断提升，拉动公司业务规模持续增长。同时，公司亦加大对工业机械，包括电力、轨道交通、航空等高端制造的市场开拓。

公司已积累了优质的客户资源，其对公司产品品质的稳定性和公司持续发展能力亦较为重视，公司通过其供应链考核后，随着项目定点和双方合作的深化，将有助于公司取得更多的产品订单。

### ③新产品、新应用配套能力的需求

随着汽车工业持续深入的技术革新，电动化、智能化与轻量化已成为产业明确的发展方向。在这一背景下，精密弹性件作为实现智能化控制与高精度负荷传感的核心功能部件，其重要性日益凸显。与此同时，低空飞行器、人形机器人等新兴领域也对高精度、高可靠性的弹性件提出了新的应用需求。公司依托在技术研发、精密成型与工艺改进等方面长期积累的技术优势，持续加强市场开拓力度，与机器人等领域的关键零部件客户共同推进新产品开发与迭代，积极布局未来市场。

### ④“一站式”采购需求

精密弹性件产品应用广泛。以汽车制造为例，一辆汽车的多个零部件模块均需使用精密弹性件，如电驱系统、电池管理系统、转向系统、内外饰等。实现产品系列多样化、提供一站式的采购服务是提升对下游客户服务能力的重要方式。

公司产品聚焦于高精密弹性件的中高端配套领域，围绕专业化、多样化和差异化布局了全系列产品，具有弹性件全系列的产品配套能力，可实现对客户“一站式”服务，充分满足下游客户更高效管理供应链的需求。

综上，客户具有多元化的需求，从对供应商严格的准入要求，到进一步涵盖国产化配套、中高端市场延伸、新产品与新应用协同开发以及“一站式”采购等多个方面，在各维度上满足客户的需求，推动着公司与客户之间的合作持续深化；同时，公司优质的客户资源进一步保障了公司与客户合作的持续性。

## (2) 客户采购频次

报告期内，公司与主要客户均保持稳定合作，其采购频次如下表所示：

客户名称	主要采购频次
继峰股份	每周/两周/月更新需求
博格华纳	每半月/周更新需求
舍弗勒	每周/月更新需求
ABB	每天更新需求
宁波精成	每周更新需求
博世华域	每周更新需求

如上表所示，报告期内，主要客户采购频次持续并保持基本稳定；公司与客户在项目周期内的合作具有持续性，项目进入量产阶段后，客户通常按照其采购习惯按照天、周、半月、月等频次下达订单。

公司主要客户均为经营规模较大的优质客户，随着公司与客户合作深化，客户对公司的认可度亦随之提高。报告期内，公司与客户合作项目数量、合作规模整体呈现增长趋势；截至报告期末，公司已形成了合理的项目储备，成为公司与主要客户持续合作的坚实基础。

综上，公司的技术实力、供应能力及服务体系，与客户的国产配套需求、新产品新应用需求、项目生命周期持续服务需求及“一站式”采购需求等多元化需求，共同构成了公司与客户未来持续合作的基础；报告期内，公司主要客户采购频次较高且具有持续性，基于合理的项目储备，公司与主要客户的合作未来仍将持续。

(七) 与主要客户合同约定的收款条款、质保期限、结算方式、信用政策等情况以及是否发生变化，实际执行与合同约定的是否一致，客户对公司的付款条件是否优于其他供应商

公司与报告期各期前五大客户合同约定收款条款、质保期限、结算方式、

信用政策情况及其执行与变更情况如下表所示：

客户名称	主要收款条款及信用政策	主要质保期限	结算方式	实际执行是否与合同约定一致	报告期内变更情况
继峰股份	月结 90 天	交货后的第 5 年的最后一天	银行承兑汇票及银行转账	是	未变更
舍弗勒	①月结 120 ②月结 90 天	①无约定 ②交货或验收之日起 36 个月	①无约定 ②银行转账/银行承兑汇票 实际均执行银行转账	是	基于客户集团内部进一步统一信用期要求，部分主体客户信用政策于 2024 年 7 月起由月结 90 天变更为月结 120 天
ABB	①月结 120 天 ②月结 90 天 ③无约定（实际执行月结 135/90 天）	①交付日后 36 个月 ②交付日后 24 个月或通电调试合格后 18 个月孰晚 ③交付日后 24 个月 ④无约定	①银行承兑汇票 ②银行转账 ③无约定（实际执行银行转账）	是	质保期限变更： ①由交付日后 36 个月变更为交付日后 24 个月或通电调试合格后 18 个月孰晚 ②由交付后 24 个月变更为交付后 36 个月
博格华纳	①月结 60 天 ②月结 90 天	①无约定 ②交付后三年或十万公里行驶里程，以先到者为准	①无约定 ②银行转账/银行承兑汇票 实际均执行银行转账	是	未变更
宁波精成	月结 120 天	交付之日起至需方就该产品向终端用户承诺的售后质保期截止日止	银行承兑汇票/银行转账	是	质保期限由整车销售后 15 万公里或 60 个月变更为交付之日起至需方就该产品向终端用户承诺的售后质保期截止日止
博世华域	月结 90 天	从收到合同货物之日起算，到博世华域向其客户承诺的担保期限终止时终止	银行承兑汇票及银行转账	是	未变更

如上表所示，公司主要客户多为集团客户，集团内各单体客户之间关于收款条款、质保期限、结算方式、信用政策的约定存在一定差异，具有合理性。报告期内，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，信用政策由月结 90 天变更为月结 120 天；ABB 部分单体、宁波精成的质保期限应客户要求发生变更。除前述情形外，主要客户的收款条款、质保期限、结算方式、信用政策在报告期内未发生变更，且实际执行与合同约定一致。

客户对公司的付款条件系双方基于合作模式、交易规模、客户平均账期等因素通过正常商业谈判确定，具有商业合理性，客户对公司付款条件不存在异常优于其他供应商情形。

(八) 分应用领域列示各期 12 月 31 日及期后在手订单情况，结合上述情况、排产及收入确认周期等，说明报告期内业绩增长是否受益于购车补贴、促销活动等短期政策因素驱动，2024 年第四季度及报告期后收入增长速度下降的原因及合理性，各类产品主要客户收入增长是否具备持续性，未来是否存在销售收入和毛利率下滑的风险，并视情况充分揭示。

1、分应用领域列示各期 12 月 31 日及期后在手订单情况，结合上述情况、排产及收入确认周期等，说明报告期内业绩增长是否受益于购车补贴、促销活动等短期政策因素驱动

(1) 报告期各期末及期后在手订单情况、排产及收入确认周期

报告期各期末及期后分应用领域的在手订单情况如下表所示：

单位：万元

应用领域	2026 年 2 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
汽车	2,363.83	2,294.06	1,547.94	1,494.69
工业机械	833.42	814.73	656.09	559.89
电子电器	294.85	309.91	257.70	323.52
医疗及其他	264.07	223.22	327.20	345.22
合计	3,756.16	3,641.92	2,788.92	2,723.32

如上表所示，报告期各期末及期后在手订单整体呈现持续上涨趋势，其中汽车和工业机械领域在手订单增长较多，与公司经营情况及下游行业发展情况相符。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，得益于公司与客户合作关系加深、项目结构优化，公司在手订单规模及经营规模整体呈现上涨趋势。

公司目前主要采用“以销定产+安全库存”的生产模式。公司根据下游客户订单情况安排生产计划，对于稳定供应的产品公司通常备有一定量的安全库存，以保障产品供应的及时性及提高生产安排的灵活性，生产周期平均在 15 天左右，报告期内，公司生产周期未发生显著变化。

报告期内，公司收入确认周期较为稳定：对于境内销售，公司通常以月度为周期与客户对账并确认收入；对于境外销售，公司按照与外销客户约定的贸易模式确认收入，因公司外销方式以 EXW、FOB 为主，收入确认周期通常更短。

## (2) 报告期内业绩增长是否受益于购车补贴、促销活动等短期政策因素驱动

近年来，国家推出了购车补贴、购置税减免、以旧换新等促进汽车消费政策，助推汽车产销量规模持续提升，公司作为汽车产业链配套企业，亦间接受益，但公司报告期内业绩增长并不依赖于汽车行业的短期政策，更多是源于公司自身战略转型、国产配套需求提升、客户和产品结构优化及公司自身管理和生产效率的提高，主要分析如下：

### 1) 公司战略调整与业务转型

公司自设立以来，一直从事精密弹性件的研发、生产和销售，公司战略调整情况具体如下：

阶段和时间	战略定位
初创阶段 (1993-2004年)	主要生产标准化通用弹簧，并主要配套于卫浴、家电等产业
起步阶段 (2005-2014年)	开始差异化开发弹簧产品以配套电力、电子电器等领域，并尝试汽车类弹性件产品
转型阶段 (2015-2018年)	开始差异化开发配套汽车、工业机械行业的弹簧产品，并成功打入汽车、工业机械领域，具备了中高端配套的能力
快速发展与深化布局阶段 (2018年至今)	大力开发全品类的中高端弹性件产品；紧跟“电动化、网联化、智能化、轻量化”的发展趋势，着力于深化精密弹性件产品在轨道交通、航空和医疗器械等中高端制造领域的配套，进一步提升在中高端产品市场中的份额

综上，公司自 2015 年起在汽车、工业机械等高端制造领域进行战略布局，通过持续的技术研发投入与市场拓展，成功通过下游主流客户严格的准入审核与长周期的项目开发，多个优质项目在报告期内陆续进入量产阶段，推动汽车类产品销售收入显著增长。

### 2) 国内配套趋势及新能源快速发展推动产业链重塑

自 2020 年外部因素影响以来，为提升供应链稳定性，国内配套进程明显加快；同时，我国汽车产业尤其是新能源汽车产业快速发展，驱动汽车产业链深度重塑，具体情况参见本问询函回复问题 4 之“一/（二）/3/（2）产业链供需关系”中的相关分析。

综上，在外部环境影响及我国汽车产业快速发展的背景下，减少对于中高端弹性件的外资品牌依赖、实现本地化设计与制造已成为下游厂商的共识。公

司积极顺应行业趋势，凭借多年的技术沉淀与积累，在报告期内成功实现多个优质国内配套项目及新能源项目的量产，带动公司收入持续增长。

### 3) 客户及产品结构持续优化叠加规模效应实现降本增效

#### ①产品及客户结构优化

报告期内，公司优质客户带来的多个项目放量，不仅带动收入大幅提升，还使得综合毛利率维持在较高水平，公司业绩随之显著增长。此外，公司主动减少承接低毛利率或非战略客户项目，持续改善客户及产品结构。

#### ②规模效应实现降本增效

报告期内，公司经营规模大幅提升，人员费用、折旧费用等固定成本有所摊薄，规模效应显现。此外，公司在报告期内持续推进自动化升级及数智化改造，带动人工成本降低的同时，生产效率持续提升，使得既有产能释放了更多效益。

综上，公司报告期内业绩增长主要原因为公司自身战略转型、国产配套需求提升、客户和产品结构优化及公司自身管理和生产效率提升等，并非由购车补贴、促销活动等短期政策驱动。

2、2024年第四季度及报告期后收入增长速度下降的原因及合理性，各类产品主要客户收入增长是否具备持续性，未来是否存在销售收入和毛利率下滑的风险，并视情况充分揭示。

(1) 2024年第四季度及报告期后收入增长速度下降的原因及合理性，各类产品主要客户收入增长是否具备持续性

2024年第四季度、2025年，公司各类产品及其主要客户收入及其同比变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年		2024年第四季度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
继峰股份	1,486.36	-7.09%	407.72	-8.19%
博格华纳	1,624.49	5.92%	414.06	-20.59%
舍弗勒	5,890.11	295.44%	435.92	30.32%

客户名称	2025 年		2024 年第四季度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
宁波精成	938.38	-3.70%	316.62	30.22%
博世华域	1,274.39	54.66%	235.68	7.18%
小计	11,213.73	74.63%	1,810.02	2.66%
汽车类合计	17,330.72	39.71%	3,485.90	0.11%
ABB	1,099.67	-7.10%	344.37	35.12%
艾默生	614.97	11.06%	168.20	6.55%
麦克奥迪	501.24	25.46%	98.05	8.38%
日立能源	411.59	41.68%	90.53	11.95%
埃迈诺冠	156.18	-27.99%	44.01	-19.23%
小计	2,783.64	5.27%	745.17	16.70%
工业机械类合计	5,596.27	9.37%	1,376.10	13.41%
宏发股份	407.38	-27.98%	125.56	31.32%
毕勤	333.23	-24.16%	110.89	58.11%
代傲电子	97.17	-44.53%	45.03	-24.23%
安费诺	243.71	42.91%	46.68	19.30%
博西家电	173.15	11.14%	40.66	-1.04%
小计	1,254.64	-16.72%	368.82	20.77%
电子电器类合计	2,162.49	-8.48%	539.31	-2.02%
亚萨合莱	423.75	-6.95%	130.93	-5.22%
Computime	280.43	8.39%	56.25	-39.45%
路达工业	120.40	-53.18%	78.22	7.88%
东方通信	253.15	0.31%	107.86	91.74%
博格步	136.43	-30.87%	59.78	-25.36%
小计	1,214.15	-14.56%	433.04	-1.55%
医疗及其他类合计	1,847.75	-10.22%	580.16	-4.05%
合计	26,937.22	22.76%	5,981.46	2.24%

注：上表列示各类产品主要客户系 2024 年度各类产品的前五大客户。

2024 年度第四季度收入增速放缓主要系公司 2023 年第四季度公司收入增速因项目量产及外部因素影响处于较高水平；2025 年，公司主营业务收入同比增长 22.76%，具有持续性。

具体到主要客户而言，公司与各类产品主要客户合作稳定，公司扎实的技

术实力、稳定的供应能力、优质的服务水平支撑公司与客户的合作长期持续发展。公司与客户的交易规模通常与合作项目的量产与终止、需求波动导致的增减量相关，因此下游行业需求波动、项目迭代可能会导致部分客户短期内收入有所波动。各类产品主要客户收入变动分析如下：

### 1) 汽车类主要客户收入变动分析

继峰股份：2024 年第四季度及 2025 年收入同比均有所下滑，公司与继峰股份合作项目数量较多，2024 年第四季度至 2025 年末，部分项目已至减量或终止阶段，新增量产项目及存量项目增量未能覆盖该部分；因此，短期交易规模下降是由长期合作中正常的项目迭代导致的，公司与继峰股份合作具有持续性。

博格华纳：2024 年第四季度收入同比有所下滑，主要系截至 2024 年第三季度末，终端客户库存相对充足，调整了短期供货节奏；2025 年，收入同比略有上涨，系主要产品量产阶段需求略有提升叠加新项目量产所致。

舍弗勒：2024 年第四季度、2025 年收入同比增速较快主要系 2024 年第四季度、2025 年第二季度均有超导通镀层接触弹簧项目量产，其中 2025 年第二季度量产的超导通镀层接触弹簧项目规模较大，带动收入同比大幅增长。

宁波精成：2024 年第四季度收入同比增加，主要系近年来汽车用电动折叠器市场渗透率及宁波精成经营规模提升，公司与宁波精成合作规模随之提升，2025 年收入同比略有下降则与客户需求及其订单安排相关。

博世华域：2024 年第四季度及 2025 年收入同比大幅增加，主要得益于量产项目需求增加如应用于多个车型的波形弹簧/冲压弹性件、配套电调管柱的冲压弹性件等。

### 2) 工业机械类主要客户收入变动分析

ABB：2024 年第四季度收入同比增长较多，主要系当年 ABB 下游基建市场需求旺盛，此外，海外 ABB 年底备货订单增加；2025 年收入同比下滑主要原因系 ABB 将部分产品转至配套供应商生产，该部分产品收入未归属于 ABB；此外，印度 ABB 及意大利 ABB 短期需求下滑导致收入下滑。

艾默生：2024 年第四季度及 2025 年收入同比增长且增速提升，主要原因系

新增境外工厂项目量产、存量项目需求增加所致。

麦克奥迪：2024 年第四季度及 2025 年收入同比增长，2025 年以来收入增幅大幅提升，主要原因系配套高压和超高压项目的产品需求大幅提升所致。

日立能源：2024 年第四季度及 2025 年收入同比增长且增速较快主要原因系存量项目需求增长；此外越南工厂需求旺盛，2025 年以来收入同比增幅较大。

埃迈诺冠：2024 年第四季度及 2025 年收入同比大幅下降主要原因系收入占比最高的产品受短期内客户端需求波动影响收入下降，该产品仍存在长期需求；此外，埃迈诺冠其他开发项目尚未进入量产阶段**或尚未放量**；整体而言，公司与埃迈诺冠合作具有持续性。

### 3) 电子电器类主要客户收入变动分析

宏发股份：2024 年第四季度收入同比大幅增长主要得益于存量项目需求增加；2025 年，收入同比大幅下降主要原因系原有交易额较大的合作项目终止，整体处于项目迭代阶段；公司与宏发股份合作年限较长且具有稳定合作基础，项目迭代导致的收入下降不会对客户长期需求产生实质影响。

毕勤、博西家电：2024 年第四季度及 2025 年的收入波动主要由客户需求波动导致，该波动受客户下游行业需求波动、客户排产等因素影响，公司与毕勤、博西家电合作产品比较稳定，合作具有持续性。

代傲电子：2024 年第四季度及 2025 年收入同比下滑主要受下游客户需求波动影响所致，由于代傲电子主要配套家用电器，故受配套电器销售情况影响较大，又因家用电器迭代较快，故公司与代傲电子的交易规模亦波动幅度较大。

安费诺：2024 年第四季度及 2025 年收入同比增速较快，主要系客户下游需求持续增长，客户扩产带动公司收入随之增长。

### 4) 医疗及其他类主要客户收入变动分析

亚萨合莱：2024 年第四季度收入同比下滑主要原因系客户在前三季度进行了备货，第四季度调整了采购节奏，2025 年，受下游需求波动及前期备库存影响，收入同比下降，公司与亚萨合莱合作的项目稳定，合作具有持续性。

Computime 与东方通信：二者均配套雅培项目且供应产品相同；其中

Computime2024 年第四季度收入同比下降主要系客户为保障春节正常供应，于 2024 年第三季度进行了提前备货，采购量较大；2025 年收入同比增加，主要与客户需求波动相关；此外，东方通信于 2022 年与公司建立合作，报告期内交易量整体处于上升阶段，故其 2024 年第四季度收入同比大幅增长，2025 年收入增幅同比小幅增长。

路达工业：2025 年收入降幅较大，主要系路达工业主营卫浴类产品，对价格敏感度较高，故其将部分订单转至其他供应商，长期来看，公司与路达工业的合作规模将有所下降。

博格步：2024 年第四季度及 2025 年收入降幅较大，主要系其将部分产品转至配套供应商生产，该部分产品收入未归属于博格步；此外，2025 年下半年，客户结合自身产品迭代需求，调整了采购节奏，公司与博格步合作产品稳定，合作具有持续性。

公司积累了优质的客户资源，尤其是公司重点发展的汽车行业、工业机械行业，该等客户经营稳健、业绩规模较大，公司对其销售额增长具有可持续性。公司各期收入增长率的波动主要受到不同项目从定点到放量的生命周期的影响。综上，公司 2024 年第四季度增速下降具有合理性，2025 年，随着公司超导通镀层弹簧等项目量产，收入增速有所回升；除个别卫浴类客户外，公司与各类产品主要客户合作关系稳固，交易规模主要受客户需求变化、项目迭代短期内存在波动；鉴于公司下游应用领域广泛，且客户集中度较低，客户销售额短期波动对公司经营业绩影响较小，公司业绩增长具有持续性。

## **(2) 未来是否存在销售收入和毛利率下滑的风险**

弹性件的应用领域涉及国民经济的多个方面，包括汽车行业，电力、工程机械、阀门、轨道交通、航空等机械行业，以及电子电器、医疗、大众消费等市场。截至目前，内资厂商在中高端弹性件市场中份额仍相对较低，此外，伴随低空经济、人形机器人等新兴应用领域快速发展，配套弹性件需求亦随之提升；前述需求为公司收入长期增长提供了支撑。

公司现阶段主要配套汽车、工业机械、电子电器、医疗及其他四大领域，其中汽车、工业机械行业收入占比较高。截至报告期末，公司已积累了优质的

客户资源及合理的项目储备，短期内销售收入和毛利率下滑风险较低；具体到产品维度，公司汽车类客户中汽车零部件企业占比较高，且部分产品具备一定通用性，使得公司受单一品牌、单一车型销量影响相对有限；公司与工业机械类客户合作年限较长，合作稳定，且工业机械类产品具有生命周期长、需求稳定、客户价格敏感度低等特点；电子电器类、医疗及其他类产品收入占比较低，影响较小。结合公司战略规划，公司未来增长的主要来源如下：

①存量客户存量项目的订单增长：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，新增项目需要历经试样、小批量生产、量产、放量等阶段，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。

综上，公司销售收入及毛利率受客户需求短期波动及项目迭代影响存在波动可能，但整体上下滑风险较低。

### **(3) 风险揭示**

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”及“四、财务风险”中披露如下，其中“市场竞争加剧的风险”亦在招股说明书“重大事项提示/五、特别风险提示”中披露：

#### **“（二）市场竞争加剧的风险**

精密弹性件作为机械结构中的核心功能件之一，直接影响着终端产品质量乃至用户安全，特别在中高端市场对于企业技术实力与产品性能、质量有着较

高的准入门槛。公司自成立以来一直深耕于精密弹性件行业，已在技术水平、产品质量以及客户资源等方面形成优势，但仍需直面来自欧美、日本等跨国厂商的竞争。报告期各期，公司主营业务收入分别 **18,915.10** 万元、**21,942.80** 万元及 **26,937.22** 万元，持续增长，在行业内竞争日趋激烈的背景下，若公司未来不能继续保持上述优势并强化品牌影响力，对下游主要客户的响应速度无法满足其需求，可能因竞争加剧导致公司客户流失或订单减少，从而导致公司的收入存在下降的风险。

.....

### （一）毛利率波动的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 **40.36%**、**42.98%**和 **40.52%**。公司毛利率水平受下游行业的发展状况、市场竞争、产品结构、原材料价格、人力成本等多种因素的影响而有所变动。如上述因素发生不利变化，则公司的毛利率水平、盈利能力以及经营业绩均将受到不利影响。”

## 二、寄售模式下收入确认及相关存货核算的准确性

（一）说明寄售模式客户名称及销售额、产品类型、合同具体约定，收入确认时点及具体单据类型；同一客户是否存在不同确认方式，结合产品的具体特征说明原因及合理性

### 1、寄售模式客户名称及销售额、产品类型、合同具体约定，收入确认时点及具体单据类型

报告期各期，公司按销售模式划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接销售	<b>18,424.91</b>	<b>68.40%</b>	17,806.89	81.15%	14,996.24	79.28%
寄售	<b>8,512.31</b>	<b>31.60%</b>	4,135.91	18.85%	3,918.87	20.72%
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>

如上表所示，报告期各期，公司以直销为主，寄售模式收入金额分别为 3,918.87 万元、4,135.91 万元及 **8,512.31** 万元，占各期主营业务收入比例分别为 20.72%、18.85%及 **31.60%**。

报告期内，公司寄售收入主要来自于汽车类产品，寄售收入分行业情况具体如下：

单位：万元

所属应用领域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车	8,057.77	94.66%	3,831.45	92.64%	3,647.46	93.07%
工业机械	387.42	4.55%	213.06	5.15%	174.30	4.45%
医疗及其他	66.35	0.78%	90.74	2.19%	96.51	2.46%
电子电器	0.77	0.01%	0.66	0.02%	0.60	0.02%
合计	8,512.31	100.00%	4,135.91	100.00%	3,918.87	100.00%

如上表所示，报告期内汽车类产品寄售收入分别为 3,647.46 万元、3,831.45 万元及 8,057.77 万元，占各期寄售收入的比例分别为 93.07%、92.64%及 94.66%，采用寄售的主要原因系：部分汽车客户出于提高供应链效率、降低物流和库存成本，便于灵活安排生产和应对市场变化等考虑采用寄售模式，符合行业惯例。

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%

如上表所示，报告期各期，公司主要寄售客户均为汽车类客户，集中度较高且较为稳定。2025 年 5 月起，根据宁波精成要求，不再采用寄售模式。

公司与主要寄售客户关于销售模式的合同约定、收入确认时间及单据类型如下：

客户名称	合同约定	收入确认时间及单据类型
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；	客户系统发布月度对账单； 双方确认无误

客户名称	合同约定	收入确认时间及单据类型
	当货物被 <u>甲方</u> 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 <u>甲方</u> 之间订立	后确认收入
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	客户邮件发送月度对账单； 双方确认无误后确认收入
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。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	客户邮件发送月度对账单； 双方确认无误后确认收入
比亚迪	针对采取寄售模式交付的产品，采购订单上的产品数量是一定期内需方预计使用产品的总数量，双方最终的交易数量以需方实际投入生产的产品数量为准，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； <u>对于需方实际投入生产的产品价格以需方从寄售仓领用时为准</u> 。 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	客户系统发布月度对账单； 双方确认无误后确认收入
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号向乙方提供可开发票的产品清单</u>	客户系统发布月度对账单； 双方确认无误后确认收入

注：宁波精成于2024年2月由微信变更为邮件发送对账单。

如上表所示，报告期内，公司的主要寄售客户与公司在合同中明确约定双方交易采用寄售模式，并定期通过系统或邮件向公司发送对账周期内客户领用的产品清单，公司确认无误后以对账单为依据确认收入。

综上，报告期内，公司寄售模式收入占比较低，主要寄售客户稳定且均为汽车类客户，符合行业惯例；公司与主要寄售客户均在合同中明确约定采用寄售模式，主要寄售客户通过系统或邮件发送对账单，双方确认无误后公司以对账单为依据确认收入。

## 2、同一客户是否存在不同确认方式，结合产品的具体特征说明原因及合理性

报告期内，公司存在同一客户同时存在寄售和直接销售模式的情况，主要原因如下：

### (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，即对集团口径下的同一客户同时存在寄售和直接销售模式，各期前十大客户中存在该等情形的客户主要包括舍弗勒、ABB、捷太格特、博格华纳，具体如下：

客户名称	合作单体家数	涉及寄售模式单体客户家数
舍弗勒	23	6
ABB	13	3
捷太格特	5	1
博格华纳	9	2

### (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需要历经开发、试样、小批量生产等阶段，新的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，故公司存在对主要采用寄售模式的客户的量产产品采用寄售模式、对样品采用直接销售模式的情形。对于此类客户，公司的寄售收入远高于直接销售收入，主要寄售客户中存在该等情形的客户包括博世华域、比亚迪、美湖股份、舍弗勒，销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	寄售	直接销售	寄售	直接销售	寄售	直接销售
舍弗勒	5,329.08	37.36	1,010.68	18.08	814.97	21.59
博世华域	1,249.83	24.56	809.39	14.60	704.50	27.34
比亚迪	219.97	0.60	354.33	1.77	485.98	1.16
美湖股份	330.86	0.21	316.51	0.31	281.38	0.88

注：上表中舍弗勒仅列示主要采用寄售模式的单体客户数据。

### (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，ABB 与施耐德中涉及该等情形的主要单体公司销售情况如下：

单位：万元

客户名称	报告期内产品型号数量		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	产品型号数量	其中采用寄售模式的产品型号数量	寄售	直接销售	寄售	直接销售	寄售	直接销售
ABB- 厦门 ABB 低压电器设备有限公司	113	12	42.79	258.59	42.47	263.85	23.34	210.01
施耐德-施耐德电气（厦门）开关设备有限公司	87	12	112.14	42.78	95.62	17.03	78.67	6.93

综上，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，主要原因系集团客户中单体客户根据其自身需求与公司独立协商采用不同销售模式、主要寄售客户对量产产品及样品采用不同销售模式、部分客户根据其需求仅对部分产品型号采用寄售模式，具体由公司与客户根据客户需求协商确定，具有商业合理性。

（二）说明外销客户是否存在逐月领用客户仓产品并与发行人对账的模式，结合相关存货风险的承担机制及判断控制权转移的具体合同条款，说明外销收入确认时点披露的准确性

公司外销客户均为直接销售模式，不存在逐月领用客户仓产品并与公司对账的模式。公司按照与外销客户通过订单/合同等约定的贸易条款确认收入，报告期内，公司主要的贸易方式为 EXW、FOB，存在少量其他贸易方式；公司涉及的各项贸易方式收入确认时点如下：

对以 FOB、CIF、CFR、FCA 方式进行交易的客户，公司根据合同约定将产品报关，根据报关出口日期作为公司收入确认时点；

对以 EXW 方式进行交易的客户，公司根据客户提货日期作为公司收入确认时点；

对以 DAP、DDP 方式进行交易的客户，公司根据客户签收日期作为公司收入确认时点。

综上，公司外销不存在寄售模式，公司按照与外销客户约定的贸易方式为依据确认收入。

公司已在招股说明书中“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“7.收入”披露如下：

“境外销售：

对以 FOB、CIF、CFR、FCA 方式进行交易的客户，公司根据合同约定将产品报关，根据报关出口日期作为公司收入确认时点；

对以 EXW 方式进行交易的客户，公司根据客户提货日期作为公司收入确认时点；

对以 DAP、DDP 方式进行交易的客户，公司根据客户签收日期作为公司收入确认时点。”

（三）说明对账确认收入客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体过程，说明发货、对账、结算时间的间隔是否稳定，是否存在人为调节空间；结合上述情况量化分析发出商品余额持续减少的原因，是否提前确认收入

1、说明对账确认收入客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体过程，说明发货、对账、结算时间的间隔是否稳定，是否存在人为调节空间

（1）说明对账确认收入客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体过程

报告期内，公司采用寄售模式的客户均为境内客户，寄售模式均以对账作为收入确认依据。公司寄售模式下客户集中度较高，各期前五大寄售客户收入占当期寄售收入比例分别为 79.64%、83.79%及 87.77%；公司与主要寄售客户的对账方式、对账周期、收入确认具体过程情况如下所示：

客户名称	对账方式	对账周期	收入确认具体过程
舍弗勒	客户系统	上月 26 日至本月 25 日/自然月	客户定期通过系统发布对账周期内的对账单（含产品型号、数量等信息），公司核对无误后确认收入
宁波精成	邮件/微信	自然月	客户定期通过邮件/微信发送对账周期内的对账单（含产品型号、数量、价格等信息），公司核对无误后确认收入
博世华域	邮件	自然月	客户定期通过邮件发送对账周期内的对账单（含产品型号、数量、价格等信息），公司核对无误后确认收入
比亚迪	客户系统	自然月	客户定期通过系统发布对账周期内的对账单（含产品型号、数量、价格等信息），公司核对无误后确认收入

客户名称	对账方式	对账周期	收入确认具体过程
美湖股份	客户系统	自然月	客户定期通过系统发布对账周期内的对账单（含产品型号、数量、价格等信息），公司核对无误后确认收入

注：舍弗勒对账单未单独体现价格信息，除遇原材料/黄金价格大幅波动等特殊情形，按照年度议定价格执行。

在对账方式方面，公司与主要寄售客户均通过客户系统、邮件等方式对账，除宁波精成于 2024 年 2 月由微信对账变更为邮件对账外，报告期内主要寄售客户对账方式未发生变化；

在对账周期方面，公司与主要寄售客户对账周期均为月度对账，除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，已于 2025 年 9 月 24 日由大陆泰密克汽车系统（上海）有限公司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 日外，报告期内主要寄售客户对账周期未发生变化；

在收入确认具体过程方面，公司的主要寄售客户定期通过系统、邮件等方式向公司发送对账周期内的对账单（通常包括产品型号、领用数量、价格等信息），公司确认无误后确认收入。

## （2）说明发货、对账、结算时间的间隔是否稳定，是否存在人为调节空间

寄售模式下，公司通常根据客户的叫料计划向寄售仓发货，以月度为周期定期对账，对账多由客户发起且对账发起时点稳定，并按照与客户约定的结算周期结算，主要寄售客户情况具体如下所示：

客户名称	发货依据	对账时点及周期	对账发起方	结算周期
舍弗勒	客户按周更新需求计划	①每月 25 日后对上月 26 日至本月 25 日消耗量 ②每月中下旬对上个自然月消耗量	客户	月结 120 天
宁波精成	客户按周更新需求计划	每月 15 日之前对上个自然月消耗量	客户	月结 120 天
博世华域	公司结合库存水平向第三方仓库发货；客户按订单更新需求计划，公司由第三方仓库向寄售仓发货	月初对上个自然月消耗量	客户	月结 90 天
比亚迪	客户按两周/周更新需求计划	每月 10 日之前对上个自然月消耗量	客户	月结 60 天

客户名称	发货依据	对账时点及周期	对账发起方	结算周期
美湖股份	客户按订单更新需求计划	每月 25 日之前对上个月自然月消耗量	客户	月结 90 天

如上表所示，对于发货间隔，除博世华域涉及的第三方仓库外，公司均根据上述客户的需求计划进行发货，发货间隔多以周为单位，较为稳定。报告期各期末，公司对博世华域的寄售存货余额分别为 85.82 万元、96.60 万元及 124.02 万元，整体变动趋势与收入变动一致。

对于对账间隔，除归属于舍弗勒集团的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 日外，公司与主要寄售客户的对账均由客户发起且均以月度为周期在约定的对账时间核对约定对账周期中的耗用情况，报告期内未发生变更，较为稳定。

对于结算间隔，主要寄售客户根据公司与寄售客户约定的信用期予以结算，其中以 90 天和 120 天为主，报告期内未发生变更，结算周期稳定。

综上，公司向主要寄售客户发货、对账均由客户主导，发货、对账、结算时间的间隔按照约定执行，且较为稳定，不存在发行人主观调节的情形。

## 2、结合上述情况量化分析发出商品余额持续减少的原因，是否提前确认收入

报告期各期末，发行人发出商品可以分为寄售部分及非寄售部分，存货余额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31		2024/12/31		2023/12/31	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
非寄售部分	684.67	43.21%	799.14	62.31%	676.23	54.68%
寄售部分	899.99	56.79%	483.33	37.69%	560.50	45.32%
发出商品合计	1,584.66	100.00%	1,282.47	100.00%	1,236.73	100.00%

报告期各期末，公司寄售部分的发出商品余额及其占寄售模式主营业务成本的比例如下所示：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
存货余额：发出商品-寄售部分	899.99	483.33	560.50
当期寄售模式的主营业务成本	5,813.10	2,813.50	2,803.54
占比	15.48%	17.18%	19.99%

报告期各期末，公司寄售部分的发出商品余额分别为 560.50 万元、483.33 万元及 899.99 万元，占当期寄售模式主营业务成本的比例分别为 19.99%、17.18% 及 15.48%，呈现下降趋势，主要系部分客户的结算方式、市场需求以及主动优化寄售商品管理等原因导致，具体情况参见本问询函回复问题 4 之“二/（五）/1/（3）存货未随收入同步增长的原因”中的相关分析。

综上，公司寄售模式下相关发出商品余额波动具有合理性，不存在提前确认收入情形。

（四）结合对账单具体信息，说明当月领用产品价值的确定标准（是否先进先出），相关标准是否明确，是否存在调节收入确认金额的空间；说明主要客户发送对账单具体时点，发行人是否存在预估确认收入的情形；收入确认具体方法与可比公司是否存在重大差异

1、结合对账单具体信息，说明当月领用产品价值的确定标准（是否先进先出），相关标准是否明确，是否存在调节收入确认金额的空间

寄售模式下，公司与客户的对账单通常包括产品型号、数量、价格等信息；当月领用产品价值按照客户提供对账单上的价格信息执行，实践中，对账单上的价格信息为对账时点、领用时点或下订单时点的有效价格；公司与主要寄售客户关于当月领用产品价值确定标准约定及实际执行情况如下：

客户名称	合同约定	实际执行	报告期内是否变更
舍弗勒	当货物被甲方从库存中 <u>提取出来时</u> ，一份基于 <u>当前有效价格</u> 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	领用时点的有效价格	否
宁波精成	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>	下订单时点的有效价格	否
博世华域	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	对账时点的有效价格	否

客户名称	合同约定	实际执行	报告期内是否变更
	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>		
比亚迪	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>	领用时点的有效价格	否
美湖股份	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	对账时点的有效价格	否

如上表所示，公司与主要寄售客户约定了领用产品价值的确定标准，其中舍弗勒、比亚迪明确产品价格以产品领用时的有效价格确定；宁波精成、博世华域、美湖股份约定按照价格协议执行，其中宁波精成按照订单价格执行，产品领用时遵循先进先出原则，由于宁波精成按周下达订单，故订单时间与领用时间间隔较短；博世华域、美湖股份则按照对账时点的有效价格执行。

综上，公司与主要寄售客户关于领用产品的价值约定明确并在报告期内一贯执行，不存在调节收入确认金额的空间。

## 2、主要客户发送对账单具体时点，发行人是否存在预估确认收入的情形

报告期内，公司主要寄售客户发送对账单的时点如下表所示：

客户名称	发送对账单时点
舍弗勒	每月 25 日后/每月中下旬
宁波精成	每月 15 日之前
博世华域	月初
比亚迪	每月 10 日之前
美湖股份	每月 25 日之前

除归属于舍弗勒集团的**欧摩威上海**发送对账单时点随对账周期变更外，报告期内，公司主要寄售客户发送对账单时点未发生变更；公司获取客户提供的对账单并核对无误后确认收入，不存在预估确认收入情形。

## 3、收入确认具体方法与可比公司是否存在重大差异

公司与可比公司寄售模式下收入确认方法比对如下：

公司名称	是否单独披露寄售模式下收入确认方法	寄售模式收入确认具体方法	与公司比较
福立旺	是	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>	福立旺以对账作为收入确认依据，与公司相同
美力科技	否，存在寄售类似模式：公司通过第三方物流或自己运送将产品运送至主机厂指定的仓库（或中转库），仓库根据主机厂生产指令需求将产品配送到主机厂装配生产线，产品经主机厂验收合格、生产领用后，每月向公司发送开票通知单（结算通知单），公司核对无误后开具发票。	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。	美力科技的招股说明书按照领用验收后并收到开票通知当月确认收入，定期报告按照交付且销售金额确定确认收入；与公司存在差异
华纬科技	否，存在寄售类似模式：公司主要客户为国内知名的主机厂和配套零部件供应商，其一般采取“零库存”管理模式。为了满足客户生产需求的及时性，公司根据客户合同或订单进行生产，提前将产品发送至客户指定的地点或第三方仓库，以便客户根据其自身生产计划及时领用。	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。	华纬科技以客户上线领用确认时点作为收入确认时点，与公司存在差异
亿利华	否	/	/
公司	是	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	/

如上表所示，公司寄售模式以对账作为收入确认依据，与福立旺一致；根据美力科技、华纬科技公开信息披露，其配套内销主机厂客户及部分零部件客户时通常会将产品运送至客户指定的地点或仓库供客户领用，与寄售模式较为类似：①根据美力科技招股说明书，在此模式下，美力科技通常采用整月落地

结算方式，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；报告期内定期报告中未单独披露此模式下的收入确认政策；②根据华纬科技招股说明书及报告期内定期报告，在此模式下，华纬科技在客户上线领用时确认收入；③亿利华未单独披露是否采用寄售模式及相关收入确认政策。

整体而言，公司与可比公司在寄售模式或类似模式下，均以客户领用产品为收入确认基础，综合考虑公司自身产品特点、业务模式、可执行性等因素确认收入，导致收入确认具体时点存在一定差异；从产品特点和业务模式来看，公司与福立旺相似度较高，主营业务产品均为精密弹性件且产品型号众多，与福立旺收入确认政策一致具有合理性。

**（五）结合生产模式和订单获取模式等，说明存货未随收入增长而同步增长的原因及合理性，相关存货能否满足发行人的生产经营需要，存货跌价准备计提的充分性；说明对存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例、执行盘点的部门与人员、非在库存货的盘点方式等，是否存在账实差异及处理结果**

**1、结合生产模式和订单获取模式等，说明存货未随收入增长而同步增长的原因及合理性，相关存货能否满足发行人的生产经营需要，存货跌价准备计提的充分性**

#### **（1）生产模式**

基于客户产品差异化的订单需求，公司目前主要采用“以销定产+安全库存”的生产模式。公司根据下游客户订单情况安排生产计划，对于稳定供应的产品公司通常备有一定量的安全库存，以保障产品供应的及时性及提高生产安排的灵活性。发行人整体的生产周期较短，平均约 15 天。

#### **（2）订单获取模式**

公司的订单获取模式主要基于与客户建立的长期、稳定的战略合作关系。在实际运营中，不同主要客户的订单周期存在一定差异，覆盖时间并不统一，多数以周、半月或月为周期进行下单。此类周期性的订单安排既反映了客户自

身的生产计划与库存管理策略，也体现了公司响应敏捷、供应可靠的服务能力。通过这种多周期、高频次的订单模式，公司能够更灵活地配置产能与物流资源，同时保持较低的库存水平，进一步提升供应链协同效率和客户满意度。

### (3) 存货未随收入同步增长的原因

报告期内，公司发出商品账面余额和收入情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
发出商品账面余额 A=B+C	1,584.66	1,282.47	1,236.73
其中：非寄售部分 B	684.67	799.14	676.23
寄售部分 C	899.99	483.33	560.50
当年寄售模式的主营收入 D	8,512.31	4,135.91	3,918.87
占比 E=C/D	10.57%	11.69%	14.30%

如上表所示，报告期各期末，公司寄售部分发出商品账面余额占当期寄售模式主营业收入的比例分别为 14.30%、11.69%和 10.57%，整体呈下降趋势。

报告期各期，公司寄售的主要客户销售额及其存货余额变动分析如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度/ 2025 年末		2024 年度/ 2024 年末		2023 年度/ 2023 年末	
	销售额	寄售商品 余额	销售额	寄售商品 余额	销售额	寄售商品 余额
舍弗勒	5,329.08	484.13	1,010.68	49.85	814.97	80.24
宁波精成	341.36	-	974.43	101.75	834.11	76.67
博世华域	1,249.83	124.02	809.39	96.60	704.50	85.82
比亚迪	219.97	59.01	354.33	64.39	485.98	93.39
美湖股份	330.86	65.90	316.51	66.36	281.38	75.62
合计	7,471.11	733.06	3,465.34	378.96	3,120.95	411.73

如上表所示，报告期各期，公司寄售的主要客户销售额总体保持增长趋势，其中，2025 年，宁波精成寄售模式下的销售额及寄售商品余额出现明显下滑，系由于应客户要求，业务模式由寄售模式转为直接销售模式。

2023 年至 2024 年各年末，寄售商品余额有所下降的主要原因系：①2024 年 7 月，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，导致期末已领用未结算的寄售商品减少；②比亚迪和美湖股份：其自身优

化供应链管理，逐步降低寄售商品库存水平。

2025 年末，寄售商品余额有所增长，主要是由于舍弗勒、博世华域等主要客户的销售额大幅增长，寄售商品余额随之增长。

除主要寄售客户外，2024 年末其他对寄售商品余额变动影响较大的主要客户情况如下：①因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，公司针对需求波动较大的燃油车项目，与吉林大华、湖北三环等客户积极协商优先消耗存量库存，2024 年末，前述客户寄售商品余额分别减少了 16.78 万元、12.73 万元；②公司主动对云内动力（包括山东邦高动力科技有限公司、昆明云内动力股份有限公司、合肥云内动力有限公司）的寄售商品进行结构优化，减少低毛利产品的生产及供应，优先消化既有库存，2024 年末寄售商品余额减少了 7.55 万元。

综上，2024 年末，公司寄售部分的发出商品账面余额未随收入增长而同步增长主要系部分客户的结算方式、市场需求以及主动优化寄售商品管理等原因导致，具有合理性；2025 年末，寄售部分的发出商品账面余额随收入增长而增长；客户多数以周、半月或月为周期进行下单，发行人整体的生产周期较短，公司相关存货能够满足发行人的生产经营需要。

#### （4）存货跌价准备计提的充分性

发行人的存货跌价准备计提政策如下：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

报告期各期末，公司的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

截止日期	项目	账面余额	占比	跌价准备	账面价值	存货跌价准备比例
2025	原材料	1,228.76	24.29%	398.82	829.94	32.46%

截止日期	项目	账面余额	占比	跌价准备	账面价值	存货跌价准备比例
年末	库存商品及发出商品	3,219.92	63.66%	416.86	2,803.05	12.95%
	其他	609.59	12.05%	-	609.59	0.00%
	合计	5,058.27	100.00%	815.68	4,242.59	16.13%
2024年末	原材料	1,104.32	25.38%	335.50	768.82	30.38%
	库存商品及发出商品	2,601.40	59.80%	361.30	2,240.10	13.89%
	其他	644.63	14.82%	-	644.63	0.00%
	合计	4,350.36	100.00%	696.80	3,653.56	16.02%
2023年末	原材料	1,032.50	25.09%	352.79	679.71	34.17%
	库存商品及发出商品	2,450.18	59.55%	370.13	2,080.05	15.11%
	其他	631.87	15.36%	-	631.87	0.00%
	合计	4,114.54	100.00%	722.92	3,391.62	17.57%

如上表所示，公司计提跌价准备的存货主要为库存商品、发出商品及原材料，具体分析如下：

### ① 库存商品及发出商品

报告期各期末，库存商品及发出商品的存货跌价准备计提比例分别为 15.11%、13.89%及 12.95%，比例较高的原因主要系：①公司产品差异化程度较高，公司一般会进行 2 个月左右的备货，但存在部分项目发生终止或变更等状况，导致该等产品出现无法继续使用的情况，公司定期评估未来消耗可能性再进行处置；②因市场因素导致需求萎缩，未来可消耗的可能性下降。报告期各期，按预计消耗情况对库存商品及发出商品计提的跌价准备金额如下表所示：

单位：万元

分类	2025 年末	2024 年末	2023 年末
① 预计可消耗	113.50	99.06	108.76
② 预计不可消耗	303.36	262.24	261.37
跌价金额合计	416.86	361.30	370.13

### ② 原材料

报告期各期末，原材料的存货跌价准备计提比例分别为 34.17%、30.38%及 32.46%，比例较高的主要原因系：①公司产品种类较多，客户通常根据按项目

及型号向公司提供预计采购数量，并以周或月为周期下达订单，但存在部分项目终止或变更等原因未能将该部分原材料完全消耗，公司结合对原材料未来适用性的评估情况测算可变现净值；②采购原材料时，因部分材料为钢材整卷包装，或部分供应商存在最低采购量要求，从而导致部分原材料的采购量略高于实际需求，公司在各期末根据未来 1 年内其他产品是否可消耗该类原材料及其可变现净值进行跌价测试，并计提了充分的跌价准备。

公司原材料的存货跌价准备计提比例较高，主要是因为部分已充分计提跌价的原材料因保存良好，未来仍有使用可能，公司并未立即将其作为废料进行处置。2024 年末，随着公司库存管理的优化，部分积压原材料在报告期内陆续被消耗或处置，原材料的跌价准备计提比例有所下降；2025 年末，原材料的跌价准备计提比例略有回升，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）；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，并未出现大规模的原材呆滞情形。

综上所述，报告期内，公司存货跌价准备计提政策符合企业会计准则，公司已充分考虑产品及业务特点，对各品类、各项目及各型号的成品、原材料逐项进行了跌价准备测试，存货跌价准备计提具有充分性、合理性。

**2、说明对存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例、执行盘点的部门与人员、非在库存货的盘点方式等，是否存在账实差异及处理结果**

公司存货由原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资、周转材料和在产品构成，其中发出商品分为寄售部分与非寄售部分。报告期内，公司主要盘点内容为原材料、库存商品、发出商品（寄售部分）、在产品及周转材料。

报告期各期末，公司对存货项目盘点的情况如下：

项目	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
盘点范围	原材料仓、成品仓、车间仓、配件仓、主要寄售仓		
盘点地点	公司及子公司仓库、生产车间、主要寄售仓		
品种	原材料、库存商品、在产品、周转材料、发出商品（寄售商品）		
执行盘点的部门和人员	公司仓由财务部的财务人员、仓储部仓管人员、车间人员共同参与盘点；寄售仓由客户仓管人员、第三方物流的仓管人员参与盘点		
非在库存货的盘点方式	报告期各期末，发行人非在库存货主要是寄售商品，发行人与客户沟通协调后，由保荐机构、申报会计师项目组成员前往客户仓库或第三方物流仓库内实施监盘。		
盘点结果	公司存货盘点工作井然有序，车间的存货摆放整齐，盘点过程中不存在重大差异，存货账实相符。		

报告期各期末，公司对各类存货具体盘点比例如下：

单位：万元

截止日期	存货项目	盘点金额	账面余额	盘点比例
2025/12/31	原材料	1,108.68	1,228.76	90.23%
	库存商品	1,561.68	1,635.26	95.50%
	发出商品	764.29	1,584.66	48.23%
	委托加工物资	-	0.99	0.00%
	周转材料	8.02	54.35	14.76%
	在产品	356.11	554.24	64.25%
	合计	3,798.79	5,058.27	75.10%
2024/12/31	原材料	1,009.43	1,104.32	91.41%
	库存商品	1,297.23	1,318.92	98.36%
	发出商品	276.49	1,282.47	21.56%
	委托加工物资	-	0.38	0.00%
	周转材料	-	43.98	0.00%
	在产品	431.27	600.28	71.84%
	合计	3,014.43	4,350.36	69.29%
2023/12/31	原材料	764.70	1,032.50	74.06%
	库存商品	1,042.51	1,213.45	85.91%
	发出商品	319.38	1,236.73	25.82%
	委托加工物资	-	3.51	0.00%
	周转材料	-	34.41	0.00%
	在产品	392.33	593.95	66.05%
	合计	2,518.92	4,114.54	61.22%

报告期各期末，公司的存货摆放整齐；存货盘点过程与盘点计划相符；存货信息与盘点表核对一致；盘点数量账实基本相符，存货未出现重大盘盈、盘亏情况。

### 三、请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见

(1) 说明与收入确认真实性、截止性相关的核查方法及核查过程、单据覆盖比例及核查结论；说明对收入函证情况，发函/回函比例、未回函或回函不符的比例、原因及处理方式。(2) 说明各期境内外分别前十大客户收入确认证据（合同、出库单、运输单、签收单、验收单、报关单、提单、回款单等）获取情况、回款情况；海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。(3) 说明对客户分散度较高采取的针对性核查方式及抽样标准，重要性水平确定是否恰当。(4) 说明对存货真实性、完整性的核查范围、具体核查方法及核查过程，尤其是寄售仓存货盘点及领用的核查情况，能否支持核查结论。

(一) 说明与收入确认真实性、截止性相关的核查方法及核查过程、单据覆盖比例及核查结论；说明对收入函证情况，发函/回函比例、未回函或回函不符的比例、原因及处理方式

针对收入确认真实性、截止性核查，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层及市场部人员，了解与收入确认相关的关键内部控制，对各期前十大客户分别每年抽取两笔记录进行穿行测试，覆盖直接销售模式、寄售模式、境内销售、境外销售等；获取销售合同、销售订单、销售出库单、寄售调拨单（寄售模式适用）、运输单及签收记录、对账单、报关单及提单（境外销售适用）、销售发票、回款资料等进行核查，评价这些控制的设计，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 走访主要客户，通过实地走访了解主要客户的基本情况、主营业务，了解公司与客户的业务背景、交易内容，核查公司与客户交易的真实性及商业合理性，报告期内对主要客户执行走访程序的具体比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访客户收入金额	20,551.74	15,739.60	13,466.50
营业收入金额	27,101.41	22,088.34	19,059.35

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
占比	75.83%	71.26%	70.66%

报告期内，走访客户实现收入金额分别为 13,466.50 万元、15,739.60 万元及 20,551.74 万元,占营业收入比例分别为 70.66%、71.26%及 75.83%。

(3) 执行函证程序，通过函证确认交易发生的真实性、准确性，报告期内收入执行函证程序的具体情况如下：

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
收入发函金额 (B)	24,745.26	20,303.41	17,731.31
收入发函比例 (C=B/A)	91.31%	91.92%	93.03%
收入回函金额 (D)	22,502.46	18,328.48	16,661.58
收入回函比例 (E=D/A)	83.03%	82.98%	87.42%
回函相符可确认金额 (E)	21,467.20	15,367.57	12,826.53
回函相符可确认金额占收入比例 (F=E/A)	79.21%	69.57%	67.30%
回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额 (G)	3,278.06	4,935.84	4,904.78
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计 (H=E+G)	24,745.26	20,303.41	17,731.31
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计占营业收入比例 (I=H/A)	91.31%	91.92%	93.03%

报告期内，对主要客户执行函证程序，报告期内发函比例 93.03%、91.92% 及 91.31%，回函比例分别为 87.42%、82.98%及 83.03%，回函相符的收入金额分别为 12,826.53 万元、15,367.57 万元及 21,467.20 万元，占营业收入比例分别为 67.30%、69.57%及 79.21%。整个函证过程均受控制，并已取得并保留发函快递单、发函轨迹、回函快递单、回函轨迹，并对发函地址和回函地址进行了确认。

对回函不符的客户核查差异原因并编制函证调节表，经核查，回函不符原因主要系：①双方入账时点存在差异；②双方对返利、质量扣款等账务处理存在差异等，具有合理性。针对未回函的部分客户，通过检查对账单、报关单（如适用）、收入确认凭证、发票等资料执行替代测试。

(4) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，核查收入确认方法是否适当；

(5) 执行收入细节测试，从金蝶系统应收单据（与总账收入确认凭证勾稽）为起点，采用大额与随机相结合的方法选定样本，对于境内普通销售，查验合同、出库单、运输单及签收记录、对账单、发票、收入确认凭证、回款资料；对于境内寄售，查验合同、公司到物流仓/客户仓的运输单及签收记录、对账单、发票、收入确认凭证、回款资料；对于境外销售，查验合同、出库单、运输单及签收记录、报关单、提单、发票、收入确认凭证、回款资料。报告期各期，对发行人收入真实性查验覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入细节测试检查金额	19,595.81	15,648.08	13,340.04
营业收入金额	27,101.41	22,088.34	19,059.35
占比	72.31%	70.84%	69.99%

(6) 执行收入截止性测试，抽取资产负债表日前后确认收入的凭证，核查其合同、记账凭证、对账单、发票、报关单（如适用）等单据，核查其收入确认期间是否正确。

(二) 说明各期境内外分别前十大客户收入确认证据（合同、出库单、运输单、签收单、验收单、报关单、提单、回款单等）获取情况、回款情况；海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

1、说明各期境内外分别前十大客户收入确认证据（合同、出库单、运输单、签收单、验收单、报关单、提单、回款单等）获取情况、回款情况

2025 年度，境内前十大客户收入确认证据的获取情况、回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
1	舍弗勒	5,816.62	合同、出库单、运输单及签收记录、对账单、回款单	89.93%	74.89%
2	博格华纳	1,580.17		98.29%	99.90%
3	继峰股份	1,484.79		81.16%	86.09%
4	博世华域	1,274.39		86.44%	100.00%
5	宁波精成	938.38		100.00%	83.27%
6	ABB	639.44		84.38%	90.20%
7	捷太格特	585.72		81.89%	100.00%

序号	客户名称	2025 年度收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
8	均胜普瑞	517.90		96.76%	90.03%
9	松下	517.56		61.76%	100.00%
10	麦克奥迪	502.19		97.04%	84.13%

2025 年度，境外前十大客户收入确认证据的获取情况、回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年度收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
1	ABB	460.22	合同、出库单、运输单及签收记录、报关单、提单、回款单	69.86%	82.62%
2	亚萨合莱	315.70		91.92%	92.77%
3	艾默生	310.14		79.85%	95.53%
4	computime	280.43		78.16%	78.16%
5	毕勤	238.70		83.18%	91.29%
6	日立能源	215.04		69.72%	98.30%
7	瑞凯威	209.79		72.87%	80.36%
8	均胜普瑞	198.93		67.60%	92.48%
9	博西家电	173.15		90.52%	86.24%
10	Tyco	97.81		64.45%	100.00%

2024 年度，境内前十大客户收入确认证据的获取情况、回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
1	继峰股份	1,590.17	合同、出库单、运输单及签收记录、对账单、回款单	75.61%	100.00%
2	博格华纳	1,483.53		96.99%	100.00%
3	舍弗勒	1,444.41		61.11%	100.00%
4	宁波精成	974.43		100.00%	100.00%
5	博世华域	823.99		86.66%	100.00%
6	ABB	660.24		87.29%	100.00%
7	捷太格特	656.57		84.74%	100.00%
8	宏发股份	567.70		92.83%	100.00%
9	均胜普瑞	525.20		100.00%	100.00%
10	松下	478.92		74.74%	100.00%

2024 年度，境外前十大客户收入确认证据的获取情况、回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
1	ABB	523.51	合同、出库单、 运输单及签收记 录、报关单、提 单、回款单	86.89%	100.00%
2	毕勤	323.86		93.18%	100.00%
3	亚萨合莱	321.48		94.34%	100.00%
4	computime	230.61		100.00%	100.00%
5	艾默生	225.81		60.15%	100.00%
6	博西家电	155.79		86.40%	100.00%
7	均胜普瑞	141.07		53.63%	100.00%
8	日立能源	140.22		84.49%	100.00%
9	瑞凯威	139.15		63.03%	100.00%
10	Tyco	78.06		80.37%	100.00%

2023 年度，境内前十大客户收入确认证据的获取情况、回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
1	继峰股份	1,367.11	合同、出库单、 运输单及签收记 录、对账单、回 款单	73.83%	100.00%
2	舍弗勒	1,203.46		65.90%	100.00%
3	博格华纳	1,131.50		94.84%	100.00%
4	宁波精成	834.11		99.97%	100.00%
5	博世华域	731.85		92.44%	100.00%
6	ABB	566.51		98.09%	100.00%
7	捷太格特	543.08		82.79%	100.00%
8	均胜普瑞	540.77		98.19%	100.00%
9	松下	529.94		94.53%	100.00%
10	比亚迪	487.14		82.72%	100.00%

2023 年度，境外前十大客户收入确认证据的获取情况、回款情况：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
1	ABB	366.82	合同、出库单、 运输单及签收记 录、报关单、提 单、回款单	76.64%	100.00%
2	艾默生	312.38		61.07%	100.00%
3	computime	245.72		87.36%	100.00%
4	亚萨合莱	230.38		61.82%	100.00%

序号	客户名称	2023 年收入	收入确认证据	检查比例	截至 2026 年 2 月 28 日回款比例
5	日立能源	175.19		61.62%	100.00%
6	毕勤	141.79		72.54%	100.00%
7	瑞凯威	125.59		60.59%	100.00%
8	特斯拉	71.69		73.96%	100.00%
9	法思诺	68.57		97.09%	100.00%
10	博西家电	68.02		90.60%	100.00%

如上表所示，2023-2024 年各年境内外前十大客户的回款情况良好，截至 2026 年 2 月 28 日，均已回款。2025 年境内外前十大客户回款状况良好，回款比例较低系信用期未满足所致。

## 2、海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

报告期各期，公司境外销售收入与海关报关数据比对情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入 (A)	3,066.19	2,849.86	2,427.59
海关报关数据 (B)	3,109.19	2,961.86	2,548.79
差异金额 (A-B)	-43.00	-112.00	-121.20
差异率 (A/B-1)	-1.38%	-3.78%	-4.76%
保税区收入 (C)	108.05	133.93	107.03
剔除保税区收入影响差异金额 (D=A+C-B)	65.04	21.94	-14.18
剔除保税区收入影响差异率 (D/B)	2.09%	0.74%	-0.56%

如上表所示，报告期内，公司境外收入与海关报关数据整体差异较小，各期差异率分别为-4.76%、-3.78%、-1.38%，主要差异原因系：（1）公司部分客户位于保税区内，公司将该部分客户收入归类为境内收入，但该部分产品仍需报关；剔除保税区收入影响后，各期差异率为-0.56%、0.74%、2.09%；（2）公司按照约定的贸易方式确认收入，与报关时间存在差异。故公司境外收入与海关报关数据具有匹配性。

报告期各期，公司境外收入与出口退税申报金额比对情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入 (A)	3,066.19	2,849.86	2,427.59
出口退税申报金额 (B)	3,085.25	2,983.48	2,501.05
差异金额 (A-B)	-19.07	-133.61	-73.46
差异率 (A/B-1)	-0.62%	-4.48%	-2.94%

如上表所示，报告期内，公司境外收入与出口退税申报金额整体差异较小，各期差异率分别为-2.94%、-4.48%、-0.62%，主要差异原因参见上文与海关数据的差异分析，具有合理性。

报告期各期，公司境外收入与运费及保险费匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入	3,066.19	2,849.86	2,427.59
运保费	9.71	8.80	14.11
运保费率	0.32%	0.31%	0.58%

如上表所示，报告期内，境外销售对应的运保费分别为 14.11 万元、8.80 万元及 9.71 万元，占当期境外销售收入比例为 0.58%、0.31%及 0.32%，金额及占比较低，且 2023 年运保费率高于其他年度，主要原因系公司境外销售客户贸易方式以 EXW、FOB 为主，2023 年，CIF、CFR、DDP、DAP 等公司需要承担运费的贸易方式的收入占比高于其他年度，此外，运保费率亦受境外客户运输距离、运输方式等因素影响。

综上，公司境外收入与海关报关数据、出口退税申报数据差异金额较小，主要差异原因系公司将保税区客户收入分类为境内收入、报关时点与收入确认时点存在差异所致，具有合理性；公司境外收入与运保费整体较为匹配，趋势存在差异主要系不同贸易方式的客户结构变化所致，具有合理性。

**(三) 说明对客户分散度较高采取的针对性核查方式及抽样标准，重要性水平确定是否恰当**

报告期内，申报会计师对发行人的重要性水平确定的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
利润总额 A	7,342.12	6,188.79	4,456.23
非经常性损益总额 B	580.93	501.36	622.80
经常性业务税前利润 C=A-B	6,761.18	5,687.44	3,833.43
财务报表整体重要性的基准 D	对于以营利为目的的实体，通常以经常性业务的税前利润作为基准		
选定的比率 E1	3.00%	3.00%	3.00%
财务报表整体的重要性 F=C*E1	202.84	170.62	115.00
营业收入 G	27,101.41	22,088.34	19,059.35
选定的比率 E2	0.50%	0.50%	0.50%
特定类别的交易、账户余额或披露的重要性（收入）H=G*E2	135.51	110.44	95.30
特定类别的交易、账户余额或披露的实际执行重要性（收入）I=H*50%	67.75	55.22	47.65

报告期内，由于发行人客户分散度较高，各报告期申报会计师对收入真实性采取较高比例的针对性核查，具体核查方式及抽样标准情况如下：

①走访主要客户。通过实地走访了解主要客户的业务背景、交易内容，确认销售业务是否真实发生，查看客户是否真实存在，报告期内对主要客户执行走访程序的具体比例及抽样标准如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	27,101.41	22,088.34	19,059.35
走访客户收入金额	20,551.74	15,739.60	13,466.50
占比	75.83%	71.26%	70.66%
其中：集团客户收入金额大于财务报表整体的重要性金额 F 的走访比例	95.39%	92.82%	92.04%
集团客户收入金额小于财务报表整体的重要性金额 F 的走访比例	40.34%	35.11%	27.76%

注：实际执行的重要性指的是各年度特定类别的交易、账户余额或披露的实际执行重要性（营业收入），下同。

报告期内，申报会计师走访客户实现的收入金额分别为 13,466.50 万元、15,739.60 万元及 20,551.74 万元。报告期内，对于收入金额大于财务报表整体重要性的集团客户未能全部走访，主要系比亚迪、特斯拉等客户不接受访谈，对于收入金额小于财务报表整体重要性的客户，抽取部分客户进行走访，各年度

整体走访比例占营业收入比例分别为 70.66%、71.26%及 75.83%。

②对主要客户进行函证，通过函证确认交易发生的真实性、准确性，报告期内对主要客户执行函证程序的具体情况 & 抽样标准如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入金额	27,101.41	22,088.34	19,059.35
收入发函金额	24,745.26	20,303.41	17,731.31
收入发函比例	91.31%	91.92%	93.03%
其中：单家客户函证金额在实际执行的重要性金额 F 以上的发函比例	100.00%	100.00%	100.00%
单家客户函证金额在实际执行的重要性金额 F 以下的发函比例	79.36%	82.63%	82.44%

报告期内，申报会计师发函的收入金额分别为 17,731.31 万元、20,303.41 万元及 24,745.26 万元。报告期内，对于收入金额大于财务报表整体重要性的单体客户进行全部函证，对于收入金额小于财务报表整体重要性的单体客户抽取部分客户进行函证，各年度发函比例占营业收入比例分别为 93.03%、91.92 % 及 91.31%。

③实施收入细节测试，从金蝶系统应收单据（与总账收入确认凭证勾稽）为起点，采用大额与随机相结合的方法选定样本，对于境内普通销售，查验物流单及签收记录、对账单、发票；对于境内寄售，查验公司到物流仓/客户仓的物流单及签收记录、对账单、发票、回款情况；对于境外销售，查验物流单及签收记录、报关单、提单、发票、回款情况。报告期各期，对发行人收入真实性查验覆盖比例及抽样标准如下：

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
收入细节测试检查金额	19,595.81	15,648.08	13,340.04
占比	72.31%	70.84%	69.99%
特定类别的交易、账户余额或披露的重要性（收入） $B=A*0.5\%$	135.51	110.44	95.30
特定类别的交易、账户余额或披露的实际执行重要性（收入） $C=B*50\%$	67.75	55.22	47.65
其中：单笔收入金额大于实际执行的重要性金额 C 的检查比例	100.00%	100.00%	100.00%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单笔收入金额小于实际执行的重要性金额 C 的检查比例	64.46%	68.17%	66.07%

报告期内，申报会计师对客户进行真实性检查的金额分别为 13,340.04 万元、15,648.08 万元及 19,595.81 万元。其中各年度单笔收入金额在各年度实际执行的重要性金额以上的执行全部检查，再对前十大客户进行较高比例的核查、对其余客户的收入进行抽查。抽样检查后，对于单笔收入金额大于实际执行的重要性水平金额的记录全部检查，对于单笔收入金额小于实际执行的重要性水平金额的记录检查比例分别为 66.07%、68.17%及 64.46%。各年度整体收入真实性检查比例占营业收入比例分别为 69.99%、70.84%及 72.31%，检查覆盖比例较高。

**（四）说明对存货真实性、完整性的核查范围、具体核查方法及核查过程，尤其是寄售仓存货盘点及领用的核查情况，能否支持核查结论。**

针对存货真实性、完整性，各报告期末，申报会计师对存货执行了以下程序：

①了解存货的日常管理措施、分布及仓储情况等；获取并查阅发行人存货有关的内控制度，检查其设计的有效性和执行情况；

②获取发行人报告期内的存货明细表、收入成本明细表，分析存货仓储成本与相关销售收入的匹配性；获取发行人租赁明细表，了解发行人租赁情况，并与存货期末余额进行比较分析，检查是否存在异常的仓储成本情况；

③获取发行人报告期内的存货明细表、收入成本明细表，分析存货余额与销售收入的匹配关系；报告期末对存货实物进行监盘，并追查至存货明细账，检查所有存货是否均完整恰当记录。主要监盘情况如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘范围	原材料仓、成品仓、车间仓、配件仓、主要寄售仓		
监盘地点	公司及子公司仓库、生产车间、主要寄售仓		
品种	原材料、库存商品、在产品、周转材料、发出商品（寄售商品）		
执行盘点的部门和人员	公司仓由财务部的财务人员、仓储部仓管人员、车间人员共同参与盘点；寄售仓由客户仓管人员、第三方物流的仓管人员参与盘点		
监盘人员	保荐机构、申报会计师项目组成员		

项目	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
非在库存货的盘点方式	报告期各期末，发行人非在库存货主要是寄售商品，发行人与客户沟通协调后，由保荐机构、申报会计师项目组成员前往客户仓库或第三方物流仓库内实施监盘。		
监盘结果	公司存货盘点工作井然有序，车间的存货摆放整齐，监盘过程中不存在重大差异，存货账实相符。		
监盘过程中是否开箱、称重	公司原材料、部分库存商品等处于可视状态，可直接计数、称重；对于已包装好的库存商品/寄售商品，监盘过程随机进行开箱检验，检查存货状态；监盘过程中，对线材等原材料随机进行称重确认存货重量。		

对报告期各期末发行人的存货执行监盘程序，实地查看存货状态及储存情况，检查存货库存数量记录是否真实、准确，各项存货报告期各期末监盘比例分别为 61.22%、69.29%及 75.10%，各类存货具体监盘比例如下：

单位：万元

截止日期	存货项目	监盘金额 (原值)	账面余额	监盘比例
2025/12/31	原材料	1,108.68	1,228.76	90.23%
	库存商品	1,561.68	1,635.26	95.50%
	发出商品	764.29	1,584.66	48.23%
	委托加工物资	-	0.99	0.00%
	周转材料	8.02	54.35	14.76%
	在产品	356.11	554.24	64.25%
	合计	3,798.79	5,058.27	75.10%
2024/12/31	原材料	1,009.43	1,104.32	91.41%
	库存商品	1,297.23	1,318.92	98.36%
	发出商品	276.49	1,282.47	21.56%
	委托加工物资	-	0.38	0.00%
	周转材料	-	43.98	0.00%
	在产品	431.27	600.28	71.84%
	合计	3,014.43	4,350.36	69.29%
2023/12/31	原材料	764.70	1,032.50	74.06%
	库存商品	1,042.51	1,213.45	85.91%
	发出商品	319.38	1,236.73	25.82%
	委托加工物资	-	3.51	0.00%
	周转材料	-	34.41	0.00%
	在产品	392.33	593.95	66.05%
	合计	2,518.92	4,114.54	61.22%

报告期各期末，经实地监盘，发行人及子公司的存货摆放整齐；存货盘点过程与盘点计划相符；存货信息与盘点表核对一致；监盘数量账实基本相符，存货未出现重大盘盈、盘亏情况。

④了解各寄售客户的对账方式，抽查发行人对寄售仓的日常管理记录（如供应商系统截图、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；

⑤对于主要寄售客户，通过函证的方式进行核查，寄售商品的函证情况统计如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
寄售商品金额 A	899.99	483.33	560.50
发函金额 B	875.56	416.71	522.70
发函比例 C=B/A	97.29%	86.21%	93.26%
回函金额 D	739.30	271.09	454.23
回函比例 E=D/A	82.15%	56.09%	81.04%
回函可确认金额 F (回函相符或回函经调节 或替代测试后确认金额)	739.30	271.09	454.23
回函可确认比例 G=F/A	82.15%	56.09%	81.04%

注：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，对2024年、2025年的回函比例影响分别为-12.76%、-6.45%，申报会计师已通过查看比亚迪供应商系统确认库存情况。

⑥对报告期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	560.50
监盘金额	764.29	276.49	319.38
监盘比例	84.92%	57.21%	56.98%

注：2025年12月31日，寄售监盘比例提高，主要系由于随着客户舍弗勒集团的欧摩威上海与发行人的合作规模增大，为提升双方供应链系统协同水平，经协商后接受盘点且其寄售仓余额在2025年12月31日占比较高（52.91%），此外，申报会计师亦通过查看舍弗勒的供应商系统确认库存情况。

#### （五）核查程序

除以上针对收入、存货的核查程序外，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅公司主要客户年度报告、官网、工商资料等公开资料，了解主要客户成立时间、主营业务、股东结构、注册资本、经营规模及主要财务数据、与公司是否存在关联关系等基本情况；查询全球汽车零部件供应商百强榜等公开榜单，了解主要客户的市场地位；

2、获取公司客户档案并访谈公司管理层，核查公司与主要客户的合作历史、合作背景；

3、获取公司的收入明细表并访谈公司管理层，了解公司汽车领域收入、单价、销量变动的原因；并通过公开渠道获取主要客户产销量及业绩变动资料，综合分析汽车领域整体及主要客户收入、销量、单价变动的合理性；

4、获取公司的采购明细表及原材料价格变动情况；获取公司的成本明细表，分析成本变动与原材料价格变动趋势是否匹配；

5、访谈公司管理层，了解公司与客户约定的调价机制及执行情况；获取年降明细表，测算年降对公司产品单价的影响；

6、访谈公司主要客户，了解主要客户的基本情况、客户与公司合作的历史与背景、客户与公司是否约定调价机制及其执行情况；

7、获取公司期后收入明细表，核查期后订单单价变化情况以及是否存在明显下滑情形；

8、获取汽车行业研究资料及公开数据，了解汽车行业发展情况，获取公司毛利率资料，分析公司汽车类产品毛利率上涨的原因及合理性；

9、获取可比公司年度报告情况，对比分析公司汽车类产品与可比公司同类产品的毛利率情况；

10、获取公司收入明细表并访谈管理层，了解工业机械类客户 **2024 年、2025 年** 销售额增加的原因，分析工业机械类客户及产品结构变动情况；分析工业机械类产品价格变动的原因以并量化分析 **2024 年** 单价下降毛利率提升的原因及合理性；

11、获取公司外销客户档案，并结合公开查询，了解外销客户类型，核查是否存在贸易商或经销商类客户；结合公司外销收入明细表，了解外销客户分

布情况及其收入变动原因；

12、查阅出口地关税政策变动情况并访谈管理层，核查关税政策对公司业绩的影响情况；

13、通过公开渠道查询主要客户股东结构，了解客户间收购情况；获取涉及收购客户收购前后的合同、订单样本，核查收购前后原有业务合作是否持续并访谈公司业务人员了解收入波动原因；

14、获取报告期内与公司持续合作的客户档案，分析公司与该等客户合作的可持续性；

15、查阅公司与主要客户签署的合同（含框架合同/订单合同等），核查报告期内公司与客户合同约定的收款条款、质保期限、结算方式、信用政策等情况以及是否发生变化；

16、获取公司报告期各期末及期后在手订单明细表，分析在手订单与公司业绩的匹配情况；查阅购车补贴等政策补贴政策并访谈管理层公司业绩波动是否主要受益于该等政策；

17、访谈公司管理层，了解公司 2024 年第四季度及 2025 年收入波动的原因及合理性；

18、获取公司寄售客户收入明细表，获取并查阅公司与主要寄售客户签署的合同，了解公司与客户关于寄售模式、收入确认时点的约定；访谈管理层了解同一客户采用不同销售模式原因并分析其合理性；

19、访谈管理层，了解公司外销客户是否存在寄售模式；获取公司外销客户档案，了解公司与外销客户约定贸易方式，核查公司外销收入确认时点披露的准确性；

20、获取客户档案及合同、订单等资料，了解公司与主要寄售客户的对账方式、对账时点、对账周期、结算方式、结算周期等基本信息；结合细节测试样本核查主要寄售客户收入确认是否存在人为调节空间；获取报告期各期末发出商品明细表，分析发出商品余额与寄售模式的匹配性；

21、获取可比公司招股说明书、年度报告等信息披露资料，对比分析公司

与可比公司寄售模式收入确认是否存在重大差异；

22、访谈管理层，了解公司的生产模式、生产周期、订单获取方式、存货管理模式等；结合存货明细表，分析存货变动与公司业务经营的匹配性；获取公司审计报告，了解公司存货跌价准备计提政策并评价其合理性；获取存货跌价准备计提表，核查存货跌价准备计提的充分性；

#### （六）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期公司的主要客户均为成立时间较长、持续经营能力较强、规模较大的优质客户，且多为上市公司及其子公司，均与公司不存在关联关系；不存在成立不久或规模较小即成为公司主要客户的情形；

2、报告期内，公司汽车类产品整体销量及主要客户销量均呈现上升趋势，与公司经营情况相符；公司产品的综合均价变动主要受客户及产品结构变化的影响；报告期内，公司对主要客户的销售额增长与客户产销量、业绩变动整体匹配；报告期内，公司原材料价格**整体**下降背景下，汽车类产品综合均价有所上涨主要系产品结构变化所致，具有合理性；**2025**年，公司与部分客户约定了关于黄金价格的调价机制并有效执行，此外，公司与部分汽车类客户约定了年降机制并部分执行，执行年降对公司汽车类产品单价影响较小；公司汽车类产品期后订单不存在综合单价下滑情形；

报告期内公司汽车类客户及产品结构优化、国内汽车零部件市场的供给从外资品牌逐步转向本土企业、国内汽车产业链的整体需求扩张，高质量发展的行业趋势驱动对高附加值产品的需求增加，因此，公司汽车类产品毛利率**维持在较高水平**符合市场规律；公司汽车类毛利率与可比公司同类产品存在差异主要系产品结构、应用部位、客户群体等差异导致的，具有合理性；

3、工业机械类客户 **2024**年、**2025**年销售额增长主要与项目量产、需求增长有关，具有合理性；**2024**年公司工业机械的前五大客户与**2023**年一致，**2025**年，得益于配套**ABB**项目的产品需求增长，厦门市榕鑫达实业有限公司成为工业机械类前五大客户，**2024**年、**2025**年工业机械类前五大客户中，同一客户销售的主要产品亦是前期量产的产品，未发生较大变化；公司工业机械类产品在**2024**年同比单价下降但毛利率提升的主要原因系产品结构变化、单位直接材料

变动的影响，具有合理性；

4、公司外销客户中不存在贸易商/经销商类客户；各期外销客户较为稳定，且均为经营状况稳定的优质客户；客户报告期内收入变化主要受市场环境、客户需求及其产能规划等因素影响，公司与 2022 年外销客户后续合作较为稳定，当期外销订单增长主要来源于 ABB 等稳定合作客户，公司外销渠道及未来业绩相对稳定。截至本问询函回复出具日，外销区域中除美国外，公司产品的其他主要出口区域关税政策未发生显著变动；报告期内，美国收入占主营业务收入比例分别为 1.50%、1.25%及 0.97%，占比较低；鉴于公司外销收入占比较低且出口区域较为分散，部分出口区域关税政策变动对公司未来业绩影响程度较小；

5、报告期内，公司涉及的客户间收购主要为 2023 年 9 月捷太格特受让富士机工株式会社持有的广州常富 51% 股权，股东变更前后公司与广州常富的业务合作未发生实质变化，原有业务合作持续；

6、报告期内持续与公司存在业务往来的客户收入占比均超过 90%，主要客户的采购频次持续且保持基本稳定；客户关于国产配套需求、新产品和新应用与“一站式”采购等多元的需求，共同构成了公司与客户持续合作的基础，公司与客户合作具有持续性；

7、除舍弗勒部分单体信用政策调整，ABB 部分单体、宁波精成质保期限调整外，主要客户的收款条款、质保期限、结算方式、信用政策在报告期内未发生变更且按照合同约定执行；客户对公司的付款条件基于双方合作模式、交易规模、客户平均账期等因素通过正常商业谈判确定，具有商业合理性，客户对公司付款条件不存在异常优于其他供应商情形；

8、报告期各期末及期后在手订单整体呈现持续上涨趋势，其中汽车和工业机械领域在手订单增长较多；公司报告期内业绩增长并不依赖于汽车行业的短期政策，更多是源于公司自身战略转型、客户和产品结构优化、国产配套需求提升及公司自身管理和生产效率的提高；

公司 2024 年第四季度收入增速下降具有合理性，**2025 年，公司主营业务同比增长 22.76%**；除个别卫浴类客户外，公司与各类产品主要客户合作关系稳固，主要客户收入增长具有持续性，公司销售收入及毛利率受客户需求短期波动及项目迭代影响存在波动可能，但整体上下滑风险较低；

9、公司主要寄售客户均为汽车类客户，且与公司在合同中明确约定双方交

易采用寄售模式，并定期通过系统或邮件向公司发送对账周期内客户领用的产品清单，公司确认无误后以对账单为依据确认收入；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，主要原因为集团客户中不同主体采用不同的销售模式、量产产品及样品采用不同的销售模式、应客户要求对个别型号产品采用寄售模式等，具有商业合理性；

10、公司外销客户均为直接销售模式，不存在逐月领用客户仓产品并与公司对账的模式，按照与外销客户约定的贸易方式下控制权转移时点确认收入；

11、公司向主要寄售客户发货、对账均由客户主导，发货、对账、结算时间的间隔按照约定执行，且较为稳定，不存在公司主观调节的情形；发行人**寄售部分的**发出商品余额**未随收入增长而同步增长**主要系部分客户的结算方式、市场需求以及主动优化寄售商品管理等原因导致，不存在提前确认收入情形；

12、公司与主要寄售客户关于领用产品的价值约定明确并在报告期内一贯执行，标准明确，不存在调节收入确认金额的空间；报告期内，除归属于舍弗勒集团的**欧摩威上海**发送对账单时点随对账周期变更外，公司主要寄售客户发送对账单时点未发生变更；公司获取客户提供的对账单并核对无误后确认收入，不存在预估确认收入情形；公司寄售模式下收入确认政策与可比公司不存在重大差异；

13、2024年末，公司存货未随收入增长而同步增长主要是由于部分客户的结算方式、市场需求以及主动优化寄售商品管理等导致，具有合理性，相关存货能够满足发行人的生产经营需要；发行人整体存货跌价准备计提较为充分；报告期各期末，公司的存货摆放整齐；存货盘点过程与盘点计划相符；存货信息与盘点表核对一致；盘点数量账实基本相符，存货未出现重大盘盈、盘亏情况。

## 问题 5.采购及成本真实性

根据申请文件，（1）报告期各期不锈钢采购价格逐年下降，其他钢材及铜、铝材料采购价格基本平稳。（2）报告期内外协加工占比逐年增长，2024 年外协费用成本占比为 8.5%。（3）报告期各期主营业务成本中直接人工分别为 1,568.23 万元、1,935.33 万元、2,158.76 万元，制造费用分别为 3,278.14 万元、3,709.50 万元、4,236.98 万元，相较于直接材料均增长较快。

请发行人：（1）各期不锈钢采购价格变动趋势与其他钢材变动趋势不一致的原因，各期各类材料采购均价与材料市场价格或可比公司采购均价是否存在较大差异及合理性。（2）说明主要供应商的具体情况（包括但不限于股权结构、成立时间、注册资本、经营规模、发行人在其客户中占比、是否为关联方），是否存在成立不久、营业额或参保人数较少即成为发行人主要供应商的情形，是否存在前员工设立或经营、关联方亲属任职的供应商；说明供应商类型（贸易商还是生产商），采购内容、数量及单价的情况，供应商选择过程，相关采购是否公允。（3）说明外协占比持续增长的原因，主要外协厂商合作渊源、交易金额是否与其实收资本、资产规模相匹配；说明各工序单价、定价原则及公允性，发行人采购占其收入的比例；说明各期委托加工物资较低的原因，外协采购是否真实。（4）说明直接人工与生产人员数量、生产总工时、人均生产工时是否匹配；说明工厂及员工地域分布情况，各地区生产人员平均薪酬情况，与当地社平工资匹配性；直接人工变动与社保、公积金缴纳人数及缴纳金额的匹配性；列示各期生产人员人均产量、人均创收、创利情况，与可比公司是否存在较大差异。（5）说明产量增长但制造费用占比不降反增的原因，相关产品生产是否具备规模效应；量化分析各期制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量的匹配性。（6）说明在产品成本核算准确性，是否将直接人工、制造费用归集至在产品，测算相关情形对报告期存货、净利润的影响金额。（7）说明各期存货分布（自有仓库、第三方仓库、客户仓库）情况，相关仓储成本的约定、归集、结转情况，结合各月度平均仓储量、寄售仓储量等，说明报告期是否新建或新增租赁仓库，仓储成本大幅增加的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时说明：（1）对发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性相关的核查过程、核查证

据、覆盖比例及核查结论。(2) 产量真实性、存货真实性的核查过程, 监盘过程中是否开箱、称重等, 说明相关核查比例。(3) 验证外协费用真实性、公允性的程序、证据及比例。

回复:

一、各期不锈钢采购价格变动趋势与其他钢材变动趋势不一致的原因, 各期各类材料采购均价与材料市场价格或可比公司采购均价是否存在较大差异及合理性

(一) 各期不锈钢采购价格变动趋势与其他钢材变动趋势不一致的原因

报告期内, 公司主要原材料采购情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
不锈钢	1,767.45	28.72%	2,078.36	34.26%	1,761.99	32.71%
合金钢	1,106.60	17.98%	1,041.51	17.17%	1,067.82	19.82%
碳素钢	1,267.49	20.60%	1,091.25	17.99%	971.89	18.04%
琴钢丝	555.13	9.02%	599.78	9.89%	539.14	10.01%
铜与铜合金	171.13	2.78%	101.28	1.67%	84.63	1.57%
铝与铝合金	44.37	0.72%	58.40	0.96%	31.01	0.58%
合计	4,912.16	79.83%	4,970.60	81.93%	4,456.47	82.72%

公司采购的钢材主要为不锈钢、合金钢、碳素钢和琴钢丝, 报告期各期的单价情况如下:

单位: 元/kg

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	平均价格	变动率	平均价格	变动率	平均价格	变动率
不锈钢	38.49	3.30%	37.26	-3.62%	38.66	-10.26%
合金钢	13.39	3.77%	12.91	-4.62%	13.53	1.20%
碳素钢	9.81	0.84%	9.73	-0.44%	9.78	-0.72%
琴钢丝	15.09	0.11%	15.08	-2.48%	15.46	-5.37%

2023 年至 2025 年, 公司各类主要钢材的采购价格总体呈先下降后上升趋势。

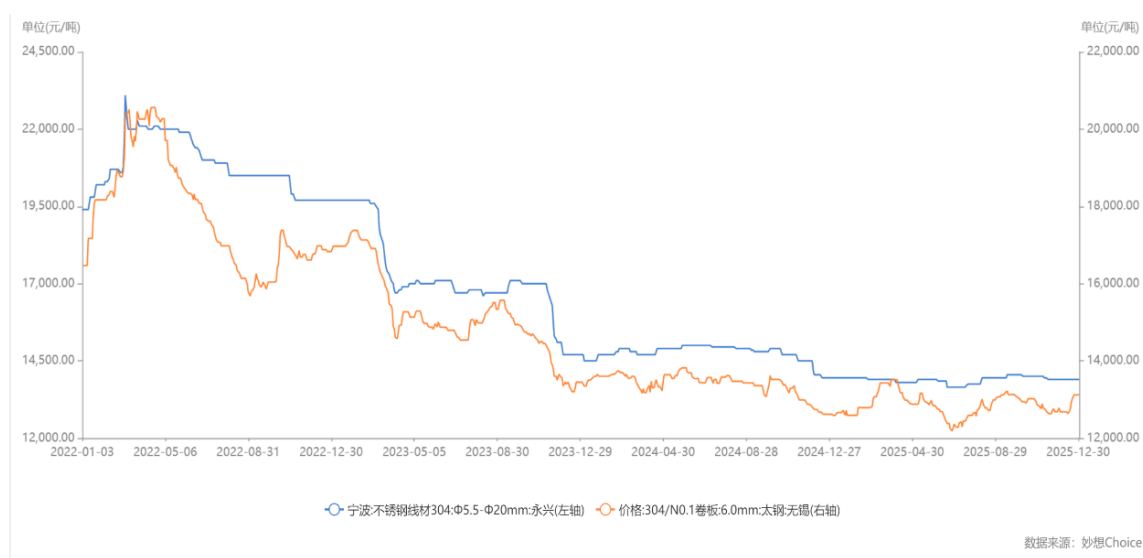
2023 年至 2024 年, 不锈钢价格的降幅明显高于其他钢材品类, 主要原因在

于其原材料成本结构的差异：镍、铬等金属是生产不锈钢的主要成本构成，而其他钢材的原料成本则以铁矿石和焦炭成本为主。**2023年-2024年**，由于镍、铬等原料市场价格波动较为剧烈，带动不锈钢整体价格显著下行；此外，公司对不锈钢的采购结构发生变化，亦进一步影响了采购成本，具体分析如下：

### (1) 不锈钢的主要成分价格波动较大，导致其市场价格下跌幅度较大

不锈钢的核心在于其耐腐蚀性，包含镍和铬等材料，其代表牌号为 SUS304、SUS301、SUS302、SUS631，公司根据使用环境（如接触的介质、温度、受力情况）来确定所需的不锈钢类型和具体牌号。**2022年**，不锈钢市场受国际局势及伦镍逼空事件影响出现异常波动，伦镍的一度暴涨导致不锈钢成本较高，**2022年下半年**镍铁、铬铁因印尼产能增加和市场供需变化出现价格回落，进而导致**2023年**不锈钢价格的显著下降。**2024年**，不锈钢市场价格整体仍呈震荡下行趋势，但波动幅度及降幅明显收窄；**2025年**，不锈钢市场价格行情阶段性切换，宽幅区间震荡为主，价格重心整体逐步走弱。

**2022年至2025年**，不锈钢市场价格如下：



### (2) 公司采购的不锈钢材料结构变化

从材料形态来看，公司采购的不锈钢主要分为不锈钢圆线、不锈钢钢带、不锈钢扁线。上述三种类型的不锈钢因基材不同、加工工艺不同、市场成熟度不同，价格存在较大差异。具体而言：①不锈钢圆线由于相对标准化、工艺最成熟、产量较大，市场价格较低；②不锈钢钢带需要冷轧、分条、平整等工序，

且对厚薄均匀度、表面要求较高，价格相对较高；③不锈钢扁线需要经过更精密和严格的轧扁，对尺寸公差（厚度、宽度）、边缘质量等要求较高，工艺复杂度最高，因此价格通常最高。

报告期内，发行人不锈钢主要类型的采购金额占比及平均单价如下表所示：

单位：元/kg

分类	2025年		2024年		2023年	
	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价
不锈钢圆线	67.77%	35.16	71.20%	33.18	68.83%	33.81
不锈钢钢带	22.41%	39.36	19.33%	43.45	20.03%	44.95
不锈钢扁线	9.82%	96.68	9.46%	101.60	11.14%	105.97
均价	-	38.49	-	37.26	-	38.66

注：上表中的占比指该类不锈钢占不锈钢总采购额的比例。

如上表所示，公司圆线在三类不锈钢中的价格相对较低，其采购占比变动对整体采购均价影响较大，2023年至2025年，不锈钢圆线采购占比的波动影响了整体不锈钢采购均价变动，具有合理性。

综上，2023年至2025年，不锈钢采购价格变动趋势与其他钢材不一致的主要原因系：不锈钢的核心原料（镍、铬）的市场价格在2022年上涨后于2023年明显回落，导致其2023年价格波动较大；同时，公司各期不锈钢的采购结构存在差异。因此，上述价格变动趋势的差异具有合理性。

（二）各期各类材料采购均价与材料市场价格或可比公司采购均价是否存在较大差异及合理性

### 1、原材料采购价格与市场价格比较情况

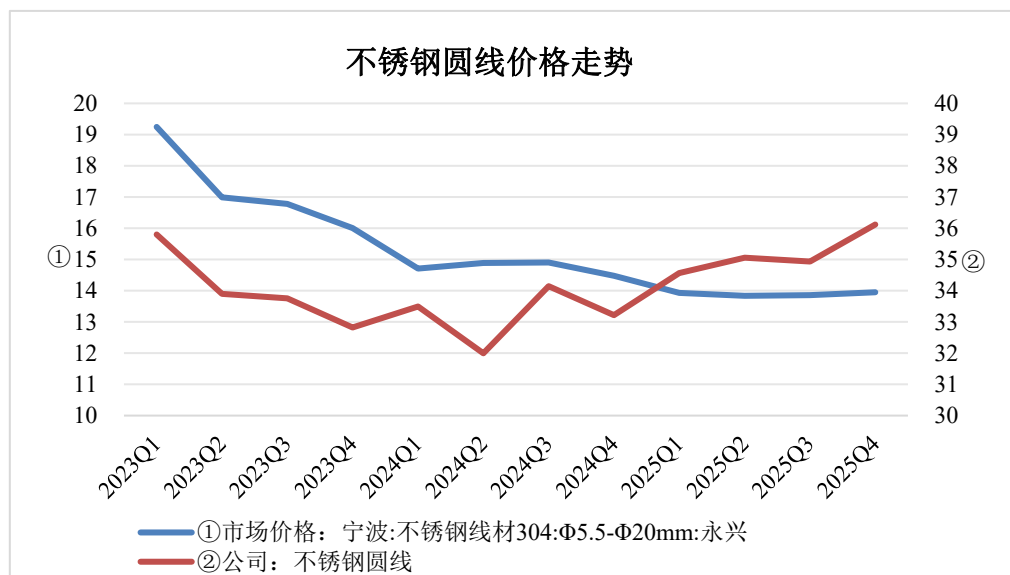
报告期各期，公司各类原材料的采购均价与市场价格的比较情况如下：

#### （1）不锈钢

从材料形态来看，公司采购的不锈钢主要为圆线、钢带和扁线；从材料牌号来看，公司采购的不锈钢主要为300系的奥氏体不锈钢（SUS304、SUS301、SUS302等）。

#### 1) 不锈钢圆线类

公司采购的不锈钢圆线以奥氏体不锈钢（SUS304、SUS301、SUS302 等）为主，公司选取其上游不锈钢线材（以 SUS304 作为比较对象）的市场价格作为参考，比较情况如下：



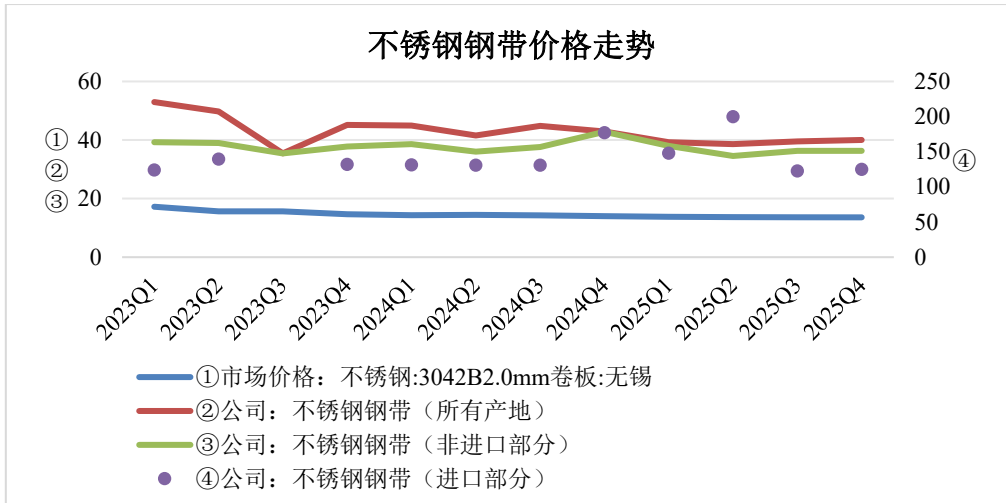
注 1：公司采购价格=该季度采购总金额/该季度采购总数量，市场价格=该季度内价格的平均值，下同。

注 2：市场价格数据来源于 Choice。

报告期内，公司不锈钢圆线采购均价与不锈钢线材市场价格的变动趋势整体一致，波动差异主要系采购价格调整具有时滞性，以及不锈钢规格、加工成本与市场供需关系的不同所致。2025 年，公司采购不锈钢圆线价格有所上升，主要系产品采购结构变动：①进口不锈钢圆线材料占不锈钢圆线采购数量的比重较 2024 年上升 5.7%；②非进口材料中，高抗拉特殊材料圆线采购占不锈钢圆线采购数量的比重较 2024 年上升 4.15%，前述两种单价较高的不锈钢圆线采购占比的提升导致均价的提高。

## 2) 不锈钢钢带类

公司采购的不锈钢钢带以奥氏体不锈钢（SUS301、SUS631、SUS304）为主，公司选取其上游不锈钢卷板（以 SUS304 作为比较对象）的市场价格作为参考，比较情况如下：



注：市场价格数据来源于 Choice。

报告期内，公司不锈钢钢带采购均价与不锈钢卷板市场价格的变动趋势整体一致。由于不锈钢钢带由不锈钢卷板加工而来，其价格高于不锈钢卷板。公司不锈钢钢带的采购均价波动主要受进口钢带价格及占比的影响。公司非进口不锈钢钢带的采购均价与无锡卷板的市场价格变动趋势基本一致，其中：2024年第四季度的采购单价较高，主要是由于公司在该期间采购了单价较高的 SUS631 不锈钢钢带。而境外进口的不锈钢钢带（主要是日本进口）由于性能更好、品牌溢价更高，其采购价格高于非进口钢带，且价格波动相对较大。

### 3) 不锈钢扁线

报告期各期，公司采购的不锈钢扁线的年平均单价分别为 105.97 元/kg、101.60 元/kg 和 96.68 元/kg。上述均价波动与不锈钢母料市场价格波动存在一定差异，主要原因分析如下：

① 不锈钢扁线加工复杂度高，且多为非标订制，其单价除了受上游原材料价格的影响外，还取决于质量要求、工艺要求等因素。为说明不同型号不锈钢扁线单价的差异情况，列示公司 2023 年至 2025 年各期持续采购的主要不锈钢扁线型号的采购金额占比及均价情况如下：

单位：元/kg

序号	型号	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额占比	平均单价	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价
1	1.4310 型号①	23.15%	102.24	21.86%	101.80	42.83%	108.88
2	17-7PH 型号①	16.27%	116.81	20.42%	116.81	25.12%	116.13

序号	型号	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额占比	平均单价	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价
3	1.4310 型号②	21.11%	88.39	17.28%	88.48	10.65%	89.43
4	SUS631 型号①	3.37%	116.91	9.47%	114.64	0.71%	114.30
5	1.4310 型号④	1.02%	117.77	5.49%	113.82	4.43%	113.91
6	1.4310 型号③	1.90%	131.94	5.58%	134.75	2.83%	134.40
7	SUS304 型号①	2.48%	98.28	3.46%	97.16	2.23%	98.28
8	SUS301 型号①	1.60%	230.09	2.31%	230.09	0.74%	230.09
合计		70.90%	-	85.87%	-	89.53%	-

注 1：金额占比系该产品占当期采购的不锈钢扁线金额的比例；

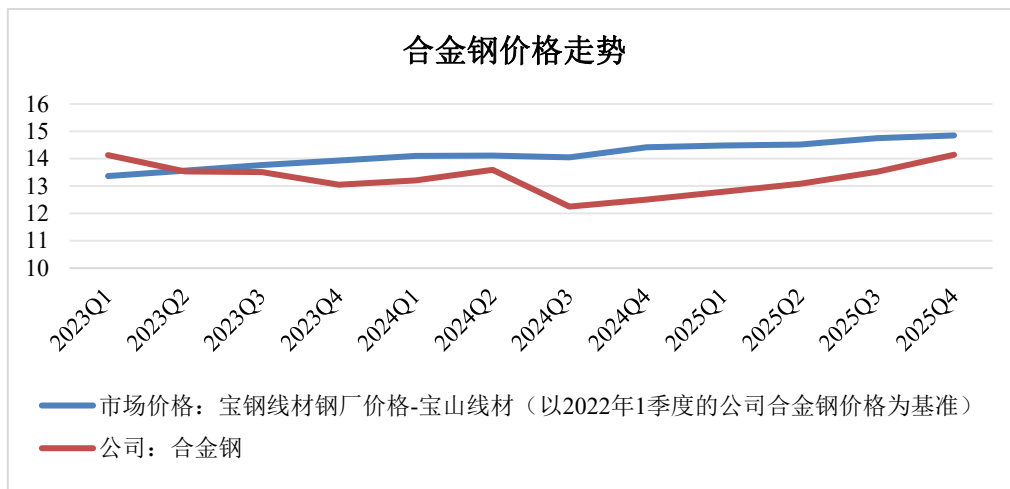
注 2：在后续价格分析中，对于不同标准体系（如日本标准 JIS、美国标准 ASTM、欧洲标准 EN）下化学成分及核心性能高度相近的牌号，均合并分析，如下述“SUS301”产品涵盖日标 SUS301 及欧标 1.4310，“SUS631”产品涵盖日标 SUS631 及美标 17-7PH。

如上表所示，各类型不锈钢扁线的价格差异明显，报告期内单价受不锈钢母料大宗市场等影响出现小幅波动，总体相对稳定。

②不同年度不锈钢扁线的采购结构存在差异：报告期各期，单价较高的薄规格产品（厚度  $T \leq 0.5\text{mm}$ ）的采购数量占比分别为 63.90%、54.41%和 54.52%，与公司不锈钢扁线的采购均价变动趋势整体一致。

## （2）合金钢

公司采购的合金钢主要是合金钢圆线，合金钢的市场相对较小，由于公司采购的合金钢生产母料主要为宝钢集团的母料，公司选取宝钢线材钢厂-宝山线材的调价公告作为参考，比较情况如下：



注：市场价格数据来源于 My Steel 的调价公告，由于调价公告仅披露调整的金额，因此本

图市场价格以公司 2022 年 1 季度的公司合金钢采购价格作为基准进行测算绘制。

如上图所示，2024 年、2025 年，宝钢线材钢厂-宝山线材的均价同比变动分别为 0.51 元/kg 和 0.48 元/kg，呈小幅上涨，而公司各期的合金钢采购均价变动分别为-0.63 元/kg、0.49 元/kg，整体波动幅度较小，但与市场价格变动方向不完全一致。其中，2024 年度公司采购价格同比变动与市场价格的变动方向存在差异，主要是因为：

1) 合金钢采购结构变化：公司采购的合金钢规格型号较多，不同型号价格差异较大，因此受产品采购结构变化的影响较为明显。例如，与 2023 年相比，2024 年度公司向供应商铃木加普腾采购的合金钢数量占比由 16.29% 下降至 11.90%，由于该供应商使用日本进口盘条进行加工，其产品单价显著高于合金钢平均采购价格（铃木加普腾各报告期的平均采购单价分别为 27.41 元/kg、29.37 元/kg 及 30.27 元/kg），其采购占比的下降使得 2024 年度公司合金钢的整体采购均价下降；2) 公司与供应商协商价格：公司积极与主要合金钢供应商协商，推动合金钢产品采购价格实现小幅下调。具体地，以公司 2023 年至 2025 年各期均有发生采购的 95 款合金钢产品为例（占各期采购额占比均超过 60%）：2024 年，78 款合金钢产品的年度采购均价下降。

2025 年，因市场价格整体上涨，公司合金钢采购均价有所提升。

### （3）碳素钢

报告期各期，公司采购的碳素钢平均采购价格为 9.78 元/kg、9.73 元/kg 及 9.81 元/kg，主要分为钢带、圆线和扁线，其采购情况如下：

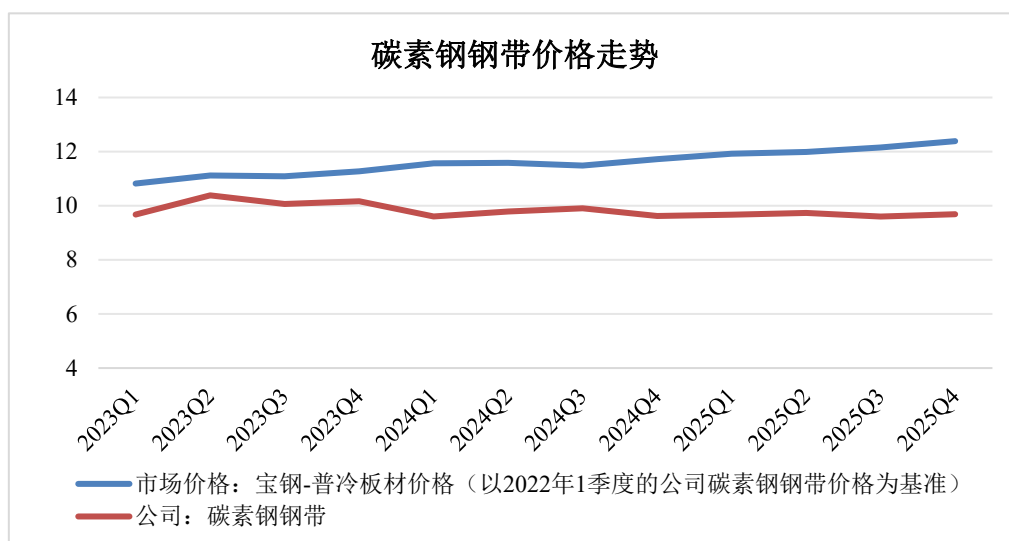
单位：元/kg

分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价	金额占比	平均单价
碳素钢钢带	66.01%	9.67	63.25%	9.72	65.84%	10.10
碳素钢圆线	18.36%	7.24	22.53%	7.85	24.05%	7.93
碳素钢扁线	15.39%	19.18	14.03%	16.12	9.62%	15.37
合计	99.76%	-	99.81%	-	99.51%	-

#### 1) 碳素钢钢带

公司采购的碳素钢钢带的价格波动主要参考宝钢股份每月发布的板材调价

公告情况（普冷），具体比较情况如下：

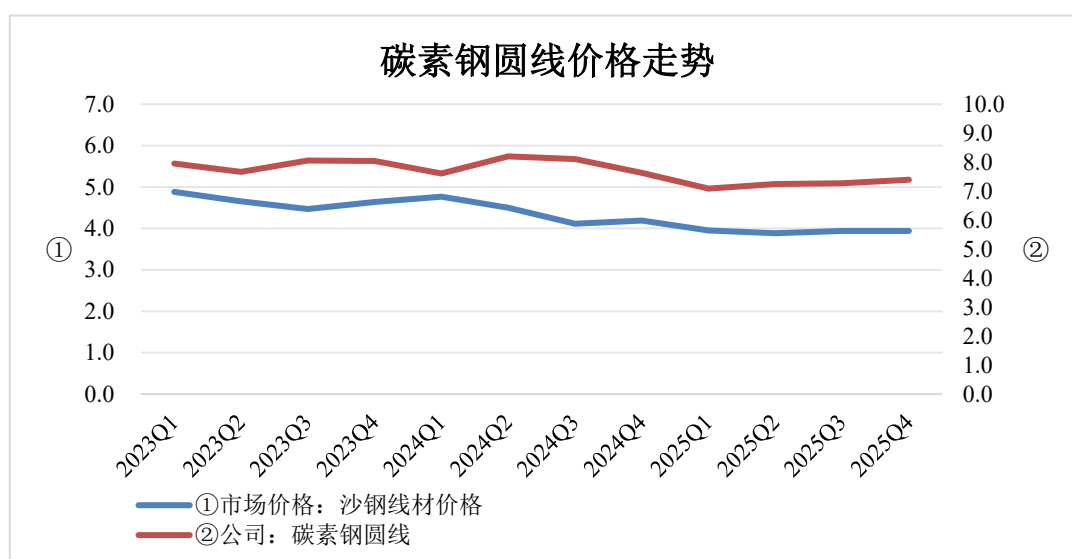


注：市场价格数据来源于 My steel 的调价公告，由于调价公告仅披露调整的金额，因此本图市场价格以公司 2022 年 1 季度的公司碳素钢钢带采购价格作为基准进行测算绘制。

市场普冷板材价格整体呈现小幅上升趋势，2024 年、2025 年的均价同比变动分别为 0.52 元/kg、0.52 元/kg，而公司的碳素钢钢带采购均价变动分别为-0.38 元/kg、-0.05 元/kg，波动差异原因主要为公司因采购量增加而与供应商协商议价。总体而言，碳素钢钢带的市场价格及公司采购单价波动均较小。

## 2) 碳素钢圆线

公司采购的碳素钢圆线的采购单价变动主要参考上游钢厂沙钢线材价格变动情况，比较情况如下：



注：市场价格数据来源于 My steel。

报告期内，市场沙钢线材价格整体呈下降趋势，上述价格走势与公司碳素钢圆线的价格波动基本一致，不存在显著差异。

### 3) 碳素钢扁线

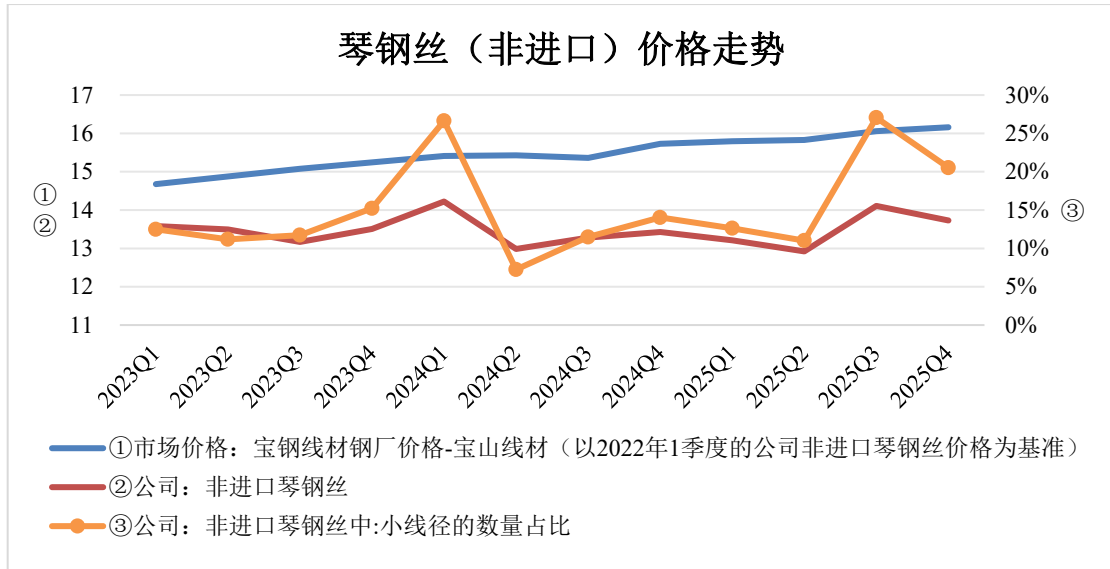
报告期内，公司采购的碳素钢扁线的年平均单价分别为 15.37 元/kg、16.12 元/kg 和 19.18 元/kg。由于碳素钢扁线通常需根据实际使用需求进行非标定制，且加工工艺复杂、性能要求较高，因此市场公开可比价格较少，价格多由供需双方协商确定。公司主要向大型钢铁集团采购碳素钢扁线，报告期各期，约 80% 的采购量来自中钢集团及高丽制钢贸易（上海）有限公司。中钢集团为国内钢材生产领域的龙头企业，高丽制钢贸易（上海）有限公司为韩国钢材领域龙头企业 Kiswire 集团在中国成立的公司之一，上述龙头企业均具备规范透明的定价机制，与公司的交易价格具有公允性和合理性。2025 年，公司碳素钢扁线采购均价的提升，主要是由于公司采购的小线径（ $T \leq 1.0\text{mm}$ ）碳素钢扁线的数量占比由 27.14% 提升至 42.71%，具有合理性。

### （4）琴钢丝

报告期内，公司采购的琴钢丝主要是琴钢丝圆线，按照是否进口材料分析如下：

#### 1) 非进口琴钢丝

公司采购的非进口琴钢丝的母料主要为宝钢集团的母料，公司选取宝钢线材钢厂-宝山线材的调价公告作为参考，比较情况如下：



注：市场价格数据来源于 My steel，由于调价公告仅披露调整的金额，因此本图市场价格以公司 2022 年 1 季度的公司非进口琴钢丝采购价格作为基准进行测算绘制；图中“小线径”指直径  $\phi 1.5$  及以下的非进口琴钢丝产品。

如上图所示，2024 年、2025 年，市场价格（宝钢线材钢厂-宝山线材）均价同比变动分别为 0.51 元/kg 和 0.48 元/kg，而公司的非进口琴钢丝价格变动分别为 0.02 元/kg 和 0.02 元/kg，变动幅度整体小于市场均价，主要是由于以下两个方面原因：

①公司琴钢丝采购结构变动：不同线径的琴钢丝价格存在差异，以 2024 年采购量最大的两款非进口琴钢丝（线径分别为  $\phi 3.0$ 、 $\phi 1.4$ ）为例， $\phi 3.0$  产品的年度采购均价较  $\phi 1.4$  产品低 7.54 元/kg。图中所示非进口琴钢丝均价的波动与小线径琴钢丝采购数量占比的变化趋势基本一致，表明结构变化对整体均价的影响较为突出；

②公司与供应商协商降价：随着公司非进口琴钢丝的采购量增加，凭借稳定的采购量，公司与部分供应商协商降价。

## 2) 进口琴钢丝

公司采购的进口琴钢丝以韩国进口的 Kiswire 琴钢丝为主，生产商为韩国高丽制钢。

公司报告期内与多家进口琴钢丝贸易商合作，选取报告期内合作金额最大的三家贸易商，针对每一个贸易商，分别列示其报告期内存在持续采购且采购量最大的琴钢丝产品的规格型号比较及价格变动情况如下：

单位：元/kg

供应商	产品	规格型号比较		平均单价		
		线径	公差	2025年 度	2024年 度	2023年 度
上海春名金属材料有限公司	型号①	较小	较小	23.65	23.66	23.86
皇洲帝邦金属材料（深圳）有限公司	型号②	中等	中等	18.53	18.76	18.88
东莞市神昊贸易有限公司	型号③	较大	较大	15.05	15.30	15.93

如上表所示，进口琴钢丝的单价受规格型号影响较大，线径、公差越小，价格越高。报告期内，不同进口供应商的琴钢丝采购价格整体较为稳定，且不同进口供应商之间的价格变动趋势具有一致性。

综上，发行人各类钢材采购价格的趋势与市场价格整体保持一致，不存在重大差异情形，少部分差异系价格调整的时滞性、采购规格和材料结构、性能要求或价格协商等原因形成，具有合理性。

## 2、原材料采购价格与可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异

经公开检索，可比公司的采购价格同受相关材料市场价格波动、细分材料结构变动等影响，该变动特征与公司一致，具体情况如下：

可比公司	主要原材料	原材料价格波动描述
福立旺	金属原材料（钢材、合金、铜材、黄铜丝等）、外购件及定制成品	“原材料的采购也体现出定制化和多样化的特征， <u>原材料规格不一，采购平均单价的波动主要受采购材料结构的变动影响。</u> 2024年， <u>受大宗商品交易价格走高趋势影响</u> ，公司相关原材料价格呈上升趋势。”
华纬科技	弹簧钢材（盘条、圆钢）	“采购单价的变化主要受 <u>钢材市场价格的影响所致</u> ，其与公开市场价格变动趋势基本一致。” “近年来国内钢材价格波动幅度较大”
美力科技	弹簧钢（圆钢、空心圆钢、盘条坯料、钢丝等）、塑料粒子	“近年来国内钢材价格波动幅度较大，对公司生产成本及经营业绩产生影响。对此，公司将密切跟踪原材料市场的价格走势，提高预测能力， <u>加强与供应商的沟通协商</u> ，尽量降低原材料价格上升导致公司成本上升的风险。”
亿利华	弹簧钢丝	“公司的原材料采购定价均以 <u>市场公允价格采购</u> ，公司通过贸易商采购的钢丝价格与同期市场价格和大宗商品交易价格均不存在显著差异。”

注：上述信息整理摘录自可比公司公开披露的招股说明书、审核问询回复、定期报告等。

其中，华纬科技、美力科技主要原材料的采购价格情况如下：

单位：元/kg

可比公司	原材料类型	采购均价		
		2025年1-9月	2024年	2023年
	时间	2025年1-9月	2024年	2023年
华纬科技	盘条	4.82	5.20	5.12
	圆钢	4.94	5.30	4.99
	时间	2025年1-6月	2024年	2023年
美力科技	钢丝	8.03	8.31	8.53
	盘条坯料	5.13	5.67	5.92
	圆钢	4.70	4.97	5.81
	空心圆钢	11.04	12.54	14.20
	时间	2025年	2024年	2023年
发行人	主要钢材（含不锈钢、合金钢、琴钢丝、碳素钢）	15.95	16.68	16.78

华纬科技、美力科技主要原材料的采购均价与发行人存在差异，主要系采购原材料的形态与加工阶段、用途、规格型号存在差异导致的，具体分析如下：

①原材料形态与加工阶段差异：华纬科技、美力科技采购的盘条、盘条坯料需经进一步加工制成弹簧钢丝后才可用于弹性件的生产，而发行人采购可直接用于精密弹性件生产的弹簧钢丝。由于形态及所处加工阶段不同，盘条及盘条坯料均价低于发行人采购的主要钢材均价，具有合理性。

②用途及规格型号差异：华纬科技及美力科技采购的圆钢主要用于稳定杆等大规格尺寸产品的生产，在原材料规格、精度要求等方面与发行人存在明显差异，因此，圆钢的采购均价均低于发行人主要钢材均价具有合理性；美力科技采购的钢丝主要用于生产悬架弹簧、车身及内饰弹簧，而发行人产品的小规格及高精密特点更为突出，因此发行人对原材料规格型号（如线径/厚度、公差、性能、表面质量等）的要求更高，其对应钢材价格较高具有合理性。

其他同行业可比公司未披露原材料的采购价格，但公司与可比公司的原材料主要为各类钢材，其公开市场价格较为透明。

综上，报告期各期，发行人各类钢材采购价格的趋势与市场价格整体保持一致，不存在重大差异情形，少部分差异系价格调整的时滞性、采购规格和材料结构、性能要求或价格协商等原因形成；公司与可比公司的原材料主要为各

类钢材，价格差异主要受原材料的形态与加工阶段、用途、规格型号差异影响，具有合理性，且公开市场价格较为透明，采购价格变化主要受市场价格波动和采购材料结构变化。上述情况具有商业合理性。

二、说明主要供应商的具体情况（包括但不限于股权结构、成立时间、注册资本、经营规模、发行人在其客户中占比、是否为关联方），是否存在成立不久、营业额或参保人数较少即成为发行人主要供应商的情形，是否存在前员工设立或经营、关联方亲属任职的供应商；说明供应商类型（贸易商还是生产商），采购内容、数量及单价的情况，供应商选择过程，相关采购是否公允

（一）说明主要供应商的具体情况（包括但不限于股权结构、成立时间、注册资本、经营规模、发行人在其客户中占比、是否为关联方），是否存在成立不久、营业额或参保人数较少即成为发行人主要供应商的情形，是否存在前员工设立或经营、关联方亲属任职的供应商

报告期各期，公司的主要供应商的具体情况如下：

供应商名称	股权结构	成立时间	注册资本	2024年参保人数	经营规模	发行人在其客户中占比	是否为关联方
三华特钢	李屹森 80%；易晓华 10%；李华彪 10%	2004-06-06	180 万元	11	2025 年：约 5,500 万元	10%-30%	否
铃木加普腾	Suzuki Garphyttan (HongKong) Company Limited 100%	2009-02-06	500 万美元	76	2025 年：约 4-5 亿元	10%以下	否
中钢集团郑州金属制品研究院股份有限公司	中钢天源股份有限公司 86.94%；天津腾宇高通信息咨询合伙企业（有限合伙） 6.71%；海南卓赢创业投资合伙企业（有限合伙） 1.95%；郑州奥华企业管理咨询中心（有限合伙） 1.25%；淮海天玺投资管理有限公司 0.83%；郑州奥中企业管理咨询中心（有限合伙） 0.78%；郑州奥泽企业管理咨询中心（有限合伙） 0.54%；郑州飞钮企业管理咨询中心 0.50%；郑州奥翎企业管理咨询中心 0.50%	1990-12-12	20,000 万元	374	2024 年：集团中钢天源（002057.SZ）约 27 亿元（其中，中钢集团郑州金属制品研究院股份有限公司约 10 亿元）	10%以下	否
中钢集团郑州精密新材料有限公司	中钢集团郑州金属制品研究院股份有限公司 53.625%；江苏省仪征活塞	2020-04-10	2,000 万元	0		10%以下	否

供应商名称	股权结构	成立时间	注册资本	2024年参保人数	经营规模	发行人在其客户中占比	是否为关联方
	环有限公司 40%；郑州坤德企业管理中心（有限合伙） 6.375%						
锶普瑞	李超 70%；许显宏 30%	2016-08-01	150 万元	2	2025 年：约 1,400 万元	10%-30%	否
宝钢集团	宝钢金属有限公司 100%	2009-05-05	68,064.09 万元	51	2024 年：约 6.5 亿元	10%以下	否
苏州启航	李金泽 73.84%；王玉洁 8.50%；张艳 8.50%；王国平 4.17%；陈晓明 3.00%；毛汉志 2.00%	2007-08-30	100 万元	35	2025 年：约 1 亿元	10%以下	否
东莞东泽	秦超 56.70%；夏玲娜 43.30%	2010-05-06	60 万元	8	2025 年：约 4000 万元	10%以下	否

注 1：主要供应商涵盖了报告期各期前五大供应商（集团口径），下同；

注 2：未列示主要供应商（集团口径）中年度采购金额小于 1 万的单体企业；

注 3：供应商基本信息来自启信慧眼等公开查询渠道，经营规模系按照**公开披露或供应商确认函所确认**的情况填写，发行人在其客户中占比数据来源为供应商的确认函。

如上表所示，报告期内公司的主要供应商中（1）成立时间都在五年以上，不存在报告期内成立即成为发行人主要供应商的情形；（2）不存在营业额较少即成为发行人主要供应商的情形；（3）锶普瑞及中钢集团内的中钢集团郑州精密新材料有限公司存在参保人数较少的情况，其中：锶普瑞为贸易商，参保人数较少具有合理性，该公司已取得新余新钢金属制品有限公司及新余新钢优特钢带有限公司的经销商授权书，业务活动具有真实性；中钢集团郑州精密新材料有限公司为上市公司中钢天源的子公司，发行人与上述供应商的合作往来具有商业合理性；（4）不存在前员工设立或经营、关联方亲属任职的供应商；（5）不存在主要向发行人供货的情形，发行人采购额占对方销售额的比例普遍较低（大部分都低于 10%，少部分为 10%-30%）。

（二）说明供应商类型（贸易商还是生产商），采购内容、数量及单价的情况，供应商选择过程，相关采购是否公允

### 1、供应商类型（贸易商还是生产商），采购内容、数量及单价的情况

报告期内，公司主要供应商的类型、采购内容、数量及单价的情况如下：

单位：吨、元/kg

供应商名称	类型	主要采购内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			采购数量	平均单价	采购数量	平均单价	采购数量	平均单价
三华特钢	贸易型、生产型	碳素钢	547.64	9.09	401.48	9.10	366.95	9.57
		琴钢丝	108.26	12.07	148.09	12.16	130.34	12.22
		合金钢	10.53	11.71	5.33	11.69	5.55	11.36
铃木加普腾	生产型	合金钢	78.49	30.27	96.02	29.37	128.58	27.41
中钢集团	生产型	合金钢	159.12	14.78	88.95	11.91	101.39	11.69
		不锈钢	23.72	50.67	23.43	53.43	21.00	54.78
		碳素钢	64.64	16.10	79.30	15.76	48.20	15.21
		琴钢丝	0.32	19.47	-	-	0.11	19.47
锶普瑞	贸易型	碳素钢	282.41	7.72	309.85	8.01	293.50	8.17
		合金钢	57.24	12.42	53.20	12.64	56.29	13.51
		琴钢丝	9.73	13.05	9.56	13.26	9.88	13.18
		不锈钢	0.71	32.52	0.36	27.34	0.54	33.23
宝钢集团	生产型	合金钢	171.70	10.28	325.39	10.13	236.75	10.36
苏州启航	生产型	不锈钢	115.02	26.28	127.90	26.52	80.25	28.87
东莞东泽	生产型	不锈钢	83.63	35.61	64.38	39.39	50.00	38.86
		碳素钢	0.06	29.72	-	-	0.04	17.70

注：三华特钢的直接贸易部分主要为圆线类产品，生产部分主要为对板卷类产品进行分条或横切。

如上表所示，同类钢材（如不锈钢类、合金钢类、碳素钢类、琴钢丝类）在不同供应商之间的采购均价存在差异，主要原因如下：

①产地与品质等级差异：进口钢材（如日本、韩国等）因其技术水平较高、工艺过程控制较严格、产品稳定性较高，因此定价通常较高；

②牌号与成分差异：不同牌号的钢材由于合金成分、生产工艺成本的不同导致价格存在差异，例如，与最常见的不锈钢 SUS304 相比，SUS631 在含有类似铬、镍的基础上，额外添加了铝作为关键的沉淀强化元素，且需要更复杂的热处理流程，因此市场价格通常是 SUS304 的 2-3 倍左右；

③形态与加工深度差异：圆线、扁线、钢带等不同形态的轧制、拉拔生产工艺复杂度、工艺控制要求不同，例如，不锈钢扁线的加工技术要求高于不锈钢圆线，因此价格更高；

④规格型号差异：线径越小、公差范围要求越严格，对生产控制、检验的要求越高，通常价格也越高；若要求高抗拉强度等特殊性能，则需要更复杂的工艺来实现，从而提高采购单价。

具体地，公司主要供应商采购的同类钢材的均价差异原因分析如下：

### 1) 不锈钢

报告期内，公司向主要供应商采购的不锈钢单价情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	物料形态分组	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中钢集团	不锈钢：	50.67	53.43	54.78
	不锈钢扁线类	104.39	98.86	106.08
	不锈钢圆线类	39.35	37.80	36.77
	不锈钢钢带类	39.82	-	-
锶普瑞	不锈钢圆线类	32.52	27.34	33.23
苏州启航	不锈钢圆线类	26.28	26.52	28.87
东莞东泽	不锈钢：	35.61	39.39	38.86
	不锈钢钢带类	35.61	39.37	38.86
	不锈钢扁线类	-	72.57	-

公司向中钢集团采购的不锈钢单价较高，主要系由于采购的不锈钢在形态及规格型号方面存在差异所致，具体分析如下：

①形态结构差异：公司向锶普瑞、苏州启航采购的均为不锈钢圆线，而向中钢集团采购的除圆线外还包括不锈钢扁线及少量不锈钢钢带，向东莞东泽采购的以不锈钢钢带为主。由于不锈钢圆线市场较钢带市场更为成熟，导致圆线价格通常稍低于钢带，因此东莞东泽的不锈钢采购价格高于锶普瑞、苏州启航；而扁线因加工深度更大、工艺更复杂，其单价显著高于圆线，从而推高了中钢集团的整体平均采购价格；

②规格型号结构差异：在公司向中钢集团采购的不锈钢圆线中，高抗拉强度产品占比较高，报告期内的金额占比分别为 58.54%、58.35%和 83.89%。若剔除该类产品，公司向中钢集团所采购不锈钢圆线的平均采购单价分别为 31.68 元/kg、33.20 元/kg 和 33.52 元/kg，与锶普瑞、苏州启航的同类产品价格不存在显著差异。

## 2) 合金钢

报告期各期，公司向主要供应商采购的合金钢单价情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
三华特钢	11.71	11.69	11.36
铃木加普腾	30.27	29.37	27.41
中钢集团	14.78	11.91	11.69
锶普瑞	12.42	12.64	13.51
宝钢集团	10.28	10.13	10.36

公司向铃木加普腾采购的合金钢单价显著高于其他供应商，主要系由于铃木加普腾生产所用原材料为日本进口材料。日本进口钢材在性能、质量管理和品牌方面具备优势，采购单价远高于国内钢材。

其他供应商之间合金钢平均单价差异较小，其差异主要系由于产品形态、牌号与成分、规格型号不同导致的：①公司向中钢集团及宝钢集团采购的合金钢均以圆线为主，但公司向宝钢集团采购的圆线以  $\phi 5.5$ 、 $\phi 6.0$ 、 $\phi 6.3$ 、 $\phi 7.0$  等为主，中钢集团则以  $\phi 1.4$ 、 $\phi 2.8$ 、 $\phi 2.7$ 、 $\phi 4.5$ 、 $\phi 13$  等线径为主，一般线径越小单价越高，因此宝钢集团的价格整体低于中钢集团；②公司向锶普瑞、三华特钢采购的合金钢均以钢带为主，但向锶普瑞采购的以价格较高的薄钢带为主，平均单价也相应较高。

综上，报告期内，不同供应商合金钢之间的价格差异具有合理性。

## 3) 碳素钢

报告期各期，公司向主要供应商采购的碳素钢单价情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	物料形态分组	2025 年度	2024 年度	2023 年度
三华特钢	碳素钢	9.09	9.10	9.57
	其中：碳素钢钢带类	9.38	9.35	10.05
	碳素钢圆线类	7.04	7.65	7.87
中钢集团	碳素钢	16.10	15.76	15.21
	其中：碳素钢扁线类	16.01	15.76	15.21
锶普瑞	碳素钢	7.72	8.01	8.17

供应商名称	物料形态分组	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	其中：碳素钢钢带类	7.65	7.91	8.08
	碳素钢圆线类	7.93	8.27	8.36

注：向东莞东泽也有采购碳素钢，但采购金额较小（不足 1 万元），因此未展开分析；上表按物料形态分组的明细未包含金额占比低于 2% 的类型。

影响碳素钢采购单价的因素较多，主要包括材料形态（如圆线、钢带或扁线）、材料成分（碳含量及其他合金元素，如 Mn、Si、Cr 等）、工艺状态（如圆线可分为冷拉、熟拉、铅浴，扁线及钢带可分为软态、硬态，其价格依次增加）以及规格型号（如线径、厚度）等。

公司向中钢集团采购的主要是硬态、全硬态的碳素钢扁线，该产品加工深度较高，因此平均采购单价相对较高。公司向锶普瑞及三华特钢采购的主要为钢带及圆线，其采购单价存在差异具有合理性，具体情况如下：①碳素钢钢带：公司向锶普瑞采购的钢带规格型号较为集中，享有一定的批量优势；向三华特钢采购的钢带规格型号相对分散，且部分产品系需经热处理以达到高硬度性能的钢带，因此三华特钢的平均采购单价更高；②碳素钢圆线：公司向锶普瑞采购的圆线以  $\phi 3.0$ 、 $\phi 3.2$ 、 $\phi 6.0$  等中大线径为主，向三华特钢采购的圆线以  $\phi 1.0$ 、 $\phi 2.5$ 、 $\phi 4.0$  等中小线径为主，因此三华特钢的平均采购单价更高，具有合理性。

#### 4) 琴钢丝

报告期各期，公司向主要供应商采购的琴钢丝单价及规模情况如下：

单位：元/kg

供应商名称	2025 年		2024 年		2023 年	
	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额
三华特钢	12.07	130.69	12.16	180.01	12.22	159.31
锶普瑞	13.05	12.70	13.26	12.68	13.18	13.02

注：向中钢集团也有采购琴钢丝，但年采购金额较小（均不足 1 万元），因此未展开分析。

公司向三华特钢、锶普瑞采购的琴钢丝均为圆线，锶普瑞的平均采购单价略高于三华特钢，主要是由于采购规模差异所致：公司对三华特钢的琴钢丝采购规模较大，享有一定的批量优势，具有商业合理性。

## 2、供应商选择过程

公司制定了《供应商管理程序》《原材料采购管理制度》，对潜在供应商的引入及审核、合格供应商导入、供应商风险评估、供应商绩效评价等方面做出了要求。具体情况如下：

### ①潜在供应商的引入及审核

采购部通过市场公开资料查询、合作方推荐、展会信息等各类形式收集并整理潜在供应商资料，经初步评估筛选后进行调查，最终对已送样合格的供应商进行导入前的现场审核，出具评估报告，确认纳入合格供应商的名单。

### ②合格供应商导入

对于经审核满足要求的合格供应商，采购部发送《交易基本合同书》《供应商质量环境保证协议书》与供应商签订，并由采购部填写表单，组织相关部门评估、审批。

### ③供应商风险评估

采购部、质量工程部等每年会对上一年度合格供应商进行一次风险评估并依据评估结果采取对应措施。

### ④供应商绩效评价

采购部定期对供应商的产品质量、交付、服务方面进行评分，并结合考核结果对供应商进行分级管理。

公司与主要供应商的开始合作时间及大规模合作原因如下表所示：

供应商名称	开始合作时间	选择大规模合作的原因
三华特钢	2004年	分条工艺控制良好，质量优良；钢厂总经销，价格优势；处于厦门地区，有区位优势，可快速响应服务。
中钢集团	2000年	品类齐全，规格涵盖范围广；新品开发配合度高；国有企业有较多的技术经验积累，材料研究深入。
苏州启航	2020年	产品试样验证情况良好，价格合理，质量优良，服务快速。
宝钢集团	2019年	材料质量稳定满足客户需求；国企，体系资料完整；集中化采购综合成本优势；服务响应快速。
锶普瑞	2016年	分条工艺控制良好，质量优良；钢厂经销福州地区，价格优势；地理优势，可快速响应服务。
铃木加普腾	2009年	配套客户项目开发；材料质量稳定满足客户需求；服务快速响应。

供应商名称	开始合作时间	选择大规模合作的原因
东莞东泽	2012年	起订量要求低；交期有优势；材料质量稳定满足客户需求；服务快速响应。

### 3、相关采购是否公允

在采购定价方面，公司要求在采购物料前，需对该物料的原材料、构成、生产工艺等进行详细评估，结合多家供应商的报价，对需要采购的物料进行合理的价格初评。采购员初评后，提交部门经理审批，并报总室终审。

发行人采购的钢材类型众多，在产品与品质等级、牌号与成分、形态与加工深度、规格型号等方面存在差异，这些差异导致原材料在加工工艺、性能要求和质量控制上有所不同，进而使得价格存在较大差异，具有合理性。此外，不同供应商的报价还受采购时点、采购量、运输成本等因素的影响。

报告期内，发行人各类钢材采购价格的趋势与市场价格整体保持一致，不存在重大差异情形，具体情况参见本问询函回复问题 5 之“一/（二）各期各类材料采购均价与材料市场价格或可比公司采购均价是否存在较大差异及合理性”中的相关分析；公司同类钢材在主要供应商之间采购价格的差异主要系产品形态、牌号与成分、规格型号不同导致，具有合理性，具体情况参见本问询函回复问题 5 之“二/（二）/1、供应商类型（贸易商还是生产商），采购内容、数量及单价的情况”中的相关分析。

综上所述，公司已建立严格的供应商甄选流程，对其产品质量、技术实力、交付能力、资质等进行综合评审，并在系统上对供应商建档。公司通过严格的供应商选择过程和完善的采购管理流程，确保采购的质量和价格合理，与主要供应商都建立了长期、稳定的合作关系，公司采购价格公允。

**三、说明外协占比持续增长的原因，主要外协厂商合作渊源、交易金额是否与其实收资本、资产规模相匹配；说明各工序单价、定价原则及公允性，发行人采购占其收入的比例；说明各期委托加工物资较低的原因，外协采购是否真实**

#### （一）外协占比持续增长的原因

报告期内，发行人外协费用呈现增长趋势，外协金额及其占营业收入的比

例如如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
外协金额	4,622.47	1,076.18	862.11
营业收入	27,101.41	22,088.34	19,059.35
外协金额/营业收入	17.06%	4.87%	4.52%

报告期内，发行人外协占比持续增长的原因主要系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，具有合理性，具体情况参见本问询函回复问题2之“一/（四）说明外协费用持续增长的原因，是否与收入增长相匹配，是否存在供应商依赖的情况”中的相关分析。

## （二）主要外协厂商合作渊源、交易金额是否与其实收资本、资产规模相匹配

报告期内，公司主要外协厂商的合作渊源、交易金额、实收资本、资产规模、与发行人的交易金额占其收入的比例情况如下：

名称	合作渊源	交易金额（万元）			外协厂商情况		
		2025年	2024年	2023年	实收资本	资产规模	交易额占其收入比例
厦门竞高电镀有限公司	2020年，为配套新产品项目开发，发行人开发镀金、镀银外协厂商，经前期打样及小批量验证后确认质量可以满足客户要求。该外协厂商在贵金属加工领域经验丰富，管理体系较齐全，加工质量稳定，价格对比周边其他电镀厂有优势且交期短，逐步建立更多合作关系。	3,701.45	211.84	163.39	500万元	约3,700万元	2023-2024年均 为10%以下， 2025年为10%- 30%
漳州耀晟金属制品有限公司	在该外协厂商设立前，其核心团队与发行人合作多年，2020年核心团队新设立该外协厂商，发行人对其进行供应商导入和验证。该外协厂商管理体系较齐全，并拥有镀锌自动产线，在电镀工艺对缠绕弹簧有着相应电镀经验，质量稳定，价格适中，交期短，能配合公司前期对制样交期快速响应，逐步建立更多合作关系。	114.66	110.95	105.86	300万元	约300万元	10%左右
闽侯县捷恒热处理有限公司	2021年左右，为配套新产品项目开发，寻找到该外协厂商。经前期打样及小批量验证后确认淬火质量可以满足客户要求。该外协厂商管理体系比较齐全，淬火工艺质量稳定，价格适中，逐步建立更多合作关系。	87.77	101.89	93.40	50万元	约2,500万元	10%左右

名称	合作渊源	交易金额（万元）			外协厂商情况		
		2025年	2024年	2023年	实收资本	资产规模	交易额占其收入比例
威海中实金属有限公司	2020年左右，因青岛子公司原有表面处理外协厂商无法满足要求，通过其他厂商介绍了解该外协厂商，经打样及小批量验证后符合产品要求。该外协厂商有较丰富的弹簧产品加工经验，质量稳定，价格适中，逐步建立更多合作关系。	119.48	105.74	76.08	100万元	约1,000万元	30%以下
厦门利誉丰工贸有限公司	在该外协厂商设立前，其核心团队与发行人合作多年，2014年核心团队新设立该外协厂商，发行人对其进行供应商导入和验证。该外协厂商在弹片淬火领域经验丰富，淬火后硬度稳定，变形量小，价格适中，交期短、且能配合公司前期对制样交期快速响应，逐步建立更多合作关系。	124.85	80.20	67.63	100万元	约2,800万元	10%以下

注：资产规模系按照 2025 年度的情况填写，资产规模及金额占外协厂商收入的比例数据来源为外协厂商的确认函，实收资本来自启信慧眼等公开查询渠道。

公司与主要外协厂商的合作渊源包括原有外协厂商无法满足要求、新产品开发对于外协工序的需求以及原有合作方的核心人员创办新公司等；合作稳定，双方的交易金额与外协厂商的实缴资本、资产规模等相匹配；外协厂商与发行人不存在关联关系；发行人采购额占主要外协厂商销售额的比例普遍较低（均低于 30%），不存在主要向发行人提供加工服务、依赖发行人业务的情形。其中，发行人与厦门竞高电镀有限公司的交易额逐年增加，主要系发行人镀金及镀银产品销售规模增加带动相应外协需求，同时因镀金、镀银的成本较高，导致交易额增长幅度较大。

### （三）说明各工序单价、定价原则及公允性，发行人采购占其收入的比例

#### 1、外协加工费的定价原则、单价及公允性

公司主要将热处理中的淬火工序，以及电镀（以镀锌、镀金镀银、镀锌镍合金为主）、电泳、磷化、达克罗等表面处理工序委托外协加工厂商完成。

报告期内，发行人采购的主要外协工序情况如下：

单位：万元

工序大类	工序分类	2025年		2024年		2023年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
表面处理	电镀	4,054.25	87.71%	533.72	49.59%	407.26	47.24%
	电泳	71.81	1.55%	70.10	6.51%	61.12	7.09%

工序 大类	工序 分类	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	磷化	70.06	1.52%	67.69	6.29%	49.53	5.74%
	达克罗	63.68	1.38%	61.82	5.74%	37.31	4.33%
热处理	淬火	282.06	6.10%	236.83	22.01%	201.70	23.40%
合计		4,541.86	98.26%	970.15	90.15%	756.91	87.80%

由于公司产品种类、型号较多，不同产品的外协加工工艺难度、质量要求以及材料成本（如镀镍、镀铜、镀金等）等方面存在显著差异，因此，不同外协厂商、不同产品间的外协加工价格亦有差别。公司制定了《外协加工管理办法》，建立了外协供应商库及价目表。

公司外协加工价格的定价机制如下：

(1) 基本流程：①对于常规工序的新产品一般参照以往类似工序进行简单议价；②对于有新要求或有特殊要求的产品，公司一般会与两家以上外协厂商进行询价、议价，并根据外协厂商提供的报价及其加工服务质量、资质等选取具体合作的外协厂商。双方按照市场原则进行定价和交易，此外，产品外协价格确定后，若材料成本发生较大波动、发行人下游客户要求降价，或订单量增加，双方可能再协商调整价格。

(2) 价格协商：报告期内，公司与外协供应商的定价系双方依照市场情况，综合考虑成本加成、产品结构、工艺难度、质量要求、装容量、年用量等因素后协商决定，分析如下：

影响因素	说明
成本加成	外协厂商通常根据加工的成本（包括材料、人工、设备折旧、厂房租金、环保排污费、水电等）加上合理利润进行报价
产品结构	产品尺寸、规格、重量、厚度以及结构复杂度会影响外协定价
工艺难度	对于技术要求高、工艺复杂的工序，定价会适当提高
质量要求	加工服务会根据发行人产品对质量的要求调整价格
装容量	单炉、单筒的装容量越大，分摊到单件产品的价格越低
年用量	对于数量较多的订单，发行人可能会与外协厂商协商降价
市场价格	参考市场类似工序的市场价格，确保定价在合理区间内

报告期内，公司主要外协工序的单价情况如下：

工序 大类	工序 分类	计价 单位	平均单价（元）			单价波动的主要原因
			2025 年	2024 年	2023 年	
表面 处理	电镀	kg	18.68	13.79	13.24	镀种结构变动：2025 年，价格单价较高的镀金、镀银占比增加 <b>超过 10 个百分点</b>
		件	8.74	1.10	1.00	镀种结构变动：2025 年，计件电镀工序中镀金的占比显著增加，金额占比由不足 1% 增加至 <b>超过 90%</b> ，推动价格显著升高
	电泳	件	0.34	0.33	0.37	产品结构变动
		kg	1.15	1.12	1.08	产品结构变动
	磷化	kg	7.22	7.04	6.77	磷化液结构变动：2023 年至 2025 年，价格较低的锌系磷化占比 <b>降低</b> ，而价格较高的锰系磷化占比 <b>逐期上升</b> ，导致平均价格升高
		件	0.24	0.25	0.24	产品结构变动
	达克罗	kg	9.06	9.60	8.71	①涂料结构变动：涂料成本较高的德尔塔达克罗占比逐期提高； ②降本议价：2025 年，尽管涂料成本较高的德尔塔达克罗的占比持续提高，但发行人也积极推动其他达克罗工序降本的议价，有效抑制了达克罗加工均价显著上涨
热处理	淬火	件	0.21	0.29	0.40	①装炉方式结构变动：2023 年至 2025 年，单价较低的平铺或箱式炉摆放方式的金额占比增加；此外，不同规格尺寸产品的占比变化也对平均单价影响较大 ②降本议价：发行人与相关外协厂商积极协商，推动部分产品的外协加工单价下调
		kg	11.39	10.96	11.71	装炉方式结构变动：以重量计价的淬火工序中，单价较高的人工摆放方式占比变动

注：部分外协工序可能存在多种计价单位，本表仅列示主要计价单位对应的外协单价。

报告期内，公司外协加工价格波动主要是由于具体工序结构、材料成本、市场价格变化，以及基于长期合作或规模增长所达成的商业协商等因素所致，具有合理性。

综上所述，公司制定了合理的外协加工费定价机制，参照市场价格和公司

的产品要求与外协厂商协商确定，价格公允。

## 2、发行人采购占其收入的比例

发行人采购额占主要外协厂商销售额的比例普遍较低（均低于 10% 或 30%），不存在主要向发行人提供加工服务的情形，具体情况参见本问询函回复问题 5 之“三/（二）主要外协厂商合作渊源、交易金额是否与其实收资本、资产规模相匹配”中的相关分析。

### （四）说明各期委托加工物资较低的原因，外协采购是否真实

报告期各期，公司各期委托加工物资的金额分别为 3.51 万元、0.38 万元及 0.99 万元，金额较小，主要是由于其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。

报告期内，公司外协采购的会计处理及其与委托加工物资的勾稽关系说明如下：

#### 1、发行人外协采购的分类及相应会计处理

公司基于外协加工是否发生在产品的生产工序中，将外协采购分为在产品的工序委外与成品的委外，具体如下：

外协类型	业务内容	主要的相关单据及会计处理	
在产品的工序委外	在生产过程中，将部分工序委托外协厂商加工	发出时	在 ERP 系统中生成工序计划转出单，账面不作处理
		收回时	在 ERP 系统中生成工序计划转入单及工序加工结算单，财务根据结算单将外协费用计入生产成本
成品的委外	已入库成品因返工需要，委托外协厂商加工	发出时	在 ERP 系统中生成委外领料单，账面冲减库存商品，同时确认委托加工物资
		收回时	在 ERP 系统中生成入库单，账面按照发出存货成本和委托加工费合计金额确认库存商品，同时冲减委托加工物资

报告期内，发行人的外协加工费主要以在产品的工序委外为主，具体构成如下：

单位：万元

外协分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在产品的工序委外	4,621.33	99.98%	1,074.05	99.80%	852.79	98.92%

外协分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成品的委外	1.14	0.02%	2.13	0.20%	9.32	1.08%
合计	4,622.47	100.00%	1,076.18	100%	862.11	100%

鉴于公司产品具有型号多、批次多的特点，为有效提升运营效率，公司在存货管理方面，对在产品的工序委外视同内部工序管理，发往外协厂商的物料通过 ERP 系统的工序转移单进行跟踪和控制，财务核算中不通过委托加工物资科目核算，而是在外协加工完成后将外协费用确认为生产成本。

经查询公开市场审核案例，存在类似会计处理，具体如下：

公司简称	外协类型	业务内容	会计处理
超颖电子 (上交所主板, 2025 年 10 月上市)	工序外发	将一个或几个工序委托供应商进行加工, 公司收回加工的半成品后继续生产为成品 (主要包括钻孔、电镀、内加压、镍钎金等)	公司通过 ERP 系统对外协加工进行管理, 在收回工序外协产品时将外协加工费计入所属在产品的工序成本。即: 外协加工完成后, 加工费进制造费用, 月末结转至产品成本
	全制程外发	由供应商负责生产过程中的全部或大部分工序并加工为成品	外协加工完成后, 直接计入库存商品
西山科技 (科创板, 2023 年 6 月上市)	工序委外	由公司将某道生产工序的部分环节进行委外加工, 加工完成后直接进入生产线, 不作为半成品入库 (主要包括精雕、电路板贴片、激光切割等)	公司发出在产品委托外协单位加工时, 公司生产车间进行备查登记、账面不作处理; 收回加工物资时按照委托加工费确认“生产成本”和“应付账款”
	标准委外	由公司发出原材料移交至外协单位, 由外协单位生产加工完成后, 公司作为半成品入库	公司发出原材料委托外协单位加工时, 确认“委托加工物资”; 收回加工物资时, 按照发出原材料成本和委托加工费合计确认“半成品”, 按照委托加工费确认“应付账款”, 同时冲销“委托加工物资”

## 2、发行人委托加工物资的核算内容

报告期内, 发行人委托加工物资的核算内容包括: ①委托外协厂商进行返工 (即成品的委外) 的成品成本; ②委托原材料供应商进行简单加工 (如分条) 的原材料成本。

报告期各期末, 不同类型的委托加工物资余额如下:

单位：万元

委托加工物资类型	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
①外协厂商-成品的委外部分	0.99	-	3.51
②原材料供应商-材料简单加工部分	-	0.38	-
合计	0.99	0.38	3.51

综上所述，报告期内，发行人的委托加工物资主要用于核算成品的委外业务及材料简单加工业务。由于上述业务发生较少，各期委托加工物资金额较低具有合理性。报告期内，外协采购真实。

四、说明直接人工与生产人员数量、生产总工时、人均生产工时是否匹配；说明工厂及员工地域分布情况，各地区生产人员平均薪酬情况，与当地社平工资匹配性；直接人工变动与社保、公积金缴纳人数及缴纳金额的匹配性；列示各期生产人员人均产量、人均创收、创利情况，与可比公司是否存在较大差异

(一) 说明直接人工与生产人员数量、生产总工时、人均生产工时是否匹配

报告期各期，公司直接人工与对应的直接生产人员数量、生产总工时、人均生产工时的情况如下表所示：

项目	公式	2025年	2024年	2023年
直接人工金额（万元）	A	2,472.38	2,428.85	2,131.67
月均直接生产人员数量（人）	B	247	257	238
生产总工时（小时）	C	636,685	664,610	611,367
人均生产工时（小时/人）	D=C/B	2,577.67	2,586.03	2,568.77

报告期各期，发行人月均直接生产人员数量分别为 238 人、257 人和 247 人，其中，2025 年，月均直接生产人员数量下降，主要系随着发行人持续加大自动化设备升级（如上料、检测、包装等工序）及数智化改造，并优化生产流程与作业布局，人均生产效能有所提高。各期人均生产工时分别为 2,568.77 小时/人、2,586.03 小时/人和 2,577.67 小时/人，总体较为稳定。报告期内，公司直接人工变动合理，与生产人员数量、生产总工时、人均生产工时相匹配，符合实际经营情况，具有合理性。

(二) 说明工厂及员工地域分布情况，各地区生产人员平均薪酬情况，与当地社平工资匹配性

报告期内，公司共有厦门、福州、青岛三处工厂，其生产员工包括计入直接人工和制造费用的人员。报告期各期，各地区的生产员工人数、生产员工平均薪酬情况、当地社平工资的情况如下：

地域分布	项目	2025年	2024年	2023年
厦门	月均生产员工人数(人)	197	195	186
	生产员工平均薪酬(万元/人)	10.12	9.55	9.06
	当地社平工资(万元/人)	/	7.20	7.26
福州	月均生产员工人数(人)	80	79	80
	生产员工平均薪酬(万元/人)	8.99	8.41	8.33
	当地社平工资(万元/人)	/	7.20	7.26
青岛	月均生产员工人数(人)	68	70	48
	生产员工平均薪酬(万元/人)	9.49	9.39	9.02
	当地社平工资(万元/人)	/	6.29	6.54
合计	月均生产员工人数(人)	345	344	314
	生产员工平均薪酬(万元/人)	9.74	9.26	8.87

注1：员工统计不包含劳务派遣人员；

注2：当地社平工资为工厂所在省份城镇私营单位制造业的平均工资。

报告期内，随着销售规模的增长，公司同步提升了员工薪酬待遇，各年度公司生产人员的平均薪酬均高于当地社平工资，且逐年增长，体现了公司薪酬水平的竞争力，具有合理性。

(三) 直接人工变动与社保、公积金缴纳人数及缴纳金额的匹配性

报告期各期，公司直接人工变动与社保、公积金缴纳人数及缴纳金额的匹配情况如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
直接人工金额(万元)	2,472.38	2,428.85	2,131.67
月均直接生产人员数量(人)	247	257	238
其中：劳务派遣月均人数(人)	14	14	18
正式员工月均人数(人)	233	243	220
月均社保缴纳人数(人)	230	236	214

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
社保缴纳金额（万元）	<b>292.53</b>	273.12	209.94
月均公积金缴纳人数（人）	<b>225</b>	232	205
公积金缴纳金额（万元）	<b>32.76</b>	32.36	28.17

报告期各期，公司直接生产人员正式员工的月均人数分别为 220 人、243 人和 233 人，对应的社保缴纳人数分别为 214 人、236 人和 230 人，公积金缴纳人数分别为 205 人、232 人和 225 人，差异原因主要系：（1）部分员工已达退休年龄不再缴纳社保、公积金；（2）部分员工为新入职员工，尚在办理社保或公积金缴纳手续；（3）部分员工自愿放弃缴纳公积金。

综上，报告期各期，直接人工变动与社保、公积金在人数及金额上具有匹配性。

（四）列示各期生产人员人均产量、人均创收、创利情况，与可比公司是否存在较大差异

报告期各期，公司及可比公司的生产人员人均产量、人均创收、创利情况如下表所示：

公司	项目	2025 年	2024 年	2023 年
立洲精密	生产员工人数（人）	<b>338</b>	325	309
	人均产量（万件/人）	<b>313.36</b>	320.24	286.56
	人均创收（万元/人）	<b>80.18</b>	67.96	61.68
	人均创利（万元/人）	<b>19.09</b>	16.82	12.94
福立旺	生产员工人数（人）	<b>3,390</b>	2,017.5	1,589
	人均产量（万件/人）	<b>56.84</b>	72.68	67.73
	人均创收（万元/人）	<b>58.18</b>	63.70	62.41
	人均创利（万元/人）	<b>1.47</b>	2.39	5.81
美力科技	生产员工人数（人）	/	1,199	1,200
	人均产量（万件/人）	/	51.58	45.48
	人均创收（万元/人）	/	133.74	114.69
	人均创利（万元/人）	/	8.72	2.40
华纬科技	生产员工人数（人）	/	1,157	819.50
	人均产量（万件/人）	/	14.12	14.97
	人均创收（万元/人）	/	160.80	151.68

公司	项目	2025 年	2024 年	2023 年
	人均创利 (万元/人)	/	20.23	20.44
亿利华	生产员工人数 (人)	/	109.5	114
	人均产量 (万件/人)	/	/	/
	人均创收 (万元/人)	/	32.68	39.79
	人均创利 (万元/人)	/	5.62	13.82

注 1: 为确保可比性, 本表格的生产员工人数采用期初期末简单平均计算, 即各期生产员工人数 = (期初生产员工人数 + 期末生产员工人数) / 2;

注 2: 人均产量 = 生产量 / 生产员工人数, 人均创收 = 营业收入 / 生产员工人数, 人均创利 = 净利润 / 生产员工人数;

注 3: 产量数据来自各可比公司的年报, 其中福立旺的产量不包括金刚线母线/金属切割材料 (单位: 万公里)、超高强盘条 (单位: 万公斤); 亿利华为新三板挂牌企业未披露产量数据。

如上表所列示:

①人均产量方面: 公司生产人员的人均产量高于可比公司。公司与同行业可比公司均主营弹性件产品, 但公司的产品体积相对较小、平均单位价值较低, 因此, 生产人员在相同时间内可以生产更多件数的产品, 从而导致人均产量较高。这种差异具有合理性, 符合公司的生产特点和产品特性。

②人均创收方面: 2023 年至 2024 年, 公司的人均创收与福立旺接近, 低于美力科技、华纬科技, 但高于亿利华, 主要系由于不同公司的业务规模及生产方式不同; 2025 年, 公司的人均创收明显高于福立旺, 一方面系公司多个优质汽车类项目量产及规模效应显现, 带动收入大幅增长、人均创收提升, 另一方面系福立旺为配合北美大客户新耳机项目大量招聘生产人员所致。

③人均创利方面: 公司的人均创利在报告期内整体呈现稳步上升趋势, 与华纬科技的变动趋势基本一致。报告期内, 可比公司福立旺、美力科技、亿利华的人均创利波动较大, 主要系由于其净利润在报告期内存在异常波动所致。公司通过优化成本结构、提高运营效率, 实现了人均创利的稳步增长, 具有合理性。

综上所述, 报告期各期生产人员人均产量、人均创收、创利情况与可比公司相比存在合理差异, 不存在重大异常情况。公司的人均产量、人均创收和人均创利均符合公司的实际经营情况和行业特点。

五、说明产量增长但制造费用占比不降反增的原因，相关产品生产是否具备规模效应；量化分析各期制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量的匹配性

(一) 说明产量增长但制造费用占比不降反增的原因，相关产品生产是否具备规模效应

### 1、产量增长但制造费用占比不降反增的原因

#### (1) 2024 年、2025 年外协费用增加，使得制造费用占比增加

报告期各期制造费用占比分别为 32.88%、33.86%及 47.88%，呈现上升趋势，且 2025 年增长幅度较大。

2024 年、2025 年，公司制造费用占比有所提升，主要原因系：当期发行人镀金或镀银、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 年外协费用进一步大幅增加，具体情况参见本问询函回复问题 2 之“一/（四）说明外协费用持续增长的原因，是否与收入增长相匹配，是否存在供应商依赖的情况”中的相关分析。外协费用的大幅增长带动 2024 年、2025 年公司制造费用占比有所提升。

#### (2) 直接材料占比下降促使制造费用占比上升

##### 1) 2023 年度及 2024 年度，材料采购价格下降使直接材料占比下降

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，**2023 年度至 2024 年度**，发行人的主要原材料采购单价整体呈现下降趋势，且 2023 年度的降幅较大。其中，占采购金额比例最高的不锈钢（报告期内占原材料比重在 **28%-35%** 之间）在 2023 年平均采购价格下降了 **10.26%**，并于 2024 年进一步下降了 **3.62%**，发行人直接材料成本占比下降，促使制造费用占比上升。

## 2) 产品结构变化导致直接材料占比下降

发行人产品主要应用于汽车、工业机械、电子电器、医疗及其他行业，其中，应用于工业机械的产品规格较大，单值较高，其直接材料占比相较于其他产品亦较高。报告期各期，工业机械类产品直接材料占比分别为 **64.28%**、**61.95%** 及 **60.64%**，高于其他品类产品。报告期内，工业机械类产品收入占主营业务收入比例分别为 **22.67%**、**23.32%** 及 **20.78%**，其中 **2025 年度** 受汽车类产品收入大幅增长，工业机械类产品下游需求波动影响，**2025 年** 工业机械类产品收入占比从 2022 年的 **23.32%** 下降至 **20.78%**，对当期主营业务成本中直接材料占比下降产生了一定影响。

因此，在主要原材料的采购价格下降、产品结构变化的双重影响下，直接材料占主营业务成本的比重从 **2023 年** 的 **46.50%** 下降至 **2025 年** 的 **35.57%**，是导致产量增长但是制造费用占比不降反增的原因之一。

综上，公司产量增长但是制造费用占比不降反增的原因主要系**外协费用增加**、**原材料价格下降**以及**产品结构变化**等造成，具有合理性。

## 2、相关产品生产是否具备规模效应

报告期各期，公司的生产人均产量、人均创收和单位固定资产创收等情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入（万元）（A）	<b>27,101.41</b>	22,088.34	19,059.35
产量（万件）（B）	<b>105,915.92</b>	104,076.46	88,548.53
期末固定资产原值（万元）（C）	<b>20,939.15</b>	19,797.27	18,116.66
期末机器设备原值（万元）（D）	<b>18,171.43</b>	17,069.14	15,484.77
年均生产制造人员（人） (E=(期初人数+期末人数)/2)	<b>338</b>	325	309

项目	2025 年	2024 年	2023 年
人均创收 (万元/人) (F=A/E)	80.18	67.96	61.68
人均产量 (万件/人) (G=B/E)	313.36	320.24	286.56
单位固定资产创收 (H=A/C)	1.29	1.12	1.05
单位机器设备创收 (I=A/D)	1.49	1.29	1.23

如上表所示，报告期内，公司的生产制造人员的人均产量、人均创收、单位固定资产或单位机器设备的创收整体均有所提升，因此，随着整体产量提升，公司产品生产具备规模效应。

## (二) 量化分析各期制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量的匹配性

报告期内，公司各期制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量的情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
制造费用设备折旧 (万元) (A)	1,214.20	1,065.32	942.10
电费 (万元) (B)	525.72	507.18	484.50
用电量 (万度) (C)	736.39	703.05	609.40
期末固定资产原值 (万元) (D)	20,939.15	19,797.27	18,116.66
期末机器设备原值 (万元) (E)	18,171.43	17,069.14	15,484.77
产量 (万件) (F)	105,915.92	104,076.46	88,548.53
单位折旧的产量 (件/元) (G=F/A)	87.23	97.70	93.99
单位用电的产量 (件/元) (H=F/C)	143.83	148.04	145.30
单位固定资产的产量 (件/元) (I=F/D)	5.06	5.26	4.89
单位机器设备的产量 (件/元) (J=F/E)	5.83	6.10	5.72
电价 (元/度) (K=B/C)	0.71	0.72	0.80

报告期内，公司产品产量分别为 88,548.53 万件、104,076.46 万件和 105,915.92 万件，2023 年至 2024 年，单位制造费用设备折旧、单位用电、单位固定资产和单位机器的产量均呈上升趋势，2025 年，前述指标有所下降，主要系公司新增设备投入使用摊薄导致。报告期内，单位固定资产和单位机器的产量整体呈上升趋势，显示出报告期内公司产量增长带来的规模效应。

报告期内，公司的电费单价分别为 0.80 元/度、0.72 元/度和 0.71 元/度，下降

的主要原因是：（1）在 2023 年 6 月开始采购园区的光伏发电，使得公司的平均用电成本下降，其中 2023 年采购光伏发电 11.09 万度、单价 0.64 元/度，2024 年采购光伏发电 14.61 万度、单价 0.63 元/度；（2）2023 年 6 月之前，公司是园区用电大户，配电室等公共设施的分摊电费较多，自 2023 年 7 月起，同园区的另一家公司入驻后用电量逐渐增多，发行人公共电费分摊减少。

综上，报告期各期，公司的制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量具有匹配性。

#### **六、说明在产品成本核算准确性，是否将直接人工、制造费用归集至在产品，测算相关情形对报告期存货、净利润的影响金额**

根据《企业会计准则应用指南汇编（2024）》的相关规定：“月末，企业应当根据在产品数量的多少、各月在产品数量变化的大小、各项成本比重大小，以及定额管理基础的好坏等具体条件，采用适当的分配方法将直接人工、制造费用以及直接材料等生产成本在完工产品与在产品之间进行分配。常用的分配方法有不计算在产品成本法、在产品按固定成本计价法、在产品按所消耗直接材料成本计价法、约当产量比例法、在产品按定额成本计价法、定额比例法等。企业具体选用哪种分配方法分配制造费用，由企业自行决定。分配方法一经确定，不得随意变更。如需变更，应当在财务报表附注中予以说明。”

发行人根据自身生产经营特点，月末在产品仅核算直接材料及外协加工费，而直接人工、外协加工费以外的其他制造费用（以下简称“其他制造费用”）全部计入当月完工产品成本，在产品成本未分摊直接人工和其他制造费用的核算方法是基于公司产品生产特点而制定的，成本核算一贯执行，分析如下：

（1）基于公司产品高度差异化、规格较多及生产工序复杂（部分产品涉及十余道工序）的特点，导致难以科学、精准地界定各工序直接人工、制造费用的成本动因与分摊基准，亦难以可靠地运用约当产量法核算在产品的完工进度。即使投入大量额外核算资源，亦难以实现直接人工、制造费用在产成品与在产品之间准确、合理的分摊；

（2）公司产品成本结构中材料成本占比相对较高，且产品生产周期普遍较短（平均约 15 天），期末在产品余额占年度总生产成本的比例通常较小；

(3) 报告期内，公司一贯采用在产品仅核算材料成本及外协加工费（当月直接人工和其他制造费用由当月完工产品承担）的核算方法，在产品的期初、期末余额滚动结转，具有方法的一贯性。

因此，在产品不分摊工费的处理方式具有实务的合理性，且该方法不会对各年度营业成本的确认构成重大影响。

报告期各期，发行人在产品在不同完工程度条件下，对各期末的存货、净利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	30%	50%	80%	30%	50%	80%	30%	50%	80%
假设：期末完工程度 X									
期末在产品余额 A	554.24			600.28			593.95		
当期直接人工与制造费用占比 B	63.55%			52.89%			51.83%		
增加的期末在产品金额 C=A*B/(1-B)*X	289.94	483.24	773.18	202.20	337.00	539.20	191.74	319.56	511.30
当期对期末存货的影响金额（“-”表示减少存货）D	87.74	146.24	233.98	10.46	17.44	27.90	57.27	95.44	152.71
期末存货账面余额 E	5,058.27			4,350.36			4,114.54		
对期末存货的影响比例 F=D/E	1.73%	2.89%	4.63%	0.24%	0.40%	0.64%	1.39%	2.32%	3.71%
对净利润的影响金额 G=D*85%	74.58	124.30	198.88	8.89	14.82	23.71	48.68	81.13	129.80
净利润 H	6,451.71			5,465.86			3,997.56		
对净利润的影响比例 I=G/H	1.16%	1.93%	3.08%	0.16%	0.27%	0.43%	1.22%	2.03%	3.25%

注 1：直接人工与制造费用占比为不考虑运输仓储成本的占比；

注 2：当期对存货的影响系增加的在产品金额的期初和期末差额；

注 3：假设对各期末存货的影响金额全部转入当期的营业成本。

如上表所示，假设在产品的完工程度为 50% 情况下，报告期各期末在产品分摊直接人工与制造费用后，对各期末存货的影响金额分别为 95.44 万元、17.44 万元、146.24 万元，影响比例分别为 2.32%、0.40%、2.89%；对各期净利润的影响金额分别为 81.13 万元、14.82 万元、124.30 万元，对各期净利润的影响比例分别为 2.03%、0.27%、1.93%，整体影响较小。

七、说明各期存货分布（自有仓库、第三方仓库、客户仓库）情况，相关仓储成本的约定、归集、结转情况，结合各月度平均仓储量、寄售仓储量等，说明报告期是否新建或新增租赁仓库，仓储成本大幅增加的合理性

（一）说明各期存货分布（自有仓库、第三方仓库、客户仓库）情况，相关仓储成本的约定、归集、结转情况

报告期内，公司各期末的存货分布情况如下：

单位：万元

类别	2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	原值	占比	原值	占比	原值	占比
自有仓库	3,472.62	68.65%	3,067.51	70.51%	2,874.30	69.86%
在途	650.61	12.86%	778.03	17.88%	658.32	16.00%
客户仓库	828.61	16.38%	442.28	10.17%	498.60	12.12%
第三方仓库	105.44	2.08%	62.16	1.43%	79.81	1.94%
供应商仓库	0.99	0.02%	0.38	0.01%	3.51	0.09%
合计	5,058.27	100.00%	4,350.36	100.00%	4,114.54	100.00%

报告期各期，公司存货分布于自有仓库、在途、客户仓库、第三方仓库及供应商仓库，各仓库相关仓储成本的约定、归集及结转情况如下：

仓库类型	仓储成本的承担方	公司承担部分： 仓储成本的归集及结转
自有仓库	公司	计入“制造费用”
在途	不涉及仓储成本	不适用
客户仓库	大部分由客户承担	不适用
	个别由公司承担	计入“主营业务成本-运输仓储成本”
第三方仓库	公司	计入“主营业务成本-运输仓储成本”
供应商仓库	供应商对原材料进行加工，周转速度快、金额较小，未单独计仓储费	不适用

如上表所示，公司各类型仓库的仓储成本已按照约定情况进行合理归集、结转。

(二) 结合各月度平均仓储量、寄售仓储量等，说明报告期是否新建或新增租赁仓库，仓储成本大幅增加的合理性

1、结合各月度平均仓储量、寄售仓储量等，说明报告期是否新建或新增租赁仓库

(1) 各月度平均仓储量、寄售仓储量

公司仓库储存的存货类别主要包括钢材、产成品、在产品，而在产品在生产车间流转，其他存货（包括生产辅材、办公用品等）对整体仓储空间占用小。

报告期内，公司的钢材、产成品及寄售产品各月度平均仓储量情况如下：

年度	2025年			2024年			2023年			
	月份	钢材 (吨)	产成品(万件)		钢材 (吨)	产成品(万件)		钢材 (吨)	产成品(万件)	
			总计	其中： 寄售		总计	其中： 寄售		总计	其中： 寄售
1月	424.44	12,485.66	2,128.83	397.40	12,211.99	2,008.81	359.22	12,064.86	1,694.94	
2月	442.17	12,410.96	1,892.88	417.22	11,317.15	1,675.70	364.30	11,423.26	1,697.89	
3月	421.87	12,355.39	1,676.76	393.98	11,569.99	1,719.83	355.30	11,368.40	2,041.05	
4月	405.42	12,036.83	1,586.73	381.04	12,458.38	1,946.28	355.12	11,462.89	1,988.97	
5月	383.02	11,148.23	1,573.26	373.43	12,355.05	1,852.92	350.70	11,909.40	1,824.25	
6月	390.58	10,554.25	1,455.10	355.17	12,508.06	1,785.36	339.01	12,378.03	1,955.82	
7月	<b>397.39</b>	<b>10,631.70</b>	<b>1,267.55</b>	359.95	12,725.32	1,668.74	339.89	12,752.99	2,035.43	
8月	<b>403.20</b>	<b>11,259.80</b>	<b>1,408.10</b>	370.56	12,917.86	1,625.54	334.82	13,123.83	2,056.60	
9月	<b>426.39</b>	<b>12,575.01</b>	<b>1,620.69</b>	360.23	12,396.12	1,828.44	337.50	12,711.27	2,096.01	
10月	<b>444.10</b>	<b>13,600.11</b>	<b>1,694.23</b>	375.79	11,706.67	2,018.37	354.18	11,864.41	2,156.25	
11月	<b>452.66</b>	<b>13,920.64</b>	<b>1,695.82</b>	392.60	11,853.58	2,068.85	363.25	11,689.37	2,196.49	
12月	<b>442.19</b>	<b>13,946.58</b>	<b>1,597.20</b>	387.66	12,260.51	2,124.41	365.75	12,127.36	2,180.99	
平均	<b>419.45</b>	<b>12,243.76</b>	<b>1,633.10</b>	<b>380.42</b>	<b>12,190.06</b>	<b>1,860.27</b>	<b>351.59</b>	<b>12,073.01</b>	<b>1,993.72</b>	

注：月度平均仓储量=(月初仓储量+月末仓储量)/2。

1) 钢材仓：随着公司经营规模持续扩大，报告期内，月均钢材仓储量整体呈上升趋势。

2) 产成品仓：报告期内，公司产成品仓的月均仓储量整体稳定，小幅增加，各月数据均在合理范围内波动，各月度间的波动与产品结构及订单交付节奏相关；其中，仓储量于2025年5、6月下降后又上升，主要系部分体积较小、单

值较低的产品基于客户订单安排生产、分期交付，使得仓储量出现阶段性波动。

3) 寄售：报告期内，公司寄售月均仓储量存在一定波动，主要变动及原因如下：①2024年寄售仓储量小幅下降，主要系舍弗勒集团下的欧摩威上海对账周期应客户要求由自然月变更为上月26日至本月25日，对应平均月度仓储量减少170.03万件；③2025年寄售仓储量进一步下降，主要系由于i.客户宁波精成应其要求，销售模式由寄售改为直接销售，对应平均月度仓储量减少493.79万件；ii.部分寄售客户的销量增加，对应平均月度仓储量相应增加，例如博世华域的平均月度寄售仓储量增加147.92万件，客户欧摩威上海的平均月度寄售仓储量增加82.03万件，上述情况最终导致2025年寄售仓储量呈现下降趋势。

综上，报告期内，公司根据“以销定产+安全库存”的生产方式，通过持续加强供应链管理，有效提升了库存周转率及生产灵活性，公司各月度仓储量及寄售仓储量变化具有合理性。

## (2) 报告期是否新建或新增租赁仓库

报告期内，公司不存在新建仓库情形。

为满足生产扩展的需要，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作生产车间，并在厂房周边新增租赁了一处小型仓库。报告期初至本问询函回复之日，公司新增仓库租赁情况如下：

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

上述租赁及布局调整共同导致公司总仓储面积小幅增长（5%左右）。除此以外，公司不存在新建或新增租赁仓库的情况。

## 2、仓储成本大幅增加的合理性

报告期内，公司主营业务成本-运输仓储成本增加，主要是由于包装费和运输费随收入规模扩大而增加所致，运输仓储成本的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
运输仓储成本	384.81	419.47	390.86
其中：仓储费用	15.72	13.69	16.07
包装费和运输费	369.09	405.78	374.79

如上表所示，报告期各期，公司仓储费用分别为 16.07 万元、13.69 万元及 15.72 万元，其变动主要是受客户吉林大华机械制造有限公司（以下简称“吉林大华”）、博世华域相关的第三方仓储费下降的影响，具体分析如下：

①吉林大华：吉林大华受下游燃油车市场需求变动影响，业务量下滑，2024 年末寄售商品余额同比减少了 16.78 万元，导致对应的第三方仓库仓储费随之减少；

②博世华域：2024 年博世华域更多为销售体积较小的产品，第三方仓库产品的期末余额同比下降了 4.06 万元，第三方仓储费亦有所下降；2025 年，博世华域的销售额上升，第三方仓库产品的期末余额同比增加了 29.98 万元，第三方仓储费亦上升。

综上，报告期各期，公司的仓储成本变动具有合理性。

八、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时说明：

（1）对发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性相关的核查过程、核查证据、覆盖比例及核查结论。（2）产量真实性、存货真实性的核查过程，监盘过程中是否开箱、称重等，说明相关核查比例。（3）验证外协费用真实性、公允性的程序、证据及比例。

#### （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、访谈发行人管理层及采购部门人员，了解不锈钢及其他钢材采购价格变动的原因，主要供应商采购价格的调整情况；
- 2、获取发行人报告期内的采购明细表，分析发行人采购的价格变动；
- 3、获取材料市场的可比数据，分析报告期内不锈钢及其他钢材的市场价格走势，分析发行人采购均价波动与市场价格波动的差异；

4、查阅同行业可比公司的公开披露资料，了解其原材料情况及价格影响因素，分析发行人原材料价格波动特征与可比公司是否一致；

5、访谈发行人管理层及采购部门，了解主要供应商的选择标准、合作渊源及采购流程；

6、获取主要供应商的相关资料，包括供应商调查表、基本交易合同书、质量体系证书、零件送样表等资料；

7、实地走访主要供应商及外协厂商，了解其生产设施、生产能力、经营规模，以及与发行人的交易情况；

8、访谈发行人管理层及生产部门、计划部门，了解外协加工工序的必要性及外协金额增长的原因；

9、获取发行人外协加工结算单明细表，分析报告期内主要外协供应商的交易金额及占比；

10、查阅发行人与主要外协厂商的加工结算单、报价单，核实各工序单价、定价原则，分析外协加工价格的公允性；

11、访谈发行人财务部门及仓储部门人员，了解外协及委托加工物资的出入库制度、审批情况，委托加工物资核算内容；

12、获取发行人报告期内花名册、生产人员工时统计表、生产人员工资表等资料并分析发行人直接人工与生产人员数量、生产工时、薪酬的关系；获取并查阅各地区社平工资情况，分析发行人生产人员工资与当地社平工资的匹配性；查阅可比公司披露的年度报告等公开资料，分析发行人生产人员的人均产量、创收、创利情况与可比公司是否存在较大差异；

13、访谈公司管理层、财务部门及生产部门的相关人员，了解发行人产品成本构成及占比，以及报告期内成本结构变化的主要原因；

14、获取报告期内发行人的成本核算资料，了解产品成本的具体核算方法，分析生产成本归集、分摊过程的合理性、准确性，并对在产品的不同成本核算方法进行测算；

15、获取报告期内发行人的制造费用明细表、水电等能源消耗统计表，分

析各期制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量的匹配性；

16、了解公司仓储、存货盘点等相关内部控制制度，获取发行人的存货收发存明细，了解、分析报告期内仓储量的情况；

17、访谈财务负责人和仓储人员，获取发行人仓储费用的相关协议及仓储费用明细账，了解仓储成本的约定情况，了解各期新建或新增租赁仓库的情况，分析仓储成本增加的合理性。

## （二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人各类钢材采购价格的趋势与市场价格整体保持一致，不存在重大差异情形，少部分差异系价格调整的时滞性、采购规格和材料结构、性能要求或价格协商等原因形成，具有合理性；公司与可比公司的原材料主要为各类钢材，公开市场价格较为透明，采购价格变化原因主要为市场价格波动和采购材料结构变化；

（2）报告期内公司的主要供应商中不存在报告期内成立不久、营业额较少即成为发行人主要供应商的情形；参保人数较少的仅有贸易商德普瑞和中钢集团下属子公司，具有合理性；不存在前员工设立或经营、关联方亲属任职的供应商；发行人采购额占主要供应商销售额的比例普遍较低（大部分都低于10%）；发行人的供应商选择过程符合公司内部控制要求，与主要供应商的交易具有真实性、商业合理性，相关采购公允；

（3）外协占比持续增长系镀金或镀银的表面处理需求增加，以及需要镀锌镍、磷化或达克罗等其他表面处理及淬火的产品的增加，具有合理性；发行人与主要外协厂商的合作渊源具有商业合理性，交易金额与其实收资本、资产规模匹配；公司制定了合理的外协加工费定价机制，参照市场价格和公司的产品要求与外协厂商协商确定，价格公允；发行人与主要外协厂商的交易金额占其收入的比例较低；发行人的委托加工物资主要用于核算成品的委外业务及材料简单加工业务，其核算与公司实际业务情况相符；外协采购金额已计入生产成本，外协采购真实；

(4) 报告期各期，公司直接人工变动合理，与生产人员数量、生产总工时、人均生产工时相匹配；公司的平均薪酬高于当地社平工资，体现了公司薪酬水平的竞争力，具有合理性；公司的直接人工变动与社保、公积金在人数及金额上具有匹配性；报告期各期生产人员人均产量、人均创收、创利情况与可比公司相比存在合理差异，不存在重大异常情况；

(5) 产量增长但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、外协费用增加，具有合理性；从人均产量/创收、单位设备的创收等来看，发行人产品生产具有规模效应；发行人各期制造费用设备折旧、能源金额与固定资产变动、产品产量、能源消耗量具有匹配性；

(6) 发行人在产品成本未分摊直接人工和外协加工费以外的其他制造费用，上述成本核算方法是基于公司产品生产特点而制定的，成本核算一贯执行；经测算，期末在产品在不同完工程度下，是否分摊直接人工和其他制造费用对报告期内的存货和净利润影响金额和影响比例较小；

(7) 报告期内，公司各类型仓库的仓储成本已按照约定情况进行合理归集、结转；公司各月度仓储量及寄售仓储量变化具有合理性；公司不存在新建仓库情形，新增租赁具有合理性；公司运输仓储成本的增加主要来自收入增长带动的运输及包装费用增加，仓储成本变动具有合理性。

### **(三) 对发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性相关的核查过程、核查证据、覆盖比例及核查结论**

针对发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性相关事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员及生产部门管理人员，了解发行人产品及主要生产工序；获取关于采购与付款和成本核算的相关内部控制制度，了解报告期内发行人对于营业成本的内部管控，评价相关控制的设计，识别关键的控制点，并对控制的有效性进行测试；

2、对发行人的采购与付款执行穿行测试，抽样检查采购入库对应的记账凭证、采购订单、入库单、对账单、采购发票等记账依据，核实采购入账的真实性和准确性；

3、对发行人的主要供应商进行实地走访或视频访谈，主要了解并核实供应商的基本情况、与发行人的合作历史和过程。报告期各期，实地走访或视频访谈的供应商采购金额占总采购金额比例如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
采购金额	6,153.29	6,067.13	5,387.12
实地走访金额	4,302.29	4,491.82	4,051.65
视频访谈金额	281.66	350.66	362.86
供应商走访比例	74.50%	79.81%	81.95%

4、对主要供应商执行函证程序，报告期各期发函供应商采购金额占总采购额比例分别为 93.34%、90.39%及 87.17%，回函供应商采购金额占总采购额比例分别为 93.33%、89.90%及 87.17%。同时了解回函差异的原因并获取相关的支持文件，未收到回函的，执行替代程序；

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
采购金额 (A)	6,153.29	6,067.13	5,387.12
采购发函金额 (B)	5,363.93	5,483.91	5,028.35
采购发函比例 (C=B/A)	87.17%	90.39%	93.34%
采购回函金额 (D)	5,363.93	5,454.48	5,028.00
采购回函比例 (E=D/A)	87.17%	89.90%	93.33%
回函相符可确认金额 (F)	5,195.79	4,815.33	4,775.82
回函相符可确认金额占采购金额比例 (G=F/A)	84.44%	79.37%	88.65%
回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额 (H)	168.14	668.58	252.54
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计 (I=F+H)	5,363.93	5,483.91	5,028.35
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计占采购比例 (J=I/A)	87.17%	90.39%	93.34%

5、核查了发行人及其子公司与主要供应商发生的资金流水，验证采购金额的真实性；

6、了解报告期内发行人产品成本归集、结转及会计核算流程，结合公司生产工艺流程，分析公司成本核算办法的合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

7、获取发行人成本计算单，对其成本归集、核算进行核查，执行存货计价测试，复核成本结转准确性，分析成本构成及变化情况，并结合收入情况对成本的变动进行分析；

8、获取发行人工资表，核查直接人工和间接人工归集是否准确、完整，分析各期人工薪酬变动的原因及合理性，检查是否存在薪酬跨期的情形；

9、获取报告期各期制造费用明细，核查制造费用归集是否准确、完整，分析制造费用变动的原因及合理性；

10、复核发行人存货收发存明细，测算发行人的投入产出比，分析报告期内发行人采购是否真实、成本入账是否完整；

11、检查报告期内各资产负债表日前后原材料领料记录及原始单据，核查是否存在原材料成本结转跨期的情形；

12、核对公司各期销售收入确认的存货编号、数量与营业成本结转是否一致，核查是否存在营业成本结转跨期的情形。

13、获取发行人、实际控制人、董事（除外部董事）、时任监事、高级管理人员、采购等核心岗位人员以及实际控制人成年直系亲属的银行流水，核查是否与供应商存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形。

经核查，发行人的采购具有真实性，成本归集完整，成本结转准确。

**（四）产量真实性、存货真实性的核查过程，监盘过程中是否开箱、称重等，说明相关核查比例**

针对发行人产量真实性、存货真实性截止性相关事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、实地查看发行人生产车间、生产线的投入、运行和实际产出情况，结合发行人产能情况，核查发行人开工情况和产量的匹配性；

2、获取了发行人报告期内主要产品生产记录，取得发行人报告各期存货收发存明细表，核对原材料领用数量与产品真实投入数量是否存在差异，结合材料耗用、产成品入库数量对产量真实性进行分析核实；

3、取得发行人报告期内各年度主要能源（电力）消耗金额、数量等资料，分析耗电量与产量的关系；

4、取得发行人报告期内各期的固定资产增减变动统计表，分析资产规模与产能的匹配性；

5、实地走访发行人的主要客户，与客户确认发行人在报告期内与客户的交易情况，结合客户的采购用途、经营状况分析交易是否真实，从而确认产量的真实性。报告期内，客户的走访比例分别占当期营业收入的比例为 70.66%、71.26%、74.89%。

6、针对存货真实性，各报告期末，申报会计师对存货真实性执行了监盘程序，主要监盘情况如下：

项目	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
监盘范围	原材料仓、成品仓、车间仓、配件仓、主要寄售仓		
监盘地点	公司及子公司仓库、生产车间、主要寄售仓		
品种	原材料、库存商品、在产品、周转材料、发出商品（寄售商品）		
执行盘点的部门和人员	公司仓由财务部的财务人员、仓储部仓管人员、车间人员共同参与盘点；寄售仓由客户仓管人员、第三方物流的仓管人员参与盘点		
监盘人员	保荐机构、申报会计师项目组成员		
非在库存货的盘点方式	报告期各期末，发行人非在库存货主要是寄售商品，发行人与客户沟通协调后，由保荐机构、申报会计师项目组成员前往客户仓库或第三方物流仓库内实施监盘。		
监盘结果	公司存货盘点工作井然有序，车间的存货摆放整齐，监盘过程中不存在重大差异，存货账实相符。		
监盘过程中是否开箱、称重	公司原材料、部分库存商品等处于可视状态，可直接计数、称重；对于已包装好的库存商品/寄售商品，监盘过程随机进行开箱检验，检查存货状态；监盘过程中，对线材等原材料随机进行称重确认存货重量。		

对报告期各期末发行人的存货执行监盘程序，实地查看存货状态及储存情况，检查存货库存数量记录是否真实、准确，报告期各期末各项存货监盘金额占期末存货余额的比例分别为 61.22%、69.29%及 75.10%；各类存货具体监盘比例如下：

单位：万元

截止日期	存货项目	盘点金额 (原值)	账面余额	监盘比例
2025/12/31	原材料	1,108.68	1,228.76	90.23%

截止日期	存货项目	盘点金额 (原值)	账面余额	监盘比例
	库存商品	1,561.68	1,635.26	95.50%
	发出商品	764.29	1,584.66	48.23%
	委托加工物资	-	0.99	0.00%
	周转材料	8.02	54.35	14.76%
	在产品	356.11	554.24	64.25%
	合计	3,798.79	5,058.27	75.10%
2024/12/31	原材料	1,009.43	1,104.32	91.41%
	库存商品	1,297.23	1,318.92	98.36%
	发出商品	276.49	1,282.47	21.56%
	委托加工物资	-	0.38	0.00%
	周转材料	-	43.98	0.00%
	在产品	431.27	600.28	71.84%
	合计	3,014.43	4,350.36	69.29%
2023/12/31	原材料	764.70	1,032.50	74.06%
	库存商品	1,042.51	1,213.45	85.91%
	发出商品	319.38	1,236.73	25.82%
	委托加工物资	-	3.51	0.00%
	周转材料	-	34.41	0.00%
	在产品	392.33	593.95	66.05%
	合计	2,518.92	4,114.54	61.22%

报告期各期末，经实地监盘，公司及子公司的存货摆放整齐；存货盘点过程与盘点计划相符；存货信息与盘点表核对一致；监盘数量账实基本相符，存货未出现重大盘盈、盘亏情况。

经核查，申报会计师认为：发行人产量和存货真实。

#### （五）验证外协费用真实性、公允性的程序、证据及比例

针对发行人外协费用真实性、公允性相关事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人的外协加工费用明细，抽查外协的合同、入库单、结算单、发票等资料，确认外协费用发生的真实性；

2、对发行人报告期内的主要外协供应商执行函证程序，核查外协费用的真实性、准确性和完整性。报告期内，外协供应商的函证比例如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
外协金额 (A)	4,622.47	1,076.18	862.11
外协发函金额 (B)	4,458.88	1,027.22	814.66
外协发函比例 (C=B/A)	96.46%	95.45%	94.50%
外协回函金额 (D)	4,458.88	1,004.32	814.66
外协回函比例 (E=D/A)	96.46%	93.32%	94.50%
回函相符可确认金额 (F)	4,458.88	1,004.32	788.62
回函相符可确认金额占采购金额比例 (G=F/A)	96.46%	93.32%	91.48%
回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额 (H)	-	22.90	26.04
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计 (I=F+H)	4,458.88	1,027.22	814.66
回函可确认金额、回函不符或未回函但经调节或替代测试后确认金额合计占外协比例 (J=I/A)	96.46%	95.45%	94.50%

3、对发行人报告期内的主要外协供应商执行走访程序，核查外协费用的真实性、准确性和完整性。报告期内，外协供应商的走访比例如下：

项目	2025年	2024年	2023年
走访金额合计 (万元)	4,380.78	843.28	687.13
外协金额合计 (万元)	4,622.47	1,076.18	862.11
走访比例	94.77%	78.36%	79.70%

报告期内，对外协供应商的走访比例分别为 79.70%、78.36%及 94.77%，经实地走访核实发行人报告期内与主要外协供应商的业务合作情况，发行人对相关外协供应商的外协费用真实且具备商业合理性。

4、了解外协定价及询价原则，分析主要外协厂商在不同年度的平均单价变动情况，将主要外协厂商的主要加工产品与相同工序的其他外协厂商报价情况进行比较，核查外协费用的公允性。

经核查，申报会计师认为：发行人外协费用真实性，价格公允。

## 问题 6. 固定资产采购真实性及合理性

根据申请文件，报告期各期发行人持续购置机器设备，金额分别为 1,356.53 万元、1,631.60 万元、1,448.04 万元，购置设备后，各期产能利用率均维持在 90%左右。

请发行人：（1）结合各期订单变化、新产品相关参数及工艺变化情况，说明各期固定资产采购测算及决策过程；结合相关资产具体明细、采购安装至达产周期、规划产能及计划储备产能情况、订单下达及排产周期等，说明订单量大幅增加的背景下产能利用率保持平稳的合理性。（2）结合前述情况及新老固定资产开工时长，量化分析说明产能、产量披露是否准确。（3）说明报告期内机器设备采购招标过程、定价情况及公允性、采购资金/票据流转过程，相关设备供应商与发行人、关联方及近亲属资金往来情况，相关固定资产采购是否真实。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见，同时说明是否取得相关新增产能规划及测算、购置资产决策过程、招投标过程等支持性文件。

### 回复：

一、结合各期订单变化、新产品相关参数及工艺变化情况，说明各期固定资产采购测算及决策过程；结合相关资产具体明细、采购安装至达产周期、规划产能及计划储备产能情况、订单下达及排产周期等，说明订单量大幅增加的背景下产能利用率保持平稳的合理性

（一）结合各期订单变化、新产品相关参数及工艺变化情况，说明各期固定资产采购测算及决策过程

#### 1、公司各期订单变化情况

报告期各期末，公司的在手订单情况和各期的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	27,101.41	22,088.34	19,059.35
各期末的在手订单金额	3,641.92	2,788.92	2,723.32

如上表所示，公司的营业收入从 2023 年的 19,059.35 万元增长至 2025 年的

27,101.41 万元，年均复合增长率为 19.25%；报告期各期末的在手订单分别为 2,723.32 万元、2,788.92 万元及 3,641.92 万元，公司营业收入连年增长与期末订单存量攀升，公司需同步扩充产能以保障交付能力。

报告期各期，公司因扩充产能采购的设备情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
采购设备数量（台）	53	55	42
采购设备金额（万元）	1,159.83	874.49	840.88

## 2、新产品相关参数变化情况

公司产品的参数包括：①技术参数：力值、内外径尺寸、硬度、厚度、平面度等；②性能指标：应力变化、导电、温度特性、耐湿度/腐蚀等环境适应性；③疲劳寿命。

公司进入的中高端应用市场对于产品的技术/性能参数等要求较高，报告期内，公司新产品的参数要求亦有提升，按照产品类型列举如下：

产品类型	老产品参数	新产品参数	参数提升情况	采购设备目的
压簧	自由长度： 11.7±0.35 外径：4.2±0.1 垂直度：无要求	自由长度： 9.37±0.2 外径：1.97±0.08 垂直度：≤0.3	新产品外径旋绕比较小且公差也小，垂直度要求高，和老产品相比要求更严格，对成型设备精度能力要求很高	提高精度
扭簧	本体角度： 17.6±4° 扭矩： 90N.mm±10%	本体角度：76±1° 扭矩： 1180±50N.mm (±5%)	新产品角度要求精度在±1°范围，扭矩在±5%，老产品角度精度在±4°，扭矩在±10%	提高精度
波形弹簧	原材料：厚度 0.53，宽度 3.63 高度：18±1 外径：40.55±0.55	原材料：厚度 0.18，宽度 0.75 高度：2±0.4 外径：11.75±0.25	新产品公差要求更高，老产品线径厚度集中在 0.3 以上，部分新产品有线径在 0.2 以下	提高精度
弹性挡圈	内径：69.3±0.4 清洁度要求：只要求满足 H 等级；	内径：41.3±0.3 清洁度要求：需满足 C 等级要求；	新产品清洁度要求更高，和老产品相差五个等级	提高性能
碟形弹簧	外径：20±0.2 内径：11.2±0.15 高度：1.55±0.1	外径：65±0.3 内径：42.5±0.125 高度：1.9±0.1 力值：L1=387N 力值：L2=487N 表面要求圆滑无毛刺	老产品外径小，产品本体小，重量轻，可用连续模生产。新产品本体大，需分步骤完成作业，并且产品表面要求严格，需增加一道压边处理，要经过三道工序作业。所以购置三台冲床设备搭产线实现连	提高性能

产品类型	老产品参数	新产品参数	参数提升情况	采购设备目的
			续作业，提高生产效率和产品质量	
弹片	原材料：厚度 0.7mm 宽度 32mm 线轮廓度：0.08mm，无基准面约束	面轮廓度：0.1mm 线轮廓度：0.05mm，有基准面约束	老产品齿条部位线轮廓度满足 0.08mm 即可，新产品齿条线轮廓度需满足 0.05mm，精度要求高。对模具加工孔的位置度及轮廓度需控制在 0.005mm 以内，方可满足产品要求	提高精度

报告期各期，公司因新产品参数要求提升采购的机器设备情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
采购设备数量（台）	7	10	5
采购设备金额（万元）	99.69	259.15	134.25

### 3、生产工艺变化情况

为全面提升生产效能与产品质量，推进生产工艺的进步，公司通过优化生产流程、引入先进生产设备和智能设备，显著提升了产品良率与生产稳定性。

报告期内，公司针对生产工艺变化情况新购设备的情况列举如下：

工序	设备名称	设备功能	设备特殊性
消磁	输送带退磁机	主要用于消除零件在加工、运输等过程中产生的剩磁，避免剩磁对工件的后续加工、装配和使用过程产生不良影响，如吸附铁屑、影响精密仪器的精度等。输送带式设计可以实现工件的连续退磁处理，提高生产效率。	①输送带输送：能够自动将零件输送到退磁区域进行退磁处理，实现连续生产，适用于大批量零件的退磁需求； ②退磁效果好：采用先进的退磁技术和磁场控制方式，能够快速、有效地消除工件的剩磁，确保退磁后的工件剩磁量符合要求； ③操作方便：设备操作简单，只需将零件放置在输送带上，设置好相关参数即可进行退磁处理。
表面处理	防锈油过滤机	通过油泵过滤系统（滤芯过滤方式）可有效清除油液中的铁屑、杂质、金属颗粒等，过滤精度可达到 $\leq 3\mu\text{m}$ ，确保油液过滤后清洁度符合要求能重复利用。	①环保与经济性：通过油液再生减少废弃物排放，降低换油成本； ②操作便捷：油液从 A 槽过滤到 B 槽只需一键启动，就能完成循环过滤，定期对滤芯更换即可。
清洗	超声波清洗机	①利用超声波在液体中产生的振动效应（微小气泡爆裂产生的冲击力）去除零件表面油污、金属屑、氧化皮、油污等杂质； ②适用于各类弹性件及金属零件清洗。	①均匀性控制：采用换能器阵列分布设计，达到槽内清洗无死角保证零件清洗效果的一致性； ②频率可调：频率、时间可以根据产品要求做调整从而达到零件清洁要求。
去毛	全自	主要用于挡圈、垫片系列产品去除	①适应性强：能够适应不同形状、尺寸

工序	设备名称	设备功能	设备特殊性
刺	动去毛刺机	毛刺作用，提高工件的表面质量和精度，避免毛刺对后续加工、装配和使用过程产生不良影响，如刮伤其他零件、影响密封性能等。	和材质的工件去毛刺需求，可快速切换生产不同规格的产品； ②批量一致性：对同一批零件能保持完成一致性的加工效果，滚刷高度会自动补偿不用人员干预，适合批量生产； ③环保设计：配备粉尘收集，粉尘在水槽沉淀垫，减少环境污染保护操作人员的身体健康。
清洗	真空碳氢超声波全自动清洗机	利用在真空环境和介质（碳氢液），结合超声波的振波作用，对工件表面的油污、灰尘、铁屑等杂质进行高效清洗。设备可实现不同的清洗工序，预洗、漂洗、主洗、干燥等，能够彻底清洗掉零件表面的各种污染物和残留物。广泛应用于汽车、医疗等行业高清洁度要求的零件清洗。	①真空环境清洗：在真空环境下进行清洗，可以降低清洗剂的沸点，提高清洗效果，同时减少清洗剂的挥发和气味，改善工作环境； ②碳氢液：碳氢液具有良好的溶解性和环保性能，能够有效地去除工件表面的油污和杂质，碳氢液循环过滤使用不产生废液满足环保要求； ③超声波清洗：超声波产生的振波效应能够深入到零件的微小孔隙和盲孔中，去除油污、灰尘、铁屑等提高清洗的彻底性； ④全自动控制：设备采用自动化控制系统，能够实现清洗过程的自动运行，包括碳氢液的循环、温度控制、超声波功率调节等，提高了清洗效率和稳定性。

报告期各期，公司因生产工艺变化采购的机器设备情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
采购设备数量（台）	24	27	23
采购设备金额（万元）	390.26	222.04	474.15

#### 4、说明各期固定资产采购测算及决策过程

综上，报告期内，公司基于上述新产品参数要求、生产工艺变化、扩充产能等生产需求，提出新设备采购申请。公司制定了《固定资产管理制度》，报告期各期，公司机器设备的主要采购测算及决策过程如下：

①申请：基于不同需求，使用部门提交《设备请购评估报告》，经审批后提交采购部建档；

②询价：采购部提前了解市场和历史采购情况做好采购测算后，向合格的设备供应商进行正式询价，并就可能的价格条款、付款方式、交货期及售后服务进行多轮谈判，最终获取详细的供应商报价方案；

③签订合同：在综合比较各供应商的方案、报价及售后支持等因素后，公司择优确定合作供应商。随后，双方依据谈判结果签订正式的设备采购合同；

④付款及安装：合同签订后，进入交货及付款执行阶段。采购部会同财务部根据合同约定的付款节点安排资金支付，设备到货后进行安装调试；

⑤入账核算：财务部凭采购合同、发票、验收报告等全套合法单据，将设备作为固定资产进行入账核算。

报告期内，公司机器设备的采购情况如下：

单位：万元

采购机器设备目的	2025年	2024年	2023年
订单增长扩充产能	1,159.83	874.49	840.88
新产品参数提升的要求	99.69	259.15	134.25
生产工艺变化	390.26	222.04	474.15
其他	170.11	92.36	182.33
合计	1,819.89	1,448.04	1,631.60

综上，公司基于订单增长扩充产能、新产品参数变化、工艺变化等原因增加机器设备的采购，并根据固定资产管理制度做好采购测算和决策，公司新增机器设备具有必要性和合理性。

(二) 结合相关资产具体明细、采购安装至达产周期、规划产能及计划储备产能情况、订单下达及排产周期等，说明订单量大幅增加的背景下产能利用率保持平稳的合理性

### 1、相关资产具体明细

从机器设备的类型来看，报告期内，公司新增的机器设备明细如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
成型设备	1,093.92	857.24	890.60
后工序设备	532.24	402.59	372.74
检测设备	90.89	141.39	131.50
其他设备	102.84	46.83	236.76
合计	1,819.89	1,448.04	1,631.60

如上表所示，公司的机器设备采购主要以成型设备（包括数控波簧成型机、

压簧机等）、后工序设备（包括高精度数控立式双端面磨床、超声波清洗机、自动包装机、研磨机等）、检测设备、其他设备（包括辅助设备等等）。

## 2、采购安装至达产周期

公司的采购安装至达产周期具体可以分为两大部分：

①采购周期：包括供应商谈判、合同签订、付款安排、排产运输、设备到货等环节，此阶段以订购日期（即合同签订日）至设备到货日期的时间计算；

②安装调试及竣工验收周期：包括安装与机械调试、小批量进行工艺参数验证、人员培训与操作熟练度提升、质量稳定性测试、设备验收等环境，此阶段以设备到货日期至设备验收日期计算。

报告期内，公司机器设备的采购周期、安装至达产周期平均分别为 50 天、52 天，整体平均耗时 102 天。

## 3、规划产能及计划储备产能情况

2025 年公司的产能（以生产设备的理论运行时间计算）为 716,585 小时，2025 年的产能利用率达到 90.39%。报告期内，公司陆续进行设备采购以扩大产能，新增设备的产能按照该固定资产入账后至年末时间的可供运行时间计算。假设 2025 年末公司的所有生产设备可完整运行一整年的情况下，理论可供运行时间达到 747,225 小时，即为公司在 2025 年末的规划产能；比 2025 年的实际运行时间 647,736 小时高出 99,489 小时，即为公司的储备产能。

## 4、订单下达及排产周期

发行人整体的生产周期较短，平均约 15 天，且物流运输方便，基于各方合作的稳定性，因此，整体在手订单量正常是覆盖 1-2 个月。其中公司主要客户的订单周期覆盖时间并不相同，多以周、半月或月为周期。

公司目前主要采用“以销定产+安全库存”的生产模式。公司根据下游客户订单及历史合作情况安排生产计划，对于稳定供应的产品公司通常备有一定量的安全库存，以保障产品交付的及时性。在实际执行过程中，公司需要综合考虑客户需求量和交货时间、交货频次、生产工序和周期、物流时间等因素制定排产计划。按照公司订单下达至排产的时间平均为 6-8 天，整体较短。

## 5、订单量大幅增加的背景下产能利用率保持平稳的合理性

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%

注：可供运行时间是指所有该类型设备计划开工理论运行时间之和，该计划开工理论运行时间不包括定期维修、检查、保养及其他维持设备有效运行必要的停工时间，下同。

报告期各期，公司的产能利用率分别为 88.23%、91.89%和 90.39%，产能利用率整体有所提升，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。。因公司产品小批量、多批次的生产特点，公司的产能已日趋饱和，进一步扩充产能具有必要性和合理性。

结合上述情况，公司营业收入增长、订单增加而产能利用率保持平稳的主要原因如下：

（1）产能的动态扩充：为匹配营收与订单的增长需求，公司通过前瞻性产能规划和持续的设备投入，有效扩充了产能规模；

（2）响应市场需求与技术迭代：为满足市场发展、技术进步带来的新产品、新应用需求以及客户的新要求，公司积极构建新的生产能力；

（3）适应生产周期短、设备采购及安装试产周期长的特点：鉴于订单下达和排产周期平均仅有 6-8 天，设备采购周期、安装至达产周期合计平均达 102 天，公司需提前进行产能规划，通过持续的机器设备购置进行产能储备，以保障对客户需求的响应与产品的准时交付。

综上，由于上述持续且适度的产能扩充策略，使得公司在报告期内能够消化增长的订单量，从而维持了产能利用率的相对平稳，具有合理性。

## 二、结合前述情况及新老固定资产开工时长，量化分析说明产能、产量披露是否准确

报告期各期，公司的原有生产设备和当年新增生产设备的开工时长（即实际运行时间）、可供运行时间和产能利用率情况如下：

项目	类型	2025年	2024年	2023年
实际运行时间 (小时)	当年新增生产设备	14,287	25,241	17,966
	原有生产设备	633,449	636,170	562,777
	合计	647,736	661,411	580,743
可供运行时间 (小时)	当年新增生产设备	20,329	29,307	24,343
	原有生产设备	696,257	690,494	633,854
	合计	716,585	719,800	658,197
产能利用率	当年新增生产设备	70.28%	86.13%	73.80%
	原有生产设备	90.98%	92.13%	88.79%
	合计	90.39%	91.89%	88.23%

如上表所示，公司各期新增的生产设备因前期设备调整、人员培训、产能爬坡、新产品订单量小等原因，其产能利用率均低于原有生产设备，因此，导致各期产能利用率因设备新增的情况而有所波动。

报告期内，公司主营业务产品的产量和销量情况如下表所示：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
产量（万件）	105,915.92	104,076.46	88,548.53
销量（万件）	103,665.09	102,507.00	88,012.12
产销率	97.87%	98.49%	99.39%

公司的产量按照生产完工入库的产品数量统计、销售按照收入实现的产品数量统计，数据核算准确，报告期各期的产销率较高，与公司销售规模和业绩增长等情况相符。

综上，公司的产能、产量披露准确。

## 三、说明报告期内机器设备采购招标过程、定价情况及公允性、采购资金/票据流转过程，相关设备供应商与发行人、关联方及近亲属资金往来情况，相关固定资产采购是否真实

报告期内，公司生产设备采购不涉及招投标过程，公司机器设备的定价方

式主要如下：

项目	主要定价方式	价格是否公允
成型设备	①每次下单前，都会至少 2 家代理商询价、比价、议价后，最终选定一家报价有优势的进行最终议价，并签订合同； ②提供需求台数给对方，对方进行报价，在报价的基础上综合考虑设备性能是否有升级，精度是否有提升，下单数量多寡，汇率变动情况后议定出货价格，并签订合同； ③复购时会根据需求台数要求对方报价，并在前一次采购的基础上进行议价	是
后工序设备	①通用设备：根据现有需求选取国内外在该区域内领先的设备制造商，对比各制造商现有型号中对于公司需求适配度最高，行业使用最广，设备成熟最高的产品进行技术评估。综合考虑技术参数、配置、价格、交期、服务后选定； ②非标定制设备：在明确功能要求的前提下将相关量化指标给到能够对应的供应商进行评估，供应商选取时优先考虑国内外领先的知名公司、技术实力强、在该需求方面有成功案例的供应商，针对各供应商提出的方案进行审慎评估并试样验证（有条件的情况下）后，确定符合该功能要求性价比最高的方案并综合考虑技术参数、配置、价格、交期、服务后选定； ③选定后横向对比各供应商不同方案成本差异，纵向对比同类设备历史成交金额，充分进行成本结构确认，针对技术优劣势、配置、交期、付款方式等各方面综合多次议价后定价	是
检测设备	①依据产品形态、力值要求、疲劳寿命次数要求、试验环境等不同要求定制化设备。每次询价都会将技术要求发给供应商，供应商提供详细参数，配置及价格，技术满足后进行议价； ②复购设备会参考前一次采购价格再议价	是

公司主要通过银行转账方式向设备供应商对公支付设备款，部分存在通过票据背书情况，报告期各期发行人通过票据支付设备款的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
票据支付设备款的金额	589.17	208.15	140.01
当年机器设备购置金额	1,819.89	1,448.04	1,631.60
占比	32.37%	14.37%	8.58%

公司背书转让的票据均来自于下游合作客户，均为真实货物交易的款项，不存在非合作方支付票据给公司的情形；且根据票据出票人和历次转让背书情况，不存在公司作为票据出具方、背书断裂或关联方流转情形。公司建立了票据台账，通过票据支付设备款系基于真实交易产生，具有合理性。

报告期内，除发行人与设备供应商进行设备款结算外，发行人、实际控制人控制的其他企业、控股股东/实际控制人及其直系亲属、董事、高级管理人员、

时任监事等与设备供应商不存在其他资金往来情形，报告期内，发行人的固定资产采购真实、完整。

#### 四、请保荐机构、申报会计师核查并发表意见，同时说明是否取得相关新增产能规划及测算、购置资产决策过程、招投标过程等支持性文件

##### （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、获取了公司各期的订单情况，了解新产品的参数或工艺流程的变化情况以及对固定资产采购的需求；

2、访谈了公司管理层、生产和采购部人员等，了解固定资产采购的流程；

3、取得了公司固定资产采购明细表，及相关的请购申请、流程审批、询价下单、合同、发票、凭证、到货安装及验收文件、付款记录等资料；

4、获取了公司的产能计算明细表，按照设备运行完整年度测算规划产能，计算储备产能情况；

5、查阅了发行人的生产记录资料，向生产人员了解订单下达和排产情况；

6、取得了发行人的设备开工运行时间记录表，分析新老设备的开工时长；

7、获取了公司票据台账，核查用于支付设备款的票据流转过程；

8、结合公司及相关个人流水核查，核查设备供应商与发行人、关联方及近亲属资金往来情况。

##### （二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、因营业规模和订单增长扩充产能、新产品参数提升、工艺变化等需求，公司持续增加机器设备采购；公司结合设备采购、安装及验收等周期进行产能规划和储备，公司报告期内的产能利用率相对平稳具有合理性；

2、报告期各期，公司的产能、产量披露准确；

3、报告期内，公司生产设备采购不涉及招投标过程，定价公允，资金结算方式合理，不存在异常票据流转情形；报告期内，除发行人与设备供应商进行

设备款结算外，发行人、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其直系亲属、控股股东、董事、高级管理人员、时任监事等与设备供应商不存在其他资金往来情形；申报会计师已取得相关新增产能规划及测算、购置资产决策过程等支持性文件，固定资产采购真实、完整。

### **问题 7.研发费用核算准确性**

根据申请文件，公司研发费用分别为 1,291.12 万元、1,370.45 万元及 1,480.98 万元，占当期营业收入的比例分别为 8.13%、7.19%及 6.70%。研发费用主要为人工费、折旧费、材料费等。

请发行人：（1）说明研发活动与生产活动产线使用的情况，是否共用产线，研发工时记录过程，相关制造费用分摊情况及控制措施。（2）领用原材料与研发形成副产品、研发废料的数量、重量对应关系。（3）产业化研发项目数量或研发对应产出（副产品、废料）是否持续提高，结合前述情况说明折旧费、材料费未增加背景下人工费持续增加的合理性。（4）说明研发人员与生产人员划分标准，是否存在非全时研发人员、兼职人员、外部技术顾问等，相关职工具体研发贡献、薪酬归集情况及控制措施。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见，并说明验证研发项目产业化执行的核查程序，新产品形态、金属配比等是否发生对应变化，与新产品产量、领料结构等相互印证的核查证据。

#### **回复：**

**一、说明研发活动与生产活动产线使用的情况，是否共用产线，研发工时记录过程，相关制造费用分摊情况及控制措施**

#### **（一）说明研发活动与生产活动产线使用的情况，是否共用产线**

研发活动与生产活动产线具有严格的区分，具体体现为：①设备区分：公司在区域上做了划分，区分研发活动区域和生产车间，并对研发设备和生产设备分别做了可区分的固定资产卡片和台账，公司技术中心拥有自动清洁度分析仪、光学显微镜、光谱仪、3D 轮廓测量仪、三坐标测量机等各类仪器设备，具备了技术中心研究、开发和试验能力；②产品生产订单区分：公司的订单区分

为研发样品订单和生产订单，排产时根据订单的差异对应不同的产线。综上，公司的研发活动与生产活动可进行明确划分和核算。

因公司数字化建设的需要，公司存在少部分期间进行设备统一数据采集的情况，具体如下：公司持续推进数字化工厂建设，2024年9月公司上线MES系统（实时监控和控制制造过程的管理系统，可实现数据采集、优化生产安排、连接ERP系统等功能）。因研发样品订单数据较少，为了尽快完成系统调试、数据采集和验证，在2024年9月至2025年期间，样品试制用的成型研发设备除了研发订单外，亦安排了部分产品量产的生产，以便采集足够的的数据，以评估未来研发样品采用MES系统的可行性。除上述情形外，报告期内，公司的研发活动与生产活动不存在其他产线共用情形。

## （二）研发工时记录过程

在研发工时统计过程中，发行人已建立《研发工时管理流程》，规定了研发工时填报和审批的流程，对工时管理进行相关规范，具体流程和执行情况如下：

（1）研发部门制单人每天记录研发人员及各研发项目的工时数据，形成《研发工时记录表》；

（2）人力部门将《研发工时记录表》与员工的考勤记录进行比对，汇总编制《研发项目工时汇总表》并签字；

（3）研发主管对《研发工时记录表》《研发项目工时汇总表》进行签字审批确认；

（4）经审批后的《研发工时记录表》和《研发项目工时汇总表》一并提交至财务部门，财务部门根据研发人员和研发项目的工时情况对研发费用的人工投入进行核算；

综上，公司建立了研发工时的内控管理流程，研发工时记录及时，并经复核和审批，研发工时核算准确。

## （三）相关制造费用分摊情况及控制措施

公司生产活动和研发活动的制造费用归集及分摊方式如下：

类别	生产活动	研发活动
设备折旧费	按照生产设备归集折旧费用，依据各产品的工时进行分摊	研发活动具有专用的设备，该等专用设备的折旧直接归属于研发活动，对于多个研发项目共用的研发设备根据每天登记的工时进行分摊； 研发部门的个人电脑折旧计入研发人员所属项目，其他设备在各研发项目之间予以分摊
房屋折旧或租赁费	按照生产部门占用的面积与其他部门进行分摊后归集到生产的制造费用，并依据各产品的工时进行分摊	按照研发部门占用的面积与其他部门进行分摊后归集到研发费用，并在各研发项目之间予以分摊
电费	按照生产车间的电表进行统计，并依据各产品的工时进行分摊	按照研发设备占用的区域进行电表统计，并在各研发项目之间予以分摊
工装夹具、五金件备件、生产辅料	按照生产部门领用的实际情况进行归集，并依据各产品的工时进行分摊	按照各研发项目领用的实际情况进行归集，并在各研发项目之间予以分摊
办公用品、劳保用品等	按照生产部门领用的实际情况进行归集，并依据各产品的工时进行分摊	按照研发部门领用的实际情况进行归集，并在各研发项目之间予以分摊
其他	按照各产品工时进行合理分摊	研发部门人员报销按照其所属项目进行分摊，检测费按照各研发项目实际发生进行分摊等

公司已制定生产活动、研发活动相关的内控制度，明确生产成本的归集和分摊，以及研发支出开支范围和标准，具体包括：

①系统控制：公司制定了 ERP 系统操作规范，其中生产订单在 ERP 系统中发起，并经计划部负责人审批，并根据系统设置的分配标准对制造费用进行分摊；研发样品试制需求则由研发部门发起并审批完成，并按照研发项目进行归集分摊；

②生产制度：建立了公司成本核算的内部控制制度，包括《存货管理制度》《产品成本计算规则》等；

③研发制度：公司制定了《研发管理制度》，研发项目经过立项评审、项目执行与跟踪和结项流程，财务以项目为基础对研发费用进行归集，并按照合理的方法在各项目之间进行分摊。

综上，公司制定了相关制度及系统控制，对制造费用进行合理归集和分摊。

## 二、领用原材料与研发形成副产品、研发废料的数量、重量对应关系

公司研发的原材料主要为钢材，与研发废料均以重量计量。报告期内，公

司研发领用原材料进行样品试制及其形成的研发样品、研发废料的重量对应关系如下：

单位：吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发领用原材料的重量	26.61	25.67	29.10
研发副产品的重量	19.52	20.34	20.09
研发废料的重量	6.34	3.64	6.49
合理损耗的重量	0.74	1.68	2.52

注：研发领用原材料不包括其他辅料、测试品等其他研发物料。

公司研发合理损耗主要系研发过程中对产品表面磨平、去毛刺以及测试等的损耗，报告期内，公司的研发领用原材料、形成研发副产品、研发废料等具有匹配关系。

三、产业化研发项目数量或研发对应产出（副产品、废料）是否持续提高，结合前述情况说明折旧费、材料费未增加背景下人工费持续增加的合理性

报告期各期，公司产业化研发项目数量或研发对应产出（副产品、废料）销售的情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产业化研发项目数量（个）	13	20	17
研发项目立项数量（个）	12	16	17
研发副产品重量（吨）	19.52	20.34	20.09
研发废料重量（吨）	6.34	3.64	6.49

注：因部分研发项目存在跨年情形，上述产业化研发项目数量按照项目结项所属年度，且在报告期内已经实现产业化的研发项目进行统计。

公司研发项目的产业化指该研发项目的新产品已实现量产。报告期各期，公司的产业化研发项目数量分别为 17 个、20 个和 13 个，其中 2024 年产业化研发项目中来自于 2022 年和 2023 年立项的研发项目分别有 1 个、11 个，因此 2024 年的产业化研发项目有所增加。而从各期的研发立项数量来看，报告期各期，公司的研发项目新增数量分别为 17 个、16 个和 12 个，有所降低的主要原因系：  
 ①2022 年：为响应我国汽车产业链的快速发展和国内配套进程加速，公司启动了较多研发项目，以应对国内新能源车型与品牌的快速迭代需求；  
 ②2023 年-2024 年：随着国内汽车市场竞争加剧，整车厂普遍推行平台化战略（即基于共

享生产标准开发不同车型，提升零部件兼容性以实现规模经济和竞争力)。公司随之调整研发策略，聚焦于符合平台化要求的技术与产品开发，导致研发项目数量有所减少。

报告期各期，公司研发的副产品重量分别为 20.09 吨、20.34 吨和 19.52 吨，研发的废料重量分别为 6.49 吨、3.64 吨和 6.34 吨，2024 年有所下降的主要原因系：①如上述研发新增项目减少的原因，平台化产品的研发使得公司研发领用原材料减少，研发副产品和废料亦有所下降；②为进一步拓展市场，公司对于技术要求和难度提升的产品研发投入增加，包括提高精密度、轻量化等要求，研发产品的体积、线径更小，其中 2024 年研发领用的圆线/扁线的线径在 3.0 以下的材料重量占比从 2023 年的 25.53%提高至 32.84%，领用材料重量亦随之减少；③2024 年研发废料减少主要系公司技术研发能力提升，需要调试与验证次数减少，2023 年-2024 年的研发订单数量分别为 1,106 次、882 次，研发订单数量下降导致领料相应减少。2025 年，公司的研发废料比 2024 年增加了 2.70 吨，主要原因系：①当年公司增加了无支撑面且窄径向的碟形弹簧的研发，该产品疲劳寿命要求 1,000 万次以上，且在应力释放时产品的径向容易变形，因此，在冲压成型及热处理过程需要长周期的疲劳测试和多批次的变形补偿验证，此外，因产品窄径向的结构设计使得材料利用率下降，综合导致了该产品研发过程中的废料增加较多；②2025 年公司加大冲压产品研发投入，与近年冲压产品产量、收入持续增长及未来多样化弹性件战略发展趋势相符，由于该类产品研发过程中边角料产生量较大，使得当期研发废料相应增加。

报告期各期，公司研发费用中的人工投入、折旧摊销和物料消耗费用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
人工费	969.98	959.00	864.37
折旧摊销	226.07	246.16	231.52
物料消耗费	225.42	196.78	197.93

报告期内，公司研发费用的人工投入与研发人员数量、薪酬水平的情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
人工费（万元）	969.98	959.00	864.37
研发人员数量（人）	69	68	66
人均费用（万元/年）	14.06	14.10	13.10

注 1：因各期存在员工入职、离职等变化，上表中各期的研发人员数量按照在研发部门的月份数加权平均计算并向上取整；

注 2：人均薪酬按照人工薪酬/研发人员数量加权平均数。

如上表所示，报告期内，公司研发费用的人工费分别为 864.37 万元、959.00 万元和 969.98 万元，整体呈现增长趋势，主要原因系：（1）公司研发人员的人均薪酬随着公司业绩规模扩大而有所提升，报告期各期分别为 13.10 万元、14.10 万元和 14.06 万元；（2）为进一步提升公司的研发技术水平，公司增加了技术与研发人员数量，报告期各期加权平均的研发人员数量分别为 66 人、68 人和 69 人。

综上，公司研发费用中的折旧摊销、材料费未明显增加背景下人工费持续增加主要系公司研发人员薪酬提高和人员投入增加导致，具有合理性。

四、说明研发人员与生产人员划分标准，是否存在非全时研发人员、兼职人员、外部技术顾问等，相关职工具体研发贡献、薪酬归集情况及控制措施

（一）说明研发人员与生产人员划分标准，是否存在非全时研发人员、兼职人员、外部技术顾问等

#### 1、研发人员与生产人员划分标准

公司的研发人员是指直接从事研发活动的人员，包括新产品开发、技术迭代、样品试制等研发活动工作，公司的研发人员全部来自于技术中心部门，不存在其他部门员工计入研发人员的情形。公司的生产人员是指直接从事精密弹性件的生产计划安排、制造、仓储、质量检测及包装等员工，主要负责生产订单的执行，具体来看，公司的研发人员和生产人员划分标准如下：

项目	部门归属	主要岗位	工作内容界定
研发人员	技术中心	技术总监/经理、技术研发工程师、研发技术员、研发质量工程师等	从事新产品/新技术/新工艺的设计、开发、试制、测试
生产人员	生产制造中心，具体包括计划部、制造部、仓储部、设备管	生产与物料计划专员、各制造组人员、组装作业员、仓管员、设备工程师、质量检验人	从事生产计划与物料控制、产品批量的制造、装配、检测、包

项目	部门归属	主要岗位	工作内容界定
	理部和质量工程部	员等	装、设备管理

如上表所示，公司从部门归属、岗位及工作内容上对研发人员和生产人员进行了划分，具有清晰和可执行的标准。

## 2、是否存在非全时研发人员、兼职人员

报告期内，公司的非全时研发人员情况如下：

①公司存在少部分研发人员参与部分生产工作的情况，主要原因系新产品、新技术或复杂工艺在前期应用时，生产制造部的人员尚不熟悉，且公司产品具有差异化、高要求的特点，由研发人员在前期调机和生产过程中进行指导，能够更好地保障整个研发技术在生产中的应用，有利于提高产品生产效率和质量可靠性、稳定性；

②公司有部分生产人员参与研发活动的情况，主要系公司研发样品制造过程中需要生产人员一起参与设备看机和样品制造的生产流转。

公司已对上述的工时情况进行了记录和分摊核算，具体情况参见本问询函回复问题7之“一/（二）研发工时记录过程”中的相关分析。

## 3、是否存在外部技术顾问等

报告期内，公司聘请的外部技术顾问情况如下：

序号	聘请方	外部技术顾问名称	任职单位	合作内容	顾问费用	服务期限	技术成果及归属	技术成果应用
1	立洲精密（甲方）	姚斌（乙方）	厦门大学（航空航天学院）	为新技术、新产品、新工艺、新品种或者新材料及其系统的研究开发提供技术指导或咨询等	0.30万元/月	2022.4.1-2025.3.31； 2025.4.1-2028.3.31	乙方因履行义务或者主要是利用甲方的技术条件、业务信息等产生的发明创造，有关的知识产权所有权归属由甲方所有；在合同终止或解除后一年内参与与甲方技术同领域研发的发明创造经双方协商确定知识产权所有权归属，或将甲方列为共同发明人、所有权人，但甲方是否为实际专利权共有人，应视其是否对专利技术方案的研发作出实质性贡献而定	未有技术成果在发行人处应用

公司聘请的外部技术顾问主要为公司提供技术指导和咨询等工作，截至本问询函回复之日，尚未有技术成果在发行人处应用。

## （二）相关职工具体研发贡献、薪酬归集情况及控制措施

报告期内，上述研发人员（包括非全职研发人员）、其他参与研发活动人员的具体研发贡献和薪酬归集情况如下：

项目	具体研发贡献	薪酬归集情况
全职研发人员	①技术总监、研发经理：技术统筹指导，技术发展；技术团队管理、研发项目管理 ②技术工程师：产品设计、模具设计、工艺设计，具体研发项目执行 ③研发技术员和质量工程师：研发样品试制、研发样品检测与试验；技术文件管理、技术系统数据维护。	全额计入研发费用
非全职研发人员		按照参与研发工时占比计入研发费用
其他参与研发活动的人员	因公司的研发样品试制过程工序较多，生产人员主要参与简单重复的工作，比如研发样品生产过程中的设备看机、不同工序间流转的跟踪等	按照参与研发工时占比计入研发费用
外部技术顾问	提供技术指导和咨询等	按照顾问费的发生额计入当期研发费用

截至 2025 年末，公司共拥有 221 项专利，软件著作权 4 项，其中发明专利 38 项；公司已形成 20 项核心技术，并运用到产品制造，形成了“研发投入—自主研发技术—知识产权—产业化应用”的循环，在长期的技术研发和商业化应用中形成了自身在行业中的主要技术壁垒。

报告期内，公司研发人员从事非研发活动工时情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
从事非研发活动（小时）	8,094.00	9,225.00	8,115.50
研发人员总工时（小时）	171,069.00	169,799.50	159,855.50
占比	4.73%	5.43%	5.08%

报告期各期，公司研发人员参与非研发活动的工时占比分别为 5.08%、5.43% 和 4.73%，占比较低，不存在研发人员的研发工时占比低于 50%的情况。

公司根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）《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》等相关规定，制定了与研发人员相关的内控制度，明确了研发人员的认定标准，且相关标准在报告期内

得到一贯执行。公司对研发人工投入已制定了相关控制措施，具体如下：

①公司已建立了《研发管理制度》《研发投入核算体系》《科技人员培养进修管理制度》《科技成果转化的组织实施与激励奖励制度》等，明确研发费用按照项目核算，包括产品、技术、材料、工艺、标准的研究以及开发过程中发生的各项费用。研发部门根据研制计划编制项目立项书，并由总经理、副总经理、财务部、技术研发部等多个部门评审，研发部负责各项目的执行和控制，财务部负责对项目进行财务核算；

②公司按照研发项目设立了研发项目台账，登记核算与研发项目直接相关的费用，确保计入研发项目的费用符合公司研发管理制度中所明确的标准；

③公司对于研发人员和其他部门人员具有清晰的部门、岗位和职责划分；

④公司对参与研发活动的人员进行了及时、准确的工时登记和审批，作为研发费用人工投入和其他成本费用的分摊依据。

综上，公司对研发人工投入已制定了相关控制措施并有效执行，参与研发活动的相关职工均有研发贡献，公司合理归集了相关人员的薪酬，研发人工投入核算准确。

**五、请保荐机构、申报会计师发表明确意见，并说明验证研发项目产业化执行的核查程序，新产品形态、金属配比等是否发生对应变化，与新产品产量、领料结构等相互印证的核查证据**

#### **（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、访谈发行人管理层和技术人员，了解研发活动与生产活动的区分，研发部门制度及内控执行情况；

2、获取了研发费用设备和生产设备明细，了解设备功能及是否存在共用情形；

3、取得发行人的研发工时记录，了解记录过程和财务、人力部门的核算情况；

4、取得研发项目台账、费用明细账，了解研发费用的核算过程，包括制造

费用分摊和研发人工投入的情况，折旧费、材料投入和人工投入的变化原因；

5、取得了各个研发项目的资料，对应的专利申请情况、在产品中应用技术的情况，了解研发项目产业化的情况；

6、取得了研发原材料领料明细、投入产出配比情况，及研发废料台账，分析领用原材料与研发形成副产品、研发废料的重量关系；

7、获取了发行人的员工花名册，查阅研发人员和生产人员划分情况；

8、取得外部技术顾问合同，了解研发过程提供的指导和咨询情况，了解技术成果情况。

## （二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、研发活动具有专用的研发产线，与生产活动产线具有严格的区分；除为进行数字化系统验证，将所有设备统一调试外，报告期内，公司的研发活动与生产活动不存在其他设备共用情形。公司建立了研发工时的内控管理流程，研发工时记录及时，并经复核和审批，研发工时核算准确。公司制定了相关制度及系统控制，对制造费用进行合理归集和分摊；

2、公司的研发领用原材料、形成研发副产品、研发废料等具有匹配关系；

3、产业化研发项目数量或研发对应产出（副产品、废料）未持续提高，公司研发费用中的折旧摊销、材料费未明显增加背景下人工费持续增加主要原因系研发人员薪酬提高和人员投入增加，具有合理性；

4、公司的研发人员和生产人员已清晰划分；公司的非全职研发人员符合研发人员的认定，不存在兼职人员；公司聘请的外部技术顾问主要为公司提供技术指导和咨询等工作，截至本问询函回复之日，尚未有技术成果产生。公司对研发人工投入已制定了相关控制措施并有效执行，参与研发活动的相关职工均有研发贡献，公司合理归集了相关人员的薪酬，研发人工投入核算准确。

(三) 说明验证研发项目产业化执行的核查程序，新产品形态、金属配比等是否发生对应变化，与新产品产量、领料结构等相互印证的核查证据

#### 1、说明验证研发项目产业化执行的核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层、技术负责人，了解研发项目整个过程和具体的产业化过程，相关产品是否使用新的设备、工艺或技术进行生产；

(2) 取得了各个研发项目的资料，对应的专利申请情况，核查研发项目成果；

(3) 获取了研发项目所形成的新技术或新产品在产品中的应用情况；

(4) 获取了研发项目产业化过程中的新产品进销存明细表；

(5) 核查了发行人关于研发项目的新产品收入明细表。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人研发项目的新产品、新技术在不同客户、不同应用场景实现了产业化。

#### 2、新产品形态、金属配比等是否发生对应变化，与新产品产量、领料结构等相互印证的核查证据

申报会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层和技术人员，了解研发产品的发展趋势，取得新产品的样品；

(2) 取得了发行人新产品量产的进销存数据，计算新产品的产品、领料结构情况；

(3) 分析新产品量产、单位耗用情况。

报告期各期，公司新产品在各期产业化情况（包括产量、领料重量）等情况如下：

单位：万件、吨、g/件

年度	2023年产业化情况			2024年产业化情况			2025年产业化情况		
	产量	领料重量	单位耗用	产量	领料重量	单位耗用	产量	领料重量	单位耗用
2022年新产品	9,190.27	428.52	4.66	10,309.15	488.4	4.74	8,220.11	490.05	5.96
2023年新产品	4,256.58	151.54	3.56	6,185.03	217.76	3.52	17,216.09	556.88	3.23
2024年新产品	-	-	-	4,769.78	190.11	3.99	10,962.44	410.39	3.74
2025年新产品	-	-	-	-	-	-	2,339.31	75.32	3.22

注：单位耗用=领料重量/产量。

如上表所示，报告期各期的新产品单位耗用材料量呈下降趋势，单位耗用年度间波动主要是新产品产量结构差异。2022年的新产品在报告期内的单位耗用高于 4.5g/件，2023 年以来的新产品单位耗用则低于 4 g/件，与公司更精密、轻量化等的研发方向相匹配。

经核查，申报会计师认为：公司新产品形态方面表现为更精密、体积更小，金属配比方面表现为单位产品的耗材减小；与新产品产量、领料结构相匹配。

## 问题 8.其他财务问题

(1) 员工持股平台相关会计处理合规性。根据申请文件，立裕嘉、立裕桐、立裕诚系发行人员工持股平台，报告期内持股平台合伙人发生变动并转让持有的持股平台份额。请发行人：①说明员工持股平台对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，合伙人发生变动的的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷。②说明历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式，股份支付费用确认是否准确。③说明合伙人资金来源，是否存在来自发行人现金收入或个人卡的情形。

(2) 毛利率高于可比公司。根据申请文件，发行人报告期内综合毛利率为 37.37%、40.17%、42.70%，可比公司平均毛利率为 33.07%、33.88%、29.98%。请发行人：①结合销售单价、单位成本及构成，量化分析报告期内各类产品毛利率波动的原因及合理性；报告期各期各类产品主要客户对应的销售收入和毛利率情况，是否存在毛利率显著异常的订单或客户。②结合产品的核心竞争力，

说明毛利率高于同行业可比公司且变动趋势不一致的原因及合理性。③说明发行人议价能力、原材料价格传导机制及有效性，高毛利率的可持续性。

(3) 财务内控规范性。根据申请文件，①发行人实际控制人控制的欣立洲向公司进行资金拆借，股东李小平对欣立洲的资金占用利息进行了豁免确认，公司全体股东（包括直接股东和间接股东）对前述豁免事项亦进行确认，确认对该豁免事项无异议。②报告期内，公司存在通过合并范围内子公司及关联方转贷情形，已于 2023 年整改完毕。③报告期各期均存在现金收支的情形。请发行人：①测算资金拆借利息对发行人财务状况的影响。②是否存在坐支的情形，报告期后是否仍存在转贷、现金收支等财务不规范情形及整改措施。请保荐机构对照《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》2-11 核查并发表意见。

(4) 货币资金核查情况。根据申请文件，2024 年发行人货币资金余额 13,807.79 万元，同比大幅增长 472.41%。请发行人量化分析货币资金变动与营业收入增长、应收应付项目变动、投资及筹资情况等匹配情况；测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常；结合在手订单、排产情况等说明 2024 年流动资金需求，账面结存大额货币资金合理性，未进行短期现金管理的原因。请保荐机构说明货币资金真实性相关核查程序，上述货币资金对应银行及账户情况，银行询证过程是否保持有效控制。

(5) 资金流水核查。请保荐机构说明资金流水核查的具体情况，采取的核查手段、获取的相关支持性证据，相关异常情形是否有充分证据证明其合理性。

(6) 期后财务信息披露合规性。请发行人对照《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》2-6 的要求，补充披露完善审计截止日后财务信息。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时提交资金流水核查报告及相关底稿。

**回复：**

## 一、员工持股平台相关会计处理合规性

(一) 说明员工持股平台对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，合伙人发生变动的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、说明员工持股平台对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制

项目	第一次股权激励	第二次股权激励
涉及平台	立裕嘉	立裕桐、立裕诚
锁定期	根据《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（2022年9月）》第五条第（四）款、《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（第二期）》第五条第（四）款约定，“如果合格上市的，则激励对象处置获授股权还需遵守届时中国证监会、证券交易所关于股票减持的相关规定及要求。本计划具体实施时，董事会有权结合国家税务政策、IPO审核政策和公司具体情况对上述服务期和禁售期进行调整。”	
行权条件	服务期为自授予日起满7年。	服务期为自授予日起满7年。
内部股权转让	根据《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（2022年9月）》第八条第（一）款、《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（第二期）》第八条第（一）款约定，“1、如服务期内激励对象存在违反本协议约定的激励对象资格条件时，公司实际控制人或其指定第三方（“回购方”）有权回购激励对象通过本计划取得的全部股权。”	
离职或退休后股权处理的相关约定	1、离职情形：根据《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（2022年9月）》第八条第（三）款、《厦门立洲精密科技股份有限公司股权激励计划（第二期）》第八条第（三）款约定，“2、离职：如果服务期内激励对象由于发生本计划规定的过错行为而导致劳动关系或职务终止或解除的，适用本条第（二）款的规定。本协议项下任职包含在公司及其控股子公司任职。为免歧义，激励对象的劳动关系或职务在公司与控股子公司或控股子公司之间调整的，不属于离职。若服务期内，激励对象离职且不涉及本条第（二）款的相关规定，则于劳动关系或职务被终止或解除之日，激励对象持有的股权不再享有任何权利，回购方有权以该激励对象取得股权的成本价格加上单利1.5%/年（计息截至劳动关系或职务终止或解除之日）作为回购价格购买该等人员届时持有的全部股权。”2、退休情形：根据《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（2022年9月）》第八条第（六）款、《厦门立洲精密科技股份有限公司股权激励计划（第二期）》第八条第（六）款约定，“如果服务期内激励对象退休的，激励对象享有的股权不作变更。”	
股权管理机制	1、根据《厦门立洲五金弹簧有限公司员工股权激励计划（2022年9月）》第七条、《厦门立洲精密科技股份有限公司股权激励计划（第二期）》第七条约定，“员工持股平台组织形式为有限合伙企业，执行事务合伙人根据员工持股平台的合伙协议产生。执行事务合伙人对外代表持股平台，持股平台其他合伙人应委托执行事务合伙人管理、经营、控制及决策持股平台的主要事务。” 2、根据《立裕嘉合伙协议》《立裕桐合伙协议》《立裕诚合伙协议》第十四条分别约定，“合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法。” 3、根据《立裕嘉合伙协议》《立裕桐合伙协议》《立裕诚合伙协议》第十五条分别约定，“合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意：（一）改变	

项目	第一次股权激励	第二次股权激励
	合伙企业的名称；（二）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；（三）处分合伙企业的不动产；（四）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；（五）以合伙企业名义为他人提供担保；（六）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。” 4、根据《立裕嘉合伙补充协议》《立裕桐合伙补充协议》《立裕诚合伙补充协议》第六条分别约定，“6.1 立裕嘉/立裕桐/立裕诚各有限合伙人，充分尊重执行事务合伙人的权限，除下列事项需经全体合伙人一致同意外，其余事项均由执行事务合伙人决定即可：6.1.1 立裕嘉/立裕桐/立裕诚名称变更的；6.1.2 立裕嘉/立裕桐/立裕诚主要经营场所的地点变更的；6.1.3 立裕嘉/立裕桐/立裕诚经营范围发生重大变化的；6.1.4 立裕嘉/立裕桐/立裕诚的企业类型变更的；6.1.5 调整利润分配比例、亏损分担比例的；6.1.6 无约定或法定依据，作出减少某合伙人对立裕嘉/立裕桐/立裕诚出资额的决定的；6.1.7 以立裕嘉/立裕桐/立裕诚的名义为他人提供担保的；6.1.8 变更或增加普通合伙人的；6.1.9 作出立裕嘉/立裕桐/立裕诚解散的决定的；6.1.10 审议通过立裕嘉/立裕桐/立裕诚的清算报告。”	

## 2、合伙人发生变动的原由，是否存在纠纷或潜在纠纷

立裕嘉、立裕桐、立裕诚合伙人发生变动均为相关人员因为家庭或个人原因离职，不再符合激励对象条件退出持股平台，具体原因如下：

退出方	持股平台	发生变动原因
魏荣贵	立裕嘉	因家庭原因主动离职
吴素颖	立裕诚	因个人规划原因主动离职
雷金炼	立裕桐	因个人规划和家庭原因主动离职
吕娜	立裕诚	因个人规划和家庭原因主动离职
杨晶晶	立裕诚	因个人规划和家庭原因主动离职

根据退出合伙人出具的确认函，转让价格系按照员工激励计划的相关约定确定，定价公允合理，退出合伙人对此不存在异议；所涉转让价款已全部支付完毕，相应财产份额已交割完毕；退出合伙人及持股变动不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）说明历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式，股份支付费用确认是否准确

### 1、历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式

报告期内，发行人的历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式如下：

转让时间	2023年3月	2023年6月	2023年10月	2024年8月	2024年8月
持股平台	立裕嘉	立裕诚	立裕桐	立裕诚	立裕诚
转让人	魏荣贵	吴素颖	雷金炼	杨晶晶	吕娜
受让人	李小平	王亮	段新伟、江金	王锦煌	王丹

转让时间	2023年3月	2023年6月	2023年10月	2024年8月	2024年8月
			桂、李慧娟		
转让人取得股权的成本价格（元/股）	1.23	1.23	1.23	1.23	1.23
转让定价依据	根据持股平台合伙协议之补充协议的约定，按照取得股权的成本价格加上单利1.5%/年确定				
转让定价（元/股）	1.2377	1.2392	1.2438	1.2592	1.2592
届时公允价值确定方式	2022年8月31日和道资产评估的估值报告（和道评估估报字[2022]0102号）评估的股权公允价值		以2024年5月的定向发行股票的价格作为公允价值		
转让时公允价值（元/股）	2.0756	2.0756	3.31	3.31	3.31

注：转让时间为工商变更完成时间。

## 2、股份支付费用确认情况

### （1）离职对象已确认股份支付费用的会计处理

《企业会计准则解释第3号》规定可行权条件包括服务期限条件或业绩条件；因此对于在服务期内摊销的股权激励，若激励对象离职，则属于未满足可行权条件。结合《企业会计准则解释第3号》之“只要职工或其他方满足了所有可行权条件中的非市场条件（如服务期限等），企业应当确认已得到服务相对应的成本费用”及《财政部股份支付准则实施问答一则》之“……不属于未满足可行权条件的情况……，不应当冲回以前期间确认的成本或费用”，即可知激励对象在服务期内离职，属于未满足可行权条件的情况，应冲回该激励对象以前期间确认的股份支付费用。因此，公司于股权激励对象离职当期冲回了以前期间确认的成本或费用。

### （2）受让股权激励份额的股份支付会计处理

#### ①受让人为实际控制人

魏荣贵、吴素颖将其所持有的股权激励份额分别转让给实际控制人李小平、王亮，由于实际控制人无再次授予计划，因此公司对实际控制人受让的该部分激励股份确认了股份支付费用。鉴于魏荣贵、吴素颖的转让时间分别为2023年3月、2023年6月，与授予日间隔较短，公司在此期间股权权益变动较小且公司未再进行资产评估，故公司参照2022年8月31日的评估价值（2.0756元/股）对上述股权转让涉及的股份支付费用进行了调整。

## ②受让人为新进股权激励员工

雷金炼、杨晶晶、吕娜的激励授予时间为 2022 年 12 月，股份支付费用确认依据为 2022 年 8 月 31 日的评估价值与入股价格之差；

2023 年 10 月，雷金炼将其所持有的股权分别转让给段新伟、江金桂及李慧娟等三人；2024 年 8 月，杨晶晶将其所持有的股权转让给王锦煌、吕娜将其所持有的股权转让给王丹，公司参照 2024 年 5 月定向发行的价格（3.31 元/股）对上述股权转让涉及的股份支付费用进行了调整。账务处理具体如下：

单位：万元

股份支付调整金额	2024 年	2023 年
冲回金额	-2.01	-4.27
重新确认金额	1.30	6.43

综上，公司历次份额转让定价与届时公允价值的确定合理，股份支付费用确认准确，符合企业会计准则的规定。

### （三）说明合伙人资金来源，是否存在来自发行人现金收入或个人卡的情形

公司各持股平台的合伙人提供出资时点前后 6 个月的银行流水及出具确认函，合伙人的出资来源均为自有资金或自筹资金，具体情况参见本问询函回复问题 1 之“四、结合立裕嘉、立裕桐及立裕诚的合伙人构成、出资来源及决策机制，说明是否存在股权代持的情形”中的相关分析。合伙人资金来源合法，合伙人可自由使用，亦不存在来自于发行人现金收入或个人卡的情形。

## 二、毛利率高于可比公司

（一）结合销售单价、单位成本及构成，量化分析报告期内各类产品毛利率波动的原因及合理性；报告期各期各类产品主要客户对应的销售收入和毛利率情况，是否存在毛利率显著异常的订单或客户

1、结合销售单价、单位成本及构成，量化分析报告期内各类产品毛利率波动的原因及合理性

报告期各期，公司的主营业务收入按产品分类情况如下：

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	<b>17,330.72</b>	<b>64.34%</b>	12,404.96	56.53%	10,887.98	57.56%
工业机械类	<b>5,596.27</b>	<b>20.78%</b>	5,116.95	23.32%	4,287.77	22.67%
电子电器类	<b>2,162.49</b>	<b>8.03%</b>	2,362.73	10.77%	1,939.87	10.26%
医疗及其他类	<b>1,847.75</b>	<b>6.86%</b>	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>

如上表所示，报告期各期，公司主要以汽车类产品及工业机械类产品为主，二者占主营业务收入的比重合计分别为 80.23%、79.85%及 85.11%。公司各类产品销售单价、单位成本、毛利率分析具体如下：

#### (1) 汽车产品销售单价、单位成本、毛利率分析

报告期各期，公司汽车类产品的收入分别为 10,887.98 万元、12,404.96 万元及 17,330.72 万元，占各期主营业务收入的比重分别为 57.56%、56.53%及 64.34%。基于持续的技术创新和市场开拓，公司产品已广泛应用在汽车的动力系统、转向系统、传动系统、制动系统、车身及内饰等多个重要模块，应用情况列举如下：



报告期各期，公司汽车销售单价、单位成本、毛利率情况具体如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售单价（元/件）	0.3990	0.3135	0.3071
单位成本（元/件）	0.2664	0.1995	0.2016
毛利率	33.24%	36.35%	34.34%

如上表所示，报告期内，公司汽车类产品销售均价分别为 0.3071 元/件、0.3135 元/件及 0.3990 元/件，呈现稳中有升趋势；单位成本分别为 0.2016 元/件、0.1995 元/件及 0.2664 元/件，呈现先降后升趋势；毛利率分别为 34.34%、36.35% 及 33.24%，呈现先升后降趋势。鉴于公司产品种类较多，且在规格、应用部位、工艺等差异显著，因此产品结构的变化也是导致销售单价、单位成本波动的重要因素，具体分析如下所示：

### 1) 汽车类产品销售单价分析

公司汽车类产品型号超千种，报告期内，公司汽车类产品的综合单价分别

为 0.3071 元/件、0.3135 元/件及 **0.3990 元/件**，平均价格的波动主要系各期的产品结构差异导致，按照产品价格分层的分析详见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/1、报告期内各类精密弹性件价格变化的原因”中的相关分析。

## 2) 汽车类产品单位成本分析

报告期各期，公司汽车类产品单位成本构成如下所示：

单位：元/件

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	<b>0.0782</b>	<b>29.34%</b>	0.0824	41.29%	0.0868	43.03%
单位直接人工	<b>0.0365</b>	<b>13.72%</b>	0.0368	18.43%	0.0382	18.93%
单位制造费用	<b>0.1466</b>	<b>55.02%</b>	0.0741	37.16%	0.0703	34.85%
单位运输及仓储费用	<b>0.0051</b>	<b>1.92%</b>	0.0062	3.12%	0.0064	3.19%
合计	<b>0.2664</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.1995</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.2016</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，汽车类产品单位直接材料金额及其占比均呈现下降趋势，分析如下：

公司产品型号众多，产品规格、工艺的差异使得产品单位成本及成本结构存在较大差异，各期的产品结构变化亦对单位直接材料成本金额产生一定影响。如：①2024 年以来，公司数个超导通镀层接触弹簧项目实现量产，该等产品通常规格较小且涉及镀金、镀银等表面处理工序，使得其成本结构呈现单位材料、人工金额及占比低而制造费用较高的特点；若剔除超导通镀层接触弹簧产品，2024 年度及 2025 年度汽车类产品单位材料金额分别为 0.0874 元/件及 **0.0848 元/件**，单位直接材料金额降幅收窄；②2025 年，与轻量化趋势相匹配，公司小规格产品销量有所提升，2024 年度、2025 年单位材料成本小于 0.05 元/件的销量占比由 68.64%提升至 **70.89%**，亦使得当期单位材料成本有所降低。

除前述产品结构变动影响外，公司采购占比最高的不锈钢（报告期内占原材料比重在 28%-35%之间）2024 年采购价格同比下降了 3.62%，汽车类产品主要应用原材料为碳素钢和不锈钢，亦使得 **2024 年汽车类产品** 单位直接材料金额及占比有所下降。

报告期内，公司单位成本中单位直接人工金额及占比呈现下降趋势，主要

得益于报告期内汽车类产品产销量大幅增加，单批生产数量有所上升，节约了机器调试与更换材料的时间，带动人工效率有所提升。此外，由于公司产品类别较多，各期产品结构变动亦会对成本结构产生较大影响。**2025年直接人工材料占比降幅较大，主要原因系当期超导通镀层接触弹簧产销量大幅增加导致单位制造费用金额及占比大幅增加所致。**

报告期内，公司单位成本中单位制造费用**金额及占比**呈现增长趋势，分析如下：

①**2024年度**，公司汽车类产品单位制造费用提高的主要原因系：（A）产品结构变化与工序增加使得外协费用增加：**2023**年以来公司汽车类产品中涉及冲压工序的产品占比提升，该等产品通常需要增加淬火和表面处理等工序；此外，镀银产品产销量增幅较大，使得**2023**年以来外协费用增长较快，**2024**年外协费用同比增加了**214.07**万元，占上期营业成本的比例为**1.88%**，单位制造费用提高；（B）制造人员成本上涨：当期制造人员工资上涨，使得**2024**年汽车类产品单位制造费用有所提升；（C）低单值产品占比下降的结构性影响：当期低于**0.1**元/件的低单值产品销量占比从**2023**年的**43.38%**降至**38.42%**，因该类产品单位制造费用较低，其销量占比下降亦导致了当期单位制造费用提升。

②**2025年**，公司汽车类产品单位制造费用及占比大幅提升主要系当期超导通镀层接触弹簧收入占比大幅提升，镀金镀银相关的表面处理外协成本较高，若剔除超导通镀层接触弹簧产品，**2024年度及2025年度汽车类产品单位制造费用金额分别为0.0733元/件及0.0786元/件，变动不大；**具体分析参见本问询函回复问题2之“一/（四）/1、外协费用持续增长的原因，是否与收入增长相匹配”。

### 3) 汽车类产品毛利率分析

报告期内，汽车类产品毛利率变动具体情况如下：

汽车类弹性件		2025年	2024年	2023年
毛利率		<b>33.24%</b>	36.35%	34.34%
毛利率增减变动		<b>-3.10%</b>	2.00%	-
价格变动因素	销售均价（元/件）	<b>0.3990</b>	0.3135	0.3071
	价格变动比例	<b>27.29%</b>	2.08%	-
成本变动	单位成本（元/件）	<b>0.2664</b>	0.1995	0.2016

汽车类弹性件		2025 年	2024 年	2023 年
因素	其中：单位直接材料成本（元/件）	<b>0.0782</b>	0.0824	0.0868
	变动比例	<b>-5.12%</b>	-5.04%	-
	单位直接人工成本（元/件）	<b>0.0365</b>	0.0368	0.0382
	变动比例	<b>-0.66%</b>	-3.66%	-
	单位制造费用（元/件）	<b>0.1466</b>	0.0741	0.0703
	变动比例	<b>97.66%</b>	5.52%	-
	单位运输费用（元/件）	<b>0.0051</b>	0.0062	0.0064
	变动比例	<b>-17.91%</b>	-3.01%	-
销售均价波动使毛利率变动的幅度①		<b>18.22%</b>	1.33%	-
单位成本变动使毛利率变动的幅度②		<b>-21.32%</b>	0.68%	-
其中：单位直接材料成本变动使毛利率变动的幅度		<b>1.35%</b>	1.42%	-
单位直接人工成本变动使毛利率变动的幅度		<b>0.08%</b>	0.45%	-
单位制造费用变动使毛利率变动的幅度		<b>-23.10%</b>	-1.26%	-
单位运输费用变动使毛利率变动的幅度		<b>0.36%</b>	0.06%	-

如上表所示，从销售均价及单位成本角度看，2024 年度的毛利率增长得益于原材料价格下降及产品结构变化带来的销售均价提升；2025 年，毛利率小幅下降主要系镀金、镀银产品收入占比提升及其他产品结构变动带来的销售均价涨幅小于制造费用涨幅所致。

## （2）工业机械产品销售单价、单位成本、毛利率分析

报告期各期，公司工业机械类产品的收入分别为 4,287.77 万元、5,116.95 万元及 5,596.27 万元，占各期主营业务收入的比重分别为 22.67%、23.32%及 20.78%，其广泛应用于工业机械中的电力、工程机械、阀门、农业机械、航空、轨道交通等，起到缓冲、支撑、调节、控制、保持、减速控制、伸缩等不同的功能或性能要求，其应用情况列举如下：



报告期各期，公司工业机械类产品销售单价、单位成本、毛利率情况具体如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售单价（元/件）	1.0109	0.8862	1.0016
单位成本（元/件）	0.4766	0.4322	0.5179
毛利率	52.85%	51.23%	48.30%

如上表所示，报告期内，公司工业机械类产品销售均价分别为 1.0016 元/件、0.8862 元/件及 1.0109 元/件，单位成本分别为 0.5179 元/件、0.4322 元/件及 0.4766 元/件，二者变动趋势一致；报告期各期，工业机械类产品毛利率分别为 48.30%、51.23%及 52.85%，呈现上升趋势，分析如下：

### 1) 工业机械类产品销售单价分析

公司工业机械类产品型号超千种，且规格、单价差异较大，报告期内，公司工业机械类产品的综合单价分别为 1.0016 元/件、0.8862 元/件及 1.0109 元/件。与汽车类产品类似，因产品差异显著，年度间的销售结构变化是单价波动的主要原因，具体情况参见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/1、报告期内各类精密弹性件价格变化的原因”中的相关分析。

### 2) 工业机械类产品单位成本分析

报告期各期，工业机械类产品的单位成本构成情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	0.2890	60.64%	0.2677	61.95%	0.3329	64.28%
单位直接人工	0.0584	12.25%	0.0542	12.53%	0.0549	10.60%
单位制造费用	0.1107	23.23%	0.0937	21.67%	0.1087	20.99%
单位运输及仓储费用	0.0185	3.89%	0.0166	3.85%	0.0214	4.13%
合计	0.4766	100.00%	0.4322	100.00%	0.5179	100.00%

### ①直接材料

报告期内，工业机械类产品单位直接材料成本先降后涨的主要原因如下：

(A) 原材料价格波动：工业机械类产品中使用合金钢的比例较高（以满足耐高温和提高强度需求），其采购价格 2024 年同比下降 4.62%，2025 年采购价格小幅回升；(B) 产品结构变化：2024 年工业机械类产品销量增长主要来自于单位价值较低的产品，降低了单位直接材料成本；2025 年，公司工业机械类收入增量最大的客户麦克奥迪、日立能源的产品单位价值较高，受产品结构变化影响，单位材料成本金额有所提高，因此，单位直接材料呈现先降后涨具有合理性。

### ②人工成本

2024 年单位直接人工成本小幅下降，主要是 2024 年工业机械类产品的产销量回升，特别是单位价值较低的产品销量增长较快，带动单位直接人工成本下降，剔除单位价值低的产品后，2023 年-2024 年的单位人工分别为 0.1006 元/件、0.1094 元/件，单位人工处于增长趋势，其整体波动与 2024 年生产线员工的工资继续上涨相匹配；2025 年单位直接人工成本金额有所提升，主要系当期麦克奥迪、日立能源等客户收入占比提升，带动单位价值较高的产品收入占比提升所致。

### ③制造费用

鉴于制造费用以设备折旧为主，且公司生产设备（除特定产品或精度要求外）具有一定通用性，整体产量提升带来的规模效应有助于降低单位制造费用。2023 年-2024 年，公司产品总产量分别为 88,548.53 万件、104,076.46 万件，增幅较大，带动工业机械类产品单位制造费用随着公司产品总产量的增长而下降，

此外，2024 年工业机械类产品销量增长主要来自单位价值较低的产品，亦使得当期单位制造费用下降。2025 年，随着单位价值高的产品收入占比及销量占比提升，单位制造费用有所提升。

#### ④运输及仓储费用

单位运输及仓储费用的变化主要受产品结构影响，其中 2024 年单位价值低的产品销量大幅上涨，使得整体的单位运费也下降较多；2025 年单位价值高的产品销量增长，使得整体的单位运费有所提升。

### 3) 毛利率变动分析

报告期内，公司工业机械类弹性件的毛利率变动具体情况如下：

工业机械类弹性件		2025 年	2024 年	2023 年
毛利率		52.85%	51.23%	48.30%
毛利率增减变动		1.62%	2.93%	-
价格变动因素	销售均价（元/件）	1.0109	0.8862	1.0016
	价格变动比例	14.07%	-11.52%	-
成本变动因素	单位成本（元/件）	0.4766	0.4322	0.5179
	其中：单位直接材料成本（元/件）	0.2890	0.2677	0.3329
	变动比例	7.96%	-19.57%	-
	单位直接人工成本（元/件）	0.0584	0.0542	0.0549
	变动比例	7.76%	-1.30%	-
	单位制造费用（元/件）	0.1107	0.0937	0.1087
	变动比例	18.19%	-13.84%	-
	单位运输及仓储费用（元/件）	0.0185	0.0166	0.0214
变动比例	11.35%	-22.25%	-	
销售均价波动使毛利率变动的幅度①		6.63%	-5.62%	-
单位成本变动使毛利率变动的幅度②		-5.01%	8.55%	-
其中：单位直接材料成本变动使毛利率变动的幅度		-2.40%	6.51%	-
单位直接人工成本变动使毛利率变动的幅度		-0.47%	0.07%	-
单位制造费用变动使毛利率变动的幅度		-1.92%	1.50%	-
单位运输费用变动使毛利率变动的幅度		-0.21%	0.48%	-

2024 年、2025 年，工业机械类产品的毛利率较上期变动了 2.93 个百分点和 1.62 个百分点，其中主要由产品结构变动导致的销售均价波动对毛利率影响数

分别为-5.62%、**6.63%**；此外，报告期内毛利率变动主要受单位直接材料变动影响，其影响数分别为 6.51%、**-2.40%**，与工业机械类产品使用比例较高的合金钢采购价格趋势一致，亦与产品结构变动相关。

### (3) 电子电器产品销售单价、单位成本、毛利率分析

报告期各期，公司电子电器类产品的收入分别为 1,939.87 万元、2,362.73 万元及 **2,162.49 万元**，占各期主营业务收入的比重分别为 10.26%、10.77%及 **8.03%**，报告期各期，公司电子电器类产品销售单价、单位成本、毛利率情况具体如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售单价（元/件）	<b>0.0863</b>	0.0916	0.0864
单位成本（元/件）	<b>0.0431</b>	0.0478	0.0473
毛利率	<b>50.00%</b>	47.82%	45.29%

如上表所示，报告期内，公司电子电器类产品销售均价分别为 0.0864 元/件、0.0916 元/件及 **0.0863 元/件**，呈现先升后降趋势；单位成本分别为 0.0473 元/件、0.0478 元/件及 **0.0431 元/件**，呈现先升后降趋势；毛利率分别为 45.29%、47.82% 及 **50.00%**，呈现上升趋势，具体分析如下所示：

#### 1) 电子电器类产品销售单价分析

电子电器类产品型号超过 500 种且规格、价格差异较大，报告期各期，公司电子电器类产品的综合单价分别为 0.0864 元/件及 0.0916 元/件及 **0.0863 元/件**，具体情况参见问题 2“一/（二）/1、报告期内各类精密弹性件价格变化的原因”中的相关分析。

#### 2) 电子电器类产品单位成本分析

报告期各期，电子电器类产品的单位成本构成情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	<b>0.0171</b>	<b>39.72%</b>	0.0205	42.85%	0.0181	38.21%
单位直接人工	<b>0.0089</b>	<b>20.55%</b>	0.0093	19.39%	0.0090	19.06%
单位制造费用	<b>0.0158</b>	<b>36.54%</b>	0.0163	34.15%	0.0185	39.04%
单位运输及仓储费用	<b>0.0014</b>	<b>3.20%</b>	0.0017	3.60%	0.0017	3.69%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	0.0431	100.00%	0.0478	100.00%	0.0473	100.00%

如上表所示，报告期内，公司电子电器类产品单位成本分别为 0.0473 元/件、0.0478 元/件及 0.0431 元/件，呈现先升后降趋势。

2024 年，电子电器类产品中低于 0.1 元/件的产品收入及销量占比下降，高价值产品的收入占比提高，单位成本亦随之提升。

2025 年，单位直接材料金额及占比均有所下降主要受产品结构变动影响，具体地，当期：（1）安费诺收入占比较 2024 年提升 4.05 个百分点，其产品均价低于 0.05 元/件且直接材料占比约 20%，使得直接材料金额及占比有所下降；（2）宏发股份、毕勤收入占比下降，其直接材料占比约为 40%。

### 3) 毛利率变动分析

报告期内，公司电子电器类弹性件的毛利率变动具体情况如下：

电子电器类弹性件		2025 年	2024 年	2023 年
毛利率		50.00%	47.82%	45.29%
毛利率增减变动		2.18%	2.53%	-
价格变动因素	销售均价（元/件）	0.0863	0.0916	0.0864
	价格变动比例	-5.85%	6.04%	-
成本变动因素	单位成本（元/件）	0.0431	0.0478	0.0473
	其中：单位直接材料成本（元/件）	0.0171	0.0205	0.0181
	变动比例	-16.39%	13.44%	-
	单位直接人工成本（元/件）	0.0089	0.0093	0.0090
	变动比例	-4.41%	2.93%	-
	单位制造费用（元/件）	0.0158	0.0163	0.0185
	变动比例	-3.48%	-11.53%	-
	单位运输及仓储费用（元/件）	0.0014	0.0017	0.0017
变动比例	-19.88%	-1.37%	-	
销售均价波动使毛利率变动的幅度①		-2.93%	3.15%	-
单位成本变动使毛利率变动的幅度②		5.10%	-0.62%	-
其中：单位直接材料成本变动使毛利率变动的幅度		3.66%	-2.81%	-
单位直接人工成本变动使毛利率变动的幅度		0.45%	-0.31%	-

电子电器类弹性件	2025 年	2024 年	2023 年
单位制造费用变动使毛利率变动的幅度	0.62%	2.46%	-
单位运输费用变动使毛利率变动的幅度	0.37%	0.03%	-

如上表所示，从销售均价及单位成本角度，报告期内电子电器类产品毛利率波动主要受产品结构变化带动的销售单价波动影响；此外，2025 年产品结构变动导致的单位成本波动对毛利率亦存在较大影响。

#### (4) 医疗及其他产品销售单价、单位成本、毛利率分析

报告期各期，公司医疗及其他产品的收入分别为 1,799.48 万元、2,058.16 万元及 1,847.75 万元，占各期主营业务收入的比重分别为 9.51%、9.38%及 6.86%，报告期各期，公司医疗及其他类产品销售单价、单位成本、毛利率情况具体如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售单价（元/件）	0.0624	0.0656	0.0697
单位成本（元/件）	0.0247	0.0283	0.0331
毛利率	60.40%	56.91%	52.52%

如上表所示，报告期内，公司医疗及其他类产品销售均价分别为 0.0697 元/件、0.0656 元/件及 0.0624 元/件，呈现持续下降趋势；公司医疗及其他类产品单位成本分别为 0.0331 元/件、0.0283 元/件及 0.0247 元/件，亦呈现持续下降趋势；公司医疗及其他类产品毛利率分别为 52.52%、56.91%及 60.40%，持续增长；具体分析如下所示：

##### 1) 医疗及其他类产品销售单价分析

公司医疗及其他类产品型号超 500 种且规格、价格差异较大，报告期各期，公司医疗及其他类产品的综合单价分别为 0.0697 元/件、0.0656 元/件及 0.0624 元/件，具体情况参见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/1、报告期内各类精密弹性件价格变化的原因”中的相关分析。

##### 2) 医疗及其他类产品单位成本分析

报告期各期，医疗及其他类产品的单位成本构成情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	0.0093	37.50%	0.0115	40.81%	0.0131	39.70%
单位直接人工	0.0045	18.29%	0.0048	17.08%	0.0056	16.93%
单位制造费用	0.0101	40.72%	0.0109	38.45%	0.0131	39.58%
单位运输及仓储费用	0.0009	3.49%	0.0010	3.66%	0.0013	3.78%
合计	0.0247	100.00%	0.0283	100.00%	0.0331	100.00%

如上表所示，报告期各期，公司医疗及其他类产品单位成本呈现持续下降趋势，主要系公司医疗及其他类产品中低单价产品收入及销量比例提升，该等产品呈现单价低、规格小的特点，相应的单位成本、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用金额均呈现同步下降趋势，具有合理性。

### 3) 毛利率变动分析

报告期内，公司医疗及其他类弹性件的毛利率变动具体情况如下：

医疗及其他类弹性件		2025 年	2024 年	2023 年
毛利率		60.40%	56.91%	52.52%
毛利率增减变动		3.48%	4.39%	-
价格变动因素	销售均价（元/件）	0.0624	0.0656	0.0697
	价格变动比例	-4.93%	-5.85%	-
成本变动因素	单位成本（元/件）	0.0247	0.0283	0.0331
	其中：单位直接材料成本（元/件）	0.0093	0.0115	0.0131
	变动比例	-19.70%	-12.18%	-
	单位直接人工成本（元/件）	0.0045	0.0048	0.0056
	变动比例	-6.44%	-13.81%	-
	单位制造费用（元/件）	0.0101	0.0109	0.0131
	变动比例	-7.45%	-17.01%	-
	单位运输及仓储费用（元/件）	0.0009	0.0010	0.0013
变动比例	-16.67%	-17.34%	-	
销售均价波动使毛利率变动的幅度①		-1.95%	-2.52%	-
单位成本变动使毛利率变动的幅度②		5.44%	6.91%	-
其中：单位直接材料成本变动使毛利率变动的幅度		3.46%	2.30%	-
单位直接人工成本变动使毛利率变动的幅度		0.47%	1.11%	-

医疗及其他类弹性件	2025 年	2024 年	2023 年
单位制造费用变动使毛利率变动的幅度	1.23%	3.20%	-
单位运输费用变动使毛利率变动的幅度	0.26%	0.31%	-

如上表所示，从销售均价及单位成本角度，报告期内医疗及其他类产品毛利率增加主要得益于产品结构变化导致的单位成本降幅大于销售单价降幅。

2、报告期各期各类产品主要客户对应的销售收入和毛利率情况，是否存在毛利率显著异常的订单或客户

(1) 汽车类

报告期各期，公司的汽车类产品前五大客户对应收入及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	占当期汽车类收入比例	毛利率
2025 年度	舍弗勒	5,890.11	33.99%	*
	博格华纳	1,624.49	9.37%	*
	继峰股份	1,486.36	8.58%	*
	博世华域	1,274.39	7.35%	*
	宁波精成	938.38	5.41%	*
	合计	11,213.73	64.70%	32.50%
2024 年度	继峰股份	1,599.82	12.90%	*
	博格华纳	1,533.76	12.36%	*
	舍弗勒	1,489.52	12.01%	*
	宁波精成	974.43	7.86%	*
	博世华域	823.99	6.64%	*
	合计	6,421.52	51.77%	36.37%
2023 年度	继峰股份	1,405.58	12.91%	*
	舍弗勒	1,243.34	11.42%	*
	博格华纳	1,197.57	11.00%	*
	宁波精成	834.11	7.66%	*
	博世华域	731.85	6.72%	*
	合计	5,412.45	49.71%	34.41%

如上表所示，报告期各期，公司汽车类前五大客户未发生变动，位次则因

项目迭代略有变化，公司与汽车类主要客户合作稳定，不存在毛利率显著异常的订单，亦不存在主要客户毛利率显著异常情形。各客户不同年度间毛利率的波动原因详见本问询函回复问题 4 之“一/（二）/3/（1）细分产品结构变化”中的相关分析。

## （2）工业机械类

报告期各期，工业机械类产品前五大客户对应收入及毛利率情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	占当期工业机械类收入比例	毛利率
2025 年度	ABB	1,099.67	19.65%	*
	艾默生	614.97	10.99%	*
	麦克奥迪	501.24	8.96%	*
	日立能源	411.59	7.35%	*
	厦门市榕鑫达实业有限公司	285.28	5.10%	*
	合计	2,912.74	52.05%	53.02%
2024 年度	ABB	1,183.65	23.13%	*
	艾默生	553.74	10.82%	*
	麦克奥迪	399.53	7.81%	*
	日立能源	290.50	5.68%	*
	埃迈诺冠	216.88	4.24%	*
	合计	2,644.31	51.68%	52.18%
2023 年度	ABB	933.33	21.77%	*
	艾默生	680.12	15.86%	*
	麦克奥迪	290.33	6.77%	*
	日立能源	276.42	6.45%	*
	埃迈诺冠	164.32	3.83%	*
	合计	2,344.51	54.68%	47.54%

如上表所示，报告期各期，公司工业机械类整体毛利率高于汽车类，且前五大客户合作稳定，厦门市榕鑫达实业有限公司为 ABB 配套供应商，其收入增长源于 ABB 项目需求增长，不存在毛利率显著异常的订单，亦不存在主要客户毛利率显著异常情形。其中，ABB 毛利率整体呈现上升趋势，主要原因系 2023 年 ABB 海外产能恢复且 2022 年度购入的存货尚处在消耗阶段，导致 ABB 外销收

入降幅较大，同时因 ABB 境外毛利率高于境内毛利率，境外销售占比下降叠加产品结构变化使得当期毛利率较低。2024 年度，随着销售规模尤其是境外销售额回升，ABB 毛利率相应提高。

### (3) 电子电器类

报告期各期，电子电器类产品前五大客户对应收入及毛利率情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	占当期电子电器类收入比例	毛利率
2025 年度	宏发股份	407.38	18.84%	*
	毕勤	333.23	15.41%	*
	安费诺	243.71	11.27%	*
	博西家电	173.15	8.01%	*
	江苏雷利	141.65	6.55%	*
	合计	1,299.11	60.07%	49.83%
2024 年度	宏发股份	565.66	23.94%	*
	毕勤	439.36	18.60%	*
	代傲电子	175.17	7.41%	*
	安费诺	170.53	7.22%	*
	博西家电	155.79	6.59%	*
	合计	1,506.50	63.76%	48.21%
2023 年度	宏发股份	474.01	24.43%	*
	毕勤	260.12	13.41%	*
	代傲电子	195.87	10.10%	*
	松下	109.47	5.64%	*
	安费诺	105.63	5.45%	*
	合计	1,145.09	59.03%	44.37%

如上表所示，报告期各期，公司电子电器类前五大客户因客户需求波动存在一定变化，其收入规模及毛利率变动主要受下游行业及客户需求波动及项目迭代等因素影响，不存在毛利率显著异常的订单，亦不存在主要客户毛利率显著异常情形。宏发股份、毕勤报告期各期均为公司电子电器类第一大、第二大客户，但其收入规模及产品结构受下游需求波动及项目迭代影响波动较大，毛利率亦随之变化；安费诺报告期内收入及毛利率均呈现上升趋势，主要系下游

需求旺盛、客户扩产使得产量提升所致；其他主要电子电器客户均于报告期前即与公司建立合作关系，其报告期内毛利率波动主要系需求波动导致的产品结构变动所致。

#### (4) 医疗及其他类

报告期各期，医疗及其他类产品前五大客户对应收入及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	占当期医疗及其他类收入比例	毛利率
2025 年度	亚萨合莱	423.75	22.93%	*
	Computime	280.43	15.18%	*
	东方通信	253.15	13.70%	*
	优胜卫厨	153.68	8.32%	*
	博格步	136.43	7.38%	*
	合计	1,247.43	67.51%	67.59%
2024 年度	亚萨合莱	455.41	22.13%	*
	Computime	258.74	12.57%	*
	路达工业	257.15	12.49%	*
	东方通信	252.37	12.26%	*
	博格步	197.34	9.59%	*
	合计	1,421.01	69.04%	61.73%
2023 年度	亚萨合莱	337.40	18.75%	*
	Computime	245.72	13.66%	*
	路达工业	223.55	12.42%	*
	博格步	210.26	11.68%	*
	东方通信	168.76	9.38%	*
	合计	1,185.70	65.89%	57.09%

如上表所示，报告期各期，公司医疗及其他类主要客户较为稳定，其中路达工业因对价格较为敏感，2025 年向公司采购量大幅下降，不存在毛利率显著异常的订单，亦不存在主要客户毛利率显著异常情形。东方通信及 Computime 向公司采购的产品一致且均配套雅培验孕笔项目，因此，其毛利率较为接近，由于该项目毛利率较高，东方通信及 Computime 收入占比的提升带动了医疗及其他

类毛利率上涨。**2024**年，亚萨合莱收入及毛利率增幅均较大，主要系智能门锁项目需求增长带动收入规模增加及产品结构优化毛利率提升。

**(二) 结合产品的核心竞争力，说明毛利率高于同行业可比公司且变动趋势不一致的原因及合理性**

报告期各期，公司与同行业可比公司综合毛利率情况如下所示：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
福立旺	<b>22.21%</b>	24.41%	28.32%
美力科技	/	20.79%	18.34%
华纬科技	/	25.72%	27.21%
亿利华	/	49.01%	61.63%
平均数	<b>22.21%</b>	29.98%	33.88%
立洲精密	<b>40.28%</b>	42.70%	40.17%

如上表所示，**2023**年-**2024**年，公司综合毛利率高于福立旺、美力科技、华纬科技，低于亿利华，公司与同行业可比公司均主营弹性件产品，但由于具体产品类别、技术工艺、下游应用领域、客户结构等方面存在差异，导致公司毛利率整体高于同行业可比公司且变动趋势存在差异。在实际经营中，公司选取的可比公司并非公司的直接竞争对手。公司的精密弹性件产品主要定位为中高端市场，主要竞争对手为德国克恩-里伯斯、瑞士宝马弹簧、日本迈进、法国赛捷等来自欧美、日本，具备较强的资金优势和品牌优势的跨国大型厂商。

具体到主要产品方面，公司与可比公司各主要产品毛利率情况如下：

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
本公司	汽车	<b>33.24%</b>	36.35%	34.34%
	工业机械	<b>52.85%</b>	51.23%	48.30%
	电子电器	<b>50.00%</b>	47.82%	45.29%
	医疗及其他	<b>60.40%</b>	56.91%	52.52%
福立旺	3C	<b>29.98%</b>	32.00%	33.54%
	汽车	<b>1.38%</b>	14.22%	11.45%
	金属切割材料及超高强度盘条	<b>-10.83%</b>	-23.73%	38.86%
	电动工具	<b>0.27%</b>	13.90%	17.91%
	其他	<b>17.93%</b>	17.22%	18.65%

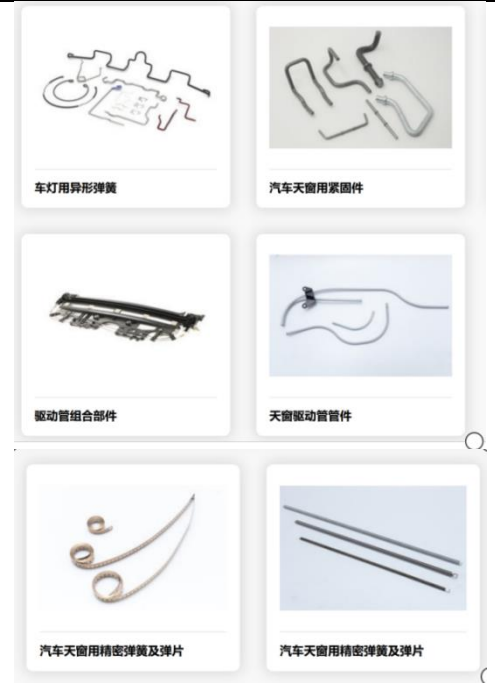

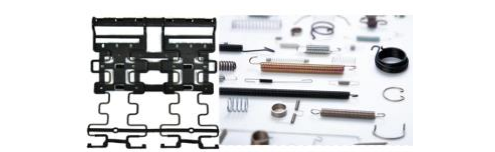
公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美力科技	悬架系统弹簧	/	14.11%	8.30%
	车身及内饰弹簧	/	30.09%	31.47%
华纬科技	悬架系统零部件	/	25.85%	26.90%
亿利华	航空航天	/	61.58%	71.41%
	兵器船舶	/	51.39%	66.50%
	电力电子	/	41.48%	53.14%
	汽车	/	30.77%	43.80%
	轨道交通	/	32.39%	50.68%
	医疗器械	/	36.38%	48.18%
	通用机械	/	21.32%	45.31%
	其他	/	65.93%	89.41%

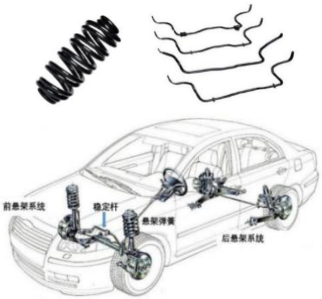
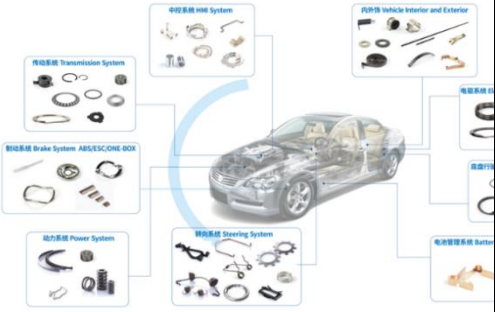
注：华纬科技从 2024 年起将悬架弹簧及稳定杆合并披露为悬架系统零部件。

如上表所示，公司产品广泛应用于汽车、工业机械、电子电器、医疗及其他等下游领域，美力科技、华纬科技产品主要应用于汽车行业，福立旺产品应用于 3C、汽车、电动工具、金刚线母线及其他行业，其中消费电子收入占比超 50%，汽车行业收入占比低于 20%，亿利华整体规模较小，航空航天行业收入占比约 50%，汽车行业收入占比约 20%且客户结构单一，主要为比亚迪及昆仑汽车。

### 1、产品和应用差异

因各家公司的市场定位、战略选择等存在差异，使得产品情况各有不同。由于亿利华规模与公司及其他可比公司差异较大，下文未单独对比列示。公司与同行业可比公司的产品信息比较如下：

公司名称	下游行业	产品及应用简介	图示	2025年度销售单价(元/件)	2024年度销售单价(元/件)	客户资源
福立旺	公司产品按下游应用领域可以分为3C类精密金属零部件、汽车类精密金属零部件、电动工具类精密金属零部件、其他行业精密金属零部件及金属切割材料及超高强盘条	车灯用异形弹簧、汽车天窗用紧固件、汽车天窗用精密弹簧及弹片、驱动管组合部件、天窗驱动管件		1.19	1.33	伟巴斯特（汽车天窗供应商，市占率约50%）、英纳法以及国内知名汽车天窗企业毓恬冠佳、铁锚等
美力科技	主要应用于汽车行业，亦应用于工程机械、航空航天、电力电气、军工、核电、阀门、机器人等多个行业	悬架系统弹簧（悬架弹簧、稳定杆）		/	54.71	吉利汽车、比亚迪汽车、华晨宝马、理想汽车、蔚来汽车、小鹏汽车、零跑汽车、上汽通用、长安汽车、长安福特、江淮汽车、长城汽车、陕汽集团、现代汽车、捷豹路虎、万都、采埃孚、佛吉亚、礼恩派、天纳克、麦格纳、本特勒
		车身及内饰弹簧		/	1.64	

公司名称	下游行业	产品及应用简介	图示	2025年度销售单价(元/件)	2024年度销售单价(元/件)	客户资源
华纬科技	悬架系统零部件、制动系统零部件、阀类及异形零部件、其他专业设备类零部件主要应用于汽车行业；近年已涉及轨道交通、工业机器人、工程机械、电气能源、农用机械等领域	悬架系统零部件（悬架弹簧、稳定杆）等		/	11.24	比亚迪、吉利、长城、红旗、长安、北汽、上汽、奇瑞、江淮、理想、蔚来、小鹏、领克、Stellantis、赛力斯、东风日产、一汽东机工、瑞立集团、万都、京西智行、万安科技、南阳浙减、法士特、采埃孚、瀚德、克诺尔、班迪克斯
立洲精密	广泛应用于汽车、工业机械、电子电器、医疗及其他等领域	动力系统、转向系统、传动系统、制动系统、车身及内饰等多个重要模块的精密弹性件		0.3990	0.3135	博格华纳、舍弗勒、继峰股份、宁波精成、博世华域、捷太格特、均胜普瑞、博泽、马勒

如上表所示，公司与可比公司的汽车类产品在产品规格、产品结构等方面均存在较大差异，具体如下：

（1）在产品规格方面，美力科技与华纬科技最主要产品悬架系统弹簧/悬架系统零部件产品规格较大，单值较高；美力科技的车身及内饰弹簧、福立旺的天窗用零部件以及公司产品相对规格较小，单值较低。2024 年度、2025 年度，公司汽车类产品销售均价仅为 0.3135 元/件、0.3990 元/件，远低于美力科技悬架系统产品单价（54.71 元/件）、华纬科技产品均价（11.24 元/件，悬架系统零部件收入占比超 85%）；且低于美力科技车身及内饰弹簧（1.64 元/件）、福立旺汽车精密零部件（2024 年度 1.33 元/件、2025 年度 1.19 元/件）；公司产品小规格及精密特点突出；

（2）在产品应用方面，2024 年度、2025 年度，公司汽车类产品收入占营业收入比例为 56.16%、63.95%，广泛应用于汽车动力系统、转向系统、传动系统、制动系统、车身及内饰等多个重要模块；美力科技悬架系统弹簧收入占比超 50%，应用于汽车悬架系统；车身及内饰弹簧收入占比为 12.54%，应用于车身及内饰系统，其他产品收入占比较低；华纬科技悬架系统零部件收入占比超 85%，应用于汽车悬架系统；福立旺 2025 年度汽车类产品收入占比仅 11.44%，主要应用于汽车天窗系统。

## 2、客户群体差异

在客户资源方面，美力科技与华纬科技的客户群体均主要聚焦于整车主机厂及终端品牌车企，如吉利集团、比亚迪、长城汽车、长安汽车等，其业务模式以直接对接整车制造需求为核心，通过规模化供应获取订单；福立旺汽车类主要客户为伟巴斯特（汽车天窗主要供应商，市占率约 50%）、英纳法以及国内知名汽车天窗企业毓恬冠佳、铁锚等，产品主要应用在天窗部位；

发行人的汽车类主要客户为包括全球百强汽车零部件厂商（如舍弗勒、博格华纳、博世华域、博泽、马勒、捷太格特等）、国内上市公司（继峰股

份、均胜电子等)在内的一级供应商以及比亚迪、特斯拉、小米等主机厂。基于公司产品应用广泛、客户分散、单价较低的情况,公司从研发、生产到销售各环节均需要匹配多品种、小批量、多批次的特点,要求发行人具备差异化产品设计能力、同步开发能力及小批量柔性化生产优势,从而形成了差异化服务议价,增加产品的附加值。

### 3、产品单价和成本构成差异

市场定位及产品的差异,导致了公司与同行业可比公司汽车类产品销售单价、单位成本的差异,具体分析如下:

单位:元/件

产品名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美力科技-悬架弹簧	销售单价	/	54.71	58.95
	单位成本	/	46.99	54.05
	毛利率	/	14.11%	8.30%
美力科技-车身及内饰弹簧	销售单价	/	1.64	1.64
	单位成本	/	1.15	1.13
	毛利率	/	30.09%	31.47%
华纬科技-主营综合 (未单独披露产品价格及成本构成)	综合销售单价	/	11.24	9.62
	综合单位成本	/	8.35	7.00
	毛利率	/	25.72%	27.21%
福立旺-汽车产品	销售单价	1.19	1.33	1.31
	单位成本	1.18	1.14	1.16
	毛利率	1.38%	14.22%	11.45%
立洲精密-汽车产品	销售单价	0.3990	0.3135	0.3071
	单位成本	0.2664	0.1995	0.2016
	毛利率	33.24%	36.35%	34.34%

具体到各个公司而言,其毛利率变动与公司的对比情况如下:

#### (1) 美力科技

美力科技整体毛利率低于公司主要系其最主要的产品悬架系统弹簧(包

括悬架弹簧和稳定杆)毛利率较低,据美力科技公开信息披露,该产品毛利率较低的原因主要系:①悬架系统弹簧相较于其他弹簧产品占整车价值的比重较高,主机厂对悬架系统弹簧的价格敏感性更高;②IPO募投项目“年产721万件汽车弹簧产业化建设项目”产能利用率低,涉及产品悬架弹簧制造成本高,且2021年10月末收购的标的江苏大圆、北京大圆产能利用率低于原有基地水平,尤其是悬架系统弹簧产品。报告期内,其悬架系统弹簧毛利率持续改善,主要原因系:(A)原材料价格下降:美力科技悬架系统弹簧的直接材料占总成本的比例超过60%,原材料占比较高,原材料价格下降,使得毛利率提升;(B)生产工艺优化:美力科技逐步从外购钢丝转向直接采购盘条坯料并自行拉拔,自行拉拔比例逐年提高,通过优化生产工艺降低了产品成本;(C)规模效应显现:随着悬架系统弹簧收入规模的持续扩大,规模效应逐渐显现,固定成本被摊薄,从而促进了毛利率的提升。

美力科技车身及内饰弹簧毛利率与公司汽车类产品毛利率较为接近,根据其公开信息披露,其车身及内饰弹簧毛利率波动主要受车身及内饰弹簧的产品结构调整影响,此外,产品单价、成本管控亦对毛利率有所影响。

## (2) 华纬科技

华纬科技主要产品悬架系统零部件(包括悬架弹簧和稳定杆)与美力科技主要产品“悬架系统弹簧”较为类似,故其整体毛利率低于公司产品具有合理性。根据华纬科技公开信息披露,华纬科技毛利率高于美力科技主要原因系华纬科技产业链已延伸至上游;此外,美力科技因收购导致毛利率下降较多。根据其公开信息披露:2024年上半年,公司毛利率同比下滑较多,主要原因系稳定杆产品尚处于产能建设期,毛利率下降较多。故自2023年下半年起,其毛利率水平下滑主要受稳定杆产品毛利率波动影响。华纬科技2024年悬架系统零部件收入占比已超过85%,故其成本主要受悬架系统零部件产品影响;华纬科技悬架系统零部件与美力科技悬架系统产品较为类似,故其直接材料占比亦较高,成本受原材料价格波动影响较大;此外,由于报告期内,华纬

科技募投项目稳步建设，部分募投项目已投入生产，但产能爬坡期制造成本较高，对其成本及毛利率影响亦相对较大。

### （3）福立旺

福立旺主要为 3C、汽车、电动工具等下游应用行业的客户提供精密金属零部件产品，福立旺主营业务中的汽车精密金属零部件业务与发行人的汽车行业产品均应用于汽车行业，具有一定的可比性。福立旺汽车精密零部件毛利率低于公司及其他可比公司。根据福立旺公开信息披露，其汽车类精密金属零部件主要包括挡风网弹片、天窗横梁、卷帘簧、启动马达、动力电池铜排、门锁、天线和尾翼、汽车天窗驱动管及组合部件等管产品（2022 年，福立旺汽车天窗零部件收入占汽车类精密金属零部件业务收入比例为 82.95%），近年来福立旺亦积极拓展汽车精密金属零部件产品类别，如电机涡轮蜗杆、充电口盖齿轮、内饰滑移门卷簧包塑件等汽车零部件领域，产品开拓过程中受产品结构的变动影响，其汽车精密零部件毛利率有所波动。

经过多年发展，公司产品已具备与跨国企业开展直接竞争的竞争力，具体体现在以下方面：

（1）产品性能优且质量稳定。凭借在行业中深厚的技术积累，以及先进的研发、生产设备，公司具备快速响应客户需求、与客户同步进行产品开发的能力。在此基础上，依托于行业领先的产品开发、模具设计与开发、生产制造工艺水平等，公司产品主要定位于中高端产品市场并以高精密、高性能和高寿命著称，产品精密程度已达到业内较高的水平，其中，汽车件核心产品的质量管控可达到 0PPM（百万分之一）缺陷率的标准。此外，正是由于公司产品具有高精密的特点，占下游最终产品价值比重较低，下游客户对公司产品价格敏感性弱，从而使得公司产品毛利率相对较高。公司产品类型较多，以公司成功填补国内产品短板的代表性产品波形弹簧和弹性挡圈为例。公司的波形弹簧产品内外径公差和高度公差、力值公差、疲劳次数，疲劳衰减等多项参数表现优异，现已配套于新能源汽车电驱动和热管理系统；弹性挡圈

则能够满足高速运转、承受振动、加速运转、吸收部分冲击负荷等，应用于新能源汽车动力、传动、驱动和底盘系统，缓解了长期对国外采购的路径依赖。此外，公司已具备较强的生产组织能力及品控能力，能够及时、稳定交付性能良好的产品。

(2) 全系列产品配套能力。公司已围绕中高端配套领域布局了全系列产品，具有弹性件全系列的产品配套能力，可实现对客户的一站式服务，充分满足下游客户更有效管理供应链的需求。

(3) 公司具备领先的成本管控能力。公司已在模具设计与开发方面实现自主，模具成本显著低于同行业外资企业。在精密弹性件制造环节，公司利用自主研发的成型机等配合生产，可有效减少边角料，降低产品的材料成本。公司通过模具设计改良、工艺设计优化、成型方法创新、热处理过程参数改善等，不断进行产品技术参数与功能性的测试，通过真实可靠的数据，实现等效材料替代，并最终得到客户的认可，有助于公司节省采购成本。上述成本优势有助于公司为客户提供性价比更高的产品。

(4) 同步开发能力。在产品质量、品类及性价比的基础上，配套厂商的快速同步开发能力也是下游主要客户选择供应商的重要衡量指标。精密弹性件产品的生产具有显著的差异。为增强零部件适配性、缩短交付周期，客户一般会要求配套厂商具备完成快速同步开发能力。凭借在行业中深厚的技术积累，以及行业领先的研发、生产设备，公司具备快速响应客户需求、与客户同步进行产品开发的能力。公司可以根据客户的项目总日程安排，在客户部件总成的设计开发阶段即与其同步进行金属弹性件的开发，为客户提供优秀的设计方案、提升开发效率与成功率，并实现项目开发成本的节约等。

综上，公司毛利率与同行业可比公司存在差异主要系产品特点与结构、客户群体、发展阶段不同所致，且同行业可比公司并非公司实际经营中的直接竞争对手，故公司毛利率与可比公司存在差异具备合理性。

### （三）说明发行人议价能力、原材料价格传导机制及有效性，高毛利率的可持续性

#### 1、公司议价能力分析

公司主要定位于技术含量较高、高附加值的中高端产品，并着力开发优质客户、发展潜力较大的项目及产品，近年来，公司项目及产品结构优化幅度较大。公司与客户议价时采用多维报价策略，综合考量多重因素，包括：客户的市场地位和潜力、项目的潜力、项目的整体规模、是否公司重点开发产品及技术难度、竞品报价情况、是否涉及年降/返利条款、账期、是否采用寄售模式等。

公司在商业谈判中具备的议价能力主要源于以下核心优势：

（1）相对外资竞争对手的差异化优势：公司作为国内中高端弹性件的主要供应商之一，相较于外资的主要竞争对手，具有一定价格优势，同时在交付稳定性、服务配合度等方面亦存在优势，议价空间相对较大；

（2）产品特性降低价格敏感度：公司产品精密特点突出，具有规格小、单值低、功能关键的特点，故相较于高单值产品，客户对精密弹性件的价格敏感性相对较低；

（3）项目制开发形成转换壁垒：公司产品按照项目制形式开发，前期开发验证时间较长、投入大，客户更换项目配套供应商成本较高，故公司在项目稳定量产阶段仍具备一定的议价能力；

（4）差异化及“一站式”提供的能力与客户黏性：深度参与客户前期设计，提供差异化解决方案，并与众多核心客户建立了稳固的合作关系，且公司已开发了多样化产品，拥有全系列的产品配套能力，可满足客户“一站式”采购需求和客户高效管理供应链的需求，增强了议价话语权。

综上，公司基于自身多方位的核心优势，结合技术实力和产品定位，具有一定的议价能力。

## 2、原材料价格传导机制及有效性

公司弹性件涉及数百种原材料型号，由母胚切割、轧制等加工而成，由于弹性件原材料成本除了受母胚价格涨幅影响之外，还受加工工艺成本的影响，故即便母材价格大幅度变动，对于弹性件原材料的影响一般会滞后或者影响相对较小。

报告期内，公司未与客户约定关于原材料价格波动的调价机制，报告期内，公司未单独因原材料价格下跌而为客户执行降价。若原材料呈现显著、持续时间较长的上涨或下跌趋势，公司或客户会提出协商调整价格；此外，公司与客户通常会执行年度议价，年度议价时会综合考虑原材料价格因素。

2025 年，公司镀金产品收入增长较快，由于近期黄金价格波动较大，公司与客户就黄金价格约定了调价机制，具体为：双方月度回顾月均金价，若月均黄金价格波动超过 5%，则产品价格调整金额为“产品耗用的黄金重量\*月均黄金价格波动比例，该传导机制有效执行，具体分析详见本问询回复函问题 4 之“一/（二）/3/（2）与客户约定的调价机制及执行情况”。

## 3、毛利率持续性分析

报告期内，公司综合毛利率分别为 40.17%、42.70%及 40.28%，整体维持在较高水平，主要得益于公司自身战略转型、国产配套需求提升、客户和产品结构优化及公司自身管理和生产效率的提升等因素。公司从战略和市场定位、客户资源和项目周期等方面已形成差异化的策略，有助于公司维持毛利率水平，具体情况参见本问询函回复问题 2 之“一/（二）/2、是否存在通过低价策略维持市场占有率的情况”及问题 4 之“一/（八）/1/（2）报告期内业绩增长是否受益于购车补贴、促销活动等短期政策因素驱动”中的相关分析。

凭借扎实的技术实力、稳定的供应能力、优质的服务能力，公司已积累了优质的客户资源及合理的项目储备，支撑公司经营规模持续增长，具体情况参见本问询函回复问题 4 之“一、客户结构变动情况及业绩增长的持续性”中

的相关分析。在经营规模持续扩大的背景下，公司规模效应会进一步加强；此外，公司将持续加大自动化设备投入并充分发挥数字工厂效能，强化降本增效效果。基于前述，公司毛利率具有持续性。

综上，公司聚焦于中高端市场，并与外资厂商直接竞争，具备一定的议价能力；公司未与客户约定关于原材料价格波动的调价机制，通常在年度议价时综合考虑原材料价格因素；2025年，因公司镀金产品收入增长较快且黄金价格波动较大，公司与客户约定了与黄金价格相关的调价机制并有效执行；公司优质的客户资源及项目储备支撑公司经营规模持续增长；在此背景下规模效应及数智化升级将进一步强化降本增效效果，使得公司毛利率具有持续性。

### 三、财务内控规范性

#### （一）测算资金拆借利息对发行人财务状况的影响

报告期内，发行人实际控制人控制的欣立洲向公司发生资金拆借涉及的区间为2022年1月1日至2022年6月23日，资金拆借利率参照中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心一年期贷款市场报价利率确定，2022年1月1日至2022年1月20日按照3.8%、2022年1月21日至2022年6月23日按照3.7%。测算资金拆借利息对发行人财务状况的影响如下：

年度	报表科目	影响金额（万元）	占利润总额的比例
2022年度	财务费用	87.68	3.01%
	所得税费用	13.15	0.45%
时间	报表科目	影响金额（万元）	占资产总额的比例
2022年末	货币资金	87.68	0.34%
	应交税费	13.15	0.05%
	盈余公积	14.36	0.06%
	未分配利润	60.17	0.23%

由上表可知，资金拆借利息对发行人的财务状况、经营成果产生的影响

较小。

**（二）是否存在坐支的情形，报告期后是否仍存在转贷、现金收支等财务不规范情形及整改措施。**

报告期内及报告期后，公司不存在现金坐支的情形；报告期后，公司不存在转贷情况。

报告期后，公司存在少部分现金收支情况，主要系员工福利费用，**2026年1-2月**，公司的现金收支情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-2月	具体内容
现金收款	-	/
现金付款	-0.95	员工生日或节日礼金及零星报销

综上，报告期内及报告期后，发行人不存在现金坐支情形；报告期后不存在转贷情形；报告期后发行人的现金收支主要系员工福利费，具有合理性。

发行人已报告期内转贷、现金收支等财务不规范事项进行了整改，具体措施如下：

1、公司基于相关贷款合同的义务已完全履行完毕，无需承担任何违约责任；公司在涉及转贷的银行无重大违约事项，无不良信用记录；发行人与该等银行之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。公司已对转贷行为积极规范整改，进一步加强财务人员银行贷款资金使用规范性要求，明确在办理银行借款业务以及使用银行贷款时严格按照合同约定用途使用借款资金。

公司已取得涉及转贷的银行出具的说明，确认公司不存在违约情形，已经依约偿还所有借款本息，与银行之间不存在纠纷或潜在纠纷风险。

2025年4月28日、2026年3月11日，中国人民银行厦门市分行出具函件，“自2021年1月1日至今，我行未对厦门立洲精密科技股份有限公司、厦门立永嘉五金弹簧有限公司实施行政处罚。”

福建省经济信息中心分别于 2024 年 2 月 2 日、2025 年 2 月 28 日 2026 年 3 月 2 日为福州立洲开具的《市场主体专项信用报告》载明，福州立洲自 2020 年 8 月 1 日至 2026 年 1 月 31 日在地方金融监管领域无违法记录信息。

实际控制人已出具承诺，如发行人及其子公司因报告期内转贷行为导致受到有关政府主管部门的处罚、追究责任或遭受任何实际损失的，其将补偿公司因此遭受的一切费用、开支和损失。

2、公司制定了《现金管理制度》等内部控制制度，严格控制现金交易的发生，公司与现金交易相关的内部控制制度具有完备性、合理性与执行有效性。经公司整改，报告期内及报告期期后，公司现金收付款金额及比例已大幅下降。

#### 四、货币资金核查情况

（一）量化分析货币资金变动与营业收入增长、应收应付项目变动、投资及筹资情况等匹配情况

2024 年，公司货币资金余额 13,807.79 万元，同比大幅增长 472.41%，变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年末			2023 年末
	金额	变动额	变动率	金额
库存现金	2.11	-1.09	-34.10%	3.20
银行存款	13,805.68	11,396.65	473.08%	2,409.03
<b>货币资金合计</b>	<b>13,807.79</b>	<b>11,395.56</b>	<b>472.41%</b>	<b>2,412.23</b>

如上表所示，2024 年末，公司的货币资金为 13,807.79 万元，较上年末大幅增加了 11,395.56 万元，主要原因系：（1）公司经营规模进一步扩大，当期实现净利润 5,465.86 万元，经营成果积累；（2）2024 年度，公司完成了两次定向发行，募集资金总额共计 3,998.70 万元，全部用于补充流动资金，使得货币资金金额增加；（3）2024 年 12 月底，公司赎回了到期的结构性存款等理财

产品，且尚未购入新的结构性存款产品进行理财，使得货币资金金额较大。

2024 年度，公司货币资金与经营活动、投资活动、筹资活动现金流量的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年度
期初现金及现金等价物余额 A	2,412.13
经营活动产生的现金流量净额 B	7,836.92
投资活动产生的现金流量净额 C	-33.08
筹资活动产生的现金流量净额 D	3,582.46
汇率变动对现金及现金等价物的影响 E	9.25
期末现金及现金等价物余额 F=A+B+C+D+E	13,807.69

注：2024 年末现金及现金等价物余额与期末货币资金差异 0.1 万元，主要是银行存款中 ETC 押金 0.1 万元因不能随时用于支付，不属于现金及现金等价物。

如上表所示，2024 年公司货币资金大幅增长主要来自于经营活动现金流量净额增长 7,836.92 万元、筹资活动现金流量净额增长 3,582.46 万元。

2024 年，公司的经营活动现金流量与营业收入增长、应收应付项目的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入 (A)	22,088.34	19,059.35
营业收入增长率	15.89%	19.96%
应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产余额减少额 (减少为正数) (B)	420.47	-1,872.13
预收账款增加额 (增加为正数) (C)	27.42	-14.31
合计 (D=A+B+C)	22,536.23	17,172.90
销售商品、提供劳务收到的现金 (E)	22,436.54	17,868.17
销售商品、提供劳务收到的现金增长率	25.57%	20.28%
占比 (F=E/D)	99.56%	104.05%
应付账款、预付账款的余额合计	2,151.53	2,225.42
购买商品、接受劳务支付的现金	6,631.00	6,428.22

注：预收账款增长额=合同负债增长额+其他流动负债中的待转销项税额增长额。

2024 年度，公司营业收入增长率、销售商品、提供劳务收到的现金增长率分别为 15.89%、25.57%，营业收入增长率低于销售商品、提供劳务收到的现金增长率主要原因系公司 2023 年第四季度主营业务收入同比大幅增长 26.96%，而 2024 年第四季度主营业务收入同比增速放缓，具体情况参见本问询函回复问题 4 之“一/（八）/2/（1）2024 年第四季度及报告期后收入增长速度下降的原因及合理性，各类产品主要客户收入增长是否具备持续性”中的相关分析。上述情况导致 2024 年末应收款项同比减少而 2023 年末同比大幅增长，考虑应收款项、预收款项影响后，2023-2024 年度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比率分别为 104.05%、99.56%，差异主要系销项税额、票据背书等，具有匹配性。

2024 年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金同比增长 3.15%，增幅较小，2024 年末应付账款及预付账款余额合计为 2,151.53 万元，同比小幅减少，主要原因系公司当期使用票据支付应付款项的比例超 20%，有所提升，具有合理性。

综上，2024 年度公司经营活动现金流量与营业收入增长、应收应付项目具有匹配性。

2024 年度，公司的投资及筹资情况与货币资金变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	具体事项	2024 年度
收回投资收到的现金	赎回到期结构性存款	1,700.00
取得投资收益收到的现金	理财收益	83.44
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	固定资产处置收益	36.76
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	购置固定资产及无形资产	-1,853.28
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	/	<b>-33.08</b>
吸收投资收到的现金	定向发行募集资金	3,953.27

项目	具体事项	2024 年度
支付其他与筹资活动有关的现金	偿还租赁负债	-370.80
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>/</b>	<b>3,582.46</b>

如上表所示，2024 年度，公司投资活动主要为理财、购买固定资产及无形资产；筹资活动主要为完成两次定向发行、支付租赁负债；投资及筹资情况与货币资金变动情况相匹配。

综上，公司的货币资金变动与营业收入增长、应收应付项目变动、投资及筹资情况之间具有匹配性。

## （二）测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常

报告期内，发行人银行存款与利息收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
银行存款月平均余额 (A)	<b>5,259.64</b>	4,143.61	3,132.61
利息收入 (B)	<b>38.96</b>	36.67	24.54
银行存款平均利率水平 (C=B/A)	<b>0.74%</b>	0.89%	0.78%

注：银行存款月平均余额=∑各月末余额/月份数，不含结构性存款。

报告期内，发行人银行存款利息收入的平均收益率分别为 0.78%、0.89% 及 0.74%。为提高资金使用效率，公司在活期存款基础上灵活配置了 7 天通知存款、协定存款。报告期内银行存款平均利率水平处于活期存款利率、7 天通知存款利率与协定存款的合理区间内，银行存款与利息收入的勾稽关系不存在异常。

## （三）结合在手订单、排产情况等说明 2024 年流动资金需求，账面结存大额货币资金合理性，未进行短期现金管理的原因

2024 年末，公司在手订单为 2,788.92 万元，整体在手订单量平均覆盖 1-2 个月，且公司第一季度收入占比通常较低。公司主要采用“以销定产+安全库存”的生产模式。公司根据下游客户订单情况安排生产计划，对于稳定供应的产

品公司通常备有一定量的安全库存，以保障产品供应的及时性及提高生产安排的灵活性。在实际执行过程中，公司综合考虑客户需求量和交货时间、交货频次、生产工序和周期、物流时间等因素制定排产计划。按照公司订单下达至排产的时间平均为 6-8 天，整体较短。

2024 年末，公司流动资金占用情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年
应收票据	466.47
应收账款	6,175.63
应收款项融资	113.06
预付款项	112.70
合同资产	36.10
存货	3,653.56
<b>经营性流动资产合计</b>	<b>10,557.51</b>
应付账款	2,038.83
合同负债	39.67
<b>经营性流动负债合计</b>	<b>2,078.50</b>
<b>流动资金占用金额</b>	<b>8,479.01</b>

如上表所示，公司 2024 年末流动资金占用金额为 8,479.01 万元，占当期收入比例为 38.39%，随着公司经营规模扩大，流动资金需求有所上升。

2024 年末，公司货币资金金额较大主要系：当期经营积累、完成定向发行股票融资以及 2024 年 12 月底公司赎回到期结构性存款且尚未购入新的理财产品所致。2025 年 1 月，公司已继续购入结构性存款 8,300.00 万元进行现金管理，在日常经营管理中，公司对暂时闲置资金的现金管理，2024 年度公司银行存款月均余额为 4,143.61 万元，与公司经营状况相匹配。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时提交资金流水核查报告及相关底稿。

#### （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、查阅发行人股权激励相关协议、激励对象信息，了解公司股权激励方案、股权激励对象、股权激励价格、股权转让情况等事项，检查股权激励的实施情况；

2、检查了立裕嘉、立裕桐、立裕诚的合伙协议及补充协议；

3、获取并检查股份支付确认及分摊的计算表，根据持股情况、公允价值、实际出资金额，复核计算股份支付金额的准确性；

4、与《企业会计准则第 11 号——股份支付》中关于股份支付会计处理的相关规定进行对比，复核公司对于股份支付相关会计处理是否准确。

5、与发行人管理层沟通，了解发行人主要业务模式和产品类型，了解发行人各类产品和主要客户的收入、成本及构成、毛利率等项目变动原因；

6、获取发行人收入成本明细表，结合结算价格、成本的变动情况，分析发行人各类别产品的收入、成本构成，毛利率变动的原因及合理性；分析发行人各类别产品主要客户收入、占比、毛利率的变动情况及合理性；

7、获取发行人报告期内采购明细表，了解发行人主要原材料采购价格变动情况，分析原材料采购价格变动对发行人产品毛利率的具体影响；

8、查阅可比公司定期报告、官方网站等公开信息，结合发行人的产品结构、业务模式，客户类型等与同行业可比公司的对比情况，分析发行人与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的具体原因；

9、取得发行人期后产品的销售收入及成本构成数据、原材料采购明细、客户销售明细数据，结合期后毛利率变动情况、原材料采购价格变动趋势，分析发行人期后毛利率的变动情况、是否具有持续性、是否存在下滑的风险；

10、检查实际控制人资金流水、发行人其他应收款序时账及相关凭证附

件、资金管理制度，访谈财务总监，了解实际控制人及其关联方资金占用的具体原因及背景，分析是否存在体外循环或虚构业务的情形；

11、检查发行人短期借款序时账及相关凭证附件、资金管理制度，访谈财务总监，了解实际控制人及其关联方通过合并范围内子公司及关联方转贷情形的具体原因及背景，分析是否存在体外循环或虚构业务的情形；

12、检查报告期内是否存在现金坐支的情形，检查报告期后是否仍存在转贷、现金收支的情形；

13、查阅发行人货币资金相关的内部控制制度，了解、测试和评价发行人与货币资金相关的关键内部控制的设计和执行情况；

14、实地走访发行人开立银行账户的银行，并取得了发行人及子公司的银行账户清单、银行流水，核查比例为 100%；

15、函证发行人各期末银行存款、理财产品的余额情况，是否存在担保、质押等使用受限信息，检查银行回函所列信息是否与发行人记录相符，确认银行存款余额的真实性、准确性。银行存款函证比例占货币资金（除库存现金）余额比例为 100%；

16、查阅发行人结构性存款产品说明书中关于产品名称、产品收益挂钩标的、金额、预期年化收益率、产品收益计算方式、购买时间和到期时间的约定情况；

17、取得财务费用明细表、投资收益明细表，结合货币资金、交易性金融资产余额，分析、测算利息收入、投资收益与相关资产的匹配性；

18、获取发行人现金流量表，分析各期货币资金金额变动与现金流量表相关科目变动的匹配性；

19、取得了发行人的在手订单、2025 年的审计报告、2026 年 1-3 月的预计财务数据等，了解期后业绩情况。

## （二）中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的员工持股平台设置了锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，持股平台合伙人发生变动系因个人原因离职导致的变动，不存在纠纷或潜在纠纷；历次份额转让定价与届时公允价值的确定合理，股份支付费用确认准确，符合企业会计准则的规定；合伙人资金来源系员工自筹，不存在来自发行人现金收入或个人卡的情形；

2、报告期内各类产品毛利率波动的主要原因是产品结构变化、原材料价格波动和公司产销量提升的规模效应，具有合理性，不存在毛利率显著异常的订单或客户；公司毛利率与同行业可比公司存在差异主要系产品特点与结构、客户群体、发展阶段不同所致，具备合理性；公司与客户议价时采用多维报价策略，具有议价能力，公司未与客户约定关于原材料价格波动的调价机制，此外，2025年，公司与部分客户约定了与黄金价格相关的调价机制并有效执行；高毛利率具有持续性；

3、资金拆借利息对发行人的财务状况、经营成果产生的影响较小；报告期内及报告期后，公司不存在坐支的情形；报告期后，公司不存在转贷情况，少部分现金收支情况系员工福利费用开支，具有合理性；发行人符合《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》2-11的相关规定及要求；

4、发行人货币资金变动与营业收入增长、应收应付项目变动、投资及筹资情况等具有匹配性；银行存款与利息收入的勾稽关系不存在异常；2024年流动资金需求合理，账面结存大额货币资金未进行短期现金管理的原因是2024年末到期尚未买入新的理财产品，具有合理性；报告期内，发行人的货币资金真实，银行函证保持有效控制。



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报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如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，请予以补充说明。

回复：

除上述问题外，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报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查，除已披露的信息外，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。

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

91110105592343655N



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  
相关报告；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



此件仅用于业务报告使用，复印无效

证书序号：0014469

### 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》。

## 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



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

## 授权书

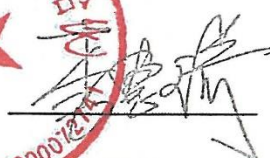
根据《财政部关于注册会计师在审计报告上签名盖章有关问题的通知》（财会[2001]1035号），现授权致同会计师事务所（特殊普通合伙）福州分所合伙人蔡志良、陈连锋、陈裕成、林庆瑜、余丽娜、施旭锋、殷雪芳、郑海霞等八人签署本所出具的审计报告、验资报告、专项审核报告等法定业务报告及业务约定书。

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

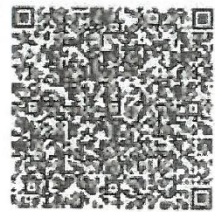


姓名	殷雪芳
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1973-01-23
Date of birth	
工作单位	致同会计师事务所(普通合伙)福州分所
Working unit	
身份证号码	410203197301232023
Identity card No.	



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      /y      /m      /d

换发时间: 2021 年 12 月 10 日

年      月      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

证书编号: 110101560228

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: 2015 年 07 月 03 日

Date of Issuance



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

注册会计师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 Institute of CPAs

2022 年 3 月 24 日  
y m d

姓名 林令群

Full name 林令群

性别 男

Sex 男

出生日期 1987-02-02

Date of birth 1987-02-02

工作单位 致同会计师事务所 (特殊普

Working unit 致同会计师事务所 (特殊普

通合伙) 福州分所

通合伙) 福州分所

身份证号码 350321198702022656

Identity card No. 350321198702022656

