

关于东莞市腾信精密制造股份有限公司

公开发行股票并在北交所上市

申请文件的第二轮审核问询函的回复



保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

二〇二六年四月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 12 月 19 日下发的《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》以下简称“《问询函》”已收悉。根据《问询函》要求，国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”“保荐机构”或“保荐人”）作为东莞市腾信精密制造股份有限公司以下简称“腾信精密”“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的保荐机构，会同发行人、发行人律师北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）和发行人会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）对《问询函》所列问题进行了认真落实，现回复如下，请予以审核。

说明

本回复中的简称同《东莞市腾信精密制造股份有限公司招股说明书》

本《问询函》回复中的字体代表以下含义：

问询函所列示问题	黑体（加粗）
问询函所列示问题的回复	宋体
招股说明书更新的内容	楷体（加粗）

财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符或变动率尾数存在差异的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

目录.....	2
问题 1. 股权代持及代持还原真实性、合规性	3
问题 2. 进一步说明外协采购公允性	8
问题 3. 业绩稳定性及销售真实性核查充分性	51
问题 4. 募投项目必要性、合理性	99
问题 5. 其他问题	123

问题 1. 股权代持及代持还原真实性、合规性

根据申请文件及问询回复：（1）2016 年初，在刘伟将其控制的深圳海特和东莞铨高重组进腾信精密后，原腾信股东间的股权比例已经不能公允反映个人贡献，遂三人达成一致意见，周玉顺持股比例保持 10%不变，何学武持有的腾信有限 9.74%的股权调整给刘伟，但因股东之间较为信任，本次股权调整，各方未签订书面协议，刘伟和何学武亦未及时就本次股权调整去办理相应的工商变更手续。（2）2021 年底，何学武以放弃认购增资被动稀释的方式，将其代刘伟持有的 9.74%的股权中的 6.67%还原至刘伟及刘伟指定的深圳汇腾、深圳腾隆和公司员工卢群名下；以股权转让方式将 3.07%的股权转让给股东深圳汇腾，刘伟与何学武之间的股权代持关系最终解除。

请发行人：（1）说明将股东间关于股权比例调整的内部口头约定认定为股权代持是否真实、准确，依据是否充分。（2）说明采取增资及股权转让等不同方式还原股权代持的原因及合理性，由被代持人支付增资款、股权转让款是否合理。（3）说明上述非同比例增资的定价依据及公允性，完税情况及合规性，刘伟本次增资获得股份是否涉及股份支付，相关会计处理合规性。（4）说明发行人股权是否清晰，是否存在股权代持、违规持股、利益输送等情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师核查问题（3）并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。

回复：

一、发行人说明

（一）说明将股东间关于股权比例调整的内部口头约定认定为股权代持是否真实、准确，依据是否充分

股权代持通常有两个基本特征，第一，在公司登记事项中，实际出资人与登记公示的股东不符或不完全相符；第二，实际出资人与显名股东之间存在契约、信托或者其他法律上的关联关系。

三位股东基于对公司的贡献和作用，于 2016 年 6 月就重新调整股权比例事项达成一致，周玉顺的股权比例保持不变，将何学武的部分股权调整给刘伟。但

因股东之间较为信任，刘伟和何学武亦未及时就本次股权调整去办理相应的工商变更手续，导致公司实际出资人与登记公示的股东不完全相符，符合股权代持的第一个基本特征。同时，前述情形的形成，是基于三位股东当初协商一致且又经后续签署的《股权代持及解除情况确认函》进行再次确认，被代持人刘伟和代持人何学武之间存在契约关系，符合股权代持的第二个基本特征。

刘伟与何学武之间的股权代持虽然未签订书面代持协议，但是本次股权代持的形成和解除过程具有对应的事实辅证，且代持的形成和解除过程经代持人何学武、被代持人刘伟以及股东周玉顺等相关当事人的访谈笔录、并经中介机构现场见证签署的《股权代持及解除情况确认函》进行了确认，为各方真实意思表示。此外，经检索，A股上市公司亦存在股权代持形成过程中未签订书面代持协议，亦没有代出资相关银行流水的案例，如天有为（603202）、锡华科技（603248）等。

综上，将股东间关于股权比例调整的内部口头约定认定为股权代持真实、准确，依据充分。

（二）说明采取增资及股权转让等不同方式还原股权代持的原因及合理性，由被代持人支付增资款、股权转让款是否合理

股权代持还原通过增资方式进行的原因系股东曾约定未来拟将注册资本提升至6,000万。2021年12月下旬，腾信有限开始筹划上市，拟实现股权代持还原以及将注册资本增加至6,000万，同时对卢群等员工进行股权激励。经刘伟、何学武、周玉顺等股东协商，通过工商层面刘伟、周玉顺、深圳汇腾、深圳腾隆及公司员工卢群以注册资本价进行增资，何学武以放弃认购增资被动稀释的方式，从而将何学武代刘伟持有的9.74%的股权中的6.67%还原至刘伟指定的深圳汇腾、员工持股平台深圳腾隆和卢群名下，即本次增资还原的股权承接和受益主体穿透后均为刘伟或其拟定的股权激励对象。本次增资还原，既部分解决了何学武代刘伟持有发行人股权的情形且兼顾了税务筹划，又满足了公司增资扩股至设定金额、同时对员工进行股权激励的需求，具有商业合理性。在此基础上，被代持人刘伟向公司支付相应增资款，在兼顾税务筹划的前提下还原了被代持的股权，且该笔增资款进入公司后属于公司财产，基于刘伟目前直接加间接合计75.40%的持股比例，刘伟仍间接享有该笔增资款的大部分权益。

与此同时，按照此前股东关于未来注册资本增加至 6,000 万的约定，刘伟原本也需要新增一定金额的出资，若采取先代持还原然后同比例增资到约定的 6,000 万注册资本，刘伟需投入的金额更大，何学武也需要新增投入，而实际执行的增资方案在实现代持还原以及注册资本增加至 6,000 万的既定目标的前提下，同时还减少了刘伟和何学武的资金投入金额，因此被代持人刘伟支付增资款也具备合理性。此外，经检索，A 股上市公司亦存在通过增资进行代持股权还原的案例，如天新药业（603235）、东威科技（688700）、国子软件（920953）等。

以转让方式还原部分股权代持的原因为，经 2021 年 12 月的增资扩股后，股东新增员工持股平台深圳腾隆和卢群等，如再以增资的形式还原，持股平台和卢群也必须同比例出资认购，否则增资将稀释员工和卢群的权益，动员持股平台背后的员工进行额外出资认购，既操作复杂也对员工不公平。同时，经 2021 年 12 月的增资扩股后，公司注册资本已提升至 6,000 万元，实现了此前设定的注册资本金额，同时也满足了现阶段经营所需，客观上公司再进行增资的必要性不强。因此，基于上述两个原因，剩下的 3.07% 的被代持股权，选择以转让的方式进行还原，具有商业上的合理性。本次转让按照注册资本进行定价，何学武获得的股权转让款绝大部分用于缴纳税款，刘伟虽支付了一定的股权转让款（184.28 万元），但是如前所述，本方案即使考虑该部分成本，刘伟的实际投入也较代持还原后再增资的方案实现了降低，因此被代持人刘伟支付股权转让款也具备合理性。

综上，采取增资及股权转让等不同方式还原股权代持具有合理性，由被代持人支付增资款、股权转让款具有合理性。

（三）说明上述非同比例增资的定价依据及公允性，完税情况及合规性，刘伟本次增资获得股份是否涉及股份支付，相关会计处理合规性

如前所述，为进行股权代持还原而进行了上述非同比例增资，因此，在增资前的全体股东刘伟、何学武、周玉顺协商一致的前提下，本次增资按对应注册资本的价格进行定价，不损害其他第三方利益，定价具备公允性。

本次增资不涉及股东个税缴纳，但根据《中华人民共和国印花税法》相关规定，企业增资需缴纳印花税，发行人已按规定缴纳本次增资的印花税。

在股东个人层面，本次增资经三位股东协商一致且经后续签署的《股权代持

及解除情况确认函》进行了确认，在公司层面，公司本次增资履行了股东会决议及工商变更登记等相关法律程序。本次增资为各方真实意思表示，不违反《公司法》等法律法规，本次增资合法合规。

如前所述，股东为进行股权代持还原而进行了上述非同比例增资，不构成股份支付。刘伟本次增资是无溢价货币增资，全部计入“实收资本”科目，相关会计处理合规。

综上，本次非同比例增资的定价依据为按注册资本定价，定价具备公允性，已按规定完税，本次增资合法合规，刘伟本次增资获得股份不涉及股份支付，相关会计处理合规。

（四）说明发行人股权是否清晰，是否存在股权代持、违规持股、利益输送等情形

基于公司工商档案、历次股权变动涉及的股权转让协议、股东会决议文件、股东的股东调查表、股东的出资记录及股权转让款支付凭证、主要股东出资前后三个月资金流水、股东访谈、股东书面确认文件、中国裁判文书网等公开信息，公司不存在其他未解决的股权代持情形，不存在违规持股、利益输送等情形。

综上所述，公司股权清晰，不存在股权代持、违规持股、利益输送等情形。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈刘伟、何学武和周玉顺，了解东莞铨高、深圳海特资产重组的背景及原因；

2、取得并查阅东莞市伟信会计师事务所针对东莞铨高和深圳海特出具的净资产专项审计报告、腾信有限收购东莞铨高和深圳海特的股权转让协议、银行流水和纳税凭证；

3、取得并查阅东莞铨高注销工商内档、东莞铨高注销前向腾信有限出售资产的清单；

4、查阅发行人现有股东的身份证、营业执照及其填写的调查表，对发行人

股东进行访谈；

5、查阅发行人控股股东、实际控制人，持有发行人股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台合伙人以及自然人股东的出资凭证、主要股东出资前后三个月的银行流水，并对相关涉及人员进行访谈；

6、查阅发行人、深圳海特、东莞铨高、深圳汇腾、深圳腾隆的工商内档，公司章程、历次股权变动涉及的股权转让协议、验资报告、评估报告、股权转让价款及出资款支付凭证、完税凭证、个人所得税递延纳税备案证明、历次股东（大）会决议等文件；查阅发行人的《信息披露管理制度》等内部控制制度；

7、登录裁判文书网、中国执行信息公开网、百度等网站进行公开信息查询，确认发行人股东之间不存在股权纠纷；

8、查询 A 股上市公司通过增资进行股权还原的案例，查询 A 股上市公司中，股权代持形成过程中未签订书面代持协议，亦没有出资相关银行流水的案例；

9、查询发行人股东刘伟、周玉顺、何学武签署的《股权代持及解除情况确认函》；

10、查阅发行人增资的印花税缴纳凭证。

（二）核查意见

1、经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）将股东间关于股权比例调整的内部口头约定认定为股权代持真实、准确，依据充分；

（2）采取增资及股权转让等不同方式还原股权代持具有合理性，由被代持人支付增资款、股权转让款具有合理性；

（3）发行人股权清晰，不存在股权代持、违规持股、利益输送等情形。

2、经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

（1）本次非同比例增资的定价依据为按注册资本定价，定价具备公允性，已按规定完税，本次增资合法合规，刘伟本次增资获得股份不涉及股份支付，相关会计处理合规。

问题 2. 进一步说明外协采购公允性

根据申请文件、问询回复及公开信息：（1）发行人披露称，公司产品在精密度以及硬度、光洁度、耐腐蚀性、抗疲劳性、密封性等各项性能指标方面具有技术先进性。发行人产品毛利率水平高于同行业可比公司平均水平 10 个百分点。（2）公司定制件采购占原材料采购的 30%左右，外协采购金额占当期采购总额比例的 30%左右，在阶段性产能不足的情况下会将部分工序委外加工。但报告期内部分时段产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额呈反向变动。（3）发行人主要供应商中，东莞市鸿钲五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂主要为发行人服务。其中，东莞市鸿钲五金制品有限公司为第一大原材料（定制件）供应商、第一大外协厂商，员工人数 32 人，发行人采购金额占其收入比例约 90%；东莞市茶山华易五金厂为前五大外协厂商中唯一提供特殊机加工工序的非法人供应商，员工人数 12 人，经营地址为广东省东莞市茶山镇塘角朗尾路（发行人办公地址为广东省东莞市茶山镇塘角朗尾路 5 号），发行人采购金额占其收入比例约 80%-95%。（4）发行人通过比较向外协厂商采购单价与同物料同工序向其他供应商采购单价说明外协采购价格公允性。（5）发行人主要定制件供应商 Hardide Coatings Ltd. 等为客户指定。

请发行人：（1）结合外协工序的具体类型、发行人产品特点等，详细说明采用外协加工的商业合理性，外协采购金额及占比、外协采购类型与同行业可比公司是否存在显著差异、是否符合行业惯例。说明外协过程中对产品质量的控制情况，外协供应商管理和成本核算准确性相关内部控制是否健全并有效运行。（2）结合产品类型、能否自主生产、成本比较情况等因素，详细说明产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额的匹配关系，报告期内部分时段产能利用率与外协采购额反向变动的原因及合理性。（3）说明主要为发行人服务的供应商及相关主体是否与发行人及主要关联方、员工等相关方存在关联关系或潜在关联关系，东莞市鸿钲五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂等供应商是否与发行人存在人员、办公、生产、财务混同等情况。（4）量化分析主要为发行人服务的供应商交易规模与其经营规模、财务数据的匹配性。结合外协厂商向其他客户供应相同物料、工序产品的交易价格，进一步说明发行人外协采购定价的公允性。结合资金流水核查情况，说明发行人及主要关联方与

相关供应商及相关主体的资金往来情况，是否存在异常资金往来，是否存在体外资金循环、代垫成本费用情形。（5）说明客户指定供应商的具体原因，是否符合行业惯例，发行人向指定供应商的客户的销售情况，与向相关供应商的采购金额是否匹配，会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明对异常供应商的识别标准及核查情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来。（3）说明发行人实际控制人等关键主体分红款等大额资金流向核查取得的相关说明或支撑性底稿，更新资金流水专项核查报告。

回复：

一、发行人说明

（一）结合外协工序的具体类型、发行人产品特点等，详细说明采用外协加工的商业合理性，外协采购金额及占比、外协采购类型与同行业可比公司是否存在显著差异、是否符合行业惯例。说明外协过程中对产品质量的控制情况，外协供应商管理和成本核算准确性相关内部控制是否健全并有效运行

1、结合外协工序的具体类型、发行人产品特点等，详细说明采用外协加工的商业合理性

（1）发行人产品特点

公司产品具有显著的“小批量、多品种、定制化”特征。一方面，客户对于产品的尺寸精度、形位精度以及硬度、光洁度、耐腐蚀性、抗疲劳性、密封性等性能指标具有高度“定制化”的严苛要求，因此公司产品生产工艺包括 CNC 精密加工，以及线切割等特殊机加工艺和各类表面处理工艺，从而满足客户多元化需求；另一方面，“小批量、多品种”的业务特征使得公司的日常生产经营管理具有明显的柔性特征，相比传统的精密加工企业，公司在产品生产过程中的改机及调机时间相对更多，因此在订单堆积或者交期紧急的时期会出现阶段性产能不足的情况。

（2）外协工序的具体类型以及采用外协加工的商业合理性

报告期内，公司外协加工的主要类型包括机加工工序以及表面处理工序。在产品生产过程中，公司在阶段性产能不足、自行生产难以实现经济效益、不具备特定加工设备或资质的情况下，会将部分机加工工序以及表面处理等后段工序委托外协厂商加工，即公司提供工艺图纸及技术指导由外协厂商按照公司的要求进行加工。因此，公司采用外协加工具有商业合理性。

整体而言，前述工序技术门槛整体较低，对应工序加工精密度要求相对较低，不涉及公司产品的主要生产关键工序或主要核心技术。前述工序主要针对公司产品的尺寸、形状以及表面要求等方面进行初步加工，不会对公司产品的精密度以及硬度、光洁度、耐腐蚀性、抗疲劳性、密封性等性能指标产生决定性影响。公司通过自主完成产品的图纸拆解、工艺设计、CNC 精加工以及部分后段工序，并且自主进行生产设备及装置改良、夹治具优化、生产自动化水平提升等研发工作，从而持续提升公司工艺水平和加工能力，并形成了核心技术体系，进而确保了产品相关指标能满足客户严苛要求。因此，公司产品性能不存在依赖于外协加工工序实现的情况。

公司外协工序具体类型相关情况分析如下：

主要外协工序环节	具体类型	代表性工序	是否具备加工能力	技术门槛	是否涉及生产关键工序	是否涉及核心技术	加工目标	采用外协的原因
机加工	特殊机加工序	线切割	是（注）	较低	否	否	实现产品形状的初步加工	公司下游应用领域对精密零部件的外观、性能等方面的技术要求水平较高且各不相同，导致对应精密零部件生产工艺繁杂，其中存在少部分需要特殊设备加工的特殊工序，由于对应工序涉及的产品种类及数量相对较少，公司自行投入设备研发生产经济效益较低，且行业内已有较为成熟的供应商，因此将该部分特殊工序委外加工。
		磨削	不具备批量加工能力	较低	否	否	实现产品尺寸和形状的加工	
		电火花	否	较低	否	否	实现产品形状的加工	
	常规机加工序	车削	是	较低	否	否	1、实现复杂产品尺寸和形状的初步加工 2、实现简单产品尺寸和形状的全流程加工	
		铣削	是	较低	否	否		
表面处理	物理表面处理工序	高分子喷涂	否	较高	否	否	实现高温合金、钢材产品表面增材硬化处理，提升产品表面耐磨性及耐腐蚀性等性能	公司未投入相关工序加工设备，且主要为客户指定供应商。
		激光熔覆	是	较高	部分产品涉及	涉及激光熔覆相关核心技术		在阶段性产能不足的情况下进行委外加工。
		高速氧燃料喷涂	否	较高	否	否		公司未投入相关工序加工设备。
		喷丸	否	较低	否	否		
	化学表面	电镀	否	较低	否	否	提升钢材、铝材和铜材产品	公司不具备化学表面处理相关环保资质及加工设备。
		阳极氧化	否	较低	否	否		

主要外协工序环节	具体类型	代表性工序	是否具备加工能力	技术门槛	是否涉及生产关键工序	是否涉及核心技术	加工目标	采用外协的原因
	处理工序	化学镀镍	否	较低	否	否	表面耐腐蚀性、硬度等性能	
		磷化	否	较低	否	否		

注：2025年10月公司通过收购华易五金相关线切割设备从而具备了对应工序的加工能力，此后该工序仅在产能不足时进行外协。

综上，报告期内公司采用外协加工具有商业合理性，相关外协工序不会对公司产品的精密度以及硬度、光洁度、耐腐蚀性、抗疲劳性、密封性等性能指标产生决定性影响，公司产品性能不存在依赖于外协加工工序实现的情况。

2、外协采购金额及占比、外协采购类型与同行业可比公司是否存在显著差异、是否符合行业惯例

(1) 外协采购类型与同行业可比公司的对比情况

根据公开披露资料，同行业可比公司外协加工环节情况如下：

公司名称	外协加工环节
富创精密	<p>富创精密外协主要包括特种工艺外协和机械制造外协两种情形：</p> <p>①机械制造外协 公司基于成本和交付周期考虑，将少量机械制造工序委托给外协厂商，作为自身机械制造产能的补充。公司机械制造外协主要涉及机械粗加工、线切割等，由于该类工序技术难度较低，所涉及使用的设备主要为线切割机床、三轴立式加工中心、三轴卧式加工中心等，不涉及公司核心生产加工环节。</p> <p>②特种工艺外协 关于特种工艺外协，由于半导体设备精密零部件生产工艺繁杂，不同特种工艺均需资本和研发投入，单一公司很难掌握全部特种工艺，对于一部分公司不具备能力或尚未成熟的特种工艺制程，公司会进行委外加工。公司的特种工艺外协主要为碳化硼涂层、喷铝等，大部分为客户推荐或指定的特种工艺供应商，具有必要性。公司特种工艺外协主要为公司不具备能力或尚未成熟的特种工艺制程，不涉及公司自身的核心生产加工环节。</p>
先锋精科	<p>先锋精科外协采购以机加工外协和特种工艺外协为主：</p> <p>①机加工外协 公司机加工外协不涉及生产关键工序或关键技术。公司将车加工、铣加工等附加值较低的工序外协生产，以作为对自身精密机械制造产能的有机补充，该些工序技术难度较低，市场可提供加工的厂商数量较多，外协供应商根据公司提供的工件图纸加工，可替代性较强，不涉及公司主要生产工艺的关键工序或关键技术。</p> <p>②特种工艺外协 公司产品涉及的表面处理工艺类型较多，包括阳极氧化、遮蔽、特种喷涂、热处理、刷镀镍、无尘室清洗等，涉及生产关键工序或关键技术。半导体设备精密零部件生产工艺繁杂，单一公司很难掌握全部工艺。对于一部分公司暂不具备能力的特种工艺，如特种喷涂，下游主要客户往往有较为成熟的特种工艺外协厂商生态圈，该些外协供应商在通过客户认证后进入公司合格供应商名录，通常由客户指定或推荐。在产品工艺流程中涉及该道工序时，公司根据客户订单中对表面处理的不同需求向该些合格特种工艺外协供应商采购。</p>
怡合达	<p>怡合达主要将喷砂镀镍、电镀、烤漆、氧化等的表面处理、CNC 加工等机械加工的简易工序采取外协方式进行生产，外协工序一般技术含量低、工艺相对简单，不存在将主要生产工序委外加工情形。</p> <p>①表面处理工序 报告期内，公司将表面处理等工序进行外协，主要原因系表面处理中如电镀、烤漆等工艺需要特定环保资质，机械加工行业普遍将该类工序委托给专门的外协加工厂商。</p>

公司名称	外协加工环节
	②机械加工工序 部分工序因外协厂商具有更好的加工成本优势，外协加工成本低于公司加工成本，或公司产能受限时，公司可能将某一工序外协加工。
应流股份	应流股份严格按照质量体系要求审核、确认重要外协供应商，根据订单和生产计划、产能利用情况，将部分毛坯产品交由外协供应商通过外协加工完成部分精加工工序，一般由公司提出图纸和技术标准要求，供应商根据公司相关要求完成产品加工。

由上表，同行业可比公司的外协加工工序主要包括机械加工工序以及表面处理工序（特种工艺），因此公司的外协加工环节与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业惯例。

（2）外协采购金额及占比与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，公司与同行业可比公司的外协采购金额及占比对比如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
富创精密	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
先锋精科	未披露	未披露	未披露	未披露	6,692.99	22.20%
怡合达	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
应流股份	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
发行人	10,663.90	27.82%	7,138.42	28.07%	10,051.36	28.36%

注：占比为占当期采购总额比例。

由上表，根据公开披露资料，报告期内仅先锋精科在部分年度披露了外协采购金额及占比，对应占比与公司不存在明显差异。

3、说明外协过程中对产品质量的控制情况

公司对于外协采购产品实施了全流程的质量控制措施，具体如下：

阶段	质量控制措施
采购前	<p>（1）供应商分级管理与名录准入制度 编制供应商现场评审表，全面考评外协供应商，对供应商进行分级考核，评级达标入选合格供应商名录。供应商评审主要包含： ①资质审核：营业执照、体系证书（ISO9001/IATF16949/AS9100/ISO13485 等）。 ②综合审核：产能、设备、技术与生产人员等情况。 ③生产审核：文件记录体系、管理制度、工程团队能力、过程质量控制能力、不良率以及不良产品管制措施、标示与产品追溯性管理、计量器具管理、产品出货检验与交货管理、纠正预防措施等方面。</p> <p>（2）样品测评制度 建立样品评估与测试制度，保证外协采购的产品质量与稳定性，主要措施包括：</p>

阶段	质量控制措施
	①量产前进行首件测试以及小批量试产； ②保留供应商首批首件样品； ③每项产品类型编制供应商首件报告、尺寸报告、完整留存首件测试记录。 (3) 严格合同签订流程，完善法律保证 ①通过签订质量协议，针对产品质量标准及要求、验收流程、质保服务等条款进行约定； ②通过签订诚信与廉洁协议，保证采购流程合规、风险可控、隔绝利益输送与商业贿赂； ③与主要优质外协供应商签订框架协议，保证外协采购效率与连续性。
采购中	进行 SQE 现场培训指导，主要内容包括： ①生产与技术要求指导：讲解图纸、规格、关键特性、培训抽样标准、检验方法、讲解公司对外协产品的质量要求等。 ②现场巡检与复盘：指出工艺、工装、设备、人员操作的问题点，针对不良品、客诉、来料异常等问题进行现场复盘，讨论制定纠正/预防措施。 ③书面存档：形成培训会议记录，固化培训成果
采购后	严格按照要求对外协完工入库产品进行质检，并针对质检问题建立纠正预防措施，主要内容包括： ①严格执行质量检测流程：执行 IQC 进料检验，检验涵盖外观、尺寸、性能、装配适配性、标识、包装等等项目。 ②建立纠正预防措施：编制报告，精准发掘质量异常原因，提供改善方案与工艺修改方向。
定期管理	每年度对供应商进行分级考核以更新合格供应商名录

综上，报告期内，公司采取有效措施实现了对外协产品的质量控制。

4、外协供应商管理和成本核算准确性相关内部控制是否健全并有效运行

(1) 外协供应商管理

公司已建立覆盖准入、遴选、合作、考核、退出的外协供应商全生命周期管理体系，相关内部控制健全并有效执行：

①建立严格的供应商准入机制，采购部会同品质部对外协供应商的资质证书、生产能力、质量保证体系、履约信誉等进行综合评估，确认合格供应商资格，纳入合格供应商名录。

②外协业务通过比价、议价等市场化方式确定合作方，定价公允透明；所有外协均签订书面合同，明确质量标准、交付周期、加工价格、验收方式及违约责任。

③对供应商实施动态考核与分级管理，定期从质量合格率、交付及时率、服务配合度等方面进行评价，根据评价结果实行优胜劣汰。

④外协订单下达、物料发放、对账结算、付款审批等环节均设置分级授权与

审批流程，各岗位职责分离，业务流程在系统中留痕可查，内部控制执行有效。

（2）成本核算准确性相关内部控制健全并有效运行

为保证外协成本及整体产品成本核算真实、准确、完整，公司建立了匹配外协业务特点的成本核算内部控制体系，相关控制措施执行有效：

①外协成本以委托加工合同、领料单、委外入库单、对账单、增值税发票等原始单据为核算依据，成本归集及时、完整，会计处理符合企业会计准则相关规定。外协成本按照各个外协工序实际发生的加工费纳入对应生产工单。公司根据归集的直接材料、直接人工、制造费用和外协成本计算当月完工产品的生产成本，产品完工验收合格后入库，结转入库存商品。发出存货采用月末一次加权平均法，库存商品发出时转入发出商品，发出商品实现销售时，相应的产品成本从发出商品转入营业成本。

②建立业务数据、仓库收发数据与财务核算数据的勾稽核对机制，定期对账核实，有效防范漏记、错记、重复计量等风险。

③成本核算及账务处理严格执行编制、复核、审批程序，相关内控措施得到有效执行，能够保证成本核算的准确性。

综上，公司外协供应商管理和成本核算准确性相关内部控制健全并有效运行。

（二）结合产品类型、能否自主生产、成本比较情况等因素，详细说明产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额的匹配关系，报告期内部分时段产能利用率与外协采购额反向变动的原因及合理性

1、产品类型、能否自主生产

公司产品为应用于分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体设备、航空运输及工业设备等高端制造领域的各类定制化精密零部件，核心生产工序为精密机械加工，并基于客户定制化需求，进行线切割等特殊机加工序和各类表面处理工序等后段工序加工。因此，公司对于产品外协加工中的常规机加工序，线切割等少量特殊机加工序，激光熔覆等少量表面处理外协工序，以及定制件生产中的前述工序具备自主生产能力。

2、成本比较情况

(1) 定制件采购价格与自产成本比较

针对报告期内存在同时对外采购和自主生产的定制件，以下基于报告期各期采购前五大料号定制件（合计 13 个料号，各期前五大料号合计采购额占当期同时对外采购和自主生产的定制件采购总额比例分别为 34.30%、52.36%和 41.18%）的采购价格与自产成本进行对比分析，具体如下：

①2023 年度

2023 年度，公司既有对外采购又有自产的定制件中，采购额前五大的定制件的采购单价和自产成本对比如下：

单位：万元，元/件

料号	采购金额	采购均价	自产成本	差异率	外购成本显著低于自产成本的原因
定制件-2023-1	39.56	108.50	118.41	-8.37%	不存在显著差异
定制件-2023-2	35.39	195.53	184.21	6.15%	不存在显著差异
定制件-2023-3	16.36	1.35	1.51	-10.23%	主要系自产产品分摊的人工和制费较高，而供应商各项成本相对较低
定制件-2023-4	13.40	53.58	53.47	0.21%	不存在显著差异
定制件-2023-5	12.71	25.66	27.18	-5.59%	不存在显著差异

②2024 年度

2024 年度，公司既有对外采购又有自产的定制件中，采购额前五大的定制件的采购单价和自产成本对比如下：

单位：万元，元/件

料号	采购金额	采购均价	自产成本	差异率	外购成本显著低于自产成本的原因
定制件-2024-1	88.79	180.55	183.65	-1.69%	不存在显著差异
定制件-2024-2	47.80	1.35	1.52	-10.90%	主要系自产产品分摊的人工和制费较高，而供应商各项成本相对较低
定制件-2024-3	33.37	1,356.34	1,360.10	-0.28%	不存在显著差异
定制件-2024-4	31.42	758.99	772.47	-1.75%	不存在显著差异
定制件-2024-5	30.12	421.24	351.34	19.90%	由于该产品复杂程度较高，加工难度较大，需使用五轴加工中心等高端设备，因此供应商报价相对较高，公司仅在

料号	采购金额	采购均价	自产成本	差异率	外购成本显著低于自产成本的原因
					阶段性产能不足时对外采购

③2025 年度

2025 年度，公司既有对外采购又有自产的定制件中，采购额前五大的定制件的采购单价和自产成本对比如下：

单位：万元，元/件

料号	采购金额	采购均价	自产成本	差异率	外购成本显著低于自产成本的原因
定制件-2025-1	16.78	108.89	104.72	3.98%	不存在显著差异
定制件-2025-2	11.13	15.90	24.01	-33.75%	主要系自产产品分摊的人工和制费较高，而供应商各项成本相对较低
定制件-2025-3	6.60	120.00	86.21	39.20%	由于该产品为 PUM 塑胶材料，存在深孔等难加工结构以及加工易变形等加工难点，调改机时间相对较长，因此供应商报价相对较高，公司仅在阶段性产能不足时对外采购
定制件-2025-4	4.81	70.91	98.73	-28.18%	主要系自产产品分摊的人工和制费较高，而供应商各项成本相对较低
定制件-2025-5	4.70	10.62	8.17	29.90%	由于相关客户对于该产品的设计、加工要求等变更较为频繁，订单规模相对不太稳定，因此供应商打样、调改机成本相对较高，公司仅在阶段性产能不足时对外采购

综上，报告期内，针对同时存在对外采购和自主生产的定制件，大部分对外采购均价略低于自产成本，主要系大部分定制件供应商生产经营规模较小，对应管理成本较低；而公司生产经营规模较大，公司基于保障产品高精度与高品质要求，配备高端加工设备与高技术水平人员，承担了较高的人工成本与设备折旧，致使自产成本相对较高，从而导致自产成本高于外购价格。

(2) 外协采购价格与自产成本比较

报告期内，公司外协采购类型包括常规机加工序、特殊机加工序和表面处理工序，由于公司不具备绝大部分特殊机加工序和表面处理工序的加工能力，因此

以下针对常规机加工工序进行分析。

对于常规机加工工序，整体而言外协加工成本低于自主生产成本，主要原因包括：其一，相比于公司，大部分外协厂商经营规模相对较小，相关生产经营管理成本相对较低；其二，公司外协采购的常规机加工工序加工难度整体较低，且不涉及产品核心工序。由于公司设备加工能力及价值量较高，生产人员技术水平突出，若将上述非核心工序转为自主生产，现有设备与人员的高效能优势难以充分发挥，导致加工资源未能得到充分利用，进而使得分摊的人工成本及设备折旧等间接成本相对较高。

考虑到外协采购亦具有“小批量、多品种、定制化”特征，外协采购价格会受到对应产品种类、具体外协工序、订单交期等多种因素影响，为提高外协成本和自产成本的可比性，以下针对报告期内既存在外协采购又具备自主生产能力的产品，以相同料号和相同工序作为分析单位，选择报告期各期采购额前五大的同料号同工序的外协采购（合计 15 个分析样本，各期前五大合计采购额占当期既存在外协采购又具备自主生产能力的外协采购总额比例分别为 33.58%、42.75%和 9.25%）进行外协成本与自产成本的对比分析，具体如下：

①2023 年度

单位：元/件

物料编码	外协工序代码	外协采购均价	单位自产成本	差异率
外协采购-2023-1	WC612	310.62	292.66	6.14%
外协采购-2023-2	WC634	226.10	194.10	16.48%
外协采购-2023-3	WC630	1,686.95	1,834.36	-8.04%
外协采购-2023-4	WC628	2,119.72	2,349.19	-9.77%
外协采购-2023-5	WC613	469.44	214.65	118.70%

注 1：单位自产成本基于对应料号产品 BOM 中标准工时以及当期直接人工和制造费用平均分配率，并综合考虑对应工序加工难度等因素进行测算所得，下同；

注 2：差异率=（外协采购均价-单位自产成本）/单位自产成本，下同。

由上表，2023 年采购额前五大同料号同工序的产品中，外协采购-2023-1 和外协采购-2023-2 的外协成本高于自产成本，主要系公司在阶段性产能不足情况下进行外协采购，且对应产品订单交期紧急所致。其中外协采购-2023-5 的外协采购价格与自产成本差异相对较大，除公司阶段性产能不足和订单交期紧急以外，主要系该产品结构相对复杂，需通过高精度设备进行加工，而产能满足要求的外

协厂商由于加工设备精度限制，产品报废风险较高，因此对应报价明显高于公司自产成本。除此之外，其他产品外协成本低于自产成本，符合实际业务情况，且不同产品由于产品种类、加工工序、产品交期等方面存在差异，导致对应差异率有所不同，具有合理性。

②2024 年度

单位：元/件

物料编码	外协工序代码	外协采购均价	单位自产成本	差异率
外协采购-2024-1	WC618	1,581.18	1,693.47	-6.63%
外协采购-2024-2	WC6215	14,115.73	18,730.26	-24.64%
外协采购-2024-3	WC61223	10,586.80	11,797.29	-10.26%
外协采购-2024-4	WC6217	14,115.73	18,963.69	-25.56%
外协采购-2024-5	WC6215	12,792.38	17,890.67	-28.50%

由上表，2024 年采购额前五大同料号同工序的产品对应外协成本低于自产成本，符合实际业务情况，且不同产品由于产品种类、加工工序、产品交期等方面存在差异，导致对应差异率有所不同，具有合理性。

③2025 年度

单位：元/件

物料编码	外协工序代码	外协采购均价	单位自产成本	差异率
外协采购-2025-1	WC623	7,964.60	6,924.45	15.02%
外协采购-2025-2	WC623	96.93	104.84	-7.54%
外协采购-2024-3	WC615	216.27	232.32	-6.91%
外协采购-2024-4	WC6214	13,274.34	16,574.87	-19.91%
外协采购-2024-5	WC612	22.57	17.23	30.96%

由上表，2025 年采购额前五大同料号同工序的产品中，外协采购-2025-1 和外协采购-2025-5 的外协成本高于自产成本，主要系公司在阶段性产能不足情况下进行外协采购。外协采购-2025-1 属于高温合金材质，而外协采购-2024-5 结构复杂，因此加工难度均较高，并且相关产品订单交期紧急，因此对应外协成本高于自产成本。除此之外，其他产品外协成本低于自产成本，符合实际业务情况，且不同产品由于产品种类、加工工序、产品交期等方面存在差异，导致对应差异率有所不同，具有合理性。

综上，报告期内，对于具有可比性的常规机加工序，大部分产品外协成本低

于自产成本，符合实际业务情况；少部分产品外协成本高于自产成本，主要系对应产品订单交期紧急所致，具有合理性。

3、产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额的匹配关系，报告期内部分时段产能利用率与外协采购额反向变动的原因及合理性

(1) 产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额的匹配关系

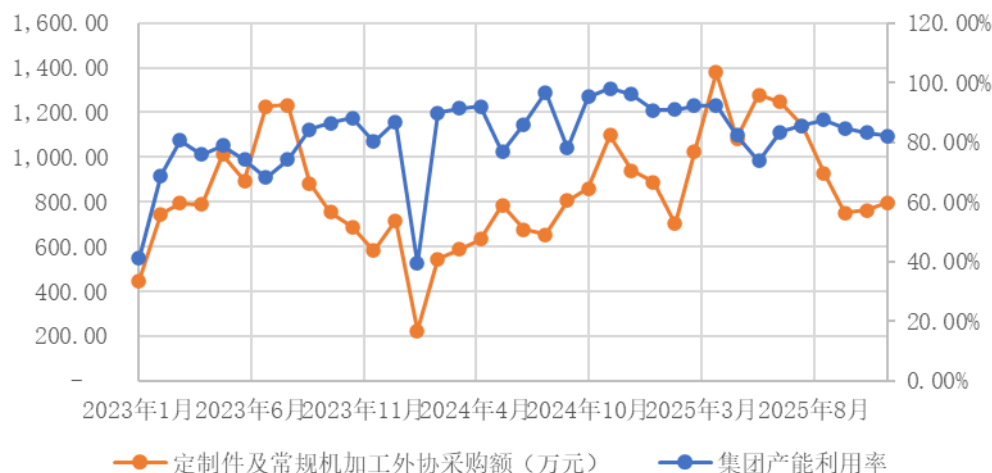
报告期各期，公司按月度的产能利用率情况，以及定制件及常规机加工外协合计采购额情况如下：

单位：万元

月度	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	产能利用率	合计采购额	产能利用率	合计采购额	产能利用率	合计采购额
1	90.80%	887.94	86.84%	714.97	41.02%	445.58
2	90.98%	703.19	39.28%	224.34	68.75%	745.67
3	92.32%	1,023.77	89.75%	544.32	80.57%	794.43
4	92.45%	1,379.17	91.35%	586.77	75.84%	787.01
5	82.29%	1,083.74	91.94%	634.56	78.97%	1,011.95
6	73.80%	1,277.65	76.71%	786.17	74.14%	893.51
7	83.37%	1,245.72	85.87%	675.41	68.08%	1,226.16
8	85.52%	1,139.89	96.75%	654.61	74.15%	1,231.30
9	87.50%	929.19	78.12%	806.32	84.29%	882.87
10	84.65%	751.07	95.13%	858.41	86.45%	754.03
11	83.20%	762.99	97.99%	1,097.66	88.04%	687.00
12	82.13%	797.99	96.04%	940.70	80.17%	582.59

根据上表数据，报告期内按月度的产能利用率变动趋势与定制件及常规机加工外协合计采购额的匹配性如下：

2023-2025年按月度产能利用率及采购额变动情况



由上图，整体而言，报告期内公司产能利用率变动趋势与定制件及常规机加工外协合计采购额匹配性较高，当公司产能利用率水平较高或出现阶段性产能不足的情况时，公司定制件及常规机加工外协合计采购额将随之提升，从而满足客户交期要求，并维持公司市场竞争力；当公司产能利用率较低时，前述采购额将下降至较低水平。

(2) 报告期内部分时段产能利用率与外协采购额反向变动的的原因及合理性

报告期内，少部分时段产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额变动趋势不一致，主要原因包括：

其一，公司在进行生产及采购计划时，主要基于当时的产能利用率水平制定相关定制件及外协采购计划，由于相关采购从制定计划、内部审批、向供应商下达订单到产品交付入库存在一定的时间周期，并且公司基于采购入库时点核算相关采购金额，因此将导致产能利用率与相关采购额的变动趋势存在一定的时间性差异。

其二，由于公司产品均为定制化的精密零部件，产品种类众多，且不同产品由于材质、形状、尺寸规格、功能及性能要求不同导致具体加工工序及要求存在差异，因此不同产品对应的定制件及外协采购成本存在差异。前述差异将导致不同月份的定制件及外协采购规模受到当月所生产产品种类的结构性影响，但前述差异并不会单独对公司整体产能利用率水平产生明显影响，从而降低了月度产能

利用率与相关采购额的匹配性。

(三) 说明主要为发行人服务的供应商及相关主体是否与发行人及主要关联方、员工等相关方存在关联关系或潜在关联关系，东莞市鸿钰五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂等供应商是否与发行人存在人员、办公、生产、财务混同等情况

公司报告期各期的定制件前五名供应商、外协前五名供应商、金属原材料前五名供应商中主要为公司服务的供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	主要采购内容	2025年度	2024年度	2023年度	发行人采购占比	是否存在关联关系或潜在关联关系	是否与发行人存在人员、办公、生产、财务混同等情况
东莞市鸿钰五金制品有限公司	定制件、常规机加工工序	4,087.86	2,543.50	3,149.09	报告期各期占比约90%	否	否
东莞市茶山华易五金厂	特殊机加工工序	525.69	501.44	643.44	报告期各期占比约90%	否	否

注：主要为公司服务的供应商指最近一年发行人采购规模占其收入比例超过80%，数据来源系其提供确认函。

报告期内主要为公司服务的供应商为定制件和外协供应商，上述供应商（包含供应商实控人控制的其他主体）与公司建立业务合作均已超过8年，其在产品的加工要求、质量、交期等方面均能较好满足公司采购需求，公司基于提高供应链稳定性的考虑，向前述供应商给予了相对较多的订单份额；同时，由于定制件、外协供应商普遍具有响应迅速、服务灵活但产能规模有限的行业特点，公司订单具备持续性、信用度高、回款稳定等优势，其有限产能亦会优先满足公司订单需求。

1、鸿钰五金

东莞市鸿钰五金制品有限公司的注册和生产地址为广东省东莞市茶山镇良园路1号101室，该厂房及其生产设备均系其独立使用，其员工亦为其独立聘任、使用，与公司不存在共用情形。

2、华易五金

(1) 厂房租赁情况

东莞市茶山华易五金厂（以下简称“华易五金”）注册地址为广东省东莞市茶山镇金匙街 18 号，生产经营地址为广东省东莞市茶山镇塘角朗尾路，其生产经营所用厂房与公司位于同一园区。

该园区归属于东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社（以下简称“塘角合作社”），共有 3 栋厂房。随着腾信精密经营规模扩大，原有租赁的 2 栋厂房已无法满足需求，计划租用 3 号厂房部分楼层。经与塘角合作社协商，腾信精密最终租用 3 号厂房 1-3 层。为满足供应商就近配套需求，以节约交易成本、降低物流费用、提升服务效率，同时便于快速响应腾信精密小批量、多品种、交期短的生产特点，华易五金实际控制人朱华独立向塘角合作社租用 3 号厂房第 4 层。

(2) 设备收购及人员承接情况

2025 年 10 月，因经营策略调整，发行人拟自行经营线切割环节，并计划着手采购线切割设备，与此同时，华易五金实际控制人因自身原因决定不再经营该业务，经协商，公司以 31 万元收购其 61 台主要生产设备。采购价格以 2025 年 10 月 30 日为基准日，参考设备净值确定。同时，公司根据员工个人意愿，聘任原华易五金部分员工继续从事线切割相关工作。自 2025 年 11 月起，除承接华易五金原有未完成订单外，公司与华易五金不再产生新的业务往来。

前述供应商均不存在与公司及其关联方存在任何关联关系或潜在关联关系的情形，供应商均独立经营，并依照公司采购、付款相关规章制度独立开展业务往来，不存在与发行人存在人员、办公、生产、财务混同等情况。

(四) 量化分析主要为发行人服务的供应商交易规模与其经营规模、财务数据的匹配性。结合外协厂商向其他客户供应相同物料、工序产品的交易价格，进一步说明发行人外协采购定价的公允性。结合资金流水核查情况，说明发行人及主要关联方与相关供应商及相关主体的资金往来情况，是否存在异常资金往来，是否存在体外资金循环、代垫成本费用情形

1、量化分析主要为发行人服务的供应商交易规模与其经营规模、财务数据的匹配性。

报告期内，主要为发行人服务的供应商交易规模与其经营规模情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年度			2024年度			2023年度		
	采购规模	营业收入	比例	采购规模	营业收入	比例	采购规模	营业收入	比例
东莞市鸿钲五金制品有限公司	4,087.86	4,209.27	97.12%	2,543.50	2,299.92	110.62%	3,149.09	3,395.02	92.76%
东莞市茶山华易五金厂	525.69	543.41	96.74%	501.44	567.59	88.35%	643.44	772.41	83.30%

注：营业收入数据来源系其提供的纳税财务报表，东莞市茶山华易五金厂营业收入系东莞市茶山金恒五金厂、东莞市茶山华添五金加工厂、东莞市茶山华易五金厂、东莞市茶山运达五金加工店的利润表中营业收入的合计额。

根据上表，东莞市鸿钲五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂主要收入来源均为发行人，采购规模与其营业收入差异主要系期末双方采购和销售的确认时点差异所致，向其采购规模与其收入规模具备匹配性。

报告期内，东莞市鸿钲五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂主要生产设备及员工人数情况如下：

供应商名称	员工人数	主要生产设备名称
东莞市鸿钲五金制品有限公司	23	五轴加工中心
		四轴加工中心
		三轴加工中心

供应商名称	员工人数	主要生产设备名称
		卧式加工中心
		走刀式 CNC 车床
		走芯式 CNC 车床
		锯床 CNC 机床
		普通机床
东莞市茶山华易五金厂	12	快走丝
		中走丝
		打孔机

公司与上述两家供应商合作多年，具备良好的沟通机制，能够对产品外协加工需求进行高效沟通，故公司会根据需求优先向两家供应商所能提供的外协加工服务询价，并根据其所提供价格和交期进行比价采购，两家供应商基于长期合作关系，亦会给予一定的价格优势和优先排产，故两家供应商主要产能均用于发行人订单生产，其主要生产设备产能利用率已超过 70%，向其采购规模与其经营规模具备匹配性。

2、结合外协厂商向其他客户供应相同物料、工序产品的交易价格，进一步说明发行人外协采购定价的公允性。

报告期各期，公司前五名外协供应商共 8 家，公司向其采购情况如下：

单位：万元，%

供应商名称	主要采购内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
东莞市鸿钰五金制品有限公司	常规机加工序	1,961.75	18.40	1,123.38	15.74	2,026.87	20.17
东莞市茶山华易五金厂	特殊机加工序	470.39	4.41	475.15	6.66	632.08	6.29
广东粤科新材料科技有限公司	表面处理工序	230.37	2.16	186.85	2.62	509.71	5.07
东莞市盛泓精密五金组件有限公司	常规机加工序	588.65	5.52	196.03	2.75	441.49	4.39
东莞市长复精密科技有限公司	常规机加工序	206.04	1.93	245.32	3.44	418.15	4.16
HardideCoatingsLtd,	表面处理工序	233.89	2.19	340.36	4.77	365.66	3.64
深圳市华仕捷科技有限公司	表面处理工序	315.95	2.96	288.12	4.04	214.15	2.13
东莞市茂中精密五金有限公司	常规机加工序	523.82	4.91	100.80	1.41	96.49	0.96

供应商名称	主要采购内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计		4,530.85	42.49	2,956.00	41.41	4,704.60	46.81

注 1：占比系采购金额占当期外协总采购金额的比例。

注 2：东莞市茶山华易五金厂采购金额包含其实际控制人控制的东莞市茶山华添五金加工厂、东莞市茶山金恒五金厂、东莞市茶山运达五金加工店的采购金额，下同；

报告期内，公司外协采购主要包括常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序，2024 年度，公司外协采购规模下降，主要系公司为提升产能利用率，减少常规机加工序外协采购，并相应提升自产比例，导致对应外协采购金额下降；2025 年度，随着订单生产需求增长，公司为解决阶段性产能不足的问题并保证产品交期，加大了常规机加工序的外协采购，并且公司基于当期产品实际生产需求，增加了表面处理和特殊机加工序的外协采购，从而使得整体外协采购规模有所上升。

报告期内，公司前五名外协供应商按加工材质和加工方式分类情况如下：

(1) 常规机加工序

材质	加工方式	供应商
常规材料（常规铝、常规黄铜、常规不锈钢）	车削	东莞市鸿钲五金制品有限公司
		东莞市茂中精密五金有限公司
		东莞市长复精密科技有限公司
	铣削	东莞市鸿钲五金制品有限公司
东莞市盛泓五金组件有限公司		
难加工材料（630、304、青铜等）	车削	东莞市鸿钲五金制品有限公司
		东莞市茂中精密五金有限公司
		东莞市长复精密科技有限公司
	铣削	东莞市鸿钲五金制品有限公司
东莞市盛泓五金组件有限公司		
特殊材料（高温合金，塑胶）	车削	东莞市鸿钲五金制品有限公司
	铣削	东莞市鸿钲五金制品有限公司
		东莞市盛泓五金组件有限公司

报告期内，在相同工序、同类材料情况下，公司向对外协加工中提供常规加工服务的供应商的采购价格与其他客户向其采购价格整体不存在明显差异，东莞市鸿钲五金制品有限公司、东莞市长复精密科技有限公司、东莞市盛泓精密五金

组件有限公司根据车削、铣削的不同机型和材料对客户进行统一报价，最终采购价格根据加工难度、交期长短、采购规模、供应稳定性等确定，其中鸿钲五金加工设备类型最丰富，相应价格区间较大，公司向其采购外协加工服务与其他客户向其采购不存在价格差异和毛利率差异，外协采购价格具备公允性。

东莞市茂中精密五金有限公司仅向公司提供以走心机为加工设备的车削服务，属于车削中加工复杂度较低的设备，因此其价格低于包含高难度、高价值设备的供应商价格，同时，公司向茂中精密采购的产品主要为两款特定料号产品，无需频繁调机，该系列产品规格小，数量多，可产生规模效应，其他供应商产品需求种类较多，数量少，定制化要求高，需要频繁调机适应新料号，加工成本较高，因此，茂中精密的采购价格低于其他同类企业价格；另外，其向公司销售价格和向同类其他客户销售价格相对较低，主要系考虑到公司付款及时、合作稳定、交易规模相对较大，其对公司给予一定的价格优惠，并适当降低加工公司产品的毛利率，但其仍然保留一定的利润空间，故外协采购价格具备公允性。

(2) 特殊机加工序

①东莞市茶山华易五金厂-中走丝

计价方式	加工方式
按加工面积计价	一次切割
	割一修一
	割一修二
	割一修三

②东莞市茶山华易五金厂-小圆孔线割

计价方式	加工方式
小圆孔（30mm 以下）	割一修一
	割一修二
	割一修三
异形孔 （30mm 以下）	割一修一
	割一修二
	割一修三

③东莞市茶山华易五金厂-快走丝

计价方式	加工方式
按加工面积计价	一次加工割一刀
	割孔

东莞市茶山华易五金厂向公司提供快走丝、中走丝、孔型的线切割服务，公司向其采购外协加工服务与其他客户向其采购不存在价格差异和毛利率差异，外协采购价格具备公允性。

(3) 表面处理

工序	公司	加工方式
表面处理工序	深圳市华仕捷科技有限公司	阳极氧化
		化学镀镍
		硬质氧化
		喷砂氧化
		钝化
	Hardide Coatings Ltd,	HARDIDE-T 涂层
	广东粤科新材料科技有限公司	HVOF
		喷涂

注：Hardide Coatings Ltd, 系全球知名表面处理企业，未提供相关加工价格、毛利率信息，其提供服务具备独家专利，公司采购系正常公开采购，不存在采购价格异常情形。

深圳市华仕捷科技有限公司向公司提供阳极氧化、化学镀镍、硬质氧化、喷砂氧化、钝化服务的表面处理加工服务，公司向其采购外协加工服务与其他客户向其采购不存在价格差异和毛利率差异，外协采购价格具备公允性。

广东粤科新材料科技有限公司向公司提供 HVOF（碳化钨粉）和喷涂（通用材料）的表面处理加工服务，公司向其采购外协加工服务与其他客户向其采购不存在价格差异和毛利率差异，外协采购价格具备公允性。

综上，由于公司采购外协产品具备“小批量、多品种、定制化”的特点，因此无法直接获取同工序和同物料的价格对比，但价格确定方式均系根据工序基础报价，并结合材料、尺寸、加工难易程度等特点进行最终订单价格确认，公司向外协供应商采购价格与其向其他客户价格不存在明显差异，对于供应商而言，其销售毛利率亦不存在明显差异。

3、结合资金流水核查情况，说明发行人及主要关联方与相关供应商及相关主体的资金往来情况，是否存在异常资金往来，是否存在体外资金循环、代垫成本费用情形

(1) 发行人及主要关联方中法人主体与相关供应商及相关主体的资金往来情况

2022年-2025年，保荐机构、申报会计师针对实际控制人控制及施加重大影响企业的资金流水核查范围具体如下：

序号	核查主体名称	与发行人关联关系	核查账户数量(个)	核查比例	所获取资料
1	腾信精密	发行人	17	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单、企业信用报告、银行询证函
2	深圳海特	全资子公司	14	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单、企业信用报告、银行询证函
3	香港腾骏	全资子公司	3	100%	报告期内银行流水、银行询证函、境外法律意见书
4	越南海特	二级全资子公司	9	100%	报告期内银行流水、银行询证函、境外法律意见书
5	越南腾信	三级全资子公司	2	100%	报告期内银行流水、银行询证函、境外法律意见书
6	墨西哥腾信	二级控股子公司	4	100%	报告期内银行流水、境外法律意见书
7	越南腾泰	二级全资子公司	3	100%	报告期内银行流水、银行询证函、境外法律意见书
8	威腾传动(2023年8月15日注销)	控股子公司	2	100%	报告期内银行流水
9	深圳汇腾	持有发行人5%以上股份的法人股东	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
10	深圳腾隆	发行人持股平台	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
11	东莞市海晖实业投资有限公司	发行人实际控制人、董事长、总经理刘伟控制并担任执行董事的公司，且刘伟的	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单

序号	核查主体名称	与发行人关联关系	核查账户数量(个)	核查比例	所获取资料
		配偶曾晖担任监事			
12	新汇亿(深圳)实业投资有限责任公司(曾用名:汇亿(深圳)融资租赁有限责任公司)	发行人实际控制人、董事长、总经理刘伟通过东莞市海晖实业投资有限公司控制并担任董事长的公司,且刘伟配偶曾晖担任董事兼总经理	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
13	福美仕智能科技(东莞)有限公司	发行人东莞市海晖实业投资有限公司实施重大影响的公司	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
13-1	东莞市福野精密科技有限公司	发行人东莞市海晖实业投资有限公司实施重大影响公司的子公司	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
13-2	福美仕智能科技(中山)有限公司	发行人东莞市海晖实业投资有限公司实施重大影响公司的子公司	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
14	寰信驿联(上海)科技有限公司	发行人实际控制人刘伟控制的东莞市海晖实业投资有限公司实施重大影响的公司	1	100%	报告期内银行流水、已开立银行账户结算清单
15	Global HI-TEK PERCISION LIMITED(海特精密科技有限公司)(2024年2月9日注销)	发行人实际控制人、董事长、总经理刘伟曾控制并担任董事的公司	2	100%	报告期内银行流水
16	东莞市海特通讯器件有限公司(2022年2月11日注销)	发行人实际控制人、董事长、总经理刘伟曾控制并担任执行董事兼经理、财务负责人的公司;且持股5%以上股东、董事、副总经理周玉顺曾担任监事	1	100%	报告期内银行流水
17	东莞市鸿钰五金制品有限公司	公司主要外协供应商	1	100%	报告期内银行流水
18	东莞市茶山华易五金厂	公司主要外协供应商	4	100%	报告期内银行流水

保荐机构、申报会计师对资金流水核查期间涵盖 2022 年 1 月 1 日至 2025 年

12月31日，发行人与主要为发行人提供服务的供应商东莞市华易五金厂（包含其控制的东莞市茶山华添五金加工厂、东莞市茶山金恒五金厂和东莞市茶山运达五金加工店）和东莞市鸿钰五金制品有限公司之间资金流水往来仅通过腾信精密发生，资金流水均为采购款支付，采购款支付均具备审批制度，并能与采购入库的记录对应，不存在非经营性质的资金往来，发行人及其关联方与上述供应商的实际控制人及配偶不存在资金流水往来。

（2）发行人及主要关联方中自然人主体与相关供应商及相关主体的资金往来情况

根据北京证券交易所《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》中“2-18 资金流水核查”的相关要求规定，保荐机构结合发行人实际经营管理情况，确定的自然人资金流水核查范围具体如下所示：

序号	姓名	与发行人关联关系	是否陪同前往取得	核查账户数量（个）	核查比例
1	刘伟	实际控制人	是	26	100%
2	曾晖	实际控制人刘伟的配偶	否	6	100%
3	刘博文	实际控制人刘伟成年子女	否	2	100%
4	刘畅汀	实际控制人刘伟成年子女	否	2	100%
5	曾小飞	实际控制人刘伟的配偶的妹妹	是	7	100%
6	曾东飞	实际控制人刘伟的配偶的弟弟	是	7	100%
7	何学武	董事	是	15	100%
8	宋家悦	董事何学武的配偶	否	6	100%
9	周玉顺	董事	是	15	100%
10	刘丽	董事周玉顺的配偶	否	5	100%
11	李中强	副总经理	是	10	100%
12	林娇梅	副总经理李中强的配偶	否	2	100%
13	张林	取消监事会前在任的监事	是	11	100%
14	莫智飞	取消监事会前在任的监事张林的配偶	否	2	100%
15	谢劼	取消监事会前在任的监事	是	7	100%
16	温芳谊	取消监事会前在任的监事谢劼的配偶	否	2	100%
17	邹允国	报告期内的副总经理	是	11	100%

序号	姓名	与发行人关联关系	是否陪同前往取得	核查账户数量(个)	核查比例
18	董绍品	报告期内副总经理邹允国的配偶	否	2	100%
19	林利	财务负责人、董事会秘书	是	6	100%
20	卢群	深圳海特财务负责人	是	11	100%
21	洪莲	财务经理	是	6	100%
22	邓思玲	出纳	是	4	100%
23	罗慧	出纳	是	6	100%
24	罗年华	取消监事会前在任的监事	是	9	100%
25	贺晚龙	鸿钲五金实际控制人	否	6	100%
26	郑华蓉	鸿钲五金实际控制人配偶	否	14	100%
27	朱华	华易五金实际控制人	否	7	100%
28	吴国华	华易五金实际控制人配偶	否	2	100%

注 1:董绍品流水区间为 2022 年 1 月 1 日-2024 年 12 月 31 日, 由于邹允国已于 2025 年 9 月 16 日离任, 未提供其配偶 2025 年 1 月 1 日-2025 年 6 月 30 日期间的流水, 邹允国未提供 2025 年 7 月 1 日-2025 年 9 月 16 日的银行流水, 根据已取得期间流水, 邹允国在取得当月工资薪酬后会转入董绍品账户, 董绍品除日常家庭开支使用外, 均存入银行定期储蓄, 不存在异常情形。

注 2: 新增供应商实际控制人及其配偶银行账户系其个人提供的主要使用的银行账户, 经核实云闪付及提供流水穿透情况, 未见异常大额往来且未能取得对应账号银行流水的情形。

注 3: 针对公司独立董事未提供银行流水已获取其承诺函, 并与上述自然人及法人流水核查的交易对手方进行交叉匹配, 未见异常情形。

2022 年-2025 年, 发行人及其关联方中自然人与上述供应商及其实际控制人及配偶不存在资金流水往来, 亦不存在体外资金循环、代垫成本费用等利益输送情形。公司及中介机构已提交资金流水情况的专项报告并详细说明供应商所提供流水的具体情况。

(五) 说明客户指定供应商的具体原因, 是否符合行业惯例, 发行人向指定供应商的客户的销售情况, 与向相关供应商的采购金额是否匹配, 会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求

1、客户指定供应商的具体原因, 是否符合行业惯例

客户指定供应商的原因, 主要系公司产品具备定制化特点, 客户对产品材质、规格、机械性能等会存在特殊要求, 相关要求仅少量符合客户认定的供应商能满足, 因此客户将相关供应商纳入产品规范中, 当其向公司下单时, 会要求公司向指定供应商采购, 但采购过程主要由公司对接, 客户一般不参与公司与供应商之

间采购的价格制订、合同签署、货物运输等事宜。

公司同行业上市公司披露的下游客户指定供应商的情形如下：

公司名称	披露情况
富创精密 (688409.SH)	APS、濂达科技、荣众科技、Richport Technology均为富创精密客户A指定供应商，主要为富创精密提供特种工艺外协，采购规模变动根据下游需求而变化。

公司客户所指定的供应商主要系境外独立第三方企业以及经客户自主认证后的合格供应商，采购需求亦根据客户需求而变化，与富创精密所披露情况类似，符合行业惯例。

2、发行人向指定供应商的客户的销售情况，与向相关供应商的采购金额是否匹配

报告期各期，公司除资产类外采购过程中客户指定供应商的采购规模情况如下：

单位：万元

供应商类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
指定供应商	6,067.31	18.96%	4,844.53	19.68%	7,062.43	21.42%
非指定供应商	25,938.94	81.04%	19,774.15	80.32%	25,913.36	78.58%
合计	32,006.25	100.00%	24,618.67	100.00%	32,975.78	100.00%

报告期各期指定供应商的采购占比分别为 21.42%、19.68 和 18.96%，整体变动较稳定，指定采购变动主要与客户需求变动相关。

报告期各期，公司客户指定供应商按采购类型分类情况如下：

单位：万元

类型	是否为指定供应商	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制件	是	1,578.24	23.62%	1,547.61	26.22%	1,542.84	28.82%
	否	5,103.28	76.38%	4,355.89	73.78%	3,811.29	71.18%
	合计	6,681.51	100.00%	5,903.50	100.00%	5,354.13	100.00%
外协采购	是	2,030.41	19.04%	1,639.42	22.97%	2,028.71	20.18%
	否	8,633.49	80.96%	5,498.99	77.03%	8,022.65	79.82%
	合计	10,663.90	100.00%	7,138.42	100.00%	10,051.36	100.00%

类型	是否为指定供应商	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属原材料	是	2,254.79	23.41%	1,549.74	19.05%	3,129.45	22.59%
	否	7,378.47	76.59%	6,586.02	80.95%	10,726.48	77.41%
	合计	9,633.27	100.00%	8,135.76	100.00%	13,855.92	100.00%
非金属原材料	是	203.87	28.58%	107.75	32.68%	361.42	55.51%
	否	509.39	71.42%	221.96	67.32%	289.63	44.49%
	合计	713.26	100.00%	329.71	100.00%	651.05	100.00%

公司报告期内仅有定制件、外协采购中表面处理、金属原材料和非金属原材料存在指定的情况，报告期内，指定采购占各类型采购的占比基本在 20%左右，其中，非金属原材料 2023 年指定供应商占比较高，主要系 Roechling Group 当期采购规模较大，当期采购金额为 312.90 万元，2024 年度同比减少 83.50%，其采购规模下降主要系指定的客户 Zimmer Biomet Holdings, Inc. 2024 年度调整经营策略，缩减原有产品库存量，新订单较少，而公司在 2023 年公司采购 Roechling Group 的产品有备货库存，故 2024 年采购金额大幅减少，指定供应商占比明显降低。

报告期各期，公司前五名的指定供应商共 7 家，其采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
重庆材料研究院有限公司	金属原材料	842.13	13.89%	587.94	11.92%	2,139.55	29.47%
Solid Sealing Technology, Inc.	定制件	319.46	5.27%	534.34	10.83%	748.35	10.31%
宁波博威合金材料股份有限公司	金属原材料	318.15	5.25%	20.04	0.41%	-	-
BodycoteK-Tech, Inc.	外协加工	297.38	4.91%	222.10	4.50%	258.30	3.56%
Hardide Coatings Ltd,	外协加工	255.17	4.21%	340.36	6.90%	365.66	5.04%
Oilfield Services & Supplies Pte Ltd	外协加工	179.41	2.96%	235.33	4.77%	332.99	4.59%
广东粤科新材料科技有限公司	外协加工	228.90	3.78%	186.85	3.79%	509.71	7.02%
合计		2,440.60	40.27%	2,126.96	43.11%	4,354.56	59.98%

注：占比系各供应商指定采购金额占当年整体指定供应商采购金额的比例。

报告期各期,前五名指定供应商占当期指定采购金额的比例分别为 59.98%、43.11%和 40.27%,主要为金属原材料、定制件和外协加工供应商,上述供应商与对应指定客户销售变化分析具体如下:

①重庆材料研究院有限公司

报告期内,重庆材料研究院有限公司系客户 B、贵州航天电器股份有限公司部分产品的指定镍合金供应商,公司与重庆材料研究院有限公司、客户 B 和贵州航天电器股份有限公司发生交易情况如下:

单位:万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向重庆材料研究院有限公司采购金额	842.13	43.23%	587.94	-72.52%	2,139.55
向客户 B 销售金额	10,374.97	-0.82%	10,460.30	-11.15%	11,772.66
向贵州航天电器股份有限公司销售金额	586.51	27.27%	460.84	-51.86%	957.21

重庆材料研究院有限公司创建于 1961 年,是原机械工业部直属一类研究所,1999 年转制进入中国机械工业集团有限公司。重庆材料研究院有限公司是专门从事功能材料共性基础技术、工程化技术与产业化开发的综合性研究机构,在特种合金、金属功能材料、测温材料、特殊用途传感器四个专业领域有显著的优势地位。

公司向该供应商采购镍合金主要系根据客户 B 和贵州航天电器股份有限公司的需求采购并受到市场价格预期和合理库存计划的影响。公司向重庆材料研究院有限公司采购镍合金规模呈先降后升的趋势,与客户 B 和贵州航天电器股份有限公司向公司的交易规模变动趋势一致,主要系公司 2023 年度油服领域业务规模增长较快,镍合金需求量明显上升,同时当期镍合金价格波动较大,故除客户需求外,公司对镍合金进行合理储备,因此,公司与三家企业之间交易规模的变动趋势一致且与实际业务情况匹配,具备合理性。

②Solid Sealing Technology, Inc. (以下简称“SST”)

报告期内,Solid Sealing Technology, Inc. 系客户 A 部分产品的指定定制

件供应商，公司与客户 A 和 SST 发生交易情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向 SST 采购金额	319.46	-40.21%	534.34	-28.60%	748.35
向客户 A 销售金额	16,176.55	13.84%	14,254.69	8.53%	13,133.85

SST 成立于 2004 年，是 HEICO Corporation（纽约交易所上市公司，股票代码：HEI）子公司，专注于高性能密封陶瓷和玻璃陶瓷进料管的服务商。

公司与该供应商合作系由客户 A 指定的半成品供应商，客户 A 向公司下单并提供图纸需求，部分产品的组件会标注需要由 SST 专门提供的半成品，公司将按照客户 A 的要求，与 SST 三方共同讨论报价和交期。除客户 A 要求外，公司不会直接向 SST 采购半成品。

报告期内，SST 采购规模呈下降趋势且 2025 年下降幅度增加，主要系客户 A 所采购使用 SST 半成品的气相质谱分析仪零部件规模明显减少，且 2025 年开始，客户 A 针对原先使用 SST 半成品的产品进行工艺调整，部分产品转由日本京瓷（KYOCERA）采购，日本京瓷为客户新指定的供应商，2025 年度公司向日本京瓷采购规模为 157.88 万元，同比增加 88.37%，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动与实际业务情况匹配，具备合理性。

③宁波博威合金材料股份有限公司

报告期内，宁波博威合金材料股份有限公司系 Festo 部分产品的指定的铜材供应商，公司与宁波博威合金材料股份有限公司和 Festo 发生交易情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向宁波博威合金材料股份有限公司采购金额	318.15	1,487.43%	20.04	-	-
向 Festo 销售金额	4,862.29	-7.69%	5,267.32	13.69%	4,632.95

宁波博威合金材料股份有限公司成立于 1994 年，是一家新材料上市公司（上交所上市公司，股票代码：601137.SH）。

2024 年以前，公司考虑时效性、需求量等，采购宁波博威合金材料股份有限公司的材料主要通过贸易商东莞市合生金属有限公司采购，考虑到客户对使用该材料所生产的产品需求明显上升，2024 年 10 月，公司开始直接与宁波博威发生交易，采购初期规模较小，2025 年度，客户相关订单需求大幅增加，该产品当期实现收入 702.34 万元，同比上升 306.11%，故公司采购原材料规模亦大幅提升，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动与实际业务情况匹配，具备合理性。

④ BodycoteK-Tech, Inc.

报告期内，BodycoteK-Tech, Inc. 系客户 B 部分产品的指定的 K-Tech 陶瓷涂层表面处理供应商，公司与 BodycoteK-Tech, Inc. 和客户 B 发生交易情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向 BodycoteK-Tech, Inc. 采购金额	312.04	40.50%	220.10	-14.02%	258.30
向客户 B 销售金额	10,374.97	-0.82%	10,460.30	-11.15%	11,772.66

BodycoteK-Tech, Inc. 成立于 1988 年，是 Bodycote plc（伦敦证券交易所上市公司，股票代码：BOY）的子公司，专注于提供先进热处理和特种冶金技术的供应商。

公司向该供应商采购外协加工服务主要系根据客户 B 的需求采购。报告期内，其采购规模变动与主要应用产品的销售变动相关，该产品 2024 年度和 2025 年度的收入同比变动率分别为 2.42%和 55.33%，与采购规模变动匹配，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动与实际业务情况匹配，具备合理性。

⑤Hardide Coatings Ltd,（以下简称“Hardide”）

报告期内，Hardide 为公司主要客户客户 B 指定的供应商，公司与客户 B 和 Hardide 发生交易情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------	---------

	金额	变动率	金额	变动率	金额
向 Hardide 采购金额	255.17	-25.03%	340.36	-6.92%	365.66
向客户 B 销售金额	10,374.97	-0.82%	10,460.30	-11.15%	11,772.66

Hardide 系一家注册在英国的公司，公司基于客户要求向其采购喷涂工序（Hardide-T）外协加工服务，该工艺系供应商独家专利，相较于传统的 HVOF、PVD 以及硬铬电镀技术在耐磨性和耐腐蚀性效果更好，故客户 B 部分产品指定由 Hardide 提供外协加工服务。

2023 年公司向 Hardide 采购额相对较高，而 2025 年度向 Hardide 采购下降明显，主要系 2025 年销售给客户的产品中，仅少部分涉及向该指定供应商加工的情形，且公司采购和实现销售存在一定时间差，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动与实际业务情况匹配，具备合理性。

⑥ Oilfield Services & Supplies Pte Ltd

报告期内，Oilfield Services & Supplies Pte Ltd 系客户 B 部分产品的指定的镀铬表面处理供应商，公司与客户 B 和 Oilfield Services & Supplies Pte Ltd 发生交易情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向 Oilfield Services & Supplies Pte Ltd 采购金额	179.41	-23.76%	235.33	-29.33%	332.99
向客户 B 销售金额	10,374.97	-0.82%	10,460.30	-11.15%	11,772.66

Oilfield Services & Supplies Pte Ltd 成立于 1997 年，是一家生产石油钻探工具和零部件的供应商，其客户主要为石油领域的全球龙头企业，包括客户 C、客户 B、贝克休斯等。

报告期内，其采购规模变动与主要应用产品的销售变动相关，主要销售的五款产品 2024 年度和 2025 年度的收入同比变动率分别为-13.46%和-23.42%，与采购规模变动匹配，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动与实际业务情况匹配，具备合理性。

⑦广东粤科新材料科技有限公司（以下简称“粤科新材”）

报告期内，粤科新材系主要客户客户 B 部分产品指定的 HVOF 表面处理供应商，公司与客户 B 和粤科新材发生交易情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向粤科新材采购金额	230.37	23.29%	186.85	-63.34%	509.71
向客户 B 销售金额	10,374.97	-0.82%	10,460.30	-11.15%	11,772.66

粤科新材系一家注册在佛山的公司，公司基于客户要求向其采购 HVOF 等外协加工服务，其作为广东省科学院新材料研究所的成果转化企业，依托广东省科学院新材料研究所和现代材料表面工程技术国家工程实验室的研发优势，已自主取得客户 B 的供应商认证。

2024 年度，受到客户 B 的销售规模下降的影响，公司向粤科新材采购规模亦同步下降，2025 年度，由于粤科新材所提供的 HVOF 表面处理服务所用的原材料主要为碳化钨，而我国作为碳化钨主产地，于当年实施出口管制，以碳化钨为原材料的 HVOF 加工服务向国内采购需求明显提升，故 2025 年度客户 B 所使用产品中涉及 HVOF 相关的产品由粤科新材提供规模明显回升，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动与实际业务情况匹配，具备合理性。

3、会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条的规定：“企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

公司与客户指定供应商就采购内容、数量、价格等条款均进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的风险和权利义务，公司在产品采购及销售中均

为主要责任人,交付产品前公司拥有产品的控制权,且独立确定产品的定价,公司按照独立购销业务进行处理,相关收入按照总额法核算,符合《企业会计准则》的相关规定。

二、核查程序与核查意见

(一) 核查上述事项并发表明确意见,说明核查方式、范围、依据及结论

1、核查程序

针对上述事项,保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序:

(1) 访谈公司核心技术人员和高管层,查阅公司采购明细,了解公司产品特点、外协工序的具体类型,分析外协加工的商业合理性;

(2) 查阅公司外协采购明细以及同行业可比公司公开披露资料,核查外协采购金额及占比、外协采购类型与同行业可比公司是否存在显著差异、是否符合行业惯例;

(3) 查阅公司外协采购管理相关制度文件,并访谈公司管理层,了解公司外协过程中对产品质量的控制情况;

(4) 查阅了公司相关采购与外协管理制度,对外协供应商准入、比价定价审批、合同签订、收发料流转、质量扣款及对账结算等关键控制节点执行了穿行测试;在此基础上,通过抽样检查方式,核查委托加工合同、领料单、外协入库单与委外收发料台账进行勾稽,并结合期末外协材料盘点情况,验证收发存数据的准确性;并重点复核了供应商对账单、质量扣款记录与财务端外协成本归集、结转金额的勾稽匹配性;

(5) 查阅公司采购明细和生产成本明细,分析定制件及外协采购成本与自主生产成本的差异情况;

(6) 查阅公司产能利用率统计表,访谈公司管理层,核查月度产能利用率情况及与定制件及常规机加工外协合计采购规模的匹配性,分析报告期内部分时段产能利用率与定制件和外协采购额反向变动的原因及合理性;

(7) 获取东莞市鸿钲五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂的2023年-2025年的财务报表、主要设备产能利用率确认函和法人及其实际控制人、实际

控制配偶的银行流水，并核实银行流水中交易对手信息；

(8) 访谈东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社相关负责人员；

(9) 获取报告期内前五大外协供应商基本信息、社保缴纳情况表及采购价格、毛利率确认函，并核实相关信息；

(10) 获取报告期内前五大定制件供应商基本信息确认函及社保缴纳情况表，并核实相关信息；

(11) 获取发行人及其关联方银行流水，将相关流水与客户、供应商清单进行匹配，核查是否存在资金往来，分析往来原因及合理性；

(12) 获取公司提供的客户指定供应商明细；

(13) 查阅公开市场中客户指定供应商的相关案例。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 公司产品具有显著的“小批量、多品种、定制化”特征，报告期内公司外协加工的主要类型包括机加工工序以及表面处理工序，在产品生产过程中，公司在阶段性产能不足、自行生产难以实现经济效益、不具备特定加工设备或资质的情况下，会将部分机加工工序以及表面处理等后段工序委托外协厂商加工，公司采用外协加工具有商业合理性；公司外协采购金额及占比、外协采购类型与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例；公司严格执行外协过程中对产品质量的控制措施，外协供应商管理和成本核算准确性相关内部控制健全并有效运行；

(2) 公司对于产品外协加工中的常规机加工工序，以及激光熔覆等少量表面处理外协工序，以及定制件生产中的前述工序具备自主生产能力，报告期内大部分定制件及常规机加工外协采购均价低于自产成本；整体而言报告期内公司产能利用率变动趋势与定制件及常规机加工外协合计采购额匹配性较高，报告期内少部分时段产能利用率与定制件及常规机加工外协合计采购额变动趋势不一致，主要由时间性差异以及各月采购种类的结构性差异所致，具有合理性；

(3) 主要为发行人服务的供应商及相关主体与发行人及主要关联方、员工

等相关方不存在关联关系或潜在关联关系，东莞市鸿钰五金制品有限公司、东莞市茶山华易五金厂等供应商与发行人不存在人员、办公、生产、财务混同等情况；

(4) 主要为发行人服务的供应商交易规模与其经营规模、财务数据具备匹配性。外协厂商向其他客户供应相同物料、工序产品的价格与发行人基本一致，部分价格差异系双方协商结果，不存在明显差异，外协采购定价具备公允性。发行人及主要关联方与相关供应商及相关主体的除正常业务交易的流水外，不存在其他往来的情形，不存在异常资金往来，亦不存在体外资金循环、代垫成本费用情形；

(5) 客户指定供应商为定制件、外协加工中表面处理、金属原材料和非金属原材料的供应商，主要系公司产品具备定制化特点，客户对产品会提出相关要求，符合行业惯例，发行人向指定供应商的客户的销售情况，与向相关供应商的采购金额具备匹配性，部分差异存在实际业务背景，具备合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》相关要求。

(二) 说明对异常供应商的识别标准及核查情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来

1、说明对异常供应商的识别标准及核查情况

保荐机构、申报会计师重点关注了报告期内的主要供应商是否存在以下特殊情形：①报告期内新增或注销的主要供应商、②非法人实体的主要供应商、③主要供应商为发行人前员工设立、④业务高度依赖发行人的主要供应商、⑤名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要供应商、⑥成立时间与初次建立合作时间间隔较短的主要供应商、⑦采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的主要供应商、⑧不具备相关资质文件或者资质文件过期的主要供应商等情形。

报告期内主要供应商的筛选标准为：包含报告期各期前十大供应商，且各期合计采购额不低于各期采购总额的 80%。基于前述标准，主要供应商范围包括 154 家供应商，报告期各期合计采购额占采购总额比例分别为 86.29%、83.96%和 81.96%。

针对存在特殊情形的异常供应商，保荐机构、申报会计师执行进一步核查程

序，具体的核查情况如下：

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商的核查程序	核查结论
1	报告期内新增或注销的供应商	结合采购明细表及供应商回函，核查是否存在报告期内开始交易并新增为主要供应商，以及报告期内主要供应商注销的情形	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证、穿行测试及细节测试，了解交易原因及背景，核查交易真实性及交易定价公允性	报告期内存在少量新增主要供应商的情况，公司基于供应商开拓以及自身生产需求向新增供应商进行采购，交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允；报告期内不存在主要供应商注销的情况。
2	非法人实体的供应商	核查主要供应商是否为非法人实体	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证、穿行测试及细节测试，了解供应商基本情况、交易原因及背景，核查交易真实性及交易定价公允性	报告期内公司存在少量个体工商户供应商，公司基于自身生产需求向前述供应商采购，交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允。
3	供应商为发行人前员工设立	将供应商股东、董监高等主要人员与发行人员工花名册相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要供应商为前员工设立的情形；对供应商进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人任职	否	不适用	不存在主要供应商为发行人前员工设立的情形
4	业务高度依赖发行人的供应商	通过访谈了解供应商向发行人销售金额占自身总销售收入的比例、供应商的其他客户情况，核实是否存在供应商业务高度依赖发行人的情形	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证、穿行测试及细节测试，了解交易原因及背景，分析存在业务依赖的原因及合理性，核查交易真实性及交易定价公允性	报告期内公司存在少量主要为公司提供产品和服务的供应商，公司与前述供应商的业务合作关系双方基于自身利益最大化的商业原则，在长期形成的相对稳定的业务合作关系，交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允。
5	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的供应商	通过网络核查及实地走访，对比供应商名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他供应商相似或相同的情形	否	不适用	不存在主要供应商名称、注册地址等工商信息与发行人或其他供应商相似或相同的情形
6	成立时间与初次建立合作时间间隔较短的供应商	通过网络核查与供应商访谈，核实供应商成立时间与初次建立合作时间的间隔是否不	是	对异常供应商进行网络核查、走访、函证、穿行测试及细节测试，了解交	报告期内公司存在少量成立时间与初次建立合作时间间隔不足半年的主要供应商，主要原因包括：其一，

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商的核查程序	核查结论
		足半年		易原因及背景，分析供应商成立时间与初次建立合作时间间隔较短的原因及合理性，核查交易真实性及交易定价公允性	公司在早期发展阶段与相关供应商实控人控制的其他主体建立了业务合作关系，并在后续业务合作中基于其经营管理需求调整了相关交易主体；其二，公司基于客户要求向指定供应商采购；其三，公司认可相关供应商创始团队的技术水平，并基于产品质量、价格、交期等因素综合考量后与其建立了业务合作关系。因此，前述交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允。
7	采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的供应商	通过网络核查、供应商访谈获取其经营规模和经营内容等信息，与向发行人的销售内容、销售金额做对比，核查是否存在不匹配的情形	否	不适用	不存在主要供应商经营规模、经营范围与发行人对其采购金额、采购内容不匹配的情形
8	不具备相关资质文件或者资质文件过期的供应商	通过网络核查、供应商访谈等方式核查相关资质是否齐备、有效	否	不适用	不存在主要供应商不具备相关资质文件或者资质文件过期的情形
9	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解供应商是否存在被列为失信被执行人、参保人数为0、无固定经营场所等其他异常情况	否	不适用	主要供应商不存在其他异常情况

由上表，报告期内，公司主要供应商中存在少量新增供应商、个体工商户供应商、业务高度依赖发行人的供应商以及成立时间与初次建立合作时间间隔较短的供应商，交易真实并具有商业合理性，相关采购价格基于公司统一定价原则确定，定价公允。

除此之外，公司主要供应商不存在其他异常情形。

2、与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来

针对异常供应商，保荐机构、申报会计师通过公开信息查询，对比发行人花名册与供应商股东、法定代表人、董监高等主要人员，进行实地走访、实地查看

生产场地、仓库及办公楼,通过访谈了解双方建立合作的原因及背景、交易金额、定价依据、付款条件等交易情况,取得无关联关系确认函,并核查发行人及其子公司、发行人主要关联法人、发行人实际控制人及其成年直系亲属、发行人董监高、关键岗位人员报告期内的资金流水等方式进行核查。

经核查,异常供应商与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来。

(三)说明发行人实际控制人等关键主体分红款等大额资金流向核查取得的相关说明或支撑性底稿,更新资金流水专项核查报告

发行人 2022 年-2025 年度期间内共进行 3 次现金分红,现金分红对象为全体股东,现金分红流向主要为银行理财产品、购买基金、自用消费等,其中合计取得现金分红超过 100 万元的主体其收到现金分红后大额资金流向核查情况如下:

①刘伟

单位:万元

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
收到腾信分红	2022-12-13	1,657.65	个人对外投资款	投资协议、访谈确认书、投资标的公司银行流水
			银行理财	核实交易对手方为招银理财有限责任公司
收到腾信分红	2023-3-16	1,600.00	向关联方借款	关联方银行流水
收到腾信分红	2023-5-05	2,267.84	银行理财	核实交易对手方为招银理财有限责任公司和浦银理财有限责任公司
			夫妻互转,曾晖收到款项后转入建行自营理财产品	获取曾晖银行流水,核实交易对手方为建设银行专属一户通账户
			银行理财	核实交易对手方为招银理财有限责任公司和农银理财有限责任公司
收到汇腾分红	2023-8-18	612.85	个人互转,刘伟由收到分红款账户转存至其农业银行账户,后归还贷款	核实交易对手方为银行贷款账户
			个人互转,刘伟由收到分红款账户转存至其中国银行账户,后归还	

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
			贷款	
收到腾信分红	2023-10-31	2,762.74	个人互转,刘伟由收到分红款账户转存至其工商银行账户,后存入大额存单	核实交易对手方为银行定期账户
收到腾信分红	2024-2-01	306.43	个人互转,刘伟由收到分红款账户转存至其中国银行账户,后归还贷款 个人互转,刘伟由收到分红款账户转存至其农业银行账户,后存入定期存款	核实交易对手方为银行贷款账户、定期账户
收到汇腾分红	2025-6-19	253.20	银行理财	核实交易对手方为招银理财有限责任公司、交银理财有限责任公司、工银理财有限责任公司和平安理财有限责任公司清算总账户
收到腾信分红	2025-6-20	3,453.42		

②何学武

单位:万元

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
收到腾信分红	2022-12-13	246.32	私募基金	获取私募基金投资合同并查询基金备案信息和持仓情况
收到腾信分红	2023-5-05	574.75	私募基金	获取私募基金投资合同并查询基金备案信息和持仓情况
收到腾信分红	2023-11-01	410.53	个人互转,何学武由收到分红款账户转存至其中信银行账户,购买理财-(安心+)民生理财贵竹增利天天盈5号E(私银)	核实交易对手方为民生理财有限责任公司
收到腾信分红	2025-6-19	513.16	证券投资	核实交易对手方为中国银河证券股份有限公司(客户)和国泰海通证券股份有限公司(客户)
			私募基金	获取私募基金投资合同并查询基金备案信息和持仓情况

③周玉顺

单位：万元

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
收到腾信分红	2022-12-13	240.00	夫妻互转，刘丽收到款项后转入平安证券股份有限公司，用于理财投资	获取其配偶流水，配偶收到转账后全额转入平安证券股份有限公司（客户）用于股票投资
			基金理财	核实交易对手方为银华基金管理股份有限公司
收到腾信分红	2023-5-05	560.00	夫妻互转，刘丽收到款项后转入平安证券股份有限公司，用于理财投资	获取其配偶流水，配偶收到转账后全额转入平安证券股份有限公司（客户）用于股票投资
			银行理财	核实交易对手方为光大理财有限责任公司
收到腾信分红	2023-11-01	400.00	夫妻互转，刘丽收到款项后转入平安证券股份有限公司，用于理财投资	获取其配偶流水，配偶收到转账后全额转入平安证券股份有限公司（客户）用于股票投资
			银行理财	核实交易对手方为招银理财有限责任公司
收到腾信分红	2025-6-20	100.00	夫妻互转，刘丽收到款项后用于证券投资	获取其配偶流水，配偶收到转账后全额转入平安证券股份有限公司（客户）用于股票投资
收到腾信分红	2025-6-23	100.00	夫妻互转，刘丽收到款项后用于证券投资	获取其配偶流水，配偶收到转账后全额转入平安证券股份有限公司（客户）用于股票投资
收到腾信分红	2025-9-29	100.10	朋友借款，已于2026年3月还清，还清后用于理财投资	获取刘伟借款后至还款期间银行流水
收到腾信分红	2025-9-30	100.20		
收到腾信分红	2025-10-9	100.10	银行理财	核实交易对手方为交银理财有限责任公司

注：周玉顺根据需求分批从存管账户提取，2025年9月30日、10月9日，刘伟因资金周转需求向周玉顺借款总计820万元，前述款项已于2026年3月归还并用于购买银行理财产品。

④卢群

单位：万元

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
收到腾信分红	2023-1-13	24.00	代卢群购买深圳房产，卢群偿还部分购房款	借款系代购房垫付款，获取选房确认书，购房垫付记录以及房屋转让权利书
收到腾信分红	2023-5-5	56.00	银行理财	核实交易对手方为交银理财有限责任公司
收到汇腾分红	2023-8-18	6.19	银行理财	核实交易对手方为招银理财有限责任公司
收到腾信分红	2023-10-31	40.00	个人外部投资公司日常经营	获取个人外部经营企业工商资料、银行流水并核实业务发生真实性
收到汇腾分红	2024-1-31	3.10	信用卡自动还款	核实交易对手为自身信用卡到期还款
收到腾信分红	2025-6-19	50.00	个人外部投资公司日常经营	获取个人外部经营企业工商资料、银行流水并核实业务发生真实性
收到汇腾分红	2025-6-19	3.10	信用卡自动还款	核实交易对手为自身信用卡到期还款

⑤李中强

单位：万元

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
收到腾隆分红	2023-1-17	23.04	夫妻互转，用于家庭日常消费	获取其配偶流水，配偶收到转账后用于家庭日常开支
			个人消费，购买汽车	获取购车合同，汽车行驶证
收到腾隆分红	2023-6-20	53.76	个人互转，个人日常消费	获取其配偶流水，配偶收到转账后用于家庭日常开支
			夫妻互转，用于家庭日常消费	获取其配偶流水，配偶收到转账后用于家庭日常开支
			个人互转，东莞农商银行理财产品安心存	核实交易对手方为东莞农商银行安心存定期理财账户
到腾隆分红	2023-11-02	38.40	个人互转，个人日常消费	获取其流水，核实用于家庭日常开支
			夫妻互转，用于家庭日常消费	获取其配偶流水，配偶收到转账后用于家庭日常开支

分红情况			分红后大额资金流向	取得底稿/核查方式
事项	日期	交易金额		
			个人互转, 东莞农商银行理财产品安心存	核实交易对手方为东莞农商银行安心存定期理财账户
收到腾隆分红	2025-6-19	39.18	夫妻互转, 用于家庭日常消费	获取其配偶流水, 配偶收到转账后用于家庭日常开支
			个人互转, 个人日常消费	获取其流水, 核实用于家庭日常开支
			个人互转, 东莞农商银行暂存	获取其流水, 确认账户余额
			子女教育	获取缴费通知书

上述内容已于资金流水情况的专项核查报告中更新。

问题 3. 业绩稳定性及销售真实性核查充分性

(1) 销售价格下降及客户合作稳定性。根据申请文件及问询回复:①2024年、2025年1-6月,发行人销售单价分别变动-16.76%、-33.19%,主要销售领域产品价格出现下降,但综合毛利率整体稳定且有小幅增长。其中,2024年油气服务、医疗器械领域新增产品销售均价明显低于减少产品的销售均价,工业设备领域降价5%以上的已有产品销售占比20%左右。2025年1-6月,分析仪器、工业设备、医疗器械领域销售单价分别变动-8.80%、-39.85%、-4.19%。②2022年至2025年1-6月,发行人第一大客户、油气服务领域的客户C销售收入分别同比变动72.44%、-11.83%、-6.99%、-13.33%。主要系2022年随着石油价格持续上涨,当年客户C对公司采购需求大幅增长从而形成了一定库存水平,2023年以来基于下游需求预期及库存管理需求,减少采购需求。③公司已在墨西哥建立生产基地,预计在2025年下半年或2026年上半年实现量产,负责部分境外客户订单生产和销售。截至2025年10月底,墨西哥腾信尚未量产。

请发行人:①说明2024年、2025年1-6月销售单价下降但毛利率相对稳定的原因及合理性。2024年油气服务、医疗器械领域减少产品销售均价远高于新增产品销售均价的原因,结合期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情况、产品更新迭代、技术先进性、市场竞争情况等,说明分析产品价格下降趋势是否持续,是否会对公司业绩产生重大不利影响。②说明发行人油气服务领域主要客户收入持续下降的情况与同行业可比公司相关领域客户销售变动趋势是否相符,相关客户去库存持续时间较长的原因及合理性,发行人与客户C合作是否稳定可持续,结合行业变动趋势、油气服务领域客户最新在手订单、销售价格变动情况,分析是否对期后经营业绩造成不利影响。③说明期后墨西哥工厂建设情况、相关固定资产建设及产能实现情况及未来订单获取方式,量产进度是否滞后于计划时间。结合墨西哥、越南等境外工厂的业务模式、产业链定位、与境内母公司/子公司的合作模式等情况,说明墨西哥等国际贸易政策变化是否会对发行人生产经营产生重大不利影响。④结合前述问题及期后业绩变动的主要影响因素,分析期后业绩是否存在大幅下滑风险,并视情况完善风险揭示。⑤说明报告期内及期后收入变动趋势与应收账款变动是否匹配,报告期末应收账款的可回收性,坏账准备计提是否充分。请保荐机构、申报会

计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。

(2) 销售真实性核查充分性。根据申请文件及问询回复：①报告期各期境外销售函证核查中，回函不符金额占比 68.33%、72.08%、71.43%、73.28%，呈上升趋势，主要系公司境外销售以非寄售模式为主，以报关单和提单确认收入，完成报关时间与境外客户最终收到货物时间存在差异所致。②中介机构对境外客户走访程序主要完成于 2023 年 11 月至 2024 年 3 月。③中介机构未说明对香港腾骏、越南海特、越南腾信、墨西哥腾信等境外子公司走访情况。

请保荐机构、申报会计师：①按照客户名称、发函及回函金额、收入确认时点、客户入账时点、合同相关条款逐一客户列示销售回函不符的具体情况，说明回函不符的调节依据、调节过程及可靠性，结合报告期内外销非寄售金额及占比变动分析回函不符金额占比上升的原因及合理性。②对客户销售金额进行分层，列示说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比。分层列示对各层客户的收入真实性采取核查程序的具体情况，说明核查充分性。③说明对异常客户的识别标准及核查情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来。④说明对外销客户访谈地点位于中国的原因，结合访谈对象所属的具体公司、职务，说明外销客户访谈的有效性。说明走访能否有效覆盖报告期内所有重要外销客户，说明客户走访完成后采取的核查程序，核查程序的开展能否充分支持对报告期内相关事项的核查结论。⑤说明对境外子公司走访等核查程序执行的具体情况，是否符合《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》（以下简称《指引 2 号》）2-13 境外销售的相关规定。请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《指引 2 号》相关规定更新境外销售专项核查报告。

回复：

一、销售价格下降及客户合作稳定性

（一）发行人说明

1、说明 2024 年、2025 年 1-6 月销售单价下降但毛利率相对稳定的原因及合理性。2024 年油气服务、医疗器械领域减少产品销售均价远高于新增产品销售均价的原因，结合期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情

况、产品更新迭代、技术先进性、市场竞争情况等，说明分析产品价格下降趋势是否持续，是否会对公司业绩产生重大不利影响

(1) 说明 2024 年、2025 年 1-6 月销售单价下降但毛利率相对稳定的原因及合理性

由于公司产品具有显著的“小批量、多品种、定制化”特征，不同产品在材质、形状、尺寸规格、精密度及性能指标等方面存在差异，导致对应价格存在差异，因此报告期各期产品销售均价变动主要由当期销售的产品种类及规模的结构差异导致。报告期内，公司采取一贯的成本加成定价原则，虽然不同产品的价格有所差异，但均具备合理的利润空间。因此，报告期各期产品销售均价的变动不会对产品毛利率及利润空间产生直接影响，报告期内产品销售均价下降而毛利率保持相对稳定具有合理性。具体分析如下：

报告期各期，公司各领域产品销售均价及毛利率变动情况如下：

单位：元/件

产品类型	2025 年度				2024 年度				2023 年度	
	销售均价	均价变动比例	毛利率	毛利率变动比例	销售均价	均价变动比例	毛利率	毛利率变动比例	销售均价	毛利率
油气服务专用设备零部件	451.42	8.79%	54.03%	-2.20%	414.95	-9.37%	56.23%	1.21%	457.87	55.01%
分析仪器零部件	33.31	-4.25%	46.43%	0.79%	34.79	-1.33%	45.64%	1.74%	35.26	43.90%
工业设备零部件	4.53	-41.50%	22.73%	6.92%	7.75	-10.71%	15.82%	-1.48%	8.68	17.30%
半导体设备零部件	87.15	7.67%	44.16%	7.33%	80.94	-1.20%	36.83%	3.82%	81.92	33.01%
医疗器械零部件	25.86	3.39%	44.64%	2.63%	25.01	-14.25%	42.01%	-4.92%	29.16	46.93%
航空运输零部件	54.96	2.38%	49.99%	1.43%	53.68	0.42%	48.56%	2.48%	53.46	46.09%
总计	16.24	-35.32%	43.67%	0.95%	25.11	-16.76%	42.72%	-0.52%	30.17	43.24%

①2024 年度

2024 年，公司整体销售均价同比下降 16.76%，主要系当期油气服务、工业设备以及医疗器械领域产品销售均价同比有所下降所致，前述领域产品销售均价分别同比变动-9.37%、-10.71%和-14.25%，毛利率分别同比变动 1.21、-1.48 和 -4.92 个百分点。前述领域产品销售均价下降而毛利率保持相对稳定的主要原因

系：前述领域产品销售均价下降主要由当期销售产品结构变化所致，由于公司针对不同种类产品均采用一致的成本加成定价原则，因此前述结构变化不会对产品毛利率水平产生明显影响。

②2025 年度

2025 年度，公司整体销售均价同比下降 35.32%，主要系当期工业设备领域产品销售均价有所下降所致，该领域产品销售均价同比下降 41.50%，对应毛利率同比上升 6.92 个百分点，主要原因包括：其一，该领域产品销售均价下降主要由当期销售产品结构变化所致，不会对毛利率水平产生明显影响；其二，当期为确保产品交期，提高了该领域部分加工难度较低产品的外协比例，并且部分产品实现工艺优化从而降低了生产成本，进而提升了整体毛利率水平。

(2) 2024 年油气服务、医疗器械领域减少产品销售均价远高于新增产品销售均价的原因

2024 年公司油气服务、医疗器械领域减少产品销售均价远高于新增产品销售均价的核心原因系基于客户当期实际需求情况，新增和减少销售产品的具体种类和对应销售规模存在差异所致。以下基于分层统计方法，针对油气服务和医疗器械领域在 2024 年相比于 2023 年新增及减少产品的价格分布情况进行分析，具体如下：

①油气服务

单位：万件，元/件

价格分层情况	新增产品 2024 年销售情况			减少产品 2023 年销售情况		
	销售金额占比	销售数量	销售均价	销售金额占比	销售数量	销售均价
高价产品：大于 3,500	58.45%	0.16	15,833.38	69.59%	0.16	14,691.86
中价产品：1,000 至 3,500（含）	30.52%	0.68	1,980.65	18.24%	0.33	1,847.84
低价产品：小于 1,000	11.03%	4.80	100.63	12.17%	2.06	197.92
合计	100.00%	5.64	776.99	100.00%	2.54	1,313.87

注：基于产品物料编码统计的销售占比及均价数据剔除了模具、打样等工程费用，以及批量扣款、返点等无法直接归集到具体产品型号的费用，下同。

由上表，油气服务领域减少产品在 2023 年的销售均价为 1,313.87 元/件，高于新增销售产品在 2024 年的均价 776.99 元/件，主要系 2024 年由于客户需求变化导致新增及减少销售产品种类及销售规模发生结构性变化：新增高价产品在

2024 年销售金额占比相比于减少高价产品在 2023 年的销售金额占比下降 11.14 个百分点，并且新增低价产品在 2024 年的销售数量较多，导致对应均价相比于减少低价产品在 2023 年的销售均价下降 49.16%。前述差异综合导致该领域减少产品销售均价明显高于新增产品销售均价。

②医疗器械领域

单位：万件，元/件

价格分层情况	新增产品 2024 年销售情况			减少产品 2023 年销售情况		
	销售金额占比	销售数量	销售均价	销售金额占比	销售数量	销售均价
高价产品：大于 1,000	14.05%	0.03	2,205.73	44.67%	0.09	2,490.43
中价产品：100 至 1,000（含）	61.28%	1.26	214.17	42.59%	0.80	262.78
低价产品：小于 100	24.66%	6.99	15.56	12.74%	3.29	19.20
合计	100.00%	8.28	53.25	100.00%	4.19	118.54

由上表，医疗器械领域减少产品在 2023 年的销售均价为 118.54 元/件，高于新增销售产品在 2024 年的均价 53.25 元/件，主要系 2024 年由于客户需求变化导致新增及减少销售产品种类及销售规模发生结构性变化：新增高价产品在 2024 年销售金额占比相比于减少高价产品在 2023 年的销售金额占比下降 30.62 个百分点，并且新增高价、中价及低价产品在 2024 年的销售均价相比于减少产品在 2023 年的销售均价而言均有所下滑。前述差异综合导致该领域减少产品销售均价明显高于新增产品销售均价。

（3）结合期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情况、产品更新迭代、技术先进性、市场竞争情况等，说明分析产品价格下降趋势是否持续，是否会对公司业绩产生重大不利影响

①公司产品销售均价变动的主要原因及对公司业绩的影响

一方面，公司产品具有显著的“小批量、多品种、定制化”特征，不同产品在材质、形状、尺寸规格、精密度及性能指标等方面存在差异，导致对应价格存在差异，报告期内产品销售价格覆盖区间约为 0.1 元/件至 25 万元/件，价格区间跨度较大，报告期各期客户对不同种类产品的实际需求会对当期销售产品的种类及规模产生显著的结构影响，从而导致各领域产品销售均价发生变动；另一方面，公司依托行业领先的工艺技术水平及优质的客户资源，在具有差异化竞争

特征的高端精密零部件行业中具备较强的综合竞争力，并且通过采取一贯的成本加成定价原则，从而维持了相对稳定的利润空间。

因此，油气服务、工业设备及医疗器械领域产品的价格变动主要取决于客户对不同种类产品的实际需求情况，前述价格变动趋势不会对公司产品的利润空间及公司业绩产生重大不利影响。

②期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情况、产品更新迭代、技术先进性、市场竞争情况

以下从期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情况、产品更新迭代、技术先进性、市场竞争情况进行分析，具体如下：

A、期后产品价格变动情况

2026年1-2月，公司油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情况如下：

单位：元/件

产品类型	2026年1-2月	2025年度	变动比例
油气服务专用设备零部件	311.21	451.42	-31.06%
工业设备零部件	5.04	4.53	11.19%
医疗器械零部件	40.05	25.86	54.91%

注：2026年数据未经审计。

由上表，期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格相比于2025年存在一定波动，主要系当期销售产品种类的结构性差异所致，不会对产品利润空间产生明显不利影响。

B、产品更新迭代情况

公司油气服务、工业设备及医疗器械领域产品均为基于客户需求而定制化生产的精密零部件。由于不同领域的不同客户的需求有所差异，因此整体而言公司产品不存在明确、统一的更新迭代周期。并且，公司通过持续的研发投入，在技术和工艺方面继续持续优化和创新，持续拓展新产品种类及新客户数量，进而为公司的业绩增长提供持续动力。报告期各期，公司开拓的新产品种类、新客户数量及样品订单规模如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新产品种类（个）	1,817	1,926	1,319
新客户数量（家）	25	19	17
样品订单规模（万元）	3,258.01	2,112.05	2,225.57

由上表，报告期内，公司新增产品种类及客户数量，以及样品订单规模均整体有所增长，公司产品的更新迭代不会对产品的利润空间产生明显不利影响。

C、产品技术先进性

通过多年研发和积累，公司已具备高精度及高温合金复杂结构精密加工技术、激光熔覆技术、柔性智能生产技术等多项核心技术体系，前述核心技术体系及相关加工技术能实现或达到油气服务、工业设备及医疗器械领域产品的技术工艺特点及要求，能满足相关客户在尺寸及形位精度方面，以及耐磨性、耐腐蚀性、抗氧化性、抗疲劳性、密封性等性能指标方面的严苛要求，因此相关产品具备技术先进性，附加值较高，从而有助于持续维持合理的利润空间，具体分析如下：

应用领域	具体应用情况	技术工艺特点及要求	对应加工技术	
			专用技术	通用技术
油气服务	主要应用于油气钻探、开采等装置及设备	1、原材料主要为耐高温、耐腐蚀、强度及硬度高等加工难度较高的高温合金 2、产品耐磨要求高（例如需满足 ASTM E92 和 ASTM E384 标准） 3、形位精度要求高（例如孔位置度达到 0.01mm） 4、产品结构复杂，包括薄壁、深孔、深盲孔、端面深槽等加工难度较高的结构	高温合金复杂结构机加工技术： 钛合金材料零部件铣削加工工艺与技术、钛合金薄壁件高效精密加工技术、超大型钛合金复杂零件数控加工技术、镍合金超声波多角度攻牙技术、镍合金深长盲孔高精度加工技术、镍合金难加工材料端面深槽加工技术等 激光熔覆技术： 硬质合金粉末机器人自动烧焊技术、曲面轴瓦表面巴氏合金复合焊接技术等	柔性智能生产技术： 加工中心在线自动检测技术、自动换刀技术、自适应定中心抓取技术、加工中心精准自动对刀技术等
工业设备	广泛应用于工业连接器、电动及气动元件、真空泵等装置	1、光洁度要求参数多（包括 Rz/Rp/Rv） 2、形位公差要求高（例如孔深公差达到 0.009mm）	高精度复杂产品机加工技术： 有色金属高精度盲孔铰孔技术、铝合金窄长高精度平面度类产品加工技术、铝合金以车代磨技术、全自动阀芯检验与校直技术等	
医疗器械	主要应用于外科手术器械以及植入医疗器械	1、形位公差要求高（例如面轮廓度达到 0.02mm） 1、部分产品原材料为耐高温、耐腐蚀、强度	高精度复杂产品机加工技术： 医疗骨板三头锥螺纹刀具设计开发技术等 高温合金复杂结构机加工技术： 医疗钛合金零部件铣	

应用领域	具体应用情况	技术工艺特点及要求	对应加工技术	
			专用技术	通用技术
		及硬度高等加工难度较高的高温合金	削加工技术等	

D、市场竞争情况

公司油气服务、工业设备及医疗器械领域相关产品为满足客户严苛要求的定制化精密零部件，主要应用在石油钻探开采、电动及气动元件、连接器、真空泵、手术及植入机械、诊疗设备等相对高端的设备及装置中，下游客户包括客户 C、客户 B、Festo、TE Connectivity、Atlas Copco、BARD、Zimmer Biomet 等各领域全球知名客户，因此公司属于精密加工领域中的大型国际化企业。该类企业相关产品的市场竞争在市场定位、客户关系和技术演进层面均呈现出显著的差异化竞争格局，而公司依托行业领先的工艺技术水平及优质的客户资源，在前述市场竞争中具备较强的综合竞争力，从而维持了相对稳定的利润空间。

③产品价格下降趋势是否持续，是否会对公司业绩产生重大不利影响

基于前述分析，公司油气服务、工业设备及医疗器械领域产品整体销售均价下降的主要原因系销售产品的结构变化。在剔除产品结构变化的影响后，除工业设备领域外，其他业务板块的核心产品售价均未出现显著下行，公司产品价格体系整体保持稳定；在工业设备领域，部分技术门槛较低、附加值有限的产品确实面临一定的价格压力，这主要源于行业同质化竞争加剧导致的议价能力结构性分化。此类产品的价格调整严格遵循市场供需规律，并且公司将通过持续的工艺优化，并持续提升柔性智能生产水平，从而降低相关生产成本，维持相关产品合理的利润水平。前述领域产品剔除销售结构影响的价格分析参见一轮问询“问题 5·一·（四）·2、剔除销售结构影响后，同类产品是否存在销售价格下降的情况及原因，发行人是否存在降价促销，是否存在大客户压价风险”相关回复。

综上，整体而言，公司产品销售价格后续变动趋势主要取决于客户对不同种类产品的实际需求情况，前述价格变动趋势不会对公司业绩产生重大不利影响。

2、说明发行人油气服务领域主要客户收入持续下降的情况与同行业可比公司相关领域客户销售变动趋势是否相符，相关客户去库存持续时间较长的原因及合理性，发行人与客户 C 合作是否稳定可持续，结合行业变动趋势、油气服务领域客户最新在手订单、销售价格变动情况，分析是否对期后经营业绩造成不利影响

(1) 说明发行人油气服务领域主要客户收入持续下降的情况与同行业可比公司相关领域客户销售变动趋势是否相符

报告期各期，公司油气服务领域按主要客户分类的收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度	
	金额	占比	同比变动	金额	占比	同比变动	金额	占比
客户 C	14,161.97	53.51%	-16.20%	16,899.00	58.80%	-6.99%	18,168.24	56.69%
客户 B	10,374.97	39.20%	-0.82%	10,460.30	36.40%	-11.15%	11,772.66	36.73%
其他客户	1,929.01	7.29%	39.86%	1,379.29	4.80%	-34.62%	2,109.69	6.58%
总计	26,465.96	100.00%	-7.91%	28,738.59	100.00%	-10.33%	32,050.59	100.00%

由上表，报告期内，主要客户客户 C 销售收入呈持续下滑趋势，主要系随着石油价格从高位回落，客户 C 在 2024 年以及 2025 年上半年基于对下游市场需求减弱的预判，减少了订单需求，从而导致报告期内实现收入金额持续下滑。主要客户客户 B 销售收入在 2024 年同比略有下滑，2025 年保持相对稳定，主要系客户 B 基于下游需求预期及库存管理需求，于 2024 年略微减少了对公司的采购需求。

公司同行业可比公司中，应流股份下游涉及油气服务领域，但根据公开披露资料，其未单独披露对于客户 C 及客户 B 的销售收入情况以及油气领域的销售收入情况。考虑到应流股份精密铸钢件中的油气钻采零部件，以及其他中大型铸钢件产品中的泵阀铸造零部件均应用于油气钻采领域，因此以下基于应流股份的高温合金产品及精密铸钢件产品，以及核电及其他中大型铸钢件产品的合计收入变动趋势进行对比分析，具体如下：

单位：万元

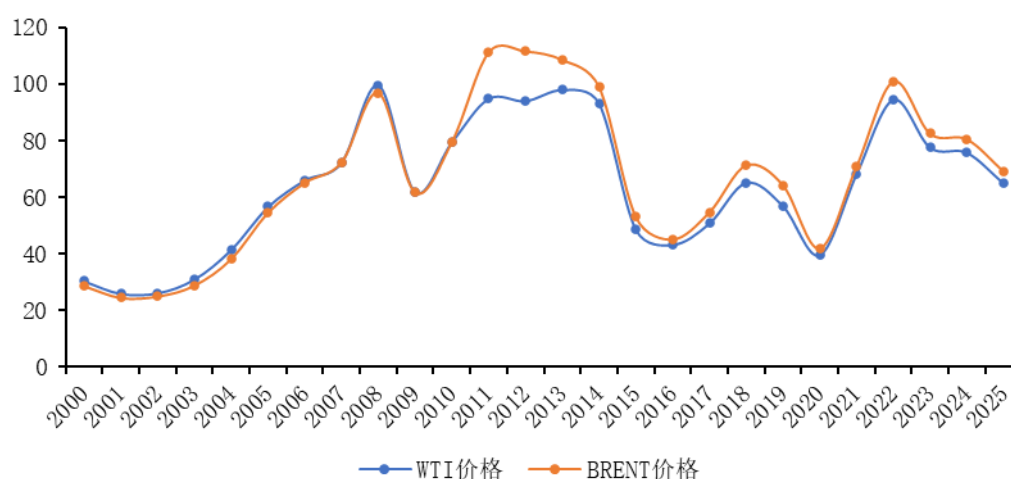
公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
应流股份	未披露	未披露	211,036.59	2.72%	205,439.13
腾信精密	26,465.96	-7.91%	28,738.59	-10.33%	32,050.59

由上表 2024 年公司油气服务领域收入同比有所下降，而应流股份相关收入保持相对稳定，主要系产品类型、客户结构及其需求变化差异所致。

(2) 相关客户去库存持续时间较长的原因及合理性

公司油气服务领域客户去库存持续时间较长，核心原因系受到国际油价走势的影响。近年来，国际油价走势情况如下：

2000年-2025年国际原油价格（美元/桶）



数据来源：Macrotrends

根据油价走势图，国际油价自 2022 年快速上升，从而带动下游投资意愿增长。基于油价上涨及下游需求增长的预期，相关下游客户加大了对公司的采购需求，并形成了一定水平的库存。国际油价在 2022 年达到阶段性高点后，在 2023-2025 年区间进入逐渐回落阶段，导致下游需求持续承压，因此公司相关客户基于需求减少的预期以及库存管理的需要，在报告期内逐渐减少了对公司的采购需求。前述因素导致报告期内公司油服领域客户去库存持续时间相对较长，具有合理性。

(3) 发行人与客户 C 合作是否稳定可持续

基于合作年限、销售收入、新签订单及在手订单，公司与客户 C 合作具有稳

定性和可持续性。

从合作年限来看，公司于 2008 年与客户 C 建立业务合作关系，截至报告期末，合作年限已超过 18 年，双方形成了长期稳定的战略合作关系。

从销售收入来看，报告期各期，公司对客户 C 销售收入规模分别为 18,168.24 万元、16,899.00 万元和 14,161.97 万元，为公司各期前两大客户。2026 年 1-2 月，公司对客户 C 实现销售收入 3,096.72 万元，同比增长 8.77%。

从新签订单来看，2026 年 1-2 月，公司与客户 C 新签订单规模为 6,861.85 万元，同比增长 242.49%。

从在手订单来看，截至 2026 年 2 月末，公司对于客户 C 的在手订单金额为 11,195.17 万元，相比 2025 年末及 2024 年末分别增长 21.06%和 84.74%。

结合销售收入、新签订单及在手订单变化情况，2023 年以来客户 C 对公司的业务需求呈先降后升趋势，主要原因系：2023 年至 2025 年中期，受石油价格持续下行影响，客户 C 基于对下游市场需求减弱的预判，主动收缩采购规模；2025 年下半年以来，随着客户 C 自身石油勘探开采项目逐步恢复并稳步增长，同时基于供应链成本考量，在国际贸易政策存在不确定性的情况下，为降低关税成本，加大了对公司越南主体的采购力度，从而带动订单需求持续回升。

综上，公司与客户 C 合作年限已超 18 年，报告期内持续为公司前两大客户，报告期后公司对其销售收入、新签订单以及在手订单均同比增长。因此，公司与客户 C 合作具有稳定性和可持续性。

（4）结合行业变动趋势、油气服务领域客户最新在手订单、销售价格变动情况，分析是否对期后经营业绩造成不利影响

①行业变动趋势

报告期内油气服务行业变动趋势分析参见本回复之“问题 4·一·（一）·2·（1）·①·A、油气服务领域”相关内容。

报告期后，石油价格走势情况如下：

2023年-2026年3月布伦特原油价格



数据来源：同花顺iFinD

由上表，2026年2月底以来，随着美以伊冲突的持续升级，中东地缘局势持续紧张，中东能源基础设施潜在打击风险持续上升，外加霍尔木兹海峡实质性关闭，运输成本与保费大幅上涨，石油供应链面临的压力持续上升，引发市场对全球原油供应中断的强烈担忧，持续支撑油价走高。短期来看，油价大幅攀升将促进其他产油地区的石油钻探开采活动，从而促进油服领域需求上升；长期来看，随着中东局势的缓和及战后重建的开展，将提升石油等基础能源的需求，从而促进油服领域需求增长。

②油气服务领域客户最新在手订单、销售价格变动情况

截至2026年2月末，公司油气服务领域客户在手订单规模为17,058.56万元，相比2025年末及2024年末分别增长11.60%和36.93%。

报告期各期，公司油服领域产品销售价格变动情况如下：

单位：元/件

产品类型	2025年度		2024年度		2022年度
	销售均价	变动比例	销售均价	变动比例	销售均价
油服领域产品	451.42	8.79%	414.95	-9.37%	457.87

由上表，报告期内公司油服领域产品销售价格整体保持相对稳定，不存在异

常波动，相关价格变动主要系各期销售产品存在结构性差异所致。

③是否对期后经营业绩造成不利影响

基于上述分析，虽然报告期内国际油价自高点有所回落，但油气服务行业下游需求未出现明显萎缩，且从中长期来，油气服务领域将保持增长趋势；截至2026年2月，公司油气服务领域客户在手订单规模为17,058.56万元，相比2025年末及2024年末均有所增长，为期后经营业绩提供了订单支撑；报告期内，公司油服领域产品销售价格整体保持稳定，未出现明显下滑等异常波动，因此不会对期后经营业绩造成不利影响。

3、说明期后墨西哥工厂建设情况、相关固定资产投资及产能实现情况及未来订单获取方式，量产进度是否滞后于计划时间。结合墨西哥、越南等境外工厂的业务模式、产业链定位、与境内母公司/子公司的合作模式等情况，说明墨西哥等国际贸易政策变化是否会对发行人生产经营产生重大不利影响

(1) 说明期后墨西哥工厂建设情况、相关固定资产投资及产能实现情况

公司墨西哥工厂计划投资金额为1,500万美元，截至本问询回复出具日，已投入约582万美元，墨西哥工厂已完成厂房租赁、并购置27台生产设备，其中19台已完成安装调试，具备批量生产的能力，按照每台设备每天实现产能1,200美元推算，预计将实现约842.40万美元/年的产能规模。

(2) 说明期后墨西哥工厂未来订单获取方式，量产进度是否滞后于计划时间

墨西哥位于北美洲，在墨西哥建立工厂可以有效降低美洲客户运输成本、维护成本，有利于公司扩大与现有美洲客户的合作规模以及在美洲开拓新客户；除此之外近年国际贸易政策变动较为频繁，在墨西哥设立工厂有利于公司减少因国际贸易政策变动带来的风险。基于上述原因，公司于2023年12月7日投资设立墨西哥工厂。

墨西哥工厂设立后将依托自身地理优势，承接当前公司现有美洲客户部分存量订单及新增订单，除此之外墨西哥工厂自身也将通过参加展会、客户介绍、参与招投标等方式开拓新客户并获取订单。

公司正在按计划推动墨西哥工厂的投资与建设，墨西哥工厂现有设备已具备批量生产的能力并逐步导入部分客户的量产订单，但距离全面实现量产仍需一定的时间，具体原因分析如下：

①客户认证周期较长

公司当前存量美洲客户以及墨西哥工厂未来的目标客户均为国际知名企业，上述企业从供应商开发到形成稳定合作通常需要经历供应商资质体系认证、客户下达样品订单、客户对供应商全面认证并下达稳定量产订单几个阶段，耗时通常为3-5年，周期较长，墨西哥工厂正在积极获取目标客户要求的相应资质，同时针对客户需求进行产品打样。

②国际贸易政策变动频繁

2025年9月10日墨西哥公布了关税改革提案，计划对中国进口涵盖汽车整车、铝制品、钢铁、纺织、玩具等多个品类的产品征收10%-50%不等的关税，中墨贸易关系趋向紧张；2026年2月24日美国宣布取消对中国额外征收的10%芬太尼关税和10%对等关税，中美贸易关系趋向缓和。

近年国际贸易政策变动频繁，整体趋势为中美贸易政策趋向缓和，中墨贸易政策趋向紧张，公司对于墨西哥工厂的投资进度一定程度上受到国际形势及国际贸易政策变化的影响。

(3) 结合墨西哥、越南等境外工厂的业务模式、产业链定位、与境内母公司/子公司的合作模式等情况，说明墨西哥等国际贸易政策变化是否会对发行人生产经营产生重大不利影响

①墨西哥、越南等境外工厂的业务模式、产业链定位、与境内母公司/子公司的合作模式等情况

公司境外在墨西哥、越南设立工厂，墨西哥工厂、越南工厂的业务模式、产业链定位、与境内母公司/子公司的合作模式情况如下表所示：

工厂名称	业务模式	产业链定位	与境内母公司/子公司的合作模式
越南工厂	客户下订单给越南海特，越南海特独立采购原材料并在越南工厂完成生产	负责部分境外客户订单的生产和销售，为公司进一步巩固和拓展海外业务提供便利	越南工厂独立进行生产，境内母公司为其提供技术、人员支持，同时境内母公司向越南海

工厂名称	业务模式	产业链定位	与境内母公司/ 子公司的合作模式
			特销售部分原材料、半成品
墨西哥工厂	客户下订单给墨西哥腾信，墨西哥腾信独立采购原材料并在墨西哥工厂完成生产		墨西哥工厂独立进行生产，境内母公司为其提供技术、人员支持，同时境内公司向墨西哥腾信销售部分原材料、半成品

②说明墨西哥等国际贸易政策变化是否会对发行人生产经营产生重大不利影响

墨西哥等国际贸易政策变化不会对发行人生产经营产生重大不利影响，具体分析如下：

A、越南工厂、墨西哥工厂报告期内收入占比较低

报告期各期，公司越南工厂、墨西哥工厂营业收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

主体	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
越南工厂	7,495.33	9.90%	4,826.70	6.76%	3,905.07	5.49%
墨西哥工厂	112.02	0.15%	-	-	-	-
合计	7,607.35	10.05%	4,826.70	6.76%	3,905.07	5.49%

由上表，报告期各期越南工厂、墨西哥工厂营业收入占公司总收入的比重分别为 5.49%、6.76%、10.05%，占比较小。若未来墨西哥、越南等国际贸易政策发生变化，对公司越南工厂、墨西哥工厂经营产生影响，该影响对公司总营业收入的影响较小。

B、美越贸易政策、美墨贸易政策相对友好，关税税率整体维持在较低水平

公司越南工厂、墨西哥工厂主要服务于美国客户，越南工厂、墨西哥工厂的出口业务主要受美越贸易政策、美墨贸易政策的影响。

报告期至今美越贸易政策如下表所示：

时间	政策
2023年至2025年1月	越南享受美国最惠国待遇，平均基准关税税率较低
2025年2月至2025年7月	美国启动全球对等关税计划，2025年4月2日宣布越南初始对

时间	政策
	等关税46%，2025年4月9日宣布暂缓90天，期间维持10%基线关税
2025年7月至2026年1月	美越达成一致，越南对美国商品基本零关税，美国对越南商品征收20%对等关税
2026年2月至今	美国取消对越南商品征收20%对等关税，仅征收10%临时性补充关税

报告期至今美墨贸易政策如下表所示：

时间	政策
2023年至2025年1月	美国墨西哥执行USMCA协定，美国对符合北美原产地规则的大多数墨西哥商品执行零关税政策，美国进口墨西哥商品实际平均税率较低
2025年2月至2025年3月	2025年2月美国以“非法移民+芬太尼”为由，宣布对所有墨西哥商品加征25%关税，2025年3月6日美国宣布对于符合USMCA协定的墨西哥商品执行零关税政策
2025年4月至2026年2月	2025年4月美国启动全球对等关税计划，全球对等关税名单排除墨西哥；2025年7月美国计划将墨西哥统一关税从25%提至30%，并于7月底宣布延期执行此计划（此期间对于符合USMCA协定的墨西哥商品执行零关税政策）
2026年2月至今	美国取消对墨西哥商品征收的30%关税，仅征收10%临时性补充关税（此期间对于符合USMCA协定的墨西哥商品执行零关税政策）

由上表，报告期至今美越贸易政策、美墨贸易政策相对友好，美国对从越南、墨西哥进口商品征收的关税税率整体维持在较低水平，且未发生重大不利变化，国际政策发生变化对墨西哥工厂、越南工厂向美出口产生重大不利影响进而对公司生产经营产生重大不利影响的风险较低。

4、结合前述问题及期后业绩变动的主要影响因素，分析期后业绩是否存在大幅下滑风险，并视情况完善风险揭示

(1) 公司期后经营业绩情况

①实现收入情况

公司 2026 年 1-3 月经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年同期	同比变动
营业收入	19,000.00-19,400.00	19,394.38	-2.03%~0.03%
归属于母公司所有者的净利润	4,500.00-4,700.00	5,700.50	-21.06%~-17.55%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的	4,500.00-4,700.00	5,657.73	-20.46%~-16.93%

项目	2026年1-3月	2025年同期	同比变动
净利润			

注：表中经营数据未经审计。

由上表，公司2026年1-3月的营业收入保持相对稳定，净利润规模同比有所下降，主要系美元汇率走弱从而产生汇兑损失所致。若剔除汇率变动的不利影响，公司归母净利润预计同比变动-1.76%~1.75%，保持相对稳定。

②新签订单情况

2026年1-3月，公司新签订单规模为31,554.68万元，同比增长56.09%。

③在手订单情况

截至2025年末以及2026年2月末，公司在手订单情况如下：

时间	2026年2月末	2025年末	2024年末
在手订单	35,578.82	32,694.52	23,961.31

由上表，截至2026年2月末，公司在手订单规模为35,578.82万元，相较于截至2025年末及2024年末公司在手订单分别增长8.82%和48.48%。

结合公司期后在手订单及新签订单情况，公司预计2026年全年营业收入同比增长6%-12%，净利润同比增长5%-14%。

综上，公司期后收入规模保持相对稳定，新签订单及在手订单均呈增长趋势，公司期后业绩大幅下滑的风险较低。

(2) 公司期后业绩的主要影响因素

结合上文分析，公司期后业绩变动主要受产品利润空间、客户合作稳定性、油服等主要下游领域客户需求、美元汇率走势、国际贸易政策稳定性等因素影响，上述因素未发生重大不利变化，未对公司期后业绩产生重大不利影响，并且目前中东局势未对公司期后业绩产生重大不利影响。因此，公司期后业绩大幅下滑的风险较低。具体分析如下：

①产品利润空间

基于上文分析，公司依托行业领先的工艺技术水平及优质的客户资源，在具有差异化竞争特征的高端精密零部件行业中具备较强的综合竞争力，并且通过采

取一贯的成本加成定价原则，从而维持了相对稳定的产品利润空间，整体毛利率保持相对稳定，不会对公司期后业绩造成重大不利影响。

②客户合作稳定性

公司与主要客户合作稳定可持续，主要原因如下：

A、公司与主要客户合作时间较长，大多数合作超过 10 年，且公司与大部分主要客户签订了框架协议，合作具有稳定性；

B、经与客户确认公司均为报告期各期前十大客户核心供应商，向报告期各期前十大客户提供的产品绝大多数为客户核心产品；

C、公司主要客户为全球知名上市公司，对自身产品质量要求极高，为保证产品质量，客户开拓新供应商的产品验证周期较长，与现有供应商的粘性较强；

D、经与客户确认报告各期前十大客户绝大多数不存在减产计划，公司下游客户对公司产品需求稳定；

E、公司始终重视产品质量及品牌声誉，制定并实施了严格的质量管理体系，产品质量稳定，性能可靠，能持续满足客户的需求，获得客户的高度认可。

综上所述，公司与各领域主要客户合作具有稳定性，不会对公司期后业绩造成重大不利影响。客户合作稳定性具体分析参见一轮问询“问题 5·一·(二)·4、说明发行人采取去库存策略是否因订单获取存在较大不确定性，下游客户终端设备是否存在减产计划，与主要客户合作是否稳定可持续”相关回复。

③油服等主要下游领域客户需求

A、油服领域

基于上文分析，虽然报告期内国际油价自高点有所回落，但油气服务行业下游需求未出现明显萎缩，且从中长期来，油气服务领域将保持增长趋势。自 2023 年以来，公司油服领域主要客户客户 C 的业务需求呈先降后升趋势，且基于期后新签订单及在手订单情况，预计 2026 年公司对其销售收入将同比有所增长，从而带动油服领域收入增长。

B、分析仪器、工业设备、半导体等其他领域

报告期内，随着下游市场需求的持续回暖，公司分析仪器、工业设备、半导体等其他主要下游领域的销售收入均呈持续增长趋势。未来随着相关下游领域的向好发展，将带动公司收入持续增长。

综上，油服等主要下游领域客户需求未发生重大不利变化，不会对公司期后业绩造成重大不利影响。

④美元汇率走势

报告期内，公司境外销售占比较高，公司与境外客户一般以美元结算，若美元汇率发生变化，一方面会影响公司收入确认金额，另一方面公司的外币应收账款将产生汇兑损益。

2023 年以来，美元汇率走势如下：



2023 年以来，美元汇率呈先升后降趋势。报告期各期，公司汇兑损益分别为 562.59 万元、368.11 万元和 -741.20 万元，占各期营业利润的比例分别为 2.80%、1.69%、-3.43%，占比较低。因此，虽然报告期内美元汇率走弱导致汇兑损益逐渐减少并由正转负，从而对公司经营业绩产生了不利影响，但整体影响相对较小。因此，未来美元汇率变动不会对公司业绩产生重大不利影响。

⑤国际贸易政策稳定性

2025 年 2 月以来，尽管美国先后对中国产品加征多重关税，但两国相关关税政策目前相对稳定，大幅降低了前期额外加征的关税。2023 年以来，美越贸易政策、美墨贸易政策相对友好，美国对从越南、墨西哥进口商品征收的关税税率整体维持在较低水平，且未发生重大不利变化。此外，公司主要客户均为各领域的全球顶级知名厂商，其对公司的采购具有较高的计划性，其采购量对于采购价格变动而言相对刚性，因此关税变动对客户采购额的影响相对有限。因此，整体而言，国际贸易政策保持相对稳定，不会对公司业绩产生重大不利影响。

⑥目前中东局势对公司期后业绩的影响分析

A、对在手订单的影响分析

a、在手订单按出货地区分类情况

截至 2026 年 2 月末，公司在手订单按出货地区分类如下：

单位：万元

地区	订单金额	订单占比
亚洲-中东	660.68	1.86%
亚洲-其他	15,581.90	43.80%
北美洲	13,960.30	39.24%
欧洲	5,367.40	15.09%
大洋洲	7.98	0.02%
南美洲	0.56	0.00%
总计	35,578.82	100.00%

由上表，公司在手订单直接销往中东地区的订单金额为 660.68 万元，占在手订单总额的比例仅为 1.86%，金额及占比较低，主要为客户 C 销往卡塔尔的油品领域订单。因此，基于公司在手订单的出货地区，目前中东局势不会对公司在手订单的交付产生明显不利影响。

b、对在手订单执行情况的影响分析

截至 2026 年 2 月末，公司在手订单按是否存在延期交付分类如下：

单位：万元

是否存在延期交付	订单金额	订单占比
基于客户要求延期	669.17	1.88%
由于物流紧张延期	93.45	0.26%

是否存在延期交付	订单金额	订单占比
否	34,816.19	97.86%
合计	35,578.82	100.00%

由上表，公司在手订单中，基于客户要求进行延期交付的订单金额为 669.17 万元，占在手订单总额的比例仅为 1.88%，均为客户 C 的油服领域订单，主要发货地为卡塔尔；由于越南物流紧张导致延期交付的订单金额为 93.45 万元，占在手订单总额的比例仅为 0.26%，均为客户 B 销往美国的油服领域订单。综上，公司在手订单中存在延期交付的金额及占比较低。因此，基于公司在手订单的执行情况，目前中东局势不会对公司在手订单的执行产生重大不利影响。

B、对订单交付周期的影响分析

2026 年 1-2 月，公司基于已实现收入的订单情况分析订单交付周期（从客户下达采购订单到公司完成出货）的变动情况，具体如下：

单位：天

2026 年 1-2 月订单周期	2025 年订单周期	变动比例
104.46	110.89	-5.80%

由上表，由于公司产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，不同订单的交付周期会受到相关产品的种类、生产工艺、公司设备产能、备货水平等多方面因素影响。整体而言，2026 年 1-2 月，公司已实现收入的订单交付周期相比于 2025 年略有下降，因此目前中东局势未对公司的订单交付周期产生不利影响。

C、对订单结算的影响分析

公司下游主要客户均为全球知名头部企业，公司与主要客户持续保持正常稳定的业务合作，对应信用期及订单货款结算情况未因中东局势而受到影响。

因此，目前中东局势未对公司期后在手订单的执行、订单交付周期以及客户结算产生重大不利影响。

综上所述，公司期后收入规模保持相对稳定，新签订单及在手订单均呈增长趋势，公司期后业绩变动的主要影响因素未发生重大不利变化，未对公司期后业绩产生重大不利影响，并且目前中东局势未对公司期后业绩产生重大不利影响。因此，公司期后业绩大幅下滑的风险较低。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”处充分提示业绩下滑风险、国际贸易政策风险、毛利率下降风险、汇率波动风险等风险。

5、说明报告期内及期后收入变动趋势与应收账款变动是否匹配，报告期末应收账款的可回收性，坏账准备计提是否充分

(1) 说明报告期内及期后收入变动趋势与应收账款变动是否匹配

报告期各期，公司应收账款余额与营业收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年末 /2025 年度	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度
应收账款余额	19,504.34	20,450.72	17,402.34
营业收入	75,725.81	71,421.17	71,093.81
应收账款余额占营业收入的比例	25.76%	28.63%	24.48%

由上表，报告期内公司应收账款余额占营业收入的比例呈先增后降的趋势，公司与客户约定的信用期多为 90 天内，报告期各期末公司应收账款余额主要受各报告期第四季度收入变化的影响。

公司报告期各期第四季度收入与应收账款余额变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年末 /2025 年第四季度		2024 年末 /2024 年第四季度		2023 年末 /2023 年第四季度
	金额	同比	金额	同比	金额
应收账款余额	19,504.34	-4.63%	20,450.72	17.52%	17,402.34
营业收入	18,223.88	-5.90%	19,365.52	12.36%	17,235.32

由上表，报告期各期公司第四季度营业收入与报告期各期末公司应收账款余额的变动趋势一致，均呈先增后降的趋势。报告期各期公司第四季度营业收入与报告期各期末公司应收账款余额同比变动比例略有不同主要系公司客户信用期不全为 90 天，因此应收账款余额变动幅度与第四季度收入规模的变动幅度存在差异，具有合理性，报告期内公司收入变动趋势与应收账款变动趋势匹配。

公司报告期各期第四季度营业收入与次年第一季度营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026年 1-2月	2025年 11-12月	2025年 第一季度	2024年 第四季度	2024年 第一季度	2023年 第四季度
营业收入	12,724.48	12,375.82	19,137.56	19,365.52	17,252.21	17,235.32
环比	2.82%		-1.18%		0.10%	

注：为增加可比性，2025年使用11-12月销售收入数据，2026年1-2月收入未经审计

由上表公司2023年末、2024年末前后一个季度营业收入的环比分别为0.10%、-1.18%，2025年末前后2个月营业收入的环比为2.82%，差异率较小，公司不存在将报告期各期期后业绩提前确认至报告各期内的情况，亦不存在将报告期内业绩延后确认进报告期各期期后的情况。

公司报告期各期期后收入相较于报告期各期末未发生较大幅度变动，报告期各期末应收账款余额变动均与公司客户需求变动相关，反映了公司实际经营情况，具有合理性。

(2) 报告期末应收账款的可回收性

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2025年末		2024年末		2023年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	19,216.03	98.52%	20,143.86	98.50%	16,958.98	97.45%
1-2年	0.20	0.00%	287.72	1.41%	443.35	2.55%
2-3年	269.36	1.38%	19.13	0.09%	-	-
3年以上	18.76	0.10%	-	-	-	-
合计	19,504.34	100.00%	20,450.72	100.00%	17,402.34	100.00%

由上表，报告期各期末公司账龄1年以内应收账款占比分别为97.45%、98.50%、98.52%，公司绝大部分应收账款账龄在1年以内，长账龄应收账款金额极小。

报告期各期末公司应收账款逾期金额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年末	2024年末	2023年末
应收账款余额	19,504.34	20,450.72	17,402.34
逾期金额	288.31	309.45	469.78
逾期比例	1.48%	1.51%	2.70%

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期后回款金额	12,486.03	20,162.02	17,113.89
期后回款比例	64.02%	98.59%	98.34%

注：应收账款期后回款统计截至 2026 年 2 月 28 日

由上表，公司报告期各期末应收账款逾期比例分别为 2.70%、1.51%、1.48%，逾期比例较低，公司报告期各期末应收账款期后回款的比例分别为 98.34%、98.59%、64.02%，回款情况良好。

综上所述，报告期各期末公司应收账款账龄主要为 1 年以内，应收账款逾期比例较低，应收账款期后回款情况良好，同时公司主要客户均为国际知名上市公司信用较好，公司应收账款不可回收的风险较低。

(3) 应收账款坏账准备计提是否充分

①报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
富创精密-A 客户	1.00%	-	-	-	-	-
富创精密-客户 A 外其他半导体及泛半导体设备客户	3.51%	31.23%	66.76%	100.00%	100.00%	100.00%
富创精密-其他行业客户	12.70%	29.50%	71.21%	100.00%	100.00%	100.00%
先锋精科	5.00%	20.00%	30.00%	50.00%	80.00%	—
应流股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
怡合达	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
公司	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：富创精密坏账计提比例截至 2021 年末，数据来源其 IPO 一轮问询回复，富创精密 A 客户不存在账龄 1 年以上的应收账款；

注 2：先锋精科不存在账龄 5 年以上的应收账款。

由上表，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提政策合理，应收账款坏账准备计提充分。

②报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
应收账款余额	19,504.34	20,450.72	17,402.34
坏账准备	1,114.28	1,074.30	936.62
应收账款账面价值	18,390.06	19,376.41	16,465.72

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
坏账计提比例	5.71%	5.25%	5.38%

由上表可见，公司报告期各期末应收账款坏账准备计提比例分别为 5.38%、5.25%和 5.71%，公司依据应收账款账龄计提坏账，报告期各期末应收账款坏账准备计提比例相对稳定，不存在重大变动。

③报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
富创精密（688409）	未披露	2.73%	4.18%
先锋精科（688605）	未披露	5.39%	5.25%
应流股份（603308）	未披露	7.56%	6.61%
怡合达（301029）	未披露	6.65%	5.55%
平均值	-	5.58%	5.40%
公司	5.71%	5.25%	5.38%

综上所述，报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与先锋精科一致，而应流股份、怡合达因单项计提及长账龄应收账款问题导致其应收账款坏账准备计提比例更高，各公司的应收账款坏账准备计提比例符合自身应收账款特征。公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提充分、合理。

（二）核查程序与核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司收入成本明细，分析报告期内公司产品销售单价下降但毛利率相对稳定的原因及合理性，以及 2024 年油气服务、医疗器械领域减少产品销售均价远高于新增产品销售均价的原因；

（2）查阅公司期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品销售明细，访谈公司管理层和核心技术人员，查阅公司核心技术资料及市场竞争资料，了解期后油气服务、工业设备及医疗器械领域产品价格变动情况、产品更新迭代情况、技术先进性已经市场竞争情况，分析相关产品价格下降趋势是否持续以及是否会

对公司业绩产生重大不利影响；

(3) 查阅同行业可比公司公开披露资料，访谈公司管理层和销售人員，分析油气服务领域主要客户收入持续下降的情况与同行业可比公司相关领域客户销售变动趋势是否相符，核查相关客户去库存持续时间较长的原因及合理性；

(4) 访谈公司管理层和销售人員，查阅公司与客户 C 的交易规模及在手订单情况，分析公司与客户 C 合作是否稳定可持续；

(5) 查阅油气服务行业分析资料、公司相关在手订单数据以及产品销售明细，了解相关价格变动情况，分析是否对期后经营业绩造成不利影响；

(6) 访谈发行人分管墨西哥工厂事宜的副总经理，了解墨西哥工厂建设情况、相关固定资产建设及产能实现情况及未来订单获取方式，量产进度是否滞后于计划时间；

(7) 访谈发行人总经理，了解墨西哥、越南等境外工厂的业务模式、产业链定位、与境内母公司/子公司的合作模式等情况；

(8) 查阅公司期后收入、新签订单及在手订单统计资料；

(9) 公开渠道查询报告期内中美贸易政策、美越贸易政策、美墨贸易政策的变化情况，以及美元汇率走势；

(10) 查阅发行人期后在手订单明细，以及订单交付周期及结算情况统计资料，访谈发行人总经理及财务总监，分析目前中东局势对发行人期后业绩的影响；

(11) 获取发行人报告期各期末应收账款明细表以及收入明细表，分析应收账款余额与营业收入的匹配性；

(12) 获取发行人报告期各期末应收账款账龄明细表、逾期应收账款明细表、应收账款期后回收明细，分析发行人应收账款的可回收性；

(13) 了解发行人应收账款计提坏账准备的依据，分析坏账准备计提依据的合理性和充分性，查阅发行人同行业可比公司公开披露的信息，对比分析发行人账龄计提坏账的比例与同行业可比公司是否存在重大差异，核查应收账款计提的充分性；

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 报告期内公司产品销售单价下降但毛利率相对稳定的主要原因系当期销售的产品种类及规模的结构差异，不会对产品毛利率及利润空间产生直接影响；2024 年公司油气服务、医疗器械领域减少产品销售均价远高于新增产品销售均价的核心原因系基于客户当期实际需求情况，新增和减少销售产品的具体种类和销售规模存在差异所致；油气服务、工业设备及医疗器械领域产品的价格变动主要取决于客户对不同种类产品的实际需求情况，前述价格变动趋势不会对公司产品的利润空间及公司业绩产生重大不利影响；

(2) 公司油气服务领域主要客户收入持续下降的情况与同行业可比公司相关领域客户销售变动趋势不存在异常差异，公司油气服务领域客户去库存持续时间较长的核心原因系受到国际油价走势的影响；公司与客户 C 合作具有稳定性和可持续性；从中长期来看，油服行业整体呈增长趋势，公司油气服务领域客户在手订单规模较大，产品销售价格相对稳定，未出现明显下滑等异常波动，因此不会对期后经营业绩造成不利影响；

(3) 公司墨西哥工厂计划投资金额为 1,500 万美元，截至本问询回复出具日，已投入约 582 万美元，墨西哥工厂已完成厂房租赁、并购置 27 台生产设备，其中 19 台已完成安装调试，具备批量生产的能力，按照每台设备每天实现产能 1,200 美元推算，预计将实现约 842.40 万美元/年的产能规模。墨西哥工厂设立后将依托自身地理优势，承接当前公司现有美洲客户部分存量订单及新增订单，除此之外墨西哥工厂自身也将通过参加展会、客户介绍、参与招投标等方式开拓新客户并获取订单。公司正在按计划推动墨西哥工厂的投资与建设，墨西哥工厂现有设备已具备批量生产的能力并逐步导入部分客户的量产订单，但因客户认证周期较长、国际贸易政策变动频繁等原因，距离全面实现量产仍需一定的时间。墨西哥等国际贸易政策变化不会对发行人生产经营产生重大不利影响；

(4) 公司期后业绩变动主要受产品利润空间、客户合作稳定性、油服等主要下游领域客户需求、美元汇率走势、国际贸易政策稳定性等因素影响，上述因素未发生重大不利变化，未对公司期后业绩产生重大不利影响，并且目前中东局

势未对公司期后业绩产生重大不利影响。因此，公司期后业绩大幅下滑的风险较低。公司已在招股说明书“第三节 风险因素”处充分提示业绩下滑风险、国际贸易政策风险、毛利率下降风险、汇率波动风险等风险；

(5) 报告期内及期后收入变动趋势与应收账款变动相匹配，报告期末应收账款的可回收性表现良好，坏账准备计提充分。

二、销售真实性核查充分性

(一) 按照客户名称、发函及回函金额、收入确认时点、客户入账时点、合同相关条款逐一客户列示销售回函不符的具体情况，说明回函不符的调节依据、调节过程及可靠性，结合报告期内外销非寄售金额及占比变动分析回函不符金额占比上升的原因及合理性

1、按照客户名称、发函及回函金额、收入确认时点、客户入账时点、合同相关条款逐一客户列示销售回函不符的具体情况

公司客户销售额函证回函不符的差异类型主要为时间性差异和客户系统统计口径差异，具体原因及影响如下表所示：

序号	原因	适用于外销/内销	描述	客户确认采购时点相较于公司确认收入时点
①	公司依据约定的外销贸易模式确认收入，客户在收到货物时确认采购	外销	公司向客户发货多采用 EXW、FOB、FCA 等贸易模式，该模式下，公司在完成报关并取得报关凭证后确认收入，而客户在收到货物时确认其向公司的采购，双方确认时点不同导致时间性差异，不构成对公司销售额准确性的实质性影响	晚
②	公司依据约定的外销贸易模式确认收入，客户在收到发票时确认采购	外销	公司在完成报关并确认收入前会将发票通过邮件发送给客户，客户提前将发票录入其系统，因此客户统计采购额时包含公司已开票但尚未完成报关的部分，双方确认时点不同导致时间性差异，不构成对公司销售额准确性的实质性影响	早
③	公司依据合同条款在发生当期确认返利，客户在实际获得返利时确认入账	外销	公司按照返利条款在发生当期确认返利金额，而客户在实际获得返利并扣款时确认返利金额，双方确认时点不同导致时间性差异，不构成对公司销售额准确性的实质性影响	晚
④	公司按照政策根据客户确认记录确认收	内销	公司将产品交付至客户指定地点，经客户确认后产品的控制权发生转移，公司	早

序号	原因	适用于外销/内销	描述	客户确认采购时点相较于公司确认收入时点
	入，客户在收到货物时确认采购		根据客户确认记录确认收入，而客户在收到货物时确认采购，双方确认时点不同导致时间性差异，不构成对公司销售额准确性的实质性影响	
⑤	公司按照政策根据客户确认记录确认收入，客户未对确认后的数据及时入账	内销	公司将产品交付至客户指定地点，经客户确认后产品的控制权发生转移，公司根据客户确认记录确认收入，而客户因自身原因未及时入账，双方确认时点不同导致时间性差异，上述差异不构成对公司销售额准确性的实质性影响	晚
⑥	客户系统原因导致的统计口径差异	外销	公司向同一客户不同所在地发货，由于客户系统原因导致其统计的采购额出现重复或遗漏个别所在地采购数据的情况，上述差异不构成对公司销售额准确性的实质性影响	/

公司与主要内销客户合同约定条款如下表所示：

客户名称	合同条款
埃地沃兹真空泵制造（青岛）有限公司（注）	在客户以书面形式确认完成验收条件或完成订单指定的服务时，视为已提供服务。
武汉迈瑞科技有限公司	甲方收货时，甲方按双方约定的标准核对货物名称、数量、包装等，办理收货手续；并于收货后 15 日内对货物进行验收（抽样检验），甲方付款日期计算时间起算点为甲方对乙方所交货物在甲方指定交货地点验收合格入库后开始计算
苏州华旂航天电器有限公司	甲方所交产品的验收标准以设计图纸或签订的协议为准，由需方入厂验收。经验收后，如发现数量不足或品质不良，供方应补足差数或无条件全数收回，所发生的一切费用均由供方承担

注：埃地沃兹真空泵制造（青岛）有限公司系 Atlas Copco 子公司

由上表，根据公司与主要内销客户合同条款的约定，公司将货物送至客户指定地点后，客户通常仅对产品数量、型号、外包装、送货单据等要素进行形式核查，因此公司待客户对公司产品完成最终确认并出具确认记录后，以客户确认记录确认销售收入。公司部分客户在收到公司产品后即在其系统中录入其向公司的采购金额，该情况下公司确认收入的时间略滞后于客户确认向公司采购金额的时间。

综上所述，导致公司客户销售额回函不符的时间性差异具有合理性。

报告期各期，客户销售额函证发函及回函金额、收入确认时点、客户入账时点、不符原因具体分析如下表所示：

(1) 2025 年度

单位：万元

序号	客户名称	币种	发函金额 ①	回函金额 ②	差异金额 ①-②	差异率	回函不符差异类型	不符调节金额	公司对应收入确认时点	客户对应采购入账时点	具体分析
1	客户 C	USD	2,013.42	2,074.91	-61.50	-3.05%	时间性差异	-66.38	2024 年	2025 年	原因①
							时间性差异	26.31	2025 年	2026 年	
							时间性差异	-23.90	2026 年	2025 年	原因②
							尾数差异	2.47	-	-	/
2	客户 A	USD	2,243.57	2,278.69	-35.13	-1.57%	时间性差异	-121.89	2024 年	2025 年	原因①
							时间性差异	87.41	2025 年	2026 年	
							尾数差异	-0.64	-	-	/
3	客户 B	USD	1,378.89	1,363.54	15.35	1.11%	时间性差异	1.73	2025 年	2026 年	原因①
							时间性差异	19.93	2024 年	2025 年	原因③
							时间性差异	-6.30	2025 年	2026 年	原因③
							尾数差异	-0.01	-	-	/
4	Atlas Copco Group	CNY	1,897.60	1,938.13	-40.53	-2.14%	时间性差异	-40.53	2024 年	2025 年	原因⑤
		USD	208.51	197.97	10.54	5.05%	时间性差异	-1.27	2024 年	2025 年	原因①
							时间性差异	11.81	2025 年	2026 年	
5	Parker Hannifin Corporation	USD	240.94	244.57	-3.64	-1.51%	时间性差异	1.32	2024 年	2025 年	原因①
							时间性差异	-4.55	2025 年	2026 年	
							尾数差异	-0.41	-	-	/
6	Pfeiffer Vacuum Technology AG	USD	84.39	87.36	-2.98	-3.53%	时间性差异	-2.98	2026 年	2025 年	原因②
7	武汉迈瑞科技有限公司	CNY	401.74	358.71	43.03	10.71%	时间性差异	41.04	2025 年	2024 年	原因④
							尾数差异	1.99	-	-	
8	北京蒙太因医疗器械有限公司	CNY	970.37	970.25	0.12	0.01%	尾数差异	0.12	-	-	
9	IDEX Corporation	USD	74.23	74.25	-0.02	-0.03%	尾数差异	-0.02	-	-	
10	苏州华旗航天电器有限公司	CNY	586.51	524.47	62.04	10.58%	时间性差异	-64.02	2024 年	2025 年	原因⑤
							时间性差异	126.06	2025 年	2026 年	

注：上述表格中客户客户 C 的回函数据均以美元列示，发函数据已按报告期各期的平均汇率折算为美元，以确保函证金额的币种与口径一致，下同

(2) 2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	币种	发函金额 ①	回函金额 ②	差异金 额①-②	差异率	回函不符差 异类型	不符调节 金额	公司对应 收入确认 时点	客户对应 采购入账 时点	不符原 因具体 分析
1	客户 C	USD	2,329.17	2,300.20	29.65	1.27%	时间性差异	-39.58	2023 年	2024 年	原因①
							时间性差异	66.38	2024 年	2025 年	
							尾数差异	2.85	-	-	/
2	客户 A	USD	2,003.35	1,931.23	72.12	3.60%	时间性差异	-50.43	2023 年	2024 年	原因①
							时间性差异	121.89	2024 年	2025 年	
							尾数差异	0.66	-	-	/
3	客户 B	USD	1,447.20	1,491.57	-44.37	-3.07%	时间性差异	-48.23	2023 年	2024 年	原因①
							时间性差异	-19.93	2024 年	2025 年	原因③
							时间性差异	12.20	2022 年	2024 年	原因③
							客户系统统 计口径差异	10.31	2024 年	未入账	原因⑥
							尾数差异	1.28	-	-	/
4	Atlas Copco Group	CNY	1,815.12	1,774.60	40.53	2.23%	时间性差异	40.53	2024 年	2025 年	原因⑤
5	Parker Hannifin Corporation	USD	182.88	184.02	-1.13	-0.62%	时间性差异	-1.32	2025 年	2024 年	原因②
							尾数差异	0.19	-	-	/
6	Pfeiffer Vacuum Technology AG	USD	179.42	169.33	10.09	5.62%	时间性差异	1.82	2023 年	2024 年	原因①
							时间性差异	8.30	2024 年	2025 年	原因①
							尾数差异	-0.04	-	-	/
7	武汉迈瑞科 技有限公司	CNY	370.95	409.17	-38.22	-10.30%	时间性差异	-41.04	2025 年	2024 年	原因④
							尾数差异	2.82	-	-	/

(3) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	币种	发函金额 ①	回函金额 ②	差异金 额①-②	差异率	回函不符差 异类型	不符调节 金额	公司对应 收入确认 时点	客户对应 采购入账 时点	具体 分析
1	客户 C	USD	2,543.13	2,756.23	-213.10	-8.38%	时间性差异	-200.80	2022 年	2023 年	原因①
							时间性差异	39.58	2023 年	2024 年	
							客户系统统 计口径差异	-50.78	未入账	2023 年	原因⑥
							尾数差异	-1.09	-	-	/
2	客户 A	USD	1,838.89	1,805.14	33.75	1.84%	时间性差异	50.43	2023 年	2024 年	原因①
							时间性差异	-11.14	2022 年	2023 年	
							尾数差异	-5.54	-	-	/

序号	客户名称	币种	发函金额 ①	回函金额 ②	差异金 额①-②	差异率	回函不符差 异类型	不符调 节金额	公司对 应收入 确认 时点	客户对 应采购 入账 时点	具体 分析
3	客户 B	USD	1,666.06	1,627.23	38.83	2.33%	时间性差异	48.23	2023 年	2024 年	原因①
							时间性差异	-8.08	2023 年	2022 年	原因②
							尾数差异	-1.32	-	-	/
4	Atlas Copco Group	CNY	1,752.31	1,720.30	32.01	1.83%	时间性差异	15.05	2023 年	2022 年	原因④
							客户系统统计口径差异	-19.19	未入账	2023 年	原因⑥
							尾数差异	-2.24	-	-	/
5	Parker Hannifin Corporation	USD	182.28	161.05	21.23	11.64%	时间性差异	21.33	2023 年	2022 年	原因②
							尾数差异	-0.11	-	-	/
6	武汉迈瑞科技有限公司	CNY	82.27	82.97	-0.70	-0.85%	尾数差异	-0.70	-	-	/

2、说明回函不符的调节依据、调节过程及可靠性。

报告期内，客户回函金额存在差异主要由于公司收入确认与客户采购确认的时点不同、客户回函数据的范围和口径不同、数字计算尾数存在尾差等导致。对于回函不符的情形，保荐机构、申报会计师通过询问公司财务人员、销售人员了解询证函回函差异的原因，并结合收入确认时点、客户入账时点等信息分析函证不符的具体原因及不符事项构成，查阅差异事项对应的销售订单、报关单、签收单等相关资料，并对调节过程进行重算。确认上述回函差异不影响营业收入的，无需进行收入调整；需要进行差异调整的，根据签收单或报关单等收入确认单据调整。综上，报告期内，公司回函不符的调节过程可靠，调节依据充分。

3、结合报告期内外销非寄售金额及占比变动分析回函不符金额占比上升的原因及合理性

报告期各期，公司境外销售非寄售、寄售销售金额及占境外销售金额比例情况如下表所示：

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
非寄售	57,182.07	91.98%	54,203.94	92.45%	55,908.29	92.83%
寄售	4,987.20	8.02%	4,428.88	7.55%	4,316.99	7.17%
合计	62,169.27	100.00%	58,632.82	100.00%	60,225.28	100.00%

由上表，报告期各期公司外销非寄售模式占当期境外销售的比例分别为 92.83%、92.45%、91.98%，占比较为稳定。

报告期内，公司客户销售额函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入总额①	75,725.81	71,421.17	71,093.81
发函数量	29	22	22
发函金额②	64,446.78	60,662.92	60,576.53
发函比例③=②/①	85.11%	84.94%	85.21%
回函数量	21	16	19
回函相符金额④	8,933.68	9,139.13	11,316.59
回函相符金额占营业收入总额的比例⑤=④/①	11.80%	12.80%	15.92%
回函不符但调节后相符金额⑥	48,406.91	45,687.81	45,766.59
回函不符金额但调节后相符金额占营业收入总额的比例⑦=⑥/①	63.92%	63.97%	64.37%
回函确认金额⑧=④+⑥	57,340.59	54,826.94	57,083.18
回函确认金额占营业收入总额的比例⑨=⑧/①	75.72%	76.77%	80.29%
未回函数量	8	6	3
未回函金额⑩	7,106.19	5,835.98	3,493.36
未回函替代测试金额占营业收入总额的比例⑪=⑩/①	9.38%	8.17%	4.91%
回函确认金额及替代测试金额占发函金额的比例⑫=(⑧+⑩)/②	100.00%	100.00%	100.00%

由上表，报告期各期公司客户回函不符但调节后相符金额分别为 45,766.59 万元、45,687.81 万元、48,406.91 万元，2025 年度客户销售额回函不符但调节后相符的金额略微增加，主要系当年公司营业收入同比增加，报告期各期回函不符但调节后相符金额占营业收入总额的比例未上升，同时报告期各期公司客户函证销售金额回函差异率分别为 4.90%、3.79%和 2.39%，差异率较小。

公司客户销售额回函不符比例较高的原因参见本题“二·（一）·1、按照客户名称、发函及回函金额、收入确认时点、客户入账时点、合同相关条款逐一客户列示销售回函不符的具体情况”处分析。

(二) 对客户销售金额进行分层，列示说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比。分层列示对各层客户的收入真实性采取核查程序的具体情况，说明核查充分性

1、对客户销售金额进行分层，列示说明各期各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比

报告期各期, 公司各层的客户数量、主要客户及新增和减少客户数量、合计销售金额及占比列示如下:

单位: 万元

销售金额分层	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
4,000 万元以上	客户数量	5	5	5
	当年新增客户	-	-	-
	其中: 层级之间变动数量	-	-	-
	当年减少客户	-	-	-
	其中: 层级之间变动数量	-	-	-
	主要客户	客户 C、客户 A、客户 B、Festo 、Atlas Copco Group	客户 C、客户 A、客户 B、Festo、Atlas Copco Group	客户 C、客户 A、客户 B、Festo、Atlas Copco Group
	当期销售收入	50,831.78	51,460.57	52,254.97
	占当期收入的比重	67.13%	72.05%	73.50%
1,000-4,000 万元	客户数量	8	7	7
	当年新增客户	1	1	2
	其中: 层级之间变动数量	1	1	2
	当年减少客户	-	1	2
	其中: 层级之间变动数量	-	1	2
	主要客户	MKS Instruments, Inc.、Parker Hannifin Corporation、Itt Inc.、Zimmer Biomet Holdings, Inc.、Becton, Dickinson and Company	Parker Hannifin Corporation、TE Connectivity、Itt Inc.、MKS Instruments, Inc.、Pfeiffer Vacuum Technology AG	Parker Hannifin Corporation、TE Connectivity、Itt Inc.、MKS Instruments, Inc.、Pfeiffer Vacuum Technology AG
	当年销售收入	15,177.96	11,471.84	10,226.65

销售金额分层	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	占当年收入的比重	20.04%	16.06%	14.38%
1,000 万元以下	客户数量	147	116	116
	当年新增客户	63	27	32
	其中：层级之间变动数量	-	1	2
	当年减少客户	32	27	119
	其中：层级之间变动数量	1	1	2
	主要客户	Illumina, Inc.、Wabtec Transportation Systems, LLC、Koninklijke Philips N.V.、Maxon Group、贵州航天电器股份有限公司	Koninklijke Philips N.V.、Wabtec Transportation Systems, LLC、Dover Corporation、Illumina, Inc.、东莞市华通再生资源回收有限公司	Becton, Dickinson and Company、贵州航天电器股份有限公司、Trend Technologies, LLC、东莞市华通再生资源回收有限公司、Wabtec Transportation Systems, LLC
	当年销售收入	9,716.07	8,488.76	8,612.19
	占当年收入的比重	12.83%	11.89%	12.11%

注 1：层级之间变动为历史客户在各层级之间的变动。

注 2：主要客户为排名前五位的客户。

报告期各期，公司 1,000 万元以上客户层的合计收入占比分别为 87.89%、88.11%和 87.17%，较为稳定。报告期内，公司各期的客户分层结构随客户的需求规模变化而变动，具有合理性。

2、分层列示对各层客户的收入真实性采取核查程序的具体情况，说明核查充分性。

单位：万元

期间	销售金额分层	销售收入	函证金额占比	首次走访金额占比	近次走访金额占比	细节测试金额占比
2025 年度	4,000 万元以上	50,831.78	94.81%	96.01%	98.44%	91.34%
	1,000-4,000 万元	13,407.62	96.17%	66.60%	76.89%	92.18%
	1,000 万元以下	11,486.41	29.25%	12.70%	27.23%	69.35%
	合计	75,725.81	85.11%	78.17%	83.83%	88.15%
2024 年度	4,000 万元以上	51,460.57	95.51%	96.93%	98.83%	84.70%
	1,000-4,000 万元	11,471.84	84.93%	66.72%	58.27%	79.99%

期间	销售金额分层	销售收入	函证金额占比	首次走访金额占比	近次走访金额占比	细节测试金额占比
	1,000 万元以下	8,488.76	20.82%	19.72%	43.69%	61.42%
	合计	71,421.17	84.94%	82.90%	85.76%	81.18%
2023 年度	4,000 万元以上	52,254.97	95.93%	97.15%	98.26%	82.93%
	1,000-4,000 万元	10,226.65	75.24%	72.12%	60.99%	81.62%
	1,000 万元以下	8,612.19	31.97%	20.31%	36.86%	72.94%
	合计	71,093.81	85.21%	84.24%	85.46%	81.53%

注 1：上表核查金额占比系核查程序核查金额占对应层级客户销售收入的比例

注 2：保荐机构、申报会计师于 2023 年底至 2024 年初完成客户首次走访程序，上表部分 2023 年度、2024 年度、2025 年度客户首次走访金额系保荐机构、申报会计师走访的客户在当期发生的销售额，下同

对于收入真实性的核查，申报会计师主要通过函证、走访、细节测试、穿行测试、截止测试等多种方式进行核查，具体核查情况如下：

（1）函证

保荐机构、申报会计师通过对报告期各期主要客户的销售金额进行函证，并针对回函不符及未回函情况执行差异调节、替代测试，确认报告期内公司的销售收入金额是否存在异常。报告期各期保荐机构、申报会计师通过函证及差异调节和替代测试确认发行人销售收入金额占当期营业收入的比例分别为 85.21%、84.94%和 85.11%。

（2）走访

保荐机构、申报会计师保荐机构分别于 2023 年底至 2024 年初（以下简称“首次走访”）、2026 年初（以下简称“近次走访”）对发行人客户进行走访，了解客户基本情况和经营状况、与公司之间的交易情况，确认上述客户与公司及其股东、董监高之间不存在关联关系，并获取了相关走访核查资料，包括但不限于客户签字确认的调查问卷、被访谈人身份证明资料、无关联关系确认函、口碑声誉评价确认函等。保荐机构、申报会计师首次走访确认的销售金额占报告期各期的营业收入的比例分别为 84.24%、82.90%、78.17%；近次走访确认的销售金额占报告期各期的营业收入比例分别为 85.46%、85.76%、83.83%。

（3）细节测试

保荐机构、申报会计师对报告期内主要客户收入执行细节测试，以抽样方式

检查与收入确认相关的支持性文件，以核实收入确认的真实性、准确性及完整性。针对内销客户，检查销售合同、销售订单、送货单、销售发票、物流单据、客户签收单、客户领用清单、对账单等资料；针对外销客户，检查销售订单、出口报关单、客户签收单、客户领用清单等资料，并与海关数据核对。报告期各期收入细节测试核查覆盖营业收入的比例分别为 81.53%、81.18%和 88.15%，收入细节测试核查程序执行较为充分，覆盖比例足以支持核查结论。

（4）穿行测试

保荐机构、申报会计师访谈公司销售负责人、财务总监，了解公司销售业务的具体模式、销售业务内部控制流程以及各项关键控制节点，针对公司不同模式的销售业务选取样本进行穿行测试。报告期各期执行穿行测试 80 笔，穿行测试样本选取具有覆盖客户全面、各业务模式抽样比例合理的特点。通过上述方式执行穿行测试未发现异常，保荐机构、申报会计师认为公司销售与收款业务流程相关内部控制得到有效执行。

（5）截止测试

保荐机构、申报会计师针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本进行截止性测试，检查对账单或出口报关单据等相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间。报告期各期，公司收入确认均在所属期完整反映，不存在异常情形，资产负债表日前后的销售收入均在恰当期间记录。

综上所述，保荐机构、申报会计师认为发行人报告期各期收入真实。报告期内收入确认依据完整、有效。

（三）说明对异常客户的识别标准及核查情况，与发行人及其关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来

保荐机构、申报会计师重点关注了报告期内的主要客户是否存在以下特殊情形：①报告期内新增或注销的主要客户、②非法人实体的主要客户、③主要客户为发行人前员工设立、④业务高度依赖发行人的主要客户、⑤既是客户又是供应商、⑥名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要客户、⑦成立时间较短的主要客户等情形。

报告期内主要客户的筛选标准为：包含报告期各期前十大客户，且各期合计

销售额不低于营业收入的 80%。基于前述标准，主要客户范围包括 12 家客户，报告期各期合计销售额占营业收入比例分别为 86.65%、86.97%和 85.62%。

针对是否存在特殊情形的异常客户，保荐机构、申报会计师执行进一步核查程序，具体的核查情况如下：

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户的核查程序	核查结论
1	报告期内新增或注销的主要客户	结合收入明细表及客户回函，核查是否存在报告期最后一年交易金额大幅上升新增为主要客户，以及报告期内主要客户注销的情形	否	不适用	不存在报告期内新增或注销的主要客户
2	非法人实体的主要客户	核查主要客户是否为非法人实体	否	不适用	不存在非法人实体的主要客户
3	主要客户为发行人前员工设立	将客户股东、董监高等主要人员与发行人员工花名册相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要客户为前员工设立的情形；对客户进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人任职	否	不适用	不存在主要客户为发行人前员工设立的情形
4	业务高度依赖发行人的客户	根据公开披露资料以及访谈了解客户向发行人采购金额占自身总采购额、销售收入的比例、客户上游供应商的情况，核实是否存在客户业务高度依赖发行人的情形	否	不适用	不存在业务高度依赖发行人的客户
5	既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查是否存在交易主体既是供应商又是客户，且报告期销售及采购总额均超过 20 万元的情形	否	不适用	不存在既是客户又是供应商的客户
6	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要客户	通过网络核查及实地走访，对比客户名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他客户相似或相同的情形	否	不适用	不存在主要客户名称、注册地址等工商信息与发行人或其他客户相似或相同的情形
7	成立时间较短的主要客户	通过网络核查与客户访谈，核实客户成立时间与初次建立合作时间的间隔是否较短	否	不适用	不存在成立时间较短的主要客户
8	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解客户是否存在被列为失信被执行人、参保人数为 0、无固定经营场所等其他异常情况	否	不适用	主要客户不存在其他异常情况

由上表，公司主要客户不存在异常情形，前述客户与发行人及其关联方不存

在关联关系、利益输送或异常资金往来。

（四）说明对外销客户访谈地点位于中国的原因，结合访谈对象所属的具体公司、职务，说明外销客户访谈的有效性。说明走访能否有效覆盖报告期内所有重要外销客户，说明客户走访完成后采取的核查程序，核查程序的开展能否充分支持对报告期内相关事项的核查结论

1、说明对外销客户访谈地点位于中国的原因，结合访谈对象所属的具体公司、职务，说明外销客户访谈的有效性

（1）说明对外销客户访谈地点位于中国的原因

保荐机构、申报会计师分别于2023年底至2024年初（以下简称“首次走访”）、2026年初（以下简称“近次走访”）对发行人客户进行走访，两次在中国走访外销客户的情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025年度		2024年度		2023年度		近次走访地点	首次走访地点	走访地点位于中国的原因
	销售金额	销售比例	销售金额	销售比例	销售金额	销售比例			
客户A	16,165.07	26.00%	14,241.87	24.29%	13,128.81	21.80%	中国上海	中国上海、新加坡、美国	境外客户与发行人对接业务人员办公地址位于中国
客户C	13,507.46	21.73%	15,267.66	26.04%	17,641.86	29.29%	中国上海	中国上海	
客户B	10,121.16	16.28%	10,403.83	17.74%	11,749.76	19.51%	中国成都	中国成都	
Atlas Copco Industrial Technique AB	813.00	1.31%	726.79	1.24%	737.89	1.23%	中国青岛	中国青岛	
Festo	707.80	1.14%	742.94	1.27%	505.78	0.84%	中国济南	中国济南	
MKS	2,807.98	4.52%	1,095.08	1.87%	1,075.66	1.79%	中国深圳	中国深圳、中国无锡	
Dover Corporation	159.12	0.26%	155.20	0.26%	52.72	0.09%	中国上海	中国上海	
EDWARDS JAPAN LIMITED	1,490.13	2.40%	1,273.01	2.17%	1,115.46	1.85%	中国上海	日本	
ITT Cannon GmbH	1,024.82	1.65%	985.74	1.68%	875.06	1.45%	中国深圳	德国	
Parker Hannifin Corporation	1,252.56	2.01%	1,331.45	2.27%	1,282.90	2.13%	中国上海	美国	
TE Connectivity	1,628.90	2.62%	1,615.91	2.76%	1,635.98	2.72%	中国上海	美国	
Amphenol Aerospace	1,480.30	2.38%	1,341.22	2.29%	1,166.33	1.94%	中国深圳	未走访	

客户名称	2025年度		2024年度		2023年度		近次走访地点	首次走访地点	走访地点位于中国的原因
	销售金额	销售比例	销售金额	销售比例	销售金额	销售比例			
合计	51,158.30	82.29%	49,180.71	83.88%	50,968.22	84.63%	-	-	-

由上表，保荐机构、申报会计师在中国走访发行人外销客户主要原因系境外客户与发行人对接业务人员办公地址位于中国、境外客户邮件授权中国办公室接受访谈，具体情况如下：

①境外客户与发行人对接业务人员办公地址位于中国

发行人境外客户客户 A、客户 C、客户 B、Atlas Copco Industrial Technique AB、MKS 均为高度国际化知名企业，全球多个中心与发行人存在业务往来，为高效对供应商进行管理，上述客户会将其全球所有中心对发行人产品的需求统一归集给其中国子公司的业务人员，并由该业务人员最终与发行人进行对接，上述业务人员有权限登录客户系统查询与发行人的金额，保荐机构、申报会计师对上述境外客户中国子公司的业务人员进行走访。

Festo 主要以其境内主体费斯托气动有限公司与发行人进行交易，报告期各期费斯托气动有限公司与发行人交易金额占 Festo 与发行人交易总额的比例分别为 88.63%、85.68%、85.34%，保荐机构、申报会计师对费斯托气动有限公司进行走访，被访谈对象有权限登录 Festo 系统，对 Festo 全球所有中心与发行人的交易金额进行确认。

②境外客户邮件授权中国办公室接受访谈

EDWARDS、ITT、Parker Hannifin Corporation、TE Connectivity、Amphenol Aerospace 均为高度国际化知名企业，上述客户与发行人对接业务的人员通过邮件授权中国子公司的同事接受访谈，同时被授权人员有权限登录客户系统查询与发行人的金额，保荐机构、申报会计师对上述境外客户中国子公司的被授权人员进行走访。

(2) 结合访谈对象所属的具体公司、职务，说明外销客户访谈的有效性

保荐机构、申报会计师两次走访境外客户，访谈对象所属公司、职务以及访谈对象身份确认情况如下表所示：

客户名称	近次走访对象所属公司职务	首次走访对象所属公司职务	身份确认情况	访谈是否有效
客户A	客户A境内中心的采购经理，负责客户A全球所有中心向发行人采购事宜	1、客户A境内中心的采购经理，负责客户A全球所有中心向发行人采购事宜 2、客户A新加坡中心的Supply	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、并观看访谈对象登录客户A集团采购系统检索与发行人交易数	是

客户名称	近次走访对象所属公司职务	首次走访对象所属公司职务	身份确认情况	访谈是否有效
		Manager, 负责客户A新加坡中心向发行人采购事宜 3、客户A美国中心的Supplier Quality Engineer, 负责客户A美国中心向发行人采购事宜	据、公开渠道查询访谈对象任职机构与客户A关系	
客户C	客户C境内中心的客户C亚洲全球采购中心供应商管理团队经理, 负责客户C全球所有中心向发行人采购事宜	1、客户C境内中心的Supplier manager, 负责客户C全球所有中心向发行人采购事宜 2、客户C境内中心的供应商主管, 负责客户C境内中心向发行人采购事宜 3、客户C境内中心的采购经理, 负责客户C境内中心向发行人采购事宜	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、并观看访谈对象登录客户C集团采购系统检索与发行人交易数据、公开渠道查询访谈对象任职机构与客户C关系	是
客户B	客户B境内中心的国际采购部国际机械零部件采购专员, 负责客户B全球主要中心向发行人采购事宜	客户B境内中心的采购经理, 负责客户B全球主要中心向发行人采购事宜	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、公开渠道查询访谈对象任职机构与客户B关系	是
Atlas Copco Industrial Technique AB	Atlas Copco境内中心上海途泰工业工具有限公司亚洲采购中心战略采购, 负责Atlas Copco全球主要中心向发行人采购事宜	Atlas Copco境内中心上海途泰工业工具有限公司亚洲采购中心战略采购, 负责Atlas Copco全球主要中心向发行人采购事宜	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、公开渠道查询访谈对象任职机构与Atlas Copco关系	是
Festo	Festo境内中心费斯托气动有限公司大中华业务区产品采购工程师, 有权限登录Festo系统确认Festo所有中心与发行人的交易金额	Festo境内中心费斯托气动有限公司大中华业务区产品采购工程师, 有权限登录Festo系统确认Festo所有中心与发行人的交易金额	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、并观看访谈对象登录Festo集团采购系统检索与发行人交易数据、公开渠道查询访谈对象任职机构与Festo关系	是
MKS	1、MKS境内中心万机仪器(中国)有限公司高级全球供应商专员, 负责MKS全球所有中心向发行人采购事宜 2、MKS境内中心理波光电科技(无锡)有限公司高级采购经理, 负责理波光电科技(无锡)有限公司向发行人采购事宜	1、MKS境内中心万机仪器(中国)有限公司高级全球供应商专员, 负责MKS全球所有中心向发行人采购事宜 2、MKS境内中心理波光电科技(无锡)有限公司高级采购经理, 负责理波光电科技(无锡)有限公司向发行人采购事宜	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、并观看访谈对象登录MKS集团采购系统检索与发行人交易数据、公开渠道查询访谈对象任职机构与MKS关系	是
EDWARDS JAPAN LIMITED	EDWARDS JAPAN LIMITED境内兄弟公司埃地沃兹贸易(上海)有限公司项目采购经理, 已获得EDWARDS JAPAN LIMITED对此次访谈的邮件授权	EDWARDS JAPAN LIMITED的Procurement Specialist	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、EDWARDS JAPAN LIMITED授权邮件、并观看访谈对象登录EDWARDS JAPAN LIMITED集团采购系统检索与发行人交易数据、公开渠道查询访谈对象任职机构与EDWARDS JAPAN LIMITED关系	是
ITT Cannon GmbH	ITT Cannon GmbH境内兄弟公司埃梯梯科能电子(深	ITT Cannon GmbH的Manager Purchasing	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、ITT Cannon	是

客户名称	近次走访对象所属公司职务	首次走访对象所属公司职务	身份确认情况	访谈是否有效
	圳) 有限公司的亚太区战略采购经理, 已获得ITT Cannon GmbH对此次访谈的邮件授权		GmbH的授权邮件、公开渠道查询访谈对象任职机构与ITT Cannon GmbH关系	
Parker Hannifin Corporation	Parker Hannifin Corporation境内兄弟公司派克汉尼汾流体传动产品(上海)有限公司电子电气全球采购项目经理, 已获得Parker Hannifin Corporation对此次访谈的邮件授权、Parker Hannifin Corporation的Division Sourcing Manager	Parker Hannifin Corporation的Sourcing Specialist	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、ITT Cannon GmbH的授权邮件、公开渠道查询访谈对象任职机构与ITT Cannon GmbH关系	是
TE Connectivity	TE Connectivity境内中心泰科电子(上海)有限公司高级采购经理, 已获得TE Connectivity对此次访谈的邮件授权	TE Connectivity的Strategic Sourcing Analyst	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、TE Connectivity授权邮件、并观看访谈对象登录TE Connectivity集团采购系统检索与发行人交易数据、公开渠道查询访谈对象任职机构与TE Connectivity关系	是
Pfeiffer Vacuum SAS	未走访	Pfeiffer Vacuum Korea Ltd的Commodity Manager	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件	是
Pfeiffer Vacuum Korea Ltd	未走访	Pfeiffer Vacuum Korea Ltd的Purchasing Specialist	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件	是
ITT Cannon LLC BIW Connector Systems	未走访	ITT Cannon LLC BIW Connector Systems的Buyer Planner	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件	是
Trend Technologies LLC	未走访	Trend Technologies LLC的Vice President	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件	是
Amphenol Aerospace	Amphenol Aerospace Operation (Shenzhen) 高级采购工程师, 已获得Amphenol Aerospace对此次访谈的授权	未走访	获取访谈对象名片、与发行人业务往来邮件、Amphenol Aerospace的授权邮件、公开渠道查询访谈对象任职机构与Amphenol Aerospace关系	是

由上表, 保荐机构、申报会计师的访谈对象为境外客户与发行人的业务对接人或境外客户邮件授权的对象, 且被访谈人员的人事关系属于发行人境外客户或与发行人境外客户处于同一集团, 均为与采购相关的职务, 外销客户访谈具有有效性。

2、说明走访能否有效覆盖报告期内所有重要外销客户

保荐机构、申报会计师两次走访覆盖报告期内发行人外销客户销售金额及比例的情况如下表所示：

单位：万元

走访时间	2025年度		2024年度		2023年度	
	销售金额	走访比例	销售金额	走访比例	销售金额	走访比例
首次走访	49,757.49	80.04%	49,399.83	84.25%	52,018.34	86.37%
近次走访	51,158.30	82.29%	49,180.71	83.88%	50,968.22	84.63%

注：走访比例为外销客户销售金额占发行人境外销售金额的比例

由上表，报告期内保荐机构、申报会计师外销客户的首次走访比例分别为86.37%、84.25%、80.04%，近次走访比例分别为84.63%、83.88%、82.29%，走访比例较高。

BARD为报告期内发行人前十大境外客户，报告期各期发行人向BARD境外销售金额分别为994.44万元、1,679.39万元、1,681.05万元，占境外销售的比例分别为1.65%、2.86%、2.70%，金额和占比较小，BARD基于自身保密性考虑，拒绝接受保荐机构访谈。除此之外保荐机构对发行人报告期内前十大境外客户或其主要合作中心均执行了走访程序，可以有效覆盖报告期内所有重要外销客户。

3、说明客户走访完成后采取的核查程序，核查程序的开展能否充分支持对报告期内相关事项的核查结论

客户走访完成后，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

①函证客户

保荐机构、申报会计师对发行人客户执行函证程序，报告期各期的发函比例分别为85.21%、84.94%、85.11%，报告期各期客户回函确认金额及替代测试金额占发函金额的比例均为100%，具体情况参见一轮问询“问题6·二·（三）·2、对于函证，说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的采取的替代核查程序及占比”。

②细节测试

保荐机构、申报会计师对发行人销售业务执行细节测试，报告期各期细节测试金额覆盖比例分别为81.53%、81.18%、88.15%，具体情况参见一轮问询“问

题 6·二·（三）·4、对于细节测试，说明对报告期内收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论”。

③穿行测试

保荐机构、申报会计师对发行人销售业务执行穿行测试，报告期各期穿行测试核查笔数均为 80 笔，具体情况参见一轮问询“问题 6·二·（三）·5、对于穿行测试，说明核查的具体过程、对应的核查金额及占比、核查结论”。

④截止测试

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内销售业务执行截止测试，核查比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	期前一个月	期后一个月	期前一个月	期后一个月	期前一个月	期后一个月
该期间营业收入	6,498.56	6,993.46	7,390.59	7,932.37	5,681.45	7,233.22
截止性测试抽样金额	4,880.91	5,642.97	6,186.63	6,141.57	4,545.49	5,649.68
截止性测试抽样比例	75.11%	80.69%	83.71%	77.42%	80.01%	78.11%

注：表中 2025 年 12 月 31 日期后一个月的营业收入未经审计。

具体情况参见一轮问询“问题 6·二·（三）·6、对于截止性测试，说明核查的具体过程、对应的核查金额及占比、核查结论”。

综上所述，保荐机构、申报会计师对外销客户访谈具有有效性，可以有效覆盖报告期内所有重要外销客户，同时在执行走访程序后，保荐机构、申报会计师执行了函证、细节测试、穿行测试、截止测试程序，核查比例较高，核查程序的开展可以充分支持对发行人报告期内销售真实性事项的核查结论。

(五) 说明对境外子公司走访等核查程序执行的具体情况, 是否符合《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》(以下简称《指引 2 号》) 2-13 境外销售的相关规定。请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《指引 2 号》相关规定更新境外销售专项核查报告

1、说明对境外子公司走访等核查程序执行的具体情况, 是否符合《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》(以下简称《指引 2 号》) 2-13 境外销售的相关规定

《指引 2 号》2-13 境外销售对发行人境外子公司核查程序的规定及中介机构执行的核查程序如下表所示:

《指引2号》规定	中介机构执行的核查程序	是否符合《指引2号》规定
对于影响较大的境外子公司中介机构应当通过实地走访方式核查	保荐机构、申报会计师、发行人律师于2025年12月31日完成对发行人境外子公司海特精密科技(越南)有限公司、腾信越南有限公司、腾泰精密科技(越南)有限公司的走访; 于2026年1月23日完成对发行人境外子公司腾骏精密科技有限公司的走访; 于2026年3月12日完成对发行人境外子公司腾信精密可变资本有限责任公司的走访。	符合
中介机构应核查发行人设立境外子公司的原因及经营管理情况, 境外投资的合法合规性, 是否需履行相应批复程序, 是否已取得相应资质	1、保荐机构、申报会计师、发行人律师访谈发行人董事长, 了解发行人设立境外子公司的原因及经营管理情况; 2、保荐机构、申报会计师、发行人律师获取境外律师对于发行人境外子公司出具的境外法律意见书, 核查发行人境外子公司的合法合规情况; 3、保荐机构、申报会计师、发行人律师获取商务部门出具的企业境外投资证书或报告表、发改部门备案通知书、外汇管理局出具的《业务登记证》、境外主管机构备案登记证书, 核查发行人境外子公司投资的合法合规性, 是否需履行相应批复程序, 是否已取得相应资质	符合
中介机构应关注境外子公司资金流水, 分析是否存在异常情况	1、保荐机构、申报会计师、发行人律师陪同打印发行人境外子公司所有银行账户流水或者视频全程观看发行人境外子公司所有银行账户流水导出并直接发送至直接机构邮箱, 获取发行人境外子公司完整银行流水; 2、保荐机构、申报会计师、发行人律师对发行人境外子公司所有银行账户流水交易对手方户名与发行人控股股东实际控制人及董事高管、发行人客户供应商控股股东实际控制人及董监高、发行人关联方控股股东实际控制人及董监高进行匹配, 核查发行人境外子公司资金流水是否存在异常情况	符合
中介机构应核查境外库存情况, 如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况	1、保荐机构、申报会计师对发行人境外存货实施实地或视频监盘程序; 2、保荐机构、申报会计师获取发行人境外存货明细表, 并访谈发行人财务总监、境外子公司相关负责人了解发行人境外库存主要地点、周转情况, 较长库龄存货构成及处理情况	符合

中介机构对发行人境外子公司核查结论具体情况参见一轮问询“问题

6·二·6·(2) 核查意见”，综上所述中介机构对发行人境外子公司的核查情况符合《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》2-13 境外销售的相关规定。

2、请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《指引 2 号》相关规定更新境外销售专项核查报告

保荐机构、申报会计师已对照《指引 2 号》相关规定更新境外销售专项核查报告。

问题 4. 募投项目必要性、合理性

根据申请文件及问询回复：（1）公司拟募集 10.8 亿元用于购置土地、新建生产基地和研发中心，以及补充流动资金。其中，89,520 万元用于精密零部件智能制造基地建设项目，8,480 万元用于研发中心建设项目，10,000 万元用于补充流动资金。（2）本次募投预计每年新增精密零部件产值 71,004.63 万元。报告期各期，公司产能利用率分别为 82.15%、74.99%、85.46%和 87.01%，产销率分别为 92.62%、104.80%、110.64%和 96.21%。（3）目前公司仅与所在地政府签订了《合作框架意向协议》，募投项目用地的取得存在一定不确定性。（4）发行人采用销售百分比法测算营用资金缺口为 15,131.00 万元，营业收入增长率假设为 2025 年度营业收入增长率 5%，从 2026 年度起营业收入增长率 10%。

请发行人：（1）说明本次募投扩产规模、扩产比例，预计新增产值测算依据及合理性，分析大幅扩产的合理性及必要性，与公司“小批量、多品种、定制化”生产模式的匹配性，未来营业收入大幅增长的可能性，就产能过剩和业绩不达标风险作重大事项提示。（2）说明营业收入增长率假设是否合理，结合公司持有货币资金、银行理财及前期分红情况，进一步说明补流是否必要。

（3）说明公司后续取得募投用地是否存在较大障碍或不确定性，对项目实施的具体影响，公司采取的应对措施及有效性。（4）综合上述情况进一步论证各募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险，上述项目完工后对公司经营业绩的影响并完善风险揭示，必要时调整发行方案。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明本次募投扩产规模、扩产比例，预计新增产值测算依据及合理性，分析大幅扩产的合理性及必要性，与公司“小批量、多品种、定制化”生产模式的匹配性，未来营业收入大幅增长的可能性，就产能过剩和业绩不达标风险作重大事项提示

1、说明本次募投扩产规模、扩产比例，预计新增产值测算依据及合理性

(1) 本次募投扩产规模、扩产比例

由于公司产品具有显著的“小批量、多品种、定制化”特征，不同产品的具体生产工序、涉及设备类型、生产加工时间等方面均存在差异，因此以产品产量或重量为单位测算扩产规模可行性较低，无法体现公司生产经营特征。

基于上述情况，公司以产值为单位，综合考虑目前精密机械加工设备数量以及销售规模，以各领域产品对应的单台设备产值为基准，结合本次募投新增精密机械加工设备的规模进行测算，本次募投扩产规模为 71,004.63 万元，基于 2025 年公司营业收入 75,725.81 万元，本次募投扩产比例为 93.77%。

(2) 预计新增产值测算依据及合理性

本次预计新增产值测算综合考虑目前产品主要应用领域、各领域产品对应的单台设备产值，以及公司未来发展战略规划，按照应用领域对新增产值进行测算，具有合理性，测算依据具体如下：

单位：台，万元

产品应用领域	拟使用的精密加工设备数量	设备数量占比	单台设备月度产值	设备综合效率(OEE)	单台设备年度产值	达产年年度总产值
油气服务	39	20%	48.00	85.00%	489.60	19,094.40
半导体设备	49	25%	36.53	85.00%	372.62	18,258.39
航空运输	29	15%	42.00	85.00%	428.40	12,423.60
医疗器械	39	20%	30.00	85.00%	306.00	11,934.00
分析仪器	29	15%	22.80	85.00%	232.56	6,744.24
工业设备	10	5%	25.00	85.00%	255.00	2,550.00
合计	195	100.00%	-	-	-	71,004.63

2、分析大幅扩产的合理性及必要性，与公司“小批量、多品种、定制化”生产模式的匹配性，未来营业收入大幅增长的可能性

(1) 大幅扩产的合理性及必要性

①满足下游领域市场规模及客户需求持续增长带来的订单需求

公司产品主要应用于分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体设备、航空运输及工业设备等高端制造领域，从中长期看，前述领域市场规模及客户需求将持续增长，因此公司需扩大现有产能，从而满足日益增长的订单需求。前述领域市场需求分析如下：

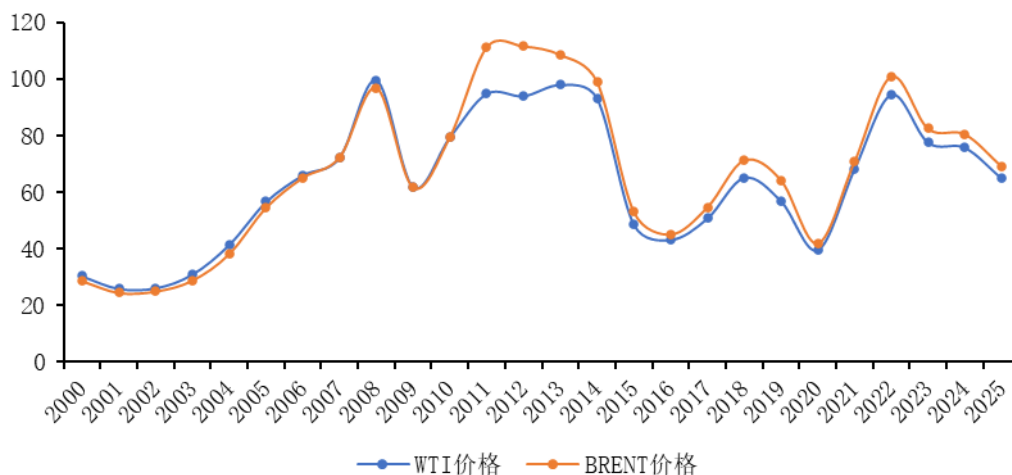
A、油气服务领域

石油服务行业主要受原油市场的波动影响。当油价处于高位时，石油公司将拥有足够的资金及动力增加资本性支出，扩大油田开采规模。反之，石油公司将收缩资本性支出计划，进而对石油设备的市场需求造成不利影响。

国际油价受国际市场供求关系、油气公司竞争、国际地缘政治、美元汇率以及新能源技术等因素影响，周期性明显。自 2020 年以来，在下游需求回暖、中东地区局势变化等因素的综合作用下，美国西德克萨斯轻质原油（WTI）和国际油价布伦特原油（BRENT）价格分别从 2020 年的 39.68 美元/桶和 41.96 美元/桶，上涨至 2024 年的 75.83 美元/桶和 80.52 美元/桶，全球原油价格进入快速上升期。2025 年，国际原油价格回落，但总体仍处于历史高位。

根据美国能源信息管理局（EIA）于 2026 年 2 月发布的《短期能源展望》，布伦特原油价格在 2026 年 1 月平均为每桶 67 美元，为自 2025 年 9 月以来的最高点，加上与伊朗紧张局势升级，价格受到上行压力，原油价格仍处于高位。

2000年-2025年国际原油价格（美元/桶）

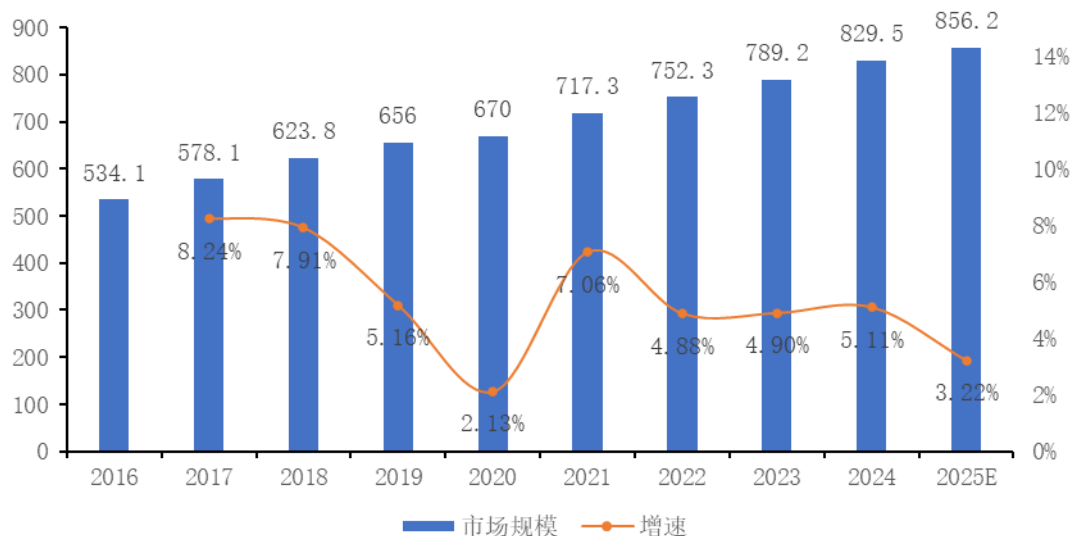


数据来源：Macrotrends

B、分析仪器领域

据 SDI 及全拓数据统计，自 2016 年至 2024 年，全球实验分析仪器的市场规模从 534.1 亿美元增长至 829.5 亿美元，年均复合增长率为 5.66%，预计 2025 年全球实验分析仪器的市场规模将增长至 856.2 亿美元。

2016-2025年全球实验分析仪器市场规模（亿美元）



数据来源：SDi、全拓数据

公司所生产的分析仪器零部件可用于质谱仪、色谱仪、基因检测设备等终端设备，上述终端设备的行业需求变化情况如下：

a、质谱仪

根据 Data Bridge Market Research 的数据，2024 年全球质谱市场规模价值 67.6 亿美元，预计到 2032 年将达到 130.6 亿美元，复合年增长率为 8.58%。根据 Global Growth Insights 的数据，2025 年全球质谱市场规模价值 82.8 亿美元，预计到 2035 年将达到 179.9 亿美元，复合年增长率为 8.07%。

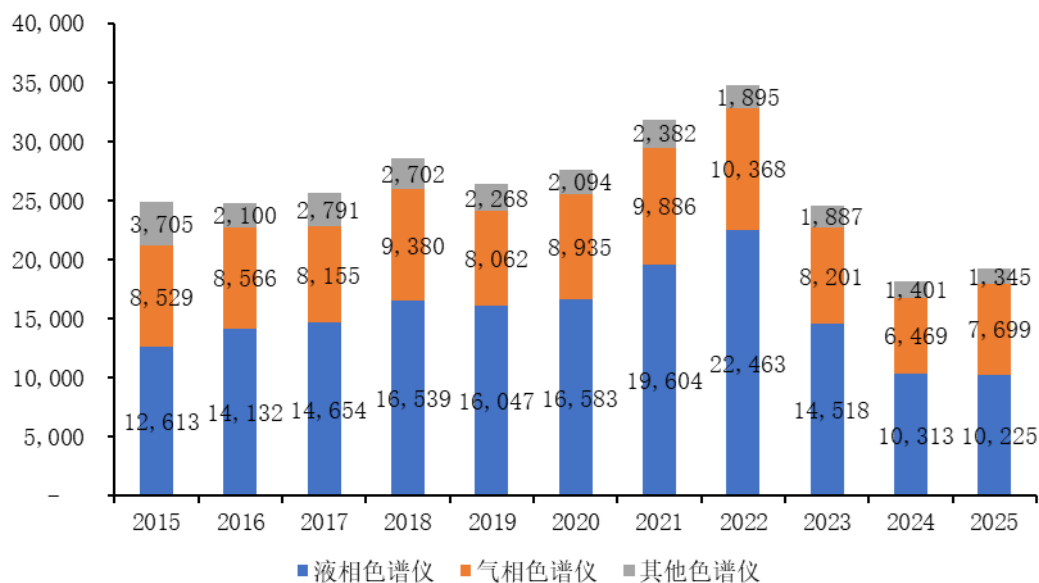
根据海关总署及 iFinD 的统计，2023、2024 年和 2025 年，我国质谱仪设备进口金额分别为 19.01 亿美元、13.96 亿美元和 14.49 亿美元。

b、色谱仪

根据 Mordor Intelligence 的数据，色谱仪器市场在 2025 年的估值为 101.3 亿美元，预测到 2030 年将达到 130.8 亿美元，复合年增长率为 5.23%。

据海关总署及 iFinD 统计，2017-2022 年我国色谱仪进口数量整体呈增长趋势，2023 年以来进口数量有所下降，主要受下游需求承压所致，2025 年进口数量为 19,269 台，同比略有回升。随着未来科技创新政策的陆续出台以及科研投资的持续增长，国内色谱仪需求将长期向好。

2015-2025年我国色谱仪进口数量（台）



数据来源：海关总署，iFinD

c、基因检测设备

根据弗若斯特沙利文数据，中国基因检测市场规模已经从2016年的72亿元增长至2024年的374亿元，预计将从2025年的487亿元进一步增长至2030年的1,536亿元，未来5年复合增速为25.8%。根据BCC Research的数据，全球基因测序市场规模将从2021年的157亿元增长至2026年的377亿元，年均复合增长率将达19.1%。

C、工业设备领域

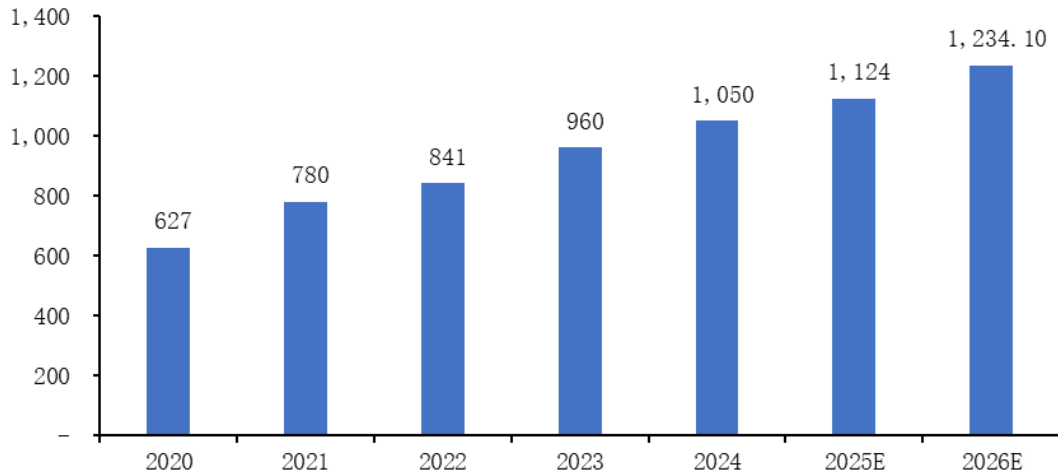
公司所生产的工业设备零部件可用于工业连接器、电动及气动元件、真空泵等众多领域，并广泛应用于各领域终端设备，上述细分应用领域的行业需求变化情况如下：

a、工业连接器

根据Bishop & Associates、Business Research INSIGHTS及中商产业研究院统计数据，2020年到2024年，全球连接器规模从627亿美元增长至1,050亿美元，年均复合增长率达13.8%，预计2026年将达到1,234.1亿美元。其中，工业连接器主要用于连接工业系统中的工控机、传感器、驱动器等。相较其他类型的连接器，工业连接器能够广泛适用于工业生产环境，满足严苛及复杂环境下

的连接需求。根据 Bishop & Associates 的数据，2022 年全球工业连接器市场规模为 107.88 亿美元。随着全球工业自动化行业的快速发展，工业连接器作为工业控制设备的重要零部件，具有较好的成长空间。

2020-2026年全球连接器市场规模（亿美元）



数据来源：Bishop & Associates、Business Research INSIGHTS、中商产业研究院

b、电动及气动元件

根据 Markets and Markets 的数据，2024 年全球电动机设备的市场规模为 1,522 亿美元，2029 年市场规模有望达到 2,064 亿美元，年均复合增长率可达 6.3%。根据 Business Research INSIGHTS 的数据，2025 年全球电动机设备的市场规模为 1,609.8 亿美元，2035 年市场规模有望达到 2,232.5 亿美元，2026 年至 2035 年复合年增长率为 3.7%。制造业的持续发展为电动机及电动元件的市场扩张提供了持续动力。

根据 Market Research Future 的数据，2024 年气动元件市场规模估计为 148.2 亿美元，气动元件市场行业预计将从 2025 年的 155.6 亿美元增长到 2034 年的 241.4 亿美元，预测期内(2025-2034年)的复合年增长率(CAGR)预计 5.20%。据 Research Nester 的数据，2025 年气动元件市场规模已达 165.7 亿美元，气动元件市场行业预计将从 2026 年的 173.6 亿美元增长到 2035 年的 277.7 亿美元，预测期内（2026-2035 年）的复合年增长率（CAGR）预计 5.3%。提升机械效率的需求是促进气动元件市场扩大的重要动力。

c、真空泵

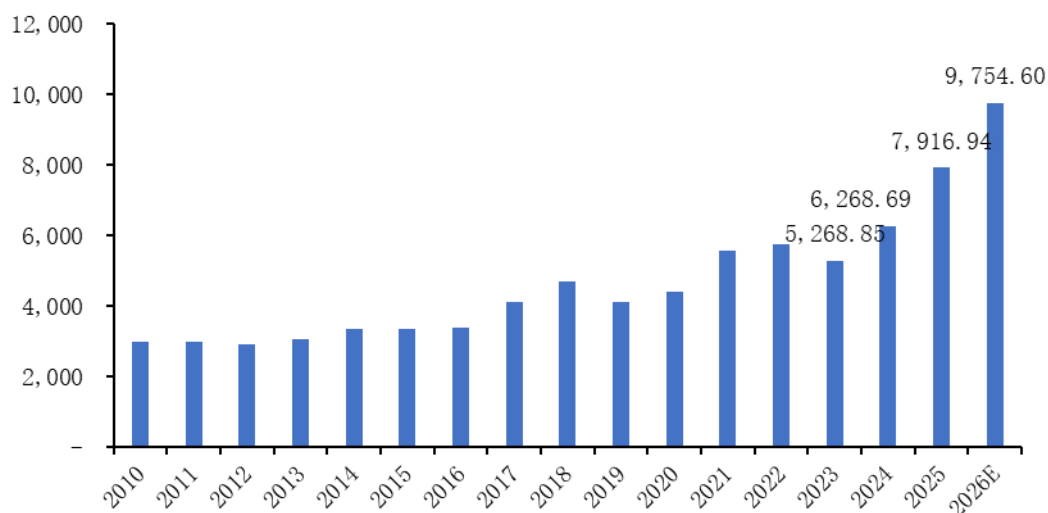
根据 Grand View Research 的数据，2022 年全球真空泵市场规模 57.29 亿

美元，预计 2023 年至 2030 年的年均复合增长率为 5.4%。根据 Global Market Insights 统计数据，2023 年全球真空泵市场价值为 59 亿美元，预计 2024 至 2032 年的年均复合增长率为 5%。根据 FORTUNE BUSINESS INSIGHTS 的数据，2025 年全球真空泵市场规模为 69 亿美元，预计该市场将从 2026 年的 72.3 亿美元增长到 2034 年的 105.8 亿美元，预测期内复合年增长率为 4.87%。

D、半导体设备领域

根据全球半导体贸易统计组织（WSTS）的数据，2010 至 2025 年，全球半导体市场规模已从 2,983.15 亿美元增长至 7,916.94 亿美元，年均复合增长率达 6.72%，预计 2026 年将增长至 9,754.60 亿美元。尽管受全球消费电子市场需求薄弱等因素影响，2023 年全球半导体产业阶段性收缩；但 2024 年以来，在人工智能、物联网、云计算、AR/VR、自动驾驶、5G/6G 等产业的驱动下，全球半导体产业逐渐复苏，并在未来维持持续增长态势。

2010-2026年全球半导体市场规模（亿美元）

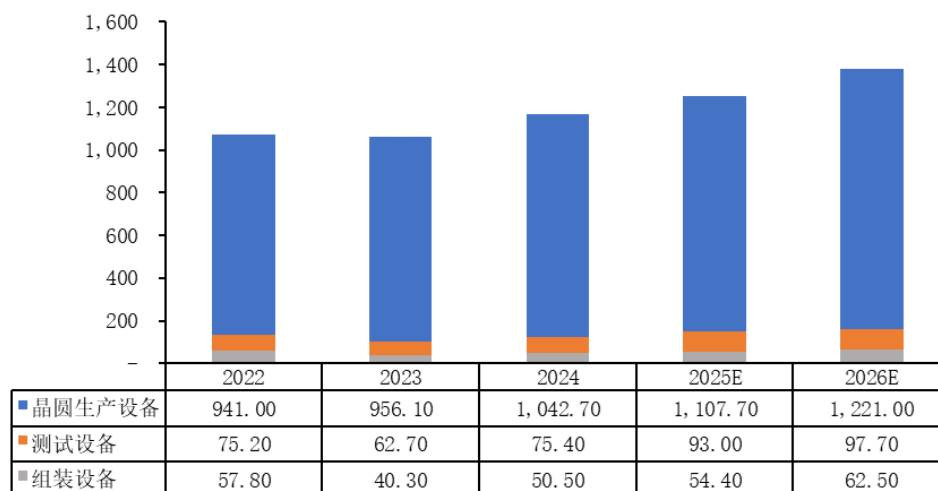


数据来源：WSTS, iFinD

受全球半导体产业整体发展变化影响，半导体设备行业预期也将于 2023 年迎来阶段性收缩，并于 2024 年恢复增长。根据国际半导体产业协会（SEMI）的数据，2023 年半导体设备市场规模为 1,059.10 亿美元，其中晶圆生产设备、测试设备、组装设备的市场规模分别为 956.10 亿美元、62.70 亿美元、40.30 亿美元。2024 年，前述设备的市场规模分别增长至 1,042.70 亿美元、75.40 亿美元和 50.50 亿美元。2025 年，预计前述设备的市场规模将分别增长至 1,107.70 亿

美元、93.00 亿美元和 54.40 亿美元。同时，2026 年市场规模仍将持续增长。

2022-2026年全球半导体设备市场规模（亿美元）

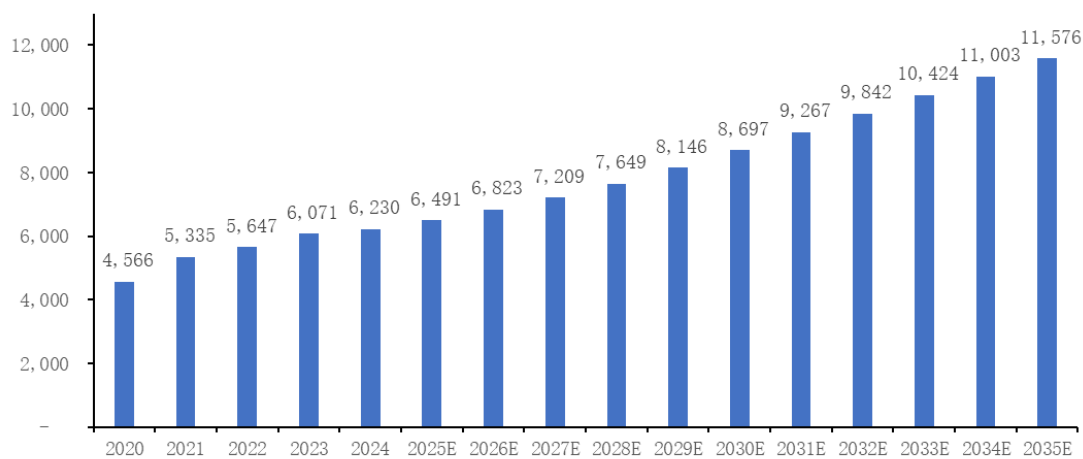


数据来源：SEMI

E、医疗器械领域

据弗若斯特沙利文数据，自 2020 年至 2024 年，全球医疗器械市场规模从 4,566 亿美元增长到 6,230 亿美元，年复合增长率为 8.08%。预计 2035 年全球医疗器械市场规模将增长到 11,576 亿美元。

2020-2035年全球医疗器械市场规模（亿美元）



数据来源：弗若斯特沙利文、中商产业研究院

在医疗器械领域，公司产品主要应用于手术器械、植入器械等领域。上述细分应用领域的市场规模情况如下：

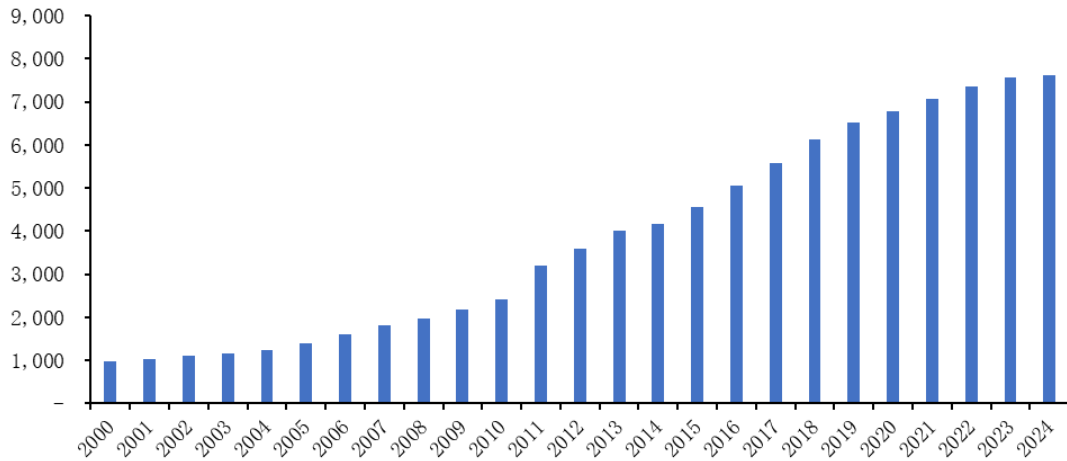
对于手术器械，根据 Industry ARC 的数据，2030 年手术器械市场规模将达到 358 亿美元，在 2024-2030 年预测期内的复合年增长率为 8.4%。

对于植入器械，根据 Verified Market Research 的数据，2024 年全球植入器械的市场规模为 1,084.4 亿美元，预计到 2032 年将达到 1,797.3 亿美元，年均复合增长率为 6.52%；根据 The Business Research Company 的数据，2025 年全球植入医疗器械的市场规模为 1,099.7 亿美元，预计 2030 年将达到 1,488.7 亿美元，年均复合增长率为 6.2%，行业发展态势良好。

F、航空运输领域

根据奥纬咨询发布的《2023-2033 年全球机队和 MRO 市场预测》，预计 2033 年全球民航飞机总数为 36,305 架，较 2023 年增长 32.57%。根据国家统计局数据，长期以来我国民用飞机架数保持稳定增长趋势，至 2024 年已达到 7,626 架。

2000-2024年我国民用飞机架数（架）



数据来源：国家统计局，iFinD

②突破公司在在手订单充足、产能利用率水平较高情况下的产能瓶颈

截至 2026 年 2 月 28 日，公司在手订单金额为 35,578.82 万元，相较于截至 2025 年末及 2024 年末公司在手订单分别增加 8.82%和 48.48%，公司在手订单充足且呈增长趋势。报告期各期，公司产能利用率分别为 74.99%、85.46%和 85.60%，整体呈上升趋势，且在订单交期紧张时存在阶段性产能不足的情况。

因此，随着公司订单规模持续增长，公司生产经营将出现明显的产能瓶颈，公司需扩充精密零部件产能，从而满足日益增长的客户需求。

(2) 与公司“小批量、多品种、定制化”生产模式的匹配性

①“小批量、多品种、定制化”生产模式使得公司产能瓶颈效应凸显，公司需扩大产能规模予以应对

基于公司产品“多品种、小批量、定制化”特征，公司客户下单频次较高，订单数量较多，日均换线频率可达150次，因此设备在频繁改机调机上的时间损耗较大，前述特征导致对应设备产能利用率存在上限，设备产能存在瓶颈效应，从而导致现阶段公司在订单堆积或者交期紧急的时期会出现阶段性产能不足的情况。随着下游需求和订单规模的持续增长，前述产能瓶颈效应将日益凸显，因此公司需扩大产能规模予以应对。

②公司在“小批量、多品种、定制化”生产模式下形成了柔性智能制造体系，本次扩产将有助于依托前述柔性智能制造体系进一步放大规模经济效益

相比于“大批量、标准化”生产的传统精密加工企业，公司“小批量、多品种、定制化”生产模式对生产经营管理提出了更高要求。公司依托柔性智能制造系统以及自动化信息管理模式，并结合自主研发的自动定中、自动找正、自动换刀、自动检测等工艺自动化技术，形成了柔性智能制造体系，从而显著提升了产品的生产效率、良率以及质量稳定性，有效降低了生产成本，实现了规模经济效益。

本次扩产将有助于公司依托前述柔性智能制造体系，进一步放大规模经济效益，从而进一步优化公司生产及经营管理成本，并持续提升盈利能力。

③大幅扩产导致的新增折旧摊销等制造费用不会对公司未来经营业绩构成重大不利影响

A、新增折旧摊销金额测算

公司精密零部件智能制造建设项目新增资产主要包括土地使用权、房屋及建筑物、机器设备和软件。募投项目完工后，年新增折旧摊销金额具体明细情况如下：

单位：万元

序号	资产类型	原值	使用年限	残值率	年折旧摊销额
1	土地使用权	7,267.91	50	0%	145.36
2	房屋及建筑物	36,063.74	20	5%	1,713.03

序号	资产类型	原值	使用年限	残值率	年折旧摊销额
3	机器设备	28,269.91	10	5%	2,685.64
4	软件	1,698.11	10	5%	161.32
合计		73,299.67	-	-	4,705.35

经测算，募投项目完工后，每年新增折旧摊销金额合计为 4,705.35 万元，占达产年新增营业收入 71,004.63 万元的比重为 6.63%，占比相对较小，不会对公司未来经营业绩构成重大不利影响。

B、新增折旧摊销金额对于公司业绩影响的敏感性分析

由于每年新增折旧摊销金额为固定成本，以下基于 2025 年经营业绩数据，假设利润总额占营业收入的比例保持不变，以营业收入为变量，采用百分比法，针对相关新增折旧摊销成本对公司业绩的影响进行敏感性分析，具体如下：

单位：万元

营业收入变动比例	测算营业收入	测算利润总额	新增折旧摊销额	扣减后利润总额	测算净利润
-20.00%	60,580.65	17,285.45	4,705.35	12,580.10	10,693.08
-15.00%	64,366.94	18,365.79	4,705.35	13,660.44	11,611.37
-10.00%	68,153.23	19,446.13	4,705.35	14,740.78	12,529.66
-5.00%	71,939.52	20,526.47	4,705.35	15,821.12	13,447.95
-	75,725.81	21,606.81	4,705.35	16,901.46	14,366.24
5.00%	79,512.10	22,687.15	4,705.35	17,981.80	15,284.53
10.00%	83,298.39	23,767.49	4,705.35	19,062.14	16,202.82
15.00%	87,084.68	24,847.83	4,705.35	20,142.48	17,121.11
20.00%	90,870.97	25,928.17	4,705.35	21,222.82	18,039.40

注：表中指标测算公式如下：

测算利润总额=测算营业收入*2025 年利润总额/2025 年营业收入；

扣减后利润总额=测算利润总额-新增折旧摊销金额；

测算净利润=扣减后利润总额*85%。

由上表，在前述投资扩产全部完成，并且未产生任何增量收入（即营业收入保持不变）的情况下，相关新增折旧摊销金额对公司利润总额及净利润的影响相对较小。整体而言，由于公司毛利率水平较高，且新增折旧摊销金额规模不大，因此不会对公司未来经营业绩构成重大不利影响。

(3) 未来营业收入大幅增长的可能性

从下游领域市场需求来看，报告期内，随着分析仪器、工业设备、半导体领

域下游需求逐渐回暖，以及医疗器械、航空运输领域下游需求的持续增长，公司前述领域收入呈持续增长趋势，未来随着前述领域市场规模及客户需求的持续增长，将带动公司业绩持续增长。报告期内，虽然油价从前期高点回落导致下游需求有所下降，但从中长期来看，油服领域市场需求将呈现增长趋势，从而带动公司油服领域收入增长。

从公司在手订单情况来看，截至 2026 年 2 月 28 日，公司在手订单金额为 35,578.82 万元，相较于截至 2025 年末及 2024 年末公司在手订单分别增加 8.82% 和 48.48%，公司在手订单充足且呈增长趋势，为未来业绩增长提供了充足的订单保障。

从公司竞争优势及客户资源来看，公司基于行业领先的精密加工能力，构建了产品差异化竞争优势，与各领域国际知名头部厂商建立了长期稳定的战略合作关系，具备较强的综合竞争力和领先的行业地位。

从公司收入规模来看，公司营业收入分别为 71,093.81 万元、71,421.17 万元和 75,725.81 万元，年均复合增长率为 3.21%。结合公司期后在手订单及新签订单情况，公司预计 2026 年全年营业收入同比增长 6%-12%。

综上，随着下游需求持续增长，将带动公司订单需求持续提升，从而驱动公司业绩持续增长，公司未来营业收入实现大幅增长的可能性较高。

3、就产能过剩和业绩不达标的风险作重大事项提示

公司已在招股说明书的“重大事项提示”部分对募投项目产能过剩和业绩不达标的风险进行了充分揭示，具体内容如下：

“……

（十二）募投项目实施及产能过剩风险

本次发行股票募集资金拟投资于精密零部件智能制造建设项目、研发中心建设项目。公司结合当前市场环境、现有业务状况和未来发展战略等因素对募投项目进行了审慎、充分的可行性研究，但在项目实施过程中，公司仍可能面临客户需求变化、产业政策变化、市场竞争条件变化以及技术更新等诸多不确定因素，因此本次募集资金投资项目的建设计划能否按时顺利完成、项目的实

施过程和实施效果等均存在一定的不确定性。若公司未来业绩增长不及预期，未达到扩产产值测算水平，则对应募投项目新增产能存在产能过剩或闲置的风险。

.....”

(二) 说明营业收入增长率假设是否合理，结合公司持有货币资金、银行理财及前期分红情况，进一步说明补流是否必要

1、说明营业收入增长率假设是否合理

公司综合考虑下游行业发展情况、公司自身的市场地位、竞争优势、客户资源等因素，以 2024 年度为基期，设定了营业收入在 2025 年增长 5%，自 2026 年起增长 10%的假设，具有合理性。

基于 2025 年实际业绩情况，当年实现营业收入 75,725.81 万元，相比 2024 年增长 6.03%，略高于前述 5%的假设水平。结合公司期后在手订单及新签订单情况，公司预计 2026 年全年营业收入同比增长 6%-12%。因此，随着未来下游需求持续增长，公司预估自 2026 年起维持 10%的年均营业收入增长率具有可行性。

2、结合公司持有货币资金、银行理财及前期分红情况，进一步说明补流是否必要

(1) 公司持有货币资金、银行理财情况

截至报告期末，公司货币资金余额为 43,284.92 万元，其中银行存款 43,282.34 万元。截至报告期末，公司未持有银行理财产品。

(2) 前期分红情况

2022 年至报告期末，公司共发生过 3 次股利分配，均为现金分红。股利分配具体情况如下：

公司 2022 年 12 月 2 日股东会做出决议，向刘伟、何学武、周玉顺、卢群、深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）、深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）分配现金股利 10,000.00 万元。

公司 2023 年 5 月 5 日股东会做出决议，向刘伟、何学武、周玉顺、卢群、深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）、深圳市腾隆企业管理合伙企业（有

限合伙) 分配现金股利 5,000.00 万元。

公司于 2025 年 4 月 25 日召开第一届董事会第八次会议, 2025 年 6 月 10 日召开 2024 年年度股东会, 审议通过了《关于 2024 年年度权益分派预案的议案》, 决议以未分配利润向全体股东每 10 股派发现金股利 8.3333 元(含税), 分配现金股利合计 4,999.98 万元。

截至本问询回复出具日, 前述股利分配均已实施完毕。

前述三次分红金额占当期归属于母公司所有者净利润的比例分别为 43.68%、28.96%和 26.75%, 整体分红金额处于合理水平, 公司实施现金分红不会对日常经营产生较大影响, 与公司的经营情况相匹配。

(3) 进一步说明补流是否必要

公司基于最新的业务发展情况、生产经营计划和现有资金水平等情况, 决定对募投项目计划进行调整, 取消补充流动资金项目并相应调减募集资金规模。

(三) 说明公司后续取得募投用地是否存在较大障碍或不确定性, 对项目实施的具体影响, 公司采取的应对措施及有效性

公司后续取得相关募投用地不存在较大障碍或不确定性, 具体原因如下:

其一, 2026 年 3 月, 公司与东莞市茶山镇人民政府签订《腾信精密零部件智能制造及研发中心建设项目投资协议》, 其中约定了项目地址、土地面积、土地性质、交易方式、土地价格、交付时间等信息。相关协议内容真实有效, 对于东莞市茶山镇人民政府具有约束力, 东莞市茶山镇人民政府将依据相关协议内容履行义务, 推进发行人取得土地的相关事宜。

其二, 2026 年 4 月, 东莞市茶山镇人民政府出具了《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司智能制造及研发中心建设项目用地后续拿地相关流程的说明》, 其对于土地出让安排做出了明确的承诺, 预计相关时间节点如下: “2026 年 4 月完成规划调整全部法定程序; 2026 年 6 月启动第一期地块供地手续; 2026 年 9 月第一期地块实现土地挂网; 2026 年 9 月启动第二期地块供地手续; 2026 年 12 月第二期地块实现土地挂网。” 东莞市茶山镇政府亦在说明中承诺: “预计用地取得不存在实质性障碍”。

其三，相关地块目前处于闲置状态，不存在搬迁、拆除等不确定性因素。

公司采取的应对措施为：（1）公司就近协调取得具备募投项目建设条件的其他地块；（2）先通过厂房租赁方式实施募投项目，后续基于经营情况择机购置其他类似的募投用地。由于相关地块周边土地及厂房供应充足，因此上述应对措施有效性较高。

综上，募投土地取得的不确定性不会对于募投项目的实施产生不利影响，替代方案有效性较高。

（四）综合上述情况进一步论证各募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险，上述项目完工后对公司经营业绩的影响并完善风险揭示，必要时调整发行方案

1、综合上述情况进一步论证各募投项目的必要性、合理性、可行性

（1）精密零部件智能制造建设项目

①必要性、合理性

从市场需求角度来看，公司下游领域市场规模及客户需求将持续增长，公司基于行业领先的精密加工能力，构建了产品差异化竞争优势，与各领域国际知名头部厂商建立了长期稳定的战略合作关系，具备较强的综合竞争力和领先的行业地位。因此，随着下游需求持续增长将带动公司订单规模持续上升。

从公司现有产能及订单规模来看，报告期各期公司产能利用率分别为74.99%、85.46%和85.60%，整体处于较高水平且整体呈增长趋势，截至2026年2月末，公司在手订单规模为35,578.82万元，相比于2025年末及2024年末均有所增长。现阶段公司在订单堆积或者交期紧急的时期会出现阶段性产能不足的情况，随着下游需求和订单规模的持续增长，产能瓶颈效应将日益凸显。

从公司发展战略来看，公司通过本募投项目，将进一步扩大具备更高的精密度、洁净度、耐腐蚀度、耐电压击穿程度的精密零部件的生产。本项目的实施将有助于公司在半导体设备、医疗器械、航空运输领域快速抢占市场，扩大市场竞争力水平，是公司在半导体设备、医疗器械、航空运输领域以及人工智能软件及硬件设备领域进行重点战略布局的重要举措。

综上，公司实施精密零部件智能制造建设项目具有必要性和合理性。

②可行性

A、支持性产业政策，为项目建设提供坚实的基础

随着社会的进步和科技的发展，精密零部件广泛应用于国民经济发展的各个领域，精密零部件产业已成为我国经济发展的基础产业。随着智能制造成为制造业发展方向，我国陆续出台了《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》《制造业技能根基工程实施方案》《扩大内需战略规划纲要（2022-2035年）》《“十四五”扩大内需战略实施方案》《我国支持制造业发展主要税费优惠政策指引》《中共中央关于进一步全面深化改革推进中国式现代化的决定》等政策，鼓励先进制造业高质量发展，引导各类优质要素向制造业集聚。上述政策为公司所处行业的健康发展提供了良好的制度保障，为公司不断提高智能制造能力提供了政策支持。

公司是专业从事精密零部件的生产、销售的高新技术企业，本项目的实施将引进国内外先进设备，满足在研发与制造过程中对高性能、高精度设备的需求，提升公司整体制造水平。上述政策为公司精密金属部件业务的发展创造良好的政策环境，是项目开展的坚实基础。

B、完善的生产管理体系，是项目有序开展的有效措施

公司的精密零部件主要应用于油气服务、分析仪器、半导体设备、医疗器械、航空运输等领域，精密零部件会对下游终端应用整体运行的安全性、稳定性和使用寿命产生重要影响，因此客户会从产品精密程度、技术水平、交付效率、售后服务等多个角度进行严格的筛选。客户在进行采购时，一般会选择行业内具有一定品牌知名度和良好口碑的产品供应商。公司具备完善的生产管理体系，确保生产运营机制能有效在新建生产基地中落地，为项目有序开展奠定基础。

在供应商管理方面，公司制定了《供应商管理控制程序》及《采购控制程序》以管控原材料采购流程，并辅以针对性的程序文件深化质控流程的规范性、可操作性；在生产过程管理方面，公司制定了《内部品质审核控制程序》《生产过程控制程序》等指引性文件，对所使用的设备、设施能力（包括精确度、安全性、可用性等要求）及维护保养有严格要求，并保存维护保养记录，在科学严谨的生

产管理流程的基础上，公司对产品的生产流程的各道工序进行具体的质量控制，严控系统产品质量；在产品监测管理方面，公司制定了《产品标识与追溯性管理控制程序》《产品防护控制程序》《产品监视和测量控制程序》《不合格品控制程序》等程序规范产品监测、出货监测，控制公司产成品的合格率，确保出货产品满足客户的要求。公司通过本项目的实施，购置大量 CNC 及数控车床提高自产能力，在现有完善的生产管理体系加持下，公司可有序、稳定地实现批量化生产，带动公司业绩稳定增长。

C、优质稳定的客户资源，是本项目持续运营的有力保障

公司通过新建生产基地，引进智能化生产设备，配置相应的技术人员，扩大精密零部件的生产能力。公司旨在通过此次项目的实施，扩大生产能力、提升营业收入。因此，项目后续产能的消化能力尤为关键。

公司以“全球精密零部件及组件制造专家”为业务定位，凭借优质的产品和服务能力，公司产品应用领域已拓展至分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体设备、航空运输、工业设备等领域，客户群体庞大，并与多家全球顶级知名厂商如分析仪器提供商客户 A、IDEX、Illumina，油气服务厂商客户 C、客户 B，医疗设备和解决方案提供商 BARD、Zimmer Biomet、Philips、迈瑞医疗，半导体设备厂商 Edwards、MKS，航空运输设备及工程技术提供商 Parker Meggitt、Amphenol Aerospace，以及工业设备厂商 Festo、TE Connectivity、Atlas Copco、Parker Hannifin Corporation、Pfeiffer Vacuum、ITT 等公司建立了长期稳定的合作关系，具备较高的市场影响力。精密零部件行业客户对产品的质量和稳定性具有很高的标准和要求，在进入下游客户供应商体系前，供应商需要进行严格的认证和测试程序，流程复杂且认证周期较长，具备较高的进入壁垒。但进入体系后，供应商将获得更稳定的业务合作关系，下游客户随意更换供应商概率较小。因此，丰富、优质且稳定的客户资源将保证公司的订单随客户的发展而持续、稳定的增长，对消化本次募投项目新增产能起到了至关重要的作用，是本项目持续运营的重要的市场保障。

综上，公司实施精密零部件智能制造建设项目具有可行性。

(2) 研发中心建设项目

①必要性、合理性

A、夯实现有技术基础，巩固自身技术优势

目前，精密零部件行业竞争日趋激烈，下游客户对精密零部件的精密度以及洁净度、耐磨性、耐腐蚀性等各项性能指标要求不断提升，技术水平在精密零部件行业市场竞争中的重要性逐步加强，成为业内企业拓展业务、抢占市场的核心因素。具备核心技术及持续创新研发能力逐渐成为业内企业长期稳定发展的重要保障。

公司深耕精密零部件领域多年，高度重视技术研发的投入，报告期内，公司每年均保持实施一定数量的研发项目，以应对行业发展趋势及客户产品需求。本项目中，公司将进一步整合内部资源，并基于研发中心，打造高精度产品的检测实验室，对于现有的机械加工技术进行升级：如通过对加工工艺、加工路线及加工参数的全过程试验研发，将中大型零件的变形及弯曲控制在 0.1mm 以内，提升中大型零件的精密度；通过优化刀具、工装夹治具等手段，提升薄壁零件精度，优化加工效率。项目实施后，公司将夯实自身精密机械加工技术实力，在日趋激烈的市场竞争中巩固自身技术先发优势，满足自身战略发展需求。

B、开展前沿性课题研究，提升公司的核心竞争力

随着半导体设备、医疗器械、航空运输等领域高速发展，公司在上述领域的产品类型日渐丰富。公司将通过本项目实施，开展前沿性课题研究，以支撑公司在半导体设备、医疗器械、航空运输等领域的战略布局。

在半导体设备领域，公司产品主要用于真空泵、稳压及流量控制装置及设备；在医疗器械领域，公司产品主要用于外科手术、植入医疗等器械；在航空运输领域，公司产品主要用于连接器，传感器等装置及设备。上述领域产品对公司产品的洁净度、耐腐蚀性、耐磨性等性能指标均有较高要求。本项目中，公司将通过对激光熔覆以及 HVOF 产品开发，进一步提升产品的各项性能。激光熔覆是一种新的表面改性技术，公司通过在基材表面添加熔覆材料，并利用高能密度的激光束使之与基材表面薄层一起熔凝，提升基材的耐磨、耐蚀、耐热、抗氧化的特性。HVOF 是一种新型热喷涂技术，因其火焰速度高，但温度相对较低，可使得涂层具备强度高，致密性强，耐磨损性能优越等特点。项目实施后，公司将提

升自身前沿技术的研发实力，保持自身核心竞争力。

C、升级研发体系，助力公司可持续发展

精密零部件行业属技术密集型产业，随着精密零部件广泛应用在分析仪器、油气服务、半导体设备、医疗器械、航空运输、工业设备等领域，上述领域近年的快速发展对精密零部件各方面的性能要求逐步提升。因此，业内供应商需通过升级自身研发体系，构建研发创新优势，应对行业发展。

精密零部件的技术研发涉及数个不同学科，一支专业素养过硬、技能水平高的复合型人才团队将成为业内企业保持持续创新能力的关键要素。历经多年发展，公司业已培养出一支人员稳定、专业技术强的技术研发团队。为了应对日益激烈的市场竞争，本项目中，公司计划保持高水平的研发投入，并扩充优秀研发人才队伍，以此加强产品研发设计团队的建设，提升技术开发能力，为更好地满足客户需求做准备；同时，公司将升级自身研发检测设备，大幅度提升自身实验效率，加快项目进度和产品验证，缩短产品研发周期，为抢占市场先机创造有利条件；此外，公司将改善研发人员的工作环境，充分保障员工的工作体验及研发场地需求，有利于公司吸引和留住优秀人才，降低人员流失率，以此保障公司的可持续发展。

综上，公司实施研发中心建设项目具有必要性和合理性。

②可行性

A、专业的研发管理团队，为项目顺利实施奠定基础

目前，精密零部件下游应用领域广泛，具有产业关联度高、技术含量高等特点，下游厂商对设备的产品质量、技术性能均有严格的标准要求。若精密零部件生产商无法及时洞悉下游产业发展动态，研发出匹配下游需求的产品，则不利于自身可持续发展。因此，公司需具备专业的研发及管理团队，为项目建设提供重要基础。

经过多年发展，公司获得了“广东省专精特新中小企业”“国家高新技术企业”“广东省工程技术研究中心”“东莞市工程技术研究中心”等多项认定，在精密零部件领域树立了良好的专业形象。公司核心研发管理团队从事精密零部件产业研发工作多年，及时捕捉行业前沿动态信息，反哺公司技术研发，以此建立

起一支以专业技术为主导的管理团队。团队核心技术骨干长期专注于精密零部件的研究开发工作，从业经验丰富。发展至今，凭借敏锐的洞察力和预判能力，研发管理团队及时把控下游发展趋势，并结合自身发展情况迅速做出调整，为公司制定出符合下游行业需求的产品技术研发路径，并及时调整产品研发方向，为公司业绩稳步增长提供有力支持。综上，在未来的研发布局中，公司专业的管理团队将助力项目有序开展。

B、扎实的技术积累，是项目开展的核心保障

精密零部件具有产品种类多样、精密度高等特点，因此公司需具备扎实的研发实力，方可成为研发中心建设后的运营工作开展的核心保障。自成立以来，公司一直在技术研发方面予以高度重视，并将技术创新作为增强核心竞争力的关键要素之一。在多年来持续投入科研资源、推进工艺迭代及应用创新的背景下，截至报告期末，公司及子公司已获授权专利 47 项，其中发明专利 14 项。公司自主取得的“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等核心技术被广东省机械行业协会鉴定为达到国内领先水平，“钛合金薄壁件高效精密加工技术”等核心技术被广东省机械工程学会鉴定为达到国际先进水平。依托自身技术优势，公司每年亦开展一系列研发项目，持续夯实自身技术积淀，包括但不限于“五轴加工中心高效装夹技术的研究与应用”“一种快走丝台阶内壁线割装置的研发与应用”等。持续技术进步创新能够为本项目的顺利开展提供可靠的技术保障，待研发中心升级完毕投入运营后，公司可将丰富的技术储备广泛应用于生产技术优化升级、新产品开发、智能化生产等课题的研究，进而积极推动科技创新与精密零部件产业的深度融合。

C、头部客户粘性强，助力项目有序开展

公司拟通过本项目新建研发中心，购置先进研发检测设备，增设相应的研发技术人员，并结合自身产品对精密零部件开展课题研究。研究课题从立项到研发，再到试验检测，最后到市场化应用，需经过多道管控及试验工序。在上述环节中，公司需投入大量时间及研发资源。因此，项目课题成果最终能否支持公司业务拓展显得尤为重要。

目前，公司凭借客户提供优质产品及优质服务作为根本立足点，在行业内树

立了良好的口碑，已与各领域的众多国内外知名客户建立稳健的合作关系。各领域客户对自身终端产品的质量均进行严格把控，因此客户亦会对自身供应商提出更高的要求。在上述背景下，公司所享有的优质客户资源能够实现对技术研发的反哺，优质客户的具体需求在一定程度上反映了下游市场的发展方向，公司通过与各下游行业领先企业的深度合作，可以提早进行产品布局、尽早积累成熟解决方案，以此形成持续的良性循环，为后续课题的研究成果用于业务拓展提供有力保障

综上，公司实施研发中心建设项目具有可行性。

2、是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险

基于上述分析，公司下游领域市场规模及客户需求将持续增长，公司基于行业领先的精密加工能力，构建了产品差异化竞争优势，与各领域国际知名头部厂商建立了长期稳定的战略合作关系，具备较强的综合竞争力和领先的行业地位，公司目前在手订单充足，产能利用率水平较高，公司需扩充精密零部件产能从而满足日益增长的客户需求，精密零部件智能制造建设项目具有必要性。因此，精密零部件智能制造建设项目具有充足的产能消化能力，对应新增产能消化风险以及设备或场地闲置风险较低。

3、上述项目完工后对公司经营业绩的影响并完善风险揭示

对于精密零部件智能制造建设项目，项目完工并达产后预计每年新增精密零部件产值 71,004.63 万元，从而促进公司经营业绩的持续提升；对于研发中心建设项目，虽然项目本身不会产生直接经济收益，但有助于公司夯实现有技术基础，巩固自身技术优势，从而提升公司核心竞争力，助力公司可持续发展。

公司已在招股说明书的“重大事项提示”部分对募投项目产能过剩和业绩不达标风险进行了充分揭示，并在招股说明书的“风险因素”章节针对募投项目产能过剩和业绩不达标风险、即期回报被摊薄与净资产收益率下降的风险以及募投项目延期实施或者变更实施地点的风险进行了充分揭示。

4、发行人对募投项目及发行方案的调整情况

(1) 对募投项目调整情况

公司基于最新的业务发展情况、生产经营计划和现有资金水平等情况，决定对募投项目计划进行调整，取消补充流动资金项目，并相应调减募集资金规模。

本次调整后，公司募投项目包括精密零部件智能制造建设项目和研发中心建设项目，募投项目总规模为 96,000 万元，其中募集资金投入 79,000 万元，自有资金投入 17,000 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	投资项目	总投资额	募集资金投入额	自有资金投入额
1	精密零部件智能制造建设项目	87,663.00	70,663.00	17,000.00
2	研发中心建设项目	8,337.00	8,337.00	-
合计		96,000.00	79,000.00	17,000.00

(2) 对发行方案调整情况

公司基于未来资本运作规划，决定对发行方案进行调整，在原有发行股份 2,000 万股的基础上增加发行 27 万股，合计发行 2,027 万股。本次调整后，公司发行前后的股本情况如下：

序号	股东名称	发行前		发行后	
		持股数量(万股)	持股比例	持股数量(万股)	持股比例
1	刘伟	4,144.12	69.07%	4,144.12	51.63%
2	何学武	615.80	10.26%	615.80	7.67%
3	周玉顺	600.00	10.00%	600.00	7.47%
4	深圳汇腾	384.45	6.41%	384.45	4.79%
5	深圳腾隆	135.63	2.26%	135.63	1.69%
6	林利	60.00	1.00%	60.00	0.75%
7	卢群	60.00	1.00%	60.00	0.75%
本次发行新增社会公众股东		-	-	2,027.00	25.25%
合计		6,000.00	100.00%	8,027.00	100.00%

二、核查程序与核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅精密零部件智能制造建设项目测算资料，访谈公司管理层和核心技术人员，查阅下游领域发展相关资料，核查本次募投扩产规模、扩产比例以及预

计新增产值测算依据的合理性,分析大幅扩产的合理性及必要性,以及与公司“小批量、多品种、定制化”生产模式的匹配性,评估未来营业收入大幅增长的可能性;

2、查阅公司历次分红资料以及货币资金明细表,访谈公司管理层,结合公司实际业绩情况,分析营业收入增长率假设的合理性以及补流项目的必要性;

3、查阅《腾信精密零部件智能制造及研发中心建设项目投资协议》《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司智能制造及研发中心建设项目用地后续拿地相关流程的说明》;查阅公司关于募投用地相关情况的说明;了解相关地块及其周边区域基本情况;

4、查阅精密零部件智能制造建设项目和研发中心建设项目的测算资料和可研报告,访谈公司管理层,分析各募投项目的必要性、合理性、可行性,评估新增产能消化风险、设备或场地闲置风险,分析上述项目完工后对公司经营业绩的影响,并对发行方案调整情况进行复核;

5、访谈公司管理层,查阅关于募投项目及发行方案调整相关的董事会文件。

(二) 核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、本次募投扩产规模为 71,004.63 万元,基于 2025 年公司营业收入 75,725.81 万元,本次募投扩产比例为 93.77%,预计新增产值测算依据具有合理性;公司本次募投大幅扩产具有合理性及必要性,与公司“小批量、多品种、定制化”生产模式相匹配,随着下游需求持续增长,将带动公司订单需求持续提升,从而驱动公司业绩持续增长,公司未来营业收入实现大幅增长的可能性较高;公司已在招股说明书的“重大事项提示”部分对募投项目产能过剩和业绩不达标的风险进行了充分揭示;

2、公司营业收入增长率假设具有合理性,公司基于最新的业务发展情况、生产经营计划和现有资金水平等情况,决定对募投项目计划进行调整,取消补充流动资金项目并相应调减募集资金规模;

3、公司后续取得相关募投用地不存在较大障碍或不确定性,募投土地取得

的不确定性不会对于募投项目的实施产生不利影响，替代方案有效性较高；

4、精密零部件智能制造建设项目和研发中心建设项目具有必要性、合理性、可行性，对应新增产能消化风险以及设备或场地闲置风险较低，上述项目完工后将促进公司经营业绩持续提升，助力公司可持续发展；公司已在招股说明书的“重大事项提示”部分对募投项目产能过剩和业绩不达标的风险进行了充分揭示，并在招股说明书的“风险因素”章节针对募投项目产能过剩和业绩不达标的风险、即期回报被摊薄与净资产收益率下降的风险以及募投项目延期实施或者变更实施地点的风险进行了充分揭示；公司基于最新的业务发展情况、生产经营计划和现有资金水平等情况，取消补充流动资金项目并相应调减募集资金规模，并基于未来资本运作规划对发行方案进行了调整。

问题 5. 其他问题

(1) 是否存在竞业限制。根据申请文件及问询回复，发行人实际控制人及部分董监高曾在精密零部件行业其他公司任职，实际控制人部分对外投资公司与公司业务存在一定交集。请发行人说明：实际控制人、董监高对外投资、任职是否涉及法定竞业禁止行为，是否存在竞业限制约定，如有，说明对公司治理规范性、经营稳定性影响。

(2) 高新技术企业资质续期进展。根据申请文件及问询回复，公司高新技术企业证书为 2022 年 12 月 22 日获得，有效期三年，临近过期。请发行人：①说明高新技术企业证书续期进展，是否存在持续符合资质条件的风险因素，对公司经营业绩的影响。②发行人及其子公司是否取得生产经营所需的全部资质，是否存在其他已经或即将到期的情形。

(3) 租赁厂房权属瑕疵影响。根据申请文件及问询回复，发行人在东莞租赁的厂房所在土地均为东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社所有的集体土地，由于前述集体土地的厂房在建设时的报批报建手续不完善，导致对应厂房均未取得房产证书，同时导致发行人所租赁的该等厂房无法办理租赁备案。如需搬迁，预计搬迁周期为 10 天，搬迁费用合计约为 750.08 万元，实际控制人就可能受到的处罚及搬迁费用出具兜底承诺。请发行人：①结合该土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例，使用上述土地或房产产生的营业收入、毛利、利润情况，评估其对于发行人的重要性。②对照补办厂房报建手续条件和工作进展，论证补办手续的可行性和预期进度，如补办手续未能完成或长期不可预期，是否对生产经营产生重大不利影响。③说明如需搬迁，对发行人营业收入、利润、产能影响及测算依据，相关测算是否合理、审慎，是否对公司资产完整性及持续经营能力产生重大不利影响，发行人目前的应对措施是否有效，相关风险是否充分揭示。

(4) 信息披露质量。请发行人：①说明深圳汇腾、深圳腾隆是否为实际控制人的一致行动人，发行人实际控制人及一致行动人认定及披露是否准确。②说明是否将对发行人生产经营状况和持续盈利能力有严重不利影响的所有风险因素，均作“重大事项提示”，并按重要性程度排序。③全面核对申请及回复

文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师核查问题（4）②③并发表明确意见。

回复：

一、是否存在竞业限制

（一）发行人说明

1、实际控制人、董监高对外投资、任职是否涉及法定竞业禁止行为，是否存在竞业限制约定，如有，说明对公司治理规范性、经营稳定性影响

（1）关于竞业禁止行为的相关法律规定

《中华人民共和国公司法》第一百八十四条规定“董事、监事、高级管理人员未向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过，不得自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务。”

（2）公司董事、取消监事会前的监事、高级管理人员的关于是否存在竞业禁止行为的具体情况

截至本问询回复出具日，董事、取消监事会前的监事、高级管理人员对外投资、任职情况如下：

序号	企业名称	对外投资、任职情况	主营业务	经营范围
1	东莞市海晖实业投资有限公司	实际控制人刘伟直接控制并担任执行董事的公司	主要从事项目投资	实业投资、旅游项目投资、新能源项目投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
2	新汇亿（深圳）实业投资有限责任公司	实际控制人刘伟通过东莞海晖间接控制并担任董事长，实际控制人刘伟的配偶曾晖担任总经理兼董事的公司	报告期曾从事融资租赁业务，目前已无实际经营	以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）无
3	福美仕智能科技（东莞）有限公司	实际控制人刘伟通过东莞海晖间接持股 40%的公司	CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售	一般项目：人工智能应用软件开发；工业机器人制造；工业机器人销售；智能机器人的研发；工业机器人安装、维修；工业设计服务；智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；信息系统集成服务；模具制造；模具销售；机床功能部件及附件制造；机床功能部件及附件销售；物联网技术服务；物联网技术研发；机械设备研发；机械设备销售；软件销售；软件开发；工业互联网数据服务；电子专用材料研发；电子专用材料销售；计算机软硬件及辅助设备批发；金属工具

序号	企业名称	对外投资、任职情况	主营业务	经营范围
				制造；金属工具销售；光电子器件销售；光通信设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；人工智能行业应用系统集成服务；智能物料搬运装备销售；物联网设备制造；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
3-1	东莞市福野精密科技有限公司	实际控制人刘伟通过东莞海晖间接持股 40% 的公司的子公司	服务于智能产线及自动化设备的配套的零部件加工	一般项目：五金产品制造；五金产品研发；机械设备研发；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；工业自动控制系统装置制造；机械设备销售；工业自动控制系统装置销售；金属工具制造；模具制造；金属结构制造；通用零部件制造；机床功能部件及附件制造；机械零件、零部件加工；汽车零部件及配件制造；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
3-2	福美仕智能科技（中山）有限公司	实际控制人刘伟通过东莞海晖间接持股 40% 的公司的子公司	企业处于筹备阶段，未实际开展业务	一般项目：人工智能应用软件开发；智能机器人的研发；工业机器人制造；工业机器人销售；软件销售；软件开发；机械设备销售；通用零部件制造；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；工业机器人安装、维修；机械设备研发；智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；五金产品制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；餐饮管理；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：餐饮服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
4	寰信驿联（上海）科技有限公司	实际控制人刘伟曾通过东莞海晖间接持股 12.9808% 的公司	光纤、光纤传感等领域的科学研究和装备应用	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络设备制造；网络设备销售；通信设备制造；通信设备销售；通讯设备销售；光电子器件制造；光电子器件销售；光通信设备制造；光通信设备销售；光纤销售；电子元器件批发；电子元器件零售；信息系统集成服务；卫星技术综合应用系统集成；信息技术咨询服务；软件开发；软件销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
5	深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）	实际控制人刘伟持股 98.7903% 并担任执行事务合伙人的合伙企业	公司股东持股平台，无实际业务	企业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），无
6	湖南博翔新材料有限公司	实际控制人刘伟持股 6.4190% 的公司	碳化硅纤维、隐身材料、复合材料等新材料的研发、生产、销售	一般项目：合成材料制造（不含危险化学品）；合成材料销售；新材料技术研发；新材料技术推广服务；高性能纤维及复合材料制造；高性能纤维及复合材料销售；有色金属合金制造；金属基复合材料和陶瓷基复合材料销售；工程塑料及合成树脂制造；工程塑料及合成树脂销售；涂料制造（不含危险化学品）；涂料销售（不含危险化学品）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；进出口代理。（除依法须经批准的项目外，凭

序号	企业名称	对外投资、任职情况	主营业务	经营范围
				营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:检验检测服务;建设工程施工。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)
7	深圳量匠智造科技有限公司	实际控制人刘伟持股2.8082%的公司	非标(超)精密核心零组件的生产与销售	国内贸易代理;贸易代理;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;金属工具销售;模具销售;人工智能应用软件开发;人工智能硬件销售;人工智能基础资源与技术平台;人工智能基础软件开发;人工智能行业应用系统集成服务;人工智能通用应用系统;信息系统集成服务;软件开发;软件销售;电力电子元器件销售。塑料制品销售;塑料制品制造;合成材料销售;合成材料制造(不含危险化学品)。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)智能仪器仪表制造;智能基础制造装备制造;电力电子元器件制造;电子元器件与机电组件设备制造;货物进出口;进出口代理;技术进出口。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)
8	深圳市容大感光科技股份有限公司	独立董事曾大庆持股0.0261%并担任财务总监的公司	PCB光刻胶、显示用光刻胶、半导体光刻胶及配套化学品等电子感光化学品的研发、生产和销售	一般经营项目:印制线路板专用油墨、光刻材料及其配套化学品的研发,精细化工产品的购销;从事货物及技术进出口业务(以上均不含危险化学品、易制毒化学品、监控化学品及化学试剂,不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目)。许可经营项目:普通货运。
9	惠州市容大感光科技有限公司	独立董事曾大庆担任财务负责人的公司	生产、销售印刷电路板专用油墨及相关精细化学品	一般项目:电子专用材料研发;电子专用材料制造;电子专用材料销售;化工产品生产(不含许可类化工产品);化工产品销售(不含许可类化工产品);非居住房地产租赁;货物进出口;技术进出口。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)
10	深圳市三多乐智能传动有限公司	独立董事杨东平担任董事的公司	民生齿轮及相关零部件业务	一般经营项目是:生产经营传动装置及其零部件、自动化智能设备及其零配件、精密注塑件、精密模具、金属制品、塑胶制品、五金制品、电子元器件,从事上述产品及软件产品、塑胶粒及金属材料(以上所有项目不含裸钻及金银等贵金属原材料)的研发、批发、技术咨询、进出口及相关配套业务(不涉及国营贸易管理商品,涉及配额、许可证管理及其它专项规定管理的商品,按国家有关规定办理申请);转让自行研发的技术成果;从事上述产品的上门安装维修服务及售后服务;从事货物及技术进出口(不含分销、国家专营专控商品)。以上经营范围不含国家规定实施准入特别管理措施的项目,涉及备案许可资质的需取得相关证件后方可实际经营。
11	昆山三多乐电子有限公司	独立董事杨东平担任董事的公司	注塑齿轮及电子元器件的研发、设计、制造	通信设备、办公设备及交通工具用新型电子元器件的生产、销售;精密注塑件的生产、加工、组装、销售;模具的设计、制造、销售;传动及控制系统的研发、

序号	企业名称	对外投资、任职情况	主营业务	经营范围
			与销售	设计、集成、销售；从事金属制品、非金属制品及以上产品相关原材料的销售；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
12	嘉兴环乐企业管理合伙企业（有限合伙）	独立董事杨东平持股 17.7151%的合伙企业	作为股东间接对外投资的平台，无实际业务	一般项目：企业管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
13	珠海科瑞思科技股份有限公司	财务总监、董事会秘书林利持股 0.35%的公司	为客户提供小型磁环线圈绕线服务，向客户销售或租赁全自动绕线设备以及向客户销售全自动电子元器件生产装配线	一般项目：机械设备研发；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用材料研发；电子元器件制造；电子元器件批发；电工机械专用设备制造；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；软件销售；集成电路销售；机械设备租赁；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
14	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）	副总经理李中强持股 43.3311%、取消监事会前的监事张林持股 21.6633%、取消监事会前的谢劭持股 1.5085%；取消监事会前的监事张林担任执行事务合伙人的企业	公司员工持股平台，无实际业务	一般经营项目是：企业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：无

由上可知并经实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员书面确认，实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员对外投资、任职的企业的业务与发行人均不属于具有实质竞争的同类业务，其中，福野精密存在少量精密加工业务，但主要服务于智能产线及自动化设备的配套，与发行人不存在直接竞争关系，实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员对外投资、任职不涉及法定竞业禁止行为。截至本问询回复出具日，发行人实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员均不存在与其他公司签署的现行有效且与发行人相关的竞业限制约定。

综上，发行人实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员对外投资、任职不涉及法定竞业禁止行为，不存在现行有效且与公司相关的竞业限制约定，不存在与其他公司签署的现行有效且与发行人相关的竞业限制约定。

（二）核查程序与核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人实际控制人及董事、取消监事会前的监事、高级管理人员的调查表；

（2）访谈实际控制人及董事、取消监事会前的监事、高级管理人员；

（3）查阅发行人实际控制人及董事、取消监事会前的监事、高级管理人员出具的书面确认文件；

（4）查询实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员对外投资、任职企业的经营范围、主营业务；

（5）登录裁判文书网、中国执行信息公开网、百度等网站进行公开信息查询，确认发行人实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员不存在竞业限制相关纠纷。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人实际控制人、董事、取消监事会前的监事、高级管理人员对外投资、任职不涉及法定竞业禁止行为，不存在与其他公司签署的现行有效且与发行人相关的竞业限制约定。

二、高新技术企业资质续期进展

（一）发行人说明

1、说明高新技术企业证书续期进展，是否存在持续符合资质条件的风险因素，对公司经营业绩的影响

公司具备《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》等相关法律法规规定的高新技术企业所需的条件，公司的高新技术企业证书已获续期，证书编号为 GR202544003080，发证日期为 2025 年 12 月 19 日，有效期三年。

综上，公司不存在影响持续符合高新技术企业资质条件的风险因素，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

2、发行人及其子公司是否取得生产经营所需的全部资质，是否存在其他已经或即将到期的情形

公司及其境内与境外子公司已取得生产经营所需的全部资质，具体如下：

序号	资质/认证证书名称	证书编号	持有人	发证日期	有效期	发证机关
1	质量管理体系认证	0513362	腾信精密	2024年4月26日	3年	上海奥世管理体系认证有限公司
2	质量管理体系认证	Q-30706/0	腾信精密	2024年4月26日	3年	上海奥世管理体系认证有限公司
3	武器装备质量管理体系认证	HXC24QGJB108R2M	腾信精密	2024年4月2日	3年	北京航协认证中心有限责任公司
4	环境管理体系认证	03424E30001R1M	腾信精密	2024年1月2日	3年	北京航协认证中心有限责任公司
5	固定污染源排污登记回执	914419005744947162001W	腾信精密	2023年12月28日	5年	东莞市生态环境局
6	航空业质量管理体系认证	FM607831	腾信精密、深圳海特	2023年8月11日	3年	英标管理体系认证（北京）有限公司
7	医疗器械质量管理体系认证	MD607830	腾信精密	2023年7月3日	3年	英标管理体系认证（北京）有限公司
8	高新技术企业证书	GR202544003080	腾信精密	2025年12月19日	3年	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局
9	城镇污水排入排水管网许可证	粤莞排[2021]字第0012368号	腾信精密	2021年7月12日	5年	东莞市生态环境局
10	食品经营许可证	JY34419335733169	腾信精密	2025年11月21日	5年	东莞市市场监督管理局
11	报关单位备案证明	-	腾信精密	2024年3月26日	长期	中华人民共和国东莞海关
12	报关单位备案证明	-	深圳海特	2024年3月26日	长期	中华人民共和国福强海关
13	质量管理体系认证	VN23/0000008	越南海特	2023年1月5日	3年	英标管理体系认证（北京）有限公司
14	航空业质量管理体系认证	194089	越南海特	2024年7月8日	3年	英国国家质量保证有限公司
15	质量管理体系认证	A201QA25.SGC.0301	墨西哥腾信	2025年3月6日	3年	QAlliance
16	医疗管理体系证书	VN25/00000662	越南海特	2025年12月16日	3年	通标标准技术服务有限公司

综上，公司及其子公司已取得生产经营所需的全部资质，不存在其他已经或

即将到期的情形。

（二）核查程序与核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

- （1）查阅公司出具的说明文件；
- （2）查阅公司的高新技术企业证书；
- （3）查阅公司的资质许可文件及境外法律意见书。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）公司不存在影响持续符合高新技术企业资质条件的风险因素，不会对公司经营业绩产生重大不利影响；

（2）发行人及其子公司已取得生产经营所需的全部资质，不存在其他已经或即将到期的情形。

三、租赁厂房权属瑕疵影响

（一）发行人说明

1、结合该土地或房产的面积占发行人全部土地或房产面积的比例，使用上述土地或房产产生的营业收入、毛利、利润情况，评估其对于发行人的重要性

上述瑕疵租赁厂房为东莞生产基地，截至报告期末，其占比为 76.09%，具体如下：

厂区	房产面积（平方米）	占比
东莞生产基地	48,026.93	76.09%
其他生产基地（注）	15,093.21	23.91%
总计	63,120.14	100.00%

注：其他生产基地主要为越南生产基地与墨西哥生产基地，相关房产为越南海特厂房与办公室、越南腾信厂房、越南滕泰厂房、墨西哥腾信厂房以及深圳办公室。

截至报告期末，公司东莞生产基地的营业收入、毛利、净利润及对应占比情况如下：

单位：万元

厂区	收入			毛利			净利润		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
东莞生产基地	67,265.41	65,733.18	66,566.57	29,766.11	28,069.24	29,061.52	16,602.82	17,358.68	16,186.44
集团总额	75,725.81	71,421.17	71,093.81	33,575.63	30,847.58	31,073.77	18,691.06	18,860.75	17,287.29
占比	88.83%	92.04%	93.63%	88.65%	90.99%	93.52%	88.83%	92.04%	93.63%

注：东莞生产基地净利润基于当期对应收入及公司整体净利率进行测算。

由上表，东莞厂区对于公司的收入、毛利、净利润存在重大贡献，是公司重要生产基地。

2、对照补办厂房报建手续条件和工作进展，论证补办手续的可行性和预期进度，如补办手续未能完成或长期不可预期，是否对生产经营产生重大不利影响

公司租赁使用的集体建设用地上的房产共 3 处，其中 1 处房产所在集体土地取得了东府集用（2008）第 1900300907467 号《集体土地使用证》，另外 2 处房产尚未取得《集体土地使用证》。由于该等厂房建设时的报建手续不完善，该等厂房未取得产权证书。目前，塘角塘一经济社仍在补办该等厂房的报建手续，尚未取得该等厂房产权证书，因补办报建手续涉及因素较多，相关手续暂时未能完成且不可预期。

虽然目前租赁厂房的补办手续未能完成且长期不可预期，但租赁该主要经营场所未被行政处罚、未来拆除或搬迁的可能性较低。此外，公司对生产经营场所功能设计并无特殊要求，对于经营场地的依赖度较低，而东莞厂区所在地区东莞市茶山镇的基础设施良好且生产经营场所供应较为充足，生产经营场所替代性强。实际控制人亦就可能受到的处罚及搬迁费用出具了兜底承诺。

综上，租赁厂房的补办报建手续未能完成且长期不可预期，但不会对公司生产经营产生重大不利影响。

3、说明如需搬迁，对发行人营业收入、利润、产能影响及测算依据，相关测算是否合理、审慎，是否对公司资产完整性及持续经营能力产生重大不利影响，发行人目前的应对措施是否有效，相关风险是否充分揭示

（1）搬迁影响测算以及依据

本次搬迁可能对于营业收入、利润、产能影响及测算依据如下：

项目	影响情况	测算依据
产能	减少约 6.08 万小时	搬迁对于产能的影响源于搬迁停工。截至报告期末，东莞厂区共有生产设备约 400 台。综合场地构造、搬迁效率等因素，将全部设备分为 5 组，以 80 台设备为一组，每日可搬迁一组。每组拆卸、装车、搬迁、重新组装、调试预计使用 10 日，搬迁组不影响其他设备生产。每组设备预计削减当日 $80/400=20\%$ 的产能。报告期内，公司平均年度实际工时为 233.08 万小时，其中东莞生产基地平均年度实际工时为 222.03 万小时，平均每日实际工时为 $222.03/365$ 万小时，每组设备削减的产能为 $222.03/365*20\%*10$ 万小时，因此搬迁停工对于产能削减约为 $222.03/365*20\%*10*5=6.08$ 万小时，预计造成当年度产能减少约 2.74%。
营业收入	减少约 1,993.27 万元	搬迁对于营业收入的影响源于搬迁停工。报告期内，公司平均年度营业收入为 72,746.93 万元，依据上述测算依据，当年度营业收入预计减少约 $72,746.93 * 2.74\% = 1,993.27$ 万元。
搬迁费用	419 万元	重新装修费主要基于装修面积与市场行情等因素定价，装修价格约为 100 元/平方米，目前公司东莞生产基地建筑面积为 41,859.93 平方米，因此重新装修费约为 419 万元。
	40 万元	设备运输费主要基于运输距离、设备重量体积、市场行情等因素定价，设备运输费每台约 1,000 元，公司现有生产设备约 400 台设备，共需运输费约 40 万元。
	50 万元	物料运输费主要基于相关物料所需运载车辆数量以及市场行情等因素定价，预计所需运载车辆 10 车，每车 5 万元，因此物料运输费约 50 万元。
	200 万元	电线费主要基于所需接通电线长度、电线规格以及市场行情等因素定价，公司所需电线品类较多，对直径从 10-300 平方毫米均有需求。依据现有厂房装配电线费用进行估算，所需电线费约 200 万元。
	41 万元	其他运输费用主要由宿舍用品、空调热水器、空压机、清洗机等物品的运输构成，共计约 41 万元。
	综上，搬迁费用由重新装修费、设备运输费、物料运输费、电线费、以及其他运输费用构成，合计约 750 万元	
净利润	预计搬迁后三年净利润分别减少 713.21 万元、212.50 万元、212.50 万元	搬迁对于利润的影响源于营业收入减少以及搬迁费用。由上所述，搬迁当年预计营业收入减少约 1,993.27 万元；搬迁费用分三年摊销，每年摊销 250 万元。报告期内，公司平均净利率为 25.12%，搬迁费用增加预计导致每年减少 $250*15\%=37.50$ 万元的所得税费用，因此搬迁当年预计减少 $1,993.27*25.12\%+250-37.50=713.21$ 万元净利润；搬迁次年预计减少 212.50 万元净利润；搬迁第三年预计减少 212.50 万元净利润。

由上可知，厂房搬迁的影响测算基于历史真实数据，结合了相关市场价格，考虑了搬迁周期、搬迁可行性等全部因素。因此，上述测算合理、审慎。

由上可知，如果搬迁，公司产能预计在当年缩减约 2.74%，对于公司营收与

利润的影响极小。并且公司控股股东、实际控制人已出具承诺：“若因公司及/或控股子公司租赁的位于东莞市茶山镇塘角村朗尾路的未取得产权证书的房产，导致公司及/或控股子公司无法继续使用等租赁房产或遭受任何处罚、直接经济损失（指寻找替代性房产的直接成本费用、搬迁的费用），公司将立即搬移至权属证书齐全或合法租赁的场所继续经营业务，本人愿意承担公司因此遭受的处罚和直接经济损失。” 综上，搬迁厂房不会对于公司资产完整性及持续经营能力产生重大不利影响。

目前，公司依据生产与场地实际情况进行了精准搬迁测算、制定了完备的搬迁计划，对于东莞厂区周边的空置厂房开展了出租中介询价与预先沟通工作，对于生产经营场地没有特殊要求，周边空置土地与厂房较多。并且公司于 2026 年 3 月与东莞市茶山镇人民政府签订了《腾信精密零部件智能制造及研发中心建设项目投资协议》，预期在未来将取得相关土地使用权，其将用于东莞厂区建设，以保证公司稳定生产与经营。综上，公司目前的应对措施有效。

公司已在招股说明书的“重大事项提示·五·（十）租赁集体土地地上建筑物的风险”以及“第三节风险因素·四·（一）租赁集体土地地上建筑物的风险”当中针对性揭示了相关风险，相关风险已经充分揭示。

（二）核查程序与核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司与东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社签署的厂房租赁合同、茶山镇农村集体经济组织股东代表会议表决情况记录表、集体土地使用证；

（2）查阅租赁厂房的部分规划、报建、验收等相关历史资料；

（3）访谈东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社相关负责人员，取得东莞市茶山镇塘角村村民委员会、茶山镇塘角塘一股份经济合作社就租赁房产相关事项出具的说明；

（4）查阅茶山镇人民政府、东莞市城市管理和综合执法局茶山分局、东莞市茶山镇城市更新中心、东莞市茶山镇规划管理所、东莞市茶山镇住房和城乡建设

设局、东莞市自然资源局茶山分局等有关政府部门出具的说明；查询出具说明的相关政府机关的职责；

(5) 查阅公司关于租赁厂房的相关说明；

(6) 测算东莞厂区产生的营业收入、毛利、利润情况，查阅公司出具的关于瑕疵租赁房产产生的营业收入、毛利、利润情况说明；

(7) 通过实地考察、公司访谈、市场调研了解东莞厂区搬迁可能需要的搬迁周期、搬迁费用，并基于公司历史经营情况，综合测算厂区搬迁对于公司的收入、利润和产能的影响，查阅公司搬迁对发行人营业收入、利润、产能影响及测算情况说明。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 东莞厂区是公司重要生产基地；

(2) 租赁厂房的补办报建手续未能完成且长期不可预期，但不会对公司生产经营产生重大不利影响；

(3) 搬迁厂房不会对于公司资产完整性及持续经营能力产生重大不利影响，公司目前的厂房搬迁应对措施有效，相关风险已经充分揭示。

四、信息披露质量

(一) 发行人说明

1、说明深圳汇腾、深圳腾隆是否为实际控制人的一致行动人，发行人实际控制人及一致行动人认定及披露是否准确

深圳汇腾、深圳腾隆为发行人持股平台，合伙人均为专职在公司工作并领取薪酬，属于公司经营管理层高管、中层管理人员、核心员工以及对公司有特别贡献的普通员工。

序号	合伙企业	合伙人名字	合伙份额比例	合伙人性质	直接及间接持有公司股权比例	持股方式	职位
1	深圳市汇腾企业管理	刘伟	98.7903%	普通合伙人/执行事务合伙人	75.40%	直接+间接	董事长、总经理

序号	合伙企业	合伙人名字	合伙份额比例	合伙人性质	直接及间接持有公司股权比例	持股方式	职位
2	合伙企业(有限合伙)	卢群	1.2097%	有限合伙人	1.08%	直接+间接	深圳海特财务负责人
3	深圳市腾隆企业管理合伙企业(有限合伙)	李中强	43.3311%	有限合伙人	0.98%	间接	工程部高级经理(现任副总经理)
4		张林	21.6633%	普通合伙人/执行事务合伙人	0.49%	间接	制造总监(现任越南海特驻厂负责人、越南腾泰总经理)
5		毕慧婷	16.7175%	有限合伙人	0.38%	间接	深圳海特出纳
6		周柏明	4.7158%	有限合伙人	0.11%	间接	深圳海特项目工程师
7		蔡智灵	3.7735%	有限合伙人	0.09%	间接	关务、深圳海特监事
8		罗亮	1.8845%	有限合伙人	0.04%	间接	开发部项目工程师
9		潘迪锦	1.8845%	有限合伙人	0.04%	间接	品质部主管(现任业务部项目工程师)
10		胥泽霞	1.8845%	有限合伙人	0.04%	间接	FQC主管、生产部经理(现任供应链部高级经理)
11		杜芬	0.9423%	有限合伙人	0.02%	间接	深圳海特会计
12		梁平媛	0.9423%	有限合伙人	0.02%	间接	品质部副主管
13		曾小飞	0.7520%	有限合伙人	0.02%	间接	财务部会计
14		谢劼	1.5085%	有限合伙人	0.03%	间接	开发部高级经理

由上可知,实际控制人刘伟在深圳汇腾持有合伙份额并担任执行事务合伙人,可实际控制深圳汇腾,因此,深圳汇腾为实际控制人刘伟的一致行动人。

但实际控制人刘伟未持有深圳腾隆合伙份额,亦未在深圳腾隆任职,刘伟与深圳腾隆之间,不存在通过协议、其他安排,共同扩大其所能够支配的公司股份表决权数量的行为或者事实,也不存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的应认定为互为一致行动人的其他情形。因此,深圳腾隆不属于实际控制人刘伟的一致行动人。

刘伟直接持有公司 69.07%的股份并担任公司股东深圳汇腾的执行事务合伙人,刘伟直接和间接控制公司 75.48%股份的表决权,能够对公司的股东会、董

事会的决议产生实质性影响，能够决定和实质影响公司的经营方针、决策和经营管理层的任免，能够实际支配公司的经营管理。因此，刘伟为公司的实际控制人，发行人实际控制人及一致行动人认定及披露准确。

综上，深圳汇腾为实际控制人的一致行动人，深圳腾隆不属于实际控制人的一致行动人，发行人实际控制人及一致行动人认定及披露准确。

2、说明是否将对发行人生产经营状况和持续盈利能力有严重不利影响的的所有风险因素，均作“重大事项提示”，并按重要性程度排序

招股说明书中以针对公司生产经营状况和持续盈利能力有不利影响的风险均在“第三节 风险因素”中列示，同时针对可能造成严重不利影响的风险因素亦均在“重大事项提示”中列示，包括客户集中度较高风险、外协生产风险、金属原材料价格波动风险、业绩下滑风险、下游行业波动风险、国际贸易政策风险、毛利率下降风险、存货滞销及跌价风险、汇率波动风险、租赁集体土地地上建筑物的风险、即期回报被摊薄与净资产收益率下降的风险以及募投项目实施及产能过剩风险，并按重要性程度进行排序。

3、全面核对申请及回复文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏

公司及中介机构已通过将招股说明书、全套申报文件及回复材料与引用数据的来源资料、申报审计报告等进行比对，重新计算申请文件数据等方式对招股说明书及全套申报文件的相关内容进行了核实，再次认真核对申报文件以及回复材料全文，并对申报文件及回复材料中存在的披露不准确、错别字等问题进行了规范，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。

(二) 核查程序与核查意见

1、核查程序

(1) 针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

- A. 查阅发行人、深圳汇腾、深圳腾隆的全套工商内档、合伙协议；
- B. 取得刘伟和深圳腾隆的确认函。

(2) 针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

A. 查阅《招股说明书》；

B. 查阅申请及回复文件。

2、核查意见

(1) 经核查，保荐机构、发行人律师认为：

A. 深圳汇腾为实际控制人的一致行动人，深圳腾隆不属于实际控制人的一致行动人，发行人实际控制人及一致行动人认定及披露准确。

(2) 经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

A. 招股说明书中针对公司生产经营状况和持续盈利能力有不利影响的风险均在“第三节 风险因素”中列示，同时针对可能造成严重不利影响的风险因素亦均在“重大事项提示”中列示；

B. 申请文件已复核，信息披露真实、准确、完整，无错漏。


除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及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：

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《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，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，除上述问题外，不存在需要补充说明或披露的其他事项。

(本页无正文，为《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之发行人签章页)

法定代表人：_____



刘伟

东莞市腾信精密制造股份有限公司

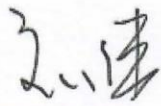


2020年4月7日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：_____



刘伟

东莞市腾信精密制造股份有限公司



2026年4月7日

(本页无正文，为《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之保荐机构签章页)

保荐代表人：

王常浩

王常浩

朱云泽

朱云泽



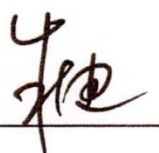
国泰君安证券股份有限公司

2026年4月7日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于东莞市腾信精密制造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的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）：_____



朱健



国泰君安证券股份有限公司

2026年4月7日