

关于东莞市腾信精密制造股份有限公司  
向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市  
申请文件第二轮审核问询函的回复

---

容诚专字[2026]518Z0594 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)  
中国·北京

**关于东莞市腾信精密制造股份有限公司  
向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市  
申请文件第二轮审核问询函的回复**

容诚专字[2026]518Z0594 号

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。根据贵所的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）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”或“公司”或“发行人”）公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，会同国泰君安证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、北京德恒（深圳）律师事务所（以下简称“律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，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：

<b>问询函所列示问题</b>	<b>黑体（加粗）</b>
问询函所列示问题的回复	宋体
<b>对招股说明书的修改、补充</b>	<b>楷体（加粗）</b>

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 .....	5
问题 3. 业绩稳定性及销售真实性核查充分性 .....	48
问题 5. 其他问题 .....	95

## 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

（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。

## **二、核查程序与核查意见**

### **（一）核查程序**

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人控股股东、实际控制人的出资凭证、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；

2、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》；

3、查阅发行人增资的印花税缴纳凭证。

### **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

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><b>（1）供应商分级管理与名录准入制度</b> 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><b>（2）样品测评制度</b> 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。 <b>(3) 严格合同签订流程，完善法律保证</b> 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	<b>进行 SQE 现场培训指导，主要内容包括：</b> 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	<b>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：</b> 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

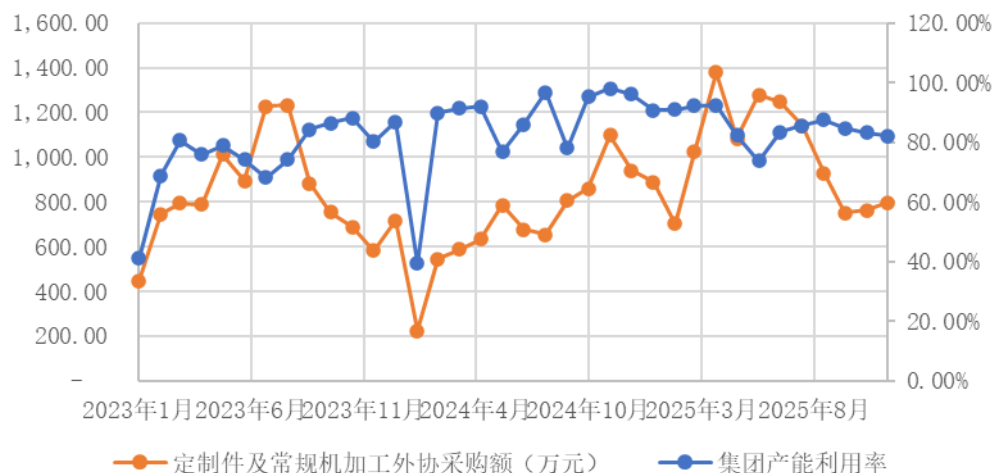
报告期各期，公司按月度的产能利用率情况，以及定制件及常规机加工外协合计采购额情况如下：

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上不存在明显差异，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

报告期内，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

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，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%
18	董绍品	报告期内副总经理邹允国	否	2	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
		的配偶			
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	鸿钰五金实际控制人	否	6	100%
26	郑华蓉	鸿钰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%
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%

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
	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,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，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，东莞市鸿钲五金制品有限公司、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**

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，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足半年	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	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,公司在早期发展阶段与相

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
				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	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，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，后归还贷款	

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	2023-10-31	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	核实交易对手方为银行贷款账户、定期账户
			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	
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-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%
<b>总计</b>	<b>16.24</b>	<b>-35.32%</b>	<b>43.67%</b>	<b>0.95%</b>	<b>25.11</b>	<b>-16.76%</b>	<b>42.72%</b>	<b>-0.52%</b>	<b>30.17</b>	<b>43.24%</b>

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
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>5.64</b>	<b>776.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>2.54</b>	<b>1,313.87</b>

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	<b>高温合金复杂结构机加工技术：</b> 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 <b>激光熔覆技术：</b> 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	<b>柔性智能生产技术：</b> 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）	<b>高精度复杂产品机加工技术：</b> 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	<b>高精度复杂产品机加工技术：</b> 医疗骨板三头锥螺纹刀具设计开发技术等 <b>高温合金复杂结构机加工技术：</b> 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

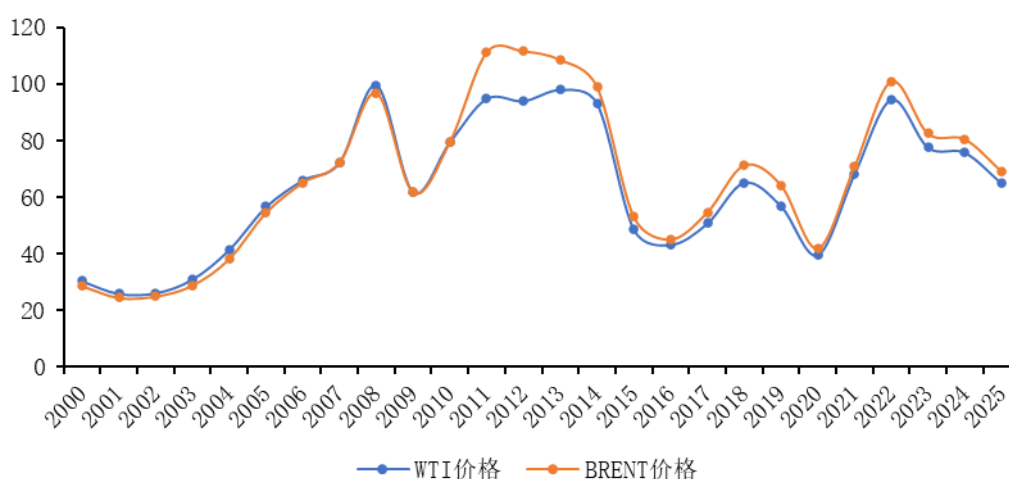
公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
应流股份	未披露	未披露	211,036.59	2.72%	205,439.13
腾信精密	26,465.96	-7.91%	28,738.59	-10.33%	32,050.59

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，同时境内母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	<b>7,607.35</b>	<b>10.05%</b>	<b>4,826.70</b>	<b>6.76%</b>	<b>3,905.07</b>	<b>5.49%</b>

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%
<b>总计</b>	<b>35,578.82</b>	<b>100.00%</b>

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%
<b>公司</b>	<b>5.00%</b>	<b>20.00%</b>	<b>50.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

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%
<b>平均值</b>	-	<b>5.58%</b>	<b>5.40%</b>
<b>公司</b>	<b>5.71%</b>	<b>5.25%</b>	<b>5.38%</b>

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，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员，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员，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，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
苏州华旗航天电器有限公司	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，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%
	<b>合计</b>	<b>75,725.81</b>	<b>85.11%</b>	<b>78.17%</b>	<b>83.83%</b>	<b>88.15%</b>
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%
	<b>合计</b>	<b>71,421.17</b>	<b>84.94%</b>	<b>82.90%</b>	<b>85.76%</b>	<b>81.18%</b>
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%
	<b>合计</b>	<b>71,093.81</b>	<b>85.21%</b>	<b>84.24%</b>	<b>85.46%</b>	<b>81.53%</b>

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：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

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

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，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。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

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

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，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

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，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

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，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

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	境外客户邮件授权中国办公室接受访谈
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，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，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%，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，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

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 Manager，负责客户A新加坡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A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A关系	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
		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		
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(深圳)有限公司的亚太区战略采购经理, 已获得ITT	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 GmbH的授权邮件、公开渠道查询访谈对象任职机构与	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
	Cannon GmbH对此次访谈的邮件授权		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，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

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，拒绝接受中介机构访谈。除此之外申报会计师对发行人报告期内前十大境外客户或其重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，申报会计师执行了如下核查程序：

#### ①函证客户

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

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

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

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，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，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	申报会计师于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、申报会计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、申报会计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、申报会计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、申报会计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、申报会计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、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、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

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 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：

#### 四、信息披露质量

##### （一）发行人说明

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

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

（以下无正文）

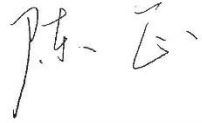

(此页无正文，为容诚专字[2026]518Z0594号《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)



中国·北京

中国注册会计师:    
钟俊

中国注册会计师:    
桂迎

中国注册会计师:    
陈正

2026年4月7日