

**关于上海证券交易所**  
**《关于对哈尔滨威帝电子股份有限公司**  
**重大资产重组草案的信息披露问询函》**  
**有关财务问题回复的专项说明**

**关于上海证券交易所**  
**《关于对哈尔滨威帝电子股份有限公司重大资产购买草案**  
**的问询函》**  
**有关财务问题回复的专项说明**

中汇会函[2026]8570号

上海证券交易所：

根据贵所 2026 年 4 月 13 日下发的《关于对哈尔滨威帝电子股份有限公司重大资产购买草案的问询函》（上证公函【2026】0626 号）（以下简称审核问询函）的要求，我们作为哈尔滨威帝电子股份有限公司（以下简称“威帝股份”“公司”或“上市公司”）此次重大资产重组的会计师，对审核问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就审核问询函有关财务问题回复如下：

**问题 2**

关于标的公司业绩。报告期内，标的公司实现营业收入 55,149.65 万元、85,083.20 万元、80,933.78 万元，各期毛利率分别为 33.94%、33.01%及 29.24%，2025 年 11-12 月的毛利率进一步下降至 27.13%，呈现营收快速增长但毛利率持续下滑的态势。分产品来看，PCM 结构件的销售均价从 2024 年度的 11.24 元下降至 6.96 元，降幅达 38.08%，铝合金外观件的销售均价从 33.05 元下降至 23.02 元，降幅达 30.35%，上述两类产品占公司整体营收的比重超 40%。分客户来看，海尔集团为公司第一大客户，营收占比超 50%。

请公司：（1）补充披露标的公司报告期内按产品类别划分的前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、合作年限、毛利率变动情况等，并说明产品销售结构及客户结构变动的主要原因，是否存在对主要客户毛利率持续下滑的情形；（2）结合标的公司销售结构、行业发展趋势、下游客户情况、销售定价政策、市场竞争格局等因素，量化分析销售单价及毛利率下滑

的具体原因，并说明销售单价、毛利率及销售规模未来变动趋势；（3）结合标的公司与海尔集团的合作模式、定价机制及后续业务合作情况，说明标的公司对海尔集团是否存在重大依赖以及后续业务开展的可持续性。请会计师和独立财务顾问发表意见。

回复：

一、补充披露标的公司报告期内按产品类别划分的前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、合作年限、毛利率变动情况等，并说明产品销售结构及客户结构变动的主要原因，是否存在对主要客户毛利率持续下滑的情形

（一）补充披露标的公司报告期内按产品类别划分的前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、合作年限、毛利率变动情况等

上市公司已在重组报告书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况及盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“5、毛利及毛利率分析”部分补充披露如下：

“以下结合各产品主要客户结构对毛利率分析如下：

①精密滑轨

报告期内，精密滑轨产品各期前五大客户名称、销售金额及占比、合作年份、毛利率情况等具体如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025年 1-10月	1	客户一	2018年	9,306.57	33.84%	35.38%
	2	客户二	2024年	3,084.31	11.22%	32.82%
	3	客户三	2020年	1,819.38	6.62%	37.15%
	4	客户四	2020年	1,806.33	6.57%	35.75%
	5	客户五	2022年	1,474.13	5.36%	35.26%
	合计				17,490.72	63.61%
2024年度	1	客户一	2018年	12,283.33	45.25%	34.51%
	2	客户四	2020年	2,435.38	8.97%	38.14%
	3	客户三	2020年	1,611.06	5.93%	39.55%
	4	客户六	2020年	929.64	3.42%	39.47%
	5	客户七	2018年	861.89	3.18%	38.74%
	合计				18,121.30	66.75%

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2023 年度	1	客户一	2018 年	8,327.10	47.27%	30.37%
	2	客户四	2020 年	1,680.38	9.54%	33.21%
	3	客户三	2020 年	927.14	5.26%	35.26%
	4	客户八	2018 年	733.35	4.16%	34.16%
	5	客户九	2018 年	620.00	3.52%	32.62%
	合计				12,287.97	69.75%

报告期内，在收入持续增长的情况下，精密滑轨产品对前五大客户的毛利率分别为 31.47%、35.90%、35.14%，呈现先上升后稳定的态势；其中对第一大客户客户一的毛利率分别为 30.37%、34.51%、35.38%，逐年上升趋势。

2024 年以来毛利率有所提升主要系终端消费者对冰箱可使用容量、美观度要求的提升促使主机厂对隐藏式滑轨产品的需求增加。

#### ②精密铰链

报告期内，精密铰链产品各期前五大客户名称、销售金额及占比、合作年份、毛利率情况等具体如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2020 年	7,057.44	72.99%	31.98%
	2	客户七	2020 年	429.33	4.44%	34.20%
	3	客户十	2023 年	364.08	3.77%	36.63%
	4	客户六	2020 年	333.89	3.45%	34.97%
	5	客户十一	2022 年	278.49	2.88%	36.56%
	合计				8,463.23	87.53%
2024 年度	1	客户一	2020 年	7,898.37	74.80%	31.90%
	2	客户七	2020 年	457.67	4.33%	36.23%
	3	客户十一	2022 年	386.66	3.66%	38.41%
	4	客户六	2020 年	359.75	3.41%	36.67%
	5	客户十二	2019 年	345.68	3.27%	39.28%
	合计				9,448.13	89.47%

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2023 年度	1	客户一	2020 年	2,400.34	61.92%	31.69%
	2	客户七	2020 年	629.75	16.25%	36.34%
	3	客户十二	2019 年	281.56	7.26%	39.20%
	4	客户十一	2022 年	213.60	5.51%	33.41%
	5	客户六	2020 年	102.14	2.63%	34.01%
	合计				3,627.39	93.57%

报告期内，在收入持续增长的情况下，精密铰链产品对前五大客户的毛利率分别为 33.25%、32.83%、32.56%，其中对第一大客户客户一的毛利率分别为 31.69%、31.90%、31.98%，均保持稳定。

### ③PCM 结构件

报告期内，PCM 结构件产品各期前五大客户名称、销售金额及占比、合作年份、毛利率情况等具体如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2020 年	21,796.86	98.31%	34.31%
	2	客户十三	2020 年	95.86	0.43%	33.29%
	3	客户十四	2022 年	90.40	0.41%	34.25%
	4	客户三	2020 年	47.09	0.21%	34.34%
	5	客户十五	2022 年	32.87	0.15%	34.32%
	合计				22,063.08	99.52%
2024 年度	1	客户一	2020 年	26,894.72	94.41%	34.98%
	2	客户十三	2020 年	1,149.90	4.04%	38.42%
	3	客户十四	2022 年	190.15	0.67%	34.32%
	4	客户十五	2022 年	137.70	0.48%	34.92%
	5	客户三	2020 年	59.23	0.21%	34.58%
	合计				28,431.71	99.81%
2023 年度	1	客户一	2020 年	14,407.99	84.03%	38.67%
	2	客户十三	2020 年	2,193.06	12.79%	41.80%

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
	3	客户十五	2022年	289.83	1.69%	38.91%
	4	客户十四	2022年	114.54	0.67%	38.23%
	5	客户十六	2022年	98.52	0.57%	36.64%
	合计			17,103.94	99.75%	39.06%

报告期内，在收入先增长后稳定的情况下，PCM 结构件产品对前五大客户的毛利率分别为 39.06%、35.11%、34.31%，其中对第一大客户客户一的毛利率分别为 38.67%、34.98%、34.31%，均呈现先下降后稳定的态势。

2024 年以来毛利率有所下降受两个因素的影响：第一，上年为客户一“将喷粉件改为 PCM 件”的初期阶段，玖星精密早期承接了少量高毛利订单，随着产品进入稳定供应阶段，异常的高毛利率订单因素消除、毛利率趋于稳定；第二，因 PCM 结构件产品在装配等环节需要大量人工，报告期内客户采购数量增幅较大、达 73.27%，但该业务板块人员未等比例增加，故而玖星精密将部分组装等简单工序进行外协、成本增加。

#### ④ 铝合金外观件

报告期内，铝合金外观件各期前五大客户名称、销售金额及占比、合作年份、毛利率情况等具体如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2017 年	2,742.52	27.90%	28.09%
	2	客户十七	2017 年	2,281.69	23.21%	28.79%
	3	客户三	2017 年	1,466.26	14.92%	28.31%
	4	客户十八	2023 年	837.09	8.52%	11.53%
	5	客户七	2023 年	788.57	8.02%	27.83%
	合计			8,116.13	82.57%	26.60%
2024 年度	1	客户一	2017 年	4,616.28	38.13%	28.91%
	2	客户十七	2017 年	4,258.90	35.18%	30.09%
	3	客户七	2023 年	930.68	7.69%	30.51%
	4	客户十八	2023 年	366.26	3.03%	12.13%
	5	客户三	2017 年	336.81	2.78%	29.50%

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
	合计			10,508.93	86.81%	28.96%
2023 年度	1	客户一	2017 年	7,569.96	54.06%	28.47%
	2	客户十七	2017 年	4,186.27	29.89%	30.13%
	3	客户十九	2017 年	423.09	3.02%	33.02%
	4	客户三	2017 年	415.03	2.96%	30.27%
	5	客户七	2023 年	324.28	2.32%	30.56%
	合计			12,918.63	92.25%	29.27%

报告期内，在收入有所下降的情况下，铝合金外观件产品对前五大客户的毛利率分别为 29.27%、28.96%、26.60%，整体略有下降，主要系玖星精密承接客户十八的业务，相关订单工艺要求简单、毛利率较低，对整体毛利率水平产生影响。

对第一大客户客户一的毛利率分别为 28.47%、28.91%、28.09%，对第二大客户客户十七的毛利率分别为 30.13%、30.09%、28.79%，均保持稳定。

#### ⑤锂电池电芯外壳

报告期内，锂电池电芯外壳产品各期前五大客户名称、销售金额及占比、合作年份、毛利率情况等具体如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户二十	2022 年	6,070.84	80.43%	11.46%
	2	客户二十一	2024 年	1,001.94	13.27%	15.83%
	3	客户二十二	2024 年	435.61	5.77%	12.15%
	4	客户二十三	2024 年	12.25	0.16%	6.97%
	5	客户二十四	2024 年	5.49	0.07%	15.14%
	合计			7,526.13	99.71%	12.07%
2024 年度	1	客户二十	2022 年	3,282.98	90.20%	22.18%
	2	客户二十二	2024 年	225.77	6.20%	17.47%
	3	客户二十一	2024 年	116.65	3.20%	23.62%
	4	客户二十三	2024 年	9.07	0.25%	10.88%
	5	客户二十五	2024 年	3.46	0.10%	21.90%

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
		合计		3,637.94	99.95%	21.90%

报告期内，在收入大幅增长的情况下，锂电池电芯外壳产品对前五大客户的毛利率分别为 21.90%、12.07%，其中对第一大客户客户二十的毛利率分别为 22.18%、11.46%，降幅较大。毛利率下降一方面系 2025 年玖星精密提前布局产能加大投入，人工成本和制造费用有所上升，另一方面也受铝价上涨影响。

目前，玖星精密锂电池电芯外壳产品的毛利率与金杨股份（301210）等电池精密结构件制造商最近两年的毛利率水平基本一致，总体稳定在 12% 左右。

综上所述，报告期内，玖星精密不存在对主要客户毛利率持续下滑的情形。”

（二）说明产品销售结构及客户结构变动的主要原因，是否存在对主要客户毛利率持续下滑的情形

#### 1、产品销售结构变动的主要原因

报告期各期，玖星精密主营业务中主要产品的销售收入及占营业收入的比例情况如下表所示：

表 2-1：玖星精密主要产品收入及占比情况

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度	
	主营收入 (A1)	占比 (B1)	主营收入 (A2)	占比 (B2)	主营收入 (A3)	占比 (B3)
精密滑轨	27,499.69	33.98%	27,145.14	31.90%	17,615.64	31.94%
精密铰链	9,668.73	11.95%	10,559.62	12.41%	3,876.34	7.03%
PCM 结构件	22,170.60	27.39%	28,486.21	33.48%	17,146.04	31.09%
铝合金外观件	9,829.37	12.14%	12,105.15	14.23%	14,003.37	25.39%
锂电池电芯外壳	7,547.83	9.33%	3,639.68	4.28%	/	/

报告期内，玖星精密营业收入增幅及占比变动情况如下表所示：

表 2-2：玖星精密主要产品营业收入增幅及占比变动情况

项目	2025 年 1-10 月/2025 年（模拟）		2024 年度	
	主营收入增幅 (D1=(A1'-A2)/A2)	占比变动 (C1=B1-B2)	主营收入增幅 (D2=(A2-A3)/A3)	占比变动 (C2=B2-B3)
精密滑轨	19.51%	2.08%	54.10%	-0.04%

项目	2025年1-10月/2025年（模拟）		2024年度	
	主营收入增幅 (D1=(A1'-A2)/A2)	占比变动 (C1=B1-B2)	主营收入增幅 (D2=(A2-A3)/A3)	占比变动 (C2=B2-B3)
精密铰链	13.33%	-0.46%	172.41%	5.38%
PCM 结构件	-1.37%	-6.09%	66.14%	2.39%
铝合金外观件	-3.40%	-2.09%	-13.56%	-11.16%
锂电池电芯外壳	152.39%	5.05%	/	4.28%

注：2025年11-12月销售收入按实际发生额（未经审计）预测，据此模拟测算2025年销售收入（A1'）并计算主营收入增幅。

#### （1）2024年

①精密滑轨、PCM 结构件收入占比与上年差异较小。②精密铰链产品收入占比较上年提升 5.38%，直接原因是该产品收入较上年增加 6,683.28 万元、增幅较大。精密铰链产品的增长主要源于家电家居场景融合下“嵌入式”家电产品在终端市场的渗透率不断提升，核心客户海尔围绕“嵌入式”方向升级主机产品、大幅增加采购。③锂电池电芯外壳业务为玖星精密于 2024 年通过收购银航新能源取得，8-12 月贡献收入 3,639.68 万元、占比 4.28%。④铝合金外观件产品收入占比较上年下降 11.16%，直接原因是其他各主要产品收入均大幅增长的情况下，该产品收入较上年减少 1,898.22 万元、降幅较大。铝合金外观件产品收入缩减部分主要是受海尔的影响，因铝合金外观件与 PCM 结构件在大类上同属外观件、存在一定的替代关系，2024 年海尔在大幅增加对 PCM 结构件采购的同时相应减少对铝合金外观件的采购。

#### （2）2025年1-10月

①精密滑轨、精密铰链、铝合金外观件的收入占比与上年差异较小。②PCM 结构件产品收入占比较上年下降 6.09%，直接原因是其他各主要产品收入较上年继续增长的情况下，PCM 结构件收入无明显增长：2025 年 11-12 月销售收入按实际发生额（未经审计）预测，据此测算 PCM 结构件 2025 年销售收入为 28,095.01 万元，与 2024 年基本一致。③锂电池电芯外壳收入占比较上年提升 5.05%，直接原因是 2024 年只并入 8 月至 12 月共 5 个月的收入、导致上年收入规模较小，而本期合并 1-10 月数据、收入规模增加。

### 2、客户结构变动的主要原因，是否存在对主要客户毛利率持续下滑的情形

#### （1）精密滑轨

报告期内，在收入稳定增长的情况下，精密滑轨产品对前五大客户的毛利率分别为 31.47%、35.90%、35.14%，呈现先上升后稳定的态势；其中对第一大客户客户一的毛利率分别为 30.37%、34.51%、35.38%，逐年上升趋势。

2024 年以来毛利率有所提升主要系终端消费者对冰箱可使用容量、美观度要求的提升促使主机厂对隐藏式滑轨产品的需求增加。具体如下表所示：

表 2-3：玖星精密精密滑轨产品各期前五名客户情况

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2018 年	9,306.57	33.84%	35.38%
	2	客户二	2024 年	3,084.31	11.22%	32.82%
	3	客户三	2020 年	1,819.38	6.62%	37.15%
	4	客户四	2020 年	1,806.33	6.57%	35.75%
	5	客户五	2022 年	1,474.13	5.36%	35.26%
	合计				<b>17,490.72</b>	<b>63.61%</b>
2024 年度	1	客户一	2018 年	12,283.33	45.25%	34.51%
	2	客户四	2020 年	2,435.38	8.97%	38.14%
	3	客户三	2020 年	1,611.06	5.93%	39.55%
	4	客户六	2020 年	929.64	3.42%	39.47%
	5	客户七	2018 年	861.89	3.18%	38.74%
	合计				<b>18,121.30</b>	<b>66.75%</b>
2023 年度	1	客户一	2018 年	8,327.10	47.27%	30.37%
	2	客户四	2020 年	1,680.38	9.54%	33.21%
	3	客户三	2020 年	927.14	5.26%	35.26%
	4	客户八	2018 年	733.35	4.16%	34.16%
	5	客户九	2018 年	620.00	3.52%	32.62%
	合计				<b>12,287.97</b>	<b>69.75%</b>

由上表可知，就前五大客户结构而言，2024 年与 2023 年差异较小：①前三大客户客户一、客户四、客户三合计收入占比均在 60%左右、具体收入占比也保持稳定；②除前述客户外，因精密滑轨产品单年销售收入在 500 万元至 1,000 万元区间的客户较多、结构比较分散，所以第四、第五大客户随这一区间的客户每年采购金额变化而变动。

2025 年 1-10 月前五大客户结构与 2024 年有所差异，主要系：①玖星精密成功开拓新客户，上年取得客户二供应商资格后，本期立即向其批量销售隐藏式滑轨和车载冰箱滑轨。因本期对该客户销售收入金额较大、达 3,084.31 万元，占本期收入的 11.22%，对收入结构产生较

大影响。②对客户四销售的滑轨产品的终端是客户七，本期客户四收入占比下降主要是因为客户七（第六大客户）直接采购金额增加，所以来自客户四的订单有所减少。③本期客户五收入占比较大，主要系其新开发宽体冰箱系列产品，玖星精密取得相关大截面 C 型滑轨订单。

## （2）精密铰链

报告期内，在收入持续增长的情况下，精密铰链产品对前五大客户的毛利率分别为 33.25%、32.83%、32.56%，其中对第一大客户客户一的毛利率分别为 31.69%、31.90%、31.98%，均保持稳定。具体如下表所示：

表 2-4：玖星精密精密铰链产品各期前五名客户情况

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2020 年	7,057.44	72.99%	31.98%
	2	客户七	2020 年	429.33	4.44%	34.20%
	3	客户十	2023 年	364.08	3.77%	36.63%
	4	客户六	2020 年	333.89	3.45%	34.97%
	5	客户十一	2022 年	278.49	2.88%	36.56%
	合计				<b>8,463.23</b>	<b>87.53%</b>
2024 年度	1	客户一	2020 年	7,898.37	74.80%	31.90%
	2	客户七	2020 年	457.67	4.33%	36.23%
	3	客户十一	2022 年	386.66	3.66%	38.41%
	4	客户六	2020 年	359.75	3.41%	36.67%
	5	客户十二	2019 年	345.68	3.27%	39.28%
	合计				<b>9,448.13</b>	<b>89.47%</b>
2023 年度	1	客户一	2020 年	2,400.34	61.92%	31.69%
	2	客户七	2020 年	629.75	16.25%	36.34%
	3	客户十二	2019 年	281.56	7.26%	39.20%
	4	客户十一	2022 年	213.60	5.51%	33.41%
	5	客户六	2020 年	102.14	2.63%	34.01%
	合计				<b>3,627.39</b>	<b>93.57%</b>

由上表可知，就前五大客户结构而言，2024 年与 2023 年有所差异，主要系：客户一继 2023 年主导制定《平嵌电冰箱》行业标准后，于 2024 年再度发布升级版《平嵌电冰箱技术白皮书》

及《消费者指南》，通过建立嵌入式家电的标杆带动市场销量；在重要零部件国产化的背景下，玖星精密是客户一在嵌入式铰链领域的首选供应商。因此，本期客户一大幅增加采购，收入占比明显提升。

2025年1-10月前五大客户结构与2024年基本一致。除第一大客户客户一外，因精密铰链产品单年销售收入在100万元至500万元区间的客户较多、结构比较分散，所以其余前五大客户随这一区间的客户每年采购金额的变化而变动。

### (3) PCM 结构件

报告期内，在收入先增长后稳定的情况下，PCM 结构件产品对前五大客户的毛利率分别为39.06%、35.11%、34.31%，其中对第一大客户客户一的毛利率分别为38.67%、34.98%、34.31%，均呈现先下降后稳定的态势。

2024年以来毛利率有所下降受两个因素的影响：第一，上年为客户一“将喷粉件改为PCM件”的初期阶段，玖星精密早期承接了少量高毛利订单，随着产品进入稳定供应阶段，异常的高毛利率订单因素消除、毛利率趋于稳定；第二，因PCM结构件产品在装配等环节需要大量人工，报告期内客户采购数量增幅较大、达73.27%，但该业务板块人员未等比例增加，故而玖星精密将组装等部分简单工序进行外协、成本增加。具体如下表所示：

表 2-5：玖星精密 PCM 结构件产品各期前五名客户情况

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2020 年	21,796.86	98.31%	34.31%
	2	客户十三	2020 年	95.86	0.43%	33.29%
	3	客户十四	2022 年	90.40	0.41%	34.25%
	4	客户三	2020 年	47.09	0.21%	34.34%
	5	客户十五	2022 年	32.87	0.15%	34.32%
	合计				<b>22,063.08</b>	<b>99.52%</b>
2024 年度	1	客户一	2020 年	26,894.72	94.41%	34.98%
	2	客户十三	2020 年	1,149.90	4.04%	38.42%
	3	客户十四	2022 年	190.15	0.67%	34.32%
	4	客户十五	2022 年	137.70	0.48%	34.92%
	5	客户三	2020 年	59.23	0.21%	34.58%

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
	合计			<b>28,431.71</b>	<b>99.81%</b>	<b>35.11%</b>
2023 年度	1	客户一	2020 年	14,407.99	84.03%	38.67%
	2	客户十三	2020 年	2,193.06	12.79%	41.80%
	3	客户十五	2022 年	289.83	1.69%	38.91%
	4	客户十四	2022 年	114.54	0.67%	38.23%
	5	客户十六	2022 年	98.52	0.57%	36.64%
	合计			<b>17,103.94</b>	<b>99.75%</b>	<b>39.06%</b>

客户十三为客户一的参股公司，玫星精密对客户十三销售的 PCM 结构件产品的终端客户也是客户一，自 2024 年以来，客户一的直接采购量大幅增加，部分订单不再通过客户十三进行采购，从而导致玫星精密对客户十三的销售收入快速下降。

由此，结合上表可知，报告期内，PCM 结构件主要客户结构基本一致。除客户一体系的相关客户外，其余客户采购金额较小、结构极其分散，所以其余前五大客户随这一区间的客户每年采购金额的变化而变动。

#### (4) 铝合金外观件

报告期内，在收入有所下降的情况下，铝合金外观件产品对前五大客户的毛利率分别为 29.27%、28.96%、26.60%，整体略有下降，主要系玫星精密承接客户十八的业务，相关订单工艺要求简单、毛利率较低，对整体毛利率水平产生影响。

对第一大客户客户一的毛利率分别为 28.47%、28.91%、28.09%，对第二大客户客户十七的毛利率分别为 30.13%、30.09%、28.79%，均保持稳定。具体如下表所示：

表 2-6：玫星精密铝合金外观件产品各期前五名客户情况

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户一	2017 年	2,742.52	27.90%	28.09%
	2	客户十七	2017 年	2,281.69	23.21%	28.79%
	3	客户三	2017 年	1,466.26	14.92%	28.31%
	4	客户十八	2023 年	837.09	8.52%	11.53%
	5	客户七	2023 年	788.57	8.02%	27.83%
	合计			<b>8,116.13</b>	<b>82.57%</b>	<b>26.60%</b>

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2024 年度	1	客户一	2017 年	4,616.28	38.13%	28.91%
	2	客户十七	2017 年	4,258.90	35.18%	30.09%
	3	客户七	2023 年	930.68	7.69%	30.51%
	4	客户十八	2023 年	366.26	3.03%	12.13%
	5	客户三	2017 年	336.81	2.78%	29.50%
	合计				<b>10,508.93</b>	<b>86.81%</b>
2023 年度	1	客户一	2017 年	7,569.96	54.06%	28.47%
	2	客户十七	2017 年	4,186.27	29.89%	30.13%
	3	客户十九	2017 年	423.09	3.02%	33.02%
	4	客户三	2017 年	415.03	2.96%	30.27%
	5	客户七	2023 年	324.28	2.32%	30.56%
	合计				<b>12,918.63</b>	<b>92.25%</b>

客户三是客户一生态体系内的塑料件供应商，因客户一部分铝合金外观件产品需要和塑料件组装成模块，所以客户一部分铝合金外观件订单实际上是通过客户三进行采购的。将客户一和客户三的收入进行合并后，报告期各期，对客户一体系的相关客户的销售收入分别为 7,984.99 万元、4,953.09 万元和 4,208.78 万元。

由此，结合上表可知，就前五大客户结构而言，2024 年与 2023 年有所差异，主要系：①因 PCM 结构件是对铝合金的迭代，随着 2024 年客户一对 PCM 结构件产品的放量采购，客户一体系的相关客户对铝合金外观件的采购量随之减少，收入占比明显降低。②客户七采购量有所上升，主要为自然增长量。③除前述客户及客户十七外，其余铝合金外观件的客户采购金额较小、结构比较分散，所以前五大客户结构每年会因各客户当期采购金额的变化而变动。

2025 年 1-10 月与 2024 年略有差异，主要系：①客户十七因自身在中国地区的家电销量减少，从而其同步降低了对相关零部件的采购量，收入占比有所下降。②最近一期客户二对精密滑轨产品的采购迅速放量，其代工厂客户十八对铝合金外观件的采购亦随之提升。

#### （5）锂电池电芯外壳

报告期内，在收入大幅增长的情况下，锂电池电芯外壳产品对前五大客户的毛利率分别为 21.90%、12.07%，其中对第一大客户客户二十的毛利率分别为 22.18%、11.46%，降幅较大。毛利率下降一方面系 2025 年玖星精密提前布局产能加大投入，人工成本和制造费用有所上升，另一方面也受铝价上涨影响。

目前，玖星精密锂电池电芯外壳产品的毛利率与金杨股份（301210）等电池精密结构件制造商最近两年的毛利率水平基本一致，总体稳定在 12%左右。具体如下表所示：

表 2-7：玖星精密锂电池电芯外壳产品各期前五名客户情况

单位：万元

期间	序号	名称	合作年份	销售金额	占营业收入的比例	毛利率
2025 年 1-10 月	1	客户二十	2022 年	6,070.84	80.43%	11.46%
	2	客户二十一	2024 年	1,001.94	13.27%	15.83%
	3	客户二十二	2024 年	435.61	5.77%	12.15%
	4	客户二十三	2024 年	12.25	0.16%	6.97%
	5	客户二十四	2024 年	5.49	0.07%	15.14%
	合计				<b>7,526.13</b>	<b>99.71%</b>
2024 年度	1	客户二十	2022 年	3,282.98	90.20%	22.18%
	2	客户二十二	2024 年	225.77	6.20%	17.47%
	3	客户二十一	2024 年	116.65	3.20%	23.62%
	4	客户二十三	2024 年	9.07	0.25%	10.88%
	5	客户二十五	2024 年	3.46	0.10%	21.90%
	合计				<b>3,637.94</b>	<b>99.95%</b>

玖星精密对客户二十、客户二十一销售的锂电池电芯外壳产品的终端客户均为国轩高科。2025 年 1-10 月，客户二十一加大对玖星精密产品的采购量，收入占比明显提升，从而对整体客户结构产生影响。除前述客户外，其余锂电池电芯外壳的客户采购金额较小、结构比较分散，所以前五大客户结构每年会因各客户当期采购金额变化而变动。

综上所述，报告期内，玖星精密不存在对主要客户毛利率持续下滑的情形。

**二、结合标的公司销售结构、行业发展趋势、下游客户情况、销售定价政策、市场竞争格局等因素，量化分析销售单价及毛利率下滑的具体原因，并说明销售单价、毛利率及销售规模未来变动趋势**

**（一）标的公司销售结构、行业发展趋势、下游客户情况、销售定价政策、市场竞争格局**

#### 1、销售结构

销售结构变化是导致各期销售单价和毛利率变化的主要原因。

玖星精密销售结构情况参见本问题回复之“一、补充披露标的公司报告期内按产品类别划

分的前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、合作年限、毛利率变动情况等，并说明产品销售结构及客户结构变动的主要原因，是否存在对主要客户毛利率持续下滑的情形”之“（二）说明产品销售结构及客户结构变动的主要原因，是否存在对主要客户毛利率持续下滑的情形”之“1、产品销售结构变动的主要原因”。

## 2、行业发展趋势

报告期内，玖星精密产品的下游主要包括家电、储能两个领域，下游应用领域的增长为玖星精密后续业务发展带来较好的市场基础，具体如下：

①根据中国电研（688128）、福然德（605050）等上市公司公开披露信息，尽管家电行业发展较为成熟，但产业结构升级、消费多元化、大规模设备更新与消费品以旧换新、国家政策对绿色和智能产业发展引导，以及家电行业产品标准升级等，都将为家电行业带来新的机遇和增长点；预计 2025 年至 2030 年间，中国家电产业规模将呈现显著增长态势。②根据明冠新材（688560）、远航精密（920912）等上市公司公开披露信息，目前，中国锂电池产业受新能源汽车和风光储能快速发展带动，呈现保持增长趋势；下游需求的增长为锂电池结构件行业注入强劲发展动力，SPIR 数据显示，2025 年中国锂电池结构件市场规模为 610.6 亿元，同比增长 25.3%，预计到 2030 年将超过 1,291 亿元。

报告期内，行业发展趋势良好，不会对销售单价和毛利率产生不利影响。

## 3、下游客户情况

报告期内，玖星精密下游客户经营情况良好、预计收入增速较快，不会对销售单价和毛利率产生不利影响。

玖星精密主要客户的盈利预测情况见“问题 3”之“二、结合玖星精密下游客户、在手订单、行业趋势等因素，说明采用收益法评估时预计家电配件、加热膜等业务板块营收增长较快的依据，营收预测是否审慎”之“（一）采用收益法评估时预计各业务板块营收增长较快的依据”之“1、主要客户及终端客户未来收入持续增长”。

## 4、销售定价政策

玖星精密采用成本加成法进行定价。销售部门在获取客户需求后在内部发起报价流程，研发部门、采购部门根据原材料价格、生产工艺、用工情况、运费等确定生产成本并加成一定的利润形成报价，利润加成比例综合考虑前期市场及研发投入、工艺复杂程度、同类产品市场价格、客户议价能力等因素。销售部门基于报价单与客户协商确定最终的产品定价。

由此，规格大小不同、功能复杂程度不同的产品生产所需的原材料和加工成本不同，因此最终产品销售单价也不同。从毛利率角度而言，在成本加成法下，当原材料价格波动较大时，玖星精密会及时与客户协商重新定价，一定程度上将原材料价格波动传导至下游客户，减少原

材料价格变动对毛利率的影响；但价格传导需要一定时间，在传导期内，原材料价格变动仍会对毛利率产生一定影响。

#### 5、市场竞争格局

就精密铰链产品而言，玖星精密作为《嵌入式电冰箱用铰链》行业标准第一起草单位，嵌入式铰链产品实现进口替代，在行业内占据相对垄断的地位。

就精密滑轨产品而言，玖星精密在这一细分领域的主要竞争对手包括海达尔（920699）、无锡晶美精密滑轨有限公司等，前者更擅长 C 型滑轨、后者以隐藏式滑轨见长，玖星精密在全滑轨领域具备相应的知识产权和对应产品，可以生产小中大各型号的 C 型滑轨和隐藏式滑轨，具有较强的市场竞争力。

就 PCM 结构件而言，目前在终端产品上大规模使用 PCM 结构件的主机厂主要为海尔。玖星精密在这一细分领域的主要竞争对手主要为青岛河钢新材料科技股份有限公司，与其相比，玖星精密作为海尔 PCM 结构件的主要供应商，掌握核心生产工艺、产品良率较高，竞争优势较强。

就铝合金外观件而言，因产品的技术含量相对较低，市场参与者较为广泛，玖星精密主要凭借众多的客户资源和精密金属零部件“一站式服务”的整体优势参与市场竞争。

就锂电池电芯外壳而言，玖星精密于 2024 年 8 月方进入这一市场，该业务板块体量相对较小、市场地位尚弱。

总体而言，玖星精密凭借丰富的产品矩阵和较强的技术优势，全面支撑客户对高性能精密金属零部件的定制化需求，已占据一定的市场地位，具有一定的产品定价能力，可以维持较高的毛利率水平。

### （二）量化分析销售结构变动对单价及毛利率的影响

#### 1、销售结构变动对单价的影响

##### （1）精密滑轨

报告期内，精密滑轨产品平均销售单价变动情况如下表所示：

表 2-8：玖星精密精密滑轨产品各期平均销售单价情况

单位：元/件

项目	2025 年 1-10 月	变动率	2024 年度	变动率	2023 年度
营业收入（A）	27,499.69	/	27,145.14	54.10%	17,615.64
销量（B）	1,609.99	/	1,660.60	61.29%	1,029.55

项目	2025年 1-10月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
平均销售单价 (C=A/B)	17.08	4.46%	16.35	-4.44%	17.11

报告期内，精密滑轨产品的平均销售单价整体较为稳定。2023年、2025年1-10月，精密滑轨产品的平均销售单价分别为17.11元/件、17.08元/件；2024年，精密滑轨产品的平均销售单价在报告内相对较低，较2023年小幅下降4.44%，为16.35元/件。

因不同应用领域、同一领域不同客户、甚至同一客户不同终端产品对精密金属零部件产品的要求各不相同，因而玖星精密销售的精密金属零部件属于定制产品。以下根据价格区间对精密滑轨产品的各期销量进行拆分，并结合销售结构分析如下表所示：

表 2-9：玖星精密精密滑轨产品各期平均销售单价分层情况

单位：元/件

价格分层情况	2025年 1-10月		2024年度		2023年度	
	销量占比	平均销售 单价	销量占比	平均销售 单价	销量占比	平均销售 单价
高单价产品：单价大于30	10.72%	35.48	3.27%	42.34	4.86%	44.20
中单价产品：10至30（含）	74.65%	16.96	79.38%	17.94	81.13%	17.63
低单价产品：小于10（含）	14.63%	4.19	17.35%	4.17	14.01%	4.73

2024年，精密滑轨产品销量较2023年大幅增加61.29%，当期增长的销量主要来源于隐藏式滑轨和中小截面C型滑轨、大截面C型滑轨增量较小。滑轨产品的规格越小、单价越低，中低单价产品权重上升导致平均销售单价较上年略有下降。

2025年1-10月，精密滑轨凭借产品质量优势替代竞争对手取得了客户四、客户五、客户七等客户的部分大截面C型滑轨订单，由此使得当期高单价产品权重增加，从而带动平均销售单价较上年略有增长。

## （2）精密铰链

报告期内，精密铰链产品平均销售单价变动情况如下表所示：

表 2-10：玖星精密精密铰链产品各期平均销售单价情况

单位：万元、万件、元/件

项目	2025年 1-10月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
营业收入 (A)	9,668.73	/	10,559.62	172.41%	3,876.34

项目	2025年 1-10月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
销量 (B)	396.17	/	428.29	131.90%	184.69
平均销售单价 (C=A/B)	24.41	-1.01%	24.66	17.48%	20.99

2023年，精密铰链产品的平均销售单价为20.99元/件；2024年，精密滑轨产品的平均销售单价提升17.48%，为24.66元/件；2025年1-10月，平均销售单价保持稳定，为24.41元/件。

因2023年、2024年，精密铰链产品的毛利率分别为32.82%、33.45%，较为稳定，所以2024年精密铰链的平均销售单价提升主要是产品销售结构的变化所致。以下结合销售结构分析如下表所示：

表 2-11：玖星精密精密铰链产品各期平均销售单价分层情况

单位：元/件

价格分层情况	2025年 1-10月		2024年度		2023年度	
	销量占比	平均销售 单价	销量占比	平均销售 单价	销量占比	平均销售 单价
高单价产品：单价大于25	65.76%	30.29	57.89%	31.27	29.96%	35.57
中单价产品：15至25（含）	13.35%	22.28	23.06%	21.87	44.76%	20.35
低单价产品：小于15（含）	20.88%	7.23	19.05%	7.92	25.28%	4.83

玖星精密生产的铰链主要为嵌入式铰链，在满足主机对“嵌入式”的核心需求的基础上，还可叠加自动缓冲、阻尼闭门、悬停等多种功能。精密铰链产品的功能越复杂，单价越高。

2023年，精密铰链平均销售单价较低，主要系2023年产品结构中功能单一的普通铰链占比较大。2024年以来，嵌入式冰箱在终端市场的增幅跑赢行业，核心客户客户一为抢占中高端嵌入式冰箱市场，对嵌入式铰链的功能性需求增加，使得高单价产品的占比大幅增加，从而带动平均销售单价的提升。2025年1-10月，精密铰链产品的平均销售单价与上年差异较小。

### （3）PCM 结构件

报告期内，PCM 结构件产品平均销售单价变动情况如下表所示：

表 2-12：玖星精密 PCM 结构件产品各期平均销售单价情况

单位：万元、万件、元/件

项目	2025年 1-10月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
营业收入（A）	22,170.60	/	28,486.21	66.14%	17,146.04
销量（B）	3,187.03	/	2,535.13	73.47%	1,461.46
平均销售单价（C=A/B）	6.96	-38.08%	11.24	-4.18%	11.73

2023年、2024年，PCM结构件的平均销售单价变动不大，分别为11.73元/件、11.24元/件；2025年1-10月，平均销售单价大幅下降38.08%，为6.96元/件。

2024年、2025年1-10月PCM结构件的毛利率分别为34.95%、34.29%，并未发生重大变化，所以2025年1-10月PCM结构件的平均销售单价大幅下降主要是产品销售结构变化所致。以下结合销售结构分析如下表所示：

表 2-13：玫星精密 PCM 结构件产品各期平均销售单价分层情况

单位：元/件

价格分层情况	2025年1-10月		2024年度		2023年度	
	销量占比	平均销售单价	销量占比	平均销售单价	销量占比	平均销售单价
高单价产品：单价大于20	11.41%	25.32	30.91%	25.01	23.19%	26.00
中单价产品：10至20（含）	12.25%	16.38	10.40%	16.28	26.43%	16.09
低单价产品：小于10（含）	76.35%	2.70	58.69%	3.09	50.38%	2.88

2025年，PCM结构件的核心客户客户一的采购需求发生一定变化，新增大量小型冲压产品，低单价产品占比大幅提升导致平均销售单价下降。

#### （4）铝合金外观件

报告期内，铝合金外观件产品平均销售单价变动情况如下表所示：

表 2-14：玫星精密铝合金外观件产品各期平均销售单价情况

单位：万元、万件、元/件

项目	2025年 1-10月	变动率	2024年度	变动率	2023年度
营业收入（A）	9,829.37	/	12,105.15	-13.56%	14,003.37
销量（B）	426.97	/	366.24	-0.01%	366.28
平均销售单价（C=A/B）	23.02	-30.35%	33.05	-13.55%	38.23

报告期内，铝合金外观件产品的平均销售单价分别为 38.23 元/件、33.05 元/件和 23.02 元/件，呈逐年下降趋势。

以下结合销售结构分析如下表所示：

表 2-15：玖星精密铝合金外观件产品各期平均销售单价分层情况

单位：元/件

价格分层情况	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度	
	销量占比	平均销售单价	销量占比	平均销售单价	销量占比	平均销售单价
高单价产品：单价大于 40	12.62%	71.72	27.57%	69.13	35.92%	69.81
中单价产品：20 至 40（含）	25.36%	29.17	35.78%	27.86	38.00%	26.88
低单价产品：小于 20（含）	62.02%	10.60	36.65%	10.98	26.08%	11.27

铝合金外观件由铝型材进行表面处理制成，尺寸越大、工艺越复杂的产品单价越高，呈现的质感和美学效果也越好。过去，铝合金外观件主要应用于高端机型，是提升用户视觉体验的重要方式；近年来，中低端机型为提升产品竞争力，也开始使用铝合金外观件。

报告期内，受产品应用机型下沉的影响，铝合金外观件应用于中低端机型的比例增加，客户基于整机成本的考虑，使用的铝合金外观件尺寸小，产品单价降低；同时，随着铝合金外观件的使用逐渐成为市场标配，其对高端机型的加成效果减弱，高端机型基于成本的考虑逐步缩减了大尺寸铝合金外观件的应用。低单价产品的占比的逐年提升使得平均销售单价逐年下降。

#### （5）锂电池电芯外壳

报告期内，锂电池电芯外壳产品平均销售单价变动情况如下表所示：

表 2-16：玖星精密锂电池电芯外壳产品各期平均销售单价情况

单位：万元、万件、元/件

项目	2025 年 1-10 月	变动率	2024 年度
营业收入（A）	7,547.83	/	3,639.68
销量（B）	7,539.24	/	4,508.56
平均销售单价（C=A/B）	1.00	23.46%	0.81

锂电池电芯外壳业务为 2024 年新增的业务板块。2024 年、2025 年 1-10 月，锂电池电芯外壳产品的平均销售单价分别为 0.81 元/件、1.00 元/件，平均销售单价有所提升。

以下结合销售结构分析如下表所示：

表 2-17：玖星精密锂电池电芯外壳产品各期平均销售单价分层情况

单位：元/件

价格分层情况	2025 年 1-10 月		2024 年度	
	销量占比	平均销售单价	销量占比	平均销售单价
高价产品：单价大于 1.5	14.16%	1.60	5.19%	1.65
中价产品：0.5 至 1.5（含）	55.38%	0.86	64.37%	0.90
低价产品：小于 0.5（含）	30.46%	0.44	30.44%	0.46

锂电池外壳由铝棒经热挤压、冷拉拔制成，尺寸越大、单价越高。

客户二十对玖星精密采购的锂电池外壳产品的终端客户为国轩高科（002074）。受国轩高科推广战略产品大圆柱电池的影响，2025 年 1-10 月，客户二十增加对大圆柱外壳的采购，使得本期高单价产品占比明显增加，从而带动平均销售单价上升。

## 2、销售结构变动对毛利率的影响

报告期各期，玖星精密分产品类别营业收入占比及毛利率情况如下表所示：

表 2-18：玖星精密分产品收入及毛利率情况

产品类别	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	营业收入占比	毛利率	营业收入占比	毛利率	营业收入占比
精密滑轨	34.33%	33.98%	36.17%	31.90%	33.71%	31.94%
精密铰链	33.03%	11.95%	33.45%	12.41%	32.82%	7.03%
PCM 结构件	34.29%	27.39%	34.95%	33.48%	39.06%	31.09%
铝合金外观件	26.60%	12.14%	28.72%	14.23%	29.52%	25.39%
锂电池电芯外壳	12.06%	9.33%	21.90%	4.28%	-	-
其他	-2.36%	5.21%	15.99%	3.70%	27.04%	4.55%
<b>合计</b>	<b>29.24%</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.01%</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.94%</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，玖星精密综合毛利率分别为 33.94%、33.01%和 29.24%。其中：2023 年、2024 年毛利率较为稳定，2025 年 1-10 月，毛利率有所下降。具体分析如下：

### （1）2024 年

2024 年和 2023 年，玖星精密各产品对毛利率的贡献及其变动情况如下表所示：

表 2-19：2024 年与 2023 年玖星精密各产品毛利率贡献及变动情况

产品类别	毛利率		收入占比		对毛利率的贡献		毛利率贡献变动
	2024年	2023年	2024年	2023年	2024年	2023年	
	A	B	C	D	E=A*C	F=B*D	
精密滑轨	36.17%	33.71%	31.90%	31.94%	11.54%	10.77%	0.77%
精密铰链	33.45%	32.82%	12.41%	7.03%	4.15%	2.31%	1.84%
PCM 结构件	34.95%	39.06%	33.48%	31.09%	11.70%	12.14%	-0.44%
铝合金外观件	28.72%	29.52%	14.23%	25.39%	4.09%	7.49%	-3.41%
锂电池电芯外壳	21.90%	-	4.28%	-	0.94%	0.00%	0.94%
其他	15.99%	27.04%	3.70%	4.55%	0.59%	1.23%	-0.64%

2024 年与 2023 年相比，玖星精密各产品毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示：

表 2-20：2024 年与 2023 年玖星精密各产品毛利率贡献因素明细

产品类别	毛利率贡献变动 (G=H+I)	产品毛利率变动影响 (H=C*(A-B))	收入占比变动影响 (I=B*(C-D))
精密滑轨	0.77%	0.78%	-0.01%
精密铰链	1.84%	0.08%	1.77%
PCM 结构件	-0.44%	-1.38%	0.93%
铝合金外观件	-3.41%	-0.11%	-3.29%
锂电池电芯外壳	0.94%	0.94%	0.00%
其他	-0.64%	-0.41%	-0.23%
<b>综合毛利率</b>	<b>-0.94%</b>	<b>-0.10%</b>	<b>-0.84%</b>

由上表可知，从毛利率贡献率角度来看，2024 年玖星精密综合毛利率较 2023 年下降的主要影响因素是 PCM 结构件毛利率下降和铝合金外观件收入占比下降。

(2) 2025 年 1-10 月

2025 年 1-10 月和 2024 年，玖星精密各产品对毛利率贡献和毛利率贡献变动情况如下表所示：

表 2-21：2025 年 1-10 月与 2024 年玖星精密各产品毛利率贡献及变动情况

产品类别	毛利率		收入占比		对毛利率贡献		毛利率贡献变动 (G=E-F)
	2025年 1-10月 (A)	2024年 (B)	2025年 1-10月 (C)	2024年 (D)	2025年 1-10月 (E=A*C)	2024年 (F=B*D)	
精密滑轨	34.33%	36.17%	33.98%	31.90%	11.66%	11.54%	0.13%

产品类别	毛利率		收入占比		对毛利率贡献		毛利率贡献变动 (G=E-F)
	2025年 1-10月 (A)	2024年 (B)	2025年 1-10月 (C)	2024年 (D)	2025年 1-10月 (E=A* C)	2024年 (F=B* D)	
精密铰链	33.03%	33.45%	11.95%	12.41%	3.95%	4.15%	-0.21%
PCM 结构件	34.29%	34.95%	27.39%	33.48%	9.39%	11.70%	-2.31%
铝合金外观件	26.60%	28.72%	12.14%	14.23%	3.23%	4.09%	-0.86%
锂电池电芯外壳	12.06%	21.90%	9.33%	4.28%	1.13%	0.94%	0.19%
其他	-2.36%	15.99%	5.21%	3.70%	-0.12%	0.59%	-0.71%

2025年1-10月与2024年相比，玫星精密各产品毛利率贡献变动因素分解情况如下表：

表 2-22：2025 年 1-10 月与 2024 年玫星精密各产品毛利率贡献因素明细

产品类别	毛利率贡献变动 (G=H+I)	产品毛利率变动影响 (H=C*(A-B))	收入占比变动影响 (I=B*(C-D))
精密滑轨	0.13%	-0.63%	0.75%
精密铰链	-0.21%	-0.05%	-0.15%
PCM 结构件	-2.31%	-0.18%	-2.13%
铝合金外观件	-0.86%	-0.26%	-0.60%
锂电池电芯外壳	0.19%	-0.92%	1.11%
其他	-0.71%	-0.96%	0.24%
综合毛利率	-3.77%	-2.99%	-0.78%

从上表可知，从毛利率贡献率角度来看，2025年1-10月玫星精密毛利率较2024年下降，主要影响因素是锂电池电芯外壳和其他类型产品毛利率下降和PCM结构件收入占比下降。

### （三）销售单价、毛利率及销售规模未来变动趋势

结合行业发展趋势、下游客户情况和市场竞争格局来看，目前玫星精密下游行业发展趋势良好、主要客户业绩增速较快，且玫星精密整体在行业内具备一定的竞争优势，预计未来玫星精密销售规模和毛利率均将保持小幅增长。根据资产评估报告，未来年度玫星精密销售规模及毛利率预测情况如下表所示：

表 2-23：玫星精密营业收入及毛利率预测明细

单位：万元

项目/年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度	2030 年度	永续期
营业收入	111,453.04	115,960.46	120,087.79	124,415.85	128,861.59	128,861.59
营业成本	81,053.05	83,161.64	85,004.60	87,867.73	90,823.24	91,041.10
毛利率	27.28%	28.28%	29.21%	29.38%	29.52%	29.35%

目前玫星精密采用成本加成法进行定价，不同的产品之间因彼此规格不同、加工工艺不同使得生产成本存在较大差异，继而影响销售单价。因玫星精密所生产的产品均为定制产品，不同客户、同一客户不同终端机型的需求差异较大、无特定规律，因而销售单价变动趋势亦很难预计。

### 三、结合标的公司与海尔集团的合作模式、定价机制及后续业务合作情况，说明标的公司对海尔集团是否存在重大依赖以及后续业务开展的可持续性

#### （一）标的公司与海尔集团的合作模式、定价机制及后续业务合作情况

##### 1、合作模式

玫星精密作为海尔的一级供应商与其合作关系较为紧密且持久。海尔对于供应商认证较为严格，会对供应商的产品生产规模、产品质量及安全、同步和超前技术研发、后续支持服务以及稳定的供应能力等进行全面考察，审核合格后才会与之建立合作关系。供应商一旦进入供应链体系，双方合作关系往往较为稳固。

考虑到技术适配、质量协同与供应链保障，同时为确保整机产品的质量与一致性，一旦确定零部件供应商，在该型号主机的生命周期结束前，海尔一般不会更换零部件供应商，因而玫星精密基于现有已供应零部件的相关机型与海尔保持稳定的合作关系。同时，海尔还会要求零部件供应商配合其共同进行后续产品改进和新产品开发，以确保零部件产品设计与终端产品相适配，玫星精密通过不断参与海尔新机型的研发加深双方合作关系，由单一的零部件供应向战略协同延伸，持续获取后续机型的定点，从而形成可持续的订单循环。

在生产与交付环节，玫星精密以后续收到的海尔具体订单为依据，结合其生产计划安排生产、测试及检验，并按照海尔指定的时间、地点及交付方式，按时保质完成产品交付，并做好售后服务。

##### 2、定价机制

玫星精密基本采用成本加成法的模式定价。

对成本加成法的说明参见本问题回复之“二、结合标的公司销售结构、行业发展趋势、下游客户情况、销售定价政策、市场竞争格局等因素，量化分析销售单价及毛利率下滑的具体原

因，并说明销售单价、毛利率及销售规模未来变动趋势”之“（一）标的公司销售结构、行业发展趋势、下游客户情况、销售定价政策、市场竞争格局”之“4、销售定价政策”。

报告期内，玖星精密对海尔销售的各产品类型毛利率均保持在较为良好的水平，说明玖星精密对海尔具有一定的定价能力，具体如下表所示：

表 2-24：玖星精密对海尔的分产品毛利率情况

产品类别	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
精密滑轨	35.38%	34.51%	30.37%
精密铰链	31.98%	31.90%	31.69%
PCM 结构件	34.31%	34.98%	38.67%
铝合金外观件	28.09%	28.91%	28.47%

### 3、后续合作情况

#### （1）玖星精密的自身研发能力较强，海尔的客户粘性较高

玖星精密始终坚持精益求精理念，通过自主创新持续提升产品性能及品质，产品重要性能参数在行业内处于领先水平，并实现相关产品的进口替代，可以满足下游客户对于高品质产品的需求。以精密铰链产品为例：玖星精密在嵌入式铰链领域实现进口替代，解决了进口产品“卡脖子”问题，国内仅有玖星精密和国际品牌海蒂诗（Hettich）可以供应相关产品，而海蒂诗（Hettich）无法根据客户要求全面定制且销售价格远高于玖星精密。

同时，玖星精密结合下游客户需求及自身精密金属零部件系统方案解决商的发展战略，不仅在单一产品类别内进行产品系列创新，亦凭借核心技术积累及对下游行业的拓展，持续进行产品类别创新。从精密滑轨单一产品逐步发展为涵盖精密铰链、PCM 结构件、铝合金外观件等产品的丰富产品矩阵，为客户提供“一站式”解决方案，节省了客户前期供应商搜寻、中期产品方案技术协商以及后期寻求售后服务的成本，有效避免了多供应商间对接障碍所导致的一致性、适配性等问题。

因此，玖星精密与海尔属于相互需要的合作关系，并非单方面的客户依赖，海尔的客户粘性较强。

#### （2）海尔对供应商的稳定性要求较高，在供应商不出现重大问题情况下不会轻易更换供应商

玖星精密的主要客户均实行严格的供应商认证体系，通常需经历技术参数沟通、小批量试产、质量体系审核等多重考核环节。基于行业特性，客户对供应商的稳定性要求较高：一方面，玖星精密需通过长期的产品质量、交付稳定性等维度的持续验证方可持续维系其供应商资格；另一方面，客户切换供应商将可能面临生产流程再验证、质量风险重新评估等隐性成本。因此，

在玖星精密未出现重大质量或履约问题，产品质量、交期等方面考核未出现重大问题的情况下，客户通常不会轻易更换已通过认证的供应商。玖星精密与海尔于 2019 年即开始合作，至今未发生业务中断的情况，且海尔对玖星精密的采购量呈不断上升趋势。

因此，海尔对玖星精密产品的需求较为稳定，且双方已形成较为稳固的合作关系。

### （3）期后在手订单

玖星精密与海尔签订的框架协议有自动续期条款，截至本回复出具日，框架协议处于正常履行中，海尔根据自身需求持续更新未来三个月对玖星精密的采购订单：截至 2025 年 12 月 31 日，玖星精密对海尔未来三个月的在手订单金额合计 11,665.58 万元；截至 2026 年 4 月 14 日，玖星精密对海尔未来三个月的在手订单金额合计 18,283.94 万元。因此，玖星精密与海尔的业务合作具有稳定性和连续性。

## （二）说明标的公司对海尔集团是否存在重大依赖

报告期内，玖星精密来自第一大客户海尔的收入比例分别为 59.33%、60.75%和 50.55%，占比较高。

首先，如本问题回复之“（一）标的公司与海尔集团的合作模式、定价机制及后续业务合作情况”之“3、后续合作情况”之“（1）玖星精密的自身研发能力较强，海尔的客户粘性较高”所述，玖星精密自身研发能力较强，核心产品树立了专利壁垒、竞争力较强，与海尔属于相互需要的合作关系，并非单方面依赖海尔。

其次，近年来，玖星精密新增小米通讯技术有限公司、蓝思精密（泰州）有限公司等重要客户。报告期内，随着客户结构不断优化，海尔的收入占比呈下降趋势。

最后，头部客户收入占比较高为家电行业特点，海尔收入占比高具有合理性。目前我国家电行业集中度较高，海尔市场占有率较高，且占比持续提升。

头部客户收入占比较高为家电行业特点。海尔在玖星精密的收入结构中占比较高与行业经营特点一致，亦与同行业可比公司可比，具体如下表所示：

表 2-25：同行业可比公司第一大客户情况

名称	第一大客户	2025 年 1-10 月 /2025 年度	2024 年度	2023 年度
合肥高科（920718）	海尔	75.05%	76.44%	77.74%
尚研科技（874590）	海尔/第一名	65.48%	66.66%	73.30%
宏海科技（920108）	美的集团	52.82%	53.97%	46.53%
联合精密（001268）	美的集团	66.60%	65.68%	75.39%
拾比佰（920768）	美的集团/客户 A	49.11%	46.01%	41.51%

名称	第一大客户	2025年1-10月 /2025年度	2024年度	2023年度
平均数		60.90%	61.75%	62.89%
玖星精密	海尔	50.55%	60.75%	59.33%

综上所述，玖星精密对海尔收入占比较高符合行业惯例，玖星精密与海尔属于相互需要的合作关系，对海尔不存在重大依赖。

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”及“第十一节 风险因素”之“二、标的公司业务经营相关风险”中就客户集中度较高的风险进行提示。

### （三）后续业务开展的可持续性

根据海尔旗下主要家电行业上市公司海尔智家（600690）《2025年年度报告》披露：海尔智家是全球大家电行业的领导者，根据权威市场调查机构欧睿国际数据显示，海尔智家连续16年蝉联全球大型家用电器品牌零售量第一名；2025年，海尔智家全球营业收入首次突破3,000亿，达3,023.47亿元，同比增长5.71%；归母净利润达到195.53亿元，同比增长4.39%。截至2026年4月17日，6个月以内共有31家机构对海尔智家未来三年净利润情况作出预测，具体情况如下表所示：

表 2-26：未来三年海尔智家净利润情况预测

单位：亿元

年度	预测机构数	最小值	最大值	均值
2026	31	198.81	247.81	212.10
2027	31	213.52	284.97	232.09
2028	25	222.25	284.13	243.93

数据来源：同花顺 iFind

由上表可知，多家机构认为海尔智家未来三年的营业收入将保持稳中有升的趋势。综上，预计海尔自身经营情况不会发生重大不利变化，为玖星精密与其开展业务合作奠定基础。

其次，如本问题回复之“（一）标的公司与海尔集团的合作模式、定价机制及后续业务合作情况”之“3、后续合作情况”之“（1）玖星精密的自身研发能力较强，海尔的客户粘性较高”所述，玖星精密自身研发能力较强，核心产品竞争力较强，与海尔属于相互需要的合作关系。海尔会对零部件供应商进行专利排查，确保供应商供应的零部件无专利侵权风险；截至报告期末，玖星精密及其下属企业共拥有349项境内专利（其中71项发明专利），覆盖各主要产品，且在嵌入式铰链产品上替代德国海蒂诗、处于相对垄断地位，其他供应商较难突破玖星精密的专利壁垒。基于玖星精密目前树立的专利壁垒和在精密金属零部件行业形成的技术优

势、规模优势，预计未来玖星精密与海尔的业务合作具有可持续性。

此外，如本问题回复之“（一）标的公司与海尔集团的合作模式、定价机制及后续业务合作情况”之“3、后续合作情况”之“（3）期后在手订单”所述，截至2026年4月14日，玖星精密来自海尔的在手订单对预测收入的覆盖率超过100%，期后双方保持较好的合作关系，在手订单情况良好，双方期后业务合作情况良好。

综上所述，玖星精密与海尔的合作具有稳定性及可持续性，客户流失风险较小。

#### 四、核查程序及核查意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1、查阅玖星精密报告期内各期收入成本明细表，对主要产品的销售金额及毛利率进行了分析性复核，了解报告期内各类产品销售的前五大客户名称、销售金额及占比、合作年限等情况，分析报告期内各类产品销售结构及客户结构变动、毛利率变动的原因及合理性；

2、了解玖星精密所处行业发展趋势、行业竞争格局、销售定价政策及下游客户毛利率变动情况，分析报告期内各类产品的销售单价及毛利率下滑的具体原因，查阅评估报告，了解毛利率及销售规模预计的未来变动趋势。

3、了解玖星精密与海尔合作的业务模式、定价机制，查阅同行业可比公司的年度报告，分析客户集中的合理性，查阅海尔的年度报告、机构对海尔未来的收入预测及玖星精密在手订单情况，分析后续玖星精密与海尔业务的持续性。

##### （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、玖星精密的产品结构与客户根据自身需求调整采购规模相关，客户结构变动系因不同产品由于新客户的开拓及客户采购规模的调整等产生的正常变动，具有合理性。玖星精密不存在对主要客户毛利率持续下滑的情形。

2、玖星精密部分产品的单价及毛利下降主要受客户产品结构调整及成本变动等影响，下降原因具有合理性；除锂电池电芯外壳业务外，其余产品毛利率未发生大幅下降的情形，盈利能力较为稳定。锂电池电芯外壳业务在玖星精密收入中占比不大，对玖星精密的盈利能力未构成重大不利影响。预计玖星精密未来收入规模及盈利水平能维持相对稳定状态。

3、玖星精密对海尔收入占比较高符合行业惯例，对海尔集团不存在重大依赖。结合海尔自身规划及历史上与玖星精密合作情况，预计未来业务合作具有持续性。

#### 问题4

关于应收账款及应收票据。截至各报告期期末，标的公司应收账款账面价值分别为

23,026.03 万元、40,594.29 万元、36,222.65 万元，应收票据账面价值分别为 18,658.01 万元、24,197.96 万元、25,974.62 万元，二者合计占报告期内总资产的比例分别 61.97%、63.83%及 60.34%。

请公司：（1）结合报告期各期应收账款、应收票据主要客户的名称、信用政策、结算条件，说明各期末逾期款项余额、逾期时长、逾期原因、期后回款、风险客户情况，充分评估应收账款及应收票据的可收回性，并结合票据实际贴现情况分析坏账准备计提的充分性；（2）结合营收变动趋势，说明报告期内应收账款及应收票据余额大幅上升的合理性，以票据作为主要结算方式之一的合理性，结算方式与信用政策是否与可比公司一致，是否存在放宽主要客户信用政策或延长收款时限等以加快销售的情形；（3）结合标的公司应收账款及应收票据规模较大且增长较快的实际情况，分析报告期内应收款项期后回款情况，并说明后续拟采取的应收款项回收安排及保障措施。请会计师和独立财务顾问发表意见。

**回复：**

**一、结合报告期各期应收账款、应收票据主要客户的名称、信用政策、结算条件，说明各期末逾期款项余额、逾期时长、逾期原因、期后回款、风险客户情况，充分评估应收账款及应收票据的可收回性，并结合票据实际贴现情况分析坏账准备计提的充分性**

**（一）报告期各期应收账款、应收票据主要客户的名称、信用政策、结算条件**

报告期各期末，玖星精密应收账款及应收票据合计余额前五大客户及其信用政策及结算条件情况如下：

1、2025 年 10 月 31 日应收账款、应收票据主要客户情况如下表所示：

表 4-1：截至 2025 年 10 月 31 日玖星精密应收账款及应收票据主要客户情况

单位：万元

客户名称（集团口径）	信用政策	结算条件	应收账款余额	应收票据余额	合计余额
海尔	开票后 90 天内支付货款，以鑫链或承兑汇票支付	验收并使用后结算	16,603.48	24,530.99	41,134.47
力翔电池	开票后 90 天内支付货款，以除商业承兑汇票外的方式支付货款	验收合格后	3,711.40	-	3,711.40
美的集团（000333）	开票后的次月起 60 天内支付货款，以承兑汇票或者美易单的方式支付货款	初步验收合格且对账完成后	2,341.35	0.55	2,341.90
小米通讯技术有限公司	开票后 90 天内支付货款，以银行转账的方式支付	验收合格且对账完成后	1,800.42	-	1,800.42

客户名称（集团口径）	信用政策	结算条件	应收账款余额	应收票据余额	合计余额
万朗磁塑（603150）	开票后的次月 90 天内支付货款，以美易单或承兑汇票支付货款	验收合格且对账完成后	1,725.33	-	1,725.33
青岛海士豪塑胶有限公司	开票后 90 天内支付货款，以承兑汇票的方式支付货款	验收合格后	1,669.29	1,764.20	3,433.49
小计			<b>27,851.27</b>	<b>26,295.74</b>	<b>54,147.01</b>
占应收账款和应收票据期末合计数的比例			<b>72.88%</b>	<b>96.17%</b>	<b>82.60%</b>

2、2024 年 12 月 31 日应收账款、应收票据主要客户情况如下表所示：

表 4-2：截至 2024 年 12 月 31 日玖星精密应收账款及应收票据主要客户情况

单位：万元

客户名称（集团口径）	信用政策	结算条件	应收账款余额	应收票据余额	合计余额
海尔	开票后 90 天内支付货款，以鑫链或承兑汇票支付	验收并使用后结算	26,171.59	23,633.86	49,805.45
力翔电池	开票后 90 天内支付货款，以除商业承兑汇票外的方式支付货款	验收合格后	2,413.33	100.00	2,513.33
博世（BSH）	开票后 60 天内支付货款，以银行转账支付货款	验收合格后	2,251.47	-	2,251.47
万朗磁塑（603150）	开票后的次月 90 天内支付货款，以美易单或承兑汇票支付货款	验收合格且对账完成后	1,973.87	210.92	2,184.79
青岛海士豪塑胶有限公司	开票后 90 天内支付货款，以承兑汇票的方式支付货款	验收合格后	1,189.21	642.56	1,831.77
小计			<b>33,999.47</b>	<b>24,587.34</b>	<b>58,586.81</b>
占应收账款和应收票据期末合计数的比例			<b>79.55%</b>	<b>96.53%</b>	<b>85.89%</b>

3、2023 年 12 月 31 日应收账款、应收票据主要客户情况如下表所示：

表 4-3：截至 2023 年 12 月 31 日玖星精密应收账款及应收票据主要客户情况

单位：万元

客户名称（集团口径）	信用政策	结算条件	应收账款余额	应收票据余额	合计余额
海尔	开票后 90 天内支付货款，以鑫链或承兑汇票支付	验收并使用后结算	15,887.20	17,852.95	33,740.15
博世（BSH）	开票后 60 天内支付货款，	验收合格	1,486.52	-	1,486.52

客户名称（集团口径）	信用政策	结算条件	应收账款余额	应收票据余额	合计余额
	以银行转账支付货款	后			
青岛海士豪塑胶有限公司	开票后 90 天内支付货款，以承兑汇票的方式支付货款	验收合格后	862.17	616.87	1,479.04
万朗磁塑（603150）	开票后的次月 90 天内支付货款，以美易单或承兑汇票支付货款	验收合格且对账完成后	1,253.12	57.46	1,310.58
美的集团（000333）	开票后的次月起 60 天内支付货款，以承兑汇票或者美易单的方式支付货款	初步验收合格且对账完成后	768.56	-	768.56
<b>小计</b>			<b>20,257.56</b>	<b>18,527.28</b>	<b>38,784.85</b>
<b>占应收账款和应收票据期末合计数的比例</b>			<b>83.57%</b>	<b>94.33%</b>	<b>88.39%</b>

报告期各期末，玖星精密前五大客户的应收账款及应收票据占应收账款及应收票据合计比例分别为 88.39%、85.89%和 82.60%。报告期内，玖星精密主要客户的信用政策和结算条件基本保持一致。玖星精密主要客户的信用账期一般在 60 天或者 90 天内，结算条件大多为验收入库后结算，海尔为验收并使用后结算。

（二）说明各期末逾期款项余额、逾期时长、逾期原因、期后回款、风险客户情况，充分评估应收账款及应收票据的可收回性

1、报告期内，玖星精密各期末应收账款余额中主要客户逾期金额及期后回款情况如下表所示：

表 4-4：玖星精密主要客户应收账款逾期及回款情况

单位：万元

客户名称	应收余额	逾期金额	逾期比例	逾期时长	期后回款金额	期后回款比例
<b>2025 年 10 月 31 日</b>						
海尔	16,603.48	-	-	-	-	-
力翔电池	3,711.40	1,641.36	44.22%	1 个月内：532.88 1-2 个月：504.75 2-3 个月：463.11 3 个月以上：140.63	1,641.36	100.00%
美的集团（000333）	2,341.35	-	-	-	-	-
小米通讯技术有限公司	1,800.42	-	-	-	-	-

客户名称	应收余额	逾期金额	逾期比例	逾期时长	期后回款金额	期后回款比例
万朗磁塑 (603150)	1,725.33	93.52	5.42%	1 个月内: 93.52	93.52	100.00%
青岛海士豪塑胶有限公司	1,669.29	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>27,851.27</b>	<b>1,734.88</b>	<b>6.63%</b>	-	<b>1,734.88</b>	<b>100.00%</b>
<b>2024 年 12 月 31 日</b>						
海尔	26,171.59	-	-	-	-	-
力翔电池	2,413.33	368.92	15.29%	1 个月内: 258.96 3 个月以上: 109.96	368.92	100.00%
博世 (BSH)	2,251.47	1,316.61	58.48%	1 个月内: 518.91 1-2 个月: 398.76 2-3 个月: 292.62 3 个月以上: 106.32	1,316.61	100.00%
万朗磁塑 (603150)	1,973.87	165.87	8.40%	1 个月内: 102.32 1-2 个月: 53.20 2-3 个月: 10.35	165.87	100.00%
青岛海士豪塑胶有限公司	1,189.21	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>33,999.47</b>	<b>1,851.40</b>	<b>5.45%</b>	-	<b>1,851.40</b>	<b>100.00%</b>
<b>2023 年 12 月 31 日</b>						
海尔	15,887.20	-	-	-	-	-
博世 (BSH)	1,486.52	440.58	29.64%	1 个月内: 403.77 1-2 个月: 36.81	440.58	100.00%
万朗磁塑	1,253.12	229.07	18.28%	1 个月内: 115.03 1-2 个月: 114.04	229.07	100.00%
青岛海士豪塑胶有限公司	862.17	-	-	-	-	-
美的集团 (000333)	768.56	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>20,257.56</b>	<b>669.65</b>	<b>3.31%</b>	-	<b>669.65</b>	<b>100.00%</b>

注：期后回款统计截至 2026 年 3 月 31 日。

报告期各期末，玖星精密前五大客户应收账款逾期金额占应收账款余额的比例分别为 3.31%、5.45%和 6.63%，主要客户逾期应收账款期后回款情况良好，期后回款比例为 100%，应收账款回款风险较低。玖星精密主要客户整体信用状况良好，未发生重大不利变化，逾期款项主要受付款流程与资金支付安排影响。

2、报告期各期末，玖星精密应收票据付款人（承兑人）按时足额付款，不存在逾期情形。综上所述，报告期各期末，玖星精密不存在大额未收回逾期款项，逾期款项收回不存在重大不确定性。

### （三）结合票据实际贴现情况分析坏账准备计提的充分性

1、玖星精密各期票据实际贴现情况如下表所示：

表 4-5：玖星精密应收票据贴现及坏账计提情况

单位：万元

项目	2025 年 10 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收票据贴现金额	35,162.31	28,739.13	13,560.41
其中：截至期末已终止确认	23,348.55	18,998.16	7,637.10
截至期末未终止确认	11,813.76	9,740.97	5,923.31
计提比例	5.00%	5.00%	5.00%
期末计提坏账	590.69	487.05	296.17

报告期各期，玖星精密应收票据贴现金额分别为 13,560.41 万元、28,739.13 万元、35,162.31 万元。截至各期末，玖星精密对已贴现并到期兑付的应收票据进行终止确认；对未到期的已贴现应收票据按承兑主体信用等级分类：高信用等级银行承兑汇票终止确认，低信用等级银行承兑汇票及商业承兑汇票还原列示为应收票据，并按所对应的应收账款账龄计提坏账准备（报告期内均为 1 年以内，按照 5%计提）。

2、玖星精密各期票据贴现对手方和贴现利率情况如下表所示：

表 4-6：玖星精密票据贴现对手方及贴现利率情况

单位：万元

贴现对手方	2025 年 1-10 月		2024 年度		2023 年度	
	贴现金额	贴现利率（年利率）	贴现金额	贴现利率（年利率）	贴现金额	贴现利率（年利率）
鑫海汇平台相关合作银行	25,634.08	1.06%-2.90%	22,664.57	0.76%-3.65%	11,401.35	0-4.25%
其他大型银行	4,170.36	0-2.69%	3,075.15	0.33%-3.37%	2,159.06	1.06%-3.62%
迪链、宁德时代、国轩高科等供应链平台相关合作银行及保理公司	5,357.87	2.11%-5.00%	2,999.41	1.98-4.96%	-	-
<b>小计</b>	<b>35,162.31</b>	<b>0-5.00%</b>	<b>28,739.13</b>	<b>0.33%-4.96%</b>	<b>13,560.41</b>	<b>0-4.25%</b>

报告期各期，玖星精密应收票据贴现对手方主要为鑫海汇平台相关合作银行（绝大部分为

招商银行、交通银行）、其他大型银行（主要为招商银行），以及迪链等大型企业供应链平台相关合作银行（包括招商银行、工商银行、合肥兴泰商业保理有限公司等），相关对手方无异常情形，年化贴现利率均在 5%以内，且玖星精密应收票据的到期时间均在 1 年以内，相关贴现利率低于坏账准备计提率。

### 3、玖星精密主要客户信誉良好，实际发生坏账可能性较小

报告期内，玖星精密主要客户包括海尔、博世（BSH）、美的集团（000333）、小米通讯技术有限公司、万朗磁塑（603150）、力翔电池等行业内知名企业，相关公司客户信誉良好、未出现信用恶化的情况，发生坏账的风险较小。

### 4、玖星精密坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，玖星精密应收账款、应收票据预期信用损失率与同行业可比公司对比如下：

#### （1）应收票据

表 4-7：同行业可比公司应收票据坏账计提政策

名称	应收票据种类	坏账计提比例
海达尔 (920699)	商业承兑汇票	按 5%计提
立霸股份 (603519)	银行承兑汇票、商业承兑汇票	银行承兑汇票按 5%计提，商业承兑汇票按 1%计提
合肥高科 (920718)	银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票	银行承兑汇票不计提，其他按 5%计提
中瑞股份 (301587)	银行承兑汇票、商业承兑汇票	银行承兑汇票不计提，商业承兑汇票按 6.61%计提
玖星精密	商业承兑汇票、财务公司承兑汇票	均按 5%计提

由上表可知，玖星精密应收票据坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账计提充分。

#### （2）应收账款

表 4-8：同行业可比公司应收账款坏账计提政策

账龄	海达尔 (920699)	立霸股份 (603519)	合肥高科 (920718)	中瑞股份 (301587)	玖星精密
1 年以内	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	20%	30%	30%	30%	30%
3-4 年	/	100%	50%	50%	50%
4-5 年	/		80%	80%	80%

账龄	海达尔 (920699)	立霸股份 (603519)	合肥高科 (920718)	中瑞股份 (301587)	玖星精密
5年以上	/		100%	100%	100%

玖星精密各期末应收账款账龄1年以内占比分别为99.79%、99.59%和98.70%，应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，应收账款坏账计提充分。

综上所述，报告期内，玖星精密应收票据和应收账款坏账计提充分。

**二、结合营收变动趋势，说明报告期内应收账款及应收票据余额大幅上升的合理性，以票据作为主要结算方式之一的合理性，结算方式与信用政策是否与可比公司一致，是否存在放宽主要客户信用政策或延长收款时限等以加快销售的情形**

**(一) 结合营收变动趋势，说明报告期内应收账款及应收票据余额大幅上升的合理性**

表 4-9：玖星精密应收账款及应收票据与主营业务收入增长情况

单位：万元

项目	2025年1-10月	2024年度	2023年度
应收账款、应收票据期末余额	65,554.64	68,212.93	43,880.74
应收账款、应收票据增长率	-3.90%	55.45%	/
主营业务收入	80,933.78	85,083.20	55,149.65
主营业务收入增长率	-4.88%	54.28%	/

作为伴随销售行为产生的债权类资产，报告期内，玖星精密应收账款及应收票据余额与营业收入变动趋势一致，其中2024年末余额随着2024年营业收入的快速增长大幅增加，2025年10月末余额随着2025年1-10月营业收入的增速放缓而有所下降，应收账款、应收票据增长率与主营业务收入增长率差异较小。

综上所述，报告期内玖星精密应收账款及应收票据余额变动具有合理性。

**(二) 以票据作为主要结算方式之一的合理性，结算方式与信用政策是否与可比公司一致，是否存在放宽主要客户信用政策或延长收款时限等以加快销售的情形**

1、应收票据余额占营业收入的比例如下表所示：

表 4-10：玖星精密应收票据规模及占营业收入比例情况

单位：万元

项目	2025年1-10月	2024年度	2023年度
应收票据	27,341.71	25,471.54	19,640.01
营业收入合计	80,933.78	85,083.20	55,149.65

项目	2025年1-10月	2024年度	2023年度
应收票据余额占营业收入比例	33.78%	29.94%	35.61%

报告期各期末，玖星精密应收票据占当期营业收入的比例分别为 35.61%、29.94%和 33.78%。玖星精密严格按照资信标准筛选出票人，审慎接受商业承兑汇票，所接受商业承兑汇票的出票人、承兑人主要为海尔、美的集团等家电行业龙头。该等客户信用资质良好、资金实力较强，信用风险较低，报告期内不存在未兑付情况。

报告期各期末，以票据为主要结算方式之一主要原因为玖星精密的主要内销客户为海尔、美的集团等家电龙头企业，结算方式一般为收到玖星精密开具的增值税发票入账后 1-3 个月支付商业汇票。根据其他以海尔、美的集团等家电行业企业为主要客户的相关公司的公开披露信息，以票据作为主要结算方式符合行业惯例，具体如下表所示：

表 4-11：以票据为主要结算方式的相关可比公司情况

名称	披露内容
华光新材（688379）	“分析与公司同为家电行业供应链体系公司，采用票据支付结算方式比较普遍，票据为下游客户一般付款方式。综上，发行人高比例票据形式收款是符合行业惯例的。”
辰奕智能（301578）	“产品主要应用于家电及智能家居行业，……，公司与客户的结算政策包括……，收款方式以银行转账和银行承兑汇票或商业票据为主。”
得润电子（002055）	“家电与消费电子、汽车电气系统业务板块客户群体以行业头部企业为主，如海尔、格力、创维、上汽通用五菱等，此类客户结算以银行承兑汇票、财务公司承兑汇票、债权凭证等票据为主。”
聚赛龙（301131）	“下游客户主要集中在家电和汽车领域，主要为美的集团、海信集团等家电、汽车领域大型企业的影响，因此期末尚未到期的票据余额占比较高。”
永超新材（873808）	“VCM 功能薄膜中家电客户以票据为主要结算方式。”
科拜尔（873664）	“公司主要客户为大型知名家电行业相关企业，营业规模较大，实力较强，在产业链中居于主导地位，与主要客户的结算模式通常为票据结算。”

报告期内，玖星精密应收票据规模较大、票据结算占比较高，主要系下游行业结算特点、核心客户付款习惯及资金风险管控等因素综合形成，具备商业合理性。

2、与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

表 4-12：同行业可比公司结算方式及信用政策情况

公司名称	结算方式	信用政策	披露文件
海达尔（920699）	银行存款、票据	60日至165日	招股说明书
立霸股份（603519）	银行存款、票据	2-4个月	招股说明书
合肥高科（920718）	银行存款、票据	30-120天	问询回复文件

公司名称	结算方式	信用政策	披露文件
中瑞股份（301587）	银行存款、票据	30-135 天	问询回复文件
玫星精密	银行存款、票据	60-90 天	/

报告期内，玫星精密以票据作为主要结算方式与同行业可比公司一致，符合行业惯例及标的公司实际情况。

如上所述，报告期内，玫星精密主要客户信用政策基本一致，与同行业可比公司不存在重大差异，不存在变相放宽信用政策刺激销售的情形。玫星精密主要客户为家电行业知名企业，客户信誉较好、资金实力较强，玫星精密拟定信用政策的权限小，不存在变相放宽信用政策刺激销售的情形。

**三、结合标的公司应收账款及应收票据规模较大且增长较快的实际情况，分析报告期内应收款项期后回款情况，并说明后续拟采取的应收款项回收安排及保障措施**

**（一）结合标的公司应收账款及应收票据规模较大且增长较快的实际情况，分析报告期内应收款项期后回款情况**

截至 2026 年 3 月 31 日，玫星精密应收账款期后回款情况如下表所示：

表 4-13：玫星精密应收账款期后回款情况

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年末	2023 年末
应收账款余额	38,212.93	42,741.39	24,240.73
截至 2024 年 12 月末回款			24,173.51
回款比例			99.72%
截至 2025 年 12 月末回款	23,075.71	42,180.98	24,179.81
回款比例	60.39%	98.69%	99.75%
截至 2026 年 3 月末回款	36,284.74	42,382.04	24,180.63
回款比例	94.95%	99.16%	99.75%

由上表可知，玫星精密截至报告期各期末的应收账款期后回款情况总体较好，其中 2023 年末及 2024 年末的应收账款已基本全部回款，且绝大部分在 1 年内回款，2025 年 10 月末因期后回款时间较短导致回款比例相对稍低，但绝大部分亦已回款。

**（二）说明后续拟采取的应收款项回收安排及保障措施**

玫星精密已建立应收账款管理制度，压实回款管控责任。财务全程跟踪应收款项，督促销售催收货款；销售及时反馈催收进度及客户经营动态。

针对逾期账款，责任方结合逾期时长、欠款金额、客户资信等，采取电话沟通、现场洽谈等催收措施。财务定期在管理会议上提供逾期清单，提示要求落实风险防控。

#### 四、核查程序及核查意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1、获取并查阅报告期内玖星精密主要客户的销售合同，统计报告期内主要客户的结算方式、信用政策、结算条件等，对比报告期内是否存在重大变动；查阅同行业可比公司坏账计提方法，对比分析坏账准备计提的充分性。

2、获取并查阅报告期各期末玖星精密逾期应收账款明细表及期后回款明细表；了解主要逾期客户的逾期原因、逾期时间、了解逾期款项回收措施、检查期后回款情况，分析逾期款项收回是否存在重大不确定性，查阅同行业公司的票据支付情况、结算方式与信用政策情况，对比分析与玖星精密是否一致。

3、分析玖星精密应收账款及应收票据增长合理性；获取并查阅玖星精密截至 2026 年 3 月 31 日的应收账款期后回款明细表，了解后续回收安排及保障措施情况。

##### （二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，玖星精密主要客户的信用政策和结算条件未发生重大变化，客户信用状况良好，未发生重大不利变化，应收账款逾期金额多为暂时性逾期，逾期金额都已收回，逾期款项收回不存在重大不确定性；玖星精密应收账款、应收票据的坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账计提充分。

2、玖星精密应收账款、应收票据的变动与业务规模变动基本匹配，具有合理性，不存在变相放宽信用政策刺激销售的情形，结算方式、信用政策与同行业公司保持一致，以票据结算的模式与行业保持一致。

3、玖星精密报告期内应收账款及应收票据规模较大、增长较快具有合理商业背景，与业务发展匹配；应收款项期后回款质量总体良好，不存在重大回款风险；玖星精密后续应收款项回收安排具体、保障措施充分、内控制度健全，能够有效防范和化解回款风险。

专此说明，请予审核。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

报告日期： 年 月 日