

证券代码：920693

证券简称：阿为特

公告编号：2026-053

上海阿为特精密机械股份有限公司 关于对北京证券交易所2025年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

上海阿为特精密机械股份有限公司（以下简称“公司”或“阿为特”）收到贵部下发的《关于对上海阿为特精密机械股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）。根据要求，公司会同中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所提问题进行了逐项核查落实，现就《问询函》的问题逐项进行回复说明。具体回复内容详见如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为2.92亿元，同比增长18.42%，毛利率为21.35%，同比减少5.02个百分点，归属于上市公司股东的净利润为372.69万元，同比下降78.29%。

分季度看，本期四个季度分别实现收入为6,834.44万元、6,540.76万元、8,153.77万元、7,705.51万元，归属于上市公司股东的净利润为482.25万元、165.02万元、193.89万元、-468.47万元。2026年一季度营业收入为9,722.39万元，同比增长42.26%，归属于上市公司股东的净利润为42.17万元，同比下降91.26%。

分产品类型看，本期机加工件收入2.35亿元，同比增长20.64%，毛利率为20.04%，同比减少5.97个百分点；装配件收入4,723.56万元，同比增长8.20%，毛利率为19.35%，同比减少0.59个百分点；其他收入为591.41万元，同比增长3.38%，毛利率为45.80%，同比减少19.32个百分点；其他业务收入为398.51万元，同比增长56.94%，毛利率为86.18%，同比增加9.20个百分点。

分行业看，本期半导体行业收入1,705.47万元，毛利率为19.78%；液冷服务器行业收入1,482.77万元，毛利率为13.60%。

分区域看，本期内销收入金额为1.32亿元，同比增长7.05%，毛利率为13.35%，同比减少3.65个百分点；外销收入为1.60亿元，同比增长29.76%，毛利率为27.94%，同比减少7.77个百分点。

请你公司：

(1) 结合市场环境、业务开展情况、收入确认及成本构成情况等，说明2025年、2026年一季度营业收入与毛利率、归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致的原因及合理性；

(2) 结合市场环境、同行业可比公司情况等，说明上市后归属于上市公司股东的净利润持续下滑的原因、合理性及为改善盈利能力采取的措施；

(3) 结合市场环境、业务开展情况、同行业可比公司情况等，说明2025年第四季度出现大额亏损的原因及合理性，是否存在收入跨期确认、成本的归集与分配不准确的问题；

(4) 说明其他收入以及其他业务收入的具体分类依据与差异，并说明这两类业务毛利率显著高于公司整体毛利率且波动较大的原因及合理性；

(5) 结合市场环境、销量与单价变化情况、客户来源、同行业可比公司情况等，说明外销收入大幅增长及外销收入与毛利率变动趋势长期背离的原因及合理性，并说明毛利率下降的趋势是否将延续。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复

一、结合市场环境、业务开展情况、收入确认及成本构成情况等，说明 2025 年、2026 年一季度营业收入与毛利率、归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致的原因及合理性；

2025年度、2026年一季度营业收入与毛利率、归属于上市公司股东的净利润等变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年一季度与2025年一季度			2025年度与2024年度		
	2026年一季度	2025年一季度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例

营业收入	9,722.39	6,834.44	42.26%	29,234.48	24,687.99	18.42%
营业成本	7,534.25	5,486.47	37.32%	22,992.42	18,178.81	26.48%
毛利率	22.51%	19.72%	2.79pct	21.35%	26.37%	-5.02pct
期间费用	2,140.80	926.23	131.13%	5,676.85	4,398.41	29.07%
归属于上市公司股东的净利润	42.17	482.25	-91.26%	372.69	1,716.69	-78.29%

注1: pct表示个百分点, 下同;

注2: 期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用、财务费用。

如上表所示, 公司2025年度和2026年一季度营业收入分别同比增长18.42%、42.26%, 但受毛利率变动及期间费用大幅增长影响, 归属于上市公司股东的净利润下降78.29%、91.26%, 变动趋势不一致。以下结合市场环境、业务开展情况、收入确认及成本构成情况等进行分析:

(一) 公司业务市场环境情况

当前公司精密零部件行业外部市场环境呈现以下特征: 公司传统优势领域(科学仪器、医疗器械、航空等)存量业务竞争加剧, 液冷服务器、半导体等新兴业务需求快速增长, 但行业准入门槛较高、前期投入较大; 原材料、人工成本等刚性上行; 人民币兑美元汇率波动对盈利形成冲击。具体如下:

1、存量业务行业整体竞争加剧, 下游国内外客户推行全链条降本以面对日益激烈的竞争环境, 公司客户以国内外各领域行业龙头为主, 该类客户采购规模大, 合作粘性强但议价能力较高, 使得成本压力传导至上游零部件供应商。

2、液冷服务器、半导体设备等新兴赛道市场空间广阔, 但行业准入门槛较高, 公司需前置大额资本开支购置高端设备、升级改造厂房、引进专业技术人才, 在产能爬坡阶段难以形成规模效益, 短期盈利承压。

3、金属原材料、人力成本等持续刚性上涨, 使得产品成本端压力持续抬升, 同时外销业务受人民币兑美元阶段性升值影响, 形成汇兑损失, 进一步影响利润。

(二) 公司业务开展情况

公司采用“持续巩固传统业务、布局战略新兴业务”的经营策略, 收入端实现稳步增长, 但盈利端阶段性承压, 具体情况如下:

1、持续巩固存量主业的国内外客户采购份额

2025年度、2026年一季度，公司科学仪器、医疗器械、航空等公司传统存量业务主营业务收入分别为25,647.72万元、7,970.63万元，分别较上年同期增加2,231.10万元、1,597.41万元，增长幅度分别为9.53%、25.06%。公司依托多年精密加工技术积累，持续维护国内外常年合作客户，进一步拓展海外业务渠道，承接客户新品配套订单，支撑整体营业收入稳步增长；但受客户议价能力较强、原材料与人工成本上涨、人民币升值等多重影响，存量业务利润率持续收窄。

2、积极布局高增长新兴赛道

2025年度、2026年一季度，公司液冷服务器和半导体新兴业务主营业务收入分别为3,188.24万元、1,626.20万元，分别较上年同期增加2,170.81万元、1,230.06万元，增长幅度分别为213.36%、310.51%。公司持续加大资本投入，采购高端精密设备，扩充新兴业务相关专业技术人才，相应的设备、专业人才等投入推高整体制造费用和运营成本。

3、销售业务结构有所变化

公司销售业务结构持续动态变化，增量订单以尚处产能爬坡的新兴业务、部分低毛利的机加工件为主，整体产品盈利能力有所下降。

（三）收入确认及成本构成情况

1、收入确认情况

公司收入具体确认政策如下：

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。公司内销产品以产品交付予客户并经客户验收，取得经客户确认的签收单为收入确认时点。

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。非VMI模式下，以产品报关离境为产品销售收入确认时点。VMI模式下，客户领用后，产品控制权转移给客户，确认客户已领用后确认收入。

公司收入确认政策符合会计准则要求，且保持一致性。

2、成本构成情况

2025年度、2026年一季度与上年同期成本构成及变动情况如下：

(1) 2025年度与2024年度

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	金额变动	占比变动
直接材料	11,141.32	48.46%	8,911.17	49.02%	2,230.15	-0.56pct
直接人工	3,650.71	15.88%	2,670.48	14.69%	980.23	1.19pct
制造费用	8,001.92	34.80%	6,376.01	35.07%	1,625.91	-0.27pct
包装及运费	198.48	0.86%	221.15	1.22%	-22.67	-0.36pct
合计	22,992.43	100.00%	18,178.81	100.00%	4,813.62	-

如上表所示，2024年度和2025年度营业成本构成占比未发生显著变化。

(2) 2026年一季度与2025年一季度

单位：万元

项目	2026年一季度		2025年一季度		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	金额变动	占比变动
直接材料	3,531.31	46.87%	2,497.79	45.53%	1,033.52	1.34pct
直接人工	1,495.01	19.84%	897.81	16.36%	597.20	3.48pct
制造费用	2,453.68	32.57%	2,066.39	37.66%	387.29	-5.09pct
包装及运费	54.25	0.72%	24.48	0.45%	29.77	0.27pct
合计	7,534.25	100.00%	5,486.47	100.00%	2,047.78	-

如上表所示，2025年一季度和2026年一季度营业成本构成占比未发生显著变化。

(四) 归属于上市公司股东的净利润波动原因

1、2025年度归属于上市公司股东的净利润下降原因

2025年度，公司归属于上市公司股东的净利润为372.69万元，较2024年度减少1,343.99万元，下降幅度达78.29%，主要原因系毛利率下降及期间费用增加所致，具体分析如下：

(1) 由于产品销售价格下降、成本上升及低毛利率产品占比提高等使得毛利率由26.37%下降至21.35%，减少5.02个百分点，使得毛利额减少267.13万元。

(2) 期间费用大幅增加1,278.42万元，具体金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
销售费用	574.71	485.00	89.71	18.50%
管理费用	3,166.16	2,324.11	842.05	36.23%
研发费用	1,853.48	1,756.92	96.56	5.50%
财务费用	82.49	-167.61	250.10	149.21%
合计	5,676.84	4,398.42	1,278.42	29.07%

如上表所示，管理费用增加842.05万元，主要系职工薪酬、中介费用大幅增加以及2025年10月实施员工股权激励新增股份支付所致；财务费用增加250.10万元，主要系人民币兑美元整体升值导致汇兑损失增加所致，详见本问询函回复“4、关于期间费用”之说明。

2、2026年一季度归属于上市公司股东的净利润下降原因

2026年一季度，公司归属于上市公司股东的净利润为42.17万元，较2025年一季度减少440.08万元，下降幅度达91.26%，主要原因系期间费用大幅增加所致，具体分析如下：

单位：万元

项目	2026年一季度	2025年一季度	变动金额	变动比例
销售费用	196.12	125.10	71.03	56.78%
管理费用	1,262.78	497.96	764.82	153.59%
研发费用	523.58	366.23	157.35	42.97%
财务费用	158.32	-63.06	221.38	351.05%
合计	2,140.80	926.23	1,214.58	131.13%

如上表所示，管理费用增加764.82万元，主要系2025年一季度尚未聘用高薪管理人员、2026年一季度解聘部分管理人员支付辞退赔偿款较大以及德国子公司并表使得管理费用职工薪酬增加，2025年10月实施员工股权激励使得2026年一季度较2025年一季度增加股份支付，设备厂房维护修理费及租赁费用增加；财务费用增加221.38万元，主要系人民币兑美元持续升值导致汇兑损失大幅增加；期间费用大幅增加使得归属于上市公司股东的净利润大幅下降。

综上所述，2025年度、2026年一季度公司营业收入与利润变动趋势不一致，是公司为了稳定存量业务、积极布局高增长新兴业务而采取调整存量业务经营策略、高强度投入所导致的阶段性财务表现；收入增长反映了市场拓展的成效，毛利率下降和利润

下滑受新业务投入加大、产品结构变化及新业务量产阶段成本较高等因素的综合影响，该趋势具有合理性，符合公司当前经营业务实际情况。

二、结合市场环境、同行业可比公司情况等，说明上市后归属于上市公司股东的净利润持续下滑的原因、合理性及为改善盈利能力采取的措施；

公司于2023年10月27日在北交所挂牌上市，上市后2023年度、2024年度、2025年度及2026年一季度归属于上市公司股东的净利润分别为2,295.42万元、1,716.69万元、372.69万元、42.17万元，净利润连续多期持续下滑。结合市场环境、同行业可比公司情况，具体分析及改善措施如下：

（一）下游市场环境变化是利润持续承压的主要外部因素

2023-2025年度、2026年一季度公司综合毛利率分别为32.03%、26.37%、21.35%、22.51%，毛利率持续下行直接拖累盈利，主要受两方面业务因素影响：

1、传统精密零部件业务竞争加剧。公司传统业务聚焦科学仪器、医疗器械、航空精密零部件加工，主要客户包含Thermo Fisher、Carestream、迈瑞医疗、B/E Aerospace、RECARO等各行业头部知名企业，客户采购规模大、议价能力较强，近年来客户推行全链条持续降本，使得成本压力传导至上游零部件供应商。

2、由于金属原材料、人力成本等上涨，使得产品成本端压力持续抬升；此外，外销业务受人民币兑美元阶段性升值影响，形成汇兑损失，影响公司盈利水平。

3、半导体、液冷服务器新兴业务处于投入培育期，短期拉低综合盈利水平。半导体、液冷服务器赛道长期成长空间广阔，但行业准入门槛高、前期资本开支大。公司持续购置专用加工设备、升级改造厂房、专业技术人才引进，固定资产折旧、人力成本明显增加；现阶段新业务尚处于客户验证、产能爬坡阶段，订单规模尚未形成规模效应，产品毛利率低于成熟传统业务，进一步拉低公司整体盈利水平。

（二）公司与同行业可比公司归属于上市公司股东的净利润对比分析

2023-2025年度、2026年一季度，公司与同行业可比公司归属于上市公司股东的净利润对比情况如下：

单位：万元

项目	丰光精密	优德精密	吉冈精密	富创精密	阿为特
2023年度	3,557.57	1,733.42	4,278.56	16,868.79	2,295.42

项目	丰光精密	优德精密	吉冈精密	富创精密	阿为特
2024年度	2,105.68	1,369.87	5,674.80	20,264.98	1,716.69
2025年度	-1,554.92	791.77	6,302.38	-861.15	372.69
2026年一季度	-98.03	68.86	1,012.76	5,794.49	42.17

如上表所示，公司归属于上市公司股东的净利润下滑属于行业共性，不存在重大异常经营情形。

1、主营通用精密机加工、自动化零部件的丰光精密、优德精密，主要面向医疗器械、工业自动化、设备等零部件领域，遭遇下游需求疲软、行业低价竞争、原材料与人工成本上行、新业务扩产大额资本开支等问题，2023年后净利润同步持续走低，其中丰光精密、富创精密2025年度更是全年亏损，充分说明精密零部件行业整体盈利承压具有普遍性。

2、吉冈精密、富创精密盈利表现相对更优，核心源于赛道差异。两家企业核心业务深度绑定新能源汽车、半导体设备高景气赛道，下游头部客户资本开支持续扩张，订单规模增长快速，规模效应持续释放；而公司传统主业为科学仪器、医疗器械、航空精密零部件，下游行业资本开支增速放缓，叠加半导体、液冷新业务尚在培育投入阶段，新业务规模仍较小，盈利能力较弱，因此盈利表现与上述两家企业存在明显分化，差异具备合理性。

综上，公司净利润连续下滑是行业周期、市场竞争、成本上涨、新业务前置投入多重客观因素叠加导致，与同类业务可比公司经营趋势保持一致，具有合理性。

（三）面对日益激烈的市场竞争，公司坚定战略规划，拓展新兴业务，同时公司也进行如下举措，以加快经营利润的改善

1、调整产品结构、实施差异化定价，优化盈利结构

依托公司在科学仪器、医疗器械、航空精密加工领域的技术优势，产能资源向高附加值高精度零部件倾斜，以提高高毛利产品收入占比；成熟量产产品通过工艺优化持续降本；高壁垒新品结合市场竞争情况制定兼顾竞争力与利润的报价，改善综合盈利空间。

2、精益生产叠加数字化管控，全链条削减制造成本

全面推行“一件流”生产模式，优化车间布局、压缩在制品库存，提升人效与设备利用率；打通ERP、MES、PLM数字化系统，搭建全流程成本核算体系，精细化管控材料及制造费用，压降低效生产成本。

3、强化精细化费用管控，提升费用投入产出效益

从严管控行政办公、非必要业务招待等非生产性开支，建立费用投入效益跟踪机制，全面提升各项费用投入产出效率，压降低效支出。

4、加快液冷服务器、半导体等新业务产能释放，培育新增量

液冷服务器持续添置自动化设备、优化快接头加工工艺，摊薄单位生产成本。半导体板块加快推进阿为特半导体科技（安徽）有限公司（以下简称安徽阿为特）表面处理产线投产爬坡，形成精密加工与表面处理一体化产能，减少外协支出、提升良品率，改善板块业绩。

公司通过推进和落实上述改善措施，在保持营收稳步增长的同时，预计将逐步提升毛利率与净利润，实现营收、盈利同步提升的高质量发展。

三、结合市场环境、业务开展情况、同行业可比公司情况等，说明 2025 年第四季度出现大额亏损的原因及合理性，是否存在收入跨期确认、成本的归集与分配不准确的问题；

（一）市场环境变化及相关业务开展导致 2025 年第四季度大额亏损

2025年第四季度公司归属于上市公司股东的净利润-468.47万元，单季出现大额亏损，主要系新兴业务培育投入、海外并购相关一次性支出、新增股份支付以及汇率波动等多重因素叠加导致，具体情况如下：

1、新业务尚处爬坡阶段，持续拉低综合毛利水平

第四季度液冷服务器、半导体设备精密加工业务处于量产阶段，产品良率、生产效率尚未达到规模化盈利水平，厂房与设备折旧、人员等固定成本分摊基数较小，板块毛利率偏低，影响整体盈利。

2、德国子公司并购带来当期新增亏损与一次性中介费用

公司2025年10月完成德国子公司股权收购交割，本次并购相关的中介服务事项随股权交割完毕而履约完成，第四季度相关中介费用金额较大。此外，德国子公司自身

尚未实现盈利，纳入合并范围后2025年11-12月产生经营亏损259.36万元，进一步减少季度利润。

3、2025年10月实施员工股权激励新增股份支付

2025年10月，公司向符合资格员工授予股票期权104.20万份，行权价格36元/份，2025年度公司完成业绩考核目标，第四季度确认相应的股份支付。

4、人民币汇率持续升值产生大额汇兑损失，推高财务费用

第四季度美元兑人民币汇率持续升值，公司外销业务形成的应收账款等美元外币性资产，由于汇率持续升值产生汇兑损失，当期财务费用同比、环比显著抬升，影响季度净利润。

上述因素主要为2025年第四季度阶段性、一次性特殊事项，并非公司主营业务长期恶化，单季大额亏损具有合理性。

(二) 公司与同行业可比公司季度业绩对比分析

2025年度，公司与同行业可比公司分季度营业收入、归属于上市公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

项目	营业收入				归属于上市公司股东的净利润			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
丰光精密	5,095.37	5,053.56	5,524.81	5,289.78	-236.84	86.62	-728.45	-676.25
优德精密	8,332.87	8,236.36	7,884.43	7,080.24	324.43	137.19	391.68	-61.53
吉冈精密	15,518.02	17,934.30	17,701.90	20,781.71	1,565.34	1,664.52	1,339.86	1,732.66
富创精密	76,193.42	96,183.82	100,638.04	81,328.35	- 2,215.69	3,443.33	2,520.77	- 4,609.56
阿为特	6,834.44	6,540.76	8,153.77	7,705.51	482.25	165.02	193.89	-468.47

如上表所示，从各公司分季度经营表现可见，精密零部件行业企业季度利润波动特征显著，利润变动与季度营业收入规模不完全同步。其中，丰光精密、优德精密、富创精密均在2025年第四季度出现亏损的情形。吉冈精密依托新能源汽车高景气赛道，全年订单持续放量，第四季度盈利保持稳定；而公司主营医疗器械、科学仪器、航空等精密零部件，叠加当期新业务培育、海外并购、汇率波动等因素导致第四季度利润转负，具有合理性。

（三）不存在收入跨期确认、成本的归集与分配不准确的情形

公司严格遵循《企业会计准则》及既定收入确认政策，以客户签收单（内销）或报关单/客户领用确认（外销）作为收入确认时点，收入确认依据充分、时点恰当，不存在跨期确认收入的情形。

公司已建立成熟的成本核算体系，采用ERP系统对直接材料、直接人工、制造费用等进行归集与分配，直接材料按生产工单实际领用量归集，直接人工、制造费用按照标准工时在不同产品间进行分配，成本归集与分配方法保持一贯性，不存在成本归集与分配不准确的情形。

综上所述，公司第四季度亏损为阶段性、一次性特殊事项叠加导致，并非主营业务长期恶化，不存在收入跨期、成本归集分配不准确问题。

四、说明其他收入以及其他业务收入的具体分类依据与差异，并说明这两类业务毛利率显著高于公司整体毛利率且波动较大的原因及合理性；

（一）说明其他收入以及其他业务收入的具体分类依据与差异

公司营业收入划分为主营业务收入与其他业务收入两大类，其中主营业务收入细分机加工件、装配件、其他收入三类明细，其他收入与其他业务收入业务划分边界、业务关联度存在明显差异。

1、其他收入

其他收入主要包括模具定制、外购配套标准件、产品检测、零部件返修维保等业务收入，与公司精密零部件制造核心经营活动直接配套、依托精密加工技术衍生的产品及配套服务，属于主营产业链延伸业务，均随同机加工、装配核心订单同步配套交付，服务于公司在科学仪器、医疗器械、航空等主营业务领域的客户。

2、其他业务收入

其他业务收入主要包括原辅材料、生产边角料、金属废屑、废旧刀具等销售，不属于精密零部件生产加工核心经营范畴，主要为生产经营附带产生的物资处置收入，与公司精密制造核心技术及长期客户订单无绑定关系。

（二）说明这两类业务毛利率显著高于公司整体毛利率且波动较大的原因及合理性

1、其他收入

其他收入毛利率高于整体毛利率，主要原因有两点：一是配套标准件（螺丝、弹簧、紧固件等）为标准化外购件，采购成本透明但单品类货值低，客户议价意愿较弱，公司叠加配套服务加价销售，毛利空间优于大批量精密机加工件及装配件产品；二是检测、返修、模具定制属于技术型增值服务，人工与工艺壁垒较高，不存在大额原材料耗用，定价弹性较大，毛利率显著高于一般机加工件、装配件产品。

由于其他收入体量较小，占营业收入比重仅2%左右，单个大额模具订单、集中返修服务或低价配套标准件批量供货，均会引起板块整体毛利率较大幅度波动。2025年度其他收入毛利率较上年下降19.32个百分点，但仍远高于公司整体毛利率水平，具有合理性。

2、其他业务收入

其他业务收入毛利率高于整体毛利率主要原因是生产产生的金属边角料、废屑、报废刀具对应的原材料成本，已全额分摊计入主营产品生产成本，废料销售无新增成本，对应该部分销售毛利率接近100%；仅对外出售原辅材料，按账面材料成本结转其他业务成本。

其他业务收入取决于废料产生的数量和市场价格，具有偶然性和不确定性。2025年度，其他业务收入毛利率同比增加9.20个百分点，主要系金属废料市场价格上涨所致，具有合理性。

综上所述，其他收入为主营业务配套产品和服务、其他业务收入主要为生产废料处置业务，二者核算边界清晰、分类依据明确；两类业务因业务模式、成本结转规则差异使得毛利率高于公司精密加工主业综合水平，同时受收入规模小、大宗商品价格、客户订单影响毛利率波动较大，具有合理性。

五、结合市场环境、销量与单价变化情况、客户来源、同行业可比公司情况等，说明外销收入大幅增长及外销收入与毛利率变动趋势长期背离的原因及合理性，并说明毛利率下降的趋势是否将延续。

（一）外销业务市场环境情况

公司外销收入主要依托科学仪器、医疗器械、航空等成熟优势业务，2025年度外销收入16,032.21万元，较2024年度增加3,676.75万元，主要系医疗器械业务增加2,827.20万元，航空业务增加761.76万元。

公司外销业务主要客户为Thermo Fisher、Carestream、B/E Aerospace、RECARO等全球知名企业，该类客户供应链准入门槛较高、认证周期较长，合格供应商较少，公司通过长期资质认证绑定稳定海外客户供货份额，存量订单持续续约、同步承接客户新品配套订单，直接拉动外销规模提升。但由于该类客户议价能力较强，持续压缩上游零部件毛利空间。

另外，由于外销收入增长的主力并非都是高毛利产品，比如2025年销售给B/E Aerospace和RECARO的航空座椅结构件，销售给Carestream的医疗器械零部件等，虽然订单量大、销售金额增加较大，但其定价和工艺决定了其毛利率偏低，由于这部分低毛利外销产品占比的提升，拉低了整体外销毛利率。

（二）销量与单价变化情况

2025年度，外销业务销量、营业收入实现增长，但销售均价、毛利率同步下行，具体如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
营业收入	16,032.21	12,355.46	3,676.75	29.76%
营业成本	11,552.66	7,943.05	3,609.61	45.44%
销售数量	167.95	116.66	51.29	43.97%
单位售价	95.46	105.91	-10.45	-9.87%
单位成本	68.79	68.09	0.70	1.03%
毛利率	27.94%	35.71%	/	-7.77Pct

如上表所示，2025年度外销业务销量增幅43.97%，高于外销业务营业收入增幅29.76%，毛利率减少7.77个百分点主要原因系外销业务单位售价下滑9.87%；产品单位成本略有提高，也带动外销毛利率下滑。

（三）客户来源

公司主要外销客户均为常年合作的全球知名客户，业务合作时长均在5年甚至10年以上。2024-2025年度，公司外销业务客户来源地区分布情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
欧洲	6,129.22	5,628.80	500.42	8.89%
北美洲	5,824.30	5,491.47	332.83	6.06%
亚洲	3,982.57	1,214.03	2,768.54	228.05%
大洋洲	96.12	21.17	74.95	354.04%
合计	16,032.21	12,355.47	3,676.74	29.76%

如上表所示，公司外销业务客户集中在欧洲和北美洲（主要为美国），2025年度亚洲区域销售金额大幅增长，主要系向位于以色列的T. E-DEEP Metal., Ltd销售医疗器械结构件大幅增加所致。近年来，公司面临复杂多变的国际贸易环境，其影响主要体现在公司通过接受部分客户的降价要求以维护客户关系、稳固市场份额。这一策略虽然保障营业收入增长，但也导致了产品单价和毛利率阶段性承压。

外销业务是公司的重要组成部分，外销收入占比长期保持在50%左右，且主要客户多为全球知名企业，深度绑定国际大客户的模式，使得外销业务受国际经济环境和贸易政策变化高度影响。

从财务数据看，外销业务承压的最直接表现是毛利率持续下滑。在客户议价能力较高、行业竞争加剧以及国际贸易环境深刻变化的背景下，公司为稳定营业收入规模，接受部分核心客户对部分产品降价的要求，以争取核心客户新订单、稳固与核心客户的合作关系。

（四）同行业可比公司情况

2024-2025年度，公司与同行业可比公司外销业务收入和毛利率变动情况如下：

项目	外销业务收入变动	外销业务毛利率变动
吉冈精密	102.30%	-6.87pct
丰光精密	1.06%	-4.12pct
优德精密	7.06%	6.36pct
阿为特	29.76%	-7.77pct

注：富创精密2025年度未披露外销业务收入及毛利率，因此未予列示。

如上表所示，公司与以通用精密机加工、医疗器械、自动化零部件业务为主的吉冈精密、丰光精密，2025年度外销业务收入均实现不同幅度增长，但毛利率亦出现不同程度下滑，具有合理性。

（五）说明毛利率下降的趋势是否将延续

结合全球外贸供需、行业竞争态势及公司产能布局判断，公司外销毛利率短期内受行业环境、人民币汇率影响承压，但中长期下降趋势将有所减缓，预计将逐步企稳修复。具体如下：

1、短期内受市场竞争环境影响，毛利率下行压力仍然存在，全球终端消费复苏偏弱，海外头部客户降本采购策略短期难以调整，行业低价竞争格局延续；中长期来看，毛利率仍受人民币汇率升值预期的影响；此外，地缘政治、贸易争端等不确定性因素导致的原材料、物流等成本上升可能进一步影响毛利率。

2、中长期行业环境改善及内部举措赋能，毛利率具备修复基础。具体包括：①产品结构适配高端外贸市场：聚焦海外高壁垒科学仪器、医疗器械、航空精密零部件赛道，避开中低端红海竞价市场，提升高毛利外销订单占比，弱化低价订单拖累；②以精益生产叠加数字化管控，全链条削减制造成本，全面推行“一件流”生产模式，优化车间布局、压缩在制品库存，提升人效与设备利用率；打通ERP、MES、PLM数字化系统，搭建全流程成本核算体系，精细化管控物料及制造费用，压降低效生产成本。

综上所述，2025年外销收入大幅增长、毛利率下滑的背离态势，是国际贸易环境变化、制造业外贸行业竞争加剧及汇率波动等外部市场环境，叠加公司以价换量拓展业务、低毛利产品放量等内部因素共同导致，变动趋势与同行业公司一致，具备合理性。短期受海外客户采购政策、汇率变动影响，外销毛利率仍阶段性承压；中长期伴随外贸业务在高端赛道布局、精益生产降本等措施，促使外销业务毛利率下行趋势改善。

2、关于其他非流动资产

报告期末，你公司其他非流动资产期末账面价值为1,665.27万元，较期初增加1594.64%，公司称系预付的设备款项增加所致。

请你公司：

列示设备及工程预付款的设备名称、设备具体用途、交易对手方名称、交易对手方与公司关联关系、交易价格、款项支付时点、期后设备交付情况等，并说明相关采购是否构成关联交易。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

回复

一、列示设备及工程预付款的设备名称、设备具体用途、交易对手方名称、交易对手方与公司关联关系、交易价格、款项支付时点、期后设备交付情况等，并说明相关采购是否构成关联交易。

截至2025年12月31日，公司其他非流动资产期末账面价值为1,665.27万元，均为预付设备款，其中50万元以上的预付设备款明细如下：

单位：台/套、万元

设备名称	设备具体用途	交易对手方名称	是否存在关联关系	交易价格(注)	预付设备款	款项支付时点	期后设备交付情况
日本STARSB-23RIIMCNC自动车床	加工生产	江苏合川机械有限公司	否	1,575.00	787.50	2025年12月	已交付
日本STARSB-23RIIMCNC数控自动车床	加工生产	江苏合川机械有限公司	否	420.00	210.00	2025年12月	已交付
牧野数控立式加工中心	加工生产	Makino Asia Pte., Ltd.	否	430.46	129.14	2025年10月	已交付
冠派定制款100kg-6路集成油箱油冷变频高压泵装置	加工生产	昆山邦佑精密机械有限公司	否	208.00	104.00	2025年12月	已交付
MAZAK卧式加工中心	加工生产	上海创凯机械设备有限公司	否	517.00	103.40	2025年3月	已交付
NG数控精密平面磨床ACC206iQ型	加工生产	上海致吉机电设备有限公司	否	272.00	81.60	2025年11月	已交付
三坐标测量机	产品精度检测	卡尔蔡司(上海)管理有限公司	否	252.30	75.69	2025年12月	尚未交付
金属件检测设备与Nex Vision视觉检测系统V1.0.0	产品外观及尺寸自动化检测	开异智能技术(上海)有限公司	否	225.00	67.50	2025年12月	已交付
合计	/	/	/	3,899.76	1,558.83	/	/

注：交易价格为对应设备采购合同约定的合同金额。

上述预付设备款项均系公司为扩充产能、完善生产及质检体系，采购生产类、检测类专用设备形成，设备用途与公司主营业务直接相关，采购行为具有真实交易背景与商业合理性。

截至本问询函回复之日，上述预付设备款除三坐标测量机尚未达到合同约定交付时间而未交付外，其余设备均已按照合同约定完成交付，供应商不存在逾期交货、违约等情形。

上述预付设备款交易对手方与公司、公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员等不存在关联关系，本次设备采购不构成关联交易。

3、关于存货

报告期末，你公司存货余额为9,820.15万元，同比下降3.68%，存货跌价准备为

262.51万元，计提比例为2.67%，同比减少0.50个百分点。其中原材料余额为1,489.39万元，同比增长10.67%，跌价准备计提比例为2.65%，上年末无余额；在产品余额4,077.86万元，同比增长25.42%，跌价准备计提比例为0.62%，同比减少0.30个百分点；库存商品余额3,565.59万元，同比下降27.34%，跌价准备计提比例为5.55%，同比减少0.44个百分点；发出商品余额687.32万元，同比下降0.48%，未计提存货跌价准备。

请你公司：

(1) 结合存货状态、库龄、周转情况、可变现净值、毛利率变化情况等，说明公司存货跌价准备计提是否充分；

(2) 结合存货状态、库龄、周转情况、可变现净值等，说明本年末原材料计提跌价准备的原因。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复

一、结合存货状态、库龄、周转情况、可变现净值、毛利率变化情况等，说明公司存货跌价准备计提是否充分；

截至2025年12月31日，公司存货余额9,820.15万元，同比减少3.68%；存货跌价准备为262.51万元，存货跌价计提比例2.67%，同比下降0.50个百分点。各存货项目、跌价准备及计提比例同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年末			2024年末			变动情况	
	账面余额	存货跌价	计提比例	账面余额	存货跌价	计提比例	存货余额	计提比例
原材料	1,489.39	39.41	2.65%	1,345.78	-	-	10.67%	2.65pct
在产品	4,077.86	25.09	0.62%	3,251.42	29.76	0.92%	25.42%	-0.30pct
库存商品	3,565.59	198.01	5.55%	4,907.47	293.98	5.99%	-27.34%	-0.44pct
发出商品	687.32	-	-	690.66	-	-	-0.48%	-
合计	9,820.16	262.51	2.67%	10,195.33	323.74	3.18%	-3.68%	-0.51pct

公司严格执行成本与可变现净值孰低的存货跌价政策，资产负债表日按存货类别、库龄、在手订单、预计售价等因素开展减值测试，对存货成本高于可变现净值的计提存货跌价准备。具体分析说明如下：

(一) 结合存货状态、库龄、周转情况、可变现净值分析

1、原材料

公司原材料主要为铝块、铝棒、轴承、标准紧固件等通用金属物料，物理属性稳定、通用性强，大部分原材料可适配全品类产品生产，实物状态完好。截至2025年12月31日，原材料余额1,489.39万元，库龄结构：1年以内1,204.07万元，占比80.84%；1年以上285.31万元，占比19.16%。公司依据生产计划及客户订单动态领用原材料，整体周转顺畅。

结合近期原材料采购价、继续加工成本及产品售价测算等进行减值测试，大部分原材料可变现净值高于成本；对于少部分无对应生产产品的长库龄物料，按预计废料变卖处置价格测算其可变现净值，对于可变现净值小于成本的部分计提跌价准备。

2、在产品

在产品对应机加工、装配类工序，全流程生产周期约2-3个月，实物存放规范、生产状态正常。截至2025年12月31日，在产品余额4,077.86万元，库龄结构：1年以内3,937.03万元，占比96.55%；1年以上140.83万元，占比3.45%。

公司的生产模式是以市场需求为主导，主要按照以销定产进行备货，主要在产品均有明确的对应客户，周转效率较高。对在产品进行减值测试，在产品完工后可全额实现销售，大部分可变现净值高于生产成本，因此跌价准备计提比例较低。

3、库存商品

库存商品分为订单配套备货及少量通用备货，实物状态完好。截至2025年12月31日，库存商品余额3,565.59万元，库龄结构：1年以内3,518.90万元，占比98.69%；1年以上46.69万元，占比1.31%。公司产品正常销售周转天数约2个月。

对库存商品进行减值测试，其中：库龄1年以内库存商品以在手订单价格、近期实际售价为基础计算可变现净值，对成本高于测算可变现净值的库存商品计提跌价；库龄1年以上的库存商品基本为呆滞品，基于谨慎性原则全额计提存货跌价准备；期末库存商品跌价准备计提比例达5.55%，跌价准备计提充分。

4、发出商品

截至2025年12月31日，公司发出商品余额687.32万元，库龄均为1年以内。发出商品对应客户资信良好，商品控制权即将转移，周转良好，按照销售订单价格计算的预计可变现净值均高于发出商品成本，因此未计提跌价准备。

（二）结合毛利率变动分析

2025年度，公司销售综合毛利率为21.35%，较2024年的26.37%减少5.02个百分点，毛利率下滑主要原因：一是部分大客户议价能力较强，销售给部分客户的产品销售价格有所下降；二是金属材料、人工等刚性成本持续上涨，独占供应商表面处理生产线以及新购设备陆续投入使用，使得产品生产成本有所上涨；三是受市场需求变化影响，产品销售结构发生变动，毛利率偏低的产品销售占比有所提升。

尽管公司本年毛利率有所回落，但整体仍维持合理区间。公司结合预计售价、继续加工成本测算，大部分存货可变现净值高于账面成本；针对少部分产品售价下滑、盈利空间收窄的存货，以及长期滞销产成品和少部分长期未领用、无对应生产产品的长库龄物料，其预计可变现净值小于账面成本，均已计提相应的跌价准备。

综上所述，公司建立了完善的存货库龄管理、减值测试制度，定期对存货开展减值排查，分存货品类、库龄测算可变现净值，期末存货跌价准备计提比例与存货实际风险匹配，存货跌价准备计提充分。

二、结合存货状态、库龄、周转情况、可变现净值等，说明本年末原材料计提跌价准备的原因。

公司根据未来市场需求预测及历史销售情况保持适当的安全库存，原材料主要为铝块、铝棒、轴承、标准紧固件等通用金属物料，具有品种数量多、单价低、批量采购、分次领用的特点，常规通用物料可在入库后1-3年内逐步领用完毕，整体实物状态完好。

截至2025年12月31日，公司原材料余额1,489.39万元，其中，1年以内的1,204.07万元，占比80.84%；1年以上285.31万元，占比19.16%。本年受下游客户需求变化、产品技术迭代升级影响，部分库龄1年以上的原材料无匹配的在产及规划产品，预计后续不再继续生产领用，公司对该部分呆滞原材料按照废料处置价格确定可变现净值，其可变现净值低于账面成本，因此本年针对该部分原材料计提存货跌价准备。其余1年以内及仍可正常领用的长库龄通用原材料，周转正常、可变现净值高于成本，无需计提跌价准备。

4、关于期间费用

报告期内，你公司管理费用3,166.16万元，同比增长36.23%，其中职工薪酬

1,532.93万元，同比增长37.18%，公司称系新引进半导体等人才的薪酬增加所致；中介机构费601.40万元，同比增长28.12%。财务费用82.49万元，同比增长149.21%，其中汇兑损益44.52万元，同比增长127.44%。

请你公司：

(1) 结合薪酬政策、员工人数及具体构成变化情况，说明管理费用中职工薪酬大幅增长的合理性，并结合相关人员的具体职责，说明半导体人才薪酬划分为管理费用的合理性；

(2) 列示管理费用中中介机构费的具体构成，并说明本期大幅增长的原因及合理性；

(3) 结合2025年汇率变动趋势等，说明公司汇兑损益由收益变为损失的原因及合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

回复

一、结合薪酬政策、员工人数及具体构成变化情况，说明管理费用中职工薪酬大幅增长的合理性，并结合相关人员的具体职责，说明半导体人才薪酬划分为管理费用的合理性；

(一) 公司薪酬政策

公司实行以岗位价值为基础、业绩贡献为导向的薪酬管理体系，薪酬结构包含固定薪酬、绩效奖金、五险一金及各类福利。2025年度，公司结合新业务、海外并购、新主体筹建等战略布局，进一步完善绩效考核机制，将员工绩效与公司整体经营指标、部门工作目标深度绑定，实行季度、年度双层考核。

公司严格遵守劳动用工相关法律法规，为全体正式员工缴纳五险一金，同时结合行业市场行情动态调整薪酬等级与标准，一方面保障员工合法权益，另一方面提升核心岗位薪酬竞争力，满足高端人才引进需求，薪酬政策保持连续、稳定执行。

根据《企业会计准则》及公司会计核算制度，公司高层管理人员、行政职能、财务人事后勤等综合管理岗位，不直接参与生产车间、销售业务、研发项目的人员，其工资薪金、单位承担五险一金、职工福利费等支出，计入管理费用。

(二) 员工人数及具体构成变化情况

2024-2025年度，公司计入管理费用的员工数量、具体构成以及职工薪酬变动情况如下：

单位：人、万元

项目	2025年度			2024年度			变动情况		
	人数	薪酬金额	人均年薪	人数	薪酬金额	人均年薪	人数	薪酬金额	人均年薪
财务人员	10	212.90	21.29	11	233.58	21.23	-1	-20.68	0.06
行政管理 人员	33	1,292.80	39.18	25	856.87	34.27	8	435.92	4.90
保安服务 人员	4	27.23	6.81	4	27.04	6.76	-	0.19	0.05
合计	47	1,532.93	32.62	40	1,117.49	27.94	7	415.43	4.68

注：员工人数按每月员工人数累计数除以12取整数计算。

如上表所示，本期计入管理费用的人员数量增加7人，职工薪酬总额同比增加415.43万元、增幅37.18%，薪酬增长具备合理性，主要具体原因如下：

1、半导体业务管理人才引进：半导体业务为公司重点发展的战略赛道，行业高端管理、技术制造类人才供给紧缺、市场薪酬水平偏高。本年度公司除引进技术制造类人才之外，新增4名核心管理人员，负责半导体事业部的组织搭建、技术研发战略规划及重大经营决策，统筹设备选型、产线建设及供应链开发等全流程管理，有力支撑公司半导体业务从0到1的体系化建设与高效运营。

2、新设主体人员配置：公司设立全资子公司安徽阿为特，配置总经理、基建经理管理岗位2人，属于中高级管理人员，薪资水平较高。

3、内部职能岗位扩充：伴随公司整体营收规模扩大、内部管理精细化要求提升，补充替换行政运营、人力资源管理等岗位人员，保障日常运营。

4、海外并购并表影响：本年度完成德国ALVASAN GmbH100%股权、Keuerleber GmbH75%股权收购，标的公司原有管理人员纳入合并报表范围，新增境外管理类人员薪酬。

综上所述，由于行政管理人員数量增加，从而形成管理费用中职工薪酬大幅增长，与公司业务扩张、战略布局相匹配，具有合理性。

(三) 结合相关人員的具体职责，说明半导体人才薪酬划分为管理费用的合理性。

本年新增4名半导体业务管理人员，岗位包含半导体业务副总经理、运营副总监以及专职行政管理人员，主要工作职责为统筹半导体事业部全盘管理，搭建组织体系、制定研发与经营战略，全流程管控产线建设、生产交付，开发上下游供应链，完成业务从0到1落地搭建；不直接参与生产线加工、设备操作等生产作业，也不直接从事产品销售、研发工作。

根据《企业会计准则》及公司会计核算制度规定，该部分人员岗位属性符合管理费用核算范围，计入管理费用具备合理性。

二、列示管理费用中中介机构费的具体构成，并说明本期大幅增长的原因及合理性；

2025年度，公司管理费用中中介机构费合计601.40万元，同比增加132.00万元，增长28.12%，具体构成明细如下：

单位：万元

项目	金额
上市后持续督导、信息披露、年度审计及相关培训等服务费用	179.58
并购德国ALVASAN GmbH100%股权、Keuerleber GmbH75%股权发生的审计、评估、法律服务等中介费用	151.42
供应链、项目管理、战略采购等合规咨询服务费	60.68
安全生产相关的评估、设计及运维服务费用	56.42
猎头、BOSS直聘等人力资源服务费用	51.76
其他行业咨询、产品检测、体系认证、知识产权管理等服务费用	101.54
合计	601.40

如上表所示，本期中中介机构费同比增长主要原因系本年度实施海外并购业务，新增审计、评估及律师等相关中介服务支出；同时公司作为上市主体，常态化发生券商督导、审计、合规咨询、安全评估、人才招聘、产品认证等必要中介费用。所有相关中介机构支出均围绕公司正常经营、资本运作、合规管理和生产，交易真实，费用增长具有合理性。

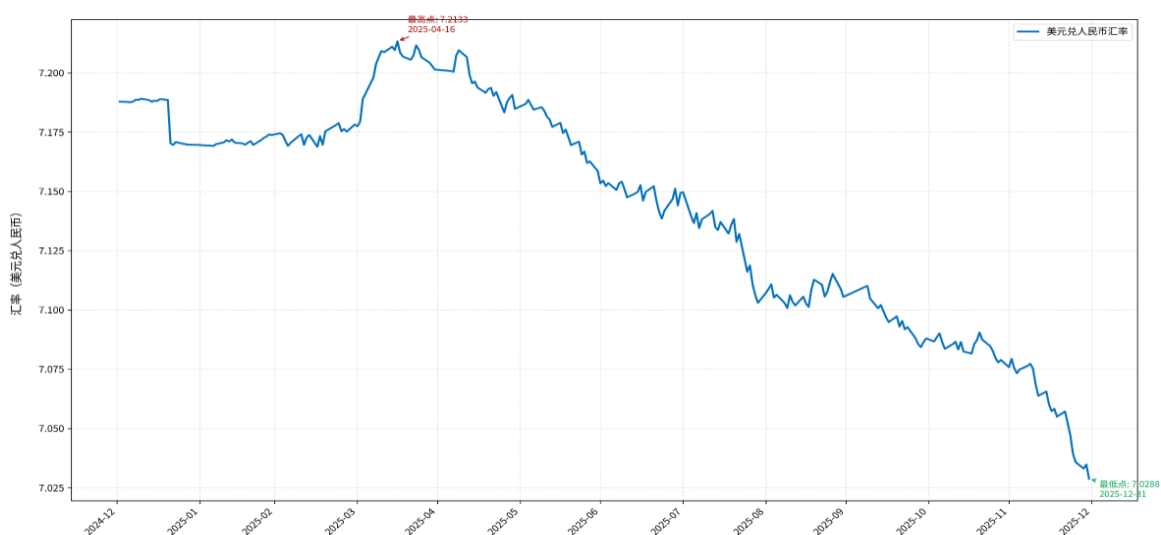
三、结合 2025 年汇率变动趋势等，说明公司汇兑损益由收益变为损失的原因及合理性。

2025年度，公司财务费用项下汇兑损益为44.52万元，上年同期为-162.26万元，本期同比增幅127.44%，公司本期汇兑损益波动较大，主要系本期汇率波动产生汇兑损

失所致。公司外销业务占比较高，外销业务主要采用美元结算。

公司外币交易严格按照《企业会计准则》执行，外币交易初始确认时，按照交易发生日即期汇率折算为记账本位币；资产负债表日，对美元等外币货币性资产、负债，按照当日即期汇率重新折算，折算差额计入当期财务费用；与资本化资产相关的外币汇兑差额除外。

中国人民银行公布的美元兑人民币汇率中间价数据显示，2025年全年美元兑人民币汇率呈现先小幅上行、年内整体持续下行走势：年内汇率高点为7.2133（2025年4月16日），年末回落至全年低位，全年整体体现为人民币持续升值。具体美元兑人民币汇率变动趋势如下：



注：根据来源于中国人民银行2025年美元兑人民币中间价数据统计。

如上图所示，2025年人民币兑美元呈升值趋势，在这一背景下，持有美元资产的境内企业均面临汇兑损失压力，公司的汇兑损益变动方向与宏观汇率相符；公司产生汇兑损益的项目主要为货币资金和应收账款等正常经营性货币性资产，损益波动是汇率变动对真实业务头寸的客观反映，具有合理性。

上海阿为特精密机械股份有限公司

董事会

2026年6月24日