

关于广东格兰达精密技术股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的审核问询函的专项说明

容诚专字[2026]518Z1314 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于广东格兰达精密技术股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市 申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2026]518Z1314 号

北京证券交易所：

贵所于 2026 年 7 月 13 日出具的《关于广东格兰达精密技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。除另有说明外，本问询回复所用简称或名词的释义与《广东格兰达精密技术股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的含义相同。本问询回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本问询回复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的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 4：报告期内业绩增长真实合理性	3
问题 5：收入确认合规性.....	107
问题 6：成本核算真实准确性	137
问题 7：其他财务问题.....	269
问题 8：募投项目必要性与合理性	372
问题 9：其他问题	381

问题 4：报告期内业绩增长真实合理性

(1) 不同应用领域客户合作稳定性。根据申请文件：①发行人主要从事算力与通信设施精密结构件、半导体设备及精密结构件、智能物流装备及精密结构件的研发、生产和销售。②报告期各期，公司前五大客户销售收入占比分别为 75.70%、70.31%、76.40%，主要系算力与通信设施精密结构件领域客户，其中华为各期收入占比均超过 30%，其余前五大客户主要系英伟达指定 EMS 厂商。请发行人：①说明各应用领域前五大客户的基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、营业规模、所处行业地位、在产业链中所处的环节、下游主要客户、主要销售区域等。②说明华为、英伟达等主要客户选取供应商的标准、调整周期，发行人与主要客户合作的商业背景及合作模式、是否签订框架协议，进入主要客户供应商体系的具体过程及合作年限，发行人与英伟达及其 EMS 厂商关于数量及价格约定情况。③说明发行人获取各应用领域主要客户相关订单的方式，各期采用招投标、询价、商业谈判等获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异，说明客户定价方式、下单周期、具体验收标准及流程、发行人生产周期及交货周期。④说明发行人客户集中度是否与可比公司一致，发行人是否对大客户存在依赖，并补充披露相应风险。⑤结合各应用领域及各主要客户在手订单及变动情况、新增订单及期后收入实现情况、主要客户主要销售区域国际贸易政策、新客户拓展情况、发行人与主要客户合作是否稳定等，说明发行人是否存在业绩下滑风险并作风险提示。

(2) 不同应用领域业绩均持续增长的合理性。根据申请文件：①报告期各期，发行人营业收入分别为 83,533.99 万元、103,943.77 万元、155,923.21 万元，2024 年、2025 年同比增长 24.43%、50.01%；归母扣非净利润分别为 3,187.12 万元、4,102.79 万元、8,047.74 万元，2024 年、2025 年同比增长 28.73%、96.15%。②报告期各期，发行人各应用领域收入均呈增长趋势。请发行人：①区分各应用领域，列表说明对前五大客户销售具体产品，包括但不限于细分产品类别、销售金额及占比、终端客户（如有）、销售区域、终端应用产品、客户同类产品采购占比等。②结合下游应用领域需求、发行人主要客户相关领域收入变动情况、同类采购占比及发行人竞争优

势等，说明对各应用领域主要客户销售收入变动的原因及合理性，说明对华为收入持续增长的原因及合理性。③列表说明与英伟达交易情况，包括但不限于报告期各期英伟达 EMS 厂商名称、销售产品类别、销售金额及占比，说明发行人对英伟达及其 EMS 厂商销售金额变动原因及合理性。④结合可比公司相同应用领域产品收入，说明发行人业绩变动趋势及变动幅度是否与可比公司一致，如不一致，请说明原因及合理性。

（3）境外收入真实性及第三方回款。根据申请文件：①报告期各期，发行人境外收入分别为 28,929.03 万元、46,127.66 万元、85,010.82 万元，各期占比分别为 34.94%、44.77%、54.89%。②报告期各期，发行人第三方回款金额分别为 10,967.06 万元、11,928.04 万元、2,090.43 万元，主要系集团内付款。请发行人：①列表说明发行人主要境外客户销售情况，包括但不限于客户名称、销售金额及占比、主要销售区域，说明境外收入持续增长的原因及合理性。②说明报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性，报关单、提单及运输地址是否一致及匹配比例，并量化分析汇率波动对发行人经营业绩的影响。③列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方及其主营业务、实际回款方与客户之间是否存在关联关系或业务往来、合同金额、付款金额、付款时点。④说明通过第三方回款的客户及第三方回款方具体区域及金额，是否符合行业及当地支付惯例，结合前述因素及客户与第三方回款方是否签订代付协议，发行人关于第三方回款的内控设计及执行有效性，说明第三方回款收入是否真实。

（4）关于居间销售。根据申请文件，发行人各期销售佣金金额分别为 260.05 万元、835.97 万元、883.78 万元，主要为支付给居间商的服务费。请发行人：①说明各期居间商及对应的客户名称、销售金额，与主要居间商合作背景及合作模式、服务内容、协议签署情况及主要条款、促成发行人与终端客户交易的具体过程，在该合作模式中发挥的关键作用及必要性，是否具备商业实质，是否符合行业惯例，发行人是否对居间商存在重大依赖，是否存在未来无法持续获取新订单的风险。②说明居间服务费的计提政策、结算政策、计提比例及金额，结合行业内上市公司服务费计提比例等，说明发行

人服务费率的公允性，是否与居间服务协议相关约定以及发行人销售规模相匹配。③结合销售回款时间、支付服务费时间等，说明是否存在居间商促成合作后发行人仍向居间商支付居间服务费的情形，如存在，请说明存在该情形的原因及合理性。④结合上述情况及资金流水核查情况等，说明发行人是否与相应居间商存在资金体外循环、利益输送情形或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明函证情况，并说明回函相符、回函不符、未回函金额、比例、原因及执行替代程序的具体情况，是否针对回函差异或未回函情形均执行替代程序，调节依据的可靠性及结论。（3）说明走访情况，包括但不限于走访形式、访谈内容、比例、获取的关键性证据等。（4）说明细节测试/穿行测试、截止性测试的核查范围、比例及结论，说明是否存在单据瑕疵情形，如收入确认日期早于验收单日期、收入确认日期晚于验收单日期、外销业务收入确认日期早于报关日期等，如存在，说明对应收入、占比、采取的替代措施及有效性。（5）说明销售与收款、采购与付款穿行测试及控制测试等审计程序执行是否到位。（6）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（以下简称《2号指引》）2-8、2-13的要求出具核查报告。

【回复】

一、不同应用领域客户合作稳定性

（一）说明各应用领域前五大客户的基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、营业规模、所处行业地位、在产业链中所处的环节、下游主要客户、主要销售区域等

报告期内，公司产品主要应用于算力与通信设施、智能物流和半导体检测等下游应用领域。对各应用领域报告期各期前五大客户的收入情况具体如下：

1、算力与通信设施精密结构件

报告期内，公司算力与通信设施精密结构件领域客户及排名情况如下：

客户名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
华为	第一大	第一大	第一大	第一大

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
捷普电子	第二大	第三大	第三大	第二大
富士康	第三大	第二大	第四大	第七大
伟创力	第四大	第四大	第二大	第四大
光迅科技	第五大	第五大	第六大	第六大
Fabrinet	第七大	第六大	第五大	第五大
环旭电子	无交易	交易额较少	第七大	第三大

注 1：上表中“交易额较少”指该年度交易金额较小，未进入前十大客户，下同；

注 2：2023 年度公司存在通过关联方深圳装备对外销售的情形。对于该部分销售，本问询回复中原则上按穿透后的终端客户进行列示和分析。个别情形下，如客户集中度分析部分内容以深圳装备作为直接客户列示。

上述客户基本情况如下：

客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
华为	1987 年	全球领先的 ICT（信息与通信）基础设施和智能终端提供商，业务涵盖 ICT 基础设施、终端、云计算、数字能源、智能汽车解决方案等领域	2023 年度至 2025 年度营业收入分别为 7,041.74 亿元、8,620.72 亿元和 8,809.41 亿元	2025 年全球通信设备市场份额排名第 1（Dell'Oro Group）
捷普电子	1992 年	全球领先的制造服务商，为消费电子、汽车、医疗、工业等行业提供电子设计、生产和产品管理等服务	2023 财年至 2026 财年中报（财年截止日为当年 8 月 31 日；中报截止日为当年 2 月 28 日）营业收入分别为 347.02 亿美元、288.83 亿美元、298.02 亿美元和 165.87 亿美元	2025 年全球 EMS/ODM 排名第 6（Digitimes Research）
富士康	2015 年	全球领先的高端智能制造及工业互联网解决方案服务商，业务涵盖云及边缘计算、工业互联网、智能家居、5G 及网络通讯设备、智能手机及智能穿戴设备等	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 4,763.40 亿元、6,091.35 亿元、9,028.87 亿元和 5,578.61 亿元	2025 年全球 EMS/ODM 排名第 1（Digitimes Research，含其关联方鸿海精密工业股份有限公司）
伟创力	1990 年	全球领先的制造服务商，覆盖消费电子、通信、服务器、汽车、工业及医疗等领域，提供研发设计、工程技术、供应链管理、生产制造及售后服务等一站式服务	2024 财年至 2026 财年（财年截止日为当年 3 月 31 日）营业收入分别为 303.46 亿美元、264.15 亿美元和 258.13 亿美元	2025 年全球 EMS 排名第 8（Digitimes Research）
光迅科技	2001 年	光电器件模块研发及产业化全球先行者，产品涵盖全系列光通信模块、无源器件、光波导集成产品、光纤放大器，应用	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 60.61 亿元、82.72 亿元、	“中国光器件与辅助设备 & 原材料最具竞争力企业 10 强（榜首）”、“全球光器件

客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
		于数据中心、骨干网、城域网、宽带接入网、无线通信、物联网等领域	119.29 亿元和 66.10 亿元。	最具竞争力企业 10 强”
环旭电子	2003 年	全球电子设计制造领先厂商，在 SiP（系统级封装）模组领域居行业领先地位，提供电子产品设计、生产制造、微小化、行业软硬件解决方案及全流程服务，产品涵盖通讯、电脑存储、消费电子、工业、医疗及车用电子等	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 607.92 亿元、606.91 亿元、591.95 亿元和 273.36 亿元。	2025 年全球 EMS 排名第 16（Digitimes Research）
Fabrinet	1999 年	全球领先的光通信及精密光学代工企业，为光通信组件、模块和子系统、工业激光器、汽车组件、医疗设备和传感器等提供先进光学封装及精密制造服务	2024 财年至 2026 财年（财年截止日为当年 6 月最后一个周五）营业收入分别为 28.83 亿美元、34.19 亿美元和 46.41 亿美元。	全球最大的光模块代工厂之一，2025 年全球 EMS 排名第 28（in4ma Market Research）

续：

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
华为	ICT 基础设施和智能终端品牌商	下游客户覆盖全球 230+家主流电信运营商（含中国移动、德国电信等），服务金融、制造、能源等 30+个核心行业（含六大国有银行、Top5 保险机构及 2,200+家能源企业）；智能汽车领域涵盖鸿蒙智行四大品牌等	2025 年度，以中国为核心市场（占 70%），其次是欧洲中东非洲（占 18%）、亚太（占 6%）及美洲（占 4%），海外合计占比约 30%
捷普电子	电子制造服务（EMS）中游	下游客户覆盖全球超过 300 家知名企业，核心客户包括苹果、亚马逊，以及思科、通用汽车、特斯拉、戴尔、强生等，以及惠普、三星等消费电子与智能设备品牌；AI 基础设施领域深度绑定云超大规模客户，提供 GPU 机架、云端服务器、高速网通设备及光通讯模块	2025 财年美国占 25%、墨西哥占 19.1%、中国占 14.1%、马来西亚占 12.2%、其他地区占 29.6%
富士康	电子制造服务（EMS）中游	下游客户覆盖全球顶级科技企业，云计算业务核心客户包括英伟达、亚马逊、微软等全球头部云服务商，以及国内字节跳动、阿里巴巴、腾讯等互联网巨头；通信及网络设备业务主要客户包括 Cisco、华为、Nokia、苹果等	2025 年度中国大陆占 56%，中国港澳台及海外地区收入占 44%
伟创力	电子制造服务（EMS）中游	下游客户覆盖全球领先科技及工业企业，主要客户包括微软、戴尔、惠普、思科、联想、爱立信、诺基亚、西门子、富士通等；数据中心业务是核心增长引擎，客户包括亚马逊、英伟达等云服务及 AI 基础设施厂商	销售网络覆盖北美、亚洲等核心市场，2025 财年墨西哥占 27%、中国占 17%、美国占 16%。

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
光迅科技	光电子器件及模块中游供应商	下游客户覆盖电信设备商、数通设备商及互联网等厂家，主要包括华为、中兴、诺基亚、爱立信、新华三、百度、阿里、腾讯、谷歌、亚马逊、微软等	2025 年度国内占 73.31%；国外占 26.69%
环旭电子	电子制造服务（EMS）中游	下游客户覆盖苹果、高通、博通、英特尔等全球头部半导体及消费电子品牌	2025 年度中国大陆占 58.73%；亚太地区占 33.47%
Fabrinet	电子制造服务（EMS）中游	下游客户覆盖全球头部光通信及科技企业，核心客户包括英伟达和思科等	2025 财年亚太地区占 48.45%、北美占 43.31%、欧洲占 8.25%

该领域客户以全球通信设备与电子制造服务（EMS）行业龙头企业为主，呈现高度集中、深度绑定的特征。

（1）客户覆盖全产业链核心环节，均为全球领先企业

该领域客户涵盖从通信设备品牌商到光器件供应商再到 EMS 制造服务商的完整产业链，各客户在其所在环节均处于全球领先地位。华为为全球通信设备市场份额第一的品牌商；光迅科技为光电子器件模块领域全球先行者；富士康（全球 EMS 第一）、捷普电子（第六）、伟创力（第八）、环旭电子（第十六）、Fabrinet（第二十八）均为全球领先的 EMS/ODM 厂商，其中富士康在全球 AI 服务器代工领域位居行业首位。上述客户对供应商的认证标准和技术能力要求较高，公司作为其核心供应商，体现了较强的综合竞争力，合作关系稳定且粘性较高。

（2）深度嵌入英伟达 AI 服务器供应链，订单结构随终端客户战略调整

富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子、Fabrinet 均为英伟达 EMS 厂商，公司通过向上述客户供应 AI 服务器精密结构件，深度嵌入英伟达供应链，相关客户排名整体靠前且呈上升趋势。环旭电子自 2024 年起因英伟达战略调整，订单逐步被其他 EMS 厂商取代，2026 年 1-6 月已无交易往来；而富士康、捷普电子等在 2025 年度及 2026 年 1-6 月排名和交易规模显著提升，体现了英伟达供应链内部订单结构的动态调整，也反映了公司在英伟达供应链中地位稳固、份额持续提升。

（3）合作年限长，客户全球化布局与公司海外产能协同

公司与华为合作超过 20 年，与伟创力、富士康、捷普电子等合作超过 10 年，随着 AI 服务器需求持续增长及 5G 通信建设的推进，合作深度和广度持续

拓展。上述客户主要销售区域覆盖中国大陆、越南、印度、以色列、泰国、中国台湾等多个国家和地区，与公司在越南、墨西哥等地的海外产能布局形成协同。公司于越南布局 AI 服务器精密结构件生产基地，贴近客户海外工厂提供快速响应和配套交付，有效满足英伟达和富士康对全球化供应链的要求。

2、半导体设备及精密结构件

报告期内，公司半导体设备及精密结构件领域客户及排名情况如下：

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
科休	第一大	第一大	第六大	第二大
ASMPT	第二大	第二大	第一大	第一大
MPS	第三大	无交易	无交易	无交易
通富微电	第四大	第六大	第九大	第六大
普胜（浙江）智能科技有限公司	第五大	第十大	第十大	无交易
华天科技	第六大	第三大	第二大	第四大
Orbotech Ltd.	交易额较少	交易额较少	第四大	第三大
ADVANCE PRECISION AUTOMATION INDUSTRY SD	交易额较少	第五大	第七大	交易额较少
昆山芯信安电子科技有限公司	无交易	第四大	第八大	无交易
长电科技	无交易	交易额较少	第三大	交易额较少
光迅科技	交易额较少	交易额较少	第五大	交易额较少
深圳佰维存储科技股份有限公司（以下简称“佰维存储”）	交易额较少	交易额较少	交易额较少	第五大

上述客户基本情况如下：

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
科休	1947 年	半导体测试、接口、自动化、检测和计量系统解决方案，主要产品包括测试分选机、微机电系统测试模块、测试接触器、散热子系统及数据分析软件等	2023 财年至 2026 财年中报（财年截止日为当年 12 月最后一个周末；中报截止日为当年 6 月最后一个周末）营业收入分别为 6.36 亿美元、4.02 亿美元、4.53 亿美元和 2.74 亿美元	2025 年全球测试分选机市场排名第 1（QY Research）
ASMPT	1975 年	半导体封装和表面贴装技术（SMT）设备及自动化解决方案，主要产品包括	2023 财年至 2026 财年中报营业收入分别为 148.80 亿港元、132.29	全球领先的半导体和电子制造硬件和软件解决方案提供商

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
		晶圆沉积设备、引线键合机、倒装键合设备等先进封装设备以及 SMT 生产线核心设备	亿港元、137.36 亿港元和 89.03 亿港元	
MPS	2004 年	高性能模拟、混合信号电源管理芯片的设计、研发、生产制造和生产技术支持，产品超过 4,000 种，应用于工业、通信基础设施、云计算、汽车以及消费类电子等领域	2026 年 1-6 月营业收入为 17.85 亿美元	全球领先的模拟 IC 半导体公司
通富微电	1994 年	集成电路封装测试，提供设计仿真和封装测试一站式服务，产品涵盖人工智能、高性能计算、大数据存储、显示驱动、5G 等网络通讯、信息终端、消费终端、物联网、汽车电子、工业控制等领域	2023 年度至 2025 年度营业收入分别为 222.69 亿元、238.82 亿元、279.21 亿元和 160.41 亿元	全球第四大半导体封测厂商
普胜（浙江）智能科技有限公司	2022 年	技术服务、技术开发、智能控制系统集成、智能机器人研发、5G 通信技术服务、人工智能通用应用系统、软件开发等	2024 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 0.21 亿元、0.32 亿元和 0.23 亿元	小型科技企业，成立于 2022 年，尚处于发展早期阶段
华天科技	2003 年	集成电路封装测试，提供封装设计、封装仿真、引线框封装、基板封装、晶圆级封装、晶圆测试及功能测试、物流配送等一站式服务	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 112.98 亿元、144.62 亿元、172.14 亿元和 105.11 亿元	2025 年全球前十大半导体封装测试厂商排名，华;天科技位居全球第五、中国第三
Orbotech Ltd.	1981 年	电子制造业良率提升与工艺赋能解决方案，产品涵盖自动光学检测（AOI）、自动光学成形（AOS）、激光直接成像（LDI）、数字印刷、激光钻孔等系统	客户未提供，且无公开信息可查询	在 PCB 自动光学检测（AOI）设备、FPD 测试设备等细分领域处于全球领先地位
ADVANCE PRECISION AUTOMATION INDUSTRY SD	2020 年	半导体设备及技术服务；主要产品包括一光机、二光机和三光机，还有半导体领域的压力烤箱（OVEN），镭射机、封装机等	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别约为 480 万马币、630 万马币、1,400 万马币和 1,300 万马币	马来西亚半导体设备服务商，系格兰达、幂帆科技（上海）股份有限公司等在马来西亚的授权代理商
昆山芯信安电子科技有限公司	2017 年	第三方独立芯片测试运营服务，覆盖汽车电子车规级芯片、AI 数字芯片、模拟芯片、射频芯片等高端芯片测试	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别约为 0.5 亿元、0.8 亿元、1.26 亿元和 0.8 亿元	高新技术企业、专精特新中小企业、科技型中小企业

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
长电科技	1998年	半导体封装测试，产品涵盖大功率分立器件、集成电路 SOP、DFN、FC 系列，应用于汽车电子、新能源、电脑、手机、家电、数据存储、网络通讯等领域	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 296.61 亿元、359.62 亿元、388.71 亿元和 195.27 亿元	中国大陆第一、全球第三大半导体封测厂商
佰维存储	2010年	半导体存储器研发设计、封测、生产和销售，产品涵盖嵌入式存储、PC 存储、工车规存储、企业级存储和移动存储等	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 35.91 亿元、66.95 亿元、113.02 亿元和 155.75 亿元	位列存储产品行业全球前 15 名市场参与者

续：

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
科体	半导体检测设备品牌商	覆盖全球半导体制造商及测试分包商，主要客户包括全球领先的 IDM（集成器件制造商）和晶圆代工厂，前十大客户合计贡献约 60% 营收	2025 财年亚太地区占比约 55%；其他地区约占 45%
ASMPT	半导体封装设备品牌商	覆盖全球头部半导体制造及电子组装企业，包括台积电、三星、英特尔等头部晶圆厂及 IDM；以及迈络思、中际旭创等光通讯客户	2025 财年中国地区占比 41.28%，欧洲、美洲占比分别为 13.10%、11.30%
MPS	模拟集成电路设计中游	服务全球超过 10,000 家客户，全球累计芯片出货量超过 1,000 亿颗，在全球 30 余个国家和地区设立有分支机构	业务覆盖亚太、北美、欧洲等 30 多个国家和地区
通富微电	封装测试服务中游	第一大客户 AMD 收入占比超过 50%，其他客户还包括华为海思、兆易创新等	2025 年全年，境外收入占 67%，境内收入占 33%
普胜（浙江）智能科技有限公司	封装测试服务中游	中国境内客户	中国境内
华天科技	封装测试服务中游	覆盖国内外头部半导体企业，主要国内客户包括华为海思、长鑫存储、长江存储等；国际客户包括英飞凌（Infineon）、意法半导体（STMicroelectronics）、安森美（onsemi）等；汽车电子客户包括德国博世（Bosch）等	2025 年度境内占 63.49%，境外占 36.51%
Orbotech Ltd.	检测设备品牌商	覆盖全球领先的 PCB、FPD 及半导体制造商；PCB 领域客户包括三星电机、欣兴电子、AT&S 等；FPD 领域服务几乎所有的	全球化布局，主要运营区域包括亚太（含

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
		平板显示器制造商；半导体领域客户涵盖全球领先的半导体及微电子器件制造商	中国大陆、中国台湾、韩国、日本）、北美及欧洲三大市场
ADVANCE PRECISION AUTOMATION INDUSTRY SD	贸易商	主要包括嘉盛半导体、华天科技下属马来西亚公司 UNISEM 等	马来西亚
昆山芯信安电子科技有限公司	第三方芯片测试服务中游	覆盖国内中高端芯片设计企业和龙头封测厂，客户类型涵盖晶圆代工厂、封装代工厂、集成电路设计公司等	深耕华东区域，规划扩展至华南、西南地区
长电科技	封装测试服务中游	覆盖全球前二十大半导体公司中的 85%，国际客户包括英伟达（NVIDIA）、SK 海力士、三星、苹果、高通、英特尔等，国内客户包括华为海思、寒武纪、长江存储等	2025 年度美国占 63.53%，中国大陆占 21.56%，韩国占 6.89%，其他国家或地区占 8.02%
佰维存储	存储模组及封测服务中游	服务于 Meta、Google、阿里巴巴、小米、OPPO、vivo、荣耀、传音、摩托罗拉、中兴、TCL、惠普、联想、宏碁、华硕、Positivo、比亚迪、长安等全球知名客户	覆盖 60 多个国家与地区，服务约 500 家海外客户，2025 年境外收入占比 53.35%

注：光迅科技基本情况详见本题“一/（一）/1、算力与通信设施精密结构件”之相关披露。

该领域客户以全球半导体封测及设备龙头企业为主，呈现技术壁垒高、认证周期长、客户集中度适中的特征。

（1）客户覆盖半导体封测全产业链关键环节，类型多元

该领域客户已实现从半导体封装设备、测试分选设备到封装测试服务的全产业链覆盖。设备品牌商包括全球测试分选机龙头科休、全球领先的半导体和电子制造硬件和软件解决方案提供商 ASMPT、全球 PCB 及 FPD 检测设备龙头 Orbotech Ltd.（母公司 KLA 为全球半导体工艺控制设备龙头）；封测厂商包括全球第五、中国大陆前三的华天科技，全球第三、中国大陆第一的长电科技，全球第四、中国大陆第二的通富微电；此外还包括马来西亚半导体设备服务企业 ADVANCE PRECISION AUTOMATION INDUSTRY SD、国内第三方芯片测

试服务企业昆山芯信安电子科技有限公司、存储模组及封测服务商佰维存储等。客户类型的多元化为公司半导体设备及精密结构件业务的持续拓展提供了较为广泛的市场空间。

（2）客户行业地位突出，供应商准入门槛严格

该领域核心客户均为全球半导体产业链各细分环节的龙头企业。科休 2025 年位居全球测试分选机市场第一；ASMPT 系全球领先的半导体和电子制造硬件和软件解决方案提供商；华天科技 2025 年全球封测排名第五。上述客户对供应商的技术能力、产品质量和交付稳定性要求极高，认证审核周期长，一旦通过验证并进入其供应链体系，合作关系具有较强的稳定性和粘性。

（3）客户排名存在一定波动，受客户自身订单周期及产业并购整合等共同影响

该领域前五大客户排名呈动态变化特征，受多重因素叠加驱动。其一，设备品牌商自身的订单周期对上游供应链具有显著传导效应，例如科休从 2024 年度第六大客户跃升至 2025 年度及 2026 年 1-6 月第一大客户，主要系其获得高通大额订单，带动对公司产品的采购需求大幅增长。其二，产业并购引发的供应链体系整合亦对客户结构产生重要影响。Orbotech Ltd. 于 2023 年度、2024 年度稳居前五大客户，2025 年后交易规模显著缩减，主要归因于其被母公司 KLA 收购后，集团层面实施供应商体系整合与集中采购调整。除上述因素外，公司亦基于客户合作条件及自身产能规划等因素动态调整客户结构，导致部分客户交易规模在不同期间存在正常波动。

此外，长电科技仅在 2024 年度进入前五大客户；ADVANCE PRECISION AUTOMATION INDUSTRY SD 排名波动较大；普胜（浙江）智能科技有限公司成立于 2022 年，尚处于发展早期阶段。与此同时，MPS 于 2026 年 1-6 月首次跻身前三大客户，体现了在半导体国产替代加速背景下，公司对新客户、新市场积极拓展的显著成效，亦印证了公司客户结构动态优化能力的持续提升。

（4）客户全球化布局与公司业务拓展方向匹配

公司半导体设备领域客户覆盖中国大陆、马来西亚、新加坡、以色列等多个国家和地区，其中亚太地区为主要市场。公司通过香港格兰达作为境外贸易

中枢对接境外客户需求，与主要客户的全球化布局相匹配。

3、智能物流装备及精密结构件

报告期内，公司智能物流装备及精密结构件领域客户及排名情况如下：

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
范德兰德	第一大	第一大	第一大	第一大
海柔创新	第二大	第三大	第二大	第四大
广州艮业信息科技有限公司	第三大	第四大	无交易	无交易
广东鸿特科技股份有限公司	第四大	无交易	无交易	无交易
苏州市冯氏智能科技有限公司	第五大	第八大	第六大	第八大
海晨股份	无交易	第二大	无交易	无交易
爱普生	无交易	第五大	无交易	无交易
上海嘉塋实业有限公司	无交易	第九大	第四大	第六大
今天国际	无交易	无交易	第九大	第二大
深圳市瑜钢发展有限公司	无交易	无交易	第三大	无交易
佛山市华得顺进出口有限公司	无交易	无交易	第五大	无交易
顺丰控股	无交易	交易额较少	交易额较少	第三大
利元亨	无交易	无交易	第十大	第五大

上述客户基本情况如下：

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
范德兰德	1949 年	全球领先的物流自动化系统供应商，主要产品应用于机场行李处理、快递包裹分拣寄仓储自动化领域	2023 财年至 2025 财年营业收入分别为 21.17 亿欧元、21.21 亿欧元和 23.00 亿欧元	全球第四大物料搬运集成供应商，全球最大机场行李处理系统供应商，服务全球 600 余个机场，其中包括全球排名前 20 机场中的 17 个（QY Research 数据）
海柔创新	2016 年	箱式仓储机器人（ACR）系统研发与方案规划，主要产品包括库宝机器人（HAIPICK）系列、HaiQ 智慧仓储管理平台及 HaiPort 工作站等，覆盖服装时尚、第三方物流、零售电商、3C 电子、医药及汽车等领域	2023 财年至 2025 财年前三季度营业收入分别为 8.07 亿元、13.60 亿元和 12.63 亿元	全球最大 ACR 解决方案提供商，2024 年收入及出货量市场份额超 30%
广州艮业信息科技有限公司	2014 年	物流快递行业高端智能分拣设备研发、生产、销售与服务，核心产品包括交叉带分拣机、直线分拣机、窄带分拣机、翻	客户未提供，且无公开信息可查询	国家高新技术企业、广东省专精特新企业，国内末端网点自动化分拣市场领先企业之一

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
		板机、单件分离、自动供件等自动化分拣系统设备等		
广东鸿特科技股份有限公司	2003年	铝合金汽车零部件精密铸造，主营传统燃油汽车发动机、变速箱、底盘、车身铝合金部件及新能源汽车电池系统、电驱电控系统铝合金零件及轻量化车身结构件	2023年度至2026年1-6月营业收入分别为16.96亿元、17.28亿元、18.44亿元和9.33亿元	国家高新技术企业，连续多年位列中国压铸企业综合实力50强，铝合金汽车精密铸造领域超20年经验
苏州市冯氏智能科技有限公司	2005年	精密钣金件、精密冲压件、精密加工件等，产品覆盖轨道交通、工程机械、医疗设备、通讯、汽车、家电、工业机箱机柜、智能机场物流装备、半导体等八大行业	2023年度至2025年度营业收入分别约为4亿元、4.5亿元和5亿元	国家高新技术企业，在精密钣金、精密冲压、精密加工等领域具备较强竞争力
海晨股份	2011年	半导体、显示面板及高端精密制造领域的自动化物料搬运系统（AMHS）、整厂自动化生产线集成和人工智能物联网，包括天车、EFEM、智能存储柜、AMR、工业控制器计算机等核心产品	2023年度至2026年1-6月营业收入分别为18.28亿元、16.50亿元、18.98亿元和10.13亿元	国内少数能够实现半导体前道晶圆制造与后道封装测试AMHS系统交付的本土解决方案提供商之一
爱普生	1942年	办公及家庭打印、商业及工业打印、制造创新、视觉创新、生活方式创新五大板块，核心产品涵盖喷墨打印机、墨仓式打印机、针式打印机、数码印花机、投影机、工业机器人、石英晶体元器件、半导体及MEMS传感器等	2024财年至2026财年（财年截止日为当年3月31日）营业收入分别为1.31万亿日元、1.36万亿日元和1.41万亿日元	2025年Q3喷墨打印机全球市场份额34.1%（IDC，全球第一），墨仓式打印机全球销量第一，商用投影机全球市占率第一
上海嘉莒实业有限公司	2013年	物流输送设备、智能家电自动化设备、绝缘材料、汽车工装夹具等产品的研发、制造与销售，拥有二合一滑槽等多项专利技术	客户未提供，且无公开信息可查询	国家高新技术企业、省级专精特新中小企业
今天国际	2000年	自动化生产线及物流系统的规划设计、系统集成、软件开发、设备定制、电控系统开发、现场安装调试、客户培训和售后服务，主要产品包括智慧物流和智能制造系统综合解决方案、智能软硬件产品（堆垛机、AGV工业物流机器人等）	2023年度至2026年1-6月营业收入分别为30.55亿元、23.67亿元、23.61亿元和16.46亿元	国家级制造业单项冠军企业、位列国内物流系统集成行业第2（e-works Research《中国物流系统集成商百强榜》）、中国唯一跻身全球前20的智慧物流系统集成商
顺丰控股	1993年	时效快递、经济快递、快运、冷运及医药、同城即时配送、供应链及国际（含国际快递、货运及代理、供应链）等综合物流服务，业务覆盖国内所有	2023年度至2026年1-6月营业收入分别为2,584.09亿元、2,844.20亿元、	中国及亚洲最大、全球第四大综合物流服务提供商

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
		城市，国际业务覆盖 95 个国家和地区	3,082.27 亿元和 1,555.06 亿元	
利元亨	2014 年	新能源（动力、3C、储能、固态电池、钙钛矿、AI 算力、汽车部件）行业数智整厂解决方案	2023 年度至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 49.94 亿元、24.82 亿元、30.77 亿元和 19.60 亿元	全球第一梯队的新能源装备头部企业，数智化工厂领域的先进企业

续：

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
范德兰德	物流自动化系统集成服务中游	覆盖全球机场（服务全球 600 余个机场，含全球前 20 大中的 17 个）、快递（UPS、DHL、FedEx、GeoPost 等）及仓储（亚马逊、沃尔玛等）三大领域，全球 15 大食品零售商中的 9 家依赖其解决方案	遍及欧洲、中东、北美及亚太地区，在全球 28 个国家设有办事处、软件研发中心和制造基地
海柔创新	仓储机器人及自动化仓储解决方案中游	签约超 800 家客户（含近 70 家《财富》世界 500 强），客户覆盖服装时尚（全球十大服装时尚公司中七家）、第三方物流（全球十大第三方物流中六家）、零售电商、智能制造等领域，代表客户包括顺丰供应链、百世物流、安踏、波司登、飞利浦、欧莱雅、西门子、联想等	覆盖全球 40 多个国家和地区，2025 年海外市场同比增长约 60%
广州良业信息科技有限公司	智能物流分拣设备中游	覆盖国内外主流物流快递企业，国内客户包括中通、圆通等，海外客户包括亚马逊	国内布局 20 个分支机构及 40 个备件仓，海外覆盖美国、加拿大、墨西哥、拉美、中东、东欧、非洲、东南亚及澳洲
广东鸿特科技股份有限公司	精密结构件中游	系奔驰、宝马、福特、本田、日产、克莱斯勒、康明斯、小鹏等知名汽车品牌一级配套供应商	2025 年度外销占比为 62.70%，客户主要分布在美国、马来西亚和墨西哥等地区
苏州市冯氏智能科技有限公司	精密结构件中游	系美的洗衣机设备事业部无锡小天鹅工厂合作客户	在马来西亚设有海外工厂，在欧洲、北美、南美等地设有销售及仓储据点
海晨股份	AMHS 及自动化解决方案中游	覆盖半导体、显示面板、电商物流等行业	覆盖华东、西南及华南等国内主要区域
爱普生	终端设备品牌商	覆盖全球家庭消费者、中小企业、大型企业、政府机构及教育行业等广泛用户	全球化布局，2025 财年美国占 21.16%、日本占 16.58%、中国大陆占 13.37%
上海嘉瑩实业有限公司	精密结构件中游	涵盖物流装备及能源领域的大型国有企业	产品远销美国、加拿大、欧洲、东南亚等地区

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
今天国际	智慧物流系统集成及解决方案中游	覆盖新能源（宁德时代、比亚迪、欣旺达、蜂巢能源、天津力神、厦门海辰等）、石油化工、烟草（市占率超60%）、生物医药、食品饮料、大型商超、通信电子等领域	覆盖全国营销网络体系，逐步拓展海外市场布局（主要分布于欧洲、东南亚等地）
顺丰控股	综合物流服务终端	服务于超过 235 万活跃企业客户及超过 8 亿个人消费者，覆盖通信高科技、工业设备、汽车、家居家电、服装鞋帽、咖啡茶饮等多行业	2025 年中国大陆占 86.57%、海外占 10.23%、中国港澳台占 3.20%
利元亨	智能物流设备及解决方案中游	与新能源科技、宁德时代、比亚迪、国轩高科、新能安（Ampac）、广汽等厂商保持长期稳定的合作关系	中国大陆为主，在德国、波兰、瑞士、英国、美国、加拿大、韩国、日本等地设立子公司或办事处

注：深圳市瑜钢发展有限公司、佛山市华得顺进出口有限公司等规模较小，在产业链中主要提供智能物流硬件设备及零配件，下游客户及销售区域信息有限，此处不再单独列示。

该领域客户以全球物流自动化系统及仓储机器人行业龙头为主，呈现细分领域领先、海外市场拓展迅速的特征。

（1）客户分层明显，核心客户高度稳定，其他客户波动较大

范德兰德报告期内始终为第一大客户，各期销售收入占比均超过 78%，公司是其同类产品采购份额排名第一的核心供应商，合作超过 15 年，合作关系稳定且持续深化。

与之相对，该领域其他客户各期排名波动较大：海柔创新虽各期均位列前五但收入规模和排名存在一定波动；今天国际仅在 2023 年度位列第二大客户，此后交易规模大幅缩减；海晨股份、爱普生均仅在 2025 年度进入前五大；广州良业信息科技有限公司仅 2025 年度及 2026 年 1-6 月进入前五大。这表明该领域除范德兰德外的客户订单多为偶发性项目需求，不具有年度间持续发生的业务特征。其中，深圳市瑜钢发展有限公司、上海嘉莪实业有限公司、佛山市华得顺进出口有限公司、苏州市冯氏智能科技有限公司等部分中小客户公开信息有限、营业规模较小，该类客户在各期销售占比较小，非核心收入来源。

（2）客户以智能物流细分领域全球或国内领导者为主，全球化程度较高

该领域主要客户均为智能物流各细分赛道的龙头企业：范德兰德为全球最大机场行李处理系统供应商；海柔创新为全球最大箱式仓储机器人（ACR）解决方案提供商；今天国际为国内智慧物流系统集成商 TOP3（烟草行业市占率超

60%)；海晨股份位居国内自动物料搬运系统（AMHS）行业第一梯队；广州艮业信息科技有限公司为国内末端网点自动化分拣领域领先企业。上述主要客户全球化程度较高，范德兰德业务遍及全球 28 个国家，海柔创新业务覆盖全球 40 多个国家和地区，2025 年度海外市场同比增长约 60%。公司已通过墨西哥子公司就近服务范德兰德北美市场，与主要客户的全球化拓展方向形成协同。

4、其他设备及精密结构件

报告期内，公司其他设备及精密结构件领域客户及排名情况如下：

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华为	第一大	第一大	第一大	第一大
AGFA	第二大	第二大	第二大	第二大
Inkcups	第五大	第三大	第五大	第三大
IBA Group	第四大	第四大	第三大	第四大
爱普生	第三大	第五大	第四大	第五大

上述客户基本情况如下：

前五大客户	成立时间	主要业务	营业规模	所处行业地位
AGFA	1867 年	印刷科技影像、医疗系统及材料科技研发与制造；业务涵盖数字印刷解决方案、胶片与化学品、数字放射解决方案、绿色氢能解决方案和医疗 IT 五大板块	2023 财年至 2025 财年营业收入分别为 11.50 亿欧元、11.38 亿欧元和 10.86 亿欧元	全球印刷科技和医疗影像领域巨头
Inkcups	2001 年	数字喷墨（inkjet）与移印（pad printing）设备及耗材供应商，产品涵盖移印机、UV 圆柱体及平板打印机、预处理系统、激光制版机及配套油墨耗材	客户未提供，且无公开信息可查询	全球喷墨打印领域技术领先者
IBA Group	1986 年	放射治疗、质子治疗和医学影像提供集成化与独立的质量保证（QA）解决方案	2023 财年至 2025 财年营业收入分别为 4.67 亿欧元、4.98 亿欧元和 6.20 亿欧元	全球剂量计解决方案市场排名第一

续：

前五大客户	在产业链中所处的环节	下游主要客户	主要销售区域
AGFA	工业打印设备及医疗设备品牌商	医疗领域服务全球医院及医疗机构，代表性客户包括芝加哥拉什大学医学中心、加拿大 EFW Radiology、美国伊利诺伊大学健康中心、荷兰 Diakonessenhuis 医院等；印刷领域服务于全球标识展示及包装印刷企业，代表性客户包括英国 The Delta Group、英国 Mauvevorx、法国 Octavo 等	德国为最大单一市场；医疗 IT 领域北美为核心市场，云技术订单几乎全部来自北美
Inkcups	工业打印设备品牌商	涵盖服装、饮具、促销品、电子产品、医疗、体育用品及汽车等多个行业的 B2B 客户	全球化布局，设有直销、技术支持及仓储据点，覆盖美国、加拿大、墨西哥、德国、中国香港、越南等
IBA Group	医疗设备品牌商	覆盖全球医院、癌症治疗中心、医学物理实验室及科研机构，服务超过 10,000 家医疗机构及专业人员；代表性客户包括奥地利 MedAustron（粒子治疗中心）、中国台湾马偕纪念医院、墨西哥 Puebla 医院	主要市场包括比利时、美国、中国、德国和印度，合计占 60%；而美国占 31.21%

注：华为、爱普生基本情况分别详见本题“一/（一）/1、算力与通信设施精密结构件”、“3、智能物流装备及精密结构件”相关披露。

该领域客户覆盖光伏储能、工业打印、医疗设备等多元化行业，呈现应用领域分散、客户行业跨度大的特征。

（1）客户覆盖多个下游应用领域，行业跨度大但核心客户稳定

该领域前五大客户包括华为（光伏储能设备精密结构件）、AGFA（全球印刷设备及医疗成像领域知名企业）、IBA Group（医疗设备领域企业）、爱普生及 Inkcups（工业打印设备制造商），客户覆盖光伏储能、工业打印、医疗设备等多个领域。各期前五大客户排名整体保持稳定，华为、AGFA、Inkcups、IBA Group、爱普生报告期内基本稳居前五，体现了客户基础的稳固性。

（2）部分客户收入受行业周期和贸易政策影响存在波动

公司对 AGFA、Inkcups 的销售收入受全球经济形势、美国关税政策等因素影响出现年度波动，反映了该领域客户需求受外部环境影响较为显著。但 AGFA、Inkcups 各期均位列该领域前五大，收入波动主要系外部市场环境变化所致，而非合作关系减弱。

(3) 跨应用领域的客户资源复用与协同拓展

华为同时出现在该领域和算力与通信设施精密结构件领域的前五大客户中。公司在算力与通信设施领域与华为的长期稳定合作基础上，进一步拓展至光伏储能设备精密结构件业务，体现了公司深度挖掘同一客户群体多元化需求的跨领域协同能力。

爱普生同时出现在该领域和智能物流装备领域的前五大客户中。公司在工业打印设备精密结构件领域与爱普生建立合作基础后，进一步拓展至其物流仓储系统装备业务，展现了伴随客户业务版图拓展而持续延伸产品服务范围的协同能力。

(二) 说明华为、英伟达等主要客户选取供应商的标准、调整周期，发行人与主要客户合作的商业背景及合作模式、是否签订框架协议，进入主要客户供应商体系的具体过程及合作年限，发行人与英伟达及其 EMS 厂商关于数量及价格约定情况

1、华为、英伟达等主要客户选取供应商的标准、调整周期，发行人与主要客户合作的商业背景及合作模式、是否签订框架协议，进入主要客户供应商体系的具体过程及合作年限

(1) 发行人与主要客户合作的商业背景及合作模式、是否签订框架协议，进入主要客户供应商体系的具体过程及合作年限

①公司主要客户的认定

公司根据报告期各期销售收入排名，将各期前五大客户认定为主要客户；同时，对于虽未进入各期前五名、具备战略重要性（如行业龙头、长期框架合作或对公司技术升级具有重要影响）的客户，亦纳入主要客户范围进行披露。

报告期内，公司主要客户包括：A、报告期各期前五大客户，包括华为、富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子、范德兰德、科休；B、战略重要性客户，英伟达。报告期内，英伟达虽未进入公司前五大直接客户名单，但其作为公司产品终端需求的核心驱动方，对公司业务具有重要战略影响。公司与英伟达的具体业务通过其 EMS 供应链体系实现，直接客户为富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子等 EMS 厂商，公司产品最终应用于英伟达相关设备。

上述认定标准在报告期内保持一致。

②与主要客户合作情况

公司与主要客户的合作情况具体如下：

主要客户	合作背景	合作模式	是否签订框架协议	进入客户供应商体系的具体过程	开始合作时间
华为	2000 年，经深圳市机械协会推荐，公司开始与华为建立业务联系，初始合作品类为拉手条，后续逐步扩展至其他品类	定制化生产、直接销售	是	华为对格兰达现场考察认证后，于 2001 年签署《加工合同》，2002 年签署《框架采购协议》，同意格兰达以供应商代码 021568 进入华为供应商体系	2001 年
英伟达	2008 年，迈络思在中国寻找具备稳定生产能力的高速传输产品结构件供应商，经考察后与公司建立联系，并于 2012 年开始合作。2020 年，英伟达收购迈络思，格兰达作为迈络思原有结构件供应商被纳入英伟达合格供应商体系	定制化生产、主要通过 EMS 厂商销售	否	2012 年，迈络思尚处于市场开拓期，业务规模相对较小，供应商准入机制相对简化。迈络思对格兰达的营业执照、质量管理体系证书、产能规模及生产能力等基础资料进行审核后，未设置复杂的现场审核即于 2012 年准许进入供应商体系	2012 年
富士康	富士康长期为迈络思提供电子制造服务，基于迈络思推荐，自其供应商名录中获取格兰达信息并与公司建立联系	定制化生产、直接销售	是	因公司已在迈络思供应商体系内且系迈络思推荐，富士康对准入审核流程予以简化。公司通过其对营业执照、质量管理体系证书、产能规模及生产能力等基础资料的审核后，于 2016 年正式进入富士康供应商体系	2016 年
捷普电子	捷普电子长期为迈络思提供电子制造服务，基于迈络思推荐，自其供应商名录中获取格兰达信息并与公司建立联系	定制化生产、直接销售	否	因公司已在迈络思供应商体系内且系迈络思推荐，捷普电子对准入审核流程予以简化。公司通过其对营业执照、质量管理体系证书、产能规模及生产能力等基础资料的审核后，于 2016 年正式进入捷普电子供应商体系。	2016 年
伟创力	伟创力基于自身发展需求，拟在中国地区寻找具备稳定生产能力的结构件供应商，经居间方推荐，公司与伟创力建立联系	定制化生产、直接销售	否	公司向伟创力提供产品并寄送检验，经客户测试合格后，依次进入资质审核、产能审核、报价等供应商准入流程，全部通过后正式进入其供应商体系	2008 年
环旭电子	环旭电子长期为迈络思提供电子制造服务，基于迈络思推荐，自其供应商名录中获取格兰达信息并与公司建立联系	定制化生产、直接销售	否	因公司已在迈络思供应商体系内且系迈络思推荐，环旭电子对准入审核流程予以简化。公司通过其对营业执照、质量管理体系证书、产能规模及生产能力等基础资料的审核后，于 2012 年正式进入环旭电子供应商体系	2012 年

主要客户	合作背景	合作模式	是否签订框架协议	进入客户供应商体系的具体过程	开始合作时间
范德兰德	2009 年底，范德兰德因深圳机场项目需要在当地寻找优质制造商以提升交付能力和减少运输成本，经行业推荐，范德兰德质量工程师和采购团队对格兰达现场审核后，双方达成合作意向	定制化生产、直接销售	是	2010 年初，范德兰德要求格兰达建立专用生产线以满足产能和质量要求。经协商，格兰达在坪山工厂完成产线建设，随后范德兰德安排技术工程师和质量工程师驻厂指导长达 1 年，涵盖实地考察、审核及样品试制等环节，公司据此建立起符合范德兰德标准的技术和质量体系，最终进入其供应商体系	2011 年
科休	2011 年，科休为提升产品竞争力，在亚太区寻找具备硬件设备研发能力和稳定生产能力的 ODM 厂商，经同行推荐与公司建立联系。科休两位副总裁实地考察后，双方自 2012 年起正式合作	定制化生产、直接销售	是	2012 年初，科休对公司的营业执照、体系证书、产能资料、产品规格、报价方案进行审核；2012 年 11 月，公司向客户交付首台样机，经客户确认后正式列入其合格供应商名单	2012 年

如上表所示，公司与主要客户均已合作多年（华为超 20 年，英伟达、科休、范德兰德超 10 年），报告期内公司与主要客户持续合作，公司业务具有稳定性。环旭电子是英伟达 EMS 厂商之一，受终端客户英伟达战略调整影响，其订单已逐步被英伟达其他 EMS 取代，公司报告期后对环旭电子的销售不具有可持续性，但公司来自英伟达的总订单需求并未减少。

（2）主要客户选取供应商的标准及调整周期

①选取标准

公司主要客户均为下游行业全球知名企业，建立了严格且完善的供应商管理体系，以确保其采购产品的质量与供应链安全。知名企业的供应商准入门槛较高，对准入供应商品按类设置能力基线门槛，涵盖企业持续发展能力、技术研发能力、工程设计能力、制造工艺能力、检验拦截能力、交付保障能力等。在供应商选取阶段，客户按照上述能力基线对供应商执行严格的选取审核程序，包括对供应商的背景调查与资质审核、样品的测试、验证及可靠性评估，必要时对供应商的生产环节、质量管理体系进行实地考察；经综合评估合格后，供应商被正式纳入合格供应商名录，并建立合作关系。公司进入客户的供应商名录后，由客户根据自身需求提出采购，通过商业谈判或投标等方式确定交易数量和价格，双方签署订单。

②动态考核调整

在后续合作阶段，客户一般会对供应商进行动态绩效考核，并根据考核内容对供应商实施分级管理，考核内容主要包括技术、质量、响应、服务、成本等方面。

例如，华为会根据考核结果将供应商分为 P（优先选择权）、A（合格供应商）、C（限制类供应商）和 D（淘汰类供应商）类供应商。连续 20 个季度质量绩效获评为 A 的供应商，可申请为 P 类供应商，P 类供应商在业务招标以及新项目参与方面具有优先选择权，A 类供应商具备参与客户常规类业务，不具备优先选择权利，C 类供应商为限制类供应商，客户会限制这类供应商参与一些重点项目投标，对 D 类供应商会给予一定期限整改，整改不达标会给予淘汰；客户会根据品类发展、迭代等情形，每年会对供应商综合能力进行升级和稽核，

供应商必须根据升级后的能力基线适当匹配自身能力，包括设备、工程能力等等。公司从 2019 年开始至 2026 年 6 月末，已经连续 30 个季度在华为质量绩效考核中获评为 A 类供应商，目前已经被华为评定为 P 类供应商，在华为业务招标以及新项目参与方面具有优先选择权。

科休根据绩效考核结果将供应商设置为绿色优秀（ ≥ 80 分）、黄色合格（60-80 分）、红色不合格（ ≤ 60 分）三级评价。连续 4 个季度为绿色优秀供应商，可享有新项目、招投标优先参与权；黄色供应商仅维持现有业务，无优先权利；红色供应商给予整改期限，整改不通过直接淘汰。客户会随产品迭代更新能力基线并开展现场审核，供应商需同步完成能力升级。

③调整周期

在调整周期方面，客户对合格供应商一般按季度实行动态管理机制，其采购部门会根据市场环境变化、自身采购需求、供应商履约表现及技术迭代情况，对供应商进行综合评估与考核，确保持续引入具有市场竞争力的优质供应商。

根据精密金属结构件和智能装备行业的行业惯例，客户一旦选定长期合作的供应商，在供应商持续满足资质审核要求的前提下，一般不会轻易进行更换，主要原因系：

精密金属结构件和智能装备行业下游客户对其供应商的准入认证标准较高且认证流程周期较长。精密金属结构件通常涉及工艺评估、小批量试产验证、模具验证、量产成熟度评估、质量体系审核、工程能力评审、现场验厂及多轮可靠性测试等环节。根据客户类型及产品应用场景的不同，认证周期一般为 6 至 18 个月，其中针对高端半导体设备及高端通信设备领域的客户，认证周期通常会进一步延长。智能装备需通过工艺匹配验证、性能指标测试、长期稳定性试验、使用寿命测试、系统接口适配测试及整线协同运行测试等认证流程，其认证周期通常介于数月至数年之间，且客户在认证过程中，会对设备的故障率、运行停机风险、误检率及安全性能等关键指标设定明确的上下限标准。

一旦通过认证并进入下游核心客户的供应链体系，客户基于对产品交付质量稳定性、供应链整体稳定性及协同开发能力的需求，更换现有供应商的成本较高，通常会延续合作关系，从而在该领域形成较强的客户合作粘性。根据长

川科技公开披露，下游客户认证周期长达 2-3 年，一旦通过认证，客户更换供应商意愿极低。

2、发行人与英伟达及其 EMS 厂商关于数量及价格约定情况

公司作为英伟达合格供应商名录中的精密结构件供应商，在英伟达新产品定型前期参与其同步开发工作，参与产品结构件的预研发、样品试制和小批量生产等环节，由此确立了在英伟达供应链中的重要供应商地位。产品进入批量生产阶段后，英伟达向富士康、伟创力、捷普电子、Fabrinet、环旭电子等 EMS 厂商下达服务器采购订单，并将公司列入其 EMS 厂商可选择的合格供应商名单。EMS 厂商根据自身生产计划，在英伟达设定的供应商名录范围内，以独立订单形式向发行人采购，双方独立协商具体数量、交付时间及结算安排。该模式下，英伟达行使的是供应商准入与供应链质量标准的管理职能，而非对具体采购交易的直接指令。

在合作框架层面，英伟达每年统筹决定各 EMS 厂商的订单分布及采购规模，并明确各 EMS 厂商向公司采购的产品型号范围、供应份额、指导价格及信用期等核心商务条件的指导框架，该等安排构成公司与 EMS 厂商后续签署具体采购订单的参考依据。

在具体执行层面，各 EMS 厂商在英伟达设定的指导框架范围内，结合自身采购规模、交付计划及结算安排等因素，与公司协商确认具体订单条款及交付细节，该等协商系 EMS 厂商在英伟达整体框架内的正常商业执行安排。

综上，英伟达在产品型号范围、供应份额、指导价格及信用期等核心框架层面拥有统筹决定权，并据此协调各 EMS 厂商的订单分配及采购安排；各 EMS 厂商在英伟达设定的框架范围内对具体订单条款具有一定协商调整空间。

（三）说明发行人获取各应用领域主要客户相关订单的方式，各期采用招投标、询价、商业谈判等获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异，说明客户定价方式、下单周期、具体验收标准及流程、发行人生产周期及交货周期

1、说明发行人获取各应用领域主要客户相关订单的方式，各期采用招投标、询价、商业谈判等获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异

（1）各应用领域主要客户的认定

各应用领域主要客户的选取标准系根据各领域业务特征及客户结构分别确定。算力与通信设施精密结构件收入占比各期均超过 65%，客户集中度较高且排名稳定，故选取各期前五大客户；其他领域收入占比相对较小，客户分布较为分散且各期排名波动较大，为更全面地反映与该领域核心客户的合作持续性，故选取该领域报告期内累计销售金额前五大且占比不低于 5%的客户。

上述认定标准在本问询回复中保持一致。

（2）发行人获取各应用领域主要客户相关订单的方式，各期采用招投标、询价、商业谈判等获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，公司主要采用商业谈判与询价相结合的方式或招投标方式获取客户订单。询价和商业谈判指客户向多家供应商发出询价，并根据产品设计、生产工艺制程、材料价格、人工成本以及合理利润等具体因素进一步商务沟通和谈判，最终与发行人确定订单和价格的方式；招投标指客户采取招投标流程选取供应商的方式。

报告期内，公司对各应用领域主要客户的获取订单方式具体如下：

单位：万元

应用领域	主要客户	项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
算力与通信设施 精密结构件	华为	询价和商业谈判	**	**	**	**	**	**	**	**
		招投标	**	**	**	**	**	**	**	**
		销售收入合计	29,882.90	100.00%	49,428.50	100.00%	43,623.01	100.00%	39,299.12	100.00%
	富士康	询价和商业谈判	14,884.36	100.00%	26,592.08	100.00%	5,989.54	100.00%	635.01	100.00%
		销售收入合计	14,884.36	100.00%	26,592.08	100.00%	5,989.54	100.00%	635.01	100.00%
	捷普电子	询价和商业谈判	21,971.23	100.00%	24,380.08	100.00%	6,760.97	100.00%	7,612.86	100.00%
		销售收入合计	21,971.23	100.00%	24,380.08	100.00%	6,760.97	100.00%	7,612.86	100.00%
	伟创力	询价和商业谈判	3,396.52	100.00%	5,327.34	100.00%	10,432.91	100.00%	3,733.98	100.00%
		销售收入合计	3,396.52	100.00%	5,327.34	100.00%	10,432.91	100.00%	3,733.98	100.00%
	光迅科技	询价和商业谈判	2,754.75	90.54%	3,508.51	91.96%	2,278.48	97.17%	1,011.97	93.17%
		招投标	287.82	9.46%	306.82	8.04%	66.25	2.83%	74.19	6.83%
		销售收入合计	3,042.57	100.00%	3,815.33	100.00%	2,344.73	100.00%	1,086.16	100.00%
	环旭电子	询价和商业谈判	-	100.00%	97.41	100.00%	1,999.02	100.00%	5,111.39	100.00%
		销售收入合计	-	100.00%	97.41	100.00%	1,999.02	100.00%	5,111.39	100.00%
	Fabrinet	询价和商业谈判	1,285.52	100.00%	1,894.92	100.00%	4,147.71	100.00%	1,445.15	100.00%
		销售收入合计	1,285.52	100.00%	1,894.92	100.00%	4,147.71	100.00%	1,445.15	100.00%
半导体设备及精密结构件	科休	询价和商业谈判	6,970.64	100.00%	14,046.80	100.00%	952.67	100.00%	1,177.81	100.00%
		销售收入合计	6,970.64	100.00%	14,046.80	100.00%	952.67	100.00%	1,177.81	100.00%
	ASMPT	询价和商业谈判	1,625.48	100.00%	2,919.81	100.00%	2,097.76	100.00%	2,231.92	100.00%
		销售收入合计	1,625.48	100.00%	2,919.81	100.00%	2,097.76	100.00%	2,231.92	100.00%

应用领域	主要客户	项目	2026年1-6月		2025年度		2024年度		2023年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	华天科技	询价和商业谈判	432.46	100.00%	2,142.56	100.00%	1,029.20	100.00%	834.34	100.00%
		销售收入合计	432.46	100.00%	2,142.56	100.00%	1,029.20	100.00%	834.34	100.00%
智能物流装备及精密结构件	范德兰德	询价和商业谈判	13,319.22	100.00%	23,254.32	100.00%	22,034.34	100.00%	16,467.00	100.00%
		销售收入合计	13,319.22	100.00%	23,254.32	100.00%	22,034.34	100.00%	16,467.00	100.00%
	海柔创新	询价和商业谈判	536.32	100.00%	1,079.09	100.00%	931.95	100.00%	213.77	100.00%
		销售收入合计	536.32	100.00%	1,079.09	100.00%	931.95	100.00%	213.77	100.00%
其他设备及精密结构件	华为	询价和商业谈判	1.31	0.03%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
		招投标	4,523.04	99.97%	8,423.24	100.00%	7,616.43	100.00%	7,658.97	100.00%
		销售收入合计	4,524.35	100.00%	8,423.24	100.00%	7,616.43	100.00%	7,658.97	100.00%
	AGFA	询价和商业谈判	1,617.66	100.00%	2,266.54	100.00%	4,558.06	100.00%	1,949.83	100.00%
		销售收入合计	1,617.66	100.00%	2,266.54	100.00%	4,558.06	100.00%	1,949.83	100.00%
	Inkcups	询价和商业谈判	344.40	100.00%	1,003.50	100.00%	474.50	100.00%	1,926.08	100.00%
		销售收入合计	344.40	100.00%	1,003.50	100.00%	474.50	100.00%	1,926.08	100.00%
	IBA Group	询价和商业谈判	313.24	100.00%	675.50	100.00%	627.01	100.00%	742.03	100.00%
		销售收入合计	313.24	100.00%	675.50	100.00%	627.01	100.00%	742.03	100.00%

注：上述金额为总额法口径下的收入金额。

如上表所示，华为订单主要通过招投标方式获取，其他主要客户订单主要通过询价和商业谈判方式获取。此外，公司在英伟达新产品开发初期参与其精密结构件的设计与试制，待产品定型量产后，英伟达向其 EMS 厂商（如富士康、伟创力、捷普电子等）授权并推荐公司作为精密结构件供应商，EMS 厂商根据自身生产计划向公司独立下达采购订单，从而形成双方长期稳

定供应关系。

同行业可比公司获取订单的方式如下：

公司名称	获取订单方式	资料来源
美利信	通信领域客户通过商务谈判、招投标的方式获取订单，其中通过招投标方式获取华为技术有限公司的订单。	关于重庆美利信科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复【2022年披露】
祥鑫科技	未披露	-
朗威股份	主要采用常规商务谈判和竞标报价式商务谈判开展业务；采用竞标报价的方式开展的商务谈判不属于《招标投标法》中的公开招标或邀请招标的范畴，而系客户内部规定的一种招投标方式。	关于苏州朗威电子机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复【2022年披露】
飞荣达	未披露	-
金海通	未披露	-
长川科技	主要通过商业谈判和招投标方式获取订单。	2025年年度报告

如上表所示，经查询同行业可比公司中，美利信、朗威股份、长川科技公告的反馈回复文件、年报文件中披露，其均通过商务谈判、招投标的方式获取订单，与公司获取订单的方式不存在重大差异。

2、说明客户定价方式、下单周期、具体验收标准及流程、发行人生产周期及交货周期

报告期内，公司各应用领域主要客户的定价方式、下单周期、具体验收标准及流程、生产周期及交货周期具体如下：

应用领域	主要客户	定价方式	下单周期	具体验收标准及流程	生产周期及交货周期
算力与通信设施精密结构件	华为	招投标竞价确定	每日更新，主要在每周五集中下单	样品阶段：项目确定后，公司将试制完成的样品一并寄送给客户，客户对样品进行外观、规格、功能及组装适配性等多维度测试检验，样品通过检验后方可进入批量供货阶段。 量产阶段：华为驻厂质检员在每批货物发出前，按照华为检验指导书、产品图纸等标准对产品进行抽检，抽检合格后方可出货。公司主	生产周期：一般 1-2 个月 交货周期：通常 1-2 天

应用领域	主要客户	定价方式	下单周期	具体验收标准及流程	生产周期及交货周期
				要通过自运或委托第三方物流配送方式完成交货。客户收货时执行数量清点、规格核对及外观检查等程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。 售后阶段：客户在生产领用过程中，执行产品外观、规格、功能及组装适配性等方面的补充验收；若发现质量问题，客户及时通知公司，公司按质量保证条款或双方约定安排退换货处理。	
	富士康	以成本加成为基础与客户协商确定	按需下单，每周均有订单下达	样品阶段：项目确定后，公司将试制完成的样品连同产品测试报告一并寄送客户或其终端客户英伟达，客户或英伟达对样品进行外观、规格、功能及组装适配性等多维度测试检验，样品通过检验后方可进入批量供货阶段。 量产阶段：公司主要通过自运、委托第三方物流配送或客户自提等方式完成交货。客户收货时执行数量清点、规格核对及外观检查程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。 售后阶段：客户在生产领用过程中对公司产品进行实质性验收，若发现质量问题，客户及时通知公司，公司按质量保证条款或双方约定安排退换货处理。	生产周期：一般 1-2 个月 交货周期：EXW 模式下客户自提，签收即完成交付；DAP、CIP 模式下通常 7 天内
	捷普电子				
	伟创力				
	环旭电子				
	Fabrinet				
	光迅科技	以成本加成为基础与客户协商确定	按需下单，每周均有订单下达	样品阶段：项目确定后，公司将试制完成的样品连同产品测试报告一并寄送给客户，客户对样品进行外观、规格、功能及组装适配性等多维度测试检验，样品通过检验后方可进入批量供货阶段。 量产阶段：每批产品发出前，公司均按相关技术规范完成质量检测，并随货出具检测报告。客户收货时执行数量清点、规格核对及外观检查程序，并依据实际需要到到货产品实施抽检，经抽检合格后予以验收入库。	生产周期：一般 1-2 个月 交货周期：通常 2-3 天
	科休	以成本加成为基础与客户协商确定	精密结构件订单每 2 天下单一次，整机设备订单每周下达一次	样品阶段：项目确定后，公司试制完成后的样品通过客户样件检验及整机测试等程序，方可进入批量供货阶段。 量产阶段：公司主要通过客户自提方式完成交货，客户签收时执行数量和规格核对、外观检查程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。	生产周期：精密结构件 1-2 个月；整机设备涉及组装调试，周期一般 2-4 个月 交货周期：客户自提，签收即完成交付

应用领域	主要客户	定价方式	下单周期	具体验收标准及流程	生产周期及交货周期
	ASMPT	以成本加成为基础与客户协商确定	按需（根据市场需求变化及备货计划）下单，无固定周期	样品阶段：客户对公司试制完成的样品进行外观、规格、功能及组装适配性等多维度测试检验，样品通过检验后方可进入批量供货阶段。量产阶段：每批产品发出前，公司需将产品检验报告及测量数据等资料提交客户确认，经客户批准后方可安排发货，客户亦有权派员到厂抽检。公司主要通过客户自提等方式完成交货，客户收货时执行数量清点、规格核对及外观检查程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。	生产周期：一般 1-2 个月 交货周期：客户自提，签收即完成交付
	华天科技	以成本加成为基础与客户协商确定	按需（根据市场需求变化及自身产能建设进度）下单，无固定周期	公司主要向华天科技销售半导体检测设备产品。设备运抵客户现场后，公司派遣技术人员负责安装、调试及试运行工作，待设备运行状况达到双方约定的可验收条件后，由客户采购部门发起验收流程，客户使用部门依照双方签署的技术协议对设备进行最终验收。公司主要采取自运或委托第三方物流配送方式完成交货。	生产周期：整机设备 2-4 个月 交货周期：自运或第三方物流配送至客户现场，交付后进入安装调试及验收阶段，验收周期通常为 1-6 个月
智能物流装备及精密结构件	范德兰德	以成本加成定价	按需下单，每周 2-3 次	样品阶段：范德兰德派员工在格兰达工厂进行指导、检测等，产品品质经范德兰德确认验收合格后方可进入量产供货阶段。量产阶段：公司严格按照范德兰德技术标准管理生产，并依据客户规定的检查清单进行出货前检验，检验合格后方可出货；范德兰德不定期派员工在产品出货前进行抽检。公司主要通过客户自提方式完成交货，客户签收时执行数量和规格核对、外观检查等程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。	生产周期：一般 1-2 个月 交货周期：客户自提，签收即完成交付
	海柔创新	以成本加成定价	按需（根据市场需求变化及项目进度）下单，无固定周期	公司严格按照客户要求组织生产，并依据相关行业标准实施质量管控。产品完工后，公司先行检验，检验合格后通知客户派员到厂进行复核验收；经客户验收合格后，公司即按客户指令安排出货。	生产周期：一般 6 周内 交货周期：根据订单约定将产品送至客户指定目的地，时间通常为 3 天内

应用领域	主要客户	定价方式	下单周期	具体验收标准及流程	生产周期及交货周期
其他设备及精密结构件	华为	招投标竞价确定	每日更新，主要在每周五集中下单	同算力与通信设施精密结构件—华为	同算力与通信设施精密结构件—华为
	AGFA	以成本加成定价	客户按需（根据市场需求变化及备货计划）下单，无固定周期	样品阶段：项目确定后，公司试制完成后的样品通过客户样件检验、整机测试等程序，方可进入批量供货阶段。 量产阶段：公司主要通过客户自提方式完成交货，客户签收时执行数量和规格核对、外观检查程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。	生产周期：精密结构件 1-2 个月；整机设备 2-4 个月 交货周期：客户自提，签收即完成交付
	Inkcups	以成本加成定价	按需（根据市场需求变化及备货计划）下单，无固定周期	样品阶段：项目确定后，公司试制完成后的样品通过客户样件检验及整机测试等程序，方可进入批量供货阶段。 量产阶段：公司主要通过客户自提方式完成交货，客户签收时执行数量和规格核对、外观检查程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。	生产周期：精密结构件 1-2 个月；整机设备 2-4 个月 交货周期：客户自提，签收即完成交付
	IBA Group	以成本加成定价	按需（根据市场需求变化及备货计划）下单，无固定周期	样品阶段：项目确定后，客户对公司试制完成的样品进行外观、规格、功能及组装适配性等多维度测试检验，样品通过检验后方可进入批量供货阶段。 量产阶段：每批产品发出前，公司均按相关技术规范完成质量检测，并随货出具检测报告。客户收货时执行数量清点、规格核对及外观检查程序，不执行测试、验证等实质性验收程序。	生产周期：精密结构件 1-2 个月 交货周期：客户自提，签收即完成交付

注 1：算力与通信设施精密结构件领域，富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子、Fabrinet 均为英伟达 EMS 厂商。英伟达在产品型号范围、供应份额、指导价格及信用期等核心框架层面拥有统筹决定权，各 EMS 厂商在英伟达设定的框架范围内与公司协商确定具体采购数量、交付排程及结算安排。上述客户的验收流程及售后阶段实质性验收安排基本一致。

注 2：算力与通信设施精密结构件领域中，华为与其他客户存在差异化安排，系不同客户供应链管理模式所致。

报告期内，公司各应用领域主要客户的下单周期、验收标准及流程、生产周期及交货周期整体情况如下：

下单周期方面，华为订单每日更新、主要集中在周五集中下达；科休备件订单每2天一次、设备订单每周一次；范德兰德每周下单2-3次；富士康等EMS厂商每周均有订单下达；其余客户根据市场需求及自身备货计划按需下单，无固定周期。

验收标准及流程方面，所有客户均需通过样品检验后方可进入批量供货；量产后验收严格程度因客户而异，华为设置驻厂质检发货前抽检，光迅科技、ASMPT等客户要求随货出具检测报告，多数客户收货时仅执行数量和外观检查、不执行实质性验收；售后阶段客户在生产领用中发现质量问题，公司按约定安排退换货。半导体检测设备整机销售需经客户现场安装调试及最终验收。

生产及交货周期方面，公司主要采用“以销定产”模式，精密结构件生产周期一般为1-2个月，整机设备类产品一般为2-4个月，系统集成类项目一般为3-6个月。交货周期方面，EXW/FCA模式通常1天以内，DAP/CIP通常7天内，内销通常5天内。

（四）说明发行人客户集中度是否与可比公司一致，发行人是否对大客户存在依赖，并补充披露相应风险

1、发行人客户集中度是否与可比公司一致

报告期内，公司的前五大客户集中度与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
美利信	未披露	52.50%	58.62%	64.79%
祥鑫科技	未披露	48.66%	54.02%	55.48%
朗威股份	未披露	39.06%	38.16%	35.20%
飞荣达	未披露	50.41%	45.33%	43.74%
金海通	未披露	58.28%	50.96%	52.59%
长川科技	未披露	57.66%	62.07%	51.34%
平均水平	未披露	51.10%	51.53%	50.52%
发行人	77.36%	76.40%	70.31%	75.70%

注：同行业可比公司在半年度报告中均未披露前五大客户集中度数据。

如上表所示，整体而言，公司客户集中度较高，且均高于同行业可比公司的集中度水平，具体分析如下：

(1) 公司客户集中度较高主要系下游行业集中度较高所致

公司主要从事精密结构件及智能装备的研发、生产与销售，产品主要应用于算力与通信设施（主要为 AI 服务器和通信基站）、集成电路检测（主要为集成电路封装测试）、智能物流装备（主要为机场行李处理系统）三大领域，上述领域均呈现较高的市场集中度，头部企业占据主要市场份额。

算力与通信设施领域，公司主要客户为华为、英伟达 EMS 厂商（富士康、捷普电子、伟创力等），2025 年华为在全球通信设备市场排名第一，2025 年英伟达在全球 AI 服务器市场中排名第一，占据约 33% 的份额，富士康在全球 EMS 排名第 1、捷普电子排名第 6、伟创力排名第 8。在集成电路检测领域，公司主要客户为科休，科休是全球测试分选机市场的龙头企业，2025 年科休在全球测试分选机市场中排名第一，市场份额约 21%。在智能物流装备领域，公司主要客户为范德兰德，范德兰德为全球最大机场物流自动化系统供应商，市场份额约 20%，收购西门子物流后提升至约 35%。

因此，公司主要产品应用领域市场集中度较高，公司主要客户华为、英伟达 EMS 厂商、科休、范德兰德均系各领域内的全球龙头企业，其自身的采购规模较大。公司客户集中度较高，主要系深度绑定各领域头部客户的必然结果，与下游行业集中度较高特征完全一致，具有合理的商业逻辑和行业背景。

(2) 公司客户集中度均高于同行业可比公司，但具有合理性

报告期内，除朗威股份外，其他同行业可比公司的客户集中度均较高（接近 50% 或超过 50%），同行业可比公司客户集中度的平均水平均超过 50%，因此公司客户集中度较高符合行业特性。但公司客户集中度高于同行业可比公司，主要系公司产品结构及市场策略与同行业可比公司存在一定差异所致。

① 产品结构差异

同行业可比公司中，美利信和祥鑫科技的收入增长主要来源于新能源汽车相关结构件产品。根据 EV-Volumes 数据，2025 年全球前十大新能源汽车品牌合计市场份额为 53.14%，下游市场集中度低于公司主要产品应用领域（如 AI 服务

器、通信基站、机场行李处理系统等）。

②市场策略方面

同行业可比公司在 2023 年以来均通过 IPO 或再融资实施了产能扩张项目，资金实力和产能规模更具优势，有能力服务更广泛的客户群体。报告期内，公司受限于产能瓶颈，在订单供不应求的情况下实施了“优质大客户”战略，将有限产能优先配置给华为、英伟达、范德兰德、科休等长期合作的行业龙头，以保障核心供应链的稳定运行，客观上导致客户集中度高于同行业可比公司。

综上所述，发行人客户集中度高于同行业可比公司系下游行业集中度较高及公司阶段性产能策略共同作用的结果，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户集中的情形，具有合理性。

2、发行人是否对大客户存在依赖，并补充披露相应风险

(1) 单一客户收入或毛利占比未达重大依赖标准

公司主要客户分别覆盖通信设施（华为）、AI 服务器（富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子等 EMS 厂商）、智能物流装备（范德兰德）和半导体检测设备（科休）等不同下游应用领域。报告期内，公司对华为、英伟达及其 EMS 厂商、范德兰德和科休的销售收入、销售毛利具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华 为	销售收入	26,771.72	47,091.84	38,082.05	37,474.55
	占营业收入的比例	26.27%	30.20%	36.64%	44.86%
	销售毛利	**	**	**	**
	占综合毛利的比例	**	**	**	**
富 士 康	销售收入	14,884.36	26,592.08	5,989.54	635.01
	占营业收入的比例	14.61%	17.05%	5.76%	0.76%
	销售毛利	1,946.60	3,932.01	1,884.71	131.78
	占综合毛利的比例	10.17%	15.89%	11.23%	1.11%
捷 普	销售收入	21,971.23	24,380.08	6,760.97	7,612.86
	占营业收入的比例	21.56%	15.64%	6.50%	9.11%

客户名称	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
电子	销售毛利	4,320.02	3,588.33	594.74	409.33
	占综合毛利的比例	22.57%	14.50%	3.55%	3.44%
伟创力	销售收入	3,396.52	5,333.25	10,432.91	3,733.98
	占营业收入的比例	3.33%	3.42%	10.04%	4.47%
	销售毛利	735.93	724.40	2,729.69	695.47
	占综合毛利的比例	3.84%	2.93%	16.27%	5.85%
环旭电子	销售收入	-	97.41	1,999.02	5,111.39
	占营业收入的比例	-	0.06%	1.92%	6.12%
	销售毛利	-	12.89	100.33	600.61
	占综合毛利的比例	-	0.05%	0.60%	5.05%
范德兰德	销售收入	9,619.53	14,465.71	11,814.40	8,780.95
	占营业收入的比例	9.44%	9.28%	11.37%	10.51%
	销售毛利	2,772.46	3,959.11	2,522.16	1,779.53
	占综合毛利的比例	14.48%	16.00%	15.03%	14.96%
科休	销售收入	5,587.48	6,597.50	732.07	1,149.49
	占营业收入的比例	5.48%	4.23%	0.70%	1.38%
	销售毛利	1,916.87	1,267.52	224.54	297.71
	占综合毛利的比例	10.01%	5.12%	1.34%	2.50%

注：对华为、英伟达 EMS 厂商 2023 年度销售和占比数据均包括通过深圳装备销售数据，下同。

报告期内，发行人不存在向单个直接客户销售比例超过 50%的情形。报告期各期，公司对第一大客户华为的销售收入、销售毛利占比均不超过 45%，且呈逐期下降趋势；对捷普电子最高为 22.57%，对富士康、伟创力、范德兰德和科休等均不超过 20%。根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客户集中度的相关规定，公司对任一单一直接客户不构成重大依赖。

尽管公司对任一直接客户不构成重大依赖，但公司通过富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子等 EMS 厂商向英伟达终端供货，上述 EMS 厂商的订单主要由英伟达统一规划和分配，因此公司业务对英伟达终端需求存在一定程度的依赖，该依赖系下游 AI 服务器行业高度集中格局的自然体现。英伟达对上述 EMS 厂商的指定和统筹属于行业通行的供应链管理模式，公司主要直接客户仍为各

EMS 厂商，公司独立承担对 EMS 厂商的商品交付责任、产品质量保证责任及应收账款信用风险。

同时，公司亦服务于华为、范德兰德、科休等其他领域的头部客户，客户结构较为多元，能够有效分散风险。

(2) 公司基于自身竞争优势而与主要客户形成双向稳定合作关系

公司与主要客户之间建立了长期稳定的合作伙伴关系，双方合作时间较长（华为超 20 年，英伟达、科休、范德兰德超 10 年），合作关系稳定，合作协议履行情况正常，在手订单具有持续性。同时，由于公司所处行业大客户存在严格的供应商认证壁垒（认证周期一般为 6 至 18 个月，高端领域进一步延长），且公司在产品可靠性、工艺稳定性、交付及时性等方面具备显著竞争优势，主要客户具有较高的粘性，流失风险较低。上述表明公司与主要客户的合作具有可持续性，但并非公司被动依赖客户，而是基于自身竞争优势形成的双向稳定合作关系。

(3) 公司持续优化客户结构，拓展新客户与新应用领域

虽然公司对单一主要客户的收入和毛利占比均未超过 50%，不构成《监管规则适用指引——发行类第 5 号》所规定的重大依赖，但较高的客户集中度及对单一客户的一定依赖仍可能给公司经营带来不利影响。

未来，公司一方面将继续与核心客户保持紧密合作，快速响应客户具体需求，进一步提升客户粘性，持续挖掘核心客户的新需求；另一方面，公司将充分利用服务行业领先客户的先发优势，拓展行业内其他优秀客户，并积极开拓新的应用领域与新客户（2026 年已拓展成都芯源、新易盛等新客户）。上述举措将进一步提升客户多元性，以降低对现有主要客户的依赖程度。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）客户集中度较高及对单一最终客户存在一定依赖的风险”中补充披露。现按直接客户口径摘录如下：

“报告期内，公司前五大客户（按直接交易主体口径）的销售占比分别为 75.70%、70.31%、76.40%和 77.36%，客户集中度较高。其中，对第一大客户华为的销售收入分别为 25,517.15 万元、38,082.05 万元、47,091.84 万元和

26,771.72 万元，占各期营业收入的比例分别为 30.55%、36.64%、30.20%和 26.27%。对富士康、捷普电子、伟创力等 EMS 厂商的销售收入分别占各期营业收入的比例合计（按各直接客户分别计算）亦较高，且该等 EMS 厂商的订单来源主要由英伟达统一规划和分配。

尽管公司不存在对任意单一直接客户销售收入占比超过 50%的情形，不构成对单一直接客户的重大依赖；即使按穿透至最终客户口径，将英伟达直接销售及其通过 EMS 厂商实现的销售合并计算，报告期各期合计占比亦未超过 50%，不构成对单一最终客户的重大依赖。但公司业务对华为、英伟达等主要最终客户存在一定程度的依赖。若未来上述主要客户（含直接客户及最终客户）因行业竞争加剧、经营策略调整、供应链重组等原因减少对公司产品的采购，或公司未能持续满足客户对产品质量、交付周期、技术服务等方面的要求而导致合作关系发生不利变化，抑或主要客户自身经营状况出现重大波动，均可能对公司的订单稳定性、收入规模和盈利能力产生重大不利影响。此外，若公司未来在市场拓展、新产品开发及客户结构优化等方面不及预期，可能导致对上述主要客户的依赖程度进一步上升。”

综上所述，报告期内公司客户集中度较高系下游行业集中度较高及公司阶段性产能策略共同作用的结果；主要客户属于不同应用领域，单一客户收入或毛利占比均未超过 50%，不构成对单一客户的重大依赖，但对华为和英伟达存在一定程度的依赖；公司凭借自身竞争优势与主要客户形成长期稳定合作关系，并具备独立面向市场的能力及持续优化客户结构的长期规划。

（五）结合各应用领域及各主要客户在手订单及变动情况、新增订单及期后收入实现情况、主要客户主要销售区域国际贸易政策、新客户拓展情况、发行人与主要客户合作是否稳定等，说明发行人是否存在业绩下滑风险并作风险提示

1、各应用领域及各主要客户在手订单及变动情况

公司按照应用领域和主要客户的订单情况具体如下：

（1）按应用领域划分的在手订单金额及环比变动情况

单位：万元

应用领域	2026 年 6 月末		2026 年 3 月末		2025 年末
	金额	环比变动	金额	环比变动	金额
算力与通信设施精密结构件	51,275.22	19.57%	42,883.21	26.91%	33,789.11
半导体设备及精密结构件	13,461.45	95.48%	6,886.39	-36.52%	10,848.60
智能物流装备及精密结构件	8,435.17	-19.46%	10,473.68	29.59%	8,082.34
其他设备及精密结构件	4,179.05	2.12%	4,092.37	-3.93%	4,259.57
合计	77,350.89	20.23%	64,335.65	12.91%	56,979.62

(2) 主要客户的在手订单金额及环比变动情况

单位：万元

序号	主要直接客户	2026 年 6 月末		2026 年 3 月末		2025 年末
		金额	环比变动	金额	环比变动	金额
1	华为	**	**	**	**	**
2	富士康	15,564.86	118.50%	7,123.53	55.63%	4,577.35
3	捷普电子	10,281.56	-7.24%	11,083.87	68.19%	6,590.20
4	伟创力	1,856.10	5.31%	1,762.58	2.48%	1,719.97
5	环旭电子	-	-	-	-	-
6	范德兰德	7,741.94	-17.22%	9,352.77	22.31%	7,646.79
7	科休	5,000.49	105.35%	2,435.07	-17.81%	2,962.66

如上所示，截至 2025 年 12 月末、2026 年 3 月末和 2026 年 6 月末，公司在手订单金额分别为 5.70 亿元、6.43 亿元和 7.74 亿元，环比增长率分别为 12.91% 和 20.23%，反映出公司业务拓展成效显著、市场需求旺盛。

从应用领域来看，算力与通信设施精密结构件在手订单持续增长，系公司在手订单最为集中的领域，主要受益于算力设施产品需求的持续扩张。半导体设备及精密结构件在手订单于 2026 年 3 月末因部分客户订单交付节奏影响有所回落，但于 2026 年 6 月末已实现大幅回升，2026 年上半年整体呈增长趋势。智能物流装备及精密结构件在手订单于 2026 年 3 月末增长后于 2026 年 6 月末有所回落，主要系范德兰德部分大额订单于第二季度完成交付所致，属于正常订单执行波动。其他设备及精密结构件在手订单保持基本稳定，各期环比变动幅度较小。

从主要客户来看，英伟达 EMS 厂商在手订单持续快速增长，AI 服务器产品

需求持续旺盛；华为、范德兰德在手订单保持基本稳定，各期末金额因订单正常执行交付而有所波动；科休在手订单于 2026 年 3 月末略有下降，但于 2026 年 6 月末已实现快速增长，整体仍呈上升趋势。

整体而言，公司在手订单储备充裕，各应用领域的在手订单整体呈持续增长态势，尤其算力与通信设施精密结构件及半导体设备及精密结构件领域订单增长显著，为 2026 年下半年经营业绩提供了较为充分的订单保障。

2、新增订单及期后收入实现情况

报告期期后，公司 2026 年 7-8 月新增订单 6.02 亿元，实现销售收入 4.66 亿元，均处于公司历年同期的高位水平，业务增长态势强劲。

3、主要直接客户主要销售区域国际贸易政策

公司主要客户的主要销售区域及其国际贸易政策具体如下：

主要客户	主要销售区域	国际贸易政策
华为	中国大陆	不适用
富士康	越南	越南市场贸易政策友好，在《中国—东盟自由贸易区》框架下，通信设备零件和不锈钢结构件享受 0%关税，铝制结构件适用 8%关税且不属于反倾销措施范围；公司已完成越南子公司筹建，于 2026 年 4 月底逐步投产并就近服务富士康越南子公司，可进一步降低越南关税影响。
捷普电子	印度	发行人出口印度的产品呈现结构性分化：通信设备零件（HS 85177990）基础关税 20%，面临反倾销间接波及风险；不锈钢结构件（HS 73269090）获保障税豁免，维持 8%低税率，属利好；铝制结构件（HS 76169990）反倾销风险上升，但目前不在征税范围内。
范德兰德（发行人境内生产并销售）	中国大陆、中国香港	中国香港执行零关税原则，对所有进口货物（除特定商品外）都不设关税。
范德兰德（发行人于墨西哥当地生产并销售）	美国	发行人出口美国以仓储物流结构件为主，2026 年 4 月美国将钢铝衍生产品 232 关税税率下调，发行人相关产品适用税率从 50%下调至 15%，关税影响较小；公司已通过墨西哥子公司就近服务范德兰德北美市场，负面影响已降低。
科休	马来西亚	发行人出口马来西亚以半导体检测设备为主，由于马来西亚不属于美国对 AI 芯片出口管制的核心范围，因此该区域市场受国际贸易政策的直接影响有限。
伟创力	以色列	发行人对以色列出口主要产品为通信设备零件（HS 85177990）、不锈钢结构件（HS 73269090）和铝制结构件（HS 76169990），三类产品税率均处于 7%~12%的较低水平，贸易政策方面不存在系统性对华壁垒。

注：环旭电子是英伟达 EMS 厂商之一，受终端客户英伟达战略调整影响，其订单已逐步被英伟达其他 EMS 厂商取代，公司对环旭电子的销售不具有可持续性（2026 年 6 月末在手订单为 0 元），因此此处不分析环旭电子。

综上，公司产品主要出口区域的国际贸易政策影响可控，暂未对公司外销业务造成重大不利影响。

4、新客户拓展情况

2026 年，公司主要在三大应用领域持续开拓新客户或增量订单来源：

在集成电路检测领域，公司已与成都芯源系统有限公司建立业务合作关系，预计 2026 年有超 100 台设备订单需求，其中 2026 年 1-6 月已确认收入超 1,400 万元，已进入公司前十大客户之列；此外，公司正积极推进导入杰华特（688141.SH）、唯捷创芯（688153.SH）、无锡中微腾芯电子有限公司、山西华耀亿嘉集成电路有限公司、捷芯半导体（江苏）有限公司等潜在客户。

在光模块结构件领域，公司与新易盛（SZ300502）在前序初步合作的基础上持续深化业务关系，预计 2026 年度向其销售金额不低于 3,000 万元，其中 2026 年 1-6 月已确认收入超 1,300 万元；此外，公司正积极推进导入天孚通信（300394.SZ）等客户，目前尚处于供应商认证及试单阶段。

在新能源喷墨打印领域，发行人已向特斯拉送样液冷板喷墨打印产品，并积极拓展 Rivian 等新能源汽车客户。

综上，2026 年公司新客户拓展效果显著，新客户储备充足且质量较高，可有效对冲单一客户需求波动的风险。

5、发行人与主要客户合作是否稳定

报告期内，公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，合作历史深厚（与华为合作超 20 年，与英伟达、科休、范德兰德等合作超 10 年），合作范围持续拓展，合作关系不断深化。

从订单保障来看，截至报告期末，公司对主要客户的在手订单金额合计为 59,734.25 万元，较 2025 年末增长 34.57%，订单增速显著，为公司未来业务发展提供了坚实的市场支撑。报告期后（2026 年 7-8 月），公司对华为、英伟达 EMS 厂商、范德兰德和科休等主要客户已实现销售收入 3.60 亿元，业务规模继

续保持高位水平。从历史合作来看，公司与上述主要客户通过签订长期框架协议或订单的方式进行合作，历史上持续续约，未发生过合作中断的情形。因此，公司在手订单充足且增长态势良好，与主要客户合作关系长期稳定，公司业务具有持续性和稳定性。

综上所述，公司在手订单充足且整体持续增长，期后订单和收入持续增长；公司产品主要出口区域的国际贸易政策影响可控，暂未对公司外销业务造成重大不利影响；公司新客户拓展效果显著，可有效对冲单一客户需求波动的风险；公司与主要客户已持续合作多年，业务具有稳定性。因此，公司不存在业绩下滑风险。

二、不同应用领域业绩均持续增长的合理性

（一）区分各应用领域，列表说明对前五大客户销售具体产品，包括但不限于细分产品类别、销售金额及占比、终端客户（如有）、销售区域、终端应用产品、客户同类产品采购占比等

报告期内，公司产品主要应用于算力与通信设施、智能物流和半导体设备等下游应用领域。按应用领域划分，报告期各期前五大客户的收入情况具体如下：

1、算力与通信设施精密结构件

在算力与通信设施领域，公司对报告期各期前五大客户的各期销售金额及其占比具体如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月				2025 年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	华为	23,843.73	33.34%	1	华为	40,354.59	37.96%
2	捷普电子	21,971.23	30.73%	2	富士康	26,592.08	25.01%
3	富士康	14,884.36	20.81%	3	捷普电子	24,380.08	22.93%
4	伟创力	3,396.52	4.75%	4	伟创力	5,327.34	5.01%
5	光迅科技	3,042.57	4.25%	5	光迅科技	3,815.33	3.59%
合计		67,138.41	93.89%	合计		100,469.42	94.51%
2024 年度				2023 年度			

序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	华为	32,302.89	47.94%	1	华为	31,703.63	57.62%
2	伟创力	10,432.91	15.48%	2	捷普电子	7,612.86	13.84%
3	捷普电子	6,760.97	10.03%	3	环旭电子	5,111.39	9.29%
4	富士康	5,989.54	8.89%	4	伟创力	3,733.98	6.79%
5	Fabrinet	4,147.71	6.16%	5	Fabrinet	1,445.15	2.63%
合计		59,634.02	88.50%	合计		49,607.01	90.15%

公司向上述主要客户销售的主要细分产品类型、销售区域、终端应用产品、其终端客户、客户同类产品采购占比的情况具体如下：

报告期各期 前五大客户	主要细分产品类型	主要销售 区域	主要终端 应用产品	主要终端 客户	客户同类产品采购占比 的情况
华为	射频模块箱体、屏蔽盖、基板、托架	中国大陆	通信设备	全球 230+ 家主流电信运营商	同类产品排名靠前
富士康	机箱、固定板、面板、卡条、滑轨	越南	AI 服务器	英伟达	同类产品排名靠前
捷普电子	机箱、弹性固定座、卡条、滑轨、托架	印度	AI 服务器	英伟达	客户未提供，且无公开信息可查询
伟创力	机箱、滑轨、面板、卡条	以色列	AI 服务器	英伟达	客户未提供，且无公开信息可查询
光迅科技	机箱、箱体	中国大陆	AI 服务器、光模块	字节跳动、腾讯、阿里、中国移动、中国联通等	同类产品排名靠前
环旭电子	机箱、滑轨	中国台湾	AI 服务器	英伟达	60%-75%
Fabrinet	光模块壳体、卡条	泰国	AI 服务器、光模块	英伟达	100%

注：主要客户同类产品采购占比数据来自于客户确认，下同。

2、半导体设备及精密结构件

在半导体设备领域，公司对报告期各期前五大客户的各期销售金额及其占比具体如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月				2025 年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	科休	5,587.48	40.21%	1	科休	6,597.50	33.40%
2	ASMPT	1,625.41	11.70%	2	ASMPT	2,913.46	14.75%
3	MPS	1,439.10	10.36%	3	华天科技	2,142.56	10.85%
4	通富微电	734.39	5.29%	4	昆山芯信安电子科技有限公司	1,238.94	6.27%
5	普胜（浙江）智能科技有限公司	617.70	4.45%	5	ADVANCE PRECISION AUTOMATION INDUSTRY SD	936.11	4.74%
合计		10,004.08	72.00%	合计		13,828.57	70.01%
2024 年度				2023 年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	ASMPT	2,049.09	17.65%	1	ASMPT	2,176.28	28.90%
2	华天科技	1,029.20	8.87%	2	科休	1,149.49	15.27%
3	长电科技	1,027.89	8.85%	3	Orbotech Ltd.	1,066.07	14.16%
4	Orbotech Ltd.	932.33	8.03%	4	华天科技	834.34	11.08%
5	光迅科技	850.18	7.32%	5	佰维存储	380.95	5.06%
合计		5,888.69	50.72%	合计		5,607.13	74.47%

公司向上述主要客户销售的主要细分产品类型、销售区域、终端应用产品、其终端客户、客户同类产品采购占比的情况具体如下：

报告期各期前五大客户	主要细分产品类型	主要销售区域	主要终端应用产品	主要终端客户	客户同类产品采购占比的情况
科休	测试分选机及配件	马来西亚	测试分选机	高通、AMD、AMKOR	100%
ASMPT	半导体设备模组	新加坡、中国大陆、马来西亚	半导体封装设备、表面贴装设备	台积电、中芯国际、日月光集团	客户未提供，且无公开信息可查询
华天科技	测试分选机、光学检测机	中国大陆	自用于生产制造	自用于生产制造	采购份额排名第一
Orbotech Ltd.	液晶面板光学检测设备、半导体设备模组	以色列	光学检测设备	三星、TCL 等	客户未提供，且无公开信息可查询

报告期各期 前五大客户	主要细分产品 类型	主要销售 区域	主要终端应 用产品	主要终端客户	客户同类产 品采购占比 的情况
ADVANCE PRECISION AUTOMATI ON INDUSTRY SD	光学检测机	马来西亚	光学检测机	嘉盛半导体、 日月新集团、 华天科技	采购份额排 名第一
昆山芯信安 电子科技有限公司	测试分选机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	10%
长电科技	光学检测机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	采购份额排 名前二
光迅科技	光学检测机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	客户未提 供，且无公 开信息可查 询
佰维存储	光学检测机、 测试分选机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	60%以上
MPS	测试分选机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	保密信息拒 绝透露
通富微电	光学检测机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	采购份额排 名第一
普胜（浙 江）智能科 技有限公司	测试分选机	中国大陆	自用于生产 制造	自用于生产制 造	采购份额排 名前三

3、智能物流装备及精密结构件

在智能物流装备领域，公司对报告期各期前五大客户的各期销售金额及其占比具体如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月				2025 年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	范德兰德	9,529.16	91.83%	1	范德兰德	13,994.26	78.34%
2	海柔创新	536.32	5.17%	2	海晨股份	1,452.88	8.13%
3	广州艮业信息科 技有限公司	205.20	1.98%	3	海柔创新	1,079.09	6.04%
4	广东鸿特精密技 术肇庆有限公司	54.08	0.52%	4	广州艮业信 息科技有限公 司	564.89	3.16%
5	苏州市冯氏智能 科技有限公司	21.46	0.21%	5	爱普生	491.73	2.75%
合计		10,346.22	99.71%	合计		17,582.85	98.43 %
2024 年度				2023 年度			

2026年1-6月				2025年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	范德兰德	11,362.99	90.87%	1	范德兰德	8,316.53	83.30%
2	海柔创新	931.95	7.45%	2	今天国际	926.11	9.28%
3	深圳市瑜钢发展有限公司	97.96	0.78%	3	顺丰控股	333.93	3.34%
4	上海嘉堃实业有限公司	48.68	0.39%	4	海柔创新	213.77	2.14%
5	佛山市华得顺进出口有限公司	13.38	0.11%	5	广东利元亨智能装备股份有限公司	126.46	1.27%
合计		12,454.96	99.61%	合计		9,916.80	99.33%

公司向上述主要客户销售的主要细分产品类型、销售区域、终端应用产品、其终端客户、客户同类产品采购占比的情况具体如下：

报告期各期前五大客户	主要细分产品类型	主要销售区域	主要终端应用产品	主要终端客户	客户同类产品采购占比的情况
范德兰德	输送机、驱动马达、支架、散件配件等	美国、中国大陆、西班牙、中国香港	机场物流系统/仓储物流系统	世界各地机场项目、亚马逊等	采购份额排名第一
海柔创新	桌面工作站、箱运送机、小车底盘、缓存货架	中国大陆	智能仓储系统解决方案	李宁、安踏、飞利浦、吉利领克等	客户未提供，且无公开信息可查询
海晨股份	顶升移栽机、链条输送机、驱动马达	中国大陆	仓储物流系统	联想、赛力斯等	10%-20%
今天国际	有轨巷道堆垛机、辊筒输送机、往复式提升机、散件配件	中国大陆	智能仓储系统解决方案	宁德时代、比亚迪、欣旺达、烟草公司等	客户未提供，且无公开信息可查询
广州良业信息科技有限公司	辊筒输送机、散件配件	中国大陆	仓储物流系统产品	美客多	10%
爱普生	立体仓库	中国大陆	自用于仓库	自用于仓库	100%
顺丰控股	分拣柜	中国大陆	自用于仓库	自用于仓库	客户未提供，且无公开信息可查询
利元亨	链条输送机、顶升移栽机、料箱输送机	中国大陆	仓储物流整线及相关配套设备等	宁德时代、比亚迪、国轩高科等	客户未提供，且无公开信息可查询

注：表中列示的客户不含各期销售收入低于 100 万元且占比不足 1%的零星客户（即广东鸿

特精密技术肇庆有限公司、苏州市冯氏智能科技有限公司、深圳市瑜钢发展有限公司、上海嘉堃实业有限公司、佛山市华得顺进出口有限公司）。

4、其他设备及精密结构件

在其他领域，公司对报告期各期前五大客户的各期销售金额及其占比具体如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月				2025 年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	华为	2,927.99	51.30%	1	华为	6,737.26	61.56%
2	AGFA	1,441.29	25.25%	2	AGFA	2,088.60	19.08%
3	爱普生	633.48	11.10%	3	Inkcups	806.93	7.37%
4	IBA Group	313.24	5.49%	4	IBA Group	675.50	6.17%
5	Inkcups	275.28	4.82%	5	爱普生	467.36	4.27%
合计		5,591.28	97.96%	合计		10,775.65	98.46%
2024 年度				2023 年度			
序号	前五大客户	销售收入	占比	序号	前五大客户	销售收入	占比
1	华为	5,779.16	50.16%	1	华为	5,770.92	56.26%
2	AGFA	4,059.57	35.23%	2	AGFA	1,877.04	18.30%
3	IBA Group	627.01	5.44%	3	Inkcups	1,370.08	13.36%
4	爱普生	420.95	3.65%	4	IBA Group	740.74	7.22%
5	Inkcups	344.41	2.99%	5	爱普生	268.66	2.62%
合计		11,231.10	97.47%	合计		10,027.44	97.76%

公司向上述主要客户销售的主要细分产品类型、销售区域、终端应用产品、其终端客户、客户同类产品采购占比的情况具体如下：

客户名称	主要细分产品类型	主要销售区域	主要终端应用产品	主要终端客户	客户同类产品采购占比的情况
华为	光伏逆变器箱体、储能锂电控制面板	中国大陆	光伏储能设备	大型发电与能源企业等	同类产品排名靠前
AGFA	工业打印设备及精密结构件	加拿大、英国、比利时	工业打印设备	全球标识展示及包装印刷企业	80%左右
Inkcups	工业打印设备及精密结构件	美国、德国	工业打印设备	服装、饮具、促销品、电子产品、医疗、体育用品及汽	垂直圆柱打印机 100%

客户名称	主要细分产品类型	主要销售区域	主要终端应用产品	主要终端客户	客户同类产品采购占比的情况
				车等多个行业客户	
IBA Group	医疗设备及精密结构件	中国大陆、德国	医疗设备	全球范围内的医院、癌症治疗中心、医学物理实验室及科研机构	客户未提供，且无公开信息可查询
爱普生	工业打印设备及精密结构件	中国大陆	工业打印设备	全球家庭消费者、中小企业、大型企业、政府机构及教育行业等广泛用户群体	客户未提供，且无公开信息可查询

（二）结合下游应用领域需求、发行人主要客户相关领域收入变动情况、同类采购占比及发行人竞争优势等，说明对各应用领域主要客户销售收入变动的原因及合理性，说明对华为收入持续增长的原因及合理性

1、结合下游应用领域需求、发行人主要客户相关领域收入变动情况、同类采购占比及发行人竞争优势等，说明对各应用领域主要客户销售收入变动的原因及合理性

报告期内，公司产品主要应用于算力与通信设施、半导体设备、智能物流装备及其他设备四个领域。以下结合各领域下游需求变化、主要客户相关领域收入变动、同类采购占比及公司竞争优势，对各领域主要客户销售收入变动进行综合分析。各应用领域主要客户的选取标准详见本问询回复“问题4/一/（三）/1/（1）各应用领域主要客户的认定”。

（1）算力与通信设施精密结构件

该领域主要客户为华为、富士康、捷普电子、伟创力、光迅科技、环旭电子、Fabrinet。其中富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子、Fabrinet 均为英伟达 EMS 厂商。

①华为

报告期内，公司对华为的算力与通信设施精密结构件销售收入分别为 31,703.63 万元、32,302.89 万元、40,354.59 万元和 23,843.73 万元。

从下游需求看，通信基站作为无线网络传输的核心设施，受益于 5G 网络深度覆盖及 6G 技术前瞻布局，市场规模持续扩大。根据 Dataintel 数据，2025 年全球通信基站市场规模为 684 亿美元，预计到 2034 年将达到 1,327 亿美元，2025 至 2034 年复合增长率将达到 7.6%。

从客户自身经营看，华为 ICT 基础设施业务收入 2023 年至 2025 年分别为 3,527.56 亿元、3,654.24 亿元和 3,750.14 亿元，呈持续增长态势。

从同类采购占比看，公司与华为合作超过 20 年，在华为 ITC 业务精密结构件年度招投标中基本位列各年前列，供应商地位稳固。

从公司竞争优势看，公司是其核心供应商中少数具备全工艺链自主生产能力的企业，覆盖模具设计与制造、精密压铸、钣金成型、数控加工、表面处理到装配检测的完整链条。在生产实践中，针对客户大尺寸薄壁屏蔽盖产品，公司从模具设计、试模、机加导入到量产评审均一次性通过，从首件检验到量产交付仅用时 13 天（行业常规周期约 1 个月），充分体现了全工艺链整合带来的快速响应与敏捷制造能力。同时，公司连续 30 个季度在华为质量绩效考核中获评最高等级 A，并多次荣获华为“质量优胜奖”及“杰出质量贡献奖”，质量管控能力得到客户长期验证。在上述因素综合作用下，2024 年度公司对华为销售收入稳中有增；2025 年度和 2026 年 1-6 月增幅扩大，主要系公司新产品项目中标率提升、在华为招投标中的市场份额增长所致。

②英伟达 EMS 厂商（富士康、捷普电子、伟创力、环旭电子、Fabrinet）

报告期内，公司对上述 EMS 厂商整体销售收入分别为 18,538.39 万元、29,330.15 万元、58,291.83 万元和 41,537.64 万元，呈快速增长态势。

从下游需求看，根据灼识咨询数据，全球 AI 服务器市场规模由 2023 年的 3,060 亿元增长至 2025 年的 16,567 亿元，期间复合增长率为 132.7%，预计 2030 年将达到 75,077 亿元，2025 年至 2030 年的复合年增长率约为 35.3%。

从终端客户经营看，英伟达数据中心业务收入 2024 财年至 2026 财年（财年截止日为当年 1 月最后一个周末）分别为 475.25 亿美元、1,151.86 亿美元和 1,937.37 亿美元，复合增长率高达 101.90%，直接拉动 EMS 厂商对上游结构件的采购需求。

从同类采购占比看，公司是英伟达 AI 服务器精密结构件的主要供应商，在其同类产品采购份额中排名前二，并荣获富士康“最佳质量支持奖”和“臻质服务奖”。

从公司竞争优势看，AI 服务器精密结构件对尺寸精度、散热效率、电磁屏蔽等指标要求较高，公司凭借高精度钣金成型、精密压铸及表面处理等核心技术，产品尺寸公差可控制在 $\pm 0.10\text{mm}$ 以内、中性盐雾试验可达 72h（行业标准 48h），性能指标优于行业标准。同时，公司已在越南布局海外生产基地，贴近客户海外工厂提供快速响应和配套交付，有效满足英伟达对全球化供应链的要求。此外，公司参与英伟达新产品的同步设计与试制，在产品定型前期即嵌入其供应链体系，形成了较强的客户粘性。

具体到各 EMS 厂商，其收入波动的具体原因系：2025 年公司对伟创力销售收入下降，主要系英伟达战略调整、减少伟创力 GB200 产品订单并相应增加富士康、捷普电子订单所致；环旭电子自 2024 年起订单逐步被英伟达其他 EMS 厂商取代。上述变动系终端客户英伟达在不同 EMS 厂商之间的订单分配调整所致，公司来自英伟达的总订单需求并未减少，整体销售收入仍呈快速上涨趋势，与英伟达数据中心业务的爆发式增长趋势一致。

③光迅科技

报告期内，公司对光迅科技销售收入分别为 1,086.16 万元、2,344.73 万元、3,815.33 万元和 3,042.57 万元，呈快速增长态势。

从下游需求看，全球 AI 算力投资热潮带动 AI 服务器、光通信市场需求爆发。

从客户自身经营看，光迅科技通信设备类业务（含云计算与数据中心业务）收入 2023 年至 2026 年 1-6 月分别为 60.53 亿元、82.30 亿元、119.00 亿元和 66.07 亿元，同比增幅分别为 35.97%、44.60%和 26.02%，高速增长态势显著。

从同类采购占比看，公司系光迅科技 AI 服务器、光模块壳体等精密结构件的重要供应商，合作关系稳定。

从公司竞争优势看，光模块壳体对加工精度、散热性能及轻量化要求极高，公司在精密机械加工和表面处理领域的技术积累，以及一站式交付能力，有效

满足了光迅科技对供应商快速响应和批量交付的要求，销售收入随客户订单需求增长而同步提升。

（2）半导体设备及精密结构件

该领域主要客户为科休、ASMPT 和华天科技。

①科休

报告期内，公司对科休销售收入分别为 1,149.49 万元、732.07 万元、6,597.50 万元和 5,587.48 万元，自 2025 年起呈快速增长态势。

从下游需求看，根据 SEMI 的数据，全球半导体设备市场规模 2025 年同比增长 15%，达到 1,350 亿美元，并将于 2027 年进一步增长至 1,560 亿美元。

从客户自身经营看，科休营业收入 2023 财年至 2026 财年中报（财年截止日为当年 12 月最后一个周末；中报截止日为当年 6 月最后一个周末）分别为 6.36 亿美元、4.02 亿美元、4.53 亿美元和 2.74 亿美元，2024 财年因行业周期性调整下降 36.79%，自 2025 财年起逐步回升。

从同类采购占比看，报告期内公司为科休同类产品的独家供应商。

从公司竞争优势看，公司在集成电路测试分选设备领域具备整机自主研发能力，测试模组温控精度可达到 $\pm 1^{\circ}\text{C}$ ，UPH（单位小时产出）达到 14.7K，Jam rate（故障停机率）优于 1/12000，核心参数均达到行业领先水平。同时，公司具备从精密结构件到整机装备的一体化供应能力，可有效降低客户的供应链协调成本。公司对科休销售收入变动趋势与客户经营状况完全吻合：2024 年受科休自身订单阶段性走弱影响，销售收入下降；自 2025 年起科休获得高通大额订单，增加对公司的硬件设备采购，销售收入随之快速增长。

②ASMPT

报告期内，公司对 ASMPT 销售收入分别为 2,176.28 万元、2,049.09 万元、2,913.46 万元和 1,625.41 万元，整体稳中有增。ASMPT 作为全球前三半导体封装设备供应商，2023 财年至 2026 财年中报营业收入分别为 148.80 亿港元、132.29 亿港元、137.36 亿港元和 89.03 亿港元。从公司竞争优势看，公司主要为 ASMPT 提供半导体设备精密结构件及模组，凭借精密加工能力和质量稳定性，

与其建立了长期稳定的配套合作关系。自 2025 年起受益于半导体行业高景气度及 AI 相关封装设备需求增长，客户收入回升，公司对其销售收入同步增长，变动趋势一致。

③华天科技

报告期内，公司对华天科技销售收入分别为 834.34 万元、1,029.20 万元、2,142.56 万元和 432.46 万元，2023 年至 2025 年呈持续增长态势。2026 年 1-6 月，因华天科技对设备的投入有所减弱，公司对其销售收入有所减少。华天科技作为全球第五、中国第三的集成电路封测企业，2023 年至 2026 年 1-6 月营业收入分别为 112.98 亿元、144.62 亿元、172.14 亿元和 105.11 亿元，受益于国内集成电路封测行业景气度提升及国产替代进程加速，经营业绩稳步增长。从公司竞争优势看，公司向华天科技提供高温测试分选机、第三次光学检测机等整机设备，其中“集成电路缺陷智能检测技术研究及产业化应用”项目经工信部中国信息通信研究院评定达到国际先进水平，检测精度达 $0.5\mu\text{m}$ - $5\mu\text{m}$ ，误报率低于 0.05%，凭借技术优势和稳定可靠的产品质量，公司对华天科技销售收入增长趋势与客户自身收入变动趋势一致。

（3）智能物流装备及精密结构件

该领域主要客户为范德兰德和海柔创新。

①范德兰德

报告期内，公司对范德兰德销售收入分别为 8,316.53 万元、11,362.99 万元、13,994.26 万元和 9,529.16 万元，呈持续增长态势。

从下游需求看，根据 Frost & Sullivan 数据，全球智能物流装备市场规模预计从 2025 年的 5,228 亿元增长至 2030 年的 9,919 亿元，复合增长率 13.7%；根据 Fortune Business Insights 数据，全球机场行李处理系统市场 2025 年约 91.5 亿美元，预计 2034 年增长至 185.2 亿美元。

从客户自身经营看，范德兰德 2023 财年至 2025 财年营业收入分别为 21.17 亿欧元、21.21 亿欧元和 23.00 亿欧元，稳健增长。

从同类采购占比看，报告期内公司为范德兰德机场物流自动化装备的核心

供应商，同类产品采购份额排名第一。

从公司竞争优势看，公司设有广东省智能物流仓储分拣系统设备工程技术研究中心，具备智能物流“精密制造+装备集成+整体方案”的全栈业务能力。公司生产的机场行李自动化设备在输送能力（Max 3,500 件/小时，行业可比 2,400 件/小时）、最大输送倾角（18°，行业可比 10°）等关键性能指标上优于主要竞品，技术实力获得客户高度认可，范德兰德于 2025 年度向公司颁发“价值合作伙伴奖”。同时，公司于 2023 年筹建墨西哥产能以就近服务范德兰德北美市场，体现了快速响应和全球化交付能力，进一步巩固了核心供应商地位。2023 年收入基数较低主要系客户部分机场项目进度延后；2024 年恢复正常；2025 年随着墨西哥子公司产能爬坡，北美业务市场份额增长，推动整体销售收入持续增长。

②海柔创新

报告期内，公司对海柔创新销售收入分别为 213.77 万元、931.95 万元、1,079.09 万元和 536.32 万元，呈持续增长态势。海柔创新是全球最大 ACR（箱式仓储机器人）解决方案提供商，市场份额超 30%，2023 财年至 2025 财年前三季度营业收入分别为 8.07 亿元、13.60 亿元和 12.63 亿元，2024 年同比增幅达 68.57%。从公司竞争优势看，公司为海柔创新提供箱式仓储机器人系统配套的精密结构件及装备，凭借精密钣金成型和表面处理技术优势，以及快速响应和批量交付能力，销售收入随客户业务快速扩张而同步增长。

（4）其他设备及精密结构件

该领域主要客户为华为、AGFA、Inkcups 和 IBA Group。

①华为（新能源业务）

报告期内，公司对华为新能源业务销售收入分别为 5,770.92 万元、5,779.16 万元、6,737.26 万元和 2,927.99 万元，2023 年至 2025 年业务规模保持稳步增长。根据国家能源局数据，2025 年度全国光伏新增并网同比增长 14%，光伏发电总装机容量同比增长 35%；2024 年“发展新型储能”首次写入政府工作报告，新型储能装机规模突破 7,000 万千瓦。华为数字能源业务收入 2023 年度至 2025 年度分别为 552.29 亿元、686.07 亿元和 773.12 亿元，2024 年度和 2025 年度增幅分别为 24.22%和 12.7%。从公司竞争优势看，公司为华为提供光伏逆变器箱体、

储能锂电控制面板等精密结构件，依托精密压铸、钣金成型及表面处理全工艺链优势，满足其对户外耐腐蚀（336h 中性盐雾试验）、散热等性能要求，持续深化了在华为新能源业务中的供应商地位。公司销售收入稳步增长，与下游光伏储能行业高景气度及客户收入变动趋势一致。

②AGFA、Inkcups

公司对 AGFA、Inkcups 主要销售工业打印设备，该领域客户销售收入主要受全球工业印刷设备市场需求波动、美国关税政策及客户自身经营策略调整等因素影响。从公司竞争优势看，公司在打印设备精密结构件领域积累了十余年的工艺经验和质量口碑，能够在客户需求波动时保持长期稳定的合作关系，体现了较强的客户粘性。

③IBA Group

公司对 IBA Group 主要销售医疗设备及其精密结构件，报告期内公司对 IBA Group 的销售收入保持基本稳定。

综上所述，报告期内公司对各应用领域主要客户销售收入变动具有合理性。

2、说明对华为收入持续增长的原因及合理性

报告期内，公司对华为的销售收入情况具体如下：

单位：万元

应用领域	公司对华为的销售收入				
	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
算力与通信设施	销售金额	23,843.73	40,354.59	32,302.89	31,703.63
	同比增速	26.52%	24.93%	1.89%	/
其他（新能源业务）	销售金额	2,927.99	6,737.26	5,779.16	5,770.92
	同比增速	-11.27%	16.58%	0.14%	/
合计	销售金额	26,771.72	47,091.84	38,082.05	37,474.55
	同比增速	20.89%	23.66%	1.62%	/

如上表所示，报告期内公司对华为销售收入持续增长，主要由算力与通信设施精密结构件业务贡献，新能源业务贡献相对较少。公司对华为销售收入的增加主要来源于算力与通信设施精密结构件的销售金额增加。华为 ICT 基础设施业务收入 2023 年度至 2025 年度分别为 3,527.56 亿元、3,654.24 亿元和 3,750.14

亿元，呈持续增长态势；华为数字能源业务收入分别为 552.29 亿元、686.07 亿元和 773.12 亿元，2024 年度和 2025 年度增幅分别为 24.22%和 12.7%。公司对华为销售收入的增长趋势与华为相关业务板块的收入变动方向一致，但增速存在差异。

①2024 年增速接近，反映同步增长关系

公司算力与通信设施精密结构件收入增幅（1.89%）与华为 ICT 基础设施业务增幅（3.6%）接近，新能源业务收入增幅（0.14%）均与华为数字能源业务增幅（24.22%）存在差异，主要系公司在该领域业务及产品布局有限，增速相对平缓。

②2025 年通信结构件增速显著高于华为，主要系中标份额提升

公司高度重视华为新产品项目的中标率，近年来持续加大在新产品开发、同步设计及快速试制方面的投入。随着新产品项目中标率的稳步提升，2025 年公司在华为招投标中的市场份额实现增长。同时，公司具备全工艺链自主生产能力和快速响应优势（如大尺寸薄壁屏蔽盖产品从首件检验到量产交付仅 13 天，行业常规周期约 1 个月），连续 30 个季度在华为质量绩效考核中获评最高等级 A，为份额提升提供了支撑。由于公司在该业务领域的收入基数相对较小，中标份额提升带来的增量效应更为显著，使得 2025 年度收入增幅（24.93%）高于华为 ICT 基础设施业务增幅（2.6%）。

新能源业务 2025 年增速回升，主要受益于储能业务放量。随着新型储能装机规模突破 7,000 万千瓦，华为数字能源业务持续扩张，公司作为其精密结构件供应商，受益于储能业务规模扩大带来的增量需求，2025 年度新能源业务收入增速提升至 16.58%。

③2026 年通信业务延续市场份额，收入增速持续提升

2026 年 1-6 月，公司通信业务延续了在华为体系内的既有市场份额，实现销售收入同比 26.52%的增长。与此同时，新能源业务因收益水平未达预期，公司有意控制该领域业务规模，导致相关销售收入略有下滑。

综上所述，公司对华为销售收入持续增长，主要系下游通信行业需求扩张、公司在华为供应链中中标份额提升及客户自身业务增长共同作用的结果，具有合

理性。

(三) 列表说明与英伟达交易情况，包括但不限于报告期各期英伟达 EMS 厂商名称、销售产品类别、销售金额及占比，说明发行人对英伟达及其 EMS 厂商销售金额变动原因及合理性

报告期内，英伟达既是公司直接客户又是公司终端客户。由于公司具备与客户同步开发的能力，因此在英伟达新产品定型前期，公司会参与其产品结构件相关的预研发、产品设计、模具设计、样品试制、小批量生产等同步开发工作；产品定型进入大批量生产阶段后，英伟达向其 EMS 厂商下达 AI 服务器相关产品的批量订单，并指定其向公司采购 AI 服务器精密结构件。

报告期内，公司对英伟达及其 EMS 厂商的销售情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		主要销售产品类别
	金额	占比	金额	占比	
英伟达	471.49	1.13%	837.60	1.43%	服务器精密结构件
富士康	14,878.76	35.56%	26,569.03	45.44%	服务器精密结构件
捷普电子	21,971.23	52.51%	24,380.08	41.70%	服务器精密结构件
伟创力	3,007.58	7.19%	4,739.11	8.11%	服务器精密结构件
Fabrinet	1,152.12	2.75%	1,549.70	2.65%	服务器精密结构件
环旭电子	-	-	97.40	0.17%	服务器精密结构件
台达电子	358.22	0.86%	293.03	0.50%	服务器精密结构件
合计	41,839.40	100.00%	58,465.95	100.00%	
客户名称	2024 年度		2023 年度		主要销售产品类别
	金额	占比	金额	占比	
英伟达	674.80	2.31%	316.43	1.78%	服务器精密结构件
富士康	5,835.22	19.94%	365.83	2.06%	服务器精密结构件
捷普电子	6,760.97	23.10%	7,612.86	42.81%	服务器精密结构件
伟创力	9,836.73	33.62%	2,847.20	16.01%	服务器精密结构件
Fabrinet	3,878.15	13.25%	1,289.51	7.25%	服务器精密结构件
环旭电子	1,999.02	6.83%	5,111.39	28.74%	服务器精密结构件
台达电子	277.90	0.95%	240.07	1.35%	服务器精密结构件
合计	29,262.79	100.00%	17,783.29	100.00%	

注：以上对 EMS 厂商的销售收入为最终应用于英伟达相关产品所对应的产品收入数据。

如上表所示，报告期内与公司产生交易的英伟达 EMS 厂商为富士康、捷普电子、伟创力、Fabrinet、环旭电子及台達電子工業股份有限公司（简称“台达电子”）。报告期内受益于人工智能的快速发展带来 AI 服务器的需求持续拉升，公司对英伟达及其 EMS 厂商的销售收入分别为 17,783.29 万元、29,262.79 万元、58,465.95 万元和 41,839.40 万元，持续快速增长。其中公司对部分 EMS 厂商的销售收入有所波动，主要系报告期内受英伟达战略调整影响，英伟达会调整其 EMS 厂商的订单结构，如 2025 年减少伟创力 GB200 产品订单，相应增加富士康、捷普电子订单；环旭电子订单自 2024 年起已逐步被英伟达其他 EMS 厂商取代。上述变动系终端客户在不同直接客户（EMS 厂商）之间的订单分配调整所致，公司以 EMS 厂商为直接交易对手履行合同义务。整体而言，公司来自英伟达的总订单需求并未减少，报告期内公司对英伟达 EMS 厂商销售收入呈现快速上涨趋势。根据英伟达年报，2024 财年至 2026 财年（财年截止日为当年 1 月最后一个周末）其数据中心业务收入分别为 475.25 亿美元、1,151.86 亿美元和 1,937.37 亿美元，与公司对英伟达及其 EMS 厂商销售收入的增长趋势一致。

综上，公司对英伟达及其 EMS 厂商的销售收入持续增长具有合理性。

（四）结合可比公司相同应用领域产品收入，说明发行人业绩变动趋势及变动幅度是否与可比公司一致，如不一致，请说明原因及合理性

报告期内，公司与同行业上市公司相同应用领域的销售收入对比情况具体如下：

单位：万元、%

主要产品类型	公司名称	主要细分产品	主要应用领域	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
				金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
通信设施精密结构件	格兰达	射频模块箱体、ODU 壳体、屏蔽盖等	通信设备	23,044.85	26.53	39,529.49	20.22	32,880.22	7.18	30,677.36
	美利信	4G、5G 通信基站机体和屏蔽盖	通信设备	72,144.12	29.87	108,622.60	-4.68	113,950.15	-19.86	142,192.38
	祥鑫科技	通讯插箱、交换机箱、服务器机箱等	通信设备	34,401.06	-5.73	45,746.44	9.65	41,720.93	-33.57	62,808.59
算力设施精密结构件	格兰达	机箱、滑轨、面板、光纤口等	AI 服务器	48,464.22	58.78	66,777.69	93.53	34,505.39	41.72	24,346.92
	朗威股份	服务器机柜、机柜组件等	中大型数据中心	36,607.56	60.54	48,688.05	8.71	44,788.37	47.72	30,319.41
	飞荣达	金属屏蔽器件、导热界面器件、基站天线等	网络通信、数据中心、服务器、消费电子等	355,734.10	27.29	632,534.83	29.96	486,715.17	14.65	424,525.64
半导体设备及精密结构件	格兰达	测试分选设备、AOI 光学检测设备等	集成电路封装测试	13,894.27	143.98	19,751.30	70.14	11,609.12	54.19	7,529.19
	金海通	测试分选机	半导体封装测试	59,863.57	94.85	69,602.13	72.67	40,308.69	16.27	34,667.22
	长川科技	测试机、分选机、自动化设备及 AOI 光学检测设备	集成电路封装测试	309,511.44	50.13	486,920.51	45.16	335,426.81	113.01	157,469.85
智能物流装备及精密结构件	格兰达	输送机、床体、护板等	机场行李自动化处理设备、仓储物流系统	10,376.68	35.41	17,862.53	42.85	12,504.30	25.25	9,983.75
其他设备及精密结构件—光伏储能	格兰达	光伏逆变器箱体、储能锂电控制面板等	光伏、储能设备等	2,927.99	-11.27	6,737.26	16.58	5,779.16	0.14	5,770.92
	祥鑫科技	储能机柜	光伏储能	65,893.25	12.39	136,116.39	11.85	121,692.65	123.03	54,563.39

数据来源：Wind 资讯，根据同行业公司披露的信息统计。

1、通信设施精密结构件

2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司通信设施精密结构件收入增速分别为 7.18%、20.22%和 26.53%。同行业可比公司中，2024 年度和 2025 年度美利信相同领域收入逐年下降，但 2026 年 1-6 月同比增长 29.87%；而祥鑫科技收入增速分别-33.57%、9.65%和-5.73%。公司通信设施精密结构件收入变动趋势及其幅度与美利信、祥鑫科技存在一定差异，具体分析如下：

（1）与美利信的比较分析

公司通信设施精密结构件收入变动趋势与美利信存在差异，主要系客户结构不同所致。公司在通信设施领域的销售收入集中于华为，而美利信的主要客户包括爱立信、华为、诺基亚等。根据 Dell'Oro Group 数据，在 2025 年在全球通信设备市场中，华为排名第一，占据约 31%的份额，其在行业复苏过程中凭借领先优势享有更为显著的市场增量红利。

公司收入集中于华为，受益于其领先市场地位，订单增长空间更为充分；而美利信客户结构中其他通信设备商的市场份额增长相对有限，对上游结构件采购需求的拉动不及华为，因此其 2024 年度和 2025 年度该领域收入呈下降趋势。2026 年 1-6 月公司该领域收入增幅与美利信接近。

（2）与祥鑫科技的比较分析

公司通信设施精密结构件收入变动趋势与祥鑫科技存在差异，主要系业务结构不同所致。祥鑫科技产品广泛应用于汽车、储能设备、通信设备等多个领域，其通信设备类产品收入各年占比均低于 10%，通信领域业务并非其核心收入来源，资源投入及市场拓展力度相对有限，收入年度波动较大。而通信设施精密结构件业务为公司核心主业之一，该领域的主要客户华为为公司第一大客户，公司在该领域深度绑定华为并持续深耕，收入保持持续稳定增长。

综上，公司通信设施精密结构件收入变动趋势与美利信、祥鑫科技存在差异，主要系客户结构及业务结构不同所致，具有合理性。

2、算力设施精密结构件

2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司算力设施精密结构件收入增速

分别为41.72%、93.53%和58.78%，呈持续增长态势。同行业可比公司中，报告期内朗威股份、飞荣达相同领域收入均呈持续增长态势，与公司的收入变动趋势一致。

2024年度公司收入增速（41.72%）与朗威股份增速（47.72%）接近；2025年度公司收入增速（93.53%）较高，高于飞荣达（29.96%），主要系双方收入基数差异所致：飞荣达2024年度相关领域收入规模已达48.67亿元，基数较高，2025年同比增长29.96%，对应收入增量约14.58亿元；而公司2024年相关领域收入为3.45亿元，基数较小，2025年度同比增长93.53%，对应收入增量约3.23亿元。双方收入增速差异主要系收入基数及业务规模不同所致，具有合理性。2026年1-6月公司收入增速（58.78%）与朗威股份增速（60.54%）接近。

3、半导体设备及精密结构件

2024年度、2025年度和2026年1-6月，公司半导体设备及精密结构件收入增速分别为54.19%、70.14%和143.98%，呈持续增长态势。同行业可比公司中，报告期内金海通、长川科技相同领域收入均呈持续增长态势，与公司的收入变动趋势一致。

2024年度公司收入增速（54.19%）处于金海通（16.27%）和长川科技（113.01%）之间，与同行业平均水平（64.64%）相对接近；2025年度公司收入增速（70.14%）与金海通（72.67%）接近，变动趋势及其幅度与同行业可比公司不存在重大差异。2026年1-6月公司收入增速（143.98%）远高于金海通（94.85%）和长川科技（50.13%），主要系收入基数及业务规模不同所致：金海通和长川科技的收入基数较高，因此收入增速相对平缓。

4、智能物流装备及精密结构件

2024年度、2025年度和2026年1-6月，公司智能物流装备及精密结构件收入增速分别为25.25%、42.85%和35.41%，呈持续增长态势。同行业可比公司中暂无单独披露该领域的收入金额，无法直接进行比较分析。公司该领域收入增长主要系核心客户范德兰德及海柔创新等全球领先智能物流企业的业务扩张带动其对公司相关产品的采购需求增长所致，其中范德兰德2023至2025财年营业收入分别为21.17亿欧元、21.21亿欧元和23.00亿欧元，呈稳健增长态势，公

司对其销售收入变化趋势与客户经营情况相匹配，具有合理性。

5、其他设备及精密结构件—光伏储能

其他设备及精密结构件业务主要以光伏储能设备业务为主。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司光伏储能设备结构件收入增速分别为 0.14%、16.58%和-11.27%，2024 年度和 2025 年度呈持续增长态势，2026 年 1-6 月则略有下滑。同行业可比公司中，仅祥鑫科技单独披露光伏储能领域收入数据。祥鑫科技 2024 年度、2025 年度相同领域收入呈持续增长态势，与公司的收入变动趋势一致。2024 年度祥鑫科技收入增速（123.03%）显著高于公司（0.14%），主要系双方业务规模及发展阶段存在差异：祥鑫科技 2024 年度光伏储能业务收入规模已达 12.17 亿元，系其核心发展业务之一，资源投入及市场拓展力度较大；而公司该领域收入规模介于 5,000 万元至 7,000 万元之间，客户及产品布局有限，收入增速相对平缓；2025 年度双方增速差异显著收窄，主要系祥鑫科技在经历前期高增长后基数进一步扩大，增速逐步回归至稳健水平，而公司收入稳步增长。2026 年 1-6 月祥鑫科技该领域收入稳步增长，而公司收入则略有下滑，主要系公司光伏储能设备业务因收益水平未达预期，公司有意控制该领域业务规模，导致相关销售收入略有下滑。

综上，双方收入变动幅度的差异主要系业务规模及发展阶段不同所致，具有合理性。

综上所述，公司各应用领域的销售收入变动趋势与同行业可比公司整体一致，部分领域增速差异主要系客户结构、业务结构、收入基数及发展阶段等客观因素所致，具有合理性。

三、境外收入真实性及第三方回款

（一）列表说明发行人主要境外客户销售情况，包括但不限于客户名称、销售金额及占比、主要销售区域，说明境外收入持续增长的原因及合理性

1、报告期各期主要境外客户销售情况

报告期各期，公司前五大境外客户的销售情况如下：

单位：万元

2026年1-6月					2025年度				
序号	客户名称	主要销售区域/国家	销售金额	占境外收入比例（%）	序号	客户名称	主要销售区域/国家	销售金额	占境外收入比例（%）
1	捷普电子	印度	21,971.23	34.65	1	富士康	越南	26,570.88	31.26
2	富士康	越南	14,878.76	23.46	2	捷普电子	印度	24,380.08	28.68
3	范德兰德	美国、越南	9,397.02	14.82	3	范德兰德	美国、西班牙	10,277.39	12.09
4	科休	马来西亚	5,587.48	8.81	4	科休	马来西亚	6,597.50	7.76
5	伟创力	以色列	3,396.52	5.36	5	伟创力	以色列	5,333.25	6.27
合计			55,231.01	87.10	合计			73,159.10	86.06
2024年度					2023年度				
序号	客户名称	主要销售区域/国家	销售金额	占境外收入比例（%）	序号	客户名称	主要销售区域/国家	销售金额	占境外收入比例（%）
1	伟创力	以色列	10,432.91	22.62	1	捷普电子	印度	5,975.47	20.66
2	捷普电子	印度	6,760.97	14.66	2	范德兰德	中国香港、美国	5,736.91	19.83
3	富士康	越南	5,969.39	12.94	3	环旭电子	中国台湾	4,442.74	15.36
4	范德兰德	中国香港、美国	5,436.96	11.79	4	伟创力	以色列	2,581.32	8.92
5	Fabrinet	泰国	4,147.71	8.99	5	AGFA	加拿大	1,865.77	6.45
合计			32,747.94	70.99	合计			20,602.21	71.22

报告期各期，公司前五大境外客户销售金额合计分别为 20,602.21 万元、32,747.94 万元、73,159.10 万元和 55,231.01 万元，占境外收入的比例分别为 71.22%、70.99%、86.06%和 87.10%，占主营业务收入的比例分别为 24.88%、31.79%、47.24%和 54.42%，整体呈快速增长且集中度逐步提升的趋势。与此同时，公司与前述主要客户的合作关系长期稳定，报告期内核心客户群体未发生重大变动。

2、境外收入持续增长的原因及合理性

报告期内，发行人境外收入持续快速增长。为分析境外收入增长的主要驱动因素，选取报告期内任一期间境外收入增长超过 1,000 万元的客户进行列示，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	销售金额	同比变动金额	销售金额	同比变动金额	销售金额	同比变动金额	销售金额
富士康	14,878.76	-1,040.76	26,570.88	20,601.49	5,969.39	5,923.35	46.04
捷普电子	21,971.23	15,516.42	24,380.08	17,619.11	6,760.97	785.50	5,975.47
伟创力	3,396.52	500.33	5,333.25	-5,099.66	10,432.91	7,851.59	2,581.32
Fabrinet	1,285.52	541.19	1,894.92	-2,252.79	4,147.71	2,840.92	1,306.79
科休	5,587.48	4,356.52	6,597.50	5,865.43	732.07	-417.42	1,149.49
ASMPT	1,399.04	630.86	2,277.14	1,281.14	996.00	-217.10	1,213.10
范德兰德	9,397.02	6261.68	10,277.39	4,840.43	5,436.96	-299.95	5,736.91
AGFA	1,441.29	502.98	2,084.82	-1,968.94	4,053.76	2,187.99	1,865.77
MPS	1,439.10	1,439.10	-	-	-	-	-
合计	60,795.96	28,708.32	79,415.98	40,886.21	38,529.77	18,654.88	19,874.89

报告期内，公司境外收入增长主要集中于英伟达 EMS 厂商、科休、范德兰德等主要客户，上述客户境外销售金额合计占各期外销收入的比例分别为 68.70%、83.53%、93.42%和 95.88%。公司外销增长原因具体如下：

（1）AI 算力基础设施资本开支浪潮驱动，英伟达相关收入爆发式增长

受益于人工智能的快速发展，全球 AI 算力基础设施资本开支大幅增加，公司对英伟达 EMS 厂商（以外销为主）的销售收入实现快速增长。全球 AI 服务器市场规模由 2023 年的 3,060 亿元增长至 2025 年的 16,567 亿元，期间复合增长率为 132.7%，预计 2030 年将达到 75,077 亿元，2025 年至 2030 年的复合年增长率约为 35.3%，市场需求的爆发式增长直接带动了公司算力设施精密结构件产品的境外销售规模快速扩大。

（2）半导体设备行业高景气度，存量客户与新客户共同驱动增长

受益于半导体设备行业的高景气度，公司对科休、ASMPT 等主要外销客户的销售收入持续增长。其中科休于 2025 年度和 2026 年度获得高通等大额订单，对公司半导体检测设备的采购规模大幅增加，推动相关境外收入快速增长；2026 年 1-6 月，公司成功开拓新客户成都芯源系统有限公司，2026 年 1-6 月确认收入超 1,400 万元，已进入公司前十大客户之列。

（3）境外产能逐步释放，提升海外市场交付能力

2024 年以来，墨西哥格兰达产能逐步爬坡。其专注于服务范德兰德北美市场，自 2025 年起产销量增长较快，带动范德兰德境外收入从 2024 年度的 5,436.96 万元增长至 2025 年度的 10,277.39 万元，并于 2026 年 1-6 月进一步增长至 9,397.02 万元。境外产能的逐步释放有效提升了公司对海外客户的交付能力，为境外收入持续增长提供了产能保障。

综上，公司境外收入持续增长系下游市场需求扩张、核心客户订单放量及境外产能释放等多重因素共同驱动，具有商业合理性。

（二）说明报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性，报关单、提单及运输地址是否一致及匹配比例，并量化分析汇率波动对发行人经营业绩的影响

1、海关报关数据与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026年 1-6月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司本部海关电子口岸数据①	64,754.57	99,241.63	53,469.44	34,398.51
减：以前年度外销收入在本期报关	3,425.84	9,763.22	6,858.57	4,657.08
减：海关退运	-	16.72	18.30	519.34
减：境外采购退货	-	-	-	205.28
减：退还重新出口或免费品样机销售等	-	224.59	897.49	2.82
加：本期外销收入在以后年度本期报关	1,105.34	541.68	6,285.19	6,888.71
加：无需报关的服务费	675.13	398.32	41.23	86.62
调节后公司海关电子口岸数据②	63,109.20	90,177.10	52,021.50	35,989.32
境内主体的境外销售金额（总额法）③	63,227.79	90,397.02	51,870.45	35,984.57
差异④=②-③	-118.59	-219.92	151.05	4.75
差异率⑤=④/③	-0.19%	-0.24%	0.29%	0.01%

经调整后，公司境外销售收入与海关报关数据差异率分别为 0.01%、0.29%、-0.24%和-0.19%，差异较小，主要系汇率折算差异所致。公司境外销售收入与海关报关数据具有匹配性。

2、出口退税数据与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与出口退税申报数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026年 1-6 月	2025 年 度	2024 年 度	2023 年 度
本期出口退税金额①	5,439.99	6,490.62	4,065.50	2,231.84
本期免抵税额②	2,724.39	5,000.54	2,307.20	1,820.29
其中：进料加工核销应调整免抵退税额	14.48	-	99.12	87.57
本期免抵退税额③=①+②	8,164.38	11,491.16	6,372.70	4,052.13
减：上期确认收入本期申报退税④	1,089.99	1,593.79	1,229.11	770.70
加：本期确认收入下期申报退税⑤	1,153.14	1,089.99	1,208.18	1,208.01
收入口径免抵退税金额⑥=③-④+⑤	8,227.53	10,987.36	6,351.77	4,489.44
境内主体的境外销售金额（总额法）⑦	63,227.79	90,397.02	51,870.45	35,984.57
免抵退税额占出口收入比例⑧=⑥/⑦	13.01%	12.15%	12.25%	12.48%
公司适用的退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%

如上表所示，报告期内公司实际退税率与法定退税率不存在重大差异，公

司出口退税情况与外销收入规模相匹配。

3、信用保险公司数据与境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人未就境外销售向中国出口信用保险公司或其他商业信用保险机构投保出口信用保险，主要原因如下：

（1）境外客户均为全球知名大型企业集团

发行人坚持“大客户战略”，主要境外客户均为全球半导体设备及精密制造领域的龙头企业或上市公司，客户资质优良，信用风险可控。报告期各期，前五大境外客户销售占境外收入的比例分别约为 71.22%、70.99%、86.06%和 87.10%。主要境外客户的信用特征如下：

客户名称	所处行业地位	合作起始年份	信用期
富士康	2025 年全球 EMS/ODM 排名第 1（Digitimes Research，含其关联方鸿海精密工业股份有限公司）	2016 年	60 天
捷普电子	2025 年全球 EMS/ODM 排名第 6（Digitimes Research）	2016 年	30 天
范德兰德	全球第四大物料搬运集成供应商，全球最大机场行李处理系统供应商，服务全球 600 余个机场，其中包括全球排名前 20 机场中的 17 个（QY Research 数据）	2011 年	60 天
科休	2025 年全球测试分选机市场排名第 1（QY Research）	2012 年	60 天
伟创力	2025 年全球 EMS 排名第 8（Digitimes Research）	2008 年	60 天
Fabrinet	全球最大的光模块代工厂之一，2025 年全球 EMS 排名第 28（in4ma Market Research）	2014 年	30 天
AGFA	全球印刷科技和医疗影像领域巨头	2013 年	60 天
环旭电子	2025 年全球 EMS 排名第 16（Digitimes Research）	2012 年	60 天

公司主要境外合作客户均为国内外优质大客户，经营能力较强，公司与上述客户合作关系稳定且持续深化，信用风险可控。

（2）长期合作历史下回款记录优良

报告期各期末境外销售客户期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
外销应收账款余额	29,609.80	19,069.89	12,590.50	9,253.61
外销应收期后回款	24,148.92	19,069.89	12,590.50	9,253.61
外销应收期后回款占外销应收账款余额比例	81.56%	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后回款数据统计截至 2026 年 8 月 31 日，2026 年 6 月末外销应收账款的回款比例较

低系统统计期间较短所致。

报告期内，发行人对境外客户给予 30-90 天不等的信用期，2023 年至 2025 年各期末应收账款期后全部收回，报告期内不存在境外应收账款实际发生坏账核销的情形。

（3）出口信用保险并非强制险种

出口信用保险属于企业自愿投保的商业险种，并非出口业务的强制要求。发行人基于自身客户结构和风险特征的综合判断，未选择投保出口信用保险，该做法在客户结构以大型跨国企业为主的制造业出口企业中具有一定普遍性。经查询公开信息，广东图特精密五金科技股份有限公司（拟 IPO 企业）、杭州博拓生物科技股份有限公司（科创板已上市，688767.SH）、浙江东方基因生物制品股份有限公司（科创板已上市，688298.SH）等企业在 IPO 审核过程中均披露了报告期内未购买出口信用保险的情况，其主要理由均为“境外客户信用及回款能力良好”“应收账款回收风险较低”等，与发行人的实际情况一致。

综上，发行人基于对主要境外客户信用风险的专业判断及长期合作中积累的信用评估，认为未投保出口信用保险具有商业合理性。因此，发行人不存在出口信用保险数据与境外销售收入的匹配关系。

4、结汇及汇兑损益数据与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司外销收入与汇兑损益比较情况如下所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月/ 2026 年 6 月末	2025 年度/ 2025 年末	2024 年度/ 2024 年末	2023 年度/ 2023 年末
主营外销收入	63,408.90	85,010.82	46,127.66	28,929.03
应收账款—外币	29,609.80	19,069.89	12,590.50	9,253.61
汇兑损益（正数为收益）	-1,227.67	-75.97	153.62	-53.29
汇兑损益占外销收入比重	-1.94%	-0.09%	0.33%	-0.18%
美元兑人民币汇率（期初）	7.03	7.19	7.08	6.95
美元兑人民币汇率（期末）	6.81	7.03	7.19	7.08
汇率变动幅度	-3.13%	-2.23%	1.55%	1.87%

报告期各期，汇兑损益分别为-53.29 万元、153.62 万元、-75.97 万元和-1,227.67 万元，汇兑损益绝对值占各期境外收入比重分别为-0.18%、0.33%、-

0.09%和-1.94%。整体来看，汇兑损益规模与境外收入规模及汇率波动幅度相匹配，2026年1-6月汇兑损失较大，主要系当期美元兑人民币汇率从年初7.03下降至6.81，贬值幅度达3.13%，公司持有较大规模美元应收账款产生汇兑损失所致。

发行人汇兑损益主要受到美元汇率波动、外币货币性资产及负债余额、收入确认时点、结汇时点等多种因素的影响，因此发行人的汇兑损益与境外销售收入、外销应收账款之间不存在严格的线性关系，二者之间不宜直接进行线性匹配。从变动方向来看，在多数期间，汇兑损益的变动方向与美元汇率波动方向基本一致：2024年美元升值1.55%，公司实现汇兑收益153.62万元；2025年美元贬值2.23%，公司产生汇兑损失75.97万元；2026年1-6月美元贬值3.13%，公司产生汇兑损失1,227.67万元，变动方向均与汇率变动方向一致。2023年度汇率波动较小（升值1.87%），公司汇兑损失较小，方向性差异不具有重要性。

5、物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入的匹配性

（1）报告期内，公司不同境外销售模式对应的主营业务收入和占比

单位：万元

出口模式	2026年1-6月		2025年度	
	收入	占比（%）	收入	占比（%）
EXW	37,081.66	58.48	44,696.91	52.58
DAP	76.20	0.12	72.88	0.09
FCA	9,668.81	15.25	13,276.58	15.62
CIP	14,878.76	23.46	26,565.93	31.25
其他	1,703.49	2.69	398.52	0.47
总计	63,408.90	100.00	85,010.82	100.00
出口模式	2024年度		2023年度	
	收入	占比（%）	收入	占比（%）
EXW	39,438.16	85.50	28,713.06	99.25
DAP	5,934.84	12.87	54.73	0.19
FCA	279.71	0.60	54.08	0.19
其他	474.95	1.03	107.17	0.37
总计	46,127.66	100.00	28,929.03	100.00

报告期内，公司外销主要采用EXW、DAP、FCA、CIP等贸易模式。

（2）不同外销贸易模式下收入确认依据及单据匹配性

报告期内，发行人外销收入主要四种贸易模式情况如下：

贸易模式	适用情形	运输安排方	报关责任方	发行人是否持有报关提单/运单
EXW	主要外销模式，买方自行或安排货代于卖方工厂提货，并自行安排运输至目的地	买方	买方（以发行人名义）	否
FCA	主要适用于范德兰德，买方在发行人工厂提货后自行安排运输	买方	买方（以发行人名义）	否
CIP/DAP	主要适用于富士康，卖方安排运输至友谊关并报关出口	发行人	发行人	是（货运单）

报告期内，发行人境外销售收入根据贸易模式的不同，分别依据不同的外部单据确认收入：对于 EXW 模式，以客户签收单（工厂提货单）作为收入确认依据；对于 FCA 模式，根据双方约定交付地点、权利义务转移相关条款等约定以签收单或报关单作为收入确认依据；对于 CIP、DAP 模式，主要以报关单作为收入确认依据。上述收入确认单据均能够与对应的物流运输记录及发货验收单据相互匹配。

6、境外销售费用与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司境外销售佣金、工资与境外主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外主营业务收入	63,408.90	85,010.82	46,127.66	28,929.03
境外销售佣金	563.48	764.42	623.95	260.05
境外销售工资	196.78	370.76	322.03	299.11
境外销售人员数量（人）	32.00	26.00	28.00	28.00
境外佣金及工资/境外销售收入	1.20%	1.34%	2.05%	1.93%
人均境外销售收入	6.15	14.26	11.50	10.68

报告期内，公司境外销售佣金及工资占境外主营业务收入的比例分别为 1.93%、2.05%、1.34%和 1.20%，随着境外业务规模的扩大，相关销售费用亦同步增长，但受益于规模效应，费率呈下降态势，变动趋势合理。

7、报关单、提单及运输地址一致性核查

发行人外销业务以 EXW、FCA、DAP 和 CIP 为主。在上述模式下：

(1) EXW 及 FCA 模式下报关单及提单地址核查情况

①报关单方面

EXW 模式下卖方在工厂将货物交付买方或买方指定的承运即完成交货义务；FCA 模式下卖方在发行人工厂将货物交给买方或买方指定的承运人时即完成交货义务。报关单信息由买方或其委托的报关行根据买方指示填报，发行人不参与运输安排及出口报关，报关单本身不体现发行人的运输地址或交货地址信息。

②提单/运单方面

EXW、FCA 模式下运输由买方自行安排，发行人在工厂完成交货后不持有承运人签发的运单或提单，亦无法获取买方运输环节的具体物流地址信息。

综上，EXW 及 FCA 模式下发行人既不掌握运输单据，报关单亦不包含运输地址信息，客观上不具备报关单地址、提单地址与订单运输地址三者匹配核查的条件。针对上述交货模式，申报会计师核查了发行人留存的签收单据，签收时间与收入确认记录匹配，经核查未发现异常。

(2) CIP 及 DAP 模式下物流记录与订单交货地点一致性核查

对于报告期内采用 CIP 及 DAP 模式的出口交易，申报会计师对该等交易的物流记录与订单约定交货地点的一致性执行了核查程序，具体情况如下：

单位：万元

年度	贸易模式	外销收入金额	核查金额	核查比例	报关单/货运单运输地址与订单地址一致金额	一致比例
2026 年 1-6 月	CIP 及 DAP	14,954.96	5,771.97	38.60%	5,771.97	100.00%
2025 年度	CIP 及 DAP	26,638.81	6,741.40	25.31%	6,741.40	100.00%
2024 年度	CIP 及 DAP	5,934.84	2,971.83	50.07%	2,971.83	100.00%

注：CIP 及 DAP 模式主要适用于越南富士康，2023 年度不涉及 CIP 及 DAP 模式（采用 EXW 模式），2024 年起采用 DAP 模式，2025 年起采用 CIP 模式。

上述核查样本覆盖了各期越南富士康主要订单，已核查部分物流记录与订单约定交货地点一致的比例均为 100%，未发现物流目的地与订单约定不符的情形。

经核查，报告期内发行人 CIP、DAP 模式下出口交易的物流记录与订单约定交货地点一致，出口报关信息与订单约定相符，出口交易执行情况与合同约定

定匹配，相关核查结论具有充分依据。

8、量化分析汇率波动对发行人经营业绩的影响

(1) 外销收入的币种构成

报告期内，发行人外销收入各币种收入情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美元结算的外销收入	62,571.76	90,278.60	42,070.75	23,870.66
人民币结算的外销收入	6,058.91	5,755.63	9,947.40	11,501.27
其他币种结算的外销收入	44.63	396.42	6.53	0.41
合计	68,675.30	96,430.65	52,024.68	35,372.34

注：上述收入金额为总额法收入金额，包含境内主体出口销售及境外子公司当地销售。

报告期内，公司外销收入以美元为主要结算币种，人民币结算部分主要为境内主体以人民币结算的外销收入。

(2) 汇率波动敏感性分析的测算口径说明

①分析范围限定

公司外销收入由两部分构成：

类别	记账本位币	结算币种	是否产生汇率风险	是否纳入敏感性分析
境内主体出口销售	人民币	主要为美元	是，产生汇兑损益	纳入
	人民币	人民币	否，本币结算	不纳入
境外主体当地销售	当地货币	主要为美元	是，产生汇兑损益	纳入

②人民币结算部分不纳入敏感性分析的原因

对于以人民币为记账本位币的境内主体，以人民币结算的外销收入不涉及外币交易，根据《企业会计准则第 19 号——外币折算》，外币交易是指“以外币计价或者结算的交易”，以本币结算的交易不产生汇兑损益，不构成汇率风险敞口，因此不纳入汇率敏感性分析。

基于上述口径，公司实际承受汇率风险的外销收入为主要以美元结算的出口销售收入，纳入报告期内汇率波动敏感性分析的外销收入为 3,386.36 万美元、5,909.47 万美元、12,655.53 万美元和 9,103.77 万美元。

③变动幅度说明

敏感性分析将以 1%作为基准变动幅度。该选择主要基于以下考量：①1%是上市公司汇率敏感性分析的通行标准，符合行业惯例；②公司外销订单全年分散下达，各月订单的定价汇率不同，汇率变动对各月订单的影响存在一定对冲效应，月度汇率持续单边大幅升贬值的概率较低。汇率波动 1%属于报告期内实际发生的变动范围内的假设，能够有效反映汇率风险敞口。

同时，为展示极端汇率波动情景下的影响边界，在分析中同步列示 5%的压力测试情景，以便了解公司在极端情况下的风险承受能力。

（3）汇率波动敏感性分析——对营业收入的影响

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
美元结算的外销收入（万美元）	9,103.77	12,655.53	5,909.47	3,386.36
美元结算的采购金额（万美元）	94.29	151.98	23.41	0.04
美元结算的净外销收入（万美元）	9,009.48	12,503.55	5,886.06	3,386.32
美元兑人民币年平均汇率（元）	6.87	7.13	7.12	7.05
折算成人民币金额	61,895.13	89,150.31	41,908.75	23,873.56
假设美元升值 1%，收入增加额	618.95	891.50	419.09	238.74
假设美元贬值 1%，收入减少额	618.95	891.50	419.09	238.74
假设美元升值 5%，收入增加额	3,094.76	4,457.52	2,095.44	1,193.68
假设美元贬值 5%，收入减少额	3,094.76	4,457.52	2,095.44	1,193.68
营业收入	114,959.06	184,192.29	129,210.92	101,989.92
假设美元升值 1%，收入增加额占同期营业收入比	0.54%	0.48%	0.32%	0.23%
假设美元升值 5%，收入增加额占同期营业收入比	2.69%	2.42%	1.62%	1.17%

注：上述收入金额为总额法口径。

由上表可知，报告期内，汇率波动 1%对发行人收入的影响分别为 238.74 万元、419.09 万元、891.5 万元、618.95 万元，占同期营业收入比例分别为 0.23%、0.32%、0.48%和 0.54%，整体影响有限。

（4）汇率波动敏感性分析——对毛利的影响

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业毛利	19,141.70	24,742.34	16,775.55	11,891.63
假设美元升值 1%，毛利增加额	618.95	891.50	419.09	238.74
假设美元升值 1%，毛利影响百分比	3.23%	3.60%	2.50%	2.01%
假设美元贬值 1%，毛利减少额	618.95	891.50	419.09	238.74
假设美元贬值 1%，毛利影响百分比	3.23%	3.60%	2.50%	2.01%
假设美元升值 5%，毛利增加额	3,094.76	4,457.52	2,095.44	1,193.68
假设美元升值 5%，毛利影响百分比	16.17%	18.02%	12.49%	10.04%
假设美元贬值 5%，毛利减少额	3,094.76	4,457.52	2,095.44	1,193.68
假设美元贬值 5%，毛利影响百分比	16.17%	18.02%	12.49%	10.04%

报告期内，汇率波动 1%对发行人毛利的影响分别为 238.74 万元、419.09 万元、891.50 万元和 618.95 万元，占同期营业毛利比例分别为 2.01%、2.50%、3.60%和 3.23%，整体影响有限。

2026 年 1-6 月，受美元兑人民币汇率贬值影响，公司产生汇兑损失 1,227.67 万元，主要系公司持有较大规模美元应收账款所致。针对汇率波动风险，公司已在日常经营中加强汇率走势研判，适时开展结汇操作，并持续优化外币资产负债结构，以降低汇率波动对经营业绩的影响。同时，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（四）汇率波动风险”中充分披露汇率波动风险，并已在日常经营中采取适时结汇等措施降低汇率波动对经营业绩的影响。

综上，报告期内，公司海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益、物流运输记录、发货验收单据及境外销售费用等与境外销售收入具有匹配性；报关单、提单及运输地址在 CIP/DAP 模式下核查一致；汇率波动对公司经营业绩的影响已在合理范围内。

（三）列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方及其主营业务、实际回款方与客户之间是否存在关联关系或业务往来、合同金额、付款金额、付款时点

1、报告期内第三方回款总体情况

报告期内，公司第三方回款金额分别为 10,967.06 万元、11,928.04 万元、2,090.43 万元和 789.90 万元，占当期营业收入（总额法）的比例分别为 10.74%、9.19%、1.13%和 0.69%，呈逐年大幅下降趋势。

2、报告期各期第三方回款明细

单位：万元

付款期间	客户名称		实际回款方名称及与客户关系	销售金额	第三方回款金额
2026 年 1-6 月	Vanderlande Industries Inc.		Vanderlande Industries B.V.（物流自动化解决方案提供商），系客户同一集团内关联方	6,971.21	711.00
	Vanderlande Industries HongKong Limited			1.13	52.13
	范德兰德物流自动化系统（上海）有限公司			506.89	22.76
	范德兰德其他关联公司			4.88	4.01
	合计			7,484.11	789.90
2025 年 度	范德兰德物流自动化系统（上海）有限公司		Vanderlande Industries B.V.（物流自动化解决方案提供商），系客户同一集团内关联方	10,430.96	1,326.02
	Vanderlande Industries HongKong Limited			294.9	416.66
	Vanderlande Industries Inc.			8,171.85	328.00
	范德兰德其他关联公司			19.51	4.87
	深圳市海晨盟立科技有限公司		安徽海晨综保物流有限公司（智能物流装备及自动化物料搬运系统供应商），系客户同一集团内关联方	1,452.88	14.88
	合计			20,370.10	2,090.43
2024 年 度	范德兰德物流自动化系统（上海）有限公司		Vanderlande Industries B.V.（物流自动化解决方案提供商），系客户同一集团内关联方	21,458.23	11,610.26
	Vanderlande Industries HongKong Limited			269.77	317.73
	范德兰德其他关联公司			0.04	0.04
	合计			21,728.04	11,928.03
2023 年 度	范德兰德物流自动化系统（上海）有限公司		Vanderlande Industries B.V.（物	16,619.43	10,624.78

付款期间	客户名称	实际回款方名称及与客户关系	销售金额	第三方回款金额
	Vanderlande Industries HongKong Limited	流自动化解解决方案提供商），系客户同一集团内关联方	270.08	342.28
	合计		16,889.51	10,967.06

注：范德兰德销售金额系总额法收入。

上表中，公司第三方回款中同一客户的销售金额与第三方回款金额存在差异，主要系以下口径差异所致：（1）销售金额为不含税收入，而回款金额为含税实际付款额，两者口径不同；（2）回款金额为当期实际回款金额，包含对以前年度形成应收账款的收回，而销售金额为当期确认的收入，二者统计期间不完全一致；（3）范德兰德客户通常以集团内统一付款方式结算，付款周期受其内部资金调配流程影响，付款时点与收入确认时点存在时间差；（4）部分款项由直接交易主体（即合同签约方）自行回款，该部分回款不属于第三方回款，因此表格中第三方回款金额低于该客户对应的销售金额。上述差异系正常的商业结算周期、含税与不含税口径差异及回款渠道差异所致，具有商业合理性。

报告期内，公司第三方回款均为同一集团内关联方代付，回款方与客户之间存在明确的股权控制关系。公司销售存在第三方回款的原因主要系客户范德兰德基于统一调配集团资金的考虑、支付便利性等原因，由集团内部关联方代为支付，导致直接签订合同/订单的客户与实际回款方不一致。该情形属于正常经营活动中合理存在的第三方回款。

公司留存了客户的订单、签收单、发票、银行回单等相关收入资料，经核查公司资金流水，第三方回款可与银行回单相对应，因此第三方回款与相关销售收入勾稽一致，可保证第三方回款的准确性、真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

（四）说明通过第三方回款的客户及第三方回款方具体区域及金额，是否符合行业及当地支付惯例，结合前述因素及客户与第三方回款方是否签订代付协议，发行人关于第三方回款的内控设计及执行有效性，说明第三方回款收入是否真实

1、第三方回款的区域及金额分布

（1）第三方回款按合同签署方所在区域分布

单位：万元

回款方所在区域	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
中国（含中国香港）	74.88	9.48	1,758.14	84.10	11,928.03	100.00	10,967.06	100.00
北美	711.88	90.12	328.00	15.69	-	-	-	-
其他	3.13	0.40	4.29	0.21	-	-	-	-
合计	789.90	100.00	2,090.43	100.00	11,928.03	100.00	10,967.06	100.00

公司存在第三方回款的合同签署方主要集中在中国（含中国香港）及北美区域。

（2）第三方回款按实际回款方所在区域分布

单位：万元

回款方所在区域	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
中国（含中国香港）	-	-	14.88	0.71	-	-	-	-
欧洲	789.90	100.00	2,075.55	99.29	11,928.03	100.00	10,967.06	100.00
合计	789.90	100.00	2,090.43	100.00	11,928.03	100.00	10,967.06	100.00

公司第三方回款的实际回款方主要集中在欧洲区域（范德兰德总部位于荷兰）。

2、是否符合行业及当地支付惯例

报告期内，公司第三方回款中 100%系同一集团内关联方代付。该情形在国内外大型企业集团中较为普遍。跨国公司出于全球资金集中管理、跨境税务筹划、外汇管制应对等考虑，通常设立区域财务中心或资金管理中心统一调配集团内部资金，由集团财务公司或指定关联方统一对外付款。范德兰德作为全球领先的物流自动化系统供应商，业务遍布全球 28 个国家，其通过集团内关联方支付货款符合其集团内部资金管理惯例，具有商业合理性。

3、代付协议的签署情况

报告期内，公司未就第三方回款事项与客户签署专门的代付协议，但已取得客户出具的书面确认函，确认委托付款的真实性及付款方与委托方的关联关系，具体情况如下：

（1）范德兰德

报告期内，公司已就第三方回款事项与范德兰德单独签署说明函，范德兰德物流自动化系统（上海）有限公司及其关联公司范德兰地亚太公司、范德兰德美国公司向公司下达海外订单后，自 2021 年 10 月 1 日起，基于其总部 Vanderlande Industries B.V. 的资金集中管理安排，相关订单款项原则上由其总部统一支付，保荐机构及申报会计师已取得范德兰德出具的书面说明函，确认委托付款的真实性及付款方与委托方的关联关系。

（2）海晨股份

2025 年度深圳市海晨盟立科技有限公司的第三方回款系同一集团内关联方代付（安徽海晨综保物流有限公司代付 14.88 万元），该笔金额较小，保荐机构及申报会计师已取得海晨股份出具的书面确认，确认委托付款的真实性及付款方与委托方的关联关系。

报告期内，第三方回款代付安排的核查情况如下：

单位：万元

核查维度	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第三方回款金额	789.90	2,090.43	11,928.04	10,967.06
经客户确认金额	789.90	2,090.43	11,928.04	10,967.06
覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

4、第三方回款内控设计及执行有效性

发行人已制定并执行了《销售回款内部控制管理办法》，具体内控设计及执行情况如下：

控制环节	控制措施	执行情况
事前管控	原则上要求客户以自有账户付款；客户确需第三方付款的，需提前取得书面依据（委托付款说明函/框架合同条款/确认函）	得到一贯执行（范德兰德第三方回款已获取说明函；海晨股份第三方回款已取得客户确认函）

控制环节	控制措施	执行情况
事中识别	财务部门在收到回款时，核对付款方与签约客户的一致性；发现不一致的，标记为第三方回款并启动核查程序	得到一贯执行
事后核实	业务部门核实第三方与客户的关系，取得客户书面确认文件或框架合同条款；	得到一贯执行
定期报告	每季度编制第三方回款统计报告，列示各客户回款金额、占比、变动趋势及异常情形	得到一贯执行
持续规范	对存在大额或频繁第三方回款的客户，沟通推动其转为自有账户回款	2025 年度、2026 年 1-6 月第三方回款金额显著下降，整改效果明显

保荐机构及申报会计师通过对报告期内第三方回款执行穿行测试，对关键控制点的设计及运行有效性进行了评估，认为发行人关于第三方回款的内控制度设计合理并得到有效执行。

5、第三方回款收入的真实性结论

结合以上分析，保荐机构及申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人第三方回款具有真实的交易背景和商业实质，第三方回款对应的销售收入真实发生。

（2）第三方回款主要系集团内付款，回款方与客户之间存在明确的股权关联关系或业务往来关系，符合跨国公司集团统一资金管理的行业惯例。

（3）发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方之间不存在关联关系或其他利益安排。

（4）报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

（5）发行人对第三方回款的内部控制制度设计合理并得到有效执行，第三方回款金额占营业收入比例已从 2023 年度的 10.74%持续下降至 2026 年 1-6 月的 0.69%，整改效果显著。

四、关于居间销售

（一）说明各期居间商及对应的客户名称、销售金额，与主要居间商合作背景及合作模式、服务内容、协议签署情况及主要条款、促成发行人与终端客户交易的具体过程，在该合作模式中发挥的关键作用及必要性，是否具备商业实质，是否符合行业惯例，发行人是否对居间商存在重大依赖，是否存在未来无法持续获取新订单的风险

1、各期居间商及对应的客户名称、销售金额

报告期各期，公司各居间商及对应的客户销售情况如下：

单位：万元

居间商名称	客户名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
Hanexus Global Sourcing Ltd	捷普电子	21,971.23	24,380.08	6,760.97	7,612.86
	富士康	14,878.76	26,570.11	5,968.61	448.98
	伟创力	3,313.79	5,231.23	10,346.48	3,580.55
	Fabrinet	1,285.52	1,894.92	4,136.39	1,445.15
	英伟达	471.49	837.60	674.80	316.43
	Orbotech Ltd.	1.89	5.62	932.33	1,066.07
	环旭电子	-	97.92	1,999.02	5,111.39
	其他	296.05	773.21	839.42	840.39
	小计	42,218.74	59,790.69	31,658.02	20,421.81
SERES GROUP SRL	AGFA	1,441.29	2,084.82	4,053.76	1,865.77
	Inkcups	275.28	806.93	344.41	1,370.08
	其他	6.60	7.75	36.72	59.41
	小计	1,723.17	2,899.50	4,434.89	3,295.25
南京研芯微电子科技有限公司	华天科技	432.46	2,142.56	1,029.20	833.63
	小计	432.46	2,142.56	1,029.20	833.63
南京华芯微电子科技有限公司	日月新半导体（昆山）有限公司	190.21	193.77	97.70	21.13
	沛顿科技（深圳）有限公司	-	148.50	155.00	-
	宁波芯健半导体有限公司	-	-	139.82	-
	小计	190.21	342.27	392.52	21.13

居间商名称	客户名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
深圳致德莱实业科技有限公司	合肥沛顿存储科技有限公司	-	200.00	-	-
	小计	-	200.00	-	-
成都晶普科技有限公司	MPS	1,439.10	-	-	-
	小计	1,439.10	-	-	-

注 1：富士康、伟创力、Fabrinet、AGFA 个别主体销售不通过居间商，其对应的销售收入未纳入上表统计范围。

注 2：Hanexus Global Sourcing Ltd（以下简称“Hanexus”），SERES GROUP SRL（以下简称“SERES”），南京研芯微电子科技有限公司（以下简称“南京研芯微”），南京华芯微电子科技有限公司（以下简称“南京华芯微”），深圳致德莱实业科技有限公司（以下简称“深圳致德莱”），成都晶普科技有限公司（以下简称“成都晶普”）。

如上表所示，报告期内，公司共与 6 家居间商开展合作，主要为 Hanexus、SERES、南京研芯微和成都晶普等，各居间商对应客户均为行业知名企业，销售金额随业务拓展呈逐年增长趋势。

2、与主要居间商合作背景及合作模式、服务内容、协议签署情况及主要条款

公司为拓展境内外市场、提升销售效率，与具备客户资源和行业经验的居间商建立合作关系。报告期内，累计居间费超过 100 万元的主要居间商合作情况如下：

（1）Hanexus Global Sourcing Ltd

①合作模式及服务内容

Hanexus 注册于以色列，其公司聘请的境外居间服务商，主要服务于伟创力、捷普电子、Fabrinet、富士康等 EMS 厂商。上述 EMS 厂商均为英伟达的电子制造服务供应商，其承接的英伟达相关订单，最终需求来源于英伟达旗下网络通信业务主体——迈络思（总部位于以色列）。公司未在以色列设立办事处，Hanexus 利用其与迈络思同处以色列的地理优势，实际上起到了公司在当地的联络人作用，能够及时获取并传递迈络思最新的产品需求及技术变更信息，协助公司及时进行新产品开发及量产工艺调整，从而持续满足终端客户要求并保持对前述 EMS 厂商的高水准供货。此外，居间商的服务内容还包括促成订单、跟进交付、协调质量及货款催收等。

②合作背景

双方合作始于 2007 年，Hanexus 通过行业展会了解到公司产品与技术实力，经商务洽谈建立合作；2008 年前后，Hanexus 成功为公司开拓首个重要客户伟创力；2012 年，协助公司与迈络思建立合作关系。经过近 20 年持续合作，该居间商协助公司逐步与英伟达及其 EMS 厂商建立深度合作关系，业务规模从零增长至当前水平，形成了长期稳定的协作关系。

③协议签署情况及主要条款

报告期内，公司与 Hanexus 共签署三次居间服务协议。

2023 年，双方签署的居间服务协议主要条款概述如下：居间商职责包括每年开发 2-3 个新客户、跟进逾期回款、协助处理技术和商务问题、处理客诉及交付质量问题、更新客户相关事务；若客户直接对接公司且无需居间商参与，则不收取居间费。居间费率根据合作时间、客户位置和其他特殊情况差异化设定：合作 1 年内客户适用 5% 费率，合作 1-3 年客户适用 4% 费率，合作时间超过 3 年客户适用 2.8% 费率，双方可协商调增或调减；非以色列客户费率减半。支付条款约定按月根据上一月回款计提，仅对按时回款部分支付居间费，逾期超 90 天部分扣减 5%。

2025 年，双方重新签署的居间服务协议主要变更内容为：以色列地区客户适用 2.8% 费率，非以色列地区客户适用 1% 费率；年度居间费总额上限为 99.5 万美元；支付频次改为按季度支付；逾期超过 30 天回款对应居间费扣减 5%。

2026 年，双方续签的居间服务协议主要条款与 2025 年协议保持一致。

（2）SERES GROUP SRL

①合作模式及服务内容

SERES 为公司工业打印设备介绍客户，主要服务客户为 AGFA 和 Inkcup 等。服务内容包括促成订单、跟进交付、协调质量及货款催收等。

②合作背景

2012 年，SERES 通过行业资源引荐与公司建立联系，2013 年正式合作，当年即成功开拓客户 AGFA；随着双方合作深化及公司产品成熟，2018 年前后进

一步开拓 Inkcup 等新客户，双方合作稳定。

③协议签署情况及主要条款

报告期内，公司与 SERES 仅在 2023 年签署居间服务协议。

2023 年，双方签署的居间服务协议主要条款概述如下：居间商负责向欧盟区域客户推销公司产品，参与技术与商务讨论，跟进客诉、交货和质量事宜，并协助催收逾期款项。居间费率采用阶梯递减模式：2023 年起按销售金额的 3.81% 起算，随当年累计销售额增长逐级降至 2.86%；2024 年起按 3.33% 起算，同样递减至 2.86%；2025 年起固定为 2.86%，特殊情况下经双方一致同意可调整。支付条款为每月 25 日前基于上月回款支付。

（3）南京研芯微电子科技有限公司

①合作模式及服务内容

南京研芯微为公司半导体测试分选设备产品介绍客户，主要服务华天科技及其子公司。服务内容包括向目标客户推介产品、促成合作协议、推动款项收回等。

②合作背景

双方于 2023 年开始合作。南京研芯微的设计及技术团队主要来自国内大型封测企业，拥有丰富的半导体封装行业客户资源。其能够派出技术人员在主要客户现场驻场，提供技术需求搜集、设备调试等现场服务，合作深度和稳定性较强。

③协议签署情况及主要条款

报告期内，公司与南京研芯微共签署二次居间服务协议。

2023 年，双方签署的居间服务协议主要条款概述如下：居间成功标准为目标客户与公司达成书面或非书面合同并支付价款。居间报酬按公司对客户销售价格减去公司给予居间商底价后的差额计算。支付条件为公司收到客户每笔订单全部货款，且收到居间商开具的 6% 服务费增值税发票后 20 个工作日内支付。

2026 年，双方续签的居间服务协议主要变更内容为：居间报酬改为按回款金额（未税）的 5% 计提，支付周期改为每半年汇总确认，收到发票后 20 个

工作日内支付。

（4）成都晶普科技有限公司

①合作模式及服务内容

成都晶普为公司半导体设备产品介绍客户，主要服务对象为成都芯源系统有限公司（MPS），主要推介产品包括分选机和 AOI 全系列产品。服务内容为对接客户需求、协调技术方案，最终促成客户与公司达成合作协议。

②合作背景

成都晶普成立于 2016 年，长期从事电子产品、仪器仪表、机器设备代理销售业务，主要服务成都保税区芯片相关公司，包括成都芯源系统有限公司、成都先进功率半导体股份有限公司等，亦为中国科学院光电技术研究所光刻机的独家销售单位，具备区域服务优势和代理经验，能够较好发掘对应客户需求。

③协议签署情况及主要条款

报告期内，公司与成都晶普共签署一次居间服务协议。

2026 年，双方签署的居间服务协议主要条款概述如下：居间商作为公司授权中国区代理经销商，负责分选机/AOI 全系列产品在约定客户的销售推广。技术服务费按未税销售合同金额的 9%计提，居间商开具 1%增值税普通发票，公司在收到 100%验收款后 30 日内支付。居间商需定期回访客户并反馈产品状况。

此外，南京华芯微、深圳致德莱两家居间商累计居间费未超过 100 万元，其合作模式主要为协助公司对接特定半导体客户，按销售差价或固定费用计提佣金，协议条款与其他境内居间商类似。

3、促成发行人与终端客户交易的具体过程，在该合作模式中发挥的关键作用及必要性，是否具备商业实质，是否符合行业惯例

（1）境外业务居间商

公司境外业务居间商为 Hanexus 和 SERES，主要服务于公司算力设施精密结构件和工业打印设备等相关业务。

①Hanexus 促成交易的具体过程

Hanexus 于 2007 年在以色列成立，其实际控制人拥有超过 25 年市场推广及行业资源积累，对以色列高科技供应链有深刻理解。其利用本地资源优势，主动发掘迈络思等客户需求，协助公司与上述客户及其 EMS 厂商建立联系、安排商务会谈，并在后续合作中持续跟进订单交付、协调质量问题、推动回款等。

②SERES 促成交易的具体过程

SERES 于 2012 年在比利时成立，除为公司提供居间服务外，亦与美股上市公司 ITW 伊利诺伊机械（根据 Future Market Insights 报告，ITW 和 Inkcups 均为移印机市场的重要厂商）存在贸易类业务，对欧美市场较为熟悉。其协助公司对接 AGFA（比利时）、Inkcups（美国）等工业打印设备客户，提供客户需求信息并协助导入客户供应链体系。此外，针对客户指定采购的特殊物料（国内市场较难直接采购），居间商还协助公司在全球范围内寻找合格供应商并参与商务谈判。

综上所述，境外居间商在目标市场具备深厚的行业资源和本地化服务能力，能够有效降低公司因地理距离、文化差异产生的客户沟通成本，提高销售效率。因此，公司与境外居间商合作具有必要性，且具备商业实质。

在面向境外客户销售时，向海外销售服务顾问支付咨询费或佣金的方式在上市公司中也较为普遍，相关案例如下：

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
中环海陆	301040	主要产品包括轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件等工业金属锻件，是高端装备制造业的关键基础部件	“发行人为了拓展海外业务，会向在所在国有客户资源的居间方支付销售佣金。发行人向居间方支付佣金的金额和时间，以实际销售回款金额和回款时间为基础。”
真兰仪表	301303	聚焦燃气计量仪表及配套产品的研发、制造和销售，是专业从事智能燃气计量管理、用气安全、在线监测、结算收费等完整解决方案的供应商	“因海外市场拓展较为缓慢，2018 年 11 月发行人与 Alexander Lehmann、Marcus Lehmann、Werner Lehmann 协商对海外市场进行了划分，在欧盟和巴西市场由海外关联方负责“ZENNER”品牌燃气表产品销售……关联方提供服务的，需支付佣金。”
茂莱光学	688502	茂莱光学作为精密光学综合解决方案提供商,专注于精密光学器件、光学镜头和光学系统的研发、设计、制造及销售	“公司销售佣金系支付给海外销售顾问的销售提成。”“公司海外销售模式均为直销，公司与海外客户签订销售合同，产品由公司发送给客户，货款由客户汇回公司。海外销售顾问为公司提供的主要咨询服务为维护区域内现有客户关系，

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
			并在公司平台的基础上，基于公司的拓展渠道，与公司客服、研发、生产等多部门紧密合作，在现有客户中积极推介新产品，并在各自区域内寻找销售机会，开拓新客户。”

上述案例表明，公司境外居间模式符合行业惯例，具备商业实质。

（2）境内业务居间商

公司境内业务居间商均服务于公司半导体设备相关业务，主要为南京研芯微和成都晶普。

①南京研芯微促成交易的具体过程

南京研芯微成立于 2020 年，依托其团队在半导体封测行业的客户资源，精准获取华天科技等客户的设备采购需求，向公司提供销售线索，并在设备试样、测试阶段及时反馈客户技术要求变更，协助公司产品顺利通过验收。

②成都晶普促成交易的具体过程

成都晶普成立于 2016 年，凭借其地理位置优势及代理服务经验，发掘 MPS 业务需求，引荐公司参与客户试样，并最终促成正式合作。

综上所述，半导体设备行业具有高度定制化特征，下游客户对设备配置、功能模块、软件算法等存在差异化需求，且变更频繁。境内居间商能够凭借其行业资源积累和区位优势，及时捕捉客户需求变化，提升公司响应速度和销售效率。因此，公司与境内居间商合作具有必要性，且具备商业实质。

在半导体设备领域，通过居间商或代理商实现销售的模式也较为常见，相关案例如下：

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
芯源微	688037	主要为下游集成电路、LED 芯片等半导体产品制造企业提供光刻工序涂胶显影设备或单片式湿法设备等产品	“公司与特定地区代理商签订产品销售区域代理协议，由其负责在特定地区代理销售公司相关产品，公司按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例。”
盛美上海	688082	主要从事半导体专用设备的研发、生产和销售，主要产品包括半导	“公司与代理商签订产品销售代理协议，由代理商负责相关产品在特定地区的市场推广，公司直接与相关客户签署销售合同并

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
		体清洗设备、半导体电镀设备和先进封装湿法设备等	直接向客户发货，并按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例向代理商支付代理佣金。”
矽电股份	301629	主要从事半导体专用设备的研发、生产和销售，专注于半导体探针测试技术领域	“公司与特定代理商签订产品代理协议，由其负责在境外特定地区客户和境内部分客户代理销售相关产品，公司按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例，向其支付一定比例的代理佣金。”
金海通	603061	主营业务是集成电路测试分选机的研发、生产及销售	“公司主要产品采用直销模式和代理模式，针对上述模式，公司均直接与终端客户直接签署销售合同。此外，代理模式下，待客户验收设备并支付货款后，公司根据代理协议支付代理商相应佣金。”

综上，公司通过居间商开展半导体设备业务符合行业惯例，具备商业实质。

4、发行人是否对居间商存在重大依赖，是否存在未来无法持续获取新订单的风险

公司对居间商不存在重大依赖，亦不存在未来无法持续获取新订单的风险，主要原因如下：

（1）公司与终端客户已建立直接业务对接关系

居间商的主要作用系提供客户需求信息和初期业务引荐。公司在获取相关信息后，直接与客户进行商务谈判、合同签署、生产安排及产品交付等核心业务环节，结算及回款亦由公司与客户直接完成，不经过居间商审批或许可。居间商无法决定公司报价及供货数量等核心商业条款，其作用定位于辅助性服务。

（2）知名客户的供应商准入机制形成较高的更换壁垒

居间商对接的客户主要为英伟达及其 EMS 厂商、AGFA、Inkcups、华天科技、MPS 等知名企业，该等客户对供应商资质、产品质量、技术指标及持续供货能力均设有严格的准入标准。通常在正式合作前需经历产品打样、样品验证、小批量试产、现场审核等环节，整体认证周期较长，供应商一旦通过认证并进入其合格供应商名录，更换难度较大。公司已通过上述客户的准入审核并成为其合格供应商，具备持续合作的稳固基础。

（3）与客户长期合作基于公司自身产品优势

公司能够持续获取订单并与客户维持长期稳定合作关系，根本原因在于公司具备满足上述客户严格要求的定制开发能力和稳定的量产交付能力，产品质量和技术指标持续符合客户预期。居间商主要在合作初期发挥信息传递和沟通桥梁作用，而后续合作的长期维系主要依托于公司自身的技术实力和产品优势。

（4）公司对居间商具有较强的议价能力

随着公司与主要客户的合作关系趋于稳定，公司基于合理商业考量，已主动与主要居间商重新协商并成功降低居间费率（如Hanexus、南京研芯微），表明公司在合作关系中占据主动地位，具备对居间商的较强议价能力，不存在被居间商单向制约的情形。

综上，居间商仅作为公司辅助销售渠道，公司在客户资源、产品竞争力和合作关系维系等方面均具有独立性。公司凭借自身产品质量和技术实力能够持续获取客户订单，不存在对居间商的重大依赖，亦不存在未来无法持续获取新订单的风险。

（二）说明居间服务费的计提政策、结算政策、计提比例及金额，结合行业内上市公司服务费计提比例等，说明发行人服务费率的公允性，是否与居间服务协议相关约定以及发行人销售规模相匹配

1、居间服务费的计提政策、结算政策、计提比例及金额

报告期内，公司各居间商服务费的计提与结算政策如下：

居间商名称	计提政策	结算政策
Hanexus	根据收到的客户回款按比例计提	每季度基于上季度客户回款支付
南京研芯微	2023~2025 年：根据公司给目标客户的销售价格减去公司向居间商提供的底价差额计提； 2026 年起：根据收到的客户回款按比例计提	2023~2025 年：收到客户全部货款及居间商发票后 20 日内支付； 2026 年起：每半年结算
南京华芯微	根据公司给目标客户的销售价格减去公司向居间商提供的底价差额计提	收到客户全部货款及居间商发票后 20 日内支付
SERES	根据销售金额按比例计提（阶梯费率）	每月 25 日前基于客户上月回款支付
成都晶普	根据销售金额按比例计提	收到 100%验收款后 30 日内支付
深圳致德莱	固定费用	取得客户订单并收取全部货款，且收到居间商发票后 14 日内支付

报告期内，公司各居间商计提比例及金额如下：

单位：万元

居间商名称	计提比例	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
Hanexus	1.00%-5.00%	383.73	682.06	489.97	157.86
南京研芯微	4.42%、 8.85%	35.90	99.36	144.98	-
南京华芯微	12.62% 13.47% 18.22%	-	-	67.03	-
SERES	2.86%-3.81%	48.93	82.35	133.98	102.19
成都晶普	9.09%	130.81	-	-	-
深圳致德莱	10.00%	-	20.00	-	-
合计	-	599.38	883.78	835.97	260.05

2、结合行业内上市公司服务费计提比例等，说明发行人服务费率公允性

（1）境外居间商的费率

同行业可比公司未披露境外居间商费率情况，在存在外销模式的上市公司中：中环海陆（301040.SZ）与主要居间商约定佣金费率约为 3%；茂莱光学（688502.SH）海外销售顾问佣金费率在 0.5%-5%之间。公司境外居间费率（1%-5%）处于上述区间内，与相同销售模式的上市公司相比不存在显著差异，具有公允性。

（2）境内居间商的费率

同行业可比公司中，仅有金海通曾披露其代理服务费率，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
代理模式收入	1,393.15	5,357.84	2,797.59	1,177.40
代理佣金	157.18	527.70	249.89	117.94
代理佣金/代理模式收入	11.28%	9.85%	8.93%	10.02%

如上表所示，金海通平均服务费率约为 10%；同属半导体设备领域的芯源微（688037.SH）代理费率在 5%-15%之间。公司境内半导体检测设备居间费率（4.42.00%-13.47%，个别订单 18.22%）整体处于同行业区间内。

2024 年度，公司个别订单费率达到 18.22%，主要系该笔订单为新增客户的首台产品，该费率仅在单一订单中适用，不构成普遍费率水平。同时，基于前

期合作建立的商业互信，公司 2025 年与该客户实现直接销售收入。因此，为鼓励居间商持续开拓新客户，补偿居间商协助公司打开销售渠道，公司在该笔订单中给予居间商较高费率，具有商业合理性。

综上，公司主要居间费率与同行业或相同销售模式公司相比不存在显著差异，个别高费率订单具有商业合理性，服务费率整体公允。

3、是否与居间服务协议相关约定以及发行人销售规模相匹配

（1）公司与各居间商协议约定费率与计提费率对比如下：

居间商名称	协议约定费率	计提费率
Hanexus	根据合作时间、客户地区，收取 1.00%、2.80%、4.00%、5.00%等不同费率	1.00%-5.00%
南京研芯微	2023~2025 年：根据公司给目标客户的销售价格减去公司向居间商提供的底价差额计提； 2026 年起：回款金额（未税）的 5%	2023~2025 年：8.85% 2026 年 1-6 月：4.42%
南京华芯微	根据公司给目标客户的销售价格减去公司向居间商提供的底价差额计提	12.62%、13.47%、18.22%
成都晶普	未税销售额的 9%（另开 1%增值税普票）	9.09%
SERES	销售额的 2.86%-3.81%，并根据销售金额增长和合作年限增长递减	2.86%-3.81%
深圳致德莱	固定费用 20 万元	10.00%（对应 200 万元销售额）

(2) 费率与销售金额或回款金额相匹配

根据与各居间商协议及合作惯例，公司对于销售佣金的计提方式可分为按回款金额计提和按销售金额计提两类，具体情况如下：

①回款计提

单位：万元

居间 商名称	计提费率	2026 年 1-6 月			2025 年			2024 年			2023 年		
		销售 回款	佣金 费用	佣金费用/销 售回款	销售 回款	佣金 费用	佣金费用/销 售回款	销售 回款	佣金 费用	佣金费用/销 售回款	销售 回款	佣金 费用	佣金费用/销 售回款
Hanexus	1.00%- 5.00%	32,715.68	383.73	1.17%	52,538.55	682.06	1.30%	26,781.81	489.97	1.83%	10,364.59	157.86	1.52%
南京 研芯微	4.42% 8.85%	811.40	35.90	4.42%	1,122.80	99.36	8.85%	1,638.30	144.98	8.85%	-	-	-
南京 华芯微	12.62% 13.47% 18.22%	-	-	-	-	-	-	247.82	67.03	15.14%	194.95	-	-
合计		-33,527.08	419.64	-	53,661.35	781.43	-	28,667.92	701.98	-	10,559.53	157.86	-

注 1：以上回款金额统计范围为达成佣金确认条件的回款；
注 2：2023 年南京华芯微回款为预收款，设备尚未通过客户验收，未达成佣金确认条件，因此当年未计提佣金，此处佣金费率计算方式为：2024 年度佣金费用/（2023 年度回款金额+2024 年度回款金额）。

由上表可知，报告期各期佣金费用占对应回款金额的比例均落在协议约定费率范围内，且随合作年限增长呈下降趋势。

②按销售金额计提

单位：万元

居间商名称	计提费率	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		销售 金额	佣金 费用	佣金费 用/销售 金额	销售 金额	佣金 费用	佣金费 用/销售 金额	销售 金额	佣金 费用	佣金费 用/销售 金额	销售 金额	佣金 费用	佣金费 用/销售 金额
成都晶普	9.09%	1,439.10	130.81	9.09%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SERES	2.86%-3.81%	1,713.51	48.93	2.86%	2,865.98	82.35	2.87%	4,409.86	133.98	3.04%	2,998.13	102.19	3.41%
深圳致德莱	10.00%	-	-	-	200.00	20.00	10.00%	-	-	-	-	-	-
合计	-	3,152.61	179.74	-	3,065.98	102.35	-	4,409.86	133.98	-	2,998.13	102.19	-

注：以上销售金额统计范围为达成佣金确认条件的销售金额。

由上表可知，报告期各期佣金费用占对应销售金额的比例与协议约定费率一致。

综上所述，公司居间费计提与协议约定一致，与销售规模或回款规模相匹配。

（三）结合销售回款时间、支付服务费时间等，说明是否存在居间商促成合作后发行人仍向居间商支付居间服务费的情形，如存在，请说明存在该情形的原因及合理性

报告期内，公司各居间商的结算政策均以收到客户回款为支付前提条件。居间商的职责不仅包括促成合作，还包括跟进订单交付、协调质量争议、推动客户回款等持续性服务。因此，居间商在促成合作后仍需持续履行服务义务，直至客户货款全部收回。具体回款与支付时间关系如下：

Hanexus 按季度结算，以上一季度实际回款为基数，回款到账后支付对应居间费；SERES 按月结算，以上月实际回款为基数，回款到账后次月 25 日前支付；境内居间商（南京研芯微、南京华芯微、深圳致德莱、成都晶普）均约定在收到客户全部货款或验收款，并取得居间商发票后支付。

上述安排意味着，居间商能否获得报酬，不仅取决于是否促成交易，还取决于客户是否按时足额付款。因此，居间商促成合作后，公司仍需向其支付服务费，该情形系基于合同约定和商业惯例，具有合理性，并非对已结束服务的额外支付。

公司向居间商支付的所有费用均基于明确的销售或回款基础，结算金额与实际业绩挂钩，不存在虚构交易内容支付居间费的情形。

（四）结合上述情况及资金流水核查情况等，说明发行人是否与相应居间商存在资金体外循环、利益输送情形或其他利益安排

针对居间业务，中介机构履行了以下核查程序：

1、核查公司及关联方资金流水

取得公司及实际控制人、控股股东、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水，逐笔核对大额及异常交易，重点关注与居间商及其关联方之间的资金往来。

2、核查居间商背景及交易真实性

获取主要居间商的企业信用（中信保）报告、合作协议、服务记录、佣金结算

单据、发票等，核实其经营范围、成立时间、股东结构，确认其具备合法经营资质及真实的居间服务能力。

3、核查居间费计提与支付的合规性

检查居间费计提依据（销售合同、回款凭证、结算单据等），核实计提比例与协议一致性，确认支付审批流程完备，收款方与签约居间商一致。

4、核查终端客户真实性

对主要客户进行访谈或函证，确认其与公司的交易背景真实，不存在由居间商代为支付货款或收取回扣等异常安排。

经核查，报告期内公司及上述关联方与居间商之间不存在异常资金往来，公司向居间商支付的款项均具有真实交易背景和明确结算依据，不存在通过居间商进行资金体外循环、利益输送或其他利益安排的情形。

五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明函证情况，并说明回函相符、回函不符、未回函金额、比例、原因及执行替代程序的具体情况，是否针对回函差异或未回函情形均执行替代程序，调节依据的可靠性及结论。（3）说明走访情况，包括但不限于走访形式、访谈内容、比例、获取的关键性证据等。（4）说明细节测试/穿行测试、截止性测试的核查范围、比例及结论，说明是否存在单据瑕疵情形，如收入确认日期早于验收单日期、收入确认日期晚于验收单日期、外销业务收入确认日期早于报关日期等，如存在，说明对应收入、占比、采取的替代措施及有效性。（5）说明销售与收款、采购与付款穿行测试及控制测试等审计程序执行是否到位。（6）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-8、2-13 的要求出具核查报告

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 针对不同应用领域客户合作稳定性

①通过公开渠道查询各应用领域前五大客户的基本信息，包括成立时间、注册资本、主营业务、营业规模、行业地位、产业链环节、下游主要客户及主要销售区域等，分析客户质量及与发行人的合作匹配性；

②访谈发行人管理层及销售负责人，了解与华为、英伟达等主要客户的合作历史、商业背景、合作模式、框架协议签署情况、进入供应商体系的具体过程及合作年限；

③访谈英伟达及其 EMS 厂商相关业务负责人，了解英伟达与发行人的合作模式、数量及价格约定情况、订单分配机制及供应商管理政策；

④获取发行人报告期内各应用领域主要客户的销售合同、框架协议及订单，核查合作条款的具体内容及合作稳定性；

⑤获取发行人报告期各期订单获取方式的明细数据，统计招投标、询价及商业谈判等方式获取订单的金额及占比，查阅同行业可比公司公开披露的订单获取方式，进行对比分析；

⑥访谈发行人管理层，了解各应用领域主要客户的定价方式、下单周期、验收标准及流程、生产周期及交货周期，并获取相关合同条款进行验证；

⑦获取同行业可比公司公开披露的客户集中度数据，与发行人进行对比分析；访谈管理层了解客户集中度较高的原因及合理性，评估是否存在对单一客户的重大依赖；

⑧获取发行人报告期各期末在手订单明细、期后新增订单及期后收入实现情况，分析订单变动趋势及对业绩的支撑力度；

⑨查阅主要客户主要销售区域的国际贸易政策，评估其对发行人外销业务的影响；

⑩获取发行人新客户拓展清单及相关合同/订单，访谈管理层了解新客户开发进展及市场拓展规划。

(2) 针对不同应用领域业绩均持续增长的合理性

①获取发行人报告期内分应用领域、分客户的收入成本明细表，核查各领域前五大客户的销售产品类别、销售金额及占比、终端客户（如有）、销售区域、终端应用产品等信息；

②访谈发行人管理层，了解各应用领域主要客户销售收入变动的原因，结合下游应用领域需求变化、主要客户相关领域收入变动情况、发行人竞争优势及同类产品客户采购占比等因素进行分析；

③获取并核查英伟达及其 EMS 厂商的各期销售明细，分析各 EMS 厂商销售金额变动原因及合理性；

④获取同行业可比公司相同或相似应用领域产品的收入数据，与发行人的业绩变动趋势及幅度进行对比分析，评估差异的合理性。

(3) 针对境外收入真实性及第三方回款

①获取报告期各期前五大境外客户的销售明细，核实客户名称、销售金额及占比、主要销售区域等信息；

②获取发行人海关报关数据，与账面境外销售收入进行匹配性核查；

③获取发行人出口退税申报数据，与账面境外销售收入进行匹配性核查；

④评估发行人未投保出口信用保险的商业合理性，并查阅同行业可比案例；

⑤获取发行人汇兑损益明细，分析汇率波动对经营业绩的影响；

⑥核查物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入的匹配性；

⑦获取境外销售费用明细，分析其与境外销售收入的匹配性；

⑧针对 CIP 及 DAP 模式下的出口交易，核查报关单/货运单运输地址与订单约定交货地点的一致性；

⑨获取第三方回款明细表，核查回款方与客户的关系、回款金额及付款时点，评估第三方回款的商业合理性及内控有效性。

（4）针对居间销售

①获取各期居间商清单及对应的客户名称、销售金额，了解与主要居间商的合作背景、合作模式、服务内容及协议签署情况；

②核查居间服务协议的主要条款，包括居间费计提政策、结算政策及计提比例；

③访谈主要居间商，了解其在促成发行人与终端客户交易中的具体作用及关键价值；

④查阅同行业上市公司服务费计提比例，评估发行人服务费率的公允性；

⑤核查居间费支付与销售回款时间的匹配性，分析是否存在促成合作后仍支付居间费的情形及合理性；

⑥核查发行人及关联方资金流水，确认是否存在与居间商的异常资金往来或利益输送情形。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）关于不同应用领域客户合作稳定性

发行人各应用领域前五大客户均为行业知名企业，在各自细分领域具有领先地位，客户资质优良；发行人与主要客户合作历史深厚（华为超 20 年，英伟达、科休、范德兰德等超 10 年），均签订框架协议或长期合作协议，合作关系稳定；华为订单主要通过招投标方式获取，其他主要客户主要通过询价和商业谈判方式获取，与同行业可比公司不存在重大差异；发行人客户集中度较高系下游行业集中度较高及公司阶段性产能策略共同作用的结果，具有合理性，不构成对单一客户的重大依赖；截至 2026 年 6 月末，发行人在手订单充裕，新客户拓展效果显著，主要客户合作稳定，不存在重大业绩下滑风险。发行人已在招股说明书中充分披露客户集中度较高及对部分客户存在一定依赖的风险。

（2）不同应用领域业绩均持续增长的合理性

发行人报告期内各应用领域收入持续增长，主要受益于 AI 算力基础设施资本

开支浪潮（算力与通信设施）、半导体设备行业高景气度（半导体设备及精密结构件）及智能物流装备市场需求增长（智能物流装备），各领域主要客户收入变动与下游需求及客户自身经营状况变动趋势一致，具有合理性；对华为收入持续增长主要系通信行业需求扩张及公司在华为供应链中中标份额提升共同作用所致；对英伟达及其 EMS 厂商销售收入快速增长主要受益于 AI 服务器市场需求爆发，与英伟达数据中心业务收入增长趋势一致；发行人各应用领域收入变动趋势与同行业可比公司整体一致，部分领域增速差异主要系客户结构、业务结构、收入基数及发展阶段等客观因素所致，具有合理性。

（3）境外收入真实性及第三方回款

发行人境外收入增长主要集中于英伟达 EMS 厂商、科休、范德兰德等核心客户，增长原因系 AI 算力需求爆发、半导体设备行业高景气度及境外产能逐步释放，具有商业合理性；海关报关数据、出口退税数据、境外销售费用等与境外销售收入具有匹配性；CIP 及 DAP 模式下物流记录与订单约定交货地点一致；汇率波动对发行人经营业绩的影响已在合理范围内；第三方回款均为同一集团内关联方代付，具有真实交易背景和商业实质，符合跨国公司集团统一资金管理的行业惯例，发行人已建立并有效执行第三方回款内控制度。

（4）关于居间销售

发行人与居间商的合作具有真实商业背景和必要性，居间商在客户开发与维护中发挥了关键的辅助作用，具备商业实质，符合行业惯例；发行人不存在对居间商的重大依赖，凭借自身产品和技术实力能够持续获取客户订单；居间服务费计提政策与协议约定一致，费率与同行业上市公司相比具有公允性，与销售规模及回款规模相匹配；居间费均在客户回款后支付，不存在虚构交易内容支付居间费的情形；发行人及关联方与居间商之间不存在异常资金往来，不存在资金体外循环或利益输送情形。

（二）说明函证情况，并说明回函相符、回函不符、未回函金额、比例、原因及执行替代程序的具体情况，是否针对回函差异或未回函情形均执行替代程序，调节依据的可靠性及结论

1、回函相符、回函不符、未回函金额

项目	2026年1-6月	2025年	2024年	2023年
营业收入（a）	101,904.74	155,923.21	103,943.77	83,533.99
发函金额（b）	95,023.81	143,815.96	96,140.67	72,742.64
发函比例（b/a）	93.25%	92.24%	92.49%	87.08%
回函确认金额（c）	94,552.32	137,755.14	86,900.81	68,542.99
回函确认比例（c/b）	99.50%	95.79%	90.39%	94.23%
其中：回函不符经调节后相符金额（d）	34,186.29	49,678.12	41,766.94	41,009.85
回函不符经调节后相符比例（d/b）	35.98%	34.54%	43.44%	56.38%
未回函金额（e）	471.49	6,060.82	9,239.86	4,199.65
替代程序确认金额（f）	471.49	6,060.82	9,239.86	4,199.65
替代程序确认比例（f/e）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

函证样本的选取遵循重要性原则与风险导向原则，涵盖各期末应收账款余额较大的客户、报告期内交易金额较大的客户、新增主要客户及随机抽取的客户。报告期各期营业收入发函比例分别为 87.08%、92.49%、92.24%和 93.25%，函证覆盖充分。

2、回函不符的替代程序及调节依据

报告期内，营业收入回函确认（含通过函证调节后相符金额）比例分别为 94.23%、90.39%、95.79%和 99.50%，营业收入回函不符主要系时间性差异，如客户已签收货物但尚未完成内部入账、客户已签收货物但尚未完成验收、票据传递时间差异等。

针对回函不符的情形，申报会计师已执行以下替代程序：①获取差异调节表，列示差异金额及差异金额所对应的订单、出货单或发票明细；②核查销售合同、出货单、发票或银行回单等原始单据，确认交易真实性与入账期间准确性；③针

对使用客户系统进行交易的情形，从客户系统中导出交易明细，并与函证差异进行核对。

经核查，主要回函不符差异调节过程可复核、可追溯，差异原因均已查明，调节后收入金额与发行人账面记录一致，调节依据充分可靠。

3、未回函情况说明及替代程序

报告期内，营业收入未回函金额分别为 4,199.65 万元、9,239.86 万元、6,060.82 万元和 471.49 万元，占营业收入金额分别为 5.03%、8.89%、3.89%和 0.46%。未回函主要原因：①部分境外客户基于内部保密要求，通过邮件回复说明无法回函；②部分境外客户对函证配合度不高。

针对未回函的情形，申报会计师已执行以下替代程序：①获取替代测试明细表，列示本期确认收入明细及对应的出库单、本期收到的客户回款明细及收款时间；②核查出货单、银行回单等原始单据，确认交易真实性与入账期间准确性。

经核查，未回函客户均已通过上述程序获取了充分、适当的证据，能够有效替代回函证据，确认相关收入真实、准确、完整。

（三）说明走访情况，包括但不限于走访形式、访谈内容、比例、获取的关键性证据等

报告期内，申报会计师对公司主要客户优先采用实地走访形式，通过现场察看客户生产经营场所、与主要负责人进行面对面访谈；对于因境外地域限制等客观原因不便接受实地走访的客户，项目组执行了视频访谈作为替代核查程序。在执行走访（含视频访谈）程序中，项目组对发行人与客户之间的合作背景、合作内容、业务波动原因、结算方式等内容进行了解，具体情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访金额（万元）	83,221.46	122,209.54	83,120.50	65,088.71
营业收入（万元）	101,904.74	155,923.21	103,943.77	83,533.99
走访金额占营业收入比	81.67%	78.38%	79.97%	77.92%

注：按交易单体口径、走访金额及占比基于报告期内历次走访客户在各期均统计列示。

在走访中，项目组对发行人与客户之间的合作背景、客户的经营情况、销售价格及销售价格影响因素、业务波动原因、账期、结算方式等内容进行了解，获取被访谈人的名片或身份证明、客户签字盖章的访谈问卷或邮件回复等作为支持性证据。

经核查，申报会计师认为：走访覆盖了报告期各期主要客户，访谈内容全面、充分，获取的证据可靠、有效，能够支持对客户交易真实性及合作稳定性的判断。

（四）说明细节测试/穿行测试、截止性测试的核查范围、比例及结论，说明是否存在单据瑕疵情形，如收入确认日期早于验收单日期、收入确认日期晚于验收单日期、外销业务收入确认日期早于报关日期等，如存在，说明对应收入、占比、采取的替代措施及有效性

1、细节测试/穿行测试

报告期内，销售细节测试/穿行测试的核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入总额（a）	101,904.74	155,923.21	103,943.77	83,533.99
细节测试核查金额（b）	51,174.21	71,136.09	48,457.06	28,900.60
总笔数	15,575.00	32,920.00	33,312.00	27,387.00
核查笔数	1,520.00	2,312.00	3,024.00	1,637.00
核查比例（b/a）	50.22%	45.62%	46.62%	34.60%

上述测试选取了报告期各期的主要客户的收入明细账，按照金额重要性水平进行抽样。核查内容覆盖从销售订单、合同审批、出库单、物流单、签收单/验收单、报关单（外销）、发票到银行收款回单的全流程单据。

2、截止性测试

报告期内，销售截止性测试的核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
截止日前 1 个月测试样本金额①	16,210.95	13,861.66	8,982.08	7,177.67
截止日前 1 个月收入金额②	23,564.66	17,948.64	11,638.54	11,241.50

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
核查比例③=①/②	68.79%	77.23%	77.18%	63.85%
截止日后 1 个月测试样本金额④	22,030.93	16,629.71	12,339.10	7,606.50
截止日后 1 个月收入金额⑤	27,493.61	19,628.64	13,728.94	7,608.59
核查比例⑥=④/⑤	80.13%	84.72%	89.88%	99.97%

经核查，报告期内未发现跨期确认收入的情形。

3、单据瑕疵的情形，采取的替代措施及有效性

经核查，细节测试和穿行测试样本中存在以下单据瑕疵的情形：

单位：万元

收入确认方式	类型	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
签收确认	早于签收单日期	-	245.69	79.23	-
	晚于签收单日期（跨月）	-	-	259.20	862.52
验收确认	早于验收单日期	-	-	405.31	204.00
	晚于验收单日期（跨月）	-	319.37	-	-
合计		-	565.06	743.74	1,066.52
占营业收入比例		-	0.36%	0.72%	1.28%

报告期内，单据瑕疵金额及占比呈现逐年下降趋势，且均为跨月或同月的时间差异，未发现年度跨期的情形。

上述瑕疵单据的成因主要包括：①公司股改前（2023 年度、2024 年度），公司依据客户口头或书面通知确认收入，但由于客户内部验收审批流程较长，或业务人员未及时催要验收单据，部分验收单的获取有所延迟；②财务人员操作时误输入记账日期中的“日”（年、月不可手动修改），导致记账凭证日期早于实际操作日期；③部分客户验收单签署后内部单据流转周期较长，未能及时传递至公司。

针对上述单据瑕疵情形，申报会计师执行了以下替代核查措施：

（1）逐笔差异核查。对报告期内每一笔存在日期差异的收入确认事项进行逐笔核对，获取并查阅相关销售合同、出库单、物流签收记录、验收单、报关单（外

销)、发票及银行回款凭证等,逐笔记录差异原因及实际验收完成时点。

(2) 期后回款及物流佐证。检查相关收入对应的应收账款期后回款情况,并比对物流运输记录与验收日期的匹配性,以佐证货物交付及验收的实际完成时间。

(3) 系统日志复核。针对财务录入错误导致的情形,调取财务系统操作日志,核实录入时间及修改记录,确认差异系输入失误而非人为调节收入。

(4) 截止性测试。对各期末前后一定期间内的收入确认进行截止性测试,检查是否存在跨期确认收入的情形。

经核查,公司相关收入均基于真实交易背景,客户实际已验收或已完成报关出口,商品控制权已实质转移,收入确认具备经济实质。所有差异均为内部流程时滞或系统操作误差所致,未涉及虚构交易、伪造单据或故意跨期调节收入的情形。差异主要为跨月差异或同月内数日差异,未发生年度跨期情形,且各期差异金额占营业收入比例极低(最高不超过 1.28%),对财务报表整体影响不重大。上述替代核查程序有效覆盖了全部瑕疵样本,能够合理保证收入确认的真实性、准确性和完整性。

(五) 说明销售与收款、采购与付款穿行测试及控制测试等审计程序执行是否到位

申报会计师已按照《中国注册会计师审计准则》等相关要求,对公司销售与收款、采购与付款循环的内部控制设计和执行有效性进行了全面核查:

1、了解与评估

通过查阅公司内部控制制度文件、询问业务人员及相关财务负责人,系统了解销售与收款、采购与付款的业务流程、关键控制节点及审批权限;对不同业务类型(内销/外销、验收类/签收类)分别绘制业务流程图,评估内控设计的合理性和完备性。

2、穿行测试

选取各业务类型代表性样本,涵盖从销售订单/采购申请、合同审批、出库/收

货、物流运输、验收/签收/报关、发票开具、收入确认/采购入账到银行收付款的全流程单据，逐笔追踪业务流与资金流、单据流的一致性，验证内控流程设计是否得到实际执行。

3、控制测试

在穿行测试基础上，按年度分层随机抽取足够比例的样本进行控制测试。销售与收款环节重点检查销售订单/合同、出库单、客户签收单或验收单、物流单、报关单（外销）、商业发票、银行收款回单等支持性证据，核实收入确认节点是否与合同约定及内控制度一致；采购与付款环节重点检查采购订单/合同、送货单、入库单、质检报告、采购发票、银行付款回单等，核实采购验收及付款审批是否合规。针对前述单据瑕疵情形，额外扩大了瑕疵样本的控制测试覆盖范围，并增加了细节测试程序。

4、核查发现及整改情况

（1）采购合同盖章瑕疵

核查中发现部分采购合同存在未加盖公章的情形，公司已及时整改，完善了合同用印管理制度，并就历史合同补充了相关确认手续，相关采购业务真实发生、款项支付与业务实质匹配。

（2）墨西哥子公司岗位分离问题

墨西哥子公司在特定时期内因当地人员配置紧张，存在财务入账单据制单与审核为同一人的情况，公司已于发现后立即整改，增设了独立的复核人员，明确财务审批权限，确保不相容职务分离。

前述事项均不构成内部控制重大缺陷，也未对公司财务核算的准确性产生实质性影响。

经核查，申报会计师认为，公司销售与收款循环的关键内部控制节点均得到有效执行，未发现系统性控制缺陷；采购与付款循环方面已针对发现的个别问题完成整改；针对收入确认单据瑕疵的补充核查程序充分、适当，能够支持收入真实性和

准确性的判断。申报会计师对销售与收款、采购与付款穿行测试及控制测试的程序执行到位，获取证据充分、可靠，足以支撑相关核查结论。

（六）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（以下简称《2号指引》）2-8、2-13的要求出具核查报告

申报会计师已根据《2号指引》2-8 客户集中度较高、2-13 境外销售的具体要求对发行人客户集中度较高和境外销售业务逐条进行核查，并分别出具了核查报告。

1、针对《2号指引》2-8“客户集中度较高”的核查情况

申报会计师已按照《2号指引》2-8 的要求，对发行人客户集中度较高的原因及合理性、客户稳定性、与客户合作的可持续性、是否对主要客户存在重大依赖等事项进行了逐项核查。经核查，发行人客户集中度较高系下游行业集中度较高及公司阶段性产能策略共同作用的结果，具有合理性；发行人与主要客户合作历史深厚、合作关系稳定，不存在对单一客户的重大依赖。

2、针对《2号指引》2-13“境外销售”的核查情况

申报会计师已按照《2号指引》2-13 的要求，对发行人境外销售的背景及商业合理性、境外销售收入的真实性与匹配性、境外销售主要客户的基本情况与合作关系、境外销售相关的内控制度及执行有效性等事项进行了逐项核查。经核查，发行人境外销售收入增长具有商业合理性，境外销售收入真实、准确，境外销售相关内控制度健全有效。

问题 5：收入确认合规性

根据申请文件，报告期内，公司对部分客户的销售存在物料刷价、客供料、指定物料及供应商、商业实质为贸易等情况，发行人对该部分销售进行了净额法处理。

请发行人：（1）补充披露发行人收入确认方法及收入确认合规性，列表说明采用净额法相应客户、原因、收入确认金额及冲减收入金额。（2）说明发行人与相应客户物料刷价的合同约定、刷价频次、涉及的物料及数量、刷价原因、方式、调价幅度、是否与公开市场价格变动幅度存在较大差异，刷价会计处理方式、涉及的存货账面金额、对应影响的存货价值及当期损益金额；说明是否存在单次刷价金额较大、调价幅度异常、期末集中发生等情形，发行人是否通过刷价调节利润。（3）说明报告期内与客供料相应客户发生的销售及采购金额、毛利率情况，指定物料及供应商模式下相应客户及其指定供应商，说明上述销售及采购定价方式、具体销售与采购模式，资金流、实物流情况，相关产品的质量责任划分，是否存在纠纷等情况；说明与英伟达及其指定 EMS 厂商交易是否应采取净额法确认收入。（4）针对前述采用净额法确认收入情形，说明相应客户是否对其他供应商存在相似采购模式，同行业可比公司是否存在类似案例；结合控制权及风险报酬转移情况等，说明相应会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露发行人收入确认方法及收入确认合规性，列表说明采用净额法相应客户、原因、收入确认金额及冲减收入金额

（一）发行人收入确认方法

公司主营精密结构件及智能装备的研发、生产与销售，主要产品包括算力与通信设施精密结构件、集成电路检测设备、智能物流装备及精密结构件，属于在某一时点履行的履约义务。报告期内，公司收入确认的具体方法如下：

产品	销售类型	收入确认方法	收入确认依据	收入确认时点
精密结构件	内销	公司根据合同约定将货物送至客户指定地点，经客户签收后确认收入；或由客户自行/委托承运人于公司工厂处提货并签收确认收入	签收单/工厂提货单	货物交付客户或其代理人时
	外销	公司出口业务主要以 EXW、FCA、DAP、CIP、FOB 等贸易方式成交：EXW 以客户在工厂提货并签收确认收入；FCA 以货物在指定地点交付指定承运人或完成报关时确认收入；DAP/CIP 以货物运抵客户指定地点并经客户签收或报关时确认收入；FOB 以货物装船并报关出口时确认收入	EXW：工厂提货单 FCA：签收单或报关单 DAP/CIP：签收单或报关单 FOB：报关单	EXW：货物交付客户或其代理人时 FCA：在指定地点交付货物时或报关时 DAP/CIP：在指定地点交付时或报关时确认收入 FOB：报关时
项目类解决方案/验收类整机设备	内销/外销	公司根据合同或订单约定将产品发出，安装调试完毕并经过客户验收后确认收入	验收报告或验收单	验收报告或验收单出具日

上述收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，报告期内一贯执行。

（二）收入确认合规性分析

报告期内，公司各类业务收入确认政策与同行业可比公司对比如下：

可比公司	贸易模式	收入确认方法描述	与公司比较情况
美利信	内销—国内直发	产品完成签收或客户使用产品并通知美利信后确认收入	与公司精密结构件内销收入确认方法一致
	外销—FCA	产品交付客户指定承运人、办理清关手续并取得提货单时确认收入	与公司 FCA 模式一致
	外销—FOB	办理完毕出口报关手续并取得提货单时确认收入	与公司 FOB 模式一致
	外销—DAP	产品运送到客户指定港口时确认收入	与公司 DAP 模式一致
	外销—EXW	在工厂将货物交给客户并取得签收凭证时确认收入	与公司 EXW 模式一致
祥鑫科技	内销	发货至客户指定地点，经客户验收合格后确认收入；个别客户按实际领用数量确认收入	存在差异，以验收/对账为确认时点
	外销	向海关申报出口，取得经海关确认清关的出口报关单后确认收入	未明确出口方式，无法直接比较
朗威股份	内销—不需安装	货物发到客户指定地点或客户自提，经客户签收或验收无异议期满后确认收入	与公司精密结构件内销收入确认方法一致

可比公司	贸易模式	收入确认方法描述	与公司比较情况
	内销—需要安装	安装完成并取得客户验收单据后确认收入	与公司项目类解决方案/验收类整机设备收入确认方法一致
	外销（FOB、CIF 等）	办理出口报关手续，在完成报关装船取得报关单时确认收入	与公司 FOB 模式一致
	外销（DDP、DDU 等）	货物运送到指定地点或者港口，客户签收确认收入	不涉及
	外销（境外子公司销售）	货物发到客户指定地点或客户自提，经客户签收或验收无异议期满后确认收入	与公司境外子公司收入确认方法一致
飞荣达	内销	货物发送至客户指定地点，由客户确认接受后确认收入	与公司精密结构件内销收入确认方法一致
	外销	以报关单上记载的出口日期作为确认外销收入的时点	未明确出口方式，无法直接比较
金海通	整机设备	设备发出，安装调试完毕并经过客户验收，商品所有权上的主要风险和报酬已转移时确认收入	与公司验收类整机设备收入确认方法一致
	备品备件—内销	备品备件发出，客户签收完成，商品所有权上的主要风险和报酬已转移时确认收入	与公司精密结构件收入确认方法一致
	备品备件—外销	备品备件发出，报关完成并取得提单，商品所有权上的主要风险和报酬已转移时确认收入	未明确出口方式，无法直接比较
长川科技	整机销售	对没有试运行要求的客户，安装调试合格并取得客户签署的装机服务报告时确认收入；对有试运行要求的客户，安装调试完成并经试运行后，取得客户签署的设备使用验收报告时确认收入	与公司验收类整机设备收入确认方法一致
	配件销售	配件已交付，已收取价款或取得收款权力且相关经济利益很可能流入时确认收入	与公司精密结构件收入确认方法一致

由上表可知，公司收入确认政策与美利信、朗威股份、金海通、长川科技在各类主要业务模式下基本一致。上述公司均为精密结构件或半导体检测设备行业知名上市公司，其收入确认方法具有行业代表性。

公司与祥鑫科技在精密结构件内销收入确认时点上存在差异，祥鑫科技以验收或对账作为确认时点，而公司以客户签收作为确认时点，与美利信、朗威股份内销收入确认方法一致，符合公司与客户签订的合同约定及实际业务执行情况，且报告期内保持一贯执行。

公司精密结构件的外销收入确认方法与美利信对应贸易术语下一致。祥鑫科技、

飞荣达因公开信息未明确区分贸易术语，无法逐一比较，但公司已按各类贸易术语分别制定了与《企业会计准则第 14 号——收入》规定相匹配的收入确认政策。

公司验收类整机设备以客户验收单据作为确认时点，该收入确认方法与金海通、长川科技一致，符合行业惯例和企业会计准则的相关规定。

综上所述，公司各类业务收入确认时点均以相关商品的控制权转移至客户为依据，与同行业可比公司美利信、朗威股份、金海通、长川科技基本一致。公司收入确认方法符合行业惯例，符合企业会计准则的规定，且报告期内保持一致，不存在通过收入确认政策调节业绩的情形。

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“8.其他披露事项”中补充披露上述发行人收入确认方法及收入确认合规性的相关内容。

（三）列表说明采用净额法相应客户、原因、收入确认金额及冲减收入金额

1、净额法总体情况

报告期各期，发行人净额法确认收入及占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净额法确认收入	45,322.59	73,984.05	58,037.96	53,905.63
营业收入	101,904.74	155,923.21	103,943.77	83,533.99
净额法确认收入占营业收入比例	44.48%	47.45%	55.84%	64.53%
净额法冲减金额	13,054.31	28,269.08	25,267.05	18,455.93
冲减金额占营业收入（总额法）比例	11.36%	15.35%	19.55%	18.10%

由上表可知报告期内净额法确认收入占营业收入比重分别为 64.53%、55.84%、47.45%和 44.48%，冲减金额占营业收入（总额法）比例分别为 18.10%、19.55%、15.35%和 11.36%，2023 年度至 2026 年 1-6 月净额法确认收入占比持续下降，主要系公司英伟达相关业务及其他总额法业务收入增长迅速，增速显著高于华为及范德兰德等净额法业务，导致营业总收入增速高于净额法收入增速，净额法收入占比被动下降。报告期内净额法处理对发行人财务报表的影响总体可控。

2、按客户分类明细

单位：万元

客户名称	业务类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		总额法确认收入	冲减金额	总额法确认收入	冲减金额	总额法确认收入	冲减金额	总额法确认收入	冲减金额
华为	物料刷价	34,407.25	7,635.53	57,851.74	10,759.89	51,239.44	13,157.39	46,958.09	9,483.53
范德兰德	指定物料及推荐供应商	6,773.25	3,790.06	16,353.86	9,242.27	21,759.82	10,671.35	16,931.42	8,150.47
范德兰德	客供料	6,636.34	-	7,371.91	17.79	725.93	-	-	-
科休	客供料	6,970.64	1,383.16	14,046.80	7,449.30	952.67	220.61	1,177.81	28.32
AGFA	客供料	1,617.66	176.37	2,266.54	177.94	4,558.06	498.49	1,949.83	72.79
Inkcups	客供料	344.40	69.12	1,003.50	196.58	474.50	130.09	1,926.08	556.01
Orbotech Ltd.	客供料	1.89	-	5.62	-	1,124.07	183.17	1,186.41	109.18
ASMPT	客供料	1,625.48	0.07	2,919.81	6.35	2,097.76	48.67	2,231.92	55.63
东莞鼎华精密五金有限公司	代理采购贸易	-	-	433.35	418.96	372.77	357.29	-	-
合计		58,376.91	13,054.31	102,253.13	28,269.08	83,305.02	25,267.06	72,361.56	18,455.93

注：净额法确认收入=总额法确认收入-冲减金额；范德兰德同时存在“指定物料及推荐供应商”和“客供料”两种业务模式，分别列示。

3、净额法原因描述

业务类型	原因说明
物料刷价	(1) 华为出于维持其供应商合理利润的考虑，与其供应商制定了刷价协议，即每月测算铝、铜参考价（上海有色金属交易所）超过基准价的价差并根据约定对交易价进行调整；（2）公司与华为签订的刷价协议使公司几乎不承担铝、铜的存货价格风险，铝、铜的价格风险主要由华为承担，针对有明确刷价协议或条款的物料采用净额法处理。
指定物料及	(1) 客户指定物料品牌/型号和推荐供应商；（2）公司对指定类物料的采购价格对客户透明；（3）公司与客户的销售定价严

业务类型	原因说明
推荐供应商	格基于材料成本加成固定利润比例。综上，针对指定类物料，公司几乎不承担材料价格风险，并没有完全定价权，采用净额法处理。
客供料	（1）客户按自身产品技术规格专门定制，仅可用于该客户产品的生产，公司无权将其用于其他客户或处置；（2）公司未取得客供料的控制权，不承担其价格波动风险，客供料部分仅按固定比例收取加工费，不具备完整的销售定价权。针对以上情形的客供料，采用净额法处理。
代理采购贸易	（1）公司根据客户的采购需求确定供应商及采购价格，随后与客户和供应商分别签订销售合同和采购合同；（2）货物由供应商直接发运至客户指定的交货地点，公司不参与货物的运输、仓储及验收入库环节，亦不承担运输途中的货物毁损灭失风险，采用净额法处理。

综上，报告期内发行人净额法确认收入的客户、业务类型及冲减金额真实、准确，净额法处理对发行人财务报表的影响总体可控。

二、说明发行人与相应客户物料刷价的合同约定、刷价频次、涉及的物料及数量、刷价原因、方式、调价幅度、是否与公开市场价格变动幅度存在较大差异，刷价会计处理方式、涉及的存货账面金额、对应影响的存货价值及当期损益金额；说明是否存在单次刷价金额较大、调价幅度异常、期末集中发生等情形，发行人是否通过刷价调节利润

（一）物料刷价的合同约定

发行人与华为签订的年度标书、刷价协议中约定：当原材料市场价格发生一定幅度的波动时，双方可对合同项下物料价格进行调整（即“刷价”），具体约定如下：

合同要素	具体约定
刷价背景与原因	原材料大幅波动严重影响了产业链供应商的正常交付节奏，为保障产业链健康，降低交付风险，华为出于维持其供应商合理利润的考虑，与其供应商制定了刷价条款，当主要原材料市场价格发生较大幅度波动时，对合同项下物料价格进行相应调整（即“刷价”）
刷价触发条件	当主要原材料铝、铜、压铸铝的月度结算均价（上月 16 日至本月 15 日）较交易基准价的波动幅度达到或超过 5%时，触发刷价
参考价格来源	铝、铜参考上海期货市场网月度结算均价；硅参考上海有色金属网月度结算均价
刷价频次	按月不定期调整，具体频次根据市场行情变化而定，报告期内实际刷价频次较为随机
涉及的物料及数量	根据刷价物料清单的确认：每年与华为的年度招标中，华为确认重点物料编码清单,即年度刷价物料清单；年中新增项目标书中刷价物料清单；各年零星实际执行的刷价的清单
刷价方式	华为于月末邮件通知公司相关产品铝、压铸铝、铜等物料的基准价进行调整

（二）各期刷价调价明细（涉及实际刷价频次、涉及的物料及数量）

原材料大幅波动严重影响了产业链供应商的正常交付节奏，为保障产业链健康，降低交付风险，华为出于维持其供应商合理利润的考虑，与其供应商制定了刷价条款。经比对，报告期内，发行人刷价触发时点与铝、铜、压铸铝等主要原材料市场价格波动达到或超过 5%的时点匹配，产品售价调整幅度与同期原材料市场价格变动幅度基本一致，调价方向与原材料涨跌方向一致。刷价仅对触发月份次月的新销售订单生效，不追溯调整已实现销售的收入金额，不属于对已实现销售的事后让利

或补偿。

（三）刷价与公开市场价格对比及调价合理性分析

1、各期基准价与市场价对比

报告期各期华为金属基准价上海期货市场网/上海有色金属网金属月度均价进行对比：

2023 年度										
月份	月度市场价（含税）（元/吨）			华为基准价（含税 13%）（元/吨）			月度市场价与华为基准价变动比例			是否触发刷价
	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	
1	18,446.00	66,175.00	18,505.31	18,548.00	62,665.00	18,792.25	-0.55%	5.60%	-1.53%	是
2	18,851.00	68,871.00	18,785.66	18,548.00	66,175.00	18,792.25	1.63%	4.07%	-0.04%	
3	18,523.00	69,213.00	18,458.61	18,548.00	66,175.00	18,792.25	-0.13%	4.59%	-1.78%	
4	18,482.00	68,839.00	18,328.05	18,548.00	66,175.00	18,792.25	-0.36%	4.03%	-2.47%	
5	18,572.00	67,495.00	18,338.02	18,548.00	66,175.00	18,792.25	0.13%	1.99%	-2.42%	
6	18,339.00	65,799.00	17,978.42	18,548.00	66,175.00	18,792.25	-1.13%	-0.57%	-4.33%	
7	18,338.00	68,450.00	17,917.03	18,548.00	66,175.00	18,792.25	-1.13%	3.44%	-4.66%	
8	18,412.00	68,926.00	17,965.01	18,548.00	66,175.00	18,792.25	-0.73%	4.16%	-4.40%	
9	19,032.00	69,176.00	18,630.38	18,548.00	66,175.00	18,792.25	2.61%	4.53%	-0.86%	
10	19,361.00	67,660.00	19,037.30	18,548.00	66,175.00	18,792.25	4.38%	2.24%	1.30%	
11	19,074.00	67,125.00	18,742.75	18,548.00	66,175.00	18,792.25	2.84%	1.44%	-0.26%	
12	18,707.00	68,318.00	18,382.78	18,548.00	66,175.00	18,792.25	0.86%	3.24%	-2.18%	
2024 年度										
月份	月度市场价（含税）（元/吨）			华为基准价（含税 13%）（元/吨）			月度市场价与华为基准价变动比例			是否触发刷价
	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	
1	19,201.00	68,693.00	18,881.64	18,548.00	66,175.00	18,792.25	3.52%	3.81%	0.48%	
2	18,871.00	68,315.00	18,550.36	18,548.00	66,175.00	18,792.25	1.74%	3.23%	-1.29%	
3	18,990.00	69,374.00	18,634.05	18,548.00	66,175.00	18,792.25	2.38%	4.83%	-0.84%	
4	19,760.00	73,624.00	19,243.85	18,548.00	66,175.00	18,792.25	6.53%	11.26%	2.40%	是

5	20,463.00	79,602.00	19,845.57	19,760.00	73,624.00	18,792.25	3.56%	8.12%	5.61%	是
6	21,007.00	82,367.00	20,323.23	19,760.00	79,602.00	19,845.57	6.31%	3.47%	2.41%	是
7	20,285.00	78,946.00	19,640.28	21,007.00	79,602.00	19,845.57	-3.44%	-0.82%	-1.03%	
8	19,192.00	73,974.00	18,555.48	21,007.00	79,602.00	19,845.57	-8.64%	-7.07%	-6.50%	是
9	19,568.00	73,539.00	18,873.59	19,192.00	73,974.00	18,555.48	1.96%	-0.59%	1.71%	
10	20,318.00	77,132.00	19,562.78	19,192.00	73,974.00	18,555.48	5.87%	4.27%	5.43%	是
11	20,882.00	76,342.00	20,087.51	20,318.00	73,974.00	19,562.78	2.78%	3.20%	2.68%	
12	20,435.00	74,367.00	19,681.03	20,318.00	73,974.00	19,562.78	0.58%	0.53%	0.60%	
2025 年度										
月份	月度市场价（含税）（元/吨）			华为基准价（含税 13%）（元/吨）			月度市场价与华为基准价变动比例			是否触发刷价
	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	
1	19,869.00	74,268.00	19,123.97	20,318.00	73,974.00	19,562.78	-2.21%	0.40%	-2.24%	
2	20,394.00	76,171.00	19,566.54	20,318.00	73,974.00	19,562.78	0.37%	2.97%	0.02%	
3	20,723.00	77,772.00	19,856.03	20,318.00	73,974.00	19,562.78	1.99%	5.13%	1.50%	是
4	20,309.00	78,592.00	19,435.62	20,318.00	77,772.00	19,562.95	-0.04%	1.05%	-0.65%	
5	19,886.00	77,641.00	18,973.29	20,318.00	77,772.00	19,562.95	-2.13%	-0.17%	-3.01%	
6	20,246.00	78,378.00	19,214.51	20,318.00	77,772.00	19,562.95	-0.35%	0.78%	-1.78%	
7	20,640.00	79,162.00	19,571.74	20,318.00	77,772.00	19,562.95	1.58%	1.79%	0.04%	
8	20,664.00	78,796.00	19,687.22	20,318.00	77,772.00	19,562.95	1.70%	1.32%	0.64%	
9	20,735.00	79,550.00	19,722.99	20,318.00	77,772.00	19,562.95	2.05%	2.29%	0.82%	
10	20,833.00	82,491.00	19,826.81	20,318.00	77,772.00	19,562.95	2.53%	6.07%	1.35%	是
11	21,328.00	86,445.00	20,276.78	20,318.00	82,491.00	19,562.95	4.97%	4.79%	3.65%	

12	21,715.00	89,037.00	20,627.22	20,318.00	82,491.00	19,562.95	6.88%	7.94%	5.44%	是
2026 年 1-6 月										
月份	月度市场价（含税）（元/吨）			华为基准价（含税 13%）（元/吨）			月度市场价与华为基准价变动比例			是否触发刷价
	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	铝	铜	压铸铝	
1	23,022.00	98,226.00	21,796.02	21,715.00	89,037.00	20,627.22	6.02%	10.32%	5.67%	是
2	23,918.00	101,775.00	22,616.29	23,022.00	98,226.00	21,796.02	3.89%	3.61%	3.76%	
3	24,522.00	101,183.00	23,161.02	23,022.00	98,226.00	21,796.02	6.52%	3.01%	6.26%	是
4	24,392.00	96,900.00	23,037.81	24,522.00	98,226.00	23,161.02	-0.53%	-1.35%	-0.53%	
5	24,729.00	103,449.00	23,345.84	24,522.00	98,226.00	23,161.02	0.84%	5.32%	0.80%	是
6	24,260.00	104,698.00	22,918.31	24,522.00	103,449.00	23,161.02	-1.07%	1.21%	-1.05%	

注：①压铸铝计算价格=0.91*铝+0.09*硅；②月度市场价取自上月 16 号至本月 15 号月度均价。

2、各期刷价触发频率分析

报告期内，发行人各期刷价触发情况如下：2023年仅1月触发（频率1次），2024年在4月、5月、6月、8月、10月触发（频率5次），2025年在3月、10月、12月触发（频率3次），2026年1-6月在1月、3月、5月触发（频率3次），触发月份在各期分布较为均匀，不存在期末集中触发的情形。

3、调价幅度与市场价格波动匹配性分析

由上表加粗部分可见，当铝、压铸铝、铜等原材料的月度市场价较华为基准价变动幅度超过5%时，即触发刷价机制，华为于次月对涉及原材料的基准价进行调整。报告期内，发行人各次刷价调整幅度与对应原材料月度市场价变动幅度基本一致，微小差异主要系压铸铝价格由铝和硅按91%:9%比例加权计算所致。调价方向与原材料市场价格涨跌方向完全一致，不存在价格下跌时上调售价或价格上涨时下调售价的异常情形。

综上，发行人刷价机制运行规范，各次刷价触发时点与原材料市场价格波动达到阈值时点一致，调价幅度与公开市场价格变动幅度匹配，调价方向与原材料价格涨跌方向一致。报告期各期刷价触发频率分别为1次、5次、3次和3次，不存在单次刷价金额较大、调价幅度异常或期末集中触发的情形。发行人不存在通过刷价调节利润的情形。

（四）刷价的会计处理方式

1、刷价机制的业务实质分析

根据前述（一）至（三）所述，发行人与华为签订的刷价协议约定：当铝、铜、压铸铝等主要原材料的月度结算均价较交易基准价的波动幅度达到或超过5%时，触发刷价机制，华为于次月通过邮件通知发行人调整相关物料的基准价，调整后的价格对次月起新下达的订单生效，已签订但尚未交付的订单仍按原价格执行。

基于上述合同约定及实际执行情况，刷价机制的业务实质为：双方基于原材料市场价格波动，对新签订订单的售价进行的前瞻性重新报价机制，而非对已签订订单或已实现销售的事后价格调整。

2、刷价机制是否构成可变对价的判断

根据《企业会计准则第 14 号——收入》及应用指南，可变对价是指企业与客户在合同中的对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、业绩奖金、索赔等因素而发生变化。可变对价的核心特征是：对价金额的不确定性在合同开始日即已存在，且变动针对的是已确认收入的交易。

发行人刷价机制与可变对价的核心区别如下：

比较维度	可变对价	发行人刷价机制
不确定性存在时点	合同开始日即存在，交易价格在合同订立时即不确定	合同订立时交易价格已确定，未来价格调整取决于后续原材料价格走势，具有或然性
调整对象	针对已确认收入的交易，追溯调整历史收入	仅对次月起新订单生效，不追溯调整已签订订单或已实现销售
商业实质	通常为促销、返利、业绩奖励等商业安排	基于原材料价格波动的前瞻性价格调整，旨在维持供应商合理利润
会计处理逻辑	需在每个资产负债表日重新估计，调整当期收入	原价格有效期内按原价确认，新价格生效后按新价确认，各自独立

综上，发行人刷价机制不构成可变对价，理由如下：

（1）合同订立时交易价格确定：发行人与华为签署年度标书或项目标书时，对合同项下物料的销售价格已有明确约定，交易价格在合同订立时即已确定，不存在合同开始日对价金额不确定的情形。

（2）调整具有前瞻性，不追溯调整：

刷价调整仅对触发月份次月起新下达的订单生效，对已签订但尚未交付的订单及已交付/已确认收入的订单均不进行追溯调整。由于刷价调整不影响已签订订单的价格，刷价触发时已签订订单的交易价格自始确定且不再变更，不存在因价格调整而产生的可变对价。

（3）调整触发具有或然性：刷价是否触发取决于未来期间原材料价格的实际走势，属于双方对未来新订单价格风险的重新分配安排，而非对已签订合同对价的调整。

3、刷价的会计处理

基于上述分析，发行人刷价条款的会计处理如下：

情形	会计处理	收入确认金额
刷价触发前已签订的订单（含	不受影响，不进行追溯调整	仍按原售价确认

情形	会计处理	收入确认金额
已交付及尚未交付)		
刷价触发当月已交付/已确认的订单	不受影响，不进行追溯调整	仍按原售价确认
刷价触发次月起新下达的订单	自新价格生效之日起，按双方邮件确认的新售价对新订单确认收入	新售价

具体而言：

已签订但尚未交付的订单，因其价格在合同订立时即已确定，且刷价调整不改变该等订单的约定价格，相关收入金额确定，不存在可变对价需要估计的情形。

刷价调整于次月正式生效后，发行人自生效日起按双方确认的新售价对新下达的订单进行报价、销售及收入确认。新售价在订单确认时即已确定，发行人对新售价生效后的收入按确定金额确认，不存在可变对价。

（五）刷价涉及的存货及损益影响

报告期内，刷价调整对发行人存货账面价值及当期损益的影响分析如下：

1、对存货账面价值的影响

刷价调整仅影响次月起新下达订单的销售价格，对已签订订单及已生产并库存的产品售价不产生追溯调整；发行人存货按成本与可变现净值孰低计量，刷价后产品售价上调时，存货可变现净值上升，不存在减值风险；刷价后产品售价下调时（如 2024 年 8 月），发行人已按调整后售价评估对应存货的可变现净值，存货跌价准备计提充分。因此，刷价行为本身不触发存货账面价值的调整。

此外，刷价调整不改变已销售产品的成本结转金额。对于已实现销售的产品，其营业成本仍按原存货成本加权平均结转，不受刷价影响。

2、对当期损益的影响

刷价机制的商业目的即为确保金属价格波动不对供应商合理利润产生干扰：当金属价格上涨触发调价时，次月起新下达订单的产品售价上调，但对应期间采购的原材料成本亦可能同步上升；当金属价格下跌时同理。时间周期上短期采购与定价的错配金额较小。综上，该机制系商业性的价格保护安排，对发行

人经营利润不构成实质性影响。

因刷价执行方案为次月调整报价，现假设价格变动存在一个月的时间差，结合各月含铝、铜、压铸铝各年消耗量计算得出原材料价格波动对各年的损益，测算结果如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
铝消耗量（吨）	70.86	199.40	158.32	44.80
铜消耗量（吨）	247.76	475.20	943.35	537.30
压铸铝消耗量（吨）	2,692.78	4,122.19	4,050.25	3,768.94
合计	3,011.40	4,796.79	5,151.92	4,351.04
铝价波动产生的影响	-3.80	-3.11	-4.02	-1.33
铜价波动产生的影响	-94.24	-97.31	-203.50	-110.75
压铸铝价波动产生的影响	-131.41	-20.79	-105.42	138.94
合计	-229.45	-121.21	-312.94	26.86

注：各金属波动产生的影响金额为市场价与华为基准价差产生的影响金额，即波动产生的影响=（当月金属市场价格—当月华为基准价）×当月金属耗用量

报告期各期，铝、铜、压铸铝等原材料价格波动对公司损益影响分别为26.86万元、-312.94万元、-121.21万元和-229.45万元对公司整体影响较小。

3、净额法列示说明

报告期内，发行人涉及刷价的产品均属于净额法核算范围。根据《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，发行人在确认该部分收入时，已将向客户收取的含材料成本的总额款项予以全额冲减；同时，对应发生的原材料成本亦不纳入营业成本列示，相关采购价款在冲减收入时同步抵减成本。

因此，上述刷价对损益的影响系指刷价调整对净额法下确认的毛利/利润的影响，而非对收入总额或成本总额的单一科目影响。由于净额法下收入与成本同步冲减，但冲减后的净额（即毛利额）仍完整反映在利润表中，刷价调整对毛利额的影响最终亦体现在当期损益中，主要体现在销售毛利率层面。

报告期各期，发行人净额法下毛利率高于总额法下毛利率，主要系收入与成本同步按净额法冲减后，收入基数大幅降低，而毛利额保持不变，导致毛利率计算值被放大，系会计列报方式所致的正常现象，不影响发行人实际经营成

果和盈利能力。

综上，发行人刷价调整对存货账面价值基本无影响，对当期损益的影响金额较小，不构成对发行人财务报表的实质性影响。

（六）发行人是否通过刷价调节利润的分析

发行人不存在通过刷价调节利润的情形，具体理由如下：

1、刷价系合同约定的价格调整机制，具有真实的商业背景

刷价条款为发行人与客户在招标文件/刷价协议中明确约定的价格联动条款。招标文件中明确约定：“原材料大幅波动严重影响了产业链供应商的正常交付节奏，为保障产业链健康，降低交付风险，本次招标针对原材料启动原材料刷价来规避风险，保障双方利益”，旨在应对原材料市场价格的客观波动，属于制造行业的常见商业安排，并非发行人单方面操纵的利润调节工具。

2、刷价系前瞻性重新报价，不具备调节已实现利润的功能

刷价调整仅对触发月份次月起新下达的订单生效，不追溯调整已签订订单或已实现销售的收入金额。报告期内，发行人各次刷价均严格遵循上述原则，未对历史已确认收入进行任何追溯调整。因此，刷价机制本身不存在通过人为修饰当期财务报表的操作空间。

3、刷价幅度与原材料市场价变动客观挂钩，发行人无自主调节空间

历次刷价的调价幅度均以铝、铜、压铸铝等主要原材料的月度市场均价变动数据为依据，触发阈值为 $\pm 5\%$ ，系双方合同明确约定。触发刷价后，华为于月末通过邮件通知发行人基准价变更，调价幅度经客户协商确认后执行。发行人既不能单方面决定调价幅度，也无法自主选择调价时点，亦不能提前预知刷价是否触发，不具备通过刷价调节利润的客观条件。

4、报告期各期刷价对损益的影响金额较小

报告期内，刷价调整通过影响新下达订单的销售价格进而影响当期营业收入，调价对收入的影响金额及占营业收入比例均较低。刷价机制的实际运行结果对财务报表的影响有限，即使存在一定的周期性波动，也不构成对财务报表的实质性影响。

综上所述，发行人刷价机制具有真实的商业背景、严格的合同约定和客观的触发标准，刷价调整具有前瞻性，发行人无单方面调节空间，且报告期内各期影响金额较小。因此，发行人不存在通过刷价调节利润的情形。

三、说明报告期内与客供料相应客户发生的销售及采购金额、毛利率情况，指定物料及供应商模式下相应客户及其指定供应商，说明上述销售及采购定价方式、具体销售与采购模式，资金流、实物流情况，相关产品的质量责任划分，是否存在纠纷等情况；说明与英伟达及其指定 EMS 厂商交易是否应采取净额法确认收入

（一）客供料

1、业务模式说明

报告期内，公司存在以下两种客供料业务模式：

（1）“Buy&Sell”客供料模式

“Buy&Sell”客供料模式适用于科休、AGFA、Inkcups、Orbotech Ltd.、ASMPT、范德兰德等客户。在该模式下，客户向公司销售其专用物料，公司自行购买其他物料及辅耗材后组织生产。客供料系客户按自身产品技术规格专门定制，仅可用于该客户产品的生产，公司无权自主处置或用于其他客户。

公司将客供料视同采购纳入存货管理，结合自购材料及加工服务完成产品生产后交付客户。产品定价采用“客供料成本+自购材料成本+加工费”模式，其中客供料部分仅按约定比例收取合理加工费。由于公司未取得客供料的控制权，客供料所有权归属于客户，公司不承担其价格波动风险，亦不承担向客户转让商品的主要责任，该业务实质属于委托加工模式，公司在该交易中的身份为代理人。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的相关规定，公司日常账务处理虽按总额法核算，但在报表层面将收入与对应的客供料成本进行抵销，以净额法列示收入和成本。

（2）“零单价”客供料模式

“零单价”客供料模式仅适用于范德兰德。在该模式下，客户向公司无偿提供专用于其产品生产的客供料，该等物料不纳入公司存货核算，亦不涉及采

购及价款结算。公司依据客户要求，结合自行采购的其他物料加工成产品，并以“自购材料成本+加工费”为基础向客户收取货款。

该模式下，客供料价值未计入公司产品成本，产品定价亦未包含客供料价值，公司仅确认“自购材料成本+加工费”相关收入，不涉及净额法的收入确认处理。

2、报告期各期客供料业务销售采购情况

单位：万元

客户名称	项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
科休	销售金额	5,587.48	6,597.50	732.07	1,149.49
	采购额	1,518.64	8,184.84	146.11	250.42
	毛利率	34.31%	19.21%	30.67%	25.90%
AGFA	销售金额	1,441.29	2,088.60	4,059.57	1,877.04
	采购额	200.07	93.53	575.94	110.98
	毛利率	21.97%	22.61%	17.50%	12.81%
Inkcups	销售金额	275.28	806.93	344.41	1,370.08
	采购额	39.21	183.59	174.37	556.01
	毛利率	34.39%	38.10%	14.51%	33.87%
Orbotech Ltd.	销售金额	1.89	5.62	940.90	1,077.23
	采购额	-	-	172.47	107.31
	毛利率	65.08%	29.57%	21.49%	8.42%
ASMPT	销售金额	1,625.41	2,913.46	2,049.09	2,176.28
	采购额	0.07	6.51	77.45	67.99
	毛利率	6.27%	10.65%	17.03%	15.25%
范德兰德	销售金额	6,636.34	7,354.12	725.93	-
	采购额	-	67.68	-	-
	毛利率	30.07%	29.98%	-20.82%	-

注 1：上表销售金额及其毛利率为净额法口径；

注 2：“零单价”客供料模式下客供料不纳入发行人存货核算，其价值亦未体现于销售价格中，因此未在上述表格中体现金额；

注 3：2026 年 1-6 月 Orbotech Ltd.销售金额仅 1.89 万元，对应毛利率系个别订单尾单，不足以反映正常盈利能力。

如上表所示，报告期各期“Buy&Sell”客供料业务的毛利率在不同客户之间、同一客户不同期间之间均无明显的规律性特征，主要原因如下：

（1）客供料在总材料成本中的占比不同

不同客户所指定的客供料范围及价值占比存在差异，客供料占比越高，发行人自购材料成本占比越低，毛利率水平受到影响的因素就越多，各期之间难以呈现一致的变动趋势。

（2）自购材料的价格波动

发行人自购材料价格随市场行情变化，直接影响加工部分的成本结构，进一步导致毛利率在不同期间的波动。

（3）不同订单的加工复杂度和附加值差异

同一客户在不同年度可能涉及不同型号或规格的产品，加工工艺复杂程度不同，对应的加工费水平也有所差异，导致毛利率随之波动。

综上，客供料业务的毛利率系由客户指定的客供料范围、自购材料成本及加工费水平等多重因素共同决定，不存在统一的变动规律。各期毛利率的波动属于正常经营现象，与发行人的业务模式特征相符。

3、说明报告期各期客供料销售及采购定价方式、具体销售与采购模式，资金流、实物流情况，相关产品的质量责任划分，是否存在纠纷

报告期内，公司客供料模式的具体销售与采购模式，资金流、实物流的情况，相关产品的质量责任划分具体情况如下：

项目	“Buy&Sell”客供料模式	“零单价”客供料模式
材料采购方式	公司向客户采购专用客供料	客户向公司无偿提供专用客供料
材料采购定价方式	客供料由客户确定价格，公司不承担价格波动风险	客供料由客户无偿提供，公司不涉及采购
销售定价方式	客供料成本+自购材料成本+加工费	自购材料成本+加工费
收入确认	按净额法确认收入，客供料价值冲减相关收入及成本	客供料价值未计入收入及成本，不涉及净额法处理
结算方式/资金流	（1）客供料款在与客户对账结算时确认为应付客户款项；（2）成品交付后，公司向客户收取“客供料成本+自购材料成本+加工费”构成的价款；（3）客供料应付款与成品应收款可通过双方对账后净额结算或分别结算	（1）客供料由客户无偿提供，公司不存在向客户支付客供料采购款或向客户收取客供料价款的情形；（2）成品交付后，公司向客户收取“自购材料成本+加工费”构成的价款

项目	“Buy&Sell” 客供料模式	“零单价” 客供料模式
客供料实物流	(1) 客户将专用客供料发送至公司，公司按约定的材料价格验收入库，纳入发行人存货账管理； (2) 该等客供料专项用于对应客户产品的生产，不与其他客户物料混用；(3) 公司将客供料与自购材料统一领用，组织生产加工，成品经检验合格后交付客户	(1) 客户将专用客供料发送至公司，公司对到货数量清点后仅作备查登记，不纳入存货账管理；(2) 客供料所有权始终归属于客户，专项用于对应客户产品的生产，不与其他客户物料混用；(3) 公司将客供料与自购材料统一领用，组织生产加工，成品经检验合格后交付客户
相关产品的质量责任划分	客供料本身质量问题由客户自行承担；公司对加工工艺质量负责	

报告期内，公司与客户在客供料模式合作过程中不存在纠纷。

(二) 指定物料及推荐供应商

1、业务模式说明

发行人指定物料及推荐供应商模式仅适用于客户范德兰德。在该模式下，范德兰德会对部分物料指定品牌/型号，同时推荐供应商。范德兰德推荐的供应商通常具备全球质保能力，且价格及商务条款具有竞争力。因此，公司在实际采购中均选择其推荐的供应商进行采购。基于上述操作，该模式在实质执行上等同于客户同时指定了物料品牌/型号及供应商。

2、说明报告期各期指定物料及供应商模式下销售及采购定价方式、具体销售与采购模式，资金流、实物流情况，相关产品的质量责任划分，是否存在纠纷

项目	指定物料及推荐供应商模式
材料采购方式	范德兰德推荐供应商并指定物料品牌/型号，公司向推荐供应商采购指定物料；其他物料由公司自行采购
材料采购定价方式	指定物料采购价格由公司与供应商协商确定，但该价格对范德兰德透明，公司对该部分物料无自主定价权
收入确认	公司于成品控制权转移时按合同约定的成品售价全额确认收入，并结转相应成本；在编制财务报表时，将指定物料对应的采购成本从“主营业务成本”中转出，同时等额冲减“主营业务收入”，实现指定物料部分在报表层面的净额法列示
销售定价方式	成本加成模式：指定物料采购成本+固定利润比例；自购材料部分按实际成本加成。公司对指定物料部分无完全定价权
结算方式/资金流	(1) 公司按正常采购流程向推荐供应商支付指定物料采购款； (2) 成品交付后，公司向客户收取指定物料采购成本+自购材料成本+加工费构成的价款；(3) 指定物料采购款与成品应收款分别结算

项目	指定物料及推荐供应商模式
指定物料实物流	(1) 公司按范德兰德要求向推荐供应商下达采购订单；(2) 推荐供应商将指定品牌/型号的物料交付至公司仓库；(3) 公司验收入库后，按范德兰德订单要求组织加工组装；(4) 完成后将产品交付范德兰德指定收货主体
自购材料实物流	公司根据生产需要，自行采购其他材料，按正常采购流程入库并领用生产
相关产品的质量责任划分	指定物料本身的质量问题由推荐供应商承担；公司对加工工艺质量负责；最终产品质量责任由公司对范德兰德承担

报告期内，公司与范德兰德在指定物料及推荐供应商模式下不存在纠纷。

综上所述，在指定物料及推荐供应商模式下，公司未取得指定物料的控制权，不承担其价格波动风险，不具备完整的销售定价权。根据实质重于形式原则，公司对对该模式下的交易按净额法确认收入，符合企业会计准则相关规定。

(三) 与英伟达及其指定 EMS 厂商交易是否应采取净额法确认收入

发行人与英伟达及其 EMS 厂商（富士康、伟创力、捷普电子、Fabrinet、环旭电子和台达电子）的交易模式分析如下：

1、交易模式概述

发行人与英伟达的合作分为以下两个阶段：

(1) 产品研发及试产阶段

发行人参与英伟达新产品的研发工作，承担样品试制及小批量生产订单。该阶段发行人与英伟达直接对接，按英伟达的技术要求完成产品开发及样品交付。

(2) 批量生产及交付阶段

英伟达产品完成研发定型后，英伟达向 EMS 厂商下达 AI 服务器精密结构件的大批量采购订单；EMS 厂商根据自身需求，向发行人下达 AI 服务器精密结构件采购订单；发行人根据订单要求组织生产并交付。该阶段的商业链条为：英伟达→EMS 厂商→发行人。

上述两个阶段中，阶段（1）为发行人直接向英伟达提供研发及样品服务，收入确认方式为总额法。阶段（2）为发行人向英伟达 EMS 厂商销售产品的交易模式，亦采用总额法确认收入，具体分析如下。

2、净额法与总额法判断分析

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，判断采用总额法还是净额法，核心在于企业在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权。根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，结合以下五维度逐项分析如下：

判断维度	业务事实	判断结论	分析说明
主要责任	发行人与 EMS 厂商签订的销售合同中约定，发行人对交付产品的质量、性能、规格等承担主要责任，EMS 厂商不承担将产品整合入最终成品前的质量责任；若产品出现质量问题，EMS 厂商直接向发行人追责，发行人无法向英伟达或上游供应商转嫁该责任。EMS 厂商不承担将产品整合入最终成品前的质量责任。	承担主要责任	发行人是向 EMS 厂商提供商品的最终责任人，而非代英伟达或 EMS 厂商采购或加工
存货风险	（1）发行人根据 EMS 厂商的采购订单，自行采购不锈钢、铝材等各类原材料进行生产加工，原材料采购价格由发行人与供应商独立协商确定，英伟达及 EMS 厂商不参与定价，发行人对所有采购的物料承担价格波动及跌价风险；（2）产成品在交付 EMS 厂商并经其验收之前，毁损、灭失等风险由发行人承担，EMS 厂商不承担该等存货风险；（3）不存在“背靠背”条款或由客户承担价格变动损失的约定。	承担存货风险	发行人独立承担原材料采购及存货持有阶段的所有风险
定价权	英伟达设定指导价格，发行人向 EMS 厂商的最终销售价格和指导价格基础上，由发行人与 EMS 厂商协商确定。发行人结合自身成本、工艺复杂度、市场竞争情况及采购规模等因素，在指导价格框架内与 EMS 厂商协商最终售价，调整比例由发行人自主决定。	有完整定价权	发行人具备自主定价能力，最终售价由发行人与 EMS 厂商协商确定，定价不受英伟达或 EMS 厂商的单方面限制
信用风险	（1）发行人与 EMS 厂商独立签订销售合同、独立开具发票，并由 EMS 厂商直接向发行人支付货款；（2）发行人独立承担 EMS 厂商的应收账款信用风险，如 EMS 厂商出现财务困难或延迟付款，发行人无权向英伟达追索货款；（3）发行人与英伟达之间不存在直接结算安排，英伟达不承担对发行人的付款义务。	承担信用风险	发行人的信用风险暴露对象为 EMS 厂商，与英伟达无关
采购与销售的独立性	（1）发行人与上游原材料供应商的采购合同、与 EMS 厂商的销售合同分别独立签订，不存在三方框架协议将采购与销售捆绑的情况；（2）发行人不存在“仅过手”或“瞬时流转”的情形，而是投入了实质性的加工、组装及制造过程，产品在交付前已完成形态	采购与销售相互独立，不构成一揽子交易	发行人承担了实质性的生产制造职能，加工服务及制造过程构成产品的核心价值组成部分

判断维度	业务事实	判断结论	分析说明
	和功能的实质性变化；（3）发行人承担了生产制造职能，不是单纯的贸易中间商。		

为更充分论证上述结论，针对本交易中可能引发的对“是否为代为采购”的疑问，从以下六个方面补充分析：

评估要点	发行人与 EMS 厂商交易事实	结论
是否由终端客户指定全部物料	英伟达仅指定产品规格和技术参数，不指定具体原材料的品牌、型号或供应商。发行人自行采购所有生产用原材料，自主选择供应商	不属于指定采购
是否承担原材料价格风险	发行人承担原材料采购的全部价格波动风险，不存在与英伟达或 EMS 厂商的刷价补偿机制	承担价格风险
产品是否发生实质性变化	发行人将不锈钢、铝材等原材料经精密加工、组装等工序，制造成 AI 服务器精密结构件，产品形态和功能发生根本性变化	发生实质性变化
是否具有自主定价权	英伟达设定指导价格，发行人与 EMS 厂商在指导价格框架内协商确定最终售价，发行人可结合自身成本、市场情况等因素自主调整报价，调整比例由发行人自主决定	具备自主定价权
货权是否经过手	发行人采购材料入库、组织生产加工、成品发货交付 EMS 厂商，物理上经过发行人仓库，实际持有并控制存货	实际持有货权
是否仅为赚取固定佣金	发行人收益来源于自主定价下的销售利润，而非固定比例佣金或服务费	非固定佣金模式

综上，发行人与 EMS 厂商的交易中，发行人拥有对产品的完整控制权，不符合“代为采购”或“受托加工”的特征，发行人并非以代理人身份参与交易。

综上所述，经逐项分析：

（1）在主要责任方面，发行人对交付 EMS 厂商的产品承担全部质量及性能责任，是该交易链条中的主要责任人；

（2）在存货风险方面，发行人自行采购原材料并承担持有期间的全部价格波动及毁损灭失风险；

（3）在定价权方面，英伟达虽设定指导价格，但最终售价由发行人与 EMS 厂商协商确定，发行人具有自主定价权；

（4）在信用风险方面，发行人独立承担 EMS 厂商的应收账款信用风险，无权向英伟达追索；

（5）在采购与销售独立性方面，采购与销售合同分别独立签订，发行人投入了实质性的生产加工过程，产品发生实质性变化。

综上，在批量生产及交付阶段，发行人与英伟达及 EMS 厂商的交易中，尽管英伟达对 EMS 厂商的采购具有统筹影响力和准入控制权，但该指定行为系终端客户对上游供应链的框架性管理，并不构成发行人与英伟达之间的直接交易指令，亦不改变发行人在交易中作为主要责任人的实质。发行人直接与 EMS 厂商签订销售合同、向 EMS 厂商交付产品并收取货款，独立承担产品制造、质量保证及 EMS 厂商的应收账款信用风险；发行人在商品转让给直接客户（EMS 厂商）前已拥有对该商品的控制权，属于交易链条中的主要责任人。因此，该交易应采用总额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

四、针对前述采用净额法确认收入情形，说明相应客户是否对其他供应商存在相似采购模式，同行业可比公司是否存在类似案例；结合控制权及风险报酬转移情况等，说明相应会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）客户对其他供应商是否存在相似采购模式

报告期内，公司采用净额法确认收入的主要客户包括华为、范德兰德、科休、AGFA、Inkcups、Orbotech Ltd.、ASMPT 及东莞鼎华精密五金有限公司（以下简称“东莞鼎华”）。上述客户对发行人的采购模式与其对其他供应商的采购模式对比情况如下：

客户名称	采购模式分类	对发行人的采购模式	对其他供应商的采购模式	是否一致
华为	物料刷价	统一招投标采购，招标文件含有价格保护条款	相同招投标程序及价格保护条款	是
范德兰德	指定物料及推荐供应商	指定部分材料品牌/型号及推荐供应商，发行人按指定采购并加工	对其他供应商存在相同安排	是
科休、AGFA、Inkcups、ASMPT、Orbotech Ltd. 等	客供料	客户提供部分专用物料，发行人自购其他材料并提供加工/组装服务	对部分其他供应商亦存在客供料安排	基本一致
东莞鼎华	代理采购贸易	据客户需求采购，货物直发客户，不参与物流，发行人在交易中未取得材料控制权	对其他供应商亦存在类似贸易安排	基本一致

综上，上述客户对发行人采用的采购模式与其对其他供应商的采购模式基本一致，发行人的业务模式系行业通行做法。

（二）同行业可比公司类似案例

经查阅同行业可比公司公开披露文件，未见直接披露同类净额法业务的具体案例。经搜索近期同行业上市公司及 IPO 案例中关于净额法确认收入的相关披露，具体如下：

公司名称	披露情况	对应发行人模式
宏海科技 (920108.BJ)	向美的采购钢材、铜管、铝箔等主要原材料后生产成空调结构件、热交换器等产品等供应给美的，双经销原材料用途受客户限定（只能用于向该客户供应产品，不能挪作他用），采购端与销售端不完全独立，最终产品定价权不完整，按净额法确认收入	客供料
南特科技 (920124.BJ)	从格力电器、松下电器等客户或其指定供应商购买铸件，加工为精密件后销售回该等客户，基于实质重于形式原则，将使用客户指定铸件的产品收入调整为净额法列报	指定物料及推荐供应商
宇隆科技 (创业板，已提交注册)	主要物料由客户提供，该等物料均明确用于对应客户的制造服务订单，单独设立客供仓保管客供料，按净额法确认收入	客供料
顺博合金 (002996.SZ)	贸易业务（铝锭、铝液、废钢等大宗商品）采用净额法确认收入，商品物流多采用供应商直发客户模式，未取得相关商品的实际控制权，出于谨慎性原则按净额法核算	代理采购贸易

如上表所示，相关公司中存在与公司类似的指定物料及推荐供应商模式、客供料模式及代理采购贸易模式下采用净额法确认收入的案例，公司相关业务的会计处理符合市场惯例，具有合理性。

（三）结合控制权及风险报酬转移情况等，说明相应会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司结合业务实质以及《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，对以下四类业务采用净额法确认收入：

业务类型	涉及客户	采用净额法的核心依据
物料刷价	华为	刷价协议使公司几乎不承担铝、铜、压铸铝等存货价格风险，未取得相关物料完整控制权
指定物料及推荐供应商	范德兰德	指定物料采购价格对客户透明，公司无自主定价权，不承担材料价格风险
客供料	科休、AGFA、Inkcups、ASMPT、Orbotech Ltd.等	客供料专用性强，公司未取得控制权，不承担价格波动风险，不具备完整定价权
代理采购贸易	东莞鼎华	货物由供应商直发客户，公司不参与物流，未取得商品控制权，仅为代理人

综上所述，公司针对上述四项业务均未取得相关商品或原材料的控制权，在交易中承担的是代理人角色，按净额法确认收入符合《企业会计准则第 14 号

——收入》的相关规定，会计处理具有合规性。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、针对收入确认方法及合规性

（1）结合公司销售与收款业务流程的内部控制制度，了解公司销售相关的关键控制点并执行穿行测试和控制测试，核查内容包括销售合同/订单的签订、销售定价政策、客户信用政策、销售出库、销售收入确认、销售收款；

（2）获取报告期内公司主要客户的销售合同、销售订单、签收单、报关单等资料，核查收入确认依据是否充分、收入确认时点是否与合同约定及企业会计准则一致；

（3）查阅同行业可比公司公开披露的收入确认政策，与公司收入确认方法进行对比分析，评估是否符合行业惯例；

（4）对主要客户实施函证和走访程序，核查公司与其交易的真实性、交易模式、结算方式及信用政策、与公司的关联关系等，取得函证回函、访谈问卷、无关联关系声明等资料；

（5）选取公司报告期内主要客户，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、Wind 等网站查询其基本信息，核查客户的真实性、工商信息及与公司是否存在关联关系；

（6）对报告期内主要客户执行细节测试程序：对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票及经客户签收的送货单等；对于出口收入，获取海关报关信息、出口退税信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、签收单/提货单、销售发票等支持性文件；

（7）获取净额法客户清单，逐户核实业务模式、合同条款及控制权判断依据；

（8）访谈相关业务负责人，了解各净额法业务类型的商业背景、交易流程

及定价机制。

2、针对物料刷价业务

（1）获取并核查物料刷价明细，包括刷价触发时点、涉及的物料及数量、调价幅度、会计处理方式等，将刷价调价幅度与公开市场价格变动幅度进行对比分析；

（1）获取物料刷价明细，包括刷价触发时点、涉及的物料及数量、调价幅度、会计处理方式等，将刷价调价幅度与公开市场价格变动幅度进行对比分析；

（2）获取发行人各期铝、铜、压铸铝等原材料的消耗量数据，量化分析刷价对发行人当期损益的影响金额。

3、针对客供料业务、指定物料及推荐供应商业务、与英伟达及其 EMS 厂商交易的收入确认方式

（1）获取各期客供料业务的销售及采购明细，复核毛利率计算过程，访谈业务负责人了解毛利率波动原因；

（2）获取各期指定物料及供应商模式下客户与供应商清单，核查采购合同及销售合同条款；

（3）获取东莞鼎华代理采购贸易的销售合同及采购合同，核查货物物流单据，确认货物是否由供应商直发客户。

（4）获取发行人与英伟达及其 EMS 厂商的销售合同/协议，核查合同中关于产品质量责任、交付方式、结算方式、信用期等核心条款；

（5）访谈发行人管理层及销售负责人，了解与英伟达的合作模式（包括研发试产阶段及批量生产阶段）、定价机制及订单获取方式；

（6）访谈英伟达及其 EMS 厂商相关业务人员，了解英伟达在供应链中的角色、与 EMS 厂商的合作方式、指导价格的设定及调整机制；

（7）获取发行人采购明细表，核查原材料采购是否由发行人独立完成、采购价格是否由发行人与供应商独立协商确定；

（8）获取发行人存货收发存明细，核查原材料入库、生产加工、成品发货

的实物流转过程，确认发行人是否实际持有并控制存货；

（9）获取发行人应收账款明细及回款记录，核查信用风险承担情况，确认发行人是否独立承担 EMS 厂商的信用风险；

（10）对照《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，逐项分析发行人在交易中是否为主要责任人。

4、针对净额法同行业对比及会计准则合规性

（1）通过公开信息检索同行业可比公司及近期 IPO 案例中关于净额法确认收入的披露情况，与发行人进行对比分析；

（2）对照《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，结合各净额法业务类型的合同条款及实际执行情况，逐项分析发行人是否取得商品控制权、是否为主要责任人；

（3）获取客户对其他供应商是否存在相似采购模式的相关信息，评估发行人业务模式是否系行业通行做法。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、关于收入确认方法及合规性

公司各类业务收入确认时点均以相关商品的控制权转移至客户为依据，精密结构件内销以客户签收/工厂提货为确认时点，精密结构件外销按 EXW、FCA、DAP、CIP、FOB 等贸易术语分别以工厂提货单/签收单/报关单为确认依据，项目类解决方案及验收类整机设备以客户验收报告为确认时点，收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，报告期内保持一贯执行，与同行业可比公司美利信、朗威股份基本一致，不存在通过收入确认政策调节业绩的情形。

发行人报告期内净额法确认收入占营业收入的比例分别为 64.53%、55.84%、47.45%和 44.48%，主要受华为物料刷价业务、范德兰德指定物料及推荐供应商业务、客供料业务及代理采购贸易等四类业务影响，净额法处理对发行人财务

报表的影响总体可控。

2、关于物料刷价业务

发行人与华为的刷价机制具有明确的合同约定，刷价触发条件、参考价格来源、刷价频次、调价幅度等均有清晰的合同依据。报告期内各次刷价触发的调价幅度与铝、铜、压铸铝等原材料公开市场价格变动幅度匹配，调价方向与原材料价格涨跌方向一致，不存在单次刷价金额较大、调价幅度异常或期末集中触发的情形。刷价调整仅对未来订单生效，不追溯调整已实现销售，不构成可变对价，发行人不存在通过刷价调节利润的情形。刷价对存货账面价值基本无影响，对当期损益的影响金额较小（报告期各期分别为 26.86 万元、-312.94 万元、-121.21 万元和-229.45 万元），不构成对财务报表的实质性影响。

3、关于客供料业务、指定物料及推荐供应商业务、与英伟达及其 EMS 厂商交易的收入确认方式

报告期内客供料业务涉及的客户包括科休、AGFA、Inkcups、Orbotech Ltd.、ASMPT 及范德兰德等，相关销售及采购金额真实、准确。客供料模式下，客户提供的专用物料仅可用于该客户产品生产，发行人未取得物料控制权，不承担价格波动风险，客供料部分仅收取合理加工费，采用净额法确认收入符合企业会计准则的规定。报告期内客供料业务毛利率在不同客户及不同期间存在波动，主要系客供料占比、自购材料成本及加工复杂度的差异所致，具有合理的业务逻辑。发行人与客供料客户之间不存在纠纷。

指定物料及推荐供应商模式仅适用于范德兰德。在该模式下，范德兰德指定物料品牌/型号并推荐供应商，公司对指定物料采购价格对客户透明，无自主定价权，不承担材料价格风险，采用净额法确认收入符合企业会计准则的规定。报告期内发行人与范德兰德在指定物料及推荐供应商模式下不存在纠纷。

发行人与英伟达及其 EMS 厂商的交易应采用总额法确认收入，具体理由如下：①发行人对交付 EMS 厂商的产品承担全部质量及性能责任，是交易链条中的主要责任人；②发行人自行采购原材料并承担持有期间的全部价格波动及毁损灭失风险；③英伟达虽设定指导价格，但最终售价由发行人与 EMS 厂商协商确定，发行人具有自主定价权；④发行人独立承担 EMS 厂商的应收账款信用风

险，无权向英伟达追索；⑤采购与销售合同分别独立签订，发行人投入了实质性的生产加工过程，产品发生实质性变化；⑥英伟达仅指定产品规格和技术参数，不指定具体原材料的品牌、型号或供应商，发行人自主选择供应商并承担采购价格风险。EMS 厂商作为采购方系终端客户英伟达对供应链的框架性管理，不构成发行人丧失商品控制权的依据，亦不改变发行人在交易中作为主要负责人的实质。根据实质重于形式原则，该交易应采用总额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

4、关于净额法同行业对比及会计准则合规

报告期内采用净额法确认收入的主要客户（华为、范德兰德、科休、AGFA、Inkcups、Orbotech Ltd.、ASMPT 及东莞鼎华等）对发行人的采购模式与其对其他供应商的采购模式基本一致，发行人的业务模式系行业通行做法。经检索近期同行业上市公司及 IPO 案例（宏海科技、南特科技、宇隆科技、顺博合金等），存在与公司类似的指定物料、客供料及代理采购贸易模式下采用净额法确认收入的案例。发行人针对物料刷价、指定物料及推荐供应商、客供料及代理采购贸易四类业务均未取得相关商品或原材料的控制权，在交易中承担代理人角色，按净额法确认收入符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，会计处理具有合规性。

问题 6：成本核算真实准确性

(1) 原材料采购及外协加工真实性。根据申请文件：①报告期各期，发行人前五大供应商采购占比分别为 27.12%、23.95%、25.29%。②报告期各期，发行人外协加工金额分别为 7,260.48 万元、8,344.79 万元、9,398.11 万元，占营业成本的比例分别为 10.13%、9.57%、7.16%。③发行人存在客户供应商重合情形，科休半导体为发行人 2025 年第二大供应商及第五大客户，采购、销售金额分别为 8,184.84 万元、6,597.50 万元。④报告期各期末，公司预付款项余额分别为 334.33 万元、647.53 万元和 1,265.64 万元，主要为预付材料款。请发行人：①区分外协加工及各类原材料采购，说明前五大供应商成立时间、注册资本、实缴资本、合作规模、发行人采购金额占供应商销售金额的比例、是否与发行人存在关联关系，是否存在成立时间较短产生合作、注册资本较小或参保人数较少的供应商，与其合作的商业背景及合理性，发行人采购规模是否与其经营规模匹配。②说明发行人与外协加工厂商的具体合作模式，包括但不限于供料方式、定价方式、产品质量责任分摊安排、控制产品质量的具体措施等；说明发行人外协加工厂商是否存在频繁变动情形，是否存在依赖外协加工的情形，外协加工是否稳定。③说明科休半导体既是客户又是供应商的具体情况，包括购销具体内容、单价、金额及占比、必要性、核算方式，说明同时发生采购及销售业务的必要性及合理性，采购金额大于销售金额的原因及合理性；结合与客供料区别等，说明对科休半导体收入确认是否符合《企业会计准则的规定》。④说明预付原材料款项对手方、交易金额、对应产品、客户等，结合采购具体内容、供应商议价能力、市场供应情况等，说明发行人预付材料款的必要性及合理性。⑤结合定价依据、市场公开价格或第三方报价等，说明与主要供应商采购价格是否公允，采购价格是否与相应原材料价格变动趋势一致，是否与供应商存在资金体外循环、利益输送情形或其他利益安排。

(2) 毛利率变动合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人毛利率分别为 14.24%、16.14%、15.87%，变动趋势与可比公司均值存在差异。②报告期内，发行人不同产品毛利率变动趋势及幅度存在差异。请发行人：①区分不同应用领域，量化分析报告期内产品毛利率变动影响因素的影响程度，如产

品结构变动、主要原材料采购价格波动、销售单价变动、直接材料、直接人工、制造费用变动等，说明 2024 年毛利率上升、2025 年下降、不同产品毛利率变动趋势及幅度存在差异的原因及合理性。②区分不同应用领域，列表说明发行人主要客户毛利率变动情况，并说明毛利率变动原因。③说明是否存在部分客户毛利率呈下降趋势情形，如存在，结合发行人是否与主要客户或供应商约定价格联动机制（包括但不限于主要内容、调价周期、幅度及实际执行情况）、定价机制、原材料价格变动、市场竞争等，说明发行人与相应客户毛利率是否存在进一步下降风险，是否会对发行人经营业绩产生不利影响。④说明与同行业可比公司同类产品毛利率及变动趋势、幅度是否存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性。

（3）存货变动合理性。根据申请文件：①报告期各期末存货账面余额分别为 20,696.56 万元、29,542.83 万元、34,225.05 万元，其中原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品账面余额均持续上升。②报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 11,823.81 万元、789.61 万元、10,065.50 万元，2024 年经营活动现金流量净额减少且低于净利润主要系加大了原材料采购和产成品备货。请发行人：①说明各应用领域产品的主要原材料及是否具有通用性；区分各应用领域，说明发行人存货构成情况，相应原材料的采购量、耗用量、库存量与发行人产品产量、销量是否勾稽一致，如不一致，请说明原因及合理性。②结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性，发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持，各类存货期后结转或销售情况。③按照库龄列示存货金额及比例，结合存货构成、产品迭代周期、存货期后消化情况、下游市场波动情况等说明存货跌价准备计提的充分性，是否与可比公司存货跌价准备计提比例存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性。④说明采购存货支付现金、存货期初、入库、领用、期末金额、营业成本等是否勾稽一致，如不一致，请说明原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明存货监盘情况，包括但不限于监盘范围、地点、金额、比例及结论等。

（3）说明对供应商函证情况，样本选取方法及合理性，回函不一致及未回函

的金额、原因，采取的替代核查程序及有效性。

【回复】

一、原材料采购及外协加工真实性

（一）区分外协加工及各类原材料采购，说明前五大供应商成立时间、注册资本、实缴资本、合作规模、发行人采购金额占供应商销售金额的比例、是否与发行人存在关联关系，是否存在成立时间较短产生合作、注册资本较小或参保人数较少的供应商，与其合作的商业背景及合理性，发行人采购规模是否与其经营规模匹配

报告期内，公司原材料采购的主要内容包括定制加工件、机电部件、金属原材料、通用配件等，公司按主要物料类型及外协加工划分的前五大供应商具体情况如下：

1、前五大供应商成立时间、注册资本、实缴资本、合作规模、发行人采购金额占供应商销售金额的比例、是否与发行人存在关联关系

(1) 定制加工件

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
1	东莞鼎华精密五金有限公司	2021-05-18	500 万元	/	41	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2022 年 2 月	4,059.57	6,554.67	5,204.75	4,577.18	约 70%	65%-75%	成立时间较短产生合作
2	深圳市强发鑫五金制品有限公司	2007-06-13	200 万元	150 万元	35	产业链介绍接洽	2013 年 9 月	4,195.37	4,720.24	3,181.69	5,265.44	90%左右	75%-90%	注册资本较小
3	深圳百分科技有限公司	2016-11-29	200 万元	/	18	产业链介绍接洽	2017 年 5 月	3,212.70	4,627.82	2,680.65	1,923.61	90%以上	85%-95%	成立时间较短产生合作
4	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	2006-08-28	3,000 万元	3,000 万元	130	产业链介绍接洽	2018 年 5 月	2,860.50	4,468.75	3,347.54	2,916.60	8%左右	7%-9%	
	惠州市富佳达科技有限公司	2023-02-20	1,000 万元	1,000 万元	185		2026 年 5 月	227.49	-	-	-			
5	东莞市嘉仁科技有限公司	2005-11-02	2,500 万元	1,000 万元	123	供应链介绍接洽	2014 年 2 月	2,660.27	3,246.55	2,238.42	1,076.82	约 30%	10%-20%	
	东莞市长策五金制品有限公司	2012-08-07	50 万美元	50 万美元	21	供应链介绍接洽	2023 年 1 月	-	-	177.89	330.28	10%-20%	10%-20%	
6	东莞市振利五金科技有限公司	2008-09-25	1,000 万元	572 万元	85	公司主动搜寻接洽	2018 年 6 月	1,587.62	2,227.15	3,261.90	1,550.50	25%-35%	40%以下	

注 1：惠州市富佳达科技有限公司为深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司的子公司，下同；

注 2：东莞市嘉仁科技有限公司系东莞市长策五金制品有限公司的子公司，下同。

(2) 机电部件

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
1	科休	1995-12-29	250 万马币	/	/	客供料业务	2012 年	1,518.56	7,985.36	114.39	77.22	/	/	
	Delta Design,INC.	/	/	/	/		2023 年 10 月	0.08	191.82	31.33	173.15	/	/	
2	诺德（中国）传动设备有限公司	2004-03-24	1,500 万美元	1,500 万美元	761	客户推荐合作	2011 年 8 月	922.72	1,629.11	1,388.77	1,694.98	1%左右	1%以下	
3	SEW—传动设备（苏州）有限公司上海分公司	2004-03-26	2,000 万美元	2,000 万美元	46	客户推荐合作	2013 年 8 月	249.64	772.39	1,697.88	1,091.82	1%以下	1%以下	
	SEW-传动设备（广州）有限公司	2003-01-09	700 万美元	700 万美元	319	客户推荐合作	2021 年 6 月	25.80	52.52	-	0.14	1%以下	5%以下	
4	深圳市宏东兴科技有限公司	2016-06-08	100 万元	/	0	公司主动搜寻接洽	2019 年 1 月	1,065.19	805.90	508.40	398.80	5%以下	5%以下	
5	四达轮业（青岛）有限公司	2007-03-29	160 万欧元	160 万欧元	97	客户推荐合作	2013 年 12 月	174.80	399.52	850.85	359.49	10%以下	5%以下	
6	AGFA	1964-06-10	2,600 万 EUR	/	/	客供料业务	2013 年	200.07	93.52	575.94	110.98	/	/	
7	Inkcups	2001-01-04	/	/	/	客供料业务	2019 年 10 月	39.21	183.59	174.37	556.01	/	/	
8	深圳市奥宇自动化设备有限公司	2015-08-07	100 万元	/	4	公司主动搜寻接洽	2019 年 12 月	472.35	352.56	356.24	418.76	2023 年度至 2024 年度：10%以下； 2025 年度：10%-20%； 2026 年 1-6 月：25%-35%	10%以下	参保人数较少
9	Amphenol Tel-Ad Ltd	/	/	/	/	客户推荐合作	2019 年 5 月	4.26	12.55	44.97	417.07	/	/	
10	乐帕得（深圳）科技有限公司	2014-10-28	100 万元	/	1	公司主动搜寻接洽	2017 年 5 月	809.23	574.69	382.78	261.46	50%左右	50%-60%	参保人数较少
11	深圳市欣美驰机电设备有限公司	2003-05-15	500 万元	500 万元	20	客户推荐合作	2013 年 9 月	981.47	482.53	375.62	84.52	5%以下	5%以下	

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
12	上海森然机电科技有限公司	2003-12-30	100万元	100万元	24	客户推荐合作	2015年6月	502.21	776.83	447.53	334.57	10%以下	20%以下	
13	CORE-TEQ ASIA SDN.BHD.	/	/	/	/	客户推荐合作	2013年8月	13.41	68.12	563.34	349.65	/	/	

注 1：Delta Design,INC.为科休的子公司，下同；

注 2：SEW—传动设备（苏州）有限公司上海分公司和 SEW-传动设备（广州）有限公司同受赛威传动（中国）投资有限公司控制，下同；

注 3：CORE-TEQ ASIA SDN.BHD.、科休、AGFA、Inkcups，Amphenol Tel-Ad Ltd 等供应商未提供采购占比相关信息。

（3）金属原材料

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
1	肇庆市大正铝业有限公司	2006-09-12	2,000 万美元	2,000 万美元	483	供应商主动接洽寻求业务合作	2022 年 5 月	4,678.38	8,356.58	6,629.20	1,392.89	7%左右	2%-3%	
2	INDUSTRIAL DE ACEROS YLAMINAS(IALSA)	2019-03-01	130Millions MXN	/	-	公司主动搜寻接洽	2024 年 8 月	991.85	794.93	106.59	-	2024 年度：低于 10%； 2025 年度：10%-20%； 2026 年 1-6 月：20%-30%	2024 年度：低于 10%； 2025 年度：10%-20%； 2026 年 1-6 月：20%-30%	
3	广东澳洋顺昌金属材料有限公司	2005-07-14	7,600 万元	7,600 万元	116	原供方能力不足，作为备用供应商切入	2021 年 12 月	1,113.51	1,423.48	406.04	84.20	3%-5%	0.5%-1%	
4	东莞市江铜金属制品有限公司	2014-01-15	100 万元	100 万元	2	产业链介绍接洽	2014 年 2 月	740.53	1,313.16	1,404.16	2,024.14	约 15%	1%-2%	参保人数较少、成立时间较短产生合作
5	深圳市中建金属制品有限公司	2004-03-01	3,000 万元	3,000 万元	110	公司主动搜寻接洽	2017 年 10 月	397.65	628.12	818.60	-	10%以下	5%以下	

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
6	江门市美淇通商贸有限公司	2019-02-03	200万元	200万元	1	产业链介绍接洽	2019年9月	397.03	278.11	596.32	593.96	/	/	参保人数较少、成立时间较短产生合作
7	佛山市顺德区喜安诺贸易有限公司	2020-02-25	100万元	/	0	产业链介绍接洽	2020年11月	-	277.80	418.56	100.37	/	/	参保人数较少、成立时间较短产生合作
8	广东鸿劲金属铝业有限公司	2009-03-24	35,998万元	35,998万元	244	供应链介绍接洽	2021年1月	-	-	-	4,138.67	低于5%	1%左右	
9	广西双利铝业有限公司	2010-05-21	8,421万元	8,000万元	119	供应链介绍接洽	2022年12月	-	-	10.77	475.74	低于5%	1%以下	

注：江门市美淇通商贸有限公司、佛山市顺德区喜安诺贸易有限公司未提供采购占比等相关信息。

（4）通用配件

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
1	宾科精密部件（中国）有限公司	2005-09-16	1,200万美元	1,200万美元	1388	公司主动搜寻接洽	2022年9月	2,447.52	3,462.61	1,051.27	905.84	1%左右	1%以下	
2	深圳市达威电子有限公司	2016-10-08	100万元	100万元	12	客户推荐合作	2017年6月	896.03	1,071.03	751.04	247.28	2023年度：35-40%； 2024年度至2026年1-6月：50%-60%	2023年度：30%；2024年度至2026年1-6月：50%	成立时间较短产生合作
3	深圳市华萃电子材料有限公司	2005-03-10	50万元	50万元	7	客户推荐合作	2018年5月	553.24	779.77	570.64	132.76	2023年度：10%；2024年度至2026年1-6月：40%-50%	2023年度：10%；2024年度至2026年1-6月：30%-50%	参保人数较少、注册资本较小
4	上海锐朗光电材料有限公司	2005-07-19	800万元	800万元	72	客户推荐合作	2014年12月	485.20	634.42	278.46	469.93	2023年度至2025年度：	2023年度至2025年度：	

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
												10%-20%； 2026年1-6月：20%-30%	10%-20%； 2026年1-6月：20%-30%	
5	上海埃姆哈特紧固系统有限公司	1998-12-15	150 万美元	150 万美元	223	客户指定品牌，公司主动寻求合作	2024 年 1 月	602.46	614.80	143.58	-	5%以下	5%以下	
6	深圳市飞荣达科技股份有限公司	1993-11-10	58,186.3431 万元	58,186.3431 万元	4185	客户推荐合作	2013 年 8 月	215.76	422.48	658.34	516.11	1%以下	1%以下	
7	伍尔特（上海）工业紧固件有限公司	2001-06-06	2,987.6618 万美元	2,987.6618 万美元	264	客户推荐合作	2021 年 8 月	303.27	422.28	594.50	285.14	10%以下	1%以下	
8	东莞市虹元五金有限公司	2012-06-05	1,000 万元	1,000 万元	28	公司主动搜寻接洽	2013 年 8 月	339.07	571.00	378.71	363.99	10%-30%	15%左右	
9	深圳市锦宏兴电子科技有限公司	2017-06-27	100 万元	100 万元	35	基于供应商实际控制人、主要经营管理团队及其亲属控制的其他企业以往的合作经验而建立业务持续合作关系	2018 年 4 月	201.77	422.16	282.22	325.01	2023 年度至 2025 年度：15%以下； 2026 年 1-6 月：15%-20%	15%以下	成立时间较短产生合作
10	东莞市明翔包装制品有限公司	2014-09-24	1,000 万元	1,000 万元	99	供应商主动接洽寻求业务合作	2021 年 9 月	838.07	562.90	176.69	74.23	低于 10%	2023 年度至 2025 年度：1%以下； 2026 年 1-6 月：10%	

（5）外协加工

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
1	广东省纵鑫电子科技有限公司	2014-01-17	1,500万元	459.59万元	89	公司主动搜寻接洽	2015年8月	620.47	2,874.40	3,153.89	2,488.16	90%左右	50%-60%	
	深圳市尚笠实业有限公司	2020-01-07	600万元	600万元	34	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2020年5月	271.50	564.08	647.65	507.21	20%-30%	20%-30%	成立时间较短产生合作
2	惠州市奎欣伟业科技有限公司	2016-11-18	1,000万元	1,000万元	31	公司主动搜寻接洽	2021年8月	326.92	472.94	422.66	491.23	5%左右	5%-10%	
3	东莞市长亮精密金属科技有限公司	2019-04-18	100万元	/	10	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2019年4月	249.45	454.28	382.28	270.40	95%左右	90%	成立时间较短产生合作
4	惠州市润峰盛五金有限公司	2019-07-15	50万元	50万元	2	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2020年3月	203.92	425.97	149.82	140.57	/	/	注册资本较低、参保人数较少、成立时间较短产生合作
5	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	2016-11-10	500万元	325万元	25	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2016年12月	64.93	381.35	480.45	620.90	50%左右	5%-15%	成立时间较短产生合作
6	深圳市鑫东赐科技有限公司	2018-01-19	130万元	39万元	39	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2018年8月	133.43	300.69	230.25	352.30	/	/	成立时间较短产生合作
7	东莞市优世强精密科技有限公司	2019-05-15	100万元	/	8	产业链介绍接洽	2023年6月	-	-	357.44	231.65	10%-20%	10%-20%	参保人数较少
8	东莞市冠森精密五金有限公司	2025-06-26	200万元	/	5	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2025年8月	430.08	292.87	-	-	90%	2025年度：85%；2026年1-6月：50%	参保人数较少、成立时间较短产生合作

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	合作背景	开始合作时间	合作规模（万元）				在供应商同类销售金额中的占比	发行人采购规模占供应商营业收入的比重	备注
								2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度			
9	深圳市和众兴实业有限公司	2018-5-24	200 万元	2.05 万元	1	基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系	2024 年 12 月	336.83	415.88	28.84	-	2024 年度：10%-20%； 2025 年度：20%-30%； 2026 年 1-6 月：30%-40%	低于 50%	参保人数较少

注 1：广东省纵鑫电子科技有限公司和深圳市尚笠实业有限公司受同一实际控制人尹建军控制，下同；

注 2：惠州市润峰盛五金有限公司、深圳市鑫东赐科技有限公司未提供采购占比等相关信息。

经核查，上述供应商均与公司不存在关联关系。

2、是否存在成立时间较短产生合作、注册资本较小或参保人数较少的供应商，与其合作的商业背景及合理性

报告期内，公司存在部分供应商成立时间较短产生合作（成立一年以内即建立合作）、注册资本较小（小于等于 50 万元）和参保人数较少（小于 10 人），具体情况及原因如下：

序号	公司名称	所属情形	原因与合理性分析
1	东莞鼎华精密五金有限公司	成立时间较短产生合作	东莞鼎华精密五金有限公司的实际控制人藏伟华在富士康从业多年，从事工作与压铸件、模具相关。从富士康离职后，藏伟华就职于东莞市兴茂压铸有限公司（成立于 2014 年），主要负责生产管理和技术把控，并逐步与格兰达展开合作，合作期间格兰达对藏伟华的技术能力、生产管理水平较为认可。基于前期积累，藏伟华于 2021 年离职并创立了东莞鼎华精密五金有限公司，基于格兰达对藏伟华能力的认可，于 2022 年开始格兰达与其创立的东莞鼎华精密五金有限公司开始合作，具有合理性。
2	深圳市尚笠实业有限公司		深圳市尚笠实业有限公司和广东省纵鑫电子科技有限公司受同一实际控制人尹建军控制，2015 年以深圳市尚笠五金制品有限公司为格兰达提供表面处理服务，2020 年新成立深圳市尚笠实业有限公司，公司基于前期合作建立的信任关系，与其合作，具有合理性。

序号	公司名称	所属情形	原因与合理性分析
3	东莞市长亮精密金属科技有限公司		东莞市长亮精密金属科技有限公司的实控人为曾向成，曾向成曾就职于东莞市成宇信义金属科技有限公司，其父曾成亮持股 40%。曾向成在东莞市成宇信义金属科技有限公司积累了丰富的工作经验。2018 年 6 月，东莞市成宇信义金属科技有限公司经同行介绍与格兰达接洽建立业务合作，合作关系良好，后因股东之间存在合作分歧，曾向成于 2019 年离职创办了东莞市长亮精密金属科技有限公司。格兰达基于其工作能力的认可，双方开展合作至今，具有合理性。
4	东莞市幸锦精密五金电子有限公司		东莞市幸锦精密五金电子有限公司的实际控制人为夏君，曾在父亲夏跃飞控制的主体（东莞市楚君精密五金电子有限公司）工作。2010 年至 2015 年东莞市楚君精密五金电子有限公司为格兰达提供外协加工服务，夏君在此期间积累了相关的工作经验和管理能力。2016 年夏君成立东莞市幸锦精密五金电子有限公司，格兰达基于双方长期合作关系，与其合作至今，具有合理性。
5	深圳市鑫东赐科技有限公司		深圳市鑫东赐科技有限公司的实际控制人为田锦绣，前期在深圳市鑫东赐五金电子有限公司工作。格兰达通过市场搜寻外协供应商，深圳市鑫东赐五金电子有限公司的样品质量满足公司需求，双方由此达成合作。因深圳市鑫东赐五金电子有限公司实际控制人调整业务布局，田锦绣离职创办深圳市鑫东赐科技有限公司，承接了深圳市鑫东赐五金电子有限公司的业务，与格兰达合作至今。
6	深圳市锦宏兴电子科技有限公司		深圳市锦宏兴电子科技有限公司的实际控制人为杨艾莉，曾在深圳市创怡丰实业有限公司担任业务负责人，负责与格兰达的业务对接。深圳市创怡丰实业有限公司进行业务调整，专注于硅橡胶产品业务，将导电屏蔽事业部分离，成立深圳市锦宏兴电子科技有限公司独立运营，格兰达认可其产品工艺和管理能力，经过实地考察和样品检测后，符合格兰达的产品质量要求，在 2018 年与之合作至今，具有合理性。
7	深圳百分科技有限公司		建立业务合作时间为 2017 年，合作初期该供应商虽为新设经营主体，但公司基于采购成本、交付配合度、区域协作等市场化因素比选后选定其作为合作伙伴，具备商业合理性。且稳定合作多年至今，不存在异常
8	深圳市达威电子有限公司		建立业务合作时间为 2017 年，合作初期该供应商虽为新设经营主体，但为客户推荐供应商，且公司亦基于采购成本、交付配合、区域协作等市场化因素比选后选定，因此建立业务合作具有合理性，且稳定合作多年至今，不存在异常
9	深圳市奥宇自动化设备有限公司	参保人数较少	贸易类供应商，公司向其采购客户指定品牌的部分物料，用工需求相对较低，参保人数较少具有合理性

序号	公司名称	所属情形	原因与合理性分析
10	乐帕得（深圳）科技有限公司		成立于 2014 年，多年经营积累投入，已具备一定的资产规模和生产能力，结合生产订单进行灵活用工安排，参保人数少具有合理性
11	东莞市优世强精密科技有限公司		成立于 2019 年，多年经营积累投入，已具备一定的资产规模和生产能力，结合生产订单进行灵活用工安排，参保人数少具有合理性
12	深圳市和众兴实业有限公司		成立于 2018 年，多年经营积累投入，已具备一定的资产规模和生产能力，结合生产订单进行灵活用工安排，参保人数少具有合理性
13	深圳市华萃电子材料有限公司	参保人数较少、注册资本较小	贸易类供应商，公司向其采购客户指定品牌的部分物料，用工需求相对较低，参保人数较少、注册资本较小具有合理性
14	深圳市强发鑫五金制品有限公司	注册或实缴资本较低	成立于 2007 年，多年经营积累投入，已具备相应的资产规模和生产能力
15	惠州市润峰盛五金有限公司	注册或实缴资本较低、参保人数较少、成立时间较短产生合作	成立于 2019 年，多年经营积累投入，已具备一定的资产规模和生产能力，注册或实缴资本较低具有合理性；本地中小规模生产加工企业，结合生产订单进行灵活用工安排，参保人数少具有合理性；基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系，成立不久即展开合作具有合理性
16	东莞市江铜金属制品有限公司	参保人数较少、成立时间较短产生合作	贸易类供应商，公司主要向其采购金属板材，建立业务合作时间为 2020 年及以前，合作初期该供应商虽为新设经营主体，但公司基于采购成本、交付配合度、区域协作等市场化因素比选后选定其作为合作伙伴，具备商业合理性。稳定合作多年至今，不存在异常，因此供应商参保人数较少且成立不久即展开合作具有合理性
17	江门市美淇通商贸有限公司		
18	佛山市顺德区喜安诺贸易有限公司		
19	东莞市冠森精密五金有限公司		本地中小规模生产加工企业，结合生产订单进行灵活用工安排，参保人数少具有合理性；基于与该供应商关联方的历史合作经验而建立业务持续合作关系，成立不久即展开合作具有合理性

综上所述，公司部分供应商存在成立时间较短即建立合作、注册资本较小或参保人数较少的情形，主要系基于以下原因：

（1）基于供应商关联方的历史合作经验进行业务延续；（2）贸易类供应商的行业特性导致参保人数较少；（3）中小规模生产加工企业的行业常见特征。上述情形均具有合理的商业背景，合作关系的建立与维持均以供应商的产品质量、交付能力和价格竞争力为基础，不存在异常情形。

3、发行人采购规模是否与其经营规模匹配

公司供应商均具备与采购需求相匹配的经营规模，其产品销售内容覆盖公司所需原料品类。从以下几个方面分析采购规模与供应商经营规模的匹配性：

（1）从采购占供应商同类产品销售比例分析

定制加工件领域主要供应商（如东莞鼎华、深圳强发鑫、深圳百分科技等），公司采购占其同类产品销售比例较高（通常为 70%至 90%以上），表明公司是该类供应商的核心客户，供应商产能配置与公司需求深度绑定，具有匹配性。通用配件及金属原材料领域主要供应商（如宾科精密、大正铝业等），公司采购占其同类产品销售比例较低（通常为 1%至 8%），系该等供应商规模较大、客户群体多元，其经营规模完全能够覆盖公司采购需求。

（2）从供应商注册资本与实缴资本分析

各类型前五大供应商中，注册资本在 500 万元以上的占比超过 70%，实缴资本与注册资本匹配度较高。机电部件领域主要供应商（如诺德、SEW 等）注册资本均超过 1,000 万美元，系行业知名企业。少数注册资本较小的供应商（如深圳市强发鑫五金制品有限公司 200 万元、惠州市润峰盛五金有限公司 50 万元），属于中小规模加工企业的常见注册资本安排，且已有多年的经营积累，具备与公司采购规模相匹配的生产能力。

（3）从供应商参保人数与业务规模分析

定制加工件及外协加工类主要供应商参保人数通常在 30 人以上，具备相应的生产人员配置；金属原材料及通用配件领域部分贸易类供应商参保人数较少，系其业务模式以贸易为主，人员需求较低，但上游供货渠道稳定，能够满足公司采购需求。机电部件领域主要供应商均为行业知名企业（如诺德、SEW 为德国传动设备巨头在华子公司，参保人数均超过 300 人），经营规模远大于公司对其的采购额。

（4）从合作年限与供应稳定性分析

报告期内各类型前五大供应商中，除因业务拓展需要新引入的少数供应商外，绝大部分供应商的合作年限超过 5 年，部分超过 10 年，长期稳定的合作关系从侧面验证

了供应商持续满足公司采购需求的能力。

综上，公司主要供应商的经营规模与公司采购规模相匹配，能够有效保障公司原材料及外协加工服务的稳定供应。

（二）说明发行人与外协加工厂商的具体合作模式，包括但不限于供料方式、定价方式、产品质量责任分摊安排、控制产品质量的具体措施等；说明发行人外协加工厂商是否存在频繁变动情形，是否存在依赖外协加工厂商的情形，外协加工是否稳定

1、发行人与外协加工厂商的具体合作模式，包括但不限于供料方式、定价方式、产品质量责任分摊安排、控制产品质量的具体措施等

报告期内，公司产品以自主生产为主，受产能限制、产品交期、生产计划等因素的影响，部分工序存在委托外协厂商加工的情形。公司外协加工包括五金加工、热管加工、钣金加工、嵌齿和表面处理等，工艺技术相对成熟，市场供应充分。

（1）供料方式

公司外协加工主要采用来料加工模式，由公司提供主要原材料（如铝材、钢材、铜材等金属原材料及部分半成品），并同步提供设计图纸、技术参数及质量标准文件，交由外协加工厂商进行指定工序的加工处理。外协加工厂商完成加工后，向公司交付经加工的成品或半成品。少数情况下，对于部分非核心辅料或小额零星加工，由外协厂商自行采购部分辅助材料，相关费用已包含在加工费中。

（2）定价方式

公司与外协厂商的定价机制为根据外协厂商不同加工工序的加工成本和合理利润协商确定。

具体而言，公司在确定外协加工价格时，主要考虑以下因素：①加工工时及人工成本；②设备折旧及能耗成本；③表面处理等特殊工艺的药剂消耗；④外协厂商的合理利润空间。公司通常向多家合格外协供应商进行询价，综合考虑价格、产品质量、交货期、信用政策和稳定性等因素选择外协厂商并确定最终价格，确保定价的公允性。

（3）产品质量责任分摊安排

根据公司与主要外协加工商签订的质量保证协议，产品质量责任分摊安排如下：

外协加工商须严格按照公司提供的样品、图纸、采购合同及技术规范的要求进行加工，产品的型号、规格、性能、品质、材质成分因不符合标准、要求而造成的损失，由外协供应商承担；公司对外协加工物料进行来料检验，验收不合格的，公司可提出退货或返工，由外协加工商承担相应费用；外协加工商提供的产品在公司生产使用过程中出现质量问题，外协加工商需尽快解决，并积极配合公司提出的品质改善要求，否则公司有权要求外协加工商进行赔偿。

（4）控制产品质量的具体措施

公司针对外协生产制定了严密的质量管控措施，制定了《采购控制程序》、《供应商认证和管理指导书》等制度，通过对供应商的选择、管理及采购作业进行规范，确保外协产品质量符合要求，具体措施如下：

①严格把控外协加工商的选择标准

公司严格控制外协加工商的选择，向潜在供应商发出《供应商调查表》，对于重要的外协供应商，在首次合作前公司会派遣采购部和品质管理部专人赴外协供应商现场审验生产规模和资质情况，审查供应商的资质及生产或作业条件是否符合规定，是否具备相适应的生产作业能力。符合要求的外协加工商经审批后方可纳入合格供应商名单。

②签署质量保证协议

公司与外协供应商签署《质量保证协议》，双方就外协产品的质量要求、检验标准与方法、不良物料处理和质量赔偿等质量控制措施进行明确的约定。

③外协加工的过程控制

公司品质管理部对外协加工过程进行持续监督，必要时派遣品质人员赴外协厂商现场进行过程巡检，确保加工过程符合技术规范和质量要求。外协加工物料在加工完成并运至公司后，由品质管理人员严格按规定进行质量验收，经检验合格后方可办理入库手续，检验不合格的物料按质量保证协议约定处理。

④定期评估与考核

公司建立外协供应商定期评估机制，每年度对外协供应商的交付质量、交货准时率、配合度、价格竞争力等方面进行综合考核评价，根据评估结果动态调整供应商合作策略，确保外协供应链的持续优化与稳定。

通过上述质量控制措施，公司能够有效保证外协加工产品的质量符合技术规范、行业标准及客户要求。

2、说明发行人外协加工厂商是否存在频繁变动情形，是否存在依赖外协加工工厂的情形，外协加工是否稳定

（1）外协加工厂商变动情况

报告期内公司对供应商进行优化整合，新增供应商家数逐年减少，本期减少供应商家数逐年增多。

报告期内，公司外协加工商变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月		2025年度		2024年度		2023年度	
	合作家数	采购金额	合作家数	采购金额	合作家数	采购金额	合作家数	采购金额
本期新增	16	277.04	33	809.73	45	650.32	/	/
本期减少	33	224.53	30	675.43	20	594.79	/	/
本期采购	82	4,812.74	99	9,398.11	96	8,344.79	71	7,260.48

注：本期减少采购金额系上一年度公司对该等减少供应商的采购金额，代表因供应商退出合作而减少的采购规模。

报告期内，公司外协加工商新增的原因主要系公司业务增长迅速，受产能限制、产品交期等因素影响，每年都有一定数量的新增外协加工商以满足产能补充需求；外协加工商减少主要系公司根据供应商质量表现、交付及时性、价格竞争力等因素进行动态优化调整，部分采购金额较小的供应商因当期未获得订单而退出。

报告期各期，按采购金额分层的供应商变动情况如下：

单位：万元

项目	采购金额层级	2026年1-6月		2025年度		2024年度	
		合作家数	采购金额	合作家数	采购金额	合作家数	采购金额
	100万及以上	1	143.80	2	451.80	1	257.73

项目	采购金额层级	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		合作家数	采购金额	合作家数	采购金额	合作家数	采购金额
本期新增	10 万-100 万	3	121.08	8	295.59	12	311.52
	10 万以下	12	12.17	23	62.33	32	81.08
	合计	16	277.04	33	809.73	45	650.32
本期减少	100 万及以上	-	-	1	357.44	3	567.96
	10 万-100 万	5	159.76	8	280.20	1	10.48
	10 万以下	28	64.77	21	37.79	16	16.35
	合计	33	224.53	30	675.43	20	594.79

如上表所示，报告期内新增及减少的外协供应商主要集中在年采购金额 10 万元以下的小规模供应商，该类供应商变动对公司外协采购整体影响较小。采购金额在 100 万元以上的核心外协供应商变动极少（2024 年减少 3 家、新增 1 家，2025 年减少 1 家、新增 2 家），公司与主要外协加工商的合作较为稳定。

报告期各期前五大外协供应商共 9 家，占各期外协采购金额的比重分别为 70.28%、70.14%、65.78%和 54.80%，公司向主要外协供应商的外协采购金额及排名情况具体如下：

单位：万元

序号	外协供应商名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	排名	金额	排名	金额	排名	金额	排名
1	广东省纵鑫电子科技有限公司	620.47	1	2,874.40	1	3,153.89	1	2,488.16	1
	深圳市尚笠实业有限公司	271.50		564.08		647.65		507.21	
2	惠州市奎欣伟业科技有限公司	326.92	4	472.94	2	422.66	3	491.23	3
3	东莞市长亮精密金属科技有限公司	249.45	5	454.28	3	382.28	4	270.40	5
4	惠州市润峰盛五金有限公司	203.92	/	425.97	4	149.82	/	140.57	/
5	深圳市和众兴实业有限公司	336.83	3	415.88	5	28.84	/	-	/
6	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	64.93	/	381.35	/	480.45	2	620.90	2
7	深圳市鑫东赐科技有限公司	133.43	/	300.69	/	230.25	/	352.30	4
8	东莞市优世强精密科技有限公司	-	/	-	/	357.44	5	231.65	/
9	东莞市冠森精密五金有限公司	430.08	2	292.87	/	-	/	-	/

序号	外协供应商名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	排名	金额	排名	金额	排名	金额	排名
	合计	2,637.53		6,182.46		5,853.28		5,102.42	

报告期内，公司与主要外协加工商（广东省纵鑫电子科技有限公司、惠州市奎欣伟业科技有限公司、东莞市长亮精密金属科技有限公司等）保持稳定合作，各期前五大外协供应商重合度较高，不存在外协供应商频繁变动的情形。

其中，公司与东莞市优世强精密科技有限公司不再合作，主要系供应商实际控制人因业务布局调整，将业务人员及设备部分转移到其他经营主体，公司考虑到加工质量及交付稳定的延续性，未再与其继续合作。

（2）是否存在依赖外协加工厂的情形

公司不存在依赖外协加工厂的情形，主要基于以下原因：

①外协加工系产能不足时的补充安排

公司外协加工涉及五金加工、钣金加工、表面处理等多种工序，由于报告期内公司业务增长迅速，主要产品产能利用率持续处于饱和状态，公司自主产能难以完全满足订单交付需求。为保障客户交期，公司将部分工序委托外协厂商加工，系公司产能不足情况下的必要补充安排，而非技术能力不足所致。公司始终将精密压铸、精密机械加工、模具设计与制造等最核心工序保留在自主生产体系内，确保关键工艺可控。

②外协市场供应充分，可替代性强

公司生产经营所在的珠三角地区拥有大量成熟的加工制造企业，外协加工市场供应充分。外协厂商根据公司出具的工件加工设计图纸及技术要求进行加工，工序标准化程度较高，可替代性强。公司可根据各外协厂商的加工能力、质量表现和价格水平灵活调整采购规模。

③单一外协供应商依赖度低

报告期内，公司前五大外协供应商采购额占外协采购总额的比例分别为 70.28%、70.14%、65.78%和 54.80%，虽然集中度相对较高，但不存在单一外协厂商采购额占比超过 50%的情形。公司常年维护多家外协厂商作为备选供应商，可根据需要快速切换

或调整外协加工资源。

④公司具备自主生产能力，产能扩张后可降低外协比例

公司具备外协加工工序的自主生产能力，报告期内因产能不足导致部分工序外协。随着总部生产基地一期项目于 2026 年上半年逐步投入使用，公司自主产能将逐步释放，外协加工占比预计将进一步降低。若外协供应商出现异常情况，公司亦可通过调整生产排期、增加自有产线班次等方式保障生产交付，不会对公司的正常生产经营造成重大影响。

综上所述，公司外协加工主要系产能不足情况下的必要补充安排，核心工序始终保留在自主生产体系内；外协加工市场供应充分，单一供应商依赖度低，自主产能可作为有效替代。因此，公司外协加工整体保持稳定，不存在依赖外协加工的情形。

（三）说明科休半导体既是客户又是供应商的具体情况，包括购销具体内容、单价、金额及占比、必要性、核算方式，说明同时发生采购及销售业务的必要性及合理性，采购金额大于销售金额的原因及合理性；结合与客供料区别等，说明对科休半导体收入确认是否符合《企业会计准则的规定》

1、科休基本情况与交易背景

（1）科休（Cohu, Inc.）基本情况

科休（Cohu, Inc.）为纳斯达克上市公司（股票代码：COHU），成立于 1947 年，总部位于美国，是全球领先的半导体测试及检测设备供应商。科休在全球布局多处研发、制造与服务基地，产品组合覆盖半导体测试分选机、测试接触器、半导体测试仪、检测与计量设备及软件分析平台等。

Cohu Malaysia Sdn.Bhd.系科休马来西亚子公司，系与发行人直接交易客户。

（2）发行人与科休的合作历史

2011 年，科休为提升产品竞争力，在亚太区寻找具备硬件设备研发能力和稳定生产能力的 ODM 厂商，经同行推荐与公司建立联系。科休两位副总裁实地考察后，双方自 2012 年起正式合作。

截至目前，发行人与科休合作关系稳定，双方已建立长期、互信的战略合作关系。发行人是科休在亚太地区的重要集成电路检测设备制造供应商之一，同时科休也是发行人集成电路检测设备业务板块的关键物料（客供料）供应商。

2、购销具体情况

（1）向科休采购的具体情况

①采购内容、采购金额及占比

报告期内，发行人向科休采购的主要内容包括测试分选机的核心组件，具体如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
向科休采购金额	1,518.64	8,184.84	146.11	250.42
占当期采购总额比例	1.57%	6.14%	0.15%	0.33%
主要采购物资	液体输送系统模组、3D激光视觉模组、PNPX8控制电路板等	浮动头模组、温控模组、三温温控模组等	闭环离子风扇、PCB转接板、PNPX8控制电路板等	PNPX8控制电路板、PCB板、X8PNPI/O控制板等

②向科休采购的定价方式及公允性

科休是全球领先的半导体测试及检测设备供应商。发行人向科休采购的测试分选机核心组件（温控模组、浮动头模组、液体输送系统模组等）系科休自主研发并拥有知识产权的专用部件，采购价格由科休单方面确定，发行人作为客供料被动接受该价格，无议价权，符合客供料业务的定价特征。

（2）向科休销售的具体情况

①销售内容

报告期内，发行人向科休销售的主要产品包括测试分选机及相关配件，系科休在亚太地区的重要供应商之一。在销售合作中，科休提供部分物料（客供料）用于相关产品的生产，该等客供料因专用性强，仅能用于科休相关产品的生产，无法用于其他客户或独立处置，发行人按净额法确认收入。

②各期销售金额及占比

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
向科休销售金额（万元）	5,587.48	6,597.50	732.07	1,149.49
占当期营业收入比例	5.48%	4.23%	0.70%	1.38%
销售毛利率	34.31%	19.21%	30.67%	25.90%
其中：按产品分类	-	-	-	-
—测试分选机	3,660.40	5,697.89	474.66	934.48
—精密结构件	1,927.08	899.61	257.41	215.01

③向科休销售的定价方式及公允性

发行人对科休客供料部分按成本加成合理利润报价，整体采用以成本加成为基础与客户协商确定的定价方式。报告期内发行人对科休销售毛利率分别为 25.90%、30.67%、19.21%、34.31%。同期公司半导体领域毛利率分别为 28.60%、38.37%、25.77%、27.37%。对科休销售毛利率与公司半导体设备及精密结构件业务毛利率变动趋势一致（均为 2024 年上升、2025 年回落），但因产品结构、客供料占比、定价策略及具体订单加工复杂度等因素存在差异，各期毛利率水平存在波动，总体处于合理区间内，销售定价具有公允性。

3、相互采购及销售的必要性及合理性

（1）合作模式的核心逻辑：销售订单驱动下的配套采购

发行人与科休的交易始于科休向发行人下达的测试分选机整机及精密结构件采购订单。科休测试分选机所使用的核心组件（温控模组、浮动头模组、液体输送系统模组等）系科休自主研发并拥有知识产权的专用部件，与科休测试分选机整机方案深度耦合。发行人为完成符合科休标准的测试分选机整机的生产交付，须向科休采购该等核心组件，双方基于长期合作形成了稳定的配套采购模式。该合作模式可概括为：科休向发行人下达采购订单（销售）→发行人因技术耦合向科休采购核心组件（采购）→发行人完成整机制造后交付（销售）。

（2）采购的必要性

科休是全球半导体测试设备领域市场份额前三的龙头企业，其测试分选机核心组件具有较高的技术壁垒和知识产权保护，全球范围内可替代供应商极为有限。该等核

心组件的技术参数、接口规格、控制逻辑均由科休定义，仅能与科休分选机整机系统匹配工作。因此，发行人向科休采购核心组件系完成科休分选机生产交付的技术必要条件，具有客观必要性，并非发行人可自由选择的商业安排。

（3）销售的必要性

发行人是科休在亚太地区的重要精密结构件及智能装备供应商之一，凭借深厚的技术与工程能力、稳定可靠的产品质量、快速响应能力及规模化交付能力，获得了科休的供应商认证并持续获得订单。自 2025 年度起，受益于半导体设备行业的高景气度，科休订单需求快速增加，发行人对科休的销售收入快速增长。

（4）定价机制的合理性

在上述合作模式下，科休核心组件的采购价格由客户单方面确定，发行人无议价权，符合客供料定价特征。发行人仅就自身承担的制造加工部分（即自购物料成本及加工服务成本）享有定价权，并在此基础上加上合理利润空间向科休报价。该定价方式客观反映了发行人在交易中的角色——即发行人主要贡献的是精密制造和装备集成服务，而非对核心组件的独立采购与分销，定价机制具有合理性。

4、采购金额大于销售金额的原因及合理性

报告期内，发行人向科休采购金额系按全额口径列示，即包含全部采购入账金额；而向科休销售收入采用净额法列示，导致部分期间采购金额大于销售金额。如按总额法与全额口径进行购销金额对比，采购金额均小于销售金额，具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购金额	1,518.64	8,184.84	146.11	250.42
销售金额（总额法）	6,970.64	14,046.80	952.67	1,177.81
销售金额（净额法）	5,587.48	6,597.50	732.06	1,149.49
采购与销售差额	-5,452.00	-5,861.96	-806.56	-927.39

上述购销金额的差异并非因列示口径不同所致，而是由业务实质决定：发行人向科休采购仅对应测试分选机整机中的核心组件部分，不涉及其他通用零部件、结构件及制造加工环节的物料；而向科休的销售对应测试分选机整机或精密结构件，其价值构成除

核心组件外，还包括发行人自购的各类通用原材料、精密加工及组装服务、品质检验及测试等综合制造价值。发行人在合作模式中承担了精密制造、装备集成及品质检验等综合服务价值，因此采购金额低于销售金额具有合理的商业逻辑。

综上，采购金额仅对应核心组件部分，销售金额对应测试分选机整机及精密结构件，两者在价值构成上存在本质差异，采购金额小于销售金额具有合理的商业逻辑。

5、与客供料的对比及收入确认合规性

（1）科休交易符合发行人客供料业务认定

发行人的客供料业务模式系由客户提供部分专用核心物料，发行人将其纳入存货管理并计价入账，结合自购材料及加工服务组织生产，成品交付客户，按净额法确认收入。科休交易在各维度与发行人客供料业务模式对比分析如下：

对比维度	科休交易	发行人客供料业务定义	是否匹配
物料来源	科休提供测试分选机核心组，系其自主研发的专用功能部件	客户提供专用核心物料	是
物料专用性	系科休测试分选机专用核心组件，与科休整机方案深度耦合，仅可用于科休产品	仅可用于对应客户产品，无法用于其他客户或独立处置	是
采购定价	采购价格由科休单方面确定，发行人无议价权	客供料由客户确定价格，发行人不承担价格波动风险	是
存货管理	客供料按约定价格纳入发行人存货账	纳入发行人存货账	是
定价机制	自购材料成本+加工费，客供料成本按成本加成一定比例	客供料成本+自购材料成本+加工费模式	是
会计处理	净额法确认收入，客供料成本冲减收入，自购材料及加工成本计入营业成本	净额法确认收入，客供料成本冲减收入	是

综上，科休交易在物料来源、物料专用性、采购定价、存货管理、定价机制及会计处理六个维度，均与发行人客供料业务模式完全匹配，属于发行人客供料业务的组成部分。

（2）风险报酬及控制权转移分析

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，结合发行人对科休的客供料业务实际情况，逐项分析如下：

准则判断标准	科休客供料交易的实际情况	判断结论
企业承担向客户转让商品的主要责任	客供料系科休自供的专用核心组件，因专用性强仅可用于科休产品，发行人实质上系为科休提供制造服务	发行人为代理人
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	客供料虽纳入发行人存货账管理，但因专用性强仅可用于科休产品，无法独立处置或向第三方转让，且采购价格由科休单方面确定，发行人未承担该等物料实质存货风险	发行人不承担实质存货风险
企业有权自主决定所交易商品的价格	发行人就自购物料及加工服务部分享有定价权；客供料采购价格由科休单方面确定，发行人无议价权	发行人定价权受限
其他相关事实和情况（如信用风险承担）	发行人按净额法确认收入，仅就净额部分（自购物料及加工服务对应价款）承担科休信用风险，与客供料业务统一的收入确认口径一致	符合代理人特征

综上所述：

（1）发行人与科休同时发生采购和销售业务具有真实的商业背景和合理的业务逻辑——销售订单驱动、技术耦合要求下的配套采购，采购金额小于销售金额具有合理性。

（2）科休交易在物料来源、物料专用性、采购定价、存货管理、定价机制及会计处理六个维度，均与发行人客供料业务模式完全匹配，属于发行人客供料业务的组成部分。

（3）根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，科休客供料交易中，客供料采购价格由科休单方面确定，发行人未取得客供料的实质控制权，不承担客供料的实质存货风险，无自主定价权，在交易中身份为代理人。

（4）发行人已对该交易按客供料业务统一口径以净额法核算：销售收入按销售总额扣减客供料成本后的净额确认，营业成本为发行人自购物料及加工成本。报告期内核算方式一贯，与其他客供料客户会计处理一致。

发行人对科休的收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（四）说明预付原材料款项对手方、交易金额、对应产品、客户等，结合采购具体内容、供应商议价能力、市场供应情况等，说明发行人预付材料款的必要性及合理性

报告期各期末，公司预付原材料款项的金额分别为 249.92 万元、306.38 万元、1,055.08 万元和 2,224.08 万元，呈持续增长态势，主要系公司业务规模扩大、在手订单

增加，为保障进口物料供应及定制化业务而支付的预付款增加所致。

1、报告期各期末预付原材料款项前五大情况

(1) 2026 年 6 月末

单位：万元

序号	供应商名称	预付款余额	预付原材料款占比	交易金额	采购内容	对应产品	对应客户	预付原因
1	德瑞精工（深圳）有限公司	357.02	16.05%	-	驱动器	服务器精密结构件	光迅科技	定制化采购，供应商按订单专项排产，采用预付款交易
2	欧立恩拓电机商贸（上海）有限公司	252.24	11.34%	-	驱动器	服务器精密结构件	光迅科技	客户指定品牌型号，该品牌代理商通常要求款到发货，采用预付款交易
3	深圳市欣美驰机电设备有限公司	171.34	7.70%	981.47	磁性开关_D-M9NL、接头	服务器精密结构件	光迅科技	定制化采购，采用预付款交易，符合行业惯例
4	武汉油菜花科技有限公司	169.78	7.63%	-	光探头	服务器精密结构件	光迅科技	定制化采购，需供应商专项备料，采用预付款交易
5	南昌肯尼利商贸有限公司	94.92	4.27%	84.00	航空钉	服务器精密结构件	伟创力	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
合计		1,045.30	47.00%	1,065.47				

(2) 2025 年末

单位：万元

序号	供应商名称	预付款余额	预付原材料款占比	交易金额	采购内容	对应产品	对应客户	预付原因
1	水成（上海）贸易有限公司	173.15	16.41%	99.70	航空钉	服务器精密结构件	伟创力	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
2	苏州尤萨珂航空部件有限公司	137.58	13.04%	257.56	航空钉	服务器精密结构件	捷普电子	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
3	王氏港建科技设备（深圳）有限公司	102.34	9.70%	-	离线 X 光检测主机、主机配件	工业打印设备	爱普生	客户指定品牌型号，需供应商专项备料，采用预付款交易

序号	供应商名称	预付款余额	预付原材料款占比	交易金额	采购内容	对应产品	对应客户	预付原因
4	宁波秦凯机械有限公司	83.48	7.91%	1.33	压铸模具	通信设施精密结构件	华为	定制模具预付 30%，符合行业惯例
5	张家港市同力冷弯金属有限公司	35.24	3.34%	276.17	R4 型材	机场物流设备	范德兰德	客户指定采购,需供应商专项备料，采用预付款交易
合计		531.79	50.40%	634.75				

(3) 2024 年末

单位：万元

序号	供应商名称	预付款余额	预付原材料款占比	交易金额	采购内容	对应产品	对应客户	预付原因
1	东莞市湘华五金科技有限公司	56.34	18.39%	19.37	钣金件	服务器精密结构件	伟创力	客户指定采购，需供应商专项备料，采用预付款交易
2	苏州尤萨珂航空部件有限公司	54.67	17.84%	59.15	航空钉	服务器精密结构件	捷普电子	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
3	广东新意智能制造有限公司	25.18	8.22%	52.63	导光柱	服务器精密结构件	富士康	客户指定采购，需供应商专项备料，采用预付款交易
4	海顿直线电机（常州）有限公司	15.68	5.12%	71.51	直线步进电机	工业打印设备	AGFA	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
5	HZHT	14.55	4.75%	-	航空插头	通信设备精密结构件	华为	客户指定采购，需供应商专项备料，采用预付款交易
合计		166.42	54.32%	202.66				

(4) 2023 年末

单位：万元

序号	供应商名称	预付款余额	预付原材料款占比	交易金额	采购内容	对应产品	对应客户	预付原因
1	威堪（上海）智能科技有限公司	53.33	21.34%	68.00	传感器	工业打印设备	AGFA	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
2	易格斯（上海）拖链系统有限公司	41.36	16.55%	87.00	法兰袖套，滑块、拖链、导轨	工业打印设备	Inkcups	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
3	泓沅（苏州）半导体科技有限公司	24.60	9.84%	-	EFEM 双臂 - Frame, Wafer 混合上料系统	常高温测试分选机	嘉兆电子（成都）有限公司	定制化采购，且为首次合作，采用预付款交易
4	艾柯机电（苏州）有限公司	14.96	5.99%	282.19	电柜	机场物流设备	范德兰德	客户指定采购，需供应商专项备料，采用预付款交易
5	海顿直线电机（常州）有限公司	8.66	3.47%	53.98	直线步进电机	工业打印设备	AGFA	进口物料采购，采购周期较长，采用预付款交易
合计		142.92	57.18%	491.17				

2、预付材料款的必要性及合理性分析

报告期内，公司各期末前五名预付对象多为贸易类供应商或定制化供应商，公司向其预付原材料款项主要基于以下原因：

（1）客户指定采购，供应商议价能力较强

公司部分产品系根据客户特定需求定制，客户会指定关键物料（如驱动器、航空插头、光探头等）的品牌及型号。该类物料通常仅有少数授权代理商或原厂能够供应，供应商在交易中具有较强的议价能力。该等供应商普遍采用先款后货的结算方式，公司为保障物料及时供应，须接受预付条件。如欧立恩拓电机商贸（上海）有限公司（光迅科技指定驱动器品牌代理商）、王氏港建科技设备（深圳）有限公司（爱普生指定 X 光检测设备供应商）等，均属于客户指定采购需预付的情形。

（2）进口物料采购及运输周期较长

公司部分关键物料（如航空钉、传感器、直线步进电机、拖链系统等）需从境外采购或为进口品牌在国内的代理渠道，采购及跨境运输周期通常长达 3-4 个月，且部分物料需办理进口报关、商检等手续。境外供应商通常要求预付全部或大部分货款后方可安排生产和发货，公司为锁定货源、确保交付进度，须接受预付条件。

（3）定制化采购，供应商需专项排产备料

部分物料（如驱动器、光探头、压铸模具等）需按公司的特定技术要求进行定制化开发或制造，供应商需根据订单专项采购原材料、安排排产计划。该等定制化供应商通常在合作初期要求预付部分款项以覆盖原材料采购及生产启动成本，该模式在定制化采购中属于行业惯例。如德瑞精工（深圳）有限公司、武汉油菜花科技有限公司、宁波秦凯机械有限公司等，均系定制化采购需预付的情形。

（4）与同行业惯例一致

在精密结构件及智能装备制造行业中，对于客户指定物料、定制化物料及进口周期较长的物料，采用预付款模式结算属于普遍做法。公司在与供应商签订采购合同时，已同步签署采购订单并明确了交货计划和验收标准，预付账款均有真实的订单支撑。

综上所述，公司通过预付模式采购的原材料主要是进口物料、客户指定物料或定制化材料，供应商选择范围相对较小，受客户指定限制、供应商议价能力及采购周期等因素影响。结合公司当期业务规模快速增长、在手订单持续增加的背景，预付规模逐年增长具有合理性，相关预付安排符合行业惯例。

（五）结合定价依据、市场公开价格或第三方报价等，说明与主要供应商采购价格是否公允，采购价格是否与相应原材料价格变动趋势一致，是否与供应商存在资金体外循环、利益输送情形或其他利益安排

1、结合定价依据、市场公开价格或第三方报价等，说明与主要供应商采购价格是否公允

报告期内，公司采购的主要原材料包括定制加工件、机电部件、金属原材料和通用配件，占各期原材料采购金额的比重分别为 90.57%、91.91%、91.63%和 91.90%。

（1）定制加工件

报告期内，公司各期前五大定制加工件供应商的采购情况如下表所示：

单位：万元；万件；元/件

序号	供应商名称	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
1	东莞鼎华精密五金有限公司	4,059.57	81.36	49.90	6,554.67	188.45	34.78	5,204.75	160.70	32.39	4,577.18	111.93	40.89
2	深圳市强发鑫五金制品有限公司	4,195.37	441.05	9.51	4,720.24	642.32	7.35	3,181.69	477.40	6.66	5,265.44	586.10	8.98
3	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	2,860.50	616.92	4.64	4,468.75	868.58	5.14	3,347.54	877.63	3.81	2,916.60	926.38	3.15
	惠州市富佳达科技有限公司	227.48	35.72	6.37	-	-	-	-	-	-	-	--	-
4	深圳百分科技有限公司	3,212.70	116.40	27.60	4,627.82	119.08	38.86	2,680.65	48.03	55.81	1,923.61	27.92	68.90
5	东莞市嘉仁科技有限公司	2,660.27	271.03	9.82	3,246.55	428.52	7.58	2,238.42	265.00	8.45	1,076.82	207.39	5.19
	东莞市长策五金制品有限公司	-	-	-	-	-	-	177.89	12.44	14.30	330.28	28.47	11.60
6	东莞市振利五金科技有限公司	1,587.62	106.35	14.93	2,227.15	100.14	22.24	3,261.90	80.05	40.75	1,550.50	47.03	32.97

如上表所示，受物料规格及结构、加工工艺及精度要求、采购规模、成本构成及合理利润等因素的影响，采购价格差异较大，导致不同供应商的年度采购均价存在一定差异。

①定价机制的公允性

公司定制加工件由供应商根据公司提供的图纸和技术要求通过加工完成。各家供应商主要以成本模式进行计价，计价考虑因素为：原材料费用+人工工时费用+表面处理费用+包装及运输费用，扣除不良率后进行报价。各家供应商的报价基准一致，因工艺路线、良品率等方面的因素，报价略有不同，整体无重大差异。对于每一款料号的定制加工件，公司选择同类供应商报价最优者合作，采购价格系基于市场化比价确定，具有公允性。

定制加工件采购价格确定过程如下：A、根据客户订单及技术图纸要求，采购部门从合格供应商目录中选择多家供应商进行报价；B、采购部门收到报价单后，对价格、交货期等条件进行比较分析，与优势供应商进行谈判定价；C、达成一致后下达采购订单，经审批、核准且供应商在平台确认后生效。

公司的定制加工件种类较多，采购产品构成相对明确且批量小，主要通过向多家合格供应商询比价确定采购价格，定价具有公允性。

②同一料号价格对比

公司通过比价确定供应商后，通常与其保持长期合作。当供应商产能不足时，公司可快速寻找替代或补充供应商。报告期内，选取采购金额在 100 万元以上且可与主要供应商进行比对的料号，列示如下：

A、2026 年 1-6 月

单位：万元，万件，元/件

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
537000027855	深圳市强发鑫五金制品有限公司	674.59	20.81	32.41	3.58%
	东莞市湘华五金科技有限公司	82.68	2.65	31.25	
518483039855	东莞市冠森精密五金有限公司	318.80	2.38	134.21	0.23%~0.49%
	深圳百分科技有限公司	80.88	0.60	133.90	
	广东省纵鑫电子科技有限公司	76.11	0.57	134.55	

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
537600000043	东莞市振利五金科技有限公司	413.51	3.36	123.00	-
	东莞市康特金属制品有限公司	0.15	-	123.00	
537000026742	深圳市强发鑫五金制品有限公司	230.98	21.10	10.95	9.86%
	东莞市湘华五金科技有限公司	29.29	2.43	12.03	
518482133672	东莞市冠森精密五金有限公司	125.53	0.85	147.51	0.35%~3.27%
	深圳百分科技有限公司	71.66	0.49	147.00	
	广东省纵鑫电子科技有限公司	45.69	0.30	151.80	
518481143832	东莞市冠森精密五金有限公司	115.55	0.46	250.00	0.07%
	深圳百分科技有限公司	110.10	0.44	250.18	
537600000011	东莞市康特金属制品有限公司	155.45	9.99	15.56	0.39%
	东莞市振利五金科技有限公司	0.81	0.05	15.50	
537000027937	东莞市瑞致五金科技有限公司	78.49	0.96	81.90	-
	东莞市振利五金科技有限公司	55.59	0.68	81.90	

注：主要供应商为公司各期前五大定制加工件供应商，差异率为主要供应商与其他供应商采购均价的差异；部分料号差异率标注为“—”，系其他供应商采购金额较小或采购频次较低，差异率不具有参考意义。下同。

2026 年 1-6 月，公司不同供应商对同一料号的采购均价差异整体较小，采购价格具有公允性。

B、2025 年度

单位：万元，万件，元/件

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
740200009931	深圳百分科技有限公司	929.06	11.04	84.15	1.37%
	东莞市健新自动化科技有限公司	381.31	4.59	83.00	
	深圳市鸿图精密科技有限公司	116.20	1.40	83.00	
518483039855	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	344.04	3.04	113.23	6.04%~14.28%
	广东省纵鑫电子科技有限公司	228.91	1.97	116.22	
	深圳百分科技有限公司	161.90	1.52	106.78	
	东莞市冠森精密五金有限公司	77.00	0.63	122.03	
537000039412	东莞市嘉仁科技有限公司	286.75	10.24	28.00	-
	深圳百分科技有限公司	178.00	6.36	28.00	
	东莞市振利五金科技有限公司	134.40	4.80	28.00	
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	28.00	1.00	28.00	

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
740200010478	深圳市瑞富鑫精密有限公司	469.70	4.32	108.66	13.07%
	东莞市嘉仁科技有限公司	125.40	1.00	125.00	
537000027230	深圳百分科技有限公司	386.13	21.45	18.00	16.28%
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	59.74	2.78	21.50	
537000027937	东莞市瑞致五金科技有限公司	279.66	3.16	88.50	8.06%
	东莞市振利五金科技有限公司	0.33	-	81.90	
537000027181	深圳百分科技有限公司	224.88	14.70	15.30	19.52%
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	54.54	2.87	19.01	
537000027231	东莞市健新自动化科技有限公司	214.33	10.99	19.50	16.45%
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	24.32	1.04	23.34	
537000039842	东莞市嘉仁科技有限公司	218.49	71.64	3.05	-
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	10.30	3.38	3.05	
720300045222	协崇实业（深圳）有限公司	145.56	4.59	31.72	1.34%
	深圳市强发鑫五金制品有限公司	51.87	1.66	31.30	
720300044317	东莞市嘉仁科技有限公司	85.14	2.66	32.00	3.13%~ 18.75%
	冠美精密五金（惠州）有限公司	76.80	2.40	32.00	
	广东省纵鑫电子科技有限公司	19.20	0.60	32.00	
	深圳昭华实业有限公司	0.74	0.02	38.00	
	东莞市湘华五金科技有限公司	0.69	0.02	36.00	
	东莞市达麦实业有限公司	0.25	0.01	31.00	
537000027851	深圳市强发鑫五金制品有限公司	88.11	2.20	40.06	5.32%
	协崇实业（深圳）有限公司	61.94	1.63	37.93	
537000027180	东莞市健新自动化科技有限公司	125.08	7.72	16.20	16.92%
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	19.73	1.01	19.50	
537000027915	东莞市康特金属制品有限公司	88.40	1.44	61.50	11.99%
	深圳市强发鑫五金制品有限公司	40.99	0.59	69.88	
518482960967	东莞市栋溪精密工业有限公司	77.72	3.45	22.52	2.09%
	深圳百分科技有限公司	42.82	1.86	23.00	
	江门市新会区朔拓精密科技有限公司	0.37	0.02	23.00	

2025 年度，公司向不同供应商采购同一料号的价格差异率整体较小。部分

料号差异率在 10%-20%，主要系订单分散所致；公司优先选择报价较低的供应商采购，在需求量较大时，受供应商产能限制，部分订单转移至其他供应商，采购价格按照供应商报价确认，不同供应商因设备水平、人员成本、不良率等因素的影响存在差异，具有合理性。

C、2024 年度

单位：万元，万件，元/件

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
518482133672	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	978.09	7.82	125.04	0.66%~4.10%
	广东省纵鑫电子科技有限公司	383.24	3.12	122.75	
	东莞市天矩五金有限公司	333.85	2.73	122.20	
	深圳百分科技有限公司	152.82	1.24	123.57	
	东莞市栋溪精密工业有限公司	48.73	0.38	128.64	
518481143832	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	587.63	2.62	224.05	1.59%~2.69%
	东莞市天矩五金有限公司	350.01	1.63	214.71	
	深圳百分科技有限公司	289.89	1.33	218.19	
	东莞市栋溪精密工业有限公司	13.14	0.06	221.97	
518483039855	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	632.91	5.48	115.47	0.09%~1.22%
	深圳百分科技有限公司	187.98	1.65	114.08	
	广东省纵鑫电子科技有限公司	35.32	0.31	113.98	
537000027201	东莞景力精密五金有限公司	285.05	315.23	0.90	7.22%
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	140.65	145.62	0.97	
740300000066	东莞星河精密技术股份有限公司	299.13	34.66	8.63	3.03%
	东莞市嘉仁科技有限公司	36.53	4.10	8.90	
740300000048	东莞星河精密技术股份有限公司	270.74	42.70	6.34	1.25%
	东莞市嘉仁科技有限公司	17.12	2.67	6.42	
720000002425	东莞市嘉仁科技有限公司	63.31	2.28	27.78	-
	东莞市达麦实业有限公司	51.43	1.85	27.78	
	东莞市长策五金制品有限公司	50.56	1.82	27.78	
	东莞市振利五金科技有限公司	38.89	1.40	27.78	
	深圳百分科技有限公司	19.45	0.70	27.78	

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
537000016931	深圳市强发鑫五金制品有限公司	128.85	7.12	18.10	1.10%
	深圳昭华实业有限公司	42.96	2.40	17.90	
	深圳雄泽科技有限公司	37.59	2.10	17.90	
720000002424	东莞市嘉仁科技有限公司	117.33	3.40	34.56	-
	东莞市振利五金科技有限公司	37.26	1.08	34.56	
	深圳百分科技有限公司	19.01	0.55	34.56	
	东莞市达麦实业有限公司	15.66	0.45	34.56	
	东莞市长策五金制品有限公司	9.33	0.27	34.56	
720000002423	东莞市嘉仁科技有限公司	116.23	7.31	15.89	-
	东莞市长策五金制品有限公司	39.73	2.50	15.89	
	深圳百分科技有限公司	19.07	1.20	15.89	
	东莞市振利五金科技有限公司	19.07	1.20	15.89	
720000002426	东莞市嘉仁科技有限公司	118.00	4.40	26.80	-
	东莞市振利五金科技有限公司	39.66	1.48	26.80	
	东莞市达麦实业有限公司	19.91	0.74	26.80	
	东莞市长策五金制品有限公司	13.19	0.49	26.80	
720000002421	东莞市嘉仁科技有限公司	97.00	10.60	9.15	18.48%
	东莞市长策五金制品有限公司	47.23	5.35	8.82	
	深圳百分科技有限公司	16.23	1.50	10.82	
	东莞市振利五金科技有限公司	9.73	0.90	10.82	
720000002422	东莞市嘉仁科技有限公司	107.43	10.96	9.81	30.94%
	东莞市长策五金制品有限公司	17.86	2.00	8.93	
	东莞市振利五金科技有限公司	12.93	1.00	12.93	
537000027450	东莞市振利五金科技有限公司	110.23	1.38	79.83	6.05%
	东莞市锐晟电子科技有限公司	9.62	0.13	75.00	
537000024858	东莞市振利五金科技有限公司	65.09	1.45	45.00	-
	深圳市强发鑫五金制品有限公司	50.90	1.13	45.00	
518482960967	江门市新会区朔拓精密科技有限公司	38.36	1.48	26.00	0.34%~1.64%
	深圳百分科技有限公司	37.08	1.59	23.29	
	东莞市栋溪精密工业有限公司	33.64	1.45	23.21	
740300000061	东莞星河精密技术股份有限公司	105.05	15.95	6.58	22.68%

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
	东莞市嘉仁科技有限公司	0.85	0.10	8.51	

2024 年度，公司向不同供应商采购同一料号的价格差异率整体较小。少量料号因生产排期紧张或加急采购导致差异率较高：a、料号 720000002422 差异率 30.94%，系年末需求量较大，主要供应商产能不足，公司向东莞市振利五金科技有限公司紧急采购，单价较高；b、料号 740300000061 差异率 22.68%，系向东莞市嘉仁科技有限公司采购量极小，单价参考意义有限。上述情形均具有合理的商业背景。

D、2023 年度

单位：万元，万件，元/件

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
51848213367 2	深圳百分科技有限公司	457.93	3.39	134.92	0.53%~1 1.06%
	东莞市天矩五金有限公司	381.79	3.01	126.99	
	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	160.96	1.34	120.00	
	广东省纵鑫电子科技有限公司	101.75	0.85	120.00	
	江门市新会区朔拓精密科技有限公司	58.32	0.43	135.63	
51848114383 2	深圳百分科技有限公司	331.03	1.57	211.37	6.09%
	东莞市天矩五金有限公司	140.44	0.71	198.50	
	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	130.45	0.66	198.50	
53700001919 2	深圳市强发鑫五金制品有限公司	483.80	70.50	6.86	2.33%
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	95.21	14.21	6.70	
51848303985 5	深圳百分科技有限公司	278.79	2.29	121.56	2.22%~6 .22%
	东莞市幸锦精密五金电子有限公司	258.69	2.18	118.86	
	广东省纵鑫电子科技有限公司	0.06	-	114.00	
53700002485 7	深圳市强发鑫五金制品有限公司	322.43	6.44	50.04	10.07%
	东莞市振利五金科技有限公司	26.69	0.59	45.00	
74030000001 6	东莞市嘉仁科技有限公司	85.10	1.73	49.27	0.79%
	东莞市长策五金制品有限公司	60.86	1.25	48.88	

料件编号	供应商名称	金额	数量	单价	差异率
	深圳百分科技有限公司	51.32	1.05	48.88	
740200002096	东莞市长策五金制品有限公司	59.71	4.18	14.30	-
	东莞市嘉仁科技有限公司	51.54	3.63	14.18	0.84%
	深圳百分科技有限公司	43.58	3.05	14.30	-
	东莞市达麦实业有限公司	40.00	2.80	14.30	
522100001684	东莞市嘉仁科技有限公司	169.76	13.06	13.00	-
	东莞鼎华精密五金有限公司	1.45	0.11	13.00	
740200001789	东莞市长策五金制品有限公司	83.89	8.07	10.40	-
	东莞市嘉仁科技有限公司	38.26	3.68	10.40	
522100007139	东莞市兴茂压铸有限公司	54.37	0.64	85.46	2.16%
	东莞鼎华精密五金有限公司	47.53	0.57	83.65	

2023 年度，公司向不同供应商采购同一料号的价格整体较为接近。其中，料号 518481143832 向深圳百分科技有限公司的采购单价略高于其他两家供应商，主要系深圳百分科技有限公司为长期合作的主力供应商，报价相对较高但产品质量稳定；后续因其产能趋于饱和，公司引入新供应商，经协商将三家价格均统一为 198.50 元/件，差异系阶段性产能调配及供应商引入过程中的正常商业安排，具有合理性。

综上，不同供应商对同一料号的采购价格差异较小，公司对定制加工件主要供应商的采购价格较为公允。

（2）机电部件

公司的机电部件主要为电器部件、机械部件等功能性部件，系市场供应的标准零配件。按采购模式可分为三类：客供料或客户指定供应商的机电部件，公司做定向报价，不存在第三方比价；非指定采购的机电部件，公司采购部门向供应商发出询价申请，结合报价、样品质量等选择合作主体。各类供应商的采购模式说明如下：

序号	供应商名称	采购模式说明
1	科休	客供料模式，向客户采购物料用于加工后向其销售，收入已净额法列示，价格由客户确定
2	诺德（中国）传动设备有限公司	客户指定品牌供应商模式，对应收入已净额法列示，价格由客户知晓，公司无自主定价权

序号	供应商名称	采购模式说明
3	SEW—传动设备（苏州）有限公司上海分公司	客户指定品牌供应商模式，对应收入已净额法列示，价格由客户知晓，公司无自主定价权
	SEW—传动设备（广州）有限公司	
4	深圳市宏东兴科技有限公司	自主比价采购
5	四达轮业（青岛）有限公司	客户指定品牌供应商模式，对应收入已净额法列示，价格由客户知晓，公司无自主定价权
6	AGFA	客供料模式，向客户采购物料用于加工后向其销售，收入已净额法列示，价格由客户确定
7	Inkcups	客供料模式，向客户采购物料用于加工后向其销售，收入已净额法列示，价格由客户确定
8	深圳市奥宇自动化设备有限公司	自主比价采购
9	Amphenol Tel-Ad Ltd	自主比价采购
10	乐帕得（深圳）科技有限公司	自主比价采购
11	深圳市欣美驰机电设备有限公司	自主比价采购
12	上海森然机电科技有限公司	客户指定品牌供应商模式，对应收入已净额法列示，价格由客户知晓，公司无自主定价权
13	CORE-TEQASIASN.BHD.	客户指定品牌供应商模式，对应收入已净额法列示，价格由客户知晓，公司无自主定价权

报告期内，公司采用自主定价模式的供应商的采购情况如下表所示：

单位：万元，件，元/件

供应商名称	料件编号	品名	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度			第三方平台价格	公允性分析
			金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价		
深圳市宏东兴科技有限公司	540000007054	ECAT 步进驱动器（开环）	179.65	3,237.00	555.00	103.75	1793	578.65	80.10	1294	619.04	31.21	493	633.00	500.00~600.00	位于区间内
	540000007050	NEMA8-20 步进电机	53.65	2,129.00	252.00	24.92	940	265.14	23.56	837	281.52	7.89	274	288.00	277.00~350.00	位于区间内
	540000004690	A6-200W 伺服驱动器	28.32	237.00	1,195.00	73.37	614	1,195.00	41.24	342	1,205.99	24.96	204	1,223.68	1,150.00~1,285.00	位于区间内
	540000004330	750W 驱动器-脉冲型 (A6)	20.21	124.00	1,629.60	44.98	276	1,629.60	1.63	10	1,629.60	3.19	19	1,680.00	1,340.00~1,790.00	位于区间内
	540000004689	A6-200W 伺服电机	8.14	103.00	790.00	-			27.28	344	792.92	14.23	179	795.00	700.00~800.00	位于区间内
	538000101347	小字符喷码机	6.33	2.00	31,648.00	15.82	5	31,648.00	3.16	1	31,648.00	28.48	9	31,648.00	31,500.00~35,600.00	位于区间内
深圳市奥宇自动化设备有限公司	538000104609	TS 运动软管-外侧-010	5.94	8.00	7,428.00	2.97	4.00	7,428.00	14.86	20.00	7,428.00	53.76	70.00	7,679.43	/	无公开可比价格
	538000104608	TS 运动软管-内侧-010	5.57	8.00	6,961.00	2.78	4.00	6,961.00	13.92	20.00	6,961.00	50.37	70.00	7,196.00	/	无公开可比价格
	538000104595	SHUTTLE 运动软管-外侧	4.18	6.00	6,961.00	1.39	2.00	6,961.00	6.96	10.00	6,961.00	28.83	40.00	7,207.75	/	无公开可比价格
	538000104594	SHUTTLE 运动软管-内侧	4.18	6.00	6,961.00	1.39	2.00	6,961.00	6.96	10.00	6,961.00	28.83	40.00	7,207.75	/	无公开可比价格
	540000005394	ENCODER, READHEA	18.88	132.00	1,430.24	22.74	159.00	1,430.24	-	-	-	5.72	40.00	1,430.24	1,000.00~1,920.00	位于区间内

供应商名称	料件编号	品名	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度			第三方平台价格	公允性分析
			金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价		
		D-5UM RES-MAG														
	540000009348	低泄漏子弹阀	7.87	202.00	389.41	22.72	598.00	380.00	-	-	-	-	-	-	345.00~405.67	位于区间内
	540000006587	接触器	30.53	885.00	345.00	9.63	279.00	345.00	-	-	-	-	-	-	268.00~373.70	位于区间内
	538000005643	光纤传感器单元（线长2M）	64.50	1,500.00	430.00	12.90	300.00	430.00	-	-	-	-	-	-	399.00~490.00	位于区间内
	538000003257	光纤放大器	30.58	1,470.00	208.00	6.86	330.00	208.00	-	-	-	-	-	-	175.90~219.00	位于区间内
乐帕得（深圳）科技有限公司	540000006962	ECAT-2KW 伺服驱动器	76.59	245.00	3,126.18	25.20	80.00	3,150.00	28.98	92.00	3,150.00	3.16	10.00	3,160.00	2,945.00~3,132.00	位于区间内
	538000007994	伺服电机 2KW	65.25	230.00	2,836.96	22.23	78.00	2,850.00	27.36	90.00	3,040.00	2.43	8.00	3,040.00	2,862.00~2,884.69	位于区间内
	540000006961	ECAT-1KW 伺服驱动器	57.75	282.00	2,047.70	26.65	130.00	2,050.00	25.42	124.00	2,050.00	9.84	48.00	2,050.00	2,000.00~2,317.02	位于区间内
	540000004689	A6-200W 伺服电机	45.44	614.00	740.00	38.92	523.00	744.21	-	-	-	2.96	37.00	800.00	700.00~800.00	位于区间内
	540000006958	ECAT-200W 伺服驱动器	43.64	320.00	1,363.75	21.79	159.00	1,370.19	20.15	146.00	1,380.00	3.86	28.00	1,380.00	1,389.59~1,448.00	位于区间内
	540000004863	1000W 伺服电机,高惯量	40.08	240.00	1,670.00	17.39	104.00	1,672.31	16.61	96.00	1,730.00	4.67	27.00	1,730.00	1,620.00~1,782.00	位于区间内
	538000001103	真空发生管	37.09	1,552.00	239.00	34.55	1,440.00	239.92	3.92	160.00	245.00	8.58	350.00	245.00	229.00~291.00	位于区间内
	538000004098	离子风扇	17.33	210.00	825.00	45.79	555.00	825.00	4.82	45.00	1,070.67	-	-	-	800~880	位于区间内
	538000004526	中空减速平台	3.45	5.00	6,900.00	3.45	5.00	6,900.00	1.38	2.00	6,900.00	24.15	35.00	6,900.00	6,600.00~7,500.00	位于区间内

供应商名称	料件编号	品名	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度			第三方平台价格	公允性分析
			金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价		
	540000007331	CONTRPRG,INP/MDL,Incremental EncoderInputUnit,1CH,24VDC,3.5mA,Linereceiverinput	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19.96	92.00	2,170.00	/	无公开可比价格
深圳市欣美驰机电设备有限公司	538000100326	真空发生器	202.43	3,806.00	531.86	84.68	1,566.00	540.71	102.74	1,886.00	544.76	17.08	302.00	565.49	530.00~688.00	位于区间内
	538000105030	真空发生器	-	-	-	-	-	-	4.52	80.00	565.49	8.14	144.00	565.49	530.00~688.00	位于区间内
	538000100281	气缸SMCCD85N12-0017-CFKO	23.99	348.00	689.38	36.40	528.00	689.38	26.20	380.00	689.38	1.65	24.00	689.38	666.00~780.00	位于区间内
	538000104703	电磁阀	33.13	1,920.00	172.57	26.43	1,524.00	173.45	0.86	48.00	180.00	0.30	16.00	190.27	135.60~184.00	位于区间内
	540000010186	高精度数字式压力开关	55.29	4,200.00	131.65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	120.00~144.98	位于区间内

注 1：AmphenolTel-AdLtd 交易规模逐年减小，2025 年度和 2026 年 1-6 月交易规模金额为 12.55 万元和 4.26 万元，未纳入比对范围。

注 2：第三方平台价格系第三方商家在阿里 1688 平台挂网销售价格，下同。

注 3：公允性分析系基于 2026 年 1-6 月采购均价与第三方平台价格的对比。

如上表所示，公司采购的机电部件单台价值较高，随着与供应商合作持续深入，采购价格保持稳定或呈下行趋势。2026 年 1-6 月，公司机电部件采购均价普遍位于第三方平台价格区间内，主要供应商采购价格具有公允性。

综上，机电部件采购分为三类模式：①客供料模式（科休），公司向客户采购物料用于加工后向其销售，对应收入已按净额法列示，公司无自主定价权；②客户指定品牌供应商模式（诺德、SEW 等），客户指定须向特定品牌采购，价格由客户知悉并按加成定价，对应收入已按净额法列示，公司自主向其他供应商采购的可能性极低；③自主比价采购模式，客户仅指定物料品类或技术参数，公司自主询比价确定供应商和价格，采购均价在第三方平台价格区间范围内，定价公允合理。上述三类模式中，前两类公司无自主定价权，相关收入已按净额法列示，不存在利益输送空间；第三类定价公允合理，亦不存在利益输送情形。

（3）金属原材料

公司采购的金属原材料主要包括铝材、铜材、钢材等。针对存在大宗商品公开市场价格的金属原材料，公司参考上海有色金属交易所、长江有色金属网等公开市场价格，与供应商协商确定采购价格并签订框架协议。报告期内，公司主要金属原材料供应商的定价模式如下：

供应商名称	主要材料	定价模式
广东鸿劲金属铝业有限公司	铝材	铝合金锭市场价格*0.88+金属硅市场价格*0.12+对应加工费用
肇庆市大正铝业有限公司	铝合金液	2023年5月至2026年4月：上海有色金属网铝合金锭市场价格*0.88或0.91（根据产品规格调整）+金属硅市场价格*0.12+对应加工费用； 2026年5月至2031年4月：上海期货交易所月度铝基础价*0.91+金属硅市场价格*0.09+对应加工费用
广西双利铝业有限公司	铝材	基于长江有色金属网的价格报价
东莞市江铜金属制品有限公司	铜材	长江有色金属网的铜均价+加工费
深圳市中建金属制品有限公司	铜材	长江有色金属网的铜均价+加工费
广东澳洋顺昌金属材料有限公司	钢材	以钢厂开盘单价为基准报价
INDUSTRIAL DE ACEROS Y LAMINAS (IALSA)	钢材	根据自身成本及市场行情综合报价
江门市美淇通商贸有限公司	钢材	以报价当日的钢厂出厂价为基准报价
佛山市顺德区喜安诺贸易有限公司	钢材	以报价当日的钢厂出厂价为基准报价

报告期内，公司主要金属原材料供应商采购情况如下：

单位：万元，吨，元/KG

供应商名称	主要材料	2026年1-6月			2025年度			2024年度			2023年度		
		采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价	采购金额	采购数量	采购均价
肇庆市大正铝业有限公司	铝材	4,678.38	2,266.60	20.64	8,356.58	4,587.40	18.22	6,629.20	3,700.49	17.91	1,392.89	777.63	17.91
广东鸿劲金属铝业有限公司	铝材	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,138.67	2,306.14	17.95
广西双利铝业有限公司	铝材	-	-	-	-	-	-	10.77	5.80	18.58	475.74	279.83	17.00
东莞市江铜金属制品有限公司	铜材	740.53	78.30	94.58	1,313.16	172.43	76.16	1,404.16	196.11	71.60	2,024.14	304.10	66.56
深圳市中建金属制品有限公司	铜材	397.65	42.70	93.13	628.12	81.69	76.89	818.60	112.34	72.87	-	-	-
广东澳洋顺昌金属材料有限公司	钢材	1,113.03	1,722.62	6.46	1,423.48	2,125.37	6.70	406.04	586.68	6.92	84.20	110.74	7.60
INDUSTRIAL DE ACEROS Y LAMINAS (IALSA)	钢材	991.85	1,080.59	9.18	794.93	947.62	8.39	106.59	83.71	12.73	-	-	-
江门市美淇通商贸有限公司	钢材	364.67	901.38	4.05	258.55	531.25	4.87	561.38	860.89	6.52	580.15	1,002.43	5.79
佛山市顺德区喜安诺贸易有限公司	钢材	-	-	-	275.36	666.91	4.13	418.14	888.06	4.71	100.37	200.06	5.02

报告期内，公司铝材供应商以大正铝业和广东鸿劲金属铝业有限公司为主。因大正铝业合作条款更优，公司逐步加大对其采购规模；采购均价逐年上升，与市场价格走势一致。公司铜材供应商主要为东莞市江铜金属制品有限公司和深圳市中建金属制品有限公司，报告期内铜材采购均价逐年上升，与市场价格走势一致。公司钢材供应商较多，采购均价整体呈下降趋势，

与市场价格走势一致。江门市美淇通商贸有限公司 2024 年采购均价同比上升 13.95%，主要系采购品种变化（减少了热轧板的采购，增加不锈钢板采购），采购价格有所上升具有合理性。

①铝材采购价格与市场价格对比

报告期内，公司铝材采购价格与大宗商品市场价格对比分析如下：

单位：元/KG

年度	肇庆市大正铝业 采购均价	广东鸿劲采 购均价	上海有色金属交 易中心现货铝均 价	差异率（大正- 市场）
2023 年度	17.91	17.95	18.67	-4.07%
2024 年度	17.91	/	19.91	-10.05%
2025 年度	18.22	/	20.72	-12.07%
2026 年 1-6 月	20.64	/	24.14	-14.50%

注：上海有色金属交易中心现货铝均价数据来源于 wind。

公司铝材采购均价低于上海有色现货铝均价，主要系公司采购的铝材为铝合金锭，价格通常低于纯铝，且定价模式为“合金锭市场价格 $\times$ 0.88+金属硅市场价格 $\times$ 0.12+加工费”，符合行业惯例。从变动趋势看，采购均价从 2023 年的 17.91 元/KG 上升至 2026 年 1-6 月的 20.64 元/KG，与铝大宗商品价格走势方向一致。

②铜材采购价格与市场价格对比

报告期内，公司铜材采购价格与大宗商品市场价格对比分析如下：

单位：元/KG

年度	东莞市江铜金属 制品有限公司采 购均价	深圳市中建金属制 品有限公司 采购均价	上海有色金属交 易中心现货 铜均价	差异率（江 铜-市场）
2023 年度	66.56	-	68.26	-2.49%
2024 年度	71.60	72.87	74.92	-4.43%
2025 年度	76.16	76.89	81.02	-6.00%
2026 年 1-6 月	94.58	93.13	101.83	-7.12%

注：上海有色金属交易中心现货铜均价数据来源于 wind

公司铜材采购均价接近上海有色现货铜均价，略低 2%~7%，主要系采购的铜材为铜板材、铜带材等加工材，定价方式为“铜均价+加工费”，公司与供应商根据采购批量协商加工费水平，差异系加工费协商结果及铜材品类差异所致，具有合理商业逻辑。从变动趋势看，采购均价从 2023 年的 66.56 元/KG 上升至 2026 年 1-6 月的 94.58 元/KG，与铜大宗商品价格持续上涨趋势一致。

③钢材采购价格与市场价格对比

报告期内，公司钢材采购价格与大宗商品市场价格对比分析如下：

单位：元/KG

年度	广东澳洋顺昌金属材料有限公司 采购均价	INDUSTRIAL DE ACEROS Y LAMINAS (IALSA) 采购均价	上海螺纹钢 均价	差异率（澳洋- 上海螺纹钢）
2023 年度	7.60	-	3.93	93.38%
2024 年度	6.92	12.73	3.55	94.93%
2025 年度	6.70	8.39	3.25	106.15%
2026 年 1-6 月	6.46	9.18	3.25	98.77%

广东澳洋顺昌金属材料有限公司采购均价显著高于上海螺纹钢均价，主要系：A、公司采购的钢材为钢板、钢带等加工材，非螺纹钢，两者价格水平差异显著；B、公司对钢材的材质、厚度、表面质量有特定要求，采购的钢材为定制规格，单价远高于螺纹钢均价，二者缺乏直接可比性。

公司向 INDUSTRIAL DE ACEROS Y LAMINAS (IALSA)采购的钢材价格高于国内，主要系墨西哥子公司 2024 年投产，从墨西哥本地采购钢材，当地供应链尚不完善，供需关系相对紧张，采购价格高于国内具有合理性。

（4）通用配件

①定价依据

报告期内，公司通用配件主要为五金件、塑胶件等辅助性配件，通用性较强，市场供应充足。公司根据市场供应情况、供应商报价、产品质量、交付能力等多方比选，与供应商协商确定采购价格。

对既有合作的主要供应商，公司定期获取报价，综合评估产品质量、服务水平及预期采购规模后，经商务谈判确定后续采购价格。

②采购价格公允性分析

报告期内，通用配件占各期原材料采购金额的比重分别为 10.77%、11.33%、13.93%和 13.40%，整体占比较小。通用配件存在数量多、金额小的特点，公司可根据市场价格向多家供应商采购同一型号产品，单一供应商或单一料号对公司成本的影响较小。

报告期内，五金配件和塑胶件的合计数占通用配件的比重分别为 64.87%、

65.69%、75.84%和 76.71%，具体数据如下：

单位：万元；万件；元/件

原材料类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
五金件	金额	6,968.94	9,683.80	4,486.79	3,089.65
	数量	17,958.90	24,144.38	10,752.46	8,311.15
	平均单价	0.39	0.40	0.42	0.37
塑胶件	金额	2,446.67	3,404.79	2,346.22	1,780.70
	数量	1,900.78	3,589.06	2,266.62	1,882.54
	平均单价	1.29	0.95	1.04	0.95

上表所示，五金件和塑胶件采购数量庞大，平均单价较低且波动较小，公司对各型号产品逐项比价不具备性价比和实操层面的可行性。

以第三方平台价格与 2026 年 1-6 月主要供应商的主要料号进行比较，对比情况如下：

单位：万元，万件，元/件

供应商名称	料品编号	料品名称	采购金额	采购数量	采购均价	第三方平台询价结果	公允性分析
宾科精密部件（中国）有限公司	517200001954	压铆螺柱	447.56	304.52	1.47	1.00~1.27	公司技术指标及保质期要求较高，采购价格高于第三方平台价格
	517200000404	MEL/压铆螺母	165.54	689.74	0.24	0.18~0.30	位于区间范围内
	517200002063	MEL/NEPTUNESHEETJOININGFASTENER	123.47	364.21	0.34	/	无公开可比价格
深圳市达威电子有限公司	537000012650	MEL/BERYLLIUMCOPPERFINGERSTOCK	272.55	212.30	1.28	1.00	公司技术指标及保质期要求较高，采购价格高于第三方平台价格
	537000012651	MEL/BERYLLIUMCOPPERFINGERSTOCK	238.73	196.45	1.22	1.00	公司技术指标及保质期要求较高，采购价格高于第三方平台价格
	537000024783	MEL/MOOSE-TOPCOVERREAREMIGASKET	162.44	31.74	5.12	/	无公开可比价格
东莞市明翔包装制品有限公司	537000039563	BISON-FOAMAIRBLOCKER	199.03	14.16	14.06	/	无公开可比价格
	537000027141	BLACKMAMBA-AIRDUCTFOAMTYPEI	93.60	19.36	4.83	/	无公开可比价格
	537000027142	BLACKMAMBA-AIRDUCTFOAMTYPEII	84.74	17.07	4.96	/	无公开可比价格
上海埃姆哈特紧固系统有限公司	517200002024	MEL/POP 标准拉钉（SK32BS03,长度 6.0mm）	547.97	2,814.60	0.19	0.13~0.22	位于区间范围内
	517200002023	MEL/POP 标准拉钉（SK32BS02,长度 4.5mm）	38.45	197.48	0.19	0.13~0.22	位于区间范围内
	517200002075	MEL/无头空心铁拉钉	13.92	104.90	0.13	0.14~0.15	位于区间范围内
深圳市华萃电子材料有限公司	537000012652	MEL/BERYLLIUMCOPPERFINGERSTOCK	441.30	394.02	1.12	1.00	公司技术指标及保质期要求较高，采购价格高于第三方平台价格

供应商名称	料品编号	料品名称	采购金额	采购数量	采购均价	第三方平台询价结果	公允性分析
	537000020200	MEL/簧片	28.59	28.59	1.00	1.00	不存在差异
	537000014402	MEL/BOTTOMEMIFINGERS9 FINGERS	13.50	12.28	1.10	/	/

上表显示，公司通用配件主要料品的采购均价通常在第三方平台询价结果范围内或略高于第三方平台价格。部分料品因技术指标及保质期要求较高，采购价格高于第三方平台公开报价，具有合理的商业逻辑。公司与通用配件主要供应商的采购定价公允。

2、采购价格是否与相应原材料价格变动趋势一致

（1）定制加工件

公司的定制加工件以铝锭、铜材、钢板等金属原材料为基础，经钣金成型、压铸、精密机械加工等工序制成，其价格主要由上游金属原材料价格决定，亦会根据具体型号的结构复杂程度、加工工序及精度要求不同而有所变动。报告期内，定制加工件采购价格与相应金属原材料价格变动趋势整体保持一致。

以公司主要料品 537000027855 为例，2024 年度采购均价为 36.50 元/件，2025 年度为 38.45 元/件，变动幅度为 5.34%，与同期铝材采购均价上涨幅度（从 18.23 元/KG 上升至 18.52 元/KG，涨幅 1.59%）方向一致，考虑到加工成本、人工费用的同步上涨，整体变动趋势合理。

（2）机电配件和通用配件

机电配件和通用配件在一定程度上受到铝、铜、钢材等金属材料价格的影响，但由于该类产品种类繁多、规格型号各异，价格还受到结构复杂程度、品牌溢价、技术标准、采购批量及加工精度等相关因素的影响，不同品类之间的价格变动方向及幅度可能存在差异，导致机电配件和通用配件的采购价格与相应原材料价格变动趋势不存在明显的直接相关性，该特征符合行业惯例。

3、是否与供应商存在资金体外循环、利益输送情形或其他利益安排

经核查，公司报告期内不存在与供应商资金体外循环、利益输送或其他利益安排的情形，主要依据如下：

（1）关联关系核查

经核查公司主要供应商的工商登记信息、主要股东及董监高信息，并与公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的关联方信息进行交叉比对，公司主要供应商与公司及前述关联方之间不存在关联关

系。

（2）资金流水核查

经核查公司及公司实际控制人、控股股东、董监高、关键管理人员等主体报告期内的银行流水，公司与主要供应商之间的资金往来均系基于真实采购业务交易产生，资金流向清晰可追溯，不存在异常资金往来。对于客供料模式（如科休）、客户指定品牌供应商模式（如诺德、SEW 等），相关采购金额已按净额法列示，采购资金与销售回款的匹配关系真实、完整、可追溯。

（3）采购价格公允性核查

公司主要原材料采购价格通过以下方式确保公允性：①存在公开市场价格的金属原材料（铝、铜、钢材），采购价格参考大宗商品市场价格确定；②定制加工件、通用配件等通过向多家合格供应商询比价确定，且与第三方平台价格相比不具有明显差异；③客供料及客户指定品牌供应商模式下，采购价格系公司与客户及供应商三方协商确定或由客户先行与供应商确定后告知公司，相关收入已按净额法列示，公司未从中获取额外定价利益，不存在通过高价采购向供应商输送利益的情形。

（4）供应商确认

经对主要供应商进行访谈，确认其与公司之间不存在除正常业务往来以外的其他利益安排，不存在为公司代垫成本费用或进行利益输送的情形。

综上所述，公司向主要原材料供应商采购的定价模式合理，采购价格与市场价格或可比询价结果不存在较大差异，采购定价公允合理；采购价格与相应原材料价格变动趋势整体一致或符合行业特征；客供料及客户指定品牌供应商模式下，公司无自主定价权，相关收入已按净额法列示，不存在利益输送空间；公司与主要供应商之间不存在关联关系，不存在供应商替发行人代垫成本费用或利益输送等情形。

二、毛利率变动合理性

（一）区分不同应用领域，量化分析报告期内产品毛利率变动影响因素的影响程度，如产品结构变动、主要原材料采购价格波动、销售单价变动、直接材料、直接人工、制造费用变动等，说明 2024 年毛利率上升、2025 年下降、不同产品毛利率变动趋势及幅度存在差异的原因及合理性

1、结合产品结构变动、主要原材料采购价格波动、销售单价变动、直接材料、直接人工、制造费用变动等因素量化分析各应用领域产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务按应用领域划分的收入、收入占比和毛利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
算力与通信设施精密结构件	71,509.07	70.46%	16.17%	106,307.18	68.64%	13.07%
半导体设备及精密结构件	13,894.27	13.69%	27.37%	19,751.30	12.75%	25.77%
智能物流装备及精密结构件	10,376.68	10.22%	28.83%	17,862.53	11.53%	24.89%
其他设备及精密结构件	5,707.72	5.62%	11.28%	10,944.39	7.07%	8.06%
主营业务	101,487.74	100.00%	18.72%	154,865.39	100.00%	15.70%
项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
算力与通信设施精密结构件	67,385.61	65.41%	12.92%	55,024.28	66.46%	12.31%
半导体设备及精密结构件	11,609.12	11.27%	38.37%	7,529.19	9.09%	28.60%
智能物流装备及精密结构件	12,504.30	12.14%	18.96%	9,983.75	12.06%	13.87%
其他设备及精密结构件	11,522.39	11.18%	6.53%	10,257.66	12.39%	11.68%
主营业务	103,021.42	100.00%	15.80%	82,794.89	100.00%	13.90%

以下对主要原材料采购价格波动和各应用领域产品毛利率波动进行分析：

（1）主要原材料采购价格波动分析

报告期内，公司原材料采购的主要内容包括定制加工件、机电部件、金属

原材料、通用配件等。其中，定制加工件主要包括压铸件、钣金件和机加工件等；机电部件主要为电器部件、机械部件等功能性部件，主要用于半导体设备、智能物流装备等产品，该等部件主要为客供料（如科休）或客户指定品牌并推荐供应商（如范德兰德），公司按成本加成一定比例定价，对应收入成本已采用净额法冲减，对公司毛利不产生影响；金属原材料主要为钢材料、铜材料、铝材料等；通用配件主要为五金件、塑胶件等辅助性配件，其中五金件亦以金属原材料为主要基材。因此，从材料性质划分，公司产品主要为金属制品，分析金属原材料的价格变动即可较好地反映原材料成本波动对公司毛利率的影响。

报告期内公司主要金属原材料的采购价格分析具体如下：

单位：万元、元/千克

采购内容	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	金额	单价	变动率	金额	单价	变动率
铝材料	4,985.26	21.04	13.63%	8,959.57	18.52	1.59%
钢材料	3,200.82	6.81	-0.22%	3,746.64	6.82	-4.62%
铜材料	1,153.14	94.07	23.16%	1,952.60	76.38	5.98%
合计	9,339.21			14,658.81		
占金属原材料采购的比例	98.06%			95.37%		
采购内容	2024 年度			2023 年度		
	金额	单价	变动率	金额	单价	变动率
铝材料	7,050.52	18.23	-0.35%	6,465.20	18.31	不适用
钢材料	2,367.60	7.15	12.34%	1,246.18	6.56	不适用
铜材料	2,225.06	72.07	8.09%	2,067.12	66.69	不适用
合计	11,643.18			9,778.50		
占金属原材料采购的比例	95.92%			97.48%		

①铝材料

报告期内，公司铝材料采购单价分别为 18.31 元/KG、18.23 元/KG、18.52 元/KG 和 21.04 元/KG，2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月单价变动分别为-0.35%、1.59%和 13.63%，2024 年度和 2025 年度整体价格波动较小，对公司产品毛利率的影响有限；2026 年 1-6 月，受铝市场价格上行影响，公司铝材料采购价格较 2025 年度上涨 13.63%，但因公司已针对铝材料与客户华为及供应商大正铝业建立了双向匹配的刷价方案，能够有效实现铝价波动风险的双向传导，

确保公司在该业务链条中几乎不承担铝原材料价格风险，因此铝市场价格上涨对公司产品毛利率影响有限。

②铜材料

报告期内，公司铜材料采购单价分别为 66.69 元/KG、72.07 元/KG、76.38 元/KG 和 94.07 元/KG，2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月涨幅分别为 8.09%、5.98%和 23.16%，呈持续上涨趋势。针对铜原材料，公司已与华为约定刷价方案，能够将铜价波动风险有效传导至下游客户，公司承担的铜原材料价格风险有限；且铜材在公司产品结构中用量较少，占产品成本比重较低，其价格波动对整体毛利率水平不构成重大影响。

③钢材料

报告期内，公司钢材料采购单价分别为 6.56 元/KG、7.15 元/KG、6.82 元/KG 和 6.81 元/KG，2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月单价变动分别为 12.34%、-4.62%和-0.22%。其中 2024 年度上涨幅度较大，主要原因如下：

A、钢材料采购品种结构变动。公司采购的钢材料种类较多，包括电解板、热镀锌板、热轧板、不锈钢板等，不同种类价格差异较大。2024 年度，公司因下游客户产品需求变化，增加了 304 不锈钢等高单价品种（因基体含铬镍合金，整体防锈，单价为普通钢板的 4-5 倍）的采购比例，从而拉高了钢材料的加权平均采购单价。

B、墨西哥工厂投产的局部影响。公司墨西哥工厂于 2024 年投入生产，因当地供应链尚不完善、供需关系相对紧张，同款钢材当地采购单价高于国内，对整体钢材料采购均价亦有一定的拉升作用。

从国内市场整体走势来看，2024 年钢材价格处于全面下行通道。据中国钢铁工业协会监测，2024 年中国钢材价格指数（CSPI）平均值同比下降 8.39%。2025 年 CSPI 平均值进一步同比下降 9.1%，延续下行趋势。2026 年 1-6 月 CSPI 中国钢材价格指数平均值为 92.54 点，同比下降 1.28%。

如上所述，2024 年度公司钢材料采购均价同比上涨 12.34%，主要系采购品种结构变动以及墨西哥当地钢材价格较高综合所致。2025 年度，随着高单价品种采购占比有所回落，以及墨西哥工厂产能爬坡后采购规模扩大，钢材料采购

均价回落至 6.82 元/KG，同比下降 4.62%，与国内钢材市场价格整体下行趋势基本一致。2026 年 1-6 月，公司钢材料采购均价较 2025 年度小幅下降 0.22%，与国内钢材市场价格整体下行趋势基本一致。

综上所述，报告期内公司主要原材料铝、铜的采购均价整体波动较小，2024 年度及 2025 年度未出现大幅上涨情形，对公司产品毛利率未构成重大不利影响。2026 年 1-6 月，受大宗商品市场价格上行影响，铝、铜采购均价有所上涨，但公司已与主要客户约定了刷价方案，可有效实现材料价格风险向客户端的传导，上述原材料价格上涨对公司产品毛利率影响有限。钢材料方面，2024 年度公司采购均价同比上涨 12.34%，主要系采购品种结构变动及墨西哥当地钢材价格较高所致，但墨西哥子公司对客户销售定价亦相应较高，成本与售价同步传导，未对公司整体毛利率构成重大不利影响。2025 年度及 2026 年 1-6 月，钢材料采购均价已呈现回落态势，与国内钢材市场价格整体下行趋势基本一致。总体而言，公司主要原材料采购价格波动风险处于可控范围，对公司经营业绩不构成重大不利影响。

（2）公司各应用领域产品毛利率变动分析

报告期内，公司各应用领域产品毛利率变动的具体分析如下：

①算力与通信设施精密结构件毛利率波动分析

报告期内，公司算力与通信设施精密结构件毛利率分别为 12.31%、12.92%、13.07%和 16.17%，呈稳中有增态势。具体分析如下：

A、单位售价及成本构成变动分析

报告期内，公司算力与通信设施精密结构件的产品售价和单位成本构成对毛利率的影响程度具体分析如下：

单位：元/件

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额
单位售价	26.05	4.38%	24.73	15.79%	20.25	-12.90%	23.23
单位成本	21.83	-1.28%	21.50	-15.64%	17.63	13.51%	20.37
其中：单位直接材料	15.53	-3.72%	14.56	-14.09%	11.08	8.46%	12.79

项目	2026年1-6月		2025年度		2024年度		2023年度
	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额
单位直接人工	2.50	-0.59%	2.34	-1.18%	2.05	0.62%	2.18
单位制造费用及其他	3.81	3.03%	4.59	-0.37%	4.50	4.43%	5.40

注 1：单位售价变动对毛利率变动影响=上期单位成本/上期销售单价-上期单位成本/本期销售单价，下同。

注 2：单位成本变动的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单价，下同。

注 3：单位直接材料的影响=（上期单位直接材料-本期单位直接材料）/本期单价，下同。

注 4：单位直接人工的影响=（上期单位人工-本期单位人工）/本期单价，下同。

注 5：单位制造费用及其他的影响=（上期单位制造费用-本期单位制造费用）/本期单价，下同。

报告期内，公司算力与通信设施精密结构件的单位售价分别为 23.23 元/件、20.25 元/件、24.73 元/件和 26.05 元/件，单位成本分别为 20.37 元/件、17.63 元/件、21.50 元/件、21.83 元/件，毛利率分别为 12.31%、12.92%、13.07%和 16.17%，呈稳中有增态势。具体分析如下：

a、2024 年度较 2023 年度

2024 年度毛利率为 12.92%，较 2023 年度增长 0.61%，具体分析如下：

售价方面，2024 年度单位售价有所下降，对毛利率的贡献为-12.90 个百分点，主要系：i、2024 年度公司为了提高在华为供应链中的份额和地位，在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单，导致部分重要产品降价较快，对毛利率产生负面效应；ii、公司销售的产品型号众多且迭代较快，各年度间主要销售型号发生变化，产品销售结构变动（单位售价较低的产品收入占比提升）亦导致单位售价下降。

成本方面，2024 年度单位成本亦有所下降，对毛利率的贡献为 13.51 个百分点，其中单位直接材料、单位制造费用及其他下降对毛利率的贡献分别为 8.46 个百分点和 4.43 个百分点，主要系：i、公司通过优化生产工艺、提升良率等方式有效降低了单位成本；ii、产品结构变化，单位成本较低的产品收入占比提升，从而降低单位成本。

综上所述，2024 年度毛利率略有上升，主要系公司通过工艺优化及产品结构优化有效降低了单位成本以及产品结构优化（高毛利率产品收入占比提升），其正向贡献（13.51 个百分点）抵消了因策略性承接部分低价订单及产品结构变

化导致单位售价下降（-12.90 个百分点）带来的负向影响，综合推动毛利率小幅提升。

b、2025 年度较 2024 年度

2025 年度毛利率为 13.07%，较 2024 年度增长 0.15 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2025 年度单位售价有所回升，对毛利率的贡献为 15.79 个百分点，主要系：i、公司调整了对华为的招投标定价策略，转为采取更为稳健的常规报价策略，所获订单的利润空间较 2024 年度实现有效修复，从而推动单位售价回升；ii、产品结构变化亦推动单位售价有所提高。

成本方面，2025 年度单位成本亦有所回升，对毛利率的贡献为-15.64 个百分点，主要系产品结构变化所致。部分算力设施精密结构件新产品的收入占比较高，其单位成本较高且毛利率相对较低，从而提高了整体单位成本但拉低了整体毛利率。

综上所述，2025 年度毛利率小幅上升，主要系公司调整对华为定价策略后单位售价回升的正向贡献（15.79 个百分点），基本被部分高成本新产品拉高单位成本带来的负向影响（-15.64 个百分点）所抵消，综合推动毛利率小幅增长。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率为 16.17%，较 2025 年度增长 3.10 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2026 年 1-6 月单位售价有所增加，对毛利率的贡献为 4.38 个百分点，主要系公司延续了 2025 年以来对华为稳健的常规报价策略，订单利润空间持续修复，低价订单的负面影响进一步减弱，从而推动单位售价回升。

成本方面，2026 年 1-6 月单位成本亦有所增加，对毛利率的贡献为-1.28 个百分点，其中单位制造费用及其他有所下降且对毛利率的贡献为 3.03 个百分点，主要系公司产销量规模持续增加，规模效应扩大导致单位分摊的固定成本下降，从而推动单位制造费用及其他下降。

综上所述，2026 年 1-6 月毛利率有所上升，主要系公司延续对华为稳健的

报价策略，订单利润空间持续修复，推动单位售价回升；同时产销量持续增加带来的规模效应导致单位制造费用及其他成本有所下降，进一步增厚了毛利空间。上述因素共同推动毛利率实现增长

B、主要产品结构分析

报告期内，公司算力与通信设施精密结构件产品的收入结构及其毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
算力设施精密结构件	48,464.22	67.77%	17.35%	66,777.69	62.82%	15.13%
通信设施精密结构件	23,044.85	32.23%	13.68%	39,529.49	37.18%	9.59%
合计	71,509.07	100.00%	16.17%	106,307.18	100.00%	13.07%
项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
算力设施精密结构件	34,505.39	51.21%	19.84%	24,346.92	44.25%	14.32%
通信设施精密结构件	32,880.22	48.79%	5.65%	30,677.36	55.75%	10.71%
合计	67,385.61	100.00%	12.92%	55,024.28	100.00%	12.31%

注：收入占比为各类产品收入占算力与通信设施精密结构件收入的比例。

报告期内，该领域产品毛利率及收入占比变化对整体毛利率变动的影响情况如下：

单位：%

类别	2026 年 1-6 月 变动因素分解			2025 年度变 动因素分解			2024 年度变 动因素分解		
	毛利 率影 响	收入 占比 影响	合 计	毛利 率影 响	收入 占比 影响	合 计	毛利 率影 响	收入 占比 影响	合 计
算力设施精密结构件	1.39	0.86	2.25	-2.41	1.76	-0.66	2.44	1.38	3.82
通信设施精密结构件	1.52	-0.68	0.84	1.92	-1.11	0.81	-2.82	-0.39	-3.22
合计	2.92	0.18	3.10	-0.49	0.64	0.15	-0.38	0.99	0.61

注：毛利率影响=（本期毛利率-上期毛利率）×上期收入占比；收入占比影响=（本期收入占比-上期收入占比）×本期毛利率，下同

a、2024 年度较 2023 年度

2024 年度毛利率增长 0.61 个百分点，具体分析如下：

i、毛利率分析

在算力与通信设施精密结构件领域，公司主要客户为华为（通信设施领域）和英伟达及其指定的供应商（算力设施领域，包括富士康、捷普电子、伟创力、Fabrinet）。上述两类客户的毛利率存在差异（算力设施精密结构件各期毛利率均高于通信设施精密结构件），主要原因系二者所处的细分应用领域及终端产品不同，其对产品规格、工艺、质量等方面的要求及议价能力均存在差异，毛利率差异具有合理性。

在算力设施精密结构件领域，2024 年度毛利率较 2023 年度增长较快，对整体毛利率的贡献为 2.44 个百分点，主要系受益于人工智能快速发展带来的 AI 数据服务器需求拉升，公司算力设施精密结构件销售收入快速增加，且产品结构优化，高毛利率的产品收入占比提升。2023 年度及 2024 年度前五大产品料号的收入和毛利率情况具体分析如下：

单位：%

序号	2024 年度			2023 年度		
	主要产品料号	收入占比	毛利率	主要产品料号	收入占比	毛利率
1	910221216862 （托架）	7.69	12.22	920300016810 （机箱）	18.67	0.67
2	910221216917 （托架）	5.55	16.89	920300017337 （滑轨）	8.82	-13.72
3	920300018206 （机箱）	4.77	37.91	910221216862 （托架）	6.38	23.42
4	920300016810 （机箱）	4.32	3.68	910221216917 （托架）	3.28	27.34
5	910221217119 （托架）	4.08	15.91	920300016211 （面板）	3.21	14.41
	合计	26.41	17.01	合计	40.36	4.38

注：收入占比为各产品料号占算力设施精密结构件收入的比例。

如上表所示，2023 年主要产品 920300016810、920300017337 因受产品工艺不成熟等原因影响，其毛利率较低，导致整体毛利率偏低（14.32%）；2024 年度通过优化生产工艺、提升良率等方式降低单位成本，推动部分主要产品毛利率有所提升（如 920300016810 由 0.67%提升至 3.68%），且 2023 年度毛利率较低的主要产品 920300016810、920300017337 于 2024 年度的收入占比已大幅降低，产品结构优化，共同推动 2024 年度算力设施精密结构件整体毛利率的上升（14.32%→19.84%）。

在通信设施精密结构件领域，2024 年度销售毛利率下降较快

（10.71%→5.65%），对整体毛利率的贡献为-2.82 个百分点，主要系公司为了提高在华为供应链中的份额和地位，在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单，导致部分重要产品降价较快，毛利率有所下降。

ii、收入结构分析

报告期内受益于通信技术的飞速发展以及人类社会对通信需求的不断提升，通信基站作为无线网络传输的核心设施，保持较快的发展速度，公司通信设施精密结构件销售收入稳中有增。与之相比，受益于人工智能的快速发展带来全球 AI 算力基础设施资本开支浪潮，公司算力设施精密结构件的销售收入持续快速增长。2024 年度因算力设施精密结构件的收入增速更高，导致其收入占比从 44.25%提升至 51.21%。因算力设施精密结构件毛利率高于通信设施精密结构件，算力设施精密结构件的收入占比提高对整体毛利率的贡献为 1.38 个百分点。

iii、综合影响分析

2024 年度，虽然通信设施精密结构件毛利率有所下滑，但毛利率较高的算力设施精密结构件的收入占比增加且其毛利率有所上升，对整体毛利率产生正向拉动，从而导致整体毛利率上升 0.61 个百分点。

b、2025 年度较 2024 年度

2025 年度毛利率增长 0.15 个百分点，具体分析如下：

i、毛利率分析

在算力设施精密结构件领域，2025 年度毛利率较 2024 年度有所下滑，但仍略高于 2023 年度水平，主要系产品销售结构发生变化所致。2024 年度及 2025 年度前五大产品料号的收入和毛利率情况具体分析如下：

单位：%

序号	2025 年度			2024 年度		
	主要产品料号	收入占比	毛利率	主要产品料号	收入占比	毛利率
1	920300018830 (机箱)	6.82	6.43	910221216862 (托架)	7.69	12.22
2	920300018682 (机箱)	5.13	5.40	910221216917 (托架)	5.55	16.89
3	920300018690 (机箱)	4.28	11.65	920300018206 (机箱)	4.77	37.91
4	940200008924	3.79	19.17	920300016810	4.32	3.68

序号	2025 年度			2024 年度		
	主要产品料号	收入占比	毛利率	主要产品料号	收入占比	毛利率
	(小五金)			(机箱)		
5	920300017832 (弹性固定座)	3.70	34.51	910221217119 (托架)	4.08	15.91
	合计	23.72	13.56	合计	26.41	17.01

注：收入占比为各产品料号占算力设施精密结构件收入的比例。

如上表所示，2025 年前五大产品与 2024 年前五大产品无重合，前三大产品均为新产品，其毛利率相对较低，从而拉低毛利率，对整体毛利率的贡献为-2.41 个百分点。

在通信设施精密结构件领域，2025 年度销售毛利率有所回升（5.65%→9.59%），主要系公司调整了招投标定价策略，转为采取更为稳健的常规报价策略，所获订单的利润空间较 2024 年度实现有效修复；此外，公司对华为产销量规模有所增加，固定成本分摊下降，推动毛利率回升。上述因素共同推动对整体毛利率的贡献为 1.92 个百分点。

ii、收入结构分析

2025 年度，受益于 AI 算力基础设施行业的高景气度，公司算力设施精密结构件的销售收入继续快速增长，其收入增速高于通信设施精密结构件，收入占比从 51.21%继续提升至 62.82%。因算力设施精密结构件毛利率较高，其收入占比继续提高对整体毛利率的贡献为 1.76 个百分点。

iii、综合影响分析

2025 年度，虽然算力设施精密结构件毛利率有所回落（但仍高于通信设施精密结构件），但其收入占比进一步提升，且通信设施精密结构件毛利率由 5.65%回升至 9.59%，在上述收入结构持续优化及通信设施精密结构件毛利率企稳回升的共同作用下，有效缓冲了算力设施精密结构件毛利率下降带来的负面影响，整体毛利率继续稳步提升 0.15 个百分点。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率增长 3.10 个百分点，具体分析如下：

i、毛利率分析

2026 年 1-6 月算力设施精密结构件和通信设施精密结构件的毛利率均有所提升，对整体毛利率的贡献分别为 1.39 个百分点和 1.52 个百分点，主要系：一方面，在算力设施精密结构件领域，2026 年 1-6 月公司该领域收入增长较快（同比增长超过 50%），产销量增加较快，固定成本分摊下降，推动毛利率回升。另一方面，在通信设施精密结构件领域，公司延续了 2025 年以来稳健的常规报价策略，订单利润空间持续修复，低价订单的负面影响进一步减弱；且公司产销量规模持续增加，规模效应进一步扩大，推动毛利率持续改善。

ii、收入结构分析

2026 年 1-6 月，AI 算力基础设施行业延续高景气度，公司算力设施精密结构件的销售收入继续快速增长，其收入占比从 62.82%进一步提升至 67.77%。因算力设施精密结构件毛利率仍高于通信设施精密结构件，其收入占比提高对整体毛利率的贡献为 0.86 个百分点。

iii、综合影响分析

2026 年 1-6 月，算力设施和通信设施精密结构件毛利率均同步上升，且收入结构继续优化，共同推动整体毛利率继续提升 3.10 个百分点。

综上所述，报告期内，公司算力与通信设施精密结构件整体毛利率呈稳中有增态势，主要受产品结构、客户结构、业务规模、公司定价策略等因素的综合影响，具有合理性。

②半导体设备及精密结构件毛利率波动分析

报告期内，公司半导体设备及精密结构件毛利率分别为 28.60%、38.37%、25.77%和 27.37%，有所波动。具体分析如下：

A、单位售价及成本构成变动分析

报告期内，公司半导体设备及精密结构件的产品售价和单位成本构成对毛利率的影响程度具体分析如下：

单位：元/件

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额
单位售价	1,253.36	-12.80%	1,469.50	24.35%	888.91	41.45%	372.86
单位成本	910.36	14.40%	1,090.84	-36.95%	547.81	-31.68%	266.21
其中：单位直接材料	708.91	10.13%	835.93	-28.50%	417.09	-22.74%	214.92
单位直接人工	57.18	2.61%	89.91	-3.09%	44.49	-3.00%	17.86
单位制造费用及其他	144.28	1.65%	165.00	-5.36%	86.22	-5.94%	33.43

报告期内，公司半导体设备及精密结构件的单位售价分别为 372.86 元/件、888.91 元/件、1,469.50 元/件和 1,253.36 元/件，单位成本分别为 266.21 元/件、547.81 元/件、1,090.84 元/件、910.36 元/件，2023 年度至 2025 年度单位售价、单位成本持续大幅上升，主要系该领域产品由设备类产品和精密结构件产品组成，设备类产品单价普遍远高于精密结构件产品，而 2023 年度至 2025 年度设备类产品的收入占比持续增加，从而导致单位售价和单位成本持续上升。

a、2024 年度较 2023 年度

2024 年度毛利率为 38.37%，较 2023 年度增长 9.77 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2024 年度单位售价大幅上升，对毛利率的贡献为 41.45 个百分点，主要系公司积极开拓半导体设备领域客户，收入较 2023 年度增长超过 50%；同时高毛利率的半导体设备整机业务（自主品牌）销售占比上升，设备类产品单价较高，从而推动单位售价上升且对毛利率产生正向效应。

成本方面，受产品结构变化影响，2024 年度单位成本亦同比有所增加，对毛利率的贡献为-31.68 个百分点。

整体而言，2024 年度因高毛利率的半导体设备整机业务（自主品牌）销售占比上升，叠加产销量上升导致固定成本分摊减少，共同推动毛利率提升。

b、2025 年度较 2024 年度

2025 年度毛利率为 25.77%，较 2024 年度下降 12.60 个百分点，具体分析如

下:

售价方面，2025 年度单位售价继续上升，对毛利率的贡献为 24.35 个百分点，主要系科休获得高通（QUALCOMM）大额订单，对公司采购规模大幅增加，以及公司在测试分选机业务领域积极抢占市场份额，公司来自半导体设备整机业务的收入及其占比大幅提升，从而带动单位售价上升。

成本方面，受半导体设备整机业务收入占比提升的影响，2025 年度单位成本亦同比有所上升，对毛利率的贡献为-36.95 个百分点。

整体而言，虽然 2025 年度单位售价、单位成本均有所上升，但因科休对公司采购规模大幅增加以及公司在测试分选机业务领域积极抢占市场份额，公司在订单价格上给予一定优惠，因此单位成本上升幅度高于单位售价上升幅度，从而导致毛利率下降。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率为 27.37%，较 2025 年度上升 1.60 个百分点，单位售价和单位成本的变化主要系受产品结构变化所致。

B、主要业务/产品结构分析

报告期内，公司半导体设备及精密结构件产品的收入结构及其毛利率具体如下：

单位：万元							
业务类型	业务内容	2026 年 1-6 月			2025 年度		
		销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
委托加工	半导体领域的模组及精密结构件的加工	2,408.94	17.34%	11.35%	3,737.59	18.92%	11.09%
贴牌生产	半导体检测设备及精密结构件的生产制造	5,587.48	40.21%	34.31%	6,597.50	33.40%	19.21%
自主品牌	半导体检测设备的整机研发和制造	5,897.86	42.45%	27.33%	9,416.21	47.67%	36.19%
合计		13,894.27	100.00%	27.37%	19,751.30	100.00%	25.77%
业务类型	业务内容	2024 年度			2023 年度		
		销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
委托加工	半导体领域的模组及精密结构件的加工	3,386.47	29.17%	19.83%	3,559.16	47.27%	13.94%
贴牌生产	半导体检测设备及精密结构件的生产制造	732.07	6.31%	30.67%	1,149.49	15.27%	25.90%

自主品牌	半导体检测设备的整机研发和制造	7,490.58	64.52%	47.51%	2,820.54	37.46%	48.21%
合计		11,609.12	100.00%	38.37%	7,529.19	100.00%	28.60%

注：收入占比为各类产品收入占半导体设备及精密结构件收入的比例。

报告期内，该领域产品毛利率及收入占比变化对整体毛利率变动的影响情况如下：

单位：%

业务类型	2026年1-6月			2025年度			2024年度		
	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计
委托加工	0.05	-0.18	-0.13	-2.55	-1.14	-3.69	2.79	-3.59	-0.80
贴牌生产	5.04	2.34	7.38	-0.72	5.21	4.48	0.73	-2.75	-2.02
自主品牌	-4.22	-1.43	-5.65	-7.31	-6.10	-13.40	-0.26	12.86	12.59
合计	0.87	0.73	1.60	-10.58	-2.03	-12.61	3.25	6.52	9.77

公司半导体设备及精密结构件业务主要分为委托加工、贴牌生产和自主品牌三大类型。委托加工业务中，公司主要按客户设计生产，研发投入少，毛利率较低，主要客户为 ASMPT、奥宝科技等；贴牌生产业务中，公司参与硬件设计，研发投入较少，毛利率中等，主要客户为科休；自主品牌业务中，公司主导产品软硬件设计，研发投入较多，毛利率较高，主要客户为长电科技、华天科技等。

a、2024年度较2023年度

2024年度毛利率增长 9.77 个百分点，主要系自主品牌业务收入占比提高所致。公司积极开拓半导体设备领域客户，收入较 2023 年度增长超过 50%，高毛利率的半导体设备整机业务（自主品牌）销售占比上升，对毛利率的贡献为 12.86 个百分点，从而推动整体毛利率提升。

b、2025年度较2024年度

2025 年度毛利率下降 12.61 个百分点，主要系自主品牌业务的毛利率、收入占比均有所下降所致。2025 年度，公司在测试分选机业务领域（自主品牌）积极抢占市场份额，与行业龙头竞争较为激烈，在订单价格上给予一定优惠，毛利率有所降低，但自主品牌业务的毛利率仍远高于贴牌生产业务和委托加工

业务；科休（贴牌生产）因获得高通大额订单，对公司采购规模大幅增加，其收入占比提高至 33.40%，从而导致自主品牌业务的收入占比有所下降。上述因素共同对毛利率的贡献为-13.40 个百分点，从而导致整体毛利率有所下降。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率略有回升，上升 1.60 个百分点，主要系贴牌生产业务毛利率有所上升和自主品牌业务毛利率有所下降综合影响所致。贴牌生产业务中，当期高毛利率的配件销售占比和高毛利率的测试分选机设备占比增加，共同推动对科休的毛利率上升，对整体毛利率的贡献为 5.04 个百分点；自主品牌业务中，公司开拓了全球领先的模拟 IC 半导体企业 MPS，实现了超过 1,300 万元的销售收入，但在订单价格上有所让利，其毛利率相对较低，从而拉低自主品牌业务毛利率，对整体毛利率的贡献为-4.22 个百分点。上述两因素共同导致整体毛利率略有上升。

综上所述，报告期内半导体设备及精密结构件业务毛利率波动主要受客户结构、产品结构、订单规模以及公司定价策略等因素的综合影响，具有合理性。

③智能物流装备及精密结构件毛利率波动分析

报告期内，公司智能物流装备及精密结构件毛利率分别为 13.87%、18.96%、24.89%和 28.83%，持续上升。具体分析如下：

A、单位售价及成本构成变动分析

报告期内，公司智能物流装备及精密结构件的产品售价和单位成本构成对毛利率的影响程度具体分析如下：

单位：元/件

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额
单位售价	63.20	-1.15%	64.17	42.59%	30.44	-69.23%	54.92
单位成本	44.98	5.09%	48.20	-36.66%	24.67	74.31%	47.30
其中：单位直接材料	20.62	6.46%	24.70	-18.58%	12.78	41.12%	25.30
单位直接人工	7.90	-0.21%	7.77	-6.34%	3.70	6.92%	5.81
单位制造费用及其他	16.46	-1.16%	15.73	-11.75%	8.19	26.28%	16.19

报告期内，公司智能物流装备及精密结构件的单位售价分别为 54.92 元/件、30.44 元/件、64.17 元/件和 63.20 元/件，单位成本分别为 47.30 元/件、24.67 元/件、48.20 元/件和 44.98 元/件，报告期各期单位售价、单位成本存在波动，主要系公司产品主要应用于机场行李物流系统或智能仓储物流系统，各机场项目或仓储物流项目对设备的功能需求、技术规格、结构复杂度及定制化程度等存在较大差异，各年度间交付产品结构有所不同。随着产品销售结构的变化，单位平均售价、单位平均成本存在变动具有合理性。

a、2024 年度较 2023 年度

2024 年度毛利率为 18.96%，较 2023 年度上升 5.09 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2024 年度单位售价大幅下滑，对毛利率的贡献为-69.23 个百分点，主要受产品结构变化影响所致。

成本方面，受产品结构变化影响，单位成本亦相应有所下滑，对毛利率的贡献为 74.31 个百分点，主要系 2024 年度产品产销量增加，单位产品分摊的材料和工费成本均有所下降，以及随着智能仓储物流业务的产品设计、生产工艺逐步优化，材料成本及耗用工时下降，共同推动单位成本的下降幅度高于单位售价的下降幅度，从而推动毛利率有所增加。

b、2025 年度较 2024 年度

2025 年度毛利率为 24.89%，较 2024 年度上升 5.93 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2025 年度单位售价大幅上升，对毛利率的贡献为 42.59 个百分点，主要受业务结构变化影响。墨西哥格兰达于 2023 年设立并逐步建立产能，主营仓储物流自动化设备及精密结构件的生产和销售，2025 年随着墨西哥格兰达产能逐步爬坡，产销量爬升较快，且墨西哥格兰达对客户销售定价相应较高，从而推动单位售价有所上升。

成本方面，受墨西哥当地产业配套体系尚不成熟及用工效率等因素影响，墨西哥格兰达的单位成本亦相应较高，对毛利率的贡献为-36.66 个百分点。

整体而言，因墨西哥格兰达对客户销售定价相应较高，成本与售价同步传导，单位售价的上涨幅度高于单位成本的上涨幅度，从而推动毛利率有所增加。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率为 28.83%，较 2025 年度上升 3.94 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2026 年 1-6 月单位售价保持基本稳定。

成本方面，2026 年 1-6 月单位成本有所下滑，对毛利率的贡献为 5.09 个百分点，主要系墨西哥格兰达产能爬坡后，减少对定制加工件的采购，增加自产比例，推动单位直接材料有所下滑，对毛利率的贡献为 6.46 个百分点，从而推动整体毛利率有所上升。

B、主要业务/产品结构分析

公司智能物流装备及精密结构件产品包括机场行李物流自动化设备及精密结构件和仓储物流自动化设备及精密结构件。机场行李物流自动化设备及精密结构件的客户为范德兰德，而仓储物流自动化设备及精密结构件的客户主要包括范德兰德以及其他具有偶发性项目需求的客户如海晨股份、海柔创新、今天国际等。

报告期内，公司智能物流装备及精密结构件产品的收入结构及其毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
机场行李物流自动化设备及精密结构件	2,320.12	22.36%	24.36%	5,937.99	33.24%	25.24%
仓储物流自动化设备及精密结构件	8,056.56	77.64%	30.12%	11,924.54	66.76%	24.71%
合计	10,376.68	100.00%	28.83%	17,862.53	100.00%	24.89%
项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
机场行李物流自动化设备及精密结构件	9,347.17	74.75%	23.12%	7,316.38	73.28%	18.81%

仓储物流自动化设备及精密结构件	3,157.14	25.25%	6.62%	2,667.38	26.72%	0.33%
合计	12,504.30	100.00%	18.96%	9,983.75	100.00%	13.87%

注：收入占比为各类产品收入占智能物流装备及精密结构件收入的比例。

报告期内，该领域产品毛利率及收入占比变化对整体毛利率变动的影响情况如下：

单位：%

项目	2026年1-6月			2025年度			2024年度		
	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计
机场行李物流自动化设备及精密结构件	-0.29	-2.65	-2.94	1.58	-10.48	-8.90	3.16	0.34	3.50
仓储物流自动化设备及精密结构件	3.61	3.28	6.89	4.57	10.26	14.82	1.68	-0.10	1.58
合计	3.32	0.63	3.94	6.15	-0.22	5.93	4.84	0.24	5.08

a、2024年度较2023年度

2024年度毛利率增长5.08个百分点，主要系上述两领域的毛利率均有所上升所致。在机场行李物流领域，2024年度该产品产销量增加，规模效应推动毛利率提升，对整体毛利率的贡献为3.16个百分点；在仓储物流领域，公司自2022年起重点发展智能仓储物流业务，因新业务的业务规模较小，产品设计、生产工艺尚不成熟，试错成本及耗用工时较高，2023年度毛利率较低；2024年随着产品设计、生产工艺逐步优化，试错成本及耗用工时下降，产品毛利率有所改善，对整体毛利率的贡献为1.68个百分点。

b、2025年度较2024年度

2025年度毛利率增长5.93个百分点，主要系仓储物流自动化设备及精密结构件业务的毛利率提升及其收入占比提高所致。墨西哥格兰达于2023年设立并逐步建立产能，主营从事仓储物流自动化设备及精密结构件的生产和销售，2024年墨西哥格兰达处于产能建设初期，产销量较少，毛利率为负，2025年随着墨西哥格兰达产能逐步爬坡，产销量逐步爬升，带动墨西哥仓储物流业务的收入占比提升至40.22%，而其毛利率由负提升至30.33%；而其他仓储物流业务

中，随着产品设计、生产工艺继续逐步优化，试错成本及耗用工时下降，产品毛利率持续改善。上述因素共同推动仓储物流自动化设备及精密结构件业务的毛利率提升及其收入占比提高，对整体毛利率的贡献为 14.82 个百分点。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率增长 3.94 个百分点，主要系仓储物流自动化设备及精密结构件业务的收入占比及毛利率继续增长所致。随着墨西哥格兰达产能持续提升，2026 年 1-6 月墨西哥业务收入占比继续提升及其高毛利率保持稳定（30.69%），推动仓储物流自动化设备及精密结构件业务的收入占比及毛利率继续提升，对整体毛利率的贡献提升至 6.89 个百分点。

综上，报告期内，受益于业务量增加、墨西哥产能爬坡以及产品设计及生产工艺逐步成熟等，智能物流装备及精密结构件的整体毛利率持续上升，具有合理性。

④其他设备及精密结构件毛利率波动分析

报告期内，公司其他设备及精密结构件毛利率分别为 11.68%、6.53%、8.06% 和 11.28%，先下降后回升。具体分析如下：

A、单位售价及成本构成变动分析

报告期内，公司其他设备及精密结构件的产品售价和单位成本构成对毛利率的影响程度具体分析如下：

单位：元/件

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额	对毛利率贡献	金额
单位售价	99.82	-51.37%	155.59	-71.37%	274.40	-2.86%	283.28
单位成本	88.55	54.59%	143.05	72.90%	256.47	-2.29%	250.18
其中：单位直接材料	49.54	30.06%	79.55	40.58%	142.69	-5.98%	126.28
单位直接人工	15.89	7.44%	23.32	10.37%	39.46	-0.08%	39.24
单位制造费用及其他	23.12	17.08%	40.17	21.95%	74.32	3.77%	84.66

报告期内，公司其他设备及精密结构件的单位售价分别为 283.28 元/件、274.40 元/件、155.59 元/件和 99.82 元/件，单位成本分别为 250.18 元/件、256.47

元/件、143.05 元/件和 88.55 元/件，报告期各期单位售价、单位成本存在波动，主要系公司其他设备及精密结构件产品应用领域较广，涵盖了光伏锂电设备精密结构件、工业打印整机设备及其精密结构件、医疗设备及其精密结构件等众多产品，且具有明显的定制化特征，不同产品在性能、结构、规格等方面差异较大，各年度主要销售产品结构变动导致单位售价和单位成本有所波动，具备合理性。

a、2024 年度较 2023 年度

2024 年度毛利率为 6.53%，较 2023 年度下降 5.15 个百分点，具体分析如下：

售价方面，2024 年度单位售价有所下滑，对毛利率的贡献为-2.84 个百分点，主要系公司其他设备及精密结构业务以光伏锂电设备精密结构件业务（收入占比为 50.16%）为主，公司光伏锂电设备精密结构件的客户为华为，2024 年公司为了提高在华为供应链中的份额和地位，在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单，导致部分重要产品降价较快，对毛利率产生负面效应。

成本方面，2024 年度单位成本有所上升，对毛利率的贡献为-2.29 个百分点，其中单位直接材料有所上升、单位制造费用及其他有所下降，对毛利率的贡献分别为-5.98 个百分点和 3.77 个百分点，主要系业务结构变化所致。工业打印设备及其精密结构件业务的收入占比从 2023 年度的 35.31%提升至 2024 年度的 42.22%，工业打印设备业务的生产工艺以组装为主，生产工序较少，制造费用占比相对较小，而直接材料占比较高（2023 年度和 2024 年度均超过 75%），其收入占比的提高推动单位直接材料上升而单位制造费用及其他下降。

b、2025 年度和 2026 年 1-6 月

2025 年度和 2026 年 1-6 月，单位售价、单位成本均大幅下滑，主要系业务/产品结构变化所致。毛利率变化亦主要受业务/产品结构变化影响。

B、主要业务/产品结构分析

报告期内，公司其他设备及精密结构件业务的收入结构及其毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
光伏锂电设备精密结构件	2,927.99	**	**	6,737.26	**	**
工业打印设备及其精密结构件	2,391.37	41.90%	22.51%	3,390.24	30.98%	23.77%
其他	388.36	6.80%	43.00%	816.89	7.46%	18.52%
合计	5,707.72	100.00%	11.28%	10,944.39	100.00%	8.06%
项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
光伏锂电设备精密结构件	5,779.16	**	**	5,770.92	**	**
工业打印设备及其精密结构件	4,864.23	42.22%	17.42%	3,622.00	35.31%	21.00%
其他	878.99	7.63%	24.84%	864.74	8.43%	38.51%
合计	11,522.39	100.00%	6.53%	10,257.66	100.00%	11.68%

注：收入占比为各类产品收入占其他设备及精密结构件收入的比例。

报告期内，该领域产品毛利率及收入占比变化对整体毛利率变动的影响情况如下：

单位：%

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度		
	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计
光伏锂电设备精密结构件	-0.61	0.21	-0.39	2.16	-0.13	2.03	-4.07	0.33	-3.74
工业打印设备及其精密结构件	-0.39	2.46	2.07	2.68	-2.67	0.01	-1.26	1.20	-0.06
其他	1.83	-0.28	1.54	-0.48	-0.03	-0.51	-1.15	-0.20	-1.35
合计	0.83	2.39	3.22	4.36	-2.83	1.53	-6.48	1.33	-5.15

a、2024 年度较 2023 年度

2024 年度毛利率下降 5.15 个百分点，主要系光伏锂电设备精密结构件业务的毛利率下降所致。公司光伏锂电设备精密结构件的客户为华为，2024 年度公司为了提高在华为供应链中的份额和地位，在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单，导致部分重要产品降价较快，对整体毛利率的贡献为-4.07 个百分点。

b、2025 年度较 2024 年度

2025 年度毛利率上升 1.53 个百分点，主要由以下因素综合影响所致：i、光伏锂电设备精密结构件毛利率有所回升，主要系 2025 年度公司调整了对华为的招投标定价策略，转为采取更为稳健的常规报价策略，所获订单的利润空间较 2024 年度实现有效修复；公司对华为产销量规模有所增加，固定成本分摊下降，推动毛利率回升（但受前期低价订单的延续影响，当期仍为负毛利），对整体毛利率的贡献为 2.16 个百分点。ii、工业打印设备及其精密结构件业务毛利率有所上升，主要系公司在该领域的主要客户为 AGFA 和 Inkcup，2025 年受产品结构变化影响，高毛利率的新产品收入占比提升，从而推动该领域的毛利率有所上升，对整体毛利率的贡献为 2.68 个百分点。iii、工业打印设备及其精密结构件业务的毛利率高于光伏锂电设备精密结构件，2025 年工业打印设备及其精密结构件业务的收入占比有所下降，对整体毛利率的贡献为-2.67 个百分点。

c、2026 年 1-6 月较 2025 年度

2026 年 1-6 月毛利率上升 3.22 个百分点，主要系工业打印设备及其精密结构件的收入占比提高所致。工业打印设备及其精密结构件的毛利率较高（相较于光伏锂电设备精密结构件），2026 年 1-6 月其收入占比从 30.98%提升至 41.90%，高毛利率的产品收入占比提高，对整体毛利率的贡献为 2.46 个百分点。

综上所述，报告期内公司其他设备及精密结构件毛利率先降后升，主要受光伏锂电设备精密结构件和工业打印设备及其精密结构件两大业务板块收入结构变化及各自毛利率变动的综合影响，具有合理性。

2、说明 2024 年毛利率上升、2025 年下降、不同产品毛利率变动趋势及幅度存在差异的原因及合理性

（1）2024 年度公司毛利率上升、2025 年度下降的原因及合理性

报告期内，各应用领域产品毛利率及收入占比变化对主营业务毛利率整体变动影响情况如下：

单位：%

类别	2026 年 1-6 月 变动因素分解			2025 年度变动因素分解			2024 年度变动因素分解		
	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计	毛利率影响	收入占比影响	合计
算力与通信设施精密结构件	2.13	0.29	2.42	0.10	0.42	0.52	0.40	-0.14	0.27
半导体设备及精密结构件	0.20	0.26	0.46	-1.42	0.38	-1.04	0.89	0.83	1.72
智能物流装备及精密结构件	0.45	-0.38	0.08	0.72	-0.15	0.57	0.61	0.02	0.63
其他设备及精密结构件	0.23	-0.16	0.06	0.17	-0.33	-0.16	-0.64	-0.08	-0.72
主营业务	3.01	0.01	3.02	-0.43	0.32	-0.11	1.27	0.64	1.90

注：毛利率影响=（本期毛利率-上期毛利率）×上期收入占比；收入占比影响=（本期收入占比-上期收入占比）×本期毛利率

2024 年度，公司主营业务毛利率较 2023 年度上升 1.90 个百分点，主要系半导体设备及精密结构件收入占比及毛利率上升影响所致，对主营业务毛利率的增量贡献为 1.72 个百分点。具体而言：2024 年度，公司积极开拓半导体设备领域客户，持续进行产品开发，来自该领域的收入较 2023 年度增长超过 50%，带动半导体设备及精密结构件收入占比同比增加 2.17 个百分点；同时，因高毛利率的半导体设备整机业务（自主品牌）销售占比上升以及产销量增长导致固定成本分摊下降，该领域的整体毛利率有所提升。

2025 年度，公司主营业务毛利率较 2024 年度下降 0.11 个百分点，系以下因素综合影响所致：①半导体设备及精密结构件产品毛利率下降，对主营业务毛利率的增量贡献为-1.04 个百分点，主要系公司在测试分选机业务领域积极抢占市场份额，与行业龙头竞争较为激烈，低毛利率的测试分选机业务销售占比增长较快，带动该领域毛利率有所下降；②智能物流装备及精密结构件产品毛利率上升，对主营业务毛利率的增量贡献为 0.57 个百分点，主要系墨西哥子公司主营产品为智能物流装备及精密结构件，2024 年度尚处于产能爬坡阶段，毛利

率为负，2025 年度随着产能逐步爬坡，毛利率转正至 29.98%，带动该领域毛利率提升；③算力与通信设施精密结构件收入占比及毛利率上升，对主营业务毛利率的增量贡献为 0.52 个百分点，2025 年度受益于 4G、5G 通信设备市场需求的稳定增长以及人工智能快速发展带来的 AI 数据服务器需求拉升，公司对华为、英伟达 EMS 厂商的销售收入快速增长，带动该领域收入占比同比增加 3.24 个百分点，毛利率保持基本稳定。

2026 年 1-6 月，公司主营业务毛利率较 2025 年度上升 3.02 个百分点，主要系算力与通信设施精密结构件毛利率上升影响所致，对主营业务毛利率的增量贡献为 2.42 个百分点。具体而言：受益于算力与通信设施领域的高景气度，在高收入基数的基础上，2026 年 1-6 月公司该领域销售收入同比增长 46.73%，规模效应进一步扩大，从而推动毛利率有效提升。

综上所述，2024 年度公司主营业务毛利率上升主要系半导体设备及精密结构件业务收入快速增长、高毛利整机业务占比提升及规模效应带来的固定成本分摊减少等因素所致；2025 年度主营业务毛利率略有下降主要系低毛利率的测试分选机业务销售占比提升、智能物流装备业务毛利率回升及算力与通信设施业务收入占比扩大等多重因素综合影响，各因素相互抵消后呈小幅下降；2026 年 1-6 月规模效应进一步扩大，推动毛利率上升。上述波动与公司各应用领域所处发展阶段及公司阶段性的市场竞争策略相匹配，具有合理性。

(2) 不同产品毛利率变动趋势及幅度存在差异的原因及合理性

报告期内，公司各应用领域的产品毛利率变动情况具体如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
算力与通信设施精密结构件	16.17%	13.07%	12.92%	12.31%
半导体设备及精密结构件	27.37%	25.77%	38.37%	28.60%
智能物流装备及精密结构件	28.83%	24.89%	18.96%	13.87%
其他设备及精密结构件	11.28%	8.06%	6.53%	11.68%
主营业务	18.72%	15.70%	15.80%	13.90%

报告期内，各领域毛利率变动的主要驱动因素如下：

①算力与通信设施精密结构件

报告期内，该领域毛利率分别为 12.31%、12.92%、13.07%和 16.17%，呈稳

中有增态势。该领域下游为通信基站与 AI 服务器行业，市场需求持续增长，收入规模最大且产品相对成熟，主要客户为华为、英伟达 EMS 厂商，客户结构较为稳定。毛利率持续增长主要系业务订单持续快速增长带来规模效应所致。

②半导体设备及精密结构件

报告期内，该领域毛利率分别为 28.60%、38.37%、25.77%和 27.37%，存在一定波动。该领域下游为集成电路封测行业，产品涵盖自主品牌设备、贴牌生产及委托加工等业务类型，不同业务毛利率差异显著，客户对技术要求及议价能力亦存在较大差异。2024 年度毛利率上升系高毛利率的自主品牌整机业务销售占比提升及规模效应所致；2025 年度毛利率下降系公司为积极开拓市场、抢占市场份额，在订单价格上有所让利所致；2026 年 1-6 月毛利率保持基本稳定。

③智能物流装备及精密结构件

报告期内，该领域毛利率分别为 13.87%、18.96%、24.89%和 28.83%，呈持续上升态势。该领域以范德兰德为核心客户，以海晨股份、海柔创新等其他仓储物流客户为辅。毛利率持续上升主要系墨西哥子公司产能爬坡、效益改善带动范德兰德业务毛利率提升，以及智能仓储物流业务产品设计与生产工艺逐步成熟、毛利率亏损收窄乃至转正所致，具有合理性。

④其他设备及精密结构件

报告期内，该领域毛利率分别为 11.68%、6.53%、8.06%和 11.28%，呈先降后升态势。该领域毛利率在各领域中最低，主要受公司对华为的光伏锂电设备精密结构件业务影响。2024 年度毛利率下降系公司为提高在华为供应链中的份额和地位，策略性承接低价订单所致；2025 年度及 2026 年 1-6 月毛利率回升系公司调整为更为稳健的常规招投标定价策略，订单利润空间逐步修复，同时产品结构优化所致，具有合理性。

综上，公司各应用领域毛利率变动趋势及幅度存在差异，主要系各领域在下游行业发展趋势、产品类型、客户结构、产能成熟度及市场竞争策略等方面存在差异所致，各领域毛利率波动具有合理的商业逻辑，符合公司实际经营情况。

（二）区分不同应用领域，列表说明发行人主要客户毛利率变动情况，并说明毛利率变动原因

报告期内，公司产品主要应用于算力与通信设施、智能物流和半导体设备等下游应用领域。按应用领域划分对公司主要客户毛利率变动分析具体如下：

1、算力与通信设施精密结构件

报告期内，公司对该领域主要客户的销售毛利率变动具体如下：

单位：万元

序号	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	华为	23,843.73	**	40,354.59	**
2	富士康	14,884.36	13.08%	26,592.08	14.79%
3	捷普电子	21,971.23	19.66%	24,380.08	14.72%
4	伟创力	3,396.52	21.67%	5,327.34	13.57%
5	光迅科技	3,042.57	10.56%	3,815.33	14.39%
6	环旭电子	-	-	97.41	13.23%
7	Fabrinet	1,285.52	23.31%	1,894.92	23.40%
序号	主要客户	2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	华为	32,302.89	**	31,703.63	**
2	富士康	5,989.54	31.47%	635.01	20.75%
3	捷普电子	6,760.97	8.80%	7,612.86	5.38%
4	伟创力	10,432.91	26.16%	3,733.98	18.63%
5	光迅科技	2,344.73	19.75%	1,086.16	21.08%
6	环旭电子	1,999.02	5.02%	5,111.39	11.75%
7	Fabrinet	4,147.71	10.43%	1,445.15	7.28%

（1）华为

2024 年度，公司对华为销售毛利率下降较快，主要系公司在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单，导致部分重要产品降价较快，毛利率有所下降。

2025 年度，销售毛利率有所回升，主要系：①公司调整了招投标定价策略，转为采取更为稳健的常规报价策略，所获订单的利润空间较 2024 年度实现有效修复；②公司对华为产销量规模有所增加，固定成本分摊下降，推动毛利率回

升。

2026 年 1-6 月，销售毛利率继续回升，主要系：①公司延续了 2025 年以来稳健的常规报价策略，订单利润空间持续修复，低价订单的负面影响进一步减弱；②公司产销量规模持续增加，规模效应进一步扩大，推动毛利率持续改善。

(2) 富士康

2023 年度，公司对富士康的销售金额相对较小，未形成规模效应，部分重要产品（如 920300014074 等）毛利率偏低，导致整体毛利率偏低。

2024 年度，公司对富士康的销售毛利率有所提高，主要系：①部分主要产品为新产品（如 920300018206、920300018653 等），公司参与研发设计，售价包含产品研发费用补偿，高毛利产品占比较高；②公司对富士康的销售金额大幅增加，形成规模效应，推动毛利率提升。

2025 年度，公司对富士康的销售毛利率下降，主要系公司对富士康销售规模大幅增长（同比增长 343.98%），公司给予客户一定价格优惠；同时销售结构发生变化，高毛利率产品销售占比有所降低。

2023 年度至 2025 年度主要产品结构的变化具体如下：

单位：%

序号	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	产品料号	销售占比	毛利率	产品料号	销售占比	毛利率	产品料号	销售占比	毛利率
1	920300018682 (机箱)	11.29	4.83	920300017933 (卡条)	13.00	8.71	920300017220 (卡条)	27.99	32.71
2	920300018690 (机箱)	10.71	11.64	920300018206 (机箱)	7.26	39.23	910121138520 (拉手条)	15.81	14.46
3	940200010395 (固定板)	7.20	25.88	920300017220 (卡条)	6.31	23.36	910121139168 (拉手条)	11.55	9.49
4	940200008924 (小五金)	7.11	15.90	920300018653 (机箱)	6.12	43.36	920300014075 (卡条)	9.29	9.06
5	920300018632 (机箱)	6.16	14.85	920300017642 (卡条)	5.70	40.25	920300014074 (卡条)	8.84	1.53
	前五大合计	42.47	13.42	前五大合计	38.39	27.09	前五大合计	73.48	18.39

2026 年 1-6 月，公司对富士康的销售毛利率略有下滑，主要系本期部分成熟产品销售价格有所下调所致。

(3) 捷普电子

公司对捷普电子销售产品的毛利率存在分化，机箱类产品（如 920300016810、920300018830）毛利率普遍偏低，而精细化程度更高的托架、弹性固定座、卡条等产品毛利率较高。报告期各期主要产品销售结构变化较快，叠加不同产品毛利率差异，导致公司对捷普电子的整体销售毛利率存在波动。

2024 年度，公司对捷普电子的销售毛利率较 2023 年度有所上升，主要系：
①2023 年度主要产品 920300016810、920300017337 因受产品工艺不成熟等因素影响，毛利率较低；2024 年度通过优化生产工艺、提升良率等方式降低单位成本，推动毛利率有所提升；②高毛利产品（如卡条）销售占比提升，产品结构有所优化，带动整体毛利率上升。

2025 年度，公司对捷普电子的销售毛利率较 2024 年度有所上升，主要系高毛利产品（如弹性固定座、托架）销售占比提升，产品结构持续优化，带动整体毛利率上升。

2026 年 1-6 月，公司对捷普电子的销售毛利率继续上升，主要系产品结构持续优化，高毛利产品品类（如弹性固定座、托架）营收占比提升，推动整体毛利率继续上升。

2023 年度至 2026 年 1-6 月主要产品结构的变化具体如下：

单位：%

2026 年 1-6 月				2025 年度			
序号	产品料号	销售占比	毛利率	序号	产品料号	销售占比	毛利率
1	920300017832 （弹性固定座）	11.33	37.31	1	920300018830 （机箱）	17.15	6.33
2	920300019111 （机箱）	9.08	11.11	2	920300017832 （弹性固定座）	9.92	34.56
3	940200010969 （托架）	8.93	30.20	3	920300018512 （托架）	5.94	27.36
4	920300019064 （机箱）	6.83	10.51	4	920300017831 （弹性固定座）	5.40	37.27
5	920300017831 （弹性固定座）	6.64	38.94	5	920300017916 （托架）	5.09	31.49
前五大合计		42.82	26.25	前五大合计		43.49	22.42
2024 年度				2023 年度			
序号	产品料号	销售占比	毛利率	序号	产品料号	销售占比	毛利率
1	920300016810	11.67	6.10	1	920300016810	34.30	2.22

	(机箱)				(机箱)		
2	920300016112 (卡条)	10.26	17.52	2	920300017337 (滑轨)	16.83	-13.42
3	920300017337 (滑轨)	8.11	1.51	3	920300015273 (机箱)	6.93	12.54
4	920300016432 (卡条)	7.40	27.66	4	920300016211 (面板)	5.77	13.80
5	920300017318 (卡条)	5.63	10.69	5	920300015887 (卡条)	3.69	14.67
前五大合计		43.08	12.26	前五大合计		67.52	1.05

(4) 伟创力

2024 年度，公司对伟创力销售毛利率有所上升，主要系依托于英伟达 GB200 项目订单增加较快，试制期的新产品（如 920300018206、920300018272、920300018303 等）数量增加较多，其毛利率相对较高，带动整体毛利率提升。

2025 年度，公司对伟创力销售毛利率有所下降，主要系：①伟创力量产订单大幅下降，规模效应减弱；②伟创力对供应商成本管控要求严格，对常规成熟产品要求持续降价，部分主要成熟产品价格下滑。

2026 年 1-6 月，公司对伟创力销售毛利率有所回升，主要系产品结构有所优化，高毛利产品品类（如弹性固定座、滑轨、托架）营收占比提升，推动整体毛利率有所回升。

(5) 光迅科技

2024 年度，公司对光迅科技的销售毛利率与 2023 年度相比保持基本稳定。2025 年度和 2026 年 1-6 月，销售毛利率均有所下滑，主要系光迅科技对供应商成本管控要求严格，对常规成熟产品要求持续降价，部分主要成熟产品价格下滑，对毛利率带来负面影响。

(6) 环旭电子

2024 年度，公司对环旭电子的销售毛利率出现较大程度下滑，主要系自 2024 年起环旭电子订单逐步被英伟达其他 EMS 厂商取代，销售收入大幅下滑，产品结构出现较大变化（2023 年度实现销售的产品型号超过 150 种，而 2024 年度少于 50 种），较多 2023 年度实现销售且毛利率较高的产品型号于 2024 年度未能实现销售。2025 年度，公司对环旭电子的销售收入进一步下滑至 97.41 万

元，已不具有重要性。

(7) Fabrinet

2024 年度，公司对 Fabrinet 的销售毛利率有所增长，主要系受客户新项目订单需求阶段性增长影响，销售收入同比增长 187.01%，新增产品型号超过 250 款，高毛利率的新产品占比较高。2025 年度，毛利率继续增长，主要系主要产品结构进一步优化，高毛利率产品收入占比提升。2026 年 1-6 月，销售毛利率保持基本稳定。

2、半导体设备及精密结构件

报告期内，公司对该领域主要客户的销售毛利率变动具体如下：

单位：万元

序号	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	科休	5,587.48	34.31%	6,597.50	19.21%
2	ASMPT	1,625.41	6.27%	2,913.46	10.65%
3	华天科技	432.46	35.86%	2,142.56	14.43%
序号	主要客户	2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	科休	732.07	30.67%	1,149.49	25.90%
2	ASMPT	2,049.09	17.03%	2,176.28	15.25%
3	华天科技	1,029.20	52.39%	834.34	58.62%

(1) 科休

2024 年度，公司对科休销售毛利率有所上升，主要系配件销售毛利率通常高于整机，当年度配件销售占比大幅度增加，拉高整体毛利率。

2025 年度，公司对科休销售毛利率出现较大幅度下降，主要系：①科休因获得高通大额订单，对公司采购规模大幅增加，公司在整机订单价格上给予客户优惠，测试分选机整机毛利率出现下滑；②高毛利率的配件销售占比下降，拉低整体毛利率。

2026 年 1-6 月，公司对科休销售毛利率出现较大幅度上升，主要系：①高毛利率的配件销售占比上升，拉升整体毛利率；②测试分选机业务因产品结构

优化（高毛利率产品占比增加），推动测试分选机业务毛利率上升。

2023 年度至 2026 年 1-6 月主要产品结构的变化具体如下：

序号	主要产品	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
1	测试分选机	65.51%	29.89%	86.36%	15.04%
2	测试分选机配件	34.49%	42.70%	13.64%	45.61%
合计		100.00%	34.31%	100.00%	19.21%
序号	主要产品	2024 年度		2023 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
1	测试分选机	64.84%	21.86%	81.29%	21.66%
2	测试分选机配件	35.16%	46.93%	18.71%	44.31%
合计		100.00%	30.67%	100.00%	25.90%

（2）ASMPT

2023 年度和 2024 年度，公司对 ASMPT 的销售毛利率保持基本稳定。2025 年度和 2026 年 1-6 月均有所下降，主要系 ASMPT 对供应商成本管控要求严格，对常规成熟产品要求持续降价，部分主要成熟产品价格下滑，对毛利率带来负面影响。

（3）华天科技

2023 年度、2024 年度及 2026 年 1-6 月，公司对华天科技主要销售光学检测机，其毛利率分别为 58.62%、52.39%和 35.86%，呈持续下滑趋势，主要系：①光学检测机市场竞争逐步加剧，公司在订单价格上有所让利；②随着合作深入及产品趋于成熟，客户对存量产品提出年降要求，产品售价有所下调；③2024 年度起受产品内部型号结构变化影响，毛利率相对较低的新型号光学检测机收入占比提升，亦对整体毛利率产生一定下拉作用。

2025 年度，公司对华天科技整体毛利率出现较大幅度下滑至 14.43%，主要系公司在测试分选机业务领域积极抢占市场份额，与行业龙头竞争较为激烈，以较低价格对华天科技销售较多测试分选机，其毛利率为-6.61%且收入占比超过 57%，大幅拉低整体毛利率所致。

具体对比如下：

序号	主要产品	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
1	光学检测机	100.00%	35.86%	42.75%	42.61%
2	测试分选机	-	-	57.25%	-6.61%
合计		100.00%	35.86%	100.00%	14.43%
序号	主要产品	2024 年度		2023 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
1	光学检测机	100.00%	52.39%	100.00%	58.62%
2	测试分选机	-	-	-	-
合计		100.00%	52.39%	100.00%	58.62%

如上表所示，2023 年度、2024 年度和 2026 年 1-6 月公司对华天科技仅销售光学检测机，毛利率呈持续下滑态势；2025 年度因低毛利率的测试分选机收入占比超过 57%，导致整体毛利率大幅下降至 14.43%。前述波动具有合理的商业逻辑。

3、智能物流装备及精密结构件

报告期内，公司对该领域主要客户的销售毛利率变动具体如下：

单位：万元

序号	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	范德兰德	9,529.16	29.09%	13,994.26	27.85%
2	海柔创新	536.32	16.60%	1,079.09	-10.85%
序号	主要客户	2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	范德兰德	11,362.99	21.69%	8,316.53	19.94%
2	海柔创新	931.95	-13.22%	213.77	11.55%

（1）范德兰德

2024 年度，公司对范德兰德的销售毛利率有所增长，主要系公司产销量增加，分摊至各产品的固定成本下降。2025 年度，毛利率继续增长，主要系随着墨西哥格兰达产能逐步爬坡，产销量逐步爬升，毛利率由负转正至 29.98%，带动范德兰德业务整体毛利率从 21.69%提升至 27.85%。2026 年 1-6 月，毛利率稳中有增，主要系高毛利率的墨西哥业务收入占比继续增加所致。具体对比如下：

序号	主体	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
1	格兰达母公司	29.58%	26.74%	47.45%	25.48%	93.61%	24.59%
2	墨西哥格兰达	70.42%	30.07%	52.55%	29.98%	6.39%	-20.82%
合计		100.00%	29.09%	100.00%	27.85%	100.00%	21.69%

(2) 海柔创新

2024 年度，公司对海柔创新的销售毛利率下降且为负，主要系：①为拓展业务，公司给予客户一定价格优惠；②新业务产品（如小车底盘等）产品设计、生产工艺尚不成熟，试错成本及耗用工时较高。自 2025 年度起，随着工艺逐步成熟，毛利率逐步提高。

4、其他设备及精密结构件

报告期内，公司对该领域主要客户的销售毛利率变动具体如下：

单位：万元

序号	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	华为	2,927.99	**	6,737.26	**
2	AGFA	1,441.29	21.97%	2,088.60	22.62%
3	Inkcups	275.28	34.39%	806.93	38.10%
4	IBA Group	313.24	31.11%	675.50	30.07%
序号	主要客户	2024 年度		2023 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
1	华为	5,779.16	**	5,770.92	**
2	AGFA	4,059.57	17.50%	1,877.04	12.81%
3	Inkcups	344.41	14.51%	1,370.08	33.87%
4	IBA Group	627.01	29.75%	740.74	38.79%

(1) 华为

在其他设备及精密结构件领域，公司对华为主要销售光伏储能设备精密结构件。

2024 年度，公司对华为销售毛利率下降较快，主要系公司在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单，导致部分重要产品降价较快。2025 年度，销售

毛利率有所回升，主要系公司调整了招投标定价策略，转为采取更为稳健的常规报价策略，所获订单的利润空间较 2024 年度实现有效修复，且产销量增加、固定成本分摊下降。2026 年 1-6 月，销售毛利率保持基本稳定。

（2）AGFA

公司对 AGFA 主要销售工业打印设备。2024 年度，公司对 AGFA 的销售毛利率有所上升，主要系业务订单增加较快，形成规模效应，且高毛利新产品收入占比较高。2025 年度，销售毛利率继续上升，主要系受客户业务量下滑影响，整体销售结构发生较大变化，高毛利新产品销售占比提升，低毛利老产品销售占比下降。2026 年 1-6 月，销售毛利率保持基本稳定。

（3）Inkcups

公司对 Inkcups 主要销售工业打印设备。2024 年度，公司对 Inkcups 的销售毛利率有所下滑，主要系客户对部分成熟产品要求售价年降，单位成本降幅不及售价降幅，叠加收入下滑带来产品结构变化，共同导致毛利率有所下滑。2025 年度，销售毛利率有所回升，主要系客户订单需求恢复，新产品毛利率较高且收入占比较高。2026 年 1-6 月，销售毛利率保持基本稳定。

（4）IBA Group

公司对 IBA Group 主要销售医疗设备及其精密结构件。2024 年度，公司对 IBA Group 的销售毛利率有所下滑，主要系主要产品因客户对产品性能需求变更，新增丝印、喷涂等外协工艺导致生产成本上升约 30%，但售价仅上调 1%，售价增幅不足以弥补成本上涨。2025 年度和 2026 年 1-6 月，销售毛利率保持基本稳定。

报告期内，公司各应用领域主要客户毛利率变动趋势及幅度存在差异，主要受客户定价策略调整、产品结构变化、业务规模及产销量变动、新产品导入及工艺成熟度、市场竞争策略及客户年降要求、子公司产能爬坡进度等因素的综合影响，各客户毛利率波动具有合理的商业逻辑，与公司实际经营情况相符。

具体来看：算力与通信设施领域，毛利率变动主要受公司对华为招投标定价策略调整、各 EMS 厂商产品结构变化及规模效应等因素综合影响；半导体设备领域，毛利率波动主要受科休、华天科技等客户的产品结构变化（整机与配

件占比）、市场竞争策略下的价格让利及客户年降政策等因素影响；智能物流装备领域，毛利率持续上升主要受益于墨西哥格兰达产能爬坡、毛利率由负转正及收入占比持续提升；其他设备领域，毛利率先降后升主要受光伏锂电设备精密结构件低价订单策略及其后续修复、工业打印设备产品结构变化等因素影响。

综上，报告期内公司主要客户毛利率变动与各应用领域所处发展阶段、市场竞争格局及公司阶段性经营策略相匹配，具有合理性。

（三）说明是否存在部分客户毛利率呈下降趋势情形，如存在，结合发行人是否与主要客户或供应商约定价格联动机制（包括但不限于主要内容、调价周期、幅度及实际执行情况）、定价机制、原材料价格变动、市场竞争等，说明发行人与相应客户毛利率是否存在进一步下降风险，是否会对发行人经营业绩产生不利影响

1、主要客户是否存在毛利率呈持续下降趋势的情形

报告期内，公司对主要客户的主营业务毛利率情况具体如下：

单位：%

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华为	**	**	**	**
富士康	13.08	14.79	31.47	20.75
捷普电子	19.66	14.72	8.80	5.38
伟创力	21.67	13.58	26.16	18.63
环旭电子	-	13.23	5.02	11.75
范德兰德	29.09	27.85	21.69	19.94
科休	34.31	19.21	30.67	25.90

如上表所示，报告期内，除富士康外，公司主要客户中华为、捷普电子、伟创力、范德兰德、科休销售毛利率整体呈波动上升或修复趋势。其中，范德兰德毛利率由 19.94%持续上升至 29.09%；捷普电子毛利率由 5.38%持续上升至 19.66%。

在英伟达业务中，公司对各 EMS 厂商的销售毛利率存在波动，主要系英伟达每年统筹决定各 EMS 厂商的订单分布及采购规模，从而导致各 EMS 厂商对公司采购的产品结构及规模各年间存在变动，因此公司对各 EMS 厂商的毛利率

存在波动具有合理性；但公司对英伟达及其 EMS 厂商的毛利率整体呈波动上升趋势。

2、结合发行人是否与主要客户或供应商约定价格联动机制（包括但不限于主要内容、调价周期、幅度及实际执行情况）、定价机制、原材料价格变动、市场竞争等，说明发行人与相应客户毛利率是否存在进一步下降风险，是否会对发行人经营业绩产生不利影响。

（1）价格联动机制

报告期内，公司针对主要原材料铝，已与客户华为及供应商大正铝业建立了双向匹配的刷价方案，具体情况如下：

交易对手方	交易性质	定价格联动机制主要内容	调价周期及幅度	实际执行情况
华为	客户	华为出于维持其供应商合理利润的考虑，与其供应商制定了刷价协议，即每月测算铝、铜市场参考价（上海有色金属交易所），若超过基准价一定幅度即根据合同约定对交易价进行调整： 1、“以上海期货交易所”的铝、铜月度结算参考价为参考，进行月度刷新。每月 16 日后从“上海期货交易所”获取铝、铜当月 15 日月度结算参考价数据。 2、本次刷价协议以议价期间报价参考的月度结算参考价为起点基准价格，如果铝材的下一个发布的月度结算参考价较基准价格发生超过 5.00% 的波动，则触发物料采购价格刷价，刷价后铝材基准价格也相应刷新；否则继续执行上次确定的价格并且铝材基准价格不变。	调价周期：每月刷新参考价，若参考价较基准价格超过 5.00%，则进行调价 调价幅度：≥5%	报告期内实际执行调价 12 次
大正铝业	供应商	公司与铝原材料的主要供应商大正铝业约定了刷价方案：整体单价超出 5% 时（取数区间是上海期货交易所本月 16 号到次月 15 号的均价），启动刷价（如触发刷价，由次月开始执行）。	调价周期：每月刷新参考价，若参考价较基准价格超过 5.00%，则进行调价 调价幅度：≥5%	报告期内实际执行调价 7 次

基于上述价格联动机制，公司能够有效实现铝价波动风险的双向传导，确保公司在该业务链条中几乎不承担铝原材料价格风险。

针对铜原材料，公司虽仅在销售端与华为约定刷价方案，但铜材占成本比重较低，其价格波动对整体毛利率影响有限。

（2）定价机制

报告期内，公司与主要客户定价机制主要分为两类：华为的“招投标竞价+刷价动态调整”模式，以及其他主要客户的“成本加成”或“成本加成协商”模式。两类定价机制均在不同程度上具备成本波动传导能力，有助于保障公司毛利率的相对稳定。

（3）原材料价格变动

报告期内主要原材料采购均价整体波动较小，相关分析详见本问询回复“问题 6/二/（一）/1/（1）主要原材料采购价格波动分析”，未对公司毛利率造成重大不利影响。

（4）市场竞争

行业竞争加剧、下游客户对成熟产品降本要求及市场开拓阶段价格让利虽对公司毛利率带来一定压力，但公司通过持续优化工艺降本、推进技术创新与产品迭代升级（包括但不限于新工艺开发、自动化升级、新产品等）、优化产品结构提升高毛利产品占比、积极拓展新客户与新应用领域等多重举措，有效缓解了毛利率下行压力，保证了毛利率未出现持续下降。

综上，基于公司在价格联动机制、定价机制、成本管控及市场竞争应对等方面的合理安排，公司主要客户毛利率不存在持续下降趋势，亦不存在对经营业绩产生重大不利影响的实质性风险。

（四）说明与同行业可比公司同类产品毛利率及变动趋势、幅度是否存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司同类产品的毛利率对比具体如下：

主要产品类型	公司名称	主要细分产品	主要应用领域	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
通信设施精密结构件	格兰达	射频模块箱体、ODU壳体、屏蔽盖等	通信设备	13.68%	9.59%	5.65%	10.71%
	美利信	4G、5G通信基站机体和屏蔽盖	通信设备	8.64%	4.92%	6.80%	17.13%
	祥鑫科技	数据机柜等	通信设备	8.21%	12.54%	14.36%	11.36%
算力设施精密结构件	格兰达	机箱、滑轨、面板、光纤口等；	AI服务器	17.35%	15.13%	19.84%	14.32%
	朗威股份	服务器机柜、机柜组件等	中大型数据中心	18.42%	15.39%	21.55%	22.86%
	飞荣达	金属屏蔽器件、导热界面器件、基站天线等	数据中心、服务器等	20.83%	19.05%	18.57%	19.08%
半导体设备及精密结构件	格兰达	测试分选设备、AOI光学检测设备等	集成电路封装测试	27.37%	25.77%	38.37%	28.60%
	金海通	测试分选机	半导体封装测试	53.52%	52.10%	47.16%	47.49%
	长川科技	测试机、分选机、自动化设备及AOI光学检测设备等	集成电路封装测试	55.88%	55.44%	55.57%	54.89%
智能物流装备及精密结构件	格兰达	输送机、床体、护板等	机场行李自动化处理设备、仓储物流系统	28.83%	24.89%	18.96%	13.87%
其他设备及精密结构件—光伏储能	格兰达	光伏逆变器箱体、储能锂电控制面板等	光伏、储能设备等	11.28%	8.06%	6.53%	11.68%
	祥鑫科技	储能机柜	光伏储能	9.76%	13.78%	16.15%	15.14%

数据来源：Wind 资讯，根据同行业公司披露的信息统计。

1、通信设施精密结构件

(1) 毛利率绝对值对比

报告期内，公司通信设施精密结构件产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异。其中，2023 年度公司毛利率与祥鑫科技接近；2024 年度公司毛利率与美利信接近；2025 年度公司毛利率处于同行业可比公司中间范围；2026 年 1-6 月公司毛利率增长至 13.68%，高于美利信和祥鑫科技，但与祥鑫科技 2024 年度和 2025 年度的毛利率相近，并未异常偏高。

(2) 毛利率波动对比

报告期内，公司通信设施精密结构件产品毛利率变动趋势与美利信、祥鑫科技存在一定差异，具体分析如下：

公司名称	毛利率变动	毛利率波动较大的原因分析
格兰达	先降后升 (10.71%→5.65%→9.59% →13.68%)	2024 年度公司为了提高在华为供应链中的份额和地位，策略性地承接部分低价订单；2025 年度公司调整招投标定价策略，转为更为稳健的常规报价策略，且产销量增加、固定成本分摊下降，推动毛利率回升；2026 年 1-6 月，公司延续了 2025 年以来稳健的常规报价策略，订单利润空间持续修复，低价订单的负面影响进一步减弱，推动销售毛利率继续提升
美利信	2023 年至 2025 年持续下滑，2026 年 1-6 月有所回升 (17.13%→6.80%→4.92% →8.64%)	2024 年度和 2025 年度主要系受安徽公司及美国新工厂投产初期产能爬坡、原材料价格上涨、客户降价压力等因素影响，销售毛利率持续下降；2026 年 1-6 月毛利率有所回升，增长幅度与格兰达基本一致
祥鑫科技	2023 年至 2025 年基本稳定(11.36%-14.36%小幅波动)，2026 年 1-6 月有所下滑	通信领域业务并非其核心收入来源(各期占比低于 10%)，资源投入及市场拓展力度相对有限

在通信设施精密结构件领域，2023 年度至 2025 年度，公司与同行业可比公司的毛利率存在一定差异且毛利率变动趋势出现分化，主要系通信设备行业普遍面临价格竞争与成本压力，在此背景下各公司因资源投入、产能阶段、业务策略选择以及客户结构的不同，盈利能力出现分化，具有合理性；2026 年 1-6 月，公司毛利率有所提升，与美利信的变动趋势和幅度基本一致。

2、算力设施精密结构件

(1) 毛利率绝对值对比

报告期内，公司算力设施精密结构件产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异。其中，2023 年度公司毛利率偏低，主要系 2023 年度 AI 服务器行业尚处于景气度初期，下游需求尚未大规模释放，公司订单规模相对有限，同时部分新产品工艺成熟度不足，生产成本阶段性偏高；2024 年度公司毛利率处于朗威股份、飞荣达之间且较为接近；2025 年度和 2026 年 1-6 月公司毛利率与朗威股份接近。

(2) 毛利率波动对比

报告期内，公司算力设施精密结构件产品毛利率变动趋势与朗威股份、飞荣达的对比分析如下：

公司名称	毛利率变动	毛利率波动较大的原因分析
格兰达	在窄幅区间内有所波动 (14.32%→19.84%→15.13% →17.35%)	2024 年度度受益于人工智能快速发展带来的 AI 数据服务器需求拉升，销售收入快速增长，高毛利率产品占比提升；2025 年度受产品销售结构变化影响有所回落；2026 年 1-6 月规模效应持续扩大，推动毛利率回升
朗威股份	持续下降后回升 (22.86%→21.55%→15.39% →18.42%)	受关税政策影响，海外订单向东南亚转移，国内市场竞争加剧，产品售价承压下行
飞荣达	基本稳定 (18.57%-20.83%小 幅波动)	不适用

如上表所示，2024 年度公司毛利率有所上升，与朗威股份、飞荣达相比变动趋势不一致，主要系订单规模上升带来规模效应及产品结构优化影响所致。2025 年度和 2026 年 1-6 月公司毛利率先下滑后回升，变动趋势与朗威股份一致。

总体来看，除 2023 年度外，公司与同行业可比公司毛利率较为接近，不存在重大差异。受业务规模、产品结构、销售区域布局等因素影响，2024 年度公司毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异，2025 年度则趋于一致。

3、半导体设备及精密结构件

公司在半导体领域的同行业可比公司金海通和长川科技的主要产品为半导体检测设备，其毛利率均较高，主要系其业务以自主品牌半导体检测设备为主。公司半导体业务除半导体检测设备整机业务（含自主品牌和贴牌生产）外，还包括半导体领域模组及精密结构件的委托加工业务，后者毛利率较低，因此整体毛利率低于金海通和长川科技。公司半导体检测设备业务与金海通、长川科

技基本可比，具体分析如下：

公司名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
金海通	53.52%	52.10%	47.16%	47.49%
长川科技	55.88%	55.44%	55.57%	54.89%
行业平均	54.70%	53.73%	51.37%	51.19%
格兰达	30.73%	29.19%	45.93%	41.75%

如上表所示，2023年度和2024年度公司半导体检测设备产品毛利率（41.75%和45.93%）略低于同行业平均水平，但与金海通较为接近，不存在重大差异。2025年度公司产品毛利率出现较大幅度下滑，与同行业可比公司相差较大，主要系公司在测试分选机业务领域积极抢占市场份额，与行业龙头的竞争较为激烈，低毛利率的测试分选机业务销售占比增长较快所致。2026年1-6月毛利率保持基本稳定。

2024年度公司毛利率有所上升，主要系业务规模大幅上升带来规模效应；2025年度下降主要系市场拓展策略下的价格让利。公司与金海通、长川科技在业务规模、所处竞争地位上存在差异，公司处于相对弱势地位，为拓展市场份额在订单报价上相对让利，压缩了毛利空间，具有合理性。

4、智能物流装备及精密结构件

同行业可比公司未单独披露智能物流装备领域的业务及其相关毛利率信息，因此无法进行对比。

5、其他设备及精密结构件

公司在其他领域的业务主要为光伏储能产品，与祥鑫科技的储能设备冲压模具和金属结构件业务相对可比。

（1）毛利率绝对值对比

2023年度至2025年度，公司其他设备及精密结构件产品毛利率相对较低，报告期各期均低于祥鑫科技，主要系：公司在光伏储能业务领域的客户仅为华为，公司为其提供光伏逆变器箱体、储能锂电控制面板等产品，主要通过招投标方式获取订单，产品定价受到一定程度议价约束。2026年1-6月，毛利率相对较高的工业打印设备业务收入占比有所提高，从而推动毛利率增加。

祥鑫科技在储能设备领域的主要客户为宁德时代、蜂巢能源、亿纬锂能等新能源领域客户，客户结构存在较大差异，毛利率存在一定差异具有合理性。

(2) 毛利率波动对比

报告期内，公司其他设备及精密结构件产品毛利率变动趋势与祥鑫科技存在一定差异，具体分析如下：

公司名称	毛利率变动	毛利率波动较大的原因分析
格兰达	先降后升 (11.68%→6.53%→8.06% →11.28%)	2024 年度公司在华为年度招标中策略性地承接部分低价订单；2025 年度公司调整招投标定价策略，转为更为稳健的常规报价策略，且产销量增加、固定成本分摊下降，推动毛利率回升；2026 年 1-6 月因工业打印设备领域的收入占比有所提高且其毛利率相对较高，推动毛利率提高
祥鑫科技	2023 年至 2025 年基本稳定 (13.78%-16.15%小幅波动)，2026 年 1-6 月有所下滑	不适用

如上表所示，公司与祥鑫科技毛利率差异及变动趋势分化，主要系客户/业务结构、议价能力、业务策略选择等方面均存在差异，具有合理性。

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司同类产品毛利率的对比情况如下：

公司通信设施精密结构件毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，变动趋势分化主要系各公司资源投入、产能阶段、业务策略选择及客户结构不同所致，具有合理性；

公司算力设施精密结构件毛利率除 2023 年度因行业景气度初期订单规模有限导致偏低外，其余各期公司毛利率与同行业可比公司较为接近，变动趋势差异主要系业务规模、产品结构及销售区域布局等因素影响，具有合理性；

公司半导体设备及精密结构件毛利率低于同行业可比公司，主要系业务结构中包含毛利率较低的委托加工业务。剔除该因素后，公司半导体检测设备业务毛利率与金海通较为接近，2025 年度下降系市场竞争策略下的阶段性价格让利，具有合理性；

公司智能物流装备及精密结构件因同行业可比公司未单独披露相关业务信

息，无法对比毛利率；

公司其他设备及精密结构件毛利率低于祥鑫科技，主要系客户结构及议价能力差异所致，具有合理性。

综上，公司与同行业可比公司同类产品毛利率及变动趋势、幅度不存在重大异常差异，存在的差异均具有合理的商业逻辑，符合公司实际经营情况。

三、存货变动合理性

（一）说明各应用领域产品的主要原材料及是否具有通用性；区分各应用领域，说明发行人存货构成情况，相应原材料的采购量、耗用量、库存量与发行人产品产量、销量是否勾稽一致，如不一致，请说明原因及合理性

1、说明各应用领域产品的主要原材料及是否具有通用性

报告期内，公司原材料采购的主要内容包括定制加工件、机电部件、金属原材料、通用配件等。定制加工件主要包括压铸件、钣金件和机加工件等，机电部件主要为电器部件、机械部件等功能性部件，金属原材料主要为钢材料、铜材料、铝材料等，通用配件主要为五金件、塑胶件等辅助性配件。

公司产品具有较强的定制化特征，定制加工件和机电部件大多需与具体规格型号的产品匹配使用，通用性较低；金属原材料和部分通用配件具有一定通用性，具体情况如下：

应用领域	主要类别	相关产品	主要原材料	通用性分析
算力与通信设施精密结构件	算力设施精密结构件	机箱、滑轨、卡条、面板、模块盒、托架等	定制加工件：钣金件、压铸件、机加工件等	否
			通用配件：标准五金件、导电屏蔽配件等	可应用于本领域其他产品
			铝、钢、铜等金属原材料	可应用于各领域精密结构件生产
	通信基站精密结构件	射频模块箱体、屏蔽盖、金属衬板、拉手条面板	定制加工件：钣金件、压铸件、机加工件等	否
			通用配件：标准五金件、导电屏蔽配件、橡胶件、塑胶件等	可应用于本领域其他产品
			铝、钢、铜等金属原材料	可应用于各领域精密结构件生产
半导体设备及精密结构件		半导体检测设备	电器部件：接线端子、双头探针、电线、电缆、航空插头等电气连接配件；电控电	否

应用领域	主要类别	相关产品	主要原材料	通用性分析
			磁阀、传感器、开关、继电器、等电控元件配件	
			机械部件：传动支撑配件、气动配件、导向限位配件等	否
			定制加工件：基板、底部框架、支撑板等	否
智能物流装备及精密结构件	输送机、转弯机、智能立体仓库、托盘仓储、分拣与配送一体化系统等		定制加工件：钣金件、压铸件、机加工件等	否
			机电部件：非标紧固定位类、传动类机械配件；电机、电器、电控原件等电器部件	否
			通用配件：塑胶件、五金件等	可应用于本领域其他产品
			铝、钢、铜等金属原材料	可应用于各领域精密结构件生产

由上表可知，金属原材料（铝、钢、铜等）在不同应用领域间具有一定的通用性，公司根据各业务板块的生产需求统一采购、统一调配；通用配件（如五金件、标准电气元件等）亦可在不同产品间通用。而定制加工件（压铸件、钣金件、机加工件等）及核心机电部件则具有较强的定制化特征，通常只能用于特定产品或项目，跨产品通用性较低。

2、区分各应用领域，说明发行人存货构成情况

（1）原材料按应用领域分类

公司存货构成中，原材料分为专用原材料和通用原材料两类。专用原材料按应用领域归集，通用原材料因在各领域间通用，公司统一采购、统一调配，无法单独分摊至具体领域，故单独列示。

算力与通信设施精密结构件、其他设备及精密结构件的产品、存货主要由深圳精密负责，且两个应用领域各期第一大客户均为华为，客户群体相近，因此将两者合并列示。

报告期各期末，公司原材料按应用领域分类如下：

单位：万元

类型	应用领域	2026年6月末	2025年末	2024年末	2023年末
专用原材料	算力与通信设施精密结构件、其他设备及精密结构件	2,326.18	1,416.93	1,393.23	954.91

	半导体设备及精密结构件	3,023.31	979.77	721.30	766.33
	智能物流装备及精密结构件	2,372.16	864.96	991.45	953.17
通用原材料	各领域通用	3,539.79	2,754.29	1,487.99	1,026.45
合计		11,261.43	6,015.96	4,593.97	3,700.86

报告期各期末，公司原材料余额逐年增长，主要系公司业务规模持续扩张，订单量增加，公司综合考虑客户订单需求的生产排期计划以及部分物料采购周期等因素提前备货所致。

（2）其他类别存货按应用领域分类

报告期各期末，公司在产品、半成品、库存商品、发出商品、合同履约成本及委托加工物资等其他类别存货按应用领域分类如下：

单位：万元

应用领域	存货类别	2026年6月末	2025年末	2024年末	2023年末
算力与通信设施精密结构件、其他设备及精密结构件	在产品	5,645.17	3,768.11	4,310.11	3,519.07
	半成品	1,773.47	1,590.73	1,343.15	811.61
	库存商品	7,542.61	5,651.35	3,991.06	3,206.08
	发出商品	2,654.52	715.84	205.86	51.19
	合同履约成本	-	-	-	-
	委托加工物资	2,346.82	1,808.63	1,580.87	933.92
	小计	19,962.59	13,534.65	11,431.03	8,521.87
半导体设备及精密结构件	在产品	9,348.59	6,391.86	4,050.99	2,419.99
	半成品	93.94	56.71	207.94	6.87
	库存商品	815.29	807.57	1,775.55	2,424.31
	发出商品	8,985.70	5,268.29	4,747.36	2,806.40
	合同履约成本	202.55	118.04	127.55	63.67
	委托加工物资	-	3.56	1.64	0.05
	小计	19,446.08	12,646.02	10,911.02	7,721.28
智能物流装备及精密结构件	在产品	828.78	540.34	615.69	701.93
	半成品	1,122.41	1,314.20	984.23	9.30
	库存商品	67.72	0.08	4.96	1.89
	发出商品	575.21	173.23	941.47	0.47
	合同履约成本	7.42	0.57	22.38	-
	委托加工物资	-	-	38.08	38.96

应用领域	存货类别	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
	小计	2,601.55	2,028.43	2,606.81	752.55
合计	在产品	15,822.55	10,700.30	8,976.79	6,640.99
	半成品	2,989.82	2,961.63	2,535.31	827.77
	库存商品	8,425.62	6,459.00	5,771.57	5,632.28
	发出商品	12,215.43	6,157.36	5,894.68	2,858.07
	合同履约成本	209.97	118.61	149.93	63.67
	委托加工物资	2,346.82	1,812.19	1,620.58	972.93
	合计	42,010.21	28,209.09	24,948.86	16,995.71

报告期各期末公司存货变动情况分析如下：

①在产品余额持续增长，从 2023 年末 6,640.99 万元增长至 2026 年 6 月末 15,822.55 万元，主要系半导体设备及精密结构件订单增加，生产规模扩大，且该领域产品生产工序较多、生产周期相对较长，导致在产品金额持续增长。

②半成品余额从 2023 年末 827.77 万元增长至 2026 年 6 月末 2,989.82 万元，主要由算力与通信设施精密结构件、智能物流装备及精密结构件构成，主要系铝合金压铸件等半成品，需精密机械加工和表面处理等工序后方可加工成精密结构件产品。

③库存商品余额从 2023 年末 5,632.28 万元增长至 2026 年 6 月末 8,425.62 万元，主要系随着业务规模扩大、产成品备货相应增加。

④发出商品余额从 2023 年末 2,858.07 万元增长至 2026 年 6 月末 12,215.43 万元，主要系半导体检测设备及智能物流装备验收类收入增加所致，相关发出商品均已有在手订单或试用协议支撑。

⑤委托加工物资余额从 2023 年末 972.93 万元增长至 2026 年 6 月末 2,346.82 万元，主要系产能不足情况下外协加工规模扩大所致。

3、相应原材料的采购量、耗用量、库存量与发行人产品产量、销量是否勾稽一致

公司各应用领域的产品，按照产品生产工艺，可区分为加工类和组装类，主要应用领域对应情况如下：

序号	生产工艺	应用产品	具体描述
1	加工类	算力与通信设施精密结构件	将铝材、铜材、钢材及其定制加工件，进行精密压铸、钣金成型、数控加工、表面处理和装配检测等工艺处理
		智能物流装备精密结构件	
		其他设备精密结构件	
2	组装类	半导体设备及精密结构件	购入零部件，进行线束加工、机械模组组装、电气模组组装、整机装配及测试等
		智能物流装备	
		工业打印设备	

报告期内，用于加工类产品的主要原材料为定制加工件和金属原材料，用于组装类产品的主要原材料为机电部件。前述三类原材料合计采购金额占各期原材料采购总额的比例分别为 79.81%、80.58%、77.70%和 78.49%，占比均接近或超过 80%，能够充分反映公司主要原材料的采购及耗用情况，对该三类原材料进行分析具有必要性和代表性。

（1）加工类产品

公司加工类产品的主要原材料为铝材、铜材、钢材等金属原材料，以及由上述金属原材料进一步加工而成的定制加工件（如压铸件、钣金件、机加工件等）。

为统一衡量原材料投入与产出的匹配关系，本部分以“吨”作为计量单位进行分析，各期采购量、耗用量及库存量的计算方式如下：

物料类型	计算方式
金属原材料（铝材、铜材、钢材）	铝液直接按实际采购/领用/结存的重量（吨）计入，数据来源于公司 ERP 系统中的入库单、领料单及结存记录；铝板、铝棒、铜棒、钢板等压铸件和机加工件，根据物料 BOM 清单的单件净重，乘以对应期间的数量，加总后换算为吨。单件净重数据来源于产品设计图纸及 BOM 清单，由研发部门核定，经工程部门验证后录入 ERP 系统
定制加工件（压铸件、钣金件、机加工件等）	根据各物料 BOM 清单中载明的单件净重，乘以对应期间的数量，加总后换算为吨。单件净重数据来源于产品设计图纸及 BOM 清单，由研发部门核定，经工程部门验证后录入 ERP 系统

①主要原材料采购量与耗用量的匹配性

报告期各期，公司主要原材料采购量和耗用量的具体情况如下：

单位：吨

应用领域	期间	采购量	耗用量	库存量	采购耗用比
算力与通信设施 精密结构件、其他设备精密结构件	2026 年 1-6 月	6,100.65	6,050.58	407.78	99.18%
	2025 年度	10,329.74	10,110.11	357.71	97.87%
	2024 年度	7,356.58	7,444.73	138.08	101.20%
	2023 年度	6,275.97	6,184.40	226.23	98.54%
智能物流装备及 精密结构件	2026 年 1-6 月	3,197.10	2,899.21	639.10	90.68%
	2025 年度	4,475.09	4,327.75	341.21	96.71%
	2024 年度	3,311.77	3,186.82	193.87	96.23%
	2023 年度	2,182.24	2,177.65	68.92	99.79%

注 1：采购耗用比=耗用量/采购量，下同。

注 2：耗用量系指生产领用的金属原材料及定制加工件中所含金属的总重量，包含生产过程中的合理工艺损耗（如边角料、切屑等）；可回收循环使用的废料重量在产生时单独核算，不计入耗用量。

报告期各期，公司算力与通信设施精密结构件的主要原材料采购量与耗用量较为匹配，采购耗用比稳定在 97%至 101%之间。智能物流装备及精密结构件 2026 年 1-6 月采购耗用比 90.68%，相对较低，主要系公司为应对下半年订单增长需求，于 2026 年 6 月末适当增加了原材料备货，该部分原材料尚未投入生产。剔除上述备货因素后，采购耗用比处于合理区间。

综上，报告期内公司加工类产品主要原材料采购量与耗用量相匹配。

②原材料生产耗用量与产品产量、销量的匹配性

报告期各期，公司主要原材料耗用量、产品产量和投入产出比的具体情况如下：

单位：吨

应用领域	期间	原材料耗用量	产品产量	产品销量	投入产出比	产量销量比
算力与通信设施 精密结构件、其他设备精密结构件	2026 年 1-6 月	6,050.58	5,566.63	5,504.68	92.00%	98.89%
	2025 年度	10,110.11	9,248.25	9,244.54	91.48%	99.96%
	2024 年度	7,444.73	6,794.77	6,785.00	91.27%	99.86%
	2023 年度	6,184.40	5,714.80	5,550.94	92.41%	97.13%
智能物流装备及 精密结构件	2026 年 1-6 月	2,899.21	2,678.38	2,696.71	92.38%	100.68%
	2025 年度	4,327.75	4,020.10	3,726.48	92.89%	92.70%
	2024 年度	3,186.82	2,938.23	2,872.26	92.20%	97.75%
	2023 年度	2,177.65	2,060.16	2,067.37	94.60%	100.35%

注 1：投入产出比=产品产量/原材料耗用量，产量销量比=产品销量/产品产量，下同。

注 2：产品产量系指完工入库的产成品中所含金属的净重（即产品本身的实际金属含量），产品销量系指已销售的产品中所含金属的净重，两者均根据各物料 BOM 清单载明的单件净重乘以对应期间完工入库数量/销售数量换算为吨，不含通用配件和辅料包材等。

报告期内，公司算力与通信设施精密结构件的投入产出比稳定在 91%-93% 之间，智能物流装备及精密结构件的投入产出比稳定在 92%-95%之间，整体匹配性良好，各年度投入产出比的变化主要系产品生产结构变动所致。

公司原材料耗用量与产品产量的差异主要为生产过程中的边角废料，具体情况如下：

单位：吨

应用领域	期间	原材料耗用量	产品产量	原材料耗用量与产品产量的差异	废料销量	差异值	差异值占耗用量的比例
算力与通信设施精密结构件、其他设备精密结构件	2026 年 1-6 月	6,050.58	5,566.63	483.95	538.16	-54.21	-0.90%
	2025 年度	10,110.11	9,248.25	861.86	858.33	3.54	0.03%
	2024 年度	7,444.73	6,794.77	649.96	515.57	134.40	1.81%
	2023 年度	6,184.40	5,714.80	469.59	366.12	103.48	1.67%
智能物流装备及精密结构件	2026 年 1-6 月	2,899.21	2,678.38	220.83	246.53	-25.70	-0.89%
	2025 年度	4,327.75	4,020.10	307.64	309.26	-1.62	-0.04%
	2024 年度	3,186.82	2,938.23	248.59	251.47	-2.88	-0.09%
	2023 年度	2,177.65	2,060.16	117.49	154.08	-36.59	-1.68%

上表中，公司原材料耗用量与产品产量的差异（即理论废料产出量）与废料销量存在一定差异，主要系以下因素所致：①原材料耗用量与产品产量中的金属重量均为基于 BOM 清单的理论测算值，与实际生产数据存在合理误差；②废料销量为当期实际对外销售的废料重量，而差异值反映的是当期生产过程中产生的理论废料量，两者之间受废料产生时点与销售时点的时间性差异影响。整体而言，报告期各期差异值占耗用量的比例均处于±2.0%以内的较低水平，差异金额较小，不存在异常情形。

综上，报告期内公司加工类产品的主要原材料耗用量与产品产量相匹配，算力与通信设施精密结构件及其他设备精密结构件的投入产出比稳定在 91%-93% 之间，智能物流装备及精密结构件的投入产出比稳定在 92%-95%之间，投入产

出比的合理波动主要系产品生产结构变动所致；原材料耗用量与产品产量的差异主要为生产过程中产出的边角废料，废料销量与理论废料产出量的差异主要系测算误差及废料销售时点差异所致，勾稽关系合理。

（2）组装类产品

公司组装类产品（半导体设备及精密结构件、智能物流装备、工业打印设备等）主要为非标准、定制化的专用设备或设备部件，根据不同客户的需求，产品在功能和结构方面存在一定差异，所需原材料在种类、规格型号等方面亦存在差异。产品零部件繁多，每个产品由数十至百余个零部件构成，具体到每个料号层面，不同产品之间的原材料通用性较低，某一具体料号通常专用于特定产品型号或少数相近型号，难以在大量不同产品间通用。

但在大类层面，公司组装类产品所需的机电部件品类相对集中，报告期各期，机电部件占当期原材料采购金额的比例分别为 19.81%、19.70%、19.93%和 20.45%，其中采购额及单位售价较高的主要类别（电机、视觉配件、驱动器、工控机、导轨、传感器、滚筒、皮带、驱动轮、温控模组等）合计占机电部件采购总额的比例分别为 47.50%、48.94%、48.78%和 42.17%，对上述主要类别进行分析能够较好地反映公司组装类产品的原材料采购及耗用情况。具体分析如下：

单位：万元

原材料类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电机	2,198.88	11.94%	3,541.49	14.34%	3,643.68	20.46%	3,277.37	23.72%
视觉配件	1,248.66	6.78%	1,329.34	5.38%	352.23	1.98%	242.51	1.76%
驱动器	914.09	4.97%	712.04	2.88%	324.88	1.82%	394.28	2.85%
工控机	870.66	4.73%	504.01	2.04%	222.26	1.25%	106.53	0.77%
导轨	650.12	3.53%	580.10	2.35%	268.96	1.51%	182.01	1.32%
传感器	625.01	3.40%	473.12	1.92%	440.23	2.47%	287.92	2.08%
滚筒	613.48	3.33%	1,300.01	5.26%	1,672.50	9.39%	1,164.63	8.43%
皮带	397.97	2.16%	484.24	1.96%	790.23	4.44%	453.44	3.28%
驱动轮	244.22	1.33%	545.21	2.21%	998.76	5.61%	455.33	3.30%
温控模组	-	-	2,576.02	10.43%	-	-	-	-
合计	7,763.10	42.17%	12,045.57	48.78%	8,713.73	48.94%	6,564.02	47.50%

公司主要机电部件采购总额持续上升，分别为 6,564.02 万元、8,713.73 万元、12,045.57 万元和 7,763.10 万元，主要系公司业务规模扩张，整机交付量增长所致。2026 年 1-6 月，前述原材料占比有所回落，主要系公司采购品类进一步丰富，其他物料采购规模同步扩张所致。

①主要机电部件采购、领用、结存情况

A、电机

报告期内，电机采购金额分别为 3,277.37 万元、3,643.68 万元、3,541.49 万元和 2,198.88 万元，呈现上升趋势。公司采购多种规格型号的直线电机、步进电机、伺服电机等，以满足不同类型产品的需求。上述各期电机采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	1,730.00	16,442.00	14,984.00	3,188.00	91.13%
2025 年度	1,958.00	21,400.00	21,628.00	1,730.00	101.07%
2024 年度	1,178.00	21,842.00	21,222.00	1,958.00	97.16%
2023 年度	1,039.00	14,040.00	13,901.00	1,178.00	99.01%

报告期内，公司电机的采购耗用比保持在较高水平，采购量与耗用量匹配良好。

B、视觉配件

公司的视觉配件主要包括工业相机、镜头、光源、千兆网卡等，主要用于产品拍照、采图。报告期内，视觉配件的采购金额分别为 242.51 万元、352.23 万元、1,329.34 万元和 1,248.66 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	262.00	1,943.00	1,606.00	599.00	82.66%
2025 年度	91.00	1,797.00	1,626.00	262.00	90.48%
2024 年度	49.00	1,306.00	1,264.00	91.00	96.78%
2023 年度	12.00	765.00	728.00	49.00	95.16%

报告期内，视觉配件的采购耗用比分别为 95.16%、96.78%、90.48%和 82.66%，整体保持在较高水平。2025 年度和 2026 年 1-6 月略有下滑，主要系视

觉配件主要用于半导体设备，而半导体设备生产周期较长，视觉配件需根据生产流程逐步投入使用，随着产品生产数量增加，视觉配件耗用速率较以前年度略有下降，具有合理性。

C、驱动器

报告期内，驱动器的采购金额分别为 394.28 万元、324.88 万元、712.04 万元和 914.09 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	718.00	9,665.00	7,152.00	3,231.00	74.00%
2025 年度	285.00	7,048.00	6,615.00	718.00	93.86%
2024 年度	286.00	3,682.00	3,685.00	285.00	100.08%
2023 年度	250.00	2,323.00	2,287.00	286.00	98.45%

2023 年度至 2025 年度，公司电机的采购耗用比保持在较高水平，2026 年 1-6 月的采购耗用比降至 74.00%，主要系公司向深圳市宏东兴科技有限公司采购的鸣志步进驱动器、向东莞市勤硕智能科技有限公司采购的雷赛牌驱动器尚未大量投入使用所致，该等物料已根据在手订单进行备货，后续将按生产进度逐步领用。

D、工控机

公司采购的工控机主要负责控制软件和检测软件的运行，报告期内，工控机的采购金额分别为 106.53 万元、222.26 万元、504.01 万元和 870.66 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	105.00	1,035.00	919.00	221.00	88.79%
2025 年度	25.00	869.00	789.00	105.00	90.79%
2024 年度	16.00	412.00	403.00	25.00	97.82%
2023 年度	35.00	327.00	346.00	16.00	105.81%

报告期内，公司工控机的采购耗用比保持在较高水平，采购量与耗用量匹配良好。

E、导轨

公司购买的导轨主要用于机场物流设备，导轨作为承载与导向部件，提供精确的运行路径和物理支撑。报告期内，导轨的采购金额分别为 182.01 万元、268.96 万元、580.10 万元和 650.12 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	783.50	20,109.00	17,189.92	3,702.58	85.48%
2025 年度	855.00	12,251.00	12,322.50	783.50	100.58%
2024 年度	1,108.00	5,318.85	5,571.85	855.00	104.76%
2023 年度	1,370.00	3,170.00	3,432.00	1,108.00	108.26%

2023 年度至 2025 年度，公司导轨的采购耗用比保持在较高水平，2026 年 1-6 月采购耗用比降至 85.48%，主要系 2026 年 6 月入库的部分直线滑轨尚未投入使用所致，该等物料已根据在手订单进行备货，后续将按生产进度逐步领用。

F、传感器

公司购买的传感器用于半导体检测设备、机场物流设备等，涵盖红外传感器、光电传感器、图像传感器、光纤传感器等多种类型。报告期内，传感器的采购金额分别为 287.92 万元、440.23 万元、473.12 万元和 625.01 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	3,037.00	37,687.00	30,465.00	10,259.00	80.84%
2025 年度	1,007.00	25,730.00	23,700.00	3,037.00	92.11%
2024 年度	1,371.00	13,898.00	14,262.00	1,007.00	102.62%
2023 年度	2,745.00	9,411.00	10,785.00	1,371.00	114.60%

2023 年度和 2024 年度，公司传感器的采购耗用比高于 100%，主要系传感器的适用范围较广、通用性较强，耗用速度较快，当期耗用量同时消耗了期初库存所致；2025 年度和 2026 年 1-6 月，随着公司传感器备货量逐渐上升，采购耗用比有所下降，具有合理性。

G、滚筒

公司采购的滚筒主要用于机场物流设备，滚筒作为直接接触行李/包裹的执

行元件，通过自身主动旋转产生侧向摩擦力，以推动行李/包裹沿预设分流方向快速滑移。报告期内，滚筒的采购金额分别为 1,164.63 万元、1,672.50 万元、1,300.01 万元和 613.48 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	4,232.00	41,877.00	41,352.00	4,757.00	98.75%
2025 年度	3,897.00	123,344.00	123,009.00	4,232.00	99.73%
2024 年度	6,194.00	84,537.00	86,834.00	3,897.00	102.72%
2023 年度	3,085.00	62,101.00	58,992.00	6,194.00	94.99%

报告期内，公司滚筒的采购耗用比保持在较高水平，采购量与耗用量匹配良好。

H、皮带

报告期内，皮带的采购金额分别为 453.44 万元、790.23 万元、484.24 万元和 397.97 万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：m

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	3,632.57	26,256.00	20,166.43	9,722.14	76.81%
2025 年度	19,997.95	41,379.00	57,744.38	3,632.57	139.55%
2024 年度	9,049.29	92,726.00	81,777.33	19,997.95	88.19%
2023 年度	5,349.63	44,806.00	41,106.35	9,049.29	91.74%

报告期内，皮带的采购耗用比波动较大，与其单批次采购规模较大相关。公司采购的皮带主要用于范德兰德的机场物流产品，需从美国或欧洲采购，交期较长，单批次大规模采购可降低采购成本。2024 年度采购耗用比为 88.19%，主要系滚筒转弯机、直段滚轮输送机的部分型号产品需求较大，部分皮带在年末集中入库，尚未投入使用；2025 年度采购耗用比达 139.55%，系 2024 年末入库的皮带于 2025 年生产消耗所致，具有合理性。

I、驱动轮

公司购买的驱动轮主要用于机场物流设备，驱动轮作为动力输入轮，用于将电机的旋转扭矩通过皮带高效传递至传动轮，是动力传输的起始端。报告期内，驱动轮的采购金额分别为 455.33 万元、998.76 万元、545.21 万元和 244.22

万元，对应各期采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2026 年 1-6 月	3,473.00	47,708.00	42,404.00	8,777.00	88.88%
2025 年度	5,149.00	134,455.00	136,131.00	3,473.00	101.25%
2024 年度	8,691.00	184,317.00	187,859.00	5,149.00	101.92%
2023 年度	7,469.00	88,000.00	86,778.00	8,691.00	98.61%

2023 年度至 2025 年度，公司驱动轮的采购耗用比保持在较高水平，2026 年 1-6 月采购耗用比降至 88.88%，主要系公司六月份入库的部分物料尚未投入使用所致，该等物料已根据在手订单进行备货。

J、温控模组

公司采购的温控模组主要系科休测试分选机指定使用的核心组件，公司向科休购买温控模组用于产品组装。除科休产品外，公司在报告期内购买温控模块、电阻、传感器等自主生产温控模组。2025 年度，温控模组的采购金额为 2,576.02 万元，对应采购、领用、结存数量情况如下：

单位：台

年度	期初数量	本期增加	本期耗用	期末数量	采购耗用比
2025 年度	-	96.00	96.00	-	100.00%

如上表所示，公司当期采购的温控模组均消耗完毕，采购量与耗用量完全匹配。报告期内其他年度无温控模组采购。

综上，公司机电部件原材料种类较多，但主要原材料的采购量、耗用量、结存量整体保持匹配，各类原材料的采购耗用比整体较好，部分年度受采购规模、消耗速率、期末备货等因素影响，存在一定差异，具有合理性。

②原材料采购量、耗用量与产品产量、销量的勾稽关系

组装类产品具有高度定制化特征，产品品类众多（涵盖半导体检测设备、智能物流装备、工业打印设备等），每个产品由数十至百余个零部件构成，具体到单个料号层面，同一料号的原材料通常仅适配特定型号的产品，不同产品型号所需物料的规格型号差异较大。在此背景下，原材料采购量、耗用量与产成品产量之间受以下因素综合影响，难以通过单个料号或单一品类建立直接的

勾稽对应关系：

①多层级BOM结构：组装类产品的BOM清单通常为2-3层甚至更深层级，产成品产量需经过多层级物料消耗的逐级转换，单一级物料采购量无法直接对应最终产量。

②料号专用性强，分布分散：机电部件料号每年上万种，单一料号通常仅适用于特定产品型号或少数相近型号，耗用无法归集至品类与产量的简单对应关系。虽然大类层面（如电机、传感器）覆盖比例较高，但每大类下包含众多不同规格型号，分别用于不同产品，大类采购量的加总无法直接对应某一具体产品的产量。

③备货与耗用存在时间差：受进口物料交期较长等因素影响，公司通常根据在手订单和销售预测进行批量备货，采购入库时点与生产领用时点存在时间性差异，导致当期采购量与当期产量不完全对应。

④在产品占用：组装类产品生产周期较长，部分已领用物料尚处于在制品状态，未形成当期产成品产量，进一步加大了当期采购量与产量之间的差异。

基于上述原因，公司对组装类产品的匹配性验证主要采用以下方式：一是通过ERP系统对物料采购入库、生产领用、完工入库及销售出库进行全流程记录和核算，确保各环节数据完整可追溯；二是对主要机电部件类别（电机、驱动器、工控机、视觉配件、传感器、导轨、滚筒、皮带、驱动轮、温控模组等）的采购量、耗用量、结存量进行逐项分析，报告期内各品类采购耗用比整体良好；三是建立严格的存货盘点制度，各期末存货账实相符。上述验证方式从系统记录、品类趋势和实物管理三个维度，有效保障了原材料与产品之间的匹配性。

综上，组装类产品的原材料耗用量与产量、销量之间虽不存在简单的一一对应关系，但通过ERP系统全流程追溯、主要品类采购耗用比分析及期末存货盘点等验证手段，公司已对原材料的采购、耗用及结存进行了有效管控。报告期内各机电部件主要类别的采购量与耗用量整体匹配良好，不存在显著异常情形。

（二）结合在手订单情况、产品生产周期等，说明报告期内各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性，发出商品核算内容，是否有相应在手订单支持，各类存货期后结转或销售情况

1、在手订单覆盖情况

报告期各期末，公司存货余额和订单匹配的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期末存货余额①	53,271.64	34,225.05	29,542.83	20,696.56
期末在手订单金额②	77,350.89	56,979.62	42,319.96	28,647.28
当期主营业务毛利率③	18.72%	15.70%	15.80%	13.90%
在手订单对应成本④=②*(1-③)	62,870.80	48,033.82	35,633.41	24,665.31
存货余额中订单覆盖率⑤=④/①	118.02%	140.35%	120.62%	119.18%

报告期各期末，在手订单对应成本对存货余额的覆盖率分别为 119.18%、120.62%、140.35%和 118.02%，整体覆盖充分。其中，在手订单对应成本系以期末在手订单金额乘以（1-当期主营业务毛利率）进行简化测算。该简化模型基于公司产品结构及成本构成相对稳定的前提，且测算结果显示覆盖率均远超 100%，毛利率合理波动下结论依然稳健，具备参考合理性。

此外，存货中除已获订单覆盖的在产品、库存商品及发出商品外，原材料中亦包含为在手订单备料、安全库存及战略性备货，结构合理，存货风险可控。

2、产品生产周期

报告期内，公司主要采用“以销定产、以产定采”的方式组织采购和生产。

（1）备货周期（包括采购周期和生产周期）

采购方面，公司主要原材料如金属材料、通用配件和定制加工件等的采购周期通常为 1 个月内；针对部分特殊物料（如客户指定的电机、滚筒等），采购周期相对较长，公司需根据订单情况适量备货或在客户推荐下择时购买。

生产方面，公司不同产品由于生产工艺不同生产周期有所差异，整体来看精密结构件的生产周期一般为 1 个月左右，整机设备的生产周期一般 2-4 月。针对部分零配件类型较多或需要特殊物料的产品（如整机设备、验收类项目等），

存在因某些特殊/关键物料未能及时采购而影响生产周期的情形。

(2) 发货周期（货物发出至产品交付的周期）

公司产品发货周期指产品自公司仓库发出至客户指定目的地、完成国内出口报关或交付给指定承运人的时间，受货物送达地点及运输方式不同存在一定差异。

公司外销业务主要以 EXW、FCA、DAP、CIP 为主。其中，EXW、FCA 模式下由客户或其指定承运人上门提货，公司完成备货后即视为交付，发货周期通常在 1 天内；DAP 及 CIP 模式下，公司需负责将货物运送至国内指定出运港并完成出口报关，因涉及国内陆运短驳、出口订舱及报关手续等环节，发货周期通常 7 天内。

公司内销业务方面，主要客户集中于珠三角、长三角等国内核心经济区域，依托便捷的公路物流网络，依托便捷的公路及航空物流网络，国内订单自发出至客户签收的周期通常 5 天内。

整体而言，公司主要产品发货周期较短，能够有效满足客户及时交付需求，保障供应链响应效率。

(3) 安装调试周期

报告期内，公司智能物流装备业务中验收类项目，以及子公司深圳格芯半导体检测设备整机业务，涉及安装调试周期（需安装调试完成并经客户验收后方可确认收入）。安装调试周期受项目/设备的安装复杂程度、现场作业条件、客户验收流程及审批效率等多种因素影响，不同项目、产品、客户之间存在较大差异，通常为数月不等，部分甚至超过 1 年。公司已在项目执行过程中加强进度管理，以尽量缩短安装调试及验收周期，降低资金占用风险。

3、各类存货金额整体呈上升趋势的原因及合理性

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	11,261.43	21.14%	6,015.96	17.58%
在产品	15,822.55	29.70%	10,700.30	31.26%

项目	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
半成品	2,989.82	5.61%	2,961.63	8.65%
库存商品	8,425.62	15.82%	6,459.00	18.87%
发出商品	12,215.43	22.93%	6,157.36	17.99%
合同履约成本	209.97	0.39%	118.61	0.35%
委托加工物资	2,346.82	4.41%	1,812.19	5.29%
合计	53,271.64	100.00%	34,225.05	100.00%
项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	4,593.97	15.55%	3,700.86	17.88%
在产品	8,976.79	30.39%	6,640.99	32.09%
半成品	2,535.31	8.58%	827.77	4.00%
库存商品	5,771.57	19.54%	5,632.28	27.21%
发出商品	5,894.68	19.95%	2,858.07	13.81%
合同履约成本	149.93	0.51%	63.67	0.31%
委托加工物资	1,620.58	5.49%	972.93	4.70%
合计	29,542.83	100.00%	20,696.56	100.00%

报告期各期末，公司存货余额分别为 20,696.56 万元、29,542.83 万元、34,225.05 万元和 53,271.64 万元，呈逐年增长趋势，与公司业务规模快速扩张的趋势一致。各年度变动原因具体分析如下：

（1）2024 年末存货增长原因

2024 年末存货余额较 2023 年末增长 42.74%（增加 8,846.27 万元），主要系：①当年营业收入同比增长 24.43%，产销量增加带动存货规模相应增长；②AI 服务器市场需求爆发，公司对英伟达 EMS 厂商的销售收入在 2024 年第四季度起快速放量，当季营业收入（总额法）约 3.69 亿元，较上年同期增加约 7,400 万元，为保障订单交付，公司在产品和库存商品相应增加；③当年末在手订单 42,319.96 万元，存货增长具有明确的业务支撑。

（2）2025 年末存货增长原因

2025 年末存货余额较 2024 年末增长 15.85%（增加 4,682.22 万元），主要系：①全年营业收入同比增长 50.01%，业务规模持续扩大带动存货自然增长；

②半导体检测设备及算力设施精密结构件订单大幅增加，在产品余额同比增长19.20%；③年末在手订单 56,979.62 万元，存货增长有明确的订单保障。

（3）2026 年 6 月末存货增长原因

2026 年 6 月末存货余额较 2025 年末增长 55.65%（增加 19,046.59 万元），主要系：①2026 年 1-6 月营业收入同比增长 50.19%，业务规模进一步扩大；②公司在手订单从 2025 年末的 56,979.62 万元增长至 77,350.89 万元，增幅 35.75%，为保障交付进度，原材料、在产品及发出商品均同步增加；③发出商品余额较 2025 年末增长 98.39%（增加 6,058.07 万元），主要系半导体检测设备整机发货量增加，部分设备尚在客户验收阶段，相关发出商品均有在手订单（含试用协议）支撑。

（4）各类存货变动的结构性分析

原材料余额逐年增长（2023 年末 3,700.86 万元至 2026 年 6 月末 11,261.43 万元），主要系公司为应对订单增长及部分长采购周期物料提前备货所致。在产品余额持续增长（2023 年末 6,640.99 万元至 2026 年 6 月末 15,822.55 万元），主要系半导体设备及精密结构件订单增加，生产规模扩大导致在产品相应增加。发出商品增长主要系半导体检测设备及智能物流装备验收类收入增加所致。

综上，公司各期末存货余额的增加与业务规模扩张和订单增长情况相匹配，具有合理性。

4、发出商品核算内容及在手订单支持

报告期各期末，发行人发出商品核算已发出但控制权尚未转移、不满足收入确认条件的产成品，具体包含以下两类：

（1）待验收类

待验收类发出商品主要指已发至客户现场、尚在安装调试过程中的整机设备和验收类项目，或已运抵客户指定交付地点，但尚未完成客户验收/签收程序、尚未满足收入确认条件的产成品。该状态下货物已物理到达客户控制范围，但控制权尚未正式转移，需待验收/签收完成后确认收入。

（2）在途类

在途类发出商品主要指已发运出库但尚未运抵客户指定交付地点的产成品。该状态下货物尚未到达客户控制范围，控制权仍归属于发行人。

报告期各期末，发行人发出商品的在手订单支持情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月末	2025年末	2024年末	2023年末
发出商品余额	12,215.43	6,157.36	5,894.68	2,858.07
其中：待验收	9,243.83	5,117.62	5,657.50	2,829.93
其中：在途	2,971.60	1,039.74	237.19	28.14
有订单支持的发出商品	12,128.72	5,330.81	5,044.44	1,610.06
订单覆盖率	99.29%	86.58%	85.58%	56.33%

注：上述订单包括正式订单和试用订单

报告期各期末，发行人发出商品订单覆盖率逐年提升，由2023年末的56.33%上升至2026年6月末的99.29%，整体趋势向好。具体分析如下：

2023年末订单覆盖率较低，主要系：2023年，公司为拓展半导体检测设备业务和市场，积极与客户开展合作以获取订单，向客户试用发出设备的情况较多，但部分试用发出的业务未签订试用订单，在基本确定设备可验收前才签订正式订单，从而导致订单覆盖率较低。

自2024年起，订单覆盖率逐步提高，截至2026年6月末，订单覆盖率提高至99.29%，主要系：（1）股改后，公司逐步规范设备试用发出的订单管理流程，要求业务人员在试用发出前须与客户签订试用订单或邮件确认设备试用安排，试用订单的签订比例有所提高；（2）前期未签订单的试用设备逐步获得客户认可，相关订单陆续签署并完成验收确认收入，未签订单的试用发出设备占比有所下降。

此外，在途类发出商品占比较低，各期末分别为28.14万元、237.19万元、1,039.74万元和2,971.60万元，主要系外销DAP及CIP模式下处于国际海运/空运在途的货物，该等货物均已有订单支持，运输周期结束后即可完成交付，不存在交付风险。

5、各类存货期后结转或销售情况

截至2026年8月末，报告期各期末存货的期后结转/销售情况如下：

单位：万元

年度	存货类别	期末余额	期后结转/销售	期后结转率(%)
2026年6月末	原材料	11,261.43	7,031.33	62.44
	在产品	15,822.55	10,394.52	65.69
	半成品	2,989.82	1,967.54	65.81
	库存商品	8,425.62	5,672.69	67.33
	发出商品	12,215.43	5,645.35	46.21
	合同履约成本	209.97	47.73	22.73
	委托加工物资	2,346.82	1,947.10	82.97
	合计	53,271.64	32,706.26	61.40
2025年末	原材料	6,015.96	5,133.45	85.33
	在产品	10,700.30	8,730.06	81.59
	半成品	2,961.63	2,776.51	93.75
	库存商品	6,459	5,627.27	87.12
	发出商品	6,157.36	3,133.49	50.89
	合同履约成本	118.61	62.57	52.76
	委托加工物资	1,812.19	1,812.19	100.00
	合计	34,225.05	27,275.54	79.69
2024年末	原材料	4,593.97	4,286.40	93.30
	在产品	8,976.79	8,257.32	91.99
	半成品	2,535.31	2,436.63	96.11
	库存商品	5,771.57	5,565.99	96.44
	发出商品	5,894.68	5,496.10	93.24
	合同履约成本	149.93	140.63	93.79
	委托加工物资	1,620.58	1,620.58	100.00
	合计	29,542.83	27,803.65	94.11
2023年末	原材料	3,700.86	3,568.62	96.43
	在产品	6,640.99	6,640.99	100.00
	半成品	827.77	817.63	98.78
	库存商品	5,632.28	5,606.14	99.54
	发出商品	2,858.07	2,858.07	100.00
	合同履约成本	63.67	63.67	100.00
	委托加工物资	972.93	972.93	100.00
	合计	20,696.56	20,528.05	99.19

报告期内，公司存货整体期后结转情况良好。2023 年末及 2024 年末，存货整体期后结转率分别达 99.19%和 94.11%，绝大部分存货已实现生产领用或对外销售。2025 年末存货整体期后结转率为 79.69%，未结转部分主要系：（1）尚处于正常生产领用中的原材料、在产品和半成品，对应订单覆盖充分，库龄主要集中在 1 年以内；（2）尚待客户验收的发出商品，以半导体检测设备为主，验收周期较长但有充分订单支撑；（3）合同履行成本对应验收设备或项目尚在安装调试或履约过程中，后续将随验收进度逐步结转。2026 年 6 月末期后结转率为 61.40%，整体较低，主要系因距期后截止日（2026 年 8 月末）时间较短所致。

分存货类别来看，报告期末发出商品期后结转率为 46.21%，显著低于其他存货类别，主要系半导体检测设备发出后需在客户现场完成安装调试并经客户验收后方可确认收入，部分设备验收周期较长（数月甚至一年不等）所致。截至 2026 年 8 月末，该部分发出商品尚处于正常的验收周期内，有在手订单或试用协议支撑，不存在长期未结转的异常情形。合同履行成本期后结转率相对较低（22.73%），系其对应验收设备或项目尚在安装调试或履约过程中，后续将随验收进度逐步结转至营业成本，具有合理性。

综上，公司各类存货结转或销售情况良好，不存在大额长期未结转/未销售的异常情形。

（三）按照库龄列示存货金额及比例，结合存货构成、产品迭代周期、存货期后消化情况、下游市场波动情况等说明存货跌价准备计提的充分性，是否与可比公司存货跌价准备计提比例存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性

发行人已按照《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量存货，对可变现净值低于成本的存货计提跌价准备。以下从库龄结构、跌价计提方法、计提比例、同行业对比及下游市场情况等方面论证计提充分性。

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄结构具体如下：

单位：万元

期间	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2026 年 6 月末	原材料	10,689.77	356.45	114.92	100.29	11,261.43
	在产品	13,766.16	1,675.61	276.59	104.19	15,822.55
	半成品	2,807.37	127.61	39.77	15.07	2,989.82
	库存商品	7,622.07	297.38	203.40	302.77	8,425.62
	发出商品	10,947.24	1,007.19	218.37	42.63	12,215.43
	合同履约成本	185.90	22.50	1.57	-	209.97
	委托加工物资	2,342.97	3.85	-	-	2,346.82
	合计	48,361.48	3,490.59	854.62	564.95	53,271.64
2025 年 末	原材料	5,537.62	287.43	101.13	89.78	6,015.96
	在产品	8,677.72	1,788.34	191.61	42.63	10,700.30
	半成品	2,808.44	118.76	23.67	10.76	2,961.63
	库存商品	5,680.71	465.76	248.46	64.07	6,459
	发出商品	5,323.92	583.46	209.60	40.38	6,157.36
	合同履约成本	101.15	17.46	-	-	118.61
	委托加工物资	1,811.48	0.71	-	-	1,812.19
	合计	29,941.04	3,261.92	774.47	247.62	34,225.05
2024 年 末	原材料	4,160.61	280.77	152.59	-	4,593.97
	在产品	8,674.76	302.03	-	-	8,976.79
	半成品	2,418.49	101.11	15.71	-	2,535.31
	库存商品	4,512.21	1,132.97	31.24	95.16	5,771.57
	发出商品	4,929.83	836.69	128.16	-	5,894.68
	合同履约成本	94.40	48.46	7.07	-	149.93
	委托加工物资	1,568.69	51.89	-	-	1,620.58
	合计	26,359.00	2,753.91	334.76	95.16	29,542.83
2023 年 末	原材料	3,364.54	195.99	140.32	-	3,700.86
	在产品	6,627.64	13.35	-	-	6,640.99
	半成品	805.77	18.13	3.87	-	827.77
	库存商品	5,588.47	43.32	0.48	-	5,632.28
	发出商品	2,594.11	168.80	95.16	-	2,858.07
	合同履约成本	56.37	7.30	-	-	63.67
	委托加工物资	972.24	0.69	-	-	972.93
	合计	20,009.13	447.59	239.84	-	20,696.56

如上表所示，公司存货库龄主要集中在一年以内。报告期各期末，库龄一年以内的存货金额分别为 20,009.13 万元、26,359.00 万元、29,941.04 万元和 48,361.48 万元，占比分别为 96.68%、89.22%、87.48%和 90.78%，库龄结构整体良好，且随着业务规模扩大同步增长，两者具有匹配性。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货金额分别为 687.43 万元、3,183.83 万元、4,284.01 万元和 4,910.16 万元，占比分别为 3.32%、10.78%、12.52%和 9.22%。2024 年末起长库龄存货金额及占比有所增加，主要系半导体检测设备业务规模扩大所致，具体分析如下：

（1）2024 年末较 2023 年末变动分析

2024 年末，库龄 1 年以上存货较 2023 年末增加 2,496.40 万元，主要来源于库存商品和发出商品，主要原因为：

①库存商品方面，公司向客户科休预收货款后按订单备货，但因客户排产计划调整未及时提货，相关库存商品库龄延长至 1 年以上（该批产品已于 2025 年出货并确认收入）；此外，部分半导体检测设备发货后被客户退回，亦导致库存商品库龄有所增加；

②发出商品方面，深圳格芯半导体检测设备整机业务处于市场拓展阶段，基于正式订单或试用协议向客户发出设备的数量增加，而该类设备需在客户现场完成安装调试并经客户验收后方可确认收入，部分项目调试验收周期较长，导致长库龄发出商品增加。

（2）2025 年末较 2024 年末变动分析

2025 年末，库龄 1 年以上存货较 2024 年末增加 1,100.18 万元，主要集中于在产品：自 2024 年下半年起公司来自科休的半导体检测设备订单显著增加，公司向客户预收货款后按订单备货，部分型号产品因客户提货计划延迟、物料未齐套等原因而处于在产未完工状态，或整体生产周期较长（涉及定制化组装及多次调试），导致库龄超过 1 年的在产品金额有所增加。

（3）2026 年 6 月末较 2025 年末变动分析

2026 年 6 月末，库龄 1 年以上存货较 2025 年末增加 626.15 万元，主要增长

来自发出商品：半导体检测设备发出后调试验收周期较长的情形持续存在，期末尚处于验收流程中的发出商品相应累积，导致长库龄发出商品金额增加。

报告期各期末，公司库龄 3 年以上的存货金额分别为 0 万元、95.16 万元、247.62 万元和 564.95 万元，金额较小，且主要为零星备品备件及少量待处理库存商品。针对上述长库龄存货，公司已按照存货跌价准备计提政策足额计提了跌价准备，并持续跟踪客户验收进度及订单执行情况，定期评估存货可变现净值。

综上，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，长库龄存货金额整体可控，且均有明确的业务背景支撑或已足额计提跌价准备，存货减值风险较低，不会对公司财务状况及经营成果产生重大不利影响。

2、存货跌价准备计提政策及计提金额

发行人存货跌价准备的计提方法严格遵循《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，期末存货按成本与可变现净值孰低计量。

（1）可变现净值的确定依据

①可直接出售的存货（如库存商品），可变现净值为估计售价减去估计销售费用和相关税费的金额。

②需要进一步加工的存货（如原材料），可变现净值为所生产产成品估计售价减去至完工时估计成本、估计销售费用和相关税费后的金额。

③为执行销售合同持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；若持有数量多于合同订购数量，超出部分以一般销售价格为基础计算。

（2）存货跌价准备的计提方法

公司通常按单个存货项目计提跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，可按存货类别计提跌价准备；对于已无使用价值的存货，全额计提跌价准备；当存在存货市价持续下跌、产品过时或市场需求变化等减值迹象时，根据其可变现净值与成本的差额计提跌价准备。

（3）存货跌价准备的转回

若以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额应在原已计提的

存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

3、与同行业可比公司存货跌价计提比例对比

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价计提比例对比如下：

单位：%

证券名称	2026年6月 30日	2025年12月 31日	2024年12月 31日	2023年12月 31日
美利信	9.48	8.99	7.07	7.54
祥鑫科技	1.55	1.33	1.56	0.90
朗威股份	5.53	7.27	5.76	3.85
飞荣达	5.73	7.82	8.78	8.30
金海通	3.14	4.22	5.95	4.31
长川科技	5.51	5.80	5.95	4.67
可比公司平均	5.16	5.90	5.84	4.93
格兰达	5.72	5.26	3.76	2.08

报告期内，公司存货跌价准备计提比例从 2023 年末的 2.08%逐年提升至 2026 年 6 月末的 5.72%，与同行业平均水平的差距逐年缩小，2026 年 6 月末已略高于同行业平均水平（5.16%）。

2023 年末及 2024 年末，公司存货跌价比例高于祥鑫科技，与朗威股份较为接近。朗威股份 2024 年末存货跌价比例（5.76%）较 2023 年末（3.85%）大幅上升，主要系其库存商品占比（62.25%）较 2023 年末提高约 10 个百分点。而公司因产能紧张，产成品完工后及时交付，库存商品占比相对较低（2024 年末仅 19.54%），因此 2024 年末存货跌价比例（3.76%）低于朗威股份，但与朗威股份 2023 年末水平（3.85%）接近，差异具有合理性。

2025 年末及 2026 年 6 月末，公司存货跌价比例进一步提升，与朗威股份、飞荣达、长川科技等可比公司较为接近，处于同行业合理区间，存货跌价计提充分。

综上，公司存货跌价准备计提比例逐年提升，与同行业可比公司相比处于合理区间，不存在重大差异，存货跌价计提充分。

4、下游市场波动及产品迭代对存货的影响

公司主营业务涵盖算力与通信设施精密结构件、半导体设备及精密结构件、智能物流装备及精密结构件三大领域，各业务板块的下游市场特征及产品迭代特点存在差异，对存货的具体影响分析如下：

（1）算力与通信设施精密结构件

公司算力与通信设施精密结构件主要包括 AI 服务器机箱、滑轨、卡条等算力设施精密结构件，以及通信基站射频模块箱体、屏蔽盖、光模块壳体等通信设施精密结构件，主要客户为华为、英伟达 EMS 厂商（富士康、伟创力、捷普电子、Fabrinet 等）、光迅科技等。该类产品均为根据客户提供的图纸及技术规格进行定制化生产，属于以销定产的非标产品，一般不存在因客户产品升级迭代导致的存货呆滞风险。若终端客户产品升级换代导致原有型号的精密结构件订单暂停，客户通常会支付相关的材料成本补偿。公司通过按图定制、以销定产的模式有效控制了存货风险，报告期内未发生因算力与通信设施产品迭代导致的大额存货跌价。

（2）半导体设备及精密结构件板块

公司半导体设备及精密结构件主要面向芯片封装测试、芯片测试代工、IDM 及芯片设计企业，提供光学检测、测试分选、编带、标记等系列设备及精密结构件，主要客户包括科休、华天科技等。半导体设备行业具有技术迭代快、周期性波动显著的特点。下游客户产品升级换代可能对精密结构件的技术规格提出新要求，导致旧规格存货面临减值风险。同时，半导体行业景气度波动直接影响下游客户的设备采购和提货节奏，行业景气上行期订单集中释放，景气下行期则可能出现客户延期提货或订单调整，从而对公司在产品及库存商品的库龄和周转产生阶段性影响。

（3）智能物流装备及精密结构件板块

公司智能物流装备及精密结构件主要包括机场行李处理系统及智能仓储系统的精密结构件、自动化设备及系统解决方案，主要客户为范德兰德、海柔创新等。其中，精密结构件业务与算力及通信设施精密结构件类似，均为根据客户图纸接单生产，不存在因客户产品迭代导致的存货呆滞风险；系统集成类项

目以项目制进行管理，终端应用的规划和建设周期以年为单位，产品迭代周期较长，一般不存在因技术快速更新导致的存货减值风险，主要风险集中于项目延期。

(4) 公司应对措施

针对上述下游市场波动及产品迭代风险，公司主要采取了以下存货管理措施：①对算力与通信设施精密结构件坚持按客户图纸和订单进行生产，严格以销定产，同时密切关注核心客户的产品路线图及需求变化，提前调整生产安排；②对半导体设备及精密结构件，持续跟踪下游行业景气度走势和主要客户订单变化，合理控制生产节奏和备货规模，加强在产品的库龄管理，定期评估在手订单对在产品的覆盖情况，避免因行业周期性下行导致存货积压；③对智能物流装备系统集成类项目，以项目制进行生产管理，按项目进度控制投料和产出节奏，降低因项目延期导致的存货积压风险；④定期对存货进行库龄分析和减值测试，对长库龄、呆滞存货及时足额计提跌价准备。

报告期内，公司存货跌价准备计提充分，存货质量整体良好。

(四) 说明采购存货支付现金、存货期初、入库、领用、期末金额、营业成本等是否勾稽一致，如不一致，请说明原因及合理性

1、采购→存货→成本全链条勾稽表

单位：万元

序号	项目内容	计算说明	2026年 1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
1	原材料期初余额	(1)	6,015.96	4,593.97	3,700.86	3,825.09
2	加：本期采购	(2)	78,045.74	108,060.02	77,105.40	60,934.94
3	减：原材料期末余额	(3)	11,261.43	6,015.96	4,593.97	3,700.86
4	减：其他领用（制费/研发/管理等）	(4)	3,653.24	5,677.61	5,892.01	4,676.07
5	生产领用原材料金额	(5)=(1)+(2)-(3)-(4)	69,147.03	100,960.42	70,320.28	56,383.10
6	期初半成品余额	(6)	2,961.63	2,535.31	827.77	1,385.50
7	加：本期购入半成品净额	(7)	13,526.80	15,834.37	13,266.99	8,801.43
8	减：期末半成品余额	(8)	2,989.82	2,961.63	2,535.31	827.77
9	减：半成品领用（制造费用/其他转出）	(9)	327.27	340.43	103.61	179.11

序号	项目内容	计算说明	2026年 1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
10	半成品转入生产成本金额	(10)=(6)+(7)-(8)-(9)	13,171.34	15,067.62	11,455.83	9,180.06
11	直接材料成本	(11)=(5)+(10)	82,318.37	116,028.04	81,776.11	65,563.16
12	加：直接人工	(12)	9,943.81	15,294.39	11,139.96	9,086.36
13	加：制造费用	(13)	15,547.30	28,374.51	23,628.24	17,982.36
14	生产成本本期发生额	(14)=(11)+(12)+(13)	107,809.48	159,696.94	116,544.31	92,631.88
15	加：在产品期初余额	(15)	10,700.30	8,976.79	6,640.99	8,015.38
16	减：在产品期末余额	(16)	15,822.55	10,700.30	8,976.79	6,640.99
17	完工产品成本	(17)=(14)+(15)-(16)	102,687.23	157,973.43	114,208.51	94,006.27
18	加：库存商品、发出商品期初余额	(18)	12,616.36	11,666.25	8,490.35	3,307.66
19	减：库存商品、发出商品期末余额	(19)	20,641.06	12,616.36	11,666.25	8,490.35
20	加：其他转入主营业务成本	(20)	864.12	1,779.47	916.40	899.13
21	加：净额法调整	(21)	-13,054.31	-28,269.08	-25,267.05	-18,455.93
22	主营业务成本（计算数）	(22)=(17)+(18)-(19)+(20)+(21)	82,472.34	130,533.71	86,681.96	71,266.78
23	主营业务成本（报表数）	(23)	82,487.77	130,552.39	86,738.93	71,284.21
24	勾稽差异	(24)=(22)-(23)	-15.43	-18.68	-56.97	-17.43
25	差异率	(25)=(24)/(23)*100%	-0.02%	-0.01%	-0.07%	-0.02%

注：其他结转至营业成本的金额主要为运输费、存货转销、专项储备等计入营业成本但不属于存货减少的消耗性支出。

如上表所示，报告期各期，发行人“采购→存货→营业成本”勾稽差异分别为-17.43万元、-56.97万元、-18.68万元和-15.43万元，差异率均在1‰以内。差异主要系进项税额时间性差异、汇率折算差异及发出商品跨期等因素所致，属于正常的核算差异，勾稽关系合理。

2、采购存货支付现金与存货采购、直接材料成本的匹配

（1）购买商品支付现金与存货采购的匹配

单位：万元

项目	2026年 1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
购买商品、接受劳务支付现金①	84,395.81	121,739.47	105,676.61	82,519.88
存货采购额（不含税）②	96,385.28	133,292.49	98,717.17	76,996.85
对应进项税额③	12,074.64	15,914.87	12,201.68	9,429.69

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存货采购额（含税）④=②+③	108,459.92	149,207.36	110,918.85	86,426.54
支付现金/存货采购额⑤=①/④	77.81%	81.59%	95.27%	95.48%

注：上表中“存货采购额”包括原材料采购额和外协加工费；公司外协加工费包含在“购买商品、接受劳务支付的现金”中；进项税额占不含税存货采购额的比例分别为 12.25%、12.36%、11.94%、12.53%。

报告期内购买商品、接受劳务支付现金占存货采购额的比例分别为 95.48%、95.27%、81.59%、77.81%，整体呈前高后低态势，变动趋势与公司业务发展阶段及采购结算周期相匹配：

①2023 年度及 2024 年度（占比约 95%）

公司处于业务规模相对稳定阶段，支付现金与含税采购额的比例分别为 95.48%和 95.27%，基本持平。2023 年度支付现金低于含税采购额 3,906.66 万元，2024 年度支付现金低于含税采购额 5,242.24 万元，差异主要系部分采购款项尚在信用期内尚未支付所致。整体来看，支付现金与存货采购规模的匹配度较高。

②2025 年度及 2026 年 1-6 月（占比下降至 81.59%和 77.81%）

公司业务规模快速扩张，2025 年度存货采购额同比增长 35.02%，2026 年 1-6 月继续保持较高增长。采购规模快速增长的同时，公司依据采购合同约定的信用政策（通常为 90 天）安排付款，期末应付账款余额相应增加，导致支付现金占存货采购额的比例阶段性下降。

综上，支付现金占存货采购额比例的下降趋势与公司采购规模增长及信用期安排相符，不存在异常。

（2）购买商品支付现金与直接材料成本的匹配

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
购买商品、接受劳务支付现金①	84,395.81	121,739.47	105,676.61	82,519.88
生产成本-直接材料②	82,318.37	116,028.04	81,776.11	65,563.16
支付现金/直接材料成本③=①/②	102.52%	104.92%	129.23%	125.86%

注：上表中“购买商品、接受劳务支付的现金”为含增值税口径，且包含外协加工费支出；“生产成本-直接材料”为不含增值税口径，且不含外协加工费。

报告期内，购买商品、接受劳务支付现金占直接材料成本的比例分别为

125.86%、129.23%、104.92%和 102.52%，各期支付现金均高于直接材料成本，主要受以下因素综合影响：

①口径差异因素。购买商品支付现金包含增值税进项税额及外协加工费支出，而直接材料成本不含增值税且不含外协加工费。剔除进项税额及外协加工费影响后，支付现金与直接材料成本的比率如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
支付现金/直接材料成本（进项税额、含外协加工费）	102.52%	104.92%	129.23%	125.86%
减：进项税额影响	12.53%	11.94%	12.36%	12.25%
减：外协加工费影响	5.85%	8.10%	10.20%	11.07%
剔除后支付现金/直接材料成本	84.14%	84.88%	106.67%	102.54%

注：进项税额影响系引用“（1）购买商品支付现金与存货采购的匹配”中各期进项税额占存货采购额的比例；外协加工费影响=当期外协加工费支出/直接材料成本。

报告期各期，剔除进项税额及外协加工费影响后，支付现金与直接材料成本的比率分别为 102.54%、106.67%、84.88%和 84.14%，各期比率围绕 100%上下波动。

②存货规模变动的影响。报告期内，公司存货余额持续增长，由 2022 年末的约 17,866.66 万元增长至 2026 年 6 月末的 53,271.62 万元。采购入库的原材料需经过生产加工后方可转入生产成本，从采购付款到材料成本结转存在天然时间差。2023 年度及 2024 年度，公司处于业务扩张及备货阶段，存货余额由 17,866.66 万元增长至 29,542.83 万元。公司为应对订单增长提前备料，采购入库金额高于生产领用金额，差额部分体现为存货增长，剔除进项税额及外协加工费影响后支付现金与直接材料成本的比率分别为 102.54%和 106.67%，处于基本匹配范围内。

③采购付款信用期变化的影响。

2025 年度及 2026 年 1-6 月，公司采购规模快速扩大（2025 年度采购额同比增长 35.02%），依据供应商信用政策（通常为 90 天）安排付款，期末应付账款余额相应增加。剔除进项税额及外协加工费影响后，支付现金与直接材料成本的比率分别为 84.88%和 84.14%，低于 100%，主要系采购规模扩大后部分

款项尚在信用期内未支付所致，与“（1）购买商品支付现金与存货采购的匹配”分析中“支付现金/存货采购额”比例下降的趋势一致。

综上，公司购买商品、接受劳务支付的现金与生产成本一直接材料成本的差异主要系进项税额口径差异、外协加工费核算差异、存货规模增长带来的备货效应及采购付款信用期变化等因素所致，各期变动趋势与公司实际经营情况相符，不存在重大异常。

四、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明存货监盘情况，包括但不限于监盘范围、地点、金额、比例及结论等。（3）说明对供应商函证情况，样本选取方法及合理性，回函不一致及未回函的金额、原因，采取的替代核查程序及有效性

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）针对原材料采购及外协加工真实性

①查阅发行人采购明细表，统计报告期各期主要供应商采购金额及其变动情况；

②对主要供应商实施访谈及邮件确认程序，了解其基本情况、与发行人合作情况、业务规模及占比、合作背景等信息，评估发行人采购规模是否与供应商经营规模相匹配，核实是否存在替发行人代垫成本费用或利益输送等情形；

③通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开网站查询报告期各期前五大供应商的基本工商信息，核查是否存在成立时间较短即与发行人产生交易、注册资本或参保人数较少的情形，并与发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员名单进行交叉比对，核查是否与发行人存在关联关系；

④访谈发行人采购负责人，了解公司与外协加工厂商的合作模式、合作原因、供应商变动原因、外协加工内容等；获取外协加工商变动统计表，分析外协加工商是否存在频繁变动及对单一外协厂商的依赖程度；

⑤获取报告期各期末预付原材料款项明细表及主要对手方的采购合同，核查预付内容、交易金额、对应产品及客户，访谈采购负责人了解预付模式的商业背景及合理性；

⑥获取发行人主要原材料采购价格明细，将主要原材料采购单价与公开市场价格（如长江有色现货铝/铜均价、上海螺纹钢均价等）、第三方平台报价或其他供应商报价进行对比分析，评估采购价格的公允性；

⑦获取发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及关键管理人员报告期内的银行流水，核查是否存在与供应商之间的异常资金往来，核实是否存在资金体外循环或利益输送情形。

（2）针对毛利率变动合理性

①获取发行人报告期内分应用领域的收入成本明细表，量化分析各领域产品的单位售价、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用及其他费用的变动情况及其对毛利率的影响程度；

②获取发行人主要原材料采购价格明细，分析铝、铜、钢等大宗原材料采购价格变动趋势与毛利率变动的关联性；

③获取发行人分应用领域主要客户的收入成本明细，访谈销售负责人了解各主要客户毛利率变动的原因，包括但不限于产品结构变化、定价策略调整、规模效应、客户降本要求等因素；

④查阅发行人与主要客户或供应商签订的价格联动机制协议，核查相关机制的调价周期、幅度及实际执行情况，评估主要客户毛利率是否存在进一步下降风险；

⑤查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，获取其同类产品毛利率及变动趋势数据，与发行人进行对比分析，评估差异的合理性。

（3）针对存货变动合理性

①访谈发行人生产及采购负责人，了解各应用领域产品的主要原材料类别及通用性情况；

②获取发行人报告期各期末存货构成明细表，按应用领域分析存货构成及

变动原因；

③获取报告期内公司主要原材料采购量、耗用量、库存量明细，并与对应应用领域产品产量、销量进行勾稽核对，分析差异原因及合理性；

④获取发行人报告期各期末在手订单明细，结合产品生产周期、备货政策等，分析存货规模与在手订单的匹配性；获取各类存货期后结转或销售明细表，核查期后消化情况；

⑤获取公司报告期各期末存货库龄明细表，分析长库龄存货的内容、形成原因及跌价计提情况；

⑥了解发行人存货跌价准备计提政策，获取存货跌价准备计提明细表，复核可变现净值的测算过程及跌价计提的充分性；查阅同行业可比公司公开披露的存货跌价准备计提比例，与发行人进行对比分析；

⑦获取“采购→存货→营业成本”全链条勾稽表，核查采购存货支付现金、存货期初、入库、领用、期末金额及营业成本之间的勾稽关系，计算差异率并分析差异原因。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）关于原材料采购及外协加工真实性

①发行人报告期内各类型前五大供应商中，除深圳装备（2023 年度关联交易）外，均与发行人不存在关联关系；公司报告期内存在部分供应商注册资本较小或参保人数较少、成立时间较短即产生合作的情形，但均具有合理的商业背景（系基于供应商关联方历史合作经验的业务延续、贸易类供应商行业特性或中小规模加工企业的常见特征），发行人采购规模与供应商经营规模相匹配。

②公司与外协加工厂商主要采用来料加工模式，定价机制为根据加工成本和合理利润协商确定，产品质量责任分摊安排清晰，公司已制定《采购控制程序》、《供应商认证和管理指导书》等制度并有效执行质量控制措施；外协加工商变动主要集中在年采购金额 10 万元以下的小规模供应商，主要外协供应商合作稳定，公司不存在依赖外协加工厂的情形，外协加工整体保持稳定。

③科休既是客户又是供应商具有真实的商业背景和合理的业务逻辑，系销售订单驱动下的配套采购，采购金额小于销售金额具有合理性；该交易在物料来源、物料专用性、采购定价、存货管理、定价机制及会计处理六个维度均与发行人客供料业务模式完全匹配，发行人已按净额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

④预付材料款主要系进口物料采购周期较长、客户指定采购或定制化采购需供应商专项排产备料等原因所致，具有必要性及合理性，符合行业惯例。

⑤发行人主要原材料采购价格具有公允性：金属原材料采购价格参考大宗商品公开市场价格确定，与市场走势一致；定制加工件通过向多家合格供应商询比价确定，同一料号不同供应商采购价格差异较小，少量差异系产能调配或紧急采购等特殊情形所致，具有合理商业背景；机电部件采购均价位于第三方平台价格区间内，定价公允；通用配件采购均价通常在第三方平台询价结果范围内，部分料品因技术指标及保质期要求较高而略高于平台价格，具有合理性；客供料及客户指定品牌供应商模式下公司无自主定价权，相关收入已按净额法列示，不存在利益输送空间。发行人与主要供应商之间不存在关联关系，不存在资金体外循环或利益输送情形。

（2）关于毛利率变动合理性

①报告期内公司主营业务毛利率分别为 13.90%、15.80%、15.70%和 18.72%，2024 年上升、2025 年略有下降、2026 年 1-6 月上升，各应用领域产品毛利率变动趋势及幅度存在差异，主要系各领域在下游行业发展趋势、产品类型、客户结构、产能成熟度及市场竞争策略等方面存在差异所致，各领域毛利率波动具有合理的商业逻辑，符合公司实际经营情况。

②报告期内公司对主要客户的毛利率在各年度间存在波动，其中对富士康、光迅科技等客户毛利率呈下降趋势，主要系客户对成熟产品降本要求、产品结构变化（高毛利率产品收入占比降低）及市场开拓阶段价格让利等因素所致，不存在因公司产品竞争力下降导致的毛利率持续下降情形。

③公司已与主要客户华为及供应商大正铝业建立了双向匹配的刷价机制，能够有效实现铝价波动风险的双向传导；针对铜原材料，公司虽仅在销售端与

华为约定刷价方案，但铜材占成本比重较低，其价格波动对整体毛利率影响有限；通过持续优化工艺降本、推进技术创新与产品迭代升级、优化产品结构提升毛利产品占比等举措，公司有效对冲了毛利率下行风险，主要客户毛利率不存在持续下降趋势，不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

④发行人通信设施精密结构件、算力设施精密结构件、半导体设备及精密结构件等主要产品毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率不存在重大差异，部分年度变动趋势存在差异主要系各公司业务规模、产能阶段、业务策略选择及客户结构不同所致，具有合理性；智能物流装备业务因同行业可比公司未单独披露该领域毛利率，无法直接对比；其他设备业务毛利率低于祥鑫科技主要系客户结构及议价能力差异所致，具有合理性。

（3）关于存货变动合理性

①报告期内发行人主要原材料中金属原材料及部分通用配件在不同应用领域间具有一定通用性，定制加工件及核心机电部件则具有较强的定制化特征；报告期内各应用领域原材料的采购量、耗用量、库存量与产品产量、销量的勾稽关系整体合理，加工类产品投入产出比稳定，组装类产品因BOM结构复杂、通用件共用等因素存在合理偏差，不存在重大异常。

②报告期各期末存货余额呈上升趋势，主要系公司业务规模持续扩张、在手订单持续增长所致，存货增长与营业收入增长趋势一致，具有合理性；各期末在手订单对应成本对存货余额的覆盖率分别为 119.18%、120.62%、140.35%和 118.02%，整体覆盖充分；发出商品主要为已发货但尚未满足收入确认条件的产成品，包括待验收类和运输在途类，主要系半导体检测设备及智能物流装备验收类业务，与公司实际业务模式相符，报告期各期末发出商品订单覆盖率分别为56.33%、85.58%、86.58%和99.29%，逐期改善且报告期末处于较高水平；各类存货期后结转或销售情况良好，不存在大额长期未结转的异常情形。

③发行人存货库龄主要集中在 1 年以内，占各期末存货余额的比例分别为 96.68%、89.22%、87.48%和 90.78%，库龄结构整体良好；存货跌价准备计提比例分别为 2.08%、3.76%、5.26%和 5.72%，逐年提升，自 2024 年末起与同行业可比公司平均水平的差距逐年缩小，至 2026 年 6 月末已高于同行业平均水平

(5.16%)，处于同行业合理区间，存货跌价准备计提充分。

④报告期各期“采购→存货→营业成本”勾稽差异率分别为-0.02%、-0.07%、-0.01%和-0.02%，均在1%以内，勾稽关系合理；购买商品、接受劳务支付的现金与存货采购额、直接材料成本的匹配关系合理，各期差异主要系业务扩张期的备货节奏、采购规模增长及付款信用期变化等因素所致，不存在重大异常。

(二) 说明存货监盘情况，包括但不限于监盘范围、地点、金额、比例及结论等

1、存货监盘情况

报告期内，申报会计师对期末原材料、在产品、委托加工物资、库存商品及发出商品等存货执行监盘程序，监盘具体情况如下：

项目	说明
盘点范围	母公司及各子公司原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资
盘点地点	母公司及各子公司厂区、外协供应商处
盘点人员	包括供应链人员、生产车间人员及财务人员
监盘人员	保荐机构、申报会计师相关人员

报告期各期末，申报会计师对存货实施的核查情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月末	2025年末	2024年末	2023年末
存货余额	53,271.64	34,225.05	29,542.83	20,696.56
监盘金额	31,218.15	21,688.17	10,470.56	-
函证金额	9,900.02	6,024.30	5,768.86	2,708.38
核查总金额	41,118.17	27,712.47	16,239.43	2,708.38
核查比例	77.19%	80.97%	54.97%	13.09%

注：针对无法执行现场监盘程序的存货（如发出商品、委托加工物资），项目组采用函证程序进行确认，监盘与函证合计形成上述核查覆盖。

2、存货监盘结论

报告期内，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏情形。公司存货管理制度健全并得到了有效执行，各期末存货账实相符。

（三）说明对供应商函证情况，样本选取方法及合理性，回函不一致及未回函的金额、原因，采取的替代核查程序及有效性

1、供应商函证情况、样本选取方式及合理性

报告期各期，申报会计师对采购交易金额较大的供应商、新增的主要供应商、期末应付账款余额较大的供应商进行了函证，具体函证情况如下：

（1）采购交易金额函证情况：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
采购金额（a）	96,385.28	133,292.49	98,717.17	76,996.85
发函金额（b）	84,642.07	114,910.25	75,871.23	59,073.79
发函比例（b/a）	87.82%	86.21%	76.86%	76.72%
回函确认金额（c）	81,624.40	111,354.99	74,778.09	56,024.20
回函确认比例（c/b）	96.43%	96.91%	98.56%	94.84%
其中：回函不符经调节后相符金额（d）	3,771.51	17,809.43	3,829.07	4,344.12
回函不符经调节后相符比例（d/b）	4.46%	15.50%	5.05%	7.35%
未回函金额（e）	3,017.67	3,555.26	1,093.14	3,049.59

（2）应付账款函证情况

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
应付账款余额（a）	86,135.38	59,590.60	40,906.21	38,276.90
发函金额（b）	76,993.52	51,401.91	29,643.64	30,098.69
发函比例（b/a）	89.39%	86.26%	72.47%	78.63%
回函确认金额（c）	75,763.36	50,846.41	29,434.19	29,363.75
回函确认比例（c/b）	98.40%	98.92%	99.29%	97.56%
其中：回函不符经调节后相符金额（d）	2,083.26	3,457.29	1,410.01	1,807.90
回函不符经调节后相符比例（d/b）	2.42%	5.80%	3.45%	4.72%
未回函金额（e）	1,230.16	555.50	209.45	734.94

报告期各期，函证样本的选取遵循重要性原则与风险导向原则，涵盖交易额较大或应付账款余额较大的供应商以及新增的主要供应商，覆盖了采购额占

比超过 70%的供应商，能够覆盖采购业务的主体部分，样本选取方法合理。

2、回函不一致及未回函的金额、原因，采取的替代核查程序及有效性

报告期内，采购交易金额回函不一致金额分别为 4,344.12 万元、3,829.07 万元、17,809.43 万元和 3,771.51 万元，应付账款余额回函不一致金额分别为 1,807.90 万元、1,410.01 万元、3,457.29 万元和 2,083.26 万元。回函不符主要系时间性差异，如公司已签收货物但供应商尚未完成内部入账、票据传递时间差异等。

针对回函不符的情形，申报会计师执行以下替代程序：①获取差异调节表，列示差异金额及对应的记账凭证明细；②核查记账凭证对应的入库单、送货单或发票等原始单据，确认交易真实性与入账期间准确性。经确认，主要回函不符差异调节过程可复合、可追溯，差异原因已查明，调节后采购交易金额正确。

经核查，申报会计师认为：报告期各期末采购交易金额及应付账款余额真实、准确、完整，函证程序执行有效，回函差异均已查明并调节一致，未回函部分已通过执行充分的替代程序予以确认，替代程序有效。

问题 7：其他财务问题

(1) 财务内控不规范情形整改情况。根据申请文件，报告期内，发行人存在转贷、资金占用、财务核算不准确等财务内控不规范事项。请发行人：

①说明报告期各期各项财务内控不规范事项整改的具体措施、整改完毕的具体时间、相关财务内控不规范事项是否影响财务数据的真实性、准确性、完整性。②说明期后有无新增财务内控不规范行为的情况，结合相关内部控制制度建设及运行情况，说明发行人财务内控不规范的整改是否充分，发行人内控制度是否已完备并有效运行。③说明发行人在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否存在内控重大缺陷，包括但不限于合同签署规范性、采购流程、付款流程规范性、岗位设计合理性；说明相应内控机制及运行有效性。

(2) 关于研发费用。根据申请文件：①报告期各期，发行人研发费用分别为 1,909.11 万元、2,382.28 万元、2,871.49 万元，主要系职工薪酬。②发行人研发费用率低于可比公司均值。请发行人：①列表说明相应人员从事研发活动与其他生产、管理活动的相关工时记录，结合工时记录及研发活动与生产活动区分标准等，说明是否存在不当认定研发人员的情形，是否存在将非全时研发费人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用的情形，研发费用中员工薪酬归集是否准确；结合研发人员薪酬水平与当地薪资水平或可比公司的对比情况，说明是否存在多计研发费用的情形。②按照报告期内的各研发项目说明各研发阶段的团队人员情况（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历等）、物料投入、阶段性成果、商业化情况等，说明研发人员与研发部门、研发项目的对应关系，与研发成果的匹配性；说明研发领料的具体情况，与研发人员数量及研发项目是否匹配。③说明除专利年费外，是否存在其他研发费用归集不准确的情形；说明研发费用率低于可比公司均值原因、合理性。④说明报告期内研发费用投入真实性及计量准确性，是否建立相关有效内控机制并充分执行，是否能够保证研发费用核算准确。⑤说明发行人管理费用率低于可比公司均值的原因及合理性，是否存在少计管理费用情形。

(3) 新增机械设备的必要性及真实性。根据申请文件：①报告期各期，

发行人新增固定资产金额分别为 3,113.82 万元、3,729.47 万元、6,176.23 万元，主要系新增机械设备。②报告期各期末，公司在建工程余额分别为 1,043.04 万元、1,329.24 万元、7,847.01 万元，主要系建设广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程。③发行人其他非流动资产主要系预付设备款，各期金额分别为 120 万元、1,016.57 万元和 1,036.87 万元。请发行人：①说明机械设备、房屋及建筑物主要供应商情况，包括但不限于成立时间、合作历史、注册资本、实缴资本、参保人数、采购内容、金额及比例等，采购规模与供应商经营规模是否匹配，是否与发行人存在关联关系，说明是否存在成立时间较短即与发行人产生交易、注册资本或参保人员较少情形，如存在，说明发行人与相应供应商合作的商业背景及合理性。②说明新增机械设备投入使用情况，包括但不限于投产时间、产量、产能利用率、折旧情况，结合发行人产量及在手订单情况等，说明报告期内新增机械设备的原因及必要性；结合新增房屋及建筑物地点、用途、转固后预计人员配备情况，说明新增房屋及建筑物的原因及必要性。③结合公开市场价格或第三方采购价格，说明设备及建筑服务采购价格是否公允。④说明固定资产或在建工程付款进度是否与合同约定一致，如不一致，请说明原因及合理性；说明预付设备款项的对手方、设备采购内容、付款时间、相应设备安装验收时间、投入使用时间，预付设备款是否符合行业惯例；说明固定资产及在建工程相关款项是否实际流向相应供应商，是否存在资金体外循环或特殊利益安排。

(4) 关于应收账款及应付账款。根据申请文件：①报告期各期末，公司应收账款余额分别为 26,658.11 万元、37,819.22 万元、46,071.09 万元，各期坏账计提比例在 1.2%至 1.5%之间，主要为 3 个月以内应收账款坏账准备。②报告期各期末，公司应付账款余额分别为 38,276.90 万元、40,906.21 万元、59,590.60 万元，占流动负债的比例分别为 56.57%、56.84%和 77.23%，主要为应付货款、应付费用的款和应付设备工程款等。请发行人：①说明发行人主要客户的信用政策、是否发生变化及实际执行情况，说明应收账款变动与收入变动的匹配性，是否存在放宽信用期刺激销售情形。②结合发行人信用期内外应收账款划分标准、金额及占比等，说明发行人应收账款坏账准备以 3 个月以内应收账款为主的原因及合理性。③结合发行人与同行业可比公司的信

用政策及信用期、回款周期及期后回款率、应收账款周转率、账龄分布、客户结构差异等，说明发行人坏账准备计提是否充分。说明截至问询回复日的期后回款情况。④说明应付费用款的具体内容、交易对手方、是否存在关联关系等；结合发行人付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明主要供应商与前五名应付账款方的差异情况、差异原因；形成大额应付账款的原因，是否符合行业特征，应付账款周期是否与应收账款周期匹配。

（5）境外子公司经营情况。根据申请文件，发行人设有 5 家境外子公司，分别位于香港、墨西哥、马来西亚、越南、美国。请发行人：①说明现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况、收入及利润变化情况，结合上述情况说明设立境外子公司的商业合理性。②说明发行人境内外子公司合同流、实物流、资金流的流转过程，发行人跨境集团内部交易的商业合理性，产品定价机制及具体决策过程，是否存在转移定价情形及合规性，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。③说明发行人对境外主体资金管控的计划安排等情况，说明发行人的外汇管理制度是否合规，货币资金的存放及管理情况，货币资金与利息收入是否匹配，资金管理相关的内控制度是否健全有效。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明应收账款函证情况，包括但不限于函证范围、金额、比例及结论。（3）说明固定资产监盘情况，并对采购价格是否公允发表明确意见。（4）说明是否实地走访境外子公司，是否实际察看其经营场所，是否对境外子公司执行存货及固定资产监盘情况，说明核查范围、比例及结论。

【回复】

一、财务内控不规范情形整改情况

（一）说明报告期各期各项财务内控不规范事项整改的具体措施、整改完毕的具体时间、相关财务内控不规范事项是否影响财务数据的真实性、准确性、完整性

报告期内，公司各项财务内控不规范事项整改的具体措施、整改完毕的具

体时间如下：

序号	财务内控不规范情况	具体问题	整改措施	整改完毕时间
1	通过供应商进行转贷	2023 年，公司为满足贷款银行受托支付要求，将贷款资金以采购货款名义支付给供应商，再由其转回公司	制定《货币资金管理办法》《银行贷款管理制度》，规范借款管理和资金支付审批程序	2024 年 11 月
2	关联方资金拆借	2023 年和 2024 年，公司因业务重组向深圳装备拆出资金	截至 2024 年末，深圳装备已于 2024 年 10 月归还全部本金及利息；制定《防范控股股东及关联方资金占用制度》，防范关联方资金占用再次发生	2024 年 10 月
3	财务核算不准确	2023 年和 2024 年，公司因财务人员对会计准则的理解偏差，在理财收益、合同负债、净额法、研发费用、关联交易、佣金等方面存在核算不准确情形	执行会计差错更正；对财务人员进行专项培训，加强内部复核与数据核对机制	2026 年 4 月
4	收入单据瑕疵	公司半导体检测设备业务存在收入确认日期与验收单日期/报关单日期不一致的情形	开展专项核查并确认相关事项未对财务报表整体产生重大影响；规范验收信息传递流程并建立双重核验机制；完善财务系统记账日期的系统控制	2026 年 3 月
5	付款审核缺失及不相容岗位未分离	墨西哥子公司运营初期，部分付款申请单缺少审批，记账凭证的经办、制单、复核、会计主管均由同一人担任	设置财务系统强制审批节点；向墨西哥子公司增派财务人员，明确岗位职责分分工（经办/制单、记账/过账、复核/会计主管分属三人）；总部财务经理或财务总监远程审批、定期抽查	2026 年 5 月
6	合同签署规范性	（1）与部分客户未签订框架合同；（2）半导体检测设备业务合同签署晚于业务发生时间；（3）个别供应商采购订单双方未签字盖章	积极与主要客户协商签订框架合同；明确要求业务人员在设备试用发出前签订试用订单或邮件确认试用安排；规范采购订单形式要件，要求须经双方盖章后生效，并对历史缺失订单补充签章	2026 年 4 月

针对报告期内存在的财务内控不规范事项，公司已实施切实有效的整改措施，相关内控制度已修订并有效运行。上述不规范事项主要为操作层面或管理基础层面的问题，整改完成后未对公司财务数据的真实性、准确性、完整性产生实质性影响，公司财务数据能够公允反映报告期内的经营成果和财务状况。

（二）说明期后有无新增财务内控不规范行为的情况，结合相关内部控制制度建设及运行情况，说明发行人财务内控不规范的整改是否充分，发行人内控制度是否已完备并有效运行

经过上述整改，公司从制度层面、流程层面和人员层面完善了财务内部控

制体系：

1、制度层面

公司修订并发布了《货币资金管理办法》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等内控制度，填补了原有制度空白，明确了各项财务活动的审批权限和操作规范。

2、流程层面

在财务核算、收入确认、付款审批、合同签署等关键环节增设了复核、审批和系统控制节点，优化了信息传递与单据流转流程。

3、人员层面

对财务人员开展会计准则和内控制度的专项培训，向墨西哥子公司增派财务人员并落实岗位分离，提升全员合规意识。

整改完成后，公司未再发生新的财务内控不规范情形，前期不规范事项均已整改完毕且未再复发。公司财务内部控制制度健全并得到有效执行，

（三）说明发行人在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否存在内控重大缺陷，包括但不限于合同签署规范性、采购流程、付款流程规范性、岗位设计合理性；说明相应内控机制及运行有效性

公司在完成辅导验收前，在个别业务环节存在少量财务内控不规范情形，但相关情形均已在报告期内完成整改，不构成内控重大缺陷。各重要业务循环的内控机制及运行情况如下：

1、销售与收款循环

公司已建立从客户信用管理、合同签订、订单处理、发货出库、验收/签收确认、发票开具到收款入账的全流程内控制度。针对收入确认单据日期差异瑕疵，公司已从信息传递流程、系统控制及人员培训三方面完成整改。目前，销售循环的合同签署、发货审批、收入确认及收款环节均已有明确的审批权限和单据要求，关键控制节点运行有效。

2、采购与付款循环

公司已建立供应商准入、采购申请与审批、订单签署、验收入库、付款审批等环节的内控规范。针对报告期内少量采购合同未盖章的情形，公司已完善合同用印管理制度，并对历史合同补充了确认手续，确保采购业务的真实性与完整性。墨西哥子公司付款审批及岗位分离问题已通过增派人员、分配权限和总部远程复核机制完成整改。目前，采购与付款循环的关键控制节点运行有效。

3、研发循环

公司已建立研发项目立项审批、预算管理、过程记录、费用归集与核算等环节的内控制度，研发支出按照项目进行单独核算，研发领料及费用报销均有相应的审批流程，不存在重大缺陷。

4、存货管理循环

公司已建立存货验收入库、仓储保管、领用出库、盘点清查、存货跌价准备计提等环节的内控制度，定期执行存货盘点，存货账实相符，不存在重大缺陷。

综上所述，公司在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中不存在内部控制重大缺陷，公司已对存在的少量不规范情形完成有效整改，相关内控制度健全并持续有效运行。

二、关于研发费用

（一）列表说明相应人员从事研发活动与其他生产、管理活动的相关工时记录，结合工时记录及研发活动与生产活动区分标准等，说明是否存在不当认定研发人员的情形，是否存在将非全时研发费人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用情形，研发费用中员工薪酬归集是否准确；结合研发人员薪酬水平与当地薪资水平或可比公司的对比情况，说明是否存在多计研发费用情形

1、列表说明相应人员从事研发活动与其他生产、管理活动的相关工时记录，结合工时记录及研发活动与生产活动区分标准等，说明是否存在不当认定研发人员的情形，是否存在将非全时研发费人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用的情形，研发费用中员工薪酬归集是否准确

(1) 列表说明相应人员从事研发活动与其他生产、管理活动的相关工时记录

报告期内，公司研发人员均为全职研发人员，其全部工时均从事研发活动，不存在从事其他生产、管理活动的情况。

除认定的全职研发人员外，公司在 2023 年度至 2025 年度存在少量生产人员兼职参与部分研发工作的情况，2026 年上半年不存在生产人员兼职参与研发工作的情况。2023 年度至 2025 年度兼职参与研发工作的生产人员数量较少，分别为 5 人、1 人、4 人，且已按照工时占比进行人员成本的分摊，不存在研发费用与其他费用混同的情况。

兼职参与研发工作的生产人员的工时记录如下：

单位：小时

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	工时	占比	工时	占比	工时	占比
研发活动	6,220.75	70.31%	280	38.04%	3,155	38.76%
非研发活动	2,626.25	29.69%	456	61.96%	4,985	61.24%
合计	8,847	100%	736	100%	8,140	100%

2025 年度，生产人员参与研发活动工时占比较高，主要系：2025 年度公司兼职参与研发活动的生产人员中有三人此前为全职研发人员。当年因墨西哥子公司生产起量、江门新厂房建设搬迁，该三人由全职研发岗转为兼职，但仍以研发活动为主，并参与江门厂区与墨西哥厂区生产设备选型、安装调试、工艺验证、维护管理等相关工作，因此在该年度内参与研发活动的工时占比相对偏高。根据公司研发人员认定标准，仅将全职参与研发活动的人员认定为研发人员。因此，该三名人员虽兼职参与研发活动，但未被认定为研发人员，而是作为生产人员管理，其参与研发活动的工时按比例分摊的薪酬计入研发费用。报告期内，上述生产人员参与研发工作按工时分摊计入研发费用的薪酬情况如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
计入研发费用的薪酬金额	33.49	2.76	18.20
研发费用薪酬总额	2,097.40	1,719.06	1,448.44
计入研发费用的薪酬占比	1.60%	0.16%	1.26%

报告期内，兼职参与研发工作的生产人员的薪酬占研发费用薪酬总额的比例分别为 1.26%、0.16%和 1.60%，占比较低，对研发费用整体不构成重大影响。

（2）结合工时记录及研发活动与生产活动区分标准等，说明是否存在不当认定研发人员的情形，是否存在将非全时研发费人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用的情形，研发费用中员工薪酬归集是否准确

①工时记录

报告期内，发行人主要执行打卡工作制，通过打卡记录每日出勤工时。其中参与研发的工作人员通过研发工时管理系统或集中汇总报送等方式填写在各研发项目中的工时参与情况，工时记录精确到具体研发项目。研发部门相关负责人对研发工时统计表进行审批，人事行政部门负责对考勤记录与工时统计表的一致性进行复核（包括但不限于出勤天数的匹配性、人员异动信息的同步核对等），确保工时记录以实际出勤为基础。财务部门根据经审批的工时统计表，将薪酬按项目归集至各研发项目，不存在将非全时研发人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用的情形。

②研发活动与生产活动区分标准

发行人研发活动与生产活动的区分标准如下：

区分维度	研发活动	生产活动
目的导向	为获得科学与技术新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）、工艺而进行的系统性活动	承接具体业务订单后，按照客户需求完成产品设计、生产制造、售后服务等活动
驱动因素	以行业技术发展趋势和前瞻性技术探索为驱动，不以具体订单为依托	以客户具体订单需求为驱动
工作内容	覆盖项目立项（含市场与可行性分析）、方案设计、样品/样机试制与调试、全面验证测试与项目结项的完整流程	涵盖销售部门承接客户订单后，生产管理部门开展生产排产、生产工单领料、生产工序流转、产品检验、生产入库等流程

区分维度	研发活动	生产活动
产出成果	形成新技术、新工艺、新产品设计方案、专利及软件著作权等知识产权成果	向客户交付符合订单要求的合格产品

公司研发活动紧密围绕算力与通信设施、智能物流装备与集成电路检测等领域，以客户需求及行业发展趋势为导向，进行新产品与新工艺的研发。公司的研发人员均为全职研发人员，不存在从事生产活动的情形。报告期内，公司存在生产人员参与研发工作的情形，但根据公司的认定标准，未将其认定为研发人员。

公司的研发活动与生产活动在目的、流程和成果上均存在明确界限，能够明确区分，研发人员与生产人员不存在混同。

综上所述，公司不存在不当认定研发人员的情形，不存在将非全时研发人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用的情形，公司研发人员认定准确、研发费用中员工薪酬归集准确。

2、结合研发人员薪酬水平与当地薪资水平或可比公司的对比情况，说明是否存在多计研发费用的情形

（1）研发人员薪酬水平与当地薪资水平对比

报告期内，公司研发人员主要集中在广东省江门市和深圳市，公司研发人员薪酬水平与当地薪资水平对比如下：

单位：万元，人，万元/人

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
员工薪酬	997.22	2,097.40	1,719.06	1,448.44
平均人数	102	99.5	92	77
平均薪酬	19.55	21.08	18.69	18.81
广东省城镇私营单位就业人员平均工资	/	8.39	8.07	7.77

注 1：研发人员平均人数=（研发人员期初人数+研发人员期末人数）/2，下同；

注 2：公司研发人员人均薪酬系根据当期研发费用中人工薪酬除以当期研发人员平均人数计算得出，2026年1-6月平均薪酬已做年化处理，下同；

注 3：广东省城镇私营单位就业人员平均工资来源于广东省统计局公开信息。

公司一贯注重产品技术研发以及研发团队建设，为保持公司竞争优势、进一步加强行业竞争力，公司通过具有竞争力的薪酬水平吸引优秀人才，提高研发人员投入研发工作的积极性。公司研发人员薪酬水平远高于广东省城镇私营

单位就业人员平均工资，上述差异具有合理性。

(2) 研发人员薪酬水平远与同行业可比公司对比

报告期内，公司研发人员薪酬水平与当地薪资水平及可比公司对比情况如下：

单位：万元，人，万元/人

名称	注册地	2026 年 1-6 月			2025 年度		
		员工薪酬	平均人数	平均薪酬	员工薪酬	平均人数	平均薪酬
美利信	重庆	4,517.08	/	/	8,489.34	688	12.34
祥鑫科技	广东东莞	6,064.93	/	/	10,174.83	631	16.12
朗威股份	江苏苏州	1,528.54	/	/	3,021.32	202.5	14.92
飞荣达	广东深圳	12,062.94	/	/	19,099.42	1,218	15.68
金海通	天津	1,935.74	/	/	3,510.06	124	28.31
长川科技	浙江杭州	42,440.44	/	/	61,698.69	2,194.5	28.12
平均值	/	/	/	/	/	/	19.25
格兰达	广东江门	997.22	102	19.55	2,097.40	99.5	21.08
名称	注册地	2024 年度			2023 年度		
		员工薪酬	平均人数	平均薪酬	员工薪酬	平均人数	平均薪酬
美利信	重庆	7,749.57	587.5	13.19	7,495.75	506.5	14.80
祥鑫科技	广东东莞	7,961.00	495.5	16.07	6,212.73	378	16.44
朗威股份	江苏苏州	2,789.62	175	15.94	2,088.64	145	14.40
飞荣达	广东深圳	15,167.12	1,091	13.90	12,912.17	1,101.5	11.72
金海通	天津	3,126.17	115	27.18	3,155.56	108	29.22
长川科技	浙江杭州	64,998.52	2,026.5	32.07	51,910.65	1,892	27.44
平均值	/	/	/	19.73	/	/	19.00
格兰达	广东江门	1,719.06	92	18.69	1,448.44	77	18.81

注 1：报告期内长川科技存在资本化研发投入，故其研发投入金额与研发费用金额存在差异。

注 2：可比公司半年报未披露研发人员人数

报告期各期，发行人的研发人员平均薪酬分别为 18.81 万元、18.69 万元、21.08 万元和 19.55 万元，处于可比公司区间范围内，与 2023 年度至 2025 年度同行业平均水平（19.00 万元、19.73 万元、19.25 万元）基本相当，不存在显著偏离的情形。

报告期内，发行人的研发人员平均薪酬水平低于金海通、长川科技，主要是因为业务结构的差异。金海通和长川科技主营业务均高度集中于半导体检测设备领域，半导体检测设备行业技术密集度高、产品迭代快，对研发投入的需求天然较大。同时，两家公司均为 A 股上市公司，融资渠道通畅，资金实力较强，因此研发人力、资金投入规模较大。报告期内公司半导体检测设备业务收入占比较少，整体业务仍以精密结构件为主，研发人员平均薪酬水平低于前述两家公司具有合理性。

报告期内，发行人的研发人员平均薪酬水平与同样位于广东省的祥鑫科技较为接近，高于飞荣达，主要是因为业务结构和人员规模差异。飞荣达主要产品包括电磁屏蔽材料、基站天线、热管理材料、轻量化材料及其器件，产品应用领域由消费电子、通讯、数据中心、服务器逐步扩展至新能源汽车、储能、光伏逆变器等，产品种类及应用领域较为多元化，研发人员数量远高于发行人，拉低了其平均薪酬水平。

综上所述，发行人重视研发工作，研发人员薪酬水平高于当地社会平均工资，与同行业可比公司相比处于合理区间，与同地区业务相近公司水平接近，与金海通、长川科技等专注半导体设备领域的上市公司存在差异具有合理的业务逻辑。公司研发人员薪酬归集准确，不存在多计研发费用的情形。

（二）按照报告期内的各研发项目说明各研发阶段的团队人员情况（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历等）、物料投入、阶段性成果、商业化情况等，说明研发人员与研发部门、研发项目的对应关系，与研发成果的匹配性；说明研发领料的具体情况，与研发人员数量及研发项目是否匹配

1、研发项目阶段划分及其合理性说明

公司研发活动以项目制形式推进，各研发项目周期通常为 6 至 12 个月，研发团队在同一时期内通常需承担多个研发项目，人员在不同项目间的复用程度较高。且由于研发周期相对较短，团队人员在同一项目周期内变动较小，按项目各阶段逐一详列团队人员情况对反映公司研发人员配置的实际意义有限。

报告期内，公司研发项目整体可划分为研发论证与设计、测试与验证两个阶段，主要基于以下原因：

（1）公司研发项目以硬件产品开发为主，流程相对标准化。公司研发项目主要围绕半导体检测设备、智能物流装备、工业打印装备及精密制造工艺等领域展开，以硬件产品及工艺开发为核心，研发流程具有较高的标准化程度。项目启动后，通常先进行市场调研、技术路线论证和方案设计，再进入样机试制、测试验证和优化迭代环节。上述流程在各类研发项目中具有高度一致性，两个阶段的划分已能完整覆盖研发全流程，无需进一步细分为更多阶段。

（2）两个阶段的划分能够清晰体现研发项目的核心节点。“方案设计与论证”阶段涵盖项目立项、需求分析、技术方案设计、图纸输出等前期工作，是研发项目的起点和基础；“测试与验证”阶段涵盖样机试制、装配调试、性能测试、可靠性验证及优化迭代等后期工作，是研发成果从设计走向实物的关键环节。两个阶段之间以“设计冻结”为分界节点，划分标准清晰，便于公司进行研发进度管理和费用归集。

（3）两个阶段能够有效反映各阶段的资源配置差异。不同研发阶段在人员配置、物料投入和工作重心上存在明显差异：方案设计与论证阶段以研发人员智力投入为主，物料消耗较少；测试与验证阶段则需要大量样机物料、实验物料投入，同时伴随较多的装配、调试和验证工时。两个阶段的划分能够有效体现上述资源投入的结构性差异。

各阶段的内容及关键成果文件如下：

阶段名称	内容	成果文件
研发论证与设计	以市场对产品的需求或生产部门对生产工艺的需求为出发点，进行可行性分析，提出初步设计方向，并形成设计方案	立项报告、立项决议、方案设计图、设计评审报告
测试与验证	开展产品的试制、安装、测试、验证和优化，对产品进行设计验证	测试报告、验收报告

2、各研发项目的各研发阶段的团队人员情况、物料投入、阶段性成果及商业化情况

（1）职责分工

报告期内公司研发人员的职责分工主要分为研发管理类、技术工程师和职能支持类，报告期各期末，公司研发人员岗位人数及分布情况具体如下：

单位：人，%

项目	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发管理类	14	13.46	14	14.00	10	10.10	10	11.76
技术工程师	83	79.81	80	80.00	83	83.84	68	80.00
职能支持类	7	6.73	6	6.00	6	6.06	7	8.24
合计	104	100.00	100	100.00	99	100.00	85	100.00

公司技术工程师占比较高，为实际执行研发项目的主要人员；研发管理类人员主要为研发总监、项目经理等研发部门领导或项目负责人；职能支持类人员占比最少，主要负责研发资料整理归档、知识产权申报等辅助工作。

各研发阶段的团队人员的职责分工情况如下：

项目	研发论证与设计	测试与验证
研发管理类	负责市场分析和调研、技术路线调研、项目可行性分析、总体方案规划、制定项目计划、团队协调、设计评审组织、跨部门沟通等	负责试制过程管理、问题协调、测试进度跟踪、验收准备组织
技术工程师	负责技术方案的可行性分析与初步研讨，机械、视觉、软件等各类别工程师根据分工完成设计工作，并输出设计图纸	负责各自模块的试制、调试、装配、优化和测试
职能支持类	负责研发流程管理、物料采购协调、设计文档审核、物料采购协调、资源调配等	负责试制物料协调、测试资源安排、行政支持、验收流程跟进

（2）薪资水平

发行人在对研发人员的薪酬进行归集时，从研发人员投入到研发项目的工时进行核算，核对各月研发项目工时表，将研发人员因从事某个研发项目耗用的工时所对应的薪酬计入该研发项目中，对于在同一年度内前后从事不同研发项目的研发人员，各研发费用也根据工时确定。

报告期各期，发行人的研发人员平均薪酬分别为 18.81 万元、18.69 万元、21.08 万元和 19.55 万元（2026 年 1-6 月已年化处理），整体处于较高水平，体现了公司对研发人才引进与保留的重视。

（3）教育背景

报告期各期末，公司研发人员学历情况如下：

单位：人

学历	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	11	10.58%	12	12.00%	11	11.11%	9	10.59%
大学本科	61	58.65%	52	52.00%	53	53.54%	42	49.41%
专科及以下	32	30.77%	36	36.00%	35	35.35%	34	40.00%
合计	104	100.00%	100	100.00%	99	100.00%	85	100.00%

报告期各期末，公司研发人员本科及以上学历的比例分别为 60.00%、64.65%、64.00%和 69.23%，研发人员学历保持在较高水平，呈逐年提升趋势。

在专业背景方面，发行人研发人员专业背景主要集中在机械设计制造及其自动化、机电一体化、模具设计与制造、机械工程、计算机科学与技术、软件技术、电气工程等领域，与公司研发需求高度契合。此外，少量文科背景的研发人员均具有与现任岗位相匹配的工作经历，亦能够胜任研发工作。

（4）从业经历

报告期各期末，公司研发人员从业经历情况如下：

单位：人

从业经历时间	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
10 年以上	14	13.46%	14	14.00%	11	11.11%	9	10.59%
5-10 年	26	25.00%	24	24.00%	17	17.17%	11	12.94%
3-5 年	14	13.46%	15	15.00%	26	26.26%	24	28.24%
3 年以下	50	48.08%	47	47.00%	45	45.45%	41	48.24%
合计	104	100.00%	100	100.00%	99	100.00%	85	100.00%

由上表可知，报告期各期末，公司研发人员工作年限在 3 年及以上的比例分别为 51.76%、54.55%、53.00%和 51.92%，研发人员的工作年限较长，具有较为丰富的从业经验，能够满足研发活动的需求。

（5）代表性项目各阶段人员投入示例

因报告期内研发项目数量较多，单个项目投入规模受研发内容、技术难度、项目周期等因素影响存在差异。选取 100 万元以上研发项目作为代表性项目进行分阶段人员投入列示，能够充分体现公司研发项目分阶段人员配置的实际情

况和核算方式，具有代表性和合理性。

①2026 年 1-6 月

2026 年 1-6 月，公司研发项目共计 27 个，其中研发投入在 100 万元以上的项目 4 个，合计研发金额占比为 36.13%。各项目的研发投入规模分布如下：

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
高精度塑封前检测机样机研制	投入工时（小时）	11,263.50	/	11,263.50
	人员薪酬（万元）	139.05	/	139.05
	物料投入（万元）	1.40	/	1.40
抗结霜分布式三温分选机研发	投入工时（小时）	7,358	/	7,358
	人员薪酬（万元）	82.53	/	82.53
	物料投入（万元）	5.16	/	5.16
双编带高速四光机样机研制	投入工时（小时）	6,621	/	6,621
	人员薪酬（万元）	98.79	/	98.79
	物料投入（万元）	0.35	/	0.35
1PPM 液冷板喷墨打印量产线	投入工时（小时）	/	5,515	5,515
	人员薪酬（万元）	/	58.35	58.35
	物料投入（万元）	/	6.61	6.61

②2025 年度

2025 年度，公司研发项目共计 22 个，其中研发投入在 100 万元以上的项目 11 个，合计研发金额占比 80.57%。各项目的研发投入分布如下：

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
双轨道双工位机台开发及优化	投入工时（小时）	13,062	7,979	21,041
	人员薪酬（万元）	160.25	104.01	264.26
	物料投入（万元）	0.34	17.20	17.54
三温分选机进出料功能拓展开发	投入工时（小时）	7,373	7,643.60	15,016.60
	人员薪酬（万元）	88.38	90	178.38
	物料投入（万元）	7.73	23.96	31.69
逻辑芯片系统级测试 SLT 开发	投入工时（小时）	9,274.25	7,600	16,874.25

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
	人员薪酬（万元）	110.79	99.17	209.96
	物料投入（万元）	0.24	49.37	49.61
1PPM 液冷板喷墨打印 量产线研发	投入工时（小时）	/	11,393.25	11,393.25
	人员薪酬（万元）	/	118.07	118.07
	物料投入（万元）	/	67.97	67.97
双编带式紧凑型四光 机设计	投入工时（小时）	9,945	5,796	15,741
	人员薪酬（万元）	127.77	82.56	210.34
	物料投入（万元）	1.57	/	1.57
晶圆 Bumping 三维缺 陷检测技术及集成	投入工时（小时）	9,002.75	712	9,714.75
	人员薪酬（万元）	121.62	9.79	131.41
	物料投入（万元）	0.18	/	0.18
垂直循环机器人及其 立体库系统	投入工时（小时）	8,788	5,883	14,671
	人员薪酬（万元）	68.07	44.33	112.41
	物料投入（万元）	/	35.35	35.35
双面检测晶圆机设计	投入工时（小时）	5,565	3,047	8,612
	人员薪酬（万元）	82.43	57.96	140.39
	物料投入（万元）	0.08	/	0.08
智能仓储环形穿梭车 及其调度系统	投入工时（小时）	6,299.50	8,797.50	15,097
	人员薪酬（万元）	51.79	62.14	113.94
	物料投入（万元）	/	/	/
车规检测专线 AI 联合 集成开发	投入工时（小时）	6,796	959	7,755
	人员薪酬（万元）	94.94	20.11	115.05
	物料投入（万元）	3.28	0.48	3.76
组合式结构光 3D 一体 成像系统开发	投入工时（小时）	8,584	1,955	10,539

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
	人员薪酬（万元）	100.62	23.97	124.59
	物料投入（万元）	1.35	/	1.35

③2024 年度

2024 年度，公司研发项目共计 17 个，其中研发投入在 100 万元以上的项目 10 个，合计研发金额占比 83.46%。各项目的研发投入分布如下：

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
绝缘耐压 UV 喷墨打印量产线	投入工时（小时）	1,616	3,434.75	5,050.75
	人员薪酬（万元）	18.15	31.33	49.48
	物料投入（万元）	-	107.03	107.03
用于 AI 芯片的多温段多功率系统级测试分选机的开发	投入工时（小时）	9,247.80	7,804	17,051.80
	人员薪酬（万元）	96.89	82.59	179.48
	物料投入（万元）	21.24	2.75	23.99
智能立体仓库设备标准化的研发	投入工时（小时）	15,457	17,259	32,716
	人员薪酬（万元）	98.35	111.85	210.20
	物料投入（万元）	0.92	3.93	4.85
小型化芯片低温可靠性测试分选机的开发	投入工时（小时）	6,849.50	8,361.50	15,211
	人员薪酬（万元）	72.11	88.03	160.13
	物料投入（万元）	0.31	-	0.31
32 通道型芯片高低温性能检测分选设备的开发	投入工时（小时）	13,296	2,392	15,688
	人员薪酬（万元）	149.98	35.70	185.68
	物料投入（万元）	0.29	-	0.29
基于光学和几何标定的参数共享技术开发	投入工时（小时）	8,443	3,366.25	11,809.25
	人员薪酬（万元）	80.09	33.12	113.22
	物料投入（万元）	4.13	-	4.13
全自动上下料型芯片焊接视觉检测机的开发	投入工时（小时）	12,570.25	1,382	13,952.25
	人员薪酬（万元）	117.60	16.21	133.81
	物料投入（万元）	4.19	3.71	7.90
适用于 IC 裸片晶圆的机器视觉检测机的开发	投入工时（小时）	3,440	9,087.25	12,527.25
	人员薪酬（万元）	48.63	97.75	146.38
	物料投入（万元）	2.62	-	2.62
	投入工时（小时）	12,571	224	12,795

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
测编一体式 IC 封装检测的四次光学检测机的开发	人员薪酬（万元）	114.93	2.53	117.46
	物料投入（万元）	0.29	-	0.29
智能料箱输送分拣系统的研发	投入工时（小时）	7,039	8,113.75	15,152.75
	人员薪酬（万元）	51.82	60.30	112.12
	物料投入（万元）	8.08	10.45	18.53

④2023 年度

2023 年度，公司研发项目共计 26 个，其中研发投入在 100 万元以上的项目 8 个，合计研发金额占比 76.19%。各项目的研发投入分布如下：

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
三温域型芯片耐受性能快速测试机的研发	投入工时（小时）	12,050.75	1,180	13,230.75
	人员薪酬（万元）	120.99	26.26	147.25
	物料投入（万元）	0.33	-	0.33
基于 AI 辅助技术的 FC 芯片检测系统的开发	投入工时（小时）	14,156.75	1,122.75	15,279.50
	人员薪酬（万元）	167.20	13.44	180.64
	物料投入（万元）	20.01	-	20.01
基于机器视觉的封装质量检测分选机的研发	投入工时（小时）	5,843.50	5,703	11,546.50
	人员薪酬（万元）	78.44	105.33	183.77
	物料投入（万元）	5.29	-	5.29
双臂式大幅面晶圆检测设备的研发	投入工时（小时）	10,863.25	2,439.75	13,303
	人员薪酬（万元）	98.06	23.74	121.80
	物料投入（万元）	6.37	7.97	14.34
基于多视角并行检测技术的芯片外观检测仪的研发	投入工时（小时）	11,364	2,791	14,155
	人员薪酬（万元）	134.99	33.51	168.50
	物料投入（万元）	21.00	-	21.00
	投入工时（小时）	8,050	2,344.75	10,394.75

项目名称		方案设计与论证	测试与验证	合计
集成次品标记去除功能的光学检测机的研发	人员薪酬（万元）	91.64	26.07	117.70
	物料投入（万元）	7.66	-	7.66
适用电器元件仓储智能分拣技术的研发	投入工时（小时）	11,240.50	6,999.75	18,240.25
	人员薪酬（万元）	59.18	38.69	97.87
	物料投入（万元）	6.54	3.58	10.12
立式分拣设备平稳中转技术的研发	投入工时（小时）	7,971.50	6,991	14,962.50
	人员薪酬（万元）	55.13	58.32	113.45
	物料投入（万元）	0.50	0.61	1.11

报告期内，公司研发项目在方案设计与论证阶段的工时投入较高，主要系该阶段涵盖项目需求分析、技术路线讨论，并形成设计图纸，所需要的方案讨论与设计的时间较长，耗费的工时较高，具有合理性。

公司研发项目在方案设计与论证阶段、测试与验证阶段均会领用物料，项目研发人员会根据 BOM 表领出相关物料，便于进行前期设计，在测试与验证阶段，研发人员主要根据 BOM 表对物料进行补充，具有合理性。

(6) 按照报告期内的各研发项目说明各研发阶段的阶段性成果、商业化情况

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2026 年 1-6 月	高能效智控调度立体库系统的研发	智能仓库	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	高速连续式料箱提升机研发	高速连续式料箱提升机	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	机场航空集装箱物流系统储运货架的研发	智能仓库	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	面向 AI 算力的制冷技术研究	智能仓库	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	面向小样本多品类的工业缺陷 AI 检测技术研究	智能仓库	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	智能仓储用轻量集成拆叠盘机的研发	智能仓库	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	智能仓库五面扫码分拣技术的研发	智能仓库	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	智能立体库机器人集控穿梭转运技术的研发	智能立体库机器人	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	高功率芯片测试技术研究	/	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	高精度塑封前检测机样机研制	/	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	基于 AI 智能体的检测软件开发	/	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	基于红外成像的双面检测晶圆机样机研制	双面检测晶圆机样机	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	抗结霜分布式三温分选机研发	三温测试分选设备	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2026 年 1-6 月	三温 SLT 样机研制	三温 SLT 设备	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	双编带高速四光机样机研制	leadscan 双编带高速四光机样机	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	针对内部缺陷的非可见光检测技术研究	/	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	1PPM 液冷板喷墨打印量产线	lppm 喷墨打印液冷板量产线	/	/	尚未实现商业化
2026 年 1-6 月	MOOSE 制程效率提升研发	/	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2026 年 1-6 月	电芯外壳绝缘耐压喷墨量产线	/	/	/	尚未实现商业化
2026 年 1-6 月	辅助装配夹具	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	火蜥蜴装配效率提升研发	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	检具的研发	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	喷涂工装的研发	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	数控气动夹具	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	锌铝合金压铸，钣金冲压模具设计及工艺优化	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	模具设计与工艺改善	/	/	/	工艺研究，未商业化
2026 年 1-6 月	大型薄壁通信件压铸模开发与应用技术研究	/	/	/	研发项目处于早期阶段，未实现商业化
2025 年度	垂直循环机器人及其立体库系统	智能仓库	/	形成研发样机	产品已实现对外销售
2025 年度	智能仓储环形穿梭车及其调度系统	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2025 年度	基于智能立体仓储料箱系统的堆垛机	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2025 年度	适用智能仓储无龙门架式落地机	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2025 年度	双立柱带托盘有轨巷道堆垛机	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2025 年度	钣金式往复式托盘提升机	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2025 年度	冲压折弯工装的研发	所有服务器内钣金冲压、折弯产品	/	/	工艺研究，未商业化
2025 年度	装配装夹工装的研发	服务器机箱类所有产品	/	/	工艺研究，未商业化
2025 年度	喷涂工装的研发	/	/	/	工艺研究，未商业化
2025 年度	检具的研发	/	/	/	工艺研究，未商业化
2025 年度	1PPM 液冷板喷墨打印量产线研发	1ppm 喷墨打印液冷板量产线	202422177363.4 一种双墨路打印小车、202520582439.3 可调预紧机构及传送装置、202520528343.9 一种 UV 打印装置、202520502572.3 一种 UV 固化装置等 13 个专利	1、开发了化学和激光清洗前处理工艺。 2、开发了绝缘耐压后续检测工艺； 3、开发设计了蛇型液冷板专用喷墨打印量产线	尚未实现商业化
2025 年度	电芯外壳绝缘耐压喷墨量产线研发	/	/	/	尚未实现商业化
2025 年度	样本工厂建设项目研发	/	/	/	基础研究，未商业化
2025 年度	双轨道双工位机台开发及优化	三次光学检测机	202422532615.0 一种电磁式半导体夹手	1、已形成样机； 2、参与形成了 3D 缺陷检测技术、半导体高速光学检测技术等核心技术； 3、形成了软著：2025SR0252991 半导体封测缺陷检测系统[简称：半导体检测系统]V1.0	产品已实现对外销售

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2025 年度	双面检测晶圆机设计	晶圆检测机		1、已形成设计图； 2、参与形成了半导体高速光学检测技术等核心技术； 3、形成了软著：2025SR0024708 晶圆检测机控制软件 V1.0	产品已实现对外销售
2025 年度	双编带式紧凑型四光机设计	四次光学检测机	202422685671.8 一种多排间距可调、可旋转的吸嘴模块； 202520163470.3 一种芯片编带包装设备；202510112737.0 一种芯片检测分选设备及方法； 202520163469.0 一种芯片检测包装用传输机构	1、已形成样机； 2、参与形成了高精度高速取放芯片技术、半导体高速光学检测技术、芯片 2D 缺陷检测技术等核心技术； 3、形成了软著：2025SR0335225 半导体外观缺陷检测系统[简称：半导体检测系统]V1.0 2025SR0484713 半导体外观缺陷检测控制系统[简称：四光机]V1.0。	产品已实现对外销售
2025 年度	逻辑芯片系统级测试 SLT 开发	测试分选机	202423077978.6 一种芯片测试传动模组及测试设备； 202423077979.0 一种上框架空间分割结构；202510112737.0 一种芯片检测分选设备及方法； 202520480557.3 一种料盘搬运抓手结构	1、已形成样机； 2、参与形成了芯片三温测试分选技术、半导体高速光学检测技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2025 年度	三温分选机进出料功能拓展开发	测试分选机	202210485773.8 保温运载机构、检测设备及保温方法； 202411835573.6 一种常高低温芯片测试设备； 202423077977.1 一种常高低温芯片搬运模组； 202520480556.9 一种用于控制低温物质温度结构	1、已形成样机； 2、参与形成了芯片三温测试分选技术、高精度高速取放芯片技术等核心技术； 3、形成了软著：2025SR0594492 平移式芯片测试分选机控制系统[简称：分选机控制系统]V1.0	产品已实现对外销售

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2025 年度	组合式结构光 3D 一体成像系统开发	三次光学检测机	/	1、已形成样机； 2、开发了一款组合结构光 3D 一体成像系统。	基础研究，未商业化
2025 年度	车规检测专线 AI 联合集成开发	三次光学检测机	202311247912.4 一种无监督式芯片缺陷检测方法及装置	1、已形成设计图； 2、参与形成了基于无监督和有监督结合的 AI 智能缺陷检测技术等核心技术	基础研究，未商业化
2025 年度	晶圆 Bumping 三维缺陷检测技术及集成	晶圆检测机	/	1、已形成设计图； 2、形成了软著：2025SR0544342 封装段晶圆缺陷检测系统 V1.0 3、参与形成了基于无监督和有监督结合的 AI 智能缺陷检测技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2025 年度	模具设计与工艺改善	全部产品	/	/	工艺研究，未商业化
2024 年度	轻型皮带机的研发	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2024 年度	料箱缓存货架的研发	智能仓库	/	已形成研发样机	产品已实现对外销售
2024 年度	料箱高层立体货架的研发	智能仓库	202422177355.X 一种货架的连接结构及货架	1、已形成样机； 2、参与形成了高密度货架集成技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2024 年度	智能立体仓库设备标准化的研发	智能仓库	202422177358.3 一种托盘； 202422177349.4 一种合页组件及围栏门；202422218702.9 一种膨胀杆；202411267400.9 一种提升机及其提升方法；	1、已形成样机； 2、参与形成了仓储物流分拣自动化整体规划与集成技术等核心技术； 3、形成了软著：仓库控制系统[简称：WCS]V3.8.6	产品已实现对外销售
2024 年度	智能料箱输送分拣系统的研发	智能仓库	一种顶升旋转机（专利实审过程）	1、已形成样机； 2、形成了软著：智能仓储管理系统[简称：WMS]V3.8.6	产品已实现对外销售
2024 年度	铝壳动力电池 UV 喷墨打印绝缘系统的研发	铝壳动力电池 UV 喷墨打印产品	/	已形成研发样机	产品已实现对外销售
2024 年度	夹紧工装	/	/	/	工艺研究，未商业化

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2024 年度	检具工装	/	/	/	工艺研究，未商业化
2024 年度	机械手工装	/	/	/	工艺研究，未商业化
2024 年度	绝缘耐压 UV 喷墨打印量产线	/	/	/	尚未实现商业化
2024 年度	全自动上下料型芯片焊接视觉检测机的开发	三次光学检测机	/	已形成样机	产品已实现对外销售
2024 年度	32 通道型芯片高低温性能检测分选设备的开发	测试分选机	202411835573.6 一种常高低温芯片测试设备； 202423077978.6 一种芯片测试传动模组及测试设备； 202423077977.1 一种常高低温芯片搬运模组	1、已形成样机； 2、参与形成了芯片三温测试分选技术等核心技术；	基础研究，未商业化
2024 年度	用于 AI 芯片的多温段多功率系统级测试分选机的开发	测试分选机	202320991662.4 一种芯片预温结构；202423077979.0 一种上框架空间分割结构； 202520480556.9 一种用于控制低温物质温度结构	1、已形成样机； 2、形成了软著：2025SR0594492 平移式芯片测试分选机控制系统； 3、参与形成了高精度高速取放芯片技术、芯片三温测试分选技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2024 年度	小型化芯片低温可靠性测试分选机的开发	测试分选机	202520480557.3 一种料盘搬运抓手结构；202420786960.4 一种升降送盘装置	1、已形成样机； 2、参与形成了高精度高速取放芯片技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2024 年度	测编一体式 IC 封装检测的四次光学检测机的开发	四次光学检测机	202422685671.8 一种多排间距可调、可旋转的吸嘴模块	1、已形成样机（对外出售）； 2、形成了软著：2025SR0484713 半导体外观缺陷检测控制系统[简称：四光机]V1.0 3、参与形成了半导体高速光学检测技术、高精度高速取放芯片技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2024 年度	基于光学和几何标定的参数共享技术开发	三次光学检测机	/	形成了设计图	产品已实现对外销售
2024 年度	适用于 IC 裸片晶圆的机器视觉检测机的开发	晶圆检测机	/	1、形成了软著：2025SR0544342 封装段晶圆缺陷检测系统 V1.0	产品已实现对外销售

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
				2、参与形成了基于无监督和有监督结合的 AI 智能缺陷检测技术等核心技术；	
2024 年度	模具设计与工艺改善	全部产品	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	CNC 工装	/	2023207433179 一种夹紧装置		工艺研究，未商业化
2023 年度	表处工装	/	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	点胶工装	/	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	检具工装	/	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	装配工装	/	2023218463746PCB 产品的气密性检测装置； 2022228193518 一种压铆装置；2023206134413 一种专用阻尼转轴压接装置	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	基于多视角并行检测技术的芯片外观检测仪的研发	三次光学检测机	202310021668.3 多目多角度图像处理方法、系统、电子装置及存储介质；202320984724.9 芯片下表面缺陷检测机构	1、已形成样机； 2、形成了软著：2025SR0335225 半导体外观缺陷检测系统[简称：半导体检测系统]V1.0 3、参与形成了芯片 2D 缺陷检测技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2023 年度	基于 AI 辅助技术的 FC 芯片检测系统的开发	三次光学检测机	202311247912.4 一种无监督式芯片缺陷检测方法及装置； 202410438634.9 缺陷目标检测模型、集成电路封测缺陷检测方法及系统；202410776135.0 一种缺陷目标检测网络及方法；202411916096.6 芯片仿真缺陷生产方法、装置、计算机设备及存储介质	1、已形成设计图； 2、形成了软著：2024SR1220256YOLO-DefectDetection 软件[简称：YOLO-DD 软件]V1.0.0 3、参与形成了基于无监督和有监督结合的 AI 智能缺陷检测技术等核心技术；	产品已实现对外销售

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2023 年度	双臂式大幅面晶圆检测设备的 研究开发	晶圆检测机	202311690363.8 一种晶圆检测 系统	1、已形成样机（对外出售）； 2、形成了软著：2025SR0024708 晶圆检测机控 制软件 V1.0 3、参与形成了半导体高速光学检测技术；	产品已实现对外销售
2023 年度	集成次品标记去除功能的光学 检测机的研发	三次光学检测机	202311049608.9 一种芯片分选 装置；202322251002.5 一种料 条定位装置；202322241115.7 一种料条输送装置	1、已形成样机（对外出售）； 2、参与形成了半导体高速光学检测技术等核心 技术；	产品已实现对外销售
2023 年度	三温域型芯片耐受性能快速测 试机的研发	测试分选机	202520676853.0 一种芯片测试 装置；202411888008.6 一种常 高低温 ATC 温控系统； 202111071412.0 多芯片检测系 统；202210485773.8 保温运载 机构、检测设备及保温方法	1、已形成样机； 2、参与形成了高吞吐量通用测试分选技术、芯 片三温测试分选技术等核心技术；	产品已实现对外销售
2023 年度	基于机器视觉的封装质量检测 分选机的研发	四次光学检测机	2023104711114.3 芯片外观检测 设备；202320959827.X 一种多 芯片取放机械手； 202320960006.8 芯片分选搬运 装置	1、已形成样机； 2、参与形成了高精度高速取放芯片技术等核心 技术；	产品已实现对外销售
2023 年度	物流仓储自动分离无人供件系 统的研发	智能仓库	202323437700 一种快件运输装 置及运输线；202323437305.2 一种快件运输分离系统； 202323437275.5 一种使快件靠 边运输的装置；202323437725 一种快件称重装置及运输线； 202323437289.7 一种自动分流 无人供件系统	参与形成了物流智能供件技术等核心技术	产品已实现对外销售
2023 年度	物流仓储货架组件防腐喷涂技 术的研发	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售

年度	项目名称	对应产品	阶段性成果		商业化情况
			专利成果	非专利成果	
2023 年度	智能立体仓库自动分拣货架的研发	自动分拣货架	/	形成研发样机	产品已实现对外销售
2023 年度	适用电器元件仓储智能分拣技术的研发	智能仓库	/	形成研发样机	产品已实现对外销售
2023 年度	智能立式分拣设备表面喷涂综合废水循环利用技术的研发	智能立式分拣设备	/	/	产品已实现对外销售
2023 年度	立式分拣设备平稳中转技术的研发	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2023 年度	智能仓储低应力分拣搬运技术的研发	智能仓库	/	形成研发样机	产品已实现对外销售
2023 年度	仓储分拣货架智能存取技术的研发	智能仓库	/	/	产品已实现对外销售
2023 年度	防护型立式压铸关键设备的研发	压铸机	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	一种铝合金发动机支架铸造工艺技术的研发	电动汽车高强度支架	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	一种关于真空压铸工艺改进的研发	真空压铸产品	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	基站铸铝通信机壳的研发	通信机壳系列	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	一种铝合金滤波器腔体压铸模具的研发	铝合金滤波器系列	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	铝制品表面处理工艺的研发	全部产品	/	/	工艺研究，未商业化
2023 年度	模具设计与工艺改善	全部产品	/	/	工艺研究，未商业化

报告期内，公司研发项目可分为三类商业化路径：

- ①设备类研发项目，如半导体检测设备、智能物流装备等研发项目，在完成产品定型后通过客户验证并实现对外销售，报告期内公司半导体检测设备和智能物流装备的收入持续增长。
- ②工艺类研发项目，如工装夹具、模具设计、表面处理工艺等研发项目，成果主要用于内部生产工艺的改进和效率提升，不直接对外销售，但通过降本增效间接贡献于公司经营业绩。
- ③前瞻性研发项目，如 AI 辅助检测技术、3D 成像系统等基础研究类项目，目前处于技术积累阶段，尚未商业化，但为公司未来产品升级和新产品开发奠定技术基础。

3、研发人员与研发部门、研发项目的对应关系，与研发成果的匹配性

(1) 研发人员与研发部门、研发项目的对应关系

公司研发中心负责管理研发业务，研发中心下设集成电路设备、智能物流、精密制造、打印装备等多个研发部门，分别负责半导体检测设备、智能物流装备、工装夹具、工业打印装备等的研发工作。

单位：人，个

下设部门	2026 年 1-6 月 /2026 年 6 月末		2025 年度 /2025 年末		2024 年度 /2024 年末		2023 年度 /2023 年末	
	人员 数量	项目 数量	人员 数量	项目 数量	人员 数量	项目 数量	人员 数量	项目 数量
集成电路设备研发部	50	8	51	6	49	5	40	5
智能物流研发部	25	5	29	6	32	5	34	8
打印装备研发部	7	3	7	3	6	2	0	0
精密制造研发部	9	8	7	5	7	4	7	12
基础研发部	13	3	6	2	5	2	4	1
合计	104	27	100	22	99	18	85	26

截至 2026 年 6 月末，发行人研发人员已覆盖公司的核心业务方向。其中集成电路设备相关研发人员 50 人，智能物流装备相关研发人员 25 人，打印装备相关研发人员 7 人，精密制造相关研发人员 9 人，基础研发相关的人员 13 人。

研发技术骨干在各专业领域拥有丰富的实践经验，对行业应用需求和技术发展趋势具有深刻的理解，可有效推动公司相关研发创新活动的开展。

(2) 研发人员与研发成果的匹配性

报告期各期，公司研发人员投入与研发成果总体趋势较为匹配，具体情况如下：

项目	2026 年 1-6 月 /2026 年末	2025 年度 /2025 年末	2024 年度 /2024 年末	2023 年度 /2023 年末
研发人员数量（人）	104	100	99	85
研发人员薪酬（万元）	997.22	2,097.40	1,719.06	1,448.44
新提交发明专利申请（项）	3	7	11	6
新增发明专利（项）	1	9	6	18
新提交软件著作权申请（项）	4	8	1	-
新增软件著作权（项）	6	8	1	-

随着公司研发人员数量和研发投入的提升，研发成果持续涌现。2023 年度至 2025 年度，研发人员数量从 85 人增长至 100 人，增幅 17.65%；研发人员薪酬从 1,448.44 万元增长至 2,097.40 万元，增幅 44.80%；新提交发明申请 24 项，新增发明专利合计 33 项，新提交软件著作权申请 9 项，新增软件著作权合计 9 项。公司研发人员投入与研发成果产出在整体趋势上具有匹配性。

4、研发领料的具体情况，与研发人员数量及研发项目是否匹配

(1) 研发领料的具体情况

报告期各期，公司研发材料费的金额分别为 182.64 万元、284.80 万元、398.67 万元和 210.79 万元。公司研发材料费为研发活动实际发生的相关材料消耗，主要用于智能物流、半导体设备、工业打印设备、精密结构件相关领域的研发项目，具体领用情况如下：

单位：万元

相关领域	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	主要材料投入
精密结构件	141.47	118.85	90.16	69.31	气缸、光面贴膜铝板、钢板等
半导体设备	48.64	175.78	39.53	71.56	冷媒机、相机、物镜等
工业打印装备	19.14	68.70	116.88	-	喷头、喷头驱动板、UV 灯等

相关领域	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	主要材料投入
智能物流装备	1.54	35.35	38.23	41.77	滚筒旋转台、电缆线输送线等
合计	210.79	398.67	284.80	182.64	-

公司根据研发项目实际需求领用原材料，2024年度公司新增工业打印设备相关业务，工业打印设备材料需求较大，推动了研发材料费的上升；2025年度，公司精密结构件和半导体设备的业务规模进一步扩大，新产品类型增加，研发需求上升，研发材料费金额进一步增加。

公司建立了严格的研发领料内部控制制度并有效执行，研发领料由研发人员在 ERP 系统中填写领料单，经审批后到仓库领料，财务部根据相关单据将研发领料金额归集至各研发项目。

（2）研发领料、研发人员数量及研发项目的匹配性

报告期内，发行人研发领料金额，研发人员数量与研发项目数量的情况如下：

项目	2026年1-6月 /2026年末	2025年度 /2025年末	2024年度 /2024年末	2023年度 /2023年末
材料费（万元）	210.79	398.67	284.80	182.64
人员数量（人）	104	100	99	85
研发项目数量（个）	27	22	18	26

公司主要研发类型可分为新产品研发、软件类研发和工艺技术研发等类型。

2024年公司研发材料费（284.80万元）较2023年（182.64万元）增长55.93%，研发人员数量从85人增长至99人，增幅16.47%，研发项目数量从26个减少至18个，主要系：①公司压铸类工艺较为成熟，与压铸相关的工艺技术研发项目减少，该类型项目材料消耗较小；②受公司开拓工业打印设备业务和扩大半导体业务规模的影响，材料消耗较大的新产品研发项目增加，公司研发材料费和研发人员数量均有所增加，具有合理性。

2025年度和2026年上半年，公司业务规模进一步扩张，研发需求上升，研发材料费、研发项目数量和研发人员规模均有所增长，具有合理性。

从各领域研发材料投入分布来看，2025年度半导体设备领域研发材料费

175.78 万元（占 44.09%），精密结构件领域 118.85 万元（占 29.81%），两者合计占研发材料费总额的 73.90%，与公司报告期内收入增长最快的两大业务板块相匹配，体现了研发资源向重点业务领域倾斜的特征。

综上，公司研发材料费、研发人员数量及研发项目数量相匹配，公司研发费用与实际经营情况相匹配，变动情况合理。

（三）说明除专利年费外，是否存在其他研发费用归集不准确的情形；说明研发费用率低于可比公司均值原因、合理性

1、说明除专利年费外，是否存在其他研发费用归集不准确的情形

（1）基本情况

报告期内，公司研发费用归集存在以下两处不准确的情形：一是未有效区分专利申请费用与专利年费，将与研发项目不直接相关的专利年费归集进入研发费用；二是非全时研发人员开始参与生产活动时，未能及时根据研发工时和生产工时对其薪酬进行合理分摊，导致研发费用与生产成本划分不够准确。

（2）整改情况

①规范专利相关费用归集口径

公司对报告期内已计入研发费用的专利年费进行逐笔复核，将不属于研发活动直接相关的专利年费调整至管理费用核算，并修订了专利相关费用的归集标准，确保后续专利申请费用与专利年费准确区分。

②建立非全时研发人员工时管理机制

公司已制定《研发工时管理办法》，要求所有研发人员（含兼职）按月填报工时并注明对应研发项目或生产任务，经研发负责人审核确认、人事行政部门复核考勤一致性后，作为薪酬分摊的依据。财务部门据此按月计算研发费用及生产成本的分配金额。同时，公司已上线电子化工时填报系统，实现工时记录可追溯、可核查。

③进行会计差错更正并履行审议披露程序

公司已对 2023 年度、2024 年度财务报表中因专利年费归集错误及兼职研发人员薪酬分摊不准确导致的影响金额进行测算，并按照《企业会计准则第 28 号

——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，在 2025 年年度报告公告时一并进行了差错更正。相关更正事项已履行公司内部审议程序，并在全中国中小企业股份转让系统指定信息披露平台披露了《前期会计差错更正公告》和更正后的定期报告。

综上，公司对报告期内研发费用归集情况进行了全面梳理，除专利年费归集错误及非全时研发人员薪酬分摊不准确外，不存在其他研发费用归集不准确的情形。上述问题已全面整改，整改措施有效，未对发行人财务内控健全有效性造成重大不利影响。

2、说明研发费用率低于可比公司均值原因、合理性

报告期内，发行人研发费用率与可比公司比较情况如下：

单位：%

公司	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美利信	4.28	5.24	5.02	4.64
祥鑫科技	4.91	4.44	3.61	3.63
朗威股份	2.54	3.53	3.29	3.37
飞荣达	5.52	5.38	5.23	5.32
金海通	5.82	8.55	10.24	11.07
长川科技	17.14	17.69	26.55	40.31
平均数	6.70	7.47	8.99	11.39
发行人	1.38	1.84	2.29	2.29

报告期内，公司研发费用率分别为 2.29%、2.29%、1.84%和 1.38%，2025 年度和 2026 年上半年有所下降，主要系当年度销售收入快速增长，研发费用增幅低于收入增幅所致，具有合理性。

公司研发费用率低于同行业可比公司平均值，主要原因为：

（1）业务结构差异

金海通和长川科技高度集中于半导体检测设备领域，该领域技术密集度高、产品迭代快，为保持产品竞争力需持续进行高强度研发投入，研发费用率通常较高；且两家公司均为上市公司，融资能力较强，研发投入力度较大。公司产品覆盖算力与通信设施精密结构件、集成电路检测设备、智能物流装备等多个

领域，业务结构更为多元，研发投入相对分散但总额逐年增长，研发费用率低于上述两家公司具有合理性。

（2）业务模式差异

公司同步参与主要客户（如华为、英伟达等）的产品研发，在该模式下客户对研发活动给予一定的付费补偿。根据收入与成本匹配的会计原则，公司将相关支出计入营业成本，未确认为研发费用。但该等研发活动形成的部分技术成果仍具有较强的通用性，可应用于多个客户及产品场景。若参照未获得客户补偿的会计处理方式（即相关支出全部计入研发费用）进行模拟测算，公司研发费用率将相应上升，与可比公司的差距将明显缩小。

（3）客户与产品集中度较高，研发效率相对较高

公司目前为拟上市公司，产品类别和客户集中度显著高于同行业可比公司。2025 年度和 2026 年上半年公司第一大产品类别（算力与通信设施精密结构件）收入占比分别为 68.64%、70.46%，前五大客户销售占比分别为 76.40%、77.36%。较高的集中度使公司能够将有限研发资源聚焦于核心产品和技术路线的持续优化，减少分散化研发投入和沟通试错成本，从而实现较高的研发效率，以相对较低的研发费用率支撑业务快速增长。

综上，公司研发费用率低于同行业可比公司主要受业务结构、业务模式及研发资源聚焦程度等因素影响，具有合理性。报告期内公司研发投入绝对额持续增长，研发活动有序开展，不存在通过压低研发投入调节利润的情形。

（四）说明报告期内研发费用投入真实性及计量准确性，是否建立相关有效内控机制并充分执行，是否能够保证研发费用核算准确

1、说明报告期内研发费用投入真实性及计量准确性

报告期内，发行人研发费用投入金额如下表所示：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	997.22	2,097.40	1,719.06	1,448.44
材料费	210.79	398.67	284.8	182.64
折旧与摊销	105.73	191.88	136.39	70.69

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
其他	92.42	183.53	242.03	207.34
合计	1,406.16	2,871.49	2,382.28	1,909.11

公司制定了《研发费用管理制度》，明确了研发费用的开支范围和标准，严格审批程序。公司研发费用主要包括：研发人员的工资、社保和福利费等人工费用，研发活动直接相关的材料费用，用于研发活动的仪器设备及无形资产和使用权资产的折旧摊销费等。

（1）职工薪酬

公司将直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用计入人工费用，其中全职研发人员的相关费用全部计入研发费用，兼职从事研发活动的其他人员，公司根据研发工时统计表与打卡工时计算研发费用和其他费用的比例，完成人员成本的拆分，确保研发工时与实际研发活动匹配。

（2）材料费

研发领料申请及实际领用均由研发部门的员工执行，公司根据研发部门员工签字确认的研发领料单进行费用归集，研发领料单注明领料用途对应的研发项目，确保研发领料与实际研发活动直接相关，不存在将生产领用材料归集进入研发费用的情形。

（3）折旧与摊销

公司将研发办公场所及研发专用设备相关的折旧摊销费用计入研发费用，公司存在少量工艺提升类研发活动与生产共用设备的情形，考虑到准确区分设备的研发工时和非研发工时核算难度和核算成本较大，公司将相关费用全部计入生产成本，未计入研发费用，该处理方式符合谨慎性原则。

综上，公司严格按照研发费用支出用途、性质，据实列支研发费用，研发费用归集真实准确。

2、是否建立相关有效内控机制并充分执行，是否能够保证研发费用核算准确

发行人已制定《研究开发组织管理制度》《研发项目管理制度》《研发费用管理制度》等研发相关内控制度，明确了研发活动认定标准、研发过程管理规范、研发支出开支范围及审批程序等，并按照研发项目设立台账、辅助账归集核算研发支出，据实列支研发费用。

报告期内，公司曾存在前述两处研发费用归集不准确的情形，已按照本问询回复之“（三）/1/（2）整改情况”所述逐项完成整改。截至本问询回复出具日，公司已规范专利相关费用归集口径，建立了非全时研发人员工时管理机制并上线电子化工时填报系统，相关人员费用分摊准确、工时记录可追溯可核查，且已完成会计差错更正并履行了审议披露程序。上述整改措施已有效执行，能够保证研发费用核算准确。

报告期内，公司曾存在前述两处研发费用归集不准确的情形，已按照本问询回复之“（三）/1/（2）整改情况”所述逐项完成整改。

截至报告期末，公司已规范专利相关费用归集口径，建立了非全时研发人员工时管理机制并上线电子化工时填报系统，相关人员费用分摊准确、工时记录可追溯可核查，且已完成会计差错更正并履行了审议披露程序。上述整改措施已有效执行，能够保证研发费用核算准确。

（五）说明发行人管理费用率低于可比公司均值的原因及合理性，是否存在少计管理费用情形

报告期内，发行人管理费用率与可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2026年 1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
美利信	5.23	6.34	5.84	4.58
祥鑫科技	3.88	3.82	4.12	4.48
朗威股份	3.28	3.80	3.14	4.37
飞荣达	3.82	4.71	5.38	6.97
金海通	5.16	6.38	7.56	7.15
长川科技	6.64	7.39	8.54	12.61

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平均数	4.67	5.41	5.76	6.69
发行人	3.86	3.81	4.86	4.60

报告期内，公司管理费用率分别为4.60%、4.86%、3.81%和3.86%，在可比公司的区间范围内。公司管理费用率高于朗威股份、与祥鑫科技较为接近，低于行业平均值，主要系各公司业务结构与管理模式差异所致，具体分析如下：

1、美利信

美利信主要从事通信基站结构件及汽车零部件业务，与公司业务结构存在差异。2023年度美利信管理费用率与发行人相近，2024年度和2025年度持续高于发行人，主要系其管理人员人数保持相对稳定但人均薪酬增长较快所致。报告期内，美利信管理人员中职工薪酬分别为 6,622.94 万元、9,770.11 万元、13,096.75 万元和 6,899.42 万元，薪酬水平增长较快，推动管理费用率持续上升。美利信管理费用率高于发行人具有合理性，原因包括：美利信规模扩张（新工厂投产、海外布局）致管理复杂度上升，投入增加；绩效薪酬占比不低于 50%，业务拓展下弹性增大；新业务（半导体、储能等）引入更高层级管理人才，人员结构优化。

2、飞荣达

飞荣达主营业务涵盖热管理材料及器件、电磁屏蔽材料及器件、轻量化材料及器件等，产品主要应用于消费电子、数据通信、新能源汽车等领域。报告期内，飞荣达持续新设经营主体或收购其他业务主体，组织架构较为复杂，管理费用中人员薪酬、折旧摊销等金额较高，2023年至2025年管理费用率高于发行人。2026年1-6月，受AI服务器散热、储能液冷散热需求的增长，电磁屏蔽材料、热管理材料产品收入增长，营业收入同比增长 28.64%，高于其管理费用增速，管理费用率下降至 3.82%，具有合理性。

3、金海通

金海通深耕平移式测试分选机领域，主要产品为测试分选机及其备品备件，报告期内营业收入规模小于发行人，但其管理人员人均薪酬高于发行人，叠加股份支付、资产折旧摊销费用的增长，管理费用率高于发行人，具有合理性。

4、长川科技

长川科技业务规模较大，管理层次较多，管理人员数量高于发行人，受人员增加、薪资增长、股权激励等因素影响，管理费用中人员成本较高；此外，长川科技资本运作频率较高，2023 年通过发行股份购买资产收购长奕科技，2025 年申请向特定对象发行股票，外部咨询费及中介机构服务费金额较高，进一步推高了管理费用率。发行人管理费用率低于长川科技，具有合理性。

5、发行人自身管理费用构成分析

报告期内，发行人管理费用主要由职工薪酬、折旧与摊销、中介服务费、办公及招待费等构成，各项费用与业务规模相匹配。发行人采取相对扁平化的管理架构，管理人员配置较为精简，未设置过多的管理层级，管理效率相对较高，管理费用的规模得到有效控制，与公司的管理需求相匹配。

综上，发行人管理费用率低于可比公司均值，主要是受可比公司业务结构、管理模式等因素影响，各公司管理费用率存在差异具有合理性。经核查，发行人管理费用构成与业务规模相匹配，不存在少计管理费用的情形。

三、新增机械设备的必要性及真实性

（一）说明机械设备、房屋及建筑物主要供应商情况，包括但不限于成立时间、合作历史、注册资本、实缴资本、参保人数、采购内容、金额及比例等，采购规模与供应商经营规模是否匹配，是否与发行人存在关联关系，说明是否存在成立时间较短即与发行人产生交易、注册资本或参保人员较少情形，如存在，说明发行人与相应供应商合作的商业背景及合理性

1、机械设备主要供应商

报告期各期，公司前五大机械设备供应商情况如下：

期间	供应商名称	采购金额（万元）	占比	主要采购内容
2026 年 1-6 月	重庆晁群数控机械有限公司	752.51	19.66%	加工中心
	Allied Chance International Limited	482.85	12.62%	冲床
	深圳市海吉科技有限公司	420.38	10.98%	冲床、切割机、折弯机

期间	供应商名称	采购金额（万元）	占比	主要采购内容
	深圳市速优捷科技有限公司	215.04	5.62%	CCD 检测设备
	迪能激光（广东）有限公司	197.59	5.16%	折弯机、切割机
	合计	2,068.38	54.05%	
2025 年	东莞伍镇机械设备有限公司	993.10	20.65%	冲床
	广东伊之密智能制造有限公司	982.30	20.42%	压铸机
	东莞市辉胜自动化设备有限公司	500.50	10.40%	压铸岛
	重庆晁群数控机械有限公司	295.65	6.15%	加工中心
	深圳市速优捷科技有限公司	157.11	3.27%	CCD 检测设备、点胶机、生产线
	合计	2,928.65	60.88%	
2024 年	东泰机械工具（东莞）有限公司	610.97	21.45%	冲床
	重庆晁群数控机械有限公司	391.31	13.74%	加工中心
	广东创智智能装备有限公司	328.59	11.53%	喷粉涂装线
	东莞市图创智能制造有限公司	277.39	9.74%	喷墨打印机
	深圳市海吉科技有限公司	212.34	7.45%	压铆机、折弯机
	合计	1,820.59	63.91%	
2023 年	深圳领威科技有限公司	563.51	28.59%	压铸机
	深圳市创世纪机械有限公司	422.12	21.41%	加工中心
	深圳装备	265.99	13.49%	三坐标测量仪、加工中心等二手设备
	深圳市速优捷科技有限公司	127.70	6.48%	生产线
	佛山市晨耀机械科技有限公司	116.81	5.93%	熔炼炉
	合计	1,496.14	75.90%	

注：占比为占当期新增机器设备原值的比例。

报告期内，上述机械设备主要供应商基本信息如下：

序号	公司名称	成立时间	合作开始时间	注册资本	实缴资本	参保人数	主要股东	是否存在关联关系
1	重庆晁群数控机械有限公司	2010 年 7 月	2013 年 10 月	100 万元	100 万元	4 人	魏纯刚（80%）魏志（20%）	否
2	Allied Chance International Limited	2010 年 5 月	2025 年 12 月	200 万港元	200 万港元	/-	楊炳輝（100%）	否
3	深圳市海吉科技有限公司	2010 年 12 月	2013 年 10 月	1,000 万元	520 万元	61 人	龙世松（80%）杜春梅（20%）	否
4	深圳市速优捷科技有限公司	2016 年 9 月	2017 年 12 月	500 万元	500 万元	5 人	张友生（100%）	否
5	迪能激光（广东）有限公司	2016 年 3 月	2023 年 3 月	4,460 万元	4,460 万元	345 人	Bystronic Laser AG（100%）	否
6	东莞伍镇机械设备有限公司	2014 年 3 月	2024 年 12 月	500 万元	500 万元	2 人	苏州欣伍丰机械有限公司（55%）陶军昌（45%）	否
7	广东伊之密智能制造有限公司	2022 年 3 月	2024 年 8 月	10,000 万元	10,000 万元	460 人	伊之密股份有限公司（100%）	否
8	东莞市辉胜自动化设备有限公司	2011 年 7 月	2024 年 11 月	500 万元	183 万元	68 人	成飞（50%）陈博辉（50%）	否
9	东泰机械工具（东莞）有限公司	2001 年 7 月	2013 年 10 月	5,000 万港元	5,000 万港元	121 人	（香港）东泰集团国际有限公司（100%）	否
10	广东创智智能装备有限公司	2005 年 6 月	2023 年 5 月	6,080 万元	6,080 万元	175 人	佛山志宏建达资产投资有限公司（87.50%）严长志（6.38%）许仕建（6.12%）	否
11	东莞市图创智能制造有限公司	2017 年 12 月	2024 年 5 月	2,250 万元	2,250 万元	49 人	深圳市汉森软件股份有限公司（100%）	否
12	深圳领威科技有限公司	2001 年 11 月	2017 年 6 月	25,240 万元	15,240 万元	1296 人	深圳力劲科技股份有限公司（100%）	否

序号	公司名称	成立时间	合作开始时间	注册资本	实缴资本	参保人数	主要股东	是否存在关联关系
13	深圳市创世纪机械有限公司	2005 年 12 月	2019 年 7 月	37,981.77 万元	37,981.77 万元	1136 人	广东创世纪智能装备集团股份有限公司（100%）	否
14	深圳格兰达智能装备股份有限公司	2004 年 10 月	/	16,000 万元	16,000 万元	20 人	深圳格兰达投资有限公司（68%）格兰达科技集团有限公司（中国香港）（32%）	是
15	佛山市晨耀机械科技有限公司	2015 年 3 月	2023 年 6 月	200 万元	85 万元	16 人	蔡双喜（100%）	否

从关联关系看，除深圳装备外，其他供应商与公司均无关联关系；从成立时间看，不存在成立 1 年内即与公司交易的供应商；从注册资本和实缴资本看，主要供应商注册资本均高于 100 万元，实缴资本均高于 80 万元，不存在注册资本或实缴资本较少的情形；从参保人数看，存在重庆晁群数控机械有限公司（4 人）、深圳市速优捷科技有限公司（5 人）和东莞伍镇机械设备有限公司（2 人）3 家供应商参保人数较少的情形。

存在关联交易、部分参保人数较少供应商的合作背景及合理性分析如下：

（1）关联交易

2023 年度，公司存在向关联方深圳装备购买资产的情形，主要系业务重组后深圳装备专注于产业园区运营业务，将二手设备转让给公司。该笔关联交易系基于公司实际经营需要，具有合理性。

（2）参保人数较少供应商

①重庆晁群数控机械有限公司：该公司主要从事数控机械设备的销售与服务，为中国台湾企业晁群有限公司设立的中国西南分公司，生产环节主要由其中国大陆总厂昆山帆牧欣数控科技有限公司（实缴资本 500 万元，参保人数 20 人，主营业务包括数控机械设备的研发、生产）完成。公司向该供应商采购设备，由昆山帆牧欣负责生产制造，重庆晁群负责销售及售后服务，分工明确。因此，虽然重庆晁群参保人数较少，但交易具有商业合理性。

②深圳市速优捷科技有限公司：该公司经营范围包括非标自动化设备的研发、设计、装配、销售与技术服务，核心业务为根据客户需求进行定制化研发设计，生产环节以模块化装配和整机调试为主，不涉及大规模零部件自制，所需人员以研发设计人员和技术服务人员为主。公司向该供应商采购的生产线、CCD 检测设备等系非标定制设备，符合其业务定位。因此，虽然该公司参保人数较少，但交易具有商业合理性。

③东莞伍镇机械设备有限公司：该公司主要从事冲床、压力机等通用机械设备的贸易与代理销售，为中国台湾企业金丰（中国）机械工业有限公司的经销商，生产环节由其中国大陆生产据点金丰（中国）机械工业有限公司（实缴资本 1,870 万美元，参保人数 607 人，主营业务包括锻压机械及其零配件、周边

设备的制造、组装、维修、租赁）完成。因此，虽然该公司参保人数较少，但交易具有商业合理性。

综上，上述供应商参保人数较少主要系其业务模式以贸易、销售代理或研发设计为主，不涉及大规模生产制造，参保人数较少符合其行业特征，与公司的交易具有合理的商业背景。

2、房屋及建筑主要供应商

报告期内，公司房屋及建筑物为广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程，主要包括厂房和宿舍楼，工程实行总价承包方式，总承包方为中建一局集团建设发展有限公司（以下简称“中建一局”），为公司房屋及建筑物主要供应商。中建一局的具体情况如下：

公司名称	中建一局集团建设发展有限公司
成立时间	1953 年
合作开始时间	2024 年
注册资本	138,178.58 万元
实缴资本	138,178.58 万元
参保人数	4,313 人
主要股东	中国建筑一局（集团）有限公司（72.37%）、工银金融资产投资有限公司（15.44%）、农银金融资产投资有限公司（12.19%）
是否与发行人存在关联关系	否
采购内容	广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程
采购金额	6,420.18 万元
占房屋建筑物原值的比例	84.87%

中建一局是首批获得住房和城乡建设部新房屋建筑工程施工总承包特级资质和建筑行业甲级设计资质的企业之一，其经营规模相匹配与公司的采购规模相匹配，与公司不存在关联关系，亦不存在成立时间较短即与发行人产生交易、注册资本或参保人员较少情形。

（二）说明新增机械设备投入使用情况，包括但不限于投产时间、产量、产能利用率、折旧情况，结合发行人产量及在手订单情况等，说明报告期内新增机械设备的原因及必要性；结合新增房屋及建筑物地点、用途、转固后预计人员配备情况，说明新增房屋及建筑物的原因及必要性

1、说明新增机械设备投入使用情况

报告期内，公司新增机械设备主要用于算力与通信设施精密结构件的生产。其中，压铸和精密机械加工是制约通信设施精密结构件产品产能的关键环节，冲压是制约算力设施精密结构件产品产能的关键环节，因此主要列示上述关键设备并衡量其产能和产能利用率。报告期各期主要新增机械设备投入使用情况如下：

(1) 2026 年 1-6 月主要新增机械设备

设备名称	数量	投产时间	产量（万件）				产能利用率				截至报告期末情况		
			2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	原值	折旧	成新率
加工中心	30	2026 年 5 月	34.05	/	/	/	34.94%	/	/	/	752.51	5.96	99.21%
冲床（越南）	12	2026 年 5 月	/	/	/	/	/	/	/	/	417.14	3.31	99.21%
	1	2026 年 3 月	/	/	/	/	/	/	/	/	176.88	4.08	97.70%
切割机（越南）	1	2026 年 3 月	/	/	/	/	/	/	/	/	198.65	4.58	97.70%
切割机	2	2026 年 6 月	/	/	/	/	/	/	/	/	155.75	-	100.00%
切割机	1	2026 年 5 月	3.81	/	/	/	88.34%	/	/	/	100.39	0.79	99.21%
冷弯成型机	1	2026 年 6 月	/	/	/	/	/	/	/	/	117.86	-	100.00%
横梁生产线	1	2026 年 5 月	/	/	/	/	/	/	/	/	94.56	0.75	99.21%

注：报告期内，新增设备主要用于算力和通信设施精密结构件的生产，压铸和精密机械加工是制约通信设施精密结构件产品产能的关键环节，冲压是制约算力设施精密结构件产品产能的关键环节，因此主要列示上述关键设备并衡量其产能和产能利用率。

2026 年 1-6 月，公司主要新增机械设备原值合计 2,013.73 万元，占当期新增机械设备原值的比例为 52.62%，主要为加工中心、冲床、切割机、冷弯成型机和横梁生产线，均于年内正常投产。其中，加工中心投产后产能利用率为 34.94%，主要系投产时间不足 2 个月，尚处于产能爬坡阶段；2026 年 5 月投产的切割机位于墨西哥子公司，投产后产能利用率达 88.34%，产能爬坡进展顺利。部分冲床、切割机位于越南子公司，越南子公司已于 2026 年二季度正式投产，但暂未量产，未单独计算产量或产能利用率；2026 年 6 月投产的切割机主要用于模具生产制造，系配套算力设施精密结构件产能而新增；冷弯成型机、横梁生产线位于墨西哥子公司，应用于智能物流装备及精密结构件的生产，系公司为配套墨西哥子公司产能而新增。

(2) 2025 年主要新增机械设备

设备名称	数量	投产时间	产量（万件）				产能利用率				截至报告期末情况		
			2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	原值	折旧	成新率
冲床	18	2025年5月	159.77	206.28	/	/	70.61%	73.61%	/	/	993.10	102.21	89.71%
4000T 压铸机	1	2025年11月	4.15	0.06	/	/	65.33%	9.59%	/	/	983.68	52.40	94.67%
1650T 压铸机	1	2025年6月	9.19	11.90	/	/	109.76%	111.83%	/	/	499.12	36.32	92.72%
加工中心	10	2025年10年	30.20	26.61	/	/	104.82%	112.53%	/	/	295.65	18.40	93.78%

2025 年度，公司主要新增机械设备原值合计 2,771.54 万元，占当期新增机械设备原值的比例为 57.62%，主要为冲床、压铸机和加工中心，均于年内正常投产。其中，1650T 压铸机投产后产能利用率达 111.83%，加工中心达 112.53%，反映出通信设施精密结构件产能瓶颈较为突出；4000T 压铸机当年产能利用率仅 9.59%，主要系该设备为超大型压铸机，于 2025 年 11 月投产，投产时间较短（不足两个月），且对应产品专项性较强，客户当期该类订单有限，该设备尚处于产能逐步释放阶段。截至 2026 年 6 月末，4000T 压铸机产能利用率已提升至 65.33%，产能爬坡进展顺利。

（3）2024 年主要新增机械设备

设备名称	数量	投产时间	产量（万件）				产能利用率				截至报告期末情况		
			2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	原值	折旧	成新率
喷粉涂装线	1	2024年5月	/	/	/	/	/	/	/	/	328.59	72.45	77.95%
喷墨打印机	1	2024年3月	/	/	/	/	/	/	/	/	277.39	118.58	57.25%
冲床	8	2024年7月	142.02	240.67	156.13	/	70.61%	99.61%	38.61%	/	256.99	46.79	81.79%
冲床	8	2024年3月									353.98	75.66	78.63%
加工中心	20	2024年3月	60.40	201.80	171.34	/	104.82%	112.90%	105.38%	/	391.31	83.70	78.61%

设备名称	数量	投产时间	产量（万件）				产能利用率				截至报告期末情况		
			2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	原值	折旧	成新率
800T 压铸机	1	2024 年 7 月	6.14	11.64	11.38	/	61.70%	60.53%	61.86%	/	157.17	28.62	81.79%
折弯机	10	2024 年 11 月	/	/	/	/	/	/	/	/	132.74	19.97	84.96%

2024 年度，公司主要新增机械设备原值合计 1,898.17 万元，占当期新增机械设备原值的比例为 66.63%，主要为喷粉涂装线、喷墨打印机、冲床、加工中心、压铸机和折弯机等，均于年内正常投产。其中，冲床于 2024 年 7 月投产，当年产能利用率 38.61%（投产当年不足半年），次年度已提升至 99.61%；加工中心投产当年产能利用率即达 105.38%，已实现超产运转，新增产能消化良好；800T 压铸机投产后产能利用率约为 60%，主要系 800T 压铸机各月间开机需求差异较大，部分月份产能利用率低于 50%，而部分月份产能利用率则超过 100%。喷粉涂装线用于智能物流装备及精密结构件的表面处理工序，系公司为配套墨西哥子公司产能而新增；喷墨打印机主要用于工业打印设备产品的研发试制。上述设备不属于制约对应产品产能的关键环节，因此未计算产能及产能利用率。

（4）2023 年主要新增机械设备

设备名称	数量	投产时间	产量（万件）				产能利用率				截至报告期末情况		
			2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	原值	折旧	成新率
2000T 压铸机	1	2023 年 6 月	6.58	12.63	10.68	3.20	107.26%	102.85%	81.48%	26.97%	680.33	189.27	72.18%
加工中心	20	2023 年 8 月	60.40	201.80	200.49	77.08	104.82%	112.90%	106.91%	103.60%	422.12	114.43	72.89%

2023 年度，公司主要新增机械设备原值合计 1,102.45 万元，占当期新增机械设备原值的比例为 55.93%，主要为压铸机、加工中心，均于年内正常投产。2000T 压铸机产能利用率持续攀升，投产当年（2023 年）产能利用率为 26.97%，2025 年起产能利用率即超过 100%，为公司通信设施精密结构件产品的产能扩张提供了关键支撑。

2、结合发行人产量及在手订单情况等，说明报告期内新增机械设备的原因及必要性

报告期各期，公司主要产品的产能及产能利用率情况如下：

产品类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
算力与通信设施精密结构件	产量（万件）	2,785.50	4,595.21	3,421	2,409.82
	产能利用率	109.03%	111.28%	106.86%	105.99%
集成电路检测设备	产量（台）	203	243	121	117
	产能利用率	125.13%	110.85%	105.36%	107.10%
智能物流装备及精密结构件	产量（万件）	48.04	93.37	55.20	28.84
	产能利用率	103.41%	108.63%	96.48%	108.57%

报告期内，公司主要产品产能利用率均接近或超过 100%，公司生产已面临较为突出的产能瓶颈。虽然公司通过延长生产时间、增加生产班次等方式提升实际产出，但仅凭该方式难以从根本上解决产能瓶颈问题，因此需要持续增加机械设备投入以扩充产能。

报告期各期末，公司在手订单分别为 2.86 亿元、4.23 亿元、5.70 亿元和 7.74 亿元，2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末比上期增幅分别为 47.73%、34.64% 和 35.75%。在手订单持续大幅增长，从 2023 年末的 2.86 亿元增长至 2026 年 6 月末的 7.74 亿元，对公司交付能力提出更高要求，亟需通过新增关键设备来扩充产能、保障订单交付。

从设备投向与产能瓶颈的对应关系来看，公司报告期内新增机械设备均围绕各业务板块的核心制约环节进行针对性投入：

（1）压铸设备（2000T、800T、1650T、4000T 压铸机）：主要服务于通信设施精密结构件产品，该环节压铸能力为产能瓶颈所在。报告期内公司持续加码压铸设备投入，2000T 压铸机投产后产能利用率持续攀升（2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月产能利用率分别为 81.48%、102.85%和 107.26%），新增压铸设备产能被快速消化，验证了设备投入的必要性。4000T 超大型压铸机系公司为满足大尺寸通信结构件及新兴应用领域产品需求的前瞻性布局，投产后正处于产能爬坡阶段。

（2）冲床（2024 年 16 台、2025 年 18 台）：主要服务于算力设施精密结构件产品，冲压为该领域核心工序。2024 年投产的冲床在经历产能爬坡后，2025 年产能利用率已达 99.61%，接近满产，继续新增冲床设备以扩充算力设施产能具有必要性。

（3）加工中心（2023 年 20 台、2024 年 20 台、2025 年 10 台、2026 年 1-6 月 30 台）：作为精密机械加工的通用设备，服务于通信与算力设施精密结构件的精密加工工序，属于关键辅助工序。加工中心自 2023 年投产以来始终保持 100%以上的产能利用率，持续处于超产状态，新增投入具有必要性。2026 年 1-6 月新增加工中心产能利用率相对较低（34.94%），主要系该批设备投产时间较短，尚处于产能爬坡阶段，预期未来产能利用率将稳步提升，有效缓解产能瓶颈压力。

此外，喷粉涂装线系公司为满足智能物流装备领域核心客户范德兰德的业务需求，配套墨西哥子公司新增产能而购置的表面处理设备；喷墨打印机系公司为开展工业打印设备产品研发试制而购置的研发用设备。上述设备均具有明确的业务背景和合理的投入依据。

综上所述，报告期内公司主要产品产能利用率持续处于饱和状态，在手订单规模持续大幅增长，现有产能已难以满足交付需求。公司新增机械设备均围绕各业务板块产能瓶颈环节进行针对性投入，投产设备产能利用率良好、新增产能快速消化，设备投入与业务增长需求相匹配。因此，报告期内新增机械设备具有合理性和必要性。

3、结合新增房屋及建筑物地点、用途、转固后预计人员配备情况，说明新增房屋及建筑物的原因及必要性

报告期内，公司新增房屋及建筑物为广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程，建筑位于广东省江门市新会区会城广东轨道交通产业园 XH02-N-05-b2-2 地块，旨在增加智能装备及精密结构件的产能，满足客户日益增长的订单需求，扩大营业收入和经营规模，增强规模效应，进一步提升整体盈利能力。截至 2026 年 7 月 31 日，总部基地一期已配备集成电路检测设备和智能物流装备及精密结构件生产团队，合计生产人员约 80 人。

新增房屋及建筑物的原因及必要性分析如下：

（1）缓解产能瓶颈与场地不足，支撑业务持续增长

报告期内，公司业务收入保持良好增长态势。然而，受现有场地条件限制及产能不足的制约，当前生产环节已面临瓶颈，主要生产线产能利用率持续超过 100%，对业务进一步拓展形成一定制约。与此同时，公司深圳生产基地长期采用租赁模式运营，租赁厂房分布零散、空间规划受限，仓储区域与生产车间动线设计不合理，导致原材料入库、半成品流转、成品出库的运输效率低下，分散的办公与生产区域也增加了人员管理、流程衔接的难度。为有效突破这一发展瓶颈，本项目将规划建设总部生产基地，并同步引入先进生产设备，重点提升精密结构件、集成电路检测设备和机场自动化处理设备的产能储备。项目建成后，不仅能显著缓解公司现有生产线的运行压力，更将进一步提升公司整体生产能力与市场快速响应能力，从而满足业务规模持续增长所带来的新增产能需求。

（2）降低关联租赁比例，提升公司独立性

报告期内，公司仍需向关联方深圳装备、江门达硕租赁厂房，以支撑日常生产经营活动。尽管当前租赁价格参照市场行情定价，具备公允性，且深圳、江门两地厂房租赁市场供需活跃，即便关联方后续调整出租策略，公司也能够短期内寻得替代厂房，不会对生产造成持续性中断；但在独立性层面，公司仍存在对关联方厂房的依赖，关联租赁情形持续存在。

广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程建成后，公司将新增自有产权厂房，可有效降低关联租赁的总体比例，进而降低关联交易可能带来的经营独立性风险，进一步提升公司治理水平。同时有效控制长期租赁产生的持续性费用支出，显著增强公司经营独立性与抗风险能力，为盈利稳定性提供坚实保障。

（3）为后续产能结构性整合与布局优化奠定基础

公司当前生产布局较为分散，精密结构件与半导体检测设备、机场物流设备生产涉及的钣金加工等共性工序分散于江门、深圳多个基地，存在跨城市协同成本高的问题。一期工程建成后，公司将新增自有生产基地，为后续实施产能结构性整合创造物理空间条件。后续公司将结合业务发展情况和市场需求，

在二期工程中对现有各生产基地分散的共性工序实施集约化整合，并进一步扩大自有厂房面积、降低关联租赁依赖，持续优化生产布局与协同效率。

（三）结合公开市场价格或第三方采购价格，说明设备及建筑服务采购价格是否公允

1、机械设备采购

选取报告期内单笔合同金额在 100 万元以上，且单台设备价值高于 20 万元的设备，其采购价格的公允性分析如下：

单位：万元

资产名称	供应商名称	数量	单位	入账时间	平均单价 (含税)	参考价格	价格来源
加工中心	重庆晁群数控机械有限公司	11	台	2026 年	28.35	33	其他供应商报价单
加工中心	重庆晁群数控机械有限公司	19	台	2026 年	27.72	33	其他供应商报价单
切割机	迪能激光（广东）有限公司	1	台	2026 年	13 万美元	100	设备公开市场报价
折弯机	迪能激光（广东）有限公司	2	台	2026 年	5.40 万美元	5.05 万美元	其他供应商报价单
切割机	东莞市晟铖机械科技有限公司	2	台	2026 年	88	88.88	设备公开市场报价
冷弯成型机	广州冷弯机电设备有限公司	1	台	2026 年	105	91	其他供应商询价记录
冲床	Allied Chance International Limited	12	台	2026 年	5.12 万美元	5.01 万美元	其他供应商报价单
切割机	深圳市海吉科技有限公司	1	台	2026 年	29.20 万美元	37.50 万美元	其他供应商报价单
数控冲床	深圳市海吉科技有限公司	1	台	2026 年	26 万美元	29 万美元	其他供应商报价单
1650T 压铸机	广东伊之密智能制造有限公司	1	台	2025 年	300	322	其他供应商报价单
4000T 压铸机	广东伊之密智能制造有限公司	1	台	2025 年	810	898	其他供应商报价单
开式固定台压力机	东莞伍镇机械设备有限公司	7	台	2025 年	36.20	36	其他供应商报价单
闭式双点压力机	东莞伍镇机械设备有限公司	11	台	2025 年	78.98	86	其他供应商报价单
1650T 压铸岛	东莞辉胜自动化设备有限公司	1	套	2025 年	264	220	其他供应商报价单
4000T 压铸岛	东莞辉胜自动化设备有限公司	1	套	2025 年	301.56	280	其他供应商报价单
加工中心	重庆晁群数控机械有限公司	10	台	2025 年	30.70	28	其他供应商报价单
立柱成型机	佛山市南海区凯莱德冷弯机械有限公司	3	套	2025 年	44.61	43	设备公开市场报价
高速压铸机（二手）	肇庆鸿知科技有限公司	1	台	2025 年	82.04	无	二手设备，无活跃市场的公开价格

资产名称	供应商名称	数量	单位	入账时间	平均单价 (含税)	参考价格	价格来源
铆接中心	睿恩特智能装备（东莞）有限公司	4	台	2025 年	26.80	33.60	其他供应商报价单
折弯机	深圳市海吉科技有限公司	1	台	2025 年	4.43 万美元	5.66 万美元	其他供应商报价单
冲床	东泰机械工具（东莞）有限公司	16	台	2024 年	43.15	47.50	其他供应商报价单
加工中心	重庆晁群数控机械有限公司	20	台	2024 年	21.64	23	其他供应商报价单
喷墨打印机	东莞市图创智能制造有限公司	1	台	2024 年	300	无	非标设备，无可比公开价格
800T 压铸机	深圳领威科技有限公司	1	台	2024 年	177.60 ^{注 1}	136	其他供应商报价单
加工中心	东莞市菱锐机械有限公司	5	台	2024 年	26.60	23	其他供应商报价单
横梁自动生产线	东莞市华敏仓储科技有限公司	1	台	2024 年	63	65	设备公开市场报价
立柱自动生产线	东莞市华敏仓储科技有限公司	1	台	2024 年	60.51	58.80	设备公开市场报价
2000T 压铸机	深圳领威科技有限公司	1	台	2023 年	636.77	638.18	其他供应商报价单
加工中心	深圳市创世纪机械有限公司	20	台	2023 年	23.85	23.60	其他供应商报价单
喷粉涂装线	广东创智智能装备有限公司	1	台	2023 年	366	无	非标设备，无可比公开价格
切割机	迪能激光（广东）有限公司	1	台	2023 年	88.68	88.89	设备公开市场报价
折弯机	迪能激光（广东）有限公司	2	台	2023 年	45.15	38	设备公开市场报价
熔炼炉	佛山市晨耀机械科技有限公司	2	套	2023 年	66	63.80	其他供应商报价单
自动流水线	深圳市速优捷科技有限公司	4	条	2023 年	25	24.80	其他供应商报价单
三坐标测量仪 （二手）	深圳装备	1	台	2023 年	85.28	无	二手设备，无活跃市场的公开价格
卧式加工中心 （二手）	深圳装备	1	台	2023 年	32.47	无	二手设备，无活跃市场的公开价格

注 1：购买价格含选配的压铸机监控软件 20 万元，其他供应商报价单则无此选配项目，剔除软件价格后购买价格与参考价格不存在重大差异。

公司在采购设备时，通常向多家供应商进行询价和比价，并综合考虑价格水平、设备参数及选配方案、供应商技术对接能力、行业口碑、售后服务及跨境运输能力等择优选择。报告期内，公司部分设备因属于非标定制或二手设备，其价格主要依据定制内容复杂程度或二手设备状况协商确定，无公开可对比市场参考价。其余设备采购中，不同供应商因选配方案、性能参数及品牌等方面存在客观差异，报价有所不同，但差异均在合理范围内，设备采购价格整体公允。

2、建筑服务采购

报告期内，公司建筑服务采购主要为向中建一局支付的广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程总承包价款（含税价为 6,998 万元）。公司对该项目一期工程总承包单位的选择按照《中华人民共和国招标投标法》及公司《采购管理制度》的规定履行了招标程序，共收到 7 家单位的有效投标文件。

在评标过程中，公司按照一般筛选原则，筛选剔除最高报价 7,934.70 万元（中建七局安装工程有限公司）及最低报价 6,693.31 万元（江门市中沛建设工程有限公司），中建一局的报价 6,998 万元处于有效报价的中间水平。

公司最终综合总承包价格、工期、品牌影响力、项目经验等方面，选取中建一局为总承包单位。中建一局作为大型国有建筑企业，品牌实力突出，项目经验丰富，其报价处于投标价格的中间水平，具有公允性。

综上，公司通过公开招标方式确定建筑服务采购价格，共有 7 家有效投标人参与竞标，中标价格处于报价区间的合理水平，与公开市场竞价结果一致。因此，公司建筑服务采购价格公允。

（四）说明固定资产或在建工程付款进度是否与合同约定一致，如不一致，请说明原因及合理性；说明预付设备款项的对手方、设备采购内容、付款时间、相应设备安装验收时间、投入使用时间，预付设备款是否符合行业惯例；说明固定资产及在建工程相关款项是否实际流向相应供应商，是否存在资金体外循环或特殊利益安排

1、说明固定资产或在建工程付款进度是否与合同约定一致，如不一致，请说明原因及合理性

（1）固定资产

报告期内，公司新增固定资产主要为机器设备，公司单笔采购金额在 100 万元以上的设备采购合同及采购内容、付款约定及付款进度情况具体如下：

单位：万元

供应商名称	合同金额	采购内容	付款约定	入账时间	截至报告期末付款金额	付款比例	付款进度是否与合同约定一致
重庆晁群数控机械有限公司	526.65	加工中心	预付 30%，发货后付 40%，安装调试合格后付 20%，余款 10%机器正常运作 3 个月后付清	2026 年	158.00	30%	是
深圳市海吉科技有限公司	59.63 万美元	冲床、切割机、折弯机	预付 30%。发货前付 60%，安装调试验收后付 10%尾款	2026 年	53.67 万美元	90%	是
ALLIED CHANCE INTERNATIONAL LIMITED	61.45 万美元	冲床	预付 30%，发货前付 60%，设备到厂 3 个月内付 10%尾款	2026 年	55.31 万美元	90%	是
迪能激光（广东）有限公司	26.69 万美元	折弯机、切割机	预付 30%，发货前预付 62%，验收后 1 年付 8%	2026 年	24.55 万美元	92%	是
东莞市晟铖机械科技有限公司	176	切割机	预付 30%定金，发货前付 70%	2026 年	176.00	100%	是
重庆晁群数控机械有限公司	311.85	加工中心	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格支付 20%，正常运行 3 个月后付 10%尾款	2026 年	311.85	100%	是

供应商名称	合同金额	采购内容	付款约定	入账时间	截至报告期末付款金额	付款比例	付款进度是否与合同约定一致
广州冷弯机电设备有限公司	105	冷弯成型机	预付 40%，初验收后支付 25%,最终验收后支付 30%，使用后 12 个月支付 5%质保金	2026 年	99.75	95%	是
肇庆鸿知科技有限公司	141.25	压铸机	合同签订后 90 个工作日内付清	2025 年	141.25	100%	是
东莞市辉胜自动化设备有限公司	565.56	压铸岛	预付 30%，出机前付 30%，到厂验收完成付 30%，余款 10%在验收后 6 个月内付清	2025 年	418.54	74%	是 ^{注 1}
广东伊之密智能制造有限公司	810	压铸机	预付 30%，出机前付 40%，验收后付 30%	2025 年	810.00	100%	是
广东伊之密智能制造有限公司	300	压铸机	预付 30%，出机前付 40%，验收后付 30%	2025 年	300.00	100%	是
东莞市桩本自动化机械设备有限公司	165	机械手及配套设备	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格支付 20%，正常运行 90 天内付 10%尾款	2025 年	165.00	100%	是
睿恩特智能装备（东莞）有限公司	107.20	铆接中心	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格支付 20%，正常运行 3 个月后双方共同完成验收付 10%尾款	2025 年	107.20	100%	是
重庆晁群数控机械有限公司	307	加工中心	预付 30%定金，发货后付 40%，到货后调试合格支付 20%，正常运行 3 个月后付 10%尾款	2025 年	307.00	100%	是
东莞伍镇机械设备有限公司	1,122.20	加工中心	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格支付 30%	2025 年	1,122.20	100%	是
佛山市南海区凯莱德冷弯机械有限公司	162.68	立柱成型机	预付 30%，初验收后支付 40%,最终验收后支付 20%，使用后 6 个月支付 10%质保金	2025 年	162.68	100%	是
深圳领威科技有限公司	177.60	压铸机	预付 30%定金，出机前付 40%，到货后凭发票付 20%，余款 10%在一个月内付清	2024 年	177.60	100%	是
迪能激光（广东）有限公司	178.98	折弯机、切割机	预付 30%，发货款 60%，验收调试合格后 10%	2024 年	178.98	100%	是

供应商名称	合同金额	采购内容	付款约定	入账时间	截至报告期末付款金额	付款比例	付款进度是否与合同约定一致
广东创智智能装备有限公司	366	喷粉涂装线	预付 50%，出货前付 35%，调试完成付 10%，调试完成 1 年内付 5%	2024 年	366.00	100%	是
东泰机械工具（东莞）有限公司	290.40	冲床	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格 30 天内支付 20%，90 天内支付 10%	2024 年	290.40	100%	是
东泰机械工具（东莞）有限公司	400	冲床	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格支付 30%	2024 年	400.00	100%	是
东莞市菱锐机械有限公司	133	加工中心	预付 30%，发货前付 30%，到货调试验收合格支付 30%，按照调试验收合格后 6 个月付 10%尾款	2024 年	133.00	100%	是
东莞市图创智能制造有限公司	300	喷墨打印机	预付 50%首期款，合同签订 3 个月后付 30%，确保生产线设备完成后付 20%尾款	2024 年	300.00	100%	是
重庆晁群数控机械有限公司	432.70	数控机床	预付 30%定金，到货后调试合格支付 60%，交机 3 个月内付 10%尾款	2024 年	432.70	100%	是
深圳市海吉科技有限公司	225	折弯机、铆钉机	预付 30%定金，发货前付 40%，到货后调试合格支付 20%，正常运行 3 个月后付 10%尾款	2024 年	225.00	100%	是
东莞市华敏仓储科技有限公司	139.01	自动生产线	预付 30%，发货前付 40%，调试完成付 20%，剩余尾款在 120 天内付清	2024 年	139.01	100%	是
佛山市晨耀机械科技有限公司	132	熔炼炉	预付款 30%，发货前付 60%，验收后付 10%	2023 年	132.00	100%	是
深圳领威科技有限公司	636.77	压铸机	预付 30%定金，出机前付 60%，余款 10%安装调试合格后支付	2023 年	636.77	100%	是
智能装备	304.41	加工中心	签订合同后次月起半年内支付	2023 年	/	100%	是 ^{注 2}
深圳市速优捷科技有限公司	118	生产线	预付 30%定金，到货后调试合格支付 60%，到货后 3 个月内付 10%尾款	2023 年	118.00	100%	是
深圳市创世纪机械有限公司	477	数控机床	预付 30%定金，发货前付 60%，交机后 90 天付 10%尾款	2023 年	477.00	100%	是

注 1：公司向东莞市辉胜自动化设备有限公司购买压铸机配套设备，相关设备于 2025 年 12 月已完成合同约定的验收程序并转入固定资产，但在

后续生产过程中，个别设备运行状态未达预期，公司暂缓支付验收款项。截至 2026 年 7 月 31 日，相关问题已处理完毕，验收款已全额支付。
注 2：公司向智能装备采购加工中心等二手设备产生的应付账款与智能装备的应收账款互相抵消，因此未产生实际资金流水。

经检查 100 万元以上设备采购合同（合同金额折合人民币约 10,270.03 万元，占报告期内新增机器设备比例为 77.10%），公司主要机器设备采购的付款进度与合同约定一致。

（2）在建工程

报告期内，公司新增在建工程主要为广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程，工程采用总承包模式，总承包单位为中建一局。该工程付款进度和合同约定的匹配关系具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
累计付款金额 a	6,596.52	5,946.62	699.80	-
合同金额 b	6,998	6,998	6,998	-
实际累计付款进度 c=a/b	94.26%	84.98%	10%	-
合同约定累计应付款金额 d	6,648.10	5,843.33	1,277.14	-
合同约定应付款进度 e=d/b	95%	83.50%	18.25%	-

根据施工合同约定，公司在承包单位进场后需支付协议总价的 10%作为工程预付款，每月按核定完成的当月工程实际进度的 75%支付工程进度款，在承包范围内的全部工程完工后支付协议总价的 5%作为完工款，在工程完成全部竣工验收后支付协议总结的 5%作为竣工验收款，在承包单位上报结算并确认后支付协议总价的 2%作为结算款，协议总结的 3%作为质保金；付款前，承包单位须先提供工程所在地区合法有效的等值增值税专用发票，否则公司有权延迟支付。

2024 年末，公司合同约定应付款进度（18.25%）高于实际累计付款进度（10%），主要系工程开工时间较短（2024 年 11 月），合同约定付款进度以前期预付款及月度进度款为主，进度款部分需等工程方确认工程量进度并向公司提供发票，并经公

司审核通过后才支付，实际付款时点略滞后于合同约定的理论进度。

2025 年末，实际累计付款进度（84.98%）与合同约定应付款进度（83.50%）基本一致，差异仅 1.48 个百分点，系工程结算审核的时间性差异所致；2026 年 6 月末，实际累计付款进度（94.26%）与合同约定应付款进度（95%）基本一致。

2、说明预付设备款项的对手方、设备采购内容、付款时间、相应设备安装验收时间、投入使用时间，预付设备款是否符合行业惯例

报告期各期，预付设备款项主要对手方情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	期末金额	占比	采购内容	付款时间	投入使用时间	验收时间
2026 年 1-6 月	深圳市道勤机械科技有限公司	487.76	25.50%	加工中心	2025 年 12 月、2026 年 4 月	2026 年 7 月	2026 年 8 月
	宁波圣伊进出口有限公司	438.67	22.93%	冲床	2026 年 1 月、2026 年 6 月	2026 年 8 月	尚未验收
	东源精密机械（深圳）有限公司	220.80	11.54%	加工中心	2026 年 5 月	2026 年 8 月	尚未验收
	东莞市力德技术有限公司	133.32	6.97%	机器人	2026 年 6 月	尚未到货	尚未到货
	SABEN INT'L TRADING (HONGKONG) CO., LIMITED	80.90	4.23%	三坐标测量机	2026 年 1 月、2026 年 4 月	2026 年 8 月	尚未验收
	合计	1,361.46	71.18%	-	-	-	-
2025 年度	深圳市道勤机械科技有限公司	154.03	14.86%	加工中心	2025 年 12 月	2026 年 7 月	2026 年 8 月
	ALLIED CHANCE INTERNATIONAL LIMITED	129.56	12.50%	冲床	2025 年 12 月	2026 年 3 月	2026 年 5 月

期间	供应商名称	期末金额	占比	采购内容	付款时间	投入使用时间	验收时间
	鑫众城（越南）建筑设计装修有限公司	117.94	5.41%	空调、压缩机等	2025 年 10 月	2026 年 5 月	2026 年 5 月
	深圳市海吉科技有限公司	80.19	11.37%	切割机、冲床	2025 年 11 月	2026 年 3 月	2026 年 3 月
	迪能激光（广东）有限公司	56.09	7.73%	激光机、折弯机	2025 年 11 月	2026 年 3 月	2026 年 5 月
	合计	537.81	51.87%	-	-	-	-
2024 年度	东莞伍镇机械设备有限公司	336.66	33.12%	冲床	2024 年 12 月	2025 年 3 月	2025 年 4 月
	广东伊之密智能制造有限公司	333	32.76%	压铸机	2024 年 8 月	2025 年 6 月	2025 年 6 月
	东莞市辉胜自动化设备有限公司	120.30	11.83%	压铸岛	2024 年 12 月	2025 年 6 月	2025 年 12 月
	杉泽机械（东莞）有限公司	82.25	8.09%	车铣复合机	2024 年 12 月	2025 年 1 月	2025 年 4 月
	广州数控设备有限公司	48.30	4.75%	机械手臂	2024 年 5 月	2025 年 7 月	2025 年 8 月
	合计	920.51	90.55%	-	-	-	-
2023 年度	东泰机械工具（东莞）有限公司	120.00	100%	冲床	2023 年 11 月	2024 年 1 月	2024 年 3 月
	合计	120.00	100%	-	-	-	-

注 1：投入使用时间为设备到货并完成初步调试安装，具备试生产能力的时间；验收时间为完成最终验收并转固的时间。

注 2：上述预付设备款对应设备状态为尚未验收、尚未到货的截至日 2026 年 8 月 31 日。

大型生产设备通常属于定制化或高精度专用设备，供应商需根据采购方需求进行生产或定向采购，生产及交付周期较长；同时设备采购合同普遍约定一定比例的预付条款，以锁定排产计划和采购成本。因此，设备采购方在合同签订后或设备交付前支付部分款项属于制造业的普遍商业惯例。

同行业可比公司中，美利信、祥鑫科技、飞荣达、朗威股份、金海通、长川科技均存在预付工程款及设备款或预付长期资产购置款的情形。公司预付设备款的采购方式与同行业保持一致，符合行业通行做法，具有合理的商业逻辑。

3、说明固定资产及在建工程相关款项是否实际流向相应供应商，是否存在资金体外循环或特殊利益安排

经核查公司及公司实际控制人、控股股东、董监高（不含独立董事）、关键管理人员等主体和人员在报告期的银行流水，固定资产及在建工程相关款项支付对象均为合同约定的设备供应商或工程承包方，实际流向相应供应商，不存在资金体外循环或特殊利益安排的情形。

同时，经核查上述供应商的工商信息及主要股东、董监高信息，并与公司实际控制人、控股股东、董监高、关键管理人员等进行交叉比对，未发现前述人员与供应商之间存在关联关系、资金往来或其他特殊利益安排。

综上，固定资产及在建工程相关款项实际流向相应供应商，不存在资金体外循环或特殊利益安排的情形。

四、关于应收账款及应付账款

（一）说明发行人主要客户的信用政策、是否发生变化及实际执行情况，说明应收账款变动与收入变动的匹配性，是否存在放宽信用期刺激销售情形

1、主要客户的信用政策、变化及实际执行情况

报告期内，公司与主要客户信用政策情况具体如下：

客户	2026年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华为	90 天	90 天	90 天	90 天
富士康	60 天	60 天	60 天	60 天
捷普电子	30 天	30 天	30 天	30 天
范德兰德	60 天	60 天	60 天	45 天
科休	60 天	60 天	60 天	60 天
伟创力	60 天	60 天	60 天	60 天
环旭电子	/	60 天	60 天	60 天

注：经与客户协商，公司与范德兰德的信用政策于 2023 年 7 月由“收讫发票后 45 天”变更为“收讫发票后 60 天”，因此 2023 年度信用政策列示为 45 天。

如上表所示，除范德兰德外，公司对主要客户的信用政策在报告期内无其他变化。范德兰德信用期从 45 天调整为 60 天，系其出于客户集团整体资金流考虑，全球采购统一采用“60 天”标准付款条款。本次调整幅度较小，且与其他主要客

户相比，60 天的信用期仍处于相对较短水平。因此，公司对范德兰德的信用期具有合理性，不存在放宽信用期刺激销售情形。公司实际执行信用政策与约定一致。

2、说明应收账款变动与收入变动的匹配性

报告期内，公司应收账款余额、营业收入（总额法）变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月 /2026 年 6 月末		2025 年度/末		2024 年度/末		2023 年度/ 末
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收账款余额	62,501.32	35.66%	46,071.09	21.82%	37,819.22	41.87%	26,658.11
营业收入（总额法）	115,123.67	40.62%	184,491.17	42.18%	129,755.37	27.06%	102,123.60
应收账款余额占营业收入比	54.29%	/	24.97%	/	29.15%	/	26.10%

报告期各期末，公司应收账款账面价值逐年增加，主要系营业收入逐年增长所致。报告期内，应收账款余额占当期营业收入（总额法）的比例整体维持在较低水平，2025 年末该比例较 2024 年末下降 4.18 个百分点，表明公司货款回收管控良好。

应收账款变动与营业收入变动存在差异，主要受各期季度收入结构、客户信用政策执行情况等多因素影响，具有商业合理性。具体分析如下：

（1）2024 年末应收账款余额增幅（41.87%）高于营业收入增幅（27.06%）

主要系 2024 年第四季度大客户销售收入集中起量所致。受益于 AI 服务器市场需求爆发，公司对英伟达 EMS 厂商（富士康等）的销售收入于 2024 年第四季度快速放量，当季度营业收入（总额法）约 3.69 亿元，较上年同期增加约 7,400 万元，形成较大规模应收账款且尚在信用期内，导致期末应收账款余额增幅较大。此外，2023 年末应收账款余额 26,658.11 万元基数相对较低，使得 2024 年增幅在同比口径下更为显著。2024 年末应收账款余额占营业收入（总额法）比例为 29.15%，虽较 2023 年末上升 3.05 个百分点，但仍在正常波动范围内。

（2）2025 年末应收账款余额增幅（21.82%）低于收入增幅（42.18%）

主要系 2024 年第四季度集中起量形成的高基数应收账款于 2025 年逐步收回，

同时 2025 年公司加强应收账款管理，回款效率提升所致。2025 年末应收账款余额占营业收入比例降至 24.97%，较 2024 年末下降 4.18 个百分点。

（3）2026 年 6 月末应收账款余额占营业收入比例分析

2026 年 6 月末应收账款余额经年化处理后占当期营业收入比例约为 27.15%，与 2025 年末的 24.97%基本接近。2026 年 6 月末应收账款余额 62,501.32 万元较 2025 年末增长 35.66%，主要系 2026 年 1-6 月营业收入同比增长 40.62%，业务规模扩大带动应收账款相应增加所致，与收入增长趋势一致，不存在异常。

（4）信用政策未发生变化，不存在放宽信用期刺激销售情形

报告期内，除范德兰德信用期由 45 天调整为 60 天（系客户集团统一调整，并非应公司要求放宽）外，主要客户信用政策未发生变化。2024 年末应收账款增幅高于收入增幅系富士康订单在第四季度起大规模起量、该部分收入形成的应收账款尚在信用期内所致，属于正常的商业信用周期，与信用政策放宽无关。

综上，报告期应收账款变动与收入变动差异主要受大客户订单时间分布、信用期结算节奏等客观因素影响，具有商业合理性，不存在放宽信用期刺激销售的情形。

（二）结合发行人信用期内外应收账款划分标准、金额及占比等，说明发行人应收账款坏账准备以 3 个月以内应收账款为主的原因及合理性

1、信用期内外应收账款划分标准及构成

报告期各期末，发行人将应收账款按是否超过约定信用期划分为“信用期内”和“信用期外”两大类别，具体如下：

单位：万元

类别	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
信用期内	60,526.06	96.84%	45,148.28	98.00%	37,617.93	99.47%	26,361.32	98.89%
信用期外	1,975.26	3.16%	922.81	2.00%	201.29	0.53%	296.79	1.11%
合计	62,501.32	100.00%	46,071.09	100.00%	37,819.22	100.00%	26,658.11	100.00%

报告期各期末，公司信用期内应收账款占比分别为 98.89%、99.47%、98.00% 和 96.84%，信用期外应收账款占比极低，应收账款质量良好。

2、说明发行人应收账款坏账准备以3个月以内应收账款为主的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2026年6月末	2025年末	2024年末	2023年末
1年以内	62,234.31	45,769.76	37,692.81	26,482.00
其中：3个月以内	57,585.36	43,200.79	36,892.40	26,272.22
3个月至1年	4,648.96	2,568.97	800.41	209.78
1至2年	267.01	301.33	123.02	176.11
2至3年	-	-	3.39	-
合计	62,501.32	46,071.09	37,819.22	26,658.11
3个月以内占比	92.13%	93.77%	97.55%	98.55%

报告期各期末，3个月以内应收账款余额占比分别为98.55%、97.55%、93.77%和92.13%，1年以内应收账款占比分别为99.34%、99.67%、99.35%和99.57%，与公司给予主要客户30-90天的信用政策高度吻合，账龄结构优良。

发行人应收账款坏账准备以3个月以内应收账款为主，主要基于以下原因：

分析角度	具体情况	合理性说明
经营模式	公司主要从事订单式生产与销售，客户结构以长期合作的优质企业客户为主	经营模式决定应收账款账龄结构以信用期内为主，3个月以内应收账款占比较高具备业务基础
信用政策	公司给予主要客户的信用期一般为30-90天，与应收账款账龄分布高度吻合	信用期与3个月以内应收账款高占比相匹配，符合公司实际经营周期与结算惯例
回款情况	报告期各期末3个月以内应收账款占比均在92%以上，1年以内应收账款占比均在99%以上，长账龄应收账款占比极低	回款情况良好，账龄结构优良，坏账风险较低
迁徙率测算	迁徙率测算显示，3个月以内应收账款迁徙至3个月以上账龄的比例较低，历史信用损失率较低	基于迁徙率模型计算的预期信用损失率合理，坏账准备计提充分

（三）结合发行人与同行业可比公司的信用政策及信用期、回款周期及期后回款率、应收账款周转率、账龄分布、客户结构差异等，说明发行人坏账准备计提是否充分。说明截至问询回复日的期后回款情况

1、信用政策及信用期与同行业对比

公司与同行业可比公司信用政策及信用期情况如下：

项目	信用政策及信用期
美利信	未单独披露主要客户信用期
祥鑫科技	一般 60 天及 90 天，个别客户为 105 天及 120 天
朗威股份	经销客户及一般客户款到发货；信誉较好的主要客户给予 30-90 天信用账期
飞荣达	未单独披露主要客户信用期
金海通	按客户资信、合作情况等协商确定合同账期，主要客户 30-180 天不等
长川科技	产品验收合格后一般给予客户 1-13 个月不等的信用期
发行人	主要为 30 天-90 天不等

注：相关信息取自上市公司招股说明书、年度报告、问询函回复。

如上表所示，同行业可比公司中，祥鑫科技一般给予客户 60 天及 90 天的信用期，个别客户延长至 105 天及 120 天；朗威股份对信誉较好的主要客户给予 30-90 天信用账期；金海通主要客户信用期为 30-180 天不等；长川科技在产品验收合格后给予客户 1-13 个月不等的信用期。

公司信用期为 30-90 天，与朗威股份（30-90 天）、祥鑫科技（60-90 天）基本一致，处于同行业可比公司的合理区间内。金海通和长川科技的信用期上限较长（分别为 180 天和 13 个月），主要系其半导体设备业务验收周期较长、客户结构以封测企业为主等行业特性所致，而公司主营业务以精密结构件为主，产品交付及验收周期较短，信用期较短符合公司业务模式特征。

综上，公司信用政策与同行业可比公司总体不存在重大差异，信用期处于行业合理区间。

2、回款周期及应收账款周转率与同行业对比

报告期各期，发行人应收账款周转率与同行业对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美利信	1.64	3.17	3.59	3.45
祥鑫科技	1.63	3.73	3.72	3.50
朗威股份	1.64	2.86	3.47	3.94
飞荣达	1.21	2.48	2.52	2.59
金海通	0.88	1.47	1.28	1.53
长川科技	1.54	2.85	2.70	1.70
可比公司平均	1.42	2.76	2.88	2.85

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
可比公司平均周转天数	126.76	130.43	125.00	129.50
发行人周转率	1.88	3.72	3.22	3.18
发行人平均周转天数	95.89	96.84	111.66	113.11

报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 3.18 次/年、3.22 次/年、3.72 次/年和 1.88 次/年，均高于同行业可比公司平均水平，回款速度优于同行业。发行人应收账款周转天数分别为 113.11 天、111.66 天、96.84 天和 95.89 天，较可比公司平均水平分别短 16.39 天、13.34 天、33.59 天和 30.87 天，发行人应收账款周转率持续优于行业平均水平，从侧面印证了发行人信用政策的合理性和回款管理的有效性。

3、账龄分布及客户结构与同行业对比

报告期各期末，发行人应收账款账龄分布、客户结构与同行业对比情况如下：

单位：%

对比维度	2026 年 6 月 30 日			2025 年 12 月 31 日		
	1 年以内账龄占比	坏账计提比例	前五大客户集中度	1 年以内账龄占比	坏账计提比例	前五大客户集中度
美利信	97.29	1.79	未披露	97.48	1.56	52.50
祥鑫科技	98.41	5.76	未披露	98.42	5.74	48.66
朗威股份	98.27	6.04	未披露	96.91	6.67	39.06
飞荣达	99.02	5.14	未披露	99.01	5.15	50.41
金海通	83.83	8.56	未披露	80.19	9.59	58.28
长川科技	97.29	5.43	未披露	97.59	5.23	57.66
可比公司平均	95.68	5.45	/	94.93	5.66	51.10
发行人	99.57	1.42	77.36	99.35	1.41	76.40
对比维度	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	1 年以内账龄占比	坏账计提比例	前五大客户集中度	1 年以内账龄占比	坏账计提比例	前五大客户集中度
美利信	99.65	1.28	58.62	99.26	1.14	64.79
祥鑫科技	98.79	5.85	54.02	98.84	5.62	55.48
朗威股份	96.97	6.35	38.16	93.76	6.89	35.20
飞荣达	99.06	5.20	45.33	98.86	5.24	43.74
金海通	82.81	8.16	50.96	83.40	7.78	52.59

长川科技	88.64	6.09	62.07	89.67	6.04	51.34
可比公司平均	94.32	5.49	51.53	93.97	5.45	50.52
发行人	99.67	1.18	70.31	99.34	1.22	75.70

报告期各期，发行人 1 年以内账龄应收账款占比分别为 99.34%、99.67%、99.35%和 99.57%，维持在 99%以上较高水平，与同行业可比公司相比处于较高水平。在客户结构方面，发行人主要客户为华为、英伟达 EMS 厂商、范德兰德、科休等全球行业龙头企业，客户资信状况良好，回款风险较低。同行业可比公司中，金海通 1 年以内账龄占比仅为 80.19%-83.40%，主要系其半导体设备业务验收周期较长所致；朗威股份、飞荣达、长川科技的坏账计提比例较高，主要系其客户结构中中小客户占比相对较高。发行人客户结构以全球头部企业为主，与上述公司的客户结构存在差异，但坏账计提比例仍处于同行业中等水平，坏账准备计提充分。

4、坏账准备计提比例与同行业对比

公司与同行业可比上市公司的应收账款坏账准备计提比例对比如下：

可比公司	3 个月以内	3 个月至 1 年	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
美利信	0.5%	5%	10%	30%	60%	100%	100%
祥鑫科技	5%	5%	20%	50%	100%	100%	100%
朗威股份	5%	5%	30%	50%	100%	100%	100%
飞荣达	5%	5%	10%	30%	50%	50%	100%
金海通	5%	5%	20%	50%	80%	80%	100%
长川科技	5%	5%	10%	20%	40%	80%	100%
公司	1%	5%	30%	50%	100%	100%	100%

报告期末公司 90%以上的应收账款账龄在 3 个月以内，该账龄段内主要客户均为中国境内外知名客户，信用情况良好，坏账风险较低。公司对账龄为 3 个月以内的应收账款计提 1%的坏账比例，略高于美利信（0.5%），与同行业其他可比公司（5%）相比虽偏低，但考虑到公司 3 个月以内应收账款中约 98%来源于华为、英伟达 EMS 厂商、范德兰德、科休等全球行业龙头企业，实际信用损失风险极低，1%的计提比例充分覆盖了预期信用损失。此外，公司对 1 年以上账龄的坏账计提比例与朗威股份一致，较其他可比上市公司更为谨慎。整体而言，公司坏

账计提政策与客户结构相匹配，具备合理性和谨慎性。

5、期后回款情况

截至 2026 年 8 月末，报告期各期末公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款余额	62,501.32	46,071.09	37,819.22	26,658.11
截至回复日期后回款金额	43,759.49	43,855.73	37,819.22	26,658.11
期后回款率（截至 2026 年 8 月末）	70.01%	95.19%	100.00%	100.00%

报告期各期末，发行人应收账款期后回款率分别为 100.00%、100.00%、95.19%和 70.01%，回款情况良好。报告期末应收账款余额的期后回款率为 70.01%，回款率相对较低，主要系 2026 年 6 月 30 日因距回复日时间较短，部分应收账款余额尚在信用期内。良好的期后回款情况进一步印证了发行人应收账款质量较高、坏账风险较低。

综合以上分析，发行人坏账准备计提充分，主要依据如下：

（1）公司主要客户信用期集中于 30-90 天，处于精密结构件制造行业合理区间内，与同行业可比公司信用政策框架一致；（2）公司应收账款周转率持续高于同行业可比公司平均水平，回款速度优于行业，周转天数逐年缩短；（3）公司 1 年以内应收账款占比维持在 99%以上，与可比公司相对处于较高水平，长账龄应收账款占比极低；（4）公司主要客户为华为、英伟达 EMS 厂商、范德兰德、科休等全球行业龙头企业，信用风险极低；（5）公司对 3 个月以内应收账款计提 1%的坏账比例，考虑客户结构后充分覆盖预期信用损失；对 1 年以上账龄的坏账计提比例处于同行业较高水平；（6）2023 年末及 2024 年末应收账款期后回款率 100.00%，2025 年末达 95.19%，回款情况良好。

综上，发行人应收账款坏账准备计提充分，符合《企业会计准则》的规定。

（四）说明应付款项的具体内容、交易对手方、是否存在关联关系等；结合发行人付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明主要供应商与前五名应付账款方的差异情况、差异原因；形成大额应付账款的原因，是否符合行业特征，应付账款周期是否与应收账款周期匹配

1、应付款项具体内容

报告期各期末，发行人应付账款构成如下：

单位：万元

类别	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)
采购货款	83,237.33	96.63	57,074.49	95.78	40,095.85	98.02	37,620.31	98.28
设备及工程款	1,454.05	1.69	1,392.07	2.34	189.47	0.46	219.22	0.57
费用款	1,394.67	1.62	1,118.33	1.88	611.70	1.50	431.30	1.13
其他	49.33	0.06	5.71	0.01	9.20	0.02	6.07	0.02
合计	86,135.38	100.00	59,590.60	100.00	40,906.21	100.00	38,276.90	100.00

报告期各期，前五大应付费用款明细如下：

单位：万元

年度	供应商名称	应付余额	占费用款比 (%)	交易内容	关联关系
2026 年 6 月 30 日	成都晶普科技有限公司	130.81	9.38	居间服务费	非关联方
	兴业证券股份有限公司	106.00	7.60	保荐费	非关联方
	苏州富联康物流有限公司	88.73	6.36	货物运输服务	非关联方
	深圳市凯东人力资源有限公司	113.46	8.14	劳务外包服务	非关联方
	深圳市亲信达物流有限公司	69.05	4.95	货物运输服务	非关联方
合计		508.05	36.43		
2025 年 12 月 31 日	深圳市凯东人力资源有限公司	115.75	10.35	劳务外包服务	非关联方
	敦豪全球货运（中国）有限公司深圳分公司	91.93	8.22	货物运输服务	非关联方
	深圳市亲信达物流有限公司	89.75	8.03	货物运输服务	非关联方
	高要区南岸恒越五金加工厂	75.83	6.78	加工费	非关联方
	北京康捷空国际货运代理有限公司深圳前海分公司	68.92	6.16	货物运输服务	非关联方
合计		442.18	39.54		

年度	供应商名称	应付 余额	占费用款 比（%）	交易内容	关联关系
2024 年 12 月 31 日	深圳市凯东人力资源有限公司	97.29	15.91	劳务外包服务	非关联方
	深圳市亲信达物流有限公司	77.69	12.70	货物运输服务	非关联方
	中深联智人力资源（深圳）有限公司	48.18	7.88	劳务外包服务	非关联方
	泰邦捷供应链管理（深圳）有限公司	45.03	7.36	货物运输服务	非关联方
	江门市新会区彩德五金塑料制品有限公司	22.78	3.72	加工费	非关联方
合计		290.97	47.57		
2023 年 12 月 31 日	深圳市凯东人力资源有限公司	94.82	21.98	劳务外包服务	非关联方
	广州九尾智能科技有限公司	79.73	18.49	设备维护服务	非关联方
	中深联智人力资源（深圳）有限公司	71.16	16.50	劳务外包服务	非关联方
	肇庆市高要区鸿海物流有限公司	23.49	5.45	货物运输服务	非关联方
	深圳市亲信达物流有限公司	20.28	4.70	货物运输服务	非关联方
合计		289.48	67.12		

发行人应付费款主要为货物运输费、劳务外包费、外协加工费等经营性应付费。各交易对手方均为独立第三方，与发行人不存在关联关系。上述费用均有对应的业务合同、发票及审批单据支持，入账及时、准确。

2、主要供应商与前五名应付账款方的差异情况

报告期内，公司前五名应付账款供应商相关情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	应付账款 余额	采购金 额	采购金 额排名	注册 资本	市场地位/ 经营规模	付款 政策
2026 年度 1-6 月	深圳市强发鑫五金制品有限公司	4,618.23	4,195.37	2	200 万元	成立于 2007 年， 厂房面积 3,300 平方米，主营五金模具设计制造及精密五金冲压	90 天
	东莞鼎华精密五金有限公司	3,596.89	4,059.57	3	500 万元	成立于 2021 年， 主营锌、铝合金压铸及模具制作	90 天

年度	供应商名称	应付账款 余额	采购金 额	采购金 额排名	注册 资本	市场地位/ 经营规模	付款 政策
	深圳百分科技有 限公司	3,592.58	3,279.96	4	200 万 元	成立于 2016 年， 主营 CNC 机加件加工	90 天
	深圳市富佳达五 金塑胶制品有限 公司	3,203.10	2,880.20	5	3,000 万元	成立于 2006 年， 主营五金 件、塑胶制 品、模具等	90 天
	东莞市嘉仁科技 有限公司	2,908.44	2,678.17	6	2,500 万元	成立于 2005 年， 主营精密模 具、电子产 品研发生产 销售	90 天
	合计	17,919.24	17,093.27				
2025 年度	东莞鼎华精密五 金有限公司	3,402.57	6,851.83	3	500 万 元	同上	90 天
	深圳百分科技有 限公司	2,636.42	4,670.32	6	200 万 元	同上	90 天
	广东省纵鑫电子 科技有限公司	2,337.10	4,117.19	7	1,500 万元	成立于 2014 年， 主营高端通 讯散热系统 产品研发生 产	90 天
	深圳市富佳达五 金塑胶制品有限 公司	2,576.37	4,681.39	5	3,000 万元	同上	90 天
	东莞市嘉仁科技 有限公司	2,410.95	3,532.22	8	2,500 万元	同上	90 天
	合计	13,363.41	23,852.95				
2024 年度	东莞市振利五金 科技有限公司	2,645.20	3,372.60	5	220 万 元	成立于 2008 年， 主营五金冲 压、钣金件 及模具	90 天
	深圳市富佳达五 金塑胶制品有限 公司	1,982.50	3,385.25	4	3,000 万元	同上	90 天
	深圳百分科技有 限公司	1,604.57	2,747.49	7	200 万 元	同上	90 天
	深圳市强发鑫五 金制品有限公司	1,493.26	3,234.76	6	50 万 元	同上	30 天
	广东省纵鑫电子 科技有限公司	1,106.92	3,862.95	3	1,500 万元	同上	90 天

年度	供应商名称	应付账款 余额	采购金 额	采购金 额排名	注册 资本	市场地位/ 经营规模	付款 政策
	合计	8,832.45	16,603.05				
2023 年度	深圳市强发鑫五金制品有限公司	4,022.56	5,276.07	1	50 万元	同上	90 天
	东莞鼎华精密五金有限公司	2,224.49	5,145.72	2	500 万元	同上	90 天
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	1,785.55	2,943.94	4	3,000 万元	同上	90 天
	广东省纵鑫电子科技有限公司	1,554.92	2,698.60	5	1,500 万元	同上	90 天
	东莞市振利五金科技有限公司	1,537.82	1,553.10	9	220 万元	同上	90 天
	合计	11,125.34	17,617.43				

报告期各期，公司前五名应付账款供应商与当期前十大采购供应商基本重合，但应付账款余额排序与采购金额排序并不完全一致，两者之间存在一定的差异。具体分析如下：

（1）前五名应付账款方与主要采购供应商的重合度较高，但排名存在差异

报告期各期，公司前五名应付账款方均在当期前十大采购供应商之列，两者重合度较高，表明公司应付账款的产生与采购规模直接相关。但应付账款余额排名与采购金额排名不完全对应，如 2026 年 1-6 月采购排名第 6 的东莞市嘉仁科技有限公司进入前五应付之列，而采购排名更高的供应商未进入；2025 年度采购排名第 6、7、8 的供应商进入了前五应付账款，而采购排名第 1、2、4 的供应商未进入。上述差异主要与各供应商的采购时间分布、结算节点以及期末尚未到付款期的金额不同所致，具有商业合理性。

（2）付款政策高度统一，不存在通过拉长付款周期调节应付账款的情形

公司对主要供应商的付款政策均为“90 天”（按月对账 90 天内付款），信用期高度统一。仅深圳市强发鑫五金制品有限公司 2024 年度为“30 天”，系业务合作初期基于风险控制考虑给予了较短信用期，2026 年 1-6 月已统一调整为“90 天”。统一的付款政策决定了各供应商应付账款余额差异主要取决于采购金额大小和采购时间分布，而非信用期的长短差异。公司对供应商未设置差异化信用期，不存在通过拉长个别供应商付款周期来调节应付账款的情形。

(3) 供应商注册资本偏小系精密加工行业特征，不影响交易真实性

公司前五名应付账款方的注册资本多在 50 万元至 3,000 万元之间，与其向公司的年销售规模（数千万元）相比偏低，主要原因为：①精密结构件加工行业具有典型的“多品种、小批量”特征，行业内存在大量中小型专业加工厂商，注册资本普遍不高，但具备较强的专业加工能力和稳定的客户资源，其实际经营规模和资产规模往往远大于注册资本；②公司在供应商准入环节已对其生产能力、设备状况、质量体系等进行实质性审核，注册资本并非选择供应商的核心标准。

(4) 公司在供应商体系中的市场地位较高

公司对主要供应商的年采购规模通常在数千万元级别，部分供应商（如深圳百分科技、东莞鼎华精密）来自公司的采购额占其同类产品销售额的 90%以上，公司是其核心客户。凭借较大的采购规模和在供应商销售体系中的重要地位，公司能够与主要供应商约定统一的信用政策（90 天），获取充足的商业信用支持，体现了公司在供应链中的议价能力和市场地位。

综上，公司前五名应付账款供应商与主要采购供应商高度重合，排名差异系采购时间分布及结算节点不同所致；供应商注册资本偏小系精密加工行业中小型企业为主的客观特征；公司在供应商体系中具有较高的市场地位，能够以统一的信用政策获取充足的商业信用。上述情况与公司的付款政策、采购规模及供应商特征相匹配，具有合理性。

3、形成大额应付账款的原因及行业特征匹配性

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 38,276.90 万元、40,906.21 万元、59,590.60 万元和 86,135.38 万元，整体呈增长趋势，主要系公司业务规模持续扩大、采购规模相应增加所致。

报告期各期末，公司应付账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美利信	1.37	2.55	2.71	2.58
祥鑫科技	1.39	2.80	2.90	2.89
朗威股份	2.71	5.73	7.87	7.30
飞荣达	1.42	2.94	3.00	2.87

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
金海通	0.89	1.81	2.43	2.52
长川科技	0.92	2.11	1.99	1.24
同行业平均周转率	1.45	2.99	3.48	3.23
发行人	1.14	2.61	2.20	1.92

报告期各期，公司应付账款周转率分别为 1.92、2.20、2.61 和 1.14，整体呈上升趋势。报告期各期公司应付账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要系朗威股份周转率较高所致。整体而言，公司应付账款周转率处于同行业可比公司的中间范围内，具有合理性。

4、应付账款周期与应收账款周期匹配性

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应付账款周转率	1.14	2.61	2.20	1.92
付款周期（天）	158.47	137.90	163.51	187.63
应收账款周转率	1.88	3.72	3.22	3.18
收款周期（天）	95.89	96.84	111.66	113.11
付款周期/收款周期	1.65	1.42	1.46	1.66

注：付款周期=360/应付账款周转率；应付账款周转率=营业成本/(期初应付账款余额+期末应付账款余额)*2；收款周期=360/应收账款周转率。

（1）付款周期与收款周期的差异符合信用政策安排

公司付款周期普遍长于收款周期，主要系公司对主要客户信用周期为 60 天为主，而对主要原材料供应商的信用期为 90 天，两者之间存在约 30 天的天然时间差。此外，公司部分客户信用期存在 30 天（捷普电子）、90 天（华为）等情况，供应商结构中亦存在少量 30 天（如 2024 年的强发鑫），上述因素综合导致各年度付款周期与收款周期的差异倍数在 1.42 至 1.66 之间波动，但整体保持相对稳定，与公司采购端与销售端的信用政策差异化安排相符。

（2）付款周期与收款周期均呈改善趋势

公司付款周期从 2023 年的 187.63 天逐年缩短至 2025 年的 137.90 天，表明公司在业务快速扩张过程中并未通过过度延长付款周期来缓解资金压力，与供应商的合作关系保持健康。2026 年 1-6 月付款周期回升至 158.47 天，主要系广东格兰

达总部生产基地一期工程完工验收及越南生产基地产能建设推进，设备及工程款项集中支付增加所致，属于阶段性影响，并非经营性付款政策发生变化。

公司收款周期同步改善，从 2023 年的 113.11 天缩短至 2025 年的 96.84 天，主要系公司大客户收入占比提升及加强应收账款管理所致。2026 年 1-6 月收款周期为 95.89 天，与 2025 年度基本持平，保持稳定。

综上，报告期内公司付款周期与收款周期总体匹配，差异符合公司采购端与销售端信用政策的差异化安排。付款周期和收款周期均呈逐年改善趋势，有利于公司运营资金管理，整体变动趋势具有合理性。

五、境外子公司经营情况

（一）说明现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况、收入及利润变化情况，结合上述情况说明设立境外子公司的商业合理性

1、现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位和未来业务开展规划、各公司之间的业务联系，实际主营业务情况

公司现有组织架构以格兰达（母公司）为集团总部，下设深圳精密、深圳格芯、肇庆压铸三家境内子公司，以及香港格兰达、墨西哥格兰达、马来西亚格芯、越南格兰达、美国格兰达五家境外子公司，形成“总部统筹、区域分工、协同发展”的全球化业务格局。各主体的业务定位、实际主营业务情况、未来业务开展规划及相互间的业务联系如下：

序号	公司名称	业务定位	实际主营业务情况	未来业务开展规划	各公司间的业务联系
1	格兰达	集团总部、统筹管理、研发、生产和销售	主要从事智能物流装备及精密结构件的研发、生产和销售，同时集中管理集团采购业务	统筹全球市场战略，管控销售渠道，把握生产基地扩产节奏；持续加大研发投入，强化集团总部在基础研究中的核心地位	作为集团总部，统筹研发、供应链、生产、销售及全球资源配置，通过全球市场管理体系对各子公司进行业务分工与协同调度；集中管理集团采购业务，向各子公司收取采购服务费
2	深圳精密	精密结构件生产基地（境内核心）	主要从事算力与通信设施、新能源、半导体设备等领域的精密结构件以及工业打印	进一步拓展算力与通信设施、新能源和半导体领域精密结构件业务，持续丰富工业	作为集团精密结构件核心生产基地，承接母公司及海外子公司的精密结构件

序号	公司名称	业务定位	实际主营业务情况	未来业务开展规划	各公司间的业务联系
			设备的研发、生产和销售	打印设备产品线，扩大战略客户销售份额	订单生产，并向肇庆压铸采购压铸件
3	深圳格芯	集成电路检测设备研发生产基地（境内核心）	主要从事集成电路检测设备的研发、生产和销售	持续加大研发投入，迭代核心设备产品，承担集团半导体检测设备研发转产业化平台职能	作为集团半导体检测设备核心研发生产基地，部分原材料通过香港格兰达向境外采购，与马来西亚格芯形成东南亚市场协同
4	肇庆压铸	压铸件生产基地	主要从事铝合金、锌合金压铸件的生产	配合集团产品横向拓展，提供对应品类的压铸件，提升集团内部配套能力	作为集团压铸件内部供应商，主要为深圳精密提供压铸件配套，形成供应链协同
5	香港格兰达	跨境贸易枢纽及境外投资控股平台	投资控股及一般贸易	统筹境外投融资及多币种资金结算，服务于集团整体海外战略布局	作为集团境外贸易中枢，承接境外客户订单并向境内生产基地下达采购需求，同时承担境外原材料采购职能，统筹管理多币种货款结算及资金归集，并作为境外子公司的持股平台
6	墨西哥格兰达	北美生产基地	主要从事智能物流装备及精密结构件的生产	深化与范德兰德等核心客户的合作，提升北美本地化生产交付能力	承接香港格兰达分派的北美客户订单，就近生产并交付北美客户
7	马来西亚格芯	集成电路检测设备东南亚销售及服务中心	主要从事集成电路检测设备的市场开发和售前售后服务	进一步拓展东南亚为代表的海外市场，提升本地化销售服务能力	与深圳格芯形成“境内研发生产+境外销售服务”协同
8	越南格兰达	东南亚生产基地	主要从事 AI 服务器精密结构件的生产	进一步拓展东南亚为代表的海外市场，配合英伟达等核心客户的东南亚产能布局实现就近配套	承接香港格兰达分派的东南亚客户订单，就近生产交付 AI 服务器精密结构件
9	美国格兰达	北美销售中心及订单配置中心	拟从事智能物流装备及精密结构件、AI 服务器精密结构件和工业打印设备的销售	进一步拓展北美市场，作为订单配置中枢在全球各生产基地间灵活调配产能	承接北美客户订单及需求信息，根据客户需求协调全球生产基地产能配置

2、资产、负债、技术、人员分布情况

发行人及其子公司均拥有各自独立的资产、负债、技术体系和人员团队，并按各自业务定位分别开展经营活动。截至报告期末，各主体的资产、负债、技术、人员分布情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	总资产	总负债	主要技术情况	员工人数
1	格兰达	57,365.18	24,214.73	14 项发明专利、32 项实用新型专利、2 项软件著作权	323 人
2	深圳精密	106,526.28	88,677.45	28 项实用新型专利	2,103 人
3	深圳格芯	32,004.12	23,465.23	49 项发明专利、78 项实用新型专利、1 项外观设计专利、20 项软件著作权	317 人
4	肇庆压铸	18,204.93	13,715.68	1 项发明专利、7 项实用新型专利	230 人
5	香港格兰达	34,877.73	31,855.08	主要从事贸易和投资控股，未开展技术和产品研发	2 人
6	墨西哥格兰达	8,800.89	7,030.56	围绕客户需求进行生产工艺优化，未独立持有核心技术专利	104 人
7	马来西亚格芯	243.76	132.31	未独立持有核心技术专利	1 人
8	越南格兰达	7,197.13	5,789.73	筹建阶段，尚未形成技术储备	26 人
9	美国格兰达	156.90	95.13	试运营阶段，尚未形成技术储备	0 人

技术方面，研发资源集中于母公司格兰达及深圳格芯，形成“总部基础研发+子公司产业化研发”的技术分工格局。母公司格兰达依托广东省智能物流仓储分拣系统设备工程技术研究中心等省市级平台，持续开展智能物流装备及精密结构件领域的技术创新，获评广东省专精特新中小企业；子公司深圳格芯专注于集成电路检测设备方向，获评国家级专精特新“小巨人”企业，入选“重点小巨人”企业名单；人员规模方面，境内生产主体（深圳精密、深圳格芯、肇庆压铸）是集团生产制造的核心力量，境外子公司人员配置随海外业务拓展逐步扩充，与各主体的发展阶段相适应。

3、收入及利润变化情况

报告期内，各主体的收入及利润变化情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
格兰达	营业收入	7,111.07	16,837.80	14,871.73	11,865.44
	净利润	2,946.35	4,868.34	1,181.98	647.74
深圳精密	营业收入	80,280.11	122,001	83,814.89	67,138.90
	净利润	3,340.89	3,899.25	4,209.82	2,726.58
深圳格芯	营业收入	11,431.77	16,441.15	8,373.17	7,734.31
	净利润	601.88	259.12	786.25	409.94

公司名称	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
肇庆压铸	营业收入	9,168.08	15,162.29	10,887.03	9,975.50
	净利润	12.48	264.19	315.68	649.37
香港格兰达	营业收入	49,419.15	70,069.75	41,494.21	21,880.68
	净利润	403.22	462.06	376.06	486.32
墨西哥格兰达	营业收入	6,655.85	7,387.31	736.94	-
	净利润	515.82	645.93	-960.61	-262.58
马来西亚格芯	营业收入	498.29	275.51	12.25	-
	净利润	-36.53	-76.41	-101.03	-121.84
越南格兰达	营业收入	0.53	-	/	/
	净利润	-486.61	-63.29		
美国格兰达	营业收入	73.88	3.36	/	/
	净利润	-4.05	-2.44		

注：各主体营业收入均为单体报表数据，母子公司之间存在内部交易，合并层面已抵销。表格中“-”表示该主体于当年尚未成立或未实际开展经营。

各主体的经营情况分析如下：

（1）格兰达（母公司）

2023 年度至 2025 年度，母公司营业收入持续增长，2026 年上半年营业收入同比略有下降，主要系核心客户范德兰德亚太地区机场业务不及预期，相关订单减少所致。母公司净利润大幅增长并保持较高水平，主要原因是母公司集中管理集团业务，向各子公司收取销售及采购服务费，该等内部交易已在合并层面抵销。

（2）深圳精密

报告期内，深圳精密营业收入快速增长，主要系 AI 算力需求提升，深圳精密对英伟达 EMS 厂商的销售收入实现大幅增长。2025 年度净利润同比略有下降，主要系母公司向其收取服务费，2026 年上半年随着产品综合毛利率同比上升，有效覆盖了服务费成本，带动净利润实现增长。

（3）深圳格芯

报告期内，深圳格芯营业收入快速增长，主要系半导体检测设备市场拓展取得突破，客户订单大幅增加。2025 年度净利润同比下降幅度较大，主要原因包括：一是当期产品销售结构发生变化，与行业龙头企业直接竞争的传统集成电路测试

分选机业务收入占比快速提升，该类产品毛利率相对较低，拉低了综合毛利率，导致净利润阶段性下降；二是母公司向其收取采购服务费。2026 年上半年受益于高毛利率的检测设备收入占比提升，净利润有所改善。

（4）肇庆压铸

报告期内，肇庆压铸营业收入快速增长，主要系核心客户华为订单增加带动压铸件需求扩张。净利润逐年下降，主要原因包括：一是母公司向其收取采购服务费；二是 2025 年度新租赁厂房需根据新租赁准则计提租赁负债利息费用，导致财务费用上升；三是深圳精密作为肇庆压铸的核心客户，其采购定价直接影响肇庆压铸的利润空间，肇庆压铸对深圳精密的议价能力相对有限，利润水平受深圳精密定价策略影响较大。

（5）香港格兰达

报告期内，香港格兰达营业收入快速增长，净利润基本稳定，主要系其作为集团境外贸易平台，随境外业务拓展持续扩大，内部定价主要采用成本加成或固定佣金方式确定，利润空间保持在合理稳定水平。

（6）墨西哥格兰达

墨西哥格兰达成立于 2023 年 4 月，2024 年正式投产，2025 年已实现向范德兰德等北美客户批量供货，营业收入实现大幅增长。2024 年度亏损，系投产初期折旧、人工等固定成本先行发生而收入规模尚未释放所致；2025 年度随着产能爬坡及订单增长，已实现扭亏为盈，经营状况趋于稳定；2026 年上半年经营状况持续改善并保持盈利。

（7）马来西亚格芯

报告期内，马来西亚格芯营业收入较小，净利润持续为负，主要系尚处于市场开拓初期，客户订单规模有限，收入基数较低，而厂房租赁、人员薪酬等等固定投入持续发生，收入无法覆盖成本费用所致，但亏损已持续收窄。

（8）越南格兰达

越南格兰达于 2025 年 8 月成立，2025 年度尚处于筹建期，未产生营业收入，净利润为-63.29 万元；2026 年上半年净利润亏损规模扩大，主要系已转入投产初

期而产能尚处于爬坡阶段，产销规模尚未充分释放，收入基础薄弱，尚未能覆盖固定成本支出所致。截至报告期末，越南格兰达已逐步推进生产设备安装调试及人员招聘培训等工作，为后续投产做准备。

（9）美国格兰达

美国格兰达于 2025 年 7 月成立，作为北美订单配置平台开始试运营，主要负责接受范德兰德等北美客户的订单及精密结构件销售，营业收入较小，净利润为负，系试运营阶段费用支出所致。

综合各主体经营情况，报告期内发行人财务表现呈现以下特征：

一是集团整体收入规模快速扩张。受益于 AI 算力基础设施资本开支浪潮及半导体检测设备国产替代趋势，集团精准把握市场机遇，2023 年度至 2025 年度，发行人营业收入年均复合增长率约为 36.62%，2023 年度至 2026 年 1-6 月外销收入占比从 34.94%提升至 62.48%，全球化布局成效显著。

二是净利润增长呈现结构性分化。母公司层面，随着收入规模扩张及服务费收入的增加，净利润实现高速增长；子公司层面，因集团将管理职能集中至母公司统筹管理，各子公司需承担相应的服务费，单体报表利润阶段性承压，相关内部交易已在合并层面抵销，不影响集团整体盈利水平。

三是境外生产基地经营拐点显现。墨西哥格兰达于 2025 年度实现扭亏为盈，北美本地化生产布局进入良性发展阶段；马来西亚格芯处于市场开拓期，亏损持续收窄；越南格兰达及美国格兰达尚处于筹建或试运营阶段，随着产能释放及市场拓展，预计将逐步贡献业绩。

综上所述，报告期内发行人整体收入及利润持续增长，盈利能力稳步提升。境内核心生产基地经营业绩保持增长态势，境外生产基地经营状况持续改善，墨西哥格兰达已实现盈利。随着海外产能进一步释放及全球市场布局持续完善，发行人整体盈利能力有望进一步增强。

4、设立境外子公司的商业合理性

发行人境外子公司包括香港格兰达、墨西哥格兰达、马来西亚格芯、越南格兰达及美国格兰达，均为集团国际化战略的关键执行主体。发行人基于全球市场

经营、客户服务、供应链优化及贸易政策应对等真实商业需求分区域布局境外主体，具体如下：

（1）全球市场经营

境外子公司的设立是发行人实施国际化经营战略的关键举措。报告期内，发行人外销收入占主营业务收入的比例分别为 34.94%、44.77%、54.89%和 62.48%，外销收入已成为收入增长的重要引擎。发行人以此为基础，构建了以香港格兰达为境外投资控股及贸易枢纽、以美国格兰达为北美订单配置中枢、以墨西哥格兰达辐射北美生产交付、以越南格兰达和马来西亚格芯覆盖东南亚及周边区域的全球化经营网络。境外子公司的区域布局与发行人海外业务扩张趋势高度匹配，是实现全球化经营的关键载体。

（2）客户服务与供应链优化

境外子公司的设立显著提升了发行人对海外客户的本地化服务能力与全球供应链配置效率。墨西哥格兰达已实现向范德兰德等北美客户批量供货，验证了北美本地化生产的商业可行性，有效满足了北美客户对本地交付及快速响应的要求；越南格兰达配合英伟达 EMS 厂商在东南亚的产能扩张需求，实现就近配套与快速响应；马来西亚格芯面向东南亚国际半导体客户，配套开展订单跟进、售后维护及本地化技术服务。通过境外生产基地与销售网络的布局，发行人实现了就近配套下游客户，缩短了供应链响应周期，降低了跨境物流成本，提升了客户满意度与集团整体市场竞争力。

（3）贸易政策应对

境外生产基地的布局有助于发行人有效应对国际贸易政策的不确定性。越南格兰达与墨西哥格兰达可适用原产地规则，降低出口至客户的关税壁垒；美国格兰达作为北美订单配置平台，可根据关税政策、原产地规则等因素在全球生产基地间灵活调配产能，实现对冲贸易政策变化带来的风险；香港格兰达作为离岸金融中心，可统一归集多币种货款、集中办理结售汇，降低分散结算产生的汇兑损失，提升集团跨境资金管理效率。

综上所述，发行人设立境外子公司系基于明确的商业需求与战略规划，境外

子公司的布局与发行人外销收入持续提升的趋势相匹配，具有合理的商业逻辑。

（二）说明发行人境内外子公司合同流、实物流、资金流的流转过程，发行人跨境集团内部交易的商业合理性，产品定价机制及具体决策过程，是否存在转移定价情形及合规性，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

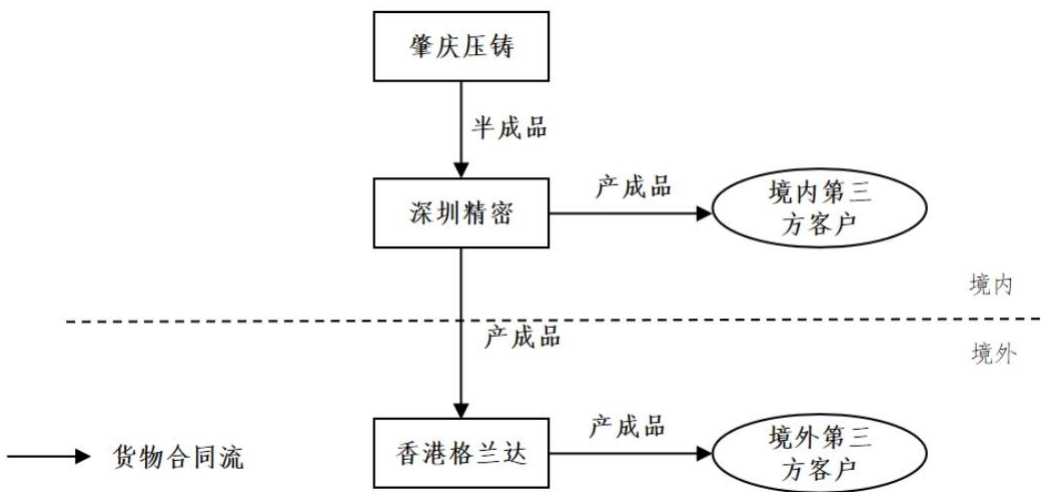
1、说明发行人境内外子公司合同流、实物流、资金流的流转过程，发行人跨境集团内部交易的商业合理性，产品定价机制及具体决策过程

发行人母子公司之间、各子公司之间形成了满足业务发展需要的职能定位及分工，各主体的职能定位已在前文“五、（一）、1”中详细阐述。

在集团整体战略框架下，发行人境内外子公司内部交易的具体决策，依据各主体在产业链中的职能定位（如肇庆压铸作为半成品供应商、深圳精密作为产成品制造商、香港格兰达作为境内外贸易中枢、墨西哥格兰达作为境外生产基地）、所承担的功能风险（生产制造、市场开拓、贸易结算或供应链管理等）以及核心竞争优势（如成本控制、客户资源、区域便利性等），形成集团内部交易安排。发行人在确保业务合规、定价公允的前提下，充分发挥各主体的专业化优势与协同效应，实现集团资源使用效率最大化和整体竞争优势最大化。

报告期内，发行人集团内主要内部交易（基于集团内各主体的职能定位及业务协同需求，各期持续发生，交易金额较大且稳定）流程具体如下：

（1）货物交易

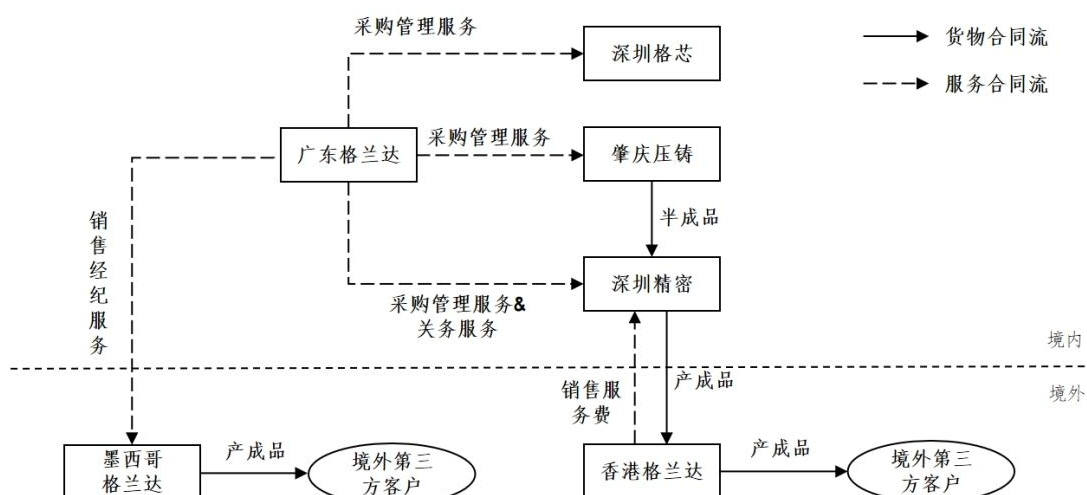


上图为报告期内发行人集团内主要货物交易的合同流情况，主要为以下业务类型：

序号	业务类型	交易内容及其商业合理性	合同流、实物流、资金流流转过程	交易定价机制
1	肇庆压铸销售半成品至深圳精密	作为集团压铸件内部供应商，肇庆压铸主要为深圳精密提供压铸件配套，形成供应链协同。肇庆压铸主要从第三方供应商采购原材料，加工为深圳精密所需的半成品后向深圳精密销售，深圳精密进一步加工成产品并对外销售。	合同流： 肇庆压铸与深圳精密签订销售合同 实物流： 肇庆压铸发货给深圳精密 资金流： 深圳精密回款至肇庆压铸	肇庆压铸主要承担生产制造职能，交易双方以成本加成为基础，并结合最终产品对外销售价格的利润空间等因素给肇庆压铸留存合理利润
2	深圳精密销售产品至香港格兰达，香港格兰达直接销售至境外第三方客户	作为集团境外贸易中枢，香港格兰达承接境外客户订单并向境内生产基地下达采购需求，承担对外贸易职能。深圳精密从第三方供应商以及肇庆压铸处采购原材料和半成品后，生产精密结构件产成品，并通过香港格兰达销售给境外第三方客户。	合同流： 深圳精密与香港格兰达签订销售合同 实物流： 深圳精密直接发货至第三方客户 资金流： 境外客户回款至香港格兰达，香港格兰达再回款至深圳精密	深圳精密对香港格兰达的销售价格与香港格兰达对外出售的价格一致，香港格兰达未在货物购销环节获取利润

对于上述第 2 项交易，深圳精密虽与香港格兰达签订销售合同，但实物流向上直接由深圳精密发往境外第三方客户。该“合同流与实物流分离”的安排系基于集团内部职能分工的合理商业安排——香港格兰达作为签约主体承担境外客户合同签署、信用管理及外汇收付职能，深圳精密作为生产主体承担制造及直接发货职能。

（2）服务交易



上图为报告期内发行人集团内主要服务交易的合同流情况，主要为以下业务类型：

序号	业务类型	交易内容及其商业合理性	合同流、资金流流转过程	交易定价机制
1	香港格兰达向深圳精密收取销售服务费	香港格兰达向深圳精密采购货物的价格与其向境外第三方客户销售的价格一致，香港格兰达未在货物购销环节获取利润，因此深圳精密按照销售额的一定比例向香港格兰达支付销售服务费。	合同流： 香港格兰达与深圳精密签订销售服务合同 资金流： 深圳精密定期向香港格兰达支付销售服务费	香港格兰达自深圳精密采购产品后对外销售，其在交易过程中主要作为签约主体履行合同签署职能，实际承担的业务功能较为有限。基于香港格兰达在境外销售环节中所贡献的功能价值，报告期各期其收取销售服务费率分别为 8%、5%、2.5%和 2.5%。随着香港格兰达境外销售规模逐年快速扩大，销售服务费逐步下滑，以确保香港格兰达所实现利润与其承担的功能价值匹配。
2	母公司向境内子公司收取供应链管理服务费	发行人于 2024 年下半年完成了集团业务重组和股份改制，自 2025 年起发行人在母公司层面建立集团供应链中心，集中管理集团供应链业务，并向境内子公司提供采购管理服务、关务服务等。基于上述母子公司的职能分工与角色定位，母公司向深圳精密、肇庆压铸以及深圳格芯提供采购管理服务，主要包括战略采购（含询价及议价）、供应商关系管理、采购执行、物流协调以及数	合同流： 母公司与相关子公司签订服务合同 资金流： 相关子公司向香港格兰达支付服务费	关于采购管理服务，广东格兰达结合各主体的采购品类、采购服务内容等因素收取 3%以下的采购服务费；关于关务服务，广东格兰达（母公司）按照出口收入金额收取 0.5%的关务服务费。

序号	业务类型	交易内容及其商业合理性	合同流、资金流流转过程	交易定价机制
		据分析等内容；母公司向深圳精密提供关务服务。		
3	母公司向墨西哥格兰达收取销售佣金	母公司利用自身资源和经验，为墨西哥格兰达在北美市场介绍潜在客户，并协助维系墨西哥格兰达现有客户关系，母公司向墨西哥格兰达提供销售经纪服务，并收取销售佣金，而墨西哥格兰达则主要承担生产制造职能。	合同流： 母公司与墨西哥格兰达签订相关服务合同 资金流： 墨西哥格兰达定期向母公司支付相关服务费	广东格兰达按照墨西哥格兰达的销售金额收取 5% 的销售佣金
4	发行人集团内部资金拆借	发行人母子公司间以及子公司间会结合各自资金盈余情况和资金需求，相互间进行资金拆借，并收取合理利息。该等资金拆借主要源于各主体职能定位与业务节奏差异形成的阶段性资金错配需求。	-	参考同期银行借款利率，向资金需求方收取年利率不超过 6% 的利息

（3）其他关联交易

除上述主要关联交易外，报告期内发行人境内外子公司之间还发生了原材料、设备等购销交易，主要系：①报告期内因集团内部职能架构调整，部分物料、设备需在各主体间重新配置；②海外子公司（墨西哥格兰达）产能建设初期当地供应链配套尚不成熟，需由境内主体调拨物料、设备。该等交易系基于实际经营需要而发生，交易金额较小，且不具有持续性，不会对发行人财务状况及经营成果产生重大影响。

2、是否存在转移定价情形及合规性

如上所述，报告期内发行人集团内部交易系各主体根据其在公司业务体系中的职能定位及合理的商业目的而发生的真实交易，交易定价公允。具体而言：

（1）货物交易方面，深圳精密对香港格兰达的销售价格与香港格兰达对外销售价格一致，香港格兰达在货物购销环节不获取利润；肇庆压铸对深圳精密的销售以成本加成方式定价，留存合理生产利润。从各环节利润留存来看，生产制造环节（肇庆压铸、深圳精密）留存了绝大部分利润，贸易环节（香港格兰达）仅通过服务费覆盖其有限的功能风险，利润分配与各主体承担的功能风险相匹配，

不存在通过内部交易转移利润的情形。

（2）服务交易方面，各项服务费率均基于各主体所承担的功能风险及贡献价值确定，并随业务规模变化动态调整，符合独立交易原则。

（3）偶发性内部交易方面，按资产净值或原价调拨，未产生利润，亦不构成转移定价风险。

公司内部交易并非以取得税收收益为目的，不存在转移定价安排。报告期内，公司聘请了第三方税务咨询机构出具转移定价相关报告，致同（北京）税务师事务所出具的《广东格兰达精密技术股份有限公司 2023 年至 2026 年 6 月 30 日转让定价审阅报告》显示：“格兰达集团内各实体于审阅期间内的主要关联交易定价安排具有合理性，符合独立交易原则，相应的转让定价风险较低。与此同时，于审阅期间内，相关税务管辖区的税务当局尚未就集团的关联交易安排提出质疑或启动特别纳税调整调查”。

因此，发行人集团内部交易符合独立交易原则，内部交易定价公允，报告期内公司及其子公司不存在违反税法规定的相关情形。

3、外汇及税务合规性

（1）外汇合规方面

发行人跨境内部交易涉及的外汇收付均已通过具有资质的商业银行合规渠道办理，具体如下：

交易类型	外汇管理类别	合规依据
深圳精密通过香港格兰达出口销售	经常项目-货物贸易	已按规定在外汇管理局货物贸易外汇监测系统办理企业名录登记；出口报关单、商业发票、银行收汇水单等单据齐全
香港格兰达向深圳精密支付货款	经常项目-货物贸易	通过境内银行办理跨境人民币结算或外汇支付，具备真实贸易背景及完整单证
集团内部资金拆借（跨境）	/	境内母子公司之间或境外子公司之间的资金拆借，因不涉及跨境资金流动，无需办理中国外汇管理相关登记手续，相关资金划转通过境外银行合规渠道办理

深圳精密通过香港格兰达进行境外销售的模式中，出口报关由深圳精密以自身名义完成，海关报关单中的“境内发货人”为深圳精密，“境外收货人”为香港格兰达，货物实际发运至境外第三方客户。外汇收付路径为境外客户回款至香

港格兰达，香港格兰达再以货款或服务费名义汇回深圳精密。上述路径下的出口报关、跨境收付汇均已按照货物贸易外汇管理规定办理了相应的申报手续，相关商业单据（销售合同、出口报关单、商业发票、提单、银行收汇水单）完整可追溯。

（2）税务合规方面

①企业所得税方面，集团内部交易定价符合独立交易原则，已由第三方税务咨询机构出具转移定价报告确认。各主体均按照各自所在税务管辖区的税法规定，基于其职能定位和所承担的风险申报纳税，不存在通过转移定价转移利润的情形。

②增值税及出口退税方面，深圳精密通过香港格兰达出口销售，以自身名义报关出口，按规定申报出口退税。各期出口退税金额与外销收入规模匹配，不存在骗取出口退税情形。

③预提所得税方面，香港格兰达向深圳精密收取的销售服务费，属于跨境提供服务的对价，已在服务费支付时按规定办理非贸易项下对外支付税务备案，并扣缴相关税款。

（3）合规证明情况

根据中国人民银行、税务主管部门出具的合规证明及律师（含境外）出具的法律意见书，报告期内公司及其子公司不存在因违反外汇管理、税务管理相关法律法规而受到行政处罚的情形。

（三）说明发行人对境外主体资金管控的计划安排等情况，说明发行人的外汇管理制度是否合规，货币资金的存放及管理情况，货币资金与利息收入是否匹配，资金管理相关的内控制度是否健全有效

报告期内，公司在中国香港、越南、墨西哥、美国、马来西亚等国家和地区设立了境外子公司，随着境外业务规模持续扩大，公司不断加强境外资金管控，确保资金安全、合规、高效运转。以下分别从资金管控安排、外汇管理制度合规性、货币资金存放管理、利息收入匹配性及内控制度五个方面进行说明。

1、资金管控的计划安排

公司对境外子公司实行统一管理、总量控制与分级授权相结合的管理模式，

主要管控措施如下：

（1）境外账户集中管理

境外账户开立、注销、授权签字人变更均由母公司财务部审批，未经批准不得新设或注销境外银行账户。

（2）资金预算刚性约束

境外主体同样适用预算管理制度，各境外子公司按月编制资金计划，报母公司审批后执行，超预算或预算外支付需另行专项审批。

（3）UKey 双人保管与支付分级复核

境外账户网银 U 盾实行境外出纳与境内母公司出纳双人分段保管（主 Key 存放于境外、副 Key 存放于境内），支付指令需经双人复核方可生效，形成有效内部制衡。

（4）定期对账与资金归集

境外子公司每月末与银行进行对账，编制银行存款余额调节表，由母公司财务部审核。对于境外盈余资金，在满足日常经营周转的前提下，优先通过向母公司分红、归还内部借款等合规方式调回境内，以提高资金使用效率，并降低境外资金集中存放的政策风险。

2、外汇管理制度合规

公司已就设立境外子公司及境外直接投资等事项，依法办理了外汇登记手续，符合现行外汇管理法规的要求。具体如下：

（1）境外投资外汇登记合规

公司就设立香港格兰达、越南格兰达、墨西哥格兰达、美国格兰达等境外子公司事项，已按规定在银行办理了境外直接投资外汇登记，取得了业务登记凭证，相关手续合法合规。

（2）跨境贸易收付合规

在经常项目下跨境贸易收付方面，相关款项均以真实进出口业务为基础，对应的商业单据及报关凭证齐全，资金收付均通过具有资质的商业银行合规渠道办

理，逐笔记录清晰完整，具备可追溯性。

（3）境外资金存放与使用合规

境外子公司日常经营产生的留存资金存放于所在国的银行账户，资金的使用与管理符合当地外汇管理法规及中国外汇监管的相关要求。此外，公司已聘请境外子公司所在国具有执业资格的律师，对境外资金存放及使用的合规性出具法律意见书。

（4）不存在违规情形

报告期内，公司及子公司未因外汇管理相关事项受到境内外监管部门处罚，亦不存在异常跨境资金流动的情形。

3、货币资金的存放及管理情况

报告期各期末，公司境外货币资金占比如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年末	2024 年末	2023 年末
存放于境外的货币资金	3,315.17	2,144.40	4,463.72	1,744.58
货币资金总额	17,434.00	12,180.36	21,127.71	14,919.75
境外货币资金占比	19.02%	17.61%	21.13%	11.69%

公司境外货币资金主要存放于中国香港、越南、墨西哥等国家和地区的银行账户，币种以美元、港元、越南盾、墨西哥比索为主。报告期各期末，存放于境外的货币资金比例整体呈现波动增加的趋势，主要系境外子公司相继成立并投入运营，境外销售收入持续增加，境外留存资金相应增加所致。2024 年以来，境外货币资金占比维持在 17%至 22%之间，整体保持相对稳定。

公司将密切关注存放于境外的货币资金比例及境外资金规模，在该比例较高或境外盈余资金超出境外子公司日常经营周转需求时，通过向母公司分红、偿还境内主体借款等符合当地法律法规的合规渠道将资金调拨回境内。通过上述安排，公司可根据境内外资金需求情况灵活调配资金，提高资金使用效率，降低境外资金集中存放可能面临的国别及汇率风险。

（4）货币资金与利息收入匹配性

报告期各期，公司境外子公司货币资金与利息收入匹配性分析如下：

①境外货币资金余额波动较大的背景说明

报告期各期末，公司存放于境外的货币资金余额分别为 1,744.58 万元、4,463.72 万元、2,144.40 万元和 3,315.17 万元，各期末余额波动较大，主要系公司外销收入占比较高，境外销售主要通过境外子公司实现并在境外账户收款，而供应商以境内供应商为主，由境内主体支付供应商款项，因此境外子公司需根据集团整体资金计划定期结汇至境内以补充营运资金。受结汇节奏及业务资金需求的影响，各期末境外货币资金余额并不能完全反映境外子公司全年的实际资金沉淀水平。

②月均余额更能真实反映全年资金状况

为更准确地反映境外子公司全年可产生利息收入的资金规模，采用月均货币资金存款余额测算，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存放于境外的货币资金月均余额 a	7,961.80	7,595.76	3,406.67	819.44
境外子公司利息收入 b	2.91	185.21	80.15	8.51
平均利率 c=b/a	0.04%	2.44%	2.35%	1.04%

报告期内，境外子公司货币资金平均利率分别为 1.04%、2.35%、2.44%和 0.04%。报告期各月境外资金月均余额与利息收入的变动趋势匹配：

A、利息收入变动分析

2023 年度，境外子公司尚处于业务拓展初期，境外留存资金规模较小，月均余额仅为 819.44 万元，可配置的盈余资金有限，利息收入仅为 8.51 万元。

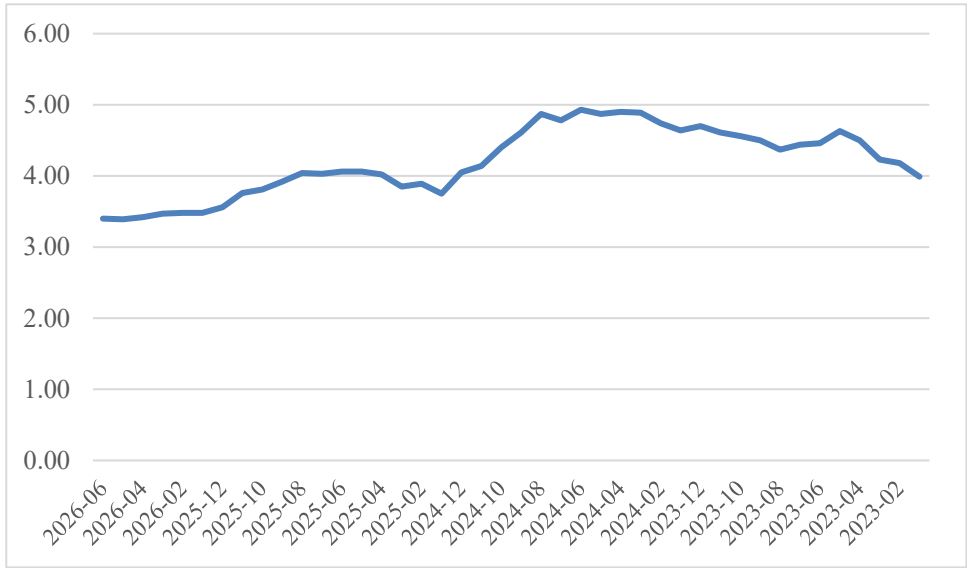
2024 年度，随着境外业务规模扩大，境外月均资金余额增至 3,406.67 万元，公司根据资金结余情况加大了短期美元定期存款的配置，利息收入提升至 80.15 万元，平均利率达 2.35%。

2025 年度，境外月均资金余额进一步提升至 7,595.76 万元，全年利息收入达 185.21 万元，系境外盈余资金持续积累、定期存款配置规模扩大所致，平均利率小幅增长至 2.44%。

2026 年 1-6 月，因集团整体资金需求增加，同时中国境内浙商银行美元活期存款利率达 3.59%，高于中国香港活期存款利率，公司适当增加了境外结汇频率。因此，公司虽然境外月均资金余额增长至 7,961.80 万元，但用于购买境外定期存款的配置比例下降明显，利息收入相应下降至 2.91 万元。

B、与市场利率的匹配性分析

2023 年以来，3 个月内大额美元存款利率走势如下：



数据来源：Choice

如上表所示，2023 年以来 3 个月内大额美元存款利率在 3%-5%之间波动。公司境外子公司货币资金并非全部用于定期存款，需保留部分活期资金以满足日常经营及结汇需求，且定期存款期限以短期为主（7 天存款），实际综合收益率通常低于 3 个月内大额美元存款利率。报告期内，各年度平均利率水平受定期存款配置比例及美元利率走势的综合影响，平均利率（0.04%-2.44%）均小于 3 个月以内大额美元存款利率，具有合理性。2026 年 1-6 月平均利率较低，主要系因集团资金需求增加、结汇频率提升，并且将盈余资金留存于境内美元活期账户具有更高利率、更强流动性，因此境外配置的定期存款比例减少所致。

综上，公司境外子公司货币资金与利息收入相匹配，利息收入变动与境外资金规模及定期存款配置情况一致，具有合理性。

（5）资金管理内控制度及执行情况

公司已制定并有效执行《货币资金管理办法》《境外银行账户管理规定》

《全面预算管理制度》《内部审计制度》等制度，内容覆盖境外账户开立与维护、资金收付审批权限、跨境付款备案程序、银行对账管理（每月末对账）、定期盘点（每半年盘点）及内部审计监督等关键控制节点。

公司亦定期对公司内部控制情况进行定期评估，近两个完整会计年度（2024年度、2025年度）均未发现重大内控缺陷，公司资金管理内控制度得到有效执行。

六、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明应收账款函证情况，包括但不限于函证范围、金额、比例及结论。（3）说明固定资产监盘情况，并对采购价格是否公允发表明确意见。（4）说明是否实地走访境外子公司，是否实际察看其经营场所，是否对境外子公司执行存货及固定资产监盘情况，说明核查范围、比例及结论。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）针对财务内控不规范情形整改情况

①访谈发行人财务负责人，了解报告期内各项财务内控不规范事项（转贷、资金占用、财务核算不准确、收入单据瑕疵、付款审核缺失及不相容岗位未分离、合同签署规范性等）的形成背景、具体原因及整改过程；

②查阅发行人制定的《货币资金管理办法》《防范控股股东及关联方资金占用制度》《银行贷款管理制度》等内控制度文件，评估制度设计的合理性及对不规范事项的覆盖情况；

③获取转贷相关的银行贷款合同、贷款资金流水及供应商转回资金的银行流水，核查转贷资金的流向及是否已清偿完毕；

④获取关联方资金拆借相关的借款协议、资金流水及利息计算凭证，核查关联方是否已全部归还占用资金及利息；

⑤获取会计差错更正相关的明细表、更正凭证及董事会决议文件，核查差错更正的原因、依据及账务处理是否符合企业会计准则要求；

⑥对发行人整改完成后的财务内控运行情况进行穿行测试和控制测试，验证内控制度的有效性及不规范事项是否已实质性整改完毕且未再复发。

（2）针对研发费用

①获取报告期内公司研发人员花名册、工资表及研发费用明细，访谈研发负责人及财务负责人，了解研发人员认定标准、全职与非全职研发人员的划分依据、各研发人员的工作职责分工及具体从事的研发活动内容，判断是否存在不当认定研发人员的情形；

②获取报告期内非全时研发人员参与研发活动与生产活动的工时记录表及薪酬分摊计算表，核查工时记录是否经研发负责人审批、人事行政部门复核，核实非全时研发人员参与研发活动的工时记录是否与实际情况相符，确认研发费用中职工薪酬归集的准确性；

③获取报告期内各研发项目的立项报告、过程记录、验收报告等文件，了解各研发项目的团队人员构成（包括职责分工、薪资水平、教育背景及从业经历）、物料投入、阶段性成果及商业化情况，分析研发人员与研发部门、研发项目的对应关系及其与研发成果的匹配性；

④查看研发领料记录及统计表，查阅研发领料申请单、审批记录及财务入账凭证，分析研发领料与研发人员数量及研发项目的匹配性；

⑤查阅可比公司年度报告等公开披露文件，计算可比公司研发人员人均薪酬、研发费用率及管理费用率，与发行人进行对比分析，评估发行人研发人员薪酬水平的合理性；

⑥查阅发行人《研发项目管理制度》《研究开发管理制度》《研发费用管理制度》等内控制度，了解研发项目立项、执行、验收及研发费用归集、分配、核算的全流程控制措施，评价其设计是否健全合理。针对研发费用归集核算的关键控制点，执行控制测试，检查研发项目立项审批、工时记录及分配、材料领用归集、人工费用核算、折旧摊销分摊等控制环节的运行情况，评估研发费用归集核算内控机制的有效性；

⑦获取会计差错更正相关的明细表、更正凭证及董事会决议文件，核查专利

年费归集错误及兼职研发人员薪酬分摊不准确的更正依据及账务处理；

⑧对报告期内大额研发费用进行细节测试，抽查研发人员薪酬发放记录、研发领料单等原始凭证，确认研发费用投入的真实性及计量准确性。

（3）针对新增机械设备的必要性及真实性

（1）获取报告期各期新增固定资产明细表及主要设备采购合同，核查主要机械设备供应商基本信息，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询供应商工商信息，与发行人实际控制人、控股股东、董监高及关键管理人员名单进行交叉比对，核查是否存在关联关系；

（2）针对参保人数较少的供应商，访谈采购负责人了解合作背景及商业合理性，并核查其上级生产主体或委托生产方的经营规模及参保情况；

（3）获取发行人报告期内主要产品的产能利用率统计表及各年度在手订单明细，访谈生产负责人了解新增设备所对应的产能瓶颈环节及投产后的产能释放情况，分析新增机械设备的必要性与合理性；

（4）获取主要设备采购的公开市场报价、其他供应商报价单或第三方询价记录，将公司采购价格与参考价格进行对比分析，核查设备采购价格的公允性；

（5）获取广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程的招投标文件、评标记录及施工合同，核查建筑服务采购是否履行了招标程序及中标价格的公允性；

（6）获取主要设备采购合同及在建工程施工合同，核对合同约定的付款进度与实际付款进度是否一致，核查差异原因及合理性；

（7）获取各期末预付设备款明细及主要对手方的采购合同，核查付款时间、设备到货时间、安装验收时间及投入使用时间，判断预付设备款是否符合行业惯例；

（8）获取发行人及其实际控制人、控股股东、董监高（不含独立董事）、关键管理人员等主体在报告期内的银行流水，核查固定资产及在建工程相关款项的支付对象及资金流向，确认是否存在资金体外循环或特殊利益安排。

（4）针对应收账款及应付账款

①获取发行人主要客户的销售合同或订单，核查合同中约定的信用政策、结算方式及付款周期，确认报告期内主要客户信用政策是否发生变化及实际执行情况，分析是否存在放宽信用期刺激销售的情形；

②获取报告期各期末应收账款明细表、账龄分析表及期后回款统计表，分析应收账款变动与收入变动的匹配性，核查信用期内外应收账款的划分标准及金额占比；

③查阅同行业可比公司公开披露信息，对比分析发行人与可比公司在信用政策、应收账款周转率、账龄分布、坏账计提比例及客户结构方面的差异，评估发行人坏账准备计提的充分性；

④通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要欠款客户的工商信息及经营状况，评估其偿债能力及信用风险；

⑤对应收账款余额较大的客户实施函证程序，对未回函或回函不符的客户执行替代程序，确认应收账款的真实性及准确性；

⑥获取报告期各期末应付账款明细表及采购明细，核查应付账款的具体构成（采购货款、设备及工程款、费用款等），了解应付款项的具体内容及交易对手方，核查是否存在关联关系；

⑦核查报告期各期前五名应付账款供应商与前十大采购供应商的重合情况及排名差异原因，结合公司付款政策、供应商资金规模及市场地位，分析应付账款余额形成的合理性；

⑧计算报告期内应付账款周转率及付款周期，与同行业可比公司进行对比分析，评估应付账款是否符合行业特征；分析应付账款周期与应收账款周期的匹配性。

（5）针对境外子公司经营情况

①访谈实际控制人及管理层，了解发行人及境内外子公司的业务定位、未来发展规划、各公司之间的业务协同关系及境外子公司设立的商业背景；

②查阅发行人及其境内子公司的工商档案、境外子公司的注册登记文件及公司章程；

③获取报告期内发行人境内外子公司的财务报表，核查各主体的资产、负债、收入、利润等财务数据，分析各主体经营状况及变化趋势；

④获取报告期内发行人及其子公司员工花名册、专利证书及专利权属状态，核查各子公司人员与技术分布情况；

⑤获取发行人集团内部交易合同、定价政策文件及转移定价审阅报告（致同（北京）税务师事务所出具的《广东格兰达精密技术股份有限公司 2023 年至 2026 年 6 月 30 日转让定价审阅报告》），核查集团内部交易的合同流、实物流、资金流及定价公允性，评估是否存在转移定价风险；

⑥获取中国人民银行、税务主管部门出具的合规证明及境外律师出具的法律意见书，核查发行人及其子公司在外汇管理、税务方面的合规性；

⑦获取发行人境外银行账户清单、余额明细及利息收入明细，核查境外货币资金的存放及管理情况，分析货币资金与利息收入的匹配性；

⑧获取发行人《货币资金管理办法》《境外银行账户管理规定》《全面预算管理制度》《内部审计制度》等内控制度，评估境外资金管理内控制度的健全性和有效性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）关于财务内控不规范情形整改情况

发行人报告期内存在的转贷、关联方资金占用、财务核算不准确、收入单据瑕疵、付款审核缺失及不相容岗位未分离、合同签署规范性等财务内控不规范事项，均已通过完善制度、优化流程、增设审批节点、增派人员落实岗位分离、补充签署合同等措施完成整改，整改完毕时间分别为 2024 年 11 月、2024 年 10 月、2026 年 4 月、2026 年 3 月、2026 年 5 月、2026 年 4 月，整改措施具有针对性且已有效执行。上述不规范事项主要为操作层面或管理基础层面的问题，整改完成后未对公司财务数据的真实性、准确性、完整性产生实质性影响。整改完成后，发

行人未再发生新的财务内控不规范行为。发行人在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中不存在内部控制重大缺陷，相关内控制度健全并持续有效运行。

（2）关于研发费用

①发行人研发人员均为全职研发人员，其全部工时均从事研发活动，不存在不当认定研发人员的情形；报告期内少量生产人员兼职参与研发工作，已按照工时占比进行人员成本分摊，不存在将非全时研发人员从事非研发活动的薪酬计入研发费用的情形，研发费用中员工薪酬归集准确。发行人研发人员薪酬水平（报告期各期分别为 18.81 万元、18.69 万元、21.08 万元和 19.55 万元）远高于广东省城镇私营单位就业人员平均工资，处于同行业可比公司区间范围内，与同地区业务相近公司水平接近，与金海通、长川科技等专注半导体设备领域的上市公司存在差异具有合理的业务逻辑，不存在多计研发费用的情形。

②报告期内发行人研发项目按项目阶段推进，研发人员配置与项目需求相匹配，各研发项目的阶段性成果及商业化情况清晰，研发人员与研发部门、研发项目存在明确的对应关系，与研发成果的产出趋势整体匹配；研发领料与研发人员数量及研发项目相匹配，研发领料投向与各年度重点研发领域一致，变动具有合理性。

③除专利年费归集错误及非全时研发人员薪酬分摊不准确外，不存在其他研发费用归集不准确的情形，前述问题已通过会计差错更正、规范归集口径、建立非全时研发人员工时管理机制及上线电子化工时填报系统等措施完成整改，整改措施有效。

④发行人研发费用率（报告期各期分别为 2.29%、2.29%、1.84%和 1.38%）低于同行业可比公司均值，主要受业务结构（公司产品覆盖多领域而非单一半导体设备）、业务模式（参与研发模式下部分支出计入营业成本）及客户与产品集中度较高（研发资源聚焦）等因素影响，具有合理性；报告期内公司研发投入绝对额持续增长，不存在通过压低研发投入调节利润的情形。

⑤发行人已建立《研究开发组织管理制度》《研发项目管理制度》《研发费用管理制度》等研发内控制度，研发费用投入真实、计量准确，相关内控机制健全并充分执行。

⑥发行人管理费用率（报告期各期分别为 4.60%、4.86%、3.81%和 3.86%）处于可比公司区间范围内，低于行业均值主要系受可比公司业务结构、管理模式等因素影响，各公司管理费用率存在差异具有合理性，发行人管理费用构成与业务规模相匹配，不存在少计管理费用的情形。

（3）关于新增机械设备的必要性及真实性

①报告期内发行人机械设备及房屋建筑物主要供应商与发行人不存在关联关系（除深圳装备的关联交易外），采购规模与供应商经营规模相匹配；存在个别供应商参保人数较少的情形，但均具有合理的商业背景（系业务模式以贸易、销售代理或研发设计为主，生产环节由关联生产主体完成）；不存在成立时间较短即与发行人产生交易的情形，亦不存在注册资本或实缴资本较少的情形。

②报告期内发行人主要产品产能利用率持续处于饱和状态，在手订单规模持续大幅增长（从 2023 年末的 2.86 亿元增长至 2026 年 6 月末的 7.74 亿元），现有产能已难以满足交付需求；新增机械设备均围绕各业务板块产能瓶颈环节进行针对性投入（压铸设备服务于通信设施精密结构件、冲床服务于算力设施精密结构件、加工中心为通用精密加工辅助设备），投产设备产能利用率良好，新增产能快速消化，设备投入与业务增长需求相匹配，新增机械设备具有合理性和必要性；新增房屋建筑物（广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程）系为缓解产能瓶颈与场地不足、降低关联租赁比例提升独立性及为后续产能结构性整合奠定基础，具有合理性和必要性。

③除部分设备系非标定制设备（无可比公开价格）及部分二手设备（无活跃市场公开价格）外，公司主要设备采购单价与市场参考价格不存在重大差异，设备采购价格公允；建筑服务采购通过公开招标方式确定，共有 7 家有效投标人参与竞标，中标价格处于报价区间合理水平，建筑服务采购价格公允。

④报告期内主要固定资产采购付款进度与合同约定基本一致，在建工程付款进度与合同约定匹配（2024 年末差异系工程开工时间较短所致，已核查无异常）；预付设备款均基于真实设备采购需求形成，预付设备款符合行业惯例；固定资产及在建工程相关款项支付对象均为合同约定的设备供应商或工程承包方，实际流向相应供应商，经核查发行人、实际控制人、控股股东及董监高银行流水，不存

在资金体外循环或特殊利益安排的情形。

（4）关于应收账款及应付账款

①报告期内公司主要客户的信用政策未发生变化（范德兰德信用期由 45 天调整为 60 天系客户集团统一调整，不属于公司放宽信用期），实际执行与约定一致；公司应收账款变动与收入变动差异主要受大客户订单时间分布、信用期结算节奏等客观因素影响，具有商业合理性，不存在放宽信用期刺激销售情形。

②公司信用期内外应收账款划分标准清晰，报告期各期末信用期内应收账款占比分别为 98.89%、99.47%、98.00%和 96.84%，信用期外应收账款占比极低；3 个月以内应收账款占比分别为 98.55%、97.55%、93.77%和 92.13%，与公司给予主要客户 30-90 天的信用政策高度吻合，应收账款坏账准备以 3 个月以内应收账款为主具有合理性。

③公司信用政策处于同行业合理区间，应收账款周转率持续高于同行业可比公司平均水平，回款速度优于行业；公司 1 年以内应收账款占比维持在 99%以上，处于可比公司中等水平，主要客户为华为、英伟达 EMS 厂商、范德兰德、科休等全球行业龙头企业，信用风险极低；公司对 3 个月以内应收账款计提 1%的坏账比例，考虑客户结构后充分覆盖预期信用损失；对 1 年以上账龄的坏账计提比例处于同行业较高水平；2023 年末及 2024 年末应收账款期后回款率 100.00%，2025 年末达 95.19%，期后回款情况良好；发行人坏账准备计提充分。

④发行人应付费用款主要为货物运输费、劳务外包费、外协加工费等经营性应付费用，交易对手方均为独立第三方，与发行人不存在关联关系；报告期内前五名应付账款供应商与主要采购供应商高度重合，排名差异系采购时间分布及结算节点不同所致，供应商注册资本偏小系精密加工行业中小型企业为主的客观特征，具有合理性；公司应付账款余额较高主要系业务规模持续扩大、采购规模相应增加所致，应付账款周转率处于同行业正常水平，付款周期与应收账款周期匹配，差异符合公司采购端与销售端信用政策的差异化安排。

（5）关于境外子公司经营情况

①发行人现有组织架构下母公司、子公司的业务定位清晰、未来业务开展规

划明确，各公司之间的业务联系紧密，形成了“总部统筹、区域分工、协同发展”的全球化业务格局；各主体的资产、负债、技术、人员分布与各自的业务定位相匹配，收入及利润变化情况与其业务定位及发展阶段相符；发行人设立境外子公司系基于全球市场经营、客户服务、供应链优化及贸易政策应对等真实商业需求，具有合理的商业逻辑。

②发行人境内外子公司之间的合同流、实物流、资金流流转过程清晰，集团内部交易系基于各主体职能定位及合理的商业目的而发生，交易真实；关联交易定价公允，香港格兰达在货物购销环节不获取利润（通过服务费覆盖其功能风险），肇庆压铸以成本加成方式留存合理生产利润，服务费率基于各主体所承担的功能风险确定并动态调整；致同（北京）税务师事务所出具的转移定价审阅报告确认关联交易定价符合独立交易原则，转移定价风险较低；报告期内公司及其子公司不存在因违反外汇管理、税务管理相关法律法规而受到行政处罚的情形。

③发行人对境外主体资金实行统一管理、总量控制与分级授权相结合的管理模式，境外账户集中管理、资金预算刚性约束、UKey 双人保管与支付分级复核、定期对账等管控措施有效执行；发行人已就境外直接投资及跨境贸易收付等事项依法办理了外汇登记及申报手续，外汇管理制度合规；境外货币资金存放于所在国银行账户，与利息收入具有匹配性；资金管理相关内控制度健全有效。

（二）说明应收账款函证情况，包括但不限于函证范围、金额、比例及结论

报告期各期，应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款余额（a）	62,501.32	46,071.09	37,819.22	26,658.11
发函金额（b）	57,579.31	41,912.90	35,544.71	24,377.93
发函比例（b/a）	92.12%	90.97%	93.99%	91.45%
回函确认金额（c）	57,546.96	40,747.70	33,850.24	23,266.23
回函确认比例（c/b）	99.94%	97.22%	95.23%	95.44%
其中：回函不符经调节后相符金额（d）	25,400.70	19,049.71	17,418.35	14,986.45
回函不符经调节后相符比例（d/b）	44.11%	45.45%	49.00%	61.48%
未回函金额（e）	32.35	1,165.20	1,694.47	1,111.70

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
替代程序确认金额 (f)	32.35	1,165.20	1,694.47	1,111.70
替代程序确认比例 (f/e)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期，函证样本的选取遵循重要性原则与风险导向原则，函证范围涵盖交易金额较大的客户、应收账款余额较大的客户以及报告期内新增的主要客户，发函比例分别为 91.45%、93.99%、90.97%和 92.12%，函证覆盖充分，对于回函不符或未回函客户已执行充分有效的替代程序。

经监盘，报告期各期末固定资产账实相符，未发现重大差异或异常情况，固定资产真实、完整。

（三）说明固定资产监盘情况，并对采购价格是否公允发表明确意见

1、固定资产监盘情况

报告期内，申报会计师对境外子公司固定资产执行了监盘程序。报告期各期末固定资产监盘比例分别为 0.00%、0.00%、94.33%和 94.12%。监盘情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
集团固定资产净额	23,878.91	12,694.48	9,178.38	7,360.01
境外子公司固定资产净额	2,828.18	810.33	681.83	63.88
境外子公司固定资产盘点金额	2,661.96	764.40	-	-
境外子公司固定资产盘点比例	94.12%	94.33%	-	-

2、采购价格公允性

申报会计师对发行人报告期内主要机械设备及建筑服务的采购价格公允性执行了以下核查程序：（1）获取单笔合同金额在 100 万元以上且单台设备价值高于 20 万元的主要设备采购合同及相关报价文件；（2）将主要设备采购单价与公开市场报价、其他供应商报价单或第三方询价记录进行对比分析；（3）针对非标定制设备及二手设备，访谈采购负责人了解定价依据及商业背景，评估其合理性；（4）获取广东格兰达总部生产基地建设项目一期工程的招投标文件、评标记录及施工合同，核查建筑服务采购是否履行了招标程序及中标价格的公允性。

经核查，申报会计师认为：报告期内，除部分设备系非标定制设备（价格根

据定制内容和复杂程度进行定价，无可比公开价格）及部分设备系二手设备（无活跃市场公开价格）外，公司主要设备采购单价与市场参考价格不存在重大差异，设备采购价格公允；建筑服务采购通过公开招标方式确定，共有 7 家有效投标人参与竞标，中标价格（6,998 万元）处于报价区间的合理水平（有效报价区间 6,693.31 万元至 7,934.70 万元），建筑服务采购价格公允。

（四）说明是否实地走访境外子公司，是否实际察看其经营场所，是否对境外子公司执行存货及固定资产监盘情况，说明核查范围、比例及结论

1、存货监盘情况

报告期内，申报会计师对境外子公司存货执行了监盘程序。报告期各期末境外存货监盘比例分别为 0.00%、32.96%、60.88%和 50.42%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
境外存货余额	1,785.76	1,814.53	679.73	30.05
境外监盘金额	900.31	1,104.73	224.01	-
境外监盘比例	50.42%	60.88%	32.96%	-

申报会计师取得盘点日至各期财务资产负债表日的存货收发情况，结合盘点日情况进行倒推，倒推结果不存在异常。经监盘，各境外子公司存货账实相符，不存在重大差异。

2、固定资产监盘情况

报告期内，申报会计师对境外子公司固定资产执行了监盘程序。报告期各期末固定资产监盘比例分别为 0.00%、0.00%、94.33%和 94.12%。固定资产监盘情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
境外固定资产净额	2,828.18	810.33	681.83	63.88
境外固定资产监盘金额	2,661.96	764.40	-	--
境外固定资产监盘比例	94.12%	94.33%	-	-

报告期各期末，各境外子公司固定资产监盘结果均为账实相符，未发现异常情况，为相关资产的真实性及完整性提供了充分且适当的证据。

3、实地走访境外子公司

申报会计师对主要境外子公司越南格兰达、墨西哥格兰达、马来西亚格芯、香港格兰达进行了实地走访核查，包括：（1）实地察看主要生产经营场所了解生产流程及实际运营情况；（2）查看办公场所、生产车间、仓库等主要设施，评估其与实际经营规模的匹配性；（3）对主要存货及固定资产实施了现场监盘；（4）与当地管理层进行访谈，了解境外子公司的业务经营合规性、当地监管环境及经营风险。

综上，经实地走访核查及现场监盘，申报会计师认为：发行人境外子公司经营场所真实存在，生产经营活动正常开展，与实际经营规模匹配；境外子公司存货及固定资产真实、完整，账实相符，未发现重大异常情况。

问题 8：募投项目必要性与合理性

根据申请文件：（1）公司本次拟募集资金 43,300 万元，其中，30,800 万元用于广东格兰达总部生产基地建设项目，4,500 万元用于面向先进封装领域的集成电路检测设备研发项目，8,000 万元用于补充流动资金。（2）截至 2025 年 12 月 31 日，公司固定资产账面价值 12,694.48 万元，其中机器设备 11,272.83 万元。

请发行人：（1）说明广东格兰达总部生产基地建设项目涉及扩产的具体产品种类以及新增产能的具体情况与测算方式，是否涉及新产品；募投项目与公司主要产品之间的关系以及是否具有协同效应。（2）说明各募投项目投资中建筑工程费用、软硬件购置费用、装修工程费、研发费用、基本预备费用、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性。（3）结合现有生产线中生产设备等固定资产投入与产能情况以及现有研发相关软硬件情况，详细说明募投项目固定资产投入规模是否合理、谨慎。（4）结合现有产品产能利用率及产销率、下游市场需求、在手订单、可比公司产能利用及扩张情况等，说明募投项目达产后新增产能是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示。（5）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响。（6）结合在研项目的所处阶段、研发进度、拟开展的研发活动、公司当前的研发环境等，说明公司的研发活动与面向先进封装领域的集成电路检测设备研发项目的建设期规划是否匹配，研发中心建设项目是否具有必要性，项目建设规划是否合理，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心建设项目的顺利开展。（7）说明拟投入基本预备费、铺底流动资金与补充流动资金是否存在实质性差异；结合公司持有的货币资金、财务状况、前期现金分红等情况，说明拟投入募集资金用于基本预备费、铺底流动资金、补充流动资金的必要性及合理性。（8）结合公司所处行业特点及发展趋势，公司现有经营规模、现行业务模式下财务状况及业务拓展情况、货币资金余额，本次发行前后公众股东持股比例、控股股东及实际控制人持股比例及变化情况等，充分论证说明募集资金测算依据，以及募投项目设置和募集资金规模的合理性、必要性。

请保荐机构核查上述事项、申报会计师核查上述事项（2）（5）并发表明确意见。

【回复】

一、说明各募投项目投资中建筑工程费用、软硬件购置费用、装修工程费、研发费用、基本预备费用、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性

（一）广东格兰达总部生产基地建设项目

本项目投资总额为 40,000 万元，其中建设投资 39,877.84 万元，铺底流动资金为 122.16 万元，具体构成如下：

单位：万元

序号	项目构成	投资金额	比例
1	项目投资	39,877.84	99.69%
1.1	土地购置费用	2,110.88	5.28%
1.2	建筑工程费用	20,450.30	51.13%
1.3	软硬件购置费用	15,801.41	39.50%
1.4	基本预备费用	1,515.25	3.79%
2	铺底流动资金	122.16	0.31%
合计		40,000	100%

1、建筑工程费用

本项目拟新建精密结构件及智能装备的生产厂房，并同步配套建设办公区域、员工宿舍等，建筑面积共计 119,933.36 平方米，建设单价主要参考本项目一期工程与项目地周边建设价格确定，项目建筑工程费合计 20,450.30 万元，具体情况如下：

序号	名称	建筑面积（m ² ）	建设单价（万元/m ² ）	投资金额（万元）
1	生产厂房	90,029.95	0.17	15,199.66
2	综合楼	18,090.00	0.18	3,256.20
3	宿舍楼	11,769.41	0.17	1,987.02
4	门卫室	44.00	0.17	7.43
合计		119,933.36	-	20,450.30

2、软硬件购置费用

本项目拟新增设备及软件购置费合计 15,801.41 万元，其中设备购置费 14,901.41 万元，软件购置费 900 万元，具体如下：

（1）设备购置费

序号	设备类型	数量（台）	金额（万元）	占比	对应工序
1	冲压设备	100	4,100.00	27.51%	冲压工序
2	精密加工设备	377	7,143.17	47.94%	精密机械加工工序
3	检测设备	57	2,001.35	13.43%	产品质量检测
4	表面处理设备	10	770.00	5.17%	表面处理工序
5	装配设备	74	818.30	5.49%	自动化装配与检测
6	其他设备	228	68.59	0.46%	生产辅助
总计		846	14,901.41	100.00%	-

（2）软件购置费

序号	软件名称	数量（套）	金额（万元）
1	MES系统	2	400
2	ERP系统	1	300
3	Pro/e、CAD、UG	1	200
合计		4	900

上述设备和软件投入测算均根据生产实际需要，旨在提升产品生产效率，确保产品品质，以及提升整体的生产经营管理效率和智能制造水平。拟购置设备和软件的价格主要参考公司历史同类或类似设备及当前市场价格测算，具有合理性。

3、基本预备费用

基本预备费主要用于项目实施过程中可能发生的风险因素导致的建设费用增加的部分，主要包括因建设施工过程中材料涨价、设计变更等增加的费用，以及拟购置设备、软件价格上涨所增加的费用。基本预备费金额测算以建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费之和为基数乘以基本预备费费率 5%。经测算，基本预备费金额为 1,515.25 万元，占该项目投资总额的 3.79%。

4、铺底流动资金

铺底流动资金是项目建设投产初期所需，为保证项目建设期及投产期进行试

运转所必需的流动资金。本项目铺底流动资金为 122.16 万元，主要参考历史财务数据，并对项目建设期各年度预计流动资产、流动负债主要构成要素进行预估，从而计算各年度所需流动资金金额，并参考铺底流动资金一般不超过流动资金需求量的 30% 的行业惯例测算所得，具备合理性。

（二）面向先进封装领域的集成电路检测设备研发项目

本项目总投资 4,500 万元，其中装修工程费为 300 万元，设备购置费用为 522 万元，研发费用为 3,459 万元，预备费用为 219 万元，具体构成如下：

单位：万元

序号	项目构成	投资金额	比例
1	装修工程费	300	6.67%
2	设备购置费用	522	11.60%
3	研发费用	3,459	76.87%
4	预备费用	219	4.87%
合计		4,500	100%

1、装修工程费

项目装修工程费用 300 万元，装修面积为 1,740 平方米，各装修工程项目具体测算明细如下：

序号	功能区域	建筑面积 (m ²)	装修单价 (万元 /m ²)	投资金额 (万 元)
1	晶圆检测/量测设备测试区	100	0.72	72
2	分选机组装测试区	500	0.15	75
3	AOI设备组装测试区	540	0.15	81
4	仓库	600	0.12	72
合计		1,740	-	300

上述装修工程费用系参照当地装饰工程定额、造价信息，结合图纸做法、材料标准及同类项目造价指标等综合测定，不同功能区域的装修单价差异有所区别，其中晶圆检测/量测设备测试区装修单价较高，主要系该区域在环境洁净度、温湿度控制、装修用料等方面的要求更高，具有合理性。

2、设备购置费用

项目设备投入为 522 万元，具体测算过程如下：

序号	设备类别	数量（台/套）	金额（万元）
1	设计平台	2	32
2	办公设备	28	28
3	研发测试设备	19	279
4	试生产设备	6	183
合计		55	522

本项目研发相关设备的采购数量主要基于项目研发需求确定，设备价格主要参照公司历史同类或类似设备以及当前市场价格预估，具有合理性。

3、研发费用

项目研发费用为建设期内开展相关设备研发所需研发人员薪酬、研发材料费用以及其他研发费用等，共计 3,459 万元，具体构成如下：

序号	项目	金额（万元）	比例
1	研发人员薪酬	2,577	74.50%
2	研发材料费用	800	23.13%
3	其他费用	82	2.37%
合计		3,459	100%

项目研发人员薪酬投入为 2,577 万元，研发人员数量根据项目预计所需的软件工程师、电气工程师等不同岗位人数确认，人均薪酬参考公司历史研发人员薪酬水平合理确定。项目研发材料费用为 800 万元，用于购买项目所需的样机物料和实验物料，材料数量根据项目研发需要规划，材料单价主要根据以往类似物料价格预估。其他费用主要为认证费用、产学研费用等，主要根据过往研发经验进行合理估算。

4、预备费用

项目预备费用 219 万元，主要用于项目实施过程中可能发生的风险因素导致的建设费用增加的部分，本项目预备费用取装修工程费、设备购置费、研发费用之和的 5%，占该项目投资总额的 4.87%。

二、量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

（一）项目新增固定资产未来的摊销及折旧情况

对募集资金投资项目，依据公司现有折旧、摊销政策予以测算，建成投产后每年新增折旧、摊销情况如下：

单位：万元

序号	项目	原值	年折旧摊销额
1	房屋及建筑物	18,761.74	827.14
2	机器设备	13,170.27	1,251.18
3	软件	849.06	84.91
4	土地使用权	1,906.44	38.13
合计		34,687.50	2,201.35

注：在测算折旧、摊销时，假设各项资产均处在折旧摊销期内。

（二）募投项目实施效果不及预期对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

1、测算假设与口径说明

本测算以 2025 年度公司经营数据为基准，基于募投项目一期工程已于 2026 年正式投产运营、后续产能分期逐步释放的前提，假设募投项目产能按 30%、50%、80%、100%逐步释放。各达产率下仅变动收入端（达产比例）和变动成本端（按比例增加），固定成本折旧摊销保持不变。2025 年度折旧摊销 7,820.54 万元为全公司存量数据，本次募投项目新增年折旧摊销额 2,201.35 万元，系基于项目投资总额 40,000 万元及公司现行折旧摊销政策测算的项目整体达产后的年折旧摊销金额，已在各达产情形下的“折旧摊销”中全额体现。

由于募投项目采取分期建设、分期投产的方式，2026 年一期工程投产初期，实际新增折旧摊销金额将低于该整体测算值，随着后续工程陆续建成转固，折旧摊销金额将逐步增加至 2,201.35 万元。因此，下表中采用 2,201.35 万元进行测算，属于偏谨慎的估计，实际对当期利润的影响将更为温和。

2、新增折旧摊销的敏感性分析

达产情况分别按照 30%达产、50%达产、80%达产、100%达产，测算新增资产未来摊销及折旧对公司营业收入、营业成本、净利润和毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2025年度 财务数据	30%达产	50%达产	80%达产	100%达产
营业收入	155,923.21	190,970.94	214,336.10	249,383.83	272,748.99
营业成本	131,180.87	162,612.69	182,099.67	211,330.14	230,817.12
其中：本次募投 新增折旧摊销	-	2,201.35	2,201.35	2,201.35	2,201.35
新增折旧占新增 收入的比例	-	6.28%	3.77%	2.35%	1.88%
毛利率	15.87%	14.85%	15.04%	15.26%	15.37%
净利润	7,935.33	8,228.45	9,776.07	11,994.73	13,473.84

注：净利润测算是基于各达产率下收入、成本变动的增量贡献及相应税费估算得出。

如上表所示：

（1）新增折旧占比低，对成本影响有限。本次募投项目新增年折旧摊销 2,201.35 万元，在 100%达产时仅占新增收入的 1.88%；即使在 30%达产的极端情况下，新增折旧占新增收入的比例也仅为 6.28%，处于较低水平。新增折旧摊销对营业成本的影响较小。

（2）毛利率影响平稳。随着达产率从 30%提升至 100%，公司毛利率维持在 14.85%~15.37%之间，且呈逐渐上升趋势，较 2025 年度的 15.87%小幅下降 0.49~1.02 个百分点，影响幅度较小。毛利率未出现大幅下滑，主要系新增折旧摊销作为固定成本被收入增长有效摊薄。

（3）净利润随达产率提升持续增长。在 30%达产的保守情形下，公司净利润仍可实现 8,228.45 万元，较 2025 年增长 3.69%；在 50%达产时接近 1 亿元，达产后可进一步增长至 1.35 亿元。项目即使短期内未完全达产，亦能对公司盈利形成正向贡献。

3、盈亏平衡分析

经测算，本项目综合毛利率约为 15.37%（100%达产时），新增固定成本（折旧摊销）为 2,201.35 万元/年。在仅考虑募投项目自身盈亏的情况下，项目达产率约达到 26%即可覆盖新增折旧摊销及变动成本，实现盈亏平衡。因此，即使项目在投产初期达产率较低，也不会对公司整体盈利能力造成重大不利影响。

4、极端情况下应对措施

若募投项目实施效果持续不及预期，公司可通过以下措施降低不利影响：

（1）存量产能转移提供基础产能支撑

本次募投项目除满足新增市场需求外，亦承担着将深圳基地现有产能有序转移至江门总部基地的功能。随着深圳租赁厂房逐步退出，深圳基地存量设备及人员将整体搬迁至新基地，相关产能将在搬迁后继续释放并贡献收入。即使新增订单拓展未达预期，存量产能的搬迁转移本身即为新基地提供基础产能支撑，有效降低了新增产能闲置的风险。

（2）现有核心客户订单持续增长为产能消化提供明确支撑

本次募投产品主要面向现有核心客户（华为、范德兰德、科休等），相关客户已与公司建立长期合作关系，在手订单持续增长，为募投项目产能消化提供了明确的订单基础。

（3）新增设备通用性较强，可灵活调配

新增设备以冲床、CNC、压铸机等通用型生产设备为主，可在不同产品线之间灵活调配产能，公司可根据实际订单需求动态调整设备排产，有效降低设备闲置风险。

（4）分阶段投入运营，控制产能释放节奏

本次募投项目采取分期建设、分期投产的方式，公司可根据市场情况动态调整产能释放节奏，分阶段投入运营，避免短期内集中新增折旧对经营业绩形成冲击。

（5）2026 年收入延续高增长，可覆盖募投项目当年新增收入

2026 年 1-6 月，公司营业收入同比增长 50.19%，增加 34,053.29 万元，且公司截至 2026 年 6 月 30 日的在手订单达到 77,350.89 万元，均能覆盖募投项目达产 30%所对应的产值 35,047.73 万元。

综上所述，即使募投项目达产率不及预期，新增折旧摊销占比较低，对毛利率的影响有限，项目在较低的达产率下即可实现盈亏平衡，且公司具备相应的应

对措施。募投项目实施效果不及预期不会对公司经营业绩构成重大不利影响。

三、申报会计师的核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、逐项核查各募投项目投资构成、测算依据及测算过程；
- 2、获取发行人现行折旧摊销政策，复核募投项目新增固定资产年折旧摊销额测算过程，量化分析新增折旧摊销对公司营业成本、净利润和毛利率的影响；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、关于各募投项目投资构成及资金需求测算

发行人各募投项目投资中建筑工程费、软硬件购置费、装修工程费、研发费用、基本预备费、铺底流动资金等项目构成清晰合理；建筑工程费参照一期工程及周边造价、设备购置费参照历史采购价及市场报价、研发费用参照历史薪酬水平及研发需求、预备费按行业惯例 5%计提，各项测算过程有据可依，资金需求的测算过程、测算依据具备合理性。

2、关于新增折旧摊销对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

本次募投项目新增年折旧摊销额 2,201.35 万元，在 100%达产时占新增收入比例仅 1.88%，即使在 30%达产极端情况下占新增收入 6.28%；随着达产率从 30%提升至 100%，毛利率维持在 14.85%~15.37%之间，较 2025 年度（15.87%）小幅下降 0.49~1.02 个百分点；在 30%达产保守情形下净利润仍可实现 8,228.45 万元（较 2025 年增长 3.69%），100%达产时可增至 13,473.84 万元；项目约 26%达产率即可实现盈亏平衡；公司具备存量产能转移、核心客户订单支撑、设备通用调配、分期投产等应对措施；募投项目实施效果不及预期不会对公司经营业绩构成重大不利影响。

问题 9：其他问题

(1) 特殊投资条款。根据申请文件，公司及实际控制人曾存在与投资者签署特殊投资条款的情况。请发行人：说明相关特殊投资条款是否真实解除，是否存在其他尚未披露的特殊投资条款或抽屉协议，是否存在纠纷或潜在纠纷，现存附恢复条件的特殊投资条款安排的原因及合规性。

(2) 社保及公积金缴纳。根据申请文件，报告期内，公司存在未为员工全额缴纳社保及公积金的情况。请发行人说明：报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施。

(3) 是否存在股份代持。请发行人：结合入股价格、入股资金来源、分红款去向、股东之间的关系、协议或口头约定（如有）、现金入股或大额取现（如有）等情况，说明发行人及其子公司历史上或目前是否存在股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。如是，请说明股权代持形成、权利行使、解除具体情况及合规性。

(4) 信息披露准确性。请发行人：①说明报告期内公司信息披露相关制度是否建立健全，公司人员是否不存在于实际控制人及其控制的其他企业处兼职的情况。②说明存在权属瑕疵的房产面积占发行人经营用房面积的比例、作用及重要性，相关权属证书取得是否存在障碍，对发行人生产经营的具体影响及替代措施。③对照《1号指引》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备、稳定股价预案是否具有可执行性，并视情况完善相关承诺安排及稳定股价预案。④全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。⑤全面梳理申请文件并核对是否存在夸大或不实表述，是否存在可能误导投资者的广告性、宣传性语言，第三方数据来源是否真实、权威，第三方数据是否有充分、客观、独立的依据，并结合实际情况修改完善相关内容。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师：（1）结合资金流水情况核查上述

事项（3）并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查结论及依据。（2）对照《1 号指引》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性，1-24 第三方数据等相关要求进行核查并出具专项核查意见。

请保荐机构、发行人律师核查其他上述事项，申报会计师核查上述（2）事项，并发表明确意见。

【回复】

一、社保及公积金缴纳

（一）报告期各期末未足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在被处罚的风险

1、未足额缴纳社保及住房公积金的具体情况

报告期各期末，发行人及其境内子公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的具体情况如下：

单位：人					
项目	时间	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	员工总数	2,973	2,394	1,817	1,460
养老保险	缴纳人数	2,893	2,320	1,761	1,444
	未缴纳人数	80	74	56	16
基本医疗保险	缴纳人数	2,893	2,320	1,761	1,444
	未缴纳人数	80	74	56	16
工伤保险	缴纳人数	2,953	2,356	1,793	1,444
	未缴纳人数	20	38	24	16
失业保险	缴纳人数	2,893	2,320	1,761	1,444
	未缴纳人数	80	74	56	16
生育保险	缴纳人数	2,893	2,320	1,761	1,444
	未缴纳人数	80	74	56	16
住房公积金	缴纳人数	2,786	2,012	1,584	1,289
	未缴纳人数	187	382	233	171

2、未足额缴纳社保及住房公积金的原因

报告期各期末，发行人及其境内子公司为大部分员工缴纳了社会保险、住房

公积金，未为部分员工足额缴纳社会保险、住房公积金的主要原因如下：①部分新入职员工的社会保险及住房公积金转移接续手续尚在办理过程中，公司已在其入职后及时启动缴纳程序，相关手续完成后即为其缴纳；②部分员工已达到法定退休年龄并依法享受基本养老保险待遇，根据相关规定，公司无需再为其缴纳社会保险及住房公积金；③部分员工因个人原因自愿放弃公司为其缴纳住房公积金，公司已采取措施逐步规范，在尊重员工意愿的同时积极引导其按规定缴纳；④试用期内员工暂未缴纳住房公积金，公司在员工转正后已为其办理缴存手续；⑤少数员工因个人原因（如保留原籍参保关系等）自行缴纳社会保险、住房公积金，未通过公司统一缴纳。

3、未足额缴纳社保及住房公积金的合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在被处罚的风险

根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条规定：“用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款”；根据《住房公积金管理条例》第三十八条规定：“违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行”。

根据上述规定，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，存在被主管部门责令限期缴纳或者补足的风险。

尽管存在上述未足额缴纳的情形，但发行人因上述事项受到行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为，具体依据如下：

（1）已取得相关主管部门的合规证明

根据发行人及其子公司取得的《无违法违规证明》《公共信用信息查询报告》，发行人及其境内子公司在报告期内不存在因违反劳动用工、社会保障和住房公积金相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的记录。

（2）不存在因社会保险和住房公积金事项引发重大劳动纠纷或争议

报告期内，发行人及其子公司存在少量劳动纠纷及争议，相关劳动争议仲裁

或调解案件的具体情况如下：

所涉主体	案号	具体情况
深圳精密	深坪劳调（龙田）[2025]28号	本案经调解结案，深圳市坪山区龙田街道劳动争议调解委员会于 2025 年 7 月 8 日出具了劳动争议调解协议，主要内容如下： 1.深圳精密支付申请人调解款合计人民币 8,000.00 元； 2.劳动争议就此了结。
深圳精密	深坪劳人仲（龙田）案[2025]319号	本案经调解结案，深圳市坪山区劳动人事争议仲裁委员会于 2025 年 7 月 10 日出具了仲裁调解书，主要内容如下： 1.深圳精密支付申请人经济补偿、代理费等合计人民币 55,000.00 元； 2.申请人放弃其他仲裁请求，劳动争议就此了结。
深圳精密	深坪劳调（龙田）[2025]43号	本案经调解结案，深圳市坪山区龙田街道劳动争议调解委员会于 2025 年 8 月 9 日出具了劳动争议调解协议，主要内容如下： 1.深圳精密支付申请人调解款合计人民币 2,600.00 元； 2.劳动争议就此了结。
格兰达及深圳分公司	深坪劳人仲（龙田）案[2025]924号	本案经调解结案，深圳市坪山区劳动人事争议仲裁委员会于 2025 年 9 月 16 日出具了仲裁调解书，主要内容如下： 1.格兰达支付申请人解除劳动合同的经济补偿、未休年休假工资、律师费等合计人民币 120,000.00 元； 2.申请人放弃其他仲裁请求，劳动争议就此了结。
深圳精密	深坪劳人仲（龙田）案[2026]428号	本案经调解结案，深圳市坪山区劳动人事争议仲裁委员会于 2026 年 6 月 11 日出具了仲裁调解书，主要内容如下： 1.深圳精密支付申请人调解款合计人民币 98,000.00 元； 2.劳动争议就此了结。
肇庆压铸	粤肇高劳人仲案字[2026]274号	本案尚未了结，申请人仲裁请求如下： 1.请求被申请人支付补偿金 5,222.00 元； 2.请求被申请人结清未结算工资 6,266.40 元； 3.请求被申请人承担全部仲裁费用。 以上金额累计 11,488.40 元。

如上表所示，报告期内，上述劳动纠纷及争议具有以下特征：A、不涉及公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及核心技术人员；B、均以调解方式结案或尚在审理中，未形成对公司不利的生效判决；C、涉及经济补偿金及赔偿金额较小，单笔最高 12 万元，累计约 29.5 万元，占公司各期利润总额的比例较低；D、上述案件均已或正在按照法定程序妥善处理，未对公司的正常生产经营造成重大不利影响。

因此，报告期内，公司及其子公司不存在重大劳动纠纷或潜在纠纷。

（3）控股股东、实际控制人已出具兜底承诺

发行人控股股东深圳格兰达投资、实际控制人林宜龙、周影绵已出具《关于

社会保险和住房公积金缴纳事项的承诺函》，承诺：“若格兰达及其子公司因违反社会保险、住房公积金相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件的规定，而被相关主管部门要求为员工补缴应缴未缴的社会保险或住房公积金，或因未缴纳或未足额缴纳社会保险或住房公积金被相关主管部门处以行政处罚或遭受其他损失，本单位/本人承诺，将无条件全额承担罚款、滞纳金等所有相关经济责任及因此所产生的相关费用，并承诺不会向格兰达及其子公司追偿，确保格兰达及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上，发行人报告期内虽存在未足额缴纳社保及公积金的情形，但该等情形系客观原因所致，发行人已采取必要、合理的规范措施，并取得相关主管部门出具的合规证明，报告期内未因上述事项与员工发生劳动争议纠纷或仲裁诉讼，且控股股东、实际控制人已出具兜底承诺，因此，上述情形不构成重大违法违规行为，被处罚的风险较小，不存在相关纠纷或潜在纠纷，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

（二）补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施

1、补缴金额对公司经营业绩的测算影响

以报告期各期已缴纳员工平均缴纳金额测算，模拟测算发行人报告期内需补缴社会保险及住房公积金的金额如下：

单位：万元

时间	社保补缴 金额	公积金补缴 金额	合计补缴金额	利润总额	占利润总额 的比例
2026 年 1-6 月	27.96	27.79	55.75	7,872.58	0.71%
2025 年度	48.56	62.32	110.88	9,584.90	1.16%
2024 年度	44.77	33.51	78.28	5,468.21	1.43%
2023 年度	30.47	33.94	64.41	4,522.87	1.42%
合计	151.76	157.56	309.32	27,448.56	1.13%

经测算，报告期内，公司可能需补缴的社保、公积金的金额较小，占各期利润总额的比例较低，补缴不会对公司经营业绩构成重大不利影响。

2、相应的风险控制措施

针对报告期内存在的社保及公积金未足额缴纳情形，发行人已采取以下风险

控制措施：

①持续提升缴纳规范性。发行人及其子公司已建立涵盖劳动用工、薪酬福利及合规风险管理的制度体系，从制度层面确立了社会保险及住房公积金依法缴纳的合规基线，并配套建立合规识别、风险管控、纠正预防、持续改进等机制，以防范并降低未足额缴纳的合规风险。

②取得主管部门合规确认。发行人及其子公司已取得《无违法违规证明》《公共信用信息查询报告》，确认报告期内发行人不存在因违反社保及公积金相关法律法规而受到行政处罚的情形。

③发行人控股股东及实际控制人出具兜底承诺。如前所述，发行人控股股东及实际控制人已出具承诺函，承诺无条件全额承担因社保及公积金缴纳问题产生的罚款、滞纳金等所有相关经济责任，确保发行人不会因此遭受任何损失，有效消除了补缴或处罚可能对发行人经营业绩带来的不利影响。

综上所述，补缴社保及公积金对发行人报告期内经营业绩的影响较小，且发行人已建立了有效的内控管理措施，控股股东及实际控制人已出具全额兜底承诺，相关事项对本次发行上市不构成重大不利影响。

二、是否存在股份代持

结合入股价格、入股资金来源、分红款去向、股东之间的关系、协议或口头约定（如有）、现金入股或大额取现（如有）等情况，说明发行人及其子公司历史上或目前是否存在股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。如是，请说明股权代持形成、权利行使、解除具体情况及合规性

1、入股价格及入股资金来源

（1）发行人历次股权变动情况

经核查发行人历次增资及股权转让的工商登记资料、公司章程、增资协议、股权转让协议、价款支付凭证及银行流水，发行人自设立以来的历次股权变动情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	2019 年 11 月	格兰达有限设立	设立	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
2	2020 年 12 月	格兰达有限第一次股权转让	业务重组	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
3	2021 年 4 月	格兰达有限第一次增资	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
4	2022 年 3 月	格兰达有限第二次增资	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
5	2022 年 11 月	格兰达有限第三次增资	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
6	2022 年 12 月	格兰达有限第四次增资	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
7	2023 年 5 月	格兰达有限第二次股权转让	实际控制人调整持股安排	1.03 元/注册资本	自有和/或自筹资金
8	2023 年 5 月	格兰达有限第三次股权转让	实际控制人调整持股安排	1.03 元/注册资本	自有和/或自筹资金
9	2023 年 12 月	格兰达有限第四次股权转让	股权激励	1.50 元/注册资本	自有和/或自筹资金
10	2024 年 1 月	格兰达有限第五次增资	股权激励	1.50 元/注册资本	自有和/或自筹资金
11	2024 年 4 月	格兰达有限第六次增资	引进外部机构股东（和荣三号）	3 元/注册资本	自有和/或自筹资金
12	2024 年 6 月	格兰达有限第七次增资	外部机构股东（和荣三号）增资，增强公司资本实力	3 元/注册资本	自有和/或自筹资金
13	2024 年 9 月	格兰达有限第五次股权转让	股权激励	1.50 元/注册资本	自有和/或自筹资金
14	2024 年 10 月	格兰达有限第八次增资	引进外部机构股东（和荣四号）	3 元/注册资本	自有和/或自筹资金
			实际控制人增资，增强公司资本实力	1.63 元/注册资本	自有和/或自筹资金
15	2024 年 10 月	格兰达有限第六次股权转让	股权激励	2 元/注册资本	自有和/或自筹资金
16	2025 年 4 月	格兰达第一次增资	引进外部机构股东（华芯盛景）	3.75 元/股	自有和/或自筹资金

发行人历次股权变动价格存在差异，主要系交易性质不同所致：①2019 年 11 月至 2022 年 12 月期间，发行人处于发展初期，历次增资及股权转让均为实际控制人及其控制的主体基于业务重组、增强资本实力或调整持股安排而实施的内部股权调整，作价均为 1 元/注册资本或接近 1 元/注册资本，定价具有合理性；②2023 年 12 月至 2024 年 10 月期间的股权转让及增资涉及股权激励，价格在 1.50 元/注册资本至 2 元/注册资本之间，系参考公司近期估值并给予激励对象一定折让确定；③2024 年 4 月至 2025 年 4 月期间的外部机构股东增资价格从 3 元/注册资本

逐步提升至 3.75 元/股，反映了公司整体估值随经营业绩增长而提升的市场化定价结果，定价具有合理性，不存在明显异常；2024 年 10 月实际控制人增资的价格为 1.63 元/注册资本，定价依据系基于 2024 年 6 月 30 日每股净资产，发行人已确认相关股份支付费用。

（2）发行人子公司股权变动情况

①深圳精密

报告期内，深圳精密的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	报告期初	格兰达有限收购深圳精密 100%股权	同一控制下的收购	1.10 元/注册资本	自有和/或自筹资金
2	2024 年 7 月	报告期内深圳精密第一次增资	母公司增资，增强深圳精密资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金
3	2025 年 7 月	报告期内深圳精密第二次增资	母公司增资，增强深圳精密资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金

2022 年 12 月，格兰达有限与深圳装备签署股权转让协议，约定深圳装备将其所持有的深圳精密 100%股权（对应注册资本 5,000 万元）转让给格兰达有限，交易对价为 5,491.67 万元。本次交易价格以深圳亿通资产评估房地产土地估价有限公司出具的《资产评估报告》（深亿通评报字（2022）第 1142 号）为参考依据。以 2022 年 11 月 30 日为评估基准日，深圳精密股东全部权益价值的评估结果为 5,491.67 万元。

发行人收购深圳精密 100%股权时，采用资产基础法进行评估，评估值为 5,491.67 万元，评估增值 491.67 万元，增值率为 9.83%。经核查，该评估增值主要系深圳精密持有的肇庆压铸 70%长期股权投资在评估基准日的市场价值高于其账面价值所致。在评估深圳精密持有的肇庆压铸 70%股权价值时，评估机构以同期肇庆压铸 30%少数股权的交易价格作为重要参考依据。深圳精密持有的 70%股权与第三方股东肇庆市恒隆铸造有限公司持有的 30%股权为同一标的公司的同股同权股权，第三方股东 30%股权的收购价格系以资产评估为基础、经市场化商业谈判确定，该价格直接反映了肇庆压铸整体股权在评估基准日的市场公允价值。评估机构参照 30%股权的交易价格水平，对深圳精密持有的 70%股权价值进行了评估，确认其市场价值高于账面价值，由此形成评估增值。深圳精密自身除该长

期股权投资外的其他资产增值幅度较小，不存在房屋建筑物、土地使用权等账面价值与公允价值易产生较大差异的资产。评估方法选择恰当，定价公允。收购完成后，发行人进一步收购了肇庆压铸剩余 30%少数股权，实现了对肇庆压铸的 100%控股。

②肇庆压铸

报告期内，肇庆压铸的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	报告期初	深圳精密收购肇庆压铸 30%股权	深圳精密作为控股股东收购少数股东股权	1.25 元/注册资本	自有和/或自筹资金
2	2025 年 12 月	报告期内肇庆压铸第一次增资	深圳精密作为唯一股东增资，增强肇庆压铸资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金

2022 年 12 月，肇庆市恒隆铸造有限公司与深圳精密签署股权转让协议，约定肇庆市恒隆铸造有限公司将其所持有的肇庆压铸 30%股权（对应注册资本 600 万元）转让给深圳精密，交易对价为 750 万元。

肇庆压铸 100%股权的收购价格较账面净资产存在约 20%的溢价，主要系肇庆压铸在铝合金压铸领域拥有成熟的生产工艺、稳定的客户资源及较为完善的资质体系，收购时点已具备稳定的经营基础和盈利潜力；收购定价系以资产评估结果为基础，经交易双方（含第三方股东肇庆市恒隆铸造有限公司）市场化商业谈判确定，溢价部分体现了对标的公司业务资质、客户资源、技术积累及团队价值等无形资产的合理估值。收购完成后，肇庆压铸有效补充了发行人在铝合金压铸环节的产能，与发行人原有业务形成了良好的协同效应。

③深圳格芯

报告期内，深圳格芯的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	2023 年 6 月	报告期内深圳格芯第一次增资	员工持股平台入股	2.40 元/注册资本	自有和/或自筹资金
2	2024 年 8 月	报告期内深圳格芯第一次股权转让	同一控制下股权归集，收购前架构调整	1.20 元/注册资本	自有和/或自筹资金
3	2024 年 9 月	报告期内深圳格芯第二次股权转让	同一控制下股权归集，收购前架构调整	1.53 元/注册资本	自有和/或自筹资金

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
4	2024 年 9 月	格兰达有限收购深圳格芯 100%股权	同一控制下的收购	1.50 元/注册资本	自有和/或自筹资金
5	2024 年 11 月	报告期内深圳格芯第二次增资	格兰达有限作为唯一股东增资，增强深圳格芯资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹资金

2024 年 9 月，格兰达有限与深圳格兰达投资签署股权转让协议，约定深圳格兰达投资将其持有的深圳格芯 100%股权（对应注册资本 3,333.33 万元）转让给格兰达有限，交易对价为 4,988 万元。本次交易价格以容诚所出具的《审计报告》（容诚审字[2024]518Z0850 号）为参考依据。截至 2024 年 6 月 30 日，深圳格芯归属于母公司所有者权益为 4,988.09 万元。

深圳格芯收购价格按经审计后的账面净资产确定，主要系深圳格芯设立时间较短，尚处于业务拓展初期，账面净资产与注册资本差异较小，因此按经审计后的账面净资产确定的价格收购具有合理性。

④马来西亚格芯

报告期内，马来西亚格芯的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	2023 年 5 月	马来西亚格芯设立	设立	1 马来西亚林吉特/股	自有和/或自筹资金

2023 年 5 月，马来西亚格芯设立，注册资本 270 万令吉，其中深圳格芯投资 216 万令吉并持股 80%，出资来源为自有资金；SBE Technology Pte. Ltd.（以下简称“SBE”）投资 54 万令吉并持股 20%，出资来源为借款。截至本问询回复出具日，马来西亚格芯自设立至今未发生股权变动。

⑤香港格兰达

报告期内，香港格兰达的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	报告期初	香港格兰达设立	设立	1 美元/股	自有和/或自筹资金

截至本问询回复出具日，香港格兰达自设立至今股权结构未发生变动。

⑥墨西哥格兰达

报告期内，墨西哥格兰达的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	2023 年 4 月	墨西哥格兰达设立	设立	1 墨西哥比索/股	自有和/或自筹资金

截至本问询回复出具日，墨西哥格兰达自设立至今股权结构未发生变动。

⑦越南格兰达

报告期内，越南格兰达的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	2025 年 8 月	越南格兰达设立	设立	1 越南盾/股	自有和/或自筹资金
2	2026 年 5 月	越南格兰达第一次增资	香港格兰达作为唯一股东增资，增强越南格兰达资本实力	1 越南盾/股	自有和/或自筹资金

截至本问询回复出具日，越南格兰达自设立至今股权结构未发生变动。

⑧美国格兰达

报告期内，美国格兰达的股权变动、入股价格及入股资金来源情况如下：

序号	时间	事件	入股背景	入股价格	资金来源
1	2025 年 7 月	美国格兰达设立	设立	1 美元/股	自有资金

截至本问询回复出具日，美国格兰达自设立至今股权结构未发生变动。

经核查，发行人新设子公司及向子公司增资的入股价格均为平价，不存在价格明显异常的情形；通过同一控制下收购取得的子公司股权，其入股价格均以经审计的账面净资产或评估值为基础确定，溢价具有合理商业背景，不存在利益输送或股权代持等情形。

综上所述，发行人股东入股发行人、发行人入股子公司及子公司少数股东入股子公司的交易价格不存在明显异常，资金来源均为自有资金或具有真实商业背景的合法资金，不存在股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。

2、分红款去向

报告期内，公司共实施一次分红。2023 年 2 月 28 日，格兰达有限出具股东决

定，决定向其唯一股东深圳电子派发现金股利 2,200 万元。2023 年 3 月 27 日，深圳电子收到格兰达有限向其支付的分红款 2,200 万元。2023 年 3 月 28 日，深圳电子向格兰达有限支付 3000 万元，作为格兰达有限第四次增资时深圳电子认缴新增注册资本的实缴出资款。

针对上述分红款，申报会计师及发行人律师核查了深圳电子的银行账户流水、分红决议、增资协议及实缴出资凭证。经核查，深圳电子将收到的分红款用于向格兰达有限实缴增资出资，分红款去向清晰、可追溯，不存在通过分红款进行股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。

基于上述，报告期内公司实施的股利分配不存在分红款去向异常的情形，不涉及股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。

3、股东之间的关系

发行人股东之间存在关联关系，情况如下：

序号	股东名称	关联关系
1	深圳格兰达投资、周影绵	周影绵持有深圳格兰达投资 48.33%股份并担任董事、总经理
2	科技集团、周影绵	周影绵担任科技集团董事
3	香港鑫祥、周影绵	周影绵持有香港鑫祥 100%股份并担任董事
4	江门聚能、深圳聚龙	执行事务合伙人均为林宜龙
5	深圳聚能、周影绵	深圳聚能执行事务合伙人为周影绵
6	和荣三号、和荣四号	执行事务合伙人均为和荣私募基金管理（海南）有限公司

注 1：林宜龙与周影绵系夫妻关系，已签署《一致行动协议》；深圳格兰达投资由林宜龙、周影绵夫妇 100%控股，林宜龙任监事；科技集团由林宜龙 100%控股并担任董事。

注 2：基于上述持股及任职关系，林宜龙与周影绵夫妇、深圳格兰达投资、科技集团、香港鑫祥、深圳聚能、江门聚能、深圳聚龙构成实质上的一致行动关系。

发行人子公司中，除马来西亚格芯外，其余子公司均为发行人全资子公司。根据马来西亚法律意见书及 Chiang Hock Woo 出具的《法定声明》，马来西亚子公司股东 SBE 与发行人及发行人子公司深圳格芯之间不存在关联关系。

经核查，发行人股东之间存在上述关联关系，发行人子公司股东之间不存在关联关系。该等关联关系均已在招股说明书中如实披露，发行人及其子公司均不涉及股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。

4、协议或口头约定

经核查发行人出具的书面确认文件、历次增资及股权转让协议、补充协议、公司章程，并对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要股东进行访谈确认，发行人、控股股东、实际控制人及公司其他股东之间，以及发行人、子公司其他股东之间，不存在任何关于股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等安排的口头或书面协议。

5、发行人股东现金入股或大额取现（如有）等情况

经核查发行人及其子公司的历次增资及股权转让价款支付凭证、银行转账记录及股东出资银行流水，除墨西哥格兰达存在 500 墨西哥比索的小额现金出资外，发行人及其子公司股东不存在以现金方式支付入股款的情形，历次股权变动的价款均通过银行转账方式支付，资金划转路径清晰，可追溯验证。墨西哥格兰达股东现金入股的具体情况如下。

墨西哥格兰达于 2023 年 4 月成立，注册资本为 50,000 墨西哥比索，其中香港格兰达持股 99%（对应 49,500 墨西哥比索的注册资本），格兰达持股 1%（对应 500 墨西哥比索的注册资本）。2023 年 4 月，格兰达以现金向墨西哥格兰达出资 500 墨西哥比索，入股价格为 1 墨西哥比索/注册资本，入股资金来源为格兰达的自有资金，不涉及股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形。

综上，除上述情况外，发行人其他历次股权变动不涉及发行人股东现金入股的情形，发行人股东取得分红款后不存在大额取现等异常情况。

三、请保荐机构、发行人律师、申报会计师：（1）结合资金流水情况核查上述事项（3）并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查结论及依据。

（2）对照《1号指引》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性，1-24 第三方数据等相关要求进行核查并出具专项核查意见。

（一）结合资金流水情况核查上述事项（3）并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查结论及依据

1、核查方式、范围以及依据

针对是否存在股份代持事项，申报会计师结合资金流水核查情况，执行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人自设立以来历次增资及股权转让的工商登记资料、公司章程、增资协议、股权转让协议、实缴出资凭证及股东入股出资前后六个月的银行流水，核查各次股权变动的入股背景、入股价格及入股资金来源；

（2）取得并查阅了发行人历次增资前后经审计的财务报表，核查各入股时点发行人的经营业绩情况，了解股东入股时公司的经营业绩差异，分析入股价格差异的合理性；

（3）获取并核查了发行人及其子公司、发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及持股 5%以上股东在报告期内的银行账户流水，对相关大额资金往来进行逐笔核查，并将交易对手方与发行人客户供应商、关联方进行匹配，对同名情况进行确认，核查是否存在异常情形；

（4）核查了报告期内公司分红款的支付凭证、分红决议，股东取得分红款后 6 个月的银行流水，核查分红款资金去向；

（5）对发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及主要股东进行了访谈，并取得了发行人、控股股东、实际控制人及主要股东出具的关于不存在股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等安排的书面确认文件；

（6）通过登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行公开检索核查发行人股东是否存在因股权相关事项产生的纠纷或诉讼；

(7) 查阅了境外子公司所在地法律意见书及境外股东出具的确认文件，核查境外子公司的股权结构及是否存在代持安排；

(8) 核查了报告期内现金入股及大额取现的具体情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人股东入股发行人、发行人入股子公司及子公司少数股东入股子公司的交易价格不存在明显异常，历次增资及股权转让的入股资金来源均为自有资金或具有真实商业背景的合法资金；

(2) 报告期内发行人仅实施一次分红，分红款去向清晰、可追溯，不存在通过分红款进行股权代持等安排；发行人股东之间存在关联关系的均已如实披露，不存在关于股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定的协议或口头约定；

(3) 除墨西哥格兰达存在 500 墨西哥比索的小额现金出资外，发行人及其子公司其他历次股权变动不涉及发行人股东现金入股的情形，发行人股东取得分红款后不存在大额取现等异常情况；

(4) 发行人及其子公司历史上及目前不存在股权代持、委托持股、信托持股、表决权委托、收益权特殊约定等情形，股权权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

(二) 对照《1 号指引》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性，1-24 第三方数据等相关要求进行核查并出具专项核查意见

申报会计师已对照《1 号指引》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性，1-24 第三方数据等相关要求进行核查并出具专项核查意见，具体内容请见《容诚会计师事务所(特殊普通合伙)关于广东格兰达精密技术股份有限公司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业务规则适用指引第 1 号中涉及申报会计师核查事项的专项说明》。

四、请保荐机构、发行人律师核查其他上述事项，申报会计师核查上述（2）事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、针对社保及公积金缴纳

（1）查阅了发行人报告期各期末的员工名册、工资表及社会保险、住房公积金缴纳明细和缴纳凭证，核实了未足额缴纳的具体人数、金额及原因；

（2）取得了发行人及其子公司《无违法违规证明》《公共信用信息查询报告》，核查报告期内是否存在因违反劳动用工、社会保障和住房公积金相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形；

（3）查阅了报告期内劳动纠纷及争议的仲裁、调解文件，核查发行人及其子公司是否存在相关纠纷或潜在纠纷；

（4）取得了控股股东、实际控制人出具的《关于社会保险和住房公积金缴纳事项的承诺函》，并对发行人模拟测算的补缴金额及对报告期各期经营业绩的影响进行了复核。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、关于社保及公积金缴纳

（1）发行人报告期内虽存在未足额缴纳社保及公积金的情形，但主要系新入职员工手续办理、员工达到法定退休年龄、员工个人自愿放弃、试用期暂未缴存及保留原籍参保关系等客观原因所致，发行人已采取必要、合理的规范措施；

（2）发行人已取得相关主管部门出具的《无违法违规证明》《公共信用信息查询报告》，报告期内不存在因违反社保、公积金相关法律法规受到行政处罚的记录；报告期内相关劳动纠纷及争议均以调解方式结案或尚在审理中，不涉及公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及核心技术人员，涉及金额较小，不存在相关重大劳动纠纷或潜在纠纷，受到行政处罚的风险较小。

（3）经模拟测算，报告期内需补缴的社保、公积金金额合计分别为 64.41 万元、78.28 万元、110.88 万元和 55.75 万元，占各期利润总额的比例分别为 1.42%、1.43%、1.16%和 0.71%，占比较低，补缴不会对公司经营业绩构成重大不利影响；控股股东、实际控制人已出具兜底承诺，无条件全额承担相关经济责任。综上，上述情形不构成重大违法违规，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

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】

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

《北京证券交易所股票上市规则》等规定，经核查，申报会计师认为：发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（此页无正文，为广东格兰达精密技术股份有限公司容诚专字[2026]518Z1314号报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师： 刘泽涵 
刘泽涵

中国注册会计师： 倪至豪 
倪至豪

中国注册会计师： 王聪 
王聪

2026 年 9 月 6 日