立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于广东日信高精密科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函的回复

信会师函字[2026]第 ZL045 号

目 录

目 录 2
问题 1.股权代持是否清理及实际控制人认定是否准确 2
问题 4.财务内控规范性及关联方核查充分性 75
问题 5.业绩稳定性及大客户依赖风险 110
问题 6.收入确认准确性 196
问题 7.成本核算准确性及毛利率下滑风险 299
问题 8.关于流动性风险 389
问题 9.其他财务问题 453
其他 557

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于广东日信高精密科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复

信会师函字[2026]第 ZL045 号

北京证券交易所：

由国联民生证券承销保荐有限公司转来贵所《关于广东日信高精密科技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“审核问询函”）已收悉。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为广东日信高精密科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或者“日信高科”）公开发行股票并在北交所上市申请的审计机构，我们按照贵所的要求对问询函中涉及申报会计师的相关问题进行了核查研究，现逐条进行说明，具体回复如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词释义与《广东日信高精密科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的相同。

本审核问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1.股权代持是否清理及实际控制人认定是否准确

根据申请文件：（1）公司第一大股东、控股股东奇创投资持有公司 47.45%的股份，公司共同实际控制人陈保明、温小华（曾信明的妹妹曾小云之配偶）、曾信明（陈保明的姐姐陈银英之配偶）互为一致行动人且通过奇创投资、城润投资合计控制公司 61.16%的表决权。（2）曾信明之堂兄曾广春直接持有公司 8.86%股权，曾信雄持有奇创投资 9.21%的份额；公司股东扬州孚谨一号、山东孚弘为同一私募基金管理人，分别持有公司 2.26%、1.57%的股份。（3）陈保明的姐姐陈银英及父亲陈来安、亲属曾启生等曾代实际控制人持有公司股份，部分代持未订立书面协议；日信有限曾引入赵奇、任磊、曾广春等股东；日信高科曾存在股东占用公司资金的出资瑕疵情形。（4）公司分别于 2021 年 12 月、2022 年 9 月、2022 年 12 月、2026 年 5 月实施四次股权激励；申报前 12 个月新增多名股东。

（1）股权代持是否清理。请发行人说明：①股权代持具体情况，包括但不限于形成的时间、背景、过程、原因、表决和分红等权利行使情况及合规性、认定依据，代持人与被代持人之间的关系以及双方与发行人及其董监高、主要股东、员工、客户或供应商的关系。②是否存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，是否存在法律法规或监管规定禁止的持股主体在发行人持股或享有利益，是否存在中介机构及其相关人员或相关人员的亲属、利益相关方等在发行人持股或享有利益，是否存在通过股权代持隐瞒关联关系或进行利益输送、贿赂的情形。③认定股权代持的具体依据，被代持人的出资来源及是否真实、足额缴纳出资，是否存在占用发行人资金、关联方变相垫资、大额资金循环、现金出资等情形。④股权代持整改规范方式、合理性、合规性及是否彻底清理，代持清理过程是否涉及税收缴纳及缴纳情况，防范新增股权代持的具体举措及有效性。⑤有关代持形成、转让及代持清理过程是否存在纠纷、潜在纠纷或特殊利益安排，是否存在抽屉协议或替代性利益安排，是否存在其他尚未披露或整改的股权代持情形，是否可能对发行人股权结构清晰、控制权稳定造成不利影响。⑥公司实际控制人、主要股东、董监高、核心员工等主体及上述主体亲属是否通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持

股或享有利益，上述公司与发行人及其主要股东、员工、供应商、客户等是否存在资金业务往来，关联方及关联交易披露是否真实准确完整。

（2）实际控制人认定是否准确。请发行人：①说明日信有限引入赵奇、任磊、曾广春等股东的原因及合规性，温小华和曾信明借用公司资金的背景、原因、是否约定并支付利息、违规情形认定是否准确、整改措施及有效性。②说明历次股权激励的背景、合理性、合规性，股份来源及合理性、股权激励对象的确定依据及是否均为在职员工、是否为实际控制人亲属，定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常，是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在股权代持或利益输送等情形。③列表说明公司实际控制人、主要股东、董监高及上述主体亲属在公司任职、直接或间接持股情况以及限售安排、入股背景及资金来源，并结合股权代持或特殊利益安排、主要股东之间关联关系或一致行动关系等，说明公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定是否准确，未将在公司任职或持股的亲属认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性，是否存在规避限售、核查、减持等监管要求的情形。④结合上述情况说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行，维持控制权稳定的措施及有效性。

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）说明对股权代持所涉主体访谈情况，及相关主体对股权代持形成、解除确认情况，并出具专项核查报告。（3）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 1 号》（以下简称《1 号指引》）1-2、1-6、1-15 的相关要求进行核查并发表明确意见。

【发行人回复】

一、股权代持是否清理

（一）股权代持具体情况，包括但不限于形成的时间、背景、过程、原因、表决和分红等权利行使情况及合规性、认定依据，代持人与被代持人之间的关系以及双方与发行人及其董监高、主要股东、员工、客户或供应商的关系

1、股权代持形成的时间、背景、过程、原因

公司前身日信有限及控股股东奇创投资历史上曾存在股权代持情形，股权代持情形及清理概况如下：

序号	名义股东	实际股东	代持各方关系	持股方式	代持期间	解除时间	解除方式
1	曾启生、陈银英	陈保明、温小华、曾信明	亲属	直接持股	2014 年 2 月至 2015 年 6 月	2015 年 6 月	股权转让
2	陈来安	陈保明	亲属	直接持股	2015 年 6 月至 2017 年 9 月	2021 年 7 月	股权转让
				通过奇创投资间接持股	2017 年 9 月至 2021 年 7 月		

以上股权代持形成的时间、背景、过程、原因具体如下：

（1）2014 年 2 月，日信有限设立，股权代持形成

2014 年 2 月，陈保明、温小华、曾信明共同投资设立日信有限，三位实际股东合作背景如下：

温小华、曾信明均有多年经营金属加工业务的行业背景。在日信有限成立前，温小华经营东莞市长安青化精密模具零件经营部（下称“青化精密”，2011 年 8 月 9 日成立，2016 年 12 月 27 日注销），主营手摇磨床加工，生产五金、塑料模具零配件；曾信明经营东莞市中驰精密模具配件有限公司（下称“中驰精密”，2010 年 4 月 7 日成立，2015 年 10 月 19 日注销），主营车床工序加工业务。因珠三角地区各类金属加工企业数量众多、竞争激烈，温小华、曾信明在经营过程中形成了设立企业共同经营，进行业务转型、做大做强的合作意向。同时，陈保明作为温小华、曾信明亲属，有意支持二人共同创业，并且陈保明也看好模具行业发展，因而有意向投资入股。经陈保明、温小华、曾信明三人协商，同意共同设立日信有限，股权结构按陈保明持股 40%、温小华 30%、曾信明 30%设定。

日信有限设立时的业务定位为钢制模具的生产和销售，彼时温小华、曾信明各自经营的青化精密、中驰精密的业务主要是为模具企业提供手摇磨床、车床等机加工服务和模具零配件，因而本次合作系向下游行业进行业务转型。一方面，考虑到日信有限设立初期业务可能存在一定的不确定性，为了避免与青化精密、中驰精密的现有客户形成竞争，进而影响客户关系和存量业务结算；另一方面，温小华、曾信明因在过渡期内需要关停各自经营的业务、筹备日信有限的相关事

务较为繁忙，因此，二人决定先委托亲属代持日信有限的股权。陈保明当时在深圳市龙华股份有限公司（下称“龙华股份”）工作，虽按其所任职务，该项投资并未违反当时适用的法律法规和龙华股份内部规定，但因属于个人事务，陈保明不希望对外公开，所以也决定先委托亲属代持股权。

基于前述背景，为顺利完成日信有限的筹备及设立，陈保明、温小华、曾信明委托曾启生、陈银英代为持股。曾启生（曾信明之父）认缴的日信有限 24 万元出资额中，12 万元出资额系代陈保明持有，9 万元出资额系代温小华持有，3 万元出资额系代曾信明持有；陈银英（曾信明之妻）认缴的日信有限 6 万元出资额，均系代其配偶曾信明持有。因曾启生、陈银英与陈保明、温小华、曾信明互为亲属关系，各方基于信任，未订立书面代持协议。本次出资款最终来自于陈保明、温小华、曾信明，详见本回复第一/（三）部分内容。

日信有限设立时，日信有限的股东、股权结构及代持情况如下：

序号	工商登记股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	实际股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	曾启生	24.00	80.00	陈保明	12.00	40.00
2				温小华	9.00	30.00
3				曾信明	9.00	30.00
4	陈银英	6.00	20.00			
合计		**30.00**	**100.00**	**合计**	**30.00**	**100.00**

（2）2015 年 6 月，股权代持的代持人变更及部分代持还原

2015 年 6 月，日信有限业务发展较为顺利，同时温小华、曾信明已各自基本停止青化精密、中驰精密业务的运营，因此其两人决定解除前述股权代持安排。其中，曾启生受温小华委托及指示，将其代为持有的日信有限 30%的股权（对应 9 万元出资额）转让给温小华；曾启生、陈银英受曾信明委托及指示，将二人合计代为持有的日信有限 30%的股权（对应 9 万元出资额）转让给曾信明。至此，温小华与曾启生之间的股权代持关系解除，曾信明与曾启生、陈银英之间的股权代持关系解除。因上述股权转让实际为股权代持还原，未支付股权转让款。

因陈保明彼时仍于龙华股份工作，且无意愿公开在日信有限投资情况，在温小华、曾信明解除与曾启生的代持关系后，陈保明转为委托其本人父亲陈来安代持日信有限股权。相应的，曾启生受陈保明委托及指示，将其代为持有的日信有限 40%的股权（对应 12 万元出资额）转让给陈来安。因上述股权转让实际为股

权代持人变更，未支付股权转让款。

同时，日信有限注册资本从 30 万元增加至 300 万元，新增注册资本由全体在册股东按持股比例认缴。陈来安受陈保明委托及指示，代其认缴其中新增注册资本 108 万元。至此，陈来安代陈保明持有日信有限 40%的股权（对应 120 万元出资额）。在册股东未实际缴纳本次新增注册资本，未实缴出资后续由奇创投资受让并完成实缴。

至此，日信有限的股东、股权结构及代持情况如下：

序号	工商登记股东	实际股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	陈来安	陈保明	120.00	40.00
2	温小华	温小华	90.00	30.00
3	曾信明	曾信明	90.00	30.00
合计			**300.00**	**100.00**

（3）2016 年 12 月，日信有限股权转让暨股权代持比例下降

2016 年 12 月，为稳定经营管理团队，实现管理层与公司利益绑定，陈来安（受陈保明委托及指示）、曾信明、温小华分别将其所持日信有限 4%、3%、3%的股权（合计 10%股权，对应 30 万元出资额）转让给日信有限运营经理赵奇。本次转让按名义价格 1 元定价，不涉及实际收取股权转让款。本次股权转让后，陈来安代陈保明持有日信有限 36%的股权（对应 108 万元出资额）。

至此，日信有限的股东、股权结构及代持情况如下：

序号	工商登记股东	实际股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	陈来安	陈保明	108.00	36.00
2	温小华	温小华	81.00	27.00
3	曾信明	曾信明	81.00	27.00
4	赵奇	赵奇	30.00	10.00
合计			**300.00**	**100.00**

（4）2017 年 9 月，日信有限层面股权代持解除，控股股东奇创投资层面股权代持形成

2017 年 8 月，陈来安受陈保明委托及指示，作为工商登记的合伙人，与温小华、曾信明、赵奇、王吉利、王招军共同设立奇创投资（该等合伙人财产份额比例分别为：31.07%、23.30%、23.30%、8.63%、6.85%和 6.85%），并计划以

奇创投资作为创始股东与经营团队的持股平台。其中，陈来安认缴奇创投资 31.07%的财产份额（对应 203.3640 万元出资额），均系代陈保明持有。上述陈来安代陈保明持有的奇创投资出资于 2018 年至 2019 年期间实缴，出资款最终来自于陈保明的家庭自有资金，详见本问题回复之“一/（三）/1、认定代持的具体依据”部分内容。

2017 年 9 月，日信有限通过股权转让及增资方式进行股权架构调整，原股东变更为通过奇创投资间接持有日信有限股权；同时，引入外部投资者曾广春、任磊。奇创投资合计受让取得日信有限 73%的股权，其中，陈来安（受陈保明委托及指示）将代为持有的日信有限全部 36%的股权转让给奇创投资，温小华、赵奇分别将所持日信有限 27%、10%的股权转让给奇创投资；曾信明将其所持日信有限 15%的股权转让给曾广春、12%的股权转让给任磊；同时，日信有限注册资本由 300 万元增加至 1,000 万元，奇创投资、曾广春、任磊按前述 73%、15%、12%的持股比例认缴新增注册资本。

本次股权转让及增资后，陈来安代陈保明持有日信有限股权的方式由直接持股变为通过奇创投资间接持股，日信有限直接股东之间的股权代持已经解除，日信有限控股股东奇创投资层面的股权代持形成。

至此，日信有限、奇创投资的股东、股权结构及代持情况如下：

序号	公司股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	代持情况	奇创投资层面		
					合伙人姓名	持有奇创投资合伙份额比例	间接持有公司股权比例
1	奇创投资	730.00	73.00	陈保明委托陈来安代为持有奇创投资 31.07%的财产份额（相应为日信有限 22.68%的股权）	陈来安	31.07%	22.68%
					温小华	23.30%	17.01%
					曾信明	23.30%	17.01%
					赵奇	8.63%	6.30%
					王吉利	6.85%	5.00%
					王招军	6.85%	5.00%
2	曾广春	150.00	15.00	—	—		
3	任磊	120.00	12.00	—	—		
合计		**1,000.00**	**100.00**	—	—		

（5）2018 年 11 月，奇创投资第一次财产份额转让、第一次财产份额增加暨股权代持比例变更

2018 年 7 月，日信有限注册资本由 1,000 万元增至 1,250 万元，新增 250 万元注册资本由正信二号以 1,000 万元认缴，超过注册资本部分计入资本公积。本

次增资后，奇创投资持有日信有限的股权比例变更为 58.40%。

2018 年 11 月，王吉利出让所持奇创投资全部财产份额并退伙。陈来安受陈保明委托及指示，代为受让王吉利所持奇创投资 4.50%财产份额（对应 29.4686 万元出资额），转让对价为 16.4305 万元，财产份额转让价款由陈保明配偶王永华以夫妻共同财产支付。

同时，奇创投资的出资额由 654.5667 万元变更为 730 万元，陈来安代为新增认缴出资额 26.8331 万元。本次财产份额转让及增资后，陈来安作为工商登记的合伙人持有奇创投资 35.57%的财产份额（对应出资额 259.6657 万元），均系代陈保明持有。上述陈来安代陈保明持有的奇创投资出资于 2018 年至 2019 年期间实缴，出资款最终来自于陈保明的家庭自有资金，详见本问题回复之“一/（三）/1、认定代持的具体依据”部分内容。

至此，日信有限、奇创投资股东、股权结构及代持情况如下：

序号	公司股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	代持情况	奇创投资层面		
					合伙人姓名	持有奇创投资合伙份额比例	间接持有公司股权比例
1	奇创投资	730.00	58.40	陈保明委托陈来安代为持有奇创投资35.57%的财产份额（相应为日信有限20.77%的股权）	陈来安	35.57%	20.77%
					温小华	25.01%	14.61%
					曾信明	23.30%	13.61%
					赵奇	9.26%	5.41%
					王招军	6.85%	4.00%
2	正信二号	250.00	20.00	—	—		
3	曾广春	150.00	12.00	—	—		
4	任磊	120.00	9.60	—	—		
合计		**1,250.00**	**100.00**	—	—		

（6）2019 年 8 月，奇创投资第二次财产份额转让暨股权代持比例变更

2019 年 8 月，曾信雄受让奇创投资财产份额并入伙。陈来安受陈保明委托及指示，将代其持有的奇创投资 4.50%财产份额（对应 32.8613 万元出资额）转让给曾信雄，转让对价为 32.861 万元。本次财产份额转让价款由曾信雄与陈保明结算，并由陈保明安排其配偶收取。本次财产份额转让后，陈来安作为工商登记的合伙人持有奇创投资 31.07%的财产份额（对应 226.8044 万元出资额），均系代陈保明持有。

至此，日信有限、奇创投资的股东、股权结构及代持情况如下：

序号	公司股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	代持情况	奇创投资层面		
					合伙人姓名	持有奇创投资合伙份额比例	间接持有公司股权比例
1	奇创投资	730.00	58.40	陈保明委托陈来安代为持有奇创投资31.07%的财产份额（相应为日信有限18.14%的股权）	陈来安	31.07%	18.14%
					温小华	23.30%	13.61%
					曾信明	21.59%	12.61%
					赵奇	8.63%	5.04%
					曾信雄	8.56%	5.00%
					王招军	6.85%	4.00%
2	正信二号	250.00	20.00	—	—		
3	曾广春	150.00	12.00	—	—		
4	任磊	120.00	9.60	—	—		
合计		**1,250.00**	**100.00**	—	—		

（7）2020 年 12 月，奇创投资第三次财产份额转让暨股权代持比例变更

2020 年 12 月，赵奇、王招军出让所持奇创投资全部财产份额并退伙。陈来安受陈保明委托及指示，代为受让赵奇所持奇创投资 3.17%财产份额（对应出资额 23.158 万元）、王招军所持奇创投资 2.52%财产份额（对应出资额 18.38 万元），转让对价分别为 53.9117 万元、42.7882 万元。本次财产份额转让款最终来自陈保明的家庭自有资金，详见本问题回复之“一/（三）/1、认定代持的具体依据”部分内容。本次财产份额转让后，陈来安作为工商登记的合伙人持有奇创投资 36.76%的财产份额（对应出资额 268.3424 万元），均系代陈保明持有。

至此，日信有限、奇创投资的股东、股权结构及代持情况如下：

序号	公司股东	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	代持情况	奇创投资层面		
					合伙人姓名	持有奇创投资合伙份额比例	间接持有公司股权比例
1	奇创投资	730.00	58.40	陈保明委托陈来安代为持有奇创投资36.76%的财产份额（相应为日信有限21.47%的股权）	陈来安	36.76%	21.47%
					温小华	27.57%	16.10%
					曾信明	25.54%	14.92%
					曾信雄	10.13%	5.92%
2	正信二号	250.00	20.00	—	—		
3	曾广春	150.00	12.00	—	—		
4	任磊	120.00	9.60	—	—		
合计		**1,250.00**	**100.00**	—	—		

（8）2021 年 7 月，陈保明与陈来安股权代持解除

2021 年 7 月，基于日信有限未来资本运作需保持公司股权架构清晰和明确

实际控制人认定等考虑，陈来安受陈保明指示，将其持有奇创投资 36.76%的财产份额（对应出资额 268.3424 万元）转让给陈保明。本次财产份额转让后，陈来安与陈保明之间关于奇创投资的委托持股关系解除。本次财产份额转让未实际支付转让价款，详见本问题回复之“一/（三）/1、认定代持的具体依据”部分内容。

至此，日信有限的直接及间接股东已不存在股权代持情况。

2、表决和分红等权利行使情况及合规性、认定依据

（1）表决权行使情况

经核查日信有限股权代持存续期间历次工商登记信息、公司章程及股东会决议、奇创投资股权代持存续期间历次工商登记信息、历次合伙协议以及合伙人会议、代持各方的确认，并经申报会计师对代持各方访谈，日信有限层面股权代持存续期间，日信有限按公司章程规定召开股东会，在不同代持阶段，由代持人曾启生、陈银英、陈来安分别按照各自被代持人曾信明、温小华、陈保明的意思表示行使表决权，其余股东各自按其自己的意思行使表决权；奇创投资层面财产份额代持存续期间，由代持人陈来安按被代持人陈保明的意思表示行使表决权。根据当时有效的《公司法》、日信有限公司章程和奇创投资合伙协议规定，以及股东/合伙人表决情况和对股权代持各方所作访谈情况，相关股东会/合伙人会议决议有效，股东权利行使情况与代持关系一致，代持双方对股权代持期间表决权行使不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

（2）分红权行使情况

① 股权代持存续期间的分红权行使情况

经核查代持存续期间，日信有限及奇创投资的分红情况及合伙人及代持相关方的资金流水，并经发行人、奇创投资及被代持合伙人陈保明的书面确认，日信有限层面股权代持存续期间，日信有限未进行利润分配；奇创投资层面代持存续期间，代持人取得的分红款均由被代持合伙人实际享有及支配，具体如下：

分红实施时间	人员	分红款金额（万元）	资金路径
2020 年 1 月	陈来安（代陈保明持股）	36.00	陈来安于 2020 年 1 月 16 日收取奇创投资支付的分红款后，于当月及次月内陆续按陈保明指示使用。
2020 年 12 月	陈来安（代陈保明持股）	50.00	陈来安于 2020 年 12 月 31 日收取奇创投资支付的分红款后，同日等额转账支付给陈保明配偶王永华，王永华作为夫妻共同财产收取及支配。

经访谈，股权代持双方对分红归属不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

② 股权代持解除后的分红权行使情况

经核查前述股权代持解除后，陈保明、温小华、曾信明取得分红款用途的资金流水，分红款均由其本人支配及使用，具体如下：

分红实施时间	人员	税后分红款金额（万元）	资金用途
2023 年 2 月	陈保明	895.78	主要用于支付城润投资的投资款 851.06 万元，剩余用于购买理财产品。
	温小华	493.78	用于支付城润投资的投资款 212.77 万元、偿还对日信有限的资金占用款 106.10 万元、配偶偿还经营贷款及股票投资款
	曾信明	452.79	主要用于支付对奇创投资的出资款 30 万元、偿还对日信有限的资金占用款 87.10 万元、购车、偿还房贷及理财投资。
2025 年 7 月	陈保明	205.57	用于配偶偿还银行经营贷款
	温小华	104.62	用于股票、理财投资
	曾信明	89.76	用于理财、保险投资

综上，前述日信有限及奇创投资层面股权代持存续期间内，陈保明、温小华、曾信明的股东/合伙人表决权由代持人曾启生、陈银英、陈来安按被代持人意思代为行使，陈保明在奇创投资的分红由陈来安代为收取并转汇给陈保明配偶王永华作为夫妻共同财产支配。股权代持解除后，原存在股权代持各方均按法律规定及公司章程/合伙协议/一致行动协议规定或约定行使股东/合伙人表决权，奇创投资合伙人均按出资比例取得并实际支配奇创投资的分红，不存在日信有限及奇创投资股东/合伙人的权利（包括但不限于表决权及分红权等）由他人行使或归属他人或由他人支配的异常情况，不存在其他股权/合伙财产份额代持情况。

（3）合规性及认定依据

前述股权代持相关股东不存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，因其发生于日信有限股改之前的有限公司阶段，不违反禁止性法律法规规定，具有合法性，详见本问题回复之“一/（二）是否存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形……”部分内容；股权代持的认定依据包括但不限于出资、股权转让及分红相关资金流水、股东表决权行使文件、财务档案留存的

审批单据、代持各方的履历、代持双方的确认及访谈等，表决权和分红权行使情况详见本部分，其他详见本问题回复之“一/（三）/1、认定代持的具体依据”部分内容。

3、代持人与被代持人之间的关系以及双方与发行人及其董监高、主要股东、员工、客户或供应商的关系

2014 年 2 月至 2015 年 6 月期间，曾启生、陈银英代温小华、曾信明、陈保明持股，各方相互存在亲属关系。其中，曾信明为曾启生的儿子、陈银英的配偶；陈保明为曾启生儿媳陈银英的弟弟；温小华为曾启生的女婿。

2015 年 6 月至 2021 年 7 月期间，陈来安代陈保明持股，陈来安为陈保明的父亲。

经查验，陈保明、温小华、曾信明为发行人共同实际控制人，通过奇创投资、城润投资持有发行人股权；陈保明担任发行人董事长，温小华担任发行人董事、总经理，曾信明担任发行人董事、副总经理。该等人士未在发行人的客户或供应商处投资或任职。

曾启生、陈银英、陈来安除为被代持人的亲属外，与发行人及其董监高、主要股东、员工、客户或供应商均不存在关联关系。

（二）是否存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，是否存在法律法规或监管规定禁止的持股主体在发行人持股或享有利益，是否存在中介机构及其相关人员或相关人员的亲属、利益相关方等在发行人持股或享有利益，是否存在通过股权代持隐瞒关联关系或进行利益输送、贿赂的情形

1、是否存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，是否存在法律法规或监管规定禁止的持股主体在发行人持股或享有利益

（1）温小华、曾信明

根据温小华、曾信明填写的调查表及书面确认，二人职业经历如下：

姓名	职业经历
温小华	2002 年 8 月至 2004 年 4 月，任东莞市同成塑胶五金制品有限公司模具部磨床班长；2004 年 5 月至 2011 年 1 月，筹备设立并经营东莞市黄江精锋五金加工店；2011 年 2 月至 2015 年 10 月，筹备设立并经营东莞市长安青化精密模具零件经营部；2014 年 2 月至 2018 年 7 月，任日信有限执行董事、总经理；2018 年 7 月至 2023 年 6 月，任日信有限总经理；2023 年 6 月至今，任日信高科董事、总经理。

姓名	职业经历
曾信明	1999 年 2 月至 2003 年 6 月，任东莞大朗沙步永展机械配件厂班长；2003 年 7 月至 2004 年 12 月，历任东莞佳锋模具配件有限公司课长、部长；2004 年 4 月至 2010 年 4 月，参与筹备并担任东莞市黄江精锋五金加工店销售经理；2010 年 4 月至 2015 年 10 月，任东莞市中驰精密模具配件有限公司执行董事兼总经理；2014 年 2 月至 2018 年 7 月，任日信有限副总经理；2018 年 7 月至 2021 年 10 月，任日信有限董事长、副总经理；2021 年 10 月至 2023 年 6 月，任日信有限董事、副总经理；2023 年 6 月至今，任日信高科董事、副总经理。

温小华、曾信明履历中无公务员、党政机关的干部和职工、国有企业领导人员、银行工作人员、在职教师等禁止或受限制进行股权投资的情形，两人不存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，不存在法律法规或监管规定禁止的持股主体在发行人持股或享有利益。

（2）陈保明

根据陈保明的调查表、提供的资料及书面确认，陈保明职业经历如下：

姓名	职业经历
陈保明	1997 年 12 月至 2005 年 12 月，在广州军区服役；2006 年 1 月至 2007 年 11 月，任深圳市宝安龙华街道办事处职工；2007 年 11 月至 2009 年 1 月，任深圳市石观公路有限公司职工；2009 年 1 月至 2011 年 6 月，任深圳市龙华街道投资管理公司职工；2011 年 6 月至 2019 年 12 月，任龙华股份监事；2020 年 1 月至 2020 年 11 月，在日信有限负责管理工作；2020 年 12 月至 2021 年 11 月，任日信有限董事；2021 年 11 月至 2023 年 6 月，任日信有限董事长；2023 年 6 月至今，担任日信高科董事长。

陈保明自 2011 年 6 月至 2019 年 12 月期间曾任职于龙华股份（曾用名：深圳市宝安龙华股份有限公司），龙华股份原为深圳市龙华新区街道办事处下属企业，2016 年后变更为龙华区属国有控股企业。根据相关任职文件及对龙华股份负责人的访谈，陈保明在龙华股份工作期间担任专职监事职务，主要履行监事的监督职能，包括出席监事会会议、列席董事会会议、经营会议，以及审查向监事报送的决议、纪要、协议、财务报表等，未承担经营管理职能，除担任监事之外未任其他职务。

根据对龙华股份负责人的访谈，陈保明先生担任的监事职务不属于龙华股份领导班子成员或者经营管理人员；根据深圳市龙华区国有资产监督管理局在深圳市龙华区人民政府在线互动交流平台回复，区属国有企业专职监事不属于领导人员。

龙华股份按国家规定执行对员工对外兼职、投资的管理要求。经核查，陈保明实际投资日信有限不违反国有企业人员兼职、投资相关法律法规规定，其非法律法规或监管规定禁止的持股主体，具体如下：

序号	规定名称	主要相关条款	与规定相符情况
1	中共中央组织部印发《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》的通知（中组发〔2013〕18号）（下称“《意见》”）	一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。 …… 八、党政领导干部在其他营利性组织兼职（任职），按照本意见执行。参照公务员法管理的人民团体和群众团体、事业单位领导干部、按照本意见执行；其他领导干部，参照本意见执行。	① 陈保明在深圳市龙华区属国有企业任职，不属于公务员或参照公务员法管理人员，不属于《意见》所约束的“党政领导干部”； ② 陈保明在龙华股份担任专职监事，参考深圳市龙华区人民政府在线互动交流平台回复及根据对龙华股份总经理的访谈，专职监事不属于领导干部。因此，陈保明不属于《意见》所约束的“其他领导干部”。
2	关于印发《执行中组发[2013]18 号文件有关问题的答复意见》（组厅字[2013]50 号）	①《意见》中所指的党政领导干部包括所有公务员和参照公务员法管理人员中担任领导职务的人员，也包括担任非领导职务的人员。 ②《意见》所指的其他领导干部，主要包括国有企业、国有金融企业等单位及其内设机构和子公司的领导人员，以及未列入参照公务员法管理的事业单位及其内设机构的领导人员。他们在企业兼职（任职），应当参照《意见》规定进行规范和清理。 ③党政领导干部经商办企业、从事个体经营活动和有偿中介活动，以及在以经营性执业单位等兼职（任职）也应按《意见》规定进行规范和清理。	
3	《中华人民共和国企业国有资产法》（下称“《国有资产法》”）	第二十五条 未经履行出资人职责的机构同意，国有独资企业、国有独资公司的董事、高级管理人员不得在其他企业兼职。未经股东会、股东大会同意，国有资本控股公司、国有资本参股公司的董事、高级管理人员不得在经营同类业务的其他企业兼职。未经履行出资人职责的机构同意，国有独资公司的董事长不得兼任经理。未经股东会、股东大会同意，国有资本控股公司的董事长不得兼任经理。董事、高级管理人员不得兼任监事。	陈保明仅担任龙华股份专职监事，非国有资本控股公司的董事、高级管理人员，不适用《国有资产法》的相关规定。
4	《中共中央办公厅、国务院办公厅印发<国有企业领导人员廉洁从业若干规定>的通知》（中办发〔2009〕26 号）	第五条 国有企业领导人员应当忠实履行职责。不得有利用职权谋取私利以及损害本企业利益的下列行为：（一）个人从事营利性经营活动和有偿中介活动，或者在本企业的同类经营企业、关联企业和与本企业有业务关系的企业入股；……（六）未经批准兼任本企业所出资企业或者其	参考深圳市龙华区人民政府在线互动交流平台回复及根据对龙华股份总经理的访谈，专职监事不属于国有企业领导人员，不属于经营管理人员，因此陈保明不适用中办发〔2009〕26 号文的规范要求。

序号	规定名称	主要相关条款	与规定相符情况
		他企业、事业单位、社会团体、中介机构的领导职务，或者经批准兼职的，擅自领取薪酬及其他收入；…… 第二十六条 国有企业领导班子成员以外的对国有资产负有经营管理责任的其他人员、国有企业所属事业单位的领导人员参照本规定执行。	
5	《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》（国资发改革[2008]139号）	三、规范国有企业职工投资关联企业的行为 （八）关联企业指与本国有企业有关联关系或业务关联且无国有股份的企业。严格限制职工投资关联关系企业；禁止职工投资为本企业提供燃料、原材料、辅料、设备及配件和提供设计、施工、维修、产品销售、中介服务或与本企业有其他业务关联的企业；禁止职工投资与本企业经营同类业务的企业。 国有企业中已投资上述不得投资的企业的中层以上管理人员，自本意见印发后 1 年内转让所持股份，或者辞去所任职务。在股权转让完成或辞去所任职务之前，不得向其投资企业增加投资。已投资上述不得投资的企业的其他职工晋升为中层以上管理人员的，须在晋升后 6 个月内转让所持股份。	龙华股份主营业务为工业园区开发和园区运营管理；发行人主营业务为高精密模具及高精密零部件的研发、生产和销售，两者在业务上不存在关联，因此陈保明在担任龙华股份监事期间投资日信有限未违反本规定。
		四、规范国有企业与职工持股、投资企业的关系 （十一）国有企业中层以上管理人员，不得在职工或其他非国有投资者投资的非国有企业兼职；已经兼职的，自本意见印发后 6 个月内辞去所兼任职务。	如前所述，陈保明非龙华股份经营管理人员。因此陈保明在担任龙华股份监事期间投资日信有限未违反本规定。

根据龙华股份出具《说明函》，陈保明在龙华股份任职期间未违反龙华股份管理制度，未受到任何党纪处分。

基于以上，陈保明不存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，不存在法律法规或监管规定禁止的持股主体在发行人持股或享有利益。

2、是否存在中介机构及其相关人员或相关人员的亲属、利益相关方等在发行人持股或享有利益，是否存在通过股权代持隐瞒关联关系或进行利益输送、贿赂的情形

股权代持存续及清理时日信有限尚未筹划本次发行上市事宜，不存在本次发行上市中介机构及其相关人员或相关人员的亲属、利益相关方等通过股权代持在发行人持股或享有利益的情形。

股权代持双方均为亲属关系，不存在通过股权代持隐瞒关联关系或进行利益输送、贿赂的情形。

（三）认定股权代持的具体依据，被代持人的出资来源及是否真实、足额缴纳出资，是否存在占用发行人资金、关联方变相垫资、大额资金循环、现金出资等情形

1、认定股权代持的具体依据

发行人前身日信有限及控股股东奇创投资的历次股权代持的认定依据充分，主要体现于出资、转让款相关资金流水、代持人与被代持人背景、被代持人在日信有限/奇创投资持股及任职情况、被代持人股东权利行使情况等，以及代持各方的确认及访谈，具体如下：

（1）代持期间的出资款、转让款资金流转情况

经核查代持设立及存续期间的历次出资及股权转让/财产份额转让的资金来源、转让价款去向的资金流水，以及代持还原时的转让款支付情况，均与代持认定情况匹配，具体如下：

① 陈保明、温小华、曾信明与曾启生、陈银英之间的股权代持

时间	代持期间股权变动情况	资金情况
2014 年 2 月	日信有限设立，注册资本 30 万元，曾启生、陈银英为陈保明、温小华、曾信明代持日信有限股权	本次出资的资金最终来自于陈保明、温小华、曾信明的家庭自有资金。但基于当时有效《公司法》适用注册资本实缴制，为顺利办结日信有限设立的工商登记，陈保明、温小华、曾信明三人委托工商代办机构办理日信有限设立所需事项，并以第三方借款的方式进行出资，由日信有限先行代为向第三方归还借款后，再由实际股东以自有资金向日信有限归还借款。
2015 年 6 月	陈保明、温小华、曾信明通过股权转让的方式解除与曾启生、陈银英的股权代持	股权代持还原，未实际支付转让款。

日信有限设立时的资金流转路径具体情况如下：

时间	资金情况	资金情况的主要核查依据
2014 年 2 月 12 日	东莞市恒圣建筑装饰工程有限公司（下称“东莞恒圣”）提供30万元借款，分别以现金存入曾启生账户24万元，存入陈银英账户6万元。	①曾启生、陈银英的个人银行流水、现金存款业务受理单； ②日信有限银行流水、记账凭证、现金交款单； ③陈保明、温小华、曾信明在出资及归还借款前后 3 个月的个人银行流水及陈保明配偶银行流水； ④对东莞恒圣负责人的访谈确认； ⑤对陈保明、温小华、曾信明、曾启生、陈银英关于股权代持、资金来源的访谈及确认。
2014 年 2 月 12 日	曾启生、陈银英收款后，同日按陈保明、温小华、曾信明指示向日信有限验资账户实缴出资30万元。	
2014 年 2 月 21 日	出资款由日信有限验资账户转至基本户。	
2014 年 2 月 25 日	日信有限代实际股东向东莞恒圣归还30万元借款。	
2014 年 4 月至 6 月	因日信有限代为归还代持过桥资金，形成实际股东对日信有限的30万元借款。实际股东结合日信有限的运营资金需求，通过现金存款方式向日信有限归还前述借款， 还款资金来自于温小华从个人银行账户取现的9万元自有资金、曾信明从个人银行账户取现及其多年经营积累的21万元自有资金。	
2014 年 7 月	陈保明配偶以自有资金银行转账方式向曾信明归还其垫付的12万元，资金来源为自有资金。	

基于上述，日信有限设立时的注册资本 30 万元，最终实际由三位股东（被代持人）陈保明、温小华及曾信明分别按其在日信有限的持股比例 40%：30%：30%实际缴付。

② 陈保明与陈来安之间的股权代持

时间	代持期间股权变动情况	资金流转情况	资金流转情况的主要核查依据
2015 年 6 月	陈来安按陈保明指示受让曾启生代陈保明持有的日信有限 40%股权	股权代持人变更，未实际支付转让款。	对陈保明、陈来安、曾启生的访谈确认。
	陈来安代陈保明认缴日信有限新增注册资本 108 万元	增资时未实际缴纳出资，未实缴出资后续由奇创投资受让并完成实缴。	对陈保明、陈来安的访谈确认以及日信有限的验资报告。
2016 年 12 月	陈来安代陈保明向赵奇出让所持日信有限 4%股权	按名义价格 1 元转让，无需实际支付转让款。	对陈保明、陈来安的访谈确认
2017 年 9 月	陈来安代陈保明向奇创投资出让所持全部日信有限股权，并代陈保明认购奇创投资 203.3640 万元财产份额	①陈来安代陈保明向奇创投资转让的日信有限股权尚未实缴出资，未实际支付转让款。 ②陈来安代陈保明持有奇创投资 259.6657 万元财产份额，出资的最终资金来源为	日信有限、奇创投资的银行流水； 陈保明、王永华、陈来安等在历次出资前后 3 个月的银行流水及相关佐证资料； 对陈保明、陈来安、王永
2018 年 11 月	陈来安代陈保明受让王吉利所持奇创投资 4.502%的财产份额（对应 29.4686 万元出资		

时间	代持期间股权变动情况	资金流转情况	资金流转情况的主要核查依据
	额），同时认购奇创投资新增财产份额 26.8331 万元。本次变更后陈来安代陈保明持有奇创投资 259.6657 万元财产份额	陈保明家庭自有资金。	华、王吉利的访谈确认。
2019 年 8 月	陈来安代陈保明出让所持奇创投资 4.50%的财产份额（对应 32.8613 万元出资额）给曾信雄	本次财产份额转让对价为 32.861 万元，由陈保明配偶王永华作为夫妻共同财产收取。	陈保明配偶个人流水、以及对陈保明及其配偶、曾信雄的访谈确认。
2020 年 12 月	陈来安代陈保明受让赵奇所持奇创投资 3.17%的财产份额、王招军所持奇创投资 2.52%的财产份额	本次财产份额转让对价分别为 53.9117 万元、42.7882 万元，转让款资金来源为陈保明及其配偶自筹资金。	陈保明、王永华、陈来安在财产份额转让前后 3 个月的银行流水及相关佐证资料，以及对陈保明、陈来安、王永华的访谈确认。
2021 年 7 月	陈来安将所持奇创投资全部财产份额转让给陈保明并解除股权代持	股权代持还原，最终未实际支付转让款。	陈保明、王永华、陈来安在财产份额转让前后 3 个月的银行流水及相关佐证资料，以及对陈保明、陈来安、王永华等相关方的访谈确认。

基于上述，陈来安代陈保明持有日信有限、奇创投资股权/财产份额期间，所涉出资款、财产份额转让款的资金来源均为陈保明家庭自有或自筹资金，财产份额转让收益由陈保明家庭收取。

综上，股权代持设立、存续及解除过程中的出资款、转让款资金流转情况与代持认定相匹配。

（2）代持人与被代持人的背景情况

如前所述，在不同时间阶段，曾启生、陈银英、陈来安曾代陈保明、温小华、曾信明持有日信有限或奇创投资的股权/合伙财产份额。

根据发行人提供的资料并经访谈，曾启生、陈来安在代持前已退休，陈银英在代持前主要务农及操持家务，均不具备经营发行人业务的经验；而温小华、曾信明在日信有限设立前一直在五金加工制造领域从业，相应对日信有限的业务有丰富行业经验；陈保明在投资日信有限之前，家庭积累相对殷实，具有投资日信

有限的能力及商业背景。基于以上，陈保明、温小华、曾信明为日信有限设立时的真实股东具有合理性。

（3）被代持人在日信有限/奇创投资持股比例变化及任职情况

根据发行人提供的资料，并经核查股权代持期间日信有限、奇创投资的工商资料等，自 2014 年 2 月日信有限设立起至 2018 年 11 月的将近 5 年内，陈保明、温小华、曾信明三人实际持有日信有限及奇创投资的股权、合伙份额比例（在其他股东、合伙人加入的情况下，为三人相对比例）均为 40%：30%：30%，其后，结合个人购买、出让股权意愿，三人相对持股比例方在此基础上有一定调整。

根据发行人提供的资料，并经抽查其财务档案留存的审批单据等，日信有限设立后，温小华在日信有限及日信高科历任执行董事、董事、总经理等职务；曾信明在日信有限及日信高科历任副总经理、董事等职务；自 2020 年 1 月起，陈保明在日信有限负责管理工作，历任董事、董事长等职务，以及控股主体奇创投资和员工持股平台城润投资执行事务合伙人等职务，均在公司担任重要职务，承担相应的职责及风险，与其所持有及享有的股东权益比例相匹配。

（4）表决权及分红权等权利行使情况

如本问题回复之“一/（二）是否存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形……”部分所述，在代持关系存续期间，代持人均按被代持人陈保明、温小华及曾信明的指示行使在日信有限或奇创投资的股东/合伙人表决权；在代持关系结束后，其三人独立按各自的意思行使上述股东/合伙人表决权，不存在按其他人的意思或受其他人指示行使股东/合伙人表决权的情况；股权代持期间的股东分红均由实际股东自行支配，股权代持解除后的分红亦继续由实际股东自行享有及支配，不存在该等人员取得的分红收益由第三方享有及支配的情形。

（5）代持双方的确认文件

上述股权代持均为家庭成员间代持，代持形成与解除时各方均未签署代持协议和解除代持协议。但代持各方曾启生、陈银英、陈来安、陈保明、曾信明、温小华已签署确认函，对代持设立、变更及还原的相关事项进行确认，具体如下：

2023 年 5 月 23 日，陈保明、温小华、曾信明与曾启生、陈银英就股权代持

出具确认如下：

“1.就上述股权代持关系的设立及解除，代持人曾启生与被代持人曾信明、温小华、陈保明之间，代持人陈银英与被代持人曾信明之间均无签订股权代持协议及解除股权代持协议，但该等委托持股关系的订立及解除为各方真实意思表示。曾启生、陈银英与曾信明、温小华、陈保明及其他任何第三方就上述股权代持关系的设立、存续及解除不存在任何纠纷及潜在纠纷或未结清债权债务。

2．在上述代持关系存续期间，曾启生就代为持有日信高科股权在相关股东会中对表决权的行使均按照被代持人曾信明、温小华、陈保明的委托及指示作出；陈银英就代为持有日信高科股权在相关股东会中对表决权的行使均按照被代持人曾信明的委托及指示做出。曾信明、温小华、陈保明对曾启生、陈银英表决权行使的行为均予以认可，不存在任何异议。

3．上述日信高科的股权转让已履行完毕，曾启生、陈银英与曾信明、温小华、陈保明、日信高科及其他任何第三方就该等股权转让事宜不存在任何纠纷及潜在纠纷或未结清债权债务。

4．上述股权转让完成暨股权代持解除后，曾启生、陈银英与日信高科直接或间接股东不存在任何委托持股、信托持股及其他特殊利益安排。”

2023 年 5 月 23 日，陈保明与陈来安就股权代持出具确认如下：

“1．就上述股权代持关系的设立及解除，代持人陈来安与被代持人陈保明之间无签订股权代持协议及解除股权代持的协议，但该等委托持股关系的设立、存续及解除为各方真实意思表示。陈来安与陈保明及其他任何第三方就上述股权代持关系的设立、存续及解除不存在任何纠纷及潜在纠纷或未结清债权债务。

2．在上述代持关系存续期间，陈来安就代为持有日信高科股权和奇创投资的财产份额，以及作为日信高科的名义董事，在相关董事会及/或股东会及/或合伙人会议中对表决权的行使及签署其他相关文件均按照被代持人陈保明的委托及指示作出和签署。陈保明对陈来安表决权行使的行为和签署文件的效力均予以认可，不存在任何异议。

3．上述代持关系存续期间，陈来安代为支付的财产份额转让款及/或出资款

均来自于陈保明的家庭自有资金，不存在陈来安以其自有资金支付的情况；陈来安代为收取的分红均按照陈保明的指示使用，不存在陈来安自行收取和使用的情况。

4．陈来安未曾直接或间接持有日信高科或奇创投资的任何权益，亦未实际在公司担任任何职务，非公司的实际控制人。上述股权转让完成暨股权代持解除后，陈来安与日信高科直接或间接股东不存在任何委托持股、信托持股及其他特殊利益安排。”

（6）代持双方的访谈

申报会计师已对代持各方曾启生、陈银英、陈来安、陈保明、曾信明、温小华进行访谈，确认了以下情况：①代持的背景及原因；② 代持的形成与解除过程；③代持双方之间的关系；④资金来源与流向；⑤ 代持涉及的借款及还款路径；⑥代持双方就股权代持是否存在争议纠纷。

综上，股权代持设立、存续及解除过程中的出资款、转让款资金流转情况与代持情况相匹配；曾信明、温小华及陈保明三人具有经营发行人业务的商业背景及能力；其三人自日信有限设立后的较长时间内，持股比例（有其他股东加入后，相对持股比例）始终未变，且均在日信有限担任核心职务；其三人在公司及控股股东奇创投资独立享有股东/合伙人表决权及分红权，不存在按其他人的意思行使股东表决权，或由他人享有或支配其股东分红的情况；其三人为公司及奇创投资真实股东/合伙人的事实，已经代持及被代持主体书面确认，相应地，陈保明、温小华、曾信明三人为公司及奇创投资等主体的真实股东/合伙人具有事实依据及合理性。

2、被代持人的出资来源及是否真实、足额缴纳出资，是否存在占用发行人资金、关联方变相垫资、大额资金循环、现金出资等情形

被代持人的出资来源请详见本问题回复“一/（三）/1、认定代持的具体依据”部分内容，出资已真实、足额缴纳。

其中，日信有限设立时的 30 万元涉及日信有限代为偿还代持过桥资金，相应形成股东短暂占用日信有限资金的情形，但不构成股东抽逃出资，具体理由如

下：

（1）根据当时有效的《国家工商行政管理总局关于股东借款是否属于抽逃出资行为问题的答复》（工商企字〔2002〕第 180 号，于 2014 年 7 月失效，下称“《答复》”）：“公司借款给股东，是公司依法享有其财产所有权的体现，股东与公司之间的这种关系属于借贷关系，合法的借贷关系受法律保护，公司对合法借出的资金依法享有相应的债权，借款的股东依法承担相应的债务。因此，在没有充分证据的情况下，仅凭股东向公司借款就认定为股东抽逃出资缺乏法律依据。”

基于前述借款出资及偿还借款的情况，实际股东向东莞恒圣借款并提供给名义股东用于实缴出资后，由日信有限先行偿还股东借款，形成日信有限与股东之间正常的资金借贷往来，双方形成借贷法律关系。

（2）根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（三）（2020 修正）》（以下简称“《公司法司法解释（三）》”）第十二条规定，公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：①制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；②通过虚构债权债务关系将其出资转出；③利用关联交易将出资转出；④其他未经法定程序将出资抽回的行为。

实际股东向日信有限借款形成了真实有效的借贷关系，截至 2014 年 6 月，上述股东欠款已通过实际股东以自有现金存入日信有限银行账户的方式归还完毕，不存在通过制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配、通过虚构债权债务关系将出资转出、利用关联交易将出资转出的情形，亦不存在其他未经法定程序将出资抽回的行为。

根据日信有限设立时适用的《公司法》及公司章程，对于股东借款事项未作特殊约定，因此未履行审批程序，日信有限对前述借款事项已进行相应的账务处理，实际股东亦确认日信有限对其存在债权的事实，并已于债权形成后 4 个月内及时清偿完毕。

基于上述，股权代持期间，日信有限设立时形成股东短暂占用发行人前身日

信有限资金的情况，实际股东已及时清偿完毕，不构成股东抽逃出资行为；除此之外，历次股权代持期间不存在其他实际股东占用发行人资金、通过关联方变相垫资、大额资金循环、现金出资等情形。

（四）股权代持整改规范方式、合理性、合规性及是否彻底清理，代持清理过程是否涉及税收缴纳及缴纳情况，防范新增股权代持的具体举措及有效性。

1、股权代持整改规范方式、合理性、合规性及是否彻底清理，代持清理过程是否涉及税收缴纳及缴纳情况

经核查代持各方签署的确认函、公司及奇创投资内部决议文件及相关工商变更登记文件等资料，并与代持人与被代持人访谈，发行人前身日信有限及控股股东奇创投资股权代持整改规范方式和清理过程、涉税及缴纳情况如下：

代持人	被代持人	整改规范方式	是否涉及税收缴纳	税收缴纳情况
曾启生、陈银英	陈保明、温小华、曾信明	**代持各方以股权转让方式解除代持**，具体如下： 2015年6月，曾启生与温小华、曾信明、陈来安，以及陈银英与曾信明签署《股东转让出资协议》，并经日信有限股东会决议通过及完成相关工商变更登记手续，解除代持。其中，曾启生分别将其所持有日信有限30%的股权（对应9万元出资额）转让给温小华、将其所持有日信有限40%的股权（对应12万元出资额）转让给陈来安、将其所持有日信有限10%的股权（对应3万元出资额）转让给曾信明；陈银英将其所持有日信有限20%的股权（对应6万元出资额）转让给曾信明。以上股权转让各方之间未实际支付转让对价。本次股权转让后，陈保明、温小华、曾信明与曾启生、陈银英的代持解除。	实质法律关系为代持还原，无转让收益，不涉及个人所得税缴纳，不存在被税务主管机关核定征收个人所得税的风险。	—
陈来安	陈保明	**代持双方以股权转让方式解除代持**，具体如下： 2021年7月，陈保明与陈来安签署《股权转让协议书》，并经奇创投资合伙人会议决议通过及完成相关工商变更登记手续，由陈来安将其所持有奇创投资268.3420万元财产份额转让给陈保明，转让双方之间未实际支付股权转让对价。本次财产份额转让完成后，陈保明与陈来安的代持解除。	不涉及个人所得税缴纳，不存在被税务主管机关核定征收个人所得税的风险： ①实质法律关系为代持还原，无转让收益； ②转让双方为父子关系，根据《中华人民共和国税收征收管理法》第三十五条第一款第（六）项，并参照《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条关于股权转让收入偏低具有正当理由的情形，不涉及需缴纳个人所得税。	—

经核查，公司历史沿革中的股权代持主要系实际股东为避免给其当时存在的

其他业务造成不便，以及经营事务繁忙，或不希望披露对外投资事务及在异地工作不便亲自办理工商登记事务等原因，且均为亲属之间委托持股行为；代持还原的原因主要系实际股东的上述情形消除并集中精力进行公司的运营等，股权代持及其解除均具有合理性。截至 2021 年 7 月，日信有限及其控股股东奇创投资历史沿革中的股权代持已全部解除，代持还原具备合理性，代持还原过程合规，股权代持已经彻底清理。

2、防范新增股权代持的具体举措及有效性

历史股权代持解除后，针对新增入股股东（新三板挂牌前的新增股东和新三板挂牌后的新增大宗交易股东，下同），为防范新增股权代持情形，发行人已采取以下举措：

（1）发行人及其聘请的中介机构取得新增股东基础信息资料以及填写的股东调查表，出资/支付转让款凭证及前后 3 个月的银行流水，核实资金来源及持股真实性，并通过了解交易背景、股东及其主要上层自然人股东的个人履历、对外投资任职情况、与发行人及其关联方、主要客户供应商的关联关系等，排查代持嫌疑；

（2）取得新增股东的声明承诺，确认其自身以及上层股东（如适用）不存在法律禁止持股的情形、不存在股权代持情形，并对新增股东进行访谈；

（3）针对通过员工持股平台持股的激励对象，实施股权激励前明确要求股权激励对象出资资金需为自有资金或合法自筹资金，其中对于合法自筹资金需要说明来源并提供银行借款协议等证明资料，同时，相关新增合伙人入伙前签署不存在股权代持的专项承诺；

（4）发行人董事、高级管理人员承诺其自身及其近亲属不存在、不实施对公司的直接或间接的股权代持，亦不协助任何第三方实施对公司股权的直接或间接的股权代持行为；

经核查新增股东提供的资料并对新增股东进行访谈确认，前述历史股权代持清理完成后，发行人无新增股权代持情形，发行人所采取的上述防范新增股权代持举措有效。

（五）有关代持形成、转让及代持清理过程是否存在纠纷、潜在纠纷或特殊利益安排，是否存在抽屉协议或替代性利益安排，是否存在其他尚未披露或整改的股权代持情形，是否可能对发行人股权结构清晰、控制权稳定造成不利影响

1、有关代持形成、转让及代持清理过程是否存在纠纷、潜在纠纷或特殊利益安排，是否存在抽屉协议或替代性利益安排

经核查代持各方的确认函、银行流水等文件，并对代持各方进行访谈，发行人直接层面股权代持，已通过股权转让方式实现代持还原，代持双方签署股权转让协议，日信有限股东会审议通过股权转让事项并完成工商变更登记手续，代持清理已完成，代持解除合法合规，有关代持形成、转让及代持清理过程不存在纠纷、潜在纠纷或特殊利益安排，不存在抽屉协议或替代性利益安排。

发行人间接层面奇创投资合伙份额代持，已通过合伙份额转让方式实现代持还原，代持双方签署合伙份额转让协议，奇创投资合伙人会议审议通过合伙份额转让事项并完成工商变更登记手续，代持清理已完成，代持解除合法合规，有关代持形成、转让及代持清理过程不存在纠纷、潜在纠纷或特殊利益安排，不存在抽屉协议或替代性利益安排。

2、是否存在其他尚未披露或整改的股权代持情形，是否可能对发行人股权结构清晰、控制权稳定造成不利影响

除上述披露的股权代持及整改情况外，申报会计师对其他历史股东、现有股东是否涉及代持采取了如下核查方式：

（1）对发行人历史沿革过程中历次股权变动原因、价格、定价依据进行梳理，对同期或相近期间价格异常情况进行核实；

（2）对发行人现有股东（除集合竞价入股股东、部分国有企业性质的经备案的私募投资基金入股股东及其关联方外）入股发行人的资金流水情况进行了核查；

（3）对发行人现有股东（除集合竞价入股股东外）进行了访谈，并取得了该等股东关于不存在股权代持的确认函。

经核查，发行人股权代持情形已彻底清理，不存在可能对发行人股权结构清晰、控制权稳定造成不利影响的情形。

（六）公司实际控制人、主要股东、董监高、核心员工等主体及上述主体亲属是否通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持股或享有利益，上述公司与发行人及其主要股东、员工、供应商、客户等是否存在资金业务往来，关联方及关联交易披露是否真实准确完整

1、公司实际控制人、主要股东、董监高、核心员工等主体及上述主体亲属是否通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持股或享有利益

（1）通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持股或享有利益的情况

截至本回复出具之日，公司未认定核心员工，未设置监事。经核查公司实际控制人、持股 5%以上股东、董事、高级管理人员的调查表、除独立董事外其他主体报告期内的资金流水以及出具的声明承诺，并经申报会计师访谈，截至本回复出具日，上述主体及上述主体亲属未通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持股或享有利益。

（2）公司实际控制人及其关系密切家庭成员的对外投资情况

公司实际控制人陈保明、温小华、曾信明及其关系密切家庭成员（包括该等人员的配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹、子女配偶的父母，下同）报告期内对外投资、担任董事、监事、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的企业共 19 家，具体情况如下：

序号	企业名称	持股、任职情况	是否构成法定关联方	报告期内与发行人是否存在交易
1	汇坤（韶关）房地产实业有限公司	董事长陈保明配偶王永华持有 90%股权并担任监事、陈保明姐姐陈才英持有 10%股权并担任执行董事、经理、陈保明妹妹陈银梅担任财务负责人的企业	是	否
2	始兴县云渡旅游发展有限公司	董事长陈保明配偶王永华持有 20%股权的企业	是	否
3	韶关江风雅舍科技有限	董事长陈保明配偶王永华持有 33%股权的企	是	否

序号	企业名称	持股、任职情况	是否构成法定关联方	报告期内与发行人是否存在交易
	公司	业		
4	万明农业科技（韶关）有限公司	董事长陈保明配偶王永华持有 33.3340%股权并担任监事的企业	是	否
5	始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂	董事长陈保明妹妹陈银梅为经营者的个体工商户	是	是
6	始兴县罗坝镇粤北明珠家庭农场	董事长陈保明妹妹陈银梅为经营者的个体工商户	是	是
7	深圳灏业建设有限公司	董事长陈保明配偶的哥哥王湧生持有 49%股权的企业	是	否
8	大连市沙河口区东雷网络服务部（已吊销未注销）	董事长陈保明配偶的哥哥王泳金为经营者的个体工商户	是	否
9	东源县强记摩托维修店	董事、总经理温小华姐姐的配偶古育强为经营者的个体工商户	是	否
10	惠州市仲恺高新区百利通精密模具加工厂	董事、副总经理曾信明弟弟配偶尹芳丽为经营者的个体工商户	是	否
11	东莞市嘉和钢模配件有限公司（已注销）	董事长陈保明妹妹陈金梅配偶刘东昌持有 51%股权并担任执行董事、经理的企业	是	否
12	东莞市佳晟钢模配件有限公司（已注销）	董事长陈保明姐姐陈才英持有 100%股权并担任执行董事、经理的企业	是	否
13	始兴县罗坝镇坭背猪场（已注销）	董事长陈保明父亲陈来安为经营者的个体工商户	是	否
14	始兴县夕阳红康养有限公司（已注销）	董事长陈保明妹妹陈金梅配偶刘东昌持有 51%股权并担任执行董事、经理，陈金梅持有 49%股权并担任监事的企业	是	否
15	始兴县合益油茶种植专业合作社（已注销）	董事长陈保明父亲陈来安持有 25%权益、陈保明妹妹陈金梅持有 16.6667%权益的组织	是	否
16	广东省韶关市始兴县罗坝镇德银卤水店（已注销）	董事长陈保明妹妹陈银梅配偶黄德全曾为经营者的个体工商户	是	否
17	栖霞区曾信雄建材经营部（已注销）	董事、副总经理曾信明弟弟曾信雄为经营者的个体工商户	是	否
18	东莞市长安佰利通精密模具加工厂（已注销）	董事、副总经理曾信明弟弟的配偶尹芳丽为经营者的个体工商户	是	否
19	东莞市澳合企业管理中心（有限合伙）	董事长陈保明为有限合伙人并持有 3.33%财产份额的企业	否	否

（3）持股 5%以上股东、董事、高级管理人员及其关系密切家庭成员的对外投资情况

公司持股 5%以上的机构股东为奇创投资、珠海城润，除持有发行人股份外，奇创投资、珠海城润不存在其他对外投资情况。

公司持股 5%以上的自然人股东曾广春以及其他董事、高级管理人员及其关系密切家庭成员对外投资及担任董事、监事、高级管理人员的企业共 50 家，具体情况如下：

序号	企业名称	持股、任职情况	是否构成法定关联方	报告期内与发行人是否存在交易
1	深圳前海天禧私募证券基金管理有限公司	董事曾广春持有 32%的股权并担任执行董事、总经理的企业	是	否
2	深圳天海管理咨询合伙企业（有限合伙）	董事曾广春持有 39.8%股权的企业	是	否
3	深圳天禧管理咨询有限公司	董事曾广春持有 40%股权的企业	是	否
4	深圳市大梅沙八号仓奥莱商业有限公司	董事曾广春配偶周莎莎担任总经理的企业	是	否
5	深圳市大梅沙八号仓奥莱商业有限公司环梅分公司	董事曾广春配偶周莎莎担任负责人的企业	是	否
6	深圳市大梅沙八号仓奥莱商业有限公司梅沙分公司	董事曾广春的配偶周莎莎担任负责人的企业	是	否
7	山东山大资本运营有限公司	独立董事张雷配偶张灵担任董事的企业	是	否
8	山东大学出版社有限公司	独立董事张雷配偶张灵 曾 担任董事的企业	是	否
9	中安金石（北京）矿业技术服务有限公司	独立董事张雷配偶的妹妹张琴持有 98%股权，并担任执行董事、经理、财务负责人的企业	是	否
10	广州市宇芃企业管理有限责任公司	独立董事邵挺杰配偶蔡林持有 55%股权并担任执行董事、经理，邵挺杰母亲梁雪贞持有 45%股权并担任监事的企业	是	否
11	北京东方喜那亚国际投资顾问有限公司	独立董事邵挺杰配偶的哥哥蔡田持有 40%股权并担任监事的企业	是	否
12	广州市毓才教育咨询服务有限公司（已注销）	独立董事邵挺杰配偶蔡林持有 33.33%股权的企业	是	否
13	广州市康桥莘远教育服务有限公司（已注销）	独立董事邵挺杰配偶蔡林持有 33.33%股权的企业	是	否
14	北京三农新知图书有限公司（已注销）	独立董事邵挺杰配偶的哥哥蔡田持有 50%股权并担任监事的企业	是	否

序号	企业名称	持股、任职情况	是否构成法定关联方	报告期内与发行人是否存在交易
15	北京东方三鼎文化传播有限公司（已注销）	独立董事邵挺杰配偶的哥哥蔡田持有33%股权并担任总经理的企业	是	否
16	美味天成（广州）创业投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有 21%财产份额的企业	是	否
17	深圳市龙岗区福豆互联网销售商行（个体工商户）	高级管理人员黄豆鋆配偶张福宾为经营者的个体工商户	是	否
18	广东海新智能厨房股份有限公司	独立董事张雷配偶的妹妹张琴曾经担任独立董事的企业	是	否
19	北京立防科技有限公司	独立董事张雷配偶的妹妹张琴曾经担任财务负责人的企业	是	否
20	深圳市福豆豆贸易有限公司（已注销）	高级管理人员黄豆鋆配偶张福宾曾经持有 100%股权并担任执行董事兼经理的企业	是	否
21	深圳诗莉莉文旅发展有限公司	董事曾广春持有 0.5292%股权的企业	否	否
22	新余华乾管理中心（有限合伙）	董事曾广春作为有限合伙人持有2.6667%财产份额的企业	否	否
23	丽江安之酒店管理有限公司	董事曾广春持有 8%股权的企业	否	否
24	深圳市悦力企业管理合伙企业（有限合伙）	董事曾广春配偶周莎莎持有 11.1111%股权的企业	否	否
25	广东国穗税务师事务所有限公司	独立董事刘火旺持有 6%股权的企业	否	否
26	广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）	独立董事刘火旺作为有限合伙人持有2.4389%财产份额的企业	否	否
27	奥士康科技股份有限公司	独立董事刘火旺曾担任独立董事的企业	否	否
28	广州酒家集团股份有限公司	独立董事刘火旺担任独立董事的企业	否	否
29	珠江人寿保险股份有限公司	独立董事刘火旺担任独立董事的企业	否	否
30	广东瑞浩瑞派股权投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有4.4843%财产份额的企业	否	否
31	栗子（广州）餐饮管理有限公司	独立董事刘火旺配偶张文华持有 11.25%财产份额的企业	否	否
32	广东瑞浩尚实股权投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有6.3911%财产份额的企业	否	否
33	美味恒新（广州）创业投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有9.0662%财产份额的企业	否	否
34	广州滋味壹号投资合伙企业（有限合伙）（注销）	独立董事刘火旺配偶张文华持有11.9608%财产份额的企业	否	否
35	美味致远（广州）创新投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有9.0909%财产份额的企业	否	否

序号	企业名称	持股、任职情况	是否构成法定关联方	报告期内与发行人是否存在交易
36	美味酱心（广州）企业管理合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有 16.70%财产份额的企业	否	否
37	美味裕润（广州）创业投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有8.8771%财产份额的企业	否	否
38	广东瑞浩睿享三号创业投资合伙企业（有限合伙）	独立董事刘火旺配偶张文华持有4.6501%财产份额的企业	否	否
39	山东邹平农村商业银行股份有限公司	独立董事张雷持股的企业	否	否
40	山东商河农村商业银行股份有限公司	独立董事张雷曾担任监事的企业	否	否
41	烟台农村商业银行股份有限公司	独立董事张雷曾担任独立董事的企业	否	否
42	济宁银行股份有限公司	独立董事张雷曾担任独立董事的企业	否	否
43	中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）（已注销）	独立董事张雷妹妹张琴曾作为有限合伙人持有 0.5917%财产份额的企业	否	否
44	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	独立董事张雷妹妹张琴作为有限合 伙 人的企业	否	否
45	北京扬新科技有限公司	独立董事张雷妹妹张琴担任监事的企业	否	否
46	扬新康健（北京）科技有限公司	独立董事张雷妹妹张琴担任监事的企业	否	否
47	山东胜越石化工程建设有限公司	独立董事张雷的兄弟张明持有 2.9468%股权的企业	否	否
48	广州市健邦食品科技有限公司（已注销）	独立董事邵挺杰的兄弟邵挺迅曾担任监事的企业	否	否
49	祁阳县恒发种养专业合作社	职工董事周龚桂配偶的父亲黄国庆持有5%股权的企业	否	否
50	深圳市光漫数码电子有限公司	财务总监、董事会秘书黄豆鋆配偶担任监事的企业	否	否

2、上述公司与发行人及其主要股东、员工、供应商、客户等是否存在资金业务往来

始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂、始兴县罗坝镇粤北明珠家庭农场与发行人报告期内存在资金业务往来，具体如下：

报告期内，公司向始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂购买白酒等用于业务招待，报告期各期交易金额分别约为 18.38 万元、29.46 万元、17.23 万元、15.60 万元，金额较小且按照市场价格定价；公司向始兴县罗坝镇粤北明珠家庭农场购买大米、

山茶油等农产品主要用于业务招待，报告期各期交易金额分别为 0 万元、5.38 万元、7.76 万元、9.22 万元，金额较小且按照市场价格定价。前述交易遵循公平与自愿原则进行，已履行了适当、合规的决策或确认程序，不存在损害发行人或其他股东利益的情形。

除上述情况外，报告期内上述公司与发行人及其主要股东、员工、供应商、客户不存在资金业务往来。

3、关联方及关联交易披露是否真实准确完整

发行人已依据《公司法》第二百六十五条、《上市规则》第 7.2.1 条、第 7.2.2 条、《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》第五十九条以及《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等规定认定关联方，并在《招股说明书》“第六节/七、关联方、关联关系和关联交易情况”中披露了报告期各期的关联方及关联交易情况，包括关联方清单、关联交易的主要内容、定价依据及公允性分析。

经核查，发行人《招股说明书》披露的关联方及关联交易真实、准确、完整，不存在应披露而未披露的关联方或关联交易，不存在通过关联方非关联化、代持等方式规避关联方认定及关联交易披露的情形。

二、实际控制人认定是否准确。

（一）说明日信有限引入赵奇、任磊、曾广春等股东的原因及合规性，温小华和曾信明借用公司资金的背景、原因、是否约定并支付利息、违规情形认定是否准确、整改措施及有效性

1、日信有限引入赵奇、任磊、曾广春等股东的原因及合规性

（1）公司引入赵奇的原因

公司成立于 2014 年 2 月，创立初期，为搭建经营管理团队、扩大生产经营规模，公司希望引进具备一定行业经验的管理人员。经业内人士介绍，公司了解到赵奇（身份证号码：13240119******0015）曾在瑞声声学科技（深圳）有限公司、宁波康强电子股份有限公司（002119）、胜蓝科技股份有限公司（300843）、

广东标准电机科技有限公司等多家企业任职，并具备相应的运营管理经验。经公司管理层与赵奇沟通接洽，赵奇同意加入公司参与经营管理。2014 年 11 月，公司聘任赵奇为运营经理，负责公司内部运营管理工作。

2016 年 11 月，经日信有限股东会审议同意，公司创始股东陈保明（其股权当时由父亲陈来安代为持有）、温小华、曾信明分别将其持有的日信有限 4%、3%、3%股权（合计 10%股权，对应认缴出资额 30 万元）以 1 元名义对价转让予赵奇，日信有限已于 2016 年 12 月 1 日完成本次股权转让的工商变更手续。本次引入赵奇作为股东，主要是为了稳定经营管理团队，实现管理层和公司利益的深度绑定。2018 年 7 月，经股东会审议同意，公司聘任赵奇为董事。

2017 年 9 月，因公司股权架构调整，赵奇直接持有公司股权转变为通过奇创投资间接持有公司股权。2020 年 12 月，赵奇因个人原因辞去公司职务，并将其通过奇创投资间接持有的公司股权转让给陈保明（陈来安代持）、温小华、曾信明、曾信雄。至此，赵奇不再直接或间接持有公司股权，且不在公司担任任何职务。

（2）公司引入任磊、曾广春的原因

2017 年初，公司已基本完成动力电池极片冲切模具产品的前期研发工作，具备产业化落地的条件。为匹配新业务量产需求，公司需新增购置相关高精度加工设备，并且扩大生产场地，因而短期营运资金缺口较大、资金需求迫切。为满足业务发展的需要，公司实际控制人积极对接外部投资者。经多方沟通协商、充分洽谈，2017 年 9 月，公司引入任磊、曾广春作为外部投资者入股公司。

任磊先生、曾广春先生拥有较为丰富的基金、保险等金融行业从业经历，具备较强的专业投资能力和资本市场经验。任磊历任中国平安保险（集团）股份有限公司发展改革中心组员、国投瑞银基金管理有限公司市场部总监、平安养老保险股份有限公司广东公司企业年金投管运营总监、深圳市友恒投资管理有限公司执行董事兼总经理、鄂尔多斯（600295.SH）独立董事、华帝股份（002035.SZ）独立董事、双塔食品（002481.SZ）独立董事，并参与投资了深圳市母牛投资管理有限公司、中山市正信资产管理有限公司等多家投资机构。曾广春历任平安证券股份有限公司员工、部门经理，深圳市鄂尔多斯资产管理有限公司资产管理部

经理、总经理助理和副总经理，鄂尔多斯（600295.SH）董事会秘书、董事，深圳前海天禧私募证券基金管理有限公司执行董事兼总经理。因此，公司引入任磊、曾广春 2 人作为外部投资者，不仅可以解决公司的发展资金，也有利于借助其专业能力和资本市场经验，提升公司治理水平，有利于公司长远发展。

2017 年 8 月，日信有限召开股东会，全体股东一致同意，由任磊、曾广春分别受让曾信明持有的日信有限 12%股权（对应认缴出资额 36 万元、尚未实缴）、15%股权（对应认缴出资额 45 万元、尚未实缴）；并同意将日信有限注册资本由 300 万元增加至 1,000 万元，其中任磊认缴新增注册资本 84 万元，曾广春认缴新增注册资本 105 万元。本次股权转让和增资完成后，任磊、曾广春持有日信有限的出资额分别为 120 万元和 150 万元，持股比例分别为 12%和 15%。2017 年 9 月 1 日，公司完成本次工商变更登记，后续任磊、曾广春分别完成了 120 万元和 150 万元的实缴出资，补充了公司发展所需的资金，优化了公司的资本结构。

（3）公司引入上述人员的合规性

赵奇、任磊、曾广春均不属于公职人员等法律法规禁止入股企业的主体。公司引入上述人员作为股东，均基于稳定经营管理团队、补充营运资金、提升公司治理水平等经营需求，具备充分的商业合理性；相关股权变更均依法履行内部决策程序，经公司股东会审议通过、修订公司章程、签署合法有效的股权转让协议，并完成工商变更登记，符合当时有效的《公司法》及公司章程的规定。

综上所述，日信有限引入赵奇、任磊、曾广春等股东交易背景真实，具有合理性、合规性。

2、温小华和曾信明借用公司资金的背景、原因、是否约定并支付利息、违规情形认定是否准确、整改措施及有效性

（1）温小华和曾信明借用公司资金的背景、原因、是否约定并支付利息、违规情形认定是否准确

2019 年，温小华、曾信明拟向奇创投资缴纳出资款，因自身资金不足而向公司借款，其中：温小华于 2019 年 2 月至 7 月期间陆续收到公司资金合计

141.3504 万元，扣除温小华因垫付公司支出形成应收公司往来款 35.2534 万元，余额 106.0970 万元构成温小华向公司借入借款；曾信明于 2019 年 2 月至 8 月期间陆续收到公司资金合计 105.0989 万元，扣除曾信明因垫付公司支出形成应收公司往来款 18 万元，余额 87.0989 万元构成曾信明向公司借入借款。上述借款均未约定利息。

温小华、曾信明作为公司共同实际控制人，历史上借用公司资金，构成资金占用；同时相关借款由两人用于对奇创投资的出资，而奇创投资将相关款项用于对公司出资，最终使得出资资金源于公司自身，形成出资瑕疵。关于上述借款的违规情形认定准确，并已在公司招股说明书“第六节 公司治理”之“五、资金占用及资产转移等情况”以及公司申请股票公开转让并在全国股转系统挂牌时的《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”之“3、出资瑕疵情况”中进行披露。

（2）整改措施及有效性

①借款人已积极偿还相关借款

2023 年 2 月，温小华、曾信明取得奇创投资的分红款，并分别以分红款还清上述借款 106.0970 万元、87.0989 万元，至此温小华、曾信明所借公司资金已经全部清偿完毕。该事项未对公司及其他股东利益造成重大损失，不会对公司规范运作和持续经营造成重大不利影响。

②公司已通过补充审议、确认的方式进行整改

公司于 2024 年 6 月 11 日召开第一届董事会第九次会议与第一届监事会第四次会议，于 2024 年 6 月 17 日召开 2023 年年度股东大会，审议通过《关于审核确认公司 2022 年、2023 年关联交易的议案》，对上述有限公司阶段借款及其偿还事项予以确认。

③公司已建立健全相关内控制度并得到有效执行

上述借款发生于公司有限责任公司阶段，当时公司股东会、董事会等公司治理机制尚未完善。股份公司设立后，公司已建立并运行完善的资金管理相关内部控制，制定了《财务管理制度》《资金支付授权审批制度》等制度，对资金授权

审批权限、现金管理、银行账户管理、印章管理、票据管理等与资金相关的业务活动进行了规定，同时规定了不相容岗位分离、分级审批等内部控制程序，公司内部控制制度健全并得到有效执行。

为建立防范占用资金的长效机制，杜绝控股股东及其他关联方资金占用行为，保护公司及股东的合法权益，公司制定并严格执行了《防范控股股东及关联方资金占用制度》（以下简称“资金占用专项制度”），其中，资金占用专项制度第五条规定：“公司与大股东及关联方发生的经营性资金往来中，不得占用公司资金”；第六条规定：“公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给大股东及关联方使用：（一）为大股东及关联方垫支工资、福利、保险、广告等费用、承担成本和其他支出；（二）有偿或无偿地拆借公司的资金（含委托贷款）给大股东及关联方使用；（三）通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；（四）委托大股东及关联方进行投资活动；（五）为大股东及关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票，以及在没有商品和劳务对价情况下或者明显有悖商业逻辑情况下以采购款、资产转让款、预付款等方式提供资金；（六）代大股东及关联方偿还债务；（七）中国证监会、全国股转公司认定的其他方式。”

自 2023 年 6 月股份公司成立以来，公司未发生控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金的行为。

④公司控股股东与实际控制人已出具避免占用公司资金相关承诺

公司控股股东、实际控制人已于 2024 年 6 月 18 日出具《避免资金占用及违规担保的承诺》，具体内容如下：

“一、截至本承诺函出具之日，不存在公司为本企业/本人及本企业/本人的关联方进行违规担保的情形；

二、截至本承诺函出具之日，本企业/本人及本企业/本人的关联方不存在以借款、代偿债务、代垫款项、提供担保或者其他方式占用或转移公司资金或资产的情形。

三、本企业/本人承诺将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定，确保本企业/本人及本企业/本人的关联方不以任何形式发生非经

营性占用、借用公司及其分、子公司资金、资产的情形。

四、本企业/本人承诺不滥用职权损害公司或者公司股东的利益,不以任何方式要求公司或其控股子公司违法违规提供担保。

本企业/本人承诺以上关于本企业/本人的信息及承诺真实、准确和完整；若本企业/本人违反上述承诺，将无条件承担由此引致的法律后果，如给公司或投资者造成损失的，将依法赔偿给公司或投资者造成的相关损失。”

综上所述，温小华、曾信明借用公司资金已于有限公司阶段清偿完毕；后续公司董事会、监事会、股东大会等机构已补充确认上述事项；股份公司设立后，公司建立并执行完备的资金管理、防范关联方资金占用等内控制度，未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，整改措施充分、有效。

（二）说明历次股权激励的背景、合理性、合规性，股份来源及合理性、股权激励对象的确定依据及是否均为在职员工、是否为实际控制人亲属，定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常，是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在股权代持或利益输送等情形

1、历次股权激励的背景、合理性、合规性，股份来源及合理性

截至本回复出具日，公司共计实施了四次股权激励，历次股权激励的背景、合理性、合规性、股份来源及合理性具体如下：

序号	项目	背景及合理性	合规性	股份来源及合理性
1	2021 年 12 月股权激励	为保持公司控制权稳定，同时激励曾信雄、王付君两名员工分别在公司客户拓展、财务管理方面的贡献，公司决定向陈保明、温小华、曾信明、曾信雄、王付君授予股权	2021 年 12 月 3 日，陈保明、温小华、曾信明、曾信雄、王付君签署合伙协议，同意设立城润投资；同日，城润投资完成工商登记手续正式设立；2021 年 12 月 13 日，公司召开股东会，审议同意城润投资以 518.90 万元认缴公司 250 万元新增出资额	激励对象通过城润投资间接认购公司新增股份
2	2022 年 9 月股权激励	为激励陈保明对公司销售拓展和内部管理的贡献，保持公司控制权稳定，公司决定向陈保明授予股权	2022 年 9 月 12 日，公司召开股东会，审议同意奇创投资以 1,350 万元认缴公司新增 131.578947 万元出资额；2022 年 10 月 8 日，奇创投资全体合伙人签署变更决定书，同意陈保明以 1,350 万元认缴奇创投资新增出资额	激励对象通过奇创投资间接认购公司新增股份

序号	项目	背景及合理性	合规性	股份来源及合理性
			73.10 万元	
3	2022 年 12 月股权激励	为进一步完善公司的治理结构，建立健全公司长期、有效的激励约束机制，完善公司薪酬考核体系，提升公司凝聚力，增强公司竞争力，公司决定向实际控制人陈保明、温小华，以及周龚桂等 11 名公司员工授予股权	2022 年 12 月 26 日，公司召开股东会，审议同意城润投资以 1,276.595742 万元认缴公司新增 167.973124 万元出资额；2023 年 4 月 13 日，城润投资召开合伙人会议，全体合伙人签署变更决定书，同意实际控制人陈保明、温小华，以及周龚桂等 11 名公司员工以 1,276.595742 万元认缴城润投资新增出资额 348.645017 万元	激励对象通过城润投资间接认购公司新增股份
4	2026 年 5 月股权激励	为构建长效激励约束机制，提升团队凝聚力，公司决定向黄豆鋆等 12 名公司员工授予股权	2026 年 5 月 21 日，公司召开 2025 年年度股东会，审议通过《关于公司员工持股平台份额转让事项的议案》，同意实际控制人将所持部分城润投资财产份额（对应出资额 63.24 万元，占城润投资出资额 7.29%，间接持有公司 30.4731 万股股份）转让给黄豆鋆等 12 名公司员工	激励对象通过受让实际控制人所持部分城润投资财产份额间接取得公司股份

综上，公司已实施的四次股权激励系公司在自身发展过程中，为完善法人治理结构、维持控制权稳定、稳定核心人员队伍、提升团队凝聚力与整体市场竞争力所作出的安排，也是促进公司进一步发展，扩大经营规模的重要举措，具备合理性；公司历次股权激励均已履行必要的内部决策程序和工商变更登记手续，具备合规性；激励股份来源为公司新增认缴出资，或由实际控制人让渡其通过持股平台间接持有的公司股份，具备合理性。因此，公司股权激励相关安排具备合理性、合规性。

2、股权激励对象的确定依据及是否均为在职员工、是否为实际控制人亲属

公司实施员工股权激励，主要结合岗位重要性、履职情况、对公司的实际贡献等因素确定股权激励对象，历次股权激励的对象在授予时均为公司在职员工，具体情况如下：

项目	激励对象	授予时激励对象任职情况
2021 年 12 月股权激励	陈保明	董事长
	温小华	董事、总经理
	曾信明	董事、副总经理
	曾信雄	业务经理

项目	激励对象	授予时激励对象任职情况
	王付君	财务顾问
2022 年 9 月 股权激励	陈保明	董事长
2022 年 12 月 股权激励	陈保明	董事长
	温小华	董事、总经理
	周莉	总经理助理
	周龚桂	研发中心总监
	伍绍辉	南京日信副总经理
	关经荣	生产制造中心主管
	覃汝丽	生产管理中心经理
	王春杰	总经理助理
	陈相满	业务经理
	陈敏	生产制造中心副经理
	车雄礼	生产制造中心经理
	刘俊丽	人事行政部经理
	李水先	南京日信财务经理
2026 年 5 月 股权激励	黄豆鋆	财务总监、董事会秘书
	朴成焕	韩国日信运营总监
	陈才英	采购中心经理
	刘承俊	研发中心工程师
	乔治风	总经理办公室总监
	钟友红	营销中心经理
	王克山	营销中心售后经理
	拉长财	生产制造中心主管
	万章奎	研发中心工程师
	邵华	研发中心主管
	陈新勇	采购中心主管
	黄明	采购中心主管

历次股权激励中，实际控制人亲属曾信雄（实际控制人之一曾信明的弟弟）、陈才英（实际控制人之一陈保明的姐姐）分别担任公司业务经理、采购中心经理，两人履职勤勉，对公司业务开拓及供应链管理贡献突出而取得激励股权；除实际控制人本人及上述两名亲属外，其余激励对象均不属于实际控制人亲属。

3、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常

公司历次股权激励的定价依据与资金来源情况如下：

序号	项目	定价依据	资金来源
1	2021 年 12 月 股权激励	授予本次股权激励前，公司最近一次外部投资为 2018 年 7 月正信二号以 1,000 万元认缴公司新增 250 万元出资额，占公司注	激励对象自有资金及借款（截

序号	项目	定价依据	资金来源
		册资本 20%，对应公司整体估值 5,000 万元；本次股权激励参考该轮外部投资对公司估值，扣除授予时点公司预计分配的现金股利 320 万元后的余额 4,680 万元为投前估值（对应本次激励增资前公司注册资本 2,250 万元），折算本次股权激励单价为 2.08 元/注册资本元	至 2024 年 4 月已偿还完毕，详见注释）
2	2022 年 9 月股权激励	授予本次股权激励前，公司最近一次外部投资为 2022 年 4 月夏路吉、梁铭、沈安祥三人合计以 1,350 万元受让正信十二号对公司 125 万元出资额，占公司注册资本 5%；本次股权激励参考该轮外部投资对公司估值 2.7 亿元为本次激励增资的投后估值（对应本次激励增资后公司注册资本 2631.578947 万元），折算本次股权激励单价为 10.26 元/注册资本元	激励对象自有资金
3	2022 年 12 月股权激励	授予本次股权激励前，公司最近一次外部投资为前述 2022 年 4 月夏路吉、梁铭、沈安祥三人受让正信十二号所持公司 5%股权；本次股权激励参考该轮外部投资对公司估值 2.7 亿元，并结合激励对象的支付能力，调整按照 2 亿元为本次激励投前估值（对应本次激励增资前公司注册资本 2631.578947 万元），折算本次股权激励单价为 7.6 元/注册资本元	激励对象自有资金
4	2026 年 5 月股权激励	本次股权激励参照公司截至 2026 年 3 月 31 日归属于挂牌公司股东的净资产向上取整金额 4.5 亿元定价（对应本次激励增资时公司注册资本 3,047.3333 万元），折算本次股权激励单价为 14.77 元/股	激励对象自有资金及银行借款

注：该次股权激励中，陈保明向城润投资出资 261.29 万元间接认购公司 125.89 万注册资本元的出资额，出资资金来源为借用公司资金 261.29 万元，相关借款已于 2022 年 10 月偿还完毕，相关情况已于《招股说明书》“第四节 发行人基本情况”之“五、（四）、4、出资瑕疵情况”中披露；曾信明向城润投资出资 79.52 万元间接认购公司 38.31 万注册资本元的出资额，出资资金来源均为亲属借款，相关借款截至 2024 年 4 月已偿还完毕；除上述情况外，本次激励其他激励对象的出资资金来源均为自有资金。

公司已实施的 4 次股权激励均参考激励前公司最近一轮外部机构投资者入股估值或公司近期账面净资产定价，定价依据合理且具有公允性，据此确定的入股交易价格不存在异常；由于公司近年业务发展良好，公司整体价值变化较快，公司已通过资产评估、参考市场交易价格等方式合理确定公司整体以及激励股权的公允价值，并足额计提股份支付费用，公司财务报表已公允反映各次股权激励的影响。

激励对象参与上述股权激励的资金来源为自有资金及借款，资金来源清晰，激励涉及的股权明确归属于激励对象，不存在通过股权激励进行利益输送或其他特殊利益安排的情形。

4、是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在股权代持或利益输送等情形

经发行人自查并经与历次激励对象访谈确认，公司历次股权激励相关的合伙协议、合伙企业变更决定书、合伙企业财产份额转让协议等文件均系各方真实意思表示，文件签署、履行过程不存在争议、纠纷或潜在纠纷；历次股权激励定价依据公允，激励对象资金来源均为自有资金及借款，股权权属清晰，均明确归属于激励对象本人，不存在股权代持情形，不存在通过股权激励进行利益输送或其他特殊利益安排的情形。

（三）列表说明公司实际控制人、主要股东、董监高及上述主体亲属在公司任职、直接或间接持股情况以及限售安排、入股背景及资金来源，并结合股权代持或特殊利益安排、主要股东之间关联关系或一致行动关系等，说明公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定是否准确，未将在公司任职或持股的亲属认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性，是否存在规避限售、核查、减持等监管要求的情形

1、列表说明公司实际控制人、主要股东、董监高及上述主体亲属在公司任职、直接或间接持股情况以及限售安排、入股背景及资金来源

公司实际控制人、主要股东、董监高及上述主体亲属在公司任职、直接或间接持股情况以及限售安排、入股背景及资金来源情况如下：

项目	姓名	任职情况	持股情况	持股比例	限售安排	入股背景	资金来源
实际控制人	陈保明	董事长	间接持有公司8,251,350股股份	27.08%	持有或控制的公司向不特定合格投资者公开发行前的股份，自公开发行并上市之日起12个月内不得转让或委托他人代为管理； 就任时确定的任期内和任期届满后6个月内每年转让的股份不超过其所持本公司股份总数的25%，离职后6个月内不得转让	公司创始股东	自有资金及借款（均已偿还完毕）
	温小华	董事、总经理	间接持有公司3,682,670股股份	12.08%		公司创始股东	自有资金及借款（均已偿还完毕）
	曾信明	董事、副总经理	间接持有公司3,511,503股股份	11.52%		公司创始股东	自有资金及借款（均已偿还完毕）
主要股东	曾广春	董事	直接持有公司2,700,432股股份	8.86%	持有的公司股份自上市之日起12个月内不得转让； 在就任时确定的任期内和任期届满后6个月内每年转让的股份不超过其所持本公司股份总数的25%，离职后6个月内不得转让。	公司为补充营运资金、提升公司治理水平引入外部投资者任磊和曾广春	自有资金
高级管理人员	黄豆鋆	财务总监、董事会秘书	间接持有公司48,757股股份	0.16%		参与公司2026年5月股权激励	自有资金及银行借款
董事	周龚桂	职工代表董事	间接持有公司42,000股股份	0.14%		参与公司2022年12月股权激励	自有资金
	刘火旺	独立董事	无	无	不适用	不适用	不适用
	张雷	独立董事	无	无	不适用	不适用	不适用
	邵挺杰	独立董事	无	无	不适用	不适用	不适用
上述主体亲属	曾信雄	业务经理	间接持有公司1,483,208股股份	4.87%	持有或控制的公司向不特定合格投资者公开发行前的股份，自公开发行并上市之日起12个月内不得转让或委托他人代为管理	①为稳定销售业务骨干，2019年8月奇创投资合伙人转让部分奇创投资财产份额给曾信雄；②曾信雄参与公司2021年12月股权激励	自有资金
	陈才英	采购中心经理	间接持有公司39,615股股份	0.13%		参与公司2026年5月股权激励	自有资金及银行个人借款

2、结合股权代持或特殊利益安排、主要股东之间关联关系或一致行动关系等，说明公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定是否准确，未将在公司任职或持股的亲属认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性，是否存在规避限售、核查、减持等监管要求的情形

（1）公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定情况

①控股股东的认定

截至本回复出具日，公司第一大股东奇创投资持有公司 1,445.8103 万股股份，占比 47.45%，其他股东所持公司股权比例较为分散，奇创投资所享有的表决权能对股东会的决议产生重大影响，为公司控股股东。

②实际控制人的认定

陈保明、温小华、曾信明通过奇创投资、城润投资分别间接持有公司 27.08%、12.08%、11.52%股权。陈保明、温小华、曾信明已于 2020 年 12 月 12 日签订一致行动协议，约定三人在公司和奇创投资决策事项中保持一致行动。上述一致行动协议及其具体约定合法有效，各方权利义务责任等内容清晰明确，同时上述协议约定若三人不能达成一致意见，则以陈保明的意见为最终共同意见，已明确约定三人产生意见分歧或者纠纷时的解决机制。

根据奇创投资合伙协议，合伙人会议由合伙人按照各自实缴出资比例行使表决权，会议所作决议必须经所有合伙人所持财产份额比例过半数（不含半数）同意方可通过，其中陈保明、温小华、曾信明合计持有奇创投资 90.79%的财产份额，且三人在奇创投资层面行使表决权时根据一致行动协议保持一致，能够控制奇创投资所持公司 47.45%股权对应的表决权。

根据城润投资合伙协议，陈保明担任城润投资执行事务合伙人，具有决定城润投资所持公司股权对应表决权行使事项的职权，能够有效执行陈保明、温小华、曾信明在一致行动协议约定机制下形成的共同意见，从而陈保明、温小华、曾信明能够控制城润投资所持公司 13.72%股权对应的表决权。

自签署一致行动协议至本回复出具日，陈保明、温小华、曾信明之间的一致

行动关系未发生变更；一致行动协议有效期至公司公开发行股票并上市满 3 年之日止，期满后各方无异议则自动续期，在公司公开发行股票并上市后的可预期期限内将继续得到稳定、有效的执行。

因此，根据陈保明、温小华、曾信明签署的一致行动协议，以及奇创投资、城润投资的合伙协议，三人能够通过奇创投资、城润投资合计控制公司 61.16%表决权，能实际支配公司，并满足《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 1 号》（以下简称“《1 号指引》”）关于认定共同实际控制人的条件，陈保明、温小华、曾信明为公司共同实际控制人。

③一致行动人的认定

截至本回复出具日，根据陈保明、温小华、曾信明签署的一致行动协议，以及奇创投资、城润投资的合伙协议，奇创投资、城润投资受陈保明、温小华、曾信明三人实际控制的事实，陈保明、温小华、曾信明及奇创投资、城润投资之间满足《上市公司收购管理办法》（以下简称“《收购管理办法》”）第八十三条第一款及第二款第（二）项、第（六）项及第（十二）项等关于一致行动人的相关规定且不存在相反证据，公司实际控制人陈保明、温小华及曾信明之间构成一致行动关系，奇创投资、城润投资为公司实际控制人的一致行动人。

④股权代持或特殊利益安排、主要股东之间关联关系或一致行动关系情况

公司历史沿革中股权代持的委托方陈保明、温小华、曾信明为公司共同实际控制人；历史沿革的受托方曾启生、陈银英、陈来安自代持解除后已不再直接或间接持有公司股权，同时相关受托方代持期间以及代持解除后均不参与公司管理，因此曾启生、陈银英、陈来安不属于公司实际控制人或一致行动人。

公司主要直接股东和间接股东中，奇创投资、城润投资为陈保明、温小华及曾信明的一致行动人；曾信明系陈保明的姐姐陈银英之配偶，温小华系曾信明的妹妹曾小云之配偶；曾信雄系曾信明的弟弟、陈才英系陈保明的姐姐、曾广春系曾信明之堂兄，曾信雄、陈才英、曾广春不属于公司实际控制人或一致行动人，具体情况详见本题目回复之“二/（三）/2/（2）未将在公司任职或持股的亲属认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性”。

除上述情形外，公司其他主要股东均与陈保明、温小华、曾信明及奇创投资、城润投资不存在关联关系、一致行动关系。公司其他主要股东之间的关联关系及/或一致行动关系如下：

序号	关联方股东名称	关联关系描述
1	扬州孚谨一号和山东孚弘	私募基金管理人及执行事务合伙人均为南京谨孚私募基金管理合伙企业（有限合伙）（下称“南京谨孚”）

除上表所列情形外，扬州孚谨一号、山东孚弘与公司股东工控盈信、工创富鑫存在间接股权关系：扬州孚谨一号、山东孚弘的间接股东孚能科技（688567.SH）为广州工业投资控股集团有限公司（下称“广州工控集团”）控股的上市公司，同时，工控盈信、工创富鑫的共同出资人广州工控新兴产业投资基金合伙企业（有限合伙）为广州工控集团旗下私募基金。虽存在上述情形，但扬州孚谨一号、山东孚弘与工控盈信、工创富鑫之间不存在法定关联关系及一致行动关系，具体理由如下：

1）扬州孚谨一号、山东孚弘未受孚能科技控制

截至本回复出具日，扬州孚谨一号持有公司 2.2588%股权，其股权穿透情况如下：

股东名称	一级股东	持股比例	二级股东	持股比例	三级股东	持股比例	四级股东	持股比例
扬州孚谨一号	南京谨孚【执行事务合伙人】	0.3188%	孚能科技（天津）有限公司	33.0882%	孚能科技产业投资（北京）有限责任公司	100%	孚能科技（688567.SH）	100%
			南京谨希瑜思管理咨询有限公司	32.9412%	朱晓溪	90%	—	—
					梁婷婷	10%	—	—
			北京上善至诚企业管理咨询有限公司	24.6176%	汤凤成	100.00%	—	—
			天津景陆管理咨询有限公司【执行事务合伙人】	7.3529%	朱晓溪	60.00%	—	—
					庄宇	30.00%	—	—
					衣然	10.00%	—	—
			赵晨龙	2.0000%	—	—	—	—
	新荣智汇科技发展有限公司	50.6854%	新荣拓展投资管理有限公司	100.00%	王靖	60%	—	—
					熊志红	40%	—	—
	李扬	16.8951%	—	—	—	—	—	—
	云南嘉通投资有限公司	10.1371%	李忠	97.00%	—	—	—	—
			刘勇	3.00%	—	—	—	—
	赵洁	8.4476%	—	—	—	—	—	—
	梁婷婷	6.7580%	—	—	—	—	—	—
	张逸伦	6.7580%	—	—	—	—	—	—

截至本回复出具日，山东孚弘持有公司 1.5697%股权，其股权穿透情况如下：

股东名称	一级股东	持股比例	二级股东	持股比例	三级股东	持股比例	四级股东	持股比例	五级股东	持股比例
山东孚弘	华友控股集团有限公司	33.1126%	陈雪华	60.00%	—	—	—	—	—	—
			TMA 国际私人有限公司	33.33%	华金（香港）咨询有限公司	90%	桐乡华金工程管理服务有限公司	100%	陈雪华	100%
					HsiehWei-Tong	10%	—	—	—	—
			邱锦华	6.67%	—	—	—	—	—	—
	济南高新财金投资有限公司	16.5563%	济高科技产业有限公司	75%	济南高新控股集团有限公司	100%	济南高新技术产业开发区管理委员会（济南综合保税区管理委员会）	90%	—	—
							山东省财欣资产运营有限公司	10%	山东省财政厅	100%
			济南高新产业投资发展有限公司	25.00%	济南高新控股集团有限公司	100%	同三级股东	—	—	—
	孚能科技产业投资（北京）有限责任公司	16.5563%	孚能科技（688567.SH）	100.00%	—	—	—	—	—	—
	工业富联（601138.SH）	16.5563%	—	—	—	—	—	—	—	—
	济南高新科创投资集团有限公司	16.5563%	济南高新技术产业开发区管理委员会（济南综合保税区管理委员会）	100.00%	—	—	—	—	—	—
	南京谨孚【执行事务合伙人】	0.3311%	孚能科技（天津）有限公司	33.0882%	孚能科技产业投资（北京）有限责任公司	100%	孚能科技（688567.SH）	100%	—	—
			南京谨希瑜思管理	32.9412%	朱晓溪	90%	—	—	—	—

股东名称	一级股东	持股比例	二级股东	持股比例	三级股东	持股比例	四级股东	持股比例	五级股东	持股比例
			咨询有限公司		梁婷婷	10%	—	—	—	—
			北京上善至诚企业管理咨询有限公司	24.6176%	汤凤成	100%	—	—	—	—
			天津景陆管理咨询有限公司【执行事务合伙人】	7.3529%	朱晓溪	60%	—	—	—	—
					庄宇	30%	—	—	—	—
					衣然	10%	—	—	—	—
			赵晨龙	2.0000%	—	—	—	—	—	—
	弘懿创业投资（天津）有限责任公司【执行事务合伙人】	0.3311%	天津国富新联管理咨询合伙企业（有限合伙）	51.00%	上海富联新科技发展有限责任公司	98.04%	庄宇	70%	—	—
							赵晨龙	30%	—	—
					天津富联新管理咨询有限责任公司	1.96%	庄宇	40%	—	—
							朱晓溪	30%	—	—
							赵晨龙	30%	—	—
			工业富联（601138.SH）	49.00%	—	—	—	—	—	—

由上述穿透后的股权结构可见，扬州孚谨一号和山东孚弘系孚能科技参与投资的产业投资基金，其出资结构较为分散，孚能科技间接持有两基金的权益分别为 0.1055%及 16.6659%。经查阅扬州孚谨一号、山东孚弘及其执行事务合伙人的合伙协议、上市公司及基金业协会公开披露信息，以及扬州孚谨一号、山东孚弘的调查问卷及书面确认，扬州孚谨一号、山东孚弘非受孚能科技控制，具体理由如下：

A.根据扬州孚谨一号的合伙协议，南京谨孚作为执行事务合伙人全权负责该基金的投资管理业务及合伙事务的管理、运营、控制及决策；根据山东孚弘的合伙协议，投资决策委员会负责投资及退出等事项的决策，孚能科技全资子公司孚能科技产业投资（北京）有限责任公司无投决委席位，且仅作为山东孚弘的有限合伙人，无法控制山东孚弘的投资、管理等相关事项。

B.根据南京谨孚的合伙协议，南京谨孚投资管理及合伙事务相关事项，除由执行事务合伙人天津景陆管理咨询有限公司单独决定的事项外，其余事项由合伙人按实缴出资比例过半数表决通过。南京谨孚 5 名合伙人中，孚能科技全资子公司孚能科技（天津）有限公司为有限合伙人，实缴出资比例为 13.4%，其无法控制南京谨孚的表决结果；朱晓溪控制的执行事务合伙人天津景陆管理咨询有限公司及有限合伙人南京谨希瑜思管理咨询有限公司实缴比例合计为 52.60%，其能够控制南京谨孚。同时，中国证券投资基金业协会的公示信息亦载明南京谨孚的实际控制人为朱晓溪，而非孚能科技或其上层股东、实际控制人。

C. 根据孚能科技公开披露的定期报告，南京谨孚、山东孚弘均非孚能科技控制或实施重大影响的私募基金。相应的，扬州孚谨一号作为孚能科技通过南京谨孚参投的基金，亦非孚能科技控制或实施重大影响。

D.根据扬州孚谨一号和山东孚弘的调查问卷及声明，两基金非受孚能科技控制。

基于以上，扬州孚谨一号和山东孚弘不受孚能科技控制；广州工控集团仅通过孚能科技间接持有两基金权益，在孚能科技不能控制扬州孚谨一号和山东孚弘的情况下，广州工控集团亦不能间接控制两基金。

2）扬州孚谨一号、山东孚弘两基金与工控盈信、工创富鑫不构成一致行动关系

扬州孚谨一号、山东孚弘（下称“孚能科技参投基金”）与工控盈信、工创富鑫（下称“工控投资基金”）两方之间互不隶属，不存在同受一方控制、共同控制或重大影响的情形，不存在《公司法》《上市规则》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》规定的关联关系。

孚能科技参投基金与工控投资基金不存在约定的一致行动关系。此外，经参照《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动情形进行逐项比对，孚能科技参投基金与工控投资基金不存在应推定为一致行动人的情形，具体如下：

序号	规定情形	公司情况	是否适用
1	投资者之间有股权控制关系	孚能科技参投基金与工控投资基金无交叉持股情形，不存在股权控制关系	否
2	投资者受同一主体控制	孚能科技参投基金的实际控制人为朱晓溪，工控盈信实际控制人为广州市人民政府，工创富鑫无实际控制人，不存在受同一主体控制的情形。	否
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	孚能科技参投基金执行事务合伙人委派代表为朱晓溪、工控盈信的执行事务合伙人委派代表为谢乐定、工创富鑫的执行事务合伙人委派代表为孟凡雷，不存在同一人员相互任职的情形。	否
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	孚能科技参投基金与工控投资基金不存在相互参股情形。	否
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	孚能科技参投基金与工控投资基金投资发行人资金均来自于各自合法募集的基金财产，该等主体之间不存在借款、担保等融资安排。	否
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	孚能科技参投基金与工控投资基金互不为合伙人，不存在合作、联营等其他经济利益关系。	否
7	持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	孚能科技参投基金与工控投资基金均为私募基金，其相互之间不适用该情形。同时，不存在持有该等基金 30%以上股份的自然人同时持有发行人股份的情况	否
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	不存在孚能科技参投基金与工控投资基金执行事务合伙人委派代表直接或通过其他股东间接持有发行人股份的情况。	否
9	持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	不存在持有孚能科技参投基金与工控投资基金 30%以上股份的自然人及该等基金执行事务合伙人委派代表，以及上述人员亲属直接或通过其他股东间接持有发行人股份的情况。	否
10	在上市公司任职的董事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	不存在发行人董事、高级管理人员及该等人员亲属通过孚能科技参投基金与工控投资基金间接持有发行人股份的情形。	否
11	上市公司董事、高级管理人员和员	不存在发行人董事、高级管理人员和员工通过孚	否

序号	规定情形	公司情况	是否适用
	工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	能科技参投基金与工控投资基金间接持有发行人股份的情形。	
12	投资者之间具有其他关联关系	孚能科技参投基金与工控投资基金不存在同受一方控制、共同控制或重大影响的情形，不存在《公司法》《上市规则》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》规定的关联关系。同时，根据公司股东出具的声明及对该等股东的访谈，孚能科技参投基金与工控投资基金独立享有及行使股东权利，决策未受到该等主体之间的间接股权关系影响。	否

基于以上，孚能科技参投基金与工控投资基金相互之间不存在关联关系或一致行动关系。

综上所述，结合陈保明、温小华、曾信明签署的一致行动协议，以及奇创投资、城润投资的合伙协议，公司认定奇创投资为控股股东，认定陈保明、温小华、曾信明为公司共同实际控制人，认定奇创投资、城润投资为公司实际控制人的一致行动人；公司其他主要股东之间的关联关系、一致行动关系系基于亲属关系或同受第三方控制而形成，均未与陈保明、温小华、曾信明及奇创投资、城润投资构成一致行动，不存在影响公司控制权认定的情形，因此，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人的认定符合《1 号指引》《收购管理办法》等相关规定，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定准确。

（2）未将在公司任职或持股的亲属认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性

①未认定曾信雄、陈才英情况为公司共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性

A．曾信雄、陈才英不属于公司创始股东或创始管理团队成员，未在公司担任董事、高级管理人员

曾信雄、陈才英为公司实际控制人近亲属，两人分别于 2019 年 4 月、2021 年 12 月加入公司，不属于公司创始股东或创始管理团队成员。

曾信雄、陈才英分别担任公司业务经理、采购中心经理，不属于公司董事、高级管理人员，两人的工作主要系执行公司总经理等高级管理人员作出的关于销售、采购等业务活动的经营决策，并不具有对公司战略发展和重要决策的制定权，

未在公司经营决策中发挥重要作用。

B．曾信雄、陈才英在所在持股平台表决情况对发行人无实质影响，未实际持有对发行人的表决权

截至本回复出具日，曾信雄通过奇创投资、城润投资间接持有公司 4.87%股权，陈才英通过城润投资间接持有公司 0.13%股权，其中：

曾信雄持有奇创投资 9.21%财产份额，属于有限合伙人，不对外执行合伙事务。根据奇创投资合伙协议，合伙人会议由合伙人按照各自实缴出资比例行使表决权，会议所作决议必须经所有合伙人所持财产份额比例过半数（不含半数）同意方可通过，结合奇创投资其他合伙人陈保明、温小华、曾信明已经签署一致行动协议，三人在奇创投资层面行使表决权时保持相同意思表示的情况下，曾信雄的表决情况对奇创投资合伙人会议决议无实质影响。

曾信雄、陈才英分别持有城润投资 3.64%、0.95%财产份额，属于有限合伙人，不对外执行合伙事务。根据实际控制人签署的一致行动协议以及城润投资合伙协议，陈保明、温小华、曾信明能够控制城润投资所持公司表决权相关事项，曾信雄、陈才英的表决情况对城润投资涉及公司的相关决议无实质影响。

C．曾信雄、陈才英不属于实控人一致行动协议的签署方，两人已签署《关于不谋求控制权的声明与承诺函》

公司共同实际控制人陈保明、温小华、曾信明已经签署一致行动协议，而曾信雄、陈才英不属于该一致行动协议的签署方。

曾信雄、陈才英已出具《关于不谋求控制权的声明与承诺函》，承诺认可陈保明、温小华和曾信明对发行人的实际控制人地位，且不单独谋求或与任何第三方共同谋求公司实际控制权。

D．曾信雄、陈才英不属于公司共同实际控制人或实际控制人一致行动人

根据曾信雄、陈才英不属于实控人一致行动协议的签署方，两人在所在持股平台表决情况对发行人无实质影响，未实际持有对发行人的表决权，两人不属于公司创始股东或创始管理团队成员、公司董事、高级管理人员，以及两人已出具

《关于不谋求控制权的声明与承诺函》等情况，曾信雄、陈才英不属于公司共同实际控制人。

曾信雄、陈才英间接持有公司股权，其两人属于《收购管理办法》规定的公司实际控制人的亲属，但两人在持股平台表决无实质影响，不符合《收购管理办法》第八十三条关于一致行动及一致行动人的规定，且两人不属于公司创始股东或创始管理团队成员、公司董事、高级管理人员，两人独立间接持有发行人的股权，所持股权均以自有资金或自筹资金取得，不存在实际控制人为其出资，实际控制人委托两人代为持股等特殊利益安排。综合上述情形，曾信雄、陈才英不属于实际控制人的一致行动人。

②未认定曾广春为公司共同实际控制人或实际控制人一致行动人的原因及合规性

曾广春为公司实际控制人之一曾信明的堂兄，不属于实际控制人的直系亲属，截至本回复出具日，曾广春直接持有公司 8.86%股份，并担任公司董事职务。

曾广春不属于公司创始股东，公司出于补充营运资金、提升公司治理水平的考虑，于 2017 年 9 月将其与任磊作为外部投资者一并引入持股。自报告期初至本回复出具日，曾广春未在公司担任除董事以外的职务，未参与公司的日常经营管理，仅以董事、股东身份独立参与公司历次董事会、股东会表决，且自报告期初至本回复出具日，曾广春未曾就公司董事选举、高级人员选聘独立作任何提名，未曾就公司重大经营决策事项向公司股东会、董事会提出任何提案。

结合上述事实，以及曾广春不属于公司实际控制人一致行动协议的签署方的情况，根据《1 号指引》关于发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当满足“一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近 24 个月内且在公开发行后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更”等规定，不应认定曾广春为公司的共同实际控制人。

同时，曾广春不属于《收购管理办法》第八十三条第二款第（九）项规定的

投资人的亲属范围，不属于《收购管理办法》第八十三条规定的一致行动人的情形；同时曾广春已出具《关于不谋求控制权的声明与承诺函》，承诺认可陈保明、温小华和曾信明对发行人的实际控制人地位，且不单独谋求或与任何第三方共同谋求公司实际控制权。综合上述情况，曾广春不属于公司实际控制人的一致行动人。

（3）是否存在规避限售、核查、减持等监管要求的情形

①关于限售、减持要求

截至本回复出具日，曾信雄、陈才英、曾广春以及公司实际控制人已出具关于所持公司股权的限售、减持的承诺对比如下：

事项	实际控制人	曾广春、曾信雄、陈才英	是否一致
限售	自公司审议本次发行上市事项的股东会的股权登记日次日起至公司完成本次发行上市之日或公司终止本次发行上市之日，本人不减持本人直接或间接持有的发行人股票，并依法办理所持股份的限售手续	自公司审议本次发行上市事项的股东会的股权登记日次日起至公司完成本次发行上市之日或公司终止本次发行上市之日，本人不减持本人直接或间接持有的发行人股票，并依法办理所持股份的限售手续	一致
	自公司本次发行上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司（或提议由公司）回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续	自公司本次发行上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司（或提议由公司）回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续	
	自公司本次发行上市之日起 6 个月内，若公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接或间接持有上述公司股份的锁定期限在前述锁定期的基础上自动延长 6 个月。若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本、配股等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格	自公司本次发行上市之日起 6 个月内，若公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接或间接持有上述公司股份的锁定期限在前述锁定期的基础上自动延长 6 个月。若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本、配股等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格	
	若公司本次发行上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的公司股份；若公司本次发行上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份	若公司本次发行上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的公司股份；若公司本次发行上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份	

事项	实际控制人	曾广春、曾信雄、陈才英	是否一致
	若公司上市后三年内出现业绩大幅下滑情形的，本人将相应延长股份锁定期，具体如下： （1）发行人上市当年较上市前一年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑50%以上的，延长本人届时直接或间接持有的发行人股份锁定期限24个月； （2）发行人上市第二年较上市前一年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑50%以上的，延长本人届时直接或间接持有的发行人股份锁定期限12个月； （3）发行人上市第三年较上市前一年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑50%以上的，延长本人届时直接或间接持有的发行人股份锁定期限12个月。上述‘届时所持股份锁定期限’是指承诺人上市前取得，上市当年及之后第二年、第三年年报披露时仍直接或间接持有的发行人股份的剩余锁定期	若公司上市后三年内出现业绩大幅下滑情形的，本人将相应延长股份锁定期，具体如下： （1）发行人上市当年较上市前一年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑50%以上的，延长本人届时直接或间接持有的发行人股份锁定期限24个月； （2）发行人上市第二年较上市前一年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑50%以上的，延长本人届时直接或间接持有的发行人股份锁定期限12个月； （3）发行人上市第三年较上市前一年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑50%以上的，延长本人届时直接或间接持有的发行人股份锁定期限12个月。上述‘届时所持股份锁定期限’是指承诺人上市前取得，上市当年及之后第二年、第三年年报披露时仍直接或间接持有的发行人股份的剩余锁定期	
	如法律、行政法规、部门规章或中国证券监督管理委员会、北京证券交易所规定或要求股份锁定期长于本承诺，则本人直接或间接持有的发行人股份的锁定期和限售条件自动按该等规定和要求执行。如因发行人进行权益分配等原因导致本人持有的发行人股份发生变化，本人仍将遵守上述承诺	如法律、行政法规、部门规章或中国证券监督管理委员会、北京证券交易所规定或要求股份锁定期长于本承诺，则本人直接或间接持有的发行人股份的锁定期和限售条件自动按该等规定和要求执行。如因发行人进行权益分配等原因导致本人持有的发行人股份发生变化，本人仍将遵守上述承诺	
减持	本人在所持公司本次发行前已发行股份的锁定期满后两年内减持该等股票的，应符合相关法律、法规的规定，减持价格将不低于公司发行价（自公司股票上市至其减持期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整）	本人在所持公司本次发行前已发行股份的锁定期满后两年内减持该等股票的，应符合相关法律、法规的规定，减持价格将不低于公司发行价（自公司股票上市至其减持期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整）	一致
	本人拟长期持有公司股票。在锁定期满后，本人如减持发行人股份，将严格遵守中国证券监督管理委员会、北京证券交易所届时适用的规则，及时、准确地履行报告、预先披露及信息披露义务。本人所持股票在锁定期满后实施减持时，如中国证券监督管理委员会、北京证券交易所对股票减持存在新增规则和要求的，本人将同时遵守该等规则和要求	本人如减持发行人股份，将严格遵守中国证券监督管理委员会、北京证券交易所届时适用的规则，及时、准确地履行报告、预先披露及信息披露义务。本人所持股票在锁定期满后实施减持时，如中国证券监督管理委员会、北京证券交易所对股票减持存在新增规则和要求的，本人将同时遵守该等规则和要求	
	本人减持公司股份的方式应符合相关法律、法规、规章的规定，包括但不限于交易所集中竞	本人减持公司股份的方式应符合相关法律、法规、规章的规定，包括但不限于交易所集	

事项	实际控制人	曾广春、曾信雄、陈才英	是否一致
	价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。	中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。	

基于上述，曾信雄、陈才英、曾广春已作出的公司股份限售、减持相关承诺，与陈保明、温小华、曾信明作为实际控制人已作出的限售、减持承诺一致，不存在通过不认定其为共同实际控制人及一致行动人而规避限售、减持等监管要求的情形。

②关于核查要求

实际控制人在公司任职或持股的亲属曾信雄、陈才英、曾广春均已配合中介机构关于合法规范性、同业竞争、关联交易、个人资金流水等核查，具体如下：

合法规范性核查：根据曾信雄、陈才英、曾广春签署的调查表，同时经核查其《个人信用报告》《无犯罪记录证明》等，并通过网络查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等官方网站，报告期内上述人员不存在违法犯罪、重大诉讼、仲裁案件情形，亦未被列入失信被执行人名单，其信用状况良好，在发行人持股及任职合法合规。

同业竞争情况核查：实际控制人在公司任职或持股的亲属及其近亲属对外任职和投资的企业（包括担任董事或高管的，以及控制、共同控制或施加重大影响的企业）不涉及与公司同业竞争的情形，同时，上述人员已就其本人及其控制的企业与公司及其控股企业不存在同业竞争，以及不会从事与公司及其控股企业经营构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动等相关事项作出了承诺。

关联交易情况核查：报告期内，除因履行职务取得劳动所得，以及履职期间发生费用报销存在与公司小额往来外，上述人员不存在与公司及其下属的公司发生其他关联交易情形。

个人资金流水核查：根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》中“2-18 资金流水核查”的相关要求，本次发行上市中介机构已对实际控制人在公司任职或持股的亲属报告期内的资金流水进行核查，相关资金流水不存在大额资金往来较多且无合理解释、大额存取现等

异常情形，具体情况详见《关于广东日信高精密科技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的资金流水专项核查报告》。

综上所述，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定准确；未将在公司任职或持股的亲属认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人符合公司实际情况以及《1 号指引》《收购管理办法》等相关规定；由于直接与间接持有公司股权的实控人亲属现有关于限售、减持相关承诺情况与实际控制人基本一致，且实际控制人在公司任职或持股的亲属均已配合本次发行上市相关合法规范性、同业竞争、关联交易、个人资金流水等核查，上述人员不存在规避限售、核查、减持等监管要求的情形。

（四）结合上述情况说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行，维持控制权稳定的措施及有效性

1、防范实际控制人不当控制、保护投资者利益的措施及有效性

为防范实际控制人不当控制风险、保护投资者合法权益，发行人已制定并落实一系列措施，建立健全公司治理结构与内部控制制度，主要如下：

（1）防范控股股东、实际控制人不当行为的专项制度

发行人已制定《防止控股股东及关联方资金占用制度》及北交所上市后适用的《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度》等制度，明确规定了防止控股股东、实际控制人及关联方资金占用的原则，并对控股股东、实际控制人及其他关联方的行为规范，以及相关责任追究及处罚作出具体安排，进一步完善防范实际控制人非经营性资金占用的长效机制。

（2）独立董事制度

发行人已建立独立董事制度，董事会成员中独立董事占比超过三分之一。独立董事制度的建立，有助于保障全体股东特别是中小股东的合法权益。

（3）中小投资者单独计票机制

根据上市后生效的公司章程（草案），股东（包括股东代理人）以其所代表

的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司股东会审议影响中小股东利益的重大事项时，应当对中小股东的表决情况单独计票，单独计票结果应当及时公开披露。该计票方式能够充分反映中小股东意见。

（4）征集投票权制度

根据上市后生效的公司章程（草案），公司董事会、独立董事、持有 1%以上有表决权股份的股东或者依照法律、行政法规或者中国证监会的规定设立的投资者保护机构可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。除法定条件外，公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。征集投票权制度为中小股东行使表决权提供便利，保障其合法权益。

（5）网络投票机制

根据上市后生效的公司章程（草案），公司召开股东会的地点为公司住所地或会议通知中确定的地点。股东会将设置会场，以现场会议形式召开。如有必要，公司还可同时采用电子通信方式召开。公司还将提供网络投票的方式为股东提供便利。网络投票机制的设置能够充分保障中小股东行使股东权利。

（6）累积投票制

根据上市后生效的公司章程（草案）的规定，股东会选举 2 名以上独立董事时，或者单一股东及其一致行动人拥有权益的股份比例在 30%以上时，股东会选举董事应当采用累积投票制。累积投票制下中小股东可集中行使表决权，有利于中小股东选出代表其利益的董事，制衡控股股东，维护中小股东合法权益。

（7）关联交易管理制度

为了规范关联交易行为，保证公司与关联方之间订立的关联交易合同符合公平、公正、公开的原则，确保公司的关联交易行为不损害公司和全体股东利益，公司已建立《关联交易管理制度》及上市后适用的《关联交易管理制度》，就关联交易的回避表决、决策权限与决策程序作出明确规定。

（8）实际控制人已出具相关专项承诺

发行人实际控制人及其一致行动人已出具《避免同业竞争的承诺》《关于规范和减少关联交易的承诺》《避免资金占用及违规担保的承诺》等专项承诺，就减少和规范关联交易、避免资金占用及同业竞争等事项作出承诺。

上述制度的有效执行及相关承诺的切实履行，能够有效防范实际控制人不当控制、保护投资者利益。

2、公司治理结构健全、内部控制制度完善并有效运行

自整体变更为股份公司以来，公司建立并健全了由股东会、董事会、监事会/审计委员会及高级管理人员组成的公司治理结构，制定并完善了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会工作细则》《总经理工作细则》等公司治理制度体系，并形成了权责明确、有效制衡的决策机制。

公司设股东会，根据《公司章程》，股东会是公司的权力机构，在决定公司的经营方针和投资计划、选举和更换董事以及建立公司重要规章制度等方面发挥着决定性作用。公司制定并完善了《股东会议事规则》，对股东会的召集、提案与通知、召开、表决和决议等流程作出了详细的规定。股份公司成立以来，公司历次股东会的召集、召开程序均符合《公司法》《公司章程》和《股东会议事规则》的规定，所作决议合法有效。

公司设董事会，董事会由陈保明、温小华、曾信明、曾广春、周龚桂、刘火旺、张雷以及邵挺杰 8 名董事组成，其中陈保明为董事长。根据《公司章程》，董事会由股东会选举产生，对股东会负责并报告工作，负责决定公司的经营计划及投资方案、年度财务预算和决算方案等，是公司的经营决策中心。董事会是股东会的执行机构，并对股东会负责。公司制定并完善了《董事会议事规则》，对董事会的提案与通知、召开、表决等流程作出了详细的规定。股份公司成立以来，公司历次董事会的召集、召开程序均符合《公司法》《公司章程》和《董事会议事规则》的规定，所作决议合法有效。

公司董事会审计委员会由董事刘火旺、张雷、曾广春组成，其中刘火旺、张雷为独立董事，召集人刘火旺为会计专业人士。公司已制定《董事会审计委员会

工作细则》，明确由审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权。公司审计委员会按照法律、法规、规范性文件和《公司章程》《董事会审计委员会工作细则》的有关规定履行职责。

公司设有 3 名独立董事，分别为刘火旺、张雷以及邵挺杰。公司独立董事自聘任以来均能勤勉尽责，独立董事按期出席董事会，会前审阅董事会材料，董事会会议期间认真审议各项议案，对议案中的具体内容提出相应质询，按照其独立意愿对董事会议案进行表决，对表决结果和会议记录核对后签名。独立董事自接受聘任以来，忠实履行职权，就重大对外担保、关联交易等重大事项依法发表独立意见，有效维护公司利益及股东合法权益。

公司高级管理人员分别为总经理温小华、副总经理曾信明、财务总监兼董事会秘书黄豆鋆，均由董事会聘任。高级管理人员职责分工明确，定期向董事会汇报经营情况。董事会秘书黄豆鋆作为信息披露事务负责人，负责公司股东会和董事会会议的筹备、信息披露事务、投资者关系管理和股东资料管理等事宜。公司根据《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件及《公司章程》的要求制定了《董事会秘书工作细则》，公司董事会秘书严格按照《公司章程》《董事会秘书工作细则》的要求行使职权。

公司设立了独立的财务部门并聘用专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系和完整的财务管理制度，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度。发行人在审计委员会下设置内审部，负责评估及核查公司内部控制制度的健全性、合理性、有效性，执行相应的改进工作，审计各部门的作业程序及内控制度落实情况。公司持续聘请外部审计机构，对公司财务报表及内控制度进行专项审计和鉴证。

上述机构人员设置及内部制度构建了一套权责清晰、权限分明、分工合作、各司其职的内部决策和监督机制。发行人按照上述规章制度履行相关决策和监督程序，具备健全且运行良好、与实际情况相匹配的内部决策和监督机制。

公司已根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引及其他相关法律法规的要求，对公司内部控制设计与运行的有效性进行自我评价，并取得会计师事务所出具的《内部控制审计报告》。该报告认为，公司按照《企业内部控制基本规范》

和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

3、维持控制权稳定的措施及有效性

为进一步维护发行人控制权稳定性和公司治理有效性，公司实际控制人陈保明、温小华、曾信明已签署一致行动协议，并与一致行动人奇创投资、城润投资出具《关于巩固公司控制权的承诺函》，明确公司实际控制人及其一致行动人长期、稳定持股的相关安排；公司除集合竞价方式入股的其他现有股东已出具《关于不谋求控制权的声明与承诺函》；公司其他股东均系通过集合竞价方式入股股东，投资公司主要目的为获取财务回报且持股比例较低，一般不谋求公司的控制权。

根据上述情况，公司本次发行前后的公司股东持股比例情况如下：

股东分类	发行前（%）	发行后（%）
实际控制人的一致行动人（奇创投资、城润投资）	61.16	45.87
已签署不谋求实际控制权的股东	38.11	28.58
其他集合竞价方式入股的股东	0.73	25.54
合计	**100.00**	**100.00**

本次发行后，公司实际控制人仍能控制公司 45.87%表决权，与其他单一股东持股比例保持较大差距，同时除实际控制人的一致行动人、已签署不谋求实际控制权承诺的主体外，其他股东所持股份较为分散，公司实际控制人能维持控制权稳定，维持控制权稳定的相关措施有效。

【申报会计师回复】

一、结合资金流水情况核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、核查范围、核查结论及依据

（一）股权代持是否清理

1、核查方式和核查范围

针对股权代持清理情况，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）取得实际控制人陈保明、温小华、曾信明填写的调查表及出具的声明；

（2）对实际控制人陈保明、温小华、曾信明以及名义股东曾启生、陈银英、

陈来安进行访谈，查阅代持各方关于股权代持及解除事项的书面确认；

（3）查阅公司设立及历次变更的工商档案、公司章程及股东会决议，历次股权变动款项及支付凭证，以及奇创投资设立及历次变更的工商档案、历次合伙协议以及合伙人会议，历次财产份额变动款项支付凭证；

（4）核查代持设立、存续及解除期间，代持双方及相关家庭成员在历次实缴出资、股权及财产份额转让前后 3 个月的银行流水及相关佐证资料，日信有限设立后至债务归还前后的银行流水、相关记账凭证、现金交款单等资料，核实出资、转让款资金来源、转让款去向以及代持还原时的股权转让款支付情况；

（5）核查代持存续期间及代持解除后历次分红款去向的资金流水以及资金用途的证明文件；

（6）查阅《国家工商行政管理总局关于股东借款是否属于抽逃出资行为问题的答复》（工商企字〔2002〕第 180 号），并参照相关案例，判断代持过桥资金不构成抽逃出资行为；

（7）查阅《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发〔2013〕18 号）、《执行中组发〔2013〕18 号文件有关问题的答复意见》（组厅字〔2013〕50 号）、《中华人民共和国企业国有资产法》《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（中办发〔2009〕26 号）、《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》（国资发改革〔2008〕139 号），了解国有企业关于员工对外投资的相关规定；

（8）查阅陈保明出具的调查表、在龙华股份的任职、离职文件，访谈龙华股份负责人，了解陈保明在龙华股份的任职情况、职责范围、职务性质及所适用的管理规定，并取得龙华股份出具的《说明函》，确认陈保明任职期间未违反龙华股份管理制度、未受到党纪处分；

（9）取得龙华股份的国资主管部门深圳市龙华区国有资产监督管理局在深圳市龙华区人民政府在线互动交流平台关于专职监事不属于领导人员的回复；

（10）取得并查阅代持清理完成后的新增股东填写的调查表、支付股权转让/出资凭证及新增股东出资/支付股权转让款前后 3 个月的银行流水（部分国有企

业性质经备案的私募基金股东及其关联方除外），并取得该等股东关于不存在股权代持情形的声明承诺；

（11）结合工商档案、交易文件和除集合竞价入股股东外的现有股东访谈情况，核实公司历次增资和股权转让的具体原因、增资和股权转让价格的定价依据和变动原因，并分析其合理性、公允性；

（12）核查发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员填写的《调查表》，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开途径检索前述人员的投资、任职企业情况，并通过核查上述主体报告期内的银行流水、取得上述主体出具的声明承诺，并对该等主体进行访谈，确认主体及上述主体亲属是否通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持股或享有利益；

（13）核查了发行人关联方出具的书面确认及/或财务报表、主要客户供应商名单、员工花名册等文件，并与发行人客户、供应商进行交叉比对；

（14）与发行人主要客户、供应商进行访谈并取得该等客户、供应商出具的不存在关联关系的书面声明。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人前身日信有限及控股股东奇创投资历史沿革中曾存在实际控制人亲属为实际控制人代持股权的情况，主要系被代持人为避免给其当时存在的其他业务造成不便以及经营事务繁忙，或不希望披露对外投资事务及在异地工作不便亲自办理工商登记事务等原因所致，代持具有合理性；代持期间代持人根据被代持人指示和意见代为行使表决权，相关会议决议真实、有效，具有合规性；代持期间所涉分红代持人收到后均转汇给被代持人享有及支配，代持解除后分红均由公司登记股东享有及支配，分红去向明晰；除已披露的代持双方之间的关系及代持双方与发行人及其董监高的关系外，代持人与被代持人及代持双方与发行人及其董监高、主要股东、员工、客户或供应商不存在其他关系。

（2）被代持人不存在通过股权代持规避相关法律法规、监管要求的情形，不存在法律法规或监管规定禁止的持股主体在发行人持股或享有利益情形，不存

在中介机构及其相关人员或相关人员的亲属、利益相关方等在发行人持股或享有利益情形，不存在通过股权代持隐瞒关联关系或进行利益输送、贿赂的情形。

（3）发行人历史股权代持认定依据充分合理；被代持人的出资来源最终为自有资金，部分出资资金涉及借款已偿还，其中，日信有限设立时的 30 万元涉及日信有限代为偿还代持过桥资金，相应形成股东短暂占用日信有限资金的情形，实际股东已及时清偿完毕，不构成股东抽逃出资；除此之外，历次股权代持期间不存在其他实际股东占用发行人资金、通过关联方变相垫资、大额资金循环、现金出资等情形。

（4）发行人前身日信有限及控股股东奇创投资的历史股权代持，日信有限层面通过股权转让、奇创投资层面通过合伙份额转让方式进行整改规范，已完成彻底清理；前述股权/合伙份额转让的实质法律关系为代持还原，无转让收益，且部分所涉转让双方之间为近亲属关系，不涉及个人所得税缴纳；发行人在代持清理完毕后防范新增股权代持的具体举措具有有效性。

（5）有关代持形成、转让及代持清理过程不存在纠纷、潜在纠纷或特殊利益安排，不存在抽屉协议或替代性利益安排，不存在其他尚未披露或整改的股权代持情形，不会对发行人股权结构清晰、控制权稳定造成不利影响。

（6）截至本回复出具日，发行人实际控制人、主要股东、董事、高级管理人员等主体及上述主体亲属无通过代持、委托持股、特殊利益安排等方式在其他公司持股或享有利益，该等主体及上述主体近亲属对外投资、任职的企业中，除始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂、始兴县罗坝镇粤北明珠家庭农场与发行人报告期内存在资金业务往来外，上述公司与发行人及其主要股东、员工、供应商、客户不存在资金业务往来，发行人与始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂、始兴县罗坝镇粤北明珠家庭农场的交易情况已履行了适当、合规的决策或确认程序并已在《招股说明书》“第六节/七、关联方、关联关系和关联交易情况”中披露。发行人关联方及关联交易真实、准确、完整，不存在应披露而未披露的关联方或关联交易，不存在通过关联方非关联化、代持等方式规避关联方认定及关联交易披露的情形。

（二）实际控制人认定是否准确

1、核查程序与核查范围

针对实际控制人认定问题，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅赵奇于 2016 年 11 月取得及持有公司股权期间历次股权或合伙企业财产份额转让协议及其资金流水、公司与奇创投资的工商档案资料，以及奇创投资向赵奇分配股利的资金流水记录；

（2）查阅任磊、曾广春于 2017 年 9 月取得公司股权并向公司增资的相关的股权转让协议、公司工商档案资料、两人向公司实缴出资以及后续历次公司向任磊、曾广春分配股利的资金流水记录；

（3）查阅温小华、曾信明 2019 年 2-8 月、2023 年 2 月与公司之间的资金往来记录，就资金往来情况访谈温小华、曾信明；查阅公司第一届董事会第九次会议与第一届监事会第四次会议、2023 年年度股东大会会议资料，核实公司对借款及其偿还事项的确认情况；查阅《财务管理制度》《资金支付授权审批制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等制度，核查公司资金占用相关内部控制制度；查阅控股股东、实际控制人出具的《避免资金占用及违规担保的承诺》；

（4）访谈公司高级管理人员，核实公司历次股权激励的背景、合理性；查阅公司历次股权激励实施相关持股平台的合伙协议、激励对象出资资金流水记录；对激励对象进行访谈并获取激励对象出具的调查表、声明承诺文件；

（5）查阅公司关联方清单，员工花名册，公司实际控制人、主要股东、董监高出具的调查表，以及对公司股东穿透核查的情况，确认实际控制人、主要股东、董监高及上述主体亲属在公司任职或直接或间接持有公司股权情况；查阅公司实际控制人、主要股东、董监高出具的与公司股权限售相关承诺；查阅上述人员入股公司的资金流水，并对相关人员进行访谈确认；

（6）查阅公司章程、实际控制人签署的一致行动协议及其补充协议、《关于巩固公司控制权的承诺函》等文件，查阅公司历次股东会、董事会的会议文件，核实历次会议召开、提案、审议、表决等情况；核实实际控制人在公司任职以及参与公司经营管理情况；

（7）核实曾信雄、陈才英、曾广春持有公司股权情况，查阅公司工商档案资料与花名册等文件；访谈上述人员以及公司管理层，核实上述人员加入公司任职、取得公司股权的背景；查阅持股平台合伙协议、公司历次董事会、股东会会议文件资料；查阅公司历次董事会、股东会会议文件资料，核实曾广春在股东会、董事会表决、提名、提案等情况；取得曾信雄、陈才英、曾广春出具的《关于不谋求控制权的声明与承诺函》；

（8）查阅曾信雄、陈才英、曾广春出具关于所持公司股权的限售、减持的承诺文件，并与公司实控人出具的相关承诺进行比对；查阅曾信雄、陈才英、曾广春签署的调查表、《个人信用报告》《无犯罪记录证明》，检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，核实上述人员的合规情况；检索国家企业信用信息公示系统、企查查平台，核实曾信雄、陈才英、曾广春对外任职和投资的企业的经营范围情况；核查曾信雄、陈才英、曾广春个人资金流水；

（9）查阅公司已制定的《防止控股股东及关联方资金占用制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度（北交所上市后适用）》《关联交易管理制度》，查阅公司上市后生效的章程，了解其中关于独立董事、中小投资者单独计票、征集投票权、网络投票、累积投票的制度；查阅实际控制人及其一致行动人已出具的《避免同业竞争的承诺》《关于规范和减少关联交易的承诺》《避免资金占用及违规担保的承诺》等专项承诺；

（10）查阅《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会工作细则》《总经理工作细则》等文件，核实公司治理制度体系建立情况；查阅报告期内公司股东会、董事会、监事会/审计委员会会议文件，核实公司组织机构运行现状；查阅公司实际控制人、奇创投资、城润投资出具的《关于巩固公司控制权的承诺函》，以及公司其他主要股东出具的《关于不谋求控制权的声明与承诺函》。

2、核查结论及依据

根据相关主体提供的资金流水并经履行上述核查程序，申报会计师认为：

（1）日信有限引入赵奇、任磊、曾广春等股东主要基于稳定经营管理团队、

补充营运资金、提升公司治理水平等经营需要，具备商业合理性；上述人员不属于公职人员等法律法规禁止入股企业的主体，相关股权变更均依法履行内部决策程序，签署合法有效的股权转让协议，并完成工商变更登记，符合当时有效的《公司法》及公司章程的规定。

（2）温小华和曾信明于 2019 年期间借用公司资金用于对奇创投资出资，而奇创投资将相关款项用于对公司出资，最终使得出资资金源于公司自身，形成出资瑕疵，上述借款的违规情形认定准确；上述借款形成后，借款人已积极偿还相关借款，公司已通过补充审议、确认的方式进行整改，公司自股份公司设立以来已建立健全相关内控制度并得到有效执行，并且控股股东、实际控制人已出具《避免资金占用及违规担保的承诺》，针对借款的整改措施充分，有效。

（3）公司历次股权激励具备合理性、合规性；公司股权激励对象主要结合岗位重要性、履职情况、对公司的实际贡献等因素确定，历次股权激励的对象在授予时均为公司在职员工，其中实控人亲属曾信雄、陈才英分别担任业务经理、采购中心经理并为公司管理作出贡献获授股权激励；公司历次股权激励均参考激励前公司最近一轮外部机构投资者入股估值或公司近期账面净资产定价，定价依据合理且具有公允性，入股交易价格不存在异常；激励对象参与上述股权激励的资金来源为自有资金及借款，资金来源清晰，不存在通过股权激励进行利益输送或其他特殊利益安排的情形。

（4）公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定准确；未将在公司任职或持股的亲属曾信雄、陈才英、曾广春认定为共同实际控制人或实际控制人一致行动人具有合理性，不存在规避限售、核查、减持等监管要求的情形。

（5）公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益，已建立健全股东会、董事会、审计委员会及高级管理人员组成的公司治理结构，内部控制制度完善并有效运行；公司维持控制权稳定的措施充分、有效。

二、说明对股权代持所涉主体的访谈情况，及相关主体对股权代持形成、解除确认情况，并出具专项核查报告。

申报会计师对历次股权代持所涉主体的访谈及相关主体对股权代持形成、解

除确认情况如下：

主体	身份	是否访谈	是否出具确认函	访谈内容及确认情况
曾启生	代持人	是	是	①代持形成的原因及背景，被代持人的姓名、身份，与代持人的关系，未签署代持协议的原因及合理性； ②代持的注册资本金额、代持股权的比例； ③代持期间历次出资、支付股权转让款的收取和支付情况； ④解除代持的原因及背景、解除时间、解除方式； ⑤确认代持已彻底解除完毕，不存在其他代持情形； ⑥确认代持期间的股东权利行使机制； ⑦确认代持形成及解除均为真实意思表示，该等过程中不存在争议、纠纷或潜在纠纷，不存在未结清的债权债务。
陈银英	代持人	是	是	
陈来安	代持人	是	是	
曾信明	被代持人	是	是	①访谈时及代持期间的工作单位及职务、从业经历； ②代持股权的取得时间、代持的注册资本金额、代持股权的比例、出资价格以及定价依据； ③代持形成的原因及背景、未签署代持协议的原因及合理性； ④代持相关款项支付情况、支付时间、支付方式以及出资来源，所涉债权债务的形成和清理情况； ⑤解除代持的原因及背景、解除时间、解除方式； ⑥确认代持已彻底解除完毕，不存在其他代持情形，不存在抽屉协议或替代性利益安排； ⑦确认代持期间的作为隐名股东的股东权利行使情况，不存在股东权利受限的情形； ⑧确认代持形成及解除均为真实意思表示，该等过程中不存在争议、纠纷或潜在纠纷，不存在未结清的债权债务。
温小华	被代持人	是	是	
陈保明	被代持人	是	是	

申报会计师已对股权代持所涉主体均完成访谈并取得其确认函，相关主体对股权代持形成、解除情况均已进行确认，代持各方及其他第三方之间均就股权代持事项不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。申报会计师已根据题述要求进行了专项核查，并出具专项核查报告。

三、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 1 号》（以下简称《1 号指引》）1-2、1-6、1-15 的相关要求进行核查并发表明确意见。

（一）对照《1 号指引》1-2 相关要求进行核查

1、相关要求及核查情况

《1 号指引》“1-2 申报前引入新股东与增资扩股”中发行人适用相关要求

及其核查情况如下：

序号	《1 号指引》1-2 相关要求	核查情况
1	一、发行人申报前 12 个月通过增资或股份转让产生新股东的，应按照以下要求做好相关工作： （一）发行人应当按照北交所信息披露相关规定，在招股说明书中披露新股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，新股东与发行人其他股东、董事、监事（如有）、高级管理人员是否存在关联关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在关联关系，新股东及其持股主体、其他股东之间是否存在股份代持情形。新股东间以及新股东的直接或间接控制主体间存在一致行动关系的，应当充分披露一致行动关系类型、持续期间及稳定性等内容。新股东属于战略投资者的，应予注明并说明具体战略关系。新股东如为法人，应披露其股权结构及实际控制人（如有）；如为自然人，应披露其基本信息；如为合伙企业，应概括披露合伙企业的普通合伙人及其实际控制人（如有）、有限合伙人的基本信息。最近一年末资产负债表日后增资扩股引入新股东的，申报前须增加一期审计。 上述新股东应当承诺其所持新增股份自取得之日起 12 个月内不得转让。 （二）发行人在全国股转系统挂牌、境外证券交易所上市交易期间通过集合竞价、连续竞价、做市交易等方式新增的股东，以及因继承、执行法院判决或仲裁裁决、执行国家法规政策要求或由省级及以上人民政府主导取得发行人股份的新股东，可以申请豁免本条规定的披露、核查与股份锁定要求。	1、发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五/（四）/1、申报前 12 个月新增股东情况”，充分披露申报前 12 个月内新股东的基本情况（包括合伙企业新股东普通合伙人、有限合伙的基本信息）、入股原因、入股价格及定价依据； 2、除新股东陈馨与发行人其他股东任霁野存在亲属关系与一致行动关系外，新股东与发行人其他股东、董事、监事（如有）、高级管理人员不存在其他关联关系，以及新股东间以及新股东的直接或间接控制主体间不存在一致行动关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在关联关系，新股东及其持股主体、其他股东之间不存在股份代持情形； 3、新增股东中不存在战略投资者； 4、发行人申报前 12 个月新增股东均已承诺其所持新增股份自取得之日起 12 个月内不对外转让或委托他人代为管理，也不由公司回购该等股份。
2	二、发行人在申报前 6 个月内进行增资扩股的，相关股东应当承诺其所持新增股份自取得之日起锁定 12 个月。相关股东刻意规避股份锁定期要求的，应当按照相关规定进行股份锁定。	发行人不存在申报前 6 个月内进行增资扩股的情形
3	三、保荐机构、证券服务机构等中介机构应当勤勉尽责，依照本指引 1-1 股东信息披露及核查要求和本条的要求对发行人股东信息进行核查	详见本回复之“问题 1/【申报会计师回复】/三/（二）《1 号指引》1-1 的相关要求”

2、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人工商档案资料、中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的发行人申报前 12 个月内各月末股东名册；

（2）访谈发行人申报前 12 个月产生新股东，并取得新股东出具的调查表、

声明承诺等资料，取得了现有自然人股东的身份证复印件、机构股东的营业执照、公司章程或合伙协议，了解出资情况、入股背景、与其他股东的关联关系、是否存在股权代持的情形，并检查上述股东出资前后 3 个月的银行流水；

（3）查阅了新股东出具的关于锁定所持公司股权的承诺函。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已在招股说明书中真实、准确、完整披露新股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据、关联关系、一致行动关系以及不存在股份代持等情况，符合《1 号指引》以及北交所信息披露相关规定；

（2）新股东已承诺其所持新增股份自取得之日起 12 个月内不得转让。

（二）对照《1 号指引》1-1 相关要求进行核查

1、相关要求及核查情况

《1 号指引》“1-1 股东信息披露及核查要求”中发行人适用相关要求及其核查情况如下：

序号	《1 号指引》1-1 相关要求	核查情况
一、信息披露相关要求		
1	发行人应当按照北京证券交易所（以下简称北交所或本所）信息披露相关规定，真实、准确、完整地披露股东信息，对于存在股份代持等情形的，应当在提交申请前依法依规解除，发行人可以在招股说明书中披露结论性意见，并通过附件方式简要披露代持形成原因、演变情况、解除过程、是否存在纠纷或潜在纠纷等信息。对于在全国中小企业股份转让系统（以下简称全国股转系统）挂牌期间曾公开披露过的信息，如事实未发生变化，发行人可以采用索引的方式进行披露。	发行人历史沿革中存在的股份代持情形已在申报前解除，代持委托方、受托方以及发行人各方之间不存在纠纷或潜在纠纷；发行人招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五/（四）/3、股权代持情况”充分披露发行人历史沿革中披露代持形成原因、演变情况、解除过程、不存在纠纷或潜在纠纷等信息
2	发行人在提交申请文件时应当出具专项承诺，说明发行人股东是否存在以下情形，并将该承诺对外披露：法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份；本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有发行人股份；以发行人股份进行不当利益输送。	发行人已出具关于发行人股东情况的专项承诺，并在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九/（三）/1/（13）关于股东信息披露专项承诺”披露具体承诺内容
3	私募投资基金等金融产品持有发行人股份的，发行人应当简	发行人私募投资基金股东已依法纳入

序号	《1 号指引》1-1 相关要求	核查情况
	要披露该金融产品纳入监管情况。	监管，发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五/（四）/3、直接持有发行人股份的私募投资基金纳入监管情况”中披露具体情况
二、核查相关要求		
1	发行人的自然人股东入股交易价格明显异常的，中介机构应当核查该股东基本情况、入股背景等信息，说明是否存在本条第一款第一项、第二项的情形。发行人应当说明该自然人股东基本情况。	发行人自然人股东不存在入股价格明显异常的情况
2	发行人股东的股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司或有限合伙企业的，如该股东入股交易价格明显异常，中介机构应当对该股东层层穿透核查到最终持有人，说明是否存在本条第一款第一项、第二项的情形。最终持有人为自然人的，发行人应当说明该自然人基本情况。	发行人的机构股东不存在股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司或有限合伙企业且入股交易价格异常情况
3	发行人及其股东应当向中介机构提供真实、准确、完整的资料，积极和全面配合中介机构开展尽职调查。	发行人及其股东已向中介机构提供尽职调查相关资料，并已就资料真实、准确、完整作出承诺

2、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）针对发行人历史沿革中股份代持的相关核查程序，详见本题回复“【申报会计师回复】/一/（一）股权代持是否清理”中相关核查程序；

（2）查阅发行人招股说明书，以及发行人出具的关于发行人股东情况的专项承诺文件；

（3）与发行人机构股东进行访谈，并取得上述股东出具的调查表、承诺函文件，核查发行人私募投资基金股东基本情况及其被纳入监管情况；查询中国证券投资基金业协会网站（https://www.amac.org.cn/）中的关于发行人私募投资基金股东的公示信息；

（4）查阅发行人的工商档案资料、股东名册、公司章程，发行人历史沿革中所涉及股东的出资凭证、股权转让款支付凭证、资产评估报告、审计报告、验资报告；

（5）访谈发行人自然人股东及机构股东（通过全国股转系统集合竞价取得

公司股权的股东除外），核实上述股东的股东资格，入股发行人的背景原因、入股价格及定价依据、资金来源、是否存在股权代持等情形，并取得上述股东出具的调查表及声明承诺。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人历史沿革中存在的股份代持情形已在申报前解除，代持委托方、受托方以及发行人各方之间不存在纠纷或潜在纠纷，发行人已在招股说明书真实、准确、完整披露代持形成原因、演变情况、解除过程、不存在纠纷或潜在纠纷等信息；

（2）发行人已按照《1 号指引》中“1-1 股东信息披露及核查要求”相关要求出具关于发行人股东情况的专项承诺；

（3）发行人私募投资基金股东已依法纳入监管，发行人已在招股说明书中披露具体情况；

（4）发行人自然人股东不存在入股价格明显异常的情况；

（5）发行人的机构股东不存在股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司或有限合伙企业且入股交易价格异常情况；

（6）发行人及其股东已向中介机构提供尽职调查相关资料，并已就资料真实、准确、完整作出承诺。

（三）对照《1 号指引》1-6 的相关要求进行核查

1、相关要求与核查情况

《1 号指引》“1-6 实际控制人的认定与锁定期安排”中发行人适用相关要求及其核查情况如下：

序号	《1 号指引》1-6 相关要求	核查情况
1	一、基本要求 （一）实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。发行人应当在招股说明书中披露	1、发行人实际控制人为陈保明、温小华、曾信明，三人通过奇创投资、城润投资合计控制公司 61.16%表决权，均能根据其所持

序号	《1 号指引》1-6 相关要求	核查情况
	公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，并真实、准确、完整地披露公司控制权或者股权及控制结构可能存在的不稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险。 在确定公司控制权归属时，应当本着实质重于形式的原则，尊重企业实际情况，以发行人自身认定为主，由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师应当通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会（如有）及发行人经营管理的实际运作情况，在调查获取充分有效的公司内外部证据基础上，对实际控制人认定发表明确意见…… （二）保荐机构及发行人律师应当重点关注最近 24 个月内公司控制权是否发生变化……	股份表决权及所担任职务，对股东（大）会决议、董事会决议、公司日常经营管理产生重大影响，从而对公司实施有效控制。发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“四/（一）控股股东、实际控制人情况”披露相关情况； 2、发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“六/（二）特殊投资约定情况”披露对赌协议的具体条款，签署、解除、恢复条款的具体情况，以及对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响；发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“五/（二）实际控制人履行回购义务的风险”中披露实际控制人履行回购义务对公司控制权或者股权及控制结构可能存在的不稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险； 3、陈保明、温小华、曾信明三人于 2020 年 12 月 12 日签订一致行动协议并明确自日信有限设立以来的一致行动及共同控制关系。最近 24 个月内公司控制权未发生变化。
2	二、共同实际控制人 （一）发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件： 1. 每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权； 2. 发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作； 3. 多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近 24 个月内且在公开发行后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更； 4. 根据发行人的具体情况认为发行人应当符合的其他条件。 法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行上市条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权的，如无合理理由，一般不能排除	1、陈保明、温小华、曾信明通过奇创投资、城润投资间接持有公司股权，三人已签订一致行动协议及其补充协议、《关于巩固公司控制权的承诺函》，结合公司章程、奇创投资与城润投资的合伙协议等情况，陈保明、温小华、曾信明共同拥有发行人控制权； 2、对于持有发行人股权的实际控制人亲属曾信雄、陈才英、曾广春，结合上述人员与实控人关系情况、持有公司股权、在公司任职、表决情况及其对公司的影响、以及出具的《关于不谋求控制权的声明与承诺函》，曾信雄、陈才英、曾广春不构成公司实际控制人或一致行动人

序号	《1 号指引》1-6 相关要求	核查情况
	第一大股东为共同实际控制人。共同实际控制人之间签署一致行动协议的，应当在协议中明确内部一致意见的形成机制以及发生意见分歧或纠纷时的解决机制。 实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人……	
3	五、锁定期安排 （一）发行人的控股股东、实际控制人及其亲属持有或控制的发行人向不特定合格投资者公开发行前的股份，按照《上市规则》规定，自本次公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让…… （四）发行人相关主体通过法定或者约定形成的一致行动关系拥有公司控制权的，应当就上市后至少 36 个月内维持一致行动关系的稳定作出具体安排，如拥有控制权的主体所持股份比例较低（如未达到 30%）或与其他股东持股比例接近，拥有控制权的主体及其一致行动人应当就上市后至少 36 个月内保持控制权稳定作出具体安排。	1、发行人的控股股东、实际控制人及其亲属已作出承诺，上述主体持有或控制的发行人向不特定合格投资者公开发行前的股份，自本次公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让； 2、根据公司实际控制人陈保明、温小华、曾信明之间的一致行动协议及其补充协议，以及实际控制人及其一致行动人奇创投资、城润投资出具的《关于巩固公司控制权的承诺函》，该等主体已就长期、稳定持股，并在上市后至少 36 个月内保持控制权稳定的作出具体安排

2、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）针对发行人实际控制人及其一致行动人认定的相关核查程序，详见本题回复“【申报会计师回复】/一/（一）股权代持是否清理”中相关核查程序；

（2）查阅发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人，以及实际控制人亲属出具的《关于股份锁定及减持的承诺》；

（3）查阅发行人实际控制人及其一致行动人出具的《关于巩固公司控制权的承诺函》。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已在招股说明书中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制

结构，并真实、准确、完整地披露“特殊投资约定”对公司控制权、公司的持续经营能力的潜在影响和风险；

（2）公司控股股东、实际控制人及其一致行动人认定准确；陈保明、温小华、曾信明满足认定为公司共同实际控制人的条件；

（3）最近 24 个月内公司实际控制人为陈保明、温小华、曾信明，控制权未发生变化；

（4）发行人的控股股东、实际控制人及其亲属已作出承诺，上述主体持有或控制的发行人向不特定合格投资者公开发行前的股份，自本次公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让；

（5）公司控股股东、实际控制人及其一致行动人已就长期、稳定持股，并在上市后至少 36 个月内保持控制权稳定的作出具体安排。

（四）对照《1 号指引》1-15 的相关要求进行核查

1、相关要求与核查情况

《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”中发行人适用相关要求及其核查情况如下：

序号	《1 号指引》1-15 相关要求	核查情况
1	公司治理的规范性。保荐机构及发行人律师应重点关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况；关注发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性；对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责。	1、公司已建立健全完善的治理结构与公司治理制度体系，并形成了权责明确、有效制衡的决策机制，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。 2、实际控制人亲属曾广春、曾信雄、陈才英分别在发行人处担任董事、业务经理、采购中心经理，上述三人均具备履行职务必需的知识、技能和时间，勤勉尽责；除上述情况外，不存在其他实控人亲属或有其他关联关系的关联方在发行人处担任非基层职务的情况
2	内控制度的有效性。保荐机构及发行人律师、申报会计师应重点关注发行人财务独立性、内	公司已建立健全内控制度并得到有效执行，发行人财务独立；对于报告期初已形成的资金占用问题，

序号	《1 号指引》1-15 相关要求	核查情况
	控制度是否健全并得到有效执行；对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，应当综合判断发行人是否存在内控缺陷。对存在重大内控缺陷的，应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件	发行人已采取有效措施进行整改；除上述情况外发行人不存在其他资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的情况，不存在重大内控缺陷
3	独立性。保荐机构及发行人律师、申报会计师应重点关注发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况，相关关联交易、同业竞争情况，是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送等并发表明确意见。	发行人的控股股东、实际控制人及其亲属在发行人除持股或任职情况详见本回复“问题 1/二/（三）/1”；上述主体存在对外投资及在外任职情况，同时报告期内发行人与相关关联方存在关联交易情形，具体详见招股说明书“第六节 公司治理”中“七、关联方、关联关系和关联交易情况”； 除因上述关联交易使得部分关联方同时为公司供应商外，不存在其他发行人的控股股东、实际控制人及其亲属在发行人客户、供应商处任职或持股的情形；上述关联方与公司不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，或对发行人构成重大不利影响的同业竞争

2、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人的组织架构图、公司股东会、董事会及其专门委员会议事规则等内部管理制度，核实发行人组织机构的设置情况以及决策程序运行情况；

（2）查阅发行人报告期内的员工花名册，发行人实际控制人、董事、原监事、 高级管理人员填写的调查表及相关承诺，核实发行人股东、董事、原监事、高级管理人员之间的亲属关系以及发行人实际控制人亲属在发行人处任职情况；

（3）对于在发行人处任职的实际控制人亲属，核实其所在岗位、职务等相关情况，查验其工作简历和学历背景等信息；

（4）查阅报告期内发行人出具的内部控制自我评价报告，以及出具内部控制审计报告；

（5）查验发行人财务人员填写的声明，核实其是否在发行人实际控制人控制的其他企业存在兼职；查阅发行人的银行账户清单，核实是否与发行人实际控

制人及其控制的其他企业存在混同；

（6）查阅报告期内发行人与关联方之间交易相关的合同、支付凭证，分析相关交易是否必要、合理、公允。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人符合《1 号指引》中“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”的相关要求。

问题 4.财务内控规范性及关联方核查充分性

根据申请文件：（1）报告期内发行人进行过会计差错更正，曾存在期间费用核算不准确等财务内控不规范事项。（2）发行人关联企业较多，多家关联企业先后吊销或注销，部分关联企业从事房地产业务、私募基金投资。

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）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。（3）进一步说明期后有无新增财务内控不规范行为的情况，发行人内控制度是否已完备并有效运行。（4）逐项说明会计差错更正的产生原因、处理情况及对财务报表影响金额及比例。（5）说明发行人是否存在会计基础薄弱的情形，财务内控制度建立情况及运行有效性。（6）结合股权代持等情况，列表简要说明实际控制人及其亲属持股或任职企业情况，以及与发行人是否从事相同或相似业务、产品或业务是否存在竞争或替代关系，如是，进一步说明是否存在同业竞争及是否构成重大不利影响。（7）说明发行人的资金或募集资金是否存在流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业的情形，是否存在流入房地产、金融或类金融领域的风险。（8）逐一说明陆续吊销或注销的关联企业背景、原因及合规性，上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属是否存在资金业务往来，存续期间是否涉及违法违规、是否构成重大违法违规。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师按照《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》）2-10 财务内控不规范情形的相关要求，对财务内控不规范事项进行核查并发表明确意见。

【发行人回复】

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，公司存在个别财务内控不规范事项，截至 2026 年 6 月已整改完毕，具体情况如下：

（一）个别资产确认存在不足

事项说明	子公司肇庆市日信高精密科技有限公司厂房按照工程竣工验收备案时点转固，未按消防验收时间转固
整改措施	1、组织相关部门对报告期内工程项目进行全面梳理，收集各项目的消防验收合格通知书等客观证据，逐一确定在建工程转入固定资产的时点； 2、组织人员专题学习《企业会计准则》及其应用指南，根据准则要求及时进行资产确认； 3、对上述事项进行会计差错更正。
整改完成时间	2026 年 6 月
对财务数据的影响	该事项导致 2025 年度财务报表固定资产减少 209.04 万元，营业成本增加 39.70 万元，管理费用增加 83.06 万元，财务费用增加 86.28 万元，影响金额占净利润比重为 3.27%。

（二）收入确认时点存在不足

事项说明	公司存在将个别 2024 年 1-11 月已完成签收或验收、符合收入确认条件的销售在 2024 年 12 月入账的情形，存在质量扣款跨期确认的情形
整改措施	1、按收入确认政策及时确认收入，建立月末收入截止专项核查机制，根据最终结算金额及时对收入进行调整，对于存在质量扣款情形的，完善客户质量扣款管理制度，建立客户质量扣款 OA 审批机制，避免收入及质量扣款跨期确认； 2、组织相关人员专题学习《企业会计准则》及其应用指南，根据准则要求及时确认销售收入。
整改完成时间	2026 年 6 月
对财务数据的影响	经全面自查，2023 年-2025 年，跨期的质量扣款对各期收入的影响分别为 0.40 万元、7.42 万元、-7.09 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.00%、0.03%和-0.02%。

（三）期间费用核算存在不足

事项说明	长期待摊费用摊销口径未按实际受益部门分摊，金蝶软件费用未确认为无形资产并分摊，软件维护费、保险费等按年缴纳的费用未按实际受益期间进行摊销，研发工时记录存在瑕疵
整改措施	1、对费用摊销归集口径进行梳理，将应计入各受益部门及对应费用的摊销金额据实归集； 2、优化合同复核流程，对使用期限在一年及以上的软件使用权，严格按照会计准则要求在受益期间内进行摊销； 3、优化期间费用核算流程，每个资产负债表日前，财务部向各业务部门发出通知要求各部门逐项列明已发生但尚未取得发票或尚未报销的费用并估算金额进行预提入账，确保相关费用计入正确的会计期间； 4、对财务人员进行专项培训，强调费用归属期间以业务实际发生日期（而非发票开具日期或付款日期）为准，财务人员在审核时应逐笔确认实际发生日，并据此入账； 5、开展费用跨期、费用摊销口径等事项的全面自查工作，并进行会计差错更正； 6、开发上线研发工时管理系统，实现考勤数据对接和校准机制，完善审核流程与数据的可追溯性，修订研发制度，开展专题培训，夯实研发费用核算基础
整改完成时间	2026 年 6 月
对财务数据的影响	该等事项对 2023 年-2025 年净利润影响金额分别为-8.30 万元、-11.75 万元、10.99 万元，占净利润比重分别为-0.14%、-0.31%、0.17%。

（四）内部控制执行存在不足

事项说明	与采购相关的业务流程控制存在不足，存货管理不够规范
整改措施	1、优化原材料采购业务相关流程，规范单据时间逻辑，完善采购订单审批节点控制和供应商回签归档管理，完善 ERP 系统设置，对采购申请单制单人、审核人进行强制性分离控制，重新明确采购内控制度相关要求； 2、优化仓储现场管理制度，优化各仓库管理流程，完善成品管理规范，修订储物流管理制度中相关规定，完善盘点管控机制，采取定期与不定期抽盘相结合的方式，确保 ERP 系统账务核算及时反映仓储实物管理工作； 3、针对存货管理全流程工作，组织仓储、财务、生产等相关岗位管理人员开展专项培训，宣传贯彻存货管理及收发等制度规定，确保仓储作业的规范性及准确性
整改完成时间	2026 年 6 月
对财务数据的影响	该事项对报告期财务数据无影响。

如上所述，报告期内的内控不规范事项对财务数据的影响金额较小，公司已经通过完善相关制度和流程、加强执行、专项培训等措施完成整改工作，并进行了会计差错更正。因此，相关事项不影响财务数据的真实性、准确性、完整性。

二、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

针对报告期内出现的财务内部控制不规范情况，公司迅速开展整改工作，建立并完善了相关内部控制制度，修订了《财务管理制度》《采购业务管理制度》《差旅费及业务招待费实施细则》《公司财务管理与会计核算制度清单》《销售业务管理制度》《存货盘点制度》等一系列制度，根据《企业会计准则》《内部控制基本规范》等要求，优化《财务管理制度》及流程，对财务管理体制、机构设置及职责、主要会计政策、 货币资产管理、固定资产管理、负债管理、收入管理、费用报销制度等作出较为详细的规定，确保财务报告编制的规范性及准确性，且相关制度已实现有效运行，积极组织培训，加强财务人员对企业会计准则的理解及掌握，强化业务人员、财务人员对内控建设及执行的理解及掌握，提升财务人员、业务人员规范意识及工作能力，采用恰当的控制手段使业务信息与财务信息进一步有效衔接，优化财务核算流程，提升财务核算能力。

通过上述制度修订及执行、培训等措施，公司相关财务内部控制不规范情况已得到充分整改。

三、进一步说明期后有无新增财务内控不规范行为的情况，发行人内控制度是否已完备并有效运行

公司在对报告期内曾存在的规范性问题进行整改的基础上，严格执行相关内部控制制度，加强对相关法律法规的学习，强化管理人员规范经营意识。期后公司未发生新的财务内控不规范情形，公司内控制度已完备并有效运行。

四、逐项说明会计差错更正的产生原因、处理情况及对财务报表影响金额及比例

为进一步提高财务信息质量，基于对《企业会计准则》及各项监管指引等相关规定的深入理解，经公司自查，对报告期内存在的会计差错进行了更正。报告期各期公司会计差错更正对财务报表整体影响较小，对净资产及净利润的影响情况如下：

项目	年份	更正前（万元）	更正后（万元）	更正金额（万元）	影响比例（%）
净资产	2025.12.31	44,092.22	43,889.29	-202.93	-0.46
	2024.12.31	38,008.42	37,935.31	-73.11	-0.19
	2023.12.31	33,779.64	33,769.76	-9.88	-0.03

项目	年份	更正前（万元）	更正后（万元）	更正金额（万元）	影响比例（%）
净利润	2025 年度	6,612.91	6,394.51	-218.40	-3.30
	2024 年度	3,810.44	3,747.19	-63.24	-1.66
	2023 年度	5,887.20	5,990.14	102.94	1.75

如上所示，报告期各期差错更正金额对 2023 年-2025 年净资产影响比例分别为-0.03%、-0.19%、-0.46%，对 2023 年-2025 年净利润影响比例分别为 1.75%、-1.66%、-3.30%，公司会计差错更正对财务报表整体影响较小。

（一）报告期各期会计差错更正产生的主要原因、处理情况

1、部分业务收入确认方法由总额法调整为净额法：公司存在将部分新能源汽车冲压模具及高精密零部件订单外发给供应商代为生产的情形。公司原基于拥有自主定价权，并且不存在客户指定供应商的情形，对该类业务原按总额法确认收入。公司对该类业务履约过程进行重新梳理，新能源汽车冲压模具在供应商处生产完工后由供应商直接运达客户处或其指定地点，高精密零部件由供应商完成生产后先送货到公司，在公司完成质检程序后即发往客户，公司获得的商品法定所有权具有过渡性特征，更符合代理人特征，公司对该类业务的收入确认方法调整为净额法。此外，公司在采购部分原材料投入使用后，将参与生产后形成的废弃物料返售原供应商，该类返售安排实际与原材料采购、生产耗用以及采购价格结算具有直接关联，所以该类返售的经济实质为对相关采购成本的调减，而非独立的商品销售业务，公司自查后对该类业务进行更正，将返售所得冲抵对应采购成本；

2、收入跨期调整：经自查，公司年末存在部分收入跨期的情形，公司根据客户最终回签的验收单或客户系统数据等进行跨期收入调整，并相应调整营业成本、应收账款、合同资产、存货、合同负债、其他流动资产、信用减值损失、资产减值损失等相关科目；

3、补计提数字化应收账款债权预期信用减值损失：公司将应收款项融资中数字化应收账款债权由无风险组合调整为账龄组合计提预期信用损失；

4、建设项目工程进度及完工时间调整：子公司肇庆市日信高精密科技有限公司按消防验收时间调整转固时间并补计提折旧，同时公司根据年末实际工程进

度调整在建工程暂估金额，并相应调整其他非流动资产等相关科目；

5、费用跨期调整，公司根据费用实际发生年份，进行跨期费用调整，同时影响预付款项所属年份；

6、补确认使用权资产：子公司南京日信高精密科技有限公司根据生产需求租赁厂房，合同约定租赁期限为一年，公司将其划分为短期租赁，结合公司生产经营安排等，预计续租可能性较大，按照准则规定调整确认使用权资产；

7、递延所得税资产及递延所得税负债未按抵消后净额列示：根据公司会计政策，递延所得税资产及递延所得税负债在满足条件时应以抵销后的净额列示，公司 2022 年末、2023 年末存在满足条件的递延所得税资产及递延所得税负债未以净额列报，公司予以调整；

8、报表项目重分类调整：（1）对 2023 年至 2025 年部分现金流项目重分类；（2）2024 年度，公司根据业务情况对其他业务收入与营业外收入、应付账款及预付账款、应收账款及其他流动资产、应收票据及应收款项融资等项目进行重分类调整；（3）公司 2024 年度基于与客户达成的协议及客户资金状况，对账面应收款项进行了损失评估。公司进一步梳理订单明细后将未纳入协议范围的订单对应的应收账款的减值由“投资收益”调整至“信用减值损失”列示；

9、公司对上述业务的更正影响应交税费、所得税费用、盈余公积、未分配利润等相关科目，相应进行调整；

10、非经常性损益项目调整：2022 及 2023 年度，公司将进项税加计扣除、公司取得的个税返还及符合规定予以减免的税额作为非经常性损益项目，根据公司实际经营情况，上述项目与公司日常经营活动相关，且相关政策具有持续性，因此调整为经常性项目，公司予以更正。

（二）报告期会计差错更正对财务报表影响金额及比例

报告期各项会计差错更正对财务报表项目的影响金额如下：

单位：万元

原因说明	报表项目	调整方向	2025 年度	2024 年度	2023 年度
部分业务收入由总额法调	营业成本	借	-	-5,810.19	-1,905.48

原因说明	报表项目	调整方向	2025 年度	2024 年度	2023 年度
整为净额法及废料返售冲减采购成本	营业收入	贷	-	-5,810.19	-1,905.48
收入跨期调整	财务费用	借	-	-0.01	-
	存货	借	-	336.10	-21.80
	合同负债	贷	-	21.46	-
	合同资产	借	-	290.47	-
	其他流动负债	贷	-	-3.60	2.37
	其他流动资产	借	-	55.51	-
	未分配利润	贷	-	41.18	-
	销售费用	借	-	0.00	-
	信用减值损失	借	-	-39.64	2.27
	应交税费	贷	-	14.33	7.92
	应收账款	借	-	-578.44	73.27
	营业成本	借	-	-358.31	24.18
	营业收入	贷	-	-384.80	67.62
	资产减值损失	借	-	-17.12	-0.01
补计提数字化应收账款债权预期信用减值损失	未分配利润	贷	-	-69.78	-129.99
	信用减值损失	借	-	94.33	-60.22
	应收款项融资	借	-	-164.11	-69.78
建设项目工程进度及完工时间调整	财务费用	借	86.28	-	-
	固定资产	借	-209.04	-8.79	-
	管理费用	借	83.06	-	-
	其他非流动资产	借	-	-138.65	-
	应付账款	贷	-	240.67	25.08
	营业成本	借	39.70	8.79	-
	在建工程	借	0.00	379.32	25.08
费用跨期调整	递延所得税资产	借	-	0.06	-
	管理费用	借	10.90	-11.26	-8.75
	其他流动资产	借	2.69	21.86	9.80
	其他应付款	贷	9.06	3.73	3.40
	其他综合收益	贷	-	0.02	-0.00
	所得税费用	借	-	-0.06	-
	未分配利润	贷	18.13	17.19	-2.81
	无形资产	借	13.53	-	-
	销售费用	借	0.09	10.33	-11.24
	应付账款	贷	0.04	-	0.09
	应付职工薪酬	贷	-	0.00	-0.04
	预付款项	借	-	-	10.83
补确认使用权资产	使用权资产	借	-	8.17	-
	预付款项	借	-	-8.17	-
递延所得税资产及递延所得税负债未按抵消后净额	递延所得税负债	贷	-	-	-398.24
	递延所得税资产	借	-	-	-398.24

原因说明	报表项目	调整方向	2025 年度	2024 年度	2023 年度
列示					
报表项目重分类调整	管理费用	借	6.45	-2.48	-2.49
	其他非流动资产	借	70.56	-	-
	投资收益	贷	-	41.10	-
	销售费用	借	4.49	2.48	2.49
	信用减值损失	借	-	41.10	-
	研发费用	借	0.42	-	-
	营业成本	借	-11.36	-	-
	营业收入	贷	-	8.86	-
	营业外收入	贷	-	-8.86	-
	预付款项	借	-70.56	-	-
公司对上述业务的更正影响应交税费及所得税费用相关科目	递延所得税负债	贷	-	-2.06	-
	递延所得税资产	借	0.13	7.63	10.92
	其他综合收益	贷	0.01	0.00	-
	所得税费用	借	-1.64	-8.62	18.46
	未分配利润	贷	-3.15	-17.62	21.10
	应交税费	贷	1.15	-0.46	9.39
	盈余公积	贷	0.65	-13.66	-0.94
	少数股东权益	贷	-0.18	32.81	-0.18

上述事项对财务报表的影响比例情况如下：

1、2023 年合并资产负债表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
应收账款	8,366.94	8,440.21	73.27	0.88
应收款项融资	3,252.91	3,183.13	-69.78	-2.15
预付款项	651.86	662.70	10.83	1.66
存货	4,673.80	4,652.00	-21.80	-0.47
其他流动资产	899.53	909.33	9.80	1.09
在建工程	4,254.42	4,279.51	25.08	0.59
递延所得税资产	618.48	231.17	-387.32	-62.62
资产总计	**42,666.72**	**42,306.81**	**-359.92**	**-0.84**
应付账款	1,948.49	1,973.66	25.17	1.29
应付职工薪酬	1,198.70	1,198.66	-0.04	-0.00
应交税费	793.63	810.94	17.31	2.18
其他应付款	126.69	130.09	3.40	2.68
其他流动负债	457.43	459.79	2.37	0.52
递延所得税负债	415.01	16.78	-398.24	-95.96
其他综合收益	13.44	13.44	-0.00	-0.01
盈余公积	296.16	295.23	-0.94	-0.32

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
未分配利润	1,062.13	1,053.37	-8.76	-0.82
少数股东权益	334.54	334.36	-0.18	-0.06
负债和所有者权益总计	**42,666.72**	**42,306.81**	**-359.92**	**-0.84**

2、2023 年合并利润表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
营业收入	24,590.71	22,752.85	-1,837.86	-7.47
营业成本	11,967.59	10,086.29	-1,881.30	-15.72
销售费用	1,713.06	1,704.32	-8.74	-0.51
管理费用	2,168.15	2,156.91	-11.24	-0.52
信用减值损失	-316.16	-258.20	57.95	-18.33
资产减值损失	-171.47	-171.47	0.01	-0.01
所得税费用	880.48	898.93	18.46	2.10
净利润	5,887.20	5,990.14	102.94	1.75

3、2023 年合并现金流量表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
支付给职工以及为职工支付的现金	6,499.39	6,502.49	3.10	0.05
支付其他与经营活动有关的现金	2,198.61	2,195.51	-3.10	-0.14

4、2024 年合并资产负债表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
应收账款	9,943.01	9,364.56	-578.44	-5.82
应收款项融资	6,786.41	6,622.30	-164.11	-2.42
预付款项	1,116.70	1,108.53	-8.17	-0.73
存货	6,258.30	6,594.40	336.10	5.37
合同资产	83.37	373.84	290.47	348.42
其他流动资产	1,232.77	1,310.14	77.37	6.28
固定资产	9,932.02	9,923.23	-8.79	-0.09
在建工程	10,424.76	10,804.08	379.32	3.64
使用权资产	2,898.19	2,906.36	8.17	0.28
递延所得税资产	428.60	436.29	7.69	1.79
其他非流动资产	276.17	137.53	-138.65	-50.20
资产总计	63,723.65	63,924.62	200.96	0.32
应付账款	8,081.51	8,322.18	240.67	2.98
合同负债	937.30	958.76	21.46	2.29
应付职工薪酬	658.60	658.60	0.00	0.00

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
应交税费	935.13	949.00	13.87	1.48
其他应付款	102.65	106.38	3.73	3.63
其他流动负债	558.09	554.49	-3.60	-0.65
递延所得税负债	5.23	3.17	-2.06	-39.31
其他综合收益	-180.45	-180.43	0.02	-0.01
盈余公积	691.34	677.68	-13.66	-1.98
未分配利润	4,670.39	4,578.12	-92.27	-1.98
少数股东权益	541.53	574.34	32.81	6.06
负债和所有者权益总计	63,723.65	63,924.62	200.96	0.32

5、2024 年合并利润表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
营业收入	29,099.01	22,912.88	-6,186.13	-21.26
营业成本	18,311.28	12,151.57	-6,159.71	-33.64
销售费用	1,634.54	1,647.35	12.81	0.78
管理费用	3,042.02	3,028.28	-13.74	-0.45
财务费用	216.27	216.26	-0.01	-0.00
投资收益	120.82	161.92	41.10	34.02
信用减值损失	-224.42	-320.22	-95.80	42.69
资产减值损失	-267.77	-250.64	17.12	-6.40
营业外收入	11.65	2.79	-8.86	-76.05
所得税费用	417.58	408.91	-8.67	-2.08
净利润	3,810.44	3,747.19	-63.24	-1.66

6、2024 年合并现金流量表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
购买商品、接受劳务支付的现金	4,329.86	3,303.73	-1,026.12	-23.70
支付给职工以及为职工支付的现金	7,872.12	7,889.12	17.00	0.22
支付其他与经营活动有关的现金	1,856.94	2,837.17	980.23	52.79
支付其他与筹资活动有关的现金	655.46	684.36	28.90	4.41

7、2025 年合并资产负债表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
预付款项	2,684.03	2,613.47	-70.56	-2.63
其他流动资产	1,668.65	1,671.34	2.69	0.16
固定资产	25,154.16	24,945.12	-209.04	-0.83
无形资产	4,509.41	4,522.94	13.53	0.30

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
递延所得税资产	458.98	459.10	0.13	0.03
其他非流动资产	99.09	169.65	70.56	71.21
资产总计	90,396.11	90,203.42	-192.69	-0.21
应付账款	13,475.07	13,475.10	0.04	0.00
应交税费	1,126.04	1,127.19	1.15	0.10
其他应付款	89.50	98.55	9.06	10.12
其他综合收益	-229.66	-229.64	0.01	-0.01
盈余公积	1,414.24	1,414.90	0.65	0.05
未分配利润	9,587.70	9,384.28	-203.42	-2.12
少数股东权益	941.47	941.30	-0.18	-0.02
负债和所有者权益总计	90,396.11	90,203.42	-192.69	-0.21

8、2025 年合并利润表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
营业收入	33,203.95	33,203.95	-	
营业成本	18,062.11	18,090.45	28.34	0.16
销售费用	1,779.46	1,784.03	4.58	0.26
管理费用	2,842.73	2,943.15	100.42	3.53
研发费用	1,604.40	1,604.82	0.42	0.03
财务费用	379.22	465.50	86.28	22.75
所得税费用	1,175.19	1,173.55	-1.64	-0.14
净利润	6,612.91	6,394.51	-218.40	-3.30

9、2025 年合并现金流量表

单位：万元

项目	更正前	更正后	更正金额	影响比例（%）
购买商品、接受劳务支付的现金	5,398.86	4,653.69	-745.18	-13.80
支付其他与经营活动有关的现金	2,502.74	3,161.70	658.96	26.33
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	9,705.45	9,793.43	87.98	0.91
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,486.54	1,484.78	-1.76	-0.12

五、说明发行人是否存在会计基础薄弱的情形，财务内控制度建立情况及运行有效性。

公司相关会计差错更正主要系公司在上市筹备过程中，对前期会计核算及财务信息进行自查而产生，差错的原因主要系相关人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位以及工作疏漏，不存在滥用会计政策或者会计估计、操纵、伪造或

篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情况。

公司根据有关法律法规、规范性文件的规定，结合公司的实际情况，对重要事项的会计处理进行综合分析，基于更合理的职业判断进行调整，对报告期内相关财务核算问题进行了规范及整改工作，完善并严格实施相关财务规范管理及相关内控制度，并组织财务人员深入学习相关政策及会计知识，以提升核算水平，有利于进一步规范公司财务报表列报，提高会计信息质量。

经规范后，公司相关会计基础更健全，与财务报表相关的内部控制设计更合理并得到了有效执行，财务信息质量得到有效改进，财务报表能够更客观、公允、准确地反映公司的财务状况和经营成果。

截至报告期末，公司已形成健全的财务会计制度和内部控制制度，并得到有效执行，公司在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制，并由立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了信会师报字[2026]第 ZL10401 号内部控制审计报告。

六、结合股权代持等情况，列表简要说明实际控制人及其亲属持股或任职企业情况，以及与发行人是否从事相同或相似业务、产品或业务是否存在竞争或替代关系，如是，进一步说明是否存在同业竞争及是否构成重大不利影响

（一）结合股权代持等情况，列表简要说明实际控制人及其亲属持股或任职企业情况

截至本回复出具之日，除公司及子公司以外，公司历史沿革中的代持委托方陈保明、温小华、曾信明持有奇创投资、城润投资财产份额，此外，陈保明还持有东莞市澳合企业管理中心（有限合伙）3.33%的财产份额；公司历史沿革中的代持受托方曾启生、陈银英、陈来安不存在持有企业股权或担任董事、高级管理人员情况。因股权代持已解除，受托方未实际控制任何经营实体，因而不存在同业竞争的风险。

截至本回复出具之日，除公司及子公司以外，实际控制人及其亲属（包括公司历史沿革中的股权代持委托方、受托方）持股或担任董事、高级管理人员的，仍处于存续状态的企业情况如下：

序号	企业名称	与实际控制人关系	基本信息			是否从事相同或相似业务	产品或业务是否存在竞争或替代关系
			成立日期	注册资本（万元）	行业分类		
1	珠海市奇创投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人控制并合计持有 90.79%财产份额的企业	2017-08-10	803.10	商务服务业-投资与资产管理	否	否
2	珠海市城润投资合伙企业（有限合伙）	公司实际控制人控制并合计持有 55.46%财产份额的企业	2021-12-03	867.55	商务服务业-投资与资产管理	否	否
3	东莞市澳合企业管理中心（有限合伙）	陈保明持有 3.33%财产份额的企业	2017-04-06	150.00	商务服务业-投资与资产管理	否	否
4	汇坤（韶关）房地产实业有限公司	陈保明配偶王永华持有 90%股权并担任监事，陈保明姐姐陈才英持有 10%股权并担任执行董事、经理，陈保明妹妹陈银梅担任财务负责人的企业	2022-04-20	330.00	房地产业	否	否
5	始兴县云渡旅游发展有限公司	陈保明配偶王永华持有 20%股权的企业	2021-07-12	300.00	旅游业	否	否
6	韶关江风雅舍科技有限公司	陈保明配偶王永华持有 33%股权的企业	2026-03-18	100.00	住宿和餐饮业	否	否
7	万明农业科技（韶关）有限公司	陈保明配偶王永华持有 33.3340%股权并担任监事的企业	2015-09-01	50.00	农业	否	否
8	始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂	陈保明妹妹陈银梅为经营者的个体工商户	2021-06-10	30.00	制造业-酒、饮料和精制茶制造业	否	否
9	始兴县罗坝镇粤北明珠家庭农场	陈保明妹妹陈银梅为经营者的个体工商户	2021-12-27	8.00	农业	否	否
10	深圳灏业建设有限公司	陈保明配偶的哥哥王湧生持有 49%股权的企业	2015-05-11	2,930.00	房地产业	否	否
11	东源县强记摩托维修店	温小华姐姐的配偶古育强为经营者的个体工商户	2007-11-08	-	批发和零售业	否	否
12	惠州市仲恺高新区百利通精密模具加工厂	曾信明弟弟的配偶尹芳丽为经营者的个体工商户	2017-02-08	2.00	制造业-金属制品业	是	否
13	深圳前海天禧私募证券基金管理有限公司	曾信明堂兄曾广春持有 32%的股权并担任执行董事、总经理的企业	2013-08-16	1,000.00	金融业	否	否

序号	企业名称	与实际控制人关系	基本信息			是否从事相同或相似业务	产品或业务是否存在竞争或替代关系
			成立日期	注册资本（万元）	行业分类		
14	深圳天海管理咨询合伙企业（有限合伙）	曾信明堂兄曾广春持有 39.8%股权的企业	2023-03-09	200.00	商务服务业-投资与资产管理	否	否
15	深圳天禧管理咨询有限公司	曾信明堂兄曾广春持有 40%股权的企业	2023-03-07	50.00	商务服务业-投资与资产管理	否	否
16	深圳诗莉莉文旅发展有限公司	曾信明堂兄曾广春持有 0.53%股权的企业	2013-07-04	220.47	住宿和餐饮业	否	否
17	新余华乾管理中心（有限合伙）	曾信明堂兄曾广春持有 2.67%财产份额的企业	2020-11-11	600.00	商务服务业-投资与资产管理	否	否
18	丽江安之酒店管理有限公司	曾信明堂兄曾广春持有 8%股权的企业	2023-11-21	125.00	住宿和餐饮业	否	否
19	深圳市大梅沙八号仓奥莱商业有限公司	曾信明堂兄曾广春配偶周莎莎担任总经理的企业	2010-04-01	1,000.00	批发和零售业	否	否
20	深圳市大梅沙八号仓奥莱商业有限公司环梅分公司	曾信明堂兄曾广春配偶周莎莎担任负责人的企业	2022-08-30	-	批发和零售业	否	否
21	深圳市大梅沙八号仓奥莱商业有限公司梅沙分公司	曾信明堂兄曾广春的配偶周莎莎担任负责人的企业	2024-06-11	-	批发和零售业	否	否

（二）公司与实际控制人及其亲属持股或任职企业是否从事相同或相似业务、产品或业务是否存在竞争或替代关系，如是，进一步说明是否存在同业竞争及是否构成重大不利影响

实际控制人及其亲属持股或任职的21家企业中，仅有2家企业属于制造业，分别为惠州市仲恺高新区百利通精密模具加工厂、始兴县罗坝镇罗坝醇酒厂，其中惠州市仲恺高新区百利通精密模具加工厂（以下简称“惠州百利通”）所在行业为“制造业-金属制品业”，其基本情况如下：

1、基本情况

惠州百利通系曾信明弟弟曾信雄的配偶尹芳丽于2017年2月设立的个体工商户，主要从事注塑模具零部件的加工业务。截至2026年6月末，惠州百利通员工人数为15人，经营规模较小，其基本情况如下：

主体名称	惠州市仲恺高新区百利通精密模具加工厂
成立时间	2017年2月8日
经营者	尹芳丽
资金数额	2万元
经营场所	惠州市仲恺高新区24号小区乐金北路3号（厂房）
经营范围	模具配件、五金制品（不含五金电镀）

惠州百利通最近一年一期的主要财务数据如下：

单位：万元

财务数据	**2026年6月30日 /2026年1-6月**	**2025年12月31日 /2025年度**
总资产	569.92	567.35
净资产	136.49	104.33
营业收入	219.71	483.03
净利润	32.16	2.74

公司以及控股股东、实际控制人不存在参与惠州百利通的设立或变更情形；公司主要经营地位于东莞，拥有独立完整的经营资产，不存在与惠州百利通之间资产混同、互相依赖的情形，不存在占用惠州百利通或被惠州百利通占用资产的情形；不存在公司资产来源于或转移至惠州百利通的情形；公司已建立独立的人事档案管理、人事聘用和任免制度以及考核、奖惩制度，与公司员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系，公司与惠州百利通不存在

人员混同、交叉任职、人员流动等人员不独立情形。

因此，公司与惠州百利通在历史沿革、资产、人员等方面均保持独立。

2、主营业务

（1）主营业务和主要产品存在明显差异

惠州百利通与公司主营业务和主要产品存在显著差异，具体情况对比如下：

企业名称	公司	惠州百利通
产品分类	冲压模具	注塑模具
主要产品	锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件	受托加工注塑模具零部件
产品定价	按模具整体定价	按照加工量定价
主要应用领域	锂电池、新能源汽车、机器人、半导体、3C 消费电子等行业	手机、耳机等数码产品的外壳、保护壳等注塑件

如上表所示，公司主要产品包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件等，主要应用于锂电池、新能源汽车、机器人、半导体、3C 消费电子等行业，从产品分类来说属于冲压模具。惠州百利通主要从事受托加工注塑模具零部件，主要应用于数码产品的外壳、保护壳等注塑件，属于注塑模具。

一般来说，注塑模具用于熔融塑料充填冷却成型塑料制品，而冲压模具用于对金属板材施加压力使其塑性变形加工金属件，二者在成型原理、核心生产设备、加工对象、技术路径上存在显著差异，产品不存在替代性，因此不构成同业竞争关系。

（2）主要客户和供应商不存在重合

2023 年 1 月至 2026 年 6 月，惠州百利通主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	是否为公司共同客户
惠州市兴利嘉科技有限公司	626.31	否
鑫和（东莞）五金科技有限公司	460.31	否
东莞市昱卓精密塑胶制品有限公司	174.74	否
惠州市凯默金属制品有限公司	167.73	否
惠州市煜翔精密模具有限公司	142.56	否
合计	**1,571.65**	
占惠州百利通 2023 年 1 月至 2026 年 6 月营业收入比例	89.68%	

报告期内，公司客户主要为锂电池和新能源汽车厂商，而惠州百利通客户主要为注塑模具制造商，两者客户群体不同；经比对销售明细，报告期内主要客户不存在重合情形。

2023 年 1 月至 2026 年 6 月，惠州百利通主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额	是否为公司共同供应商
惠州市格瑞达模具有限公司	133.67	否
惠州市仲恺高新区精诚线切割加工店	57.17	否
惠州市仲恺高新区宝来模具配件加工厂	41.34	否
惠州市津宇五金模具有限公司	37.64	否
新余风盛铜业科技有限公司	31.87	否
东莞市奥斯达精密科技有限公司	31.86	否
江西贵丰铜业有限公司	31.73	否
惠州市仲恺高新技术产业开发区嘉富飞五金加工店	30.86	否
合计	**396.13**	
占惠州百利通 2023 年 1 月至 2026 年 6 月营业成本比例	31.59%	

报告期内，公司供应商主要为国内大型金属生产商及其经销商或代理商，以及东莞、肇庆等地的工序外协供应商，而惠州百利通的供应商主要为惠州当地的金属材料以及工序外协供应商，双方的供应商均为各自独立开发，报告期内主要供应商不存在重合情形。

（3）惠州百利通不存在使用公司商标商号的情况

公司长期使用“日信高科”商号进行经营，经营发展过程中独立申请并使用多个“日信高科”及相关的文字和图形商标；而惠州百利通仅使用其主体名称经营，不存在自有商标，不存在使用公司或其他方的商标情形。

（4）双方不存在替代性、竞争性、利益冲突

公司与惠州百利通的主要产品在功能及应用领域不同，并且惠州百利通经营规模较小，进入公司所在领域需要额外投入大量资金和加工设备，招聘技术人员，积累生产工艺，还需要获取客户资源，进入壁垒较高，因此在可预见的范围内惠州百利通难以进入公司所在领域，对公司而言不存在替代性、竞争性，同时惠州百利通与公司提供的产品和服务不在同一市场范围内销售，不存在利益冲突。

综上所述，根据实际控制人及其亲属持股或任职企业情况，除惠州百利通外的其他企业均不存在从事与公司相同或相似业务的情况；惠州百利通主要从事注塑模具零部件的加工，其产品和业务与公司不存在竞争或替代关系；公司与实际控制人及其亲属持股或任职企业不存在同业竞争情形。

七、说明发行人的资金或募集资金是否存在流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业的情形，是否存在流入房地产、金融或类金融领域的风险。

（一）发行人的资金或募集资金是否存在流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业的情形和风险

经取得并核查实际控制人及其直系亲属，以及前述主体持股或任职企业（包括其中从事房地产业务的汇坤（韶关）房地产实业有限公司、从事金融业务的深圳前海天禧私募证券基金管理有限公司）的资金流水，报告期内，除因权益分派、发放薪酬、费用报销或结算经审批关联交易相关款项等合理情形外，公司资金不存在其他流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业情形，公司资金不存在流入房地产、金融或类金融领域的情形。

报告期内，公司已建立并运行完善的资金管理相关内部控制，制定了《财务管理制度》《资金支付授权审批制度》等制度，对资金授权审批权限、现金管理、银行账户管理、印章管理、票据管理等与资金相关的业务活动进行了规定，同时规定了不相容岗位分离、分级审批等内部控制程序，公司内部控制制度健全并得到有效执行。

为建立防范占用资金的长效机制，杜绝控股股东及其他关联方资金占用行为，保护公司及股东的合法权益，公司制定并严格执行了《防范控股股东及关联方资金占用制度》（以下简称“资金占用专项制度”），就防止公司资金流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业作出如下规定：

“第五条 公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东、实际控制人及关联方使用：

（一）有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东、实际控制人及关联方使用；

（二）通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；

（三）委托控股股东、实际控制人及关联方进行投资活动；

（四）为控股股东、实际控制人及关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

（五）代控股股东、实际控制人及关联方偿还债务；

（六）要求公司在没有商品和劳务对价情况下或者对价明显不公允的情况下以其他方式向其提供资金；

（七）不及时偿还公司承担对其的担保责任而形成的债务；

（八）通过无商业实质的往来款向控股股东、实际控制人及关联方提供资金；

（九）因交易事项形成资金占用，未在规定或承诺期限内予以解决的；

（十）中国证监会、全国股转公司认定的其他情形。”

此外，公司控股股东、实际控制人已于 2024 年 6 月 18 日出具《避免资金占用及违规担保的承诺》，具体内容如下：

“一、截至本承诺函出具之日，不存在公司为本企业/本人及本企业/本人的关联方进行违规担保的情形；

二、截至本承诺函出具之日，本企业/本人及本企业/本人的关联方不存在以借款、代偿债务、代垫款项、提供担保或者其他方式占用或转移公司资金或资产的情形。

三、本企业/本人承诺将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定，确保本企业/本人及本企业/本人的关联方不以任何形式发生非经营性占用、借用公司及其分、子公司资金、资产的情形。

四、本企业/本人承诺不滥用职权损害公司或者公司股东的利益，不以任何方式要求公司或其控股子公司违法违规提供担保。

本企业/本人承诺以上关于本企业/本人的信息及承诺真实、准确和完整；若本企业/本人违反上述承诺，将无条件承担由此引致的法律后果，如给公司或投

资者造成损失的，将依法赔偿给公司或投资者造成的相关损失。”

综上所述，报告期内，除权益分派、发放薪酬、费用报销或结算经审批关联交易相关款项等合理情形外，公司资金不存在其他流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业情形；公司已建立并运行资金管理相关内部控制体系，且公司控股股东、实际控制人已出具避免资金占用相关承诺，公司资金或募集资金不存在流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业的情形和风险。

（二）发行人的资金或募集资金是否存在流入房地产、金融或类金融领域的风险

1、公司经营业务以及本次募集资金投资项目情况

公司主要从事高精密模具及高精密零部件的研发、生产和销售，主要产品包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、锂电设备和机器人等高精密零部件及相关技术服务；公司及其子公司未曾从事且无计划从事房地产、金融或类金融相关业务。

经公司第一届董事会第二十次会议和 2026 年第一次临时股东会审议通过，本次募集资金投资项目如下：

单位：万元

项目名称	子项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金金额
日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目	高精密模具及精密零部件建设项目	30,000.00	14,200.00
	研发中心建设项目	5,000.00	5,000.00
江苏日信轧辊精密研磨加工建设项目（一期）		9,000.00	8,000.00
补充流动资金		7,000.00	7,000.00
合计		**51,000.00**	**34,200.00**

上述募集资金投资项目中，高精密模具及精密零部件建设项目、江苏日信轧辊精密研磨加工建设项目（一期）拟购置土地使用权，相关土地将专项用于募投项目生产经营建设，仅作为自用生产场地使用；募集资金投资项目及拟投资内容投向安排明确，不涉及房地产、金融、类金融业务，不存在通过募投资金变相开展房地产、金融、类金融相关业务的情形。

2、公司已建立健全有效的募集资金运用相关内部控制制度

公司已建立完善的公司治理及内部控制制度体系；为了规范公司募集资金存储、使用、监管和责任追究，提高募集资金使用效益，保护投资者的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《北京证券交易所股票上市规则》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 9 号——募集资金管理》等法律法规和公司章程的相关规定，结合实际情况，公司制定了《募集资金管理制度》（北交所上市后适用），对募集资金的存储、使用、用途变更、使用管理与监督、责任追究等方面均作出了明确规定，主要如下：

（1）募集资金应当存放于经董事会批准设立的募集资金专项账户集中管理和使用，募集资金专户不得存放非募集资金或用作其它用途；

（2）公司财务部应建立募集资金管理和使用台账，详细记录募集资金的支出和募集资金项目的投入；

（3）公司内部审计部门应当至少每半年检查募集资金的存放与使用情况一次，并及时向审计委员会报告检查结果；

（4）公司董事会应当每半年度全面核查募投项目的进展情况，编制半年度及年度《上市公司募集资金存放与使用情况的专项报告》并与定期报告同时披露；

（5）会计师事务所开展年度审计时，应当对公司募集资金存放、管理和使用情况出具鉴证报告；

（6）保荐机构或者独立财务顾问应当按照有关规定对公司募集资金的存放和使用进行持续督导，至少每半年对公司募集资金的存放和使用情况进行一次现场核查，切实履行持续督导职责。每个会计年度结束后，保荐机构或者独立财务顾问应当对公司年度募集资金存放、管理与使用情况出具专项核查报告。

此外，公司已制定了北交所上市后适用的《股东会议事规则》《董事会议事规则》《内部控制管理制度》《总经理工作细则》等相关制度，构建完善的募集资金管控体系，将严格遵循监管要求，保证募集资金按照既定投向运用于主营业务项目，能够有效防范募集资金违规流入房地产、金融或类金融领域的风险。

综上所述，报告期内，除权益分派、发放薪酬、费用报销，以及结算经审批关联交易相关款项等合理情形外，公司资金不存在其他流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业情形；公司资金或募集资金不存在流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业，或流入房地产、金融或类金融领域的风险。

八、逐一说明陆续吊销或注销的关联企业背景、原因及合规性，上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属是否存在资金业务往来，存续期间是否涉及违法违规、是否构成重大违法违规

（一）吊销或注销的关联企业背景、原因及合规性，存续期间是否涉及违法违规、是否构成重大违法违规

经查阅吊销或注销的关联企业工商档案，检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、国家税务总局、企查查等网站平台，并与关联自然人访谈确认，上述企业的背景、吊销或注销原因及合规性情况，以及存续期间是否涉及违法违规、是否构成重大违法违规详见下表：

序号	主体名称	成立日期	主体状态	注销/吊销日期	背景	注销或吊销的原因、注销合规性	是否涉及违法违规
1	广东日信高精密工业有限公司	2025-12-26	注销	2026-05-18	已注销的参股公司，拟经营智能穿戴等消费品组件业务，所属行业为制造业	因日信高科与该公司其他股东业务安排调整，经协商一致，决定不再经营该企业并完成注销；该主体因未开展经营活动未办理税务登记，无需办理税务注销流程，已依法完成工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
2	中山市耀珑吸塑有限公司	2004-06-15	注销	2026-01-23	曾经间接控制 5%以上股份自然人区迪江妹妹的配偶麦培有持股80%并担任执行董事、经理的企业，所属行业为制造业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
3	始兴县合益油茶种植专业合作社	2015-03-13	注销	2025-09-03	董事长陈保明父亲陈来安持有25%权益、陈保明妹妹陈金梅持有 16.6667%权益的组织，所属行业为农业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
4	广东省韶关市始兴县罗坝镇德银卤水店	2019-10-22	注销	2025-07-04	董事长陈保明妹妹陈银梅配偶黄德全曾为经营者的个体工商户，所属行业为批发和零售业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体未办理税务登记，无需办理税务注销流程，已依法完成工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
5	深圳市福豆豆贸易有限公司	2024-05-24	注销	2025-04-14	高级管理人员黄豆鋆配偶张福宾曾经持有 100%股权并担任执行董事兼经理的企业，所属行业为批发和零售业	成立以来未实际经营，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
6	中山正信芯片技术有限公司	2024-07-22	注销	2025-02-14	曾经间接控制 5%以上股份自然人区迪江配偶欧雪梅曾经持股并担任财务负责人的企业，所属行业为制造业	成立以来未实际经营，依法完成注销；该主体未办理税务登记，无需办理税务注销流程，已依法完成工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
7	始兴县夕阳红康养有限公司	2023-10-16	注销	2024-05-28	董事长陈保明妹妹陈金梅配偶刘东昌持有 51%股权并担任执行董	成立以来未实际经营，依法完成注销；该主体未办理税务登记，无需办理税务注销流程，已依法完成工商	不存在违法违规

序号	主体名称	成立日期	主体状态	注销/吊销日期	背景	注销或吊销的原因、注销合规性	是否涉及违法违规
					事、经理，陈金梅持有 49%股权并担任监事的企业，所属行业为卫生和社会工作	登记注销手续，注销过程合规	
8	东莞市中恒精密科技有限公司	2021-07-14	注销	2024-01-19	董事长陈保明的远亲李泽新、李旭旺合计持有 100%股权的企业，所属行业为制造业	该公司将主要生产设备出售给日信高科后停止经营并依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
9	始兴县罗坝镇坳背猪场	2009-04-15	注销	2024-01-12	董事长陈保明父亲陈来安为经营者的个体工商户，所属行业为农业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体未办理税务登记，无需办理税务注销流程，已依法完成工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
10	石家庄市派凯包装材料有限公司	2010-11-15	注销	2024-01-04	曾经持股 5%以上股东、曾任监事任磊妹妹的配偶丁艺曾经持有 55%股权并担任监事的企业，所属行业为批发和零售业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体未办理税务登记，无需办理税务注销流程，已依法完成工商登记注销手续，注销过程合规	见注释
11	栖霞区曾信雄建材经营部	2020-06-22	注销	2023-12-11	董事、副总经理曾信明弟弟曾信雄为经营者的个体工商户，所属行业为批发和零售业	成立以来未实际经营，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
12	东莞市长安佰利通精密模具加工厂	2021-09-03	注销	2023-11-17	董事、副总经理曾信明弟弟的配偶尹芳丽为经营者的个体工商户，所属行业为制造业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
13	东莞市嘉和钢模配件有限公司	2018-04-20	注销	2023-06-09	董事长陈保明妹妹陈金梅配偶刘东昌持有 51%股权并担任执行董事、经理的企业，所属行业为制造业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
14	东莞市艾赢精密机械有限公司	2016-05-23	注销	2023-01-03	报告期内已注销的全资子公司，所属行业为制造业	日信高科规划该公司业务未来由母公司经营，该公司停止营业并依法完成注销；该主体已依法完成税务注	不存在违法违规

序号	主体名称	成立日期	主体状态	注销/吊销日期	背景	注销或吊销的原因、注销合规性	是否涉及违法违规
						销、工商登记注销手续，注销过程合规	
15	东莞市佳晟钢模配件有限公司	2019-12-25	注销	2022-12-14	董事长陈保明姐姐陈才英持有100%股权并担任执行董事、经理的企业，所属行业为制造业	因长期未实际开展经营活动，依法完成注销；该主体已依法完成税务注销、工商登记注销手续，注销过程合规	不存在违法违规
16	大连市沙河口区东雷网络服务部	2006-11-16	吊销	2011-12-28	董事长陈保明配偶的哥哥王泳金投资的个人独资企业，所属行业为软件和信息技术服务业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2011 年 12 月被所在地工商登记机关吊销营业执照	因未按时年检被吊销营业执照，不涉及重大违法违规
17	岑溪市汝华砂场	2007-08-08	吊销	2009-03-01	曾任监事覃汝丽哥哥覃汝华投资的个人独资企业，所属行业为采矿业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2009 年 3 月被所在地工商登记机关吊销营业执照	因未按时年检被吊销营业执照，不涉及重大违法违规
18	石家庄市鸣石物资有限公司	1998-05-18	吊销	2008-02-01	曾经持股 5%以上股东、曾任监事任磊妹妹任玉爽担任董事的企业，所属行业为批发和零售业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2008 年 2 月被所在地工商登记机关吊销营业执照	因未按时年检被吊销营业执照，不涉及重大违法违规
19	广州市康桥莘远教育服务有限公司	2004-03-02	吊销，强制注销	2006-12-28	独立董事邵挺杰配偶蔡林持有33.33%股权的企业，所属行业为文化艺术业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2006 年 12 月被所在地工商登记机关吊销营业执照，后被所在地工商登记机关登记为“强制注销”	因未按时年检被吊销营业执照后被登记为“强制注销”，不涉及重大违法违规
20	广州市毓才教育咨询服务有限公司	2004-04-12	吊销，强制注销	2006-12-26	独立董事邵挺杰配偶蔡林持有33.33%股权的企业，所属行业为商务服务业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2006 年 12 月被所在地工商登记机关吊销营业执照，后被所在地工商登记机关登记为“强制注销”	因未按时年检被吊销营业执照后被登记为“强制注销”，不涉及重大违法违规
21	北京三农新知图书有限公司	2004-02-12	吊销，强制注销	2006-10-08	独立董事邵挺杰配偶的哥哥蔡田持有 50%股权并担任监事的企业，所属行业为批发和零售业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2006 年 10 月被所在地工商登记机关吊销营业执照，后被所在地工商登记机关登记为“强制注销”	因未按时年检被吊销营业执照后被登记为“强制注销”，不涉及重大违法违规

序号	主体名称	成立日期	主体状态	注销/吊销日期	背景	注销或吊销的原因、注销合规性	是否涉及违法违规
22	上海特维钢材经营部	2004-06-17	吊销	2005-11-28	曾任高级管理人员李寿全配偶的母亲郑海玲投资的个人独资企业，所属行业为批发和零售业	因开业后连续六个月未开展经营活动，于 2005 年 9 月被所在地工商登记机关吊销营业执照	因开业后连续六个月未开展经营活动被吊销营业执照，不涉及重大违法违规
23	中山市榄城制锁有限公司	1996-07-16	吊销	2005-05-25	曾任监事黄泳父亲黄锦添持股 66.6667%的企业，所属行业为批发和零售业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2005 年 5 月被所在地工商登记机关吊销营业执照	因未按时年检被吊销营业执照，不涉及重大违法违规
24	北京东方三鼎文化传播有限公司	2001-10-25	吊销，视同注销	2003-08-26	独立董事邵挺杰配偶的哥哥蔡田持有 33%股权并担任总经理的企业，所属行业为文化、体育和娱乐业	该公司长期未经营业务，未按照当时有效《企业年度检验办法》按时年检，于 2003 年 8 月被所在地工商登记机关吊销营业执照，后被所在地工商登记机关登记为“视同注销”	因未按时年检被吊销营业执照后被登记为“视同注销”，不涉及重大违法违规

注：根据公开信息，石家庄市派凯包装材料有限公司于 2015 年至 2021 年期间因“未依照《企业信息公示暂行条例》第八条规定的期限公示年度报告”被河北省石家庄市裕华区市场监督管理局列入经营异常名录；于 2018 年至 2021 年期间因“被列入经营异常名录届满 3 年仍未履行相关义务的”被河北省市场监督管理局列入严重违法失信企业名单；于 2021 年 12 月因“公司成立后无正当理由超过六个月未开业，或者开业后自行停业连续六个月以上”被河北省石家庄市裕华区市场监督管理局吊销营业执照。

上述已注销的关联企业已履行必要的税务注销、工商登记注销手续，应缴税款及债权债务已清理完毕，不存在未了结诉讼、仲裁及潜在重大纠纷，注销程序合法合规。

序号为 16 至 24 的 9 家主体（均为公司现任或报告期内曾任董事、监事、高级管理人员的亲属投资或担任董事、高级管理人员的主体）因未及时年检、开业后连续六个月未开展经营活动被吊销营业执照，不涉及重大违法违规；石家庄市派凯包装材料有限公司（公司曾任监事会主席任磊妹妹的配偶持股并担任监事的企业）因自行停业连续六个月被吊销营业执照、持续未公示工商年度报告被当地工商部门列入严重违法失信企业名单；除上述主体以外，公司其他陆续吊销或注销的关联主体不存在违法违规情形。

经核查，发行人现任董事、高级管理人员及报告期内曾任董事、监事、高级管理人员不存在担任上述存在违法违规的关联方负有个人责任的法定代表人或负责人，不影响相关人员担任公司董事、监事、高级管理人员的任职资格；同时，公司与上述违法违规关联方相互独立，不会对公司经营产生不利影响。

综上所述，公司已吊销或注销的关联企业均具有合理的经营背景，其注销原因具有合理性，注销流程合规；部分企业在存续期间存在未及时年检、连续六个月未开展经营活动、未公示工商年度报告等程序性违法违规，相关情形不影响公司董事、高级管理人员与曾任监事等人员的任职资格，不会对公司经营产生不利影响。

（二）上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属是否存在资金业务往来

经查阅上述企业、发行人及其实际控制人、董监高、核心员工资金流水，并取得上述企业法定代表人、股东等相关自然人出具专项声明，报告期内，上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属发生资金业务往来情况如下：

单位：万元

注销或吊销主体名称	交易对手方	交易金额	发生资金流水原因
始兴县罗坝镇坭背猪场	陈来安（陈保明的父亲）	-0.11	该主体注销前向经营者支付

注销或吊销主体名称	交易对手方	交易金额	发生资金流水原因
			清算款项
东莞市长安佰利通精密模具加工厂	尹芳丽（曾信明弟弟的配偶）	-24.93	该主体注销前向经营者支付清算款项
东莞市嘉和钢模配件有限公司	刘东昌（陈保明妹妹的配偶）	-2.55	该主体注销前向股东支付清算款项
东莞市艾赢精密机械有限公司	日信高科	-26.34	该主体为日信高科的全资子公司，注销前向日信高科支付清算款项
东莞市中恒精密科技有限公司	日信高科	258.00	该公司向日信高科收取机器设备款

由上表可见，报告期内已注销关联主体与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属的资金往来情况包括：

1、已注销关联主体在注销清算阶段，向其经营者、股东及发行人支付清算款项；

2、东莞市中恒精密科技有限公司与发行人的资金往来，系因向公司出售机器设备而收取设备款，具备真实的业务背景。

除上述资金往来外，报告期内已注销关联主体与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属不存在其他资金业务往来。

【申报会计师回复】

一、关于财务内控规范性

（一）核查程序

针对财务内控规范性，申报会计师履行了以下核查程序：

1、针对报告期内发行人各项财务内控不规范事项，获取发行人完善并修订后的各项制度，并检查制度执行情况，对于个别资产确认存在不足的情况，获取根据公司收集的各项目消防验收合格通知书等客观证据，逐一复核在建工程转固时点，并基于重新确定的转固时点，对涉及的财务数据进行重新计算；对于收入确认时点存在不足的情况，查阅公司《销售业务管理制度》及《公司财务管理与会计核算制度清单》，了解公司销售业务是否按照核算制度进行账务处理，复核

质量扣款单据所属期间，重新计算相关事项对财务数据的影响金额；对于期间费用核算存在不足的情形，检查费用归集口径是否按受益部门正确反映，查阅公司《差旅费及业务招待费实施细则》等相关制度，了解其执行情况，执行截止性测试，重新计算跨期费用对财务报表的影响；对于内部控制执行存在不足的情况，查阅《采购业务管理制度》、《存货盘点制度》等相关规定，并抽取样本进行检查，执行监盘程序，核实发行人整改后的执行情况；

2、访谈公司相关人员，取得并查阅公司内部控制相关制度，了解公司整改措施及相关内控制度的运行情况，查阅公司整改情况相关说明；

3、对于采购与付款循环、销售与收款循环、生产与仓储循环、固定资产和其他长期资产循环期后执行情况抽取样本进行穿行测试及控制测试，检查发行人内控制度是否已完备并有效运行；

4、访谈发行人财务总监，核实导致会计差错更正的事由及差错原因，获取前期差错更正相关的资料，分析会计差错更正对报告期内财务数据的影响情况；查阅发行人会计差错更正履行的相关决策程序；评估会计差错更正的事由及差错原因是否由于发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范所导致；对于公司前期会计差错更正执行合理保证的鉴证。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期各项财务内控不规范事项已整改完毕，相关财务内控不规范事项对财务数据影响较小，不影响财务数据的真实性、准确性、完整性；

2、发行人已修订及完善相关内部控制制度，并按照制度要求运行，发行人财务内控不规范的情形已充分整改；

3、发行人期后不存在新增财务内控不规范行为的情况，发行人内控制度已完备并有效运行；

4、发行人会计差错更正系发行人对前期会计核算及财务信息进行自查而产生，差错的原因主要系相关人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位以及工

作疏漏，发行人针对报告期内的会计差错更正对其财务状况和经营成果的影响金额及比例均较小；

5、上述事项对财务数据影响较小，不构成会计基础薄弱的情形，财务内控制度已完备并有效运行。

二、关于关联方核查充分性

（一）核查程序

针对关联方核查充分性，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人关联方清单，了解公司历史沿革中股权代持委托方与受托方、实际控制人及其亲属持股或任职企业情况；检索国家企业信用信息公示系统、企查查平台，确认上述企业的完整性；

2、查阅公司历史沿革中股权代持委托方与受托方、实际控制人及其亲属持股或任职企业的工商档案资料，检索国家企业信用信息公示系统、企查查平台，了解上述企业的成立时间、注册资本、行业分类、从事业务情况等基本信息；

3、获取惠州市仲恺高新区百利通精密模具加工厂报告期各期的财务报表、主要纳税申报材料、资金流水、销售列表、采购列表、员工花名册、固定资产清单，并通过访谈、现场检查核实该主体经营情况，确认上述资料的真实性、准确性、完整性。

4、取得发行人、实际控制人及其在发行人任职亲属以及前述主体持股或任职企业的资金流水，检查是否存在公司资金流入实际控制人及其在发行人任职亲属以及前述主体持股或任职企业、是否存在流入房地产、金融或类金融领域情形；

5、查阅发行人《财务管理制度》《资金支付授权审批制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等内部控制制度；

6、查阅报告期内发行人出具的内部控制自我评价报告，以及出具内部控制审计报告；

7、查阅发行人控股股东、实际控制人出具的《避免资金占用及违规担保的承诺》；

8、查阅发行人董事会、股东会审议通过的本次募集资金投资项目及其可行性的议案，核实资金投向情况；

9、查阅发行人制定的北交所上市后适用《募集资金管理制度》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《内部控制管理制度》《总经理工作细则》等相关制度，了解发行人募集资金管控体系，以及对募集资金的存储、使用、用途变更、使用管理与监督、责任追究等方面的具体规定。

10、查阅吊销或注销的关联企业工商档案，检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、国家税务总局、企查查等网站平台，并与关联自然人访谈确认上述企业的背景、吊销或注销原因及存续期间合规性情况；

11、查阅上述企业、发行人及其实际控制人、董监高、核心员工资金流水，并取得上述企业法定代表人、股东等相关自然人出具专项声明，核查报告期内上述企业与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属发生资金业务往来情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司与实际控制人及其亲属持股或任职企业不存在同业竞争情形。

2、报告期内，除权益分派、发放薪酬、费用报销，以及结算经审批关联交易相关款项等合理情形外，发行人资金不存在其他流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业情形，不存在流入房地产、金融或类金融领域情形。

3、发行人已建立完善的募集资金管控体系以及募集资金管理具体制度，除权益分派、发放薪酬、费用报销、发生经审批的关联交易等合理情形外，发行人资金或募集资金不存在流入实际控制人及其亲属或前述主体持股或任职企业，不存在流入房地产、金融或类金融领域的风险。

4、发行人部分吊销或注销的关联企业存在因未及时年检、连续六个月未开展经营活动、少量欠税等原因涉及违法违规情形，但发行人现任董事、高级管理人员及报告期内曾任董事、监事、高级管理人员不存在担任上述存在违法违规的

关联方负有个人责任的法定代表人或负责人，不影响相关人员担任公司董事、监事、高级管理人员的任职资格，且公司与上述违法违规关联方相互独立，且不存在任何业务或资金往来，上述主体涉及违法违规情形不会对发行人经营产生不利影响。

5、报告期内已注销关联主体与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属的资金往来情况包括已注销关联主体在注销清算阶段向其经营者、股东及发行人支付清算款项，以及因向公司出售机器设备而收取设备款，上述资金往来均具备真实的业务背景；除上述资金往来外，报告期内已注销关联主体与发行人及其实际控制人、董监高、员工及前述主体亲属不存在其他资金业务往来。

三、对于《2 号指引》2-10 中财务内控不规范情形的相关核查

（一）相关要求及核查情况

申报会计师已按照《2 号指引》2-10“财务内控不规范情形”的要求对相关财务内控不规范情形进行核查，具体情况如下：

序号	财务内控不规范情形	核查程序	核查结论
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	查阅发行人内控制度相关文件，了解与资金管理相关内控制度的建立与执行情况；查阅发行人银行存款、短期借款及往来明细账，了解发行人与主要客户、供应商等往来单位的资金往来情况识别是否存在转贷事项。	报告期内不存在该情形
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	查阅内控制度相关文件，了解与票据管理相关内控制度的建立与执行情况；查阅票据台账、销售台账及往来明细账，核查票据被背书方或收票方是否为发行人供应商，票据开立、支付或背书及贴现是否具有真实的交易背景。	报告期内不存在该情形
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	查阅公司章程、董事会议事规则、关联交易管理制度以及其他内部控制文件，了解发行人报告期内与关联交易、资金拆借相关的内控制度的建立与执行情况；查阅发行人银行存款、短期借款及往来明细账等，识别报告期内是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借情形。	报告期初关联方曾向公司拆借资金，相关款项已于 2023 年归还。自此未再发生关联方占用公司资金情形。
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	查阅发行人内部控制相关文件，了解与资金收付管理相关的内控制度的建立与执行情况；查阅发行人银行存款、应收账款、应付账款及其他往来明细账，识别报告期内是否存在通过关	报告期内不存在该情形

序号	财务内控不规范情形	核查程序	核查结论
		联方或第三方收付款项。	
5	利用个人账户对外收付款项	取得发行人及其子公司、发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、报告期内曾任监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水，核查是否存在利用个人卡收付款的情形。	报告期内不存在该情形
6	出借公司账户为他人收付款项	查阅发行人内控制度相关文件，了解与银行账户管理相关内控制度的设计与执行情况；取得报告期内公司银行账户开立清单，检查账面核算的银行账户是否完整；查阅银行存款明细账，抽查大额流水、往来款明细账及相应凭证，确认是否存在出借公司账户为他人收付款项的情形。	报告期内不存在该情形
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	查阅发行人内部控制文件，了解与资金管理相关内控制度的建立与执行情况；执行发行人大额银行流水核查，抽查对外大额付款的审批流程、入账依据是否符合内部制度，确认是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金的情形。	报告期内不存在该情形
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	查阅发行人银行流水、往来明细账，结合发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水核查，确认是否存在被关联方占用资金情形。	截至报告期末，发行人不存在关联方占用资金情形。
9	票据与印章管理不规范	查阅公司用章登记制度和票据支付的相关规定；抽查发行人重要合同的用章记录，确认发行人是否存在印章管理不规范的情形；取得发行人票据台账，抽查发行人报告期内大额票据，核对票据出票人、承兑人、出票日、到期日、背书人等相关信息，检查记账是否准确完整，是否存在票据管理不规范的情形。	报告期内不存在该情形
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	查看发行人财务系统中的账套及信息系统操作日志，核查会计账簿管理是否存在不规范的情形，是否存在账外账的情形；抽查公司原始凭证的制作、装订和存放情况，了解会计凭证管理是否存在不规范的情形；取得报告期内公司银行账户开立清单，检查账面核算的银行账户是否完整以及是否存在账外账户。	报告期内不存在该情形
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	查阅发行人内部控制相关制度文件，了解并测试公司销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环的内控制度的建立与执行情况，识别重要业务循环是否存在财务内控重大缺陷。	报告期内不存在该情形

报告期初，温小华、曾信明曾借用公司资金，期初借款余额分别为 106.10 万元、87.10 万元，相关借款已由温小华、曾信明于 2023 年 2 月偿还完毕；报告期初，奇创投资应付公司款项余额为 32.4 万元，包含 30 万元往来款及 2.14 万元租赁费，均于 2023 年 5 月前偿还完毕。前述资金拆借行为发生时，公司仍为有限责任公司，尚未建立股东会、董事会和监事会等公司治理的相关制度，控股股东、实际控制人拆借的资金已于 2023 年归还。自此未再发生关联方占用公司资金情形。

报告期内，公司存在“个别资产确认时点存在不足”“收入确认时点存在不足”“期间费用核算存在不足”“与采购相关的业务流程控制存在不足”“存货管理不够规范”等财务内控不规范情形，但不属于内控重大缺陷，公司已对财务内控不规范事项进行了有效整改，整改完成后未再发生内控不规范情形，公司财务内控健全有效。

综上，发行人财务内控不规范的情形已得到整改改善，不存在其他财务内控不规范的情形；截至报告期末与财务相关的内控不存在重大缺陷，符合《2 号指引》2-10 财务内控不规范情形的相关规定。

（二）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、向相关人员了解相关情形发生的原因及性质、时间及频率、金额及比例、以及整改情况，并查阅公司内部控制相关制度，核实公司整改措施及相关内控制度的运行情况，查阅公司整改情况相关说明；

2、向相关人员了解发行人是否因相关情形受到任何行政处罚或监管措施，获取发行人《无违法违规证明》；

3、获取发行人及相关人员银行流水，对相关情形的资金来源及去向进行核查；

4、对于采购与付款循环、销售与收款循环、生产与仓储循环、固定资产和其他长期资产循环、货币资金循环期后执行情况抽取样本进行穿行测试及控制测试，检查发行人内控制度是否已完备并有效运行。

（三）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、关联方资金拆借系发行人报告期前（2018 年 9 月至 2020 年 9 月），属于发行人早期内控不够完善所致，借款方不存在侵占发行人利益的主观故意，拆借金额较小，报告期内未发生其他关联方资金占用等不规范情形；

发行人存在的个别财务内控不规范事项并由此形成会计差错更正，主要是由于发行人基于对《企业会计准则》及相关监管指引的深入理解，对个别事项采取更为谨慎、准确的财务核算方式所致，并非因故意操纵、差错舞弊所形成，会计差错更正对发行人 2023 年-2025 年各期净资产的影响比例分别为-0.03%、-0.19%和-0.46%，对净利润的影响比例分别为 1.75%、-1.66%和-3.30%，整体影响较小，报告期末已整改完毕，期后无新增财务内控不规范行为的情况，发行人内控制度已完备并有效运行。

综上，上述事项不构成对发行人内控制度有效性的重大不利影响。

2、经核查，发行人相关行为未违反法律法规、规章制度，不属于舞弊行为、不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险，且不会导致发行人不满足相关发行条件和上市条件。

3、经核查，发行人已通过收回资金、纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，申报会计师对发行人整改后内控制度的设计和运行有效性补充核查与测试，测试样本覆盖报告期主要资金往来及关联交易事项、长期资产转固、收入确认、费用跨期、研发费用工时核查、业务流程控制、存货管理等方面，样本量充分，能够支撑核查结论，相关财务内部控制不规范情况已得到充分整改。

4、经核查，发行人的财务内控持续符合规范要求，我们已出具信会师报字[2026]第 ZL10401 号内部控制审计报告，发行人相关财务内控能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不影响发行条件、上市条件及信息披露质量。

问题 5.业绩稳定性及大客户依赖风险

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人主营业务收入分别为 22,631.05 万元、22,814.18 万元和 32,898.93 万元，扣非后归母净利润分别为 5,736.48 万元、3,858.00 万元和 6,506.32 万元。（2）报告期各期，发行人核心技术产品收入占比分别为 97.66%、94.25%和 91.74%。（3）报告期各期，发行人高精密模具收入分别为 19,200.58 万元、17,292.90 万元和 22,650.09 万元，其中，锂电池极片冲切模具收入分别为 18,942.27 万元、16,205.71 万元和 18,894.13 万元，新能源汽车冲压模具收入分别为 178.80 万元、909.68 万元和 3,420.86 万元。（4）报告期各期，发行人高精密零部件和产品增值服务收入持续增长。（5）报告期各期，发行人向前五大客户合计销售金额占各期营业收入的比例分别为 73.27%、70.02%和 75.58%。其中，发行人对第一大客户比亚迪的销售金额占比分别为 27.96%、26.37%和 49.76%。

（1）业绩稳定性。请发行人：①说明 2024 年收入增长但扣非归母净利润下滑、2025 年业绩大幅增长的主要原因，量化分析各影响因素对扣非归母净利润的影响程度，发行人报告期内业绩增长的真实合理性，与同行业可比公司是否一致。②分产品说明其对应的下游应用领域（锂电池领域、新能源汽车领域、3C 消费电子领域、机器人领域、半导体领域）收入构成情况；极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务是否主要用于极片涂布、极片辊压、极片分切、极片成型、倒角裁切等锂电池生产工序中，分工序说明极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务的销售情况，极片冲切模具、高精密零部件是否由发行人独家维修、更换，是否存在配套销售的情况；说明报告期内新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入持续增长，核心技术产品收入占比逐年下降的原因及合理性。③结合目前在手订单情况及预计确认收入时间，高精密模具、高精密零部件的使用寿命及更换周期，锂离子电池、新能源汽车等应用领域的发展趋势及主要厂商的经营情况，轧辊研磨修复、金属热处理等新业务的商业模式、竞争格局及市场空间，公司竞争力及客户拓展计划，同行业可比公司情况等，详细分析发行人各类业务收入的稳定性、可持续性，是否面临下游行业需求变动而导致的业绩大幅下滑风险，并充分揭示相关风险。

（2）大客户依赖风险。请发行人：①分产品类别（锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件、产品增值服务）说明与比亚迪的合作历史及演变情况，早期业务接洽时间、参与人员情况，相关研发及投入情况，供应商认证及产品验证过程，获取订单以及销售定价的具体过程及定价公允性。②结合与比亚迪同类产品供应商数量、供应商认证周期及更换成本、发行人供货份额变化情况、竞争格局等，说明发行人在比亚迪供应商体系中的地位和竞争优劣势，是否存在被其他供应商替代的风险。③说明报告期各期对比亚迪销售的产品及对应锂电池型号、车型情况，按照锂电池型号、车型说明销售金额及占比，结合比亚迪销售情况分析发行人产品对目前锂电池型号、在售车型的覆盖率，并说明对比亚迪销售占比 2025 年大幅上升的原因及合理性。④结合在手订单、锂电池及新能源汽车迭代历史及周期、客户需求及行业变动趋势、框架协议主要内容及与销售订单的具体关联和有关约束力、在客户处的地位及其变化情况等进一步分析发行人对比亚迪销售的稳定性及可持续性。⑤说明对三星 SDI 收入金额增长的原因，与客户自身业务的匹配情况；说明对 LG 新能源、吉利集团收入金额下降的原因；结合前五大客户变化，进一步说明发行人与主要客户合作是否稳定，是否对主要客户存在重大依赖，对持续经营是否存在重大不利影响。⑥结合存量客户获取方式、下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势、发行人与竞争对手的比较情况等，说明发行人开拓新客户的具体情况、具备的优劣势，是否具备足够的技术储备及持续开拓客户的能力。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高相关要求进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（3）说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户。（4）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要客户是否存在异常资金往来。（5）提供资金流水专项核查报告。

请保荐机构提供资金流水相关核查工作底稿。

【发行人回复】

一、业绩稳定性

（一）说明 2024 年收入增长但扣非归母净利润下滑、2025 年业绩大幅增长的主要原因，量化分析各影响因素对扣非归母净利润的影响程度；报告期内业绩增长的真实合理性，与同行业可比公司是否一致

1、2024 年收入增长但扣非归母净利润下滑、2025 年业绩大幅增长的主要原因及各影响因素对扣非归母净利润的影响

报告期内，公司利润表主要项目的变动如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动幅度	金额	同比变动幅度	金额	同比变动幅度	金额
营业收入	26,832.38	64.64%	33,203.95	44.91%	22,912.88	0.70%	22,752.85
营业成本	14,792.05	58.86%	18,090.45	48.87%	12,151.57	20.48%	10,086.29
营业毛利	12,040.33	72.36%	15,113.51	40.44%	10,761.31	-15.04%	12,666.56
毛利率	44.87%	2.01%	45.52%	-1.45%	46.97%	-8.70%	55.67%
销售费用	1,094.01	54.61%	1,784.03	8.30%	1,647.35	-3.34%	1,704.32
管理费用	2,566.30	105.37%	2,943.15	-2.81%	3,028.28	40.40%	2,156.91
研发费用	1,057.32	35.69%	1,604.82	21.04%	1,325.90	10.14%	1,203.81
财务费用	400.05	268.18%	465.5	115.25%	216.26	22.43%	176.64
期间费用合计	5,117.68	79.88%	6,797.51	9.32%	6,217.80	18.62%	5,241.67
期间费用率	19.07%	1.62%	20.47%	-6.66%	27.14%	4.10%	23.04%
净利润	5,051.39	80.19%	6,394.51	70.65%	3,747.19	-37.44%	5,990.14
归属于母公司所有者的净利润	4,724.58	67.65%	6,457.58	65.27%	3,907.20	-32.93%	5,825.74
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	4,650.27	61.82%	6,506.32	68.64%	3,858.00	-32.75%	5,736.48

（1）2024 年收入增长但扣非归母净利润下滑的原因

2024 年度，公司营业收入为 22,912.88 万元，较 2023 年度增加 160.03 万元，增幅为 0.70%；扣非归母净利润为 3,858.00 万元，较 2023 年度减少 1,878.48 万元，降幅为 32.75%。

2024 年公司营业收入小幅增长但是扣非归母净利润出现下滑，主要原因是：①2024 年锂电池行业进入调整期，市场竞争较为激烈，使得锂电池极片冲切模具的单价下调，锂电池极片冲切模具的收入和毛利率有所下降，虽然公司通过拓展新能源汽车冲压模具和高精密零部件等新业务，使得 2024 年整体营业收入保持稳定，但是新能源汽车冲压模具和高精密零部件的毛利率相比锂电池极片冲切模具来说较低，导致 2024 年公司整体毛利率有所下降；②2024 年新三板挂牌及办公楼装修等导致管理费用增加较多。

2024 年主要科目变动及对利润的影响金额如下：

影响因素	对利润影响金额（万元）	占变动绝对值的比例	影响方向
收入上升[1]	89.09	4.74%	正面
毛利率下降[2]	-1,994.34	-106.17%	负面
管理费用增加	-871.37	-46.39%	负面
投资收益增加	211.99	11.29%	正面
所得税费用减少	490.02	26.09%	正面
少数股东损益变动	324.41	17.27%	正面
其他科目变动影响	-128.28	-6.83%	负面
扣非归母净利润变动合计	**-1,878.48**	**-100.00%**	

注 1：收入上升对利润的影响金额＝（2024 年营业收入－2023 年营业收入）×2023 年综合毛利率，假设毛利率水平不变，仅反映收入规模变动对毛利的贡献。

注 2：毛利率下降对利润的影响金额＝（2024 年毛利率－2023 年毛利率）×2024 年营业收入，假设收入水平不变，仅反映毛利率变动对毛利的贡献。

由上表可见，2024 年公司扣非归母净利润下滑，主要是毛利率下降和管理费用增加的影响，其中：毛利率下降对利润的影响金额为-1,994.34 万元，占比-106.17%；管理费用增加对利润的影响金额为-871.37 万元，占比-46.39%。具体分析如下：

①毛利率下降分析

2023 年和 2024 年，公司主营业务毛利的构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年			2023 年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
高精密模具	17,292.90	8,640.78	49.97%	19,200.58	11,094.94	57.78%
其中：锂电池极片冲切模具	16,205.71	8,314.24	51.30%	18,942.27	10,993.05	58.03%
新能源汽车冲压模具	909.68	281.15	30.91%	178.80	84.43	47.22%
其他模具	177.51	45.39	25.57%	79.51	17.46	21.95%
高精密零部件	2,220.29	539.51	24.30%	1,391.75	375.68	26.99%
产品增值服务	3,300.99	1,510.46	45.76%	2,038.72	1,109.69	54.43%
合计	**22,814.18**	**10,690.75**	**46.86%**	**22,631.05**	**12,580.32**	**55.59%**

由上表可见，2024 年公司主营业务毛利率为 46.86%，较 2023 年下降了 8.73

个百分点，主要是由于高毛利率的锂电池极片冲切模具产品的收入及毛利率同时下滑，尽管 2024 年新能源汽车冲压模具、高精密零部件及产品增值服务等新业务的收入有所增长，但相较于锂电池极片冲切模具而言，该等新业务的毛利率相对较低，使得 2024 年公司营业收入整体保持稳定的情况下，主营业务毛利率和毛利额都有较为明显的下滑。

A.2024 年锂电池极片冲切模具收入变动分析

2023 年和 2024 年，锂电池极片冲切模具的收入、单价、销量如下：

项目	2024 年		2023 年
	金额/数量	变动幅度	金额/数量
单价（元/套）	20,106.34	-15.94%	23,920.02
数量（套）	8,060.00	1.78%	7,919.00
收入（万元）	16,205.71	-14.45%	18,942.27

2024 年，公司锂电池极片冲切模具的收入为 16,205.71 万元，较 2023 年下降了 2,736.56 万元，降幅为 14.45%，主要是 2024 年产品价格下降所致，2024 年锂电池极片冲切模具的单价为 20,106.34 元/套，较 2023 年下降了 15.94%，使得锂电池极片冲切模具收入整体下滑较多。

2024 年锂电池极片冲切模具的单价下降，主要是因为 2024 年锂电池行业进入调整期，市场竞争较为激烈。据 GGII 统计，2024 年中国锂电池出货量虽然逆势增长 32.6%至 1,175GWh，但 24 家主要锂电上市公司锂电池业务总营收合计约 6,795 亿元，同比下降 8.7%，呈现典型的“量增价跌”特征。

B.2024 年锂电池极片冲切模具毛利率变动分析

2023 年和 2024 年，锂电池极片冲切模具的毛利率分别为 58.03%和 51.30%，2024 年毛利率下降了 6.73 个百分点。经测算，销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/套

期间	2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	20,106.34	-7.96%	23,920.02
单位成本	9,790.91	1.23%	10,038.15
合计		**-6.73%**	

如上表所示，2024 年公司锂电池极片冲切模具毛利率下降主要是产品单价

的下降，2024 年锂电池极片冲切模具平均单价同比下降 15.94%，按单一因素影响测算，单价下降拉低产品毛利率 7.96 个百分点。

因此，2024 年公司主营业务毛利率下降，主要是锂电池行业进入调整期，市场竞争较为激烈，使得锂电池极片冲切模具的销售单价下降，从而导致锂电池极片冲切模具的收入和毛利率有所下降。

②管理费用增加分析

2024 年公司管理费用为 3,028.28 万元，较 2023 年增加 871.37 万元。2024 年和 2023 年管理费用的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）
职工薪酬	1,180.34	38.98	1,043.14	48.36
折旧及摊销	412.00	13.60	316.81	14.69
中介咨询费	720.12	23.78	297.52	13.79
办公及差旅费	367.81	12.15	222.97	10.34
业务招待费	84.35	2.79	148.75	6.90
股份支付	138.81	4.58	32.12	1.49
其他	124.86	4.12	95.59	4.43
合计	**3,028.28**	**100.00**	**2,156.91**	**100.00**

由上表可见，2024 年管理费用增加的主要原因系：一方面，2024 年中介咨询费较 2023 年增加了 422.60 万元，主要是公司 2024 年完成新三板挂牌，中介机构服务费增加；另一方面，2024 年管理费用中的折旧及摊销较 2023 年增加了 95.19 万元，主要是公司为改善办公环境，对部分办公场所进行了装修，以及肇庆生产基地建成转固，折旧及摊销费用上升。此外，公司新拓展的业务处于快速发展期，管理人员数量相应增加，导致职工薪酬及办公差旅费也有所增长。

综上，2024 年公司营业收入小幅增长但是扣非归母净利润出现下滑，一是 2024 年锂电池行业进入调整期，市场竞争较为激烈，使得锂电池极片冲切模具的单价下调，锂电池极片冲切模具的收入和毛利率有所下降，导致 2024 年公司整体毛利率有所下降；二是 2024 年新三板挂牌及办公楼装修等导致管理费用增加较多。

（2）2025 年业绩大幅增长的主要原因

2025 年，公司实现营业收入 33,203.95 万元，同比增长 44.91%；实现归属于

母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,506.32 万元，同比增长 68.64%，盈利能力有所提升。

2025 年主要科目变动及对利润的影响金额分析如下：

影响因素	对利润影响金额（万元）	占变动绝对值的比例	影响方向
营业收入增长[1]	4,833.33	182.51%	正面
毛利率下降[2]	-481.13	-18.17%	负面
管理费用减少	85.13	3.21%	正面
销售费用增加	-136.68	-5.16%	负面
财务费用增加	-249.24	-9.41%	负面
研发费用增加	-278.92	-10.53%	负面
资产减值损失增加	-162.47	-6.13%	负面
资产处置收益减少	-237.57	-8.97%	负面
投资收益减少	-118.22	-4.46%	负面
所得税费用增加	-764.65	-28.87%	负面
其他科目变动影响	158.74	5.99%	正面
扣非归母净利润变动合计	**2,648.32**	**100.00%**	**——**

注 1：收入上升对利润的影响金额＝（2025 年营业收入－2024 年营业收入）×2024 年综合毛利率，假设毛利率水平不变，仅反映收入规模变动对毛利的贡献。

注 2：毛利率下降对利润的影响金额＝（2025 年毛利率－2024 年毛利率）×2025 年营业收入，假设收入水平不变，仅反映毛利率变动对毛利的贡献。

由上表可见，2025 年公司扣非归母净利润大幅增长主要源于以下因素：一是下游锂电池出货量上升，带动锂电池极片冲切模具收入大幅增长，同时新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复等新业务收入实现较快增长，从而使得 2025 年公司营业收入大幅增长；二是公司费用管控良好，期间费用涨幅小于同期营业收入，使得费用率有所下降，规模效应逐步显现。具体分析如下：

①营业收入增长分析

2024 年和 2025 年的主营业务收入和毛利构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2025 年			2024 年	
	收入	收入变动	毛利率	收入	毛利率
高精密模具	22,650.09	5,357.19	51.24%	17,292.90	49.97%
其中：锂电池极片冲切模具	18,894.13	2,688.42	54.76%	16,205.71	51.30%
新能源汽车冲压模具	3,420.86	2,511.18	34.65%	909.68	30.91%
其他模具	335.10	157.59	21.95%	177.51	25.57%
高精密零部件	5,585.18	3,364.89	21.66%	2,220.29	24.30%
产品增值服务	4,663.67	1,362.68	43.63%	3,300.99	45.76%
合计	**32,898.93**	**10,084.75**	**45.14%**	**22,814.18**	**46.86%**

2025 年，公司主营业务收入为 32,898.93 万元，较 2024 年增加 10,084.75 万元。主营业务收入增长的主要驱动因素包括：一是受益于储能电池和动力电池的快速发展，锂电池出货量大幅增加，下游客户对于锂电池极片冲切模具的需求增长，使得锂电池极片冲切模具收入增长 2,688.42 万元；二是新业务拓展成效进一

步显现，新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入合计增长7,238.75万元。

A.锂电池极片冲切模具收入和毛利率上升

2024年和2025年，锂电池极片冲切模具的收入、单价、销量情况如下：

项目	2025年		2024年
	数值	变动幅度	数值
单价（元/套）	21,480.37	6.83%	20,106.34
数量（套）	8,796.00	9.13%	8,060.00
收入（万元）	18,894.13	16.59%	16,205.71

2025年，公司锂电池极片冲切模具收入为18,894.13万元，较2024年增长2,688.42万元，主要是销量上升和单价提高的影响。2025年，受益于储能电池和动力电池的快速发展，锂电池出货量大幅增加，下游客户采购需求旺盛，公司锂电池极片冲切模具的销量上升，且销售价格有所上调。

2024年和2025年，锂电池极片冲切模具的毛利率分别为51.30%和54.76%，2025年毛利率上升了3.46个百分点，销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/套

期间	2025年度		2024年度
	金额/数量	对毛利率影响	金额/数量
单位售价	21,480.37	3.11%	20,106.34
单位成本	9,716.98	0.34%	9,790.91
合计		**3.46%**	

由上表可见，2025年锂电池极片冲切模具毛利率较2024年上升了3.46个百分点，主要是产品单位价格上升的影响，2025年锂电池极片冲切模具的单位售价21,480.37元/套，同比上升6.83%，带动毛利率上升了3.11个百分点。

B.新业务拓展成效进一步显现

2025年，公司新能源汽车冲压模具收入为3,420.86万元，较2024年增加2,511.18万元，主要是随着公司与比亚迪合作的深入以及自建新能源汽车冲压模具生产基地的投产，使得新能源汽车冲压模具收入规模有所增长。

2025年，公司高精密零部件业务收入为5,585.18万元，较2024年增加3,364.89万元，一是随着国内锂电池出货量增加，下游锂电池生产厂商对于锂电池生产设备零部件和裁切刀具的需求大幅增加；二是公司依托在锂电池极片冲切模具业务上积累的精密制造能力和客户资源，新增拓展了精密包胶零部件、新能源汽车冲压模具零部件等新产品，收入贡献明显上升；三是公司将高精密制造能

力进行跨行业复用，应用于半导体、机器人等新领域的高精密零部件产品收入明显增加。

2025 年，公司产品增值服务收入为 4,663.67 万元，较 2024 年增加 1,362.68 万元，主要是轧辊研磨修复服务实现收入 1,986.60 万元，较 2024 年增加 1,431.29 万元。轧辊研磨修复服务收入大幅增长，主要系公司将产品增值服务业务范围拓展至锂电池生产中的辊压环节，经过前期市场开拓，2025 年来自 LG 新能源、吉利集团等客户的轧辊研磨修复订单显著增加，带动产品增值服务收入有所增长。

②期间费用率下降分析

2025 年，公司期间费用合计 6,797.51 万元，较 2024 年增加 579.71 万元，增幅为 9.32%，增幅明显小于同期营业收入的增速。2025 年公司的期间费用率为 20.47%，较 2024 年下降 6.66 个百分点。

2025 年期间费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度
	金额/比例	变动金额	变动幅度	金额/比例
销售费用	1,784.03	136.68	8.30%	1,647.35
管理费用	2,943.15	-85.13	-2.81%	3,028.28
研发费用	1,604.82	278.92	21.04%	1,325.90
财务费用	465.50	249.24	115.25%	216.26
期间费用合计	**6,797.51**	**579.71**	**9.32%**	**6,217.80**
期间费用率	**20.47%**	**-**	**-6.66%**	**27.14%**

由上表可见，2025 年随着公司营业收入的上升，销售费用和研发费用均有所增长，但是增长幅度小于营业收入的增幅，显示公司费用管控良好，规模效应逐步显现；2025 年管理费用同比有所下降，主要是受 2024 年基数较高的影响（新三板挂牌产生的中介咨询费用较高）；2025 年财务费用同比增长 115.25%，主要系公司因业务经营和项目建设需要，银行借款金额有所上升，相应的利息支出也有所增加。

（3）2026 年 1-6 月业绩大幅增长的主要原因

2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 26,832.38 万元，同比增长 64.64%；实现归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,650.27 万元，同比增长 61.82%，盈利能力有所提升。

2026 年 1-6 月主要科目变动及对利润的影响金额分析如下：

单位：万元

影响因素	对利润影响金额（万元）	占变动绝对值的比例	影响方向
营业收入增长	4,515.87	254.19%	正面
毛利率提升	538.79	30.33%	正面
管理费用增加	-1,316.72	-74.12%	负面
销售费用增加	-386.40	-21.75%	负面
研发费用增加	-278.09	-15.65%	负面
财务费用增加	-291.39	-16.40%	负面
信用减值损失	-73.40	-4.13%	负面
资产处置收益增加	131.60	7.41%	正面
投资收益增加	25.15	1.42%	正面
所得税费用增加	-526.21	-29.62%	负面
少数股东损益增加	-341.49	-19.22%	负面
其他科目变动影响	-221.13	-12.45%	负面
扣非归母净利润变动合计	1,776.58	100.00%	——

注 1：收入上升对利润的影响金额=（2026 年 1-6 月营业收入-2025 年 1-6 月营业收入）×2025 年 1-6 月综合毛利率，假设毛利率水平不变，仅反映收入规模变动对毛利的贡献。

注 2：毛利率提升对利润的影响金额=（2026 年 1-6 月毛利率-2025 年 1-6 月毛利率）×2026 年 1-6 月营业收入，假设收入水平不变，仅反映毛利率变动对毛利的贡献。

由上表可见，2026 年 1-6 月公司扣非归母净利润大幅增长主要源于：受下游锂电池出货量持续增长带动，锂电池极片冲切模具需求旺盛；高精密零部件、轧辊研磨修复等业务经过多年培育进入持续放量阶段；金属热处理加工业务作为新拓品类形成增量贡献，带动整体收入和利润规模快速提升。具体分析如下：

单位：万元

产品类别	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月	
	收入	收入变动	毛利率	收入	毛利率
高精密模具	14,187.31	2,190.67	51.48%	11,996.64	49.58%
其中：锂电池极片冲切模具	12,113.35	2,306.77	52.49%	9,806.58	53.32%
新能源汽车冲压模具	1,869.16	-205.72	47.49%	2,074.88	33.19%
其他模具	204.81	89.62	28.47%	115.19	26.37%
高精密零部件	6,544.78	4,125.20	31.75%	2,419.58	17.38%
产品增值服务	6,024.10	4,188.54	43.26%	1,835.56	31.90%
合计	**26,756.19**	**10,504.40**	**44.80%**	**16,251.79**	**42.79%**

2026 年 1-6 月，公司主营业务收入较上年同期增长了 10,504.40 万元，增幅达到 64.64%，主要产品收入有所增长。一是随着客户锂电池出货量上升，以及新增产线建设，对公司锂电池极片冲切模具需求增长，2026 年上半年锂电池极片冲切模具收入较上年同期增长 2,306.77 万元；二是随着下游需求的增长以及公

司与客户合作范围的扩大，2026 年 1-6 月锂电池生产设备零部件、裁切刀具、包胶零部件等高精密零部件业务收入较上年同期上升 4,125.19 万元；此外，公司切入金属热处理领域，为折叠屏手机转轴等 MIM（金属粉末注射成型）配件提供热处理加工服务，以及轧辊修复业务持续增长，使得 2026 年 1-6 月产品增值服务业务收入较上年同期增长 4,188.55 万元。

此外，2026 年 1-6 月主营业务毛利率较上年同期增长了 2.01 个百分点，主要是新能源汽车冲压模具和高精密零部件毛利率较上年同期上升，受益于产能利用率的提升以及外购产品的议价能力提升，新能源汽车冲压模具和高精密零部件毛利率有所提升，且 2026 年 1-6 月公司新拓展的金属热处理加工业务毛利率较高以及轧辊修复服务量明显较上年同期增加，使得产品增值服务的毛利率亦有所提升，综合使得 2026 年 1-6 月主营业务毛利较上年同期增加 5,034.27 万元。

2026 年 1-6 月公司业绩大幅增长主要系营业收入快速增长、综合毛利率提升带动毛利规模扩大所致；期间费用、所得税费用、信用减值损失等虽随经营规模同步增加，但整体费用率相对稳定，公司盈利能力持续提升。

2、报告期内业绩增长的真实合理性，与同行业可比公司是否一致

结合前述分析，2025 年公司扣非归母净利润大幅增长，一是下游锂电池出货量上升，带动锂电池极片冲切模具收入大幅增长，同时新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复等新业务收入实现较快增长，从而使得 2025 年公司营业收入大幅增长；二是公司费用管控良好，期间费用涨幅小于同期营业收入，使得费用率有所下降，规模效应逐步显现。因此，2025 年业绩增长具备合理性。

2026 年 1-6 月，公司扣非归母净利润进一步增长主要源于：一是受下游锂电池出货量持续增长带动，锂电池极片冲切模具需求旺盛；二是高精密零部件、轧辊研磨修复等业务经过多年培育进入持续放量阶段；三是金属热处理加工业务作为新拓品类形成增量贡献，带动整体收入和利润规模快速提升。

报告期内，发行人与同行业可比公司的业绩趋势对比如下：

单位：万元

公司名称	指标	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2024 年变动	2025 年变动	2026 年 1-6 月同比变动
发行人	扣非归母净利润	4,650.27	6,506.32	3,858.00	5,736.48	-32.75%	+68.64%	+61.82%
德新科技 [603032]	扣非归母净	5,228.00	3,799.90	-17,301.12	12,216.34	由盈转亏	扭亏为盈	+189.35%

公司名称	指标	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2024 年变动	2025 年变动	2026 年 1-6 月同比变动
	利润							
曼恩斯特 [301325]	扣非归母净利润	-9,072.10	-12,974.14	-723.29	31,256.80	由盈转亏	亏损扩大	亏损扩大
鼎通科技 [688668]	扣非归母净利润	17,480.03	22,194.86	9,269.63	5,908.39	+56.89%	+139.43%	+62.73%
威唐工业 [300707]	扣非归母净利润	-3,358.00	2,242.03	1,705.68	1,030.42	+65.53%	+31.45%	由盈转亏
震裕科技 [300953]	扣非归母净利润	41,193.85	49,601.17	23,114.20	879.49	+2,528.14%	+114.59%	+108.37%

德新科技与发行人的可比产品为精密模具及零配件业务。2024 年受锂电池行业调整周期影响，其营业收入从 56,221.57 万元下降至 36,418.40 万元，扣非归母净利润从 12,216.34 万元降至-17,301.12 万元（由盈转亏），扣非归母净利润变动趋势与发行人一致，但德新科技营业收入亦明显下降，整体业绩下滑幅度大于发行人。2025 年随着行业复苏，德新科技实现扭亏为盈，扣非归母净利润回升至 3,799.90 万元，与发行人 2025 年业绩反弹趋势一致。德新科技 2026 年 1-6 月实现营业收入 30,847.92 万元，同比增长 22.69%，扣非归母净利润 5,228.00 万元，同比增长 189.35%，其锂电裁切模具等精密制造业务随下游锂电池行业需求恢复持续改善，业绩实现大幅增长，与发行人 2026 年上半年的业绩增长趋势一致。

曼恩斯特与发行人的可比产品为涂布应用类产品，均应用于锂电池领域。曼恩斯特收入从 2023 年的 78,653.65 万元持续下降至 2024 年的 47,127.03 万元、2025 年的 28,712.69 万元，扣非归母净利润从 2023 年的 31,256.80 万元持续下降至 2024 年的-723.29 万元、2025 年的-12,974.14 万元，亏损持续扩大。曼恩斯特 2026 年 1-6 月实现营业收入 21,221.26 万元，同比下降 62.14%，扣非归母净利润为-9,072.10 万元，亏损同比扩大，主要系其能源系统（储能）类业务收入同比大幅下降 83.02%，收入规模难以覆盖相对刚性的成本费用；其与发行人可比的涂布应用类产品收入同比增长 9.41%，仍保持增长。曼恩斯特业绩表现弱于发行人，主要是两家公司在产品竞争力和成本管控能力上的差异，以及曼恩斯特涂布设备业务面临的竞争加剧与价格下行压力更为突出。

威唐工业的产品主要应用于汽车行业。其汽车冲压模具及检具收入从 2023 年的 33,081.68 万元增长至 2024 年的 41,901.01 万元、2025 年的 44,816.69 万元，扣非归母净利润持续增长，与发行人新能源冲压模具业务的增长趋势一致。发行人该业务收入从 2023 年的 178.80 万元快速增长至 2024 年的 909.68 万元、2025 年的 3,420.86 万元。威唐工业 2026 年 1-6 月实现营业收入 38,325.05 万元，同比

增长 16.66%，收入增长趋势与发行人一致；但其扣非归母净利润为-3,358.00 万元，同比由盈转亏。威唐工业以外销为主，2026 年上半年受人民币升值影响较大，威唐工业 2026 年上半年业绩趋势与发行人存在差异主要是由于销售区域差异影响。

鼎通科技可比产品（精密模具及模具零件）2023-2025 年收入及扣非归母净利润均持续增长，其下游以通信和汽车连接器为主，行业景气度较高。发行人与鼎通科技虽均从事精密模具业务，但下游行业存在差异，业绩表现不完全可比。鼎通科技 2026 年 1-6 月实现营业收入 102,914.59 万元，同比增长 31.17%，扣非归母净利润 17,480.03 万元，同比增长 62.73%，主要受益于通讯连接器市场需求旺盛，业绩持续增长，与发行人业绩增长趋势一致。

震裕科技的模具主要应用于电机铁芯和锂电池结构件的冲压制造，根据公开披露信息，其所生产模具总体上属于技术难度大、附加值高的高端产品，国内竞争者较少，因此能够维持较高的利润水平。震裕科技的模具业务收入从 2023 年的 31,343.56 万元增长至 2024 年的 41,591.53 万元、2025 年的 44,225.99 万元，扣非归母净利润大幅增长。震裕科技 2024 年业绩上升而发行人下降，主要是震裕科技的模具产品主要应用于新能源汽车、锂电池、家电、工业工控领域，而发行人的模具主要应用于锂电池领域，2024 年受锂电池行业周期调整影响较大，2024 年发行人锂电池模具收入下滑，因此变动趋势不一致。震裕科技 2026 年 1-6 月实现营业收入 639,444.01 万元，同比增长 58.01%，扣非归母净利润 41,193.85 万元，同比增长 108.37%，主要受益于新能源汽车锂电池结构件等下游需求旺盛，收入和利润均实现快速增长，与发行人业绩增长趋势一致，且增速水平相近。

综上，发行人 2024 年受锂电行业调整影响盈利下滑、2025 年及 2026 年 1-6 月受益于行业复苏业绩反弹的趋势与锂电产业链可比公司的变动趋势总体一致；发行人汽车领域业务的快速增长与汽车模具可比公司的向好趋势一致。由于销售区域存在差异，2026 年 1-6 月威唐工业的业绩趋势与发行人存在差异。发行人业绩变动系下游行业周期波动和自身业务结构优化的综合反映，具有真实合理性。发行人2025年和2026年1-6月业绩增长的趋势和可比公司德新科技、鼎通科技、震裕科技一致。

（二）分产品说明其对应的下游应用领域（锂电池领域、新能源汽车领域、3C 消费电子领域、机器人领域、半导体领域）收入构成情况；极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务是否主要用于极片涂布、极片辊压、极片分切、极片成型、倒角裁切等锂电池生产工序中，分工序说明极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务的销售情况，极片冲切模具、高精密零部件是否由发行人独家维修、更换，是否存在配套销售的情况；说明报告期内新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入持续增长，核心技术产品收入占比逐年下降的原因及合理性。

1、分产品说明其对应的下游应用领域（锂电池领域、新能源汽车领域、3C 消费电子领域、机器人领域、半导体领域）收入构成情况

报告期内，公司主要产品及服务包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件及相关技术服务，各类产品根据其功能及应用场景主要对应锂电池、新能源汽车、3C 消费电子、机器人、半导体等下游领域。其中，锂电池极片冲切模具主要应用于锂电池领域，新能源汽车冲压模具主要应用于新能源汽车领域；高精密零部件及相关技术服务则主要应用于锂电池、新能源汽车、3C 消费电子、机器人、半导体等领域。

（1）公司主营业务收入按下游应用领域划分的收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入按下游应用领域划分的收入构成情况如下：

单位：万元

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
锂电池领域	20,034.54	74.88%	27,825.11	84.58%	21,298.41	93.36%	22,188.61	98.05%
新能源汽车领域	2,364.05	8.84%	4,138.81	12.58%	1,155.87	5.07%	273.88	1.21%
3C 消费电子领域	3,250.07	12.15%	248.66	0.76%	95.17	0.42%	50.56	0.22%
机器人领域	94.76	0.35%	16.24	0.05%	0.55	0.00%	0.00	0.00%
半导体领域	375.58	1.40%	437.96	1.33%	244.94	1.07%	83.34	0.37%
其他领域	637.20	2.38%	232.15	0.71%	19.23	0.08%	34.65	0.15%
合计	**26,756.19**	**100.00%**	**32,898.93**	**100.00%**	**22,814.18**	**100.00%**	**22,631.05**	**100.00%**

报告期内，公司收入结构呈现出锂电池领域稳定增长、新能源汽车和 3C 消费电子等新应用领域快速放量、收入结构持续多元化的特点。报告期内，公司来

自于锂电池领域的收入分别为 22,188.61 万元、21,298.41 万元、27,825.11 万元和 20,034.54 万元，占主营业务收入的 70%以上，为公司的主要收入来源。同时，公司依托长期积累的高精密制造核心技术和工艺，积极向新能源汽车、3C 消费电子、机器人和半导体等新应用领域延伸，其中新能源汽车领域收入由 2023 年的 273.88 万元大幅增长至 2025 年的 4,138.81 万元；3C 消费电子领域收入 2026 年 1-6 月实现收入 3,250.07 万元；此外，报告期内半导体、机器人及其他领域的收入亦有所增长。

（2）公司按产品对应的下游应用领域构成情况

报告期内，公司主要产品对应的下游应用领域构成情况如下：

单位：万元

一级产品分类	二级产品分类	下游应用领域	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年		2023 年	
			收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
高精密模具	锂电池极片冲切模具	锂电池	12,113.35	45.27%	18,894.13	57.43%	16,205.71	71.03%	18,942.27	83.70%
	新能源汽车冲压模具	新能源汽车	1,869.16	6.99%	3,420.86	10.40%	909.68	3.99%	178.80	0.79%
	其他模具	半导体	112.49	0.42%	335.10	1.02%	177.51	0.78%	79.51	0.35%
		其他	92.31	0.35%	-	-	-	-	-	-
高精密零部件	锂电池生产设备零部件	锂电池	3,989.10	14.91%	3,265.12	9.92%	1,105.96	4.85%	543.06	2.40%
	高精密裁切刀	锂电池	1,296.29	4.84%	1,153.35	3.51%	747.75	3.28%	666.94	2.95%
	其他	新能源汽车	493.21	1.84%	577.85	1.76%	184.65	0.81%	94.57	0.42%
		3C 消费电子	361.56	1.35%	247.69	0.75%	95.17	0.42%	50.56	0.22%
		半导体	256.89	0.96%	95.43	0.29%	66.98	0.29%	3.64	0.02%
		机器人	94.76	0.35%	16.24	0.05%	0.55	0.00%	-	-
		其他	52.97	0.20%	229.50	0.70%	19.23	0.08%	32.97	0.15%
产品增值服务	锂电池模具维修服务	锂电池	1,136.17	4.25%	2,383.47	7.24%	2,601.62	11.40%	1,822.52	8.05%
	轧辊研磨修复服务	锂电池	1,281.62	4.79%	1,986.60	6.04%	555.31	2.43%	198.20	0.88%
	热处理	3C 消费电子	2,876.59	10.75%	-	-	-	-	-	-
		其他	498.93	1.86%	-	-	-	-	-	-
	其他	其他	230.80	0.86%	293.59	0.89%	144.06	0.63%	18.00	0.08%
合计			**26,756.19**	**100.00%**	**32,898.93**	**100.00%**	**22,814.18**	**100.00%**	**22,631.05**	**100.00%**

从分产品的下游应用领域来看，公司主要围绕锂电池、新能源汽车、3C 消费电子三大应用领域开展业务。其中公司产品锂电池极片冲切模具、高精密零部

件、轧辊研磨修复服务、锂电池极片冲切模具研磨服务主要围绕下游锂电池行业开展；新能源汽车冲压模具主要围绕下游新能源汽车开展；热处理加工服务主要围绕下游 3C 消费电子开展。公司在持续巩固锂电池极片冲切模具等优势产品的同时，依托长期积累的高精密制造方面的核心技术和工艺，积极拓展新能源汽车冲压模具及高精密零部件等产品，并进一步向新能源汽车、3C 消费电子、机器人、半导体等高精密制造应用领域延伸。

2、极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务是否主要用于极片涂布、极片辊压、极片分切、极片成型、倒角裁切等锂电池生产工序中，分工序说明极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务的销售情况，极片冲切模具、高精密零部件是否由发行人独家维修、更换，是否存在配套销售的情况

（1）极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务是否主要用于极片涂布、极片辊压、极片分切、极片成型、倒角裁切等锂电池生产工序中，分工序说明极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务的销售情况

①公司极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务主要应用于锂电池生产工序中

由上述分析，公司锂电池极片冲切模具产品全部应用于锂电池生产；高精密零部件主要应用于锂电池生产，少部分应用于新能源汽车、3C 消费电子、半导体、机器人等领域；产品增值服务主要应用于锂电池生产和 3C 消费电子（主要是金属热处理加工服务）。报告期内，公司上述应用于锂电池生产的收入合计分别为 22,188.61 万元、21,298.41 万元、27,825.11 万元和 20,034.54 万元。

报告期内，公司应用于锂电池生产的收入按工序的构成情况如下：

单位：万元

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
极片成型	8,558.83	42.72%	12,087.30	43.44%	11,412.99	53.59%	13,402.42	60.40%
极片裁断/裁切	1,948.89	9.73%	4,304.24	15.47%	3,778.81	17.74%	3,866.01	17.42%
极片辊压	1,598.78	7.98%	2,252.68	8.10%	606.56	2.85%	198.75	0.90%
倒角裁切	825.56	4.12%	2,043.94	7.35%	519.28	2.44%	1,281.36	5.77%
叠片/卷绕	1,849.69	9.23%	1,520.21	5.46%	75.71	0.36%	4.23	0.02%
锂电池模具维修服务	1,136.17	5.67%	2,383.47	8.57%	2,601.62	12.22%	1,822.52	8.21%

铝塑膜/胶带/隔膜	1,111.48	5.55%	616.36	2.22%	570.40	2.68%	461.67	2.08%
PACK	252.15	1.26%	339.99	1.22%	63.12	0.30%	0.33	0.00%
极片分切	200.29	1.00%	87.77	0.32%	5.51	0.03%	6.09	0.03%
极片涂布	152.60	0.76%	119.45	0.43%	82.83	0.39%	15.86	0.07%
其他	2,400.10	11.98%	2,069.69	7.44%	1,581.57	7.43%	1,129.38	5.09%
总计	**20,034.54**	**100.00%**	**27,825.11**	**100.00%**	**21,298.41**	**100.00%**	**22,188.61**	**100.00%**

由上表可见，公司锂电池领域收入主要集中于锂电池极片生产及加工环节，包括极片成型、极片裁断/裁切、极片辊压、倒角裁切、极片涂布、极片分切和锂电池模具维修服务等，占报告期锂电池领域收入的 70%以上。公司围绕极片制作环节形成了较为完整的产品及服务布局，并向锂电池的其他生产工序进行延伸，包括极片辊压及锂电池叠片/卷绕等锂电池生产设备相关的高精密零部件。

报告期内，公司应用于极片成型环节的收入分别为 13,402.42 万元、11,412.99 万元、12,087.30 万元和 8,558.83 万元，2024 年受锂电池行业调整的影响，应用于极片成型环节的收入有所下降；2025 年以来，随着锂电池行业的回暖及客户需求的增加，公司应用于极片成型环节的收入有所增加。报告期内，公司应用于极片成型环节的收入占比分别为 60.40%、53.59%、43.44%和 42.72%，由于产品应用于锂电池其他生产工序的收入有所增加，使得来自极片成型工序的收入占比有所下降。

报告期内，公司应用于极片裁断/裁切环节的收入分别为 3,866.01 万元、3,778.81 万元、4,304.24 万元和 1,948.89 万元，收入整体较稳定，随着产品应用于锂电池其他生产工序的收入增加，使得来自极片裁断/裁切环节的收入占比有所下降。

报告期内，公司应用于极片辊压环节的收入分别为 198.75 万元、606.56 万元、2,252.68 万元和 1,598.78 万元，收入逐年增长，主要是公司在 2022 年拓展了轧辊研磨修复服务，随着业务的不断拓展，带动了该环节产品收入的增长。

报告期内，公司应用于倒角裁切环节的收入分别为 1,281.36 万元、519.28 万元、2,043.94 万元和 825.56 万元，2024 年公司应用于倒角裁切环节的收入下降较多，主要是下游客户比亚迪、格林晟等客户根据需求情况减少了采购；2025 年公司应用于倒角裁切环节的收入增加较多，主要是比亚迪在当年采购了 1,731.66 万元的倒角模具，采购增加较多。

报告期内，公司应用于叠片/卷绕环节的收入分别为 4.23 万元、75.71 万元、

1,520.21 万元和 1,849.69 万元，收入逐年增长，主要是公司在 2023 年拓展了高精密零部件业务，主要为锂电池生产设备相关的高精密零部件，随着业务的不断拓展以及与客户合作的加深，带动了该环节产品收入的增长。

报告期内，公司应用于铝塑膜/胶带/隔膜裁切的收入分别为 461.67 万元、570.40 万元、616.36 万元和 1,111.48 万元，2023 年至 2025 年，公司应用于铝塑膜/胶带/隔膜裁切的收入相对稳定。2026 年 1-6 月，公司应用于该环节的收入明显增长，主要系一方面随着比亚迪推出第二代刀片电池并进行产线升级，部分锂电池生产线对裁切刀具的需求增加；另一方面，随着比亚迪储能业务快速发展及相关产能建设推进，新建及扩建产线对裁切刀具的需求增加。

报告期内，公司锂电池模具维修服务的收入分别为 1,822.52 万元、2,601.62 万元、2,383.47 万元和 1,136.17 万元，整体比较稳定。

②分工序说明极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务的销售情况

报告期内，公司主要产品按锂电池生产工序划分的收入构成如下：

单位：万元

一级产品分类	二级产品分类	锂电池生产工序	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高精密模具	锂电池极片冲切模具	极片成型	8,558.83	42.72%	12,087.30	43.44%	11,412.99	53.59%	13,402.42	60.40%
		极片裁断/裁切	1,948.89	9.73%	4,304.24	15.47%	3,778.81	17.74%	3,866.01	17.42%
		倒角裁切	825.56	4.12%	2,043.94	7.35%	519.28	2.44%	1,281.36	5.77%
		其他	780.06	3.89%	458.65	1.65%	494.63	2.32%	392.47	1.77%
高精密零部件	高精密裁切刀	铝塑膜/胶带/隔膜	1,111.48	5.55%	616.36	2.22%	570.40	2.68%	461.67	2.08%
		其他	184.82	0.92%	536.99	1.93%	177.35	0.83%	205.27	0.93%
	锂电池生产设备零部件	叠片/卷绕	1,849.69	9.23%	1,519.07	5.46%	75.71	0.36%	4.23	0.02%
		极片辊压	317.16	1.58%	266.08	0.96%	51.25	0.24%	0.55	0.00%
		PACK	252.15	1.26%	339.99	1.22%	63.12	0.30%	0.33	0.00%
		极片分切	178.26	0.89%	76.41	0.27%	1.85	0.01%	-	-
		检测	132.07	0.66%	49.84	0.18%	2.55	0.01%	-	-
		极片涂布	102.71	0.51%	16.69	0.06%	0.77	0.00%	0.24	0.00%
		其他	1,157.05	5.78%	997.03	3.58%	910.70	4.28%	537.72	2.42%
产品增值服务	锂电池模具维修服务	锂电池模具维修服务	1,136.17	5.67%	2,383.47	8.57%	2,601.62	12.22%	1,822.52	8.21%
	轧辊研磨修	极片辊压	1,281.62	6.40%	1,986.60	7.14%	555.31	2.61%	198.20	0.89%

一级产品分类	二级产品分类	锂电池生产工序	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	复服务									
	锂电池涂布模头维修服务	极片涂布	49.89	0.25%	102.76	0.37%	82.07	0.39%	15.62	0.07%
	设备改造等	其他	168.12	0.84%	39.68	0.14%	-	-	-	-
合计			**20,034.54**	**100.00%**	**27,825.11**	**100.00%**	**21,298.41**	**100.00%**	**22,188.61**	**100.00%**

由上表可见，公司锂电池极片冲切模具主要用于极片成型、极片裁断/裁切、倒角裁切等冲切及裁切环节；高精密零部件主要应用于铝塑膜/胶带/隔膜裁切，以及叠片/卷绕、极片辊压、PACK 等生产设备；产品增值服务主要围绕锂电池极片冲切模具、轧辊及涂布模头等进行研磨维修，主要应用于极片冲切、辊压、涂布等环节。

报告期内，公司各类产品及服务收入覆盖锂电池极片成型、裁断/裁切、倒角裁切、辊压、分切、涂布以及叠片/卷绕等主要生产工序，与锂电池生产工艺具有较强的匹配性。

（2）极片冲切模具、高精密零部件是否由发行人独家维修、更换，是否存在配套销售的情况

报告期内，针对锂电池极片冲切模具、高精密零部件产品，公司与主要客户签订的协议中关于维修保养服务的相关约定主要如下：

主要客户	协议形式	主要采购产品	维修保养服务约定
比亚迪	框架协议	锂电池极片冲切模具、高精密零部件	质量保证期内，乙方按照双方约定为甲方提供售后维修及保养服务，维修及保养过程中所需的零部件、配件、耗材等由乙方免费提供或承担；质量保证期届满后，乙方应继续提供售后维修及保养服务，但可在统一收费标准的基础上给予甲方最优惠价格的条件下向甲方收取费用。
三星 SDI	框架协议	锂电池极片冲切模具	在质量保证期内如果合同产品因材质、设计、制造或运输等缺陷导致故障或性能下降，卖方应根据买方要求，自行承担费用立即维修或更换，以确保买方不会停产；质量保证期限过后发生故障的，卖方应根据买方要求，以成本价向买方供应维修故障所需的配件，如买方要求，应以适当价格提供整修、维修服务。
LG 新能源	采购合同	锂电池极片冲切模具	在质保期内合同产品出现瑕疵的，卖方应根据买方的选择以卖方的责任及费用修理合同产品或以合格品更换。但是，若卖方证明合同产品瑕疵原因在于买方的，由买方承担修理或

主要客户	协议形式	主要采购产品	维修保养服务约定
			更换所需的费用。
珠海冠宇	技术协议	锂电池极片冲切模具	保修期满之后，卖方对模具的维修仅收取工时和交通费用，涉及模具相关配件的更换和购买，卖方仅收取成本费用；但质保期满不影响卖方根据本协议约定对模具单次寿命不达标时所产生的免费维保责任。
吉利集团	采购合同	锂电池极片冲切模具	在质量保证期内，产品出现质量问题的，乙方应在接到甲方通知后 2 小时内回复，接到甲方通知后 48 小时内进行更换。甲方有技术问题向乙方咨询的，乙方应提供技术支持。质量保证期满后产品出现质量问题或技术故障的，乙方应以优惠价格继续提供售后服务
格林晟	框架协议及质量保证协议	锂电池极片冲切模具	乙方须在该产品的行业规定有效期或者双方约定的时间内对产品的质量全面负责（对于无明确行业规定以及双方约定的非标准件，应当结合行业习惯以及甲方合理生产期限加以衡量质保期限)。未约定质保期到期后的维修保养服务处理。
瑞浦兰钧	框架协议	锂电池极片冲切模具	在规定的质保期内，卖方应对由于设计、工艺或材料的缺陷或故障负责。在质保期满后，设备符合双方约定的技术规格的要求，费用由卖方自理。

公司将锂电池极片冲切模具、高精密零部件等产品交付客户后，所有权转移至客户，客户拥有自主选择权，既可委托公司开展产品的维修或更换，亦可自主选择具备相应服务能力的第三方厂商，公司不存在通过合同条款限制客户选择第三方厂商服务的情况。

根据公司与主要客户签订的协议，在质保期内，公司需向客户提供免费的质保服务，因此在质保期内，主要客户一般要求公司负责产品的维修、更换；质保期满后，客户出于产品稳定性及响应及时性等考虑，一般优先选择公司提供原厂维修、更换服务，主要客户如比亚迪、三星 SDI、吉利集团等均在协议中明确约定了质保期后，公司应当继续以适当价格提供售后维修及保养服务。

综上所述，根据公司与主要客户签订的协议，锂电池极片冲切模具、高精密零部件不存在通过合同条款限制客户选择第三方服务商的情况，不存在要求客户由公司提供独家维修、更换的情况，不存在配套销售的情况。

3、说明报告期内新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入持续增长，核心技术产品收入占比逐年下降的原因及合理性

报告期内，公司核心技术产品收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
核心技术产品收入	24,322.06	30,461.87	21,594.30	22,219.58
其中：高精密模具	13,309.26	21,494.38	16,791.79	19,067.50
高精密零部件	4,988.69	4,403.87	1,568.02	1,113.88
产品增值服务	6,024.10	4,563.62	3,234.49	2,038.20
营业收入	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
占比	**90.64%**	**91.74%**	**94.25%**	**97.66%**

公司通过持续加强研发创新投入，攻克多项关键技术壁垒，建立了涵盖产品结构设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系，掌握了高精密制造领域的核心技术，并将高精密制造能力进行跨行业复用，成功拓展了新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复、金属热处理等精密制造及增值服务领域。报告期各期，公司核心技术产品收入占营业收入的比例均在 90%以上。

报告期内，公司核心技术产品收入占比有所下降，主要是公司基于谨慎性考虑，未将外购成品销售的收入列为核心技术产品收入。公司于 2023 年开始拓展新能源汽车冲压模具及高精密零部件业务，基于产能的安排、客户加工精度及交期的要求，部分订单存在向供应商采购成品后对外销售的情况。针对外购的成品，公司将对外购供应商的生产过程和质量检测进行全程监控，以确保外购成品的生产工艺与产品质量符合客户要求。报告期内，随着新能源汽车冲压模具及高精密零部件业务的不断拓展，公司外购成品销售的金额有所增加。报告期内，公司外购成品销售的收入按照净额法列示分别为 411.46 万元、1,219.88 万元、2,437.07 万元和 2,434.13 万元，占营业收入的比例分别为 1.81%、5.32%、7.34%和 9.07%，占营业收入的比例有所上升，使得公司核心技术产品收入占营业收入的比例有所下降。

（三）结合目前在手订单情况及预计确认收入时间，高精密模具、高精密零部件的使用寿命及更换周期，锂离子电池、新能源汽车等应用领域的发展趋势及主要厂商的经营情况，轧辊研磨修复、金属热处理等新业务的商业模式、竞争格局及市场空间，公司竞争力及客户拓展计划，同行业可比公司情况等，详细分析发行人各类业务收入的稳定性、可持续性，是否面临下游行业需求变动而导致的业绩大幅下滑风险，并充分揭示相关风险。

1、目前在手订单情况及预计确认收入时间

截至 2026 年 6 月末，公司在手订单总金额为 31,231.68 万元（总额法口径，下同），公司在手订单充足，执行情况良好。根据订单的执行周期，公司预计上述在手订单将在 2026 年-2027 年确认收入。公司主要下游应用领域锂电池、新能源汽车、3C 消费电子等行业需求旺盛，并且公司积极拓展新客户和新业务领域，因此预计公司订单情况将保持稳定，业务收入具备稳定性及可持续性。

截至 2026 年 6 月末，公司在手订单具体情况及预计收入确认时间如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末在手订单	其中：预计 2026 年确认收入	其中：预计 2027 年确认收入
高精密模具	21,726.15	19,375.87	2,350.28
其中：锂电池极片冲切模具	8,444.27	8,444.27	-
新能源汽车冲压模具	12,963.91	10,613.63	2,350.28
其他模具	317.97	317.97	-
高精密零部件	6,393.17	6,393.17	-
产品增值服务	3,112.36	2,247.40	864.96
合计	**31,231.68**	**28,016.44**	**3,215.24**

注：上表的在手订单和预计确认收入均为总额法口径。

公司主要产品具有较强的定制化特征，客户根据生产需要向公司下单采购，订单从签订至交付的执行周期相对较短，因此通常能够在较短期间内完成交付并确认收入。新能源汽车冲压模具部分订单由于客户需要上机调试，通过试生产汽车零部件进行模具验证，验收周期相对较长（产品验收周期约为 3-12 个月），因此 2026 年 6 月末新能源汽车冲压模具的在手订单根据产品进度情况预计在 2026 年和 2027 年确认收入；产品增值服务中的设备改造服务由于项目周期较长，并且也需要经过客户验收，因此相关在手订单预计在 2027 年确认收入。

2、高精密模具、高精密零部件的使用寿命及更换周期

（1）高精密模具

①锂电池极片冲切模具

锂电池极片冲切模具具有易损耗、需持续维护、更换频率高的特点。锂电池极片冲切模具由于长期对铜箔、铝箔等金属材料进行高速精密冲切，刀口等部位

会产生磨损，当毛刺、冲切精度等指标不能满足锂电池极片生产要求时，需要进行修磨或更换。因此，锂电池极片冲切模具具有耗材的属性，是下游客户在电池生产过程中需要持续消耗的产品。

经过长期的研发和产品迭代，目前公司的消费锂电池极片冲切模具单次寿命可超过 50 万次的冲切次数，总寿命超过 650 万次的冲切次数；动力及储能锂电池极片冲切模具的单次寿命超过 200 万次的冲切次数，总寿命超过 2,000 万次的冲切次数。一般来说，锂电池生产线在正常运行的情况下，每 3 个月左右需要更换一次模具，全年大约需要更换 4 次模具。此外，如果锂电池生产商对生产线进行升级改造，一般也需要对锂电池极片冲切模具进行更换。因此，锂电池极片冲切模具更换频率较高，使得下游客户对公司产品产生持续的采购需求，公司业务收入具备稳定性及可持续性。

②新能源汽车冲压模具

公司的新能源汽车冲压模具产品主要应用于汽车底盘系统、车身结构件及汽车座舱等核心零部件的精密成型制造。新能源汽车冲压模具采用高强度模具材料，耐磨性能较好，其设计使用寿命一般可达到 50 万次以上的冲切次数。新能源汽车冲压模具一般不会按照固定周期更换，而是在特定车型的生命周期内持续使用，仅在车型换代或产线升级时才进行更换。与传统燃油车相比，新能源汽车的迭代速度快、产品换型周期短、产线升级速度快，因此新能源汽车生产企业对冲压模具的实际使用时间明显低于设计可使用寿命，更换频率相对较快，公司业务收入具备稳定性及可持续性。

（2）高精密零部件

公司将自身积累的高精密制造能力进行跨行业复用，生产各类高精密零部件，主要应用于锂电池生产设备、新能源汽车冲压模具、机器人、半导体等领域。公司生产的各类高精密零部件主要为易损消耗件，需根据磨损情况进行修磨或更换，相关产品并非一次性采购，而是随着设备持续运行及零部件损耗形成稳定的重复采购需求，具有较强的可持续性。公司高精密零部件主要应用于锂电池生产设备的传动及非传动等部位，其中卷绕、叠片、辊压等环节的传动部位长期处于连续运行及高频机械运动状态，相关零部件易发生磨损，通常具有较高的更换频率，

使用周期约为 1-3 个月；非传动部位受机械运动及摩擦影响相对较小，使用周期通常为 6-12 个月。

综上所述，锂电池极片冲切模具具有耗材的属性，更换频率较高，使得下游客户产生持续的采购需求；国内新能源汽车产业由于迭代速度快、产品换型周期短、产线升级速度快，对冲压模具的实际使用时间明显低于设计可使用寿命，更换频率相对较快；公司生产的各类高精密零部件主要为易损消耗件，客户需根据磨损情况进行修磨或更换。因此，公司业务收入具备稳定性及可持续性。

3、锂离子电池、新能源汽车等应用领域的发展趋势及主要厂商的经营情况

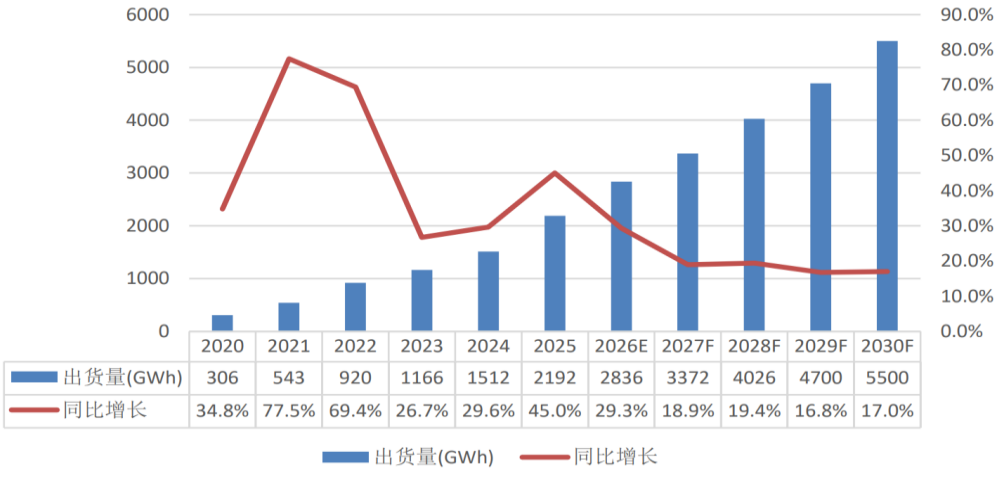
（1）锂离子电池

①锂离子电池发展趋势

A、受动力及储能电池市场带动，锂电池出货量持续增长

根据应用场景的不同，锂电池可分为动力电池、储能电池和消费电池三大类。近年来，得益于新能源汽车、储能及消费电子市场的快速发展，锂电池市场需求持续增加，出货量逐年上升。据 GGII 统计，受动力及储能电池市场带动，2025 年全球锂电池出货量达到 2,192GWh，同比增长 45%；2025 年中国锂电池市场出货量为 1,875GWh，同比增长 53.2%。根据 GGII 预计，2026-2030 年全球锂电池市场年复合增长率将达到 18.5%，2030 年全球锂电池出货量将达到 5,500GWh。

2020-2030 年全球锂电池出货量及预测（GWh，%）



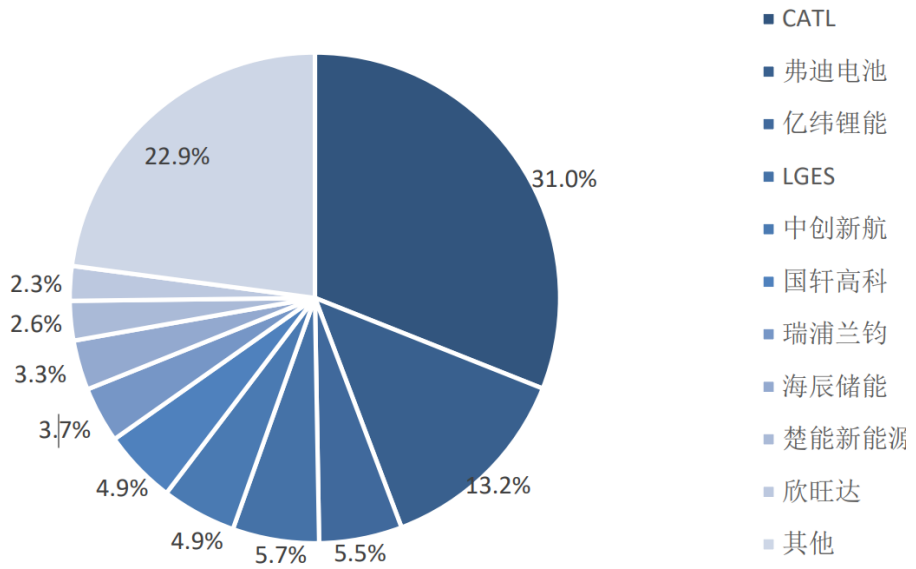
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026E	2027F	2028F	2029F	2030F
出货量(GWh)	306	543	920	1166	1512	2192	2836	3372	4026	4700	5500
同比增长	34.8%	77.5%	69.4%	26.7%	29.6%	45.0%	29.3%	18.9%	19.4%	16.8%	17.0%

数据来源：GGII

B、锂电池行业市场集中度进一步提升，中国企业占据主导地位

根据 GGII 调研统计，2025 年全球前十大锂电池厂商的出货量已占到 77.1%，锂电池行业呈现头部集中、梯队分明的竞争格局，且锂电池头部厂家的竞争优势持续强化，市场资源加速向头部企业集中，预计未来锂电池行业的市场集中度将进一步提升。2025 年全球锂电池市场出货量前十的厂家中，中国企业占据了全球锂电池市场的绝对主导，宁德时代、比亚迪旗下弗迪电池、亿纬锂能占据近半市场份额，头部效应显著。

2025 年全球锂电池市场出货量竞争格局（%）



数据来源：GGII

C、固态电池产业化进程加速，预计将带动高精密极片冲切模具需求增长

固态电池作为下一代锂电池的重要技术路线，其通过采用固态或部分固态电解质替代传统液态电解液，有望实现更高的能量密度、更优的安全性能、更长的循环寿命以及更宽的工作温度范围。目前，固态电池正处于从技术验证向产业化应用加速推进阶段。随着产业化进程提速，一方面将带动新增产能建设及现有产线升级改造需求，另一方面也将对生产装备及工艺精度提出更高要求。在锂电池极片制造环节，随着固态电池产业化加速推进，预计将带动锂电池极片冲切模具

需求增长；同时，为满足固态电池在高能量密度、高一致性及高安全性等方面的要求，极片冲切精度、毛刺控制及尺寸稳定性等关键指标的重要性将进一步提升，从而推动锂电池极片冲切模具向更高精度、更长寿命方向发展。

②锂离子电池主要厂商的经营情况

根据 GGII 调研统计，2025 年全球前五大锂电池厂商的出货量已占到 60.30%，包括宁德时代、弗迪电池、亿纬锂能、LG 新能源、中创新航。

A、主要锂电池厂商的出货量情况

2023 年-2025 年，全球锂离子电池主要厂商的出货量情况如下：

单位：Gwh

项目	2025 年		2024 年		2023 年
	出货量	同比增长	出货量	同比增长	出货量
宁德时代	680	36.00%	500	25.00%	400
比亚迪	290	42.86%	203	26.88%	160
LG 新能源	125	20.19%	104	-11.86%	118
亿纬锂能	120	51.90%	79	49.06%	53
中创新航	108	47.95%	73	43.14%	51
合计	**1,323**	**37.96%**	**959**	**22.63%**	**782**

数据来源：GGII

根据 GGII 调研统计，2023 年至 2025 年，上述全球前五大锂电池厂商出货量合计分别为 782GWh、959GWh 和 1,323GWh，2024 年和 2025 年分别同比增长 22.63%和 37.96%，2023 年至 2025 年复合增长率约为 30.07%，整体呈持续增长趋势。

B、主要锂电池厂商的经营情况

报告期内，全球锂离子电池主要厂商的经营情况如下：

项目		2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
宁德时代（人民币亿元）	营业收入	2,769.17	4,237.02	3,620.13	4,009.17
	净利润	470.31	767.86	540.07	467.61
比亚迪（人民币亿元）	营业收入	3,448.15	8,039.65	7,771.02	6,023.15
	净利润	123.34	337.61	415.88	313.44
亿纬锂能（人民币亿元）	营业收入	456.91	614.70	486.15	487.84
	净利润	33.48	43.02	42.21	45.20
LG 新能源（韩币亿元）	营业收入	141,152.16	236,717.59	256,195.85	337,454.70

项目		2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
	净利润	-12,726.78	808.03	3,386.02	16,379.85
中创新航（人民币亿元）	营业收入	270.84	444.00	277.52	270.06
	净利润	15.23	20.95	8.44	4.37

数据来源：公开披露的财务数据。

根据全球主要锂电池厂商公开披露的财务数据，2023 年至 2025 年，受益于下游新能源汽车和储能行业需求的增长，锂电池主要厂商整体经营规模保持增长，其中宁德时代、比亚迪、亿纬锂能和中创新航 2025 年的营业收入相比 2024 年分别增长了 17.04%、3.46%、26.44%和 59.99%，收入规模不断扩大。LG 新能源 2025 年收入相比 2024 年下滑 7.60%，主要是由于：（1）2025 年该公司主要客户的新能源车销售增速放缓，使动力电池需求受到影响；（2）美国等主要市场新能源汽车政策发生变化，影响汽车电动化进程。

综上，上述全球前五大锂电池厂商均为公司客户，近年来该等企业的锂电池出货量及经营规模整体保持增长。随着新能源汽车、储能等下游行业快速发展，上述锂电池头部厂商业务规模持续扩大，为公司锂电池极片冲切模具产品提供了稳定的市场需求，公司业务收入具有稳定性和可持续性，因下游行业需求变动导致经营业绩下滑的风险较低。

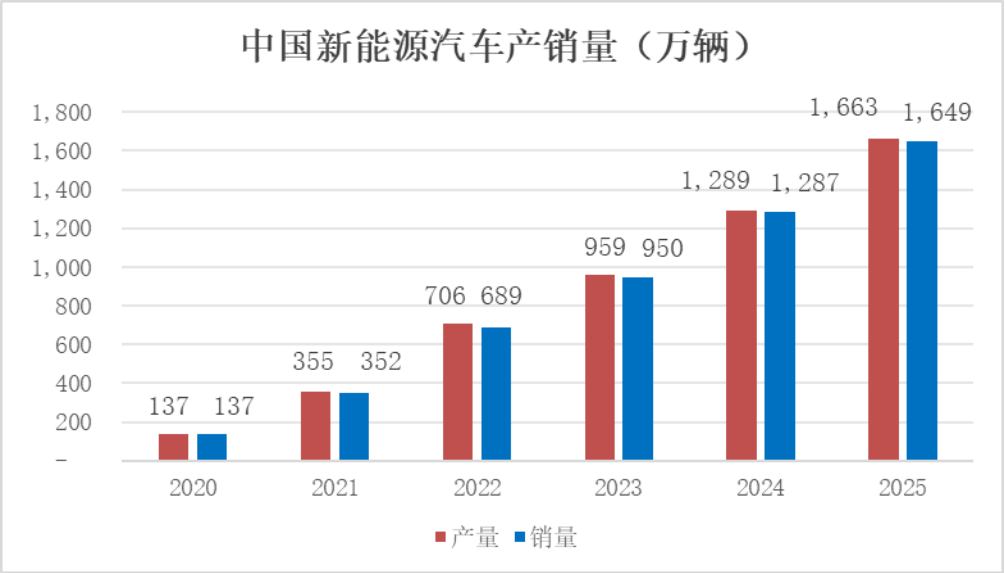
（2）新能源汽车

①新能源汽车发展趋势

A. 新能源汽车产销量呈现持续快速增长态势

近年来，在全球能源结构转型、国内“双碳”战略持续推进及汽车产业升级的多重背景下，我国新能源汽车产业呈现持续快速增长态势，产业规模、市场渗透率及技术成熟度均实现跨越式提升。随着全球主流汽车强国对新能源汽车的政策支持、供应链及配套设施的日益完善、消费者对新能源汽车接受度不断提高、新能源汽车技术不断进步，新能源汽车销量仍将在中长期内保持增长势头。中国汽车工业协会数据显示，2025年我国新能源汽车产销分别为1,663万辆和1,649万辆，分别较2024年增长29.00%和28.17%，2025年新能源汽车渗透率达47.94%；2026年1-6月新能源汽车产销分别达743.8万辆和744.6万辆，同比分别增长6.7%和7.3%。根据中国汽车工业协会预测，2026年新能源汽车销量将突破1,900万辆，

销量渗透率超过50%，持续保持增长趋势。



数据来源：中国汽车工业协会

B.汽车轻量化趋势对冲压模具提出更高要求

在“双碳”战略目标约束下，轻量化已成为汽车产业节能减排的重要技术路径。对新能源汽车而言，车身减重可有效提升续航里程，对冲动力电池带来的整备质量上升。在政策引导与整车厂降本增效的双重驱动下，近年来新能源汽车车身中高强度钢、超高强度钢及铝合金等轻量化材料的应用比例持续提升。上述材料较传统低碳钢强度更高、塑性更低，冲压成形过程中易出现回弹、开裂、起皱等问题，对模具的结构设计、回弹补偿精度及调试能力均提出更高要求，推动冲压模具企业持续加大研发投入力度。

C.新能源汽车产品迭代速度加快，对冲压模具的需求上升

新能源汽车市场竞争相对较为激烈，带动整车厂车型开发周期持续缩短，对冲压模具企业设计开发、快速交付及持续优化能力提出更高要求。新能源汽车市场竞争日趋激烈，产品迭代速度已成为整车厂保持竞争力的关键因素，在售车型的快速推新与频繁改款成为行业普遍现象。依托平台化、模块化架构复用及数字化仿真技术的广泛应用，行业主流整车厂全新车型的开发周期已由传统燃油车时代的36至50个月大幅压缩至18至24个月左右，衍生改款车型周期最短可至12个月左右，车型开发节奏的显著加快已成为行业趋势。冲压模具的开发制造是整车开

发中的关键环节之一，模具开发进度直接影响整车项目的量产节点，整车厂对模具供应商同步参与产品设计、快速响应设计变更、缩短模具开发交付周期以及在车型改款过程中对模具进行快速修改与持续优化的要求不断提升，具备与整车厂同步开发能力、快速交付能力及丰富项目经验优势的模具企业将获得更大的市场竞争优势。

②新能源汽车主要厂商的经营情况

据统计，2025 年中国新能源汽车销量前五的集团销量合计为 1,070.00 万辆，占比为 64.89%，包括比亚迪、吉利集团、上汽集团、长安集团和东风集团等。

A、新能源汽车主要厂商的销量情况

报告期内，国内主要新能源汽车厂商的新能源汽车销量如下：

单位：万辆

项目	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年
	销量	同比增长	销量	同比增长	销量	同比增长	销量
比亚迪	180.9	-15.70%	460.2	7.72%	427.2	41.27%	302.4
吉利集团	110.1	9.99%	229.3	54.10%	148.8	51.84%	98
上汽集团	79.58	23.13%	164.3	33.14%	123.4	9.88%	112.3
长安汽车	41.4	-8.41%	110.9	50.88%	73.5	55.06%	47.4
东风集团	49.3	22.64%	105.3	22.30%	86.1	64.31%	52.4
合计	**461.28**	**-0.74%**	**1,070.00**	**24.56%**	**859.00**	**40.24%**	**612.50**

数据来源：公开披露的年报及公司官网披露的数据。

报告期内，国内前五大新能源汽车厂商的新能源汽车销量合计分别为 612.50 万辆、859.00 万辆、1,070.00 万辆和 461.28 万辆，2024 年和 2025 年分别同比增长 40.24%和 24.56%，整体呈持续增长趋势。

2026 年 1-6 月，受新能源汽车购置税政策调整等因素影响，国内前五大新能源汽车厂商的新能源汽车合计销量同比略有下滑。其中，吉利集团、上汽集团和东风集团的新能源汽车销量同比有所增长；比亚迪和长安汽车的新能源汽车销量有所下滑。

B、新能源汽车主要厂商的经营情况

2023 年-2025 年及 2026 年 1-6 月，国内新能源汽车主要厂商的经营情况如

下：

单位：亿元

项目		2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
比亚迪	收入	3,448.15	8,039.65	7,771.02	6,023.15
	净利润	123.34	337.61	415.88	313.44
吉利集团	收入	2,937.72	6,315.55	5,748.26	4,986.27
	净利润	56.95	30.30	182.73	102.13
上汽集团	收入	2,986.52	6,562.44	6,275.90	7,447.05
	净利润	79.74	174.44	58.33	200.60
长安汽车	收入	656.34	1,640.00	1,597.33	1,512.98
	净利润	1.81	31.67	61.04	95.02
东风集团	收入	653.67	1,316.10	1,061.97	993.83
	净利润	-29.31	-24.68	-12.22	-67.03

注：长安集团未公开披露财务数据，故列示的长安集团控制的重庆长安汽车股份有限公司的财务数据；东风集团未披露财务数据，故表格列示的为东风集团控制的东风汽车集团股份有限公司的财务数据。

根据国内主要新能源汽车厂商公开披露的经营数据，2023 年至 2025 年，比亚迪、吉利集团、长安汽车、东风集团等厂商的营业收入均呈现增长态势，上汽集团受传统合资燃油车销售下滑等因素的拖累，营业收入有所下降。

近年来，新能源汽车产业保持较快发展态势，新能源汽车渗透率持续提升，推动动力电池及新能源汽车冲压模具需求不断增长。未来随着新能源汽车车型持续推出及产品迭代，将产生新车型车身覆盖件、结构件等零部件的模具开发需求，亦带动新能源汽车冲压模具需求增长。

综上，报告期内，国内新能源汽车主要厂商的新能源汽车出货量及经营情况整体保持增长，随着新能源汽车市场持续发展，为动力电池及新能源汽车冲压模具提供了稳定的市场需求，公司因下游行业需求变动导致经营业绩下滑的风险较低。

4、轧辊研磨修复、金属热处理等新业务的商业模式、竞争格局及市场空间

（1）轧辊研磨修复

①商业模式

锂电池轧辊作为锂电池极片辊压工序的核心功能部件，承担着对正负极片施加均匀线压力、实现涂层致密化与厚度一致性控制的关键作用。随着锂电池轧辊向宽幅化方向发展，相关设备整体规格有所提升，轧辊宽度逐步向更大尺寸演进，使得轧辊在使用过程中承受的负荷相应增加，对其耐磨性、耐腐蚀性及高温运行稳定性等性能指标提出了更高要求。因轧辊在使用过程中长期承受高温、高压和剧烈摩擦，一般2-3个月需进行周期性修复，且对维修后轧辊的表面质量、形位公差、同轴度及服务效率具有较高要求，因而锂电池厂商一般会委托专业的第三方提供轧辊研磨修复服务。与新购轧辊相比，轧辊研磨修复无需重新制造辊芯，具有修复周期短、成本低、资源利用率高等特点，符合锂电池行业降本增效的发展趋势。

针对锂电池轧辊研磨修复业务，公司采取直销的模式，通过自主开发、参加行业展会、客户推荐等方式获取客户，根据客户的需求向客户提供定制化的轧辊研磨修复服务，并按照轧辊修复难度、轧辊规格尺寸、修复工艺及修复工作量等因素综合报价，因锂电池轧辊根据使用情况需定期进行研磨修复，易形成稳定的重复采购需求，具有较强的持续采购属性。轧辊研磨修复业务一般需通过客户的工艺验证和供应商认证后才能开展合作，供应商导入及更换具有一定的验证成本和时间成本，在客户完成供应商导入并形成稳定合作后，通常能够形成持续、稳定的业务关系，客户稳定性较强。

②竞争格局

从行业竞争格局来看，锂电池轧辊研磨修复市场呈现国际企业占据高端、国内专业研磨修复厂商快速崛起、中小型普通维修企业扎堆低端的分层竞争格局。

国际专业服务商以海外高端轧辊原厂及国际专业修复企业为代表，具备成熟的高精密磨削、特种镀层、高端喷涂工艺体系，在超高精度、超镜面光洁度、长寿命涂层修复领域技术积淀深厚，主要服务一线锂电头部企业及进口高端轧辊原厂维保业务，定价较高、交付周期偏长，在高精密修复领域仍具备一定技术领先优势。

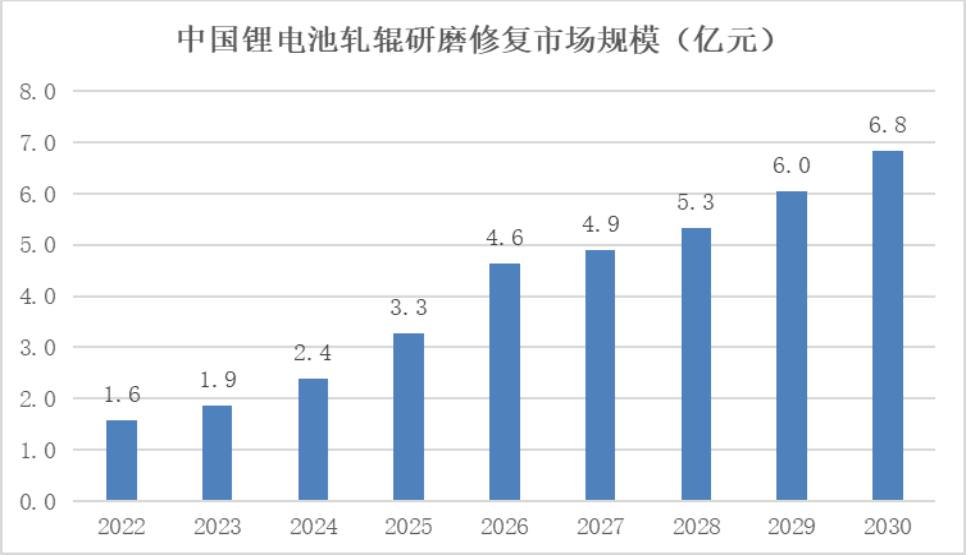
国内专业研磨修复厂商具备微米级精密研磨、精密检测、定制化电镀/喷涂一体化修复能力，深耕锂电行业工艺特性，能够满足下游客户对轧辊圆度、圆柱

度、表面光洁度、一致性等方面的严苛要求，依托响应速度快、交付周期短、性价比高、本地化技术服务能力强等优势，配套国内主流动力电池、3C 电池、储能电池厂商，是目前国内市场的主要供给力量。

中小型普通机加工维修商户，数量众多、布局分散，以普通机械磨削、简单抛光修复为主，缺乏高精密加工设备、专业检测仪器及锂电行业工艺经验，仅能满足低精度、非关键工况轧辊的基础修复需求，无法达到锂电生产所需微米级精度及高表面光洁度要求，主要参与低端市场同质化价格竞争，难以进入主流锂电客户合格供应链体系。

③市场空间

据GGII测算，2025年中国轧辊研磨修复增值服务市场规模为3.3亿元。未来在新能源汽车与储能系统对高能量密度电池需求持续提升的驱动下，前期集中投产的轧辊设备陆续进入维修周期，存量市场的维修需求与新增产能的备辊需求形成叠加效应，且随着轧辊精度要求的不断提升，轧辊的维修频率和单次修磨工作量同步增加，将进一步推高轧辊增值服务市场需求。根据GGII预计，到2030年中国轧辊研磨修复市场规模将达到6.8亿元。



数据来源：GGII

此外，因固态电池生产主要采用干法电极工艺，固态电池对辊压机的性能要求以及数量均大幅提升。一方面，固态电池核心难点在于固固界面接触，对辊压

压力要求更大，以使锂电池内部界面接触更好；另一方面，固态电池辊压难度极大，要求界面接触好，线压力更为均衡，同时还需保障电解质复合膜压合稳定，且一般在热辊压（80-200 摄氏度）下进行热压，导致辊压线速度慢，对辊压设备需求数量远高于液态锂电池。因此，未来固态锂电池所需的辊压设备不仅性能要求更高，且数量庞大，固态电池的发展将大幅带动辊压设备市场的需求，进而带动轧辊研磨修复市场的增长。

（2）金属热处理

①商业模式

公司金属热处理加工服务主要为 3C 消费电子企业提供折叠屏转轴等 MIM（金属粉末注射成型）配件的热处理加工服务。转轴作为折叠屏电子设备的核心传动与支撑部件，承担着屏幕开合过程中的承重、转动及定位功能，其性能直接决定折叠屏电子设备的开合流畅度、结构稳定性及使用寿命。热处理加工服务可有效提升转轴配件的整体硬度、耐磨性及抗疲劳强度，降低摩擦系数，提升产品性能，为 MIM 的核心工序之一。

针对金属热处理业务，公司采取直销的模式，通过自主开发、参加行业展会、客户推荐等方式获取客户，根据客户的需求向客户提供定制化的金属热处理服务，并按照加工产品技术参数要求、产品大小、产品数量及质量要求等因素综合报价。因金属热处理服务具有较高的工艺验证和供应商切换门槛，客户一旦完成供应商导入并形成稳定的产品及工艺匹配后，通常具有较强的持续采购意愿，公司相关客户基础具有较好的稳定性和持续性。

②竞争格局

从行业竞争格局来看，金属热处理服务市场主要呈现专业 MIM 热处理服务商、综合性精密热处理服务商以及中小型普通热处理企业分层竞争的格局。

专业 MIM 热处理服务商：主要以提供 MIM 金属零部件热处理加工服务为主，掌握真空热处理、渗碳、淬火、回火、固溶、时效等核心技术，针对 MIM 产品尺寸小、结构复杂、批量大及尺寸一致性要求高等特点，形成较为成熟的工艺参数及质量控制体系。该类企业熟悉 MIM 材料特性及产品结构，对热处理过

程中的硬度、耐磨性、尺寸变形、表面质量及批次一致性具有较强的控制能力，主要服务于 MIM 精密零部件及 3C 消费电子产业链客户，是 MIM 金属热处理服务市场的主要竞争主体。

具备MIM热处理能力的综合性精密热处理服务商：主要由传统精密热处理企业向MIM等精密零部件领域延伸形成，具有较丰富的热处理设备及工艺储备，并可根据客户需求提供多种金属材料的热处理加工服务。该类企业的传统精密热处理业务通常以普通精密金属零部件为主，而MIM产品具有尺寸小、结构复杂、批量大、尺寸一致性要求高等特点，热处理过程中容易产生尺寸变形、硬度不均等问题，需要针对不同MIM材料和产品结构建立专门的工艺参数及质量控制体系。

中小型普通热处理企业，数量较多、区域分布较为分散，主要提供常规淬火、回火、退火等热处理加工服务，设备及工艺能力主要满足一般金属零部件的热处理需求，在MIM零部件热处理过程中涉及的尺寸变形控制、表面质量、批次一致性及大批量稳定加工等方面能力相对有限，主要参与通用金属热处理市场竞争，与公司面向折叠屏转轴等精密MIM零部件的热处理服务在产品要求及客户层级方面存在一定差异，竞争力较弱。

③市场空间

受益于折叠屏核心技术持续迭代、产品矩阵不断完善、消费需求持续释放及产业链持续成熟等因素影响，全球折叠屏手机市场规模快速增长，从而带动折叠屏手机转轴配件及相关热处理加工服务需求的快速增长。根据 Omdia 统计的数据，全球折叠屏智能手机市场自 2021 年以来快速发展，2021 年全球折叠屏智能手机出货量为 900 万部，2025 年全球折叠屏智能手机出货量达到 1,820 万部，预计 2026 年将超过 2,200 万部，同比增长超过 22%，2028 年将达到约 3,600 万部。

综上所述，轧辊研磨修复和金属热处理工艺技术壁垒较高，一般需经客户认证后才能建立合作，且公司凭借高精密制造技术、工艺经验及客户资源形成了一定竞争优势，客户稳定性强，随着锂离子电池、储能及折叠屏电子设备等下游市场持续增长，对于轧辊研磨修复和金属热处理的需求上升，相关业务有望持续贡献收入，因而公司业务收入具备稳定性和可持续性。

5、公司竞争力及客户拓展计划

自成立以来，公司持续加强研发创新投入，攻克多项关键技术壁垒，掌握了高精密制造领域的核心技术，实现关键工艺的精度控制达到微米级水准。公司锂电池极片冲切模具的各项关键指标均处于行业先进水平。凭借强大的研发创新能力、稳定的产品品质及优质的售后服务，公司已经成为国内锂电池极片冲切模具行业的头部企业，与国内外知名锂电池产业链客户达成合作，包括比亚迪（002594）、宁德时代（300750）、吉利集团、LG 新能源、三星 SDI、珠海冠宇（688772）、孚能科技（688567）、欣旺达（300207）、亿纬锂能（300014）、蜂巢能源等锂电池生产商，以及先导智能（300450）、赢合科技（300457）、利元亨（688499）、格林晟等锂电池设备制造商。

基于在锂电池领域积累的核心技术及客户资源，公司将高精密制造能力进行跨行业复用，成功拓展了新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复、金属热处理等精密制造及增值服务领域，为新能源汽车、机器人、半导体、3C 消费电子等行业客户提供高品质的产品和解决方案。公司未来将继续深耕高精密制造领域，一方面持续保持高精密模具及高精密零部件及相关增值服务在产品、技术方面的优势，并加强配套服务，进一步扩大产能，以覆盖更多锂电池和新能源汽车客户；另一方面公司也积极推动高精密零部件及相关增值服务在新业务领域的应用，逐步开拓机器人、半导体、3C 消费电子等领域客户。

6、同行业可比公司业绩情况

经公开资料查询，同行业可比公司的业绩情况如下：

单位：万元

德新科技				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年**	**2024 年**	**2023 年**
营业收入	30,847.92	55,826.63	36,418.40	56,221.57
其中：可比产品收入	16,899.51	23,397.90	22,804.58	50,588.93
净利润	6,050.29	5,839.17	-14,676.84	10,933.11
曼恩斯特				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年**	**2024 年**	**2023 年**
营业收入	21,221.26	106,827.16	169,896.25	79,503.51
其中：可比产品收入	12,839.80	28,712.69	47,127.03	78,653.65

净利润	-11,107.04	-13,588.56	2,284.18	33,646.89
鼎通科技				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年**	**2024 年**	**2023 年**
营业收入	102,914.59	158,767.51	103,166.64	68,266.42
其中：可比产品收入	未披露	7,980.16	7,330.04	5,262.21
净利润	18,522.43	24,138.48	11,033.64	6,657.04
威唐工业				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年**	**2024 年**	**2023 年**
营业收入	38,325.05	81,819.27	86,571.89	81,914.54
其中：可比产品收入	16,886.92	44,816.69	41,901.01	33,081.68
净利润	-2,988.63	2,900.23	2,000.15	1,936.11
震裕科技				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年**	**2024 年**	**2023 年**
营业收入	639,444.01	973,618.16	712,869.25	601,851.22
其中：可比产品收入	27,227.54	44,225.99	41,591.53	31,343.56
净利润	42,285.82	51,269.91	25,394.91	4,276.88

注：德新科技的精密模具及零配件业务收入以其经营同类业务的子公司东莞致宏精密模具有限公司的营业收入列示；鼎通科技的可比产品取自其年报中的“精密模具及模具零件”；曼恩斯特的可比产品取自其涂布应用类；威唐工业的可比产品取自其年报中的“汽车冲压模具及检具”；震裕科技的可比产品取自其年报中的“模具业务”。

同行业可比公司中，德新科技旗下子公司致宏精密与公司的锂电池极片冲切模具业务具有较高的可比性。2024 年，受锂电池行业进入调整期的影响，德新科技的营业收入和净利润均出现下滑；2025 年和 2026 年 1-6 月，随着锂电池行业需求复苏，德新科技的营业收入和净利润均有所回升，与公司的业绩变动趋势基本一致。

曼恩斯特的可比产品主要为涂布类产品（涂布模头及涂布设备），与公司锂电池极片冲切模具同属锂电池产业链的关键零部件/设备环节，其下游客户也以锂电池厂商为主。2023-2025 年，曼恩斯特的可比产品收入和整体净利润都呈下滑趋势，主要是产品交付验收周期较长，收入确认滞后于订单签订，2025 年虽有行业需求回暖带动涂布应用类新签订单同比增长，但受 2024 年低订单基数及项目交付验收周期延长影响，2025 年确认收入仍出现同比下滑。2026 年 1-6 月，曼恩斯特实现营业收入 21,221.26 万元，同比下降 62.14%，主要系其能源系统（储能）类业务收入同比大幅下降 83.02%。

同行业可比公司中，鼎通科技、威唐工业及震裕科技的可比产品应用领域均

覆盖汽车行业。报告期内，鼎通科技和震裕科技的营业收入和净利润均呈现增长态势，表明随着新能源汽车行业发展趋势向好，对于模具和零部件的需求有所上升，上述可比公司的业绩变动趋势与公司新能源汽车冲压模具的趋势基本一致。2023 年至 2025 年，威唐工业营业收入和净利润均呈现增长态势；2026 年 1-6 月，威唐工业实现营业收入 38,325.05 万元，同比增长 16.66%，收入增长趋势与发行人一致，但其净利润由盈转亏，主要是威唐工业以外销为主，2026 年上半年受人民币升值影响较大，威唐工业 2026 年上半年业绩趋势与发行人存在差异主要是由于销售区域差异影响。

综上所述，报告期内，发行人业绩变动与同行业可比上市公司的变动趋势总体一致，公司收入具有稳定性和可持续性，因下游行业需求变动而导致的业绩大幅下滑的风险较低。

7、下游行业需求变动导致业绩下滑的风险提示

针对下游行业需求变动导致业绩下滑的风险，公司已在招股说明书“第三节风险因素” 之“一、经营风险” 之“（二）宏观经济波动和下游行业需求下降的风险” 披露了相关风险，具体如下：

“公司目前的客户群体主要为锂电池领域，公司的经营与客户所在行业整体发展状况、景气程度密切相关。近年来，随着国家政策对新能源汽车产业的支持以及下游需求的增长，大量资本涌入锂电池制造行业，国内锂电池产能增长迅速。未来，如果宏观经济形势发生重大变化，影响到下游行业的发展环境，导致下游行业的产量减少，可能会对公司产品销售产生不利影响，从而对公司的经营业绩产生不利影响。”

综上所述，发行人各类业务收入具有稳定性、可持续性，下游行业需求变动而导致的业绩大幅下滑的风险较低。

二、大客户依赖风险

（一）分产品类别（锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件、产品增值服务）说明与比亚迪的合作历史及演变情况，早期业务接洽时间、参与人员情况，相关研发及投入情况，供应商认证及产品验证过程，获取订单以及销售定价的具体过程及定价公允性。

1、分产品类别说明与比亚迪的合作历史及演变情况，早期业务接洽时间、参与人员情况，相关研发及投入情况

2016 年，公司通过展会与比亚迪开始接洽，达成初步合作意向后，公司于2016 年 12 月开始向比亚迪送样锂电池极片冲切模具，主要应用于消费电池，2017 年 4 月通过比亚迪验证，开始批量供货；2017 年 6 月，公司向比亚迪送样应用于动力电池的极片冲切模具，2017 年 11 月通过比亚迪验证，开始批量供货；2022 年 5 月，公司向比亚迪送样应用于储能电池的极片冲切模具，2022 年 10 月通过比亚迪验证，开始批量供货。随着双方合作的深入，比亚迪对于公司的研发实力、技术水平、产品质量控制能力较为认可，2023 年公司与比亚迪在高精密零部件和新能源汽车冲压模具开始合作，合作产品类型不断丰富。公司与比亚迪 2016 年开始早期业务接洽，参与人员为曾信明。

作为我国较早进入锂电池极片冲切模具行业的企业，为了满足比亚迪等主要客户对于锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具等产品的相关技术指标要求，在双方业务合作过程中，公司进行了大量的研发投入。相关的研发项目和具体投入情况如下：

单位：万元

研发项目名称	已投入金额	研发时间
卸料板降噪装置的研发	8.36	2017.03-2018.03
可自动调节高度的模具冲切装置的研发	87.80	2018.01-2018.12
颗粒粉屑模内除尘装置的研发	123.02	2019.02-2019-12
无间隙冲切模具机构的研发	105.47	2019.03-2020.03
具有气道控制的防跳废料冲压模具的研发	100.83	2020.06-2020.11
锂电池用电极切刀模具的打磨治具的研发	73.01	2021.08-2021.12
高精度锂电池紧压模切技术的研发	92.09	2021.12-2022.09
内嵌高速钢轻量化铝模切断模具的研发	194.72	2022.08-2023.03
电池极片双边压料裁切模具的研发	193.87	2023.01-2023.12
锂电行业冲切防极片开裂模具研发	142.96	2023.02-2023.10
锂电池行业冲切防掉粉模具的研发	189.70	2023.02-2023.12
锂电池行业正极冲切防粘铝模具研发	111.85	2023.02-2023.12
多层极耳高速冲切模具的研发	69.78	2023.08-2023.10
极片废料及粉尘自动清理模具的研发	117.50	2023.08-2024.02
新能源 EV 切刀自动清洁裁切模具的研发	100.03	2024.01-2024.07
高锁刀强度电池极片高速裁切模具的研发	147.48	2024.06-2024.12
模切高效除尘技术的研发	144.41	2024.06-2025.03

集成式电池极片极耳模具的研发	121.40	2024.08-2025.03
冲压间隙均匀分布高精密控制模具的研发	155.68	2025.01-2025.07
新能源锂电全陶瓷及钙钛矿电池挤压式模头的研发	161.17	2025.01-2025.07
大模板精密槽位磨削工艺的研发	113.60	2025.04-2025.11
高精密墩压模具的研发	97.07	2025.04-2025.12
汽车模具板材平面度快速检测技术的研发	108.59	2025.04-2025.12
自清洁快拆双功能精密电池极片冲切模具的研发	53.65	2025.04-2025.12
高精密微通道液冷散热片（铲齿工艺）	139.91	2026.01-2026.12
固态电池极片防粘精密模具研发	132.17	2026.01-2026.12
精密冲切模具结构与导向系统优化升级研发	105.85	2026.01-2026.12
新能源高精密电池钢壳一体拉伸成型模具研制	103.31	2026.01-2026.12
新能源锂电池裁切模具全生命周期稳定性提升研发	42.40	2026.02-2026.12

2、供应商认证及产品验证过程，获取订单以及销售定价的具体过程及定价公允性

（1）供应商认证及产品验证过程

2016 年，公司通过展会与比亚迪开始接洽，达成初步合作意向后，公司于2016 年 12 月开始向比亚迪送样锂电池极片冲切模具，主要应用于消费电池，2017 年 4 月通过比亚迪验证，开始批量供货；2017 年 6 月，公司向比亚迪送样应用于动力电池的极片冲切模具，2017 年 11 月通过比亚迪验证，开始批量供货；2022 年 5 月，公司向比亚迪送样应用于储能电池的极片冲切模具，2022 年 10 月通过比亚迪验证，开始批量供货。随着双方合作的深入，比亚迪对于公司的研发实力、技术水平、产品质量控制能力较为认可，2023 年公司与比亚迪在高精密零部件和新能源汽车冲压模具开始合作，合作产品类型不断丰富。

（2）获取订单的具体过程、销售定价具体过程及定价公允性

①获取订单的具体过程、销售定价具体过程

比亚迪已建立了较为完善的供应商准入及持续考核机制。供应商在进入比亚迪合格供应商体系前，需根据具体产品及供应商类型接受相应的资质审核、现场审核、产品验证等程序。供应商通过认证并进入合格供应商体系后，比亚迪仍会通过定期现场审核、日常绩效评价等方式，对供应商的技术能力、产品质量、供货能力、交付及时性及服务水平等进行持续评价，并根据评价结果实施动态管理，对不符合要求的供应商要求整改，情节严重或整改不达标的可能被降级、取消新

项目合作资格或退出合格供应商体系。因此，供应商进入比亚迪合格供应商体系后仍需持续满足其质量、技术、交付及服务等方面的要求，供应商认证具有持续性和动态管理特征。

公司在成为比亚迪的合格供应商后，比亚迪将根据采购的具体产品与公司签订框架协议，并主要通过招投标模式采购产品：其通过 SRM 系统向合格供应商发出招标邀请，公司作为投标方参与竞标。公司结合客户需求与自身技术方案进行成本测算，并综合考量预计采购规模、项目竞争程度等因素确定投标报价，通过比亚迪 SRM 系统提交投标文件。比亚迪按照其招标规则对各投标方的报价、产品交期、技术开发能力、供货能力及历史合作情况进行评标，择优确定中标供应商。公司中标后，比亚迪根据实际需求通过“迪云”系统下达采购订单，公司据此组织供货。

综上所述，公司向比亚迪销售时，主要通过参与其发起的招投标程序获取订单。

②定价公允性

公司主要通过参与比亚迪发起的招投标程序进行投标，公司在向比亚迪报价后，由比亚迪综合评估确定中标单位及价格，公司与比亚迪的交易价格系在市场化竞争基础上形成，产品定价具有公允性。

（二）结合与比亚迪同类产品供应商数量、供应商认证周期及更换成本、发行人供货份额变化情况、竞争格局等，说明发行人在比亚迪供应商体系中的地位和竞争优劣势，是否存在被其他供应商替代的风险。

1、比亚迪同类产品供应商数量

锂电池极片冲切模具系报告期内公司向比亚迪销售的主要产品，公司竞争对手主要包括致宏精密、勖祥精密和京品精密等。

比亚迪对外采购新能源汽车冲压模具和高精密零部件的金额较大，公司自 2023 年开始向比亚迪提供新能源汽车冲压模具和高精密零部件，目前在其同类产品采购中的份额相对较低。

2、供应商认证周期及更换成本

（1）供应商认证具有严格的准入门槛

锂电池极片冲切模具作为锂电池生产线的关键组成部件，对锂电池电芯的质量、性能及可靠性均具有重要影响。公司生产的锂电池极片冲切模具在向比亚迪正式量产供货之前，需要通过比亚迪的一系列认证程序，包括资质审核、现场审核、产品开发、样品可靠性评估等，合格供应商的审核和培育过程标准严格、程序复杂、耗时长、成本高，锂电池极片冲切模具供应商的认证周期一般在半年以上，因此比亚迪转换供应商的成本较高。报告期内，公司质量控制、成本管控等均能满足比亚迪要求，根据对比亚迪的访谈，比亚迪有意愿与发行人长期合作，公司与主要客户的业务合作具备稳定性和可持续性。

（2）锂电池极片冲切模具直接关系到汽车整车安全，客户对更换供应商极为审慎、更换成本高

锂电池极片冲切模具直接决定极片的冲切精度与尺寸一致性，极片质量直接影响电芯的能量密度、循环寿命及安全性能。若模具精度下降导致极片出现毛刺超标、涂层损伤或尺寸偏差等问题，可能引发电池内短路、热失控等安全隐患，最终关系到整车驾乘人员的生命安全。因此，比亚迪对模具供应商的质量要求极为严苛，一旦因模具质量问题导致电池安全事故，客户不仅面临车辆召回、巨额赔偿、订单终止等直接损失，还将承受品牌信誉受损、监管追责乃至相关责任人员被追究责任的重大风险，安全责任成本极高。基于上述安全性考量，客户对更换模具供应商持极为审慎的态度：更换供应商不仅需要重新履行资质审核、现场审核、样品可靠性评估等全套认证程序（认证周期一般在半年以上），还需经历小批量试产、批量爬坡等长期验证过程，期间新供应商可能存在的质量波动、交付延误等问题将直接影响客户的生产计划。相比之下，继续沿用已经过长期量产验证、质量记录良好的现有供应商，是客户在产品安全与经济性之间权衡后的最优选择。报告期内，公司产品质量稳定，未发生重大质量事故，与比亚迪建立了长期稳定的合作关系，双方业务合作具备稳定性和可持续性。

3、发行人供货份额变化情况

锂电池极片冲切模具系报告期内公司向比亚迪销售的主要产品，公司竞争对手主要包括致宏精密、勖祥精密和京品精密等。根据对比亚迪的访谈，2023 年和 2024 年，公司锂电池极片冲切模具产品占比亚迪同类采购的比重在 50%以上；2025 年和 2026 年 1-6 月，公司锂电池极片冲切模具产品占比亚迪同类采购比重有所下降，约在 30%-40%，主要是随着比亚迪锂电池装机总量增长，对锂电池极片冲切模具的需求上升，因此比亚迪在 2025 年引入了新的供应商，使得公司的份额相对有所下降，但是公司仍然是比亚迪锂电池极片冲切模具的主要供应商。报告期内，公司向比亚迪销售的锂电池极片冲切模具收入分别为 5,514.65 万元、3,729.06 万元、8,909.20 万元和 7,825.12 万元；销售的锂电池极片冲切模具的数量分别为 2,853 套、3,309 套、5,088 套和 2,859 套，报告期内比亚迪向公司的采购金额大幅增加，双方合作具有稳定性及可持续性。

报告期内，比亚迪对外采购新能源汽车冲压模具和高精密零部件的金额较大，涉及的供应商数量较多，公司销售给比亚迪的新能源汽车冲压模具和高精密零部件在其同类产品采购中的份额相对较低。因涉及商业秘密，公司无法获知新能源汽车冲压模具和高精密零部件产品的具体供货份额情况。

4、竞争格局

近年来，得益于下游锂电池行业的蓬勃发展，国内锂电池极片冲切模具行业也得到快速发展，其中日信高科、致宏精密、勖祥精密、京品精密、东晟模具等国内企业迅速与下游锂电池头部厂商建立了合作关系，占据了主要的市场份额。相较于日韩等国外竞争对手，国内企业快速的响应能力、完善的售后服务体系更加适应国内电池厂商的生产需求，具有较强的竞争力。

公司和行业内主要竞争对手的经营情况及锂电池极片冲切模具全球市场占有率如下：

公司简称	基本情况	市场占有率
致宏精密	系德力西新能源科技股份有限公司（603032.SH）之全资子公司，东莞致宏精密模具有限公司成立于 1999 年，注册资本 2,222.22 万元，产品主要应用于锂电池极片成型环节，主要产品包括：锂电池极片叠片模切模具、多极耳卷绕模切模具、3C 异型极片成型模具、精密极片模切刀、精密陶	15.70%

公司简称	基本情况	市场占有率
	瓷模具、TWS 叠片模具等。2025 年度，致宏精密营业收入为 2.34 亿元、净利润 0.50 亿元。	
勛祥精密	广东勛祥精密技术有限公司成立于 2007 年 4 月，注册资本 6386.35 万元，厂区占地面积达 20,000 平方米，职工 300 余人。产品主要应用于锂电池极片成型环节，经营范围主要涉及新能源锂电池极片裁切模具开发制造，涂布头模具开发制造，精密切刀，精密夹治具加工制造等，主要客户包括比亚迪、宁德时代、宁德新能源与亿纬锂能等。	-
韩国大元	大元精密股份有限公司（대원프리시전）系韩国企业，成立于 1989 年，主要产品包括锂电池冲切模具及精密零部件，主要客户为 LG 新能源、三星 SDI 等。	-
东晟模具	苏州工业园区东晟模具有限公司成立于 2004 年 12 月，注册资本 1,000 万元，产品主要应用于锂电池、消费电子等领域。其中，锂电池领域产品主要包括锂电池极耳模具、切刀等。	-
京品精密	东莞市京品精密模具有限公司成立于 2016 年 6 月，注册资本 1,875 万元，占地面积 10000 平方米，厂房面积 7000 平方米。公司经营范围包括精密模具、五金模具、精密五金冲压制品、精密零件，主要产品包括多极耳方形切片模具、气浮冲切模具、精密裁切刀具、精密配件等，主要应用于锂电池极片成型环节。	-
发行人	广东日信高精密科技股份有限公司成立于 2014 年 2 月，主要产品包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件及相关技术服务，主要客户包括比亚迪、三星 SDI 、LG 新能源、珠海冠宇、吉利集团、孚能科技、格林晟等。截至 2026 年 6 月末，公司厂房总面积约 10 万平方米，员工人数为 1,067 人。	14.29%

注：主要竞争对手及发行人的市场占有率系通过各公司营业收入或产值与测算的市场规模计算而来，其中韩国大元、东晟模具、勛祥精密、京品精密未公开披露相关销售数据；发行人计算锂电池极片冲切模具市场占有率的收入仅包含锂电池极片冲切模具及锂电池模具增值改造服务；致宏精密未单独披露锂电池极片冲切模具的收入，按照其营业收入进行计算。

公司致力于打造国内领先的精密制造平台，经过十余年的行业深耕，公司已拥有数万套高精密锂电池极片冲切模具的交付经验，成为国内锂电池极片冲切模具行业的头部企业。由上表可见，公司锂电池极片冲切模具相关业务收入与致宏精密的收入规模基本相当，从公开信息披露的厂房面积和员工人数等信息来看，公司的业务规模大于勛祥精密、京品精密等竞争对手。

5、说明发行人在比亚迪供应商体系中的地位和竞争优劣势，是否存在被其他供应商替代的风险

（1）发行人在比亚迪供应商体系中的地位

自合作以来，公司已经累计向比亚迪提供超过 500 个型号的锂电池极片冲切

模具的设计、开发和规模化导入，适配车型包括比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等主要车型，并覆盖重卡等商用车型以及外供品牌，覆盖车型涵盖比亚迪不同品牌以及高中低端全线产品，形成了广泛的车型布局。目前公司已成为比亚迪锂电池极片冲切模具的主要供应商，占比亚迪同类产品采购份额的 30%-40%。公司持续配合比亚迪车型迭代进行模具开发，客户黏性不断增强，合作内容持续深入。自双方合作以来，公司与比亚迪的合作不存在重大产品质量问题等对供应商资格产生不利影响的事项，产品质量受到客户认可，公司与比亚迪建立了稳定、良好的合作关系。

（2）竞争优势

①技术及研发优势，持续配合比亚迪进行产品的升级迭代

针对锂电池极片冲切对模具精度的严苛标准，公司采用微米级精密加工工艺，形成了涵盖成型、裁断、除尘、检测等极片设计和制造相关的核心技术，实现上下模平行度、配合间隙、导向精度等关键工艺的精度控制达到微米级水准，各项关键指标达到行业先进水平，有效保障比亚迪锂电池极片加工的一致性与良品率。截至本回复出具日，公司共拥有 117 项专利，其中发明专利 22 项，实用新型专利 95 项；截至 2026 年 6 月末，公司共有研发人员 90 人，占员工总人数的比例为 8.43%，主要人员在模具设计、结构及加工工艺以及精密制造等方面均拥有丰富的经验，公司具备持续的技术创新和产品开发能力。自 2017 年与比亚迪开展合作以来，公司不断进行技术创新和产品升级迭代，已配套比亚迪磷酸铁锂电池、第一代刀片电池及第二代刀片电池等相关产品，产品应用覆盖比亚迪不同技术路线及升级迭代阶段，公司具备较强的持续配套能力。

②服务能力优势，可快速响应比亚迪的需求

锂电池极片冲切模具在达到一定使用次数后需要进行研磨维修。针对比亚迪在深圳、西安、长沙、郑州、合肥等等多基地布局特点，公司已经在国内外设立了二十余个售后服务点，派驻了售后服务人员，可快速为客户提供刀口研磨及设备维修等服务工作，大幅提高了服务效率和服务质量，快速响应客户需求，增强客户黏性。

③丰富的产品矩阵，与比亚迪的合作不断深入

基于在锂电池极片冲切模具领域积累的高精密制造能力，公司深度挖掘比亚迪的需求并将高精密制造能力进行跨行业复用，不断丰富产品及服务类型。近年来，公司围绕比亚迪的业务需求，成功拓展了新能源汽车冲压模具、锂电池生产设备零部件等新业务，形成对客户更完善的服务能力，供应品类持续拓宽，合作深度不断加强，增强客户黏性。

④精密制造能力优势，产品质量控制与交付能力突出

经过十余年的行业深耕，公司在锂电池极片冲切模具领域积累了丰富的行业经验。公司通过持续加强研发创新投入，攻克多项关键技术壁垒，建立了涵盖产品设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系。公司拥有数万套高精密冲切模具的交付经验，形成了完备而严谨的质量控制体系，确保最终交付产品的高品质、高合格率。自公司与比亚迪开展合作以来，公司与比亚迪不存在重大的产品质量纠纷。公司在广东东莞、广东肇庆建设了生产制造基地，具备强大的规模化精密制造能力与快速响应能力，为公司保障订单交付提供坚实支撑。

（3）竞争劣势

报告期内，虽然公司经营业绩规模快速增加，但主要融资渠道依然相对单一，公司生产经营所需资金只能依靠自身经营积累及银行贷款获取，同行业可比公司致宏精密为上市公司的控股子公司，融资渠道相对多元。因此，公司需要以本次发行上市为契机，提升资本实力、丰富融资手段，为公司扩大产能、加大研发投入、持续开拓市场、拓宽产品种类、引进优秀人才提供保障。

综上，通过多年行业深耕，公司与比亚迪已保持了较长的合作年限，形成了长期稳定的合作关系，并凭借良好的产品性能及快速响应服务能力，在比亚迪的供应链占据重要位置，被其他供应商替代的风险较小。

（三）说明报告期各期对比亚迪销售的产品及对应锂电池型号、车型情况，按照锂电池型号、车型说明销售金额及占比，结合比亚迪销售情况分析发行人产品对目前锂电池型号、在售车型的覆盖率，并说明对比亚迪销售占比 2025 年

大幅上升的原因及合理性。

1、报告期各期对比亚迪销售的产品及对应锂电池型号、车型情况，按照锂电池型号、车型说明销售金额及占比

报告期内，公司主要向比亚迪销售锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具。由于高精密模具产品的特殊性，以及客户的保密要求，公司向比亚迪销售的产品难以准确对应到具体的锂电池型号和车型，具体说明如下：

①基于商业秘密的考量，比亚迪在下达订单时仅提供项目编号、模具规格、技术参数及交期要求等，相关订单和技术协议中均不载明该等模具最终对应的锂电池型号或车型。

②公司的锂电池极片冲切模具主要用于锂电池生产过程中的极片冲切环节，极片经堆叠/卷绕等工序形成电芯，多个电芯集成为模组后再与电池管理系统、电气部件、箱体等构成动力电池包，最终搭载于新能源汽车。由于锂电池极片冲切模具仅应用于锂电池生产的单一工序，后续产品链路较长，因而难以做到准确对应锂电池型号或车型。

③客户基于提高生产效率和控制成本的考量，部分高精密模具和锂电池型号具备一定的通用性。例如，不同型号的锂电池产品可能采用同样的极片规格，因而出现一套锂电池极片冲切模具对应多个电池型号的情况；并且同一种锂电池产品亦可能搭载于不同的车型。对于新能源汽车冲压模具来说，不同的车型可能会采用共通的零部件，因而出现一套新能源汽车冲压模具对应多个车型的情况。因此，公司向比亚迪销售的高精密模具产品与最终电池型号、车型不存在直接、唯一的对应关系，难以根据销售记录准确拆分至具体电池型号及车型。

经对客户进行访谈，公司向比亚迪销售的锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具对客户锂电池型号、车型的覆盖情况如下：

（1）锂电池极片冲切模具

根据对客户的访谈，2023 年至 2025 年，公司销售给比亚迪的锂电池极片冲切模具主要应用于其第一代刀片电池产品，2026 年上半年比亚迪正式推出第二代刀片电池后，公司 2026 年 1-6 月销售给比亚迪的锂电池极片冲切模具主要应

用于其第二代刀片电池生产。

根据对客户的访谈，公司锂电池极片冲切模具已覆盖比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等主要车型，并覆盖重卡等商用车型以及外供品牌，车型涵盖比亚迪不同品牌及高中低端产品，形成了较为广泛的车型布局。报告期内，公司向比亚迪销售的锂电池极片冲切模具收入分别为 5,514.65 万元、3,729.06 万元、8,909.20 万元和 7,825.12 万元；销售的锂电池极片冲切模具的数量分别为 2,853 套、3,309 套、5,088 套和 2,859 套，比亚迪向公司采购的锂电池极片冲切模具数量和金额均明显上升。

（2）新能源汽车冲压模具

公司于 2023 年拓展了新能源汽车冲压模具业务，公司新能源汽车冲压模具已覆盖比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列、仰望系列、商用车等主流车型，车型涵盖比亚迪不同品牌及高中低端产品，形成了较为广泛的车型布局。报告期内，公司向比亚迪销售的新能源汽车冲压模具收入分别为 178.80 万元、909.68 万元、3,420.86 万元和 1,849.87 万元，销售额不断增加。

2、结合比亚迪销售情况分析发行人产品对目前锂电池型号、在售车型的覆盖率，说明对比亚迪销售占比 2025 年大幅上升的原因及合理性

（1）结合比亚迪销售情况分析发行人产品对目前锂电池型号、在售车型的覆盖

根据对客户的访谈，2023 年至 2025 年，公司销售给比亚迪的锂电池极片冲切模具主要应用于其第一代刀片电池产品，2026 年上半年比亚迪正式推出第二代刀片电池后，公司 2026 年 1-6 月销售给比亚迪的锂电池极片冲切模具主要应用于其第二代刀片电池生产。

公司锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具已覆盖比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等主要车系，并覆盖重卡等商用车型以及外供品牌，车型涵盖比亚迪不同品牌及高中低端产品，形成了较为广泛的车型布局。

根据公开信息，报告期内，前述比亚迪主要车型系列的销量情况如下：

单位：万辆

车系	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
王朝系列	71.38	188.52	209.80	149.16
海洋系列	79.90	222.00	192.92	138.29
方程豹系列	15.95	23.46	5.64	0.57
腾势系列	6.65	15.71	12.60	12.78
仰望系列	0.20	0.48	0.7	0.20
合计	**174.08**	**450.18**	**421.65**	**301.00**
占比亚迪整体销量比例	**96.23%**	**97.82%**	**98.70%**	**99.54%**

注：数据来源于比亚迪官方披露。

由上表可见，比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等车型占比亚迪整体销量的比例较高，公司产品对应比亚迪的车型覆盖较为广泛。

（2）说明对比亚迪销售占比 2025 年大幅上升的原因及合理性

报告期内，公司对比亚迪的销售收入分别为 6,361.88 万元、6,041.90 万元、16,523.67 万元和 14,344.68 万元，占当期营业收入的比例分别为 27.96%、26.37%、49.76%和 53.46%。2025 年，公司对比亚迪的收入占比大幅上升，一方面是随着锂电池行业的需求回暖，比亚迪的锂电池出货量大幅上升，对锂电池极片冲切模具的需求上升，因而向公司采购的锂电池极片冲切模具金额大幅增加；另一方面，公司与比亚迪合作的产品类型不断丰富，2025 年新能源汽车冲压模具以及高精密零部件等新业务的收入大幅上升。

报告期内，公司对比亚迪的销售收入构成情况如下：

单位：万元

产品分类	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高精密模具	9,674.98	67.45%	12,330.06	74.62%	4,638.74	76.78%	5,693.44	89.49%
其中：锂电池极片冲切模具	7,825.12	54.55%	8,909.20	53.92%	3,729.06	61.72%	5,514.65	86.68%
新能源汽车冲压模具	1,849.87	12.90%	3,420.86	20.70%	909.68	15.06%	178.80	2.81%
高精密零部件	4,260.40	29.70%	3,625.33	21.94%	1,036.56	17.16%	531.09	8.35%
其中：锂电池生产设备零部件	3,271.57	22.81%	2,690.19	16.28%	558.23	9.24%	134.99	2.12%
高精密裁切刀	678.81	4.73%	484.29	2.93%	267.90	4.43%	313.86	4.93%
其他	310.02	2.16%	450.85	2.73%	210.43	3.48%	82.24	1.29%
产品增值服务	409.29	2.85%	568.27	3.44%	366.60	6.07%	137.35	2.16%
合计	**14,344.68**	**100.00%**	**16,523.67**	**100.00%**	**6,041.90**	**100.00%**	**6,361.88**	**100.00%**

①锂电池极片冲切模具

2025 年，公司对比亚迪的锂电池极片冲切模具收入为 8,909.20 万元，相比 2024 年增加 5,180.14 万元，主要是受动力及储能电池市场带动，下游锂电池行业需求回暖。据 GGII 统计，2025 年中国锂电池市场出货量为 1,875GWh，同比增长 53.20%。根据比亚迪公开披露的信息，比亚迪新能源汽车动力电池及储能电池装机总量从 2024 年的 194.705 GWh 增长至 2025 年的 285.634 GWh，同比增长 46.70%。比亚迪的锂电池出货量大幅上升，对锂电池极片冲切模具的需求相应增加，市场对锂电池需求的上升也刺激了比亚迪新建生产线及现有生产线的升级，因而向公司采购的锂电池极片冲切模具金额大幅增加。

②新能源汽车冲压模具

比亚迪向公司采购的新能源汽车冲压模具主要应用于汽车底盘系统、车身结构件及汽车座舱等核心零部件的精密成型制造。2025 年，公司对比亚迪的新能源汽车冲压模具收入为 3,420.86 万元，相比 2024 年增加 2,511.18 万元，主要是公司依靠高精密制造能力深度挖掘客户需求，2023 年开始与比亚迪在新能源汽车冲压模具领域开展业务合作，前期业务收入基数较低，随着订单增加和公司产能的上升，2025 年实现的新能源汽车冲压模具收入大幅增加。

③高精密零部件

比亚迪向公司采购的高精密零部件主要用于锂电池生产设备。锂电池设备精密零部件在高速运转、高压挤压、连续摩擦及复杂工况环境下长期运行，易出现磨损、变形、疲劳损耗及精度衰减等情形，需定期进行更换。2025 年，公司对比亚迪的高精密零部件收入为 3,625.33 万元，相比 2024 年增加 2,588.77 万元，主要是公司依靠高精密制造能力深度挖掘客户需求，2023 年与比亚迪在锂电池生产设备高精密零部件领域开展业务合作，前期业务收入基数较低，随着订单增加和公司产能的上升，2025 年实现的高精密零部件收入有所增加。

综上，2025 年公司对比亚迪销售收入占比大幅上升，一方面是随着锂电池行业的需求回暖，比亚迪的锂电池出货量大幅上升，对锂电池极片冲切模具的需求上升，因而向公司采购的锂电池极片冲切模具金额大幅增加；另一方面，公司

与比亚迪合作的产品类型不断丰富，2025 年新能源汽车冲压模具以及高精密零部件等新业务的收入大幅上升。因此，2025 年公司来自比亚迪的收入实现了快速增长，具有商业合理性。

（四）结合在手订单、锂电池及新能源汽车迭代历史及周期、客户需求及行业变动趋势、框架协议主要内容及与销售订单的具体关联和有关约束力、在客户处的地位及其变化情况等进一步分析发行人对比亚迪销售的稳定性及可持续性

1、在手订单

截至 2026 年 6 月末，公司来自比亚迪的在手订单总金额为 19,220.06 万元（总额法口径，下同），公司来自比亚迪的订单充足，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末在手订单
高精密模具	15,765.91
其中：锂电池极片冲切模具	3,119.49
新能源汽车冲压模具	12,646.42
高精密零部件	3,196.92
产品增值服务	257.24
合计	**19,220.06**

从订单构成看，公司来自比亚迪的在手订单形成了多元化的结构，覆盖锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务等主要产品，在手订单金额较高，公司与比亚迪的合作具有稳定性和持续性。

2、比亚迪锂电池及新能源汽车迭代历史及周期

（1）锂电池迭代历史及周期

根据公开资料查询，比亚迪锂电池迭代历史如下：

阶段	时间	技术路线	主要特点
第一阶段	1995-2002 年	镍镉电池及锂离子电池	研究开发锂电池，主要应用于消费电池，积累电池制造能力，为动力电池奠定基础
第二阶段	2003-2008 年	动力电池及磷酸铁锂技术布局	从消费电子向汽车动力电池延伸
第三阶段	2008-2020 年	磷酸铁锂电池	具备安全性、寿命和成本优势，持续提升能量密度

阶段	时间	技术路线	主要特点
第四阶段	2020-2025 年	第一代刀片电池	通过结构设计的优化，在保证安全性的前提下大幅提高了电池空间利用率和能力密度
第五阶段	2026 至今	第二代刀片电池及闪充技术	更高能量密度、更快充电速度、更优低温性能，并支持兆瓦级闪充

根据公开资料，比亚迪自 2008 年以来主要采用磷酸铁锂材料体系，并在此基础上持续推进电池结构、系统集成及性能优化，先后形成第一代刀片电池、第二代刀片电池等产品迭代。公司锂电池极片冲切模具根据比亚迪的需求，不断进行技术创新和产品升级迭代，公司 2017 年与比亚迪开始合作，已参与比亚迪磷酸铁锂电池、第一代刀片电池及第二代刀片电池相关产品的配套，产品应用覆盖比亚迪不同技术路线及迭代阶段，公司具备较强的持续配套能力，与比亚迪的合作具有稳定性和可持续性。

（2）新能源汽车迭代历史及周期

比亚迪采用平台技术对其车型进行迭代，根据公开资料查询，比亚迪新能源汽车的迭代历史如下：

平台	发布时间	技术特点	对应的主要车型
第一代 DM	2008	首款自主插混技术	F3DM
第二代 DM	2013	动力性能提升，能量管理及整车效率进一步优化	秦 DM
第三代 DM	2018	平顺性和静谧性优化、动力性增强、能耗表现改善	唐 DM、秦 Pro DM
第四代 DM（DM-i/DM-p）	2021	DM-i：低油耗、续航长; DM-p：加速快、动力强	秦 PLUS DM-i、宋 PLUS DM-i、唐 DM-i
第五代 DM	2024	进一步提升热效率、能量管理效率、亏电油耗及综合续航	秦 L DM-i、海豹 06 DM-i 等，并逐步推广至更多车型
e 平台 1.0	2010	三电关键部件实现平台化	e6
e 平台 2.0	2018	关键系统集成化、整车能耗与效率优化、智能化及交互体验升级	唐 EV、秦 Pro EV 等
e 平台 3.0	2021	纯电动车专属平台，提升安全、效率、续航、充电及智能化水平	海豚、海豹、元 PLUS 等
e 平台 3.0 Evo	2024	进一步集成、充电速度加快、安全性增强、续航里程增加、动力性增强	海狮 07 EV 等代表车型
超级 e 平台	2025	全域千伏高压架构突破、充电速度提高、最高车速提高	汉 L、唐 L 等

平台	发布时间	技术特点	对应的主要车型
易三方	2024	三电机独立驱动+后轮双电机独立转向，并融合整车智能控制技术	腾势 Z9GT、腾势 Z9 等
易四方	2023	四电机独立驱动、具备多重安全冗余	仰望 U8、仰望 U9 等
DMO	2023	超级混动越野平台	方程豹豹 5、豹 8 等
智能 EVO+平台	2025	智能电四驱、全地形识别、高效电驱、操控与能效提升	方程豹钛 3

根据上表，比亚迪新能源汽车并非以单一车型进行周期性更新，而是通过技术平台持续迭代并带动旗下车型同步升级，技术平台迭代周期总体约为 3—5 年，随着新能源汽车技术快速发展，平台迭代周期整体呈缩短趋势。公司的锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具已覆盖比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等主要车型，覆盖车型涵盖比亚迪不同品牌及高中低端产品，形成了较为广泛的车型布局，与比亚迪的合作具有稳定性和可持续性。

3、客户需求及行业变动趋势

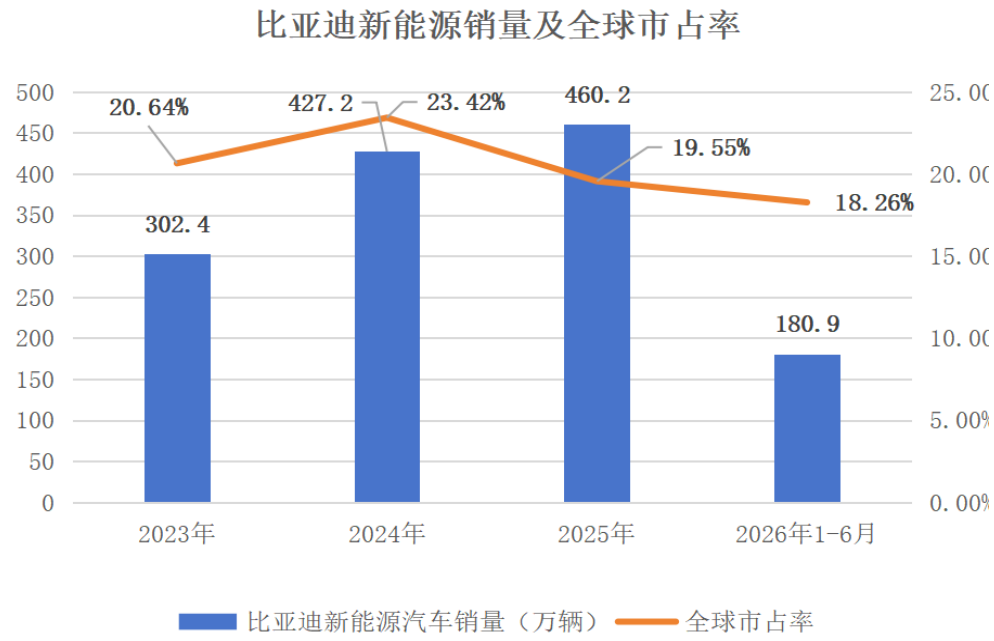
（1）客户需求情况

报告期内，比亚迪分别实现营业收入 6,023.15 亿元、7,771.02 亿元、8,039.65 亿元和 3,448.15 亿元，2023 年至 2025 年营业收入复合增长率为 15.53%。报告期内，比亚迪业绩整体增长较快，一方面是受新能源汽车市场需求增长影响，比亚迪新能源汽车销量逐年上升；另一方面，受益于动力及储能类锂电池市场需求的快速增长，带动比亚迪锂电池出货量逐年上升。比亚迪业务规模的增长为公司产品提供了持续增长的需求。

①比亚迪系全球新能源汽车销量冠军，市场需求旺盛

近年来，随着全球主流汽车强国对新能源汽车的政策支持、供应链及配套设施的日益完善、消费者对新能源汽车接受度不断提高，以及新能源汽车技术不断进步，全球新能源汽车销量逐年增长。比亚迪凭借自身技术优势及全产业链发展优势，在全球新能源汽车发展浪潮中脱颖而出，已成为全球新能源汽车龙头企业，其新能源汽车销量从 2023 年的 302.4 万辆增长至 2025 年的 460.2 万辆，为全球新能源汽车市场销量冠军。比亚迪新能源汽车销量持续增长，对汽车冲压模具产

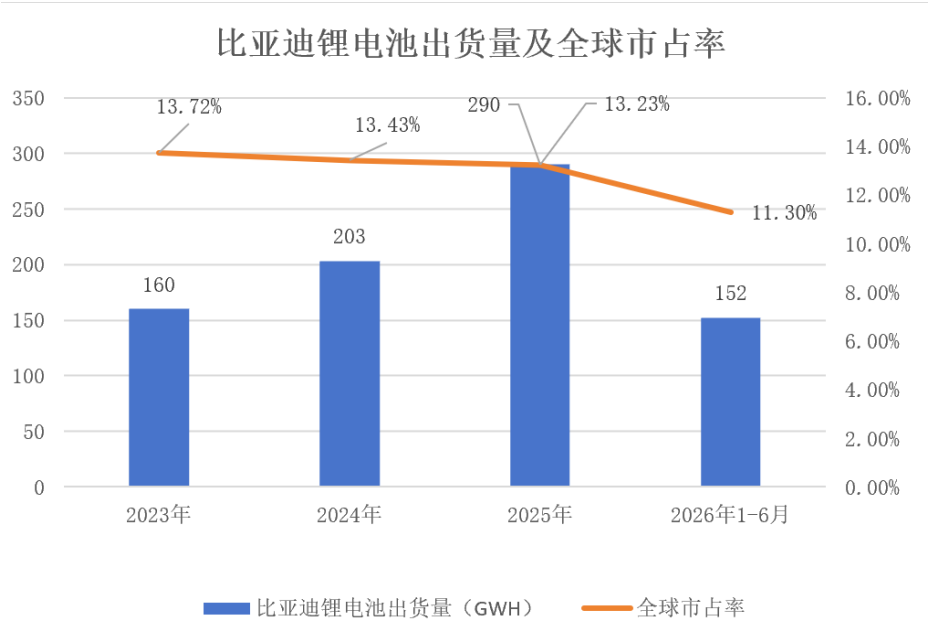
品需求旺盛。



注：数据来源于 EVTank 及 SNE Research 统计、比亚迪公开披露的新能源汽车销量。

②比亚迪锂电池出货量全球排名领先，市场需求旺盛

新能源汽车销量及国内储能类锂电池市场的快速增长，带动比亚迪的锂电池出货量从 2023 年的 160GWh 增长至 2025 年的 290GWh，2023 年至 2025 年比亚迪锂电池出货量复合增长率为 34.63%，增长速度较快。根据 GGII 统计，2025 年比亚迪电池的出货量排名行业第二名，市场需求旺盛。



数据来源：GGII

综上，比亚迪在全球新能源汽车和锂电池行业具有较高的市场地位，近年来新能源汽车销量和锂电池出货量均持续快速增长，为公司锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具及高精密零部件等产品提供了持续增长的市场需求和良好的业务发展机遇。

（2）行业变动趋势

①固态电池及大容量电池产业化进程加速，预计将带动高精密极片冲切模具需求增长

固态电池作为下一代锂电池的重要技术路线，通过采用固态或半固态电解质替代传统液态电解液，有望实现更高的能量密度、更优的安全性能及更长的循环寿命，目前正处于由技术验证向产业化应用加速推进阶段。与此同时，随着新能源汽车续航能力提升、储能系统容量提升及终端应用对高能量密度的需求不断增加，大容量、高能量密度电池逐步成为行业重要发展方向。固态电池及大容量电池产业化进程加快，将带动新增产能建设、现有产线升级改造及相关生产装备更新需求，并对极片制造过程中的加工精度、尺寸一致性及毛刺控制等提出更高要求。作为极片冲切环节的重要工艺装备，锂电池极片冲切模具需进一步提升冲切精度、尺寸稳定性及使用寿命，以适应固态电池及大容量电池对高精度、高一致性极片制造的要求。因此，随着固态电池产业化及大容量电池应用持续推进，预计将进一步带动高精密锂电池极片冲切模具的市场需求。

②叠片工艺渗透率上升将带动高精密极片冲切模具需求增加

近年来，随着下游动力、储能行业向高能量密度和高集成化方向迭代，锂电池电芯呈现长薄化、大型化发展特征，叠片工艺下的锂电池具有能量密度高、尺寸灵活、安全性更高等优点，越来越多的锂电池生产商选择叠片工艺。根据 GGII 调研数据，2025 年叠片工艺渗透率约为 34%，预计 2030 年叠片渗透率将达到 49%。相较于卷绕工艺，叠片工艺下锂电池极片的生产需要进行极耳成型、极片裁断和 V 角裁切，因而所需锂电池极片冲切模具的数量更多。由于叠片工艺需要更多的极片冲切模具，因此随着叠片工艺渗透率的提升，对锂电池极片冲切模具的需求

将会增加。

③新能源汽车产品迭代速度加快，对冲压模具的需求上升

新能源汽车市场竞争相对较为激烈，带动整车厂车型开发周期持续缩短，对冲压模具企业设计开发、快速交付及持续优化能力提出更高要求。新能源汽车市场竞争日趋激烈，产品迭代速度已成为整车厂保持竞争力的关键因素，在售车型的快速推新与频繁改款成为行业普遍现象。依托平台化、模块化架构复用及数字化仿真技术的广泛应用，行业主流整车厂全新车型的开发周期已由传统燃油车时代的 36 至 50 个月大幅压缩至 18 至 24 个月左右，衍生改款车型周期最短可至 12 个月左右，车型开发节奏的显著加快已成为行业趋势。冲压模具的开发制造是整车开发中的关键环节之一，新能源汽车产品迭代速度的加快将推动对冲压模具的需求上升。

4、框架协议主要内容及与销售订单的具体关联和有关约束力

（1）《MRO 非生产性物料采购框架协议》

发行人与比亚迪签署了《MRO 非生产性物料采购框架协议》，主要适用锂电池极片冲切模具、高精密零部件及部分新能源汽车冲压模具（加工订单）产品，协议的主要条款如下表所示：

协议条款	框架协议主要内容
价格条款	2.3.1 除非双方另有协议，采购订单中约定的价格是确定甲方向乙方支付货物/产品价款的唯一依据。未经甲方事先书面同意，乙方不得向甲方主张任何其他费用。
订单条款	2.2.1 甲方将根据委托方需求，向乙方发出采购订单，并注明所需货物的品名、制造商/品牌、规格型号、数量、币种、价格、付款条件、交货时间和收货地点等，采购订单为本协议 的有效组成部分，受本协议条款的约束。 2.2.2 采购订单发出后，乙方应在 3 个工作日（如该采购订单另有规定时效，则以采购订单规定的时效为准）内向甲方确认接受采购订单，接受的形式为对采购订单内容不做任何修改，签字并盖章后通过传真、电子邮件、双方认可的线上系统等将采购订单发给甲方。如乙方不接受该采购订单，应在前述期间内提出异议；逾期则视为乙方接受该采购订单。若乙方对采购订单内容有异议，则经双方协商一致后由甲方重新做出采购订单，原采购订单作废。
支付条款	2.3.2 甲方依采购订单中约定的付款方式及期限向乙方支付货款。乙方应在甲方要求的期限内提供发票等请款文件，如因乙方请款文件不全而导致甲方延迟付款的，甲方不承担任何责任。
交付条款	2.4.2 本合同项下的产品由乙方根据甲方指示直接交付给委托方收货人。乙方的

协议条款	框架协议主要内容
	货物经甲方指定的收货人即委托方收货人在收货单据上签收方可视为交货。
交货条款	2.4.6 货物的所有权及毁损、灭失的风险在货物交货后从乙方转移给甲方/委托方，但所有权和风险责任转移并不免除乙方对其自身原因或货物固有缺陷导致的货物故障、损坏或灭失所应承担的责任。
退还款条款/质量保证条款	3.4.1 乙方保证其交付的货物应当（1）符合本协议及相关附件的约定；（2）符合该货物所适用的中华人民共和国现行国家标准、行业标准或地方标准（这些标准必须是货物交付时 有关机构发布的最新版本的标准，如标准之间有差异的，以要求较高者为准）；（3）满足甲方购买该货物的目的及该货物能依据该等目的正常使用的基本要求；（4）符合乙方在说明书/介绍/宣传等文件中描述或承诺的标准、性能及要求等
信息保密	5、甲、乙双方同意、严格遵守并履行 《比亚迪公司供应商承诺书》 中关于“保密”约定的内容。

（2）《工装模具采购框架协议》

发行人与比亚迪签署了《工装模具采购框架协议》，主要适用于部分新能源汽车冲压模具（全工艺流程订单）产品，主要条款如下表所示：

协议条款	框架协议主要内容
价格条款	3.4.1 除非双方另有协议，采购订单中约定的价格是确定甲方向乙方支付工装模具款的唯一依据，未经甲方事先书面同意，乙方不得向甲方主张任何其他费用
订单条款	3.3.1 甲方将根据需求向乙方发出工装模具的采购订单，采购订单为本协议的有效组成部分， 受本协议条款的约束。 3.3.2 采购订单发出后，乙方应在 5 个工作日（如该采购订单另有规定时效，则以采购订单规定的时效为准）内向甲方确认接受采购订单，接受的形式为对采购订单内容不做任何修改，盖电子章[国外公司（含港、澳、台）线下盖章]后通过系统传递给甲方。如乙方不接受该采购订单，应在前述期间内提出异议；逾期则视为乙方接受该采购订单。若乙方 在前述期间内对采购订单内容提出异议，则经双方协商一致后由甲方重新发出采购订单，原采购订单作废。
交付条款	3.9.1 乙方有义务按照甲方的要求提交工装模具验收所需的资料，保证工装模具的各项技术参数符合甲方图纸、数据、《设计开发要求》、《技术协议》等技术资料的要求。乙方保证其交付的工装模具能够满足甲方生产的需要及其技术、质量标准要求，包括不限于设计标准要求、公差要求、生产产品合格率要求、材料要求、寿命要求、生产稳定性、效 率、生产产品品质要求等。 3.9.2 甲方收到工装模具后，根据乙方提供的资料，对工装模具进行试制、验收，乙方应根据甲方要求派相关技术人员到甲方现场进行技术指导、协助，由此产生的交通费、食宿费 等由乙方承担。
支付条款	按照分期付款方式进行支付（以采购订单约定为准），付款方式为六个月迪链。
退还款条款/质量保证条款	4.4.1 乙方应严格根据双方确认的产品图纸、数据、设计开发要求、技术协议等技术资料、项目信息和产品测试要求进行工装模具的设计、加工、制造、安装调试或购置。工装模具的规格、尺寸、质量等均应符合甲方的产品图纸、数据、设

	计开发要求、技术协议等技术资料及项目信息和产品测试要求，并最终达到甲方的各阶段的验收标准并完全通过验收。前述图纸、数据、设计开发要求、技术协议等技术资料、项目信息和产品测试要求均为本协议的附件，与本协议具有同等法律效力。 4.4.6 乙方保证工装模具寿命符合技术协议的约定，在工装模具质保期间内，若工装模具出现故障无法产出产品或产出的产品无法满足甲方的要求，由乙方在 3 日内免费进行维修，由此产生的材料、配件、工时费、交通费、住宿费等费用由乙方承担。
售后保证金	质量保证金在工装模具终验收完成 12 个月后且符合协议约定的情况下支付或开具迪链
信息保密	6.2 保密信息：一方向另一方所披露的商业秘密和技术信息，不管有没有采取保密措施，都将被视为该方的保密信息。未经对方许可，任何一方不得向第三方泄漏双方合作中知悉的对方的保密信息，包括图纸、技术资料、设计参数、测试数据、订单合同等

如上表所示，发行人与比亚迪签订了框架协议，在实际执行过程中，比亚迪通过其供应商系统向发行人下达订单，发行人根据系统内订单情况进行订单确认并排产。发行人与比亚迪所签署的框架协议本身不约定具体采购数量或采购金额，具体交易内容以比亚迪实际下达并经公司确认的采购订单为准。

5、在客户处的地位及其变化情况

自合作以来，公司已经累计向比亚迪提供超过 500 个型号的锂电池极片冲切模具的设计、开发和规模化导入，适配车型包括比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等主要车型，并覆盖重卡等商用车型以及外供品牌，车型涵盖比亚迪不同系列以及高中低端全线产品，形成了广泛的车型布局。目前公司已成为比亚迪锂电池极片冲切模具的主要供应商，占比亚迪同类产品采购份额的 30%-40%。公司持续配合比亚迪车型迭代进行模具开发，客户黏性不断增强，合作内容持续深入。自双方合作以来，公司与比亚迪的合作不存在重大产品质量问题等对供应商资格产生不利影响的事项，产品质量受到客户认可，公司与比亚迪建立了稳定、良好的合作关系。

综上所述，发行人来自比亚迪的在手订单充足；发行人的模具覆盖了比亚迪磷酸铁锂、第一代刀片电池和第二代刀片电池等迭代产品，并且车型涵盖比亚迪不同系列以及高中低端全线产品，形成了广泛的车型布局；比亚迪系全球新能源汽车市场销量冠军，并且动力电池和储能电池出货量全球排名领先，对模具产品具有稳定持续的市场需求；发行人与比亚迪签订了相关框架协议，目前是比亚迪

锂电池极片冲切模具的主要供应商，地位较为突出。因此，发行人与比亚迪的合作具有稳定性与可持续性。

（五）说明对三星 SDI 收入金额增长的原因，与客户自身业务的匹配情况；说明对 LG 新能源、吉利集团收入金额下降的原因；结合前五大客户变化，进一步说明发行人与主要客户合作是否稳定，是否对主要客户存在重大依赖，对持续经营是否存在重大不利影响。

1、说明对三星 SDI 收入金额增长的原因，与客户自身业务的匹配情况

（1）对三星 SDI 收入金额变动的原因

报告期内，公司对三星SDI的销售情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
锂电池极片冲切模具	875.67	3,961.99	2,335.08	2,823.33
高精密零部件	67.25	174.43	105.20	28.40
产品增值服务	119.86	731.86	1,193.20	87.93
总计	**1,062.78**	**4,868.28**	**3,633.49**	**2,939.66**

报告期内，公司主要向三星SDI销售锂电池极片冲切模具和产品增值服务。

2024年，公司向三星SDI销售的金额为3,633.49万元，较2023年增加693.83万元，主要是2024年三星SDI出于降低成本的考虑，通过批量改模的方式替代购置新模具，使得2024年公司销售给该客户的锂电池模具维修改造服务收入同比增长1,105.28万元。

2025年，公司向三星SDI销售的金额为4,868.28万元，较2024年增加1,234.79万元，主要是2025年三星SDI投资新品类产品及锂电池生产采用叠片工艺增加，使得2025年公司销售给该客户的锂电池极片冲切模具收入同比增长1,626.90万元。

2026年1-6月，公司向三星SDI销售的金额为1,062.78万元，相比去年同期减少488.54万元，主要是：（1）三星SDI消费类电池业务资本开支收缩影响，三星SDI对公司的采购量有所下滑；（2）公司与三星SDI境外业务以韩元计价，2026年1-6月韩元贬值较多，导致折合人民币后的收入相应减少。

（2）与客户自身业务的匹配情况

报告期内，三星 SDI 的业绩情况如下：

单位：韩币亿元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	73,451.61	132,667.31	165,922.49	214,367.88
净利润	5,277	-5,848.75	5,755.12	20,660.47

2024 年，三星 SDI 的营业收入为 16.59 万亿韩元，同比下降 22.60%，主要是该公司的主要客户开展去库存调整，导致三星 SDI 电动汽车电池及电动工具电池收入下滑。2024 年三星 SDI 向公司的采购增加，主要是三星 SDI 出于降低成本的考虑，通过批量改模的方式替代购置新模具，与其具体采购策略相匹配。

2025 年，三星 SDI 实现营业收入为 13.27 万亿韩元，同比下降 20.04%，主要原因为三星 SDI 主要目标市场美国及欧洲的环保政策发生变化使得产品需求减少、美国战略客户电动汽车销量下滑、小型电池需求复苏乏力等因素导致业绩表现不佳。2025 年，三星 SDI 向公司的采购增加主要是三星 SDI 加大高能量密度锂电池新品类的投资布局（包括 46 系大圆柱电池、BBU 高功率电池等），且近几年锂电池生产采用叠片工艺增加，使得三星 SDI 向公司采购的锂电池极片冲切模具增加，与三星 SDI 业务相匹配。

2026 年 1-6 月，三星 SDI 实现营业收入为 7.35 万亿韩元，同比增长 15.41%，主要系美国算力中心建设和欧洲 EV 市场回暖带动，其储能电池和动力电池营收大幅增长。2026 年 1-6 月，三星 SDI 向公司采购有所减少，主要是：（1）三星 SDI 消费类电池业务资本开支收缩影响，三星 SDI 对公司的采购量有所下滑；（2）公司与三星 SDI 境外业务以韩元计价，2026 年 1-6 月韩元贬值较多，导致折合人民币后的收入相应减少，与其消费类电池业务资本开支变化及汇率变动情况相匹配。

综上所述，2024年和2025年三星SDI向公司的采购额增长，2026年1-6月三星SDI向公司的采购额减少，主要是基于三星SDI业务需求的变动，与三星SDI的业务情况相匹配。

2、说明对 LG 新能源、吉利集团收入金额下降的原因

（1）对 LG 新能源收入金额下降的原因

报告期内，公司向 LG 新能源销售的产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
锂电池极片冲切模具	-	728.51	2,415.95	2,851.98
高精密零部件	18.25	16.76	15.40	101.16
产品增值服务	895.24	1,301.82	428.18	1,083.32
总计	**913.48**	**2,047.09**	**2,859.52**	**4,036.46**

报告期内，公司向 LG 新能源销售的金额分别为 4,036.46 万元、2,859.52 万元、2,047.09 万元和 913.48 万元。报告期内，LG 新能源向公司采购的金额有所下降，主要是：（1）受主要客户库存调整等因素影响，LG 新能源的销售收入阶段性承压，2023-2025 年 LG 新能源的营业收入分别为 33.75 万亿韩元、25.62 万亿韩元、23.67 万亿韩元，呈现下滑趋势；（2）LG 锂电池极片冲切模具的供应商有所增加，使得 LG 新能源向公司采购的锂电池极片冲切模具的金额有所下降。

报告期内，公司除向 LG 新能源销售锂电池极片冲切模具外，积极拓展轧辊研磨修复业务。报告期内，公司向 LG 新能源销售轧辊研磨修复收入分别为 0 万元、26.60 万元、875.29 万元和 723.94 万元，呈现增长态势。截至 2026 年 6 月末，公司来自 LG 新能源的在手订单为 321.48 万元。

（2）对吉利集团收入金额下降的原因

报告期内，公司向吉利集团销售的产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
锂电池极片冲切模具	102.79	25.57	2,282.86	461.70
高精密零部件	49.60	24.85	12.00	19.38
产品增值服务	191.33	336.73	310.00	26.90
总计	**343.72**	**387.15**	**2,604.86**	**507.98**

报告期内，公司向吉利集团销售的金额分别为 507.98 万元、2,604.86 万元、387.15 万元和 343.72 万元。吉利集团旗下子公司衢州极电新能源科技有限公司（“衢州极电”）与公司于 2023 年开始合作，衢州极电新建生产基地，对锂电池极片冲切模具的需求量较大，因此 2024 年向公司采购的金额较大。由于前期新建生产基地采购的备用模具较多，尚未使用完毕，因而 2025 年和 2026 年 1-6 月采购量较少。

2026 年 4 月，公司已中标吉利集团锂电池极片裁切刀采购项目，公司与客

户已签订采购协议，客户将根据需求情况陆续下单。截至 2026 年 6 月末，公司来自吉利集团的在手订单为 526.70 万元。

3、结合前五大客户变化，进一步说明发行人与主要客户合作是否稳定，是否对主要客户存在重大依赖，对持续经营是否存在重大不利影响

（1）发行人与主要客户合作整体较稳定

报告期内，公司的主要客户（各期前五名）收入变动情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	是否前五大客户	金额	是否前五大客户	金额	是否前五大客户	金额	是否前五大客户
比亚迪	14,344.68	是	16,523.67	是	6,041.90	是	6,361.88	是
三星 SDI	1,062.78	是	4,868.28	是	3,633.49	是	2,939.66	是
LG 新能源	913.48	是	2,047.09	是	2,859.52	是	4,036.46	是
珠海冠宇	528.06	否	955.01	是	403.65	否	284.78	否
吉利集团	343.72	否	387.15	否	2,604.86	是	507.98	否
孚能科技	304.53	否	701.49	是	904.79	是	782.93	否
瑞浦兰钧	18.35	否	11.65	否	631.23	否	2,143.54	是
格林晟	512.76	否	682.96	否	421.50	否	1,190.59	是
环力智能	1,636.28	是	0.13	否	-	否	-	否
厦门达昊	569.27	是	-	否	-	否	-	否

报告期各期，公司前五大客户收入分别为 16,672.14 万元、16,044.57 万元、25,095.53 万元和 18,526.48 万元，前五大客户收入占比为 73.27%、70.02%、75.58%和 69.05%。公司主要客户较为稳定，比亚迪、LG 新能源、三星 SDI 报告期各期均为公司前五大客户，其他客户由于投产安排及需求变动等方面的原因，各期的销售额有所波动。

环力智能和厦门达昊为公司 2026 年 1-6 月新增前五大客户，主要是 2026 年上半年公司拓展金属热处理业务，主要为 3C 消费电子企业提供折叠屏转轴等 MIM（金属粉末注射成型）配件的热处理加工服务。环力智能主要生产折叠屏手机转轴组件，下游终端客户包括三星、荣耀、华为、VIVO、摩托罗拉等；厦门达昊下游终端客户主要为苹果等。随着下游折叠屏手机快速发展，对于折叠屏

转轴的需求旺盛，2026 年 1-6 月环力智能和厦门达昊成为公司前五大客户。

综上所述，报告期内，公司与主要客户的合作整体较稳定，比亚迪、LG 新能源、三星 SDI 报告期各期均为公司前五大客户，其他客户由于投产安排及需求变动等方面的原因，各期的销售额有所波动。

（2）发行人客户集中度占比较高，符合行业惯例

公司客户集中度较高，一方面是由于下游主要客户为锂电池生产商，而下游行业本身的集中度较高，导致公司的客户集中度较高；另一方面，公司当前业务规模相对较小，尚处于快速发展阶段，需要集中优势资源争取头部客户，这与公司经营情况和业务模式相符。

报告期内，同行业可比上市公司对前五名客户的销售占比情况如下：

公司简称	主要客户情况	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	锂电池极片裁切模具业务主要客户包括宁德新能源、比亚迪、中创新航、蜂巢能源、星恒能源、福能东方、孚能科技等	未披露	51.59%	45.94%	79.14%
曼恩斯特	锂电池领域主要客户包括比亚迪、宁德时代、国轩高科、亿纬锂能等	未披露	60.76%	75.16%	71.52%
威唐工业	汽车冲压模具产品直接客户包括：宝马、奔驰、Stellantis、尼桑北美、麦格纳集团、博泽集团、李尔公司等国际知名汽车制造商及一级零部件供应商企业	未披露	59.41%	69.09%	74.34%
震裕科技	电机铁芯领域，包括北美某新能源汽车公司、比亚迪、理想汽车、蔚来、小米等；在锂电池精密结构件，包括宁德时代、亿纬锂能、瑞浦兰钧、厦门海辰等	未披露	66.65%	67.17%	69.17%
鼎通科技	汽车领域主要合作客户包括比亚迪、长安汽车、中国一汽等	未披露	88.43%	86.65%	83.96%
日信高科	比亚迪、三星 SDI、LG 新能源、珠海冠宇、吉利集团、孚能科技、格林晟等	69.05%	75.58%	70.02%	73.27%

注：同行业可比公司信息来自其年度报告、招股说明书等。

由上表可知，同行业可比上市公司的客户集中度均相对较高，与公司不存在显著差异。其中，德新科技的下游客户主要为大型锂电池生产商，客户集中度相

对较高，2024 年前五名客户集中度相比 2023 年有所下降，主要是公司来自主要客户宁德新能源和比亚迪的销售额有所减少；曼恩斯特的下游客户主要为大型锂电池生产商，客户集中度情况与公司接近，2025 年曼恩斯特前五名客户集中度有所下降，主要是该公司从原来单一锂电行业逐步延伸至钙钛矿太阳能、显示面板、储能等行业，产品结构趋于多元；鼎通科技的产品主要为汽车连接器及其组件，其客户主要为比亚迪等头部汽车生产商及相关配套商，报告期内客户集中度高于发行人；威唐工业的产品主要为汽车冲压模具和汽车冲焊零部件，其客户主要为宝马等国际知名汽车制造商及一级零部件供应商企业，威唐工业 2023 年的客户集中度与公司比较接近，该公司 2024 年和 2025 年前五名客户集中度有所下降，主要是第一大客户的收入占比有所下降；震裕科技的产品主要为精密模具及精密结构件，其客户主要为比亚迪等新能源汽车厂商或国际知名汽车及汽车零部件厂商，报告期前五名客户集中度与公司较为接近。

（3）发行人对比亚迪存在一定依赖，基于发行人与比亚迪的合作具有稳定性和可持续性，且公司积极拓展新业务和新客户，对公司持续经营造成重大不利影响的风险较低

报告期内，公司向比亚迪的销售金额分别为 6,361.88 万元、6,041.90 万元、16,523.67 万元和 14,344.68 万元，占各期营业收入的比例分别为 27.96%、26.37%、49.76%和 53.46%，公司对比亚迪存在一定依赖，其他主要客户占收入的比例相对较低，公司对其他主要客户不存在重大依赖。

①发行人对比亚迪构成一定的依赖，符合行业惯例

公司对比亚迪构成一定的依赖，一方面是由于锂电池和汽车生产商集中度较高，比亚迪系全球新能源汽车销量冠军，且比亚迪锂电池的出货量在全球排名第二，对高精密模具和高精密零部件的需求较大；另一方面，由于公司当前业务规模相对较小，尚处于快速发展阶段，需要集中优势资源争取头部客户，这与公司经营情况和业务模式相符。

公司向比亚迪销售锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件等产品。比亚迪系全球新能源汽车产业的领跑者，对高精密模具及零部件需求较大，对产品品质要求较高，在选择合格供应商方面较为严格。公司已深耕高精

密模具及零部件十余年，于 2017 年开始与比亚迪逐步在消费电池、动力电池和储能电池产品领域建立业务合作关系，随着与比亚迪合作的加深，2023 年公司与比亚迪在高精密零部件和新能源汽车冲压模具开始合作，合作产品类型不断丰富。报告期内，随着合作产品类型的丰富和合作的加深，公司来自比亚迪的收入实现了快速的增长。

经查询相关案例，汽车产业链相关 IPO 企业也存在对第一大客户销售占比较高的情况，具体如下：

股票简称	交易所	主营业务	第一大客户	具体情况
通宝光电（920168）	北交所	汽车照明系统、电子控制系统、能源管理系统等汽车电子零部件的研发、生产和销售	上汽通用五菱	2023 年至 2025 年第一大客户收入占比分别为 63.99%、83.35%和 94.47%。2023 年至 2025 年收入分别为 5.29 亿元、5.88 亿元和 7.17 亿元，净利润分别为 0.62 亿元、0.83 亿元和 0.80 亿元。
世昌股份（920022）	北交所	汽车燃料系统的研发、生产和销售。	吉利汽车	2023 年至 2025 年第一大客户收入占比分别为 42.40%、50.45%和 44.67%；2023 年至 2025 年收入分别为 4.06 亿元、5.15 亿元和 6.67 亿元，净利润分别为 0.52 亿元、0.69 亿元和 0.69 亿元。
天有为（603202）	上交所	汽车仪表的研发设计、生产、销售和服务。	现代汽车集团	2023 年至 2025 年第一大客户收入占比分别为 52.79%、55.56%和 49.27%；2023 年至 2025 年收入分别为 34.37 亿元、44.65 亿元和 39.98 亿元，净利润分别为 8.43 亿元、11.36 亿元和 9.21 亿元。
壹连科技（301631）	深交所创业板	电连接组件、电芯连接组件等产品的研发、生产和销售，产品应用于新能源汽车、动力电池、储能等领域	宁德时代	2023 年至 2025 年，第一大客户收入占比分别为 71.13%、70.50%和 66.35%。2023 年至 2025 年，营业收入分别为 30.75 亿元、39.05 亿元和 51.49 亿元，净利润分别为 2.55 亿元、2.34 亿元和 2.94 亿元。

股票简称	交易所	主营业务	第一大客户	具体情况
新铝时代（301613）	深交所创业板	新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，主要产品为电池盒箱体	比亚迪	2023 年至 2025 年，第一大客户收入占比分别为 80.46%、72.13%和 64.80%。2023 年至 2025 年，营业收入分别为 17.82 亿元、19.06 亿元和 30.61 亿元，净利润分别为 1.96 亿元、2.03 亿元和 2.52 亿元。

综上，公司对比亚迪构成一定的依赖，主要系下游客户所处锂电池制造行业、汽车及零部件行业的集中度较高，而公司与上表汽车产业链相关 IPO 企业均主要服务行业头部客户，因而第一大客户收入占比较高，与公司产品应用背景、行业经营特点一致，具有合理性，符合行业惯例。

②发行人与主要客户比亚迪的业务合作具有稳定性及可持续性

A、比亚迪供应商认证壁垒较高，供应商经认证通过后，合作较稳定

公司生产的高精密模具及零部件在向比亚迪正式量产供货之前，需通过比亚迪的一系列认证程序，包括资质审核、现场审核、产品验证等程序，合格供应商的审核和培育过程标准严格、程序复杂、耗时长、成本高，因此比亚迪转换供应商的成本较高。与稳定、优质的高精密模具及零部件生产厂商持续合作，有利于保障比亚迪提高产品品质和一致性，上下游形成的合作关系相对稳定、持续。

B、作为比亚迪锂电池极片冲切模具主要供应商，公司已覆盖比亚迪的主流车型和中高端车型，双方合作关系稳固

自 2017 年合作以来，公司已经累计向比亚迪提供超过 500 个型号的锂电池极片冲切模具的设计、开发和规模化导入，适配车型包括比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势系列、方程豹系列及仰望系列等主要车型，并覆盖重卡等商用车型以及外供品牌，车型涵盖比亚迪不同品牌以及高中低端全线产品，形成了广泛的车型布局。目前公司已成为比亚迪锂电池极片冲切模具的主要供应商，占比亚迪同类产品采购份额的 30%-40%。公司持续配合比亚迪车型迭代进行模具开发，客户黏性不断增强，合作内容持续深入。自双方合作以来，公司与比亚迪的合作不存在重大产品质量问题等对供应商资格产生不利影响的事项，产品质量受到客户

认可，公司与比亚迪建立了稳定、良好的合作关系。

C、公司与比亚迪建立了长期稳定的合作关系，合作产品类型不断丰富

比亚迪系全球新能源汽车产业的领跑者，对高精密模具及高精密零部件需求较大，对产品品质要求较高，在选择合格供应商方面较为严格。公司已深耕高精密模具及零部件十余年，于 2017 年开始与比亚迪在消费电池、动力电池产品领域建立业务合作关系，2022 年拓展至储能电池。随着双方合作的深入，比亚迪对于公司的研发实力、技术水平、产品质量控制能力较为认可，2023 年公司与比亚迪在高精密零部件和新能源汽车冲压模具开始合作，合作产品类型不断丰富。报告期内，随着合作产品类型的丰富和合作的加深，公司来自比亚迪的收入分别为 6,361.88 万元、6,041.90 万元、16,523.67 万元和 14,344.68 万元，收入不断增长。

D、比亚迪经营状况良好、需求持续扩张，为公司订单提供坚实的需求基础

报告期内，比亚迪分别实现营业收入 6,023.15 亿元、7,771.02 亿元、8,039.65 亿元和 3,448.15 亿元，2023 年至 2025 年复合增长率为 15.53%；2023 年至 2025 年比亚迪新能源汽车销量由 302.4 万辆增长至 460.2 万辆，连续三年为全球新能源汽车市场销量冠军，复合增长率达 23.36%；新能源汽车动力电池及储能电池装机总量从 2023 年的 150.909GWh 增长至 2025 年的 285.634 GWh，复合增长率达 37.58%。比亚迪新能源汽车业务及电池业务的持续扩张，将同步带来新增产能建设需求以及存量产线运行中高精密模具、关键零部件等易损件的更新需求，为公司相关产品提供持续增长的市场空间。

E、公司来自比亚迪的在手订单充足且结构多元，为未来收入提供了较强保障

截至 2026 年 6 月末，公司来自比亚迪的在手订单总金额为 19,220.06 万元（总额法口径，下同），公司来自比亚迪的订单充足，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末在手订单
高精密模具	15,765.91
其中：锂电池极片冲切模具	3,119.49
新能源汽车冲压模具	12,646.42

项目	2026 年 6 月末在手订单
高精密零部件	3,196.92
产品增值服务	257.24
合计	**19,220.06**

从订单构成看，公司来自比亚迪的在手订单形成了多元化的结构，覆盖锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务等主要产品，在手订单金额较高，公司与比亚迪的合作具有稳定性和持续性。

③公司针对比亚迪存在一定依赖的风险已采取积极的应对措施

A、强化核心技术研发，持续巩固技术壁垒

公司持续加强核心技术的研发，涵盖模具成型、裁断、除尘、检测等锂电池极片制造的关键环节，实现上下模平行度、配合间隙、导向精度等关键工艺的精度控制达到微米级水准，并持续提升模具精度、寿命、稳定性，形成技术壁垒，强化产品的不可替代性。此外，公司采取与下游客户共同开发，持续优化升级，如针对固态及半固态电池、大容量锂电池的产业化趋势，公司正在与客户开展协同开发，推进样品验证与工艺适配，以提前布局下一代电池制造技术，契合行业高安全、高能量密度的发展方向。

B、积极开拓新客户、新产品和新应用领域，为公司带来新的业务增长

公司目前与比亚迪、三星 SDI、LG 新能源等全球新能源头部企业建立了深度战略合作关系，奠定了技术与品牌的坚实基础，公司在锂电池领域积极开发新的客户群体，报告期内公司拓展了吉利集团等大客户。此外，基于在锂电池领域积累的核心技术及客户资源，公司将高精密制造能力进行跨行业复用，成功拓展了新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复、金属热处理等精密制造及增值服务领域，为新能源汽车、机器人、半导体、3C 消费电子等行业客户提供高品质的产品和解决方案，为公司带来新的业务增长。

综上所述，报告期内公司主要客户相对稳定，比亚迪、LG 新能源、三星 SDI 等在报告期各期均为公司前五大客户；报告期内，公司对于比亚迪存在依赖主要由于锂电池和汽车生产商集中度较高，且公司业务规模相对较小，符合行业惯例，具有合理性；公司与主要客户比亚迪的业务合作具有稳定性及可持续性，且公司

已积极采取相关应对措施，积极开拓新客户、新产品和新应用领域，为公司带来新的业务增长，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

（六）结合存量客户获取方式、下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势、发行人与竞争对手的比较情况等，说明发行人开拓新客户的具体情况、具备的优劣势，是否具备足够的技术储备及持续开拓客户的能力。

1、存量客户获取方式

公司采用直销的销售模式，通过自主开发、参加行业展会、客户推荐等方式获取客户。报告期内，公司主要客户的获取方式如下：

主要客户名称	合作背景
比亚迪	2016年公司通过展会与比亚迪开始接洽，于2017年开始与比亚迪逐步在消费电池、动力电池和储能电池产品领域建立业务合作关系，随着与比亚迪合作的加深，2023年公司与比亚迪在高精密零部件和新能源汽车冲压模具开始合作，合作产品类型不断丰富。
三星SDI	公司客户利元亨为三星SDI提供锂电池生产设备，公司间接进入三星SDI供应商体系，经过长期服务，2022年公司开始直接向三星SDI供货
LG新能源	2018年，双方在展会结识，后续LG新能源主动来公司拜访，并邀请公司提供模具产品进行试用。经过一段时间的试用，产品性能得到LG新能源的认可。2019年，公司正式成为LG新能源的供应商。
珠海冠宇	2020年左右，双方通过接洽建立业务合作。
孚能科技	2022年，双方通过接洽开始合作。
吉利集团	2023年，双方通过招投标建立合作。
格林晟	2018年，双方通过展会上初步接洽开始合作。
瑞浦兰钧	2019年，经过接洽，双方正式建立合作关系。
环力智能	2025年，双方开始开展合作。
厦门达昊	2026年，双方开始开展合作。

2、下游需求增长情况

公司主要下游领域包括锂电池、新能源汽车、3C 消费电子、机器人及半导体等行业，近年来，各个下游应用领域整体保持了较好的发展趋势，为公司持续拓展客户提供了良好的市场基础。其中，锂电池、新能源汽车仍处于较快发展阶段，将带动公司高精密模具及高精密零部件需求持续增长。据 GGII 统计，受动力及储能电池市场带动，2025 年全球锂电池出货量达到 2,192GWh，同比增长 45%，2025 年中国锂电池市场出货量为 1,875GWh，同比增长 53.2%；根据 GGII 预计，2026-2030 年中国锂电池市场年复合增长率将达到 15.3%，2030 年中国锂

电池出货量将达到 4,175GWh。根据中国汽车工业协会数据显示，2025 年我国新能源汽车产销分别为 1,663 万辆和 1,649 万辆，分别较 2024 年增长 29.00%和 28.17%，2025 年新能源汽车渗透率达 47.94%，且根据中国汽车工业协会预测，2026 年新能源汽车销量将突破 1,900 万辆，销量渗透率超过 50%，持续保持增长趋势。

此外，随着折叠屏手机渗透率提升，MIM 热处理服务需求持续增加，以及机器人、半导体等新兴产业处于产业化及扩产阶段，对高精度、高可靠性零部件的需求不断提升。公司产品主要应用于上述行业的关键生产环节，下游行业持续发展为公司现有业务增长及新客户拓展提供了较大的市场空间。

3、细分行业集中度及发展趋势

根据 GGII 统计，2025 年国内锂电池出货量占全球锂电池出货量的 85%左右。近年来，得益于下游锂电池行业的蓬勃发展，国内锂电池极片冲切模具行业也得到快速发展，其中日信高科、致宏精密、勖祥精密、东晟模具等国内企业迅速与下游锂电池头部厂商建立了合作关系，占据了主要的市场份额。此外，相较于日韩等国外竞争对手，国内企业迅速的响应能力、完善的售后服务体系更加适应国内电池厂商的生产需求，具有较强的竞争力。

公司致力于打造国内领先的精密制造平台，经过十余年的行业深耕，公司已拥有数万套高精密锂电池冲切模具的交付经验，成为国内锂电池极片冲切模具行业的头部企业。根据 GGII 调研统计的全球锂电池极片五金冲切模具市场规模及公司相关业务的销售收入进行测算，公司锂电池极片冲切模具的市场占有率从 2020 年的 8.38%上升至 2025 年的 14.29%，市场占有率明显提高。

未来随着下游产业集中度提升及产品技术要求不断提高，具备长期技术积累、稳定产品质量及头部客户认证的高精密模具企业的竞争优势将进一步增强，锂电池极片冲切模具的行业集中度将逐步提升，有利于公司未来市场占有率和行业地位的进一步提升。

4、发行人与竞争对手的比较情况

根据 GGII 调研统计，2025 年中国锂电池极片五金冲切模具市场，第一梯队

为发行人和致宏精密，为技术及业务规模领先，与国内外知名锂电池产业链客户如比亚迪、宁德时代等达成长期合作的厂商；第二梯队为东晟模具、京品精密、勖祥精密，为具备一定技术实力和客户基础，在部分细分市场或区域有一定竞争力的厂商；其他竞争对手的规模相对较小，主要服务于非一线客户或围绕特定客户开展业务。相比竞争对手，公司具备较强的跨行业复用能力，公司能够将既有高精密制造能力复用于新能源汽车、3C 消费电子、机器人、半导体等领域，实现业务横向拓展，具备较强的客户开拓能力。

发行人与竞争对手的具体比较情况可参见本回复“问题 2/一（五）/1、结合衡量主要产品或服务的性能、技术水平或竞争力的有关指标，对比同行业可比公司分析说明公司主要产品在生产方式、生产工艺、技术指标、原材料、功能、应用领域及场景、性能等方面的竞争优劣势”的回复。

5、发行人开拓新客户的具体情况、具备的优劣势，是否具备足够的技术储备及持续开拓客户的能力

（1）公司具备较强的新客户开拓能力，带动业绩增长

公司具备较强的市场开拓能力，报告期内不断开拓新客户，带动业绩增长。2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，公司新老客户收入情况如下：

单位：万元、个

项目	2026 年 1-6 月			2025 年			2024 年		
	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量
老客户	22,258.93	83.19%	49	31,061.74	94.42%	42	21,687.06	95.06%	42
新客户	3,909.53	14.61%	61	1,583.59	4.81%	42	861.52	3.78%	25
零星客户	587.73	2.20%	-	253.60	0.77%	-	265.61	1.16%	-
合计	**26,756.19**	**100.00%**	**-**	**32,898.93**	**100.00%**	**-**	**22,814.18**	**100.00%**	**-**

注：零星客户为当年销售额低于10万元的客户；表中客户按照集团口径列示 。

由上表可见，2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，公司新客户带来的收入分别为 861.52 万元、1,583.59 万元和 3,909.53 万元，新客户数量分别为 25 家、42 家和 61 家，均呈增长趋势。报告期内，公司已拓展了吉利集团、SK 新能源、国轩高科、骆驼股份、库卡机器人、领益智造（002600）、矽电股份（301629）、厦门达昊、环力智能等新客户。报告期内，公司拓展新客户的数量较多、新客户收入增长较快，公司的客户开拓取得了一定成效。

（2）发行人开拓新客户具备的优劣势

①公司开拓新客户的优势

A、公司具备精密制造的技术优势，技术实力雄厚

经过十余年的行业深耕，公司在锂电池极片冲切模具精密制造领域积累了丰富的经验，为国内锂电池极片冲切模具行业的领先企业，并通过持续加强研发创新投入，攻克多项关键技术壁垒，建立了涵盖产品设计、核心工艺、精密模具开发和制造、产品精密加工和技术检测全流程的技术体系，掌握了高精密制造领域的核心技术，产品加工精度可达到微米级。同时，公司将精密制造能力跨行业复用至新能源汽车冲压模具、高精密零部件等领域，能够满足不同行业客户关于精密制造的需求，技术实力成为吸引新客户的核心竞争力。

B、公司拥有优质的客户资源和品牌优势

公司致力于打造国内领先的精密制造平台，经过十余年在锂电池精密模具领域的深耕，公司已拥有数万套高精密模具的交付经验，凭借先进的技术水平、持续的研发投入、高精密制造的能力、严格的质量管控，公司已与国内外知名锂电池产业链厂商建立了稳定合作关系，包括比亚迪（002594）、宁德时代（300750）、吉利集团、LG 新能源、三星 SDI、珠海冠宇（688772）、孚能科技（688567）、欣旺达（300207）、亿纬锂能（300014）、蜂巢能源等锂电池生产商，以及先导智能（300450）、赢合科技（300457）、利元亨（688499）、格林晟等锂电池设备制造商。公司与知名锂电池产业链厂商的业务合作关系增加了发行人的市场认可程度和品牌优势，为发行人不断开发新的客户群体及新的应用领域提供了支持，推动了公司经营业绩持续高质量发展。

C、发行人具有较强的跨行业拓展能力

报告期内，公司在锂电池领域积极开发新的客户群体，成功拓展了吉利集团、SK新能源、国轩高科和骆驼股份等新客户。此外，凭借十余年的技术积淀，公司将精密制造能力进行跨行业复用与拓展，基于在锂电池领域积累的核心技术及客户资源，成功拓展了新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复、金属热处理等精密制造及增值服务领域，为新能源汽车、机器人、半导体、3C消

费电子等行业客户提供高品质的产品和解决方案，成功拓展了库卡机器人、领益智造（002600）、矽电股份（301629）、厦门达昊、环力智能等行业标杆客户，发行人具有较强的跨行业拓展能力，具备持续开发客户的能力。

②公司开拓新客户的劣势

发行人开拓新客户主要存在客户导入周期较长以及部分新业务客户资源积累仍需进一步加强等情况。一方面，锂电池极片冲切模具属于锂电池生产过程中的关键零部件，下游客户通常建立较为严格的供应商认证与准入体系，对供应商的技术水平、产品质量、生产能力、交付及时性及成本控制能力等均提出较高要求，新客户通常需经过技术沟通、产品方案确定、产品验证等环节，客户导入周期较长；另一方面，发行人目前客户仍主要集中于锂电池产业链，在新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复、金属热处理等新业务领域，虽然发行人已成功拓展部分行业客户，但目前销售规模相对较小，公司需要持续投入相关资源进行新客户的开发，新业务客户资源积累仍需进一步加强。

综上所述，发行人已具备足够的技术储备及持续开拓客户的能力。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的财务报表、审计报告及管理层分析资料，访谈发行人总经理、财务负责人，了解2024年发行人收入增长但扣非归母净利润下滑、2025年业绩大幅增长的主要原因；获取并复核各影响因素对扣非归母净利润影响程度的量化分析数据，核查发行人报告期内业绩增长的真实性、合理性；查阅同行业可比公司年度报告等公开披露资料，对比分析发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致；

2、获取发行人报告期内销售收入明细表，按产品类别、下游应用领域及锂电池生产工序等维度复核收入构成及变动情况；访谈发行人销售负责人，了解极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务所对应的主要锂电池生产工序及销售

情况，查阅发行人与主要客户签订的销售合同或框架协议，核查发行人相关产品是否由其独家维修、更换，是否存在配套销售的情况；核实报告期内新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入持续增长及核心技术产品收入占比逐年下降的原因，核查其合理性；

3、获取发行人截至2026年6月末在手订单明细表，检查主要在手订单对应的销售合同及执行情况，了解预计收入确认时间；访谈发行人管理层，了解高精密模具、高精密零部件的使用寿命及更换周期；查阅行业研究机构出具的行业研究报告、中国汽车工业协会统计数据及下游主要厂商公开披露的定期报告，查阅锂离子电池、新能源汽车等应用领域的发展趋势及主要厂商的经营情况，核实轧辊研磨修复、金属热处理等新业务的商业模式、竞争格局及市场空间，结合发行人竞争力及客户拓展计划，分析发行人各类业务收入的稳定性、可持续性及面临的主要风险；

4、获取并查阅发行人与比亚迪签订的销售合同、框架协议、供应商认证资料及相关产品验证记录，访谈发行人实际控制人、总经理及销售负责人，了解发行人与比亚迪的合作历史及演变情况、早期业务接洽时间及参与人员情况、相关研发及投入情况、供应商认证及产品验证过程、获取订单及销售定价的具体过程，并结合同类产品市场价格情况，核查销售定价的公允性；

5、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询比亚迪等主要客户的工商登记信息，查阅比亚迪等客户公开披露的定期报告及相关公告，对比亚迪进行访谈，核实与比亚迪同类产品的供应商数量、供应商认证周期及更换成本、发行人供货份额变化情况及行业竞争格局，分析发行人在比亚迪供应商体系中的地位和竞争优劣势，核查发行人是否存在被其他供应商替代的风险；

6、获取发行人报告期各期对比亚迪销售的产品明细表，了解相关产品对应的锂电池型号及车型情况，结合比亚迪锂电池及整车产品的销售情况，分析发行人产品对目前锂电池型号、在售车型的覆盖率，核查发行人对比亚迪销售占比2025年大幅上升的原因及合理性；

7、获取发行人在手订单中来自比亚迪的订单明细，查阅发行人与比亚迪签订的框架协议及具体销售订单，了解框架协议主要内容及与销售订单的具体关联和有关约束力；结合锂电池及新能源汽车迭代历史及周期、客户需求及行业变动

趋势、发行人在客户处的地位及其变化情况等，分析发行人对比亚迪销售的稳定性及可持续性；

8、获取发行人报告期内对三星SDI、LG新能源、吉利集团等主要客户的销售收入明细表，访谈发行人销售负责人，了解对三星SDI收入增长的原因并与其自身业务情况进行匹配分析，了解对LG新能源、吉利集团收入下降的原因；结合报告期内前五大客户变化情况，分析发行人与主要客户合作的稳定性，核查发行人对主要客户是否存在重大依赖、对持续经营是否存在重大不利影响；

9、访谈发行人相关负责人，了解发行人存量客户的获取方式、新客户开拓的具体情况及具备的优劣势；查阅行业研究报告了解下游需求增长情况及细分行业集中度、发展趋势，对比分析发行人与竞争对手在技术水平、客户资源等方面的差异，核查发行人是否具备足够的技术储备及持续开拓客户的能力；

10、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》“2-8客户集中度较高”的相关要求，获取发行人报告期内销售明细表及前五大客户销售情况，访谈发行人管理层，了解发行人客户集中度较高的原因及其与行业经营特点的匹配性；查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露资料，对比分析发行人客户集中度是否符合行业普遍特征；查阅主要客户的公开信息，了解其经营规模、行业地位等情况，分析发行人与主要客户的合作是否存在重大不确定性风险；核查发行人与主要客户是否存在关联关系、业务获取方式是否影响独立性、发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力；

11、对报告期内主要客户执行函证程序，对报告期各期销售金额、应收账款余额进行函证，核实相关交易的真实性、准确性；

12、对报告期内主要客户执行实地走访及访谈程序，访谈内容主要包括客户与发行人的合作历史、交易内容、定价方式、结算方式、是否存在关联关系及纠纷诉讼等，核实相关交易的真实性、准确性；

13、对报告期内销售收入执行细节测试，检查销售合同或订单、出库单、物流签收或验收单据、销售发票及银行回单等原始凭证，核实发行人销售收入的真实性、准确性；对资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试，核查收入确认的完整性及截止性；

14、查阅发行人、实际控制人及其配偶、在公司任职的实际控制人亲属、董

事（不含独立董事）、高级管理人员及关键岗位人员报告期内的银行流水，结合资金流水专项核查情况，核查发行人及相关主体与主要客户及其股东、董监高是否存在异常资金往来；

15、查阅发行人招股说明书中关于业绩波动、客户集中度较高、下游行业需求变动等风险的披露内容，核查相关风险是否已充分揭示。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2024 年收入小幅增长但扣非归母净利润下滑，主要系锂电池极片冲切模具单价下调导致毛利率下降，以及新三板挂牌及办公楼装修等导致管理费用增加较多，业绩变动原因具备合理性；2025 年业绩大幅增长主要是锂电池极片冲切模具收入上升，以及公司持续拓展新业务实现较快增长，2025 年业绩增长具备合理性。发行人业绩变动的趋势与可比公司基本一致。

2、发行人已分产品、分下游应用领域、分锂电池生产工序说明收入构成情况，极片冲切模具、高精密零部件、产品增值服务主要应用于锂电池生产工序中；发行人不存在通过合同条款限制客户选择外部服务商的情况，不存在独家维修、更换及配套销售的情形；报告期内新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入持续增长主要系发行人将高精密制造能力进行跨行业复用及新业务持续拓展所致，核心技术产品收入占比逐年下降主要系未将外购成品收入列入核心技术产品收入所致，具有合理性。

3、发行人在手订单充足，主要产品具有耗材属性、更换及维修需求具有持续性，下游锂电池、新能源汽车等行业持续发展，主要下游厂商经营情况良好，发行人各类业务收入具有稳定性和可持续性，因下游行业需求变动导致业绩大幅下滑的风险较低，相关风险已充分揭示。

4、发行人与比亚迪合作历史清晰、合作稳定，供应商认证及产品验证过程完整，销售通过招投标确定，定价公允。

5、发行人凭借技术水平、产品质量及交付能力在比亚迪同类产品供应商中具有竞争优势，在比亚迪供应商体系中地位稳固，短期内被其他供应商替代的风险较低。

6、发行人产品对比亚迪主要锂电池型号、在售车型覆盖率较高，对比亚迪销售占比2025年大幅上升主要系比亚迪动力电池及储能电池业务规模增长，带动其对极片冲切模具、高精密零部件等采购需求增加所致，具有合理性；结合在手订单、框架协议约定、下游行业发展趋势及发行人在客户处的地位，发行人对比亚迪销售具有稳定性及可持续性。

7、发行人对三星SDI收入增长与其自身业务规模相匹配，对LG新能源、吉利集团收入下降主要系客户自身需求变化所致，原因合理；发行人与主要客户合作稳定，客户集中度较高符合下游行业分布集中的行业特征，与同行业可比公司不存在重大差异。

8、发行人具备精密制造技术、优质客户资源及跨行业拓展能力等新客户开拓优势，报告期内新客户开拓成效明显，已具备足够的技术储备及持续开拓客户的能力。

二、按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高相关要求进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

（一）核查程序

根据北交所《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》之“2-8客户集中度较高”的要求，申报会计师重点关注了该情形的合理性，核查程序如下：

1、访谈发行人管理人员，获取发行人主要客户清单，了解公司客户集中度较高的原因及合理性；

2、查阅同行业可比公司公开披露资料，了解同行业公司客户集中度情况，分析发行人客户集中度是否符合行业普遍特征；

3、查阅主要客户的公开信息，了解发行人客户的经营规模、在行业中的地位等信息，分析发行人与其合作是否存在重大不确定性风险；

4、对主要客户进行现场访谈，了解发行人与客户的合作情况、未来的合作预期、是否存在关联关系等，分析与发行人未来业务合作的稳定性和可持续性；

5、查阅发行人报告期内收入明细表，判断交易定价的公允性；

6、对发行人的主要销售收入执行细节测试，检查报告期内销售合同、发票、

结算单、银行回单等，核实发行人报告期向主要客户销售收入的真实性、准确性；

7、了解发行人与各方合作背景，了解下游客户拓展情况、市场开拓情况，判断发行人独立性以及发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

（二）核查结论

对照《2号指引》2-8客户集中度较高相关要求，具体核查情况如下：

序号	《2 号指引》2-8 客户集中度较高的核查要求	核查意见
1	发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性	公司客户集中度较高，一方面是由于下游主要客户为锂电池生产商，而下游行业本身的集中度较高，导致公司的客户集中度较高，与行业经营特点具有一致性；另一方面，公司当前业务规模相对较小，尚处于快速发展阶段，需要集中优势资源争取头部客户，与公司经营情况和业务模式相符。
2	发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险	发行人主要客户为比亚迪、三星 SDI、LG 新能源、吉利集团等行业内知名企业，经营状况良好，不存在重大不确定性风险。
3	发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性	自开展业务关系以来，发行人与主要客户合作状况良好，合作具有稳定性和可持续性，交易定价公允。
4	发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力	发行人与主要客户均不存在关联关系，采用公开、公平的方式获取业务，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

三、说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户

（一）对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论

1、函证样本选取方法

申报会计师基于重要性原则与重点风险识别相结合的方式进行函证样本的

选取，具体方法如下：

（1）2023 年选取单体收入前十大客户、应收账款前十大客户，2024-2026 年 6 月选取单体收入前二十大客户、应收账款前二十大客户进行函证，其中：2023 年选取前十大客户的原因为主要客户比亚迪通过深圳市比亚迪供应链管理有限公司进行合同签订、结算及回款，单体收入占比较高，因此样本选取标准为前十大客户；

（2）考虑发出商品余额较大、应收账款账龄较长等风险因素选取客户进行函证；

（3）除上述样本外，随机选取其他交易金额较小的客户进行函证，使收入函证金额占比达到 80%以上。

上述样本选取方式有效覆盖了公司的主要客户以及可能存在风险因素的客户，可较好确认相关交易往来的真实性，样本的选取方式具有科学性，对报告期内各金额层级、应用领域、销售区域等维度下不同分类的客户均有一定程度的覆盖。

2、函证控制程序

（1）制函准备：获取公司客户销售明细以及客户函证联系地址；

（2）发函信息核对：发函前核对发函地址与被函证方工商注册地址或日常经营地址的一致性，核对多个被函证方地址是否相同或近似，核对是否存在不同客户的发函收件人一致的情形；

（3）发函过程控制：函证由申报会计师独立发出，全程避开发行人人员与环境；保留发出函证的扫描件及发函快递单；

（4）回函过程控制：回函联系人为申报会计师项目组成员，回函要求客户回函至申报会计师办公地点或函证集中处理中心而非发行人处；

（5）回函信息核对：保留回函快递单，核对回函寄件地址与发函收件地址是否一致；核对是否多个回函地址相同；核对是否存在不同客户的回函寄件人一致的情形；核对回函内容与发函信息是否一致，检查回函是否盖章，检查印章显

示的单位名称是否与被询证单位一致；核对函证是否回函一致，对回函不符的函证核查差异原因，执行差异调节程序；对未回函的函证执行未回函替代程序。

3、函证金额及比例

（1）总体情况

报告期内，申报会计师对客户的发函、回函比例情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
发函情况	主营业务收入金额①	26,756.19	32,898.93	22,814.18	22,631.05
	函证金额②	23,124.21	27,362.69	19,478.16	19,669.82
	函证比例（②/①）	**86.43%**	**83.17%**	**85.38%**	**86.92%**
回函情况	回函金额③	21,098.18	26,659.68	19,342.88	19,369.05
	回函比例（③/②）	**91.24%**	**97.43%**	**99.31%**	**98.47%**
	其中：回函相符金额④	3,809.69	9,742.62	9,144.96	7,432.19
	回函相符比例（④/③）	**18.06%**	**36.54%**	**47.28%**	**38.37%**
	回函不符但经调节或替代测试后相符金额⑤	17,288.49	16,917.06	10,197.92	11,936.86
	回函不符但经调节后相符比例（⑤/③）	**81.94%**	**63.46%**	**52.72%**	**61.63%**
未回函情况	未回函作替代测试金额⑥	2,026.03	703.01	135.28	300.77
	未回函作替代测试比例（⑥/②）	**8.76%**	**2.57%**	**0.69%**	**1.53%**

报告期内，对于回函不符的函证，申报会计师首先执行了差异调节，通过询问客户联系人、公司财务人员、销售人员了解回函差异的原因，并结合收入确认时点、开票时点、客户入账时点等信息分析函证不符的具体原因及不符事项构成，获取并核查差异事项对应的对账单、签收单、验收单、发票、出库单等相关资料，复核调节过程，确认上述回函差异不影响交易金额及应收金额的，无需进行调整；需要进行差异调整的，根据相关单据调整。

报告期内，对于未回函的客户，申报会计师执行了如下替代核查程序：

①获取发行人收入明细表，核查未回函客户的销售合同/订单、出库单、物流单据、客户签收单（或验收单）、销售发票、银行回单等原始单据；

②核对上述单据中客户名称、产品名称、规格型号、数量、单价、金额、时间等信息是否勾稽一致，验证销售交易的真实性、准确性及完整性；

③检查未回函客户对应应收账款的期后回款情况，核对银行回单，验证款项性质及付款情况。

（2）分销售区域的函证情况

报告期内，发行人主营业务收入主要由境内收入构成，报告期各期境内主营业务收入占主营业务收入比例分别为 88.42%、90.67%、89.54%和 96.94%。报告期内，不同销售区域的发函、回函情况列示如下：

单位：万元

销售区域	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
境内	主营业务收入金额①	25,937.93	29,458.73	20,685.42	20,010.62
	主营业务收入占比	96.94%	89.54%	90.67%	88.42%
	函证金额②	22,368.67	24,055.33	17,486.15	17,080.70
	函证比例（②/①）	86.24%	81.66%	84.53%	85.36%
	回函金额③	21,098.18	23,437.02	17,350.88	16,779.93
	回函比例（③/②）	94.32%	97.43%	99.23%	98.24%
境外	主营业务收入金额④	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
	主营业务收入占比	3.06%	10.46%	9.33%	11.58%
	函证金额⑤	755.54	3,307.36	1,992.00	2,589.12
	函证比例（⑤/④）	92.34%	96.14%	93.58%	98.81%
	回函金额⑥	0.00	3,222.66	1,992.00	2,589.12
	回函比例（⑥/⑤）	0.00%	97.44%	100.00%	100.00%

2026 年 1-6 月境外回函比例为 0.00%，主要为境外客户三星 SDI 由于其内部不接受境外函证，未予回函，申报会计师独立通过发行人账号登录其供应商管理系统导出入库明细并与公司送货单据进行逐一比对，同时对其销售回款情况进行核查，2026 年 1-6 月销售额对应款项均已于 2026 年 7 月前结算完毕，其余未回函的境外客户，项目组通过检查其销售合同/订单、出库单、报关单、提单、销售发票等单据或明细，与发行人收入明细进行核对，经核查，其收入金额可以确认。

（3）分金额层级的函证情况

报告期内，不同金额层级的发函、回函情况列示如下：

单位：万元

金额层级	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
300 万以上	主营业务收入金额①	16,575.04	23,544.37	16,004.27	17,729.25
	主营业务收入占比	61.95%	71.57%	70.15%	78.34%
	函证金额②	16,575.04	23,544.37	16,004.27	17,729.25
	函证比例（②/①）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	回函金额③	15,606.35	23,544.37	16,004.27	17,729.25
	回函比例（③/②）	94.16%	100.00%	100.00%	100.00%
100 万-300 万	主营业务收入金额④	5,052.07	5,118.47	3,184.59	2,775.23
	主营业务收入占比	18.88%	15.56%	13.96%	12.26%
	函证金额⑤	4,783.80	3,432.14	2,522.47	1,633.64
	函证比例（⑤/④）	94.69%	67.05%	79.21%	58.87%
	回函金额⑥	4,148.06	2,867.27	2,522.47	1,447.84
	回函比例（⑥/⑤）	86.71%	83.54%	100.00%	88.63%
100 万以下	主营业务收入金额⑦	5,129.08	4,236.10	3,625.32	2,126.56
	主营业务收入占比	19.17%	12.88%	15.89%	9.40%
	函证金额⑧	1,765.38	386.18	951.41	306.92
	函证比例（⑧/⑦）	34.42%	9.12%	26.24%	14.43%
	回函金额⑨	1,343.77	248.05	816.13	191.96
	回函比例（⑨/⑧）	76.12%	64.23%	85.78%	62.54%

（4）分应用领域及客户类型的函证情况

报告期内，申报会计师选取函证样本对锂电池领域中不同客户类型及其他领域客户均有一定程度的覆盖，不同应用领域及客户类型的回函情况如下所示：

单位：万元

应用领域	客户类型	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
锂电池领域	锂电池厂商	主营业务收入金额①	17,328.09	24,346.89	18,508.75	18,869.93
		主营业务收入占比	64.76%	74.01%	81.13%	83.38%
		函证金额②	15,727.52	21,074.11	16,435.25	17,629.37
		函证比例（②/①）	90.76%	86.56%	88.80%	93.43%
		回函金额③	14,080.26	20,676.27	16,348.68	17,597.80
		回函比例（③/②）	89.53%	98.11%	99.47%	99.82%
	设备厂商	主营业务收入金额④	2,351.90	3,098.66	2,597.10	3,128.76
		主营业务收入占比	8.79%	9.42%	11.38%	13.83%
		函证金额⑤	1,746.17	1,943.17	1,628.79	1,660.41
		函证比例（⑤/④）	74.24%	62.71%	62.72%	53.07%
		回函金额⑥	1,607.90	1,908.96	1,587.56	1,405.92

应用领域	客户类型	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
		回函比例（⑥/⑤）	92.08%	98.24%	97.47%	84.67%
	其他锂电池领域客户	主营业务收入金额⑦	354.54	379.55	192.55	189.92
		主营业务收入占比	1.33%	1.15%	0.85%	0.84%
		函证金额⑧	28.17	94.75	64.84	41.11
		函证比例（⑧/⑦）	7.95%	24.96%	33.60%	21.64%
		回函金额⑨	13.09	94.75	64.84	41.11
		回函比例（⑨/⑧）	46.46%	100.00%	100.00%	100.00%
其他应用领域		主营业务收入金额⑩	6,721.65	5,073.83	1,515.77	442.43
		主营业务收入占比	25.12%	15.42%	6.64%	1.95%
		函证金额⑪	5,622.36	4,250.65	1,349.27	338.94
		函证比例（⑪/⑩）	83.65%	83.78%	89.04%	76.61%
		回函金额⑫	5,396.93	3,979.71	1,341.79	324.22
		回函比例（⑫/⑪）	95.99%	93.63%	99.45%	95.66%

如上所述，报告期各期函证样本对不同金额层级、应用领域和客户类型、销售区域客户均有一定程度的覆盖。报告期各期，申报会计师对主营业务收入的发函比例分别达到 86.92%、85.38%、83.17%和 86.43%，回函比例分别达到 98.47%、99.31%、97.43%、91.24%。

4、核查结论

报告期内，申报会计师对主要客户的函证样本选取方式科学有效，函证控制程序合理得当，执行函证程序及替代测试所取得的证据可靠有效，发行人与客户之间的交易真实。

（二）对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户

1、对主要客户访谈的核查方法

（1）样本选取方式

申报会计师根据重要性原则、分类覆盖原则和重点风险识别的原则选取走访客户样本，具体选取方式为：

①选取报告期各期前十大客户进行走访；

②区分内外销、产品应用领域及客户类型，分别选取收入金额较大的主要客户进行走访；

③考虑本期收入较大的新增客户、收入变动较大的老客户和成立时间较短等风险因素选取客户进行走访；

④除上述样本外，随机选取部分客户实施走访程序，使走访客户的收入金额占比达到 85%以上。

上述样本的选取方式有效覆盖了公司的主要客户以及可能存在风险因素的客户，可较好确认相关交易往来的真实性，样本的选取方式具有科学性。

（2）控制程序

为保证客户走访的有效性，申报会计师对走访过程的控制程序具体如下：

①核对走访地址与受访客户工商注册或经营地址是否一致；

②由项目组成员对客户进行访谈，访谈前取得受访人员的身份信息证明文件（身份证/名片/工牌等）对受访人员的身份真实性进行验证；

③对客户相关负责人/经办人单独进行访谈，了解客户基本情况及其与发行人具体业务往来情况（双方合作背景/结算方式/报告期内交易情况等），将访谈确认的交易内容、交易金额等信息与发行人销售明细及相关业务资料进行核对，核验访谈结果与发行人销售记录是否存在重大不一致；

④获取客户工商登记信息等资料，核实客户基本情况；原则上取得由受访者签字并加盖客户印章的访谈记录及无关联关系承诺函；

⑤查看客户生产经营及办公场所并了解客户的实际经营情况，在能够体现客户名称、标识或经营场所特征的地点与受访者合影，记录访谈时间、地点及参与人员并留存现场照片。

2、核查金额及比例

（1）总体情况

报告期内，申报会计师共对 29 家客户实施访谈，对客户整体走访情况如下：

单位：万元

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

主营业务收入	26,756.19	100.00%	32,898.93	100.00%	22,814.18	100.00%	22,631.05	100.00%
走访金额	22,858.75	85.43%	30,038.37	91.31%	20,502.96	89.87%	20,655.07	91.27%
其中：实地走访	22,711.95	84.88%	29,953.67	91.05%	20,502.96	89.87%	20,655.07	91.27%
视频走访	146.80	0.55%	84.70	0.26%	-	-	-	-

报告期内，申报会计师对客户走访比例分别为 91.27%、89.87%、91.31%和 85.43%，其中实地走访核查比例分别为 91.27%、89.87%、91.05%和 84.88%，实地走访地点均为客户实际经营场所或办公场所。

（2）分销售区域的走访情况

报告期内，申报会计师对发行人境内外客户的走访情况如下：

单位：万元

销售区域	项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占对应销售区域收入总额比	金额	占对应销售区域收入总额比	金额	占对应销售区域收入总额比	金额	占对应销售区域收入总额比
境内	境内主营业务收入	25,937.93	100.00%	29,458.73	100.00%	20,685.42	100.00%	20,010.62	100.00%
	内销客户走访金额	22,103.20	85.22%	26,731.01	90.74%	18,510.95	89.49%	18,065.95	90.28%
	其中：实地走访	22,103.20	85.22%	26,731.01	90.74%	18,510.95	89.49%	18,065.95	90.28%
	视频访谈	-	-	-	-	-	-	-	-
境外	境外主营业务收入	818.26	100.00%	3,440.20	100.00%	2,128.76	100.00%	2,620.42	100.00%
	境外客户走访金额	755.54	92.34%	3,307.36	96.14%	1,992.00	93.58%	2,589.12	98.81%
	其中：实地走访	608.75	74.39%	3,222.66	93.68%	1,992.00	93.58%	2,589.12	98.81%
	视频访谈	146.80	17.94%	84.70	2.46%	-	-	-	-

报告期内，申报会计师对境内客户走访比例分别为 90.28%、89.49%、90.74%和 85.22%，均采取实地走访的形式；报告期内，申报会计师对境外客户走访比例分别为 98.81%、93.58%、96.14%和 92.34%，其中实地走访的比例分别为 98.81%、93.58%、93.68%和 74.39%。

（3）分金额层级的走访情况

报告期内，申报会计师选取报告期各期前十大客户，以及其他收入金额较大或风险较高的客户，并随机选取报告期各期部分非前十大客户实施走访，具体情况如下：

单位：万元

客户分层	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
报告期各期前十大客户	该类客户主营业务收入	20,577.94	27,750.20	19,004.15	19,459.55
	走访核查金额	20,577.94	27,750.20	19,004.15	19,459.55
	核查金额占该层总金额的比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
报告期各期非前十大客户	该类客户主营业务收入	6,178.25	5,148.74	3,810.03	3,171.49
	走访核查金额	2,280.80	2,288.17	1,498.81	1,195.52
	核查金额占该层总金额的比例	36.92%	44.44%	39.34%	37.70%

报告期内，申报会计师对报告期各期前十大客户均采取了实地走访的形式；针对报告期各期非前十大客户，申报会计师的走访比例分别为 37.70%、39.34%、44.44%和 36.92%。

（4）分应用领域及客户类型的走访情况

报告期内，按照应用领域和客户类型的客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	收入金额	走访金额	走访占对应收入比例	收入金额	走访金额	走访占对应收入比例
锂电池领域	**20,034.54**	**18,090.77**	**90.30%**	**27,825.11**	**25,719.48**	**92.43%**
其中：锂电池厂商	17,328.09	16,615.85	95.89%	24,346.89	23,408.79	96.15%
设备厂商	2,351.90	1,385.75	58.92%	3,098.66	2,293.77	74.02%
其他客户	354.54	89.17	25.15%	379.55	16.92	4.46%
其他应用领域	**6,721.65**	**4,767.98**	**70.93%**	**5,073.83**	**4,318.89**	**85.12%**
合计	**26,756.19**	**22,858.75**	**85.43%**	**32,898.93**	**30,038.37**	**91.31%**
项目	**2024 年度**			**2023 年度**		
	收入金额	**走访金额**	**走访占对应收入比例**	**收入金额**	**走访金额**	**走访占对应收入比例**
锂电池领域	**21,298.41**	**19,284.68**	**90.55%**	**22,188.61**	**20,343.35**	**91.68%**
其中：锂电池厂商	18,508.75	17,469.44	94.38%	18,869.93	18,020.66	95.50%
设备厂商	2,597.10	1,815.24	69.89%	3,128.76	2,311.46	73.88%
其他客户	192.55	-	0.00%	189.92	11.23	5.91%
其他应用领域	**1,515.77**	**1,218.27**	**80.37%**	**442.43**	**311.72**	**70.46%**
合计	**22,814.18**	**20,502.96**	**89.87%**	**22,631.05**	**20,655.07**	**91.27%**

报告期内，申报会计师对公司产品主要应用领域的客户及锂电池领域中不同客户类型均有走访。其中锂电池领域客户走访比例分别为 91.68%、90.55%、92.43%和 90.30%；其他应用领域客户走访比例分别为 70.46%、80.37%、85.12%和 70.93%。

综上所述，报告期各期走访对不同销售区域、金额层级、应用领域和客户类

型均有一定程度的覆盖，报告期各期申报会计师对客户走访比例分别为 91.27%、89.87%、91.31%和 85.43%，客户走访样本选取合理、有效。

3、访谈时间、地点、人员、内容

申报会计师于 2024 年 1 月、2026 年 3 月至 5 月、2026 年 7 月至 10 月对相关客户实施实地访谈。访谈地点均为客户实际经营场所或办公场所，涉及广东、江苏、天津、浙江、江西、福建等省市及韩国。访谈参与人员包括保荐机构、申报会计师及发行人律师。客户方受访人员主要包括采购、供应链等部门负责人或经办人员，以及其他了解客户与发行人业务合作情况的人员。

访谈内容主要包括：（1）客户基本情况、与发行人的合作背景及交易真实性；（2）客户采购内容及下游或终端客户情况；（3）报告期内的交易规模、定价及结算安排；（4）合同执行、产品交付及验收、收入确认及款项收付情况；（5）产品或服务质量、合作评价及未来合作意愿；（6）客户与发行人及其关联方之间的关联关系、异常资金往来及其他利益安排等。

4、访谈记录签字或盖章情况

申报会计师共对 29 家客户实施访谈，形成 31 份访谈记录，其中比亚迪、三星 SDI 各形成 2 份访谈记录。上述 31 份客户访谈记录均经受访者签字确认，其中 8 份同时加盖受访单位印章；其余 23 份因相关客户内部用印管理较为严格，未加盖受访单位印章。对于未加盖受访单位印章的访谈记录，中介机构结合受访单位工商登记资料、访谈现场显示的受访单位名称或标识等信息，核实受访单位基本情况。

5、受访者身份确认方式

申报会计师通过查验受访者名片、工牌、身份证明等资料，核实受访者身份及任职情况。

6、实地走访情况

报告期内，申报会计师共对 29 家客户实施访谈，其中 28 家采取实地走访的形式，1 家境外客户采取视频访谈的形式。申报会计师实地走访核查占主营业务

收入的比例分别为91.27%、89.87%、91.05%和84.88%，实地走访地点均为客户实际经营场所或办公场所；报告期内，视频访谈核查金额分别为0万元、0万元、84.70万元和146.80万元，金额较低，且视频访谈核查比例分别为0.00%、0.00%、0.26%和0.55%，占主营业务收入的比例较低。

7、核查结论

经核查，申报会计师客户走访样本选取方式科学有效，走访控制程序合理得当，走访客户未发现重大异常，发行人销售收入具有真实性。

四、结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要客户是否存在异常资金往来

申报会计师已核查发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、发行人非独立董事、高级管理人员、其他关键岗位人员以及主要关联方的资金流水。经核查，发行人及相关主体与主要客户不存在异常资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等其他异常情形。

五、提供资金流水专项核查报告

我们已按照《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》）中“2-18资金流水核查”进行核查并出具《关于广东日信高精密科技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的资金流水专项核查报告》，作为本轮回复申报文件一并提交。

问题6.收入确认准确性

根据申请文件：（1）针对内销业务中的锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件：发行人根据合同约定将产品交付给客户且客户已接收并占有该商品，相关商品的法定所有权和主要风险和报酬已转移给客户，同时向客户获取有权收取商品货款的单据（包括验收单、供应链系统入库记录、签收单等）时点确认收入。针对内销业务中的产品增值服务：发行人根据协议

约定将货物运送至客户指定地点，在货物交付客户后并经其验收或签收确认后，发行人确认收入。针对内销业务中的经营租赁业务：发行人在合同约定的服务期限内分期确认收入。针对外销业务：发行人主要通过境外子公司向所在国客户进行销售或由境内子公司报关出口销售，境外子公司销售给客户是以货物到达指定地点并经客户确认时确认销售收入，境外（境内出口到境外）以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。（2）发行人其他业务收入分别为 121.80 万元、98.70 万元和 305.02 万元，主要为废料销售收入。（3）报告期内，发行人存在向供应商采购成品后对外销售的情况，主要涉及新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务，发行人对该类业务按照净额法核算。（4）报告期内，发行人主营业务收入中境外收入分别为 2,620.42 万元、2,128.76 万元和 3,440.20 万元，收入占比分别为 11.58%、9.33%和 10.46%。（5）发行人境外销售的主要客户为三星 SDI，发行人拥有韩国日信和新加坡日信两家境外子公司，其中韩国日信 2025 年度净利润为 503.76 万元。

（1）收入确认准确性。请发行人：①针对高精密模具、高精密零部件销售，说明从接受订单到确认收入所需流程、各流程的平均耗时、产品从发出到确认收入的时间间隔，和主要客户关于验收方式和标准的具体约定，是否存在寄售模式，确认收入的具体时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定；说明新能源汽车冲压模具的验收周期通常较长的原因，与锂电池极片冲切模具的验收流程是否存在差异，是否存在通过调节验收时点调节收入的情形。②针对产品增值服务，结合合同约定，说明锂电池模具维修改造、轧辊研磨修复、涂布头维修等各类服务收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据，是否符合《企业会计准则》的规定；说明各期销售送货地点构成情况，是否均为客户或合同约定地点，是否存在产品发至第三方仓库、售后代管、客户自提等情形及其金额、占比。③说明租赁业务的具体情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。④按照内外销、不同收入确认方式说明各期收入确认单据的类型及形式，发行人获取相关单据的具体过程，是否均取得结算单、对账单等内外部单据，是否存在单据不完整情形及其金额、占比，说明原因及合理性；说明相关单据关键要素的完整性，是否存在未签字盖章、数量、金额或时点缺失等情形及原因。⑤结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情

况，说明各期废料的具体类型、数量、金额、废料率与原材料领用量、消耗量以及产品产量是否匹配，废料率与同行业可比公司是否一致。⑥说明报告期内废料入库的计价方式、废料销售定价机制、销售价格与市场价格是否一致；说明废料销售收入及成本是否匹配，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。⑦说明发行人关于废料管理的具体内控制度，包括各期废料产生、出入库及过磅、出售等各环节的管理方式、是否有完整记录；说明发行人对废料的盘点情况及中介机构的监盘情况。⑧说明报告期各期废料销售客户的基本情况、合作时间、与发行人的关联关系、是否存在自然人客户或专为发行人服务的情形；结合钨钢、铁等废料的市场价格波动，说明 2025 年废料处置收入增加的原因及合理性，发行人是否存在通过废料销售调节业绩的情形。⑨说明发行人是否存在通过个人卡或现金交易结算废料销售货款的情形，报告期内废料销售收入是否真实，是否存在通过废料销售体外资金循环的情形。

（2）净额法核算准确性。请发行人：①说明新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务中外购成品对外销售采用净额法核算的具体情况，包括不限于相关客户供应商名称、销售和采购金额、销售和采购内容、确认收入金额、结算方式、是否存在应收款项与应付款项抵销情况、采购价格和销售价格是否公允。②说明发行人外购成品与公司自产产品性能、价格方面的差异，发行人外购成品对外销售是否存在客户指定供应商情况，结合成品采销业务毛利等因素说明客户选择向发行人采购的原因及合理性。③说明相关业务采用净额法核算的原因及合理性，结合冲压模具和高精密零部件的保管和灭失及价格波动等风险承担、产品的定价权及对应账款的信用风险承担、相关业务合同条款等，分析采用净额法确认该部分收入是否符合《企业会计准则》的相关规定。④结合上述情况论证发行人收入确认的真实性、收入确认时点的准确性，收入确认相关内控是否健全有效。

（3）境外收入真实性。请发行人：①列示报告期各期境外主要客户的基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、销售内容、销售金额及占比、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等；说明报告期各期境外销售销

量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配。②结合合同约定、资金划款凭证、物流运输记录、海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配。③结合韩国日信近三年的经营情况、与发行人的交易情况和模式，说明与韩国日信内部交易履行的定价机制及相关决策机制，转移定价是否符合相关法律法规的规定，是否存在税务风险。④说明发行人对韩国日信的资金管控措施及有效性，包括但不限于对大额收付款的实质审批、银行账户和网银 Ukey 管理等方面的制度建设及实际执行情况，是否存在资金合规性风险。⑤结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配，结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明发行人如何应对汇率波动风险及应对措施有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论，结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认是否真实准确，相关内控是否健全有效。（3）区分境内及境外，说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户。（4）按照《2号指引》2-13 境外销售的要求对发行人境外收入开展核查，并发表明确意见。

请保荐机构提供收入相关的核查工作底稿。

【发行人回复】

一、收入确认准确性

（一）针对高精密模具、高精密零部件销售，说明从接受订单到确认收入所需流程、各流程的平均耗时、产品从发出到确认收入的时间间隔，和主要客户关于验收方式和标准的具体约定，是否存在寄售模式，确认收入的具体时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定；说明新能源汽车冲压模具的验收周期通常较长的原因，与锂电池极片冲切模具的验收流程是否存在差异，是否存

在通过调节验收时点调节收入的情形。

1、接受订单到确认收入所需流程及各流程的平均耗时

公司高精密模具（含锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具）及高精密零部件产品从接受订单到确认收入的具体流程及平均耗时情况如下：

（1）锂电池极片冲切模具

锂电池极片冲切模具从接受订单到确认收入所需流程及耗时如下：

相关流程	具体内容	平均耗时
接受订单	公司通过招标或商务谈判的方式获取客户订单	-
模具设计	模具设计并组织采购物料	2-10 天
工艺设计	设计工艺并生成生产订单	1-2 天
模具生产	按模具图纸及工艺文件，依次进行 CNC 电脑锣、热处理、表面精磨、中走丝线切割、慢走丝线割精修、坐标磨精磨、品质检测、表面处理和装配等工序	15-30 天
产品交付	公司组织产品发货，将产品运送至客户指定地点	1-2 天
产品验收	1、客户依据合同约定对产品的型号及配置进行检验并在供应链系统入库确认，代表性客户如比亚迪、三星 SDI 等，到货至检验入库的周期一般在 1 个月以内； 2、部分客户约定产品需上机检验。公司的产品安装较简单，一般客户可自行完成安装调试。对于需经上机检验的产品，验收周期主要视客户的装机情况确定，一般验收周期在 2 个月至 12 个月区间	无需上机检验：一般 1 个月以内； 需上机检验：约 2－12 个月
确认收入	财务人员按客户供应链系统入库时间或验收单记载的时间确认收入	-

综上，公司锂电池极片冲切模具从接受订单到产品交付的整体周期通常为 3-6 周；产品验收周期则根据是否需要上机检验而有所不同：无需上机检验产品的验收周期一般在 1 个月以内，需经上机检验产品的验收周期约为 2-12 个月，受客户生产排期及上机验证安排影响，部分需上机检验产品的验收周期可能超过 1 年。

（2）新能源汽车冲压模具

新能源汽车冲压模具主要分为全工艺流程的订单和加工订单。全工艺流程的订单需由发行人提供模具设计、生产、装配、自检调试等；加工订单由发行人按客户提供的图纸加工并简装。从接受订单到确认收入所需的流程及耗时情况如下：

A.全工艺流程订单

环节	具体内容	平均耗时
接受订单	公司通过招投标方式获取客户订单	-
模具设计	按客户要求设计图纸	30-50 天
模具生产	按图纸及工艺要求，进行 CNC 开粗、热处理、研磨、线割、CNC 精加工、表面处理、品质检测等模具零件加工	25-30 天
模具装配	将模具零件按照装配图纸及工艺要求进行模架组装、模板叠合与定位、导向机构装配、凸凹模配合安装、紧固件锁紧及配合间隙调整，完成模具装配	5-10 天
自检调试	安装至冲床上试冲样件	7-15 天
客户来厂预验收	公司书面通知客户派员到公司工厂进行预验收，预验收内容包括检查模具外观、配合尺寸及装配精度，并在冲床上进行试冲，确认样件质量符合要求	20 天
移模	预验收通过后，公司按客户通知将模具运送至客户指定工厂	1-2 天
产品终验收	模具运至客户工厂后，公司派技术人员协助客户将模具安装至客户场地冲床并调试，进行终验收	3-12 个月
确认收入	财务人员按客户系统的终验收时间确认收入	-

综上，公司新能源汽车冲压模具全工艺流程订单从接受订单到产品交付（移模至客户指定工厂）的整体周期通常为 3-4 个月；产品验收周期（客户在自有产线上进行终验收）约为 3-12 个月，因此从接受订单到收入确认的整体周期通常为 6-16 个月。

B.加工订单

环节	具体内容	平均耗时
接受订单	公司通过招投标的方式获取客户订单	-
模具生产	按客户图纸及工艺要求进行 CNC 开粗、热处理、研磨、线割、CNC 精加工、表面处理、品质检测等模具零件加工	20-30 天
模具简配	将加工完成的模具工件与模板型腔进行试装配合，检查配合间隙、位置度及加工精度是否符合要求，确认加工无误即完成模具简配，无需进行螺丝锁紧等最终固定	5-7 天
模具交付	公司组织产品发货，将产品运送至客户指定地点	1-2 天
产品验收	客户依据合同约定对产品的型号及配置进行检验并在供应链系统入库确认	1 个月以内
确认收入	财务人员按客户系统入库时间确认收入	-

综上，公司新能源汽车冲压模具加工订单从接受订单到产品交付（将产品运送至客户指定地点）的周期通常为 4-6 周；产品验收周期（客户在供应链系统办理入库确认）一般在 1 个月以内，因此从接受订单到收入确认的整体周期通常为 1-3 个月。

（3）高精密零部件

高精密零部件从接受订单到确认收入所需流程及耗时情况如下：

相关流程	具体内容	平均耗时
接受订单	公司通过招标或商务谈判的方式获取客户订单	-
产品设计	按客户要求设计图纸（部分产品客户提供图纸）	2-3 天
工艺设计	设计工艺并生成生产订单	1-2 天

相关流程	具体内容	平均耗时
产品生产	按工艺图生产，高精密零部件类型较多，差异较大，生产周期差异较大	3-20 天
产品交付	公司组织产品发货，将产品运送至客户指定地点	1-2 天
产品验收	客户依据图纸要求进行检验并入库确认（部分客户无需验收，以签收确认收入）	1 个月以内
确认收入	财务人员按客户签收时间或客户入库时间确认收入	-

综上，公司高精密零部件从接受订单到产品交付（将产品运送至客户指定地点）的整体周期通常为 0.5-1 个月；需经客户验收的产品通常验收周期在 1 个月以内，因此从接受订单到收入确认的整体周期通常为 1-2 个月。

2、产品从发出到确认收入的时间间隔

报告期各期，高精密模具和高精密零部件从发出到确认收入的时间间隔分布如下：

单位：万元

类别	区间	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锂电池极片冲切模具	1 个月以内	10,640.66	87.84%	15,825.52	83.76%	8,845.94	54.59%	10,159.70	53.64%
	1-2 个月	71.44	0.59%	465.89	2.47%	899.35	5.55%	922.48	4.87%
	3-6 个月	681.92	5.63%	1,550.90	8.21%	4,143.99	25.57%	4,039.09	21.32%
	7-12 个月	222.44	1.84%	606.28	3.21%	662.17	4.09%	2,046.60	10.80%
	1 年以上	496.89	4.10%	445.55	2.36%	1,654.26	10.21%	1,774.41	9.37%
	合计	**12,113.35**	**100.00%**	**18,894.13**	**100.00%**	**16,205.71**	**100.00%**	**18,942.27**	**100.00%**
类别	**区间**	**2026 年 1-6 月**		**2025 年**		**2024 年**		**2023 年**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
新能源汽车冲压模具	1 个月以内	905.98	48.47%	2,621.49	76.63%	780.50	85.80%	87.90	49.16%
	1-2 个月	300.90	16.10%	383.42	11.21%	100.63	11.06%	21.29	11.91%
	3-6 个月	265.67	14.21%	216.09	6.32%	28.56	3.14%	69.61	38.93%
	7-12 个月	280.39	15.00%	179.44	5.25%	-	0.00%	-	0.00%
	1 年以上	116.22	6.22%	20.42	0.60%	-	0.00%	-	0.00%
	合计	**1,869.16**	**100.00%**	**3,420.86**	**100.00%**	**909.68**	**100.00%**	**178.80**	**100.00%**
类别	**区间**	**2026 年 1-6 月**		**2025 年**		**2024 年**		**2023 年**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
高精密零部件	1 个月以内	5,801.36	88.64%	4,820.28	86.30%	2,048.16	92.25%	1,209.08	86.87%
	1-2 个月	321.48	4.91%	257.71	4.61%	107.63	4.85%	95.59	6.87%
	2-3 个月	161.91	2.47%	271.98	4.87%	39.16	1.76%	45.80	3.29%
	3 个月以上	260.04	3.97%	235.20	4.21%	25.34	1.14%	41.29	2.97%
	合计	**6,544.79**	**100.00%**	**5,585.18**	**100.00%**	**2,220.29**	**100.00%**	**1,391.75**	**100.00%**

由上表可见，公司产品自发出至确认收入的时间间隔主要集中在 1 个月以内；不同产品类别因客户结构与验收条件不同，收入确认周期存在差异：

（1）锂电池极片冲切模具：主要客户为锂电池厂商，其中 LG 新能源、瑞浦兰钧、吉利集团等客户设置了上机检验条件，需经装机验证后方可完成验收，收入确认周期相对较长。受客户采购安排影响，报告期内该类客户订单有所减少，收入确认周期较长的收入金额相应下降。比亚迪等客户验收入库流程较快，订单多在交付后 1 个月内完成收入确认，带动收入确认周期在 1 个月以内的收入金额上升；

（2）新能源汽车冲压模具：报告期内全流程工艺订单有所增长，该类订单工序环节多、交付周期长，使收入确认周期较长的收入金额有所增加。

（3）高精密零部件：一般在产品发出后 1 个月内确认收入，报告期内收入确认周期较为稳定。

3、和主要客户关于验收方式和标准的具体约定

（1）锂电池极片冲切模具

报告期内，锂电池极片冲切模具前五大客户的验收方式和标准如下：

客户名称	合同约定	验收方式	验收标准
比亚迪	货物的所有权及毁损、灭失的风险在货物交货后从乙方转移给甲方委托方，但所有权和风险责任转移并不免除乙方对其自身原因或货物固有缺陷导致的货物故障、损坏或灭失所应承担的责任。	按 MRO 非生产性物料管理，质量部门按标准检验，需求部门在质量检验合格后，核对数量、规格，无误后办理入库。与比亚迪的协议虽约定签收后视为交货，但交货完成后，仍需要通过其信息系统平台进一步确认以作为结算的依据。	按质量标准检验
LG 新能源	买方应在接到合同产品之日起 60 日内依据附件“验收标准与方法”对合同产品进行验收并以书面向卖方通知验收结果	按技术协议规定的指标验收，包括模具表面粗糙度、精度、冲压产品毛刺等多项指标，模具装机连续运行满 60 天，经客户确认无异常后出具验收结论	按照技术规格书约定标准
三星 SDI	除双方另有约定外，合同产品的所有权自买方收到合同产品之时起转移，合同产品毁损灭失的风险在买方收到合同产品并检验合格之前由卖方负担，买方收到合同产品并检验合格之后由买方负担。	质量部门按标准检验，检验合格后，核对数量、规格，无误后办理入库	按照技术规格书约定标准
瑞浦兰钧	买卖双方应在买方最终验收合格后签署最终验收合格证书	上机检验合格后买方出具验收单	按照技术规格书约定标准
格林晟	货物损坏丢失风险自甲方验收合格后转移至甲方承担	质量部门按标准检验，检验合格后，核对数量、规格，无误后办理入库	按质量标准检验
孚能科技	合同货物的质量验收标准为采购方提供的图纸、标准及相关质量保证协议，本款约定的验收只是对产品外观进行的验收；	质量部门按标准检验，检验合格后，核对数量、规格，无误后办理入库	按质量标准检验

	对于采购方组织上门取货的，从货物进入采购方运输工具内，因运输原因造成货物损坏的由采购方或指定的物流商承担；若供应商自行送货，入库前风险供应商承担，入库后采购方负责。		
珠海冠宇	1、甲方在收货后，对产品进行预验收； 2、质量要求：产品必须符合甲乙双方签订的《供应商质量协议书》、技术协议或甲乙双方确认的图纸等； 3、甲方仓库接收后，IQC 进行来料检验。	质量部门按标准检验，检验合格后，核对数量、规格，无误后办理入库	按质量标准检验
赢合科技	1、验收标准：需方要求的规格、检验/验收标准程序或方法、质量标准、环保标准等。 2、需方收到货物后及时对货物进行初步验收，验收标准按合同或相关协议约定的质量标准或样品质量标准，双方未作质量标准约定的，验收标准按需方货物现行的国家标准或行业标准，没有国家标准、行业标准的，按照通用标准或者符合协议目的的特定标准。 3、因产品特点需设备整机安装完成后才方便对产品进行质量检验的，以需方将供方产品装配在需方设备上并获得需方和（或）需方客户验收合格为最后验收期限。	质量部门按标准检验，检验合格后，核对数量、规格，无误后办理入库	按质量标准检验
吉利集团	1）在包装箱到甲方现场后，乙方、甲方代表清点包装箱数量是否与发货单一致，并将以上结果填入《到货验收单》。 2）完整的设备验收应包括：预验收 FAT、到货开箱验收、终验收 SAT。在各验收阶段，乙方需要确定已满足验收条件之后，乙方提出正式的书面申请，并组织召开验收汇报会。	同一订单的产品到货后，客户抽取部分产品上机试冲，单次连续冲切达 100 万次无异常即视为验收通过	按照技术规格书约定标准

报告期内，公司锂电池极片冲切模具主要客户的验收方式可归纳为两类：一类为到货检验入库型，包括比亚迪、三星 SDI、格林晟、孚能科技、珠海冠宇和赢合科技等客户，该等客户按质量标准进行到货检验，由质量部门核对数量、规格并检验合格后办理入库，未设置强制性的上机试产或连续运行等验收标准；另一类为上机检验型，包括 LG 新能源、瑞浦兰钧和吉利集团等客户，该等客户除到货检验外，还要求模具在生产线或指定设备上完成试产、连续运行一定期限或达到约定冲切次数，经客户确认无异常后出具验收通知。

不同客户验收方式的差异主要受其采购管理制度的影响，公司按照与客户签订的具体合同或订单约定执行验收程序，并根据相应的验收依据确认收入。

（2）新能源汽车冲压模具

报告期内，公司新能源汽车冲压模具的主要客户为比亚迪。比亚迪对不同订单类型的新能源汽车模具的验收流程存在差异，其验收方式和标准具体如下：

①全工艺流程订单

比亚迪对该类模具按资产类进行采购管理，主要适用《工装模具协议》。该类模具的验收流程通常分为预验收和终验收两个阶段。

预验收阶段：模具在公司完成设计、生产、装配及自检调试后，公司书面通知客户派员到公司工厂进行预验收。预验收内容主要包括检查模具外观、配合尺寸及装配精度，并在公司的冲床设备上进行试冲，确认样件质量符合技术要求。

终验收阶段：预验收通过后，公司将模具运送至客户指定的生产基地，并派技术人员协助客户完成模具安装、调试及试模打样。终验收以客户能够使用该模具稳定批量生产合格产品为标准，通常需经过小批量试生产并确认无异常后方可完成。由于该类模具需与客户的具体车型生产线相匹配，且客户内部生产排期受整车推出计划、车型销量预期等因素影响，模具上机调试和试产时间存在不确定性，因此移模后的终验收周期通常较长。

②加工订单

比亚迪对该类订单按 MRO 非生产性物料管理。质量部门按标准完成检验后，由需求部门核对数量、规格，无误后办理入库。

上述验收均以双方签订的《技术协议》、模具设计图纸等为标准。

（3）高精密零部件

高精密零部件具有数量多，单价低、规格多的特点，通常高精密零部件运送至客户指定地点后，由客户签收或核对数量、规格无误后办理入库。

报告期内，公司高精密零部件主要客户按到货检验验收或经签收确认。比亚迪、三星 SDI、格林晟、孚能科技、珠海冠宇和赢合科技等客户按质量标准进行到货检验，由质量部门核对数量、规格并检验合格后办理入库；东莞市琢光机电设备有限公司等客户按签收确认。

不同客户对产品检验的标准差异主要受其采购管理制度及质量管控要求的影响，公司按照与客户签订的具体合同或订单约定执行，并根据相应依据确认收入。

4、是否存在寄售模式

发行人报告期内不存在寄售模式。公司的产品均为定制化产品，根据客户的具体需求进行模具设计，不同产品型号对应的模具都有所不同，因此不存在“先发货、客户后领用”的寄售业务场景。发行人所有销售均为买断式销售，产品交付客户验收/签收后，商品所有权上的主要风险和报酬即转移至客户，发行人不保留与所有权相联系的继续管理权。

5、确认收入的具体时点、依据，是否符合《企业会计准则》的规定

（1）确认收入的具体时点、依据

公司的高精密模具主要包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具，高精密零部件主要包括应用于锂电池生产设备、新能源汽车冲压模具、机器人、半导体等领域的各类高精密零部件。

内销模式下，锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件的收入确认政策为公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接收并占有该商品，相关商品的法定所有权和主要风险和报酬已转移给客户，同时向客户获取有权收取商品货款的单据（包括验收单、供应链系统入库记录、签收单等）时点确认收入。

外销模式下，公司主要通过境外子公司向所在国客户进行销售或由境内子公司报关出口销售，境外子公司销售给客户是以货物到达指定地点并经客户确认时确认销售收入，境外（境内出口到境外）以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

根据合同约定和业务流程，不同客户对高精密模具和高精密零部件的控制权转移时点约定存在差异，收入确认依据存在差异。报告期各期，高精密模具和高精密零部件的前五大客户的确认收入的具体时点、依据如下：

产品	项目	比亚迪	LG 新能源	三星 SDI	瑞浦兰钧	格林晟
锂电池极片冲切模具	**收入确认时点**	验收	验收	验收	验收	验收
	收入确认依据	供应链系统入库记录	验收邮件通知或对账单	供应链系统入库记录	验收单	对账单/供应链系统入库记录
	项目	**孚能科技**	**珠海冠宇**	**赢合科技**	**吉利集团**	
	收入确	验收	验收	验收	验收	

	认时点					
	收入确认依据	对账单/供应链系统入库记录	供应链系统入库数据	客户供应链系统入库数据	验收单	
新能源汽车冲压模具	**项目**	**比亚迪**				
	收入确认时点	验收				
	收入确认依据	1、全工艺流程需经上机检验，以 SRM 系统验收通知或验收邮件通知作为收入确认依据 2、其他类型订单到货后经客户检验入库，以供应链系统入库记录作为收入确认依据				
高精密零部件	**项目**	**比亚迪**	**东莞市琢光机电设备有限公司**	**三星 SDI**	**海目星**	**格林晟**
	收入确认时点	验收	签收	验收	验收	验收
	收入确认依据	供应链系统入库记录	签收单	供应链系统入库记录	对账单	对账单/供应链系统入库记录
	项目	**珠海冠宇**	**捷荣技术**	**矽电股份**	**天海电子**	**远景动力**
	收入确认时点	验收	签收	签收	验收	验收/报关出口
	收入确认依据	供应链系统入库记录	签收单	签收单	验收确认记录	供应链系统入库记录、报关单

公司的收入确认依据有验收单、供应链系统入库记录、邮件通知、签收单等多种方式，销售给不同客户的同类产品收入确认依据存在差异。

①锂电池极片冲切模具

报告期内，公司锂电池极片冲切模具主要客户的验收方式可归纳为两类：

一类为到货检验入库型，包括比亚迪、三星 SDI、格林晟、孚能科技、珠海冠宇和赢合科技等客户，该等客户按质量标准进行到货检验，由质量部门核对数量、规格并检验合格后办理入库，未设置强制性的上机试产或连续运行等验收标准。该等客户启用了供应链管理系统，产品经其质量部门按技术协议约定的性能指标检验合格后，由客户在供应商管理系统中生成入库记录，公司据此作为收入确认依据。其中，格林晟、孚能科技原为按对账单形式确认产品的入库时间，2023 年和 2024 年开始，格林晟和孚能科技上线了供应链系统，公司通过登陆客户的供应链系统查询产品的入库时间。

另一类为上机检验型，包括 LG 新能源、瑞浦兰钧、吉利集团等客户，该等客户除到货检验外，还要求模具在生产线或指定设备上完成试产、连续运行一定期限或达到约定冲切次数，客户向公司出具验收单或验收邮件，公司据此作为收入确认依据。其中，LG 新能源的模具验收时间原按盖章对账单的形式提供；由

于 LG 新能源内部管理的变化，2023 年下半年开始 LG 新能源以邮件确认的形式确认模具的验收时间。

②新能源汽车冲压模具

报告期内，公司新能源汽车冲压模具的主要客户为比亚迪。比亚迪对不同订单类型的新能源汽车模具的验收流程存在差异，其验收方式和标准具体如下：

对于全工艺流程订单：比亚迪对该类模具按资产类进行采购管理，主要适用《工装模具协议》，需经上机检验。比亚迪不同事业部的验收通过通知方式存在差异，同时存在 SRM 系统验收通知和邮件验收通知两种方式。部分事业部订单纳入比亚迪 SRM 系统管理，能够显示完整的验收记录；对于未纳入比亚迪 SRM 系统管理的订单，比亚迪通过邮件方式确认模具的验收时间，并以系统下载的对账单及邮件确认记录作为收入确认的存档。

对于加工订单：比亚迪对该类订单按 MRO 非生产性物料管理。质量部门按标准完成检验后，由需求部门核对数量、规格，无误后办理入库，公司以供应链系统入库记录作为收入确认依据。

③高精密零部件

报告期内，公司高精密零部件产品以客户签收或到货检验验收作为收入确认时点。比亚迪、格林晟、三星 SDI、珠海冠宇等客户按质量标准进行到货检验，由客户质量部门核对数量、规格并检验合格后办理入库；东莞市琢光机电设备有限公司、捷荣技术、矽电股份等客户则采用签收确认方式。

公司不同客户之间的收入确认时点、收入确认依据存在差异，主要系各客户采购管理制度、内部系统使用约定不同所致，公司均按照与客户签订的具体合同或订单约定执行，收入确认时点与合同约定和实际执行情况相匹配。

（2）收入确认符合《企业会计准则》的规定

公司销售高精密模具和高精密零部件属于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品控制权时点确认收入。根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入；在判断客户是否已取得商品控制

权时，企业应当考虑下列迹象：

①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

⑤客户已接受该商品。

公司根据不同客户合同约定，分别在客户签收或验收时确认收入，上述不同确认方式均系在客户取得商品控制权时确认收入，具体分析如下：

1）以签收确认收入的情形

公司以签收确认收入的产品主要为部分高精密零部件，对应东莞市琢光机电设备有限公司等客户。该类产品单价较低，大多数均在千元以下，客户通常在签收时同步完成外观、数量、规格的现场检验，签收即代表认可产品符合约定要求。刀具及配件订单金额小、交付频次高、物流周期短，以签收确认收入与实际业务流转、客户对账及回款节奏一致，具备合理性。

在该等情形下，公司于客户签收时按签收时间确认收入，符合准则规定的控制权转移条件：①公司根据合同约定已向客户交付产品，客户负有按合同约定支付货款的现时义务，公司享有现时收款权利；②公司已将产品法定所有权转移给客户，客户已取得该商品的法定所有权；③公司已将产品实物转移给客户，客户已实际占有该商品；④产品签收后，毁损灭失风险及所有权上的主要风险和报酬已转移给客户；⑤客户已通过签收的方式接受该商品。因此，公司于客户签收时按签收时间确认收入符合《企业会计准则》的规定。

2）以验收确认收入的情形

A.按客户供应链系统入库时间确认收入

对于比亚迪、三星 SDI、格林晟、孚能科技、珠海冠宇和赢合科技等客户，

当产品送至客户签收时，不能表明企业已向客户转移了商品的控制权。客户在其供应商管理系统中确认产品已验收入库时，视为产品已检验合格、客户已拥有该产品的法定所有权、已实物占有该产品、已接受该产品并取得该产品所有权上的主要风险和报酬，公司已完成销售履约义务，享有现时收款权利，符合《企业会计准则》关于收入确认的规定。因此，公司对该等客户的销售以客户供应商管理系统中客户收货日期或入库日期判断控制权转移、收入确认时点具有准确性。

B.客户验收单据的验收时间

对于 LG 新能源、吉利集团、瑞浦兰钧等客户，产品送至客户后，经客户上机试生产合格后，客户向公司出具验收单据或验收通知，公司取得收取货款的权利。验收通过视为客户已拥有该产品的法定所有权、已实物占有该产品、已接受该产品并取得该产品所有权上的主要风险和报酬，公司已完成销售履约义务，享有现时收款权利，符合《企业会计准则》关于收入确认的规定。因此，公司对该等客户的销售以验收单据上的验收时间判断控制权转移、收入确认时点具有准确性。

综上所述，公司报告期内销售高精密模具及高精密零部件均属于在某一时点履行的履约义务，公司根据不同客户合同约定，分别以签收单、供应链系统入库记录、验收单作为收入确认依据，均在客户取得相关商品控制权、公司完成合同履约义务时确认，收入确认时点与合同约定及实际执行情况相匹配，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

6、说明新能源汽车冲压模具的验收周期通常较长的原因，与锂电池极片冲切模具的验收流程是否存在差异，是否存在通过调节验收时点调节收入的情形。

（1）新能源汽车冲压模具的验收周期通常较长的原因

报告期内，公司新能源汽车冲压模具和锂电池极片冲切模具均主要向比亚迪销售，但比亚迪对两类模具的管理模式存在差异，导致验收周期有所不同。

锂电池极片冲切模具单套价值相对较低，且正常连续使用情况下约三个月需更换，使用寿命较短，比亚迪按非生产性物料进行采购管理，适用《非生产性物料协议》，验收流程相对简化。

相比之下，新能源汽车冲压模具单套价值较高、使用寿命长，单套模具通常可覆盖对应车型的整个产品生命周期。比亚迪对全工艺流程的新能源汽车模具按资产类进行采购管理，主要适用《工装模具协议》，验收流程较非生产性物料更复杂。该类模具需在客户生产线上安装调试、试模打样、小批量试生产后，确认模具可稳定批量生产合格产品，环节多，周期长，移模后的验收周期通常在 3-12 个月。

此外，该类模具的验收时间受整车厂车型推出时间计划的影响。若模具对应车型销量不佳，整车厂将相应延后排产计划，导致模具上机时间延迟，验收流程进一步延长。

（2）是否存在通过调节验收时点调节收入的情形

①客户验收流程规范，公司不具备提前验收的能力

对于需经客户验收的产品，公司收入确认时点为客户签署验收报告或客户的验收通过通知时点。验收过程由客户主导，公司产品的安装并正常运行直接对客户生产设备的运行具有重大影响，直接影响客户生产能否正常进行及生产效率，客户验收通常较为谨慎。验收的前置条件为设备运行性能达到合同约定要求，公司不能控制客户出具验收报告的具体时间。若客户在不满足验收条件的情况下出具验收报告，会对客户后续质保时限、验收款和质保金的付款义务等产生不利影响，因此客户会按照合同约定审慎出具验收报告。

②公司严格执行产品验收相关规定，不存在提前验收情形

新能源汽车冲压模具由项目部负责跟进验收进度，具体如下：A.公司按客户要求完成移模后，售后人员根据客户要求开展设备调试及生产线适配工作，并按客户标准进行自检；B.自检合格后，项目部向客户提出验收申请；C.客户完成验收并确认合格后，完成验收流程的审批；D.公司财务部在收到客户审批通过的验收流程或验收完成通知后，确认相关收入。

公司对产品收入确认进行严格把控，收入确认相关内控制度健全有效。

综上所述，公司产品验收相关内控执行良好，不存在未达验收标准提前验收情形、不存在通过调节验收时点调节收入情形。

（二）针对产品增值服务，结合合同约定，说明锂电池模具维修改造、轧辊研磨修复、涂布头维修等各类服务收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据，是否符合《企业会计准则》的规定；说明各期销售送货地点构成情况，是否均为客户或合同约定地点，是否存在产品发至第三方仓库、售后代管、客户自提等情形及其金额、占比。

1、说明锂电池模具维修改造、轧辊研磨修复、涂布头维修等各类服务收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据，是否符合《企业会计准则》的规定；

（1）收入的具体确认流程

报告期内，公司产品增值服务包括锂电池模具维修改造（包括锂电池模具研磨服务、锂电池模具维修服务、锂电池模具改造等多种服务）、轧辊研磨修复、金属热处理及涂布头维修等其他增值服务。该类服务的业务模式为：客户将使用后出现磨损或需要维修/改造/修复的模具、轧辊、涂布头等，或者需要热处理的MIM零件等交由公司进行研磨维修、改造修复、热处理加工，公司完成相关加工服务后返还客户，并按双方约定的服务单价和数量收取费用。

合同约定方面，公司与主要客户签署的合同（或订单、技术协议）已就服务内容、完成标准、验收方式及质量保证等作出约定，关键条款如下：

适用服务	客户	合同关键约定	控制权转移时点
锂电池模具维修改造	比亚迪	货物的所有权及毁损、灭失的风险在货物交货后从乙方转移给甲方委托方。	客户在供应链系统确认收货入库时
锂电池模具维修改造	三星 SDI	竣工验收合格并收到对应发票次月底支付	客户在供应链系统确认收货入库时
锂电池模具维修改造（研磨）	LG 新能源	验收期:自乙方完成研磨服务之日起1个月以内。服务调试验收。乙方在研磨服务完成后应及时通知甲方进行验收。甲方应在收到乙方研磨服务调试验收申请后3日内组织人员进行验收。验收合格后双方应在验收报告上签字确认。	验收通过时
锂电池模具维修改造（改造）	LG 新能源	乙方应在完成设备的改造和调试工作并出具相关的改造报告后及时通知甲方进行验收。甲方在收到报告联合乙方人员共同对改造后的设备进	验收通过时

适用服务	客户	合同关键约定	控制权转移时点
		行验收，验收通过甲方出具书面验收合格证明。	
锂电池模具维修改造	瑞浦兰钧	模具到交货地点后由甲方收货人员在乙方提供的送货单上签字确认收货（甲方收货后，在 30 天内安排初步验收）	验收通过时
锂电池模具维修改造	孚能科技	乙方维修完成后应书面通知甲方验收，甲方验收义务自乙方书面通知时开始起算甲方在正常运行 1 个月有效期内组织验收，乙方应派相关工作人员到现场和甲方共同验收并为甲方验收提供必要的便利，验收结果应经双方签字确认。如果乙方没有派工作人员到现场和甲方共同验收，视为乙方已同意甲方单方验收并接受验收结果。	验收通过时
锂电池模具维修改造	TCL	自乙方交付本合同货物至甲方指定接收人之日起，该合同货物的所有权归甲方所有，乙方不得擅自转卖或进行其它处分；自甲方出具收货确认单之时起本合同货物的损毁和灭失的风险由甲方承担。	客户签收
轧辊研磨修复	吉利集团	本合同项下产品终验收合格，甲乙双方的授权代表应签署终验收合格报告。全部产品终验收合格后视为乙方交付义务完全履行。	验收通过时
轧辊研磨修复	欣旺达	设备进行生产验收，连续生产 60 天，无设备原因造成的异常问题视为正式验收合格，如设备验收合格，买方未 60 个工作日按时进行验收，视为验收合格。	验收通过时
轧辊研磨修复	LG 新能源	验收期:自乙方完成研磨服务之日起 1 个月以内。服务调试验收。乙方在研磨服务完成后应及时通知甲方进行验收。甲方应在收到乙方研磨服务调试验收申请后 3 日内组织人员进行验收。验收合格后双方应在验收报告上签字确认。	验收通过时
轧辊研磨修复	SK 新能源	主辊研磨验证合格后，收到申请部门签字版验证合格报告，按照月结 60 天基准结算；如发生研磨不合格的情况，则不予结算	验收通过时
轧辊研磨修复	孚能科技	乙方维修完工后通知甲方验收，甲方在十四天内组织验收，并提供验收单给到乙方，逾期不验收，经乙方书面催告甲方仍未验收的，自催告之日起满五个工作日视为验收合格。	验收通过时

适用服务	客户	合同关键约定	控制权转移时点
涂布头维修	欣旺达	设备正式验收。设备达成技术协议要求后设备投产连续运转 60 天（中途整改后须重新计算），并在 30 天内完成验收。	验收通过时
金属热处理	环力智能	标的货物的毁损、灭失风险自交付甲方时将转移至甲方；双方每月应进行一次对账，经双方确认的对账单对双方具有约束力。双方确认：对账单只是对已交付的、符合表面付款条件的货款金额进行确认。	验收合格入库时
	厦门达昊	乙方货物需经过甲方检验合格后才算完成交货。甲方每月提供上个月交易（已送货）对账单，由乙方核对订单号、货物名称、数量、价格等。	验收合格入库时

根据合同约定及业务惯例，公司产品增值服务收入确认的具体流程如下：

①接单阶段：客户根据其需求向公司下达维修/改造/研磨订单或签署服务合同，明确服务内容、技术要求、服务单价及交付时间；

②取件阶段：公司将客户待维修/改造/修复的模具、轧辊、涂布头，或者需要热处理的 MIM 零件等取回至公司生产车间或售后驻点；

③服务实施阶段：公司按照客户要求完成研磨维修、改造修复、热处理加工，公司完成相关加工服务后将产品运输至客户指定地点；

④交付阶段：公司将修复后的产品运输至客户指定地点，由客户办理收货；

⑤客户确认阶段：客户按合同约定，在送货单上签字确认，或出具验收单、验收通知，或在客户供应链系统中确认公司已提供的服务；

⑥收入确认阶段：财务部根据客户验收单据、验收邮件通知或客户供应链系统入库记录，按合同约定的服务单价及经客户确认的服务数量，在客户签收或验收通过的当月确认收入

（2）收入确认的具体时点和相关证据

报告期内，公司产品增值服务按服务类型区分为锂电池模具维修改造、轧辊研磨修复、金属热处理服务等，各类服务因履约义务性质及合同条款不同，收入确认时点存在差异。各类服务对应的收入确认时点、相关证据如下表所示：

类别	收入确认时点	相关单据	代表性客户
锂电池模具维修改造	验收	供应链系统入库记录、验收邮件通知、对账单	比亚迪、三星 SDI、LG 新能源、孚能科技等
轧辊研磨修复服务	验收	验收单/验收邮件通知/供应链系统入库记录/对账单	吉利集团、LG 新能源、SK 新能源、孚能科技、欣旺达
金属热处理	验收	对账单、供应链系统入库记录	环力智能、厦门达昊

公司各类业务的收入确认具体时点和相关证据具体如下：

①锂电池模具维修改造

比亚迪、三星 SDI 通过供应链系统确认模具改造、维修、研磨等服务的入库，入库视为产品已检验合格，确认所有权及风险的转移；LG 新能源（模具改造业务）客户通过邮件通知验收结果或以对账单形式确认验收时间。公司按照合同约定及实际执行情况，以验收时点作为收入确认时点，以供应链系统入库记录、验收邮件通知、对账单等作为收入确认依据。

瑞浦兰钧、孚能科技和 LG 新能源（研磨服务）等由客户通过对账单形式确认服务通过验收时间，公司按验收时间作为收入确认时点，以对账单作为收入确认依据。

②轧辊研磨修复服务

轧辊研磨修复服务的客户主要包括 LG 新能源、SK 新能源等。合同约定经研磨修复后的轧辊须经验收，且客户在验收通过后履行付款义务。公司按照合同约定及实际执行情况，以验收时点确认收入，并根据验收单、验收邮件通知、对账单或供应链系统入库记录等作为收入确认依据。

③金属热处理

金属热处理业务的主要客户包括环力智能、厦门达昊等。公司与主要客户合同约定，热处理后的加工件需经过客户检验合格后才算完成交货。公司按月度与客户以对账单形式核对确认当月检验合格入库的记录，按对账单上记载的入库时间作为收入确认时点，以对账单作为收入确认依据。

综上，针对产品增值服务业务，公司收入确认方式与合同约定和实际业务流程相匹配，不存在提前或延后确认收入的情形。

公司产品增值服务属于在某一时点履行的履约义务。根据《企业会计准则第14 号——收入》第十三条规定：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。⑤客户已接受该商品。⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

控制权转移迹象	判断	公司具体情况
现时收款权利	满足	合同或订单已明确约定服务单价及结算方式，服务数量与金额经客户签收、验收确认后，公司即享有现时收款权利，客户负有现时付款义务。
法定所有权转移	满足	服务标的为客户自有资产，公司仅提供加工劳务，维修完成后标的资产及其上添附的零部件所有权均归属于客户。
实物转移/客户占有	满足	公司按合同约定将客户委托的待维修件取回加工后，再运输至客户指定地点（或客户现场），经客户签收或验收后标的资产已由客户实际占有。
主要风险和报酬转移	满足	客户签收或验收后，修复件的毁损灭失风险、继续使用的经济利益及后续维护责任均由客户承担；公司仅按合同约定承担约定期间的质量保证责任，该责任系对服务符合既定标准的保证，不构成未转移的风险报酬。
客户已接受服务	满足	客户在送货单、签收单上签字确认，或出具验收单、验收通知，或在供应链系统中确认收货入库，均在外部证据层面表明客户已接受公司提供的服务。

综上，结合公司销售合同或订单及企业会计准则对控制权转移时点的规定，可以判断产品增值服务在客户签收或验收通过时，客户即取得相关产品的控制权；综上，公司在收入确认时点已满足控制权转移条件，确认收入时客户取得了相关商品控制权，公司收入确认政策符合《企业会计准则》规定。

2、说明各期销售送货地点构成情况，是否均为客户或合同约定地点，是否存在产品发至第三方仓库、售后代管、客户自提等情形及其金额、占比。

报告期各期，公司均按客户或合同约定地点送货，各期主营业务收入的送货地点构成如下：

分类	送货地点类型	具体情形	原因
内销	客户仓库	根据合同/订单约定，货物由公司承运，送货地点为客户仓库所在地	根据合同约定及客户实际需求，确保货物交付的准确性
	第三方仓库	无此类情形	
	售后代管	无此类情形	
	设备厂客户指定的终端客户生产基地	根据合同/订单约定，货物由公司承运，公司按照设备厂客户指令将产品直接运送至其指定的终端客户（电池厂）生产基地	该等客户为锂电池生产设备厂商，其向终端电池厂商销售整线生产设备；公司供应的模具需配套该等生产线使用，由设备厂客户在终端客户生产基地完成整线装配，因此送货地点为其终端客户生产基地
	客户指定的供应商生产基地	根据合同/订单约定，货物由公司承运，公司按照客户要求将产品直接配送至其指定的供应商生产基地。	该等客户主要为比亚迪。比亚迪基于供应链管理需要，指定公司将汽车模具发送至其冲压件供应商的生产基地，由该供应商使用公司模具进行比亚迪的冲压件生产
	客户自提	根据合同/订单约定，货物由客户来厂自提，提货地点为公司仓库	零星销售或客户出于时效性考虑，自提方式提货较快
外销	客户指定装运港口	境内子公司的境外销售主要采用 FOB/CIF 模式，主要为装运港交付，送货地点主要为港口	根据合同约定及客户实际需求，确保货物交付的准确性
	客户仓库	境外子公司韩国日信根据合同/订单约定，将产品运送至为客户仓库所在地	根据合同约定及客户实际需求，确保货物交付的准确性
	第三方仓库	无此类情形	
	售后代管	无此类情形	

报告期内，公司境内、境外销售的送货地点均为客户或合同约定地点，不存在发至第三方仓库、售后代管的情形，存在少量客户自提及配送至客户指定的终端客户生产基地、客户指定的供应商生产基地等情形。报告期内，送货地点的具体构成情况如下：

单位：万元

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
客户仓库	26,308.39	98.33%	32,685.81	99.35%	22,367.97	98.04%	22,225.86	98.21%
客户指定装运港口	151.80	0.57%	168.04	0.51%	65.82	0.29%	17.77	0.08%
客户自提	42.80	0.16%	13.18	0.04%	56.52	0.25%	20.60	0.09%
客户指定的终端客户生产基地	169.17	0.63%	31.90	0.10%	323.87	1.42%	366.82	1.62%
客户指定的其供应商生产基地	84.04	0.31%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
合计	**26,756.19**	**100.00%**	**32,898.93**	**100.00%**	**22,814.18**	**100.00%**	**22,631.05**	**100.00%**

报告期各期，公司送货地址主要为客户仓库，送至客户仓库的金额占各期主营业务收入的比例分别为 98.21%、98.04%、99.35%和 98.33%。

报告期各期，客户自提的销售金额分别为 20.60 万元、56.52 万元、13.18 万元和 42.80 万元，收入占比分别为 0.09%、0.25%、0.04%和 0.16%，金额及占比很小。

报告期各期，公司运输至客户指定的终端客户生产基地的销售金额分别为 366.82 万元、323.87 万元、31.90 万元和 169.17 万元，收入占比分别为 1.62%、1.42%、0.10%和 0.63%。该等客户主要为锂电池生产设备厂商，其向终端电池厂商销售整线生产设备；公司供应的模具需配套该等生产线使用，由设备厂客户在终端客户生产基地完成整线装配，因此公司将模具直接运送至其指定的终端客户生产基地具备合理性。

报告期各期，公司运输至客户指定的供应商生产基地的销售金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元和 84.04 万元，收入占比分别为 0.00%、0.00%、0.00%和 0.31%。该等客户主要为比亚迪，主要是比亚迪基于供应链管理需要，指定公司将汽车零部件冲压模具发送至其冲压供应商的生产基地，由相应供应商使用公司生产的模具进行汽车冲压件生产。

报告期内，公司根据客户类型、产品特性及供应链管理要求，存在少量客户自提、按设备厂客户指定送至终端客户生产基地以及按客户指定送至其供应商生产基地等不同交货方式。上述交货方式均系应客户要求所形成的正常商业安排，具有商业合理性。

（三）说明租赁业务的具体情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司存在厂房租赁业务和模具租赁业务，两类业务规模均较小，具体情况如下：

1、厂房租赁

报告期各期，厂房租赁收入为 9.01 万元、0 万元、0 万元和 9.48 万元，公司将部分厂房转租以获取转租收入，厂房租赁收入通过计入“其他业务收入”。由

于公司生产用地需求的提升，公司于 2023 年停止向第三方转租。2026 年公司因生产经营需要整体租赁莲湖路 8 号厂房后，原由东莞市环钜精密五金有限公司使用的部分场地在原租期届满后仍由其继续使用，公司被动承接该等原租户使用安排形成转租。该等转租范围租期较短，系过渡性安排。对于厂房租赁业务，公司作为出租人，在租赁期内按照直线法分期确认租赁收入。

在租赁分类上，根据租赁准则第三十五条、第三十六条的规定，该租赁未转移与厂房所有权有关的几乎全部风险和报酬，因此不属于融资租赁，应分类为经营租赁。

根据租赁准则第四十五条的规定，出租人对于经营租赁，应当在租赁期内各个期间按照直线法将租赁收款额确认为租金收入；其他方法更为系统合理的除外。公司厂房租赁业务按月度约定固定租金，在租赁期内按直线法分期确认租赁收入，计入其他业务收入。同时，公司仍将该厂房保留在自身资产负债表相关资产项目中，继续计提折旧或摊销，符合经营租赁出租人的会计处理要求。

2、模具租赁

报告期内，公司存在少量模具租赁业务，各期模具租赁收入分别为 4.02 万元、1.83 万元、17.47 万元和 47.01 万元，金额较小。在该业务模式下，公司根据客户生产线需求，提供专用模具，并将模具放置于客户场地供客户生产使用。公司按照客户实际加工量（万次）和约定单价计算费用。客户与公司约定了按冲切次数计量的单价，根据合同约定每期按照客户当月使用次数确认收入，属于经营租赁。

从业务实质看，该等业务符合租赁准则关于租赁的认定：公司向客户提供了可识别的专用模具，客户在租赁期内有权获得因使用该模具所产生的几乎全部经济利益，并有权主导该模具用于其自身产品生产，该等模具租赁业务租赁期较短，属于经营租赁。

同行业可比公司德新科技亦存在模具租赁业务，其收入确认政策为按照客户当月使用次数确认收入，与公司一致。

综上所述，公司厂房租赁业务作为经营租赁按直线法确认租赁收入，模具租

赁业务作为经营租赁将按实际使用次数计量的租金在实际发生时确认收入，上述会计处理符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定。公司租赁业务收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）按照内外销、不同收入确认方式说明各期收入确认单据的类型及形式，发行人获取相关单据的具体过程，是否均取得结算单、对账单等内外部单据，是否存在单据不完整情形及其金额、占比，说明原因及合理性；说明相关单据关键要素的完整性，是否存在未签字盖章、数量、金额或时点缺失等情形及原因

1、按照内外销、不同收入确认方式说明各期收入确认单据的类型及形式，发行人获取相关单据的具体过程，是否均取得结算单、对账单等内外部单据，是否存在单据不完整情形及其金额、占比，说明原因及合理性

（1）按照内外销、不同收入确认方式说明各期收入确认单据的类型及形式

公司结合内外销、收入确认方式列示主营业务收入确认单据类型及形式情况如下：

收入单位：万元；占比：%

销售区域	收入确认方式	收入确认单据类型	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
				收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销	验收	客户供应链系统记录	比亚迪、三星 SDI、孚能科技等	18,089.13	67.61	22,106.77	67.20	10,086.72	44.21	8,923.03	39.43
		邮件等电子方式验收通知	LG 新能源、SK 新能源等	1,473.48	5.51	2,965.52	9.01	3,015.70	13.22	1,700.57	7.51
		验收单	瑞浦兰钧、蜂巢能源、吉利集团等	721.91	2.70	1,351.00	4.11	5,200.52	22.80	4,172.37	18.44
		对账	环力智能等	3,827.37	14.30	2,090.88	6.36	1,611.56	7.06	5,012.31	22.15

		单									
	签收	签收单	琢光机电、捷荣技术、矽电股份等	1,826.03	6.82	944.56	2.87	770.91	3.38	202.34	0.89
外销	验收	客户系统入库记录	三星 SDI	608.75	2.28	3,222.66	9.80	1,992.00	8.73	2,589.12	11.44
	报关出口确认	报关单	远景动力等	151.80	0.57	168.04	0.51	65.82	0.29	17.77	0.08
	签收	签收单	YOULI 科技等	57.72	0.22	49.50	0.15	70.93	0.31	13.54	0.06
合计				**26,756.19**	**100.00**	**32,898.93**	**100.00**	**22,814.18**	**100.00**	**22,631.05**	**100.00**

报告期内，公司收入确认单据中各类型单据的占比存在一定波动，主要系客户结构变动以及客户确认控制权转移时采用的单据方式变化所致。以客户系统入库记录方式确认收入的占比有所上升，主要由于公司第一大客户比亚迪收入占比有所提高，分别为 27.96%、26.37%、49.76%和 53.46%，公司对该客户主要采用客户系统入库记录方式确认收入，因此随着其收入占比提高，该方式对应的收入占比有所上升。

验收单方式确认收入在 2023 年度和 2024 年度占比较高。2023 年度主要系瑞浦兰钧、中创新航销售收入占比较高，对应收入分别为 2,143.54 万元和 789.65 万元，且上述客户主要采用验收单方式确认收入；2024 年度主要系公司于 2023 年度中标吉利集团旗下衢州极电锂电模具采购项目并主要于 2024 年度完成验收，当年对该客户确认收入 2,600.18 万元，相关收入主要采用验收单方式确认。因此，上述客户收入金额较大，是 2023 年度和 2024 年度验收单方式确认收入占比较高的主要原因。

对账单方式确认收入 2023 年度和 2026 年 1-6 月占比较高，主要系：LG 新能源自 2023 年下半年起由对账单方式调整为以邮件方式告知公司模具验收情况；格林晟自 2023 年 3 月起上线供应链系统，但其 1-2 月仍采用对账方式，因此当期对账单方式占比相对较高；2026 年 1-6 月，公司新拓展金属热处理加工服务，主要客户环力智能采用对账方式确认收入。

（2）发行人获取相关单据的具体过程

①客户系统入库记录

采用供应链系统入库记录作为收入确认依据的客户主要包括比亚迪、三星SDI、珠海冠宇和孚能科技等知名锂电池厂商。该类客户通常规模较大、信息化程度较高，建有专门的供应链门户网站，其报价、下达订单、收货确认及对账等环节均由客户在系统中完成。供应商将货物送达客户仓库后，客户人员对货物开箱检查并验收，在系统中录入货物相关信息并推送至对账模块。公司业务人员可从供应链系统导出明细，包含入库或验收时点等信息，公司据此确认收入。

②邮件等电子方式验收通知

LG 新能源、SK 新能源等客户基于内部流程管理要求，采用电子邮件、微信通知等方式与发行人沟通技术协议、订单下达、发货通知、收货及验收等事项，具体流程为：发行人按约定将产品交付后，客户相关负责人员对产品进行验收，并通过电子邮件、微信通知等电子方式向发行人确认产品已验收合格，同时通知发行人开具发票并提起付款申请。该类邮件、微信通知通常载明订单号、产品名称、数量、验收结论及验收日期等关键信息，发行人将客户邮件确认验收的时点作为商品控制权转移时点，并据此确认收入。

③验收单

蜂巢能源、瑞浦兰钧和吉利集团等客户通常需将发行人模具上机验证一段时间或完成一定次数的冲切验证后，方组织发起验收流程，并向发行人出具验收单据。发行人以验收单载明的验收时点作为客户取得商品控制权的时点，据此确认收入。

④对账单

对于环力智能等客户，公司销售的产品增值服务单价较低、数量较多，按客户验收惯例，双方通常于次月对账。对账单载明订单编号、货物或服务名称、规格型号、数量、验收或入库日期等信息，公司核对无误后，根据对账单中记载的验收或入库日期（视合同关于控制权转移的约定）确认收入。

⑤签收单

对于合同中未约定验收条款的客户，公司在商品交付并经客户签收时确认收入，以经客户现场人员签字确认的签收单作为收入确认依据。签收单载明客户名称、货物名称、规格型号、数量及单据号等基本信息，由物流公司或公司司机送达客户现场，经客户人员核对无误后签字确认，并将相关单据原件交回公司业务部门归档。客户签收后，公司已完成交付义务，公司按照签收单客户签字的时点确认收入。

⑥报关单

对于境内主体向境外客户销售（即出口销售）的情形，公司在完成出口报关手续后，以报关单上记载的出口日期作为收入确认时点。在该时点，货物已完成报关离境，商品控制权及主要风险报酬已转移至境外客户，公司已取得收款权利，符合收入确认条件。

（3）是否均取得结算单、对账单等内外部单据，是否存在单据不完整情形及其金额、占比，说明原因及合理性

发行人报告期各期均取得客户系统入库记录、验收单、对账单和签收单等内外部单据，不存在缺失收入确认单据情形。

2、说明相关单据关键要素的完整性，是否存在未签字盖章、数量、金额或时点缺失等情形及原因

报告期内，公司收入确认单据签字、盖章情况如下：

收入单位：万元/占比：%

项目	盖章或签字类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
无需签字或盖章(注)		20,323.15	75.96	28,462.99	86.51	15,160.25	66.45	13,230.48	58.46
盖章	公章	792.76	2.96	1,361.12	4.14	3,574.90	15.67	4,740.35	20.95
	部门章	1,623.63	6.07	1,266.54	3.85	1,170.36	5.13	2,317.13	10.24
签字	客户相关人员	3,853.92	14.40	1,470.77	4.47	2,600.95	11.40	2,143.60	9.47
	第三方人员	-	-	-	-	-	-	-	-
未盖章或签字		162.73	0.61	337.50	1.03	307.72	1.35	199.48	0.88
合计		**26,756.19**	**100.00**	**32,898.93**	**100.00**	**22,814.18**	**100.00**	**22,631.05**	**100.00**

注：无需签字或盖章，主要系相关收入确认单据为客户系统入库记录、报关单或电子邮件等电子形式。其中，客户系统入库记录系客户核对后上传至供应链系统，邮件确认则系客户通过邮件告知已验收。客户系统数据来源于客户供应链门户官网，可随时查询下载

且无法修改；邮件载有对方公司域名，地址真实有效，故无需另行签字或盖章。

报告期内，公司存在少量收入确认单据未签字未盖章情形，各期金额分别为 199.48 万元、307.72 万元、337.50 万元和 162.73 万元，占主营业务收入比例分别为 0.88%、1.35%、1.03%和 0.61%，占比相对较低。单据缺少签字和盖章的主要原因为：发行人将产品连同送货单等单据交付给物流公司运输，物流在分拣中转最终交付到客户相关人员手中，物流人员未严格要求对方在公司出库单上签字确认，或客户签字后在回传给公司过程中相关单据遗失，也有部分零星客户未配合与公司对账后签字或盖章流程，亦或是客户内部管理严格，不提供其内部验收单据给到公司，仅通过微信或电话方式进行确认。

对于收入以签收方式确认，相关单据既无客户盖章又无签字的情形，公司综合考虑发货日期和到货时间，结合出库记录和物流运输记录等证据，根据实际收货时间进行收入确认，具体说明如下：

证据名称	说明
发货日期	公司产品实物出库后，公司人员会在 ERP 业务系统下推销售出库单，业务系统能查询到该笔出库单的送达目的地、出库时间、商品名称、数量、客户名称等信息来与物流记录进行比对。
到货日期	合作物流公司定期提供完整物流台账用于结算，公司将物流数据与销售出库记录交叉比对，核验货物实际派送、交付情况。

对于收入以验收方式确认，相关单据既无客户盖章亦无签字确认的情形，公司业务人员通过微信、电话等方式与客户相关经办人员核实产品验收情况，并将沟通确认结果及时反馈至财务部门；财务人员结合开票、销售回款以及询问售后驻点安装调试情况等辅助信息，综合判断控制权转移时点，据以确认收入。

综上，针对客户未盖章和签字的瑕疵单据：对于以签收方式确认收入的业务，公司通过销售出库记录、第三方物流台账等内外部资料对货物交付情况进行交叉印证，能够可靠判断签收及控制权转移时点；对于以验收方式确认收入的业务，公司业务人员通过微信、电话等方式与客户相关经办人员核实验收情况并留存沟通记录，结合开票、销售回款等辅助信息，能够可靠判断货物交付及控制权转移时点。公司据此确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

（五）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期

废料的具体类型、数量、金额、废料率与原材料领用量、消耗量以及产品产量是否匹配，废料率与同行业可比公司是否一致

1、结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料的具体类型、数量、金额情况

公司在生产过程中形成的废料主要包括钨钢废料、白钢废料和铝质废料。其中，钨钢主要用于锂电池极片冲切模具的生产，白钢和铝主要用于锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具以及相关精密零部件的生产。在锂电池极片冲切模具中，白钢主要用于模座、垫板等部位，铝板主要用于模座，二者在模座用材方面存在一定的替代关系。

报告期内，公司上述废料主要损耗环节如下：

原材料	主要生产产品	产生废料种类	废料生产环节
钨钢	锂电池极片冲切模具	废钨钢块状边角料	电脑锣、线割、慢走丝
白钢	锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具及高精密零部件	废白钢块、白钢渣	电脑锣、线割、慢走丝
铝	锂电池极片冲切模具、高精密零部件	废铝板、铝块、铝渣	电脑锣、线割

公司废料主要产生于原材料切割下料以及电脑锣、线切割、慢走丝等机加工环节，属于产品生产过程中正常形成的材料损耗。不同原材料因对应产品、加工工艺及精度要求不同，废料形态和主要产生环节存在一定差异。

报告期内，公司其他业务收入中的废料收入分别为107.01万元、98.61万元、295.07万元和66.71万元，占营业收入比例分别为0.47%、0.43%、0.89%和0.25%，金额及占比较低。报告期内，公司其他业务收入中废料销售类型、数量、金额明细如下：

2026年1-6月			
类别	**重量（千克）**	**金额（万元）**	**占比**
钨钢	798.00	29.31	43.94%
白钢	104,641.98	22.02	33.00%
铝	9,559.08	13.03	19.53%
其他	-	2.36	3.54%
合计	-	**66.71**	**100.00%**
2025年度			
类别	**重量（千克）**	**金额（万元）**	**占比**

钨钢	4,446.79	247.92	84.02%
白钢	138,794.26	26.15	8.86%
铝	10,158.38	13.54	4.59%
其他	-	7.47	2.53%
合计	-	**295.07**	**100.00%**
2024 年度			
类别	**重量（千克）**	**金额（万元）**	**占比**
钨钢	2,537.68	43.72	44.34%
白钢	116,947.68	24.20	24.54%
铝	20,042.37	25.04	25.39%
其他	-	5.65	5.73%
合计	-	**98.61**	**100.00%**
2023 年度			
类别	**重量（千克）**	**金额（万元）**	**占比**
钨钢	2,969.29	48.04	44.89%
白钢	61,655.26	18.92	17.68%
铝	27,255.20	34.45	32.19%
其他	-	5.60	5.23%
合计	-	**107.01**	**100.00%**

由上表可见，报告期内公司废料收入主要来源于废钨钢、废白钢和废铝，其中废钨钢占比最高，报告期各期占比均超过 40%。2025 年废料收入较大，主要系 2025 年废钨钢处置数量增加以及钨制品市场价格上涨导致销售单价提高。

报告期内，公司主要废料钨钢、白钢和铝收发存明细如下：

单位：千克

废料类别	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
钨钢	期初结存	227.16	823.92	33.70	10.00
	本期产生	2,469.91	3,850.03	3,327.90	2,992.99
	其中：生产废料	2,469.91	3,850.03	3,327.90	2,992.99
	其他	-	-	-	-
	本期销售	798.00	4,446.79	2,537.68	2,969.29
	期末结存	1,899.07	227.16	823.92	33.70
白钢和铝	期初结存	26,749.80	0.00	59.52	6,000.00
	本期产生	87,958.22	175,702.44	136,930.53	82,969.98
	其中：生产废料	87,958.22	137,633.94	103,189.53	82,969.98
	其他（注）	-	38,068.50	33,741.00	-
	本期销售	114,201.05	148,952.64	136,990.05	88,910.46
	期末结存	506.97	26,749.80	0.00	59.52

注：2024 年“其他”为拆解报废旧模具形成的废料；2025 年“其他”为公司新厂房

搬迁过程中对原生产场地、仓储区域等进行集中清理形成的废料，具有偶发性。上述废料并非当期正常生产领料和加工过程中形成，故单独列示为“其他”。

2、废料率与原材料领用量、消耗量以及产品产量是否匹配

公司原材料按照生产订单领用，领用后即投入生产，生产核算中的原材料领用量即为投入生产并实际消耗的数量。根据产品设计图纸、原材料规格及加工工艺，结合原材料下料尺寸与产品加工完成后的材料留存情况，公司测算了主要产品的理论生产损耗率。理论生产损耗包括生产过程中形成的可回收废料以及不可回收损耗。公司主要产品的理论生产损耗率如下：

产品	原材料/废料类别	理论生产损耗率
锂电池极片冲切模具	钨钢	10%-15%，视不同产品而定
	白钢和铝	25%-35%，视不同产品而定
新能源汽车冲压模具	白钢和铝	10%-15%，视不同产品而定

报告期内，公司对生产过程中能够归集、称重的废料进行统计，实际废料率主要反映可回收废料占原材料投入量的比例；理论生产损耗率与实际废料率之间的差异，主要体现为不可回收损耗。在此基础上，结合单位产品废料产出量，分析废料产生量与原材料领用量、消耗量及产品产量的匹配性。报告期内，具体情况如下：

产品	废料类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
锂电池极片冲切模具	钨钢	原材料领用量(kg)①	17,149.09	27,447.20	21,966.91	22,008.32
		废料产生量(kg)②	2,469.91	3,850.03	3,327.90	2,992.99
		废料率③=②/①	14.40%	14.03%	15.15%	13.60%
		产品产量(套）④	5,191	8,935	7,431	8,180
		废料产出量/产品产量（kg/套）⑤=②/④	0.48	0.43	0.45	0.37
	白钢和铝	原材料领用量(kg)①	186,411.97	301,087.54	265,845.11	260,383.35
		废料产生量(kg)②	56,787.92	95,198.71	80,016.53	82,969.99
		废料率③=②/①	30.46%	31.62%	30.10%	31.86%
		产品产量(套）④	5,191	8,935	7,431	8,180
		废料产出量/产品产量（kg/套）⑤=②/④	10.94	10.65	10.77	10.14
新能源汽车冲压模具	白钢和铝	原材料领用量(kg)①	297,716.49	434,411.63	188,143.22	-
		废料产生量(kg)②	31,170.30	42,435.23	23,173.00	-
		废料率③=②/①	10.47%	9.77%	12.32%	-

		产品产量(套）④	184.00	330.00	120.00	-
		废料产出量/产品产量（kg/套）⑤=②/④	169.40	128.59	193.11	-

注：公司高精密零部件与锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具共用生产车间，因此无法准确区分废料，由于高精密零部件的材料利用率较高，不会对废料率产生重大影响。

由上表可知，报告期内公司主要原材料的实际废料率与相应理论生产损耗率总体接近，表明生产损耗主要以可归集、称重的废料形式体现。公司主要废料产生量与原材料领用量、消耗量及相关产品产量总体匹配，具体分析如下：

（1）锂电池极片冲切模具

锂电池极片冲切模具生产过程中产生的废料主要包括钨钢废料以及白钢和铝废料。报告期各期，钨钢废料率分别为 13.60%、15.15%、14.03%和 14.40%，总体保持稳定。单位产品钨钢废料产出量分别为 0.37kg/套、0.45kg/套、0.43kg/套和 0.48kg/套，2023 年度钨钢单位产品废料产出量相对较低，主要系当期成型模具使用的刀口板尺寸相对较小，单套产品钨钢投入量相对较少；后续期间，随着成型模具刀口板尺寸增大，单套产品钨钢投入量及相应废料产出量有所增加。白钢和铝废料率分别为 31.86%、30.10%、31.62%和 30.46%，单位产品废料产出量分别为 10.14kg/套、10.77kg/套、10.65kg/套和 10.94kg/套，整体较为稳定。因此，锂电池极片冲切模具相关废料产生量与原材料投入量及产品产量总体匹配。

（2）新能源汽车冲压模具

新能源汽车冲压模具生产过程中产生的废料主要为白钢和铝废料。2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月，白钢和铝废料率分别为 12.32%、9.77%和 10.47%，总体较为稳定，由于新能源汽车冲压模具生产周期相对较长，原材料领用、生产加工及废料入库可能分布于不同会计期间，废料产生量与当期原材料领用量存在一定期间错配。其中，2025 年度部分原材料领用对应的生产加工及废料入库发生在 2026 年，导致当期废料率相对较低；2026 年 1-6 月，随着相关废料陆续入库，废料率有所回升。新能源汽车冲压模具单位产品废料产出量分别为 193.11kg/套、128.59kg/套和 169.40kg/套，新能源汽车冲压模具具有定制化特征，单位产品重量主要受模具类别、尺寸及结构复杂程度等因素影响，各期产品结构差异导致单位产品废料产出量有所波动。因此，新能源汽车冲压模具废料产出量与原材料投

入量及产品结构总体匹配。

综上，报告期各期，公司废料产生量与原材料领用量、消耗量及相关产品产量总体匹配。锂电池极片冲切模具相关废料率及单位产品废料产出量总体稳定；新能源汽车冲压模具相关指标的波动主要受产品规格及生产周期等因素影响，具有合理性。

3、废料率与同行业可比公司是否一致

公司同行业可比上市公司未公开披露废料率相关信息，故选取原材料类别、产品加工方式及废料形成原因与公司较为接近的上市公司进行比较。具体分析如下：

金沃股份（300984）主要从事精密轴承套圈等产品的生产和销售，主要生产工序包括下料、车削、磨削等机加工工序，产生的主要废料为钢材边角料、车削料及磨削料。根据公开信息披露，金沃股份 2018 年度、2019 年度和 2020 年度废料率分别为 30.45%、32.08%和 33.37%。公司锂电池极片冲切模具使用的白钢和铝亦需经切割下料、CNC、线割及磨床等减材加工，并形成边角料、切削料及磨削料，废料形成机制与金沃股份较为接近。报告期内，公司相关废料率分别为 31.86%、30.10%、31.62%和 30.46%，与金沃股份不存在显著差异。

日照兴业汽车配件股份有限公司（“日照兴业”）主要从事汽车车架、车身及相关零部件的生产和销售，主要生产工序包括下料、冲孔、切割等，产生的主要废料为废钢边角料、冲孔料及切割余料。根据公开信息披露，日照兴业 2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月钢材整体废料率分别为 16.03%、16.45%、17.38%和 17.94%，根据其披露的信息，车架类产品废料率一般为 13%-14%。公司新能源汽车冲压模具亦应用于汽车底盘、车身结构件等领域，生产过程中需根据模具尺寸和形状对钢材进行切割下料并产生边角余料，废料率均受到产品结构、尺寸及下料方式等因素影响。报告期内，公司新能源汽车冲压模具的废料率分别为 12.32%、9.77%和 10.47%，与日照兴业车架类产品的废料率不存在显著差异。

综上，公司相关废料率与原材料类别、加工方式或应用领域较为接近企业

的公开数据不存在显著差异，具有合理性。

（六）说明报告期内废料入库的计价方式、废料销售定价机制、销售价格与市场价格是否一致；说明废料销售收入及成本是否匹配，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

1、说明报告期内废料入库的计价方式、废料销售定价机制、销售价格与市场价格是否一致

报告期内，公司生产过程中形成的废料系原材料在切割、机加工等正常生产过程中产生的合理损耗，公司按照实际领用的原材料金额归集相关产品生产成本，相关原材料成本已包含形成边角料的合理损耗，未在合格产品与废料之间进行单独拆分。因此，公司对废料不单独确认存货成本，废料入库时仅按照实际称重结果登记入库重量，实施实物数量管理，不涉及入库单价及入库金额的确认。废料对应的成本归集至相关产品成本，并随相关产品销售结转至主营业务成本。

废料销售时，公司向现有或潜在废料回收商进行询价，了解同类废料的市场回收价格，并结合废料类别、市场行情、近期历史成交价格以及回收商报价等因素进行比较。在报价处于合理市场区间且交易条件合适的情况下，选择相应回收商进行交易。销售时，公司与废料回收商共同对拟销售废料进行称重，以双方确认的实际重量乘以事先协商确定的销售单价计算交易金额。

报告期内，公司主要废料销售单价如下：

单位：元/千克

废料类别	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
钨钢	367.26	557.52	172.28	161.80
白钢	2.10	1.88	2.07	3.07
铝	13.63	13.33	12.49	12.64

（1）废钨钢销售价格与市场价格分析

公司废钨钢主要为生产过程中产生的块状边角料，销售频率较低，通常在积累到一定数量后，结合废料库存及市场行情择机处置。废钨钢回收价格不存在统一、公开且可直接执行的市场价格。经了解，公司废料回收商通常参考上

海有色网、中钨在线等平台信息，并结合废料形态、含钴量、杂质情况、后续处理工艺、当期市场供需等因素，与公司协商确定最终成交价格。

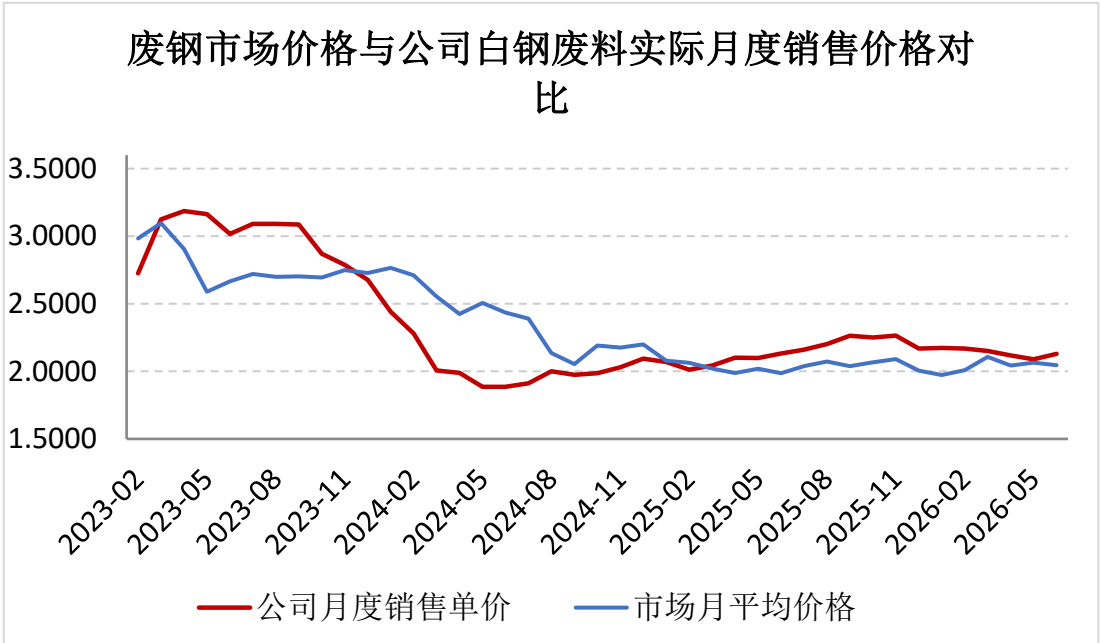
报告期内，公司废钨钢成交价格与上海有色网平台相近日期报价比较如下：

单位：元/千克

销售日期	公司销售单价	同期废钨合金刀片（国产）参考价
2023/6/26	175.22	172.00
2023/11/29	152.21	172.00
2024/4/28	153.10	174.00
2024/10/30	191.77	216.00
2025/12/31	557.52	630.00
2026/5/22	367.26	450.00

报告期内，公司废钨钢销售价格与同期废钨合金刀片（国产）参考价格总体较为接近，变动趋势基本一致。废钨钢模具按照含钴量可分为低钴、中钴和高钴，按照加工方式可分为快走丝、中走丝和慢走丝等不同类别，各类废料的成分、品质及回收利用价值存在一定差异。相较于废钻头、废合金刀片等成分相对单一、经熔炼后可较快形成再生合金原料的废料，公司废钨钢模具边角料成分较为复杂，通常需要经过破碎、电解或球磨制粉、提纯等工序后方可再利用，处理周期较长、回收损耗较高。因此，平台公布的废合金刀片报价与公司废钨钢实际成交价格存在一定差异具有合理性，公司废钨钢销售价格公允。

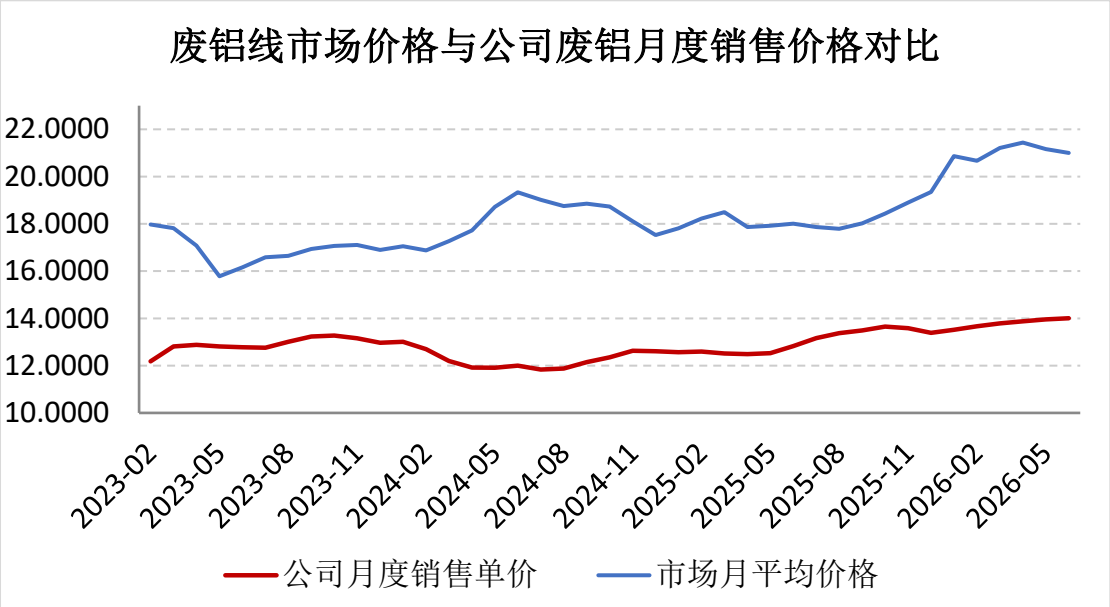
（2）废钢销售价格与市场价格分析



注：市场月平均价格来源于西本新干线废钢价格走势

报告期内，公司废白钢销售单价总体随废钢市场价格变动而变化，两者整体变动趋势基本一致，不存在显著差异。

（3）废铝销售价格与市场价格分析



注：市场月平均价格数据来源于 Wind。

报告期内，公司废铝销售价格与废铝线市场价格的变动趋势总体一致，均呈现先降后升的波动趋势，废铝销售定价具有合理性。公司废铝销售价格整体低于市场价格，主要系公司销售的废铝以生产加工过程中产生的铝渣为主。铝渣相较于材质及成分较为单一、含铝量较高的废铝线，存在一定杂质且实际可回收铝含量较低，因此销售价格相对较低。报告期各期公司废铝综合销售单价分别为 12.64 元/千克、12.49 元/千克、13.33 元/千克和 13.63 元/千克。

综上，公司废料入库仅按实际称重结果登记数量，不单独确认入库成本，相关成本已归集至对应产品成本；废料销售价格与市场价格及变动趋势总体一致，具有公允性。

2、说明废料销售收入及成本是否匹配，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司废料收入分别为 107.01 万元、98.61 万元、295.07 万元和 66.71 万元，占同期营业收入的比例均低于 1%，金额及占比较小。出于核算效

率及管理需求的考虑，公司按照生产过程中直接材料的成本分配方法，将直接材料投入全部计入对应的产品成本中。废料被视为生产过程中的合理损耗，因此未分摊相应的原材料成本，即以零成本入库。所以，在销售环节，废料成本为零。公司在废料过磅出库后确认其他业务收入，由于废料成本为零，确认废料收入时不涉及其他业务成本的结转。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第五条、第七条及第九条的规定，存货应当按照成本进行初始计量，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本；在同一生产过程中同时产出两种或两种以上产品且加工成本不能直接区分的，应当采用合理方法进行分配；非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用不得计入存货成本。

公司废料系原材料在正常生产工艺过程中不可避免产生的边角余料，属于正常消耗。废料与相关产品形成于同一生产过程，其对应的材料成本难以与产品成本直接区分。鉴于报告期各期废料销售收入占营业收入的比例均低于 1%，废料可回收价值及其对公司经营成果的影响较小，基于重要性和成本效益原则，公司未在产品与废料之间单独分配生产成本，而是将生产过程中投入的直接材料等成本全部计入相关产品成本，并随产品销售结转营业成本；废料入库时仅进行实物数量管理，不单独确认账面成本。

公司于废料完成过磅、交付并符合收入确认条件时确认其他业务收入，不再单独结转其他业务成本。因此，废料单独核算的账面成本为零，并不代表废料产生过程中未发生或遗漏核算相关成本，其对应成本已经完整计入相关产品成本。在整体生产成本及营业成本核算层面，废料销售收入对应的相关成本已经得到归集和结转，不存在少计成本或虚增利润的情形，废料销售收入与相关成本在公司整体营业成本核算层面具有匹配性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（七）说明发行人关于废料管理的具体内控制度，包括各期废料产生、出入库及过磅、出售等各环节的管理方式、是否有完整记录；说明发行人对废料的盘点情况及中介机构的监盘情况

1、说明发行人关于废料管理的具体内控制度，包括各期废料产生、出入

库及过磅、出售等各环节的管理方式、是否有完整记录

公司建立了《废料管理制度》、《废旧物料处置管理办法》，对废料的产生、出入库及过磅、出售等全流程进行了规范管理。公司废料管理相关内控措施具体如下：

（1）废料产生及入库控制

生产车间对生产过程中产生的废料按照类别归集并存放于指定位置；废料达到满箱或满袋条件后，由车间搬运人员运送至仓库指定区域。仓库库管员与车间搬运人员共同对废料进行过磅，核对废料类别和重量后开具《入库单》。《入库单》载明入库日期、废料名称、入库重量、经办人及仓管员等信息，并由相关人员签字确认。库管员根据《入库单》登记《入库台账》，确保废料入库记录真实、准确、完整。

（2）废料库存管理

仓库按照废料类别划分并设置相应库位，对废料进行分类存放。废料出入库均办理相应手续并及时登记台账。库管员定期对废料库存进行盘点，核对废料实物数量与台账记录，并形成《废料盘点表》，由盘点人员签字确认；财务人员根据实际情况参与抽盘。如发现盘点差异，及时查明原因并履行相应审批及处理程序。通过废料分类存放、出入库登记、定期盘点及财务抽盘等措施，确保废料库存实物与台账记录基本相符，相关库存记录真实、准确、完整。

（3）废料出库及销售过程控制

公司成立废旧物料处置工作小组，由人事行政部、财务部及物控部仓库组分别指定人员组成。废料达到适宜处置条件时，由物控部仓库组根据库存情况提出处置申请，人事行政部通知处置工作小组，并按照公司制度开展回收商选择、询价比价和定价。废料处置过程中严格履行过磅及出门手续，使用公司自有电子秤进行称重，严禁回收商自带称重设备。现场过磅时，由处置工作小组至少一名人员参与监磅，原则上以人事行政部人员为主，负责核对废料类别、装车情况及称重结果，防止将非处置范围内的物资一并装车。过磅完成后，由现场监磅人员填写《称重单》，作为仓库废料出库记录和财务结算依据。仓库据此办理废料出库，

财务部核对销售数量、单价和金额后进行账务处理，确保废料处置数量、销售金额及相关记录真实、准确、完整。

综上，公司已建立废料管理相关内部控制制度，对废料产生、出入库及过磅、出售等主要环节实施规范管理，并形成相关单据、台账以及审批、收款和会计凭证等记录。上述记录能够相互印证，废料类别、数量、单价、金额及流转情况具有可追溯性，相关记录完整。公司废料管理的关键控制节点及岗位设置合理，相关内部控制得到有效执行。

2、说明发行人对废料的盘点情况及中介机构的监盘情况

（1）发行人对废料的盘点情况

公司仓库部门定期组织废料盘点，财务部门参与抽盘。盘点时，盘点人员按照废料存放区域及废料类别，采用称重方式确定实物数量，并将实盘重量与废料收发存台账、出入库记录进行核对，并据此形成《废料盘点表》，记录盘点日期、废料类别、账面数量、实盘数量及盘点差异等信息，由相关盘点人员签字确认。如发现差异，由相关部门及时查明差异原因并进行相关处理，对账实不符的情况经审批后调整相关台账。报告期内，公司废料库存实物与相关台账记录总体相符，不存在重大账实差异。

（2）中介机构监盘情况

公司主要废料包括废钨钢、废白钢、废铝。鉴于不同类别废料在单位价值、产生数量及处置频率等方面存在差异，中介机构结合各类废料的重要性及期末结存情况，确定相应的监盘及核查程序。

①废钨钢监盘情况

钨钢废料单位价值较高，生产过程中产生的废料重量相对较小，公司通常综合考虑废料累计数量及市场价格情况择机处置，处置频率相对较低，通常约每半年销售一次，因而报告期各期末存在一定数量的结存。基于重要性及风险导向原则，中介机构将钨钢废料作为废料监盘的重点，对报告期各期末结存的钨钢废料实施监盘程序。监盘过程中，中介机构观察发行人废料盘点程序的执行情况，检查钨钢废料是否分类存放，对结存废料进行称重抽盘，并将实盘重

量与废料收发存台账、入库单及过磅记录进行核对，同时执行从废料台账至实物、从实物至废料台账的双向抽盘程序。对于监盘日与资产负债表日不一致的情形，中介机构进一步获取并检查监盘日至资产负债表日之间的废料入库及销售出库记录，执行倒推或顺推程序。

报告期各期末，中介机构对废料钨钢的监盘情况如下：

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
盘点地点	钨钢仓			
盘点人员	公司财务部人员、仓库人员、保荐机构及申报会计师相关人员			
废料重量（kg)	1,899.07	227.16	823.92	33.70
盘点重量（kg)	1,899.07	227.16	823.92	33.70
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符	账实相符

经监盘，公司废料均按照类别存放，实盘数量与废料收发存台账记录相符，不存在重大盘点差异。对于监盘日与资产负债表日不一致的情形，中介机构已通过核对监盘日至资产负债表日之间的废料入库、销售出库台账及过磅记录执行倒推或顺推程序。公司废料盘点制度得到有效执行，报告期各期末在库废料数量真实、准确、完整。

②废白钢和铝监盘情况

废白钢和废铝产生量相对较大，单位价值较低，公司通常以周为频率对外处置，周转速度较快。2023 年末、2024 年末和 2026 年 6 月末，废白钢和废铝结存数量分别为 59.52 千克、0 千克和 506.97 千克，期末结存数量较少，中介机构未将其作为重点监盘对象，未单独对其实施监盘程序。

2025 年末，公司废白钢和废铝结存数量为 26,749.80 千克，较以前年度有所增加，主要系公司新厂房搬迁过程中对原生产场地、仓储区域等进行集中清理形成的偶发性废料结余。受厂房搬迁客观条件影响，相关废料盘点条件受到一定限制，中介机构未对该部分废料实施现场监盘。鉴于上述废料单位价值较低，相关结存金额及其占废料结存总额的比例较小，且已于 2026 年对外处置，中介机构获取并检查了期后废料处置对应的销售出库记录、过磅单、发票、收款凭证等资料，核对期后处置废料的类别、重量、单价、销售金额及款项收取情况，对 2025 年末废白钢和废铝结存情况实施替代核查程序。

（八）说明报告期各期废料销售客户的基本情况、合作时间、与发行人的关联关系、是否存在自然人客户或专为发行人服务的情形；结合钨钢、铁等废料的市场价格波动，说明 2025 年废料处置收入增加的原因及合理性，发行人是否存在通过废料销售调节业绩的情形

1、说明报告期各期废料销售客户的基本情况、合作时间、与发行人的关联关系、是否存在自然人客户或专为发行人服务的情形

报告期各期，公司各期废料销售情况如下：

单位：万元

废料销售客户	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
深圳琨鹏再生资源有限公司	29.31	254.76	24.15	-
东莞市伟达再生资源有限公司	-	3.30	69.62	34.05
东莞市顺泰鑫环保科技有限公司	36.98	35.78	1.61	-
黄石市鹏翔模具材料有限公司	-	-	-	38.29
深圳市篆锋刀具制品有限公司	-	-	-	21.83
其他	0.42	1.23	3.24	12.83
合计	**66.71**	**295.07**	**98.61**	**107.01**

报告期内，公司存在向少量自然人客户销售废料的情形。报告期内，公司向自然人客户销售废旧物资实现收入分别为 2.51 万元、1.11 万元、0.67 万元和 0.42 万元，占同期废料销售收入的比例分别为 2.35%、1.13%、0.23%和 0.63%，金额及占比较低。公司向自然人客户销售的废料主要为生产经营过程中形成的废旧线圈、纸皮、铁桶等零星低值废料，不包括公司主要生产废料。上述废料单次处置数量较少、价值较低，专业废料回收企业承接意愿相对较低，部分自然人具备当地零星废料收购和转运能力，能够根据公司处置需求上门收取，因此公司将该类废料零星出售给自然人客户。

报告期内，非自然人销售客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	合作时间	主要销售产品	是否为关联方	是否专为发行人服务
深圳琨鹏再生资源有限公司	2020/10/12	50 万元	一般经营项目是：再生资源的收购、储存、分拣、打包、销售。钨、钴、稀土类、基本金属类、铁合金类、小金属类等有色金属废料（国家法律法规允许范围内）的收购、储存、分拣、打包、销售。提供有资质的固体废物处理和环境保护技术咨询服务；货物及技术进出口业务。许可经营项目是：无	廖倩持股 100%	2024 年至今	钨钢、白钢	否	否
东莞市伟达再生资源有限公司	2019/9/20	100 万元	一般项目：再生资源销售；再生资源加工；资源再生利用技术研发；生产性废旧金属回收；金属制品销售；金属制品修理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	陈伟林持股 100%	2023 年至今	白钢、铝	否	否
东莞市顺泰鑫环保科技有限公司	2021/8/24	300 万元	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；环保咨询服务；环境保护监测；环境保护专用设备销售；再生资源加工；再生资源销售；生产性废旧金属回收；资源循环利用服务技术咨询；资源再生利用技术研发；固体废物治理；水污染治理；污水处理及其再生利用；土壤污染治理与修复服务；建筑材料销售；轻质建筑材料销售；水泥制品销售；金属制品销售；金属链条及其他金属制品销售；塑料制品销售；电子产品销售；纸制品销售；纸制品制造；国内货物运输代理；工业工程设计服务；市政设施管理；房屋拆迁服务；园林绿化工程施工。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	林木选持股 100%	2024 年至今	白钢、铝	否	否
黄石市鹏翔模具材料有限公司	2010/11/30	50 万元	锻造、铸造、热处理及销售模具钢材料。（涉及行业许可持证经营）	1.方凤春持股 60%； 2.游国安持股 40%	2023 年度	白钢、铝	否	否

客户名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	合作时间	主要销售产品	是否为关联方	是否专为发行人服务
深圳市篆锋刀具制品有限公司	2014/9/11	100 万元	一般经营项目是：PCB 铣刀、钻咀、电子产品、五金制品、塑胶制品的销售；钨钢焊接、钻咀设备的销售、机械设备的销售、五金配件的销售；国内贸易；货物及技术进出口。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：PCB 铣刀、钻咀的加工与生产。	邓沈阳持股 100%	2023 年度	钨钢	否	否

报告期内，公司主要废料销售客户中，深圳琨鹏再生资源有限公司、东莞市伟达再生资源有限公司及东莞市顺泰鑫环保科技有限公司的经营范围包括再生资源收购、加工及销售、生产性废旧金属回收或固体废物治理等内容，经营范围与其向公司采购废料的业务相匹配。

黄石市鹏翔模具材料有限公司及深圳市篆锋刀具制品有限公司分别主要从事模具钢材料、钨钢制品的生产加工，其向公司采购废料主要用于自身生产加工或资源化利用，并非以废料回收、转售为主营业务，且相关交易仅发生于 2023 年度，具有偶发性。

经核查，报告期内，废料销售客户均与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排，相关交易具有称重记录、送货单及收款凭证，交易真实。

2、结合钨钢、铁等废料的市场价格波动，说明 2025 年废料处置收入增加的原因及合理性，发行人是否存在通过废料销售调节业绩的情形

报告期内，公司废料处置收入如下：

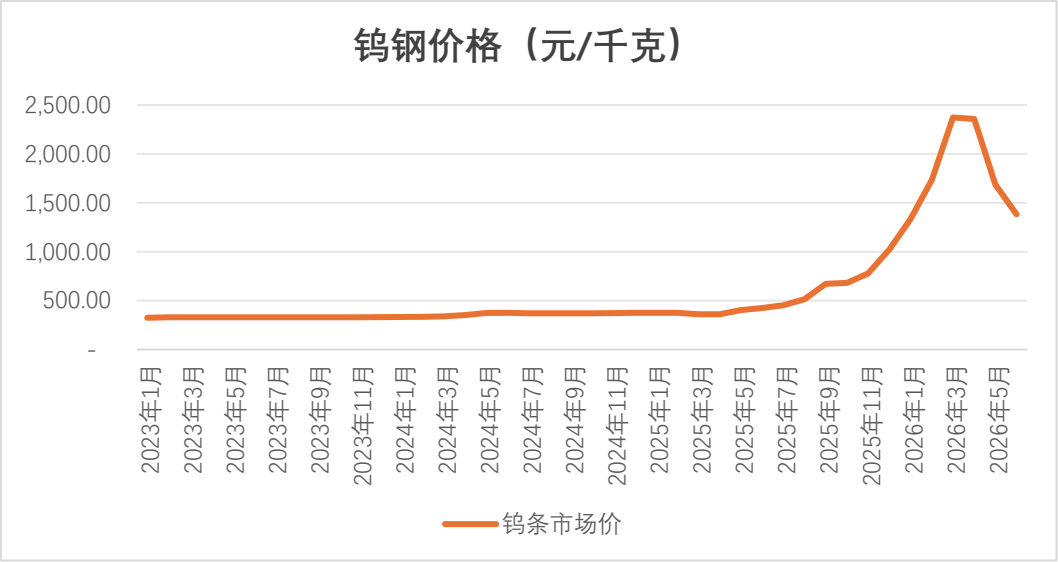
单位：万元

废料类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
钨钢	销售数量（kg)	798.00	4,446.79	2,537.68	2,969.29
	销售金额	29.31	247.92	43.72	48.04
	销售单价（元/kg)	367.26	557.52	172.28	161.80
白钢	销售数量（kg)	104,641.98	138,794.26	116,947.68	61,655.26
	销售金额	22.02	26.15	24.20	18.92
	销售单价（元/kg)	2.10	1.88	2.07	3.07
铝	销售数量（kg)	9,559.08	10,158.38	20,042.37	27,255.20
	销售金额	13.03	13.54	25.04	34.45
	销售单价（元/kg)	13.63	13.33	12.49	12.64
其他	销售金额	2.36	7.47	5.65	5.60
合计		**66.71**	**295.07**	**98.61**	**107.01**

2025 年，公司废料销售收入为 295.07 万元，较 2024 年的 98.61 万元增加 196.46 万元，增幅为 199.23%。其中，废钨钢销售收入增加 204.20 万元，是 2025 年废料销售收入增加的主要原因，收入增加主要受废钨钢销售数量增加及钨制品市场价格上涨带动销售单价提高的共同影响。公司 2025 年度废钨钢销售数量为 4,446.79kg，较 2024 年度增加 1,909.11kg，增幅为 75.23%；平均销售单价由

2024 年度的 172.28 元/kg 上升至 2025 年度的 557.52 元/kg，增幅为 223.62%。具体分析如下：

（1）废钨钢市场价格波动分析



注：市场月平均价格取“中国：平均价：钨条（1#，≥99.95%）”当月有报价交易日的算术平均值；数据来源：Wind，原始报价来源为中国白银网。

从市场行情看，2025 年钨制品价格整体显著上涨，钨条市场价格由 2025 年 1 月的 375.00 元/kg 上涨至 2025 年 12 月的 1,023.91 元/kg，增幅为 173.04%；公司废钨钢销售单价亦由 2024 年末的 191.77 元/kg 上升至 2025 年末的 557.52 元/kg，增幅为 190.72%，二者上涨方向一致。2026 年上半年，钨条市场价格延续上涨趋势并于 3 月达到阶段性高点，随后有所回落，2026 年 3 月至 5 月降幅为 28.89%；公司废钨钢销售单价由 2025 年末的 557.52 元/kg 下降至 2026 年 5 月的 367.26 元/kg，降幅为 34.13%，与钨条市场价格高位回落的方向及幅度总体一致。因此，公司废钨钢销售价格的变动与钨制品市场行情总体匹配，具有市场行情支撑。

（2）废钨钢销售数量增加的合理性及对经营业绩的影响

2025 年度，公司废钨钢销售数量为 4,446.79kg，高于当期产生量 3,850.03kg，主要系公司在处置当期生产形成废钨钢的同时，处置了部分以前年度结存废钨钢。公司废钨钢通常在累计至一定数量后统一对外销售，并结合市场价格、存放及生产经营安排择机处置，因此废料产生与销售存在一定时间差，具有合理

性。

综上，2025 年公司废料处置收入增加主要系废钨钢处置数量增加以及废钨钢市场价格上涨所致，具有合理性。公司废钨钢销售价格与相关废料市场价格及变动趋势总体一致。公司废料销售具有真实的交易背景，与公司废料实际产生、结存及处置情况相符，不存在通过废料销售调节业绩的情形。

（九）说明发行人是否存在通过个人卡或现金交易结算废料销售货款的情形，报告期内废料销售收入是否真实，是否存在通过废料销售体外资金循环的情形

报告期内，公司不存在通过个人卡收取废料销售款的情况，但存在少量废料回收商通过现金支付货款的情况。

报告期内，公司废料销售中现金交易情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
废料销售金额	66.71	295.07	98.61	107.01
其中：现金收款金额	0.42	0.84	1.11	2.51
现金收款占比	0.63%	0.28%	1.13%	2.35%

报告期内，公司销售废旧线圈、纸皮、铁桶等零星低值废料时，存在以现金方式收取货款的情形。报告期内，公司通过现金方式收取废料销售款的金额分别为 2.51 万元、1.11 万元、0.84 万元和 0.42 万元，占同期废料销售收入的比例分别为 2.35%、1.13%、0.28%和 0.63%，金额及占比较低。该现金交易主要系相关废料品类零散、单次处置数量较少、价值较低，且部分自然人回收客户具有现金结算习惯所致，具有合理的交易背景。

对于现金结算的废料销售，公司根据废料实际清点或称重数量及双方确认的销售单价计算交易金额，由财务人员收取货款并办理收款手续。相关现金收款均有废料称重记录、收款收据及会计凭证等支持，并及时、完整纳入公司财务核算。公司对现金收款执行登记、保管、入账及核对程序，不存在由业务人员或其他员工私自收取、截留或坐支废料销售款的情形，不存在现金收款未入账或延迟入账的情况。

综上，公司不存在通过个人卡收取废料销售款的情况，但存在少量废料回收通过现金收取货款的情况，主要与回收商结算习惯有关，相关交易均具有真实业务背景，公司已制定资金管理相关制度，对现金交易进行了严格管理，不存在通过个人卡或现金交易结算废料销售货款进行体外资金循环的情形。

二、净额法核算准确性

（一）说明新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务中外购成品对外销售采用净额法核算的具体情况，包括不限于相关客户供应商名称、销售和采购金额、销售和采购内容、确认收入金额、结算方式、是否存在应收款项与应付款项抵销情况、采购价格和销售价格是否公允。

公司因自有产能不足，部分新能源汽车冲压模具及高精密零部件产品存在向供应商采购成品后对外销售的情况。由于外购的新能源汽车冲压模具通常由供应商直接送至客户的指定地点，外购的高精密零部件由供应商完成生产后在公司进行产品检验和包装后即发给客户，公司对该部分业务的产品相关控制权的取得具有短暂性、过渡性，不完全符合企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形。因此公司对该类业务按照净额法核算。

报告期各期，主营业务收入中，自产业务和外购成品销售业务的收入及毛利率如下：

单位：万元

年度	项目	总额法			净额法		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
2026 年 1-6 月	自产业务	24,322.06	75.37%	40.95%	24,322.06	90.90%	40.95%
	外购成品销售业务	7,947.74	24.63%	25.52%	2,434.13	9.10%	83.34%
	合计	**32,269.80**	**100.00%**	**37.15%**	**26,756.19**	**100.00%**	**44.80%**
年度	**项目**	**总额法**			**净额法**		
		收入	**收入占比**	**毛利率**	**收入**	**收入占比**	**毛利率**
2025 年	自产业务	30,461.87	71.65%	42.46%	30,461.87	92.59%	42.46%
	外购成品销售业务	12,055.90	28.35%	15.90%	2,437.07	7.41%	78.65%
	合计	**42,517.76**	**100.00%**	**34.93%**	**32,898.93**	**100.00%**	**45.14%**
年度	**项目**	**总额法**			**净额法**		
		收入	**收入占比**	**毛利率**	**收入**	**收入占比**	**毛利率**
2024 年	自产业务	21,594.30	75.79%	45.21%	21,594.30	94.65%	45.21%
	外购成品销售业务	6,897.89	24.21%	13.44%	1,219.88	5.35%	75.99%
	合计	**28,492.19**	**100.00%**	**37.52%**	**22,814.18**	**100.00%**	**46.86%**

年度	项目	总额法			净额法		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
2023 年	自产业务	22,219.58	91.20%	55.09%	22,219.58	98.18%	55.09%
	外购成品销售业务	2,145.07	8.80%	15.83%	411.46	1.82%	82.54%
	合计	**24,364.65**	**100.00%**	**51.63%**	**22,631.05**	**100.00%**	**55.59%**

报告期各期，总额法下，外购成品销售业务的收入占主营业务收入比例分别为 8.80%、24.21%、28.35%和 24.63%。随着公司自有产能逐步爬坡，最近一期外购成品销售业务的收入占比开始回落。

公司对外购成品销售业务采用净额法的核算方式。净额法下外购成品销售业务的收入和成本金额已扣除应支付给供应商的采购成本，导致该类业务的成本仅包含运费成本和保证类质保金，净额法下的账面毛利率较高。报告期各期，净额法下的公司主营业务毛利率分别为 55.59%、46.86%、45.14%和 44.80%；总额法下的主营业务毛利率分别为 51.63%、37.52%、34.93%和 37.15%。

1、相关客户供应商名称、销售和采购金额、销售和采购内容、确认收入金额、结算方式

（1）净额法核算的业务对应的主要客户

报告期各期，外购成品销售业务对应的各期前五大客户如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月					
客户名称	**收入（总额法）**	**收入（净额法）**	**收入占比（净额法）**	**销售内容**	**结算方式**
比亚迪	6,801.70	2,017.60	82.89%	高精密零部件、新能源汽车冲压模具	1、月结 30 天，迪链 6 个月 2、预付款 30%、到货款 30%、验收款 30%及质保金 10%
天海电子	193.68	83.35	3.42%	高精密零部件	月结 30 天
魔法原子机器人科技（无锡）有限公司	101.63	44.04	1.81%	高精密零部件	月结 60 天
矽电股份	74.59	31.61	1.30%	高精密零部件	月结 60 天
国轩高科	59.75	23.95	0.98%	高精密零部件	月结 30 天
合计	**7,231.36**	**2,200.56**	**90.40%**		
2025 年					
客户名称	**收入（总额法）**	**收入（净额法）**	**收入占比（净额法）**	**销售内容**	**结算方式**
比亚迪	11,146.36	2,255.91	92.57%	高精密零部	月结 30 天，迪链

				件、新能源汽车冲压模具等	6 个月
珠海冠宇	100.00	28.92	1.19%	高精密零部件	月结 120 天
T AND G COMPANY CO.,LTD	104.66	25.85	1.06%	高精密零部件	出货前检验合格后付清
TCL	99.07	21.04	0.86%	高精密零部件	月结 90 天
铜陵蓝盾丰山微电子有限公司	90.06	14.76	0.61%	高精密零部件	月结 60 天
合计	**11,540.15**	**2,346.47**	**96.28%**		
2024 年					
客户名称	**收入（总额法）**	**收入（净额法）**	**收入占比（净额法）**	**销售内容**	**结算方式**
比亚迪	6,454.88	1,086.27	89.05%	高精密零部件、新能源汽车冲压模具等	月结 30 天，迪链 6 个月
珠海冠宇	131.30	57.79	4.74%	高精密零部件	月结 120 天
亿纬锂能	42.84	16.02	1.31%	高精密零部件	主要为月结 90 天
TCL	31.49	9.08	0.74%	高精密零部件	月结 90 天
T AND G COMPANY CO.,LTD	83.84	8.62	0.71%	高精密零部件	出货前检验合格后付清
合计	**6,744.36**	**1,177.77**	**96.55%**		
2023 年					
客户名称	**收入（总额法）**	**收入（净额法）**	**收入占比（净额法）**	**销售内容**	**结算方式**
比亚迪	1,130.70	287.93	69.98%	高精密零部件、新能源汽车冲压模具	月结 30 天，迪链 6 个月
格林晟	767.81	52.36	12.73%	高精密零部件	月结 90 天
吉阳科技[1]	64.22	19.58	4.76%	高精密零部件	月结 120 天
珠海冠宇	49.23	14.75	3.59%	高精密零部件	月结 120 天
东莞市竣扬新材料科技有限公司	18.79	5.29	1.29%	高精密零部件	月结 90 天
合计	**2,030.76**	**379.91**	**92.33%**		

注：上表客户按同一控制下合并口径列示，吉阳科技包括肇庆兆阳装备技术有限公司和深圳吉阳智能科技有限公司。

由上可见，公司外购成品销售业务的主要客户为比亚迪，报告期各期，净额法口径下，来自比亚迪的收入占外购成品销售收入的比例分别为 69.98%、89.05%、92.57%和 82.89%，对应销售内容主要为高精密零部件和新能源汽车冲压模具。

（2）净额法核算的业务对应的主要供应商

报告期各期，外购成品对应的前五大供应商如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月					
序号	**供应商**	**采购内容**	**金额**	**占成品采购总额比例**	**结算方式**
1	东莞市顺方五金模具有限公司	新能源汽车冲压模具	1,055.15	11.86%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
2	东莞市宇鸿模具有限公司	新能源汽车冲压模具	816.58	9.18%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
3	惠州市荣德模具有限公司	新能源汽车冲压模具	804.43	9.05%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
4	东莞市德力精密机械有限公司	高精密零部件	589.86	6.63%	票到月结 90 天
5	东莞市长东模具有限公司	新能源汽车冲压模具	537.28	6.04%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
合计			**3,803.30**	**42.77%**	
2025 年度					
序号	**供应商**	**采购内容**	**金额**	**占成品采购总额比例**	**结算方式**
1	惠州市荣德模具有限公司	新能源汽车冲压模具	918.76	8.08%	预付 30%，移模 30%，余下 40%，对账票到月结 90 天
2	东莞市德力精密机械有限公司	高精密零部件	889.47	7.82%	票到月结 90 天
3	东莞市宇鸿模具有限公司	新能源汽车冲压模具	847.02	7.44%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
4	东莞市顺方五金模具有限公司	新能源汽车冲压模具	723.45	6.36%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
5	惠州市包胶王橡胶科技有限公司	高精密零部件	621.51	5.46%	月结 90 天
合计			**4,000.21**	**35.16%**	
2024 年度					
序号	**供应商**	**主要采购内容**	**金额**	**占成品采购总额比例**	**结算方式**
1	中山市新朴精密模具有限公司	新能源汽车冲压模具	557.58	8.08%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
2	惠州市荣德模具有限公司	新能源汽车冲压模具	446.77	6.48%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
3	东莞市顺方五金模具有限公司	新能源汽车冲压模具	360.18	5.22%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
4	东莞市宇鸿模具有限公司	新能源汽车冲压模具	358.31	5.19%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
5	东莞市航宏五金模具有限公司	新能源汽车冲压模具	336.64	4.88%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
合计			**2,059.47**	**29.86%**	
2023 年度					
序号	**供应商**	**主要采购内容**	**金额**	**占成品采购总额比例**	**结算方式**
1	东莞市航宏五金模具有限公司	新能源汽车冲压模具	275.79	19.01%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
2	东莞市明昊精密模具有限公司	高精密零部件	189.05	13.03%	票到月结 60 天
3	东莞市摩尔精密五金	高精密零部件	154.05	10.62%	票到月结 60 天

	有限公司				
4	东莞市吉一鑫科技有限公司	新能源汽车冲压模具	95.38	6.58%	预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天
5	东莞市泽优五金制品有限公司	高精密零部件	78.50	5.41%	票到月结 90 天
合计			**792.77**	**54.66%**	

2、是否存在应收款项与应付款项抵消情况

公司外购成品销售业务对应的客户和供应商不存在重合的情况，不存在客户指定供应商的情况，不存在应收款项与应付款项抵消的情况。

3、采购价格和销售价格是否公允

公司外购成品销售业务的销售价格由客户通过招投标或商务谈判方式确定，尤其是与比亚迪等主要客户合作过程中，销售价格主要通过招投标方式确定，具体的生产方式不影响销售价格的形成，因此销售价格的确定机制具有独立性、客观性，定价结果具备公允性。

公司取得客户订单后，根据自身产能、设备及工艺适配性等因素确定采用自主生产或外购方式完成订单。对于采用外购方式完成的订单，公司会向供应商进行询价、比价，模具或精密零部件价格主要由材料成本、加工工艺及加工复杂度等因素决定。由于行业竞争较为充分，金属材料及加工费的市场价格相对透明。

报告期各期，公司外购成品销售业务的毛利率分别为 15.83%、13.44%、15.90%和 25.52%。前三年毛利率基本在 13%-16%区间波动，2026 年 1-6 月毛利率上升，主要系：随着外购成品业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，公司在报价阶段引入供应商前置参与报价，使公司更准确把握市场供需并合理定价；同时产品结构向精密度更高的产品倾斜，加之部分交期紧张订单获取了交期溢价，共同推动毛利率上行。

（二）说明发行人外购成品与公司自产产品性能、价格方面的差异，发行人外购成品对外销售是否存在客户指定供应商情况，结合成品采销业务毛利等因素说明客户选择向发行人采购的原因及合理性。

公司锂电池极片冲切模具均为自产。新能源汽车冲压模具和高精密零部件则根据产品的精度要求、生产设备的适配性及产能负荷，采用自产或外购方式组织生产。

1、性能差异

报告期内，公司锂电池极片冲切模具均为自产；新能源汽车冲压模具及高精密零部件则根据产品精度要求、生产设备适配性及产能负荷，采用自产或外购相结合的组织方式。

（1）高精密零部件

加工精度要求较高的高精密零部件通常由公司自产，主要系该类零部件与公司锂电池极片裁切模具的生产工艺和设备接近，公司可直接利用现有产能组织生产。对于精度要求相对较低的零部件，公司已在肇庆基地新增部分专用生产设备以补充产能。因此，公司在产能充足时优先自产，在自有产能不足时通过部分外购满足客户订单需求。

（2）新能源汽车冲压模具

公司新能源汽车冲压模具根据产能安排和设备适配度组织生产，自产与外购产品在主要性能方面不存在明显差异。

2、价格差异

因公司的产品均为定制化产品，不同产品在用料、工艺要求、工序覆盖范围等方面差异较大，外购成品与公司自产产品的平均销售单价受多方面因素影响，可比性较弱。外购成品销售业务的主要客户为比亚迪，以下按对比亚迪的销售情况进行分析：

（1）新能源汽车冲压模具

报告期各期，公司向比亚迪销售的新能源汽车冲压模具包括汽车结构件冲压模具及 B 类模具。其中，B 类模具为精度要求相对较高、用于冲压汽车小型零部件的模具；汽车结构件冲压模具全工艺流程订单覆盖设计、加工、组装、调试等多工序，该等订单单价较高；汽车结构件冲压模具加工类订单价格较低。以下按自产及外购口径并结合主要产品类别列示收入及平均销售单价如下：

单位：万元；元/千克

产品	模式	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
		收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
汽车结构件冲压模具加工订单	自产	358.60	10.05	866.19	14.83	296.96	18.24	22.55	13.16
	外购	256.82	12.28	549.96	16.41	808.68	12.57	17.11	13.00
	合计	**615.41**	**10.87**	**1,416.14**	**15.41**	**1,105.64**	**13.71**	**39.66**	**13.09**
产品	**模式**	**2026 年 1-6 月**		**2025 年**		**2024 年**		**2023 年**	
		收入	**单价**	**收入**	**单价**	**收入**	**单价**	**收入**	**单价**
汽车结构件冲压模具全模订单及 B 类模具	自产	661.71	40.55	1,398.96	50.26	130.02	46.43	23.18	35.70
	外购	2,614.19	54.86	5,485.54	51.16	3,023.49	44.05	582.91	46.30
	合计	**3,275.90**	**51.21**	**6,884.50**	**50.98**	**3,153.51**	**44.15**	**606.09**	**45.78**

报告期内，公司新能源汽车冲压模具自产与外购产品的平均销售单价存在一定差异，主要系公司相关产品均为定制化产品，不同订单在模具规格、结构复杂程度、精度要求及加工工序等方面存在差异，自产与外购业务对应的具体订单结构不完全相同，导致平均销售单价有所差异。

（2）高精密零部件

公司高精密零部件产品涵盖多类别、多应用领域，主要包括用于锂电池极片及胶带等裁切的高精密刀具、锂电池生产设备易损件、新能源汽车冲压模具零部件等。报告期各期，公司向比亚迪销售的高精密零部件，按自产及外购口径划分的总额法收入及平均销售单价情况如下：

收入单位：万元；单价单位：元/PCS

模式	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
自产	3,088.12	203.56	2,610.76	72.68	493.35	457.69	376.24	652.28
外购	3,946.27	94.07	4,998.04	69.63	2,385.39	183.69	530.68	559.20
合计	**7,034.39**	**123.15**	**7,608.80**	**70.65**	**2,878.74**	**204.69**	**906.92**	**594.39**

报告期各期，整体而言，对比亚迪销售的自产高精密零部件销售单价高于外购产品的销售单价，主要是用于锂电池极片及胶带等裁切的高精密刀具精度要求高、单件价值相对较高，与公司核心技术及设备能力匹配度较高，报告期各期基本以自产为主，外购较少，因此自产产品的销售单价相对较高。对于锂电池生产设备相关精密零部件、新能源汽车冲压模具配件等其他类别产品，其精度要求低于高精密刀具，价格相应较低。公司尚处于产能提升阶段，目前通过自产与外购相结合的方式满足客户需求。

3、发行人外购成品对外销售不存在客户指定供应商情况

报告期内，公司根据产能负荷、设备适配性及成本效益等因素，自主决定产品自产或外购，并独立选择合格供应商。公司生产及采购安排均由公司自主决策，不存在客户指定供应商的情形。

4、结合成品采销业务毛利等因素说明客户选择向公司采购的原因及合理性

总额法下，公司销售的自产产品毛利率和外购成品毛利率对比如下：

期间	外购成品毛利率（总额法）	自产业务毛利率（总额法）
2026 年 1-6 月	25.52%	40.95%
2025 年	15.90%	42.46%
2024 年	13.44%	45.21%
2023 年	15.83%	55.09%

由上可见，公司销售外购成品的毛利率较低，一般维持在 10%-20%之间，盈利空间相对有限，明显低于向客户销售的自产产品的毛利率。2026 年 1-6 月，采购成品业务毛利率有所提升，主要随着外购成品业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，公司在报价阶段引入供应商前置参与报价，使公司更准确把握市场供需并合理定价；同时产品结构向精密度更高的产品倾斜，加之部分交期紧张订单获取了交期溢价，使得购销价差提升。公司在交易中更多系基于供应链协调、商务服务及订单管理获取相对稳定但有限的收益。

外购成品主要为新能源汽车冲压模具和高精密零部件，该类业务的客户主要为比亚迪，客户选择向公司采购的原因及合理性如下：

（1）公司具备满足客户多元化采购需求的能力

公司深耕锂电池极片冲切模具领域，主要客户（如比亚迪）在与公司合作过程中，基于对公司精密制造能力和质量管理体系的认可，将采购范围逐步扩展至新能源汽车冲压模具、高精密零部件等相关产品。比亚迪业务涵盖汽车、新能源电池等多元化产业，存在汽车模具及锂电池设备零部件等集中采购需求，公司能够以稳定的产品质量和交付能力满足其一站式采购需求。此外，外购成品单品附加值相对较低，但规格品类较为零散，对接供应商数量较多、沟通协调工作量较大；公司能够凭借既有供应链资源与订单管理经验，集中承担外购环节的厂商筛选、品质跟进及交付安排，客户将该等分散采购业务交由公司承接，可省却其自

行分散对接多家供应商的沟通协调成本，与一站式采购形成协同，进一步提升采购效率。

（2）公司在精密模具领域具备相应的技术实力和经验积累

公司基于在锂电池极片冲切领域积累的精密加工、模具设计及制造技术，逐步向新能源汽车冲压模具及各类高精密零部件制造拓展，形成了可支撑相关产品开发的工艺能力。客户基于公司在该领域的技术实力和项目经验，选择向公司采购相关产品。

（3）公司与客户合作稳定，沟通效率和质量管控水平获得客户认可

报告期内，公司主要客户与公司合作多年，双方已建立稳定的合作关系。新能源汽车冲压模具等产品需经公司与客户反复沟通确认设计方案，基于长期合作中形成的专业默契，公司能够高效响应客户需求并有效控制产品质量风险，客户对公司沟通效率及质量管控满意度较高。

（4）公司生产方式的选择不影响客户采购成本和交易实质

客户向公司采购产品时未指定具体生产方式，公司结合自身产能安排、交期要求及产品工艺特点，综合选择自产或外购方式组织生产；客户采购价格由双方基于市场情况独立协商确定，与公司采购成本相互独立，公司自产或外购的生产方式选择不影响与客户已约定的销售价格形成机制。

综上，客户选择向公司采购具备合理性。

（三）说明相关业务采用净额法核算的原因及合理性，结合冲压模具和高精密零部件的保管和灭失及价格波动等风险承担、产品的定价权及对应收账款的信用风险承担、相关业务合同条款等，分析采用净额法确认该部分收入是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、相关业务的具体业务模式及合同条款

（1）业务模式

针对向供应商采购新能源汽车冲压模具成品业务，公司的业务流程如下：公司在取得客户订单、明确客户需求及销售安排后，向供应商下达对应采购订单，

采购产品的型号、规格、数量及交付要求均与客户销售订单形成一一对应关系。供应商生产的模具达到相关要求后，公司通知终端客户相关人员到供应商现场或视频进行验模。终端客户验模后，公司根据客户的要求安排供应商提供试模样品送到客户处进行测试后，公司根据终端客户的要求进行移模，公司向供应商出具移模通知单，公司在供应商的送货单上签字，汽车模具由供应商处直接运达至客户指定收货地点。终端客户与公司的合同以及公司与供应商的合同中均约定了售后义务。

针对向供应商采购精密零部件成品业务，公司的业务流程主要如下：公司在取得客户订单、明确客户需求及销售安排后，向供应商下达对应采购订单，采购产品的型号、规格、数量及交付要求均与客户销售订单形成一一对应关系。供应商按照终端客户的精密零部件设计图纸安排生产；供应商按要求完成生产后，将产品送货到公司，公司品质检验部门对数量、质量、规格等进行查验和简单包装后即发货给客户，在公司停留时间较短。终端客户与公司的合同以及公司与供应商的合同中均约定了售后义务。

（2）合同条款

公司外购成品销售业务涉及的主要客户为比亚迪，比亚迪与公司就相关产品购销业务签订了《框架协议》和具体销售订单；同时，公司与成品采购的供应商也签订了《框架协议》和具体采购订单。相关权利义务条款主要在框架协议中约定，因此将框架协议的主要条款列示如下：

项目	销售		采购
	MRO 非生产性物料采购框架协议	工装模具采购框架协议	采购框架协议
交货方式	乙方（公司）须按订单要求将货物按时运送至甲方（比亚迪）指定的收货地址，并提供有关货物的单证和资料。如双方约定货物需要安装、调试的，乙方应送货至指定安装地点，并负责安装、调试工作。	由乙方（公司）或乙方委托的第三方将工装模具在约定的交货时间内运送至交货地点，与甲方（比亚迪）或甲方书面指定的收货人办理交货手续，并同时提供有关工装模具的单证和资料，承担相应费用，取得甲方出具的收货单据后视作乙方交货完成。	1、标准件、原材料、加工件均按照订单的交期要求交付给甲方（公司）； 2、乙方（供应商）负责将产品运输到甲方指定的交货地点并负责卸货，运费由乙方承担； 3、在交付产品时，乙方需提供产品检验报告及送货单。 4、乙方向甲方提交的产品由甲方实施验收，乙方同意由甲方或甲方指定的第三方在乙方现场实施验收，乙方予以配合。
风险转移	货物的所有权及毁损、灭失的风险在货物交货后从乙方转移给甲方/委托方。	工装模具的所有权在送达约定交货地点时由乙方转移至甲方，乙方不得以任何理由向	产品交付至甲方指定地点/仓库，并经甲方指定签收人签收前的风险均由乙方承担。甲方签收产品并不

		甲方主张所有权保留。工装模具在甲方最终验收合格前，其毁损、灭失风险由乙方承担，最终验收合格后毁损、灭失风险由甲方承担。	代表产品验收合格，产品应按甲方收货标准接受检验及测试。
售后条款	质保期为 12 个月，自甲方接收货物之日起算。质保期内，乙方按照约定为甲方提供售后维修及保养服务。	质保期不低于终验收合格后 12 个月。质保期内，乙方按约定承担质量保证义务并提供免费售后维修和保养服务。	货到甲方验收合格之日起，乙方保证所供产品质保期至少为三年。
违约责任	逾期履行交货、售后服务或协议约定的其他义务，以及乙方交付货物被判定为不合格货物的，甲方有权要求乙方分别按约定承担违约责任。	逾期履行交货、安装调试及试运行、售后维修、质量保证或协议约定的其他义务，以及乙方交付工装模具验收不合格，甲方有权要求乙方分别按约定承担违约责任。	交付延迟、交付产品不合格、解除合同等需要乙方支付违约金。甲方在验收、检查、使用或保管中发现乙方的不合格品，乙方应依照约定向甲方支付违约金并赔偿甲方损失。
结算方式	按订单约定，通常为到票月结 30 天，开 6 个月迪链。	分期支付，按预付款+到货款+验收款+质保金分阶段支付，具体支付比例按采购订单为准，其中各预付款在双方签署采购订单后 30 天内支付或开具迪链；到货款在工装模具运送至客户指定地点后 30 天内支付或开具迪链；终验收款 30%需在工装模具终验收完成后 30 天支付或开具迪链质量保证金在工装模具终验收完成 12 个月后且符合协议约定的情况下支付或开具迪链。	1、汽车模具：预付 30%，移模 30%，余下 40%对账票到月结 90 天 2、其他：票到月结 90 天

结合销售和采购合同条款，公司在前述业务中：

A.存货保管、灭失风险分担分析

公司外购成品销售业务的采购和销售存在明确的对应关系，并且由于公司外购产品具有较强的定制化特征，公司不存在与客户下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，因此公司未承担在向客户转让商品之前所面临的库存滞销、积压、减值等存货风险。

从货物的交付流程来看，供应商完成新能源汽车冲压模具生产后，公司邀请终端客户相关人员到供应商现场或视频进行验模。验模通过后，公司根据终端客户的要求，向供应商出具移模通知单，汽车模具由供应商处直接运达至客户指定收货地点。公司在将外购的汽车模具实际发货给终端客户后，采购的汽车模具的所有权才转移至公司。结合公司与客户签订的销售合同，所有权在送达采购订单约定交货地点时由公司转移至客户。

外购的高精密零部件由供应商将产品送货到公司，公司品质检验部门对数量、质量、规格等进行查验和简单包装后即发货给客户，在公司停留时间很短。结合

公司与客户签订的销售合同，货物的所有权及毁损、灭失的风险在货物交货后从公司转移给客户。

商品由供应商直接发运至客户或短途转运，风险敞口时间极短。因此，公司在将商品的法定所有权转移给客户之前，暂时性地获得该商品的法定所有权，获得的所有权具有过渡性特征，公司未实质承担存货风险。

B.价格波动风险承担分析及定价权分析

公司虽然能够在一定范围内自主决定所交易商品的价格，但是实际承担的价格波动风险有限。

在外购成品销售业务中，公司一般会基于模具或精密零部件的材料成本、加工工艺要求、客户需求等情况向客户进行报价，对于行业内企业来说，金属材料以及加工费的价格相对较为透明，因此该等报价并非完全由公司自主决定，并且由于公司取得客户订单和向供应商下达对应采购订单的时间间隔很短，因此公司实际上承担的价格波动风险有限。

2023年至2025年，该类业务毛利率在13%-16%区间，2026年1-6月为25.52%，整体仍明显低于同期自产业务毛利率，盈利空间相对有限，公司在交易中更多系基于供应链协调、商务服务及订单管理获取相对稳定但有限的收益，而非基于自主控制商品形成较高附加值或赚取较大商品购销价差。因此，公司虽然可以在一定范围内自主决定所交易商品的价格，但该等价格很大程度上取决于当前市场上金属材料以及加工费的市场价格水平，并且由于公司取得客户订单和向供应商下达对应采购订单的时间间隔很短，因此公司实际承担的价格波动风险有限。

C.对应收账款的信用风险承担

公司分别与客户、供应商独立签订销售合同和采购合同，并依据各自的合同条款独立结算货款。销售端，一般产品通常在到货入库后下月收款；汽车模具等按客户固定资产管理的，按采购订单约定分阶段收款（预付款、到货款、验收款及质保金等）。采购端，非汽车模具供应商一般给予公司到货后月结 90 天的账期；汽车模具供应商一般约定预付 30%、移模（送货）30%、剩余 40%于送货后 90 天月结支付。汽车模以外的产品，收款周期通常短于采购付款周期；汽车模

具按客户订单分阶段收款，而公司采购端执行统一付款政策，两端不存在一一对应关系。公司与客户、供应商均约定了质保条款，付款后仍需就质量问题履行相应售后责任。

公司虽然独立与客户、供应商结算，并因此在形式上承担了一定的应收账款回收风险，但根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，判断企业为主要责任人还是代理人的核心依据是企业在向客户转让商品前是否取得对该商品的控制权；准则列示的三个判断迹象均不包括“承担信用风险”。福建省注册会计师协会《专家提示第 31 号——关于总额法、净额法确认收入的若干思考》亦明确：“新收入准则并未将承担信用风险作为判断是否应采用总额法的考虑因素，信用风险的影响应由金融工具相关会计准则规范，不属于收入准则的规范范围。”

综上，公司独立承担客户回款信用风险系结算安排所致，不改变公司在外购成品业务中未取得商品控制权的实质，不影响公司作为代理人的判断。

因此，公司虽然对应收账款承担信用风险，但未对存货享有实际控制权，公司在相应业务中不承担存货风险，也未对产品进行重大整合，不满足“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”，也不满足“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”，根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，公司在该业务中属于代理人身份，按照净额法核算符合《企业会计准则》的规定。

2、公司采用净额法核算符合企业会计准则和证监会相关法规的规定

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

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。

根据中国证监会《监管规则适用指引——会计类第 1 号》之“1-15 按总额法或净额法确认收入”，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

（1）公司外购成品销售业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形

①公司外购成品销售业务不满足情形一“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”

在外购成品销售业务中，公司在取得客户订单、明确客户需求及销售安排后，

再向供应商下达对应采购订单，销售订单和采购订单的时间间隔较短，并且采购产品的型号、规格、数量及交付要求均与客户销售订单形成一一对应关系。此外，公司外购产品具有较强的定制化特征，产品规格、参数、材质、结构、适配标准等均根据客户要求进行采购，相关产品通常仅适用于特定客户的特定项目，难以直接销售给其他客户。因此，公司无法自由调配相关产品或将相关产品销售给其他客户，即公司不能自主决定相关商品的用途，无法从相关商品的使用或处置中获得几乎全部的经济利益。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条：“取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益”，因此公司在将相关商品转让给客户前并未取得相关商品的控制权。

因此，公司外购成品销售业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形一“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”。

②公司外购成品销售业务不满足情形二“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”

公司外购成品销售业务系根据客户需求向客户提供新能源汽车冲压模具和高精密零部件产品，不属于向客户提供服务的情形。公司在取得客户订单、明确客户需求及销售安排后，再向供应商下达对应采购订单，在业务流程中公司并未主导第三方代表公司向客户提供服务。

因此，公司外购成品销售业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形二“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”。

③公司外购成品销售业务不满足情形三“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”

公司外购成品销售业务中，对于外购的新能源汽车冲压模具，通常由供应商直接送至客户的指定地点，对于外购的高精密零部件，一般在公司短暂停留后即发给客户，公司除进行产品检验和简单包装之外，并未提供重大的服务或与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

因此，公司外购成品销售业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形三“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其

他商品整合成某组合产出转让给客户”。

（2）公司外购成品销售业务不满足向客户转让商品前拥有该商品控制权的“三个迹象”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。

在外购成品销售业务中，公司与供应商、客户分别签署了采购、销售框架协议，分别约定了产品的交付方式、风险转移、售后服务以及违约责任等条款。从合同履约责任来看，虽然公司与客户签订了框架协议和销售订单，名义上负有向客户提供商品的首要责任，但是由于公司与供应商签订的采购框架协议中关于产品交付、风险转移、售后服务、违约责任等方面的约定与销售框架协议存在明显的对应关系，并且具体的采购订单在产品的型号、规格、数量及交付要求等方面均与客户销售订单形成一一对应关系，因此供应商实际承担了交付产品、提供质量保证和售后服务的责任，公司预计能够将其在销售协议中的相关主要责任转嫁给供应商，并且可以合理预期供应商具有承担责任的能力，因此公司并未实质承担向客户转让商品的主要责任。

②公司在转让商品之前或之后均未实质承担该商品的存货风险

公司外购成品销售业务的采购和销售存在明确的对应关系，并且由于公司外购产品具有较强的定制化特征，公司不存在与客户下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，因此公司未承担在向客户转让商品之前所面临的库存滞销、积压、减值等存货风险。

从货物的交付流程来看，供应商完成新能源汽车冲压模具生产后，公司邀请

终端客户相关人员到供应商现场或视频进行验模。验模通过后，公司根据终端客户的要求，向供应商出具移模通知单，汽车模具由供应商处直接运达至客户指定收货地点。公司在将外购的汽车模具实际发货给终端客户后，采购的汽车模具的所有权才转移至公司。结合公司与客户签订的销售合同，所有权在送达采购订单约定交货地点时由公司转移至客户。

外购的高精密零部件由供应商将产品送货到公司，公司品质检验部门对数量、质量、规格等进行查验和简单包装后即发货给客户，在公司停留时间很短。结合公司与客户签订的销售合同，货物的所有权及毁损、灭失的风险在货物交货后从公司转移给客户。

因此，公司在将商品的法定所有权转移给客户之前，暂时性地获得该商品的法定所有权，获得的所有权具有过渡性特征，公司未实质承担存货风险。

③公司虽然能够在一定范围内自主决定所交易商品的价格，但是实际承担的价格波动风险有限

在外购成品销售业务中，公司一般会基于模具或精密零部件的材料成本、加工工艺要求、客户需求等情况向客户进行报价，对于行业内企业来说，金属材料以及加工费的价格相对较为透明，因此该等报价并非完全由公司自主决定，并且由于公司取得客户订单和向供应商下达对应采购订单的时间间隔很短，因此公司实际上承担的价格波动风险有限。

该类业务整体毛利率通常较低，一般维持在 10%-20%之间，盈利空间相对有限，公司在交易中更多系基于供应链协调、商务服务及订单管理获取相对稳定但有限的收益，而非基于自主控制商品形成较高附加值或赚取较大商品购销价差。因此，公司虽然可以在一定范围内自主决定所交易商品的价格，但该等价格很大程度上取决于当前市场上金属材料以及加工费的市场价格水平，并且由于公司取得客户订单和向供应商下达对应采购订单的时间间隔很短，因此公司实际承担的价格波动风险有限。

此外，根据财政部会计司组织编写的《企业会计准则应用指南汇编》“第十五章 收入”的相关内容，企业应当评估特定商品在转让给客户之前，企业是否控制该商品。企业在将特定商品转让给客户之前控制该商品的，表明企业的承诺

是自行向客户提供该商品，或委托另一方（包括分包商）代其提供该商品，因此，企业为主要责任人；相反，企业在特定商品转让给客户之前不控制该商品的，表明企业的承诺是安排他人向客户提供该商品，是为他人提供协助，因此，企业为代理人。当企业仅仅是在特定商品的法定所有权转移给客户之前，暂时性地获得该商品的法定所有权时，并不意味着企业一定控制了该商品。

综上所述，针对外购成品销售业务，公司虽然负有向客户提供商品的首要责任，并且在一定范围内自主决定交易商品的价格，但是公司不能自主决定商品用途、处置方式或转售对象。在将商品的法定所有权转移给客户之前，公司获得的商品法定所有权具有过渡性特征，表明公司并未真正取得商品控制权，未实质承担存货风险。公司并未在商品转让给客户前实质取得控制权，相关交易更符合代理人特征。根据实质重于形式原则，公司将该类业务按照净额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》及其应用指南、中国证监会《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定，具备合理性。

（四）结合上述情况论证发行人收入确认的真实性、收入确认时点的准确性，收入确认相关内控是否健全有效。

1、发行人收入确认具有真实性

（1）业务链条完整，交易具有商业实质

公司外购成品销售业务系基于自身产能负荷、设备适配性等因素作出的自主经营安排：公司具备相关产品的自主生产能力，外购成品仅系在自有产能不足或设备适配度有限时的产能补充。公司取得客户订单后，向供应商下达与销售订单在型号、规格、数量及交付要求上形成一一对应关系的采购订单，汽车模具由供应商直接运送至客户指定地点、零部件经公司检验包装后发运客户，公司从中获取基于供应链协调、商务服务及订单管理的有限收益。上述交易模式与公司主营业务、经营能力相符，具有商业实质，不存在无真实交易背景的购销情形。

（2）业务单据齐全，收入具有真实交易支撑

销售端，公司取得客户订单、客户签收单、客户供应链系统入库记录、验收单/验收通知、经客户确认的对账单等单据，并据此开具发票、按期回款；采购

端，公司下达经审批的采购订单，取得供应商送货单、对账单，并按合同约定付款。销售端与采购端单据相互独立、相互印证。

（3）客户与供应商交易真实

公司外购成品销售业务的客户与供应商均为独立市场主体，公司独立开拓客户、自主选择供应商，分别与客户、供应商独立签订合同、独立交付验收、独立结算货款，业务背景真实、商业合理。

（4）收入确认金额真实、准确

公司对于净额法核算收入的划分标准明确，确认的收入金额为向客户收取的对价扣除支付给供应商采购款后的净额，仅反映公司在该类业务中获取的协调服务收益；公司按经客户确认的结算单据确认收入金额，收入金额真实、准确，不存在虚增收入的情形。

2、发行人收入确认时点准确

（1）收入确认时点与商品控制权转移时点一致

公司以客户取得相关商品控制权作为收入确认时点：对于按合同约定需检验入库的产品，于客户在供应链系统确认入库时确认收入；对于需经客户装机后验收的产品，于客户验收通过时确认收入；对于以签收为交付确认的产品，于客户签收时确认收入。收入确认依据为客户供应链系统入库数据、验收单/验收通过通知、客户签收单及经客户确认的对账单等客户确认单据。公司收入确认时点符合《企业会计准则第 14 号——收入》第十三条关于控制权转移的判断，各主要客户的收入确认时点、依据与合同约定相符。

（2）收入确认时点由客户主导，不存在人为调节空间

对于需经验收的产品，验收由客户主导，验收前置条件为产品性能达到合同约定要求，公司无法控制客户出具验收单的具体时点。公司不存在未达验收标准提前确认收入、通过调节验收时点调节收入的情形。

（3）期末截止控制有效

公司以客户确认单据载明的确认日期作为收入确认日期，经对资产负债表日

前后确认的收入执行截止性复核，检查销售订单、发货记录、客户确认单据及发票开具情况，报告期各期不存在跨期确认收入的情形。

3、收入确认相关内控健全有效

公司制定了《销售业务管理制度》等各项管理流程和制度，确保销售业务、信用管理、销售定价管理、销售发货与退货管理等各项业务流程管理规范。

（1）公司建立了完善的收入确认内控制度。公司依据《企业内部控制基本规范》及其配套指引，制定了《销售业务管理制度》，明确各类业务收入确认条件、确认时点、确认依据及审批流程，业务人员、财务人员职责分离、相互牵制。

（2）关键控制环节运行有效。从接受订单到组织生产或采购、产品发货，再到客户签收/验收/入库确认、对账开票、款项回收，各环节均设置必要的审批与复核程序；客户确认单据由业务部门取得并传递财务部门，财务部门据此确认收入并保管原始凭证，业务单据与财务记录相互印证。

（3）外购成品业务设置了专项控制措施。销售订单与对应采购订单一一对应、经独立审批；外购成品的交付、验收及与客户的对账、结算流程清晰，净额法下收入、成本按采购及销售订单对应关系配比核算，并经财务部门专项复核，防止错记、漏记或重复确认。

（4）信息系统支撑收入确认的可靠性。公司主要客户（如比亚迪等）通过其供应链系统完成收货入库确认，公司以客户供应链系统入库数据、SRM 系统验收数据等作为收入确认依据，相关数据客观、可追溯。

综上，发行人报告期内外购成品销售业务收入具有真实交易背景及充分单据支持，收入确认金额真实；收入确认时点与客户取得商品控制权的时点一致，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；收入确认相关内控健全有效。发行人收入确认真实、时点准确，收入确认相关内控健全有效。

三、境外收入真实性

（一）列示报告期各期境外主要客户的基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模

式、销售内容、销售金额及占比、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等；说明报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配

报告期各期，境外客户的销售收入及占比情况如下：

收入单位：万元/占比：%

客户	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
三星 SDI	608.75	74.40	3,222.66	93.68	1,992.00	93.58	2,589.12	98.81
其他客户	209.51	25.60	217.54	6.32	136.76	6.42	31.30	1.19
总计	**818.26**	**100.00**	**3,440.20**	**100.00**	**2,128.76**	**100.00**	**2,620.42**	**100.00**

由上表可见，报告期内公司境外销售的主要客户为三星 SDI。2023-2025 年，公司对三星 SDI 的销售收入占当期外销收入的比例均超过 90%；2026 年 1-6 月，由于三星 SDI 收入有所下降，其占外销收入的比例下降至 74.40%。

1、列示报告期各期境外主要客户的基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排，与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、销售内容、销售金额及占比、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等

（1）境外主要客户的基本情况、行业地位

三星 SDI 系报告期的境外主要客户。该公司成立于 1970 年 1 月，为韩国交易所主板上市公司，第一大股东为三星电子，总部位于韩国京畿道龙仁市。作为全球锂电池领域的领先企业之一，三星 SDI 专注于锂离子电池的研发、设计与生产制造，主营业务覆盖消费类电池、动力电池及储能电池三大领域，全球员工约 2.6 万人。三星 SDI 为全球主要锂离子电池制造商之一，其小型电池业务产品覆盖智能手机、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子领域。根据公开数据信息，三星 SDI 在全球小型电池市场保持领先地位，在高功率圆柱电池等领域处于行业前列。2025 年度，三星 SDI 实现营业收入 13.27 万亿韩元（约合 92.8 亿美元）。整体来看，三星 SDI 经营状况良好，行业地位靠前。

（2）境外主要客户与发行人的合作背景、客户获取方式

公司与韩国三星 SDI 的合作始于 2022 年，韩国三星 SDI 向公司锂电设备客户采购锂电自动化生产设备，而公司生产的模具系该类设备的核心零部件，并且具有耗材属性，达到一定使用次数后需采购新模具进行更换。公司由此间接进入三星 SDI 的供应商体系，并通过投资韩国日信建立本地化服务网点，以研磨等售后服务持续增强客户黏性，最终使三星 SDI 成为公司外销的主要客户。

（3）境外主要客户是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排

公司与韩国三星 SDI 之间的合作均基于真实交易和商业实质。公司实际控制人、董事、高级管理人员及持股 5%以上股东，不存在持有韩国三星 SDI 股份、在三星 SDI 任职等情形，相关各方亦无其他资金往来。发行人及其关联方与韩国三星 SDI 之间不存在关联关系，也未设置其他利益安排。

（4）境外主要客户与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、销售内容、销售金额及占比、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等

报告期内，公司向韩国三星 SDI 销售收入类型及占比情况如下：

收入单位：万元/占比：%

销售类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
锂电池极片冲切模具	523.67	86.02	2,934.38	91.05	1,831.18	91.93	2,517.81	97.25
高精密零部件	30.52	5.01	101.52	3.15	26.25	1.32	11.97	0.46
产品增值服务	54.55	8.96	186.77	5.80	134.57	6.76	59.33	2.29
总计	**608.75**	**100.00**	**3,222.66**	**100.00**	**1,992.00**	**100.00**	**2,589.12**	**100.00**

由上表可见，报告期内，公司向三星 SDI 销售的主要产品为锂电池极片冲切模具，销售金额分别为 2,517.81 万元、1,831.18 万元、2,934.38 万元和 523.67 万元，占当期对该客户销售总额的比例分别为 97.25%、91.93%、91.05%和 86.02%。

公司已与韩国三星 SDI 签署框架合作协议，协议对供应产品范围、订单与交付安排、定价及付款条件、合作期限、质量保证与违约责任、合同终止等核心商业条款均作出明确约定。在该框架协议项下，公司以直销方式向三星 SDI 销售锂电池极片冲切模具，并配套提供模具研磨服务。

公司与韩国三星 SDI 框架协议的主要条款内容如下：

项目	主要条款
销售产品内容	买方委托卖方制造的设备或机械的制造及交付相关事宜，签订基本交易合同
信用政策	个别合同应记载合同产品的订购年月日、数量、交货期、交付（交货）地点、检验方法、合同价款及合同价款的支付方式与支付期限等事项（个别合同即订单约定的信用政策为付款频率：每月 3 次；付款日期：每月的 9 日、19 日、29 日）
退换货政策	卖方发现合同产品存在缺陷时，应立即告知买方，以便双方共同调查缺陷原因，并应按买方要求提交改善对策。如依据缺陷原因审查报告，需对存在缺陷的型号进行个别更换、整体退货、提供缺陷修正型号，或对已售产品实施召回等，卖方应自行承担费用与责任予以解决，并使买方免于承担责任
库存管理机制	客户的库存备货及采购等均由其自行决定，公司对已销售给客户的货品均不再进行管理
控制权转移	卖方将合同产品交付至交付地点并经检验合格的，合同产品所有权由卖方转移至买方
物流运达义务约定	卖方依据个别合同的规定，受托制造合同产品后，供货到相互协商指定场所

2、说明报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配

（1）说明报告期各期境外销售销量变化情况及原因

公司主要向境外市场销售锂电池极片冲切模具。报告期内，公司境外销售销量情况如下：

单位：件、万元

产品	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销量	收入	销量	收入	销量	收入	销量	收入
锂电池极片冲切模具	63	523.67	323	3,001.80	228	1,888.57	267	2,549.11
高精密零部件	2,587	239.74	9,649	250.12	1,056	63.63	262	11.97
产品增值服务	317	54.86	937	188.28	670	176.56	270	59.33
总计	**2,967**	**818.26**	**10,909**	**3,440.20**	**1,954**	**2,128.76**	**799**	**2,620.42**

报告期内，公司境外销售金额和销量有所波动，主要受韩国三星 SDI 采购量的变化影响。2024 年度，公司境外销售的收入小幅下滑，主要系对韩国三星 SDI 销售的锂电池极片冲切模具减少所致，公司向三星 SDI 销售的产品主要为 3C 消费类锂电模具，受全球 3C 消费需求增速放缓影响，三星 SDI 进行库存去化调整，采购量相应下降；2025 年度，随着三星 SDI 投资新品类产品，且其锂电池生产采用叠片工艺的比例增加，公司对其销售的锂电池极片冲切模具收入同比增长；2026 年 1-6 月，境外主要客户韩国三星 SDI 由于消费类电池业务资本

开支收缩导致其对公司的采购量有所下滑，且公司与韩国三星 SDI 以韩币定价，2026 年 1-6 月韩币贬值较多，折合成人民币的收入相应下降。

（2）说明报告期各期境外销售销量与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配

报告期各期，公司境外销售的客户结构和地区分布保持稳定，主要客户为韩国三星 SDI，销售区域亦集中于韩国本土，未发生明显变化。报告期各期，公司境外销售锂电池极片冲切模具的销量分别为 267 套、228 套、323 套和 63 套，由于三星 SDI 在公司境外销售中占据主导地位，公司境外销量的变化在很大程度上取决于该客户的采购需求波动，与其库存调整、新品开发节奏及生产计划安排密切相关。因此，公司境外销售表现与三星 SDI 的经营情况具有较高的关联性。

2023 年至 2026 年 1-6 月，韩国三星 SDI 的业绩情况如下：

单位：韩币亿元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入	73,451.61	132,667.31	165,922.49	214,367.88
净利润	5,277	-5,848.75	5,755.12	20,660.47

2024 年，三星 SDI 营业收入为 165,922.49 亿韩元，同比下降 22.60%，其主动采取库存去化调整，减少了模具采购量，导致公司当年境外销售也有所下滑。

2025 年度，三星 SDI 实现营业收入 13.27 万亿韩元，同比下滑约 20%，并由盈转亏（系其 2016 年以来首次年度亏损），主要系美国战略客户电动车销量下滑，叠加北美、欧洲放宽绿色政策、主要车企调整电动化战略，导致其动力电池出货量减少；同时，消费类终端需求复苏不及预期，其中小型电池需求亦有所回落。其亏损主要源于营业收入下降，而研发投入等支出仍维持高位，未能随收入同步收缩。尽管下游客户业绩承压，公司 2025 年对三星 SDI 的销售仍实现增长，主要系三星 SDI 加大高能量密度锂电池新品类的投资布局（包括 46 系大圆柱电池、BBU 高功率电池等），并在生产环节首次将堆叠工艺引入小型电池制造，由此带动对公司相关模具的采购增加，使得公司 2025 年境外销售金额及销售单价较 2024 年同步回升。

2026 年 1-6 月，韩国三星 SDI 营业收入同比实现增长，并实现净利润由亏

转盈，主要系美国算力中心建设和欧洲 EV 市场回暖带动，其储能电池和动力电池营收大幅增长。但受消费类电池业务资本开支收缩影响，三星 SDI 对公司的采购量有所下滑；同时，公司与三星 SDI 以韩元计价，2026 年 1-6 月韩元贬值较多，导致折合人民币后的收入相应减少。

综上，报告期各期公司境外销售销量与下游客户需求、销售地区市场情况基本匹配，具备合理性。

（二）结合合同约定、资金划款凭证、物流运输记录、海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配

1、合同与外销收入匹配情况

公司与外销客户开展业务时，通常根据客户需求签订销售订单，订单中明确约定商品名称、数量、单价、金额、交货地点及结算条款等。公司订单与外销收入的匹配情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（A）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
有合同或订单对应的收入金额（B）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
比例（C=A/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：为保证外销收入与合同或订单的可比性，外销收入为总额法口径收入。

从有合同或订单对应的收入金额与境外收入对比来看，各期外销收入与合同或订单金额具有匹配性。

2、资金划转凭证与外销收入匹配情况

报告期内，公司外销资金划款凭证（当期实际回款金额）与境外收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（A）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
外销含税收入（B）	884.88	3,762.47	2,327.96	2,879.33
销售回款（C）	1,025.53	3,356.55	2,373.36	2,821.15
回款比例（D1=C/B）	115.89%	89.21%	101.95%	97.98%

汇总回款比例（D2=ΣC/ΣB）	**97.18%**

注：销售回款系指当年收款的金额，包括部分上一年收入的回款。鉴于韩国当地销售需缴纳增值税，为保持数据口径可比，现将销售回款与外销含税收入进行对比分析。

报告期各期，发行人整体回款情况较好，汇总回款比例达 97.18%，境外销售回款与境外销售收入相匹配。

3、物流运输与外销收入匹配情况

公司境外销售收入包括境外子公司销售收入与境内主体出口收入。对于韩国市场，子公司韩国日信取得客户订单后，锂电池极片冲切模具和高精密零部件产品一般向母公司采购，由母公司先通过出口的方式销售给韩国日信，再由韩国日信销售给客户；模具的研磨维修服务则由韩国日信在当地直接提供。对于其他境外地区市场，一般由母公司直接报关出口。

公司与子公司韩国日信以及其他境外客户之间主要以 CIF 方式结算，报告期内该模式占境内主体出口收入的比例超过 90%。报告期内，出口运费和境内主体出口收入的匹配分析如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
境外子公司销售收入（B）	666.22	3,246.31	2,062.73	2,602.65
境内公司销售至境外子公司销售收入（C）	349.20	1,853.39	874.61	1,006.56
境内主体出口收入（D=A-B+C）	501.25	2,047.28	940.64	1,024.33
出口运费（E）	7.81	24.49	6.84	6.07
比例（F=E/D）	1.56%	1.20%	0.73%	0.59%

注：出口运费取自出口报关单汇总数据。

报告期各期，公司出口运费占境内主体出口收入的比例分别为 0.59%、0.73%、1.20%和 1.56%，呈上升趋势。结合报告期内发行人境外主营业务收入的区域分布情况（详见下表），上述比例上升主要系境外销售区域结构变化所致：报告期内，运输距离较近的韩国地区销售收入占比有所下降，而运输距离较远的法国等地区销售收入占比相应上升，单位收入所承担的运输成本随之增加，导致外销运费占境外销售收入的比重有所提高。

单位：万元；占比：%

国家或地区	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
韩国	608.75	74.39	3,272.16	95.12	2,071.38	97.30	2,602.66	99.32
法国	146.80	17.94	84.70	2.46	-	-	-	-
泰国	-	-	42.00	1.22	-	-	17.77	0.68
其他	62.72	7.66	41.35	1.20	57.38	2.70	-	-
合计	**818.26**	**100.00**	**3,440.20**	**100.00**	**2,128.76**	**100.00**	**2,620.42**	**100.00**

4、海关数据与境外销售收入的匹配情况

报告期各期，公司境外销售收入包括境外子公司销售收入与境内主体出口收入。其中，境外子公司的销售业务环节发生在境外，不涉及国内海关报关、退税、外币结汇等流程。境内产品出口收入涉及海关报关数据和出口退税。报告期各期，公司境内主体出口收入金额和境内主体海关出口数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
境外子公司销售收入（B）	666.22	3,246.31	2,062.73	2,602.65
境内公司销售至境外子公司销售收入（C）	349.20	1,853.39	874.61	1,006.56
境内主体出口收入（D=A-B+C）	501.25	2,047.28	940.64	1,024.33
海关出口数据（E）	499.91	2,055.99	1,100.61	1,026.71
差异金额（F=D-E）	1.34	-8.71	-159.97	-2.38
差额占境内主体出口收入比例 G=F/D	0.27%	-0.43%	-17.01%	-0.23%

由上表可见，报告期各期仅 2024 年度海关出口数据和境内公司境外销售差异较大，差异率为-17.01%。差异的主要原因为：

（1）已报关未确认收入

①2024 年母公司向境外子公司韩国日信转让两台机器设备，用于其在当地提供研磨维修服务，转让金额为 69.12 万元，该事项在母公司已按资产处置进行账务处理，未确认销售收入；②2024 年公司以报关出口方式将 8 套模具运往境外参加展会，涉及金额 50.45 万元，计入销售费用，该部分未形成销售收入； ③2024 年公司向境外客户 T AND G COMPANY CO.,LTD 销售一批高精密零部件，该批零部件系公司向供应商直接采购成品后报关出口，基于该业务模式，公司在

会计核算上按净额法确认收入，而出口报关口径为总额法，两者差异为 74.24 万元。

（2）已确认收入未报关

2024 年，境外子公司韩国日信向客户 PNT 提供轧辊研磨修复服务，其中 36.60 万元系由境内子公司南京日信向 PNT 的境内主体直接提供服务，相关收入虽然统计为外销收入，但是不涉及报关出口，南京日信已按照内销收入申报缴纳增值税。

综上，公司海关数据与境外销售收入具备匹配性。

5、出口信用保险数据与境外销售收入的匹配情况

出口信用保险是承保出口商因进口商商业风险或进口国政治风险所致损失的信用保险，该险种并非外销业务中的强制保险。报告期内，公司外销收入高度集中于韩国三星 SDI，该客户经营实力和信用状况良好，且报告期内公司未发生过因进口商商业风险或进口地政治风险导致的损失，因此公司未对出口业务投保信用保险。

6、外汇管理局数据与境外销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
境外子公司销售收入（B）	666.22	3,246.31	2,062.73	2,602.65
境内公司销售至境外子公司销售收入（C）	349.20	1,853.39	874.61	1,006.56
境内主体出口收入（D=A-B+C）	501.25	2,047.28	940.64	1,024.33
外汇管理局外汇收汇金额（E）	306.94	1,892.63	1,359.84	920.45
差异（F=E-D）	-194.31	-154.65	419.20	-103.88
差异汇总				**-33.64**

报告期各期，外汇管理局收汇金额与公司境外销售收入存在一定差异，主要系销售收入确认时点与实际收汇时点存在时间差以及汇率差异，包括应收账款回收及预收货款等因素所致。报告期内上述差异汇总金额 33.64 万元，差异较小，外汇管理局收汇数据与公司境外销售收入总体匹配。

7、出口退税金额等与境外销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（A）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
境外子公司销售收入（B）	666.22	3,246.31	2,062.73	2,602.65
境内公司销售至境外子公司销售收入（C）	349.20	1,853.39	874.61	1,006.56
境内主体出口收入（D=A-B+C）	501.25	2,047.28	940.64	1,024.33
免抵退申报表中出口退税收入金额（E）	579.58	1,841.09	973.19	1,014.50
差异金额（F=D-E）	-78.33	206.19	-32.55	9.83
差异率（G=F/D）	-15.63%	10.07%	-3.46%	0.96%

报告期各期出口退税金额与境内主体出口收入存在一定差异，但具备合理性，各期差异率均在合理范围内，境外销售收入与出口退税数据整体匹配。差异的主要原因为：

（1）计价口径差异：公司免抵退申报表按离岸价（FOB）申报出口退税，而境内主体的境外销售收入主要按到岸价（CIF）确认，CIF 价在 FOB 价基础上加计运费及保险费。受上述计价口径差异影响，账面境内主体出口收入高于免抵退申报的出口销售额，报告期各期差异金额（即运保费）分别为 7.25 万元、7.14 万元、25.43 万元和 8.18 万元。

（2）存在不满足出口退税条件的收入：根据《出口货物退（免）税管理办法》等相关规定，部分报关出口收入系免税出口收入不满足退税申报条件，未纳入免抵退申报范围。报告期各期，不满足退税条件的收入金额分别为 0 万元、21.18 万元、39.49 万元和 20.00 万元。

（3）时间性差异（跨期申报）：出口退税需收齐报关单、发票及收汇核销等单证后方可申报，与收入确认时点存在时间差。2025 年账面确认收入的 115.42 万元于 2026 年完成申报，均属正常时间性差异。

（4）其他口径差异：①2024 年公司向境外客户 T AND G COMPANY CO.,LTD 销售一批高精密零部件，该批零部件系公司向供应商直接采购成品后报关出口，基于该业务模式，公司在会计核算上按净额法确认收入，而免抵退申报

出口额为总额法，两者差异为 74.24 万元。②2024 年，境外子公司韩国日信向客户 PNT 提供轧辊研磨修复服务，其中 36.60 万元系由境内子公司南京日信向 PNT 的境内主体直接提供服务，该业务未涉及出口退税。

经逐项比对，报告期内公司账面境外销售收入与免抵退申报金额的差异主要由计价口径、退税条件、申报时点及核算方式等客观因素所致，各期差异原因清晰，与公司业务模式及税务管理规定相符，境外销售收入与出口退税数据整体匹配，不存在异常情形。

综上所述，报告期内合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、海关数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入具有匹配性。

（三）结合韩国日信近三年的经营情况、与发行人的交易情况和模式，说明与韩国日信内部交易履行的定价机制及相关决策机制，转移定价是否符合相关法律法规的规定，是否存在税务风险

报告期内，韩国日信的主要财务情况和与母公司的交易情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营情况	资产总额	2,525.12	2,880.11	2,253.43	1,549.64
	负债总额	963.84	471.29	299.34	503.90
	净资产	1,561.28	2,408.81	1,954.09	1,045.74
	营业收入	679.23	3,246.59	2,069.70	2,607.53
	营业成本	618.67	2,317.00	1,283.02	1,465.02
	净利润	-127.23	503.76	309.94	741.00
交易情况	发行人母公司向韩国日信销售金额	349.20	1,853.39	838.01	1,006.56
	毛利率	49.95%	64.29%	44.94%	59.24%

韩国日信与母公司的交易模式如下：子公司韩国日信取得客户订单后，锂电池极片冲切模具和高精密零部件产品一般向母公司采购，由母公司先通过出口的方式销售给韩国日信，再由韩国日信销售给客户；模具的研磨维修服务则由韩国日信在当地直接提供服务。

报告期内，母公司向韩国日信的销售主要以锂电池极片冲切模具为主，内部交易的毛利率分别为 59.24%、44.94%、64.29%和 49.95%。韩国日信的主要客户

为韩国三星 SDI，报告期内公司合并口径向韩国三星 SDI（不含境内主体）销售的整体毛利率分别为 62.37%、58.05%、65.59%和 42.05%。因此，报告期内除 2024 年外，母公司向韩国日信销售的内部交易毛利率与公司同类产品对外销售的毛利率不存在显著差异，2024 年母公司向韩国日信销售的内部交易毛利率相对较低，主要是韩国日信 2024 年购置厂房设备，相关运营成本增加，为了确保韩国日信的稳定运行，内部交易定价有所下调。

韩国日信与发行人母公司之间的交易均系基于实际业务需要发生，具有真实交易背景。发行人母公司向韩国日信销售产品的定价机制为基于发行人母公司销售给境内客户类似产品的价格扣除境内销售公司需承担的销售费用、管理费用以及相关税费后的价格确定。母子公司之间的销售定价公允，不存在利用内部转移定价规避税负的情形。

根据发行人母公司开具的信用报告及完税证明，并经查询国家外汇管理局公示的外汇行政处罚信息，报告期内发行人母公司依法足额缴纳税款，不存在涉税、外汇相关处罚或违规行为，亦不存在内部交易或转移定价方面的纳税违法违规行为。公司转移定价机制符合国家外汇及税务等相关法律法规规定。

（四）说明发行人对韩国日信的资金管控措施及有效性，包括但不限于对大额收付款的实质审批、银行账户和网银 Ukey 管理等方面的制度建设及实际执行情况，是否存在资金合规性风险

为强化境外子公司资金管控，公司围绕规范运作、提升效率、防范风险、保障安全的目标，由财务部门牵头制定并实施覆盖账户管理、审批流程、现金管理、预留印鉴及网银 U 盾管理等环节的全流程管控制度。境外银行账户的开立须符合当地法律法规，优先选择信誉良好的主流银行；经母公司财务负责人同意后，由当地出纳办理。账户仅限用于经营收支结算，严禁出租、出借或用于个人业务。网银操作须由经办与复核双人完成，同时建立账户管理台账，定期检查与清理。

公司对境外账户的管控措施主要包括以下方面：

1、授权与审批管理：用款部门或个人须按权限提交支付申请，列明用途、金额、依据，并附合同、单据等资料；部门负责人按授权范围审批后，会计人员

对审批范围、权限、程序、手续完整性、金额准确性、支付方式等逐项复核，必要时报总部总经理审批，整体审批权限由总部统一控制。境外子公司出纳根据已审批单据，在指定账户发起网银制单，经总部委派的运营总监复核后完成支付，并及时登记现金或银行日记账，留存完整凭证。

2、库存现金管理：现金收付及保管仅由出纳负责，原则上不办理现金收款。付款优先采用银行转账，确需现金支付的，严格限定规模。子公司须定期及不定期盘点现金，盘点表由参与人员签字确认，确保账实一致。

3、银行账户管理：公司依据《财务管理制度》《子公司管理制度》管理境外账户，严格按当地金融法规开立和使用账户，优先选择高信用等级银行，遵守当地监管要求及开户条件。账户限于经营收支结算，禁止出租、出借或用于个人结算；网银操作须实现经办与复核分离；财务部门定期清理账户，对长期无使用需求的账户及时注销。

4、预留印鉴及网银 U 盾管理：财务部门就预留印鉴和网银 U 盾建立相互制衡机制，严禁一人保管支付所需的全部印章及 U 盾。韩国子公司录入 U 盾由当地出纳持有，用于提交付款申请；付款申请提交后，集团委派的运营总监收到银行一次性动态验证码（OTP），再将 OTP 告知出纳，出纳方可完成付款。总部财务人员持有可查看子公司流水的网银 U 盾，定期核查韩国子公司资金流水是否异常。公司已采取有效措施保障境外资金使用的集中管控。

报告期内，境外子公司未发生资金使用违规或管理失控的情形。

综上所述，韩国日信的资金管控措施有效，不存在资金合规性风险。

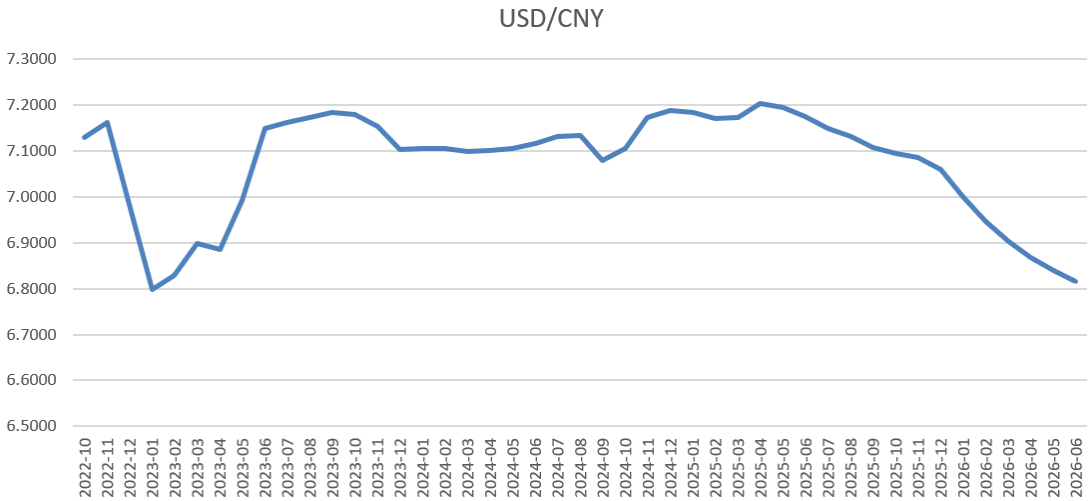
（五）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配，结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明发行人如何应对汇率波动风险及应对措施有效性

1、结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配

报告期内，公司外销收入主要结算货币为韩币和美元。其中，韩币结算主要来自子公司韩国日信，其记账本位币为韩币，期末外币报表折算为人民币产生的

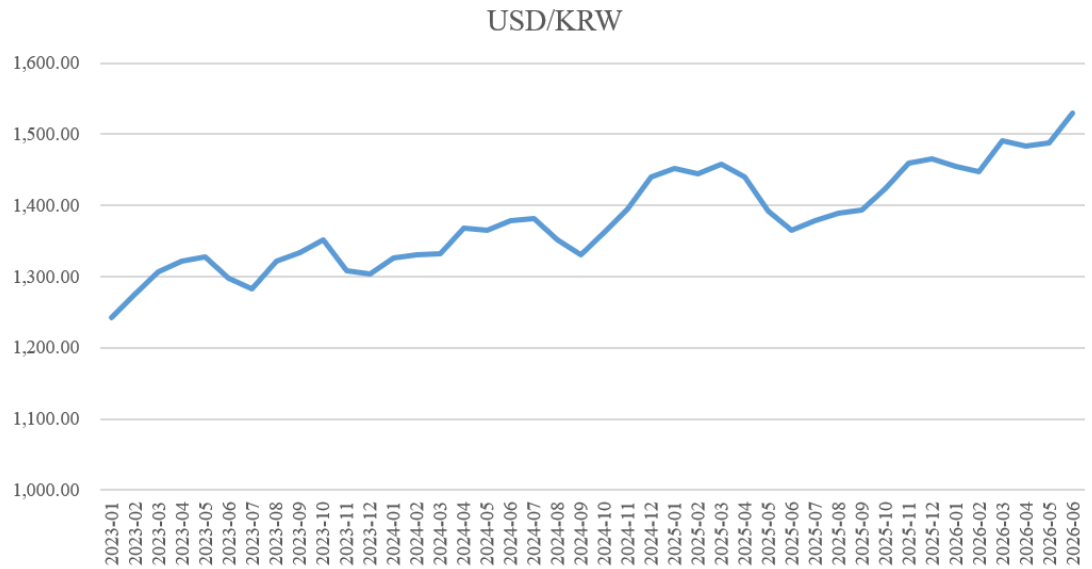
差额计入其他综合收益，不影响汇兑损益。韩国日信向发行人母公司的采购业务以美元结算，期末美元兑韩币汇率的变动会产生汇兑损益。发行人母公司对韩国日信及其他客户主要采用美元结算，因此美元兑人民币汇率的变动也会产生汇兑损益。

（1）美元兑人民币汇率走势如下图所示：



数据来源：全国银行间同业拆借中心

（2）美元兑韩币汇率走势如下图所示：



数据来源：国家外汇管理局

报告期各期，公司外销收入形成的汇兑损益与外销收入比较情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
汇兑损益（负数表示收益）	81.75	6.64	40.69	9.29
汇兑损益占外销收入比例	9.99%	0.19%	1.91%	0.35%
期初美元兑人民币汇率	7.0288	7.1884	7.0827	6.9646
期末美元兑人民币汇率	6.8109	7.0288	7.1884	7.0827
美元兑人民币汇率变动比率	-3.10%	-2.22%	1.49%	1.70%
期初美元对韩元汇率	1,444.45	1,472.52	1,300.52	1,271.10
期末美元对韩元汇率	1,548.78	1,444.45	1,472.52	1,300.52
美元兑韩元汇率变动比率	7.22%	-1.91%	13.23%	2.31%

报告期内，发行人母公司确认外销收入、韩国日信确认采购时，均按交易发生日即期汇率的近似汇率（即月初汇率）折算为记账本位币，分别确认收入与应收账款、采购入库与应付账款。当月，若发行人母公司收到外币货款并结汇，或韩国日信支付外币采购款，因记账汇率与实际结汇汇率或支付时汇率存在差异，相应产生汇兑损益；若发行人母公司存在未收回外币货款、已收外币货款但尚未结汇形成的外币货币资金，或韩国日信存在未支付外币采购款，则在月末按月末汇率折算为记账本位币时，亦会产生汇兑损益。汇兑损益的产生与外币货币性项目余额及汇率波动有关，并受往来款确认时点、收付款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素影响，因此与外销收入之间并无严格匹配关系。

从汇兑损益的金额来看，2023 年至 2025 年，汇兑损益占外销收入的比重较小；2026 年 1-6 月，汇兑损益占外销收入的比重相对较高，主要原因为：一是美元兑人民币持续贬值，汇率由上年末的 7.0288 降至 6.8109，幅度较大，导致 2026 年 1-6 月汇兑损失较多；二是韩币对美元持续贬值，子公司韩国日信产生的汇兑损失较多。

综上所述，发行人汇兑损益与汇率变动趋势相匹配。

2、结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明发行人如何应对汇率波动风险及应对措施有效性

公司境外销售收入占比较低，汇率波动对业绩影响有限。为防范汇率风险，公司加强应收账款和客户信用期管理，控制赊销规模与比例，及时回笼外币货款；密切跟踪汇率走势，结合资金需求和客户回款情况，适时办理即期结汇，锁定已

到账外汇汇率，并调整外币货币性资产规模，并通过银行购买远期结售汇金融产品对冲汇率风险。未来随着外销业务规模逐步扩大，外币资金余额及外汇风险敞口将有所增加。为有效应对汇率波动带来的经营风险，公司将在保障经营发展的前提下，积极采取以下措施：（1）运用银行金融工具开展外汇资金交易业务，研判汇率走势，通过合约锁定结/购汇汇率及外币销售、采购成本，防范市场风险，实现外汇资产保值增值；（2）加强外销应收款催收，督促客户按期支付，降低期末外汇应收款余额。

上述措施从锁定汇率和减少外币应收款两方面入手，能有效降低汇率波动对公司业绩的影响。通过金融工具提前锁定汇率，可以减少汇率不利变动带来的汇兑损失；加强应收款催收，能更快收回外币资金，缩短风险敞口时间，从而保障公司盈利的稳定性。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）收入确认准确性

1、核查程序

针对收入确认准确性，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取收入明细表，分析高精密模具、高精密零部件及产品增值服务业务情况，访谈发行人财务负责人及相关业务人员，核实各类产品的验收流程、验收标准、从接受订单到确认收入的全流程耗时情况；

（2）访谈公司财务负责人，核实公司各类业务模式的收入确认政策、时点及依据，结合会计准则判断其合理性；

（3）获取公司各类业务模式下主要客户的合同及订单，查阅与控制权转移、签收或验收等相关的条款；

（4）查阅同行业可比公司各类业务模式下的收入确认政策，与公司同类收入确认政策进行对比分析；

（5）查阅公司主要客户销售框架协议、订单合同及出库单记载的送货地址，

核实公司对客户的主要发货地址，确认是否存在发货至第三方仓库、售后代管、客户自提等情况，并统计相关金额及占比。

（6）获取报告期内的收入明细及厂房租赁合同、模具租赁合同，核查租赁的业务模式及收入确认情况；

（7）执行销售穿行测试，获取和查阅公司销售与收款循环相关内控制度文件，核查公司销售与收款相关内部控制制度及其运行情况，针对销售循环的关键控制节点及控制措施，独立进行抽样，执行销售穿行测试，复核交易全过程，核查报告期内公司收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或销售订单、货物签收单或提单、出口报关单、会计凭证、客户供应链系统数据、验收单、银行回单等，确认收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性及会计处理是否正确；销售业务流程内控设置是否合理，是否有效执行；

（8）对收入进行截止性测试。抽取资产负债表日前后收入确认原始凭证，检查相关销售合同、销售出库单、客户签收单、客户入库明细、验收单、入账凭证等相关资料，核实是否存在跨期确认的情况；

（9）访谈发行人财务总监和销售负责人，核实发行人获取收入确认单据的具体过程，独立登录客户供应链系统导出客户系统入库记录进行核对检查，获取公司的签收单、验收单、报关单等内外部单据，结合发行人的收入明细，统计单据签字情况，确认公司是否存在单据缺失以及单据关键要素的完整性情况；

（10）对报告期内销售金额较大、交易较为频繁的客户进行函证；

（11）实地走访公司主要客户，核实客户的基本情况、经营状况、业务规模等，其与公司的合作情况，确认其与公司及公司主要股东、董事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等；获取受访者的名片、身份证等身份证明文件，验证受访人员身份的真实性；

（12）获取主要原材料领用及消耗、废料产生和产品产量明细，复核废料率及单位产品废料产出量，并与理论生产损耗率进行比较，分析各期变动及差异原因；

（13）核实发行人废料收入及成本的会计核算方法，复核相关会计处理是否

符合企业会计准则的规定；

（14）查询废钨、废铁、废铝公开市场价格，与公司废料销售价格进行比较，分析销售价格及其波动的合理性；

（15）核实发行人废料产生、收集、入库、保管、销售处置及财务核算流程；

（16）核查发行人废料盘点相关内部控制。结合废料单位价值、期末结存数量及金额确定监盘范围，重点对各期末结存的钨钢废料实施监盘；

（17）查询废料销售客户工商信息、股权结构及关联关系，对主要废料销售客户进行访谈，了解交易背景、合作过程、定价方式、结算方式、关联关系及交易真实性；

（18）核查发行人及其实际控制人、董监高、关键岗位人员银行流水，关注是否存在与废料客户的异常资金往来、个人卡或现金收款、体外销售及资金体外循环。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）公司销售高精密模具和高精密零部件属于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司按照合同条款的约定按签收、或验收方式确认收入，收入确认依据充分，收入确认时点准确，不存在提前或延后确认收入的情形，符合企业会计准则的规定；

（2）发行人报告期内不存在寄售模式；

（3）比亚迪对全工艺流程的新能源汽车模具按资产类进行采购管理，验收流程较非生产性物料更为复杂，产品交付后需经安装调试、上机试产等程序，满足相关技术和质量要求后方可验收，验收周期相对更长，具备合理性。公司不存在通过调节验收时点调节收入情形；

（4）公司产品增值服务属于在某一时点履行的履约义务。结合公司销售合同或订单及企业会计准则对控制权转移时点的规定，可以判断产品增值服务在客户签收或验收通过时，客户即取得相关产品的控制权，公司收入确认政策符合《企

业会计准则》规定。

（5）报告期内，公司根据客户类型、产品特性及供应链管理要求，存在少量客户自提、按设备厂客户指定送至终端客户生产基地以及按客户指定送至其供应商生产基地等不同交货方式。上述交货方式均系应客户要求所形成的正常商业安排，具有商业合理性；

（6）报告期内，公司厂房租赁业务作为经营租赁按直线法确认租赁收入，模具租赁业务作为经营租赁将按实际使用次数计量的租金在实际发生时确认收入，公司租赁业务收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定；

（7）报告期内，发行人各期均取得客户系统入库记录、验收单、对账单及签收单等内外部单据，不存在收入确认单据缺失的情形。对于少量单据存在客户未盖章、未签字的情况，发行人通过出库记录、物流记录、回款记录等予以佐证，以夯实收入确认时点；

（8）报告期各期，发行人主要废料的产生量、废料率与原材料领用量、消耗量及相关产品产量总体匹配；发行人废料率与可比公司不存在明显异常；

（9）发行人废料入库仅登记实际重量，不单独确认成本，相关成本已计入产品成本；废料销售价格与市场价格及变动趋势总体一致，定价公允，废料销售收入与成本在整体营业成本核算层面具有匹配性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（10）发行人已建立并有效执行废料管理相关内部控制，废料产生、出入库、过磅及销售等环节记录完整；发行人废料盘点制度得到有效执行，中介机构已结合各类废料的重要性实施监盘或替代核查程序，期末废料数量真实、准确、完整；

（11）发行人废料销售客户与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排，不存在专为发行人服务的情形；自然人客户相关交易金额及占比较低，具有合理性。2025 年废料处置收入增加主要系废钨钢处置数量增加及市场价格上涨所致，具有合理性，不存在通过废料销售调节业绩的情形；

（12）发行人不存在通过个人卡收取废料销售款的情形，少量现金收款均具有真实交易背景并已完整纳入财务核算；报告期内废料销售收入真实、准确、完

整，不存在通过废料销售进行体外资金循环的情形。

（二）净额法核算准确性

1、核查程序

针对净额法核算准确性，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司外购成品的业务模式及原因、产品类别及性能差异；

（2）获取并核查了报告期内公司外购业务的主要客户和主要供应商的销售和采购合同、销售和采购订单，查阅风险转移条款、售后条款、结算条款等；

（3）查阅公司外购成品销售明细表，分析自主生产及成品采购对应的销售内容、收入金额及毛利率，比较自产和外购产品的单价差异。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）公司对外购产成品销售业务对应的销售内容主要为高精密零部件和新能源汽车冲压模具，客户主要为比亚迪；

（2）外购成品销售业务不存在应收款项与应付款项抵消的情况，采购价格和销售价格定价公允；

（3）公司根据产品精度要求、生产设备适配性及产能负荷，采用自产或外购相结合的组织方式。自产与外购的价格差异主要受产品类别结构、定制化程度等因素影响，具有合理性；

（4）公司销售外购成品的毛利率较低，远低于向客户销售的自产产品的毛利率。公司产品质量、交付能力等已获主要客户认可，具备满足其多产品线采购需求的能力；采购价格由双方独立协商，与公司自产/外购安排无关，未导致客户额外承担成本，客户向公司采购具备合理性。

（5）针对外购成品销售业务，在将商品的法定所有权转移给客户之前，公司获得的商品法定所有权具有过渡性特征，表明公司并未真正取得商品控制权，

未实质承担存货风险。公司并未在商品转让给客户前实质取得控制权，相关交易更符合代理人特征，该类业务按净额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

（6）发行人报告期内外购成品销售业务收入具有真实交易背景及充分单据支持，收入确认金额真实；收入确认时点与客户取得商品控制权的时点一致，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；收入确认相关内控健全有效。

（三）境外收入真实性

1、核查程序

针对境外收入真实性，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）通过公开信息查询公司主要外销客户的基本情况、业务情况等各项信息；查阅公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员的基本情况调查表及银行对账单，核查主要境外客户与公司及其关联方的关联关系及资金往来情况；

（2）获取公司对主要境外客户的销售合同，核查主要合同条款，包括但不限于信用政策、结算方式等；

（3）访谈公司管理层，了解公司对境内和境外客户的订单获取方式、定价原则、销售模式等；

（4）获取海关证明或海关电子口岸数据，核查海关报告数据与境内公司账面销售收入数据是否匹配，获取公司报告期各期境外客户的运保费数据；

（5）访谈发行人财务总监，核实发行人的收入确认政策、报关时点以及税务申报差异原因，核实发行人的出口退税流程及汇兑损益的核算方法；

（6）查阅境外子公司章程、境外法律意见书、发行人相关管理制度，访谈发行人总经理、财务总监，核实发行人对境外子公司和境外货币资金的管控措施；

（7）访谈发行人管理层，核实公司跨境业务的主要外币结算币种、定价机制、信用政策及外汇风险管理策略；核实汇兑损益对公司业绩是否存在较大影响以及公司应对汇率波动风险的具体措施。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）公司境外主要客户为三星 SDI，其经营状况良好、行业地位靠前，双方合作基于真实交易背景，并已签署框架协议。公司与三星 SDI 不存在关联关系或其他利益安排；实际控制人、董事、高级管理人员及持股 5%以上股东均未持有三星 SDI 股份或在三星 SDI 任职，双方亦无其他资金往来。

（2）报告期内，公司境外销售金额和销量波动主要受三星 SDI 采购量变化影响，公司境外销售和下游客户需求、销售地区市场情况相匹配。

（3）韩国日信与发行人母公司之间的交易均基于实际业务需要，具有真实交易背景。定价以母公司向境内客户销售类似产品价格为基准，扣除境内销售公司承担的销售费用、管理费用及相关税费后确定，定价公允，不存在利用内部转移定价规避税负的情形。根据母公司信用报告、完税证明及国家外汇管理局公示的外汇行政处罚信息，报告期内母公司依法足额纳税，不存在涉税、外汇处罚或违规行为，亦不存在内部交易或转移定价方面的纳税违法违规行为，转移定价机制符合国家外汇及税务等法律法规规定。

（4）发行人已建立健全境外子公司及境外货币资金管理措施和相关制度，报告期内该等措施与制度执行情况良好，境外子公司未发生资金使用违规或管理失控情形，资金管控合规风险较低。

（5）汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系，发行人汇兑损益的变动与汇率波动趋势一致，具有合理性；发行人应对汇率波动的主要措施为加强应收账款和客户信用期管理，控制赊销规模与比例，及时回笼外币货款，能有效控制汇率波动的风险。

二、说明针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论，结合穿行测试、细节测试、截止性测试情况（核查金额及比例），说明发行人收入确认是否真实准确，相关内控是否健全有效

1、核查方式

针对收入确认单据，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层及相关财务、业务人员，了解销售业务流程和内控设计，收入确认政策以及收入确认具体执行流程；

（2）抽取发行人主要客户的收入确认单据，检查收入确认过程中具体内控执行情况，核查相关单据的真实性、完整性、准确性，取得客户的微信确认等外部单据，检查签字人员的身份，客户签章效力；

（3）取得发行人的收入成本表，执行穿行测试、细节测试抽取样本，统计单据签章情况，核对单据信息的真实性、准确性情况与单据签收人员身份情况，获取主要客户对签收人员身份的确认资料。

2、核查比例

对公司报告期内销售收入执行穿行测试及细节测试的核查金额和比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务收入	26,756.19	32,898.93	22,814.18	22,631.05
穿行测试金额	5,203.74	5,267.02	3,540.23	3,638.28
穿行测试比例	19.45%	16.01%	15.52%	16.08%
细节测试金额	19,450.51	24,963.13	17,169.01	15,965.79
细节测试核查比例	72.70%	75.88%	75.26%	70.55%

对公司报告期内销售收入执行截止性测试的核查金额和比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末期前 1 个月	2026 年 6 月末期后 1 个月	2025 年末期前 1 个月	2025 年末期后 1 个月
该期间营业收入	6,708.80	5,105.76	3,158.94	4,377.58
截止性测试金额	4,978.25	2,949.00	2,285.06	2,853.71
截止性测试比例	**74.20%**	**57.76%**	**72.34%**	**65.19%**
项目	**2024 年末期前 1 个月**	**2024 年末期后 1 个月**	**2023 年末期前 1 个月**	**2023 年末期后 1 个月**
该期间营业收入	1,798.54	2,274.63	2,239.78	1,986.01
截止性测试金额	1,198.98	1,709.75	1,466.37	1,307.91
截止性测试比例	**66.66%**	**75.17%**	**65.47%**	**65.86%**

通过获取客户签字人员身份确认等方式对客户签字人员身份、客户签章效力的核查比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
细节测试金额	19,450.51	24,963.13	17,169.01	15,965.79
其中：单据为无需签字或盖章的金额	16,526.14	23,494.14	12,783.23	11,496.23
细节测试核查签字或盖章的金额	2,924.37	1,468.99	4,385.79	4,469.56
核查签字盖章比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：无需签字或盖章主要系相关收入确认单据为客户系统入库记录、报关单或电子邮件等电子形式。其中，客户系统入库记录系客户核对后上传至供应链系统，邮件确认则系客户通过邮件告知已验收。客户系统数据来源于客户供应链门户官网，可随时查询下载且无法修改；邮件载有对方公司域名，地址真实有效，故无需另行签字或盖章。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人收入确认单据真实有效，客户签字、盖章具有效力，相关内控健全有效。

三、区分境内及境外，说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户

（一）区分境内及境外，说明对主要客户的发函、回函比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论

1、核查过程

报告期内，申报会计师对主要客户发函，境内及境外发函及回函比例情况如下：

单位：万元

项目		公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务收入		A	26,756.19	32,898.93	22,814.18	22,631.05
其中：境内			25,937.93	29,458.73	20,685.42	20,010.62
境外			818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
发函情况	发函金额	B	23,124.21	27,362.69	19,478.16	19,669.82
	其中：境内		22,368.67	24,055.33	17,486.15	17,080.70
	境外		755.54	3,307.36	1,992.00	2,589.12
	发函比例	C=B/A	86.43%	83.17%	85.38%	86.92%
	其中：境内		86.24%	81.66%	84.53%	85.36%
	境外		92.34%	96.14%	93.58%	98.81%
回函情况	回函可确认金额	D	21,098.18	26,659.68	19,342.88	19,369.05
	其中：境内		21,098.18	23,437.02	17,350.88	16,779.93

	境外		-	3,222.66	1,992.00	2,589.12
	回函比例	E=D/B	91.24%	97.43%	99.31%	98.47%
	其中：境内		94.32%	97.43%	99.23%	98.24%
	境外		0.00%	97.44%	100.00%	100.00%
替代测试情况	替代测试金额	F	2,026.03	703.01	135.28	300.77
	其中：境内		1,270.49	618.31	135.28	300.77
	境外		755.54	84.70	-	-
	替代测试比例	G=F/B	8.76%	2.57%	0.69%	1.53%
	其中：境内		5.68%	2.57%	0.77%	1.76%
	境外		100.00%	2.56%	0.00%	0.00%

报告期内，针对未回函的客户，执行了如下替代核查程序：

（1）获取发行人收入明细表，核查未回函客户的销售合同/订单、出库单、物流单据、客户签收单（或验收单）、客户系统入库明细、销售发票、银行回单等单据或明细，与收入明细进行核对；

（2）核对上述单据中客户名称、产品名称、规格型号、数量、单价、金额、时间等信息是否勾稽一致，验证销售交易的真实性、准确性及完整性；

（3）检查未回函客户对应应收账款的期后回款情况，核对银行回单，验证款项性质及付款情况；

（4）2026 年 1-6 月境外客户三星 SDI 由于其内部不接受境外函证，未予回函，申报会计师独立通过发行人账号登录其供应商管理系统导出入库明细并与公司送货单据进行逐一比对，同时对其销售回款情况进行核查，2026 年 1-6 月销售额对应款项均已于 2026 年 7 月前结算完毕，其余未回函的境外客户，项目组通过检查其销售合同/订单、出库单、报关单、提单、销售发票等单据或明细，与发行人收入明细进行核对。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人与客户之间的交易真实，执行函证程序及替代测试所取得的证据可靠有效。

（二）对主要客户访谈的核查方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户

参见本回复“问题 5/【申报会计师回复】/三/（二）对主要客户访谈的核查

方法、数量、金额及占比，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份确认方式，是否实地走访主要客户”之回复。

四、按照《2 号指引》2-13 境外销售的要求对发行人境外收入开展核查，并发表明确意见

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的要求，公司报告期存在来自境外的销售收入的，中介机构应重点关注公司境外业务发展背景、开展模式及合规性、业绩变动趋势、主要经营风险、境外销售的真实性、在境外设立子公司开展经营业务等要求，具体核查情况如下：

1、境外业务发展背景。包括但不限于：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等

针对境外销售发展背景，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）访谈公司外销业务负责人，核实公司境外销售业务开展情况，包括境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等；

（2）对境外销售的主要客户进行访谈，核实境外销售主要客户的基本情况，合作历史、交易情况、境外销售模式、产品评价、订单获取及签订方式、结算方式、关联关系等。

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人通过展会、客户推荐等方式获取境外客户，发行人境外业务的发展历程及商业背景具有合理性。

（2）报告期内，发行人境外业务收入分别为 2,620.42 万元、2,128.76 万元、3,440.20 万元和 818.26 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 11.58%、9.33%、10.46%和 3.06%，发行人境外收入占比较低。

（3）报告期内，发行人主要的产品和服务在境内外市场均有销售，不存在

主要应用于境外市场的情形。

（4）发行人与主要外销客户建立了稳定的合作关系。

2、开展模式及合规性。包括但不限于：1.发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；2.境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；3.相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

针对境外开展模式及合规性，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）访谈外销业务负责人，核实发行人是否取得在销售所涉国家和地区从事相关业务的资质、许可，以及报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（2）获取发行人出口业务资质和许可文件，查阅境外子公司律师出具的法律意见书，查询中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家企业信用信息公示系统，核实发行人是否存在失信、行政处罚等情况；

（3）查阅发行人与主要境外客户签订的销售订单，核实其境外业务的具体经营模式；对主要境外客户进行访谈，了解境外销售主要客户的基本情况，以及双方的交易背景和合作模式，以及订单获取及签订方式、定价原则、信用政策、结算方式等；

（4）访谈发行人财务负责人，了解发行人与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已按相关法律法规办理了对外贸易经营者备案登记表、中华人民共和国海关报关单位注册登记证书等必要资质、许可，可依法开展外销业务。报告期内，发行人未受到境外销售所涉及国家和地区的处罚或立案调查。

（2）发行人境外业务均采用直销模式，通过自主开发、参加行业展会、客

户推荐等方式获取新客户，通过询比价等方式取得订单。发行人境外销售定价综合考虑生产成本、合理利润、市场竞争状况等因素确定，报告期内未发生重大变化。信用政策综合考虑市场竞争环境、客户信用情况及合作时间后给予一定时间的信用期，主要为 0-30 天之间。报告期内，境外销售业务毛利率分别为 62.46%、57.67%、64.27%和 39.16%，2026 年 1-6 月境外业务毛利率有所下降，主要系受结算汇率波动及境外销量下降等因素影响，具备合理性。

（3）发行人境外销售主要采用电汇方式结算，发行人根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

3、业绩变动趋势。包括但不限于：1.报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；2.报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；3.外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

针对境外销售业绩变动趋势情况，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）获取公司销售台账，分析报告期内公司境外销售收入占比，境外销售收入变动趋势，主要境外客户销售收入的变动情况；访谈公司管理层了解上述变动原因，核实境外主要客户的销售及结算周期情况是否发生变动；

（2）获取公司的销售台账，分析公司报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异，并向管理层了解差异原因；

（3）对境外销售的主要客户进行访谈，核实境外销售主要客户的基本情况、合作历史等，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，发行人从上述客户获取订单的具体方式等，访问主要境外客户的官网等公开资料，了解其主营业务、行业地位等；

（4）获取发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其他重要关联自然人或关联企业流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来。

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

①境外销售收入与成本结构变化情况及其原因

报告期内，发行人外销收入与成本结构情况如下：

单位：万元、%

科目	一级分类	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
主营业务收入	高精密模具	523.67	64.00	3,001.80	87.26	1,888.57	88.72	2,549.11	97.28
	高精密零部件	239.74	29.30	250.12	7.27	63.63	2.99	11.97	0.46
	产品增值服务	54.86	6.70	188.28	5.47	176.56	8.29	59.33	2.26
	合计	**818.26**	**100.00**	**3,440.20**	**100.00**	**2,128.76**	**100.00**	**2,620.42**	**100.00**
主营业务成本	高精密模具	292.88	58.83	932.02	75.83	705.30	78.28	941.50	95.72
	高精密零部件	154.56	31.05	140.30	11.41	51.76	5.74	1.92	0.20
	产品增值服务	50.37	10.12	156.82	12.76	143.95	15.98	40.16	4.08
	合计	**497.81**	**100.00**	**1,229.14**	**100.00**	**901.01**	**100.00**	**983.58**	**100.00**

报告期内，高精密模具是发行人外销收入的主要产品，占各期外销收入的97.28%、88.72%、87.26%和 64.00%，成本占比分别为 95.72%、78.28%、75.83%和 58.83%，收入成本基本匹配。2026 年 1-6 月，高精密模具的收入和成本占比有所下降，一是韩国三星 SDI 消费类电池业务资本开支收缩，高精密模具的采购量有所下滑，并且双方以韩元定价，由于韩元对人民币大幅贬值，因而折算人民币的收入有所减少；二是发行人持续开拓海外新客户，2026 年 1-6 月对 AES France S.A.S.等客户的高精密零部件销售收入有所增加。

综上，报告期内发行人境外销售收入与成本结构基本匹配。

②区域集中度

报告期内，发行人境外主营业务收入的区域分布情况如下：

单位：万元、%

国家或地区	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
韩国	608.75	74.39	3,272.16	95.12	2,071.38	97.30	2,602.66	99.32
法国	146.80	17.94	84.70	2.46	-	-	-	-
泰国	-	-	42.00	1.22	-	-	17.77	0.68
其他	62.72	7.66	41.35	1.20	57.38	2.70	-	-
合计	**818.26**	**100.00**	**3,440.20**	**100.00**	**2,128.76**	**100.00**	**2,620.42**	**100.00**

报告期内，发行人境外销售区域主要集中在韩国，韩国市场销售额占外销收入的比例较高且保持稳定。

③销售及结算周期

报告期内，公司境外主要客户三星 SDI 的信用期集中于到货 30 天内，未发生显著变化。

④境外主要客户及销售金额等方面的变动情况

详见本回复之“问题 6.收入确认准确性”之“三、（一）2、说明报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配”。

⑤境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

详见本回复之“问题 6.收入确认准确性”之“三、（一）2、说明报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配”。

（2）报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

报告期内境外销售的主要产品为锂电池极片冲切模具。锂电池极片冲切模具境外与境内销售价格、毛利率差异情况如下：

单位：万元；元/套

2026 年 1-6 月					
区域	收入	收入占比	毛利率	单价	单位成本
境内	11,589.68	95.68%	52.87%	22,176.96	10,452.77
境外	523.67	4.32%	44.07%	83,121.67	46,488.36

合计	**12,113.35**	**100.00%**	**52.49%**	**22,902.91**	**10,882.01**
2025 年					
区域	**收入**	**收入占比**	**毛利率**	**单价**	**单位成本**
境内	15,892.33	84.11%	52.08%	18,756.44	8,987.42
境外	3,001.80	15.89%	68.95%	92,935.02	28,855.14
合计	**18,894.13**	**100.00%**	**54.76%**	**21,480.37**	**9,716.98**
2024 年					
区域	**收入**	**收入占比**	**毛利率**	**单价**	**单位成本**
境内	14,317.14	88.35%	49.81%	18,280.31	9,175.40
境外	1,888.57	11.65%	62.65%	82,831.93	30,934.13
合计	**16,205.71**	**100.00%**	**51.30%**	**20,106.34**	**9,790.91**
2023 年					
区域	**收入**	**收入占比**	**毛利率**	**单价**	**单位成本**
境内	16,393.15	86.54%	57.25%	21,423.36	9,158.01
境外	2,549.11	13.46%	63.07%	95,472.40	35,262.33
合计	**18,942.27**	**100.00%**	**58.03%**	**23,920.02**	**10,038.15**

2023 至 2025 年度，锂电池极片冲切模具外销销售价格和毛利率高于内销，主要是由于：（1）公司外销客户主要为韩国电池厂商三星 SDI，受市场竞争环境的影响，国外客户的产品价格相对较高，此外，公司的产品均在境内生产，与韩国市场同类型竞争对手相比有成本优势，因此外销的毛利率较高；（2）内销的客户包括锂电池厂商和设备厂商，来自于锂电池厂商的毛利率通常高于设备厂商，而外销收入主要来源于电池厂商三星 SDI，因此外销的毛利率较高；（3）境外销售的模具主要为成型模、韩式模等体积较大，功能更多的锂电池极片冲切模具，制造工艺和溢价空间相对较高，因此，境外销售的模具单价及毛利率均较高。

2026 年 1-6 月，锂电池极片冲切模具外销毛利率有所下降，并且低于内销，一方面是境外主要客户与公司以韩币结算，由于 2026 年上半年韩币贬值较多，换算成人民币的收入下降；另一方面，主要外销客户三星 SDI 的采购量有所减少，使得单位产品分摊的厂房折旧等刚性成本上升。

综上所述，报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率存在差异具备合理性。

（3）外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关

联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式

详见本回复之“问题 6.收入确认准确性”之“三、（一）列示报告期各期境外主要客户的基本情况、行业地位……库存管理机制等”。

4、主要经营风险。包括但不限于：1.发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；2.报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施；3.境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；4.是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

针对境外销售主要经营风险，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）查询韩国、法国、泰国等主要出口国家或地区的有关进口政策等相关信息；

（2）查询境外销售的结算货币报告期内汇率变动情况，分析汇率波动对发行人的影响，结合汇率波动分析境外收入与汇兑损益的匹配性；

（3）获取发行人报告期内的销售明细表，分析是否存在境外客户为知名企业且销售占比较高的情况；

（4）访谈主要境外客户、查询合同和订单文件，核查发行人是否存在境外客户指定上游供应商的情况。

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

报告期内，发行人产品主要出口至韩国、法国和泰国。上述主要出口国家对发行人产品未设置特别的贸易限制措施，适用关税税率正常，不存在通过征收高额关税限制进口的情形。报告期内，发行人境外销售主要国家和地区的相关贸易

政策未发生重大不利变化，预计不会对发行人未来业绩造成重大不利影响。

（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施

详见本回复之“问题 6.收入确认准确性”之“三、（五）2、结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明发行人如何应对汇率波动风险及应对措施有效性”。

（3）境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

报告期内，公司第一大境外客户为韩国三星 SDI。根据访谈，公司向其销售的锂电池极片冲切模具占其同类采购比重约 30%，是其主要模具供应商之一。锂电池极片冲切模具作为锂电池生产线的关键组成部件，对电芯质量、性能及可靠性具有重要影响。因此，公司产品涉及客户核心生产环节，被替代的可能性较低。

公司与三星 SDI 合作以来关系稳定，公司对三星 SDI 不存在重大依赖。

（4）是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

根据发行人与境外客户签订的订单等资料，以及中介机构对境外客户进行的访谈，发行人不存在境外客户指定上游供应商的情况，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

5、境外销售真实性。包括但不限于：1.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；2.对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3.中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

针对境外销售真实性，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）查询中国电子口岸出口退税联网稽查系统中的报关单信息，并与境外

销售记录进行核对；获取发行人报告期内出口退税汇总申报表，登录电子税务局获取相关退税数据，分析销售收入与出口退税的匹配性；获取外汇管理局数据，核查境外销售收入与其匹配性；获取汇兑损益明细，了解汇兑损益计算过程，分析汇兑损益与外销收入的匹配性；分析外销相关销售费用与境外销售收入的匹配性；

（2）对报告期内主要境外客户执行函证及替代测试程序，函证内容包括各期销售金额、期末余额等，核查外销收入的真实性、准确性；对主要境外客户进行实地访谈，了解客户基本情况、经营状况、与发行人的合作历史及交易情况，核查境外客户的真实性；

（3）获取发行人与主要境外客户签订的销售合同或订单，了解主要条款、结算方式及信用政策，判断合同履约义务方式，识别与商品控制权或所有权上主要风险和报酬转移相关的条款，核查收入确认政策是否符合企业会计准则规定；查阅境外销售明细及销售订单，对主要境外客户执行细节测试，获取销售订单、出库单、客户供应链系统数据、银行回单等凭证，确认境外销售的真实性和准确性；抽取样本执行外销收入截止性测试，检查是否存在收入跨期。

经核查，申报会计师认为：

（1）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

①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、物流运输记录与境外销售收入的匹配性

详见本回复之“问题 6.收入确认准确性”之“三、（二）结合合同约定、资金划款凭证、物流运输记录、海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配”。

②发货验收单据与境外销售收入的匹配性

报告期内，申报会计师通过对境外销售执行细节测试、截止性测试等，检查相关订单、出库单、客户供应链系统数据、收款记录和相关会计凭证等，并将单

据信息与销售订单以及账面记录进行核对，确定外销收入的真实性、准确性，并核查报告期各期是否存在收入跨期确认问题。报告期各期，外销收入的核查比例为 100%。经核查，报告期内发行人发货验收单据等与境外销售收入匹配。

③境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

报告期内，发行人境外销售业务主要发生的费用为外销人员薪酬及招待费，发行人境外销售费用与外销收入匹配情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售费用	98.79	138.74	122.79	65.79
境外收入	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
境外销售费用占境外收入比重	12.07%	4.03%	5.77%	2.51%

2023 年度，公司境外销售费用占境外收入比重较低，主要系当期尚处于销售团队组建阶段，相关薪酬支出较少。2024 年度和 2025 年度，境外销售费用总体保持稳定。2026 年 1-6 月，境外销售费用占比较高，主要系当期境外收入相对较低，而人员薪酬和差旅等销售费用具有一定刚性，导致境外销售费用率有所上升。

（2）对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

报告期内，发行人境外子公司为韩国日信和新加坡日信，新加坡日信尚无实际经营。中介机构对韩国日信进行实地核查，主要包括查看生产经营场所、访谈、固定资产盘点、抽取凭证细节测试等核查程序，确认境外经营和销售具备真实性。中介机构对境外供应商 BMT 韩国株式会社、Ere 科技进行了实地走访核查，报告期内境外供应商走访比例分别为 97.75%、93.78%、90.58%和 80.69%，对境外客户韩国三星 SDI 进行了实地走访核查，报告期内境外客户走访比例分别为 98.81%、93.58%、93.68%和 74.40%。

（3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论

申报会计师对境外销售主要执行以下核查程序：

①细节测试

申报会计师通过检查销售合同或订单、出库单、物流单、销售发票、出口报关单、货运提单、客户供应链系统入库记录、回款单据等资料，验证收入真实性。细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售细节测试金额	751.93	3,315.81	2,047.31	2,589.12
境外收入	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
占比	**91.89%**	**96.38%**	**96.17%**	**98.81%**

②走访程序

申报会计师以销售金额重要性为主要原则，并综合考虑区域分布、收入增速等因素确定走访客户名单。境外客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外走访金额	608.75	3,222.66	1,992.00	2,589.12
境外收入	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
占比	**74.40%**	**93.68%**	**93.58%**	**98.81%**

③函证及替代测试程序

申报会计师根据重要性原则，筛选报告期各期末应收账款余额较大和当期销售额较大的境外客户，并综合考虑区域分布和异常因素后，对主要境外客户进行了函证，具体函证情况如下：

发函情况				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年度**	**2024 年度**	**2023 年度**
外销客户收入（万元）	818.26	3,440.20	2,128.76	2,620.42
发函金额（万元）	755.54	3,307.36	1,992.00	2,589.12
发函比例	92.34%	96.14%	93.58%	98.81%
回函及替代情况				
项目	**2026 年 1-6 月**	**2025 年度**	**2024 年度**	**2023 年度**
回函金额（万元）	-	3,222.66	1,992.00	2,589.12
替代金额（万元）	755.54	84.70	-	-
回函加替代金额	755.54	3,307.36	1,992.00	2,589.12
回函及替代确认比率	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

其中：2026 年 1-6 月境外客户三星 SDI 由于其内部不接受境外函证，未予回函，申报会计师独立通过发行人账号登录其供应商管理系统导出入库明细并与

公司送货单据进行逐一比对，同时对其销售回款情况进行核查，2026 年 1-6 月销售额对应款项均已于 2026 年 7 月前结算完毕，其余未回函的境外客户，项目组通过检查其销售合同/订单、出库单、报关单、提单、销售发票等单据或明细，与发行人收入明细进行核对。

经核查，申报会计师认为：发行人境外销售情况真实、准确。

6、在境外设立子公司开展经营业务。包括但不限于：1.设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；2.关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；3.核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等。

针对设立子公司开展经营业务，申报会计师实施了以下核查程序：

（1）查阅韩国日信《韩国法律意见书》、新加坡日信《新加坡法律意见书》；核实发行人境外子公司开展境外业务的合法合规性情况；获取发行人分别在新加坡、韩国设立境外子公司向主管部门履行的境外投资备案资料；核查发行人设立境外子公司是否已按照相关法律法规和规范性文件的规定履行境外投资备案手续；

（2）获取境外子公司的银行日记账和银行对账单，检查分析是否存在异常情况；

（3）获取境外子公司的存货进出存明细表，并前往实际存放地点实地查看库存情况，分析库存的周转情况和账龄结构是否存在异常。

经核查，申报会计师认为：

（1）设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

境外子公司经营管理情况详见本回复之“问题 11. 其他问题”之“二、（一）说明现有组织架构下对母公司、子公司……能否有效控制相关子公司”。

境外投资的合法合规性详见本回复之“问题 11. 其他问题”之“二、（四）

说明公司对境外主体在经营机构、人员、业务、资金管控的安排及合规性、有效性，是否存在违反外汇管理相关规定的情形”。

（2）关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况

经获取境外子公司资金流水并分析，境外子公司资金流水符合其日常经营情况，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

（3）核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等

报告期内，发行人境外存货主要存放于韩国，报告期各期末金额分别为 24.80 万元、6.62 万元、35.72 万元和 12.91 万元，金额较小，占各期末存货余额的比例分别为 0.51%、0.10%、0.29%和 0.07%。发行人当地财务人员已对韩国存货实施现场盘点，中介机构获取盘点表并进行检查，未发现异常。韩国存货周转情况正常，存货库龄基本在 1 年以内。

问题 7.成本核算准确性及毛利率下滑风险

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 55.59%、46.86%和 45.14%，其中锂电池极片冲切模具的毛利率分别为 58.03%、51.30%和 54.76%，新能源汽车冲压模具的毛利率分别为 47.22%、30.91%和 34.65%，高精密零部件的毛利率分别为 26.99%、24.30%和 21.66%，产品增值服务业务的毛利率分别为 54.43%、45.76%和 43.63%。（2）报告期各期，发行人境内业务的毛利率分别为 54.69%、45.75%和 42.91%，境外业务的毛利率分别为 62.46%、57.67%和 64.27%。（3）报告期各期，发行人营业成本分别为 10,086.29 万元、12,151.57 万元和 18,090.45 万元，主要由直接材料、直接人工、制造费用、外协加工费、其他费用构成，其他费用主要为运费及质保费用。（4）发行人报告期内采购集中度较低，前五大供应商变动较大。（5）报告期内，发行人按照总额法下销售额的 3.50%比例计提保证类质保费用。

（1）毛利率下滑风险。请发行人：①结合各产品的单位售价、单位成本、销量变动等因素，量化分析各产品毛利率变动的原因，说明不同产品毛利率变化趋势存在差异的原因。②结合产品结构、客户结构、应用领域（锂电池领域、新能源汽车领域、3C 消费电子领域、机器人领域、半导体领域）、销售区域等因素，分析发行人毛利率高于同行业平均水平的合理性，说明发行人是否存在通过委托加工提高毛利率的情形。③结合境内外销售的产品结构、客户类型、应用领域等因素，量化分析境内外毛利率差异的原因。④结合人员和设备投入情况、肇庆精密制造基地项目建成投产情况、自产与外购成品比例和毛利率等，说明高精密零部件毛利率下降的原因及合理性。⑤结合模具维修改造、轧辊研磨修复、涂布头维修等细分业务的销售和毛利率情况，说明产品增值服务毛利率下降的原因及合理性。⑥说明发行人与主要客户是否存在年降政策，如有，说明关于年降政策的约定及实际执行情况，对各期业绩的影响。⑦结合期后主要原材料采购价格变动趋势、上下游议价能力、细分产品销售结构、价格及毛利率变动趋势等，分析综合毛利率是否存在持续下滑的风险，并进行针对性风险揭示。

（2）成本归集及原材料采购。请发行人：①列表说明主要供应商情况，包括名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作年限、采购金额及占比、发行人采购规模占其业务规模的比重，是否存在注册资本或参保人数较少、成立时间较短即合作等情形，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他业务、资金往来，发行人披露的采购金额是否与昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司公开披露的信息一致，主要供应商变动较大的原因及合理性。②说明报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格是否存在差异，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异。③列表说明制造费用的具体构成，主要明细项目的计费依据及其金额变动原因，分产品说明水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性。④说明生产人员数量、工时变动是否与发行人产量相匹配，生产人员薪资水平是否属于同行业或所在地正常水平。⑤结合销售合同中的质保条款内容，以及售后维修、保修费用的实际发生情况，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，各期质保费用计提比例的依据，预计负债计提是否充分，计提政策是否符合行业特征及自身的业务发展

情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对主要供应商的发函、回函比例，替代程序的具体情况及核查结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份核实方式，是否实地走访主要供应商。（3）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要供应商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

【发行人回复】

一、毛利率下滑风险

（一）结合各产品的单位售价、单位成本、销量变动等因素，量化分析各产品毛利率变动的原因，说明不同产品毛利率变化趋势存在差异的原因。

1、报告期主营业务毛利率变动情况

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 55.59%、46.86%、45.14%和 44.80%，主营业务毛利率有所下降，主要系产品结构变化和产品毛利率波动综合影响所致。

2024 年，公司主营业务毛利率较 2023 年下降了 8.73 个百分点，一方面，随着高精密零部件和产品增值服务等新业务收入增长，高毛利率的锂电池极片冲切模具的收入占比有所下降，拉低了公司的整体毛利率水平；另一方面，受行业市场竞争加剧的影响，锂电池极片冲切模具的销售单价有所下降，导致锂电池极片冲切模具的毛利率有所下降。

2025 年，公司主营业务毛利率较 2024 年小幅下降 1.72 个百分点，主要系产品结构变动的影响，2025 年公司新能源汽车冲压模具及高精密零部件业务拓展较快，上述产品的收入规模和占比有所上升，由于该等产品的毛利率相对较低，从而拉低了公司的整体毛利率水平，导致主营业务毛利率小幅下降。

2026 年 1-6 月，公司主营业务毛利率与 2025 年相比基本保持稳定。

报告期各期，公司各类产品的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
高精密模具	51.48%	53.02%	51.24%	68.85%	49.97%	75.80%	57.78%	84.84%
其中：								
锂电池极片冲切模具	52.49%	45.27%	54.76%	57.43%	51.30%	71.03%	58.03%	83.70%
新能源汽车冲压模具	47.49%	6.99%	34.65%	10.40%	30.91%	3.99%	47.22%	0.79%
其他模具	28.47%	0.77%	21.95%	1.02%	25.57%	0.78%	21.95%	0.35%
高精密零部件	31.75%	24.46%	21.66%	16.98%	24.30%	9.73%	26.99%	6.15%
产品增值服务	43.26%	22.51%	43.63%	14.18%	45.76%	14.47%	54.43%	9.01%
合计	**44.80%**	**100.00%**	**45.14%**	**100.00%**	**46.86%**	**100.00%**	**55.59%**	**100.00%**

各类产品的毛利率及收入结构变动对主营业务毛利率的影响分析如下：

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度		
	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动
锂电池极片冲切模具	-1.31%	-6.38%	-7.69%	2.46%	-7.45%	-4.99%	-5.63%	-6.50%	-12.13%
新能源汽车冲压模具	1.34%	-1.62%	-0.29%	0.15%	2.22%	2.37%	-0.13%	0.99%	0.86%
其他模具	0.07%	-0.07%	-0.01%	-0.03%	0.05%	0.02%	0.01%	0.11%	0.12%
高精密零部件	1.71%	2.38%	4.09%	-0.26%	1.57%	1.31%	-0.17%	0.87%	0.70%
产品增值服务	-0.05%	3.61%	3.55%	-0.31%	-0.13%	-0.44%	-0.78%	2.50%	1.72%
合计	**1.75%**	**-2.09%**	**-0.34%**	**2.01%**	**-3.73%**	**-1.72%**	**-6.70%**	**-2.03%**	**-8.73%**

2024 年公司主营业务毛利率较 2023 年下降 8.73 个百分点，主要受锂电池极片冲切模具毛利率下降及收入占比下降影响。锂电池极片冲切模具毛利率下降对 2024 年毛利率变动影响为-5.63 个百分点，收入占比下降对 2024 年毛利率变动影响为-6.50 个百分点，合计对毛利率贡献变动影响-12.13 个百分点。其他产品或服务的收入占比上升，相应其毛利率贡献小幅上升。

2025 年公司主营业务毛利率较 2024 年下降 1.72 个百分点，主要受锂电池极片冲切模具收入占比下降影响，该因素对 2025 年毛利率贡献变动的影响为-7.45 个百分点。锂电池极片冲切模具的毛利率上升部分抵消了对毛利率贡献变动的负面影响。此外，其他产品或服务的收入占比上升，相应其毛利率贡献小幅上升。

2026 年 1-6 月公司主营业务毛利率较 2025 年下降 0.34 个百分点，整体较稳定。其中，锂电池极片冲切模具收入占比下降，其对主营业务毛利率贡献下降；

高精密零部件及产品增值服务收入占比上升，相应毛利率贡献上升。

（1）产品结构变化对主营业务毛利率的影响

报告期各期，锂电池极片冲切模具的收入占比下降，对主营业务毛利率贡献下降。由于锂电池极片冲切模具的毛利率高于其他类业务，其收入占比下降使得主营业务毛利率有所下降。各期产品结构变动对毛利率贡献变动的影响分别为-2.03 个百分点、-3.73 个百分点和-2.09 个百分点。各期收入结构变动的原因如下：

2024 年，公司锂电池极片冲切模具的收入为 16,205.71 万元，较 2023 年下降 2,736.56 万元，占比由 2023 年的 83.70%下降至 71.03%。一方面，由于 2024 年锂电池行业进入去库存周期，锂电池厂商的采购量有所下降，同时行业竞争加剧，锂电池极片冲切模具的销售价格有所下调，使得 2024 年锂电池极片冲切模具的收入有所下降；另一方面，公司 2024 年新能源汽车冲压模具、高精密零部件等业务拓展效果较好，收入有所上升，也使得锂电池极片冲切模具的收入占比下降。由于锂电池极片冲切模具的毛利率高于其他产品，其收入占比的下降拉低了公司的整体毛利率水平，从而导致 2024 年公司主营业务毛利率有所下降。

2025 年，公司锂电池极片冲切模具收入较 2024 年增加 2,688.42 万元，主要是受益于储能电池及动力电池市场需求回暖，下游客户采购需求持续增长。与此同时，公司新能源汽车冲压模具、高精密零部件等业务处于快速拓展阶段，由于其收入基数相对较低，收入增速明显高于锂电池极片冲切模具。因此，尽管 2025 年锂电池极片冲切模具的收入有所增长，但是其收入占比仍由 2024 年的 71.03%下降至 2025 年的 57.43%。由于锂电池极片冲切模具的毛利率高于新能源汽车冲压模具和高精密零部件，随着收入占比的下降，公司 2025 年主营业务毛利率较 2024 年小幅下降。

2026 年 1-6 月，储能电池及动力电池市场需求持续旺盛，公司锂电池极片冲切模具产品收入持续增长；与此同时，产品增值服务和高精密零部件的收入大幅增长，使得 2026 年 1-6 月产品增值服务和高精密零部件业务收入占比有所上升。尽管 2026 年 1-6 月锂电池极片冲切模具的收入有所增长，但是其收入占比仍由 2025 年的 57.43%下降至 2026 年 1-6 月的 45.27%。由于锂电池极片冲切模具的毛利率高于产品增值服务和高精密零部件，随着收入占比的下降，公司 2026 年 1-6 月主营业务毛利率较 2025 年小幅下降。

（2）产品毛利率波动对主营业务毛利率的影响

公司的收入主要来源于高精密模具、高精密零部件及产品增值服务业务。报告期各期，三类业务毛利率及变动趋势存在差异，主要系各业务所处应用领域、发展阶段及成本结构不同，受下游市场需求变化的影响程度不同。

2024 年产品毛利率变动对主营业务毛利率变动的影响合计为-6.70 个百分点，主要是锂电池极片冲切模具毛利率下降的影响。受行业竞争加剧影响，锂电池极片冲切模具的销售价格有所下调，使得锂电池极片冲切模具毛利率由 2023 年的 58.03%下降至 2024 年的 51.30%，对主营业务毛利变动影响为-5.63 个百分点；其余产品的毛利率变动对主营业务毛利率变动的影响相对较小。

2025 年产品毛利率变动对主营业务毛利率的影响为 2.01 个百分点，主要是锂电池极片冲切模具毛利率上升的影响。2025 年受产品销售价格回升的影响，锂电池极片冲切模具的毛利率较 2024 年上升 3.46 个百分点，对主营业务毛利变动影响为 2.46 个百分点；其余产品的毛利率变动对主营业务毛利率变动的影响相对较小。

2026 年 1-6 月产品毛利率变动对主营业务毛利率的影响为 1.75 个百分点，其中，受钨钢价格上涨等因素的影响，2026 年 1-6 月锂电池极片冲切模具的毛利率小幅下降，对主营业务毛利变动影响-1.31 个百分点；2026 年 1-6 月，新能源汽车冲压模具和高精密零部件的毛利率均有所提升，对主营业务毛利变动影响分别为 1.34 和 1.71 个百分点。

2、各产品毛利率变动分析

报告期各期，公司各类产品的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
高精密模具	51.48%	53.02%	51.24%	68.85%	49.97%	75.80%	57.78%	84.84%
其中：								
锂电池极片冲切模具	52.49%	45.27%	54.76%	57.43%	51.30%	71.03%	58.03%	83.70%
新能源汽车冲压模具	47.49%	6.99%	34.65%	10.40%	30.91%	3.99%	47.22%	0.79%
其他模具	28.47%	0.77%	21.95%	1.02%	25.57%	0.78%	21.95%	0.35%
高精密零部件	31.75%	24.46%	21.66%	16.98%	24.30%	9.73%	26.99%	6.15%

产品增值服务	43.26%	22.51%	43.63%	14.18%	45.76%	14.47%	54.43%	9.01%
合计	**44.80%**	**100.00%**	**45.14%**	**100.00%**	**46.86%**	**100.00%**	**55.59%**	**100.00%**

报告期各期，高精密模具业务毛利率分别为 57.78%、49.97%、51.24%和51.48%，整体呈先降后升的趋势。其中，锂电池极片冲切模具为公司的主力产品，2024 年，由于锂电池行业进入调整期，市场竞争较为激烈，产品单价有所下调，导致锂电池极片冲切模具的毛利率有所下滑；2025 年，随着下游锂电池行业回暖，对锂电池极片冲切模具的需求上升，产品的销售价格有所回升，带动毛利率上升；2026 年 1-6 月，受钨钢原材料价格上涨的影响，锂电池极片冲切模具的毛利率有所回落。新能源汽车冲压模具系公司 2023 年开始拓展的新业务，2023 年收入较小，毛利率缺乏可比性；2024 年以来，随着自有产能逐步爬坡，产能利用率提升、生产工艺及管理环节逐步成熟，新能源汽车冲压模具的毛利率呈现上升的趋势。

报告期各期，高精密零部件业务的毛利率分别为 26.99%、24.30%、21.66%和 31.75%，2023 年至 2025 年毛利率有所下降，主要是 2024 年-2025 年肇庆生产基地陆续建成投产，高精密零部件相关的设备和人员投入上升，前期自产产能仍处于爬坡期，规模效应尚未充分释放，使得 2024 年和 2025 年的毛利率相对较低，2026 年 1-6 月随着产能利用率提升、生产工艺及管理环节逐步成熟，高精密零部件业务的毛利率有所上升。

报告期各期，产品增值服务业务的毛利率分别为 54.43%、45.76%、43.63%和 43.26%，呈下降趋势，主要是业务结构变化的影响，报告期内轧辊研磨修复业务收入大幅上升，但其毛利率相对较低，从而拉低了产品增值服务业务的整体毛利率水平。

（1）高精密模具

报告期内，公司高精密模具的毛利率分别为 57.78%、49.97%、51.24%和51.48%。报告期各期，各类模具的收入占比及毛利率如下：

产品类别	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
锂电池极片冲切模具	52.49%	85.38%	54.76%	83.42%	51.30%	93.71%	58.03%	98.65%

新能源汽车冲压模具	47.49%	13.17%	34.65%	15.10%	30.91%	5.26%	47.22%	0.93%
其他模具	28.47%	1.44%	21.95%	1.48%	25.57%	1.03%	21.95%	0.41%
合计	**51.48%**	**100.00%**	**51.24%**	**100.00%**	**49.97%**	**100.00%**	**57.78%**	**100.00%**

锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具为高精密模具收入的主要构成。报告期各期，该两类模具收入占高精密模具收入的比例分别为 99.59%、98.97%、98.52%和 98.56%，高精密模具的毛利率变动主要受该两类模具的毛利率变动影响。

①锂电池极片冲切模具

锂电池极片冲切模具均应用于锂电池领域。报告期各期，锂电池极片冲切模具的单位售价、单位成本、销量变动如下：

年度	收入（万元）	销量（套）	单位价格（元/套）	单位成本（元/套）	毛利率
2026 年 1-6 月	12,113.35	5,289	22,902.91	10,882.01	52.49%
2025 年	18,894.13	8,796	21,480.37	9,716.98	54.76%
2024 年	16,205.71	8,060	20,106.34	9,790.91	51.30%
2023 年	18,942.27	7,919	23,920.02	10,038.15	58.03%

报告期各期，锂电池极片冲切模具的毛利率分别为 58.03%、51.30%、54.76%和 52.49%，销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/套

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	22,902.91	2.81%	21,480.37	3.11%	20,106.34	-7.96%	23,920.02
单位成本	10,882.01	-5.09%	9,716.98	0.34%	9,790.91	1.23%	10,038.15
其中：直接材料	4,504.83	-2.85%	3,852.33	-3.13%	3,179.64	1.31%	3,442.51
直接人工	1,713.24	0.70%	1,872.74	0.64%	2,010.54	0.55%	2,120.31
制造费用	2,643.43	-0.89%	2,438.60	2.69%	3,016.18	-3.07%	2,398.96
外协加工费	1,175.70	-1.93%	732.97	0.47%	833.36	1.75%	1,185.15
其他费用	844.81	-0.11%	820.34	-0.32%	751.19	0.70%	891.22
合计	**-**	**-2.28%**	**-**	**3.46%**	**-**	**-6.73%**	**-**

A.2024 年毛利率变动分析

2024 年，公司锂电池极片冲切模具毛利率较 2023 年下降 6.73 个百分点，主要受产品销售单价下降影响。从单价、销量和单位成本分析，2024 年该产品销量及单位成本未发生重大变化，销售单价下降对毛利率的影响为-7.96 个百分点，是毛利率下降的主要原因，主要是受锂电池行业调整影响，行业竞争加剧，公司

产品销售价格有所下调，使得毛利率有所下降。

B.2025 年毛利率变动分析

2025 年，公司锂电池极片冲切模具毛利率较 2024 年上升 3.46 个百分点，主要系产品销售价格回升所致。2025 年，国内动力电池及储能电池行业快速增长，市场需求回暖，公司锂电池极片冲切模具需求旺盛，产品销售价格相应上调，公司产品销售均价较 2024 年上升 6.83%，对毛利率的贡献约为 3.11 个百分点。

成本结构方面，2025 年，由于钨钢等原材料的市场价格上涨，使得锂电池极片冲切模具单位材料成本有所上升；但随着产量增加，单位产品分摊的人工成本和制造费用有所下降，部分抵消了材料成本上涨的影响。因此，2025 年单位成本整体较 2024 年基本保持稳定，单位成本变动对毛利率的影响仅为 0.34 个百分点，对毛利率变动影响较小。

C.2026 年 1-6 月毛利率变动分析

2026 年 1-6 月，公司锂电池极片冲切模具毛利率较 2025 年下降 2.28 个百分点。其中，产品销售均价较 2025 年上升 6.62%，对毛利率正向贡献 2.81 个百分点；单位成本较 2025 年上升 11.99%，对毛利率影响-5.09 个百分点。2025 年下半年以来，主要原材料钨钢的价格大幅上涨，使得公司锂电池极片冲切模具的单位成本上升，2026 年 1-6 月单位材料成本上升对毛利率影响-2.85 个百分点；另外，因订单增加、自有产能不足，2026 年 1-6 月单位外协加工费有所上升，对毛利率影响-1.93 个百分点，导致 2026 年 1-6 月锂电池极片冲切模具毛利率较 2025 年有所下降。

②新能源汽车冲压模具

新能源汽车冲压模具包括外购和自产两种生产方式，其中外购成品采用净额法核算。为便于分析产品的实际交易价格、成本及毛利水平，以下按净额法和总额法分别列示报告期各期新能源汽车冲压模具的单位售价、单位成本、销量及毛利率变动情况：

核算方式	年度	收入（万元）	销量（千克）	单价（元/千克）	单位成本（元/千克）	毛利率
净额法	2026 年 1-6 月	1,869.16	1,205,703.46	15.50	8.14	47.49%
	2025 年	3,420.86	2,269,603.74	15.07	9.85	34.65%

	2024 年	909.68	1,520,650.31	5.98	4.13	30.91%
	2023 年	178.80	162,695.00	10.99	5.80	47.22%
总额法	2026 年 1-6 月	3,891.31	1,205,703.46	32.27	24.91	22.81%
	2025 年	8,300.65	2,269,603.74	36.57	31.35	14.28%
	2024 年	4,259.15	1,520,650.31	28.01	26.16	6.60%
	2023 年	645.75	162,695.00	39.69	34.50	13.07%

报告期各期，净额法下新能源汽车冲压模具的毛利率分别为 47.22%、30.91%、34.65%和 47.49%，总额法下毛利率分别为 13.07%、6.60%、14.28%和 22.81%，2024 年毛利率有所下降，2025 年和 2026 年 1-6 月毛利率有所回升。

新能源汽车冲压模具包括自产和外购两种方式，外购业务使用净额法核算。为体现该业务的真实毛利率水平，以下按总额法列示该业务的相关数据。报告期各期，总额法下，新能源汽车冲压模具自产和外购的收入占比及毛利率如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
总额法收入（万元）	3,891.31	8,300.65	4,259.15	645.75
总额法毛利率	22.81%	14.28%	6.60%	13.07%
自产收入（万元）	1,020.30	2,265.15	426.98	45.72
自产收入占比	26.22%	27.29%	10.03%	7.08%
自产毛利率	14.40%	12.10%	-9.82%	-46.77%
外购收入（万元）	2,871.01	6,035.50	3,832.17	600.02
外购收入占比	73.78%	72.71%	89.97%	92.92%
外购毛利率	25.80%	15.09%	8.43%	17.63%

公司于 2023 年开始拓展新能源汽车冲压模具业务，2024 年，为了提高新能源汽车冲压模具的业务规模，公司在投标过程中采取了更有竞争力的报价策略，使得产品的销售单价有所下降，导致 2024 年新能源汽车冲压模具的毛利率有所下降。2025 年和 2026 年 1-6 月，随着客户的认可度提高，公司新能源汽车冲压模具业务规模进一步增长，同时公司的产能利用率和供应链成熟度也明显上升，使得自产和外购的毛利率均有所改善，因此，2025 年和 2026 年 1-6 月新能源汽车冲压模具的毛利率有所上升。

总额法口径下，外购和自产的新能源汽车冲压模具的销量、单位价格、单位成本如下：

生产方式	年度	收入（万元）	销量（千克）	单价（元/千克）	单位成本（元/千克）	毛利率
外购	2026 年 1-6 月	2,871.01	685,606.09	41.88	31.07	25.80%
	2025 年	6,035.50	1,407,279.05	42.89	36.41	15.09%
	2024 年	3,832.17	1,329,837.91	28.82	26.39	8.43%
	2023 年	600.02	139,064.00	43.15	35.54	17.63%
自产	2026 年 1-6 月	1,020.30	520,097.37	19.62	16.79	14.40%
	2025 年	2,265.15	862,324.69	26.27	23.09	12.10%
	2024 年	426.98	190,812.40	22.38	24.58	-9.82%
	2023 年	45.72	23,631.00	19.35	28.40	-46.77%

A.外购新能源汽车冲压模具毛利率变动

总额法下，报告期各期，外购的新能源汽车冲压模具毛利率分别为 17.63%、8.43%、15.09%和 25.80%，销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/千克

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	41.88	-2.05%	42.89	30.04%	28.82	-40.96%	43.15
单位成本	**31.07**	**12.76%**	**36.41**	**-23.38%**	**26.39**	**31.76%**	**35.54**
合计	**-**	**10.70%**		**6.66%**		**-9.20%**	**-**

注：外购成品销售业务的主要成本为向供应商的采购成本，因而未列示具体成本构成。

报告期各期，外购新能源汽车冲压模具的销售单价分别为 43.15 元/千克、28.82 元/千克、42.89 元/千克和 41.88 元/千克。2024 年销售单价较低，一方面是单价较低的加工类订单占比较高，拉低了平均销售单价；另一方面，公司为了提高新能源汽车冲压模具的业务规模，在投标过程中采取了更有竞争力的报价策略，使得产品的销售单价有所下降，导致当年外购新能源汽车冲压模具的毛利率有所下降。

2025 年，外购新能源汽车冲压模具的平均销售单价和平均成本均有所上升，主要是单价较低的加工类订单占比有所下降所致。随着业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，汽车模具供应商库不断优化，增强了公司的议价能力，使得外购新能源汽车冲压模具的单位成本上升幅度小于销售单价涨幅，导致 2025 年外购新能源汽车冲压模具的毛利率有所上升。

2026 年 1-6 月，外购新能源汽车冲压模具的平均销售单价与 2025 年相比较

为稳定，而平均成本有所下降，主要是随着公司供应链成熟度持续提高，汽车模具供应商库不断优化，增强了公司的议价能力，使得外购产品销售业务的毛利率进一步提高。

B.自产新能源汽车冲压模具毛利率变动

报告期各期，自产的新能源汽车冲压模具销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/千克

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	19.62	-29.80%	26.27	16.27%	22.38	19.86%	19.35
单位成本	16.79	32.10%	23.09	5.66%	24.58	17.08%	28.40
其中：直接材料	4.70	6.80%	6.04	-0.33%	5.95	2.98%	6.62
直接人工	4.86	-0.31%	4.80	12.82%	8.17	1.03%	8.40
制造费用	4.64	-1.43%	4.36	7.45%	6.32	22.30%	11.31
外协加工费	1.79	26.05%	6.90	-13.71%	3.30	-9.20%	1.24
其他费用	0.80	0.99%	0.99	-0.58%	0.84	-0.03%	0.83
合计	**-**	**2.30%**		**21.93%**		**36.94%**	**-**

报告期各期，应用于新能源汽车领域的新能源汽车冲压模具销量逐年上升。各期自产的新能源汽车冲压模具收入分别为 45.72 万元、426.98 万元、2,265.15 万元和 1,020.30 万元，毛利率分别为-46.77%、-9.82%、12.10%和 14.40%，毛利率逐年上升。具体分析如下：

2024 年自产新能源汽车冲压模具毛利率为-9.82%，较 2023 年有较大幅度的提升，主要是单价上升以及单位成本下降。单价上升主要是由于 2023 年开始切入该领域，自产新能源汽车冲压模具的收入规模很小，仅为 45.72 万元，价格可比性较弱，2024 年随着规模扩大，价格逐步趋于稳定。同时，产量增加使得单位产品分摊的人工成本和制造费用下降，但由于整体业务规模仍较小，当年毛利率仍为负。

2025 年，自产新能源汽车冲压模具毛利率为 12.10%，较 2024 年上升 21.93 个百分点，主要系产品结构变化及规模效应显现。一方面，全模及 B 类模具订单占比提升，其中全模涉及设计、加工及调试等多个环节，B 类模具（如端子模具）精密加工要求较高，带动平均销售单价上升；另一方面，随着产量增长，单

位人工成本和制造费用进一步下降。虽然部分 CNC 加工、磨床加工等工序外协增加，导致单位加工费上升，但单位成本整体仍有所下降，推动毛利率提升。

2026 年 1-6 月，公司自产的新能源汽车冲压模具的毛利率上升至 14.40%，上升 2.30 个百分点。2026 年 1-6 月受市场竞争以及订单结构变化影响，销售单价有所下降，但单位成本降幅高于单价降幅。随着公司自产能力提升，更多加工工序转由公司自主完成，对外协加工的依赖程度降低，单位产品的外协加工费有所下降，带动产品的单位成本有所下降。综合影响下，2026 年 1-6 月自产的新能源汽车冲压模具的单位成本降幅超过销售单价降幅，使得毛利率小幅上升。

（2）高精密零部件

高精密零部件包括外购和自产两种方式，其中外购成品采用净额法核算。为便于分析产品的实际交易价格、成本水平及毛利空间，以下按净额法和总额法分别列示报告期各期高精密零部件的单位售价、单位成本、销量及毛利率变动情况：

核算方式	年度	收入（万元）	销量（件）	单价（元/件）	单位成本（元/件）	毛利率
净额法	2026 年 1-6 月	6,544.78	2,947,744	22.20	15.15	31.75%
	2025 年	5,585.18	3,629,008	15.39	12.06	21.66%
	2024 年	2,220.29	236,945	93.70	70.94	24.30%
	2023 年	1,391.75	141,370	98.45	71.87	26.99%
总额法	2026 年 1-6 月	9,984.19	2,947,744	33.87	26.82	20.81%
	2025 年	10,123.81	3,629,008	27.90	24.56	11.95%
	2024 年	4,348.09	236,945	183.51	160.74	12.41%
	2023 年	2,658.38	141,370	188.04	161.47	14.13%

报告期各期，净额法下高精密零部件的毛利率分别为 26.99%、24.30%、21.66%和 31.75%，总额法下毛利率分别为 14.13%、12.41%、11.95%和 20.81%，2023 年至 2025 年毛利率有所下降，2026 年 1-6 月毛利率有所回升。

2023 年至 2025 年高精密零部件的毛利率有所下降，主要是公司加大人员、设备及厂房的投入，固定成本增长较快，但公司自产产能尚处于爬坡阶段，导致单位产品分摊的固定成本上升。2026 年 1-6 月，一方面，随着自产产能利用率上升，自产高精密零部件的毛利率有所回升；另一方面，随着高精密零部件业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，供应商库不断优化，增强了公司的议价能力，使得外购成品销售业务的毛利率进一步提高。

公司高精密零部件产品主要包括高精密裁切刀、锂电池生产设备零部件等。各类别的高精密零部件计价单位及单价存在较大差异。总额法下，不同种类高精密零部件的销量、收入、单价、单位成本变动如下：

类别	年度	收入（万元）	销量（PCS）	单价（元/PCS）	单位成本（元/PCS）	毛利率
高精密裁切刀	2026 年 1-6 月	1,314.93	12,514	1,050.77	714.17	32.03%
	2025 年	1,170.62	11,786	993.23	682.90	31.24%
	2024 年	750.29	12,692	591.15	512.54	13.30%
	2023 年	689.64	12,773	539.92	398.66	26.16%
类别	**年度**	**收入（万元）**	**销量（PCS）**	**单价（元/PCS）**	**单位成本（元/PCS）**	**毛利率**
锂电池生产设备零部件	2026 年 1-6 月	6,608.36	534,380	123.66	103.58	16.24%
	2025 年	7,267.39	1,080,383	67.27	61.47	8.61%
	2024 年	2,679.33	140,249	191.04	169.98	11.03%
	2023 年	1,561.89	121,281	128.78	112.83	12.39%
类别	**年度**	**收入（万元）**	**销量（PCS）**	**单价（元/PCS）**	**单位成本（元/PCS）**	**毛利率**
其他	2026 年 1-6 月	2,060.91	2,400,850	8.58	6.15	28.32%
	2025 年	1,685.80	2,536,839	6.65	5.79	12.94%
	2024 年	918.46	84,004	109.34	92.16	15.71%
	2023 年	406.84	7,316	556.10	553.69	0.43%

①高精密裁切刀

报告期各期，总额法下高精密裁切刀的销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/PCS

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	1,050.77	3.76%	993.23	35.10%	591.15	6.40%	539.92
单位成本	714.17	-2.98%	682.90	-17.15%	512.54	-19.26%	398.66
其中：直接材料	180.76	-2.67%	152.75	-3.39%	119.08	-2.24%	105.85
直接人工	146.20	0.85%	155.10	-1.97%	135.52	-6.90%	94.75
制造费用	255.09	0.77%	263.15	-6.62%	197.42	-9.54%	141.02
外协加工费	93.57	-1.83%	74.39	-3.74%	37.28	-0.20%	36.13
其他费用	38.55	-0.10%	37.52	-1.44%	23.24	-0.39%	20.91
合计	**-**	**0.79%**	**-**	**17.95%**	**-**	**-12.86%**	**-**

报告期各期，总额法下，高精密裁切刀的毛利率分别为 26.16%、13.30%、31.24%和 32.03%。高精密裁切刀均应用于锂电池领域，主要用于锂电池极片、

胶带、铝塑膜等的裁切，单位价格与刀具长度、材质等因素相关。报告期内，高精密裁切刀的平均单位价格有所上升，一方面是随着锂电池行业向大容量的方向发展，下游客户对于大尺寸的“长切刀”需求上升，使得高精密裁切刀的单价有所上升；另一方面，2025 年下半年以来钨钢原材料的市场价格上涨，公司高精密裁切刀的销售单价相应有所提升。

2024 年，高精密裁切刀的单位成本上升幅度大于单位价格，使得毛利率有所下滑，主要是公司 2024 年新增购置了相关生产设备，并且增加了人员配置，但是受下游市场需求因素的影响，高精密裁切刀的销量未有明显增长，使得单位产品分摊的直接人工和制造费用等固定成本有所上升，毛利率有所下降。

2025 年，高精密裁切刀的单位成本上升幅度小于单位价格，使得毛利率有所上升，主要是随着市场需求的变化，高毛利的大尺寸“长切刀”占比上升，使得高精密裁切刀的毛利率有所上升。从成本构成来看，单位产品的直接材料、直接人工和制造费用等各项成本均有所上升，主要是大尺寸“长切刀”主要用于极片裁切，对于产品材质、加工精度的要求更高，相应的加工工艺也更加复杂，使得单位产品的成本更高。

2026 年 1-6 月，高精密裁切刀的单位价格和单位成本均有所上升，使得毛利率与 2025 年相比基本持平。从成本构成来看，随着钨钢等原材料市场价格的上升，2026 年 1-6 月单位产品的直接材料成本有所上升，此外由于自身产能限制，公司将部分机加工工序进行委外，使得 2026 年 1-6 月单位产品的外协加工费明显上升。公司通过价格调整消化原材料价格上涨的影响，整体来看 2026 年 1-6 月高精密裁切刀的毛利率保持平稳。

②锂电池生产设备零部件

报告期各期，总额法下锂电池生产设备零部件的销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/PCS；PCS

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	123.66	41.68%	67.27	-163.72%	191.04	28.55%	128.78
单位成本	103.58	-34.05%	61.47	161.30%	169.98	-29.91%	112.83
其中：直接材料	70.62	-22.08%	43.31	121.31%	124.91	-17.10%	92.24
直接人工	9.10	-1.32%	7.47	6.78%	12.03	-3.26%	5.80
制造费用	7.68	-1.76%	5.50	20.75%	19.46	-5.85%	8.29
外协加工费	10.13	-6.65%	1.91	4.27%	4.79	-1.63%	1.67
其他费用	6.05	-2.25%	3.27	8.20%	8.79	-2.07%	4.84
合计	-	7.63%		-2.42%		-1.36%	-

报告期各期，总额法下，锂电池生产设备零部件的毛利率分别为 12.39%、11.03%、8.61%和 16.24%。锂电池生产设备零部件的种类繁多，产品型号与规格尺寸差异较大，对应单价区间跨度较大，使得各期的单价波动也较大。各期单位成本的变动趋势与单位价格变动趋势一致，但变动幅度存在差异，使得毛利率有所波动。

2024 年，锂电池生产设备零部件毛利率较 2023 年下降了 1.36 个百分点，单位成本涨幅高于单价涨幅，主要是公司 2024 年加大了人员和设备投入，使得 2024 年单位产品的直接人工和制造费用上升较多。

2025 年，锂电池生产设备零部件毛利率较 2024 年下降 2.42 个百分点，单位售价降幅大于单位成本降幅，主要是公司拓宽了锂电池生产设备零部件的业务范围，承接了部分精度要求较低、单价相对较低的订单，使得毛利率有所下降。

2026 年 1-6 月，锂电池生产设备零部件毛利率较 2025 年上升 7.63 个百分点，单价涨幅高于单位成本涨幅，一方面是产品结构向精密度更高的产品倾斜，加之部分交期紧张订单获取了交期溢价，共同推动平均单价和毛利率的上行；另一方面，随着高精密零部件业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，公司在报价阶段引入供应商前置参与报价，使公司更准确把握市场供需并合理定价，使得外购成品销售业务的毛利率进一步提高。

③其他

公司高精密零部件产品涵盖的类别较多，其他类零部件较零散，包括新能源

汽车冲压模具零配件、3C 消费电子、半导体设备、机器人零部件等。因各年产品结构变化较大，各期单位价格和单位成本波动较大，可比性相对较弱。

报告期各期，其他类高精密零部件的毛利率分别为 0.43%、15.71%、12.94%和 28.32%。2023 年毛利率较低，主要是因为 2023 年该类收入构成主要为新能源汽车冲压模具配件，公司于 2023 年切入新能源汽车冲压模具领域，业务发展初期产品毛利率较低。2026 年 1-6 月，其他类高精密零部件的毛利率相对较高，主要是业务规模扩大之后，产品产量提升较多，单位产品分摊的固定成本下降，毛利率有所上升。

（3）产品增值服务

报告期内，产品增值服务的毛利率分别为54.43%、45.76%、43.63%和43.26%，受产品结构变动的影响毛利率有所下滑。产品增值服务主要包括锂电池模具维修业务、轧辊研磨修复业务和其他（涂布头维修等），2026 年 1-6 月新增金属热处理业务。

报告期各期，各类服务的销量、收入、成本及毛利率如下：

年度	类别	计量单位	收入（万元）	销量	单价（元/PCS 或元/吨）	单位成本（元/PCS 或元/吨）	毛利率
2026 年 1-6 月	锂电池模具维修业务	PCS	1,136.17	6,687.00	1,699.07	697.29	58.96%
	轧辊研磨修复业务	对	1,281.62	247.00	51,887.44	32,166.45	38.01%
	金属热处理	吨	489.58	8,237.39	594.34	334.35	43.74%
		万 PCS	2,885.94	43,715.03	0.07	0.04	45.04%
	其他	-	230.80	-	-	-	-28.18%
	合计	**-**	**6,024.10**	**-**	**-**	**-**	**43.26%**
2025 年	锂电池模具维修业务	PCS	2,383.47	17,058.00	1,397.28	572.83	59.00%
	轧辊研磨修复业务	对	1,986.60	438.00	45,356.09	35,235.14	22.31%
	其他	-	293.59	-	-	-	63.05%
	合计	**-**	**4,663.67**	**-**	**-**	**-**	**43.63%**
2024 年	锂电池模具维修业务	PCS	2,601.62	11,866.00	2,192.50	830.70	62.11%
	轧辊研磨修复业务	对	555.31	208.50	26,633.52	36,593.26	-37.40%
	其他	-	144.06	-	-	-	70.95%
	合计	**-**	**3,300.99**	**-**	**-**	**-**	**45.76%**
2023 年	锂电池模具	PCS	1,822.52	11,226.00	1,623.48	638.01	60.70%

年度	类别	计量单位	收入（万元）	销量	单价（元/PCS或元/吨）	单位成本（元/PCS或元/吨）	毛利率
	维修业务						
	轧辊研磨修复业务	对	198.20	54.50	36,366.94	38,172.82	-4.97%
	其他	-	18.00	-	-	-	73.59%
	合计	**-**	**2,038.72**	**-**	**-**	**-**	**54.43%**

①锂电池模具维修业务

报告期各期，锂电池模具维修业务的毛利率分别为 60.70%、62.11%、59.00%和 58.96%，单位价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/件

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	1,699.07	7.28%	1,397.28	-21.56%	2,192.50	10.20%	1,623.48
单位成本	697.29	-7.33%	572.83	18.46%	830.70	-8.79%	638.01
其中：直接材料	55.34	-0.03%	54.84	4.15%	112.78	-2.34%	61.56
直接人工	335.97	-6.12%	231.91	4.73%	297.94	1.94%	340.39
制造费用	176.14	-1.52%	150.36	7.03%	248.64	-3.58%	170.10
外协加工费	54.87	1.39%	78.46	0.57%	86.38	-3.65%	6.40
其他费用	74.98	-1.04%	57.26	1.98%	84.95	-1.16%	59.57
合计	**-**	**-0.04%**	**-**	**-3.11%**		**1.41%**	**-**

2024 年，锂电池模具维修业务毛利率较 2023 年上升 1.41 个百分点，主要系部分客户基于降低模具使用成本的考虑，采用批量改模方式替代购置新模具。该类改模业务通常需更换刀口等价值较高的零部件，业务复杂程度及附加值相对较高，因此当年单位价格有所上升；同时，因刀口等零部件耗用钨钢等价值较高的原材料，单位材料成本亦有所上升。总体来看，单位价格上升对毛利率的正向影响大于单位成本上升的负向影响，推动 2024 年该业务毛利率小幅上升。

2025 年，锂电池模具维修业务毛利率较 2024 年下降 3.11 个百分点，主要是随着改模业务收入下降，锂电池模具维修业务的单位价格和单位成本均有所下降，由于单位价格下降幅度高于成本，使得 2025 年锂电池模具维修业务毛利率有所下降。

2026 年 1-6 月，锂电池模具维修业务毛利率较 2025 年基本保持稳定。

②轧辊研磨修复服务

报告期各期，轧辊研磨修复服务的毛利率分别为-4.97%、-37.40%、22.31%和 38.01%，销售价格、单位成本变化对毛利率的影响如下：

单位：元/对

期间	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额	对毛利率影响	金额
单位价格	51,887.44	9.78%	45,356.09	56.72%	26,633.52	-38.36%	36,366.94
单位成本	32,166.45	5.91%	35,235.14	2.99%	36,593.26	5.93%	38,172.82
其中：直接材料	785.35	2.59%	2,129.00	-3.90%	360.92	-1.36%	-
直接人工	10,547.13	3.55%	12,391.60	2.26%	13,416.63	-20.09%	8,066.01
制造费用	10,782.79	-1.47%	10,021.84	2.78%	11,284.62	40.89%	22,175.77
外协加工费	3,971.42	-0.57%	3,674.22	-0.85%	3,290.17	-0.69%	3,105.14
其他费用	6,079.75	1.81%	7,018.47	2.70%	8,240.92	-12.82%	4,825.91
合计	**-**	**15.69%**	**-**	**59.71%**	**-**	**-32.43%**	**-**

报告期各期，轧辊研磨修复服务业务量总体呈上升趋势。该业务单价主要受轧辊规格、修复工艺等因素影响，存在一定波动。从工艺类型看，轧辊研磨修复服务主要包括单一修磨修复和修磨及表面镀层修复，其中后者工序更为复杂、单位价格和毛利率通常较高。

2023 年，轧辊研磨修复服务业务量相对较少，该业务处于起步阶段，配备的人员较少，因此单位人工成本相对较低；但厂房租金、设备折旧等制造费用相对固定，在业务量较少的情况下固定成本摊薄效应较弱，导致单位制造费用相对较高。

2024 年，受业务结构变化影响，当年单一修磨修复订单占比较高，使得轧辊研磨修复服务的单位价格下降较多；另一方面，公司结合市场竞争情况及业务拓展需要，对部分订单采取了更具市场竞争力的定价策略，亦对当期平均单价产生一定影响。与此同时，2024 年子公司南京日信新增了较多人员配置，但业务尚处于发展初期，业务量相对较小，新增人员成本未能充分摊薄，导致单位人工成本较高，毛利率相应下降。

2025 年及 2026 年 1-6 月，随着修磨及表面镀层修复订单收入占比提高，整体单位价格有所上升；同时，业务规模扩大后，前期新增设备及人员等固定成本

得到进一步摊薄，单位人工成本和制造费用有所下降，带动轧辊研磨修复服务毛利率逐步回升。

③金属热处理

2026 年 1-6 月公司新增金属热处理业务，为折叠屏转轴等 MIM（金属粉末注射成型）配件提供热处理加工服务，2026 年 1-6 月实现收入 3,375.52 万元。该业务的毛利率为 44.85%，与产品增值服务的整体毛利率水平接近。

④其他

其他类别的产品增值服务包括锂电池设备改造、涂布头维修、胶辊维修等，各期收入较小，仅为 18.00 万元、144.06 万元、293.59 万元和 230.80 万元，各期毛利率为 73.59%、70.95%、63.05%和-28.18%。2026 年 1-6 月毛利率较低，主要是公司锂电池设备改造业务新增了较多人员，人工成本上升，但业务尚未放量，导致 2026 年 1-6 月毛利率有所下滑。

3、不同应用领域的产品毛利率变动分析

报告期各期，各类产品按应用领域划分的收入、收入占比及毛利率如下：

单位：万元

一级分类	二级分类	应用领域	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年			2023 年		
			收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
高精密模具	锂电池极片冲切模具	锂电池	12,113.35	45.27%	52.49%	18,894.13	57.43%	54.76%	16,205.71	71.03%	51.30%	18,942.27	83.70%	58.03%
	新能源汽车冲压模具	新能源汽车	1,869.16	6.99%	47.49%	3,420.86	10.40%	34.65%	909.68	3.99%	30.91%	178.80	0.79%	47.22%
	其他模具	半导体	112.49	0.42%	14.02%	335.10	1.02%	21.95%	177.51	0.78%	25.57%	79.51	0.35%	21.95%
		其他	92.31	0.35%	46.07%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		小计	**204.81**	**0.77%**	**28.47%**	**335.10**	**1.02%**	**21.95%**	**177.51**	**0.78%**	**25.57%**	**79.51**	**0.35%**	**21.95%**
高精密模具小计			**14,187.31**	**53.02%**	**51.48%**	**22,650.09**	**68.85%**	**51.24%**	**17,292.90**	**75.80%**	**49.97%**	**19,200.58**	**84.84%**	**57.78%**
高精密零部件	锂电池生产设备零部件	锂电池	3,989.10	14.91%	26.91%	3,265.12	9.92%	19.17%	1,105.96	4.85%	26.71%	543.06	2.40%	35.63%
	高精密裁切刀	锂电池	1,296.29	4.84%	32.49%	1,153.35	3.51%	31.71%	747.75	3.28%	13.34%	666.94	2.95%	27.05%
	其他	新能源汽车	493.21	1.84%	53.06%	577.85	1.76%	8.30%	184.65	0.81%	46.08%	94.57	0.42%	-12.41%
		3C 消费电子	361.56	1.35%	47.32%	247.69	0.75%	31.84%	95.17	0.42%	31.58%	50.56	0.22%	2.98%
		半导体	256.89	0.96%	36.53%	95.43	0.29%	21.09%	66.98	0.29%	27.94%	3.64	0.02%	35.94%
		机器人	94.76	0.35%	56.47%	16.24	0.05%	24.33%	0.55	0.00%	-0.62%	-	-	-
		其他	52.97	0.20%	6.48%	229.50	0.70%	29.30%	19.23	0.08%	54.37%	32.97	0.15%	32.42%

一级分类	二级分类	应用领域	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年			2023 年		
			收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
		小计	**1,259.39**	**4.71%**	**46.34%**	**1,166.71**	**3.55%**	**18.70%**	**366.59**	**1.61%**	**39.37%**	**181.74**	**0.80%**	**0.97%**
高精密零部件 小计			**6,544.78**	**24.46%**	**31.75%**	**5,585.18**	**16.98%**	**21.66%**	**2,220.29**	**9.73%**	**24.30%**	**1,391.75**	**6.15%**	**26.99%**
产品增值服务	锂电池模具维修服务	锂电池	1,136.17	4.25%	58.96%	2,383.47	7.24%	59.00%	2,601.62	11.40%	62.11%	1,822.52	8.05%	60.70%
	轧辊研磨修复服务	锂电池	1,281.62	4.79%	38.01%	1,986.60	6.04%	22.31%	555.31	2.43%	-37.40%	198.20	0.88%	-4.97%
	热处理	3C 消费电子	2,876.59	10.75%	45.03%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		其他	498.93	1.86%	43.79%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		小计	3,375.52	12.62%	44.85%	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-
	其他	其他	230.80	0.86%	-28.18%	293.59	0.89%	63.05%	144.06	0.63%	70.95%	18.00	0.08%	73.59%
产品增值服务 小计			**6,024.10**	**22.51%**	**43.26%**	**4,663.67**	**14.18%**	**43.63%**	**3,300.99**	**14.47%**	**45.76%**	**2,038.72**	**9.01%**	**54.43%**
合计			**26,756.19**	**100.00%**	**44.80%**	**32,898.93**	**100.00%**	**45.14%**	**22,814.18**	**100.00%**	**46.86%**	**22,631.05**	**100.00%**	**55.59%**

报告期各期，公司产品应用于锂电池、新能源汽车、半导体、3C 消费电子、机器人等领域，锂电池为公司产品主要的应用领域。各应用领域的产品毛利率变动如下：

公司应用于锂电池领域的产品主要包括锂电池极片冲切模具、电池生产设备零部件、高精密裁切刀以及产品增值服务中的锂电池模具维修服务、轧辊研磨修复服务等，该类产品的毛利率变动分析详见本题之“一”之“2、各产品毛利率变动分析”相关分析。

公司应用于新能源汽车领域的产品主要包括新能源汽车模具和应用于新能源汽车领域的冲压模具零配件等高精密零部件。报告期各期新能源汽车模具的毛利率变动分析详见本题之“一”之“2、各产品毛利率变动分析”相关分析。报告期各期，应用于新能源汽车领域的高精密零部件收入分别为 94.57 万元、184.65 万元、577.85 万元和 493.21 万元，该业务包括自产和外购两种模式，外购业务使用净额法核算；净额法下该业务毛利率分别为-12.41%、46.08%、8.30%和 53.06%，总额法下该业务的毛利率分别为-3.94%、13.64%、5.11%和 25.76%。2023 年该业务尚处于拓展初期，业务规模较小，毛利率为负；2024 年毛利率相对较高，主要是外购成品销售业务占比较高，由于该等业务采用净额法核算，使得净额法下的毛利率相对较高；2025 年毛利率相对较低，主要是当年自产业务占比上升，由于产能处于爬坡阶段，毛利率相对较低；2026 年 1-6 月，受订单增长、自有产能利用率提高等因素影响，应用于新能源汽车领域的高精密零部件毛利率有所上升。

公司应用于半导体领域的产品主要包括 COF 模具、引线框架模具等高精密模具以及应用于半导体设备相关的高精密零部件。报告期各期，应用于半导体领域的高精密模具收入分别为 79.51 万元、177.51 万元、335.10 万元和 112.49 万元，各期毛利率分别为 21.95%、25.57%、21.95%和 14.02%，2026 年 1-6 月毛利率有所下降，主要系产品销售价格有所下调，同时由于材料成本上升以及公司生产负荷较高，部分工序通过外协加工完成，导致成本有所上升。报告期各期，应用于半导体设备相关的高精密零部件收入分别为 3.64 万元、66.98 万元、95.43 万元和 256.89 万元，毛利率分别为 35.94%、27.94%、21.09%和 36.53%。报告期内，

该业务处于拓展阶段，因而毛利率受个别客户和订单的影响有所波动。

公司应用于 3C 消费电子领域的产品主要包括 3C 消费电子相关的高精密零部件以及 2026 年 1-6 月新拓展的金属热处理服务。报告期各期，应用于 3C 消费电子领域的高精密零部件收入分别为 50.56 万元、95.17 万元、247.69 万元和 361.56 万元，毛利率分别为 2.98%、31.58%、31.84%和 47.32%。报告期内随着订单量的增加，毛利率有所上升。金属热处理为公司 2026 年新拓展的业务，2026 年 1-6 月 3C 消费电子领域的金属热处理业务毛利率为 45.03%。

报告期各期，公司应用于机器人领域的高精密零部件收入分别为 0.00 万元、0.55 万元、16.24 万元和 94.76 万元，2024 年至 2026 年 1-6 月毛利率分别为-0.62%、24.33%和 56.47%，报告期内由于收入规模相对较小，因而毛利率受个别订单的影响较大。

（二）结合产品结构、客户结构、应用领域（锂电池领域、新能源汽车领域、3C 消费电子领域、机器人领域、半导体领域）、销售区域等因素，分析发行人毛利率高于同行业平均水平的合理性，说明发行人是否存在通过委托加工提高毛利率的情形。

1、发行人毛利率高于同行业平均水平的合理性

报告期各期，发行人主营业务毛利率与同行业可比公司的同类业务毛利率如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	40.92%	36.79%	32.09%	53.35%
曼恩斯特	37.05%	38.21%	51.79%	68.81%
鼎通科技	33.98%	41.71%	24.31%	47.73%
威唐工业	18.39%	30.47%	27.34%	32.85%
震裕科技	47.50%	50.02%	53.85%	48.90%
平均数	**35.57%**	**39.44%**	**37.88%**	**50.33%**
发行人净额法毛利率	**44.80%**	**45.14%**	**46.86%**	**55.59%**
发行人总额法毛利率	**37.15%**	**34.93%**	**37.52%**	**51.63%**

注 1：表格中德新科技 2023 年-2024 年毛利率数据为其全资子公司东莞致宏精密模具有限公司的毛利率，德新科技 2025 年和 2026 年 1-6 月未单独披露东莞致宏精密模具有限公司的毛利率，上表中 2025 年的毛利率为其精密制造业务的毛利率，其精密制造业务包括精密模具及零配件业务及精密自动化业务；2026 年 1-6 月的毛利率为其综合毛利率。

注 2：表格中曼恩斯特毛利率为其涂布应用类业务的毛利率。

注 3：表格中鼎通科技的毛利率为其模具业务的毛利率，鼎通科技 2026 年 1-6 月未单

独披露模具业务毛利率，上表中 2026 年 1-6 月的毛利率为其综合毛利率。

注 4：表格中威唐工业的毛利率为其汽车冲压模具及检具业务的毛利率。

注 5：表格中震裕科技的毛利率为其模具业务的毛利率。

报告期各期，净额法下，公司主营业务毛利率分别为55.59%、46.86%、45.14%和44.80%；总额法下，公司主营业务毛利率分别为51.63%、37.52%、34.93%和37.15%。同期可比公司同类业务的毛利率均值为50.33%、37.88%、39.44%和35.57%，净额法下，公司毛利率水平整体高于同行业可比公司均值，总额法下，公司主营业务毛利率与同行业可比公司均值相对较为接近（经公开查询，上述同行业可比公司未披露有关净额法处理的相关信息）。

公司与同行业可比公司的产品及用途、客户结构、销售区域等对比如下：

可比公司	产品结构	可比业务	客户结构	应用领域	销售区域
德新科技 [603032.SZ]	精密模具及零配件，由于数据的可获得性，2025 年可比业务数据包含了减速器等精密自动化业务数据	锂电池裁切模具、涂布模头及精密自动化业务	锂电池、光伏、智能制造等行业客户	锂电池裁切、光伏、自动化	境内为主
曼恩斯特 [301325.SZ]	涂布模头、涂布设备、涂布配件及智能装备	高精密狭缝式涂布模头、涂布设备	动力电池厂商（如比亚迪等）	锂电池正负极涂布	境内占比约 95%以上
鼎通科技 [688668.SH]	通讯/汽车连接器组件为主，模具零件占比约 5%	精密模具和模具零件（用于连接器组件）	通讯、汽车连接器领域客户	通讯基站、服务器、汽车电子	外销占比 40%左右
威唐工业 [300707.SZ]	汽车冲压模具、检具、冲焊零部件（冲焊件占比较高）	汽车冲压模具及检具	国内外汽车零部件客户、整车厂	汽车零部件	外销占比较高
震裕科技 [300953.SZ]	精密级进冲压模具、电机铁芯和锂电池精密结构件（精密结构件业务占比超 90%）	精密级进冲压模具	家电、汽车及工业工控等领域客户	家电、新能源汽车、工业工控	境内为主
发行人	锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件、产品增值服务	锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具	主要为锂电池厂、设备厂等客户	锂电池极片裁切	境内为主，境外占比约 10%

（1）产品结构差异

报告期各期，公司分产品类型的毛利率如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
高精密模具	**51.48%**	**53.02%**	**51.24%**	**68.85%**	**49.97%**	**75.80%**	**57.78%**	**84.84%**
其中：								
锂电池极片冲切模具	52.49%	45.27%	54.76%	57.43%	51.30%	71.03%	58.03%	83.70%
新能源汽车冲压模具	47.49%	6.99%	34.65%	10.40%	30.91%	3.99%	47.22%	0.79%
其他模具	28.47%	0.77%	21.95%	1.02%	25.57%	0.78%	21.95%	0.35%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
高精密零部件	31.75%	24.46%	21.66%	16.98%	24.30%	9.73%	26.99%	6.15%
产品增值服务	43.26%	22.51%	43.63%	14.18%	45.76%	14.47%	54.43%	9.01%
合计	44.80%	100.00%	45.14%	100.00%	46.86%	100.00%	55.59%	100.00%

从产品结构而言，公司在锂电池极片冲切模具领域的市场占有率较高，技术实力较强，锂电池极片冲切模具及相关的产品增值服务业务的毛利率高于其他业务。如上表所示，报告期各期锂电池极片冲切模具业务的毛利率分别为58.03%、51.30%、54.76%和52.49%，产品增值服务的毛利率为54.43%、45.76%、43.63%和43.26%。报告期各期，公司锂电池极片冲切模具及产品增值服务的收入占比合计为92.71%、85.50%、71.61%和67.78%，占比较高。相较而言，新能源汽车冲压模具和高精密零部件的毛利率相对较低。

德新科技子公司东莞致宏精密模具有限公司（以下简称“致宏精密”）的精密模具业务与发行人的锂电池极片冲切模具可比性较高。2023年德新科技可比业务的毛利率为53.35%，与发行人同类业务的毛利率不存在显著差异。2024年和2025年发行人与德新科技的毛利率变动趋势一致，均呈现2024年下滑以及2025年小幅回升的趋势。但德新科技2024年的毛利率下降至32.09%，变动幅度大于公司，主要系德新科技子公司致宏精密2024年的收入下滑幅度远高于公司。致宏精密的收入由2023年的50,588.93万元下滑至2024年的22,804.58万元，而公司锂电模具的收入由2023年的18,942.27万元下滑至2024年的16,205.71万元。2024年致宏精密收入的大幅下滑导致其单位产品的固定成本更高，使得2024年毛利率下滑幅度较大。2025年德新科技未单独披露致宏精密的毛利率，德新科技的精密制造业务2024年和2025年毛利率分别为31.93%和36.79%，2025年毛利率有所回升，和公司锂电模具的毛利率变动趋势一致，但由于精密制造业务新增了减速机等其他产品，且新增业务的收入占比较高，可比性相对有所降低。2026年1-6月，德新科技未单独披露子公司致宏精密的毛利率，但其综合毛利率较2025年进一步上升，且致宏精密2026年1-6月净利率达33.77%，盈利水平较高，毛利率通常高于净利率，因此推断致宏精密可比业务毛利率水平较高，与发行人整体的高毛利率特征一致。

曼恩斯特的可比产品主要为涂布类产品（涂布模头及涂布设备），与发行人锂电池极片冲切模具同属锂电池产业链的关键零部件/设备环节，但分属涂布工

序与极片冲切工序，具体产品形态存在差异。双方均为各自细分领域的龙头企业，凭借技术壁垒、客户认证优势及较高的进口替代价值，占据了产业链中高附加值环节，因此报告期内均保持了较高的毛利率水平。报告期内，曼恩斯特可比业务毛利率分别为68.81%、51.79%、38.21%和37.05%。2023-2024年其毛利率高于发行人，2025年其毛利率下滑至38.21%，主要受曼恩斯特自身经营波动影响，2024年以来其订单显著减少、市场竞争加剧，2025年其涂布应用类产品收入同比下滑39.07%，收入规模大幅下降，但其固定资产规模从2023年末的1.37亿元上升至2025年末的7.48亿元，单位固定成本分摊增加、规模效应减弱，从而进一步拉低毛利率。

震裕科技的模具产品主要为精密级进冲压模具，主要应用于家电、汽车及工业工控等领域的电机铁芯冲压制造。根据其公开披露信息，该类模具属于技术难度大、附加值较高的高端产品，国内竞争者较少，因此整体毛利率维持在较高水平。报告期内，震裕科技模具业务毛利率分别为48.90%、53.85%、50.02%和47.50%。发行人锂电池极片冲切模具业务毛利率分别为58.03%、51.30%、54.76%和52.49%。发行人模具产品主要应用于锂电池行业，与震裕科技模具产品主要应用于电机铁芯、家电、工业工控、新能源汽车等领域存在差异。2023年，发行人锂电池极片冲切模具毛利率高于震裕科技模具业务毛利率，主要系当年锂电池行业尚处于高景气期，毛利率相应处于高位；而震裕科技模具业务下游应用领域更为分散，锂电池领域需求景气对其模具业务的拉动有限。2024年，受锂电池行业周期调整、产能过剩及下游去库存影响，发行人锂电池极片冲切模具收入及毛利率均大幅下滑；震裕科技模具业务则因其下游电机铁芯、新能源汽车等领域需求保持增长，模具收入有所上升，毛利率相应提升至53.85%，导致当年发行人毛利率低于震裕科技。2025年，随着锂电池行业需求回暖、库存逐步出清，发行人锂电池极片冲切模具毛利率回升至54.76%，与震裕科技模具业务毛利率（50.02%）较为接近。综上，报告期内双方模具业务毛利率变动趋势存在差异，主要系产品应用领域、下游行业周期波动差异所致，具有合理性。

威唐工业的可比业务为汽车冲压模具及检具业务，发行人与其可比的业务为新能源汽车冲压模具业务。报告期内，发行人新能源汽车冲压模具业务毛利率（净额法口径）分别为47.22%、30.91%、34.65%和47.49%；还原为总额法后，该业

务毛利率分别为13.07%、6.60%、14.28%和22.81%。同期，威唐工业汽车冲压模具及检具业务毛利率分别为32.85%、27.34%、30.47%和18.39%。发行人新能源汽车冲压模具业务毛利率（净额法口径）高于威唐工业，主要系发行人对该业务中的外购成品采用净额法核算，即按购销差价确认收入，导致毛利率口径与威唐工业的总额法口径不具有直接可比性。按同一口径（总额法）比较，发行人新能源汽车冲压模具业务毛利率低于威唐工业，主要原因为：客户结构与销售区域差异，威唐工业的汽车冲压模具产品以出口销售为主，终端配套特斯拉、奔驰、宝马、保时捷等高端品牌，海外客户对价格敏感度相对较低，产品溢价空间较大；发行人新能源汽车冲压模具业务均为内销，国内汽车模具市场竞争较为充分，客户对价格敏感度较高，因此发行人同类业务毛利率相对较低。此外，发行人新能源汽车冲压模具业务处于拓展初期，肇庆精密制造基地尚处于产能爬坡阶段，产量规模较小，单位产品分摊的固定成本较高，对毛利率形成一定拖累。2026年1-6月发行人新能源汽车冲压模具毛利率高于威唐工业，主要是由于威唐工业以外销为主，受人民币升值的影响较大；而发行人该类业务均为内销，且产量提升使得发行人该业务毛利率有所提升。

鼎通科技的模具主要用于连接器领域，细分领域主要包括高速通讯连接器和汽车连接器（尤其是新能源汽车）。2023年至2025年其模具业务毛利率为47.73%、24.31%、41.71%，毛利率整体与发行人较接近，但其2024年毛利率下滑幅度较大，根据其年报披露信息，主要是鼎通科技配合客户开发了很多新产品，由于模具和零件是非标产品，加工工艺不同，毛利率有所下降。相较锂电池极片冲切模具而言，由于不同应用领域的市场竞争情况及模具精密度要求等存在差异，因此毛利率存在一定差异。2026年1-6月鼎通科技未单独披露模具产品毛利率，其综合毛利率为33.98%，较其2025年综合毛利率有提升，且其模具子公司的净利率为18.05%，综合判断其2026年1-6月模具毛利率仍维持在较高水平。

综上，发行人毛利率高于同行业平均水平，主要系产品结构存在差异。公司产品以锂电池极片冲切模具为主，该类产品技术含量和毛利率均较高；而同行业可比公司的产品还包含汽车冲压模、减速机等相对低毛利产品，拉低了其整体毛利率水平。因此，发行人毛利率高于同行业平均水平具有合理性。

（2）客户结构

公司的客户群体主要包括锂电池厂商和设备厂商。其中，来自于锂电池厂商的收入为公司最主要的收入来源，2023年和2024年来自于锂电池厂商的收入占比超过80%；2025年和2026年1-6月，由于公司拓展了新能源汽车冲压模具业务和金属热处理业务，锂电池厂商的收入占比有所下降，但仍占比60%以上。由于设备厂商需要获取一定的系统集成收益，因而通常销售毛利率低于锂电池厂商。

由于可比上市公司未披露其按客户类型的构成及对应毛利率构成，因此无法直接进行同一客户类型的毛利率对比。但从其公开披露的客户群体来看，可比公司客户结构存在明显差异，进而导致各公司可比业务毛利率水平及变动趋势存在分化：

发行人	德新科技 [603032.SZ]	曼恩斯特 [301325.SZ]	鼎通科技 [688668.SH]	威唐工业 [300707.SZ]	震裕科技 [300953.SZ]
锂电池厂、设备厂、整车厂等客户，以锂电池厂客户为主	锂电池厂、设备厂、光伏跟踪支架厂商	涂布应用类的客户主要为电池厂	连接器行业内厂商	国内外汽车零部件客户、整车厂	模具业务的客户主要为家电及电机铁芯生产厂商

德新科技、曼恩斯特及发行人锂电池极片冲切模具业务的客户类型均以锂电池厂为主。锂电池厂商对模具的定制化程度、加工精度等要求较高，技术门槛相对较高，因此该客户群体的毛利率整体处于较高水平。报告期内，曼恩斯特涂布应用类业务毛利率分别为68.81%、51.79%、38.21%和37.05%；德新科技2023年和2024年模具业务毛利率分别为53.35%和32.09%，2025年和2026年1-6月未单独披露模具业务毛利率，但其综合毛利率逐年上升，2026年1-6月其综合毛利率为40.92%，高于发行人总额法下的主营业务毛利率37.15%。发行人锂电池极片冲切模具业务毛利率分别为58.03%、51.30%、54.76%和52.49%。三家公司锂电相关业务毛利率均处于较高区间。上述公司毛利率水平的差异主要源于各自产品结构、收入规模及业务布局不同，而非客户类型差异。德新科技2024年模具业务收入规模大幅下降，规模效应减弱导致毛利率下滑；2025年其业务结构进一步调整，新增减速器等产品，该部分客户以设备厂为主，毛利率相对较低，从而拉低其整体毛利率水平。曼恩斯特涂布应用类业务持续下滑，因此毛利率下降。发行人产品结构及客户类型稳定，技术壁垒较高，因此毛利率保持在较高水平具有合理性。

威唐工业及发行人汽车冲压模具业务的主要客户类型以整车厂及汽车零部件厂商为主。威唐工业汽车冲压模具主要面向海外整车厂及全球一级零部件供应商，发行人汽车冲压模具客户亦主要为境内整车厂。由于汽车冲压模具相较于锂电池极片冲切模具竞争更为充分、标准化程度更高，整车厂/零部件厂商客户的毛利率水平整体低于锂电池厂客户。发行人对整车厂的销售占比较少，因此发行人整体毛利率高于威唐工业具备合理性。

鼎通科技、震裕科技的客户类型与发行人差异较大，鼎通科技主要客户为莫仕、安费诺、中航光电等国际连接器厂商，客户结构集中于连接器行业内厂商；震裕科技模具业务主要客户为格力系、美的系、海尔系、瑞智系、海立系等家电及电机铁芯生产厂商，下游集中于电机铁芯冲压领域。两家公司模具产品的具体应用场景、客户类型与发行人均存在显著差异，导致其毛利率水平与发行人可比性较弱。

综上，发行人毛利率高于同行业可比公司，主要是发行人的客户群体以锂电池厂商为主，可比公司同类业务的客户主体主要包括整车厂、连接器厂商以及设备厂等，客户群体存在差异，发行人毛利率较高具备合理性。

（3）应用领域

报告期各期，发行人主营业务按应用领域的收入占比及毛利率如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
锂电池领域	74.88%	44.61%	84.58%	47.55%	93.36%	47.74%	98.05%	56.22%
新能源汽车领域	8.84%	48.65%	12.58%	33.04%	5.07%	36.26%	1.21%	26.72%
3C 消费电子领域	12.15%	45.40%	0.76%	32.05%	0.42%	31.58%	0.22%	2.98%
机器人领域	0.35%	56.47%	0.05%	24.33%	0.00%	-0.62%	0.00%	-
半导体领域	1.40%	30.25%	1.33%	22.39%	1.07%	26.27%	0.37%	22.57%
其他	2.38%	40.57%	0.71%	29.87%	0.08%	54.37%	0.15%	33.98%
合计	**100.00%**	**44.80%**	**100.00%**	**45.14%**	**100.00%**	**46.86%**	**100.00%**	**55.59%**

报告期各期，公司主营业务收入主要来源于锂电池领域，该领域收入占比分别为 98.05%、93.36%、84.58%和 74.88%。随着新能源汽车、3C 消费电子等新应用领域收入上升，锂电池领域收入占比有所下降但仍为公司主要收入来源。报告期各期锂电池领域业务毛利率分别为 56.22%、47.74%、47.55%和 44.61%，2023

年-2025 年高于新能源汽车、3C 消费电子、机器人、半导体等其他应用领域，2026 年 1-6 月锂电池领域毛利率与其他领域毛利率接近，是公司整体毛利率高于同行业可比公司平均水平的重要基础。

从应用领域维度看，可比公司德新科技、曼恩斯特虽均主要面向锂电池领域，但具体产品形态、业务结构与发行人存在差异。德新科技可比业务同期毛利率分别为 53.35%、32.09%和 36.79%。2023 年其与发行人毛利率水平较为接近；2024 年德新科技锂电领域订单下滑较多，产能利用率下降、单位固定成本上升，导致其毛利率下滑幅度大于发行人。2025 年德新科技披露的毛利率口径已纳入光伏领域产品，光伏业务占比提升，其毛利率特征与锂电精密模具业务存在差异，口径可比性有所下降。

曼恩斯特可比业务应用领域主要为锂电池领域，主营涂布模头及涂布设备，产品类型与发行人的极片冲切模具存在差异。其可比业务同期毛利率分别为 68.81%、51.79%、38.21%和 37.05%，整体处于较高水平但呈逐年下滑趋势。2025 年其毛利率低于发行人，主要系其自身经营情况发生变化，其涂布应用类收入 2.87 亿元，同比下降 39.07%，收入规模大幅下滑导致规模效应减弱、单位成本上升，同时行业竞争加剧、订单价格承压，共同推动其毛利率下滑。2026 年 1-6 月其收入规模仍处于较低位。因此，曼恩斯特 2025 年和 2026 年 1-6 月毛利率下滑更多反映其自身经营波动及细分产品竞争格局变化。

威唐工业的可比产品主要应用于新能源汽车领域，报告期各期其汽车冲压模具及检具业务毛利率分别为 32.85%、27.34%、30.47%和 18.39%，公司新能源汽车领域业务毛利率分别为 26.72%、36.26%、33.04%和 48.65%，二者整体较为接近。公司汽车领域毛利率略高于威唐工业，主要系公司汽车领域产品包含采用净额法核算的外购成品业务，拉高了毛利率水平。

震裕科技的精密级进冲压模具主要应用于家用电器、新能源汽车及工业工控电机铁芯冲压制造，与公司锂电池极片冲切模具应用领域不同。报告期内，震裕科技模具业务毛利率分别为 48.90%、53.85%、50.02%和 47.50%，维持在较高水平；公司锂电池极片冲切模具毛利率分别为 58.03%、51.30%、54.76%和 52.49%，亦处于较高水平，主要系双方均为各自细分领域的优势企业，产品技术难度较大、

附加值较高。公司新能源汽车领域产品主要为结构件冲压模具，该领域竞争相对充分，毛利率低于震裕科技用于电机铁芯冲压的可比模具业务。

鼎通科技的模具产品主要用于高速通讯连接器和汽车连接器的制造，与发行人新能源汽车结构件冲压模具在汽车领域存在一定应用重叠，但二者在具体应用环节、产品精度要求存在差异。2023 年至 2025 年，鼎通科技模具业务毛利率分别为 47.73%、24.31%和 41.71%，波动较大，主要原因在于其模具业务并非核心主业，收入规模仅处于千万元级别，占其整体收入比重较低，且模具产品具有高度定制化、小批量特征，个别高毛利或低毛利项目的集中交付会显著影响当期毛利率水平。总体而言，鼎通科技模具业务毛利率整体高于发行人新能源汽车冲压模具毛利率，主要系双方产品结构及竞争环境不同所致：鼎通科技的模具主要面向高速通讯连接器和汽车连接器领域，而发行人汽车结构件冲压模具主要应用于新能源汽车车身及底盘结构件，市场参与者较多，竞争更为充分，因此毛利率水平相对较低。

综上，公司毛利率高于同行业可比公司平均水平，主要系公司主营业务收入集中于毛利率较高的锂电池极片冲切模具领域，而可比公司或存在产品类型、应用领域、销售区域及核算口径等方面的差异，导致综合毛利率水平存在差异，具有合理性。

（4）销售区域

报告期各期，发行人主营业务按销售区域的收入占比及毛利率如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
境内	44.98%	96.94%	42.91%	89.54%	45.75%	90.67%	54.69%	88.42%
境外	39.16%	3.06%	64.27%	10.46%	57.67%	9.33%	62.46%	11.58%
合计	**44.80%**	**100.00%**	**45.14%**	**100.00%**	**46.86%**	**100.00%**	**55.59%**	**100.00%**

公司收入主要来源于境内市场，境内业务收入占比分别为 88.42%、90.67%、89.54%和 96.94%，境外业务收入占比分别为 11.58%、9.33%、10.46%和 3.06%，主要客户为三星 SDI 等国际锂电池龙头企业，境外高端客户对价格敏感度相对较低，境外业务毛利率分别为 62.46%、57.67%、64.27%和 39.16%，整体高于境内业务毛利率。

可比公司中，德新科技 2023 年均为内销，2024 年和 2025 年外销收入占比分别为 6.70%和 13.53%。但其 2024 年起合并范围新增了减速机等业务，合并口径的销售区域占比不能准确代表其精密模具业务（致宏精密）的真实外销结构；从致宏精密 2024 年前十大客户构成看，其境外客户销售占比较低。因此，从销售区域结构看，发行人外销占比相对较高是综合毛利率高于德新科技的原因之一。

报告期各期，曼恩斯特、震裕科技的内销收入占比均在 98%以上，外销收入占比极低，销售区域结构高度集中于境内市场。2023 年-2025 年，公司境外业务收入占比在 10%左右，且境外业务毛利率持续显著高于境内业务毛利率，2026 年境外毛利率下滑但境外收入占比较低，影响较小。2024 年和 2025 年，公司境内业务毛利率承压；在此背景下，公司境外收入仍保持了一定规模，且境外业务毛利率相对稳定，对综合毛利率形成了一定支撑。曼恩斯特外销占比极低，其毛利率水平主要取决于境内市场的竞争格局与订单结构，无法通过境外高毛利业务对综合毛利率产生正向拉动。因此，销售区域结构的差异是 2024 年和 2025 年发行人与曼恩斯特毛利率水平及变动趋势存在差异的影响因素之一。震裕科技外销收入占比较低，但其较强的市场竞争力对其高毛利率形成了支撑。

报告期各期，威唐工业的外销收入占比分别为 36.46%、42.64%、45.18%和 43.59%，且境外销售的毛利率持续高于境内销售毛利率。发行人与威唐工业的可比业务为新能源汽车冲压模具，发行人该类业务均为内销。因此，总额法下发行人该类业务的毛利率低于威唐工业。2026 年 1-6 月威唐工业受汇率变动影响，毛利率低于发行人同类业务毛利率。

鼎通科技的模具业务主要应用于高速通讯连接器和汽车连接器领域，并非其核心主业。报告期各期，该业务收入规模仅处于千万元级别，占其整体收入比重较低，且其公开披露文件中未单独披露模具业务的销售区域构成及境内外毛利率情况。因此，从销售区域维度对发行人与鼎通科技进行毛利率对比分析缺乏充分的数据基础。

整体而言，受市场环境的影响，公司境外业务毛利率相对较高，对于公司毛利率提升有一定影响。

综上所述，公司核心产品为毛利率较高的锂电池极片冲切模具及相关增值服

务，下游客户以锂电池厂商为主；同时，2023-2025 年境外业务毛利率较高，对整体毛利率形成提振，因此公司销售毛利率高于可比公司水平。

2、发行人是否存在通过委托加工提高毛利率的情形

在生产过程中，当部分工序出现产能瓶颈时，为了能够及时响应客户的需求，按时交货，公司会将部分机加工工序委托外协厂商加工；同时，对于部分需要较大设备投入但应用较少的非核心生产工序（如表面处理、热处理等），公司主要采用委托加工的方式完成。

公司外协加工主要基于专业化分工及阶段性产能补充需求。通常情况下，外协成本因包含外协厂商合理利润及运输、协调、质量检验等附加成本，高于公司自主生产成本。公司不存在通过委托加工提高毛利率的情形。

报告期内，公司外协加工费用构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
机加工	1,443.42	1,264.35	581.95	569.04
表面处理	390.75	660.97	378.61	195.87
热处理	51.61	201.92	171.75	179.50
清洗	268.24	-	-	-
其它	9.20	51.11	50.91	12.05
总计	**2,163.22**	**2,178.34**	**1,183.22**	**956.46**

报告期内，公司外协采购类型包括机加工序、热处理工序、表面处理和清洗工序，公司自有加工能力主要集中于机加工工序，因此以下主要针对机加工工序进行自产成本和外协成本的对比分析。

报告期内，机加工外协采购主要包括慢走丝、磨床、电脑锣、坐标磨等单工序外协，以及多工序加工。其中，多工序加工主要是由于公司新能源汽车冲压模具业务快速发展，相关机加工需求增加，公司在自有产能不足时，将 CNC 加工（电脑锣）、磨床等多个机加工工序集中委托同一家外协厂商完成，由公司负责组装、调试及成品交付。

（1）多工序加工的外协成本分析

由于多工序加工主要应用于新能源汽车冲压模具业务，而汽车模具定制化

程度高，不同订单在规格、尺寸、结构等方面存在显著差异，难以找到规格完全一致的自产/外协产品进行单位成本直接对比。因此，以下从产品毛利率角度进行对比。

报告期内，多工序加工对应的销售毛利率分别为 18.95%（2024 年）、12.83%（2025 年）和 15.11%（2026 年 1-6 月），整体处于较低水平；2023 年多工序外协金额很小，仅为 0.29 万元。由此可见，公司不存在通过多工序外协降低生产成本从而提高毛利率的情形。

（2）单工序外协的外协费用和自产成本对比

考虑到外协采购亦具有“小批量、多品种、定制化”特征，外协采购价格受产品种类、具体外协工序、订单交期等多种因素影响。同时，公司产品定制化程度较高，同一料号产品复购量通常较少；为提高生产管理效率，公司对同一料号产品的同一工序通常只采用外协或自产一种方式。为提高外协成本与自产成本的可比性，以下选取报告期内既存在外协采购又有自产记录的相同料号、相同工序作为分析对象，比较其外协成本与自产成本的差异。

报告期各期，既存在外协采购又有自产记录的相同料号、相同工序的外协加工费合计数与测算的自产成本的对比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
外协费用	351.33	200.65	101.36	60.49
自产成本	320.33	190.88	148.05	66.69
差异	**9.68%**	**5.12%**	**-31.54%**	**-9.30%**

注 1：自产成本基于对应料号产品 BOM 中标准工时以及当期直接人工和制造费用平均分配率进行测算所得；

注 2：差异率=（外协费用-自产成本）/自产成本，下同。

通常而言，外协费用高于自产成本，主要系外协加工模式下，外协厂商需在其报价中覆盖设备折旧、人工成本、管理费用及合理利润；同时，外协加工涉及物料运输、沟通协调、质量检验、交货期管控等额外环节，相应增加了采购成本。

2023 年和 2024 年，外协加工费成本低于自产成本，并且 2024 年的差异率相对较大，主要是 2023 年和 2024 年的外协采购金额相对较小，为特定时点订单排期重叠时的补充性外发。2023 年外协成本低于自产成本，主要是因为外发的慢走丝开粗加工成本低于测算的自产成本，由于公司的慢走丝设备加工精度更高，

设备价值也更高，单位工时的折旧成本更高，因此该类工序测算的自产成本高于外协成本。2024 年，公司部分外协工序成本低于自产成本，主要系 2024 年公司产能利用率相对较低，单位产品分摊的固定成本更高，导致按标准工时和当期费用率测算的自产成本偏高。

2025 年及 2026 年 1-6 月，随着公司业务规模的扩大，自有产能利用率提升，自产成本有所下降，因此外协成本高于自产成本，差异率分别为 5.12%和 9.68%。

综上，公司外协加工主要基于专业化分工及阶段性产能补充需求。公司将更多资源集中于核心工序及高精度加工环节，将部分非核心工序或阶段性产能不足的工序委托外协厂商完成；在订单高峰期或同类工序订单排期重叠时，公司通过外协方式补充产能，以满足交期要求。通常情况下，外协成本因包含外协厂商合理利润及运输、协调、质量检验等附加成本，高于公司自主生产成本，公司不存在通过委托加工降低生产成本、提高毛利率的情形。

（三）结合境内外销售的产品结构、客户类型、应用领域等因素，量化分析境内外毛利率差异的原因。

报告期内，公司主营业务按内外销划分的收入及毛利率情况如下：

区域	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比
境内	44.98%	96.94%	42.91%	89.54%	45.75%	90.67%	54.69%	88.42%
境外	39.16%	3.06%	64.27%	10.46%	57.67%	9.33%	62.46%	11.58%
合计	**44.80%**	**100.00%**	**45.14%**	**100.00%**	**46.86%**	**100.00%**	**55.59%**	**100.00%**

报告期内，公司外销毛利率分别为 62.46%、57.67%、64.27%和 39.16%，内销毛利率分别为 54.69%、45.75%、42.91%和 44.98%。

2023 年至 2025 年，外销毛利率高于内销毛利率，主要是由于：一是产品结构差异，公司外销业务主要产品为锂电池极片冲切模具，而内销业务的产品类型较为多样，由于锂电池极片冲切模具的毛利率高于其他产品，因此外销业务的毛利率相对较高；二是客户结构差异，内销的客户包括锂电池厂商和设备厂商，来自于锂电池厂商的毛利率通常高于设备厂商，而外销收入主要来源于电池厂商三星 SDI，因此外销的毛利率较高；三是市场竞争环境差异，公司外销客户主要为

韩国电池厂商三星 SDI，受市场竞争环境的影响，国外客户的产品价格相对较高，此外公司的产品均在境内生产，与韩国市场同类型竞争对手相比具有成本优势，因此外销的毛利率较高。

2026 年 1-6 月，外销毛利率低于内销毛利率，主要系外销毛利率下降较多所致，一方面，境外主要客户三星 SDI 与公司以韩币结算，由于 2026 年上半年韩币贬值较多，换算成人民币的收入下降；另一方面，2026 年 1-6 月三星 SDI 的采购量有所减少，使得单位产品分摊的厂房折旧等固定成本有所上升，毛利率有所下降。

公司境内外销售的毛利率差异具体分析如下：

1、境内外销售的产品结构差异

报告期各期，公司境内外销售的产品结构及毛利率如下：

区域	产品类型	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	高精密模具	52.68%	51.77%	66.70%	48.53%	74.47%	48.41%	83.21%	56.98%
	其中：锂电池极片冲切模具	44.68%	52.87%	53.95%	52.08%	69.21%	49.81%	81.92%	57.25%
	新能源汽车冲压模具	7.21%	47.49%	11.61%	34.65%	4.40%	30.91%	0.89%	47.22%
	高精密零部件	24.31%	31.61%	18.11%	20.62%	10.43%	24.47%	6.90%	26.50%
	产品增值服务	23.01%	43.58%	15.19%	44.76%	15.10%	47.30%	9.89%	55.09%
	小计	**100.00%**	**44.98%**	**100.00%**	**42.91%**	**100.00%**	**45.75%**	**100.00%**	**54.69%**
境外	高精密模具	64.00%	44.07%	87.26%	68.95%	88.72%	62.65%	97.28%	63.07%
	其中：锂电池极片冲切模具	64.00%	44.07%	87.26%	68.95%	88.72%	62.65%	97.28%	63.07%
	高精密零部件	29.30%	35.53%	7.27%	43.91%	2.99%	18.65%	0.46%	83.94%
	产品增值服务	6.70%	8.18%	5.47%	16.71%	8.29%	18.47%	2.26%	32.32%
	小计	**100.00%**	**39.16%**	**100.00%**	**64.27%**	**100.00%**	**57.67%**	**100.00%**	**62.46%**

2023-2025 年，公司外销毛利率高于内销毛利率，主要系产品结构的差异所致。公司境外销售以毛利率较高的锂电池极片冲切模具为主，2023-2025 年，锂电池极片冲切模具收入占境外销售收入的比例分别为 97.28%、88.72%和 87.26%，而同产品占境内销售收入的比例分别为 81.92%、69.21%和 53.95%。由于境外销售中毛利率较高的锂电池极片冲切模具收入占比显著高于境内，拉高了境外销售整体毛利率。

2026 年 1-6 月，公司外销毛利率低于内销毛利率，从产品结构来看，外销业

务中锂电池极片冲切模具收入占比降至 64.00%，而毛利率较低的高精密零部件收入占比上升至 29.30%，使得 2026 年 1-6 月外销业务毛利率明显下降。

2、客户类型差异

报告期内，公司外销毛利率分别为 62.46%、57.67%、64.27%和 39.16%，内销毛利率分别为 54.69%、45.75%、42.91%和 44.98%。公司境内外销售客户结构存在一定差异。境外客户主要为锂电池厂三星 SDI，公司向其销售的产品主要包括锂电池极片冲切模具及相关产品和服务。境内客户类型相对更加多元，公司境内第一大客户为比亚迪，公司对比亚迪的销售既涵盖电池业务，也涵盖汽车整车相关业务；除比亚迪、吉利集团、珠海冠宇等锂电池生产企业外，还包括锂电池设备厂商以及其他精密制造领域客户。不同类型客户在采购产品类别、市场竞争程度及议价方式等方面存在差异，是造成境内外销售毛利率差异的重要原因之一。

从客户类型看，设备厂商通常需要通过整机或产线集成获取收益，对模具等零部件的采购价格敏感度相对较高，其对公司产品的议价能力亦相对较强，因此公司向设备厂商销售的毛利率通常低于直接向锂电池厂商销售的毛利率。与此同时，汽车产业链相关产品市场竞争相对更加充分，客户对成本控制要求较高，公司汽车整车相关业务的毛利率亦相对较低。报告期内，公司境外销售客户以锂电池厂商为主，相关收入占境外销售收入的比例均超过 90%，因此境外销售整体毛利率相对较高。

从市场竞争环境看，境内外不同市场的定价环境亦存在差异。一方面，受市场竞争环境的影响，国外客户的产品销售价格相对较高；另一方面，公司的产品均在境内生产，与韩国市场同类型竞争对手相比有成本优势，因此境外的毛利率较高。2026 年 1-6 月，由于韩币贬值较多，换算成人民币的收入下降；此外，三星 SDI 的采购量有所减少，单位产品分摊的厂房折旧等固定成本上升，使得境外销售的毛利率明显下降。

3、应用领域差异

报告期各期，境内外销售按应用领域的主营业务收入占比及毛利率如下：

区域	应用领域	2026 年 1-6 月		2025 年		2024 年		2023 年	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	锂电池	74.09%	44.84%	82.83%	45.23%	92.67%	46.63%	97.79%	55.39%
	新能源汽车	9.11%	48.65%	14.05%	33.04%	5.59%	36.26%	1.37%	26.72%
	3C 消费电子	12.53%	45.40%	0.84%	32.05%	0.46%	31.58%	0.25%	2.98%
	机器人	0.37%	56.47%	0.06%	24.33%	0.00%	-0.62%	0.00%	-
	半导体设备	1.45%	30.25%	1.49%	22.39%	1.18%	26.27%	0.42%	22.63%
	其他	2.46%	40.55%	0.73%	25.28%	0.09%	54.37%	0.17%	33.88%
	合计	**100.00%**	**44.98%**	**100.00%**	**42.91%**	**100.00%**	**45.75%**	**100.00%**	**54.69%**
境外	锂电池	99.97%	39.15%	99.50%	64.15%	100.00%	57.67%	100.00%	62.46%
	其他	0.03%	94.94%	0.50%	87.74%	0.00%	-	0.00%	-
	合计	**100.00%**	**39.16%**	**100.00%**	**64.27%**	**100.00%**	**57.67%**	**100.00%**	**62.46%**

从应用领域看，公司应用于锂电池领域的产品毛利率较高，主要系公司深耕锂电池领域多年，锂电池领域产品（主要为锂电池极片冲切模具）系公司核心产品，公司在该细分市场占有率较高、行业竞争地位较强，议价能力及产品定价水平相对较高，因此毛利率水平较高。

由上表可见，境外销售产品基本全部应用于锂电池领域，报告期各期境外销售应用于锂电池领域的收入占比接近 100%，其他应用领域占比极小；境内销售虽然亦以锂电池领域为主，但其他应用领域占比相对较高，报告期各期境内销售应用于锂电池领域的收入占比分别为 97.79%、92.67%、82.83%和 74.09%，新能源汽车、3C 消费电子、半导体设备、机器人等新业务领域收入占比由 2023 年的 2.21%提升至 2026 年 1-6 月的 25.91%。2023-2025 年，由于境外销售中应用于锂电池领域的收入占比更高，并且锂电池领域的产品毛利率相对其他领域更高，因而公司境外销售的毛利率高于境内销售毛利率；2026 年 1-6 月，由于境外锂电池领域的产品毛利率大幅下降，使得公司境外销售的毛利率低于境内销售毛利率。

综合来看，境外销售集中于锂电池领域，由于锂电池领域产品本身毛利率较高，使得境外销售毛利率整体高于境内销售毛利率。

（四）结合人员和设备投入情况、肇庆精密制造基地项目建成投产情况、自产与外购成品比例和毛利率等，说明高精密零部件毛利率下降的原因及合理性。

公司高精密零部件包括自产和外购两种模式，其中外购的高精密零部件使用净额法核算。报告期各期，净额法下高精密零部件的毛利率分别为 26.99%、

24.30%、21.66%和 31.75%，总额法下毛利率分别为 14.13%、12.41%、11.95%和 20.81%，2023 年至 2025 年毛利率有所下降，2026 年 1-6 月毛利率有所回升。为了展示高精密零部件产品毛利率的真实水平，以下按还原为总额法口径进行毛利率分析。

高精密零部件毛利率变动受自产与外购产品的收入占比及自产毛利率、外购毛利率等因素综合影响。报告期各期，总额法下自产和外购的高精密零部件收入占比及毛利率如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
总额法收入（万元）	9,984.19	10,123.81	4,348.09	2,658.38
总额法毛利率	20.81%	11.95%	12.41%	14.13%
自产收入（万元）	4,988.69	4,403.87	1,568.02	1,113.88
自产收入占比	49.97%	43.50%	36.06%	41.90%
自产毛利率	16.35%	6.67%	0.67%	12.78%
外购收入（万元）	4,995.50	5,719.95	2,780.07	1,544.50
外购收入占比	50.03%	56.50%	63.94%	58.10%
外购毛利率	25.27%	16.02%	19.03%	15.11%

由上表可见，2023 年至 2025 年高精密零部件的毛利率有所下降，主要是公司加大了人员、设备及厂房的投入，固定成本增长较快，但公司自产产能尚处于爬坡阶段，导致单位产品分摊的固定成本上升，自产业务的毛利率较低，使得 2023 年至 2025 年高精密零部件的毛利率有所下降。2026 年 1-6 月，一方面，随着自产产能利用率上升，自产高精密零部件的毛利率有所回升；另一方面，随着高精密零部件业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，公司在报价阶段引入供应商前置参与报价，使公司更准确把握市场供需并合理定价，使得外购成品销售业务的毛利率进一步提高。

1、人员和设备投入情况及肇庆精密制造基地项目建成投产对自产毛利率的影响

人员和设备投入以及肇庆精密制造基地相关成本费用主要在自产产品间分摊，直接影响自产产品毛利率。报告期各期，公司自产高精密零部件毛利率分别为 12.78%、0.67%、6.67%和 16.35%，呈先降后升的趋势。该变动主要受肇庆精密制造基地（简称“肇庆生产基地”）建成投产初期设备折旧、人员薪酬等固定成本增加，以及产能、工艺和人员熟练度逐步爬坡的综合影响。具体如下：

（1）肇庆生产基地建成投产情况

肇庆生产基地的建设主体为子公司肇庆日信，该基地主要用于新能源汽车冲压模具和高精密零部件的生产。肇庆生产基地于 2022 年 12 月开工建设，房屋建筑物分别于 2024 年 8 月、2025 年 7-11 月分批建设完成。具体情况如下：

序号	工程	转固时间	转固金额（万元）
1	厂房一	2024 年 8 月	1,956.42
2	厂房二	2025 年 7 月	2,756.58
3	厂房三	2025 年 8 月	4,443.27
4	厂房四	2025 年 7 月	1,775.98
5	厂房五	2025 年 10 月	655.37
6	倒班楼	2025 年 7 月	2,671.82
7	值班室及室外建筑	2025 年 11 月	1,307.48
合计			**15,566.92**

报告期各期，肇庆日信的营业收入分别为 0.00 万元、80.06 万元、1,581.90 万元和 3,839.79 万元。为建设肇庆生产基地，公司自 2024 年起陆续投入较多生产设备。由于 2024 年产出规模较小，而厂房、设备折旧等固定成本已刚性发生，单位产品分摊的固定成本较高，因而 2024 年高精密零部件的自产毛利率大幅下降。2025 年和 2026 年 1-6 月，随着产量爬坡、产能利用率提升，单位产品分摊的固定成本下降，高精密零部件的自产毛利率相应回升。

（2）设备投入情况

公司高精密零部件的产能主要分布于东莞长安生产基地及肇庆生产基地。其中，东莞长安生产基地主要生产锂电池极片冲切模具及高精密零部件，肇庆生产基地主要生产新能源汽车冲压模具及高精密零部件。

报告期各期，东莞长安生产基地及肇庆生产基地新增机器设备原值分别为 1,043.52 万元、1,869.27 万元、3,062.32 万元及 1,190.29 万元。报告期内，公司持续增加设备投入，但相关新增产能通常需经历一定的安装调试及产能爬坡周期，因此设备投入与产量、收入的增长并非完全同步。

报告期各期，高精密零部件自产收入分别为 1,113.88 万元、1,568.02 万元、4,403.87 万元及 4,988.69 万元，自产毛利率分别为 12.78%、0.67%、6.67%及 16.35%。其中，2024 年新增设备投入较多，而相关产能尚处于爬坡阶段，产能利用率相对较低，单位固定成本较高，导致当期自产业务毛利率处于较低水平。2025 年

及 2026 年 1-6 月，随着新增产能逐步释放、产量及自产收入增长，产能利用率有所提升，单位固定成本相应下降，自产业务毛利率逐步回升。

（3）人员投入情况

公司高精密零部件的产能主要位于东莞长安生产基地和肇庆生产基地。其中东莞长安生产基地主要生产锂电池极片冲切模具和高精密零部件，肇庆生产基地主要生产新能源汽车冲压模具和高精密零部件。由于高精密模具和高精密零部件产品存在共线生产的情况，因此无法单独区分高精密零部件的生产人员。

报告期内，按生产基地的生产人员月度平均人数变动情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
东莞长安生产基地	444.83	386.50	345.75	284.42
肇庆生产基地 [1]	121.33	118.92	30.08	/
合计	**566.16**	**505.42**	**375.83**	**284.42**

注 1:2024 年东莞大岭山生产基地搬迁至肇庆生产基地，为了更加准确的衡量公司的生产人员变动情况，该处统计口径包含原东莞大岭山基地的员工人数。

由上表可见，公司生产人员数量呈逐年增加趋势。其中，2024 年人员数量大幅增加，但受产能爬坡等因素的影响，2024 年公司自产规模未有大幅提升，单位产品分摊的固定成本上升，导致 2024 年自产的高精密零部件毛利率有所下降。2025 年和 2026 年 1-6 月，随着产品产量大幅增加，产能逐步释放，自产的高精密零部件毛利率明显上升。

2、自产与外购成品比例和毛利率

报告期各期，总额法下，自产和外购的高精密零部件产品收入和毛利率情况如下：

2026 年 1-6 月					
项目	**毛利率**	**收入占比**	**毛利率变动影响**	**收入占比变动影响**	**毛利率贡献变动**
自产	16.35%	49.97%	4.21%	1.06%	5.27%
外购	25.27%	50.03%	5.23%	-1.63%	3.59%
合计	**20.81%**	**100.00%**	**9.44%**	**-0.58%**	**8.86%**
2025 年					
项目	**毛利率**	**收入占比**	**毛利率变动影响**	**收入占比变动影响**	**毛利率贡献变动**
自产	6.67%	43.50%	2.16%	0.50%	2.66%
外购	16.02%	56.50%	-1.93%	-1.19%	-3.12%
合计	**11.95%**	**100.00%**	**0.24%**	**-0.70%**	**-0.46%**
2024 年					
项目	**毛利率**	**收入占比**	**毛利率变动**	**收入占比变动影**	**毛利率贡献**

			影响	响	变动
自产	0.67%	36.06%	-5.08%	-0.04%	-5.12%
外购	19.03%	63.94%	2.28%	1.11%	3.39%
合计	**12.41%**	**100.00%**	**-2.80%**	**1.07%**	**-1.72%**
2023 年					
项目	**毛利率**	**收入占比**	**毛利率变动影响**	**收入占比变动影响**	**毛利率贡献变动**
自产	12.78%	41.90%			
外购	15.11%	58.10%			
合计	**14.13%**	**100.00%**			

由上表可见，2024 年高精密零部件毛利率较 2023 年下降 1.72 个百分点，主要受自产业务毛利率下降的影响，2024 年自产业务的毛利率下降和外购业务的毛利率上升综合使得毛利率下降 2.79 个百分点，外购收入占比提升使得毛利率上升 1.07 个百分点。2025 年高精密零部件毛利率较 2024 年下降 0.46 个百分点，主要受自产收入占比提升的影响，2025 年自产收入占比提升使得毛利率下降 0.70 个百分点。2026 年 1-6 月高精密零部件毛利率较 2025 年上升 8.86 个百分点，主要是自产和外购业务的毛利率均有所提升。

（1）自产和外购收入占比变化对毛利率的影响

报告期各期，自产产品的毛利率整体低于外购成品的毛利率，主要是由于高精密零部件业务增长较快，公司于报告期内对该业务增加了较多设备和人员投入，使得固定成本上升，但由于自产业务尚处于产能爬坡期，单位产品的固定成本相对较高，因此自产产品的毛利率整体低于外购成品毛利率。自产收入占比提升对高精密零部件的毛利率有一定的负面影响。

报告期各期，高精密零部件自产收入占比分别为 41.90%、36.06%、43.50%和 49.97%，2024 年高精密零部件业务处于产能筹备期，导致自产收入占比小幅下降。随着产品逐渐爬坡，2025 年和 2026 年 1-6 月自产收入占比明显提升，但由于自产业务毛利率低于外购成品的毛利率，2025 年和 2026 年 1-6 月自产收入占比上升分别使得高精密零部件业务毛利率下降了 0.70 个百分点和 0.58 个百分点。

（2）自产和外购成品毛利率变化对毛利率的影响

报告期各期，自产业务毛利率分别为 12.78%、0.67%、6.67%和 16.35%。公司自 2024 年起陆续投入较多生产设备。由于 2024 年产出规模较小，而厂房、设

备折旧等固定成本已刚性发生，单位产品分摊的固定成本较高，因而 2024 年高精密零部件的自产毛利率大幅下降。2025 年和 2026 年 1-6 月，随着产量爬坡、产能利用率提升，单位产品分摊的固定成本下降，高精密零部件的自产毛利率相应回升。

报告期各期，外购成品的销售毛利率分别为 15.11%、19.03%、16.02%和 25.27%，由于外购的高精密零部件类型较多，订单结构的变化使得外购毛利率有所波动，2026 年 1-6 月外购成品的毛利率上升较多，主要是随着高精密零部件业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，公司在报价阶段引入供应商前置参与报价，使公司更准确把握市场供需并合理定价；同时产品结构向精密度更高的产品倾斜，加之部分交期紧张订单获取了交期溢价，共同推动毛利率上行。

综上所述，2023 年至 2025 年高精密零部件的毛利率有所下降，主要是公司加大人员、设备及厂房的投入，固定成本增长较快，但公司自产产能尚处于爬坡阶段，导致单位产品分摊的固定成本上升，自产业务的毛利率较低，使得 2023 年至 2025 年高精密零部件的毛利率有所下降。2026 年 1-6 月，一方面，随着自产产能利用率上升，自产高精密零部件的毛利率有所回升；另一方面，随着高精密零部件业务规模的扩大，公司供应链成熟度持续提高，公司在报价阶段引入供应商前置参与报价，使公司更准确把握市场供需并合理定价，使得外购成品销售业务的毛利率进一步提高。因此，报告期内公司高精密零部件业务的毛利率波动具备合理性。

（五）结合模具维修改造、轧辊研磨修复、涂布头维修等细分业务的销售和毛利率情况，说明产品增值服务毛利率下降的原因及合理性。

报告期各期，各类产品增值服务的收入、成本、毛利率如下：

单位：万元

类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
锂电池模具维修改造	收入	1,136.17	2,383.47	2,601.62	1,822.52
	成本	466.28	977.13	985.71	716.23
	毛利率	58.96%	59.00%	62.11%	60.70%
轧辊研磨修复服务	收入	1,281.62	1,986.60	555.31	198.20
	成本	794.51	1,543.30	762.97	208.04
	毛利率	38.01%	22.31%	-37.40%	-4.97%
金属热处理	收入	3,375.52			

	成本	1,861.63			
	毛利率	44.85%			
其他	收入	230.80	293.59	144.06	18.00
	成本	295.83	108.49	41.86	4.75
	毛利率	-28.18%	63.05%	70.95%	73.59%
合计	**收入**	**6,024.10**	**4,663.67**	**3,300.99**	**2,038.72**
	成本	**3,418.25**	**2,628.92**	**1,790.53**	**929.03**
	毛利率	**43.26%**	**43.63%**	**45.76%**	**54.43%**

报告期各期，产品增值服务的毛利率分别为 54.43%、45.76%、43.63%和43.26%，2023 年-2025 年产品增值服务毛利率下降，主要受轧辊研磨修复服务的收入占比及其毛利率变动的影响；2026 年 1-6 月，产品增值服务毛利率相对较为稳定。

2024 年，产品增值服务的毛利率较 2023 年下降了 8.67 个百分点，主要是轧辊研磨修复服务的毛利率下降较多，且其收入占比有所上升。公司子公司南京日信于 2022 年开始拓展轧辊研磨修复业务，2023 年产生的收入为 198.20 万元，收入相对较低；2024 年南京日信在人员、设备等方面均加大了投入，使得固定成本有所上升，但是由于处于业务发展初期，业务量相对较少，使得单位成本大幅上升。因此，2024 年轧辊研磨修复服务的毛利率大幅下滑至-37.40%。

2025 年，产品增值服务的毛利率较 2024 年下降了 2.13 个百分点，主要是轧辊研磨修复服务的收入占比上升所致。2025 年轧辊研磨修复收入占比由 2024 年的 16.82%上升至 42.60%，收入占比大幅上升，并且随着业务量的上升，2025 年轧辊修复业务的毛利率上升至 22.31%，但由于轧辊修复业务的毛利率仍低于锂电池模具维修改造服务的毛利率，因此，其收入占比的上升使得 2025 年产品增值服务的毛利率小幅下滑。

2026 年 1-6 月，公司产品增值服务的毛利率相对较为稳定，一方面，随着轧辊研磨修复业务量的上升，2026 年 1-6 月轧辊研磨修复服务的毛利率进一步上升；另一方面，2026 年 1-6 月公司新增金属热处理业务，实现收入 3,375.52 万元，占产品增值服务收入的比例为 56.03%，金属热处理业务毛利率为 44.85%，低于锂电池模具维修改造业务的毛利率，因此拉低了产品增值服务的整体毛利率，以上综合影响使得 2026 年 1-6 月产品增值服务的毛利率保持在相对稳定水平。

（六）说明发行人与主要客户是否存在年降政策，如有，说明关于年降政策的约定及实际执行情况，对各期业绩的影响。

报告期内，发行人与主要客户不存在年降政策，公司的产品定价模式为按项目或订单定价，非批量标准件定价，公司通过招投标或商务谈判方式确定产品价格。发行人产品价格依据定制要求、材料消耗、加工工艺及技术难度等单独核算确定，按项目或订单逐笔定价，不存在标准化量产件批量定价的基础。具体情况如下：

1、年降政策的行业背景

年降政策系汽车行业针对量产配套零部件的行业惯例，通常由整车厂向一级供应商提出降价要求，并逐级向上游供应商传导。年降条款一般约定为“产品量产后次年起每年降价一定比例”，其适用前提是产品进入整车 BOM、批量供货的标准化或通用化零部件——该类产品随着工艺成熟和规模效应释放，单位成本逐步下降，整车厂据此要求供应商分年度让利。

2、发行人产品不适用年降政策的原因

公司的产品性质为定制化非生产性物料，非量产配套件。发行人销售的汽车冲压模具、锂电池极片冲切模具及高精密零部件，均根据客户特定需求定制开发，具有“一客一图、按单定制”的特征，不属于进入整车 BOM 的标准化量产配套件。以主要客户比亚迪为例，发行人供货产品归类为其非生产性物料（MRO），按图纸检验入库管理，与纳入量产配套体系的生产性物料存在本质区别。

发行人与主要客户签订的销售合同/采购订单中均未约定年降条款，实际销售过程中亦不存在任何形式的定期降价安排或协商降本安排。

综上，发行人销售产品全部为定制化非生产性物料，按项目/订单定价，与主要客户未约定年降条款，报告期内亦未实际执行年降，发行人与主要客户不存在年降政策，年降对发行人经营业绩无影响。

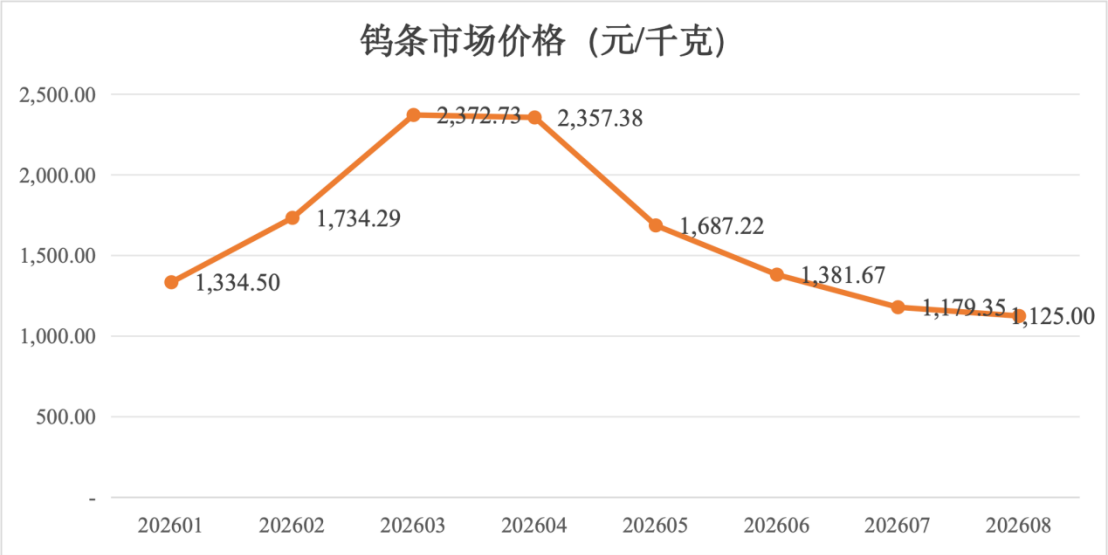
（七）结合期后主要原材料采购价格变动趋势、上下游议价能力、细分产品销售结构、价格及毛利率变动趋势等，分析综合毛利率是否存在持续下滑的风险，并进行针对性风险揭示。

报告期各期，公司综合毛利率分别为 55.67%、46.97%、45.52%和 44.87%，2024 年毛利率降幅较大，2025 年和 2026 年 1-6 月毛利率相对较为稳定。

1、期后主要原材料采购价格变动趋势

公司的主要原材料为钨钢、白钢、铝板等金属材料和其他模具配件。其中，钨钢系锂电池极片冲切模具冲头、刀口等关键部位的主要材料，占成本的比重相对较高。

2026 年以来，钨钢相关原料钨的价格经历了先大幅上涨、后显著回落的波动过程。2026 年上半年 1#钨条的市场均价为 1,790.25 元/千克，同比上涨 363.28%；其中 2026 年 3 月冲高至历史高位，二季度起持续回落，7 月和 8 月价格进一步下降。



数据来源：万得数据库，中国白银网的钨条(1#,≥99.95%)价格

据统计，公司 2026 年 7 月下单的钨钢采购均价为 1,342.77 元/千克，较 2026 年 1-6 月的采购均价上升 29.35%。上述差异主要系：2026 年上半年采购的钨钢中，较多为前期锁价采购订单，拉低了上半年整体采购均价；而 7 月新签订单主要按近期市场价格执行，因此采购均价较上半年明显上升。目前公司仍有部分前期低价锁价订单待执行，且钨条等钨制品市场价格自高位已明显回落，公司预计后续钨钢材料成本较 2026 年 1-6 月进一步大幅上升的风险较小。此外，公司已采取销售端提价的方式对冲原材料成本上升对毛利率的影响。除钨钢外，白钢、铝等原材料的市场价格未发生明显变化，因此，公司未来毛利率持续下滑的风险

相对较小。

2、上下游议价能力

（1）下游议价能力

公司的客户群体主要为国内外知名锂电池产业链客户，包括比亚迪（002594）、吉利集团、LG 新能源、三星 SDI、珠海冠宇（688772）、孚能科技（688567）、欣旺达（300207）、亿纬锂能（300014）、蜂巢能源等锂电池生产商，以及先导智能（300450）、赢合科技（300457）、利元亨（688499）、格林晟等锂电池设备制造商。在机器人、半导体、3C 消费电子等新兴业务领域，公司成功拓展了库卡机器人、领益智造（002600）、矽电股份（301629）、厦门达昊、环力智能等行业标杆客户。

公司主要客户为行业内知名企业，采购规模大、合作供应商选择范围广，对供应商的筛选和议价具有一定主导权。但公司的模具质量直接影响电池极片及冲压件的精度、合格率及生产效率，质量可靠的模具可降低客户后续生产成本，公司的产品品质和交付能力是核心议价支撑。公司的核心技术主要体现在产品设计和精密加工能力，产品的定价包含了材料成本和加工费用，因而在上游原材料价格上升的情况下，公司也可以通过调价的方式向下游客户进行传导。

（2）上游议价能力

报告期内，公司采购的原材料主要为钨钢、白钢、铝板等金属材料及标准件、辅料等，该类原材料属于制造业通用材料，市场供应充足、价格公开透明，可选供应商较多，不存在供应商垄断供应或单一供应商依赖的情形。公司主要原材料供应商行业竞争较为充分，供应商可替代性较强。公司建立了多家供应商比价、议价的采购机制，根据供应商的产品质量、价格、交期及服务等因素择优采购，并可根据市场价格变化情况灵活调整采购份额，因此公司对上游供应商具有一定的议价能力，能够自主选择性价比高、质量及供货有保障的供应商，原材料采购不存在重大不确定性风险。

此外，随着公司采购规模的逐步增长，公司在原材料采购中的议价话语权进一步增强，规模化采购有利于公司获得更具竞争力的采购价格，降低原材料价格

波动对生产经营的影响。

3、细分产品销售结构及价格变动

（1）细分产品销售结构变化

报告期各期，公司各类产品的收入占比及毛利率情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
高精密模具	51.48%	53.02%	51.24%	68.85%	49.97%	75.80%	57.78%	84.84%
其中：								
锂电池极片冲切模具	52.49%	45.27%	54.76%	57.43%	51.30%	71.03%	58.03%	83.70%
新能源汽车冲压模具	47.49%	6.99%	34.65%	10.40%	30.91%	3.99%	47.22%	0.79%
其他模具	28.47%	0.77%	21.95%	1.02%	25.57%	0.78%	21.95%	0.35%
高精密零部件	31.75%	24.46%	21.66%	16.98%	24.30%	9.73%	26.99%	6.15%
产品增值服务	43.26%	22.51%	43.63%	14.18%	45.76%	14.47%	54.43%	9.01%
合计	**44.80%**	**100.00%**	**45.14%**	**100.00%**	**46.86%**	**100.00%**	**55.59%**	**100.00%**

从产品结构来看，报告期内，新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务的收入上升较快，由于其毛利率水平低于锂电池极片冲切模具，因此随着新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务收入占比上升，公司主营业务毛利率可能受到一定影响。但是，2025 年以来，随着自有产量的增加以及供应链管理的效益提升，新能源汽车冲压模具和高精密零部件的毛利率均有所上升，降低了其收入占比上升对毛利率水平的负面影响。因此，上述业务结构变化对公司毛利率的影响相对较低。

（2）价格变动

锂电池极片冲切模具为公司的主要产品。报告期各期，锂电池极片冲切模具平均单价分别为 23,920.02 元/套、20,106.34 元/套、21,480.37 元/套和 22,902.91 元/套，2024 年单价下降较多，2025 年开始有所回升。锂电池极片冲切模具主要应用于锂电池制造领域，产品价格与下游锂电行业景气度密切相关。2023 年至 2024 年，锂电行业经历阶段调整，市场竞争加剧，公司产品销售价格有所下调。2025 年以来，锂电行业景气度逐步回暖，下游电池厂商需求上升，锂电池极片冲切模具价格有所上升。未来随着储能、动力电池等行业持续增长，市场对锂电

池极片冲切模具的需求持续旺盛，预计产品价格下降的风险相对较低。同时，公司模具产品定制化程度高，作为锂电池极片冲切模具细分领域的主要供应商，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，具备一定的议价能力。因此，产品价格变动对公司毛利率的影响相对较低。

4、毛利率变动趋势

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为55.59%、46.86%、45.14%和44.80%，主营业务毛利率有所下降，主要系产品结构变化和产品毛利率波动综合影响所致。

2024 年主营业务毛利率下降，一方面是受行业市场竞争加剧的影响，锂电池极片冲切模具的销售单价有所下降，导致锂电池极片冲切模具的毛利率有所下降；另一方面，随着新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务等新业务收入增长，高毛利率的锂电池极片冲切模具的收入占比有所下降，拉低了公司的整体毛利率水平。2025 年以来，公司锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具、高精密零部件等产品的毛利率均有所上升，但是受产品结构变动的影响，主营业务毛利率小幅下降。

结合期后情况来看，公司经营环境延续 2025 年以来的良好态势，在手订单较为充足。公司核心产品锂电池极片冲切模具仍保持较高毛利率。虽然高精密零部件业务在手订单增长较快，可能在一定程度上拉低整体毛利率，但随着高精密零部件的产量上升，公司产能利用率得到提升，高精密零部件的毛利率已逐步回升，有利于降低高精密零部件收入占比上升对主营业务毛利率的影响。

综上，公司期后经营情况良好，在手订单较为充足，经营环境未发生重大不利变化。2025 年以来，公司主营业务毛利率较稳定，未来受产品结构变化可能导致毛利率存在小幅波动压力，但不存在毛利率持续大幅下滑的风险。

发行人已在招股说明书中对毛利率下降的风险进行风险提示：

“（一）毛利率下降的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 55.59%、46.86%、45.14%**和 44.80%**，受产品结构变化、行业竞争等因素的影响，报告期内公司整体毛利率有所下降。**报告期内，公司新能源汽车冲压模具、高精密零部件和产品增值服务等业务收**

入增长较快、占主营业务收入的比重逐步提升，但由于上述业务的毛利率水平低于锂电池极片冲切模具，因而公司产品结构的变化一定程度拉低了整体毛利率。未来，若上述业务收入占比持续提高而毛利率水平未能显著提升，公司主营业务毛利率存在进一步下滑的风险。

此外，2025 年下半年以来，受国内外经济环境、市场需求等因素影响，公司主要原材料钨钢的市场价格有所上升。如果相关金属原材料价格持续上涨，而公司产品销售价格短期内难以调整，或公司与供应商及客户的议价能力不足，公司的盈利能力将受到影响。

公司产品毛利率受经营规模、产品结构、客户资源、成本控制、行业竞争等多方面因素影响，如果未来公司的经营规模、产品结构、客户资源、成本控制等方面发生较大变动，或者行业竞争加剧等，导致公司产品销售价格进一步下降、成本费用提高或客户的需求发生较大的变化，公司将面临毛利率无法维持或下降的风险。”

二、成本归集及原材料采购

（一）列表说明主要供应商情况，包括名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作年限、采购金额及占比、发行人采购规模占其业务规模的比重，是否存在注册资本或参保人数较少、成立时间较短即合作等情形，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他业务、资金往来，发行人披露的采购金额是否与昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司公开披露的信息一致，主要供应商变动较大的原因及合理性

1、列表说明主要供应商情况，包括名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作年限、采购金额及占比、发行人采购规模占其业务规模的比重，是否存在注册资本或参保人数较少、成立时间较短即合作等情形，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他业务、资金往来

报告期内，公司前五大供应商的采购金额及占比如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月				
序号	**供应商**	**主要采购内容**	**金额**	**占采购总额比例**
1	株洲硬质合金集团有限公司	钨钢	686.20	7.68%
2	九江金鹭硬质合金有限公司	钨钢	629.66	7.05%
3	广东电网有限责任公司东莞供电局	电费	357.07	4.00%
4	东莞市伟诚金属有限公司	铝材	336.05	3.76%
5	河源正信硬质合金有限公司	钨钢	316.35	3.54%
合计			**2,325.34**	**26.04%**
2025 年度				
序号	**供应商**	**主要采购内容**	**金额**	**占采购总额比例**
1	株洲硬质合金集团有限公司	钨钢	820.72	7.01%
2	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	钨钢	790.95	6.75%
3	东莞市华晨五金模具有限公司	白钢	551.83	4.71%
4	广东电网有限责任公司东莞供电局	电费	396.97	3.39%
5	深圳市台誉智能科技有限公司	白钢	365.02	3.12%
合计			**2,925.48**	**24.98%**
2024 年度				
序号	**供应商**	**主要采购内容**	**金额**	**占采购总额比例**
1	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	钨钢	728.18	11.61%
2	广东电网有限责任公司东莞供电局	电费	325.84	5.20%
3	东莞市旺品新材料有限公司	钨钢	317.91	5.07%
4	东莞市华晨五金模具有限公司	白钢	297.74	4.75%
5	东莞市互益模具科技有限公司	白钢	231.50	3.69%
合计			**1,901.18**	**30.32%**
2023 年度				
序号	**供应商**	**主要采购内容**	**金额**	**占采购总额比例**
1	广东长钢金属材料有限公司	钨钢	403.43	8.60%
2	东莞市华晨五金模具有限公司	白钢	358.18	7.63%
3	广东电网有限责任公司东莞供电局	电费	338.07	7.21%
4	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	钨钢	320.89	6.84%
5	东莞市隆宪模具钢材有限公司	白钢	249.35	5.31%
合计			**1,669.91**	**35.59%**

报告期内，公司前五大供应商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、人员规模、参保人数、发行人采购规模占其业务规模的比重、双方开始合作时间、股权结构如下：

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工人数	参保人数	发行人采购规模占其业务规模的比重				双方开始合作时间	股权结构	是否注册资本或人员规模较少	是否成立时间较短即合作
							2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度				
1	株洲硬质合金集团有限公司	1980-11-15	245,361.13	245,361.13	2000 左右	1848	0.1%-0.2%	0.1%-0.2%	0%	0%	2025 年	中钨高新材料股份有限公司 100%	否	否
2	九江金鹭硬质合金有限公司	2011-10-26	40,000.00	40,000.00	623	597	0.46%	0.12%	0.004%	0%	2024 年	厦门钨业股份有限公司 70%，五矿有色金属股份有限公司 30%	否	否
3	广东电网有限责任公司东莞供电局	2002-4-8	/	/	/	5966	/	/	/	/	2014 年	/	否	否
4	东莞市伟诚金属有限公司	2014-10-14	500.00	50.00	43	26	2%	0%	0%	0%	2026 年	张婷婷 50%，张乐乐 50%	否	否
5	河源正信硬质合金有限公司	2009-04-23	4,000.00	4,000.00	120	110	2%-3%	0.05%	极小	极小	2023 年	叶惠明 90%，叶少良 10%	否	否
6	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	2003-10-9	7,714.29	7,714.29	1000 左右	1000 左右	0.36%	0.74%	0.65%	0.04%	2022 年	黄启君 33.33%，陈碧	否	否

序号	名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工人数	参保人数	发行人采购规模占其业务规模的比重				双方开始合作时间	股权结构	是否注册资本或人员规模较少	是否成立时间较短即合作
							2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度				
												19.00%，阳铁飞 16.63%，戴新光 8.00%		
7	东莞市华晨五金模具有限公司	2006-9-7	10.00	10.00	10	3	54%	55%	39%	44%	2014 年	黄国荣 100%	是	否
8	深圳市台誉智能科技有限公司	2004-7-2	100.00	-	52	9	4%	7%	3%	0%	2024 年	康清华 90%，唐美珍 10%	否	否
9	东莞市旺品新材料有限公司	2023-6-15	300.00	-	46	31	0.09%	0.31%	5.30%	0%	2023 年	旺尚企业管理有限公司 100%	否	是
10	东莞市互益模具科技有限公司	2016-11-9	500.00	186.76	18	3	13%	12%	11%	0%	2024 年	林秀清 99%，林贵国 1%	否	否
11	广东长钢金属材料有限公司	2021-9-23	1,000.00	50.00	6	3	1.30%	0.90%	0%	20%	2022 年	苏意香 50%，古玮 50%	是	否
12	东莞市隆宪模具钢材有限公司	2018-5-10	500.00	500.00	20	4	0%	0%	5%	35%	2022 年	陈文锦 90%，黄美容 10%	否	否

注 1：成立时间、股权结构来自于天眼查，注册资本、实缴资本、员工人数、参保人数、发行人采购规模占其业务规模的比重、双方开始合作时间来自供应商访谈资料、参保证明资料等；

注 2：注册资本少于 100 万元为注册资本较少，考虑到供应商可能存在参保率较低的情况，以员工人数和参保人数同时少于 10 人为人员规模较少，成立当年即合作认定为成立时间较短即合作。

由上表可知，东莞市华晨五金模具有限公司和广东长钢金属材料有限公司的注册资本或人员规模相对较低，公司与其合作的合理性如下：

（1）东莞市华晨五金模具有限公司成立于 2006 年，根据访谈，其主营业务为模具钢材的加工和销售，主要客户为五金模具和塑胶模具厂商，该公司主要向长城特钢、东北特钢、宝钢等国内主要钢厂的代理商采购特种钢材，并按照客户的要求进行切割和简单加工，由于业务流程较为简单，且业务规模相对较小，因而注册资本和员工数量相对较少。

（2)广东长钢金属材料有限公司成立于 2021 年，根据公开信息披露资料，其系昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司（920238）在华南区域的经销商，根据访谈，该公司主要从事钨钢等硬质合金的贸易业务，除发行人外，其主要客户还包括致宏精密等同行业企业，由于其主要从事贸易业务，因而员工数量相对较少。

此外，东莞市旺品新材料有限公司（以下简称“旺品新材”）于 2023 年成立，并于当年开始与公司进行合作。根据访谈，旺品新材主要从事钨钢等硬质合金的贸易业务，系株洲硬质合金集团有限公司的华南区代理商，除发行人外，其主要客户还包括先导智能、比亚迪等企业。根据公开信息查询，旺品新材与东莞市旺品实业有限公司（成立于 2013 年）系同一控制下的企业，公司于 2022 年开始向东莞市旺品实业有限公司采购钨钢，双方建立起业务合作关系。因此，旺品新材成立当年即与公司开始合作具备合理性。

经查阅发行人及其主要股东、关联方、董事、高级管理人员、核心技术人员、关键岗位人员的资金流水，并访谈供应商，除正常的采购业务之外，报告期内主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他业务、资金往来。

2、发行人披露的采购金额是否与昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司公开披露的信息一致

经查询昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司（以下简称“长鹰硬科”）公开披露文件，公司披露的采购金额和长鹰硬科披露其对公司的交易金额对比如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
日信高科采购金额	42.33	790.95	728.18	320.89
长鹰硬科披露函证金额	未披露	786.65	749.26	288.60
差异	/	-4.30	21.08	-32.29
其中：				
时间性差异	/	-4.30	21.08	-
暂估差异	/	-	-	-32.29

公司与长鹰硬科的数据差异主要系：①时间性差异。一方面，长鹰硬科于年底发货，按照货物签收时间入账，日信高科在收货后，品质部门进行质检后再交由仓库进行入库，会产生入账的时间差异；另一方面，公司与长鹰硬科会约定一定折扣，公司按照折扣后金额入账，长鹰硬科按照折扣前确认收入并在期后确认折扣金额，形成入账时间差异。2024 年和 2025 年的时间性差异金额分别为 21.08 万元和-4.30 万元；②暂估差异。2023 年，长鹰硬科披露函证金额为已开具发票的不含税金额，跟日信高科的采购金额差异为 2023 年末暂估差异。

3、主要供应商变动较大的原因及合理性

报告期内，公司向前五大供应商的采购金额如下：

单位：万元

名称	采购内容	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	是否前五名	采购金额	是否前五名	采购金额	是否前五名	采购金额	是否前五名
株洲硬质合金集团有限公司	钨钢	686.20	是	820.72	是	-	否	-	否
九江金鹭硬质合金有限公司	钨钢	629.66	是	208.13	否	6.48	否	-	否
河源正信硬质合金有限公司	钨钢	316.35	是	9.80	否	0.55	否	0.28	否
昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	钨钢	42.33	否	790.95	是	728.18	是	320.89	是
东莞市旺品新材料有限公司	钨钢	4.65	否	24.47	否	317.91	是	0.19	否
广东长钢金属材料有限公司	钨钢	80.04	否	62.98	否	0.00	否	403.43	是
东莞市华晨五金模具有限公司	白钢	270.15	否	551.83	是	297.74	是	358.18	是
深圳市台誉智能科技有限公司	白钢	85.99	否	365.02	是	167.04	否	-	否
东莞市互益模具科技有限公司	白钢	136.70	否	251.50	否	231.50	是	-	否
东莞市隆宪模具钢材有限公司	白钢		否	0.05	否	34.48	否	249.35	是
东莞市伟诚金属有限公司	铝材	336.05	是	-	否	-	否	-	否
广东电网有限责任公司东莞供电局	电费	357.07	是	396.97	是	325.84	是	338.07	是

报告期内，广东电网有限责任公司东莞供电局采购金额分别为338.07万元、325.84万元、396.97万元和357.07万元，均为各期的前五大供应商。公司其他前五名供应商有所变化，具体分析如下：

（1）钨钢类供应商

钨钢属于公司的重要原材料。报告期内，公司的钨钢主要来源于株洲硬质合金集团有限公司（简称“株洲硬质合金”，上市公司中钨高新000657全资子公司）、九江金鹭硬质合金有限公司（简称“九江金鹭”，上市公司厦门钨业600549控股子公司）和昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司（简称“长鹰硬科”，北交所上市公司 920238）三家生产商，以及株洲硬质合金的代理商旺品新材、长鹰硬科的经销商广东长钢金属材料有限公司（简称“广东长钢”）。根据中国钨业协会统计，2024年国内硬质合金产量排名中，株洲硬质合金、厦门金鹭特种合金有限公司（与九江金鹭同为厦门钨业控股子公司）、长鹰硬科分别位列第1、2、5名，市场占有率合计为26.62%。因此，报告期内公司与国内硬质合金的头部企业合作，向其采购钨钢材料。

报告期内，公司钨钢类供应商存在一定变动，一方面是公司为保障钨钢的稳定供应，开发了新的供应商，并根据不同供应商的产品质量、交付周期、产品价格等择优进行采购；另一方面，随着公司业务规模扩大，钨钢采购量上升，钨钢由通过代理商采购转变为直接向生产厂家采购。具体分析如下：

2023年，公司钨钢的主要供应商为广东长钢和长鹰硬科，其中广东长钢为长鹰硬科的经销商。具体的，2023年6月之前，公司钨钢的主要供应商为广东长钢，随着采购量的上升，自2023年6月开始，公司改为直接向生产厂家长鹰硬科采购，使得广东长钢的采购额减少，并于2024年起不再为公司前五大供应商，而公司对长鹰硬科的采购额大幅上升。

2024年，公司钨钢的主要供应商为长鹰硬科和旺品新材。为了保障钨钢的稳定供应，公司开发了新的供应商旺品新材，旺品新材系株洲硬质合金的代理商，2024年公司主要通过旺品新材间接采购株洲硬质合金的钨钢材料。

2025 年，公司钨钢的主要供应商为株洲硬质合金、长鹰硬科和九江金鹭。

随着公司业务规模的扩大，公司对钨钢的采购量大幅上升，一方面公司改为直接向株洲硬质合金采购，旺品新材不再是公司的主要供应商；另一方面，公司新开发九江金鹭作为钨钢的供应商。

2026 年 1-6 月，公司钨钢的主要供应商为株洲硬质合金、九江金鹭和河源正信硬质合金有限公司（简称“河源正信”）。2026 年 1-6 月，公司对株洲硬质合金和九江金鹭的采购额有所上升，而对长鹰硬科的采购额明显下降，主要是自 2025 年下半年以来，受市场供求关系的影响，钨钢的主要原材料碳化钨粉的市场价格大幅上升，带动钨钢材料价格上涨，由于株洲硬质合金和九江金鹭具备碳化钨粉的自产能力，并且母公司中钨高新和厦门钨业拥有矿山资源，因而在产品交付周期和价格等方面具有一定的优势，而长鹰硬科的碳化钨粉主要以外购为主，公司向其采购金额有所下降。此外，公司为保障钨钢材料供应，2025 年末新开发供应商河源正信，主要向公司提供细长条钨钢，2026 年 1-6 月成为主要供应商。根据访谈，河源正信主要从事钨钢等硬质合金的生产和销售，月产能约 20 吨，与其他供应商相比，该公司在长条状的钨钢材料的交货周期方面具备一定优势。

（2）白钢类供应商

白钢属于公司的重要原材料，主要用于锂电池极片冲切模具和汽车零部件冲压模具的生产。报告期内，公司白钢材料的主要供应商为东莞市华晨五金模具有限公司（以下简称“华晨五金”）、深圳市台誉智能科技有限公司（以下简称“台誉智能”）、东莞市互益模具科技有限公司（以下简称“互益模具”）和东莞市隆宪模具钢材有限公司（以下简称“隆宪模具”）。报告期内，受汽车零部件冲压模具业务规模扩大，以及公司择优选择供应商等因素影响，白钢材料的主要供应商存在一定变动，具体分析如下：

报告期内，公司向华晨五金的采购金额分别为 358.18 万元、297.74 万元、551.83 万元和 270.15 万元，2023-2025 年均为公司前五大供应商，2026 年 1-6 月由于钨钢的采购额大幅上升，使得华晨五金未进入前五大供应商。

报告期内，公司向台誉智能的采购金额分别为 0 万元、167.04 万元、365.02 万元和 85.99 万元，公司向台誉智能采购的白钢主要用于汽车零部件冲压模具，

随着公司汽车零部件冲压模具业务规模扩大，公司向台誉智能的采购金额有所上升。

报告期内，公司向互益模具的采购金额分别为 0 万元、231.50 万元、251.50 万元和 136.70 万元，向隆宪模具的采购金额分别为 249.35 万元、34.48 万元、0.05 万元和 0 万元，由于互益模具在产品价格、质量、响应速度等方面更加具有优势，报告期内公司增加了向互益模具的采购规模，降低了向隆宪模具的采购规模。

（3）其他供应商

2026 年 1-6 月，公司向东莞市伟诚金属有限公司（以下简称“伟诚金属”）采购铝材 336.05 万元，成为当期前五名供应商。2026 年 1-6 月，随着公司业务规模的扩大，以及机器人领域订单的增加，公司对铝材的采购量有所上升，而伟诚金属由于自身具备铝材加工能力，在产品成本方面具备一定优势，因而公司向其采购金额有所增加。

综上，报告期内公司主要供应商存在一定变动，主要是公司为保障原材料的稳定供应，开发了新的供应商，并根据不同供应商的产品质量、交付周期、产品价格等因素择优进行采购，以及随着公司业务结构的变化，相应原材料的采购额有所波动，因而具备合理性。

（二）说明报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格是否存在差异，同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异

1、报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格是否存在差异

（1）报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格与市场价格是否存在差异

报告期内，公司的主要原材料价格情况如下：

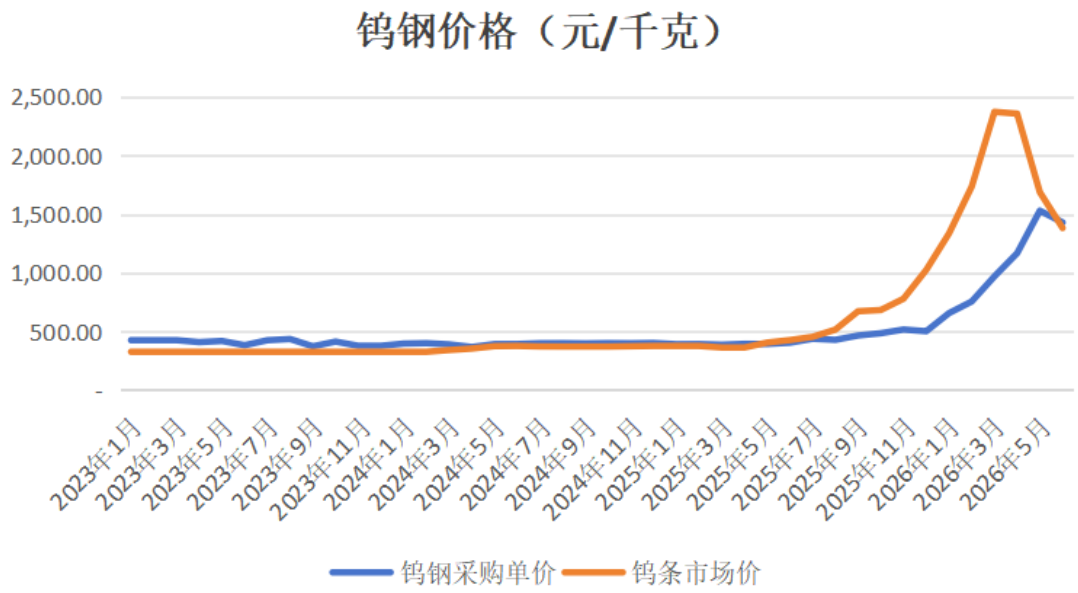
单位：元/千克

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	单价	同比变化	单价	同比变化	单价	同比变化	单价
钨钢	1,038.12	139.29%	433.84	10.05%	394.20	-4.05%	410.83
白钢（锂电模具相关）	21.53	5.93%	20.33	3.89%	19.56	-24.42%	25.89
白钢（汽车模具相关）	8.79	23.06%	7.14	-6.24%	7.62	-19.38%	9.45
铝材	29.19	-2.41%	29.91	-0.82%	30.16	-7.83%	32.72

①钨钢

报告期内，公司钨钢的平均采购价格分别为 410.83 元/千克、394.20 元/千克、433.84 元/千克和 1,038.12 元/千克。公司钨钢采购价格 2023 年-2024 年相对较为稳定；2025 年下半年以来，受国内外经济环境、市场需求等因素影响，公司 2025 年、2026 年 1-6 月主要原材料钨钢的采购价格有所上升。

公司钨钢的采购价格与市场价对比如下：



注：上图钨钢市场价格为中国白银网的钨条(1#,≥99.95%)价格，数据来源于万得

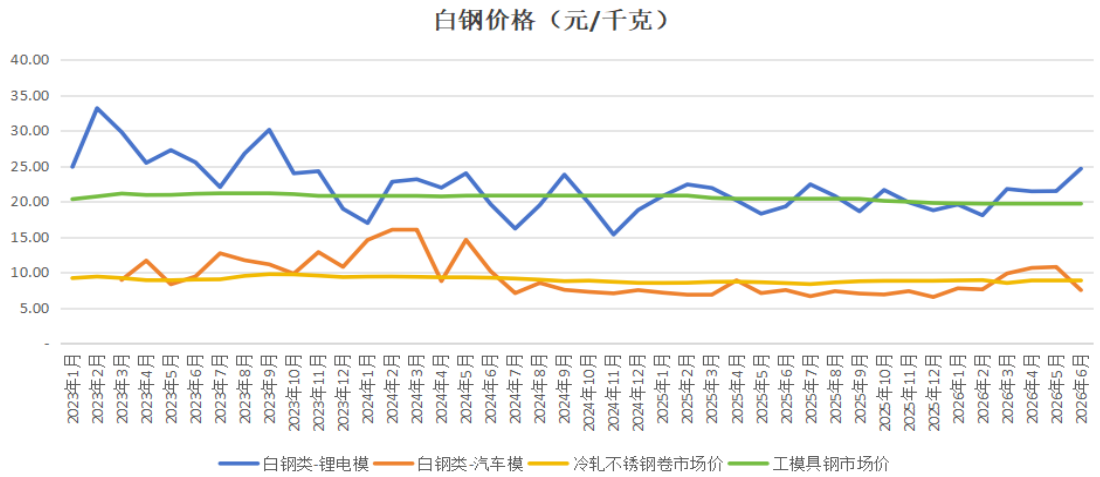
由上图可知，公司钨钢采购价格趋势与市场价格的趋势基本一致，2025 年 9 月至 2026 年 3 月，钨钢的市场价格大幅上涨，从 500 元/千克左右冲高至接近 2,500 元/千克，2026 年 4-6 月钨钢的市场价格有所回落，下跌至 1,400 元/千克左右。2023 年至 2025 年 9 月，公司的钨钢采购价格与钨钢的市场价格较为接近，不存

在明显差异，2025 年 9 月至 2026 年 6 月，公司的钨钢采购单价虽然也有所上升，但是整体上升幅度低于钨钢市场价，主要是公司在钨钢市场价格发生大幅波动的形势下，通过与株洲硬质合金、九江金鹭等供应商签订批量采购合同的方式，提前锁定钨钢采购价格，使得公司的钨钢采购价格虽然也有上升，但是上升幅度小于市场价格。2026 年 6 月，公司的钨钢采购价格与市场价格接近，不存在显著差异。

②白钢

报告期内，公司白钢（锂电模具相关）采购价格分别为 25.89 元/千克、19.56 元/千克、20.33 元/千克和 21.53 元/千克，白钢（汽车模具相关）的采购价格分别为 9.45 元/千克、7.62 元/千克、7.14 元/千克和 8.79 元/千克。2023 至 2025 年，白钢的采购价格有所下降，主要原因系：①报告期内，钢材的市场价格总体呈现下降趋势；②公司锂电模具和汽车模具的业务规模扩大，订货量增加，同时公司在不同供应商比价后，选择价格具备竞争优势的供应商进行采购。2026 年 1-6 月，白钢的采购价格有所上升，一方面，钢材的市场价格有所上升；另一方面系公司根据客户的需求，采购经过铣磨加工处理，精度和平面度达到一定要求的白钢板材，产品报价包含加工费，因而采购价格相对较高。

报告期内，公司白钢采购价格与市场价格对比如下：



注：上图冷轧不锈钢市场价格来自：中国:上海:市场价:冷轧不锈钢卷(430/2B,0.6mm):太钢；上图工模具钢市场价来自：中国:上海:价格:工模具钢(H13,电炉)

公司生产所需的白钢（锂电模具相关）、白钢（汽车模具相关）涵盖多种类

别与型号，由于不同类别白钢在合金成分配比、加工工艺要求及应用场景等方面存在差异，部分产品需添加镍、铬等合金元素以满足特定的硬度、耐磨性及耐腐蚀性指标，导致各类白钢的采购价格呈现一定的差异化波动特征。从价格变动趋势来看，报告期内公司白钢（锂电模具相关）的采购均价与同期工模具钢市场公开价格的走势总体保持一致，二者价格水平较为接近，处于合理波动区间内；公司白钢（汽车模具相关）的采购价格则与冷轧不锈钢卷市场价格呈现相近的变动规律，价格走势基本吻合。

综上，公司各类白钢材料的采购价格与对应品类钢材的市场公允价格相匹配，价格变动趋势与行业市场行情保持一致，不存在明显偏离市场定价的异常情形，采购价格具有合理性与公允性。

③铝材

报告期内，公司铝板采购类型主要包括 A6061 铝板、A7075 铝板，具体构成如下：

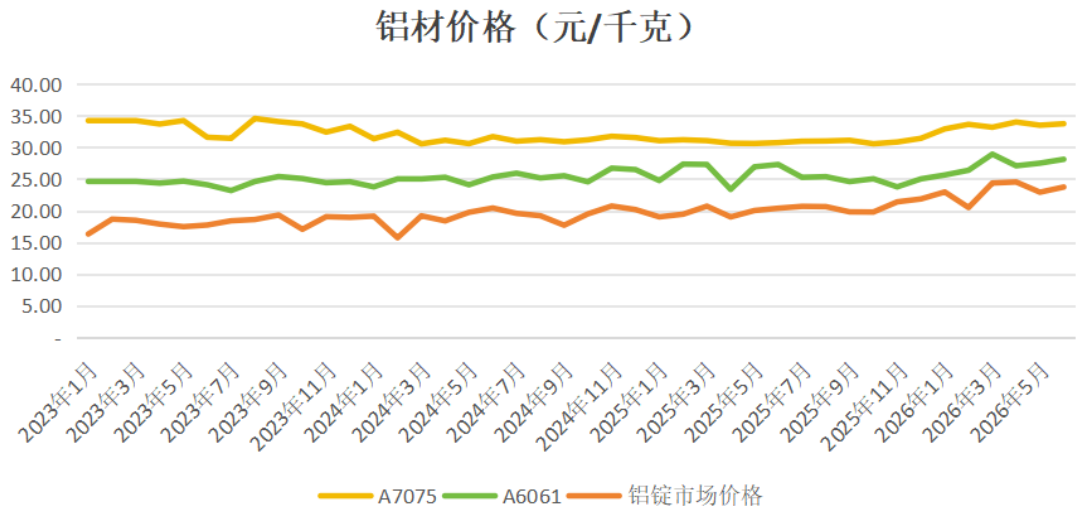
单位：千克、元/千克、万元

2026 年 1-6 月				
分类	**重量**	**采购单价**	**采购金额**	**采购占比**
A6061	156,307.12	27.11	423.75	62.06%
A7075	76,031.69	33.47	254.47	37.27%
其他	1,565.35	29.02	4.54	0.67%
合计	**233,904.16**	**29.19**	**682.76**	**100.00%**
2025 年度				
分类	**重量**	**采购单价**	**采购金额**	**采购占比**
A6061	26,357.83	24.24	63.89	12.81%
A7075	140,062.61	30.92	433.01	86.85%
其他	263.30	63.19	1.66	0.33%
合计	**166,683.74**	**29.91**	**498.56**	**100.00%**
2024 年度				
分类	**重量**	**采购单价**	**采购金额**	**采购占比**
A6061	23,380.15	25.32	59.19	13.93%
A7075	117,532.62	31.12	365.78	86.07%
合计	**140,912.76**	**30.16**	**424.98**	**100.00%**

2023 年度				
分类	重量	采购单价	采购金额	采购占比
A6061	9,865.27	24.54	24.20	7.19%
A7075	93,026.95	33.59	312.48	92.81%
合计	**102,892.22**	**32.72**	**336.68**	**100.00%**

报告期内，公司铝板的平均采购单价分别为 32.72 元/千克、30.16 元/千克、29.91 元/千克和 29.19 元/千克，呈现下降趋势，主要是采购产品的结构变动导致的。报告期内，公司采购 A6061 铝板的占比分别为 7.19%、13.93%、12.81%和 62.06%，整体有所上升，A6061 铝板为通用型铝合金，价格相比高强铝合金 A7075 较低。因此，采购 A6061 铝板增加拉低了铝板的平均采购单价。

报告期内，公司 A6061、A7075 铝板采购价格与市场价格对比如下：



注：上图铝板市场价格来自：现货均价:铝锭(华南):佛山

由上图可知，报告期内，公司铝材的采购价格整体高于铝锭市场价格，主要系公司采购的主要为 A6061、A7075 铝合金材料，需在铝锭的基础上添加合金元素，并经过熔铸、精炼、铸造、挤压及热处理等深加工，使得公司采购的铝材价格整体高于铝锭市场价格。

报告期内，公司 A6061 铝材的平均采购价格分别为 24.54 元/千克、25.32 元/千克、24.24 元/千克和 27.11 元/千克，与铝锭市场价格趋势基本一致。报告期内，公司 A7075 铝材的平均采购价格分别为 33.59 元/千克、31.12 元/千克、30.92 元/千克和 33.47 元/千克。2023 年-2025 年，公司 A7075 采购价格总体呈下降趋势，

而铝锭的市场价格总体呈上升趋势，一方面公司从主要使用西南铝材切换成主要使用南铝铝材，南铝铝材价格相对较低；另一方面公司采购量增长，通过积极与上游供应商进行价格谈判、协商，合理将成本压力向上游传导。2026 年 1-6 月，公司 A7075 铝板采购价格有所上升，与市场价格变动趋势一致。

（2）报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格与可比公司采购价格是否存在差异

报告期内，曼恩斯特、鼎通科技、震裕科技未披露钨钢、白钢、铝板等原材料的采购价格，德新科技和威唐工业披露了 2023 年度原材料的采购价格，对比分析如下：

单位：元/千克

项目	日信高科	德新科技	威唐工业
钨钢	410.83	420.49	/
钢材	25.89（锂电模具）	29.29	8.74
	9.45（汽车模具）		
铝材	32.72	49.35	31.66

注：德新科技数据来源于《德力西新能源科技股份有限公司关于上海证券交易所<2023 年年度报告的信息披露监管工作函>的回复》；威唐工业数据来源于《2020 年无锡威唐工业技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券 2024 年跟踪评级报告》

由上表可知，2023 年，公司与德新科技采购钨钢的平均价格分别为 410.83 元/千克、420.49 元/千克，两者较为接近，不存在显著差异。

2023 年，公司锂电模具使用的白钢平均采购价格为 25.89 元/千克，德新科技的主要产品为锂电模具、涂布模头及配件等，其披露的 2023 年钢材采购均价为 29.29 元/千克，略高于公司；2023 年，公司汽车模具使用的白钢平均采购价格为 9.45 元/千克，威唐工业的主要产品为汽车冲压模具和汽车冲焊零部件，其披露的 2023 年钢材采购均价为 8.74 元/千克，略低于公司。公司与同行业可比公司的白钢采购价格存在较小幅度的差异，一方面是白钢的型号较多，不同型号添加的合金元素存在一定差异，对应的产品功能也有所不同，价格也存在一定差异；另一方面，白钢供应商一般从国内主要钢厂采购特种钢材后，按照客户的要求进行切割和简单加工，因而产品价格包含了材料价格和加工费，由于不同客户对于板材的加工需求会有差异，因而产品价格也会产生一定差异。

2023 年，公司、德新科技、威唐工业采购铝材的平均价格分别为 32.72 元/千克、49.35 元/千克和 31.66 元/千克，公司采购铝材的价格与威唐工业相近。德新科技采购铝材的价格较高，主要系锂电池模具用的铝板需要经过双面铣磨等加工工序，对平面度有较高的要求，因而加工费较高；公司主要向供应商购买毛坯铝板之后自行加工处理，因而铝板的采购价格相对较低。

综上所述，报告期内公司钨钢、白钢、铝板等原材料的采购价格与市场价格以及可比公司采购价格不存在显著差异，具备合理性。

2、同类原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异

（1）钨钢主要供应商采购数量、金额、单价及对比和差异合理性

报告期内，公司钨钢的前五大供应商的采购数量、金额、单价、采购占比如下：

单位：千克、元/千克、万元

2026 年 1-6 月					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	株洲硬质合金集团有限公司	8,916.97	769.54	686.20	33.03%
2	九江金鹭硬质合金有限公司	6,777.14	929.10	629.66	30.31%
3	河源正信硬质合金有限公司	1,724.34	1,834.61	316.35	15.23%
4	丹金吉(深圳)科技有限公司	1,166.94	1,756.21	204.94	9.87%
5	广东长钢金属材料有限公司	464.89	1,721.68	80.04	3.85%
	合计	**19,050.28**	**/**	**1,917.19**	**92.29%**
2025 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	株洲硬质合金集团有限公司	20,137.63	407.55	820.72	39.64%
2	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	18,359.88	430.81	790.95	38.21%
3	九江金鹭硬质合金有限公司	4,643.23	437.73	203.25	9.82%
4	湖南博云东方粉末冶金有限公司	2,298.32	432.30	99.36	4.80%
5	广东长钢金属材料有限公司	873.24	720.38	62.91	3.04%
	合计	**46,312.30**	**/**	**1,977.18**	**95.51%**
2024 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	18,489.65	393.83	728.18	65.20%
2	东莞市旺品新材料有限公司	8,143.78	390.37	317.91	28.47%
3	湖南博云东方粉末冶金有限公司	902.23	429.28	38.73	3.47%
4	东莞市合滔硬质合金有限公司	489.38	389.38	19.06	1.71%
5	苏州新锐合金工具股份有限公司	208.79	389.07	8.12	0.73%

	合计	**28,233.83**	**/**	**1,112.00**	**99.57%**
2023 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	广东长钢金属材料有限公司	9,597.13	420.37	403.43	39.47%
2	昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	8,122.60	395.05	320.89	31.39%
3	东莞市合滔硬质合金有限公司	3,047.11	423.71	129.11	12.63%
4	苏州新锐合金工具股份有限公司	3,048.12	383.70	116.96	11.44%
5	湖南博云东方粉末冶金有限公司	925.26	431.35	39.91	3.90%
	合计	**24,740.22**	**/**	**1,010.30**	**98.83%**

2026 年 1-6 月，公司向株洲硬质合金采购平均单价为 769.54 元/千克，向九江金鹭采购平均单价为 929.10 元/千克，低于同期其他供应商的采购价格，主要系公司预判钨钢价格上涨的趋势，提前下单锁定价格，于 2025 年 11 月与株洲硬质合金签订 8,150 千克钨钢采购合同、于 2026 年 1 月与九江金鹭签订 260 件钨钢板料（约 7,600 千克）采购合同。2026 年 1-6 月，公司向河源正信、丹金吉（深圳）科技有限公司、广东长钢采购钨钢的价格相对较高，主要是由于公司向河源正信、广东长钢主要采购细长条钨钢等定制化程度较高的钨钢，与丹金吉（深圳）科技有限公司的合作规模相对较小，因而无法通过提前下单锁定价格。

2025 年，除广东长钢之外，公司向其他主要钨钢供应商的采购价格均在 400 元/千克-440 元/千克之间，不存在显著差异。2025 年，公司向广东长钢采购钨钢的价格相对较高，主要是公司向广东长钢采购的钨钢以定制化程度较高的细长条钨钢为主，相对普通板料来说价格更高，并且采购集中于 2025 年下半年，受钨钢市场价格上涨的影响，采购价格较高。

2024 年，除湖南博云东方粉末冶金有限公司之外，公司向其他主要钨钢供应商的采购价格均在 390 元/千克左右，价格相对接近。2024 年，公司向湖南博云东方粉末冶金有限公司采购钨钢的价格相对较高，主要是公司向湖南博云东方粉末冶金有限公司采购的钨钢以定制化程度较高的细长条钨钢为主，相对普通板料来说价格更高。

2023 年，公司向长鹰硬科、苏州新锐合金工具股份有限公司（新锐股份 688257）采购钨钢的价格在 380 元/千克-400 元/千克区间，公司向广东长钢、东莞市合滔硬质合金有限公司的采购价格在 420 元/千克左右，主要是长鹰硬科和新锐股份属于生产厂家，而广东长钢和东莞市合滔硬质合金有限公司属于贸易商，

公司向生产厂家直接采购的价格低于向贸易商的采购价格，具备合理性。2023年，公司向湖南博云东方粉末冶金有限公司采购钨钢的价格相对较高，主要是公司向湖南博云东方粉末冶金有限公司采购的钨钢以定制化程度较高的细长条钨钢为主，相对普通板料来说价格更高。

（2）白钢主要供应商采购数量、金额、单价及对比和差异合理性

①锂电模用白钢

报告期内，公司锂电模用白钢的前五大供应商的采购数量、金额、单价、采购占比情况如下：

单位：千克、元/千克、万元

2026 年 1-6 月					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市华晨五金模具有限公司	124,413.01	19.70	245.11	57.61%
2	东莞市互益模具科技有限公司	61,904.41	18.43	114.10	26.82%
3	东莞市瑞赫曼模具材料有限公司	402.66	645.70	26.00	6.11%
4	一胜百模具（东莞）有限公司	557.11	106.30	5.92	1.39%
5	佛山顶锋日嘉模具有限公司	196.66	185.89	3.66	0.86%
	合计	**187,473.85**	/	**394.78**	**92.79%**
2025 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市华晨五金模具有限公司	169,604.11	20.08	340.53	49.89%
2	东莞市互益模具科技有限公司	111,950.84	20.87	233.63	34.23%
3	东莞市路联钢铁有限公司	4,991.30	62.72	31.30	4.59%
4	东莞市瑞赫曼模具材料有限公司	289.40	684.51	19.81	2.90%
5	深圳市台誉智能科技有限公司	12,724.10	15.32	19.49	2.86%
	合计	**299,559.75**	/	**644.76**	**94.47%**
2024 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市华晨五金模具有限公司	128,570.68	20.13	258.86	50.14%
2	东莞市互益模具科技有限公司	102,542.04	18.00	184.61	35.76%
3	东莞市隆宪模具钢材有限公司	12,928.91	26.40	34.13	6.61%
4	东莞市路联钢铁有限公司	2,150.69	67.53	14.52	2.81%
5	深圳市台誉智能科技有限公司	6,454.27	15.96	10.30	2.00%
	合计	**252,646.59**	/	**502.42**	**97.31%**
2023 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市华晨五金模具有限公司	161,345.93	21.83	352.20	49.94%
2	东莞市隆宪模具钢材有限公司	90,870.84	26.75	243.07	34.46%

3	佛山顶锋日嘉模具有限公司	11,414.18	54.97	62.74	8.90%
4	东莞市路联钢铁有限公司	2,148.19	63.07	13.55	1.92%
5	东莞市皓宏金属材料有限公司	5,632.40	21.76	12.26	1.74%
	合计	**271,411.54**	**/**	**683.82**	**96.95%**

报告期内，公司主要向华晨五金、互益模具、隆宪模具 3 家供应商采购锂电模具用白钢，采购占比合计分别达到 84.40%、92.50%、84.13%和 89.16%。如上表所示，报告期内，公司向华晨五金和互益模具的采购价格基本维持在 20 元/千克左右，不存在显著差异；2023 年公司向隆宪模具的平均采购价格为 26.75 元/千克，相对较高，因此 2024 年开始公司增加了对互益模具的采购量，降低了对隆宪模具的采购量。

报告期内，公司向东莞市瑞赫曼模具材料有限公司采购 ASP 高速钢，向佛山顶锋日嘉模具有限公司进口 NAK、SKD 等进口钢、东莞市路联钢铁有限公司采购 SUS 高速钢，向一胜百模具（东莞）有限公司采购瑞典一胜百冷作模具钢，上述供应商采购的白钢均为特种钢材，采购量和采购金额均较小，但是采购价格较高。

②汽车模用白钢

报告期内，公司汽车模用白钢的前五大供应商的采购数量、金额、单价、采购占比情况如下：

单位：千克、元/千克、万元

2026 年 1-6 月					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	深圳市台誉智能科技有限公司	51,490.53	11.61	59.76	24.11%
2	东莞市越博金属材料有限公司	56,135.78	9.31	52.25	21.08%
3	东莞市钢之蓝贸易有限公司	54,794.02	7.49	41.04	16.56%
4	惠州市永鑫旺钢材有限公司	69,229.54	5.49	37.99	15.33%
5	广东合一五金制品有限公司	29,605.23	8.12	24.03	9.69%
	合计	**261,255.09**	**/**	**215.06**	**86.76%**
2025 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	深圳市台誉智能科技有限公司	472,371.80	6.83	322.85	20.79%
2	东莞市华晨五金模具有限公司	129,654.80	13.18	170.93	11.01%
3	东莞市钢之蓝贸易有限公司	206,653.36	6.92	142.96	9.21%
4	东莞市合益模具钢材有限公司	222,673.09	6.16	137.27	8.84%
5	东莞市林飞模具钢材有限公司	181,988.90	6.40	116.48	7.50%

	合计	**1,213,341.95**	/	**890.50**	**57.34%**
2024 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	深圳市台誉智能科技有限公司	196,842.02	7.08	139.42	44.26%
2	东莞市钢之蓝贸易有限公司	90,029.44	7.27	65.46	20.78%
3	东莞市互益模具科技有限公司	36,609.76	9.55	34.98	11.10%
4	东莞市华晨五金模具有限公司	26,764.91	10.88	29.13	9.25%
5	东莞市隆晟模具材料有限公司	39,124.54	7.09	27.72	8.80%
	合计	**389,370.68**	/	**296.72**	**94.20%**
2023 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市华晨五金模具有限公司	4,563.33	9.20	4.20	87.52%
2	东莞市隆宪模具钢材有限公司	513.32	11.66	0.60	12.48%
	合计	**5,076.65**	/	**4.80**	**100.00%**

报告期内，公司向主要供应商采购汽车模用白钢的采购价格主要在 6 元/千克-7 元/千克之间，相对较为接近，部分供应商的采购价格偏高，具体分析如下：

2026 年 1-6 月，公司向深圳市台誉智能科技有限公司采购白钢的平均价格为 11.61 元/千克，相对较高，主要系采购价格相对较高的 CR12 类型白钢有所增加。

2026 年 1-6 月，公司向东莞市越博金属材料有限公司、广东合一五金制品有限公司采购汽车模用白钢的平均价格分别为 9.31 元/千克、8.12 元/千克，价格相对较高，主要系公司根据客户的需求，向上述供应商采购经过铣磨加工处理，精度和平面度达到一定要求的白钢光料板材，产品报价包含加工费，因而采购价格相对较高。

报告期内，公司向华晨五金、互益模具采购汽车模用白钢的价格较高，主要系向该等供应商采购以 S136H、S136、SUS440C 等特殊材质白钢为主，市场价格相对较高。

（3）铝板类主要供应商采购数量、金额、单价及对比和差异合理性

报告期内，公司铝板类的前五大供应商的采购数量、金额、单价、采购占比情况如下：

单位：千克、元/千克、万元

2026 年 1-6 月					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市伟诚金属有限公司	113,664.09	29.57	336.05	49.22%
2	东莞四维材料科技股份有限公司	74,128.83	29.34	217.52	31.86%
3	惠州市润业新材料科技有限公司	31,939.15	27.00	86.22	12.63%
4	惠州市信达盛金属有限公司	10,722.82	29.99	32.16	4.71%
5	东莞市东禾金属材料有限公司	3,424.70	29.52	10.11	1.48%
	合计	**233,879.59**	/	**682.07**	**99.90%**
2025 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市东禾金属材料有限公司	104,626.88	30.92	323.50	64.89%
2	东莞四维材料科技股份有限公司	44,823.72	29.81	133.61	26.80%
3	惠州市润业新材料科技有限公司	11,889.88	23.49	27.93	5.60%
4	佛山市南海区占美金属有限公司	3,913.32	21.26	8.32	1.67%
5	东莞市鑫华铝业制品有限公司	1,016.12	30.69	3.12	0.63%
	合计	**166,269.92**	/	**496.47**	**99.58%**
2024 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市东禾金属材料有限公司	66,290.56	30.74	203.80	47.96%
2	东莞四维材料科技股份有限公司	39,643.97	29.91	118.59	27.90%
3	东莞市鑫华铝业制品有限公司	23,925.37	31.58	75.55	17.78%
4	佛山市南海区占美金属有限公司	11,052.86	24.47	27.04	6.36%
	合计	**140,912.76**	/	**424.98**	**100.00%**
2023 年度					
序号	**供应商**	**采购数量**	**采购价格**	**采购金额**	**采购占比**
1	东莞市鑫华铝业制品有限公司	70,964.06	33.70	239.18	71.04%
2	东莞四维材料科技股份有限公司	23,503.70	29.01	68.18	20.25%
3	东莞市恒赛精密模具有限公司	6,744.55	35.08	23.66	7.03%
4	东莞市隆宪模具钢材有限公司	1,565.24	34.48	5.40	1.60%
5	东莞市川能铝业有限公司	113.52	22.85	0.26	0.08%
	合计	**102,891.07**	/	**336.68**	**100.00%**

报告期内，公司向主要供应商采购铝材的平均价格在 30 元/千克左右，不同供应商的采购价格相对较为接近。其中，公司向惠州市润业新材料科技有限公司、佛山市南海区占美金属有限公司、东莞市川能铝业有限公司的采购价格相对较低，主要是向该等供应商采购以 A6061 型号的铝材为主，与 A7075 型号相比，A6061 型号的铝材市场价格相对较低。

综上所述，报告期内公司钨钢、白钢、铝板等原材料在不同供应商之间的采购价格差异主要是由于产品型号的差异导致的，具备商业合理性。

（三）列表说明制造费用的具体构成，主要明细项目的计费依据及其金额变动原因，分产品说明水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性。

1、列表说明制造费用的具体构成，主要明细项目的计费依据及其金额变动原因

报告期内，公司制造费用的具体构成如下：

单位：万元、%

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
折旧摊销费	1,198.54	30.30	1,642.01	36.44	1,409.49	37.56	1,214.44	46.44
职工薪酬	1,189.10	30.06	1,339.63	29.73	927.44	24.71	576.73	22.06
物料消耗	981.66	24.81	889.53	19.74	925.71	24.67	454.38	17.38
水电费	457.48	11.56	436.79	9.69	309.42	8.24	239.21	9.15
修理费	48.49	1.23	68.30	1.52	79.57	2.12	61.48	2.35
股份支付	18.90	0.48	37.79	0.84	33.47	0.89	33.74	1.29
差旅费	22.69	0.57	33.06	0.73	28.06	0.75	3.74	0.14
其他费用	39.27	0.99	59.41	1.32	39.73	1.06	31.11	1.19
合计	**3,956.12**	**100.00**	**4,506.53**	**100.00**	**3,752.89**	**100.00**	**2,614.83**	**100.00**

由上表可知，报告期内，公司制造费用主要由折旧摊销、职工薪酬、物料消耗、水电费等构成，上述费用占制造费用比重分别为 95.03%、95.18%、95.59%和 96.73%。上述费用的计费依据及其金额变动原因分析如下：

（1）折旧摊销：公司制造费用中的折旧摊销主要包括自建厂房的折旧、机器设备折旧、租赁厂房折旧、装修费摊销等。报告期内，制造费用中的折旧摊销金额分别为 1,214.44 万元、1,409.49 万元、1,642.01 万元和 1,198.54 万元，折旧摊销金额有所增长，主要系随着公司业务规模的扩大，公司新增了肇庆生产基地、南京日信生产基地、鸿晟达生产基地等，并投入较多生产设备，导致折旧摊销金额有所增加。

（2）职工薪酬：公司制造费用的职工薪酬包括车间管理人员的工资、奖金、社保、公积金、福利费等。报告期内，公司制造费用中职工薪酬金额分别为 576.73 万元、927.44 万元、1,339.63 万元和 1,189.10 万元，职工薪酬有所增长，主要系随着公司业务规模不断扩大，以及报告期内新增肇庆生产基地、南京日信生产基

地、鸿晟达生产基地等，相应的车间管理人员数量增加，使得职工薪酬有所增加。

（3）物料消耗：公司生产工单按照 BOM 表进行领料并计入直接材料，车间领用但无法计入 BOM 表的材料，包括共耗材料、低值易耗品等则计入制造费用。报告期内，公司制造费用中物料消耗金额分别为 454.38 万元、925.71 万元、889.53 万元和 981.66 万元，随着公司业务规模扩大，制造费用中的物料消耗金额不断增加。

（4）水电费：公司制造费用的水电费主要是生产过程中厂房和生产设备消耗的电费和水费，其中主要以电费为主。报告期内，公司制造费用中水电费金额分别为 239.21 万元、309.42 万元、436.79 万元和 457.48 万元，水电费有所增长，主要系报告期内公司生产规模不断扩大，新增投入较多生产设备，使得生产消耗的水电费有所增加；2026 年 1-6 月，公司热处理业务用电量较大，水电费明显增加。

综上，报告期内公司制造费用主要明细项目的变动与公司生产规模相匹配，具有合理性。

2、分产品说明水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性

由于公司生产过程中对水的耗用量较小，并且主要为循环使用，因此水的耗用量与产品产量关联度较低。

公司生产过程中消耗的主要能源为电力，主要是各类加工设备运行耗电。报告期内，公司生产过程中对电的耗用量与产品产量的匹配性分析如下：

单位：万度、套、度/套

产品类型	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
锂电池极片冲切模具	用电量（注 1）	343.35	649.11	567.63	446.98
	产量	5,191	8,935	7,431	8,180
	单位产量用电量	661.44	726.48	763.87	546.44
新能源汽车冲压模具	用电量（注 2）	97.77	179.55	63.49	/
	产量	184	330	120	/
	单位产量用电量	5,313.47	5,441.00	5,291.24	/

注 1：上表锂电池极片冲切模具用电量为东莞长安生产基地用电量，东莞长安生产基地主要生产锂电池极片冲切模具和高精密零部件，无法对用电量进行区分，因而使用整体的用电量；

注 2：上表用电量为肇庆生产基地、东莞大岭山生产基地用电量之和，肇庆生产基地、

东莞大岭山生产基地主要生产新能源汽车冲压模具和高精密零部件，无法对用电量进行区分，因而使用整体的用电量。

报告期内，公司锂电池极片冲切模具（东莞长安生产基地）的用电量分别为446.98 万度、567.63 万度、649.11 万度和 343.35 万度，随着业务规模的上升，用电量持续上升。报告期内，公司锂电池极片冲切模具单位产量耗用电量分别为546.44 度/套、763.87 度/套、726.48 度/套和 661.44 度/套，报告期内有所波动，一是公司锂电池极片冲切模具为定制化产品，不同产品因为规格型号存在差异，加工工艺和设备工时也有所不同，因此耗电量存在差异；二是东莞长安生产基地除了生产锂电池极片冲切模具外还生产高精密零部件产品，由于锂电池极片冲切模具和高精密零部件共线生产，报告期内随着高精密零部件产量增加，耗用的电能也有所增加，因而分摊至锂电池极片冲切模具的单位耗电量有所上升；三是随着公司业务规模的扩大，自有机加工设备的产能不足，报告期内机加工工序外协的金额有所上升，该部分不计入公司的耗电量，使得 2026 年 1-6 月锂电池极片冲切模具产品的单位耗电量有所下降。

2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月，公司新能源汽车冲压模具（肇庆生产基地、东莞大岭山生产基地）的用电量分别为 63.49 万度、179.55 万度和 97.77 万度，随着业务规模的扩大，用电量也呈现上升趋势。2024 年、2025 年及 2026 年 1-6 月，新能源汽车冲压模具单位产量用电量分别为 5,291.24 度/套、5,441.00 度/套和 5,313.47 度/套，整体呈上升趋势，主要系：①公司新能源汽车冲压模具为定制化产品，不同产品因为规格型号存在差异，加工工艺和设备工时也有所不同，因此耗电量存在差异；②主要是肇庆生产基地除生产新能源汽车冲压模具外亦生产高精密零部件，前述用电量系两类产品用电量的合并口径；2025 年及 2026 年 1-6 月，随着高精密零部件产量增加，分摊至新能源汽车冲压模具的单位耗电量有所上升。

（四）说明生产人员数量、工时变动是否与发行人产量相匹配，生产人员薪资水平是否属于同行业或所在地正常水平

1、说明生产人员数量、工时变动是否与发行人产量相匹配

（1）锂电池极片冲切模具（东莞长安生产基地）

报告期内，公司锂电池极片冲切模具生产人员数量、生产人员工时与产量的匹配情况如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（套）	1	5,191	8,935	7,431	8,180
生产人员数量	2	445.83	386.50	345.75	284.42
人均产量	3=1/2	23.29	23.12	21.49	28.76
生产人员工时	4	668,044.54	1,168,865.23	1,036,113.44	873,615.12
单位产量耗用工时	5=4/1	128.69	130.82	139.43	106.80

注 1：上表生产人员数量为月均人数，由于生产人员同时生产锂电池极片冲切模具和高精密零部件，无法进行准确区分，因而使用东莞长安生产基地整体的生产人员数量

注 2：2026 年 1-6 月的人均产量为年化数据

报告期内，公司锂电池极片冲切模具的人均产量分别为 28.76 套、21.49 套、23.12 套和 23.29 套；报告期内，单位产量耗用工时分别为 106.80 小时、139.43 小时、130.82 小时和 128.69 小时，公司生产人员数量与锂电池极片冲切模具产量较为匹配。

（2）新能源汽车冲压模具（肇庆生产基地、东莞大岭山生产基地）

报告期内，公司新能源汽车冲压模具生产人员数量、生产人员工时与产量的匹配情况如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量（套）	1	184	330	120	/
生产人员数量	2	121.33	118.92	30.08	/
人均产量	3=1/2	3.03	2.78	3.99	/
生产人员工时	4	181,324.51	361,079.18	84,192.05	/
单位产量耗用工时	5=4/1	985.46	1,094.18	701.60	/

注 1：上表生产人员数量为月均人数，由于生产人员同时生产新能源汽车冲压模具和高精密零部件，无法进行区分，因而使用肇庆生产基地（不含肇庆包胶王）、东莞大岭山生产基地整体的生产人员数量

注 2：2026 年 1-6 月的人均产量为年化数据

2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月，公司新能源汽车冲压模具的人均产量分别为 3.99 套、2.78 套和 3.03 套，整体呈下降趋势，单位产量耗用工时分别为 701.60 小时、1,094.18 小时和 985.46 小时，整体呈上升趋势。该变动主要系：①公司新能源汽车冲压模具为定制化产品，不同产品因为规格型号存在差异，加工工艺和设备工时也有所不同，所消耗的工时存在差异；②肇庆生产基

地除生产新能源汽车冲压模具外亦从事高精密零部件加工，前述生产人员数量和生产人员工时均系两类产品的合并口径；2025 年及 2026 年 1-6 月高精密零部件产量有所增加，而人均产量、单位产量耗用工时均以新能源汽车冲压模具产量为分母进行测算，故人均产量有所下降、单位产量耗用工时有所上升，具有合理性。

2、生产人员薪资水平是否属于同行业或所在地正常水平

报告期各期，公司生产人员数量及人均薪酬情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平均生产人数（人）	846.17	566.92	402.58	298.67
生产人员薪酬总额（万元）	4,902.79	7,167.68	4,562.19	3,583.50
人均薪酬（万元/年）	11.59	12.64	11.33	12.00

注：2026 年 1-6 月人均薪酬为年化后数据

报告期内，公司的生产工人薪酬主要由固定月薪和加班工资构成，并根据当期业绩情况计提和发放奖金。报告期各期，生产人员人均薪酬分别为 12.00 万元/年、11.33 万元/年、12.64 万元/年和 11.59 万元/年，公司生产人员平均薪酬相对稳定。

（1）平均薪酬与可比公司是否存在较大差异

报告期各期，公司和可比公司的生产人员平均薪酬如下：

可比公司	项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
德新科技	生产人员人数	/	591.00	549.00	498.50
	平均薪酬（万元/人/年）	/	7.46	8.83	12.76
鼎通科技	生产人员人数	/	3,287.50	2,434.00	2,006.50
	平均薪酬（万元/人/年）	/	7.75	6.65	4.85
威唐工业	生产人员人数	/	533.00	553.00	531.50
	平均薪酬（万元/人/年）	/	18.57	17.09	15.97
震裕科技	生产人员人数	/	4,521.50	4,504.50	4,872.50
	平均薪酬（万元/人/年）	/	15.95	12.94	12.35
发行人	生产人员人数	846.17	566.92	402.58	298.67
	人均薪酬（万元/人/年）	11.59	12.64	11.33	12.00

注 1：可比公司生产人员人数=（生产人员年初+年末）/2；可比公司平均薪酬为营业成本构成中的人工成本。

注 2：曼恩斯特未披露成本构成中人工成本金额

注 3：年报披露的生产人员一般为包括产线员工、车间管理人员等，而车间管理人员一

般计入制造费用，所以上表同行业公司生产人员平均薪酬可能因为统计口径问题比实际情况偏低

注 4：2026 年 1-6 月，同行业可比公司未披露营业成本中的人工成本

由上表可见，公司的生产人员人均薪酬在可比公司中处于中游水平。公司的生产人员薪酬高于德新科技和鼎通科技，低于威唐工业和震裕科技。具体分析如下：

德新科技的精密模具及零配件业务生产地基位于东莞市，2023 年生产人员的平均薪酬与公司相近，2024 年德新科技收购了精密自动化业务，该业务主要生产基地位于合肥市，所处地区的工资水平相比东莞市较低，2024 年至 2025 年，德新科技生产人员数量增加，平均薪酬有所下降。

鼎通科技生产人员的平均薪酬较低，主要系由于生产人员人数包括了车间管理人员，该部分人员工资计入了制造费用，而鼎通科技制造费用金额和占比均较大，按照直接人工计算的平均薪酬较低，如按照（应付职工薪酬增加额-期间费用职工薪酬发生额）/平均生产人员人数来计算生产人员平均薪酬，计算出鼎通科技生产人员平均薪酬分别为 9.08 万元、10.52 万元和 11.45 万元，与公司生产人员平均薪酬不存在重大差异。

威唐工业生产人员平均薪酬水平较高，主要原因系：①威唐工业总部位于无锡，工资水平相对较高；②威唐工业主要产品为汽车冲压模具和冲焊零部件，其中有 40%-50%为外销收入，威唐工业基于客户所在区域，推动对汽车模具业务的全球化产业链布局，设立欧洲、北美等海外生产基地，所处地区的薪资水平较高。

震裕科技生产人员平均薪酬水平较高，震裕科技主要生产基地位于宁波、苏州、常州等长三角较为发达的城市，工资水平相对较高。

综上，公司生产人员平均薪酬水平与可比公司不存在显著差异，具有合理性。

（2）平均薪酬与所在地正常水平是否存在较大差异

公司生产人员平均薪酬与东莞市城镇私营单位就业人员平均工资对比如下：

单位：万元/人

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
生产人员人均薪酬	11.59	12.64	11.33	12.00
东莞市城镇私营单位就业人员平均工资	未披露	8.17	8.06	8.06

由上表可知，公司生产人员平均薪酬高于东莞市城镇私营单位就业人员平均工资，主要系公司的主营业务属于技术密集型领域，且属于当地具备一定规模的企业，经营效益较好，薪酬水平在经营所在地具有市场竞争力。

（五）结合销售合同中的质保条款内容，以及售后维修、保修费用的实际发生情况，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，各期质保费用计提比例的依据，预计负债计提是否充分，计提政策是否符合行业特征及自身的业务发展情况

1、主要客户销售合同的质保条款及售后维修、保修费用的实际发生情况

公司综合考虑历史质保费支出情况，并结合管理层对未来售后成本的预估，按照当期总额法主营业务收入（剔除金属热处理业务收入）的 3.50%计提商品维修费用。金属热处理业务属于来料加工模式，该业务的质量风险主要通过出厂前的检测环节进行控制，如颜色、硬度等未达要求时在交付前基本可识别并处理，处理方式为回炉重新热处理或按照实际交付数量结算收入，不涉及上门维修、更换配件等售后支出，实际发生的少量返工成本直接计入当期损益。

报告期各期，公司主要客户的质保条款内容如下：

客户名称	项目	内容
比亚迪	适用产品范围	MRO 非生产性物料
	质保期约定	除双方另有约定外，货物的质量保证期按国家或行业标准执行；无国家或行业标准的，货物的质量保证期为 12 个月；货物的质量保证期自甲方接收货物之日起计算。
	质保条款内容	不论是否在质量保证期内，当货物出现质量问题，乙方在接到甲方的通知后为甲方替换质量合格货物或依甲方要求进行维修，替换或维修工作应在双方约定的期限内（未约定或约定未能达成一致的，默认为 2 个工作日）完成。乙方应书面记录每次的维修情况，并由双方经办人在维修记录上签字确认，否则视为乙方未尽维修义务。若乙方未在规定的时间做出响应或处理，则乙方须承担逾期违约责任，同时甲方还有权视情况决定自行或者委托第三方对货物进行维修，由此产生的维修费用由乙方承担。质量保证期内，乙方按照双方约定为甲方提

客户名称	项目	内容
		供售后维修及保养服务，维修及保养过程中所需的零部件、配件、耗材等由乙方免费提供或承担；质量保证期届满后，乙方应继续提供售后维修及保养服务，但可在统一收费标准的基础上给予甲方最优惠价格的条件下向甲方收取费用。
比亚迪	适用产品范围	工装模具
	质保期约定	按双方约定执行，双方没有约定或约定不明的，乙方工装模具的质量保证期不得低于相应工装模具终验收合格后 12 个月；乙方承诺的质量保证期超过该期限的，按照乙方承诺的质量保证期执行。双方更换后的工装模具或零部件的质保期自更换完成且经甲方终验收合格次日起重新计算。
	质保条款内容	质保期内，乙方对工装模具品质承担质量保证义务包括但不限于工装模具品质符合本协议、采购订单、技术协议等约定，并为工装模具提供免费售后维修及保养服务。质保期内，乙方按照双方约定为甲方提供售后维修及保养服务，维修/保养过程中所需的零部件/配件/耗材/人力成本等由乙方免费提供或承担；质量保证期届满后，乙方应继续提供售后维修及保养服务，但可在统一收费标准的基础上给予甲方最优惠价格的条件下向甲方收取费用。不论工装模具是否在质量保证期内，当工装模具出现质量问题时，经甲方告知后，乙方应在 5 日内回复甲方并形成书面的问题报告，并在合理期限内（双方另有约定从约定，无约定的应为 15 日）解决质量问题。如甲方有要求，乙方应在收到甲方通知后的 3 日内至甲方工厂进行现场会议和诊断或将工装模具运至特定地点维修，若将工装模具运至特定地点维修的，乙方不得挪用、转借该工装模具。乙方应书面记录每次的维修情况，并由双方经办人在维修记录上签字确认，否则视为乙方未尽维修义务。若乙方未在本款规定的时间做出响应或处理，则乙方须承担逾期违约责任，同时甲方还有权视情况决定自行或者委托第三方对工装模具进行维修，由此产生的维修费用由乙方承担
三星 SDI	适用产品范围	耗材&备品备件&制作设备或机器
	质保期约定	卖方根据相关法律规定，对合同产品负有瑕疵担保责任。但，无相关法律规定或法律规定的不具备保证期限少于验收合格之日起 12 个月的，验收合格之后，卖方对于合同产品的质量、性能、安全性仍负有 12 个月的瑕疵担保责任。
	质保条款内容	质量保证期限内，如合同产品因材质、设计、制作或搬运等瑕疵出现故障、性能减退等，卖方应根据买方的要求，以卖方的费用立即维修或供应替代产品；卖方应补偿或赔偿因合同产品瑕疵导致买方遭受的损失；维修或替代的设备或配件难以在国内调拨，及卖方无法在买方要求的期限内进行维修或提供替代产品的，买方可直接或使第三方进行维修或供应替代产品，此时发生的一切费用由卖方承担。得知合同产品瑕疵的一方应立即通知对方。卖方应立即访问买方公司，确认其瑕疵及是否存在其瑕疵导致的扩大损失，经查明后若判定为卖方瑕疵，应根据规定承担相应责任。
LG 新能源	适用产品范围	零部件采购
	质保期约定	卖方向买方供应的合同产品的质量保证责任期限为自交付日起 1 年。但是，若属于不易发现的瑕疵或因卖方的故意或过失导致在质保期届满后发现瑕疵的，质保期延长至自买方发现瑕疵之日起 6 个月。
	质保条款内容	在质保期内合同产品出现瑕疵的，卖方应根据买方的选择以卖方的责任及费用修理合同产品或以合格品更换。但是，若卖方证明合同产品瑕疵原因在于买方的，由买方承担修理或更换所需的费用。

客户名称	项目	内容
珠海冠宇	适用产品范围	高精密极片冲切模具、裁切刀具、铝塑膜冲模具、卷针、压刀、装备零件、轧辊研磨等
	质保期约定	公司提供的物料及产品，按保修 2 年执行，如法律法规对产品的质量有效期有规定的，则以相关规定为准。
	质保条款内容	乙方应对交付的产品质量，包括合同双方协定的必要的检验及测试承担全部责任。根据现有技术水平应考虑到而乙方却未能考虑到的后果、责任，由乙方全部承担。由于乙方原因造成的甲方国产化不良、甲方进度、生产推迟等一切损失均由乙方负责。
孚能科技	适用产品范围	五金冲片模具
	质保期约定	乙方交付的产品应当提供质量保证，产品的质保期 12 个月。乙方应于质保期内向甲方承担标的物的瑕疵担保责任；没有质保期的，按照国家标准、行业标准及市场惯例确定质保期。
	质保条款内容	乙方按照相关法律规定和甲方要求提供相关售后服务。如货物在质保期内出现质量问题，乙方提供退换货或维修服务，并在接到甲方通知后 24 小时内到达甲方现场，在 48 小时内负责免费修理、更换零部件或退换等
	适用产品范围	模具维修
	质保期约定	未明确约定质保期
	质保条款内容	在合同约定的质量保证期内，对于甲方反馈的属于质保责任范围内的货物/服务缺陷或故障（以下简称“质保问题”），乙方必须立即响应并按时履行其维修、更换、重做等无偿补救义务。乙方应在收到甲方通知后 2 日内派遣合格技术人员到达现场并完成修复。如有延迟，乙方应按该产品/服务所涉订单金额的 5%。按日向甲方支付违约金，如延迟达 5 日，甲方有权自行或委托第三方进行维修或更换，由此产生的一切费用（包括但不限于维修费、配件费、人工费、差旅费、第三方服务费）以及因此给甲方造成的全部损失，均由乙方承担。甲方有权从任何应付乙方款项中直接抵扣上述违约金、费用及损失赔偿，不足部分乙方应补足。此外，乙方在服务期内累计发生 2 次质保延期事件，或单次质保延期对甲方造成重大损失的，甲方有权终止本合同项下所有未履行订单及/或解除本合同，并保留进一步追究乙方违约责任的权利。
吉利集团	适用产品范围	模具维修、轴承更换、切刀采购等
	质保期约定	每个订单签订相应合同，质保要求存在不同，大体上划分为：轴承更换为更换安装后质保期 1 年，修磨、切刀采购等合同约定质保期根据技术协议逐项确定，如安装完成后使用寿命达到约定米数、单次使用寿命达到约定次数等
	质保条款内容	根据不同订单约定有所不同，部分订单摘录如下：产品质量保证期自产品验收合格入库之日起算。即使甲方接受了全部或部分产品，乙方的产品保证责任并不因此免除，以及甲方仍然享有依据上述规定进行索赔的权利；因质量而引起的甲方的其它损失（包括直接损失和间接损失），甲方保留继续向乙方追偿的权利。
瑞浦兰钧	适用产品范围	模具维修
	质保期约定	质量保证期：乙方维修的模具，应在 1,000 万次内或模具验收合格之日起 6 个月内（以先到为准）保证质量稳定可靠。保证期外的模具维修费，双方另行协商。
	质保条款内容	甲方的签收行为，并不代表对乙方维修质量的认可。如在使用中发现乙方维修

客户名称	项目	内容
		未达到本合同的要求，甲方有权要求乙方返还相应的维修费用并要求乙方支付维修费用的 20%的违约金。如因乙方维修不合格给甲方造成损失的，乙方还应赔偿一切损失。
格林晟	适用产品范围	零部件采购、非标件采购等
	质保期约定	乙方须在该产品的行业规定有效期或者双方约定的时间内对产品的质量全面负责（对于无明确行业规定以及双方约定的非标准件，应当结合行业习惯以及甲方合理生产期限加以衡量质保期限）
	质保条款内容	乙方须按《质量保证协议》生产和检验产品；非标准件须严格依据《质量保证协议》和甲方实际生产标准执行。

如上表所示，公司主要客户的质保期约定通常为 12 个月、36 个月或按一定的技术标准计算，质保条款中通常约定质保期内产生的费用需由公司承担，报告期各期售后维修、保修费用的实际发生情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	计提额	实际发生额	期末余额	主营业务收入（总额法）	实际费用占比
2026 年 1-6 月	165.30	1,011.30	799.70	376.90	28,894.28[1]	2.77%
2025 年	214.32	1,488.12	1,537.14	165.30	42,517.76	3.62%
2024 年	225.87	997.23	1,008.78	214.32	28,492.19	3.54%
2023 年	342.13	852.76	969.02	225.87	24,364.65	3.98%
合计	-	**4,349.41**	**4,314.64**	-	**124,268.88**	**3.47%**

注 1：2026 年 1-6 月主营业务收入剔除了金属热处理业务收入。

报告期内，质保金实际支出金额占总额法主营业务收入的比例分别为 3.98%、3.54%、3.62%及 2.77%，整体较为稳定。经测算，报告期内质保金实际支出占总额法收入的平均比例为 3.47%，因此，公司按照 3.50%的比例计提商品维修费用具备合理性。

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，各期质保费用计提比例的依据，预计负债计提是否充分

公司根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定，“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量”。公司综合考虑历史质保费支出情况，并结合管理层对未来售后成本的预估，判断在确定预计负债时相关义务需能够可靠地计量，即有最

佳的估计数。报告期内，公司实际发生的质保费用占比分别为 3.98%、3.54%、3.62%及 2.77%，与预估计提比例不存在较大差异，目前制定的计提比例符合公司当前所处的发展阶段，预计负债总额能够覆盖质保金的实际支出水平，期末预计负债余额仍为正数，计提金额较为充分。

3、同行业可比上市公司质量保证金计提情况

同行业可比上市公司的质量保证金计提对比情况如下：

同行业可比公司	质保金计提政策
德新科技	未披露计提政策，按其 2024 年报披露的计入营业成本的产品保证类质保为 32,553.73 元，占其制造业收入比重为 0.01%
曼恩斯特	未披露计提政策，按其 2024 年报披露的 2023 年度计入营业成本的产品保证类质保除以主营业务收入，测算出计提比例 0.84%
威唐工业	产品质量保证按最近 12 个月模具销售收入的 3%计提
鼎通科技	未披露计提政策，按其 2024 年报披露的计入营业成本的产品保证类质保除以主营业务收入，测算出计提比例 0.50%
震裕科技	未披露计提政策，按其 2024 年报披露的计入营业成本的产品保证类质保除以主营业务收入，测算出计提比例 0.06%

公司质保金计提比例高于德新科技、曼恩斯特、鼎通科技及震裕科技，与威唐工业较为相近，且同行业可比公司德新科技存在未计提质量保证金的情况，考虑到各家公司售后政策、质保服务及销售产品均存在一定区别，且公司经营规模也有较大差异，目前制定的计提比例符合公司当前所处的发展阶段，预计负债总额能够覆盖质保金的实际支出水平，符合企业会计准则的规定。

综上所述，公司质保金计提比例综合考虑历史质保费支出情况，并结合管理层对未来售后成本的预估，按照当期总额法主营业务收入（剔除金属热处理业务收入）的 3.50%计提商品维修费用，与报告期各期实际发生的费用比例不存在较大差异，目前制定的计提比例符合公司当前所处的发展阶段，相关处理符合企业会计准则的规定，计提较为充分，与同行业可比上市公司威唐工业计提比例较为相近，高于其余可比上市公司，不存在异常情形。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

（一）毛利率下滑风险

1、核查程序

针对毛利率下滑风险，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期各期主营业务收入、主营业务成本明细表，按产品类别划分收入、成本、毛利及毛利率，复核各产品类别收入成本归集的准确性，计算并分析各类产品毛利率在报告期内的变动情况；

（2）获取发行人报告期各期分产品的销量、单位售价、单位成本明细数据，通过量价分析，量化分析单位售价、单位成本变动对各类产品毛利率变动的具体影响金额及方向；

（3）获取主要产品单位成本中料、工、费的构成明细，结合主要原材料采购价格、人工成本、制造费用等变动情况，分析单位成本变动的原因及合理性；

（4）获取主要产品报告期各期的销售数量、销售结构数据，分析销量及产品结构变化对各类产品毛利率及其变动趋势的影响；

（5）访谈发行人财务负责人、销售负责人及生产负责人，了解报告期内下游行业景气度、市场竞争格局、主要客户合作情况、定价机制及产能利用情况，验证各产品毛利率变动及不同产品毛利率变化趋势存在差异的原因；

（6）查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书及问询回复等公开资料，对比分析同行业可比公司同类产品毛利率水平及变动趋势，分析发行人各产品毛利率变动与行业趋势是否一致、差异的原因及合理性。

（7）查阅公司采购明细以及生产成本明细，比较外协采购成本与自主生产成本的差异情况；

（8）查阅公司收入成本明细表，访谈公司管理层，核查境外销售毛利率高于境内销售的原因及合理性，并按产品类型、客户结构、应用领域对比分析同类产品内外销毛利率的差异情况；

（9）获取发行人设备清单及员工花名册、工资表，分析报告期内发行人的设备、人员投入变化；

（10）获取发行人销售明细，分析发行人外购成品销售收入和自产产品销售

收入的变动及毛利率变化情况；

（11）访谈发行人销售负责人，获取主要客户的销售合同，对公司主要客户进行走访，了解发行人与主要客户是否存在年降政策；

（12）查阅原材料的市场价格数据，并访谈公司财务、销售、采购负责人，了解公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，并结合历史经营状况分析公司是否面临较大的材料价格波动风险；

（13）获取发行人报告期内的销售明细，分析发行人产品单价变化、结构变化及产品毛利率变动情况对毛利率的影响。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）公司的收入主要来源于高精密模具、高精密零部件及产品增值服务业务。报告期各期，三类业务毛利率及变动趋势存在差异，主要系各业务所处应用领域、发展阶段及成本结构不同，受下游市场需求变化的影响程度不同。

（2）公司毛利率高于同行业可比公司平均水平，主要系公司主营业务收入集中于毛利率较高的锂电池极片冲切模具领域，而可比公司或存在产品类型、应用领域、销售区域及核算口径等方面的差异，导致综合毛利率水平存在差异，具有合理性。

（3）公司外协加工主要基于专业化分工及阶段性产能补充需求。通常情况下，外协成本因包含外协厂商合理利润及运输、协调、质量检验等附加成本，高于公司自主生产成本。公司不存在通过委托加工提高毛利率的情形。

（4）2023 年至 2025 年境外毛利率高于境内毛利率主要是由于境外销售集中于锂电池领域，锂电池领域产品本身毛利率较高，对境外销售毛利率形成支撑，境内外毛利率差异主要由产品结构、客户结构及市场竞争环境差异所致，具备合理性。

（5）2024 年高精密零部件毛利率下降主要是因为公司 2024 年投入了较多厂房、设备、人员等用于该业务的生产，但 2024 年自产规模未显著提升，自产

业务毛利率下降使得该业务的整体毛利率下降；2025 年毛利率下降主要是自产收入占比上升，而自产业务尚处于产能爬坡期，自产毛利率仍低于外购毛利率，因此 2025 年毛利率小幅下滑；2026 年 1-6 月随着自产毛利率和外购毛利率均有所提升，高精密零部件毛利率上升。高精密零部件毛利率的变动具备合理性。

（6）报告期内产品增值服务毛利率下降主要是受到轧辊研磨修复服务的收入占比上升影响，虽然 2025 年和 2026 年 1-6 月轧辊修复业务的毛利率上升，但由于仍处于前期发展阶段，其毛利率仍在提升过程中，仍低于锂电池模具维修改造服务的毛利率，因此，其收入占比上升使得产品增值服务的毛利率下滑。

（7）报告期内，发行人与主要客户不存在年降政策。

（8）公司期后经营情况良好，在手订单较为充足，经营环境未发生重大不利变化。2024 年以来，公司主营业务毛利率较稳定，未来受产品结构变化可能导致毛利率存在小幅波动，但毛利率持续大幅下滑的风险较低。公司已在招股说明书中对毛利率下降的风险进行风险提示。

（二）成本归集及原材料采购

1、核查程序

针对成本归集及原材料采购相关问题，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）取得公司采购明细表，统计主要供应商的采购金额、占比等，分析主要供应商变动情况及合理性；

（2）通过天眼查等公开渠道查询主要供应商的工商信息，并通过访谈确认主要供应商的注册资本、实缴资本、人员规模、合作年限、发行人采购规模占其业务规模的比重，核实主要供应商注册资本或参保人数较少的原因，成立时间较短即合作等情形，核实主要供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他业务、资金往来；

（3）查询长鹰硬质公开披露文件，对比长鹰硬质对日信高科的收入金额和日信高科对长鹰硬质的采购金额，分析差异原因；

（4）分析报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格，并查询类似原

材料的市场价格、可比公司采购价格，对比差异原因；

（5）统计并分析同类原材料不同供应商采购价格差异情况；

（6）统计制造费用的具体构成，分析主要明细项目的计费依据及其金额变动原因；

（7）分产品统计并分析水电耗用量与产量的匹配性及其变动合理性；

（8）统计并分析生产人员数量、工时变动是否与发行人产量匹配性；

（9）统计并分析生产人员薪资水平，并对比同行业或所在地薪资水平，分析合理性。

（10）获取公司与主要客户签署的采购框架合同，了解公司与主要客户就售后保修责任相关的条款约定，获取公司报告期内发生的质保费用明细，对产品保证类质保计提金额进行重新计算，检查费用计提的正确性，查阅同行业可比公司的保证类质保计提政策，了解公司计提政策是否与同行业可比公司存在较大差异。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）公司根据自身业务发展，与主要供应商进行合作，主要供应商的变动具备合理性。

（2）公司主要供应商中，存在注册资本或参保人数较少的情形，主要系供应商主要从事贸易业务或只需要简单加工，且规模较小，具备合理性；公司主要供应商中，存在供应商成立时间较短即合作的情况，供应商存在其他成立较早的主体，与公司的合作时间较长，具备合理性。

（3）公司主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他业务、资金往来。

（4）发行人披露的采购金额与昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司公开披露的信息存在少量差异，主要系时间性差异和暂估差异，具备合理性。

（5）报告期内公司主要供应商变动情况具备合理性。

（6）报告期各期钨钢、白钢、铝板等原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格具备可比性，同类原材料不同供应商采购价格差异具备合理性。

（7）制造费用主要明细项目变动符合公司的业务发展情况，具备合理性。

（8）公司锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具的水电耗用量与产量相匹配，变动具备合理性。

（9）公司锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具的生产人员数量、工时变动与产量相匹配，生产人员薪资水平与同行业或所在地正常水平的差异具备合理性。

（10）发行人综合考虑历史质保费支出情况，并结合管理层对未来售后成本的预估，商品维修费用计提比例具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，预计负债计提充分，计提政策符合行业特征及自身的业务发展情况。

二、说明对主要供应商的发函、回函比例，替代程序的具体情况及核查结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份核实方式，是否实地走访主要供应商

（一）说明对主要供应商的发函、回函比例，替代程序的具体情况及核查结论

1、对主要供应商的发函、回函比例情况

报告期内，申报会计师对供应商进行函证，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
采购额（A）	8,931.09	11,712.88	6,271.03	4,691.62
发函金额（B）	6,357.07	8,570.58	4,598.23	3,841.89
发函比例（C=B/A）	71.18%	73.17%	73.32%	81.89%
回函可确认金额（D）	5,609.09	7,617.14	3,747.86	2,816.97
回函可确认金额占比（E=D/B）	88.23%	88.88%	81.51%	73.32%
未回函替代性程序验证金额（F）	747.98	953.44	850.37	1,024.92
未回函替代性程序验证金额（G=F/B)	11.77%	11.12%	18.49%	26.68%
回函及替代测试确认比例（H=（D+F）/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、替代程序的具体情况

针对未回函的供应商，申报会计师执行了替代测试程序，具体包括：

（1）获取相关供应商的采购明细表；

（2）检查与采购交易相关的支持性文件，包括采购合同/订单、货物入库单、供应商发票、银行付款回单等进行细节测试；

（3）检查未回函供应商的付款记录，获取银行回单、商业汇票，核对付款金额、付款单位是否一致及期后付款情况；

（4）对资产负债表日前后的采购交易执行截止性测试，以确认采购是否记录在恰当的会计期间。

3、核查结论

经上述发函、回函程序及替代性程序核查，报告期各期末主要供应商采购额均已得到充分核查，相关核查程序完整、有效。

（二）对主要供应商访谈的具体核查方法、核查比例、核查结论，访谈时间、地点、人员、内容、访谈记录签字或盖章情况、受访者身份核实方式，是否实地走访主要供应商

1、对主要供应商访谈的具体核查方法

申报会计师按照重要性及风险导向原则，综合考虑报告期各期采购规模及其变动、采购类别、是否为新增供应商等因素选取访谈对象，重点覆盖报告期各期主要供应商及采购金额变动较大的供应商。具体核查程序如下：

（1）对供应商销售、财务等部门负责人或经办人员实施访谈，了解发行人与供应商的合作背景，核实采购内容及金额、定价方式、合同执行、产品交付及验收、结算及付款、退换货及质量争议、关联关系、异常资金往来等情况。

（2）获取或查验供应商营业执照、工商登记信息等资料，核实供应商基本情况；通过名片、工牌、身份证明等资料核实受访者身份及任职情况；在能够体现供应商名称、标识或经营场所特征的地点与受访者合影，记录访谈时间、地点及参与人员并留存现场照片；原则上取得由受访者签字并加盖供应商印章的访谈

记录。

（3）将访谈确认的采购内容、采购金额等信息与发行人采购明细及相关业务资料进行核对，核验访谈结果与发行人采购记录是否存在重大不一致。

2、核查比例

申报会计师共对64家供应商实施实地访谈，形成64份访谈记录。访谈数量、金额及覆盖比例如下：

年度	访谈供应商数量（家）	访谈金额（万元）	采购总金额（万元）	访谈金额占采购总金额比例
2026年1-6月	47	5,161.86	8,931.09	57.80%
2025年度	56	6,348.67	11,712.88	54.20%
2024年度	43	3,658.38	6,271.03	58.34%
2023年度	33	3,073.03	4,691.62	65.50%

3、核查结论

经核查，报告期内发行人与受访供应商之间的采购交易真实发生，访谈确认的主要交易情况与发行人账面记录不存在重大差异，受访供应商与发行人及其关联方之间不存在未披露的关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

4、访谈时间、地点、人员、内容

申报会计师于2024年1月至4月、2026年3月至5月及2026年7月至9月对相关供应商实施实地访谈。访谈地点均为供应商实际经营场所，包括生产场所、办公场所及办事处等，涉及广东、江苏、浙江、安徽、山东、湖南、江西等省份及韩国。访谈参与人员包括保荐机构、申报会计师及发行人律师。供应商方受访人员主要包括企业负责人及业务、销售、财务等部门负责人或经办人员，以及其他了解供应商与发行人业务合作情况的人员。

访谈内容主要包括：（1）供应商基本情况、与发行人的合作背景及交易真实性；（2）发行人采购内容；（3）报告期内的采购规模、定价及结算安排；（4）合同执行、产品交付及验收、款项支付情况；（5）退换货、质量争议及其他采购争议；（6）供应商与发行人及其关联方之间的关联关系、异常资金往来及其

他利益安排等。

5、访谈记录签字或盖章情况

上述64份供应商访谈记录中，63份经受访者签字确认，签字比例为98.44%；63份加盖受访单位印章，盖章比例为98.44%。其余1份访谈记录因相关供应商对外文件确认及用印管理较为严格，未取得受访者签字且未加盖受访单位印章。对于该份访谈记录，申报会计师通过受访者名片核实其姓名、任职单位及职务，并结合受访单位营业执照、工商登记资料及访谈现场显示的单位名称或标识等信息，核实受访单位基本情况。

6、受访者身份核实方式

申报会计师通过查验受访者名片、工牌、身份证明等资料，核实受访者身份及任职情况。

7、是否实地走访主要供应商

上述供应商访谈均采用实地走访方式实施，访谈地点均为供应商实际经营场所，包括生产场所、办公场所及办事处等，不存在以视频、电话等非现场方式替代实地走访的情形。

三、结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要供应商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形

申报会计师已核查发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、发行人非独立董事、高级管理人员、其他关键岗位人员以及主要关联方的资金流水，并经与主要供应商访谈并由供应商出具声明书确认。报告期内，发行人及相关主体与公司供应商及其股东、董事、高级管理人员等之间不存在异常资金往来，公司供应商不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

问题 8.关于流动性风险

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人资产负债率分别为 20.18%、40.66%和 51.34%，流动比率和速动比率逐年下降；报告期各期末，发行人短期借款余额分别为 0 万元、4,691.88 万元和 8,907.14 万元，长期借款余额分别为 0 万元、6,454.48 万元和 13,943.91 万元。（2）报告期各期末，发行人应付账款余额分别为 1,973.66 万元、8,322.18 万元和 13,475.10 万元。（3）报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 7,824.27 万元、7,819.40 万元和 8,691.44 万元。（4）报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 9,005.37 万元、10,046.39 万元和 13,469.88 万元，占营业收入比例分别为 39.58%、43.85%和 40.57%；报告期各期末，信用期外应收账款账面余额分别为 2,580.71 万元、2,571.50 万元和 2,668.95 万元；发行人对账龄为 1 年以内的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司。（5）报告期各期末，发行人应收款项融资分别为 3,183.13 万元、6,622.30 万元和 8,370.47 万元，主要为数字化应收账款债权凭证。（6）报告期各期，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 4,937.26 万元、1,369.39 万元和 1,479.92 万元，与净利润存在一定差异，发行人解释主要系迪链兑付周期较长所致。

（1）大额银行借款偿付能力及流动性风险。请发行人：①说明报告期银行借款大幅增长的原因，各期银行借款的具体构成，包括但不限于各项借款的借款机构、借款时间、借款机构、借款金额、担保人/保证人、借款期限、偿还时间及利息支付情况，借款资金的具体用途、使用期限，是否存在短债长用的情况，偿还时间及利息支付情况，对发行人流动性的影响。②说明发行人与供应商的结算方式、结算周期和信用政策，结合交易背景、信用期限、采购金额的变化等因素，应付账款变动的商业逻辑及合理性，与业绩变动、各期采购规模的匹配情况，期后与主要供应商结算情况。③结合采购与销售结算方式、迪链结算周期、收支项目变动情况等，量化分析经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因，与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业特征，报告期内业绩增长是否真实合理。④补充披露可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源，说明公司业务开展是否依赖外部资金投入，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、现金流量状况、

可利用的融资渠道及授信额度及或有负债等情况，分析公司的偿债能力，发行人是否存在较大资金压力、流动性风险，是否存在银行借款到期无法支付的风险，防范企业流动性风险的措施及有效性，充分揭示相关风险。

（2）应收款项回款风险。请发行人：①说明各期末应收账款较大的原因，是否存在回款速度趋缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异。②说明报告期内发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况，发行人提高应收账款周转率的措施及有效性。③说明发行人对账龄为 1 年内的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，发行人应收账款坏账准备计提是否谨慎、充分；模拟测算按同行业平均水平对相关应收款项计提坏账准备对发行人各期净利润（归母或归母扣非后净利润）、加权平均净资产收益率等的影响。④说明各期末信用期外应收账款余额占比与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例；发行人对逾期应收账款是否持续催收，是否形成回款计划，回收应收账款内部控制是否执行有效。⑤列示各期末前十大客户应收账款余额、账龄、坏账准备计提金额及比例，说明主要客户是否存在较大的经营风险，报告期内是否存在被列入被执行人或失信被执行人的情形，发行人对其应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在应单项计提坏账准备但未计提的情形。⑥结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明报告期内因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票的承兑银行、相应金额，终止确认是否符合企业会计准则的规定。⑦说明数字化应收账款债权凭证具体情况，包括但不限于发生背景、付款方、涉及的款项金额，是否为比亚迪供应链票据，说明发行人将数字化应收账款债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的规定，发行人对应收款项融资计提减值准备和可比公司是否存在较大差异。

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）说明针对货币资金及理财产品真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论。（3）说明各期对应收款项的发函数量、金额及占比，回函数量、金额及占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比，说明替代测试开展的完整性、有效性。（4）核查发行人各期末应收款项的期后回款或兑付情况，发行人是否存在应收款项无法收回风险，并结合应收款项期

后回款或兑付情况核查收入的真实性，是否存在提前确认收入的情形，应收款项余额较高是否符合行业特点，并发表明确意见。（5）对比同行业可比公司核查发行人应收款项坏账准备（包括应收账款、应收票据、应收款项融资）的计提政策及依据，对报告期应收款项坏账准备计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分发表明确意见。（6）核查报告期内通过票据、应收账款债权凭证结算的总金额，与现金流及销售、采购是否勾稽一致，并发表明确意见。（7）按照《2 号指引》2-22 应收款项减值的相关要求进行核查，并发表明确意见。

【发行人回复】

一、大额银行借款偿付能力及流动性风险

（一）报告期银行借款大幅增长的原因，各期银行借款的具体构成，包括但不限于各项借款的借款机构、借款时间、借款机构、借款金额、担保人/保证人、借款期限、偿还时间及利息支付情况，借款资金的具体用途、使用期限，是否存在短债长用的情况，偿还时间及利息支付情况，对发行人流动性的影响

1、报告期银行借款大幅增长的原因

报告期各期末，公司银行借款（不含票据贴现借款及应计利息）情况如下：

单位：万元

项目	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
短期借款	10,883.00	8,785.03	4,674.84	-
一年内到期的非流动负债	1,284.73	602.96	-	-
长期借款	18,794.04	13,943.91	6,454.48	-
合计	**30,961.77**	**23,331.90**	**11,129.32**	**-**
增长比例	32.70%	109.64%	-	
一年内到期的借款占流动负债比重	28.29%	30.98%	28.00%	
营业收入规模	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
营业收入增长比例	64.64%	44.91%	0.70%	-
固定资产和在建工程规模	42,405.28	33,667.32	20,727.31	9,990.33
固定资产和在建工程增长比例	25.95%	62.43%	107.47%	-

如上表所示，公司银行借款金额逐年增加，主要原因为：（1）工程项目建设所需要的资金有所增加。报告期内，公司建设日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目和肇庆精密制造基地项目，报告期各期末，公司固定资产和在建工程合计金额分别为 9,990.33 万元、20,727.31 万元、33,667.32 万元和

42,405.28 万元，工程建设所需资金有所增加。（2）业务规模扩大对于营运资金的需求增加。报告期内，公司经营规模实现了较快增长，营业收入分别为 22,752.85 万元、22,912.88 万元、33,203.95 万元和 26,832.38 万元，随着业务规模的扩大，应收账款和存货的金额有所上升，因而对营运资金的需求更高。

作为非上市公司，公司的融资渠道相对单一，报告期内，除经营积累外，公司主要通过银行借款补充资金需求，银行借款成为公司应对经营规模扩大导致资金需求增加的重要渠道，对维系公司的流动资金运转具有重要影响。

2、各期银行借款的具体构成，包括但不限于各项借款的借款机构、借款时间、借款机构、借款金额、担保人/保证人、借款期限、偿还时间及利息支付情况，借款资金的具体用途、使用期限，是否存在短债长用的情况，偿还时间及利息支付情况

报告期各期末，公司银行借款的具体构成情况如下：

单位：万元

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
日信高科	招商银行	短期	800	2024/3/29	自借款次月开始每月归还 16 万元，借款期限至 2025/1/27	3.00%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		-	656.00
肇庆日信	中信银行	长期	3,500	2024/5/30	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保		3,500.00	3,500.00
日信高科	中信银行	短期	990	2024/5/31	2024/11/21	3.30%	日常经营	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保		-	-
日信高科	中信银行	短期	500	2024/5/31	2024/11/23	3.30%	日常经营	肇庆日信：保证担保		-	-
日信高科	东莞农商行	短期	500	2024/7/29	2025/7/28	2.95%	日常经营	肇庆日信：保证担保		-	500.00
日信高科	东莞农商行	短期	500	2024/7/29	2025/7/28	2.95%	日常经营	肇庆日信：质押担保		-	500.00
肇庆日信	中信银行	长期	369.35	2024/8/28	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		369.35	369.35
日信高科	交通银行	短期	100 万美元	2024/8/29	2025/8/28	5.65%	日常经营	肇庆日信：质押担保		-	718.84
肇庆日信	中信银行	长期	431.79	2024/9/6	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保		431.79	431.79
南京日信	中国银行	短期	1,000	2024/9/25	2025/9/20	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		-	1,000.00
日信高科	东莞农商行	短期	500	2024/10/9	2025/10/8	3.25%	日常经营	肇庆日信：质押担保		-	500.00
肇庆日信	中信银行	长期	560	2024/10/9	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保		560.00	560.00
肇庆日信	中信银行	长期	372.74	2024/10/11	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保		372.74	372.74
肇庆日信	中信银行	长期	147.92	2024/10/22	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保		147.92	147.92

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
肇庆日信	中信银行	长期	353.85	2024/10/30	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：质押担保		353.85	353.85
日信高科	东莞农商行	短期	200	2024/11/8	2025/11/7	2.95%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		-	200.00
肇庆日信	中信银行	长期	562.63	2024/12/18	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		562.63	562.63
日信高科	东莞农商行	长期	156.2	2024/12/25	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.7%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	156.20	156.20	156.20
日信高科	东莞农商行	短期	600	2024/12/31	2025/12/30	2.95%	日常经营	肇庆日信：保证担保		-	600.00
日信高科	东莞农商行	长期	400	2025/1/7	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.7%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	390.00	400.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	200	2025/1/10	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.15%	日常经营	肇庆日信：保证担保	180.00	180.00	-
肇庆日信	中信银行	长期	580	2025/1/14	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保		580.00	-
日信高科	交通银行	短期	496	2025/1/23	2026/1/22	LPR-0.2%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		496.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	300	2025/1/23	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.15%	日常经营	肇庆日信：保证担保	277.50	277.50	-
日信高科	工商银行	短期	100	2025/2/17	2026/2/4	3.00%	日常经营	肇庆日信：保证担保		100.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	500	2025/2/21	按还款计划归还款	LPR-0.7%	项目建设	肇庆日信：保证担保	485.00	500.00	-

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
					项，借款期限至2039/7/14			日信高科：抵押担保			
日信高科	建设银行	短期	1,015	2025/2/27	2026/2/26	4.50%	日常经营	肇庆日信：保证担保		984.03	-
肇庆日信	中信银行	长期	466.56	2025/3/5	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		466.56	-
日信高科	东莞农商行	长期	261	2025/3/6	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.7%	项目建设	肇庆日信：保证担保	261.00	261.00	-
日信高科	工商银行	短期	700	2025/3/12	2026/3/13	3.00%	日常经营	肇庆日信：保证担保		700.00	-
肇庆日信	中信银行	长期	88.2	2025/3/19	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保		88.20	-
肇庆日信	中信银行	长期	76.21	2025/3/27	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		76.21	-
日信高科	东莞农商行	长期	550	2025/3/28	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.15%	日常经营	日信高科：保证担保	153.75	153.75	-
日信高科	工商银行	短期	200	2025/4/8	2026/3/13	3.00%	日常经营	信用借款		200.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	382.8	2025/4/8	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.7%	项目建设	肇庆日信：保证担保	355.30	382.80	-
日信高科	东莞农商行	长期	316	2025/4/8	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.7%	项目建设	肇庆日信：保证担保	316.00	316.00	-
肇庆日信	中信银行	长期	450	2025/4/23	2026/5/6	LPR-0.25%	项目建设	肇庆日信：保证担保		450.00	-

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
								日信高科：抵押担保			
日信高科	东莞农商行	长期	400	2025/5/21	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.05%	日常经营	肇庆日信：保证担保	360.00	380.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	630	2025/5/27	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	630.00	630.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	600	2025/5/28	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.05%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	540.00	570.00	-
日信高科	东莞农商行	短期	400	2025/6/11	2026/6/10	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保		400.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	197	2025/6/20	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	197.00	197.00	-
日信高科	民生银行	短期	499	2025/6/27	2026/6/26	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保		499.00	-
日信高科	民生银行	短期	499	2025/7/9	2026/7/8	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保	484.00	484.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	295	2025/7/14	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	295.00	295.00	-
日信高科	交通银行	短期	499	2025/7/30	2025/12/22	2.90%	日常经营	肇庆日信：保证担保		-	-
日信高科	东莞农商行	长期	198.5	2025/8/15	按还款计划归还款项，借款期限至	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	198.50	198.50	-

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
					2039/7/14						
日信高科	民生银行	短期	499	2025/8/18	2026/8/17	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	499.00	499.00	-
日信高科	东莞农商行	短期	488	2025/8/29	2026/8/21	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保	488.00	488.00	-
日信高科	中信银行	短期	500	2025/9/10	2026/9/10	LPR-0.4%	日常经营	肇庆日信：保证担保	500.00	500.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	319	2025/9/11	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	319.00	319.00	-
南京日信	中国银行	短期	800	2025/9/17	每季度归还200万元，借款期限至2026/9/16	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	600.00	600.00	-
日信高科	中信银行	短期	98	2025/9/18	2026/9/11			肇庆日信：保证担保	98.00	98.00	-
日信高科	东莞农商行	短期	500	2025/9/29	尚未还款，借款期限至2026/9/28	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保	500.00	500.00	-
日信高科	民生银行	短期	300	2025/10/13	2026/10/12	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保	300.00	300.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	169	2025/10/16	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	169.00	169.00	-
日信高科	招商银行	短期	520	2025/10/30	2026/10/30	LPR-0.4%	日常经营	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	520.00	520.00	-
日信高科	东莞农商行	短期	200	2025/11/10	尚未还款，借款期限至2026/11/9	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保	200.00	200.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	850	2025/11/10	按还款计划归还款项，借款期限至	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	850.00	850.00	-

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
					2039/7/14						
日信高科	中信银行	短期	497	2025/11/28	2026/11/28	LPR-0.4%	日常经营	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	497.00	497.00	-
日信高科	东莞农商行	短期	200	2025/12/10	尚未还款，借款期限至 2026/12/9	2.60%	日常经营	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	200.00	200.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	351.87	2025/12/12	按还款计划归还款项，借款期限至 2039/7/14	LPR-0.7%	项目建设	日信高科：抵押担保	351.87	351.87	-
日信高科	招商银行	短期	520	2025/12/30	2026/12/29	LPR-0.4%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	520.00	520.00	-
日信高科	东莞农商行	长期	1,523	2026/1/8	按还款计划归还款项，借款期限至 2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	1,523.00	-	-
日信高科	中国银行	短期	350	2026/1/9	2027/1/9	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	350.00	-	-
日信高科	交通银行	短期	515	2026/1/29	2027/1/29	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	515.00	-	-
日信高科	东莞农商行	长期	1,195.28	2026/2/3	按还款计划归还款项，借款期限至 2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	1,195.28	-	-
日信高科	中国银行	短期	500	2026/2/11	2027/2/11	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	500.00	-	-
日信高科	交通银行	短期	535	2026/2/26	2027/2/26	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保	535.00	-	-

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
日信高科	中国银行	短期	150	2026/3/9	2027/1/9	LPR-0.45%	日常经营	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	150.00	-	-
日信高科	东莞农商行	长期	536	2026/3/18	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：保证担保	536.00	-	-
日信高科	中信银行	短期	405	2026/3/24	2027/3/4	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保	405.00	-	-
日信高科	中国银行	短期	550	2026/3/26	2027/3/26	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：质押担保	550.00	-	-
日信高科	东莞农商行	短期	212	2026/4/10	2027/4/9	2.60%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	212.00	-	-
日信高科	东莞农商行	长期	461	2026/4/17	按还款计划归还款项，借款期限至2039/7/14	LPR-0.6%	项目建设	肇庆日信：质押担保	461.00	-	-
肇庆日信	招商银行	长期	7,959.25	2026/4/26	按还款计划归还款项，每半年归还500万元，最后一期归还剩余金额，借款期限至2034/4/24	LPR-0.75%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	7,959.25	-	-
日信高科	交通银行	短期	450	2026/4/29	2027/4/29	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	450.00	-	-
日信高科	民生银行	短期	200	2026/5/7	2027/5/6	2.60%	日常经营	肇庆日信：质押担保	200.00	-	-
肇庆日信	招商银行	长期	458.36	2026/5/7	按还款计划归还款项，每半年归还28.65万元，最后一期归还	LPR-0.75%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	458.36	-	-

借款主体	借款机构	借款类型	借款情况		还款时间	利率	借款用途	担保人/保证人	2026.6.30 余额	2025.12.31 余额	2024.12.31 余额
			借款金额	借款时间							
					剩余金额，借款期限至 2034/4/24						
肇庆日信	招商银行	长期	126.67	2026/5/26	按还款计划归还款项，每半年归还 7.92 万元，最后一期归还剩余金额，借款期限至 2034/4/24	LPR-0.75%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	126.67	-	-
日信高科	东莞农商行	短期	560	2026/5/29	尚未还款，借款期限至 2027/5/28	2.50%	日常经营	肇庆日信：保证担保	560.00	-	-
日信高科	东莞农商行	长期	300	2026/6/3	按还款计划归还款项，借款期限至 2039/7/14	LPR-0.45%	项目建设	肇庆日信：质押担保	300.00	-	-
日信高科	东莞农商行	短期	400	2026/6/9	尚未还款，借款期限至 2027/6/8	2.50%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	400.00	-	-
日信高科	东莞农商行	短期	200	2026/6/12	尚未还款，借款期限至 2027/6/11	2.50%	日常经营	肇庆日信：保证担保 日信高科：抵押担保	200.00	-	-
日信高科	东莞农商行	长期	1,034.09	2026/6/18	按还款计划归还款项，借款期限至 2039/7/14	LPR-0.45%	项目建设	日信高科：保证担保 肇庆日信：抵押担保	1,034.09	-	-
日信高科	中国银行	短期	450	2026/6/29	2027/3/26	LPR-0.45%	日常经营	肇庆日信：保证担保	450.00	-	-
合计									**30,961.77**	**23,331.90**	**11,129.32**

报告期各期，公司银行借款主要用于日常生产经营及项目建设，其中短期借款主要用于支付货款、薪酬、税费等日常经营性支出，

借款期限与资金用途相匹配，不存在短债长用的情况。报告期内，公司银行借款主要由公司合并报表范围内主体提供抵押及保证担保，公司均按期归还本金及利息，未发生过逾期、欠息情况。报告期内，公司借款主要参考同期全国银行间同业拆借中心公布的市场报价利率（LPR）确定，利率水平处于市场正常区间，目前存续的贷款利率均在市场报价利率（LPR）下浮一定区间。

3、对发行人流动性的影响

报告期内，公司借款对流动比率的影响情况如下：

单位：万元

项目	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
短期借款	10,883.00	8,785.03	4,674.84	-
一年内到期的长期借款	1,284.73	602.96	-	-
合计	**12,167.73**	**9,387.99**	**4,674.84**	**-**
流动比率	1.45	1.57	2.04	4.45
不包含借款的流动比率	2.02	2.28	2.83	4.45
借款对流动比率的影响情况	-0.57	-0.71	-0.79	-

如上表所示，报告期内，伴随业务规模扩张及项目建设资金需求增加，公司借款规模呈上升趋势。报告期内，公司一年内到期的有息负债（短期借款及一年内到期的长期借款）合计分别为 0 万元、4,674.84 万元、9,387.99 万元和 12,167.73 万元，对流动比率的影响分别为 0、-0.79、-0.71 和-0.57，影响程度相对较低，报告期内借款规模上升未对公司流动性构成实质性不利影响。

综上，公司银行借款增长与业务规模、项目建设进度相匹配，借款期限与资金用途相匹配，担保方式合规，利率水平合理，偿债能力充足，流动性风险相对较低。

（二）发行人与供应商的结算方式、结算周期和信用政策，结合交易背景、信用期限、采购金额的变化等因素，应付账款变动的商业逻辑及合理性，与业绩变动、各期采购规模的匹配情况，期后与主要供应商结算情况。

1、与供应商的结算方式、结算周期和信用政策

报告期内，公司与主要供应商之间结算方式为银行转账、承兑汇票背书转让和数字化应收账款债权凭证背书转让。

报告期内，公司与材料、外协和成品供应商的结算周期和信用政策如下：①材料和外协供应商：公司与供应商按月进行对账和结算，公司以收到发票并完成入账之日作为信用期的起算日，信用期通常为月结 30 天、月结 60 天、月结 90 天；②新能源汽车冲压模具供应商：合同签订后预付 30%，移模前支付 30%，客户验收后支付剩余 40%，票结 90 天。

报告期内，公司与工程设备供应商的结算周期和信用政策如下：公司与工程设备供应商一般在采购合同中约定具体的款项支付方式，工程项目一般按照工程进度进行结算和付款；设备采购一般分时点或验收后进行结算和付款。

2、结合交易背景、信用期限、采购金额的变化等因素，应付账款变动的商业逻辑及合理性，与业绩变动、各期采购规模的匹配情况

报告期各期末，公司应付账款构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付货款	11,828.65	7,658.03	6,866.23	1,838.50
应付工程设备款	7,652.80	5,634.84	1,275.86	135.16
应付服务费	435.67	182.23	180.09	-
合计	**19,917.11**	**13,475.10**	**8,322.18**	**1,973.66**

报告期各期末，公司应付账款主要为应付货款、应付工程设备款。报告期内，公司主要供应商的信用期限无重大变化，应付账款增长主要与公司采购规模增长所致，具体分析如下：

（1）应付货款变动情况

报告期内，公司应付货款金额与经营性采购金额的匹配性如下：

单位：万元

项 目	2026.6.30/ 2026 年 1-6 月	2025.12.31/2025 年度	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
应付货款	11,828.65	7,658.03	6,866.23	1,838.50
经营性采购金额	17,707.76	23,090.00	13,169.23	6,142.09
应付货款占经营性采购金额比重	33.40%	33.17%	52.14%	29.93%

注：1、经营性采购金额包含材料采购、外协采购、电费采购、成品采购。
2、应付货款占经营性采购金额的比重 2026 年 1-6 月数据已年化处理

报告期内，公司应付货款金额分别为 1,838.50 万元、6,866.23 万元、7,658.03 万元和 11,828.65 万元，应付货款呈增长趋势，主要系公司业务规模不断扩大，经营性采购金额有所增加所致。

报告期内，公司应付货款占经营性采购金额的比例分别为 29.93%、52.14%、33.17%和 33.40%，相对较为稳定，2024 年末相对较高，主要系 2024 年第四季度采购金额较大，导致应付货款期末余额较高。

（2）应付工程设备款变动情况

报告期内，公司应付工程设备款金额分别为 135.16 万元、1,275.86 万元、5,634.84 万元和 7,652.80 万元，应付工程设备款呈增长趋势，一方面，随着日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目、肇庆精密制造基地项目建设，应付工程款有所增加；另一方面，报告期内公司新增购置生产设备有所增加，应付设备款有所上升。

综上，公司应付款项的增长主要系采购规模扩大所致，应付账款与各期采购规模具有匹配性。报告期内，公司与主要供应商的结算政策、结算周期、信用期限均未发生重大变化，不存在结算政策变化影响应付款项的情形。

3、期后与主要供应商的结算情况

截至 2026 年 8 月末，报告期各期末公司前五大应付账款的期后结算情况如下：

单位：万元

2026 年 6 月 30 日					
单位名称	**期末余额**	**期后结算金额**	**主要采购内容**	**结算方式**	**信用期**
广东省化州市建筑工程总公司	4,448.39	1,484.00	工程	承兑汇票、银行转账	按工程进度结算
法垄热工技术(上海)有限公司	1,733.00	680.00	设备	银行转账	按合同约定结算
广东省鸿晟达金属科技有限公司	1,070.07	364.00	设备	银行转账	按合同约定结算
东莞市德力精密机械有限公司	561.31	284.04	成品	迪链	月结 90 天
株洲硬质合金集团有限公司	437.44	286.96	钨钢	银行转账	月结 60 天
合计	**8,250.21**	**3,099.00**			
2025 年 12 月 31 日					
单位名称	**期末余额**	**期后结算金额**	**主要采购内容**	**结算方式**	**信用期**
广东省化州市建筑工程总公司	5,158.78	4,428.18	工程	承兑汇票、银行转账	按工程进度结算
东莞市德力精密机械有限公司	425.30	425.30	成品	迪链	月结 90 天
昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	377.35	377.35	钨钢	迪链	月结 90 天
株洲硬质合金集团有限公司	311.27	311.27	钨钢	银行转账	月结 60 天
东莞市华晨五金模具有限公司	243.37	243.37	白钢	迪链	月结 90 天
合计	**6,516.07**	**5,785.47**			
2024 年 12 月 31 日					
单位名称	**期末余额**	**期后结算金额**	**主要采购内容**	**结算方式**	**信用期**
广东省化州市建筑工程总公司	728.29	728.29	工程	承兑汇票、银行转账	按工程进度结算
昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	448.52	448.52	钨钢	迪链	月结 90 天

东莞市德力精密机械有限公司	316.53	316.53	成品	迪链	月结 90 天
惠州市包胶王橡胶科技有限公司	162.55	162.55	成品	迪链	月结 90 天
东莞市华晨五金模具有限公司	158.31	158.31	白钢	迪链	月结 90 天
合计	**1,814.19**	**1,814.19**			
2023 年 12 月 31 日					
单位名称	**期末余额**	**期后结算金额**	**主要采购内容**	**结算方式**	**信用期**
昆山长鹰硬质材料科技股份有限公司	261.61	261.61	钨钢	迪链	月结 90 天
宁波博德高科股份有限公司	170.49	170.49	铜丝	承兑汇票	月结 30 天
东莞市华晨五金模具有限公司	102.64	102.64	白钢	迪链	月结 90 天
东莞市隆宪模具钢材有限公司	79.85	79.85	白钢	迪链	月结 90 天
东莞市凤岗百斯五金制品厂（普通合伙）	76.31	76.31	模具配件	迪链	月结 60 天
合计	**690.90**	**690.90**			

注：法垄热工技术（上海）有限公司包括法垄热工技术（上海）有限公司及其同一控制下企业宜兴市麦拓热工设备有限公司

如上所示，报告期各期应付账款均按约定支付，广东省化州市建筑工程总公司存在部分未结算的款项，主要是按照合同约定各期工程款均按 80%进度支付所致，广东省鸿晟达金属科技有限公司（“广东鸿晟达”）存在部分未结算的款项，主要是由于子公司鸿晟达高精密成立时间较短，运营资金较为紧张，经过与广东鸿晟达协商，部分设备款尚未支付完毕。公司向广东鸿晟达采购设备的具体情况详见本回复“问题 9”之“二、固定资产及在建工程核算准确性”之“（三）”之“2”相关内容。

综上所述，应付款项余额变动与各期采购规模、业绩变动情况具有匹配性，期后按照约定结算支付。报告期内，公司与主要供应商的结算方式、结算周期和信用政策均未发生重大变化，不存在结算政策变化影响应付款项变化的情形。

（三）结合采购与销售结算方式、迪链结算周期、收支项目变动情况等，量化分析经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因，与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业特征，报告期内业绩增长是否真实合理

1、结合采购与销售结算方式、迪链结算周期、收支项目变动情况等，量化分析经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因

报告期内经营活动现金流量净额与净利润差异金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额（A）	-2,411.48	1,479.92	1,369.39	4,937.26
净利润（B）	5,051.39	6,394.51	3,747.19	5,990.14

差异（A-B）	**-7,462.86**	**-4,914.59**	**-2,377.80**	**-1,052.88**

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的主要影响因素及金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
信用减值损失	601.18	186.93	320.22	258.20
资产减值损失	251.26	413.11	250.64	171.47
折旧及摊销费用	2,208.49	3,037.72	2,360.75	1,798.06
长期资产处置及报废损失（收益以“－”号填列）	-	252.25	30.92	39.05
公允价值变动损失(收益以“－”号填列)	-19.09	9.19	-24.35	-
财务费用（收益以“－”号填列）	450.27	484.70	246.29	188.49
投资损失（收益以“－”号填列）	-42.36	-43.70	-172.51	-26.21
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-77.70	-23.16	-206.78	13.19
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-0.58	-3.17	-12.80	6.87
存货的减少（增加以“－”号填列）	-5,342.43	-5,677.81	-2,197.14	675.65
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-11,093.61	-7,593.40	-6,854.81	-2,351.18
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	5,510.81	3,949.94	3,669.53	-1,934.45
其他	90.90	92.80	212.23	107.98
合计	**-7,462.86**	**-4,914.59**	**-2,377.80**	**-1,052.88**

由上表可知，经营活动产生的现金流量净额与净利润之间主要差异因素包括经营性应收和应付项目的变动、存货的变动及计提折旧及摊销费用等，具体分析如下：

（1）公司采购与销售结算方式、迪链结算周期、收支项目变动情况对经营活动现金流量净额的影响。

报告期内，公司经营性应收、应付项目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
经营性应收项目的减少	-11,093.61	-7,593.40	-6,854.81	-2,351.18
经营性应付项目的增加	5,510.81	3,949.94	3,669.53	-1,934.45
对经营活动产生的现金流量净额的影响金额	-5,582.80	-3,643.46	-3,185.28	-4,285.63

如上表所示，公司经营性应收项目、经营性应付项目均呈上升趋势，对经营活动产生的现金流量净额的影响金额分别为-4,285.63 万元、-3,185.28 万元、-3,643.46 万元和-5,582.80 万元，具体分析如下：

①公司收入规模扩大，使得应收账款等经营性应收项目金额增加

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 9,005.37 万元、10,046.39 万元、13,469.88 万元和 22,998.87 万元，报告期内应收账款余额呈上升趋势，主要是随着公司业务规模扩大，应收账款有所增加。

报告期内，公司应收账款占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末/2026 年 1-6 月	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额	22,998.87	13,469.88	10,046.39	9,005.37
营业收入	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
应收账款占营业收入比例	42.86%	40.57%	43.85%	39.58%

注：2026 年 1-6 月应收账款余额占营业收入的比例按照营业收入年化口径计算。

报告期内，公司应收账款占营业收入比例分别为 39.58%、43.85%、40.57%和 42.86%，随着公司业务规模的扩大，营业收入及应收账款规模均呈现增长趋势。报告期内，公司应收账款规模与营业收入规模基本匹配。

②公司以迪链进行结算的金额和比例增加，使得应收款项融资等经营性应收项目金额增加

报告期内，公司应收款项融资分别为 3,183.13 万元、6,622.30 万元、8,370.47 万元和 12,408.18 万元，公司收到的迪链等数字化应收账款债权凭证有所增加。

报告期内，公司收到的迪链对应结算周期以 6 个月为主。报告期内，公司各年收取迪链金额及营业收入占比情况列示如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
迪链收票金额	19,160.75	28,029.85	13,013.27	8,552.14
主营业务收入金额（总额法）	32,269.80	42,517.76	28,492.19	24,364.65
迪链结算占比	59.38%	65.93%	45.67%	35.10%

如上表所示，报告期内，公司迪链结算占比分别为 35.10%、45.67%、65.93%、59.38%，公司对比亚迪的收入有所增加，收到的迪链金额和占比均呈上升趋势。

③公司采购规模、新能源汽车冲压模具业务规模扩大，使得应付账款、合同负债等经营性应付项目金额增加

报告期内，公司经营性应付项目有所增加，主要系应付账款、合同负债有所

增加，具体分析如下：

报告期内，公司经营性应付账款分别为 1,838.50 万元、7,046.32 万元、7,840.26 万元和 12,264.31 万元，随着公司采购规模不断扩大，公司经营性应付账款有所增加。

报告期内，公司合同负债金额分别为 1,130.26 万元、958.76 万元、3,098.40 万元和 4,747.54 万元，主要为预收货款，2025 年、2026 年 6 月末合同负债增加较多，主要系新能源汽车冲压模具业务规模扩大，新能源汽车冲压模具业务订单一般会预收部分货款，导致合同负债金额有所增加。

（2）其他主要因素的影响

①存货变动的影响

报告期内，公司存货的增加对经营性现金流量净额的影响金额分别为 675.65 万元、-2,197.14 万元、-5,677.81 万元和-5,342.43 万元。

报告期内，公司存货账面价值分别为 4,652.00 万元、6,594.40 万元、11,849.12 万元和 16,942.77 万元，随着公司业务规模扩大，存货金额有所增长，尤其系公司新能源汽车冲压模具业务收入增长明显，而新能源汽车冲压模具的验收周期相对较长，使得报告期内发出商品的金额增加较多。存货的增加不影响净利润，但增加了经营活动现金流出，使得公司净利润与经营性现金流量净额产生差异。

②折旧及摊销费用的影响

报告期内，公司折旧及摊销费用对净利润的影响金额分别为 1,798.06 万元、2,360.75 万元、3,037.72 万元和 2,208.49 万元。

报告期内，公司肇庆精密制造基地项目建成转固，以及公司新增购置生产设备等，公司折旧及摊销费用呈增长趋势，折旧及摊销费用使得公司净利润有所减少，但不影响经营性现金流量净额。

综上，报告期内，经营性应收应付项目净额、存货均呈上升趋势，经营性应收应付项目净额增加、存货增加不影响净利润，但增加了经营活动现金流出，使得公司净利润与经营性现金流量净额产生差异。

2、与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业特征，报告期内业绩增长是否真实合理

报告期内，公司和同行业可比公司经营活动现金流量净额、净利润及其差异额比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	经营活动产生的现金流量净额	5,447.23	6,526.80	10,477.21	35,217.30
	净利润	6,050.29	5,839.17	-14,676.84	10,933.11
	差额	-603.07	687.63	25,154.05	24,284.19
曼恩斯特	经营活动产生的现金流量净额	-41,497.89	-65,259.17	-10,990.90	-7,902.76
	净利润	-11,107.04	-13,588.56	2,284.18	33,646.89
	差额	-30,390.85	-51,670.61	-13,275.08	-41,549.66
震裕科技	经营活动产生的现金流量净额	5,916.63	36,950.55	-49,740.07	-55,849.76
	净利润	42,285.82	51,269.91	25,394.91	4,276.88
	差额	-36,369.18	-14,319.36	-75,134.98	-60,126.65
威唐工业	经营活动产生的现金流量净额	5,280.16	22,886.30	9,655.41	17,218.32
	净利润	-2,988.63	2,900.23	2,000.15	1,936.11
	差额	8,268.79	19,986.07	7,655.26	15,282.21
鼎通科技	经营活动产生的现金流量净额	17,542.31	19,518.16	11,647.28	7,992.25
	净利润	18,522.43	24,138.48	11,033.64	6,657.04
	差额	-980.12	-4,620.33	613.64	1,335.21
日信高科	经营活动产生的现金流量净额	-2,411.48	1,479.92	1,369.39	4,937.26
	净利润	5,051.39	6,394.51	3,747.19	5,990.14
	差额	-7,462.86	-4,914.59	-2,377.80	-1,052.88

报告期内，公司、曼恩斯特、震裕科技、鼎通科技（2025 年及 2026 年 1-6 月）的净利润与经营活动现金流量净额差异均为负数，具有相似性。德新科技与威唐工业经营活动现金流量净额基本高于净利润，具体分析如下：

报告期内，德新科技经营活动现金流量净额持续高于净利润，德新科技主要系 2023-2024 年处于收入收缩、去库存及加速回款阶段，应收账款、存货净下降释放营运资金，且 2024 年计提大额非付现资产减值；2025 年、2026 年 1-6 月，德新科技经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较小。

报告期内，威唐工业营业收入分别为 81,914.54 万元、86,571.89 万元、81,819.27 万元和 38,325.05 万元，收入规模较为稳定。威唐工业以汽车冲压模具、冲焊零部件业务为主，房屋建筑物、生产设备等固定资产规模较大，受固定资产折旧摊销等非付现成本等原因，其经营性现金流量净额高于净利润。

综上，公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大，与曼恩斯特、震裕科技、鼎通科技等同行业可比公司相似，符合行业特征，报告期内公司业绩增长真实合理，具备合理性。

（四）补充披露可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源，说明公司业务开展是否依赖外部资金投入，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、现金流量状况、可利用的融资渠道及授信额度及或有负债等情况，分析公司的偿债能力，发行人是否存在较大资金压力、流动性风险，是否存在银行借款到期无法支付的风险，防范企业流动性风险的措施及有效性，充分揭示相关风险。

1、补充披露可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源，说明公司业务开展是否依赖外部资金投入

截至 2026 年 6 月末，公司未来需偿还的各项借款、应付账款的明细如下：

单位：万元

项目	1 年以内	1 年以上	合计
短期借款	10,980.35	-	10,980.35
应付账款	19,917.11	-	19,917.11
应付职工薪酬	1,523.01		1,523.01
应交税费	1,775.00		1,775.00
其他应付款	121.05	-	121.05
一年内到期的非流动负债[1]	2,336.94	-	2,336.94
其他流动负债	1,766.72	-	1,766.72
租赁负债[1]	-	3,698.67	3,698.67
长期借款	-	18,794.04	18,794.04
合计	**38,420.18**	**22,492.71**	**60,912.89**

注：一年内到期的非流动负债及租赁负债需偿还金额未折现，含未确认融资费用。

由上表可知，截至 2026 年 6 月末，公司未来需偿还的各项借款、应付账款合计金额 60,912.89 万元，其中偿还期限在 1 年以内的金额为 38,420.18 万元，偿还期限在 1 年以上的金额为 22,492.71 万元。

截至 2026 年 6 月末，公司主要可变现的流动资产如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金	3,793.38
交易性金融资产	503.52
应收票据	990.47
应收账款	21,753.98
应收款项融资	12,408.18
其他流动资产中理财产品	1,728.23
合计	**41,177.77**

上表可知，公司主要可变现的流动资产合计 41,177.77 万元，大于偿还期限在 1 年以内的负债金额，即公司可以通过现有货币资金、客户回款、票据背书转让或贴现等方式，偿还期限在 1 年以内的负债。

对于偿还期限在 1 年以上的借款、租赁负债等，一方面，随着公司收入规模不断扩大，客户回款规模将逐步增加；另一方面，公司可以通过银行借款续期、新增银行借款等方式筹集资金。截至 2026 年 8 月末，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为 27,812.06 万元，公司尚未使用的银行授信额度较多，能够为到期银行借款提供充足的保障。

综上，由于经营规模快速扩张和工程项目建设原因，公司仍需借助外部资金以促进自身的发展，合理利用银行借款等补充流动资金和工程建设等。公司主要通过客户回款、票据背书转让或贴现、银行借款续期、新增银行借款等方式，可以较好满足公司各项借款、应付账款等负债的未来偿还安排。

2、结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、现金流量状况、可利用的融资渠道及授信额度及或有负债等情况，分析公司的偿债能力，发行人是否存在较大资金压力、流动性风险，是否存在银行借款到期无法支付的风险，防范企业流动性风险的措施及有效性，充分揭示相关风险

（1）资金状况

截至 2026 年 6 月末，公司货币资金余额为 3,793.38 万元，同时，公司具有较强变现能力的交易性金融资产、理财产品、应收款项融资、应收票据的金额为 15,630.41 万元，金额较大，能够较好满足公司日常性经营需求。

（2）资金需求

截至 2026 年 6 月末，公司预计未来重大资本性支出情况如下：

单位：万元

项目	1 年以内	1 年以上	合计
日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目	14,421.75	9,106.76	23,528.51
江苏日信轧辊精密研磨加工建设项目（一期）	3,853.47	5,146.53	9,000.00
合计	**18,275.22**	**14,253.29**	**32,528.51**

如上所示，截至 2026 年 6 月末，公司预计未来重大资本性支出为 32,528.51 万元，为本次募集资金投资项目，公司计划使用募集资金进行投入或进行置换。除此以外，公司无其他重大资本性支出。

（3）筹资能力、可利用的融资渠道及授信

公司资信状况良好，与多家商业银行建立了长期、稳定的合作关系，公司自成立以来不存在银行借款违约情况，未出现不能支付借款本息的情况。截至 2026 年 8 月末，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为 27,812.06 万元。公司融资渠道畅通，银行授信额度较充裕，筹资能力较强，可以有效保障公司的资金需求。

（4）回款安排

公司主要客户包括比亚迪、三星 SDI、LG 新能源、珠海冠宇、孚能科技、环力智能等，均为国内外行业标杆企业，信用较好，应收账款回收情况良好。同时公司高度重视客户回款的管控工作，并制定了相应的回款管控制度以降低坏账风险。截至 2026 年 6 月末，公司应收账款一年以内占比为 93.22%，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内。截至 2026 年 8 月末，公司各期末应收账款的期后回款率分别为 97.39%、92.41%、83.24%和 52.33%，应收账款期后回款情况良好。

（5）现金流量状况

报告期各期，经营活动产生的现金流量净额分别为 4,937.26 万元、1,369.39 万元、1,479.92 万元和 -2,411.48 万元。2023 年-2025 年公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，2026 年 1-6 月经营活动现金流量为负，主要系客户通过迪链债权凭证支付货款的金额较大，截至 2026 年 6 月 30 日公司应收款项融资中数字化应收账款债权凭证金额为 12,491.04 万元，上述相关数字化应收账款债权凭

证均在 6 个月内到期，公司可以选择到期承兑、背书转让用于支付货款等。

（6）或有负债情况

截至 2026 年 6 月末，公司不存在对正常生产经营活动有重大影响的或有负债。

综上所述，截至 2026 年 6 月末，公司预计未来重大资本性支出为本次募集资金投资项目，公司计划使用募集资金进行投入或进行置换；截至 2026 年 6 月末，公司具有较强变现能力的资产金额较大，同时公司客户回款总体情况较好，尚未使用的银行授信总额度较大，公司偿债能力较强，资金压力较小，流动性风险总体可控，不存在银行借款无法支付的风险。

3、防范企业流动性风险的措施及有效性

公司高度重视可能存在的流动性风险，主要采取以下措施进行应对：

（1）提升经营业绩，增强风险抵抗能力

报告期内，公司最近三年一期归母净利润为 5,825.74 万元、3,907.20 万元、6,457.58 万元和 4,724.58 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 4,937.26 万元、1,369.39 万元、1,479.92 万元和 -2,411.48 万元，公司经营状况稳定。公司通过提升精细化管理水平和持续开拓业务，努力提升经营业绩的同时加强经营活动现金流管理，能够不断提升流动性水平，提高风险抵抗能力。

（2）加强应收账款管理

公司与客户合作时，通过客户背景调查持续了解客户的信用情况，根据客户的信用状况、合作历史、历史及预计交易金额、公司自身经营策略等确定信用期，对于部分客户采取预先收取一定比例货款的信用政策，以减少应收账款坏账风险；公司制定了有效的应收账款管理制度，由营销中心负责和考核款项的催收，并由财务部门对应收账款的回收情况进行监测。在出现逾期情况时，由销售人员积极与客户沟通，了解逾期的具体缘由，相应采取电话、邮件、上门等货款催收措施，如有必要通过法律手段进行催收。

（3）加强与金融机构的合作

公司目前已与多家大型国有银行和当地商业银行建立了良好的合作关系，截至 2026 年 8 月 31 日，公司具有总计 58,871.18 万元金融机构授信额度，未使用授信额度约 27,812.06 万元。如面临流动性风险时，公司可动用未使用的授信额度以缓解资金紧张的局面。上述措施有助于增强流动性保障和风险应对能力，流动性风险总体可控。

4、充分揭示相关风险

针对公司可能出现的流动性风险，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、财务风险”部分对相关风险进行了补充披露，具体如下：

“流动性风险

报告期各期末，公司银行借款（不含票据贴现借款及应计利息）分别为 0 万元、11,129.32 万元、23,331.90 万元和 30,961.77 万元，流动比率分别为 4.45、2.04、1.57 和 1.45，速动比率分别为 3.68、1.64、1.18 和 1.05。随着公司业务规模的扩大和项目建设的投入增加，公司银行借款余额有所上升，流动比率和速动比率整体呈下降趋势。如果公司将来未能审慎管理流动资金，维持合理的现金及现金等价物水平，或者借款银行收紧信贷额度，则公司可能面临一定的流动性风险。”

综上，公司针对可能的流动性风险已积极采取相关措施进行防范，并已进行风险披露。

二、应收款项回款风险

（一）说明各期末应收账款较大的原因，是否存在回款速度趋缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异

1、说明各期末应收账款较大的原因，是否存在回款速度趋缓等不利变化

公司主要从事高精密模具及高精密零部件的研发、生产和销售，主要产品包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、锂电设备和机器人等高精密零部件及相关技术服务。近年来，受益于新能源汽车和储能行业的快速发展，下游客

户需求增加，公司经营状况持续向好，营业收入不断增长的同时应收账款余额亦有所上升。

报告期内，公司应收账款余额、营业收入及其增长幅度如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末/2026 年 1-6 月	2025 年末/2025 年度	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额	22,998.87	13,469.88	10,046.39	9,005.37
营业收入	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
总额法下营业收入	32,345.99	42,846.94	28,736.11	24,658.33
应收账款余额同比增幅	57.71%	34.08%	11.56%	/
营业收入同比增幅	64.64%	44.91%	0.70%	/
总额法营业收入同比增幅	46.86%	49.10%	16.54%	/

注：报告期内，公司对外购成品销售业务采用净额法核算，由于在该类业务中公司与客户系按照总额法进行货款结算，为了更加准确地分析应收账款及回款周期的变动，此处引入还原总额法口径的收入指标。

由上表可知，2024 年末、2025 年末和 2026 年 6 月末，公司应收账款余额同比增幅分别为 11.56%、34.08%和 57.71%，各期总额法营业收入同比增幅分别为 16.54%、49.10%和 46.86%。2024 年、2025 年公司总额法营业收入增幅均高于同期应收账款余额增幅；2026 年 1-6 月，公司总额法营业收入增幅低于同期应收账款余额增幅，主要系公司收入集中于第二季度实现。2026 年第二季度，公司实现营业收入 15,422.68 万元，较 2025 年第四季度的 9,396.47 万元增长 64.13%，期末相关款项尚处于正常信用期内；其中，公司新增金属热处理业务于 2026 年 1-6 月实现收入 3,375.52 万元，且主要集中于第二季度，截至 2026 年 6 月末形成应收账款 3,708.81 万元。因此，期末应收账款余额增幅相对较高。

综上，报告期内公司应收账款余额的增长主要系业务规模扩大所致，应收账款余额变动与实际业务规模变动整体匹配，不存在回款速度趋缓的不利变化。

2、是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异

公司主要客户为锂电池生产企业和设备商，与客户的结算存在一定的结算周期。报告期内，公司和同行业可比公司的应收账款占营业收入比例如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	40.41%	46.89%	72.51%	36.57%
曼恩斯特	112.77%	50.23%	41.06%	73.85%

鼎通科技	35.04%	32.09%	39.32%	40.79%
威唐工业	28.92%	25.47%	30.93%	34.26%
震裕科技	41.02%	44.31%	43.08%	30.89%
平均值	**51.63%**	**39.80%**	**45.38%**	**43.27%**
公司	**42.86%**	**40.57%**	**43.85%**	**39.58%**

注：2026 年 1-6 月营业收入按年化口径处理。

报告期内，公司应收账款占营业收入比例分别为 39.58%、43.85%、40.57%和 42.86%，应收账款占营业收入比例与同行业可比上市公司平均水平不存在显著差异。

报告期内，公司和同行业可比公司的应收账款周转率如下：

项目	公司名称	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
应收账款周转率	德新科技	2.41	2.12	1.55	2.13
	曼恩斯特	0.84	1.73	2.64	1.80
	鼎通科技	3.34	3.47	3.02	2.59
	威唐工业	3.56	3.44	3.16	2.88
	震裕科技	2.68	2.64	2.89	3.54
	平均数	**2.57**	**2.68**	**2.65**	**2.59**
	公司	**2.94**	**2.82**	**2.41**	**2.79**

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.79、2.41、2.82 和 2.94，与同行业可比公司平均水平接近。

综上，报告期内公司应收账款余额增长主要系营业收入规模扩大所致，应收账款余额变动与业务规模变动整体匹配，不存在回款速度趋缓等不利变化。公司应收账款占营业收入比例及应收账款周转率与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特点。

（二）说明报告期内发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况，发行人提高应收账款周转率的措施及有效性

1、说明报告期内发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放松信用政策刺激销售的情况

报告期内，公司对各期前五大客户的信用政策具体情况如下：

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	报告期内是否变化	变化原因
比亚迪	MRO 非生产性物料（锂电模具、汽车模具中的非全工艺流程订单、零部件等）：到票月结 30 天，开 6 个月迪链；	MRO 非生产性物料（锂电模具、汽车模具中的非全工艺流程订单、零部件等）：到票月结 30 天，开 6 个月迪链；	MRO 非生产性物料（锂电模具、汽车模具中的非全工艺流程订单、零部件等）：到票月结 30 天，开 6 个月迪链；	MRO 非生产性物料（锂电模具、汽车模具中的非全工艺流程订单、零部件等）：到票月结 30 天，开 6 个月迪链；	否	
	工装模具（汽车模具中的全工艺流程订单）：预付 30%，模具交付凭票付 30%，验收合格付 30%，质保一年付 10%；全部 6 个月迪链	工装模具（汽车模具中的全工艺流程订单）：预付 30%，模具交付凭票付 30%，验收合格付 30%，质保一年付 10%；全部 6 个月迪链	工装模具（汽车模具中的全工艺流程订单）：预付 30%，模具交付凭票付 30%，验收合格付 30%，质保一年付 10%；全部 6 个月迪链	工装模具（汽车模具中的全工艺流程订单）：预付 30%，模具交付凭票付 30%，验收合格付 30%，质保一年付 10%；全部 6 个月迪链	否	
三星 SDI	韩国三星：每月 9 日、19 日及月末对已入库的产品结算付款	韩国三星：每月 9 日、19 日及月末对已入库的产品结算付款	韩国三星：每月 9 日、19 日及月末对已入库的产品结算付款	韩国三星：每月 9 日、19 日及月末对已入库的产品结算付款	否	
	天津三星：月结 30 天	天津三星：月结 30 天	天津三星：月结 30 天	天津三星：月结 30 天	否	
LG 新能源	锂电模具：月结 120 天、90 天、60 天（主）	锂电模具：月结 120 天、90 天、60 天（主）	锂电模具：月结 120 天、90 天、60 天（主）	锂电模具：月结 120 天、90 天、60 天（主）	否	
	锂电模具改造：入库 50%（60 天、75 天、90 天）+验收 40%（60 天、75 天、90 天）+质保（验收后 1 年）；验收 90%（60 天）+质保 10%（验收 1 年）	锂电模具改造：入库 50%（60 天、75 天、90 天）+验收 40%（60 天、75 天、90 天）+质保（验收后 1 年）；验收 90%（60 天）+质保 10%（验收 1 年）	锂电模具改造：入库 50%（60 天、75 天、90 天）+验收 40%（60 天、75 天、90 天）+质保（验收后 1 年）；验收 90%（60 天）+质保 10%（验收 1 年）	锂电模具改造：入库 50%（60 天、75 天、90 天）+验收 40%（60 天、75 天、90 天）+质保（验收后 1 年）；验收 90%（60 天）+质保 10%（验收 1 年）	否	
	其他：月结 30 天、60 天（主）、90 天	其他：月结 30 天、60 天（主）、90 天	其他：月结 30 天、60 天（主）、90 天	其他：月结 30 天、60 天（主）、90 天	否	
珠海冠宇	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否	
孚能科技	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 30 天、60 天	是	客户统一调整供应商付款周期

吉利集团	月结 30 天、60 天	月结 30 天、60 天	月结 30 天、60 天、90 天	月结 30 天、60 天、90 天	是	客户统一调整供应商付款周期
瑞浦兰钧	锂电模具：月结 30 天	锂电模具：月结 30 天	锂电模具：月结 30 天	锂电模具：月结 30 天	否	
	模具维修：合同签订后预付 30%，发货前付 30%（收到货款后 7 天内开全额发票），验收合格且收到票后 15 个工作日内支付 30%，验收合格满 12 个月后支付 10%	模具维修：合同签订后预付 30%，发货前付 30%（收到货款后 7 天内开全额发票），验收合格且收到票后 15 个工作日内支付 30%，验收合格满 12 个月后支付 10%	模具维修：合同签订后预付 30%，发货前付 30%（收到货款后 7 天内开全额发票），验收合格且收到票后 15 个工作日内支付 30%，验收合格满 12 个月后支付 10%	模具维修：合同签订后预付 30%，发货前付 30%（收到货款后 7 天内开全额发票），验收合格且收到票后 15 个工作日内支付 30%，验收合格满 12 个月后支付 10%	否	
厦门达昊	月结 120 天，开 6 个月承兑汇票	/	/	/	否	
环力智能	月结 120 天	/	/	/	否	

由上表可见，报告期内，公司主要客户的信用政策整体保持稳定，不存在普遍延长信用期限、降低预付款比例、提高信用额度或者延后付款节点的情形。个别客户信用政策存在调整的，主要系客户统一调整供应商付款安排所致，具有真实商业背景。因此，报告期内公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

2、发行人提高应收账款周转率的措施及有效性

报告期内，公司注重客户和应收账款的管理，制定了《应收账款管理制度》、《销售业务管理制度》等制度并得到有效执行。报告期内，公司主要客户包括比亚迪、三星 SDI、LG 新能源、珠海冠宇、孚能科技、环力智能等，均为国内外行业标杆企业，信用较好，应收账款回收情况良好。

公司持续加强应收账款全过程管理。事前，公司严格履行客户信用评估及合同审批程序，合理确定客户信用政策和结算方式，从源头控制应收账款回收风险；事中，公司建立应收账款明细台账，按月开展账龄分析，持续跟踪客户经营状况及款项回收进度，对临近信用期及逾期款项及时提示并督促业务人员催收；事后，公司根据应收账款账龄、逾期情况及客户经营状况实施分类管理，对长账龄或逾期款项制定专项催收方案，并视情况采取发送催款函、上门催收及法律程序等措施。

此外，公司将业务人员销售提成与客户回款情况挂钩，客户回款后方可按规定计提和发放相关提成；对于长期未回款、形成诉讼或实际坏账的款项，公司按照销售管理制度相应扣减业务人员提成。上述考核机制进一步强化了业务人员对应收账款催收的责任，有利于提高回款效率、降低坏账损失风险。

综上，公司已建立并有效执行覆盖客户信用评估、应收账款跟踪、逾期催收及绩效考核等环节的应收账款管理机制，相关措施能够有效强化应收账款全过程管理和业务人员催收责任，促进应收账款及时回收。上述措施有效提高了公司的应收账款周转率，报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.79、2.41、2.82 和 2.94，整体呈改善趋势。因此，公司提高应收账款周转率的相关措施得到有效执行，具有有效性。

（三）说明发行人对账龄为 1 年内的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，发行人应收账款坏账准备计提是否谨慎、充分；模拟测算按同行业平均水平对相关应收款项计提坏账准备对发行人各期净利润（归母或归母扣非后净利润）、加权平均净资产收益率等的影响

1、说明发行人对账龄为 1 年内的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，发行人应收账款坏账准备计提是否谨慎、充分

报告期内，公司与同行业可比公司按组合计提坏账准备的应收账款减值政策对比情况如下：

公司名称	划分组合	划分组合依据	应收账款按组合计提坏账准备的比例			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
德新科技	账龄	预期信用损失	1%（0-6 月） 10%（7-12 月）	20%	50%	100%
曼恩斯特	账龄	预期信用损失	5%	20%	50%	100%
鼎通科技	账龄	预期信用损失	1%（0-3 月） 5%（3-12 月）	10%	50%	100%
威唐工业	账龄	预期信用损失	3%	20%	50%	100%
震裕科技	账龄	预期信用损失	未逾期 0.5%，逾期 1 年以内 10%	逾期 1-2 年 30%	逾期 2-3 年 80%	逾期 3 年以上 100%
发行人	账龄	预期信用损失	3%	20%	50%	100%

由上表可见，公司账龄 1 年以内应收账款坏账准备计提比例为 3%，与威唐工业一致。同行业可比公司中，德新科技、鼎通科技及震裕科技结合应收账款的信用风险特征，对 1 年以内应收账款按照具体账龄或是否逾期作了进一步细分，其中德新科技 6 个月以内、鼎通科技 3 个月以内应收账款的坏账准备计提比例均为 1%，震裕科技未逾期应收账款的坏账准备计提比例为 0.5%，均低于公司 3%的计提比例。为增强可比性，按照德新科技、鼎通科技及震裕科技各细分账龄的应收账款余额及对应坏账计提金额，计算其对于 1 年以内应收账款的实际坏账计提比例如下：

公司名称	2025 年末	2024 年末	2023 年末
德新科技	1.61%	1.76%	3.63%
鼎通科技	1.71%	1.53%	1.77%
震裕科技	1.07%	0.93%	1.57%
平均值	**1.46%**	**1.41%**	**2.32%**
公司	**3.00%**	**3.00%**	**3.00%**

由上表可知，2023 年末、2024 年末和 2025 年末，德新科技、鼎通科技及震裕科技对于 1 年以内应收账款实际坏账计提比例的平均值分别为 2.32%、1.41%和 1.46%，均低于公司 3%的计提比例。

公司应收账款坏账计提比例是根据自身的实际状况制定。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司结合迁徙率法计算应收账款账龄组合的历史损失率，并考虑前瞻性影响，结合公司自身客户经营信用情况及应收账款账龄结构、回款及核销情况，确定最终的预期信用损失率。

根据最近三年账龄分布及迁徙率情况，基于迁徙模型测算公司历史信用损失率，具体情况如下:

账龄	2022 年至 2023 年迁徙率	2023 年至 2024 年迁徙率	2024 年至 2025 年迁徙率	近三年平均迁徙率		历史损失率	
1 年以内	6.79%	9.81%	6.40%	7.67%	a	0.31%	a*b*c*d
1 至 2 年	9.00%	8.59%	27.00%	14.86%	b	3.99%	b*c*d
2 至 3 年	49.67%	6.17%	24.70%	26.85%	c	26.85%	c*d
3 年以上	/	/	/	100.00%	d	100.00%	d=100%

公司出于谨慎性考虑，在历史损失经验基础上预测未来有关经济状况，将预期信用损失率较历史损失率提高 10%，作为前瞻性调整，调整后预期信用损失率如下:

账龄	历史损失率	调整比例	按照调整后预期信用损失率计提	按照账龄组合计提
1 年以内	0.31%	10%	0.34%	3%
1 至 2 年	3.99%	10%	4.39%	20%
2 至 3 年	26.85%	10%	29.53%	50%
3 年以上	100.00%	10%	100.00%	100%

由上表可知，调整后的预期信用损失率低于按账龄分析法下计提的坏账比例。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性的考虑，公司按账龄分析法下的坏账计提比例作为实际执行的预期信用损失率，因此相关坏账准备计提谨慎、充分。

2、模拟测算按同行业平均水平对相关应收款项计提坏账准备对发行人各期净利润（归母或归母扣非后净利润）、加权平均净资产收益率等的影响

（1）模拟测算各期期末应收账款账龄组合的坏账准备

鉴于同行业可比公司在应收账款组合划分、账龄区间设置及预期信用损失率确定方式等方面存在一定差异，其中德新科技、鼎通科技对 1 年以内应收账款进一步细分账龄区间，震裕科技主要按照款项是否逾期及逾期时间确定预期信用损失率，因此各可比公司计提比例不具备直接简单算术平均的基础。

为审慎测算不同坏账准备计提政策对公司经营业绩的影响，公司选取同行业可比公司中按照自然账龄统一计提的较高计提水平，即 1 年以内计提 5%、1-2 年计提 20%、2-3 年计提 50%、3 年以上计提 100%，对报告期各期末应收账款坏账准备进行模拟测算。具体情况如下：

①2026 年 6 月 30 日

项目	应收账款	坏账准备	模拟比例	模拟后坏账准备	坏账准备模拟测算差异
1 年以内	21,439.72	643.19	5%	1,071.99	428.79
1 至 2 年	983.80	196.76	20%	196.76	
2 至 3 年	340.84	170.42	50%	170.42	
3 年以上	58.56	58.56	100%	58.56	

②2025 年 12 月 31 日

项目	应收账款	坏账准备	模拟比例	模拟后坏账准备	坏账准备模拟测算差异
1 年以内	12,403.90	372.12	5%	620.19	248.08
1 至 2 年	676.66	135.33	20%	135.33	
2 至 3 年	196.42	98.21	50%	98.21	
3 年以上	17.45	17.45	100%	17.45	

③2024 年 12 月 31 日

项目	应收账款	坏账准备	模拟比例	模拟后坏账准备	坏账准备模拟测算差异
1 年以内	8,852.63	265.58	5%	442.63	177.05
1 至 2 年	935.65	187.13	20%	187.13	
2 至 3 年	57.98	28.99	50%	28.99	
3 年以上	1.32	1.32	100%	1.32	

④2023 年 12 月 31 日

项目	应收账款	坏账准备	模拟比例	模拟后坏账准备	坏账准备模拟测算差异
1 年以内	8,165.95	244.98	5%	408.30	163.32
1 至 2 年	635.86	127.17	20%	127.17	
2 至 3 年	21.10	10.55	50%	10.55	
3 年以上	31.55	31.55	100%	31.55	

（2）模拟测算情况下各期的坏账准备余额及应计提坏账准备金额

①2026 年 6 月 30 日

类别	2025/12/31	本期变动金额				2026/6/30
		计提	收回或转回	转销或核销	其他变动	
按信用风险特征组合计提坏账准备	871.19	626.54			-0.54	1,497.19
按单项计提坏账准备	175.45	0.50				175.95
合计	**1,046.64**	**627.04**			**-0.54**	**1,673.14**

②2025 年 12 月 31 日

类别	2024/12/31	本期变动金额				2025/12/31
		计提	收回或转回	转销或核销	其他变动	
按信用风险特征组合计提坏账准备	660.07	211.45			-0.34	871.19
按单项计提坏账准备	198.81	-20.70		2.66		175.45
合计	**858.88**	**190.75**		**2.66**	**-0.34**	**1,046.64**

③2024 年 12 月 31 日

类别	2023/12/31	本期变动金额				2024/12/31
		计提	收回或转回	转销或核销	其他变动	
按信用风险特征组合计提坏账准备	577.57	83.04			-0.54	660.07
按单项计提坏账准备	150.91	162.69		114.79		198.81
合计	**728.48**	**245.73**		**114.79**	**-0.54**	**858.88**

④2023 年 12 月 31 日

类别	2022/12/31	本期变动金额				2023/12/31
		计提	收回或转回	转销或核销	其他变动	
按信用风险特征组合计提坏账准备	405.51	172.00			0.07	577.57
按单项计提坏账准备	1.21	151.13		1.44		150.91
合计	**406.72**	**323.13**		**1.44**	**0.07**	**728.48**

（3）模拟测算对净利润及加权平均净资产收益率的影响

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司当期实际计提的坏账准备（A）	438.07	119.73	232.00	302.06
模拟测试下公司当期应计提的坏账准备（B）	627.04	190.75	245.73	323.13
模拟测算下应补提的应收账款坏账准备（C=B-A）	188.97	71.03	13.73	21.06
模拟调整坏账准备对递延所得税费用影响（D=C*15%）	28.35	10.65	2.06	3.16
模拟调整对净利润的影响金额（E=-C+D）	-160.62	-60.37	-11.67	-17.90
模拟调整前归属于母公司所有者的净利润（F）	4,724.58	6,457.58	3,907.20	5,825.74
模拟调整后归属于母公司所有者的净利润（G=F+E）	4,563.96	6,397.20	3,895.53	5,807.83
模拟调整前扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润（H）	4,650.27	6,506.32	3,858.00	5,736.48
模拟调整后扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润（I=H+E）	4,489.64	6,445.95	3,846.33	5,718.57
模拟调整前加权平均净资产收益率（%）	10.50	15.91	11.04	26.00
模拟调整后加权平均净资产收益率（%）	10.14	15.76	11.01	25.92
模拟调整前扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	10.34	16.03	10.90	25.60
模拟调整后扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	9.98	15.88	10.87	25.52

由上表可见，模拟调整后，报告期内公司扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润分别为 5,718.57 万元、 3,846.33 万元、6,445.95 万元和 4,489.64 万元，2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月份，扣除非经常性损益前后孰低的加权平均净资产收益率分别为 25.52%、10.87%、15.76%和 9.98%。

综上，公司报告期各期末，模拟测算按同行业较高水平计提应收账款坏账准备对公司业绩的影响较小。根据模拟测算结果，按同行业可比公司较高水平计提应收账款坏账准备对公司利润及加权平均净资产收益率不存在重大影响。

（四）说明各期末信用期外应收账款余额占比与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例；发行人对逾期应收账款是否持续催收，是否形成回款计划，回收应收账款内部控制是否执行有效

1、说明各期末信用期外应收账款余额占比与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例

报告期各期末，公司信用期外的应收账款余额占比情况如下：

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）	22,998.87	13,469.88	10,046.39	9,005.37
信用期外余额（B）	3,561.38	2,668.95	2,571.50	2,580.71
占比（C=B/A）	15.49%	19.81%	25.60%	28.66%
截至 2026 年 8 月末已回款金额（D）	12,034.52	11,212.14	9,283.82	8,770.58
回款比例（E=D/A）	52.33%	83.24%	92.41%	97.39%

报告期各期末，公司信用期外的应收账款余额分别为 2,580.71 万元、2,571.50 万元、2,668.95 万元和 3,561.38 万元，占期末应收账款比例分别为 28.66%、25.60%、19.81%和 15.49%，占比逐年下降，主要系公司持续扩大与比亚迪、三星 SDI 等锂电池行业头部企业的合作，该等客户信用状况较好、回款相对及时。

截至 2026 年 8 月末，报告期各期末应收账款余额的期后回款比例分别为 97.39%、92.41%、83.24%和 52.33%，回款进度良好。公司对剩余未回收款项正在持续催收，并已相应计提坏账准备。

报告期各期末，公司和同行业可比公司信用期外的应收账款余额占比情况如下：

公司名称	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
德新科技	未披露	未披露	未披露	未披露
曼恩斯特	未披露	未披露	未披露	未披露
鼎通科技	未披露	3.50%	1.45%	2.02%
威唐工业	未披露	未披露	未披露	未披露

震裕科技	未披露	6.64%	7.69%	13.00%
平均值	未披露	5.07%	4.57%	7.51%
发行人	15.49%	19.81%	25.60%	28.66%

注：鼎通科技和震裕科技信用期外应收账款余额占比均按剔除数字化债权凭证后的应收账款余额计算。

报告期各期末，仅鼎通科技和震裕科技披露了信用期外应收账款占比。公司信用期外应收账款占比高于上述两家可比公司，主要是受产品结构和客户结构等因素影响。

产品结构方面，公司主要产品为锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具等定制化产品，部分模具产品按照合同签订、模具交付、验收及质保等节点分阶段收款，付款环节相对较多，受客户内部对账及付款审批流程的影响，实际付款时点可能超过合同约定的信用期限，从而形成信用期外应收账款。相较而言，鼎通科技主要从事通信连接器、汽车连接器及其组件的生产和销售，震裕科技的收入则主要来源于锂电池精密结构件和电机铁芯等产品。上述产品以持续、批量供货为主，通常根据产品交付、客户领用或定期对账情况进行结算，交易及结算模式相对标准化，较少涉及模具产品按照设计、交付、验收及质保等多个节点分阶段收款的情形。

客户结构方面，公司主要客户包括锂电池厂商和设备厂商，其中设备厂商由于通常按项目节点分阶段向下游客户收取货款，其货款回笼周期与自身生产投入存在错配，阶段性现金流偏紧，导致付款相应延后，致使公司部分应收账款超出信用期。相比之下，鼎通科技主要客户为大型连接器厂商，震裕科技主要客户为大型锂电池厂商，长期批量供货形成了较为固定的对账及付款流程，其下游项目进度对回款时点的传导影响相对较弱。

2、发行人对逾期应收账款是否持续催收，是否形成回款计划，回收应收账款内部控制是否执行有效

公司已在《应收账款管理制度》、《销售业务管理制度》、《销售管理提成管理条例》等制度中明确销售部、财务部等部门在应收账款催收、资金结算及回款监督方面的职责，并根据应收账款账龄、逾期时间及客户经营状况实施持续跟踪和分级催收，具体如下：

（1）销售部负责应收款项的催收，业务人员为相关应收账款催收的第一责任人。业务人员需及时掌握客户合同约定的收款节点及实际付款情况，并妥善保存与客户催收相关的往来函件、邮件及其他沟通记录。

（2）应收会计每月编制应收账款账龄明细并提交财务经理、销售经理及营销总监，销售部根据账龄明细及时核对、跟踪客户回款情况。业务人员结合合同约定、项目实际履行情况及客户付款安排开展催收，并在周度或月度会议中对未回款项目进行跟踪和复盘。

（3）对于超过约定收款期限的应收账款，业务人员逐级向分管业务负责人报告，并结合客户未付款原因、经营状况及沟通反馈实施专项跟踪，持续跟进客户付款安排。

（4）公司主要通过定期对账、电话及邮件沟通等方式进行日常催收；对于客户已明确付款时间或分期付款安排的，由业务人员持续跟踪其履行情况。

（5）对于客户发生经营异常、破产清算等特殊事项或经持续催收仍未回款的，公司将相关款项作为专项事项持续跟进，必要时由法律顾问出具催款函或依法启动诉讼程序。

（6）财务部门负责办理资金结算并监督款项回收。客户完成对账确认后，财务部门根据销售部门申请办理开票及账务处理；涉及商业票据回款的，财务部门同时关注客户信用状况及票据的真实性、合法性，并对相关票据进行持续跟踪。

（7）公司将业务人员业绩提成与客户回款情况挂钩，以实际销售回款作为提成计算基础；对于长期未回款、形成诉讼或实际坏账的款项，在年度汇算时按照挂账时间以及诉讼、坏账情况计提坏账并相应扣减业务人员业绩，相关款项后续收回的，可按实际情况重新计算并回冲。

综上，公司已明确销售部、财务部等部门在应收账款催收、资金结算及回款监督方面的职责，对逾期应收账款持续开展跟踪和分级催收，并结合客户实际情况形成预计回款安排。对于长期逾期、经营异常或多次催收未果的客户，公司采取催款函、律师函及诉讼等进一步追偿措施。同时，公司将业务人员销售提成与

客户回款情况挂钩，强化回款责任。报告期内，公司应收账款催收及回款管理相关内部控制得到有效执行。

（五）列示各期末前十大客户应收账款余额、账龄、坏账准备计提金额及比例，说明主要客户是否存在较大的经营风险，报告期内是否存在被列入被执行人或失信被执行人的情形，发行人对其应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在应单项计提坏账准备但未计提的情形

报告期各期末，公司前十大客户应收账款情况如下：

单位：万元

2026 年 6 月 30 日					
客户名称	**应收账款余额**	**占比**	**账龄**	**坏账准备计提金额**	**计提比例**
比亚迪	9,525.61	41.42%	1 年以内、1-2 年	302.36	3.17%
环力智能	1,811.43	7.88%	1 年以内	54.34	3.00%
厦门达昊	886.11	3.85%	1 年以内	26.58	3.00%
格林晟	697.87	3.03%	1 年以内	20.94	3.00%
珠海冠宇	660.41	2.87%	1 年以内、1-2 年、2-3 年	29.28	4.43%
LG 新能源	515.98	2.24%	1 年以内、1-2 年	15.50	3.00%
蜂巢能源	457.06	1.99%	1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	54.17	11.85%
欣旺达	420.10	1.83%	1 年以内、2-3 年	29.05	6.92%
诚捷智能（注 1）	323.37	1.41%	1 年以内	9.70	3.00%
东莞市琢光机电设备有限公司	307.92	1.34%	1 年以内	9.24	3.00%
合计	**15,605.87**	**67.85%**		**551.16**	**3.53%**
2025 年 12 月 31 日					
客户名称	**应收账款余额**	**占应收账款余额比例**	**账龄**	**坏账准备计提金额**	**计提比例**
比亚迪	4,790.30	35.56%	1 年以内	143.71	3.00%
LG 新能源	1,050.68	7.80%	1 年以内、1-2 年、2-3 年	31.78	3.02%
三星 SDI	726.42	5.39%	1 年以内	21.79	3.00%
珠海冠宇	691.63	5.13%	1 年以内、1-2 年、2-3 年	30.21	4.37%
格林晟	580.25	4.31%	1 年以内	17.41	3.00%
孚能科技	501.71	3.72%	1 年以内、1-2 年	20.26	4.04%
蜂巢能源	481.50	3.57%	1 年以内、1-2 年、2-3 年	63.97	13.28%
琨鹏再生资源（注 2）	428.75	3.18%	1 年以内	12.86	3.00%

赢合科技	278.98	2.07%	1 年以内	8.37	3.00%
欣旺达	221.67	1.65%	1 年以内、1-2 年	12.60	5.68%
合计	**9,751.89**	**72.40%**		**362.96**	**3.72%**
2024 年 12 月 31 日					
客户名称	**应收账款余额**	**占应收账款余额比例**	**账龄**	**坏账准备计提金额**	**计提比例**
比亚迪	3,556.90	35.40%	1 年以内	106.71	3.00%
LG 新能源	658.24	6.55%	1 年以内、1-2 年	33.66	5.11%
兴禾自动化	556.02	5.53%	1 年以内	16.68	3.00%
瑞浦兰钧	491.68	4.89%	1 年以内、1-2 年 、2-3 年	102.63	20.87%
蜂巢能源	418.83	4.17%	1 年以内、1-2 年	13.20	3.15%
格林晟	353.08	3.51%	1 年以内	10.59	3.00%
孚能科技	333.01	3.31%	1 年以内、1-2 年	17.23	5.17%
三星 SDI	319.94	3.18%	1 年以内	9.60	3.00%
中创新航	271.72	2.70%	1 年以内、1-2 年	20.05	7.38%
珠海冠宇	253.49	2.52%	1 年以内、1-2 年	10.58	4.17%
合计	**7,212.91**	**71.80%**		**340.92**	**4.73%**
2023 年 12 月 31 日					
客户名称	**应收账款余额**	**占应收账款余额比例**	**账龄**	**坏账准备计提金额**	**计提比例**
格林晟	1,625.30	18.05%	1 年以内、1-2 年	77.46	4.77%
比亚迪	1,095.79	12.17%	1 年以内、1-2 年	36.14	3.30%
瑞浦兰钧	966.25	10.73%	1 年以内、1-2 年	71.71	7.42%
LG 新能源	584.51	6.49%	1 年以内、1-2 年	20.21	3.46%
中创新航	555.66	6.17%	1 年以内、2-3 年	17.22	3.10%
三星 SDI	543.44	6.03%	1 年以内	16.30	3.00%
吉利集团	506.64	5.63%	1 年以内	15.20	3.00%
孚能科技	435.65	4.84%	1 年以内、1-2 年	16.13	3.70%
赢合科技	358.00	3.98%	1 年以内	10.74	3.00%
雄韬股份（注 3）	309.12	3.43%	1 年以内、1-2 年	15.70	5.08%
合计	**6,980.37**	**77.51%**		**296.80**	**4.25%**

注 1：诚捷智能指深圳市诚捷智能装备股份有限公司及其子公司。

注 2：琨鹏再生资源指深圳琨鹏再生资源有限公司。该款项系 2025 年末形成的废料销售款，受客户临时资金安排影响未能及时支付，已于 2026 年 3 月全部收回。

注 3：雄韬股份指深圳市雄韬电源科技股份有限公司及其子公司。

报告期各期末，公司前十大应收账款客户主要为境内外上市公司或行业内具有一定规模和知名度的企业，整体经营及资信状况良好，不存在重大经营风险；经查询相关客户的工商、司法及公开经营信息，上述客户不存在被列入失信被执行人的情形，不存在因重大债务违约、破产清算或其他经营异常导致相关应收账款存在重大回收风险的情形。公司已结合客户经营及资信状况、应收账款账龄、

历史回款和期后回款等情况计提坏账准备，相关坏账准备计提充分，不存在应单项计提坏账准备而未计提的情形。

（六）结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明报告期内因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票的承兑银行、相应金额，终止确认是否符合企业会计准则的规定

公司建立了《应收票据管理制度》，对票据的收取、登记、保管、背书、贴现及到期托收等环节进行规范。公司财务部门收到票据后，对票据记载事项、出票人、承兑人、票据期限及真实性等进行审核并登记票据台账；公司根据日常经营结算及资金管理需要，将收到的票据持有至到期、背书转让给供应商或向银行贴现，票据背书和贴现均按照公司规定履行相应审批程序。公司定期关注承兑人的经营及信用状况以及票据到期兑付情况，并持续评估相关票据的信用风险和延期付款风险。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上风险和报酬的程度。企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产；企业既未转移也未保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当进一步判断是否保留对该金融资产的控制。票据背书或贴现后，公司在票据到期未获付款时可能承担被追索责任，因此，公司结合承兑人的信用状况、历史兑付情况以及票据逾期、拒付情况等因素，判断相关票据的信用风险、延期付款风险及其他相关风险是否已经实质转移。

银行承兑汇票到期后，主要由承兑银行承担付款义务，因此，公司主要根据承兑银行的信用状况评估银行承兑汇票的信用风险及延期付款风险。公司综合考虑承兑银行的主体信用等级、资本规模、经营及财务状况、历史承兑记录以及票据逾期、拒付情况等因素，将 6 家国有大型商业银行和 9 家全国性上市股份制商业银行划分为信用等级较高的银行，将其他银行及财务公司划分为信用等级一般的银行。6 家国有大型商业银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行和中国邮政储蓄银行；9 家全国性上市股

份制商业银行包括中信银行、中国光大银行、招商银行、上海浦东发展银行、中国民生银行、华夏银行、平安银行、兴业银行和浙商银行。

（1）对于由信用等级较高银行承兑的票据，相关承兑银行资本实力较强、信用状况良好，历史兑付情况正常，票据到期不能兑付的可能性较低，相关信用风险及延期付款风险较小。该类票据背书或贴现后，虽然公司在票据到期未获付款时可能承担被追索责任，但考虑到相关承兑银行信用风险和延期付款风险较低，公司被追索的可能性较小，不构成实质性风险。因此，该类票据背书或贴现后，公司已转移票据所有权上几乎所有的风险和报酬，符合金融资产终止确认条件，公司予以终止确认。

（2）对于由信用等级一般银行承兑的票据或由企业承兑的商业承兑汇票，其信用风险及延期付款风险相对较高。相关票据背书或贴现后，如承兑人到期未能兑付，公司仍可能因票据追索关系承担付款责任，相关信用风险及延期付款风险未实质转移。因此，该类票据背书或贴现后，公司仍保留票据所有权上几乎所有的风险和报酬，不符合金融资产终止确认条件，公司不予终止确认。

根据上述判断标准，报告期各期，公司因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票情况如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月		
承兑银行	**票据背书金额**	**票据贴现金额**
光大银行	48.45	
华夏银行	6.36	12.71
交通银行	271.37	
民生银行	36.98	
平安银行	97.27	
浦发银行	213.07	
兴业银行	971.81	20.23
招商银行	587.74	10.26
浙商银行	169.26	
建设银行	105.81	27.05
中国银行	558.57	
中信银行	188.91	
农业银行	180.13	
邮储银行	41.62	
工商银行	264.33	

合计	3,741.68	70.25
2025 年度		
承兑银行	票据背书金额	票据贴现金额
光大银行	332.49	
华夏银行	35.55	
交通银行	532.84	
民生银行	50.91	
平安银行	469.98	
浦发银行	188.44	17.01
兴业银行	987.53	
招商银行	451.37	
浙商银行	186.15	
建设银行	152.62	
中国银行	151.87	
中信银行	153.06	
农业银行	118.73	
邮储银行	49.99	
工商银行	418.39	
合计	4,279.93	17.01
2024 年度		
承兑银行	票据背书金额	票据贴现金额
光大银行	480.15	
华夏银行	7.10	
交通银行	293.23	
民生银行	449.36	
平安银行	1,760.86	
浦发银行	44.04	
兴业银行	522.54	
招商银行	688.39	500.00
浙商银行	19.63	
中国银行	211.44	
中信银行	108.63	
农业银行	78.37	
工商银行	93.66	
合计	4,757.41	500.00
2023 年度		
承兑银行	票据背书金额	票据贴现金额
光大银行	343.97	260.36
交通银行	117.22	123.70
兴业银行	283.95	
招商银行	20.70	
中国银行	30.00	210.33
中信银行	25.35	

农业银行	161.99	
合计	**983.18**	**594.39**

在终止确认前，公司根据管理票据组合的业务模式及票据合同现金流量特征，对相关票据进行分类和列报。对于信用等级较高银行承兑的票据，公司既存在持有至到期收取合同现金流量的安排，也根据经营结算及资金管理需要进行背书或贴现，相关票据组合的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，因此，公司将该类票据分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并在“应收款项融资”项目列示。对于信用等级一般银行承兑的票据及商业承兑汇票，公司主要以持有至到期收取合同现金流量为目标，因此，公司将其分类为以摊余成本计量的金融资产，并在“应收票据”项目列示。

综上，报告期内，公司因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票，承兑人均为上述 6 家国有大型商业银行或 9 家全国性上市股份制商业银行，相关承兑银行信用风险及延期付款风险较低。该类票据背书或贴现后，公司已转移票据所有权上几乎所有的风险和报酬，满足金融资产终止确认条件；对于其他银行及财务公司承兑的票据以及商业承兑汇票，公司认为相关信用风险及延期付款风险未实质转移，背书或贴现后不予终止确认。公司相关会计处理符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定。

（七）说明数字化应收账款债权凭证具体情况，包括但不限于发生背景、付款方、涉及的款项金额，是否为比亚迪供应链票据，说明发行人将数字化应收账款债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的规定，发行人对应收款项融资计提减值准备和可比公司是否存在较大差异

1、数字化应收账款债权凭证具体情况，包括但不限于发生背景、付款方、涉及的款项金额，是否为比亚迪供应链票据

报告期各期末，公司持有的数字化应收账款债权凭证余额如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
数字化应收账款债权	**12,491.04**	**7,353.44**	**5,470.25**	**2,325.86**
其中：迪链	12,036.15	5,744.38	4,210.55	2,040.31
云信	31.16	37.87	121.01	265.95
赢链	191.85	660.35	272.87	19.61

三一金票	-	21.05	-	-
讯易链	137.62	191.44	20.80	-
天合信链	33.77	17.90	-	-
时代融单	-	5.12	21.12	-
航信	-	418.32	638.74	-
E 信	60.48	257.01	185.15	-

报告期各期末，公司数字化应收账款债权凭证余额分别为 2,325.86 万元、5,470.25 万元、7,353.44 万元和 12,491.04 万元，类别包括迪链、云信、赢链等，均系客户基于与公司的真实销售交易，通过相应供应链平台对相关应付货款进行确权后签发或转让的电子债权凭证。各类数字化应收账款债权凭证具体情况如下：

项目	发生背景	付款方（承兑方）	是否为比亚迪供应链票据
迪链	迪链是比亚迪开发的用于集团内企业与供应商进行结算的一种债权凭证，公司的迪链主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关。	比亚迪集团及其子公司	是
云信	云信为中企云链平台下的供应链金融债权工具，本公司收取的云信凭证主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关	中企云链相关公司	否
赢链	赢链是赢合科技推出的供应链金融服务平台，主要服务于其供应链上的供应商。本公司收取的赢链主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关	赢合科技	否
三一金票	三一金票是三一集团旗下湖南三一金票科技有限公司运营的供应链金融服务平台推出的电子付款承诺函产品。本公司收取的三一金票主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关	三一红象电池有限公司	否
讯易链	讯易链是联易融自主研发的区块链多级拆分电子债权凭证。本公司收取的讯易链主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关	深圳前海环融联易信息科技服务有限公司	否
天合信链	天合信链是天合光能通过其供应链金融平台“天合融通”开立的电子债权支付凭证。本公司收取的天合信链主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关	天合储能	否
时代融单	时代融单是宁德时代新能源科技股份有限公司在其产融服务平台上向供应商开立的一种标准化数字债权凭证。本公司收取的时代融单主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关	宁德时代	否
航信	航信是中航信用金融服务平台推出的电子债权凭证。本公司收取的航信主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关。	交通银行、光大银行等	否
E 信	E 信是核心企业（如央企、国企、上市公司）基于真实贸易背景，向其上游供应商签发的电子债权凭证。本公司收取的 E 信主要来源于客户基于业务合同向公司支付的货款，与经营活动相关。	中国工商银行	否

2、说明发行人将数字化应收账款债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的规定

根据《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财

会〔2019〕6 号）规定：“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》要求企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

分类为以摊余成本计量的金融资产的需同时符合下列条件：（1）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的需同时符合下列条件：（1）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）规定：企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。

公司收到的迪链、云信、赢链等数字化应收账款债权凭证不属于《中华人民共和国票据法》规范的票据，其列报应根据公司管理该类金融资产的业务模式及其合同现金流量特征进行判断。该类债权凭证均基于公司与客户之间的真实销售交易形成，相关凭证载明的债权金额及到期日明确，公司有权在到期日收取确定金额的款项，其合同现金流量属于对本金以及基于未偿付本金金额形成的利息（如有）的支付，符合基本借贷安排的合同现金流量特征。公司持有

该类债权凭证后，既存在持有至到期并收取合同现金流量的安排，也会根据经营结算及资金管理需要进行转让或融资，因此，公司管理该类金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标。公司将数字化应收账款债权凭证分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并在“应收款项融资”项目列示，符合《企业会计准则》的规定。数字化应收账款债权凭证转让时，公司另行按照《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定判断是否满足终止确认条件，不因其在“应收款项融资”项目列示而当然终止确认。

3、发行人对应收款项融资计提减值准备和可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司数字化应收账款债权凭证主要包括迪链、云信、赢链等，该类债权凭证市场接受程度较高，期限主要在一年以内，未发生到期无法兑付的情形，期后兑付情况良好。公司将数字化应收账款债权凭证划分为账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。报告期内，公司数字化应收账款债权凭证的账龄均为一年以内，故适用一年以内账龄对应的 3%计提坏账准备。

公司和同行业可比公司应收款项融资的坏账计提政策如下：

公司名称	银行承兑汇票 坏账准备计提政策	数字化应收账款债权凭证 坏账准备计提政策
德新科技	不计提坏账准备	不适用
曼恩斯特	不计提坏账准备	计提坏账准备，未披露计提政策
鼎通科技	不计提坏账准备	不适用
威唐工业	不计提坏账准备	不适用
震裕科技	不计提坏账准备	不适用
发行人	不计提坏账准备	1 年以内 3%、1-2 年 20%、2-3 年 50%、3 年以上 100%

由上表可知，公司和同行业可比公司对于银行承兑汇票均不计提坏账准备；报告期内，同行业可比公司中，只有曼恩斯特 2024 年末有数字化应收账款债权凭证，其对数字化应收账款债权凭证计提坏账准备，但未披露具体的坏账计提方法。

其他上市公司的案例情况如下：

公司名称	数字化应收账款债权凭证坏账准备计提政策
永大股份（920126）	公司参考历史信用损失经验，结合相关协议约定、当前状况以及对未来状况的预测，将数字化应收账款债权凭证认定为低风险性质的组合，未计提坏账准备
信宇人（688573）	公司将收到的迪链数字化应收账款债权凭证划分至无风险组合， 公司向客户收取数字化应收账款债权凭证的同时，负有向客户交付商品或提供服务的履约义务，公司判断该等数字化应收账款债权凭证到期无法收款的可能性极小，且报告期内未出现数字化应收账款债权凭证到期无法收款的情形
山石网科（688030）	将电子债权凭证单独划分为信用风险组合，综合考虑核心企业信用情况、凭证流动性及历史兑付情况，按照固定比例 1%计提坏账准备。
金龙羽（002882）	原与普通应收账款采用相同的账龄法计提，即 1-6 个月 0.5%、7-12 个月 5%、1-2 年 10%、2-3 年 30%、3-4 年 50%、4-5 年 50%、5 年以上 100%；自 2026 年 1 月 1 日起，单独划分为数字化应收账款债权凭证组合，统一按照 1%计提。
久吾高科（300631）	对于应收款项融资中的银行承兑汇票、数字化应收账款债权凭证，本公司认为所持有的应收款项融资承兑人信用评级较高,不存在重大的信用风险,不会因银行或其他出票人违约而产生重大损失，故未计提坏账准备

由上表可知，上市公司根据数字化应收账款债权凭证的信用风险特征采取差异化的坏账准备计提政策：部分公司结合客户或承兑方信用状况、历史兑付情况及到期回收风险，将其认定为低风险或无风险组合，未计提坏账准备；亦有公司将其单独划分为信用风险组合，按照固定比例计提，或参照应收账款账龄法计提坏账准备。公司基于谨慎性原则，将数字化应收账款债权凭证划分为账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过逾期风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。公司的坏账准备计提政策与相关资产的信用风险特征相匹配，具有合理性，坏账准备计提充分。

【申报会计师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）大额银行借款偿付能力及流动性风险

1、核查程序

针对大额银行借款偿付能力及流动性风险，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取公司长短期借款及各项应付款项明细表，核查借款资金用途、借款期限、偿债安排及还款资金来源等，获取公司报告期内主要的借款合同、授信

合同、征信报告等，检查借款合同内容和条款，根据合同内容测算利息支出并与账面进行比对，计算公司经营状况及现金流相关指标，分析流动性风险并了解公司应对措施；

（2）获取公司管理层编制现金流量表的基础资料，复核公司现金流量表的编制过程，检查现金流量各项目与资产负债表、利润表相关科目的勾稽关系，对公司经营活动现金流量净额与当期净利润进行匹配，分析现金流量表各项目变动的合理性；核实公司经营活动现金流量变动的原因和合理性；检查主要供应商、客户的合同或订单，了解主要供应商、客户的结算方式、结算周期，检查报告期各期末公司前五大供应商应付账款余额的期后付款情况，核实应付账款付款周期是否与合同约定、公司一般付款周期保持一致，确认是否存在长期挂账未结算情况；查阅同行业可比公司经营活动现金流量及净利润情况，并与公司进行对比分析，分析公司报告期内经营活动现金流量净额与净利润的差异原因和合理性；

（3）获取公司应收票据、应收款项融资明细表及应收票据备查簿，计算公司票据结算占公司销售收入（含税）的比例，分析票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽，分析票据结算、背书或贴现对公司经营性现金流的影响；

（4）核查公司可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源、授信额度等情况，分析公司资金需求与资金来源之间是否存在较大缺口及资金压力。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人报告期内银行借款大幅增长的原因主要是经营规模扩大及项目建设所需，具有合理性。

（2）发行人与供应商的结算方式、结算周期和信用政策在报告期内不存在重大变化，应付账款变动与经营规模扩大及采购额增加相匹配，具有合理的交易背景及商业逻辑，期后与主要供应商结算按合同约定进行，不存在异常情形。

（3）报告期内，发行人采购与销售结算方式、迪链结算周期不存在重大变化，收支项目变动原因主要经营规模扩大及定制化产品收入占比较高，验收周期

较长，客户结算与供应商结算时间差异所致，经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因主要来源于存货变动及经营性应收项目及应付项目变动，与同行业可比公司存在一定差异，主要是与公司业务所处发展阶段及产品结构差异有关，报告期内公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大具有合理性，报告期内业绩增长真实合理。

（4）截至 2026 年 6 月末，公司可预见的未来需偿还各项借款可通过具有较强变现能力的应收款项覆盖，融资额度充足，融资渠道畅通，公司业务开展所需资金采取营运资金与银行借款相结合的方式，并通过提升经营业绩、进一步提高公司抗风险能力、加强应收款项管理、加强与金融机构合作等方式防范可能存在的流动性风险，因此公司银行借款到期无法支付的风险相对较小。

（二）应收款项回款风险

1、核查程序

针对应收款项回款风险，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期末应收账款明细及营业收入数据，比较应收账款余额与营业收入的变动情况，了解各期末应收账款余额较大的原因，并分析其与公司业务规模的匹配性；

（2）查阅同行业可比公司公开披露资料，比较应收账款占营业收入比例、周转率并分析是否存在较大差异；

（3）查阅主要客户合同及发行人说明，了解主要客户的信用政策、结算方式、交易内容及报告期内是否发生变化；

（4）了解发行人提高应收账款周转率的措施，评价相关措施是否得到有效执行；

（5）查阅同行业可比公司的坏账准备计提政策，将发行人各账龄段计提比例与可比公司比较。获取并复核发行人预期信用损失率测算过程，核查其确定方法及相关参数依据的合理性；

（6）对应收账款按照可比公司较高计提比例进行模拟测算，分析对归母净

利润、扣非归母净利润和加权平均净资产收益率的影响；

（7）获取各期末逾期应收账款明细，核查主要逾期客户各期末逾期金额、逾期时间、逾期原因、坏账准备以及期后回款情况；

（8）查阅同行业可比公司公开披露资料，比较其信用期外应收账款余额占比并分析差异原因；

（9）了解发行人应收账款催收措施，评价应收款项管理相关内部控制设计和执行的有效性；

（10）查询各期末应收账款前十大客户的工商、司法、经营及信用信息，关注其是否被列为被执行人、失信被执行人或存在重大经营风险；

（11）取得并查阅发行人应收票据管理制度，访谈发行人财务负责人，了解银行承兑汇票的取得、登记、保管、背书、贴现、到期兑付及终止确认等内部控制及会计核算方法；

（12）取得报告期各期因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票明细，核查承兑银行、票据金额、出票日、到期日、背书或贴现日等信息，并与票据备查簿、电子票据系统记录、背书或贴现凭证及账务记录进行核对；

（13）取得报告期内数字化应收账款债权凭证明细及相关平台记录，核查其发生背景、付款方、发生金额、取得时间、到期日、期末余额；

（14）了解数字化应收账款债权凭证的实际管理模式，分析其是否符合“既以收取合同现金流量为目标又以出售金融资产为目标”的业务模式；

（15）查阅同行业可比公司公开披露资料，对比数字化应收账款债权凭证的减值准备计提政策，分析是否存在较大差异。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期各期末，发行人应收账款余额较大主要系业务规模扩大以及主要客户结算和付款存在一定周期所致，与营业收入及业务规模总体匹配，不存在

回款速度趋缓等不利变化；应收账款占营业收入比例及周转率处于同行业可比公司的合理区间，符合行业特点。

（2）报告期内，发行人主要客户信用政策总体稳定，不存在放松信用政策刺激销售的情形；发行人提高应收账款周转率的相关措施得到有效执行，应收账款回收风险总体可控。

（3）发行人 1 年以内应收账款坏账准备计提谨慎、充分；按同行业较高水平模拟测算，对发行人各期净利润及加权平均净资产收益率不构成重大影响。

（4）发行人信用期外应收账款占比符合行业惯例，已对逾期款项持续催收并结合客户实际情况形成回款安排，相关催收及回款管理内部控制执行有效。

（5）发行人主要应收账款客户整体经营及资信状况良好，不存在重大经营风险或被列入失信被执行人的情形；发行人已根据客户信用状况、账龄及回款情况充分计提坏账准备，不存在应单项计提坏账准备而未计提的情形。

（6）发行人因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票均由信用等级较高的银行承兑，相关信用风险及延期付款风险较低，发行人已转移票据所有权上几乎所有风险和报酬，相关终止确认符合《企业会计准则》的规定。

（7）发行人数字化应收账款债权凭证均具有真实交易背景，将其列报于应收款项融资符合《企业会计准则》的规定；相关减值准备计提政策符合发行人实际情况，坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异。

二、说明针对货币资金及理财产品真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论

（一）核查方式、核查证据、核查比例

1、亲自获取发行人及其境内子公司的银行开户清单和报告期银行流水，与账面进行比对，确认公司账户的真实性和完整性，核查比例为 100%；

2、对发行人报告期各期末全部银行账户余额、理财产品余额实施函证程序，核查报告期各期末货币资金、理财产品真实性，期末余额的准确性，核查比例如下：

单位：万元

项目	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
货币资金函证金额	3,072.92	7,394.85	6,923.75	7,163.70
理财产品函证金额	2,231.75	1,541.44	24.35	-
函证金额合计	5,304.68	8,936.28	6,948.10	7,163.70
货币资金及理财产品总额	6,025.13	10,248.44	7,843.75	7,824.27
函证比例	88.04%	87.20%	88.58%	91.56%

由于韩国银行不接受境外事务所函证，对于子公司韩国日信的银行存款及定期存款，获取其存款证实书、定期存款合同、定期存款购买凭证、银行流水，核实货币资金及理财产品的真实性；

3、获取报告期内发行人理财产品购买和赎回交易记录及收益明细表，核查理财产品购买与赎回相关的银行回单、银行流水；

4、查阅发行人交易性金融资产台账，获取相关产品的产品说明、协议书及定期报告，检查理财产品名称、管理方、主要条款等相关信息，核实相关产品的具体投向。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人货币资金主要由银行存款构成，理财产品主要系低风险的银行类理财产品，货币资金及理财产品真实。

三、说明各期对应收款项的发函数量、金额及占比，回函数量、金额及占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比，说明替代测试开展的完整性、有效性

（一）说明各期对应收款项的发函数量、金额及占比，回函数量、金额及占比，回函不符的具体金额及原因

报告期各期向客户应收账款函证的整体情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
发函情况	应收账款余额①	22,998.87	-	13,469.88	-	10,046.39	-	9,005.37	-
	函证金额及数量②	19,013.24	99	10,111.62	68	7,750.44	68	6,851.79	68
	函证比例（%）②/①	**82.67**		**75.07**		**77.15**		**76.09**	
回函情况	回函金额及数量③	17,084.59	84	9,809.55	59	7,541.20	59	6,556.47	59
	回函比例（%）③/②	**89.86**	**84.85**	**97.01**	**86.76**	**97.30**	**86.76**	**95.69**	**86.76**
	其中：回函相符金额及数量④	4,362.14	28	3,309.73	18	2,151.30	19	2,097.26	19
	回函相符比例（%）④/③	**25.53**	**33.33**	**33.74**	**30.51**	**28.53**	**32.20**	**31.99**	**32.20**
	回函不符涉及金额及数量⑤	12,722.45	56	6,499.82	41	5,389.90	40	4,459.21	40
	回函不符比例（%）⑤/③	**74.47**	**66.67**	**66.26**	**69.49**	**71.47**	**67.80**	**68.01**	**67.80**
	回函不符经调节以及替代测试后确认金额⑥	12,722.45	56	6,499.82	41	5,389.90	40	4,459.21	40
	回函确认比例（%）（⑥+④）/③	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**
未回函情况	未回函作替代测试金额及数量⑧	1,928.65	15	302.07	9	209.24	9	295.31	9
	未回函作替代测试比例（%）（⑧/②）	**10.14**	**15.15**	**2.99**	**13.24**	**2.70**	**13.24**	**4.31**	**13.24**

客户回函不符的主要情形为产品验收与开票时间跨期，导致双方入账时点存在差异，相关差异已经调节相符。

（二）回函不符、未回函的替代核查程序及占比，说明替代测试开展的完整性、有效性

对于回函不符的客户，申报会计师实施的程序如下：

（1）核查回函差异原因，编制回函差异调节表，对差异调节情况进行复核，分析回函差异合理性；

（2）核查各项差异对应的销售合同或订单、销售出库单、物流单据、验收单、发票或银行回单等支持性文件。

对于未回函的客户，申报会计师实施的程序如下：

（1）获取发行人收入明细表，核查未回函客户的销售合同/订单、出库单、物流单据、客户签收单、销售发票、银行回单等原始单据；

（2）核对上述单据中客户名称、产品名称、规格型号、数量、单价、金额、时间等信息是否勾稽一致，验证销售交易的真实性、准确性及完整性；

（3）检查未回函客户对应应收账款的期后回款情况，核对银行回单，验证款项性质及付款。

对于回函不符及未回函客户，申报会计师均实施了替代核查程序，替代核查金额占回函不符及未回函金额的比例为 100%。经上述替代性程序核查，报告期各期末回函不符及未回函款项均已得到充分核查，相关核查程序完整、有效。

四、核查发行人各期末应收款项的期后回款或兑付情况，发行人是否存在应收款项无法收回风险，并结合应收款项期后回款或兑付情况核查收入的真实性，是否存在提前确认收入的情形，应收款项余额较高是否符合行业特点，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、获取发行人银行日记账与银行对账单，复核发行人应收账款明细账的回款情况与银行日记账及银行对账单的匹配性；

2、获取发行人报告期内票据备查簿，复核发行人应收账款明细账的回款情况与票据备查簿匹配情况；

3、对发行人收入执行穿行测试、细节测试、截止性测试程序；

4、查阅同行业可比公司定期报告和招股说明书等公开资料，对比分析发行人与同行业可比公司的应收账款周转率，对比分析发行人与同行业可比公司的应收款项坏账准备计提政策，分析发行人坏账准备计提政策的恰当性。

（二）核查过程

1、发行人各期末应收款项的期后回款或兑付情况

报告期各期末，公司应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	22,998.87	13,469.88	10,046.39	9,005.37
截至2026年8月末已回款金额	12,034.52	11,212.14	9,283.82	8,770.58
回款比例	52.33%	83.24%	92.41%	97.39%

截至 2026 年 8 月末，报告各期应收账款期后回款比例分别为 97.39%、92.41%、83.24%和 52.33%，回款进度良好。公司对剩余未回收款项正在持续催收，并已相应计提坏账准备。

报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末	
	账面余额	兑付比例	账面余额	兑付比例	账面余额	兑付比例	账面余额	兑付比例
应收票据	1,021.11	58.43%	616.71	100.00%	407.11	100.00%	611.46	100.00%
应收款项融资	12,782.92	27.36%	8,591.07	98.45%	6,786.41	100.00%	3,252.91	100.00%
合计	**13,804.02**	**29.66%**	**9,207.78**	**98.55%**	**7,193.52**	**100.00%**	**3,864.37**	**100.00%**

注：兑付比例统计截止时间为 2026 年 8 月 31 日。

报告期内，公司未兑付票据以及应收款项融资均为持有未到期票据，不存在

票据到期后未能兑付的情形。

经核对，相关期后回款及票据兑付的付款方、金额和对应客户与账面记录一致，能够对应至具体销售业务；相关收入确认时点与合同、出库及签收或验收资料一致，未发现期后异常退回、冲销或提前确认收入的情形。

2、应收款项余额较高是否符合行业特点

公司应收款项余额较高是否符合行业特点的说明具体详见本回复之“问题 8/二/（一）/1、说明各期末应收账款较大的原因，是否存在回款速度趋缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异”相关内容。

（三）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各期末应收账款和应收票据期后回款或兑付良好，发行人应收款项无法收回风险较低；

2、报告期内，发行人不存在提前确认收入的情形，发行人营业收入真实、准确；

3、报告期各期末，发行人应收账款余额较高主要系业务规模扩大所致，应收账款余额变动与实际业务规模变动总体匹配，符合行业特点。

五、对比同行业可比公司核查发行人应收款项坏账准备（包括应收账款、应收票据、应收款项融资）的计提政策及依据，对报告期应收款项坏账准备计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅发行人出具的说明，了解公司应收款项坏账准备计提政策及依据，了解公司是否建立完善有效的应收款项管理体系，分析发行人款项准备计提、预期信用损失确认有关的内部控制设计的合理性；

2、查阅同行业可比公司定期报告和招股说明书等公开资料，对比分析发行人与同行业可比公司的应收款项坏账准备计提政策，分析发行人坏账准备计提政

策的恰当性，申报会计师确认如下事实。

（二）核查过程

1、公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司的比较分析

公司与同行业可比公司的坏账准备计提政策具体详见本回复之“问题 8/二/（三）/1、说明发行人对账龄为 1 年内的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，发行人应收账款坏账准备计提是否谨慎、充分”相关内容。

2、公司应收票据坏账计提政策与同行业可比公司的比较分析

同行业可比上市公司对于应收票据计提坏账准备情况如下：

公司名称	应收票据-商业承兑汇票	应收票据-银行承兑汇票	应收款项融资-银行承兑汇票	应收款项融资-数字化应收账款债权凭证
德新科技	6 个月以内 1%、7-12 个月 10%、1-2 年 20%、2-3 年 50%、3 年以上 100%	不计提坏账准备	不计提坏账准备	不适用
曼恩斯特	1 年以内 5%、1-2 年 20%、2-3 年 50%、3 年以上 100%	不计提坏账准备	不计提坏账准备	计提坏账准备，未披露计提政策
鼎通科技	0-3 个月 1%、3-12 个月 5%	0-3 个月 1%、3-12 个月 5%	不计提坏账准备	不适用
威唐工业	不适用	不计提坏账准备	不计提坏账准备	不适用
震裕科技	按照 0.5%比例计提	不计提坏账准备	不计提坏账准备	不适用
发行人	1 年以内 3%、1-2 年 20%、2-3 年 50%、3 年以上 100%	1 年以内 3%、1-2 年 20%、2-3 年 50%、3 年以上 100%	不计提坏账准备	1 年以内 3%、1-2 年 20%、2-3 年 50%、3 年以上 100%

公司按照票据及债权凭证的信用风险特征划分组合，并在组合基础上计量预期信用损失。公司对非“6+9”银行承兑汇票、财务公司承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收账款债权凭证按照账龄组合计提坏账准备，对信用等级较高的“6+9”银行承兑汇票，该类汇票信用风险和延期付款风险很小，且公司历史上未出现过因银行或出票人违约而产生重大损失的情况，预期信用损失可视为接近于零，所以未计提坏账准备。同行业可比上市公司亦主要根据票据类型及承兑人信用等级划分组合，对存在一定信用风险的商业承兑汇票、部分银行承兑汇票计提坏账准备，对信用等级较高的银行承兑汇票普遍不计提坏账准备。公司相关坏账准备计提比例处于同行业可比公司计提比例范围内，具体比例差异主要系票据账龄、承

兑人信用状况、客户结构及历史信用损失经验不同所致。公司应收票据及应收款项融资坏账准备计提政策与同行业可比上市公司的总体原则基本一致，具有合理性。

（三）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人应收账款及应收票据坏账准备计提政策谨慎，符合企业会计准则相关规定，与同行业可比上市公司基本一致，坏账准备计提充分。

六、核查报告期内通过票据、应收账款债权凭证结算的总金额，与现金流及销售、采购是否勾稽一致，并发表明确意见。

（一）核查程序

报告期内，申报会计师对票据、应收账款债权凭证执行以下程序：

1、获取发行人应收票据备查簿，与账面记录进行核对，并对报告期内主要应收票据的出票人或前手与客户清单进行核对，对背书转让被背书单位与供应商清单进行核对，确认票据往来的业务性质；

2、对应收票据进行监盘，并与应收票据登记簿有关内容进行核对；

3、复核应收票据、应收账款债权凭证与现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”之间的勾稽关系，具体如下：

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金与各报表项目勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
加：净额法抵消金额	5,513.60	9,642.99	5,823.23	1,905.48
加：研发废料抵消收入金额	20.99	149.17	28.16	61.96
加：销项税	4,409.50	5,468.55	3,464.82	3,513.57
加：应收账款及合同资产余额减少额（期初-期末）	-9,689.75	-3,130.92	-930.47	-1,641.99
加：应收票据及应收款项融资余额减少额（期初-期末）	-4,596.24	-2,014.27	-3,329.15	869.00
加：其他流动资产中尚不满足收入确认条件的已开票税额变动额（期	-254.98	-101.60	237.94	-173.19

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
初-期末）				
加：合同负债（含待转销项税）增加额（期末-期初）	1,864.56	2,418.44	-193.69	-376.38
减：票据背书转让支付款项	12,273.83	23,917.99	10,685.30	6,014.85
加：厦门鸿晟达合并日应收账款及应收款项融资余额	401.39	-	-	-
减：票据贴息费用	1.68	-	10.59	54.18
减：债务重组损失	-	10.33	-74.05	22.10
减：应收账款核销	-	2.66	142.65	1.44
加：其他	-1.87	3.16	7.13	2.01
合计	**12,224.07**	**21,708.49**	**17,256.35**	**20,820.72**

注：其他包含汇兑损益变动、现金折扣等项目。

报告期内，购买商品、接受劳务支付的现金与各报表项目勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业成本	14,792.05	18,090.45	12,151.57	10,086.29
加：净额法抵消金额	5,513.60	9,642.99	5,823.23	1,905.48
减：质保金	1,011.30	1,488.12	997.23	852.76
加：进项税额	2,880.94	3,227.39	1,838.39	999.61
加：存货原值增加	5,097.20	5,418.76	2,038.81	-812.40
加：应付账款经营性款项减少（期初-期末）	-4,424.05	-793.94	-5,207.82	645.82
加：应付票据的减少（期初-期末）	34.13	-34.13	-	207.98
加：预付货款的增加（期初-期末）	-1,423.93	1,485.79	445.83	618.54
减：票据背书转让支付货款	11,857.01	22,510.22	7,240.67	5,284.73
减：生产成本及制造费用中的人工费用、折旧摊销、股份支付费用等	6,056.21	8,625.79	5,692.69	4,324.75
加：存货跌价转销	242.89	257.84	156.71	106.33
加：厦门鸿晟达合并日应付账款经营性金额	82.30	-	-	-
加：其他	-20.81	-17.33	-12.41	-
合计	**3,849.79**	**4,653.69**	**3,303.73**	**3,295.40**

注：其他包含现金折扣、无法支付的应付货款等项目。

如上所示，应收票据、应收账款债权凭证与现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”之间的勾稽一致。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内通过票据、应收账款债权凭证结算的总

金额，与现金流及销售、采购勾稽一致。

七、按照《2 号指引》2-22 应收款项减值的相关要求进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

1、核查发行人主要客户类型、商业模式、付款方式、回款周期、历史逾期、违约风险、时间损失、账龄结构等是否存在显著差异；

2、获取并复核发行人预期信用损失率测算过程，核查其确定方法及相关参数依据的合理性；

3、核查发行人主要客户的回款方式；检查发行人与客户回款相关的会计凭证，核查发行人客户以现金、银行转账、汇票方式回款的情况；

4、获取发行人报告期内应收账款的明细表，检查管理层编制的应收款项账龄分析表，测试其应收账款账龄划分的准确性，复核坏账准备计提金额是否准确；

5、获取发行人应收票据明细表，检查应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的，相关账龄是否连续；

6、查询发行人同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策，分析发行人坏账计提政策是否合理。

（二）核查说明

1、应收款项组合划分

报告期内，公司依据客户类型、账龄结构等因素形成的显著差异，对应收款项划分不同组合分别进行减值测试。公司不存在对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备的情形。对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项，公司按单项计提预期信用损失。

公司按信用风险特征组合对应收账款计提预期信用损失，具体计量方法如下：

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款—账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内	3.00
1 至 2 年	20.00
2 至 3 年	50.00
3 年以上	100.00

2、预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司结合迁徙率法计算应收账款账龄组合的历史损失率，并考虑前瞻性影响，结合公司自身客户经营信用情况及应收账款账龄结构、回款及核销情况，确定最终的预期信用损失率。

具体确定过程详见本回复之“问题 8/二/（三）/1、说明发行人对账龄为 1 年内的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，发行人应收账款坏账准备计提是否谨慎、充分”相关内容。

3、不计提坏账准备的应收款项情况

报告期内，公司不存在对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备的情形。

4、非现金、银行转账回款情况

报告期内，公司客户除以银行转账方式回款外，还存在以应收票据、数字化应收账款债权凭证回款的情形，详情如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收票据	4,090.72	6,468.61	7,496.37	3,000.50
应收数字化债权凭证	19,886.59	30,058.46	12,297.26	9,626.91

除上述回款方式外，其余均系银行转账方式回款。

5、账龄起算及连续计算

（1）公司应清晰说明应收账款账龄的起算时点，分析披露的账龄情况与实际是否相符

公司应收账款账龄均自应收账款发生当日起算，公司应收账款账龄的起算时点与销售收入确认时点一致，披露的账龄情况与实际相符。报告期各期末，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
1 年以内	21,439.72	12,403.90	8,962.43	8,307.72
1 至 2 年	1,050.43	773.03	1,012.70	643.79
2 至 3 年	430.66	274.81	68.73	22.32
3 年以上	78.07	18.14	2.54	31.55
合计	**22,998.87**	**13,469.88**	**10,046.39**	**9,005.37**

（2）应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的，发行人应连续计算账龄并评估预期信用损失

报告期内，公司应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的，公司自该应收款项发生之日起持续计算应收票据的账龄并评估预期信用损失。

（3）应收账款保理业务，如为有追索权债权转让，公司应根据原有账龄评估预期信用损失

报告期内，公司不存在应收账款保理业务。

6、应收账款坏账准备计提情况与同行业可比上市公司的对比分析

公司与同行业可比公司的坏账准备计提比例具体详见本回复之“问题 8/二/（三）/1、说明发行人对账龄为 1 年内的应收账款坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，发行人应收账款坏账准备计提是否谨慎、充分”相关内容。

（三）核查结论

1、发行人已根据客户类型、账龄因素划分相应组合，并对不同组合分别进行减值测试，坏账计提金额准确，不存在异常的情形。

2、发行人按照预期信用损失模型，参考历史信用损失经验，并结合客户信用状况、期后回款情况、当前状况以及对未来经济状况的预测等前瞻性信息确定预期信用损失率，预期信用损失的确定方法及相关参数的确定依据合理。

3、发行人不存在对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备的情形。

4、发行人已如实披露重要客户通过票据、数字化应收账款债权凭证等现金、银行转账以外方式回款的具体情况，相关回款具有真实交易背景，不存在异常回款情形。

5、发行人应收账款账龄均自应收账款发生当日起算，公司应收账款账龄的起算时点与销售收入确认时点一致，披露的账龄情况与实际相符。发行人应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的，公司自相关应收款项初始发生之日起连续计算账龄，并评估预期信用损失。报告期内，发行人不存在应收账款保理业务。

6、发行人与同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策不存在重大差异，公司坏账计提政策合理。

问题 9.其他财务问题

（1）关于存货。根据申请文件：①报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 4,652.00 万元、6,594.40 万元和 11,849.12 万元，其中，发出商品账面价值分别为 2,450.90 万元、3,450.31 万元和 6,963.22 万元。②报告期内，发行人存货跌价准备计提比例分别为 4.39%、4.49%和 3.85%。请发行人：①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模、分类及变动情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异。②说明发出商品期后结转收入情况，期后结转的一般周期；说明各期末发出商品的库龄结构及跌价准备的计提情况，是否存在长期未结转的情形及原因，发出商品跌价准备计提是否充分。③说明发行人发出商品管理的具体模式、存放地点及分布情况，存放仓库的所有权及管理机制、发出商品权属的具体约定及损毁灭失风险承担等情况，销售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，报告期内是否存在退换货情况，相关内控制度是否有效执行。④说明对存货项目盘点程序及盘点情况，包括盘点范围、地点、品种、金额及比例、执行盘点的部门与人员等，是否存在账实差异及处理结果。⑤说明存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，说明各期末减值准备的期后转回、转销情况，

是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形；说明发行人存货跌价计提政策是否谨慎合理，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失风险。

（2）固定资产及在建工程核算准确性。根据申请文件：①报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 5,710.82 万元、9,923.23 万元和 24,945.12 万元。②报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 4,279.51 万元、10,804.08 万元和 8,722.20 万元；肇庆精密制造基地项目 2024 年转入固定资产 2,219.64 万元，2025 年转入固定资产 13,573.40 万元。请发行人：①结合行业发展情况、公司经营业绩、报告期内新增固定资产的明细情况、各生产环节配置的主要设备数量、入账日期、账面原值、成新率、技术性能情况，说明新增模具研发生产项目和制造基地项目的原因，与生产设备、生产人数、工时变动的匹配性，是否存在因折旧摊销大幅增加而导致利润下滑的风险。②结合肇庆精密制造基地项目的投资金额、立项、开工、计划完工时点、工程进度、作价依据等，说明转固时点、金额、依据及准确性。③说明固定资产和在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性。④说明在建工程主要采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性，供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系，是否存在提前结算工程款项或资金体外循环的情形。⑤说明固定资产和在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及产生原因。

（3）关于期间费用。根据申请文件：①报告期各期，发行人研发费用分别为 1,203.81 万元、1,325.90 万元、1,604.82 万元，占营业收入的比例分别为 5.29%、5.79%、4.83%，低于同行业可比公司平均水平。②报告期内，发行人销售费用率、管理费用率、财务费用率均高于同行业可比公司平均水平。请发行人：①说明生产活动和研发活动的内容、划分依据，研发活动与生产活动是否存在相似环节及相应环节的差异、区分依据。②说明研发人员的认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规规定；报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况，结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确。③说明研发活动的相关内控措施

及执行情况，相关人员薪酬计入研发费用的依据，结合相关人员的部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员，相关研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持，相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等是否匹配；结合前述情况，分析说明发行人研发活动内控是否有效，研发费用核算是否准确。④说明销售费用率、管理费用率、财务费用率高于同行业可比公司的原因及合理性，结合期间费用主要项目，说明期间费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况是否匹配，相关费用归集是否准确。

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）说明对发出商品期末余额真实准确性的核查情况，如发出商品函证、细节测试情况等，各类存货监盘具体情况，包括时间、地点、人员、金额及占比等，是否存在异常情形，对于无法实施监盘程序的存货实施的替代程序及有效性。（3）说明针对在建工程真实性、固定资产真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论。（4）说明对研发费用真实完整性的核查程序、覆盖范围及核查结论。

【发行人回复】

一、关于存货

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模、分类及变动情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

（1）合同签订

公司的主要产品包括锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具、高精密零部件及相关技术服务。客户一般根据自身业务需求组织采购，公司通过参与招投标或商务谈判的方式与客户签订合同。由于公司的产品以定制化为主，因而无法提前备货，公司主要采用“以销定产”的模式组织生产，即根据客户订单情况安排生产。

（2）备货和发货周期、订单完成周期

报告期内，公司主要产品的订单完成周期情况如下：

阶段	锂电池极片冲切模具	新能源汽车冲压模具	高精密零部件
原材料采购周期	主要原材料为钨钢、白钢和铝板。其中白钢、铝板的采购周期一般为 2-3 天，钨钢一般为 20-35 天	主要原材料为白钢和铝板，白钢、铝板的采购周期一般为 2-3 天	
生产周期	一般为 3-6 周，视具体订单情况而定	全工艺流程订单一般为 3-4 个月；加工订单一般为 4-6 周	一般为 15-30 天，视具体订单情况而定
验收周期	无需上机检验的一般在 1 个月以内；需上机检验的一般为 2-12 个月	全工艺流程订单一般为 3-12 个月；加工订单一般为 1 个月内	一般为 1 个月以内，视具体订单情况而定
总体周期	无需上机检验的一般为 2-3 个月；需上机检验的一般为 3-14 个月	全工艺流程订单一般为 6-16 个月；加工订单一般为 1-3 个月	一般在 2 个月以内，视具体订单情况而定

原材料采购方面，公司主要原材料为钨钢、白钢、铝板、耗材和模具配件类。公司根据客户订单制定生产计划，并按照生产计划以及适度的库存组织原材料采购。其中，白钢、铝板的采购周期相对较短，钨钢的采购周期相对较长，公司根据订单需求及生产计划适量备货。

生产及验收方面，不同产品及订单类型的完成周期存在一定差异。锂电池极片冲切模具生产周期一般为 1-2 个月，其中无需上机检验的产品通常在到货后 1 个月内完成验收，需上机检验的产品验收周期一般为 2-12 个月。新能源汽车冲压模具中，全工艺流程订单包括设计、生产、组装、预验收及客户现场终验等环节，总体周期一般为 6-16 个月；加工订单主要由公司按照客户提供的图纸完成加工及简配，总体周期一般为 1-3 个月。高精密零部件生产及验收周期相对较短，从接受订单至确认收入一般在 2 个月以内。

（3）存货余额与公司的订单、业务规模相匹配

①存货变动分析

报告期各期末，公司的存货余额构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,204.65	12.66%	1,914.82	15.54%	1,187.17	17.19%	1,181.92	24.29%
在产品	1,665.29	9.56%	1,422.43	11.54%	1,000.08	14.48%	526.74	10.83%
库存商品	498.91	2.86%	668.05	5.42%	714.25	10.34%	442.71	9.10%
自制半成品	155.72	0.89%	502.91	4.08%	357.16	5.17%	239.05	4.91%
发出商品	12,713.86	72.98%	7,196.63	58.40%	3,645.78	52.80%	2,475.23	50.87%
委托加工物资	181.99	1.04%	618.38	5.02%	-	-	-	-
合计	**17,420.42**	**100.00%**	**12,323.22**	**100.00%**	**6,904.46**	**100.00%**	**4,865.64**	**100.00%**

报告期各期末，公司存货余额分别为 4,865.64 万元、6,904.46 万元、12,323.22 万元和 17,420.42 万元，随着公司业务规模扩大，公司存货金额呈增长趋势。公司存货主要由原材料、在产品、自制半成品、库存商品以及发出商品构成，具体分析如下：

A、原材料

报告期各期末，公司原材料余额分别为 1,181.92 万元、1,187.17 万元、1,914.82 万元和 2,204.65 万元，呈增长趋势。随着公司业务规模不断扩大，公司需要根据客户订单并结合市场情况采购和储备相关原材料。2025 年末公司原材料金额上升较大，主要系 2025 年下半年钨钢的市场价格有所上涨，采购成本增加，使得原材料期末结存价值相对较高。

报告期内，公司原材料周转天数分别为 44.88 天、35.58 天、31.29 天和 25.41 天，呈逐年下降趋势，与原材料采购周期匹配。2023 年度和 2024 年度周转天数相对较长，主要系以前年度为保障生产交付而采购的米思米进口滚针导柱形成的库存消化较慢。

B、在产品和自制半成品

报告期各期末，公司在产品和自制半成品合计余额分别为 765.79 万元、1,357.24 万元、1,925.34 万元和 1,821.01 万元。一方面，随着公司订单增加，生产规模扩大，在产品规模有所增加；另一方面，由于公司新能源汽车冲压模具生产周期较长，在产品金额增加较多，和公司的生产周期相匹配。

报告期内，公司在产品和自制半成品的周转天数分别为 38.55 天、31.96 天、33.19 天和 22.83 天。周转天数处于正常生产周期内，在产品和自制半成品余额不存在异常。

C、库存商品

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 442.71 万元、714.25 万元、668.05 万元和 498.91 万元，公司主要为按订单生产，库存商品金额相对较小，和公司的生产模式相匹配。

D、发出商品

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 2,475.23 万元、3,645.78 万元、7,196.63 万元和 12,713.86 万元，各期末发出商品金额增加较多，具体原因系：一是由于公司订单增加，发出商品规模不断增加；二是公司新能源汽车冲压模具业务规模扩大，且由于公司新能源汽车冲压模具的验收周期较长，发出商品增加较多。

报告期各期末，公司发出商品余额主要为锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具。报告期各期末锂电池极片冲切模具发出商品周转天数分别为 115.81 天、96.80 天、93.87 天和 87.15 天，整体呈下降趋势，与其验收周期匹配。

②存货余额与订单、业务规模的匹配性

报告期各期末，公司存货期末余额与营业收入和在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
存货余额	17,420.42	12,323.22	6,904.46	4,865.64
营业收入	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
总额法下营业收入	32,345.99	42,846.94	28,736.11	24,658.33
期末在手订单金额	31,231.68	26,451.02	14,631.00	9,770.27
存货余额/营业收入	32.46%	37.11%	30.13%	21.38%
存货余额/总额法下营业收入	26.93%	28.76%	24.03%	19.73%
存货余额/在手订单	55.78%	46.59%	47.19%	49.80%

报告期各期末，公司存货期末余额占总额法下营业收入比例分别为 19.73%、24.03%、28.76%和 26.93%，公司存货余额占收入的比例总体呈上升趋势，主要原因系：公司规模处于不断扩大的阶段，存货从备货、生产、发货至收入确认，需要一定周期，尤其是新能源汽车冲压模具的生产周期和验收周期均较长，公司期末存货余额尚未转化为收入，公司收入确认相对于期末存货余额变动具有一定滞后性。

报告期各期末，公司存货余额占在手订单比例分别为 49.80%、47.19%、46.59%和 55.78%。2026 年 6 月末，公司存货余额占在手订单比例有所上升，主要系新能源汽车冲压模具的验收周期较长，使得存货中发出商品金额上升。

2、存货规模、分类及变动情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异

（1）存货规模及变动情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货规模及占流动资产的比例如下：

单位：万元

公司名称	存货账面价值			
	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
德新科技	9,900.56	6,629.35	5,268.01	6,141.56
曼恩斯特	157,067.72	84,185.12	68,375.50	45,577.54
鼎通科技	44,989.52	40,296.47	33,433.37	26,807.94
震裕科技	153,723.68	122,309.43	99,016.37	84,644.54
威唐工业	27,859.83	27,209.39	29,176.48	26,027.63
同行业平均	**78,708.26**	**56,125.95**	**47,053.95**	**37,839.84**
公司	**16,942.77**	**11,849.12**	**6,594.40**	**4,652.00**
公司名称	**存货占流动资产比例**			
	2026 年 6 月末	**2025 年末**	**2024 年末**	**2023 年末**
德新科技	15.58%	11.85%	9.05%	9.84%
曼恩斯特	46.58%	27.69%	18.82%	13.71%
鼎通科技	20.06%	33.08%	26.65%	22.01%
震裕科技	17.14%	16.23%	15.07%	13.27%
威唐工业	24.17%	23.53%	24.99%	19.39%
同行业平均	**24.71%**	**22.48%**	**18.92%**	**15.64%**
公司	**27.19%**	**24.86%**	**19.41%**	**17.26%**

注：存货占流动资产比例=期末存货账面价值÷期末流动资产合计*100%

报告期各期末，公司存货占流动资产比例分别为 17.26%、19.41%、24.86%和 27.19%，呈上升趋势，与同行业可比公司平均水平变动趋势一致。报告期各

期末，公司存货账面价值占流动资产比例与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异。

报告期各期末，公司存货周转率与同行业可比公司对比如下：

公司	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	4.23	5.66	4.03	2.48
曼恩斯特	0.25	1.01	2.27	0.78
鼎通科技	3.06	2.88	2.38	1.91
震裕科技	7.71	7.16	6.39	5.74
威唐工业	2.34	2.20	2.45	2.88
平均值	**3.52**	**3.78**	**3.50**	**2.76**
日信高科	**2.73**	**2.88**	**3.05**	**2.27**

注：公司存货周转率按总额法核算业务口径计算。

报告期内，公司存货周转率分别为 2.27 次、3.05 次、2.88 次和 2.73 次，整体较为稳定。与同行业可比公司相比，公司存货周转率主要低于德新科技和震裕科技，相关差异主要系各公司产品结构、生产交付模式及收入确认时点不同所致。具体分析如下：

德新科技 2023 年度存货周转率为 2.48 次，与公司同期的 2.27 次较为接近。2024 年 9 月，德新科技收购安徽汉普斯并新增减速机、减速电机业务。该类产品标准化程度较高，主要根据订单生产并于客户签收后确认收入，周转周期相对较短，因此其 2024 年以来存货周转率明显提高。

震裕科技以批量生产和供货的精密结构件为主，普通销售模式下于客户签收后确认收入，寄售模式下于客户领用上线后确认收入，产品周转相对较快。公司主要产品为定制化模具，需经过设计、生产、试模、交付及客户验收等环节，生产及验收周期较长，因此存货周转率低于震裕科技。

曼恩斯特的涂布模头、涂布设备等涂布应用类产品具有定制化特点，通常需根据客户需求进行研发设计、生产及调试验收，生产及验收周期相对较长；同时，曼恩斯特近年来拓展储能系统及储能电站业务，相关项目实施周期较长，且需根据在手订单进行储能设备及电芯备货，形成较大规模的库存商品和在制设备。受上述因素影响，其存货规模较大，存货周转率相对较低。

综上，公司与同行业可比公司存货周转率的差异主要由产品结构、生产交付

模式及收入确认时点不同所致，符合各自业务特点。

（2）存货分类及变动情况

报告期各期末，公司与同行业公司的存货分类占比情况如下：

日信高科				
类别	**2026 年 6 月末**	**2025 年末占比**	**2024 年末占比**	**2023 年末占比**
原材料	12.66%	15.54%	17.19%	24.29%
在产品	9.56%	11.54%	14.48%	10.83%
自制半成品	0.89%	4.08%	5.17%	4.91%
库存商品	2.86%	5.42%	10.34%	9.10%
发出商品	72.98%	58.40%	52.80%	50.87%
委托加工物资	1.04%	5.02%	0.00%	0.00%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
德新科技				
类别	**2026 年 6 月末占比**	**2025 年末占比**	**2024 年末占比**	**2023 年末占比**
原材料	39.70%	27.36%	28.28%	11.46%
在产品	10.63%	18.87%	26.66%	18.87%
库存商品	11.45%	18.72%	12.28%	5.13%
发出商品	38.11%	35.05%	32.73%	64.55%
委托加工物资	0.11%	0.00%	0.06%	0.00%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
曼恩斯特				
类别	**2026 年 6 月末占比**	**2025 年末占比**	**2024 年末占比**	**2023 年末占比**
原材料	13.72%	12.34%	8.49%	8.86%
在产品	31.30%	13.98%	20.68%	18.03%
库存商品	21.24%	29.16%	30.88%	13.31%
周转材料	0.26%	0.32%	0.30%	0.37%
发出商品	31.87%	42.44%	27.54%	20.34%
委托加工物资	0.29%	1.37%	0.18%	27.16%
电站开发成本	1.33%	0.40%	11.93%	11.94%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
鼎通科技				
类别	**2026 年 6 月末占比**	**2025 年末占比**	**2024 年末占比**	**2023 年末占比**
在途物资	0.00%	0.04%	0.11%	0.00%
原材料	20.05%	17.69%	17.23%	18.54%
在产品	14.89%	14.50%	21.20%	18.67%
半成品	27.24%	21.30%	15.79%	19.31%
库存商品	20.30%	24.06%	17.71%	21.56%
发出商品	14.65%	20.17%	25.32%	19.66%
委托加工物资	2.87%	2.25%	2.62%	2.27%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

震裕科技				
类别	**2026 年 6 月末占比**	**2025 年末占比**	**2024 年末占比**	**2023 年末占比**
原材料	31.48%	30.03%	27.95%	30.99%
在产品	20.00%	19.03%	19.21%	17.39%
库存商品	36.31%	39.19%	41.54%	42.63%
发出商品	11.54%	5.18%	7.79%	6.37%
委托加工物资	0.67%	6.56%	3.52%	2.56%
在途物资	0.00%	0.00%	0.00%	0.06%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
威唐工业				
类别	**2026 年 6 月末占比**	**2025 年末占比**	**2024 年末占比**	**2023 年末占比**
原材料	11.26%	9.55%	10.40%	14.90%
在产品	75.51%	70.77%	69.61%	68.09%
库存商品	5.24%	4.53%	12.71%	9.74%
发出商品	8.05%	15.16%	7.28%	7.26%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

公司的存货包含原材料、库存商品、在产品、半成品、发出商品，存货分类与同行业可比公司不存在重大差异。

从存货构成来看，与同行业可比公司相比，公司的发出商品占比相对较高，主要系公司规模不断扩大，且新能源汽车冲压模具验收时间较长导致，同行业可比公司中，威唐工业主要产品为汽车冲压模具，其发出商品占比较低，主要是威唐工业的汽车冲压模具产品以出口销售为主，其 FOB/CIF 贸易条件下均按照产品报关离境后确认收入，因而发出商品金额较低具有合理性。

综上，公司的存货分类与同行业可比公司不存在重大差异，因产品结构的差异，公司的发出商品占比相对较高，具备业务合理性。

（二）说明发出商品期后结转收入情况，期后结转的一般周期；说明各期末发出商品的库龄结构及跌价准备的计提情况，是否存在长期未结转的情形及原因，发出商品跌价准备计提是否充分

1、说明发出商品期后结转收入情况，期后结转的一般周期

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况如下：

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
发出商品余额	12,713.86	7,196.63	3,645.78	2,475.23
发出商品期后结转金额	2,195.21	3,323.18	2,788.50	2,017.87

发出商品期后结转率	17.27%	46.18%	76.49%	81.52%
发出商品期后平均结转周期	158.60	222.24	272.69	456.59

注：发出商品期后平均结转周期按各笔期后已结转发出商品金额加权计算，统计截至2026年8月31日。

截至2026年8月31日，报告期各期末发出商品的期后结转率分别为81.52%、76.49%、46.18%和17.27%。2025年末和2026年6月末的发出商品期后结转比例相对较低，一是新能源汽车冲压模具产品的验收周期较长，部分发出商品仍处于正常验收过程中；二是部分锂电池极片冲切模具客户要求对产品进行上机验收，需累积一定的使用寿命方能验收通过，导致验收周期较长；三是部分锂电池设备厂商类客户需要等待其终端客户对设备整体验收通过后，再对公司的锂电池极片冲切模具进行验收，导致验收周期较长。

报告期各期末，公司发出商品期后平均结转周期分别为456.59天、272.69天、222.24天和158.60天。2023年末，公司发出商品的期后平均结转周期相对较长，主要系蜂巢能源和福能东方（含子公司超业精密）相关发出商品结转周期较长所致。其中，蜂巢能源的模具需上机验收，验收标准包括单次修模寿命达到100万次、连续修模5次无问题等，受客户产线排产及实际使用进度影响，达到约定验收条件所需时间较长；福能东方属于设备厂商，其需要等待其终端客户对设备整体验收通过后，再对公司的锂电池极片冲切模具进行验收。2026年6月末，公司发出商品的期后平均结转周期较短，主要系期后统计时间较短、结转比例较低，验收周期较长的产品尚未完成验收并结转。

2、说明各期末发出商品的库龄结构及跌价准备的计提情况，是否存在长期未结转的情形及原因，发出商品跌价准备计提是否充分

（1）发出商品的库龄结构及跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司发出商品库龄结构及跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

库龄	2026年6月30日			2025年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
1年以内	10,716.40	228.53	10,487.87	5,968.40	221.17	5,747.24
1-2年	1,376.04	43.05	1,332.98	700.24	8.33	691.91
2-3年	406.58	4.19	402.39	373.15	3.91	369.24
3年以上	214.84	-	214.84	154.84	-	154.84

合计	12,713.86	275.78	12,438.08	7,196.63	233.41	6,963.23
库龄	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
1 年以内	2,940.22	186.77	2,753.44	1,737.21	24.19	1,713.02
1-2 年	537.58	8.71	528.87	604.09	0.14	603.94
2-3 年	167.99	-	167.99	133.94	-	133.94
3 年以上	-	-	-	-	-	-
合计	3,645.78	195.48	3,450.30	2,475.23	24.33	2,450.90

公司发出商品按照成本与可变现净值孰低进行计量，对成本高于其可变现净值的计提发出商品跌价准备，公司以发出商品对应的合同或订单价格为基础计算发出商品的可变现净值。

报告期各期末，公司发出商品计提存货跌价 24.33 万元、195.48 万元、233.41 万元和 275.78 万元，主要涉及比亚迪、宁德时代、欣旺达等客户的部分产品，相关产品计提跌价准备主要系部分项目市场竞争较为激烈或采用招投标方式定价导致合同价格相对较低，导致相关产品成本高于可变现净值，公司已对其足额计提存货跌价准备。

（2）长期未结转的情形及原因，发出商品跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司 1 年以上发出商品分产品明细如下：

单位：万元

2026 年 6 月 30 日				
类别	库龄	发出商品余额	占 1 年以上发出商品比例	跌价准备
锂电池极片冲切模具	1-2 年	297.00	14.87%	1.01
	2-3 年	380.26	19.04%	4.19
	3 年以上	214.32	10.73%	-
汽车模具	1-2 年	854.69	42.79%	9.90
其他	/	251.20	12.58%	32.15
合计		1,997.46	100.00%	47.25
2025 年 12 月 31 日				
类别	库龄	发出商品余额	占 1 年以上发出商品比例	跌价准备
锂电池极片冲切模具	1-2 年	363.48	29.59%	2.72
	2-3 年	346.66	28.22%	2.48
	3 年以上	154.32	12.56%	-
汽车模具	1-2 年	270.00	21.98%	5.61
其他	/	93.76	7.63%	1.43
合计		1,228.23	100.00%	12.24

2024 年 12 月 31 日				
类别	**库龄**	**发出商品余额**	**占 1 年以上发出商品比例**	**跌价准备**
锂电池极片冲切模具	1-2 年	510.34	72.33%	7.26
	2-3 年	167.47	23.74%	-
其他	/	27.77	3.94%	1.45
合计		**705.57**	**100.00%**	**8.71**
2023 年 12 月 31 日				
类别	**库龄**	**发出商品余额**	**占 1 年以上发出商品比例**	**跌价准备**
锂电池极片冲切模具	1-2 年	603.44	81.76%	0.14
	2-3 年	133.94	18.15%	-
其他	/	0.65	0.09%	-
合计		**738.02**	**100.00%**	**0.14**

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的发出商品余额分别为 738.02 万元、705.57 万元、1,228.23 万元和 1,997.46 万元，占各期末发出商品余额的比例分别为 29.82%、19.35%、17.07%和 15.70%。公司库龄 1 年以上的发出商品主要为锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具。锂电池极片冲切模具的验收方式因客户及合同约定而异，部分客户在完成到货质量检验后办理验收入库，部分客户则要求产品完成上机试用、连续运行一定期限或达到约定冲切次数后验收。后者的验收周期通常较长，在客户对应产线开工及生产安排未达预期、模具实际上机使用频次较低的情况下，达到合同约定运行期限或冲切次数所需时间会进一步延长。

新能源汽车冲压模具中的全工艺流程订单在发出前需经客户预验收，发出后还需在客户生产基地完成安装调试、试模打样及小批量试生产，并在能够稳定生产合格产品后完成终验，终验周期通常为 3-12 个月。受客户车型投产计划、产线调试及生产排期等因素影响，部分项目终验时间超过 1 年。

综上所述，公司 1 年以上发出商品的库龄与相关产品的验收方式、验收周期及实际验收进度基本匹配，长期未结转具有合理性。报告期各期末，公司 1 年以上发出商品前五名合同具体情形如下：

①2026 年 6 月末，公司 1 年以上发出商品主要合同如下：

单位：万元

序号	合同号	客户名称	类别	执行情况	账龄	发出商品金额	可变现净值	是否跌价	跌价金额
1	4100302754	比亚迪	新能源汽车冲压模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	187.70	228.75	否	-
2	FCNYGFGS2318267	蜂巢能源	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	2-3 年	76.11	88.42	否	-
3	5911491146	比亚迪	新能源汽车冲压模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	70.20	64.91	是	5.61
4	CPO-23-10-02895	福能东方	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	2-3 年	68.98	98.63	是（注 1）	2.48
5	4100256029	比亚迪	新能源汽车冲压模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	63.83	76.67	是（注 1）	1.94

注 1：存货跌价测试以合同项下具体产品为基础进行，虽然从整个合同看可变现净值高于发出商品账面价值，但是合同中部分产品经测试可变现净值低于其账面价值，公司仍然就该等产品计提存货跌价准备，下同。

注 2：报告期后统计时间为截至 2026 年 8 月 31 日，下同。

②2025 年末，公司 1 年以上发出商品主要合同如下：

单位：万元

序号	合同号	客户名称	类别	执行情况	账龄	发出商品金额	可变现净值	是否跌价	跌价金额
1	FCNYGFGS2318267	蜂巢能源	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	2-3 年	76.11	88.42	否	-
2	5911491146	比亚迪	新能源汽车冲压模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	70.20	64.91	是	5.61
3	CPO-23-10-02895	福能东方	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	2-3 年	68.98	98.63	是	2.48
4	CPO-24-11-05551	福能东方	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	68.57	93.69	否	-
5	CPO-23-09-02521	福能东方	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	2-3 年	54.35	76.36	否	-

③2024 年末，公司 1 年以上发出商品主要合同如下：

单位：万元

序号	合同号	客户名称	类别	执行情况	账龄	发出商品金额	可变现净值	是否跌价	跌价金额
1	FCNYGFGS2318267	蜂巢能源	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	76.11	88.42	否	-
2	CPO-23-10-02895	福能东方	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	68.98	98.63	是	2.48
3	CPO-23-09-02521	福能东方	锂电池极片冲切模具	正常进行，尚未验收	1-2 年	54.35	76.36	否	-
4	CPO-23-02-03760	福能东方	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	52.65	120.61	否	-
5	CP0-22-12-08853	福能东方	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	29.04	60.31	否	-

④2023 年末，公司 1 年以上发出商品主要合同如下：

单位：万元

序号	合同号	客户名称	类别	执行情况	账龄	发出商品金额	可变现净值	是否跌价	跌价金额
1	FCNYYCZ2208675	蜂巢能源	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	160.55	235.96	否	-
2	WL-21-06-6082	福能东方	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	2-3 年	97.74	167.28	否	-
3	FCNYGFGS2203768	蜂巢能源	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	74.87	119.93	否	-
4	FCNYCDZ2322452	蜂巢能源	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	52.15	119.46	否	-
5	PO20220929000166	中创新航	锂电池极片冲切模具	报告期内已结转	1-2 年	36.49	83.33	否	-

由上表可知，上述长期未结转发出商品中，部分已于报告期内完成验收并结转，其余项目正在履行验收程序，不存在因产品质量纠纷、合同终止等原因导致无法验收或结转的情形。公司已结合相关合同执行情况、预计销售金额、尚需发生的成本及费用等，以具体产品为基础进行跌价测试，并对可变现净值低于账面成本的产品计提跌价准备，发出商品跌价准备计提充分。

（三）说明发行人发出商品管理的具体模式、存放地点及分布情况，存放仓库的所有权及管理机制、发出商品权属的具体约定及损毁灭失风险承担等情况，销售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，报告期内是否存在退换货情况，相关内控制度是否有效执行

1、说明发行人发出商品管理的具体模式、存放地点及分布情况，存放仓库的所有权及管理机制、发出商品权属的具体约定及损毁灭失风险承担等情况

公司制定了《存货管理制度》等相关制度，以加强对公司发出商品的内部管理和控制，保证发出商品出库、物流运输等流程规范有序，合理确认存货价值，确保存货核算的及时、准确。

（1）说明发行人发出商品管理的具体模式、存放地点及分布情况

基于公司业务模式及差异化的客户供货策略，报告期各期末发出商品主要由在途商品、客户仓库存放商品及客户指定第三方仓库存放商品三种形式构成。其中，客户指定的第三方仓库地点主要包括客户终端生产基地及客户指定的供应商生产基地。其中，客户终端生产基地主要适用于锂电池生产设备业务，公司生产的模具需与设备厂客户销售的整线设备配套使用，因此，经设备厂客户指定，公司将模具直接运送至其终端客户（锂电池生产厂商）的生产基地，与整线设备完成装配、调试及验收；客户指定的供应商生产基地主要适用于比亚迪相关业务，比亚迪基于供应链及生产安排，指定公司将模具直接运送至其冲压件供应商的生产基地，由该供应商使用公司模具为比亚迪进行冲压件生产。

报告期各期末，公司主要客户发出商品的存放地点及分布情况如下：

单位：万元

客户名称	存放地点	区域分布	发出商品期末余额			
			2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
比亚迪	客户仓库	广东省、重庆市、广西壮族自治区、湖南省、安徽省、浙江省、上海市、江苏省、陕西省、青海省、江西省、河南省、湖北省、山东省、贵州省、福建省、天津市、吉林省、四川省	7,766.63	4,276.50	1,565.18	81.14
	客户指定的供应商生产基地	陕西省、广东省、河南省、山东省、湖北省、安徽省	994.46	89.98	-	-
蜂巢能源	客户仓库	安徽省、江苏省、江西省、上海市、浙江省、四川省	414.68	432.93	275.15	622.80
福能东方	客户仓库	广东省	268.02	368.42	306.66	369.17
	客户终端生产基地	江西省	44.13	-	-	-
吉利集团	客户仓库	浙江省、福建省、江苏省、江西省、山东省	89.55	206.08	77.59	440.00
欣旺达	客户仓库	福建省、广东省、江西省、江苏省、山东省、湖北省、四川省、浙江省	294.05	204.88	124.28	17.82
骆驼股份	客户仓库	湖北省、浙江省、江苏省	350.39	253.54	-	4.22
瑞浦兰钧	客户仓库	广西壮族自治区、广东省、浙江省	2.85	5.86	2.85	331.82
赣锋锂电	客户仓库	广东省、江西省、江苏省、福建省	75.70	94.76	111.04	48.23
三星 SDI	客户仓库	韩国、天津市、陕西省	188.23	105.55	7.08	16.69
宁德时代	客户仓库	江西省、福建省、山东省、广东省、湖北省、江苏省	151.57	131.22	7.13	1.69
格林晟	客户仓库	广东省、浙江省、江苏省、湖北省	3.98	3.42	135.26	5.92
	客户终端生产基地	天津市、北京市、湖北省、广东省、江苏省	0.86	2.21	-	-

（2）公司发出商品存放仓库的所有权及管理机制、发出商品权属的具体约定及损毁灭失风险承担等情况

存放地点	存放地点所有权	管理机制	发出商品权属的具体约定	发出商品的损毁灭失风险承担
在途产品（自送）	发行人运输工具	由公司安排人员或车辆负责运输，发货后由销售及项目人员持续跟踪产品运输及交付进度，产品送达客户后由客户指定人员办理签收。	归属于发行人	发行人
在途产品（物流公司送）	物流公司运输工具	物流公司负责产品运输及送达，公司根据物流单据跟踪产品运输及交付进度；产品送达后由客户或其指定人员办理签收。	归属于发行人	买卖合同项下的毁损灭失风险由发行人承担；因物流公司运输、装卸或保管不当造成损失的，由物流公司按照运输合同承担相应责任
客户仓库	客户	产品送达后，由客户或其指定人员办理清点、签收。对需要安装调试或性能验收的产品，公司销售人员持续跟踪产品安装调试、试用和验收进度，财务部门根据销售出库单、送货单、物流单、签收单及验收资料登记和更新发出商品明细台账，销售部对长期未验收产品重点核查其存放状态和后续安排。客户完成验收后，公司及时确认收入并结转发出商品。	法定所有权根据具体客户合同约定确定；验收前尚未满足收入确认条件。	毁损灭失风险根据具体客户合同约定确定
客户指定的第三方仓库	第三方	公司按照送货单信息将产品运送至客户指定的第三方场所，由客户指定收货人办理清点、签收。对需要安装调试或性能验收的产品，公司销售人员持续跟踪产品安装调试、试用和验收进度，财务部门根据销售出库单、送货单、物流单、签收单及验收资料登记和更新发出商品明细台账，销售部对长期未验收产品重点核查其存放状态和后续安排。客户完成验收后，公司及时确认收入并结转发出商品。	法定所有权根据具体客户合同约定确定；验收前尚未满足收入确认条件。	毁损灭失风险根据具体客户合同约定确定

注：公司与主要客户关于发出商品权属及毁损灭失风险的约定存在差异。例如，比亚迪相关合同约定，模具所有权在送达约定交货地点时转移至客户，但最终验收合格前的毁损灭失风险由公司承担；孚能科技（赣州）相关合同约定适用 DAP（目的地交货）条款，即公司负责将产品运送至合同约定的指定地点，并在抵达运输工具上将产品置于客户支配之下、处于可供卸货状态时完成交货，产品毁损灭失风险亦于该时点转移至客户，卸货通常由客户负责。

公司通过加强日常管理等内部控制措施保证发出商品的真实性和准确性，货物从公司发出后，销售人员持续跟踪产品运输及交付情况；对于存放于客户仓库或客户指定第三方仓库的产品，公司持续跟踪产品安装调试、试用及验收进度。财务部门根据销售订单、出库单、物流单、签收单及验收资料等登记并更新发出商品明细台账，定期核对相关单据及发出商品结存情况，确保货物发出、签收、验收及结转等各环节信息相符。

对于存放时间较长但尚未验收的发出商品，公司进行重点跟踪，及时与客户沟通未验收原因及后续验收安排，财务部门结合发出商品明细台账、客户签收及期后验收结转情况持续核查其存放状态。对于长期未验收或存在异常情况的发出商品，公司及时分析原因并向管理层汇报，必要时采取催验、协商、发函或诉讼等措施。

2、销售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，报告期内是否存在退换货情况，相关内控制度是否有效执行

（1）销售过程中运输、仓储等相关费用的承担方

报告期内，公司不存在第三方寄售。产品发出前存放于公司自有仓库或售后驻点的，相关仓储及管理费用由公司承担；产品发出后存放于客户仓库或客户指定第三方仓库的，相关仓储费用由客户或第三方承担。客户自提的交付方式下，客户自行承担运输费用，公司负责送货的交付方式下，销售相关运输费用由公司承担。

（2）报告期内是否存在退换货情况

报告期内，公司产品主要为根据客户需求定制生产的非标准化产品，具有较强的专用性，不存在换货情形。对于少量因产品质量、规格等原因未能满足客户要求的产品，客户可予以退货；对于产品交付后出现需维修、调整等情形的，公司根据实际情况提供售后返修服务。报告期内，公司退货及返修情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
退货金额①	0.73	8.10	-	-
返修金额②	2.03	27.70	33.84	0.71

退货返修金额合计①+②	2.76	35.79	33.84	0.71
主营业务收入金额③	26,756.19	32,898.93	22,814.18	22,631.05
退货占比①/③	0.00%	0.02%	0.00%	0.00%
返修占比②/③	0.01%	0.08%	0.15%	0.00%
退货返修合计占比（①+②）/③	0.01%	0.11%	0.15%	0.00%

报告期内，公司退货及返修金额合计分别为 0.71 万元、33.84 万元、35.79 万元和 2.76 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.00%、0.15%、0.11%和 0.01%，金额及占比均较低。总体而言，公司报告期内退货及返修规模较小，不存在大额、异常退货或返修情形。

（3）相关内控制度是否有效执行

公司制定并实施了《存货管理制度》《仓库管理控制程序》《过程和产品的测量和监控管制程序》等管理制度，针对仓储区域划分和标识、储位设置规划、原辅材入库、领料出库、产品生产入库、销售出库、退库、库存管理、盘点等存货相关各个环节制定了具体实施细则，明确了与存货相关业务的岗位分工及岗位职责。公司存货各控制环节的情况如下：

存货流转环节	业务流程及关键控制	存货相关内控制度有效性
存货采购入库环节	原材料送达后，仓库管理员下推收料通知单并核对材料数量，随后由仓储部质检员进行质检，不合格物料通知采购部下达退料申请，退回供应商。对于合格物料，仓库管理员根据检验单上的合格数量，下推采购入库单，录入入库数量。物料按照类别放置于对应规定的库位中。	内控有效
存货出入库环节	产品完工后由各生产线向生产部门汇报完工订单号、产品名称、规格、数量等信息，由生产管理部门录入完工汇报单，产品送至质检部进行质检工作，质检合格的产成品下达检验单，录入合格数量；质检不合格的产品退回产线返工。仓储部门接收检验单并录入生产入库单，将产品送至产成品仓库存放。产品销售出库时，销售部发货专员根据销售订单，在系统中下推发货通知单，仓储管理员接收发货通知并根据单据信息进行发货下推销售出库单并完成发货。	内控有效
存货盘点环节	存货管理部门根据当天金蝶 ERP 系统中的存货数量进行盘点，并由财务部门进行监盘。盘点过程需编制存货盘点表，由盘点人员和监盘人员共同签字确认。财务部门根据财务账上核算的存货的品种、规格、数量与仓库记载的存货品种、规格、数量以及实际盘点的结果进行核对分析，并编制盘点情况汇总表，列明差异情况和差异原因及相关责任部门的责任原因，上报公司管理层审查。	内控有效
会计核算环节	公司通过成本核算系统对生产成本中各项费用进行归集，对直接材料进行归集。按照预设的分摊方法，自动将当月发生的生产成本在完工产品和在	内控有效

	产品中进行分配，将完工产品成本在不同产品类别中分配。系统自动生成记账凭证、生产成本明细账、原材料明细账及各存货科目总分类账。	

业务部门相关人员根据公司制定的存货管理制度，在采购入库、生产领用、销售出库或其他出入库等全流程出入库环节，均填报单据并经审核后办理出入库手续，仓库管理人员定期与生产部门、采购部门进行核对；除此之外，财务部和仓库管理人员定期对期末包括原材料、产成品在内的主要存货进行盘点，核对账面数量和盘点数量是否存在重大差异。在日常的生产经营过程中，仓库作为存货内控管理的主要责任部门，财务部作为监督管理部门，其他部门作为参与部门，严格按照上述内部管理与控制制度的规定进行执行。

综上所述，公司存货管理相关的各项内部控制管理制度完善健全，且相关制度均已得到有效执行，存货管理的内部控制有效。

（四）存货项目盘点程序及盘点情况

报告期各期末，公司对除发出商品、委托加工物资外的存货实施全盘，具体执行情况如下：

截止日	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
盘点时间	2026.6.30-2026.7.4	2025.12.26-2025.12.28	2024.12.27-2024.12.29	2023.12.26-2023.12.29
盘点范围	对除发出商品、委托加工物资外的存货进行全盘			
盘点地点	各公司仓库			
盘点程序	1、盘点前准备工作：①由财务部负责协调相关部门盘点工作，并制定存货盘点方案。②关账前发生的单据全数入账，仓储部门进行初盘，初盘和复盘日仓库不收发物料。③各部门、各车间在盘点前注意资产的整理、摆放，需要对物资进行标识、分类，不合格品、不良品、废品盘点前提前做好处置。④各部门于盘点日第一天早上 9:00 以前统计好各种类存货数量； 2、盘点过程中：①导出即时库存明细作为盘点表，每组二人，一人盘点，一人负责记录。②核对仓库实际结存数量与盘点表结存数量是否相符，不符的需要记录原因。 3、盘点后结果整理：盘点结束后，核实结存数量与盘点表数量不符原因，编制《存货盘盈、盘亏汇总表》			
盘点人员	生产人员、仓库管理人员、财务人员			
存货盘点金额（万元）	4,524.57	4,508.20	3,258.67	2,390.41
账面金额（万元）	4,524.57	4,508.20	3,258.67	2,390.41
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
是否账实相符	账实总体相符，不存在重大差异			

报告期各期末，公司对除发出商品、委托加工物资外的各类存货进行盘点清查及账面核对，盘点方案合理，盘点差异较小，不存在重大差异。针对发出商品真实性的核查程序参见本题回复【申报会计师回复】之“二、说明对发出商品期末余额真实准确性的核查情况”。

（五）说明存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，说明各期末减值准备的期后转回、转销情况，是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形；说明发行人存货跌价计提政策是否谨慎合理，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失风险。

1、存货跌价政策

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，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。

2、存货跌价测试和可变现净值计算过程

（1）库存商品、发出商品、在产品、自制半成品及委托加工物资

公司计提存货跌价准备主要是根据《企业会计准则第 1 号——存货》，判断公司的存货是否有出现表明存货的可变现净值低于成本的情形，并对存在减值情

形的存货可变现净值进行测算。库存商品、发出商品、在产品、自制半成品及委托加工物资可变现净值的依据如下：

存货类别	可变现净值计算依据	可变现净值计算标准
库存商品	根据资产负债表日前四个月的订单，以平均单价作为测算库存商品跌价的依据，考虑费用率、税金率计算可变现净值； 若资产负债表日前四个月无相同物料编码的订单，则采用当期相同物料编码的毛利率或相同类型产品毛利率作为测算依据，考虑费用率、税金率计算可变现净值； 同时考虑库存商品库龄情况，对于库龄 1 年以上的库存商品按照可变现净值为 0 进行跌价准备计提。	资产负债表日前四个月平均销售单价*数量*（1-费用率-税金率） 或 成本/(1-毛利率)*(1-费用率-税金率) 或按可变现净值为 0 计量
发出商品	发出商品均有在手订单，按照订单金额作为预计售价，考虑费用率、税金率计算可变现净值	销售单价*数量*（1-费用率-税金率）
在产品	可对应订单的在产品，按照订单金额作为预计售价，考虑费用率、税金率计算可变现净值； 无订单对应的在产品，考虑当期库存商品及发出商品是否存在大额减值情形，报告期内库存商品及发出商品均不存在大额减值情形，则在产品按照成本计量	销售单价*数量*（1-费用率-税金率） 或按照成本计量
自制半成品	半成品可对应订单的，按照订单金额作为预计售价，考虑费用率、税金率计算可变现净值； 若无法对应订单，则考虑当期库存商品及发出商品是否存在大额减值情形，报告期内库存商品及发出商品均不存在大额减值情形，则半成品按照成本计量； 同时考虑半成品库龄情况，对于库龄 1 年以上的半成品且资产负债表日前无活跃领用记录的，按照可变现净值为 0 进行跌价准备计提。	销售单价*数量*（1-费用率-税金率） 或按照成本计量 或按可变现净值为 0 计量
委托加工物资	公司产品毛利率较高，在考虑费用率、税金率的情况下，委托加工物资不存在减值的情形，按照成本计量	按照成本计量

（2）原材料

① 为生产产品而持有的原材料

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十六条规定：“为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。”，由于本期产成品可变现净值不存在明显低于成本的情形，因此产品生产的主要原辅料应当按照成本计量，不存在跌价情形。

同时公司考虑库龄及使用频率作为可变现净值的参考依据，对于库龄 1 年以上且 3 个月内未进行收发的原材料按照可变现净值为 0 进行跌价准备计提。

② 其他原材料

公司持有的其他原材料主要为生产耗材、低值易耗品等，其单位价值较低，且难以取得其市场销售价格，但可使用年限较长，因此对于该类原材料未计提跌价准备。

综上所述，公司存货跌价准备的计提方法及可变现净值的计算符合《企业会计准则》的相关规定。

3、各期末减值准备的期后转回、转销情况，是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形

报告期各期转销上期存货跌价准备及各期末存货跌价准备余额列示如下：

单位：万元

年度	上年末跌价准备金额	前期存货跌价准备本期转回金额	前期存货跌价准备本期转销金额	上年末跌价准备转回及转销比例	年末跌价准备计提金额
2026 年 6 月末/2026 年 1-6 月	474.10	-	242.89	51.23%	477.65
2025 年末/2025 年度	310.05	-	257.84	83.16%	474.10
2024 年末/2024 年度	213.64	22.24	156.71	83.76%	310.05
2023 年末/2023 年度	174.11	-	106.33	61.07%	213.64

如上表所示，报告期各期转回及转销上期存货跌价准备的比例分别为61.07%、83.76%、83.16%和 51.23%，各年存货跌价转销比例主要受存货跌价准备构成及业务增长影响。

2024 年存在前期存货跌价准备转回的情形，金额为 22.24 万元，主要为 2023 年末基于库龄较长计提存货跌价，2024 年存在收发情形的原材料，考虑其领用频率及 2024 年末的收发情况，由于产成品可变现净值不存在明显低于成本的情形，因此对该部分原辅料按照成本计量，转回前期跌价金额。

报告期内，公司严格遵循企业会计准则的相关规定，存货跌价准备的计提政策保持一贯性和连续性。对于已计提跌价准备的存货实现销售、报废等情况时形成存货跌价准备转销，存货跌价转销对各期营业成本影响金额分别为 106.33 万元、156.71 万元、257.84 万元、242.89 万元，占各期营业成本的比例分别为 1.05%、1.29%、1.43%、1.64%，存货跌价准备转销对营业成本的影响较小，报告期各期

收入确认依据充分，不存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形。

4、说明发行人存货跌价计提政策是否谨慎合理，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失风险

由前述分析可见，报告期内，公司存货跌价计提政策与公司经营模式、产品结构等情况相匹配，符合企业会计准则规定，计提方法和确认标准在各报告期一贯执行，存货跌价计提政策谨慎合理，报告期内存货跌价准备占存货比重分别为4.39%、4.49%、3.85%、2.74%，跌价准备占比有所下降主要是由于公司发出商品占比逐年增加，而发出商品均有对应订单金额作为可变现净值测算依据，因此公司存货跌价准备计提充分。

针对公司可能出现的存货跌价风险，公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“二、财务风险”部分对相关风险进行了披露。具体如下：“报告期各期末，公司存货账面价值分别为4,652.00万元、6,594.40万元、11,849.12万元和16,942.77万元，占当期期末流动资产的比重分别为 17.26%、19.41%、24.86%和 27.19%。报告期内，公司存货规模有所上升。随着公司业务规模逐步扩大，存货规模可能会继续增加，较大的存货规模可能会导致存货周转率下降等情况，从而给公司生产经营带来负面影响。对于库龄较长和验收时间较长的存货，公司面临存货减值风险。”

二、固定资产及在建工程核算准确性

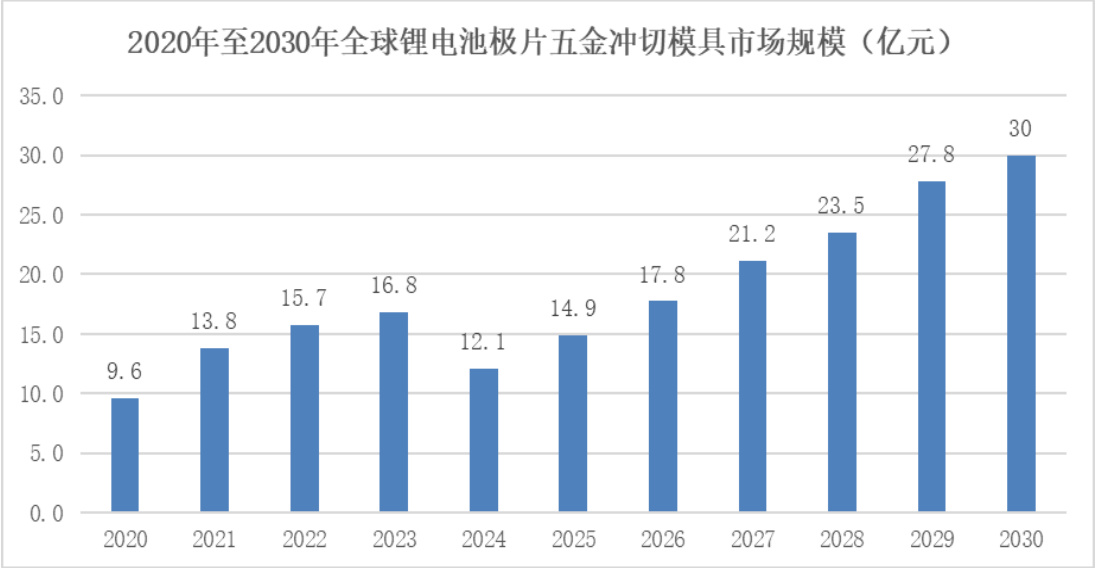
（一）结合行业发展情况、公司经营业绩、报告期内新增固定资产的明细情况、各生产环节配置的主要设备数量、入账日期、账面原值、成新率、技术性能情况，说明新增模具研发生产项目和制造基地项目的原因；与生产设备、生产人数、工时变动的匹配性，是否存在因折旧摊销大幅增加而导致利润下滑的风险

1、行业发展情况

（1）受益于动力电池和储能电池产能扩张以及叠片工艺渗透率提升，锂电池极片冲切模具市场规模持续增长

近年来，随着国内新能源汽车产业的发展，动力电池需求快速增长，以及叠

片工艺渗透率提升，国内锂电池极片冲切模具市场规模持续扩大。据 GGII 调研统计，2025 年全球锂电池极片五金冲切模具市场规模已达到 14.9 亿元，同比增长 23.47%。未来随着全球范围内动力电池和储能电池产能的持续扩张，以及现有设备更新换代需求释放，叠片工艺渗透率持续提升，预计锂电池极片冲切模具的市场规模有望持续增长。根据 GGII 的预测，到 2030 年全球锂电池极片五金冲切模具市场规模将达约 30 亿元。

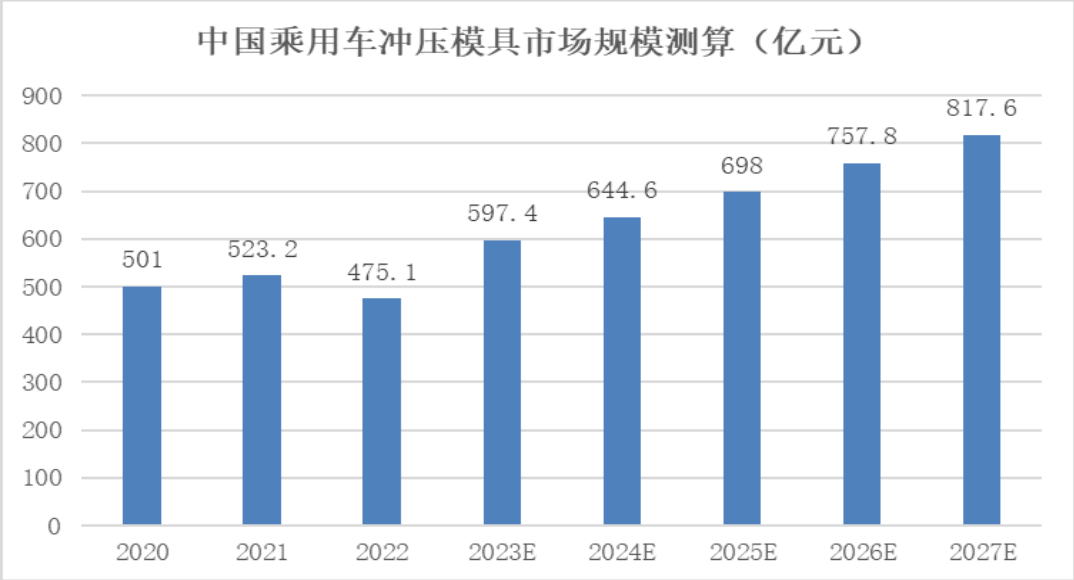


数据来源：GGII

（2）新能源汽车产销量快速上升，带动汽车冲压模具市场规模持续增长

汽车模具是完成汽车零部件成形、实现汽车量产化的关键装备，根据成型方法的不同，汽车模具可分为冲压模具、塑料模具、铸造模具、锻造模具等。近年来，在产业政策支持、技术进步及消费需求升级等因素推动下，我国新能源汽车产业保持快速发展态势，新能源汽车产销量持续增长，市场渗透率不断提升。根据中国汽车工业协会数据，2025 年新能源汽车渗透率达 47.94%，预计 2026 年新能源汽车销量将突破 1,900 万辆，销量渗透率超过 50%，持续保持增长趋势。

与传统燃油车相比，新能源汽车车型更新换代速度更快，新能源汽车产业的快速发展带动汽车冲压模具市场需求的增长。根据中金公司测算，中国乘用车冲压模具 2022 年市场规模为 475.1 亿元，预计到 2027 年将增长至 817.6 亿元。



数据来源：中金公司

（3）高精密零部件行业发展情况

公司将自身积累的高精密制造能力进行跨行业复用，生产各类高精密零部件，主要应用于锂电池生产设备、新能源汽车冲压模具、机器人、半导体等领域。2025年，在动力电池与储能电池双轮驱动下，中国锂电池出货量达到1,875GWh，同比增长53.2%，占全球出货量的85.5%。受锂电池出货量的增长带动，GGII数据显示，2025年中国锂电池设备市场规模约为670亿元，预计到2030年增长至1,050亿元。锂电池设备市场规模增长，带动锂电池生产设备相关的高精密零部件需求上升，锂电池高精密零部件国内市场规模预计将从2025年的30.3亿元增长至2030年的60.0亿元。此外，新能源汽车、机器人、半导体业务等战略新兴产业的快速发展，带动高精密零部件需求不断增长。

综上，受益于新能源汽车、动力电池、储能电池等下游产业的快速发展，公司所处的锂电池极片冲切模具、高精密零部件及新能源汽车冲压模具等市场均保持了良好的增长态势，相关产品市场需求保持旺盛，市场规模持续扩大。因此，报告期内公司新增建设新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目和肇庆精密制造基地项目，主要是为了增加锂电池极片冲切模具、高精密零部件及新能源汽车冲压模具等产品的生产能力，更好的满足持续增长的市场需求，扩大自身业务规模。

2、公司经营业绩

报告期内，公司营业收入和净利润均呈现增长趋势，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
营业收入	26,832.38	33,203.95	22,912.88	22,752.85
净利润	5,051.39	6,394.51	3,747.19	5,990.14
归属于母公司股东的净利润	4,724.58	6,457.58	3,907.20	5,825.74
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,650.27	6,506.32	3,858.00	5,736.48

如上表所示，报告期内，公司业务规模持续增长，2023 年至 2025 年营业收入的年均复合增长率为 20.80%。2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 26,832.38 万元，同比增长 64.64%；实现归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4,650.27 万元，同比增长 61.82%，收入规模和盈利能力不断提升。随着业务的不断增长，及新业务和新应用领域的不断拓展，公司需要通过投资建设新的生产基地满足业务增长对于产能的需要。

3、报告期内新增固定资产的明细情况

报告期内，固定资产原值及新增固定资产的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末		2023 年末
	金额	增加额	金额	增加额	金额	增加额	金额
房屋及建筑物	16,009.03	-42.70	16,051.73	13,371.05	2,680.68	2,680.68	-
机器设备	18,468.35	4,847.52	13,620.83	3,274.59	10,346.24	2,369.04	7,977.20
运输设备	616.74	105.02	511.72	224.61	287.11	111.57	175.54
电子设备	240.07	41.23	198.84	40.04	158.80	84.12	74.68
其他设备	843.47	134.65	708.82	204.75	504.07	300.35	203.72
合计	**36,177.66**	**5,085.72**	**31,091.94**	**17,115.04**	**13,976.90**	**5,545.76**	**8,431.14**

注：2026 年 6 月末，房屋及建筑物的原值相比 2025 年末减少 42.70 万元，主要是公司持有的韩国的厂房因外币报表折算产生的差异。

报告期内，公司固定资产规模持续增加，主要系：（1）公司于 2022 年开始建设肇庆精密制造基地项目（简称“肇庆生产基地”），2024 年-2025 年分批完成厂房建设，并购置了相关配套生产设备，用于新能源汽车冲压模具和高精密零

部件的生产，使得 2024 年和 2025 年末的房屋建筑物和机器设备金额明显增长；（2）为更好服务韩国三星 SDI 等客户，提高韩国市场的配套服务能力，公司在 2024 年建立了韩国天安生产基地，使得 2024 年房屋及建筑物和机器设备有所增加；（3）为提高精密制造能力，公司在报告期内新购置了 CNC 加工设备、数控走心机、数控线切割设备、磨床设备、数控轧辊磨床等生产设备，使得报告期的机器设备有所增加；（4）为拓展金属热处理业务，公司在 2026 年上半年购置了固溶炉、时效炉、真空炉等生产设备，使得 2026 年 1-6 月机器设备有所增加。

（1）新增房屋建筑物明细

报告期内，公司主要新增房屋建筑物明细的情况如下：

序号	项目	取得方式	用途	权利人	坐落位置	房屋建筑面积（㎡）	转固/受让时间	固定资产原值（万元）
1	韩国天安生产基地	受让	厂房、办公	韩国日信	忠清南道牙山市阴峰面山东里 243-12、21	922.68	2024 年 5 月	490.11
2	肇庆精密制造基地项目（厂房一）	自建	厂房、办公	肇庆日信	肇庆市鼎湖区永安镇园区二路 9-1 号厂房一	9,135.01	2024 年 8 月	1,956.42
3	肇庆精密制造基地项目（厂房二至厂房五、倒班楼、值班室）	自建	厂房、办公	肇庆日信	肇庆市鼎湖区永安镇园区二路 9-1 号厂房二至厂房五、倒班楼、值班室	51,910.96	2025 年 7 至 11 月	13,610.50

报告期内，公司新增房屋建筑物为韩国天安生产基地和肇庆生产基地。其中，韩国天安生产基地主要为韩国市场客户提供锂电池极片冲切模具的维修服务；肇庆生产基地主要用于生产新能源汽车冲压模具和部分高精密零部件。

（2）主要新增机器设备

报告期内，公司主要新增设备情况如下：

单位：万元、套

2024 年新增主要设备		
设备分类	数量	资产原值
CNC 加工设备	20	632.23

数控轧辊磨床	1	429.20
磨床设备	9	375.23
三坐标测量机	2	290.27
冲床	4	152.22
数控线切割设备	2	117.70
压辊热处理设备	1	112.88
数控走心机	2	86.73
总计	**41**	**2,196.46**
2025 年新增主要设备		
设备分类	**数量**	**资产原值**
CNC 加工设备	20	676.60
冲床	1	73.36
硅整流机	5	128.32
磨床设备	18	622.45
起重机	3	53.98
数控线切割设备	12	509.73
数控走心机	13	551.68
肘节式高速超精密压力机	1	103.98
总计	**73**	**2,720.11**
2026 年 1-6 月新增主要设备		
设备分类	**数量**	**资产原值**
CNC 加工设备	17	459.96
铲齿机	2	29.20
冲床	1	30.53
固溶炉	6	1,069.20
光亮炉	4	82.42
磨床设备	11	541.64
气淬炉	2	388.40
时效炉	7	706.79
真空炉	12	696.17
钻攻机	5	68.05
表面处理产线	1	442.48
总计	**68**	**4,514.82**

报告期内，随着公司业务规模的扩大，为了更好的满足下游客户的需求，公司通过购置生产设备提高产能，并且公司增加在新能源汽车冲压模具、高精密零部件、轧辊研磨修复、金属热处理等新业务的投入力度，使得报告期内公司机器设备的金额持续增加。

2024 年，公司新增的机器设备主要用于新能源汽车冲压模具、高精密零部件以及轧辊研磨修复等业务的生产；2025 年，公司新增的机器设备主要用于高

精密零部件、新能源汽车冲压模具和锂电池极片冲切模具的生产；2026 年 1-6 月，为拓展金属热处理和金属表面处理业务，公司购置了固溶炉、时效炉、真空炉等生产设备，以及表面处理产线，使得 2026 年 1-6 月机器设备增加较多。

4、各生产环节配置的主要设备数量、入账日期、账面原值、成新率、技术性能情况

（1）锂电池极片冲切模具

截至 2026 年 6 月末，公司锂电池极片冲切模具主要生产环节已配置立式加工中心、五轴高速加工中心、精密大水磨床、慢走丝线切割设备、数控坐标磨床及三坐标测量机等主要设备合计 300 台，账面原值合计 9,395.64 万元，已覆盖锂电池极片冲切模具的主要核心生产工序。公司自 2014 年开始拓展锂电池极片冲切模具业务以来，根据生产需求情况陆续配置相关精密制造设备。公司配置的核心生产设备主要为进口的精密制造设备，包括瑞士豪泽数控坐标磨、日本牧野加工中心、德国蔡司三坐标测量机等，公司主要生产设备性能较好。因部分核心生产设备购置时间较早，设备成新率相对较低，上述核心设备的平均成新率为 48.03%，其中数控慢走丝线切割设备（水割）、数控慢走丝线切割设备（油割）和数控坐标磨床的成新率已低于 50%。随着锂电池极片冲切模具向高精度及高效率方向发展，对关键生产设备的加工精度、设备稳定性及自动化程度提出更高要求。公司通过建设日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目，配置先进精密制造设备，扩大生产能力，有利于提升生产效率及产品质量稳定性，满足下游客户对高精度锂电池极片冲切模具和高精密零部件产品持续增长的需求，具有合理性和必要性。

（2）新能源汽车冲压模具

公司于 2023 年开始拓展新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务，前期主要通过租赁的厂房（东莞大岭山生产基地）进行生产，为更好地拓展业务和提高精密制造能力，公司投资肇庆生产基地并于 2024-2025 年分批完成厂房建设。公司围绕新能源汽车冲压模具的主要生产工序，陆续在 2024 年和 2025 年配置立式加工中心、精密大水磨床、手摇磨床、中走丝、快走丝、立式及龙门式加工中心、三坐标测量机以及冲床等主要设备合计 43 台，账面原值合计为 887.92 万元，且

相关设备成新率较高，平均成新率为 78.78%，技术性能较好，公司已持续投入先进设备以提升汽车模具生产能力。

公司锂电池极片冲切模具和新能源汽车冲压模具各生产环节配置的主要设备数量、入账日期、账面原值、成新率、技术性能情况请见本回复“问题 2/（一）”之“1、现有生产线基本情况”。

5、说明新增模具研发生产项目和制造基地项目的原因

报告期内公司新增建设项目主要包括日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目和肇庆精密制造基地项目。两个项目分别服务于公司锂电池极片冲切模具及高精密零部件业务、新能源汽车冲压模具及高精密零部件业务的发展需要，相关建设原因系公司基于市场需求增长、业务规模扩张、现有产能及设备状况、生产场所权属等多方面因素综合决策的结果，具体分析如下：

（1）日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目

日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目主要用于锂电池极片冲切模具及高精密零部件的生产、研发及相关配套建设，系公司根据锂电池极片冲切模具及高精密零部件业务持续发展、客户需求增长以及公司进一步提升研发和精密制造能力的需要实施建设，也是本次募投建设项目，目前处于建设阶段。本项目的建设原因具体如下：

①从行业发展情况看，下游市场持续增长，公司需要布局产能以承接持续增长的市场需求

受益于动力电池和储能电池产能扩张以及叠片工艺渗透率提升，2025 年全球锂电池极片五金冲切模具市场规模已达到 14.9 亿元，同比增长 23.47%，预计到 2030 年将增长至约 30 亿元；受锂电池出货量增长带动，锂电池高精密零部件国内市场规模预计将从 2025 年的 30.3 亿元增长至 2030 年的 60.0 亿元。下游市场空间的持续扩大，要求公司相应扩大锂电池极片冲切模具及高精密零部件的生产能力，以更好地承接持续增长的市场需求。

②从公司经营业绩和现有产能情况看，业务规模持续增长，锂电池极片冲切模具产能利用率较高，产能扩张具有必要性

报告期内公司业务规模持续增长，2023 年至 2025 年营业收入的年均复合增长率达 20.80%；同时，公司正在大力开拓高精密零部件产品在机器人、半导体等行业的应用，市场对公司产品需求将持续增长。报告期内，公司锂电池极片冲切模具的产能利用率分别为 90.12%、83.99%、115.64%和 117.64%。随着市场需求的不断扩大，公司现有生产设备及产能配置已接近饱和，产能瓶颈已对订单消化能力与交付效率形成制约。该项目通过新建生产基地、购置精密加工设备，能够有效突破现有产能瓶颈，保障客户需求得到及时满足，巩固并扩大市场份额。

③从现有设备技术性能情况看，部分核心设备使用年限较长、成新率偏低，设备更新升级需求较为迫切

截至 2026 年 6 月末，公司锂电池极片冲切模具主要生产环节已配置各类设备合计 300 台，虽已覆盖主要核心生产工序，但因部分核心生产设备购置时间较早，平均成新率仅为 48.03%，其中数控慢走丝线切割设备（水割）、数控慢走丝线切割设备（油割）和数控坐标磨床的成新率已低于 50%。同时，随着锂电池极片冲切模具向高精度及高效率方向发展，下游客户对关键生产设备的加工精度、设备稳定性及自动化程度提出了更高要求。该项目通过配置先进精密制造设备，可同步实现产能扩张与设备更新升级，有利于提升生产效率及产品质量稳定性。

④从生产场所权属情况看，现有生产基地以租赁方式取得且租赁房屋产权存在瑕疵，自建生产基地是保障公司长期稳定经营的必要举措

目前，公司锂电池极片冲切模具产品主要在东莞长安生产基地生产，该生产基地通过租赁方式取得，且租赁的房屋产权存在瑕疵，无法满足公司未来提升生产能力、生产效率以及智能化制造水平的需求，难以匹配公司的发展规模与长期战略布局。通过该项目的实施，公司可自建生产场地，根据精密制造工艺特点、产能规划及未来发展需求科学规划场地布局、合理配置精密加工设备，从根本上解决生产经营场所权属瑕疵问题，保障公司业务的持续稳定运营。此外，自建生产基地亦有利于彰显公司长期发展实力，为公司持续拓展市场、巩固行业地位提供坚实的场地保障。

（2）肇庆精密制造基地项目

①从行业发展情况和业务拓展情况看，新能源汽车相关业务快速放量，需要与之匹配的自建生产基地

2025 年国内新能源汽车渗透率已达 47.94%，预计 2026 年销量将突破 1,900 万辆，中国乘用车冲压模具市场规模预计将从 2022 年的 475.1 亿元增长至 2027 年的 817.6 亿元。公司于 2023 年左右拓展新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务，相关业务收入从 2023 年的 178.80 万元快速增长至 2025 年的 3,420.86 万元，业务发展迅速。在业务拓展初期，公司主要通过租赁的厂房（东莞大岭山生产基地）进行生产，随着业务规模扩大及客户订单持续增长，原有租赁场地在生产空间、设备布置及生产组织等方面的保障能力逐步受到限制，公司需要建设自有生产基地以支撑新能源汽车冲压模具和高精密零部件的规模化生产。

②从固定资产投入和设备配置情况看，肇庆精密制造基地项目的建设节奏与业务发展节奏相匹配，已形成有效的产能支撑

公司于 2023 年开始拓展新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务，并通过租赁的厂房（东莞大岭山生产基地）开展，为更好地拓展业务和提高精密制造能力，公司建设肇庆生产基地，2024-2025 年分批完成厂房建设，使得 2024 年末和 2025 年末公司固定资产中的房屋及建筑物明显增长；同时，公司围绕新能源汽车冲压模具主要生产工序，陆续配置立式加工中心、精密大水磨床、三坐标测量机及冲床等主要设备合计 43 台。肇庆精密制造基地项目的建设使公司形成了相对稳定、独立的新能源汽车冲压模具生产场地，可根据业务发展需要合理配置生产设备、优化生产工序及空间布局，有效匹配了新能源汽车冲压模具业务增长及客户订单交付需求。

综上，报告期内公司新增模具研发生产项目和制造基地项目均系在下游市场需求持续增长、公司业务规模快速扩张的背景下实施的：一方面，肇庆精密制造基地项目已建成转固并通过新购置设备形成了有效的产能支撑，与公司新能源汽车冲压模具和高精密零部件业务的快速放量相匹配；另一方面，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目着眼于锂电池极片冲切模具及高精密零部件业务的产能扩张、设备更新升级以及解决租赁厂房产权瑕疵问题，是公司突破现有产能瓶颈、保障长期稳定经营的必要举措。两个项目的建设内容与公司营业

收入增长、客户需求及新业务拓展情况相匹配，具有明确的业务需求和产能消化基础，项目的实施有利于进一步提升公司的生产及快速交付能力，为公司经营规模持续扩大提供支撑。

6、与生产设备、生产人数、工时变动的匹配性

（1）日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目

日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目为本次募投建设项目，截至本回复出具日，该项目尚处于建设中，尚未安装生产设备和聘用生产人员，故该项目对报告期内的生产设备、生产人数、工时变动不产生影响。

（2）肇庆精密制造基地项目

报告期内，公司肇庆精密制造基地项目于 2025 年正式投入运营，公司根据业务发展及生产需求逐步配置生产设备和生产人员，并随着订单及生产任务增加持续提升生产资源利用水平。

肇庆精密制造基地项目生产设备、生产人员及人工工时情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年
	数值	变动率	数值
生产设备原值（万元）	2,439.58	14.12%	2,137.78
生产人员（人）	155	26.02%	123
人工工时（小时）	37,401.71	44.66%	25,855.51

注：生产人员和工时变动为月均数；肇庆精密制造基地项目于 2025 年正式投入运营，上表未列示 2023 年和 2024 年的相关数据。

2026 年 6 月末，肇庆精密制造基地生产设备原值较 2025 年末增加 14.12%，同期生产人员增加 26.02%，生产工时增加 44.66%。生产工时增幅高于生产人员及生产设备原值增幅，主要是肇庆精密制造基地项目于 2025 年正式投入运营，项目投产初期处于生产工艺及生产流程逐步磨合和产能爬坡阶段，2026 年 1-6 月，随着项目运营逐步成熟，生产效率和设备利用水平逐步提升。

7、新增折旧摊销费用预计不会对公司净利润产生重大不利影响

（1）日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目

日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目具体包括高精密模具

及零部件建设项目和研发中心建设项目，本项目建设完成后折旧摊销情况如下：

项目	类别	投资额（万元）	折旧摊销年限（年）	净残值率	年折旧摊销额（万元）
高精密模具及零部件建设项目	房屋及建筑物	16,758.28	20 年	5%	770.60
	机器设备	9,213.67	10 年	5%	1,029.65
	土地使用权	2,514.00	50 年	-	46.13
	小计		-	-	**1,846.38**
研发中心建设项目	房屋及建筑物	1,800.00	20 年	5%	78.48
	研发设备	1,391.26	5-10 年	5%	116.96
	软件	388.60	5 年	-	68.78
	小计		-	-	**264.22**
	总计		-	-	**2,110.60**

注：机器设备投资额和年折旧额含新购设备及搬迁设备的原值。

本项目建设完成后，预计每年折旧摊销金额合计为 2,110.60 万元，对公司业绩存在一定影响，但随着本项目的建成并逐步达到正常运营状态，本项目新增业务收入将大幅提升，本项目满产后营业收入和平均利润总额分别为 40,505.10 万元和 6,877.38 万元，本次募投项目每年合计折旧摊销金额占满产后营业收入和利润总额的比例分别为 5.21%和 30.69%，占比相对较低，对经营业绩的影响较小。因此，从长远来看，随着募投项目的达产，新增折旧摊销费用预计不会对公司净利润产生重大不利影响。

（2）肇庆精密制造基地项目

公司肇庆精密制造基地项目于 2025 年正式投入运营，2026 年 1-6 月公司本项目合计的折旧摊销金额为 529.77 万元，以 2026 年 1-6 月的折旧摊销金额年化测算，该项目的年折旧摊销金额为 1,059.53 万元。肇庆精密制造基地项目主要销售给母公司广东日信，2026 年 1-6 月肇庆精密制造基地项目对应的终端客户的收入分别为 4,041.89 万元，净利润为-408.04 万元。2026 年 1-6 月肇庆精密制造基地项目小幅亏损，主要是肇庆精密制造基地项目于 2025 年正式投入运营，产能尚处于爬坡阶段，随着产能的逐步释放，肇庆精密制造基地项目预计将逐步扭亏为盈，因此该项目新增折旧摊销费用预计不会对公司净利润产生重大不利影响。

综上所述，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目和肇庆

精密制造基地项目预期效益能够充分消化新增折旧摊销费用，新增折旧摊销费用预计不会对公司净利润产生重大不利影响。

（二）结合肇庆精密制造基地项目的投资金额、立项、开工、计划完工时点、工程进度、作价依据等，说明转固时点、金额、依据及准确性。

1、项目投资金额

根据项目备案信息，肇庆精密制造基地项目计划总投资 21,000.00 万元，其中土建投资为 18,000.00 万元，设备投资为 3,000.00 万元。

2、项目立项、开工、计划完工时点

肇庆精密制造基地项目于 2022 年 9 月取得肇庆新区行政服务局核发的《投资项目备案证》（备案号：2209-441200-04-01-226612）。施工方于 2023 年 4 月取得施工许可证并开始建设，预计完工时间为 2025 年 12 月。

3、工程进度

肇庆精密制造基地项目各楼栋工程进度主要节点列示如下：

楼栋名称	工程方竣工验收日期	消防验收备案日期	消防验收通过日期
厂房一	2024 年 6 月	2024 年 8 月	2024 年 8 月
厂房二	2025 年 7 月	2025 年 7 月	2025 年 7 月
厂房三	2025 年 7 月	2025 年 7 月	2025 年 8 月
厂房四	2025 年 7 月	2025 年 7 月	2025 年 7 月
厂房五	2025 年 8 月	2025 年 10 月	2025 年 10 月
倒班楼	2025 年 7 月	2025 年 7 月	2025 年 7 月
值班室	2025 年 8 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月

4、作价依据

在作价依据方面，肇庆精密制造基地项目成本主要包含场地建设工程费用、前期费用（设计费、勘测费、检测费、监理费）、土地使用权摊销、利息资本化支出、基础设施工程费用、装修工程费用，作价依据主要包括审核结算书、施工单位送审结算书及监理资料、工程竣工验收报告及备案表、工程结算审定表。

5、转固时点、金额、依据及准确性

肇庆精密制造基地项目以消防验收时间点作为转固时点，具有合理性，针对

已达到预定可使用状态、尚未办理竣工结算的固定资产，公司按照使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的场地建设工程费用、基础设施工程费用、装修工程费用及其他费用等间接分摊费用暂估确定在建工程转固金额，并于次月计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整固定资产原值。

肇庆精密制造基地项目各厂房转固时间、金额列示如下：

序号	工程	转固时间	转固金额（万元）
1	厂房一	2024 年 8 月	1,956.42
2	厂房二	2025 年 7 月	2,756.58
3	厂房三	2025 年 8 月	4,443.27
4	厂房四	2025 年 7 月	1,775.98
5	厂房五	2025 年 10 月	655.37
6	倒班楼	2025 年 7 月	2,671.82
7	值班室及室外建筑	2025 年 11 月	1,307.48
合计			**15,566.92**

综上所述，公司肇庆精密制造基地项目在达到预定可使用状态时转固，转固依据为消防验收时点，转固金额及时点准确。

（三）说明固定资产和在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性

1、说明在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性

（1）在建工程主要供应商的基本情况、发行人采购占比、施工方资质、发行人采购的具体内容、规模与发行人向其采购规模匹配性

报告期内，公司在建工程主要为日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目、肇庆精密制造基地项目，上述项目的主要供应商情况如下：

肇庆精密制造基地项目分别于 2024 年、2025 年分批进行转固，转固金额合计 15,566.92 万元，主要供应商明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	工程内容	转固金额	占比（%）
1	广东省化州市建筑工程总公司	工程施工、室内装饰	13,679.40	87.87
2	肇庆新区管理委员会发展规划局	城市基础设施配套费	356.35	2.29
3	中科经纬工程技术有限公司	监理造价	325.61	2.09
4	肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	配电工程	187.38	1.20
5	中科标禾工程项目管理有限公司	勘察设计	153.44	0.99
	合计		**14,702.18**	**94.45**

日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目于 2024 年开始建设，截至 2026 年 6 月末，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目在建工程账面价值为 13,033.08 万元，主要供应商工程产值情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	工程内容	工程产值	占比（%）
1	广东省化州市建筑工程总公司	工程施工总包	12,168.42	93.37
2	中筑（深圳）设计院有限公司	施工图设计	162.65	1.25
3	中科标禾工程项目管理有限公司	工程监理	82.03	0.63
4	东莞市昌晖电气工程有限公司	配电工程	69.63	0.53
5	广东和协建设工程检测有限公司	工程质量检测	38.99	0.30
	合计		**12,521.72**	**96.08**

上述供应商的基本情况、施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性如下：

①广东省化州市建筑工程总公司

广东省化州市建筑工程总公司（以下简称“化州建筑”）为公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目、肇庆精密制造基地项目的建设工程施工总承包商，其基本情况如下：

公司名称	广东省化州市建筑工程总公司
成立时间	1951 年 5 月 8 日
企业类型	全民所有制
注册资本	6,300 万人民币
注册地址	化州市中山路 42 号
法定代表人	肖启佳
经营范围	建筑、装饰装修工程、机电设备安装、钢结构工程、市政公用工程、送变电工程、地基与基础工程、起重设备安装、消防设施工程、建筑防水工程、房地产开发、工程设

	计、水电安装工程、公路桥梁工程、土石方工程、建筑智能化工程、园林绿化工程、拆除工程服务（（涉及资质的凭有效资质证经营）；销售：建材、水泥制品、金属门窗；建筑劳务分包、建筑技术咨询。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)
股东结构	国有独资企业，化州建投工程有限公司持股 100%，化州市国有资产管理中心为实际控制人
资质	建筑工程施工总承包一级、市政公用工程施工总承包一级、建筑装修装饰工程专业承包一级、钢结构工程专业承包一级、地基基础工程专业承包二级、建筑机电安装工程专业承包二级、消防设施工程专业承包二级等

化州建筑成立于 1951 年，已有 75 年的公司历史，系老牌国有企业。化州建筑以房建工程为主，集建筑装修装饰、市政公用工程、钢结构工程、机电工程等多种工程承包能力为一体，业务遍及广州、深圳、佛山、东莞、中山、珠海、肇庆、清远、韶关、湛江、惠州、广西、四川、海南、贵州等各省市。

近十年来，化州建筑取得的代表性荣誉奖项如下：

序号	奖项名称	级别	年份
1	中国建筑工程钢结构金奖	国家级	2019 年
2	安全生产标准化工地	国家级	2018 年、2019 年
3	广东省建设工程项目施工安全生产标准化工地	省级	2018 年、2019 年
4	广东省房屋市政工程安全生产文明施工示范工地	省级	2018 年、2019 年
5	化州市建筑业龙头企业	市级	2022 年
6	茂名市建筑业行业先进单位	市级	2021 年、2022 年

化州建筑典型厂房建设项目包括：

1	欣旺达新能源产业基地 1#、2#3#厂房工程
2	欣旺达新能源产业基地-15#A 栋、15#B 栋厂房、16#厂房、体育看台项目
3	金发科技再生塑料循环经济产业园（清远）工程项目
4	广东优巨先进新材料股份有限公司 1#厂房、2#厂房、连廊一、连廊二、仓库、门卫
5	东莞市伊佰实业有限公司 LED 封装建设项目
6	骐骥生物科技（广州）有限公司厂区工程
7	广州德美化工有限公司 8#、9#中试车间工程
8	广东星联精密机械有限公司研发中心 1+车间

根据天眼查等公开信息可查询，化州建筑于 2025 年中标工程 80 个，中标金额为 41.73 亿元；根据访谈，化州建筑收入规模约 25-30 亿元，资产规模约 15-20 亿元，员工人数约 270 人，总体规模较大。

综上，化州建筑具备应有的施工方资质，业务规模与发行人向其采购规模相

匹配。

②中筑（深圳）设计院有限公司

公司名称	中筑（深圳）设计院有限公司
成立时间	2010 年 8 月 18 日
企业类型	有限责任公司
注册资本	2000 万人民币
注册地址	深圳市宝安区西乡流塘前进二路 4 号 D 馆 405（办公场所）
法定代表人	黄文彪
经营范围	专业设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业工程设计服务；海洋工程设计和模块设计制造服务；轨道交通通信信号系统开发；轨道交通运营管理系统开发；海洋工程关键配套系统开发；工程管理服务；软件开发；规划设计管理；环保咨询服务；旅游开发项目策划咨询；工业设计服务；供应链管理服务；安全技术防范系统设计施工服务；平面设计；工程和技术研究和试验发展；新材料技术研发；消防技术服务；节能管理服务；土地整治服务；单建式人防工程监理；信息技术咨询服务；物业服务评估；市场营销策划；标准化服务；新材料技术推广服务；岩土科技研发；土壤污染治理与修复服务；土地调查评估服务；建筑废弃物再生技术研发；网络与信息安全软件开发；海上风电相关系统研发；地质勘查技术服务；建设工程消防验收现场评定技术服务；太阳能发电技术服务；发电技术服务；风力发电技术服务；储能技术服务；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；信息系统集成服务；图文设计制作；文艺创作；安全系统监控服务；水污染治理；水环境污染防治服务；土壤环境污染防治服务；新兴能源技术研发；资源再生利用技术研发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）建设工程设计；人防工程设计；文物保护工程设计；建筑智能化系统设计；地质灾害治理工程设计；住宅室内装饰装修；建设工程勘察；国土空间规划编制；对外承包工程；测绘服务；文物保护工程勘察；地质灾害治理工程勘查；工程造价咨询业务；建设工程监理；公路工程监理；水运工程监理；水利工程建设监理；文物保护工程监理；地质灾害治理工程监理；房地产咨询；房地产评估；质检技术服务；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；检验检测服务；水利工程质量检测；建设工程质量检测；雷电防护装置检测；室内环境检测；安全评价业务；特种设备设计。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
股东结构	深圳铃堃建筑与规划设计有限公司 51%；孙小艳 19%；东莞市智远建设工程管理有限公司 10%；邬亦铭 10%；李春惠 10%
主要人员	黄文彪；孙小艳；黎长征
资质	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级，工程设计市政行业乙级，风景园林工程设计专项乙级

中筑（深圳）设计院有限公司（以下简称“中筑设计院”）为公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目设计施工图。中筑设计院官网显示，其现有职工 118 人，技术骨干 65 人，其中各专业注册师 21 人，高级工程师 12 名、工程师 32 名，具备广东银豪新型材料增资扩产项目、国盈光电总部项目、圆通

速递东沙田中心厂房扩建项目、佰特照明数字制造总部项目、东莞市信诚硅胶电子有限公司项目等成功经验，业务规模与发行人向其采购规模相匹配。

③中科标禾工程项目管理有限公司

公司名称	中科标禾工程项目管理有限公司
成立时间	2004 年 2 月 26 日
企业类型	其他有限责任公司
注册资本	5000 万人民币
注册地址	四川省成都市锦江区锦东路 668 号 1 栋 14 楼 1401 号、1402 号、1403 号、1404 号、1405 号
法定代表人	胥波
经营范围	一般项目：工程管理服务；工程造价咨询业务；招投标代理服务；政府采购代理服务；工业工程设计服务；规划设计管理；公路水运工程试验检测服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；水利相关咨询服务；信息技术咨询服务；消防技术服务；水环境污染防治服务；社会稳定风险评估；环保咨询服务；金属门窗工程施工；土石方工程施工；园林绿化工程施工；体育场地设施工程施工；水污染治理；物业管理；司法鉴定服务；人防工程设计；单建式人防工程监理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：建设工程设计；文物保护工程设计；地质灾害治理工程设计；建设工程勘察；文物保护工程勘察；地质灾害治理工程勘查；测绘服务；建设工程监理；地质灾害治理工程监理；公路工程监理；水运工程监理；文物保护工程监理；水利工程建设监理；建设工程质量检测；水利工程质量检测；检验检测服务；建设工程施工；施工专业作业；文物保护工程施工；地质灾害治理工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。
股东结构	海南倍优德科技咨询有限公司 95%；王承俊 5%
主要人员	胥波；王承俊
资质	工程监理综合资质、工程设计建筑行业（建筑工程）乙级

中科标禾工程项目管理有限公司（以下简称“中科标禾”）为公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目提供监理服务，同时为肇庆精密制造基地项目提供勘察设计服务。根据中科标禾官网显示，中科标禾在 20 多年的发展历程中，为全国 25000 多家业主提供过工程咨询管理服务，多次荣获国家级奖、省级和市级奖项；公司相继被评为全国工程监理中标数量 10 强、全国工程监理招标采购供应商 100 强和全国工程造价咨询招标采购供应商 100 强企业，其业务规模与发行人向其采购规模相匹配。

④中科经纬工程技术有限公司

公司名称	中科经纬工程技术有限公司
成立时间	1998 年 6 月 17 日

企业类型	其他有限责任公司
注册资本	5000 万人民币
注册地址	成都市青羊区敬业路 218 号 15 栋 1 楼 1 号
法定代表人	李秀英
经营范围	一般项目：工程造价咨询业务；政府采购代理服务；采购代理服务；招投标代理服务；工程管理服务；价格鉴证评估；资产评估；房地产评估；社会稳定风险评估；房地产咨询；水利相关咨询服务；环保咨询服务；安全咨询服务；节能管理服务；财政资金项目预算绩效评价服务；水资源管理；环境保护监测；土地整治服务；地质灾害治理服务；设备监理服务；单建式人防工程监理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理；互联网销售（除销售需要许可的商品）；建筑材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程监理；水利工程建设监理；水运工程监理；公路工程监理；文物保护工程监理；地质灾害治理工程监理；建设工程勘察；建设工程设计；国土空间规划编制；测绘服务；建设工程质量检测。
股东结构	四川合广益工程咨询有限公司 90%；四川集思益企业管理有限公司 10%
主要人员	李秀英
资质	工程设计建筑行业乙级、工程监理综合资质、工程勘察岩土工程专业乙级

中科经纬工程技术有限公司（以下简称“中科经纬”）为公司肇庆精密制造基地项目提供监理、造价咨询、招标代理等服务。根据公开信息，中科经纬是一家集工程咨询、工程造价、工程监理、招标代理、工程勘察设计为一体的全国性综合性工程建设咨询服务企业，业务覆盖四川、重庆、云南、贵州、江西、广西、河南、河北、宁夏、青海、广东等全国多个地区。

根据中科经纬官网，中科经纬在各领域的成功案例如下：

序号	类型	成功案例
1	工程造价	大熊猫国家公园雅安科普教育中心、成都青山利康药业
2	工程监理	松山湖文化艺术街区建设项目、眉山天府新区智慧城市基础建设项目
3	项目管理	自贡市板仓工业园鸿板大道西段道路二期工程、川音嘉苑二期住宅建设项目
4	招标代理	川投国际花园、乐山市儿童专科医院业务综合大楼

因此，中科经纬的业务规模与发行人向其采购规模相匹配。

⑤东莞市昌晖电气工程有限公司

公司名称	东莞市昌晖电气工程有限公司
成立时间	2005 年 7 月 12 日
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
注册资本	4624.2 万人民币
注册地址	广东省东莞市厚街镇河田新村大路 2 号 2 号楼

法定代表人	卢伟超
经营范围	许可项目：电气安装服务；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；发电业务、输电业务、供（配）电业务；供电业务；建设工程设计；建设工程施工；住宅室内装饰装修。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：土地使用权租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；住房租赁；机械设备租赁；专业设计服务；电气设备销售；信息技术咨询服务；新兴能源技术研发；储能技术服务；光伏发电设备租赁；电动汽车充电基础设施运营；集中式快速充电站；以自有资金从事投资活动。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东结构	广东聚润达集团有限责任公司 100%，实际控制人为东莞市人民政府国有资产监督管理委员会
主要人员	卢伟超；林琼珍
资质	电力工程施工总承包二级、建筑工程施工总承包二级

东莞市昌晖电气工程有限公司（以下简称“昌晖电气”）为公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目临时供配电工程供应商。该公司实际控制人为东莞市国资委。根据天眼查的信息，昌晖电气 2025 年员工人数 352 人，拥有电力工程施工总承包二级、建筑工程施工总承包二级等专业资质，近年来中标了道滘镇区电力迁改工程、甬莞-莞佛高速公路常平至虎门段及虎门港支线一期改扩建工程电力设施迁改施工、广东电网有限责任公司 2026 年 20 千伏及以下中低压配电网项目等工程项目。因此，昌晖电气的业务规模与发行人向其采购规模相匹配。

⑥广东和协建设工程检测有限公司

公司名称	广东和协建设工程检测有限公司
成立时间	2017 年 2 月 17 日
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股的法人独资)
注册资本	1009 万人民币
注册地址	广东省东莞市寮步镇矿头路 2 号
法定代表人	周文
经营范围	一般项目：公路水运工程试验检测服务；消防技术服务；环境保护监测；非居住房地产租赁；住房租赁；物业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程质量检测；建设工程勘察；水利工程质量检测；测绘服务；雷电防护装置检测；室内环境检测；检验检测服务。
股东结构	东莞市和协企业管理有限公司 100%
主要人员	周文
资质	工程勘察工程测量专业乙级、工程勘察岩土工程专业（岩土工程物探测试检测监测）乙级

广东和协建设工程检测有限公司（以下简称“和协建设”）为公司日信高科新

能源动力电池极片冲切模具研发生产项目提供工程质量检测技术服务。根据公开信息查询，和协建设拥有工程勘察工程测量专业乙级等专业资质，2025 年员工人数为 261 人，成功案例包括东莞市协成鞋业有限公司厂房及研发大楼勘测、化州市平定镇翰堂拦河闸坝重建工程质量检测服务、惠东县中医院新建项目采购工程质量（现场检测、空调节能、钢结构）检验检测服务等。因此，和协建设的业务规模与发行人向其采购规模相匹配。

⑦肇庆市恒电电力工程有限公司

公司名称	肇庆市恒电电力工程有限公司
成立时间	2000 年 12 月 11 日
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
注册资本	30000 万人民币
注册地址	肇庆市和平路 28 号新车间综合楼北侧四、五、六层
法定代表人	谢瑞杰
经营范围	许可项目：建设工程施工；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；建设工程设计；建筑劳务分包；施工专业作业；住宅室内装饰装修；电气安装服务；水力发电；发电业务、输电业务、供（配）电业务；供电业务；通用航空服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电力设施器材销售；劳务服务（不含劳务派遣）；建筑装饰材料销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；电力电子元器件销售；电气设备修理；小微型客车租赁经营服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；非居住房地产租赁；物业管理；代驾服务；以自有资金从事投资活动；新能源汽车换电设施销售；新能源原动设备销售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；太阳能发电技术服务；太阳能热发电装备销售；太阳能热利用产品销售；太阳能热发电产品销售；光伏设备及元器件销售；软件开发；软件销售；软件外包服务；装卸搬运；工程造价咨询业务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东结构	广东汇能投资集团有限公司 100%，实际控制人为肇庆新区管理委员会，为国有独资企业
主要人员	谢瑞杰执行董事、邓文飞经理、郭雄和江永强为监事
资质	电力工程施工总承包二级、建筑工程施工总承包二级

肇庆市恒电电力工程有限公司（以下简称“恒电电力”）为公司肇庆精密制造基地项目永久配电工程供应商。根据公开信息，恒电电力为国有独资企业，拥有电力工程施工总承包二级等专业资质，2025 年员工人数 148 人，成功案例包括肇庆 110 千伏永安 2 输变电工程、肇庆 220 千伏德城输变电工程、肇庆大旺 110 千伏沙沥输变电工程等。因此，恒电电力的业务规模与发行人向其采购规模相匹配。

（2）在建工程主要供应商的选择依据、定价方式及价格公允性

公司一般采用邀请招标的方式遴选供应商，聘请具备资质的招标代理服务组织招标，邀请 3 家以上的供应商参与项目投标，收到投标资料后组织开标，组成专门的评标委员会，根据招标文件中确定的标准开展评标，并最终确定中标单位，并与其签署合同。

1）肇庆精密制造基地项目

肇庆精密制造基地项目向主要工程供应商采购的具体内容、交易定价方式如下所示：

主要工程供应商	采购内容	定价方式
广东省化州市建筑工程总公司	制造基地项目桩基工程	招标
	建设工程施工、室内装饰总包	招标
肇庆新区管理委员会发展规划局	城市基础设施配套费	按建筑面积计征
中科经纬工程技术有限公司	监理	招标
	造价咨询	招标
	招标代理	招标
肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	配电工程	招标
中科标禾工程项目管理有限公司	勘察设计	招标

公司履行的招标程序具体如下：

①广东省化州市建筑工程总公司

2022 年 12 月，公司肇庆精密制造基地项目的建设工程施工、室内装饰总包工程开始招投标，通过招标代理机构中科经纬工程技术有限公司向广东省化州市建筑工程总公司等四家建筑单位发出投标邀请书，并于当月召开工程招标会议，对投标单位进行评选，四家建筑单位报价情况如下：

投标单位	投标价格（下浮率）	结果
广东省化州市建筑工程总公司	下浮 7%	中标
佛山市市政建设工程有限公司	下浮 2.5%	-
广东万博建筑工程有限公司	下浮 3.1%	-
广东大鼎建设工程有限公司	下浮 1.68%	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取广东省化州市建筑工程总公司作为中标方，并与其签订工程建设合同。

2022 年 12 月，公司肇庆精密制造基地项目桩基工程开始招投标，通过招标代理机构中科经纬工程技术有限公司向广东省化州市建筑工程总公司等三家建筑单位发出投标邀请书，并于当月召开工程招标会议，对投标单位进行评选，三家建筑单位报价情况如下：

投标单位	投标价格（下浮率）	中标方
广东省化州市建筑工程总公司	下浮 10%	中标
佛山市市政建设工程有限公司	下浮 3.55%	-
广东万博建筑工程有限公司	下浮 5.85%	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取广东省化州市建筑工程总公司作为中标方，并与其签订工程建设合同。

根据公司与广东省化州市建筑工程总公司签订的建设合同（包括建设工程施工、室内装饰总包项目、桩基工程），该项目的造价信息如下：

序号	工程名称	工程内容	项目地点	工程造价（万元）	建筑面积（平方米）	单位造价（元/平方米）
1	肇庆精密制造基地项目	土建工程、安装工程等	肇庆市鼎湖区	16,252.50	61,045.97	2,662.34

经查询广东省珠三角地区可比厂房的造价信息，该区域内其他厂房或建筑的工程造价信息如下：

单位：平方米、万元、元/平方米

序号	项目	建筑商	项目所在地	建筑面积	总工程金额	单位造价
1	广东省智能制造示范基地（板芙智装园）创新创业载体建设项目施工	中铁十九局集团有限公司	广东中山	58,212.76	15,829.57	2,719.26
2	平南智能装备制造基地项目施工	广西建工第二建筑工程有限责任公司；联合单位：广西东越建筑工程有限公司	广东中山	67,405.97	18,345.00	2,721.57
3	风华高科高端 MLCC 智能仓储项目一期工程	深圳市文灿建设工程有限公司	广东肇庆	3,115.20	887.32	2,848.36
4	万江新村产业园区智能制造中心施工总承包	中国建筑一局（集团）有限公司	广东东莞	78,743.78	25,212.59	3,201.85
5	松山湖高新区生态园片区先进制造产业园	中建科工集团有限公司；浙江兴讯建设	广东东莞	127,063.00	44,256.57	3,483.04

	配套项目工程总承包	工程有限公司				

注：上述信息来源于广东省公共资源交易平台、住建部全国建筑市场监管公共服务平台等公开信息查询

由上表可见，公司肇庆精密制造基地项目厂房主体工程单位造价与同地区相关建筑工程的平均单位造价不存在显著差异，具有公允性。

②中科经纬工程技术有限公司

A、监理服务

2022 年 7 月，公司肇庆精密制造基地项目建设项目的监理服务工程进行招投标，公司向中科经纬工程技术有限公司等三家单位发出投标邀请书，收到三家单位的投标资料后，公司对投标单位进行评选，三家单位报价情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	中标方
中科经纬工程技术有限公司	159.00	中标
中科标禾工程项目管理有限公司	163.80	-
中资锐诚工程项目管理有限公司	165.00	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取中科经纬工程技术有限公司作为中标方，并与其签订工程监理合同。

B、造价咨询

2022 年 7 月，公司肇庆精密制造基地项目建设项目的造价咨询工程进行招投标，公司向中科经纬工程技术有限公司等三家单位发出投标邀请书，收到三家单位的投标资料后，公司对投标单位进行评选，三家单位报价情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	中标方
中科经纬工程技术有限公司	130.44	中标
中洲宏腾工程管理有限公司	138.00	-
中资锐诚工程项目管理有限公司	144.00	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取中科经纬工程技术有限公司作为中标方，并与其签订工程造价咨询合同。

C、招标代理

2022 年 7 月，公司肇庆精密制造基地项目的招标代理工程进行招投标，公司向中科经纬工程技术有限公司等三家单位发出投标邀请书，收到三家单位的投标资料后，公司对投标单位进行评选，三家单位报价情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	中标方
中科经纬工程技术有限公司	10.00	中标
中洲宏腾工程管理有限公司	11.50	-
成致项目管理有限公司	11.00	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取中科经纬工程技术有限公司作为中标方，并与其签订招标代理合同。

③肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司

2024 年 8 月，公司肇庆精密制造基地项目的配电工程开始招投标，公司通过招标代理机构中科经纬工程技术有限公司向肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司等三家单位发出投标邀请书，并召开工程招标会议，对投标单位进行评选，评选情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	评分	中标方
肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	204.25	9	中标
肇庆金航电力建设有限公司	208.75	7	-
河南鸆辉建设工程有限公司	206.70	8	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司作为中标方，并与其签订配电工程合同。

④中科标禾工程项目管理有限公司

2022 年 8 月，公司肇庆精密制造基地项目的勘察设计工程开始招投标，公司通过招标代理机构中科经纬工程技术有限公司向中科标禾工程项目管理有限公司等三家单位发出投标邀请书，并召开工程招标会议，对投标单位进行评选，评选情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	中标方
中科标禾工程项目管理有限公司	147.90	中标
中科经纬工程技术有限公司	150.30	-
中北工程设计咨询有限公司	168.10	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取中科标禾工程项目管理有限公司作为中标方，并与其签订勘察设计工程合同。

综上所述，公司肇庆生产基地通过邀请招标的方式遴选供应商，经评标后确定中标单位和交易价格，交易定价具有公允性。

2）日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目

日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目向主要工程供应商采购的具体内容、交易定价方式如下所示：

主要工程供应商	采购内容	定价方式
广东省化州市建筑工程总公司	工程施工总包	招标
中筑（深圳）设计院有限公司	施工图设计	招标
中科标禾工程项目管理有限公司	工程监理	招标
东莞市昌晖电气工程有限公司	配电工程	招标
广东和协建设工程检测有限公司	工程质量检测	招标

公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目履行的招标程序具体如下：

①广东省化州市建筑工程总公司

2024 年 10 月，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目的工程施工总包工程开始招投标，公司向广东省化州市建筑工程总公司等三家建筑单位发出投标邀请书，并于 2024 年 11 月召开工程招标会议，对投标单位进行评选，三家建筑单位评选情况如下：

投标单位	投标价格（下浮率）	中标方
广东省化州市建筑工程总公司	下浮 13%	中标
广东丰伟建设有限公司	下浮 1.2%	-
广东强雄建设集团有限公司	下浮 3.6%	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取广东省化州市建筑工程总公司作为中标方，并与其签订工程建设合同。

公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目与厂房主体工程承包商广东省化州市建筑工程总公司签订的《建设工程施工合同》造价信息如下：

序号	工程名称	工程内容	项目地点	工程造价（万元）	建筑面积（平方米）	单位造价（元/平方米）
1	日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目	土建工程、安装工程等	东莞市长安镇新民社区	14,790.00	47,894.46	3,088.04

经查询广东省珠三角地区可比厂房的造价信息，该区域内其他厂房或建筑的工程造价信息如下：

单位：平方米、万元、元/平方米

序号	项目	建筑商	项目所在地	建筑面积	总工程金额	单位造价
1	广东省智能制造示范基地（板芙智装园）创新创业载体建设项目施工	中铁十九局集团有限公司	广东中山	58,212.76	15,829.57	2,719.26
2	平南智能装备制造基地项目施工	广西建工第二建筑工程有限责任公司；联合单位：广西东越建筑工程有限公司	广东中山	67,405.97	18,345.00	2,721.57
3	风华高科高端 MLCC 智能仓储项目一期工程	深圳市文灿建设工程有限公司	广东肇庆	3,115.20	887.32	2,848.36
4	万江新村产业园区智能制造中心施工总承包	中国建筑一局（集团）有限公司	广东东莞	78,743.78	25,212.59	3,201.85
5	松山湖高新区生态园片区先进制造产业园配套项目工程总承包	中建科工集团有限公司；浙江兴讯建设工程有限公司	广东东莞	127,063.00	44,256.57	3,483.04

注：上述信息来源于广东省公共资源交易平台、住建部全国建筑市场监管公共服务平台等公开信息查询

由上表可见，公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目单位造价与同地区相关建筑工程的平均单位造价不存在显著差异，具有公允性。

②中筑（深圳）设计院有限公司

2024 年 3 月，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目的施工图设计工程开始招投标，公司向中筑（深圳）设计院有限公司等四家单位发出设计邀请函，并于 2024 年 4 月对投标单位进行评选，四家单位评选情况如下：

投标单位	评分	中标方
中筑（深圳）设计院有限公司	9	中标方
深圳市现代城市建筑设计有限公司	7	-
广东中人工程设计有限公司	8	-
广东广筑工程设计有限公司	7	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取中筑（深圳）设计院有限公司作为中标方，并与其签订合同。

③中科标禾工程项目管理有限公司

2024 年 11 月，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目的监理

工程开始招投标，公司向中科标禾工程项目管理有限公司等三家单位发出投标邀请书，并于当月召开工程招标会议，对投标单位进行评选，三家单位评选情况如下：

投标单位	技术评分	商务评分	付款评分	总分	中标方
广东市南粤工程建设监理有限公司	2	1	1	4	-
康立时代建设集团公司	1	2	0	3	-
中科标禾工程项目管理有限公司	3	3	3	9	中标

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取中科标禾工程项目管理有限公司作为中标方，并与其签订合同。

④东莞市昌晖电气工程有限公司

2024 年 7 月，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目的配电工程开始招投标，公司向东莞市昌晖电气工程有限公司等三家单位发出投标邀请书，并于当月对投标单位进行评选，三家单位评选情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	中标方
东莞市昌晖电气工程有限公司	75.90	中标方
东莞铜力电气安装工程有限公司	76.60	-
东莞市东力电器设备有限公司	77.53	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取东莞市昌晖电气工程有限公司作为中标方，并与其签订合同。

⑤广东和协建设工程检测有限公司

2024 年 12 月，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目的工程质量检测开始招投标，公司向广东和协建设工程检测有限公司等三家单位发出投标邀请书，并于当月召开工程招标会议，对投标单位进行评选，三家建筑单位评选情况如下：

投标单位	投标价格（万元）	中标方
广东和协建设工程检测有限公司	39.87	中标
东莞市正衡建设工程检测有限公司	40.41	-
东莞市建业检测技术有限公司	62.03	-

经公司综合考虑投标单位情况，择优选取广东和协建设工程检测有限公司作为中标方，并与其签订工程建设合同。

综上所述，公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目通过邀请招标的方式遴选供应商，经评标后确定中标单位和交易价格，交易定价具有公允性。

综上，公司主要通过招投标确定在建工程供应商，相应供应商具备施工方资质、规模与发行人向其采购规模具有匹配性，采购价格公允。

2、说明固定资产供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性

报告期内，公司新增固定资产的情况如下：

单位：万元

项目	新增金额	占比
房屋及建筑物	16,009.03	54.56%
机器设备	12,002.00	40.91%
其他	1,328.89	4.53%
合计	**29,339.92**	**100.00%**

报告期内，公司新增固定资产 29,339.92 万元，主要是房屋建筑物和机器设备，其中房屋及建筑物新增金额 16,009.03 万元，主要系公司肇庆生产基地建设转固，相应主要供应商的采购情况详见本题回复之“1、说明在建工程供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，施工方资质、规模与发行人向其采购规模匹配性，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性”。

报告期内，公司机器设备新增金额 12,002.00 万元，主要系公司东莞长安生产基地、肇庆生产基地、南京日信生产基地、鸿晟达生产基地购置的机器设备较多。报告期内，公司新增机器设备对应的主要供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购内容	采购金额	采购占比
1	法垄热工技术（上海）有限公司	固溶炉、时效炉	1,676.99	13.97%
2	广东省鸿晟达金属科技有限公司	二手真空炉设备	1,392.38	11.60%
3	广东皓晨装备有限公司	立式加工中心、龙门加工中心	843.02	7.02%
4	东莞市肇兴精密机械有限公司	数控走心机	613.45	5.11%
5	广东南图科技有限公司	数控立式加工中心、牧野慢走丝	559.82	4.66%
	合计		**5,085.67**	**42.37%**

设备采购一般不涉及施工方资质，上述固定资产供应商的选择依据、基本情况、发行人采购占比，规模与发行人向其采购规模匹配性，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性说明如下：

（1）广东省鸿晟达金属科技有限公司

广东省鸿晟达金属科技有限公司的基本情况如下：

公司名称	广东省鸿晟达金属科技有限公司
成立时间	2021 年 6 月 22 日
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	519 万人民币
注册地址	广东省东莞市长安镇艺强路 1 号 3 栋 101 室
法定代表人	吴勇铭
经营范围	一般项目：金属制品研发；金属材料制造；金属材料销售；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售；金属表面处理及热处理加工；金属切削加工服务；机械设备销售；机械设备研发；通用设备制造（不含特种设备制造）；计量技术服务；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东结构	吴勇铭 60%、蔡林江 20%、商启军 20%，实际控制人为吴勇铭
主要人员	吴勇铭、蔡林江

广东省鸿晟达金属科技有限公司（“广东鸿晟达”）成立于 2021 年 6 月，主要从事金属热处理加工业务，为国内各大知名的消费电子领域 MIM（金属粉末注射成型）客户提供优质的热处理解决方案，收入主要来源于折叠屏手机转轴配件的热处理加工。广东鸿晟达的直接客户主要是东莞市环力智能科技有限公司、达昊（厦门）制造有限公司，终端应用品牌包括三星、华为、荣耀、苹果等。

鉴于广东鸿晟达在金属热处理业务领域具有丰富的行业经验和优质的客户资源，公司看好 3C 消费电子领域尤其是折叠屏设备的发展前景，因而通过投资设立鸿晟达高精密切入金属热处理业务板块。2025 年 12 月，公司与东莞市鸿晟达投资合伙企业（有限合伙）（“鸿晟达投资”）合资设立鸿晟达高精密，以鸿晟达高精密为主体开展金属热处理相关业务。鸿晟达高精密注册资本为 2,500 万元，其中公司出资 1,500 万元，持股比例 60%；鸿晟达投资出资 1,000 万元，持股比例 40%。鸿晟达投资系由原广东鸿晟达核心员工和管理团队出资设立的持股平台，执行事务合伙人为吴勇铭。

2026 年 2 月，广东鸿晟达分别与鸿晟达高精密及其子公司厦门鸿晟达签署

《购销合同》，将真空炉、光亮炉等经营性资产转让给鸿晟达高精密和厦门鸿晟达。具体情况如下：

单位：万元

序号	采购主体	项目	数量	采购金额
1	广东鸿晟达	真空炉	14	714.04
2	广东鸿晟达	光亮炉	8	98.40
3	广东鸿晟达	其他机器设备、电子设备等	141	257.82
4	厦门鸿晟达	真空炉	2	322.12
		合计		**1,392.38**

本次交易价格系根据银信资产评估有限公司于2026年2月7日出具的“银信评报字（2025）第B00437号”《资产评估报告》确定，交易定价公允。

本次交易完成后，广东鸿晟达计划启动注销程序，截至本回复出具日已经完成了税务注销手续。

（2）法垄热工技术（上海）有限公司

①采购内容

报告期内，厦门鸿晟达为建设金属热处理产能，向法垄热工技术（上海）有限公司（“法垄热工”）采购固溶炉、时效炉等设备，具体情况如下：

单位：万元

序号	规格型号	数量	含税价格	含税采购金额	不含税采购金额
1	固溶炉 GV02	1	200.00	200.00	176.99
2	固溶炉 GV03	1	200.00	200.00	176.99
3	固溶炉 GV04	1	200.00	200.00	176.99
4	固溶炉 GV05	1	200.00	200.00	176.99
5	固溶炉 GV08	1	200.00	200.00	176.99
10	固溶炉 GV09	1	125.00	125.00	110.62
6	时效炉 SV02	1	110.00	110.00	97.35
7	时效炉 SV03	1	110.00	110.00	97.35
8	时效炉 SV04	1	110.00	110.00	97.35
9	时效炉 SV05	1	110.00	110.00	97.35
11	时效炉 SV06	1	110.00	110.00	97.35
12	时效炉 SV07	1	110.00	110.00	97.35
13	时效炉 SV08	1	110.00	110.00	97.35
	合计	**13**		**1,895.00**	**1,676.99**

法垄热工技术（上海）有限公司的基本情况如下：

公司名称	法垄热工技术（上海）有限公司
成立时间	2013 年 7 月 9 日
企业类型	有限责任公司
注册资本	1,600 万人民币
注册地址	上海市奉贤区航南公路 8315 号 1 幢 102 厂房
法定代表人	陈溢
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口；烘炉、熔炉及电炉销售；机械电气设备销售；特种设备销售；烘炉、熔炉及电炉制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；金属表面处理及热处理加工。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东结构	陈溢 60%、杜樱 10%、唐鹏 10%、孙曹荣 10%、孙军明 10%，陈溢为实际控制人
主要人员	陈溢、孙军明

根据公开信息，法垄热工专注于高性能真空炉的设计与制造，每年在全球交付 100 多台热处理炉，适用于各种热处理工艺，包括高压气淬、油淬、回火、钎焊，低压渗碳（LPC）和氮化等。因此，公司向法垄热工的采购规模与其自身业务规模具有匹配性。

②交易合理性及定价公允性

厦门鸿晟达成立于 2025 年 3 月，原系广东鸿晟达的控股子公司，主要为承接达昊（厦门）制造有限公司的热处理订单而设立。厦门鸿晟达成立时的股东为广东鸿晟达、吴勇铭、法垄热工和东莞市景行汉晶材料科技有限公司（“景行汉晶”）。

子公司鸿晟达高精密成立后，为了进一步整合原广东鸿晟达体系内的金属热处理业务，并改善厦门鸿晟达的资金和生产经营条件，2026 年 4 月，鸿晟达高精密分别受让广东鸿晟达和法垄热工持有的厦门鸿晟达 55%和 27%股权，合计取得厦门鸿晟达 82%的股权，并对厦门鸿晟达进行增资。本次股权转让和增资完成后，厦门鸿晟达成为公司的控股子公司，广东鸿晟达不再持有厦门鸿晟达股权，吴勇铭、法垄热工和景行汉晶继续作为厦门鸿晟达的少数股东。

截至本回复出具日，厦门鸿晟达的股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名/名称	认缴注册资本	持股比例
1	鸿晟达高精密	3,280	82.00%
2	上海法垄	200	5.00%
3	吴勇铭	300	7.50%
4	东莞市景行汉晶材料科技有限公司	220	5.50%
	合计	4,000	100.00%

由上表可知，上海法垄系厦门鸿晟达的少数股东，并且其在公司入股前即已经成为厦门鸿晟达的股东。根据访谈，上海法垄系国内高端热处理加工设备厂商，其产品为金属热处理业务的核心设备，厦门鸿晟达引入上海法垄作为股东主要是通过股权合作深化业务绑定，以促进厦门鸿晟达业务开展。厦门鸿晟达向上海法垄采购的固溶炉、时效炉等均属于高度定制化设备，双方通过商务谈判确定交易价格，定价具备公允性。

（3）广东皓晨装备有限公司

报告期内，公司向广东皓晨装备有限公司采购情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	规格型号	含税采购价格	数量	含税采购金额	不含税采购金额
1	高速加工中心	皓晨 VMD-850	22.66	10	226.60	200.53
2	高速加工中心	皓晨 VMD-850	23.50	8	188.00	166.37
3	立式加工中心	皓晨 HC-L1160B（重型三线）	31.32	3	93.97	83.16
4	立式加工中心	皓晨 HC-1680（两线一硬）	43.83	3	131.50	116.37
5	龙门加工中心	皓晨 HC-2030D（两线一硬）	87.96	1	87.96	77.84
6	龙门加工中心	皓晨 HC-2203B（两线一硬）	105.59	1	105.59	93.44
7	龙门加工中心	皓晨 HC-2012B（两线一硬）	59.49	2	118.99	105.30
合计			**-**	**28**	**952.61**	**843.02**

广东皓晨装备有限公司的基本情况如下：

公司名称	广东皓晨装备有限公司
成立时间	2021 年 1 月 14 日
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	500 万人民币
注册地址	广东省东莞市大朗镇屏东路 2 号 112 室
法定代表人	王勇
经营范围	一般项目：机械设备研发；智能机器人的研发；软件开发；工业设计服务；数控机床制造；数控机床销售；机床功能部件及附件制造；机床功能部件及附件销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械设备销售；其他电子器件制造；电子

	产品销售；五金产品制造；五金产品批发；通用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；非居住房地产租赁；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东结构	王勇 80%、陈晖 20%，实际控制人为王勇
主要人员	王勇、吴庆玲

根据访谈，广东皓晨装备有限公司主要从事 CNC 加工中心等机械设备的设计、生产和销售，皓晨系其自有品牌，公司向其采购占其收入的 10%左右。因此，公司向广东皓晨装备有限公司的采购规模与其业务规模具有匹配性。

公司因投资建设肇庆生产基地需要采购立式加工中心、龙门加工中心等生产设备，在采购过程中，公司向广东皓晨装备有限公司、东莞市宝科精密机械有限公司、乔锋智能装备股份有限公司 3 家供应商进行了询价，具体情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	规格型号	皓晨装备	宝科精密	乔锋智能
1	高速加工中心	VMD-850	22.66	27.00	28.50
2	高速加工中心	VMD-850	23.50	31.00	34.50
3	立式加工中心	L1160B（重型三线）	31.32	31.00	34.50
4	立式加工中心	1680（两线一硬）	43.83	54.00	49.00
5	龙门加工中心	2030D（两线一硬）	87.96	56.00	84.00
6	龙门加工中心	2203B（两线一硬）	105.59	108.00	122.00
7	龙门加工中心	2012B（两线一硬）	59.49	70.00	62.60

经综合比较 3 家供应商的产品情况、价格、付款条款等因素，公司最终选定广东皓晨装备有限公司作为本次设备采购的供应商。因此，公司向广东皓晨装备有限公司采购设备是经过市场化的比价程序确定，采购价格公允。

（4）东莞市肇兴精密机械有限公司

报告期内，公司向东莞市肇兴精密机械有限公司采购情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	规格型号	含税采购价格	数量	含税采购金额	不含税采购金额
1	数控走心机	STARSB20R（Ø3-26）	49.00	2	98.00	86.73
2	数控走心机	STARSB20R（Ø3-26）	47.80	12	573.60	507.61
3	走心机排屑机	JY-STP20-LG（含小车，带过滤）	1.35	16	21.60	19.12
合计				**30**	**693.20**	**613.45**

东莞市肇兴精密机械有限公司的基本情况如下：

公司名称	东莞市肇兴精密机械有限公司
成立时间	2013 年 9 月 11 日
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	100 万人民币
注册地址	广东省东莞市长安镇太安路长安段 405 号 2 号楼 103 室
法定代表人	邓芬娇
经营范围	销售、维修：数控机床、五金机电产品、通用机械设备及配件、刀具、五金电子零件；相关技术咨询及技术服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)
股东结构	邓芬娇 60%、俞波 40%，邓芬娇为实际控制人
主要人员	邓芬娇、俞波

根据访谈，东莞市肇兴精密机械有限公司系日本 star 品牌走心机的代理商，公司的采购金额占其收入的 6%左右，因而公司向东莞市肇兴精密机械有限公司的采购规模与其规模具有匹配性。

公司因投资建设肇庆生产基地需要采购数控走心机等生产设备，在采购过程中，公司向东莞市肇兴精密机械有限公司、东莞市启源精密机械有限公司 2 家供应商进行了询价，具体情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	肇兴精密		启源精密	
		规格型号	价格	规格型号	价格
1	数控走心机	STARSB20R（Ø3-26）	47.80	S205A	44.50
2	数控走心机	STARSB20R（Ø3-26）	49.00		

注：走心机排屑机单价较低，直接通过商务谈判确定价格

由上表可知，肇兴精密数控走心机（STARSB20R）的价格相比启源精密数控走心机（S205A）来说较高，但是考虑到肇兴精密的数控走心机系日本 STAR 品牌高精密设备，精密度和产品稳定性更好，公司结合生产需求，经评估后确定选择肇兴精密作为供应商，采购价格具有公允性。

（5）广东南图科技有限公司

报告期内，公司向广东南图科技有限公司采购情况如下：

序号	资产名称	规格型号	含税采购价格	数量	含税采购金额	不含税采购金额
1	牧野慢走丝	U3Productive	66.50	2	133.00	117.70

序号	资产名称	规格型号	含税采购价格	数量	含税采购金额	不含税采购金额
2	牧野慢走丝	U3Productive	62.50	4	250.00	221.24
3	牧野数控立式加工中心	PS105	83.20	3	249.60	220.88
合计				**9**	**632.60**	**559.82**

广东南图科技有限公司的基本情况如下：

公司名称	广东南图科技有限公司
成立时间	2012 年 11 月 24 日
企业类型	有限责任公司
注册资本	1,000 万人民币
注册地址	东莞市南城街道宏七路万科大厦 1802 室
法定代表人	杜力
经营范围	网上销售、销售：通用机械设备、机床及其零配件、五金模具及模具配件、磨料、仪器、仪表及计量衡器具；机床维修及技术咨询服务；增值电信业务经营（含互联网信息服务）；研发及销售：机器人、软件和自动化生产线；货物进出口及技术进出口。
股东结构	杜力 34%、严伟 33%、蔡建军 33%，杜力为实际控制人
主要人员	杜力、廖伟

根据访谈，广东南图科技有限公司系日本牧野 MAKINO、EROWA 和蔡司的华南区代理商，收入规模较大，公司的采购金额占其收入的 1%-2%左右，因而公司向广东南图科技有限公司的采购规模与其业务规模具有匹配性。

基于产能扩张需要，公司向广东南图科技有限公司采购牧野数控立式加工中心、牧野慢走丝等设备，由于该等设备均为高精密加工设备，公司一般向一线品牌商进行采购，因此公司直接与日本牧野的代理商广东南图科技有限公司通过商务谈判的方式确定交易价格，具备公允性。

综上，公司主要通过询价比价、评估、商务谈判等方式确定主要生产设备的采购价格，价格公允，供应商的业务规模与发行人向其采购规模具有匹配性。

（四）说明在建工程主要采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性，供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系，是否存在提前结算工程款项或资金体外循环的情形

1、说明在建工程主要采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性

报告期内，公司主要在建工程项目付款安排、结算方式以及实际付款进度情况如下：

（1）日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目

日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目于 2024 年开工建设，对 2024 年末、2025 年末、2026 年 6 月末主要合同的合同进度、付款情况分析如下：

①2026 年 6 月末

2026 年 6 月末，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	总包合同	14,790.00	（1）进度款：按月度支付，发包人按相应合格工作量相对应的合同价款的_80%支付，且累计不超过合同签约金额的_80%。 （2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的 85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结算总额的 97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的 3%	是	13,263.57	89.68%	10,176.00	68.80%	否（注 1）
2	中筑（深圳）设计院有限公司	施工图设计	172.41	合同签订后支付 20%，建筑方案通过后支付 30%，施工图审图合格后支付 40%，竣工验收合格后支付 10%	是	172.41	100.00%	155.17	90.00%	是，剩余为质保金
3	中科标禾工程项目管理有限公司	监理合同	109.11	1、预付款：合同签订后支付 20%; 2、进度款：2 个月结算一次，支付监理人员费用总额的 75%； 3、工程竣工验收款：竣工验收后支付剩余监理费用。	是	84.50	77.44%	75.21	68.93%	否（注 2）

4	东莞市昌晖电气工程有限公司	临时供配电项目	75.90	预付 30%，设备进场支付 50%，供电局竣工验收并通电后支付 18%，验收合格后支付 2%	是	75.90	100.00%	74.38	98.00%	是，剩余为质保金
5	广东和协建设工程检测有限公司	工程质量检测技术服务	39.87	每月出具工程量申报表和请款函进行付款	否，实际为多个月请款一次	41.33	103.66%	41.33	103.66%	是（注 3）

注 1：广东省化州市建筑工程总公司一般一个月请款一次，请款后需经公司审批等，截至期末的付款进度落后于实际工程进度，截至 2026 年 7 月末，付款金额为 10,935.00 万元，占截至 2026 年 6 月末工程进度的 82.44%，实际付款进度符合合同约定；

注 2：中科标禾工程项目管理有限公司两个月请款一次，实际付款进度小于工程进度。

注 3：广东和协建设工程检测有限公司按照实际工程量结算，结算金额比合同金额偏大。

②2025 年末

2025 年末，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	总包合同	14,790.00	（1）进度款：按月度支付，发包人按相应合格工作量相对应的合同价款的_80%支付，且累计不超过合同签约金额的_80%。 （2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的 85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结	是	8,265.01	55.88%	5,179.00	35.02%	否（注 1）

				算总额的 97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的 3%						
2	中筑（深圳）设计院有限公司	施工图设计	172.41	合同签订后支付 20%，建筑方案通过后支付 30%，施工图审图合格后支付 40%，竣工验收合格后支付 10%	是	172.41	100.00%	155.17	90.00%	是，剩余为质保金
3	中科标禾工程项目管理有限公司	监理合同	109.11	1、预付款：合同签订后支付 20%; 2、进度款：2 个月结算一次，支付监理人员费用总额的 75%; 3、工程竣工验收款：竣工验收后支付剩余监理费用。	是	55.11	50.51%	53.74	49.26%	是
4	东莞市昌晖电气工程有限公司	临时供配电项目	75.90	预付 30%，设备进场支付 50%，供电局竣工验收并通电后支付 18%，验收合格后支付 2%	是	75.90	100.00%	74.38	98.00%	是，剩余为质保金
5	广东和协建设工程检测有限公司	工程质量检测技术服务	39.87	每月出具工程量申报表和请款函进行付款	否，实际为多个月请款一次	39.09	98.05%	27.30	68.47%	否（注 3）

注 1：广东省化州市建筑工程总公司一般一个月请款一次，请款后需经公司审批等，截至期末的付款进度落后于实际工程进度，2026 年 1 月，付款金额为 6,702.00 万元，占截至 2025 年末工程进度的 81.09%，实际付款进度符合合同约定；

注 2：广东和协建设工程检测有限公司实际多个月请款一次，2025 年 10-12 月工程量，在 2026 年进行请款，实际付款进度与工程进度相匹配。

③2024 年末

2024 年末，日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	总包合同	14,790.00	（1）进度款：按月度支付，发包人按相应合格工作量相对应的合同价款的_80%支付，且累计不超过合同签约金额的_80%。 （2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的 85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结算总额的 97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的 3%	是	550.00	3.72%	150.00	1.01%	是（注 1）
2	中筑（深圳）设计院有限公司	施工图设计	172.41	合同签订后支付 20%，建筑方案通过后支付 30%，施工图审图合格后支付 40%，竣工验收合格后支付 10%	是	172.41	100.00%	155.17	90.00%	是，剩余为质保金
3	中科标禾工程项目管理有限公司	监理合同	109.11	1、预付款：合同签订后支付 20%; 2、进度款：2 个月结算一次，支付监理人员费用总额的 75%; 3、工程竣工验收款：竣工验收后支付剩余监理费用。	是	3.63	3.33%	-	0.00%	是（注 2）
4	东莞市昌晖电气工程有限公司	临时供配电项目	75.90	预付 30%，设备进场支付 50%，供电局竣工验收并通电后支付 18%，验收合格后支付 2%	是	75.90	100.00%	74.38	98.00%	是，剩余为质保金
5	广东和协建设工程检测有限公司	工程质量检测技术服务	39.87	每月出具工程量申报表和请款函进行付款	否，实际为多个月请款一次	-	0.00%	-	0.00%	是

注 1：广东省化州市建筑工程总公司一般一个月请款一次，请款后需经公司审批等，截至期末的付款进度落后于实际工程进度
注 2：中科标禾工程项目管理有限公司两个月请款一次，2025 年 1 月支付预付款和 2024 年度的工程进度款

根据上述分析，公司日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目前五大合同的实际付款与工程进度基本匹配。

（2）肇庆精密制造基地项目

肇庆精密制造基地项目于 2022 年开工建设，对报告期各期末主要合同的合同进度、付款情况分析如下：

①2026 年 6 月末

2026 年 6 月末，肇庆精密制造基地项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	制造基地项目桩基工程	1,043.04	（1）预付款：50%；（2）进度款：月结进度款，按照工程量 75%支付；（3）竣工款：竣工验收时支付至 90%；（4）结算款：结算后支付至 97%；（5）质保金：合同结算总额 3%	是	1,043.04	100.00%	1,011.75	97.00%	是，剩余为质保金
		建设工程施工、室内装饰	15,209.46	（1）进度款：按月度支付，发包人按相应合格工作量相对应的合同价款的_80%支付，且累计不超过合同签约金额的_80%。	是	13,867.51	100.00%	12,137.76	87.53%	否（注 1）

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
				（2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结算总额的97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的3%						
2	肇庆新区管理委员会发展规划局	城市基础设施配套费	348.12	不适用	不适用	348.12	100.00%	348.12	100.00%	是
		厂房五城市基础设施配套费	8.23	不适用	不适用	8.23	100.00%	8.23	100.00%	是
3	中科经纬工程技术有限公司	工程项目管理费及项目测量费	204.50	监理费用每月支付2.5万；工程管理费每月支付1万；测量数据出来支付80%	否，实际为多个月请款一次	204.50	100.00%	122.15	59.73%	否（注2）
		造价咨询	130.44	（1）概算费263600元，前期支付30%，提交概算成功付清；（2）预算费363600元，前期支付30%，提交预算成果后付清；（3）过程签证变更及成本控制，竣工验收后付清；（4）结算审核313600元，结算审核报告提交后付清	否，实际为多个月请款一次	130.44	100.00%	99.08	75.96%	

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
		厂房及宿舍楼招标代理	10.00	中标后支付	是	10.00	100.00%	10.00	100.00%	是
4	肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	永久配电工程	204.25	首期款 30%，设备进场 30%，设备安装调试 20%，竣工验收 18%，质保金 2%	是	204.25	100.00%	200.16	98.00%	是，剩余为质保金
5	中科标禾工程项目管理有限公司	厂房及宿舍楼勘察设计	150.17	（1）厂房建筑施工图 77.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（2）宿舍办公楼施工图 18.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（3）场地总平面施工图 12.70 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（4）勘探报告 19.20 万元，勘探报告完成后支付；（5）图审 20 万元，图审报告完成后支付	是	150.17	100.00%	142.71	95.03%	否（注 3）
		厂房五勘察设计	7.87	（1）合同金额 78692 元，包括设计费 2.88 万元，施工图审查费 0.7 万元，勘察费 42892 元；（2）签订合同后支付设计及审图费 35%，出具勘察报告支付勘察费 100%；（3）完成施工图支付设计费 50%和审图费 65%；（4）	是	7.87	100.00%	7.19	91.40%	

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
				竣工验收后支付设计费剩余15%的款项。						

注1：肇庆精密制造基地项目已于2024年、2025年验收并投入使用，广东省化州市建筑工程总公司合同金额大于工程进度金额，主要系公司根据实际生产需求，减少了部分设备地基和装修投入；广东省化州市建筑工程总公司实际工程进度大于实际付款比例，主要系工程结算款、质保金尚未支付；

注2：中科经纬工程技术有限公司的工程项目管理费及项目测量费、造价咨询，实际上在达到付款条件后，根据付款金额再分批进行支付，付款进度滞后于工程进度；

注3：中科标禾工程项目管理有限公司工程进度高于付款进度，主要系尾款尚未支付。

②2025年末

2025年末，肇庆精密制造基地项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	制造基地项目桩基工程	1,043.04	（1）预付款：50%；（2）进度款：月结进度款，按照工程量75%支付；（3）竣工款：竣工验收时支付至90%；（4）结算款：结算后支付至97%；（5）质保金：合同结算总额3%	是	1,043.04	100.00%	1,011.75	97.00%	是，剩余为质保金
		建设工程施	15,209.46	（1）进度款：按月度支付，发包人按相	是	13,867.51	100.00%	11,352.73	81.87%	否（注1）

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
		工、室内装饰		应合格工作量相对应的合同价款的_80%支付，且累计不超过合同签约金额的_80%。 （2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的 85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结算总额的 97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的 3%						
2	肇庆新区管理委员会发展规划局	城市基础设施配套费	348.12	不适用	不适用	348.12	100.00%	348.12	100.00%	是
		厂房五城市基础设施配套费	8.23	不适用	不适用	8.23	100.00%	8.23	100.00%	是
3	中科经纬工程技术有限公司	工程项目管理费及项目测量费	204.50	监理费用每月支付 2.5 万；工程管理费每月支付 1 万；测量数据出来支付 80%	否，实际为多个月请款一次	204.50	100.00%	142.38	69.62%	否（注 2）
		造价咨询	130.44	（1）概算费 263600 元，前期支付 30%，提交概算成功付清；（2）预算费 363600 元，前期支付 30%，提交预算成果后付清；（3）过程签证变更及成本控制，竣工验收后付清；（4）结算审核 313600	否，实际为多个月请款一次	130.44	100.00%	86.35	66.20%	

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
				元，结算审核报告提交后付清						
		厂房及宿舍楼招标代理	10.00	中标后支付	是	10.00	100.00%	10.00	100.00%	是
4	肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	永久配电工程	204.25	首期款 30%，设备进场 30%，设备安装调试 20%，竣工验收 18%，质保金 2%	是	204.25	100.00%	200.16	98.00%	是，剩余为质保金
5	中科标禾工程项目管理有限公司	厂房及宿舍楼勘察设计	150.17	（1）厂房建筑施工图 77.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（2）宿舍办公楼施工图 18.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（3）场地总平面施工图 12.70 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（4）勘探报告 19.20 万元，勘探报告完成后支付；（5）图审 20 万元，图审报告完成后支付	是	150.17	100.00%	132.20	88.04%	否（注 3）
		厂房五勘察设计	7.87	（1）合同金额 78692 元，包括设计费 2.88 万元，施工图审查费 0.7 万元，勘察费 42892 元；（2）签订合同后支付设计及审图费 35%，出具勘察报告支付勘察费 100%；（3）完成施工图支付设计	是	7.87	100.00%	7.19	91.40%	

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
				费 50%和审图费 65%；（4）竣工验收后支付设计费剩余 15%的款项。						

注 1：肇庆精密制造基地项目已于 2024 年、2025 年验收并投入使用，广东省化州市建筑工程总公司合同金额大于工程进度金额，主要系公司根据实际生产需求，减少了部分设备地基和装修投入；广东省化州市建筑工程总公司实际工程进度大于实际付款比例，主要系付款需经工程量审核、支付申请和审批等，付款进度滞后于工程进度；

注 2：中科经纬工程技术有限公司的工程项目管理费及项目测量费、造价咨询，实际上在达到付款条件后，根据付款金额再分批进行支付，付款进度滞后于工程进度；

注 3：中科标禾工程项目管理有限公司工程进度高于付款进度，主要系尾款尚未支付。

③2024 年末

2024 年末，肇庆精密制造基地项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	制造基地项目桩基工程	1,043.04	（1）预付款：50%；（2）进度款：月结进度款，按照工程量 75%支付；（3）竣工款：竣工验收时支付至 90%；（4）结算款：结算后支付至 97%；（5）质保金：合同结算总额 3%	是	1,043.04	100.00%	1,011.75	97.00%	是，剩余为质保金

		建设工程施工、室内装饰	15,209.46	（1）进度款：按月度支付，发包人按相应合格工作量相对应的合同价款的_80%支付，且累计不超过合同签约金额的_80%。 （2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的 85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结算总额的 97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的 3%	是	9,029.59	65.11%	8,653.55	62.40%	是（注 1）
2	肇庆新区管理委员会发展规划局	城市基础设施配套费	348.12	不适用	是	348.12	100.00%	348.12	100.00%	是
		厂房五城市基础设施配套费	8.23	不适用		8.23	100.00%	8.23	100.00%	是
3	中科经纬工程技术有限公司	工程项目管理费及项目测量费	204.50	监理费用每月支付 2.5 万;工程管理费每月支付 1 万；测量数据出来支付 80%	否，实际为分批支付	171.83	84.03%	113.88	55.69%	否（注 2）
		造价咨询	130.44	（1）概算费 263600 元，前期支付 30%，提交概算成功付清；（2）预算费 363600 元，前期支付 30%，提交预算成果后付清；（3）过程签证变更及成本控制，竣工验收后付清；（4）结算审核 313600 元，结算审核报告提交后付清	否，实际为分批支付	80.90	62.02%	57.27	43.90%	
		厂房及宿舍楼招标代理	10.00	中标后支付	是	10.00	100.00%	10.00	100.00%	是
4	肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	永久配电工程	204.25	首期款 30%，设备进场 30%，设备安装调试 20%，竣工验收 18%，质保金 2%	是	204.25	100.00%	200.16	98.00%	是，剩余为质保金
5	中科标禾工程	厂房及宿舍楼	150.17	（1）厂房建筑施工图 77.50 万元，预付 35%，	是	150.17	100.00%	132.20	88.04%	否（注 3）

	项目管理有限公司	勘察设计		报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（2）宿舍办公楼施工图 18.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（3）场地总平面施工图 12.70 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（4）勘探报告 19.20 万元，勘探报告完成后支付；（5）图审 20 万元，图审报告完成后支付						
		厂房五勘察设计	7.87	（1）合同金额 78692 元，包括设计费 2.88 万元，施工图审查费 0.7 万元，勘察费 42892 元；（2）签订合同后支付设计及审图费 35%，出具勘察报告支付勘察费 100%；（3）完成施工图支付设计费 50%和审图费 65%；（4）竣工验收后支付设计费剩余 15%的款项。	是	7.87	100.00%	5.30	67.32%	

注 1：广东省化州市建筑工程总公司实际工程进度大于实际付款比例，主要系付款需经工程量审核、支付申请和审批等，付款进度滞后于工程进度；

注 2：中科经纬工程技术有限公司的工程项目管理费及项目测量费、造价咨询，实际上在达到付款条件后，根据付款金额再分批进行支付，付款进度滞后于工程进度；

注 3：中科标禾工程项目管理有限公司工程进度高于付款进度，主要系付款需经工程量审核、支付申请和审批等，付款进度滞后于工程进度。

④2023 年末

2023 年末，肇庆精密制造基地项目前五大合同对付款的合同约定、实际付款进度、实际工程进度如下：

序号	供应商名称	工程内容	合同金额（万元）	合同对付款的约定	实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致	实际工程进度金额（万元）	实际工程进度比例	截至期末付款金额（万元）	截至期末付款比例	实际付款进度与实际工程进度是否匹配
1	广东省化州市建筑工程总公司	制造基地项目桩基工程	1,043.04	（1）预付款：50%；（2）进度款：月结进度款，按照工程量75%支付；（3）竣工款：竣工验收时支付至90%；（4）结算款：结算后支付至97%；（5）质保金：合同结算总额3%	是	1,043.04	100.00%	1,011.75	97.00%	是，剩余为质保金
		建设工程施工、室内装饰	15,209.46	（1）进度款：按月度支付，按工作量80%支付 （2）竣备款：工程竣工备案完成后，发包人向承包人支付至合同总额的85%。 （3）结算款：竣工结算完成后，支付至合同结算总额的97%。 （4）质保金：质保金为合同结算总额的3%	是（有预付工程启动款）	2,734.56	19.72%	2,925.14	21.09%	是（注1）
2	肇庆新区管理委员会发展规划局	城市基础设施配套费	348.12	不适用	是	348.12	100.00%	348.12	100.00%	是
3	中科经纬工程技术有限公司	工程项目管理费及项目测量费	204.50	监理费用每月支付2.5万；工程管理费每月支付1万；测量数据出来支付80%	否，实际为分批支付	85.50	41.81%	59.70	29.19%	否（注2）
		造价咨询	130.44	（1）概算费263600元，前期支付30%，提交概算成功付清；（2）预算费363600元，前期支付30%，提交预算成果后付清；（3）过程签证变更及成本控制，竣工验收后付清；（4）结算审核313600元，结算审核报告提交后付清	否，实际为分批支付	69.99	53.66%	57.27	43.90%	
		厂房及宿舍楼	10.00	中标后支付	是	10.00	100.00%	10.00	100.00%	是

		招标代理								
4	肇庆市恒电电力工程有限公司鼎湖分公司	永久配电工程	204.25	首期款 30%，设备进场 30%，设备安装调试 20%，竣工验收 18%，质保金 2%	是	-	0.00%	-	0.00%	不适用
5	中科标禾工程项目管理有限公司	厂房及宿舍楼勘察设计	150.17	（1）厂房建筑施工图 77.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（2）宿舍办公楼施工图 18.50 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（3）场地总平面施工图 12.70 万元，预付 35%，报建 30%，图审及技术交底 20%，竣工验收支付尾款；（4）勘探报告 192000 万元，勘探报告完成后支付；（5）图审 20 万元，图审报告完成后支付	是	150.17	100.00%	132.20	88.04%	否（注 3）
		厂房五勘察设计	7.87	（1）合同金额 78692 元，包括设计费 2.88 万元，施工图审查费 0.7 万元，勘察费 42892 元；（2）签订合同后支付设计及审图费 35%，出具勘察报告支付勘察费 100%；（3）完成施工图支付设计费 50%和审图费 65%；（4）竣工验收后支付设计费剩余 15%的款项。	是	-	0.00%	-	0.00%	

注 1：广东省化州市建筑工程总公司实际工程进度小于实际付款比例，主要系工程开工，公司预付了部分工程启动款；

注 2：中科经纬工程技术有限公司的工程项目管理费及项目测量费、造价咨询，实际上在达到付款条件后，根据付款金额再分批进行支付，付款进度滞后于工程进度；

注 3：中科标禾工程项目管理有限公司工程进度大于付款进度，主要系付款需经工程量审核、支付申请和审批等，付款进度滞后于工程进度。

根据上述分析，公司肇庆精密制造基地项目前五大合同的实际付款与工程进度基本匹配。

2、供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系，是否存在提前结算工程款项或资金体外循环的情形

经核查在建工程主要供应商工商资料、股权结构、法定代表人/经营者、主要人员信息，并与发行人控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员及其他主要关联方进行比对，报告期各期主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

由本题回复之“1、说明在建工程主要采购款支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定的匹配性”，公司不存在提前结算工程款项的情况。

经核查公司、实际控制人、主要股东、董事高管、核心人员的资金流水，并取得供应商出具的专项声明承诺等资料，发行人不存在通过在建工程主要供应商进行资金体外循环的情况。

（五）说明固定资产和在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、方法、结果，是否存在盘点差异及产生原因。

报告期各期末，公司组织固定资产全盘，盘点情况如下：

截止日	2026/6/30	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
盘点时间	2026.7.2-2026.7.3	2025.12.22-2025.12.23	2024.12.23-2024.12.24	2023.12.22-2023.12.23
盘点地点及范围	对公司的固定资产进行全盘			
盘点方法	实地盘点			
盘点程序	1、制定盘点计划、准备固定资产盘点表，将盘点表与固定资产明细账核对； 2、依据固定资产盘点表核查固定资产的编码、名称、数量和存放地点； 3、检查固定资产使用状况，关注本年新增的固定资产，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形； 4、盘点时实施从账到实物、从实物到账的双向检查，测试固定资产的存在性及固定资产盘点表的完整性； 5、盘点过程形成书面记录，记录盘点结果，参与人员在盘点表上签名确认； 6、盘点完毕后对盘点结果汇总记录并进行复核，对于盘点过程中存在的差异，资产管理人及资产所属部门核查盘点差异，经审批后财务部门进行相应账务处理。			
固定资产盘点金额（万元）	36,177.67	31,091.93	13,976.90	8,431.14
固定资产账面余额（万元）	36,177.67	31,091.93	13,976.90	8,431.14
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
抽盘正确比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

盘点及监盘人员	公司财务人员、固定资产管理人员
盘点结论	账实相符

报告期各期末，公司组织在建工程全盘，盘点情况如下：

项目	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
监盘时间	2026.7.16	2026/1/13	2024.12.30	2023.12.31
监盘计划	对公司所有在建工程项目及设备进行全盘			
在建工程抽盘金额（万元）	13,969.48	8,722.20	10,804.08	4,279.51
在建工程账面余额（万元）	13,969.48	8,722.20	10,804.08	4,279.51
抽盘比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
抽盘正确比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点及监盘人员	公司财务人员、固定资产管理人员、工程项目人员			
盘点结论	账实相符			

报告期各期末，公司组织固定资产、在建工程全盘，盘点账实相符。

三、关于期间费用

（一）说明生产活动和研发活动的内容、划分依据，研发活动与生产活动是否存在相似环节及相应环节的差异、区分依据

1、说明生产活动和研发活动的内容、划分依据

公司采取“以销定产”的生产模式，公司根据生产计划或生产订单进行日常的生产活动，通常由生产管理中心和生产制造中心负责。生产活动的目标是基于已掌握的成熟工艺技术，按照生产计划或生产订单中列明的具体产品安排生产，最终完成产品销售。

公司始终以市场需求为导向，结合对行业技术发展趋势的深度理解，主要通过自主研发方式进行新产品、新技术的研究与开发。公司研发中心下设新产品开发部、设计部、工艺部、研发试制部，具体研发工作包括新产品开发、新工艺设计、新材料应用、新功能开发、产品结构改进和工艺升级、产品性能提升等。

公司生产活动和研发活动的划分依据如下：

项目	研发活动	生产活动
主要目的	通过对新产品、新工艺、新技术、新材料的研究与开发，保持公司的技术先进性和创新性，进而提升产品性能、提升工艺技术水平、拓宽应用领域，增强公司核心竞争力。	根据销售订单和生产计划安排生产，交付产品并最终实现销售。
开展过程	公司研发活动按照研发项目进行管理，项目开展需要进行项目立项和审批，经审批后由项目负责人组织研发项目实施并定期提交阶段性报告，项目完成最终测试后进行项目总结，经审批后完成项目结项	公司生产活动主要根据销售合同和销售订单、交货周期和库存情况，结合产线的生产能力，安排生产计划并组织生产
执行部门和人员	公司设研发中心，负责组织进行研发活动，公司研发人员独立于其他部门	公司下设生产管理中心和生产制造中心，进行生产活动
材料领用	公司研发领料由研发部门独立进行，研发部门按研发项目计划提出材料需求申请，经审批后，研发人员按项目进行材料的领用，研发领料通过 ERP 系统中研发领料模块进行	生产部门按照生产工单的物料需求进行领料，生产领料通过 ERP 系统中的生产领料模块进行
设备	研发活动使用的设备部分为研发专用设备，其折旧直接计入研发费用；部分为产研共用设备，通过设备使用工时分摊计入研发费用	除部分产研共用设备按照设备使用工时分摊外，生产车间设备为生产专用设备
办公场地	研发部门具有专门的办公场地	生产活动在生产车间中进行

2、研发活动与生产活动是否存在相似环节及相应环节的差异、区分依据

研发活动的试制环节会存在使用部分生产设备开展研发试制活动的情况，与生产活动在存在相似环节，但两者在目的、人员归属、物料领用、设备使用等方面存在明确的差异和区分依据，具体如下：

项目	研发活动的试制环节	生产活动的车间生产
目的	验证研发项目的设计方案、工艺技术等	根据销售订单、生产安排进行，生产后交付客户
人员归属	由研发部门人员进行	由生产车间人员进行
物料领用	由研发部门人员领用物料	由生产车间人员领用物料
设备使用	按照研发活动使用工时分摊折旧	按照生产活动使用工时分摊折旧

综上，公司研发活动的试制环节与生产活动相似，但是在目的、人员归属、物料领用、设备使用等方面有明确区分，依据充分。

（二）说明研发人员的认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规规定；报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况，结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确

1、说明研发人员的认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规规定

公司根据员工所属部门及具体工作职责将直接从事研发活动的人员认定为研发人员。公司下设研发中心负责开展研发活动，研发中心人员均为从事研发活动的人员，公司将研发中心人员认定为研发人员。

公司根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》和《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）相关规定，依据员工所属部门、岗位性质及具体工作内容进行研发人员的认定，公司研发人员的认定标准及划分依据符合相关法律法规规定。

2、报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况，结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确

（1）报告期内研发人员的数量、所属部门情况

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 40 人、59 人、58 人和 90 人，均属于研发部门，2026 年研发人员数量有所增加，一方面系公司为了提高自身的技术水平和核心竞争力，持续扩大研发团队，增加研发投入；另一方面，随着公司汽车零部件冲压模具、轧辊维修服务、热处理服务等新业务领域拓展逐渐深入，相应的研发人员和研发投入有所增加。

（2）报告期内研发人员学历及专业、平均薪酬情况

报告期各期末，公司研发人员学历情况如下：

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
本科	23	25.56%	12	20.69%	13	22.03%	8	20.00%

大专	39	43.33%	19	32.76%	20	33.90%	9	22.50%
高中及以下	28	31.11%	27	46.55%	26	44.07%	23	57.50%
合计	**90**	**100.00%**	**58**	**100.00%**	**59**	**100.00%**	**40**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司研发人员中取得高等学历的人员占比分别为42.50%、55.93%、53.45%和 68.89%，高等学历以上的研发人员持续增加，研发人员的整体学历水平有所提升。

报告期各期末，公司取得高等学历的研发人员专业分布情况如下：

专业	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（%）
机械、电气、机电一体化相关专业	19	30.65	11	35.48	14	42.42	8	47.06
电子、计算机及相关专业	10	16.13	7	22.58	4	12.12	3	17.65
汽车、模具、金属材料相关专业	15	24.19	3	9.68	2	6.06	1	5.88
管理类专业	11	17.74	7	22.58	6	18.18	3	17.65
其他专业	7	11.29	3	9.68	7	21.21	2	11.76
合计	**62**	**100.00**	**31**	**100.00**	**33**	**100.00**	**17**	**100.00**

由上表可见，公司高等学历的研发人员主要分布于机械、电气、机电一体化、汽车、模具、金属材料、电子计算机等相关专业，与公司的主营业务和研发方向相符。

报告期内，公司研发费用中职工薪酬、研发人员平均人数、人均薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/人/年

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	643.85	1,013.58	806.82	715.45
平均人数	76.33	57.42	49.17	40.08
平均薪酬	16.87	17.65	16.41	17.85

注：2026 年 1-6 月平均薪酬已年化

报告期内，公司研发费用中职工薪酬金额分别为 715.45 万元、806.82 万元、1,013.58 万元和 643.85 万元，研发人员平均人数分别为 40.08 人、49.17 人、57.42 人和 76.33 人，公司不断加大研发投入，研发团队规模不断扩大，研发人员数量和职工薪酬总额均有所增长。报告期内，公司研发人员平均薪酬分别为 17.85 万

元/年、16.41 万元/年、17.65 万元/年和 16.87 万元/年，研发人员的平均薪酬水平保持相对稳定。

（3）结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确

公司研发部门主要分为锂电池极片冲切模具研发部门（新产品开发部、设计部、工艺部、研发试制部）、新能源汽车冲压模具研发部、轧辊研发部、热处理研发部等部门，各部门的具体职能、人员具体安排情况如下：

产品线	研发部门	工作内容	截至 2026 年 6 月末研发人员数量
锂电池极片冲切模具研发部门	新产品开发部	（1）跟踪行业技术动态，优化研发方案，聚焦新品类产品与核心技术研发，开展新式产品技术调研与可行性分析； （2）主导模具研发全流程技术攻关，参与试模、修模并解决核心技术问题； （3）整理归档新产品研发技术资料与参数，优化产品结构以控制研发成本、提升产品性能； （4）协调研发、试模等环节，保障研发流程顺畅。	20
	设计部	（1）专注模具设计环节技术落地，对接技术需求开展技术沟通与方案； （2）按照研发需求，完成各类模具的 3D 建模，2D 工程图绘制以及标准件 BOM、料单的编制； （3）配合试模、修模工作，解决现场设计相关技术问题。	8
	工艺部	（1）负责研发工艺的全流程优化； （2）根据图纸要求设计、制定工艺方案，追加适配新工艺以满足研发需求； （3）编制并更新工艺文件与标准操作规程，审核工艺文件准确性； （4）同时开展新材料选用与加工工艺研究，推动工艺技术升级与标准化建设。	1
	研发试制部	（1）接收新产品开发部与设计部的正式图纸进行加工试制，覆盖线切割、CNC、磨床等； （2）负责新设计产品及模具结构的组装，全工序操作； （3）把控试制加工精度与质量，及时反馈试制中出现的设计、工艺问题；配合完成样品调试与验证工作，为产品量产验证提供试制数据支撑。	30
新能源汽车冲压模具研发部		（1）负责汽车模具新产品研发、方案设计与工艺论证，开展模具结构优化； （2）跟踪模具试制过程，解决试模阶段各类技术问题，持续改良模具精度、成型效率； （3）结合量产实际，优化设计方案，管控研发成本，输出	9

	图纸、技术文件，推动研发成果向生产转化。	
轧辊研发部	（1）开展各类轧辊新产品开发、材质配方及加工工艺攻关，完成产品设计、试样试验与性能检测； （2）针对轧辊耐磨、抗疲劳等性能开展技术改良，解决使用过程中剥落、损耗过快等问题； （3）整理试验数据，完善技术标准，推进研发成果落地，提升轧辊使用寿命。	5
热处理研发部	（1）负责热处理工艺研发改进，优化淬火、回火等工艺参数； （2）研究改善工件硬度、韧性，解决热处理变形、开裂等工艺难题； （3）开展工艺试验验证，编制热处理工艺规范，跟踪生产现场工艺执行，持续提升产品热处理质量，支撑各新品研发配套。	17

公司研发部门人员均专职参与研发活动，工时 100%均耗用于研发活动，因此，公司研发人员划分准确。

（三）说明研发活动的相关内控措施及执行情况，相关人员薪酬计入研发费用的依据，结合相关人员的部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员，相关研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持，相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等是否匹配；结合前述情况，分析说明发行人研发活动内控是否有效，研发费用核算是否准确

1、说明研发活动的相关内控措施及执行情况

公司制定有《研发管理制度》等制度性文件，对于研发项目立项、费用管理、物资管理、领料管理、研发小组设置、项目实施及跟踪、项目结项等活动均进行了规范。

公司研发内控制度主要包含以下关键的内控控制节点：

关键控制节点	控制目标	主要的控制活动描述
项目立项评审	结合市场调研、公司长期发展规划、实际生产经营状况制定研发项目并按照规定进行审批。	研发小组根据需求，编制《研发项目立项书》，提出立项申请；研发中心组织技术骨干对申报项目进行评议，确定立项的，编制《研发立项决议书》；项目经评议通过后，研发小组确定研发内容、研发目标、研发方法、负责人员等，正式进行研发立项。
项目管理	制定研发项目计划方案，为项目顺利开展做好准备。	各研发项目成立相应研发小组并指定项目组长，各项目实行预算管理，项目组长根据立项目标及研发预算制定详细的研发计划，以明

		确各小组成员分工及日程安排。
项目实施	对研发项目推进及预算使用情况进行全流程管理，确保研发项目顺利实施。	各研发项目遵循项目阶段逐步推行，研发中心对项目的执行情况进行跟踪检查，并对项目进行中期验收，编制《中期验收表》，由研发部和公司领导进行审批确认。研发经费按照项目计划进行拨付，财务部门监督研发费用是否符合会计准则、税收法规等规章制度，所有经费按项目进行归集核算。
项目成果验收与存档	确保研发项目成果可靠，全流程研发技术资料存档完整。	项目研发工作完成后，项目组负责编制《研发项目验收报告》，对项目取得的研发成果、项目支出等进行总结汇报，经公司进行审批。研发部门保存项目原始资料，记载从项目申请、立项、研究到结项全过程的重要情况。如涉及相关专利申请，提交研发相关资料并进行相应申请。

如上表，公司目前已建立了相对完善的研发管理制度，对研发项目的主要流程进行了规范，公司依据相关制度文件执行内控管理，执行情况良好。

2、相关人员薪酬计入研发费用的依据

相关人员薪酬计入研发费用的依据如下：

项目	核心依据	证据支持
人员认定依据	计入研发费用薪酬的人员，均为明确认定的研发人员，仅承担研发相关工作，与研发活动直接相关，符合研发人员薪酬归集的核心前提，不存在将非研发人员薪酬计入研发费用的情形。	研发人员劳动合同、公司花名册、社保缴纳记录、工资发放记录，佐证人员身份及任职真实性；研发人员所属部门、岗位职责，证明其为直接从事研发活动的人员，可清晰区分研发与非研发人员。
工作履职依据	研发人员薪酬计入研发费用，严格对应其从事的研发项目，以实际参与研发活动的工时、职责分工为基础，确保薪酬支出与研发活动直接相关。	研发人员工时记录表，详细记录研发人员工时及对应研发项目，证明其薪酬支出与研发活动直接相关；研发项目立项文件、评审记录、试验报告、验收报告等资料，可佐证研发人员实际参与研发项目的履职情况，与工时记录相互印证，确保薪酬归集的合理性。
政策法规依据	依据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）、《企业会计准则》相关规定，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，可依法计入研发费用。	研发费用加计扣除备案资料，其中明确列明研发人员薪酬归集金额及依据，已通过相关部门核查。

3、结合相关人员的部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员，相关研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持

报告期内，公司研发人员均属于研发部门，研发部门系专门从事研发活动的部门，不存在研发人员和其他类型人员归属于同一部门的情形；研发人员均为专职人员，不存在研发人员跨部门及同时从事生产活动的情形，公司不存在跨部门及同时开展生产和研发业务的人员。

公司研发人员研发工时填报、统计流程如下：2023 年 1 月至 2026 年 4 月，研发人员按项目填报研发工时，然后交由研发文员汇总登记录入，形成研发工时申报表，每月汇总后由研发人员本人签字确认，并经研发负责人审批生效。2026 年 5 月开始，公司研发人员通过 OA 和研发工时管理系统进行研发工时的填报，并由研发项目负责人、研发部门负责人审核后生效。

综上，公司研发人员均隶属于研发部门，不存在跨部门同时开展生产和研发业务的人员，研发工时填报统计流程明确，经审批的研发工时申报表为研发工时的客观证据。

4、相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等是否匹配

研发项目立项时，公司根据研发项目的研发方向、研发内容、人员配置等初步确定研发项目预算，并经研发项目组、财务人员、公司总经理充分讨论后确定，并在研发立项决议中注明。

报告期内，公司已经完成结项的研发项目预算和实际执行情况对比如下：

单位：万元

项目编号	项目名称	研发投入				预算及执行情况		
		职工薪酬	材料投入	其他费用	合计	项目是否结项	预算金额	预算使用率
RD2301	电池极片双边压料裁切模具的研发	131.66	43.67	36.57	211.89	是	210	100.90%
RD2302	适配调节多用途切刀模具的研发	83.90	33.50	27.51	144.91	是	165	87.83%
RD2303	锂电行业冲切防极片开裂模具研发	84.94	31.88	23.16	139.97	是	160	87.48%
RD2304	锂电池行业正极冲切防粘铝模具研发	64.32	24.63	22.89	111.85	是	110	101.68%
RD2305	锂电池行业冲切防掉粉模具的研发	120.40	45.04	31.52	196.96	是	210	93.79%
RD2306	极片废料及粉尘自动清理模具的研发	66.76	24.77	19.81	111.34	是	120	92.79%
RD2307	多层极耳高速冲切模具的研发	43.88	16.77	9.14	69.78	是	80	87.23%
RD2308	新能源 EV 电芯涂布工艺及涂布头的研发	51.24	20.29	12.16	83.69	是	100	83.69%
RD2309	锂电行业极片冲切超小毛刺模具的研发	86.86	28.85	22.85	138.55	是	150	92.37%
RD2310	自排气结构的极片成型模具的研发	43.71	19.27	14.33	77.32	是	85	90.96%
RD2401	新能源锂电挤压式模头的研发	52.78	35.20	19.30	107.28	是	110	97.53%
RD2402	新能源 EV 切刀自动清洁裁切模具的研发	57.71	24.37	17.94	100.03	是	110	90.93%
RD2403	新能源锂对辊机轧辊高精密研磨抛光的研发	106.74	37.75	31.72	176.21	是	180	97.89%
RD2404	医疗植入体-入口窗产品加工的研发	113.78	28.75	29.71	172.23	是	180	95.68%
RD2405	分切锂电池刀具的研发	108.82	41.22	34.95	184.98	是	190	97.36%
RD2406	高锁刀强度电池极片高速裁切模具的研发	91.97	31.29	24.22	147.48	是	160	92.18%
RD2407	模切高效除尘技术的研发	90.29	29.17	24.94	144.41	是	180	80.23%
RD2408	集成式电池极片极耳模具的研发	70.95	30.72	19.74	121.40	是	160	75.87%
RD2409	大型轧辊高效磨削防变形关键技术的研发	21.03	-	13.17	34.20	是	34	100.59%
RD2501	新能源锂电全陶瓷及钙钛矿电池挤压式模头的研发	93.22	43.14	24.81	161.17	是	180	89.54%

RD2502	冲压间隙均匀分布高精密控制模具的研发	113.09	13.82	28.77	155.68	是	180	86.49%
RD2503	穿戴电池自动冲切模具研发	110.75	17.04	36.35	164.14	是	170	96.55%
RD2504	高寿命钠电池模具研发	58.21	11.46	18.27	87.94	是	90	97.72%
RD2505	采用调平热封技术的高冲速模具的研发	96.33	18.14	38.13	152.60	是	160	95.38%
RD2506	超精密芯片冲切模具的研发	114.23	14.74	29.84	158.81	是	180	88.23%
RD2507	高精度双极片裁断倒角模具的研发	158.62	15.97	39.66	214.25	是	220	97.39%
RD2508	真空环境定向吹气闭环除尘电池极片裁切模具的研发	97.39	9.20	30.74	137.33	是	140	98.09%
RD2509	高精密墩压模具的研发	66.16	10.33	20.58	97.07	是	100	97.07%
RD2510	自清洁快拆双功能精密电池极片冲切模具的研发	31.15	9.73	12.35	53.23	是	60	88.71%
RD2511	大模板精密槽位磨削工艺的研发	37.55	66.41	9.64	113.60	是	110	103.27%
RD2512	汽车模具板材平面度快速检测技术的研发	36.89	60.21	11.48	108.59	是	110	98.72%

如上表所示，报告期内公司已结项的主要研发项目实际投入金额与预算金额无重大差异，相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等相匹配，研发项目的实际执行情况符合公司预期。

（四）说明销售费用率、管理费用率、财务费用率高于同行业可比公司的原因及合理性，结合期间费用主要项目，说明期间费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况是否匹配，相关费用归集是否准确

1、说明销售费用率、管理费用率、财务费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

（1）销售费用率

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率如下：

单位：%

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	2.36	3.03	3.78	1.69
曼恩斯特	17.95	9.65	6.02	7.54
鼎通科技	0.88	0.87	1.29	2.22
威唐工业	1.04	1.58	1.27	2.71
震裕科技	0.41	0.50	0.54	0.60
平均数	**4.53**	**3.13**	**2.58**	**2.95**
发行人	**4.08**	**5.37**	**7.19**	**7.49**

报告期内，同行业可比公司的销售费用率均值分别为 2.95%、2.58%、3.13%和 4.53%，同期公司的销售费用率分别为 7.49%、7.19%、5.37%和 4.08%，报告期内，随着公司业务规模的扩大，销售费用率有所下降，2026 年 1-6 月已经和同行业可比公司平均水平接近。

2023 年至 2025 年，公司销售费用率高于同行业可比公司，主要系：（1）与同行业上市公司相比，公司的营业收入规模相对较小，规模效应不显著，因此销售人员薪酬等占营业收入的比例较高；（2）公司的产品以定制化为主，需要与客户就具体业务需求和设计方案进行沟通，并且部分产品需要经过验收，因而公司与客户的沟通较为密切，使得业务招待费及差旅费的金额相对较高。

（2）管理费用率

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用率如下：

单位：%

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	8.51	9.56	14.03	11.14
曼恩斯特	26.48	12.16	5.43	5.57
鼎通科技	4.88	5.41	7.36	8.16
威唐工业	8.04	9.70	8.13	8.65
震裕科技	2.45	3.07	3.20	4.07
平均数	**10.07**	**7.98**	**7.63**	**7.52**
发行人	**9.56**	**8.86**	**13.22**	**9.48**

报告期内，同行业可比公司管理费用率均值分别为 7.52%、7.63%、7.98%和 10.07%，同期公司的管理费用率分别为 9.48%、13.22%、8.86%和 9.56%，报告期内，随着公司业务规模的扩大，管理费用率有所下降，2025 年度、2026 年 1-6 月和同行业可比公司平均水平不存在显著差异。

2023 年至 2024 年，公司的管理费用率高于同行业可比公司，主要是因为与同行业上市公司相比，公司的营业收入规模相对较小，管理费用中的职工薪酬、折旧及摊销等固定支出相对较大。此外，2024 年因公司筹备新三板挂牌工作，中介咨询费发生较多，导致管理费用率有所上升。

（3）财务费用率

报告期内，公司与同行业可比公司的财务费用率如下：

单位：%

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德新科技	0.83	1.19	1.73	1.46
曼恩斯特	5.45	1.59	0.71	-1.29
鼎通科技	1.31	0.27	-0.39	-3.01
威唐工业	5.42	1.00	1.89	1.82
震裕科技	0.84	1.19	2.16	1.82
平均数	**2.77**	**1.05**	**1.22**	**0.16**
发行人	**1.49**	**1.40**	**0.94**	**0.78**

报告期内，同行业可比公司财务费用率均值分别为 0.16%、1.22%、1.05%和 2.77%，同期公司的财务费用率分别为 0.78%、0.94%、1.40%和 1.49%，2023 年至 2025 年，公司的财务费用率高于同行业可比公司，主要系公司尚未上市，资金相对短缺，财务费用率相对较高。2026 年 1-6 月，同行业可比公司财务费用率平均数较高，主要系曼恩斯特和威唐工业财务费用率较高，其中曼恩斯特

系由于收入规模下降使得财务费用率较高，威唐工业主要由于外币汇兑损益金额较大使得财务费用率较高。

2、结合期间费用主要项目，说明期间费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况是否匹配，相关费用归集是否准确

报告期内，发行人期间费用主要项目与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售费用	1,094.01	54.61%	1,784.03	8.30%	1,647.35	-3.34%	1,704.32
管理费用	2,566.30	105.37%	2,943.15	-2.81%	3,028.28	40.40%	2,156.91
研发费用	1,057.32	35.69%	1,604.82	21.04%	1,325.90	10.14%	1,203.81
财务费用	400.05	268.18%	465.50	115.25%	216.26	22.43%	176.64
期间费用合计	5,117.68	79.88%	6,797.51	9.32%	6,217.80	18.62%	5,241.67
营业收入	26,832.38	64.64%	33,203.95	44.91%	22,912.88	0.70%	22,752.85

报告期内，公司业务规模不断扩大，营业收入呈增长趋势，公司期间费用总体均呈现增长趋势，期间费用变动趋势与营业收入增长趋势一致。

报告期内，公司销售费用分别为 1,704.32 万元、1,647.35 万元、1,784.03 万元和 1,094.01 万元，2024 年销售费用有所下降，主要系由于 2024 年公司业绩相对较低，销售人员的年终奖相对较少。剔除职工薪酬后，销售费用的金额分别为 684.37 万元、840.31 万元、840.02 万元和 565.63 万元，总体呈上升趋势，与公司营业收入增长匹配。

报告期内，公司管理费用分别为 2,156.91 万元、3,028.28 万元、2,943.15 万元和 2,566.30 万元，公司管理费用总体呈上升趋势，但 2025 年有所下降，主要系 2024 年公司挂牌新三板发生较多中介费用，剔除中介咨询费后，管理费用的金额分别为 1,859.38 万元、2,308.16 万元、2,644.83 万元和 2,280.09 万元，公司总体规模不断扩大，管理费用增加，与公司营业收入增长趋势匹配。

期间费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况的匹配情况具体分析如下：

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用明细构成如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	528.38	48.30	944.02	52.91	807.04	48.99	1,019.95	59.85
业务招待费	228.50	20.89	383.73	21.51	431.45	26.19	322.36	18.91
差旅办公费	101.35	9.26	128.13	7.18	142.80	8.67	194.69	11.42
样品费用	60.04	5.49	176.75	9.91	130.52	7.92	58.41	3.43
广告宣传费	102.62	9.38	96.50	5.41	70.05	4.25	42.91	2.52
折旧及摊销	14.60	1.33	14.98	0.84	8.95	0.54	16.29	0.96
股份支付	21.39	1.96	19.44	1.09	19.44	1.18	19.44	1.14
其他	37.14	3.40	20.50	1.15	37.10	2.25	30.28	1.78
合计	**1,094.01**	**100.00**	**1,784.03**	**100.00**	**1,647.35**	**100.00**	**1,704.32**	**100.00**

报告期内，公司销售费用分别为 1,704.32 万元、1,647.35 万元、1,784.03 万元和 1,094.01 万元，占营业收入的比例分别为 7.49%、7.19%、5.37%和 4.08%。公司销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、差旅办公费、样品费用、广告宣传费构成，上述费用占销售费用比重分别为 96.13%、96.02%、96.92%和 93.31%，具体分析如下：

职工薪酬：报告期内，公司销售费用中职工薪酬金额分别为 1,019.95 万元、807.04 万元、944.02 万元和 528.38 万元，占销售费用的比重分别为 59.85%、48.99%、52.91%和 48.30%，2024 年销售费用中职工薪酬有所减少，主要系 2024 年公司业绩相对较低，年终奖相对较少。

业务招待费：报告期内，公司销售费用中业务招待费金额分别为 322.36 万元、431.45 万元、383.73 万元和 228.50 万元，2024 年业务招待费金额较大，主要系公司为开拓市场，招待费用支出有所增加。

差旅办公费：报告期内，公司销售费用中差旅办公费金额分别为 194.69 万元、142.80 万元、128.13 万元和 101.35 万元，2023 年至 2025 年，差旅办公费呈下降趋势，主要系公司逐步提升了管理的精细化水平，2026 年 1-6 月，差旅办公费有所增加，主要系公司业务拜访增加，发生的差旅办公费增加。

样品费用：报告期内，公司销售费用中样品费用金额分别为 58.41 万元、130.52 万元、176.75 万元和 60.04 万元，主要系公司开发新业务、新模具等，

赠送客户样品有所增加。

广告宣传费：报告期内，公司销售费用中广告宣传费金额分别为 42.91 万元、70.05 万元、96.50 万元和 102.62 万元，主要是公司参加展会增多，相关展会支出有所增加。

综上所述，报告期内公司销售费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况匹配，相关费用归集准确。

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用明细构成如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,211.67	47.21	1,352.98	45.97	1,180.34	38.98	1,043.14	48.36
折旧及摊销	455.50	17.75	602.65	20.48	412.00	13.60	316.81	14.69
中介咨询费	286.21	11.15	298.32	10.14	720.12	23.78	297.52	13.79
办公及差旅费	391.40	15.25	450.51	15.31	367.81	12.15	222.97	10.34
业务招待费	94.92	3.70	95.71	3.25	84.35	2.79	148.75	6.90
股份支付	23.64	0.92	19.44	0.66	138.81	4.58	32.12	1.49
其他	102.97	4.01	123.53	4.20	124.86	4.12	95.59	4.43
合计	**2,566.30**	**100.00**	**2,943.15**	**100.00**	**3,028.28**	**100.00**	**2,156.91**	**100.00**

报告期内，公司管理费用分别为 2,156.91 万元、3,028.28 万元、2,943.15 万元和 2,566.30 万元，占营业收入比例分别为 9.48%、13.22%、8.86%和 9.56%。公司管理费用主要由职工薪酬、折旧及摊销、中介咨询费、办公及差旅费、业务招待费构成，上述费用占管理费用比重分别为 94.08%、91.29%、95.14%和 95.07%，具体分析如下：

职工薪酬：报告期内，公司管理费用中职工薪酬金额分别为 1,043.14 万元、1,180.34 万元、1,352.98 万元和 1,211.67 万元，职工薪酬有所增长，主要系公司业务规模不断扩大，管理人员数量增加所致。

折旧及摊销：报告期内，公司管理费用中折旧及摊销金额分别为 316.81 万元、412.00 万元、602.65 万元和 455.50 万元，报告期内折旧及摊销金额有所上升，一方面系公司为改善员工办公及住宿条件，对办公楼、宿舍进行重新装修

等，另一方面系肇庆生产基地建成转固，折旧摊销金额增加较多。

中介咨询费：报告期内，公司管理费用中中介咨询费金额分别为 297.52 万元、720.12 万元、298.32 万元和 286.21 万元，2024 年中介咨询费金额较大，主要系公司挂牌新三板发生的中介费用。

办公及差旅费：报告期内，公司管理费用中办公及差旅费金额分别为 222.97 万元、367.81 万元、450.51 万元和 391.40 万元，主要是随着公司业务规模的扩大，管理人员数量增加，相应的办公和差旅费用有所增加。

业务招待费：报告期内，公司管理费用中业务招待费金额分别为 148.75 万元、84.35 万元、95.71 万元和 94.92 万元，2023 年业务招待费较多，主要系 2023 年引入了外部投资者、股改、新三板挂牌等事项，接待频次上升，管理费用中的业务招待费总金额相对较高。

综上所述，报告期内公司管理费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况匹配，相关费用归集准确。

（3）财务费用

报告期内，公司财务费用分别为 176.64 万元、216.26 万元、465.50 万元和 400.04 万元，财务费用呈增长趋势，主要系公司为解决工程建设、日常经营的资金需求，增加了银行借款，产生的利息费用增加，与公司实际业务开展情况相匹配。

综上，公司期间费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况匹配，相关费用归集准确。

【申报会计师回复】

一、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）关于存货

1、核查程序

针对存货相关问题，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取各期末存货明细表，分原材料、在产品、自制半成品、库存商品及发出商品分析存货结构和变动；

（2）结合产品生产周期、采购周期、备货政策、发货周期及订单执行周期，分析存货结构和规模的合理性；

（3）获取报告期各期末在手订单情况，与存货余额、营业收入进行匹配分析；

（4）获取发出商品期后收发存及收入成本结转数据，复核期后结转金额、结转比例和结转周期，核查是否存在长期未结转的发出商品；

（5）获取发出商品库龄表和存货跌价准备计算表，结合客户订单、销售价格、预计销售费用、呆滞物资评审及期后结转情况，复核跌价准备计提是否充分；

（6）获取发出商品收发存数据，核查各期末发出商品对应客户、存放地点、金额及占比；

（7）查阅发行人与主要客户签订的合同或协议，核查商品交付、仓储管理、权属、损毁灭失风险及运输费、仓储费承担等约定；

（8）了解发行人存货管理制度，执行生产与仓储循环、销售与收款循环的内部控制测试，核查发出商品相关内部控制的合理性、完整性和有效性。

（9）获取公司报告期各期盘点计划，查阅公司报告期内盘点表，并实地参与各期末存货监盘程序；

（10）获取发行人存货跌价准备计算表，核查跌价测试和可变现净值计算的准确性、存货跌价准备计提的充分性，获取各期存货跌价准备期后转销明细并获取收入确认单据，了解是否通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，公司存货余额与采购、生产及验收周期、在手订单和业务规模相匹配；公司存货规模、分类、结构及周转率与同行业可比公司存在的差异

具有合理性。

（2）公司发出商品期后结转情况及结转周期与主要产品验收周期相匹配，部分发出商品长期未结转具有合理原因，公司已按照成本与可变现净值孰低原则进行减值测试，发出商品跌价准备计提充分。

（3）公司已建立并有效执行发出商品相关管理制度，发出商品的存放地点、管理机制、权属及毁损灭失风险和运输、仓储费用承担符合合同约定及实际业务情况；报告期内退货及返修金额较小，不存在重大异常退换货情形，相关内部控制设计并运行有效。

（4）报告期各期发行人存货盘点方案合理，账实差异较小，不存在异常情形。

（5）报告期各期发行人存货跌价测试及可变现净值计算过程合理，各期末减值准备的期后转回、转销情况符合可变现净值的变动情况及领用、销售情况，不存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形，存货跌价计提政策符合公司实际经营情况，具有合理性，各期末存货跌价准备计提充分，针对公司可能出现的存货跌价风险，公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“二、财务风险”部分对相关风险进行了披露。

（二）固定资产及在建工程核算准确性

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人固定资产明细账、固定资产卡片及报告期各期新增固定资产明细表，抽查新增房屋及建筑物、机器设备的采购合同、发票、付款凭证及验收资料，核查报告期内新增固定资产的类别、入账日期、账面原值、成新率等明细情况的准确性。

（2）查阅 GGII 等行业研究机构出具的研究报告及同行业可比上市公司定期报告，了解锂电池极片冲切模具、高精密零部件及新能源汽车冲压模具等下游行业的市场规模及变动趋势；查阅发行人报告期财务资料，分析公司经营业绩增

长与新增固定资产投入规模的匹配性。

（3）实地察看发行人各生产环节配置的主要生产设备，核对锂电池极片冲切模具、新能源汽车冲压模具主要生产设备的数量、入账日期、账面原值、成新率及技术性能情况；访谈发行人生产、技术负责人，了解主要设备的使用状况及更新升级需求。

（4）获取日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目及肇庆精密制造基地项目的立项文件、工程资料，实地查看项目建设及使用情况，访谈发行人管理层，核查新增模具研发生产项目和制造基地项目的原因及其必要性、合理性。

（5）获取肇庆精密制造基地项目生产设备原值、生产人员及工时变动统计表，查阅发行人员工花名册及工时统计资料，复核新增固定资产与生产设备、生产人数、工时变动的匹配性。

（6）获取发行人固定资产折旧政策及募投项目建设完成后折旧摊销测算表，复核折旧摊销金额及其占营业收入、利润总额比例的测算过程，并结合肇庆精密制造基地项目投产后的经营情况，分析新增折旧摊销费用对经营业绩的影响，判断是否存在因折旧摊销大幅增加而导致利润下滑的风险。

（7）取得公司固定资产和在建工程采购明细表，统计主要供应商的采购金额、占比、采购的具体内容等；访谈公司工程负责人，了解公司在建工程供应商的选择依据及定价方式，取得主要工程项目招投标相关资料；查询公开信息，并通过访谈在建工程主要供应商，了解主要供应商的基本情况、资质情况，规模与发行人向其采购规模的匹配性。

（8）取得长安精密制造及研发基地项目、肇庆精密制造基地项目的主体建造合同，计算工程造价情况，并查询所属地类似工程项目的招投标资料，对比单位面积造价情况，查看在建工程价格公允性。

（9）访谈公司采购负责人，了解公司主要设备供应商的选择依据及定价方式；查询公开信息，并通过访谈固定资产主要供应商，了解基本情况，规模与发行人向其采购规模的匹配性。

（10）查询在建工程主要供应商的工商资料、股权结构、法定代表人/经营者、主要人员信息，并与发行人控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员及其他主要关联方进行比对，查看主要供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

（11）取得在建工程主要供应商的合同，结合合同约定的付款条款、实际付款情况、工程进度情况，查看发行人是否存在提前结算工程款项的情形。

（12）核查公司、实际控制人、主要股东、董事、高管、核心人员的资金流水，并取得供应商出具的专项声明承诺，核查是否存在通过在建工程主要供应商进行资金体外循环的情形。

（13）访谈公司管理层，获取公司肇庆精密制造基地项目的可行性研究报告，了解肇庆精密制造项目的建设背景及项目概况、项目建设方案、项目投资预算及资金安排等，查阅肇庆精密制造基地项目的《投资项目备案证》及施工方的施工许可证，了解项目建设时间及进度。

（14）获取并复核肇庆精密制造项目工程供应商的大额合同、发票、银行回单、竣工结算资料等，查验在建工程支出的真实性，核查转固金额是否准确，获取肇庆精密制造项目各厂房的竣工验收备案表及消防验收备案表，检查转固时点是否准确。

（15）获取发行人报告期各期末固定资产及在建工程盘点表，了解是否存在盘点差异及相关处理情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内发行人新增模具研发生产项目和制造基地项目系基于下游市场需求持续增长、业务规模快速扩张、部分核心生产设备成新率偏低及生产场所权属存在瑕疵等因素综合决策的结果，具有必要性和合理性；新增固定资产与生产设备、生产人数、工时变动相匹配；新增折旧摊销费用占满产后营业收入及利润总额的比例较低，随着项目达产及产能逐步释放，预期效益能够充分消化新增折旧摊销费用，预计不会对公司净利润产生重大不利影响，不存在因折旧摊销大

幅增加而导致利润下滑的重大风险。

（2）公司主要通过招投标方式确定在建工程供应商，在建工程主要供应商具备相应施工方资质，规模与发行人向其采购规模具有匹配性，在建工程主要供应商的采购价格具备公允性。

（3）公司主要通过评估、比价、商务谈判选择固定资产供应商并确定交易价格，固定资产主要供应商规模与发行人向其采购规模具有匹配性，采购价格公允。

（4）在建工程主要采购款支付情况与建设进度及合同约定不存在异常情况，供应商与发行人及其关联方不存在关联关系，不存在提前结算工程款项或资金体外循环的情形。

（5）公司在建工程转固时点合理、转固金额准确，在建工程入账金额准确，转固证据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（6）报告期内，公司在建工程、固定资产盘点程序规范，盘点结果账实相符，不存在盘点差异。

（三）期间费用核查程序及结论

1、核查程序

针对期间费用相关问题，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司负责人，核实公司研发活动的主要环节，与生产活动的划分依据，核实公司研发活动与生产活动相似环节的区分依据；

（2）访谈公司研发负责人，核实公司研发部门的组织架构、研发人员的认定标准和划分依据，取得公司研发人员花名册，查看公司研发人员是否符合既定的认定标准和划分依据，查看相关法律法规对研发人员的规定，核实公司研发人员认定标准及划分依据是否符合相关规定；核查是否存在跨部门同时开展生产和研发业务人员；

（3）统计并分析报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况；

（4）访谈公司研发负责人，核查研发人员工时填报、统计流程；取得公司研发人员工时记录和统计表，查看研发人员的具体研发工作，判断研发人员的划分是否准确；

（5）取得研发活动的相关内控制度，并核实执行情况，取得研发人员工时记录等，判断研发人员薪酬计入研发费用的依据；

（6）取得公司研发费用明细，对比相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算金额是否匹配；

（7）对比分析公司与同行业可比公司销售费用率、管理费用率、财务费用率差异的原因及合理性；

（8）对比分析期间费用变动趋势与营业收入是否匹配，是否符合实际业务开展情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）公司生产活动和研发活动划分准确，研发活动与生产活动存在相似环节，相应环节区分依据明确；

（2）研发人员的认定标准及划分依据符合相关法律法规规定，研发人员划分准确；

（3）研发活动的相关内控制度健全，执行情况良好，相关人员薪酬计入研发费用的依据充分；

（4）公司研发人员均为全职研发人员，不存在跨部门同时开展生产和研发业务人员；

（5）公司研发人员相关研发工时填报、统计流程存在客观证据支持；

（6）各研发项目的薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等基本匹配；

（7）发行人研发活动内控有效，研发费用核算准确；

（8）公司销售费用率、管理费用率、财务费用率与同行业可比公司差异具备合理性；

（9）公司期间费用变动趋势与营业收入增长、实际业务开展情况相匹配，相关费用归集准确。

二、说明对发出商品期末余额真实准确性的核查情况，如发出商品函证、细节测试情况等，各类存货监盘具体情况，包括时间、地点、人员、金额及占比等，是否存在异常情形，对于无法实施监盘程序的存货实施的替代程序及有效性

（一）核查程序

申报会计师针对发出商品期末余额真实准确性的核查及各类存货监盘具体情况如下：

1、取得发行人报告期各期末的发出商品明细，了解发出商品构成情况；

2、对报告期内发出商品期末余额执行函证、细节测试等核查程序，对发出商品期末余额真实准确性进行核查，发出商品函证情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
发出商品余额（A）	12,713.86	7,196.63	3,645.78	2,475.23
发函金额（B）	10,438.95	5,565.28	2,665.30	2,054.36
发函比例（C=B/A）	82.11%	77.33%	73.11%	83.00%
回函可确认金额（D）	594.86	1,077.30	730.72	1,316.89
回函可确认金额占比（E=D/B）	5.70%	19.36%	27.42%	64.10%
未回函替代性程序验证金额（F）	9,844.09	4,487.98	1,934.58	737.47
替代测试验证金额占比（G=F/B）	94.30%	80.64%	72.58%	35.90%
回函及替代测试确认比例（G=（D+F）/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

对于未回函的发出商品，申报会计师通过检查对应的销售订单、出库单、第三方物流单据、期后客户验收单、期后银行回单等凭证，进行出库明细核对及期后结转情况核查，确认了相关发出商品的真实性、准确性以及收入确认时点的恰当性，未发现重大异常。

3、对 2026 年 6 月末发出商品执行抽盘程序，抽盘金额为 5,086.04 万元，抽盘金额占发出商品金额比例为 40.00%，抽盘正确率为 100%。

4、申报会计师对各年末发出商品期后结转收入的情况进行分析，了解期后发出商品未结转收入的原因，各期末发出商品期后结转情况如下：

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（A）	12,713.86	7,196.63	3,645.78	2,475.23
发出商品期后结转收入金额（B）	2,195.21	3,323.18	2,788.50	2,017.87
发出商品期后结转比例（B/A）	17.27%	46.18%	76.49%	81.52%

5、申报会计师对各年末存货的监盘情况、函证情况列示如下：

单位：万元

截止日		2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
监盘时间及范围	日信高科	2026.7.1-2026.7.4	2025.12.27-2025.12.28	2024.12.28	2023.12.29
	肇庆日信	2026.7.7	2025.12.27	-	-
	泓创装备	2026.7.11	-	-	-
	日信包胶王	2026.7.7	-	-	-
监盘范围		对除委托加工物资外的存货进行抽盘		对除发出商品、委托加工物资外的存货进行抽盘	
盘点地点		公司仓库、发出商品所在地		公司仓库	
监盘人员及陪同人员		保荐机构、申报会计师、生产、仓库管理人员、财务人员			
存货盘点金额		8,927.79	2,373.06	1,794.63	1,825.94
函证金额		10,620.75	5,565.28	2,665.30	2,054.36
其中：发出商品		10,438.95	5,565.28	2,665.30	2,054.36
委托加工物资		181.80	-	-	-
合计[1]		14,462.49	7,938.33	4,459.94	3,880.29
账面金额		17,420.42	12,323.22	6,904.46	4,865.64
盘点及函证比例		83.02%	64.42%	64.60%	79.75%
是否账实相符		账实总体相符，不存在重大差异			

注：2026 年 6 月 30 日发出商品函证金额中包含已执行监盘程序的发出商品金额 5,086.04 万元，此处合计数已扣除重叠部分。

申报会计师对已执行监盘程序的报告期内各类存货监盘金额及占比统计如下：

单位：万元

年份	存货类别	盘点金额	审定金额	盘点比例
2026.6.30	原材料	2,204.65	2,204.65	100.00%
	在产品	1,225.66	1,665.29	73.60%
	半成品	57.21	155.72	36.74%
	库存商品	354.22	498.91	71.00%
	发出商品	5,086.04	12,713.86	40.00%

	合计	**8,927.79**	**17,238.43**	**51.79%**
2025.12.31	原材料	1,413.91	1,914.82	73.84%
	在产品	589.91	1,422.43	41.47%
	半成品	142.64	502.91	28.36%
	库存商品	226.60	668.05	33.92%
	合计	**2,373.06**	**4,508.21**	**52.64%**
2024.12.31	原材料	758.74	1,187.17	63.91%
	在产品	328.87	1,000.08	32.88%
	半成品	263.54	357.16	73.79%
	库存商品	443.48	714.25	62.09%
	合计	**1,794.63**	**3,258.66**	**55.07%**
2023.12.31	原材料	1,144.78	1,181.92	96.86%
	在产品	-	526.74	0.00%
	半成品	239.05	239.05	100.00%
	库存商品	442.11	442.71	99.86%
	合计	**1,825.94**	**2,390.42**	**76.39%**

6、2023-2025 年末，对于未执行监盘程序的发出商品，申报会计师采用函证、细节测试等方式进行查验，报告各期通过函证及替代测试可确认发出商品金额的比例分别达到 83.00%、73.11%、77.33%，相关替代程序具备有效性。报告期内，对于未执行监盘程序的委托加工物资，申报会计师采用函证方式进行查验，2026 年 6 月末委托加工物资函证比例为 99.89%，回函比例为 100.00%，回函可确认比例为 100.00%，因此委托加工物资余额可以确认。

（二）核查结论

公司发出商品期末余额真实、准确；各类存货监盘不存在异常情形，申报会计师已对未实施监盘程序的存货实施替代程序，相关替代程序具备有效性。

三、说明针对在建工程真实性、固定资产真实性的核查方式、核查证据、核查比例及核查结论

（一）核查程序

申报会计师针对在建工程真实性、固定资产真实性的核查情况如下：

1、获取并审核报告期内发行人在建工程供应商、施工方明细表，确认报告期在建工程的主要供应商、施工方清单，查询施工方与发行人是否存在关联关系，核查比例为 100%；

2、核查发行人及其控股股东、实际控制人及董事、高管等主要关联方的银行流水，检查是否与发行人在建工程的主要供应商、施工方存在业务和资金往来情况，核查比例为 100%；

3、获取公司在建工程主要供应商、施工方签订的合同、发票、付款凭证、工程进度资料等，核查付款进度与工程进度匹配情况；

4、获取发行人在建工程的明细表，抽查大额入账凭证，检查工程建设施工合同、设备购置合同、工程进度资料、款项支付资料、工程结算资料、工程竣工决算资料、监理费用支付相关资料、发票、设备及工程验收相关资料等；

5、实地观察主要在建工程的建设情况，查看在建工程项目实际进度，了解是否存在达到预定可使用状态而未转固的情形，监盘比例如下：

单位：万元

报表截止日	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
监盘时间	2026.7.16	2026.1.13	2024.12.30	2023.12.31
监盘范围	主要在建工程项目			
在建工程抽盘金额	13,033.08	8,220.29	10,777.35	4,265.85
在建工程账面余额	13,969.48	8,722.20	10,804.08	4,279.51
抽盘比例	93.30%	94.25%	99.75%	99.68%
抽盘正确比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点及监盘人员	公司财务人员、固定资产管理人员、申报会计师、保荐机构			
盘点结论	账实相符，未见异常			

6、对报告期内在建工程主要项目（日信高科新能源动力电池极片冲切模具研发生产项目、肇庆精密制造基地项目）增加额向主要供应商进行函证，函证比例如下：

单位：万元

项目	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
在建工程项目增加额	4,858.89	14,873.22	8,744.21	4,201.86
在建工程发函金额	4,646.19	11,837.68	6,681.04	3,801.48
在建工程发函比例	95.62%	79.59%	76.41%	90.47%
在建工程回函金额	4,646.19	11,828.38	6,681.04	3,801.48
在建工程回函比例	100.00%	99.92%	100.00%	100.00%

7、获取各期末固定资产明细表，核查新增大额固定资产的购买合同、送货单、验收报告、发票、银行回单等，对主要设备供应商进行函证；

8、对固定资产执行监盘程序，实地观察主要固定资产的运转情况，监盘过程中观察固定资产的使用状态，核实固定资产真实性和可使用性，分析是否存在需要计提减值准备的情形，报告期内监盘情况如下所示：

报表截止日		2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
监盘时间及范围	日信高科	2026.7.3	2025.12.23	2025.3.18	2023.12.25
	肇庆日信	2026.7.7	2025.12.26	2024.12.30	-
	南京日信	2026.8.3	2026.4.10	-	2023.12.30
	韩国日信	-	2026.3.31	-	2024.4.2
	鸿晟达高精密	2026.7.10	-	-	-
监盘计划		对发行人主要固定资产进行抽盘			
固定资产抽盘金额（万元）		29,860.26	22,005.40	10,797.70	8,429.55
固定资产账面余额（万元）		36,177.67	31,091.93	13,976.90	8,431.14
抽盘比例		82.54%	70.78%	77.25%	99.98%
抽盘正确比例		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点及监盘人员		公司财务人员、固定资产管理人员、申报会计师、保荐机构			
盘点结论		账实相符，未见异常			

9、检查固定资产、无形资产的资产权属证明原件，核查比例为 100%；获取企业信用报告，结合银行借款合同及银行函证，核实资产的受限情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人在建工程发生额真实准确，在建工程转入固定资产依据充分、结转及时，金额准确；

2、发行人固定资产真实、准确，账实相符。

四、说明对研发费用真实完整性的核查程序、覆盖范围及核查结论

（一）核查程序

针对研发费用真实完整性，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层和研发部门负责人，核实研发项目管理、研发工时统计、研发领料和研发费用归集与分配等研发相关的内部控制制度，评估内部控制制度设计是否合理、有效；

2、获取发行人报告期内研发项目台账，获取并检查各研发项目对应的立项、

设计、评审、检测、验收等过程资料，检查相关控制节点的执行情况，评价研发相关内部控制执行的有效性；核查范围覆盖报告期内所有研发项目；

3、获取发行人报告期内研发项目的设计图纸、评审记录、检测资料、研发成果等资料，查看研发项目执行细节，核查研发项目真实性；核查范围覆盖报告期内所有研发项目；

4、获取发行人报告期内研发人员台账，查看相应研发人员所属部门、岗位、学历、专业，并取得报告期内研发工时记录，复核研发台账中研发人员薪酬的分摊情况，测算人员薪酬归集和按工时分配结果的准确性，并与账面记录的研发人员薪酬金额核对，核查范围覆盖报告期内所有研发人员；

5、获取发行人报告期内研发领料明细，检查研发领料是否属于研发部门领用，并经过研发部门恰当审批，核查范围覆盖报告期内所有研发项目；

6、获取发行人报告期内研发设备工时记录，复核研发台账中折旧金额计算的准确性，核查范围覆盖报告期内所有研发使用的设备；

7、抽查研发费用报销凭证，查看报销部门是否归属于研发部门，报销内容是否属于研发活动产生的费用，并核查是否存在跨期的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内研发费用真实、完整。

其他

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。

【申报会计师回复】

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请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明或披露的其他事项。

（本页以下无正文）

（此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于广东日信高精密科技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》之签字盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·上海

中国注册会计师：王首一

中国注册会计师 王首一 420003200837

中国注册会计师：李瑜

中国注册会计师 李瑜 310000063177

中国注册会计师：殷海亮

中国注册会计师 殷海亮 310000064366

2026 年 10 月 16 日