

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于宁波合力科技股份有限公司
2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

信会师函字[2026]第 ZA333 号

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于宁波合力科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“问询函”）有关要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）作为宁波合力科技股份有限公司（以下简称“公司”或“合力科技”）2025 年年度审计报告会计师事务所，对问询函中提到的需要会计师发表意见的问题进行了认真核查，现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

问题 1：关于收入与毛利率

年报显示，公司 2025 年实现营业收入 75,417.33 万元，同比增长 28.75%，其中出口收入 23,172.40 万元，同比增长 103.66%，占营业收入比重为 30.73%，出口毛利率 42.36%显著高于内销毛利率 5.34%，且差距较 2024 年进一步扩大。公司 2025 年第四季度实现收入 25,605.26 万元，同比增长 56.16%，占全年收入的比重为 33.95%，较上年提升 5.96 个百分点。公司近 3 年铝合金部品分别实现营业收入 14,209.69 万元、16,551.95 万元、17,389.38 万元，毛利率分别为-1.21%、-17.05%、-19.78%。

请公司：（1）补充披露 2024 年及 2025 年前五大境外客户的基本情况，包括但不限于具体名称、客户规模与性质、对应终端客户（如有）、首次销售时点、销售内容、收入金额及占比、应收账款期末余额、期后回款情况、与公司及关联方是否存在关联关系等，并说明主要境外客户销售额变动的原因、合理性及未来可持续性；（2）结合境外、境内销售的主要客户、产品结构、产品定价及毛利率、销售结算政策等，说明出口和内销毛利率存在较大差距的原因和合理性，出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因，毛利率的地区差异以及变动趋势是否与同行业可比公司一致；（3）结合所处行业季节性特征、下游主要客户各季度业绩波动、可比公司情况等，说明公司收入是否存在季节性特征，本年第四季度收入占比较上年度明显提升的原因及合理性，第四季度确认收入的主要客户、销售产品类型、收入确认时间及金额、收入确认依据、对应的合同签订时间、产品生产时间、发货时间、验收时间、期末及期后回款情况，产品验收周期、销售毛利率与其他季度是否存在差异，是否存在年末突击确认收入的情形；（4）补充披露公司近 3 年铝合金部品业务前五大客户的基本情况，包括但不限于具体名称、客户规模与性质、对应终端客户（如有）、首次销售时点、销售内容、收入金额及占比、毛利率、应收账款期末余额、期后回款情况、与公司及关联方是否存在关联关系等，并说明负毛利销售的商业合理性，收入逐年增长但毛利率逐年下滑的原因及合理性，是否存在潜在利益输送等不当行为，是否与同行业可比公司存在重大差异，拟采取的改善经营业绩的具体措施。请年审会计师说明具体执行的审计程序，单独列示对境外销售的细节测试核查比例与核查情况，说明对于走访、函证等程序受限的对象所采取的替代测试程序（如有），并发表意见。

【公司回复】

一、补充披露 2024 年及 2025 年前五大境外客户的基本情况，包括但不限于具体名称、客户规模与性质、对应终端客户（如有）、首次销售时点、销售内容、收入金额及占比、应收账款期末余额、期后回款情况、与公司关联方是否存在关联关系等，并说明主要境外客户销售额变动的原因、合理性及未来可持续性；

(一) 2024 年及 2025 年公司前五大境外客户基本情况

单位：万元

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额	占比	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
2025 年	1	客户一（海外）	否	年营收约 49 亿美元， 生产制造企业	通用、福特、克莱斯勒、宝马、奥迪等	2007 年	模具	16,925.92	22.44%	14,844.67	4,941.12	33.29%
	2	日本纳博特斯克	否	注册资本 100 亿日元， 营收约 2,000 亿日元， 生产制造企业	汽车及船舶类客户	2012 年	制动件及其他	2,058.99	2.73%	190.39	190.39	100.00%
	3	西班牙 AK	否	年营收约 5,000 万欧元， 生产制造企业	通用、福特、奔驰、宝马、奥迪等	2007 年	模具	1,640.13	2.17%	1,488.88	941.02	63.20%
	4	墨西哥 Bocar	否	年营收约 15 亿美元， 生产制造企业	通用、福特、大众、克莱斯勒等	2021 年	模具	1,065.45	1.41%	367.15	367.15	100.00%

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额	占比	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
	5	美国 Parker	否	年营收约 25-30 亿美元, 生产制造企业	船舶类客户	2019 年	铝合金部品	653.41	0.87%	182.68	182.68	100.00%
				小计				22,343.90	29.62%	17,073.77	6,622.36	38.79%
	1	客户一(海外)	否	年营收约 49 亿美元, 生产制造企业	通用、福特、克莱斯勒、宝马、奥迪等	2007 年	模具	5,491.27	9.37%	5,153.41	5,153.41	100.00%
	2	日本纳博特斯克	否	注册资本 100 亿日元, 营收约 2,000 亿日元, 生产制造企业	汽车及船舶类客户	2012 年	制动件及其他	1,922.65	3.28%	249.58	249.58	100.00%
2024 年		ALF		实收资本 1.2 亿印度卢比, 年营收约 3,200 万美元, 生产制造企业	塔塔汽车等	2023 年	模具	1,219.52	2.08%	-	-	
	3	ENGINEERING PVT LTD	否									
	4	墨西哥 Bocar	否	年营收约 15 亿美元, 生产制造企业	通用、福特、大众、克莱斯勒等	2021 年	模具	800.17	1.37%	495.66	495.66	100.00%

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额	占比	应收账款期末余额	后期回款情况	后期回款比率
	5	西班牙 AK	否	年营收约 5,000 万欧元，生产制造企业	通用、福特、奔驰、宝马、奥迪等	2007 年	模具	698.92	1.19%	655.89	655.89	100.00%
				小计				10,132.53	17.29%	6,554.54	6,554.54	100.00%

注 1、日本纳博特斯克包含以下公司：Nabtesco Corporation Marine Control Systems Company、Nabtesco Automotive Corporation、Nabtesco Automotive Products (Thailand) Co.,Ltd.、Nabtesco-Oclap S.r.l.;

注 2、西班牙 AK 包含以下公司：AURRENAK S.COOP、Aurrenak Service S.A de C.V;

注 3、墨西哥 Bocar 包含以下公司：BOCAR,S.A .DE C.V.、FUGRA,S.A. DE C.V.、IMEXTRADING Maschinenhandels GmbH;

注 4、美国 Parker 是指 Parker Hannifin Hydraulic Pump and Power Systems Division;

注 5、后期回款情况统计截至 2026 年 4 月 30 日。

（二）说明主要境外客户销售额变动的原因、合理性及未来可持续性

主要境外客户销售额变动情况如下：

单位：万元

客户	2025 年收入	2024 年收入	增加额	增长率
客户一（海外）	16,925.92	5,491.27	11,434.65	208.23%
日本纳博特斯克	2,058.99	1,922.65	136.34	7.09%
西班牙 AK	1,640.13	698.92	941.21	134.67%
墨西哥 Bocar	1,065.45	800.17	265.28	33.15%
美国 Parker	653.41	510.79	142.62	27.92%
ALF ENGINEERING PVT LTD	4.31	1,219.52	-1,215.21	-99.65%

公司 2025 年度外销售收入 23,172.40 万元，较上年增加 11,794.17 万元，同比增长 103.66%，主要客户具体变动情况如下：

1、客户一（海外）近 4 年出口销售额情况如下：

单位：万元

模具类别	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
重力低压类模具及其配件	13,970.89	5,340.56	8,012.59	8,131.95
压铸模具及其配件	2,955.03	150.71	8.09	1.94
合计	16,925.92	5,491.27	8,020.68	8,133.89

如上表所示，公司 2025 年度向客户一（海外）的销售额显著增长，客户一（海外）销售额增长主要原因如下：①2024 年客户下单时间较晚，致使当年部分模具订单的生产、交付与验收整体顺延。其中，当年签约金额约 3,484.31 万元的模具合同，于 2025 年完成交付；②2024 年底，美国提出拟对墨西哥征收 25% 的关税，并于 2025 年 3 月正式执行。2025 年度客户基于进一步加征关税进而增加采购成本的潜在风险，向公司增加了约 2,500 万元的模具采购额；③2025 年

度，公司重点拓展了客户一（海外）的压铸类模具业务，客户一（海外）具有重力、低压、压铸等零部件生产业务，基于客户降本增效的需求，客户一（海外）增加了对公司压铸模具品类的采购，增加压铸模具及其配件收入 2,804.32 万元。

2、西班牙 AK2025 年度销售额较上年增加了 941.20 万元，主要因其开拓了欧洲新客户，需求增长从而增加了模具的采购额。

3、ALF ENGINEERING PVT LTD2025 年度销售额较上年减少 1,215.21 万元，主要由于客户于 2025 年 4 季度才陆续下达了 1,278.30 万元的模具订单，相关订单尚在生产中，暂未确认收入。

4、日本纳博特斯克、墨西哥 Bocar 和美国 Parker 业务稳步增长，变动幅度较小。

综上所述，公司外销客户销售额的变动具有合理性。

公司境外销售业务具有可持续性：1、公司加大海外订单业务开拓力度，公司在巩固和加强现有海外客户的基础上，不断努力开发海外新客户，截至目前公司已经开拓 2 家新的海外客户，对应在手订单 508 万元；2、公司目前拥有较充足的海外在手订单，截至 2025 年底，海外在手订单为 6,009.40 万元，为未来期间的业绩持续性提供坚实基础；3、截至 2025 年底，客户一（海外）在手订单约 3,419.60 万元，较上年增长 28.15%；公司拟通过加强与客户的模具-零部件同步开发能力，为客户建立模具设计标准库等方式，增加客户粘性；同时，公司积极开拓该客户美国工厂的模具订单，以保证订单的可持续性；4、公司是业内具备核心竞争力的优质模具企业，拥有突出的技术与成本优势，可为海外客户提供专业技术支持，并有效助力客户降本增效；5、如后续美国对墨西哥加征大额关税或公司海外客户开拓不及预期，可能会影响境外销售的可持续性。

二、结合境外、境内销售的主要客户、产品结构、产品定价及毛利率、销售结算政策等，说明出口和内销毛利率存在较大差距的原因和合理性，出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因，毛利率的地区差异以及变动趋势是否与同行业可比公司一致；

(一) 出口和内销毛利率存在较大差距的原因和合理性

1、主要客户结构

2025 年度境外、境内销售的主要客户明细如下：

区域	位次	客户名称	销售收入金额 (万元)	营收 占比	毛利率
外销	1	客户一（海外）	16,925.92	22.44%	46.49%
	2	日本纳博特斯克	2,058.99	2.73%	34.06%
	3	西班牙 AK	1,640.13	2.17%	24.31%
	4	墨西哥 Bocar	1,065.45	1.41%	52.18%
	5	美国 Parker	653.41	0.87%	7.15%
			小计	22,343.90	29.62%
内销	1	华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司	6,784.26	9.00%	23.90%
	2	比亚迪股份有限公司	5,928.66	7.86%	-16.63%
	3	福伊特驱动技术投资（中国）有限公司	3,765.84	4.99%	-13.89%
	4	客户一（中国）	3,645.95	4.83%	14.52%
	5	小米汽车科技有限公司	3,627.20	4.81%	-7.02%
			小计	23,751.91	31.49%

注 1：华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司包含以下公司：华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司、华域皮尔博格安亭（上海）有色零部件有限公司、皮尔博格（昆山）有色零部件有限公司、华域皮尔博格（广德）有色零部件有限公司、华域皮尔博格（烟台）有色零部件有限公司；

注 2：比亚迪股份有限公司包含以下公司：深圳市比亚迪供应链管理有限公司、太原比亚迪汽车有限公司、深圳比亚迪汽车实业有限公司、淮安比亚迪实业有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、郑州比亚迪汽车有限公司、抚州比亚迪实业有限公司、济南比亚迪汽车有限公司、惠州比亚迪电池有限公司、西安比亚迪汽车零部件有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、南京市比亚迪汽车有限公司；

注 3：福伊特驱动技术投资（中国）有限公司包含以下公司：福伊特驱动技术系统（上海）有限公司、上海中车福伊特传动技术有限公司、福伊特路通城铁变速箱技术（长春）有限公司；

如上表所示，报告期内，公司主要客户内销、外销收入占营业收入比例为 31.49%及 29.62%，毛利率分别为 1.63%及 42.84%。

客户一（海外）、西班牙 AK 等外销客户作为汽车供应链上游的核心供应商，在行业内具备一定规模的专业采购商、品牌制造商，深度服务于全球车企，对产品质量、稳定性、合规认证等方面要求较高，供应商准入审核周期长、资质门槛高。公司从早期就进入其合格供应商名录，合作黏性较强，客户更换供应商成本较高，产品定价保留合理溢价。

国内市场模具同行业供应商较多，皮尔博格、比亚迪等客户高度关注采购价格，对成本敏感度相对较高。公司为巩固市场份额、维护合作关系，对内销产品采取相对保守的定价策略，压缩毛利空间以换取市场销量。

以客户一为例，其外销业务毛利率为 46.49%，内销业务毛利率为 14.52%，内外销业务毛利率差异较大，主要由于国内市场竞争较为激烈，客户在华业务降本压力大，价格敏感度高，公司适当降低对其内销毛利获取订单导致内销毛利率较低。

2、产品结构

境外、境内销售分产品结构如下：

区域	产品大类	销售收入	
		金额（万元）	占比
内销	模具	27,042.98	53.68%
	铝合金部品	16,556.06	32.87%
	制动件	6,776.80	13.45%
	小计	50,375.84	100.00%
外销	模具	20,280.09	87.52%
	铝合金部品	833.32	3.60%
	制动件	2,058.99	8.88%
	小计	23,172.40	100.00%
合计		73,548.24	

如上表所示，2025 年度公司模具业务在外销业务中的营收占比 87.52%，显著高于其在内销业务中的营收占比 53.68%。公司模具业务均依据客户需求进行定制化设计制造，具备较强技术壁垒与市场溢价能力，模具整体毛利率为 30.62%。另一方面，外销业务中低毛利铝合金部品营收占比仅 3.60%，远低于内销业务中铝合金部品营收占比 32.87%，且铝合金部品整体毛利率为-19.78%（详见本题四、（二）负毛利的商业合理性说明），受上述内外销产品结构差异影响，使得公司内外销业务毛利率形成较大的差异。

3、产品定价及毛利率、销售结算政策

公司铝合金部品及制动件均采用成本加成定价模式，以产品生产耗用的原材料、人工、制造费用等综合生产成本为核算基础，结合产品工艺难度、生产损耗、行业合理利润空间等确定产品销售价格，内外销定价规则一致。公司模具产品具备定制化属性，需根据客户产品参数、生产工艺等差异化需求进行个性化设计与生产制造，定制化模具投入高、生产工艺复杂、专属适配性强，因此定制化模具

定价溢价高于铝合金部品及制动件，毛利率相对更高。

铝合金部品业务采用成本加成的定价模式仍出现负毛利的情况，主要是由于公司在铝合金部品报价时是在一定合格率的基础上，按照报价时的铝合金材料成本及其他成本等确定销售价格。但由于实际生产过程中，相关产品工艺难度高、新产品多为小批量生产，产品合格率偏低，正常生产产生的不良品成本分摊至各合格产品中，使得单位合格产品分摊的成本较高，同时叠加铝合金材料价格上涨等原因，导致出现负毛利。

销售结算政策主要是对经营过程中的资金占用成本及现金流状况产生影响，公司对第一大外销客户一(海外)和第一大内销客户华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司均执行 270 天的信用期，对于其他内外销重要客户销售结算政策也相近。因此，销售结算政策对产品定价机制、毛利核算影响较小，并非导致公司内销、外销毛利率存在显著差异的主要原因。

4、上下游议价能力

公司内外销同类产品的上游供应商基本一致，因此供应商并非造成内外销毛利率差异显著的主要因素。出口方面，相较于海外同行业，公司模具产品具备成本优势，加之与境外核心客户合作长久，客户转换供应商的成本偏高，使得出口业务拥有较强议价能力。内销市场则供应商众多、行业竞争激烈，客户对价格敏感度高，公司议价能力相对偏弱。因此，面向下游客户的议价能力差异，是内外销毛利率分化的原因之一。

综上所述，公司出口和内销毛利率存在较大差距主要受主要客户、产品结构及下游客户议价能力的影响，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因

2025 年度公司出口业务实现收入 23,172.40 万元，同比增长 103.66%；出口业务毛利率为 42.36%，较 2024 年的 36.65% 同比上升 5.71 个百分点。内销业务实现收入 50,375.84 万元，同比增长 11.37%；内销业务毛利率为 5.34%，较 2024 年度的 9.75% 同比下降 4.41 个百分点。出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的具体原因如下：

1、主要客户结构

近两年，公司外销业务的主要客户收入如下：

年度	位次	客户名称	销售收入金额 (万元)	占比	毛利率
2025 年	1	客户一（海外）	16,925.92	22.44%	46.49%
	2	日本纳博特斯克	2,058.99	2.73%	34.06%
	3	西班牙 AK	1,640.13	2.17%	24.31%
	4	墨西哥 Bocar	1,065.45	1.41%	52.18%
	5	美国 Parker	653.41	0.87%	7.15%
			小计	22,343.90	29.62%
2024 年	1	客户一（海外）	5,491.27	9.37%	41.78%
	2	日本纳博特斯克	1,922.65	3.28%	33.49%
	3	ALF ENGINEERING PVT LTD	1,219.52	2.08%	35.79%
	4	墨西哥 Bocar	800.17	1.37%	54.84%
	5	西班牙 AK	698.92	1.19%	18.46%
			小计	10,132.53	17.29%

公司 2025 年与 2024 年境外前五大客户收入及毛利率如上表所示，外销毛利率上升主要由于以下原因：①境外核心客户营收规模持续增长，头部高毛利率客户一（海外）的销售占比提升；②2025 年度欧元汇率的大幅上升；③相较于海外专业模具制造企业生产的同类模具，公司具有更成熟产品配套能力，议价能力相

对较强。

第一大客户客户一（海外）销售收入与盈利水平双增长，成为出口毛利增长的主要原因。2024 年对其销售收入 5,491.27 万元，营收占比 9.37%；2025 年销售收入增至 16,925.92 万元，营收占比大幅提升至 22.44%，头部客户营收权重显著加大。对客户一（海外）销售毛利率由 41.78% 上升至 46.49%，主要由于一方面，凭借长期合作基础、成熟的配套服务能力及较强的定价话语权，公司适度上调报价，增厚产品毛利；另一方面，2025 年欧元汇率上升进一步带动毛利率提高。

西班牙 AK 受欧元升值的影响，2025 年度毛利率较上年增加 5.85 个百分点；美国 parker 较其他外销客户毛利率偏低主要由于该客户产品为铝合金部品，整体毛利率较低。

近两年，公司内销业务主要客户收入如下：

年度	位次	客户名称	销售收入金额 (万元)	占比	毛利率
2025 年	1	华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司	6,784.26	9.00%	23.90%
	2	比亚迪股份有限公司	5,928.66	7.86%	-16.63%
	3	福伊特驱动技术投资（中国）有限公司	3,765.84	4.99%	-13.89%
	4	客户一（中国）	3,645.95	4.83%	14.52%
	5	小米汽车科技有限公司	3,627.20	4.81%	-7.02%
			小计	23,751.91	31.49%
2024 年	1	宝山钢铁股份有限公司	8,122.07	13.87%	32.92%
	2	比亚迪股份有限公司	6,320.12	10.79%	-23.44%
	3	客户一（中国）	2,771.73	4.73%	26.42%
	4	福伊特驱动技术投资（中国）有限公司	2,630.48	4.49%	-17.42%
	5	华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司	2,382.07	4.07%	39.23%

年度	位次	客户名称	销售收入金额 (万元)	占比	毛利率
		小计	22,226.47	37.95%	10.80%

2024 年内销前五大客户综合毛利率为 10.80%，2025 年下降至 1.63%，内销毛利率同比下滑主要系境内客户结构发生变化，低毛利及负毛利客户收入权重显著增加，高毛利客户收入占比下降所致。

2024 年内销高毛利客户宝钢股份、华域皮尔博格收入占比较高，毛利率分别为 32.92%、39.23%，为内销主要利润来源；受传统燃油车销量下滑的影响，汽车主机厂产品新增订单减少，2025 年宝钢股份模具收入下降；公司通过适当降低毛利的方式，承接了华域皮尔博格更多的订单份额，导致华域皮尔博格虽然收入增长，但毛利率由 39.23%下降至 23.90%，传统优质高毛利客户盈利贡献能力有所下降。另外小米汽车成为公司 2025 年度内销第 5 大客户，销售毛利率为 -7.02%。公司为了战略性承接大型一体化压铸模具，打通供应链争取长期合作机会，初期订单定价偏低，致使相关产品阶段性亏损。

(2) 产品结构

最近两年，公司主营业务内外销收入分类别明细如下：

年度	区域	产品大类	销售收入	
			金额（万元）	占比
2025 年度	内销	模具	27,042.98	53.68%
		铝合金部品	16,556.06	32.87%
		制动件	6,776.80	13.45%
		小计	50,375.84	100.00%
	外销	模具	20,280.09	87.52%
		铝合金部品	833.32	3.60%
		制动件	2,058.99	8.88%
		小计	23,172.40	100.00%
	合计	73,548.24		
2024 年度	内销	模具	23,195.20	51.28%

年度	区域	产品大类	销售收入	
			金额（万元）	占比
		铝合金部品	15,725.74	34.76%
		制动件	6,313.49	13.96%
		小计	45,234.43	100.00%
	外销	模具	8,629.37	75.84%
		铝合金部品	826.21	7.26%
		制动件	1,922.65	16.90%
		小计	11,378.23	100.00%
	合计		56,612.66	

公司产品主要分为模具、铝合金部品及制动件三大类别，不同产品毛利率差异较大。报告期内，公司外销毛利率同比上升、内销毛利率同比下降，除前述客户结构变动因素外，主要由于内外销各类产品结构占比不同所致，具体情况如下：

公司外销收入主要为定制化模具，该类模具技术壁垒高、工艺复杂、海外市场认可度高，具备较高溢价能力。2024 年外销模具销售收入 8,629.37 万元，占外销营收比重 75.84%；2025 年外销模具销售收入大幅增长至 20,280.09 万元，收入占比提升至 87.52%。模具毛利率较高，外销模具收入较上年同期增长 135.01%，外销模具收入占比提高，成为拉动外销毛利率上升的核心因素。

公司内销收入主要来自模具及铝合金部品，2025 年度内销产品结构较 2024 年度未发生较大的变动，内销毛利率下降的主要原因：①内销模具收入规模有所增长，但由于公司 2025 年度新增大吨位压铸模具项目，投入成本较高，且受国内市场竞争激烈、下游主机厂议价能力较强的影响，导致内销模具盈利水平及毛利率有所下降；②内销铝合金部品收入有所增长，原材料占比高、行业竞争激烈，2025 年度原材料铝价格逐步上涨导致 2025 年内销铝合金部品毛利率较上年有所下降。

3、产品定价及毛利率、销售结算政策

公司的产品定价模式、销售结算政策详见本文“问题 1 二（一）3、产品定

价及毛利率、销售结算政策”，公司内外销业务与上年保持一致，并非导致出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的主要原因。

4、上下游议价能力

公司内外销同类产品的上游供应商基本一致，因此供应商并非造成出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因。出口方面，主要外销客户对公司的采购额进一步增加，且公司模具产品具备成本优势，加之与境外核心客户合作长久，客户转换供应商的成本偏高，使得出口业务议价能力有所提升。内销市场则由于供应商众多、行业竞争更加激烈，客户对价格敏感度高，公司议价能力有所下降。因此，公司出口业务议价能力有所提升，内销业务议价能力有所下降，是出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因之一。

综上所述，公司出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因主要受主要客户、产品结构及下游客户议价能力的影响，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（三）与同行业上市公司毛利率的地区差异以及变动趋势分析

近两年公司分地区毛利率及变动趋势与同行业上市公司的对比情况如下：

指标	公司名称	2025 年度	2024 年度	变动
内销毛利率	瑞鹤模具（002997）	22.63%	23.65%	-1.02%
	威唐工业（300707）	15.13%	14.34%	0.79%
	爱柯迪（600933）	26.92%	23.40%	3.52%
	祥鑫科技（002965）	9.90%	12.45%	-2.55%
	赛维达（874695）	29.18%	26.45%	2.73%

指标	公司名称	2025 年度	2024 年度	变动
	平均值	20.75%	20.06%	0.69%
	合力科技	5.34%	9.75%	-4.41%
外销毛利率	瑞鹄模具（002997）	42.98%	38.96%	4.02%
	威唐工业（300707）	29.81%	27.27%	2.54%
	爱柯迪（600933）	34.14%	31.48%	2.65%
	祥鑫科技（002965）	26.00%	30.31%	-4.31%
	赛维达（874695）	40.42%	38.61%	1.81%
	平均值	34.67%	33.33%	1.34%
	合力科技	42.36%	36.65%	5.71%

报告期内，公司毛利率的分地区差异与同行业保持一致，公司与同行业上市公司外销毛利率普遍高于内销毛利率。公司外销与内销毛利率相差较大，主要是公司内外销的产品结构有较大差异，公司外销业务模具占比达到 87.52%，且毛利率相对较高，而公司内销业务铝合金部品占比较高，毛利较低。同行可比公司内外销毛利差异较小主要由于其产品结构差异不大，例如赛维达内外销均为模具业务，爱柯迪内外销都主要是铝合金零部件业务。

报告期内，除祥鑫科技外，公司外销毛利率变动趋势与同行业上市公司均保持一致，祥鑫科技外销毛利率有所下降，主要由于其 2025 年度资产折旧摊销增加，且产品销售单价下降，导致外销毛利率下降；公司内销毛利率及变动趋势与同行业上市公司存在不一致的情形，同行业上市公司的内销毛利率趋于稳定，公

司当期内销毛利率下降主要由于：1、内销模具由于公司 2025 年新增大型一体化压铸模具投入成本较高，且受国内市场竞争较为充分、下游主机厂议价能力较强影响，公司通过适当降低毛利率，获取更多订单份额，导致内销模具盈利水平及毛利率有所下降；2、公司铝合金部品在内销业务中占比较高，原材料铝合金锭的耗用成本占铝合金部品成本比例在 50%以上，2025 年铝合金部品受铝合金锭的采购价格上涨的影响导致单位材料成本上升、毛利率下降。同行业公司爱柯迪主要产品为铝合金部品，由于其铝合金部品规模较大，爱柯迪会适时根据过往经验和宏观趋势预判大宗原材料价格走势，适时采取提前锁价等策略，进一步降低原材料价格波动风险，导致其毛利率波动较小。

三、结合所处行业季节性特征、下游主要客户各季度业绩波动、可比公司情况等，说明公司收入是否存在季节性特征，本年第四季度收入占比较上年度明显提升的原因及合理性，第四季度确认收入的主要客户、销售产品类型、收入确认时间及金额、收入确认依据、对应的合同签订时间、产品生产时间、发货时间、验收时间、期末及期后回款情况，产品验收周期、销售毛利率与其他季度是否存在差异，是否存在年末突击确认收入的情形；

(一)公司收入季节性特征及本年第四季度收入占比较上年度明显提升的原因及合理性

1、下游主要客户及可比公司季度业绩波动情况

下游主要客户各季度营业收入情况如下：

单位：亿美元、亿元

公司名称	2025年1季度	2025年2季度	2025年3季度	2025年4季度
客户一	12.13	12.69	12.27	12.23
华域汽车 (600741)	403.74	443.02	461.77	531.46
小米集团(汽车业务) (HK01810)	185.80	212.63	290.10	372.16
宝钢股份 (600019)	728.80	784.93	810.64	850.71
比亚迪(002594)	1,703.60	2,009.21	1,949.85	2,376.99

公司名称	2025年1季度	2025年2季度	2025年3季度	2025年4季度
国机汽车 (600335)	82.25	86.04	85.97	101.77
合力科技	1.22	1.92	1.84	2.56

注：客户一收入单位为亿美元，其余下游客户收入单位为亿元

由上表所列的公开信息可见，公司各季度营业收入变化趋势与下游客户的业绩趋势保持一致，均呈现四季度营业收入占比全年最高。

同行业可比公司各季度营业收入情况如下：

单位：亿元

公司名称	2025年1季度	2025年2季度	2025年3季度	2025年4季度	2026年1季度
瑞鹄模具（002997）	7.47	9.15	9.42	6.88	10.06
威唐工业（300707）	1.29	2.00	2.71	2.19	1.92
爱柯迪（600933）	16.66	17.84	18.60	21.03	19.22
祥鑫科技（002965）	16.36	19.36	20.94	22.60	19.17
赛维达（874695）	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
合力科技	1.22	1.92	1.84	2.56	1.23

由上表所列的公开信息可见，除瑞鹄模具和威唐工业外，公司各季度营业收

入变化趋势与大部分同行业公司保持一致，四季度营业收入占比全年最高。瑞鹄模具 2023 及 2024 年度第四季度营业收入显著高于前三季度，2025 年第四季度营业收入下降主要由于客户产品差异导致验收周期各不相同，部分重大项目于 2026 年一季度确认收入；威唐工业的汽车冲压模具及检具上半年收入 1.53 亿元，下半年收入 2.96 亿元，下半年较上半年大幅增长 93.46%。

2、行业及公司季节性特征

公司所处行业属于“专用设备制造业”下的“模具制造”行业。公司生产的模具及铝合金部品等主要应用于汽车领域，公司的季节性特征与汽车零部件及整车行业高度相关。如 2025 年 1-4 季度乘用车批发销量分别为 641.90 万辆、711.20 万辆、771.50 万辆、885.70 万辆，呈现按季度递增，第四季度最高的特点。综上，本行业及公司呈现四季度营业收入占比较高的季节性特征，同时公司的生产和销售还受下游具体主要客户生产销售情况的影响。

3、本年第四季度收入占比较上年度明显提升的原因及合理性

公司 2025 年四季度营业收入全年占比 33.95%，较上年增长 5.96 个百分点，本年第四季度营业收入占比上升主要由于本期模具业务的重点项目交付验收、海外出口业务规模同比大幅增长所致，具体情况如下：

小米汽车模具项目交付验收。本年第四季度公司承接的小米汽车模具项目按合同约定完成生产、调试及全部验收流程，当季确认收入 2,768.02 万元。而上年度该客户无重大模具项目完成验收，使本年第四季度营业收入较上年同期大幅增长。

机械工业第四设计研究院有限公司定制的缸体铸造生产线相关模具，于 2025 年 11 月顺利通过客户整体验收，四季度确认营业收入 1,401.78 万元；

上述国内重点项目第四季度合计确认收入 4,169.80 万元，而上年度第四季度公司无同类重大模具项目验收，导致本年四季度内销营业收入较上年同期实现大幅增长。

模具业务海外出口同比大幅增长。2025 年第四季度，公司模具业务的海外出口实现收入 6,837.99 万元，较上年度增加 2,995.58 万元，其中以客户一(海外)出口业务增量 2,060.23 万元和西班牙 AK 出口业务增量 892.39 万元为主。

综上所述，本年第四季度收入较上年度明显提升主要由于国内重点模具项目验收、海外出口业务规模同比大幅增长，具备合理性。

(二) 第四季度确认收入的主要客户、销售产品类型、收入确认时间及金额、收入确认依据、对应的合同签订时间、产品生产时间、发货时间、验收时间、期末及期后回款情况

1、第四季度确认收入的主要客户销售情况

①客户一

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额(万元)	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收时间/报关时间/签收时间
客户一	模具	2025年10月	299.08	验收单	2024年7月	2024年7月	2024年11月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	274.92	验收单	2024年7月	2024年7月	2024年12月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	312.00	验收单	2025年3月	2025年3月	2025年7月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	119.01	验收单	2023年5月	2024年3月	2024年5月	2025年10月
客户一	模具	2025年11月	106.00	验收单	2025年5月	2025年5月	2025年10月	2025年11月
客户一	模具	2025年10月	388.00	验收单	2024年7月	2024年8月	2024年11月	2025年10月
客户一	模具	2025年11月	397.15	送货单	2025年10月	2025年7月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	390.65	送货单	2025年10月	2025年7月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年12月	326.06	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	325.89	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月

客户名称	销售产 品类型	收入确认时间	收入确认 金额（万 元）	收入确认依 据	合同签订时间	产品开始生产 时间	发货时间	验收时间/报 关时间/签收 时间
客户一	模具	2025年10月	131.54	报关单（装 船单）	2025年7月	2025年7月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	41.59	报关单（装 船单）	2025年7月	2025年7月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	43.55	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	302.18	送货单	2025年5月	2025年5月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	302.18	送货单	2025年5月	2025年5月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	178.72	送货单	2025年7月	2025年8月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	68.82	送货单	2025年6月	2025年8月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年11月	40.91	送货单	2025年4月	2025年7月	2025年10月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	38.80	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年10月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	43.95	送货单	2025年10月	2025年10月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	321.66	送货单	2025年5月	2025年3月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	87.09	送货单	2025年5月	2025年3月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	212.12	送货单	2025年5月	2025年5月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	89.07	送货单	2025年9月	2025年9月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年12月	35.80	送货单	2025年7月	2025年7月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	55.80	送货单	2025年5月	2025年4月	2025年12月	2025年12月

客户名称	销售产品 产品类型	收入确认时间	收入确认 金额（万 元）	收入确认依 据	合同签订时间	产品开始生产 时间	发货时间	验收时间/报 关时间/签收 时间
客户一	模具	2025年12月	55.80	送货单	2025年5月	2025年4月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	420.72	送货单	2024年10月	2025年6月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	39.98	送货单	2024年10月	2025年6月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	41.39	送货单	2024年10月	2025年6月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	54.20	送货单	2024年10月	2025年6月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	394.66	送货单	2025年6月	2025年6月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	200.81	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	38.92	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	48.97	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	49.39	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	62.16	送货单	2025年9月	2025年9月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	56.90	送货单	2025年9月	2025年9月	2025年12月	2025年12月
	合计		6,396.44					

注：客户一四季度收入明细按照 30 万元以上进行统计，占该客户四季度收入比例为 95.59%；

注：外销采用 FOB、CIF 条款的，按照产品报关离境为产品销售收入确认时点；外销采用 EXW 条款的，按照客户指定承运人上门提货为产品销售收入确认时点；

注：基于公司与客户一一一贯的合作模式，客户部分订单合同签订时间晚于生产时间，主要是由于为满足客户快速投产要求，公司在取得项目启动通知后，先行启动模具生产。

注：客户一内销模具验收受客户具体项目 PPAP 生产件批准程序的影响，客户具体项目 PPAP 周期较短，模具的验收周期则相对较短，公司不存在年底突击确认收入的情况。PPAP 生产件批准程序是汽车行业供应链中核心的质量管理流程，只有通过 PPAP 批准，供应商方可开展批量生产。

②小米汽车科技有限公司

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额（万元）	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收时间
小米汽车科技有限公司	模具	2025年10月	922.67	验收单	2024年11月	2024年11月	2025年3月	2025年10月
小米汽车科技有限公司	模具	2025年10月	922.67	验收单	2024年11月	2024年11月	2025年4月	2025年10月
小米汽车科技有限公司	模具	2025年12月	922.67	验收单	2024年11月	2024年11月	2025年6月	2025年12月
合计			2,768.01					

③柳州宝钢汽车零部件有限公司

客户名称	销售产品 品类型	收入确认时间	收入确认金 额（万元）	收入确认 依据	合同签订时间	产品开始生产 时间	发货时间	验收时间
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	279.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年6月	2025年12月
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	275.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年6月	2025年12月
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	245.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年7月	2025年12月
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	213.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年6月	2025年12月
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	236.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年6月	2025年12月
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	224.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年6月	2025年12月
柳州宝钢汽车零部件有限公司	模具	2025年12月	210.00	验收单	2025年12月	2025年3月	2025年6月	2025年12月
			1,682.00					

注：柳州宝钢四季度收入明细按照金额10万元以上进行统计，占该客户四季度收入比例为99.70%。

注：基于公司与柳州宝钢一贯的合作模式，客户部分订单合同签订时间晚于生产时间，主要是由于为满足客户快速投产要求，公司在与客户于2025年2月签订了战略合作协议后，取得项目启动通知，先行启动模具生产。

④比亚迪股份有限公司

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额(万元)	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收/对账时间
比亚迪汽车工业有限公司	模具	2025年10月	16.60	验收单	2024年6月	2024年6月	2024年8月	2025年10月
比亚迪汽车工业有限公司	模具	2025年10月	16.60	验收单	2024年6月	2024年6月	2024年8月	2025年10月
深圳比亚迪汽车实业有限公司	铝合金部品	2025年10月	53.31	对账单	2023年1月	2025年7月至8月	2025年8月至9月	2025年10月
长沙市比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年10月	116.19	对账单	2022年3月	2025年1月至4月	2025年8月至9月	2025年10月
抚州比亚迪实业有限公司	铝合金部品	2025年10月	107.12	对账单	2022年3月	2025年1月至4月	2025年8月至9月	2025年10月
西安比亚迪汽车零部件有限公司	铝合金部品	2025年10月	18.22	对账单	2022年3月	2025年6月	2025年8月至9月	2025年10月
太原比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年10月	30.51	对账单	2022年8月	2024年10月至2025年5月	2024年12月至2025年9月	2025年10月
深圳比亚迪汽车实业有限公司	铝合金部品	2025年11月	93.86	对账单	2023年1月	2025年7月至8月	2025年9月至10月	2025年11月
长沙市比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年11月	185.94	对账单	2022年3月	2025年3月至9月	2025年9月至10月	2025年11月
南京市比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年11月	30.29	对账单	2022年3月	2025年6月至8月	2025年9月至10月	2025年11月
抚州比亚迪实业有限公司	铝合金部品	2025年11月	101.00	对账单	2022年3月	2025年3月至9月	2025年9月至10月	2025年11月

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额(万元)	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收/对账时间
郑州比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年11月	24.70	对账单	2022年3月	2025年3月至8月	2025年7月至10月	2025年11月
郑州比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年11月	10.56	对账单	2022年3月	2025年3月至8月	2025年8月至10月	2025年11月
太原比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年11月	53.22	对账单	2022年8月	2025年5月至6月	2025年8月至10月	2025年11月
太原比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年11月	76.85	对账单	2022年8月	2024年11月至2025年1月	2025年1月至10月	2025年11月
深圳比亚迪汽车实业有限公司	铝合金部品	2025年12月	65.29	对账单	2022年8月	2025年8月至9月	2025年10月至11月	2025年12月
长沙市比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年12月	138.41	对账单	2022年8月	2025年8月至9月	2025年10月至11月	2025年12月
淮安比亚迪实业有限公司	铝合金部品	2025年12月	16.13	对账单	2022年8月	2025年4月	2025年10月至11月	2025年12月
淮安比亚迪实业有限公司	铝合金部品	2025年12月	16.81	对账单	2022年8月	2025年4月	2025年10月至11月	2025年12月
抚州比亚迪实业有限公司	铝合金部品	2025年12月	97.51	对账单	2022年8月	2025年8月至9月	2025年10月至11月	2025年12月
西安比亚迪汽车零部件有限公司	铝合金部品	2025年12月	12.14	对账单	2022年8月	2025年8月至9月	2025年10月至11月	2025年12月
郑州比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年12月	36.20	对账单	2022年8月	2025年7月至8月	2025年10月至11月	2025年12月
太原比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年12月	40.13	对账单	2022年8月	2025年9月	2025年10月至11月	2025年12月

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额（万元）	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收/对账时间
太原比亚迪汽车有限公司	铝合金部品	2025年12月	101.50	对账单	2022年8月	2025年1月	2025年10月至11月	2025年12月
合计			1,459.09					

注：比亚迪四季度收入明细按照金额 10 万元以上进行统计，占该客户四季度收入比例为 89.21%。

注：上表列示的两套模具的验收周期较长，主要是由于客户该项目 PPAP 周期较长。

⑤机械工业第四设计研究院有限公司

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额（万元）	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收时间
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2022年9月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2022年9月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年8月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年8月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	24.78	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年8月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	134.51	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年5月	2025年11月

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额 (万元)	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收时间
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	13.27	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年8月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	18.58	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年8月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	2.65	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	24.78	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	67.26	验收单	2021年12月	2021年12月	2025年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	15.93	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	18.58	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年3月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	134.51	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	15.93	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	18.58	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	15.93	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额 (万元)	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收时间
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	67.26	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	15.93	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	18.58	验收单	2021年12月	2021年12月	2023年11月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年1月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年1月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年1月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	26.55	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年1月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	70.80	验收单	2021年12月	2021年12月	2025年2月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	15.93	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年1月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	18.58	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年1月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年7月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	37.17	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年7月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	70.80	验收单	2021年12月	2021年12月	2025年4月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	15.93	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年7月	2025年11月
机械工业第四设计研究院有限公司	模具	2025年11月	18.58	验收单	2021年12月	2021年12月	2024年7月	2025年11月
合计			1,401.78					

注：以上均为缸体铸件生产线项目相关模具，包含多套模具及配套工装夹具，具体的模具及配套工装夹具的设计与生产需与客户具体的机器设备型号相匹配。该项目为客户新建项目，客户的具体设备采购周期较长（通常1年以上），公司积极跟进项目进度，并根据客户设备的采购进度同步开发模具及配套工装夹具，以整体缸盖铸件生产达到合格标准并于2025年11月验收。

2、第四季度确认收入前五大客户期后回款情况

单位：万元

位次	客户名称	第四季度确认收入金额	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款比例
1	客户一	6,691.39	15,559.11	5,040.83	32.40%
2	小米汽车科技有限公司	2,768.02	312.79	312.79	100.00%
3	柳州宝钢汽车零部件有限公司	1,687.00	150.20	150.20	100.00%
4	比亚迪股份有限公司	1,635.51	1,690.85	1,690.85	100.00%
5	机械工业第四设计研究院有限公司	1,401.77	-	-	
	合计	14,183.69	17,712.95	7,194.67	40.62%

注：期后回款统计至 2026 年 4 月 30 日

注：机械工业第四设计研究院有限公司应收账款均于 2025 年 12 月回款

截至 2026 年 4 月 30 日，四季度前五大客户应收账款期末余额的期后回款比例为 40.62%，客户一信用期为 270 天，受账期未届满影响，当前回款比例相对较低。客户一以往年度均按照账期回款，回款情况良好，各年度回款率均达到 100%，不存在超信用期未回款的情形。

(三) 产品验收周期、销售毛利率与其他季度对比分析

1、产品验收周期分季度情况

单位：万元

验收周期	第一季度收入	占比	第二季度	占比	第三季度	占比	第四季度	占比
验收周期 3 个月以内	8,425.91	72.68%	11,598.93	61.35%	13,346.85	74.25%	13,696.46	54.63%
验收周期 3-6 个月	456.08	3.93%	2,593.07	13.72%	1,342.24	7.47%	3,099.39	12.36%
验收周期 6-12 个月	1,941.21	16.74%	3,345.44	17.70%	1,676.59	9.33%	4,377.82	17.46%
验收周期 12-24 个月	438.65	3.78%	1,247.52	6.60%	1,025.76	5.71%	2,448.64	9.77%
验收周期 24 个月以上	331.27	2.86%	120.59	0.64%	585.30	3.26%	1,450.50	5.79%
合计	11,593.12	100.00%	18,905.56	100.00%	17,976.74	100.00%	25,072.81	100.00%

公司产品验收周期主要集中于 3 个月以内,2025 年度各季度中,验收周期在 3 个月以内的收入占比分别为 72.68%、61.35%、74.25%、54.63%, 公司四季度产品验收周期 3 个月以内占比未提高, 不存在年末突击确认收入的情形;

2、主营业务销售毛利率与其他季度对比分析

公司前三季度的平均毛利率为 18.19%, 公司第四季度毛利率为 14.27%, 根据公司历年分季度毛利情况, 四季度毛利率普遍低于前三季度。公司第四季度毛利率较低的原因主要是公司战略性开发了小米汽车的大型一体化压铸模具业务, 由于超大吨位压铸模具工艺实现难度大, 整体投入成本高, 导致该客户的毛利率为-5.26%, 剔除该客户的影响后, 公司第四季度毛利率为 16.70%, 与前三季度不存在重大差异。

综上所述, 公司各季度收入符合所处行业季节性特征, 与下游主要客户各季度业绩波动趋同, 第四季度产品验收周期 3 个月以内占比未提高, 不存在年底突击确认收入的情形。

四、补充披露公司近3年铝合金部品业务前五大客户的基本情况，包括但不限于具体名称、客户规模与性质、对应终端客户（如有）、首次销售时点、销售内容、收入金额及占比、毛利率、应收账款期末余额、期后回款情况、与公司关联方是否存在关联关系等，并说明负毛利销售的商业合理性，收入逐年增长但毛利率逐年下滑的原因及合理性，是否存在潜在利益输送等不当行为，是否与同行业可比公司存在重大差异，拟采取的改善经营业绩的具体措施。

（一）近3年公司铝合金部品业务前五大客户基本情况如下：

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额（万元）	占铝合金部品收入比重	毛利率	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
2025年	1	比亚迪股份有限公司	否	注册资本约91.17亿元，年收入8,039.65亿元，生产制造企业	比亚迪	2022年	铝合金部品	5,598.30	32.19%	-18.32%	1,690.85	1,690.85	100.00%
	2	福伊特驱动技术投资（中国）有限公司	否	注册资本8,626.0692万欧元，生产制造企业	中国中车等	2014年	铝合金部品	3,475.89	19.99%	-15.63%	1,463.90	1,463.90	100.00%
	3	上海汽车集团股份有限公司	否	注册资本114.95亿元，年收入6,562.44亿元，生产制造企业	上汽集团	2008年	铝合金部品	1,496.96	8.61%	-26.55%	206.12	206.12	100.00%
	4	东风汽车集团股份有限公司	否	注册资本85.89亿元，年收入1,351.75亿元，生产制造企业	东风汽车	2009年	铝合金部品	1,295.42	7.45%	-34.62%	357.41	357.41	100.00%

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额(万元)	占铝合金部品收入比重	毛利率	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
	5	锦浪科技股份有限公司	否	注册资本3.98亿, 年收入69.52亿元, 生产制造企业	锦浪科技股份有限公司	2023年	铝合金部品	1,287.62	7.40%	1.56%	38.07	38.07	100.00%
	小计												
	1	比亚迪股份有限公司	否	注册资本约91.17亿元, 年收入8,039.65亿元, 生产制造企业	比亚迪	2022年	铝合金部品	5,895.73	35.62%	-27.78%	5,314.76	5,314.76	100.00%
	2	福伊特驱动技术投资(中国)有限公司	否	注册资本8,626.0692万欧元, 生产制造企业	中国中车等	2014年	铝合金部品	2,514.18	15.19%	-18.69%	1,806.24	1,806.24	100.00%
2024年	3	上海汽车集团股份有限公司	否	注册资本114.95亿元, 年收入6,562.44亿元, 生产制造企业	上汽集团	2008年	铝合金部品	1,820.54	11.00%	-1.84%	425.11	425.11	100.00%
	4	锦浪科技股份有限公司	否	注册资本3.98亿, 年收入69.52亿元, 生产制造企业	锦浪科技股份有限公司	2023年	铝合金部品	1,565.33	9.46%	0.05%	247.92	247.92	100.00%

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额(万元)	占铝合金部品收入比重	毛利率	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
	5	上海幸福瑞贝德动力总成有限公司	否	注册资本2,100万, 生产制造企业	上汽集团	2018年	铝合金部品	1,058.31	6.39%	-7.90%	273.16	273.16	100.00%
	小计							12,854.09	77.66%		8,067.19	8,067.19	100.00%
	1	上海汽车集团股份有限公司	否	注册资本114.95亿元, 年收入6,562.44亿元, 生产制造企业	上汽集团	2008年	铝合金部品	5,202.10	36.61%	-2.39%	1,330.25	1,330.25	100.00%
	2	福伊特驱动技术投资(中国)有限公司	否	注册资本8,626.0692万欧元, 生产制造企业	中国中车等	2014年	铝合金部品	1,591.73	11.20%	11.97%	570.51	570.51	100.00%
2023年	3	麦格纳国际公司	否	年收入约420亿美元, 生产制造企业	奔驰、宝马、奥迪等	2015年	铝合金部品	1,303.22	9.17%	4.36%	1,042.38	1,042.38	100.00%
	4	比亚迪股份有限公司	否	注册资本约91.17亿元, 年收入8,039.65亿元, 生产制造企业	比亚迪	2022年	铝合金部品	1,041.49	7.33%	-46.35%	800.53	800.53	100.00%
	5	东风汽车集团股份有限公司	否	注册资本85.89亿元, 年收入1,351.75亿元, 生产制造企业	东风汽车	2009年	铝合金部品	887.51	6.25%	-2.99%	209.90	209.90	100.00%

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额(万元)	占铝合金部品收入比重	毛利率	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
	小计							10,026.05	70.56%		3,953.57	3,953.57	100.00%

注：1、上海汽车集团股份有限公司包含以下公司：南京依维柯汽车有限公司、上汽菲亚特红岩动力总成有限公司；

2、福特驱动技术投资（中国）有限公司包含以下公司：福特路通城铁变速箱技术（长春）有限公司、福特驱动技术系统（上海）有限公司、上海中车福特传动技术有限公司；

3、麦格纳国际公司包含以下公司：卡斯马汽车系统（上海）有限公司长春分公司、卡斯马汽车系统（上海）有限公司、广州卡斯马汽车系统有限公司、卡斯马乔瑞汽车系统（杭州）有限公司；

4、比亚迪股份有限公司包含以下公司：抚州比亚迪实业有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、淮安比亚迪实业有限公司、南京市比亚迪汽车有限公司、深圳比亚迪汽车实业有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、太原比亚迪汽车有限公司、西安比亚迪汽车零部件有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、郑州比亚迪汽车有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、惠州比亚迪电池有限公司、济南比亚迪汽车有限公司；

5、东风汽车集团股份有限公司包含以下公司：东风轻型发动机有限公司、东风本田汽车有限公司、东风汽车股份有限公司。

（二）负毛利销售商业合理性

1、公司为了有效满足部分客户模具-铝合金同步开发、试模、小批量供货等需求，在模具业务的基础上拓展了铝合金部品业务。公司的模具主要用于生产铝合金部品，模具与铝合金业务收入成本独立核算。同时，发展铝合金业务也有利于促进公司模具开发能力的提升，促进模具业务的发展；2、福伊特 2023 年度毛利为正，2024-2025 年出现负毛利，主要是由于近两年新产品较多，相关新产品工艺难度较大，正常生产过程中产品合格率相对较低，同时叠加原材料价格上涨及客户价格年降要求，导致出现了负毛利的情形；3、公司为了战略性开拓比亚迪业务，以较低的价格承接了相关业务，但因前期新产品小批量供货，合格率相对较低，同时近两年原材料涨价幅度较大，而相应的销售价格并未根据原材料的波动而做出相应调整，从而导致向其销售的产品出现了负毛利的情形。比亚迪业务随着量产项目的增多，生产管理过程的优化，合格率的提升，毛利率正逐步改善；4、东风汽车由于销售价格年降及原材料上涨等原因导致出现了负毛利；5、公司与上述铝合金客户不存在关联关系，相关业务主要是基于公司业务整体规划、战略性开发客户等方面考虑。未来随着铝合金经营规模的增长，负毛利的情况将得到改善，负毛利销售符合公司当前的实际经营情况，具备商业合理性。

（三）收入逐年增长但毛利率逐年下滑的原因及合理性，是否存在潜在利益输送等不当行为

（1）主要原材料铝的价格变动



公司原材料铝合金锭的耗用成本占铝合金部品成本比例在 50%以上，铝价的变化将直接影响其产品成本，2023 年-2025 年铝合金部品受铝合金锭的采购价格逐步上涨的影响导致单位材料成本上升，从而对毛利率下降产生较大影响。

(2) 2023 年-2025 年公司铝合金部品销量、售价和成本情况如下：

年份	销量 (万公斤)	收入 (万元)	单位 售价 (元)	成本 (万元)	单位 成本 (元)	毛利 (万元)	单位毛 利 (元)	毛利率
2025 年度	397.75	17,389.38	43.72	20,828.48	52.37	-3,439.10	-8.65	-19.78%
2024 年度	388.35	16,551.95	42.62	19,373.56	49.89	-2,821.61	-7.27	-17.05%
2023 年度	311.30	14,209.69	45.65	14,382.00	46.20	-172.31	-0.55	-1.21%

2023 年-2025 年，公司铝合金部品毛利率变动影响因素分析如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
毛利率	-19.78%	-17.05%	-1.21%
毛利率变动	-2.73%	-15.84%	-
单位售价变化对毛利率的影响	2.94%	-7.19%	-
单位成本变化对毛利率的影响	-5.67%	-8.65%	-

注 1：毛利率变化=当年毛利率-上年毛利率

注 2：单位售价变化对毛利率的影响=（当年单位售价-上年单位成本）/当年单位售价-上年毛利率

注 3：单位成本变化对毛利率的影响=当年毛利率-（当年单位售价-上年单位成本）/当年单位售价

2024 年度公司铝合金部品毛利率较 2023 年下降了 15.84 个百分点，其中单位售价下降使铝合金部品毛利率下降了 7.19 个百分点，单位成本上升致使毛利率下降了 8.65 个百分点。2024 年公司铝合金部品毛利率有较大幅度的下降，主要由于：①公司主要客户比亚迪与福伊特新产品较多，相关新产品主要应用于乘用车及轨道交通项目，技术要求高导致前期生产的产品合格率相对较低，剔除比亚迪与福伊特的影响后 2024 年铝合金部品毛利率为-8.77%，较上年降低 7.56 个百分点使铝合金部件的整体毛利率下降；②主要原材料铝合金锭的采购单价较 2023 年增长了 4.64%。

2025 年度公司铝合金部品毛利率较 2024 年下降了 2.73 个百分点，单位售价上升致使铝合金部品毛利率上升了 2.94 个百分点，单位成本上升致使毛利率下降 5.67 个百分点。2025 年公司铝合金部品毛利率略微下降主要由于主要原材料铝合金锭的采购单价较 2024 年增长了 2.95%。

综上所述，公司近 3 年收入虽然逐年呈现增长趋势，但由于比亚迪、福伊特

新产品较多且均为乘用车、轨道交通类项目，产品技术要求较高导致产品合格率较低，另外由于主要原材料的上涨，导致收入逐年上涨但毛利率逐年下滑，不存在潜在利益输送等不当行为。

（四）与同行业可比公司对比

指标	公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
铝合金部品 毛利率	威唐工业 (300707)	11.68%	13.64%	16.36%
	爱柯迪 (600933)	30.54%	27.41%	29.20%
	祥鑫科技 (002965)	8.99%	12.18%	17.67%
	文灿股份 (603348)	10.67%	12.78%	15.04%
	平均值	15.47%	16.50%	19.57%
	合力科技	-19.78%	-17.05%	-1.21%

2023 年-2025 年，公司与同行业上市公司毛利率存在不一致的情形，主要原因为同行业上市公司较早聚焦于汽车产业链的精密铝合金零部件等领域，且业务规模较大，例如爱柯迪 2025 年度汽车压铸类产品营业收入为 69.15 亿元，文灿股份铝合金精密铸件营业收入为 58.08 亿元，威唐工业汽车冲焊零部件营业收入为 33.63 亿元，而公司铝合金部品业务发展较晚，业务规模较小，未形成规模效应，导致毛利率较低。公司与上述可比公司在产品结构、应用领域、客户等方面也存在一定不同。爱柯迪向客户交付的产品以铝合金总成件及中小精加工件为主，其出口比例超过 50%，客户以外资厂商为主，主要为整车厂和全球知名的跨国汽车零部件生产商；文灿股份的铝合金部品主要应用于汽车领域，客户主要为国内

外知名整车及一级汽车零部件供应商；祥鑫科技的产品应用于汽车、光伏逆变器、储能机柜、通信等领域；公司的产品主要集中在汽车领域，且客户主要为国产、合资整车厂，毛利率相对较低。

2023年-2025年，公司铝合金部品毛利率变动趋势整体与同行业上市公司保持一致。

（五）拟采取的改善经营业绩的具体措施

1、铝合金业务将充分利用公司模具开发优势，优化铝合金业务结构，加大新客户开发力度，发展高附加值产品；

2、提升内部管理效率，优化各生产环节流程，提高产品合格率。

3、与客户协调销售价格与原材料价格波动调价机制，转移部分材料涨价影响。通过原材料套保，减少铝合金等大宗材料波动对利润的影响。

会计师核查程序及核查意见

一、核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1、获取公司销售、生产相关内部控制制度，了解相关业务流程以及日常管理的内控执行情况，测试并评价公司销售与收款循环及生产与仓储循环相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、访谈公司财务总监，了解公司本期外销收入增长的原因、内外销毛利率差异较大的原因及外销收入的可持续性。

3、获取公司2023年度、2024年度及2025年度收入成本明细表、模具和铝合金部品及制动件产销量统计表，统计区分产品类别、内外销情况下不同产品销售数量、销售价格、销售收入及其变动情况，了解并分析销售变动的原因；

- 4、获取公司成本结转明细，核对 2023 年度、2024 年度、2025 年度收入及成本结转是否匹配；
- 5、获取公司销售明细表，查看公司内外销各细分产品的销售金额、占比、销售价格等情况；
- 6、查阅同行业公司 2023 年、2024 年及 2025 年年度报告，了解同行业相关产品的收入及毛利率变化情况，分析公司收入及毛利率变化是否符合同行业趋势；
- 7、获取公司采购明细表，了解并分析主要原材料的价格变动及原因；
- 8、计算公司 2023 年、2024 年、2025 年各类型、分区域产品毛利率，对毛利率变动情况进行分析，分析各类型、分区域产品毛利率变动的原因及合理性；
- 9、对本期主要客户独立实施收入金额函证，具体函证情况如下：

类别	项目	2025 年度
发函及回函 信息	主营业务收入金额 (A)	73,548.24
	发函金额 (B)	67,662.05
	发函比例 (C=B/A)	92.00%
	回函金额 (D=F+G)	45,894.68
	其中：回函相符金额 (F)	13,670.47
	其中：回函不符经调节后确认金额 (G)	32,224.21
	回函比例 (E=D/A)	62.40%
未回函部分，全部执行替代测试金额 (H)		21,767.37
替代测试比例 (I=H/A)		29.60%

其中对于未回函的客户，我们执行替代测试程序，核查内容包括：检查相关产品销售合同/订单、出库单、送货单、对账单、验收单、报关单、海运提单、发票、银行收款记录等其他支持性文件，未发现不符情况；

10、细节测试

对公司报告期收入执行细节测试，抽取产品销售合同/订单、出库单、送货单、对账单、验收单、报关单、海运提单、发票等原始单据进行核查，评价公司收入确认原则是否合理，同时结合该确认原则，对公司收入确认情况进行核实，报告期各期实施的收入细节性测试占各年主营业务收入比例情况如下：

项目	2025 年	2024 年
主营业务收入	735,482,358.11	566,126,637.57
细节测试金额	502,080,732.93	353,799,013.95
细节测试比例	68.27%	62.49%
外销主营业务收入	231,723,996.75	113,782,328.95
外销细节测试金额	173,160,194.34	71,936,740.82
外销细节测试比例	74.73%	63.22%

11、获取公司出口销售台账、海关报关出口数据、免抵退税申报表等，检查与收入确认相关的销售合同/订单、送货单、报关单、海运提单、发票等相关资料，核查出口销售的准确性和真实性。与海关出口数据核对如下：

单位：万元

项目	2025 年度
海关出口数据 (A)	23,550.17
加：无需报关的配件、维修费、设计费等收入 (B)	51.78
加：上期报关但按 FOB、CIF 结算本期确认收入金额 (C)	118.28
减：本期报关但按 EXW 结算上期已确认收入金额 (D)	338.45
减：本期报关但按 FOB、CIF 结算尚未确认收入金额 (E)	39.37
减：公司代付的报关税保费 (F)	126.45
在海关数据基础上勾稽调节后的出口销售收入 (G=A+B+C-D-E-F)	23,215.96

项目	2025 年度
公司本期确认外销收入 (H)	23,172.40
差异 (I=H-G)	-43.56
差异率(J=I/H)	-0.19%

经核对，经调整后的海关数据与公司外销收入差异较小，公司外销收入与海关数据匹配。

12、对报告期营业收入进行截止性测试，获取公司报告期末前后出库明细及对应的产品销售合同/订单、出库单、送货单、对账单、验收单、报关单、海运提单、发票等原始单据，检查收入是否在恰当期间确认。

二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，我们认为：公司 2025 年境外客户销售额变动、内外销毛利率差异及四季度收入占比提升具有合理性，未发现年末突击确认收入的情形；公司 2023 年-2025 年铝合金部品负毛利销售及收入增长但毛利率下滑的情况说明在所有重大方面与我们在核查过程中了解的情况具有一致性，相关原因具有合理性；公司收入确认在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题 2：关于存货。

年报显示，公司存货期末账面余额为 35,695.70 万元，较期初下降 15.34%，其中发出商品期末账面余额为 17,926.78 万元，占存货账面余额的 50.22%。公司存货跌价准备期末余额为 4,918.66 万元，存货跌价准备计提比例为 13.78%，较上年度的 10.82%有所增长。

请公司：（1）结合主要业务的业务模式、从原料采购至产品验收各环节的周期、备货政策及在手订单情况等，分业务分析公司存货各项目变动的原因及合理性，存货周转率的变动原因及相较于同行业可比公司是否存在重大差异；（2）结合业务模式、客户验收政策等，说明发出商品占比较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，期末发出商品的期后结转情况，是否存在发出后大额退回或长期未结转的情形，是否存在跨期确认收入、调节利润的情形；（3）结合在手订单情况、存货库龄情况、可变现价值的确定依据、铝合金部品长期负毛利率销售等，说明本年度存货跌价准备计提金额的合理性、充分性，计提比例及变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在前期减值计提不充分的情形。请年审会计师说明具体执行的审计程序，包括对存货的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因等，单独列示对发出商品的核查情况，并发表意见。

【公司回复】

一、结合主要业务的业务模式、从原料采购至产品验收各环节的周期、备货政策及在手订单情况等，分业务分析公司存货各项目变动的原因及合理性，存货周转率的变动原因及相较于同行业可比公司是否存在重大差异；

(一) 结合主要业务的业务模式、从原料采购至产品验收各环节的周期、备货政策及在手订单情况等，分业务分析公司存货各项目变动的原因及合理性

主要业务的业务模式、从原料采购至产品验收各环节的周期、备货政策及在手订单情况如下：

单位：万元						
业务类型	业务模式	采购周期	生产周期	验收周期/销售周期	备货政策	2024年末在手订单 2025年末在手订单
模具	销售人员根据客户的具体参数指标，通过招投标等方式，获取模具具体订单。采购部门根据设计部门的设计资料下达采购订单。生产部门根据技术图纸组织生产，以销定产。模具生产完成后即向客户发货，客户按验收标准，进行验收。	模具钢采购周期约为5-7天，压铸模模架采购约为50天。	2-5个月；其中大吨位模具的生产周期为3-5个月，小吨位的模具生产周期为2-3个月	内销模具：验收周期通常与客户项目PPAP周期有关，通常为1-24个月；2025年度内销模具验收周期在3个月内的占比15.46%，验收期3-6个月的占比22.26%，验收周期6-12个月的占比34.98%，验收周期12-24个月的占比18.49%，验收周期24个月以上的占比8.81%。 出口模具：FOB、CIF以产品报关离境确认收入，EXW以客户指定承运人上门提货确认收入，通常发货当月确认收入	根据订单需要进行采购	37,491.41 33,772.00
铝合金部品	销售人员根据客户产品项目，通过招投标等方式，获	3-5天	公司小批量生产的产 品较多，公司根据客户	内销铝合金部品：公司根据与客户签订合同 的约定将产品运至约定交货地点，经客户签	1、根据订单需要进 行采购；	7,700.86 6,151.43

业务类型	业务模式	采购周期	生产周期	验收周期/销售周期	备货政策	2024年末在手订单	2025年末在手订单
	取订单并与客户签订产品供应合同或价格协议，生产部根据客户年度需求量纲及月度具体生产计划组织实施生产，以销定产。生产完成后，按客户发货计划进行发货。		年度生产计划，通常集中生产 2-4 个月的铝合金毛坯件半成品库存，用于后续加工成铝合金成品	验收、领用并对账确认后，确认产品销售收入，通常为 1-3 个月	2、铝锭：备货 30-45 天的库存。		
制动件	销售人员根据客户制动产品项目，通过招投标等方式，获取订单并与客户签订产品供应合同或价格协议，生产部根据客户年度需求量纲及月度具体生产计划组织实施生产，以销定产。生产完成后，按客户发货计划进行发货。	3-5 天	30-50 天（通常根据生产计划，备 1 个月左右的半成品库存）	内销制动件：公司根据与客户签订的合同约定将产品运至约定交货地点，经客户验收、领用并对账确认后，确认产品销售收入，通常为 1-3 个月；	根据订单需要进行采购，通常会备 30-50 天的库存件。	1,444.27	1,667.08

公司各主要业务对应存货周转天数情况如下：

单位：天

存货类别	模具周转天数	铝合金部品周转天数	制动件周转天数
原材料	4.84	35.48	39.12
在产品	88.96	81.68	40.56
库存商品	1.33	11.51	41.57
发出商品	163.07	50.20	32.00
其中：境内	242.63	51.84	37.96
境外	8.96	7.97	5.98

注：周转天数=营业成本/存货平均价值*365

公司主要业务各存货类别周转天数与原材料备货、采购周期、生产周期及验收周期/销售周期基本相符。公司内销发出商品金额较大，周转天数较高，主要由于内销下游客户及终端客户在产品验收环节主导性较强，产品验收严格按照客户 PPAP 流程执行，公司在此环节处于相对被动的状态。

公司主要业务为模具、铝合金部品业务及制动件，对应存货各项目变动情况如下：

1、报告期期末，公司模具业务存货各项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动金额
原材料	542.26	673.26	-131.00
发出商品	13,966.11	17,044.47	-3,078.36
其中：境内	13,947.02	16,960.91	-3,013.89
境外	19.09	83.56	-64.47
在产品	5,874.08	6,016.75	-142.67
库存商品	30.07	246.20	-216.13
账面余额合计	20,412.52	23,980.68	-3,568.16

公司模具业务存货期末账面余额较期初减少 3,568.16 万元，主要由于模具发出商品减少 3,078.36 万元。其中模具发出商品的减少是由于公司 2025 年度外销收入占比增加，公司模具外销是根据报关单（装船单）、客户签收的送货单等作为收入确认依据，模具外销从发货到客户验收时间短，不会形成大额发出商品，

故导致 2025 年末发出商品减少。

2、报告期期末，公司铝合金部品业务存货各项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动金额
原材料	2,072.94	2,286.72	-213.78
发出商品	3,270.87	5,197.73	-1,926.86
委托加工物资	64.70	63.68	1.02
在产品	5,744.86	6,158.02	-413.16
库存商品	868.92	818.40	50.52
账面余额合计	12,022.29	14,524.55	-2,502.26

公司铝合金业务存货期末账面余额较期初减少 2,502.26 万元，主要由于铝合金部品发出商品减少 1,926.86 万元，具体原因如下：1、2025 年末主要铝合金部品客户比亚迪月度生产计划减少，导致向公司下达的订单数量同比下降，年末铝合金部品发出商品同比减少 874.26 万元；2、2025 年末铝合金部品客户南京依维柯的部分项目结束，期末发货数量大幅下降，2025 年 4 季度向依维柯发货数量为 2,197 件，较上年同期减少 77.90%，导致期末南京依维柯的铝合金部品发出商品余额减少 1,186.53 万元。

3、报告期期末，公司制动件业务存货各项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	变动金额
原材料	902.92	936.91	-33.99
发出商品	689.79	648.98	40.81
在产品	948.59	931.50	17.09
库存商品	719.58	1,143.30	-423.72
账面余额合计	3,260.88	3,660.69	-399.81

公司制动件业务存货期末账面余额较期初减少 399.81 万元，主要原因是公司通过优化备货政策，充分利用已有库存商品进行改装，满足现有订单交付，从而使库存商品减少 256.44 万元。

(二) 存货周转率的变动原因及相较于同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2025 年度	2024 年度
瑞鹄模具（002997）	1.12	0.95
威唐工业（300707）	2.25	2.50
祥鑫科技（002965）	3.38	3.34
爱柯迪（600933）	3.87	4.61
赛维达（874695）	1.40	1.42
平均值	2.40	2.56
合力科技	1.79	1.33

注：存货周转率=营业成本/平均存货账面价值。

如上图所示，公司存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，主要原因如下：

公司周转率高于瑞鹄模具及赛维达，主要由于：赛维达营业收入仅有模具收入，验收周期长导致周转率较低；瑞鹄模具以汽车制造装备业务为主，轻量化零配件业务的销售收入占比相对较小，由于汽车制造装备业务的项目交付周期较长导致其存货金额较高，存货周转率较低。

公司周转率低于威唐工业、祥鑫科技、爱柯迪，且变动趋势不一致主要原因：爱柯迪主要产品为铝合金部品，产品交付至收入确认的周期较短，故其存货周转率高于公司；祥鑫科技下游客户包括汽车、储能、光伏、通信、办公设备等行业，其整体产品的交付周期短于汽车行业，同时，其产品结构中，较大比例的收入来自于金属结构件，金属结构件验收周期较短，故其存货周转率高于公司。威唐工业由于其外销收入占比较高，其产品从交付到验收/签收的周期较短，故导致其整体发出商品规模较小，存货周转率高于公司。

公司本年底存货周转率较上年有大幅提升，主要由于 2025 年公司外销收入占比为 30.73%，较上年增长 11.31%，同行业可比上市公司内外销收入占比波动较小，导致周转率变动较小。2025 年度受潜在可能加征高额关税影响，外销客户为了规避后续潜在的关税成本，提高当期模具采购规模，故外销模具收入同比增

幅显著，而外销模具其交付至验收周期较短，导致存货周转率上升。

综上，公司存货周转率的变动与同行业上市公司存在一定差异，主要受具体产品类型、交付周期及内外销结构差异等因素影响，具有其合理性。

二、结合业务模式、客户验收政策等，说明发出商品占比较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，期末发出商品的期后结转情况，是否存在发出后大额退回或长期未结转的情形，是否存在跨期确认收入、调节利润的情形；

（一）发出商品占比较高的原因及合理性

公司期末发出商品账面余额为 17,926.78 万元，占存货账面余额的 50.22%，其中模具发出商品账面余额为 13,966.11 万元，占发出商品账面余额的 77.91%。

公司模具的业务流程主要包括商务谈判、模具设计、加工调试、发货确认和质保等五个阶段。与一般工业产品相比，模具行业具有交货验收周期长的特点。内销模具从发货到客户验收通常与客户项目 PPAP 周期有关，其中以 12 个月以内为主，2025 年验收期在 12 个月内的占比为 72.70%。部分模具验收周期较长主要系验收流程较多且验收流程不确定所致。以铸造模具为例，其验收流程通常为：

验收流程	核心工作内容	验收耗时	流程要求	验收难点
入库检验	核验货品资质、外观及基础参数	2-7 天	必须执行	设备参数匹配度难校准，现场工况存在差异
安装调试	设备就位调试，完成机床适配校验	2-14 天	必须执行	视客户处的设备资源与试制人员是否充沛
毛坯样件生产检测	试制毛坯样件并开展铸件的尺寸、内部质量检测，包括材质、密度与机械性能检测	5-14 天	必须执行	加工精度要求高，多项性能检测标准严苛
毛坯精加工成品及检测	加工成型成品，完成各项指标检测，包括加工后的尺寸，特殊	7-21 天	按需执行	试验环境模拟难度大，装配契合度调试耗时久

验收流程	核心工作内容	验收耗时	流程要求	验收难点
	特性以及对手件的适配性等			
台架试验与成品装配验证	按需开展台架测试，核查工艺与机械性能是否满足产品要求，每种零件的台架试验时间不等，约 200-3000 小时/每轮	7-84 天	按需执行	试验环境模拟难度大，需模拟几十种路况与高低温环境下的装配契合度，性能调试耗时久
产品一致性、稳定性验证	校验产品连续生产的一致性，长效运行品质稳定性核验	21-140 天	按需执行	长期运行参数要持续优化直至稳定，批量品质统一管控难度高

注：全部执行：为模具验收的基础流程，通常所有项目均需逐项完成；

注：按需执行：结合客户项目标准、合同约定或产品应用场景判定是否执行，非通用必需流程。

公司大部分模具的验收周期在 12 月以内，个别情况下，受客户新产品、新项目建设或设计变更等因素影响，验收周期可能会更长，如回复问题 1 三、（二）⑤机械工业第四设计研究院有限公司项目。

外销模具通常在本公司出具合格证书后发货，公司根据合同条款的不同分别确认收入：采用 FOB、CIF 条款，以产品报关离境为产品销售收入确认时点；采用 EXW 条款，以客户指定承运人上门提货为产品销售收入确认时点。外销模具通常可在发出当月确认收入。

综上所述，受模具客户调试情况及验收规则等因素影响，模具发出商品验收周期较长导致发出商品占比较高，具有合理性。

（二）与同行业可比公司发出商品占存货比例分析

报告期末公司与同行业可比公司发出商品存货比例情况如下：

指标	公司名称	2025 年度	2024 年度
发出商品占存货比例	瑞鹄模具（002997）	3.61%	4.30%
	威唐工业（300707）	15.16%	7.28%
	爱柯迪（600933）	0.00%	0.00%
	祥鑫科技（002965）	31.22%	30.79%
	赛维达（874695）	0.00%	5.43%
	平均值	10.00%	9.56%
	合力科技	50.22%	54.29%
在产品占存货比例	瑞鹄模具（002997）	91.27%	90.43%
	威唐工业（300707）	70.77%	69.61%
	爱柯迪（600933）	19.57%	17.43%
	祥鑫科技（002965）	17.73%	16.46%
	赛维达（874695）	99.57%	94.46%
	平均值	59.78%	57.68%
	合力科技	35.21%	31.08%

根据对比可知，公司与同行业可比公司发出商品占比情况存在一定差异，主要由于各公司存货科目归集差异导致。具体分析如下：

瑞鹄模具的存货构成中，发出商品占比较低，在产品占比较高。根据瑞鹄模具公开披露信息，其产品在发货后、终验收之前，员工需在客户现场完成安装、调试等工作，同时会发生直接材料、人工成本等，瑞鹄模具将其继续在在产品中核算；只有在产品经过客户终验收后，瑞鹄模具的模具、检具及焊装自动化生产线产品才正式达到完工状态，公司将相关产品的成本从在产品转入库存商品。因此，瑞鹄模具的发出商品金额较小，而在产品金额较大、占比较高。

威唐工业的存货构成中，发出商品占比较低，在产品占比较高。根据威唐工业公开披露信息，其收入确认政策分为厂区内交货及目的地交货，其中外销主要在取得报关单后确认收入，由于威唐工业外销收入占比较高，其产品从交付到验收/签收的周期较短，因此发出商品的规模相对较小。

爱柯迪的存货构成中，库存商品占比较高而无发出商品。根据爱柯迪公开披露信息，爱柯迪主要从事铝合金部品业务，根据其收入确认政策，根据其业务类

型不同分别以“客户到中间仓提货”、“产品报关离境”、“交付予客户指定承运人”、“交付予客户指定收货地点”以及“客户上门提货”为收入确认时点，因此库存商品规模较大而无发出商品。

赛维达的存货结构中，发出商品占比较低，在产品占比较高。根据赛维达公开披露信息，其产品在发货后、验收之前主要产品于在产品科目核算。因此，赛维达的发出商品金额较小，而在产品金额较大、占比较高。

祥鑫科技的存货构成中，其产品及发出商品占比较高，且金额较大，总体与公司的存货结构较为接近。

（三）期末发出商品的期后结转情况分析

期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末
发出商品期末余额	17,926.78	22,891.18
截至 2026 年 4 月 30 日期后结转金额	6,978.10	18,780.11
期后结转比例	38.93%	82.04%

如上表所示，公司 2024 年末、2025 年末发出商品期后结转比例分别为 82.04%、38.93%，2025 年末发出商品期后未结转的模具仍处于安装调试过程中。公司模具验收周期长短主要取决于下游客户内部验收审批流程，具体模具验收周期长短根据客户各项目 PPAP 周期而定。

尚未结转的发出商品期末余额前 5 大客户分析如下：

单位：万元

客户	发出商品金额	占比	1 年以内	1-2 年	2 年以上	未验收主要原因
宝山钢铁股份有限公司	2,150.08	19.64%	1,721.47	299.26	129.36	1 年以上模具，终端主机厂尚未完成终验收，模具尚在调试中，未达到验收要求。

客户	发出商品金额	占比	1年以内	1-2年	2年以上	未验收主要原因
麦格纳国际公司	2,118.63	19.35%	302.49	1,815.65	0.50	<p>相关模具主要为大型压铸模具，该客户为境内客户，终端客户主要为外资高端车企，内部验收流程相对较长。</p> <p>1年以上发出商品中，已有506万元于2026年5月份终验收，其他1年以上模具项目，目前尚在出样件调试中，尚未达到验收标准。</p>
华晨宝马汽车有限公司	1,009.57	9.22%	987.79	21.79	--	<p>项目为新建生产线，向公司采购相关模具（包含多套模具及配套工装夹具），项目尚在调试中，尚未验收。</p>
陕西法士特汽车传动集团有限责任公司	616.48	5.63%	53.57	456.53	106.38	<p>2年以上发出商品106.38万元，对应的模具首次验收未通过，模具经过修改验证，已重新启动验收流程；</p> <p>1-2年内的模具，终端主机厂尚未完成终验收，模具尚在优化调试中，未达到验收要求。</p>
华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司	602.73	5.51%	298.18	60.03	244.51	<p>1年以上相关模具尚在调试中，未达到验收要求。</p>
合计	6,497.49	59.34%	3,363.50	2,653.25	480.75	

上表发出商品库龄为截至2026年4月30日库龄。

报告期末，发出商品库龄情况如下：

单位：万元

库龄	发出商品	
	金额	占比
1年以内	12,812.18	71.47%
1-2年	3,660.24	20.42%
2年以上	1,454.36	8.11%
合计	17,926.78	100.00%

公司2年以上发出商品仅占比8.11%，部分发出商品验收周期较长，主要是按照下游客户既定PPAP审核、项目竣工验收等流程所致，如本节“尚未结转的发出商品期末余额前5大客户分析如下”中相关客户1年以上发出商品的未验收主要原因分析。公司期末发出商品的期后结转情况符合行业惯例，具有合理性，不存在显著异常的情形。

综上所述，公司制定了完善的内部控制管理制度，严格按照内部控制管理制度执行销售核算，依据客户提供的签收单、验收单及报关单等外部单据确认收入，不存在发出后大额退回、跨期确认收入、调节利润的情形。

三、结合在手订单情况、存货库龄情况、可变现价值的确定依据、铝合金部品长期负毛利率销售等，说明本年度存货跌价准备计提金额的合理性、充分性，计提比例及变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在前期减值计提不充分的情形。

（一）结合在手订单情况、存货库龄情况、可变现价值的确定依据、铝合金部品长期负毛利率销售等，说明本年度存货跌价准备计提金额的合理性、充分性

1、公司期末存货与在手订单的对应情况如下：

单位：万元

类别	2025.12.31			
	账面余额	跌价准备	在手订单	订单覆盖率
发出商品	17,926.78	1,870.77	41,590.51	129.51%
在产品	12,567.53	2,184.92		
库存商品	1,618.57	365.54		
合计	32,112.88	4,421.23		

注：订单覆盖率=在手订单/存货期末余额

公司在手订单主要针对发出商品、在产品、库存商品这三个类别的存货，期末在手订单覆盖率超过 100%，订单覆盖率较高。公司存货跌价准备一般按单个存货项目计提，主要产品均有客户订单对应，因此公司存货减值风险较低。

2、期末存货库龄情况如下：

单位：万元

类别	2025.12.31				
	账面余额	1年以内	1-2年	2年以上	跌价准备
发出商品	17,926.78	12,812.18	3,660.24	1,454.36	1,870.77
在产品	12,567.53	10,114.62	788.36	1,664.55	2,184.92
库存商品	1,618.57	1,128.99	122.05	367.53	365.54
原材料	3,518.12	2,746.44	168.58	603.10	471.94
委托加工物资	64.70	64.70			25.49
合计	35,695.70	26,866.93	4,739.23	4,089.54	4,918.66

公司期末存货的库龄以 2 年以内为主，公司 2 年以内库龄的存货达到 88.54%，存货在 2 年左右可实现销售结转，这与公司核心业务的业务周期基本相符。

3、长期负毛利率销售

公司负毛利销售主要为铝合金部品，期末铝合金部品存货跌价情况如下：

单位：万元

类别	2025.12.31			本期毛利率
	账面余额	跌价准备	跌价比例	
发出商品	3,270.87	1,098.20	33.58%	-19.78%
在产品	5,744.86	1,677.91	29.21%	
库存商品	868.92	220.44	25.37%	
合计	9,884.65	2,996.55	30.32%	
类别	2024.12.31			上期毛利率
	账面余额	跌价准备	跌价比例	
发出商品	5,197.73	1,640.90	31.57%	-17.05%
在产品	6,158.02	903.32	14.67%	
库存商品	818.40	153.76	18.79%	
合计	12,174.15	2,697.98	22.16%	

公司铝合金部品存货主要由在产品、库存商品、发出商品组成，期末该部分存货跌价计提比例为 30.32%，较期初增加 8.16%；本年度毛利率为-19.78%，较上年下降 2.73%。期初期末存货按照一贯存货跌价政策，按照存货成本与可变现净值的差额计提存货减值准备，存货跌价计提较为充分。

4、公司存货可变现价值的确定依据

存货可变现净值，是公司日常经营活动前提下，存货估计售价减去至完工估计尚需发生的成本、估计销售费用及相关税费后的净额。资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。其中，发出商品结合其合同毛利、预收款、未来货款的可能性等情况对发出商品进行减值测试，若发出商品可变现净值小于成本，则对差额部分计提跌价准备。

公司模具在产品均有客户订单对应且毛利率较高，可收回价值通常高于成本，发生跌价的情况较少。铝合金部品和制动件的在产品及库存商品，由于部分项目小批量生产时合格率较低导致单位产品成本较高，公司已根据可变现净值低于成本的差额计提跌价准备，在产品与库存商品跌价计提充分。公司发出商品库龄较长主要由于模具验收周期较长导致，不存在因项目终止导致长期未结转情况，发出商品跌价准备计提充分。

综上所述，公司在手订单覆盖存货比例较高，存货库龄与公司核心业务的业务周期基本相符，负毛利销售铝合金部品跌价准备计提比例较高，本年度存货跌价准备计提充分、合理。

(二) 计提比例及变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在前期减值计提不充分的情形

近两年，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
模具	20,412.53	1,296.26	6.35%	23,980.68	1,332.35	5.56%
铝合金部品	12,022.29	3,164.30	26.32%	14,524.55	2,883.16	19.85%
制动件	3,260.88	458.11	14.05%	3,660.70	347.10	9.48%
合计	35,695.70	4,918.67	13.78%	42,165.93	4,562.61	10.82%

如上表所示，2025 年末，公司存货跌价准备计提比例为 13.78%，较 2024 年末增加 2.96%，主要由于铝合金部品毛利率下降导致铝合金部品存货跌价准备计提比例增加，模具及制动件由于部分产品销售单价下降导致可变现净值减少，存货跌价准备上升。

近两年，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司：

公司名称	2025 年末	2024 年末
瑞鹄模具（002997）	0.58%	0.45%
威唐工业（300707）	1.86%	2.69%
爱柯迪（600933）	2.73%	1.19%
祥鑫科技（002965）	1.33%	1.56%
赛维达（874695）	4.40%	6.25%
平均值	2.18%	2.43%
合力科技	13.78%	10.82%

受存货跌价计提政策、客户构成、存货规模及结构、库龄分布等多种因素的影响，可比公司之间存货计提比例及变动趋势存在一定差异。

公司期末存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平，主要由于公司铝合金事业部成立时间晚于同行业可比公司，受产品销售结构差异、企业发展阶段及市场开拓周期差异的影响，公司暂未产生规模效应且铝合金部品毛利率为-19.78%，导致铝合金部品存货跌价计提3,164.30万元跌价准备，占存货整体比例8.86%。剔除铝合金部品后，公司存货跌价准备计提比例为7.41%，高于同行业可比公司存货计提比例，由于受国内市场竞争激烈、下游主机厂议价能力较强影响，公司通过适当降低毛利，获取更多订单份额导致模具销售价格较低，模具发出商品跌价准备计提比例较高。

公司存货跌价变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，主要由于铝合金部品毛利率下降导致铝合金部品存货跌价计提增加，计提比例上升。

公司存货减值计提会计估计前后年度保持一贯执行，主要受销售价格年降、原材料价格波动、产品迭代等行业共性因素影响，不存在前期减值计提不充分的情形。

会计师核查程序及核查意见

一、核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- 1、访谈公司相关负责人并获取公司相关的内部控制制度，了解存货的采购、生产、验收等的内控执行情况，并对公司存货管理的关键控制点进行测试；
- 2、获取公司存货收发存明细，对存货各项目变动进行分析；
- 3、分析存货周转率变动的合理性，并与同行业可比上市公司进行比对分析；
- 4、获取发出商品明细及相关的销售合同和相关凭证单据，分析发出商品占比较高的合理性，并与同行业可比上市公司进行比对分析；
- 5、获取公司期后收入成本明细表及收入确认依据，核查其发出商品期后结转情况、收入是否存在跨期情况及期后发出商品退回情况；

- 6、查阅并核对公司销售订单、期末在手订单与存货的匹配情况；
- 7、查阅公司存货库龄表，测试库龄的准确性并了解长库龄存货的主要形成原因；
- 8、了解公司存货跌价政策并获取存货收发存、跌价计算表，评价存货跌价计提方法的合理性，对存货计价进行测试，对存货可变现净值以及存货减值计提金额进行复核，分析存货跌价准备计提的合理性，并将计提比例及变动趋势与同行业可比上市公司进行比对分析；
- 9、了解和测试公司存货盘点制度和执行情况，对期末存货实施了监盘，具体情况如下：

项目/时点	2025.12.31
监盘日期	2025年12月30日、2025年12月31日
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、委托加工物资
监盘人员	会计师
存货余额（剔除发出商品）（万元）A	18,364.99
监盘确认金额（万元）B	13,613.51
监盘确认比例 C=B/A	74.13%
其中：监盘差异（万元）	1.32
监盘差异原因	监盘当日存货存在出入库情况，根据出入库单据调节后不存在监盘差异

10、发出商品的核查情况具体如下：

（1）访谈公司相关负责人了解发出商品日常管理情况；

（2）了解公司的生产与仓储循环业务流程、销售及收款循环业务流程以及相关内部控制制度，获取了销售合同/订单、销售出库单、送货单、报关单、货运提单、客户验收单据、销售发票等，进行了控制测试；

(3) 获取发出商品明细表及相关合同/订单和送货单据，分析交易实质，核查其会计处理是否正确，期末发出商品实施的合同、送货单查验情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31
发出商品余额	17,926.78
合同、送货单查验金额	13,247.76
查验比例	73.90%

(4) 获取期末发出商品清单，对期末发出商品进行监盘，具体情况如下：

项目/时点	2025.12.31
发出商品余额（万元）A	17,926.78
监盘发出商品金额（万元）B	4,853.61
监盘确认发出商品金额（万元）C	4,853.61
监盘比例 $D=B/A$	27.07%
监盘确认比例 $E=C/B$	100.00%

(5) 对期末发出商品实施函证程序，具体情况如下：

项目/时点	2025.12.31
发出商品余额（万元）A	17,926.78
发函金额（万元）B	17,385.23
发函比例 $C=B/A$	96.98%
回函确认金额（万元）D	5,476.15
回函确认比例 $E=D/A$	30.55%
替代程序测试金额（万元）F	11,909.08
核查确认比例 $G=(D+F)/A$	96.98%

对于所有未回函的客户，我们执行替代测试程序，核查内容包括：检查相关产品销售合同/订单、出库单、送货单、期后验收单等其他支持性文件。

二、核查意见

经核查，基于实施的审计程序，我们认为：我们通过同行业对比分析、控制测试、发出商品核查以及函证等程序，公司收入确认在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，未发现跨期确认收入、调节利润的情形，公司存货周转率变动及发出商品占比较高具备合理性。公司截至 2025 年 12 月 31 日的存货减值准备会计处理，在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。



中国注册会计师：

胡俊杰



中国注册会计师：

蒋林泽



中国·上海

二〇二六年六月十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91330204599465321E (1/1)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 立信会计师事务所(普通合伙)宁波分所
类型 有限合伙企业(自然人投资或控股)

经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询。

负责人 朱晶

成立日期 2012年07月23日

经营场所

浙江省宁波市鄞州区明楼街道江东北路317号008幢8-1宁波和丰创意广场和庭楼806



登记机关

2025年07月01日

仅供出报告使用，其他无效



会计师事务所分所 执业证书



名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）宁波分所

负责人：朱晶

经营场所：宁波市鄞州区明楼街道江东北路317号008幢8-1 宁波和丰创意广场和庭楼806

分所执业证书编号：310000063302

批准执业文号：浙财会字〔2012〕23号

批准执业日期：2012年8月29日

证书序号：5005183

说明

- 1、《会计师事务所分所执业证书》是证明会计师事务所经财政部门依法审批，准予持证分所执行业务的凭证。
- 2、《会计师事务所分所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所分所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所分所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所分所执业证书》。

发证机关：



2025年7月21日

中华人民共和国财政部

仅供出报告使用，其他无效



姓 Full name 林泽
 性 Sex
 出生日期 Date of birth 1995-07-20
 工作单位 Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合伙)宁波分所
 身份证号码 Identity card No. 330283199308200017



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



蒋林泽 310000062583

证书编号：310000062583
No. of Certificate

批准注册协会：浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2020年4月8日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d