关于上海证券交易所

《关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及

支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》

的回复之专项核查意见

华兴专字[2026]26005590123 号

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP
地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

关于上海证券交易所
《关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》的回复之专项核查意见

华兴专字[2026]26005590123 号

上海证券交易所：

福建睿能科技股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”或“睿能科技”）于 2026 年 9 月 16 日收到贵所下发的《关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（上证上审（并购重组）〔2026〕84 号）（以下简称“问询函”），华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）作为本次交易的审计机构，就审核问询函所列问题逐项进行了核查，现将相关回复说明如下。

本专项核查意见（以下简称“本核查意见”）中回复内容的报告期指 2024 年、2025 年、2026 年 1-3 月；除此之外，如无特别说明，本核查意见所述的词语或简称与重组报告书中“释义”所定义的词语或简称具有相关含义。在本核查意见中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本核查意见所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼　电话(Tel):0591-87852574　传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China　Http://www.fjhxcpa.com　邮政编码(Postcode):350003

问题1．关于交易方案

根据重组报告书，（1）上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买9名交易对方持有的博泰智能75%股权，并向特定投资者发行股份募集配套资金；（2）本次交易设置股份和现金的差异化支付方式，并作差异化定价安排；（3）本次交易配套募集资金大部分用于支付本次交易现金对价和补充上市公司流动资金，本次交易不以配套融资的成功实施为前提，最终配套融资成功与否或是否足额募集不影响本次发行股份及支付现金购买资产的实施；（4）相较于交易预案，本次交易方案对交易对手内部对所持标的资产转让份额以及交易对价中股份对价和现金对价的支付比例进行了调整；（5）9名交易对方中，仅杨博、杨硕、鑫昂泰和MPC承担业绩承诺和业绩补偿义务，其中MPC对上市公司进行业绩补偿和资产减值补偿的金额以其在本次交易中收到的股份对价金额为限，杨博、杨硕和鑫昂泰以本次收购标的资产的收购价款总额减去MPC应补偿部分后的余额为限；（6）本次交易协议针对本次交易完成后上市公司购买标的公司剩余股权的事宜作出了安排；（7）交易协议约定上市公司向交易对方杨博、杨硕合计支付3,500万元作为预付款，该笔款项由二人出借给标的公司，交易对方杨硕、鑫昂泰将其各自持有的标的公司7.5%股权出质给上市公司作为预付款返还等事项的担保。

请公司披露：（1）结合各交易对方基本情况、入股背景、价格、实现收益、在标的公司生产经营中发挥的作用、在本次交易中承担的义务、各方价格诉求、磋商过程等，充分说明本次交易设置差异化定价和支付方式安排的原因及合理性；（2）结合上市公司财务状况，说明募集配套资金不及预期情况下，上市公司支付本次交易对价的可行性，及对上市公司生产经营可能产

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

生的影响；（3）交易方案调整的背景，具体调整事项的主要考虑因素；（4）业绩承诺方所获交易对价占本次交易全部对价的比例，结合各交易对方本次交易前在标的公司经营管理中发挥的作用、一致行动关系和其他利益关系以及交易完成后的安排，充分说明业绩承诺方范围确定的依据及合理性，相关业绩承诺方是否具备履行义务的能力，杨博、杨硕和鑫昂泰是否具备承担MPC补偿金额以外且不以所获交易对价为限的业绩补偿义务的能力及依据，本次交易关于上市公司利益和中小投资者权益保护的措施是否充分、有效、可行；（5）本次交易仅购买标的公司75%股权的原因，交易协议关于标的公司剩余股权交易作出安排的背景和主要考虑，剩余股权交易条件、价格、方式等事项的确定依据及合理性；针对剩余股权的交易安排是否属于本次交易的一部分，是否与本次交易构成一揽子安排，上市公司是否实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，是否有利于保护上市公司及中小股东利益；（6）关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表的影响，相关处理是否符合会计准则要求，是否与可比交易案例可比；（7）上市公司支付预付款的原因和相关事项的进展，预付款的去向和用途，相关安排是否具有合理性。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查问题（5）并发表明确意见，请会计师核查问题（5）-（7）并发表明确意见。

回复：

一、本次交易仅购买标的公司75%股权的原因，交易协议关于标的公司剩余股权交易作出安排的背景和主要考虑，剩余股权交易条件、价格、方式等事项的确定依据及合理性；针对剩余股权的交易安排是否属于本次交易的一

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

部分，是否与本次交易构成一揽子安排，上市公司是否实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，是否有利于保护上市公司及中小股东利益

（一）本次交易仅收购标的公司75%股权的原因

本次交易仅收购标的公司75%股权而保留部分股权由原股东继续持有系上市公司与交易对方基于市场化商业谈判、标的公司经营管理需要、上市公司资金安排及风险控制等因素综合协商确定，具体如下：

1、标的公司原有股东对标的公司的业务发展前景坚定看好，愿与上市公司共同促进标的公司未来的发展

本次交易前，标的公司股权由多名股东持有，不同股东退出诉求不同。其中，宜宾晨道、宁波超兴、广东粤科、厦门光点希望一次性退出；杨博及其100%持股的鑫昂泰、杨硕、博思广纳、MPC等股东看好标的公司长期发展前景，希望能保留部分股权继续分享标的公司的未来收益。因此，上市公司与交易对方经协商后确定本次交易总体收购标的公司股权的比例为75%。

2、保留核心经营团队持股，有利于标的公司长期价值实现

杨博、杨硕兄弟为标的公司创始人、核心经营管理人员，博思广纳为标的公司员工持股平台，相关员工包括标的公司销售、研发、生产等领域的核心人员，其掌握标的公司客户资源、生产运营管理体系。本次交易保留其部分持股，能够实现核心经营团队与上市公司利益绑定，维持标的公司经营团队、客户及业务体系稳定，标的公司管理层股东继续持股可以与上市公司共担标的公司经营风险，有利于标的公司长期价值的持续实现，最终有助于并购交易整体价值的实现。

3、非全资收购更有利于节约上市公司资源及控制收购风险，有利于上市

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

公司及中小投资者利益的保护

根据本次交易方案的相关安排，上市公司可实现控制标的公司的目的，上市公司本次交易收购标的公司75%股权。

本次交易后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，整体经营成果纳入上市公司的合并报表范围内。相较于全资收购，非全资收购能有效降低上市公司收购成本、减少商誉金额、控制投资风险，从而有利于保护上市公司及中小股东的合法权益。

（二）剩余股权交易安排的背景、主要考虑，剩余股权交易条件、价格、方式等事项的确定依据及合理性

1、剩余股权交易安排的背景、主要考虑

上市公司与交易对方在本次交易谈判时，就未来剩余25%股权设置了出售选择权/购买选择权等原则性约定，是着眼于交易各方长期合作共赢的商业考量，而不仅限于本次交易的业绩承诺期，具体如下：

（1）给上市公司预留未来完整收购标的公司的选择权，若标的公司在业绩承诺期限届满后经营良好，上市公司可以择机收购剩余股权实现对标的公司的全资控股；若经营不及预期，则上市公司没有义务必须收购；

（2）从标的公司管理层股东角度，基于其看好标的公司的长期发展，在保留剩余股权与上市公司共同发展的同时，约定未来可出售剩余股权的触发条件，其未来退出路径清晰，增强了本次交易谈判的达成基础。

2、剩余股权交易条件、价格、支付方式等事项的确定依据及合理性

根据上市公司与交易对方于2026年4月9日签订的《购买资产协议》，协议仅对标的公司剩余25%股权的未来处置作了原则性约定，具体如下：

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

（1）剩余股权交易条件及交易选择权

剩余股权交易以《业绩补偿协议》中作出的业绩承诺全部实现为前提，业绩承诺全部实现，是指按《业绩补偿协议》约定的净利润计算原则和口径，标的公司2026年度、2027年度和2028年度累积的实际盈利数不低于对应的累积承诺利润数。与之相应的是，剩余股权交易系在业绩补偿期限届满后另行协商确定。

在满足上述前提条件的情况下，剩余股权持有人可以要求上市公司受让剩余股权；同时，上市公司也有权按同样的定价原则收购剩余股权。

如上所述，剩余股权交易有明确的触发条件：一是以《业绩补偿协议》中作出的业绩承诺全部实现为前提，二是业绩补偿期限届满后。根据协议约定，剩余股权持有人在满足前述条件下享有出售选择权，其可以要求上市公司受让剩余股权，但上市公司没有强制接受的义务；同等条件下，上市公司亦有购买选择权，有权单方决定是否行权。因此，剩余股权交易条件的约定赋予交易各方在满足特定前提条件下的出售选择权/购买选择权，没有额外增加上市公司的义务，上市公司不是无条件收购，具有合理性。

（2）剩余股权交易的定价原则

上市公司与剩余股权持有人以符合《证券法》规定的资产评估机构对标的公司届时的股东全部权益价值进行评估所作出的评估结果为基础，并以下列公式计算的标的公司届时的整体估值为参考，协商确定相关股权的收购价格。

标的公司届时的整体估值=届时仍持有标的公司股权的全体交易对方共同要求上市公司受让股权当年和前一年标的公司净利润数的平均数×12

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

上述净利润数的计算口径应符合《业绩补偿协议》的约定。

如上所述，剩余股权交易没有约定具体的交易价格，只是约定了定价机制，并约定未来交易定价以届时评估值为基础协商确定，定价公允，不存在提前约定保底收益、损害上市公司及中小股东利益的情形。

（3）支付方式及程序要求

根据《购买资产协议》约定，剩余股权交易的支付方式为现金。约定现金支付的主要原因为：剩余股权持有人的诉求是确定性现金变现、降低二级市场股价波动风险；上市公司对剩余25%股权的支付压力相对较小，上市公司以自有或自筹资金支付，交易流程更便捷，有利于上市公司快速实现对标的公司的全面收购整合。同时，协议明确约定标的公司剩余股权的转让，若达到上市公司公司章程和/或中国证监会、上交所监管规则规定标准的，仍需提交上市公司董事会和/或股东会审议，并需经上市公司董事会和/或股东会批准后方可实施。因此，相关支付方式约定具备商业合理性，后续交易程序应遵守上市公司章程及监管要求，不会损害上市公司及中小股东利益。

（三）针对剩余股权的交易安排不属于本次交易的一部分，与本次交易不构成一揽子安排

根据《购买资产协议》，针对剩余股权的交易安排不属于本次交易的一部分，与本次交易不构成一揽子安排。

1、剩余股权的交易安排不属于本次交易的组成部分

本次交易的标的资产、交易对价、交割、业绩承诺等事项，仅针对标的公司的75%股权；协议中剩余股权的安排，是关于剩余股权未来出售选择权/购买选择权的原则性约定，本次交易交割不以未来剩余股权交易的实施作为

前提；未来剩余股权是否实施，独立于本次交易。

2、剩余股权的交易安排与本次交易不构成一揽子安排

（1）从《企业会计准则》角度，剩余股权安排与本次交易不构成一揽子安排

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的相关规定以及本次交易具体情况进行分析，具体情况如下表所示：

判断标准（准则第33号）	本次交易的具体分析
这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的	两次交易目的不同：本次收购旨在取得控制权、发挥协同效应；剩余股权交易安排更多的是交易各方基于商业利益对剩余股权交易作出原则性的框架约定。本次交易的对价、定价基准日、评估作价及业绩补偿承诺均独立、单独确定，其成立与生效不受剩余股权安排影响。
这些交易整体才能达成一项完整的商业结果	本次交易后，上市公司已取得标的公司控制权，能够决定其财务和经营政策并享有相应收益，本次交易的商业目的已完整实现，不以剩余股权是否转让为前提，本次交易自身即构成完整、独立的商业结果。
一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生	本次交易与未来剩余股权转让，不存在互为前提：本次交易没有承诺未来一定收购标的公司剩余股权；不存在上市公司必须收购的义务，不收购亦不存在违约责任。
一项交易单独考虑时是不经济的，但和其他交易一并考虑时是经济的	本次交易与未来收购剩余股权分别定价，且均遵循公允定价原则，不存在"单独考虑不经济、合并考虑才经济"的相互依赖关系。本次交易对价仅对应标的公司75%股权，没有为未来剩余股权的潜在收购预先支付溢价、保证金、补偿款等隐性对价；不存在把剩余股权价值打包在本次交易对价里的情形

综上，从《企业会计准则》的角度，上述四项判断标准均不适用于本次交易，剩余股权安排不构成一揽子交易。

（2）剩余股权交易约定有前提条件且交易时间不确定

剩余股权交易以《业绩补偿协议》中作出的业绩承诺全部实现为前提，相关方在业绩补偿期限届满后的任何年度都有选择权，并非目前已确定、可执行的具体交易安排。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

（3）剩余股权交易只约定了定价机制，没有明确的固定对价

剩余股权交易并未约定具体的交易价格，只是约定了定价机制，且约定未来交易定价以届时评估值为基础协商确定。

（4）剩余股权交易决策和披露独立于本次交易

本次交易已履行上市公司董事会、股东会审议程序，尚需经上交所审核通过后，由中国证监会作出予以注册的决定。未来若启动剩余股权交易，上市公司将根据章程及监管规则单独履行董事会、股东会（如需）审议程序及信息披露义务，并按监管规则单独判断是否构成重大资产重组。

因此，本次交易对于标的公司剩余股权交易仅有原则性约定。交易对方届时是否出售剩余股权以及如果选择出售后将于何时出售均具有不确定性；上市公司亦有发起收购的选择权，是否行权同样具有不确定性。同时，上市公司与交易对方就剩余股权的交易作价也仅约定了定价原则，且约定未来交易定价以届时评估值为基础协商确定。另外，上市公司未来是否收购剩余股权存在不确定性，取决于标的公司后续经营情况以及上市公司战略。剩余股权未来交易能否实施、交易价格均存在不确定性。

（5）上市公司对剩余股权不存在强制性的收购义务

根据《购买资产协议》，上市公司未有被要求在未来特定时点、以特定价格必须收购剩余股权的约束性安排。剩余股权的交易安排不构成上市公司的既定义务或潜在负债。

综上，针对剩余股权的交易安排不属于本次交易的一部分，与本次交易不构成一揽子安排。

（四）上市公司没有实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，相关约

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

定有利于保护上市公司及中小股东利益

1、上市公司没有实质上承担或变相承担本次交易以外的义务

如上所述，对于剩余股权，上市公司享有购买选择权，上市公司有权放弃行权、不收购剩余股权，不存在上市公司必须收购的义务，不收购亦不存在违约责任。针对标的公司剩余股权，除《购买资产协议》有相关原则性约定外，不存在其他补充协议或重大利益安排，即不存在保底收购、固定回购承诺、补偿损失等安排，亦不存在通过借款、担保、资金拆借等方式变相为未来收购剩余股权提前承担成本的安排。

2、剩余股权交易安排有利于保护上市公司及中小股东利益

如上所述，本次交易仅收购标的公司75%股权，能够控制上市公司投入规模、控制投资风险；标的公司管理层股东继续持有剩余股权，能够分担经营风险。在保留未来收购剩余股权选择权的背景下，上市公司后续若启动剩余股权交易，仍将严格履行上市公司投资审议、信息披露、资产评估等程序，能够有效保障上市公司及中小股东的利益。

二、关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表的影响，相关处理是否符合会计准则要求，是否与可比交易案例可比

（一）剩余股权交易安排对本次交易商誉确认的影响及相关可比交易案例

本次交易完成，上市公司将取得标的公司控制权，属于非同一控制下的企业合并，并对合并成本大于合并中取得的标的公司可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。剩余股权交易系以业绩承诺实现为前提、需届时重新定价并另行履行决策程序的或有、附条件的后续安排，不属于一揽子交

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

易，未来上市公司若进一步购买剩余股权，应按《企业会计准则第33号——合并财务报表》第四十七条关于母公司购买子公司少数股东拥有的子公司股权的规定进行会计处理，不影响本次交易已确认商誉，符合会计准则要求。

可比案例如下：

可比案例	剩余股权安排	会计处理
骏成科技收购新通达	交易对方徐锁璋(新通达实际控制人之一、董事长、核心管理人员）交易后仍持有新通达25%股份；双方在《购买资产协议》约定，在完成《盈利预测补偿协议》项下业绩承诺且未触发商誉减值的前提下,上市公司“有权(但无义务)”向少数股东继续收购剩余股份;收购估值以符合《中华人民共和国证券法》规定的评估机构出具的评估值为准,但不超过承诺期最后一个会计年度经审计的扣非归母净利润的11倍;支付方式包括现金、股份、可转债等。	本次收购75%股权构成非同一控制下企业合并，按合并成本与75%可辨认净资产公允价值份额的差额确认商誉,剩余25%股权的后续收购为附带前置条件，且上市公司享有选择权而非义务的或有安排,不属于本次交易的一揽子组成部分，未并入本次商誉确认。
东软集团收购思芮科技	东软集团以现金购买思芮科技57%股权先行取得控制权,另以发行股份购买剩余43%股权，现金收购与发行股份购买两项交易相互独立实施、不互为前提条件，若其中一项未获批准或未完成，不影响另一项继续推进。	本次现金购买思芮科技57%股权构成非同一控制下企业合并,商誉按现金对价与思芮科技可辨认净资产公允价值份额的差额确认;鉴于以发行股份购买剩余43.00%股权的交易后续能否实施尚存在不确定性,东软集团本次以现金购买思芮科技57.00%股权的交易完成后,已完成对思芮科技的合并,后续再以发行股份购买剩余43.00%股权的交易属于权益性交易,不影响已确认的商誉金额。
光正眼科收购新视界眼科	光正眼科首先以现金收购新视界眼科51%股权取得其控制权，后续以现金收购剩余49%股权,剩余49%股权对价需在审计、评估基础上重新确定，按评估结果重新协商确定。	前次收购51%股权按非同一控制下企业合并进行会计处理,以支付的合并对价与新视界眼科可辨认净资产公允价值份额的差额确认商誉；本次收购剩余49%股权为母公司购买子公司少数股东拥有的子公司股权，将新视界眼科49%股权收购价款与按照新增持股比例计算应享有新视界眼科自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额,先冲减资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足冲减的，调减未分配利润。

（二）剩余股权交易安排对上市公司财务报表的影响及相关可比交易案例

根据《购买资产协议》对剩余股权的安排约定，交易各方仅对少数股权

的收购作出框架性安排，仅约定了未来少数股权收购的定价原则，相关安排未对具体的股权收购比例、收购时间等事项作出明确约定，收购何时发生、如何定价和收购比例“需双方协商一致后确定”。因此，该约定未导致上市公司承担一项无法避免的以现金回购自身权益工具的合同义务。

可比案例如下：

可比案例	剩余股权安排	会计处理
拓尔微收购成都拓尔	2024年1月1日至2024年12月31日之间，拓尔微以不低于成都拓尔2023年经审计净利润20倍的价格（含税）收购企智恒所持有的成都拓尔的股权。	由于前述条款仅约定了未来少数股权收购的定价原则,并未明确收购少数股权的具体数量,同时亦未赋予少数股东单方面决定股权出售数量的权利,届时仍需双方就收购少数股权的数量协商一致后方可实施股权收购事宜,因此该条款并未导致发行人承担一项无法避免的以现金回购自身权益工具的合同义务。
基蛋生物收购景川诊断	若景川诊断完成2019-2021年业绩承诺指标,转让方可要求公司以景川诊断2021年扣非净利润为基数，按15-20倍市盈率收购景川诊断的10名管理层股东全部或部分剩余股份,具体情况转让方须在书面通知中一并告知投资方。	《补充协议》中关于景川诊断少数股东的收购安排仅为双方达成的初步意向,未对具体的股权收购数量、收购时间、支付方式等事项作出明确约定,尚不具备达成正式协议的可执行条件。自公司收到《通知函》后，双方基于市场公允价格、整体发展规划及公司后续安排等因素综合考虑并进行不断磋商,协商过程中产生的争议致使收购安排存在较大的不确定性,因此前述事项并未导致公司承担一项无法避免的以现金回购自身权益工具的合同义务,故公司在合并报表中未确认金融负债，符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引会计类第3号》的相关规定。

综上，关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表没有影响，相关处理符合会计准则要求，与可比交易案例可比。

三、上市公司支付预付款的原因和相关事项的进展，预付款的去向和用途，相关安排是否具有合理性

上市公司向标的公司控制人杨博、杨硕支付预付款的主要原因系为满足

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

标的公司持续扩张的生产经营活动对资金的需求。2024年度、2025年度和2026年1-3月，标的公司业务持续扩张，营业收入分别为16,743.46万元、27,079.20万元和10,844.00万元，营运资金需求相应增加。考虑到本次重组过渡期较长，过渡期内标的公司外部股权融资渠道受限，为保障其正常生产经营、推动本次交易顺利实施，各方约定由上市公司以预付款方式先行向杨博、杨硕提供上述资金，并由杨博、杨硕全额借予标的公司用于日常生产经营。根据上市公司与交易对方签署的《购买资产协议》第九条的约定，在杨硕、鑫昂泰（杨博100%持股）将其各自持有的标的公司7.5%股权（合计15%股权）出质给上市公司并办理完成出质登记手续后十个工作日内，上市公司向杨博、杨硕支付合计3,500万元作为购买标的资产的预付款，杨博和杨硕应当在收到上市公司支付的预付款后十个工作日内将其全额借予标的公司。

《购买资产协议》签订后，杨硕、鑫昂泰（杨博100%持股）于2026年4月22日分别将其持有的标的公司7.5%股权出质给上市公司;上市公司于2026年4月23日和29日，按约定向杨博、杨硕分别支付1,750万元、合计3,500万元预付款；杨博、杨硕已于收到预付款后十个工作日内将该笔款项全额借予标的公司。标的公司收到前述款项后全部用于其日常生产经营。

截至本回复出具日，上述约定履行正常，不存在违约情形。前述预付款安排解决了标的公司过渡期的营运资金需求，有利于保障其经营的稳定性和可持续性。同时，前述预付款支付前已落实标的公司15%股权的质押担保，保障了上市公司的利益，并将在上市公司支付现金对价时抵作对价的一部分。

综上，相关安排具有合理性，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

四、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了如下核查程序：

1、查阅上市公司与交易对方签订的《购买资产协议》，对上市公司相关人员进行访谈，了解本次交易的相关原因及背景；

2、查阅上市公司与交易对方签订的《购买资产协议》，了解剩余股权交易的条件、价格、方式等事项的确定依据，分析其合理性，以及是否属于本次交易的一部分，是否与本次交易构成一揽子交易安排；

3、查阅《购买资产协议》及相关补充协议，核查预付款的金额、付款条件与时点、用途及返还安排；

4、检查标的公司账务及预付款的银行流水，核查预付款是否按期全额转入及其使用情况；

5、查阅股权出质登记证明文件，核查担保措施是否落实；

6、查阅上市公司关于本次交易的《备考财务报表》附注中关于商誉确认的会计处理；

7、查阅公开信息中近期上市公司并购且涉及剩余股权安排的交易案例，比对相关交易的协议条款、会计处理方式，并查阅《企业会计准则》，分析本次交易相关会计处理是否符合会计准则要求、是否与可比交易案例可比。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、本次交易仅收购标的公司75%股权具备商业合理性；剩余股权交易安排为原则性约定，有关交易条件、价格、支付方式等事项的确定没有违反相

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

关监管规则，具有合理性；

2、剩余股权交易安排不属于本次交易的组成部分，与本次交易不构成一揽子交易安排，上市公司无实质上承担或变相承担本次交易以外的义务，有关交易安排有利于保护上市公司及中小股东利益。

3、关于标的公司剩余股权交易作出的安排对本次交易商誉确认和上市公司财务报表没有影响，相关处理符合会计准则要求，与可比交易案例可比；

4、上市公司支付预付款系依据《购买资产协议》约定作出，付款前股权质押担保已落实，预付款已全额借予标的公司用于其日常生产经营，相关安排具有合理性，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

问题 7．关于标的公司收入

根据重组报告书，（1）报告期各期，标的公司主营业务收入分别为16,619.11 万元、27,029.37 万元和 10,816.77 万元，其中，直线传动系统收入占比分别为 79.16%、73.25%和 75.02%，直线导轨副收入占比分别为 15.84%、21.57%和 19.92%；（2）报告期各期直线导轨副产量分别为 21.65 万套、57.62 万套和 20.18 万套，滚珠丝杠副产量分别为 7.64 万套、11.88 万套和 5.48 万套，两类产品的产能利用率分别为 80.85%、91.82%和 94.83%，产能利用率分别为 88.52%、90.42%和 92.83%；（3）标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副部分用于组装生产直线传动系统；（4）报告期内，标的公司直线传动系统产品销售价格变动幅度较小，直线导轨副、滚珠丝杠副产品价格存在一定变动；（5）报告期内，标的公司在华南、华东地区合计实现的收入占主营业务收入的比例分别为 95.37%、92.94%、93.87%；（6）受行业惯例影响，行业第三季度通常会出现阶段性需求放缓，形成相对的淡季，标的公司三季度收入占

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

比分别为18.10%、14.02%，四季度收入占比分别为28.25%、35.19%；（7）标的公司产品主要应用于锂电、3C消费电子、光伏设备等领域，锂电领域的主营业务收入占主营业务收入的比例分别为42.18%、71.24%和88.74%；（8）宁德时代间接持有标的公司约2.46%股权，本次交易完成后，宁德时代相关投资方将全部退出标的公司。

请公司披露：（1）结合下游行业市场规模、市场供需关系及竞争格局，标的公司市场份额、产品竞争力、客户开拓情况及需求变化等，说明报告期内各类主要产品销量、价格以及收入变动的原因及合理性；报告期内标的公司主要产品价格水平、收入增速与同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及合理性，是否存在退换货情况及原因；（2）报告期内各类产品产能利用率变化的原因，直线导轨副与滚珠丝杠副产量变动幅度与产能利用率变化幅度存在差异的原因及合理性，结合产品生产工序、机器及人员使用情况等进一步说明直线传动系统产能利用率情况及变动原因；（3）结合直线传动系统与直线导轨副、滚珠丝杠副的组装配比关系，说明报告期各期标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副的自用量与直线传动系统产量的匹配性，进一步说明标的公司各类产品产销率变化的原因以及部分产品产销率大于100%的原因及合理性；（4）下游产业集群分布情况，与标的公司收入地域分布的一致性，是否与同行业公司可比，进一步说明标的公司市场拓展是否存在区域限制；（5）列示标的公司2024年和2025年四季度各月度收入及占比，是否存在集中于12月确认收入的情形，各季度收入确认时间是否存在差异，结合可比公司收入分布情况说明标的公司收入季节性分布是否符合行业惯例；（6）区分产品应用领域列示报告期各期标的公司收入构成，结合不同应用领域产品技术要

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

求、客户认证情况等，说明下游领域收入构成及各领域收入变动的原因及合理性；结合标的公司所处行业和下游行业供需关系、产能利用率情况，下游行业产业政策和变动趋势、下游客户扩产计划和更新换代需求等，说明标的公司未来收入增长的可持续性，锂电行业增速是否存在放缓趋势，对标的公司收入增长的影响及相关应对措施；（7）结合宁德时代相关股东入股背景及价格合理性、入股目的与双方业务往来的关系、本次交易退出方式等，说明标的公司是否对宁德时代及其产业链客户存在依赖，本次交易对相关业务持续性的影响及依据，是否存在订单流失或业务量下滑的风险，结合（6）-（7）进一步说明业绩承诺的可实现性。

请独立财务顾问、会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、结合下游行业市场规模、市场供需关系及竞争格局，标的公司市场份额、产品竞争力、客户开拓情况及需求变化等，说明报告期内各类主要产品销量、价格以及收入变动的原因及合理性；报告期内标的公司主要产品价格水平、收入增速与同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及合理性，是否存在退换货情况及原因

（一）下游行业市场规模、市场供需关系及竞争格局

标的公司主要向自动化设备制造商提供直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，产品应用于锂电、3C 消费电子、光伏等领域。报告期内，标的公司产品销量及收入的增长，主要系下游锂电市场的快速增长带动了上游设备零部件需求的增长。

1、下游锂电领域市场规模、市场供需关系

标的公司下游锂电市场规模、市场供需关系详见本问询回复之“问题6 关于标的公司业务/四/（一）/1、下游锂电领域市场快速发展，带动自动化设备零部件需求增长”。

受益于下游锂电领域市场快速发展，上游自动化设备零部件需求增长，标的公司主要产品的销量、收入实现较快上涨。

2、下游行业主要参与企业及竞争特点

标的公司主要下游应用领域涉及锂电、3C消费电子及光伏等行业，各行业主要参与企业及竞争特点如下：

下游行业	代表性企业及所处环节	竞争特点
锂电	电池制造：宁德时代、比亚迪等。 设备制造：先导智能、赢合科技、利元亨等。	电池企业围绕应用场景及技术路线布局产品；设备企业覆盖涂布、辊压、卷绕、叠片等工序，竞争涉及工艺适配、生产效率、产品一致性、整线集成及交付能力。
3C消费电子	终端产品及品牌：苹果、华为、小米等。 设备制造：智信精密、先导智能旗下立导科技等。	终端产品迭代带动精密检测、组装、点胶等设备需求。设备厂商围绕不同工艺形成差异化竞争，研发设计、精度与稳定性、交付及服务能力是重要竞争因素。
光伏	终端制造：隆基绿能、晶科能源、爱旭股份等。 设备制造：捷佳伟创、拉普拉斯等。	电池片制造存在TOPCon、HJT、BC等技术路线；设备厂商在热制程、镀膜、湿法及自动化等工序形成不同布局，竞争与转换效率、制造成本及新工艺适配相关。

上述企业为各产业链环节的代表性参与者。终端制造企业的产品迭代、工艺升级及产线建设形成设备采购需求，并进一步传导至精密传动部件。标的公司主要向设备制造商提供直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，已向先导智能、赢合科技、利元亨、智信精密、捷佳伟创等客户供货，其业务变动既受终端行业需求影响，也受设备客户项目获取、技术路线及配套采购

安排影响。

3、标的公司主要参与中高端市场的竞争，具有较强的竞争优势

国内滚动功能部件市场具有分层竞争特点，高端市场主要由欧洲、日本主要厂商参与，中端及中高端市场由台资厂商与部分内资厂商参与竞争，低端市场参与厂商较多，价格竞争较为突出。

标的公司主要参与中高端应用市场竞争，围绕直线导轨副、滚珠丝杠副及多种传动形式的模组开展研发与制造，能够根据客户设备要求提供规格选配、结构设计和装配服务，主要服务于对精度、运行稳定性和交付质量具有较高要求的知名自动化设备客户。

标的公司积累了较强的竞争优势，具体竞争优势详见本问询回复之“问题6 关于标的公司业务/三/（一）标的公司的竞争优势”。

（二）标的公司市场份额、产品竞争力、客户开拓情况及需求变化

1、业务规模扩大，市场份额逐步提升

根据智研咨询《2026-2032年中国滚动功能部件行业市场动态分析及发展战略研判报告》，2024年度、2025年度国内滚动功能部件市场规模分别为224.49亿元、255.31亿元。

2024年度、2025年度，标的公司按营业收入测算的市场占有率分别为0.75%、1.06%。报告期内，标的公司持续扩大锂电设备客户合作及相关产品配套，主要产品销量增加，营业收入及市场份额提升。

2、产品竞争力为标的公司销量及收入增长提供坚实基础

标的公司已掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等制造工艺，结合模组结构设计、装配检测及润滑防护技术，为客户提供精密传动

产品。报告期内，标的公司积极开展的紧凑型模组、注油结构、循环器及运行检测等研发，与设备安装、维护及运行稳定性需求相衔接。标的公司持续提高产品核心竞争力，有利于参与客户新机型开发和既有设备的配套供应，为销量及收入的增长提供坚实基础。

3、市场开拓情况及需求变化

标的公司主要通过主动开发、客户引荐及行业展会获取客户，并结合客户要求完成产品适配和供货。报告期内，先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能及相关贸易商客户随下游终端需求的增长同步扩大采购规模，主要情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
先导智能	1,041.80	3,763.73	2,316.42
赢合科技	632.46	2,317.20	227.54
利元亨	548.61	2,015.94	964.42
吉阳智能	1,692.58	1,108.95	228.49
鑫隆越科技	470.70	1,814.90	394.24
惠君诚控制	1,057.77	900.50	224.21
合计	**5,443.92**	**11,921.22**	**4,355.32**

注：上述收入按同一控制下客户合并统计。

2025 年度，上述客户销售收入合计较上年增加 7,565.90 万元，增长 173.72%。标的公司与既有客户深化合作，并逐步扩大对其配套规模，客户需求增加对收入增长形成直接支持。

（三）报告期内主要产品销量、价格及收入变动的原因及合理性

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

报告期内，标的公司主要产品销量、平均销售价格及收入如下：

产品	指标	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	销量（万套）	5.48	12.59	8.80
	平均单价（元/套）	1,481.23	1,573.00	1,495.22
	收入（万元）	8,114.92	19,799.49	13,155.09
直线导轨副	销量（万套）	14.95	42.07	15.22
	平均单价（元/套）	144.13	138.58	172.92
	收入（万元）	2,154.76	5,830.81	2,632.25
滚珠丝杠副	销量（万套）	1.17	2.15	0.56
	平均单价（元/套）	369.74	458.72	749.59
	收入（万元）	431.74	984.56	421.50

标的公司根据客户设备型号、应用工况及技术要求提供产品，各类产品在规格尺寸、精度等级、技术工艺、定制化程度及配套配置等方面存在差异，销售价格亦有所不同。报告期内，同规格或相近规格产品的销售价格整体较为稳定，部分产品价格有所上升；各类产品的综合平均销售价格主要随不同规格型号产品的销售数量及占比变化而波动。2025 年度，直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副销量分别增长 43.07%、176.40%和 281.70%，收入分别增长 50.51%、121.51%和 133.59%，销量增加是各类产品收入增长的主要驱动因素。

1、直线传动系统

2025 年度，标的公司直线传动系统销量由 2024 年度的 8.80 万套增加至 12.59 万套，平均销售价格由 1,495.22 元/套提高至 1,573.00 元/套，收入增加 6,644.40 万元。该类产品包括滚珠丝杠模组、丝杠电缸模组、同步皮带模组等，客户根据设备运动形式、负载和安装条件采购不同配置的产品。报告

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

期内，标的公司直线传动系统的主要产品类型销量如下：

单位：万套

产品类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
滚珠丝杠模组	4.46	10.39	7.71
丝杠电缸模组	0.62	0.96	0.29
同步皮带模组	0.36	1.10	0.69
其他直线传动系统	0.04	0.15	0.11
合计	**5.48**	**12.59**	**8.80**

2025 年度，标的公司滚珠丝杠模组销量较 2024 年度增加 2.68 万套，丝杠电缸模组、同步皮带模组销量分别增加 0.67 万套和 0.40 万套，主要产品类型的销售数量均有增长。滚珠丝杠模组销量的增长主要来源于锂电领域客户需求的增长。由于客户项目及产品配置变化，直线传动系统综合平均单价小幅提高。收入增长主要来源于销量增加，叠加价格小幅变动，数量和价格共同带动收入增长。

2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统实现销量 5.48 万套、销售收入 8,114.92 万元，主要销售产品包括滚珠丝杠模组、同步皮带模组和丝杠电缸模组，销量分别为 4.46 万套、0.36 万套和 0.62 万套，其中滚珠丝杠模组仍为销量最大的产品类型；直线传动系统平均单价较 2025 年度全年均价下降 5.83%，波动幅度相对较小。

报告期内，标的公司直线传动系统销售以客户设备配套需求为基础，收入扩大主要由主要类型产品销量增加带动，平均价格随订单配置和产品结构变化，具有合理性。

2、直线导轨副

2025 年度，标的公司直线导轨副销量由 2024 年度的 15.22 万套增加至 42.07 万套，锂电领域客户需求增长是直线导轨副销量扩大的主要原因；平均销售价格由 172.92 元/套下降至 138.58 元/套，主要系产品结构变动导致，直线导轨副的导轨长度、截面尺寸、精度等级及滑块配置不同，对应产品售价存在一定差异。2025 年度，主要基于销量的增加，标的公司直线导轨副实现的营业收入由 2,632.25 万元增至 5,830.81 万元。

2026 年 1-3 月，标的公司直线导轨副销售 14.95 万套，主要为锂电领域需求配套；平均销售价格为 144.13 元/套，较 2025 年度全年均价提高 4.00%，实现营业收入 2,154.76 万元。

报告期内，标的公司直线导轨副营业收入的增长主要来源于锂电客户采购需求及销量增加，综合平均单价的波动主要基于产品销售结构变化，具有合理性。

3、滚珠丝杠副

报告期各期,标的公司滚珠丝杠副的销售收入分别为 421.50 万元、984.56 万元和 431.74 万元,占当期主营业务收入的比例分别为 2.54%、3.64%和 3.99%，整体占比较低。

2025 年度，标的公司滚珠丝杠副对外销量由 2024 年度的 0.56 万套增加至 2.15 万套，增长 281.70%，主要系锂电和 3C 消费电子领域销量增加所致。滚珠丝杠副不同尺寸、精度等级及工艺要求的产品价格差异较大，客户采购规格结构变化使综合平均销售价格由 749.59 元/套下降至 458.72 元/套，降幅 38.80%；销量增加带动收入增长 133.59%。滚珠丝杠副收入增长与客户配

套采购需求增加相一致，平均价格下降主要受销售结构变化影响，具有合理性。

2026 年 1-3 月，标的公司滚珠丝杠副对外销售 1.17 万套，其中锂电领域销售 1.08 万套，占对外销量的 92.38%；平均价格为 369.74 元/套，较 2025 年度全年均价下降 19.40%，实现收入 431.74 万元。滚珠丝杠副对外销售规模扩大与客户配套采购需求增加相对应，销量增长支持了相关收入规模，采购产品规格结构变化影响综合平均价格，具有合理性。

（四）报告期内标的公司主要产品价格水平、收入增速与同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及合理性

1、收入增速比较

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的营业收入及增速情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度
	营业收入	营业收入	增速	营业收入
长盛轴承	34,808.34	126,777.81	11.46%	113,745.11
秦川机床	114,425.25	408,987.30	5.96%	385,982.45
恒而达	16,334.74	66,068.02	12.89%	58,523.24
标的公司	10,844.00	27,079.20	61.73%	16,743.46

资料来源：长盛轴承、秦川机床、恒而达 2025 年年度报告及 2026 年第一季度报告。

2025 年度，标的公司营业收入同比增长 61.73%，高于三家可比上市公司的营业收入增速。2026 年 1-3 月，标的公司实现营业收入 10,844.00 万元，业务规模继续扩大。

标的公司与可比上市公司 2025 年度营业收入增速差异主要与各公司主要

产品构成、下游应用领域和业务发展阶段有关。长盛轴承主营自润滑轴承，秦川机床收入主要来源于机床及多类零部件，恒而达收入仍以金属切削工具为主。标的公司以直线传动系统及其核心零部件为主要产品，报告期内重点开拓锂电设备领域，客户采购增长对整体收入形成较强带动。

从同类业务看，恒而达2025年度滚动功能部件收入为8,873.31万元，同比增长154.15%，高于其整体营业收入增速，相关业务处于销售规模扩大阶段。标的公司同期营业收入增长61.73%，与同行企业同类业务销售规模扩大的趋势总体一致。标的公司收入增长受到细分市场需求、主要客户采购增长及自身业务规模扩大的共同推动，其增速高于业务结构较为多元的可比上市公司整体营业收入增速具有合理性。

2、主要产品价格比较

标的公司产品根据客户设备的尺寸、精度、行程和配套配置等要求确定具体规格及价格。同类产品在导轨长度、滑块配置、丝杠规格及加工要求等方面存在差异，直接比较价格需要具有相应的规格和配置基础。经查阅长盛轴承、秦川机床及恒而达的年度报告和公开产品资料，三家可比上市公司相关产品及价格信息的公开披露情况如下：

公司名称	相关产品	价格信息及可比性
长盛轴承	主要产品为自润滑滑动轴承,涉及不同材料及结构系列	公开产品资料以材料、性能和应用信息为主，未披露可与标的公司导轨副、丝杠副及模组同规格对应的销售价格
秦川机床	零部件业务包括滚动功能部件及其他多类零部件	相关大类涵盖多种零部件,未单独披露可与标的公司同规格导轨副、丝杠副直接对应的销售价格
恒而达	滚动功能部件包括直线导轨、滑块等	未披露可与标的公司同规格、同配置导轨副直接对应的销售价格；分项销量及收入增幅可用于测算平均价格变动趋势

恒而达2025年年度报告披露了直线导轨、滑块的销售数量及各自的收入

增幅，按其原始销量单位列示并测算平均销售价格变动情况如下：

项目	直线导轨	滑块
销量单位（恒而达年报原单位）	万米	万块
2025 年度销量	113.96	178.02
2024 年度销量	44.16	52.76
2025 年度收入同比变动	122.26%	174.02%
2025 年度销量同比变动	158.06%	237.41%
2025 年度平均单价变动幅度（测算）	-13.87%	-18.79%

资料来源：恒而达 2025 年年度报告。平均销售价格变动幅度根据各产品同口径收入及销量增幅测算。

标的公司直线导轨副按套统计销量，2024 年度和 2025 年度平均销售价格分别为 172.92 元/套和 138.58 元/套，2025 年度同比下降 19.86%；恒而达同期直线导轨、滑块平均销售价格分别下降约 13.87%和 18.79%。标的公司与恒而达同类产品的平均销售价格均呈下降趋势。标的公司导轨副单套价格同时反映导轨长度及滑块配置，相关产品规格、客户采购结构和组合配置与恒而达分别销售的导轨、滑块存在差异，平均销售价格降幅存在差异具有合理性。

（五）报告期内退换货情况及原因

报告期内，标的公司销售退换货金额及占主营业务收入的比例如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
退换货金额（万元）	56.76	220.71	223.70
主营业务收入（万元）	10,816.77	27,029.37	16,619.11
占主营业务收入比例	0.52%	0.82%	1.35%

报告期内，标的公司销售退换货金额占主营业务收入的比例分别为 1.35%、

0.82%和0.52%，占比较低且持续下降。标的公司销售退换货原因主要包括运输损伤、包装损坏、零星产品质量异常等。

二、报告期内各类产品产能利用率变化的原因，直线导轨副与滚珠丝杠副产量变动幅度与产能利用率变化幅度存在差异的原因及合理性，结合产品生产工序、机器及人员使用情况等进一步说明直线传动系统产能利用率情况及变动原因

（一）产能利用率的计算方法及变动原因

标的公司产品具有较高的定制化特征，产品型号较多，规格不一，不同产品的尺寸规格、精度等级及加工要求存在差异，不同型号、规格的产品在加工耗用时间、使用设备等方面也存在较大差异，故采用简单计件方式难以准确反映产能利用情况。因此，标的公司结合自身生产工艺特点，以直线导轨副三面磨削工序、滚珠丝杠副内螺纹磨削工序所使用的核心生产设备为计算基础，通过核心设备的工时利用率反映相关核心零部件自产环节的设备负荷水平。

报告期内，两类产品瓶颈工序的额定工时、生产工时及产能利用率如下：

单位：小时

产品	瓶颈工序	核心设备	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线导轨副	三面磨削	三面导轨磨床	①额定工时	8,083.67	30,052.67	22,241.67
			②生产工时	7,665.82	27,594.73	17,982.42
			产能利用率=②÷①	94.83%	91.82%	80.85%
滚珠丝杠副	内螺纹磨削	螺纹磨床	①额定工时	2,877.92	10,427.33	11,009.75
			②生产工时	2,671.60	9,428.90	9,745.63
			产能利用率=②÷①	92.83%	90.42%	88.52%

注：额定工时：指报告期内瓶颈工序核心设备的理论总工时，扣除设备例行维修保养时间及计划外停机时间后的有效可用工时；生产工时：指报告期内当期经检验合格的产品生产数量，乘以对应单位产品标准加工工时的总和。

报告期内，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副的核心设备工时利用率逐步提高，主要系客户订单和加工需求增加，相关自产加工环节的设备负荷相应提高。

（二）直线导轨副、滚珠丝杠副产量与产能利用率变动幅度存在差异的原因

2025 年度，标的公司直线导轨副的产量由 2024 年度的 21.65 万套增加至 57.62 万套，增幅为 166.10%；相关核心设备的生产工时由 17,982.42 小时增加至 27,594.73 小时，增幅为 53.45%；产能利用率由 80.85%提高至 91.82%，提升 10.97 个百分点。

2025 年度，标的公司滚珠丝杠副产量由 2024 年度的 7.64 万套增加至 11.88 万套，增幅为 55.51%；相关核心设备的生产工时由 9,745.63 小时变动至 9,428.90 小时，减少 3.25%。同期，设备停机检修时间较 2024 年度增加，额定工时由 11,009.75 小时降至 10,427.33 小时，减少 5.29%。生产工时和额定工时共同变动，产能利用率由 88.52%提高至 90.42%，提升 1.90 个百分点。

标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副产量变动与产能利用率变动存在差异的原因主要如下：

1、产品规格的差异导致相关产品产量与核心工序生产工时的变动存在差异

标的公司直线导轨副生产所使用的导轨包括自行完成三面磨削工艺的导轨，以及无需再次进行三面磨削的外购导轨。导轨加工完成后，再根据客户订单要求的长度进行裁切及后续配组。标的公司三面磨削工序的加工工作量

主要受加工导轨长度、精度及工艺要求等因素影响，裁切后的产品数量则同时受订单所需导轨长度及配置影响。同一长度的导轨可根据不同订单需求形成不同数量的产品，因此直线导轨副产品数量的变化幅度与三面磨削工序工时的变化幅度存在差异。

滚珠丝杠副生产过程中，标的公司通过内螺纹磨床对螺母的内螺纹进行加工，再与丝杠进行后续配组。不同规格产品对应的螺母尺寸、精度及加工要求存在差异，相应内螺纹磨削工时有所不同；滚珠丝杠副产量还受到成套产品规格及配组安排的影响，因此其产量与内螺纹磨削工序生产工时的变动幅度存在差异。

报告期内，核心设备工时利用率反映相关加工环节的设备负荷，产品产量则同时受到产品规格及配组安排的影响，因此相关产品产量与核心工序生产工时、工时利用率的变动幅度存在差异，具有合理性。

2、零部件采购及配组安排影响相关产品产量与核心工序生产工时的对应关系

报告期内，标的公司结合生产计划、备货需求及库存情况，采购直线导轨组件、滚珠丝杠组件作为后续加工及配组所需的原材料，相关采购情况如下：

单位：万元

采购内容	用途	所属产品类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨组件	后续加工及配组	直线导轨副	651.99	1,323.00	1,402.87
滚珠丝杠组件	后续加工及配组	滚珠丝杠副	902.71	1,571.58	1,024.22

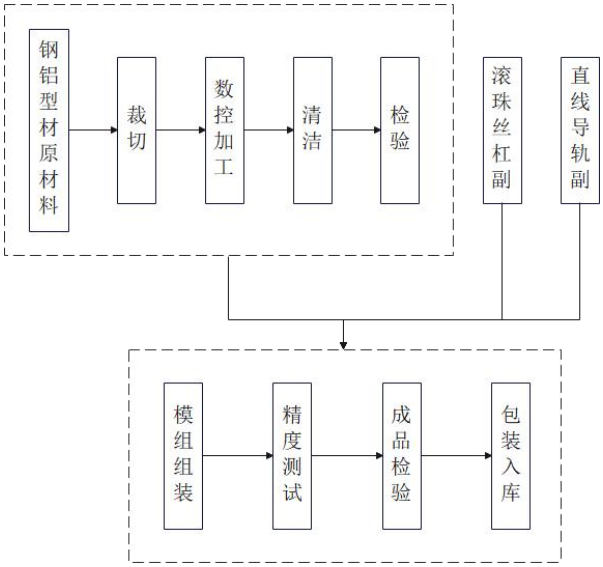
2025 年度，标的公司滚珠丝杠组件采购金额较 2024 年度增加 547.35 万元，增长 53.44%；2026 年 1-3 月，标的公司该类采购金额为 902.71 万元。

标的公司采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件用于后续加工及配组，形成相应产品。相关产品产量同时受到零部件采购及配组安排的影响，与核心工序生产工时的变动幅度存在差异。

因此，产品产量的增加与核心设备工时利用率的变动幅度存在差异，具有合理性。

（三）结合产品生产工序、机器及人员使用情况等进一步说明直线传动系统产能利用率情况及变动原因

标的公司直线传动系统的生产工艺如下图所示：



注：直线传动系统工艺流程因传动方式、规格不同存在差异，上图以一般滚珠丝杠模组为例。

标的公司直线传动系统的生产包括基座及配件加工、零部件配组和系统装配等环节，裁切、数控加工及装配能力共同影响产品的生产交付。不同传动方式及规格型号产品的加工内容、零部件配置和装配工作量存在差异，其

中滚珠丝杠模组主要由滚珠丝杠副、导向部件及支撑结构等配组形成；同步皮带模组、直线电机模组等采用相应的传动或驱动方式。

标的公司结合生产需求配置设备和人员。直线导轨副、滚珠丝杠副核心设备的工时利用率反映相关核心零部件自产环节的设备负荷，可作为分析直线传动系统主要产品生产资源使用情况的参考。报告期内，客户需求及生产规模扩大，相关核心设备负荷逐步提高，标的公司通过人员配置、零部件供应及加工装配安排保障产品交付，直线传动系统产出的增长与生产资源投入及配套安排相匹配，具有合理性。

三、结合直线传动系统与直线导轨副、滚珠丝杠副的组装配比关系，说明报告期各期标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副的自用量与直线传动系统产量的匹配性，进一步说明标的公司各类产品产销率变化的原因以及部分产品产销率大于100%的原因及合理性

（一）直线传动系统与核心零部件的组装关系

标的公司直线传动系统主要包括滚珠丝杠模组、同步皮带模组、精密齿条模组及直线电机模组。传动或驱动机构使工作平台产生直线运动，导向部件承担运动导向和载荷支承功能。各类模组根据传动方式、负载、精度和结构要求配置相应部件，主要组装关系如下：

产品类型	主要传动方式及导向结构	零部件配置特点
滚珠丝杠模组	滚珠丝杠副将旋转运动转化为直线运动,直线导轨副等部件承担导向和支承	滚珠丝杠副、直线导轨副按尺寸、负载、精度及结构要求配组
同步皮带模组	同步带与带轮传递动力,按结构配置直线导轨等导向部件	同步带承担传动功能,导向部件仍承担滑座的导向和载荷支承
精密齿条模组	齿轮与齿条啮合传递动力,配套导向部件	传动及导向部件按行程、负载和结构要求配置
直线电机模组	初级线圈与次级磁体之间的电磁作用直接产生直线推力,配套导向支承部件	直线电机承担驱动功能,导向部件承担滑座的导向和载荷支承

滚珠丝杠模组通过滚珠丝杠副与直线导轨副等部件配合实现直线运动；同步皮带模组和直线电机模组采用各自的传动机构，同时按结构要求配置直线导轨等导向支承部件。因此，直线导轨副可服务于不同传动形式的模组，滚珠丝杠副主要用于采用丝杠传动的产品，两类零部件的装配范围和配置数量存在差异。

（二）直线导轨副、滚珠丝杠副与直线传动系统的组装配比关系及其自用量与直线传动系统产量的对应情况

标的公司生产销售的直线传动系统主要系滚珠丝杠模组，其传动结构主要为 1 套滚珠丝杠副，其导向支撑结构主要为 0-2 套直线导轨副，如 CTH、KH 系列无需直线导轨副（导轨集成在底座），BTH 系列通常需 2 套直线导轨副。其他直线传动系统如同步皮带模组，其传动结构为皮带，无需滚珠丝杠副。各类产品的传动方式和装配配置存在差异，两类零部件的自用量随直线传动系统产品结构及生产规模变化。

报告期内，标的公司直线传动系统产量及用于内部组装的直线导轨副、滚珠丝杠副自用量如下：

单位：万套

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统产量	4.91	12.83	9.14
直线导轨副自用量	5.51	13.52	8.26
滚珠丝杠副自用量	4.36	9.60	7.11

报告期内，标的公司直线导轨副自用量与直线传动系统产量的配比分别为 0.90、1.05、1.12。随着无需单独配置直线导轨副的 CTH 系列产品占比下降，该配比有所上升；滚珠丝杠副自用量与直线传动系统产量的配比分别为

0.78、0.75、0.89，主要系部分直线传动系统采用同步带等传动方式，无需配置滚珠丝杠副。

2025 年度，直线导轨副、滚珠丝杠副自用量分别增加 5.27 万套、2.49 万套，同期直线传动系统产量增加 3.69 万套，两类零部件自用量与直线传动系统生产规模扩大方向一致，配比关系符合标的公司的产品结构及组装特点，具有合理性。

（三）产销率变动及部分期间超过 100%的原因

1、产销率的统计口径及变动情况

标的公司对外销量包括自身组织生产的产品销量及代工产品销量。为进一步分析生产与销售的对应情况，在对外销量中扣除代工产品销量，并将直线导轨副、滚珠丝杠副的产量扣除内部组装自用量后，计算不含代工产品的产销率，具体如下：

单位：万套

期间	产品	产量①	自用量②	对外销量③	代工产品销量④	扣除代工产品销量后产销率⑤
2026 年 1-3 月	直线传动系统	4.91	-	5.48	0.74	96.62%
	直线导轨副	20.18	5.51	14.95	1.79	89.71%
	滚珠丝杠副	5.48	4.36	1.17	0.11	95.37%
2025 年度	直线传动系统	12.83	-	12.59	1.18	88.86%
	直线导轨副	57.62	13.52	42.07	4.94	84.21%
	滚珠丝杠副	11.88	9.60	2.15	0.26	82.73%
2024 年度	直线传动系统	9.14	-	8.80	0.46	91.22%
	直线导轨副	21.65	8.26	15.22	1.09	105.49%
	滚珠丝杠副	7.64	7.11	0.56	0.16	75.25%

注：扣除代工产品销量后产销率⑤=（③-④）÷（①-②）。

2、代工产品对产销率的影响

报告期内，标的公司结合销售预计、备货需求及库存情况采购代工产品，以补充产品供应。报告期各期，代工产品销量分别为1.71万套、6.38万套和2.64万套，相关数量计入对外销量。

扣除代工产品销量后，2026年1-3月直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副的产销率分别由111.65%、101.92%和104.94%降至96.62%、89.71%和95.37%。2024年度滚珠丝杠副产销率由105.52%降至75.25%，直线导轨副产销率由113.64%降至105.49%。因此，代工产品计入销量，是原产销率计算口径下部分期间产品产销率超过100%的主要原因。

3、生产备货及交付安排对产销率的影响

标的公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，根据订单规格和交付要求组织生产，并对部分通用性较强的产品进行适度备货。各期客户交付需求由当期生产及库存产品共同满足，产销率随生产、备货和销售安排发生变化。2024年度，直线导轨副部分销售由期初备货供应，扣除代工产品销量后的产销率为105.49%，与当期生产及库存产品共同满足交付需求的情况相符。

2025年度,扣除代工产品销量后的三类主要产品产销率均低于100%;2026年1-3月，三类主要产品相应产销率均较2025年度有所回升，同期期末库存商品及半成品规模有所回落。上述变化与标的公司根据订单需求安排生产、备货和交付的经营特点相符，产销率的阶段性波动具有合理性。

四、下游产业集群分布情况，与标的公司收入地域分布的一致性，是否与同行业公司可比，进一步说明标的公司市场拓展是否存在区域限制

（一）下游产业集群分布情况与标的公司收入地域分布具有一致性

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副等精密传动产品的研发、生产和销售，产品主要应用于锂电、3C 消费电子及光伏等领域的自动化装备。

我国锂电、3C 消费电子及光伏等产业具有较为明显的区域集聚特征，华南、华东地区是相关产业的重要制造基地和产业链配套集聚区域。其中：（1）华南地区以广东珠三角为代表，形成了深圳先进电池材料、东莞智能移动终端、广佛深莞智能装备等产业集群，在智能手机、计算机及相关电子零部件、电池材料和生产装备等领域具有较强的制造及配套基础；（2）华东地区以长三角为代表，在锂电、光伏及电子信息制造等领域具有较大的产业规模。锂电方面，江苏常州、南京等地集聚了动力电池制造企业，无锡、南通等地形成了材料及装备配套基地；光伏方面，长三角光伏产业形成了涵盖硅材料、硅片、电池及组件、光伏装备和辅材等环节的产业链；消费电子方面，长三角电子信息制造业规模较大，为消费电子及相关生产装备产业提供了较好的配套基础。

报告期内，标的公司主营业务收入的地区构成情况如下：

单位：万元、%

区域	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南地区	6,745.08	62.36	15,951.10	59.01	10,125.86	60.93
华东地区	3,408.95	31.52	9,170.24	33.93	5,723.94	34.44
中国其他地区	662.75	6.13	1,908.03	7.06	769.30	4.63
合计	**10,816.77**	**100.00**	**27,029.37**	**100.00**	**16,619.11**	**100.00**

报告期内，标的公司业务均位于中国国内，主要分布在华南、华东地区，

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

合计占主营业务收入的比例分别为95.37%、92.94%、93.87%，因此标的公司收入地域与下游产业集群分布具有一致性。

（二）与同行业公司具有可比性

根据秦川机床2025年年度报告，其销售收入主要来自华东和西北地区，其中华东地区为第一大销售区域。秦川机床客户覆盖数控机床、汽车制造、机械制造及自动化等领域。标的公司与秦川机床均在华东地区形成销售，与该地区装备制造及产业链配套企业较为集中的特点相适应。

根据恒而达2025年年度报告，长三角和珠三角是轻工业与装备制造业高度集聚的区域，福建、广东、浙江是其核心客户群体的主要集聚地。上述区域分别属于华东、华南地区，与标的公司的主要销售区域相重合，体现了相关产品销售及客户分布与下游产业集聚区域相联系的特点。

根据长盛轴承2025年年度报告，主要为汽车、工程机械等领域提供自润滑轴承，与海天精工、恒立液压等装备制造企业建立了长期、稳定的合作关系。海天精工、恒立液压分别位于浙江宁波、江苏常州，表明其境内客户布局亦涉及华东地区的装备制造企业，与标的公司在相关制造业集聚区域开发客户具有相近特征。

从上述公开披露的销售区域及客户布局看，可比公司的业务均涉及下游制造业及其配套企业集聚区域。标的公司收入主要集中于华南、华东地区，与其所服务的锂电、3C消费电子及光伏设备制造企业的区域分布相匹配。因此，从销售区域及客户布局与下游产业集聚分布的联系看，标的公司与同行业公司具有可比性。

（三）标的公司市场拓展不存在区域限制

标的公司在华北、华中、西南等地区亦已实现销售，标的公司主要通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式获取客户资源，下游主要应用领域不存在区域限制，同时产品的集成度和附加值较高，运输费用对跨区域销售的影响较小，产品销售不存在明显的运输距离限制。标的公司可根据客户需求跨区域开展业务，市场拓展不存在区域限制。

综上，报告期内，标的公司收入主要集中于华南、华东地区，与下游锂电、3C 消费电子及光伏等产业的集聚分布相匹配，与同行业公司具有可比性。同时，标的公司在华北、华中、西南等地区亦已实现销售，标的公司主要通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式获取客户资源，市场拓展不存在区域限制。

五、列示标的公司 2024 年和 2025 年四季度各月度收入及占比，是否存在集中于 12 月确认收入的情形，各季度收入确认时间是否存在差异，结合可比公司收入分布情况说明标的公司收入季节性分布是否符合行业惯例

（一）标的公司 2024 年、2025 年四季度各月度收入及占比情况

标的公司产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏设备等领域，产品交付与下游设备客户的采购计划及项目实施进度相关。2024 年、2025 年第四季度各月，标的公司主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元

月份	2025 年度			2024 年度		
	主营业务收入	占全年比例	占四季度比例	主营业务收入	占全年比例	占四季度比例
10 月	2,387.80	8.83%	25.11%	838.60	5.05%	17.86%
11 月	3,520.27	13.02%	37.02%	1,675.34	10.08%	35.69%
12 月	3,602.28	13.33%	37.88%	2,180.67	13.12%	46.45%
合计	**9,510.35**	**35.19%**	**100.00%**	**4,694.61**	**28.25%**	**100.00%**

根据上表，标的公司2024年、2025年第四季度各月主营业务收入分别为838.60万元、1,675.34万元、2,180.67万元和2,387.80万元、3,520.27万元、3,602.28万元，占当年主营业务收入的比例分别为5.05%、10.08%、13.12%和8.83%、13.02%、13.33%，占当年第四季度主营业务收入的比例分别为17.86%、35.69%、46.45%和25.11%、37.02%、37.88%。整体来看，标的公司第四季度各月收入呈现逐月递增态势，其中10月收入占比相对较低，主要原因如下：

1、客户采购与交付节奏。标的公司产品主要应用于锂电、3C消费电子、光伏设备等领域，下游锂电领域客户通常于年初确定年度产能规划及采购计划，第三季度完成品牌定点及样机验证，第四季度开始产品交付。10月部分客户尚处于生产组织及排产阶段，因此交付规模低于11月、12月；

2、有效工作日减少。10月受国庆假期影响，标的公司生产及交付天数少于其他月份，当月可完成交付并经客户签收的订单规模相应下降。进入11月、12月，随着下游客户年度资本开支结算及年底投产并网节点进一步推动，标的公司交付量上升，形成第四季度收入逐月递增的态势。

（二）是否存在集中于12月确认收入的情形

1、12月收入占比与下游行业的年末交付规律相符

2024年度、2025年度，标的公司12月主营业务收入分别为2,180.67万元、3,602.28万元，占当年主营业务收入的比例分别为13.12%、13.33%，两个年度占比基本稳定。标的公司12月收入占比与下游行业年末集中度的比较情况如下：

项目	2025年度	2024年度
全国动力电池12月装车量占全年比重	12.75%	13.75%

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

项目	2025 年度	2024 年度
我国新能源汽车 12 月销量占全年销量比重	10.37%	12.40%
标的公司 12 月收入占全年主营业务收入比重	13.33%	13.12%

注：全国动力电池装车量数据来源于中国汽车动力电池产业创新联盟公开发布的月度统计数据，新能源汽车销量数据来源于中国汽车工业协会公开发布的月度统计数据。

根据上表，标的公司 12 月收入占比与下游动力电池 12 月装车量占全年比重基本一致，2024 年度、2025 年度分别相差 0.63 个百分点、0.58 个百分点；与我国新能源汽车 12 月销量占全年销量的比重相比，2024 年度相差 0.72 个百分点，2025 年度相差 2.96 个百分点。上述两项下游指标在两年合计的年末集中度区间为 10.37%-13.75%，标的公司 12 月收入占比 13.12%、13.33%均落在该区间之内，与下游行业的年末交付规律相符。

2、12 月收入与当年 11 月相比未出现异常增长

2025 年度 12 月主营业务收入 3,602.28 万元，较 11 月的 3,520.27 万元增长 2.33%，环比基本持平；2024 年度 12 月主营业务收入 2,180.67 万元，较 11 月的 1,675.34 万元增长 30.16%，主要系标的公司 2024 年度锂电及储能领域业务规模快速扩大所致，12 月收入占当年主营业务收入的比重仍为 13.12%，与 2025 年度的 13.33%基本相当，不存在年末突击确认收入的情形。

3、期后收入仍延续稳定增长趋势

标的公司 2025 年 1 月主营业务收入 2,190.92 万元，与 2024 年 12 月的 2,180.67 万元基本持平；2026 年 1 月主营业务收入 4,493.01 万元，较 2025 年 12 月的 3,602.28 万元增长 24.73%，期后收入延续稳定增长，不存在 12 月期后收入回落的情形。

综上，标的公司2024年度、2025年度第四季度各月收入呈现逐月递增态势，与下游行业年末交付的分布规律相符；12月收入占第四季度的比重由2024年度的46.45%下降至2025年度的37.88%，第四季度收入分布趋于均衡、未向12月集中；且12月收入较11月未出现异常增长、期后收入延续稳定增长。

因此，标的公司不存在集中于12月确认收入的情形。

（三）各季度收入确认时间是否存在差异

报告期内，标的公司销售模式以直销为主、贸易商销售为辅，均为境内销售。标的公司收入确认政策为：标的公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，在商品发出并取得客户签收资料时，商品的控制权转移，确认收入。该政策符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。报告期各期，标的公司分季度主营业务收入情况如下：

2024年、2025年，标的公司分季度主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

季度	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	6,748.21	24.97%	3,825.81	23.02%
第二季度	6,980.81	25.83%	5,090.50	30.63%
第三季度	3,790.00	14.02%	3,008.18	18.10%
第四季度	9,510.35	35.19%	4,694.61	28.25%
合计	**27,029.37**	**100.00%**	**16,619.11**	**100.00%**

报告期内，标的公司各季度均以客户签收作为收入确认时点，收入确认的判断标准在各季度之间保持一致，收入确认政策在报告期内未发生变更，各季度收入确认时间不存在差异，不存在提前或延后确认收入的情形。

（四）同行业可比公司分季度收入分布情况

选取长盛轴承（300718）、秦川机床（000837）、恒而达（300946）作为同行业可比公司，其分季度收入占比情况如下：

公司名称	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
长盛轴承（300718.SZ）	2025 年度	22.25%	26.53%	25.00%	26.22%
	2024 年度	24.28%	24.70%	24.48%	26.56%
秦川机床（000837.SZ）	2025 年度	25.52%	26.11%	24.68%	23.70%
	2024 年度	25.41%	26.95%	22.40%	25.23%
恒而达（300946.SZ）	2025 年度	22.75%	25.61%	23.99%	27.65%
	2024 年度	25.17%	25.92%	24.27%	24.63%
可比公司均值	**2025 年度**	**23.51%**	**26.08%**	**24.56%**	**25.86%**
	2024 年度	**24.95%**	**25.86%**	**23.72%**	**25.47%**
标的公司	2025 年度	24.97%	25.83%	14.02%	35.19%
	2024 年度	23.02%	30.63%	18.10%	28.25%

注：可比公司数据取自其 2024 年、2025 年年度报告“分季度主要会计数据”披露的营业收入；因定期报告仅按营业收入口径披露分季度数据，三家可比公司均为制造业企业，其他业务收入占比较低，营业收入口径与主营业务收入口径的差异对分季度收入占比的影响较小，故可比公司采用营业收入口径计算占比，标的公司按主营业务收入口径列示；可比公司均值为三家公司的简单算术平均数。

上表所列可比公司主要从事通用机械基础件、机床及金属切削工具等产品的研发、生产和销售，产品通用性较强，下游应用领域较为分散。上述可比公司各季度收入占比均处于 22%-28%区间，季度分布总体均衡，与其下游应用领域分散、订单交付节奏平稳的经营特征相匹配。

（五）结合可比公司收入分布情况说明标的公司收入季节性分布是否符合行业惯例

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

2024年度,标的公司第三季度收入占比低于可比公司均值5.62个百分点，第四季度高于均值2.78个百分点；2025年度，第三季度低于均值10.54个百分点，第四季度高于均值9.33个百分点，第一、二季度与均值差异较小。标的公司季度分布的波动幅度大于可比公司，上述差异原因及合理性分析如下：

1、下游领域结构及集中度存在差异

上述三家可比公司产品通用性较强，下游应用领域较为分散，单一领域的季节性波动对其整体收入分布的影响有限；而标的公司收入集中于锂电及储能领域，该领域收入占比由2024年度的42.18%升至2025年度的71.24%，2026年1-3月进一步升至88.74%。随着下游集中度提高，下游领域的季节性影响在标的公司整体收入被同步放大，其季度收入分布与可比公司均值的最大偏离亦由5.62个百分点扩大至10.54个百分点，波动幅度随下游集中度提高而扩大，表明季度分布的变化来源于下游领域结构及其季节性特征。

2、客户采购及交付模式存在差异

可比公司的主要产品包括自润滑轴承、机床及金属切削工具等，下游客户、应用领域及订单交付安排与标的公司不同，各季度收入分布总体较为均衡；标的公司产品主要应用于锂电、3C消费电子、光伏设备等领域，下游锂电领域客户通常于年初确定年度产能规划及采购计划，第三季度完成品牌定点及样机验证，订单规模较小；第四季度开始产品交付，当期收入开始快速增长；次年第一季度和第二季度持续交付，收入结构占比合理。

综上，标的公司收入季节性分布与可比公司存在差异，主要系下游领域结构及集中度、客户采购及交付模式不同所致。标的公司收入季节性分布与其下游行业的经营惯例相符，具有合理性。

六、区分产品应用领域列示报告期各期标的公司收入构成，结合不同应用领域产品技术要求、客户认证情况等，说明下游领域收入构成及各领域收入变动的原因及合理性；结合标的公司所处行业和下游行业供需关系、产能利用率情况，下游行业产业政策和变动趋势、下游客户扩产计划和更新换代需求等，说明标的公司未来收入增长的可持续性，锂电行业增速是否存在放缓趋势，对标的公司收入增长的影响及相关应对措施

（一）区分产品应用领域列示报告期各期标的公司收入构成，结合不同应用领域产品技术要求、客户认证情况等，说明下游领域收入构成及各领域收入变动的原因及合理性

报告期内，标的公司主营业务收入按下游应用领域列示如下：

单位：万元、%

应用领域	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锂电	9,598.69	88.74	19,256.39	71.24	7,009.45	42.18
3C消费电子	1,077.29	9.96	6,903.35	25.54	4,364.85	26.26
光伏	36.73	0.34	532.22	1.97	4,688.72	28.21
其他	104.07	0.96	337.42	1.25	556.08	3.35
合计	**10,816.77**	**100.00**	**27,029.37**	**100.00**	**16,619.11**	**100.00**

注：其他领域主要包括数控机床、半导体等应用领域。

报告期内，标的公司锂电、3C消费电子和光伏领域收入合计占主营业务收入的比例分别为96.65%、98.75%和99.04%，构成标的公司的主要应用领域。

2025年度，标的公司锂电领域收入较2024年度增加12,246.94万元，光伏领域收入减少4,156.50万元，两个领域收入合计净增加8,090.44万元；

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

3C 消费电子领域收入亦由 4,364.85 万元增长至 6,903.35 万元。锂电领域收入增长抵消了光伏领域收入下降的影响，并与 3C 消费电子领域收入增加共同带动主营业务收入增长。

1、契合锂电领域客户技术需求，积极开展客户认证与开拓，锂电领域收入持续增长

报告期内，标的公司锂电领域收入分别为 7,009.45 万元、19,256.39 万元、9,598.69 万元，占比分别为 42.18%、71.24%、88.74%，收入与占比均不断提升。

锂电领域对设备的技术要求为：连续生产及高频往复运动下的运行稳定性、负载和节拍匹配、重复定位及寿命保持；部分工序关注粉尘防护、润滑维护和设备内部安装空间。针对锂电领域设备，标的公司通过滚珠丝杠、同步带及齿轮齿条等传动方案适配不同负载和行程，结合导轨支承、模组底座和防护润滑结构满足该领域设备搬运、定位和传输要求，为标的公司锂电领域收入增长提供了技术支撑。

客户认证方面：标的公司在报告期前已与先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等主要设备客户建立合作，并围绕锂电设备的搬运、传输和精密定位需求开展产品适配、测试及认证，逐步扩大供货规模。同时，标的公司通过惠君诚控制、鑫隆越科技等贸易商服务相关设备制造商，直销和贸易商渠道共同增加了锂电领域的销售规模。

下游客户通常通过资质审核、样品测试、小批量试产及量产稳定性验证等环节确认供应商和产品的适配性。既有客户扩大采购以前期产品选型、技术适配和实际供货为基础；对于客户的新项目及新规格需求，标的公司仍按

具体技术要求开展相应适配和验证。标的公司2025年度新增销售并非全部由当年新开发客户在短期内完成首次验证后形成，前期客户开发、产品导入与既有客户采购规模扩大共同支持了锂电领域收入增长。

设备客户在选择配套供应商时，除产品性能和质量外，还需综合考虑设备结构适配、交付周期及技术服务等因素。标的公司在客户设备开发前期参与传动方案选型，结合客户负载、行程、精度及安装空间等要求开展结构设计和参数适配，并在验证后形成批量供货。标的公司提供的直线传动系统已完成相关传动部件的匹配、组装及调试，可减少客户自行开展部件匹配、安装校准和联调的工作量，有助于提高设备装配交付效率、保持批量装机的一致性。

同时，标的公司依托本地化制造和技术服务，围绕客户非标需求统筹加工、装配及供应配套，并结合光伏与锂电领域订单变化调整生产资源配置。上述产品适配、集成化配套及交付响应能力，有利于其在既有客户的新项目、新机型中扩大供货范围，与前期客户开发及产品验证共同支持了锂电业务的增长。

因此，标的公司锂电领域收入规模及占比同步提升，具有合理性。

2、3C消费电子业务已有持续供货基础，收入占比受产能安排影响

报告期内，标的公司3C消费电子领域收入分别为4,364.85万元、6,903.35万元、1,077.29万元，占比分别为26.26%、25.54%、9.96%。

2025年度，标的公司消费电子领域收入占比下降，主要系锂电领域收入增长更快,3C消费电子收入占主营业务收入的比例由26.26%小幅降至25.54%。

2026年1-3月，标的公司结合锂电客户订单增加及生产交付周期，优先

安排锂电订单，控制3C消费电子领域接单量，当期3C消费电子领域收入为1,077.29万元，占比降至9.96%。

3C消费电子领域对设备的技术要求为：小型精密工件组装、检测和搬运中的重复定位、运行平稳性与响应速度，兼顾紧凑空间和多工位布置。针对3C消费电子领域设备，标的公司通过低组装高度、微型导轨及内嵌式模组等结构适应空间限制，结合安装接口、滑座及传动配置调整，满足客户设备的精密组装和定位需求，为标的公司3C消费电子领域的业务开展提供了技术支撑。

客户认证方面：标的公司逐步完成了智信精密、比亚迪（3C消费电子板块主体）、米亚金属等客户认证，并逐步扩大供货规模，同时通过赫罗斯精密等贸易商服务相关设备制造商，直销和贸易商渠道共同增加3C消费电子领域的销售规模。

3、光伏领域受下游行业调整及业务配置影响，收入明显下降

报告期内，标的公司光伏领域收入分别为4,688.72万元、532.22万元、36.73万元，占比分别为28.21%、1.97%、0.34%。

自2023年下半年起，光伏行业进入阶段性调整，标的公司在相关领域的业务拓展面临需求及回款压力。标的公司结合既有产品、技术及客户基础，自2024年以来加大锂电领域市场拓展力度，并根据客户订单、交付及回款情况统筹业务和生产资源安排。2025年以来，捷佳伟创、拉普拉斯等光伏领域客户的设备配套需求减少，标的公司相应减少相关业务，将有限产能更多用于锂电领域订单。

光伏领域对设备的技术要求为：硅片、电池片和组件相关生产环节的平

稳搬运、长行程传输和节拍匹配，结合工况关注粉尘碎屑防护、定位稳定性及维护便利性。针对光伏领域设备，标的公司根据设备的行程、负载及安装方式选配同步带或滚珠丝杠模组，通过支承结构、传动组件及防护设计适配物料输送和定位需求，为标的公司光伏领域的业务开展提供了技术支撑。

客户认证方面：标的公司逐步完成了捷佳伟创、拉普拉斯等客户认证，将结合行业需求及客户项目进展继续开展相关产品配套和市场开发。

（二）结合标的公司所处行业和下游行业供需关系、产能利用率情况，下游行业产业政策和变动趋势、下游客户扩产计划和更新换代需求等，说明标的公司未来收入增长的可持续性

标的公司主要从事精密滚动功能部件及直线传动系统的研发、生产和销售，相关产品应用于自动化设备的搬运、传送、定位等环节。2026 年 1-3 月，标的公司锂电领域收入占比为 88.74%，下游锂电行业的市场需求、设备投资及技术发展情况是影响标的公司未来收入增长的重要因素。

1、下游市场需求及产能利用情况为业务发展提供基础

标的公司下游锂电市场规模、市场供需关系详见本问询回复之“问题 6 关于标的公司业务/四/（一）/1、下游锂电领域市场快速发展，带动自动化设备零部件需求增长”；相关市场增长预测详见本问询回复之“问题 6 关于标的公司业务/四/（二）/1、锂电领域长期增长趋势为需求提供支撑”。国内动力及储能电池需求持续增长，为锂电制造设备及其配套精密传动部件提供了市场需求。

根据宁德时代 2025 年年度报告，其电池系统产能为 772GWh、产量为 748GWh，产能利用率为 96.9%，处于较高水平。锂电行业不同企业及不同产品

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

的产能利用情况存在差异，电池企业结合市场需求、现有产能负荷及产品技术要求安排产线建设和技术改造，形成相应的设备采购需求。标的公司产品应用于锂电设备的多个运动执行环节，下游生产规模扩大及产线升级有利于增加相关产品的配套需求。

报告期内，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副核心设备的工时利用率逐步提高，相关核心零部件自产加工环节的设备负荷随订单增长而增加。标的公司结合订单需求增加生产人员，统筹零部件供应及加工装配安排，为生产规模扩大和客户订单交付提供了保障。下游应用需求增长与标的公司生产资源的相应配置，为业务持续发展提供了市场和生产基础。

2、产业政策、扩产及技术升级带动设备投资需求

产业政策方面，国家发展改革委、国家能源局发布的《新型储能规模化建设专项行动方案（2025—2027 年）》提出，到 2027 年底，全国新型储能装机规模达到 1.8 亿千瓦以上;新能源汽车车辆购置税优惠政策延续至 2027 年，2026 年及 2027 年按规定减半征收。相关政策支持储能及新能源汽车应用，有利于带动电池需求，并为相关制造设备及精密传动部件的应用提供市场空间。

扩产计划方面，根据宁德时代 2025 年年度报告，其在建产能为 321GWh，2025 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 423.45 亿元，较 2024 年度的 311.80 亿元有所增加，持续推进产能建设和生产设施投入。根据高工产业研究院（GGII）于 2026 年 6 月发布的行业分析，国内储能电池规划项目投资规模增长较快，动力电池扩产节奏趋稳，设备投资需求同时来自新增产能建设和现有产线升级。上述产能建设及生产设施投入，为锂电设备及其配套部件需求提供了支持。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

更新换代方面，动力电池快充性能提升、大容量储能电芯应用及固态电池技术研发，对制造设备的工艺适配、运行节拍和自动化水平提出了新的要求。根据相关企业公开披露，国轩高科的G垣混合固液电池已实现量产，金石全固态电池2GWh产线已完成设计；亿纬锂能的龙泉三号、龙泉四号全固态电池已于2026年3月下线。相关产品研发及产线建设持续推进，设备制造企业需要结合电芯规格、生产工艺及装配方式变化，调整传动结构、安装接口及运行参数，为精密传动部件拓展应用提供了市场空间。

因此，新能源汽车及储能应用政策、主要电池企业的产能建设和产品技术升级，共同形成新增设备与现有产线改造需求，有利于标的公司持续拓展锂电设备领域的产品配套业务。

3、已实现收入及订单持续获取支持后续经营

2026年1-8月，标的公司实现营业收入29,350.38万元（未经审计或审阅），超过2025年度营业收入27,079.20万元。2026年1-9月，标的公司销售订单净额为31,449.47万元，月均销售订单净额为3,494.39万元，同比增长62.74%。标的公司收入规模扩大，新增订单持续获取，客户采购需求为后续生产和销售提供了支持。

标的公司已与先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等锂电设备客户建立业务合作关系，并形成持续供货。随着客户设备项目推进，标的公司能够依托已有的产品选型、技术适配及交付服务基础，承接相关设备的配套采购需求。截至2026年9月30日，标的公司在手订单金额为2,588.61万元。标的公司多数订单交付周期在一个月以内，客户采购需求能够较快形成产品交付，期后已实现收入与订单获取规模增长共同反映了现有客户需求及订单

执行情况，为收入持续增长提供了业务基础。

综上，国内动力及储能电池需求增长、主要电池企业的产能建设和产品工艺升级，为精密传动部件提供了持续的设备配套需求。标的公司已形成主要锂电设备客户的持续供货基础，并通过人员配置、零部件供应及加工装配安排保障订单交付，期后收入及订单获取规模进一步扩大，其未来收入增长具备相应的市场需求、客户合作及生产保障基础，具有可持续性。

（三）锂电行业增速是否存在放缓趋势，对标的公司收入增长的影响及相关应对措施

1、国内锂电行业整体仍然保持较快增速

根据 EV Tank 统计，2025 年中国锂电池出货量为 1,888.6GWh，同比增长 55.49%。根据高工产业研究院（GGII）统计，2026 年上半年中国锂电池出货量约 1.2TWh，同比增长超过 50%；根据 GGII 预测，2026 年中国储能电池出货量将达到约 1TWh，同比增长超过 60%。国内动力及储能等应用需求持续增长，锂电池出货量整体保持较快增长态势。

在设备投资方面，根据高工产业研究院（GGII）于 2026 年 6 月发布的行业分析，国内储能电池规划项目投资规模增长较快，动力电池扩产节奏趋稳。电池企业结合市场需求、现有产能负荷、产品结构及技术升级要求安排设备投资，不同细分领域及不同企业的扩产节奏存在差异，相关设备需求同时来自新增产能建设和现有产线升级。

从中长期看，根据高工产业研究院（GGII）预测，2025-2035 年中国动力锂电池、储能锂电池出货量的复合增长率分别为 10.67%和 14.36%，出货规模预计持续扩大。上述中长期预测复合增速低于近期相关细分领域出货量的同

比增速，行业增长速度存在阶段性差异。具体预测情况详见本问询回复之“问题6 关于标的公司业务/四/（二）/1、锂电领域长期增长趋势为需求提供支撑”。国内锂电行业现阶段保持较快增速，中长期仍有需求增长空间。

2、如果锂电行业增速放缓，对标的公司收入增长的影响

标的公司产品主要配套应用于锂电设备，2026年1-3月锂电领域收入占比为88.74%，下游锂电设备客户的采购需求是影响标的公司收入增长的重要因素。如锂电企业放缓产线建设或调整项目实施进度，锂电设备企业的订单获取及设备交付将相应受到影响，进而传导至标的公司的产品采购规模及交付安排，影响标的公司的收入增长。

3、应对锂电领域可能增速放缓的具体措施

为应对锂电领域或有的增速放缓风险，标的公司采取如下应对措施：

（1）深化现有客户合作，拓展产品配套及客户覆盖范围

标的公司将围绕现有锂电客户的新建产线、设备更新及技术改造需求，在产品选型和样机开发阶段开展传动方案、安装接口及运行参数适配，持续优化产品性能、质量稳定性和交付服务，增加适配机型及供货范围。同时，继续开发其他锂电设备客户，拓展动力电池、储能电池相关设备项目，扩大客户及项目覆盖范围，提高订单获取能力。

（2）依托现有跨领域供货和技术积累，拓展其他应用市场

标的公司产品已应用于3C消费电子、光伏等领域，不同应用领域的自动化设备在搬运、传送、定位等环节具有相通的精密传动需求。标的公司将结合智信精密等现有客户的组装、检测和搬运需求，继续拓展3C消费电子业务，并围绕数控机床及半导体设备开展产品导入；对于光伏领域，结合客户订单、

资信及回款情况审慎安排业务承接。

本次交易完成后，标的公司将结合上市公司在机床加工、电子、机器人等领域的客户资源及控制、驱动技术，推进联合选型和市场开拓。现有跨领域供货经验、技术积累及双方业务协同，有利于标的公司扩大产品应用范围、丰富收入来源，降低单一下游领域波动对经营的影响。

七、结合宁德时代相关股东入股背景及价格合理性、入股目的与双方业务往来的关系、本次交易退出方式等，说明标的公司是否对宁德时代及其产业链客户存在依赖，本次交易对相关业务持续性的影响及依据，是否存在订单流失或业务量下滑的风险，结合（6）-（7）进一步说明业绩承诺的可实现性

（一）宁德时代相关股东入股标的公司情况

标的公司股东除宜宾晨道外，其余股东均与宁德时代不存在关联关系。

宜宾晨道有限合伙人宁波梅山保税港区问鼎投资有限公司系宁德时代的全资子公司，持有宜宾晨道29.40%的合伙份额。该公司作为宜宾晨道的有限合伙人，不执行宜宾晨道的合伙事务，亦未参与宜宾晨道及晨道投资的投资决策和日常经营管理。宜宾晨道其余有限合伙人还包括有宜宾市产业投资集团有限公司（国有企业，持有44.10%合伙份额）、青岛佳裕宏德壹号股权投资合伙企业（有限合伙）（私募基金，持有14.70%合伙份额）、信银（宁德）产业投资合伙企业（有限合伙）（私募基金，持有11.76 %合伙份额）。

宜宾晨道普通合伙人、执行事务合伙人为宁波梅山保税港区晨道投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“晨道投资”），晨道投资合伙人为关朝余、宁波梅山保税港区倚天投资有限公司，宁波梅山保税港区倚天投资有限公司的股东为关朝余、章书勤两名自然人。

（二）宜宾晨道的入股背景及价格合理性

宜宾晨道的入股背景及价格合理性详见本问询回复之“问题3 关于标的公司历史沿革/二/（一）宜宾晨道、宁波超兴入股价格显著低于前后次交易的原因及合理性”。

（三）宜宾晨道的入股目的与双方业务往来的关系

宜宾晨道主要从事股权投资，投资领域涵盖新能源、新材料、智能制造、半导体等，在相关产业链具有较为丰富的投资经验。宜宾晨道入股标的公司，主要着眼于精密传动部件在新能源等领域的应用前景，以及标的公司的技术积累、产品竞争力和成长潜力，以期实现股权投资价值的提升。

宜宾晨道基于对行业竞争格局及企业成长周期的理解，以股东身份为标的公司提供战略定位、业务布局、产能规划等方面的发展建议，协助标的公司完善中长期发展规划、优化资源配置。上述支持属于投资机构的投后管理及产业经验分享，与宁德时代根据自身生产经营需要开展的采购活动不存在相关性，具体如下：

从投资时间与供应商准入时间看，宜宾晨道于2023年8月开始与标的公司接洽、2023年12月初步达成投资意向并于同月对标的公司进行尽职调查、2024年3月25日签署股权转让协议。标的公司于2022年6月开始对宁德时代的产品验证导入、2022年7月进入了宁德时代的供应商体系并开始小批量间接供货、2023年5月签署首笔直接采购订单。因此，标的公司进入宁德时代合格供应商名录并与宁德时代建立业务合作的时间早于宜宾晨道2024年4月入股标的公司的时间。因此，标的公司与宁德时代的业务往来关系并非以宜宾晨道入股为前提，亦非因该次入股而获得。

从业务决策机制看，宁德时代作为上市公司，已建立《供应商质量管理手册》《供应商行为准则》等完善的采购管理及供应商准入体系，对供应商的产品性能、质量稳定性、价格、交付能力、售后服务等进行综合评估，并根据实际业务需求作出采购决策。标的公司需持续满足宁德时代的间接供应商管理要求，通过产品及服务能力参与市场竞争。宜宾晨道的股权投资决策与宁德时代的业务采购决策分别基于各自独立的机制实施。

因此，宜宾晨道入股标的公司主要基于产业发展前景及股权投资价值的判断；标的公司与宁德时代的业务往来则以间接供应商准入、产品竞争力及实际采购需求为基础。宜宾晨道入股并非标的公司取得宁德时代供应商资格或开展业务合作的前提。同时，宜宾晨道投资决策系由其执行事务合伙人晨道投资作出，且宁德时代全资子公司仅系宜宾晨道第二大有限合伙人。宜宾晨道股权投资与宁德时代业务采购相互独立，不存在直接关联。

（四）本次交易退出方式

本次交易中宜宾晨道出售其持有的全部标的公司股权，对价支付方式为100%上市公司股权。

（五）标的公司是否对宁德时代及其产业链客户存在依赖

标的公司主要从事精密滚动功能部件及直线传动系统的研发、生产和销售，其与下游客户的合作，建立在产品性能、技术适配、质量稳定性、交付能力等商业因素的基础上。报告期各期，标的公司前五大客户合计收入占比分别为43.20%、43.07%和45.98%，第一大客户收入占比分别为13.94%、13.92%和15.65%，直接客户相对分散，不存在依赖单一客户的情形；标的公司主要客户包括先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能、比亚迪、汇川技术、捷

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

佳伟创、惠君诚控制、鑫隆越科技等设备制造商和贸易商。

报告期各期，标的公司对宁德时代的直接销售收入分别为138.24万元、253.59万元和89.97万元，仅占主营业务收入的0.83%、0.94%和0.83%。标的公司主要客户下游布局多元，锂电领域中，其产品除供应宁德时代外，还供应比亚迪、ATL、中创新航、赣锋锂电、欣旺达、孚能科技等其他电池厂商；锂电领域外，标的公司主要客户产品还供应3C消费、光伏以及其他自动化设备领域。因此，标的公司难以通过直接客户或公开资料统计标的公司产品间接销售给宁德时代及其产业链客户的金额及占比。

标的公司对宁德时代及其产业链客户不存在重大依赖，具体如下：

1、标的公司掌握核心生产工艺，具备跨客户、跨领域的适配基础

标的公司在精密机械结构设计、直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等方面形成了技术积累，拥有配套的三面导轨磨床、螺纹磨床等核心生产设备，掌握精密滚动功能部件从工艺开发到量产制造的核心技术。相关核心工艺已经成熟应用，主要产品处于批量生产阶段。上述技术能力是标的公司服务下游客户的基础。标的公司能够根据不同设备的精度、负载、速度及运行环境等要求调整产品参数和规格，为不同客户提供标准化产品及定制化集成服务。

标的公司产品在锂电领域可应用于涂布、辊压、分切、叠片、卷绕及PACK等不同设备环节，相关技术原理和核心生产工艺在3C消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域亦具有一定共通性。标的公司的产品及技术能力因而具有较广的应用范围，具备面向不同客户和不同下游领域开展业务的基础。

2、标的公司具备自主获取业务及选择订单的能力，能够根据经营情况调

整客户及产能安排

标的公司已建立覆盖市场拓展、客户对接、订单执行及售后服务的销售体系，主要通过主动开发、客户引荐及参加行业展会等方式获取客户资源。下游客户经过供应商资质审核及产品认证后，与标的公司签订单笔销售合同或框架协议，并根据实际生产需求下达具体订单。

标的公司在实际经营中，能够综合考虑客户报价、订单需求及自身产能情况，自主调整业务承接及资源配置。标的公司具有自主选择订单及配置产能的能力，能够根据市场需求和自身经营目标调整客户结构，其经营活动具有自主性。

3、标的公司在相关客户供应体系中具有一定地位，双方合作系自主商业谈判的结果，具有相互需求的商业基础

标的公司的滚动功能部件及直线传动系统是下游自动化设备的重要传动部件，其精度、运行稳定性及使用寿命直接影响设备整体性能。下游装备制造商需对供应商的研发能力、生产工艺、质量控制、批量交付及售后服务能力进行综合审核，产品导入一般需要经过资质审核、样品测试、小批量试产及量产稳定性验证等环节。

标的公司与相关客户的合作系双方基于各自经营需求，经自主商业磋商形成。宁德时代作为下游设备的终端使用方，对设备的技术参数、性能指标等提出要求，并基于合格供应商名录提出供应商选择建议。标的公司相关客户在满足终端客户技术及质量要求的基础上，根据自身设备设计、生产计划及采购管理要求，综合考虑产品性能、采购价格、交付效率和配套服务等因素选择供应商，并协商确定具体交易条件。因此，宁德时代的相关要求及建

议是客户采购决策的考虑因素之一，双方合作主要建立在标的公司的产品竞争力及客户实际采购需求基础上，采购价格、交付安排等具体商务条款主要由双方自主协商确定，具有相应的商业独立性。

设备产品定型后，更换核心传动部件供应商通常需要重新开展产品验证和整机调试，涉及验证时间、技术适配及生产衔接等成本。因此，在标的公司能够持续满足质量、交付及服务要求的情况下，相关客户具有保持合作稳定性的商业需求，为双方业务的持续开展提供了商业基础。

综上，标的公司具备自主获取业务、选择订单及配置产能的能力，掌握核心生产工艺，产品具有跨客户、跨领域适配基础，并已在多家客户的供应体系中形成一定配套地位。其与宁德时代及相关产业链客户的合作具有市场化及相互需求的商业基础，标的公司对宁德时代及其产业链客户不存在重大依赖。

（六）本次交易对相关业务持续性的影响，是否存在订单流失或业务量下滑风险

本次交易系上市公司收购博泰智能75%股权。结合现有客户合作基础、交易后的经营延续及核心团队稳定安排等因素，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低，具体如下：

1、客户合作具有独立的商业基础，业务开展不依赖宜宾晨道

标的公司与宁德时代及相关产业链客户的合作，主要建立在产品性能、质量稳定性、技术适配、交付效率及服务能力等因素基础之上。标的公司通过供应商审核及产品验证后，根据客户实际采购需求取得订单，并组织生产、交付及售后服务。

标的公司于2022年进入宁德时代合格供应商名录，早于宜宾晨道2024年4月入股，供应商资格的取得独立于该次股权投资。本次交易中，宜宾晨道由持有标的公司股权转为持有上市公司股份，不改变标的公司既有的产品、技术及服务能力，也不改变客户采购的商业基础。

2、经营体系及核心团队保持稳定，保障现有业务持续开展

本次交易完成后，标的公司继续保持独立法人地位及完整经营体系，现有经营层面的组织架构基本保持不变。在业绩补偿期限内，上市公司充分尊重标的公司的经营自主权，由原核心管理团队继续主持日常运营，保持研发、生产、销售及客户服务体系的延续性。

创始人及核心人员已签署服务期与竞业限制协议，职工劳动关系保持延续。同时，创始股东及员工持股平台取得上市公司股份，部分创始股东继续持有标的公司股权，创始股东承担相应业绩承诺及补偿责任。上述安排有利于保持核心团队稳定，保障客户维护、技术服务及订单执行的连续性。

3、订单获取规模同比增长，为业务持续开展提供支撑

2026年1-9月，标的公司销售订单净额为31,449.47万元，月均销售订单净额为3,494.39万元，同比增长62.74%。截至2026年9月30日，标的公司在手订单金额为2,588.61万元。销售订单获取规模同比增长，持续获取的订单及现有订单储备能够为后续生产交付提供业务支持。

4、产品及渠道协同有利于增强客户服务和市场拓展能力

上市公司的PLC、伺服驱动器、伺服电机等产品，与标的公司的直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副具有互补性。交易后，双方通过技术配套及联合研发，有利于为客户提供更加完整的解决方案。标的公司还可结合上市

公司的销售服务网络及客户资源，深化既有客户合作，拓展其他锂电客户及3C消费电子、半导体、数控机床等应用领域，增强持续获取订单的能力，减轻个别客户采购调整对经营的影响。

综上，标的公司业务开展以自身产品、技术及服务能力为基础，宜宾晨道的股东身份及持股改变与标的公司业务开展不具有相关性。宜宾晨道转让股权不改变标的公司现有客户合作基础，交易后的经营延续、团队稳定及业务协同安排有利于保障业务持续开展，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低。

（七）结合（6）-（7）进一步说明业绩承诺的可实现性

国内锂电行业整体仍保持较快增长，主要电池企业仍在不断进行产能建设和产品工艺升级，为精密传动部件提供了持续的设备配套需求。标的公司已形成主要锂电设备客户的持续供货基础，并通过人员配置、零部件供应及加工装配安排保障订单交付。同时，标的公司期后收入及订单获取规模进一步扩大，其未来收入增长具备相应的市场需求、客户合作及生产保障基础，具有可持续性。

标的公司对宁德时代及其产业链客户不存在重大依赖，宜宾晨道转让股权不改变现有客户合作基础，交易后的经营延续、团队稳定及业务协同安排有利于保障业务持续开展，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低。

另外，结合标的公司已实现业绩及在手订单情况、锂电业务发展及客户和技术积累，以及产品跨行业应用基础，本次业绩承诺具备相应的经营支撑，具有合理性和可实现性，具体分析如下：

1、已实现盈利水平提升，为业绩承诺的实现提供经营支持

2025 年度及 2026 年 1-8 月，标的公司净利润分别为 3,236.04 万元、6,610.74 万元，其中 2026 年 1-8 月数据未经审计或审阅。2026 年 1-8 月净利润已超过 2025 年度全年水平，业务规模扩大及盈利能力提升为承诺期内持续经营和业绩承诺的实现提供了支持。根据《业绩补偿协议书》，标的公司 2026 年度承诺净利润为 3,750.00 万元，业绩承诺期累计承诺净利润为 13,000.00 万元。按上述未经审计数据测算，2026 年 1-8 月实现的净利润已超过 2025 年全年盈利水平及 2026 年度承诺净利润金额，相当于业绩承诺期累计承诺净利润的 50.85%。

2、在手订单及生产安排为后续经营提供支撑

2026 年 1-9 月，标的公司销售订单净额为 31,449.47 万元，月均销售订单净额为 3,494.39 万元，同比增长 62.74%。截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司在手订单金额为 2,588.61 万元，为后续生产交付及收入实现提供了订单基础。持续获取的销售订单及在手订单共同为标的公司持续经营和业绩承诺的实现提供了较为充分的支撑。

3、锂电业务规模持续扩大，客户及技术积累支撑后续发展

2024 年、2025 年及 2026 年第一季度，标的公司锂电领域主营业务收入分别为 7,009.45 万元、19,256.39 万元和 9,598.69 万元，锂电业务已成为标的公司收入增长的重要动力。标的公司已进入先导智能、赢合科技、利元亨、吉阳智能等锂电设备制造商的供应商体系，相关产品应用于锂电池涂布、辊压、分切、叠片、卷绕及 PACK 等生产环节。通过持续的产品开发、技术适配和批量交付，标的公司在精密机械设计、磨削加工、产品精度及运行稳定性

控制等方面形成了技术积累，为深化既有客户合作、拓展新客户及扩大产品应用范围提供了支撑。

2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司主营业务毛利率分别为 22.20%、31.67%和 36.11%。锂电领域市场开拓、产品结构变化及生产规模扩大共同带动了收入及盈利能力提升。标的公司在持续服务既有客户的同时开展其他客户及应用领域的市场开拓，有利于增强承诺期内持续盈利能力。

4、产品及生产工艺具有跨行业应用基础，有利于增强应对下游需求变化的能力

标的公司的直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副属于精密基础传动部件，相关技术原理和核心生产工艺在锂电、3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域具有一定共通性，可根据不同设备工况调整产品参数及规格，生产设备和工艺具备服务多类下游行业的基础。

标的公司已在锂电以外的应用领域形成实际业务。2024 年、2025 年，标的公司 3C 消费电子领域主营业务收入分别为 4,364.85 万元、6,903.35 万元，为进一步拓展相关应用提供了客户及产品基础。标的公司将结合既有业务，继续推进 3C 消费电子、半导体、数控机床、机器人等领域的产品适配及市场开发，并根据光伏行业需求变化承接相关业务，为承诺期内持续盈利提供补充支持。

同时，本次交易完成后，标的公司将结合上市公司在机床加工、电子、机器人等领域的客户资源及控制、驱动技术，推进联合选型和市场开拓。现有跨领域供货经验、技术积累及双方业务协同，有利于标的公司扩大产品应用范围、丰富收入来源，降低单一下游领域波动对经营的影响。

综上，标的公司2026年1-8月营业收入及净利润均超过2025年度全年水平，持续的订单获取、客户合作及技术积累，为后续经营提供了基础。标的公司通过跨行业产品应用及双方业务协同拓展市场、丰富收入来源，有利于应对下游需求变化。本次业绩承诺具备相应的经营基础，具有合理性和可实现性。

八、会计师核查程序及核查意见

（一）会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

（1）获取标的公司收入确认会计政策，选取样本检查销售合同/销售订单，检查客户取得相关商品或服务控制权合同条款与条件，检查标的公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则的要求；将标的公司的收入确认会计政策与同行业可比公司进行对比，核查标的公司的收入确认会计政策的合理性；

（2）获取报告期内标的公司财务报表及收入明细表，对标的公司的收入变动执行分析性程序，分析报告期内收入变动的合理性，并与标的公司同行业可比公司进行对比，分析是否存在异常收入变动情况；

（3）对主要客户进行访谈，了解客户的经营规模、与标的公司的合作历史、采购规模与自身产能的匹配性、是否存在关联关系等，核实交易背景的真实性；

报告期内，走访客户收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
走访客户收入	8,680.22	21,519.76	12,196.83
走访客户收入占比	80.05%	79.47%	72.85%

（4）对报告期各期主要客户执行独立函证程序，函证报告期内交易金额及期末应收账款余额，对于未回函的客户实施了替代性核查程序，检查了销售合同/销售订单、送货签收单等支持性文件，核查收入的真实性和准确性。报告期内，主要客户销售金额和期末应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入			
营业收入（A）	10,844.00	27,079.20	16,743.46
发函金额（B）	9,933.80	24,657.27	15,369.94
发函比例（C=B÷A）	**91.61%**	**91.06%**	**91.80%**
回函确认金额（D）	9,933.80	24,657.27	15,343.36
回函率	100.00%	100.00%	99.83%
回函确认比例（E=D÷A）	**91.61%**	**91.06%**	**91.64%**
回函和替代确认金额（F）	9,933.80	24,657.27	15,369.94
回函和替代确认比例(G=F÷A)	**91.61%**	**91.06%**	**91.80%**
应收账款			
应收账款余额（H）	22,086.17	17,286.64	12,179.13
发函金额（I）	21,031.29	16,306.75	11,418.07
发函比例（J=I÷H）	**95.22%**	**94.33%**	**93.75%**
回函和替代确认金额（K）	21,031.29	16,306.75	11,418.07
回函和替代确认比例(L=K÷H)	**95.22%**	**94.33%**	**93.75%**

注：回函确认金额包括回函相符及经调节后相符金额。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

（5）对销售与收款流程执行抽样测试，对报告期记录的收入交易选取样本，核对销售合同/销售订单、出库单、送货签收单、物流单据、记账凭证、发票、对账单、回款凭证、银行回单等，验证收入真实性和准确性；

（6）对营业收入和毛利率的波动实施实质性分析程序，分业务类型及产品类别对毛利率情况进行分析，对比报告期各期以及可比公司的收入和毛利率，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

（7）通过公开信息查询主要客户工商资料，核查其与标的公司是否存在关联关系等；

（8）针对收入执行截止性测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对收入确认依据，复核收入是否被记录于恰当的会计期间；

（9）获取标的公司报告期内主要银行账户的对账单，检查银行对账单中是否存在大额异常流水，并与主要客户的账面回款情况双向核对；

（10）获取标的公司期后销售收入的会计记录和出入库记录，检查期后是否存在大额异常退换货情况；

（11）获取销售收入的期后回款情况，复核收入的真实性。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

报告期内，标的公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，收入确认的会计期间准确；报告期收入真实、准确、完整。

（二）针对问询问题，会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

（1）获取报告期销售明细、主要客户资料及退换货记录，分析主要产品销量、价格和收入变动，以及各应用领域、地区和月度、季度收入构成及变化；

（2）访谈标的公司销售、技术及生产负责人，了解产品竞争力、客户认证与开拓、产品定价及退换货原因，分析业务增长与客户需求的对应关系；

（3）查阅相关行业研究报告、产业政策和主要下游企业公开资料，了解行业供需、竞争格局、产业集群、扩产及技术发展情况，分析其对标的公司经营的影响；

（4）查阅同行业可比公司定期报告及公开产品资料，对比主要产品价格变动、收入增速、销售区域和季度收入分布，分析差异及原因；

（5）获取产能利用率测算资料、产销及自用量统计资料，结合生产工艺、设备和人员配置、零部件采购及库存情况，分析产量、产能利用率、自用量和产销率的变动及匹配关系；

（6）获取期后财务资料、销售订单及在手订单资料，了解客户采购和生产交付安排，结合下游需求、客户拓展及相关风险应对措施，分析未来收入增长及业绩承诺的可实现性；

（7）查阅宜宾晨道及相关主体的股权结构、入股协议、付款及定价资料，了解其入股背景、投资目的和退出方式，分析相关交易的商业合理性；

（8）查阅主要客户合同、供应商准入资料及访谈记录，结合业务合作时间、客户用途及终端分布，分析宁德时代相关股东入股与业务往来的关系、客户依赖情况及本次交易对业务持续性的影响；

（9）查阅本次交易协议及业绩补偿、人员服务期等安排，结合交易后经

营体系、团队稳定及业务协同措施，分析业务延续及业绩承诺的实现基础。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

（1）报告期内，标的公司主要产品销量和收入增长与下游市场需求、客户开拓及配套规模扩大相适应，综合平均售价变动主要受规格配置和销售结构影响；标的公司与可比公司的价格变动及收入增速差异与产品结构、下游领域和业务发展阶段相适应，具有合理性。报告期内退换货占比较低且持续下降，主要系运输、包装损伤及零星产品质量异常等原因所致；

（2）报告期内，两类核心零部件的产能利用率以瓶颈工序核心设备工时测算，变动与加工需求及有效可用工时变化相适应。产品规格、加工工序及零部件采购和配组安排等因素影响产量与设备工时的对应关系，产量与产能利用率变动幅度存在差异具有合理性。直线传动系统产出的增长与人员配置、零部件供应及加工装配安排相匹配；

（3）不同直线传动系统的传动方式和零部件配置存在差异，直线导轨副、滚珠丝杠副的自用量与系统产品结构及生产规模相适应。代工产品计入销量，以及生产备货和库存交付安排，是部分期间产销率超过100%的主要原因，相关变动具有合理性；

（4）标的公司收入主要集中于华南、华东地区，与下游锂电、3C消费电子及光伏等产业集群分布相匹配，与同行业公司的销售区域及客户布局具有可比性；标的公司已在其他地区实现销售，市场拓展不存在区域限制；

（5）标的公司2024年度、2025年度12月收入占全年主营业务收入的比例基本稳定，第四季度收入分布趋于均衡，次年1月收入保持较高水平。各

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

季度收入确认政策及判断标准一致，不存在集中于12月突击确认收入的情形；季度收入分布与可比公司存在的差异主要与下游结构及客户采购交付安排有关，具有合理性；

（6）报告期内各应用领域收入构成及变动与客户需求、产品技术适配、市场开拓及生产资源安排相适应，具有合理性。国内锂电行业需求及相关设备投资为标的公司业务发展提供了市场基础，现有客户合作、订单获取及生产保障支持未来收入增长。标的公司已针对下游需求增速放缓风险制定深化客户合作及拓展其他应用领域等措施，未来收入增长具有可持续性；

（7）宜宾晨道入股及退出安排具有商业合理性，其股权投资与宁德时代业务采购分别依据各自的商业需求独立决策。标的公司与宁德时代及其产业链客户的合作具有市场化基础，具备自主经营及持续开发客户的能力，不存在重大依赖。本次交易后的经营延续、团队稳定及业务协同安排有利于保持客户合作，因本次交易导致重大订单流失或业务量下滑的风险较低。结合已实现经营业绩、订单情况、客户及技术积累和跨行业应用基础，业绩承诺具有相应的经营支撑，具有合理性和可实现性。

问题8．关于标的公司销售模式与客户

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司销售模式以直销为主，以贸易商模式为辅，贸易收入占比分别为9.11%、15.19%和17.93%；（2）报告期各期，标的公司前五大客户集中度分别为43.20%、43.07%和45.98%，前五大客户构成存在一定变动；（3）2025年第四大客户鑫隆越科技为标的公司前员工控制的公司，销售金额1,814.90万元，占主营业务收入的比例为6.71%。请公司在重组报告书中，补充披露直销模式与贸易商模式的前五大客户情况。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

请公司披露：（1）报告期内主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况，结合标的公司所处行业特点、产品特性、下游客户分布以及同行业可比公司情况等，说明标的公司采用贸易商模式的商业合理性及必要性，是否存在同一终端客户通过不同模式采购的情形，进一步说明贸易商收入占比逐年上升的原因及合理性；（2）不同销售模式下主要客户的基本情况，包括注册资本、成立时间、合作历史等，贸易商采购规模与其业务规模是否匹配，贸易商是否存在专门销售标的公司产品的情况，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来；（3）贸易商终端销售实现情况，终端客户具体情况、销售内容及金额，标的公司与终端客户之间是否存在关联关系或其他特殊关系，结合终端客户行业地位、复购率、标的公司在终端客户中的地位及份额说明标的公司收入可持续性和合作稳定性；（4）贸易商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；结合主要贸易商客户的回款情况、期末库存及期后销售情况，分析是否存在通过贸易商压货、调节收入的情形，是否存在大额异常退换货情况；（5）报告期各期前五大客户新增或退出的原因，同一客户采购金额变动较大的原因，结合前述以及主要客户的其他供应商情况、标的公司在其中份额和地位，标的公司新客户开拓情况和产品竞争优势等，说明标的公司是否存在被其他供应商替代的风险，进一步分析客户合作的稳定性以及客户采购可持续性；（6）鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性，结合向其他客户销售同类产品的销售价格、鑫隆越科技毛利率合理性等，说明向其销售产品价格的公允性；报告期各期鑫隆越科技的采购内容、数量、金额及变

动原因，采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形；终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系，通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性；结合（2）-（4）进一步说明向鑫隆越科技销售的具体情况及相关收入的真实性。

请独立财务顾问和会计师核查不同销售模式下的主要客户情况，进一步核查贸易收入及其终端销售情况，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、请公司在重组报告书中，补充披露直销模式与贸易商模式的前五大客户情况

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（五）主要产品生产及销售情况”中补充披露，具体如下：

“6、报告期内分销售模式前五名客户情况

（1）直销模式前五名客户

报告期各期，标的公司直销模式的前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占直销模式销售收入的比例
2026年1-3月	1	吉阳智能	1,692.58	19.07%
	2	先导智能	1,041.80	11.74%
	3	赢合科技	632.46	7.12%
	4	利元亨	548.61	6.18%

期间	序号	客户名称	销售金额	占直销模式销售收入的比例
	5	大族激光	432.32	4.87%
合计			4,347.76	48.98%
2025年度	1	先导智能	3,763.73	16.42%
	2	赢合科技	2,317.20	10.11%
	3	利元亨	2,015.94	8.79%
	4	比亚迪	1,729.96	7.55%
	5	吉阳智能	1,108.95	4.84%
合计			10,935.77	47.70%
2024年度	1	先导智能	2,316.42	15.33%
	2	比亚迪	1,627.10	10.77%
	3	汇川技术	1,410.33	9.34%
	4	利元亨	964.42	6.38%
	5	捷佳伟创	861.54	5.70%
合计			7,179.81	47.53%

注：上表中客户已按同一控制原则进行合并披露：吉阳智能包括同一控制下的肇庆兆阳装备技术有限公司、深圳吉阳智能科技有限公司；先导智能包括同一控制下的无锡先导智能装备股份有限公司、珠海泰坦新动力电子有限公司、江苏立导科技有限公司、广东贝导智能科技有限公司等；赢合科技包括同一控制下的深圳市赢合科技股份有限公司、惠州市隆合科技有限公司、惠州市赢合科技有限公司、江西省赢合科技有限公司；利元亨包括同一控制下的广东利元亨智能装备股份有限公司、广东舜势测控设备有限公司、宁德市利元亨智能装备有限公司等；大族激光包括同一控制下的大族激光科技产业集团股份有限公司、大族锂电（常州）智能装备有限公司、大族锂电（荆门）智能装备有限公司、深圳市大族锂电智能装备股份有限公司等；比亚迪包括同一控制下的深圳市比亚迪供应链管理有限公司、重庆比亚迪锂电池有限公司、惠州比亚迪电池有限公司、贵阳弗迪电池有限公司、无为弗迪电池有限公司等；汇川技术包括同一控制下的苏州汇川技术有限公司、南京汇川技术有限公司。

（2）贸易商模式前五名客户

报告期各期，标的公司贸易商模式的前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占贸易商模式销售收入的比例
2026年1-3月	1	惠君诚控制	1,057.77	54.54%
	2	鑫隆越科技	470.70	24.27%
	3	中创盈自动化	209.12	10.78%
	4	赫罗斯精密	145.03	7.48%
	5	东莞市思芮德精密五金制品有限公司	41.25	2.13%
合计			1,923.88	99.20%
2025年度	1	鑫隆越科技	1,814.90	44.22%
	2	惠君诚控制	900.50	21.94%
	3	中创盈自动化	891.79	21.73%
	4	赫罗斯精密	418.88	10.21%
	5	东莞市思芮德精密五金制品有限公司	42.29	1.03%
合计			4,068.37	99.12%
2024年度	1	中创盈自动化	829.59	54.82%
	2	鑫隆越科技	394.24	26.05%
	3	惠君诚控制	224.21	14.82%
	4	赫罗斯精密	39.48	2.61%
	5	东莞市思芮德精密五金制品有限公司	10.13	0.67%
合计			1,497.65	98.97%

”

二、报告期内主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况，结合标的公司所处行业特点、产品特性、下游客户分布以及同行业可比

公司情况等，说明标的公司采用贸易商模式的商业合理性及必要性，是否存在同一终端客户通过不同模式采购的情形，进一步说明贸易商收入占比逐年上升的原因及合理性

（一）报告期内主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副等精密传动部件的研发、生产与销售，采用直销为主、贸易商销售为辅的销售模式。报告期内，标的公司主营业务收入按销售模式分类情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例	金额	占主营业务收入的比例
直销	8,877.36	82.07%	22,924.71	84.81%	15,105.92	90.89%
贸易商	1,939.41	17.93%	4,104.66	15.19%	1,513.18	9.11%
合计	**10,816.77**	**100.00%**	**27,029.37**	**100.00%**	**16,619.11**	**100.00%**

报告期各期，惠君诚控制、鑫隆越科技、中创盈自动化及赫罗斯精密四家贸易商合计销售收入分别为1,487.52万元、4,026.08万元和1,882.63万元，占贸易商收入的比例分别为98.30%、98.09%和97.07%，是标的公司的主要贸易商客户。

报告期，标的公司主要贸易商客户的销售内容、收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

2026年1-3月						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
1	惠君诚控制	直线传动系统、直线导轨副	1,057.77	9.78%	54.54%	**
2	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副	470.70	4.35%	24.27%	**

2026年1-3月						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
3	中创盈自动化	直线传动系统、直线导轨副	209.12	1.93%	10.78%	**
4	赫罗斯精密	直线传动系统、滚珠丝杠副	145.03	1.34%	7.48%	**
合计			**1,882.63**	**17.40%**	**97.07%**	-
2025年度						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
1	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副	1,814.90	6.71%	44.22%	**
2	惠君诚控制	直线传动系统	900.50	3.33%	21.94%	**
3	中创盈自动化	直线传动系统、直线导轨副	891.79	3.30%	21.73%	**
4	赫罗斯精密	直线传动系统、直线导轨副	418.88	1.55%	10.21%	**
合计			**4,026.08**	**14.90%**	**98.09%**	-
2024年度						
序号	贸易商名称	主要销售内容	主营业务收入	占主营业务收入比例	占贸易商收入比例	毛利率
1	中创盈自动化	直线传动系统、直线导轨副	829.59	4.99%	54.82%	**
2	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副	394.24	2.37%	26.05%	**
3	惠君诚控制	直线传动系统	224.21	1.35%	14.82%	**
4	赫罗斯精密	直线传动系统、直线导轨副	39.48	0.24%	2.61%	**
合计			**1,487.52**	**8.95%**	**98.30%**	-

直线传动行业具有显著的非标定制化特征，下游应用场景复杂且产品型号繁多。报告期内标的公司产品规格型号达数万个且更新较快，每年新增规格型号上万个。报告期，标的公司面向主要贸易商客户销售的毛利率存在一定差异，主要系因向不同客户销售产品的结构性差异导致。具体而言，由于产品类别、具体型号、规格等方面均有不同，对应的毛利率均存在一定的差异。

2024年度，标的公司向惠君诚控制销售的产品以滚珠丝杠模组等直线传动系统为主，具体规格以中小截面、短行程及中等行程产品为主。直线传动

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

系统毛利率高于同期向其销售的直线导轨副，且销售收入占比较高，使整体毛利率处于相对较高水平。2025 年度，标的公司向惠君诚控制销售的产品中较大截面、较长行程的滚珠丝杠模组及同步皮带模组销售收入占比提高，相关产品毛利率较高；同时，部分持续销售的模组单位成本下降，共同带动整体毛利率提高。2026 年 1-3 月，标的公司向惠君诚控制销售的产品中毛利率相对较低的直线导轨副销售收入占比提高，直线传动系统及其中较长行程模组销售收入占比下降，部分主要销售的模组毛利率有所下降，共同导致整体毛利率下降。

2024 年度，标的公司向鑫隆越科技销售的产品以直线传动系统为主，其中部分直线电机模组毛利率相对较低，对整体毛利率形成一定影响。2025 年度，标的公司向鑫隆越科技销售的滚珠丝杠模组及同步皮带模组毛利率均较上年提高；同时，毛利率相对较低的直线电机模组销售收入占比下降，带动直线传动系统毛利率提高；同期，毛利率相对较低的直线导轨副销售收入占比提高，一定程度上抵减了直线传动系统毛利率提高的影响，但整体毛利率仍较上年提高。2026 年 1-3 月，鑫隆越科技主要终端客户采购的直线导轨副规格相对集中、采购批量较大，标的公司结合采购规模给予一定价格优惠，相关产品毛利率相对较低；标的公司对鑫隆越销售的直线传动系统毛利率下降及直线导轨副销售收入占比进一步提高，导致整体毛利率下降。

2024 年度，标的公司向中创盈自动化销售的产品以直线传动系统及直线导轨副为主，其中部分滚珠丝杠模组及直线导轨副毛利率较低，使整体毛利率处于相对较低水平。其主要终端客户东博智能从事消费锂电池相关设备制造，标的公司为拓展锂电设备领域业务、扩大销售规模，结合其较大的采购

规模，对相关产品给予一定价格优惠。2025 年度，标的公司向中创盈自动化销售的产品中前期低毛利滚珠丝杠模组销售收入占比下降，部分直线传动系统单位成本下降增加了直线传动系统毛利率；同时，直线导轨副单位材料成本、直接人工及单位制造费用下降，共同带动整体毛利率提高。2026 年 1-3 月，标的公司向中创盈自动化销售的直线传动系统及直线导轨副毛利率进一步提高，带动整体毛利率继续提高。

2024 年度，标的公司向赫罗斯精密销售的产品以直线传动系统为主，其中部分模组及直线导轨副毛利率相对较低，对整体毛利率形成一定影响。2025 年度，标的公司向赫罗斯精密销售的产品中较大截面、较长行程及不同配置的模组销售增加，主要销售的滚珠丝杠模组及丝杠电缸模组毛利率提高；同时，直线导轨副单位材料成本及单位制造费用下降，毛利率提高，共同带动整体毛利率提高。2026 年 1-3 月，标的公司向赫罗斯精密销售产品中组合规格滚珠丝杠副销售增加，该类产品在旋向组合、长度及配置等方面与前期主要销售的规格存在差异，相关产品毛利率较高，且销售收入占比提高，带动整体毛利率继续提高。

（二）结合标的公司所处行业特点、产品特性、下游客户分布以及同行业可比公司情况等，说明标的公司采用贸易商模式的商业合理性及必要性

1、部分终端客户的采购特征决定其通过贸易商配套采购

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副等精密传动产品的研发、生产和销售，产品主要应用于锂电、3C 消费电子、光伏、半导体、数控机床等领域，品类及规格型号较多，不同设备对产品类型、行程、精度和安装尺寸等要求存在差异。下游自动化设备制造企业除精密传动部件

外，还需采购伺服电机、控制器、传感器等多类零部件，部分客户具有采购品类多、单类产品采购规模相对有限、采购周期较短的特点。在此情形下，客户通过经营多类工业自动化产品的贸易商采购，可实现多品类合并下单、优化交付流程。贸易商能够统筹多品类、多规格零部件的采购与供货，与上述采购特征相契合，可满足终端客户配套采购和交付需求。

2、贸易商的渠道资源有助于标的公司加快产品导入与销售放量

报告期内，标的公司主要贸易商的终端客户主要集中于锂电设备领域。标的公司在直接开发锂电设备客户的同时，同步借助贸易商在相关领域积累的客户资源和行业经验拓展市场。贸易商拥有客户资源和销售渠道，在客户开发、商务沟通及采购协调等方面具有优势。标的公司借助贸易商的渠道资源开展客户开发与维护，可降低市场开拓成本、加快产品导入与销售放量速度，有利于扩大标的公司在锂电设备领域的客户覆盖，促进产品进入更多设备厂商的供应链体系，与标的公司拓展锂电业务的经营安排相适应。

3、产品定制化的实现过程：技术方案由标的公司与终端客户直接确定

标的公司产品的定制需求主要集中于安装接口、行程、精度等级、负载能力等技术参数，相关方案确认、图纸与参数由标的公司技术人员与终端客户直接对接完成，贸易商不参与产品选型设计与工艺参数的确定。定制化所要求的技术对接与贸易商所承担的商务职能相互独立；客户通过何种渠道下单，不影响产品技术方案由标的公司与终端客户直接确定的实质。

（三）是否存在同一终端客户通过不同模式采购的情形，进一步说明贸易商收入占比逐年上升的原因及合理性

报告期，标的公司直接向同一终端销售的同时又通过贸易商进行销售的

主要情况如下：

单位：万元

序号	终端客户	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
		直销金额	通过贸易商销售金额	直销金额	通过贸易商销售金额	直销金额	通过贸易商销售金额
1	博众精工	-	1,045.24	-	787.21	10.21	62.23
2	宏唯自动化	-	62.04	-0.89	359.39	56.24	105.28
3	河南鼎能电子科技有限公司	-	9.51	55.22	27.07	19.21	-

注1：上表选取报告期内至少一期直销不含税金额及通过贸易商销售不含税金额均不低于10万元的终端客户，列示其报告期各期两种销售模式下的销售金额；

注2：销售金额负数主要系销售退回，金额及影响较小。

报告期内，标的公司凭借产品性能和服务能力，与部分下游自动化设备制造企业建立了直接采购关系，通过直销模式深入了解终端客户的产品需求、应用场景和采购习惯，为后续业务拓展奠定了基础。

报告期内，标的公司进一步借助贸易商的渠道资源优势，加速对部分终端客户销售规模的提升，主要系基于贸易商渠道资源赋能。贸易商对部分终端客户通常拥有更为紧密的渠道资源、业务联系和信任基础，在客户开发、商务沟通、采购协调等方面具有优势。通过贸易商向已建立业务联系的部分终端客户进一步导入标的公司产品，拓宽交易的广度和深度，能够降低市场开拓成本、加快销售放量速度，实现销售规模的快速提升。

因此，部分终端客户虽已与标的公司建立直接采购关系，仍会根据自身采购需要，将部分产品采购转移至具备综合供货能力的贸易商。

2024年度、2025年度及2026年1-3月，标的公司贸易商收入占主营业务收入的比例分别为9.11%、15.19%和17.93%。报告期内，受贸易商主要终端客

户对标的公司产品的采购需求增加，贸易商相应增加了对标的公司商品的采购。其中，部分原有直销客户后续主要通过贸易商采购，或在保留直接采购的同时增加通过贸易商采购的业务，且相关客户通过贸易商采购的金额增加，是贸易商收入占比上升的原因之一。标的公司借助贸易商与部分终端客户的业务联系开展销售，既满足了客户的采购需求，也有利于扩大业务规模。

综上，标的公司存在同一终端客户通过不同模式采购的情形。部分终端客户由直接采购为主转为贸易商采购为主，或在保留直接采购的同时增加通过贸易商采购，带动了标的公司贸易商收入的增长，符合相关客户的采购需求和标的公司的业务发展情况，具有商业合理性。

三、不同销售模式下主要客户的基本情况，包括注册资本、成立时间、合作历史等，贸易商采购规模与其业务规模是否匹配，贸易商是否存在专门销售标的公司产品的情况，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来

（一）不同销售模式下主要客户的基本情况，包括注册资本、成立时间、合作历史等

1、直销模式主要客户的基本情况

序号	客户简称	注册资本（万元）	成立时间	开始合作时间
1	吉阳智能	13,111.1111	2006-02-17	2022 年 8 月
2	先导智能【300450.SZ】	167,422.1434	2002-04-30	2021 年 5 月
3	赢合科技【300457.SZ】	64,517.9428	2006-06-26	2022 年 9 月
4	利元亨 【688499.SH】	16,872.851	2014-11-19	2020 年 8 月

序号	客户简称	注册资本（万元）	成立时间	开始合作时间
5	大族激光【002008.SZ】	102,960.3408	1999-03-04	2019 年 12 月
6	比亚迪 【002594.SZ】	911,719.7565	1995-02-10	2022 年 6 月
7	汇川技术【300124.SZ】	269,526.73	2003-04-10	2021 年 8 月
8	捷佳伟创【300724.SZ】	34,829.2006	2007-06-18	2018 年 1 月

注：直销主要客户选取报告期各期前五大，标的公司主要直销客户以 A 股上市公司及其所属子公司为主，上市公司及其所属子公司基本情况按上市公司母公司基本情况披露，开始合作时间按集团及其所属公司与标的公司开始合作时间披露。

（1）吉阳智能

公司名称	深圳吉阳智能科技有限公司
统一社会信用代码	9144030078526948XT
法定代表人	阳如坤
注册资本	13,111.1111 万元人民币
注册地址	深圳市宝安区福海街道展城社区福园一路 40 号德金工业区厂房 EF 栋 101-501、D 栋
成立时间	2006 年 2 月 17 日
主营业务/经营范围	锂离子动力电池制造设备、工业机器人及检测设备的研发、生产与销售，提供锂电装备整线解决方案
经营规模	2025 年营业收入 18.22 亿元
开始合作时间	2022 年 8 月
上市情况	未上市，全国锂电池智能制造装备标准化工作组承担单位、中国汽车动力电池产业创新联盟工程装备分会理事长单位
主要股东	海瑜投资有限公司 30.77%、宁波梅山保税港区博瑞荣通创业投资合伙企业（有限合伙）28.12%、西藏鸿商资本投资有限公司 18.22%

（2）先导智能

公司名称	无锡先导智能装备股份有限公司
统一社会信用代码	91320200735716149R

法定代表人	王燕清
注册资本	167,422.1434 万元人民币
注册地址	江苏省无锡市新吴区新锡路 20 号
成立时间	2002 年 4 月 30 日
主营业务/经营范围	锂电池智能装备、光伏智能装备、3C 智能装备、智能物流、汽车产线及氢能装备的研发制造与整体解决方案
经营规模	2025 年营业收入 144.43 亿元
开始合作时间	2021 年 5 月
上市情况	深交所创业板上市（300450）；港交所主板上市（00470.HK）两地上市
主要股东	拉萨欣导创业投资有限公司 21.46%、上海卓遨企业管理合伙企业（有限合伙）5.88%、香港中央结算有限公司 5.09%

（3）赢合科技

公司名称	深圳市赢合科技股份有限公司
统一社会信用代码	91440300790475026R
法定代表人	何爱彬
注册资本	64,517.9428 万元人民币
注册地址	深圳市光明区新湖街道云谷社区圳园路 98 号光明天安云谷产业园 1 栋 A 座 703
成立时间	2006 年 6 月 26 日
主营业务/经营范围	锂电池自动化生产设备（涂布、辊压、分切、卷绕/叠片、组装等）及电子烟业务，具备整线交付能力
经营规模	2025 年营业收入 94.45 亿元
开始合作时间	2022 年 9 月
上市情况	深交所创业板上市（300457）
主要股东	上海电气自动化集团有限公司 28.59%、王维东 11.89%、许小菊 1.82%

（4）利元亨

公司名称	广东利元亨智能装备股份有限公司

统一社会信用代码	914413023152526673
法定代表人	周俊雄
注册资本	16,872.8510 万元人民币
注册地址	惠州市惠城区马安镇新鹏路 4 号
成立时间	2014 年 11 月 19 日
主营业务/经营范围	锂电池制造设备（电芯装配、检测、模组 Pack）、智能仓储物流装备及数智整厂解决方案
经营规模	2025 年营业收入 30.77 亿元
开始合作时间	2020 年 8 月
上市情况	上交所科创板上市（688499）
主要股东	惠州市利元亨投资有限公司 33.27%、卢家红 1.96%、易方达国证机器人产业 ETF1.19%

（5）大族激光

公司名称	大族激光科技产业集团股份有限公司
统一社会信用代码	91440300708485648T
法定代表人	高云峰
注册资本	102,960.3408 万元人民币
注册地址	深圳市南山区深南大道 9988 号
成立时间	1999 年 3 月 4 日
主营业务/经营范围	激光打标、焊接、切割设备及激光器、自动化系统集成，应用于消费电子、PCB、半导体、新能源等领域
经营规模	2025 年营业收入 187.59 亿元
开始合作时间	2019 年 12 月
上市情况	深交所主板上市（002008）
主要股东	大族控股集团有限公司 15.71%、香港中央结算有限公司 10.48%、高云峰 9.36%

（6）比亚迪

公司名称	比亚迪股份有限公司
统一社会信用代码	91440300192317458F
法定代表人	王传福
注册资本	911,719.7565 万元人民币
注册地址	深圳市大鹏新区葵涌街道延安路一号
成立时间	1995 年 2 月 10 日
主营业务/经营范围	新能源汽车、动力电池及储能、手机部件及组装、轨道交通等业务
经营规模	2025 年营业收入 8,039.65 亿元
开始合作时间	2022 年 6 月
上市情况	深交所主板（002594）与港交所主板（01211.HK）两地上市
主要股东	香港中央结算（代理人）有限公司 40.38%（H 股名义持有人）、王传福 16.90%、吕向阳 7.87%、融捷投资控股集团有限公司 5.11%

（7）汇川技术

公司名称	深圳市汇川技术股份有限公司
统一社会信用代码	914403007488656882
法定代表人	朱兴明
注册资本	269,526.7300 万元人民币
注册地址	深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区澜清二路 6 号汇川技术总部大厦 1 单元 101
成立时间	2003 年 4 月 10 日
主营业务/经营范围	工业自动化核心部件（变频器、伺服系统、PLC）、新能源汽车电驱与电源系统、工业机器人及数字能源
经营规模	2025 年营业收入 451.05 亿元
开始合作时间	2021 年 8 月
上市情况	深交所创业板上市（300124）
主要股东	香港中央结算有限公司 17.66%、深圳市汇川投资有限公司 17.22%、刘国伟 2.87%

（8）捷佳伟创

公司名称	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司
统一社会信用代码	91440300662677723N
法定代表人	左国军
注册资本	34,829.2006 万元人民币
注册地址	深圳市坪山区龙田街道竹坑社区金牛东路 62 号一层至六层
成立时间	2007 年 6 月 18 日
主营业务/经营范围	晶体硅太阳能电池生产设备（清洗制绒、扩散、PECVD、镀膜、印刷烧结等）的研发、生产与销售
经营规模	2025 年营业收入 154.72 亿元
开始合作时间	2018 年 1 月
上市情况	深交所创业板上市（300724）
主要股东	左国军 7.51%、余仲 7.41%、梁美珍 7.24%

2、贸易商模式主要客户的基本情况

序号	客户简称	注册资本（万元）	成立时间	开始合作时间
1	惠君诚控制	200	2016-12-12	2019 年 9 月
2	鑫隆越科技	1,000	2016-06-24	2023 年 11 月
3	中创盈自动化	500	2014-11-14	2023 年 11 月
4	赫罗斯精密	500	2012-07-13	2019 年 10 月

注：上述贸易商客户占报告期贸易商各期收入 95%以上。

（1）惠君诚控制

公司名称	苏州市惠君诚自动化控制系统有限公司
统一社会信用代码	91320508MA1N32RX3A

法定代表人	冯君宇
注册资本	200 万元人民币
注册地址	苏州市城北西路 1599 号 D3 幢西 402 室
成立时间	2016-12-12
主营业务/经营范围	气动元件、机电设备等自动化相关产品销售，以及自动化设备系统设计、安装、维修和技术服务
经营规模	2025 年度营业收入约 2,600 万
开始合作时间	2019 年 9 月
上市情况	否
主要股东	张云扬 90%、冯君宇 35%、陈诚 10%、徐逸飞 5%

（2）鑫隆越科技

公司名称	深圳市鑫隆越科技有限公司
统一社会信用代码	91440300MA5DFAD182
法定代表人	余洁
注册资本	1,000 万元人民币
注册地址	深圳市龙华区龙华街道和联社区锦华发工业园 3 栋硅谷大院 T1 栋 B236
成立时间	2016-06-24
主营业务/经营范围	电气及自动化相关产品贸易，主要经营伺服电机、PLC、丝杠、导轨及直线电机等产品
经营规模	2025 年度营业收入约 8,000 万
开始合作时间	2023 年 11 月
上市情况	否
主要股东	张卫 70%、余洁 10%、张晓霞 10%、尚兵 5%、张剑云 5%

（3）中创盈自动化

公司名称	深圳市中创盈自动化有限公司

统一社会信用代码	914403003195241O5Q
法定代表人	李剑文
注册资本	500 万元人民币
注册地址	深圳市龙岗区龙城街道新联社区清林路 524 号天安数码创新园 1 号厂房 401
成立时间	2014-11-14
主营业务/经营范围	模组、导轨及其他自动化零部件的代理销售
经营规模	2025 年度营业收入约 4,100 万
开始合作时间	2023 年 11 月
上市情况	否
主要股东	深圳市时为自动化科技有限公司 90%、深圳千合咨询合伙企业（有限合伙）10%

（4）赫罗斯精密

公司名称	赫罗斯精密技术（苏州）有限公司
统一社会信用代码	913205080502227 60Q
法定代表人	焦勇
注册资本	500 万元人民币
注册地址	苏州工业园区浦田路 118 号 1 号厂房
成立时间	2012-07-13
主营业务/经营范围	精密传动相关产品销售及配套服务
经营规模	2025 年度营业收入约 4,000 万
开始合作时间	2019 年 10 月
上市情况	否
主要股东	何英妹 67.00%、焦勇 33.00%

（二）贸易商采购规模与其业务规模是否匹配，贸易商是否存在专门销售标的公司产品的情况

报告期内，标的公司向下列四家主要贸易商的销售收入合计占各期贸易商收入的比例均超过95%，为标的公司主要贸易商，具体情况如下：

单位：万元

贸易商名称	主要经营产品	采购金额			业务规模（营业收入）			采购规模与业务规模是否匹配	是否专门销售标的公司产品
		2026年1-3月	2025年度	2024年度	2026年1-3月	2025年度	2024年度		
鑫隆越科技	伺服电机、PLC、传动设备、直线电机等产品	470.70	1,814.90	394.24	3,000.00	8,000.00	3,000.00	是	否
惠君诚控制	气动元件、机械传动类产品等	1,057.77	900.50	224.21	3,336.00	2,576.00	1,800.00	是	否
中创盈自动化	模组、导轨等自动化产品	209.12	891.79	829.59	1,800.00	4,100.00	1,900.00	是	否
赫罗斯精密	模组、导轨等精密传动产品	145.03	418.88	39.48	1,000.00	4,000.00	3,000.00	是	否

注：上表中采购金额为报告期各期标的公司向相应贸易商的销售收入，业务规模为相应贸易商同期营业收入大致规模。

报告期，标的公司主要贸易商主要从事工业自动化相关产品的销售，终端客户包括信宇人、博众精工、东博智能、烽禾升等设备制造企业，向标的公司采购的产品主要用于满足终端客户的配套采购需求，具有合理性。标的公司向主要贸易商销售金额占贸易商同期营业收入金额的比例整体相对较低，主要贸易商向标的公司的采购规模与其业务规模相匹配。标的公司主要贸易商除销售标的公司产品外，亦采购其他供应商的产品进行销售，不存在专门销售标的公司产品的情形。

（三）标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在

非经营性资金往来

鑫隆越科技实际控制人张卫及股东张剑云、尚兵曾短期任职于标的公司。张卫曾在宁德时代、海目星激光、四川亿太诺分别担任工业工程师、大客户经理、总经理，在锂电行业具有一定的客户资源和行业经验，其控制的鑫隆越科技重点发展锂电领域自动化设备客户的零部件配套业务。

标的公司所从事的精密传动部件系自动化设备配套零部件的一部分，因此属于鑫隆越科技的配套范围。标的公司为开拓新能源锂电领域市场与客户，于2023年4月招聘张卫担任深圳分公司市场部总经理,并组建深圳销售团队。张卫入职标的公司前已经控股鑫隆越科技。张卫入职后，一方面通过鑫隆越科技积极为标的公司开拓新客户，另一方面负责维护标的公司部分既有客户资源。

鑫隆越科技开拓了信宇人、精实机电、宏唯自动化等终端客户，其中部分传动部件于2023年11月起向标的公司采购。随着鑫隆越科技业务的不断扩张，张卫拟专注于鑫隆越科技的经营，其于2024年9月向标的公司提出离职申请，并同步办理了员工持股平台博思广纳的退股手续。因与标的公司尚有待结算的销售提成，其于2026年3月结清相关款项后办理了离职手续。

除上述事项外，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与主要贸易商之间不存在其他关联关系、特殊关系、购销外业务合作或利益安排。标的公司与主要贸易商之间不存在资金拆借等非经营性资金往来。标的公司与贸易商主要终端客户之间不存在关联关系或其他特殊关系。

四、贸易商终端销售实现情况，终端客户具体情况、销售内容及金额，标的公司与终端客户之间是否存在关联关系或其他特殊关系，结合终端客户

行业地位、复购率、标的公司在终端客户中的地位及份额说明标的公司收入可持续性和合作稳定性

（一）贸易商终端销售实现情况及主要终端客户情况

1、贸易商主要终端客户销售情况

报告期，贸易商主要终端客户销售情况如下：

（1）2026 年 1-3 月

单位：万元

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
惠君诚控制	博众精工	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,045.24	53.89%
鑫隆越科技	信宇人	直线传动系统、直线导轨副	176.60	9.11%
	精实机电	直线导轨副	131.84	6.80%
中创盈自动化	东博智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	128.71	6.64%
赫罗斯精密	烽禾升	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	97.44	5.02%
主要终端客户合计			**1,579.83**	**81.46%**

注：主要终端客户按同一控制口径合并列示，主要终端客户为销售金额占标的公司当期贸易商收入 5%以上客户或主要贸易商当期排名第一的终端客户。

（2）2025 年度

单位：万元

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
鑫隆越科技	信宇人	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	645.47	15.73%
	精实机电	直线传动系统、直线导轨副	518.33	12.63%
	宏唯自动化	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	359.39	8.76%
惠君诚控制	博众精工	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	787.21	19.18%
中创盈自动化	东博智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	558.20	13.60%

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
赫罗斯精密	烽禾升	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	382.43	9.32%
主要终端客户合计			3,251.04	79.20%

（3）2024 年度

单位：万元

贸易商	主要终端客户	主要销售内容	销售收入	占贸易商收入的比例
中创盈自动化	东博智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	626.53	41.40%
鑫隆越科技	信宇人	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	205.01	13.55%
	宏唯自动化	直线传动系统、滚珠丝杠副	105.28	6.96%
惠君诚控制	思榕智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	129.90	8.58%
赫罗斯精密	烽禾升	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	38.00	2.51%
主要终端合计			1,104.71	73.01%

报告期内，标的公司向全部贸易商销售收入分别为 1,513.18 万元、4,104.66 万元及 1,939.41 万元，上述主要终端客户对应的销售收入占比分别为 73.01%、79.20%及 81.46%，为贸易商渠道收入的主要来源。

报告期，标的公司主要贸易商客户鑫隆越科技、惠君诚控制、中创盈自动化、赫罗斯精密合计收入金额分别为 1,487.52 万元、4,026.08 万元、1,882.63 万元，占主营业务收入的比例分别为 8.95%、14.90%、17.40%，占贸易商收入比例分别为 98.30%、98.09%、97.07%。其中，除赫罗斯精密外的其他三家贸易商，均由标的公司直发产品到终端客户为主，不经过贸易商流转，因此相关产品已实现终端销售；赫罗斯精密自身虽有中转仓，但其中转仓于报告期末无库存。因此，标的公司贸易商终端销售实现情况较好。

2、主要终端客户具体情况

标的公司贸易商主要终端客户情况如下：

（1）博众精工

公司名称	博众精工科技股份有限公司
合并范围	博众精工科技股份有限公司及其深圳分公司
统一社会信用代码	91320509793313356E
法定代表人	吕绍林
注册资本	44,664.7765 万元人民币
注册地址	吴江经济技术开发区湖心西路 666 号
成立时间	2006 年 9 月 22 日
主营业务	从事消费电子、新能源、汽车及半导体等领域自动化设备、柔性生产线及相关精密零部件的研发、生产和销售。
行业地位	科创板上市公司（688097），建有国家企业技术中心、国家级工业设计中心，具备自动化设备及整线研发制造能力。
主要股东	江苏博众智能科技集团有限公司 28.03%、苏州众二股权投资合伙企业（有限合伙）24.94%、天津信科弘创股权投资合伙企业（有限合伙）4.43%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无
公司名称	深圳市信宇人科技股份有限公司
统一社会信用代码	914403007412233839
法定代表人	杨志明
注册资本	9,775.4388 万元人民币
注册地址	深圳市龙岗区龙城街道回龙埔社区鸿峰（龙岗）工业厂区 2 号厂房一楼、二楼、三楼、四楼
成立时间	2002 年 8 月 8 日
主营业务	从事锂电池生产设备、关键零部件及其他自动化设备的研发、生产和销售。
行业地位	科创板上市公司信宇人（688573）及其全资子公司，具备锂电装备研发制造能力。
主要股东	杨志明 29.77%、曾芳 10.83%、深圳市智慧树投资合伙企业（有限合伙）4.96%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（2）信宇人

公司名称	深圳市信宇人科技股份有限公司
统一社会信用代码	914403007412233839
法定代表人	杨志明
注册资本	9,775.4388 万元人民币

注册地址	深圳市龙岗区龙城街道回龙埔社区鸿峰（龙岗）工业厂区2号厂房一楼、二楼、三楼、四楼
成立时间	2002年8月8日
主营业务	从事锂电池生产设备、关键零部件及其他自动化设备的研发、生产和销售。
行业地位	科创板上市公司信宇人（688573）及其全资子公司，具备锂电装备研发制造能力。
主要股东	杨志明29.77%、曾芳10.83%、深圳市智慧树投资合伙企业（有限合伙）4.96%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（3）精实机电

公司名称	湖北精实机电科技有限公司
统一社会信用代码	914201120754646350
法定代表人	袁江锋
注册资本	8,145.358万元人民币
注册地址	武汉市东西湖区慈惠街道惠安大道600号
成立时间	2013-08-08
主营业务	从事锂电池自动化生产线后端设备的研发、生产与销售，产品涵盖锂电测试设备。
行业地位	创业板上市公司华自科技（300490）下属锂电装备企业，所属精实业务体系具有技术积累和整线供货能力。
主要股东	深圳前海华自投资有限公司70%，共青城精实共创投资合伙企业（有限合伙）20%、共青城华禹创融投资合伙企业（有限合伙）10%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

注：湖北精实机电科技有限公司与深圳市精实机电科技有限公司均为华自科技控制的企业，按同一控制口径合并列示

（4）东博智能

公司名称	广东东博智能装备股份有限公司
统一社会信用代码	91441900315209444XP
法定代表人	黄晓河
注册资本	4,360万元人民币
注册地址	广东省东莞市松山湖园区南朗路23号
成立时间	2014-10-08
主营业务	主要从事锂电池高端智能制造设备的设计、研发、生产和销售，主要产品包括锂电池PACK/模组装配、电芯装配自动化产线及智能化专机，应用于消费电子及新能源领域。

行业地位	新三板挂牌公司（875005），获评广东省制造业单项冠军企业、国家级专精特新“小巨人”企业，具备锂电池智能装备研发制造能力。
主要股东	黄晓河 34.30%、张灵娜 22.32%、东莞东博天祥股权投资合伙企业（有限合伙）10.36%、东莞众成股权投资合伙企业（有限合伙）6.47%、黄萌 6.47%、宜宾晨道新能源产业股权投资合伙企业（有限合伙）6.39%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（5）烽禾升

公司名称	江苏烽禾升智能科技有限公司
统一社会信用代码	91320583MA1MYHYT45
法定代表人	杨平
注册资本	24,000 万元
注册地址	昆山市周市镇康辉路 268 号 4 号房
成立时间	2016-11-08
主营业务	面向新能源、汽车零部件及生命科学等领域提供自动化设备及智能制造方案。
行业地位	母公司已上市辅导，具有境内制造基地及海外服务布局，安徽主体为集团芜湖制造基地，具备智能装备制造及服务能力。
主要股东	江苏烽禾升科技集团股份有限公司 100.00%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

注：江苏烽禾升智能科技有限公司与安徽烽禾升智能装备有限公司按同一控制口径合并列示。

（6）宏唯自动化

公司名称	中山市宏唯自动化科技有限公司
统一社会信用代码	91442000315125801H
法定代表人	卢建雄
注册资本	2,115 万元人民币
注册地址	中山市坦洲镇火炬路 8 号 1 栋 101 房 3 楼 A 区
成立时间	2014 年 10 月 24 日
主营业务	从事锂电池及 3C 等领域自动化设备研发制造，产品包括电芯冷 / 热压机、测试设备及 PACK 自动线。
行业地位	专业锂电设备企业，担任广东省电池行业协会常务副会长单位，具有锂电设备研发制造能力。
主要股东	卢建雄 65.3995%、珠海市瑞琪豪斯投资合伙企业（有限合伙）9.0875%、珠海市莫格豪斯投资合伙企业（有限合伙）7.5556%、林秉泉 5.5035%

与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

（7）思榕智能

公司名称	东莞市思榕智能装备有限公司
统一社会信用代码	91441900MA4WDQ0C3M
法定代表人	罗永民
注册资本	10,000.00 万元人民币
注册地址	东莞市塘厦镇龙背岭第一工业区得胜路 1 号 B 栋
成立时间	2017 年 4 月 7 日
主营业务	从事自动化组装、测试、点胶、激光等工艺设备及生产线的研发制造，产品应用于消费电子、新能源等领域。
行业地位	已列入东莞市第十七批上市后备企业名单，具备自动化设备研发、精密加工、装配调试及服务能力。
主要股东	深圳市思榕科技有限公司 100.00%
与标的公司的关联关系及其他特殊关系	无

标的公司贸易商主要终端客户包括上市公司及其控制的企业，以及在自动化设备、锂电装备等领域具有一定行业知名度和业务积累的企业，具备较好的产业背景和经营基础。标的公司与终端客户之间不存在关联关系或其他特殊关系，相关业务合作基于实际生产经营需求开展，具有商业合理性。

（二）标的公司贸易商收入的可持续性和合作稳定性

标的公司贸易商主要终端客户包括上市公司博众精工、信宇人、华自科技及其控制的企业，全国股转系统挂牌公司东博智能和其他专业设备的制造企业，其自动化装备、锂电池生产设备等产品与标的公司的精密传动产品相配套。终端客户具备设备制造业务基础和良好的行业地位，为贸易商向标的公司持续采购形成合作支撑。

2025 年度及 2026 年 1-3 月，贸易商终端客户复购销售收入分别为 3,716.88 万元及 1,863.51 万元，复购率（复购率按以前年度已采购且当期继

续采购的终端客户对应销售收入占当期贸易商销售收入比例计算）分别为90.55%及96.09%，处于较高水平，终端客户持续采购，具有相对较好的稳定性，为标的公司收入可持续性提供了支持。

标的公司通过贸易商持续向主要终端供应直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副，贸易商终端客户持续复购，表明标的公司产品已形成实际配套体系，并具备持续获得后续订单的基础。既有供货经验、产品应用基础和技术服务对接，有助于延续合作并承接终端后续配套需求，标的公司在主要终端相关设备项目中已具备持续参与供应的业务基础。

综上，主要终端客户具备相应的设备研发制造及市场经营基础，标的公司产品已形成实际配套应用，且主要终端客户持续采购、复购率较高。产品供货与技术服务的持续开展，有利于维持终端合作关系，为标的公司贸易商渠道收入的可持续性和合作稳定性提供了支持。

五、贸易商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；结合主要贸易商客户的回款情况、期末库存及期后销售情况，分析是否存在通过贸易商压货、调节收入的情形，是否存在大额异常退换货情况

（一）说明贸易商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

1、主要贸易商采购频率及单次采购量分布情况

报告期各期，标的公司贸易商模式下收入前四大客户（中创盈自动化、鑫隆越科技、惠君诚控制、赫罗斯精密）的销售金额合计占同期贸易商销售收入的98.30%、98.09%和97.07%，具有代表性。上述4家主要贸易商的采购频率及单次采购量分布如下：

项目	单位	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
订单次数（A）	次	610	1,697	1,354
当期主要贸易商数量（B）	家	4	4	4
当期月数（M）	月	3	12	12
月采购频次（C=A÷B÷M）	次/（家*月）	50.83	35.35	28.21
年平均购买频次（D=C×12）	次/家	610.00	424.25	338.50
日采购频次（E=D÷360）	次/（家*天）	1.69	1.18	0.94
订单金额（F）	万元	1,900.48	4,085.62	1,493.53
单次平均采购金额（G=F÷A）	万元/次	3.12	2.41	1.10

注1：2026年数据为1-3月（3个月），D、E指标已年化处理，C、G按当期实际列示；

注2：标的公司产品种类较多，计量单位存在差异，无法直接加总，故单次采购量以订单金额进行统计，上述订单次数系剔除售后、退换货等订单后统计，订单金额为扣除上述影响后统计。

2、采购频率及单次采购量分布的合理性分析及与期后销售周期的匹配性

①采购整体呈高频次、小批量特征，匹配“以销定采”的贸易模式

报告期各期，主要贸易商月均采购频次为 28.21 次、35.35 次、50.83 次，单次平均采购金额仅 1.10 万元、2.41 万元、3.12 万元。上述“高频次、小批量”的采购特征与贸易商根据其下游客户订单需求逐单向标的公司采购、快进快出的经营模式相匹配，频次随下游需求提升而上升，单次金额仍处小批量区间。

②采购变化趋势与下游行业需求变化相匹配

标的公司收入集中于锂电及储能领域，该领域收入占比由 2024 年度的 42.18%提升至 2026 年 1-3 月的 88.74%。下游需求放量且终端项目大型化，使

贸易商在保持高频补货的同时，单笔订单金额随项目规模同步上升，采购频率及单次采购量的变动方向与下游行业景气度变化趋势一致，具有合理性。

③采购节奏与期后销售周期相匹配

标的公司对主要贸易商的销售大部分采取直发终端模式，在该模式下，主要贸易商的采购订单与其终端销售订单一一对应，采购时点、频次及批量均由下游终端订单节奏决定，主要贸易商销售的货物经终端客户签收后实现最终销售。各报告期主要贸易商期末无库存。贸易商的采购周期与销售周期基本同步，与前述“高频次、小批量”的采购特征及变动趋势一致。

综上，标的公司主要贸易商的采购频率及单次采购量分布具有商业合理性，与期后销售周期相匹配。

（二）结合主要贸易商客户的回款情况、期末库存及期后销售情况，分析是否存在通过贸易商压货、调节收入的情形，是否存在大额异常退换货情况

1、期后回款情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
主要贸易商客户期末应收账款金额	4,156.66	3,355.98	1,291.48
主要贸易商期后回款合计	2,825.65	2,616.70	1,291.48
主要贸易商期后回款率	67.98%	77.97%	100.00%
期后未回款金额	1,331.01	739.27	-

注：以上回款统计截至2026年8月31日。

其中，分客户口径统计情况如下：

单位：万元

截止日	客户名称	期末应收账款	期后回款金额	期后回款率	期后未回款金额
2026年3月31日	惠君诚控制	1,137.39	1,137.39	100.00%	-
	鑫隆越科技	1,974.51	821.83	41.62%	1,152.68
	中创盈自动化	681.76	523.08	76.73%	158.68
	赫罗斯精密	363.00	343.35	94.59%	19.65
	合计	**4,156.66**	**2,825.65**	**67.98%**	**1,331.01**
2025年12月31日	惠君诚控制	653.49	653.49	100.00%	-
	鑫隆越科技	1,948.64	1,209.37	62.06%	739.27
	中创盈自动化	507.47	507.47	100.00%	-
	赫罗斯精密	246.36	246.36	100.00%	-
	合计	**3,355.98**	**2,616.70**	**77.97%**	**739.27**
2024年12月31日	惠君诚控制	141.59	141.59	100.00%	-
	鑫隆越科技	430.50	430.50	100.00%	-
	中创盈自动化	683.71	683.71	100.00%	-
	赫罗斯精密	35.67	35.67	100.00%	-
	合计	**1,291.48**	**1,291.48**	**100.00%**	**-**

如上表所示，报告期各期末标的公司主要贸易商客户应收账款的期后回款比例分别为100.00%、77.97%和67.98%，整体回款情况良好。期后未收回应收款项的主要情况如下：

（1）中创盈自动化尚未收回的158.68万元尚在正常信用期及结算安排之内，未届结算时点。

（2)赫罗斯精密期后回款比例已达94.59%,尚未收回的应收款项为19.65万元，金额较小。

上述两家期后未收回应收款项合计为178.33万元，占期末主要贸易商期

后未回款总额的比率为13.40%，尚未收回符合正常经营情况，货款回收风险较小。

（3）鑫隆越科技期末应收账款余额1,974.51万元，账龄均为1年以内，期后回款821.83万元，回款比例41.62%。回款比率较低主要因其自身下游客户结算周期较长，回款节奏相对偏慢。标的公司已按既定会计政策对其计提坏账准备。标的公司已采取积极催收措施，相关款项处于陆续回款过程中。

2、期末库存及期后销售情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的期末库存及期后销售实现情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月 /2026年3月31日	2025年度 /2025年12月31日	2024年度 /2024年12月31日
主要贸易商客户采购金额	1,882.63	4,026.08	1,487.52
主要贸易商客户期末库存金额	0.00	0.00	0.00
主要贸易商客户期后销售金额	不适用	不适用	不适用

报告期期末，标的公司向主要贸易商销售的货物整体无留存库存情况，已实现终端销售，标的公司不存在通过贸易商压货、调节收入的情形。

3、退换货情况

报告期各期，标的公司主要贸易商客户的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
主要贸易商客户采购金额	1,882.63	4,026.08	1,487.52
主要贸易商客户退换货金额	4.70	8.17	7.44
主要贸易商退换货金额占比	0.25%	0.20%	0.50%

报告期各期，标的公司主要贸易商退换货金额分别为7.44万元、8.17万元和4.70万元，占同期主要贸易商采购金额的比例分别为0.50%、0.20%和0.25%；报告期期后，2026年4-8月主要贸易商期后退换货金额为0.16万元。不存在大额、异常退换货情形。

综上，报告期各期标的公司主要贸易商的采购频率及单次采购量分布具有商业合理性，与期后销售周期相匹配；主要贸易商期后回款情况整体良好，个别客户由于资金周转周期较长等原因回款相对较慢；报告期末无留存库存商品，采购货物已实现终端销售，不存在通过贸易商压货、调节收入的情形；报告期及期后退换货金额及占比较小，不存在大额、异常退换货。

六、报告期各期前五大客户新增或退出的原因，同一客户采购金额变动较大的原因，结合前述以及主要客户的其他供应商情况、标的公司在其中份额和地位，标的公司新客户开拓情况和产品竞争优势等，说明标的公司是否存在被其他供应商替代的风险，进一步分析客户合作的稳定性以及客户采购可持续性

（一）报告期各期前五大客户新增或退出的原因，同一客户采购金额变动较大的原因

报告期内，标的公司向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例
2026年1-3月	1	吉阳智能	1,692.58	15.65%
	2	惠君诚控制	1,057.77	9.78%
	3	先导智能【300450.SZ】	1,041.80	9.63%
	4	赢合科技【300457.SZ】	632.46	5.85%

年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例
	5	利元亨 【688499.SH】	548.61	5.07%
	合计		**4,973.22**	**45.98%**
2025 年度	1	先导智能【300450.SZ】	3,763.73	13.92%
	2	赢合科技【300457.SZ】	2,317.20	8.57%
	3	利元亨 【688499.SH】	2,015.94	7.46%
	4	鑫隆越科技	1,814.90	6.71%
	5	比亚迪 【002594.SZ】	1,729.96	6.40%
	合计		**11,641.73**	**43.07%**
2024 年度	1	先导智能【300450.SZ】	2,316.42	13.94%
	2	比亚迪 【002594.SZ】	1,627.10	9.79%
	3	汇川技术【300124.SZ】	1,410.33	8.49%
	4	利元亨 【688499.SH】	964.42	5.80%
	5	捷佳伟创【300724.SZ】	861.54	5.18%
	合计		**7,179.81**	**43.20%**

注：客户按同一控制口径合并，销售金额为不含税主营业务收入。惠君诚控制、鑫隆越科技为贸易商客户，其余为直销客户。

2025 年度，赢合科技、鑫隆越科技进入前五大客户，汇川技术、捷佳伟创退出前五大客户；2026 年一季度，吉阳智能、惠君诚控制进入前五大客户，比亚迪、鑫隆越科技退出前五大客户。前五大客户变动情况如下：

1、前五大新增客户的情况

（1）吉阳智能

吉阳智能从事锂电池智能制造装备业务，围绕下游锂电池生产需求提供设备配套，主要服务于宁德时代等电池制造企业，具备服务大型电池制造企业的项目经验和客户基础。

报告期内，吉阳智能主要向标的公司采购直线传动系统。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 228.49 万元、1,108.95 万元及 1,692.58 万元，报告期收入快速增长，主要原因系标的公司深耕锂电应用领域，与吉阳智能的设备配套合作逐步深化，批量供货规模扩大。

（2）惠君诚控制

苏州市惠君诚自动化控制系统有限公司为自动化产品贸易商，主要经营气动元件、机械传动设备等产品，主要终端客户包括博众精工等设备制造企业。

报告期内，惠君诚控制主要向标的公司采购直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 224.21 万元、900.50 万元及 1,057.77 万元，报告期收入快速增长，主要原因系其主要终端客户博众精工采购需求增加，博众精工为科创板上市公司，长期从事自动化装备研发及制造，业务覆盖消费电子、新能源等领域。标的公司持续深耕锂电设备领域，通过惠君诚控制向博众精工持续供货，相关销售规模扩大。

（3）赢合科技

赢合科技为创业板上市公司，是国内锂电池智能制造装备领域的主要供应商之一，产品覆盖涂布、辊压、分切、卷绕、叠片及组装等关键环节，具备整线设备集成能力，并形成覆盖主要海外市场的服务网络，能够满足动力、储能及消费类电池制造需求。

报告期内，赢合科技主要向标的公司采购直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 227.54 万元、2,317.20 万元及 632.46 万元，2025 年度较 2024 年

度明显增长，主要原因系双方在锂电设备领域的配套合作规模扩大，增加相关产品采购。

（4）鑫隆越科技

深圳市鑫隆越科技有限公司为自动化产品贸易商，主要经营伺服电机、PLC、传动部件及直线电机等产品，在锂电设备领域具有一定的客户渠道资源。

报告期内，鑫隆越科技主要向标的公司采购直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 394.24 万元、1,814.90 万元及 470.70 万元，2025 年度较 2024 年度增长 360.36%，主要原因系鑫隆越科技依托客户渠道资源开展终端客户开拓及配套服务，信宇人、精实机电等终端客户采购需求增加，带动其采购规模扩大，并于 2025 年度进入前五大客户名单。

2026 年 1-3 月，鑫隆越科技为公司第六大客户，虽不在前五大客户名单中，但仍与标的公司保持合作规模。

2、前五大减少客户的情况

（1）比亚迪

比亚迪为深交所主板上市公司，是全球新能源汽车领域的主要企业，业务涵盖汽车、电子及新能源等领域，掌握电池、电机、电控等核心技术，形成整车与关键零部件协同研发制造的产业体系，具有较强的技术整合及规模化制造能力。

报告期内，比亚迪主要向标的公司采购直线传动系统及直线导轨副。2024 年度、2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司对其销售收入分别为 1,627.10 万元、1,729.96 万元及 178.25 万元，2025 年度较 2024 年度小幅增长，主要

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

系直线传动系统销售增加，整体采购规模保持小幅增长。自2025年9月起，受比亚迪部分采购项目招标价格调整影响，标的公司基于项目效益、产能配置及其他订单安排的综合考虑，对相关项目的供货规模进行了优化调整。因此，2026年1-3月，其退出标的公司当期前五大客户范围。

（2）汇川技术

汇川技术为创业板上市公司，是国内工业自动化领域的主要供应商，通用伺服系统、变频器等产品具有较强的市场竞争力。其产品覆盖控制、驱动、执行等环节，具备多产品集成及定制化解决方案能力，可满足不同设备和生产场景的自动化需求。

报告期内，汇川技术主要向标的公司采购直线传动系统、滚珠丝杠副等产品。2024年度、2025年度及2026年1-3月，标的公司对其销售收入分别为1,410.33万元、598.05万元及47.90万元，2025年度较2024年度下降57.59%，主要系汇川技术收购韩国SBC Linear Co.，Ltd，补充自身精密直线导轨产品线，调整自身产品及供应链布局，相应减少向标的公司的采购。因此，2025年以来退出标的公司前五名客户范围。

（3）捷佳伟创

捷佳伟创为创业板上市公司，是国内主要太阳能电池装备供应商之一，产品涵盖湿法、管式、板式、激光及金属化等设备，覆盖TOPCon、HJT、XBC等技术路线，具备高效太阳能电池整线装备及智能制造系统解决方案提供能力。

报告期内，捷佳伟创主要向标的公司采购直线传动系统。2024年度、2025年度及2026年1-3月，标的公司对其销售收入分别为861.54万元、28.72万

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

元及1.25万元，2025年度较2024年度下降96.67%。主要原因系受光伏行业阶段性调整影响，标的公司优化业务资源配置，将更多资源投入锂电应用领域，相应减少光伏领域业务投入，对捷佳伟创的销售规模下降。因此，2025年退出标的公司前五名客户。

综上，报告期内标的公司前五大客户结构的变化主要系下游客户所处行业景气度、采购需求及供应链布局调整所致，具有商业合理性。

（二）结合前述以及主要客户的其他供应商情况、标的公司在其中份额和地位，标的公司新客户开拓情况和产品竞争优势等，说明标的公司是否存在被其他供应商替代的风险，进一步分析客户合作的稳定性以及客户采购可持续性

标的公司主要客户包括先导智能、比亚迪、利元亨、赢合科技等上市公司及专业设备制造企业，具有较强的行业影响力和设备制造业务基础。标的公司与主要客户的合作时间多在三至五年以上，已形成持续供货及技术服务基础。惠君诚控制、鑫隆越科技两家贸易商对应的主要终端客户亦涵盖博众精工、信宇人等上市公司及上市公司子公司等，客户基础较好。

从采购份额及供应商地位来看，部分主要客户虽保留其他同类产品供应商，但标的公司对先导智能、吉阳智能、利元亨、惠君诚控制等主要客户销售规模持续增长，已形成持续供货及技术服务基础，采购金额有所提升。经过多年的技术积累与市场拓展，标的公司已成为国内中高端滚动功能部件与直线传动系统领域的重要供应商，已成为先导智能、博众精工、赢合科技、利元亨等装备企业的重要传动部件供应商，并最终批量配套宁德时代、比亚迪、ATL等终端客户。持续的产品应用和技术配合，使标的公司能够深入理解

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

客户设备工况及工艺要求，为长期持续合作提供了基础。

从产品竞争优势来看，标的公司建立了以核心工艺为基础、以中高端应用需求为导向的研发体系。截至 2026 年 3 月 31 日，标的公司及其子公司拥有专利 33 项，其中发明专利 12 项，掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削等核心制造工艺，具备从核心零部件自主制造到直线传动系统集成的完整业务能力，有利于控制成本、保障交付并提升产品一致性。其产品品类及规格较为齐全，能够根据客户具体工况开展定制开发，尤其在锂电设备领域，相关产品可实现较高的定位精度、运行速度及较长的免维护周期，适配涂布、辊压、分切、叠片、卷绕及 PACK 组装等生产环节，满足客户多样化的设备配套需求。

从客户开拓及供货保障来看，标的公司通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式不断开拓新客户，报告期内新开拓客户数量分别为 301 家、338 家、88 家。标的公司已建立覆盖终端客户与装备制造商的多层次客户体系，产品应用领域涵盖锂电、3C 消费电子、光伏、半导体及数控机床等。同时，标的公司在江门恩平、东莞等地建有生产基地，与上游核心原材料供应商保持长期合作，具备相应的供应链保障及规模化交付能力。新客户开发与既有客户配套产品、应用场景的持续拓展，为后续业务发展提供了支持。

综合来看，标的公司与主要客户具有较长的合作历史，在部分客户中保持较高采购份额，产品已形成批量配套应用，并具备精密制造、定制开发、成本控制及技术服务等方面的综合优势。双方长期积累的产品适配和技术配合经验，有利于维持既有供应关系及承接后续项目需求。尽管客户会根据项目需求、产品性能、价格及交付情况调整采购安排，存在一定市场竞争和份额波动风险，

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

基于标的公司既有供应地位和持续配套能力，被其他供应商整体替代的风险相对较低，主要客户合作具有相对较好的稳定性和采购可持续性。

七、鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性，结合向其他客户销售同类产品的销售价格、鑫隆越科技毛利率合理性等，说明向其销售产品价格的公允性；报告期各期鑫隆越科技的采购内容、数量、金额及变动原因，采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形；终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系，通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性；结合（2）-（4）进一步说明向鑫隆越科技销售的具体情况及相关收入的真实性

（一）鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性，结合向其他客户销售同类产品的销售价格、鑫隆越科技毛利率合理性等，说明向其销售产品价格的公允性

1、鑫隆越科技向标的公司采购的必要性和合理性分析

鑫隆越科技主要从事工业自动化相关产品贸易，除销售标的公司的精密传动产品外，还经营伺服电机、PLC、直线电机等产品，并非专门销售标的公司产品。其依托锂电设备领域的客户资源，为信宇人、精实机电及宏唯自动化等设备制造企业提供产品配套，采购规模与其经营规模相适应，双方于 2023 年 11 月开始开展产品购销合作。

标的公司深耕精密滚动功能部件与直线传动系统领域，具备核心零部件自主制造、系统集成及定制开发能力。鑫隆越科技根据终端需求开展产品推广和采购协调，标的公司负责产品生产、交付及技术支持。双方将渠道资源

与产品技术能力相结合，有利于满足终端客户多品类配套需求、拓展锂电设备市场，具有必要性和商业合理性。

2、标的公司对鑫隆越科技销售产品价格的公允性分析

（1）向鑫隆越科技与其他客户销售同类产品的价格比较

报告期内，标的公司向鑫隆越科技销售的产品主要为直线传动系统及直线导轨副，两类产品合计收入占各期向鑫隆越科技销售收入的比例均超过96%。标的公司根据客户设备的具体工况及安装要求提供产品，并综合考虑产品型号、规格配置、定制要求、采购批量及交付要求等因素确定销售价格。

不同客户采购的产品虽属于同一产品大类，但在产品类型及系列、宽度或缸径、导程、行程或长度、承载要求、安装方式、连接结构、轴数组合及配套部件等方面存在差异，相应的材料用量、加工装配要求及单位成本亦有所不同；同时，不同客户采购的各类规格产品占比、采购批量及交付要求不同，亦会影响销售定价及成本。如下表所示，不同客户平均售价及毛利率表现系不同产品组合及交易条件共同作用的结果，不具有直接可比性。

标的公司向鑫隆越科技与其他客户销售主要产品的价格情况如下：

期间	产品类别	平均售价（元/套）		其他前十大客户售价区间
		鑫隆越科技	其他客户	
2026年1-3月	直线传动系统	2,251.26	1,467.22	888.66-3,385.34
	直线导轨副	90.57	155.24	105.24-474.96
2025年度	直线传动系统	2,189.93	1,549.10	817.29-2,853.54
	直线导轨副	108.44	144.62	63.75-193.11
2024年度	直线传动系统	2,391.90	1,480.12	747.43-2,322.31
	直线导轨副	124.63	173.95	61.88-497.02

注：“其他客户”平均售价指各产品类别下除鑫隆越科技外的全部客户的平均售价；“其他前十大客户”平均售价区间指各产品类别下除鑫隆越科技外的前十大客户的平均售

价区间，以反映主要客户的价格波动区间。

报告期内，标的公司以直销为主、贸易商销售为辅。贸易商承担客户开发、商务沟通及采购协调等渠道职能，标的公司定价时相应考虑其渠道服务及合理利润空间，同等条件下同产品贸易商单价通常低于直销单价；直销客户主要为上市公司及业内知名企业，交易价格可较好反映标的公司面向下游市场的定价水平，故选取代表性直销客户作为价格比对基准。

①直线传动系统

标的公司产品涵盖滚珠丝杠模组、同步皮带模组、丝杠电缸模组、直线电机模组及多轴模组等。不同类型产品的传动结构、行程、负载及配套配置不同，销售价格亦有所差异，客户采购的模组类型和规格构成直接影响综合平均单价。

鑫隆越科技直线传动系统的平均售价，除2024年略高于主要客户的平均售价区间外，其他期间均处于主要客户的平均售价区间范围内。

2024年度，标的公司向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户，主要系向其销售的直线电机模组销售收入占比较高。该类产品采用直线电机驱动，传动结构及配套配置与一般滚珠丝杠模组存在差异，相关产品售价相对较高，其销售收入占比较高，相应提高了向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价。

2025年度，标的公司向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户，主要系向其销售的BTH系列滚珠丝杠模组及BTB系列同步皮带模组中，较长行程产品较多，长行程及超长行程产品销售收入占比高于其他客户。

该类产品所需导向、传动及支撑部件的长度和规格相应增加，相关产品售价相对较高，上述规格组合差异使向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户。

2026 年 1-3 月，标的公司向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户，主要系向其销售的多轴模组及同步皮带模组销售收入占比较高。多轴模组由多个运动单元组合，配套部件及连接结构较多，相关产品售价相对较高；同步皮带模组的行程及配套配置亦与一般滚珠丝杠模组存在差异。其他客户采购以滚珠丝杠模组为主，上述产品组合差异使向鑫隆越科技销售直线传动系统的平均售价高于其他客户。

②直线导轨副

直线导轨副的销售价格受导轨宽度、长度、滑块配置及表面处理等因素影响。鑫隆越科技采购以中型规格为主，2026 年 1-3 月中型规格产品收入占其直线导轨副收入的比例较高；其他客户采购的重型及超重型产品占比相对较高，相关产品尺寸及承载能力不同。一般来说，重型及超重型产品的销售单价更高，导致标的公司对鑫隆越科技销售的直线导轨副平均售价低于对其他客户的平均售价，但基本处于主要客户的平均售价区间范围内。

2026 年 1-3 月，鑫隆越科技对应精实机电等终端客户的直线导轨副需求增加，其中 EB15 系列相关产品采购规格较为集中、数量较大。标的公司结合批量采购给予一定价格优惠，部分主要规格产品售价有所下调，导致标的公司对鑫隆越科技直线导轨副的平均售价略低于主要客户的平均售价区间范围。

综上，标的公司根据客户设备的具体工况及要求进行定制，具体产品在

类型、系列、规格尺寸、行程、配套配置及定制要求等方面均存在差异，采购量及交付要求亦有所不同。标的公司结合具体产品及交易条件确定销售价格，相关大类产品的平均售价不具有直接可比性，存在差异具有业务基础和合理性。

（2）向鑫隆越科技销售产品毛利率的比较

报告期内，向鑫隆越科技销售收入分应用领域情况如下：

单位：万元

应用领域	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
锂电	470.16	99.88%	1,788.59	98.55%	390.51	99.05%
3C消费电子	0.02	0.00%	26.11	1.44%	3.73	0.95%
光伏	0.52	0.11%	0.20	0.01%	-	0.00%
合计	**470.70**	**100.00%**	**1,814.90**	**100.00%**	**394.24**	**100.00%**

2024年度、2025年度及2026年1-3月，向鑫隆越科技销售锂电领域产品的收入占比分别为99.05%、98.55%和99.88%，占比较高。

报告期内，标的公司向鑫隆越科技及直销客户销售产品的锂电领域毛利率如下：

类别	2026年1-3月	2025年度	2024年度
鑫隆越科技	22.94%	24.97%	21.90%
直销客户	36.83%	30.67%	31.40%

报告期内，标的公司向鑫隆越科技销售锂电领域产品的毛利率分别为21.90%、24.97%、22.94%，总体较为稳定；标的公司向直销客户销售锂电领域产品的毛利率分别为31.40%、30.67%、36.83%，与鑫隆越科技的毛利率存

在一定差异，主要原因为贸易商承担客户开发、商务沟通及采购协调等渠道职能，标的公司定价时相应考虑其渠道服务及合理利润空间，贸易商模式整体毛利率通常低于直销模式。

综上，标的公司综合产品类型、规格配置、定制要求、采购批量及销售模式等因素确定销售价格。向鑫隆越科技销售锂电领域产品的毛利率低于直销客户，主要系贸易商渠道服务及合理利润空间所致，具有商业合理性，相关销售定价具有公允性。

（二）报告期各期鑫隆越科技的采购内容、数量、金额及变动原因，采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形

1、报告期各期采购内容、数量、金额及变动原因

报告期内，鑫隆越科技向标的公司采购具体情况如下：

单位：套、万元

产品类别	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
直线传动系统	979	220.40	4,694	1,027.95	1,457	348.50
直线导轨副	25,689	232.68	70,159	760.78	3,191	39.77
滚珠丝杠副	543	15.13	764	19.78	138	4.89
其他	-	2.49	-	6.40	-	1.08
合计	-	**470.70**	-	**1,814.90**	-	**394.24**

2025年度，标的公司向鑫隆越科技销售收入较2024年度增长360.36%，主要系双方在锂电设备领域的深化合作，信宇人、精实机电及宏唯自动化等终端客户采购需求增加，带动鑫隆越科技采购规模扩大，其中精实机电相关直线导轨副需求增加，使该类产品采购规模及占比明显提高。

2、采购商品的终端销售情况、期后销售周期，是否存在囤货、销售退回等情形

鑫隆越科技根据终端客户需求向标的公司采购，标的公司按照其要求，销售至鑫隆越科技产品主要通过快递等方式直接发运至终端客户。报告期末，标的公司向鑫隆越科技销售的产品不存在库存情况，已实现终端销售，鑫隆越科技不存在囤货情况。

报告期，标的公司对鑫隆越科技的销售退货金额分别为1.05万元、0.00万元及1.60万元，整体金额较小，占同期收入的比例分别为0.27%、0.00%、0.34%，比例较低，对收入整体影响极小。

（三）终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系，通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性

1、终端客户具体情况，采购原因、用途及期后使用情况，是否与标的公司存在关联关系或其他密切关系

报告期内，鑫隆越科技的主要终端客户为信宇人、精实机电及宏唯自动化等锂电池及自动化设备制造企业，主要终端客户对应的销售内容、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

主要终端客户	主要销售内容	2026年1-3月		2025年度		2024年度		是否存在关联关系或其他密切关系
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	
信宇人	直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副	176.60	37.52%	645.47	35.56%	205.01	52.00%	否

主要终端客户	主要销售内容	2026年1-3月		2025年度		2024年度		是否存在关联关系或其他密切关系
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	
精实机电	直线传动系统、直线导轨副	131.84	28.01%	518.33	28.56%	2.46	0.62%	否
宏唯自动化	直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副	62.04	13.18%	359.39	19.80%	105.28	26.70%	否
主要终端合计		**370.48**	**78.71%**	**1,523.20**	**83.93%**	**312.75**	**79.33%**	

注：各终端客户销售收入为标的公司通过鑫隆越科技销售收入口径，占比为各终端客户销售收入占标的公司销售鑫隆越科技收入比例。

信宇人主要包括深圳市信宇人科技股份有限公司及其控制的惠州市信宇人科技有限公司。深圳市信宇人科技股份有限公司为科创板上市公司，主要从事锂电池生产设备、关键零部件及其他自动化设备的研发、生产与销售，其采购标的公司产品主要用于相关设备的传动、导向及定位配套。标的公司能够根据设备精度、负载及行程要求提供产品选型和定制配套，满足其设备制造需求。

精实机电主要包括湖北精实机电科技有限公司、深圳市精实机电科技有限公司，为创业板上市公司华自科技控制的企业，主要从事锂电池后端自动化设备业务，产品涵盖锂电测试设备，采购以直线导轨副为主，并采购部分直线传动系统，用于相关设备的运动导向及传动配套。相关直线导轨副需求具有型号规格相对集中、采购批量较大的特点，标的公司能够结合其设备配套需求组织批量生产和供货。

宏唯自动化为中山市宏唯自动化科技有限公司，主要从事锂电池及相关自动化设备业务。其根据设备制造及项目配套需求，采购标的公司的直线传

动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副，主要用于设备的传动、导向和定位。标的公司能够提供不同负载、行程及规格的产品，并配合开展选型及技术对接，满足其设备项目的配套要求。

终端客户根据自身销售及生产需求采购标的公司产品，报告期主要终端客户采购的相关产品不存在积压，主要用于设备生产配套。标的公司与上述主要终端客户之间不存在关联关系或其他密切关系，相关采购基于终端客户自身设备制造及生产经营需求。

2、通过鑫隆越科技采购而非直接采购的原因及合理性

鑫隆越科技在锂电设备领域具有一定客户资源，与相关终端客户已建立业务联系，承担客户开发、订单对接、商务沟通及采购协调等职能。终端客户根据设备项目需求，通过既有采购渠道向鑫隆越科技采购，有利于衔接不同批次、规格的产品需求，减少采购沟通环节。

鑫隆越科技负责商务对接，标的公司负责产品生产、交付及相关技术支持。标的公司直接发运至终端客户为主，能够满足终端客户产品交付和技术服务需求。因此，相关终端客户通过鑫隆越科技采购具有实际业务基础和商业合理性。

（四）结合（2）-（4）进一步说明向鑫隆越科技销售的具体情况及相关收入的真实性

鑫隆越科技主要从事工业自动化相关产品贸易，同时经营伺服电机、PLC、直线电机等产品，并非专门销售标的公司产品。报告期内，鑫隆越科技向标的公司采购的产品主要用于满足终端客户的配套采购需求，其采购规模与自身经营规模相匹配。双方合作中，鑫隆越科技主要负责客户开发、商务沟通

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

及采购协调，标的公司负责产品生产、交付及技术支持，通过各自的客户资源和产品技术能力满足终端客户采购需求，具有商业合理性。鑫隆越科技实际控制人张卫及股东张剑云、尚兵曾短期任职标的公司，张卫入职标的公司前已经控股鑫隆越科技；除此外，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与鑫隆越科技之间不存在其他关联关系、特殊关系、购销外业务合作或利益安排；标的公司与主要贸易商之间不存在资金拆借等非经营性资金往来。

报告期内，鑫隆越科技的主要终端客户包括科创板上市公司信宇人及其控制的企业、创业板上市公司华自科技控制的精实机电，以及专业锂电设备制造企业宏唯自动化。上述客户具有上市公司背景或专业设备制造经验，业务涵盖锂电池生产设备、锂电测试及自动化设备等，采购标的公司产品主要用于相关设备的传动、导向及定位配套等。终端客户具备相应的设备研发制造及市场经营基础，标的公司产品已形成实际配套应用，且主要终端客户持续采购、复购率较高。报告期内，相关终端客户设备配套需求增加，带动鑫隆越科技向标的公司的采购规模扩大。标的公司与上述主要终端客户不存在关联关系或其他密切关系。

报告期内，鑫隆越科技根据终端需求分批采购，每月多次下单，单次采购金额较小。相关产品主要由标的公司直接发运至终端客户并由其签收，销售周期较短，与采购频率及单次采购规模相匹配。鑫隆越科技期后回款因其自身下游客户结算周期较长，回款节奏相对偏慢，但相关款项处于陆续回款过程中。报告期各期末，鑫隆越科技不存在标的公司产品库存，相关产品已实现终端销售；报告期内退换货金额较少，不存在大额异常退换货情况。标

的公司不存在通过鑫隆越科技压货、调节收入的情形。综上，标的公司向鑫隆越科技的销售以终端客户实际需求为基础，采用买断式销售，按照订单组织生产、交付，并于商品控制权转移时确认收入。相关产品已实现终端销售，相关收入真实、准确，不存在囤货或通过向贸易商压货调节收入的情形。

八、会计师核查程序及核查意见

（一）会计师核查不同销售模式下的主要客户情况，进一步核查贸易收入及其终端销售情况，说明核查措施、比例、依据和结论

1、不同销售模式下的主要客户核查措施、比例、依据：

（1）获取报告期销售明细，区分销售模式统计各期前五大客户、销售金额及占比；查阅同行业可比公司公开资料，比较其销售模式构成，核查标的公司销售模式的合理性；

（2）了解各销售模式的目标市场、客户群体、收入确认时点及毛利率差异，获取主要客户销售合同，核实主要合同条款；

（3）对销售收入执行抽样测试，从订单、发货、签收、对账、开票、收款各环节抽样，检查销售控制执行有效性；

（4）通过网络公开信息核查主要客户工商信息、股权结构，访谈主要客户，了解合作背景、采购用途及与标的公司关联关系；

（5）对主要客户销售额及往来余额执行函证，报告期各期回函和替代确认收入金额占总收入的比例分别为91.80%、91.06%、91.61%；

（6）对主要客户进行实地走访，报告期走访客户收入占总收入的比例分别为72.85%、79.47%、80.05%；对贸易商客户穿透至终端；

（7）统计并复核报告期内标的公司直销客户和贸易商客户的毛利率，并

分析贸易商客户和直销客户毛利率区别的原因；

（8）取得报告期各期不同销售模式前五大客户销售明细，分析新增、退出客户及同一客户采购金额变动的原因。访谈相关客户并查阅其公开披露的年度报告等资料，了解其经营状况及所处行业景气度；

（9）取得标的公司及其子公司、控股股东、实际控制人报告期内的银行账户流水及往来明细，与主要客户名单比对，对大额、异常资金流水穿透核查，核查是否存在非经营性资金往来。

2、贸易商收入及其终端销售情况核查措施、比例、依据

（1）了解标的公司的行业特点、产品特性、采用贸易商模式的必要性和合理性、是否符合行业惯例；

（2）选取贸易商销售样本进行抽样测试，检查销售合同/订单、出库单、物流单据、签收单、对账单、发票、记账凭证、回款单据等资料，核查相关控制是否有效执行；

（3）获取标的公司与主要贸易商签订的销售合同，对合同关键条款进行检查；

（4）通过公开渠道对报告期内主要贸易商的工商资料进行检查，核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、股权结构、主要人员、员工人数等工商信息；

（5）对报告期各期主要贸易商客户进行函证。报告期内，会计师对贸易商客户执行函证程序的情况如下：

项 目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
贸易商收入总额（A）	1,939.41	4,104.66	1,513.18
贸易商收入发函金额（B）	1,882.63	4,026.08	1,487.52

项 目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
回函确认金额（C）	1,882.63	4,026.08	1,487.52
贸易商收入发函比例（D=B÷A）	97.07%	98.09%	98.30%
贸易商收入回函比例（E=C÷B）	100.00%	100.00%	100.00%

（6）对标的公司报告期内四家主要贸易商客户进行实地走访，获取上述客户签字或盖章的访谈纪要、被访谈人名片或身份证明、访谈照片、客户营业执照或工商信息查询报告，了解交易的真实性，以及贸易商客户与标的公司之间的业务合作情况，了解标的公司贸易商客户基本情况、与标的公司的合作历史和合作模式、主要贸易商的下游客户情况及对应终端客户情况，是否专门销售标的公司产品，采购规模是否与其自身业务规模相匹配；

对主要贸易商客户的核查比例如下：

项 目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
贸易商当期收入总额	1,939.41	4,104.66	1,513.18
走访贸易商客户收入	1,882.63	4,026.08	1,487.52
贸易商走访收入÷贸易商营业收入	**97.07%**	**98.09%**	**98.30%**

（7）报告期各期，标的公司四家主要贸易商销售收入占标的公司贸易商收入的比例分别为 98.30%、98.09%、97.07%；经访谈、函证，上述贸易商期末基本无库存，不存在贸易商期末大规模囤货的情形；

（8）对主要贸易商的主要终端客户进行实地走访，了解其经营规模、合作历史、采购用途、结算方式及终端销售实现情况。同时，通过网络查询主要终端客户的工商信息及股权结构，核查标的公司产品实现终端销售的真实性以及终端客户与标的公司之间的关联关系；

对主要贸易商终端客户的具体核查比例如下：

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

单位：万元

项 目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
主要贸易商当期收入总额	1,882.63	4,026.08	1,487.52
终端客户走访收入	1,647.08	3,264.86	1,041.20
终端客户走访收入÷主要贸易商当期收入总额	87.49%	81.09%	70.00%

（9）执行分析性复核程序，取得标的公司销售明细表，分析报告期内标的公司贸易商收入及占比、毛利率情况，并与同行业可比公司情况作对比，识别是否存在重大差异或异常波动；分析标的公司直销和贸易商客户毛利率上差异情况；

（10）对贸易商收入执行截止测试程序，检查资产负债表日前后的销售收入确认时点是否准确；

（11）对贸易商收入执行抽样测试，查验销售合同/销售订单、出库单、送货签收单、物流单据、记账凭证、发票、对账单、回款凭证、银行回单等，验证收入真实性和准确性；

（12）取得标的公司报告期各期的银行流水、应收账款明细表，对主要贸易商的回款进行检查，核对交易金额与账面记录是否相符，核查是否存在第三方回款等异常情形；

（13）获取报告期内标的公司及标的公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水，核查其与贸易商及主要人员之间是否存在非经营性资金往来；

（14）检查标的公司及其关联方与标的公司的贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系，并通过访谈确认标的公司及其关联方与标的公司报告期内的主要贸易商、贸易商主要终端客户是否存在其他特殊关系或业务合作。

3、核查结论

经核查，会计师认为：

标的公司不同销售模式的划分准确、合理，各模式下主要客户、收入金额及占比披露真实准确；收入确认符合企业会计准则相关规定；除鑫隆越科技实际控制人张卫及股东张剑云、尚兵曾在标的公司短期任职外，标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与主要贸易商及其终端客户不存在关联关系、其他特殊关系或购销外业务合作，不存在非经营性资金往来；报告期内不存在无商业实质交易、期末突击销售或向客户铺货的情形。

标的公司贸易商模式具备合理性，贸易商模式收入具有真实性。报告期内，标的公司贸易商不存在期末压货的情况，终端销售情况较好。

（二）针对问询问题，会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

（1）获取标的公司报告期收入明细、客户清单及销售模式划分资料，与总账、审定报表核对；按同一控制口径汇总客户，复核不同销售模式下主要客户及终端客户的销售内容、收入金额、占比及毛利率；

（2）查阅主要贸易商合同、订单及定价资料，了解买断安排、控制权转移、结算、退换货及风险承担情况；结合产品特点、渠道职能及同行业公司情况，分析贸易商模式的商业合理性、同一终端通过不同渠道采购及贸易商收入占比提高的原因；

（3）获取主要客户、贸易商及终端客户的工商资料、调查表及访谈资料，核查其主营业务、股权及控制关系、合作时间；结合贸易商经营规模及其他供应商产品销售情况，分析采购内容、采购规模与经营业务的匹配性，以及

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

是否专门销售标的公司产品；

（4）获取关联方调查资料，交叉核对主要贸易商、终端客户与标的公司及相关主体的关系；结合相关主体资金流水，核查是否存在非经营性资金往来、体外回款或其他利益安排；

（5）对主要直销客户及贸易商实施函证、销售抽样测试，核对订单、出库单、物流单、签收单等相关信息，对主要直销客户、贸易商及其终端客户实施访谈，了解主要贸易商及其终端客户采购原因、用途及期后使用情况；

（6）获取主要贸易商订单明细及采购频次汇总表，分析采购频率、单次采购规模与终端订单及交付周期的匹配性；取得2026年新增订单及销售明细进行对比，检查期末集中采购、发货及期后退回情况；

（7）获取主要贸易商应收款项、票据及期后收款明细，核对银行回单及票据结算资料，检查期后回款情况；根据访谈了解主要贸易商期末库存情况、取得退换货明细，核查是否存在压货、调节收入或大额异常退换货；

（8）获取前五大客户销售明细、订单并进行访谈，分析客户新增、退出及采购金额变动原因；分析客户合作稳定性、采购可持续性及供应商替代风险；

（9）针对鑫隆越科技，核对各期销售内容、数量、金额情况，分析销售变动的原因和销售价格的公允性，对鑫隆越主要终端客户进行访谈，了解终端客户通过其采购的原因，分析采购的必要性及合理性。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

（1）标的公司采用直销为主、贸易商销售为辅的模式，与产品品类及规

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

格较多、应用广泛、下游客户具有多品类配套采购需求的特点相适应。主要贸易商渠道有助于拓展锂电设备领域业务，同一终端通过不同模式采购及贸易商收入占比提高具有业务基础，销售模式具有商业合理性；

（2）主要客户采购内容与其经营业务相匹配，贸易商采购规模与经营规模相适应，不存在主要贸易商专门销售标的公司产品的情形。鑫隆越科技相关人员任职、持股及结算背景，以及购销外合作已作披露；除已披露事项外，不存在其他关联关系、特殊关系或购销外业务合作，不存在非经营性资金往来；

（3）主要贸易商终端客户采购产品与其设备制造业务相匹配，相关交易具有真实业务背景，持续采购及复购情况对客户合作稳定性和收入可持续性形成支持；除已披露事项外，不存在其他关联关系或特殊关系；

（4）主要贸易商采购频率及单次采购量分布合理，与期后销售周期相匹配，期后回款情况良好。标的公司不存在通过贸易商压货、调节收入的情形，报告期及期后不存在大额异常退换货；

（5）前五大客户变化主要与下游需求、项目采购、供应链安排及标的公司业务资源配置有关，具有合理性。标的公司与主要客户具有持续合作基础，虽面临正常市场竞争及供应商替代风险，但不存在对客户合作稳定性和采购可持续性构成重大不利影响的情形；

（6）鑫隆越科技采购标的公司产品具有必要性及合理性。其与其他直销客户的采购产品在类型、规格、配置、定制要求及交易条件等方面存在差异，大类平均售价、单位成本及毛利率不具有直接可比性，结合具体产品成本及定价依据，相关销售价格具有公允性。鑫隆越科技不存在囤货、异常销售退

回情形，标的公司相关销售收入真实，不存在虚构交易、调节收入的情形。

问题 9．关于标的公司成本与毛利率

根据重组报告书，（1）标的公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、代工成本及合同履约成本，其中直接材料、代工成本占比逐年上升；（2）报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为 22.20%、31.67%和 36.11%。其中，直线传动系统系列毛利率分别为 22.41%、32.56%和 36.19%，直线导轨副毛利率分别为 22.03%、28.22%和 33.71%，滚珠丝杠副毛利率分别为 31.14%、45.58%和 54.45%，整体呈现增长趋势；（3）同行业上市公司的主营业务毛利率均值分别为 25.38%、25.34%和 26.53%；（4）标的公司净利润分别为-630.98 万元、3,236.04 万元和 2,188.37 万元，上市公司销售净利率分别为 2.06%、1.69%和 5.13%。

请公司披露：（1）标的公司各类成本变动原因，与收入变动的匹配性及依据，成本结构变化的原因和合理性，标的公司成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，进一步说明代工成本占比上升的原因及合理性；（2）结合各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异、采购价格公允性等，分析直接材料成本的完整性；结合生产人员数量、能否满足生产需求及依据，生产人员平均薪酬及薪酬合理性，并与同行业可比公司对比，分析直接人工成本的完整性；结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析制造费用的完整性；（3）结合代工成本与委外加工产品销量的匹配性、委外加工价格公允性等，说明代工成本变动与生产经营情况的匹配性及相关成本结转的完整性；结合（1）

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

-（3），综合分析标的公司各类成本结转的完整性及依据；（4）结合产品主要应用领域、行业供需关系及竞争状况，标的公司所处行业优势及主要客户构成、产品单位售价和成本变化、成本管控等，量化分析标的公司各类产品毛利率变动原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势存在差异的原因；（5）标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，区分各类主要产品，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因；（6）结合行业周期、供需关系、市场竞争等行业因素以及标的公司所处发展阶段，说明标的公司2024年亏损的主要原因，量化分析2025年收入增长且扭亏为盈的原因，与同行业可比公司业绩变动是否一致，进一步说明标的公司与上市公司销售净利率存在差异的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查标的公司成本结转完整性和毛利率准确性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、标的公司各类成本变动原因，与收入变动的匹配性及依据，成本结构变化的原因和合理性，标的公司成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因，进一步说明代工成本占比上升的原因及合理性

（一）标的公司各类成本变动原因，与收入变动的匹配性及依据，成本结构变化的原因和合理性

1、标的公司各类成本变动原因，成本结构变化的原因和合理性

报告期内，标的公司主营业务成本具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例
直接材料	4,637.39	67.10%	11,316.69	61.28%	7,945.18	61.45%
直接人工	591.82	8.56%	2,034.33	11.02%	1,614.54	12.49%
制造费用	479.74	6.94%	1,978.19	10.71%	1,787.22	13.82%
代工成本	1,080.17	15.63%	2,794.18	15.13%	1,228.22	9.50%
合同履约成本	121.63	1.76%	345.15	1.87%	354.50	2.74%
合计	**6,910.74**	**100.00%**	**18,468.54**	**100.00%**	**12,929.66**	**100.00%**

报告期内，标的公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、代工成本及合同履约成本。其中，直接材料占主营业务成本的比例分别为61.45%、61.28%和67.10%，直接人工占主营业务成本的比例分别为12.49%、11.02%和8.56%，制造费用占主营业务成本的比例分别为13.82%、10.71%和6.94%，代工成本占主营业务成本的比例分别为9.50%、15.13%和15.63%。

报告期内，标的公司直接材料占比在2024年度和2025年度较为稳定，2026年1-3月占比有所提升，一是自产产品产销规模快速扩张，产能利用率提升，产生规模效应，摊薄单位产品分摊的固定人工与制造费用；同时生产效率改善，进一步降低单位产品人工与耗费，使得自产产品对应的直接人工、制造费用占营业成本比重逐年下降；二是标的公司代工产品销售收入增长，使得2025年度及2026年1-3月代工成本占比高于2024年度；叠加上述两项因素，直接材料占比相应变动。标的公司合同履约成本占比呈下降趋势，主要系通过切换物流运输商，谈判运输价格，合同履约成本控制较好。

2、与收入变动的匹配性及依据

报告期内，标的公司各类主营业务成本占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
直接材料	4,637.39	42.87%	11,316.69	41.87%	7,945.18	47.81%
直接人工	591.82	5.47%	2,034.33	7.53%	1,614.54	9.71%
制造费用	479.74	4.44%	1,978.19	7.32%	1,787.22	10.75%
代工成本	1,080.17	9.99%	2,794.18	10.34%	1,228.22	7.39%
合同履约成本	121.63	1.12%	345.15	1.28%	354.5	2.13%
合计	**6,910.74**	**63.89%**	**18,468.54**	**68.33%**	**12,929.66**	**77.80%**

报告期内，标的公司直接材料占主营业务收入的比例分别为47.81%、41.87%和42.87%，直接人工占主营业务收入的比例分别为9.71%、7.53%和5.47%，制造费用占主营业务收入的比例分别为10.75%、7.32%和4.44%，代工成本占主营业务收入的比例分别为7.39%、10.34%和9.99%。

报告期内，标的公司直接材料占主营业务收入的比例2024年比2025年度及2026年1-3月高，主要系2024年光伏领域产品销售金额占比较高而其毛利率相对较低；直接人工和制造费用占比呈下降趋势，主要原因系标的公司生产规模扩大带来的规模效应、生产效率及产能利用率提升所致；代工成本占比在2024年较低，2025年度及2026年1-3月占比上升，主要原因系标的公司销售收入增长，为解决部分产能瓶颈问题，加大代工产品的采购。

报告期内，随着标的公司生产销售规模持续扩大，规模效应叠加效率提升带来了显著的降本增效成果，直接人工和制造费用成本占比不断下降，有效降低了产品单位成本，导致主营业务成本占主营业务收入比例下降。同时，

标的公司为解决部分产能瓶颈问题，加大代工产品的采购，导致2025年度、2026年1-3月代工成本占比较2024年度有所上升。

综上，标的公司成本结构变动具有合理性，收入与成本的变动具有匹配关系。

（二）标的公司成本结构与同行业可比公司的对比情况及差异原因

同行业可比公司未单独列示与标的公司口径一致的代工成本。为辅助比较成本结构，以下列示标的公司扣除单独核算的代工成本后的成本构成。剔除代工因素后的标的公司自产产品的料工费占比如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	4,637.39	79.54%	11,316.69	72.20%	7,945.18	67.90%
直接人工	591.82	10.15%	2,034.33	12.98%	1,614.54	13.80%
制造费用及其他	601.37	10.31%	2,323.34	14.82%	2,141.72	18.30%
自产产品成本合计	**5,830.57**	**100.00%**	**15,674.36**	**100.00%**	**11,701.44**	**100.00%**

注：制造费用及其他=制造费用+合同履约成本+其他，自产产品成本=主营业务成本-代工成本。

标的公司及同行业可比公司成本构成情况如下：

单位：万元

可比公司	类别	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
		金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例	金额	占主营业务成本比例
恒而达	直接材料	未披露	未披露	31,658.41	65.88%	29,844.27	72.80%
	直接人工	未披露	未披露	6,087.14	12.67%	3,735.36	9.11%
	制造费用及其他	未披露	未披露	10,304.71	21.45%	7,417.05	18.09%
	合计	**未披露**	**未披露**	**48,050.26**	**100.00%**	**40,996.68**	**100.00%**
秦川机床	直接材料	未披露	未披露	224,939.31	66.99%	218,561.63	67.89%
	直接人工	未披露	未披露	46,382.36	13.81%	43,254.53	13.44%
	制造费用及其他	未披露	未披露	64,449.81	19.19%	60,103.58	18.67%
	合计	**未披露**	**未披露**	**335,771.48**	**100.00%**	**321,919.74**	**100.00%**
长盛轴承	直接材料	未披露	未披露	52,829.77	67.90%	47,052.43	68.23%
	直接人工	未披露	未披露	7,623.51	9.80%	6,513.97	9.45%
	制造费用及其他	未披露	未披露	17,350.21	22.30%	15,392.19	22.32%
	合计	**未披露**	**未披露**	**77,803.49**	**100.00%**	**68,958.59**	**100.00%**
平均值	直接材料	未披露	未披露	103,142.50	67.03%	98,486.11	68.41%
	直接人工	未披露	未披露	20,031.00	13.02%	17,834.62	12.39%
	制造费用及其他	未披露	未披露	30,701.58	19.95%	27,637.61	19.20%
	合计	**未披露**	**未披露**	**153,875.08**	**100.00%**	**143,958.34**	**100.00%**
博泰智能	直接材料	4,637.39	79.54%	11,316.69	72.20%	7,945.18	67.90%
	直接人工	591.82	10.15%	2,034.33	12.98%	1,614.54	13.80%
	制造费用及其他	601.36	10.31%	2,323.34	14.82%	2,141.72	18.30%
	自产产品合计	**5,830.57**	**100.00%**	**15,674.36**	**100.00%**	**11,701.44**	**100.00%**

标的公司2024年度成本结构与行业平均值基本一致。2025年度，标的公司材料成本占比提高主要由于制造费用占比下降；直接人工成本属半变动成

本，产量提高时固定薪酬部分被摊薄，其占主营业务成本的比重随之下降；制造费用占比下降主要系随销售收入增长，生产规模扩大，生产效率提升，从而摊薄固定成本，导致标的公司制造费用占比较行业平均值下降。

（三）代工成本占比上升的原因及合理性

报告期内，标的公司代工成本占比为9.50%、15.13%、15.63%，呈上升趋势，主要系2025年起锂电业务持续增长，带动标的公司订单和销量快速增长，受制于产能因素，标的公司加大代工产品的采购以保障销售订单的交付。

综上，标的公司成本结构变化整体符合行业特征及其自身经营情况，代工成本占比上升具有合理性。

二、结合各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异、采购价格公允性等，分析直接材料成本的完整性；结合生产人员数量、能否满足生产需求及依据，生产人员平均薪酬及薪酬合理性，并与同行业可比公司对比，分析直接人工成本的完整性；结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析制造费用的完整性

（一）各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异、采购价格公允性等，分析直接材料成本的完整性

1、各类原材料理论耗用量及合理性、实际耗用量与理论耗用量的差异

直线传动行业具有显著的非标定制化特征，下游应用场景复杂且产品型号繁多。报告期内标的公司产品规格型号达数万个且更新较快，每年新增规格型号上万个。标的公司产品主要为客户定制产品，根据客户需求制定产品BOM表，因此BOM表理论耗用量具备合理性。

标的公司原材料主要为铝型材和钢型材，为核心产品的主要原材料，其他原材料较为分散，且单类原材料金额占比均低于10%，具体原材料构成详见本回复之“问题13 关于标的公司采购与供应商/一/1、主要采购内容、采购金额及价格变动趋势”。 标的公司主要原材料铝型材和钢型材的理论耗用量与实际耗用量对比如下：

年度	原材料	理论消耗数量（吨）	实际消耗数量（吨）	差异率
2026年1-3月	铝型材	361.67	365.82	1.15%
	钢型材	220.47	224.51	1.83%
2025年	铝型材	976.00	982.66	0.68%
	钢型材	967.16	1,009.30	4.36%
2024年	铝型材	843.76	849.16	0.64%
	钢型材	503.05	524.26	4.22%

注：差异率=（实际消耗数量-理论消耗数量）÷理论消耗数量，理论消耗数量与实际消耗数量为统计生产半成品或者产成品过程中消耗数量。

由上表可见，铝型材报告期内的差异率为0.64%、0.68%和1.15%，钢型材报告期内的差异率为4.22%、4.36%和1.83%，报告期内标的公司各主要原材料实际耗用量与理论耗用量之间的差异较小，差异主要系生产过程中存在少量不良品，为完成目标产量补充领用材料，导致实际消耗数量大于理论消耗数量。

2、采购价格公允性

标的公司主要原材料为铝型材与钢型材。标的公司采购价主要由“金属基价＋加工费”构成：金属基价均以下单时市场公开报价的均价确定；加工费则以加工费基础价为起点，结合不同型号产品的加工难度综合确定，采购价格公允。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

报告期内，标的公司采购主要原材料单位价格波动情况如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
铝型材（元/公斤）	24.78	22.64	22.60
钢型材（元/公斤）	7.10	7.65	8.06

报告期内，标的公司铝型材平均采购价格为22.60元/公斤、22.64元/公斤、24.78元/公斤，2026年一季度呈上涨趋势，同期国家统计局披露的流通领域重要生产资料市场价格变动情况中铝锭（A00）采购均价分别为19.94元/公斤、20.68元/公斤、24.00元/公斤，铝型材采购价格与铝锭市场价格变动趋势一致。

报告期内，标的公司钢型材平均采购价格为8.06元/公斤、7.65元/公斤、7.10元/公斤，呈下降趋势；同期国家统计局披露的流通领域重要生产资料市场价格变动情况中螺纹钢（Φ20mm,HRB400）采购均价分别为3.54元/公斤、3.21元/公斤、3.18元/公斤，螺纹钢市场价格呈下降趋势，与标的公司钢型材采购价格变动趋势不存在明显差异。标的公司采购的钢型材主要为导轨型材和滑块型材，与螺纹钢相比，导轨型材和滑块型材通常为高碳钢或轴承钢，添加了合金元素，保证耐磨性和疲劳强度，并经过剥皮、抽料、淬火等工序处理，保证钢材的硬度和韧性，由钢材加工为钢型材的加工成本较高，故钢型材的单价高于螺纹钢。

报告期内，标的公司主要原材料采购价格的变动趋势与市场公开价格走势一致，采购价格具有公允性。

综上，报告期内，标的公司主要原材料单位生产实际耗用量与理论耗用量较为接近，采购价格公允，直接材料成本具备完整性。

（二）结合生产人员数量、能否满足生产需求及依据，生产人员平均薪酬及薪酬合理性，并与同行业可比公司对比，分析直接人工成本的完整性

1、生产人员数量、能否满足生产需求及依据

（1）生产人员数量与生产流程及部门分布

报告期内，标的公司生产人员月平均人数分别为186人、205人和218人，逐年增加，主要系下游锂电等行业的设备投资需求持续释放，标的公司订单及产量持续攀升，相应扩大一线生产人员规模。报告期内，标的公司直接生产人员数量能够满足生产交付需求，生产人员数量与生产流程及部门分布情况如下：

单位：人

序号	生产流程	对应生产部门	2026年1-3月	2025年度	2024年度
1	滚珠丝杆加工	卧加部	18	18	18
2	导轨（滑轨）加工	导轨部、研磨部、现配部、线配部	73	67	54
3	滑块（滑座）加工	滑座部、滑块研磨部	18	16	11
4	加工件、底座加工	机加部、CNC部、立加部	54	53	59
5	模组组装（总装）	装配部、模组生产部	50	47	41
6	直线电机模组	直线电机中心、直驱制造中心	5	4	3
合计			218	205	186

从上表可以看出，标的公司直接生产人员主要分布于导轨（滑轨）加工、加工件及底座加工、模组组装（总装）等环节。报告期内，导轨（滑轨）加工环节人员分别为54人、67人和73人，随产量增长人员相应增加；加工件、底座加工环节人员分别为59人、53人和54人，2025年及2026年1-3月人数较2024年人数下降主要系CNC、立加部门机台设备自动化升级，所需人工

减少；模组组装（总装）环节人员分别为41人、47人和50人，随业务规模扩大相应增加；其余环节人员数量相对较少，报告期内变动合理。

综上，标的公司在各生产环节均配置相应的人员，满足生产需要。

（2）产量与生产人员数量及薪酬变动

报告期内，标的公司直线传动系统销售收入占主营业务收入的比例分别为79.16%、73.25%和75.02%，直线传动系统产品产量与生产人员薪酬变动情况如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统产量（万套）	4.91	12.83	9.14
生产人员数量（人）	218	205	186
生产人员人均产量（套/人）	225.23	625.85	491.40
生产人员平均薪酬（万元/人）	2.98	10.07	9.66
单位产量直接人工（元/套）	132.16	160.82	196.62

注1：生产人员人均产量（套/人）=直线传动系统产量÷生产人员数量

注2：单位产量直接人工（元/套）=生产人员平均薪酬×生产人员数量÷直线传动系统产量

报告期内，标的公司直线传动系统单位产量直接人工分别为196.62元/套、160.82元/套和132.16元/套，整体呈下降趋势，主要系标的公司通过外协加工减少部分内部加工工作量，并通过优化人员排班、调整组装人员配置及劳务外包提升装配能力和人均产出，直线传动系统产量增幅高于相应直接人工投入增幅。

（3）相关配组及装配环节的人员工时投入

报告期内，标的公司根据订单及生产需求配置生产人员，统筹各生产环节的人员安排。直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副对应生产流程的人员配置及相关装配环节工时情况如下：

产品类别	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	平均生产人数（人）	65	59	41
	相关装配环节工时（小时）	46,772.50	145,800.26	96,070.00
直线导轨副	平均生产人数（人）	86	78	54
	相关装配环节工时（小时）	37,602.00	118,792.70	46,675.00
滚珠丝杠副	平均生产人数（人）	18	19	18
	相关装配环节工时（小时）	10,129.00	33,776.00	26,819.50

2025年度，直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副对应生产流程的平均生产人数分别由2024年度的41人、54人及18人增加至59人、78人及19人；同期，三类产品相关装配环节工时分别增长51.76%、154.51%及25.94%。上述人员配置及工时投入，为相关产品的生产、配组、装配及交付提供支持。

报告期内，标的公司主要产品产量及单位产量对应装配工时情况如下：

产品类别	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	相关装配环节工时（小时）	46,772.50	145,800.26	96,070.00
	产量（万套）	4.91	12.83	9.14
	单位产量对应装配工时（小时/套）	0.9532	1.1361	1.0511
直线导轨副	相关装配环节工时（小时）	37,602.00	118,792.70	46,675.00
	产量（万套）	20.18	57.62	21.65
	单位产量对应装配工时（小时/套）	0.1864	0.2062	0.2155
滚珠丝杠副	相关装配环节工时（小时）	10,129.00	33,776.00	26,819.50
	产量（万套）	5.48	11.88	7.64
	单位产量对应装配工时（小时/套）	0.1850	0.2843	0.3510

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

报告期内，直线传动系统单位产量对应装配工时呈先升后降趋势，直线导轨副及滚珠丝杠副单位产量对应装配工时呈下降趋势。标的公司各类产品的尺寸、精度及配套配置不同，相应配组、装配及调试工作量存在差异，各期生产的产品规格及组合变化、订单的分布情况等因素，均可能导致各期单位产量对应的装配工时有所波动。

直线导轨副生产所使用的部分导轨虽然无需在厂内再次进行三面磨削，但仍需由标的公司进行切削等后续加工及配组、装配。因此，相关生产投入除体现在三面磨削等核心加工环节外，还体现在后续配组、装配环节的人员投入。2025 年度，直线导轨副相关装配环节工时增长 154.51%，与标的公司扩大配组、装配规模的生产安排相适应。不同长度、精度及滑块配置的导轨副所需配组、装配工作量存在差异；滚珠丝杠副也因螺母尺寸、精度及配套要求不同，对应不同的配组、装配工作量，相关产品单位产量对应装配工时随各期产品组合及生产安排变化而有所差异。

直线传动系统的生产包括基座及配件加工、零部件配组和系统装配等环节。2025 年度，直线传动系统产量由 2024 年度的 9.14 万套增加至 12.83 万套，标的公司通过增加生产人员配置及相关装配环节的工时投入，并统筹零部件供应及加工安排，支持产出增长。不同传动方式、行程、负载及配套配置的模组产品，所需的组装、调试工作量不同，各期生产产品的组合变化相应影响单位产量对应装配工时。

综上，报告期内，标的公司结合订单需求及生产安排配置生产人员、增加相关环节的工时投入，生产人员数量能够满足生产需求。

2、生产人员平均薪酬及薪酬合理性

报告期内标的公司生产人员平均薪酬如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
生产人员薪酬（万元）	648.92	2,063.38	1,797.07
生产人员月均人数（人）	218	205	186
生产人员平均薪酬（万元/人）	2.98	10.07	9.66

报告期内，标的公司生产人员平均人数分别为 186 人、205 人和 218 人，逐年增加，主要系下游锂电等行业的设备投资需求持续释放，标的公司订单及产量持续攀升，相应扩大一线生产人员规模，同时生产人员薪酬也随着产量的增加同步上涨。因此，生产人员平均薪酬及薪酬总额逐年上涨具有合理性。

3、与同行业可比公司对比

报告期内，同行业可比公司平均薪酬水平与标的公司生产人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
秦川机床	未披露	7.27	6.52
长盛轴承	未披露	10.92	9.45
恒而达	未披露	7.92	5.39
可比公司平均值	-	8.70	7.12
标的公司	**2.98**	**10.07**	**9.66**

注：可比公司未单独披露生产人员薪酬，上表按其披露的直接人工金额除以生产人员人数列示。

标的公司平均薪酬高于可比公司平均值，主要系标的公司地处珠三角地

区，区域劳动力用工成本相对较高，长盛轴承地处长三角因此薪酬水平也较高，具有合理性。

4、直接人工成本的完整性

报告期内，标的公司直接人工成本的归集与计量完整。从归集范围看，标的公司将直接从事滚珠丝杆、导轨、模组组装、加工件及底座等生产环节人员的薪酬，均计入直接人工，同时各期薪酬均按权责发生制充分计提。

综上，标的公司生产人员数量与产品产量、业务规模增长相匹配，能够满足生产交付需求；生产人员平均薪酬高于同行业平均值，变动具有合理性；直接人工成本的归集与计量具备完整性。

（三）结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析制造费用的完整性

标的公司机器设备等固定资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
一、账面原值			
房屋建筑物	3,776.73	3,772.41	3,457.58
电子设备	142.32	140.01	169.43
机器设备	5,785.33	5,388.99	5,609.01
运输设备	246.56	243.63	426.11
其他设备	330.19	324.18	325.13
合计	**10,281.13**	**9,869.21**	**9,987.26**
二、账面价值			
房屋建筑物	3,102.48	3,143.05	2,994.19

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
电子设备	18.45	20.91	55.01
机器设备	4,105.64	3,838.47	4,131.09
运输设备	89.70	98.82	190.83
其他设备	148.84	157.35	207.76
合计	**7,465.11**	**7,258.61**	**7,578.87**

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为7,578.87万元、7,258.61万元和7,465.11万元。报告期内，标的公司拥有三面导轨磨床、螺纹磨床等生产装置，固定资产中以机器设备、房屋及建筑物为主，符合公司生产需求特征。

2026年3月末，标的公司生产流程主要机器设备基本情况如下：

单位：万元

序号	生产流程	主要设备名称	数量（台）	原值
1	滚珠丝杆加工	车床、螺纹磨床、钻攻机	15	202.94
2	导轨（滑轨）加工	三面导轨磨床、打孔机、平面磨床、校直机	24	1,650.95
3	滑块（滑座）加工	平面磨床、加工中心	57	1,326.10
4	加工件、底座加工	加工中心	47	1,255.30
5	模组组装（总装）	锁螺丝机	3	30.97
6	直线电机模组	绕线机、平面磨床	2	10.70
合计			**148**	**4,476.96**

由上表可见，标的公司机器设备为核心生产经营资产，涵盖了从原材料预处理到成品包装的全套直线传动生产装置。标的公司拥有包括三面导轨磨床、螺纹磨床等关键设备。上述设备均处于良好运行状态，构成了标的公司完整的生产制造体系。

报告期内，标的公司通过提高产能利用率、引入外协加工及采购代工产品等措施，在固定资产规模总体稳定的情况下实现收入较快增长，符合标的公司的实际经营情况。详细分析详见本问询回复之“问题 17 关于其他/一/（三）固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况的匹配情况”。

标的公司固定资产折旧方法及年限情况如下：

类别	折旧方法	估计残值率（%）	折旧年限（年）	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	5	20	4.75
机器设备	年限平均法	5	10	9.50
运输设备	年限平均法	5	4	23.75
电子设备	年限平均法	5	3	31.67
其他设备	年限平均法	5	5	19

标的公司采用年限平均法计提折旧，房屋及建筑物折旧年限 20 年、机器设备 10 年、运输设备 4 年、电子设备 3 年、其他设备 5 年，残值率均为 5%。上述折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，标的公司机器设备等固定资产能够满足生产需要，机器设备等固定资产折旧政策合理，制造费用归集具备完整性。

三、结合代工成本与委外加工产品销量的匹配性、委外加工价格公允性等，说明代工成本变动与生产经营情况的匹配性及相关成本结转的完整性；结合（1）-（3），综合分析标的公司各类成本结转的完整性及依据

（一）结合代工成本与委外加工产品销量的匹配性、委外加工价格公允性等，说明代工成本变动与生产经营情况的匹配性及相关成本结转的完整性

标的公司结合生产销售计划、库存情况及生产资源配置采购代工产品，

并适度备货。代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，相应采购成本随产品销售结转。

1、代工成本与销量的匹配性

报告期内，标的公司代工产品的销量及单位成本如下：

产品类别	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	销量（万套）	0.74	1.18	0.46
	单位成本（元/套）	1,031.50	1,388.25	1,202.87
直线导轨副	销量（万套）	1.79	4.94	1.09
	单位成本（元/套）	151.79	186.11	450.19
滚珠丝杠副	销量（万套）	0.11	0.26	0.16
	单位成本（元/套）	445.47	889.25	1,134.49

2025 年度，标的公司三类代工产品的销量均较 2024 年度增加，带动相关销售成本增长。其中，直线导轨副及滚珠丝杠副的平均单位成本下降，与各期销售产品的规格及配套配置变化有关。2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副的平均单位成本均较 2025 年度下降，相关成本随各类产品实际销量及对应产品成本结转。报告期内，标的公司代工产品的成本变动与销售规模、产品结构及单位成本变化相匹配。

2、代工产品采购价格的公允性

（1）采购定价机制

标的公司根据代工产品的图纸、技术参数、质量标准及交付要求向合格供应商询价，综合比较供应商报价及供货条件，并结合产品材料、加工要求、采购批量及市场供需情况协商确定采购价格，通过采购合同或订单约定执行。相关采购价格在市场化询价及比质比价的基础上形成，与具体产品的技术要

求、加工投入及交易条件相适应，具有公允性。

（2）代工产品与自产产品单位成本的比较

报告期内，标的公司按已售产品口径计算的代工产品与自产产品单位成本比较情况如下：

单位：元/套

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	1,031.50	1,388.25	1,202.87
	自产	931.81	1,026.91	1,157.76
直线导轨副	代工	151.79	186.11	450.19
	自产	87.89	87.94	110.46
滚珠丝杠副	代工	445.47	889.25	1,134.49
	自产	140.62	161.61	267.47

报告期内，标的公司代工产品的平均单位成本高于相应类别自产产品的平均单位成本。根据下文分析，两类产品在规格尺寸、精度及配套配置方面存在不同，使得单位成本之间存在差异，具有合理性。

（3）代工产品与自产产品毛利率的比较

报告期内，标的公司代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。两类产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方

面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同。

（1）直线传动系统

报告期内，标的公司直线传动系统代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%

报告期各期，标的公司代工产品中的直线传动系统毛利率分别为32.30%、37.89%、29.83%，报告期，自主生产的直线传动系统毛利率分别为21.76%、31.73%、37.18%，2024年度、2025年度代工产品中直线传动系统毛利率高于同期自产产品，2026年1-3月代工产品中直线传动系统毛利率低于同期自产产品，主要系报告期内标的公司代工直线传动系统主要产品与自产直线传动系统主要产品类型及结构存在差异。

报告期内，直线传动系统主要产品收入类型构成情况如下：

生产方式	产品类别	2026年1-3月	2025年度	2024年度
代工	丝杠电缸模组	86.37%	81.07%	79.63%
	主要产品类型小计	**86.37%**	**81.07%**	**79.63%**
自产	滚珠丝杠模组	77.92%	77.15%	72.64%
	同步皮带模组	16.97%	18.11%	20.52%
	主要产品类型小计	**94.90%**	**95.26%**	**93.16%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线传动系统收入计算。

标的公司直线传动系统中代工产品以丝杠电缸模组为主，收入金额分别为651.42万元、2,145.75万元、936.47万元，占代工直线传动系统收入比

例分别为79.63%、81.07%、86.37%；标的公司直线传动系统中自主生产产品以滚珠丝杠模组和同步皮带模组为主，收入金额分别为11,493.26万元、16,339.45万元、6,672.72万元，占自主生产直线传动系统收入比例分别为93.16%、95.26%、94.90%。

综上，标的公司自主生产与代工生产的主要产品类别不同，从而毛利率存在差异，具有合理性。

（2）直线导轨副

报告期内，标的公司直线导轨副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%

报告期内，标的公司代工产品中的直线导轨副毛利率分别为29.32%、40.21%和40.31%，自主生产的直线导轨副毛利率分别为19.42%、23.93%和31.94%。报告期代工直线导轨副毛利率高于自主生产直线导轨副毛利率，主要系代工直线导轨副主要产品与自产直线导轨副主要产品类型及结构存在差异。

报告期内，标的公司直线导轨副主要产品类型收入构成情况如下：

生产方式	产品系列	2026年1-3月	2025年度	2024年度
代工	MB系列	63.74%	74.83%	65.32%
	WE系列	3.75%	6.42%	16.60%
	HB系列	26.98%	6.28%	0.78%
	主要产品类型小计	**94.48%**	**87.53%**	**82.70%**
自产	HB系列	65.58%	55.41%	63.58%
	EB系列	25.64%	33.44%	21.98%
	主要产品类型小计	**91.22%**	**88.85%**	**85.56%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线导轨副收入计算。

标的公司直线导轨副中代工产品以MB系列、WE系列、HB系列为主，其中HB系列以采用法兰型滑块的HBW型产品为主。MB系列直线导轨副为微小型滚珠直线导轨，具有体积小、重量轻的特点，主要用于小型化设备的精密直线导向；WE系列直线导轨副为宽幅型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、力矩承载能力较强的特点，主要用于安装空间受限且力矩承载要求较高的自动化设备；上述主要直线导轨副收入合计金额分别为574.99万元、1,345.95万元、430.39万元，占同期代工直线导轨副收入的比例分别为82.70%、87.53%、94.48%。

标的公司直线导轨副中自产产品以HB系列、EB系列为主，HB系列直线导轨副为重负荷型滚珠直线导轨，具有承载能力较强、刚性较高的特点，主要用于负荷及刚性要求较高的设备直线运动部位，自产HB系列2025年度、2026年1-3月以采用四方型滑块的HBH型产品为主；EB系列直线导轨副为低组装型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、结构紧凑的特点，主要用于安装空间受限的自动化设备。标的公司上述主要直线导轨副收入合计金额分别为1,657.15万元、3,814.43万元、1,550.08万元，占同期自产直线导轨副收入的比例分别为85.56%、88.85%、91.22%。

标的公司代工直线导轨副和自产直线导轨副主要产品具体规格及销售构成存在差异，两种生产方式下的主要系列、具体规格及销售构成有所不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

（3）滚珠丝杠副

报告期内，标的公司滚珠丝杠副代工产品与自产产品毛利率的比较情况

如下：

产品类别	生产方式	2026年1-3月	2025年度	2024年度
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

报告期内，标的公司代工产品中的滚珠丝杠副收入分别为238.23万元、400.89万元、119.27万元，毛利率分别为23.19%、42.39%和60.22%，自产滚珠丝杠副收入分别为183.27万元、583.67万元、312.47万元，毛利率分别为41.47%、47.76%和52.24%。

报告期内，标的公司代工滚珠丝杠副与自产滚珠丝杠副的主要产品类型及系列存在差异，具体构成情况如下：

生产方式	产品类别或系列	2026年1-3月	2025年度	2024年度
代工	W系列	-	3.20%	59.87%
	BFZU系列	7.04%	56.69%	-
	BFNU系列	80.53%	10.52%	1.26%
	主要产品类型小计	**87.57%**	**70.40%**	**61.13%**
自产	BFA系列	37.32%	33.01%	13.23%
	BFNU系列	33.40%	24.21%	7.18%
	BTH系列	16.46%	12.40%	24.82%
	SFAR系列	0.98%	10.18%	13.98%
	主要产品类型小计	**88.16%**	**79.81%**	**59.22%**

注：收入占比分别按同期代工、自产滚珠丝杠副收入计算。

2024年度，标的公司代工滚珠丝杠副以W型号配套丝杠为主，自产产品中BTH规格丝杠、SFAR规格丝杠及配套件收入占比较高；2025年度，代工滚珠丝杠副以BFZU系列为主，自产产品中BFA系列及BFNU系列收入占比较高；

2026 年 1-3 月，代工滚珠丝杠副以 BFNU 系列为主，自产滚珠丝杠副以 BFA 系列为主，代工产品与自产产品均包括 BFNU 系列，但代工产品主要为左右旋组合规格，单根丝杠配套螺母较多；自产产品主要为单一旋向规格。

标的公司代工滚珠丝杠副和自产滚珠丝杠副的主要系列、具体规格及销售构成不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。两类产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。自产产品成本包括直接材料、直接人工和制造费用；代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同。

标的公司通过市场化询价及比质比价确定代工产品的采购价格，代工产品与自产产品的单位成本及毛利率差异与产品结构、销售定价和成本构成相适应，相关采购价格具有公允性。

3、代工成本变动与生产经营情况的匹配性及成本结转的完整性

报告期内，标的公司代工成本及其占主营业务成本的比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工成本	1,080.17	2,794.18	1,228.22
主营业务成本	6,910.74	18,468.54	12,929.66
占主营业务成本的比例	15.63%	15.13%	9.50%

报告期各期，标的公司代工成本占主营业务成本的比例分别为 9.50%、

15.13%和15.63%。2025年度，随着标的公司业务规模扩大，标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置增加相关产品采购，代工产品的收入及销量相应增长，相关成本占比提高。2026年1-3月，代工产品继续与自主生产共同满足销售需求，相关成本占比与2025年度较为接近。相关成本变动与标的公司的生产经营情况相匹配，具有合理性。

标的公司将外购组件的采购成本在后续加工、配组或组装时计入相应产品的直接材料成本，并在所形成产品销售时结转营业成本；代工产品在确认相关销售收入时同步结转相应成本。结合采购、领用、销售及库存变动核对，外购组件及代工产品的采购、领用或销售与相应成本结转相衔接，相关成本结转完整。

（二）结合（1）-（3），综合分析标的公司各类成本结转完整性

报告期内，标的公司成本结构变动与业务规模增长相匹配，收入变动与成本变动相匹配，符合行业特征及其自身经营情况；主要原材料生产实际耗用量与理论耗用量较为接近，直接材料成本具备完整性；主要材料采购价格与大宗商品价格及趋势一致，具备公允性；生产人员人数变化与标的公司业务发展情况相符，生产人员人数的增长具备合理性，年度人均薪酬水平保持一定增幅，直接人工成本具备完整性；标的公司固定资产规模能够满足生产需求，制造费用结转完整；代工产品采购量与销量相匹配，代工产品价格具备公允性，结转代工成本完整。

综上，标的公司各类成本结转具有完整性。

四、结合产品主要应用领域、行业供需关系及竞争状况，标的公司所处行业优势及主要客户构成、产品单位售价和成本变化、成本管控等，量化分

析标的公司各类产品毛利率变动原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势存在差异的原因

报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为22.20%、31.67%和36.11%，2025年度及2026年1-3月分别较上期增加9.47个百分点和4.44个百分点，三类主要产品毛利率均呈上升趋势，具体如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	36.19%	32.56%	22.41%
直线导轨副	33.71%	28.22%	22.03%
滚珠丝杠副	54.45%	45.58%	31.14%
主营业务毛利率	36.11%	31.67%	22.20%

（一）产品应用领域、行业供需及竞争状况与主要客户构成

1、产品应用领域、行业供需情况

标的公司主要从事直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副等精密滚动功能部件的研发、生产和销售，产品主要应用于锂电、3C消费电子、光伏等自动化装备领域。

2025年度，随着锂电领域客户订单增加，标的公司锂电领域收入由7,009.45万元增长至19,256.39万元，占主营业务收入的比例由42.18%提高至71.24%；同时，受光伏行业阶段性产能调整及下游设备投资节奏变化影响，光伏领域收入由2024年4,688.72万元下降至2025年532.22万元，占比由28.21%下降至1.97%。2024年度光伏领域毛利率仅为11.97%，显著低于锂电及3C消费电子领域，其收入占比下降对2025年度整体毛利率形成正向影响。

2026年1-3月，锂电领域收入占主营业务收入的比例进一步提高至88.74%，该领域毛利率由2025年度的29.76%提高至35.71%，增加5.95个百分点；3C消

费电子领域毛利率由37.74%提高至40.79%，增加3.05个百分点。标的公司综合毛利率由2025年度的31.80%提高至36.27%，增加4.47个百分点。

因此，锂电业务收入占比提升，以及锂电业务本身的毛利率也在不断提升，带动了标的公司整体毛利率的上升。

根据EV Tank统计，2025年中国锂电池出货量为1,888.6GWh，同比增长55.49%。根据高工产业研究院（GGII）统计，2026年上半年中国锂电池出货量约1.2TWh，同比增长超过50%；根据GGII预测，2026年中国储能电池出货量将达到约1TWh，同比增长超过60%。国内动力及储能等应用需求持续增长，锂电池出货量整体保持较快增长态势，行业需求增长与产能结构调整同时存在。设备采购主要由电池厂商实际扩产、产品升级和技术改造驱动。2025年度，先导智能、赢合科技和利元亨锂电设备业务收入分别增长23.18%、29.81%和28.20%，主要设备客户业务规模扩大，为标的公司增加配套供货提供了需求基础。

2、行业竞争及标的公司的业务优势

精密滚动功能部件行业的竞争涉及产品精度、运行稳定性、产品系列覆盖、交付及配套服务等多个方面。境外成熟厂商在品牌积累、产品体系及高精度产品等方面具有优势，境内厂商则结合本土客户需求，在产品适配、响应速度及成本等方面参与竞争。随着境内厂商技术和工艺水平提升，下游设备厂商对国产精密滚动功能部件的采购需求为具备稳定交付能力的企业提供了业务机会。

标的公司已形成直线导轨副、滚珠丝杠副等核心零部件与直线传动系统相结合的产品体系，具备导轨三面磨削、丝杠螺纹磨削等核心加工能力，能

够根据客户对精度、负载、行程及安装空间等要求开展选型和配套。核心零部件制造与系统集成能力相结合，有利于其在整体交付、产品适配及售后响应方面满足客户需求。报告期内，该等业务能力主要通过客户订单增长、生产规模扩大及生产组织效率改善体现，构成毛利率变化的业务基础。

3、主要客户构成情况

标的公司的主要客户包括先导智能、比亚迪、利元亨、赢合科技、吉阳智能等设备及制造企业，以及鑫隆越科技、惠君诚控制等贸易商。

报告期各期，标的公司前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占主营业务收入的比例
2026年1-3月	1	吉阳智能	直线传动系统	1,692.58	15.65%
	2	惠君诚控制	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,057.77	9.78%
	3	先导智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,041.80	9.63%
	4	赢合科技	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	632.46	5.85%
	5	利元亨	直线传动系统、直线导轨副	548.61	5.07%
	合计			**4,973.22**	**45.98%**
2025年度	1	先导智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	3,763.73	13.92%
	2	赢合科技	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	2,317.20	8.57%
	3	利元亨	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	2,015.94	7.46%
	4	鑫隆越科技	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	1,814.90	6.71%
	5	比亚迪	直线传动系统、直线导轨副	1,729.96	6.40%
	合计			**11,641.73**	**43.07%**
2024年度	1	先导智能	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	2,316.42	13.94%
	2	比亚迪	直线传动系统、直线导轨副	1,627.10	9.79%
	3	汇川技术	直线传动系统、滚珠丝杠副	1,410.33	8.49%
	4	利元亨	直线传动系统、直线导轨副、滚珠丝杠副	964.42	5.80%

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占主营业务收入的比例
	5	捷佳伟创	直线传动系统	861.54	5.18%
	合计			7,179.81	43.20%

2025年度，先导智能、赢合科技、利元亨等锂电设备客户采购增加；2026年1-3月，吉阳智能、惠君诚控制成为前五大客户，主要受标的公司深耕锂电应用领域、锂电领域的收入占比提高所致。

因此，报告期内，标的公司对主要客户实现的收入总体呈现较快上涨趋势，产品单位固定成本被摊薄，对综合毛利率的提升具有积极推动作用。

（二）产品单位售价和成本变化、成本管控情况，量化分析标的公司各类产品毛利率变动原因及合理性

报告期内，标的公司的产品规格及销售组合变化影响各类产品平均售价和单位成本；同时，生产销售规模扩大、生产资源利用程度提高，为人工和制造费用摊薄提供了条件。

1、生产规模及成本管控对毛利率的影响

报告期内，随着下游锂电客户订单增加，标的公司生产销售规模扩大。2025年度，主营业务收入增长62.64%，其中扣除代工收入后的主营业务收入增长50.96%；成本方面，直接材料增长42.43%，直接人工和制造费用合计增长17.95%，均低于同口径收入增幅。直接材料占扣除代工收入后的主营业务收入的比例有所下降，直接人工和制造费用占该口径收入的比例持续下降，具体如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直接材料占主营业务收入比例	50.64%	50.42%	53.44%
直接人工占主营业务收入比例	6.46%	9.06%	10.86%

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
制造费用占主营业务收入比例	5.24%	8.81%	12.02%
合计	**62.34%**	**68.30%**	**76.32%**

注：各项占比均以扣除代工收入后的主营业务收入为分母。

2025 年度，标的公司直接材料占主营业务收入的比例由 53.44%下降至 50.42%；2026 年 1-3 月，该比例为 50.64%，较 2025 年度总体稳定。标的公司的直接材料成本随产品产销量、销售规格及材料耗用等因素变化，并受原材料采购价格影响。2025 年度，铝材平均采购单价与上年基本持平，钢材平均采购单价有所下降，有利于控制材料成本；同时，不同产品的材料构成、材料耗用及销售定价存在差异，应用领域和产品结构变化亦影响直接材料占主营业务收入的比例。

标的公司直接人工与制造费用占主营业务收入比例逐年下降。制造费用主要包括生产辅助人员工资以及折旧摊销、电费等。其中，辅助人员数量和工资、设备折旧等支出相对稳定，随着生产规模扩大，单位产品分摊的相关费用减少。同时，标的公司结合订单规格、零部件配套情况及交付期限安排加工、装配和生产班次，随着生产排期优化、工艺逐步成熟和人员操作熟练度提升，单位产品耗用人工减少。上述因素降低了单位产品承担的人工及制造费用，是毛利率提高的原因之一。

2、直线传动系统毛利率变动分析

报告期内，标的公司直线传动系统销售单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2026 年 1-3 月	平均售价	1,481.23	-5.83%	-4.18%	36.19%
	单位成本	945.10	-10.91%	7.82%	

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2025 年度	平均售价	1,573.00	5.20%	3.84%	32.56%
	单位成本	1,060.86	-8.55%	6.31%	
2024 年度	平均售价	1,495.22	-	-	22.41%
	单位成本	1,160.09	-	-	

（1）2025 年度

2025 年度，标的公司直线传动系统毛利率提高了 10.14 个百分点。其中，平均售价上涨了 5.20%,带动毛利率提高 3.84 个百分点;单位成本下降 8.55%，带动毛利率提高 6.31 个百分点，综合作用使毛利率提高 10.14 个百分点。

标的公司直线传动系统平均售价略有上升主要系受产品规格型号波动影响，单位成本下降主要系直线模组产量由 9.14 万套增加至 12.83 万套，零部件加工及模组装配规模扩大，有利于摊薄设备折旧、生产辅助人员工资等相对固定费用。

（2）2026 年 1-3 月

2026 年 1-3 月，标的公司直线传动系统平均售价下降 5.83%，对应毛利率下降 4.18 个百分点；单位成本下降 10.91%，带动毛利率提高 7.82 个百分点，综合作用使毛利率提高 3.64 个百分点。

标的公司直线传动系统平均售价下降主要系滚珠丝杠模组中微型产品、电缸模组中短行程产品销量占比提高，该类产品单价相对较低，导致整体平均售价下降。上述较小尺寸、较短行程产品的单位成本亦相对较低，其销售占比提高使平均单位成本相应下降。同时,2026 年 1-3 月直线模组产量为 4.91 万套，标的公司根据订单规格及零部件配套情况安排加工和装配，生产排期优化及人员操作熟练度提高有利于降低单位人工耗用。该期单位成本降幅高

于售价降幅，毛利率进一步提高。

3、直线导轨副毛利率变动分析

报告期内，标的公司直线导轨副销售单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2026 年 1-3 月	平均售价	144.13	4.00%	2.76%	33.71%
	单位成本	95.54	-3.95%	2.73%	
2025 年度	平均售价	138.58	-19.86%	-19.32%	28.22%
	单位成本	99.47	-26.22%	25.51%	
2024 年度	平均售价	172.92	-	-	22.03%
	单位成本	134.82	-	-	

（1）2025 年度

2025 年度，标的公司直线导轨副平均售价下降 19.86%，对应毛利率下降 19.32 个百分点；单位成本下降 26.22%，带动毛利率提高 25.51 个百分点，综合作用使毛利率提高 6.19 个百分点。

标的公司直线导轨副平均售价下降主要系中短行程产品销售比重提高，单价相对较低，同时也降低了整体平均成本。2025 年度，直线导轨副产量由 21.65 万套增加至 57.62 万套，三面磨削工序产能利用率提高至 91.82%。随着产量及设备利用率提高，设备折旧、生产辅助人员工资等相对稳定支出由更多产出分摊，有利于降低单位产品承担的制造费用。单位成本降幅高于售价降幅，毛利率相应提高。

（2）2026 年 1-3 月

2026 年 1-3 月，标的公司直线导轨副平均售价上涨 4.00%，单位成本下

降3.95%，分别带动毛利率提高2.76个百分点和2.73个百分点，综合作用使毛利率提高5.49个百分点。

标的公司直线导轨副平均售价略有上涨主要系受产品规格型号波动影响。单位成本方面，三面磨削工序产能利用率进一步提高至94.83%，设备保持较高负荷，有利于降低单位产品分摊的折旧及生产辅助人员工资等制造费用。标的公司直线导轨副平均售价上涨、单位成本下降，使该期毛利率进一步提高。

4、滚珠丝杠副毛利率变动分析

报告期内，标的公司滚珠丝杠副销售单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下：

期间	项目	金额（元/套）	增减率	对毛利率影响	毛利率
2026年1-3月	平均售价	369.74	-19.40%	-13.10%	54.45%
	单位成本	168.42	-32.54%	21.97%	
2025年度	平均售价	458.72	-38.80%	-43.66%	45.58%
	单位成本	249.65	-51.64%	58.10%	
2024年度	平均售价	749.59	-	-	31.14%
	单位成本	516.18	-	-	

报告期内，标的公司滚珠丝杠副的平均售价和单位成本均出现较大幅度的下降，主要系受产品规格型号影响，中大直径滚珠丝杠副产品的销售比重下降。

标的公司滚珠丝杠副单位成本下降幅度快于平均售价下降幅度，一方面毛利率较高的产品占比有所提升，另一方面也受益于产品生产规模提升带来的规模效应。因此，报告期内标的公司滚珠丝杠副的毛利率呈现较快增长趋势。

（三）与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因

标的公司与同行业可比公司毛利率变动趋势存在一定差异，原因详见本题回复之“五/（二）标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因”。

五、标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，区分各类主要产品，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因

（一）标的公司主要产品毛利率及与可比公司比较

报告期内，标的公司与同行业可比公司主要产品毛利率情况如下：

公司名称	产品或项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
秦川机床	机床类	-	19.98%	16.51%
	零部件类	-	10.54%	9.71%
	毛利率	**16.89%**	**16.88%**	**15.25%**
长盛轴承	金属塑料聚合物自润滑卷制轴承	-	47.54%	48.84%
	双金属边界润滑卷制轴承	-	25.68%	22.99%
	金属基自润滑轴承	-	27.94%	29.29%
	毛利率	**33.90%**	**34.07%**	**33.89%**
恒而达	模切工具	-	30.01%	26.86%
	锯切工具	-	36.52%	37.48%
	智能数控装备	-	16.97%	9.04%
	滚动功能部件	-	-11.16%	-14.30%
	毛利率	**28.78%**	**25.41%**	**27.45%**
可比公司平均值	**毛利率**	**26.53%**	**25.45%**	**25.53%**
标的公司	直线传动系统	36.19%	32.56%	22.41%
	直线导轨副	33.71%	28.22%	22.03%
	滚珠丝杠副	54.45%	45.58%	31.14%
	毛利率	**36.11%**	**31.67%**	**22.20%**

注1：上述同行业上市公司数据来自上市公司年报等公开资料整理；

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

注 2：同行业上市公司一季度未披露主营业务毛利率，采用综合毛利率；

注 3：秦川机床零部件类包含多类产品，恒而达滚动功能部件主要包括直线导轨副及滑块，上述类别均按其实际披露范围列示。

（二）标的公司毛利率高于可比公司的原因及合理性，进一步说明可比产品与标的公司各类主要产品毛利率是否存在差异及原因

由上表可知，2024 年度，标的公司综合毛利率低于可比公司平均值；2025 年度及 2026 年 1-3 月，标的公司综合毛利率高于可比公司平均值，但 2025 年度仍低于长盛轴承。标的公司与可比公司在产品结构、下游应用领域及业务发展阶段等方面存在差异，毛利率水平及变动趋势有所不同，具体如下：

1、与秦川机床的比较

秦川机床主营业务以机床整机、零部件及工具等产品为主，下游涉及汽车、工程机械、通用机械等领域。其机床类及零部件类产品收入占比较高，相关业务毛利率低于标的公司综合毛利率，是双方整体毛利率水平存在差异的主要原因。

标的公司主要收入来自直线传动系统，报告期内该类产品收入占主营业务收入的比例均超过 70%。直线传动系统需结合客户设备的负载、行程、精度及安装条件进行设计、选型和装配，标的公司已形成核心零部件制造至模组集成的业务布局。其产品形态、加工装配要求及客户配套方式，与秦川机床主要收入来源的机床整机存在差异。同时，秦川机床零部件类包含齿轮、减速器及滚动功能部件等多类产品，其毛利率不能直接等同于直线传动系统、直线导轨副或滚珠丝杠副的毛利率。

从变动趋势看，2025 年度，秦川机床持续推进机床产品结构升级，加强

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

质量及成本管控，机床类产品收入增长快于成本增长，机床类及零部件类毛利率有所改善，带动主营业务毛利率上升，与标的公司毛利率变动方向一致，但标的公司的毛利率提升幅度相对更大。秦川机床主要收入来自机床整机及多类零部件，其毛利率反映不同业务的整体盈利情况，与标的公司以锂电设备配套直线传动产品为主的业务构成不同，相关变动不能直接代表双方同类产品毛利率的变化。

2、与长盛轴承的比较

长盛轴承主要从事自润滑滑动轴承等产品的生产和销售，产品主要用于汽车、工程机械等领域，其需求主要与整车、整机及相关零部件生产相联系。标的公司主要产品用于自动化设备的运动、导向及定位，报告期内主要服务于锂电设备客户，双方所处的产业链环节及主要应用场景存在差异。

长盛轴承的自润滑滑动轴承与标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副在运动原理、材料及加工工艺方面有所不同，与集成多类部件的直线传动系统亦不属于相同产品。从其自身产品看，不同类别轴承的毛利率也存在较大差异，综合毛利率受到各类产品收入构成的影响。因此，其轴承产品毛利率与标的公司三类主要产品不宜直接逐项对应比较。2025 年度，长盛轴承综合毛利率高于标的公司；2026 年 1-3 月，标的公司综合毛利率进一步提高并略高于长盛轴承，不存在标的公司持续高于长盛轴承的情形。

从变动趋势看，2025 年度，长盛轴承主要轴承产品收入保持增长，其中双金属边界润滑卷制轴承毛利率上升，金属塑料聚合物自润滑卷制轴承、金属基自润滑轴承毛利率略有下降，各类业务变动综合影响下，整体毛利率基本稳定；2026 年 1-3 月，其综合毛利率较 2025 年度略有下降，整体变动幅度

较小。其主要受到汽车、工程机械等领域生产需求影响，与标的公司报告期内锂电设备客户订单增长、产品结构调整及生产效率改善的情况不同，因此综合毛利率的变动趋势存在差异。

3、与恒而达的比较

恒而达主要产品包括模切工具、锯切工具、智能数控装备及滚动功能部件。其中，传统工具产品与标的公司主要产品在用途和客户构成方面存在差异；滚动功能部件主要为直线导轨副及滑块，与标的公司直线导轨副具有一定可比性。

恒而达滚动功能部件业务于2022年启动产业化，报告期内业务规模相对较小，尚处于业务拓展及产能爬坡阶段。由于产能利用尚不充分，单位产品承担的折旧及其他相对固定的制造费用较高，人员及生产组织效率仍有提升空间，同时中高端客户产品收入占比相对较低，产品和客户结构仍在持续优化，因此相关业务毛利率处于较低水平，2024年度及2025年度分别为-14.30%和-11.16%。2026年上半年，该业务毛利率为2.60%，较2025年度全年水平有所改善，但仍相对较低。

标的公司已形成核心零部件制造至直线模组集成的业务布局，相关产品已实现规模化生产。随着订单及生产规模增长，直线导轨副、滚珠丝杠副自制环节核心设备利用率逐步提高，2025年度及2026年1-3月保持较高水平，有利于降低单位产品分摊的折旧及其他相对固定制造费用，生产组织效率改善亦有利于降低单位人工耗用。同时，标的公司主要面向锂电设备客户提供配套产品，以具有系统集成及定制化特征的直线模组为主要收入来源，与恒

而达的产品及客户结构存在差异。因此，双方业务发展阶段、产能利用及规模效应、产品和客户结构不同，是相关产品毛利率存在较大差异的重要原因，标的公司直线导轨副毛利率高于恒而达滚动功能部件具有合理性。

从变动趋势看，2025 年度，恒而达滚动功能部件毛利率虽有所改善，但仍为负值，该业务及毛利率较低的智能数控装备业务收入占比提高，对综合毛利率形成下拉影响，导致其毛利率变动方向与标的公司不同。2026 年 1-3 月，恒而达综合毛利率较 2025 年度有所回升，与标的公司变动方向一致，主要差异体现为改善幅度。恒而达传统工具业务与新拓展业务并存，各类业务的发展阶段、盈利水平及收入构成与标的公司不同，因此综合毛利率的变动幅度有所差异。

综上，标的公司与同行业可比公司在主要产品、应用领域、业务结构及发展阶段等方面存在差异，导致相关毛利率数据可比性较差。其中，标的公司直线导轨副毛利率高于恒而达滚动功能部件，主要与业务发展阶段及生产成本负担不同有关；直线传动系统、滚珠丝杠副缺少可比公司单独披露的同口径数据。从变动趋势看，标的公司与可比公司在部分期间的毛利率变动方向不同；在毛利率均有所上升的期间，上升幅度也存在差异，主要与各自产品结构、下游需求及生产经营情况不同有关。因此，标的公司 2025 年度及 2026 年 1-3 月毛利率高于可比公司平均值，以及毛利率变动趋势与可比公司存在差异，具有合理性。

六、结合行业周期、供需关系、市场竞争等行业因素以及标的公司所处发展阶段，说明标的公司 2024 年亏损的主要原因，量化分析 2025 年收入增

长且扭亏为盈的原因，与同行业可比公司业绩变动是否一致，进一步说明标的公司与上市公司销售净利率存在差异的原因及合理性

（一）结合行业周期、供需关系、市场竞争等行业因素以及标的公司所处发展阶段，说明标的公司2024年亏损的主要原因，量化分析2025年收入增长且扭亏为盈的原因

1、标的公司2024年亏损的主要原因

（1）光伏领域需求调整，收入规模下降影响当期盈利

2023年至2024年，下游光伏行业受周期性波动影响需求收缩，标的公司光伏业务受到冲击，2024年营业收入为16,743.46万元，较2023年有所下降。2024年，光伏领域收入为4,688.72万元，占主营业务收入的28.21%，仍为标的公司的重要应用领域；但是其毛利率仅为11.97%，低于同期锂电领域的27.84%及3C消费电子领域的23.54%，因此标的公司2024年亏损主要受光伏业务的影响。

从市场竞争及公司发展情况看，滚动功能部件行业中通用型产品市场竞争较为充分，企业盈利水平与下游应用、产品结构、客户规模及生产效率密切相关。标的公司在光伏需求调整期间积极向锂电等领域拓展，但2024年锂电领域的销售规模仍相对有限，收入下降亦使人工、制造费用及期间费用的摊薄效应受到影响。

（2）经营规模相对较小、期间费用率较高，存货跌价进一步影响利润

2024年，标的公司综合毛利率为22.63%，营业毛利为3,789.31万元，期间费用为3,695.57万元，期间费用率为22.07%。当期营业毛利与期间费用

规模接近，经营形成的盈利空间较小。

同时，受2023年至2024年光伏领域需求收缩影响，标的公司部分光伏产品生产量超过下游实际需求，形成较多存货。2024年，标的公司计提存货跌价准备等资产减值损失656.54万元，对当期利润产生较大影响。

因此，2024年标的公司亏损主要系光伏领域需求调整导致收入规模下降、相关业务毛利率较低，收入对成本费用的摊薄不足，以及存货跌价等因素共同影响所致。

2、2025年收入增长且扭亏为盈的量化分析

2025年，标的公司集中资源拓展锂电领域客户，带动主营业务收入同比增长62.64%。随着主要产品产销量增长，生产规模扩大，单位人工及制造费用得到摊薄，规模效应逐步体现，毛利率及盈利水平相应提升。2024年及2025年主要利润表项目如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比变动
营业收入	27,079.20	16,743.46	61.73%
营业成本	18,468.54	12,954.15	42.57%
毛利	8,610.66	3,789.31	127.24%
毛利率	31.80%	22.63%	9.17%
期间费用	3,980.58	3,695.57	7.71%
期间费用率	14.70%	22.07%	-7.37%
利润总额	3,726.58	-723.26	不适用
净利润	3,236.04	-630.98	不适用

注：毛利率、期间费用率的同比变动为比率直接相减。

（1）集中开拓锂电领域，带动主营业务收入增长

2025 年，标的公司顺应锂电领域客户需求变化，集中资源进行客户拓展，深化与主要锂电设备客户的合作，前期业务开拓成效逐步体现。2025 年，标的公司按下游应用领域的主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

应用领域	2025 年度	2024 年度	同比变动	增长贡献
锂电	19,256.39	7,009.45	174.72%	117.64%
3C 消费电子	6,903.35	4,364.85	58.16%	24.38%
光伏	532.22	4,688.72	-88.65%	-39.93%
其他领域	337.42	556.08	-39.32%	-2.10%
主营业务收入合计	**27,029.37**	**16,619.11**	**62.64%**	**100.00%**

注：增长贡献按各领域收入增减额除以主营业务收入增量计算。

2025 年，标的公司锂电领域收入同比增长 174.72%，占主营业务收入的比例由 42.18%提高至 71.24%，成为收入增长的主要来源。标的公司对先导智能、赢合科技及利元亨的销售收入分别由 2024 年的 2,316.42 万元、227.54 万元及 964.42 万元，增长至 2025 年的 3,763.73 万元、2,317.20 万元及 2,015.94 万元，体现了锂电领域客户拓展及业务规模扩大的成效。

同期，标的公司 3C 消费电子领域收入同比增长 58.16%。锂电及 3C 消费电子领域收入增长抵消了光伏等领域收入下降的影响，带动主营业务收入由 16,619.11 万元增长至 27,029.37 万元。

（2）生产规模扩大及效率改善，单位成本下降，推动毛利率提升

随着锂电等领域客户订单增长，标的公司主要产品产量明显增加。2024 年及 2025 年，标的公司直线传动系统产量分别为 9.14 万套及 12.83 万套，

直线导轨副产量分别为21.65万套及57.62万套,滚珠丝杠副产量分别为7.64万套及11.88万套。其中，直线导轨副及滚珠丝杠副产量包括用于生产直线传动系统的自用数量。

产量增加使现有生产设备、人员及配套设施得到更充分利用。随着生产规模扩大，折旧摊销、间接人工及其他相对稳定的制造费用在更多产品之间分摊，单位制造费用下降；同时，生产排期优化、工艺逐步成熟及员工熟练度提高，有利于降低单位直接人工成本。

2025年，标的公司直接人工及制造费用分别增长26.00%和10.69%，低于主营业务收入62.64%的增幅，占主营业务收入的比例分别由9.71%和10.75%下降至7.53%和7.32%。随着收入及生产规模扩大，人工及制造费用得到摊薄，规模效应逐步体现，推动主要产品单位成本下降。

2024年，标的公司毛利率相对较低的光伏领域收入占比由28.21%下降至2025年的1.97%，锂电等领域收入占比提高，业务结构变化亦对整体毛利率形成正向影响。上述因素共同推动主营业务毛利率由22.20%提高至31.67%，综合毛利率由22.63%提高至31.80%。在收入增长与毛利率提升的共同作用下，2025年毛利同比增长127.24%，由3,789.31万元增加至8,610.66万元，成为扭亏为盈的主要原因。

（3）毛利增长摊薄期间费用，规模效应进一步体现

2025年，标的公司期间费用由3,695.57万元增加至3,980.58万元，同比增长7.71%，低于毛利增幅，期间费用率由22.07%下降至14.70%。销售费用基本保持稳定，管理费用及财务费用分别下降12.62%及15.07%，研发费用增长65.38%。在持续增加研发投入的同时，期间费用总体增幅较小，毛利增

长对费用的摊薄效应进一步体现，新增毛利较多转化为利润。

综上，2025年标的公司集中开拓锂电领域，带动收入及产销量增长，产品结构优化、生产规模扩大及效率改善推动毛利率提升，期间费用增幅低于营业收入增幅，期间费用率下降，实现当年扭亏为盈。

（二）与同行业可比公司业绩变动是否一致，进一步说明标的公司与上市公司销售净利率存在差异的原因及合理性

1、与同行业可比公司业绩变动情况的比较

2024年及2025年，标的公司与同行业可比公司的营业收入、净利润及其变动情况如下：

单位：万元

公司名称	指标	2025年度	2024年度	同比变动
长盛轴承	营业收入	126,777.81	113,745.11	11.46%
	净利润	26,599.10	23,575.74	12.82%
秦川机床	营业收入	408,987.30	385,982.45	5.96%
	净利润	5,951.80	7,428.92	-19.88%
恒而达	营业收入	66,068.02	58,523.24	12.89%
	净利润	3,640.00	8,722.16	-58.27%
可比公司平均值	营业收入	200,611.04	186,083.60	10.10%
	净利润	12,063.63	13,242.27	-21.78%
标的公司	营业收入	27,079.20	16,743.46	61.73%
	净利润	3,236.04	-630.98	612.86%

2025年，同行业可比公司营业收入均实现增长，同比增幅平均值为10.10%，与标的公司变动方向一致；净利润变动则存在分化，其中长盛轴承增长12.82%，秦川机床及恒而达分别下降19.88%和58.27%，同比变动平均值为-21.78%。

标的公司营业收入增长61.73%，同时实现扭亏为盈，收入增幅高于可比公司，与部分可比公司的净利润变动方向存在差异。

长盛轴承、秦川机床的主要产品应用于汽车、工程机械及机械制造等领域，恒而达金属切削工具主要用于鞋服、箱包、包装及金属加工等领域，可比公司的主要业务及下游需求结构与标的公司集中拓展的锂电设备领域存在差异，其整体收入未呈现与标的公司相同的增长幅度。

标的公司在光伏行业需求调整背景下，将业务拓展重心转向锂电领域，通过开拓锂电设备客户实现应用领域结构调整。2024年至2025年，光伏领域收入占主营业务收入的比例由28.21%下降至1.97%，锂电领域占比由42.18%提高至71.24%，锂电领域收入增长174.72%，成为整体收入增长的主要来源。相关业务拓展成效集中体现，且2024年收入基数相对较低，因此标的公司收入增幅高于可比公司。

标的公司向锂电应用领域拓展，带动收入及产量较快增长，既有设备、人员及配套设施得到更充分利用，单位产品承担的相对固定制造费用减少，生产效率改善有利于降低单位人工耗用；期间费用增幅低于营业收入增幅，其占营业收入的比例下降。2025年，综合毛利率提高9.17%，期间费用率下降7.37%，同时资产减值损失减少，上述因素共同推动利润增长，虽所得税费用增加对净利润增长形成一定抵减，标的公司仍实现扭亏为盈。

同行业可比公司的主要业务及下游应用领域与标的公司不同，其收入增长幅度和成本费用变动亦存在差异。标的公司集中开拓锂电客户带来的收入增长、产品结构调整及生产效率改善，共同推动盈利水平提升，其与部分可

比公司净利润变动存在差异，具有合理性。

2、标的公司与上市公司销售净利率差异的原因及合理性

报告期内，标的公司与上市公司的销售净利率情况如下：

公司名称	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
标的公司	20.18%	11.95%	-3.77%
上市公司	5.13%	1.69%	2.06%

注：销售净利率＝净利润÷营业收入。

2024 年、2025 年及 2026 年 1-3 月，标的公司销售净利率分别为-3.77%、11.95%及 20.18%，上市公司销售净利率分别为 2.06%、1.69%及 5.13%。2024 年，标的公司因经营亏损，销售净利率低于上市公司；2025 年及 2026 年 1-3 月，随着锂电领域业务增长及规模效应逐步体现，标的公司盈利能力提升，销售净利率高于上市公司。同期，上市公司保持盈利，2026 年 1-3 月销售净利率较 2025 年度亦有所提升。

双方销售净利率差异主要与业务结构及经营情况不同有关。标的公司主要从事滚动功能部件的研发、生产和销售，上市公司同时经营工业自动化控制产品及 IC 产品分销业务。IC 产品分销属于贸易业务，通过产品采购、分销及配套技术服务获取收益，毛利率相对较低。2025 年，上市公司 IC 产品分销业务收入占营业收入的比例为 61.89%，毛利率为 13.77%，该业务在贡献较大收入规模的同时，亦使其合并口径综合毛利率及销售净利率相对较低。受上述业务结构影响，2025 年上市公司综合毛利率为 22.31%，低于标的公司的 31.80%。

上市公司在纺织、缝制等传统应用领域已形成较为成熟的业务基础，并

持续拓展工业自动化产品及IC分销业务。2025年，上市公司实现营业收入223,508.75万元，同比增长15.43%，实现净利润3,786.42万元，具有较大的收入规模并保持盈利。同时，上市公司近年来持续推进生产基地建设、产品研发及市场拓展，相关厂房折旧、物业水电及职工薪酬等支出增加，2025年管理费用同比增长20.15%，同时对当期销售净利率形成一定影响。

标的公司则处于下游应用领域拓展、经营规模增长带动盈利能力提升的阶段。2024年，标的公司受光伏需求调整、收入下降及存货跌价等因素影响而亏损，销售净利率低于上市公司。2025年以来，锂电领域业务增长带动产量提升，人工、制造费用及期间费用得到摊薄，规模效应逐步体现，推动毛利率及销售净利率提高。2025年及2026年1-3月，标的公司期间费用率分别为14.70%及9.28%，低于上市公司的20.09%及14.98%，进一步形成双方销售净利率的差异。

上市公司依托既有业务规模、客户资源及技术积累，持续完善工业自动化产品体系，并拓展机器人、新能源等应用领域，生产基地建设及相关业务布局有利于支持后续业务拓展和经营效率提升。双方销售净利率差异与各自业务结构、经营阶段及投入情况相匹配，具有合理性。

七、会计师核查程序及核查意见

（一）会计师对成本结转完整性和毛利率准确性的核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

（1）查阅采购、生产、存货及成本核算相关制度，分析相关制度控制的合理性；

（2）获取标的公司收入成本明细，结合主要产品产量、原材料耗用、生产人员薪酬及制造费用，复核成本归集、分配和结转过程，分析收入与成本的匹配性；

（3）对报告期内主要供应商的采购交易及期末应付账款余额实施函证，对回函差异及未回函项目，结合采购合同、订单、入库、结算及付款资料进行核对，核查采购交易的真实性、准确性及完整性。

采购交易及应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目		2026年1-3月	2025年度	2024年度
采购交易	采购交易函证总体金额	7,081.48	17,449.19	12,807.68
	发函金额	6,437.41	14,150.19	8,188.58
	发函率	90.90%	81.09%	63.93%
	回函相符金额	6,425.35	14,131.85	8,185.35
	回函率	99.81%	99.87%	99.96%
	函证确认采购额比例	90.73%	80.99%	63.91%
应付账款	应付账款金额	9,464.83	6,500.12	4,794.73
	发函金额	8,229.96	5,833.64	3,506.05
	发函率	86.95%	89.75%	73.12%
	回函相符金额	8,205.15	5,814.48	3,502.65
	回函率	99.70%	99.67%	99.90%
	函证确认应付账款比例	86.69%	89.45%	73.05%

注：回函相符金额包括回函相符及经调节后相符金额。

（4）对主要供应商进行走访，了解供应商基本情况、合作背景、采购内容、结算方式及与标的公司的关系；结合工商资料、采购记录及访谈情况，核对采购规模与供应商经营情况的匹配性。报告期内供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
采购总额	6,464.30	15,373.99	10,535.17
走访供应商对应采购金额	4,436.41	10,474.68	6,094.40
走访金额占采购总额的比例	68.63%	68.13%	57.85%

（5）获取存货明细资料，结合存货监盘和收入截止性核查，核对存货流转与成本结转的衔接，检查成本结转的完整性及期间归属；

（6）查阅生产人员及薪酬、固定资产折旧和制造费用明细，分析人员、设备及费用与生产需求的匹配性，核对相关成本的归属和结转情况；

（7）获取报告期收入成本明细，分析主营业务及分产品毛利率、平均售价和平均单位成本，分析毛利率波动原因，核查毛利率变动的合理性。

2、核查结论

经核查，会计师认为：标的公司直接材料、直接人工、制造费用、代工成本等成本的归集、分配和结转依据合理，成本结转完整，不存在重大漏结或跨期结转的情形；标的公司收入、成本核算具有真实性和准确性，主营业务及分产品毛利率计算准确。

（二）针对问询问题，会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

（1）获取收入成本明细，根据自产及代工业务，分析成本构成、变动及

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

与收入的匹配性；

（2）获取原材料采购合同/采购订单、入库单、发票及付款凭证，结合供应商函证，核查采购真实性、完整性及价格公允性；获取主要铝型材、钢型材生产耗用情况，分析实际与理论耗用差异、生产损耗及材料成本归集、分配和结转情况；

（3）获取生产人员数量及薪酬情况，分析人员数量、平均薪酬和人工成本归集分配情况；分析人员配置与生产需求的匹配性，并与可比公司及当地薪酬水平比较；

（4）查阅固定资产、折旧及制造费用明细，了解设备使用、折旧方法及年限，分析制造费用归集、分配的合理性及各期核算方法的一致性；

（5）查阅采购资料，分析代工产品收发存与销售成本结转的匹配性；

（6）根据收入成本明细，复核各类产品平均售价、单位成本及毛利率，结合产品结构、规格配置、销售价格及生产规模变化，分析毛利率变动的原因及合理性；

（7）查阅行业资料及可比公司定期报告，了解行业供需及竞争情况，结合产品、应用领域、业务结构、经营规模及披露口径，分析毛利率水平及变动趋势存在差异的原因；

（8）根据标的公司审计报告及报告附注，结合收入、成本费用、减值及所得税费用变化，分析亏损及扭亏为盈的原因；结合可比公司及上市公司定期报告，分析业绩变动和销售净利率差异的合理性。

2、核查意见

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

经核查，会计师认为：

（1）标的公司成本变动与收入规模、产品结构及生产组织变化相匹配，成本结构变化具有合理性。生产规模扩大及效率改善降低了人工和制造费用的相对负担，代工成本占比提高主要与补充产品供应、保障交付有关；与可比公司的成本结构差异具有合理原因；

（2）原材料耗用差异及采购价格具有合理性，生产人员配置、薪酬水平及设备能够适应生产需求，折旧方法及年限合理。直接材料、直接人工和制造费用的归集、分配及结转依据合理，相关成本核算完整；

（3）报告期，标的公司产品代工与生产经营和交付需求相匹配，采购价格公允，采购、库存及销售数量差异具有合理原因，相关成本结转完整准确；

（4）各类产品毛利率变动主要与销售结构、售价、单位成本及生产效率变化有关。其中，滚珠丝杠副毛利率变化与代工产品及不同系列、规格产品的销售结构变化相匹配；生产规模扩大有助于降低单位人工和制造费用，毛利率变动具有合理性；

（5）标的公司与可比公司在产品、业务结构、经营规模及发展阶段等方面存在差异。直线导轨副与恒而达滚动功能部件的毛利率差异主要与产业化阶段、产能利用及产品和客户结构有关；直线传动系统及滚珠丝杠副缺少单独披露的同口径可比数据。标的公司毛利率水平及变动趋势与可比公司存在差异具有合理性；

（6）2024 年亏损主要与光伏需求调整、收入下降、成本费用负担及存货跌价有关。2025 年收入增长、产品结构变化及生产规模扩大带动毛利增加，期间费用率下降及减值变化推动扭亏为盈，所得税费用增加对净利润增长形

成一定抵减。与可比公司业绩变动及上市公司销售净利率的差异，主要与业务结构、下游需求、经营阶段及盈利水平不同有关，具有合理性。

问题 10．关于标的公司偿债能力及流动性风险

根据重组报告书，（1）报告期各期，标的公司资产负债率分别为 63.36%、60.28%和 59.40%，流动比率分别为 1.45、1.44 和 1.46，速动比率分别为 0.95、1.05 和 1.10；（2）可比公司资产负债率均值分别为 27.31%、28.61%和 29.56%，流动比率均值分别为 2.67、2.87 和 2.93，速动比率均值分别为 1.74、2.04 和 2.16；（3）标的公司流动资产以应收账款及存货为主，合计占比分别为 80.88%、78.94%和 83.96%；货币资金账面价值分别为 1,872.97 万元、2,140.27 万元和 2,022.44 万元，占比分别为 5.52%、5.31%和 4.51%；（4）标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为-6,374.46 万元、-3,020.45 万元及-194.31 万元；（5）本次交易完成后，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司资产负债率由 49.94%上升至 51.49%；2026 年 1-3 月，流动比率、速动比率分别由 1.49、0.98 下降至 1.35、0.91；（6）交易对方杨硕和鑫昂泰分别将其持有的标的公司 7.50%的股权出质给上市公司，睿能科技支付合计 3,500 万元作为睿能科技向其购买标的资产的预付款，该款项将全额借予标的公司。

请公司披露：（1）结合业务模式、融资渠道、发展阶段、资产结构等因素，说明标的公司资产负债率、流动比率、速动比率均差于同行业可比公司的原因及合理性；货币资金占比较低的原因及合理性，能否满足日常经营需要及相关依据；短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的匹配关系；（2）结合短期借款、应付款项、一年内到期非流动

性负债等流动负债的还款期限，可动用的货币资金、银行授信额度、经营回款等量化分析标的公司短期偿债缺口及应对措施，是否存在短期偿债压力及流动性风险；（3）报告期末标的公司长期借款的构成和具体情况，标的公司新增关联方借款的背景及原因，说明报告期末长期借款及期后新增关联借款的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；结合（2）-（3）在重组报告书中进行重大风险提示；（4）报告期内标的公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，分析报告期各期收现比情况及变动原因，说明标的公司净利润与经营活动现金流存在差异的原因；考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息），模拟测算报告期各期经营活动现金流情况；进一步结合评估过程，说明预测期自由活动现金流持续为正、与报告期经营性活动现金流存在差异的原因及合理性；（5）结合交易完成后上市公司账面资金、经营活动现金流情况、偿债指标变化等，分析上市公司是否存在偿债压力及流动性风险，说明相关应对措施。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见，请评估师核查问题（4）并发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、融资渠道、发展阶段、资产结构等因素，说明标的公司资产负债率、流动比率、速动比率均差于同行业可比公司的原因及合理性；货币资金占比较低的原因及合理性，能否满足日常经营需要及相关依据；短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的匹配关系

（一）标的公司与可比公司主要偿债能力指标比较分析

报告期内，标的公司与可比公司的主要偿债能力指标比较如下：

财务指标	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
资产负债率（%）	恒而达	31.46	27.50	20.34
	秦川机床	44.64	44.91	43.86
	长盛轴承	12.59	13.41	17.73
	平均值	**29.56**	**28.61**	**27.31**
	标的公司	**59.40**	**60.28**	**63.36**
流动比率（倍）	恒而达	1.95	2.22	3.05
	秦川机床	1.56	1.55	1.66
	长盛轴承	5.28	4.85	3.30
	平均值	**2.93**	**2.87**	**2.67**
	标的公司	**1.46**	**1.44**	**1.45**
速动比率（倍）	恒而达	1.11	1.14	1.44
	秦川机床	1.00	0.96	1.06
	长盛轴承	4.37	4.02	2.71
	平均值	**2.16**	**2.04**	**1.74**
	标的公司	**1.10**	**1.05**	**0.95**

报告期各期末，标的公司的整体偿债能力向好，但资产负债率、流动比率、速动比率指标弱于同行业可比公司，结合业务模式、融资渠道、发展阶段、资产结构等因素分析如下：

1、业务模式

生产模式方面，标的公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，同行业可比公司亦均以“以销定产”为基础，并结合销售预测、客户采购计划或

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

潜在需求等安排排产，标的公司与同行业可比公司在生产模式上不存在实质性差异，偿债指标的差异主要来自销售模式、客户结构等因素的影响。

标的公司下游客户较为集中且以行业龙头为主，客户销售结算账期相对较长并较多以票据结算，相应形成一定规模的应收款项，影响了资产与负债结构，并进一步影响偿债能力指标。

恒而达以经销为主、直销为辅，2025 年度经销收入占比 92.28%。经销模式下回款相对及时；另外，恒而达客户及应用领域分散，2025 年度前五大客户销售占比仅 11.83%，其具有一定议价地位，应收账款周转天数约 56 天。因此，恒而达偿债能力指标优于标的公司。

长盛轴承 2025 年境外收入占比达 37.11%，外销回款相对及时；同时，其应用领域较广、经营较为成熟，盈利与现金积累较为充分，对外部债务融资依赖较低。因此，长盛轴承偿债能力指标优于标的公司。

秦川机床主要产品为高档数控机床主机及滚动功能部件，多为非标定制化设备，其销售时可预收部分货款，2025 年末合同负债余额 4.23 亿元，经营性负债规模相应较大；同时，叠加固定资产、在建工程等重资产投入，2026 年 3 月末资产负债率为 44.64%。因此，秦川机床偿债能力指标低于其他同行业可比公司，与标的公司相对接近。

标的公司与可比公司在应收账款和存货占比、周转天数等方面的对比情况如下：

项目	公司名称	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
应收账款占总资产比例（%）	恒而达	8.31	6.41	6.75
	秦川机床	12.19	10.35	10.07
	长盛轴承	15.90	15.23	14.09
	平均值	12.13	10.66	10.30
	标的公司	46.53	40.45	33.85
存货占总资产比例（%）	恒而达	21.65	23.14	25.31
	秦川机床	19.51	20.57	19.80
	长盛轴承	10.85	10.61	9.77
	平均值	17.34	18.11	18.29
	标的公司	19.54	20.88	25.47
应收账款周转天数（天）	恒而达	69	56	62
	秦川机床	89	89	91
	长盛轴承	87	88	87
	平均值	82	78	80
	标的公司	154	185	218
应付账款周转天数（天）	恒而达	38	47	68
	秦川机床	143	150	155
	长盛轴承	42	46	51
	平均值	74	81	91
	标的公司	104	110	147

注：应收/应付账款周转天数=360÷应收/付账款周转率，其中应收/应付账款周转率=营业收入/营业成本÷应收/应付账款平均余额

综上，标的公司下游客户集中度较高且以行业龙头客户为主，应收账款周转天数显著长于可比公司，业务特点叠加标的公司快速增长的业务规模，

使得其营运资金需求较大，在权益融资相对有限的情况下主要由债务性融资弥补，因此资产负债率较高、流动比率与速动比率较低。

2、融资渠道

标的公司尚未进入资本市场，可利用的直接股权融资渠道相对有限；可比公司则可通过上市公司平台补充权益资本。上述差异使标的公司更多通过银行借款等债务性融资以及银行承兑汇票等结算工具满足营运资金需求，相应提高了资产负债率，并拉低了流动比率和速动比率。

报告期内，随着标的公司盈利能力的持续提升，利息保障倍数由 1.71 倍提升至 38.21 倍，息税折旧摊销前利润对利息支出的覆盖能力显著增强。

3、发展阶段

标的公司成立于 2017 年，目前正处于持续发展阶段，可比公司则为发展多年、相对成熟的上市公司。2024 年末至 2026 年 3 月末，标的公司资产总额由 33,909.90 万元增至 44,799.05 万元，主营业务收入分别为 16,619.11 万元、27,029.37 万元和 10,816.77 万元，资产总额与主营业务收入快速增长，标的公司需持续投入产品研发、产能及供应链建设、生产组织和产品交付等所需营运资金；由于经营积累和外部权益融资相对有限，资产增长中负债融资的比例较高，属于持续发展阶段常见的资本结构特征。

4、资产结构

报告期各期末，标的公司主要的资产结构如下：

单位：万元、%

项目	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产合计	**35,257.16**	**78.70**	**31,300.65**	**77.70**	**24,874.16**	**73.35**
其中：应收账款	20,846.65	46.53	16,296.54	40.45	11,479.75	33.85
存货	8,754.16	19.54	8,411.20	20.88	8,638.21	25.47
其他的流动资产	5,656.35	12.63	6,592.91	16.37	4,756.20	14.03
非流动资产合计	**9,541.90**	**21.30**	**8,983.09**	**22.30**	**9,035.75**	**26.65**
其中：固定资产	7,465.11	16.66	7,258.61	18.02	7,578.87	22.35
无形资产	1,092.32	2.44	1,108.04	2.75	1,126.78	3.32
其他的非流动资产	984.47	2.20	616.44	1.53	330.10	0.97
资产总计	**44,799.05**	**100.00**	**40,283.74**	**100.00**	**33,909.90**	**100.00**

报告期各期末，标的公司资产总额分别为33,909.90万元、40,283.74万元和44,799.05万元，整体随业务发展呈增长趋势。从资产构成来看，报告期内资产总额的增长主要来自应收账款等经营性流动资产的增加。与可比公司相比，标的公司的流动资产占比更高，其中应收账款占比较可比公司平均值分别高出23.55、29.79和34.40个百分点，是流动资产占比差异的主要因素。资产结构整体呈现经营性资产增长较多、应收账款集中的特征。在上述资产结构下，标的公司经营性流动资产规模较大、回款周期相对较长，同期资金来源主要为经营性应付账款和银行借款，故资产负债率维持在较高水平。

标的公司与可比公司流动资产占比如下：

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
流动资产占总资产比例（%）	恒而达	50.03	47.37	47.90
	秦川机床	54.42	54.35	55.04

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
	长盛轴承	62.83	61.59	54.33
	平均值	55.76	54.44	52.42
	标的公司	78.70	77.70	73.35

注：应收账款、存货占比详见上文之“1、业务模式”。

标的公司资产结构对三项偿债指标的具体影响分项分析如下：

（1）资产负债率

将资产负债率按负债构成进一步拆分，标的公司与可比公司的差异主要来自借款类负债和经营性应付款项：

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
借款类负债占资产总额比例（%）	恒而达	17.20	16.16	7.14
	秦川机床	6.75	7.33	9.76
	长盛轴承	3.88	3.47	7.58
	平均值	9.28	8.99	8.16
	标的公司	23.04	27.93	31.76
经营性应付款项占资产总额比例（%）	恒而达	5.95	6.92	9.54
	秦川机床	21.30	20.71	19.26
	长盛轴承	4.92	4.94	5.03
	平均值	10.72	10.86	11.28
	标的公司	30.82	26.79	26.16
其他负债占资产总额比例（%）	恒而达	8.31	4.42	3.66
	秦川机床	16.59	16.87	14.84
	长盛轴承	3.79	5.00	5.12
	平均值	9.56	8.76	7.87
	标的公司	5.54	5.57	5.44

注：借款类负债=短期借款+一年内到期的非流动负债+长期借款，经营性应付款项=应付票据+应付账款，其他负债=负债总额-借款类负债-经营性应付款项，三项占资产总额比

例合计等于资产负债率。

报告期各期末，标的公司借款类负债占资产总额的比例较可比公司平均值分别高出23.60、18.94和13.76个百分点；经营性应付款项占资产总额的比例较可比公司平均值分别高出14.88、15.93和20.10个百分点；其他负债占资产总额的比例较可比公司平均值分别低2.43、3.19和4.02个百分点。其中，借款类负债的差异主要源于标的公司尚未进入资本市场、权益融资渠道相对有限，更多依赖银行借款等债务性融资；经营性应付款项的差异主要源于报告期内标的公司业务快速增长、经营性应付规模增大。上述资产、负债结构系标的公司业务模式和所处发展阶段所致，与其偿债能力指标相互匹配，具有合理性。

（2）流动比率

项目	公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
流动负债占负债总额比例（%）	恒而达	81.52	77.45	77.11
	秦川机床	77.97	78.00	75.48
	长盛轴承	94.43	94.65	92.75
	平均值	84.64	83.37	81.78
	标的公司	90.49	89.71	79.78

标的公司流动比率分别为1.45、1.44和1.46倍，低于可比公司平均值的2.67、2.87和2.93倍。标的公司流动负债占比较高且随经营规模扩大呈上升趋势：报告期各期末，标的公司流动负债占负债总额的比例分别为79.78%、89.71%和90.49%，整体略高于可比公司平均值的81.78%、83.37%和84.64%。

（3）速动比率

速动比率在流动比率的基础上进一步扣除存货。报告期内，标的公司存

货占资产总额的比例分别为25.47%、20.88%和19.54%，逐年下降，速动比率逐年提高，由0.95倍提升至1.10倍。

综上，标的公司的偿债能力指标弱于可比上市公司，主要系其处于持续发展阶段，资金需求与回款节奏存在一定时间差异，经营性负债增加以及权益融资渠道相对有限。上述差异与标的公司的业务模式、融资渠道、发展阶段和资产结构相匹配，具有合理性。报告期内，标的公司利息保障倍数显著提升、应收账款周转率持续改善，偿债风险总体可控。

（二）货币资金占比较低的原因及合理性，能否满足日常经营需要及相关依据

1、货币资金占比较低的原因及合理性

报告期各期末，标的公司货币资金余额分别为1,872.97万元、2,140.27万元和2,022.44万元，占总资产比例分别为5.52%、5.31%和4.51%，占比较低，主要系：报告期内标的公司业务规模持续扩张，经营性支出较多占用资金；销售回款存在一定信用期，应收账款随收入增长阶段性增加。经营规模增长阶段的资金投入与回款节奏存在一定时间差异，使得货币资金占比相对较低。

综上，标的公司货币资金占总资产比例较低，与其所处行业现状及自身处于业务规模扩张阶段的经营特征相适应，具有合理性。

2、货币资金能够满足目前的日常经营需要及相关依据

报告期末，标的公司货币资金余额较低，存在一定的流动资金缺口。但从经营特点看，标的公司日常经营资金主要依托销售回款滚动周转，不单纯依赖自有货币资金存量；同时，标的公司期后回款情况良好，并已取得实际

控制人借款支持及较为充足的备用银行授信，能够满足目前的日常经营需要。

（1）期后回款情况良好，经营性现金流入可持续：2026 年 4-8 月，标的公司收到回款 20,338.01 万元，销售回款呈现持续、稳定态势；

（2）标的公司已取得实际控制人借款支持：2026 年 4-5 月，标的公司实际控制人杨博、杨硕收到上市公司预付款 3,500 万元并全额借予标的公司，直接补充了标的公司流动资金；

（3）备用银行授信较为充足，截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司及其子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可为标的公司经营需要提供资金补充。

综上，标的公司报告期各期末货币资金余额与其经营规模相匹配，期后销售回款持续稳定，并已取得实际控制人借款支持及较为充足的未使用的银行授信额度，标的公司货币资金能够满足日常经营需要。

3、进一步降低流动性风险的安排

未来随着经营规模扩张及本次并购整合的推进，标的公司将采取以下措施降低流动性风险：一是加强应收款项管理，完善客户信用评估与催收机制，提高回款效率、缩短回款周期；二是持续深化与银行的合作，适时增加授信额度、优化债务结构、拓宽融资渠道；三是本次交易完成后，上市公司持有标的公司 75.00%股权，标的公司成为上市公司控股子公司，若出现临时性资金缺口，可由上市公司提供担保等方式增强标的公司融资能力、并视情况给予资金支持。

（三）短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

资之间的匹配关系

标的公司持有的数字化应收账款债权凭证，系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证。该凭证系以电子数据形式存在的应收账款债权确认文件，其法律形式不属于《中华人民共和国票据法》项下的票据，不属于“应收票据”的核算范围。

标的公司根据数字化应收账款债权凭证的业务管理模式确定列报科目：

（1）标的公司收取的迪链、云信等数字化债权凭证的管理模式为既收取合同现金流量又以出售为目标，同时，迪链、云信等数字化应收账款债权凭证的背书转让均不具有追索权，公司对此类债权凭证的背书行为符合终止确认条件及金融资产出售的定义，故将该类债权凭证在“应收款项融资”中列示。

（2）对于收到的E信通、商银微芯等数字化债权凭证，标的公司主要以持有到期收取合同现金流量为目的，尽管标的公司对上述票据存在背书、贴现的行为，但由于本类票据的背书、贴现仍附追索权，其出售不满足终止确认条件下金融资产出售的标准。因此，其业务模式仍是以收取合同现金流量为目标的金融资产，列报在“应收账款”科目。

标的公司以债权凭证向金融机构办理贴现时，如该贴现不满足金融资产终止确认条件（即贴现附追索权，公司保留了转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬），则按贴现所得款项确认“短期借款——数字化应收账款债权凭证贴现”。

短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现（①-②）	2,544.22	3,309.55	2,964.22
其中：短期借款——债权凭证贴现（本金）①	2,567.32	3,346.93	3,002.16
短期借款——利息调整（未摊销贴现息）②	23.10	37.38	37.94
应收款项融资中已贴现未终止确认的债权凭证③	1,914.47	2,373.19	1,798.47
应收账款中已贴现未终止确认的债权凭证④	652.85	714.74	1,203.69
差异（①-③-④）	0.00	259.00	0.00

报告期内，除 2025 年末存在 259 万元差异外，各期短期借款与应收款项融资、应收账款中数字化应收账款债权凭证的金额保持一致，差异原因如下：2025 年，博泰智能基于内部采购交易向子公司兴华传动开具数字化应收账款债权凭证 259 万元，兴华传动将该凭证向银行贴现，因贴现协议附有追索权，不满足终止确认条件，兴华传动单体层面将贴现款确认为短期借款，同时将该债权凭证确认为应收款项融资。编制合并财务报表时，博泰智能与兴华传动之间的内部债权债务已予以抵消，故导致合并层面短期借款与应收款项融资之间存在 259 万元差异。该差异实质为以内部债权凭证向银行贴现取得资金流入在合并报表层面的列报结果，剔除上述合并层面抵消因素的影响后，短期借款与应收款项融资、应收账款中数字化债权凭证金额相匹配。

二、结合短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债的还款期限，可动用的货币资金、银行授信额度、经营回款等量化分析标的公司短期偿债缺口及应对措施，是否存在短期偿债压力及流动性风险

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

（一）标的公司短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债情况

截至报告期末，标的公司短期借款、应付款项、一年内到期非流动性负债等流动负债情况如下：

单位：万元

项目	金额
短期借款	4,539.33
应付款项（应付账款+应付票据）	13,807.02
一年内到期非流动性负债	3,603.18
合计	**21,949.53**

标的公司报告期末短期借款和一年内到期的非流动负债主要为2026年内到期的长短期银行借款，应付账款均为应付供应商采购款，约定付款账期通常为4-6个月。截至报告期末，标的公司将于2026年内到期的上述流动负债合计为21,789.51万元，占比为99.27%。

（二）可动用货币资金测算

标的公司报告期末货币资金账面价值2,022.44万元，其中1,278.31万元为受限货币资金。标的公司受限货币资金主要为银行承兑汇票保证金、ETC保证金等，可动用的货币资金为744.13万元。

单位：万元

项目	金额	说明
账面货币资金	2,022.44	报告期末余额
减：受限货币资金	1,278.31	银行承兑汇票保证金、ETC保证金
可动用的货币资金	744.13	可直接用于偿债的现金

（三）银行授信情况

截至报告期末，标的公司的银行授信情况如下：

单位：万元

序号	授信银行	授信额度	已使用额度	未使用额度
1	顺德农商行	10,000.00	7,731.09	2,268.91
2	中国银行	1,000.00	883.60	116.40
3	中信银行	1,000.00	998.00	2.00
4	招商银行	1,000.00	1,000.00	-
5	工商银行	1,162.00	163.91	998.09
6	北京银行	1,000.00	994.62	5.38
7	广发银行	1,000.00	994.85	5.15
合计		**16,162.00**	**12,766.07**	**3,395.93**

（四）经营回款情况

报告期内，标的公司经营活动现金流量净额分别为-6,374.46万元、-3,020.45万元、-194.31万元，经营现金流明显改善。同期，标的公司主营业务回款能力持续提升，2026年4-8月，标的公司收到回款20,338.01万元，回款状况良好，随着标的公司经营回款能力及现金流状况进一步改善，为未来经营活动现金流的持续向好奠定了基础，预计未来经营活动现金流将持续提升。

（五）短期偿债缺口量化测算

1、偿债资金来源汇总

单位：万元

资金来源	报表口径金额	还原票据贴现后金额
内部资金来源合计	2,721.12	6,214.44
其中：可动用货币资金	744.13	744.13
预计2026年4-12月经营活动现金流净额	1,976.99	5,470.31

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

资金来源	报表口径金额	还原票据贴现后金额
银行授信额度（未使用部分）	3,395.93	3,395.93
合计	**6,117.05**	**9,610.37**

注：根据标的公司盈利预测，2026 年 4-12 月实现营业收入 17,859.18 万元并实现净利润 1,526.94 万元，考虑折旧、摊销及财务费用等因素，报表口径金额按剔除以 2024-2025 年度票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息）占此两个年度营业收入的平均比例测算的票据贴现对经营活动现金流量净额的影响，预计 2026 年 4-12 月经营活动现金流净额为 1,976.99 万元。

2、偿债缺口测算

单位：万元

资金项目	报表口径金额	还原票据贴现后金额
未来一年到期债务（短期借款+一年内到期非流动性负债）（A）	8,142.51	8,142.51
内部资金来源合计（已考虑了经营性应付款项等流动负债的支付）（B）	2,721.12	6,214.44
银行授信额度（未使用部分）（C）	3,395.93	3,395.93
短期偿债缺口/结余（D=A-B-C）	**2,025.46**	**-1,467.86**

截至报告期末，报表口径下，标的公司存在 2,025.46 万元的短期偿债缺口；考虑票据贴现后对经营活动现金流的影响后，标的公司不存在资金缺口。

上述短期偿债缺口系以报告期末为基准时点进行测算，未考虑报告期后已实际发生的回款、新增银行授信、股东借款等因素的影响。报告期后，标的公司回款能力有所改善，并已取得实际控制人借款 3,500 万元及银行方面的资金支持安排，现有资金来源与后续融资安排可满足未来一年内到期债务的清偿需要，不存在重大偿债风险。

（六）标的公司的应对措施

1、加强资金管理：加强资金预算管理，合理安排资金使用，提高资金使用效率。优化应收账款回收周期，加快资金回笼，确保公司有足够的资金用于偿还短期债务。

2、优化债务结构：合理调整债务结构，进一步增加中长期债务占比，缓解短期偿债压力，避免集中偿债可能带来的压力，维持财务稳定性和灵活性。

3、控制资本性支出：合理安排固定资产投资规模，减少长期资金占用对流动性的挤占。通过减少经营性以外的资金投放，合理节约存量流动资金，将资金集中用于公司日常经营周转及短期债务偿付，有效盘活内部资金存量，缓解阶段性短期偿债资金缺口。

4、增强盈利留存：随着营业收入持续增长，公司盈利水平及经营性现金流入将相应提升。同时在当前无利润分配计划的前提下，当期实现的净利润将全额留存于标的公司，可直接用于补充日常经营所需营运资金及偿还短期债务。

5、取得实际控制人借款支持及银行授信补充：2026 年 4-5 月，标的公司实际控制人杨博、杨硕收到上市公司预付款 3,500 万元并全额借予标的公司，直接补充了标的公司流动资金；截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司及其子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可作为流动性补充。

综上，标的公司整体短期偿债压力可控，不存在重大流动性风险。

三、报告期末标的公司长期借款的构成和具体情况，标的公司新增关联方借款的背景及原因，说明报告期末长期借款及期后新增关联借款的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；结合（2）-（3）在重组报告书中进行重大风险提示

（一）报告期末标的公司长期借款的构成和具体情况

报告期各期末，标的公司及子公司长期借款（含一年内到期的长期借款）构成和具体情况如下：

单位：万元

2026年3月末			
借款单位	借款金额	借款年份	到期年份
顺德农村商业银行	1,088.23	2023 年	2026 年
	487.07	2024 年	2026 年
	740.56	2025 年	2026 年
	1,006.93	2025 年	2027 年
	128.21	2026 年	2028 年
	1,250.09	2021 年	2029 年
中国工商银行恩平大槐支行	164.04	2025 年	2028 年
中国银行江门恩平支行	785.23	2023 年	2026 年
	99.08	2025 年	2028 年
合计	5,749.43	-	-
2025年末			
借款单位	借款金额	借款年份	到期年份
顺德农村商业银行	1,343.56	2021年	2029年
	1,088.23	2023年	2026年
	784.30	2024年	2026年
	740.58	2025年	2026年
	1,007.93	2025年	2027年
中国工商银行恩平大槐支行	180.44	2025年	2028年
中国银行江门恩平支行	795.24	2023年	2026年
	100.08	2025年	2028年
合计	6,040.35	-	-
2024年末			
借款单位	借款金额	借款年份	到期年份
顺德农村商业银行	582.98	2023年	2025年
	1,230.46	2023年	2026年

	787.38	2024年	2026年
	1,708.89	2021年	2029年
中国银行江门恩平支行	965.92	2023年	2026年
合计	**5,275.62**	-	-

（二）标的公司新增关联方借款的背景及原因

当前标的公司业务规模增长较快，对营运资金的需求相应增加；同时本次重组正处于过渡期，外部股权融资渠道受限。为此，经各方协商一致，由上市公司向杨博、杨硕支付3,500万元预付款并全额借予标的公司，用于标的公司日常生产经营，相关支付安排、进展及合理性详见本问询回复之“问题1 关于交易方案”之“七、上市公司支付预付款的原因和相关事项的进展，预付款的去向和用途，相关安排是否具有合理性”。

（三）报告期末长期借款及期后新增关联借款的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据

1、报告期末长期借款的偿还计划及资金来源

报告期末，标的公司一年内到期的长期借款为3,571.78万元、其余长期借款2,177.65万元，均为以抵押或质押方式取得的银行借款，标的公司将根据借款合同约定及实际经营情况如期偿还。

上述借款的还款资金来源为主营业务回款，2026年4-8月，标的公司以经营回款已经偿还部分长期借款，截至2026年8月31日长期借款余额为3,845.37万元，较报告期末减少1,904.06万元。

2、期后新增关联借款的偿还计划及资金来源

报告期后，标的公司新增关联借款3,500万元，系两名实际控制人根据《购买资产协议》约定，将其收到的上市公司预付款全额借予标的公司用于

日常生产经营。根据协议约定，该笔借款未约定固定还款期限；标的资产完成交割后，出借人可提前三十日以书面方式通知要求标的公司返还借款并支付利息，标的公司届时将结合回款情况安排偿还，还款资金来源为主营业务回款及自有资金等。

2026 年 1-8 月，标的公司实现营业收入及净利润分别为 29,350.38 万元及 6,610.74 万元（未经审计或审阅）。随着经营业绩的持续提升，标的公司将获取更多的回款资金用以偿还上述实际控制人的借款。此外，随着标的公司销售规模的持续扩大，新增民生银行、平安银行、浦发银行、农业银行等合作银行以备资金需求，新增合作银行根据标的公司的发展情况和资金需求后给予一定信用额度，截至2026年8月31日，标的公司及子公司尚有约12,500万元银行授信额度尚未使用，可作为偿还上述借款的补充资金来源。

3、不存在较高偿债压力的依据

标的公司业务处于快速扩张期，随着前期产能逐步释放，主营业务收入及相应回款规模将持续增加，主营业务回款系偿还上述借款的首要资金来源。2026 年 4-8 月，标的公司收到回款 20,338.01 万元，回款规模能够满足还款资金需求；根据东洲评估出具的《资产评估报告》（东洲评报字【2026】第1756号），2026年4月至2029年，标的公司累计未折现净现金流量为13,901.54万元，亦能够覆盖同期长期借款及关联借款本金及利息支出。此外，截至 2026 年 8 月 31 日，标的公司及子公司尚有约 12,500 万元银行授信额度尚未使用，可作为偿还借款的补充资金来源。

综上，标的公司不存在较高的偿债压力。

（四）结合（2）-（3）在重组报告书中进行重大风险提示

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、与标的资产相关的风险”和“第十二节 风险因素”之“二、与标的资产相关的风险”进行重大风险提示，具体如下：

“（十）偿债能力及流动性风险

报告期各期末，标的公司资产负债率分别为63.36%、60.28%和59.40%，流动比率分别为1.45、1.44和1.46，速动比率分别为0.95、1.05和1.10，偿债能力指标弱于可比上市公司，主要系标的公司期初自有资本积累相对有限，资金需求较多通过债务融资筹集，导致负债基数较高。报告期内，标的公司通过经营盈利、利润留存带动所有者权益持续增厚，使得资产负债率逐年回落，流动比率、速动比率同步改善，但整体杠杆水平仍处于中等偏上区间。尽管标的公司已通过加强应收款项回款管理、优化债务结构、控制资本性支出、取得实际控制人借款及新增银行授信等措施缓释流动性压力，但若未来下游客户回款不及预期，或银行授信未能及时取得，标的公司仍可能面临流动性紧张、偿债压力上升的风险。”

四、报告期内标的公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性，分析报告期各期收现比情况及变动原因，说明标的公司净利润与经营活动现金流存在差异的原因；考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息），模拟测算报告期各期经营活动现金流情况；进一步结合评估过程，说明预测期自由活动现金流持续为正、与报告期经营性活动现金流存在差异的原因及合理性

（一）报告期内标的公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因及合理性

报告期内，标的公司经营活动现金流量净额分别为-6,374.46万元、

-3,020.45 万元、-194.31 万元，经营活动现金流量净额持续为负主要系：

一方面，营业收入与销售收到的现金不匹配：报告期内标的公司销售规模随着下游需求的增长而持续扩大，受回款周期影响，应收账款余额相应增加，销售回款晚于收入确认；

另一方面，票据结算规模较大，部分回款未反映于经营活动现金流量中。标的公司销售收款除银行转账外，存在较多票据收款，除期末留存一定余额外，通常采用背书支付货款或对票据进行贴现。标的公司将附追索权的未终止确认的票据贴现取得的现金计入收到的其他与筹资活动有关的现金。若将该等贴现款计入经营活动现金流量，则报告期内调整后的经营活动现金流量净额分别为-2,344.72 万元、1,055.81 万元和 82.93 万元，经营活动累计现金流量净额显著改善。

（二）报告期各期收现比情况及变动原因

单位：万元、%

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售商品收到的现金	5,710.17	13,757.03	13,347.43
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
收现比	52.66	50.80	79.72

报告期各期，标的公司收现比分别为 79.72%、50.80%和 52.66%，2025 年收现比下降，2026 年一季度略有回升。收现比下降主要系业务规模快速增长，应收账款相应增加，但销售回款存在账期所致；主要系扩张期企业阶段特征，以及部分票据贴现计入筹资活动现金流所致。具体分析如下：

1、业务规模的快速扩大导致收现比较低

2024 年标的公司的营收 1.67 亿元，规模小于 2023 年营收，而回收了以

前年度款项，因此当年收现比较高；另一方面，2025 年和 2026 年一季度标的公司的营业收入大幅增长，但受给予客户的信用期和客户较多用票据结算的结算方式影响，新增收入主要体现为经营性应收项目的增加，尚未到集中回款节点，导致收现比回落。

2、较多的票据结算进一步拉低了收现比

标的公司在日常经营中将收取的部分票据进行贴现以补充流动资金。根据企业会计准则，附追索权的未终止确认的票据贴现取得的现金流入被计入筹资活动现金流，而非经营活动现金流。报告期各期，此部分票据贴现款计入筹资活动现金流入的金额分别为 4,029.74 万元、4,076.26 万元和 277.24 万元，直接减少了“销售商品、提供劳务收到的现金”金额；

除贴现以外，标的公司在日常经营中还将收到的票据进行背书支付采购款，这一过程不体现在会计准则口径下的现金流量表中，但实际也是标的公司收到的货款，将票据背书时点视为收到货款时点，则报告期内票据背书还原收现金额为 2,485.05 万元、6,055.84 万元和 1,613.06 万元。

将上述因素影响现金流入还原后，报告期内收现比提升至 118.63%、88.22%和 70.09%，具体如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售商品收到的现金	5,710.17	13,757.03	13,347.43
附追索权的未终止确认票据贴现收到的金额(扣除利息)	277.24	4,076.26	4,029.74
票据背书金额	1,613.06	6,055.84	2,485.05
小计	**7,600.46**	**23,889.13**	**19,862.22**

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
模拟收现比	**70.09**	**88.22**	**118.63**

（三）标的公司净利润与经营活动现金流存在差异的原因

报告期内，标的公司净利润与经营活动现金流净额差异的具体构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经营活动产生的现金流量净额	-194.31	-3,020.45	-6,374.46
净利润	2,188.37	3,236.04	-630.98
差异	-2,382.68	-6,256.49	-5,743.48
其中：资产减值准备	95.36	206.56	656.54
信用减值损失	204.56	352.68	278.55
折旧摊销	230.39	928.51	1,010.47
处置长期资产损失	-	51.09	-52.40
财务费用	74.71	344.35	403.49
投资损失	-	140.00	-0.00
递延所得税资产减少	-46.96	-12.98	-101.88
存货减少	-438.32	20.44	-779.34
经营性应收项目减少	-4,504.25	-10,793.84	-3,285.75
经营性应付项目增加	2,001.83	2,506.69	-3,873.16

报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为-5,743.48 万元、-6,256.49 万元和-2,382.68 万元，主要由经营性应收项目减少、经营性应付项目增加、资产减值准备、信用减值损失、财务费用和存货减少组成；其中报告期经营性应收项目减少分别为-3,285.75 万元、

-10,793.84 万元和-4,504.25 万元，主要由应收账款、应收款项融资和应收款项融资票据贴现变动构成；经营性应付项目增加分别为-3,873.16 万元、2,506.69 万元和 2,001.83 万元，主要由应付账款、应交税费、应付职工薪酬变动构成。

（四）考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息），模拟测算报告期各期经营活动现金流情况

标的公司考虑票据贴现产生的现金流（附追索权的未终止确认的部分，扣除贴现利息）的模拟测算经营活动现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
经营活动现金流量净额	-194.31	-3,020.45	-6,374.46
加：附追索权的未终止确认的票据贴现现金流	277.24	4,076.26	4,029.74
模拟测算经营活动现金流量净额	82.93	1,055.81	-2,344.72

（五）进一步结合评估过程，说明预测期自由活动现金流持续为正、与报告期经营性活动现金流存在差异的原因及合理性

1、评估过程中企业自由现金流的计算过程

本次评估采用现金流折现方法（DCF），以企业自由现金流作为收益指标，其基本定义为：企业自由现金流＝净利润+税后的付息债务利息+折旧和摊销-资本性支出-营运资金增加。其中，营运资金＝运营现金+应收账款+预付账款+存货-应付账款-预收账款-应付职工薪酬-应交税费，并根据预测收入、信用政策以及应收账款、存货和应付账款等经营性项目的周转情况确定相应科目的金额。

2、预测期企业自由现金流持续为正的原因及合理性

收益法评估计算2026年、2027年、2028年标的公司企业自由现金流如下：

单位：万元

项目	2026年	2027年	2028年
净利润	**3,715.31**	**4,259.51**	**4,781.65**
加：折旧和摊销	894.05	978.96	1,002.40
减：资本性支出	1,246.12	709.16	751.22
减：营运资金增加	21.88	1,505.39	1,694.62
加：税后的付息债务利息	206.15	208.92	206.57
企业自由现金流	**3,547.51**	**3,232.84**	**3,544.78**

预测期2026-2028年度标的公司企业自由现金流分别为3,547.51万元、3,232.84万元和3,544.78万元，主要系盈利能力提升、营运资金增加额下降、资本性支出可控以及非付现成本回加等因素共同作用所致。

一方面，预测期盈利能力保持较高水平，为自由现金流提供坚实的利润基础，2026-2028年度预测净利润分别为3,715.31万元、4,259.51万元和4,781.65万元；另一方面，预测期内，标的公司的收入增速趋于平稳，应收账款、存货等经营性资产的增速相应放缓，营运资金增加额较报告期大幅下降，同时资本性支出规模可控，预测期内无大规模扩张性投入；此外，叠加折旧摊销等非付现成本的回加，进一步增厚自由现金流，标的公司预测期企业自由现金流预计持续为正，具有合理性。

3、预测期企业自由现金流与报告期经营活动现金流量净额存在差异的原因及合理性

（1）评估使用的企业自由现金流与会计准则口径经营活动产生的现金流

量净额，虽然都以“净利润+折旧摊销+利息+营运资金变动”为主要调节项，但二者是服务于估值与列报不同目的的两套口径，前者是站在全体资本提供者（即股东和债权人）角度、衡量企业在扣除维持与扩张经营所需再投资后可供全体出资人支配的现金；后者是会计准则在收付实现制下，衡量企业仅由经营活动本身产生的现金净流入，不含投资性支出及筹资性流入（未终止确认的票据贴现）、且不剔除资本结构影响。

评估使用的企业自由现金流按评估收益法口径测算，以净利润为起点，加回折旧和摊销、税后的付息债务利息，扣除资本性支出和营运资金增加，反映可供股东和付息债权人共同分配的现金流，计算过程与内容如下：

项目	内容
净利润	
加：折旧和摊销	对于折旧与摊销的预测，既依据标的公司原有的各类固定资产及其他长期资产的折旧政策与剩余年限，还综合考虑了未来因资产改良、更新及新购计划等所导致的资本支出变化。
减：资本性支出	标的公司为满足未来经营计划而需要更新现有固定资产设备和未来可能增加的资本支出及超过一年的长期资产投入的资本性支出。
减：营运资金增加	营运资金增加额系指标的公司在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金。营运资金的追加是指随着标的公司经营活动的变化，向客户提供商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，获取供应商的商业信用，相应可以减少现金的即时支付。 其中，营运资金＝运营现金＋应收账款＋预付账款＋存货－应付账款－预收账款－应付职工薪酬－应交税费 运营现金包括安全运营现金及限制类资金
加：税后的付息债务利息	税后付息债务利息根据财务费用中列支的利息支出，扣除所得税后确定
=企业自由现金流	-

会计准则口径下的经营活动现金流量净额计算过程与内容如下：

项目	内容
净利润	
加：资产减值准备及信用减值损失	
加：折旧与摊销	当期实际计提的各类长期资产的折旧及摊销
加：处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	处置长期资产产生的净损失，属投资活动范畴，不属经营活动现金流出

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

项目	内容
加：固定资产报废损失	固定资产报废产生的净损失，不涉及经营现金收付
加：公允价值变动损失	交易性金融资产等公允价值变动产生的净损失，属非付现损益
加：财务费用	计入当期损益的财务费用（主要为利息支出），与筹资活动相关、不属经营活动流出
加：投资损失	对外投资产生的净损失，属投资活动范畴
加：递延所得税资产减少	递延所得税资产的减少对应未付现的所得税费用影响
加：递延所得税负债增加	递延所得税负债的增加对应未付现的所得税费用影响
加：存货的减少	期末存货较期初减少
加：经营性应收项目的减少	应收账款、应收票据、其他应收款（经营性部分）等期末较期初减少
加：经营性应付项目的增加	应付账款、应付票据、应付职工薪酬、应交税费等经营性负债期末较期初增加
加：其他	上述项目未涵盖的其他调整事项
=经营活动产生的现金流量净额	-

（2）报告期经营活动现金流量净额为负，主要系业务扩张期的营运资金占用及票据贴现的会计处理所致，相关因素具有明显的阶段性。报告期内，标的公司营业收入快速增长，经营性应收项目增加额分别为3,285.75万元、10,793.84万元和4,504.25万元，占用了大量经营活动现金；同时，附追索权未终止确认的票据贴现回款按会计准则计入筹资活动现金流，未反映于经营活动现金流量，进一步压低了该指标，将此部分票据贴现款（扣除贴现利息）还原至经营活动后，报告期各期模拟经营活动现金流量净额分别为-2,344.72万元、1,055.81万元和82.93万元，经营活动现金流呈逐期改善并转正的趋势。

综上，预测期企业自由现金流与报告期经营活动现金流量净额的差异，主要源于二者的时间段、编制基础和调整口径不同，以及报告期业务扩张期营运资金占用较大、部分票据贴现计入筹资活动现金流等因素。报告期内，标的公司经营活动现金流量净额逐期大幅改善，票据贴现还原后已实现转正；

预测期企业自由现金流持续为正，与盈利水平提升、收入增速趋稳、营运资金增加额下降等预测假设相匹配，具有合理性。

五、结合交易完成后上市公司账面资金、经营活动现金流情况、偿债指标变化等，分析上市公司是否存在偿债压力及流动性风险，说明相关应对措施

（一）上市公司账面资金情况

本次交易完成后，上市公司报告期末货币资金账面价值18,974.74万元，其中3,300.78万元为受限货币资金。公司受限货币资金主要为质押存款、保函保证金、信用证保证金、银行承兑汇票保证金及ETC保证金等，上市公司可动用的货币资金为15,673.96万元。

单位：万元

项目	金额	说明
账面货币资金	18,974.74	交易后（备考）报告期末余额
减：受限货币资金	3,300.78	质押存款、保函保证金、信用证保证金、银行承兑汇票保证金及ETC保证金
可动用的货币资金	15,673.96	可直接用于偿债的现金

（二）银行授信情况

截至2026年8月31日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为6.02亿元。上市公司目前银行授信充足且融资渠道丰富，具备较强的资金运营能力。

（三）经营活动现金流情况

经测算，本次交易完成后上市公司2025年和2026年一季度经营活动现金流量净额分别为-7,390.41万元和2,211.83万元，上市公司经营性现金流展现出持续修复改善的态势。

（四）偿债指标变化

本次交易完成前后上市公司的短期偿债能力的影响情况如下：

项目	2026年1-3月			2025年度		
	交易前	交易后（备考）	变动率	交易前	交易后（备考）	变动率
流动比率（倍）	1.49	1.35	-14.30%	1.48	1.32	-15.65%
速动比率（倍）	0.98	0.91	-7.35%	0.95	0.87	-7.58%
资产负债率	49.94%	51.49%	1.55%	47.66%	49.77%	2.11%
货币资金（万元）	16,952.30	18,974.74	11.93%	18,608.92	20,749.18	11.50%

注：流动比率=流动资产÷流动负债；速动比率=（流动资产-存货）÷流动负债；资产负债率=总负债÷总资产×100%；偿债指标的变动率=交易后（备考）数据-交易前数据；货币资金的变动率=〔交易后（备考）数据-交易前数据〕÷交易前数据。

本次交易完成后，上市公司资产规模、负债规模均将有所提升。流动比率、速动比率有一定程度的下降，主要系受标的资产的资产负债影响。标的公司的资产以流动资产为主，主要由货币资金、应收账款、应收款项融资和存货构成，标的资产的负债主要以短期借款、应付票据、应付账款和一年内到期的非流动负债等流动负债为主，故本次交易后，流动比率、速动比率有所下降。上述变化系源于标的资产的经营模式特点，相关偿债能力指标仍处于合理范围之内，不存在导致上市公司偿债能力及抗风险能力明显减弱的情形。

本次交易完成后，随着上市公司及标的公司协同效应的不断体现、双方持续经营能力不断提升，将能够扩大经营性现金流入；同时，融合多元化的融资渠道，上市公司合并报表层面现金流有望得到持续提升。

综上所述，本次交易对上市公司偿债能力和流动性风险不会产生重大不

利影响。

（五）上市公司的应对措施

1、强化营运资金全流程管理，提升资金使用效能

上市公司将持续完善应收账款管理，加快销售回款进度，缩短资金回收周期；加强对存货的管理，最大限度降低资金占用成本；加强对应付账款的管理，合理安排付款方式、账期约定等，从而进一步提升上市公司的营运资金管理效能。

2、多元融资渠道，优化资产结构

在融资渠道方面，上市公司授信额度较为充裕，具有良好的银行融资能力。此外，上市公司可以充分发挥资本市场融资优势，在未来具有项目投资需求时，通过股权融资以及债权融资相结合的融资方式，解决资金需求，从而优化资产负债结构，降低财务风险。

综上，若本次募集配套资金未达预期，上市公司仍具备充足的支付手段与资金调配空间，能够完成本次交易的现金对价支付；同时，通过持续强化营运资金管理、多元拓展融资渠道等措施，上市公司将进一步提升整体现金流质量与资金周转效率，确保日常经营营运资金需求和战略发展资金安排得到合理保障。

六、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司各期审计报告及财务报表，复核资产负债率、流动比率、速动比率等偿债能力指标的计算准确性，并与同行业可比公司公开披露数据

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

对比分析；

2、获取报告期各期末货币资金明细及受限情况，结合期后回款、实际控制人借款及银行授信资料，分析货币资金占比较低的原因及其能否满足日常经营需要；核对短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据、应收款项融资明细的匹配关系及会计处理合规性；

3、获取报告期各期末流动负债到期期限明细、可动用货币资金及银行授信资料，复核短期偿债缺口量化测算过程及结果，并了解标的公司应对措施；查阅长期借款合同、关联方借款协议及还款计划，分析长期借款及期后新增关联借款的偿还安排及偿债压力；

4、复核经营活动现金流量净额持续为负的原因、各期收现比及净利润与经营活动现金流的差异分析，以及考虑票据贴现产生的现金流（扣除贴现利息）后的模拟测算过程及结果；查阅本次评估报告、评估说明及收益法测算资料，复核预测期企业自由现金流的测算，分析其持续为正及与报告期经营活动现金流量净额存在差异的原因；

5、查阅上市公司备考财务资料，复核交易完成后上市公司账面资金、经营活动现金流、偿债指标变化的分析及应对措施，补充重组报告书中偿债能力及流动性风险相关重大风险提示的披露情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司偿债能力指标与同行业可比公司的差异主要系业务模式、融资渠道及发展阶段不同所致，具有合理性；货币资金占比较低符合其经营特点，结合期后回款、实际控制人借款支持及备用银行授信，能够满足日常经

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

营需要；短期借款-数字化应收账款债权凭证贴现与应收票据及应收款项融资相匹配；

2、标的公司已就短期偿债缺口制定切实可行的应对措施，期后回款良好，新增银行授信及实际控制人借款进一步增强了资金保障；长期借款及期后新增关联借款的偿还计划明确、资金来源清晰，短期偿债压力及流动性风险总体可控；

3、报告期内标的公司经营活动现金流量净额持续为负主要系业务快速扩张阶段营运资金占用及票据贴现会计处理所致，具有合理性；各期收现比变动、净利润与经营活动现金流的差异原因合理；预测期企业自由现金流与报告期经营活动现金流量净额的差异，主要与计算口径、营运资金投入及票据贴现的现金流列报有关；预测期企业自由现金流持续为正，与预测盈利水平、营运资金及资本性支出安排相匹配，具有合理性；

4、本次交易完成后上市公司不存在较大的偿债压力及流动性风险，相关应对措施及重大风险提示披露充分。

问题 11．关于标的公司主要资产与规范运作

根据重组报告书，（1）标的公司全部自有房产和土地使用权均已抵押，另有部分机器设备、运输设备、发明专利也已抵押或质押给银行；（2）标的公司 2 处租赁不动产出租人均未能提供不动产权证书，相关不动产用于办公和组装产品；（3）标的公司在坐落于恩平产业转移工业园的车间一和车间二中间设有过道雨棚并在下方搭建了清洗间，该构筑物未取得相应的施工许可证、建设工程规划许可证；（4）报告期内，标的公司存在实际生产规模超过经批准的情况，且达到生态环境部规定的“重大变动”标准的情形；（5）报

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

告期内，标的公司存在关联方资金拆借及实控人代收代付情况。

请公司披露：（1）标的公司相关资产设立担保物权的背景和具体情况，涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例，相关设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性，所获资金去向和用途，标的公司履行相关合同义务的具体情况及资金来源，结合标的公司财务状况充分评估担保物权实现的风险，如担保物权实现对标的公司生产经营产生的影响；（2）不动产出租人未能提供不动产权证书的原因和具体情况，是否计划予以解决，相关事项的潜在风险，是否在评估中予以考虑；（3）标的公司超批复生产的背景、具体情况及产生的后果，相关事项是否已彻底整改，主管部门对标的公司的处理是否已完结，是否存在潜在合规风险；（4）标的公司未取得相关许可证搭建清洗间的背景和具体情况，相关设施在标的公司生产经营中发挥的作用，相关问题的解决安排，被主管部门处理的风险及对标的公司可能产生的影响；（5）标的公司历史上发生的关联方资金拆借、代收代付及其他内控不规范情形，并说明发生原因及整改情况；（6）除上述已披露事项外，标的公司是否存在其他资产瑕疵或规范运作问题，结合相关事项发生原因及整改情况，充分说明标的公司内部控制及合规管理制度是否健全有效并充分执行。

请独立财务顾问、律师核查并发表明确意见，请评估师对问题（2）核查并发表明确意见，请会计师对问题（1）（5）（6）核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司相关资产设立担保物权的背景和具体情况，涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例，相关设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性，所获资金去向和用途，标的公司履行相关合同义务的

具体情况及资金来源，结合标的公司财务状况充分评估担保物权实现的风险，如担保物权实现对标的公司生产经营产生的影响

（一）标的公司相关资产设立担保物权的背景和具体情况

标的公司在部分财产上设立担保物权的目的是为银行授信贷款提供担保。截至报告期末，标的公司的财产上设立担保物权的具体情况如下：

1、不动产抵押

抵押人	债务人	抵押权人/债权人	抵押财产
博泰智能	博泰智能	广东顺德农村商业银行股份有限公司恩平支行	恩平产业转移工业园大槐集聚区31-1号的不动产（不动产权证号：粤（2026）恩平市不动产权第0016284号）
兴华传动	博泰智能/兴华传动		恩平市大槐镇兴业路7号的不动产（不动产权证号:粤(2023)恩平市不动产权第0003383号）

2、专利质押

出质人/债务人	质权人/债权人	质押财产	
		专利号	专利名称
博泰智能	广东顺德农村商业银行股份有限公司恩平支行	ZL202110138224.9	一种钢球自动分配包装线
博泰智能	中国银行股份有限公司江门恩平支行	ZL202110096609.3	一种方便滚珠以及内圈安装的圆锥轴承

3、动产抵押

抵押人	债务人	抵押权人/债权人	抵押财产
博泰智能	博泰智能	中国工商银行股份有限公司恩平支行	机床、绘图测量仪器、包装设备、商用设备、通用设备、其他机械设备等合计70台套
			6台套机床
			机床、包装设备、焊接设备、光电子器件、通用设备及其他机械设备等62.5台套
博泰智能	博泰智能	中国银行股份有限公司东莞分行[注]	1台车辆

注：截至报告期期末，该车辆抵押所担保的主债权债务已经结清。

（二）涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例，相关设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性

1、涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比例

截至报告期期末，标的公司设立担保物权的上述资产的账面价值如下：

单位：万元

涉担保物权资产	账面价值
恩平产业转移工业园大槐集聚区31-1号的不动产	2,676.70
恩平市大槐镇兴业路7号的不动产	1,465.83
一种名为“一种钢球自动分配包装线”的发明专利	-
一种名为“一种方便滚珠以及内圈安装的圆锥轴承”的发明专利	-
138.5台套机床、绘图测量仪器、包装设备、焊接设备、光电子器件、商用设备、通用设备、其他机械设备	826.91
1台车辆	37.09
合计	**5,006.53**

截至报告期期末，上述设立担保物权的资产占标的公司合并范围资产总额的11.18%。

2、相关不动产、设备和专利在标的公司生产经营中发挥的作用及重要性

标的公司抵押的不动产为生产经营使用的厂房；抵押的设备主要为生产经营所需的通用机器设备与运输工具，主要用于公司日常生产制造及技术维护；质押的专利为标的公司的技术储备。前述抵押或质押的不动产、设备在标的公司生产经营中具有重要性。

（三）所获资金的去向、用途

截至报告期期末，上述设立担保物权所获资金的去向和用途如下：

债权人	债务人	被担保的债权	借款去向和用途
广东顺德农村商业银行股份有限公司恩平支行	博泰智能	《借款合同》（合同编号：PG121061202100004）项下的固定资产贷款	用于博泰智能恩平市江门产业转移工业园大槐集聚区31-1号项目固定资产投资。
	博泰智能	《借款合同》（合同编号：PJ121061202570136和PJ121061202570137）项下的贷款	用于博泰智能日常运营资金所需。
	兴华传动	《借款合同》（合同编号：PJ121061202300115）项下的贷款	用于兴华传动购买原材料。
中国银行股份有限公司江门恩平支行	博泰智能	《流动资金借款合同》（编号：ZDK475020120231656、ZDK475020120232070和GDK4750201202512818）项下的流动资金贷款	用于博泰智能支付货款等。
中国工商银行股份有限公司恩平支行	博泰智能	《固定资产借款合同》（编号：江门分行恩平支行2025年恩工流字第055号）下的贷款	用于博泰智能高精密传动控制定位模组生产线技术改造项目的设备采购。

（四）标的公司履行相关合同义务的具体情况及资金来源

截至报告期期末，标的公司及子公司设立担保物权所担保的上述银行借款合同均正常履行，其中车辆抵押所担保的主债权债务已经结清，不存在违反合同约定的资金用途、贷款逾期的情形。标的公司偿还银行贷款的主要资金来源为企业自有资金和经营收入。

（五）结合标的公司财务状况充分评估担保物权实现的风险，如担保物权实现对标的公司生产经营产生的影响

报告期各期，标的公司主要偿债能力与盈利能力指标如下：

财务指标	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
资产负债率（%）	59.40	60.28	63.36
流动比率（倍）	1.46	1.44	1.45
速动比率（倍）	1.10	1.05	0.95
营业收入（万元）	10,844.00	27,079.20	16,743.46
净利润（万元）	2,188.37	3,236.04	-630.98

报告期各期末，标的公司资产负债率逐年下降，由63.36%降至59.40%，长期债务压力持续缓释；流动比率稳定维持在1.44-1.46区间，短期流动资产可覆盖流动负债；速动比率由0.95提升至1.10，剔除存货后的可快速变现资产可覆盖短期负债；偿债能力持续改善。

报告期期内，标的公司营业收入、净利润逐年大幅增长，主营业务盈利能力持续改善，业务增长形成的利润积累可为债务偿付提供支撑。

标的公司银行还款记录正常，无逾期、欠息等不良记录，企业信用状况良好。

综上，在标的公司正常履行借款合同的情况下，基本不会发生债务违约从而导致债权人启动担保物权实现程序的风险。

涉担保权资产如果被执行将对标的公司生产经营产生一定不利影响，但标的公司目前经营正常且经营业绩持续提升，发生贷款逾期被银行执行的风险极低。

二、标的公司历史上发生的关联方资金拆借、代收代付及其他内控不规范情形，并说明发生原因及整改情况

（一）关联方资金拆借发生的原因及整改情况

标的公司与关联方在报告期内以及报告期后发生的资金拆借如下：

1、关联方资金拆入

（1）2024年度

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
杨博	170.00	-	-	170.00
杨硕	195.00	-	-	195.00

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
俎菲	370.00	767.00	717.00	420.00
鑫昂泰	-	930.00	930.00	-
博思广纳	166.00	30.00	196.00	-
深圳索菲诺	-	975.00	975.00	-

（2）2025 年度

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
杨博	170.00	-	170.00	-
杨硕	195.00	-	195.00	-
俎菲	420.00	50.00	470.00	-
鑫昂泰	-	550.00	550.00	-

（3）2026 年 1-3 月

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆入	本期还款	期末余额
鑫昂泰	-	400.00	152.97	247.03

（4）报告期后

为满足标的公司持续扩张的生产经营活动对资金的需求，上市公司按《购买资产协议》约定，于 2026 年 4 月 23 日和 29 日向杨博、杨硕分别支付 1,750 万元、合计 3,500 万元预付款；杨博、杨硕已于收到预付款后十个工作日内将该笔款项全额借予标的公司。标的公司收到前述款项后全部用于其日常生产经营。

标的公司在报告期内以及报告期后向关联方拆入的上述资金系关联方为满足标的公司日常运营资金需要提供的借款，不存在损害标的公司利益的情形。

2、关联方资金拆出

单位：万元

关联方	期初余额	本期拆出	本期收回	期末余额
鑫昂泰	-	120.00	120.00	-

标的公司在报告期内向关联方拆出的上述资金系为满足关联方鑫昂泰的短期资金周转需要，于2024年5月28日发生的一次偶发性关联交易，且鑫昂泰已于2024年6月24日向标的公司返还了全部款项。截至报告期期末，标的公司不存在关联方非经营性资金占用的情形。

针对上述事项，在相关款项已全额收回的基础上，标的公司将进一步增强控股股东、实际控制人及相关人员的规范运作意识和资金独立意识，加强对资金用途及关联方资金往来的审核。同时，定期开展规范运作培训和关联方资金往来检查，及时发现并纠正不规范行为，防范关联方非经营性资金占用。

综上，上述关联方资金拆出系偶发性关联交易，资金拆出的期间较短并已全额返还，不存在损害标的公司利益的情形。

（二）关联方代收代付发生的原因及整改情况

报告期内，关联方杨博存在为标的公司购买的车辆代收代付购车分期款的情形。报告期内发生额如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
发生额	7.72	95.44	62.17

标的公司于2022年4月和2023年3月购买了2辆乘用车，为满足金融机构的审批条件，由关联方杨博作为借款人向金融机构申请办理分期付款业务，标的公司将分期款支付给杨博后，再由杨博支付给相应的金融机构，由

此形成了标的公司与关联方杨博之间的代收代付关联交易。截至报告期期末，前述乘用车的购车贷款已经结清，代收代付关联交易已经终止。

三、标的公司其他资产瑕疵或规范运作问题

除已披露事项外，标的公司不存在其他资产瑕疵；在报告期内，标的公司及子公司存在下列行政处罚：

（1）2026 年 1 月 4 日，恩平市应急管理局作出《行政处罚决定书》（（恩平）应急罚〔2026〕基础-1 号），标的公司子公司兴华传动因进行铁锈清洗作业的员工未按照规定佩戴防护眼镜，被给予警告的行政处罚；

（2）2026 年 2 月 5 日，国家税务总局东莞市税务局长安税务分局作出《税务行政处罚决定书（简易）》（东税长安简罚〔2026〕849 号），博泰智能东莞分公司因丢失发票、遗失发票，被处以罚款 200 元。同日，博泰智能东莞分公司已足额缴纳了罚款。

除上述行政处罚外，标的公司及子公司在报告期内不存在其他因违反法律、行政法规的规定受到行政处罚的情形。

综上，标的公司及子公司受到的上述行政处罚不属于重大行政处罚，并已执行完毕，不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

四、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、查阅标的公司正在履行的财产抵押、质押合同以及所担保的主债权债务合同，了解标的公司在相关财产上设立担保物权的具体情况；对标的公司高级管理人员进行访谈，了解涉担保物权资产占标的公司全部资产价值的比

例、在生产经营中的作用及重要性，以及标的公司偿还债务的资金来源；查阅标的公司的《企业信用报告》《标的公司审计报告》，了解相关合同的履行情况，评估担保物权实现的风险；

2、了解标的公司在报告期内与关联方发生资金拆借和代收代付的原因；查阅标的公司在报告期内与关联方资金拆借的银行回单以及与关联方代收代付所涉的合同，了解前述关联方拆借资金的归还以及代收代付所涉合同的履行情况；

3、查阅标的公司的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》以及在报告期内受到行政处罚的处罚决定书，查询“国家企业信用信息公示系统”“信用中国”等网站的公示信息，并对标的公司高级管理人员进行访谈，了解标的公司存在的其他资产瑕疵或规范运作问题。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司抵押的不动产为生产经营使用的厂房；抵押的设备主要为生产经营所需的通用机器设备与运输工具，主要用于公司日常生产制造及技术维护；质押的专利为标的公司的技术储备。前述抵押或质押的不动产、设备在标的公司生产经营中具有重要性；

2、在标的公司正常履行借款合同的情况下，基本不会发生债务违约从而导致债权人启动担保物权实现程序的风险。涉担保权资产如果被执行将对标的公司生产经营产生一定不利影响，但标的公司目前经营正常且经营业绩持续提升，发生贷款逾期被银行执行的风险极低；

3、标的公司在报告期内发生的关联方资金拆借、代收代付交易不存在损

害标的公司利益的情形。截至报告期末，标的公司与关联方代收代付交易已经终止，向关联方拆出的资金业已全部归还，不存在关联方非经营性占用标的公司资金的情形；

4、除已披露事项外，标的公司不存在其他资产瑕疵；标的公司在报告期内受到的行政处罚均不属于重大行政处罚，不会对本次交易的实施构成法律障碍和风险。

问题 12．关于标的公司应收款项

根据重组报告书，（1）报告期各期末，标的公司应收票据账面价值分别为 328.59 万元、387.00 万元和 358.24 万元，主要系下游客户支付货款所开具的银行承兑票据和商业承兑票据，仅对商业承兑票据计提坏账准备，坏账准备分别为 10.54 万元、19.15 万元和 11.55 万元；（2）应收款项融资账面价值分别为 2,081.83 万元、3,655.88 万元和 2,920.11 万元，主要为数字化应收账款债权凭证和信用级别较高银行承兑汇票，坏账准备分别为 121.58 万元、149.87 万元和 116.94 万元；（3）应收账款账面价值分别为 11,479.75 万元、16,296.54 万元和 20,846.65 万元，1 年以内为主应收账款占比分别为 86.18%、98.45%和 98.00%，除单项评估信用风险的应收账款外，标的公司以账龄作为共同风险特征划分应收账款组合，坏账准备计提比例分别为 5.74%、5.73%和 5.61%；（4）标的公司对光伏应用领域客户捷佳伟创应收账款进行债务重组产生损失 140.00 万元；（5）2025 年末和 2026 年 3 月末，鑫隆越科技为标的公司应收账款余额第一大客户，占应收账款期末余额的比例分别为 11.27%、8.94%；（6）标的公司其他应收款账面价值分别为 34.86 万元、120.93 万元和 38.25 万元，主要为押金及保证金、备用金、往来款等。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

请公司披露：（1）标的公司应收款项（包括应收票据、应收款项融资和应收账款）占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况；报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况；（2）结合标的公司持有票据业务模式、对手方信用等级等说明应收票据和应收款项融资之间的划分标准，是否符合会计准则及行业惯例；是否存在应收票据和应收账款相互转化的情况，账龄是否连续计算；（3）列示应收票据及应收款项融资对手方具体情况、账龄分布、终止确认及期后兑付情况，是否满足终止确认的条件及依据；分别说明两者的坏账计提政策及合理性，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性，是否与同行业公司可比；（4）数字化应收账款债权凭证的具体构成、出具方及兑付方、主要条款、各方权利义务约定情况，收到相关凭证后用于持有至到期、采购付款、融资的比例，结合相关协议约定说明对已背书转让的相关债权终止确认是否合理；（5）应收账款坏账准备计提政策的合理性以及是否与同行业公司可比，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性；报告期各期应收账款逾期情况、期后回款情况，进一步说明尚未收回应收账款的情况，并分析相关款项可回收性；（6）针对捷佳伟创应收账款进行债务重组的背景、原因及合理性，客户具体情况、应收账款规模、账龄、坏账准备计提情况，进一步说明债务重组前坏账计提充分性以及相关收入前期确认的准确性及依据；（7）鑫隆越科技应收账款余额、账龄分布、坏账计提及期后回款情况，分析其应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等是否与其他客户存在差异及原因，进一步说明其应收账款余额较大、回款较慢的合理性、坏账准备计提的充分性，结合前述进一步说明与鑫隆越科技相关交易的真实性；（8）应收款项（包括商业承兑票据、

数字化应收账款债权凭证和应收账款）前五大客户与收入前五大客户存在差异的原因及合理性；（9）其他应收款中往来款的具体内容、发生背景及变动原因，是否存在关联方非经营性资金占用等情形。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司应收款项（包括应收票据、应收款项融资和应收账款）占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况；报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

（一）报告期内，标的公司应收款项占收入的比例、与同行业公司的对比情况

标的公司应收款项占收入比例及与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	主体	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
应收款项（含应收票据、应收账款及应收款项融资）	恒而达	24,816.78	22,464.39	19,321.35
	秦川机床	197,521.19	174,140.79	159,433.24
	长盛轴承	47,711.25	41,093.65	36,282.87
	平均值	**90,016.41**	**79,232.94**	**71,679.15**
	标的公司	**24,125.00**	**20,339.42**	**13,890.17**
营业收入	恒而达	16,334.74	66,068.02	58,523.24
	秦川机床	114,425.25	408,987.30	385,982.45
	长盛轴承	34,808.34	126,777.81	113,745.11
	平均值	**55,189.44**	**200,611.04**	**186,083.60**
	标的公司	**10,844.00**	**27,079.20**	**16,743.46**
应收款项占比	恒而达	37.98%	34.00%	33.01%
	秦川机床	43.16%	42.58%	41.31%
	长盛轴承	34.27%	32.41%	31.90%

项目	主体	2026年3月31日/2026年1-3月	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度
	平均值	38.47%	36.33%	35.41%
	标的公司	55.62%	75.11%	82.96%

注：2026年1-3月应收款项占比系按年化后的营业收入计算；为与同行业报表数据可比，应收款项取账面价值口径。

报告期各期末，标的公司应收款项（含应收票据、应收账款及应收款项融资）占营业收入的比例分别为82.96%、75.11%和55.62%（2026年1-3月已年化），呈逐年下降趋势，但仍高于同行业可比公司平均值。一方面，二者收入增速不同，报告期内标的公司营业收入增速明显高于同行业可比公司，伴随业务规模扩张，应收款项余额同步增长；可比公司收入规模及增速相对平稳，应收款项与收入的匹配度更高；另一方面，同行业可比公司均为上市公司，在信用政策上具有更强的谈判地位，而标的公司作为非上市企业，且下游客户主要为锂电、3C消费电子、光伏领域的行业龙头，基于维护长期合作的需要会给予客户一定信用期，且货款结算存在承兑汇票、供应链票据等情形，导致应收款项占比偏高。

（二）报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

报告期内，标的公司对各期前五大客户的信用政策、账期情况、结算方式如下：

客户名称	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
吉阳智能	信用政策	月结 90 天、部分子公司月结 60 天	月结 90 天、部分子公司月结 60 天	月结 90 天、部分子公司月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
惠君诚控制	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
先导智能	信用政策	月结 90 天、子公司泰坦新动力月结 120 天	月结 90 天、子公司泰坦新动力月结 120 天	月结 90 天、子公司泰坦新动力月结 120 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
赢合科技	信用政策	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
利元亨	信用政策	月结 120 天、部分子公司月结 60 天	月结 120 天、部分子公司月结 60 天	月结 120 天、部分子公司月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
鑫隆越科技	信用政策	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
比亚迪	信用政策	月结 30 天、部分子公司月结 60 天	月结 30 天、部分子公司月结 60 天	月结 30 天、部分子公司月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
汇川技术	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据
捷佳伟创	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	结算方式	银行转账、票据	银行转账、票据	银行转账、票据

注：上述内容为报告期内主要客户的集团口径，“主要客户”为报告期各期的前五大客户。

报告期内，标的公司对同一主要客户信用政策、结算方式基本保持一致，不存在放宽信用政策刺激销售的情况。报告期内，标的公司的主要客户为锂电、3C 消费电子、光伏领域客户，以自动化设备制造商为主，其中多数为上市公司或行业头部企业，客户资金实力整体较强，具有较好的履约能力；部

分客户受终端客户回款延期或行业周期性等因素影响，实际结算存在账期滞后的情况。

二、结合标的公司持有票据业务模式、对手方信用等级等说明应收票据和应收款项融资之间的划分标准，是否符合会计准则及行业惯例；是否存在应收票据和应收账款相互转化的情况，账龄是否连续计算

（一）结合标的公司持有票据业务模式、对手方信用等级等说明应收票据和应收款项融资之间的划分标准，是否符合会计准则及行业惯例

标的公司对收取的银行承兑汇票、商业承兑汇票、数字化债权凭证，采取背书转让、贴现与持有至到期相结合的管理模式。根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（2017年修订，以下简称“《企业会计准则第22号》”）第十六条规定，金融资产分类取决于企业管理该金融资产的业务模式以及该金融资产的合同现金流量特征；根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》第七条规定，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的风险和报酬的程度，并分别处理。结合上述准则规定，标的公司对各类票据及债权凭证的划分标准如下：

信用等级较高的银行开具的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，贴现或背书时相关利率风险已转移给银行，满足终止确认条件。因此，标的公司管理该类票据的业务模式为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，根据《企业会计准则第22号》第十六条，将其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，在“应收款项融资”列示。

信用等级不高的银行开具的银行承兑汇票，其主要风险为信用风险和延

期付款风险，贴现或背书后标的公司仍需承担相应的信用风险及延期付款风险，票据所有权上的主要风险和报酬未转移，不满足终止确认条件。相应地，该类票据的贴现或背书转让在会计上不改变其持有意图，标的公司管理该类票据的业务模式仍为以收取合同现金流量为目标，根据《企业会计准则第22号》第十六条，将其分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收票据”项目列示。

针对商业承兑汇票，该类票据由企业承兑，信用风险较高，存在到期不能兑付的可能性。即使将其背书转让或贴现，标的公司仍可能因被追索而承担信用风险和延期付款风险，与该票据所有权相关的几乎所有的风险和报酬并未转移，不满足终止确认条件。相应地，其贴现或背书转让在会计上不改变持有意图，标的公司管理商业承兑汇票的业务模式仍为以收取合同现金流量为目标，根据《企业会计准则第22号》第十六条，分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收票据”列示。

针对数字化应收账款债权凭证，根据《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）的规定，数字化应收账款债权凭证不属于《中华人民共和国票据法》规范票据，不应当在“应收票据”项目中列示。针对标的公司收取的迪链等数字化债权凭证，根据相关协议约定，标的公司对该类债权凭证的背书行为符合终止确认条件及金融资产出售的定义，因此标的公司对该类数字化债权凭证的管理目标为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，根据《企业会计准则第22号》第十六条，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，在“应收款项融资”列示；针对标的公司收取的E信通等数字化债权

凭证，根据相关协议约定，标的公司对其进行背书、贴现时仍存在被追索的风险，不满足终止确认条件下金融资产出售的标准，因此，标的公司主要以持有至到期收取合同现金流量为目的，根据《企业会计准则第22号》第十六条，分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收账款”列示。

以上处理符合《企业会计准则》及行业惯例。

（二）是否存在应收票据和应收账款相互转化的情况，账龄是否连续计算

报告期内，标的公司不存在由应收票据和应收款项融资转为应收账款的情形。标的公司应收票据和应收款项融资全部由销售形成的应收账款转换而来。标的公司在确认收入时对应销售款计入应收账款，若客户以承兑汇票、数字化应收账款债权凭证支付相应货款，标的公司在收到票据后，将应收账款转为应收票据或应收款项融资，或在应收账款中继续核算；无论采用何种方式，账龄均自原应收账款确认之日起连续计算。

报告期内，标的公司由应收账款转入应收票据及应收款项融资的金额分别为11,385.52万元、18,064.76万元和5,547.29万元，标的公司应收账款转为应收票据及应收款项融资的情况具体如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年	2024年
应收票据	199.26	936.67	727.44
应收款项融资	5,348.03	17,128.10	10,658.08
合计	**5,547.29**	**18,064.76**	**11,385.52**

截至2026年8月31日，标的公司已到期的票据均未发生兑付风险，未发生被背书人或贴现银行因票据到期未能承兑向标的公司追索的情形，未发生应收票据及应收款项融资转为应收账款的情形。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

三、列示应收票据及应收款项融资对手方具体情况、账龄分布、终止确认及期后兑付情况，是否满足终止确认的条件及依据；分别说明两者的坏账计提政策及合理性，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性，是否与同行业公司可比

（一）应收票据及应收款项融资是否满足终止确认的条件及依据

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》，“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1.收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2.该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。”

标的公司的应收票据由信用等级较低的银行承兑汇票和商业承兑汇票构成，应收款项融资由信用等级较高的银行承兑汇票和数字化应收账款债权凭证构成。标的公司应收票据及应收款项融资是否满足终止确认条件及判断依据如下：

列报科目	类型	背书转让是否满足终止确认条件及依据	贴现是否满足终止确认条件及依据
应收票据	银行承兑汇票	因承兑人信用等级不高，仍存在一定的信用风险和延期付款风险，背书或贴现时不终止确认，待到期承兑后终止确认	
	商业承兑汇票	因承兑人为企业，信用等级一般，存在到期不获支付的风险，背书或贴现不影响追索权，且票据相关的信用风险和延期付款风险没有转移，在背书或贴现时不终止确认，待票据到期实际兑付后终止确认。	
应收款项融资	银行承兑汇票	由于承兑人信用等级较高，背书或贴现时信用风险和延期付款风险很小，且票据相关的利率风险也已转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给转入方，满足终止确认条件。	
	数字化应收账款债权凭证	对应平台在协议中明确约定无追索权转让，即债权凭证流转后，受让人对转让人不具有追索权，标的公司将此类不附追索权的数字化债权凭证背书转让给供应商支付货款时，已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件。	标的公司持有的数字化应收账款债权凭证，其在贴现（保理）时是否终止确认，取决于贴现协议是否明确约定“无追索权”：（1）协议明确约定无追索权，标的公司已将凭证所有权上几乎所有风险和报酬转移给受让人，满足终止确认条件，贴现时予以终止确认；（2）协议附追索权或存在反转让条款，即承兑方到期不获支付时，受让人仍有权向标的公司追索，标的公司仍保留了信用风险和延期付款风险，未转移几乎所有风险和报酬，不满足终止确认条件，贴现时不终止确认。

（二）列示应收票据及应收款项融资对手方具体情况、账龄分布、终止确认及期后兑付情况

报告期内，标的公司应收票据及应收款项融资对应前五大交易对手方的情况如下：

1、应收票据对应前五大交易对手方的情况

单位：万元

对手方	账面余额	账龄分布				期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的终止确认情况		账面余额期后兑付情况	
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	终止确认金额	未终止确认金额	期后到期兑付金额	期后到期兑付比例
2026年1-3月									
大族贝瑞	189.45	189.45	-			-	188.85	189.45	100.00%
格林晟科技	87.17	87.17	-			-	87.17	87.17	100.00%
大族贝金	23.88	23.88	-			-	19.08	-	-
大族锂电	12.97	9.84	3.13			-	12.97	12.97	100.00%
哈工自控	9.39	9.39	-			-	9.39	9.39	100.00%
合计	**322.87**	**319.74**	**3.13**	**-**	**-**	**-**	**317.46**	**298.99**	**-**
2025年度									
大族贝瑞	129.45	129.45	-	-	-	-	100.48	129.45	100.00%
舜势测控	96.74	96.74				-	96.74	96.74	100.00%
大族锂电	49.26	9.36	39.90	-	-	-	46.96	49.26	100.00%
利元亨	38.21	38.21				-	38.21	38.21	100.00%
嘉拓自动化	13.01	13.01				-	13.01	13.01	100.00%
合计	**326.69**	**286.79**	**39.90**	**-**	**-**	**-**	**295.41**	**326.69**	**-**
2024年度									
利元亨	136.82	136.82					136.82	136.82	100.00%
汇川技术	51.27	51.27					28.52	51.27	100.00%
大族锂电	25.82	-	25.82				-	25.82	100.00%
研创智能	23.76	23.76				-	23.76	23.76	100.00%
鑫鑫精密	20.14	20.14				-	15.00	20.14	100.00%
合计	**257.80**	**231.98**	**25.82**	**-**	**-**	**-**	**204.09**	**257.80**	**-**

注：期后兑付情况统计截至2026年8月31日，下同。

2、应收款项融资对应前五大交易对手方的情况

单位：万元

对手方	账面余额	账龄分布				期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的终止确认情况		账面余额期后兑付情况	
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	终止确认金额	未终止确认金额	期后到期兑付金额	期后到期兑付比例
2026年1-3月									
隆合科技	623.73	623.73	-			814.83	623.73	176.17	28.24%
先导智能	520.56	520.56	-			1,114.87	-	-	-
科瑞新能源	437.39	437.39	-			12.85	418.15	418.15	95.60%
超业精密	120.70	120.70	-			-	-	-	-
惠君诚控制	119.60	119.60	-			340.29	-	119.60	100.00%
合计	**1,821.98**	**1,821.98**		**-**	**-**	**2,282.84**	**1,041.88**	**713.91**	**-**
2025年度									
隆合科技	676.97	676.97	-	-	-	1,114.86	676.97	229.41	33.89%
先导智能	535.61	535.61	-	-	-	1,224.19	-	535.61	100.00%
科瑞新能源	517.57	461.87	55.70	-	-	-	517.57	517.57	100.00%
誉辰智能	229.21	229.21	-	-	-	220.03	229.21	229.21	100.00%
拉普拉斯	213.10	-	213.10	-	-	-	213.10	186.07	87.32%
合计	**2,172.45**	**1,903.66**	**268.79**	**-**	**-**	**2,559.07**	**1,636.85**	**1,697.86**	**-**
2024年度									
比亚迪供应链	741.53	741.53	-			-	741.53	741.53	100.00%
捷佳伟创	426.00	-	426.00			-	426.00	426.00	100.00%
舜势测控	396.01	396.01	-			-	396.01	396.01	100.00%
先导智能	133.17	133.17	-			1,135.15	-	133.17	100.00%
利元亨	93.24	42.56	50.68			-	93.24	93.24	100.00%
合计	**1,789.95**	**1,313.27**	**476.68**			**1,135.15**	**1,656.77**	**1,789.95**	**-**

以上票据期后已到期的均在到期日按时兑付，不存在已背书或贴现的应收票据及应收款项融资期后不能兑付或被追偿的情形。

（三）分别说明两者的坏账计提政策及合理性，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性，是否与同行业公司可比

1、应收票据

标的公司应收票据坏账计提政策及合理性如下：

类别	坏账计提政策	合理性
银行承兑汇票	不确认预期信用损失	承兑人为商业银行，管理层评价具有较低信用风险，历史兑付记录良好，报告期内持有的银行承兑汇票均已正常兑付，未出现逾期或无法承兑的情形。
商业承兑汇票	公司参考应收账款账龄组合坏账计提政策，自对应应收账款初始确认时点起连续计算账龄，按各账龄段比例计提预期信用损失。	承兑人为企业，信用风险相对较高，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，计算预期信用损失。符合准则规定，也与同行业惯例一致。

报告期各期末，标的公司应收票据预期信用损失计提情况如下：

单位：万元

类别	2026 年 3 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	369.79	100.00	11.55	3.12	358.24
其中：					
银行承兑票据	142.04	38.41			142.04
商业承兑票据	227.75	61.59	11.55	5.07	216.20
合计	**369.79**	**100.00**	**11.55**	**3.12**	**358.24**

（续上表）

类别	2025年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	406.15	100.00	19.15	4.71	387.00
其中：					
银行承兑票据	64.53	15.89			64.53
商业承兑票据	341.62	84.11	19.15	5.61	322.47
合计	**406.15**	**100.00**	**19.15**	**4.71**	**387.00**

（续上表）

类别	2024年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按单项计提坏账准备					
按组合计提坏账准备	339.14	100.00	10.54	3.11	328.59
其中：					
银行承兑票据	164.28	48.44			164.28
商业承兑票据	174.86	51.56	10.54	6.03	164.32
合计	**339.14**	**100.00**	**10.54**	**3.11**	**328.59**

其中，报告期各期末，标的公司按组合计提坏账准备的应收票据中商业承兑汇票坏账计提情况如下：

单位：万元、%

项目	坏账准备计提比例	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	5.00	224.47	11.22	300.28	15.01	138.86	6.94
1-2年	10.00	3.28	0.33	41.34	4.13	36.00	3.60
2-3年	50.00	-	-	-	-	-	-
3年以上	100.00	-	-	-	-	-	-
合计		**227.75**	**11.55**	**341.62**	**19.15**	**174.86**	**10.54**

报告期内，银行承兑汇票到期均已正常兑付，未出现逾期或无法承兑的情形。信用风险和延期付款风险极小，不计提坏账准备具备合理性。报告期内已到期的商业承兑汇票均已按时兑付，未出现无法兑付或被追索的情况，尚未到期的商业承兑汇票已比照应收账款的坏账准备计提政策进行提取，坏账准备计提充分。

同行业可比公司应收票据坏账计提情况如下：

公司名称	类型	应收票据坏账计提比例	
		银行承兑汇票	商业承兑汇票
恒而达	上市公司	0.00%	2.57%
长盛轴承	上市公司	0.00%	5.00%
秦川机床	上市公司	0.00%	2.00%
标的公司		0.00%	按账龄组合计提

报告期内，标的公司银行承兑汇票未计提坏账准备，与上述同行业可比上市公司对比，不存在重大差异。标的公司商业承兑汇票按照应收账款计提比例和账龄连续计算的方式计提坏账准备，与其他上市公司不存在显著差异，坏账计提充分、谨慎。

2、应收款项融资

标的公司应收款项融资坏账计提政策及合理性如下：

类别	坏账计提政策	合理性
数字化应收账款债权凭证	按照预期信用损失计提坏账准备，与应收账款的组合划分相同（按应收账款账龄连续计算）	数字化债权凭证的兑付信用主要来源于核心企业，与应收账款信用风险特征类似，故按应收账款坏账准备计提政策进行提取，符合准则规定和行业惯例。
银行承兑票据	不确认预期信用损失	承兑人为信用等级较高的银行，历史兑付记录良好，报告期内持有的银行承兑汇票均已正常兑付，未出现逾期或无法承兑的情形。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

报告期各期末，标的公司应收款项融资预期信用损失计提情况如下：

单位：万元、%

类别	2026年3月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备的应收款项融资	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收款项融资	3,037.06	100.00	116.94	3.85	2,920.11
其中：	-	-	-	-	-
数字化应收账款债权凭证	2,153.00	70.89	116.94	5.43	2,036.06
银行承兑票据	884.05	29.11	-	-	884.05
合计	**3,037.06**	**100.00**	**116.94**	**3.85**	**2,920.11**

（续上表）

类别	2025年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备的应收款项融资	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收款项融资	3,805.76	100.00	149.87	3.94	3,655.88
其中：	-	-	-	-	-
数字化应收账款债权凭证	2,582.55	67.86	149.87	5.80	2,432.68
银行承兑票据	1,223.21	32.14	-	-	1,223.21
合计	**3,805.76**	**-**	**149.87**	**-**	**3,655.88**

（续上表）

类别	2024年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备的应收款项融资	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备的应收款项融资	2,203.41	100.00	121.58	5.52	2,081.83
其中：	-	-	-	-	-
数字化应收账款债权凭证	1,868.14	84.78	121.58	6.51	1,746.56
银行承兑票据	335.27	15.22	-	-	335.27
合计	**2,203.41**	**-**	**121.58**	**-**	**2,081.83**

其中，报告期各期末，标的公司按组合计提坏账准备的应收款项融资中数字化应收账款债权凭证坏账计提情况如下：

单位：万元、%

项目	坏账准备计提比例	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1年以内	5.00	1,967.15	98.36	2,167.61	108.38	1,353.65	67.68
1-2年	10.00	185.85	18.59	414.94	41.49	511.77	51.18
2-3年	50.00	-	-	-	-	-	-
3年以上	100.00	-	-	-	-	2.72	2.72
合计	-	**2,153.00**	**116.94**	**2,582.55**	**149.87**	**1,868.14**	**121.58**

报告期内，银行承兑汇票到期均已正常兑付，从未出现逾期或无法承兑的情形。信用风险和延期付款风险极小，不计提坏账准备具备合理性。数字化债权凭证的兑付信用主要来源于核心企业，与应收账款信用风险特征类似。标的公司对期末数字化应收账款债权凭证自其对应应收账款初始确认时点连续计算账龄并计提坏账准备，历史上不存在逾期未兑付情形。因此，数字化应收账款债权凭证按账龄计提坏账准备是充分、谨慎的。

同行业可比公司应收款项融资坏账计提情况如下：

（1）针对数字化应收账款债权凭证，同行业可比公司的定期报告中未提及数字化应收账款债权凭证的坏账准备计提比例，其他上市公司的情况列示对比如下：

公司名称	类型	数字化应收账款债权凭证种类	坏账计提比例
双元科技	上市公司	迪链	5.00%
东材科技	上市公司	迪链	2.90%
新铝时代	上市公司	迪链	2.00%
常青股份	上市公司	奇瑞供应链债权凭证/迪链	0.00%
兆丰股份	上市公司	迪链	0.00%
标的公司		迪链/E信通/云信等	按账龄组合计提

上市公司对数字化应收账款债权凭证，主要有以下两种处理方式：①按照应收账款组合计提比例计提坏账；②将数字化应收账款债权凭证单独设定组合计提坏账，且计提比例通常小于应收账款。对于数字化应收账款债权凭证，标的公司按照应收账款账龄组合计提比例和账龄连续计算的方式计提坏账准备与其他上市公司不存在显著差异，坏账计提充分、谨慎。

（2）针对银行承兑汇票，同行业可比公司情况列示对比如下：

公司名称	应收款项融资类型	坏账计提比例
恒而达	银行承兑汇票	0.00%
长盛轴承	银行承兑汇票	0.00%
秦川机床	银行承兑汇票	0.00%
标的公司	银行承兑汇票	0.00%

报告期内，标的公司银行承兑汇票坏账计提政策与同行业可比公司不存在明显差异。

四、数字化应收账款债权凭证的具体构成、出具方及兑付方、主要条款、各方权利义务约定情况，收到相关凭证后用于持有至到期、采购付款、融资的比例，结合相关协议约定说明对已背书转让的相关债权终止确认是否合理

（一）数字化应收账款债权凭证的具体构成、出具方及兑付方、各方权利义务约定情况

数字化应收账款债权凭证，系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证，相关凭证可以在特定供应链信息服务平台中实现结算、拆分、流转、融资、兑付等功能。

标的公司收到的数字化应收账款债权凭证主要为“迪链”“E信通”“云信”等。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

其中，“迪链”为比亚迪及其成员企业根据该供应链信息服务平台业务规则签发的对供应商应付账款债权确权的凭证。“迪链”的出具方及兑付方为比亚迪及其成员企业。

“E信通”是中国建设银行牵头开发的供应链金融融资平台——建信融通上签发的数字化应收账款债权凭证。出具方及兑付方主要是深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司、拉普拉斯新能源科技股份有限公司、深圳市联赢激光股份有限公司。

“云信”是企业集团通过中企云链平台向供应商签发的在到期日承诺付款的债权凭证。出具方及兑付方主要是深圳市科瑞新能源装备技术有限公司、广东利元亨智能装备股份有限公司。

各类数字化应收账款债权凭证的各方权利义务约定大致相同，主要差异在于背书追索权条款，背书流转的主流约定为无追索权。故以“迪链”为例说明各方权利义务情况。根据《迪链供应链信息平台用户服务协议》《迪链供应链信息平台应收账款转让协议》约定，各方权利义务约定情况如下：

主体类型	核心权利	核心义务
签发人（迪链付款人）	基于真实交易签发迪链凭证,自主约定到期兑付期限	凭证到期后，向合法登记的持单人/受让人无条件足额兑付,承担逾期兑付违约责任
持单人/转单人（供应商）	1、签收合规迪链后，享有到期向签发人请求兑付的债权；2、在平台内基于真实上游贸易，拆分凭证、背书转让给合格受让人；3、可向平台合作资金方申请贴现、保理融资；4、到期未获兑付，有权直接向比亚迪追索	保证基础交易真实、注册及交易信息真实完整
受让人（下级供应商）	1、合法受让迪链后，成为新持单人，享有到期全额兑付权；2、可继续在平台内合规拆分、转让给后续合格主体；3、到期未兑付，有权直接向签发人比亚迪追索,无权向已合规转让的前手转单人追偿	保证基础交易真实、注册及交易信息真实完整

（二）收到相关凭证后用于持有至到期、采购付款、融资的比例，结合相关协议约定说明对已背书转让的相关债权终止确认是否合理，数字化应收账款债权凭证的主要条款

报告期内，标的公司收到的主要数字化应收账款债权凭证用于持有至到期、采购付款、融资的比例如下：

单位：万元

凭证名称	项目	2026年1-3月		2025年		2024年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
迪链	持有至到期	-	-	3.24	0.17%	11.92	1.14%
	采购付款	266.06	100.00%	1,679.04	89.72%	4.18	0.40%
	融资	-	-	189.12	10.11%	1,029.14	98.46%
	小计	**266.06**	**100.00%**	**1,871.40**	**100.00%**	**1,045.24**	**100.00%**
E信通	持有至到期	7.95	7.95%	22.69	5.15%	1.64	0.09%
	采购付款	-	-	-	-	-	-
	融资	92.05	92.05%	418.10	94.85%	1,814.42	99.91%
	小计	**100.00**	**100.00%**	**440.79**	**100.00%**	**1,816.06**	**100.00%**
云信	持有至到期	15.99	19.10%	9.05	0.80%	19.16	3.36%
	采购付款	48.50	57.91%	371.40	32.62%	-	-
	融资	19.25	22.99%	758.18	66.59%	550.24	96.64%
	小计	**83.74**	**100.00%**	**1,138.63**	**100.00%**	**569.40**	**100.00%**
合计	持有至到期	23.95	5.32%	34.98	1.01%	32.72	0.95%
	采购付款	314.55	69.93%	2,050.44	59.42%	4.18	0.12%
	融资	111.30	24.74%	1,365.40	39.57%	3,393.80	98.92%
	合计	**449.80**	**100.00%**	**3,450.82**	**100.00%**	**3,430.70**	**100.00%**

结合各平台关于流转的协议条款，相关债权终止确认判断如下：

债权凭证平台	主要条款	已背书转让的相关债权是否可以终止确认
迪链	《迪链供应链信息平台应收账款转让协议》中关于流转的相关约定：“双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得到偿付，或出现与应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。”	背书转让不附追索权，可以终止确认
E信通	《融通供应链信息服务平台“融信”服务功能开通协议》中关于流转的相关约定：“当核心企业出现以下任一情形的，除融资机构外的‘融信’持有人有权要求其前手‘融信’转让方购回该笔应收账款债权：（1）该笔‘融信’已到期，核心企业未履行及时、足额付款义务的；（2）该笔‘融信’虽未到期，但核心企业已明确表示或有证据证明核心企业不能履行到期付款义务的；（3）该笔‘融信’虽未到期，但核心企业在平台记载的其他应收账款已出现违约，经平台通知后十五日内未消除违约情形的。”	背书转让附追索权，不可以终止确认
云信	《云信使用协议》中关于流转的相关约定：“云信流转的，按照债权转让基本原则完成权利变更，已流转的云信由于云信开立方信用风险到期无法兑付时，云信到期时的最终持有人不能基于云信权利向云信流转过程中的各参与方追偿，但可以向云信开立方追偿。”	背书转让不附追索权，可以终止确认

对于迪链、云信等数字化应收账款债权凭证，相关平台协议中明确约定无追索权转让，即债权凭证流转后，受让人对转让人不具有追索权。标的公司将此类不附追索权的数字化债权凭证背书转让给供应商支付货款时，已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件。对于E信通等数字化应收账款债权凭证，背书转让不影响追索权，凭证相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不满足终止确认条件。因此标的公司未终止确认该类债权，相关资产在资产负债表中列报于“应收账款”项目，背书转让行为不改变其报表列报。以上终止确认的判断符合会计准则相关规定。

五、应收账款坏账准备计提政策的合理性以及是否与同行业公司可比，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性；报告期各期应收账款逾期情况、期后回款情况，进一步说明尚未收回应收账款的情况，并分析相关款项可回收性

（一）应收账款坏账准备计提政策的合理性以及是否与同行业公司可比，结合预期信用损失情况说明坏账计提的充分性

1、标的公司坏账准备计提政策

报告期内，标的公司严格按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，以预期信用损失为基础对应收账款计提坏账准备。对于信用风险特征与账龄组合存在显著差异或已发生信用减值的应收账款，按单项进行减值测试，以预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；除单项计提外，以账龄作为共同风险特征划分组合，参照历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，据以确定预期信用损失。

应收账款账龄确定方法：标的公司在满足收入确认条件初始确认应收账款时开始计算账龄，自初始确认时至资产负债表日为实际账龄期间。预期信用损失率以历史信用损失经验为基础，结合下游应用领域景气度、客户信用风险变化等前瞻性信息调整确定，报告期各期保持一贯。具体如下：

账龄	预期信用损失率
1年以内	5.00%
1-2年	10.00%
2-3年	50.00%
3年以上	100.00%

2、报告期各期末应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，标的公司应收账款账龄结构及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2026-03-31	2025-12-31	2024-12-31
应收账款账面余额	22,086.17	17,286.64	12,179.13
其中：1年以内占比	98.00%	98.45%	86.18%
减：坏账准备	1,239.53	990.10	699.38
应收账款账面价值	20,846.65	16,296.54	11,479.75
坏账准备计提比例	5.61%	5.73%	5.74%

3、标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司的比较

标的公司产品主要面向自动化装备领域，下游主要客户大都为锂电、光伏、3C消费电子领域的上市公司、上市公司子公司和知名企业，客户资信实力和履约能力较好，报告期内实际发生的坏账损失较低。标的公司与同行业可比上市公司按账龄组合计提坏账准备的比例比较如下：

账龄	标的公司	长盛轴承	秦川机床	恒而达
3个月以内	5.00%	0.00%	2.00%	2.19%
1年以内	5.00%	5.00%	2.00%	2.19%
1-2年	10.00%	15.00%	10.00%	24.10%
2-3年	50.00%	50.00%	20.00%	50.01%
3-4年	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%
4-5年	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比上市公司坏账准备计提比例取自其公开披露的年度报告中按账龄组合计提的比例，其中恒而达取自其2025年年度报告锯切工具行业及其他业务的计提比例。

由上表可见，标的公司应收账款坏账准备计提政策较为谨慎，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

4、结合预期信用损失情况说明坏账准备计提的充分性

①预期信用损失率的确定过程

标的公司根据历史数据计算应收账款账龄迁徙率，并结合行业前瞻性指标测算预期信用损失率（违约损失率）。报告期各期，标的公司应收账款账龄迁徙率情况如下：

账龄	2024-12-31至2025-12-31	2025-12-31至2026-03-31	取较高值
1年以内	1.37%	1.86%	1.86%
1-2年	0.04%	0.70%	0.70%
2-3年	0.00%	100.00%	100.00%

注1：迁徙率＝迁徙至下一账龄段的金额÷该账龄段期初余额×100%；上表按账龄组合（即剔除单项计提坏账准备的应收账款）口径统计。

注2：3个月迁徙率未年化，按各期间分别测算并取较高值系出于谨慎性。

标的公司结合历史违约损失率及前瞻性信息，测算的预期信用损失率与账龄组合坏账准备计提比例对比如下：

账龄	迁徙率	历史违约损失率	前瞻性调整乘数	调整后违约损失率	坏账准备计提比例
1年以内	1.86%	0.01%	105.00%	0.01%	5.00%
1-2年	0.70%	0.35%	105.00%	0.37%	10.00%
2-3年	100.00%	50.00%	100.00%	50.00%	50.00%
3年以上	—	50.00%	100.00%	50.00%	100.00%

注1：历史违约损失率＝该账龄段迁徙率×下一账龄段历史违约损失率，逐级计算确定。

注2：报告期内标的公司应收账款自2-3年账龄迁徙至3年以上账龄的金额极小（仅0.70万元），3年以上账龄尚无实际损失经验，谨慎起见参照同行业惯例及上市公司会计政策，将3年以上账龄的历史违约损失率设定为50%。

注3：前瞻性调整系结合下游锂电、光伏、3C消费电子行业景气度及宏观经济环境变化，在历史违约损失率基础上上浮5%确定；2-3年、3年以上账龄的历史违约损失率设定已充分体现谨慎性，未再作前瞻性上调。

由上表可见，标的公司各账龄段调整后的违约损失率均不高于账龄组合的坏账准备计提比例（2-3年账龄段持平，其余账龄段均显著低于计提比例），标的公司按账龄组合计提的坏账准备不低于按账龄迁徙率测算的预期信用损失。

②报告期内实际发生的信用损失情况

报告期各期，标的公司实际核销的应收账款分别为103.55万元、14.09万元和0万元，占各期末应收账款账面余额的比例分别为0.85%、0.08%和0.00%，实际发生的信用损失远低于坏账准备计提比例。

③对已识别信用风险客户的单项计提情况

报告期各期末，标的公司对信用风险特征与账龄组合存在显著差异或已发生信用减值的应收账款，按单项进行减值测试并计提坏账准备：2025年12月31日、2026年3月31日，对广东铠屹先进科技有限公司、广东德尚智能装备有限公司应收账款合计124.51万元全额计提坏账准备，2024年12月31日不存在需单项计提坏账准备的应收账款。

综上，标的公司以账龄作为共同风险特征划分应收账款组合，对不同账

龄段分别确定预期信用损失率，符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定；坏账准备计提政策报告期内保持一贯，按账龄迁徙率及前瞻性信息测算的预期信用损失率不高于各账龄段的坏账准备计提比例，报告期内实际发生的信用损失远低于计提比例，且坏账准备计提政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，标的公司应收账款坏账准备计提充分。

（二）报告期各期应收账款逾期情况、期后回款情况，进一步说明尚未收回应收账款的情况，并分析相关款项可回收性

1、信用政策及逾期情况

标的公司根据客户的经营规模、行业地位、合作情况等因素确定信用期，一般为月结30天至120天不等，报告期内信用政策保持一贯，具有商业合理性。在实际操作中，客户签收货物后当月或次月完成对账并开票，以取得收款权利的时点开始起算信用期。标的公司将超过合同约定信用期尚未收回的应收账款认定为逾期。报告期各期末应收账款逾期情况如下：

单位：万元

期末时点	应收账款余额	其中：逾期金额	逾期占比	未逾期金额	未逾期占比
2026年3月31日	22,086.17	6,449.65	29.20%	15,636.52	70.80%
2025年12月31日	17,286.64	4,586.15	26.53%	12,700.49	73.47%
2024年12月31日	12,179.13	4,758.43	39.07%	7,420.70	60.93%

报告期各期末，标的公司逾期应收账款占各期末应收账款余额的比例分别为39.07%、26.53%、29.20%，逾期占比整体呈下降趋势。

2、期后回款情况

报告期各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

期末时点	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
2026年3月31日	22,086.17	17,213.13	77.94%
2025年12月31日	17,286.64	15,321.69	88.63%
2024年12月31日	12,179.13	11,687.08	95.96%

注：期后回款统计截至2026年8月31日。

截至2026年8月31日，报告期各期末应收账款的期后回款比例分别为95.96%、88.63%、77.94%，回款情况整体良好。

3、尚未收回款项的情况及可回收性分析

截至2026年8月31日，尚未收回应收账款的情况如下：

单位：万元

期末时点	应收账款余额	期后回款金额	尚未收回金额	占期末余额比例
2026年3月31日	22,086.17	17,213.13	4,873.04	22.06%

截至2026年8月31日，标的公司2026年3月末应收账款尚未收回4,873.04万元，占期末应收账款余额的22.06%。

从客户类型看，尚未收回款项主要来源于两类客户：一是标的公司直接合作的终端设备制造企业，合计3,542.03万元、占尚未收回总额的72.69%，该类主要客户为上市公司、上市公司子公司及行业知名企业，经营规模较大、集团内部付款审批及结算流程较长，实际回款节奏慢于合同约定的信用期，存在部分逾期情况；二是长期合作的贸易商客户，合计1,331.01万元、占27.31%，部分贸易商客户受其下游客户回款节奏较慢影响，客观上延长了回款时间。

从客户集中度看，尚未收回的应收账款前五名客户合计2,816.92万元、

占尚未收回总额的57.81%；其余尚未收回款项2,056.12万元、占42.19%，分布于其他93家客户，整体较为分散。

尚未收回款项前五名客户情况如下：

单位：万元、%

客户名称	期末应收余额	期后回款金额	期后回款比例	尚未收回金额	是否存在回收风险及理由
鑫隆越科技	1,974.51	821.83	41.62	1,152.68	否。标的公司主要贸易商客户，长期合作，已提供还款计划及实际控制人担保
大族贝瑞	708.46	133.62	18.86	574.83	否。大族激光（002008.SZ）体系企业，实力强，长期合作，回款慢但风险可控
超业精密	1,147.29	592.39	51.63	554.90	否。福能东方（300173.SZ）控股子公司，长期合作、期后持续回款，剩余款项正在陆续收回
利元亨	1,553.16	1,279.87	82.40	273.29	否。上市公司（688499.SH），资信良好、持续回款，剩余款项正在陆续收回
誉辰智能	662.19	400.96	60.55	261.22	否。上市公司（688638.SH），资信良好、持续回款，剩余款项正在陆续收回
合计	**6,045.61**	**3,228.67**	**53.41**	**2,816.92**	

注：尚未收回金额系2026年3月末应收账款余额截至2026年8月31日的未收回部分，不含期后新增应收款项。

尚未收回款项的可回收性分析：

①客户资信实力较强，历史合作情况良好。尚未收回金额前五名客户中，除鑫隆越科技为标的公司主要贸易商客户外，其余4家均为上市公司或其控股子公司，上述客户经营规模较大、资信状况良好，与标的公司长期合作且未发生重大违约情形；鑫隆越科技因其自身下游客户结算周期较长、回款节奏相对偏慢从而影响了对标的公司的付款，鑫隆越科技控股股东、实际控制人已就鑫隆越科技的应收金额出具担保函，由其承担连带责任保证，标的公

司回款风险可控。

②期后回款持续，剩余款项仍在陆续收回。报告期各期末应收账款的期后回款比例总体较高，目前主要客户仍陆续向标的公司支付货款，未出现停止付款或拒付等异常情形。

针对尚未收回款项，标的公司结合客户的历史合作情况、基本面情况审慎把握催收节奏，针对部分客户逾期款项，标的公司构建了动态监测与预警机制，通过强化与信用期外客户的常态化沟通，实时跟踪其经营情况及风险演变趋势，确保回款风险处于可控区间。在此基础上，标的公司严格按照《企业会计准则》相关规定，审慎评估坏账准备计提的准确性、充分性。

综上所述，尽管报告期内存在部分应收账款逾期情形，但基于与主要客户之间的合作历史及整体较好的商业信用基础，叠加期后回款情况较好，标的公司应收账款信用风险较低，款项具有可回收性，整体风险可控。

六、针对捷佳伟创应收账款进行债务重组的背景、原因及合理性，客户具体情况、应收账款规模、账龄、坏账准备计提情况，进一步说明债务重组前坏账计提充分性以及相关收入前期确认的准确性及依据

（一）捷佳伟创基本情况及其应收账款进行债务重组的背景、原因及合理性

1、捷佳伟创基本情况

本次债务重组的交易对方为捷佳伟创。捷佳伟创系深圳证券交易所创业板上市公司，与标的公司及标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，亦不存在其他利益安排，本次债务重组

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

不构成关联交易。其基本情况如下：

项 目	内 容
客户名称	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司
证券代码 / 上市板块	300724.SZ；深圳证券交易所创业板，2018 年 8 月 10 日上市
成立日期 / 注册资本	2007 年 6 月 18 日（始创于 2003 年）；注册资本 34,829.20 万元
法定代表人 / 总经理	左国军（法定代表人）；余仲（总经理）
实际控制人	梁美珍、左国军、余仲
员工人数	3,877 人
注册地址	广东省深圳市坪山区龙田街道竹坑社区金牛东路 62 号一层至六层
主营业务	晶体硅太阳能电池设备的研发、生产和销售
主要产品	湿法设备系列、管式（真空）设备系列、板式设备系列、激光设备系列、金属化设备系列、智能制造设备系列
行业地位	全面布局 TOPCon、HJT、XBC、钙钛矿太阳能电池装备，连续七年产销量位居行业前列；已为全球 300 余家光伏电池生产企业、近 3,000 条电池生产线提供设备与服务，产品远销海外十多个国家和地区
所属细分行业	电力设备—光伏设备（晶体硅太阳能电池生产设备制造）

捷佳伟创 2024 年及 2025 年主要财务数据如下：

单位：亿元

项目	2025 年度 / 2025 年末	2024 年度 / 2024 年末
营业收入	154.72	188.87
归属于母公司所有者的净利润	26.17	27.64
经营活动产生的现金流量净额	-12.04	29.51
资产总额	248.46	336.30
归属于母公司所有者权益	133.32	110.87
资产负债率	46.33%	67.03%

注：数据来源为捷佳伟创公开披露的年度报告。

2、标的公司与捷佳伟创的合作及债权形成背景

标的公司自2018年起与捷佳伟创开展合作，向其销售直线导轨副、滚珠丝杠副等精密传动部件，用于配套光伏电池生产设备。报告期各期，标的公司对捷佳伟创的销售及应收款项情况如下：

单位：万元

项　目	2026年1-3月/2026年3月末	2025年度/2025年末	2024年度/2024年末
当期销售金额	1.25	28.72	861.54
占当期主营业务收入比例	0.01%	0.11%	5.18%
是否为当期前五大客户	否	否	是
期末应收账款余额	86.32	99.91	2,098.70
占公司应收账款期末余额比例	0.39%	0.58%	17.23%

由上表可见，报告期内标的公司对捷佳伟创的销售规模及期末应收账款余额均呈快速下降趋势：销售金额由2024年度的861.54万元降至2025年的28.72万元、2026年1-3月的1.25万元，占当期主营业务收入的比例由5.18%降至0.11%、0.01%；期末应收账款余额由2024年末的2,098.70万元降至2025年末的99.91万元、2026年3月末的86.32万元，占标的公司应收账款期末余额的比例由17.23%降至0.58%、0.39%。上述变动与光伏行业产能调整及相关设备客户采购需求变化的市场环境相匹配。

本次债务重组所对应的1,400.00万元应收账款，均系2023年10月至2024年5月期间标的公司向捷佳伟创销售精密传动部件所形成的正常经营性货款，相关销售均签订有正式销售合同，发货单、客户签收单、销售发票等原始凭据齐全，交易背景真实，具有商业实质。截至2024年12月31日（即债务重组前最近一期资产负债表日），该等款项的账龄主要分布在1年以内及1-2

年区间。

3、债务重组的原因及商业合理性

2025 年，光伏行业处于深度调整阶段，光伏电池制造企业的扩产及设备采购需求受到影响，资金压力沿产业链向设备供应商传导。从其后续披露的全年经营情况看，捷佳伟创受行业供需失衡影响，2025 年度营业收入同比下降 18.08%，经营活动产生的现金流量净额由 2024 年的 29.51 亿元转为-12.04 亿元。

在上述背景下，标的公司对捷佳伟创的 1,400.00 万元应收账款账龄持续拉长，回款周期存在较大不确定性。标的公司综合考虑客户所处行业的周期性波动、款项账龄状况以及自身业务发展的资金需求，经与捷佳伟创友好协商，于 2025 年 4 月达成债务重组协议，协议主要内容如下：

项 目	内 容
债务人	深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司
重组涉及债权账面余额	1,400.00 万元
债权形成期间	2023 年 10 月至 2024 年 5 月
重组方式	债权人让步部分债权本金，债务人以现金一次性清偿剩余款项
债权让渡金额及比例	140.00 万元；占重组债权账面余额的 10.00%
实际清偿金额	1,260.00 万元
清偿期限	协议签署后 10 个工作日内一次性支付
实际履行情况	捷佳伟创已按协议约定足额支付 1,260.00 万元

本次债务重组的商业合理性分析如下：

（1）重组前，相关债权账龄已持续拉长、回收时点存在较大不确定性；重组后，捷佳伟创须于协议签署后 10 个工作日内一次性支付 1,260.00 万元，标的公司回款的确定性与及时性显著提升，有利于改善现金流、降低后续管

理成本及坏账风险。

（2）本次让渡债权本金140.00万元，占重组债权账面余额的10.00%，系双方基于客户所处行业的周期性波动、款项账龄、资金时间价值及后续合作意愿等因素商业谈判形成，不存在向客户输送利益的情形。

（3）本次债务重组已经标的公司内部审批程序批准，并与捷佳伟创签署书面协议，协议条款清晰、履行完毕，不存在纠纷或潜在争议。

综上，本次债务重组系标的公司在光伏行业深度调整背景下，为加快资金回笼、降低回款不确定性所作出的市场化商业安排，具有合理性。

（二）相关应收账款规模、账龄及坏账准备计提情况

报告期各期末，标的公司对捷佳伟创的应收账款余额、账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项　目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
1年以内账面余额	23.48	36.64	1,142.71
1-2年账面余额	62.85	63.27	955.99
账面余额合计	86.32	99.91	2,098.70
坏账准备合计	7.46	8.16	152.73
综合计提比例	8.64%	8.17%	7.28%
账面价值	78.87	91.75	1,945.97
占标的公司应收账款期末余额比例	0.39%	0.58%	17.23%
标的公司应收账款坏账整体计提比例	5.61%	5.73%	5.74%

注：标的公司账龄组合坏账准备计提比例为1年以内5%、1-2年10%。

报告期各期末，标的公司对捷佳伟创的应收账款余额呈大幅下降趋势，主要系2025年4月债务重组收回1,260.00万元及后续正常回款所致。

报告期各期末，标的公司对捷佳伟创应收账款的综合计提比例分别为7.28%、8.17%和8.64%，呈逐年上升趋势，且均高于标的公司应收账款组合整体计提比例，与该类款项账龄相匹配。

（三）债务重组前坏账准备计提的充分性

1、标的公司应收账款坏账准备计提政策如下：

款项分类	适用情形及坏账准备计提方法
按单项计提坏账准备的应收账款	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款（如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款等），单独进行减值测试，确认预期信用损失，计算单项减值准备
按组合计提坏账准备的应收账款	除单项评估信用风险的应收账款外，基于客户类别、账龄等共同风险特征，将其划分为不同组合，在组合基础上计算预期信用损失
其中：账龄组合	对于划分为一般客户的应收账款，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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

2、债务重组前可获取的信息及减值迹象判断

根据标的公司在2024年12月31日可获取的公开信息与客户状况，捷佳伟创2024年前三季度营业收入、净利润同比大幅增长，未出现公开市场债券违约、被列为失信被执行人、限制高消费或经营停滞等情形；且期后持续向标的公司回款，判断捷佳伟创在该报表时点不存在减值迹象。因此标的公司将其与其他信用风险特征相同的客户一并归入账龄组合计提坏账准备，符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的要求，不存在应单项计提而未单项计提的情形。从捷佳伟创后续披露的2024年年度报告来看，其2024年度实现营业收入188.87亿元（同比增长116.27%）、归属于母公司所有者的净利润27.64亿元，经营活动产生的现金流量净额为29.51亿元。

3、已计提坏账准备与实际债务重组损失的对比分析

为验证债务重组前坏账准备计提的充分性，标的公司将本次重组所涉债权在债务重组前已计提的坏账准备，与实际发生的债权让渡损失进行了对比测算，具体如下：

单位：万元

项目	金额
重组涉及债权账面余额 A	1,400.00
减：让渡债权本金（占 10.00%）B	140.00
实际收回现金	1,260.00
该等债权于 2024 年 12 月 31 日已计提坏账准备 C	101.92
该等债权于债务重组日的账面价值	1,298.08
债务重组净损失 D=B-C	38.08
债务重组净损失占重组债权账面余额的比例 E=D÷A	2.72%

由上表可见：

本次债务重组涉及债权账面余额 1,400.00 万元，标的公司让渡债权本金 140.00 万元，实际收回 1,260.00 万元；该债权于债务重组前最近一期资产负债表日（2024 年 12 月 31 日）按账龄组合已计提坏账准备 101.92 万元；本次债务重组净损失（即让渡本金超出已计提坏账准备部分）为 38.08 万元，占重组债权账面余额的 2.72%。

债务重组前标的公司已按照账龄组合对该等债权计提坏账准备，计提方法符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，坏账准备计提充分。

（四）相关收入前期确认的准确性及依据

本次债务重组所涉 1,400.00 万元应收账款，对应收入的确认期间为 2023

年10月至2024年5月。标的公司收入确认的时点、依据及准确性分析如下：

1、收入确认政策与时点

标的公司根据与客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，在商品发出并取得客户签收资料时，商品的控制权转移，确认收入。

2、收入确认依据

本次债务重组所涉应收账款对应的销售业务，均签订有正式销售合同，具备发货单、客户签收单、销售发票等完整的收入确认原始凭据，收入确认金额与合同约定金额、发票金额一致；相关销售合同未约定退货条款，商品交付并经客户签收后，商品控制权已转移，毁损灭失风险由客户承担。收入确认期间，捷佳伟创经营状况良好，客户经营及回款状况正常，相关收入确认满足《企业会计准则第14号——收入》规定的确认条件，收入确认依据充分、金额准确。

七、鑫隆越科技应收账款余额、账龄分布、坏账计提及期后回款情况，分析其应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等是否与其他客户存在差异及原因，进一步说明其应收账款余额较大、回款较慢的合理性、坏账准备计提的充分性，结合前述进一步说明与鑫隆越科技相关交易的真实性

（一）鑫隆越科技应收账款余额、账龄分布、坏账计提及期后回款情况

单位：万元

报告期	应收账款账面余额	账龄	坏账准备
2026年3月31日	1,974.51	一年以内	98.73
2025年12月31日	1,948.64	一年以内	97.43
2024年12月31日	430.50	一年以内	21.53

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款账龄均在一年以内，

坏账准备均按账龄组合以5%的比例计提。

2026年4-8月，标的公司对鑫隆越科技持续发生销售并收到其回款821.83万元，截至2026年8月末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款余额为1,620.45万元（未经审计），较2026年3月末的1,974.51万元下降354.06万元。

（二）应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等与其他客户比较

1、信用政策比较

报告期内，标的公司对主要客户的信用期分布在月结30天至月结120天之间，鑫隆越科技适用的月结90天信用期处于该区间之内，与吉阳智能、赢合科技等客户一致，与其他主要客户不存在显著差异；报告期各期，标的公司对其信用政策未发生变更，不存在通过放宽信用政策扩大对其销售的情形。关于主要客户的信用政策及结算方式详见本题回复之“一/（二）报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况”。

2、应收款项占对应收入比例、逾期情况等与其他客户比较

报告期各期，标的公司应收账款期末余额前五名及对应收入、逾期情况如下：

单位：万元

客户	应收账款账面余额	主营业务收入	应收账款余额占主营收入比例	逾期应收账款余额	逾期比例
2026年3月31日/2026年1-3月					
鑫隆越科技	1,974.51	470.70	104.87%	1,219.54	61.76%
先导智能	1,893.83	908.75	52.10%	369.37	19.50%
肇庆兆阳装备技术有限公司	1,838.44	1,533.69	29.97%	0.00	0.00%

广东利元亨智能装备股份有限公司	1,553.16	498.65	77.87%	12.53	0.81%
东莞市超业精密设备有限公司	1,147.29	213.22	134.52%	325.29	28.35%
2025 年 12 月 31 日/2025 年度					
鑫隆越科技	1,948.64	1,814.90	107.37%	981.84	50.39%
先导智能	1,795.78	3,353.51	53.55%	403.90	22.49%
利元亨	1,110.54	1,036.87	107.11%	0.09	0.01%
东莞市超业精密设备有限公司	942.88	891.98	105.71%	57.13	6.06%
惠州市隆合科技有限公司	801.92	2,214.02	36.22%	169.62	21.15%
2024 年 12 月 31 日/2024 年度					
捷佳伟创	2,098.70	861.54	243.60%	1,581.90	75.38%
先导智能	1,124.08	2,208.06	50.91%	194.62	17.31%
拉普拉斯	816.89	759.30	107.58%	319.03	39.05%
中创盈自动化	683.71	829.59	82.42%	313.51	45.85%
联赢激光	557.19	242.81	229.48%	112.72	20.23%
鑫隆越科技	430.50	394.24	109.20%	182.20	42.32%

注：上述应收账款及主营业务收入为客户单体口径，2026 年 1-3 月应收账款余额占主营业务收入比例已进行年化处理。鑫隆越科技 2024 年末应收账款余额未进入前五名，为便于比较，该期一并列示。

（1）应收款项占对应收入比例情况

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款占其对应收入的比例分别为 109.20%、107.37%和 104.87%，与其他主要客户相比较高，主要系标的公司对鑫隆越科技的销售规模增长，形成相应规模的应收账款。报告期各期末，上述对鑫隆越的应收账款账龄均在一年以内。

（2）逾期情况

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的逾期应收账款余额分别为182.20万元、981.84万元和1,219.54万元，逾期比例分别为42.32%、50.39%和61.76%，主要系鑫隆越科技的下游客户回款相对滞后对其自身的现金流产生影响，进而导致其部分货款未能在信用期届满前支付标的公司。

综上，标的公司对鑫隆越科技的应收账款账龄均在一年以内，逾期款项主要系下游客户回款滞后形成，且期后已收回较大比例。同时，鑫隆越科技控股股东、实际控制人已就鑫隆越科技的应收金额出具担保函，由其承担连带责任保证，标的公司回款风险可控。

（三）应收账款余额较大、回款较慢的合理性、坏账准备计提的充分性

1、应收账款余额较大、回款较慢的合理性

报告期各期末，标的公司对鑫隆越科技的应收账款占其对应收入的比例分别为109.20%、107.37%和104.87%，较其他主要客户相比较高，主要系标的公司对鑫隆越科技的销售规模持续增长，形成相应规模的应收账款。报告期各期末，标的公司对鑫隆越的应收账款账龄均在一年以内。标的公司对鑫隆越科技的信用期为月结90天，报告期内未发生变更，与吉阳智能、赢合科技等主要客户一致，处于标的公司主要客户信用期区间之内。鑫隆越科技部分货款未能在信用期内支付，主要受其下游客户回款节奏影响。从期后情况看，2026年4-8月回款821.83万元，逾期款项不存在实质性回收障碍。

2、坏账准备计提的充分性

鉴于鑫隆越科技业务持续开展、并持续有回款流入，标的公司对鑫隆越科技的应收账款按账龄组合以5%的比例计提坏账准备，与其统一的应收账款坏账政策一致。

为进一步保障上述应收账款的回收，鑫隆越科技控股股东、实际控制人已就鑫隆越科技的应收金额出具担保函，由其承担连带责任保证，标的公司回款风险可控。

（四）结合前述进一步说明与鑫隆越科技相关交易的真实性

标的公司与鑫隆越科技的合作背景、定价依据等详见本问询回复之“问题8 关于标的公司销售模式与客户/三/（三）标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体与贸易商及其终端客户是否存在关联关系、其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来”。

从终端销售实现情况看，报告期内标的公司经鑫隆越科技实现的销售以直接发货至终端客户为主，相关产品不经过鑫隆越科技流转，已实现终端销售，标的公司及中介机构已取得相应的物流凭证，详见本问询回复之“问题8关于标的公司销售模式与客户/四/（一）贸易商终端销售实现情况及主要终端客户情况”。

从核查程序看，中介机构已对鑫隆越科技实施实地走访，了解其经营情况、与标的公司的合作模式、终端客户情况及结算安排，并获取了双方对账单、销售订单、送货签收单、物流记录、发票及回款凭证等资料；访谈鑫隆越科技，了解其回款较慢的原因，并获取了鑫隆越科技与主要下游客户的对账单，核实其下游销售和款项拖欠情况；同时，中介机构直接访谈了主要终端客户信宇人、精实机电，确认了终端销售的真实性。

综上，标的公司与鑫隆越科技的交易具有真实的业务背景和商业实质，相关产品已实现终端销售；期后标的公司对鑫隆越科技的交易持续、未出

现停止或异常情形；报告期内标的公司对其信用政策未发生变更，不存在通过放宽信用政策刺激销售或调节收入的情形，与鑫隆越科技相关交易具有真实性。

八、应收款项（包括商业承兑票据、数字化应收账款债权凭证和应收账款）前五大客户与收入前五大客户存在差异的原因及合理性

（一）应收款项前五大客户与收入前五大客户的对比情况

1、应收款项前五大客户的当期收入及排名情况

报告期各期末，标的公司应收款项前五大客户情况如下表所示：

期间	应收排名	客户名称	期末应收款项余额（万元）	占应收款项余额比例	当期主营业务收入（万元）	占主营业务收入比例	收入排名	是否系前五大客户
2026年1-3月	1	吉阳智能	2,310.86	9.44%	1,692.58	15.65%	第1名	是
	2	先导智能	2,179.42	8.91%	1,041.80	9.63%	第3名	是
	3	利元亨	2,029.92	8.30%	548.61	5.07%	第5名	是
	4	鑫隆越科技	1,991.92	8.14%	470.70	4.35%	第6名	否
	5	赢合科技	1,735.20	7.09%	632.46	5.85%	第4名	是
	小计	—	**10,247.32**	**41.88%**	**4,386.15**	**40.55%**	—	—
2025年度	1	先导智能	2,102.05	10.40%	3,763.73	13.92%	第1名	是
	2	鑫隆越科技	2,017.82	9.98%	1,814.90	6.71%	第4名	是
	3	利元亨	1,986.25	9.83%	2,015.94	7.46%	第3名	是
	4	赢合科技	1,563.00	7.73%	2,317.20	8.57%	第2名	是
	5	誉辰智能	1,075.03	5.32%	1,023.48	3.79%	第8名	否
	小计	—	**8,744.15**	**43.26%**	**10,935.25**	**40.46%**	—	—
2024年度	1	捷佳伟创	2,524.70	17.75%	861.54	5.18%	第5名	是
	2	比亚迪	1,377.23	9.68%	1,627.10	9.79%	第2名	是
	3	先导智能	1,174.79	8.26%	2,316.42	13.94%	第1名	是
	4	利元亨	1,174.47	8.26%	964.42	5.80%	第4名	是

期间	应收排名	客户名称	期末应收款项余额（万元）	占应收款项余额比例	当期主营业务收入（万元）	占主营业务收入比例	收入排名	是否系前五大客户
	5	联赢激光	821.71	5.78%	464.59	2.80%	第9名	否
	小计	—	**7,072.91**	**49.73%**	**6,234.07**	**37.51%**	—	—

注：应收款项（包括商业承兑票据、数字化应收账款债权凭证和应收账款）前五大客户按同一控制下合并口径列示，下同。

2、收入前五大客户的期末应收款项余额及排名情况

报告期各期末，标的公司收入前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

期间	收入排名	客户名称	当期主营业务收入	占主营业务收入比例	期末应收款项余额	占应收款项余额比例	应收款项余额排名	主要信用政策
2026年1-3月	1	吉阳智能	1,692.58	15.65%	2,310.86	9.44%	第1名	月结90天，部分子公司月结60天
	2	惠君诚控制	1,057.77	9.78%	1,137.39	4.65%	第9名	月结60天
	3	先导智能	1,041.80	9.63%	2,179.42	8.91%	第2名	月结90天，子公司泰坦新动力月结120天
	4	赢合科技	632.46	5.85%	1,735.20	7.09%	第5名	月结90天
	5	利元亨	548.61	5.07%	2,029.92	8.30%	第3名	月结120天，部分子公司月结60天
	小计	—	**4,973.22**	**45.98%**	**9,392.79**	**38.39%**	—	—
2025年度	1	先导智能	3,763.73	13.92%	2,102.05	10.40%	第1名	月结90天，子公司泰坦新动力月结120天
	2	赢合科技	2,317.20	8.57%	1,563.00	7.73%	第4名	月结90天
	3	利元亨	2,015.94	7.46%	1,986.25	9.83%	第3名	月结120天，部分子公司月结60天
	4	鑫隆越科技	1,814.90	6.71%	2,017.82	9.98%	第2名	月结90天
	5	比亚迪	1,729.96	6.40%	184.68	0.91%	第22名	月结30天，部分子公司月结60天
	小计	—	**11,641.73**	**43.07%**	**7,853.80**	**38.86%**	—	—

期间	收入排名	客户名称	当期主营业务收入	占主营业务收入比例	期末应收款项余额	占应收款项余额比例	应收款项余额排名	主要信用政策
2024年度	1	先导智能	2,316.42	13.94%	1,174.79	8.26%	第3名	月结90天，子公司泰坦新动力月结120天
	2	比亚迪	1,627.10	9.79%	1,377.23	9.68%	第2名	月结30天，部分子公司月结60天
	3	汇川技术	1,410.33	8.49%	447.67	3.15%	第8名	月结60天
	4	利元亨	964.42	5.80%	1,174.47	8.26%	第4名	月结120天，部分子公司月结60天
	5	捷佳伟创	861.54	5.18%	2,524.70	17.75%	第1名	月结60天
	小计	—	7,179.81	43.20%	6,698.87	47.10%	—	—

（二）差异的总体情况

根据上述两表，报告期各期末标的公司应收款项前五大客户与收入前五大客户整体具有较高匹配度：

1、重合度高且稳定。2024年度、2025年度和2026年1-3月，应收款项前五大客户中属于当期收入前五大客户的数量均为4家；

2、应收款项前五大客户中未进入收入前五大的客户，均系当期收入前十名客户，收入规模与应收款项规模具有匹配性；

3、收入前五大客户未进入应收款项前五大的情形较少：2024年度为汇川技术（应收余额排名第8名）；2025年度为比亚迪（应收余额排名第22名）；2026年1-3月为惠君诚控制（应收余额排名第9名）。

（三）差异的具体原因及合理性分析

报告期各期末，标的公司应收款项前五大客户与收入前五大客户存在部分差异，主要系以下因素综合作用所致：

1、信用政策与结算账期差异

应收款项前五大客户反映的是报告期末尚未收回的款项余额，属期末存量指标；收入前五大客户反映的是报告期内累计实现的销售规模，属期间流量指标。在客户收入规模相近的情况下，信用期越短、回款越及时的客户，期末应收款项余额越低；反之则越高。报告期内，标的公司对不同客户执行差异化信用政策，账期为月结30天至月结120天不等，系形成两类排名差异的原因之一。

2、收入确认与期末收款进度的错配

标的公司产品经客户签收后确认收入，各客户收入在报告期内的分布并不均衡。若客户收入主要于报告期前期实现且回款较快，则期末应收款项余额相对较小；若收入于报告期末临近时点实现，则期末应收款项尚未到付款节点，余额相对较大。

（四）结论

综上，报告期各期末标的公司应收款项前五大客户与收入前五大客户整体匹配度较高，存在的差异系上述客观因素形成，符合公司实际经营情况与商业逻辑，具有合理性。

九、其他应收款中往来款的具体内容、发生背景及变动原因，是否存在关联方非经营性资金占用等情形

（一）往来款的具体内容

报告期各期末，标的公司其他应收款中往来款按款项性质列示的具体构成如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
代垫社会保险费	17.41	16.66	12.29
代垫住房公积金	4.17	1.32	1.32
退回预付设备款	-	47.35	-
其他往来款	-	53.51	-
合计	**21.59**	**118.84**	**13.62**

报告期内，标的公司其他应收款中往来款主要由代垫社会保险费、代垫住房公积金、退回预付设备款及其他往来款四项构成。

（二）各项往来款的发生背景及变动原因、是否存在关联方非经营性资金占用等情形

代垫职工社会保险费、代垫职工住房公积金系标的公司依照《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等规定，为在职职工按月代垫的社会保险费及住房公积金。标的公司在职工薪酬发放及后续社保、公积金申报缴纳环节存在时间差，由此形成对职工或其他相关方的应收代垫款项。

退回预付设备款系2025年10月，标的公司与广东锦昊智能装备有限公司签订《设备采购合同》并预付设备款。后因设备技术参数未达成一致，双方于2025年12月协商解除合同，锦昊公司已于报告期内全额返还预付款。

其他往来款为控股股东向标的公司提供的借款，用于补充日常经营周转。后经双方协商，借款利率由固定利率调整为实际占用期间相应期限LPR，据此，控股股东应返还按原利率已支付利息超出LPR计算部分合计53.51万元，报告期内标的公司已全额收回。

综上，标的公司其他应收款中往来款变动主要系退回预付设备款和其他往来款变动所致。报告期末，标的公司不存在控股股东、实际控制人及其他

关联方非经营性资金占用情形，亦不存在为关联方承担成本费用或提供资金的情形。

十、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期各期末应收票据、应收款项融资、应收账款及其他应收款明细表，复核应收款项占营业收入的比例及变动情况，并与可比公司进行对比，获取报告期内主要客户信用政策，分析是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；

2、向标的公司财务人员了解公司管理票据的业务模式，查阅与应收票据及应收款项融资会计处理及列报相关的《企业会计准则》以及可比公司的会计处理及列报等情况，并获取报告期内应收票据、应收款项融资明细表，核对对手方信用等级等情况，了解相关金融资产划分依据，分析相关会计处理和列报是否符合《企业会计准则》的规定，核对应收票据与应收账款相互转换的情况及账龄连续计算的准确性；

3、获取应收票据及应收款项融资对手方明细、账龄分布及期后兑付记录，关注已背书或贴现的票据主要风险和报酬是否转移，复核应收票据和应收款项融资终止确认的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定，复核两者的坏账计提政策并与同行业可比公司对比情况，结合预期信用损失及期后兑付情况分析坏账计提的充分性；

4、查阅数字化应收账款债权凭证相关协议及平台规则，了解凭证出具方、兑付方及各方权利义务约定，获取票据台账，关注相关凭证背书、贴现、到

期承兑的金额以及构成比例，复核已背书转让相关债权终止确认的合理性；

5、复核应收账款坏账准备计提政策及预期信用损失的计算过程，获取报告期各期逾期情况及期后回款明细，分析尚未收回款项的可回收性；查阅捷佳伟创应收账款债务重组相关协议及审批文件，复核债务重组前坏账准备计提及前期收入确认情况；分析应收款项前五大客户与收入前五大客户存在差异的原因；核对其他应收款中往来款的性质及形成背景，判断是否存在关联方非经营性资金占用的情形；

6、针对标的公司与鑫隆越科技之间的交易，会计师及独立财务顾问执行了以下核查程序：（1）对鑫隆越科技及其重要终端客户进行实地走访，了解其与标的公司的合作模式、终端客户情况、产品交付方式、库存情况及结算安排；（2）对鑫隆越科技的应收账款情况、销售情况进行了函证，回函无误；（3）对主要销售进行了销售测试和截止测试，核查销售交易的真实性、交付情况及收入确认的准确性；（4）获取鑫隆越科技应收账款及逾期数据，分析其应收款项占对应收入比例、信用政策、逾期情况等与其他客户的差异及原因；（5）对期后回款情况进行了核查。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期各期末标的公司应收款项占收入的比例及变动具有合理性，报告期内信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；

2、应收票据与应收款项融资的划分符合企业会计准则的规定及行业惯例，并已披露；报告期内，标的公司不存在由应收票据及应收款项融资转为应收账款的情形，存在应收账款转换为应收票据及应收款项融资的情形，应收账

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

款转换为应收票据、应收款项融资的账龄已连续计算；

3、应收票据及应收款项融资的终止确认符合企业会计准则的要求，坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异；数字化应收账款债权凭证的相关会计处理及终止确认具有合理性；

4、应收账款坏账准备计提政策稳健、计提充分，期后回款情况良好，尚未收回款项具备可回收性；

5、捷佳伟创应收账款债务重组具有合理背景，债务重组前坏账准备计提充分，相关收入前期确认准确；

6、标的公司与鑫隆越科技相关交易具有真实性，相关产品已实现最终销售，未发现虚构交易或收入异常等负面情况，应收账款余额较大、回款较慢具有合理性，坏账准备计提充分；

7、应收款项前五大客户与收入前五大客户的差异具有合理性；其他应收款中往来款具有正常经营背景，不存在关联方非经营性资金占用的情形。

问题 13．关于标的公司采购与供应商

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司采购的原材料主要包括铝型材、钢型材、配件及辅材等，原材料采购金额占采购总额的比例分别为 72.04%、71.25%和 71.93%；（2）标的公司将表面处理、热处理等非核心工序采用外协方式补充生产能力，同时存在委托外部厂商代工生产部分产品的情形；（3）报告期各期，标的公司前五大供应商采购金额占比分别为 37.35%、38.66%和 40.15%。

请公司在重组报告书中补充披露，报告期各期标的公司外协加工、委托加工采购金额及占比，区分采购类型披露各期前五大供应商、采购金额及占比。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

请公司披露：（1）标的公司各类原材料、能源的采购量与产销量变化的匹配性，相关原材料及能源的采购能否满足生产需求及依据；（2）报告期内标的公司各类原材料、能源的采购价格变动的原因及合理性，是否与市场价格、可比公司采购价格变动一致，进一步说明采购价格的公允性；（3）标的公司外协服务的采购内容、金额及原因，与标的公司自身服务内容的差异，是否涉及标的公司核心业务，是否对外协供应商存在依赖及依据；（4）委外生产的具体产品类别、相关产品收入金额及占比，委外生产产品及自产产品毛利率是否存在差异；结合产能利用率等说明采用委托加工模式的合理性，是否符合行业惯例，未进一步自建产能的原因；委托加工是否涉及关键核心工序及依据，标的公司控制产品质量的方式；委托加工价格的公允性及变动原因，委托加工单价与自产成本的差异；（5）原材料、外协以及委外加工各类型主要供应商的具体情况、经营规模及合作历史，与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，相关供应商是否存在专门或主要为标的公司服务的情形及依据；（6）报告期内标的公司主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量和金额变动的原因及合理性；供应商集中度是否与同行业可比公司存在差异，各类主要原材料是否存在单一供应商依赖的风险及相关风险应对措施。

请独立财务顾问和会计师说明对供应商的核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、补充披露，报告期各期标的公司外协加工、委托加工采购金额及占

比，区分采购类型披露各期前五大供应商、采购金额及占比。

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“七、最近三年主营业务发展情况”之“（六）主要产品的原材料和能源及其供应情况”补充披露，具体如下：

“1、主要采购内容、采购金额及价格变动趋势

报告期内，标的公司生产所需的主要原材料包括铝型材、钢型材、直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件等，以及包括轴承、联轴器、滚珠、同步轮、注塑件、磨削液、切削液、润滑油等配件及辅材。

报告期内，标的公司采购的外购组件用于后续加工、配组或组装，其采购金额列入原材料采购；代工产品为委托外部厂商生产并用于对外销售的产品，其采购金额单独列示。外协加工为特定加工工序服务的采购。标的公司各类采购金额及占采购总额的比例如下：

单位：万元

项目		2026年1-3月		2025年度		2024年度	
采购类型	材料名称	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例
原材料	铝型材	1,281.64	19.83%	3,070.53	19.97%	2,352.58	22.33%
	钢型材	200.53	3.10%	649.52	4.22%	707.36	6.71%

项目		2026年1-3月		2025年度		2024年度	
采购类型	材料名称	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例	金额	占采购总额的比例
原材料	包材	136.72	2.11%	316.70	2.06%	239.69	2.28%
	工具类	39.40	0.61%	152.54	0.99%	78.70	0.75%
	配件及辅材	1,668.98	25.82%	3,911.27	25.44%	2,405.05	22.83%
	外购组件	1,642.70	25.41%	3,174.05	20.65%	2,779.13	26.38%
	其中：滚珠丝杠组件	902.71	13.96%	1,571.58	10.22%	1,024.22	9.72%
	直线导轨组件	651.99	10.09%	1,323.00	8.61%	1,402.87	13.32%
	模组组件	88.00	1.36%	279.47	1.82%	352.04	3.34%

	原材料小计	4,969.96	76.88%	11,274.62	73.34%	8,562.52	81.28%
代工产品		992.54	15.35%	3,018.10	19.63%	1,252.98	11.89%
外协加工		366.97	5.68%	722.70	4.70%	263.03	2.50%

报告期内，标的公司原材料采购金额分别为8,562.52万元、11,274.62万元和4,969.96万元，占采购总额的比例分别为81.28%、73.34%和76.88%；代工产品采购金额分别为1,252.98万元、3,018.10万元和992.54万元，占采购总额的比例分别为11.89%、19.63%和15.35%；外协加工采购金额分别为263.03万元、722.70万元和366.97万元，占采购总额的比例分别为2.50%、4.70%和5.68%。

4、报告期内区分采购类型前五名供应商情况

（1）原材料前五名供应商

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2026年1-3月	1	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	1,255.01	19.41%
	2	深圳市台宝艾传动科技有限公司	327.81	5.07%
	3	台勒智能装备（广东）有限公司	216.40	3.35%
	4	深圳市鑫威精密机械有限公司	208.32	3.22%
	5	浙江健壮传动科技有限公司	187.13	2.89%
	合计		2,194.66	33.95%
2025年度	1	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	2,532.87	16.48%
	2	深圳市赛唯纳传动科技有限公司	712.89	4.64%
	3	浙江健壮传动科技有限公司	575.29	3.74%
	4	深圳市鑫威精密机械有限公司	548.40	3.57%
	5	广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	499.53	3.25%
	合计		4,868.98	31.67%
2024年度	1	广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	1,504.13	14.28%
	2	深圳市赛唯纳传动科技有限公司	920.13	8.73%
	3	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	801.71	7.61%
	4	仲贵国际贸易（上海）有限公司	334.55	3.18%
	5	台勒智能装备（广东）有限公司	278.46	2.64%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
	合计		3,838.97	36.44%

注 1：广东凤铝特种型材精密制造有限公司包括其同一控制下相关采购主体；台勒智能装备（广东）有限公司包括其同一控制下相关采购主体；

注 2：上表中数据为原材料口径下主要供应商的采购金额。

（2）代工产品前五名供应商

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2026年1-3月	1	东莞英驰智能装备有限公司	559.59	8.66%
	2	陕西思诺特精密科技有限公司	93.98	1.45%
	3	无锡泓砺精工科技有限公司	74.45	1.15%
	4	东莞久传科技有限公司	66.23	1.02%
	5	上海辉民五金机电有限公司	57.57	0.89%
	合计		851.82	13.18%
2025年度	1	东莞英驰智能装备有限公司	1,437.62	9.35%
	2	无锡泓砺精工科技有限公司	482.81	3.14%
	3	上海辉民五金机电有限公司	163.54	1.06%
	4	深圳市锐为自动化科技有限公司	138.85	0.90%
	5	陕西思诺特精密科技有限公司	119.88	0.78%
	合计		2,342.69	15.24%
2024年度	1	东莞英驰智能装备有限公司	350.09	3.32%
	2	无锡泓砺精工科技有限公司	151.57	1.44%
	3	上海雷尼尔精密机械有限公司	111.01	1.05%
	4	陕西达沃鑫智能装备有限公司	110.84	1.05%
	5	广东亚德客智能装备有限公司	70.12	0.67%
	合计		793.62	7.53%

注：上表中数据为代工产品口径下主要供应商的采购金额。

（3）外协加工前五名供应商

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额的比例
2026年1-3月	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	133.03	2.06%
	2	东莞市俊威金属制品有限公司	96.50	1.49%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	36.16	0.56%
	4	东莞全动科技有限公司	19.80	0.31%
	5	东莞市新启力五金制造有限公司	13.78	0.21%
	合计		299.27	4.63%
2025年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	365.25	2.38%
	2	江门国韵金属热处理有限公司	62.18	0.40%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	46.67	0.30%
	4	恩平市艺扬五金加工有限公司	41.90	0.27%
	5	东莞全动科技有限公司	39.76	0.26%
	合计		555.77	3.61%
2024年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	150.33	1.43%
	2	广东锦绣建材科技有限公司	28.78	0.27%
	3	肇庆市森鑫金属配件有限公司	15.99	0.15%
	4	江门市秀远精密数控有限公司	12.17	0.12%
	5	株洲宣力精密科技有限公司	10.44	0.10%
	合计		217.71	2.07%

注 1：恩平市宇昊精密科技有限公司包括同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司；

注 2：上表中数据为外协加工口径下主要供应商的采购金额。”

二、标的公司各类原材料、能源的采购量与产销量变化的匹配性，相关原材料及能源的采购能否满足生产需求及依据

（一）原材料采购与生产销售情况

1、原材料采购用途与产品生产的关系

标的公司采购的铝型材、钢型材及各类零部件分别用于结构件加工、滚动功能部件加工及系统组装。直线导轨副、滚珠丝杠副既对外销售，也用于组装直线传动系统；外购组件主要包括直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组

组件，经后续加工、配组或组装后形成相应产品；代工产品主要包括丝杠电缸模组、部分类型直线导轨副及滚珠丝杠副等，用于直接对外销售。原材料需求与内部加工、组装规模相关，同时受到产品规格及外购组件采购安排的影响。

采购内容	主要用途及与产品生产的关系
铝型材、钢型材	用于结构件及相关零部件加工，材料耗用受截面尺寸、长度、材质和加工要求影响。
直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件	用于相关产品的后续加工、配组或组装
配件及辅材	包括轴承、联轴器、滚珠、同步轮、注塑件，以及磨削液、切削液、润滑油等，用于零部件加工和系统装配。
包材、工具类	用于产品包装、生产加工及相关辅助环节，需求随生产、交付及工具使用情况变化。

2、原材料采购变动与生产销售的匹配情况

报告期内，标的公司主要产品产量、销量及代工产品的采购、销售数量情况如下：

单位：万套

产品	项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	自产产品产量	4.91	12.83	9.14
	自产产品销量	4.74	11.40	8.34
	代工产品采购量	0.70	1.32	0.46
	代工产品销量	0.74	1.18	0.46
直线导轨副	自产产品产量	20.18	57.62	21.65
	其中：自用量	5.51	13.52	8.26
	自产产品销量	13.16	37.13	14.13
	代工产品采购量	1.73	5.11	1.11
	代工产品销量	1.79	4.94	1.09
滚珠丝杠副	自产产品产量	5.48	11.88	7.64
	其中：自用量	4.36	9.60	7.11
	自产产品销量	1.06	1.89	0.40
	代工产品采购量	0.12	0.30	0.16
	代工产品销量	0.11	0.26	0.16

报告期内，标的公司自产的直线导轨副和滚珠丝杠副分别用于对外销售及内部组装。2025 年度，三类自产产品的产量、对外销量及代工产品的采购量、销量均较 2024 年度增加，与生产销售规模扩大的趋势一致。各期采购、生产与销售的数量差异与内部领用及库存备货安排相关，具有合理性。

报告期内，各类原材料及代工产品、外协加工采购金额及变动情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度		2024 年度
采购类型	材料名称	金额	金额	增长率	金额
原材料	铝型材	1,281.64	3,070.53	30.52%	2,352.58
	钢型材	200.53	649.52	-8.18%	707.36
	包材	136.72	316.70	32.13%	239.69
	工具类	39.40	152.54	93.82%	78.70
	配件及辅材	1,668.98	3,911.27	62.63%	2,405.05
	外购组件	1,642.70	3,174.05	14.21%	2,779.13
	小计	4,969.96	11,274.62	31.67%	8,562.52
代工产品		992.54	3,018.10	140.87%	1,252.98
外协加工		366.97	722.70	174.76%	263.03

（1）主要原材料采购变动与自产产品的产量相匹配

2025 年度，标的公司直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副自产产品产量分别同比增长 40.41%、166.10%和 55.51%，原材料采购金额为 11,274.62 万元，同比增长 31.67%。其中，铝型材主要用于直线传动系统等产品的结构件加工，2025 年度采购金额为 3,070.53 万元，同比增长 30.52%。标的公司以直线传动系统为主要产品，报告期内其收入占比分别为 79.16%、73.25%和 75.02%，铝型材、配件及辅材等材料需求随相关产品加工和装配规模扩大而

增加。原材料采购规模的增长与标的公司产品结构及生产经营规模扩大相适应，具有合理性。

2026 年 1-3 月，铝型材、配件及辅材采购金额分别为 1,281.64 万元、1,668.98 万元，分别相当于 2025 年度全年同类材料采购金额的 41.74%、42.67%；同期原材料小计金额为 4,969.96 万元，相当于 2025 年度全年采购金额的 44.08%；同期三类主要产品产量均已超过 2025 年度全年的三分之一。主要材料采购保持较高规模，为当期加工、组装及产品交付提供了保障。

（2）代工产品的采购与销售规模相匹配

报告期各期，代工产品采购金额分别为 1,252.98 万元、3,018.10 万元和 992.54 万元，采购量分别为 1.73 万套、6.73 万套和 2.55 万套，对应销量分别为 1.71 万套、6.38 万套和 2.64 万套。2025 年度，相关采购量和销量分别同比增长 288.62%和 272.62%，采购与销售规模同步扩大。2026 年 1-3 月，相关采购和销售继续保持较高规模，保障了客户订单交付。因此，代工产品的采购与销售规模相匹配。

（二）能源采购量与主要产品产量变化的匹配性

标的公司能源耗用主要与机加工、磨削等自产加工环节及生产场地运行相关。不同规格产品的加工时间、工序及设备负荷存在差异，相关能源需求随自产加工及生产场地运行情况变化。

报告期内，标的公司用电量及用水量情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
电力采购量（万度）	92.06	419.94	379.20
其中：出租厂房用电量（万度）	-	-	28.90

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
自用电量（万度）	92.06	419.94	350.29
用水量（万吨）	0.36	1.78	1.32
其中：出租厂房用水量（万吨）	-	-	0.07
自用水量（万吨）	0.36	1.78	1.25

2024年1-9月，标的公司将部分厂房（1,500平方米）出租给立研精密加工（江门）有限公司用于生产，出租部分用电量、用水量分别为28.90万度、663.80吨，相关费用由承租方承担。

用电方面，剔除2024年度出租厂房的用电量后，2025年度标的公司自用电量同比增长19.88%。同期，直线导轨副及滚珠丝杠副核心设备的生产工时合计由27,728.05小时增加至37,023.63小时，同比增长33.52%。2024年度，标的公司生产规模相对较小，设备待机及辅助运行、空调和照明等基础用电需求仍持续存在，该部分用电具有一定刚性。2025年度，随着生产规模扩大，核心设备生产工时增加，生产加工用电需求相应增长，而相对固定的基础用电需求与生产工时的变动幅度有所不同。因此，2025年度自用电量增长幅度低于核心设备生产工时增长幅度，具有合理性。

直线导轨副生产所使用的导轨包括自行完成三面磨削的导轨及无需在厂内再次进行三面磨削的外购导轨。自行磨削的导轨经三面磨削后，再根据客户要求进行裁切及后续加工、配组和装配；外购导轨虽然无需在厂内再次进行三面磨削，但仍需在厂内进行切削等后续加工及配组、装配。两类导轨在厂内经过的加工工序不同，相应加工环节的用电需求存在差异。同时，同一长度的导轨可根据不同订单要求裁切、配组形成不同数量的产品，因此按套数统计的产量与加工工作量并非简单的同比例关系。另外，滚珠丝杠副、直

线传动系统不同规格产品所需的加工、配组及装配工作量也存在差异。上述因素共同影响产品产量与用电量的对应关系，因此两者增长幅度有所不同。标的公司用电量与内部加工及生产经营规模扩大的趋势相适应。2026 年 1-3 月，标的公司自用电量为 92.06 万度，较 2025 年同期增长 13.03%，继续随生产经营规模扩大而增加。

用水方面，剔除 2024 年度出租厂房的用水量后，2025 年度标的公司自用水量同比增长 42.03%。同期，原材料采购金额同比增长 31.67%，核心设备生产工时亦有所增加，自用水量与内部加工及生产经营规模扩大的趋势相适应。2026 年 1-3 月，标的公司自用水量为 0.36 万吨，较 2025 年同期增长 22.53%，继续随生产经营规模扩大而增加。

报告期内，能源供应能够满足标的公司生产经营需要。

（三）原材料及能源供应能够满足生产需求的依据

标的公司结合生产销售计划、库存及安全库存水平、订单交付要求等因素制定采购计划，对原材料及代工产品适度备货，通过询价、比质比价开展采购，到货检验合格后办理入库。原材料及外协服务用于内部加工和装配配套，代工产品用于补充对外销售的产品供应。上述采购安排兼顾生产配套、适度备货及客户交付需求，能够为标的公司生产经营提供供应保障。

标的公司通过光伏发电及供电局满足用电需求，生产用水通过所在地公共供水网络接入，能源供应渠道稳定。报告期内，原材料采购、代工产品采购及公共能源供应共同保障了生产经营所需投入，能够满足生产需求。

三、报告期内标的公司各类原材料、能源的采购价格变动的原因及合理性，是否与市场价格、可比公司采购价格变动一致，进一步说明采购价格的

公允性

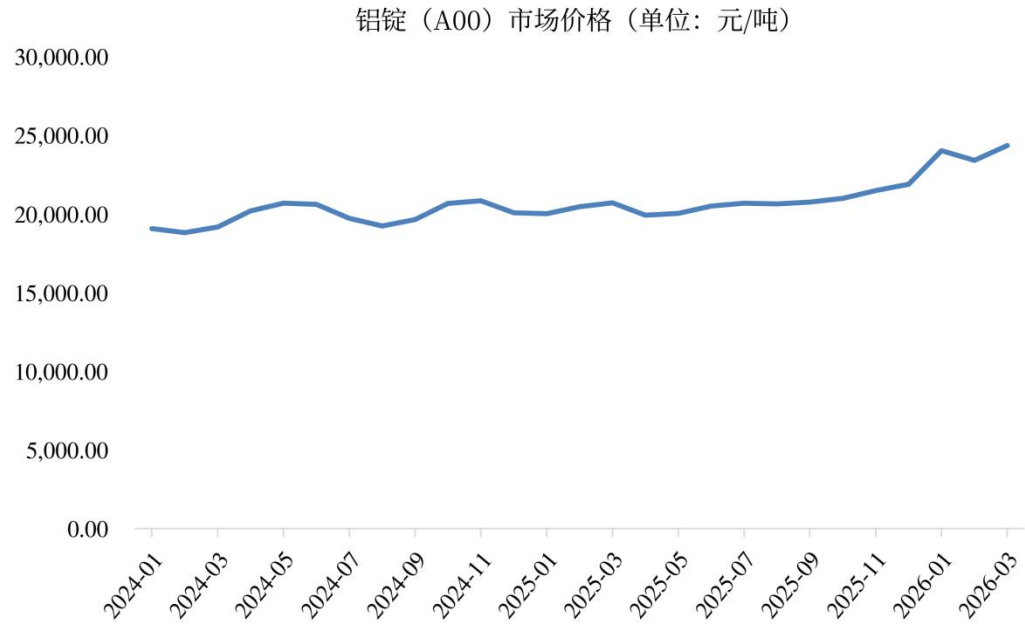
（一）主要金属材料采购价格与市场价格比较

报告期内，标的公司铝型材、钢型材平均采购价格及相关基础金属市场价格如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
铝型材采购均价（元/公斤）	24.78	22.64	22.60
铝锭（A00）市场均价（元/吨）	24,004.35	20,677.15	19,937.03
钢型材采购均价（元/公斤）	7.10	7.65	8.06
螺纹钢（Φ20mm、HRB400）市场均价（元/吨）	3,180.26	3,208.90	3,544.54

1、铝型材采购价格与铝锭市场价格的比较

报告期内，铝锭（A00）的市场价格波动情况如下：



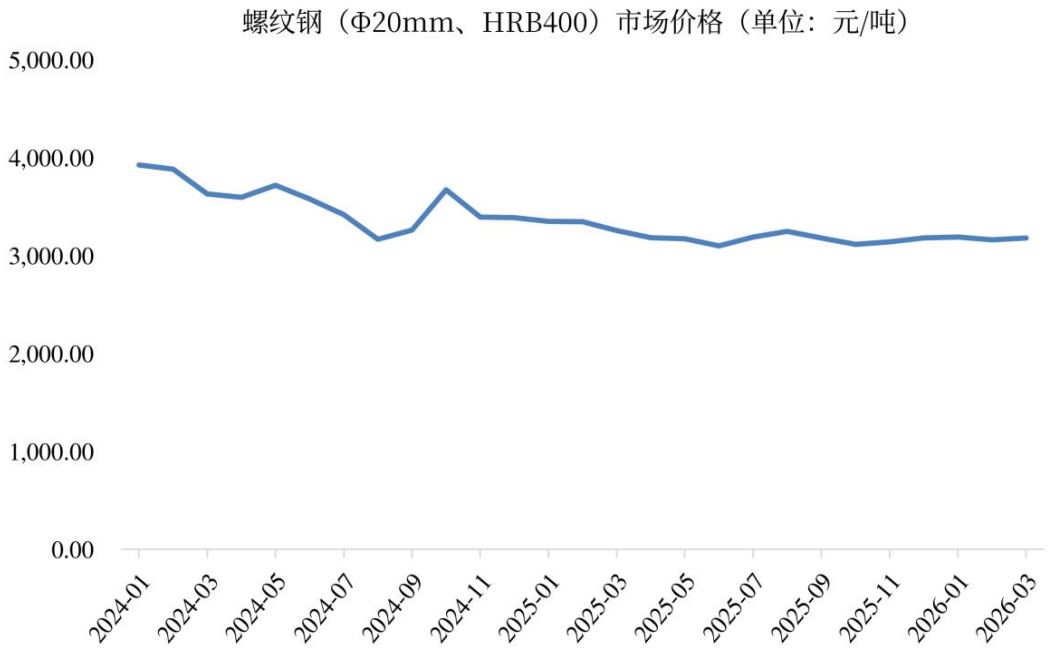
资料来源：同花顺 iFinD。

2025 年度，标的公司铝型材平均采购价格为 22.64 元/公斤，较 2024 年度基本稳定；2026 年 1-3 月为 24.78 元/公斤，较 2025 年度上涨 9.45%。同期铝

锭市场均价总体上涨，标的公司铝型材采购价格与基础金属价格的变动方向一致。铝型材采购价格包含成型等加工成本，具体规格、加工要求及采购安排也会影响报价，价格变动幅度与基础金属市场价格存在差异具有合理性。

2、钢型材采购价格与钢材市场价格的比较

报告期内，螺纹钢（Φ20mm、HRB400）的市场价格波动情况如下：



资料来源：同花顺 iFinD。

报告期各期，钢型材平均采购价格分别为 8.06 元/公斤、7.65 元/公斤和 7.10 元/公斤，与同期螺纹钢市场价格均呈下降趋势。标的公司采购的钢型材主要为合金钢材，其材质、规格和加工要求与螺纹钢存在差异，相关采购价格变动与钢材市场行情及采购品种特点相适应，具有合理性。

（二）组件、配件及其他材料的定价情况

标的公司采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件用于后续加工、

配组或系统装配，采购价格主要根据具体产品的材质、尺寸、精度、加工要求及配套配置确定。同一类别下不同规格产品所需的材料及加工投入存在差异，相应采购价格有所不同。配件及辅材主要用于零部件加工和系统装配，其价格与具体材质、结构及加工要求相关；包材、工具类涉及多个品种，按照具体规格、功能及质量要求确定采购价格。

标的公司根据采购计划及具体技术、质量要求向合格供应商询价，综合比较供应商报价、产品质量、交付及结算条件，并结合采购批量等因素协商确定采购价格，通过采购合同或订单约定执行。采购过程中，标的公司持续比较同类供应商的供货条件，并据此调整采购安排。

标的公司根据供应商报价及产品性价比调整采购安排，具体情况详见本题回复之“七/（一）/1、原材料供应商变动情况”。相关材料采购价格与具体品种规格、加工要求及交易条件相适应，通过市场化询价、比质比价及协商形成，具有公允性。

（三）能源采购价格变动情况

报告期各期，标的公司电力采购平均单价分别为0.68元/度、0.57元/度和0.69元/度。标的公司分别向广东电网有限责任公司江门供电局和南方电网综合能源股份有限公司采购电力，后者供应光伏电力；电力采购平均单价受不同电力来源的价格及采购结构共同影响。2025年度光伏用电量增加，供电局供电结算单价下降，综合采购单价随之下降。各期电费按照实际用电量及相应供电方式结算，综合单价随供电结构和结算价格变化而波动，具有合理性。

报告期各期，标的公司用水采购平均单价分别为2.50元/吨、2.50元/吨和2.52元/吨，整体保持稳定。

（四）与可比公司采购情况的比较及采购价格公允性

可比公司采购的主要材料及影响采购价格的因素如下：

公司	主要采购材料	采购价格主要影响因素
长盛轴承	铜材、钢材及高分子材料等	铜材采购价格参考电解铜现货价格；其他材料结合品种、规格及采购需求定价。
秦川机床	钢材、生铁及相关零部件等	基础金属市场价格、零部件技术要求及进口采购等因素。
恒而达	热轧钢卷、冷轧合金钢带、高速钢扁丝及金属棒材等	材料牌号、性能要求及供应来源等因素。
标的公司	铝型材、钢型材、直线导轨组件、滚珠丝杠组件、模组组件及配件辅材等	基础金属市场价格，以及零部件材质、规格、精度和加工要求等因素。

标的公司与可比公司的材料采购均围绕各自产品及生产工艺开展，金属材料价格受到基础金属行情影响，零部件等材料价格与材质、规格和加工要求相关。可比公司公开披露的原材料信息主要包括材料类别及价格影响因素，未单独披露与标的公司相同品种、规格的采购均价。标的公司主要采用铝型材、合金钢型材及滚动功能零部件，与可比公司使用的铜材、钢卷、钢带及生铁等在材料种类、形态和加工要求方面存在差异，其采购价格由具体材料及相应加工成本共同决定。

就共同的定价因素而言，标的公司铝型材采购价格包含基础铝材及成型加工等成本，报告期内随铝锭市场价格总体上涨；钢型材采购价格随钢材市场价格下降，主要金属材料采购价格变动与相关市场行情一致。具体变动幅度受到材料规格、加工要求及采购安排影响，具有合理性。

标的公司采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件及模组组件，其尺寸、精度、材质和加工要求根据所配套产品确定。标的公司按具体采购需求向合格供应商询价，综合质量、价格等因素比质比价确定供应商及采购价格。主要金属材料依据相关市场行情定价，相关组件及其他材料按照具体技术要求通过市场化询价、比质比价形成价格，相关采购价格具有公允性。

四、标的公司外协服务的采购内容、金额及原因，与标的公司自身服务内容的差异，是否涉及标的公司核心业务，是否对外协供应商存在依赖及依据

（一）外协服务采购内容及金额

标的公司外协加工主要包括机加工、表面处理和热处理，报告期各期采购金额及占外协加工采购总额的比例如下：

单位：万元

采购内容	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机加工	204.34	55.68%	500.78	69.29%	185.18	70.40%
表面处理	140.20	38.21%	122.44	16.94%	55.39	21.06%
热处理	22.42	6.11%	99.48	13.76%	22.46	8.54%
合计	**366.97**	**100.00%**	**722.70**	**100.00%**	**263.03**	**100.00%**

报告期内，标的公司根据订单及产品生产需求采购相应的非核心工序加工服务，外协采购金额及构成随生产规模和产品结构变化而调整。2025年度，随着标的公司生产规模扩大，各类外协采购金额相应增加；2026年1-3月，镀黑铬等表面处理需求增加，表面处理采购占比提高至38.21%。各类外协采购金额及占比的变化与订单对应的加工需求相适应，具有合理性。

（二）外协加工的原因及与标的公司核心业务的关系

外协类别	具体服务内容	采购原因及与自产环节的关系
机加工	切削、钻孔等粗加工工序	通过部分非核心机加工工序补充生产能力，与内部零部件加工、配组及装配衔接。
表面处理	氧化、镀铬、镀黑铬、喷砂等	由具备相应生产设备及工艺的专业厂商完成，满足产品表面性能及加工要求。
热处理	零部件热处理	通过具备相应生产设备及工艺的专业加工厂商满足零部件材料性能及后续加工要求。

标的公司主要从事精密滚动功能部件和直线传动系统的研发、生产及销售，负责产品设计、工艺开发、关键精密加工及装配检验，掌握直线导轨三

面磨削、滚珠丝杠内螺纹磨削等核心工艺，并配置相应的自主加工设备。外协供应商按照约定的工艺、质量及交付要求，提供切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等配套工序服务，外协加工内容属于产品制造过程中的非核心工序。

表面处理、热处理等工序对专业设备、环保设施及相关资质条件有相应要求，标的公司综合考虑加工需求和配套投入，选择具备相应加工条件的专业厂商提供服务；切削、钻孔等粗加工工序采用外协方式补充生产能力，以满足订单交付安排。上述外协安排符合相关工序的专业化分工特点，具有合理性。

（三）对外协供应商的依赖情况

报告期内，标的公司向主要外协供应商采购的金额及占外协加工采购总额的比例如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占外协加工采购总额的比例
2026年1-3月	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	133.03	36.25%
	2	东莞市俊威金属制品有限公司	96.50	26.30%
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	36.16	9.85%
	4	东莞全动科技有限公司	19.80	5.40%
	5	东莞市新启力五金制造有限公司	13.78	3.75%
	合计		**299.27**	**81.55%**
2025年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	365.25	50.54%
	2	江门国韵金属热处理有限公司	62.18	8.60%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占外协加工采购总额的比例
	3	东莞市佑达机器人设备有限公司	46.67	6.46%
	4	恩平市艺扬五金加工有限公司	41.90	5.80%
	5	东莞全动科技有限公司	39.76	5.50%
	合计		**555.77**	**76.90%**
2024年度	1	恩平市宇昊精密科技有限公司	150.33	57.15%
	2	广东锦绣建材科技有限公司	28.78	10.94%
	3	肇庆市森鑫金属配件有限公司	15.99	6.08%
	4	江门市秀远精密数控有限公司	12.17	4.63%
	5	株洲宣力精密科技有限公司	10.44	3.97%
	合计		**217.71**	**82.77%**

注1：恩平市宇昊精密科技有限公司包括同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司；

注2：上表中数据为外协加工口径下主要供应商的采购金额。

报告期各期，标的公司向恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司采购外协服务的金额占外协加工采购总额的比例分别为57.15%、50.54%和36.25%，占比逐步下降。标的公司根据订单的加工工序、质量和交付要求选择供应商，外协采购分布于机加工、表面处理和热处理等不同类型的专业厂商。

上述外协内容主要为工艺成熟的非核心工序，具备相应加工能力的供应商较多，市场供应渠道较为充分。标的公司已与多家同类工序供应商开展合作，其中切削、钻孔等粗加工工序供应商包括恩平市宇昊精密科技有限公司、江门市秀远精密数控有限公司、东莞市佑达机器人设备有限公司、东莞全动

科技有限公司等；表面处理供应商包括东莞市俊威金属制品有限公司、恩平市艺扬五金加工有限公司等；热处理供应商包括江门国韵金属热处理有限公司、肇庆市森鑫金属配件有限公司等。标的公司掌握相关产品的工艺和质量要求，能够根据生产需要选择具备相应加工能力的供应商，外协供应商具有可替代性。综上，标的公司对外协供应商不存在依赖。

五、委外生产的具体产品类别、相关产品收入金额及占比，委外生产产品及自产产品毛利率是否存在差异；结合产能利用率等说明采用委托加工模式的合理性，是否符合行业惯例，未进一步自建产能的原因；委托加工是否涉及关键核心工序及依据，标的公司控制产品质量的方式；委托加工价格的公允性及变动原因，委托加工单价与自产成本的差异

（一）代工产品类别、收入及与自产产品毛利率的比较

1、代工产品类别及收入情况

报告期内，标的公司代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，相关产品收入金额及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

产品类别	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
直线传动系统	1,084.27	10.02%	2,646.71	9.79%	818.06	4.92%
直线导轨副	455.52	4.21%	1,537.64	5.69%	695.31	4.18%
滚珠丝杠副	119.27	1.10%	400.89	1.48%	238.23	1.43%
合计	**1,659.06**	**15.34%**	**4,585.24**	**16.96%**	**1,751.60**	**10.54%**

2、代工产品与自产产品毛利率的比较

报告期内，代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。两类产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，使两类产品的毛利率水平有所不同。

（1）直线传动系统

报告期内，标的公司直线传动系统代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	代工	29.83%	37.89%	32.30%
	自产	37.18%	31.73%	21.76%

报告期，标的公司代工产品中的直线传动系统毛利率分别为32.30%、37.89%、29.83%，报告期，自主生产的直线传动系统毛利率分别为21.76%、31.73%、37.18%，2024年度、2025年度代工产品中直线传动系统毛利率高于同期自产产品，2026年1-3月代工产品中直线传动系统毛利率低于同期自产产品，主要原因系代工直线传动系统主要产品与自产直线传动系统主要产品在类型、结构等方面存在差异。

报告期内，标的公司直线传动系统主要产品收入类型构成情况如下：

生产方式	产品类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	丝杠电缸模组	86.37%	81.07%	79.63%
	主要产品类型小计	**86.37%**	**81.07%**	**79.63%**
自产	滚珠丝杠模组	77.92%	77.15%	72.64%
	同步皮带模组	16.97%	18.11%	20.52%
	主要产品类型小计	**94.90%**	**95.26%**	**93.16%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线传动系统收入计算。

标的公司直线传动系统中代工产品以丝杠电缸模组为主，收入金额分别为 651.42 万元、2,145.75 万元、936.47 万元，占代工直线传动系统收入比例分别为 79.63%、81.07%、86.37%；标的公司直线传动系统中自产产品以滚珠丝杠模组和同步皮带模组为主,收入金额分别为 11,493.26 万元、16,339.45 万元、6,672.72 万元，占自产直线传动系统收入比例分别为 93.16%、95.26%、94.90%。综上，标的公司自产与代工生产的主要产品类别不同，从而毛利率存在差异，具有合理性。

（2）直线导轨副

报告期内，标的公司直线导轨副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线导轨副	代工	40.31%	40.21%	29.32%
	自产	31.94%	23.93%	19.42%

报告期内，标的公司代工产品中的直线导轨副毛利率分别为 29.32%、40.21%和 40.31%，自主生产的直线导轨副毛利率分别为 19.42%、23.93%和 31.94%。报告期代工直线导轨副毛利率高于自主生产直线导轨副毛利率，主

要原因系标的公司代工直线导轨副主要产品与自产直线导轨副主要产品在类型、结构等方面存在差异。

报告期内，标的公司直线导轨副主要产品类型收入构成情况如下：

生产方式	产品系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	MB 系列	63.74%	74.83%	65.32%
	WE 系列	3.75%	6.42%	16.60%
	HB 系列	26.98%	6.28%	0.78%
	主要产品类型小计	**94.48%**	**87.53%**	**82.70%**
自产	HB 系列	65.58%	55.41%	63.58%
	EB 系列	25.64%	33.44%	21.98%
	主要产品类型小计	**91.22%**	**88.85%**	**85.56%**

注：收入占比分别按同期代工、自产直线导轨副收入计算。

标的公司直线导轨副中代工产品以 MB 系列、WE 系列、HB 系列为主，其中 HB 系列以采用法兰型滑块的 HBW 型产品为主。MB 系列直线导轨副为微小型滚珠直线导轨，具有体积小、重量轻的特点，主要用于小型化设备的精密直线导向；WE 系列直线导轨副为宽幅型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、力矩承载能力较强的特点，主要用于安装空间受限且力矩承载要求较高的自动化设备；上述主要直线导轨副收入合计金额分别为 574.99 万元、1,345.95 万元、430.39 万元，占同期代工直线导轨副收入的比例分别为 82.70%、87.53%、94.48%。

标的公司直线导轨副中自产产品以 HB 系列、EB 系列为主，HB 系列直线导轨副为重负荷型滚珠直线导轨，具有承载能力较强、刚性较高的特点，主要用于负荷及刚性要求较高的设备直线运动部位，自产 HB 系列 2025 年度、

2026 年 1-3 月以采用四方型滑块的 HBH 型产品为主；EB 系列直线导轨副为低组装型滚珠直线导轨，具有安装高度较低、结构紧凑的特点，主要用于安装空间受限的自动化设备。标的公司上述主要直线导轨副收入合计金额分别为 1,657.15 万元、3,814.43 万元、1,550.08 万元，占同期自产直线导轨副收入的比例分别为 85.56%、88.85%、91.22%。

标的公司代工直线导轨副和自产直线导轨副主要产品具体规格及销售构成存在差异，两种生产方式下的主要系列、具体规格及销售构成有所不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

（3）滚珠丝杠副

报告期内，标的公司滚珠丝杠副代工产品与自产产品毛利率的比较情况如下：

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
滚珠丝杠副	代工	60.22%	42.39%	23.19%
	自产	52.24%	47.76%	41.47%

报告期内，标的公司代工产品中的滚珠丝杠副收入分别为 238.23 万元、400.89 万元、119.27 万元，毛利率分别为 23.19%、42.39%和 60.22%，自产滚珠丝杠副收入分别为 183.27 万元、583.67 万元、312.47 万元，毛利率分别为 41.47%、47.76%和 52.24%。报告期内，标的公司代工滚珠丝杠副与自产滚珠丝杠副的主要产品类型及系列存在差异，主要产品收入构成情况如下：

生产方式	产品类别或系列	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
代工	W 系列	-	3.20%	59.87%
	BFZU 系列	7.04%	56.69%	-

生产方式	产品类别或系列	2026年1-3月	2025年度	2024年度
	BFNU系列	80.53%	10.52%	1.26%
	主要产品类型小计	**87.57%**	**70.40%**	**61.13%**
自产	BFA系列	37.32%	33.01%	13.23%
	BFNU系列	33.40%	24.21%	7.18%
	BTH系列	16.46%	12.40%	24.82%
	SFAR系列	0.98%	10.18%	13.98%
	主要产品类型小计	**88.16%**	**79.81%**	**59.22%**

注：收入占比分别按同期代工、自产滚珠丝杠副收入计算。

2024年度，标的公司代工滚珠丝杠副以W型号配套丝杠为主，自产产品中BTH规格丝杠、SFAR规格丝杠及配套件收入占比较高；2025年度，代工滚珠丝杠副以BFZU系列为主，自产产品中BFA系列及BFNU系列收入占比较高；2026年1-3月，代工滚珠丝杠副以BFNU系列为主，自产滚珠丝杠副以BFA系列为主，代工产品与自产产品均包括BFNU系列，但代工产品主要为左右旋组合规格，单根丝杠配套螺母较多；自产产品主要为单一旋向规格。

报告期内，标的公司代工滚珠丝杠副和自产滚珠丝杠副的主要系列、具体规格及销售构成不同，对应的销售价格及成本存在差异，相关毛利率差异具有合理性。

标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置，安排自主生产或采购代工产品。自产产品和代工产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，销售均价及单位成本随各期销售产品结构变化。自产产品成本包括直接材料、直接人工和制造费用；代工产品的成本主要为相应采购成本，并随产品销售结转。产品结构、销售定价及成本构成的差异，

使两类产品的毛利率水平有所不同，具有合理性。

（二）结合产能利用率等说明采用委托加工模式的合理性，是否符合行业惯例，未进一步自建产能的原因

1、采购代工产品补充产品供应具有合理性

报告期内，标的公司直线导轨副、滚珠丝杠副相关核心设备的工时利用率如下：

产品	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线导轨副	94.83%	91.82%	80.85%
滚珠丝杠副	92.83%	90.42%	88.52%

标的公司以瓶颈工序核心设备的工时利用情况反映相关零部件自产环节的设备负荷。报告期内，直线导轨副及滚珠丝杠副相关设备负荷持续提高。不同产品的规格、加工要求及交付时间存在差异，标的公司结合生产销售计划统筹配置生产资源，并通过采购代工产品补充产品供应。上述安排有利于满足不同产品的生产配套及销售需求，具有合理性。

报告期内，标的公司代工产品中的直线传动系统主要为丝杠电缸模组等产品。标的公司尚未自主生产丝杠电缸模组，因而向具备相应制造能力的专业厂商采购。利用专业厂商既有的生产配套，有利于减少单独配置相关设备、工艺及人员的投入，丰富标的公司产品供应，满足客户对不同类型模组的配套需求。对于其他模组，标的公司结合生产销售计划、库存情况、具体规格及加工成本等因素，统筹安排内部生产或外部采购，相关安排具有经济合理性。

2、符合行业惯例

精密制造企业结合自身工艺和交付需要采购部分外部产品或加工服务，利用专业厂商配套形成生产分工。可比上市公司公开披露情况如下：

公司	外部采购或加工配套情况
长盛轴承	2025年年度报告在营业成本构成说明中披露，外购产品销售成本计入直接材料，存在采购外部产品用于销售的经营安排。
秦川机床	2025年年度报告的存货明细列示交由外部加工的物资，存在外部加工配套安排。
恒而达	2025年年度报告存货分类中列示委托加工物资，存在委托外部加工的配套安排。

资料来源：长盛轴承、秦川机床、恒而达2025年年度报告。

可比公司存在利用外部加工及产品供应开展生产经营的安排。标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格和自产环节的设备负荷，采购代工产品，将自主生产与外部专业化配套相结合，符合行业专业化分工特点，符合行业惯例。

3、结合产品需求分阶段建设自有产能

标的公司结合业务需求持续投入生产资源，报告期生产人员平均人数由2024年度的186人增加至2025年度的205人，2026年1-3月进一步增加至218人。2026年主要推进新增租赁组装场地投入使用，并根据生产经营需要安排必要的设备购置和更新。

自主扩充产能涉及场地、设备、人员配置及投产过程，需要与需求持续性和具体产品结构相匹配，同时亦需大量资金投入。标的公司将结合产品市场需求情况、自身运营资金情况以及长期业务规划适时分阶段增加自有产能。短期内，标的公司除适时增购部分机器设备外，仍将继续利用已有外部配套能力采购代工产品以满足产品供应及交付需求。

（三）委托加工是否涉及关键核心工序及依据、相关质量控制措施

报告期内，标的公司代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

珠丝杠副。标的公司掌握直线导轨三面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削等核心工艺，并配置相应的自主加工设备，结合产品需求及生产安排采购代工产品，补充产品供应。对于代工产品，标的公司根据客户需求，结合产品规格、精度及配套要求开展产品设计，形成相应产品图纸，确定技术参数及质量标准，作为供应商加工制造及后续验收的依据。供应商按照标的公司提供的图纸、技术参数及质量要求完成产品的加工制造。由于委托生产范围涵盖相关产品的制造过程，包括直线导轨副、滚珠丝杠副制造所需的精密加工等关键环节，因此涉及相关产品的关键核心工序。在上述业务安排中，标的公司负责产品设计、技术要求确定及质量控制，供应商据此承担具体加工制造，标的公司对客户承担产品质量和交付责任。

标的公司将代工产品的技术要求确定、采购执行、到货验收及客户交付等环节纳入统一的质量控制程序。采购时，标的公司向供应商提供产品图纸，明确技术参数、质量标准及交付要求，作为供应商加工制造及后续验收的依据；采购执行过程中跟踪交付进度，到货后按照具体产品的技术要求及检验标准进行检验，检验合格后办理入库，并根据销售安排交付客户；对检验发现的质量问题，及时与供应商沟通处理，经检验符合要求后方可交付。通过上述安排，标的公司将其确定的产品技术要求和质量标准落实至供应商制造、到货验收及交付等环节，保障代工产品的质量及交付。

（四）代工产品采购价格的变动、公允性及与自产成本的比较

1、代工产品采购价格的变动情况

报告期内，标的公司代工产品的平均采购单价如下：

单位：元/套

产品类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	996.56	1,349.39	1,194.93
直线导轨副	143.58	194.49	471.16
滚珠丝杠副	403.00	807.66	1,105.50

标的公司代工产品在尺寸、行程、精度及配套配置等方面存在差异，不同规格产品所需材料和加工投入有所不同。标的公司结合销售计划、库存情况、自主加工资源及交付要求安排采购，平均采购单价随采购产品组合及相应采购价格变化。

2025 年度，标的公司代工产品中的直线传动系统平均采购单价由 1,194.93 元/套上升至 1,349.39 元/套，增幅为 12.93%；同期销售均价由 1,776.86 元/套上升至 2,235.21 元/套。2026 年 1-3 月，平均采购单价下降至 996.56 元/套，销售均价下降至 1,469.99 元/套。采购、销售均价变动方向一致，与相应产品结构和供销价格变化相适应。

报告期各期，标的公司代工产品中的直线导轨副平均采购单价分别为 471.16 元/套、194.49 元/套和 143.58 元/套，滚珠丝杠副分别为 1,105.50 元/套、807.66 元/套和 403.00 元/套。相关产品的规格及配套配置存在差异，不同规格产品的价格差异反映在各期采购均价中，平均采购单价随采购产品组合及相应采购价格变化，具有合理性。

2、代工产品与自产产品单位成本的比较

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

报告期内，标的公司按已售产品口径计算的代工产品与自产产品单位成本比较情况如下：

单位：元/套

产品类别	生产方式	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
直线传动系统	代工	1,031.50	1,388.25	1,202.87
	自产	931.81	1,026.91	1,157.76
直线导轨副	代工	151.79	186.11	450.19
	自产	87.89	87.94	110.46
滚珠丝杠副	代工	445.47	889.25	1,134.49
	自产	140.62	161.61	267.47

注：为更可比，上表采用两种产品的单位销售成本口径对比。代工产品的销售成本与采购价格有较小差异，主要是销售与采购的时间性差异及销售比采购多了履约成本等因素。

报告期内，标的公司代工产品的平均单位成本高于相应类别自产产品，主要原因如下：

标的公司代工直线传动系统主要为丝杠电缸模组，自产直线传动系统主要为滚珠丝杠模组及同步皮带模组，产品的传动结构、配套部件及加工装配内容存在差异，对应的成本构成不同。因此，两种生产方式下的平均单位成本差异主要由产品类型及规格配置不同所致，具有合理性。

标的公司代工直线导轨副以 MB 系列、WE 系列及 HB 系列为主，其中 HB 系列以采用法兰型滑块的 HBW 型产品为主；自产直线导轨副以 HB 系列及 EB 系列为主，其中 2025 年度及 2026 年 1-3 月的 HB 系列以采用四方型滑块的 HBH 型产品为主。两类产品的主销系列、具体导轨长度、滑块数量及配套配置存在差异，对应的材料耗用及加工内容不同。上述产品系列及规格配置的差异，

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

形成了代工产品与自产产品平均单位成本的差异，具有合理性。

标的公司代工滚珠丝杠副各期分别以W型号配套丝杠、BFZU系列及BFNU系列为主，自产产品包括BFA系列、BFNU系列及BTH、SFAR规格产品。其中，BFZU系列包含大直径规格产品，其材料用量及加工要求与其他主销规格不同；同属BFNU系列的代工产品与自产产品，在直径、长度、旋向组合及螺母配置方面亦存在差异，对应的材料耗用、零部件构成及加工成本不同。因此，两种生产方式下的平均单位成本差异主要由主销系列及具体规格配置不同所致，具有合理性。

报告期内，标的公司代工产品的平均单位成本高于相应类别自产产品的平均单位成本。两类产品在规格尺寸、行程、精度及配套配置方面存在差异，相应的材料耗用和加工投入不同，同时，二者售价亦不同；标的公司根据具体规格的加工要求、内部生产资源和交付安排选择生产及采购方式。上述代工产品和自主生产产品的平均单位成本差异与产品结构及成本构成相适应，具有合理性。

3、代工产品采购价格的公允性

标的公司对代工产品根据具体产品的图纸、技术参数、质量标准及交付要求向合格供应商询价，综合比较供应商报价及供货条件，并结合产品材料、加工要求、采购批量及市场供需情况协商确定采购价格，通过采购合同或订单约定执行。相关采购价格在市场化询价及比质比价的基础上形成，与具体产品的技术要求、加工投入及交易条件相适应，具有公允性。

六、原材料、外协以及委外加工各类型主要供应商的具体情况、经营规模及合作历史，与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制

主体之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，相关供应商是否存在专门或主要为标的公司服务的情形及依据

（一）主要供应商的具体情况、经营规模及合作历史

报告期内，标的公司各采购类型主要供应商的经营规模及合作历史如下：

采购类型	主要供应商名称	经营规模	开始合作时间
原材料	广东凤铝特种型材精密制造有限公司	约 23 亿元	2022 年
	广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	约 40 亿元	2017 年
	深圳市赛唯纳传动科技有限公司	约 9,000 万元	2022 年
	深圳市台宝艾传动科技有限公司	注册资本 3,003 万元	2018 年
	深圳市鑫威精密机械有限公司	约 900 万元	2024 年
	台勒智能装备（广东）有限公司	约 6,600 万元	2024 年
	浙江健壮传动科技有限公司	约 4.2 亿元	2018 年
	仲贵国际贸易（上海）有限公司	约 1.4 亿元	2018 年
代工产品	东莞久传科技有限公司	约 700 万元	2025 年
	东莞英驰智能装备有限公司	约 1 亿元	2022 年
	广东亚德客智能装备有限公司	注册资本 1,000 万元	2024 年
	陕西达沃鑫智能装备有限公司	约 1,200 万元	2024 年
	陕西思诺特精密科技有限公司	约 5,000 万元	2021 年
	上海辉民五金机电有限公司	约 8,000 万元	2024 年
	上海雷尼尔精密机械有限公司	注册资本 200 万元	2024 年
	深圳市锐为自动化科技有限公司	约 350 万元	2024 年
	无锡泓砺精工科技有限公司	约 3,700 万元	2021 年
外协加工	东莞全动科技有限公司	约 500 万元	2024 年
	东莞市俊威金属制品有限公司	约 1,000 万元	2024 年
	东莞市新启力五金制造有限公司	约 400 万元	2024 年

采购类型	主要供应商名称	经营规模	开始合作时间
	东莞市佑达机器人设备有限公司	约500万元	2025年
	恩平市艺扬五金加工有限公司	约150万元	2024年
	恩平市宇昊精密科技有限公司	约800万元	2023年
	广东锦绣建材科技有限公司	注册资本1,000万元	2022年
	江门国韵金属热处理有限公司	约360万元	2025年
	江门市秀远精密数控有限公司	注册资本50万元	2022年
	深圳市鑫浪兴精密机械有限公司	约800万元	2023年
	肇庆市森鑫金属配件有限公司	约300万元	2023年
	株洲宣力精密科技有限公司	注册资本50万元	2024年

资料来源：走访资料、企查查工商资料、供应商说明与承诺函。

（二）与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，相关供应商是否存在专门或主要为标的公司服务的情形及依据

2024年度、2025年度，标的公司因设备更新向恩平市宇昊精密科技有限公司等供应商出售部分使用过的加工中心等设备，售价合计599.00万元，对应账面价值594.22万元，售价与账面价值接近，具有合理性，相关交易具有实际经营背景。

除上述事项外，标的公司其他主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间不存在关联关系、其他利益安排、其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来；根据相关供应商的说明及访谈，不存在专门或主要为标的公司服务的情形。

七、报告期内标的公司主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量

和金额变动的原因及合理性；供应商集中度是否与同行业可比公司存在差异，各类主要原材料是否存在单一供应商依赖的风险及相关风险应对措施。

（一）主要供应商及采购数量、金额变动情况

1、原材料供应商变动情况

报告期内，标的公司主要原材料供应商的采购内容、数量及金额如下：

单位：万套、万件；万元

供应商名称	主要采购内容	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
		采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
广东凤铝特种型材精密制造有限公司	铝型材	508.40（吨）	1,255.01	1,118.77（吨）	2,532.87	358.08（吨）	801.71
深圳市台宝艾传动科技有限公司	直线导轨组件、滚珠丝杠组件	3.75	327.81	3.96	364.91	0.15	29.41
台勒智能装备（广东）有限公司	滚珠丝杠组件、模组组件	5.30	216.40	1.19	50.18	1.62	278.46
深圳市鑫威精密机械有限公司	配件及辅材	9.14	208.32	25.67	548.40	3.28	55.23
浙江健壮传动科技有限公司	滚珠丝杠组件	1.57	187.13	4.87	575.29	0.21	31.43
深圳市赛唯纳传动科技有限公司	直线导轨组件、滚珠丝杠组件	1.26	115.91	9.89	712.89	9.86	920.13
广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	铝型材	2.71（吨）	6.00	222.47（吨）	499.53	662.74（吨）	1,504.13
仲贵国际贸易（上海）有限公司	直线导轨组件、滚珠丝杠组件	-	-	-	-	3.55	334.55

注：广东凤铝特种型材精密制造有限公司、台勒智能装备（广东）有限公司均包括其同一控制下相关采购主体。

报告期内，标的公司主要原材料供应商采购数量、金额的变动原因如下：

供应商名称	采购数量、金额变动原因
广东凤铝特种型材精密制造有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购铝型材数量由 358.08 吨增至 1,118.77 吨，采购金额同步增加。随着标的公司生产经营规模扩大，铝型材需求增加，同时综合考虑采购价格、账期及付款安排，标的公司将更多采购转由该供应商供应。2026 年 1-3 月采购铝型材 508.40 吨，采购数量及金额保持较高水平。
深圳市台宝艾传动科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，向该供应商采购的直线导轨组件、滚珠丝杠组件数量增加，采购金额相应增长。2026 年 1-3 月，相关组件采购数量保持较高水平，与内部生产配套需求相适应。
台勒智能装备（广东）有限公司	2025 年度，该供应商沿用原年度报价，价格竞争力有所下降，标的公司调整采购安排，采购数量及金额减少，采购品种结构也有所变化。2026 年 1-3 月，该供应商调整年度报价后，标的公司增加滚珠丝杠组件采购，采购数量及金额回升。
深圳市鑫威精密机械有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，电机连接板、滑座等配件采购数量增加，采购金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司继续根据生产及装配需求采购，数量和金额保持较高水平。
浙江健壮传动科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，滚珠丝杠组件采购数量增加，采购金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司结合生产配套需求继续采购，数量和金额保持较高水平。
深圳市赛唯纳传动科技有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购数量总体保持稳定，其中滚珠丝杠组件采购数量减少，直线导轨组件中不同部件的采购数量增减有所不同，采购结构发生变化，采购金额下降。标的公司结合产品性价比调整采购安排，增加向其他同类供应商采购；2026 年 1-3 月向该供应商采购的规模相应降低。
广东坚美铝型材厂（集团）有限公司	标的公司综合比较报价、账期及付款安排后，将部分铝型材采购转向广东凤铝特种型材精密制造有限公司，向广东坚美铝型材厂（集团）有限公司采购铝型材数量由 2024 年度的 662.74 吨降至 2025 年度的 222.47 吨，2026 年 1-3 月为 2.71 吨，采购金额同步下降。
仲贵国际贸易（上海）有限公司	标的公司结合产品性价比调整采购安排，转向其他同类供应商采购，自 2025 年度起未再向该供应商采购。

报告期内，标的公司结合采购需求、供应商报价、交付及结算条件调整采购安排。2025 年度及 2026 年 1-3 月，随着业务规模扩大，标的公司增加向广东凤铝特种型材精密制造有限公司的采购，并将部分原由其他供应商供应的需求转由其供货；广东坚美铝型材厂（集团）有限公司的相对报价及结算条件优势减弱，采购份额相应下降。

其他原材料供应商的采购变化主要受到业务规模、相对报价及产品配套

需求影响。标的公司在生产规模扩大过程中增加部分配套供应商的采购，对综合性价比优势减弱的供应商减少或停止采购，主要供应商及采购数量、金额的变动具有合理性。

2、代工产品供应商变动情况

报告期内，标的公司代工产品主要供应商的采购内容、数量及金额如下：

单位：万套、万件；万元

供应商名称	主要采购内容	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
		采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
东莞英驰智能装备有限公司	直线传动系统、滚珠丝杠副	0.50	559.59	0.99	1,437.62	0.25	350.09
陕西思诺特精密科技有限公司	直线导轨副	1.49	93.98	1.11	119.88	0.44	36.04
东莞久传科技有限公司	直线传动系统	0.14	66.23	0.11	63.95	-	-
无锡泓砺精工科技有限公司	直线导轨副	0.02	74.45	2.89	482.81	0.07	151.57
上海辉民五金机电有限公司	直线导轨副	0.12	57.57	0.19	163.54	-	-
深圳市锐为自动化科技有限公司	直线传动系统、滚珠丝杠副	0.00	15.35	0.03	138.85	0.00	19.18
陕西达沃鑫智能装备有限公司	直线导轨副	0.01	0.57	0.36	27.93	0.02	110.84
广东亚德客智能装备有限公司	直线导轨副	-	-	0.00	29.87	0.00	70.12
上海雷尼尔精密机械有限公司	滚珠丝杠副	-	-	0.01	11.34	0.08	111.01

注：上表直线导轨副采购数量不包含部分微型导轨产品的数量，相关产品的采购金额已计入上表。

报告期内，标的公司代工产品主要供应商的采购数量、金额的变动原因如下：

供应商名称	采购数量、金额变动原因
东莞英驰智能装备有限公司	标的公司持续拓展丝杠电缸模组市场，相关产品需求增加，带动2025年度向该供应商采购的数量及金额增长;2026年1-3月,标的公司相关产品采购需求较大，采购数量及金额保持较高水平。
陕西思诺特精密科技有限公司	标的公司持续拓展微型导轨市场，相关产品及采购需求增加，带动向该供应商采购的数量及金额增长。
东莞久传科技有限公司	2024年度，该供应商尚未通过标的公司的质量评估，双方未发生采购交易。标的公司于2025年度开始向其采购，随着标的公司生产经营规模扩大及相关采购需求增加，向该供应商采购的数量及金额相应增长。
无锡泓砺精工科技有限公司	随着标的公司相关产品市场拓展及客户需求增加，配套产品采购需求上升，2025年度向该供应商采购的数量及金额相应增加。
上海辉民五金机电有限公司	该供应商产品品类较齐全、交付及时性较好，标的公司根据相关产品采购及交付需要，自2025年度开始向其采购。2026年1-3月，标的公司结合具体产品需求继续安排采购。
深圳市锐为自动化科技有限公司	随着标的公司相关产品市场拓展及客户需求增加，配套产品采购需求上升，2025年度向该供应商采购的数量及金额相应增加。
陕西达沃鑫智能装备有限公司	标的公司结合产品性价比调整采购安排，增加向其他同类供应商采购，向该供应商采购金额相应减少。
广东亚德客智能装备有限公司	综合考虑采购价格及交付稳定性，标的公司逐步采用其他国产品牌产品进行配套，向该供应商采购的数量及金额减少，2026年1-3月未发生采购。
上海雷尼尔精密机械有限公司	标的公司综合比较同类供应商的供货条件后调整采购安排，向该供应商采购的规模减少，2026年1-3月未发生采购。

2025年度，代工产品采购总额增长140.87%，标的公司向东莞英驰智能装备有限公司采购金额由350.09万元增加至1,437.62万元，向无锡泓砺精工科技有限公司采购金额由151.57万元增加至482.81万元，向上海辉民五金机电有限公司、陕西思诺特精密科技有限公司等供应商采购规模也相应扩大。同期代工产品销量由1.71万套增加至6.38万套，采购增加与相应产品销售规模扩大相匹配。

标的公司结合采购计划，根据产品品种、技术要求及供应商的价格、质量和交付条件，选择代工产品供应商。丝杠电缸模组、微型导轨等市场的拓展带动相应供应商采购增长；对于报价、交付等条件与采购需求匹配程度下降的供应商，标的公司相应减少采购，并通过其他供应商补充产品供应。相关供应商及采购数量、金额变动与产品需求及采购安排相适应，具有合理性。

3、外协加工供应商变动情况

报告期内，标的公司主要外协加工供应商的采购内容、数量及金额如下：

单位：万件；万元

供应商名称	主要采购内容	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
		采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额
恩平市宇昊精密科技有限公司	机加工	8.87	133.03	25.98	365.25	16.23	150.33
东莞市俊威金属制品有限公司	表面处理	2.71	96.50	0.28	5.49	0.18	9.31
东莞市佑达机器人设备有限公司	机加工	3.96	36.16	4.05	46.67	-	-
东莞全动科技有限公司	机加工	1.55	19.80	3.08	39.76	-	-
东莞市新启力五金制造有限公司	表面处理	0.15	13.78	-	-	-	-
恩平市艺扬五金加工有限公司	表面处理	64.61	11.31	193.09	41.90	5.96	3.53
江门国韵金属热处理有限公司	热处理	52.57	9.09	150.61	62.18	-	-
广东锦绣建材科技有限公司	表面处理	6.69	7.35	22.06	16.19	33.19	28.78
江门市秀远精密数控有限公司	机加工	-	-	0.67	15.43	0.50	12.17
肇庆市森鑫金属配件有限公司	热处理	-	-	19.05	6.46	21.14	15.99
株洲宣力精密科技有限公司	机加工	-	-	-	-	1.16	10.44

注：恩平市宇昊精密科技有限公司包括同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司。

报告期内，标的公司主要外协加工供应商采购数量、金额的变动原因如下：

供应商名称	采购数量、金额变动原因
恩平市宇昊精密科技有限公司	2025年度，标的公司生产经营规模扩大，机加工需求增加，向该供应商采购的加工数量及金额相应增长。2026年1-3月，标的公司生产需求较大，相关加工数量及采购金额保持较高水平。
东莞市俊威金属制品有限公司	2025年度，标的公司向该供应商采购的加工数量增加、采购金额下降，主要系加工件规格变小所致。2026年1-3月，标的公司终端客户对镀黑铬等表面处理的需求增加，标的公司向该供应商采购的加工数量及金额相应增加。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

供应商名称	采购数量、金额变动原因
东莞市佑达机器人设备有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，滚珠丝杠副相关加工配套需求增加，标的公司引入该供应商补充相应加工能力。2026 年 1-3 月，相关加工数量及采购金额保持较高水平，与生产配套需求相适应。
东莞全动科技有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，滚珠丝杠副相关加工配套需求增加，开始向该供应商采购机加工服务。2026 年 1-3 月，标的公司继续根据生产配套需求安排采购，加工数量及金额保持较高水平。
东莞市新启力五金制造有限公司	为补充同类工序加工能力并增加配套供应渠道，标的公司于 2026 年 1-3 月开始向该供应商采购相关加工服务。
恩平市艺扬五金加工有限公司	2025 年度，标的公司生产经营规模扩大，表面处理需求增加，向该供应商采购的加工数量及金额相应增长。2026 年 1-3 月，标的公司持续根据相关表面处理需求安排采购。
江门国韵金属热处理有限公司	标的公司于 2025 年度引入该供应商补充热处理加工配套，自该年度开始发生采购。2026 年 1-3 月，标的公司持续根据生产配套需求采购相关加工服务。
广东锦绣建材科技有限公司	标的公司将部分机加工件由内部生产调整为直接采购成品，相应表面处理需求减少，2025 年度向该供应商采购的加工数量及金额下降。2026 年 1-3 月，标的公司继续根据相关表面处理需求安排采购。
江门市秀远精密数控有限公司	2025 年度，标的公司向该供应商采购的机加工数量增加，采购金额相应增长。该供应商质量及加工能力的配合情况未能充分满足标的公司需求，标的公司调整采购安排，2026 年 1-3 月未向其采购。
肇庆市森鑫金属配件有限公司	该供应商距离较远，交付时效难以满足标的公司需求，标的公司减少向其采购，2025 年度加工数量及采购金额均下降，2026 年 1-3 月未发生采购。
株洲宣力精密科技有限公司	该供应商产品质量及交付安排未能充分满足标的公司需求，标的公司调整采购安排，自 2025 年度起未再向其采购。

报告期内，标的公司业务规模扩大带动切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等外协需求增长，标的公司根据供应商加工能力、质量和交付情况调整采购安排。2025 年度，标的公司增加部分粗加工和热处理供应商；2026 年 1-3 月，标的公司终端客户镀黑铬加工需求增加，标的公司相应增加向相关供应商的采购，以补充相应工序的外部加工能力。对于质量、交付配合或运输时效与需求匹配程度下降的供应商，标的公司相应减少或停止采购。外协供应商及采购数量、金额变化与具体工序需求及供应商配套能力相适应，具有合理性。

（二）与同行业可比公司的采购集中度比较

报告期内，标的公司与可比上市公司前五大供应商采购集中度对比如下：

公司	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
长盛轴承	-	29.30%	31.52%
秦川机床	-	13.94%	15.68%
恒而达	-	46.73%	54.51%
标的公司	**40.15%**	**38.66%**	**37.35%**

注：标的公司按照同一供应商各类采购金额合并后的整体采购口径统计。可比公司数据来源于其 2024 年、2025 年年度报告；2026 年第一季度报告未单独列示前五大供应商采购比例。

2024 年度和 2025 年度，标的公司前五大供应商采购集中度高于长盛轴承、秦川机床，低于恒而达，处于可比公司区间内。长盛轴承、秦川机床和恒而达的主营产品及采购构成各有差异，标的公司采购主要围绕直线传动系统及其核心零部件展开，供应商集中度的差异与业务结构及采购需求有关，具有合理性。

标的公司前五大供应商采购占比由 2024 年度的 37.35%提高至 2025 年度的 38.66%，2026 年 1-3 月进一步提高至 40.15%，总体变化较为平稳。业务规模扩大过程中，标的公司对主要配套供应商的采购增加，带动整体采购集中度小幅提高。

（三）主要原材料是否存在单一供应商依赖的风险及相关应对措施

标的公司整体采购涉及多类材料和多种加工服务，同时部分具体品类采购向主要供应商集中。其中，2026 年 1-3 月铝型材相关采购主要集中于广东凤铝特种型材精密制造有限公司，该类材料存在采购向主要供应商集中的情形。2024 年度、2025 年度标的公司向广东凤铝特种型材精密制造有限公司、

广东坚美铝型材厂（集团）有限公司均有较大规模采购，已形成多来源合作基础，不存在单一供应商依赖的风险。

对于相对集中的采购品类，标的公司将持续维护主要供应商合作，结合生产计划合理安排采购和备货，并根据规格、质量和交付要求完善备选供应商导入；对于外协加工，则按具体工序维护配套渠道，并结合工艺和质量要求安排供应商导入。上述措施有利于降低单一供应来源变动对生产交付的影响。

八、会计师核查程序及核查意见

（一）会计师对供应商的核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈标的公司采购、生产及财务相关负责人，查阅采购及供应商管理制度，了解供应商选择、采购定价、采购执行及质量管理情况，以及原材料、代工产品和外协加工的采购安排；

（2）取得报告期内采购明细，按原材料、代工产品和外协加工等采购类型核对主要供应商、采购内容、采购金额及占比，结合供应商工商资料核对同一控制下供应商的合并统计情况；

（3）查询主要供应商工商资料，结合供应商说明与承诺函及访谈记录，核查主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间是否存在关联关系、其他利益安排、其他特殊关系或业务合作、非经营性资金往来，以及是否存在专门或主要为标的公司服务的情形；

（4）对主要供应商进行走访，了解其经营规模、合作历史、采购内容、结算方式及交易背景，结合工商资料、采购记录及访谈情况，核对采购规模

与供应商经营情况的匹配性。报告期内供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
走访供应商对应采购金额	4,436.41	10,474.68	6,094.40
采购总额	6,464.30	15,373.99	10,535.17
走访比例	68.63%	68.13%	57.85%

（5）抽查主要供应商的采购合同、订单、入库单、发票及付款凭证，核对采购内容、采购金额和结算情况，核查采购交易的真实性；

（6）对报告期内主要供应商的采购交易及期末应付账款余额实施函证，对回函差异及未回函项目，结合采购合同、订单、入库、结算及付款资料进行核对，核查采购交易的真实性、准确性及完整性。采购交易及应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目		2026年1-3月	2025年度	2024年度
采购交易	采购交易函证总体金额	7,081.48	17,449.19	12,807.68
	发函金额	6,437.41	14,150.19	8,188.58
	发函率	90.90%	81.09%	63.93%
	回函相符金额	6,425.35	14,131.85	8,185.35
	回函率	99.81%	99.87%	99.96%
	函证确认采购额比例	90.73%	80.99%	63.91%
应付账款	应付账款金额	9,464.83	6,500.12	4,794.73
	发函金额	8,229.96	5,833.64	3,506.05
	发函率	86.95%	89.75%	73.12%
	回函相符金额	8,205.15	5,814.48	3,502.65
	回函率	99.70%	99.67%	99.90%
	函证确认应付账款比例	86.69%	89.45%	73.05%

注：回函相符金额包括回函相符及经调节后相符金额。

（7）分析报告期内主要供应商及向同一供应商采购内容、数量、金额的变化，结合采购、生产相关负责人的访谈以及采购记录、产品需求、采购价格和交付安排，核查主要供应商变动及采购数量、金额变动的原因和合理性；

（8）查阅标的公司向恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司出售设备的转让及结算资料，结合相关访谈，核查设备交易的商业背景、交易价格及结算情况。

2、核查结论

经核查，会计师认为：标的公司与主要供应商之间的采购交易具有真实业务背景，相关采购交易具有真实性；主要供应商及采购数量、金额的变动与标的公司业务规模、产品需求、采购价格及交付安排相适应，具有合理性。

主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间不存在关联关系、其他利益安排或非经营性资金往来，不存在专门或主要为标的公司服务的情形。标的公司与恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司之间已披露的设备交易具有实际经营背景；除上述设备交易外，不存在其他特殊关系或购销外业务合作。

（二）针对问询问题，会计师的核查程序以及核查意见

1、核查程序

会计师履行了如下核查程序：

（1）取得报告期采购明细，按原材料、能源、外协加工及代工产品等采购类型核对采购金额及占比，结合供应商工商资料复核同一控制下供应商的合并统计情况，核对各类采购前五大供应商的采购内容、金额及占比；

（2）取得生产销售统计、能源结算资料及相关设备工时资料，结合采购、

生产及财务负责人的访谈，分析各类原材料、能源采购与生产销售规模的匹配性，核查相关供应能否满足生产需求；

（3）查阅主要采购合同、订单、询比价资料及相关市场价格，结合具体材料的规格、技术要求及交易条件，分析采购价格变动的原因；查阅可比公司公开披露资料，比较采购构成及相关价格信息，核查采购价格的合理性和公允性；

（4）查阅外协加工采购明细及相关合同、订单，访谈采购、生产相关负责人，了解外协服务的具体内容、对应工序及采购原因，结合标的公司自主加工工艺和设备配置，核查外协加工是否涉及核心工序及对外协供应商的依赖情况；

（5）取得代工产品采购明细及相关收入成本资料，核对产品类别、收入金额及占比，比较代工产品与自产产品的规格、销售结构、毛利率及单位成本；结合产品需求、自产环节设备工时利用情况、生产资源投入及可比公司公开披露资料，分析采用代工模式及自建产能安排的合理性和行业惯例；

（6）访谈采购、生产相关负责人，结合代工采购合同、订单及产品技术要求，了解供应商承担的制造范围、涉及的加工工序及标的公司的质量控制措施，核查产品代工是否涉及关键核心工序及相应依据；结合询比价资料、具体产品规格及交易条件，分析代工采购价格变动及公允性；

（7）通过供应商工商资料查询、走访、供应商说明与承诺函、函证及采购凭证检查等程序，核查主要供应商的经营规模、合作历史、交易背景、关联关系、其他利益安排、特殊关系或业务合作、非经营性资金往来，以及是否专门或主要为标的公司服务；核查已披露设备交易的商业背景；

（8）分析主要供应商及向同一供应商采购数量、金额的变动，结合产品需求、采购价格、供应商加工能力、质量及交付情况核查变动原因；查阅同行业可比公司采购集中度资料，结合标的公司的供应渠道、多来源合作及备选供应商情况，分析采购集中度差异、供应商依赖风险及应对措施。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

（1）标的公司已补充披露报告期各期外协加工、代工产品采购金额及占比，并区分采购类型披露各期前五大供应商、采购金额及占比；

（2）标的公司结合生产销售计划、库存情况、产品规格及生产资源配置组织采购，各类原材料及能源采购与生产经营规模相适应，相关供应能够满足生产需求。能源耗用与产品产量增长幅度的差异主要与产品规格、具体加工内容及设备运行情况等因素有关，具有合理性；

（3）标的公司主要金属材料采购价格变动与相关市场价格总体趋势一致，组件、配件及其他材料采购价格结合具体规格、技术要求及交易条件，通过市场化询价、比质比价及协商形成。电力采购平均单价受光伏电力与供电局供电的采购构成及相应结算价格影响，用水单价总体稳定，相关能源采购价格变动具有合理性。可比公司未单独披露与标的公司相同品种、规格的原材料采购均价，各公司采购的材料种类、形态和加工要求存在差异。标的公司相关采购价格变动具有合理性，采购价格具有公允性；

（4）标的公司外协服务主要为切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序，相关采购随生产规模和加工需求变化而调整；直线导轨三

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

面磨削、滚珠丝杠螺纹磨削及旋风铣等核心工艺由标的公司自主掌握。具备相应外协加工能力的供应商较多，标的公司具有多来源采购及供应商调整基础，对外协供应商不存在重大依赖；

（5）标的公司代工产品主要包括直线传动系统、直线导轨副和滚珠丝杠副，相关产品收入金额、占比及与自产产品毛利率的比较情况已在本题回复中披露。标的公司结合生产销售计划、库存情况及自产环节的设备负荷采购代工产品并适度备货，将自主生产与外部配套相结合，符合行业专业化分工特点和行业惯例。自主扩充产能需要场地、设备、人员及资金投入，并与需求持续性和产品结构相匹配；标的公司结合业务需求分阶段增加自有产能，同时利用外部专业厂商的生产配套满足产品供应和交付需求，相关安排具有合理性。代工产品由供应商完成产品的加工制造，委托生产范围包括直线导轨副、滚珠丝杠副制造所需的精密加工等关键环节，因此涉及相关产品的关键核心工序。标的公司通过明确采购技术参数、质量标准及交付要求、跟踪交付进度、到货检验及质量问题处理等措施控制产品质量，并对客户承担产品质量和交付责任。代工产品采购价格的变动，以及与自产产品毛利率、单位成本的差异，与产品品种规格、加工投入和成本构成有关，具有合理性；相关采购价格通过市场化询价、比质比价及协商形成，具有公允性；

（6）主要供应商的经营规模、合作历史及其他业务合作情况已在本题回复中披露。恩平市宇昊精密科技有限公司及其同一控制下深圳市鑫浪兴精密机械有限公司为标的公司提供粗加工配套服务，标的公司因设备更新向其出售部分使用过的加工中心等设备，相关采购及设备交易具有实际经营背景。

主要供应商与标的公司及其主要人员、控股股东、实际控制人及其控制主体之间不存在关联关系、其他利益安排或非经营性资金往来；除已披露的设备交易外，不存在其他特殊关系或购销外业务合作；不存在专门或主要为标的公司服务的情形；

（7）主要供应商及采购数量、金额的变动与标的公司业务规模、产品需求、采购价格及交付安排相适应，具有合理性。2024 年度和 2025 年度，标的公司采购集中度处于可比公司区间内，差异与各公司业务结构及采购需求有关。部分具体材料品类向主要供应商采购的比例较高，标的公司已形成多来源合作基础，并通过维护主要供应商合作、合理安排采购和备货及完善备选供应商导入等措施保障供应，不存在单一供应商依赖的重大风险；经供应商走访、函证及采购凭证检查，相关采购交易具有真实性。

问题 14．关于标的公司存货

根据重组报告书，（1）报告期各期末，标的公司存货的账面价值分别为 8,638.21 万元、8,411.20 万元和 8,754.16 万元；（2）标的公司存货主要包括原材料、库存商品和半成品，其中半成品账面价值占比分别为 45.36%、47.02%和 41.30%；（3）标的公司委托加工物资账面价值分别为 56.57 万元、138.09 万元和 252.24 万元；（4）标的公司存货跌价准备计提比例分别为 10.73%、7.34%和 7.48%，可比公司均值分别为 7.10%、8.39%。

请公司披露：（1）报告期内标的公司各类存货金额及占比变动的原因，标的公司存货金额占总资产比例、存货周转率以及存货构成与同行业可比公司是否存在差异；（2）结合在手订单、备货及期后去化周期、产品通用性等

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

说明半成品金额占比较高的原因及合理性，是否存在下游领域技术路线变更导致半成品积压或淘汰的风险；（3）库存商品和发出商品是否有订单支持，期后销售情况，结合库存商品和发出商品的变化，说明是否存在提前确认收入或成本结转不完整的情况；（4）结合标的公司委外加工产销量及备货周期等，说明报告期各期末委托加工物资账面金额的合理性；（5）各类存货跌价准备计提政策，各类存货跌价准备计提金额、比例变动的原因及合理性；各类存货的库龄情况，长库龄存货的形成原因，存货可变现净值的确定依据，不同库龄存货的跌价计提情况及充分性。

请独立财务顾问和会计师说明对存货、委托加工物资的核查措施、比例和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

一、报告期内标的公司各类存货金额及占比变动的原因，标的公司存货金额占总资产比例、存货周转率以及存货构成与同行业可比公司是否存在差异

（一）报告期内标的公司各类存货金额及占比变动的原因

报告期内，基于标的公司采取“以销定产+适度备货”的生产模式、从源头控制存货规模，并持续加强存货管理、提升存货周转效率，在标的公司业务规模持续扩大、资产总额持续增长的背景下，存货账面价值整体保持稳定，分别为8,638.21万元、8,411.20万元和8,754.16万元；存货占资产总额的比例分别为25.47%、20.88%和19.54%，呈持续下降趋势。报告期各期末，标的公司存货账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,478.90	28.32%	2,264.29	26.92%	2,336.41	27.05%
在产品	924.29	10.56%	366.69	4.36%	790.60	9.15%
半成品	3,615.42	41.30%	3,954.77	47.02%	3,918.52	45.36%
库存商品	1,062.13	12.13%	1,358.88	16.16%	1,297.96	15.03%
其他存货小计	673.43	7.69%	466.57	5.55%	294.72	3.41%
合计	**8,754.16**	**100.00%**	**8,411.20**	**100.00%**	**8,638.21**	**100.00%**

报告期各期末，标的公司存货主要由原材料、半成品、库存商品构成。其中原材料账面价值分别为2,336.41万元、2,264.29万元和2,478.90万元，整体较为稳定。原材料主要为挤压型铝型材、轧制成型钢材、钢棒等，以及包括轴承、联轴器、钢珠、同步带轮、注塑件、磨削液、切削液、润滑油、金刚石滚轮砂轮、切削刀具等各类配件及耗材辅材，原材料种类较多，金额较为分散。2026年3月31日基于订单增加及销售预期持续向好，标的公司相应加大了原材料备货。

报告期各期末，标的公司半成品账面价值分别为3,918.52万元、3,954.77万元和3,615.42万元。半成品主要包括滑块、导轨和丝杆，根据客户需求，该部分半成品部分经进一步加工成最终产品，部分直接对外销售。标的公司业务存在一定季节性特征，每年第三季度为生产淡季。为避免旺季产能不足影响交付，标的公司于第三季度基于销售合理预测提前生产部分通用性较强的半成品，这部分备货将在第四季度及次年第一季度根据具体订单情况逐步消化，报告期各期末半成品规模总体保持稳定并呈小幅下降趋势。

报告期各期末，标的公司在产品账面价值分别为790.60万元、366.69万元和924.29万元。在产品主要为各生产工序中已领用材料尚未完工入库的产品，2025年12月31日时点在产品余额较小，主要系2025年末时点标的公司已将部分在产品完工转为半成品或库存商品。

报告期各期末，标的公司库存商品账面价值分别为1,297.96万元、1,358.88万元和1,062.13万元。2026年3月31日库存商品余额下降，主要系标的公司销量继续上升，导致库存商品金额有所下降。

综上，标的公司报告期各期末各类存货金额及占比变动具有合理性。

（二）标的公司存货金额占总资产比例、存货周转率以及存货构成与同行业可比公司是否存在差异

1、存货金额占总资产比例、存货周转率与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的存货金额占总资产比例情况列示如下：

单位：万元

公司名称	2026年3月31日		2025年12月31日		2024年12月31日	
	存货	占总资产比例	存货	占总资产比例	存货	占总资产比例
恒而达	37,840.47	21.65%	37,779.95	23.14%	37,514.98	25.31%
秦川机床	197,064.92	19.51%	206,768.08	20.57%	192,365.99	19.80%
长盛轴承	23,727.87	10.85%	22,613.31	10.61%	20,408.06	9.77%
平均值	**86,211.09**	**17.34%**	**89,053.78**	**18.11%**	**83,429.68**	**18.29%**
标的公司	**8,754.16**	**19.54%**	**8,411.20**	**20.88%**	**8,638.21**	**25.47%**

由上表可知，标的公司存货账面价值占总资产比例整体略高于同行业可比公司平均值，与可比公司恒而达、秦川机床处于相近水平，不存在重大差异。

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的存货周转率情况列示如下：

公司名称	存货周转率		
	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
恒而达	1.23	1.28	1.18
秦川机床	1.88	1.69	1.67
长盛轴承	3.97	3.83	3.65
平均值	**2.36**	**2.27**	**2.17**
标的公司	**3.22**	**2.17**	**1.51**

注：2026 年 1-3 月存货周转率指标已按年化计算。

标的公司报告期各期存货周转率分别为 1.51、2.17 和 3.22，存货周转速度随着销售规模的持续扩大而不断提升。2024 年存货周转率低于同行业平均值，主要由于 2024 年光伏行业需求下降导致相关库存增加；2025 年存货周转率与同行业平均值较为接近；2026 年 1-3 月存货周转率高于同行业平均值主要受益于下游锂电行业需求持续增长，销售规模扩大。

综上所述，标的公司存货金额占比及存货周转率的变化与经营情况相符，与同行业可比公司的差异具有合理性。

2、各类存货构成情况，与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的各类存货构成情况列示如下：

公司名称	原材料	在产品	半成品	库存商品	其他
2025 年末					
恒而达	31.62%	22.16%	3.92%	37.82%	4.48%
秦川机床	16.51%	31.72%	0%	50.87%	0.90%
长盛轴承	32.63%	21.85%	0%	36.35%	9.17%
平均值	26.92%	25.24%	1.31%	41.68%	4.85%
标的公司	26.92%	4.36%	47.02%	16.16%	5.55%

公司名称	原材料	在产品	半成品	库存商品	其他
2024 年末					
恒而达	27.55%	17.35%	6.44%	44.02%	4.65%
秦川机床	20.61%	32.07%	0%	46.28%	1.04%
长盛轴承	34.37%	19.90%	0%	33.65%	12.08%
平均值	27.51%	23.10%	2.15%	41.32%	5.92%
标的公司	27.05%	9.15%	45.36%	15.03%	3.41%

注：数据来源于可比上市公司的定期报告等公开资料，2026 年一季度，可比上市公司未披露存货构成比例。

报告期内，标的公司存货构成情况与同行业上市公司相比存在一定差异，具体表现为半成品占比相对更高，在产品及库存商品占比相对更低，具体原因如下：

（1）半成品占比较高

标的公司半成品主要为导轨、滑块、丝杆，半成品可继续领用加工成库存商品也可以直接出售，半成品兼具在产品与库存商品的特征。标的公司业务存在一定的季节性特征，为避免旺季产能不足影响交付，标的公司利用第三季度的产能，基于销售合理预测提前生产部分通用性较强的半成品，这部分备货推动了半成品的占比较高。

（2）库存商品占比较低

2024 年末及 2025 年末，标的公司库存商品占存货账面价值的比例分别为 15.03%、16.16%，低于同行业可比公司的平均水平，主要原因如下：其一，标的公司采取以销定产为主、安全库存为辅的生产模式，产品生产以客户订单为驱动，多数订单自下达至完成产品生产、交付客户并取得签收资料的周期在 1 个月以内，库存商品在期末结存的规模较小具有合理性；其二，标的

公司主要产品为直线导轨、滑块、丝杠等精密滚动功能部件，通用性较强，半成品可直接对外销售，亦可继续加工为库存商品，标的公司据此将产能相对宽松阶段的备货主要集中于通用性更强的半成品环节，相应减少了以库存商品形态持有的存货；其三，同行业可比公司中，秦川机床的产品以高档数控机床为主，单台价值高，期末结存的整机金额占比较大；长盛轴承、恒而达的产品以标准化轴承、模切及锯切工具为主，基于标准化程度高、批量生产和适度备货等因素，产成品在期末结存的规模较大。

综上所述，标的公司存货构成情况与同行业上市公司相比存在差异主要受产品结构、生产模式及客户需求不同影响，具有合理性。

二、结合在手订单、备货及期后去化周期、产品通用性等说明半成品金额占比较高的原因及合理性，是否存在下游领域技术路线变更导致半成品积压或淘汰的风险

（一）结合在手订单、备货及期后去化周期、产品通用性等说明半成品金额占比较高的原因及合理性

报告期各期末,标的公司半成品账面价值分别为3,918.52万元、3,954.77万元和3,615.42万元，占存货账面价值的比例分别为45.36%、47.02%和41.30%，占比较高，主要情况如下：

标的公司半成品主要为导轨、滑块、丝杠，可以继续领用加工也可以直接出售，兼具在产品与库存商品的特征。基于半成品的上述特征，为及时响应客户需求并尽量避免旺季产能瓶颈，标的公司在产能相对宽松的阶段对半成品提前备货，因此存货中半成品占比较高。

标的公司2026年9月末在手订单金额为2,588.61万元，因多数订单整

体交付周期较短、通常在1个月以内，客户订单滚动下达，且受三季度生产淡季影响，当前在手订单金额偏低，具有合理性。2026年1-9月，标的公司月均销售订单净额为3,494.39万元,上述订单流对半成品备货形成良好支撑。

标的公司半成品期后去化周期通常为1-3个月，周转期适中，并随生产组织和销售节奏逐步消化，未出现半成品余额持续累积或大额积压的情形。上述备货安排系标的公司基于生产组织效率和交付保障作出的主动安排，与其生产经营特点相适应。

综上，报告期内标的公司半成品金额占比较高系“以销定产+适度备货”的生产模式、客户交付要求、产品通用性及部分产品可直接出售等因素共同作用的结果，与其业务经营特点相匹配，具有合理性。

（二）下游领域技术路线变更导致半成品积压或淘汰的风险较低

直线传动属于工业装备领域的基础传动方式，技术成熟度高，技术路线变更速度相对较慢，通常体现为长度、行程等规格尺寸的调整。标的公司半成品主要为丝杆、导轨、滑块等直线传动核心零部件，通用化、标准化程度较高，根据客户需求，既可直接对外销售，亦可进一步加工为库存商品。从产品形态看，下游客户订单的变化主要体现在通用规格品的长度定制及多组合形式的变化，标的公司产品的长度配置及规格型号均可根据客户需求重新配对，或经重新裁切、重新组合后再次出售。上述产品属性决定了标的公司半成品具有较高的流转灵活性，能够有效对冲下游技术路线变更可能带来的不利影响。

从加工环节看，半成品处于产品加工的中间环节，仍留有后续加工余量，以满足不同客户对于长度、行程的定制化需求。一般情况下，下游客户订单

需求的变化不会导致既有半成品无法继续使用，标的公司可通过对半成品进行裁切、配对与组合适配新的订单要求并实现再次销售，不会因此形成半成品闲置或积压。

标的公司作为直线传动领域的专业制造企业，持续跟踪下游技术路线的演进方向；同时，标的公司的半成品去化周期较短，整体存货周转较快，也能够较快地跟进调整产品和工艺。报告期内，标的公司在直线导轨三面磨削工艺、滚珠丝杠螺纹磨削与旋风铣工艺等领域积累了深厚的技术功底，掌握了精密滚动功能部件从工艺开发到量产制造的全流程核心技术。未来，标的公司将持续进行产品和工艺的改进，及时将下游需求变化体现到产品规格、精度及结构设计的调整上，以保持产品的适配性。

报告期各期末，标的公司半成品均已按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。此外，标的公司产品下游覆盖锂电设备、3C 消费电子、半导体、数控机床等多个领域，半成品可直接对外销售或继续加工为不同规格产品，单一领域需求变化可由其他领域需求对冲，进一步降低了半成品积压或淘汰的风险。

与此同时，标的公司与下游主要客户保持常态化沟通，能够及时掌握客户产品升级及订单需求变化。标的公司已进入先导智能、吉阳智能、利元亨、赢合科技等多家锂电设备头部企业的供应链体系，客户资质优良、合作稳定；与智信精密等 3C 消费电子客户保持良好合作，并持续拓展半导体、数控机床等先进制造领域客户。作为核心传动零部件配套供应商，标的公司可依托稳定的合作关系持续获取配套订单，并在此过程中快速响应下游技术路线及需求变化

综上所述，直线传动在可预见的未来发生颠覆性技术变革、进而导致标的公司产品被淘汰的可能性较低；同时，标的公司具备良好的技术工艺积累和优质客户基础，其产品通用性和流转灵活性较强，能够快速响应下游技术路线及需求的变化。因此，下游领域技术路线变更导致标的公司半成品积压或淘汰的风险较低。

三、库存商品和发出商品是否有订单支持，期后销售情况，结合库存商品和发出商品的变化，说明是否存在提前确认收入或成本结转不完整的情况

（一）库存商品和发出商品是否有订单支持，期后销售情况

标的公司库存商品和发出商品2026年3月31日余额分别为1,379.89万元、381.03万元，发出商品均有订单支持，库存商品中有订单支持的占比27.24%。

截至2026年9月30日的期后销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2026年3月31日金额	期后销售金额	期后销售比率
库存商品	1,379.89	417.31	30.24%
发出商品	381.03	381.03	100.00%

2026年3月31日库存商品和发出商品余额截至2026年9月30日的期后销售比率分别为30.24%和100.00%。库存商品期后销售比率较小，主要受相关客户采购需求变化影响，部分库存商品期后尚未实现销售所致。库存商品余额1,379.89万元其中库龄一年以上553.80万元，库龄一年以内826.09万元。针对库龄一年以内库存商品826.09万元,2026年4-9月已实现销售405.73万元，未实现销售金额为420.36万元，占2026年1-3月营业收入10,844.00万元比例为3.88%，占比较小。

标的公司对于客户需求变化未实现销售的存货一般可通过拆件或加工的形式将滞销库存商品调整为可继续加工或者销售的原材料或者半成品，且库存商品材质多为钢、铝等金属，具备一定的市场回收价值及变现能力。库存商品跌价准备计提情况进一步分析如下：

单位：万元

项目	存货库龄			
	1年以内	1-2年	2年以上	合计
截至2026年3月31日库存商品原值	826.09	275.56	278.24	1,379.89
截至2026年3月31日库存商品计提跌价准备金额	55.89	72.23	189.64	317.76
2026年4-9月期后销售额	405.73	11.23	0.34	417.31
截至2026年9月30日库存商品原值	420.36	264.33	277.9	962.58
截至2026年9月30日库存商品计提跌价准备金额(剔除期后销售已转销后)	51.93	70.72	189.29	311.94
跌价准备计提比例	12.35%	26.75%	68.11%	32.41%

注：跌价准备计提比例=截至2026年9月30日库存商品计提跌价准备金额（剔除期后销售已转销后）÷截至2026年9月30日库存商品原值。

结合期后销售额将2026年3月31日库存商品跌价计提比例还原，库龄1年以内、1-2年及2年以上已分别计提12.35%、26.75%和68.11%。库龄1年以内的库存商品计提比例较低主要系客户后续重新下单实现销售的可能性较大；库龄1-2年的库存商品标的公司一般通过拆件或加工的形式将库存商品调整为可继续加工或者销售的原材料或者半成品，构成库存商品的组件本身具有一定的通用性，同时可通过简单的裁切调整为可使用的组件，拆件或加工形成的损失相对较小；库龄2年以上的库存商品跌价准备计提比例较高，标的公司库存商品的构成材质多为钢、铝等金属，具备一定的市场回收价值

及变现能力。上述尚未销售库存商品的跌价准备计提比例为32.41%，跌价准备整体计提比例较高，库存商品跌价准备计提充分。

（二）结合库存商品和发出商品的变化，说明是否存在提前确认收入或成本结转不完整的情况

报告期各期末，库存商品和发出商品账面原值的变化情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
库存商品	1,379.89	1,617.61	1,613.63
比上期变动幅度（%）	-14.70%	0.25%	-
发出商品	381.03	329.48	266.03
比上期变动幅度（%）	15.65%	23.85%	-

2025年末库存商品金额变动较小,2026年3月末较2025年末下降14.70%，主要系标的公司销量持续提升，导致库存商品结存金额有所下降。

发出商品2025年末较2024年末上升23.85%，2026年3月末较2025年末上升15.65%，主要系结合对应时点的订单需求，发出商品金额增加。

标的公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，在商品发出并取得客户签收资料时，商品的控制权转移，确认收入。报告期内，销售出库与销售成本结转同步，不存在滞留未结转成本的情况。

综上，标的公司2026年3月末发出商品均有订单支持，库存商品有订单支持的占比27.24%。发出商品期后已完成销售，库存商品期后已销售30.24%。同时，库存商品中主要为规格相对通用的常规备货，可拆解回用，并已充分计提存货跌价准备。标的公司在控制权转移时点确认收入，销售出库与销售成本结转同步，不存在提前确认收入或滞留未结转成本的情况，成本结转具

有完整性。

四、结合标的公司委外加工产销量及备货周期等，说明报告期各期末委托加工物资账面金额的合理性

标的公司外协加工主要涉及切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序。委托加工物资主要为标的公司发出交由外协供应商加工、期末尚未收回的物资。

（一）代工产品采购及销售情况

标的公司结合生产销售计划、库存情况及交付安排采购代工产品，并适度备货，保障客户交付需求。

报告期内，标的公司代工产品的采购量、销量及采销率情况如下：

单位：万套

产品类别	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
直线传动系统	采购量	0.70	1.32	0.46
	销量	0.74	1.18	0.46
	采销率	105.82%	89.68%	99.89%
直线导轨副	采购量	1.73	5.11	1.11
	销量	1.79	4.94	1.09
	采销率	103.61%	96.68%	98.52%
滚珠丝杠副	采购量	0.12	0.30	0.16
	销量	0.11	0.26	0.16
	采销率	86.30%	86.42%	98.96%

注：采销率=销量÷采购量。

报告期内，随着标的公司业务规模扩大，代工产品的采购量及销量总体增加。标的公司根据销售预计、备货需求及库存情况安排采购，当期采购及

前期备货共同满足客户交付需求，采购与销售时点存在差异，部分期间采销率超过100%。相关采购及销售数量的变化与标的公司的产品供应、备货及销售安排相匹配，具有合理性。

（二）外协加工及委托加工物资余额情况

标的公司将切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序交由外协供应商加工，根据生产需要安排物资发出，加工完成并检验合格后办理入库。报告期内，外协加工物资发出与收回情况如下：

单位：万元

期间	材料发出金额	材料收回金额	材料回收率
2026年1-3月	581.30	467.14	80.36%
2025年度	1,478.85	1,397.34	94.49%
2024年度	597.19	549.01	91.93%

注：材料回收率=材料收回金额÷材料发出金额。

报告期各期末，标的公司委托加工物资账面金额分别为56.57万元、138.09万元及252.24万元。标的公司外协加工周期约为1个月，物资发出与加工收回存在时间间隔，期末尚未收回的加工物资形成相应账面余额。

2025年度，随着标的公司生产经营规模扩大，外协加工材料发出及收回金额相应增加，期末委托加工物资余额有所上升。2026年1-3月，标的公司外协加工需求持续增加，当期材料发出金额为581.30万元，高于收回金额467.14万元，期末尚未收回的加工物资相应增加。各期末委托加工物资余额变动与外协加工需求及物资发出、收回情况相匹配。

综上，标的公司委托加工物资余额与外协加工规模、加工周期及物资流转情况相适应，报告期各期末账面金额具有合理性。

五、各类存货跌价准备计提政策，各类存货跌价准备计提金额、比例变动的原因及合理性；各类存货的库龄情况，长库龄存货的形成原因，存货可变现净值的确定依据，不同库龄存货的跌价计提情况及充分性

（一）各类存货跌价准备计提政策

于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。

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。对于产成品、发出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来确定材料的可变现净值；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。

标的公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，标的公司按照存货类别计提存货跌价准备。

（二）各类存货跌价准备计提金额、比例变动的原因及合理性

报告期各期末，标的公司存货跌价计提金额、比例的情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日			2025年12月31日			2024年12月31日		
	原值	准备	计提比例	原值	准备	计提比例	原值	准备	计提比例
原材料	2,600.21	121.31	4.67%	2,442.83	178.55	7.31%	2,451.59	115.18	4.70%
在产品	924.29	-	-	366.69	-	-	790.60	-	-
半成品	3,872.27	256.85	6.63%	4,144.25	189.47	4.57%	4,462.33	543.81	12.19%
库存商品	1,379.89	317.76	23.03%	1,617.61	258.73	15.99%	1,613.63	315.67	19.56%
低值易耗品	51.53	-	-	38.49	-	-	35.92	-	-
发出商品	381.03	11.37	2.99%	329.48	39.49	11.98%	266.03	63.80	23.98%
委托加工物资	252.24	-	-	138.09	-	-	56.57	-	-
合计	**9,461.46**	**707.30**	**7.48%**	**9,077.44**	**666.24**	**7.34%**	**9,676.66**	**1,038.45**	**10.73%**

标的公司原材料跌价准备计提比例分别为4.70%、7.31%和4.67%，整体计提比例较低，主要系标的公司原材料一般为通用件，产成品整体毛利率较高，存货可变现净值对成本的覆盖程度增强，正常流转的原材料跌价的可能性较低，2025年跌价准备计提相对较高主要系呆滞的原材料结存金额较大。

标的公司库存商品跌价准备计提比例分别为19.56%、15.99%和23.03%，库存商品跌价准备整体计提比例较高，主要系库存商品一般为客户定制化产品，受光伏行业调整及相关设备客户采购需求变化影响，存在库存商品跌价的可能性。报告期库存商品跌价准备计提比例小幅变化主要系由于不同时点结存的呆滞库存商品金额变化导致。

标的公司半成品跌价准备计提比例分别为12.19%、4.57%和6.63%，半成品跌价准备整体计提比例较低，主要系半成品一般为通用件，产品整体毛利率较高，存货可变现净值对成本的覆盖程度增强，正常流转的半成品跌价的可能性较低。2024年末半成品跌价准备计提比例较高主要系当期光伏相关的库龄较长半成品结存金额较大。

标的公司在产品、低值易耗品、委托加工物资整体金额较低，均未计提跌价准备，主要系上述存货一般为通用件，标的公司产品整体毛利率水平较高，存货可变现净值对成本的覆盖程度增强，故未计提跌价准备。

（三）各类存货的库龄情况，长库龄存货的形成原因

1、各类存货的库龄情况

报告期各期末，标的公司主要存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	存货类型	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2026年3月31日	原材料	1,828.09	451.16	320.96	2,600.21
	库存商品	826.09	275.56	278.24	1,379.89
	半成品	3,067.09	355.98	449.20	3,872.27
	总计	**5,721.27**	**1,082.70**	**1,048.40**	**7,852.37**
2025年12月31日	原材料	1,636.57	475.36	330.90	2,442.83
	库存商品	1,127.40	191.99	298.22	1,617.61
	半成品	3,174.00	464.11	506.14	4,144.25
	总计	**5,937.96**	**1,131.46**	**1,135.27**	**8,204.69**
2024年12月31日	原材料	1,993.52	270.39	187.68	2,451.59
	库存商品	937.45	295.27	380.91	1,613.63

项目	存货类型	1年以内	1-2年	2年以上	合计
	半成品	3,218.40	734.84	509.09	4,462.33
	总计	**6,149.35**	**1,300.50**	**1,077.69**	**8,527.54**

报告期各期末，标的公司主要存货的库龄占比情况如下：

项目	存货类型	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2026年3月31日	原材料	70.31%	17.35%	12.34%	100.00%
	库存商品	59.87%	19.97%	20.16%	100.00%
	半成品	79.21%	9.19%	11.60%	100.00%
	合计	**72.86%**	**13.79%**	**13.35%**	**100.00%**
2025年12月31日	原材料	66.99%	19.46%	13.55%	100.00%
	库存商品	69.70%	11.87%	18.44%	100.00%
	半成品	76.59%	11.20%	12.21%	100.00%
	合计	**72.37%**	**13.79%**	**13.84%**	**100.00%**
2024年12月31日	原材料	81.32%	11.03%	7.66%	100.00%
	库存商品	58.10%	18.30%	23.61%	100.00%
	半成品	72.12%	16.47%	11.41%	100.00%
	合计	**72.11%**	**15.25%**	**12.64%**	**100.00%**

报告期各期末，标的公司原材料、半成品、库存商品合计余额分别为8,527.54万元、8,204.69万元、7,852.37万元，呈下降趋势，主要系销量明显提升所致。1年以内的存货占比分别为72.11%、72.37%和72.86%；1-2年的存货占比分别为15.25%、13.79%和13.79%；2年以上的存货占比分别为12.64%、13.84%和13.35%。主要存货库龄占比较为稳定。

2、长库龄存货的形成原因

长账龄库存主要分布在原材料、半成品、库存商品等。形成原因并不完

全相同：部分2024年形成的成品模组受光伏行业下滑及市场波动影响；标的公司部分半成品消化周期延长；部分原材料因批量采购较为经济，大批量采购后，后期逐步消化，导致库龄较长。

综上所述，标的公司存货库龄结构合理，长库龄存货主要系正常的生产备货及特定型号的市场需求变动，标的公司已对相关存货按照成本与可变现净值孰低原则计提跌价准备。

（四）存货可变现净值的确定依据，不同库龄存货的跌价计提情况及充分性。

1、存货可变现净值的确定依据

对于库存商品及发出商品，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用及相关税费后的金额确定，其中：已有在手订单的库存商品、发出商品，以在手订单价格作为估计售价；无在手订单但近一年有销售记录的库存商品，以近期月份的平均销售价格作为估计售价；对无在手订单且近一年无销售记录的库存商品，因难以取得可靠的售价证据，按库龄分析法计提跌价准备。

对于原材料、在产品及半成品，因其持有目的为继续加工成产成品对外销售，可变现净值以其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、估计的销售费用及相关税费后的金额确定，其中：对应产品近一年有销售记录的，产成品估计售价按近期月份的平均销售价格确定；对于正常流转的原材料、在产品和半成品，基于该等存货具有较大通用性、可继续用于其他产品生产，考虑相关转为成品的售价来确定；对呆滞存货则综合考虑相关存货市场回收价值来确定售价。

2、不同库龄存货的跌价计提情况及充分性。

报告期内，标的公司不同库龄存货的跌价计提情况如下：

单位：万元

2026 年 3 月 31 日			
库龄	**原值**	**跌价准备**	**比例**
1 年以内	6,605.44	170.75	2.59%
1-2 年	1,564.85	98.48	6.29%
2 年以上	1,291.17	438.07	33.93%
合计	**9,461.46**	**707.30**	**7.48%**
2025 年 12 月 31 日			
库龄	**原值**	**跌价准备**	**比例**
1 年以内	5,933.70	61.17	1.03%
1-2 年	1,747.91	68.68	3.93%
2 年以上	1,395.83	536.39	38.43%
合计	**9,077.44**	**666.24**	**7.34%**
2024 年 12 月 31 日			
库龄	**原值**	**跌价准备**	**比例**
1 年以内	6,625.82	315.98	4.77%
1-2 年	1,778.80	114.89	6.46%
2 年以上	1,272.04	607.57	47.76%
合计	**9,676.66**	**1,038.45**	**10.73%**

标的公司库龄 1 年以内的存货跌价计提比例较低，主要由于这部分存货通常正常销售或者流转，整体毛利率较高，存在跌价的可能性较低；标的公司库龄 1-2 年的存货跌价计提比例高于库龄 1 年以内的存货跌价计提比例，考虑了针对更长库龄存货的跌价风险的可能性；标的公司库龄 2 年以上的存货跌价计提比例相对两年以内的存货明显提高，主要由于这部分存货存在一定呆滞风险，但标的公司存货材质多为钢、铝等金属，仍然具备一定的市场回收价值及变现能力。

综上所述，标的公司各类存货的跌价准备计提方法合理、计提金额充分。

六、会计师核查程序及核查意见

（一）会计师说明对存货、委托加工物资的核查措施、比例和结论

1、核查措施及比例

会计师就标的公司存货及委托加工物资执行了以下核查程序：

（1）监盘及存在性核查：对临近报告期末的存货盘点执行监盘程序，抽取主要样本实施抽盘，获取报告期末至盘点日的完整出入库记录，采用倒轧法将盘点结果倒推至报告期末，并与账面记录核对；监盘金额占存货余额的比例约60%，覆盖原材料、半成品、库存商品等主要存货类别，观察存货的存放地点、实物状态及是否存在呆滞、毁损情形；

（2）计价及构成核查：获取存货明细表、库龄明细及成本核算资料，复核各类存货的金额、构成及占比变动，与总账、明细账及审定报表核对；

（3）订单支持及期后去化核查：取得在手订单、期后销售数据，核查库存商品、发出商品的订单支持情况及期后销售情况，结合产品通用性分析半成品备货规模的合理性；

（4）委托加工物资核查：获取委外加工台账及物资发出、收回单据，核对委托加工物资的发出、回收及结存数量与金额；对期末委托加工物资余额执行函证，报告期各期末发函比例分别为91.74%、81.73%和80.30%，回函金额与发函金额一致，回函率均为100.00%，函证情况如下：

单位：万元

项目		2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
委托加工物资	期末余额	252.24	138.09	56.57
	发函金额	202.54	112.86	51.90
	发函率	80.30%	81.73%	91.74%
	回函相符金额	202.54	112.86	51.90
	回函率	100.00%	100.00%	100.00%

项目		2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	函证确认比例	80.30%	81.73%	91.74%

（5）存货跌价准备核查：复核存货跌价准备的计提政策及可变现净值的确定依据，取得期后销售价格、在手订单价格及预计销售费用等资料，对存货跌价准备执行重新计算测试，测试覆盖计提金额的 100%；结合库龄结构分析长库龄存货的形成原因及跌价计提的充分性；

2、核查结论

经核查，会计师认为：上述监盘、跌价准备测试及函证等核查程序已按要求执行，覆盖比例充分；委托加工物资回函金额与账面记录一致；报告期各期末存货及委托加工物资账面价值的确认依据充分，核查结果支持本回复中关于存货构成、委托加工物资余额合理性及存货跌价准备计提充分性的相关结论。

（二）针对问询问题，会计师的核查程序和核查意见

1、核查程序

会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期各期末存货明细表、库龄明细及成本核算资料，复核各类存货金额、占比及变动原因，并将存货占总资产比例、存货周转率及存货构成与同行业可比公司进行对比分析；

（2）对临近报告期末的存货实施监盘，获取报告期末至盘点日的出入库记录并以倒轧法验证期末结存，复核盘点差异的查明情况及相关账务处理；对委托加工物资执行函证及委外单据检查；

（3）获取在手订单、期后销售数据，核查库存商品、发出商品的订单支

持情况及期后销售情况；

（4）了解半成品的具体构成、备货安排及产品通用性，分析半成品占比较高的原因及下游技术路线变更导致积压或淘汰的风险；结合委外加工台账、加工及备货周期，分析委托加工物资账面金额的合理性；

（5）复核存货跌价准备计提政策及可变现净值的确定依据，分析长库龄存货的形成原因及不同库龄存货跌价计提的充分性。

2、核查意见

经核查，会计师认为：

（1）报告期各期末标的公司存货金额及构成变动具有合理性，存货占总资产比例、存货周转率及存货构成与同行业可比公司的差异具有合理原因；

（2）半成品金额占比较高与在手订单、备货安排及产品通用性相匹配，发生积压或淘汰的风险较低；

（3）发出商品均有订单支持，库存商品有订单支持的占比相对较低但可拆解回用，并已充分计提存货跌价准备，不存在提前确认收入或成本结转不完整的情形；委托加工物资账面金额具有合理性；

（4）存货跌价准备计提政策符合企业会计准则的规定，可变现净值确定依据合理，跌价准备计提充分。

问题 15．关于标的公司期间费用

根据重组报告书，（1）报告期各期，标的公司期间费用金额分别为 3,695.57 万元、3,980.58 万元和 1,005.95 万元，占营业收入比例分别为 22.07%、14.70%和 9.28%；（2）销售费用分别为 1,296.82 万元、1,290.04 万元和 297.30 万元，占营业收入的比例分别为 7.75%、4.76%和 2.74%；（3）

管理费用分别为1,192.55万元、1,042.09万元和373.95万元，占营业收入的比例分别为7.12%、3.85%和3.45%；（4）研发费用分别为775.66万元、1,282.78万元和258.70万元，占营业收入的比例分别为4.63%、4.74%和2.39%；（5）可比公司销售费用率均值分别为2.77%、3.14%和2.85%，管理费用率均值分别为6.13%、7.33%和6.82%，研发费用率均值分别为4.38%、4.78%和4.54%。

请公司披露：（1）标的公司销售人员数量和平均薪酬情况，结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与标的公司客户数量、业务规模等匹配，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；销售费用具体构成变动的原因，业务招待费的主要内容，业务招待金额的分布情况，是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持；（2）标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；管理费用中专业服务费的主要内容及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性；（3）标的公司研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比；结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明标的公司研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，研发材料费用占比下降是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

请独立财务顾问和会计师核查各类期间费用的完整性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。

回复：

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

一、标的公司销售人员数量和平均薪酬情况，结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与标的公司客户数量、业务规模等匹配，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；销售费用具体构成变动的原因，业务招待费的主要内容，业务招待金额的分布情况，是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持

（一）标的公司销售人员数量和平均薪酬情况，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内，标的公司销售人员的数量规模、平均薪酬与同行业可比公司对比统计如下表所示：

可比公司	销售人员平均数量（人）	销售人员占比	销售人员平均薪酬（万元/人）	总人数（人）
2026年1-3月				
恒而达	未披露	未披露	未披露	未披露
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
长盛轴承	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	/	/	/	/
标的公司	29	7.86%	7.86	369
2025年度				
恒而达	47	4.72%	29.85	995
秦川机床	494	5.37%	18.80	9,203
长盛轴承	65	6.34%	32.00	1,025
平均值	202.00	5.48%	26.88	3,741.00
标的公司	27	7.69%	32.64	351
2024年度				

可比公司	销售人员平均数量（人）	销售人员占比	销售人员平均薪酬（万元/人）	总人数（人）
恒而达	40	4.66%	19.64	859
秦川机床	522	5.53%	17.29	9,431
长盛轴承	66	6.67%	26.44	989
平均值	209.33	5.62%	21.12	3,759.67
标的公司	29	8.58%	22.71	338

同行业可比公司2024年度、2025年度销售人员占比平均值分别为5.62%、5.48%，占比区间分别为4.66%-6.67%、4.72%-6.34%，报告期内，标的公司销售人员占比分别为8.58%、7.69%和7.86%，高于同行业可比公司水平，系标的公司销售以直销为主，客户开发、技术方案对接、订单执行及售后服务均由自有销售人员直接完成，销售人员配比相对较大所致。

同行业可比公司2024年度、2025年度销售人员平均薪酬的平均水平分别为21.12万元/人、26.88万元/人，区间分别为17.29万元/人-26.44万元/人、18.80万元/人-32.00万元/人，报告期内，标的公司销售人员平均薪酬分别为22.71万元/人、32.64万元/人和7.86万元/人。2024年度、2025年度，标的公司销售人员平均薪酬与长盛轴承、恒而达差异较小。与可比公司整体薪酬差异主要系地域工资水平及销售职能定位不同所致：一方面，标的公司位于珠三角制造业核心区域，区域薪酬水平较高，且销售人员承担技术方案交流、样品验证、交付协调及售后响应等复合职能，薪酬相应较高；另一方面，可比公司中，秦川机床所在地工资水平相对较低，恒而达以经销模式为主、销售人员主要承担渠道管理与经销商服务职能，薪酬略偏低。

综上，标的公司销售人员相对规模和平均薪酬与同行业可比公司的差异，系销售模式、区域工资水平及销售职能定位不同所致，具有合理性。

（二）结合标的公司客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况，销售人员数量是否与标的公司客户数量、业务规模等匹配

1、标的公司客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况，销售人员数量是否与标的公司客户数量相匹配

报告期内，标的公司客户数量及销售人员对接客户情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
客户总数（个）	392	696	636
其中：存量客户（个）	304	358	335
新开拓客户（个）	88	338	301
销售人员平均数量（人）	29	27	29
人均客户数（个/人）	13.52	25.78	21.93
人均存量客户数（个/人）	10.48	13.26	11.55
人均新开拓客户数（个/人）	3.03	12.52	10.38

存量客户主要指历史已合作过的客户，标的公司销售人员主要通过定期拜访、技术交流和售后响应等方式进行维护对接。报告期内，销售人员人均对接存量客户数量分别为 11.55 个、13.26 个和 10.48 个，各期人均维护数量总体稳定，与标的公司销售人员规模相匹配。

新开拓客户主要指报告期内首次与标的公司发生销售业务的客户，主要通过主动开发、客户引荐、参加行业展会等方式取得。报告期内新开拓客户的情况如下：

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
销售人员平均数量（人）	29	27	29
新开拓客户数量（个）	88	338	301
人均新开拓客户数（个/人）	3.03	12.52	10.38

报告期内，销售人员人均新开拓客户数量分别为10.38个、12.52个和3.03个。2025年度人均新开拓客户数量较2024年度有所提升，主要系标的公司加大锂电等下游领域客户开发力度所致；2026年1-3月按年化计算人均新开拓客户数量为12.12个/人，与2025年度基本相当。

综上，标的公司销售人员数量与客户数量相匹配。

2、销售人员数量是否与业务规模等匹配

报告期内，标的公司销售人员数量与营业收入的匹配情况如下：

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
销售人员平均数量（人）	29	27	29
营业收入（万元）	10,844.00	27,079.20	16,743.46
人均创收（万元/人）	373.93	1,002.93	577.36

报告期内，标的公司人均创收分别为577.36万元/人、1,002.93万元/人和373.93万元/人。2025年及2026年1-3月，标的公司业务重心由光伏切换至锂电，锂电领域收入随核心客户采购放量大幅增长，而销售人员数量变动不大，人均创收随之明显提升。销售人员数量与业务规模相匹配。

（三）销售费用率与同行业可比公司的对比及原因

报告期内，同行业可比公司的销售费用率情况如下：

可比公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度
恒而达	3.87%	3.99%	2.83%
秦川机床	2.89%	3.28%	3.40%
长盛轴承	1.80%	2.14%	2.06%
平均值	2.85%	3.14%	2.77%
标的公司	2.74%	4.76%	7.75%

报告期内，同行业可比公司销售费用率平均值分别为2.77%、3.14%和

2.85%，总体较为平稳。标的公司销售费用率分别为7.75%、4.76%和2.74%，逐期下降，与可比公司平均值的差异逐步收窄。其中，2024年度销售费用率相对较高，主要系当期下游光伏行业阶段性产能调整、标的公司收入规模相对收缩，而市场拓展、客户开发等投入先行发生所致；随着前期市场开拓逐步见效，2025年度锂电领域收入增长带动营业收入回升，销售费用率相应下降；2026年1-3月收入规模进一步扩大、规模效应持续释放，销售费用率进一步下降，具有合理性。

（四）销售费用具体构成变动的原因

报告期内，标的公司销售费用具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	227.94	76.67	881.18	68.31	658.68	50.79
业务招待费	36.40	12.24	135.70	10.52	177.07	13.65
折旧费	11.28	3.80	51.16	3.97	80.80	6.23
交通差旅费	8.51	2.86	59.46	4.61	86.36	6.66
物流费	5.77	1.94	30.07	2.33	12.39	0.96
使用权资产折旧费	2.31	0.78	11.88	0.92	17.52	1.35
广告宣传费	-	-	38.46	2.98	68.99	5.32
股权激励费用	-	-	76.97	5.97	147.50	11.37
其他	5.10	1.71	5.16	0.40	47.51	3.66
合计	**297.30**	**100.00**	**1,290.04**	**100.00**	**1,296.82**	**100.00**

报告期内，标的公司职工薪酬占比持续增加，主要系业务规模扩大、销售人员薪酬水平提升所致；物流费占比2025年提升主要随销售收入增加而增

加；股权激励费用占比由11.37%、5.97%降至0.00%，系股份支付费用按等待期分期确认，等待期已于2025年内结束；广告宣传费占比的降低主要系随着锂电业务的快速提升，市场推广方式相应进行调整；其余项目（折旧费、使用权资产折旧费、交通差旅费及其他）合计占比下降，主要随销售规模持续扩大、固定资产及租赁规模变动而相应下降。

（五）业务招待费的主要内容，业务招待金额的分布情况，是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持

1、业务招待费的主要内容

报告期内,标的公司业务招待费分别为177.07万元、135.70万元和36.40万元。业务招待费系销售人员市场开拓、客户维护及商务接待支出，主要为餐饮、住宿、招待用品采购等商务接待等费用，相关费用均按标的公司费用管理制度履行了必要的程序。

2、业务招待金额的分布情况

报告期内，业务招待费金额分布情况如下表所示：

单笔金额区间	2026年1-3月		2025年度		2024年度	
	笔数	金额（万元）	笔数	金额（万元）	笔数	金额（万元）
1万元以内（含1万元）	13	1.51	96	23.77	143	29.21
1万元～5万元（含5万元）	4	14.51	17	44.36	42	102.38
5万元以上	3	20.38	5	67.57	5	45.49
合计	**20**	**36.40**	**118**	**135.70**	**190**	**177.07**

报告期内，标的公司业务招待费金额整体规模较小。

3、是否存在单笔金额较高的情况及合理性，是否均有发票支持

报告期内，标的公司单笔5万元以上的业务招待费的笔数分别为5笔、5

笔、3笔，主要采购内容为茶叶烟酒等，用于客户商务接待。上述大额业务招待费主要由标的公司统一向供应商批量采购后陆续用于商务接待，具有商业合理性，不存在无发票支持的情形。

二、标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；管理费用中专业服务费的主要内容及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性

（一）标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比，管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；

1、标的公司管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内，标的公司管理人员相对规模、平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下表所示：

可比公司	管理人员平均数量（人）	管理人员占比	管理人员平均薪酬（万元/人）	总人数（人）
2026年1-3月				
恒而达	未披露	未披露	未披露	未披露
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
长盛轴承	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	/	/	/	/
标的公司	27	7.32%	6.81	369

可比公司	管理人员平均数量（人）	管理人员占比	管理人员平均薪酬（万元/人）	总人数（人）
2025 年度				
恒而达	85	8.54%	21.41	995
秦川机床	1,193	12.96%	19.08	9,203
长盛轴承	91	8.88%	47.60	1,025
平均值	456.33	10.13%	29.36	3,741.00
标的公司	27	7.69%	21.80	351
2024 年度				
恒而达	66	7.68%	17.76	859
秦川机床	1,160	12.30%	18.71	9,431
长盛轴承	98	9.91%	35.58	989
平均值	441.33	9.96%	24.01	3,759.67
标的公司	34	10.06%	13.66	338

报告期内，标的公司管理人员平均数量分别为 34 人、27 人和 27 人，人数相对较低主要系可比公司均为上市公司，需配置的集团层面及分子公司管理职能岗位相应较多，标的公司业务结构相对集中，管理层级扁平，管理人员数量能够匹配现有管理架构。

报告期内，标的公司管理人员占比分别为 10.06%、7.69%和 7.32%。同行业可比公司 2024 年度、2025 年度管理人员占比分别为 9.96%和 10.13%。2025 年度，标的公司管理人员占比有所下降主要系：因业务规模扩大，当年公司调整人员结构，增加生产人员，并适当精简了管理人员，推动管理人员占比相应下降。整体来看，标的公司管理人数及占比与可比公司具有可比性。

可比公司 2024 年度、2025 年度管理人员平均薪酬平均值分别为 24.01 万

元/人和29.36万元/人，区间为17.76万元/人-35.58万元/人、19.08万元/人-47.60万元/人。报告期内，标的公司管理人员平均薪酬分别为13.66万元/人、21.80万元/人和6.81万元/人。2024年度标的公司管理人员平均薪酬相对较低主要系受光伏行业影响，当年业务收缩且出现亏损，总体薪酬较低。2025年度标的公司管理人员平均薪酬在可比公司区间范围内。

综上，报告期内标的公司管理人员数量、平均薪酬与同行业可比公司不存在较大差异，与自身业务规模及经营管理需要相匹配，具备合理性。

2、管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，标的公司与同行业可比公司管理费用率对比情况如下：

公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度
秦川机床	7.86%	8.51%	8.22%
长盛轴承	5.17%	5.93%	5.69%
恒而达	7.44%	7.54%	4.50%
可比公司平均值	6.82%	7.33%	6.13%
标的公司	3.45%	3.85%	7.12%

2024年度、2025年度和2026年1-3月，标的公司管理费用率分别为7.12%、3.85%和3.45%，具体分析如下：

①2024年度管理费用率高于可比公司平均值。2024年度标的公司管理费用率7.12%，高于同行业可比公司平均值6.13%，但处于可比公司区间（4.50%-8.22%）内，主要系标的公司当期为引入投资者发生的审计、法律、评估等融资相关服务费109.30万元，属于偶发支出；若剔除该偶发影响，2024年度管理费用率为6.47%，与同行业可比公司平均值接近；

②2025年度、2026年1-3月管理费用率均低于可比公司平均值，主要系

标的公司收入快速增长，而管理费用具有非变动费用性质，因此增速低于收入增速，规模效应持续显现。

综上，标的公司管理费用率低于同行业可比公司具有合理性，与标的公司所处发展阶段相匹配。

（二）管理费用中专业服务费的主要内容及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性

1、专业服务费的主要内容及变动原因

报告期内，标的公司管理费用中专业服务费按内容分类的情况如下表所示：

单位：万元

服务类别	2026年1-3月	2025年度	2024年度
财务与法律咨询	1.24	14.76	141.12
政府项目申报服务费	0.09	24.90	31.26
体系认证服务费	-	12.83	0.90
审计与税务服务费	-	4.00	36.17
IT服务	0.28	0.47	16.48
人力资源服务费	-	1.13	0.25
代理服务费用	0.34	0.08	0.15
其他	2.45	8.42	19.43
合计	**4.40**	**66.59**	**245.76**

报告期内，标的公司专业服务费分别为245.76万元、66.59万元和4.40万元，主要内容及变动原因如下：

2024年度专业服务费金额较高，主要为财务与法律咨询费、审计与税务服务费及政府项目申报服务费，其中财务与法律咨询费主要系当年引入战略投资者的相关法律、审计等咨询服务费；2025年度主要构成为项目申报服务

费、财务与法律咨询费及体系认证服务费；2026 年 1-3 月金额较小，主要为常年法律服务费及代理服务费、IT 服务费等。

2、资金主要流向、流入方具体情况，是否存在关联关系或其他利益安排，相关支出的合理性

报告期内，标的公司专业服务费含税金额在 10 万元及以上的主要资金流向方如下：

单位：万元

序号	服务方	基本情况和服务内容	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年	是否存在关联关系
1	海南岫扬云科技有限责任公司	财务与法律咨询	-	-	85.86	否
2	深圳永安行科技发展有限公司	项目申报服务费	-	20.00	15.00	否
3	天健会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所	审计与税务服务费	-	-	20.00	否
4	君合律师事务所上海分所	财务与法律咨询	-	-	15.00	否
5	致同会计师事务所（特殊普通合伙）上海分所	审计与税务服务费	-	-	15.00	否
6	广东华商律师事务所	财务与法律咨询	-	12.00	-	否
7	深圳市邦翼科技开发有限公司	IT 服务	-	-	11.50	否
8	广州云领科技有限公司	体系认证服务费	-	10.00	-	否

报告期内，标的公司专业服务费相关交易方均为独立第三方专业机构，与标的公司不存在关联关系或其他利益安排；专业服务费支出内容真实、资金流向清晰，具备合理性。

三、标的公司研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比；结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明标的公司研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，研发材料费

用占比下降是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配

（一）标的公司研发人员数量、平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内标的公司研发人员数量及平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	研发人员平均数量（人）	研发人员占比	研发人员平均薪酬（万元/人）	员工人数（人）
2026 年 1-3 月				
恒而达	未披露	未披露	未披露	未披露
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
长盛轴承	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	/	/	/	/
标的公司	29	7.86%	4.07	369
2025 年				
恒而达	90	9.05%	15.69	995
秦川机床	1,218	13.23%	11.09	9,203
长盛轴承	128	12.49%	17.04	1,025
平均值	478.67	11.59%	14.61	3,741.00
标的公司	26	7.41%	15.42	351
2024 年				
恒而达	60	6.98%	17.27	859
秦川机床	1,198	12.70%	10.27	9,431
长盛轴承	139	14.05%	16.79	989
平均值	465.67	11.25%	14.78	3,759.67
标的公司	24	7.10%	16.05	338

标的公司研发人员平均数量分别为 24 人、26 人和 29 人，随业务规模扩大稳步增加；占比分别为 7.10%、7.41%和 7.86%，呈上升趋势，与恒而达较为接近，但仍总体低于可比公司平均水平，主要系随着订单规模增长，生产

人员数量持续提升，客观上降低了研发人员占比。标的公司研发人员数量及占比与其目前所处发展阶段以及快速提升的生产需求相关，具有合理性。

2024 年及 2025 年，标的公司研发人员平均薪酬分别为 16.05 万元/人、15.42 万元/人，高于同行业可比公司平均值，与恒而达、长盛轴承接近。

综上，标的公司研发人员数量及平均薪酬与同行业具备可比性。

（二）结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明标的公司研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，研发材料费用占比下降是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

1、标的公司研发项目情况及研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配情况

报告期内，标的公司按研发项目类型列示的研发工时投入及参与人数情况如下：

研发类型	2026 年 1-3 月			2025 年度			2024 年度		
	工时（小时）	参与人数（人次）	项目数量	工时（小时）	参与人数（人次）	项目数量	工时（小时）	参与人数（人次）	项目数量
新产品开发型	6,281	57	4	18,586	62	6	53,659	137	8
产品性能提升型	5,866	48	3	5,159	31	3	7,556	16	1
制造工艺与装备型	-	-	-	16,351	68	6	-	-	-
检测与试验技术型	-	-	-	10,343	32	3	-	-	-
基础与应用基础研究型	3,273	18	1	7,639	35	3	-	-	-
合计	**15,420**	**123**	**8**	**58,078**	**228**	**21**	**61,215**	**153**	**9**

注：研发人员存在同时参与多个项目的情形，故参与研发人数合计大于研发人员总数；研发工时按实际发生时点归属期间列示，跨年延续项目分期间列示。

2025 年度，标的公司研发项目数量由 2024 年度的 9 个增加至 21 个，增幅明显，主要原因系标的公司下游应用领域由光伏切换至锂电，客户对锂电产品可靠性、材料验证及工艺水平的要求提升，研发体系相应向制造工艺与装备、检测与试验技术等方向延伸。2025 年研发人员数量较 2024 年仅增加 2 名，主要原因系该类项目单项目占用的研发工时较少、实施周期较短。同时，由于研发类型由以新产品开发为主转向以制造工艺与装备、检测与试验技术等应用型项目为主，研发投入由以设计开发环节的人工工时投入为主，转向以试验验证环节材料投入为主，2025 年度研发工时较 2024 年度略有下降，但人均工时均处于合理区间。从整体工时耗用量最大的新产品开发型项目来看，2024 年度新产品开发单个项目的平均工时较长，主要系 2024 年度“密封型风琴罩齿轮齿条模组的研发”、“节约空间型高精度直线电机模组的研发”“高速滚柱直线导轨副结构的研发”等几个新开发项目的工时耗用较长。

2026 年 1-3 月，标的公司研发项目数量为 8 个，涵盖新产品开发、性能测试及基础研究三类，研发项目结构与 2025 年存在一定差异，主要系：一是该期间为季度数据，研发项目各季度推进节奏不同，一季度立项及在研项目相对较少，与 2025 年度全年口径不完全可比；二是制造工艺与装备型、检测与试验技术型等应用型项目单项目投入工时较少、实施周期较短，相关项目多在 2025 年度内实施完毕并结项，2026 年 1-3 月在研项目以实施周期较长的新产品开发、性能测试及基础研究类项目为主。

综上，标的公司研发人员数量、工时与研发项目相匹配。

2、研发材料费用占比变动是否与研发项目情况、研发项目阶段相匹配

①报告期内研发材料费用占比变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	10,844.00	27,079.20	16,743.46
研发费用	258.70	1,282.78	775.66
研发材料费	108.67	733.69	211.64
研发材料费占比（材料费/研发费用）	42.01%	57.19%	27.29%

报告期内，标的公司研发材料费占研发费用的比例分别为 27.29%、57.19%和 42.01%。

②研发项目情况

报告期内，标的公司研发项目数量分别为 9 个、21 个、8 个，2025 年度研发项目数量较 2024 年度大幅增加，主要系标的公司产品应用下游由光伏切换至锂电为主，客户对产品可靠性、材料验证及工艺水平的要求显著提升，推动研发体系向制造工艺、检测试验及基础研究等方向延伸。

报告期内，标的公司根据研发项目性质分类的研发项目材料投入情况如下：

单位：万元

研发类型	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
新产品开发型	53.70	351.94	158.01
产品性能提升型	48.80	2.81	53.64
制造工艺与装备型	-	149.02	-
检测与试验技术型	-	196.78	-
基础与应用基础研究型	6.17	33.15	-
总计	**108.67**	**733.69**	**211.64**

2024 年度，标的公司研发项目类型相对单一，以新产品开发型为主，当

年9个项目中新产品开发型8个，材料费158.01万元，占当年研发材料费的74.66%；2025年度，研发领料主要集中于新产品开发型、制造工艺与装备型、检测与试验技术型；2026年1-3月，研发领料主要为新产品开发型、产品性能提升型项目。

③研发项目状态分布

项目类型	2026年3月末		2025年末		2024年末	
	在研项目	已验收	在研项目	已验收	在研项目	已验收
新产品开发型	4	0	1	5	0	8
产品性能提升型	3	0	2	1	0	1
制造工艺与装备型	-	-	1	5	-	-
检测与试验技术型	-	-	0	3	-	-
基础与应用基础研究型	1	-	3	-	-	-
合计	**8**	**-**	**7**	**14**	**0**	**9**

2024年末,标的公司2024年度开展的9个研发项目已全部完成验收;2025年末，2025年度开展的21个研发项目中已验收14个、在研7个，其中检测与试验技术型3个项目全部完成验收，制造工艺与装备型6个项目中5个完成验收；2026年3月末，2026年1-3月开展的8个项目均处于在研状态，以新产品开发型、产品性能提升型为主。

④研发材料费占比变动与研发项目情况、研发项目阶段的匹配性

2024年度，标的公司研发项目数量较少、类型单一，9个项目中8个为新产品开发型，材料消耗集中于新产品试制，当期研发材料费合计211.64万元，占研发费用的比例为27.29%，处于相对低位，与当期以新产品开发型项目为主的研发项目情况相匹配。

2025 年度，标的公司研发项目增至 21 个、类型趋于多元，新增制造工艺与装备型、检测与试验技术型项目。其中，制造工艺与装备型项目需开展新工艺参数验证与试制件加工，检测与试验技术型项目需开展成品及半成品破坏性测试与寿命验证，均有一定的研发领料需求；上述项目与新产品开发型项目共同推动当期研发材料费占比提升至 57.20%。

2026 年 1-3 月，在研项目以新产品开发型、产品性能提升型为主，当期研发材料费 108.67 万元，占研发费用的比例为 42.01%，与 2025 年度的占比存在一定差异。因各季度研发项目的开展节奏存在差异，该季度的材料费占比的波动主要系研发项目类型结构和研发节奏变化所致，与当期研发项目情况相匹配。

综上，报告期内标的公司研发材料费占比的变动与研发项目情况、研发项目阶段相匹配。

四、会计师核查程序及核查意见

（一）会计师核查各类期间费用的完整性，说明核查措施、比例、依据和结论

1、核查措施、比例及依据

（1）了解并评价标的公司财务管理、销售管理及研发项目管理相关的内部控制；

（2）获取报告期各期期间费用明细表，与总账、明细账及审定报表核对，执行分析性复核，分析费用构成及各期费用率变动的合理性，并检查至相应原始凭证；

（3）对期间费用执行细节测试，检查合同、发票、审批单、付款凭证及银行回单等原始资料，核查费用的真实性、准确性及归属期间，核查金额及比例如下：

单位：万元

期间	费用科目	细节测试金额	总金额	细节测试检查比例
2026年1-3月	销售费用	258.08	297.30	86.81%
	管理费用	206.47	373.95	55.21%
	研发费用	144.72	258.70	55.94%
2025年度	销售费用	1,020.17	1,290.04	79.08%
	管理费用	713.25	1,042.09	68.44%
	研发费用	592.24	1,282.78	46.17%
2024年度	销售费用	805.68	1,296.82	62.13%
	管理费用	588.44	1,192.55	49.34%
	研发费用	480.19	775.66	61.91%

（4）对报告期各期末前后的费用执行截止性测试，核查费用是否计入正确的会计期间；

（5）取得员工名册、工资表等，取得研发项目立项文件、工时分配等数据，复核研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性；

（6）取得报告期标的公司银行账户流水、应付账款及其他应付款明细等，核查是否存在未入账、费用漏记或代垫情形。

上述核查以《企业会计准则》及标的公司财务管理、销售管理、研发项目管理制度为依据，核查资料主要包括期间费用明细账、记账凭证、合同、发票、审批单、付款凭证及银行回单等原始资料，以及银行流水、薪酬数据和研发工时记录。

2、核查结论

经核查，会计师认为：标的公司期间费用构成及变动合理，各项费用均有合同、审批及付款等凭证支持，相关票据及报销审批资料总体完整，与银行流水及应付、预付款项勾稽一致，期间费用真实、准确、完整。

（二）针对问询问题，会计师的核查程序和核查意见

1、核查程序

会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期各期期间费用明细表，复核销售费用、管理费用、研发费用的构成及变动原因，并与同行业可比公司费用率进行对比分析；

（2）获取员工名册及薪酬明细，核对销售、管理、研发人员数量及平均薪酬，分析人员规模与客户数量、业务规模的匹配性及其与同行业公司的可比性；

（3）对期间费用执行细节测试及截止性测试，检查合同、发票、审批单、付款凭证、银行回单等原始资料，结合报告期银行流水、应付及预提款项明细与期后付款记录，核查费用的真实性、归属期间及完整性；

（4）对大额业务招待费逐笔核对发票及招待事由；对专业服务费核查服务合同及资金流向，了解流入方背景并判断其与标的公司是否存在关联关系或其他利益安排；

（5）获取研发项目立项文件及工时分配记录，复核研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性，分析研发材料费用占比变动与研发项目情况及所处阶段的匹配性；

2、核查意见

经核查，会计师认为：

（1）标的公司销售人员数量及平均薪酬与客户数量、业务规模相匹配，与同行业公司具有可比性，部分年度销售费用率高于同行业可比公司均值具有合理原因；销售费用构成变动合理，业务招待费不存在单笔金额异常的情形；

（2）标的公司管理人员数量及平均薪酬合理，管理费用率低于同行业可比公司均值具有合理原因；专业服务费支出真实、合理，资金流向清晰，流入方与标的公司不存在关联关系或其他利益安排；

（3）标的公司研发人员平均薪酬与同行业公司可比，研发人员数量、工时与研发项目工作量相匹配，研发材料费用占比变动与研发项目情况及所处阶段相匹配；

（4）报告期各期标的公司期间费用核算完整、归属期间准确，不存在通过少计期间费用调节利润的情形。

问题 16. 关于配套募集资金

根据重组报告书，（1）本次募集配套资金总额不超过 22,500.00 万元，具体用途为支付本次交易现金对价、中介机构费用及相关税费和补充上市公司流动资金；（2）2026 年 3 月 31 日，上市公司账面货币资金 16,952.30 万元，交易性金融资产 1,705.26 万元；（3）根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司账面资金 18,974.74 万元，交易性金融资产 1,705.26 万元。

请公司披露：(1)结合上市公司及标的公司账面资金(含财务性投资等)、可利用的授信额度、前次募集资金使用及剩余情况、现金流状况、未来盈利情况以及资金需求，说明本次配募用于补充流动资金的必要性以及配募规模

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

的合理性；结合相关规则要求，进一步说明上市公司是否存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形；（2）在上市公司账面资金较少的情况下，本次交易大额支付现金对价的原因及合理性；本次交易配募是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响，测算上市公司在不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司现金流、偿债能力的影响。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合上市公司及标的公司账面资金（含财务性投资等）、可利用的授信额度、前次募集资金使用及剩余情况、现金流状况、未来盈利情况以及资金需求，说明本次配募用于补充流动资金的必要性以及配募规模的合理性；结合相关规则要求，进一步说明上市公司是否存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形

（一）上市公司及标的公司账面资金（含财务性投资等）情况

本次交易前，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司合并口径账面货币资金为 16,952.30 万元。截至 2026 年 3 月 31 日，标的公司货币资金账面价值为 2,022.44 万元，资金规模较小。

根据《备考审阅报告》，本次交易完成后，截至 2026 年 3 月 31 日，上市公司备考合并口径账面货币资金为 18,974.74 万元，其中受限货币资金 3,300.78 万元（主要为质押存款、信用证保证金及银行承兑汇票保证金等），扣除受限部分后，可自由支配的货币资金为 15,673.96 万元；另有交易性金融资产（银行理财产品）1,705.26 万元。

（二）上市公司可利用的授信额度

上市公司信用记录良好，与多家银行等金融机构建立了长期、稳定的合作关系。截至2026年8月31日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为6.02亿元。

（三）前次募集资金使用及剩余情况

上市公司前次募集资金为2017年首次公开发行股票，经中国证监会《关于核准福建睿能科技股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可〔2017〕889号）核准，上市公司向社会首次公开发行人民币普通股2,567.00万股，每股发行价格20.20元，募集资金总额51,853.40万元，扣除发行费用后募集资金净额为47,120.44万元。该次募集资金到账日距今已超过5个会计年度，且前次募集资金已使用完毕，募投项目已全部结项并注销了募集资金专户。

因此，上市公司不存在前次募集资金未使用完毕的情形，也不存在前次募集资金的剩余资金。

（四）现金流状况

经加总测算上市公司与标的公司现金流，本次交易完成后上市公司2025年和2026年一季度经营活动现金流量净额分别为-7,390.41万元和2,211.83万元，上市公司经营性现金流展现出持续修复改善的态势。

2025年度，上市公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系IC分销销售规模增长，备货采购支出相应增加，采购付现节奏快于销售回款，导致存货、应收账款占用营运资金增加，以及职工薪酬、税费等付现支出增加所

致；2026 年 1-3 月经营活动产生的现金流量提升，主要系 IC 分销销售规模继续增长，采购付现支出相对放缓，销售回款金额大于采购付现金额，使得销售收款与采购付款的净流入增加所致。

因此，本次募集配套资金到位后，有利于上市公司优化资本结构、降低财务风险、增强抗风险能力，能够保障业务持续发展，具有必要性。

（五）未来盈利情况以及资金需求

1、基本假设

（1）营业收入

2023 年度至 2025 年度，上市公司营业收入分别为 184,914.95 万元、193,635.01 万元和 223,508.75 万元，年均复合增长率为 9.94%；2026 年 1-6 月实现营业收入 156,348.71 万元，同比增长 38.01%，业务规模保持增长。根据《备考审阅报告》，2025 年度备考合并营业收入为 250,587.94 万元。假设 2026 年至 2028 年营业收入年增长率为 10%，预计 2026 年-2028 年 3 年合计实现营业收入 912,390.70 万元。

（2）经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例

经加总测算上市公司与标的公司现金流，上市公司 2026 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额为 2,211.83 万元，占同期备考合并营业收入 80,372.52 万元的比例为 2.75%。考虑到 IC 分销业务具有资金占用规模较大、业务扩张与营运资金投入同步的特点，假设在营业收入保持增长的情况下，经营活动现金流量净额亦将随之增长。且 2026 年至 2028 年经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例按 2.75%测算。

2、未来三年经营活动现金流量净额预测

基于上述假设，经测算，2026 年至 2028 年上市公司经营活动产生的现金流量净额合计 25,090.75 万元。

2025 年度及 2026 年 1-3 月经营活动现金流量整体水平一般，主要系 IC 分销业务规模扩张过程中存货、应收账款等营运资金占用增加所致，属于业务扩张过程中的阶段性特征；随着销售规模扩大及经营活动现金流入相应增长，上市公司经营活动现金流量净额将持续改善。

3、资金需求及缺口测算

上市公司未来三年总体资金需求合计 113,173.99 万元，扣除可使用资金 17,379.22 万元和预计未来三年自身经营新增经营活动现金流净额 25,090.75 万元后，资金缺口约为 70,704.02 万元。各项资金需求的测算如下：

项目	内容	计算公式	金额（万元）
账面资金	货币资金余额（备考合并）	①	18,974.74
	受限类货币资金	②	3,300.78
	交易性金融资产	③	1,705.26
	可使用资金	④=①-②+③	17,379.22
经营现金流	未来三年预计自身经营活动现金流净额	⑤	25,090.75
资金需求	最低现金保有量	⑥	19,786.69
	本次交易现金对价及支付中介机构费用	⑦	16,300.00
	未来三年新增最低现金保有量需求	⑧	6,549.40
	偿还有息负债	⑨	70,537.90
	总体资金需求合计	⑩=⑥+⑦+⑧+⑨	113,173.99
资金缺口	总体资金缺口	⑪=⑩-④-⑤	70,704.02

注：该数据仅为测算总体资金缺口所用，不代表上市公司及标的公司对未来年度经营

情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测，下同。其中，货币资金余额、受限类货币资金及交易性金融资产均为2026年3月31日《备考审阅报告》备考合并报表口径。

（1）最低现金保有量

结合上市公司及标的公司生产管理历史经验、现金收支情况及产业链上下游结算特点，采用安全月数法测算最低现金保有量，假设最低保留1个月经营活动所需付现支出资金，即综合考虑原材料采购付款、员工薪酬发放、税费缴纳等日常经营支出的资金周转周期，留存可覆盖1个月付现支出的最低货币资金。以2025年度备考合并数据为基础，计算1个月的付现支出金额为19,786.69万元，并以此作为安全月数法下最低现金保有量金额。具体测算如下：

项目	计算公式	金额（万元）
2025年度营业成本	①	193,295.04
2025年度期间费用	②	49,262.35
2025年度非付现成本	③	5,117.09
2025年度付现成本总额	④=①+②-③	237,440.30
平均每月付现成本	⑤=④÷12	19,786.69
安全月数	⑥	1
最低现金保有量需求	⑦=⑤×⑥	19,786.69

注：期间费用为销售费用、管理费用、研发费用及财务费用合计；非付现成本为固定资产折旧、使用权资产摊销、无形资产摊销、投资性房地产折旧及长期待摊费用摊销合计。

（2）本次交易现金对价及支付中介机构费用

本次募集配套资金不超过22,500.00万元，拟用于支付本次交易的现金对价、补充流动资金及中介机构费用，其中用于支付本次交易的现金对价、

支付中介机构费用的金额合计为16,300.00万元。

（3）未来三年新增最低现金保有量需求

假设最低现金保有量增长率与营业收入增长率一致，则未来三年新增最低现金保有量为6,549.40万元。未来三年新增最低现金保有量＝2028年预测期末最低现金保有量-2025年末最低现金保有量，具体测算如下：

单位：万元

项目	2025年	2026年E	2027年E	2028年E
备考合并营业收入	250,587.94	275,646.74	303,211.41	333,532.55
营业收入增长率	—	10.00%	10.00%	10.00%
期末最低现金保有量	19,786.69	21,765.36	23,941.90	26,336.09
未来三年新增最低现金保有量	—	—	—	6,549.40

因此，本次募集配套资金用于补充上市公司流动资金，有利于在不占用日常经营资金的前提下支付本次交易现金对价及中介机构费用，缓解上市公司资金压力，降低资产负债率和财务成本，为公司各项经营活动的开展提供资金支持，具备必要性；募集配套资金不超过22,500.00万元与上市公司、标的公司的生产经营规模和业务状况相匹配，具备合理性。

（4）偿还有息负债

截至2026年3月31日，根据《备考审阅报告》，备考合并口径有息负债余额合计70,537.90万元（包括短期借款、一年内到期的非流动负债、2028年末前需偿还的长期借款），主要系福州总部、嘉兴两个智能制造生产基地建设形成的银行借款。

（5）测算结论

综上所述，考虑本次交易后上市公司的账面资金、盈利情况、预计资金

流入及各项资金需求后，上市公司未来三年总体资金需求合计113,173.99万元，扣除可使用资金17,379.22万元和未来三年预计自身经营新增经营活动现金流量净额25,090.75万元后，资金缺口约为70,704.02万元。

本次募集配套资金22,500.00万元小于资金缺口，与上市公司、标的公司的生产经营规模和业务状况相匹配，具备必要性及合理性。

（六）结合相关规则要求，上市公司不存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形

根据相关规则，上市公司预案董事会召开前20个交易日、启动发行前20个交易日内的任一日，不得存在破发或破净情形；破发是指收盘价低于首次公开发行上市时的发行价，收盘价以首次公开发行日为基准向后复权计算。破净是指，收盘价低于最近一个会计年度或者最近一期财务报告每股净资产。收盘价以最近一个会计年度或者最近一期财务报告资产负债表日为基准分别向后复权计算。

1、上市公司不存在破发情形

上市公司首次公开发行人民币普通股（A股）2,567.00万股，每股发行价格为20.20元，于2017年7月6日在上海证券交易所上市。以首次公开发行日为基准向后复权计算，本次交易预案董事会（2026年4月9日）召开前20个交易日内，上市公司股票最低收盘价为40.09元/股；本次交易草案董事会（2026年7月31日）召开前20个交易日内，上市公司股票最低收盘价为34.88元/股，均显著高于首次公开发行价格，不存在收盘价低于首次公开发行价格的情形。

2、上市公司不存在破净情形

截至2025年12月31日，上市公司每股净资产为6.31元/股；截至2026年6月30日，上市公司每股净资产为6.52元/股（未经审计）。本次交易预案及草案董事会召开前20个交易日的上市公司股票最低收盘价，以2025年12月31日为基准向后复权计算分别为19.65元/股、17.09元/股，以2026年6月30日为基准向后复权计算分别为19.53元/股、17.00元/股，均显著高于上市公司每股净资产，不存在收盘价低于每股净资产的情形。

3、其他相关情形的说明

上市公司不存在其他影响募集资金用于补充流动资金的情形，具体如下：

核查事项	具体情况	是否构成影响
经营业绩持续亏损	2024年度、2025年度上市公司归属于母公司所有者的净利润分别为3,692.89万元、3,494.84万元，最近两个会计年度均实现盈利	否
财务性投资比例较高	交易性金融资产1,705.26万元系子公司购买的银行理财产品,金额小、期限短，不存在财务性投资比例较高的情形	否
前次募集资金使用	前次募集资金为2017年首次公开发行股票，已使用完毕	否
募集资金投向	本次募集配套资金用于支付本次交易现金对价、中介机构费用及补充流动资金，均与上市公司主营业务发展及本次产业整合相关，不存在投向不符合要求的情形	否
补流比例	用于补充流动资金的金额为6,200.00万元，占募集配套资金总额的27.56%，未超过50%；占本次交易作价的16.53%，未超过25%	否

综上，本次募集配套资金用于补充上市公司流动资金不存在因上市公司破发、破净等情形而受到限制的情况。

二、在上市公司账面资金较少的情况下，本次交易大额支付现金对价的原因及合理性；本次交易配募是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响，测算上市公司在不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司现金流、偿债能力的影响

（一）本次交易大额支付现金对价的原因及合理性

1、本次交易的支付安排

本次交易中，上市公司以发行股份及支付现金相结合的方式购买标的公司75.00%股权，交易作价37,500.00万元，其中股份对价22,500.00万元、现金对价15,000.00万元。

2、支付现金对价的原因及合理性

本次交易的支付方式系在兼顾上市公司资金安排、交易对方诉求及补偿责任落实、税收安排等基础上，经各方充分协商确定为股份支付比例60%、现金支付比例40%，具有充分的商业合理性。

本次交易中，交易对方内部的现金及股份支付比例由交易各方协商确定，具体如下：

（1）广东粤科、厦门光点、宁波超兴：本次拟出售其各自所持100%标的公司股权，希望以100%现金的对价支付方式以锁定整体收益，交易完成后即实现获利了结。

（2）MPC：基于对上市公司发展前景的认可，主要以股份支付获得95%的对价，同时取得5%现金对价，以兼顾本次股权转让涉及的税款缴纳需求。

（3）杨博、杨硕、鑫昂泰、博思广纳：在总股份支付比例60%、现金支付比例40%的框架下，根据外部股东的股份、现金支付比例，确定其合计拟获得的股份支付比例为58.06%、现金支付比例为41.94%，各方均按该比例确定股份与现金支付比例。其中，杨博及其100%持股的鑫昂泰二者之间的具体方案由杨博自主决定。

本次交易现金对价15,000.00万元，占交易作价的比例为40.00%。上市

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

公司已就现金对价做出合理安排：一方面，通过募集配套资金用于支付现金对价；另一方面，本次交易不以募集配套资金的成功实施为前提，若配套资金募集不足，上市公司可通过自有资金、未使用银行授信额度等其他多元化融资渠道解决。因此，现金支付对价具有合理性。

（二）本次交易配募是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响，测算上市公司在不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司现金流、偿债能力的影响

1、配募不足的风险及应对措施

（1）配募不足的风险

本次交易中上市公司拟向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金，上述募集配套资金事项能否通过上海证券交易所审核及中国证监会注册尚存在不确定性；此外，若股价波动或市场环境变化，可能存在本次募集配套资金金额不足乃至募集失败的风险。上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“一、本次交易相关风险”之“（八）募集配套资金不达预期的风险”中对募集配套资金失败或者融资低于预期的风险进行了充分披露。

（2）应对措施和资金来源

本次交易计划以询价方式募集配套资金，计划募集金额22,500万元，若募集配套资金不足的情况下，上市公司将通过自有资金或外部融资补足缺口。报告期内，上市公司经营情况良好，营业收入、净利润等财务指标整体呈增长态势，预计本次配募不足的风险相对较小。

若本次募集配套资金不足或失败，上市公司将通过自有资金、未使用的

银行授信额度及银行贷款等其他多元化合规融资渠道解决资金缺口。此外，上市公司可以充分发挥资本市场融资优势，在未来具有项目投资需求时，通过股权融资、债权融资等多种融资方式解决资金需求，从而优化资产负债结构，降低财务风险。

截至2026年6月30日，上市公司合并口径账面货币资金为21,097.04万元，扣除受限货币资金3,062.10万元，可自由支配的货币资金为18,034.94万元，截至2026年8月31日，上市公司（母公司口径）尚未使用的银行授信额度为6.02亿元，可覆盖本次交易的现金对价。同时，上市公司已与银行接洽并购贷款事宜，目前已经取得广发银行福州分行、招商银行福州分行、浦发银行福州分行、民生银行福州分行出具的并购贷款意向函，银行贷款可作为有效补充支付手段，为及时、足额支付本次交易的现金对价提供资金支持。

2、测算上市公司不募集配套资金情形下以自有及自筹资金支付的可行性及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响

在不考虑募集配套资金的情况下，上市公司以自有及自筹资金支付本次交易现金对价15,000.00万元，对上市公司财务状况及偿债能力的影响测算如下：

单位：万元

项目	本次交易前(2026年6月30日)	使用自有资金支付后	使用专项贷款支付后
流动资产	211,017.36	196,017.36	211,017.36
流动负债	149,123.12	149,123.12	149,123.12
总资产	302,448.60	302,448.60	317,448.60
总负债	163,292.08	163,292.08	178,292.08
流动比率（倍）	1.42	1.31	1.42
资产负债率	53.99%	53.99%	56.16%

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

注：上述测算仅考虑支付现金对价，未考虑交易完成对上市公司报表的影响。

若以上市公司自有资金支付本次交易现金对价 15,000.00 万元，流动比率由 1.42 下降至 1.31，资产负债率不变。若以银行借款自筹资金支付，流动比率不变，资产负债率由 53.99%上升至 56.16%。总体财务指标较为健康。

随着上市公司自身业绩的提升，其日常生产经营所需资金能够匹配经营活动现金流入。即使不募集配套资金，上市公司仍可通过自有资金、银行借款、专项融资等方式完成本次交易现金对价的支付，上市公司的资产负债率、流动比率等财务指标较为健康，或有新增的债权融资不会对上市公司生产经营产生重大影响。同时，上市公司仍可通过采取加快经营回款、统筹采购付款的方式和节奏、运用银行授信或专项融资等举措，降低对生产经营层面的影响。

因此，在募集配套资金不及预期情况下，上市公司可通过自有资金、银行借款、专项融资等方式完成本次交易现金对价的支付，上市公司的资产负债率、流动比率等财务指标较为健康，预计不会对上市公司短期财务状况及偿债能力产生重大不利影响，也不会对公司的日常生产经营造成重大不利影响。

尽管上市公司具备以自有及自筹资金支付本次交易对价的可行性，但通过募集配套资金支付现金对价及中介机构费用并补充流动资金，能够在不使用日常经营资金的前提下完成本次交易，有利于保障上市公司财务状况的稳健和生产经营的正常开展，本次募集配套资金具备必要性。

三、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、获取并查阅上市公司及标的公司的审计报告、财务报表及定期报告，了解上市公司及标的公司报告期内的账面资金（含财务性投资等）、现金流状况、未来盈利情况以及资金需求情况；

2、了解上市公司尚未使用的银行授信额度及其使用条件；

3、获取并查阅上市公司前次募集资金的验资报告、募集资金专户存储与使用情况报告；

4、复核上市公司可使用资金、最低现金保有量及偿还有息负债等各项资金需求的测算过程。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、本次配募用于补充流动资金具有必要性，配募规模具有合理性；结合相关规则要求，上市公司不存在破发、破净等影响募集资金用于补流偿债的情形；

2、本次交易支付现金对价具有合理性；本次交易配募存在配募不足的风险，上市公司已进行了风险提示并已制定应对措施；上市公司以自有及自筹资金支付本次交易对价对上市公司后续经营、财务状况、现金流和偿债能力的影响可控。

问题 17．关于其他

根据重组报告书，（1）标的公司固定资产账面价值分别为 7,578.87 万元、7,258.61 万元和 7,465.11 万元，主要为房屋建筑物和机器设备；（2）

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

其他非流动资产账面价值分别为9.12万元、265.88万元和596.20万元，主要为标的公司预付的工程设备款；（3）标的公司投资活动现金流出金额分别为474.05万元、772.56万元和408.09万元，主要为购建固定资产、无形资产以及投资支付的现金；（4）本次交易对方MPC系于新加坡注册成立的私人股份有限公司，属于《战投管理办法》规定范围内的外国投资者，MPC参与本次交易符合外商投资的相关规定。

请公司披露：（1）标的公司固定资产占比是否与同行业公司可比，是否符合“滚动功能部件行业属于重资产、资金密集型行业”的行业特征，进一步说明固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况是否匹配；（2）结合固定资产成新率、主要设备生产效率及先进性等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况，收益法评估中对相关资本性支出考虑的充分性；（3）标的公司其他非流动资产账面价值变动的原因，向预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例及合同相关约定，预付款项的账龄及期后结转情况；预付款项对象的具体情况，与标的公司是否存在关联关系或其他特殊关系；（4）投资活动现金流出的具体流向，现金流出金额与相关资产规模变动的匹配性；（5）依照《战投管理办法》规定内容，逐项说明MPC满足相关规定的具体情形；（6）本次交易涉及外国投资者等跨境投资事项所需履行的程序及进展情况，是否面临实质障碍或存在潜在风险，是否可能影响本次交易正常进行。

请独立财务顾问核查并发表明确意见，请会计师核查问题（1）-（4）并发表明确意见，请律师核查问题（5）（6）并发表明确意见，请评估师核查

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

问题（2）并发表明确意见。

回复：

一、标的公司固定资产占比是否与同行业公司可比，是否符合“滚动功能部件行业属于重资产、资金密集型行业”的行业特征，进一步说明固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况是否匹配

（一）固定资产占比与同行业公司对比情况

报告期各期末，标的公司及同行业可比上市公司固定资产账面价值占总资产的比例情况如下：

公司名称	项目	2026年3月末	2025年末	2024年末
长盛轴承	固定资产（万元）	44,372.59	45,472.27	48,851.93
	总资产（万元）	218,768.70	213,145.60	208,971.28
	占比	20.28%	21.33%	23.38%
秦川机床	固定资产（万元）	313,138.93	315,364.01	310,007.09
	总资产（万元）	1,009,925.51	1,005,279.21	971,372.64
	占比	31.01%	31.37%	31.91%
恒而达	固定资产（万元）	65,374.75	65,851.17	55,926.53
	总资产（万元）	174,761.41	163,264.52	148,200.54
	占比	37.41%	40.33%	37.74%
平均值	占比	29.57%	31.01%	31.01%
标的公司	固定资产（万元）	7,465.11	7,258.61	7,578.87
	总资产（万元）	44,799.05	40,283.74	33,909.90
	占比	16.66%	18.02%	22.35%

注1：可比公司数据来源于其2024年年报、2025年年报及2026年一季度报告。

注2：占比＝固定资产账面价值÷总资产。

标的公司固定资产占总资产的比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

1、经营规模扩大带动资产结构变化

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为7,578.87万元、7,258.61万元和7,465.11万元，整体保持稳定；资产总额分别为33,909.90万元、40,283.74万元和44,799.05万元。随着经营规模扩大，应收账款等经营性流动资产增加，资产总额相应增长，固定资产占总资产的比例由22.35%下降至16.66%。标的公司固定资产占比的变化与其经营规模增长及资产结构变化相适应。

2、产品及业务结构存在差异

秦川机床主要从事机床、工具及相关零部件业务，恒而达主要从事金属切削工具、滚动功能部件等业务，相关产品的生产流程、设备配置及产能建设安排与标的公司存在差异。标的公司主要产品为直线传动系统、直线导轨副及滚珠丝杠副，各公司产品及业务结构的差异使固定资产投入及占比有所不同。

长盛轴承主要从事自润滑轴承等业务，报告期各期末固定资产占总资产的比例分别为23.38%、21.33%和20.28%，与标的公司同期的22.35%、18.02%和16.66%相比，差距相对较小。标的公司与可比上市公司固定资产占比存在差异，与各自产品及业务结构、资产配置情况相适应，具有合理性。

3、核心加工环节设备利用水平提高

标的公司以直线导轨副三面磨削、滚珠丝杠副螺纹磨削等瓶颈工序核心设备的工时利用率反映相关自产加工环节的设备负荷水平。2024年度至2026年1-3月，直线导轨副、滚珠丝杠副相关设备工时利用率分别由80.85%、88.52%提高至94.83%、92.83%。随着业务规模扩大，现有核心设备的使用程度提高，标的公司在既有固定资产基础上增加相关生产环节的产出，固定资产投入与

经营规模增长相适应。

4、自主生产与外部采购、外协加工相结合

标的公司结合生产经营需要，采用自主生产与代工产品采购、外协加工相结合的生产组织方式。外协加工主要涉及切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序。外部产品及加工服务的供应为标的公司内部生产和产品交付提供补充。

报告期内，代工产品及外协加工合计采购金额占采购总额的比例分别为14.39%、24.33%和21.03%。标的公司根据产品需求及内部生产安排配置自产与外部采购资源，有助于满足生产经营需要。

综上，标的公司固定资产占总资产的比例低于可比上市公司平均水平，与经营规模扩大引起的资产结构变化、产品及业务结构差异、核心设备利用水平提高以及生产组织方式相适应，具有合理性。

（二）标的公司符合“滚动功能部件行业属于重资产、资金密集型行业”的行业特征

滚动功能部件的生产涉及精密加工、磨削、检测及装配等环节，需要配备相应的生产设备和经营场所，并持续投入资金用于设备维护、更新及生产能力建设。同时，原材料备货、生产组织及客户信用期形成一定规模的营运资金占用。因此，滚动功能部件行业的重资产、资金密集型特征，体现在生产设备及场所投入和持续经营所需营运资金等方面。标的公司的具体情况如下：

1、固定资产以房屋建筑物及机器设备为主，持续服务于生产经营

报告期各期末，标的公司房屋建筑物及机器设备账面价值合计占固定资

产账面价值的比例分别为94.02%、96.18%和96.56%，固定资产主要用于生产经营。截至2026年3月31日，标的公司固定资产账面原值为10,281.13万元，主要生产设备包括型材加工中心、钻铣加工中心、滑块专用磨床、直线导轨专用磨床及内螺纹磨床等，分别承担型材及配件加工、导轨与滑块精磨、螺母内滚道加工等生产任务。

标的公司及其子公司拥有自有房产两处，建筑面积合计31,320.52平方米；拥有自有工业用地两宗，宗地面积合计46,527.24平方米。相关厂房、设备的购建及后续维护更新需要持续投入资金，符合滚动功能部件行业对生产设备和场所的投入要求。

2、标的公司资本投入强度与融资结构符合资金密集型特征

（1）通过股权融资支持经营发展

标的公司于2023年、2024年分别通过增资引入外部投资资金4,000.00万元、4,000.00万元，合计8,000.00万元。相关股权融资为标的公司经营发展及相应资金投入提供支持，与业务发展过程中的资金需求相适应。

（2）通过银行借款等方式满足生产经营资金需求

报告期各期末，标的公司资产负债率分别为63.36%、60.28%和59.40%，高于同行业可比上市公司平均水平。标的公司结合股权融资、经营积累及银行借款等资金来源，满足固定资产投入和日常生产经营中的资金需求。标的公司与同行业可比上市公司资产负债率对比情况如下：

公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
恒而达	31.46%	27.50%	20.34%
秦川机床	44.64%	44.91%	43.86%
长盛轴承	12.59%	13.41%	17.73%

公司名称	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
平均值	29.56%	28.61%	27.31%
标的公司	59.40%	60.28%	63.36%

注：数据来源于可比上市公司公开披露的定期报告。

（3）营运资金占用规模较大

标的公司总体采用“以销定产+适度备货”的生产模式，结合生产及交付安排进行原材料及产品备货。报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为8,638.21万元、8,411.20万元和8,754.16万元，整体保持稳定；应收账款账面价值分别为11,479.75万元、16,296.54万元和20,846.65万元，随销售规模扩大而增加。材料及产品备货、客户信用期等形成较大规模的营运资金占用，需要相应资金支持。

综上，标的公司在生产厂房、加工及检测设备等方面形成了相应的资产投入，并需持续安排设备维护更新及必要的新增投入；同时，生产备货和客户信用期占用一定规模的营运资金。标的公司的资产配置及资金投入与滚动功能部件行业重资产、资金密集型的行业特征相符。

（三）固定资产规模及变动情况与标的公司的经营情况的匹配情况

报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为7,578.87万元、7,258.61万元和7,465.11万元，固定资产原值分别为9,987.26万元、9,869.21万元和10,281.13万元，总体较为稳定。

报告期内，标的公司主营业务收入与期末固定资产账面原值的比较情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月/2026年3月31日	2025年度/2025年12月31日	2024年度/2024年12月31日
固定资产账面原值	10,281.13	9,869.21	9,987.26

项目	2026年1-3月 /2026年3月31日	2025年度 /2025年12月31日	2024年度 /2024年12月31日
主营业务收入	10,816.77	27,029.37	16,619.11
主营业务收入与期末固定资产原值之比（倍）	4.21	2.74	1.66

注：上述比值按主营业务收入除以期末固定资产账面原值计算，2026年1-3月主营业务收入按年化口径计算。

报告期内，标的公司主营业务收入与期末固定资产原值之比分别为1.66倍、2.74倍和4.21倍，呈上升趋势。相关比值同时受到设备使用程度、产品结构、生产及装配资源配置和外部产品供应等因素影响。随着业务规模扩大，标的公司核心加工环节设备工时利用率提高，现有生产设备得到进一步利用。

同时，标的公司通过采购代工产品满足部分产品交付需求，并将切削、钻孔等粗加工以及表面处理、热处理等非核心工序交由外协供应商完成。标的公司统筹内部加工、装配安排及外部供应，在现有固定资产基础上支持产销规模扩大。

综上，报告期内标的公司固定资产规模总体稳定，核心设备利用水平提高，内部生产及装配资源与外部产品、加工服务供应共同支持主营业务收入增长。固定资产规模及变动情况与标的公司的生产组织方式及经营情况相匹配，具有合理性。

二、结合固定资产成新率、主要设备生产效率及先进性等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况，收益法评估中对相关资本性支出考虑的充分性

（一）固定资产成新率及主要设备生产效率、技术特点

1、固定资产成新率

截至2026年3月31日，标的公司固定资产的成新率具体如下：

单位：万元

项目	账面原值	账面净值	账面净值占比	成新率
房屋建筑物	3,776.73	3,102.48	41.56%	82.15%
机器设备	5,785.33	4,105.64	55.00%	70.97%
运输设备	246.56	89.70	1.20%	36.38%
电子及其他设备	472.51	167.29	2.24%	35.40%
合计	**10,281.13**	**7,465.11**	**100.00%**	**72.61%**

截至2026年3月31日，标的公司固定资产整体成新率为72.61%，其中房屋建筑物及机器设备成新率分别为82.15%和70.97%，两类资产账面净值合计占固定资产账面净值的96.56%。现有主要生产资产具备持续使用基础，后续投入主要结合资产使用状况、维护更新需求及业务发展安排确定。运输设备、电子及其他设备的更新需求亦在相关资本性支出预测中考虑。

2、主要设备的生产效率及技术特点

标的公司主要生产设备围绕型材及配件加工、导轨和滑块磨削、螺母内滚道加工等工序配置，其加工范围、精度及工艺配套与现有产品的生产要求相适应。主要设备情况如下：

主要设备	主要用途	生产效率及技术特点
型材加工中心	用于直线滑台基座、铝型材框架等零件的多面加工。	最大加工长度为6,500mm，可满足长行程铝型材零件的加工需要；配套使用专用装夹工装，有助于减少辅助装夹及找正时间。
钻铣加工中心	用于滑座、端盖、连接座、前后座等配件的精密铣削与钻孔。	采用宽底座、箱式立柱及全支撑鞍座等结构，有助于保持加工稳定性，满足相关配件基准面、安装面等部位的加工精度要求。
滑块专用磨床	用于直线导轨滑块工作面的终加工。	加工后滑块工作面表面粗糙度Ra≤0.3μm，配套专用磨削控制软件及检验工具，有助于保持批量加工的一致性，满足滑块与导轨配合面的加工要求。
直线导轨专用磨床	用于直线导轨滚道面及基准面等部位的终加工。	配置3个磨削主轴，可在一次装夹状态下完成两侧滚道面及底部基准面的同步磨削，减少重复装夹及定位误差；最大加工长度为6,000mm。

主要设备	主要用途	生产效率及技术特点
内螺纹磨床	用于滚珠丝杠副螺母内螺纹滚道的终加工。	配置数控系统及砂轮在线修整功能，可加工公称直径12-50mm丝杠配套螺母的内滚道，与丝杠加工工序衔接，满足滚珠丝杠副配套加工要求。

上述设备通过专用加工结构、一次装夹多面加工、配套工装及检验工具等方式满足加工精度及生产组织要求。标的公司现有设备的技术配置与产品生产需要相适应，后续将结合设备使用状况及业务发展需要安排维护更新和新增投入。

（二）固定资产的未来投入及变动情况

本次评估结合现有固定资产成新状况、设备使用及生产安排，对持续经营所需的更新投入和业务发展所需的新增投入分别进行预测。其中，更新性资本性支出包括房屋建筑物、设备及其他长期资产的维护更新投入；扩张性资本性支出包括新增设备及新租赁场所装修投入。具体如下：

单位：万元

项目	2026年4-12月	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年以后
更新性资本性支出	419.96	643.16	657.22	662.86	669.58	673.90	1,030.20
扩张性资本性支出	418.07	66.00	94.00	112.00	72.00	-	-
其中：新增设备	168.40	66.00	94.00	112.00	72.00	-	-
新增装修投入	249.67	-	-	-	-	-	-
资本性支出合计	**838.02**	**709.16**	**751.22**	**774.86**	**741.58**	**673.90**	**1,030.20**

2026年4-12月，标的公司新增设备投入为168.40万元，主要用于磨床和型材加工中心配置；新增装修投入为249.67万元，主要用于子公司直驱传动新租赁场所的配套装修。上述两项合计形成扩张性资本性支出418.07万元。2027-2030年度新增设备投入分别为66.00万元、94.00万元、112.00万元和

72.00万元，与各年度生产及装配安排相衔接。

标的公司生产经营所需资源包括核心加工设备、配套加工及装配资源，以及外部产品和加工服务供应。标的公司结合现有设备利用情况，通过新增设备、完善场所配套，以及采购代工产品和外协加工服务等方式配置生产经营资源。相关投入与现有设备基础及生产组织方式相结合，能够支持预测期业务发展，具有合理性。

（三）收益法评估中对相关资本性支出考虑的充分性

1、结合资产使用状况考虑持续经营所需的维护更新投入

本次评估结合房屋建筑物、机器设备的成新状况及预计更新需求测算更新性资本性支出。现有房屋建筑物和设备的会计折旧年限与实际经济使用年限存在差异，评估基准日主要生产资产仍具备持续使用能力，相关资产根据使用状况逐步进行维护更新。本次评估在详细预测期按房屋建筑物和设备折旧金额的60%测算更新投入，其他长期资产按摊销金额的100%测算更新投入；稳定期按折旧摊销金额的100%测算更新投入，考虑长期持续经营所需的资产更新。

2026年4-12月更新性资本性支出为419.96万元，2027-2031年度分别为643.16万元、657.22万元、662.86万元、669.58万元和673.90万元，稳定期为1,030.20万元。上述预测结合资产使用及更新节奏确定，已考虑详细预测期内的维护更新和稳定期的持续投入需求。

2、结合生产及装配安排考虑业务增长所需的新增投入

本次评估在现有资产基础上，结合预测期业务规模增长及生产、装配安排，考虑新增设备和新租赁场所装修等扩张性投入。2026年度资本性支出合

计为1,246.12万元，包括2026年1-3月实际资本性支出408.09万元及2026年4-12月预测资本性支出838.02万元。2027-2030年度继续安排新增设备投入，并在各年度预测中考虑现有及新增资产的维护更新需求。

上述资本性支出与现有设备、生产及装配资源配置和外部供应安排共同支持预测期产销规模增长，与标的公司的生产组织方式相适应。资本性支出与产销量及产能扩张计划的具体匹配分析详见本问询回复之“问题4 关于收益法评估/八/（一）预测期内更新性资本性支出、扩张性资本性支出的预测情况及相关依据，是否与标的公司预测期内产销量及产能扩张计划相匹配”。

3、资本性支出与折旧摊销预测相衔接

本次评估对现有固定资产及新增设备按照相应折旧政策预测折旧，对装修等长期资产按照受益期间预测摊销。2026-2031年度，标的公司折旧摊销金额由894.05万元增加至1,030.20万元，其中计入营业成本的折旧摊销由681.28万元增加至817.43万元，相关新增资产的折旧摊销已纳入成本费用预测。稳定期更新性资本性支出为1,030.20万元，与同期折旧摊销金额相衔接，满足长期持续经营的资产更新需要。

综上，标的公司现有主要生产设备的加工能力及技术配置与产品生产要求相适应。本次评估结合固定资产成新率及实际使用状况，分别考虑维护更新、新增设备及场所配套投入，并相应预测折旧摊销，资本性支出与预测期生产经营安排及长期持续经营需求相匹配，对相关资本性支出的考虑充分。

三、标的公司其他非流动资产账面价值变动的原因，向预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例及合同相关约定，预付款项的账龄及期

后结转情况；预付款项对象的具体情况，与标的公司是否存在关联关系或其他特殊关系

（一）标的公司其他非流动资产账面价值变动的原因

报告期各期末，标的公司的其他非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
预付工程设备款	596.20	265.88	9.12
合计	**596.20**	**265.88**	**9.12**

报告期内，标的公司其他非流动资产均为预付的工程设备款，其变动主要受报告期内设备到货和长期资产购置款项支付影响。

（二）向预付款项对象采购的具体内容、采购金额、预付比例及合同相关约定，预付款项的账龄及期后结转情况

报告期各期末，标的公司按预付对象归集的预付款项金额、账龄及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	序号	预付对象	期末余额	占预付款项期末余额合计数的比例	账龄	截至2026年8月末已结转金额	截至2026年8月末已结转比例
2026年3月31日	1	Leistritz Trading Limited	579.49	97.19%	1年以内	579.49	100.00%
	2	十堰凯佳机电设备有限公司	7.32	1.23%	2-3年	7.32	100.00%
	3	佛山市汇诚兴智能设备有限公司	5.23	0.88%	1年以内	5.23	100.00%
	4	广州晶东贸易有限公司	2.66	0.45%	1年以内	2.66	100.00%
	5	东莞市久伍智能科技有限公司	1.50	0.25%	1年以内	1.50	100.00%
	合计		**596.20**	**100.00%**	/	/	/

项目	序号	预付对象	期末余额	占预付款项期末余额合计数的比例	账龄	截至2026年8月末已结转金额	截至2026年8月末已结转比例
2025年12月31日	1	Leistritz Trading Limited	198.74	74.75%	1年以内	198.74	100.00%
	2	广东精铁城机械有限公司	59.22	22.27%	1年以内	59.22	100.00%
	3	十堰凯佳机电设备有限公司	7.32	2.75%	2-3年	7.32	100.00%
	4	佛山市顺德区伦教亿全机械厂	0.60	0.23%	1年以内	0.60	100.00%
	合计		265.88	100.00%	/	/	/
2024年12月31日	1	十堰凯佳机电设备有限公司	7.32	80.26%	1-2年	7.32	100.00%
	2	广东昊堃刀具有限公司	1.80	19.74%	1年以内	1.80	100.00%
	合计		9.12	100.00%	/	/	/

如上表所示，截至2026年8月末，标的公司的预付款项均已结转完毕。

标的公司预付款项对象的具体采购内容、采购金额、预付比例及合同相关约定如下表所示：

供应商名称	采购内容	采购金额	预付比例	合同相关约定
Leistritz Trading Limited	旋风铣机床	80.00万欧元	90.00%	买方自签订合同之日起10个工作日内，买方以电汇方式支付卖方预付款30%，初验收合格后10个工作日内，买方以电汇方式支付卖方款项60%，终验收合格后15个工作日内，买方以电汇方式支付卖方款项10%
十堰凯佳机电设备有限公司	卧式丝杠端部专用退火设备	9.45万元	80.00%	合同生效后,需方向供方预付50%合同款，制作完毕（发视频）预验收合格付30%发货,余款在用户现场调试合格付清
佛山市汇诚兴智能设备有限公司	数控半自动退火设备	5.81万元	90.00%	预付订金50%,供方制作完毕发货前付40%,调试1-2款产品合格后付清余款10%
广州晶东贸易有限公司	办公电脑等	38.74万元	100.00%	京东电商平台采购，未签订合同
东莞市久伍智能科技有限公司	非标模组	5.00万元	30.00%	预付30%后开始生产，50%款到发货，发货验收合格3个月内（票到）付清20%尾款

供应商名称	采购内容	采购金额	预付比例	合同相关约定
广东精铁城机械有限公司	型材机	84.00 万元	100.00%	合同签订五个工作日内，需方向供方支付定金 30%，剩余尾款 70%交机后当月或下月开始的 6 个月内需方向供方付清
佛山市顺德区伦教亿全机械厂	自动送料丝杆切割机	3.60 万元	固定金额	在合同签订三天内，需方需向供方支付定金陆仟元，尾款通过乙方验收合格付清
广东昊堃刀具有限公司	智能刀具柜	1.80 万元	100.00%	本合同签订之日内支付合同全款

（三）预付款项对象的具体情况，与标的公司是否存在关联关系或其他特殊关系

报告期各期末，标的公司预付款项对象的具体情况，是否存在关联关系或其他特殊关系的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本/已发行总款额	注册地	企业性质	是否存在关联关系/其他特殊关系
Leistritz Trading Limited	2011-10-27	1 港元	中国香港	境外公司	否
十堰凯佳机电设备有限公司	2009-03-11	100.00 万元	湖北十堰	民营企业	否
佛山市汇诚兴智能设备有限公司	2025-07-03	100.00 万元	广东佛山	民营企业	否
广州晶东贸易有限公司	2007-07-31	1,030,000.00 万元	广东广州	上市公司子公司	否
东莞市久伍智能科技有限公司	2018-08-30	950.00 万元	广东东莞	民营企业	否
广东精铁城机械有限公司	2021-11-05	625.00 万元	广东恩平	民营企业	否
佛山市顺德区伦教亿全机械厂	2015-05-28	-	广东佛山	个体工商户	否
广东昊堃刀具有限公司	2020-08-19	500.00 万元	广东东莞	民营企业	否

注：Leistritz Trading Limited 是德国知名的旋风铣生产企业 Leistritz（莱斯特瑞兹）集团旗下公司 。

四、投资活动现金流出的具体流向，现金流出金额与相关资产规模变动的匹配性

报告期内，标的公司投资活动现金流出项目如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	408.09	772.56	472.05
投资支付的现金	-	-	2.00
投资活动现金流出小计	408.09	772.56	474.05

报告期内标的公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，主要系支付机器设备、房屋建筑物、软件等购置款；2024 年度投资支付的现金系购买理财款。

报告期内，投资活动现金流出与相关资产规模变动匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度
投资活动现金流出			
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	408.09	772.56	472.05
投资支付的现金	-	-	2.00
投资活动现金流出小计	408.09	772.56	474.05
相关资产增加金额			
固定资产原值本期增加	411.92	1,227.38	613.26
无形资产原值本期增加	-	36.13	39.46
其他非流动资产本期增加（预付工程设备款）	390.42	359.29	5.30
交易性金融资产成本本期增加	-	-	2.00
相关资产增加金额小计	802.34	1,622.80	660.02

其中，报告期内主要新增固定资产情况如下：

单位：万元

年度	项目	资产类别	资产原值
2026 年 1-3 月	型材加工中心 DHV-Z2565	机器设备	256.64
	立式滑块磨床 S-800（4 台）	机器设备	46.73
	小计		**303.37**
2025 年度	博泰一厂二期扩建	房屋建筑物	279.05
	台群精机 T-500s（10 台）	机器设备	142.48
	磨床 S-800（8 台）	机器设备	116.81
	磨床 G2000（3 台）	机器设备	107.52
	台群精机 T-V856S（4 台）	机器设备	71.15
	磨床 G1000（2 台）	机器设备	65.49
	兴华厂房围墙	房屋建筑物	35.78
	数控外圆磨床（2 台）	机器设备	31.86
	艾迪升牌数控车床 B46P（2 台）	机器设备	25.66
	越野乘用车	运输设备	22.99
	艾迪升牌数控车床 B52P	机器设备	14.16
	小计		**912.95**
2024 年度	立式加工中心 SV-855（10 台）	机器设备	248.25
	立轴矩台平面磨床	机器设备	50.44
	加工中心 BST-V3000	机器设备	29.20
	钻攻中心 T-745	机器设备	15.93
	滑块清洗烘干机	机器设备	15.04
	模组锁导轨螺丝机	机器设备	15.04
	BTH17 底座锁螺丝机	机器设备	12.65
	比亚迪小汽车（白色）	运输设备	10.96
	小计		**397.51**

标的公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，均与标的公司生产经营及产能扩建相关，不存在与主营业务无关的异常资金流出。

投资活动现金流出与相关资产规模变动之间存在一定差异，主要系以下原因所致：

1、时间性及结算时点差异：未到付款期的购建款项通过应付账款结算，资产确认时点与资金支付时点存在时间差，造成长期资产原值增加与投资活动现金流出之间的差异。

2、非现金结算差异：标的公司部分购建长期资产款项系以销售商品收到的承兑汇票或供应链票据背书转让方式支付给设备供应商，承兑汇票或供应链票据背书支付未发生实际货币资金流出，不计入购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，但相应资产已确认增加，由此形成长期资产原值增加与投资活动现金流出之间的差异。

综上，标的公司投资活动现金流出均具有真实、合理的商业背景，各期现金流出金额与相关资产规模变动之间的差异存在合理原因，二者具备匹配性。

五、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师履行了以下核查程序：

1、获取标的公司报告期内的固定资产明细表及相关财务资料、产销和核心设备利用情况、原材料及代工产品采购、外协加工资料，查询可比公司公开披露信息，结合产品及业务结构、资产配置和生产组织方式，分析固定资产占比差异、与行业特征的关系以及固定资产规模及变动与经营情况的匹配性；

2、获取标的公司报告期各期末预付款项明细表，复核加计是否正确，并与总账数、财务报表数核对是否相符；了解预付款项的账龄分布及期后结转

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

情况；

3、抽查预付款项相关的采购合同、付款审批单、银行付款凭证等原始凭证，核实预付款项的真实性，核查预付比例与合同约定是否一致，付款金额与合同约定是否匹配；

4、获取标的公司现金流量表，复核投资活动现金流出列报分类是否准确；

5、复核标的公司对投资活动相关往来款的明细，核查是否存在投资款项挂账往来、未及时计入对应资产科目、未在投资现金流完整反映的情况，分析往来科目变动与投资现金流出的勾稽关系；

6、获取标的公司固定资产明细表及主要设备技术资料，了解固定资产成新状况、主要设备生产效率及技术特点，分析现有资产与产品生产要求的匹配性；

7、查阅资产评估报告、评估说明及相关测算资料，结合资产维护更新、新增设备及场所投入安排，复核更新性和扩张性资本性支出的预测依据及其与折旧摊销的衔接，分析相关投入与预测期业务发展的匹配性及稳定期资产更新投入的充分性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司固定资产占总资产的比例低于可比公司平均水平，主要与资产结构、产品及业务结构、核心设备利用水平和生产组织方式等差异有关，具有合理性。标的公司已形成生产厂房、加工及检测设备等资产投入，生产备货和客户信用期形成一定规模的营运资金占用，符合

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

滚动功能部件行业重资产、资金密集型的行业特征。报告期内，标的公司固定资产规模总体稳定，核心设备利用水平提高，内部生产及装配资源与外部产品、加工服务供应共同支持经营规模增长，固定资产规模及变动情况与生产经营相匹配；

2、标的公司报告期各期末预付款项余额真实、准确，预付款项主要系向供应商等发生的正常经营性预付款，标的公司向主要预付款项对象采购的内容、采购金额、预付比例及合同相关约定与实际情况基本一致，具有商业合理性。标的公司预付款项期后结转情况正常，不存在大额预付款项长期未结转的情形，供应商与标的公司不存在关联关系或其他特殊关系；

3、标的公司投资活动现金流出主要为购建与生产经营相关的长期资产支出，具有真实、合理的商业背景，在剔除时间性及结算时点差异及非现金结算影响后，投资活动现金流出金额与相关资产规模变动具备匹配性；

4、标的公司主要生产资产具备持续使用基础，主要设备的生产效率及技术配置与现有产品的生产要求相适应，固定资产的未来投入及变动结合设备使用状况、维护更新需求和业务发展安排确定。会计师复核了评估机构相关测算，本次收益法评估已考虑现有资产维护更新、新增设备及租赁场所装修等投入，结合资产使用安排测算折旧摊销，并考虑稳定期持续经营所需的资产更新，相关资本性支出与预测期业务发展及生产供应安排相匹配，对相关投入的考虑具有充分性。

[以下无正文]

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼　　电话(Tel):0591-87852574　　传　真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China　　Http://www.fjhxcpa.com　　邮政编码(Postcode):350003

（本页无正文，为《华兴会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海证券交易所<关于福建睿能科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函>回复之专项核查意见》之签盖页）

华兴会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：
（项目合伙人）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国福州市　　2026 年 11 月 18 日

统一社会信用代码

91350100084343026U

营业执照

（副　本）副本编号：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。

仅供出国报告使用。

名　　称	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）	出 资 额	贰仟贰佰零伍万肆仟圆整
类　　型	特殊普通合伙企业	成立日期	2013年12月09日
执行事务合伙人	童益恭	主要经营场所	福建省福州市鼓楼区湖东路152号中山大厦B座7-9楼

经营范围　审查会计报表、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、出具有关报告；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、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（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）

登记机关　福州市鼓楼区市场监督管理局

2026 年 8 月 4 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告

国家市场监督管理总局监制

会计师事务所

执业证书

名　　称：华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：童益恭

主任会计师：

经营场所：福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：35010001

批准执业文号：闽财会(2013)46号

批准执业日期：2013年11月29日

仅供出具报告使用

证书序号：0014303

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：福建省财政厅

二〇二四年二月五日

中华人民共和国财政部制



姓　　名　叶如意
性　　别　男
出生日期　1985-10-06
工作单位　福建华兴会计师事务所（特
殊普通合伙）
身份证号码　352227198510062156
Full name
Sex
Date of birth
Working unit
Identity card No.

证书编号：350100012244
No. of Certificate

批准注册协会：福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2013 年 10 月 25 日
Date of Issuance

福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
350132004961

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.

CPA任职资格检查合格
FJICPA
有效期至2021年6月30日

验证证书真实有效
姓名:叶如意
注册编号:350100012244

年 /y　月 /m　日 /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

中国注册会计师协会

姓　名　林文佳
Full name
性　别　女
Sex
出生日期　1988-11-09
Date of birth
工作单位　福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
Working unit
身份证号码　350103198811092721
Identity card No.



福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
350132004961 1

证书编号：350100010094
No. of Certificate

批准注册协会：福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2019 年 04 月 30 日
Date of Issuance /y /m /d

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.

CPA任职资格检查合格 FJICPA 有效期至2021年04月30日

验证证书真实有效
姓名:林文佳
注师编号:350100010094

年 /y　月 /m　日 /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓　名　李明华
Full name
性　别　女
Sex
出生日期　1993-05-02
Date of birth
工作单位　华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
Working unit
身份证号码　352227199305024825
Identity card No.



华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
3501320049611

李明华　350100010253

证书编号：350100010253
No. of Certificate

批准注册协会：福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPA's

发证日期：2024 年 02 月 29 日
Date of Issuance　/y　/m　/d

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.

年　月　日
/y　/m　/d