关于哈森商贸（中国）股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金
暨关联交易的申请的审核问询函的回复

众环专字(2026)0600195 号

上海证券交易所：

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）为哈森商贸（中国）股份有限公司（以下简称“上市公司”或“哈森商贸公司”）发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易项目的审计机构。

2026 年 6 月 26 日，上海证券交易所出具了《关于哈森商贸（中国）股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易的申请的审核问询函》（以下简称“问询函”），我们以对苏州郎克斯精密五金有限公司（以下简称“标的公司”或“苏州郎克斯”）相关财务报表执行的审计工作为依据，对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序，现将核查情况说明如下：

问题 7. 关于客户：

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司对前五大客户的销售收入分别为 39,777.98 万元、64,083.25 万元，占当期营业收入的比例分别为 98.38%、94.97%，其中第一大客户立讯精密的收入占比均超过 50%，客户集中度较高；（2）报告期内，立讯精密、钇禄智能等公司既为标的公司客户，也为其供应商。

请公司披露：（1）标的公司主要直接客户对应的终端客户及销售情况；标的公司客户集中的原因，相关客户在行业中的地位与经营状况，是否存在重大不确定性风险；（2）标的公司与前五大客户的合作历史、稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险；（3）标的公司与主要客户是否存在关联关系，相关交易的定价原则及公允性；（4）标的公司主要产品应用领域和下游需求情况，技术路线是否属于行业主流，能否适应行业技术迭代情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等；（5）标的公司及其下游客户所在行业的产业政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，相关政策变化是否会对标的公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响；（6）报告期内同为标的公司客户及供应商的具体情况，相关公司的基本情况及下游终端客户情况；与标的公司的交易背景及商业合理性，交易模式是否符合行业惯

例；向标的公司采购及销售产品与上述公司主营业务及经营规模的匹配情况，并分析相关采购及销售交易的真实性。

请独立财务顾问和会计师核查以上事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）标的公司主要直接客户对应的终端客户及销售情况；标的公司客户集中的原因，相关客户在行业中的地位与经营状况，是否存在重大不确定性风险

1、标的公司主要直接客户对应的终端客户及销售情况

单位：万元

期间	客户	收入金额	占比	主要销售内容	对应终端客户
2026 年 1-5 月	蓝思科技股份有限公司	12,211.58	43.42%	手机类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	立讯精密工业股份有限公司	7,599.67	27.02%	手机类产品、笔电类产品、穿戴类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	上海比亚迪电子有限公司	5,225.76	18.58%	手机类产品	上市公司已申请豁免披露
	合计	**25,037.01**	**89.02%**	-	-
2025 年度	立讯精密工业股份有限公司	33,834.56	50.13%	手机类产品、笔电类产品、穿戴类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	上海比亚迪电子有限公司	16,797.68	24.89%	手机类产品	上市公司已申请豁免披露
	蓝思科技股份有限公司	9,573.68	14.18%	手机类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	银邦金属复合材料股份有限公司	1,160.35	1.72%	手机类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	合计	**61,366.28**	**90.93%**	-	-
2024 年度	上海比亚迪电子有限公司	20,564.38	50.86%	手机类产品	上市公司已申请豁免披露
	立讯精密工业股份有限公司	12,866.48	31.83%	手机类产品、笔电类产品、穿戴类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	怡力精密制造有限公司	3,138.02	7.76%	穿戴类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	银邦金属复合材料股份有限公司	3,006.46	7.44%	手机类产品、其他产品	上市公司已申请豁免披露
	合计	**39,575.35**	**97.88%**	-	-

注：怡力精密制造有限公司系歌尔股份子公司。

注：在本回复中，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。

2、标的公司客户集中的原因

标的公司主要客户为立讯精密、比亚迪、蓝思科技等提供电子制造服务的头部企业。报告期内，标的公司主要客户较为集中，向主要客户的销售收入占当期营业收入的比例较高，分别为 97.88%、90.93%和 89.02%，主要系消费电子行业集中度较高，标的公司客户多为提供电子制造服务的头部企业，订单需求量较大，标的公司现阶段现有产能优先保障核心客户订单交付需求，因此标的公司客户集中度较高具有合理性。

3、相关客户在行业中的地位与经营状况，是否存在重大不确定性风险

2024 及 2025 年，标的公司主要客户行业地位与经营情况如下：

单位：万元

年度	相关客户	营业收入	净利润	经营活动现金流净额	资产负债率
2025 年度/2025 年 12 月 31 日	立讯精密（002475.SZ）	33,234,444.30	1,817,023.70	1,732,533.00	66.07%
	比亚迪电子（0285.HK）	17,947,740.40	351,457.20	1,876,844.30	58.81%
	蓝思科技（300433.SZ）	7,440,973.20	404,076.40	1,146,499.90	34.68%
	银邦股份（300337.SZ）	637,162.79	4,486.45	-50,448.09	73.91%
	歌尔股份（002241.SZ）	9,627,780.23	383,280.82	684,887.72	58.85%
2024 年度/2024 年 12 月 31 日	立讯精密（002475.SZ）	26,879,473.80	1,457,904.40	2,711,691.00	62.16%
	比亚迪电子（0285.HK）	17,730,554.90	426,563.80	671,367.10	64.14%
	蓝思科技（300433.SZ）	6,989,677.60	367,685.50	1,088,884.10	39.71%
	银邦股份（300337.SZ）	533,559.84	5,675.05	-41,617.02	71.66%
	歌尔股份（002241.SZ）	10,067,511.62	258,628.91	620,045.22	58.83%

注 1：数据来源为 Wind；

注 2：怡力精密系歌尔股份子公司。

（1）立讯精密：

立讯精密在精密智造解决方案领域稳居全球第四、中国大陆榜首。连续三年（2023 年至 2025 年）跻身《财富》世界 500 强榜单。连续三年荣登“《财富》世界 500 强”榜单，位列“2025 年中国电子元件行业骨干企业”第 1 名。重要子公司荣获“中国民营企业 500 强”及“中国制造业民营企业 500 强”称号。作为全球领先的精密智造解决方案提供商，与超百家《财富》世界 500 强企业建立深度互信合作。在消费电子、汽车电子、通信与数据中心等核心业务线均确立了全球领先优势。

（2）比亚迪电子：

比亚迪电子是全球领先的高科技创新产品提供商，依托电子信息技术、人工智能技术、5G 和物联网技术、热管理技术、新材料技术、精密模具技术和数字化制造等核心优势，为全球客户提供一站式产品解决方案。比亚迪电子业务涵盖智能手机、电脑、新能源汽车、

AI 算力基础设施、智能家居、游戏硬件、无人机、3D 打印机、物联网、机器人、通信设备等多元化市场领域。

比亚迪电子持续深耕全球高端智能手机精密零部件及整机制造，维持全球核心供应商地位；零部件板块保持海内外旗舰手机供应链领先地位，同时拓展可穿戴、智能家居领域合作。受益于海外大客户组装份额提升，组装业务规模稳步扩张，深度嵌入全球客户创新链，不仅体现制造实力，更是深度融入客户研发体系的核心标志。

（3）蓝思科技：

蓝思科技是业内领先的 AI 硬件全产业链一站式精密制造解决方案提供商，以科技创新为核心、智能智造为驱动，业务覆盖 AI 智能终端（包含智能手机、AI 眼镜、智能汽车、具身智能等）、AI 服务器、商业航天等产品的结构件、功能模组、整机组装等。

在智能手机与 AI 眼镜行业，蓝思科技是全球中高端智能手机盖板和金属结构件行业龙头，在国内外高端手机品牌客户长期维持领先市场份额。在玻璃、金属等各类材料上积累了超过 30 年研发经验，拥有全球领先的精密制造能力。

（4）银邦股份：

银邦股份为我国铝压延加工行业的领先企业之一，拥有强大的研发能力、先进的制造设备、精密的检测仪器、先进的工艺流程和严格的质量管控体系，优质的产品获得了国内外客户的高度认可，其中“铝基层状复合材料”被江苏省工信厅认定为省级专精特新产品，银邦品牌被江苏省商务厅认定为“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”。

（5）怡力精密

怡力精密系歌尔股份全资子公司。歌尔股份 2025 年度中国电子元器件骨干企业百强榜单第 6 位、2025 年度中国电子信息竞争力百强企业第 16 位、2025 年中国民营企业 500 强第 102 位、2025 年中国制造业民营企业 500 强第 71 位及 2025 年中国品牌 500 强第 135 位。歌尔股份入选 2025 年《财富》中国科技 50 强，获得 2025 年度中国电子元件行业协会科技进步一等奖、德国红点产品设计奖等多项荣誉。

歌尔股份在微型扬声器、MEMS 声学传感器、AI 智能眼镜、MR 混合现实、智能可穿戴、智能无线耳机、智能游戏主机及配件等领域内占据领先的市场地位。歌尔股份具有广受认可的精密制造能力和良好的行业口碑，依托在精密制造领域内的核心能力和长期经验积累，构建了行业领先的精密制造能力。歌尔股份主要开发、制造和销售光电子器件、电子元件、印制电路板，产品广泛应用于智能可穿戴设备、虚拟现实（VR）设备、智能手机及智能音响等领域，是消费电子产业链中的重要供应商。

综上，报告期内核心客户均为细分行业头部企业，经营稳定，不存在重大不确定性风险。

（二）标的公司与前五大客户的合作历史、稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险

1、标的公司与前五大客户的合作历史

报告期内，标的公司前五大客户合作历史如下表所示：

序号	公司名称	合作历史
1	立讯精密工业股份有限公司	2021 年建立合作关系，主要承接苹果、三星等品牌产品 CNC 精密加工订单。
2	上海比亚迪电子有限公司	2020 年建立合作关系，主要承接苹果订单。
3	蓝思科技股份有限公司	2022 年建立合作关系，主要承接苹果、小米等订单。
4	钇禄智能科技（扬州）有限公司	2024 年建立合作关系，钇禄智能曾为标的公司关联方，具备金属结构件加工能力。标的公司将自身产能不足的订单委托钇禄智能进行加工。
5	银邦金属复合材料股份有限公司	2023 年建立合作关系，主要承接华为等相关品牌的订单。
6	怡力精密制造有限公司	2024 年建立合作关系，主要承接三星相关配套产品订单。
7	东莞市旭锐精密科技有限公司	2023 年建立合作关系，主要承接华为相关产品订单。
8	辰胜集成科技股份有限公司	2025 年建立合作关系，主要承接相关三星产品。
9	广东中泰金属材料有限公司	2024 年建立合作关系，主要收购铝屑。

2、标的公司与主要客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险

报告期内，标的公司前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	收入	占营业收入比例（%）
2026 年 1-5 月			
1	蓝思科技股份有限公司	12,211.58	43.42
2	立讯精密工业股份有限公司	7,599.67	27.02
3	上海比亚迪电子有限公司	5,225.76	18.58
4	辰胜集成科技股份有限公司	1,197.65	4.26
5	广东中泰金属材料有限公司	1,029.03	3.66
合计		**27,263.69**	**96.94**
2025 年度			
1	立讯精密工业股份有限公司	33,834.56	50.14
2	上海比亚迪电子有限公司	16,797.68	24.89
3	蓝思科技股份有限公司	9,573.68	14.19

序号	公司名称	收入	占营业收入比例（%）
4	钇禄智能科技（扬州）有限公司	2,716.98	4.03
5	银邦金属复合材料股份有限公司	1,160.35	1.72
合计		**64,083.25**	**94.97**
2024 年度			
1	上海比亚迪电子有限公司	20,564.38	50.86
2	立讯精密工业股份有限公司	12,866.49	31.82
3	怡力精密制造有限公司	3,138.03	7.76
4	银邦金属复合材料股份有限公司	3,006.45	7.44
5	东莞市旭锐精密科技有限公司	202.63	0.50
合计		**39,777.98**	**98.38**

报告期内，标的公司向前五大客户销售金额分别为 39,777.98 万元、64,083.25 万元和 27,263.69 万元，占营业收入的比例分别为 98.38%、94.97%和 96.94%，客户集中度较高。

标的公司所服务的消费电子领域，特别是苹果、三星、小米等主流品牌，通常设有严格的供应商认证体系，需对供应商的研发创新能力、规模化生产交付能力、工艺技术及质量控制能力等进行长期考察与验证。同时，客户更换供应商往往涉及较高的转换成本和经营风险，因此双方合作关系一经确立，一般不会轻易变更，客户合作稳定性较强。为保持自身声誉、市场地位及生产经营的稳定性，不会轻易更换已通过认证的供应商。同时，标的公司与主要客户的研发团队保持长期、密切的联系，深度参与新产品前期研发过程，被替代风险相对较小。

综上分析，报告期内，标的公司与主要客户合作稳定，具备可持续性，客户流失风险较低。

（三）标的公司与主要客户是否存在关联关系，相关交易的定价原则及公允性

1、标的公司与主要客户是否存在关联关系

报告期内，标的公司与钇禄智能存在关联关系，具体情况参见本回复问题十一之“一”之“（一）钇禄智能、鼎之鑫的基本情况，与标的公司的关联关系和交易背景”。

除钇禄智能外，标的公司与其他主要客户不存在关联关系。

2、相关交易的定价原则及公允性

标的公司与钇禄智能的定价原则及公允性参见“本回复问题十一”之“一”之“（二）报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫同时存在关联销售和关联采购交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性”。

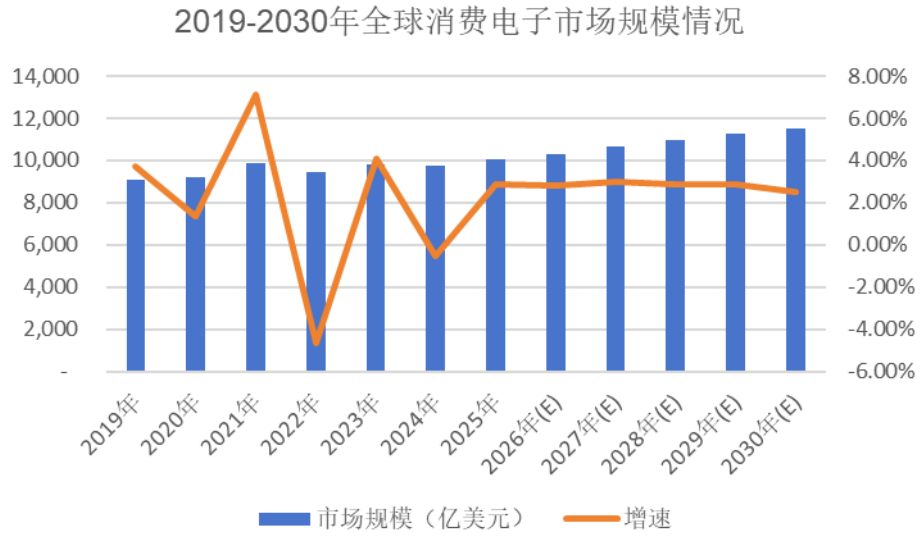
除钇禄智能外，标的公司与其他主要客户定价主要依据客户订单价格，标的公司与客户协商后统一定价，价格公允。

（四）标的公司主要产品应用领域和下游需求情况，技术路线是否属于行业主流，能否适应行业技术迭代情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

1、标的公司主要产品应用领域和下游需求情况

标的公司长期从事精密金属结构件制造业务，主营业务为 3C 消费电子精密金属结构件的研发、生产和销售。标的公司主要产品应用于消费电子领域，具体涵盖智能手机中框、智能手机背板、平板电脑外壳、笔记本电脑外壳、智能手表表壳等。

消费电子行业是全球科技领域的重要组成部分，产品涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能可穿戴设备等。在芯片、显示、通信、传感等技术持续进步以及市场竞争日趋激烈的共同推动下，行业产品更新迭代速度显著加快，产品更新周期持续缩短，市场规模稳步增长。根据 Statista 机构公布的数据，2025 年全球消费电子市场规模首次突破 1 万亿美元，消费电子市场重回增势，预计到 2030 年，全球市场规模将达到 11,537 亿美元，2025 年至 2030 年复合年均增长率为 2.81%。



数据来源：Statista

消费电子精密金属结构件制造行业是消费电子产业链的关键环节，近年来在技术创新与市场需求的双重驱动下展现出持续增长势头。从技术创新看，钛合金、高性能铝合金、钛铝合金等轻质高强度材料的应用渗透率逐步提升，精密锻压、多轴 CNC 加工、冲压、MIM、表面处理等工艺技术持续成熟，共同推动了消费电子精密结构件需求的增长。从终端需求看，智能手机、可穿戴设备、笔记本电脑、平板电脑等产品快速迭代升级，对高精度、轻量化、

高强度结构件的需求持续攀升，推动行业向精密化、功能化方向演进，为消费电子精密金属结构件制造行业创造市场空间。

2、技术路线属于行业主流，能适应行业技术迭代情况

（1）标的公司技术路线属于行业主流

标的公司深耕于精密金属加工领域，全面掌握不锈钢、铜合金、铝合金、钛铝合金、钛合金等多种复合材料的精密加工工艺，掌握四轴/五轴 CNC 加工工艺，超高强板材深拉深、高强轻质合金板材冲击液压成形、冷热径向锻造、短流程模锻及自由锻等先进锻压工艺。同行业可比公司的技术路线情况如下：

可比公司	技术路线
科森科技	掌握了精密模具、冲压、锻压、切削、压铸、CNC、真空镀膜、阳极氧化、金属粉末注射成型、激光切割和焊接、精密注塑等一整套完备的精密金属、塑胶制造服务和配套技术方法
胜利精密	镁合金的半固态压铸技术、CNC、后处理等技术；掌握了玻璃盖板的成型（2D、3D）、丝印（2D 玻璃、3D 玻璃、复合板）、贴合技术（2D、3D）、表面处理技术（AG、AF、AR）等一系列核心技术
福立旺	熟练掌握精细线成型、高精密车铣复合成型、高速连续冲压成型、金属嵌件注塑成型、金属粉末注射成型、管件 3D 折弯成型、微米级金属湿拉等多种精密金属零件成型工艺以及精密金属部件组装工艺
春秋电子	制作工艺包括成型、喷漆、冲压、CNC、阳极、全铣、模内转印等
统联精密	具有 MIM、四轴/五轴 CNC 加工、激光加工、线切割、车铣复合、压铸、冲压、精密注塑、3D 打印、半固态压铸、液态金属等多样化精密零部件制造能力，覆盖不锈钢、钛合金、镁合金、铝合金、钛铝合金、塑胶等材料的应用
精研科技	以 MIM 零部件及组件产品制造为核心，配置了 MIM、CNC、3D 打印等成型技术，以及热处理工艺与抛光、PVD 等表面处理技术
标的公司	具有锻压、CNC 等精密金属加工工艺，掌握四轴/五轴 CNC 加工工艺，超高强板材深拉深、高强轻质合金板材冲击液压成形、冷热径向锻造、短流程模锻及自由锻等先进锻压工艺，覆盖不锈钢、铜合金、铝合金、钛铝合金、钛合金等多种复合材料

锻压、CNC 等工艺系消费电子精密金属结构件制造领域主流工艺，行业内多家可比公司已掌握并规模化应用于消费电子精密金属结构件生产。标的公司已进入比亚迪电子、立讯精密、蓝思科技等知名 EMS 厂商的合格供应商体系，产品终端应用于苹果、三星等国际龙头消费电子品牌。龙头品牌厂商对生产技术路线的选择在一定程度上代表了行业主流方向。

（2）标的公司能适应行业技术迭代情况

消费电子精密金属结构件制造行业的技术迭代方向受终端产品更新迭代趋势的影响。现阶段，精密锻压、多轴数控 CNC 加工、冲压、MIM 加工、表面处理等相关工艺技术已实现技术成熟，并完成规模化产业化落地应用。在下游消费电子产品迭代周期持续缩短，终端产

品对结构件轻薄化、耐久性能指标要求逐步提升的背景下，消费电子精密金属结构件制造工艺技术将向高精度、轻量化、高强度维度发展，具体情况如下：

迭代方向	技术迭代的具体情况	标的公司情况
精密加工要求持续提升	终端产品轻薄化对结构件的尺寸精度与品质一致性提出更高要求，为适应上述变化，行业内普遍通过优化关键工艺参数、加强过程控制及增强检测能力等方式提升产品精度	标的公司致力于提高产品加工精度，减少后加工余量，为客户节省后加工成本，提高公司核心竞争力。如：手机边框 CNC 加工余量从 1.5~3.0mm 提升至 0.5~0.8mm
精密金属结构件重量持续减轻	终端便携性需求要求结构件持续减重，行业主要通过两条路径实现：一是采用钛合金、钛铝合金等轻质高强材料替代传统材料；二是推广一体化成型工艺，减少拼接件与装配环节，实现整体减重	标的公司已掌握铝合金、钛合金、钛铝合金等多种复合材料的精密加工工艺以及钛铝复合材手机边框一体化成型工艺，公司已批量生产的多款产品使用手机边框一体化成型工艺
精密金属结构件强度指标不断提升	为满足整机抗跌落、抗弯折等力学性能要求，智能手机边框、背板及笔记本电脑外壳等产品的强度标准持续提高，行业内普遍通过采用 7 系高强度铝合金、钛合金、钛铝合金等轻质高强材料的方式，提升产品力学特性	标的公司已掌握铝合金、钛合金、钛铝合金等多种复合材料的精密加工工艺，公司生产的产品中有多款使用 7 系高强度铝合金、钛铝合金、钛合金等轻质高强材料

消费电子精密金属结构件行业工艺技术已趋成熟，技术路线稳定。标的公司自身工艺成熟可靠，技术团队经验丰富，能够依托生产过程中的持续积累与改进，快速调整工艺方案以适配新材料及新产品形态。同时，标的公司与苹果、三星等头部品牌的电子制造服务商比亚迪电子、立讯精密、蓝思科技保持长期、稳定的合作关系，深度参与客户新品的前期开发阶段，与客户研发中心紧密对接，从而提前预判技术迭代方向及工艺需求变化。因此，标的公司能适应行业技术迭代。

3、具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

凭借工艺技术成熟稳定、能快速响应客户需求、产品质量可靠稳定等优势，标的公司已与国内知名 EMS 企业建立稳定合作关系，成功进入苹果、三星等全球知名消费电子品牌供应链体系，并实质性参与配套研发。标的公司经过长期的技术与经验积累，具备较强的技术能力，在行业内拥有了良好的口碑和一定的知名度，公司具备开拓其它客户的技术能力。在巩固原有老客户合作关系的基础上，公司亦通过主动拜访、客户引荐、新客户主动寻求合作等方式积极拓展新客户。

通过维护现有客户以及不断拓展新客户，标的公司报告期内销售规模逐年增长。截至2026年9月30日，标的公司在手订单规模为9,302.30万元，在手订单金额持续维持在较充足的水平。

（五）标的公司及其下游客户所在行业的产业政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，相关政策变化是否会对标的公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

近年来，国家相继出台《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》《关于促进电子产品消费的若干措施》《机械行业稳增长工作方案》《有色金属行业稳增长工作方案》《工业和信息化部等三部委关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》《电子信息制造业2025－2026年稳增长行动方案》《贯彻实施〈国家标准化发展纲要〉行动计划》等一系列政策文件，提出发展高可靠、高强度、高品质基础零部件，促进铸造、锻造等基础制造工艺绿色化、高效化、精细化、智能化发展，提升先进产能供给水平；加快电子产品技术创新，顺应新一轮科技革命和产业变革趋势，推动供给端技术创新和产业升级，推动手机、个人计算机、家庭网关设备、视听设备、服务器等整机和零部件迭代升级。上述政策包含国家中长期政策、扩大内需和深化供给侧结构性改革、产业升级等多层次政策不属于阶段性政策，为行业发展提供了稳定良好的发展基础。

消费电子领域的市场需求除受消费刺激政策驱动外，亦受益于消费电子产品自身更新迭代速度快、换新周期约为2-3年的内生特点，市场需求具有可持续性。同时，AI手机、折叠屏等新技术、新产品的持续涌现，也为下游消费电子市场注入新的增长动力，进一步支撑市场需求的持续性，故下游市场需求具有持续性。

标的公司的主要客户为国内知名的电子制造服务商，此类客户资本实力雄厚、抗风险能力强，产业政策的常规波动不会对其经营稳定性产生重大不利影响。标的公司与主要客户的合作关系系基于自身工艺技术水平、产品品质保障及交付稳定性等综合优势所建立的商业合作，在客户供应链体系中占据重要地位，合作基础稳固、客户黏性较强，受政策变化的影响有限。

综上，标的公司及其下游客户所在行业的产业政策及其影响下的市场需求不具有阶段性特征，相关政策变化不会对标的公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

（六）报告期内同为标的公司客户及供应商的具体情况，相关公司的基本情况及下游终端客户情况；与标的公司的交易背景及商业合理性，交易模式是否符合行业惯例；向标

的公司采购及销售产品与上述公司主营业务及经营规模的匹配情况，并分析相关采购及销售交易的真实性

1、报告期内同为标的公司客户及供应商的具体情况，相关公司的基本情况及下游终端客户情况

（1）报告期内同为标的公司客户及供应商的具体情况

报告期内同为标的公司客户及供应商的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	主要交易产品	交易类型	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
立讯精密工业股份有限公司	笔电类产品、穿戴类产品、手机类产品、原材料	销售	7,599.67	33,834.56	12,866.49
	铝屑、刀具、工具、治具	采购	3,118.35	13,704.95	8,101.35
蓝思科技股份有限公司	手机类产品、原材料	销售	12,211.58	9,573.68	55.80
	铝屑、刀具	采购	1,784.82	49.09	-
钇禄智能科技（扬州）有限公司	手机类产品、铝屑、原材料	销售	447.28	2,716.98	20.00
	委外加工、产成品、刀具、工具、治具	采购	7,655.39	9,434.31	150.27
辰胜集成科技股份有限公司	手机类产品、原材料	销售	1,197.65	790.93	
	刀具、工具、治具	采购	3.23	5.57	2.05
怡力精密制造有限公司	手机类产品、穿戴类产品、原材料	销售	-37.83	476.35	3,138.03
	委外加工、治具	采购	-	-69.12	317.61
江苏芸霏科技有限公司	原材料	销售	-	234.29	9.62
	委外加工、刀具、	采购	-	-19.97	1,238.30
江苏海硕精密制造有限公司	手机类产品、原材料	销售	-	131.77	-
	委外加工	采购	-	198.55	33.71
宝应海晟精密科技有限公司	原材料	销售	-	86.36	-
	刀具、工具、治具、耗材	采购	-289.00	1,277.20	217.57
常州市恒晁工具制造有限公司	原材料	销售	-	18.47	-
	刀具	采购	-	4.24	2.02
常州市兴强工具有限公司	原材料	销售	-	0.89	-
	刀具	采购	7.53	48.29	218.16
昆山博易特五金科技有限公司	原材料	销售	-	0.32	-
	刀具	采购	-	8.53	30.92

公司名称	主要交易产品	交易类型	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
山东创新精密科技有限公司	原材料	销售	-	-1.37	-
	原材料	采购	-	104.85	134.97
赫比（上海）金属工业有限公司	手机类产品、原材料	销售	-	2.00	53.27
	半成品	采购	-	-6.78	184.12
昆山欣和亚金属材料有限公司	铝屑	销售	-	-	41.22
	原材料	采购	-	-	0.47
东莞市诚钦科技有限公司	手机类产品	销售	-	-	27.19
	成品	采购	-	-	0.40
盐城鼎之鑫精密工业有限公司	其他	销售	-	-	21.43
	委外加工、原材料、成品、工具、治具、模具	采购	-	219.24	1,216.43
西安珠圆智能科技有限公司	原材料	销售	-	-	15.23
	委外加工	采购	-	-5.51	273.58
本炜技术（盐城）有限公司	原材料	销售	-	-	9.53
	委外加工	采购	-	-39.14	251.94
广西惠科精密智能科技有限公司	原材料	销售	-	-	6.73
	委外加工	采购	-	-	163.32
湖南富兰地工具股份有限公司	原材料	销售	4.83	-	-
	刀具	采购	9.59	165.11	-

注：□上述金额为负数主要系退货或冲回采购暂估所致；

□上述采购金额为主营业务相关采购，不含长期资产采购等非主营业务相关采购。

（2）相关公司的基本情况及下游终端客户情况

标的公司向同为标的公司客户及供应商销售的产品及终端客户如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	2026 年 1-5 月销售金额	2025 年销售金额	2024 年销售金额	终端客户
立讯精密工业股份有限公司	产品-LKB 笔电系列	4,521.49	18,980.05	9,782.44	上市公司已申请豁免披露
	产品-LKA 手机系列	1,680.80	13,675.88	2,785.01	上市公司已申请豁免披露
	产品-LKC 穿戴系列	1,087.17	257.59	61.24	上市公司已申请豁免披露
蓝思科技股份有限公司	产品-LKA 手机系列	12,188.07	9,552.62	45.70	上市公司已申请豁免披露
	产品-LKB 笔电系列	22.28	-	-	上市公司已申请

客户名称	产品名称	2026 年 1-5 月销售金额	2025 年销售金额	2024 年销售金额	终端客户
					豁免披露
钇禄智能科技（扬州）有限公司	产品-LKA 手机系列	168.34	1,073.70	-	上市公司已申请豁免披露
怡力精密制造有限公司	产品-LKC 穿戴系列	-37.83	501.88	2,851.16	上市公司已申请豁免披露
辰胜集成科技股份有限公司	产品-LKA 手机系列	1,121.94	433.51	-	上市公司已申请豁免披露
赫比（上海）金属工业有限公司	产品-LKA 手机系列	-	-	40.15	上市公司已申请豁免披露

注：以上仅列示可获取终端客户的收入

2、与标的公司的交易背景及商业合理性，交易模式是否符合行业惯例

报告期内存在同为标的公司客户及供应商情况，主要原因系：（1）标的公司承接客户订单后，需配套使用定制化刀具、工具等辅料，为尽快实现量产，标的公司在生产设备架机阶段通常在向客户采购相应刀具、工具等；（2）标的公司部分产品订单原材料由客户提供，该部分产品在生产过程中产生的铝屑所有权归属于客户，由标的公司代为销售；（3）标的公司与钇禄智能之间的交易背景及商业合理性参见本回复“问题十一”之“一”之“（一）”之“2、报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫同时存在关联销售和关联采购交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性”。

标的公司在生产设备架机阶段向客户采购相应刀具、工具，系因为刀具、工具需与客户终端产品生产要求相匹配。该类刀具、工具从图纸确认、试样加工、性能检测到最终交付，整体采购周期较长；而项目架机阶段工期紧张，若标的公司向第三方厂商独立采购定制，将拉长产线调试周期，进而存在致使客户项目投产计划延误的风险。通过采用客户提供的经验证的刀具、工具，标的公司可快速完成设备架机调试及工艺参数匹配工作，有效缩短试产周期，保障项目按计划实现量产。同时，项目初期架机及小批量试产阶段刀具消耗数量相对较少，若标的公司单独向厂商定制化生产，采购成本较高；而客户于前期已储备该规格刀具、工具的库存，标的公司向其采购少量刀具用于前期调试，相较于单独定制模式具备成本经济性优势。经访谈核实，标的公司下游客户存在向其他供应商销售刀具、工具的业务情形。

综上，报告期内部分公司同为标的公司客户及供应商交易背景合理，具有商业合理性，交易模式符合行业惯例。

3、向标的公司采购及销售产品与上述公司主营业务及经营规模的匹配情况，并分析相关采购及销售交易的真实性

（1）向标的公司采购及销售产品与上述公司主营业务及经营规模的匹配情况

上述公司中，立讯精密、蓝思科技和歌尔股份为上市公司，存在公开可查询的信息，对比向标的公司采购及销售产品与立讯精密、蓝思科技和歌尔股份主营业务及经营规模情况如下：

单位：万元

公司名称	交易类型	2025 年	标的公司/客户收入	比重	2024 年	标的公司/客户收入	比重
立讯精密工业股份有限公司	销售	33,834.56	67,486.43	50.14%	12,866.49	40,432.27	31.82%
	采购	13,704.95	33,234,444.30	0.04%	8,101.35	26,879,473.80	0.03%
蓝思科技股份有限公司	销售	9,573.68	67,486.43	14.19%	55.80	40,432.27	0.14%
	采购	49.09	7,440,973.20	0.00%	-	6,989,677.60	-
怡力精密制造有限公司	销售	476.35	67,486.43	0.71%	3,138.03	40,432.27	7.76%
	采购	-69.12	9,627,780.23	0.00%	317.61	10,067,511.62	0.00%

注：怡力精密制造有限公司为歌尔股份子公司

以上公司主营业务具体参见“本问题回复 7”之“一”之“（三）相关客户在行业中的地位与经营状况，是否存在重大不确定性风险”。

同为标的公司客户及供应商的主营业务所属行业及规模情况如下：

单位：万元

公司名称	主营业务所属行业	注册资本
立讯精密工业股份有限公司	制造业，计算机、通信和其他电子设备制造业，电子器件制造，其他电子器件制造	724,739.58
蓝思科技股份有限公司	制造业，计算机、通信和其他电子设备制造业，电子器件制造，其他电子器件制造	528,466.50
怡力精密制造有限公司	制造业，其他制造业，其他未列明制造业，其他未列明制造业	107,467.00
钇禄智能科技（扬州）有限公司	科学研究和技术服务业，科技推广和应用服务业，技术推广服务，新能源技术推广服务	6,000.00
辰胜集成科技股份有限公司	制造业，金属制品业，结构性金属制品制造，金属结构制造	12,500.00
江苏芸霏科技有限公司	信息传输、软件和信息技术服务业，软件和信息技术服务业，软件开发	1,000.00
江苏海硕精密制造有限公司	制造业，计算机、通信和其他电子设备制造业，电子器件制造	2,000.00
宝应海晟精密科技有限公司	制造业，金属制品业，结构性金属制品制造	1,000.00

公司名称	主营业务所属行业	注册资本
常州市恒晁工具制造有限公司	制造业，通用设备制造业，其他通用设备制造业	5,000.00
常州市兴强工具有限公司	制造业，金属制品业，结构性金属制品制造	3,000.00
昆山博易特五金科技有限公司	制造业，其他制造业，其他未列明制造业，其他未列明制造业	3,000.00
山东创新精密科技有限公司	制造业，金属制品业，建筑、安全用金属制品制造，建筑、家具用金属配件制造	60,000.00
赫比（上海）金属工业有限公司	制造业，金属制品业，结构性金属制品制造，金属结构制造	19,583.04
昆山欣和亚金属材料有限公司	制造业，有色金属冶炼和压延加工业，有色金属压延加工	200.00
东莞市诚钦科技有限公司	制造业，金属制品业，铸造及其他金属制品制造，其他未列明金属制品制造	500.00
盐城鼎之鑫精密工业有限公司	制造业，专用设备制造业，电子和电工机械专用设备制造	200.00
西安珠圆智能科技有限公司	科学研究和技术服务业，研究和试验发展，工程和技术研究和试验发展，工程和技术研究和试验发展	100.00
本炜技术（盐城）有限公司	制造业，计算机、通信和其他电子设备制造业，电子器件制造	3,010.00
广西惠科精密智能科技有限公司	制造业，仪器仪表制造业，通用仪器仪表制造，绘图、计算及测量仪器制造	15,500.00
湖南富兰地工具股份有限公司	制造业，金属制品业，结构性金属制品制造	9,349.15

注：数据来源为天眼查。

综上，标的公司销售及采购的产品与上述公司主营业务相匹配，涉及的交易金额低于立讯精密、蓝思科技和歌尔股份等上市公司相关财务数据，经营规模相匹配。

（2）相关采购及销售交易的真实性

□标的公司的销售与采购均严格按照《采购与付款制度》和《销售与收款制度》执行。采购、销售内控均实行不相容岗位分离制衡，业务、合同、款项执行分级线上审批，合作主体事前资质审核建档，订单、出入库、对账、发票全套单据闭环留存，依托 OA、ERP 系统全程留痕可追溯，货物、款项异常事项专项审批归档，财务全程交叉复核校验。

□双方每笔交易均签订订单，合同具体细节要求明确，交易产生基于双方真实需求，具备合理商业逻辑，不存在无实际货物交付的虚假合同。实物流转与单据一致，相关信息一一对应，对应存货领用均有记录，货物均已实际投入生产或完成交付，具备完整实物流转痕迹，无仅开票无实物交割情形。

□标的公司建立定期对账机制，定期与供应商、客户开展往来对账工作，确保采购、销售金额真实准确，账实、账账相符。

综上，标的公司相关采购及销售交易具备真实性。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，会计师开展如下核查程序：

1、获取标的公司收入成本明细表，分析各直接客户销售收入及收入占比并梳理对应终端品牌，同时查阅立讯精密、比亚迪电子、蓝思科技、银邦股份、怡力精密所属歌尔股份的年度报告，了解各家企业行业地位、经营规模，访谈标的公司员工，了解双方的业务模式，查阅主要客户公开披露的经营数据；

2、了解标的公司和各前五大客户合作起始时间，获取标的公司收入成本明细表，了解报告期前五大客户收入占比变动情况；

3、获取标的公司股权架构，并比对立讯精密、比亚迪电子、蓝思科技、银邦股份、怡力精密、钇禄智能等客户的股权架构，对钇禄智能管理层进行访谈，获取关联交易的具体原因及相关情况，对双方业务进行穿行测试，并对双方的关联交易进行公允性分析；

4、查询行业研究报告、同行业上市公司和下游客户的公司公告，并访谈标的公司销售人员，了解标的公司主要产品应用领域和下游需求情况，访谈标的公司研发总监，了解标的公司的技术路线与行业技术迭代情况，获取标的公司在手订单，了解下游客户市场拓展情况；

5、查阅标的公司有关行业政策及法律法规；向标的公司销售人员了解行业政策及市场发展趋势，了解标的公司产品的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对标的公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响；

6、获取标的公司收入成本明细表及采购明细表，筛选全部同时存在采购、销售双向往来的合作主体并统计双向交易品类与金额，是否为同一产品，查阅各合作方工商信息、经营规模、注册资本等信息，对比双向交易金额占对方整体经营体量的匹配程度，了解标的公司业务模式，了解标的公司对同一客户既有采购又有销售的原因，了解标的公司购销业务内控制度。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、标的公司主要直接客户对应的终端客户及销售情况不存在异常，标的公司客户集中的原因具有合理性，相关客户在行业中的地位与经营状况良好，不存在重大不确定性风险；

2、标的公司与前五大客户的合作历史较长，具有稳定性及可持续性，不存在客户流失风险；

3、标的公司与钇禄智能存在关联关系，除钇禄智能外与其他主要客户不存在关联关系，标的公司与钇禄智能的相关交易的定价具有公允性；

4、标的公司主要产品应用于消费电子领域，市场规模稳步增长。标的公司深耕于精密金属加工领域，技术路线属于行业主流，依托于标的公司技术团队丰富经验，能适应行业技术迭代，具备开拓其他客户的技术能力，在市场开拓方面表现良好；

5、标的公司及其下游客户所在行业的产业政策及其影响下的市场需求不具有阶段性特征，相关政策变化不会对标的公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响；

6、报告期内存在同为标的公司客户及供应商的具体情况，相关公司的基本情况不存在异常，下游终端客户主要为各大终端厂商；与标的公司的交易背景具有商业合理性，交易模式符合行业惯例；向标的公司采购及销售产品与上述公司主营业务及经营规模相匹配，相关采购及销售交易具有真实性。

问题 8. 关于收入：

根据重组报告书，（1）标的公司历史主营业务多数为来料受托加工，同时也存在自购原材料进行加工。2025 年标的公司自购料模式销售金额增长较快，2025 年标的公司存在对外采购成品的情形；（2）报告期内，标的公司存在向供应商采购委外加工服务的情形；（3）2025 年，标的公司新增境外业务收入 6,477.12 万元；（4）报告期内，标的公司存在铝屑销售业务，在其他业务收入中核算。

请公司披露：（1）标的公司生产模式的具体类型，不同生产模式所对应的收入金额及占比，主要客户及品牌，收入确认方式、时点及具体依据；（2）2025 年自购料模式销售金额迅速增加的原因；对于同一客户是否同时存在自购料和客供料模式，如存在，分析原因、合理性及对应的主要客户和产品情况；2025 年对外采购成品的原因，相关产品收入确认的合规性；（3）对于由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售；或向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情形，是按照受托加工或委托加工业务，还是按照独立购销业务处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；（4）结合合同主要条款、原材料的保管、灭失及价格波动等风险、产品销售的定价权、对应账款的信用风险、以及对原材料加工的复杂程度等，分析标的公司相关收入确认的合规性；（5）报告期内新增大额境外业务收入的原因，相关交易的背景及销售收入的真实性；（6）报告期内自销和代销铝屑的金额及占比、对应客户、业务背景及商业合理性；标的公司对于自销和代销的铝屑是否

分开存放和管理，相关内部控制制度的有效性；铝屑销售收入和成本核算的准确性，相关会计处理的合规性，是否符合行业惯例。

请独立财务顾问和会计师核查以上事项，说明针对标的公司客户及境内外销售收入的核查方法、核查比例及核查结论。

【回复】

一、公司披露

（一）标的公司生产模式的具体类型，不同生产模式所对应的收入金额及占比，主要客户及品牌，收入确认方式、时点及具体依据

1、标的公司生产模式的具体类型

报告期内，标的公司主要有以下自主生产、委外加工和外购成品三种模式：

（1）自主生产

自主生产时标的公司取得客户订单后，对原材料进行自主加工，生产成品后，根据合同价格向客户销售产成品。

（2）委外加工

委外加工时标的公司取得客户订单后，将原材料发往委外加工企业，由委外加工企业加工，生产成品后交付标的公司，标的公司根据合同价格向客户销售产成品。

（3）外购成品

外购成品分为两种情况：①标的公司在产能不足的情况下，标的公司负责对产品的研发、设计等，并将设计图纸等交由委外加工商，由委外加工商代为生产，标的公司监督委外加工商的生产过程，确保产品质量符合设计标准及质量要求。标的公司最终对产品负责，包括对商品的质量或性能负责、负责提供售后服务、负责解决客户投诉等。该种情况下，标的公司采用总额法确认收入；②标的公司代销部分供应商产品，如新能源类的产品，标的公司与供应商协议，协助供应商销售相关产品，标的公司通常不生产该类产品。标的公司取得客户订单后，全部向供应商采购，采购后直接销售给客户。该种情况下，标的公司主要承担的是接洽资源、获取客户订单，并根据在该项交易中的作用，收取一定的差价。该部分订单，标的公司按净额法确认收入。

2、不同生产模式所对应的收入金额及占比，主要客户及品牌，收入确认方式、时点及具体依据

报告期内，不同生产模式所对应的收入金额及占比如下：

单位：万元

主要交易产品	生产模式	收入金额	收入占比	主要客户	主要品牌
2026 年 1-5 月	自主加工	15,953.13	61.34%	蓝思科技股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司、上海比亚迪电子有限公司、辰胜集成科技股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	委外加工	10,043.85	38.62%	蓝思科技股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	外购成品	9.58	0.04%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	主营业务收入合计	**26,006.55**	**100.00%**	-	-
2025 年度	自主加工	52,176.83	83.00%	蓝思科技股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司、上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
	委外加工	6,917.82	11.00%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	外购成品	3,772.25	6.00%	蓝思科技股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司、上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
	主营业务收入合计	**62,866.90**	**100.00%**	-	-
2024 年度	自主加工	36,975.29	93.98%	立讯精密工业股份有限公司、上海比亚迪电子有限公司、怡力精密制造有限公司、银邦金属复合材料股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	委外加工	2,275.25	5.78%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	外购成品	92.11	0.23%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
	主营业务收入合计	**39,342.65**	**100.00%**	-	-

报告期内，标的公司销售合同仅包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。内销收入以客户签收确认，以签收单为收入确认依据；外销收入以报关出口日确认，以报关单为收入确认依据。

（二）2025 年自购料模式销售金额迅速增加的原因；对于同一客户是否同时存在自购料和客供料模式，如存在，分析原因、合理性及对应的主要客户和产品情况；2025 年对外采购成品的原因，相关产品收入确认的合规性

1、标的公司自购料和客供料模式的销售情况

标的公司自购料和客供料模式的销售情况如下：

单位：万元

期间	生产模式	收入金额	收入占比	直接客户	终端客户
2026 年 1-5 月	客供料	12,188.51	46.87%	蓝思科技股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		4,344.74	16.71%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		3,878.15	14.91%	上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
		24.11	0.09%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	客供料合计	**20,435.52**	**78.58%**	-	上市公司已申请豁免披露
	自购料	1,347.61	5.18%	上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
		2,936.96	11.29%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		1,121.94	4.31%	辰胜集成科技股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		154.95	0.60%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	自购料合计	**5,561.46**	**21.38%**	-	上市公司已申请豁免披露
	外购成品合计	**9.58**	**0.04%**	**其他客户**	上市公司已申请豁免披露
	主营业务收入合计	**26,006.55**	**100.00%**	-	上市公司已申请豁免披露
2025 年	客供料	19,986.13	31.79%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		13,779.16	21.92%	上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
		5,730.24	9.11%	蓝思科技股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		1,142.65	1.82%	银邦金属复合材料股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		513.59	0.82%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	客供料合计	**41,151.78**	**65.46%**	-	-
	自购料	11,017.70	17.53%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		3,441.87	5.47%	蓝思科技股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		1,605.96	2.55%	上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
		1,089.56	1.73%	钇禄智能科技（扬州）有限公司	上市公司已申请豁免披露

期间	生产模式	收入金额	收入占比	直接客户	终端客户
		787.77	1.25%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	自购料合计	**17,942.86**	**28.54%**	-	-
	外购成品	1,909.68	3.04%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		1,412.56	2.25%	上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
		380.51	0.61%	蓝思科技股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		69.51	0.11%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	外购成品合计	**3,772.25**	**6.00%**	-	-
	主营业务收入合计	**62,866.90**	**100.00%**	-	-
2024 年	客供料	20,538.52	52.20%	上海比亚迪电子有限公司	上市公司已申请豁免披露
		9,278.61	23.58%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		2,881.68	7.32%	银邦金属复合材料股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		282.59	0.72%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	客供料合计	**32,981.39**	**83.83%**	-	-
	自购料	3,298.62	8.38%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		2,851.16	7.25%	怡力精密制造有限公司	上市公司已申请豁免披露
		119.38	0.30%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	自购料合计	**6,269.15**	**15.93%**	-	-
	外购成品	51.94	0.13%	立讯精密工业股份有限公司	上市公司已申请豁免披露
		40.17	0.10%	其他公司	上市公司已申请豁免披露
	外购成品合计	**92.11**	**0.23%**	-	-
	主营业务收入合计	**39,342.65**	**100.00%**	-	-

注：上述金额为负数主要系退货所致。

2、2025 年自购料模式销售金额迅速增加的原因

报告期内，标的公司自购料模式销售金额分别为6,269.15万元、17,942.86万元和5,561.46万元，占主营业务收入比重分别为15.93%、28.54%和21.38%。2025年较2024年金额增加11,673.71万元，比重增加12.61%，2025年自购料模式销售金额增加主要系终端客户结构及

订单模式变化所致，2025 年标的公司非苹果的终端客户订单增加，相关订单自购料模式的比重较多，导致 2025 年标的公司自购料模式销售金额增加较多。2026 年 1-5 月较 2025 年占比下降 7.16%，主要系终端客户结构及订单模式变化所致，标的公司部分非苹果的终端客户订单结束导致自购料模式销售金额占比下降。

3、对于同一客户是否同时存在自购料和客供料模式，如存在，分析原因、合理性及对应的主要客户和产品情况

标的公司对同一客户同时存在自购料和客供料模式，生产模式主要由终端客户选择。在标的公司主要客户中，存在部分客户同时存在自购料和客供料模式，具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	生产模式	终端品牌	销售金额
2026 年 1-5 月	上海比亚迪电子有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	3,878.15
		自购料	上市公司已申请豁免披露	1,347.61
	立讯精密工业股份有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	4,344.74
		自购料	上市公司已申请豁免披露	2,936.96
	蓝思科技股份有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	12,188.51
		自购料	上市公司已申请豁免披露	21.83
2025 年度	立讯精密工业股份有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	19,986.13
		自购料	上市公司已申请豁免披露	11,017.70
	上海比亚迪电子有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	13,779.16
		自购料	上市公司已申请豁免披露	1,605.96
	蓝思科技股份有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	5,730.24
		自购料	上市公司已申请豁免披露	3,441.87
	怡力精密制造有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	120.95
		自购料	上市公司已申请豁免披露	336.62
2024 年度	立讯精密工业股份有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	9,278.61
		自购料	上市公司已申请豁免披露	3,298.62
	上海比亚迪电子有限公司	客供料	上市公司已申请豁免披露	20,538.52
		自购料	上市公司已申请豁免披露	25.86

上述客户同时存在自购料和客供料模式，相关原因及对应的主要客户和产品情况如下：

标的公司对同一客户同时存在自购料和客供料模式的原因分析及合理性已申请豁免披露。

综上，对于同一客户同时存在自购料和客供料模式，主要基于不同终端客户自身采购安排不同、标的公司自行采购部分原材料用于补充不良品等情形，具备商业合理性。

4、2025 年对外采购成品的原因，相关产品收入确认的合规性

标的公司 2025 年对外采购成品主要分为两种情况：

（1）采购成品

标的公司产能不足时，部分产品从第三方采购以满足订单需求。标的对第三方采购的产品进行质检后入库，随同标的公司同类产品一并发往客户，并对客户承担责任。标的公司对于该部分产品采用总额法确认收入，符合企业会计准则规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南规定：“主要责任人应当按照已收或应收对价总额确认收入；代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。”

企业作为主要责任人的判断应当综合考虑所有相关事实和情况进行判断，这些事实和情况包括但不仅限于：

“□企业承担向客户转让商品的主要责任。该主要责任包括……对商品的质量或性能负责、负责提供售后服务、负责解决客户投诉等。

□企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。当企业在与客户订立合同之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品时，这可能表明企业在将该特定商品转让给客户之前，承担了该特定商品的存货风险，企业有能力主导特定商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。在附有销售退回条款的销售中，企业将商品销售给客户之后，客户有权要求向该企业退货，这可能表明企业在转让商品之后仍然承担了该商品的存货风险。

□企业有权自主决定所交易商品的价格。企业有权决定与客户交易的特定商品的价格，可能表明企业有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

标的公司在产能不足的情况下，标的公司负责对产品的研发、设计等，并将设计图纸等交由委外加工商，由委外加工商代为生产，标的公司监督委外加工商的生产过程，确保产品质量符合设计标准及质量要求。标的公司最终对产品负责，包括对商品的质量或性能负责、负责提供售后服务、负责解决客户投诉等。因此，标的公司在产能不足情况下外采产成品销售给客户满足“企业承担向客户转让商品的主要责任”的判定。标的公司在与客户签订合同时，一般情况下是自行生产订单产品，只有在标的公司在产能不足的情况下，向第三方采购产品，因此，标的公司在与客户签订合同时，满足“当企业在与客户订立合同之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品时”的条件，即在签订合同时，包含了自行生产或者自行购买的可能性，因此满足“企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。”的判定。标的公司与客户签订合同，有权决定与客户交易的特定商品的价格，因此满足“企业有权自主决定所交易商品的价格。”

综上所述，在标的公司产能不足，部分产品从第三方采购，以满足订单需求的情况下，满足《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南有关主要责任人的判断，总额法确认收入符合规定。

（2）代销供应商产品

标的公司与供应商协议，协助供应商销售相关产品，标的公司通常不生产该类产品。标的公司取得客户订单后，全部向供应商采购，采购后直接销售给客户。该种情况下，标的公司主要承担的是接洽资源、获取客户订单，并根据在该项交易中的作用，收取一定的差价。

标的公司一般不负责货物的运输，货物运输一般由供应商直接发送给客户，因此未取得商品控制权；不承担退货风险，一般退货由客户直接退还给供应商，不满足“企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。”的判定条件；价格一般为采购价格浮动一定的比例等，仅收取一定的差价，或者虽然有一定的价格浮动空间，但主要是符合“当代理人向主要责任人的客户提供一定折扣优惠，以激励该客户购买主要责任人的商品时，即使代理人有一定的定价能力，也并不表明其身份是主要责任人，代理人只是放弃了一部分自己应当赚取的佣金或手续费而已。”的特征。

综上，标的公司对于该类代销业务，满足《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南有关代理人的判断，净额法确认收入符合规定。

（三）对于由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售；或向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情形，是按照受托加工或委托加工业务，还是按照独立购销业务处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、标的公司存在提供原材料，加工生产后向客户销售的情形

该类情形下客户直接将主要原材料发往标的公司，标的公司登记后进行加工，加工后将产品销售给客户并确认收入，客户提供的原材料所有权归客户，不计入标的公司存货价值，按受托加工模式核算。相关会计分录处理如下：

（1）收到材料时：

不进行会计处理，系统中入账登记为客供材料，对数量出入进行管控，物料所属权为客户。

（2）加工时：

借：生产成本/制造费用等

贷：原材料（辅料）/半成品

借：制造费用/存货辅料

贷：应付账款

借：生产成本

贷：制造费用

借：库存商品/半成品

贷：生产成本

（3）销售产品时：

借：主营业务成本

贷：库存商品

借：应收账款

贷：主营业务收入

2、标的公司不存在客户指定原材料的情形

客户通常会介绍 1-2 家原材料供应商，标的公司自行谈判，根据谈判结果，综合市场价格采购原材料，标的公司对产品进行加工后销售给客户，原材料价格计入成本，标的公司根据实际生产需要按需要采购原材料，后续价格风险、存货风险为标的公司自行承担，属于独立购销业务。相关会计分录处理如下：

（1）自行购买材料时：

借：原材料

贷：应付账款

（2）加工时：

借：生产成本/制造费用等

贷：原材料/半成品

借：制造费用/存货辅料

贷：应付账款

借：生产成本

贷：制造费用

借：库存商品/半成品

贷：生产成本

（3）销售产品时：

借：主营业务成本

贷：库存商品

借：应收账款

贷：主营业务收入

3、标的公司向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情形

该部分原材料在发出时未确认收入，收回时也不确认成本，按委托加工业务处理。相关会计分录处理如下：

（1）自行购买材料时：

借：原材料

贷：应付账款

（2）向委外加工商提供材料时：

借：委托加工物资\材料成本

贷：原材料

借：委托加工物资\委外加工费

贷：应付账款

（3）收回委外加工产品时

借：库存商品/半成品

贷：委托加工物资\材料成本

贷：委托加工物资\委外加工费

（4）继续生产时

借：生产成本/制造费用等

贷：原材料/半成品

借：制造费用/存货辅料

贷：应付账款

借：生产成本

贷：制造费用

借：库存商品/半成品

贷：生产成本

（5）销售产品时：

借：主营业务成本

贷：库存商品

借：应收账款

贷：主营业务收入

综上，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定

（四）结合合同主要条款、原材料的保管、灭失及价格波动等风险、产品销售的定价权、对应账款的信用风险、以及对原材料加工的复杂程度等，分析标的公司相关收入确认的合规性

1、结合合同主要条款、原材料的保管、灭失及价格波动等风险、产品销售的定价权、对应账款的信用风险、以及对原材料加工的复杂程度

报告期内，标的公司与主要客户的合同条款已申请豁免披露。

2、收入确认的合规性

标的公司销售自产产品，根据原料来源分为客供料模式和自购料模式。其中：

客供料模式下，客户来料入标的公司供应链系统受托加工库，受托加工库只核算数量，不核算成本。生产领料时，从受托加工库领出原材料，经生产后入库，产成品成本不包含受托加工库材料成本。标的公司根据与客户的合同约定的销售价格，销售产品，并确认收入、结转营业成本，收入确认符合会计准则的规定。

自购料模式下，标的公司采购的原材料入原材料库，核算数量、原材料成本。生产领料时，从原材料库领出原材料，经生产后入库，产成品成本包含原材料成本。标的公司根据与客户的合同约定的销售价格，该销售价格包括材料价格、加工费以及标的公司预期利润，销售产品，并确认收入、结转营业成本，收入确认符合会计准则的规定。

标的公司销售外购产品的收入确认的合规性见“本回复问题 8”之“二”之“（三）2025 年对外采购成品的原因，相关产品收入确认的合规性”回复。

（五）报告期内新增大额境外业务收入的原因，相关交易的背景及销售收入的真实性

报告期内，标的公司境外收入为 0 万元、6,477.12 万元和 1,680.80 万元，占主营业务比重分别为 0%、10.30%和 6.46%。

报告期内标的公司外销收入主要系向立讯精密子公司 CASETEK SINGAPORE PRIVATE LIMITED 销售 B 品牌手机所需的金属结构件。双方开展合作原因主要系立讯精密出于自身业务规划布局考虑，在越南设立子公司开展生产销售，基于与标的公司之间长期良好合作关系，立讯精密将越南子公司的订单委托标的公司进行生产加工。

标的公司与境外客户签订采购订单，相关业务对应的订单、报关物流单据、跨境收款凭证等资料齐全、能够相互印证，货物流、资金流保持一致。标的公司严格按照企业会计准则确认外销收入，收入确认时点、计量金额准确，不存在虚构交易、无商业实质交易情形。

综上，标的公司报告期内新增大额境外业务收入背景具有合理性，销售收入具有真实性。

（六）报告期内自销和代销铝屑的金额及占比、对应客户、业务背景及商业合理性；标的公司对于自销和代销的铝屑是否分开存放和管理，相关内部控制制度的有效性；铝屑销售收入和成本核算的准确性，相关会计处理的合规性，是否符合行业惯例

1、报告期内自销和代销铝屑的金额及占比、对应客户、业务背景及商业合理性

报告期内，标的公司自销和代销铝屑的金额（净额法抵消前，下同）及占比如下：

单位：万元

期间	销售模式	金额	占比
2026 年 1-5 月	自销	747.18	14.58%
	代销	4,378.83	85.42%
	合计	**5,126.00**	**100.00%**
2025 年度	自销	1,528.58	9.65%
	代销	14,311.80	90.35%
	合计	**15,840.38**	**100.00%**
2024 年度	代销	7,343.53	100.00%
	合计	**7,343.53**	**100.00%**

报告期内，标的公司销售铝屑对应客户情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	金额	占比
2026 年 1-5 月	钇禄智能科技（扬州）有限公司	2,803.50	54.69%
	广东中泰金属材料有限公司	2,087.08	40.72%
	苏州秦恺金属制品有限公司	213.73	4.17%
	宝应精诚金属回收有限公司	21.71	0.42%
	合计	**5,126.00**	**100.00%**
2025 年度	广东中泰金属材料有限公司	6,796.65	42.91%
	苏州鑫达隆环保科技有限公司	3,905.03	24.65%
	钇禄智能科技（扬州）有限公司	2,024.73	12.78%
	苏州金亦通金属制品有限公司	1,243.29	7.85%
	江阴市弛达金属制品有限公司	777.76	4.91%
	江苏汇之德铜业有限公司	716.98	4.53%
	其他	375.95	2.37%
	合计	**15,840.38**	**100.00%**

期间	客户名称	金额	占比
2024 年度	江阴市弛达金属制品有限公司	1,491.70	20.31%
	广东中泰金属材料有限公司	1,482.52	20.19%
	昆山欣和亚金属材料有限公司	1,277.75	17.40%
	苏州钧宇胜金属制品有限公司	942.22	12.83%
	南通鑫业环保科技有限公司	671.30	9.14%
	上海华慧物资回收有限公司	368.58	5.02%
	锢德金属材料（苏州）有限公司	301.95	4.11%
	西安珠圆智能科技有限公司	246.90	3.36%
	其他	560.60	7.63%
	合计	**7,343.53**	**100.00%**

报告期内，标的公司铝屑销售以代销模式为主，占比分别为 100%、90.35%和 85.42%。主要系标的公司产品以客供料为主，客供料部分产生的铝屑为代销，标的公司将废料销售后支付给客户相应款项，具备商业合理性。

2、标的公司对于自销和代销的铝屑是否分开存放和管理，相关内部控制制度的有效性

由于客供料与自购料生产过程处在同一车间，标的公司具体产线生产客供料模式订单还是自购料订单取决于生产安排，因此存在两种模式订单交替生产的情况。为保障生产的连贯性并考虑到铝屑存放与管理的效益性，标的公司排产时未将自购料与客供料产品区分。标的公司相关内控制度执行如下：

（1）标的公司铝屑单独收集，容器贴标识，收集容器装满至规定容量后转运至隔离暂存区，由管理部统一管理。

（2）标的公司铝屑出库销售时，仓储、财务、管理部三方共同现场称重确认，回收商签字盖章登记台账。

（3）标的公司财务凭全套单据结算货款，各类表单、台账统一归档留存；回收商需具有相应的废品回收资质。

综上，标的公司相关内部控制制度有效。

3、铝屑销售收入和成本核算的准确性，相关会计处理的合规性，是否符合行业惯例

标的公司对自销和代销产生的铝屑统一进行管理，在财务核算口径根据标的公司铝屑业务区分客供料和自购料两种模式，并针对客供料模式采用净额法核算，自购料模式采用总额法核算。其中：

（1）收入核算方面

□客供料模式

客供料模式，即代销铝屑，标的公司按与客户结算的铝屑金额，即为客供料部分的铝屑成本，该部分按净额法核算，冲减铝屑收入。客供料模式下，客供料到料时，标的公司入库至受托加工库，只核算数量，不核算金额。产品生产完成后，标的公司根据客供料数量以及与客户协商一致确定的单位数量标准铝屑产出量，与客户结算应产生的铝屑。铝屑归属权为客户所有，标的公司代为管理。产生的铝屑，根据与不同客户的约定，有两种处理方式，一种是将铝屑返还给客户，另一种是代客户销售。需将铝屑返还给客户的情况下，标的公司将结算相应数量的铝屑返还给客户，由客户自行处理，标的公司账面不核算该类铝屑业务。标的公司代客户销售铝屑的情况下，铝屑实物不返还给客户，标的公司代为客户销售铝屑，并将代理销售铝屑款支付给客户。代客户销售铝屑的账务处理，标的公司代客户销售铝屑给第三方铝屑收购企业时，财务账面确认其他业务收入-铝屑销售收入，相应的铝屑取得成本确认其他业务成本-铝屑销售成本，并将其他业务成本冲减其他业务收入，按净额法核算。

根据标的公司与客户的合同约定，客供料材料的所有权归客户所有。因此客户供料模式的代客户销售铝屑，不满足《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南中“企业承担向客户转让商品的主要责任。”“企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。”的条款。同时，标的公司向客户采购的铝屑、和向第三方废料回收企业销售的铝屑，按市场价定价，不满足“企业有权自主决定所交易商品的价格。”条款。

综上，客供料模式下的铝屑销售，标的公司是代理人，不是主要责任人，因此采用净额法核算，铝屑销售收入和成本核算准确，符合准则规定。

□自购料模式

自购料模式，即自销铝屑部分，标的公司向第三方铝材销售企业采购铝料，并将产出的铝屑销售给第三方铝屑回收企业。因该部分铝材为标的公司自主采购，作为标的公司的存货，因此标的公司拥有该铝材、包括铝屑的所有权，满足“□企业承担向客户转让商品的主要责任。”“□企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。”条款，同时采购铝材和销售铝屑，标的公司独立向第三方铝材销售企业、第三方铝屑回收企业，根据市价协商定价，有定价自主权，满足“□企业有权自主决定所交易商品的价格。”条款。因此，对于自购料模式铝屑销售，标的公司是主要责任人，采用总额法核算铝屑销售收入；铝屑销售成本按标准铝屑产出量核算。

（2）成本核算方面

标的公司区分代销铝屑和自销铝屑两套核算模式，分别采用净额法和总额法，核心判断依据为《企业会计准则第 14 号——收入》中主要责任人/代理人判断三原则：A.是否承担向客户转让商品的主要责任；B.是否承担存货风险；C.是否拥有商品定价权。

①客供料模式

业务实质为原材料由客户提供，材料所有权归属客户；铝屑属于客户，标的公司仅受托加工、代为管理、销售铝屑，属于代理人，不取得铝屑控制权。

标的公司代客户把铝屑销售给第三方回收企业时，账面确认其他业务收入；相应的铝屑取得成本确认其他业务成本-铝屑销售成本，并将其他业务成本冲减其他业务收入，按净额法核算。

②自购料模式

业务实质为标的公司向第三方采购铝材，铝材以及生产产生的铝屑所有权归属于标的公司，属于主要责任人。

标的公司在对外销售铝屑时，将收入全额确认其他业务收入；铝屑成本按照存货对应价值进行结转，全额确认其他业务成本，采用总额法核算。

（3）铝屑成本分摊机制

在实际操作中，客供料与自购料订单在同一车间排产，生产时无法物理区分铝屑，铝屑统一收集存放，依靠财务操作区分业务模式。

①铝屑入库

A.客供料铝屑成本，依据客供料领料数量*理论铝屑重量，其中理论铝屑重量为双方实验后协商一致取得，按照该方法计算归属于该部分铝屑的成本。

B.自购料铝屑成本，依据自购料领料数量*理论铝屑重量，其中理论铝屑重量为标的公司自行试验称重所得，按照该方法计算归属于该部分铝屑的成本。

②铝屑销售

根据铝屑回收商称重确认数量，根据铝材市场价格加一定折扣进行结算，同时根据当月自购料与客供料领料数量的占比，分摊自购料铝屑收入和客供料铝屑收入，同时确认成本。

③与客户结算

标的公司每月与客户结算铝屑采购，结算数量为标的公司交货数量*理论铝屑重量，结算单价客户根据铝材市场价格加一定折扣进行结算，标的公司在结算后将结算金额冲减铝屑销售收入。

经访谈标的公司主要客户，因铝屑不便于运输，客户将铝屑交由标的公司代为销售。除标的公司外，客户也存在向其他委外加工商销售铝屑的情形，与标的公司的交易模式一致。

综上，铝屑销售收入和成本核算准确，符合准则规定。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，会计师开展如下核查程序：

1、获取标的公司收入成本明细表，了解各个生产模式下收入的金额及占比，抽取大额订单执行穿行测试，匹配凭证、发货单、出库单、签收单、发票、银行回款等原始单据，同时执行资产负债表日前后收入截止测试，对照内外销收入确认时点的账务处理与披露是否匹配实际业务；

2、分年度分析各客户客供料、自购料收入明细，对比两年收入结构变动，访谈客户管理层核实客供料与自购料的具体情形，对比标的公司 2025 年业务形式的变动，分析自购料模式增加以及外购成品增加的原因。抽取大额购销单据、资金流水核验业务真实性；

3、获取报告期内标的公司账套，查阅标的公司销售合同、订单、委外协议、物料台账及财务凭证，访谈采购、财务负责人，区分客户供料受托加工、自主采购独立购销、对外发料委托加工三类业务模式，执行穿行测试核验实物流、单据流与账务处理匹配性，对照收入、存货准则核查各类业务存货核算、收入成本计量方式与业务实质是否一致，会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

4、查阅标的公司与立讯精密、比亚迪电子、蓝思科技等核心客户框架协议，核对加工订单，物料权属、原材料保管灭失、价格波动、定价权限、结算信用条款等合同约定是否一致，及加工复杂程度等合同约定是否一致，访谈采购、财务负责人了解客供料受托加工、自购料独立购销业务实际执行情况，执行穿行测试核验成本归集与账务处理匹配性；

5、获取标的公司境外业务销售合同、订单、报关物流单据、跨境收款凭证等资料，访谈业务负责人核实新增境外业务合作背景、订单来源及商业逻辑；对境外客户实施函证程序；核查外销收入确认时点，对照企业会计准则复核收入确认合规性；

6、获取铝屑销售台账、月度称重记录、出入库单据、银行回款凭证，访谈相应负责人，区分自销铝屑、代销铝屑业务，核实业务背景、客户构成及模式划分依据；实地查看废料仓储区域，检查铝屑收集、称重、出库流程与内控执行情况，评价铝屑管理相关内控制度有效性；对铝屑销售抽取样本执行穿行测试，核验收入、成本归集与账务处理准确性，对比制造业废料核算行业惯例。

（二）核查比例

1、对标的公司主要客户进行发函，函证比例如下：

单位：万元

项目		序号	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
应收账款口径	应收账款余额	A	34,038.79	38,286.36	28,945.69
	应收账款发函金额	B	33,177.90	37,103.04	28,619.67
	应收账款发函比例	C=B/A	97.47%	96.91%	98.87%
	应收账款回函可确认金额	D	31,367.26	33,205.11	27,284.31
	回函可确认金额占比	E=D/A	92.15%	86.73%	94.26%
	回函不符调节相符后确认金额	F	1,552.57	3,707.82	1,142.31
	核查确认金额占比	G=F/A	4.56%	9.68%	3.95%
	未回函执行替代测试后确认金额	H	258.07	190.12	193.05
	核查确认金额占比	I=H/A	0.76%	0.50%	0.67%
	应收账款确认合计占比	J=E+G+I	97.47%	96.91%	98.87%
收入口径	收入金额	A	28,123.67	67,486.43	40,432.27
	收入发函金额	B	27,478.53	65,544.53	39,992.97
	收入发函比例	C=B/A	97.71%	97.12%	98.91%
	收入回函可确认金额	D	25,264.73	59,195.70	36,690.00
	回函可确认金额占比	E=D/A	89.83%	87.71%	90.74%
	回函不符调节相符后确认金额	F	1,364.93	6,348.82	3,162.74
	核查确认金额占比	G=F/A	4.85%	9.41%	7.82%
	未回函执行替代测试后确认金额	H	848.87	-	140.23
	核查确认金额占比	I=I/A	3.02%	0.00%	0.35%
	收入确认合计占比	J=E+G+I	97.71%	97.12%	98.91%

报告期内存在部分回函不符和未回函的情况，针对上述情况已执行替代性程序，通过获取并核查了标的公司对应的加工合同、业务订单、送货出库单据、客户签收确认单、结算发票以及结算票据等全套原始业务及财务资料，对业务背景、交易发生过程、货物交付情况、结算逻辑及资金收付轨迹进行交叉核对。经检查，能够佐证标的公司对应账务处理真实、准确。

2、对标的公司主要客户进行访谈，访谈比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
走访客户家数	18.00	25.00	19.00
走访客户收入合计（总额法）	31,567.59	82,600.52	43,884.20
走访客户收入合计（净额法）	27,753.65	67,035.22	40,070.93
当期收入金额	28,123.67	67,486.43	40,432.27
走访占比	98.68%	99.33%	99.11%

（三）核查结论

经核查，会计师认为：

1、标的公司生产模式的具体类型分为自主生产，委外加工和外购成品，2024 年度占主营业务销售比重分别为93.98%、5.78%和0.23%，2025年度占主营业务销售比重分别为83.00%、11.00%和 6.00%，2026 年 1-5 月占主营业务销售比重分别为 61.34%、38.62%和 0.04%，主要客户为蓝思科技股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司、上海比亚迪电子有限公司等公司，主要品牌为苹果、小米，三星等客户，收入确认为时点确认，收入确认时点为对方签收日或报关出口日，依据为签收单或报关单；

2、2025 年自购料模式销售金额迅速增加，主要系终端客户的订单和需求不同所致，对同一客户同时存在自购料和客供料模式，主要系订单不同以及终端客户的需求不同所致，对应的主要客户为立讯精密工业股份有限公司，上海比亚迪电子有限公司等，终端产品主要为苹果、三星、小米等；2025 年对外采购成品主要系标的公司产能不足以及部分代销产品所致，相关产品收入具有合规性；

3、标的公司对于由客户提供原材料供应，生产加工后向客户销售的情形，是按照受托加工业务处理；不存在客户指定原材料供应的情形，自行购买原材料按照独立购销业务处理；向加工商提供原材料，加工后再予以购回的情形按照委托加工业务处理。相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

4、结合合同主要条款、原材料的保管、灭失及价格波动等风险、产品销售的定价权、对应账款的信用风险、以及对原材料加工的复杂程度等分析，标的公司相关收入确认合规；

5、报告期内新增大额境外业务收入系与主要客户海外子公司签订相应订单，相关交易的背景具有合理性，销售收入真实；

6、标的公司报告期内存在销售铝屑的情形，报告期内自销铝屑的金额（净额法抵消前，下同）分别为 0 万元、1,528.58 万元和 747.18 万元，占比为 0%、9.65%和 14.58%，报告期

内代销铝屑的金额分别为 7,496.71 万元、14,311.80 万元和 4,378.83 万元，占比为 100.00%、90.35%和 85.42%，客户主要为大型金属材料公司和委外加工商，具有合理的业务背景，标的公司对于自销和代销的铝屑未分开存放和管理，相关内部控制制度执行有效性；铝屑销售收入和成本核算准确性，相关会计处理合规性，符合行业惯例。

问题 9. 关于成本与费用：

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司向部分供应商采购委外加工、劳务派遣、劳务外包服务；（2）报告期内，标的公司主营业务成本分别为 27,789.14 万元和 48,961.83 万元，主要为直接材料、直接人工和制造费用。直接材料主要包括原材料、刀具、模具等辅料等；直接人工系生产线上工人的薪酬；制造费用主要包括生产管理人员工资、运输费用、设备维修费用、委外加工费等；（3）报告期内，标的公司综合毛利率分别为 28.52%和 21.49%，呈现下滑趋势；（4）报告期内标的公司销售费用和管理费用有所下降，管理费用率和研发费用率低于同行业可比公司。

请公司披露：（1）采购委外加工服务、劳务派遣、劳务外包的具体内容、采购金额及供应商情况，相关交易的背景及商业合理性；（2）委外加工成本与自产成本、劳务派遣及劳务外包成本与内部用工成本差异情况，以及上述委外加工价格、劳务派遣及劳务外包价格与向第三方采购价格或市场价格的比较情况；报告期内标的公司委外加工费、劳务费归集是否完整、准确，是否存在通过相关服务提供方代垫成本、费用，从而调节利润的情形；（3）报告期内，主要原材料采购价格与市场价格的比较情况，原材料价格波动对成本的影响；报告期内标的公司采购、营业成本及存货的匹配情况；（4）主营业务成本构成与同行业的比较情况；报告期各期不同类别业务的成本构成及变动情况；（5）结合生产经营模式及业务类型，分析标的公司成本归集、结转的具体方法、时点及依据，关键环节对应内部控制的完善有效性，主营业务成本的完整性与准确性；（6）不同类别业务毛利率的差异原因，与同行业可比公司细分业务的比较情况，标的公司整体毛利率呈下降趋势的原因，未来是否存在持续下降风险；（7）报告期内标的公司销售费用和管理费用变化趋势与营业收入存在差异的原因及合理性；管理费用率和研发费用率低于行业均值的原因；报告期内各类期间费用核算的准确性。

请独立财务顾问和会计师核查以上事项，说明针对标的公司营业成本、期间费用的核查方法、核查比例及核查结论。

【回复】

一、公司披露

（一）采购委外加工服务、劳务派遣、劳务外包的具体内容、采购金额及供应商情况，相关交易的背景及商业合理性

1、采购委外加工服务具体内容、采购金额及供应商情况，相关交易的背景及商业合理性

报告期内，标的公司主要委外加工服务供应商如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类采购的比例
2026年1-5月	钇禄智能科技（扬州）有限公司	CNC	7,605.53	100.16%
	其他	-	-12.39	-0.16%
	合计	-	**7,593.14**	**100.00%**
2025年度	钇禄智能科技（扬州）有限公司	CNC/锻压	7,105.99	94.26%
	苏州头雁机电科技有限公司	阳极氧化	273.69	3.63%
	江苏海硕精密制造有限公司	CNC	198.55	2.63%
	金迈克（潍坊）新材料科技有限公司	其他业务	16.94	0.22%
	南通坤力通讯科技有限公司	其他业务	10.41	0.14%
	其他	-	-66.50	-0.88%
	合计	-	**7,539.08**	**100.00%**
2024年度	江苏芸霏科技有限公司	CNC	1,218.34	41.14%
	苏州头雁机电科技有限公司	阳极氧化	340.97	11.52%
	怡力精密制造有限公司	注塑	317.60	10.73%
	西安珠圆智能科技有限公司	CNC	268.08	9.05%
	本炜技术（盐城）有限公司	CNC	250.65	8.46%
	其他	-	565.45	19.10%
	合计	-	**2,961.09**	**100.00%**

注：1、2025 年其他的金额为负，主要系当期冲回对怡力精密制造有限公司暂估采购款所致。

2、2026 年 1-5 月其他的金额为负，2026 年钇禄智能科技（扬州）有限公司采购比例超过 100%，主要系当期冲回对苏州头雁机电科技有限公司暂估采购款所致。

报告期内，标的公司存在采购委外加工服务的情形，主要系：（1）标的公司产品订单具有一定季节性，自身存在一定产能不足的情况，自建生产线易造成设备闲置，部分委外模式可按需组织生产，灵活调整产能，有效控制生产成本；（2）绝大部分的金属结构部件由标的公司自主加工生产；对于部分非关键、低附加值的工序及部分产能不足的订单，委托外部厂商加工生产。该生产模式有助于公司优化资源配置、提升运营效率并灵活响应市场需求。

综上，标的公司采购委外加工服务主要为在自身产能不足的情况委外部分加工产品，以及标的公司生产过程中委外部分非核心辅助工序，相关交易的具有合理背景及商业合理性。

2、劳务派遣、劳务外包的具体内容、采购金额及供应商情况，相关交易的背景及商业合理性

报告期内，标的公司劳务派遣供应商如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类采购的比例
2025 年度	江苏蓝服人力资源有限公司	采购劳务	29.96	75.83%
	宿迁星辉人力资源有限公司	采购劳务	5.94	15.05%
	苏州启胜和智能自动化科技有限公司	采购劳务	2.52	6.38%
	成都豪格玛信息技术服务有限公司	采购劳务	1.08	2.75%
	合计		**39.51**	**100.00%**
2024 年度	宿迁星辉人力资源有限公司	采购劳务	5,133.57	54.30%
	盐城杰姆瑞精密科技有限公司	采购劳务	2,239.49	23.69%
	苏州鲁之宁企业管理有限公司	采购劳务	743.06	7.86%
	盐城市昌世人力资源有限公司城南分公司	采购劳务	216.90	2.29%
	河南和顺人力资源有限公司	采购劳务	155.05	1.64%
	其他		966.13	10.22%
	合计		**9,454.20**	**100.00%**

注：标的公司 2026 年 1-5 月无劳务派遣采购。

报告期内，标的公司劳务外包供应商如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类采购的比例
2026年1-5月	苏州鲁之宁企业管理有限公司	采购劳务	836.51	48.96%
	扬州合正企业管理有限公司	采购劳务	474.67	27.78%
	盐城杰姆瑞精密科技有限公司	采购劳务	397.43	23.26%
	合计	**-**	**1,708.60**	**100.00%**
2025 年度	盐城杰姆瑞精密科技有限公司	采购劳务	3,792.14	35.58%
	苏州鲁之宁企业管理有限公司	采购劳务	3,434.83	32.22%
	扬州合正企业管理有限公司	采购劳务	2,360.78	22.15%

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	占同类采购的比例
	扬州朗智电子科技有限公司	采购劳务	869.59	8.16%
	南京拓坤人力资源有限公司	采购劳务	125.77	1.18%
	其他	-	76.05	0.71%
	合计	**-**	**10,659.17**	**100.00%**
2024 年度	淮安奋威技术服务有限公司	采购劳务	79.66	82.04%
	陆汇智能科技（苏州）有限公司	采购劳务	17.44	17.96%
	合计	**-**	**97.09**	**100.00%**

报告期内，标的公司存在采购劳务派遣和劳务外包的情形，主要原因系标的公司下游的终端客户属于消费电子行业，消费电子产品的项目开发、量产具有明显的季节性、短期性特点，对于下游供应商会存在临时性的量产需求。故存在采购劳务派遣和劳务外包的情形，该部分人员仅负责低技术岗位，不参与核心生产技术。

2024 年标的公司采购劳务派遣金额较大，2024 年底开始，标的公司对劳务派遣用工超过用工总人数 10%的用工瑕疵进行规范整改：（1）将临时性劳务用工需求由劳务派遣转换为劳务外包；（2）逐步增加标的公司自有员工；（3）持续将机器设备进行自动化改造，使得标的公司对于临时性用工的人数需求相较于 2024 有所减少。

因此，报告期内标的公司存在劳务派遣、劳务外包情形，主要系受标的公司所处行业特点，存在较多临时性、辅助性岗位的临时用工需求所致，具有合理背景及商业合理性。

综上，标的公司存在采购委外加工服务、劳务派遣、劳务外包的情形，相关交易具有合理背景及商业合理性。

（二）委外加工成本与自产成本、劳务派遣及劳务外包成本与内部用工成本差异情况，以及上述委外加工价格、劳务派遣及劳务外包价格与向第三方采购价格或市场价格的比较情况；报告期内标的公司委外加工费、劳务费归集是否完整、准确，是否存在通过相关服务提供方代垫成本、费用，从而调节利润的情形

1、委外加工成本与自产成本、劳务派遣及劳务外包成本与内部用工成本差异情况，以及上述委外加工价格、劳务派遣及劳务外包价格与向第三方采购价格或市场价格的比较情况

（1）委外加工成本与自产成本差异情况

报告期内，标的公司存在部分委外加工，选取同时存在委外加工与自行加工的单位成本对比如下：

2025 年度对比如下：

单位：万件，万元，元/件

型号	物料编码	类型	数量	成本	单位成本
LKB15	07.02.0156	委外	62.48	220.29	3.53
		自产	8.53	54.77	6.42
	07.02.0151	委外	9.34	78.68	8.42
		自产	140.39	1,920.44	13.68
LKB09	07.02.0127	委外	2.01	33.93	16.85
		自产	173.24	2,786.25	16.08
HSA0003	07.01.0132	委外	0.05	0.81	18.00
		自产	13.96	227.91	16.33
产品 5	07.01.0188	委外	11.45	10.30	0.90
		自产	8.06	7.25	0.90
	07.01.0189	委外	11.45	12.29	1.07
		自产	8.06	8.65	1.07
	07.01.0190	委外	11.45	31.12	2.72
		自产	8.06	21.90	2.72
	07.01.0186	委外	11.45	12.00	1.05
		自产	8.06	8.44	1.05
	07.01.0187	委外	11.45	10.01	0.87
		自产	8.06	7.05	0.87
产品 3-1	07.02.0108	委外	103.81	543.65	5.24
		自产	845.04	912.84	1.08

2026 年 1-5 月对比如下：

单位：万件，万元，元/件

型号	物料编码	类型	数量	成本	单位成本
产品 5	07.01.0188	委外	681.78	646.09	0.95
		自产	411.16	403.71	0.98
	07.01.0189	委外	681.80	771.47	1.13
		自产	410.87	480.80	1.17
	07.01.0190	委外	682.36	1,966.80	2.88
		自产	410.24	1,195.79	2.91
	07.01.0186	委外	680.20	752.14	1.11
		自产	411.99	464.19	1.13
	07.01.0187	委外	680.49	622.94	0.92
		自产	412.12	399.09	0.97

由上表可知，除 LKB15、产品 3-1 外，标的公司委外产品单位成本均与自产成本差异较小。

①LKB15 项目产品系笔电类产品外观件，客户通常对于外观件类产品有较高的品质要求，如不允许产品表面有划痕、腐蚀生锈、须保证表面光滑等。标的公司开展 LKB15 项目生产期间，执行本项目产品生产加工的 CNC 机台出现共振现象，导致本项目较多产品表面出现刀纹，无法满足客户对于笔电类产品外观件的品质要求。标的公司对于产生机台共振的生产车间进行停工检修、从而增加本项目的制造费用。综上，该项目委外成本低于自产成本。

②在标准委外模式下，标的公司确定向客户销售产品单价后，结合委外加工商的成本，在产品销售单价（不含税）基础上扣减 10%左右后作为委外加工采购单价。

产品 3-1 项目单价如下：

单位：元/件

项目名称	物料编码	业务类型	生产形式	执行时间区间	销售单价（订单价）	委外（订单价）	毛利率
产品 3-1	07.02.0108	标准委外	自产/委外	2025 年 3-4 月	6.80	6.12	10.00%
				2025 年 5-6 月	6.50	5.85	10.00%
				2025 年 6-7 月	6.50	2.915	55.15%

产品 3-1 项目最初为标的公司自身开展生产的同时向钇禄智能下发标准委外订单。2025 年 7 月，上市公司统筹安排,对精密金属结构件相关工艺的生产规划进行区分调整，钇禄智能不再承接本项目的委外加工订单，同时钇禄智能将该型号剩余产品折价按原来价格的 50%（2.915 元/片）销售给标的公司，相关总金额为 88.15 万元。因此，标的公司向钇禄智能派发产品 3-1 项目尾单毛利率超过 10%。

（2）委外加工成本与向第三方采购价格或市场价格的比较情况

报告期内，标的公司主要委外加工商为钇禄智能，在标的公司与钇禄智能的标准委外合作模式下，即标的公司向钇禄智能下发委外加工订单，获取标的公司同时向钇禄智能下发的委外采购单价以及与向自身子公司下发的委外采购单价的对比如下：

单位：元/片

序号	项目名称	物料编码	业务类型	生产形式	执行时间区间	向钇禄智能采购单价（订单价）	向子公司采购单价（订单价）
1	LKB15	07.02.0151	标准委外	自产/委外	2025 年 6-10 月	11.79	11.79
2	产品 5	07.01.0186	标准委外	自产/委外	2025 年 10-12 月	1.21	1.21
		07.01.0187	标准委外	自产/委外	2025 年 10-12 月	1.01	1.01

序号	项目名称	物料编码	业务类型	生产形式	执行时间区间	向钇禄智能采购单价（订单价）	向子公司采购单价（订单价）
		07.01.0188	标准委外	自产/委外	2025 年 10-12 月	1.04	1.04
		07.01.0189	标准委外	自产/委外	2025 年 10-12 月	1.24	1.24
		07.01.0190	标准委外	自产/委外	2025 年 10-12 月	3.14	3.14
		产品 5 项目产品组合价格				**7.64**	**7.64**
3	产品 5	07.01.0186	标准委外	自产/委外	2026 年 1-5 月	1.21	1.21
		07.01.0187	标准委外	自产/委外	2026 年 1-5 月	1.01	1.01
		07.01.0188	标准委外	自产/委外	2026 年 1-5 月	1.04	1.04
		07.01.0189	标准委外	自产/委外	2026 年 1-5 月	1.24	1.24
		07.01.0190	标准委外	自产/委外	2026 年 1-5 月	3.14	3.14
		产品 5 项目产品组合价格				**7.64**	**7.64**
4	LKB09	07.02.0127	标准委外	自产/委外	2025 年全年	14.12	14.12
5	LKB12	07.02.0149	标准委外	自产/委外	2025 年 4-6 月	9.54	9.54
					2025 年 7 月以后	9.89	9.89

注：产品 5 由 5 个键位产品构成，标的公司向客户销售单价为 5 个键位产品的组合价格，标的公司根据该价格扣减 10%作为标的公司向委托加工单位的采购价格。

综上，标的公司委外加工成本与向第三方采购价格不存在明显差异。

（3）劳务派遣及劳务外包成本与内部用工成本差异情况

报告期内，标的公司不同用工形式对用工成本构成对比如下：

用工形式	用工成本构成	备注
自有员工	基本工资+绩效工资+福利津贴+奖金+社保公积金	
劳务派遣	单位工时工资*考勤工时+绩效-扣款	标的公司对劳务派遣人员进行考勤、管理
劳务外包	按具体项目对应的工作量结算整体费用	标的公司与劳务外包公司每月结算劳务外包的整体费用，不掌握具体劳务外包人员工资，劳务外包公司承担管理责任

1）劳务派遣与内部用工成本的差异情况及原因

报告期内，标的公司存在使用较大数量劳务派遣工的情形，主要原因系标的公司下游的终端客户属于消费电子行业，消费电子产品的项目开发、量产具有明显的季节性、短期性特点，对于下游供应商会存在临时性的量产需求。

标的公司在订单集中交付、用工短缺时会引入劳务派遣人员进行补充，劳务派遣用工模式的人员流动性较高，此类人员主要从事生产辅助工作，非满勤的情况较为频繁。

基于上述因素，同时标的公司劳务派遣用工主要集中于 2024 年；为便于比对差异，选取标的公司 2024 年每个月出勤时间在 24 天以上的劳务派遣人员的平均工资，与标的公司生产岗位员工平均工资进行对比，标的公司劳务派遣人员的薪酬情况与标的公司生产岗位员工工资情况如下：

单位：元/月/人

时间	劳务派遣人员平均月薪	标的公司自有生产岗位员工平均月薪
2024年全年平均	6,749.55	8,404.67

注：标的公司劳务派遣人员按时计费，为便于对比，换算为月工资，上述薪酬为各月度出勤时间在 24 天及以上的劳务派遣人员的月平均工资，以及标的公司类似岗位员工月平均工资。

标的公司自有生产岗位员工平均薪资略高于劳务派遣人员平均薪资，主要系：①标的公司自有员工薪资包含补贴、津贴、全勤奖等，而劳务派遣人员的薪资系根据劳务派遣协议约定的单位工时价格×工时所得；②标的公司自有生产岗位员工包含班组长、技术员等掌握核心工序的关键岗位，该类岗位员工薪资较高，而劳务派遣人员主要从事质检工、清洗工、操作工、仓库工、配送工等生产环节中技术含量较低且可替代性较强的非核心工序或非关键岗位。

综上，标的公司结合劳务派遣人员的工作时间、所在地相同或类似工作岗位薪资水准等因素综合考量后，与劳务派遣单位通过市场化协商定价方式确定劳务派遣费用，劳务派遣人员的工资水平与标的公司生产部门、质检部门、仓储部门基层员工平均薪资不存在重大差异。

2）劳务外包与内部用工成本的差异情况

由于标的公司不承担劳务外包人员的管理职责，不掌握具体人员工资，为比较劳务外包和自有内部员工的用工成本，标的公司将用工成本统一转换成月度人均成本进行比较，具体计算方式如下：

劳务外包用工月度人均成本=当月劳务外包结算费用/当月加权平均劳务外包用工人数

自有内部用工单位成本=当月计入生产成本员工薪资总额/当月计入生产成本自有员工人数

标的公司于 2024 年底对于劳务派遣用工进行规范整改，报告期内，标的公司的劳务外包用工采购主要集中于 2025 年及 2026 年 1-5 月，因此对于 2025 年、2026 年 1-5 月标的公司自有生产岗位员工月薪与劳务外包用工月度人均成本进行比对。

单位：元/月/人

时间	劳务外包用工人均成本	自有生产岗位员工成本
2025 年全年平均	6,930.30	9,572.31
2026 年 1-5 月平均	6,001.04	9,187.40

注：当月劳务外包人均成本系根据劳务外包单位提供的外包人员派工单统计的人员数量、当月劳务外包费用结算费用总额进行计算所得。

标的公司自有生产岗位员工平均成本高于劳务外包人员平均成本，主要系：①标的公司自有员工薪资包含补贴、津贴、全勤奖等，而劳务外包人员的平均薪资系根据标的公司当月劳务外包结算费用除以劳务外包单位提供的外包人员数量所得；②标的公司自有生产岗位员工包含班组长、技术员等掌握核心工序的关键岗位，该类岗位员工薪资较高，而劳务外包人员主要从事质检工、清洗工、操作工、仓库工、配送工等生产环节中技术含量较低且可替代性较强的非核心工序或非关键岗位。

2026 年 1-5 月标的公司生产岗位员工平均薪资、劳务外包人员平均薪资相较于 2025 年均有所降低，主要系：①标的公司所处行业存在淡旺季，通常每年一季度属于行业淡季；②同时受春节影响，2026 年 2 月标的公司开工率较低。

（4）劳务派遣及劳务外包价格与向第三方采购价格或市场价格的比较情况

①劳务派遣

报告期内，标的公司向主要劳务派遣供应商的采购价格对比情况如下：

单位：万元、元/小时

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购单价	占同类采购的比例
2025 年度	1	江苏蓝服人力资源有限公司	采购劳务	29.96	69.72	75.83%
	2	宿迁星辉人力资源有限公司	采购劳务	5.94	55.94	15.05%
	合计			**35.90**		**90.87%**
2024 年度	1	宿迁星辉人力资源有限公司	采购劳务	5,133.57	25.31	54.30%
	2	盐城杰姆瑞精密科技有限公司	采购劳务	2,239.49	25.53	23.69%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购单价	占同类采购的比例
	3	苏州鲁之宁企业管理有限公司	采购劳务	743.06	21.91	7.86%
	4	盐城市昌世人力资源有限公司城南分公司	采购劳务	216.90	22.41	2.29%
	5	河南和顺人力资源有限公司	采购劳务	155.05	22.98	1.64%
	合计			**8,488.07**		**89.78%**

报告期内，标的公司向主要劳务派遣供应商的采购价格不存在重大差异，不同劳务派遣供应商的结算单价产生差异的主要原因系：

A、受企业劳务用工需求、临时性用工供给端、市场经济发展等宏观因素影响，临时性劳务用工的价格随时间推移持续处于上涨状态；标的公司与不同劳务派遣供应商签订劳务派遣协议的时点不同，结算单价相对较低的劳务派遣供应商，均系 2023 年初签订的劳务派遣协议，协议约定的结算价格 22～23 元/小时，结算单价相对较高的劳务派遣供应商，均系 2024 年签订的劳务派遣协议，协议约定结算价格为 26 元/小时；

B、标的公司对于不同劳务派遣供应商的派遣人员考勤情况进行的扣款存在差异。上述因素导致标的公司与不同的劳务派遣供应商之间的结算价格存在差异。

此外，标的公司的劳务派遣供应商主要集中在江苏省，根据江苏省人力资源和社会保障厅发布的《省人力资源社会保障厅关于调整全省最低工资标准的通知》（苏人社规〔2023〕4 号）显示，自 2024 年 1 月 1 日起实施的小时最低工资标准为：一类地区 24 元；二类地区 22 元；三类地区 20 元。

标的公司向劳务派遣单位采购劳务的单位成本均按照市场行情比价、询价等市场化综合而定，整体符合当地区域的相关行情及标准，采购价格公允。

综上，标的公司向不同的劳务派遣供应商的采购价格不存在重大差异，与同时期同地区临时性用工薪资标准亦不存在重大差异，标的公司与劳务派遣供应商之间关于劳务派遣服务的定价公允。

②劳务外包

2024 年底开始，标的公司对劳务派遣用工超过用工总人数 10%的用工瑕疵进行规范整改，将临时性劳务用工需求由劳务派遣转换为劳务外包。标的公司将劳务采购规范为劳务外包后，与劳务外包供应商之间所确定的采购价格及结算模式如下：

A、自 2025 年起，标的公司结合项目情况、产品规格、生产工艺及工序等维度，综合测算自身实际开展各项目、各产品生产的单位人力成本，并在此基础上，确定与劳务外包供应商的结算单价；

B、标的公司根据自身生产的单位人力成本情况，每季度对于劳务外包结算单价进行调价，并于每季度初期，向劳务外包供应商派发定价单。标的公司向不同劳务外包供应商对于同一时期、同一项目、同一规格型号的产品的结算单价完全一致；

C、每月底，标的公司根据各家劳务外包供应商对于承接的项目具体完工数量以及单价进行结算，并以奖惩形式对各家劳务外包供应商的超额完成工作量或未达标工作量、良品率等情形进行结算。

综上，标的公司向不同的劳务外包供应商采购价格不存在差异，标的公司与劳务外包供应商之间关于劳务外包服务的定价公允。

2、报告期内标的公司委外加工费、劳务费归集是否完整、准确，是否存在通过相关服务提供方代垫成本、费用，从而调节利润的情形

（1）标的公司委外加工费、劳务费归集完整、准确

①标的公司制定清晰的成本费用归集标准，生产环节产生的委外加工支出计入营业成本，相应劳务支出计入对应成本费用，科目划分规范。所有委外、劳务业务均以加工合同、劳务确认单、验收单据、增值税发票作为记账原始凭证，支出入账前需经过多岗位交叉复核。

②每月财务人员将委外入库数量、劳务工时台账与账面发生额逐项核对，期末同步对接服务商核对当期发生金额，账面记录与实际业务发生规模保持一致，不存在漏记、虚列加工费、劳务费的情况。

③业务区间与账务入账期间保持匹配，期末针对已完成加工、提供劳务但尚未结算的款项暂估入账，不存在跨期归集成本、人为调节各期损益的行为。

（2）不存在服务商代垫成本费用、调节利润的情况

①标的公司与全部委外、劳务服务商除正常业务结算款项外，无异常资金记录，不存在服务商代为垫付原材料、差旅、薪酬等各类成本费用的资金往来。

②全部委外加工、劳务合作均签订正式服务协议，服务定价公允，价格经协商确定，不存在价格显著偏离市场的情形；所有合作均基于真实生产、用工需求，不存在仅开具发票、无实质服务的虚假业务。

③标的公司付款、成本支出均经过多层流程审核，标的公司内控严格有效；双方不存在任何代垫成本、费用的约定，也未发生相关实际操作。

综上，报告期内，标的公司委外加工费、劳务费归集完整、核算准确，不存在通过服务商代垫成本费用以调节利润的情形。

（三）报告期内，主要原材料采购价格与市场价格的比较情况，原材料价格波动对成本的影响；报告期内标的公司采购、营业成本及存货的匹配情况

1、报告期内，主要原材料采购价格与市场价格的比较情况，原材料价格波动对成本的影响

（1）主要原材料采购价格

①铝合金

报告期内，标的公司根据不同产品生产需求，采购对应规格的铝合金原材。本次选取报告期内采购金额较大的铝合金原材，采购单价（不含税，下同）对比情况如下：

单位：万元、万件、元/件

物料编码	产品	采购金额	采购数量	采购单价
2026 年 1-5 月				
01.01.0292	手机类	2,971.26	328.24	9.05
01.01.0256	手机类	736.74	82.53	8.93
合计		**3,707.95**	-	-
2025 年度				
01.01.0256	手机类	6,594.65	719.34	9.17
01.01.0281	手机类	1,575.32	111.12	14.18
01.01.0273	手机类	929.14	72.80	12.76
01.01.0279	手机类	741.82	53.91	13.76
01.01.0292	手机类	489.67	55.27	8.86
合计		**10,330.60**	-	-
2024 年度				
01.01.0172	手机类	1,350.35	171.61	7.87
01.01.0156	笔电类	764.97	17.30	44.22
01.01.0157	笔电类	522.66	16.65	31.38
08.04.0005	手机类	453.28	45.00	10.07
01.01.0207	手机类	441.03	151.02	2.92
合计		**3,532.28**	-	-

报告期内，标的公司所采购铝合金单价差异较大，主要系产品型号不同所致，不同型号产品采购单价差异较大。

②钛合金

报告期内，标的公司根据不同产品生产需求，采购对应规格的钛合金原材。本次选取报告期内采购金额较大的钛合金原材，采购单价（不含税，下同）对比情况如下：

单位：万元、万件、元/件

物料编码	产品	采购金额	采购数量	采购单价
2026 年 1-5 月				
2026 年未采购				
2025 年度				
01.01.0166	穿戴类	50.98	0.33	156.85
01.04.0008	穿戴类	4.51	0.01	1,327.43
01.04.0023	手机类	3.62	0.20	18.09
01.04.0021	穿戴类	3.10	0.01	247.79
01.04.0012	穿戴类	1.95	0.01	214.16
合计		**64.15**	-	-
2024 年度				
01.01.0166	穿戴类	987.10	6.04	163.43
01.01.0173	穿戴类	35.64	0.21	169.86
01.01.0226	穿戴类	27.43	0.20	137.17
01.01.0226	手机类	10.52	0.89	11.85
01.01.0236	穿戴类	3.93	0.02	228.39
合计		**1,064.62**	-	-

报告期内，标的公司所采购钛合金单价差异较大，主要系产品型号不同所致，不同型号产品采购单价差异较大。2025 年钛合金采购金额下降及 2026 年 1-5 月未采购主要系钛合金相关产品订单结束所致。

③刀具

报告期内，标的公司根据不同产品生产需求，采购对应规格的刀具型号。本次选取报告期内采购金额较大的刀具型号，采购单价对比情况如下：

单位：万元、万件、元/件

物料编码	加工材料	采购金额	采购数量	采购单价
2026 年 1-5 月				
02.02.0201	铝合金	56.48	0.93	60.92
02.10.0025	不锈钢	27.87	0.30	92.26
02.02.0196	铝合金	27.24	1.08	25.34

物料编码	加工材料	采购金额	采购数量	采购单价
03.01.0046	铝合金	27.19	0.81	33.63
02.01.0952	铝合金	24.49	0.99	24.72
合计		**163.28**	-	-
2025 年度				
02.10.0025	不锈钢	209.08	1.88	111.00
02.01.0605	铝合金	90.70	0.45	201.15
02.01.0831	不锈钢	75.77	1.13	66.99
02.01.0604	铝合金	51.64	0.28	182.75
02.01.0323	钛合金	50.47	1.37	36.73
合计		**477.66**	-	-
2024 年度				
02.01.0605	铝合金	84.54	0.39	219.06
02.01.0323	钛合金	71.57	2.02	35.41
02.40.0001	通用	63.22	1.07	58.92
02.01.0583	铝合金	61.70	0.33	186.42
02.01.0322	钛合金	46.38	0.92	50.17
合计		**327.40**	-	-

报告期内，标的公司所采购刀具单价差异较大，主要系产品型号不同，加工材料不同所致，不同型号产品采购单价差异较大。

（2）与市场价格的对比情况

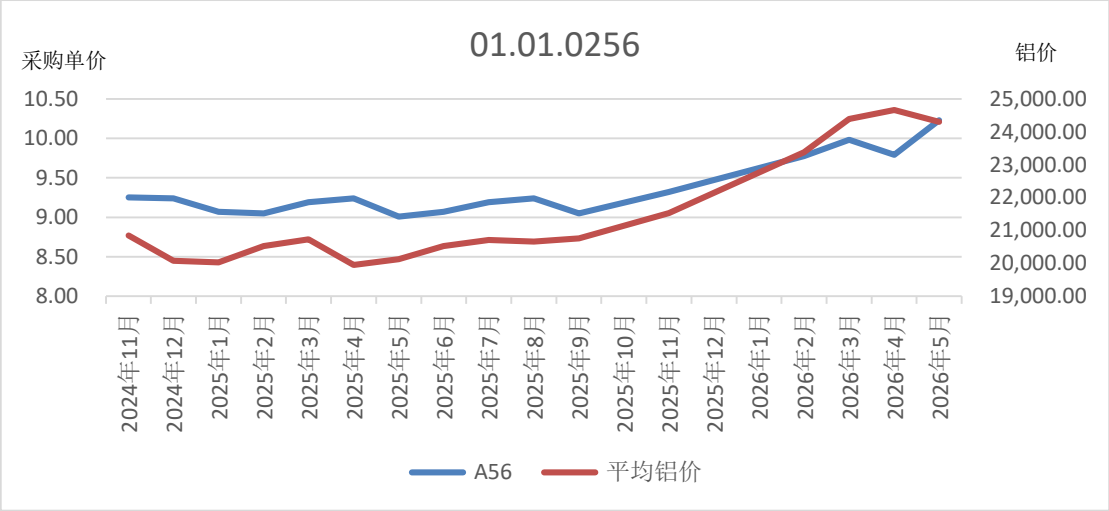
报告期内，标的公司采购原材料均为定制化产品，现选取报告期内采购金额较大的产品，与市场价格对比如下

①01.01.0256

单位：万元，万片，元/片，元/吨

日期	采购金额	采购数量	单价	铝价
2024 年 11 月	6.92	0.75	9.25	20,841.43
2024 年 12 月	623.52	67.48	9.24	20,073.64
2025 年 1 月	385.68	42.52	9.07	20,030.56
2025 年 2 月	362.00	40.00	9.05	20,525.00
2025 年 3 月	413.55	45.00	9.19	20,732.86
2025 年 4 月	336.52	36.41	9.24	19,950.00
2025 年 5 月	191.63	21.26	9.01	20,121.05
2025 年 6 月	816.30	90.00	9.07	20,524.50
2025 年 7 月	690.04	75.09	9.19	20,709.13
2025 年 8 月	970.26	105.01	9.24	20,661.90

日期	采购金额	采购数量	单价	铝价
2025 年 9 月	923.00	102.00	9.05	20,760.91
2025 年 11 月	965.98	103.64	9.32	21,524.50
2026 年 2 月	71.44	7.31	9.32	21,524.50
2026 年 3 月	161.97	16.23	9.78	23,373.57
2026 年 4 月	165.72	16.92	9.98	24,394.55
2026 年 5 月	337.61	33.00	9.79	24,667.14



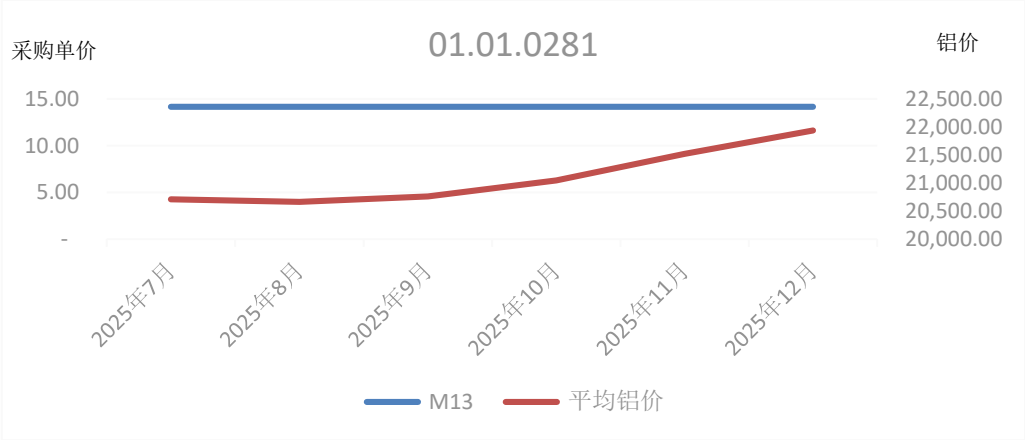
数据来源：Wind

由上表可知，标的公司原材料 01.01.0256 采购价格波动与平均铝价波动基本一致。

②01.01.0281

单位：万元，万片，元/片，元/吨

日期	采购金额	采购数量	单价	铝价
2025 年 7 月	283.54	20.00	14.18	20,709.13
2025 年 8 月	354.42	25.00	14.18	20,661.90
2025 年 9 月	446.83	31.52	14.18	20,760.91
2025 年 10 月	205.57	14.50	14.18	21,048.24
2025 年 11 月	241.01	17.00	14.18	21,524.50
2025 年 12 月	43.95	3.10	14.18	21,941.30



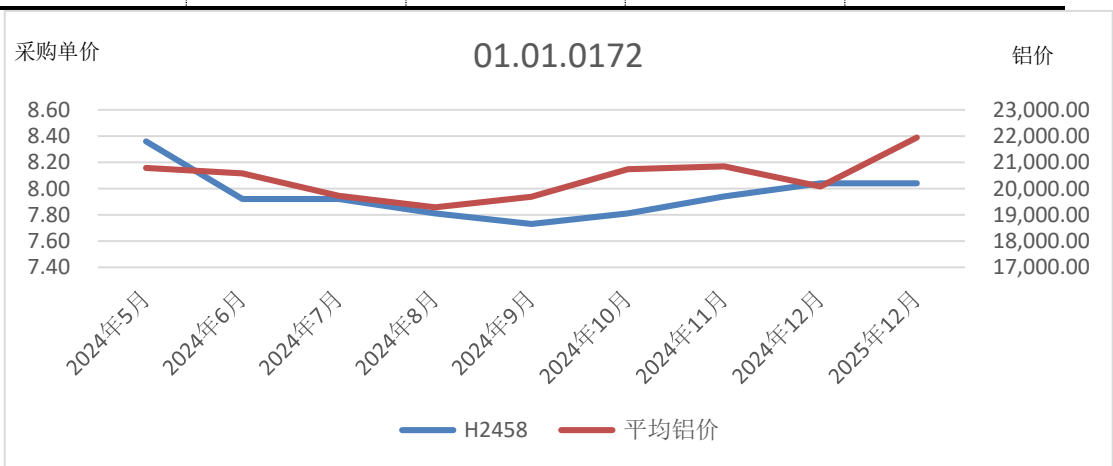
数据来源：Wind

由上表可知，标的公司采购 01.01.0281 时，与供应商约定铝锭若不超过一定幅度则不调整单价，前期采购时铝价波动幅度较小，2025 年 11 月后铝价上涨较高，但因只剩少量尾单，供应商未提出涨价需求，故标的公司一直以固定单价采购。

③01.01.0172

单位：万元，万片，元/片，元/吨

日期	采购金额	采购数量	单价	铝价
2024 年 5 月	8.36	1.00	8.36	20,783.50
2024 年 6 月	8.08	1.02	7.92	20,583.68
2024 年 7 月	23.76	3.00	7.92	19,729.57
2024 年 8 月	156.28	20.00	7.81	19,280.45
2024 年 9 月	278.12	36.00	7.73	19,685.26
2024 年 10 月	265.38	34.00	7.81	20,742.22
2024 年 11 月	409.56	51.60	7.94	20,841.43
2024 年 12 月	200.80	24.99	8.04	20,073.64
2025 年 12 月	40.10	5.01	8.04	21,941.30



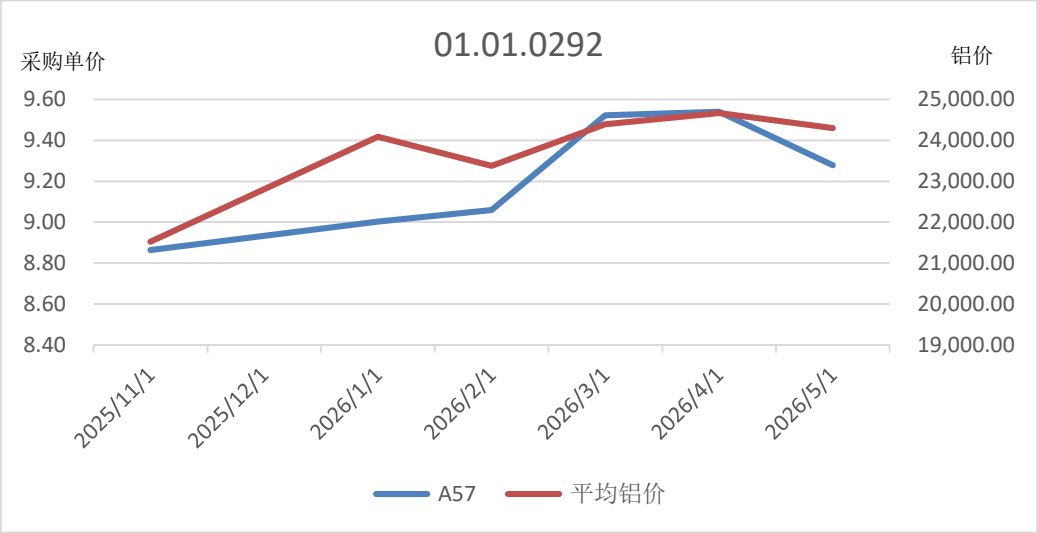
数据来源：Wind

由上表可知，标的公司 01.01.0172 采购价格波动与平均铝价波动基本一致。

□01.01.0292

单位：万元，万片，元/片，元/吨

日期	采购金额	采购数量	单价	铝价
2025 年 11 月	487.62	55.01	8.86	21,524.50
2026 年 1 月	503.98	55.98	9.00	24,085.50
2026 年 2 月	273.97	30.24	9.06	23,373.57
2026 年 3 月	714.90	75.08	9.52	24,394.55
2026 年 4 月	934.16	97.92	9.54	24,667.14
2026 年 5 月	544.25	58.65	9.28	24,302.22



数据来源：Wind

由上表可知，标的公司 01.01.0292 采购价格波动与平均铝价波动基本一致。

⑤刀具

标的公司不同产品类型所需刀具的采购价格存在差异，无公开市场报价。标的公司在刀具采购环节建立了比价采购机制。采购前，标的公司会向多家合作供应商发出询价需求，收集各供应商出具的正式报价单；在综合对比后择优选择报价相对较低的供应商开展采购合作，以有效控制采购成本。

（3）原材料价格波动对成本的影响

标的公司主要原材料铝合金主要由铝构成，刀具的材料主要为钨钢。

①标的公司核心业务模式以受托加工为主，生产经营过程中，主要由委托方提供生产所需的主要原材料（即客供料），标的公司仅按照委托方的要求提供加工服务，完成生产制造环节后向委托方交付加工成品，原材料的所有权与主要采购环节均由委托方主导，标的公司不承担主要原材料的采购风险与价格波动风险。

②生产过程中存在部分自主采购原材料的情形，标的公司采用“原材料成本加合理利润”的成本加成定价模式，当上游市场原材料价格出现上涨或下跌等波动时，其对标的公司生产成本产生的影响，可通过定价机制中的合理利润空间同步传导至对外销售价格，即原材料成本上升时，销售价格相应调整；原材料成本下降时，销售价格亦随之匹配变动，从而降低原材料价格波动对标的公司盈利水平的影响。

③报告期内，标的公司刀具的采购金额分别为 1,644.42 万元、1,949.63 万元和 801.03 万元，占标的公司采购总额比例分别为 4.94%、3.55%和 3.97%，占比较小，其价格波动对标的公司整体采购成本和经营业绩的影响相对有限。

综上，原材料价格波动对标的公司成本不存在重大影响。

2、报告期内标的公司采购、营业成本及存货的匹配情况

报告期内，标的公司的营业成本主要由材料成本、人工成本、制造费用组成。上述成本费用在发生时先计入存货科目，按照项目进行成本的归集；相关项目经客户签收后，标的公司确认收入并将项目全部成本费用结转至营业成本。标的公司在日常生产经营活动中，部分存货用于研发、销售活动，在实际发生时结转至相应期间费用。

单位：万元

项目	序号	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
期初存货账面余额	A	6,680.65	5,116.84	712.38
制造费用	B	2,915.42	10,959.55	6,167.80
采购金额	C	15,928.21	30,547.58	16,362.89
人工成本	D	3,018.17	14,973.17	12,195.92
生产领用刀治具进长摊	E	26.79	485.10	645.11
研发部门领用	F	555.33	1,117.60	616.09
销售部门领用及其他	G	6.33	25.83	3.34
营业成本	H	21,815.86	52,984.89	28,900.28
存货转销	I	99.13	303.08	157.33
期末存货账面余额	J=A+B+C+D-E-F-G-H-I	6,039.01	6,680.65	5,116.84

由上表所示，标的公司采购、营业成本和存货具有匹配性。

（四）主营业务成本构成与同行业的比较情况；报告期各期不同类别业务的成本构成及变动情况

1、主营业务成本构成与同行业的比较情况

报告期内，标的公司主营业务成本构成与同行业比较情况如下：

单位：%

公司名称	主要业务	项目	2026年1-5月	2025年度	2024年度
科森科技	从事精密金属制造服务的高新技术企业，以产品研发，模具研发和工艺流程设计为核心，以精密冲压和精密切削等制造技术为基础，为客户提供手机及平板电脑结构件，医疗手术器械结构件，光伏产品结构件等精密金属结构件，生产的产品主要应用于通信设备，微型计算机，医疗器械，新能源，汽车，数字视听等领域。	直接材料占比	未披露	49.27	47.78
		直接人工占比	未披露	13.77	10.69
		制造费用占比	未披露	36.96	41.52
胜利精密	专业的结构模组制造服务商。主要面向全球平板电视生产厂商，从事结构模组的研发，设计，生产，后续改进等全流程服务，开发与制造结构模组所需的精密模具。主要产品包括精密金属结构件，精密塑胶结构件，Base，精密模具等。	直接材料占比	未披露	71.08	71.99
		直接人工占比	未披露	10.07	11.43
		制造费用占比	未披露	18.85	16.58
福立旺	精密金属零部件的研发，制造和销售，主要为3C，汽车，电动工具等下游应用行业的客户提供精密金属零部件产品。	直接材料占比	未披露	49.40	44.51
		直接人工占比	未披露	15.16	15.67
		制造费用占比	未披露	35.44	39.82
春秋电子	消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发，设计，生产和销售。	直接材料占比	未披露	44.02	50.08
		直接人工占比	未披露	15.20	15.57
		制造费用占比	未披露	40.79	34.35
统联精密	提供高精度，高密度，形状复杂，性能良好，外观精致的金属粉末注射成形（Metal Injection Molding，简称“MIM”）精密金属零部件，产品应用于平板电脑，智能触控电容笔，智能穿戴设备，航拍无人机等消费类电子领域。	直接材料占比	未披露	18.92	19.12
		直接人工占比	未披露	14.60	18.00
		制造费用占比	未披露	66.48	62.88
精研科技	主要产品为连接器接口，卡托，摄像头支架，摄像头装饰圈，手机结构件，汽车零部件等。主营业务为智能手机，可穿戴设备，笔记本及平板计算机等消费电子领域和汽车领域大批量提供高复杂度，高精度，高强度，外观精美的定制化MIM核心零部件产品。	直接材料占比	未披露	41.17	39.19
		直接人工占比	未披露	15.02	20.11
		制造费用占比	未披露	43.81	40.71

公司名称	主要业务	项目	2026年1-5月	2025年度	2024年度
同行业可比公司平均	-	直接材料占比	未披露	45.64	45.44
		直接人工占比	未披露	13.97	15.24
		制造费用占比	未披露	40.39	39.31
标的公司	主营业务为 3C 消费电子精密金属结构件的研发、生产和销售，产品覆盖智能手机中框、智能手机背板、平板电脑外壳、笔记本电脑外壳、智能手表表壳等。	直接材料占比	25.16	39.13	24.97
		直接人工占比	17.24	29.19	34.65
		制造费用占比	57.59	31.68	40.37

注：①同行业可比公司制造费用包含制造费用、委外费用、外协费用和进项税转出；

②2026 年半年报同行业可比公司未披露主营业务成本构成。

数据来源：Wind

报告期内，标的公司直接材料、直接人工占比与同行业可比公司存在差异，制造费用占比处于行业平均水平，该差异主要系标的公司与同行业可比公司在业务模式等方面存在差异导致，具体如下：

（1）报告期内，标的公司直接材料占比分别为 24.97%、39.13%和 25.16%，同行业平均水平为 45.44%和 45.64%，差异为-20.47%和-6.51%。标的公司直接材料占比低于同行业平均水平，主要受业务模式影响，标的公司以客供料加工模式为主，主要原材料由客户提供，公司仅投入刀具、模具等辅材，因此直接材料占比低于同行业可比公司。2025 年公司自购料订单增加，直接材料占比相应上升。直接材料低于同行业平均具备合理性。

（2）报告期内，标的公司直接人工占比分别为 34.65%、29.19%和 17.24%，同行业平均水平为 15.24%和 13.97%，差异为 19.41%和 15.22%。标的公司直接人工整体高于同行业平均水平，主要系产品与生产模式差异。标的公司主营手机、笔电、智能穿戴等 3C 精密金属结构件，产线人工投入较大。部分同行业可比公司产品结构不同，自身直接人工投入相对较低，该差异系产品不同形成，直接人工高于同行业平均具备合理性。

（3）报告期内，标的公司制造费用占比分别为 40.37%、31.68%和 57.59%，同行业平均水平为 39.31%和 40.39%，差异为 1.06%和-8.71%。2024 年差异较小，2025 年差异增加主要系标的公司 2025 年自购料产品比例增加，直接材料占成本比重增加，导致制造费用占比降低。

综上，标的公司成本结构与同行业可比公司存在差异主要系标的公司客供料产品较多以及标的公司产品所需人工投入较多所致，具有合理性。

2、报告期各期不同类别业务的成本构成及变动情况

报告期内各期不同类别业务的成本构成及变动情况如下：

单位：万元

业务	项目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
手机类产品	直接材料	4,080.45	26.93%	16,137.52	53.80%	4,340.69	25.77%
	直接人工	3,239.02	21.38%	8,422.36	28.08%	7,587.00	45.05%
	制造费用	7,833.27	51.70%	5,434.40	18.12%	4,913.85	29.18%
	小计	**15,152.75**	**100.00%**	**29,994.28**	**100.00%**	**16,841.54**	**100.00%**
笔电类产品	直接材料	195.59	4.34%	2,460.37	13.66%	1,645.52	20.96%
	直接人工	275.00	6.11%	5,642.51	31.32%	1,827.90	23.28%
	制造费用	4,031.00	89.55%	9,914.21	55.03%	4,379.09	55.77%
	小计	**4,501.60**	**100.00%**	**18,017.10**	**100.00%**	**7,852.51**	**100.00%**
穿戴类产品	直接材料	933.05	89.29%	504.72	62.76%	904.20	30.88%
	直接人工	55.29	5.29%	174.86	21.74%	147.23	5.03%
	制造费用	56.57	5.41%	124.68	15.50%	1,876.26	64.09%
	小计	**1,044.91**	**100.00%**	**804.26**	**100.00%**	**2,927.70**	**100.00%**
其他类产品	直接材料	1.16	14.25%	56.55	38.68%	49.40	29.51%
	直接人工	1.43	17.53%	54.09	37.00%	67.99	40.62%
	制造费用	5.57	68.23%	35.55	24.32%	50.01	29.87%
	小计	**8.17**	**100.00%**	**146.20**	**100.00%**	**167.40**	**100.00%**
总计		**20,707.43**	**-**	**48,961.83**	**-**	**27,789.14**	**-**

标的公司主营业务成本主要核算直接材料、人工成本、制造费用：①直接材料主要包括原材料、刀具、模具等辅料等；②直接人工系生产线上工人的薪酬；③制造费用主要包括生产管理人员工资、运输费用、设备维修费用、委外加工费等费用。

手机类产品的成本构成中直接材料的占比提高，直接人工和制造费用降低。报告期内，手机类产品的料工费占比分别为 25.77%、45.05%、29.18%，53.80%、28.08%、18.12%和 26.93%、21.38%、51.70%。2025 年成本构成中直接材料比重上升，主要系标的公司 2024 年手机类订单以客户来料加工为主，原材料由客户提供，自身材料投入少；2025 年自购料订单大幅

增加，标的公司自行采购原材料，故直接材料比重增加。2026 年 1-5 月制造费用占比上升，主要系 2026 年手机类产品委外较多，委外加工费较多所致。

笔电类产品成本构成中直接材料占比略有下降，直接人工占比略有上升。报告期内，笔电类产品料工费占比分别为 20.96%、23.28%、55.77%，13.66%、31.32%、55.03%和 4.34%、6.11%、89.55%。2025 年直接人工占比提高，直接材料占比下降，主要系 2025 年较 2024 年自购料模式占比降低，客供料模式增加所致。2026 年 1-5 月笔电类产品成本主要由制造费用构成，主要系 2026 年 1-5 月笔电类产品绝大多数为委外生产，委外加工费较多所致。

穿戴类产品成本构成中直接材料和直接人工成本均上升。报告期内，穿戴类产品料工费占比分别为 30.88%、5.03%、64.09%，62.76%、21.74%、15.50%和 89.26%、5.29%、5.41%。2025 年制造费用占比下降主要系标的公司减少穿戴类产品业务承接，并减少委外加工所致。2026 年 1-5 月穿戴类产品成本主要由直接材料构成，主要系 2026 年 1-5 月标的公司采购半成品后进行加工销售。

其他产品在收入中比重逐年缩小，主要系标的公司减少业务承接所致。

（五）结合生产经营模式及业务类型，分析标的公司成本归集、结转的具体方法、时点及依据，关键环节对应内部控制的完善有效性，主营业务成本的完整性与准确性

1、结合生产经营模式及业务类型，分析标的公司成本归集、结转的具体方法、时点及依据

标的公司以订单作为成本归集单位。报告期内，标的公司主要采用“以销定产”的生产模式，在综合考虑原材料备货、订单交付期等因素综合制定备货及生产安排。标的公司产品在签收确认前，相关成本在库存商品。

标的公司对于客供料的业务，原材料不计入总账，仅做系统登记，便于出入库管理；对于自购料的业务，原材料在投入时即结转至生产成本；对于外采成品，外采时计入库存商品。

各类成本归集、结转的具体方法、时点及依据如下：

项目	归集方法、时点及依据	结转方法、时点及依据
直接材料	方法：按生产工单及 BOM 定额领料，采用加权平均法核算发出成本 时点：日常领料登记，月末统一计价入账 依据：销售订单、BOM 表、生产工单、领料单、物料收发存台账、加权平均单价计算表	方法：完工入库时，将归集的材料成本转入库存商品；销售后结转主营业务成本 时点：月末完工入库；确认收入时同步结转成本 依据：生产汇报单、完工入库单、成本计算单、销售出库单、收入确认单据
直接人工	方法：生产人员薪酬按月计提，按工时分配计入生产成本，外包人员按件计费计入生产成本 时点：月末计提当期人工费用	方法：随完工产品一并结转入库存商品；销售后结转主营业务成本 时点：月末完工入库；确认收入时同步结转成本

项目	归集方法、时点及依据	结转方法、时点及依据
	依据：考勤记录、生产工时表、工资明细表、劳务派遣协议、劳务外包合同及结算表，人工分配表	依据：产品入库单、成本计算单、销售订单及出库单
制造费用	方法：归集生产部门间接费用：车间工资、机物料、水电、维修、折旧等，按设备工时分配至各订单 时点：日常发生时归集，月末统一分配 依据：费用发票、报销单、付款凭证、设备工时统计表、制造费用分配表	方法：分配至各生产订单后，随完工产品结转入库存商品；销售后结转主营业务成本 时点：月末分配并结转；确认收入时同步结转成本 依据：制造费用分配表、完工入库单、成本计算单、销售出库单

综上，标的公司对直接材料、直接人工及制造费用均按订单归集、以权责发生制为依据确认，符合企业会计准则的相关规定。

2、关键环节对应内部控制的完善有效性，主营业务成本的完整性与准确性

（1）标的公司存货管理相关内控及有效性

报告期内，标的公司已建立并持续执行完善的存货管理内部控制体系对存货管理涉及的验收入库、出库及定期盘点等关键环节实施有效管控，具体如下：

①存货的验收及入库管理

原材料入库：供应商送货并同步送货单，采购在系统下达收料通知单，仓库核对实物单据后生成采购入库单，经仓管主管审批入库后系统同步通知采购、品质、企划、财务，财务据此做应付单暂估入账，物料入待检区待品质检验，检验合格后仓库登记台账办结。

生产退料入库：生产人员在系统生成生产退料单，单据先交品质部检验物料并审批，再由生产人员送料至仓库，仓库核对数量无误审批单据并完成退料入库。

委外加工入库：委外商加工完工告知企划专员，专员系统下达收料通知单经企划主管审批流转仓库，物料回厂仓库核对单据录入信息生成采购入库单，单据交采购结算加工费，物料单独存放并按来料流程质检合格才可领用，入库完成后专员通知企划安排后续领料生产。

产成品入库：产品完工后移交品质全检，全检主管填写生产日报交企划审核，企划在系统生成生产汇报单经品质主管审批，再生成生产入库单交全检主管审批，随后人员送货至仓库，仓库核对数量并完成单据审核、成品入库。

②存货的出库管理

领料出库：企划在 ERP 建立量产生产订单并审批，依据 BOM 生成领料单经生产主管下发班组，仓库按单据备料，班组凭单领料，领料完成后仓库审批单据。

委外加工出库：生产人员 OA 提交委外申请经企划主管审批，工序完工后系统推送单据，企划创建委外订单、下达委外领料单，仓库备料打印送货单核对签字出库，门卫核对单据与货物登记放行。

生产补料出库：生产辅料如耗材和刀具等，通过生产补料单领料，领料时生产人员在 ERP 系统填制生产补料单，生产补料单流转至仓库仓管员，仓管员审核后发料。

产成品出库：业务人员同步在 ERP、OA 发起出货审批，仓库按通知备货并生成成品出库单，录入客户系统生成送货单随货出库，同时 ERP\OA 发起审批流程，审批经各相关部门审批通过后，门卫核对单据车辆登记放行，由公司司机送货的，送货后司机回传客户签收单据；由物流公司送货的，物流部门回寄签收单，仓库每日将签收单据电子档转交财务确认收入，财务装订保存。

③存货的定期盘点管理

公司定期盘点，一般仓库月度进行盘点，其中财务部参与季度、半年度、年度盘点。月度盘点由物料员盘点，仓库主管负责监盘；季度、半年度、年报盘点，由仓库盘点，财务部监盘。盘点有差异的，查找差异原因。盘点资料由财务部归档留存。

（2）主营业务成本的完整性与准确性

标的公司于每月月底，财务人员在系统汇总各工序直接、间接生产成本，算出完工产品入库成本；产品出库销售时，财务根据实际出库产品、数量算出对应成本，结转到发出商品；确认收入的当月，再把对应发出商品成本手工结转到主营业务成本，同时录入会计凭证，保证账面成本和实际销售匹配，数据完整准确。

综上，报告期内标的公司各类生产模式对应的主营业务成本结构配比合理，符合《企业会计准则》相关核算要求，各期主营业务成本归集完整、计量准确。

（六）不同类别业务毛利率的差异原因，与同行业可比公司细分业务的比较情况，标的公司整体毛利率呈下降趋势的原因，未来是否存在持续下降风险

1、不同类别业务毛利率的差异原因

报告期内，标的公司各主营业务产品收入占主营业务收入比例及毛利情况如下：

单位：万元

年度	项目	收入	成本	毛利	毛利率
2026 年 1-5 月	手机类产品	20,404.47	15,152.75	5,251.73	25.74%
	笔电类产品	4,543.76	4,501.60	42.16	0.93%
	穿戴类产品	1,050.44	1,044.91	5.54	0.53%

年度	项目	收入	成本	毛利	毛利率
	其他类产品	7.87	8.17	-0.30	-3.83%
	主营业务合计	**26,006.55**	**20,707.43**	**5,299.12**	**20.38%**
2025 年度	手机类产品	42,937.63	29,994.28	12,943.35	30.14%
	笔电类产品	18,983.23	18,017.10	966.13	5.09%
	穿戴类产品	760.34	804.26	-43.92	-5.78%
	其他类产品	185.70	146.20	39.51	21.27%
	主营业务合计	**62,866.90**	**48,961.83**	**13,905.07**	**22.12%**
2024 年度	手机类产品	26,533.15	16,841.54	9,691.62	36.53%
	笔电类产品	9,790.59	7,852.51	1,938.08	19.80%
	穿戴类产品	2,912.40	2,927.70	-15.30	-0.53%
	其他类产品	106.51	167.40	-60.89	-57.16%
	主营业务合计	**39,342.65**	**27,789.14**	**11,553.51**	**29.37%**

由上表可知，标的公司毛利主要来源于手机类产品。2025 年标的公司主营业务毛利率较 2024 年下降，主要系收入占比较高的手机类产品毛利率小幅下降，笔电类产品毛利率大幅下降且收入占比提升所致。2026 年 1-5 月主营毛利率与 2025 年差异较小。

报告期内，标的公司手机类产品毛利构成如下：

单位：%

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率
锻压	33.88	59.39	78.17	47.72	56.00	88.65	88.53	40.95	99.25
CNC	66.12	8.50	21.83	44.30	6.55	9.62	11.47	2.40	0.75
外采成品	-	-	-	7.99	6.52	1.73	-	-	-
合计	**100.00**	**25.74**	**100.00**	**100.00**	**30.14**	**100.00**	**100.00**	**36.53**	**100.00**

报告期内，标的公司笔电类产品毛利构成如下：

单位：%

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率
锻压	0.49	-180.67	-95.45	-	-	-	-	-	-
CNC	99.51	1.82	195.45	99.57	5.11	99.95	99.51	19.83	99.69
外采成品	-	-	-	0.43	0.64	0.05	0.49	12.31	0.31

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率
合计	**100.00**	**0.93**	**100.00**	**100.00**	**5.09**	**100.00**	**100.00**	**19.80**	**100.00**

报告期内，标的公司穿戴类产品毛利构成如下：

单位：%

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入占比	毛利率	毛利贡献率
锻压	98.76	2.29	429.38	44.27	-20.86	159.90	16.21	12.97	-400.23
CNC	0.50	-493.41	-468.58	24.66	-11.77	50.23	83.67	-3.23	513.95
外采成品	0.74	99.43	139.20	31.07	20.47	-110.13	0.12	58.79	-13.72
合计	**100.00**	**0.53**	**100.00**	**100.00**	**-5.78**	**100.00**	**100.00**	**-0.53**	**100.00**

由上表可知，标的公司锻压业务毛利率较高，CNC 业务相对较低，同时以外采成品作为补充，其中：手机类产品毛利率较高，主要系标的公司手机类产品以锻压件为主，该部分订单毛利率较高所致；笔电类产品毛利率较低，主要系笔电类产品以 CNC 加工业务为主；穿戴类产品整体毛利率偏低主要系尚未达到规模化生产所致。

2、与同行业可比公司细分业务的比较情况

同行业可比公司细分业务毛利率情况如下：

公司名称	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
科森科技	未披露	3.15%	0.97%
胜利精密	未披露	14.16%	14.55%
福立旺	未披露	29.98%	32.00%
春秋电子	未披露	20.52%	16.57%
统联精密	未披露	34.27%	39.24%
精研科技	未披露	24.26%	29.47%
同行业平均	未披露	**21.06%**	**22.13%**
同行业平均（扣除科森科技）	未披露	**24.64%**	**26.37%**
标的公司	**20.38%**	**22.12%**	**29.37%**

注：①同行业平均扣除科森科技主要系科森科技毛利率过低，不具有可比性；

②2026 年半年报同行业可比公司细分业务收入构成未披露。

报告期内，标的公司与同行业可比公司细分业务相比，标的公司毛利率高于同行业平均水平，主要系科森科技毛利率较低，使同行业均值较低所致，扣除科森科技后标的公司与同行业均值差异较小，处于合理水平。

3、标的公司整体毛利率呈下降趋势的原因，未来是否存在持续下降风险

（1）标的公司整体毛利率呈下降趋势的原因

报告期内，标的公司主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年度		2024 年度
	金额	金额	变动率	金额
主营业务收入	26,006.55	62,866.90	59.79%	39,342.65
主营业务成本	20,707.43	48,961.83	76.19%	27,789.14
主营业务毛利率	**20.38%**	**22.12%**	**-24.68%**	**29.37%**
其他业务收入	2,117.11	4,619.53	323.96%	1,089.62
其他业务成本	1,108.44	4,023.06	262.07%	1,111.14
其他业务毛利率	**47.64%**	**12.91%**	**-753.84%**	**-1.97%**
营业收入	28,123.67	67,486.43	66.91%	40,432.27
营业成本	21,815.86	52,984.89	83.34%	28,900.28
综合毛利率	**22.43%**	**21.49%**	**-24.66%**	**28.52%**

由上表可知，标的公司 2025 年主营业务收入较 2024 年增长 59.79%，主营业务成本较 2024 年增长 76.19%，主营业务毛利率较 2024 年下降 24.68%。2026 年 1-5 月主营毛利率较 2025 年下降 1.74%

①主营业务毛利率变动

报告期内，标的公司主营业务毛利率下降主要系手机类和笔电类产品下降所致。

手机类产品毛利率变动如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
A 品牌	17,289.97	5,743.02	33.22	22,773.32	12,174.40	53.46	20,778.02	9,054.80	43.58
B 品牌	2,971.07	-164.83	-5.55	15,161.50	604.57	3.99	2,138.15	200.10	9.36
C 品	21.83	-36.21	-165.83	3,822.38	351.61	9.20	10.10	-0.41	-4.07

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
牌									
D 品牌	121.60	-290.26	-238.70	1,154.52	-164.60	-14.26	3,083.23	461.88	14.98
其他	-	-	-	25.90	-22.62	-87.34	523.65	-24.75	-4.73
合计	**20,404.47**	**5,251.73**	**25.74**	**42,937.63**	**12,943.35**	**30.14**	**26,533.15**	**9,691.62**	**36.53**

由上表可知，2025 年标的公司手机类业务中，毛利率较高的 A 品牌系列产品收入占比下降，毛利率较低的 B 品牌系列产品收入占比上升，D 品牌系列产品尾单促销导致毛利率大幅下降。2026 年 1-5 月手机类产品毛利率下降主要系：A：A 品牌产品毛利率下降所致，标的公司 2026 年承接部分 A 品牌手机 CNC 业务，CNC 整体毛利率较低；B：B 品牌产品毛利率下降，主要系 B 品牌产品主要为出口且以美元结算，2026 年 1-5 月人民币兑美元汇率持续走高，导致标的公司收入减少所致。

笔电类产品毛利率变动如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
A 品牌	4,344.74	37.95	0.87	17,901.83	826.94	4.62	7,228.38	800.65	11.08
E 品牌	176.75	44.46	25.15	997.36	149.64	15.00	2,505.69	1,131.29	45.15
G 品牌	-	-	-	80.79	0.52	0.64	48.37	5.95	12.31
其他	22.28	-40.25	-180.67	3.25	-10.97	-337.49	8.15	0.18	2.24
合计	**4,543.76**	**42.16**	**0.93**	**18,983.23**	**966.13**	**5.09**	**9,790.59**	**1,938.08**	**19.80**

由上表可知，2025 年标的公司笔电类业务中，A 品牌系列产品毛利率大幅下降，主要原因系标的公司为加深与客户合作，丰富产品结构，承接部分毛利率较低订单；E 品牌系列产品进入项目后期，销售收入及产品毛利率均有所下降。2026 年 1-5 月笔电类产品毛利率下降主要系当期标的公司存在 A 品牌新产品架机，成本较高所致。

穿戴类产品毛利率变动如下：

单位：万元、%

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
B 品牌	-37.83	-37.83	-	336.62	-70.23	-20.86	2,860.95	-31.25	-1.09

项目	2026 年 1-5 月			2025 年度			2024 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
F 品牌	1,074.50	61.94	5.76	83.80	2.42	2.89	51.44	15.95	31.00
其他	13.77	-18.58	-134.89	339.92	23.88	7.03	-	-	-
合计	**1,050.44**	**5.54**	**0.53**	**760.34**	**-43.92**	**-5.78**	**2,912.40**	**-15.30**	**-0.53**

由上表可知，2025 年标的公司减少穿戴类产品承接，穿戴类产品收入及毛利率下降。2026 年 1-5 月穿戴类毛利率变动主要系 F 品牌产品收入规模增加，产品毛利率有所上升。

②其他业务毛利率变动

标的公司 2025 年销售的原材料、刀具、治具、模具等毛利率大幅提升，由于标的公司具备精密锻压模具开发设计能力，立讯精密委托标的公司提供定制化制造模具，该类模具销售使用净额法核算，毛利率较高。

2026 年 1-5 月标的公司铝屑业务毛利率由负转正，主要原因系：A：针对 CNC 生产及铝屑收集过程中产生的铝屑，标的公司在生产过程中增加铝屑的收集频率，加强对铝屑收集管理的考核，降低铝屑损耗；B：标的公司 2025 年底开始将铝屑脱水后销售，切削液等杂质影响减少，铝屑销售单价提高。

综上，标的公司整体毛利率呈下降趋势具有合理性。

（2）标的公司整体毛利率未来是否存在持续下降风险

标的公司 2026 年 1-6 月及 2026 年 1-9 月毛利率比较情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2025 年 1-9 月	2026 年 1-6 月	2026 年 1-9 月
主营业务收入	27,123.95	47,927.50	31,678.45	53,169.93
主营业务成本	22,847.17	38,423.05	24,163.01	37,845.64
毛利率	15.77%	19.83%	23.72%	28.82%

注：上述财务数据未经审计。

报告期后，标的公司 2026 年 1-6 月及 2026 年 1-9 月主营业务收入分别为 31,678.45 万元、47,927.50 万元，毛利率分别为 23.72%、28.82%。2025 年 1-6 月主营业务收入分别为 27,123.95 万元、47,927.50 万元，毛利率分别为 15.77%、19.83%。 2026 年 1-6 月及 2026 年 1-9 月标的公司毛利率均有所回升。

精密金属结构件制造行业的季节性会随其服务下游客户产品的季节性变化而变化，不同行业不同客户的季节性不尽相同。如消费电子领域产品的销量与其产品的新品发布有较大的关系，精密金属结构件订单会随着新品发布的时间而呈现季节性波动，四季度和一季度为智

能消费电子的销售旺季。下游厂商一般需要提前 2-3 个月的备货，而行业内企业一般系根据按需生产，故第三、第四季度为行业生产旺季；受智能消费电子销售淡季的影响，第一、第二季度一般为行业生产淡季。精密金属结构件制造行业季节性影响，下半年综合毛利率高于上半年。

综上，标的公司整体毛利率未来存在持续下降的风险较低。

（七）报告期内标的公司销售费用和管理费用变化趋势与营业收入存在差异的原因及合理性；管理费用率和研发费用率低于行业均值的原因；报告期内各类期间费用核算的准确性

1、报告期内标的公司销售费用和管理费用变化趋势与营业收入存在差异的原因及合理性

报告期内，标的公司销售费用和管理费用变化趋势与营业收入对比如下

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年	变动	2024 年
销售费用	212.19	845.48	-9.98%	939.19
管理费用	749.66	2,319.86	-16.00%	2,761.87
营业收入	28,123.67	67,486.43	66.91%	40,432.27

销售费用变动如下表：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年	变动	2024 年
工资及其附加	132.95	349.76	30.08%	268.88
交际费	35.15	267.99	-46.08%	496.98
差旅费	17.16	57.31	15.94%	49.43
汽车费用	16.07	53.45	-24.19%	70.50
折旧摊销	5.43	13.78	203.64%	4.54
办公费	1.78	9.26	39.96%	6.62
装修费	0.02	3.91	-30.27%	5.61
广告费	0.35	0.38	-73.39%	1.43
其他	3.27	89.63	154.68%	35.19
合计	**212.19**	**845.48**	**-9.98%**	**939.19**

2025 年较 2024 年，标的公司销售费用减少主要系：1）交际费减少主要系客户关系日趋稳定，商务招待性支出随新客户拓展需求降低而减少；2）汽车费用减少主要系本年度标

的公司主动推进资产结构轻型化与商务模式升级，通过购置自有车辆替代部分租赁，汽车费用因此同比下降 24.19%。

2026 年 1-5 月销售费用率较低主要系标的公司一、二季度为销售淡季，相关销售费用支出整体较低。

管理费用变动如下表：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年	变动	2024 年
职工薪酬	427.61	1,580.47	-10.21%	1,760.16
资产折旧与摊销	61.59	112.84	38.69%	81.36
中介机构费用	122.59	243.08	-19.52%	302.03
业务招待费	53.79	155.63	-24.84%	207.08
办公费	14.12	51.38	-27.95%	71.31
差旅费	24.60	29.09	-64.30%	81.49
车辆使用费	7.44	38.65	-58.96%	94.19
修理费	12.24	6.08	-64.88%	17.30
安全费用	1.92	5.36	-71.70%	18.94
保险费	1.13	6.01	-37.49%	9.61
其他费用	22.62	91.27	-22.91%	118.40
合　计	**749.66**	**2,319.86**	**-16.00%**	**2,761.87**

2025 年较 2024 年，标的公司管理费用减少主要系：（1）标的公司内部管理调整，员工福利、过节费、食堂费用等减少，临时用工减少导致宿舍租赁费减少；（2）标的公司持续推进精细化降本增效管理，优化内部费用管控机制，压缩非必要商务接待、异地出差出行等开支，管理费用整体下降。2026 年 1-5 月职工薪酬金额较小主要系标的公司加强内部管控，精减人员，2026 年管理人员人数较 2025 年有所下降，因此管理费用中薪酬有所下降。

2、管理费用率和研发费用率低于行业均值的原因

报告期内，标的公司管理费用率和研发费用率与行业相比如下：

单位：%

证券简称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度	
	管理费用率	研发费用率	管理费用率	研发费用率	管理费用率	研发费用率
科森科技	11.76	7.36	9.10	7.35	8.16	7.00
胜利精密	5.36	6.04	6.70	5.64	7.53	6.34
福立旺	4.81	7.34	5.31	7.63	5.25	9.53

证券简称	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度	
	管理费用率	研发费用率	管理费用率	研发费用率	管理费用率	研发费用率
春秋电子	3.94	5.11	2.98	3.97	4.21	3.77
统联精密	18.80	16.88	12.22	12.51	10.01	11.98
精研科技	7.33	8.66	7.28	9.92	8.37	8.25
平均	**8.67**	**8.57**	**7.27**	**7.84**	**7.26**	**7.81**
苏州郎克斯	**2.67**	**1.77**	**3.44**	**3.59**	**6.83**	**3.48**

注：同行业可比上市公司数据来自于年度报告和中期报告，因同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-5 月财务数据，因此使用 2026 年半年度报告数据计算相关指标。

（1）报告期内，标的公司管理费用率低于同行业均值，但 2024 年和 2025 年高于春秋电子，主要系标的公司报告期内收入上升，管理费用下降所致，2025 年以来标的公司通过优化管理制度以及降本增效等措施，管理费用整体下降，同时由于同行业均为成熟上市公司，标的公司处于业务成长期，故标的公司管理费用率低于同行业水平。

（2）报告期内，标的公司研发费用金额随业务发展有所增加，研发费用率低于同行业均值，2024 年和 2025 年与春秋电子接近，主要系：①标的公司当前工艺可充分匹配终端客户需求，标的公司将按需推进工艺迭代。现阶段技术储备足以支撑业务开展，暂无需新增大额研发投入，后续将结合客户需求逐步加大研发投入；②报告期内标的公司收入规模持续扩张，进而摊薄研发费用率。

综上，标的公司管理费用率和研发费用率低于行业均值具有合理性。

3、报告期内各类期间费用核算的准确性

（1）标的公司建立了完善的费用内部控制制度并能有效执行

为确保各类期间费用核算的真实性、准确性和完整性，标的公司依据《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》及配套指引制定《江苏郎克斯智能工业科技有限公司费用报销制度》等制度。标的公司在日常经营管理中建立了规范的费用内部控制程序。

（2）标的公司各期费用情况相对稳定，不存在异常情况

报告期内，标的公司期间费用具体情况如下：

单位：万元、%

项 目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	212.19	0.75	845.48	1.25	939.19	2.32

项 目	2026 年 1-5 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
管理费用	749.66	2.67	2,319.86	3.44	2,761.87	6.83
研发费用	497.50	1.77	2,420.13	3.59	1,408.11	3.48
财务费用	448.31	1.59	1,149.63	1.70	382.89	0.95
合 计	**1,907.66**	**6.78**	**6,735.10**	**9.98**	**5,492.06**	**13.58**

报告期内，标的公司期间费用分别为 5,492.06 万元、6,735.10 万元和 1,907.66 万元，占营业收入比重分别为 13.58%、9.98%和 6.78%，2025 年期间费用占营业收入比重有所下降主要系当期的收入规模增加，销售费用和管理费用下降所致。除此之外，标的公司各项费用支出占收入比例较为稳定，不存在异常情况。

综上，标的公司期间费用内部控制完善且能够得到有效执行，能够真实、准确、完整地记录标的公司费用发生情况；且标的公司期间费用相对稳定，不存在异常情况，期间费用核算具有准确性。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，会计师开展如下核查程序：

1、获取委外加工、劳务派遣、劳务外包相关合同、采购台账等，了解各类采购具体服务内容、采购金额及主要供应商；了解委外加工用于弥补产能缺口、外包非核心工序，劳务派遣及劳务外包匹配下游消费电子季节性量产需求，同时了解劳务派遣用工；选取大额供应商开展访谈、函证，核对订单、入库单据、资金流水；

2、获取委外加工协议、劳务用工合同、采购结算单据、银行付款凭证；选取同期自产与委外加工产品比对单位成本，收集第三方委外价格、供应商结算单价，对比委外加工价格与市场价格；测算自有员工、劳务派遣、劳务外包单位用工成本，对比各类劳务采购价格与区域市场薪酬水平；复核成本归集流程、月度对账资料、暂估入账凭证，执行成本穿行测试，核验委外加工费、劳务费归集完整、核算准确；

3、获取标的公司原材料采购合同、采购入库单据、公开市场金属价格数据等数据，访谈采购负责人；选取主要原材料，对比标的采购单价与同期公开市场价格，核查价格波动趋势匹配性；结合客供料、自购料业务模式，评估原材料价格波动对生产成本的影响程度；复核营业成本倒轧表；

4、查阅同行业上市公司公开年报资料，对比标的公司与同行业可比公司直接材料、直接人工、制造费用成本构成差异，分析业务模式差异带来的结构区别；按手机类业务、笔电类业务、穿戴类业务类别拆分料、工、费明细，核查不同品类成本构成变动原因；

5、获取标的公司成本核算制度，访谈财务负责人；核查公司以订单作为成本归集单元，区分客供料、自购料业务对应的直接材料、人工、制造费用归集分配方法、结转时点及依据；对采购进行穿行测试，评估存货管理、成本核算关键环节内部控制设计及执行有效性；抽取样本核对料工费分摊逻辑、完工入库结转、收入确认同步结转成本账务处理，复核成本归集完整、计量准确，核算方式符合企业会计准则的相关规定；

6、获取标的公司收入成本明细表，收集同行业上市公司年报细分业务毛利率数据，测算各类产品、各终端客户毛利率及毛利贡献率，分析不同业务毛利率差异原因；对比标的与可比公司毛利率水平，分析差异合理性；分析收入结构、产品订单结构、客户结构变动对整体毛利率的影响，了解报告期毛利率下滑主要的原因；获取期后经营数据评估毛利率变动趋势；

7、查阅标的公司销售费用、管理费用、研发费用明细账，搜集同行业上市公司期间费用率数据，逐项拆分各项费用明细变动情况，分析营业收入大幅增长但销售费用、管理费用同比下降的原因，对比标的公司管理费用率、研发费用率与行业均值，分析差异形成原因，进行费用截止性测试，核查费用相关内部控制执行有效性，取得并核查研发台账、研发项目资料、复核研发费用归集、分配是否合理，确认报告期各类期间费用核算真实、准确、完整。

（二）核查比例

1、对标的公司主要供应商进行发函，函证比例如下：

单位：万元

项目		序号	2026年1-5月	2025年度	2024年度
应付账款口径	应付账款余额	A	15,950.93	19,000.16	20,649.75
	应付账款发函金额	B	14,286.27	17,603.15	18,732.67
	应付账款发函比例	C=B/A	89.56%	92.65%	90.72%
	应付账款回函可确认金额	D	13,839.33	15,353.49	17,945.57
	回函可确认金额占比	E=D/A	86.76%	80.81%	86.90%
	回函不符调节相符后确认金额	F	446.93	1,807.82	444.98

项目		序号	2026年1-5月	2025年度	2024年度
	核查确认金额占比	G=F/A	2.80%	9.51%	2.15%
	未回函执行替代测试后确认金额	H	-	441.84	342.13
	核查确认金额占比	I=H/A	0.00%	2.33%	1.66%
	应付账款确认合计占比	J=E+G+I	89.56%	92.65%	90.72%
采购口径	采购金额	A	20,170.59	54,956.32	33,311.87
	采购发函金额	B	17,772.02	52,254.04	29,765.09
	采购发函比例	C=B/A	88.11%	95.08%	89.35%
	采购回函可确认金额	D	17,405.50	32,332.13	22,768.19
	回函可确认金额占比	E=D/A	86.29%	58.83%	68.35%
	回函不符调节相符后确认金额	F	366.52	19,894.60	5,900.66
	核查确认金额占比	G=F/A	1.82%	36.20%	17.71%
	未回函执行替代测试后确认金额	H	-	27.31	1,096.24
	核查确认金额占比	I=I/A	0.00%	0.05%	3.29%
	采购确认合计占比	J=E+G+I	88.11%	95.08%	89.35%

2、对标的公司主要供应商进行访谈，访谈比例如下：

单位：万元

项目	2026年1-5月	2025年度	2024年度
走访供应商家数	41.00	46.00	36.00
走访供应商采购合计	19,237.66	50,941.60	25,573.36
当期采购金额	20,170.59	54,956.32	33,311.87
走访占比	95.37%	92.69%	76.77%

3、对标的公司期间费用进行核查，核查比例如下：

单位：万元

项目	销售费用			管理费用			研发费用			财务费用		
	2026年1-5月	2025年	2024年	2026年1-5月	2025年	2024年	2026年1-5月	2025年	2024年	2026年1-5月	2025年	2024年
抽样金额	21.22	167.54	502.06	62.68	181.17	98.00	33.19	78.69	6.69	-3.31	199.19	32.45
分析性复核、重新计算程序金额	138.38	363.54	273.42	489.20	1,693.32	1,841.53	371.70	2,050.75	1,326.86	277.84	787.51	305.93
合计	**159.60**	**531.08**	**775.48**	**551.88**	**1,874.48**	**1,939.53**	**404.89**	**2,129.44**	**1,333.55**	**274.53**	**986.71**	**338.38**
费用金额	212.19	845.48	939.19	749.66	2,319.86	2,761.87	497.50	2,420.13	1,408.11	448.31	1,149.63	382.89

项目	销售费用			管理费用			研发费用			财务费用		
	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
核查比例	75.22%	62.81%	82.57%	73.62%	80.80%	70.23%	81.38%	87.99%	94.70%	61.24%	85.83%	88.37%

报告期内，会计师对标的公司期间费用主要执行了抽样、分析性复核、重新计算程序等。其中，标的公司研发费用主要为人工、折旧等，主要采用分析性复核、重新计算等程序进行确认，覆盖研发费用的比例分别为 94.70%、87.99%和 81.38%；抽样金额为对研发费用-其他项目的直接费用进行抽样检查，2024 年度研发费用-其他为 81.25 万元，占当年研发费用比例仅为 5.77%，故抽样选取的金额较小。整体上看，会计师已针对期间费用执行了较高比例的核查程序。

（三）核查结论

经核查，会计师认为：

1、标的公司采购委外加工服务主要为 CNC 加工，劳务派遣和劳务外包主要为劳务采购，相关供应商均具有相应加工或劳务资质，相关交易的具有商业合理性；

2、标的公司委外加工成本与自产成本差异较小，劳务派遣及劳务外包成本与内部用工成本存在差异，该差异具有合理性，委外加工价格与第三方采购价格或市场价格对比不存在差异，劳务派遣及劳务外包价格与向第三方采购价格或市场价格存在差异，该差异具有合理性；报告期内标的公司委外加工费、劳务费归集完整、准确，不存在通过相关服务提供方代垫成本、费用，从而调节利润的情形；

3、报告期内，主要原材料采购价格与市场价格同向波动，原材料价格波动对成本的影响较小。报告期内标的公司采购、营业成本及存货相匹配；

4、报告期内，标的公司主营业务成本构成与同行业存在差异，主要系主营业务服务内容存在差异所致；报告期各期不同类别业务的成本构成及变动情况具有商业合理性；

5、报告期内，标的公司成本归集、结转的具体方法、时点及依据不存在异常，关键环节对应内部控制完善有效，主营业务成本的完整、准确；

6、报告期内，标的公司不同类别业务毛利率存在差异，主要系标的公司不同业务和不同品牌所致，与同行业可比公司细分业务毛利率差异较小，标的公司整体毛利率呈下降趋势具有商业合理性，未来不存在持续下降的风险；

7、报告期内标的公司销售费用和管理费用变化趋势与营业收入存在差异，主要系标的公司内部管理制度变动以及降本增效所致；管理费用率和研发费用率低于行业均值的原因具有商业合理性；报告期内各类期间费用核算准确。

问题 10.关于应收账款与存货：

根据重组报告书，（1）报告期各期末，标的公司应收账款余额分别为 28,945.69 万元及 38,286.36 万元， 同比增长 32.27% ；（2）报告期各期末，标的公司存货账面余额分别为 5, 116.84 万元和 6,680.65 万元，同比增长 30.56%，主要由原材料、库存商品、发出商品、在产品及委托加工物资构成。报告期内标的公司存货结构变化较大，2025 年存货跌价准备计提较 2024 年大幅上升；（3）标的公司应收账款及存货周转率与同行业可比公司存在一定差异。

请公司披露：（1）结合标的公司销售及信用政策、同行业可比公司情况等，分析应收账款余额大幅增长且占营业收入比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；（2）标的公司报告期各期末应收账款逾期情况，客户未回款的原因；结合与客户的结算模式、信用政策、回款周期、应收账款逾期的主要客户资质及经营情况、期后回款情况等，分析应收账款的可回收性，相关坏账准备计提是否充分；（3）报告期各期末标的公司存货结构的变化原因；2025 年存货跌价计提大幅上升的原因，是否存在因产品迭代、项目停滞、或库龄较长等导致存货跌价准备大幅上升的风险；（4）结合各类存货的性质、跌价计提方法、库龄情况等，分析存货跌价准备的充分性；2025 年末标的公司发出商品金额较高的合理性，期后结转收入的具体情况；（5）结合标的公司业务类别及特征，分析标的公司应收账款及存货周转率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因；（6）对存货中的盘点情况，是否存在账实差异及处理结果。

请独立财务顾问和会计师核查以上事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）结合标的公司销售及信用政策、同行业可比公司情况等，分析应收账款余额大幅增长且占营业收入比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

1、标的公司销售政策、信用政策

标的公司一般与主要客户于每年年初签订框架合同，具体销售按照销售订单执行，双方一般采用银行转账、电汇、银行承兑汇票或商业承兑汇票等方式进行结算。标的公司在客户签收后确认收入并在信用期内向客户收取货款，对于逾期客户，标的公司业务部门积极与客户沟通，督促回款。

对于不同等级的客户，标的公司给予不同的结算期限，主要采取赊销政策，信用期以90天、120天、150天为主。报告期内，标的公司主要客户信用政策及结算方式情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	应收账款金额	占应收账款余额的比例	信用期（天）	结算方式
2026年1-5月	1	蓝思科技股份有限公司	12,022.85	35.32	90天、120天	电汇
	2	立讯精密工业股份有限公司	11,796.28	34.66	120天、150天	电汇
	3	上海比亚迪电子有限公司	5,912.17	17.37	120天、150天	商业汇票
	4	辰胜集成科技股份有限公司	2,225.40	6.54	150天	电汇
	5	银邦金属复合材料股份有限公司	740.32	2.17	90天	电汇
	合计		**32,697.03**	**96.06**	-	-
2025年度	1	立讯精密工业股份有限公司	19,032.80	49.71	120天、150天	电汇
	2	蓝思科技股份有限公司	7,286.53	19.03	90天、120天	电汇
	3	上海比亚迪电子有限公司	5,257.08	13.73	120天、150天	商业汇票
	4	银邦金属复合材料股份有限公司	2,403.19	6.28	90天	电汇
	5	钇禄智能科技（扬州）有限公司	1,743.84	4.55	120天	电汇
	合计		**35,723.44**	**93.30**	-	-
2024年度	1	立讯精密工业股份有限公司	12,082.61	41.74	120天、150天	电汇
	2	上海比亚迪电子有限公司	11,562.62	39.95	120天、150天	商业汇票
	3	银邦金属复合材料股份有限公司	3,397.29	11.74	90天	电汇
	4	怡力精密制造有限公司	1,141.94	3.95	120天	电汇
	5	东莞市旭锐精密科技有限公司	234.16	0.81	90天	电汇
	合计		**28,418.63**	**98.19**	-	-

标的公司与主要客户信用期主要由双方协商确定，双方交易方式主要系电汇、银行承兑汇票等，经核查与主要客户销售合同并访谈确认，报告期内未发生重大变化。

2、同行业公司信用政策情况

标的公司可比公司信用政策情况如下：

公司名称	主要终端客户	信用期
科森科技	苹果、特斯拉等	90-120天
胜利精密	苹果、特斯拉等	60-90天
福立旺	苹果、歌尔等	90-120天
春秋电子	联想、戴尔、惠普等	90-120天

公司名称	主要终端客户	信用期
统联精密	苹果、亚马逊等	60-90 天
精研科技	苹果、三星、小米等	90-120 天

由上表可知，标的公司可比公司信用期集中在 90-150 天，与标的公司信用政策不存在重大差异。

3、分析应收账款余额大幅增长且占营业收入比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

报告期各期末，标的公司可比公司应收账款余额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

公司名称	财务指标	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
科森科技	应收账款余额	84,504.61	107,403.70	135,634.42
	占营业收入比例	38.10%	34.28%	40.10%
胜利精密	应收账款余额	112,963.33	118,023.76	104,023.43
	占营业收入比例	31.79%	33.26%	31.31%
福立旺	应收账款余额	83,417.46	93,619.64	56,777.76
	占营业收入比例	35.82%	47.47%	44.18%
春秋电子	应收账款余额	147,804.90	168,194.35	126,792.93
	占营业收入比例	33.61%	38.29%	32.14%
统联精密	应收账款余额	21,871.71	30,195.80	28,463.93
	占营业收入比例	32.73%	35.24%	34.96%
精研科技	应收账款余额	116,534.87	66,504.20	64,630.84
	占营业收入比例	36.29%	22.85%	29.93%
标的公司	应收账款余额	34,038.79	38,286.36	28,945.69
	占营业收入比例	50.43%	56.73%	71.59%

注：①2026 年 1-5 月数据已年化；

②同行业可比上市公司数据来自于年度报告和中期报告，因同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-5 月财务数据，因此使用 2026 年半年度报告数据计算相关指标。

从上表可知，标的公司应收账款期末余额占营业收入的比例高于可比公司，主要原因系标的公司精密金属结构件订单会随着消费电子领域新品发布周期变化呈现季节性波动，通常第三、第四季度为行业生产旺季，销售通常集中在三、四季度，导致年末应收账款余额较大。标的公司承接 3C 电子消费产品订单周期取决于客户需求，不同产品的生产计划存在时间差异，符合行业惯例。报告期内标的公司严格执行《销售管理制度》《财务管理制度》等相关内控制度，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

综上，标的公司 2025 年应收账款余额大幅增长、占营业收入比重较高，与可比上市公司间存在一定差异，主要原因系标的公司的订单随着消费电子领域新品发布周期变化呈现季节性波动，订单周期取决于客户需求，不同产品的生产计划存在时间差异，具有商业合理性，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

（二）标的公司报告期各期末应收账款逾期情况，客户未回款的原因；结合与客户的结算模式、信用政策、回款周期、应收账款逾期的主要客户资质及经营情况、期后回款情况等，分析应收账款的可回收性，相关坏账准备计提是否充分

1、标的公司报告期各期末应收账款逾期情况，客户未回款的原因

截至 2026 年 5 月 31 日应收账款逾期情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	逾期金额	未回款原因
银邦金属复合材料股份有限公司	740.32	540.32	资金紧张
西安珠圆智能科技有限公司	190.12	190.12	被列为失信被执行人

截至 2025 年 12 月 31 日应收账款逾期情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	逾期金额	未回款原因
银邦金属复合材料股份有限公司	2,403.19	442.68	资金紧张
西安珠圆智能科技有限公司	190.12	190.12	被列为失信被执行人

截至 2024 年 12 月 31 日应收账款逾期情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	逾期金额	未回款原因
银邦金属复合材料股份有限公司	3,397.29	37.04	资金紧张
西安珠圆智能科技有限公司	190.12	190.12	被列为失信被执行人

2、结合与客户的结算模式、信用政策、回款周期、应收账款逾期的主要客户资质及经营情况、期后回款情况等，分析应收账款的可回收性，相关坏账准备计提是否充分

标的公司与客户的结算模式、信用政策、回款周期、应收账款逾期的主要客户资质及经营情况、期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 5 月 31 日期末余额	坏账准备金额	结算模式	信用政策	回款周期	客户资质及经营情况	截至 2026 年 9 月 30 日期后回款
银邦金属复合材料股份有限公司	740.32	40.53	电汇	赊销政策	90 天	正常经营	
西安珠圆智能科技	190.12	190.12	电汇	赊销	-	被列为被	-

客户名称	2026 年 5 月 31 日期末余额	坏账准备金额	结算模式	信用政策	回款周期	客户资质及经营情况	截至 2026 年 9 月 30 日期后回款
有限公司				政策		执行人	

截至本问询回复之日：1）西安珠圆智能科技有限公司（以下简称西安珠圆）已被列为被执行人，西安珠圆为标的公司委外加工商，为标的公司提供 CNC 服务，西安珠圆为标的公司提供委外加工服务过程中产生的铝屑等，标的公司销售给西安珠圆，形成应收账款。标的公司已全额计提坏账准备。2）标的公司与银邦金属复合材料股份有限公司主要为 D 品牌产品订单，期后陆续回款中，已按账龄计提了坏账准备，标的公司预期该款项能够收回，坏账准备已充分计提。

（三）报告期各期末标的公司存货结构的变化原因；2025 年存货跌价计提大幅上升的原因，是否存在因产品迭代、项目停滞、或库龄较长等导致存货跌价准备大幅上升的风险

1、报告期各期末标的公司存货结构的变化原因

报告期期末标的公司的存货结构如下：

单位：万元

项目	2026-5-31		2025-12-31		2024-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,753.29	45.59%	1,621.99	24.28%	906.29	17.71%
库存商品	1,744.14	28.88%	1,832.38	27.43%	1,223.72	23.92%
发出商品	197.68	3.27%	2,022.07	30.27%	151.12	2.95%
在产品	956.43	15.84%	803.89	12.03%	2,060.65	40.27%
委托加工物资	387.47	6.42%	400.31	5.99%	775.06	15.15%
合　计	**6,039.01**	**100.00%**	**6,680.65**	**100.00%**	**5,116.84**	**100.00%**

标的公司 2025 年末较 2024 年末存货结构变动主要系：（1）标的公司自购料模式销售订单规模增加，原材料采购相应增长；（2）末标的公司在产品完工入库数量较多，库存商品规模增长，在产品规模下降；（3）末标的公司部分产品已发出，尚不满足收入确认条件，发出商品有所增长；（4）委托加工物资减少主要系部分委外项目结算完毕，对应委托加工物资收回所致。

标的公司 2026 年 5 月末较 2025 年末存货结构变动主要系：（1）2026 年 5 月末标的公司根据生产需要备货较多，原材料增长较多；（2）2025 年末标的公司发出商品已于 2026 年满足收入确认条件，结转相应成本。

2、2025 年存货跌价计提大幅上升的原因，是否存在因产品迭代、项目停滞、或库龄较长等导致存货跌价准备大幅上升的风险

报告期期末标的公司的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2026-5-31			2025-12-31			2024-12-31		
	账面余额	存货跌价准备	比例	账面余额	存货跌价准备	比例	账面余额	存货跌价准备	比例
原材料	2,753.29	261.17	16.61%	1,621.99	261.15	25.86%	906.29	3.42	1.43%
库存商品	1,744.14	726.16	46.17%	1,832.38	389.74	38.59%	1,223.72	234.99	98.57%
发出商品	197.68	-	-	2,022.07	-	-	151.12	-	-
在产品	956.43	455.40	28.95%	803.89	358.94	35.54%	2,060.65	-	-
委托加工物资	387.47	130.09	8.27%	400.31	-	-	775.06	-	-
合　计	6,039.01	1,572.83	100.00%	6,680.65	1,009.83	100.00%	5,116.84	238.41	100.00%

标的公司按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额审慎计提存货跌价准备。2025 年末存货跌价准备金额高于 2024 年，其中：

（1）标的公司的产品均具备订单支撑，不存在因产品迭代导致需计提存货跌价准备的情形；

（2）标的公司存在项目停滞的情形，主要系部分笔电类产品订单因客户原因暂停执行，标的公司对于此类项目的存货单项计提存货跌价准备；

（3）标的公司对所有类别的存货，逐项关注其库龄其他减值迹象，并重点关注了库龄较长的存货，对库龄一年以上的存货逐项进行了存货跌价准备的单项计提。

综上，标的公司不存在因产品迭代、项目停滞、或库龄较长等导致存货跌价准备大幅上升的风险。

（四）结合各类存货的性质、跌价计提方法、库龄情况等，分析存货跌价准备的充分性；2025 年末标的公司发出商品金额较高的合理性，期后结转收入的具体情况

1、结合各类存货的性质、跌价计提方法、库龄情况等，分析存货跌价准备的充分性

报告期内，标的公司各类存货的性质、跌价计提方法、库龄情况如下：

单位：万元

年度	项目	账面余额	跌价计提方法	库龄	
				1 年以内	1 年以上
2026	原材料	2,753.29	按单个存货项目的成	2,158.92	594.37

年度	项目	账面余额	跌价计提方法	库龄	
				1 年以内	1 年以上
年 1-5 月	库存商品	1,744.14	本高于其可变现净值的差额提取	1,250.16	493.98
	发出商品	197.68		197.68	-
	在产品	956.43		268.55	687.88
	委托加工物资	387.47		0.62	386.85
	合　计	**6,039.01**	-	**3,875.94**	**2,163.07**
2025 年度	原材料	1,621.99	按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取	1,323.76	298.23
	库存商品	1,832.38		1,746.98	85.40
	发出商品	2,022.07		2,022.07	-
	在产品	803.89		646.87	157.02
	委托加工物资	400.31		400.31	-
	合　计	**6,680.64**	-	**6,139.99**	**540.65**
2024 年度	原材料	906.29	按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取	902.97	3.32
	库存商品	1,223.72		1,222.86	0.86
	发出商品	151.12		151.12	-
	在产品	2,060.65		2,060.65	-
	委托加工物资	775.06		775.06	-
	合　计	**5,116.84**	-	**5,112.66**	**4.18**

（1）报告期内，标的公司各类存货跌价准备均以成本与可变现净值孰低计量，标的公司主要根据存货的预计售价、预计销售费用、预计相关税费等确认存货的可变现净值；

（2）标的公司公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，按照存货类别计提存货跌价准备。公司各类存货跌价测试具体计算过程如下：

项目	存货跌价测试具体方法
原材料	报告期各期末，标的公司对于为生产而持有的原材料，以其最终形成产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，估计售价采用资产负债表日相应产品的销售平均价格。
库存商品	期末对于有订单部分的库存商品，以其订单的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，以可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价。对于无订单部分的库存商品，预计售价以近期销售的平均价格确定，预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，以可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价。
发出商品	以其订单的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，以可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价。
在产品	在产品为处于生产过程未完工的产品，按照产成品平均销售订单价格

项目	存货跌价测试具体方法
	扣除至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确认可变现净值，以可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价
委托加工物资	以其订单的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，以可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价。

（3）报告期内，标的公司与同行业可比公司存货跌价计提比例的比较情况如下：

公司	2026年5月31日存货跌价计提比例	2025年存货跌价计提比例	2024年存货跌价计提比例
科森科技	5.39%	7.27%	3.44%
胜利精密	16.29%	9.46%	14.13%
福立旺	13.01%	12.08%	10.32%
春秋电子	4.41%	5.04%	5.67%
统联精密	11.33%	11.94%	8.82%
精研科技	22.45%	31.03%	32.34%
同行业平均	**12.15%**	**12.31%**	**12.47%**
剔除精研科技后同行业平均	**10.09%**	**9.16%**	**8.48%**
标的公司	**26.04%**	**15.12%**	**4.66%**

注：同行业可比上市公司数据来自于年度报告和中期报告，因同行业可比上市公司未披露2026年1-5月财务数据，因此使用2026年半年度报告数据计算相关指标。

报告期内，标的公司存货跌价计提比例分别为4.66%、15.12%和26.04%，较同行业平均12.47%和12.31%相差-7.81%和2.80%；剔除存货跌价计提比例较高的精研科技后，同行业平均为8.48%和9.16%，相差-3.82%和5.96%。剔除后标的公司2024年存货跌价计提比例低于同行业平均水平，与科森科技及春秋电子相近。主要原因系标的公司截至2024 年末的账面原材料多为当年采购，且在产品库龄较短，对应的订单均正常履行，经测试后存货跌价较少。2024年存货跌价准备计提较低，2025年标的公司存货跌价计提比例较高主要系：（1）标的公司部分笔电类项目因客户的生产规划问题导致亏损，2025年对该项目计提存货跌价准备246.51万元；（2）标的公司部分项目出现较多报废品，2025年对该类报废品计提存货跌价准备503.90万元。2026年1-5月标的公司存货跌价计提比例较高主要系标的公司部分项目订单提前终止，该部分项目存货跌价准备计提525.12万元。

综上，标的公司各类存货跌价计提方法合理，与同行业可比公司计提比例差异具有合理性，存货跌价计提充分。

2、2025年末标的公司发出商品金额较高的合理性，期后结转收入的具体情况

2025 年末标的公司发出商品金额较高，主要原因是期末部分商品已发出客户未签收，该批存货期后已结转销售。结转金额如下：

单位：万元

项目	客户名称	账面余额	期后已结转销售金额
发出商品	成都比亚迪电子有限公司	123.49	123.49
	蓝思精密（泰州）有限公司	1,709.90	1,709.90
	立铠精密科技（盐城）有限公司	188.09	188.09
	无锡比亚迪精密制造有限公司	0.59	0.59
合　计		**2,022.07**	**2,022.07**

截至 2026 年 6 月 30 日，2025 年末标的公司发出商品期后均已结转销售。综上，2025 年末标的公司发出商品金额较高具有合理性。

（五）结合标的公司业务类别及特征，分析标的公司应收账款及存货周转率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因

1、结合标的公司业务类别及特征，分析标的公司应收账款周转率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因

标的公司应收账款周转率与同行业对比如下：

公司名称	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
科森科技	2.31	2.58	2.73
胜利精密	3.08	3.20	3.03
福立旺	2.63	2.62	2.49
春秋电子	2.78	2.98	3.39
统联精密	2.57	2.92	2.91
精研科技	3.51	4.44	3.26
可比公司平均	**2.81**	**3.12**	**2.97**
苏州郎克斯	**1.87**	**2.01**	**1.68**

注：①2026 年 1-5 月数据已年化；

②同行业可比上市公司数据来自于年度报告和中期报告，因同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-5 月财务数据，因此使用 2026 年半年度报告数据计算相关指标。

报告期内，苏州郎克斯应收账款周转率低于可比公司平均水平，主要原因系标的公司手机类产品销售会随着新品发布而变化，通常第三、第四季度为行业生产旺季，标的公司销售集中在三、四季度，但应收账款一般有一定的账期，因此导致期末应收账款余额增加，进而导致应收账款周转率指标的下降。随着标的公司经营能力不断提升，应收账款回款能力持续

优化，2025 年应收账款周转率有所提升。故标的公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

2、结合标的公司业务类别及特征，分析标的公司存货周转率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因

标的公司存货周转率与同行业对比如下：

公司名称	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
科森科技	5.81	6.41	7.22
胜利精密	3.04	3.06	3.07
福立旺	3.12	3.06	2.67
春秋电子	3.01	3.35	3.22
统联精密	2.42	2.67	2.52
精研科技	2.96	3.28	2.85
行业平均	**3.39**	**3.64**	**3.59**
苏州郎克斯	**8.23**	**8.98**	**9.92**

注：①2026 年 1-5 月数据已年化；

②同行业可比上市公司数据来自于年度报告和中期报告，因同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-5 月财务数据，因此使用 2026 年半年度报告数据计算相关指标。

标的公司存货周转率高于行业均值，主要系标的公司业务高度聚焦于消费电子精密金属结构件，产品品类集中、生产周期短。报告期内标的公司以客供料订单为主，存货余额较少，同时标的公司“以销定产”的精细化库存管理，能够精准安排采购与生产，最大程度减少存货积压。故标的公司存货周转率高于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

（六）对存货中的盘点情况，是否存在账实差异及处理结果

标的公司执行月度盘点制度，一般仓库、生产车间等对存货进行全盘，财务部对存货进行抽盘；对于盘点有差异的，及时查找原因，及时解决。报告期存货盘点未发现重大差异，小额差异及时根据相应层级审批权限人员进行审批后，进行了相应的账务处理。

2025 年年末盘点情况如下：

单位：片、元

项目	账存数量	账存金额	实盘数量	实盘金额	差异数量	差异金额	金额盘点比例	差异数量比例	差异金额比例
原材料	1,509,189.20	16,219,937.22	1,509,198.20	15,936,661.15	9.00	283,276.07	98.25%	0.00%	1.75%
库存商品/产成品	4,477,786.37	18,323,803.98	4,477,786.37	18,323,803.98	-	-	100.00%	0.00%	0.00%

项目	账存数量	账存金额	实盘数量	实盘金额	差异数量	差异金额	金额盘点比例	差异数量比例	差异金额比例
半成品	584,363.00	8,038,916.13	584,363.00	8,038,916.13	-	-	100.00%	0.00%	0.00%
合计	6,571,338.57	42,582,657.33	6,571,347.57	42,299,381.26	9.00	283,276.07	99.33%	0.00%	0.67%

2026 年 5 月末盘点情况如下：

单位：片、元

项目	账存数量	账存金额	实盘数量	实盘金额	差异数量	差异金额	金额盘点比例	差异数量比例	差异金额比例
原材料	2,448,344.42	27,532,949.52	2,448,394.42	27,533,709.14	50	759.62	100.00%	0.00%	0.00%
库存商品/产成品	2,939,632.12	17,441,395.57	2,939,606.12	17,441,200.83	-26	-194.74	100.00%	0.00%	0.00%
半成品	641,534.00	9,570,776.77	641,534.00	9,570,776.77	0	-	100.00%	0.00%	0.00%
合计	6,029,510.53	54,545,121.86	6,029,534.53	54,545,686.75	24.00	564.89	100.00%	0.00%	0.00%

存在小额盘点差异的原因主要系少量原材料未于当天及时办理出入库。总体差异金额和数量较小，标的公司已经补充账务处理，处理完毕后账实一致。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，会计师开展如下核查程序：

1、获取标的公司销售管理制度、各期末应收账款明细、分客户余额占比表，搜集同行业上市公司年报应收账款占营收数据，访谈销售、财务负责人，核对各客户合同约定信用期限，对比行业平均账期；测算报告期应收账款增幅、营收占比，分析应收账款余额大幅增长且占营业收入比重较高的原因及合理性，抽取大额销售合同、对账结算单，核查报告期是否存在放宽信用政策刺激销售行为；

2、获取应收账款账龄明细表、逾期客户明细、客户工商经营信息、期末应收余额函证回函，核查银邦、西安珠圆逾期款项形成背景、客户经营现状，测算各客户账龄对应的坏账计提比例，对照标的公司坏账会计政策复核计提测算表，核对期后大额回款凭证，核查坏账计提是否充分；

3、获取各期末存货分品类余额、占比明细表，分析原材料、库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资增减变动业务背景；获取存货减值测算底稿，逐项核对停滞笔电项目、长库龄存货明细，核查存货跌价准备计提是否充足，是否存在因产品迭代、项目停滞、或库龄较长等导致存货跌价准备大幅上升的风险；

4、获取存货库龄统计表、存货减值明细表，复核单个存货成本与可变现净值对比计提方法，核查 1 年以上长库龄存货单项减值测算；调取 2026 年上半年发出商品签收单、销售发票、结转凭证，核实年末大额发出商品期后是否全部实现收入；

5、搜集标的公司及同行业上市公司存货、应收账款周转率数据；分析标的公司应收账款周转率偏低的原因；分析标的公司存货周转率较高的原因；

6、获取存货月度盘点记录、全盘抽盘记录表、盘点差异审批及账务处理凭证，实地去生产厂区、仓库执行存货监盘，访谈财务负责人，评价标的公司定期盘点内控制度执行情况。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、标的公司应收账款余额大幅增长、占营业收入比重较高，主要受季节性波动影响所致；报告期内标的公司信用政策保持稳定，不存在放宽信用政策刺激销售的情形，应收账款占收入比重与同行业可比公司差异具备合理商业背景；

2、标的公司应收账款逾期主要系部分客户结算流程延后等因素导致，逾期客户经营状况整体良好，期后回款情况良好，针对无法回款的异常客户已全额计提坏账准备。标的公司根据会计政策计提坏账准备，并综合判断客户的经营情况单项计提坏账准备，相关坏账计提充分；

3、报告期内存货结构变动主要受自购料订单规模提升、年末集中发货形成发出商品以及生产排产安排变化影响；2025 年存货跌价计提上升，主要对应呆滞项目、长库龄存货，相关风险已充分识别，不存在大范围产品迭代、项目停滞或库龄较长导致存货跌价准备大幅上升的风险；

4、标的公司按照存货类别、库龄、订单支撑情况，采用成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。2025 年末发出商品余额较高系年末发出订单、客户尚未完成签收确认所致，大部分发出商品已于期后实现签收并结转收入，期后结转收入具有合理性；

5、标的公司应收账款周转率与同行业可比公司存在差异，主要系业务模式、订单季节性波动所致，标的公司存货周转率与同行业可比公司存在差异，主要受客供料占比、生产交付周期所致，差异具有商业合理性；

6、标的公司建立完善存货盘点内控体系，定期开展存货盘点，报告期存货盘点仅存在小额账实差异，差异原因清晰，已履行内部审批流程并规范账务调整，不存在重大盘点差异。

问题 11. 关于关联交易：

根据重组报告书，（1）报告期内标的公司存在向关联方钇禄智能科技（扬州）有限公司（以下简称钇禄智能）、盐城鼎之鑫精密工业有限公司（以下简称鼎之鑫）销售商品、销售水电，并采购商品或委托加工服务的情形；（2）报告期内标的公司存在向宿迁星辉人力资源有限公司（以下简称星辉人力）采购劳务派遣服务的情形。

请公司披露：（1）钇禄智能、鼎之鑫的基本情况，与标的公司的关联关系和交易背景；报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫同时存在关联销售和关联采购交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性；结合上述情况，进一步分析相关关联交易的真实性，是否存在利用相关交易安排，为标的公司代垫成本费用或虚增收入的情形；（2）报告期内，标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的原因，相关采购价格与市场价格或其他第三方价格的比较情况，相关采购价格的公允性；（3）报告期内其他关联交易及关联方的主要情况，以及相关交易的真实性及公允性.

请独立财务顾问和会计师核查以上事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）钇禄智能、鼎之鑫的基本情况，与标的公司的关联关系和交易背景；报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫同时存在关联销售和关联采购交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性；结合上述情况，进一步分析相关关联交易的真实性，是否存在利用相关交易安排，为标的公司代垫成本费用或虚增收入的情形

1、钇禄智能、鼎之鑫的基本情况，与标的公司的关联关系和交易背景

（1）钇禄智能的基本情况，与标的公司的关联关系及交易背景

1）钇禄智能基本情况

名称	钇禄智能科技（扬州）有限公司
曾用名	江苏哈森新能源有限公司（2024 年 4 月至 2024 年 11 月） 哈森鑫质科技（昆山）有限公司（2024 年 11 月至 2025 年 4 月） 哈森鑫质科技（扬州）有限公司（2025 年 4 月至 2025 年 12 月）
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
注册资本	6000 万元
成立时间	2024-04-22
法定代表人	曹伟
住所	宝应经济开发区东阳北路 88 号
统一社会信用代码	91320583MADHXML69C

经营范围	一般项目：新兴能源技术研发；新能源汽车整车销售；新能源汽车电附件销售；新能源汽车换电设施销售；新能源汽车生产测试设备销售；新能源原动设备制造；新能源原动设备销售；电池零配件生产；电池销售；电池零配件销售；电子产品销售；五金产品批发；五金产品零售；金属材料销售；金属制品销售；模具制造；模具销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；机械设备销售；普通机械设备安装服务；塑料制品销售；货物进出口；技术进出口；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；进出口代理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；市场营销策划；市场调查（不含涉外调查）；配电开关控制设备研发；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；机械电气设备销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；通用零部件制造；化工产品销售（不含许可类化工产品）；仪器仪表销售；橡胶制品销售；仪器仪表制造；仪器仪表修理；金属表面处理及热处理加工；劳务服务（不含劳务派遣）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
股东构成	**股东名称**	**股权比例**
	锶钇信息科技（宝应）有限公司	100.00%

2）标的公司与钇禄智能的关联关系及交易背景

① 标的公司与钇禄智能的关联关系

钇禄智能曾为上市公司控股子公司，系标的公司控股股东控制的其他企业，与标的公司构成关联关系。

2025 年 11 月 3 日，上市公司召开第五届董事会第二十二次会议，审议通过《关于出售控股子公司股权的议案》，同意上市公司向锶钇信息科技（宝应）有限公司（以下简称“锶钇科技”）转让上市公司持有的钇禄智能 51%的股权。本次处置钇禄智能股权，钇禄智能原股东周泽臣、丁健同时向锶钇科技出让其所持有的钇禄智能股权，上市公司、周泽臣、丁健合计向锶钇科技出让钇禄智能 100%股权。本次上市公司出让钇禄智能控股权的工商变更登记于 2025 年 12 月完成。本次交易完成后，上市公司不再持有钇禄智能股权，钇禄智能不再纳入上市公司合并报表范围。

上市公司处置钇禄智能及其控股子公司，主要系自钇禄智能设立至上市公司筹划处置时点，钇禄智能处于累计亏损状态，为优化上市公司资产结构，提高经营效率、降低运营成本与控制风险，提升上市公司发展质量，实现上市公司整体资源的优化配置，因此决定处置钇禄智能及其控股子公司。

② 标的公司与钇禄智能的交易背景

标的公司从事 3C 产品精密金属结构件加工行业，其中 CNC 业务的项目开发、量产具有临时性、短周期的特点。标的公司承接客户下发的 CNC 业务订单后，会存在阶段性自身

产能不足的情形，故而需要向委外加工商派发订单，以满足标的公司生产计划，从而保证向客户按期交付产品。

2024 年度，标的公司通过新设或收购子公司、购买设备等方式，持续增加自身 CNC 产能。截至 2024 年末，苏州郎克斯的资产负债率超过 70%，资金结余情况持续收窄，标的公司无多余资金用于购置、租赁新设备来满足新增 CNC 项目订单的生产。

上市公司根据自身的业务转型的战略布局，于 2024 年 4 月设立钇禄智能，计划由钇禄智能开展新能源汽车领域精密金属结构件业务，自钇禄智能设立后，持续购置或租赁用于生产加工的机器设备、招募相关行业的从业人员，从而逐步具备金属结构件加工能力。截至 2024 年末，哈森鑫质新能源汽车领域业务规模较小且不及预期，且该时点哈森鑫质未来的资金使用计划存在较大结余空间。

鉴于此，上市公司在 2024 年 12 月召开第五届董事会第十一次会议，审议通过由哈森鑫质成立子公司哈森鑫质（宝应），并由其投资 CNC 产能，承接标的公司发出的委外订单，以满足标的公司 CNC 业务订单增加对于产能的需求，标的公司与钇禄智能的合作并延续至今。

（2）鼎之鑫的基本情况，与标的公司的关联关系及交易背景

1）鼎之鑫基本情况

名称	盐城鼎之鑫精密工业有限公司	
企业类型	有限责任公司（自然人独资）	
注册资本	200 万元	
成立时间	2023-10-11	
法定代表人	凌吉祥	
住所	江苏省盐城市大丰区高新区新北路 9 号 A1 幢一层	
统一社会信用代码	91320982MAD0NQ2K3T	
经营范围	一般项目：电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；通信设备制造；通讯设备销售；机械设备研发；机械设备销售；金属工具制造；金属工具销售；模具制造；模具销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；金属加工机械制造；通用零部件制造；金属材料制造；金属材料销售；工业机器人制造；工业机器人销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品零售；锻件及粉末冶金制品制造；锻件及粉末冶金制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；国内贸易代理；非居住房地产租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
股东构成	**股东名称**	**股权比例**
	凌吉祥	100.00%

2）标的公司与鼎之鑫的关联关系及交易背景

① 标的公司与鼎之鑫的关联关系

鼎之鑫系本次交易对手方暨标的公司董事长、总经理周泽臣报告期内曾控制的其他企业江苏蓝珂锶精密科技有限公司（曾用名：苏州鼎米精密工业有限公司）曾经参股的企业，基于实质重于形式原则，将鼎之鑫认定为标的公司关联方。

② 标的公司与鼎之鑫的交易背景

鼎之鑫的控股股东、实际控制人凌吉祥长期从事 3C 产品金属结构件模具行业的相关工作。2023 年，凌吉祥主动联系到标的公司，希望同标的公司达成业务合作关系，向标的公司供应工具治具、模具。

经标的公司董事长、总经理周泽臣与凌吉祥协商一致后，由双方合作设立鼎之鑫，从事 3C 产品金属结构件工具治具、模具的生产销售，并计划将鼎之鑫设立在江苏郎克斯厂区，鼎之鑫向江苏郎克斯租赁厂房，在江苏郎克斯厂区内从事生产经营活动。鉴于鼎之鑫的主营场所在江苏郎克斯厂区内，双方距离较近，可以及时向标的公司提供用于生产的工具治具、模具，并且经标的公司询价比价后，鼎之鑫向标的公司的产品报价较为合理，故而报告期内标的公司保持与鼎之鑫的业务合作关系。

2、报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫同时存在关联销售和关联采购交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性

（1）报告期内标的公司与钇禄智能关联交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性

1）标的公司与钇禄智能关联交易的原因及商业合理性

① 标的公司与钇禄智能的交易背景

标的公司与钇禄智能的交易背景详见本问题回复之“（一）、1、（1）、2）标的公司与钇禄智能的关联关系及交易背景”。

② 标的公司与钇禄智能关联交易的具体业务模式

A.委外加工业务

报告期内，钇禄智能作为标的公司的委外加工商，按照原材料来源不同，与标的公司之间存在两种委外加工模式：模式一：标的公司向钇禄智能派发委外加工订单，同时向钇禄智能提供客供料，标的公司根据订单完成情况向钇禄智能支付委外加工费（以下对模式一统称“标准委外”）；模式二：针对标的公司向钇禄智能派发的委外加工订单，钇禄智能自主采

购相应的原材料，标的公司根据订单向钇禄智能采购产成品（以下对模式二统称“标准采购”）。标的公司向钇禄智能采购委外加工服务或产品具有合理商业背景和必要性。

基于标的公司与钇禄智能之间的上述委托加工业务模式，报告期内，存在标的公司向钇禄智能向销售和采购刀具、工具治具等原辅材料的情形，亦存在标的公司向钇禄智能销售铝屑的情形，具体如下：

a.标的公司向钇禄智能销售刀具、工具治具等原辅材料的原因；标的公司向钇禄智能派发的委外加工订单生产所需的刀具、工具治具属于专用辅材，通常需要专门定制，从钇禄智能承接委外加工订单初期，到生产所需的原辅材料采购入库、开展生产需要较长的时间周期。与此同时，标的公司向钇禄智能派发的项目存在自身亦开展生产的情形，故而对于生产所需的刀具、工具治具等原辅材料具备一定的库存，并且钇禄智能生产经营场地与标的公司的生产经营场地的距离较近。因此，钇禄智能为保证委外加工项目可以及时开展生产，会在项目初期从标的公司小批量采购刀具、工具治具等原辅材料。

标的公司向钇禄智能销售刀具、工具等原辅料，依托于向钇禄智能派发的委外加工订单的内容，具有合理商业背景和必要性。

b.标的公司向钇禄智能采购刀具、工具治具等原辅材料的原因；标的公司存在既向钇禄智能派发委外加工订单同时亦自产的项目，故标的公司在此类项目自产/委外加工期间，标的公司会根据自身生产计划，并结合双方库存情况，临时性向钇禄智能采购小批量刀具、工具等原辅料，以保证标的公司自身生产加工项目的正常生产。标的公司向钇禄智能采购刀具、工具等原辅料具有合理商业背景和必要性。

c.标的公司向钇禄智能销售铝屑的背景原因；标的公司向钇禄智能派发委外加工的订单全部为 CNC 工序，CNC 生产过程中会产生铝屑，由于委外加工模式一所需原材料由标的公司提供，因此产生铝屑所有权归属于标的公司，标的公司将委托钇禄智能生产加工的产品产生的铝屑销售给钇禄智能，由钇禄智能代为销售。标的公司向钇禄智能销售铝屑依托于委外加工订单，具有合理商业背景和必要性。

综上，标的公司既向哈森鑫质（钇禄智能）销售刀具、工具等原辅料，又向其采购刀具、工具等原辅料，系基于标的公司与哈森鑫质（钇禄智能）之间的委外加工的业务模式所衍生出来的购销行为，为保证向客户交货的及时性，在委外项目初期或委外加工过程中进行的临时性原辅料调配，具备商业合理性。

B.贸易业务

钇禄智能设立之初计划开展的新能源汽车领域业务需要具备 ISO9001、IATF 16949 等体系认证，该时期钇禄智能已拓展部分新能源汽车领域客户，但由于钇禄智能该时点尚未取得上述体系认证，同时标的公司具备该体系认证。在 2024 年 10 月，经双方协商一致后，由标的公司与新能源汽车客户签订合同，同时标的公司从钇禄智能采购其开展新能源领域业务的产品，并由标的公司向新能源汽车客户实现最终销售。

钇禄智能取得上述体系认证后，逐步由其自主开展上述业务，标的公司不再开展上述贸易业务。报告期内，标的公司开展贸易业务的采购金额分别为 109.69 万元、390.90 万元、21.07 万元，该部分业务的收入会计处理已按照净额法确认，根据净额法确认的收入金额分别为 40.72 万元、17.68 万元、2.07 万元，占营业收入的占比分别为 0.10%、0.03%、0.00%，对标的公司营业收入的影响较小。

综上，报告期内标的公司与钇禄智能发生的上述交易具有合理商业背景和必要性。

2）标的公司与钇禄智能之间关联交易的定价原则及公允性分析

①标的公司向钇禄智能销售的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司向钇禄智能销售的产品主要为产成品、原料、铝屑，此外亦会向钇禄智能少量销售用于生产加工所需的配套工具、刀具等辅材，按产品类别区分，标的公司向钇禄智能销售的各项产品金额具体如下：

单位：万元

销售项目	2026 年 1-5 月		2025 年		2024 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
产成品	175.49	39.23%	1,227.61	45.18%	10.82	54.10%
原辅材料	221.57	49.54%	1,189.93	43.80%	-	-
其中：原辅材料-原料	-	-	822.40	30.27%	-	-
原辅材料-工具治具	4.59	1.03%	65.53	2.41%	-	-
原辅材料-耗材	2.92	0.65%	47.65	1.75%	-	-
原辅材料-模具	-	-	112.02	4.12%	-	-
原辅材料-刀具	214.06	47.86%	142.33	5.24%	-	-
铝屑	47.61	10.64%	299.43	11.02%	-	-
水电费	-	-	-	-	9.18	45.90%
其他	2.62	0.59%	-	-	-	-
合计	**447.28**	**100.00%**	**2,716.98**	**100.00%**	**20.00**	**100.00%**

A.标的公司向钇禄智能销售产成品的定价原则及公允性分析

2025 年及 2026 年 1-5 月，标的公司存在向钇禄智能销售产成品的情形。标的公司向钇禄智能销售产成品的价格与向非关联方销售同一物料编码的产成品平均单价（不含税，下同）对比如下：

单位：万件、万元、元/件

时间区间	物料分类	产品名称	关联方	销售数量	关联销售金额	关联销售单价	非关联方销售平均单价	差异率
2025 年	成品类	LKA20	钇禄智能	99.26	1,073.70	10.82	12.16	-10.98%
2026 年 1-3 月	成品类	LKA20	钇禄智能	15.15	168.34	11.11	-	-
2026 年 4-5 月	成品类	LKA20	钇禄智能	-	-	-	10.49	-

a.形成标的公司对钇禄智能销售“LKA20”型号产成品的背景

报告期内，“LKA20”型号产品原由标的公司销售给立讯精密。2025 年，根据立讯精密要求，该型号产品的生产加工由客供料模式转换为自购料模式，模式转换后，标的公司后续开展该型号产品的生产需要自采生产所需原料，会占用标的公司经营性现金流。2025 年 8 月，标的公司与钇禄智能协商一致后向立讯精密申请。立讯精密将该型号产品后续订单改为委托钇禄智能生产加工，标的公司剩余未实现的该型号产成品同步销售给钇禄智能，并由钇禄智能实现最终销售。

b.“LKA20”型号转回由标的公司生产销售的背景

上市公司于 2025 年 12 月处置钇禄智能控制权后，为维持与立讯精密的合作关系，标的公司与钇禄智能协商一致后向立讯精密申请，将 LKA20 项目及后续接续项目转回标的公司生产加工，并由标的公司向立讯精密实现最终销售。经立讯精密审批通过后，自 2026 年 4 月起重新开始由标的公司开展 LKA20 项目及后续接续项目的生产并向立讯精密销售。

c.标的公司向钇禄智能销售产成品的定价依据及公允性分析

报告期内，标的公司对外销售“LKA20”型号产品的客户为立讯精密，标的公司与立讯精密协商确定销售价格，并在此基础上扣减 10%左右作为标的公司委外加工采购单价。

2025 年，立讯精密将该型号产品改为委托钇禄智能生产加工前，标的公司向客户销售“LKA20”型号产品的平均价格在 12.00 元/件左右，标的公司向委外加工商采购“LKA20”型号产品的委外采购单价在 10.80 元/件左右，价格不存在重大差异。立讯精密将该型号产品改为委托钇禄智能生产加工后，经标的公司与钇禄智能协商一致，钇禄智能采购标的公司该

部分剩余产品价格参照以往标的公司向钇禄智能派发“LKA20”型号产品委外订单的价格执行。

2026 年 1-3 月，“LKA20”型号产品仍由钇禄智能向立讯精密销售期间，标的公司遵循上述定价原则，向钇禄智能销售“LKA20”型号产品，即 2026 年标的公司向钇禄智能销售“LKA20”型号产品的平均单价与 2025 年标的公司向其销售平均单价不存在重大差异。

2026 年 4-5 月，“LKA20”型号产品转换回由标的公司生产并向立讯精密销售，该时期根据立讯精密要求下调订单价格，故而导致标的公司重新承接该项目后，标的公司对外销售均价由 2025 年的 12.16 元/片下降至 10.49 元/片。

综上，标的公司向钇禄智能销售“LKA20”型号产成品的定价具备公允性。

B.标的公司向钇禄智能销售原料的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司于 2025 年存在向钇禄智能销售原材料的情形，标的公司向钇禄智能销售原材料的定价公允性分析，具体情况如下：

单位：元、件、元/件

序号	物料分类	物料编码	关联方	销售收入	销售数量	关联销售单价	非关联采购单价	差异率
1	原料	01.01.0007	钇禄智能	110,371.66	11,945.00	9.24	9.17	0.79%
2	原料	01.01.0186	钇禄智能	5,169.91	254.00	20.35	20.35	0.00%
3	原料	01.01.0256	钇禄智能	6,164,575.23	673,521.00	9.15	9.17	-0.15%
4	原料	01.01.0272	钇禄智能	17,055.09	607.00	28.10	27.98	0.40%
5	原料	01.01.0273	钇禄智能	560,740.92	43,401.00	12.92	12.76	1.23%
6	原料	01.01.0281	钇禄智能	1,366,094.88	96,360.00	14.18	14.18	0.00%

注 1：标的公司承接的客供料项目，不存在标的公司向钇禄智能销售原材料的情形。上表列示的标的公司对于钇禄智能销售原材料的情形，均系标的公司承接的自购料项目向钇禄智能派发委外加工订单所产生。

注 2：标的公司向钇禄智能销售的物料编码为“01.01.0007”及“01.01.0256”的原材料系同一种原材料。“01.01.0007”系标的公司子公司扬州郎克斯的独立物料编码，上表列示的“01.01.0007”型号原材料销售收入及数量系扬州郎克斯向钇禄智能销售情况。

报告期内，标的公司向钇禄智能销售的原材料，主要系：1）标的公司向钇禄智能派发的委外加工订单，钇禄智能根据自身生产计划，于项目初期向标的公司采购小批量原材料，用于开展委外项目的生产加工，销售价格与标的公司该型号采购原材料的价格保持一致；2）标的公司将“LKA20-A56”型号产品项目转移给钇禄智能时，同时将剩余原材料按照采购

价格销售给钇禄智能；3）部分型号原料对于钇禄智能的销售价格与标的公司非关联采购价格存在差异，主要系不同批次原材料采购价格存在差异所致。

标的公司向钇禄智能销售原材料的价格与标的公司非关联采购同一物料编码原材料的价格基本保持一致，标的公司向钇禄智能销售原料价格公允。

C. 标的公司向钇禄智能销售铝屑的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司存在向钇禄智能以及其他铝屑客户销售铝屑的情形，其中标的公司对外销售的铝屑分为客供料和自购料。标的公司向钇禄智能销售铝屑的定价模式如下：a.客供料模式下，铝屑销售价格参照标的公司从客户采购客供料铝屑的价格执行；b.自购料模式下，铝屑销售价格以达成交易当日长江有色金属网发布的最新铝价*折扣系数作为铝屑单价进行结算；其中，不同铝屑订单折扣系数会存在差异，折扣系数受铝材型号、铝屑状态（如：屑状、块状）、是否含杂质等因素影响。

报告期内，标的公司向钇禄智能销售铝屑与从客户采购铝屑以及对外销售自采料铝屑的价格均价对比如下：

a.2026 年 1-5 月

单位：元/千克

序号	物料分类	物料来源	对钇禄智能销售单价	从客户采购平均单价	非关联销售平均单价	差异率
1	铝屑	客供	15.74	14.91	-	5.59%

注：以上数据系 2026 年 1-5 月标的公司向钇禄智能销售铝屑以及从客户采购铝屑的平均价格。

b.2025 年

单位：元/千克

序号	物料分类	物料来源	对钇禄智能销售单价	从客户采购平均单价	非关联销售平均单价	差异率
1	铝屑	客供	14.83	15.13	-	-2.03%
2	铝屑	自采	15.08	-	15.08	-0.04%

注：标的公司于 2025 年开始向钇禄智能销售铝屑，以上数据系 2025 年全年标的公司向钇禄智能、非关联方销售铝屑以及从客户采购铝屑的平均价格。

报告期内，标的公司向钇禄智能销售客供料铝屑的价格与标的公司从客户采购客供料铝屑的价格差异较小；标的公司向钇禄智能以及其他非关联铝屑客户销售自购料铝屑的单价不存在差异。综上，标的公司向钇禄智能销售铝屑的价格具备公允性。

D. 标的公司向钇禄智能销售辅助材料的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司向钇禄智能销售的刀具、工具治具等辅材的定价公允性分析具体如下：

a. 刀具

报告期内，标的公司向钇禄智能与非关联委外加工服务商或其他客户销售刀具的价格存在差异，主要系：I.刀具主要由金属钨生产加工而来，刀具价格与钨矿价格波动保持一致，公司向委外加工商销售刀具时，双方参照中钨在线（http://news.chinatungsten.com）定期发布的钨矿价格进行协商定价；截至 2026 年 5 月末，钨矿价格波动较大，2025 年及 2026 年 1-3 月中旬呈上涨趋势，2026 年 3 月下旬至 2026 年 5 月末，钨矿价格又快速下跌，因此，不同时间点销售刀具价格存在较大差异；II.报告期内，标的公司向钇禄智能销售刀具，存在部分型号刀具销售价格高于向其他非关联客户销售同型号刀具价格的情形，主要系标的公司向非关联客户销售的同型号刀具系已使用的旧刀具，因此标的公司向非关联客户折价销售。

报告期内，标的公司向钇禄智能销售刀具的金额分别为 0.00 万元、142.33 万元、214.06 万元，占标的公司营业收入的比重分别为 0.00%、0.21%、0.77%，对营业收入的影响较小。

b. 耗材

报告期内，标的公司向钇禄智能销售工具、治具的金额分别为 0.00 万元、47.65 万元、2.92 万元，占标的公司营业收入的比重分别为 0.00%、0.07%、0.01%，对营业收入的影响较小，标的公司耗材价格系标的公司对于不同客户协商定价，且型号较多，不具备可比性。

c. 工具、治具

标的公司向钇禄智能销售的工具、治具系委托加工业务配套的全新工具、治具；标的公司向非关联客户销售的工具、治具主要系标的公司已使用的旧工具、治具，因此向非关联客户折价销售，故报告期内工具、治具交易价格不具备可比性。报告期内，标的公司向钇禄智能销售工具、治具的金额分别为 0.00 万元、65.53 万元、4.59 万元，占标的公司营业收入的比重分别为 0.00%、0.10%、0.02%，对营业收入的影响较小。

d. 模具

报告期内，标的公司向钇禄智能销售的模具，无同型号模具对非关联客户销售的情形，鉴于报告期标的公司向钇禄智能销售模具的金额分别为 0.00 万元、112.02 万元、0.00 万元，占标的公司营业收入的比重分别为 0.00%、0.17%、0.00%，对营业收入的影响较小。

综上，标的公司向钇禄智能销售产成品、原料、铝屑、辅助材料的定价具备公允性。

②标的公司向钇禄智能采购的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司向钇禄智能采购的产品主要为委外加工/产成品采购，此外也会基于自身生产经营所需采购少量工具、刀具等辅材，按产品类别区分，标的公司向钇禄智能采购的各项产品金额具体如下：

单位：万元

采购项目	2026 年 1-5 月		2025 年		2024 年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
委外加工服务	7,605.58	99.08%	7,105.99	72.96%	32.63	21.71%
产成品	41.05	0.53%	2,125.27	21.82%	117.64	78.29%
原辅材料	28.81	0.38%	203.05	2.08%	-	-
其中：原辅材料-刀具	25.72	0.34%	52.71	0.54%	-	-
原辅材料-工具治具	-	-	71.77	0.74%	-	-
原辅材料-耗材	3.09	0.04%	34.36	0.35%	-	-
原辅材料-模具	-	-	13.66	0.14%	-	-
原辅材料-原料	-	-	30.55	0.31%	-	-
资产采购	-	-	305.35	3.14%	-	-
其他	0.82	0.01%	-	-	-	-
合计	**7,676.26**	**100.00%**	**9,739.66**	**100.00%**	**150.27**	**100.00%**

A.标的公司与钇禄智能之间委外采购的定价依据及定价公允性

报告期内，不存在与钇禄智能同类型的委外加工商，因钇禄智能曾为哈森股份子公司，标的公司向钇禄智能委外采购定价模式与标的公司向自身子公司的定价模式保持一致，标的公司向钇禄智能委外加工采购的定价模式为：① 标准委外模式下，标的公司确定向客户销售产品单价后，结合委外加工商的成本，在产品销售单价（不含税）基础上扣减 10%左右后作为委外加工采购单价；②标准采购模式下，若由钇禄智能采购生产所需的原料，则定价模式与标准委外模式的定价原则保持一致；若由标的公司采购原料后提供给钇禄智能用于产品生产，则双方关于标准采购的定价须扣除原材料及废料影响，定价公式如下：

标准采购模式下委外加工采购单价=（销售订单价格-原材料单位价格-铝屑废料单位价格）*90%

鉴于标的公司业务发展规划和笔电类产品订单不稳定及过往在实际生产过程中不良率较高的情况，标的公司计划自 2026 年 1 月起逐步减少笔电类项目的订单承接与自主生产。经标的公司与钇禄智能协商一致，自 2026 年 1 月起，对于笔电类标准委外项目，标的公司

向钇禄智能派发的委外加工单价，调整为标的公司与客户确定的产品销售单价（不含税）基础上扣减 3%左右后作为委外加工采购单价。

报告期内，标的公司委托向钇禄智能委外项目的采购订单价格以及对应销售订单单价，具体情况如下：

a.标准委外业务模式下，标的公司与钇禄智能开展委外业务的定价情况

在标的公司与钇禄智能的标准委外合作模式下，即标的公司向钇禄智能下发委外加工订单，标的公司向钇禄智能下发的委外采购单价以及与向自身子公司下发的委外采购订单价及订单毛利率的对比如下：

单位：万元、元/片

号	项目名称	物料编码	生产形式	执行时间区间	向钇禄智能采购金额	销售单价(订单价)	向钇禄智能采购		向子公司采购	
							采购单价（订单价）	毛利率	采购单价（订单价）	毛利率
1	LKB15	07.02.0151	自产/委外	2025 年 3-5 月	78.68	12.73	/	/	11.45	10.05%
				2025 年 6-10 月		13.11	11.79	10.07%	11.79	10.07%
		07.02.0156	自产/委外	2025 年 6-10 月	260.28	4.62	4.15	10.17%	/	/
2	产品 3-1	07.02.0108	自产/委外	2025 年 3-4 月	523.88	6.80	6.12	10.00%	/	/
				2025 年 5-6 月		6.50	5.85	10.00%	/	/
				2025 年 6-7 月		6.50	2.915	55.15%	/	/
3	产品 5	07.01.0186	自产/委外	2025 年 10-12 月	1162.21	1.34	1.21	9.70%	1.21	9.70%
		07.01.0187	自产/委外	2025 年 10-12 月		1.12	1.01	9.82%	1.01	9.82%
		07.01.0188	自产/委外	2025 年 10-12 月		1.16	1.04	10.34%	1.04	10.34%
		07.01.0189	自产/委外	2025 年 10-12 月		1.38	1.24	10.14%	1.24	10.14%
		07.01.0190	自产/委外	2025 年 10-12 月		3.49	3.14	10.03%	3.14	10.03%
		产品 5 项目产品组合价格(2025 年）[注 2]			**/**	**8.49**	**7.64**	**10.01%**	**7.64**	**10.01%**
	产品 5	07.01.0186	自产/委外	2026 年 1-5 月	4,030.34	1.34	1.21	9.70%	1.21	9.70%
		07.01.0187	自产/委外	2026 年 1-5 月		1.12	1.01	9.82%	1.01	9.82%
		07.01.0188	自产/委外	2026 年 1-5 月		1.16	1.04	10.34%	1.04	10.34%
		07.01.0189	自产/委外	2026 年 1-5 月		1.38	1.24	10.14%	1.24	10.14%
		07.01.0190	自产/委外	2026 年 1-5 月		3.49	3.14	10.03%	3.14	10.03%

号	项目名称	物料编码	生产形式	执行时间区间	向钇禄智能采购金额	销售单价(订单价)	向钇禄智能采购		向子公司采购	
							采购单价（订单价）	毛利率	采购单价（订单价）	毛利率
		产品 5 项目产品组合价格(2026 年 1-5 月)			/	**8.49**	**7.64**	**10.01%**	**7.64**	**10.01%**
4	LKB09	07.02.0127	自产/委外	2025 年全年	27.86	15.69	14.12	10.01%	14.12	10.01%
5	LKB12	07.01.0104	委外	2025 年 1-2 月	794.43	22.14	19.469	12.06%	/	/
				2025 年 3-4 月		20.56	18.50	10.02%	/	/
				2025 年 5-7 月		20.85	18.50	11.27%	/	/
		07.02.0149	自产/委外	2025 年 4-6 月	39.99	10.61	9.54	10.08%	9.54	10.08%
				2025 年 7 月以后		10.99	9.89	10.01%	9.89	10.01%
6	HSB0005	07.01.0134	委外	2025 年 7-12 月	220.16	1.30	1.125	13.46%	/	/
7	HSB0011	07.02.0193	委外	2025 年 10 月	272.12	20.09	18.08	10.00%	/	/
				2025 年 10-11 月		29.90	26.91	10.00%	/	/
				2025 年 11-12 月		30.61	27.11	11.43%	/	/
				2026 年 1 月	5.86	30.61	29.69	3.00%	/	/
8	HSB0006	07.02.0184	委外	2025 年 9-10 月	1057.40	26.84	24.15	10.05%	/	/
				2025 年 10-12 月		26.84	23.53	12.33%	/	/
				2026 年 1 月	1,459.86	26.78	25.97	3.02%	/	/
				2026 年 2-5 月		26.32	25.53	3.00%	/	/
9	HSB0007	07.02.0186	委外	2025 年 9-12 月	672.67	28.95	26.05	10.02%	/	/
				2026 年 1-5 月	1,205.78	28.87	28.00	3.01%	/	/
10	HSB0008	07.02.0185	委外	2025 年 11 月	292.77	29.91	26.91	10.03%	/	/
				2025 年 12 月		30.62	27.56	9.99%	/	/
				2026 年 1-5 月	905.27	30.62	29.70	3.00%	/	/
11	HSA0001	07.02.0147	委外	2025 年 3-5 月	698.07	25.24	22.71	10.02%	/	/
				2025 年 5-7 月		24.48	22.03	10.01%	/	/
		07.02.0154	委外	2025 年 3-5 月	1022.61	25.24	22.71	10.02%	/	/
				2025 年 5-7 月		24.48	22.03	10.01%	/	/

号	项目名称	物料编码	生产形式	执行时间区间	向钇禄智能采购金额	销售单价(订单价)	向钇禄智能采购		向子公司采购	
							采购单价（订单价）	毛利率	采购单价（订单价）	毛利率
12	HSA0003	07.01.0141	委外	2025 年 6-8 月	31.69	4.69	4.18	10.87%	/	/
		07.01.0146	委外	2025 年 6-8 月	27.99	4.69	4.18	10.87%	/	/
		07.01.0147	委外	2025 年 6-8 月	41.38	4.69	4.18	10.87%	/	/
		07.01.0148	委外	2025 年 7-10 月	1.40	8.83	7.53	14.72%	/	/
		07.01.0149	委外	2025 年 7-10 月	5.61	8.83	7.53	14.72%	/	/
		07.01.0150	委外	2025 年 7-10 月	3.51	8.83	7.53	14.72%	/	/

注 1：上述存在多个销售订单价、采购订单价的项目，系标的公司与客户开展业务期间存在根据客户要求调整销售单价，标的公司同步调整对于向钇禄智能/下属子公司委外采购单价所形成。

注 2：产品 5 项目由 5 个键位产品构成，标的公司向客户销售单价为 5 个键位产品的组合价格，标的公司根据该价格扣减 10%作为标的公司向委托加工单位的采购价格。

部分项目的订单毛利率存在偏离前述定价依据的情形，具体原因如下：

I. 产品 3-1 项目：产品 3-1 项目最初为标的公司自身开展生产的同时向钇禄智能下发标准委外订单。2025 年 7 月，上市公司统筹安排,对精密金属结构件相关工艺的生产规划进行区分调整，钇禄智能不再承接本项目的委外加工订单，同时钇禄智能将该型号剩余产品折价按原来价格的 50%（2.915 元/片）销售给标的公司，相关总金额为 88.15 万元。因此，标的公司向钇禄智能派发产品 3-1 项目尾单毛利率超过 10%。

II. HSB0005 项目：HSB0005 项目产品系小件类产品，此类产品的单价、成本情况与结构件类产品存在差异，故而标的公司对于小件类产品的定价会根据实际销售单价、单位成本情况予以确定。

III. HSA0003 项目：HSA0003 项目 07.01.0148、07.01.0149、07.01.0150 产品订单毛利率为 14.72%，主要系标的公司向钇禄智能派发委外加工订单价格根据当时标的公司向蓝思的报价单上记录的单位报价 8.37 元/片的 90%确定委外单价，但最终蓝思科技向标的公司派发的采购订单上记录的上述三个型号产品的单价为 8.83 元/片，因此导致上述产品的订单毛利率高于 10%。

由上表可知，在标准委外业务模式下，标的公司向钇禄智能派发委外加工订单的采购单价均系参照前述定价依据所确定；且存在同时向自身子公司下发委外加工订单的项目中，标

的公司向钇禄智能以及自身子公司下发的委外订单价格保持一致。因此，在标准委外模式下，标的公司向钇禄智能派发标准委外订单的定价原则公允。

b.产成品采购模式定价情况

在标的公司与钇禄智能的标准采购模式下，标的公司向钇禄智能下发的委外采购单价以及与向自身子公司下发的委外采购订单价及订单毛利率的对比如下：

单位：万元、元/片

序号	项目名称	物料编码	生产单位	执行时间区间	向钇禄智能采购金额	销售单价（订单价）	向钇禄智能采购		向子公司采购	
							采购单价（订单价）	订单价毛利率	采购单价（订单价）	订单价毛利率
1	LKA20 注 1]	07.01.0130	钇禄智能	2025 年 9-11 月	682.78	11.11	10.39	6.50%	/	/
			标的公司子公司	2025 年 4-11 月	/	11.78	/	/	11.13	5.52%
		07.02.0134	钇禄智能	2025 年 1-4 月	398.41	14.22	12.82	9.89%	/	/
			标的公司子公司	2025 年 1-6 月	/	14.11	/	/	12.98	8.01%
2	HSA0010 [注 2]	07.01.0164	自产/钇禄智能	2025 年 7 月	392.60	23.391618	19.35	17.28%	/	/
				2025 年 8 月		23.379192	20.52	12.23%	/	/
				2025 年 9 月		23.240544	20.52	11.71%	/	/
3	HSA0003	07.01.0132	自产/钇禄智能	2025 年 4-5 月	72.29	21.14	/	/	19.02	10.03%
				2025 年 5-8 月		20.44	18.39	10.03%	18.39	10.03%
4	HSA0011	07.01.0167	自产/钇禄智能	2025 年 9-12 月	169.40	20.82	19.86	4.61%	19.86	4.61%

注 1：关于 LKA20 项目，标的公司与立讯精密确定的销售单价以美元计价，且项目合作期间内多次调整销售价格；同时受人民币兑美元汇率影响，标的公司定期根据汇率情况调整向钇禄智能/子公司采购 LKA20 项目产品的单价，上表列示的 LKA20 项目产品销售单价、采购单价，系项目执行周期内，全部已执行销售订单的加权平均销售单价、全部已执行采购订单的加权平均采购单价。因标的公司向钇禄智能、子公司采购 LKA20 项目产品时间区间不重合，因此分别列示。

注 2：HSA0010 项目产品，标的公司与立讯精密确定销售价格以美元计价，上表列示的销售单价系根据人民币兑美元汇率变动情况定期调整的人民币价格，标的公司根据汇率变动情况，定期调整向钇禄智能采购产品的价格。

HSA0010 项目执行初期，标的公司向钇禄智能派发委外加工订单的订单毛利率高于 10%，主要系该时点下游客户已经向标的公司下达产品需求，但尚未下达正式采购订单，鉴于生产交付产品时间周期较短，标的公司根据前次与客户初步达成的议定销售价格，并参照委外加工采购定价原则，初估约定采购单价，并向钇禄智能下发委外订单。待客户正式下达订单并约定销售单价后，标的公司及时调整对于钇禄智能的委外采购单价。

此外，在标准采购模式下的委外采购，部分项目根据销售订单价与采购订单价格计算的毛利率小于 10%，主要系标准采购模式下，若原材料系标的公司采购并向委外加工商（含标的公司子公司，下同）提供用于生产加工的原料，则标准采购模式下委外加工采购单价=（销售订单价格-原材料单位价格-铝屑废料单位价格）*90%，即标的公司向委外加工商派发标准委外订单扣除原料价格影响。

由上表可以看出，在标准采购业务模式下，虽然部分项目的订单毛利率低于 10%，但标的公司向钇禄智能或自身子公司派发的订单价格不存在差异。

综上，标的公司向钇禄智能以及自身子公司派发委外订单的定价原则保持一致，且存在同时向钇禄智能以及自身子公司下发委外订单的项目中，标的公司向钇禄智能以及自身子公司下发的订单价格保持一致，标的公司与钇禄智能之间开展委外加工业务的定价原则公允。

c. 标的公司与钇禄智能之间委外采购实际结算的公允性分析

报告期内，标的公司存在对同一产品向钇禄智能以及标的公司子公司派发委外订单/采购成品的情形，实际采购平均单价对比具体如下：

I. 2025 年

单位：万元、万件、元/件

序号	业务类型	项目名称	物料编码	向钇禄智能采购			向子公司采购平均单价	差异率
				采购金额	采购数量	平均单价		
1	标准委外	产品 5	07.01.0186	176.41	151.94	1.21	1.21	0.00%
	标准委外		07.01.0187	168.80	151.88	1.01	1.01	0.00%
	标准委外		07.01.0188	161.97	151.97	1.04	1.04	0.00%
	标准委外		07.01.0189	191.66	152.08	1.24	1.24	0.00%
	标准委外		07.01.0190	445.60	152.20	3.14	3.14	0.00%
2	标准委外	LKB09	07.02.0127	27.86	2.01	13.84	14.02	-1.28%

序号	业务类型	项目名称	物料编码	向钇禄智能采购			向子公司采购平均单价	差异率
				采购金额	采购数量	平均单价		
3	标准委外	LKB12	07.02.0149	67.63	8.76	7.72	9.71	-20.49%
4	标准委外	LKB15	07.02.0151	78.68	9.34	8.42	11.54	-27.04%
5	标准采购	LKA20	07.01.0130	682.78	65.72	10.39	11.13	-6.65%
			07.02.0134	398.41	31.09	12.82	12.98	-1.23%
			合并	**1,081.17**	**96.81**	**11.17**	**11.62**	**-3.87%**
6	标准采购	HSA0003	07.01.0132	72.29	4.02	18.00	18.61	-3.28%
7	标准采购	HSA0011	07.01.0167	169.40	8.53	19.86	19.75	0.56%

注：上表仅列示报告期内向钇禄智能、标的公司子公司派发同型号产品订单的实际结算的平均采购价格对比。

上述项目中，存在部分项目产品，标的公司向钇禄智能的平均采购单价与向自身子公司的平均采购单价存在差异的情形，具体说明如下：

i .LKB12 项目

关于 LKB12 项目“07.02.0149”产品，标的公司向钇禄智能采购的实际结算平均单价大幅低于向子公司采购的平均价格，主要系钇禄智能开展 LKB12 项目产品的受托加工过程中，出现产品品质不达标，标的公司对其进行品质扣款所引起。报告期内，标的公司向自身子公司及钇禄智能采购 LKB12 项目“07.02.0149”型号产品的月度采购数量及采购价格对比如下：

单位：万元、万片、元/片

项目名称	物料编码	采购月份	采购主体	订单金额	品质扣款金额	实际结算采购金额	采购数量	实际采购价格
LKB12	07.02.0149	2025 年 4 月	标的公司子公司	61.37	-	61.37	6.44	9.54
			钇禄智能	无采购	无采购	无采购	无采购	无采购
		2025 年 5 月	标的公司子公司	91.49	-	91.49	9.59	9.54
			钇禄智能	4.56	-	4.56	0.48	9.54
		2025 年 6 月	标的公司子公司	36.41	-	36.41	3.82	9.54
				56.05	-	56.05	5.67	9.89
			钇禄智能	23.68	-	23.68	2.48	9.54
		2025 年	标的公司子	28.93	-	28.93	2.93	9.89

项目名称	物料编码	采购月份	采购主体	订单金额	品质扣款金额	实际结算采购金额	采购数量	实际采购价格
		7 月	公司					
			钇禄智能	42.62	5.93	36.69	4.46	8.21
		2025 年 8 月	标的公司子公司	107.44	-	107.44	10.87	9.89
			钇禄智能	11.78	9.09	2.69	1.23	2.18
		2025 年 9 月	标的公司子公司	72.40	1.31	71.09	7.32	9.89
			钇禄智能	无采购	无采购	无采购	无采购	无采购

由上表可知，2025 年 4-6 月，标的公司向自身子公司及钇禄智能采购单价保持一致，2025 年 7 月、8 月向钇禄智能采购单价为 8.21 元/片、2.18 元/片，主要系 2025 年 7 月、8 月钇禄智能向标的公司交付的“07.02.0149”产品，于验收入库时发现部分产品存在质量不达标的情形，故而验收入库阶段对于该批次产品进行品质扣款，从而引起 2025 年 7 月、8 月向钇禄智能采购单价与向自身子公司的采购单价存在差异。

ii . LKB15 项目

关于 LKB15 项目“07.02.0151”产品，标的公司向钇禄智能采购的实际结算平均单价大幅低于向子公司采购的平均价格，主要系钇禄智能开展 LKB15 项目产品的受托加工过程中，出现产品品质不达标，标的公司对其进行品质扣款所引起。报告期内，标的公司向自身子公司及钇禄智能采购 LKB15 项目“07.02.0151”型号产品的月度采购数量及采购价格对比如下：

单位：万元、万片、元/片

项目名称	物料编码	采购月份	采购主体	订单金额	品质扣款金额	实际结算采购金额	采购数量	实际采购价格
LKB15	07.02.0151	2025 年 3-5 月	标的公司子公司	385.67	-	385.67	33.68	11.45
			钇禄智能	无采购	无采购	无采购	无采购	无采购
		2025 年 6 月	标的公司子公司	67.81	0.08	67.74	5.96	11.45
				158.91	-	158.91	13.48	11.79
			钇禄智能	无采购	无采购	无采购	无采购	无采购

项目名称	物料编码	采购月份	采购主体	订单金额	品质扣款金额	实际结算采购金额	采购数量	实际采购价格
		2025 年 7 月	标的公司子公司	256.75	1.08	255.67	21.83	11.71
			钇禄智能	27.48	-	27.48	2.33	11.79
		2025 年 8 月	标的公司子公司	153.70	0.62	153.09	13.04	11.74
			钇禄智能	27.54	0.43	27.12	2.34	11.61
				52.50	28.43	24.08	4.45	5.41
		2025 年 9 月	标的公司子公司	0.90	-	0.90	0.57	11.79
			钇禄智能	无采购	无采购	无采购	无采购	无采购

由上表可知，2025 年 6-7 月，标的公司向自身子公司及钇禄智能采购单价保持一致，2025 年 8 月向钇禄智能采购单价为 5.41 元/片，主要系 2025 年 8 月钇禄智能向标的公司交付的“07.02.0151”产品，于验收入库时发现部分产品存在质量不达标的情形，故而验收入库阶段对于该批次产品进行品质扣款，从而引起 2025 年 8 月向钇禄智能采购单价与向自身子公司的采购单价存在差异。

iii.LKA20 项目

关于 LKA20 项目，标的公司向钇禄智能采购的实际结算平均单价与向子公司采购同型号产品的平均价格存在差异，主要系：① 标的公司与客户就该项目产品的销售单价以美元计价，并定期调整销售单价，基于汇率波动以及标的公司与客户定期调价的影响，标的公司定期同步调整向钇禄智能及自身子公司采购本项目产品的价格；② 与此同时，标的公司向钇禄智能及自身子公司采购本项目产品的时间区间不重合。综合上述因素影响，标的公司向钇禄智能采购的实际结算平均单价与向子公司采购同型号产品的平均价格存在小幅差异。

综上，除上述因素所引起的向钇禄智能采购价格与向子公司采购同型号产品平均价格存在差异的情形外，2025 年，标的公司向钇禄智能的委外加工采购单价与向标的公司子公司委外加工采购同一型号产品的平均采购单价基本一致。

II.2026 年 1-5 月

单位：万元、万件、元/件

序号	业务	项目名称	物料编码	向钇禄智能采购	向子公司	差异率

	类型			采购金额	采购数量	平均单价	采购平均单价	
1	标准委外	产品 5	07.01.0186	641.70	530.18	1.21	1.20	0.77%
2	标准委外		07.01.0187	514.05	530.59	0.97	1.00	-3.01%
3	标准委外		07.01.0188	542.53	531.70	1.02	1.03	-1.17%
4	标准委外		07.01.0189	648.30	531.70	1.22	1.24	-1.30%
5	标准委外		07.01.0190	1,683.74	532.08	3.16	3.13	1.26%
产品 5 产品组合				4,030.34	-	7.58	7.59	-0.13%

2026 年 1-5 月，标的公司向钇禄智能及自身子公司采购产品 5 项目产品的价格不存在重大差异。

综上，标的公司向钇禄智能及自身子公司委外采购同一型号产品的单价基本一致，定价公允。

B.标的公司向钇禄智能采购原辅材料的定价公允性分析

报告期内，标的公司向钇禄智能采购刀具、工具等原辅料，具体情况如下：

a.原料采购

报告期内，标的公司于 2025 年存在向钇禄智能采购原材料的情形，标的公司向钇禄智能以及非关联方采购同型号原材料的价格对比如下：

单位：元、件、元/件

序号	物料分类	物料编码	关联方	关联采购金额	关联采购数量	关联采购单价	非关采购单价	差异率
1	原料	01.01.0256	钇禄智能	127,746.00	14,100.00	9.06	9.17	-1.20%
2	原料	01.01.0281	钇禄智能	144,321.77	10,180.00	14.18	14.18	0.00%

报告期内，标的公司向钇禄智能采购原料的价格与标的公司非关联采购同一物料编码原料的价格基本保持一致，差异主要系不同批次原材料采购价格存在差异所致。

b.刀具采购

标的公司向钇禄智能采购刀具类辅材，存在同一物料编码的刀具采购价格与向非关联方采购价格存在差异的情形，导致采购单价存在差异的原因主要系：标的公司生产用的刀具主要由金属钨生产加工而来，刀具价格与钨矿价格波动保持一致，标的公司采购刀具时，与供应商参照中钨在线（http://news.chinatungsten.com）定期发布的钨矿价格进行协商定价；截至 2026 年 5 月末，钨矿价格波动较大，2025 年及 2026 年 1-3 月中旬呈上涨趋势，2026 年

3 月下旬至 2026 年 5 月末，钨矿价格又快速下跌，因此，不同时间点采购同一型号的刀具价格存在较大差异。报告期内，标的公司从钇禄智能采购刀具的金额分别为 0.00 万元、52.71 万元、25.72 万元，占标的公司主营业务成本的占比为 0.00%、0.09%、0.12%。

c.耗材采购

标的公司向钇禄智能采购耗材单价，与非关联采购价格不存在重大差异，个别型号耗材存在价格差异率偏高的的情形，系标的公司对于不同供应商不同时点定价差异所致。报告期内，标的公司从钇禄智能采购耗材的金额分别为 0.00 万元、34.36 万元、3.09 万元，占标的公司主营业务成本的占比为 0.00%、0.06%、0.01%，对标的公司营业成本影响较小。

d.工具治具采购

标的公司向钇禄智能采购工具治具单价，与非关联采购价格不存在重大差异，个别型号工具治具存在价格差异率偏高的的情形，系标的公司对于不同供应商不同时点定价差异所致。报告期内，标的公司从钇禄智能采购工具治具的金额分别为 0.00 万元、71.77 万元、0.00 万元，占标的公司主营业务成本的占比为 0.00%、0.12%、0.00 万元，对标的公司营业成本影响较小。

e.模具采购

标的公司向钇禄智能采购模具单价，与非关联采购价格不存在重大差异，个别型号模具存在价格差异率偏高的的情形，系标的公司对于不同供应商不同时点定价差异所致。报告期内，标的公司从钇禄智能采购模具的金额分别为 0.00 万元、13.66 万元、0.00 万元，占标的公司主营业务成本的占比为 0.00%、0.02%、0.00 万元，对标的公司营业成本影响较小。

报告期内，标的公司向钇禄智能采购原材料的价格与向非关联方采购同一物料编码的平均价格不存在重大差异，存在差异率较高的部分采购总金额均较小，对公司主营业务不构成重大影响，交易价格具备公允性。

③标的公司向钇禄智能关联租赁的原因背景、定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司存在阶段性生产设备不能满足自身生产需求，从而向钇禄智能租赁部分四轴、4.5 轴等生产辅助设备用于生产的情形：

报告期内，标的公司向钇禄智能租赁生产辅助设备的放置位置、具体用途及使用情况具体如下

单位：万元

序号	设备名称	租赁金额		放置位置	具体用途	使用情况
		2026 年 1-5 月	2025 年			

序号	设备名称	租赁金额		放置位置	具体用途	使用情况
		2026 年 1-5 月	2025 年			
1	四轴	18.72	40.26	CNC 设备内加工作业平台	旋转工件，以完成切削加工	租赁期间正常使用
2	4.5 轴	3.74	20.81	CNC 设备内加工作业平台	旋转工件，以完成切削加工	租赁期间正常使用
3	其他辅助设备	1.42	0.81	标的公司生产车间	抛光、清洗等其他生产辅助活动	租赁期间正常使用

注：其他辅助设备包括五轴抛光机、干冰机、超声波清洗水槽等。

报告期内，标的公司向钇禄智能租入设备的交易金额具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
设备租赁	23.88	61.88	-

标的公司根据实际需求向钇禄智能随时租用生产辅助类设备，项目结束或者自有设备充足时及时退还，可随时退租，相应的租赁期一般短于一年，租赁金额较小。经标的公司与钇禄智能协商一致，双方根据标的公司所承租的机器设备的月度折旧费用确定租金，标的公司与钇禄智能每月月底对于设备租赁情况进行对账，并根据对账单进行结算。

经比对分析，标的公司从钇禄智能及非关联方租入的同类型生产辅助设备的租赁价格对比如下：

单位：元/台/月

设备名称	从钇禄智能租赁		非关联租赁			差异率
	租赁时间区间	平均租金	租赁时间区间	出租方	平均租金	
4.5 轴	2025 年 5-12 月	503.89	2025 年 1-12 月	立讯精密	416.49	20.99%
4.5 轴	2026 年 1-5 月	461.62	2026 年 1-5 月	立讯精密	424.78	8.65%
四轴	2026 年 1-5 月	168.18	2026 年 1-5 月	辰胜科技	292.13	-42.43%

标的公司从钇禄智能租入的 4.5 轴、四轴的平均租金与非关联方租赁的 4.5 轴、四轴平均租金存在差异，主要系设备的品牌及型号、设备成新率存在差异所致。

2025 年、2026 年 1-5 月标的公司从钇禄智能租入 4.5 轴的租金总额合计 20.81 万元、3.74 万元，占 2025 年、2026 年 1-5 月租金总额 1,877.78 万元、820.49 万元的比例分别为 1.11%、0.46%；2025 年、2026 年 1-5 月标的公司从钇禄智能租入四轴的租金总额合计 40.26 万元、18.72 万元，占 2025 年、2026 年 1-5 月租金总额 1,877.78 万元、820.49 万元的比例分别为 2.14%、2.28%。

除上述情形外，标的公司从客户、生产场地产权方（国资单位）、设备生产厂商、融资租赁公司等主体租入的主要系 CNC 机台设备、冲床、镭雕机、抛光机等机械设备，与从钇禄智能租入的设备不存在同类型设备，不具备可比性。

④标的公司向钇禄智能采购固定资产的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司于 2025 年存在向钇禄智能采购固定资产的情形，主要系标的公司开展 V53 项目期间，最初为标的公司自身开展生产的同时向钇禄智能下发标准委外订单。2025 年 7 月，上市公司统筹安排，对精密金属结构件相关工艺的生产规划进行区分调整，钇禄智能不再承接本项目的委外加工订单，并将本项目对应的机器设备、电子设备等固定资产出售给标的公司。标的公司与钇禄智能根据双方签订的《对账单》，对于所有权归属于钇禄智能的据固定资产的依据固定资产净值，钇禄智能将该部分资产销售给标的公司。

由上述分析可知，报告期内标的公司向钇禄智能采购委外加工服务、产成品、原辅材料、固定资产以及租入机器设备的定价具备公允性。

综上，标的公司与钇禄智能之间交易定价采用合理方式确定，交易具有公允性。

（2）报告期内标的公司与鼎之鑫关联交易的原因及商业合理性，相关交易的定价原则及公允性

1）标的公司与鼎之鑫关联交易的原因及商业合理性

标的公司与鼎之鑫的关联交易的原因及商业合理性详见本问题回复之“（一）、1、（2）、2）标的公司与鼎之鑫的关联关系及交易背景”。

2）标的公司与鼎之鑫关联交易的定价原则及公允性分析

①标的公司向鼎之鑫销售的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司存在向鼎之鑫销售电费的情形，具体金额如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
鼎之鑫	销售电费	-	-	21.43

报告期内，鼎之鑫曾在标的公司子公司江苏郎克斯厂区内，向标的公司租赁厂区开展生产经营活动，标的公司根据鼎之鑫生产经营过程中的实际用电量，并参照盐城市发改委发布的《市发改委转发省发展改革委关于进一步完善分时电价政策有关事项的通知〔盐发改〔2024〕146 号〕》等电价指导政策文件，根据标的公司实际用电的平均电价，确定与鼎之鑫的结算电价。

综上，标的公司报告期内向鼎之鑫销售电费的定价原则及价格具备公允性。

②标的公司向鼎之鑫采购的定价原则及公允性分析

报告期内，标的公司主要向鼎之鑫采购工具治具、模具及少量耗材，双方参照市场价格通过询价比价方式最终确定采购价格。标的公司向鼎之鑫及非关联第三方采购同类别、同型号辅材的价格对比具体如下：

A.工具治具类

鉴于标的公司报告期内向鼎之鑫采购的工具治具的种类、型号较多，下述公允性分析，仅列示同时期同时存在标的公司向鼎之鑫及非关联方采购同一型号工具治具，且标的公司向鼎之鑫采购该型号工具治具金额超过 5 万元的情形。

a. 2024 年

单位：元、件、元/件

序号	物料分类	物料编码	关联方	关联采购金额	关联采购数量	关联采购单价	非关采购单价	差异率
1	工具治具类	04.01.0267	鼎之鑫	635,043.36	1196	530.97	530.97	0.00%
2	工具治具类	04.01.0266	鼎之鑫	528,982.30	449	1,178.13	1,017.70	15.76%
3	工具治具类	04.01.0554	鼎之鑫	435,840.72	107	4,073.28	4,424.78	-7.94%
4	工具治具类	04.01.0553	鼎之鑫	280,265.48	178	1,574.53	2,533.40	-37.85%
5	工具治具类	04.01.0277	鼎之鑫	269,778.76	469	575.22	575.22	0.00%
6	工具治具类	04.01.0278	鼎之鑫	269,778.76	469	575.22	575.22	0.00%
7	工具治具类	04.01.0522	鼎之鑫	84,398.23	33	2,557.52	3,097.35	-17.43%
8	工具治具类	04.01.0283	鼎之鑫	74,336.29	56	1,327.43	1,327.43	0.00%
9	工具治具类	04.01.0198	鼎之鑫	64,991.15	108	601.77	225.84	166.46%
10	工具治具类	04.01.0567	鼎之鑫	58,407.08	22	2,654.87	2,654.87	0.00%

b. 2025 年

单位：元、件、元/件

序号	物料分类	物料编码	关联方	关联采购金额	关联采购数量	关联采购单价	非关采购单价	差异率
1	工具治具类	04.01.0554	鼎之鑫	110,619.47	25	4,424.78	4,424.78	0.00%

c. 2026 年 1-5 月

无。

报告期内，标的公司向鼎之鑫采购工具、治具类辅材的价格与标的公司非关联采购同一型号工具、治具的价格基本保持一致。标的公司向鼎之鑫采购个别型号工具、治具的价格相较于非关联采购价格存在较大差异，主要系：1、标的公司承接的部分打样、试生产订单交付周期较为紧张时，标的公司为确保可以及时向客户交付产品，会向鼎之鑫下发用于生产的工具、治具的订单，鼎之鑫根据标的公司的要求进行加急生产，此类情况会导致标的公司向鼎之鑫采购个别型号工具、治具的价格高于非关联采购价格；2、部分标的公司向鼎之鑫及非关联方采购存在价格较大差异的同型号工具、治具，虽然为同型号产品，但不同供应商生产该型号产品所使用的原材、生产工艺存在差异，从而导致采购价格存在较大差异。报告期内，标的公司向鼎之鑫采购工具治具的金额分别为 718.57 万元、92.83 万元、0.00 万元，占主营业务成本的比例分别为 2.59%、0.19%、0.00%，对标的公司营业成本影响较小。

B.模具类

鉴于标的公司报告期内向鼎之鑫采购的模具种类、型号较多，下述公允性分析仅列示同时期同时存在标的公司向鼎之鑫及非关联方采购同一型号模具，且标的公司向鼎之鑫采购该型号模具金额超过 5 万元的情形。

a.2024 年

单位：元、件、元/件

序号	物料分类	物料编码	关联方	关联采购金额	关联采购数量	关联采购单价	非关采购单价	差异率
1	模具	05.15.0064	鼎之鑫	126,510.89	71	1,781.84	2,437.23	-26.89%
2	模具	05.14.0382	鼎之鑫	106,013.80	6	17,668.97	15,902.07	11.11%
3	模具	05.14.0359	鼎之鑫	100,355.24	7	14,336.46	12,869.44	11.40%
4	模具	05.14.0367	鼎之鑫	100,095.61	7	14,299.37	12,869.44	11.11%
5	模具	05.14.0352	鼎之鑫	97,930.24	6	16,321.71	14,695.28	11.07%
6	模具	05.14.0394	鼎之鑫	92,382.64	6	15,397.11	13,857.40	11.11%
7	模具	05.04.0648	鼎之鑫	89,322.06	113	790.46	764.82	3.35%
8	模具	05.14.0374	鼎之鑫	80,600.44	6	13,433.41	12,090.07	11.11%

序号	物料分类	物料编码	关联方	关联采购金额	关联采购数量	关联采购单价	非关采购单价	差异率
9	模具	05.04.0650	鼎之鑫	76,614.09	100	766.14	783.26	-2.19%
10	模具	05.14.0356	鼎之鑫	75,676.61	135	560.57	573.08	-2.18%
11	模具	05.14.0353	鼎之鑫	55,234.02	93	593.91	623.55	-4.75%

b.2025 年

标的公司 2025 年向鼎之鑫采购的各型号模具的金额均未超过 5 万元，且标的公司向鼎之鑫采购的模具价格与向非关联方采购的同型号模具价格基本一致，交易价格公允。

c. 2026 年 1-5 月

无。

报告期内，标的公司向鼎之鑫采购模具类辅材的价格与标的公司非关联采购同一型号模具的价格不存在重大差异。标的公司向鼎之鑫采购个别型号模具的价格相较于非关联采购价格存在较大差异，主要系：（1）标的公司承接的部分打样、试生产订单交付周期较为紧张时，标的公司为确保可以及时向客户交付产品，会向鼎之鑫下发用于生产的模具订单，鼎之鑫根据标的公司的要求进行加急生产，此类情况会导致标的公司向鼎之鑫采购个别型号模具的价格高于非关联采购价格；（2）模具多为定制化产品，部分标的公司向鼎之鑫及非关联方采购存在价格较大差异的同型号模具，虽然为同型号产品，但模具供应商会根据标的公司具体的生产需求，对该型号模具进行定制化改进，导致该型号模具存在规格、生产工艺、材质等方面的差异，从而导致采购价格存在较大差异。报告期内，标的公司向鼎之鑫采购模具的金额分别为 475.36 万元、109.90 万元、0.00 万元，占主营业务成本的比例分别为 1.71%、0.22%、0.00 万元，对标的公司营业成本影响较小。

C.耗材类

报告期内，标的公司向鼎之鑫采购耗材的单价，与非关联采购同型号耗材的价格不存在重大差异，且报告期内标的公司向鼎之鑫采购耗材的总金额较小，分别为 15.86 万元、11.87 万元、0.00 万元，占标的公司主营业务成本的占比为 0.06%、0.02%、0.00%，对标的公司营业成本影响较小。

报告期内，标的公司向鼎之鑫采购工具治具、模具等辅材的价格与向非关联方采购同一物料编码辅材的平均价格不存在重大差异，采购价格差异率较高的均具备合理的商业背景，并且该部分采购总金额均较小，对标的公司主营业务不构成重大影响，交易价格具备公允性。

综上，标的公司与鼎之鑫之间交易定价参考市场价格，采用合理定价方式确定，交易定价具有公允性。

3、结合上述情况，进一步分析相关关联交易的真实性，是否存在利用相关交易安排，为标的公司代垫成本费用或虚增收入的情形

（1）核查程序

针对标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间发生的关联交易，会计师执行了如下核查程序：

1）获取标的公司报告期内销售收入明细表，分析报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间的销售内容、销售收入及占比等；与标的公司管理层以及主要销售人员进行访谈，了解标的公司向钇禄智能、鼎之鑫开展销售业务及终止的原因、定价原则；

2）获取标的公司报告期内的采购明细表，分析报告期内标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间的采购内容、采购金额及占比等；与标的公司管理层以及主要采购人员进行访谈，了解标的公司与钇禄智能、鼎之鑫开展采购业务的原因、定价原则等；

3）查阅标的公司《销售管理制度》《财务管理制度》等销售相关内控制度，了解、评估并测试与销售、收入确认相关的内部控制，对识别出的关键控制点进行控制测试，测试控制的有效性；查阅标的公司《采购与付款制度》《委外业务制度》《固定资产管理制度》等与采购相关内控制度，了解、评估并测试与采购相关的内部控制，对识别出的关键控制点进行控制测试，测试控制的有效性；

4）访谈标的公司管理层、相关销售人员及采购人员，了解相关关联交易的开展背景及原因、关联交易的主要内容、关联交易的合理性、定价依据以及公允性；了解销售业务流程、收入确认的时点和依据及财务核算基础，以评价其是否符合企业会计准则的要求；了解采购业务流程、采购入库确认的时点和依据及财务核算基础，以评价其是否符合企业会计准则的要求；

5）取得标的公司与钇禄智能、鼎之鑫签署的合同及订单，以及同类型业务与其他非关联客户、供应商签署的合同及订单。查阅销售合同及订单的主要合同条款，分析不同客户的同类产品售价、毛利率、信用期限、结算模式之间是否存在显著差异；查阅采购合同及订单的主要合同条款，分析不同供应商同类产品/服务的采购单价、信用期限、结算模式之间是否存在显著差异；

6）对钇禄智能、鼎之鑫进行现场走访：对于钇禄智能、鼎之鑫与标的公司的合作背景、合作模式、定价依据及结算依据、报告期内交易金额变动原因以及定价公允性、关联关系等事项予以核实确认；

7）向钇禄智能、鼎之鑫发送企业询证函：函证内容包括报告期内各年度标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间的交易发生额、各期末应付账款余额、应收账款余额等。经函证确认，标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间的交易发生额、各期末应付账款余额、应收账款余额均相符；

8）对标的公司与关联方之间开展的销售业务、采购业务执行穿行测试：① 抽样获取标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间开展销售业务的销售合同及订单、发货单、物流单、签收单、销售发票、收款凭证、银行回单等原始单据，对标的公司的销售业务模式、销售流程、收入确认方式等进行了解，测试销售业务内部控制制度运行的有效性。② 抽样获取标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间开展采购业务的采购合同及订单、采购请购审批单、采购入库单、签收单、采购发票、付款凭证、银行回单等原始单据，对标的公司的采购业务模式、采购流程、采购入库确认等进行了解，测试采购业务的内部控制制度运行的有效性；

9）对标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间开展的关联交易进行公允性分析，根据已取得的标的公司报告期内的销售收入明细表、采购明细表，对标的公司同时期向关联方以及非关联方客户/供应商销售、采购同类型产品/服务的价格进行比对分析，对于存在价格差异的情况，与标的公司管理层、销售人员及采购人员进行沟通，了解价格差异原因并获取支撑性材料；对于存在行业市场价格的产品销售、采购，通过公开渠道查询市场价格走势情况，与标的公司的销售、采购价格进行比对；

10）取得标的公司及下属子公司报告期内全部银行账户的资金流水，并针对报告期内单笔 30 万元以上的交易（包含短期内连续多笔交易累计达到 30 万元以上）进行核查。对于标的公司与关联方之间的大额资金往来，抽样检查资金往来对应的业务凭证；

11）取得并查阅本次交易对手方、标的公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内个人银行账户信息及资金流水，并将核查金额标准定为 5 万元人民币（包括单笔或累计），将流水中大于交易标准的或小于交易标准但异常的转账交易及现金支取情况录入自然人资金流水核查表中，核查表中包括交易对方、对方账号、交易金额、交易内容、资金用途、与交易对手方关系等内容，以核查标的公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员是否存在为标的公司代垫成本费用或虚增收入的情形。

（2）核查结论

经核查，会计师认为：

1）报告期内，标的公司与钇禄智能、鼎之鑫开展的关联交易均具备真实性及合理的商业背景；

2）报告期内，标的公司与钇禄智能、鼎之鑫开展的关联交易价格公允，个别业务/产品的价格存在差异，均具备合理原因；

3）标的公司不存在利用相关交易安排，通过关联方代垫成本费用或虚增收入的情形。

（二）报告期内，标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的原因，相关采购价格与市场价格或其他第三方价格的比较情况，相关采购价格的公允性

1、报告期内，标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的原因

标的公司与星辉人力合作前，为标的公司提供劳务派遣服务的供应商较多，主要系部分劳务供应商无法一次性满足标的公司的临时性用工需求，导致标的公司从市场中寻找劳务派遣用工的沟通成本以及时间成本较高。同时，劳务派遣用工流动性较大，若不能及时补足劳务人员，亦会影响公司的正常生产经营。

基于上述情形，标的公司计划减少劳务供应商家数。为此，此前与标的公司保持合作的劳务供应商苏州鲁之宁企业管理有限公司（以下简称“苏州鲁之宁”）、河南和顺人力资源有限公司（以下简称“河南和顺”）、镇江金点人力资源有限公司（以下简称“镇江金点”）向苏州郎克斯提出合资设立一家公司，由该公司集中向苏州郎克斯提供劳务服务的方案，该方案获得苏州郎克斯同意。故苏州鲁之宁、河南和顺、镇江金点于 2024 年 2 月合资设立星辉人力，并通过星辉人力向苏州郎克斯提供劳务派遣服务。

基于上述因素，星辉人力设立并与标的公司开展业务具有合理的商业背景及必要性。

2、标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的公允性分析

（1）标的公司向星辉人力及同行业其他劳务派遣供应商的采购价格不存在重大差异

报告期内，公司向星辉人力采购劳务派遣服务的单位价格与向其他劳务派遣供应商的采购均价对比如下：

单位：元、小时、元/小时

期间	星辉人力			向其他劳务派遣供应商采购单位成本	差异率
	采购金额	总工时	人工单位成本		
2024 年 1 月	-	-	-	23.03	-
2024 年 2 月	1,257,596.00	55,986.50	22.46	23.01	-2.37%
2024 年 3 月	3,454,104.53	150,863.50	22.90	22.89	0.04%
2024 年 4 月	4,454,726.94	175,559.00	25.37	26.44	-4.02%
2024 年 5 月	6,108,031.43	241,308.50	25.31	29.86	-15.23%
2024 年 6 月	7,181,916.00	285,618.50	25.15	23.95	4.98%

期间	星辉人力			向其他劳务派遣供应商采购单位成本	差异率
	采购金额	总工时	人工单位成本		
2024 年 7 月	3,858,011.00	156,580.00	24.64	24.46	0.72%
2024 年 8 月	5,558,995.00	209,994.00	26.47	25.66	3.17%
2024 年 9 月	4,817,197.00	188,362.00	25.57	26.11	-2.05%
2024 年 10 月	6,187,263.41	236,248.00	26.19	25.63	2.17%
2024 年 11 月	4,921,205.00	189,703.00	25.94	24.73	4.88%
2024 年 12 月	3,536,701.00	137,940.00	25.64	24.93	2.86%
2025 年 1 月	29,782.78	556.00	53.57	-	-
2025 年 2 月	29,656.78	506.50	58.55	54.46	7.51%

标的公司向星辉人力及同行业其他劳务派遣供应商的采购价格不存在重大差异。

（2）标的公司劳务派遣采购单价与同地区临时性用工薪资标准不存在重大差异

标的公司的劳务派遣供应商主要集中在江苏省，根据江苏省人力资源和社会保障厅发布的《省人力资源社会保障厅关于调整全省最低工资标准的通知》（苏人社规〔2023〕4 号）显示，自 2024 年 1 月 1 日实施的小时最低工资标准为：一类地区 24 元；二类地区 22 元；三类地区 20 元。

标的公司向劳务派遣单位（含星辉人力）的采购劳务的单位成本均按照市场行情比价、询价等市场化综合而定，整体符合当地区域的相关行情及标准，采购价格公允。

综上，标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的平均价格与向同时期其他劳务派遣供应商的采购价格不存在重大差异，与同时期同地区临时性用工薪资标准不存在重大差异，标的公司与星辉人力之间关于劳务派遣采购的定价公允。

（三）报告期内其他关联交易及关联方的主要情况，以及相关交易的真实性及公允性

1、报告期内其他关联交易、关联方的主要情况及公允性分析

报告期内，标的公司发生的关联交易及主要关联方已在重组报告书“第十一节 同业竞争与关联交易”之“二、关联方及关联方关系”之“二、标的公司的关联方”及“三、报告期内标的公司的关联交易情况”披露，除上述标的公司与钇禄智能、鼎之鑫、星辉人力之间发生的关联交易，报告期内标的公司发生的其他主要关联交易及关联方情况如下：

（1）关联采购

报告期内，除标的公司与前述关联方之间的关联采购外，标的公司与关联方嘉兴鑫鼎电子有限公司（以下简称“嘉兴鑫鼎”）之间亦发生较大金额的关联采购，嘉兴鑫鼎的基本情况以及标的公司报告期内与嘉兴鑫鼎交易的具体情况如下：

1）嘉兴鑫鼎基本情况

名称	嘉兴鑫鼎电子有限公司	
企业类型	有限责任公司（自然人独资）	
注册资本	1000 万元	
成立时间	2014-04-09	
法定代表人	周泽臣	
住所	浙江省嘉兴市海宁市海昌街道海宁经济开发区万隆路 6 号 1 幢 3 楼东侧第二间（自主申报）	
统一社会信用代码	91330482097562818G	
经营范围	一般项目：电子元器件制造；电子专用设备制造；电力电子元器件制造；电子专用材料研发；金属链条及其他金属制品制造；金属制品研发；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；金属制日用品制造；有色金属合金制造；塑料制品制造；机械设备研发；通用零部件制造；机械零件、零部件加工；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械电气设备制造；轴承、齿轮和传动部件制造；五金产品制造；电子元器件与机电组件设备制造；润滑油加工、制造（不含危险化学品）；日用化学产品制造；货物进出口；技术进出口；制冷、空调设备制造；云计算设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	
股东构成	**股东名称**	**股权比例**
	周泽臣	100.00%
控制情况	周泽臣直接持有嘉兴鑫鼎 100%股权，系嘉兴鑫鼎的控股股东、实际控制人	

2）报告期内，标的公司与嘉兴鑫鼎的交易内容以及定价公允性分析

报告期内，标的公司主要向嘉兴鑫鼎采购清洗剂等辅材，具体采购金额如下：

单位：万元

关联方	**关联关系**	**采购内容**	**采购金额**		
			2026 年 1-5 月	**2025 年**	**2024 年**
嘉兴鑫鼎电子有限公司	本次交易对手、标的公司董事长、总经理周泽臣实际控制的其他企业	清洗剂等辅材	36.66	158.51	93.23

报告期内，标的公司向嘉兴鑫鼎持续采购清洗剂等产品，主要系标的公司的生产经营主体江苏郎克斯自设立之初，便与嘉兴鑫鼎保持业务合作关系，标的公司持续向嘉兴鑫鼎采购清洗剂类产品。鉴于标的公司向嘉兴鑫鼎采购金额占标的公司营业成本的比例较小，同时为

保证标的公司主营业务的正常持续开展，标的公司未就清洗剂类产品的采购更换供应商，标的公司与嘉兴鑫鼎秉持市场化定价原则，持续保持业务合作关系。

标的公司向嘉兴鑫鼎采购原材料的价格依据双方协商确定，鉴于标的公司报告期内向嘉兴鑫鼎采购的清洗剂型号较多，下述公允性分析仅列示同时期同时存在标的公司向嘉兴鑫鼎及非关联方采购同一型号清洗剂，且标的公司向嘉兴鑫鼎采购该型号清洗剂金额超过 5 万元的情形，标的公司向嘉兴鑫鼎以及其他非关联供应商采购同类型产品的价格对比具体如下：

单位：件、元、元/件

序号	期间	物料编码	物料名称	采购数量	关联采购金额	关联采购平均单价	向非关联方采购平均单价	差异率
1	2024	03.01.0760	清洗剂	200.00	54,458.82	272.29	309.73	-12.09%

标的公司向嘉兴鑫鼎采购清洗剂等耗材的价格，与标的公司向非关联供应商采购同类型产品价格存在的差异，系针对不同的供应商在不同采购时点，根据各方协商确定的采购价格。此外，报告期内标的公司向嘉兴鑫鼎采购金额分别为 93.23 万元、158.51 万元、36.66 万元，占主营业务成本的比例分别为 0.34%、0.32%、0.18%，对标的公司营业成本影响较小。

（2）关联方资金拆借

报告期内，苏州郎克斯存在向关联方拆入资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方	关联关系	拆借金额	起始日	到期日
哈森股份	标的公司控股股东	2,000.00	2024/10/12	2026/10/12
哈森股份		2,000.00	2024/12/31	2026/12/31
哈森股份		2,000.00	2025/4/29	2026/4/29
哈森股份		2,000.00	2025/10/21	2026/10/21
周泽臣	标的公司股东、董事长、总经理、本次交易对手方	800.00	2024/9/20	2026/12/31
周泽臣		900.00	2024/9/29	2026/12/31
周泽臣		300.00	2024/9/30	2026/12/31
周泽臣		3,000.00	2024/11/12	2026/12/31
周泽臣		1,000.00	2024/12/16	2026/12/31

报告期内，标的公司向股东拆入资金主要用于日常经营。标的公司应收账款账期通常在 3-5 个月，标的公司客户主要为比亚迪电子、立讯精密、蓝思科技等上市公司，客户付款审批流程较为严格。随着标的公司经营能力不断提升，营业规模不断扩大，标的公司日常生产

经营所需的周转资金规模同步增加，故标的公司向股东申请借款。截至 2026 年 5 月末，标的公司向股东哈森股份、周泽臣借款余额（含利息）分别为 3,849.41 万元、3,241.61 万元。

标的公司向股东借款时均已签订借款合同，并参照借款合同签订时点同期全国银行间同业拆借中心发布的贷款市场报价利率（一年期 LPR 利率），在借款合同中约定借款利息。截至 2026 年 5 月 31 日，标的公司仍存续的股东借款具体情况如下：

单位：万元

序号	借款方	出借方	借款金额	期末余额	借款期限	借款利率		一年期 LPR 利率		备注
						利率	执行期间	利率	执行期间	
1	江苏郎克斯	哈森股份	3,000.00	1,800.00	2024/10/12-2025/10/12 展期： 2025/10/10-2026/10/12	4.00%	2024/10/12-2024/11/30	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	1、2024 年 10 月 21 日，双方签订补充协议，重新约定借款利率； 2、2025 年 1 月 10 日，标的公司归还 1000 万元借款，双方签订展期协议并重新约定借款利率
						3.10%	2024/12/1-2025/10/12	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/10/10-2026/10/10	3.00%	2025/5/20-至今	
2	江苏郎克斯	哈森股份	2,000.00	2,000.00	2024/12/31-2025/12/30 展期： 2025/12/31-2026/12/31	3.10%	2024/12/31-2025/12/30	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	2025 年 12 月 30 日，双方签订展期协议，并重新约定借款利率
						3.00%	2025/12/31-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
3	江苏郎克斯	哈森股份	2,000.00	0.00	2025/4/29-2026/4/29	3.10%	2025/4/29-2026/4/29	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
4	江苏郎克斯	哈森股份	2,000.00	0.00	2025/10/21-2026/10/21	3.00%	2025/10/21-2026/10/21	3.00%	2025/5/20-至今	
5	江苏郎克斯	周泽臣	800.00	0.00	2024/9/20-2025/9/20 展期： 2025/9/21-2026/12/31	4.00%	2024/9/20-2024/11/20	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	1、2024 年 12 月 1 日，标的公司与周泽臣就 2024 年 9 月至 2024 年 11 月期间签订的 4 笔借款合同（借款金额合计 5,000 万元）签订补充协议，重新约定借款利率； 2、2025 年 9 月 15 日，标的公司与周
						3.10%	2024/11/21-2025/9/20	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/9/21-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
6	江苏郎克斯	周泽臣	900.00	0.00	2024/9/29-2025/9/29 展期： 2025/9/30-2026/12/31	4.00%	2024/9/29-2024/11/20	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	
						3.10%	2024/11/21-2025/9/29	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/9/30-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
7	江苏郎克斯	周泽臣	300.00	200.00	2024/9/30-2025/9/30 展期： 2025/10/1-2026/12/31	4.00%	2024/9/30-2024/11/20	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	
						3.10%	2024/11/21-2025/9/30	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/10/1-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	

序号	借款方	出借方	借款金额	期末余额	借款期限	借款利率		一年期 LPR 利率		备注
						利率	执行期间	利率	执行期间	
8	江苏郎克斯	周泽臣	3,000.00	3,000.00	2024/11/12-2025/11/12 展期： 2025/11/13-2026/12/31	4.00%	2024/11/12-2024/11/20	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	泽臣就 2024 年 9 月至 2025 年 12 月期间签订 5 笔借款合同（借款金额合计 6,000 万元）签订补充协议，借款期限均展期至 2026/12/31，同时，借款利率在原合同到期日后按照 3.0%（补充协议签署日一年期 LPR 利率）计算。
						3.10%	2024/11/21-2025/11/12			
						3.00%	2025/11/13-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
9	江苏郎克斯	周泽臣	1,000.00	0.00	2024/12/16-2025/12/16 展期： 2025/12/17 2026/12/31	3.10%	2024/12/16-2025/12/16	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/12/17-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	

综上，截至 2026 年 5 月 31 日，标的公司存续的股东借款的借款利率与同时期的一年期 LPR 利率不存在差异，定价具备公允性。

2、关于报告期内标的公司其他关联交易的核查程序及核查结论

（1）核查程序

针对报告期内标的公司的其他关联交易，会计师执行了如下核查程序：

1）获取并查阅标的公司与上市公司、周泽臣签署的《借款合同》、上市公司、周泽臣向标的公司提供借款的支付凭证、标的公司还款凭证；与上市公司、周泽臣沟通确认向标的公司提供借款的原因背景、借款利率的确定方式；查询同时期的 LPR 利率，对标的公司向上市公司、周泽臣之间开展的借款的公允性进行分析；

2）获取标的公司报告期内的采购明细表，分析报告期内标的公司与嘉兴鑫鼎之间的采购内容、采购金额及占比等；与标的公司管理层以及主要采购人员进行访谈，了解标的公司与嘉兴鑫鼎开展采购业务的原因、定价原则等；

3）查阅标的公司《采购与付款制度》《委外业务制度》《固定资产管理制度》等与采购相关内控制度，了解、评估并测试与采购相关的内部控制，对识别出的关键控制点进行控制测试，测试控制的有效性；

4）访谈标的公司管理层、相关采购人员及财务人员，了解相关关联交易的开展背景及原因、关联交易的主要内容、关联交易的合理性、定价依据以及公允性；了解采购业务流程、采购入库确认的时点和依据及财务核算基础，以评价其是否符合企业会计准则的要求；

5）取得标的公司与嘉兴鑫鼎签署的合同及订单，以及同类型业务与其他非关联供应商签署的合同及订单。查阅采购合同及订单的主要合同条款，分析不同供应商同类产品/服务的采购单价、信用期限、结算模式之间是否存在显著差异；

6）对嘉兴鑫鼎进行现场走访：对于嘉兴鑫鼎与标的公司的合作背景、合作模式、定价依据及结算依据、报告期内交易金额变动原因以及定价公允性、关联关系等事项予以核实确认；

7）向嘉兴鑫鼎发送企业询证函：函证内容包括报告期内各年度标的公司与嘉兴鑫鼎之间的交易发生额、各期末应付账款余额等。经函证确认，标的公司与嘉兴鑫鼎之间的交易发生额、各期末应付账款余额均相符；向周泽臣发送企业询证函，对标的公司各期期末对于周泽臣的欠款予以函证；

8）对标的公司与关联方之间开展的采购业务执行穿行测试：抽样获取标的公司与嘉兴鑫鼎之间开展采购业务的采购合同及订单、采购请购审批单、采购入库单、签收单、采购发票、付款凭证、银行回单等原始单据，对标的公司的采购业务模式、采购流程、采购入库确认等进行了解，测试采购业务的内部控制制度运行的有效性；

9）对标的公司与嘉兴鑫鼎之间开展的关联交易进行公允性分析，根据已取得的标的公司报告期内的采购明细表，对标的公司同时期向关联方以及非关联方供应商采购同类型产品的价格进行比对分析，对于存在价格差异的情况，与标的公司管理层、采购人员进行沟通，了解价格差异原因并获取支撑性材料；对于存在行业市场价格的产品销售、采购，通过公开渠道查询市场价格走势情况，与标的公司的销售、采购价格进行比对；

10）取得标的公司及下属子公司报告期内全部银行账户的资金流水，并针对报告期内单笔 30 万元以上的交易（包含短期内连续多笔交易累计达到 30 万元以上）进行核查。对于标的公司与关联方之间的大额资金往来，抽样检查资金往来对应的业务凭证；

11）取得并查阅本次交易对手方、标的公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内个人银行账户信息及资金流水，并将核查金额标准定为 5 万元人民币（包括单笔或累计），将流水中大于交易标准的或小于交易标准但异常的转账交易及现金支取情况录入自然人资金流水核查表中，核查表中包括交易对方、对方账号、交易金额、交易内容、资金用途、与交易对手方关系等内容，以核查标的公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员是否存在为标的公司代垫成本费用或虚增收入的情形。

（2）核查结论

经上述核查，会计师认为：

1）报告期内，标的公司与嘉兴鑫鼎之间开展的关联交易具备真实性及合理的商业背景；

2）报告期内，标的公司开展的其他关联交易价格公允，个别业务/产品的价格存在差异，均具备合理原因；

3）标的公司不存在利用相关交易安排，通过关联方代垫成本费用或虚增收入的情形。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

关于标的公司与主要关联方的关联关系以及报告期内发生的关联交易，会计师执行了如下核查程序：

1、关于标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间的关联关系及关联交易的核查程序

关于标的公司与钇禄智能、鼎之鑫之间的关联关系及发生的关联交易，会计师执行的核查程序详见本问题回复之“（一）、3、（1）核查程序”。

2、关于标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的核查程序

（1）获取标的公司报告期内的采购明细表，分析报告期内标的公司与星辉人力之间的劳务采购金额及占比等；与标的公司管理层以及主要采购人员进行访谈，了解标的公司开展劳务采购业务的原因、定价原则等；

（2）对星辉人力进行现场走访：对星辉人力开展现场走访工作，对标的公司与星辉人力业务合作的真实性、合作背景、主要服务内容、定价依据及结算模式、采购规模、与标的公司是否存在诉讼纠纷情况以及关联关系等事项予以核实确认；

（3）向星辉人力发送企业询证函：对星辉人力发送《企业询证函》，对报告期内标的公司与星辉人力之间劳务采购金额、应付款项等进行询证确认；

（4）对标的公司人事主管进行访谈：对标的公司人事部门负责人进行访谈，了解标的公司采购劳务派遣服务、劳务外包服务的背景原因、标的公司与劳务派遣供应商之间的定价依据及费用结算模式、劳务用工管理、标的公司与劳务派遣供应商否存在诉讼纠纷情况以及关联关系等内容；

（5）取得并查阅报告期内标的公司与星辉人力之间签订的《劳务派遣协议》；取得并查阅报告期内标的公司对于星辉人力的劳务人员的月度考勤表（对账单）；取得并查阅报告期内星辉人力向标的公司开具的发票；抽取标的公司向星辉人力支付劳务费用的支付凭证；

（6）对标的公司与劳务供应商之间的劳务采购执行穿行测试：获取标的公司与劳务派遣供应商之间签订的劳务派遣协议、采购申请审批单、劳务派遣供应商对应的经营资质文件、劳务派遣人员的月度考勤票、工时结算单、采购发票、付款凭证、银行回单等原始单据；对

标的公司劳务派遣等采购业务模式、采购流程、结算方式进行了解，测试劳务派遣采购内部控制制度运行的有效性；

（7）查阅劳务供应商相关资质：取得并查阅星辉人力的相关资质、营业执照，通过公开网站检索星辉人力的工商信息及经营范围；

（8）取得并查阅标的公司报告期内的员工花名册、劳务派遣人员名单，了解标的公司劳务派遣的具体岗位以及相应的岗位职责，是否涉及关键工序与关键技术；

（9）取得并查阅标的公司报告期资金流水、取得并查阅本次交易对手方、标的公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员资金流水，核查确认标的公司、本次交易对手方、标的公司董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员与星辉人力及其关键岗位人员之间是否存在除正常经营资金往来以外的大额异常资金往来。

3、关于标的公司与其他关联方之间开展的关联交易的核查程序

关于标的公司与其他关联方之间开展的关联交易执行的核查程序，详见本问题回复之“（三）、2、（1）、核查程序”。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司与钇禄智能、鼎之鑫同时存在关联销售和关联采购具备商业合理性，相关交易的定价公允；标的公司与钇禄智能、鼎之鑫开展的关联交易均系基于合理商业背景真实发生；不存在标的公司利用相关交易安排，由钇禄智能、鼎之鑫为标的公司代垫成本费用或虚增收入的情形；

2、报告期内，标的公司向星辉人力采购劳务派遣服务的具备商业合理性，相关采购价格公允；

3、报告期内，标的公司与其他关联方发生的其他关联交易均系基于合理的商业背景真实发生，相关关联交易价格公允。

问题 12.关于配套募集资金

根据重组报告书，本次交易拟配套募集资金 2.6 亿元，其中 1.6 亿元投向年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目，0.9 亿元用于补充流动资金和偿还债务，0.1 亿元用于支付本次交易中介机构费用及相关税费。

请公司披露：（1）结合标的公司当前产能及下游需求情况，分析新增产能的消化措施，以及本次 1.6 亿元配套募集资金用于 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目的合理性；（2）

结合上市公司账面资金（含财务性投资）、盈利情况和资金需求，分析本次部分配套募集资金用于补充流动资金和偿还债务的必要性和合理性，相关债务的形成原因，是否主要与 2024 年现金购买标的公司股权相关；（3）募集配套资金不足情况下的解决措施，对上市公司生产经营的影响。

请独立财务顾问和会计师核查以上事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）结合标的公司当前产能及下游需求情况，分析新增产能的消化措施，以及本次 1.6 亿元配套募集资金用于 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目的合理性

本次募投项目年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目主要围绕锻压工艺建设自动化生产线。报告期内，标的公司采用锻压工艺生产的主要产品为智能手机中框（U 型中框、I 型中框）、智能手机背板等手机类产品。本次募投项目实施后，标的公司锻压工艺的产能瓶颈将得到缓解。

1、标的公司当前产能及下游需求情况

（1）标的公司当前产能情况

标的公司产品主要为非标定制化产品，不同订单对应的产品在加工工艺、工序及加工时长等方面存在较大差异，标的公司需根据客户订单需求调整设备参数并组织生产线。消费电子领域产品销量与新品发布节奏密切相关，消费电子精密金属结构件订单随之呈现季节性波动，通常三、四季度为行业生产旺季，一、二季度为淡季。就标的公司而言，6 月处于新老项目交替阶段，老项目剩余尾单逐步减产，新项目开始组织生产线并逐渐爬坡量产。2026 年 6 月，标的公司涉及锻压工艺的项目中高端智能手机精密结构件的产能为 380 万套/月。

（2）下游需求情况

标的公司长期从事精密金属结构件制造业务，主营业务为 3C 消费电子精密金属结构件的研发、生产和销售。标的公司主要产品应用于消费电子领域。消费电子领域需求情况参见本回复问题七之“一”之“（四）”之“1、标的公司主要产品应用领域和下游需求情况”。本次募投项目所涉产品主要应用于智能手机领域，该下游市场的具体情况如下：

智能手机能够满足用户在通信、社交、娱乐、生活服务等方面的多元需求，其功能的不断丰富与拓展，正深刻影响着人们的生活方式与社会文化。随着经济发展与技术进步，智能手机已成为人们日常生活中不可或缺的工具，普及率持续提升。受益于庞大的用户基数和持续的技术创新，智能手机行业已成为全球消费电子领域中规模最大、迭代速度最快的细分市

场。根据 IDC 统计数据，2020 年全球智能手机市场出货量为 12.81 亿部，2025 年出货量为 12.62 亿部，整体保持高位平稳运行。2025 年，全球智能手机生产供应商排名前五的企业分别为苹果、三星、小米、vivo、OPPO；其中，高端品牌苹果与三星分别实现 7.4%和 7.9%的同比增长，二者合计市场份额从 2024 年的 37%提升至 2025 年的 39%，上升两个百分点，凸显出消费者持续向高端设备倾斜的加速高端化趋势。苹果连续第三年保持全球领先地位，出货量达 2.517 亿部创历史新高，占全球智能手机出货量的比例高达 20%。2026 年上半年，全球智能手机市场出货量共 5.672 亿部，高端市场与低端市场的分化进一步加剧，头部品牌竞争优势凸显。在全球智能手机主要厂商中，苹果和三星连续两个季度实现出货量正增长，市场份额较去年同期增长分别为 3.8%、3.2%。其中，苹果第二季度出货量创下历史同期新高，主要受益于新系列产品的强劲需求。据此趋势，苹果全年市场份额有望达到 22%，刷新历史纪录。根据高盛预测，2026 年全球智能手机整体市场价值仍将增长，预计 2026 年全年收入规模可达 5,960 亿美元。其中，高端智能手机（售价超 600 美元）的销量预计将在 2025 年至 2028 年间以 5%的复合年增长率持续扩张，至 2028 年将达到 4.02 亿部，市场份额也将从 2025 年的 29%提升至 34%，进一步扩大高端智能手机的市场份额，为标的公司年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目产能消化提供有力支撑。

2、新增产能的消化措施

（1）深化现有客户

标的公司已与比亚迪电子、立讯精密、蓝思科技等行业内电子制造服务企业建立了稳定的合作关系，相关产品最终应用于苹果、三星、小米等国际知名消费电子品牌。标的公司将充分发挥高端客户资源优势，持续跟踪客户的产品迭代计划与新产品开发需求，进一步增强客户黏性。同时，标的公司将持续提升研发技术实力并积极参与客户前期研发环节，争取在现有客户体系中承接更多订单，以现有客户的份额提升带动新增产能的稳步消化。

（2）拓展新产品及新客户

随着技术进步与消费需求升级，智能手机行业持续迭代，AI 手机、折叠屏手机等新产品形态的出现，对精密结构件的精度、性能及轻量化提出了更高要求，由此催生出对高端精密结构件的新增市场需求。标的公司将持续加强面向新产品形态的研发投入，同步提升生产工艺水平，积极开发适配 AI 手机、折叠屏手机等高端手机的精密金属结构件，以此切入新兴细分领域，拓展新的客户群体。标的公司将通过承接新产品、新客户的增量订单，为募投项目产能的消化提供市场需求支撑。

（3）强化研发与生产制造能力

精密金属结构件生产企业的研发与生产制造能力是获取客户订单的关键要素。标的公司为高新技术企业，深耕于精密金属加工领域，全面掌握铜合金、铝合金、钛铝合金等多种复合材料的精密加工工艺，具备快速响应客户产品开发及量产需求的能力。本次募投项目将在现有生产管理体系基础上，引入智能化生产设备和先进的自动化系统，标的公司将能够更高效地进行生产调度、工艺切换与质量监控，优化资源配置，确保在订单高峰期仍能按时交付，进一步提升公司智能化生产水平。同时，标的公司将持续全面提升生产制造能力，强化产品加工能力及产品性能，确保产品在精度、性能和稳定性等方面满足下游客户日益严苛的要求，推进精益化生产管理，更高效地响应客户需求、缩短产品交付周期，以优质的产品和高效的服务赢得市场认可，进而吸引更多优质客户订单，为产能消化提供坚实支撑。

3、本次 1.6 亿元配套募集资金用于 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目的合理性

年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目总投资为 18,580.80 万元，拟使用募集资金情况如下：

序号	总投资构成	投资额（万元）	拟使用募集资金（万元）
1	厂房租赁费用	441.60	-
2	装修改造费用	1,600.00	1,200.00
3	设备购置费用	14,809.35	14,800.00
4	基本预备费	820.47	-
5	铺底流动资金	909.39	-
合计		**18,580.80**	**16,000.00**

募投项目计划租赁建筑面积为 20,000.00 ㎡的厂房，项目投资包含厂房租赁费用、装修改造费用、设备购置费用、基本预备费、铺底流动资金，各项费用均依据同类工程造价、市场设备报价及行业标准逐项测算，投资金额合理。

随着标的公司与客户的合作更加深入以及下游市场需求的持续释放，标的公司业务规模持续扩大，现有产能不足以承接客户更多的新增订单。同时，下游客户在新机型导入阶段对核心结构件供应商的产能弹性和交付保障能力提出了更高要求，本次募投项目建成后公司将新增智能手机精密结构件年产规模 1,000 万套，有助于标的公司在现有客户合作基础上进一步增强产能保障能力和交付稳定性，更好地承接客户新增订单和新产品导入需求，降低订单外溢风险，从而巩固并提升标的公司在客户及终端品牌供应链体系中的长期合作地位。

项目拟新购置的自动化线体、隧道炉、锻压机床、冲床、退火炉、宇环机等智能化生产设备，将进一步提升标的公司智能化生产水平，实现更高效的生产调度、工艺切换与质量监控，优化资源配置，确保在订单高峰期仍能按时交付。智能化水平的提升不仅可增强标的公

司多项目并行开发与交付能力，还将提高产品质量的一致性和稳定性，提升整体运营效率，更好地满足下游客户对交付节奏和产品一致性的高标准要求，从而增强市场竞争力和快速响应能力。

标的公司已积累比亚迪电子、立讯精密、蓝思科技等优质客户资源，产品终端应用于苹果、三星等头部手机品牌，并积极拓展新产品及新客户资源。本项目的实施有利于缓解标的公司产能瓶颈，满足客户持续增长的订单需求，巩固并提升公司在消费电子精密金属结构件领域的市场地位。项目达产后预计新增年收入可观，本项目投资税后内部收益率为 24.52%、税后静态投资回收期为 5.42 年（包含 2 年建设期），投资效益良好，有利于提升标的公司和上市公司整体盈利能力，增强标的公司经营的稳定性和抗风险能力。

综上，标的公司现有锻压产能已接近饱和，产能瓶颈日益显现，制约了标的公司业务规模的进一步扩张，本次募投项目有助于提升产能弹性和交付能力。下游智能手机作为人们日常生活中不可或缺的工具，市场保有量庞大，高端智能手机的市场份额不断扩大，为消费电子精密金属结构件提供了稳定的市场需求空间。标的公司已针对本次募投项目制定了可落地的产能消化措施，本次 1.6 亿元配套募集资金用于年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目具备合理性。

（二）结合上市公司账面资金（含财务性投资）、盈利情况和资金需求，分析本次部分配套募集资金用于补充流动资金和偿还债务的必要性和合理性，相关债务的形成原因，是否主要与 2024 年现金购买标的公司股权相关

1、结合上市公司账面资金（含财务性投资）、盈利情况和资金需求，分析本次部分配套募集资金用于补充流动资金和偿还债务的必要性和合理性

综合考虑本次交易完成后上市公司账面资金（含财务性投资）、盈利情况和资金需求等因素，采用《备考审阅报告》中上市公司重组完成后的财务数据进行测算，未来三年内（2026 年-2028 年），综合考虑上市公司使用受限的货币资金余额、未来三年预计经营活动现金流入净额，以及最低现金保有量、未来三年预计新增最低现金保有量、未来三年偿还有息债务等项目，上市公司整体资金缺口预计约为 56,302.54 万元，具体测算过程如下：

项目		计算公式	金额（万元）
账面资金	货币资金余额	（1）	20,749.41
	受限货币资金	（2）	452.33
	可自由支配的资金余额	（3）=（1）-（2）	20,297.08
盈利情况	未来三年预计经营活动现金流量净额	（4）	16,569.71

项目		计算公式	金额（万元）
资金需求	最低现金保有量	（5）	69,886.87
	未来三年新增现金保有量需求	（6）	18,150.46
	未来三年偿还有息债务	（7）	4,132.00
	本次交易的中介机构费用	（8）	1,000.00
	总体资金需求合计	（9）=（5）+（6）+（7）+（8）	93,169.33
总体经营资金缺口		**（10）=（9）-（3）-（4）**	**56,302.54**

（1）账面资金

根据《备考审阅报告》，上市公司 2026 年 5 月 31 日货币资金余额为 20,749.41 万元，受限货币资金为 452.33 万元，上市公司可自由支配的资金余额为 20,297.08 万元。

（2）盈利情况

□测算范围及方法

上市公司以未来三年（即 2026-2028 年）作为预测期间，根据预计的营业收入为基础，对上市公司各项经营活动产生的现金流量分别进行测算，进而预测公司未来期间经营性现金流量净额。

□测算假设及过程

根据《备考审阅报告》，上市公司 2024 年至 2025 年的营业收入增长率为 22.83%。未来，苏州郎克斯、江苏哈森工业将凭借其技术与工艺积累持续开拓客户并获取订单，推动公司精密金属结构件及自动化设备业务收入实现增长，进一步优化上市公司收入结构。根据合理谨慎的原则，假设未来三年营业收入增长率为 8.00%；2026 年一季度公司已实现营业收入同比增长 7.78%，营业收入增长率为 8.00%的假设与当期实际增速基本吻合。从 2026 年上半年经营业绩来看，上市公司实现营业收入 78,989.29 万元，同比增长 12.94%，亦与未来三年营业收入增长率的假设相匹配。（本假设仅为测算本次募集配套资金规模合理性用途，不代表上市公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测或承诺，下同）；2025 年上市公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例为 3.23%，假设上市公司未来三年经营活动现金流量净额占当期营业收入的比例与 2025 年一致。

经测算，上市公司未来三年预计日常经营活动现金流量净额累计为 16,569.71 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2026-2028 年合计
营业收入	A	146,091.43	157,778.74	170,401.04	184,033.12	198,755.77
经营活动现金流量净额占营业收入的比例	B	3.23%	3.23%	3.23%	3.23%	3.23%
经营活动现金流量净额	C=A*B	4,725.95	5,104.02	5,512.35	5,953.33	16,569.71

（3）资金需求

□最低现金保有量

采用年付现成本总额结合付现次数法测算最低现金保有量主要考虑上市公司维持日常运营最少货币资金规模等于年付现成本总额/货币资金周转次数。上述最低现金保有量以 2025 年 12 月 31 日为测算基准日，以《备考审阅报告》2025 年财务数据进行测算。

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
最低现金保有量（2025 年）	（1）=（2）/（6）	69,886.87
2025 年度付现成本费用总额	（2）=（3）+（4）-（5）	137,336.93
2025 年度营业成本	(3)	95,553.23
2025 年度期间费用总额	(4)	50,325.56
2025 年度非付现成本费用总额	(5)	8,541.86
货币资金周转次数（现金周转率）	（6）=360/（7）	1.97
现金周转期（天）	（7）=（8）+（9）-（10）	183.19
存货周转期	（8）	185.15
经营性应收项目周转期	（9）	107.36
经营性应付项目周转期	（10）	109.32

注 1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用、财务费用以及税金及附加；

注 2：非付现成本费用总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

注 3：存货周转期=360×平均存货账面余额/营业成本；

注 4：经营性应收项目周转期=360×（平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额-平均合同负债账面余额）/营业收入；

注 5：经营性应付项目周转期=360×（平均应付账款账面余额-平均预付账款账面余额）/营业成本。

□未来三年新增现金保有量需求

假设未来三年各项指标比例与上市公司备考审阅口径下 2025 年保持一致，最低现金保有量的增长率与营业收入增长率保持一致，据此计算的 2028 年末最低现金保有量为 88,037.33 万元，未来三年新增最低现金保有量为 18,150.46 万元。

未来三年新增现金保有量测算如下：

单位：万元

项目	2025 年	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E
营业收入	146,091.43	157,778.74	170,401.04	184,033.12
营业收入增长率	-	8.00%	8.00%	8.00%
最低现金保有量	69,886.87	75,477.82	81,516.05	88,037.33

□未来三年偿还有息债务

上市公司有息负债主要由前次交易的并购贷和公司为满足日常营运资金需求而借入的银行流动资金贷款构成。基于谨慎考虑，测算未来三年偿还有息债务不考虑可在授信额度内循环滚动续贷的流动资金贷款，仅考虑需于 2028 年底之前偿还的并购贷部分。

截至 2026 年 5 月 31 日，公司尚未偿还的并购贷本金为 9,390.00 万元。2026 年 6 月-2028 年，公司需要偿还的并购贷本金为 3,550.00 万元，利息为 582.00 万元，合计为 4,132.00 万元。

□本次交易的中介机构费用

本次交易中，上市公司将支付本次交易中介机构费用及相关税费 1,000.00 万元。

综上所述，结合上市公司账面资金、盈利情况和资金需求，上市公司整体资金缺口为 56,302.54 万元，超过本次交易募集配套资金金额，本次部分配套募集资金用于补充流动资金和偿还债务及支付中介机构费用，以缓解上市公司资金压力。本次部分配套募集资金用于补充流动资金和偿还债务具有必要性和合理性。

2、相关债务的形成原因，是否主要与 2024 年现金购买标的公司股权相关

截至 2026 年 5 月 31 日，上市公司相关债务的形成原因如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日	占负债合计比例	形成原因	与 2024 年现金购标的公司及哈森工业股权相关的金额
短期借款	23,824.07	24.11%	日常生产经营周转等	-
应付账款	26,842.18	27.16%	日常生产经营周转未结算或未到结算周期	-
其他应付款	8,337.36	8.44%	日常生产经营往来款、关联方资金拆借及利息、净额法代收	-

项目	2026 年 5 月 31 日	占负债合计比例	形成原因	与 2024 年现金购标的公司及哈森工业股权相关的金额
			代付款、押金及保证金	
一年内到期的非流动负债	10,506.20	10.63%	并购贷、购买货款借款、租赁负债一年内到期部分	8,804.96
其他流动负债	6,109.17	6.18%	银行金单、未终止确认的银行承兑汇票	-
长期借款	10,938.00	11.07%	并购贷及购买生产经营设备	7,970.00
租赁负债	4,653.22	4.71%	经营租赁房屋建筑物及生产设备	-
其他负债	7,621.66	7.71%	-	
合计	**98,831.86**	100.00%	-	**16,774.96**

根据上表，上市公司负债中与 2024 年以现金收购标的公司及哈森工业股权相关金额为 16,774.96 万元，占负债总额比例为 16.97%。其余债务主要为日常生产经营产生。本次募集配套资金中用于补充流动资金和偿还债务的部分，具体安排将结合公司届时的日常经营需求及债务偿还计划统筹确定。

（三）募集配套资金不足情况下的解决措施，对上市公司生产经营的影响

若募集配套资金不足，本次交易完成后上市公司和标的公司将根据其资金需求情况采用自有资金或自筹资金等方式解决本次募集资金需求。

假设上市公司未能募集配套资金，以新增银行借款的方式支付本次交易中的中介机构费用及相关税费，补充流动资金、偿还债务和年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目费用。根据中审众环会计师出具的《备考审阅报告》相关财务数据经测算，本次交易完成后，在 2026 年 5 月 31 日上市公司的流动性指标情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 5 月 31 日备考数据	交易后（假设募集配套资金成功）	交易后（假设募集配套资金未成功）
资产总额	180,157.96	206,157.96	206,157.96
负债总额	98,831.86	98,831.86	124,831.86
资产负债率（%）	54.86%	47.94%	60.55%
流动比率（倍）	1.43	1.75	1.56
速动比率（倍）	0.96	1.28	1.14

注 1：财务指标计算公式如下：

□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%

注 2：假设募集资金未成功的情况下，上市公司年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目的 16,000 万元使用长期银行借款，补充流动资金、偿还债务、支付本次交易中的中介机构费用及相关税费共计 10,000 万元使用短期借款计算财务指标。

如上表所示，若募集配套资金不足并以新增借款解决相关资金需求，将导致上市公司资产负债率上升、流动比率及速动比率有所下降，偿债能力有所降低，但各项偿债能力指标仍处于健康水平，上市公司不存在偿债压力。同时，上市公司资信状况良好，与主要商业银行等金融机构建立了良好的合作关系，银行融资渠道通畅。截至 2026 年 5 月末，上市公司可自由支配的资金余额为 20,297.08 万元，已取得银行借款授信额度约 12.93 亿元，已使用授信约 4.11 亿元，未使用授信额度 8.82 亿元，授信额度充足。上市公司可使用自有资金补充流动资金、偿还债务，支付本次交易中介机构费用及相关税费，可使用债务融资方式为本次募投项目年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目提供资金支持。

综上所述，若募集配套资金不足，本次交易将导致上市公司偿债能力有所降低，但各项偿债能力指标仍处于健康水平，不会对上市公司生产经营产生重大不利影响。

二、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师开展如下核查程序：

1、查询行业研究报告、募投项目的可行性研究报告、相关行业报告等，访谈标的公司负责人，了解标的公司现有产能、下游市场需求、产能消化措施，分析项目建设的合理性；

2、查阅上市公司 2023-2025 年年报、审计报告及本次交易的备考审阅报告，计算本次交易后上市公司资金需求与可支配资金情况，对资金缺口与本次配套募集资金的总额进行对比；

3、查阅上市公司 2025 年审计报告，了解债务形成的原因；

4、了解了上市公司关于募集配套资金不足情况下的解决措施，查阅了上市公司账面资金储备及银行授信额度情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司现有锻压产能已接近饱和，下游智能手机市场庞大，可为募投项目产品提供了稳定的市场需求空间。标的公司已针对本次募投项目制定了可落地的产能消化措施，本次 1.6 亿元配套募集资金用于年产 1,000 万套高端智能手机精密结构件项目具备合理性；

2、结合上市公司账面资金、盈利情况和资金需求，本次部分配套募集资金用于补充流动资金和偿还债务具有必要性和合理性；相关债务形成主要与 2024 年现金购买标的公司股权相关；

3、若募集配套资金不足，本次交易完成后上市公司和标的公司将根据其资金需求情况采用自有资金或自筹资金等方式解决本次募集资金需求。若募集配套资金不足，本次交易将导致上市公司偿债能力有所降低，但各项偿债能力指标仍处于健康水平，不会对上市公司生产经营产生重大不利影响。

问题 13.关于其他问题：

根据重组报告书，（1）报告期内，标的公司存在租赁厂房及机器设备用于生产经营的情形。 同时，存在部分标的公司客户向其提供机器设备，用于其生产经营使用的情形；（2）报告期各期末，标的公司其他应收款余额分别为 2,501.91 万元和 5,589.33 万元，主要为应收处置长期资产款和代收代付铝屑款；（3）报告期各期末，标的公司其他应付款余额分别为 15,385.00 万元和 18,066.03 万元，主要包括关联方资金拆借及利息、代收代付铝屑款等。

请公司披露：（1）报告期内租赁厂房和机器设备用于生产经营的具体情况，相关租赁的稳定性，是否涉及关键生产设备需要依赖租赁的情形；（2）报告期内部分客户提供机器设备用于标的公司生产经营使用的原因及商业合理性；相关成本、费用的核算情况，是否会对相关产品销售定价或收入确认产生影响，相关会计处理是否准确；（3）报告期内其他应收款的形成背景及变化原因，相关交易的商业合理性、收入确认及回款情况，是否存在非经营性资金占用的情形；（4）报告期内其他应付款的形成原因，与关联方资金拆借利率与市场同期利率的比较情况；代收代付款项的具体核算情况，标的公司相关成本、费用核算的准确性。

请独立财务顾问和会计师核查以上事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）报告期内租赁厂房和机器设备用于生产经营的具体情况，相关租赁的稳定性，是否涉及关键生产设备需要依赖租赁的情形

1、报告期内租赁厂房和机器设备用于生产经营的具体情况

报告期内，标的公司存在租赁厂房和机器设备用于生产经营的情形，具体情况如下：

（1）不动产租赁

截至2026年5月31日，苏州郎克斯及其子公司作为承租方租赁的房屋建筑物情况如下：

序号	承租方	出租方	坐落	面积（㎡）	用途	租赁期限
1	江苏郎克斯	盐城市大丰区高新技术管理委员会	盐城市大丰区高新区丰联创智一期	43,000	生产办公	2020/1/12-2028/1/12
2	江苏郎克斯	盐城大丰丰旭达科技有限公司	盐城市大丰区高新区丰联创智一期3号厂房1层、2层	2,400	食堂	2024/2/20-2027/2/19
3	江苏郎克斯	盐城市大丰区高鑫投资有限责任公司	盐城市大丰区高新区丰联创智二期2号厂房一层	10,000	生产办公	2024/11/1-2030/2/28
4	江苏郎克斯	盐城市大丰区兴城投资开发有限公司	盐城市大丰区人才公寓15号楼一单元1102、二单元403（2间）	-	员工宿舍	2023/12/8-2026/12/7
5	江苏郎克斯	泰州市中天新能源产业发展有限公司	智能制造产业园二区4号厂房一楼南侧	5,800	生产办公	2025/1/1-2026/12/30
6	江苏郎克斯	泰州市中天新能源产业发展有限公司	泰州市智能制造产业园二区职工公寓（30间）	-	员工宿舍	2025/1/1-2026/12/30
7	海钛精密	江苏明升新农村建设发展有限公司	盐城市大丰区东宁路西侧、南环路北侧	15,000	生产办公	2024/1/1-2028/12/31
8	扬州郎克斯	江苏宝应经济开发区招商局	宝应低碳智造产业园B区9号厂房一层、二层	18,133.73	生产办公	2025/3/5-2030/3/4
9	江苏郎克斯	盐城市大丰区高鑫投资有限责任公司	盐城市大丰区高新区北兴路南侧，花园路东侧软件园综合楼1101、1301、1401、1601室，大数据产业园1号楼11、13、14、16层宿舍（72间）	-	员工宿舍	2026/4/20-2027/4/19
10	扬州郎克斯	宝应县宝宸资产经营有限公司	宝in+人才公寓*荷悦苑（馨怡北园）（2间）	-	员工宿舍	2025/7/22-2028/7/21
11	扬州郎克斯	宝应县宝宸资产经营有限公司	宝in+人才公寓*荷悦苑（馨怡北园）（4间）	-	员工宿舍	2026/4/22-2027/4/21
12	扬州郎克斯	扬州富鼎酒店管理有限	富鼎酒店荷湾丽景店单人公寓（6间）	-	员工宿舍	2025/11/9-2026/11/8

序号	承租方	出租方	坐落	面积（㎡）	用途	租赁期限
		公司				
13	江苏郎克斯	盐城卓通商业管理有限公司	盐城市大丰区丰华街道五一路东侧鸿基商务大厦 808、1118 房间	-	员工宿舍	2026/2/15-2026/5/14
14	江苏郎克斯	盐城卓通商业管理有限公司	盐城市大丰区丰华街道五一路东侧鸿基商务大厦 1221 房间	-	员工宿舍	2026/5/17-2026/11/16
15	江苏郎克斯	吴岑岑	盐城市亭湖区南洋镇青墩街道镇西路 33 号青阳花园 2 幢 401 室	-	员工宿舍	2025/10/6-2026/4/6
16	海钛精密	潘洁	盐城市大丰区丰华街道飞达路北侧印象城 9-3 幢 402 室	-	员工宿舍	2026/1/17-2027/1/17

（2）机器设备及辅助设备租赁

报告期内，标的公司存在从不动产出租方、客户、机器设备制造商租入机器设备、整形治具的情形，用于满足日常经营使用。

截至 2026 年 5 月 31 日，标的公司作为承租方租入的机器设备及其他资产的具体情况如下：

单位：台

序号	承租方	出租方	资产类别	租赁数量	租金	租赁期限
1	江苏郎克斯	立铠精密[注 1]	机器设备及辅助设备	175	以双方每月对账单约定租金为准	以双方签订的《资产出租合同》所约定的租赁期限为准
2	江苏郎克斯	盐城大丰丰旭达科技有限公司	机器设备	200	5,050 元//台/年	2025/12/29-2029/7/31
3	江苏郎克斯	苏州胜徕利机械科技有限公司	机器设备	6	6,000/元/台/月	2026/3/5-2026/9/4
4	海钛精密	盐城市大丰区人民政府中央大街街道办事处	机器设备	500	4,000 元/台/年	2024/1/1-2028/12/31
5	江苏郎克斯	泰州鑫顺德园林绿化工程有限公司	机器设备	205	7,000 元/台/年	2025/1/1-2026/12/30
6	江苏郎克斯	钇惠智能	生产辅助设备	1	650 元/台/月	2025/7/25-2026/7/25

7	海钛精密	钇惠智能[注 2]	生产辅助设备	90	200 元/台/月	以双方签订的《设备租赁合同》所约定的租赁期限为准
8	扬州郎克斯	钇惠智能[注 3]	生产辅助设备	132	200 元/台/月	以双方签订的《设备租赁合同》所约定的租赁期限为准
9	江苏郎克斯	钇禄智能	机器设备	1	2,908 元/台/月	2026/4/13-2027/4/13
10	扬州郎克斯	辰胜集成科技股份有限公司	生产辅助设备	53	265.49 元/台/月	以双方签订的《设备租赁合同》所约定的租赁期限为准

注 1：标的公司与立铠精密每月对于机器设备租赁情况进行对账，并根据对账单确定租赁机器设备的数量以及租赁费用。

注 2：标的公司与钇惠智能于 2025 年 10 月至 2025 年 12 月陆续签订《设备租赁合同》，租赁期限为 1 年，双方对于每月实际租入机器设备数量及租金进行对账，并根据对账单进行结算。

注 3：标的公司与钇惠智能于 2025 年 5 月至 2025 年 10 月陆续签订《设备租赁合同》，租赁期限为 1 年，双方对于每月实际租入机器设备数量及租金进行对账，并根据对账单进行结算。

2、相关租赁的稳定性，是否涉及关键生产设备需要依赖租赁的情形

报告期内，标的公司主要向盐城市大丰区高新技术管理委员会、盐城市大丰区高鑫投资有限责任公司、江苏明升新农村建设发展有限公司等国资背景公司租赁厂房，生产厂房依赖第三方租赁公司。一方面，生产厂房系向当地具有国资背景公司租赁，另一方面，标的公司与相关出租方通过市场化租赁厂房，租期和租金明确，该租赁行为符合常规经营逻辑，虽生产厂房依赖第三方租赁公司但不影响标的公司正常生产经营。

报告期内，标的公司租赁的设备包括国资背景公司生产厂房附带的闲置设备，如租赁盐城市大丰区高新技术管理委员会、盐城市大丰区高鑫投资有限责任公司房产附带的 CNC 加工机台，也包括与下游客户生产规划需要租赁的部分设备。截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司租赁的主要设备（不含治具、模具类）共计 961 台，租赁设备占标的公司机器设备比例为 29.49%，其中，因租赁国资背景公司厂房而附带租赁的设备共计 905 台，该类租赁设备占比机器设备比例为 27.77%；标的公司租赁生产规划需使用的主要生产设备 56 台，该类租赁设备占比机器设备比例为 1.72%。由于标的公司租赁国资背景公司设备为常规 CNC 加工设备，该类设备系租赁厂房附带设备，且公开市场可替代租赁的供应商较多；从标的公司日

常生产经营需要的租赁设备看，标的公司租赁设备占比较小，且该类设备非公司主要设备，故不存在重大依赖，对标的公司生产经营影响较小。

标的公司租赁国资设备系标的公司与当地政府部门签订的项目投资协议，厂房租赁的整体性约定，标的公司向当地政府部门租赁厂房及机器设备均用于生产经营，标的公司与上述出租方就机器设备租赁事项，已签署资产租赁合同及补充协议。截至本次评估报告出具日，除上述单独说明的情形，标的公司与出租方签署的资产租赁协议均在正常履行中，标的公司与出租方之间关于不动产租赁，不存在重大争议或纠纷。

综上，虽然标的公司生产厂房依赖第三方租赁，但生产厂房的出租方主要为标的公司所在地国资背景公司，租赁协议明确不影响标的公司正常生产经营；标的公司租赁的设备为租赁厂房附带租赁及部分下游客户生产需要的设备租赁，且占标的公司生产设备比重较小，标的公司生产设备不依赖于向第三方租赁。

报告期内，标的公司租入设备分为两种情况：（1）关键生产设备：标的公司租赁部分锻压和 CNC 设备，报告期内该部分设备租赁费分别为 542.15 万元、857.36 万元和 139.50 万元，该部分设备为通用设备，不存在定制化的情形。该类机器设备市场成熟，采购难度低，替代资源充足，标的公司租赁使用仅为减少支出；（2）非关键生产设备：标的公司存在部分从客户处租赁设备的情形，主要系少量客户专用检测加工设备，仅匹配特定客户订单，不属于核心生产设备。

综上，标的公司相关租赁具有稳定性，不涉及关键生产设备需要依赖租赁的情形。

（二）报告期内部分客户提供机器设备用于标的公司生产经营使用的原因及商业合理性；相关成本、费用的核算情况，是否会对相关产品销售定价或收入确认产生影响，相关会计处理是否准确

1、报告期内部分客户提供机器设备用于标的公司生产经营使用的原因及商业合理性

报告期内，标的公司存在由部分下游客户提供机器设备、供标的公司开展配套生产的情形，所涉设备以专项检测设备为主，仅服务于对应客户专属订单，该模式具备充分商业合理性，具体原因如下：

（1）设备为适配客户产品标准的定制化检测仪器，通用性极差，且日常使用频次较低，若由标的公司自行采购将形成大额闲置固定资产；

（2）客户自有并投放设备可直接管控产品检测全流程，稳定交付品质，同时作为绑定标的公司长期供货的配套安排；

（3）双方签署书面协议明确设备权属、使用期限，订单终止即可收回设备，标的公司不存在经营依赖风险。

综上，报告期内部分客户提供机器设备用于标的公司生产经营使用具有商业合理性。

2、报告期内，标的公司存在从钇惠智能租入部分生产辅助设备的原因及商业合理性

（1）钇惠智能与钇禄智能的关系

惠智能（曾用名：哈森鑫质科技（宝应）有限公司）系钇禄智能曾属于上市公司控股子公司期间，经上市公司第五届董事会第十一次会议审议通过，由钇禄智能设立控股子公司，钇惠智能设立时钇禄智能持股比例为 89%。上市公司处置钇禄智能控制权至今，钇惠智能仍属于钇禄智能控股子公司，钇禄智能对其持股比例未发生变化。

（2）报告期内标的公司向钇惠智能租赁机器设备的原因及合理性，相关设备租入后的放置位置及使用情况

报告期内，标的公司向钇禄智能租赁生产辅助设备的放置位置、具体用途及使用情况具体如下：

单位：万元

序号	设备名称	租赁金额		放置位置	具体用途	使用情况
		2026 年 1-5 月	2025 年			
1	四轴	18.72	40.26	CNC 设备内加工作业平台	旋转工件，以完成切削加工	租赁期间正常使用
2	4.5 轴	3.74	20.81	CNC 设备内加工作业平台	旋转工件，以完成切削加工	租赁期间正常使用
3	其他辅助设备	1.42	0.81	标的公司生产车间	抛光、清洗等其他生产辅助活动	租赁期间正常使用

注：其他辅助设备包括五轴抛光机、干冰机、超声波清洗水槽等。

（3）报告期内，向钇惠智能租赁生产辅助设备的价格公允性分析

报告期内，标的公司向钇禄智能租入设备的交易金额具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-5 月	2025 年	2024 年
设备租赁	23.88	61.88	-

标的公司根据实际需求向钇禄智能随时租用生产辅助类设备，项目结束或者自有设备充足时及时退还，可随时退租，相应的租赁期一般短于一年，租赁金额较小。经标的公司与钇禄智能协商一致，双方根据标的公司所承租的机器设备的月度折旧费用确定租金，标的公司与钇禄智能每月月底对于设备租赁情况进行对账，并根据对账单进行结算。

经比对分析，标的公司从钇禄智能及非关联方租入的同类型生产辅助设备的租赁价格对比如下：

单位：元/台/月

设备名称	从钇禄智能租赁		非关联租赁			差异率
	租赁时间区间	平均租金	租赁时间区间	出租方	平均租金	
4.5 轴	2025 年 5-12 月	503.89	2025 年 1-12 月	立讯精密	416.49	20.99%
4.5 轴	2026 年 1-5 月	461.62	2026 年 1-5 月	立讯精密	424.78	8.65%
四轴	2026 年 1-5 月	168.18	2026 年 1-5 月	辰胜科技	292.13	-42.43%

标的公司从钇禄智能租入的 4.5 轴、四轴的平均租金与非关联方租赁的 4.5 轴、四轴平均租金存在差异，主要系设备的品牌及型号、设备成新率存在差异所致。

2025 年、2026 年 1-5 月标的公司从钇禄智能租入 4.5 轴的租金总额合计 20.81 万元、3.74 万元，占 2025 年、2026 年 1-5 月租金总额 1,877.78 万元、820.49 万元的比例分别为 1.11%、0.46%；2025 年、2026 年 1-5 月标的公司从钇禄智能租入四轴的租金总额合计 40.26 万元、18.72 万元，占 2025 年、2026 年 1-5 月租金总额 1,877.78 万元、820.49 万元的比例分别为 2.14%、2.28%。

除上述情形外，标的公司从客户、生产场地产权方（国资单位）、设备生产厂商、融资租赁公司等主体租入的主要系 CNC 机台设备、冲床、镭雕机、抛光机等机械设备，与从钇禄智能租入的设备不存在同类型设备，不具备可比性。

3、相关成本、费用的核算情况，是否会对相关产品销售定价或收入确认产生影响，相关会计处理是否准确

（1）标的公司从客户处租赁设备的相关成本、费用的核算情况

报告期内客户提供机器设备用于标的公司生产经营使用的相关成本、费用的核算情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	费用类别	2026 年 1-5 月	2025 年度	2024 年度
1	立讯精密工业股份有限公司	营业成本	201.78	359.40	-
2	蓝思科技股份有限公司	营业成本	-	4.32	-
合计	-	-	**201.78**	**363.72**	-

报告期内，存在立讯精密、比亚迪电子、蓝思科技向标的公司提供机器设备的情形，立讯精密提供的设备全部收取租赁费，比亚迪电子和蓝思科技提供的设备全部免费使用，专门

用于对应客户的订单。其中蓝思科技存在 4.32 万元的租赁费主要系标的公司其他业务临时缺少抛光机，从蓝思科技处租入，该租赁与蓝思科技的订单无关。

立讯精密向公司提供专项生产设备，双方签署资产出租合同，标的公司按期支付设备租赁费。该类设备专门用于加工立讯精密订单，相关租赁支出与对应产品生产直接相关，一般根据项目周期、项目所需要设备的具体时间确定具体设备的租赁期间，由于项目周期较短，相应的租赁期在一年以内。故标的公司将租赁费用归集计入对应产品生产成本，产品实现销售时结转至营业成本，2025 年度该项租赁费为 359.40 万元，2026 年 1-5 月该项租赁费为 201.78 万元。

蓝思科技和比亚迪电子提供用于客户订单的设备均为免费使用，未产生租赁费用。苹果产业链对于产品的质量要求较高，为保障符合苹果质量要求的产品的供货及时性，蓝思科技和比亚迪向标的公司提供客供设备，系出于自身商业模式的安排，与标的公司相关产品的销售定价均为独立协商，不会对相关产品销售定价或收入确认产生影响。

综上，标的公司针对客户提供设备区分有偿租赁、免费使用模式进行账务处理，租赁相关成本按照具体使用归集至对应产品成本并结转营业成本，相关成本费用核算准确，会计处理符合企业会计准则相关规定。

（2）标的公司从钇惠智能处租赁设备的相关成本、费用的核算情况

报告期内，基于生产经营实际需要，标的公司向关联方钇惠智能租入部分生产辅助类机器设备用于日常生产作业。标的公司根据实际需求向钇禄智能随时租用生产辅助类设备，项目结束或者自有设备充足时及时退还，可随时退租，相应的租赁期一般短于一年，租赁金额较小。双方就设备租赁事项签署正式的资产出租合同，对租赁标的、租赁期限、租金定价、付款周期、权责划分等关键条款作出明确约定，标的公司按期支付设备租赁费，租赁费计入制造费用科目，各期末将归集的制造费用按工时分摊至各对应产品生产成本，会计核算准确。

标的公司从钇惠智能处租赁设备的公允性情况参见本问题回复之“一”之“（二）”之“2”之“（3）报告期内，向钇惠智能租赁生产辅助设备的公允性分析”。

报告期内，设备租赁相关款项均由标的公司自主支付，租赁价格公允，不存在由钇惠智能代为垫付设备租金的情况；不存在钇惠智能无偿提供设备的情形，不存在关联方为标的公司代垫成本费用的情形。

（三）报告期内其他应收款的形成背景及变化原因，相关交易的商业合理性、收入确认及回款情况，是否存在非经营性资金占用的情形

1、报告期内其他应收款明细，收入确认及期后回款情况

报告期内，标的公司其他应收款明细如下：

单位：万元

期间	项目	金额	占比	期后回款金额	期后回款比例
2026 年 5 月 31 日	保证金、押金	88.85	1.71%	0.70	0.79%
	代扣代缴社保款	65.78	1.27%	65.78	100.00%
	代收代付款	3,068.40	59.13%	3,067.92	99.98%
	应收处置长期资产款	1,850.00	35.65%	1,850.00	100.00%
	员工备用金	19.34	0.37%	10.24	52.95%
	其他	96.89	1.87%	40.14	41.42%
	合计	**5,189.26**	**100.00%**	**5,034.77**	**97.02%**
2025 年 12 月 31 日	保证金、押金	250.72	4.49%	185.99	74.18%
	代扣代缴社保款	34.65	0.62%	34.65	100.00%
	代收代付款	2,313.61	41.39%	1,916.85	82.85%
	应收处置长期资产款	2,850.00	50.99%	1,000.00	35.09%
	其他	140.35	2.51%	75.86	54.05%
	合计	**5,589.33**	**100.00%**	**3,213.35**	**57.49%**
2024 年 12 月 31 日	保证金、押金	169.45	6.77%	157.61	93.01%
	代扣代缴社保款	29.32	1.17%	29.32	100.00%
	代收代付款	2,095.68	83.76%	1,849.46	88.25%
	员工备用金	12.59	0.50%	12.59	100.00%
	其他	194.87	7.79%	190.75	97.89%
	合计	**2,501.91**	**100.00%**	**2,239.72**	**89.52%**

由上表可知，标的公司其他应收款主要为应收处置长期资产款及代收代付款，占其他应收款比例为 83.76%、92.38%和 94.78%。报告期内，存在标的公司客供料模式下的铝屑收入，业务实质为代收代付服务，故按净额法核算。除此之外的其他应收款均为非经营性，不适用收入确认。

2、其他应收款的形成背景及变化原因相关交易的商业合理性，是否存在非经营性资金占用的情形

（1）保证金、押金

保证金、押金金额分别为 169.45 万元、250.72 万元和 88.85 万元，占其他应收款比例分别为 6.77%、4.49%和 1.71%，主要为标的公司租赁设备及厂房所支出的保证金押金。

（2）代扣代缴社保款

代扣代缴社保款金额分别为 29.32 万元、34.65 万元和 65.78 万元，占其他应收款比例分别为 1.17%、0.62%和 1.27%，该款项主要为代职工缴纳的社保款。

（3）代收代付款

代收代付款金额分别为 2,095.68 万元、2,313.61 万元和 3,068.40 万元，占其他应收款比例分别为 83.76%、41.39%和 59.13%，该款项主要为标的公司在受托加工过程中产生的边角料（铝屑）处置业务，标的公司按照双方约定的统一标准值向客户采购该部分铝屑，并代为销售给第三方，业务实质为代收代付服务。

（4）员工备用金

员工备用金金额分别为 12.59 万元、0 万元和 19.34 万元，占其他应收款比例分别为 0.50%、0%和 0.37%，该款项主要为标的公司员工业务开展过程中向标的公司的借款。

（5）应收处置长期资产款

应收处置长期资产款金额分别为 0 万元、2,850.00 万元和 1,850.00 万元，占其他应收款比例分别为 0%、50.99%和 35.65%，2025 年末及 2026 年 5 月末金额为标的公司处置 CNC 设备的未收回款项。

2024 年 7 月以来，标的公司为满足生产需要，向供应商 1 及其子公司供应商 2 购买了一批 CNC 设备，共计 3,400.00 万元。2025 年下半年，标的公司预计 3C 领域芯片将进一步短缺，进而影响整个 3C 领域产品的 CNC 加工订单，于是决定通过处置部分 CNC 设备减少相应产能，以应对经营风险。故标的公司选择了上述与彼时产品加工的精度等要求不匹配的 CNC 设备进行处置。

2025 年 10 月，标的公司聘请北京洪杨世业资产评估事务所（普通合伙）出具洪杨世业评字【2025】第 HP-Rs2273 号评估报告，评估基准日为 2025 年 10 月 14 日，采用成本法对所出售的 CNC 设备价值进行评估，经评估该批设备价值为 3,250 万元。标的公司以评估报告作为参考依据，并以评估结论作为实际处置价格，处置价格高于该批设备的账面价值，故不存在减值迹象。该批设备可正常运转，亦不属于报废后处置的情形。

□设备供应商的具体情况

标的公司设备供应商工商信息已申请豁免披露。

经核查，设备供应商和标的公司不存在关联关系。

□处置交易对手的具体情况

名称	速创机械（江苏）有限公司
曾用名	盐城盐东速削科技有限公司

统一社会信用代码	91320982MA1XN2907W			
住所	盐城市大丰区丰华街道新北路 9 号			
法定代表人	陆剑挺			
注册资本	2000 万人民币			
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)			
成立日期	2018-12-20			
经营期限	2018-12-20 至 无固定期限			
经营范围	一般项目：通用设备制造（不含特种设备制造）；工业自动控制系统装置制造；数控机床制造；专用设备修理；通用设备修理；机械设备研发；机械设备销售；工程和技术研究和试验发展；金属制品研发；机床功能部件及附件销售；机床功能部件及附件制造；工业机器人销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			
股权结构	**序号**	**股东名称**	**持股份额（万元）**	**持股比例**
	1	陆剑挺	1,800.00	90.00%
	2	曹伟	200.00	10.00%
	合计		**2,000.00**	**100.00%**

经核查，处置交易对手与标的公司不存在关联关系。

□对标的公司采购设备与出售设备进行流水核查，标的公司采购设备流水如下：

日期	交易对方	金额（元）
2024/6/6	供应商 2	700,000.00
2024/6/6	供应商 2	2,000,000.00
2024/7/27	供应商 2	4,300,000.00
2024/9/5	供应商 1	7,000,000.00
2024/10/20	供应商 1	2,000,000.00
2024/11/29	供应商 2	1,228,000.00
2024/11/29	供应商 1	772,000.00
2024/12/27	供应商 1	1,000,000.00
2024/12/31	供应商 1	1,000,000.00
2025/1/23	供应商 1	2,000,000.00
2025/2/21	供应商 1	2,000,000.00
2025/3/25	供应商 1	2,000,000.00
2025/4/27	供应商 1	2,000,000.00
2025/5/27	供应商 1	2,000,000.00
2025/6/29	供应商 1	2,000,000.00

日期	交易对方	金额（元）
2025/7/31	供应商 1	2,000,000.00
合计		**34,000,000.00**

截止 2025 年 7 月 31 日，标的公司购买 CNC 设备全部款项已支付。

标的公司出售 CNC 设备流水如下：

日期	交易对方	金额（元）
2025/10/30	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2025/10/30	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2025/10/31	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2025/10/31	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/3/31	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/3/31	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/4/1	速创机械（江苏）有限公司	315,000.00
2026/4/1	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/4/1	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/4/2	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/4/2	速创机械（江苏）有限公司	2,000,000.00
2026/4/2	速创机械（江苏）有限公司	2,000,000.00
2026/4/20	速创机械（江苏）有限公司	685,000.00【注】
2026/8/25	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/8/25	速创机械（江苏）有限公司	4,000,000.00
2026/8/26	速创机械（江苏）有限公司	3,000,000.00
2026/8/27	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/8/27	速创机械（江苏）有限公司	4,000,000.00
2026/8/28	速创机械（江苏）有限公司	1,000,000.00
2026/8/28	速创机械（江苏）有限公司	4,000,000.00
2026/9/11	速创机械（江苏）有限公司	500,000.00
合计		**32,500,000.00**

注：2026 年 4 月 20 日 685,000.00 元为应收应付互相抵消，无实际流水

截至 2026 年 9 月 30 日，标的公司出售 CNC 设备对应的 3,250.00 万元款项已全部收回。

综上，标的公司向供应商 1 及其子公司采购 CNC 设备以及向速创机械（江苏）有限公司销售 CNC 设备，均具备合理的商业背景。供应商 1 及其子公司、速创机械（江苏）有限公司均系正常经营的 CNC 设备厂商。截至本问询回复之日，标的公司已向供应商 1 及其子

公司支付完毕 3,400 万元的设备采购款，已全部收回销售给速创机械（江苏）有限公司的设备处置款。经访谈速创机械（江苏）有限公司管理层，速创机械（江苏）有限公司具备多年的 CNC 设备生产和升级改造经验，截止目前该批采购的 CNC 设备后已完成升级改造后对外出售，相应设备购买方与标的公司之间无关联关系。综上，上述交易背景具备真实性。

（6）其他

其他金额分别为 194.87 万元、140.35 万元和 96.89 万元，占其他应收款比例分别为 7.79%、2.51%和 1.87%，该款项主要为预付费用款等。

综上，各报告期末，标的公司不存在非经营性资金占用的情形。

（四）报告期内其他应付款的形成原因，与关联方资金拆借利率与市场同期利率的比较情况；代收代付款项的具体核算情况，标的公司相关成本、费用核算的准确性

1、报告期内其他应付款的形成原因

报告期内，标的公司其他应付款明细如下：

单位：万元

期间	项目	形成原因	金额	占比
2026 年 5 月 31 日	费用相关应付款	应付费用款	140.13	1.38%
	应付押金及保证金	铝屑出售业务履约保证金等	305.18	3.01%
	经营性其他往来	工程款、代扣社保公积金等	-	0.00%
	代收代付款	受托加工过程中产生的边角料（铝屑）处置业务	2,587.27	25.49%
	关联方资金拆借及利息	向股东借款	7,116.05	70.12%
	合计		**10,148.64**	**100.00%**
2025 年 12 月 31 日	费用相关应付款	应付费用款	156.71	0.87%
	应付押金及保证金	铝屑出售业务履约保证金等	679.07	3.76%
	经营性其他往来	工程款、代扣社保公积金等	69.18	0.38%
	代收代付款	受托加工过程中产生的边角料（铝屑）处置业务	3,066.52	16.97%
	关联方资金拆借及利息	向股东借款	14,071.93	77.89%
	非关联方资金拆借及利息	向非关联方借款	22.63	0.13%
	合计		**18,066.03**	**100.00%**
2024 年 12 月 31 日	费用相关应付款	应付费用款	267.64	1.74%
	应付押金及保证金	铝屑出售业务履约保证	170.58	1.11%

期间	项目	形成原因	金额	占比
		金等		
	经营性其他往来	工程款、代扣社保公积金等	22.77	0.15%
	代收代付款	受托加工过程中产生的边角料（铝屑）处置业务	1,913.85	12.44%
	关联方资金拆借及利息	向股东借款	11,109.11	72.21%
	非关联方资金拆借及利息	向非关联方借款	1,901.04	12.36%
	合计		**15,385.00**	**100.00%**

由上表可知，标的公司其他应付款主要为代收代付款及关联方资金拆借及利息，报告期内占其他应付款的比例为 84.65%、94.87%和 95.61%。

2、与关联方资金拆借利率与市场同期利率的比较情况

报告期内，标的公司存在向股东资金拆入的情形，拆入资金主要用于标的公司日常经营。截至 2026 年 5 月 31 日，标的公司向股东哈森股份、周泽臣借款余额分别为 3,849.41 万元、3,241.61 万元。

标的公司向股东借款时均已签订借款合同，并参照借款合同签订时点同期全国银行间同业拆借中心发布的贷款市场报价利率（一年期 LPR 利率），在借款合同中约定借款利息。截至报告期末，标的公司仍存续的股东借款具体情况如下：

单位：万元

序号	借款方	出借方	借款金额	期末余额	借款期限	借款利率		一年期 LPR 利率		备注
						利率	执行期间	利率	执行期间	
1	江苏郎克斯	哈森股份	3,000.00	1,800.00	2024/10/12-2025/10/12 展期： 2025/10/10-2026/10/12	4.00%	2024/10/12-2024/11/30	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	1、2024 年 12 月 1 日，双方签订补充协议，重新约定借款利率； 2、2025 年 1 月 10 日，标的公司归还 1000 万元借款，双方签订展期协议并重新约定借款利率
						3.10%	2024/12/1-2025/10/12	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/10/10-2026/10/10	3.00%	2025/5/20-至今	
2	江苏郎克斯	哈森股份	2,000.00	2,000.00	2024/12/31-2025/12/30 展期： 2025/12/31-2026/12/31	3.10%	2024/12/31-2025/12/30	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	2025 年 12 月 30 日，双方签订展期协议，并重新约定借款利率
						3.00%	2025/12/31-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	

序号	借款方	出借方	借款金额	期末余额	借款期限	借款利率		一年期 LPR 利率		备注
						利率	执行期间	利率	执行期间	
3	江苏郎克斯	哈森股份	2,000.00	0.00	2025/4/29-2026/4/29	3.10%	2025/4/29-2026/4/29	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
4	江苏郎克斯	哈森股份	2,000.00	0.00	2025/10/21-2026/10/21	3.00%	2025/10/21-2026/10/21	3.00%	2025/5/20-至今	
5	江苏郎克斯	周泽臣	800.00	0.00	2024/9/20-2025/9/20 展期： 2025/9/21-2026/12/31	4.00%	2024/9/20-2024/11/20	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	1、2024 年 12 月 1 日，标的公司与周泽臣就 2024 年 9 月至 2024 年 11 月期间签订的 4 笔借款合同（借款金额合计 5,000 万元）签订补充协议，重新约定借款利率； 2、2025 年 9 月 15 日,标的公司与周泽臣就 2024 年 9 月至 2025 年 12 月期间签订 5 笔借款合同（借款金额合计 6,000 万元）签订补充协议，借款期限均展期至 2026/12/31，同时，借款利率在原合同到期日后按照 3.0%（补充协议签署日一年期 LPR 利率）计算。
						3.10%	2024/11/21-2025/9/20	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/9/21-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
6	江苏郎克斯	周泽臣	900.00	0.00	2024/9/29-2025/9/29 展期： 2025/9/30-2026/12/31	4.00%	2024/9/29-2024/11/20	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	
						3.10%	2024/11/21-2025/9/29	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/9/30-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
7	江苏郎克斯	周泽臣	300.00	200.00	2024/9/30-2025/9/30 展期： 2025/10/1-2026/12/31	4.00%	2024/9/30-2024/11/20	3.35%	2024/7/22-2024/10/20	
						3.10%	2024/11/21-2025/9/30	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/10/1-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
8	江苏郎克斯	周泽臣	3,000.00	3,000.00	2024/11/12-2025/11/12 展期： 2025/11/13-2026/12/31	4.00%	2024/11/12-2024/11/20	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.10%	2024/11/21-2025/11/12			
						3.00%	2025/11/13-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	
9	江苏郎克斯	周泽臣	1,000.00	0.00	2024/12/16-2025/12/16 展期： 2025/12/172026/12/31	3.10%	2024/12/16-2025/12/16	3.10%	2024/10/21-2025/5/19	
						3.00%	2025/12/17-2026/12/31	3.00%	2025/5/20-至今	

标的公司于 2024 年 9-10 月向周泽臣、哈森股份借款的借款利率略高于同时期的一年期 LPR 利率，后续为保证借款的公允性，标的公司于 2024 年 12 月 1 日分别与周泽臣、哈森股份签订补充协议，就 2024 年 12 月 1 日前各方签订的借款协议重新约定借款利率，新的借款利率与同时期的一年期 LPR 利率保持一致。

综上，截至 2026 年 5 月 31 日，标的公司存续的股东借款的借款利率与同时期的一年期 LPR 利率不存在差异，定价具备公允性。

3、代收代付款项的具体核算情况，标的公司相关成本、费用核算的准确性

报告期内，标的公司代收代付款项主要为铝屑处置款，该款项主要核算内容为客供料模式下应付客户的铝屑采购款，客供料模式铝屑核算方式见：“问题 8”之“六”之“（三）铝屑销售收入和成本核算的准确性，相关会计处理的合规性，是否符合行业惯例”。标的公司客供料模式下铝屑销售收入按净额法核算，相应的铝屑采购成本冲减铝屑销售收入，相关成本、费用核算准确。相应地，向客户采购铝屑的应付款列示为其他应付款-代收代付款项。

综上，标的公司相关成本、费用核算准确。

二、会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，会计师开展如下核查程序：

1、获取全部厂房、设备租赁合同；梳理各出租方主体性质、租赁到期期限，租赁位置等，核查厂房多与园区国资平台签订长期稳定租约，租赁设备多为通用 CNC 设备为市场标准化设备、外部替代充足，客户专用检测设备占比极低，不存在核心生产设备依赖租赁的经营风险；

2、获取客户投放设备租赁协议，核实客户投放设备为定制检测仪器、通用性差、绑定专属订单的商业背景；核对租赁费用归集口径，区分收取租金计入营业成本、免费使用不核算两类情形，核查相应收入确认政策保持一贯，相关账务处理符合企业会计准则；

3、获取各期末其他应收款明细，逐类核实保证金、社保代扣、铝屑代收、设备处置款、备用金形成背景及合理性，获取其他应收款期后回款金额，核查是否存在非经营性资金占用的情形；

4、获取其他应付款明细、关联方借款合同、历年 LPR 利率公告，核对股东借款签订书面协议、约定利率与同期一年期 LPR 保持一致，利息计提测算准确；核查代收代付款项的具体核算情况，核查标的公司相关成本、费用核算的准确性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、标的公司租赁厂房主要与园区平台签订长期租约，租赁具备稳定性；租赁设备以通用性加工设备为主，市场可替代性较强，不存在关键核心生产设备高度依赖租赁的情形；

2、报告期内部分客户提供机器设备用于标的公司生产经营使用，主要系客户专属定制订单需求，具备商业合理性；标的公司对相关租赁成本核算规范，相关成本费用核算准

确，会对相关产品的销售定价产生影响，不会对相关产品收入确认产生影响，相关会计处理准确；

3、标的公司其他应收款主要由经营保证金、员工备用金、代收代付款项、资产处置应收款等经营性款项构成，相关交易具备商业合理性，回款情况正常；不存在非经营性资金占用的情形；

4、标的公司其他应付款主要为经营性应付款项、关联方借款及铝屑代收代付款；关联方资金拆借约定利率参照同期市场 LPR 确定，利率公允，不存在不当利益输送；铝屑代收代付核算流程清晰，标的公司成本、费用归集完整，核算准确。

（本页无正文，为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）《关于哈森商贸（中国）股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易的申请的审核问询函的回复》之签字盖章页）

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

肖文涛

中国注册会计师：

李亚东

中国·武汉

2026年11月27日

统一社会信用代码

91420106081978608B

营业执照

（副 本） 5 — 1

扫描企业码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

仅供出具报告使用，他用无效

名　　称　中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

出 资 额　柒仟捌佰万圆人民币

类　　型　特殊普通合伙企业

成立日期　2013年11月6日

执行事务合伙人　石文先、管云鸿、杨荣华

主要经营场所　湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17—18楼

经营范围　许可经营项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般经营项目：税务服务；财务咨询；软件开发；计算机系统服务；数据处理服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；企业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

登记机关

2026 年 11 月 9 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：中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：石文先

主任会计师：

经营场所：湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17-18楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：42010005

批准执业文号：鄂财会发〔2013〕25号

批准执业日期：2013年10月28日

证书序号：0017829

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：湖北省财政厅

二〇二四年二月五日

中华人民共和国财政部制



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.

证书编号：
No. of Certificate 420100000311685

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 湖北省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 年 Y 2015 月 M 07 日 D 15



姓名 Full name 李亚东

性别 Sex 男

出生日期 Date of birth 1985-01-18

工作单位 Working unit 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

身份证号码 Identity card No. 410221198501188810

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)
420106000311665

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

年度检验登记
Annual Renewal Registration

年 月
年 月

证书编号: No. of Certificate 420100050087

批准注册协会: Authorized Institute of CPAs 湖北省注册会计师协会

发证日期: Date of Issuance 2015 年 11 月 06 日