（上接 82 版）

注 1：经营性应付项目的增加主要包含应付票据、应付账款以及其他与经营活动相关的应付款项的净增加额

由上表所见，存货变动是本年度影响经营活动现金流的主要因素。本年度存货增加比较快，主要因为原材料碳化钨粉等价格的迅猛增长以及主要供应商信用期收紧，使得支付经营活动产生的现金流出增长较多。

（二）说明并购 Drillco 后，相关存货的具体构成、库龄结构、周转效率，说明其与公司营业收入增长的匹配性，是否存在存货积压风险；

1、存货的具体构成、库龄结构和周转效率

截至合并日和 2025 年 12 月 31 日，Drillco 公司（合并）的存货构成如下表所示：

单位：万元

明细项目	2025年 12 月 31 日		合并日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
原材料	3,336.14	18.71	2,846.69	17.35
库存商品	10,141.40	56.90	11,103.74	67.69
发出商品	3,473.55	19.49	1,756.24	10.71
其他	873.02	4.90	697.32	4.25
合计	17,824.11	100.00	16,402.99	100.00

2025 年末新锐股份的牙轮钻头库存量为 18,019 套，同比增加 5,425 套，增幅为 43.08%。其中 Drillco 公司牙轮钻头库存量为 3,794 套，合并 Drillco 公司是导致 2025 年末新锐股份公司存货中牙轮钻头库存量上升较多的主要原因。

截至合并日和 2025 年 12 月 31 日，Drillco 公司的库龄结构如下表所示：

单位：万元

存货库龄	2025年 12 月 31 日		合并日	
	金额	余额占比（%）	金额	余额占比（%）
1年以内	12,147.89	68.16	10,801.24	65.86
1-2年	1,684.60	9.45	2,289.21	13.83
2年以上	3,991.62	22.39	3,332.54	20.32
合计	17,824.11	100.00	16,402.99	100.00

从库龄分布上看，2025 年末 Drillco 公司 1 年以内库存余额为 12,147.89 万元，占比达 68.16%，1-2 年的存货占比 9.45%，2 年以上的存货占 22.39%。部分存货库龄超过 1 年的主要原因如下：第一，公司下游合作客户为各大矿山企业，矿山行业生产运营的作业周期整体较长，为保障能够及时响应客户供货需求，公司会提前组织备货，加之矿山专用物资日常消耗领用速度偏慢，部分备货无法在短期内完成耗用，由此形成库龄超过一年的存货；第二，智利 Drillco 成立于 1993 年，经营存续年限较长，长期深耕矿用机械耗材产品的供应业务，累积形成陈年库存，在并入新锐后 1 年以内库龄的存货占比由合并日的 65.85%提升至 68.16%，整体存货结构持续优化，对长期积压存货的管控能力增强，存货流动性有所改善。综上，结合下游矿山行业作业周期长、用料需求稳定的行业特点，以及企业长期经营沉淀库存的实际情况，Drillco 公司存货可依托客户订单逐步消化盘活，不存在存货积压的风险。

Drillco 公司 2025 年存货周转率为 1.42，较 2024 年 1.37 有所上升，体现合并后备货规划更为合理，存货整体周转能力稳步提升。同时，Drillco 公司存货周转率整体偏低，主要系业务布局遍布全球各地，下设秘鲁、英国、意大利、韩国等多家境外子公司，各区域客户供货稳定，需在不同区域储备货品，整体库存保有量偏高，进而拉低周转效率。

2、存货与公司营业收入增长的匹配性，是否存在存货积压风险

截至合并日和 2025 年 12 月 31 日，Drillco 公司存货余额及变动情况列示如下：

单位：万元

明细项目	2025年 12 月 31 日	合并日	变动额	变动率（%）
原材料	3,336.14	2,846.69	490.45	17.23
库存商品	10,141.40	11,103.74	-962.34	-8.67
发出商品	3,473.55	1,756.24	1,717.31	97.78
其他	873.02	697.32	175.70	25.20
合计	17,824.11	16,402.99	1,421.12	8.66

2025 年度 Drillco 公司存货余额 17,824.11 万元，较合并日增长 8.66%。2025 年度公司营业收入 4,259.33 万美元，较 2024 年的 4,026.70 万美元，同比增长了 5.78%。存货与收入增长的趋势相符。存货增速高于营业收入增速系公司基于上游原材料价格上涨预期、供应链稳定性考量及未来订单增长预判，主动战略性囤货原材料所致。

Drillco 公司主营矿山配套物资，相关存货无保质期限制，不存在变质的风险，且下游矿山项目备货、用料周期本身普遍较长，库龄超一年属于行业正常经营备货状态，并非异常积压库存。针对周转率较低的存货，公司已充分估计跌价风险并按会计准则要求充分计提存货跌价准备，2025 年末计提存货跌价准备 2,071.74 万元，计提比例达 11.62%。尚未计提跌价准备的发出商品，大部分货品可对接下游矿山客户需求正常对外销售、供货流转，具备稳定变现渠道。综上，Drillco 公司存货整体流转顺畅，不存在滞销、长期积压的经营风险。

（三）说明存货管理策略、采购计划的制定依据，结合原材料价格上涨背景，说明公司在实施产品提价的同时，大额采购备货并计提较多存货跌价准备的合理性，结合存货跌价准备的测算过程、关键参数，说明跌价准备计提是否充分；

1、公司的存货管理策略和采购计划制定依据

公司存货管理策略以平衡缺货风险、库存持有成本与资金周转效率为核心，对物料实施差异化管控，设定合理安全库存以缓冲供需波动，同时通过定期盘点与呆滞库存预警机制持续优化库存结构。

公司采购计划的制定依据包括：根据预测的市场行情以及客户的订单与需求预测所制定的生产计划、当前原材料库存水平、供应商采购周期。为保障采购计划可执行且供应稳定，公司建立了合格供应商名录，针对每种原材料均至少保证 2-3 家主要供应商，并与之建立长期合作关系，其中碳化钨粉及钴粉的采购价格通常由双方参照市场交易价格确定，合金钢的采购价格通常通过比价协商确定。公司境外子公司澳洲 AMS、美国 AMS 等主体主要从事矿山探采工具及配套产品的销售与服务，且其主要销售产品需从国内及加拿大等地进口，需要提前备货以满足客户的即时需求，保证订单下达后能够及时进行产品交付，因此公司留存合理备货库存。

（1）硬质合金

公司的硬质合金产品分为标准化产品及非标准化产品。其中，标准化产品主要为棒材、板材等，非标准化产品主要为硬质合金齿、金刚石复合片基体、耐磨零件等定制或异形硬质合金。针对标准化产品，公司通常结合订单情况并根据历史销售情况制定生产计划并适度备货；对于定制或异形硬质合金等非标产品，公司通常在销售部获取客户订单以后，由制造中心安排执行生产。

（2）凿岩工具

公司的凿岩工具主要为牙轮钻头、顶锤式凿岩钎具、潜孔钻具，公司通常会根据订单情况并结合历史销售情况制定生产计划，并维持一定安全库存数量。

（3）切削工具

公司的切削工具主要为数控刀片、整硬刀具。由于公司的标准生产周期一般为 5-7 周，因此公司对市场需求较稳定的产品设置适度安全库存，以快速响应客户需求。

（4）油服类产品

公司的油服类产品包括钻井指重表、钻井多参数仪等石油钻采仪表，是油田勘探开发等大型装备不可缺少的重要监控设备。公司销售部根据客户订单要求制定生产计划并进行备货。

2、公司在实施产品提价的同时，大额采购备货并计提较多存货跌价准备的合理性

公司主要产品包括硬质合金及硬质合金工具，生产所需的原材料主要为碳化钨粉、钴粉及合金钢。2025 年度，原材料成本占硬质合金生产成本的 70%以上，占硬质合金工具生产成本的 50%以上。原材料当前供给平稳，但受全球宏观环境影响，钨作为国家战略稀缺资源，市场普遍预期价格后续或将持续上涨。基于行业看涨态势，结合硬质合金不存在变质风险的特性，公司主动提前备货。因此，公司一方面实施产品提价，将原材料价格上涨的影响传导至客户，另一方面大额采购备货，提前锁定采购成本、保障生产供给、稳固产品盈利空间。

公司各类型存货的主要构成及减值情况具体如下：

单位：万元

存货类型	期末账面余额	占比	跌价准备	主要构成	减值情况
原材料	22,344.26	19.12%	609.24	用于生产硬质合金及工具、油服类产品的原材料，包括碳化钨、钴粉、金属粉末、钢材等生产所需的核心原料，以及焊材、包装物等辅助材料。	通常因价格稳定、周转迅速，周转快等一般不存在减值情形。公司对型号老旧的原材料、生产产成品因销售计划变动等因素导致可变现净值低于成本的原材料计提减值准备。
低值易耗品	725.38	0.62%	-	生产过程中消耗的辅助工具（包括模具、刀具量具、夹具）、劳保用品、包装材料等。	因单位价值较低，保质期长且易保存，价值波动对公司生产影响较小，通常不存在计提减值情形。
库存商品	49,345.14	42.22%	3,472.99	自产和外购待销售的硬质合金及工具、油服类产品的成品，如合金制品、切削刀具、钻具钻头、仪器仪表、配套产品等。	公司库存商品计提跌价准备主要以下情形：①企业因产品前期产能利用率较低，导致单位生产成本偏高，在市场价格既定的情况下，可变现净值低于账面成本；②产品技术迭代或市场需求转变，致使部分型号商品销售难度加大，难以按正常售价实现价值。
发出商品	14,532.11	12.44%	274.85	已发货但未完成客户验收的产品，主要为销售模式下存放在客户现场仓库的典类产品。	受产能利用率低、市场推广促销等因素影响，相关发出商品在耀的过程中，其成本已超过按合同条款可实现的经济利益流入，基于谨慎性原则，需对该部分发出商品计提跌价准备。
自制半成品	12,491.89	10.69%	271.78	生产过程中已完成部分工序的中间品，主要为合金齿、PG 粒、牙套等半成品。	因技术迭代、市场需求变化等因素，导致部分半成品暂无法继续用于生产，也难以实现正常销售，因而计提减值准备。
委托加工物资	2,183.41	1.87%	-	委托外部厂商加工的物资，主要为将采购钢材委外加工锻造为毛坯、刀具半成品等物料。	委外钢材等材料用途明确（用于特定产品生产），未出现加工中断、收回后滞销等减值迹象，通常不存在计提减值情形。
在产品	15,241.45	13.04%	-	正在生产线中加工的产品，主要为处于幾结炉中的刀坯、正在衝制的刀具、处于生产线上的毛坯及半成品等。	处于生产流程中，未来将继续加工为产成品，在产品的价值可通过完工后的产成品销售实现，通常不存在计提减值情形。
合计	116,863.64	100.00%	4,628.85	-	-

公司计提存货跌价准备，主要与原材料价格上行的硬质合金板块无关，而是随着整体存货规模持续扩大，结合各类存货库龄长短，对产能利用率低、产品技术迭代、市场需求转变的存货严格按照企业会计准则审慎评估后作出的常规计提行为。

3、结合存货跌价准备的测算过程、关键参数，说明跌价准备计提是否充分

①公司存货跌价准备的测算过程、关键参数

公司遵循《企业会计准则》要求，采用“成本与可变现净值孰低”原则，通过分析原材料对应产成品售价、产成品市场价格波动、销售合同履约情况及存货周转效率等核心要素，对期末存货开展全面可变现净值测试。直接用于出售的存货，可变现净值按估计售价减去估计销售费用及相关税费确定；用于生产的材料存货，可变现净值按所产成品估计售价减去至完工尚需发生成本、估计销售费用及相关税费确定。

关键参数包括：估计售价、至完工时估计尚需发生的成本、估计销售费用、估计相关税费。

②存货跌价准备计提的充分性分析

2025 年受到本轮以碳化钨为主的硬质合金原料价格持续上涨的影响，硬质合金及工具下游市场整体价格呈现快速上升的趋势，公司的硬质合金及工具产品整体的跌价风险下降。2024 年和 2025 年公司的销售收入分别为 186,183.31 万元和 249,286.40 万元，综合毛利率分别为 31.81 %和 33.51 %，公司的收入规模和毛利率均呈现增长趋势，预计产品滞销或亏损的风险很低。

公司基于对市场环境变化、存货库龄结构及产品供需格局的审慎评估，优化存货跌价准备计提比例，2025 年末计提比例 3.96%。

通过公开渠道查询，公司与同行业可比公司之间的存货跌价计提比例分别为：

公司名称	2025年 12 月 31 日（%）	2024年 12 月 31 日（%）
中钨高新	3.68	2.54
翔鹭钨业	0.02	4.91
章源钨业	0.89	2.66
欧科亿	1.63	3.18
石化机械	3.53	2.91
华锐精密	6.54	4.97
沃尔德	10.73	8.32
恒锋工具	7.77	7.00
鼎泰高科	4.54	7.21
平均值	3.10	3.33
新锐股份	3.96	2.24

由于同行业各公司产品类别、产品结构等因素不同，导致同行业各公司存货跌价准备计提比例存在一定差异。与同行业平均水平相比，部分同行业可比公司沃尔德、恒锋工具、鼎泰高科因自身个性化因素导致存货跌价准备计提比例较高所致。例如沃尔德前期并购整合鑫金泉，其产品主要应用于消费电子行业，因近年来行业需求持续疲软，行业竞争加剧导致订单获取难度上升，下游客户进一步压降价格，存货跌价比例相应较高。2025 年末公司存货跌价计提比例与同行业平均水平基本保持一致。

综上，公司遵循成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，跌价计提比例与同行业不存在重大差异，存货跌价准备计提充分。

（四）说明存货存放地点、盘点程序及盘点结果。

1、公司的存货存放地点、盘点程序及盘点结果

（1）公司的主要存货存放地点列示如下：

重要租成部分	主要存放地	产品类别
武汉新锐	湖北武汉	硬质合金、凿岩工具及配套产品
新锐股份	江苏苏州	凿岩工具及配套产品、硬质合金
澳洲 AMS	澳洲珀斯	凿岩工具及配套产品
智利 Drillco	智利圣地亚哥	凿岩工具及配套产品
株洲书凯	湖南株洲	切削工具

（2）盘点程序

盘点前期准备：公司年末存货盘点由财务部门牵头，联合仓库、生产等部门协同推进。组建盘点小组，一组两人，每组配备仓管或生产人员与财务人员搭档开展工作。盘点前一日全面暂停物资出入库业务，完成所有出入库单据编制与审核。仓库及生产车间提前整理库存与在产品，规整物资摆放，将同规格货品集中归类，为实地清点工作做好充分准备。

现场实地盘点：盘点当日暂停存货出入库、领用、调拨、生产领料入库等业务。财务人员从库存系统导出存货明细数据，统一制作盘点表。盘点人员按区域逐一清点实物数量，据实准确填写盘点表格，确保实盘数据真实无误。

盘点后期核对：盘点结束后统一收集全部盘点表，将实盘数量与账面库存数量逐一比对。核查各类差异形成的原因并整理原始单据，存货盘盈分清计量偏差、漏录入库等缘由，存货盘亏区分正常损耗与管理失职等不同情形，按公司流程完成审批后开展账务调整。对于单据流转滞后产生的时间性差异，及时补齐各类业务单据，完善台账登记。

（3）盘点结果

公司对存货进行全面盘点，整体差异率较小。存货盘点完成后，公司全面核查各项盘点差异成因，收集完备各子公司盘点差异说明及相关佐证资料。针对盘点期间排查出的管理漏洞与现存问题，优化仓储管理体系与业务流程，切实保障公司存货资产安全完整。

（五）请年审会计师说明存货的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明获取审计证据的充分性和有效性。

1、年审会计师存货监盘程序、监盘比例及监盘结果

（1）监盘程序

①了解公司的存货盘点计划并编制存货监盘计划：

项目组与公司管理层就集团内的存货类型和金额、盘点范围和时间进行了沟通。在获取完整的存货存放地点清单的基础上，项目组根据不同地点所存放存货的重要性以及对各个地点与存货相关的重大错报风险的评估结果，选择适当的地点进行监盘，并根据被审计单位存货盘点人员分工分组情况、监盘工作量的大小和人员素质情况，确定参加存货监盘的人员组成，明确各组成人员的职责和具体的分工情况。经项目组商议确定的存货监盘范围列示如下：

组成部分	主要经营地	存货占比
武汉新锐	湖北武汉	34.46%
新锐股份	江苏苏州	13.29%
澳洲 AMS	澳洲珀斯	11.22%
智利 Drillco	智利圣地亚哥	7.16%
株洲书凯	湖南株洲	6.02%
秘鲁 Drillco	秘鲁利马	5.10%
锦坞工具	江苏苏州	4.38%
江仪股份	湖北武汉	4.16%
美国 AMS	美国 ELKO	3.76%
新锐惠沣	贵州贵阳	3.61%
美国 Drillco	美国 ELKO	2.45%
新锐新材料	江苏苏州	1.67%
加拿大新锐	加拿大萨德伯里	0.48%
韩国新锐	韩国义王	0.43%

为配合上述存货监盘工作，项目组与组成部分会计师信永中和（SW）、秘鲁、智利和美国当地的成员所进行了充分沟通，向上述机构寄送了集团审计指引对存货监盘的时间、范围和性质进行了充分说明。对于其他境内组成部分由项目组直接指派审计人员前往现场进行监盘 / 抽盘。除此以外，项目组采用视频接入的方式对加拿大新锐、韩国新锐进行监盘工作。

②现场监盘工作

在公司盘点存货前，项目组根据存货监盘计划安排，观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，并附有盘点标识。

监盘过程中观察盘点人员是否遵照既定盘点计划开展工作，核实其对存货数量、实物状态记录是否规范准确，包括：观察是否存在所有权不属于公司的存货且其是否未纳入盘点范围，并单独记录；观察未停止移动的存货是否按照盘点计划的要求恰当处理以避免重复或遗漏盘点；观察盘点人员是否对毁损、陈旧、过时、残次的存货单独记录或标注；查看相同但多处存放的存货有无重复或遗漏，汇总是否正确。

针对已盘点的存货，项目组执行双向抽盘程序，分别从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物、从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，将抽盘结果与公司盘点记录相核对，以测试存货盘点记录的准确性和完整性。对于执行抽盘发现的差异，及时查明原因。

监盘结束时，项目组检查所有盘点表是否均已收回，编号是否连续；复核盘点表的填写是否规范，是否有盘点人员及监盘人员的签字确认；再次确认盘点现场是否存在漏盘的存货。

针对拟执行存货监盘工作的境内组成部分，项目组直接指派人员在对应时间前往现场进行监盘 / 抽盘工作，项目组要求被审计单位在盘点前提供完整的存货清单，并在盘点现场对存在的盘点差异进行解释说明并提供支持性文件。

针对拟执行存货监盘工作的境外组成部分（如智利 Drillco、澳洲 AMS），项目组向监盘人员邮件寄发审计指引文件，对监盘的过程、样本和比例进行要求，针对 RSM 成员所前往现场进行盘点的区域如智利 Drillco、秘鲁 Drillco 和美国 AMS，项目组通过视频会议的方式全程接入其存货监盘 / 抽盘过程并录像，项目组在盘点后取得成员所提供的现场签字盘点表、现场存货照片、盘点合照和盘点记录文件。

③完成存货现场监盘工作后，取得公司存货盘点汇总表及明细表，复核盘点表的计算是否正确，核实公司说明的盘点差异原因是否真实，并检查对应的出入库单等支持性资料。同时，项目组核对了存货盘点汇总表和存货明细账截止的一致性。对于未在资产负债表日实施监盘的存货，获取盘点日至资产负债表日期间的存货收发记录，将监盘日确认的存货数量、金额追溯调整至资产负债表日，验证存货变动记录的完整性和恰当性。

（2）监盘比例及监盘结果

截至 2025 年 12 月 31 日，公司账面累计的存货余额为 116,863.64 万元，针对相关存货项目组执行的存货监盘金额和比例情况如下表所示：

单位：万元

存货项目	存货金额	监盘金额	回函金额	合计金额	监盘 / 函证确认比例
原材料	22,344.26	16,578.42	0.00	16,578.42	74.20%
库存商品	49,345.14	32,150.25	0.00	32,150.25	65.15%
自制半成品	12,491.89	7,760.93	0.00	7,760.93	62.13%
委托加工物资	2,183.41	0.00	1,206.10	1,206.10	55.24%
在产品	15,241.45	10,863.56	0.00	10,863.56	71.28%
发出商品	14,532.11	0.00	2,174.45	2,174.45	14.96%
低值易耗品	725.38	218.81	0.00	218.81	30.16%
合计	116,863.64	67,571.96	3,380.55	70,952.51	60.71%

项目组在监盘后对所有监盘差异原因进行调查，取得了公司提供的差异说明和支持性资料，并复核了成员所和组成部分会计师的监盘工作，确认监盘结果准确。项目组对所有监盘差异原因进行了解，监盘差异主要因公司收发计数差异所致，监盘差异金额微小。

监盘结果 / 结论：公司管理层制定的存货盘点计划合理，盘点范围完整，盘点过程得到有效执行；存货实物的数量及状况与账面记录一致，公司存货真实、完整，不存在重大错报。

二、核查过程及核查意见

（一）核查过程

年审会计师进行了如下核查：

1、获取公司现金流量表的编制底稿，重新计算存货的减少、经营性应付项目的增加对经营活动现金流的具体影响金额；

2、获取 2024-2025 年度前五大供应商采购付款条件变化表，访谈管理层了解采购付款政策调整背景；

3、获取公司存货明细、收入成本明细并执行分析程序；

4、获取公司存货管理制度，访谈采购、生产及财务部门负责人，了解存货管理策略和采购计划制定的依据；

5、查阅公司会计政策，了解存货跌价准备计提方法，获取并复核公司存货跌价准备计算过程，查阅同行业可比公司定期报告等公告文件，计算存货跌价准备计提比例并与公司进行对比，分析公司存货跌价准备计提的充分性；

6、获取公司所有存货存放地点清单及存货盘点计划，制定并执行存货监盘计划，实施现场观察及双向抽盘程序，对委托加工物资、发出商品实施函证等替代程序。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司经营活动产生的现金流量净额同比下降，与存货变动、经营性应付项目波动及采购付款政策调整具备匹配性；

2、公司存货以 1 年以内库龄为主，周转效率较高，与营业收入增长趋势相匹配，不存在存货积压风险；

3、公司存货跌价准备计提合理且充分；

4、公司存货盘点计划合理、范围完整、执行有效，实物数量及状况与账面记录一致，不存在重大错报。

问题四、关于收入和销售模式

年报显示，分地区看，公司境外收入 10.62 亿元，同比增长 35.85%；分销售模式看，经销模式收入 7.51 亿元，同比增长 7.81%，占收入比重达 30.11%。

请公司：（1）说明境内和境外、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、期末库存、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等；（2）对于销售金额变动较大的客户，结合细分行业景气度、同类产品其他客户销售情况及 2026 年一季度销售收入变动情况，说明变动原因及合理性；（3）对于主要经销商客户，说明订单的合同签订时间、发货时间、收入确认时点及依据、终端客户、经销商期末库存情况，是否存在发货至收入确认间隔时间显著较长的订单，是否存在经销商压货或期后退货情形，相关收入确认是否符合会计准则要求。

请年审会计师对上述问题发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

注：公司已对 2023 年度、2024 年度、2025 年度报告中前五大客户的销售数据进行全面复核。基于更严谨的合并口径要求，现对前期报告中相关数据予以重述：（1）将客户七下同一控制客户进行合并统计，相应调整 2023 年及 2024 年相关数据；（2）客户六为智利 Drillco 的联营企业，不应纳入合并范围，故 2024 年度数据不再将其合并列示。此次数据差异不涉及对 2023 年、2024 年年度报告财务报表的调整，不会对公司 2023 年度、2024 年度的财务状况及经营成果产生影响。本回复所引用的 2024 年客户信息及销售数据，均采用上述重述后口径。

（一）说明境内和境外、经销和直销各前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、主要销售产品、定价方式、销售收入、期末库存、销售回款情况、是否存在关联关系、主要客户变动原因等；

1、2025 年度境内外主要客户销售数据列示如下：

单位：万元

地区	客户名称	2025年度		2025年 12 月 31 日	期后回款（截至 2026 年 4 月 30 日）	期后回款比例
		收入	收入占比	应收账款		
境内	客户一	5,722.91	2.30%	4,775.67	2,082.77	43.61%
	客户二	4,574.58	1.84%	1,630.87	1,236.81	75.85%
	客户三	4,535.61	1.82%	4,161.59	1,556.00	37.39%
	客户四	3,337.20	1.34%	1,606.14	1,606.14	100.00%
	客户五	2,524.75	1.01%	1,273.35	357.06	28.04%
	小计	20,695.05	8.30%	13,447.42	6,838.78	50.86%
境外	客户六	7,576.26	3.04%	2,101.31	1,901.72	90.50%
	客户七	4,884.33	1.96%	1,046.04	1,046.04	100.00%
	客户八	4,060.15	1.62%	1,006.15	1,006.15	100.00%
	客户九	3,531.77	1.42%	94.78	94.78	100.00%
	客户十	3,178.59	1.28%	646.92	644.59	99.64%
	小计	23,221.08	9.32%	4,895.21	4,693.29	95.88%

2025 年度，境内前五大客户合计收入 20,695.05 万元，占公司总收入的 8.30%；对应应收账款 13,447.42 万元，截至 2026 年 4 月 30 日的期后回款 6,838.78 万元，回款比例 50.86%。境外前五大客户合计收入 23,221.08 万元，占总收入的 9.32%；应收账款 4,895.21 万元，期后回款 4,693.29 万元，回款比例 95.88%。境外客户回款情况明显优于境内，主要系境外客户多为大型矿业集团及长期合作经销商，信用状况良好，且部分客户采用预付款或较短信用期安排。

另外，公司对油气行业客户的销售账期较长，且大型央企油气集团结算流程较长，一般需 6-12 个月。公司客户一、客户三回款进度受集团资金统筹安排影响，回款比例分别为 43.61%和 37.39%。客户五作为油气装备服务商，其下游客户结算周期较长，回款比例为 28.04%。上述回款情况符合油气行业普遍特点，具有合理性。相关石油客户与公司长期合作，回款稳定且符合账期，整体回款风险较低。

2、2025 年度直销经销主要客户销售数据列示如下：

单位：万元

销售模式	客户名称	2025年度		2025年 12 月 31 日	期后回款（截至 2026 年 4 月 30 日）	期后回款比例
		收入	收入占比	应收账款		
直销	客户一	5,722.91	2.30%	4,775.67	2,082.77	43.61%
	客户七	4,884.33	1.96%	1,046.04	1,046.04	100.00%
	客户三	4,673.01	1.87%	4,161.59	1,556.00	37.39%
	客户八	4,060.15	1.62%	1,006.15	1,006.15	100.00%
	客户九	3,531.77	1.42%	94.78	94.78	100.00%
	小计	22,862.16	9.17%	11,084.23	5,785.74	52.20%
经销	客户六	7,576.26	3.04%	2,101.31	1,901.72	90.50%
	客户二（注）	3,501.02	1.40%	1,461.75	1,067.90	73.06%
	客户十一	2,837.35	1.14%	1,172.43	1,172.43	100.00%
	智利 Drillco 及其控制的企业	1,893.65	0.76%	-	-	
	客户十二	1,759.83	0.71%	670.15	670.15	100.00%
	小计	17,568.11	7.05%	5,405.64	4,812.20	89.02%

注：客户二同时经销本公司的牙轮钻头产品并向本公司采购合金齿、刀具等产品用于自行生产钻头产品，本公司在上表中列示金额均为经销模式产生的收入、应收账款和期后回款金额。

2025 年度，直销模式前五大客户合计收入 22,862.16 万元，占公司总收入的 9.17%；应收账款 11,084.23 万元，期后回款 5,785.75 万元，回款比例 52.20%。经销模式前五大客户合计收入 17,568.11 万元，占总收入的 7.05%；应收账款 5,405.64 万元，期后回款 4,812.20 万元，回款比例 89.02%。经销模式回款比例显著高于直销模式，主要系公司对经销商执行更严格的信用管控政策，其信用期普遍较短；而对长期合作的直销客户，公司通常给予较长的信用账期，以维护战略合作关系。同时，公司会根据直销客户的实际回款表现动态调整信用政策，以有效控制整体回款风险。

3、2025 年度境内外销售、直销经销主要客户销售数据列示如下：

2025 年度境内销售前五大客户为：客户一、客户二、客户三、客户四以及客户五；境外销售的前五大客户为：客户六、客户七、客户八、客户九以及客户十；2025 年度直销模式销售前五大客户为：客户一、客户七、客户三、客户八以及客户九；经销模式下销售前五大客户为客户六、客户二、客户十一、智利 Drillco 及其控制的企业以及客户十二。

上述客户的主要情况列示如下：

地区 / 模式	客户名称	主要销售产品	开始合作时间	是否存在关联关系	定价方式	是否新增前五大	新增原因	期末库存注 2
境内 / 直销	客户一	钻井系列、指重表系列、配件等	2004年	否	根据市场行情定价	否	不适用	
境内 / 经销	客户二	牙轮钻头、凿岩工具合金等	2018年	否	根据市场行情定价	否	不适用	期末存货约 600 万元，已实现销售比例约 82.86%
境内 / 直销	客户三	钻井系列、指重表系列、配件等	2004年	否	根据市场行情定价	否	不适用	
境内	客户四	耐磨零件合金、切削工具合金等	2013年	否	根据市场行情定价	否	不适用	期末未使用存货约 400 万元，已领用约 88.01%
境内	客户五	钻井系列、指重表系列、配件等	2019年	否	根据市场行情定价	是	非新增客户，2025 年客户规模扩张，采购需求增加	期末存货为 0，采购产品 100%当期消化。
境外 / 经销	客户六	牙轮钻头、潜孔钻具、顶锤式钻具等	2013年	是	根据市场行情定价	是	2024年第七大境外客户，2025 年客户业绩增长，且新增智利 Drillco 合并数据	期末未实现销售存货约 1270 万元，已实现销售比例约为 83.24%
境外 / 直销	客户七	金刚石取芯钻头、钻探配件等	2010年	否	根据市场行情定价	否	不适用	
境外 / 直销	客户八	潜孔钻具、凿岩工具配套产品等	2020年	否	根据市场行情定价	否	不适用	
境外 / 直销	客户九	牙轮钻头、潜孔钻具等	2019年	否	根据市场行情定价	是	智利 Drillco 合并所致	
境外	客户十	牙轮钻头、旋转钻杆等	2018年	否	根据市场行情定价	否	不适用	
经销	客户十一	耐磨零件合金、切削工具合金等	2014年	否	根据市场行情定价	是	非新增客户，2025 年因价格上涨进入前五大	期末存货已完成 100%销售。
经销	智利 Drillco 及其控制的企业注 1	牙轮钻头	2009年	是	根据市场行情定价	否	不适用	期末存货已完成 100%销售。
经销	客户十二	耐磨零件合金、切削工具合金等	2014年	否	根据市场行情定价	是	非新增客户，2025 年加大备货量，进入前五大	期末库存约为 45 吨，价值约 540 万元，已实现销售比例约为 69.32%

注 1：公司对智利 Drillco 及其控制的企业于 2025 年 1 月实现收入 1,893.65 万元，2025 年 2 月，公司完成对智利 Drillco 及其控制的企业的非同一控制下企业合并。

注 2：澳洲、智利、秘鲁等境外下游客户仓储点位分布相对较多，且该部分存货产权归属客户，基于维护良好的合作关系、尊重客户商业信息隐私原则，公司无法获取其期末未售存货价值。客户一、客户三下游企业众多，其期末库存情况无法准确获取并统计。其余客户期末库存为客户口头告知，受其保密制度约束，我司无法实地核验。

【主要客户变动原因分析】由上表所示，客户五与公司自 2019 年开始合作，2025 年因自身业务规模扩张、采购需求增加从而进入前五大；公司与客户六自 2013 年达成业务合作，2024 年其为公司第七大境外客户，2025 年因客户自身业绩增长且叠加公司收购智利 Drillco 后合并了其对客户六的销售额，从而进入 2025 年度境外销售前五大；客户九系公司收购智利 Drillco 后合并报表范围扩大所致；公司与客户十一自 2014 年达成业务合作，因当年产品价格上涨导致销售额增加进入经销业务前五大；客户十二与公司自 2014 年建立商业合作关系，因 2025 年钨价上涨加大备货量进入经销业务前五大。上述变动与客户自身经营策略相关，具有商业合理性。

【客户期末库存及已实现销售情况分析】客户六期末库存存货约 1270 万元，已实现销售比例约为 83.24%，库存水平与其南美市场备货需求匹配；智利 Drillco 及其控制的企业期末存货已完成 100%销售；客户十二期末库存约 540 万元，已实现销售比例约 69.32%，主要系客户为应对下游模具行业需求而维持安全库存；客户二期末存货约 600 万元，已实现销售比例约 82.86%。客户十一期末存货已完成 100%销售。

综上，除客户十二因行业特点保持适当库存外，其余经销客户已实现销售比例较高或全部实现销售，不存在公司向经销商压货的情形，且各经销商期后均无退换货情况；部分直销 / 境外客户均未提供期末库存数据，包括客户七、客户八、客户九和客户十。直销客户主要为大型能源及矿业集团，采购产品直接用于生产经营，领用比例高，不存在经销商压货风险。境外未提供期后销售数据客户均为大型矿业集团或上市公司，收入确认依据充分，未见异常；境内 / 直销客户一、客户三，均为国务院国资委直接监管的特大型中央企业，主体长期信用评级均为 AAA 级、评级展望稳定，具备极强偿债能力。该类客户资产规模庞大、经营现金流充沛、财务状况稳健，行业地位与抗风险能力突出，历史回款记录良好，无实质性回款风险，坏账可能性极低。

综上，2025 年度公司境内境外、经销直销前五大客户的新增变动均有合理商业原因，期末已实现销售或使用比例总体处于健康水平，未发现压货或异常情况。

（二）对于销售金额变动较大的客户，结合细分行业景气度、同类产品其他客户销售情况及 2026 年一季度销售收入变动情况，说明变动原因及合理性；

2025 年度公司销售金额变动前五大客户（对比 2024 年度增加和减少）情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	2026年第一季度	26年一季度 /2025年度	2025年度	2024年度	2023年同比变动额
客户六	牙轮钻头、潜孔钻具