证券代码:603917　证券简称:合力科技　公告编号:2026-030

宁波合力科技股份有限公司
关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

宁波合力科技股份有限公司(以下简称“公司”或“合力科技”)近期收到上海证券交易所下发的《关于宁波合力科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0813号)(以下简称“《问询函》”),公司及相关中介机构就问询函关注的问题逐项进行了认真核查落实,现就有关问题具体回复如下:

问题1:关于收入与毛利率

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

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

【公司回复】

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

(一)2024年及2025年公司前五大境外客户基本情况

单位:万元

年度	位次	客户名称	是否关联方	客户规模与性质	对应终端客户	首次销售时点	销售内容	销售收入金额	占比	应收账款期末余额	期后回款情况	期后回款比率
2025年	1	客户一(海外)	否	年营收约4亿美元,生产制造企业	通用、福特、克莱斯勒、宝马、奥迪等	2007年	模具	16,552.52	22.49%	14,896.67	498.12	3.32%
	2	日本纳博特斯克	否	注册资本100亿日元,营收约2,000亿日元,生产制造企业	汽车及船舶类客户	2012年	制动件及其他	2,088.99	2.73%	150.39	150.39	100.00%
	3	西班牙AK	否	年营收约500万欧,生产制造企业	通用、福特、奔驰、宝马、奥迪等	2007年	模具	1,601.13	2.17%	1,488.88	98.02	6.32%
	4	墨西哥Bocar	否	年营收约15亿美元,生产制造企业	通用、福特、大众、克莱斯勒等	2012年	模具	1,085.45	1.48%	37.15	37.15	100.00%
	5	美国Parker	否	年营收约25-30亿美元,生产制造企业	船舶类客户	2015年	铝合金部品	63.41	0.09%	152.68	152.68	100.00%
	小计							22,391.50	29.62%	17,077.37	6,622.36	38.79%
2024年	1	客户一(海外)	否	年营收约4亿美元,生产制造企业	通用、福特、克莱斯勒、宝马、奥迪等	2007年	模具	549.27	9.3%	515.41	515.41	100.00%
	2	日本纳博特斯克	否	注册资本100亿日元,营收约2,000亿日元,生产制造企业	汽车及船舶类客户	2012年	制动件及其他	1,522.65	3.2%	28.58	28.58	100.00%
	3	ALF ENGINEERING PVT LTD	否	实收资本1.2亿印度户比,年营收约3,200万美元,生产制造企业	塔塔汽车等	2013年	模具	1,219.52	2.0%	-	-	
	4	墨西哥Bocar	否	年营收约15亿美元,生产制造企业	通用、福特、大众、克莱斯勒等	2012年	模具	80.17	1.3%	46.66	46.66	100.00%
	5	西班牙AK	否	年营收约500万欧元,生产制造企业	通用、福特、奔驰、宝马、奥迪等	2007年	模具	68.92	1.15%	65.58	65.58	100.00%
	小计							10,132.53	17.29%	6,554.54	6,554.54	100.00%

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

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

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

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

注5、期后回款情况统计截至2026年4月30日。

(二)说明主要境外客户销售额变动的原因、合理性及未来可持续性

主要境外客户销售额变动情况如下:

单位:万元

客户	2025年收入	2024年收入	增加额	增长率
客户一(海外)	16,552.52	5,101.01	11,451.51	224.37%
日本纳博特斯克	2,088.99	1,522.65	566.34	37.19%
西班牙AK	1,601.13	68.92	1,532.21	2,223.15%
墨西哥Bocar	1,085.45	80.17	1,005.28	1,253.79%
美国Parker	63.41	51.79	11.62	22.44%
ALF ENGINEERING PVT LTD	0.31	1,219.52	-1,219.21	-99.97%

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

1、客户一(海外)近4年出口销售额情况如下:

单位:万元

模具类别	2025年	2024年	2023年	2022年
重力低压类模具及其配件	13,904.83	5,310.55	810.29	313.55
压铸模具及其配件	2,647.69	190.71	8.03	1.54
合计	16,552.52	5,501.26	818.32	315.09

如上表所示,公司2025年度向客户一(海外)的销售额显著增长,客户一(海外)销售额增长主要原因如下:①2024年客户下单时间较晚,致使当年部分模具订单的生产、交付与验收整体顺延。其中,当年签约金额约3,484.31万元的模具合同,于2025年完成交付;②2024年底,美国提出拟对墨西哥征收25%的关税,并于2025年3月正式执行。2025年度客户基于进一步加征关税进而增加采购成本的潜在风险,向公司增加了约2,500万元的模具采购额;③2025年度,公司重点拓展了客户一(海外)的压铸类模具业务,客户一(海外)具有重力、低压、压铸等零部件生产业务,基于客户降本增效的需求,客户一(海外)增加了对公司压铸模具品类的采购,增加压铸模具及其配件收入2,804.32万元。

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

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

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

综上所述,公司外销客户销售额的变动具有合理性。

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

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

(一)出口和内销毛利率存在较大差距的原因和合理性

1、主要客户结构

2025年度境外、境内销售的主要客户明细如下:

区域	位次	客户名称	销售收入金额(万元)	营收占比	毛利率
外销	1	客户一(海外)	16,552.52	22.49%	46.49%
	2	日本纳博特斯克	2,088.99	2.73%	34.07%
	3	西班牙AK	1,601.13	2.17%	28.31%
	4	墨西哥Bocar	1,085.45	1.48%	52.18%
	5	美国Parker	63.41	0.09%	7.15%
	小计		22,391.50	29.62%	42.89%
内销	1	华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司	6,784.25	9.00%	23.97%
	2	比亚迪股份有限公司	5,588.66	7.88%	-16.65%
	3	福伊特驱动技术投资(中国)有限公司	3,765.84	4.99%	-13.89%
	4	客户一(中国)	3,695.55	4.83%	14.52%
	5	小米汽车科技有限公司	3,627.20	4.81%	-7.02%
	小计		23,461.50	31.13%	1.63%

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

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

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

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

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

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

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

2、产品结构

境外、境内销售分产品结构如下:

区域	产品大类	销售收入	
		金额(万元)	占比
内销	模具	2,072.58	53.68%
	铝合金部品	1,658.06	42.94%
	制动件	130.86	3.39%
	小计	3,861.50	100.00%
外销	模具	16,552.52	71.43%
	铝合金部品	5,553.62	23.97%
	制动件	1,066.36	4.60%
	小计	23,172.40	100.00%
合计		27,033.90	

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

3、产品定价及毛利率、销售结算政策

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

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

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

4、上下游议价能力

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

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

(二)出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的原因

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

1、主要客户结构

近两年,公司外销业务的主要客户收入如下:

年度	位次	客户名称	销售收入金额(万元)	占比	毛利率
2025年	1	客户一(海外)	16,552.52	22.49%	46.49%
	2	日本纳博特斯克	2,088.99	2.73%	34.07%
	3	西班牙AK	1,601.13	2.17%	28.31%
	4	墨西哥Bocar	1,085.45	1.48%	52.18%
	5	美国Parker	63.41	0.09%	7.15%
	小计		22,391.50	29.62%	42.89%
2024年	1	客户一(海外)	549.27	9.3%	41.76%
	2	日本纳博特斯克	1,522.65	3.2%	33.49%
	3	ALF ENGINEERING PVT LTD	1,219.52	2.0%	35.79%
	4	墨西哥Bocar	80.17	1.3%	54.97%
	5	西班牙AK	68.92	1.15%	18.49%
	小计		10,132.53	17.29%	38.9%

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

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

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

近两年,公司内销业务主要客户收入如下:

年度	位次	客户名称	销售收入金额(万元)	占比	毛利率
2025年	1	华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司	6,784.25	9.00%	23.97%
	2	比亚迪股份有限公司	5,588.66	7.88%	-16.65%
	3	福伊特驱动技术投资(中国)有限公司	3,765.84	4.99%	-13.89%
	4	客户一(中国)	3,695.55	4.83%	14.52%
	5	小米汽车科技有限公司	3,627.20	4.81%	-7.02%
	小计		23,461.50	31.13%	1.63%
2024年	1	宝山钢铁股份有限公司	8,120.17	13.9%	32.52%
	2	比亚迪股份有限公司	6,302.12	10.79%	-20.49%
	3	客户一(中国)	2,771.73	4.7%	26.42%
	4	福伊特驱动技术投资(中国)有限公司	2,604.86	4.46%	-17.42%
	5	华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司	2,321.07	4.0%	33.23%
	小计		22,264.07	37.93%	10.80%

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

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

(2)产品结构

最近两年,公司主营业务内外销收入分类别明细如下:

年度	区域	产品大类	销售收入	
			金额(万元)	占比
2025年度	内销	模具	2,072.58	53.68%
		铝合金部品	1,658.06	42.94%
		制动件	130.86	3.39%
		小计	3,861.50	100.00%
	外销	模具	16,552.52	71.43%
		铝合金部品	5,553.62	23.97%
		制动件	1,066.36	4.60%
		小计	23,172.40	100.00%
	合计		27,033.90	
2024年度	内销	模具	2,115.20	37.47%
		铝合金部品	1,572.74	27.86%
		制动件	1,314.86	23.29%
		小计	5,002.80	88.62%
	外销	模具	4,272.02	75.67%
		铝合金部品	952.21	16.87%
		制动件	419.23	7.43%
		小计	5,643.46	100.00%
	合计		10,646.26	

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

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

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

3、产品定价及毛利率、销售结算政策

公司的产品定价模式、销售结算政策详见本文“问题1二(一)3、产品定价及毛利率、销售结算政策”,公司内外销业务与上年保持一致,并非导致出口毛利率同比上升、内销毛利率同比下降的主要原因。

4、上下游议价能力

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

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

(三)与同行业上市公司毛利率的地区差异以及变动趋势分析

近两年公司分地区毛利率及变动趋势与同行业上市公司的对比情况如下:

指标	公司名称	2025年度	2024年度	变动
内销毛利率	瑞鸽模具(002437)	22.67%	23.69%	-1.02%
	威唐工业(300707)	15.13%	14.34%	0.79%
	爱柯迪(601965)	25.92%	23.40%	3.52%
	祥鑫科技(002965)	9.97%	12.46%	-2.49%
	赛维达(603638)	21.19%	25.42%	27.3%
	平均值	20.75%	20.06%	0.69%
	合力科技	5.3%	9.75%	-4.41%
外销毛利率	瑞鸽模具(002437)	42.59%	38.57%	4.02%
	威唐工业(300707)	28.8%	27.2%	2.59%
	爱柯迪(601965)	31.49%	31.49%	2.69%
	祥鑫科技(002965)	25.07%	30.3%	-4.31%
	赛维达(603638)	40.42%	38.8%	1.54%
	平均值	34.67%	33.37%	1.39%
	合力科技	42.3%	38.8%	5.71%

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

报告期内,除祥鑫科技外,公司外销毛利率变动趋势与同行业上市公司均保持一致,祥鑫科技外销毛利率有所下降,主要由于其2025年度资产折旧摊销增加,且产品销售单价下降,导致外销毛利率下降;公司内销毛利率及变动趋势与同行业上市公司存在不一致的情形,同行业上市公司的内销毛利率趋于稳定,公司当期内销毛利率下降主要由于:1、内销模具由于公司2025年新增大型一体化压铸模具投入成本较高,且受国内市场竞争较为充分、下游主机厂议价能力较强影响,公司通过适当降低毛利率,获取更多订单份额,导致内销模具盈利水平及毛利率有所下降;2、公司铝合金部品在内销业务中占比较高,原材料铝合金锭的耗用成本占铝合金部品成本比例在50%以上,2025年铝合金部品受铝合金锭的采购价格上涨的影响导致单位材料成本上升、毛利率下降。同行业公司爱柯迪主要产品为铝合金部品,由于其铝合金部品规模较大,爱柯迪会适时根据过往经验和宏观趋势预判大宗原材料价格走势,适时采取提前锁价等策略,进一步降低原材料价格波动风险,导致其毛利率波动较小。

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

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

1、下游主要客户及可比公司季度业绩波动情况

下游主要客户各季度营业收入情况如下:

单位:亿美元、亿元

公司名称	2025年1季度	2025年2季度	2025年3季度	2025年4季度
客户一	12.13	12.88	12.27	12.23
华域汽车(600741)	48.74	43.02	48.77	53.46
小米集团(汽车业务)(01810.HK)	185.80	212.63	281.10	372.15
宝钢股份(600019)	728.80	789.93	808.04	830.71
比亚迪(002594)	1,701.60	2,002.21	1,958.85	2,365.93
国机汽车(601215)	82.25	85.01	85.97	110.77
合力科技	1.22	1.52	1.84	2.55

注:客户一收入单位为亿美元,其余下游客户收入单位为亿元

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

同行业可比公司各季度营业收入情况如下:

单位:亿元

公司名称	2025年1季度	2025年2季度	2025年3季度	2025年4季度	2025年1季度
瑞鸽模具(002437)	7.47	9.15	9.42	6.88	10.05
威唐工业(300707)	1.29	2.00	2.71	2.19	1.92
爱柯迪(601965)	16.66	17.84	18.60	21.03	19.22
祥鑫科技(002965)	16.36	19.36	20.54	22.60	19.17
赛维达(603638)	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
合力科技	1.22	1.52	1.84	2.55	1.23

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

2、行业及公司季节性特征

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

3、本年第四季度收入占比较上年度明显提升的原因及合理性

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

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

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

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

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

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

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

1、第四季度确认收入的主要客户销售情况

①客户一

客户名称	销售产品类型	收入确认时间	收入确认金额(万元)	收入确认依据	合同签订时间	产品开始生产时间	发货时间	验收时间/报关时间/签收时间
客户一	模具	2025年10月	2388	验收单	2024年7月	2024年7月	2024年11月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	2452	验收单	2024年7月	2024年7月	2024年12月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	3120	验收单	2025年3月	2025年3月	2025年7月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	1190	验收单	2023年5月	2024年3月	2024年5月	2025年10月
客户一	模具	2025年11月	1060	验收单	2025年5月	2025年5月	2025年10月	2025年11月
客户一	模具	2025年10月	3380	验收单	2024年7月	2025年8月	2024年11月	2025年10月
客户一	模具	2025年11月	3715	送货单	2025年10月	2025年7月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	3085	送货单	2025年10月	2025年7月	2025年11月	2025年11月
客户一	模具	2025年12月	3205	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年12月	3259	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年12月	2025年12月
客户一	模具	2025年10月	131.54	报关单(装船单)	2025年7月	2025年7月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	4.59	报关单(装船单)	2025年7月	2025年7月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	435	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	3218	送货单	2025年5月	2025年5月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	3218	送货单	2025年5月	2025年5月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	178.72	送货单	2025年7月	2025年8月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年10月	68.82	送货单	2025年6月	2025年8月	2025年10月	2025年10月
客户一	模具	2025年11月	40.9	送货单	2025年4月	2025年7月	2025年10月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月	3.80	送货单	2025年8月	2025年8月	2025年10月	2025年11月
客户一	模具	2025年11月