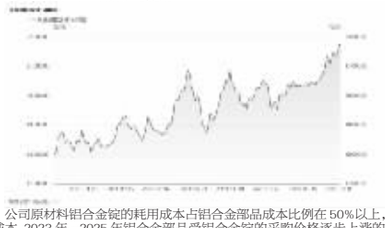
（上接17版）

（二）负毛利销售的商业合理性

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

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

（1）主要原材料铝的价格变动



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

（2）2023年－2025年公司铝合金部品销量、售价和成本情况如下：

年份	销量（万公斤）	收入（万元）	单位售价（元）	成本（万元）	单位成本（元）	毛利（万元）	单位毛利（元）	毛利率
2025年度	39.75	17,383.18	4.372	21,628.48	5.27	-4,245.10	-0.85	-19.78%
2024年度	38.35	16,881.95	4.402	19,331.55	4.89	-2,449.6	-7.27	-17.03%
2023年度	31.30	14,208.69	4.565	14,382.01	4.59	-173.3	-0.05	-1.21%

2023年－2025年，公司铝合金部品毛利率变动影响因素分析如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
毛利率	-19.78%	-17.03%	-1.21%
毛利率变动	-2.73%	-15.81%	-
单位售价变化对毛利率的影响	2.91%	-7.19%	-
单位成本变化对毛利率的影响	-5.64%	-8.63%	-

注1：毛利率变化＝当年毛利率－上年毛利率

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

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

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

2025年度公司铝合金部品毛利率较2024年下降了2.73个百分点，单位售价上升致使铝合金部品毛利率上升了2.94个百分点，单位成本上升致使毛利率下降5.67个百分点。2025年公司铝合金部品毛利率略微下降主要由于主要原材料铝合金锭的采购单价较2024年增长了2.96%。

综上所述，公司近3年收入虽然逐年呈现增长趋势，但由于比亚迪、福伊特新产品较多且均为乘用车、轨道交通类项目，产品技术要求较高导致产品合格率较低，另外由于主要原材料的上涨，导致收入逐年上涨但毛利率逐年下滑，不存在潜在利益输送等不当行为。

（四）与同行业可比公司对比

指标	公司名称	2025年度	2024年度	2023年度
铝合金部品毛利率	威唐工业（300707）	11.69%	13.69%	16.39%
	爱柯迪（600933）	30.59%	27.41%	23.20%
	祥鑫科技（002965）	8.97%	12.19%	17.67%
	文灿股份（603348）	10.9%	12.70%	15.00%
	平均值	15.4%	16.50%	19.5%
	合力科技	-19.78%	-17.03%	-1.21%

2023年－2025年，公司与同行业上市公司毛利率存在不一致的情形，主要原因为同行业上市公司较早聚焦于汽车产业链的精密铝合金零部件等领域，且业务规模较大，例如爱柯迪2025年度汽车压铸类产品营业收入为69.15亿元，文灿股份铝合金精密铸件营业收入为58.08亿元，威唐工业汽车冲焊零部件营业收入为33.63亿元，而公司铝合金部品业务发展较晚，业务规模较小、未形成规模效应，导致毛利率较低。公司与上述可比公司在产品结构、应用领域、客户等方面也存在一定不同。爱柯迪向客户交付的产品以铝合金总成件及中小精加工件为主，其出口比例超过50%，客户以外资厂商为主，主要为整车厂和全球知名的跨国汽车零部件生产商；文灿股份的铝合金部品主要应用于汽车领域，客户主要为国内外知名整车及一级汽车零部件供应商；祥鑫科技的产品应用于汽车、光伏逆变器、储能机柜、通信等领域；公司的产品主要集中在汽车领域，且客户主要为国产、合资整车厂，毛利率相对较低。

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

（五）拟采取的改善经营业绩的具体措施

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

2、提升内部管理效率，优化各生产环节流程，提高产品合格率。

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

会计师核查程序及核查意见

一、核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

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

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

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

4、获取公司成本结转明细，核对2023年度、2024年度、2025年度收入及成本结转是否匹配；

5、获取公司销售明细表，查看公司内外销各细分产品的销售金额、占比、销售价格等情况；

6、查阅同行业公司2023年、2024年及2025年年度报告，了解同行业相关产品的收入及毛利率变化情况，分析公司收入及毛利率变化是否符合同行业趋势；

7、获取公司采购明细表，了解并分析主要原材料的价格变动及原因；

8、计算公司2023年、2024年、2025年各类型、分区域产品毛利率，对毛利率变动情况进行分析，分析各类型、分区域产品毛利率变动的原因及合理性；

9、对本期主要客户独立实施收入金额函证，具体函证情况如下：

类别	项目	2025年度
发函及回函信息	主营业务收入金额[A]	73,152.24
	发函金额[B]	67,852.05
	发函比例[C=B/A]	92.07%
	回函金额[D=F+G]	45,881.68
	其中：回函相符金额[F]	13,507.47
	其中：回函不符经调节后确认金额[G]	32,374.21
	回函比例[E=D/A]	62.43%
未回函部分，全部执行替代测试金额（H）		21,767.37
替代测试比例（I=H/A）		29.80%

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

10、细节测试

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

项目	2025年	2024年
主营业务收入	73,152.24	59,126.57
细节测试金额	52,007.32	33,718.31
细节测试比例	71.1%	57.0%
外销主营业务收入	29,723.95	11,762.38
外销细节测试金额	17,316.19	11,556.02
外销细节测试比例	58.2%	98.2%

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

单位：万元

项目	2025年度
海关出口数据（A）	23,581.17
加：无需报关的配件、维修费、设计费等收入（B）	5.78
加：上期报关但按FOB、CIF结算本期确认收入金额（C）	118.28
减：本期报关但按EXW结算上期已确认收入金额（D）	338.45
减：本期报关但按FOB、CIF结算尚未确认收入金额（E）	3.37
减：公司代付的报关运保费（F）	126.45
在海关数据基础上勾稽调节后的出口销售收入（G=A+B+C-D-E-F）	23,235.96
公司本期确认外销收入（H）	23,172.43
差异（I=H-G）	-63.53
差异率（J=I/H）	-0.11%

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

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

二、核查意见

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

问题2：关于存货。

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

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

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

1、公司期末存货与在手订单的对应情况如下：

单位：万元

类别	2025/12/31			
	账面余额	跌价准备	在手订单	订单覆盖率
发出商品	17,926.78	1,907.7	4,918.66	123.1%
在产品	12,557.53	218.52		
库存商品	1,885.7	355.9		
合计	32,112.98	2,482.12		

注：订单覆盖率＝在手订单/存货期末余额

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

2、期末存货库龄情况如下：

单位：万元

类别	2025/12/31				
	账面余额	1年以内	1-2年	2年以上	跌价准备
发出商品	17,926.78	12,821.8	3,683.24	1,421.74	1,907.7
在产品	12,557.53	10,114.62	783.35	1,659.56	218.52
库存商品	1,885.7	1,213.9	122.05	549.75	355.9
原材料	3,581.2	2,754.4	188.58	638.12	471.54
委托加工物资	670	670			254.3
合计	35,695.70	27,574.92	4,777.22	4,268.97	4,918.66

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

3、长期负毛利率销售

公司负毛利销售主要为铝合金部品，期末铝合金部品存货跌价情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31		
	账面余额	跌价准备	跌价比例
原材料	5,625	673.26	11.97%
发出商品	13,955.11	1,707.47	12.23%
其中：境内	13,597.02	1,693.9	12.46%
境外	358	13.55	3.78%
在产品	5,840.8	501.75	8.59%
库存商品	307	262.9	85.64%
账面余额合计	24,728	2,945.38	11.91%

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

2、报告期期末，公司铝合金部品业务存货各项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	变动金额
原材料	2,072.91	2,287.2	-214.29
发出商品	3,208.7	5,197.3	-1,988.6
委托加工物资	670	669	1.02
在产品	5,744.85	6,168.02	-423.17
库存商品	88.52	84.40	4.12
账面余额合计	12,022.23	14,406.92	-2,384.69

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

3、报告期期末，公司制动件业务存货各项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2025/12/31	2024/12/31	变动金额
原材料	932.52	596.9	-335.62
发出商品	687.9	648.9	41.0
在产品	948.9	931.9	17.0
库存商品	719.98	1,142.30	-422.32
账面余额合计	3,288.8	3,319.9	-31.1

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

（二）存货周转率的变动原因及相较于同行业可比公司是否存在重大差异

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2025年度	2024年度
瑞鹄模具（603267）	1.12	0.95
威唐工业（300707）	2.25	2.50
祥鑫科技（002965）	3.35	3.31
爱柯迪（600933）	3.97	4.61
赛维达（874035）	1.40	1.42
平均值	2.40	2.55
合力科技	1.79	1.33

注：存货周转率＝营业成本/平均存货账面价值。

如上图所示，公司存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，主要原因如下：

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

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

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

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

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

（一）发出商品占比较高的原因及合理性

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

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

验收流程	核心工作内容	验收耗时	流程要求	验收难点
入库检验	核验供货资质、外观及基础参数	2-7天	必须执行	设备参数匹配度调校准，现场工况存在差异
安装调试	设备就位调试，完成机床适配校验	2-14天	必须执行	视客户处的设备资源与试制人员是否充沛
毛坯样件生产检测	试制毛坯样件并开展铸件的尺寸、内部质量检测，包括材质、密度与机械性能检测	5-14天	必须执行	加工精度要求高，多项性能检测标准严苛
毛坯精加工成品及检测	加工成型成品，完成各项指标检测，包括加工后的尺寸，特殊特性以及对于手件的适配性等	7-21天	按需执行	试验环境模拟难度大，装配契合度调试耗时久
台架试验与成品装配验证	按需开展台架测试，核查工艺与机械性能是否满足产品要求，每种零件的台架试验时间不等，约20-300小时/每轮	7-84天	按需执行	试验环境模拟难度大，需模拟几十种路况与高低温环境下的装配契合度，性能调试耗时久
产品一致性、稳定性验证	校验产品连续生产的一致性，长效运行品质稳定性核验	21-140天	按需执行	长期运行参数要持续优化直至稳定，批量品质统一控控难度高

注：全部执行：为模具验收的基础流程，通常所有项目均需逐项完成；

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

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

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

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

（二）与同行业可比公司发出商品占存货比例分析

报告期末公司与同行业可比公司发出商品存货比例情况如下：

指标	公司名称	2025年度	2024年度
发出商品占存货比例	瑞鹄模具（603267）	3.8%	4.37%
	威唐工业（300707）	15.16%	7.28%
	爱柯迪（600933）	0.00%	0.00%
	祥鑫科技（002965）	3.22%	30.75%
	赛维达（874035）	0.00%	5.45%
	平均值	10.00%	9.57%
	合力科技	19.22%	54.29%
在产品占存货比例	瑞鹄模具（603267）	9.2%	10.43%
	威唐工业（300707）	70.77%	68.6%
	爱柯迪（600933）	19.5%	17.43%
	祥鑫科技（002965）	17.73%	16.49%
	赛维达（874035）	59.5%	54.9%
	平均值	19.7%	57.8%
	合力科技	37.1%	31.08%

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

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

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

爱柯迪的存货构成中，库存商品占比较高而无发出商品。根据爱柯迪公开披露信息，爱柯迪主要从事铝合金部品业务，根据其收入确认政策，根据其业务类型不同分别以“客户到中间仓提货”、“产品报关离境”、“交付予客户指定承运人”、“交付予客户指定收货地点”以及“客户上门提货”为收入确认时点，因此库存商品规模较大而无发出商品。

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

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

（三）期末发出商品的期后结转情况分析

期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025年末	2026年末
发出商品期末余额	17,926.78	2,282.18
截至2026年4月30日期后结转金额	6,970.10	1,783.11
期后结转比例	38.9%	82.09%

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

尚未结转的发出商品期末余额前5大客户分析如下：

单位：万元

客户	发出商品金额	占比	1年以内	1-2年	2年以上	未验收主要原因
宝山钢铁股份有限公司	2,110.03	19.97%	1,721.47	282.6	105.96	9年以上模具，终端主机厂尚未完成终验收，模具尚在调试中，未达到验收要求。
麦格纳国际公司	2,118.63	19.33%	1,024.8	1,093.83	0.00	相关模具主要为大型压铸模具，该客户为境内客户，终端客户主要为外资高端车企，内部验收流程相对较长。 1年以上发出商品中，已有[illegible]万元于2026年5月份终验收，其他1年以上模具项目，目前尚在出样件调试中，尚未达到验收标准。
华晨宝马汽车有限公司	1,008.7	9.22%	997.75	2.79	-	项目为新建生产线，向公司采购相关模具（包含多套模具及配套工装夹具），项目尚在调试中，尚未验收。
陕西法士特汽车传动集团有限责任公司	816.48	7.57%	537	165.0	114.38	2年以上发出商品，[illegible]万元，对应的模具首次验收未通过，模具经过修改验证，已重新启动验收流程；1-2年内的模具，终端主机厂尚未完成终验收，模具尚在优化调试中，未达到验收要求。
华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司	802.73	7.33%	281.8	0.00	521.13	1年以上相关模具尚在调试中，未达到验收要求。
合计	6,847.49	62.57%	3,563.02	1,544.22	740.25	

上表发出商品库龄为截至2026年4月30日库龄。

报告期末，发出商品库龄情况如下：

单位：万元

库龄	发出商品	
	金额	占比
1年以内	12,821.8	71.47%
1-2年	3,683.24	20.42%
2年以上	1,421.74	8.11%
合计	17,926.78	100.00%

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

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

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

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

1、公司期末存货与在手订单的对应情况如下：

单位：万元

类别	2025/12/31			
	账面余额	跌价准备	在手订单	订单覆盖率
发出商品	17,926.78	1,907.7	4,918.66	123.1%
在产品	12,557.53	218.52		
库存商品	1,885.7	355.9		
合计	32,112.98	2,482.12		

注：订单覆盖率＝在手订单/存货期末余额

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

2、期末存货库龄情况如下：

单位：万元

类别	2025/12/31				
	账面余额	1年以内	1-2年	2年以上	跌价准备
发出商品	17,926.78	12,821.8	3,683.24	1,421.74	1,907.7
在产品	12,557.53	10,114.62	783.35	1,659.56	218.52
库存商品	1,885.7	1,213.9	122.05	549.75	355.9
原材料	3,581.2	2,754.4	188.58	638.12	471.54
委托加工物资	670	670			254.3
合计	35,695.70	27,574.92	4,777.22	4,268.97	4,918.66

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

3、长期负毛利率销售

公司负毛利销售主要为铝合金部品，期末铝合金部品存货跌价情况如下：

单位：万元

类别	2025/12/31		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	本期毛利率
发出商品	3,208.7	1,082.40	33.74%	-19.78%
在产品	574.85	187.51	32.61%	
库存商品	88.52	20.44	23.09%	
合计	3,872.05	1,290.35	33.32%	
类别	2024/12/31			
	账面余额	跌价准备	跌价比例	上期毛利率
发出商品	5,197.73	1,809.9	34.81%	-17.03%
在产品	611.02	90.32	14.79%	
库存商品	84.40	15.76	18.79%	
合计	5,893.15	1,916.00	32.51%	

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

4、公司存货可变现价值的确定依据

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

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

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

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

近两年，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年末			2024年末		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
模具	20,425.9	1,256.25	6.15%	23,910.8	1,322.5	5.53%
铝合金部品	12,022.3	3,161.3	26.32%	14,594.5	2,831.6	19.41%
制动件	3,288.8	481.1	14.63%	3,880.70	371.10	9.49%
合计	35,737.0	4,918.67	13.76%	42,386.0	4,525.8	10.82%

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

近两年，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司：

公司名称	2025年末	2024年末
瑞鹄模具（603267）	0.59%	0.47%
威唐工业（300707）	1.83%	2.69%
爱柯迪（600933）	2.73%	1.19%
祥鑫科技（002965）	1.33%	1.97%
赛维达（874035）	4.47%	6.23%
平均值	2.19%	2.49%
合力科技	13.78%	10.82%

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

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

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

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

会计师核查程序及核查意见

一、核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1、访谈公司相关负责人并获取公司相关的内部控制制度，了解存货的采购、生产、验收等的内控执行情况，并对公司存货管理的关键控制点进行测试；

2、获取公司存货收发存明细，对存货各项目变动进行分析；

3、分析存货周转率变动的合理性，并与同行业可比上市公司进行比对分析；

4、获取发出商品明细及相关的销售合同和相关凭证单据，分析发出商品占比较高的合理性，并与同行业可比上市公司进行比对分析；

5、获取公司期后收入成本明细表及收入确认依据，核查其发出商品期后结转情况、收入是否存在跨期情况及期后发出商品退回情况；

6、查阅并核对公司销售订单、期末在手订单与存货的匹配情况；

7、查阅公司存货库龄表，测试库龄的准确性并了解长库龄存货的主要形成原因；

8、了解公司存货跌价政策并获取存货收发存、跌价计算表，评价存货跌价计提方法的合理性，对存货计价进行测试，对存货可变现净值以及存货减值计提金额进行复