



关于江阴华新精密科技股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

二〇二五年五月

上海证券交易所：

根据贵所于 2024 年 1 月 19 日下发的《关于江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证上审〔2024〕32 号）（以下简称“问询函”）的要求，江阴华新精密科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“华新精科”）、华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”“华泰联合证券”）会同北京市康达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），就贵所提出的问题进行了认真讨论、核查，对《问询函》中所有提到的问题逐项予以落实并进行了书面说明，并对华新精科申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或解释。

如无特别说明，相关用语释义与《江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗方式列示。

问询函/落实函所列问题	黑体
对问询函/落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本回复中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1. 关于毛利率及期后业绩	3
问题 2. 关于共同实际控制人	30
问题 3. 关于存货	38
问题 4. 关于应收票据	53
保荐机构关于发行人回复的总体意见	67

问题 1. 关于毛利率及期后业绩

根据申报及回复材料, (1)报告期内, 发行人主营业务毛利率分别为 24.62%、19.66%、18.89%、18.51%, 高于可比公司可比产品毛利率均值; (2) 报告期内, 发行人营业收入分别为 42,196.92 万元、84,663.21 万元、119,192.24 万元、57,250.66 万元。

请发行人说明:

(1) 主营业务毛利率高于可比公司可比产品毛利率均值的主要因素; 量化分析上述因素对发行人毛利率水平的影响, 并说明发行人毛利率较高的主导因素;

(2) 发行人主营业务毛利率连续下降的原因, 是否存在进一步下降的可能, 相关风险是否已充分披露;

(3) 2023 年全年经营业绩情况及变动原因分析;

(4) 结合行业竞争格局、与主要客户合作的具体情况, 量化分析发行人业绩增长持续性, 是否存在业绩下滑的风险, 相关风险是否已充分披露;

(5) 与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况, 量化分析对发行人财务状况的影响, 相关风险是否已充分披露。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。。

回复

一、发行人说明

(一) 主营业务毛利率高于可比公司可比产品毛利率均值的主要因素; 量化分析上述因素对发行人毛利率水平的影响, 并说明发行人毛利率较高的主导因素

1、主营业务毛利率高于可比公司可比产品毛利率均值的主要因素

报告期内, 公司主营业务收入主要来源于精密冲压铁芯, 公司精密冲压铁芯产品与同行业可比上市公司的可比产品毛利率比较情况如下表所示:

公司名称	可比产品类型	2024年度	2023年度	2022年度
震裕科技	精密结构件-电机铁芯	18.85%	16.44%	16.93%

公司名称	可比产品类型	2024年度	2023年度	2022年度
信质集团	汽车零部件+电动车零部件+冰压机零部件+其他电机及配件+其他	8.49%	13.80%	11.59%
神力股份	定转子冲片及铁芯	9.68%	9.08%	11.96%
通达动力	定转子冲片和铁芯+成品定转子	11.74%	13.83%	16.05%
隆盛科技	新能源产品	13.05%	12.01%	15.51%
平均值		12.36%	13.03%	14.41%
华新精科	精密冲压铁芯	22.19%	22.24%	18.89%

注：

- 1、可比产品类型系摘自同行业可比上市公司招股说明书、年报及其他公开披露文件；
- 2、因信质集团“其他”收入主要为边角料收入且毛利率较高，为不影响整体毛利率分析，故纳入可比产品类型中；
- 3、报告期内，同行业可比公司对其精密冲压铁芯可比产品各期具体收入构成及毛利率情况披露信息有限。具体而言，神力股份、通达动力未披露铁芯细分产品收入及毛利率情况；信质集团仅披露铁芯及总成产品收入构成，未披露细分产品毛利率情况；
- 4、通达动力未披露 2024 年“成品定转子”类目的成本，故 2024 年通达动力铁芯可比产品毛利率以“定转子冲片和铁心”类目毛利率列示。

如上表所示，报告期内，公司精密冲压铁芯毛利率均高于可比公司可比产品毛利率平均值。具体而言，公司精密冲压铁芯毛利率与震裕科技可比产品毛利率较为接近，高于通达动力、信质集团、神力股份、隆盛科技。

公司精密冲压铁芯业务毛利率整体高于可比公司可比产品毛利率均值，主要因素包括产品类型差异、下游应用领域产品规格差异、铁芯产品构成差异等，此外，细分行业规模效应、先发优势、细分产品及客户结构差异也会对各公司细分产品毛利率水平产生影响。具体分析如下：

（1）产品类型差异

如前述表格所示，除信质集团外，公司及其他可比公司的可比产品均主要为定转子铁芯。信质集团可比产品主要为定转子铁芯及总成产品，总成产品系定转子铁芯进行铜线绕组加工后的产品。由于铜线价值较高，故产品成本中直接材料占比较高，加工费占产品价格的比例较低，因此信质集团可比产品毛利率相对较低。

（2）下游应用领域产品规格差异

铁芯是电机、变压器、点火线圈等产品的核心零部件，下游应用领域广泛，涵盖汽车、家用电器、工业工控、电动工具、风电、高压电机等多个细分行业，

不同下游应用领域产品规格差异较大。整体而言，铁芯产品规格与下游产品规格为正相关关系。公司及同行业可比公司涉及的主要下游应用领域产品的典型规格大小如下表所示：

主要下游应用领域产品	涉及公司	典型规格大小
新能源汽车	震裕科技、隆盛科技、通达动力、信质集团、发行人	驱动电机铁芯：外径150~300mm； 其他新能源车用电机铁芯：外径20~200mm
燃油车	信质集团、发行人	点火线圈铁芯：笔形外径7~20mm，矩形长度20~60mm 其他燃油车用电机铁芯：外径20~200mm
家电	震裕科技、发行人	外径20~200mm
风力发电、轨道交通、柴油发电等中大型工业设备	神力股份、通达动力	外径300mm~2000mm

如上表所示，应用在风力发电、轨道交通、柴油发电、水泵等中大型工业设备中的铁芯规格较大，而应用于汽车、家电、电动工具等产品中的铁芯相比较而言为中小规格。其中，新能源汽车驱动电机铁芯由于应用于新能源车的驱动系统中，产品规格中等。

铁芯产品一般采用成本加成的定价模式，铁芯产品销售价格=原材料成本+加工费。其中，加工费主要受产品品种和规格差异、工艺流程复杂程度、包装物流费用、市场竞争程度等因素影响。在其他因素保持相同的情况下，产品规格越大，原材料成本占比一般而言越高，加工费占比越低，毛利率则相应越低。

同行业可比公司中，神力股份产品主要应用于柴油发电、轨道交通、风力发电、电梯制造和机械传动等专用电机配套行业，通达动力的产品主要用于高效电机驱动水泵、风机、机床、新能源汽车领域、压缩机等工业设备和农业机械以及各类发电机中，单个产品的规格整体较大，单位重量产品需投入的直接人工、制造费用较小，故在成本加成定价模式下，原材料成本占比较高，加工费占比较低，因而各期毛利率均低于发行人。

（3）铁芯产品构成差异

公司精密冲压铁芯的主要产品类别、下游应用领域与同行业可比上市公司比较情况如下表：

公司名称	铁芯产品类别	下游应用领域及占比
震裕科技	电机铁芯，按照下游行业分类，分为新能源汽车、家电、工业、工控及其他	2022 年：新能源汽车（88.25%）、家电（6.59%）、工业工控（5.16%）
信质集团	汽车发电机定子及总成、微特电机转子、电动自行车定子及总成、电动工具电机转子等	2024 年：汽车（71.67%）、电动自行车（17.02%）、冰压机（7.12%）、其他电机及配件（4.19%）
神力股份	电动机、发电机定转子冲片和铁芯	风力发电机、柴油发电机、电梯曳引机、中高压电机等，未披露占比数据
通达动力	电动机、发电机、新能源车电机定转子冲片和铁芯	国标普通电机、新能源汽车驱动电机、高效电机、风力发电机、伺服电机、牵引电机，主要用于高效节能领域，未披露占比数据
隆盛科技	均为驱动电机铁芯	新能源汽车
发行人	精密冲压铁芯，细分为新能源汽车驱动电机铁芯、微特电机铁芯、电气设备铁芯、点火线圈铁芯及其他铁芯	2024 年：新能源汽车驱动电机（66.47%）、微特电机（12.87%）、电气设备（9.64%）、汽车点火线圈（9.14%）

注：产品类型、下游应用领域及占比系摘自同行业可比上市公司年报等公开披露文件。

如上表所示，点火线圈铁芯业务是发行人有别于同行业可比上市公司的业务，2022 年、2023 年及 2024 年，点火线圈铁芯收入占公司精密冲压铁芯业务收入的比例分别为 11.98%、11.89%及 9.14%。点火线圈铁芯单个产品规格较小，一方面原材料成本占产品价格的比例较低，另一方面相比于其他类型产品，点火线圈铁芯单位重量需投入的直接人工、制造费用较大，因而价格构成中加工费占比较高，同时由于公司在该细分市场的市占率较高、下游竞争态势稳定、客户主要为全球领先的点火线圈厂商，公司在该细分市场利用技术优势、效率优势取得了相对较高的毛利率水平，2022 年、2023 年及 2024 年毛利率分别为 32.37%、39.65%及 39.97%。若剔除点火线圈铁芯业务，公司 2022 年、2023 年及 2024 年精密冲压铁芯毛利率模拟值为 17.05%、19.89%及 20.40%，2022 年及 2023 年与同行业可比公司中的震裕科技、通达动力较为接近。

（4）细分行业规模效应、先发优势、细分产品及客户构成差异

精密冲压铁芯的生产具有典型的规模效应，在生产规模达到一定程度后，固定成本得到有效分摊，边际生产成本会逐步下降，规模效益逐步显现。同时，具备相当的生产规模不仅可以增强企业与上游供应商和下游客户的议价能力，还可以利用产品品类齐全的特点，合理规划原材料、冲床等生产资料的使用，在单位成本上占据优势，有效提高产品竞争力。

2022 年至 2024 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯收入占精密冲压铁芯的比例由 2022 年的 56.89% 提升至 2024 年的 66.47%，已成为公司精密冲压铁芯业务中最重要的板块。在新能源汽车驱动电机铁芯领域，同行业可比公司中震裕科技及隆盛科技报告期内收入规模较大。公司新能源汽车驱动电机铁芯毛利率水平与震裕科技、隆盛科技的比较情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	同类产品类型	2024年度		2023年度		2022年度	
		毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
震裕科技	精密结构件-电机铁芯-新能源汽车	18.85%	未披露	16.44% [注2]	未披露	18.65%	129,153.55
隆盛科技	新能源	13.05%	103,447.21	12.01%	80,063.62	15.51%	41,539.64
可比公司平均值		15.95%	-	14.23%	-	17.08%	-
华新精科-新能源汽车驱动电机铁芯		21.59%	82,800.44	21.83%	60,920.89	16.15%	59,744.58

注：

- 1、相关信息系摘自同行业可比上市公司招股说明书、年报及其他公开信息披露材料；
- 2、震裕科技未披露其 2023 年度及 2024 年度电机铁芯业务中新能源汽车类型产品的毛利率及收入，其 2023 年度及 2024 年度电机铁芯业务整体毛利率分别为 16.44% 和 18.85%，根据其披露的 2023 年 1-6 月数据，新能源汽车类电机铁芯产品占电机铁芯收入的比例达 93.55%，可以预计新能源汽车类电机铁芯产品是 2023 年度及 2024 年度其电机铁芯收入的主要构成及毛利率水平的主要影响因素。

如上表所示，2022 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯产品毛利率均低于震裕科技并高于隆盛科技；2023 年及 2024 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯毛利率高于震裕科技及隆盛科技同类产品毛利率，主要系细分产品及客户构成差异。2023 年及 2024 年，随着公司采用模内点胶技术的新能源汽车驱动电机铁芯产品向宝马集团及采埃孚集团等客户大批量交付，公司新能源汽车驱动电机铁芯毛利率水平有所上升。

根据前述分析，公司精密冲压铁芯业务毛利率整体高于可比公司可比产品毛利率均值，主导因素包括外部因素及内部因素：

（1）外部因素：一方面，产品类型差异使得信质集团毛利率低于发行人：信质集团可比产品主要为定转子铁芯及总成产品，总成产品系定转子铁芯进行铜线绕组加工后的产品。由于铜线价值较高，故产品成本中直接材料占比较高，加工费占比较低，因此信质集团可比产品毛利率相对较低；另一方面，下游应用领域产品规格差异使得神力股份和通达动力毛利率低于发行人：公司铁芯产品主要

为中小规格，可比公司中，神力股份和通达动力主要生产中大型电机铁芯，单个产品的规格整体较大，原材料成本占价格比例高，加工费占价格比例较低，毛利率相对较低；

（2）内部因素：公司特有的点火线圈铁芯业务拉高了公司的毛利率水平：点火线圈铁芯单个产品尺寸较小且公司占有较高的市场份额，拉动了公司各期铁芯毛利率水平，若剔除点火线圈铁芯业务，公司 2022 年、2023 年及 2024 年精密冲压铁芯毛利率模拟值为 17.05%、19.89%及 20.40%。

同时，对于新能源汽车驱动电机铁芯产品而言，行业先发优势、规模效应、细分产品及客户构成差异也会对各公司细分产品毛利率水平产生影响：2022 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯产品毛利率均低于震裕科技并高于隆盛科技，主要系细分行业规模效应及先发优势产生的差异；2023 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯毛利率高于震裕科技及隆盛科技同类产品毛利率，主要系细分产品及客户构成差异。

综上所述，报告期内公司精密冲压铁芯业务毛利率整体高于可比公司可比产品毛利率均值具有合理性。

2、量化分析上述因素对发行人毛利率水平的影响，并说明发行人毛利率较高的主导因素

根据前述分析，公司精密冲压铁芯业务毛利率整体高于可比公司可比产品毛利率均值的主导因素包括外部因素及内部因素。前述因素中，对公司精密冲压铁芯产品保持相对同行业公司较高毛利率水平的因素主要包括：点火线圈铁芯业务的影响、公司在新能源汽车驱动电机铁芯领域的先发优势、规模效应、细分产品及客户结构。

报告期内，公司精密冲压铁芯毛利率具体情况如下：

单位：%

产品类别	2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
新能源汽车驱动电机铁芯	21.59	64.67	21.83	59.30	16.15	48.64
微特电机铁芯	17.91	10.38	17.09	10.53	20.18	17.13

产品类别	2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
电气设备铁芯	13.32	5.78	11.22	6.15	16.10	12.30
点火线圈铁芯	39.97	16.47	39.65	21.20	32.37	20.53
其他铁芯	31.72	2.70	35.07	2.83	38.98	1.40
合计	22.19	100.00	22.24	100.00	18.89	100.00

报告期各期，公司新能源汽车驱动电机铁芯及点火线圈铁芯产品整体毛利率分别为 18.97%、24.76%和 23.81%，对精密冲压铁芯整体的毛利贡献率分别为 69.17%、80.50%及 81.14%；而微特电机铁芯、电气设备铁芯和其他铁芯产品的整体毛利率为 18.70%、15.67%及 17.16%，对精密冲压铁芯整体的毛利贡献率分别为 30.83%、19.50%及 18.86%。因此，报告期内，公司通过保持并巩固在新能源汽车驱动电机铁芯领域及点火线圈铁芯领域的竞争优势、先发优势及规模效应，有效提升了整体精密冲压铁芯业务的毛利率水平。

除前述因素外，公司精密冲压铁芯产品保持相对同行业公司较高毛利率水平的因素亦包括公司的客户优势及技术优势。具体而言：

（1）客户优势

公司较早确立了以服务行业头部客户为核心的战略，已获得众多国内外大型汽车零部件厂商、整车厂商、电机制造厂商、电气设备制造厂商等的广泛认可，与法雷奥、台达电子、博世集团、艾尔多集团、汇川技术、比亚迪、宝马集团、采埃孚等知名企业建立了良好的合作关系。报告期内公司主营业务合计前 20 大客户中，12 家为跨国企业或外资企业，占比达 60%，公司已切入该等全球头部客户的全球供应链。

客户优势对公司毛利率水平的影响主要体现在收入及成本两方面。在收入端，行业头部客户对于产品尺寸精度、表面处理、稳定性、供货稳定性方面的要求较高，故一般而言产品单价较高；另一方面，头部客户的产品需求量较大、产品生命周期较长且订单持续，公司可根据其需求计划及滚动订单合理规划原材料、冲床等生产资料的使用，有效保障产能利用率水平。在单位成本上占据优势，毛利率水平得以有效提升。

（2）技术优势

通过多年经营，公司在精密冲压业务领域已经积累了丰富的经验和技術储备，掌握自扣铆、氩弧焊、激光焊接等各类型铁芯的核心生产工艺，具备使用 0.2mm 等超薄硅钢批量生产的加工能力。在长期服务国内外一线客户的过程中，公司在铁芯产品的尺寸精度、质量稳定性以及模具开发等方面已经具备一定的经验积累和技术优势，产品已在多家国内外知名企业中实现长期批量供应。

在先进工艺技术创新层面，公司自主开发模内点胶技术，该项技术采用点胶控制系统结合点胶级进模实现铁芯模内点胶粘接成型，有效改善了铁芯的各项性能指标，相关产品已取得宝马集团及采埃孚的产品定点并在 2023 年大批量供货，有效提升了公司新能源汽车驱动电机铁芯整体毛利率水平。此外，公司亦于 2023 年与宝钢股份中央研究院硅钢研究所成立联合工作室，规划对常规硅钢材料涂层工艺进行改良，实现下一代自粘成型技术突破。

综上所述，公司精密冲压铁芯产品可保持相对同行业公司较高毛利率水平，主导因素包括：（1）公司特有的点火线圈铁芯业务高毛利率的影响；（2）公司在新能源汽车驱动电机铁芯领域的先发优势及规模效应；（3）公司较早确立了以服务行业头部客户为核心的战略，报告期内主要客户均为国内外大型汽车零部件厂商、整车厂商、电机制造厂商、电气设备制造厂商，具备客户优势；（4）公司的技术优势，特别是模内点胶技术产品定点并批量供货对整体毛利率的提升作用。

（二）发行人主营业务毛利率连续下降的原因，是否存在进一步下降的可能，相关风险是否已充分披露

1、发行人主营业务毛利率连续下降的原因

2020 年至 2024 年，公司主营业务毛利率具体情况如下：

单位：%

产品类别	2024年度			2023年度		
	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	变化值	毛利占比
精密冲压铁芯	22.19	-0.05	93.67	22.24	3.36	85.83
精密冲压模具	54.76	-13.21	6.33	67.97	41.73	14.17
合计	23.06	-1.53	100.00	24.59	5.61	100.00

（续）

单位：%

产品类别	2022年度			2021年度			2020年度	
	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	毛利占比
精密冲压铁芯	18.89	-0.77	98.39	19.66	-4.96	96.97	24.62	96.33
精密冲压模具	26.24	-0.80	1.61	27.04	-2.50	3.03	29.54	3.67
合计	18.97	-0.85	100.00	19.82	-4.95	100.00	24.77	100.00

2020年至2024年，公司主营业务毛利率分别为24.77%、19.82%、18.97%、24.59%及23.06%，2021年与2022年毛利率水平较2020年有所下降，2023年及2024年主营业务毛利率较2022年提升明显，主要系一方面2023年采用模内点胶技术的新能源汽车驱动电机铁芯产品已向宝马集团及采埃孚集团等客户大批量交付，该等产品技术含量较高且市场竞争相对温和，对应的毛利率水平较高，拉动了新能源汽车驱动电机铁芯当期毛利率水平；另一方面，精密冲压模具毛利率提高且毛利贡献提高，拉动了2023年及2024年主营业务毛利率水平。在主营业务收入构成中，精密冲压铁芯的收入及毛利占比较高，系影响主营业务毛利率的主要因素。

2020年至2024年，公司精密冲压铁芯毛利率具体情况如下：

单位：%

产品类别	2024年度			2023年度		
	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	变化值	毛利占比
新能源汽车驱动电机铁芯	21.59	-0.24	64.67	21.83	5.68	59.30
微特电机铁芯	17.91	0.82	10.38	17.09	-3.10	10.53
电气设备铁芯	13.32	2.10	5.78	11.22	-4.89	6.15
点火线圈铁芯	39.97	0.32	16.47	39.65	7.28	21.20
其他铁芯	31.72	-3.35	2.70	35.07	-3.91	2.83
合计	22.19	-0.05	100.00	22.24	3.36	100.00

(续)

单位：%

产品类别	2022年度			2021年度			2020年度	
	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	毛利占比
新能源汽车驱动电机铁芯	16.15	-5.03	48.64	21.17	-6.87	35.20	28.05	19.26
微特电机铁芯	20.18	2.08	17.13	18.10	-1.86	23.68	19.96	21.92

产品类别	2022年度			2021年度			2020年度	
	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	变化值	毛利占比	毛利率	毛利占比
电气设备铁芯	16.10	6.63	12.30	9.48	-3.24	12.40	12.72	16.89
点火线圈铁芯	32.37	-2.20	20.53	34.57	-9.60	26.24	44.17	39.42
其他铁芯	38.98	-10.91	1.40	49.88	5.45	2.50	44.43	2.52
合计	18.89	-0.77	100.00	19.66	-4.96	100.00	24.62	100.00

2020年至2024年，公司精密冲压铁芯产品毛利率分别为24.62%、19.66%、18.89%、22.24%及22.19%，2020年至2022年毛利率整体有所下降，2023年及2024年毛利率较2022年提升明显。

2020年至2022年，公司精密冲压铁芯毛利率下降的具体原因如下：

（1）细分产品结构变化：新能源汽车驱动电机铁芯收入占比提升，点火线圈铁芯收入占比下降

2020年至2022年，公司新能源汽车驱动电机铁芯收入占精密冲压铁芯收入的比例由2020年的16.90%提升至2022年的56.89%；与此同时，点火线圈铁芯收入占精密冲压铁芯收入的比例由2020年的21.97%下降至2022年的11.98%，各期占比变化使得新能源汽车驱动电机铁芯业务对精密冲压铁芯整体毛利率的影响逐年提升，点火线圈铁芯业务对毛利率的影响有所下降。

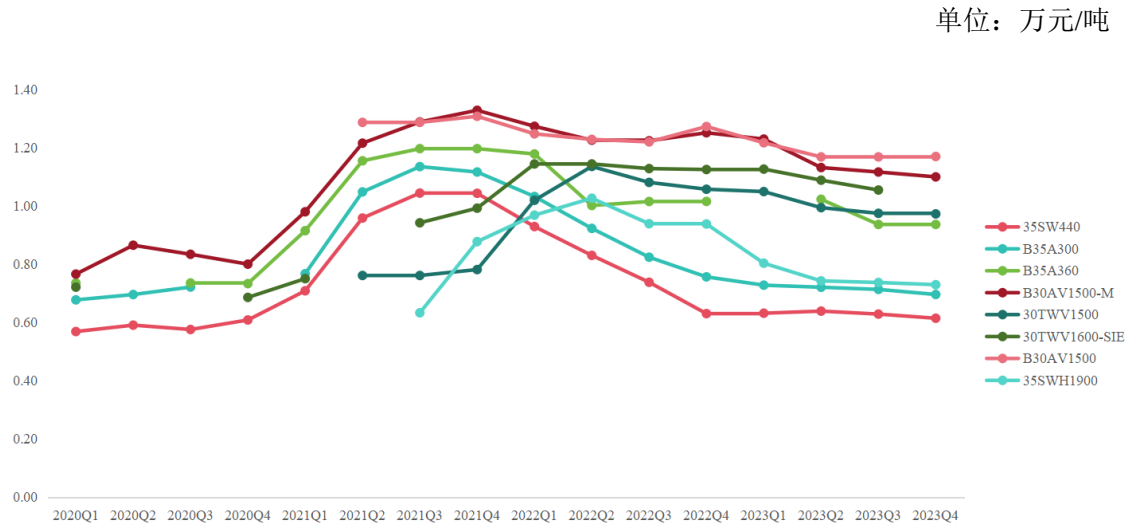
毛利率方面，如前文所述，2020年至2022年公司点火线圈铁芯业务各期毛利率均较高，分别为44.17%、34.57%、32.37%；而新能源汽车驱动电机铁芯毛利率整体处于公司各细分铁芯类型中游，毛利率均低于点火线圈铁芯，因此，随着新能源汽车驱动电机铁芯各期收入占比提升，对整体铁芯毛利率的影响提升。

（2）原材料硅钢价格变化：2020年至2022年，特殊牌号硅钢及高牌号硅钢均价整体上升，影响新能源汽车驱动电机铁芯及点火线圈铁芯各期毛利率

公司原材料主要为钢材，各期钢材采购金额占总采购金额的比例均超90%，其中以硅钢为主。2020年至2022年，新能源汽车驱动电机铁芯、点火线圈铁芯合计毛利占精密冲压铁芯整体毛利的比例分别为58.67%、61.43%及69.17%，毛利贡献较大，对毛利率影响较为显著。

公司新能源汽车驱动电机铁芯、点火线圈铁芯主要使用高牌号硅钢及特殊牌

号硅钢作为原材料，由于特殊牌号硅钢多为定制化牌号，部分高牌号硅钢市场流通量相对较低，无公开披露的市场价格，故此处以公司采购单价作为市场价格变化分析依据。2020 年以来公司采购的主要高牌号硅钢及特殊牌号采购单价变化趋势如下图所示：



注：
 1、高牌号硅钢主要包括 35SW440、B35A300、B35A360，特殊牌号硅钢主要包括 B30AV1500-M、30TWV1500、30TWV1600-SIE、B30AV1500、35SWH1900；
 2、部分牌号部分季度无采购或采购金额较低，则当季为空值。

如上表所示，高牌号硅钢及特殊牌号硅钢市场价格在 2020 年底及 2021 年初快速提升，并在 2021 年下半年至 2022 年第二季度维持在高位，直至 2022 年第二季度价格从高位缓慢下行。整体而言，2020 年至 2022 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯、点火线圈铁芯所使用的硅钢原材料各期均价有所上升。在市场通行的成本加成定价模式下，不考虑其他因素的影响，原材料价格提升将降低加工费占产品价格的比例，进而拉低毛利率水平。受此影响，2021 年及 2022 年，新能源汽车驱动电机铁芯及点火线圈铁芯毛利率均较上年同期有一定降幅，带动精密冲压铁芯整体毛利率降低。

（3）市场竞争程度的影响

近年来新能源汽车市场发展迅猛，各精密冲压行业头部企业积极投入新能源汽车领域，新能源汽车驱动电机铁芯市场整体竞争程度有所提升，部分客户扩充了合格供应商名单。2022 年，公司对于部分重点客户给予一定加工费让利，叠加同期原材料硅钢价格变化的影响，使得公司新能源汽车驱动电机铁芯毛利率较 2020 年及 2021 年有所下降。

综上所述，2020 年至 2022 年，公司精密冲压铁芯毛利率下降主要系细分产品结构变化、原材料硅钢价格变化、市场竞争程度加剧的影响。2023 年、2024 年，随着采用模内点胶技术的新能源汽车驱动电机铁芯产品向宝马集团及采埃孚集团等客户大批量交付，该等产品由于技术含量较高且市场竞争相对温和，对应的毛利率水平较高，拉动了公司精密冲压铁芯当期毛利率水平。

2、是否存在进一步下降的可能，相关风险是否已充分披露

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 18.97%、24.59%及 23.06%，2023 年及 2024 年主营业务毛利率较 2022 年提升明显。其中，精密冲压铁芯产品毛利率分别为 18.89%、22.24%及 22.19%，2023 年及 2024 年精密冲压铁芯产品毛利率较 2022 年提升明显。

2023 年及 2024 年，公司主营业务毛利率较 2022 年有所提升，主要原因如下：

(1) 2023 年及 2024 年公司采购的钢材均价较 2022 年下降，公司精密冲压铁芯毛利率随硅钢材料价格的回落而企稳回升

精密冲压铁芯主要使用的原材料为硅钢。2022 年、2023 年及 2024 年，公司钢材采购均价分别为 0.85 万元/吨、0.77 万元/吨及 0.70 万元/吨。在成本加成的定价模式下，钢材采购均价下降将使得铁芯产品毛利率提升。

中长期来看，虽然钢材作为大宗物料市场价格存在一定程度的波动，但公司精密冲压铁芯的销售价格一般采用成本加成的定价模式，可以通过将原材料价格变化及时反映在产品售价中，以保证公司具有较为稳定的盈利空间。

(2) 公司已在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域取得一定先发优势

报告期内，公司新能源汽车驱动电机铁芯收入占主营业务收入的比例由 2022 年的 56.23%提升至 2024 年的 64.70%，是影响公司主营业务毛利率重要业务。公司自主开发模内点胶技术，目前已取得了宝马集团、采埃孚集团的产品定点并大批量供货。由于相关产品技术要求较高，目前市场竞争仍较为温和，公司的议价能力较强，因而毛利率整体高于其他同类产品。随着相关产品自 2023 年起大批量向宝马集团等客户供货，有效提升了整体精密冲压铁芯业务的毛利率水平。公司亦可凭借技术优势及大规模量产经验，拓展其他客户的相关点胶精密冲压铁

芯产品，以保持公司的持续盈利能力。

综上所述，结合主要原材料价格处于低位、公司在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域的先发优势，2023 年及 2024 年公司主营业务毛利率较 2022 年有所提升。中长期来看，随着公司持续提升技术实力并拓展点胶等先进技术在不同客户及产品中的应用，预计公司毛利率水平将保持行业优势地位。相关风险已在招股说明书风险因素章节之“（六）毛利率下降的风险”中充分披露。

（三）2023 年及 2024 年全年经营业绩情况及变动原因分析

1、2023 年全年经营业绩情况及变动原因分析

公司 2023 年度经审计经营业绩信息及同比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度 (经审计)	2022年度 (经审计)	变动幅度/变动值
营业收入	118,879.88	119,192.24	-0.26%
毛利额	25,990.58	20,133.79	29.09%
净利润	15,581.54	11,372.60	37.02%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	15,563.29	10,505.92	48.14%
毛利率	21.86%	16.89%	4.97%
净利率	13.11%	9.54%	3.57%

如上表所示，公司 2023 年营业收入与去年同期整体持平，而综合毛利率较 2022 年度提升 4.97%，带动毛利额较 2022 年度提升 29.09%，净利润及扣非归母净利润较 2022 年度分别提升 37.02%及 48.14%，体现了公司良好的持续经营能力及持续盈利水平。

2023 年度，公司净利润增幅快于营业收入增幅，主要原因为：

（1）原材料硅钢价格较 2022 年保持低位。精密冲压铁芯主要使用的原材料为硅钢，2021 年至 2023 年，公司钢材采购均价分别为 0.84 万元/吨、0.85 万元/吨及 0.77 万元/吨，2023 年较 2022 年下降明显。在成本加成的定价模式下，2023 年，公司精密冲压铁芯毛利率随硅钢材料价格的回落而有所提升；

（2）高毛利点胶模具销售的影响。2023 年度，公司向宝马集团、采埃孚集团等新增大客户销售的精密冲压模具为采用模内点胶技术的中高端铁芯产品对

应的生产模具，技术含量较高，对应模具产品的毛利空间相对较大。2021 年及 2022 年，精密冲压模具毛利占主营业务均在 5%以下，2023 年，公司精密冲压模具产品毛利率为 67.97%，占主营业务毛利的比例为 14.17%，提升了当期整体净利润水平；

（3）高毛利铁芯产品销售的影响。公司自 2023 年 4 月起向宝马集团大批量交货，供应的新能源汽车驱动电机铁芯采用模内点胶技术，技术含量较高，且中高端铁芯市场竞争相对温和，毛利率相对较高；

（4）信用减值损失的影响。2023 年以来，公司应收账款回款情况良好，2023 末，公司应收票据、应收账款余额较 2022 年末有所下降，计提的坏账准备金额减少，使得 2023 年信用减值损失为负（即体现为收益），而 2022 年度公司信用减值损失为正（即体现为损失）。

综上所述，报告期内，公司自主开发模内点胶技术并向宝马集团、采埃孚集团等大客户批量供货，已在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域取得一定先发优势，其对精密冲压铁芯整体毛利率的拉升作用已在 2023 年得以体现，叠加 2023 年原材料硅钢价格较 2022 年保持低位、公司应收账款回款情况良好等因素，2023 年，公司在营业收入较 2022 年整体持平的背景下，毛利率、净利润及扣非归母净利润均较 2022 年有显著提升。

2、2024 年全年经营业绩情况及变动原因分析

公司 2024 年经营业绩及同比情况如下表所示：

项目	2024 年度 (经审计)	2023 年度 (经审计)	变动幅度/变动 值
营业收入（万元）	142,052.64	118,879.88	19.49%
毛利额（万元）	29,021.54	25,990.58	11.66%
净利润（万元）	14,965.34	15,581.54	-3.95%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	15,313.96	15,581.54	-1.72%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	15,006.30	15,563.29	-3.58%
毛利率	20.43%	21.86%	-1.43%

如上表所示，公司 2024 年营业收入与上年对比增幅为 19.49%，综合毛利率与 2023 年度基本持平，体现了公司良好的持续经营能力及持续盈利能力；净利

润及扣非归母净利润整体较 2023 年持平，分别下降 3.95%及 1.72%，主要系信用减值损失的影响。具体分析如下：

（1）收入方面，公司 2024 年营业收入同比增长 19.49%，主要系公司新能源汽车驱动电机铁芯产品在新能源汽车行业快速发展的背景下对部分大客户供应量增加所致。2024 年全年营业收入同比增幅高于上半年，主要系 2024 年下半年比亚迪新电机平台 DM5.0 产品订单量增加，汇川技术若干定点项目需求量增加，公司供货量提升，带动 2024 年下半年收入增加；

（2）毛利率及毛利额方面，公司 2024 年毛利额同比增长 11.66%，主要系营业收入增加所带动，2024 年毛利率与 2023 年度毛利率持平。2024 年上半年，公司整体毛利率为 23.75%，相对较高，主要系供应宝马集团及采埃孚集团的高毛利产品销售占比较高所致；2024 年下半年，随着公司对比亚迪及汇川技术的供应量提升，点胶产品销售收入占比将有所下降，导致整体毛利率略有下降。综合上述因素，公司 2024 年毛利率为 20.43%，与 2023 年相比基本持平；

（3）净利润方面，公司 2024 年净利润、归母净利润、扣非归母净利润整体较 2023 年持平，分别同比下降 3.95%、1.72%及 3.58%，主要系信用减值损失的影响。公司的应收账款坏账准备计提政策较为谨慎，对账龄 1 年以内的应收账款均按照 5%计提准备。2023 内，公司应收账款回款情况良好，且新增大客户宝马集团的信用期相对较短，年末应收账款余额较低，2023 年度信用减值损失为 -1,288.37 万元（即体现为收益）；2024 年下半年特别是第四季度，公司因增加对比亚迪、汇川技术等内资大客户的产品供应，营业收入增长较快，应收账款余额增幅较大，相应计提的坏账准备金额增加，使得 2024 年度信用减值损失为 1,268.96 万元（即体现为损失）。报告期内，公司主要应收账款对象均为国内外汽车、家电、电动工具、工业工控领域的头部企业，应收账款账龄较短，期后回收情况良好。公司与比亚迪、汇川技术合作以来，对方均在约定信用期内回款，不存在逾期情形。

综上所述，2024 年度，在下游客户需求增长、公司定点项目供应量增加的背景下，公司收入、毛利等主要业绩指标均较去年同期有所增加，体现了公司良好的持续经营能力，而受到客户结构变化产生的各期末应收账款余额变化影响，2024 年信用减值损失有所增加，使得收入及毛利增加的背景下，净利润较 2023

年整体持平。

（四）结合行业竞争格局、与主要客户合作的具体情况，量化分析发行人业绩增长持续性，是否存在业绩下滑的风险，相关风险是否已充分披露

公司的主营业务市场是一个下游市场发展趋势良好、行业规模持续扩大的市场，公司在精密冲压领域深耕近二十年，已经积累了较强的客户优势，报告期内新能源汽车驱动电机铁芯行业排名较为靠前、市场占有率相对较高、技术优势突出，有较强的业务开拓能力和充足的在手订单，因此发行人未来业绩增长具有可持续性。

1、从下游需求分析，下游市场发展趋势良好，带动发行人所在精密冲压行业市场规模持续增长

公司提供的精密冲压铁芯主要应用于新能源汽车、燃油车、工业工控、家用电器等行业，下游行业需求变化将影响公司所在行业的市场规模。

（1）新能源汽车领域。公司新能源汽车驱动电机铁芯产品及部分微特电机铁芯产品应用于新能源汽车领域。根据 EV Tank 数据，全球新能源乘用车销量由 2018 年的 201.00 万辆增长至 2023 年的 1,465.3 万辆，年均复合增长率为 48.78%。2023 年，中国新能源汽车销量达到 949.5 万辆，占全球销量的 64.8%。EV Tank 预计未来若干年份新能源汽车亦将保持较高速度增长，到 2030 年，预计全球新能源乘用车销量将达到 4,700.0 万辆，相较于 2023 年年均复合增长率为 18.12%。新能源汽车行业的高速增长，将带动新能源汽车驱动电机出货量持续增加。驱动电机铁芯作为影响驱动电机性能的重要零部件，需求将被持续拉动提高。伴随着全球特别是中国新能源汽车市场的增长、中国新能源车企出口额的增长以及中国新能源汽车供应链企业出口额的增长，新能源汽车驱动电机铁芯已成为国内精密冲压行业企业新的收入及利润增长点。2024 年，公司新能源汽车驱动电机铁芯收入占精密冲压铁芯产品收入比例已达 66.47%，未来预计将持续受益于新能源汽车行业的快速发展；

（2）燃油车领域。公司点火线圈铁芯产品及部分微特电机铁芯产品应用于燃油车领域，除了新车预装市场以外，汽车后市场也是点火线圈的重要市场之一。目前，传统燃油车仍在全球汽车增量及存量市场上占主要份额。增量方面，根据

乘联会数据，2023 年全球燃油车销量达 7,490 万台，占全球乘用车销量比例仍达 83.99%；存量方面，根据国际能源署（IEA）数据，截至 2023 年末，全球燃油车保有量达 14.79 亿台，为主要应用于传统燃油车的点火线圈产品、燃油车用微特电机铁芯产品提供了相对稳定的增量及存量空间；

（3）家用电器及工业工控领域。公司电气设备铁芯产品及部分微特电机铁芯产品应用于家用电器及工业工控领域。工业自动化市场方面，根据中商情报网的统计，2023 年我国工业自动化市场规模达 3,115 亿元，预计 2024 年市场规模将增长至 3,531 亿元。工业自动化、工业智能化趋势持续加快，工业用微特电机渗透率水平不断提升；家电市场方面，根据中国电子信息产业发展研究院发布的《2022 年中国家电市场报告》，2022 年，我国家电市场零售总额为 8,352 亿元，相对保持稳定。近年来虽然家电市场整体增长有所放缓，但节能变频化趋势将带动家电的存量替换需求，未来随着变频化、智能化以及工业设计对家电产品多方面性能和品质的提升，家电市场将呈现出消费升级和节能化的趋势；工业工控市场方面，根据中商情报网的统计，2022 年全球电动工具行业市场规模达 381 亿美元，预计 2023 年市场规模将达到 399 亿美元，2018-2022 年年均复合增长率为 6.16%，呈稳步增长趋势。未来电动工具电机将向着智能化控制和高效能电机方向发展，也将对电动工具电机的制造精度、电流承载能力等方面提出新要求，并为行业发展带来新机遇。因此，在工业自动化及工业智能化趋势加快、家电市场消费升级及节能化趋势加快、电动工具市场规模持续增长的背景下，也将带来在家用电器及工业工控领域持续的新增铁芯产品需求。

2、从行业竞争格局、技术积累及产品竞争力看，发行人布局较早，报告期内细分行业排名靠前，细分产品市场占有率相对较高，并已在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域取得一定先发优势，具有较高的市场竞争力

报告期内，新能源汽车驱动电机铁芯已逐渐成为公司收入增长的主要驱动力之一。伴随着近年来新能源汽车行业的蓬勃发展，各精密冲压行业头部企业积极投入新能源汽车领域。除发行人外，新能源汽车驱动电机铁芯主要国内厂商包括震裕科技、隆盛科技、信质集团、江苏联博精密、浙江实日电机、通达动力等。在诸多国内厂商中，公司仍能保持相当的竞争优势，主要原因如下：

（1）从布局时间上看，公司自 2016 年切入新能源汽车驱动电机铁芯市场，

与同行业可比公司中的震裕科技均为较早布局新能源汽车驱动电机铁芯领域并大规模量产的企业，具备一定的先发优势。在项目定点及承接层面，具备先发优势的企业可以通过已建立的客户优势和经验优势，更好地承接新项目定点；在项目执行层面，具备大规模量产经验的企业可以保持产量爬坡及规模生产阶段的生产工艺稳定性和生产效率，切实降低残次品率并提升供货及时性，一方面可以提升客户满意度，另一方面也可以避免残次品成本影响项目收益率。此外，公司积极投入高端新能源汽车驱动电机铁芯领域并开拓海外市场，在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域也已具备一定先发优势；

（2）从行业地位上看，目前公司在新能源汽车驱动电机铁芯领域已经积累了较强的客户优势，报告期内行业排名较为靠前，市场占有率相对较高。根据中国电器工业协会于 2024 年 8 月出具的《关于江阴华新精密科技股份有限公司市场地位的证明》，“2021 年至 2023 年，华新精科在精密冲铁芯领域内资企业中销售额整体排名前五；在其中的汽车铁芯领域内资企业中销售额整体排名前三；用于新能源汽车驱动电机的铁芯产品 2021 年至 2023 年销售总额超 14 亿元，在内资企业中销售额整体排名前二”。根据江苏省机械行业协会出具的《证明》，2021 年至 2023 年 1-6 月，按套数计算，公司新能源汽车驱动电机铁芯国内细分市场排名均为前三名；

（3）从技术积累上看，公司坚持自主研发与创新，致力于高速级进模具、金属成形技术和铁芯产品电磁性能等领域的研究与开发。公司在铁芯冲压工艺基础上，自主开发模内点胶技术，该项技术采用点胶控制系统结合点胶级进模实现铁芯模内点胶粘接成型，提高铁芯的刚性，降低电机运行中的噪音及震动，改善电机的 NVH（噪声、震动与声震粗糙度）性能，使用该工艺生产的产品已在宝马集团、采埃孚集团等国际知名汽车零部件厂商及整车厂商产品中大规模应用，已成为公司 2023 年度以来新的收入及利润增长点。

此外，从产品布局上看，除了新能源汽车领域外，公司精密冲压铁芯产品亦涵盖燃油车、家电、工业工控等多个下游领域。一方面，公司可以利用自身规模效应及铁芯产品丰富、尺寸多样的特点，通过优化硅钢卷料分条，提高硅钢材料利用率；另一方面，公司也可以为各精密冲压铁芯客户提供不同类别的产品，提升客户产品覆盖程度。

综上所述，具备先发优势、市场占有率较高、行业排名靠前、技术实力过硬的企业将通过规模效应在成本端占据优势、提高产品竞争力并建立规模壁垒及技术壁垒，包括发行人在内的行业内主要企业业绩增长将具有持续性。

3、从与主要客户合作情况看，发行人主要客户均为细分行业领先企业，新能源汽车驱动电机铁芯适用的主要配套车型大部分为市场主流产品

报告期内，公司主要产品及覆盖客户情况如下：

主要产品	主要客户			
新能源汽车驱动电机铁芯				
	法雷奥	比亚迪	台达电子	
				
	汇川技术	巨一科技	上海电驱动	
微特电机铁芯				
	舍弗勒	宝马	采埃孚	日本电产
				
	博世集团	EBM/依必安派特	史丹利百得	
电气设备铁芯				
	西门子	汇川技术	诺德传动	
				
	中策电子	昕诺飞	立德电子	
点火线圈铁芯				
	艾尔多集团	SMP集团	金刚石电机	日本电装
其他铁芯				
	莱姆集团	泰科电子		

（1）新能源汽车驱动电机铁芯领域客户合作情况

经过多年的发展，公司在新能源汽车驱动电机铁芯领域已积累众多国际国内一线知名客户，包括宝马集团、采埃孚集团、法雷奥、台达电子、汇川技术、比亚迪、日本电产等国内外知名驱动电机生产厂商或整车厂，公司与该等客户合作稳定，均为持续承接多个定点项目的客户。

报告期内，公司及子公司新能源汽车驱动电机铁芯主要客户基本情况、公司取得认证时间、主要应用车型情况如下：

主要客户	主要客户简介	取得认证时间	公司产品型号	终端客户（整车厂）	应用典型车型
比亚迪	全球新能源汽车领军企业，2023 年国内新能源汽车销量排名第一，根据高工	2021 年	DJ-183C	比亚迪汽车	海豚、秦系列、元系列
			DJ-241B	比亚迪汽车	宋系列、秦系列、汉系列、唐系列

主要客户	主要客户简介	取得认证时间	公司产品型号	终端客户（整车厂）	应用典型车型
	智能汽车数据，旗下弗迪动力系 2023 年国内新能源乘用车驱动电机第一大供应商		DJ-399	比亚迪汽车	宋系列、秦系列、汉系列、唐系列、元系列等
			DJ-399B	比亚迪汽车	宋系列、秦系列、汉系列、唐系列、元系列等
			DJ-399C	比亚迪汽车	宋系列、秦系列、汉系列、唐系列、元系列等
宝马集团	世界著名汽车整车生产商，根据 Adamas Intelligence 的数据，2023 年上半年全球电动汽车驱动电机功率部署量排名第四	2022 年	DJ-224D	德国宝马	宝马 i3、iX3、i5、iX 等系列车型（欧洲版）
			DJ-174	德国宝马	宝马 1 series、iX1 车型（欧洲版）
采埃孚	全球最大的汽车零配件供应商之一，根据《美国汽车新闻》（Automotive News）数据，2023 年全球汽车零部件供应商百强榜中位列第三位	2020 年	DJ-224D	华晨宝马	宝马 i3、iX3、i5、iX 等系列车型（中国版）
			DJ-174	华晨宝马	宝马 1 series、iX1 车型（中国版）
			DJ-224D	德国宝马	宝马 i3、iX3、i5、iX 等系列车型（欧洲版）
法雷奥	世界领先的汽车零部件供应商，根据《美国汽车新闻》（Automotive News）数据，2023 年全球汽车零部件供应商百强榜中位列第十二位	2015 年	DJ-238/DJ-445	沃尔沃汽车	XC40 BEV、XC60 EV、Polestar EV
			DJ-169	标致雪铁龙-欧洲	标致 408EV、508EV
			DJ-294.3/DJ-158	吉利汽车	缤越 PHEV、博瑞 PHEV、帝豪 PHEV、领克 01 PHEV
台达电子	中国台湾知名电子企业，拥有整合电力电子与工业自动化核心技术，提供汽车电力动力系统和关键元器件	2019 年	DJ-416.5/DJ-224	吉利汽车	领克 01 PHEV
				沃尔沃汽车	XC60 PHEV、XC90 PHEV、S60 PHEV、S90 PHEV
汇川技术	国内领先的电机驱动与控制技术提供商，根据 NE 时代新能源数据，2023 年国内新能源乘用车电驱动系统排名第五	2018 年	DJ-341B	理想汽车	理想 One
			DJ-341C	理想汽车	理想 L7/L8/L9
			DJ-362.5B	理想汽车	理想 L6
			DJ-417.5B	奇瑞汽车	风云 T9/捷途山海 L6
			DJ-341.5	奇瑞汽车	瑶光 CDM
			DJ-417.5C	奇瑞汽车	风云 A8/T11/探索 06CDMM
			DJ-527.5	奇瑞汽车	E03/E0Y 混动车型
巨一科技	国内领先的智能装备和新能源汽车电驱动系统解决方案专家，根据 NE 时代新能源数据，2022 年上半年国内新能源乘用车电驱动系统市场排名第九	2018 年	DJ-224	东风本田	东风本田 X-NV
			DJ-183B	奇瑞汽车	小蚂蚁 EV

注：主要客户简介信息来源于公开披露资料。

此外，在 Clean Technica 公布的全球 2024 年度前 20 大新能源汽车销售车型中，公司提供的新能源汽车驱动电机铁芯适用的配套车型占据 11 种车型，对应车型销量占当年全球新能源汽车销量比例达 20.54%，公司新能源汽车驱动电机铁芯适用的主要配套车型大部分为市场主流产品，具有较好的客户基础。

(2) 其他精密冲压铁芯领域客户合作情况

公司较早确立并执行大客户战略，报告期内公司微特电机铁芯、点火线圈铁芯及电气设备铁芯客户均为细分行业领先企业，主要客户基本情况介绍、公司开始合作时间及经营规模如下表所示：

主要产品	客户简称	客户LOGO	开始合作时间	基本情况介绍及经营规模
微特电机铁芯	博世集团		2005年	全球知名的产品及系统解决方案提供商，从事汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术的产业。博世集团是全球第一大汽车技术供应商，员工人数超过42万，遍布50多个国家。2022年销售额达到884亿欧元。
	EBM/依必安派特		2018年	全球风机和电机领域的专家，通风与驱动技术领域的领导者，拥有20,000多种不同的产品。2022/2023财年，依必安派特集团及美国、德国、中国分支机构合计营业额达55.79亿欧元，员工数达2.38万人。
	史丹利百得		2002年	美股上市公司，世界最具核心竞争力、最具专业性和信赖性的工具行业设备制造商之一。2023年营业收入157.81亿美元。
	西门子		2018年	2023年《财富》世界500强榜单第162位，全球电子电气工程领域的领先企业。2023财年营业收入777.69亿欧元。
	汇川技术		2019年	A股上市公司，工业自动化控制与驱动技术领军者。2023年营业收入304.20亿元。
	诺德传动		2020年	世界著名传动设备制造商，机械与电子驱动技术领域专业的制造商之一，在全球36个国家设有48个独资分公司。
电气设备铁芯	昕诺飞		2018年	全球领先的智能互联LED产品、LED照明控制系统和服务厂商。2023年总销售额67.04亿欧元。
	立德电子		2002年	全球线性变压领导者，中国台湾上市公司，从事生产和分销电源供应器业务，2023年营业收入37.72亿新台币。

主要产品	客户简称	客户LOGO	开始合作时间	基本情况介绍及经营规模
	中策电子		2002年	占地面积42亩，建有标准厂房5万多平方米，拥有员工750多名，具有较强的产品研发能力和生产能力。
点火线圈铁芯	艾尔多集团		2012年	世界汽车业务领域的领导者，给全球主要的汽车生产商提供产品。全球共有约3,400名员工，其产品在汽车共有4亿余辆汽车配备。
	SMP集团		2009年	美股上市公司，领先的汽车售后行业独立更换零件的制造和分销商。2023年营业收入13.59亿美元。
	金刚石电机		2010年	日本上市公司，福特、道奇和斯巴鲁等汽车公司的点火线圈制造商。
	日本电装		2011年	2023年《财富》世界500强榜单第303位，《美国汽车新闻》2023年全球汽车零部件供应商百强榜第2。2022年汽车配套业务营收504.56亿美元。
其他铁芯	莱姆集团		2012年	专注生产高品质电量传感器制造商和市场领导者，电气测量解决方案的全球领导者。
	泰科电子		2017年	《2022胡润世界500强》第390位，公司设计和制造50多万种产品。2022/23财年营业收入160.34亿美元。

注：

- 1、基本情况介绍及经营规模信息来源于公开披露资料；
- 2、开始合作时间系向客户批量供货时间。

4、从主要客户需求预测角度看，发行人在手订单充足，为发行人收入持续增长提供保障

(1) 新能源汽车驱动电机铁芯

发行人报告期各期前五大客户中，比亚迪、法雷奥、台达电子、汇川技术、宝马集团及采埃孚集团主要向公司采购新能源汽车驱动电机铁芯。此外，2023年以来，公司先后取得巨一科技、索恩格汽车电动系统有限公司（以下简称“索恩格”）、华域汽车动力系统有限公司（以下简称“华域汽车”）、博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司（以下简称“博格华纳”）、湖南中车时代电驱科技有限公司（以下简称“中车时代”）、无锡星驱动力科技有限公司（以下简称“无锡星驱”）、舜驱动力科技（南通）有限公司（以下简称“舜驱动力”）等客户的新能源汽车驱动电机铁芯产品定点。上述客户对已定点在发行人的主要产品需求预测亦较高，预计将成为发行人未来若干年度新能源汽车驱动电机铁芯业务的主要客户之一。

前述客户中，比亚迪 2023 年以来主要采用定期价格竞标的方式确定未来一段时间内各供应商的份额比例，发行人在比亚迪未来价格竞标中取得的份额比例会伴随每期投标竞价结果有所变化，因此无法准确测算比亚迪对已定点在公司的主要产品的需求预测。

除比亚迪外，截至 2024 年 12 月 31 日，根据上述主要新能源汽车驱动电机铁芯客户对已定点在公司及子公司的主要产品需求预测，公司及子公司未来若干年度新能源汽车驱动电机铁芯需求预测情况如下：

单位：亿元

客户简称	需求预测期	预测期内对已定点产品需求预测
宝马集团	2025 年至 2030 年	6.57
汇川技术	2025 年至 2029 年	9.45
台达电子	2025 年至 2030 年	3.92
法雷奥	2025 年至 2031 年	4.52
采埃孚集团	2025 年至 2033 年	59.45
索恩格	2025 年至 2029 年	3.00
巨一科技	2025 年	0.51
华域汽车	2025 年至 2033 年	1.82
博格华纳	2025 年至 2029 年	0.60
中车时代	2025 年至 2033 年	4.81
无锡星驱	2025 年至 2030 年	5.97
舜驱动力	2025 年至 2029 年	1.20
合计		101.82

注：上述未来需求预测系发行人根据客户基于终端产品生命周期提供的未来对发行人产品采购需求预测，结合相关产品当前售价测算得出，客户可能会不定期根据市场环境对未来需求预测进行滚动调整，上述需求预测不构成业绩预测或业绩承诺。

（2）其他精密冲压铁芯领域

对于微特电机铁芯、点火线圈铁芯及电气设备铁芯业务，客户一般会在供应商系统中发出未来一段时间的订单，或将订单信息定期提供给公司客户经理。由于发行人产品生产周期较短，发行人在手订单一般覆盖客户最近一段时间所需的产品数量。整体而言，公司主要微特电机铁芯、点火线圈铁芯及电气设备铁芯客户均为细分行业领先企业，公司与其合作关系稳定，在供应商体系中处于有利的竞争地位，将为公司收入持续增长提供有力保障。

(3) 主要客户在手订单情况

截至 2025 年 4 月 30 日，发行人报告期各期前五大客户的在手订单情况如下：

单位：万元

客户	主要产品类型	在手订单金额	在手订单截止时间
比亚迪	新能源汽车驱动电机铁芯、微特电机铁芯	3,141.91	2025 年 10 月 30 日
法雷奥	新能源汽车驱动电机铁芯	7,000.00	2026 年 4 月 30 日
台达电子	新能源汽车驱动电机铁芯	294.94	2025 年 5 月 30 日
艾尔多集团	点火线圈铁芯	2,597.26	2025 年 11 月 24 日
汇川技术	新能源汽车驱动电机铁芯、微特电机铁芯	5,140.53	2025 年 12 月 31 日
宝马集团	新能源汽车驱动电机铁芯	16,673.24	2026 年 4 月 30 日
采埃孚集团	新能源汽车驱动电机铁芯	18,494.33	2026 年 4 月 30 日
合计		53,342.21	-

注：

1、宝马集团、采埃孚集团通过供应商系统 SupplyOn 滚动下达交货计划，此处在手订单统计期间为 2025 年 4 月末时点，对方提供的交货日期截至 2026 年 4 月末的交货计划金额；

2、2024 年前五大客户江阴市亿隆再生资源有限公司系公司废料客户，不涉及在手订单统计。

由上表可知，截至 2025 年 4 月 30 日，公司前五大客户合计在手订单金额为 53,342.21 万元。不同客户向发行人下达订单的方式、下达订单的时间区间存在差异，相同客户的不同项目向发行人下达订单的时间区间亦可能有所不同。因此，在手订单统计并不能完全等同于未来一段时间内该客户对发行人产品的总需求量，部分客户如台达电子在手订单期间相对较短导致在手订单金额相对较少。总体而言，公司整体在手订单金额充裕，奠定了未来业绩的坚实基础。

(五) 与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况，量化分析对发行人财务状况的影响，相关风险是否已充分披露

报告期内，公司与部分汽车行业客户约定了年降条款，年降产品主要涵盖点火线圈铁芯、新能源汽车驱动电机铁芯产品，年降主要针对产品价格中的加工费部分。结合汽车行业惯例和合同或报价单约定，年降周期一般为三~四年。报告期内，年降幅度为 1%~5%。报告期内，与公司约定年降条款的客户数量较少。公司一般在产品定点时与客户协商确定年降条款，并在产品量产后的各年降周期前结合约定比例，与客户协商确定各期年降的实际执行比例。部分年降约定与实

际执行情况一致，部分实际执行情况受到客户年度采购计划、市场变化及双方谈判结果的影响与约定存在差异，既存在高于约定的情形，也存在低于约定的情形，不存在异常。

报告期各期公司前十大客户中，涉及年降条款的客户、具体约定及实际执行情况如下表所示：

客户名称	年降产品类型	年降产品华新铁芯型号	年降年限	年降幅度	报告期内实际执行情况
法雷奥集团	新能源汽车驱动电机铁芯	DJ-445/238	2021年量产，量产后3年	加工费年降5%、5%、5%	加工费年降 2022：7%；2023：7%
		DJ-445B	2022年量产，量产后3年	加工费年降5%、5%、5%	按合同/报价单约定执行
		DJ-294.3	2020年量产，量产后3年	加工费年降5%、5%、5%	加工费年降 2022：5% 2023：2%
		DJ-169	2019年量产，量产后3年	加工费年降5%、5%、5%	加工费年降 2022：0%； 2023：2%[注]
		T-85 C-44.5	2020年量产，量产后3年	加工费年降3%、3%、3%	各年均未执行年降
		T-62 C-44.5B	2022年量产，量产后3年	加工费年降3%、3%、3%	按合同/报价单约定执行
		T-62B C-44.5C	2023年量产，量产后3年	加工费年降3%、3%、3%	未到年降执行年份
采埃孚集团	新能源汽车驱动电机铁芯	DJ-174	2023年量产，量产后4年	加工费年降3%、3%、3%	2024年：3%
		DJ-224D	2023年量产，量产后4年	加工费年降 3.455%、 3.305%、4.3%、 4.3%	2024年：3.455%

注：对于法雷奥集团 DJ-169 产品，因 2022 年未执行年降，故于 2023 年执行年降。

报告期各期，公司年降产品销售金额占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
年降产品销售金额	8,618.07	5,139.98	13,453.67
营业收入	142,052.64	118,879.88	119,192.24
年降产品销售金额占比	6.07%	4.32%	11.29%

注：年降产品销售金额系报告期各期实际执行年降产品对应的当期销售金额加总。

报告期各期，公司年降产品销售金额占营业收入的比例分别为 11.29%、4.32% 及 6.07%，整体占比较低。

公司与客户约定的年降主要针对产品价格中的加工费部分，对公司利润水平

的影响有限。报告期各期，公司年降影响金额及对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
年降影响金额	423.39	44.10	77.77
利润总额	16,998.19	17,731.71	12,817.61
年降影响金额占利润总额的比例	2.49%	0.25%	0.61%

注：年降影响金额=Σ涉及年降产品当期单位年降金额*当期销售数量。

如上表所示，报告期各期年降影响金额占利润总额的比例分别为 0.61%、0.25% 和 2.49%，对公司利润水平影响均较小。客户执行年降政策是汽车制造行业的惯例，整体而言，年降政策对公司利润水平及财务状况的影响较小，年降不会导致公司毛利率和收入持续下降，主要原因包括：①公司与客户约定的年降主要针对产品价格中的加工费部分而非产品总价；②报告期内，与公司约定年降条款的客户数量较少；③公司在项目报价时已充分考虑年降政策的影响；④在项目量产后随着产品产量的提高以及生产熟练度的增加，生产成本也会有所下降。相关风险已在招股说明书风险因素章节之“（六）毛利率下降的风险”中充分披露。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取了报告期内发行人可比公司的年度报告等公开信息披露材料，分析与发行人毛利率的比较情况和差异原因；
- 2、查阅了发行人分产品的收入成本明细表，了解发行人不同期间毛利率变化情况及各类型产品毛利率差异情况；访谈发行人高级管理人员，了解主营业务毛利率连续下降的原因，并分析进一步下降的可能性；
- 3、查阅了发行人 2023 年度经审计经营业绩信息，了解发行人 2023 年全年经营业绩情况，分析经营业绩的变化情况和变动原因；
- 4、查阅了行业研究报告资料等公开信息、获取了江苏省机械行业协会出具的《证明》，了解下游行业需求、行业竞争格局、发行人行业地位等情况；查阅了发行人与主要客户签订的合同以及主要客户的访谈记录，了解与主要客户合作情况，复核了发行人主要客户的需求预测；

5、获取主要客户合同了解其约定的年降条款以及对应的产品型号；对发行人管理层进行访谈，了解年降条款的具体执行情况；对报告期产品价格与收入情况进行分析，测算年降条款对发行人财务状况的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人主营业务毛利率与同行业可比公司相比较高，主要因素包括外部因素及内部因素：（1）外部因素：一方面，产品类型差异使得信质集团毛利率低于发行人；另一方面，下游应用领域产品规格差异使得神力股份和通达动力毛利率低于发行人：公司铁芯产品主要为中小规格，可比公司中，神力股份和通达动力主要生产大中型电机铁芯，单个产品的规格整体较大，原材料成本占价格比例高，加工费占价格比例较低，毛利率相对较低；（2）内部因素：公司特有的点火线圈铁芯业务拉高了公司的毛利率水平：点火线圈铁芯单个产品尺寸较小且公司占有较高的市场份额，拉动了公司各期铁芯毛利率水平；公司在新能源汽车驱动电机铁芯领域的先发优势、规模效应、细分产品及客户结构；公司较早确立了以服务行业头部客户为核心的战略，报告期内主要客户均为国内外大型汽车零部件厂商、整车厂商、电机制造厂商、电气设备制造厂商，具备客户优势；公司的技术优势，特别是模内点胶技术产品定点并批量供货对整体毛利率的提升作用。

2、2020 年至 2022 年，发行人精密冲压铁芯毛利率下降主要系细分产品结构变化、原材料硅钢价格变化、市场竞争程度加剧的影响；2023 年及 2024 年，结合主要原材料价格处于低位、公司在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域的先发优势，公司主营业务毛利率较 2022 年有所提升；对于毛利率下降的风险，发行人已在招股说明书风险因素章节中充分披露；

3、2023 年发行人营业收入与去年同期整体持平，而综合毛利率较 2022 年度提升 4.97%，带动毛利额较 2022 年度提升 29.09%，净利润及扣非归母净利润较 2022 年度分别提升 37.02%及 48.14%，体现了发行人良好的持续经营能力及持续盈利水平。公司在营业收入较 2022 年整体持平的背景下，毛利率、净利润及扣非归母净利润均较 2022 年有显著提升，主要原因包括：（1）采用模内点胶技术的高毛利点胶模具与高毛利铁芯拉升了精密冲压铁芯整体毛利率；（2）2023

年原材料硅钢价格较 2022 年保持低位；（3）2023 年公司应收账款回款情况良好，信用减值损失为负（体现为收益）。2024 年度，在下游客户需求增长、公司定点项目供应量增加的背景下，公司收入、毛利等主要业绩指标均较去年同期有所增加，体现了公司良好的持续经营能力，而受到客户结构变化产生的各期末应收账款余额变化影响，2024 年信用减值损失有所增加，使得收入及毛利增加的背景下，净利润较 2023 年整体持平；

4、对于业绩增长持续性。（1）从下游需求分析，下游市场发展趋势良好，带动发行人所在精密冲压行业市场规模持续增长；（2）从行业竞争格局、技术积累及产品竞争力看，发行人布局较早，报告期内细分行业排名靠前，细分产品市场占有率相对较高，并已在高端新能源汽车驱动电机铁芯领域取得一定先发优势，具有较高的市场竞争力；（3）从与主要客户合作情况看，发行人主要客户均为细分行业领先企业，新能源汽车驱动电机铁芯适用的主要配套车型大部分为市场主流产品；（4）从主要客户需求预测角度看，发行人在手订单充足，为发行人收入持续增长提供保障。因此，发行人业绩增长具有持续性，发行人已在招股说明书风险因素章节中充分披露；

5、报告期各期年降影响金额占利润总额的比例分别为 0.61%、0.25%和 2.49%，对发行人利润水平影响均较小。客户执行年降政策是汽车制造行业的惯例，发行人与客户约定的年降主要针对产品价格中的加工费部分，发行人在项目报价时已充分考虑年降政策的影响，并且在项目量产后随着产品产量的提高以及生产熟练度的增加，生产成本也会有所下降，因此年降不会导致发行人毛利率和收入持续下降。整体而言，年降政策对发行人利润水平及财务状况的影响较小，相关风险已在招股说明书风险因素章节中充分披露。

问题 2. 关于共同实际控制人

根据申报材料及问询回复，（1）共同实际控制人通过苏盛投资等主体间接持有发行人股权，2022 年 10 月吴翠娣将其所持有的苏盛投资股权全部转让给郭正平，不再间接或者直接持有发行人的任何权益；（2）2022 年 10 月，郭婉蓉、郭云蓉、郭正平支配公司表决权比例分别为 32.75%、24.15%、12.07%，其中郭婉蓉自 2016 年起即为实际支配公司表决权比例最高的人。

请发行人说明：

(1) 结合实际控制人的工作年限、工作履历、在公司经营管理中所起的作用等，进一步说明行使控制权的具体方式；

(2) 报告期内，控股股东苏盛投资的公司章程规定及股东会、董事会、经营管理等实际运作情况，结合前述情况说明实际控制人对苏盛投资控制权的体现；

(3) 共同实际控制人之间是否曾发生过意见分歧、是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在影响控制权稳定的因素；

(4) 根据《证券期货法律适用意见第 17 号》相关要求进一步说明最近三年公司控制权是否发生变更。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合实际控制人的工作年限、工作履历、在公司经营管理中所起的作用等，进一步说明行使控制权的具体方式

截至本回复出具日，公司共同实际控制人郭正平、郭云蓉、郭婉蓉及曾为共同实际控制人之一的吴翠娣的工作年限、工作履历、在公司经营管理中所起的作用如下：

姓名	工作年限	工作履历	在公司经营管理中所起的作用
郭正平	50 年	1975 年至 1997 年于村办企业历任车间工人、班组长、厂长。 1993 年 4 月至 2005 年 5 月于无锡佳新电器有限公司任董事兼总经理。 2002 年 8 月至 2013 年 6 月，任公司董事兼总经理。 2013 年 6 月至 2021 年 7 月，任公司董事长兼总经理。 2021 年 7 月至今，任公司董事长。	负责公司业务战略方向把控、重要经营事项决策。
郭云蓉	17 年	2008 年 8 月至 2011 年 4 月于江阴市顾山镇广电站任新闻部记者。 2011 年 4 月至 2014 年 3 月，任公司财务会计。 2014 年 3 月至 2016 年 8 月，任公司董事兼财务会计。 2016 年 8 月至 2018 年 5 月，任公司董事、董事会秘书。 2018 年 5 月至今任公司董事兼文员。	出席董事会，履行董事职责，提供行政支持。

姓名	工作年限	工作履历	在公司经营管理中所起的作用
郭婉蓉	11 年	2014 年 8 月至 2015 年 7 月于 International Quality and Productivity Center 任 Account Manager。 2015 年 8 月至 2016 年 5 月，任公司总经理办公室秘书。 2016 年 6 月至 2016 年 8 月，任公司董事会秘书兼董事。 2016 年 8 月至 2018 年 5 月，任公司董事。 2018 年 5 月至 2021 年 7 月，任公司董事会秘书、董事。 2021 年 7 月至 2022 年 4 月，任公司董事会秘书、副总经理、董事。 2022 年 4 月至今，任公司董事会秘书兼副总经理。	负责公司法务、IT、行政等职能部门日常事务，同时承担董事会秘书职责，负责信息披露、筹备和召开三会及公司治理和内控管理。
吴翠娣	40 年	1982 年 1 月至 1985 年 2 月，任顾山农具厂车床操作员。 1986 年 1 月至 1998 年 8 月，任顾山标牌厂仓库主管。 1998 年 9 月至 2002 年 8 月，任无锡佳新电器有限公司仓库主管。 2002 年 8 月至 2007 年 6 月，任公司仓库主管。 2007 年 7 月至 2022 年 10 月，历任苏盛投资董事、董事长兼总经理。 2016 年 3 月至 2022 年 9 月，任江阴邦泰国际贸易有限公司董事长兼总经理。 2022 年 10 月至今，退休。	曾代表股东苏盛投资出席公司股东大会并行使表决权，未在公司层面任管理岗位以参与公司日常经营管理。

注：郭正平与吴翠娣为夫妻关系，郭云蓉、郭婉蓉为郭正平与吴翠娣的女儿。

由上表可知，公司实际控制人之一郭正平自公司设立时起担任公司董事、总经理，2021 年 7 月，为了进一步提高公司经营管理水平，郭正平卸任公司总经理，由自公司设立起历任生产部经理、副总经理的董事郭斌担任公司总经理。2013 年 6 月至今，郭正平始终任公司董事长，工作年限较长且在精密冲压行业具备丰富的工作经验，在公司经营管理中始终担任决策者、核心领导角色，负责公司生产经营的统筹管理，对公司业务和经营管理发挥着重要作用。

公司实际控制人之一郭云蓉 2014 年 3 月起至今始终担任公司董事，参与公司经营决策，在公司董事会表决过程中发挥重要作用。

公司实际控制人之一郭婉蓉 2015 年 8 月进入公司后，历任公司总经理办公室秘书、董事会秘书、董事、副总经理，对公司所处的行业、业务、产品有深入了解。2022 年 4 月至今，任公司副总经理、董事会秘书，处理公司日常经营事项，负责公司职能部门、公司上市事项等统筹工作，对公司发展战略和经营决策发挥关键作用。

考虑到吴翠娣的年龄及身体情况，其继续参与苏盛投资的经营管理存在一定困难，因而对家庭内部股权结构进行了调整，即吴翠娣于 2022 年 10 月将在苏盛投资的持股全部转让给郭正平。曾为公司实际控制人之一的吴翠娣未在公司层面任管理岗位，主要通过担任股东苏盛投资、德诚钢铁、子泰机械总经理、执行董事、法定代表人，出席公司股东大会并行使表决权、代表郭氏家族参与发行人重大战略决策。

因此，公司共同实际控制人郭正平、郭云蓉、郭婉蓉及曾为实际控制人之一的吴翠娣均在公司经营管理中发挥重要作用，且四人在对公司的业务发展方向上理念一致，对各重大事项决策能够保持一致，从而共同行使控制权。

截至本回复出具日，公司共同实际控制人郭正平、郭云蓉、郭婉蓉合计间接控制公司 68.97%的表决权股份，对公司绝对控股，并对公司的经营管理发挥了重大作用，在重大事项决策上能够保持一致，能够共同行使控制权。

（二）报告期内，控股股东苏盛投资的公司章程规定及股东会、董事会、经营管理等实际运作情况，结合前述情况说明实际控制人对苏盛投资控制权的体现

报告期内，控股股东苏盛投资的关于股东会、董事会的公司章程规定和实际运作情况如下：

内容	公司章程规定	实际运作情况
股东会	第八条 股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使下列职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的执行董事、监事，决定有关执行董事、监事报酬事项；（三）审议批准执行董事的报告；（四）审议批准监事的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损的方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改公司章程；（十一）其他职权：无。 第九条 股东会的首次会议由出资最多的股东召集和主持。 第十条 股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。 第十一条 股东会会议分为定期会议和临时会议。召开股东会会议，应当于会议召开十五日以前通知全体股东。定期会议应按一年两次定期召开，一般在年中和年末召开。代表十分之一以上表决权的股东，执行董事、监事提议召开临时会议的，应当召开临时会议。 第十二条 股东会会议由执行董事召集和主持。执行董事不	报告期内，2022 年 10 月 13 日之前，苏盛投资由郭正平、吴翠娣、郭云蓉和郭婉蓉四人共同持有，出资比例分别为 10%、10%、40%和 40%；2022 年 10 月 13 日，吴翠娣将其持有的苏盛投资 10%股权转让给郭正平，苏盛投资由郭正平、郭云蓉和郭婉蓉三人共同持有，转让前后各股东均按照其出资比例行使表决权。 报告期内，苏盛投资召开股东会，各股东

内容	公司章程规定	实际运作情况
	能履行或者不履行召集股东会会议职责的，由监事召集和主持；监事不召集和主持的，代表十分之一以上表决权的股东可以自行召集和主持。 第十三条 股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。关于其他事项，必须经代表半数以上表决权的股东通过。	均参会并对会议审议的事项均达成一致意见。
董事会	第十四条 公司不设董事会，执行董事由股东会选举产生，对股东会负责。执行董事任期 3 年，任期届满，可连选连任。 第十五条 执行董事行使下列职权： （一）负责召集股东会，并向股东会议报告工作； （二）执行股东会的决议； （三）审定公司的经营计划和投资方案； （四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案； （五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案； （六）制订公司增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案； （七）制订公司合并、分立、变更公司形式、解散的方案； （八）决定公司内部管理机构的设置； （九）决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项； （十）制定公司的基本管理制度； （十一）其他职权：无。	报告期内，2022 年 10 月吴翠娣股权转让之前，苏盛投资执行董事为吴翠娣；2022 年 10 月至今，苏盛投资的执行董事为郭云蓉，代表郭氏家族负责苏盛投资的日常经营决策，行使执行董事的各项职权。

苏盛投资系郭氏家族的持股平台，郭氏家族合计持有苏盛投资 100%的股份，能够通过持股在股东会层面形成对苏盛投资的共同控制。根据苏盛投资的工商档案，苏盛投资未设立董事会，2008 年 9 月至 2022 年 10 月吴翠娣股权转让前，吴翠娣担任苏盛投资的总经理、执行董事、法定代表人，2022 年 10 月至今，郭云蓉担任苏盛投资的总经理、执行董事、法定代表人，代表郭氏家族行使执行董事的各项职权。苏盛投资的日常经营由郭氏家族共同负责，郭正平、郭云蓉和郭婉蓉三人在报告期内均拥有苏盛投资表决权，在各事项决策上能够协商一致，不存在意见分歧情形，对苏盛投资具有共同控制权。

（三）共同实际控制人之间是否曾发生过意见分歧、是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在影响控制权稳定的因素

截至本回复出具日，根据苏盛投资报告期内的股东会会议资料、发行人的报告期内的股东大会、董事会会议资料及共同实际控制人的确认，共同实际控制人之间未曾发生过意见分歧，不存在纠纷；根据郭正平、郭婉蓉、郭云蓉签订的《一

致行动协议》，已明确意见分歧或纠纷时的解决机制，如发生分歧或纠纷，以郭正平的意见为准，故共同实际控制人之间不存在潜在纠纷，不存影响控制权稳定的因素。

（四）根据《证券期货法律适用意见第 17 号》相关要求进一步说明最近三年公司控制权是否发生变更

报告期内，郭正平之妻吴翠娣曾因持有公司控股股东苏盛投资 10.00%的股份而被认定为公司实际控制人之一。2022 年 10 月 13 日，因家庭财产的内部重新分配，吴翠娣与其丈夫郭正平签订《股权转让协议》，约定将其持有的苏盛投资 10%股权全部转让给郭正平。股权转让后，吴翠娣不再直接或间接持有公司任何股份，不再担任苏盛投资、德诚钢铁、子泰机械的法定代表人并卸任总经理、执行董事职务，因而不再将吴翠娣认定为公司共同实际控制人之一。

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》“二、关于《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条“实际控制人没有发生变更”和第四十五条控股股东、实际控制人锁定期安排的理解与适用”之“（二）共同实际控制人”的相关规定，公司最近三年控制权未发生变更，具体分析如下：

《证券期货法律适用意见第 17 号》要求	公司满足情况
每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权	最近三年，郭正平、郭云蓉、郭婉蓉三位共同实际控制人均间接支配公司股份表决权。
发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作	最近三年，公司股东大会、董事会结构稳定，治理结构健全、运行良好，郭正平、郭云蓉、郭婉蓉三人共同拥有公司控制权未影响公司规范运作。
多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更	1、2022 年 10 月股权转让前，公司实控人为郭正平、吴翠娣、郭云蓉和郭婉蓉四人，其中郭正平与吴翠娣为夫妻关系，郭云蓉与郭婉蓉为其女儿，本次股权转让后，发行人实控人为郭正平、郭云蓉和郭婉蓉三人，仍为郭氏家族成员，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更； 2、2016 年 12 月，郭正平、吴翠娣、郭云蓉、郭婉蓉曾签署《一致行动协议》，约定 4 人作为苏盛投资的股东就有关发行人经营发展的重大事项向苏盛投资股东会行使提案权和表决权时保持一致，如出现不一致，以郭正平意见为准；2023 年 4 月，郭正平、郭婉蓉、郭云蓉已重新签订《一致行动协议》，明确对公司经营发展的重大事项行使提案权和表

《证券期货法律适用意见第 17 号》要求	公司满足情况
	决议时保持一致，意见分歧或发生纠纷时以郭正平意见为准，协议有效期至公司实现首次公开发行股票并上市之日起 36 个月，无异议的情况下自动续期，该情况在最近三年及首发后可预期期限内是稳定有效的。
如果发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。	最近三年内，实际支配公司股份表决权比例最高的人均为郭婉蓉，未发生变更，郭正平家族内部持股安排调整并未导致持有、支配发行人股份表决权比例最高的人员发生变化。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行的核查程序如下：

1、查阅郭氏家族 4 人的调查表，访谈郭正平、郭云蓉、郭婉蓉、吴翠娣，了解郭正平、郭云蓉、郭婉蓉、吴翠娣的工作年限、工作履历及在公司经营管理中的作用，确认实际控制人行使控制权的具体方式；

2、查阅发行人、苏盛投资、无锡互创、无锡鸿通、德诚钢铁、子泰机械的全套工商档案、最新营业执照、历次股权变动的股权转让协议、郭氏家族 4 人的调查表等，了解郭正平、吴翠娣、郭云蓉、郭婉蓉四人的股权变动时间、持股数量及各自享有的权益比例；

3、查阅苏盛投资的工商档案、公司章程、股东会会议文件、执行董事决定等相关材料，了解行使控制权的实际运作情况；

4、访谈各共同实际控制人，了解家族内部的股权和职责分配划分背景和原因，确认各共同实际控制人之间不存在意见分歧或潜在纠纷；查阅郭氏家族 4 人于 2016 年 12 月签署的《一致行动协议》，郭正平、郭云蓉、郭婉蓉 3 人于 2023 年 4 月签署的《一致行动协议》，确认共同实际控制人之间的纠纷解决机制。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、共同实际控制人郭正平、郭云蓉、郭婉蓉各司其职，在公司经营管理中发挥不同作用，共同控制发行人。实际控制人公司实际控制人之一郭正平是公司创始人，2013 年 6 月至今，郭正平始终任公司董事长，工作年限较长且在精密冲压行业具有丰富的工作经验，在公司经营管理中始终担任决策者、核心领导角色，负责公司生产经营的统筹管理，对公司业务和经营管理发挥着重要作用。郭云蓉 2014 年 3 月起至今始终担任公司董事，参与公司经营决策，在公司董事会表决过程中发挥重要作用。郭婉蓉自 2015 年 8 月起，历任公司总经理办公室秘书、董事、董事会秘书、副总经理，对公司的行业、业务、产品有深入了解。2022 年 4 月至今，任公司副总经理、董事会秘书，处理公司日常经营事项，负责公司职能部门、公司上市等统筹工作，对公司发展战略和经营决策发挥关键作用；

2、自 2008 年 9 月起，郭氏家族中女儿郭云蓉、郭婉蓉在苏盛投资层面的持股比例均为 40%，综合考虑学历、专业背景等方面因素，经过家庭内部沟通及持股平台全体合伙人同意，由郭婉蓉担任员工持股平台无锡互创、无锡鸿通的执行事务合伙人，截至本回复出具日，郭婉蓉持有无锡互创 0.65% 的合伙份额，持有无锡鸿通 0.00003% 的合伙份额，持有合伙份额均较低。郭婉蓉仅因其在持股平台无锡互创及无锡鸿通中持有少量份额，相比郭云蓉多享有公司 0.05% 权益比例。但因郭婉蓉系持股平台无锡互创、无锡鸿通的执行事务合伙人，且根据《合伙协议》及合伙事务执行情况能够实际控制员工持股平台，故从三人实际支配公司表决权比例来看，郭婉蓉为实际支配公司表决权比例最高的人，具有合理性，不存在其他利益安排；

3、苏盛投资的日常经营由郭氏家族共同负责，郭正平、郭云蓉和郭婉蓉三人在报告期内均拥有苏盛投资表决权，在各事项决策上能够协商一致，不存在意见分歧情形，对苏盛投资具有控制权；

4、共同实际控制人之间未曾发生过意见分歧，根据郭正平、郭婉蓉、郭云蓉签订的《一致行动协议》，已明确意见分歧或纠纷时的解决机制，如发生分歧或纠纷，以郭正平的意见为准，故共同实际控制人之间不存在不存在纠纷或潜在纠纷，不存影响控制权稳定的因素；

5、根据《证券期货法律适用意见第 17 号》“二、关于《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条“实际控制人没有发生变更”和第四十五条控股股东、

实际控制人锁定期安排的理解与适用”之“(二)共同实际控制人”的相关规定，报告期内实际支配公司股份表决权比例最高的人均为郭婉蓉，未发生变更，郭正平家族内部持股安排调整并未导致持有、支配发行人股份表决权比例最高的人员发生变化，公司最近三年控制权未发生变更。

问题 3. 关于存货

根据回复材料，报告期内，(1)发行人原材料跌价准备计提比例分别为 2.24%、1.57%、1.72%、1.30%，可比公司计提比例分别为 0.89%、1.06%、2.75%、2.92%；库存商品跌价准备计提比例分别为 0.98%、0.52%、1.55%、1.12%，可比公司计提比例分别为 4.77%、4.30%、9.19%、10.21%；(2) 2023 年 6 月末，库存商品余额大幅增加主要是公司为客户宝马集团租用海外仓库、提前备货。

请发行人披露存货计提跌价准备计提比例与同行业可比公司的比较情况和差异分析。

请发行人说明：

(1) 原材料、库存商品跌价准备计提比例低于可比公司的具体原因及合理性；

(2) 报告期各期末存放海外仓库的存货金额、期后结转率情况、是否存在积压风险，通过租用海外仓库提前备货的具体原因及合理性，是否属于寄售模式；

(3) 主要原材料是否适用于各类产品，报告期末主要原材料是否存在积压风险；截至到目前报告期末各类存货的结转率情况，存货跌价准备是否计提充分，相关风险是否已充分披露。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、资产质量分析”之“(二) 流动资产的构成及变动分析”之“7、存货”之“(2) 存货跌价准备分析”补充披露如下：

“（2）存货跌价准备分析

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照期末存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司存货跌价准备构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年末		2023年末		2022年末	
	跌价准备	占比	跌价准备	占比	跌价准备	占比
原材料	542.98	57.21%	830.79	85.92%	154.17	65.11%
库存商品	406.07	42.79%	136.14	14.08%	82.60	34.89%
合计	949.05	100.00%	966.93	100.00%	236.77	100.00%

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司名称	2024 年末	2023 年末	2022 年末
震裕科技	4.36%	4.56%	4.64%
信质集团	6.14%	5.16%	4.48%
神力股份	2.63%	4.09%	2.53%
通达动力	4.03%	4.41%	6.19%
隆盛科技	4.55%	3.86%	3.47%
平均值	4.34%	4.41%	4.26%
华新精科	3.80%	4.99%	1.56%

2022 年末、2024 年末，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要系公司以精密冲压铁芯业务为主，毛利率相对较高，且存货周转较快，2023 年末，公司存货跌价准备计提比例有所提升，与同行业可比公司接近，主要系公司来自个别客户的存续项目结束，预计期后相关原材料消耗变慢，公司根据谨慎性原则将其采购的原材料按照预计可变现净值与账面价值差额计提存货跌价准备所致。具体分类型存货跌价准备计提比例如下：

公司名称	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	原材料	库存商品	原材料	库存商品	原材料	库存商品
震裕科技	1.77%	6.62%	2.15%	6.05%	1.69%	5.46%
信质集团	2.65%	8.35%	3.83%	6.82%	3.00%	7.19%
神力股份	1.99%	4.68%	4.53%	0.62%	-	16.31%
通达动力	5.02%	7.20%	5.05%	6.21%	9.03%	9.69%
隆盛科技	4.30%	6.29%	2.68%	5.90%	-	7.31%

公司名称	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	原材料	库存商品	原材料	库存商品	原材料	库存商品
平均值	3.15%	6.63%	3.65%	5.12%	2.75%	9.19%
华新精科	5.09%	3.89%	9.91%	1.41%	1.72%	1.55%

如上表所示，原材料跌价准备计提方面，2022 年末公司计提比例略低于可比公司平均值，主要系可比公司中，通达动力 2022 年末原材料跌价准备计提比例大幅提高，拉高可比公司平均值所致。2023 年末、2024 年末，公司原材料跌价准备计提比例大幅提升，高于同行业公司平均值，主要系公司来自个别客户的存续项目结束，预计期后相关原材料消耗变慢，公司根据谨慎性原则将为其采购的原材料按照预计可变现净值与账面价值差额计提存货跌价准备所致。公司原材料主要用于继续生产，库龄较短，期后结转比例较高，计提比例具有合理性。

库存商品跌价准备计提方面，公司各期计提比例低于可比公司平均值，主要原因为：①公司收入以精密冲压铁芯为主，铁芯类产品具有定制化特征，生产周期较短，存货周转较快，在行业通行的成本加成模式下，库存商品跌价风险较低；②报告期各期末，公司库存商品库龄整体较短，存货周转率处于同行业可比公司较高水平；③报告期各期末存货在手订单支持率较高，期后结转情况良好。而同行业可比公司库存商品跌价准备计提比例较高，主要受到可比公司非精密冲压铁芯类业务的影响，系业务和产品结构差异。根据公开信息披露，震裕科技库存商品跌价准备提高，主要受其动力锂电池精密结构件产品影响；神力股份库存商品跌价准备提高，主要受 2021 年纳入合并范围的子公司砺剑防卫项目的影响；隆盛科技库存商品跌价准备较高，主要受其发动机废气再循环（EGR）系统相关业务影响，均非精密冲压铁芯类业务的影响。综上，公司库存商品跌价准备计提低于可比公司平均值具有合理性。

综上所述，报告期内公司存货跌价准备计提充分、审慎。”

二、发行人说明

（一）原材料、库存商品跌价准备计提比例低于可比公司的具体原因及合理性

1、原材料跌价准备计提比例同行业对比及合理性分析

(1) 公司各期末原材料存货跌价准备计提比例均处于同行业可比公司范围内

报告期各期末，公司原材料跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年末	2023 年末	2022 年末
震裕科技	1.77%	2.15%	1.69%
信质集团	2.65%	3.83%	3.00%
神力股份	1.99%	4.53%	-
通达动力	5.02%	5.05%	9.03%
隆盛科技	4.30%	2.68%	-
可比公司平均值	3.15%	3.65%	2.75%
可比公司区间	1.77%~5.02%	2.15%~5.05%	0~9.03%
华新精科	5.09%	9.91%	1.72%

注：相关信息摘自同行业可比上市公司招股说明书、年报及其他公开信息披露材料。

如上表所示，2022 年末公司原材料跌价准备计提比例处于同行业可比公司区间范围内。同行业可比公司中，通达动力各期末计提比例均最高，震裕科技及信质集团计提比例与公司较为接近，神力股份及隆盛科技均未计提原材料跌价准备。

2022 年末公司原材料跌价准备计提比例略低于可比公司平均值，主要系可比公司中，通达动力 2022 年末原材料跌价准备计提比例大幅提高，拉高可比公司平均值所致。2023 年末、2024 年末，公司原材料跌价准备计提比例大幅提升，高于同行业公司平均值，主要系公司来自个别客户的存续项目结束，预计期后相关原材料消耗变慢，公司根据谨慎性原则将其采购的原材料按照预计可变现净值与账面价值差额计提存货跌价准备。

同行业可比公司未披露原材料跌价计提原因，以下主要针对公司原材料跌价计提比例进行分析。

(2) 从原材料构成和用途、库龄、期后结转情况等维度来看，公司原材料跌价准备计提比例具有合理性

公司期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调

整存货跌价准备，其中对原材料跌价准备计提政策如下：①对于需要经过加工的原材料，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。若材料存货库龄超过 3 年，且不属于因模具维修等合理原因储备的材料存货，则公司认定为存在呆滞情形，按 100%全额计提跌价准备；②对于用于出售的材料，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，可变现净值以最近期间的销售价格为基础计算，若商品存货无最近一年订单用于确定估计售价的，除非该等商品存货系客户要求公司储备等原因，则公司认定为存在呆滞情形，按 100%全额计提跌价准备。

具体原材料跌价准备计提合理性分析如下：

1) 从原材料构成和用途分析

报告期各期，公司原材料主要由硅钢、辅材、模具材料及配件构成，跌价准备计提主要来源于模具配件和硅钢。2023 年末、2024 年末原材料跌价金额较大，主要系公司来自个别客户的存续项目结束，预计期后相关原材料消耗变慢，公司根据谨慎性原则将为其采购的原材料按照预计可变现净值与账面价值差额计提存货跌价准备。除上述情形外，公司其他原材料硅钢部分具有通用性且期后结转比例较高，经测算，报告期各期均不存在跌价，具体详见“问题 6/二/（三）/1、主要原材料是否适用于各类产品，报告期末主要原材料是否存在积压风险”的相关回复。辅材主要包括包装材料、周转材料、辅料及配件等，随着订单产品一起销售给客户，报告期各期末金额较小，经测算基本不存在跌价。模具材料及配件主要系公司在模具生产中需要使用的原材料及零配件，报告期各期末，对于该细分类别，公司计提的跌价准备金额分别为 154.17 万元、155.98 万元及 248.85 万元，主要系部分模具辅助配件库龄较长，无法继续用于生产或模具维修，因而认定为呆滞品计提跌价。

2) 从原材料库龄来看

报告期各期末，公司存货中原材料库龄较短，库龄 1 年以上的存货占期末存货总额比例较小，分别为 9.66%、6.85%和 11.32%，占比在报告期内先下降后上升，2024 年占比上升主要是因为个别铁芯项目结束，原材料处于逐步消化过程

中，导致库龄变长。其中，库龄较长的主要为模具材料及配件、铁芯配件等，具体包括：①模具的材料及配件，如各类别凹凸模组件及金额较小数量较大的零星配件；②公司品管部用于模具检验的各类通止规和校准块；③用于工装夹具上的隔板、垫板、铜片等。其中多数原材料出于模具维修储备、可长期循环使用、可通过加工改造用于其他型号等原因，未计提存货跌价准备。公司已对其中部分库龄较长、无法继续使用的呆滞品模具辅助配件按照 100%全额计提存货跌价准备，各期末计提金额分别为 154.17 万元、155.98 万元及 248.85 万元。

3) 从期后结转情况来看

截至 2025 年 2 月 28 日，报告期各期末公司原材料期后已结转金额比例分别为 93.59%、84.42%和 61.13%。整体结转比例相对较高，未结转的主要系：①为模具维修储备配件、可长期循环使用的铁芯配件等，金额较小；②部分模具产品生产及客户验收周期相对较长，相关模具材料及配件尚未结转，其中对于可用于模具维修、可长期循环使用的，未计提跌价，对于库龄较长、无法继续使用的呆滞品模具辅助配件，按照 100%全额计提存货跌价准备，具有合理性，具体详见“问题 6/二/（三）/2、各类存货的结转情况良好，存货跌价准备计提充分，相关风险已充分披露”的回复。

综上所述，由于发行人原材料主要为生产而持有，结合公司实际经营状况：①公司主要原材料为硅钢，部分具有通用性且期后结转比例较高，除部分客户因订单量减少，出于谨慎性将其相关的原材料按照预计可变现净值与账面价值差额计提存货跌价准备外，其他原材料呆滞情况较少；②报告期内，公司原材料耗用情况良好，周转较快，其库龄主要集中在 1 年以内；③公司原材料期后结转情况较好。公司对于原材料的跌价准备计提已充分考虑相关成品销售价格、材料库存状态等方面因素，原材料跌价准备计提充分。公司 2022 年末原材料跌价准备计提比例低于可比公司平均值，主要系可比公司中，通达动力 2022 年末原材料跌价准备计提比例大幅提高，拉高可比公司平均值所致，2023 年末、2024 年末公司计提比例高于可比公司平均值，主要系公司自身部分客户订单影响。因此，公司原材料跌价准备计提比例具有合理性。

2、库存商品跌价准备计提比例同行业对比及合理性分析

(1) 公司库存商品跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要系业务和
产品结构差异

报告期各期末，公司库存商品跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年末	2023 年末	2022 年末
震裕科技	6.62%	6.05%	5.46%
信质集团	8.35%	6.82%	7.19%
神力股份	4.68%	0.62%	16.31%
通达动力	7.20%	6.21%	9.69%
隆盛科技	6.29%	5.90%	7.31%
可比公司平均值	6.63%	5.12%	9.19%
可比公司区间	4.68%~8.35%	0.62%~6.82%	5.46%~16.31%
华新精科	3.89%	1.41%	1.55%

注：相关信息摘自同行业可比上市公司招股说明书、年报及其他公开信息披露材料。

如上表所示，整体而言，报告期各期末公司库存商品跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要系业务和产品结构差异。同行业可比公司库存商品跌价准备计提比例整体高于公司的具体原因如下：

公司名称	各期末库存商品跌价准备计提比例	库存商品跌价准备比例整体高于公司的具体原因
震裕科技	5.46%、6.05%、6.62%	2023 年末、2024 年末计提比例较高，一方面因 2022 年 5 月部分批次动力锂电池精密结构件产品存在金属丝造成客户工时损耗和产品报废损失，震裕科技对于存在质量瑕疵的库存商品和在产品充分计提了存货跌价准备，另一方面动力锂电池精密结构件中的顶盖产品毛利率水平持续下降，导致存货跌价整体计提比例较高。前述计提跌价的产品主要为锂电池精密结构件，与冲压铁芯业务存在差异。
神力股份	16.31%、0.62%、4.68%	2022 年末，存货跌价准备计提比例增幅较大，主要系神力股份子公司砺剑防卫计提存货跌价准备所致，砺剑防卫主要从事安检仪器设备研发制造、智能安防系统集成以及军工装备制造及配套业务，与神力股份传统的定转子铁芯业务存在差异。
隆盛科技	7.31%、5.90%、6.29%	在排放标准不断升级的背景下，旧排放标准下的产品市场需求较小，主要用于老款车型的维修、日常维保，依靠二级汽配市场消化部分库存。基于谨慎性，该部分产品已考虑存货跌价准备，对于国 V 及之前排放标准，无销售或少量销售的旧排放标准的产品已全额计提存货跌价准备，导致计提跌价比例较高。前述计提跌价的产品主要为应用于旧排放标准车型的发动机废气再循环（EGR）产品，与

公司名称	各期末库存商品跌价准备计提比例	库存商品跌价准备比例整体高于公司的具体原因
		应用于新能源汽车的冲压铁芯存在差异。
信质集团	7.19%、6.82%、8.35%	公开信息未披露库存商品计提比例较高的原因，无法进行详细对比。
通达动力	9.69%、6.21%、7.20%	公开信息未披露库存商品计提比例较高的原因，无法进行详细对比。

注：相关信息摘自同行业可比上市公司招股说明书、年报及其他公开信息披露材料。

如上表所示，根据公开信息披露，震裕科技库存商品跌价准备较高，主要受其动力锂电池精密结构件产品影响，神力股份库存商品跌价准备提高，主要受2021年纳入合并范围的子公司砺剑防卫项目的影响，隆盛科技库存商品跌价准备较高，主要受其发动机废气再循环（EGR）系统相关业务影响，均非精密冲压铁芯类业务的影响。

因此，同行业可比公司库存商品跌价准备计提比例整体高于公司，主要系业务和产品结构差异。

（2）从铁芯类产品业务模式、库龄、订单支持比例及期后结转情况等维度来看，公司库存商跌价准备计提比例具有合理性

公司期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，其中对库存商品跌价准备计提政策如下：库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，可变现净值以最近期间的销售价格为基础计算，若商品存货无最近一年订单用于确定估计售价的，除非该等商品存货系客户要求公司储备等原因，则公司认定为存在呆滞情形，按100%全额计提跌价准备。

公司库存商品跌价准备计提从库龄、订单覆盖及期后结转情况来看，计提比例具有合理性，具体分析如下：

1) 公司以精密冲压铁芯业务为主，生产周期较短，存货周转较快，毛利率较高，库存商品跌价风险较低

报告期内，公司主营业务收入以精密冲压铁芯为主。报告期各期精密冲压铁芯产品收入占主营业务收入的比例均超过90%。

公司精密冲压铁芯除电气设备铁芯之外，其余均为定制化产品。公司主要采

用行业内普遍采用的“以销定产”的生产模式，客户定期向公司客户经理提供需求预测及订单，供公司制定采购和生产计划。公司收到需求预测或订单后，立即组织采购和排产，生产周期较短，一般在 1 个月以内，存货周转率较快，高于同行业可比公司，因此滞销的风险较低。公司与同行业可比上市公司存货周转率对比情况如下表所示：

单位：次/年

公司简称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
震裕科技	6.39	5.74	6.33
信质集团	5.08	4.08	3.84
神力股份	5.71	4.46	3.92
通达动力	4.38	3.72	3.22
隆盛科技	4.46	4.17	3.25
平均值	5.20	4.43	4.11
华新精科	5.10	5.38	6.78

此外，公司精密冲压铁芯产品毛利率相对较高，在报价时充分考虑了加工费相关的人工成本、制造费用、包装和物流运输费用，加工费相对稳定，保证公司具有稳定的盈利空间，因此库存商品可变现净值低于成本导致跌价的可能性较低。公司精密冲压铁芯产品与同行业可比上市公司的可比产品毛利率比较情况具体详见“问题 1/一/（一）主营业务毛利率高于可比公司可比产品毛利率均值的主要因素；量化分析上述因素对发行人毛利率水平的影响，并说明发行人毛利率较高的主导因素”的回复。

2) 库存商品库龄整体较短

报告期各期末，公司存货中库存商品的库龄以 1 年以内为主，各期末库龄在 1 年以内的库存商品余额占比均超过 90%，1 年以上的主要是客户尚未验收的模具及客户要求公司准备的备模。公司库存商品中的模具在取得客户出具的最终验收证明或模具对应精密冲压铁芯产品取得量产订单时确认收入并结转成本，部分模具的验收周期受客户项目定点周期影响，实际验收周期较长；部分备模由于主模具持续使用，转入库存商品至实际投入使用周期较长，该等模具系客户要求公司储备的库存商品，期后结转情况良好，未计提存货跌价准备，具有合理性。

3) 订单支持比例、期后结转率较高

报告期各期末，存货中库存商品及在产品有具体订单支持的比例分别为 74.35%、83.84%和 86.77%，订单覆盖率较好。截至 2025 年 2 月 28 日，公司报告期各期末库存商品期后结转比例分别为 94.05%、85.83%和 40.22%，整体结转比例较高，跌价风险较低，具体详见“问题 6/二/（三）/2、各类存货的结转情况良好，存货跌价准备计提充分，相关风险已充分披露”的回复。

综上所述，公司库存商品跌价准备计提比例较低，主要是因为：①公司收入以精密冲压铁芯为主，生产周期较短，存货周转较快，毛利率较高，库存商品跌价风险较低；②报告期各期末，公司库存商品库龄整体较短；③报告期各期末存货在手订单支持率较高，期后结转情况良好。而同行业可比公司库存商品跌价准备计提比例较高，主要受到非精密冲压铁芯类业务的影响，与公司存在比例差异主要系业务和产品结构差异，公司库存商品跌价准备计提低于可比公司具有合理性。

（二）报告期各期末存放海外仓库的存货金额、期后结转率情况、是否存在积压风险，通过租用海外仓库提前备货的具体原因及合理性，是否属于寄售模式

1、海外仓库存货金额、期后结转率情况，不存在积压风险

报告期各期末，公司存放于海外仓库的存货金额及期后结转率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末	2022 年末
存放于海外仓库的期末余额=A	2,538.00	3,362.61	-
期后结转情况的统计日期	2025 年 2 月 28 日	2024 年 12 月 31 日	-
期后结转成本金额=B	1,202.23	3,362.61	-
期后结转率=B/A*100%	47.37%	100.00%	-

注：公司于 2023 年 2 月开始租赁海外仓库，故 2022 年末均无余额。

报告期各期末，公司存放于海外仓库的存货主要为向宝马集团销售的新能源汽车驱动电机铁芯，2023 年末存放于海外仓库的存货截至 2024 年 12 月 31 日已全部结转，2024 年末存放于海外仓库的存货截至 2025 年 2 月 28 日末尚未完全结转一方面系距离期末时间较短，另一方面系提前备货所致，不存在积压风险。

2、通过租用海外仓库提前备货的具体原因及合理性，不属于寄售模式

（1）通过租用海外仓库提前备货的具体原因及合理性

2023 年以来，公司租用海外仓库，主要用于满足客户宝马集团的交货需求。公司租用海外仓库，主要原因系：1）租用海外仓库是满足宝马集团产品交付的必要条件。宝马集团在询价阶段发出的具有约束力的《报价前提》（Quotation Premises）文件中明确产品的贸易模式为“FCA 欧洲”，且在后续与客户的沟通中，宝马集团要求公司交付的产品须堆放在宝马提供的专用存储箱内。一方面，在“FCA 欧洲”这一贸易模式下，供应商（卖方）须在指定地点（欧洲境内）将已经出口清关的货物交付给宝马集团（买方）指定的承运人；另一方面，根据前述包装要求，公司需在交付产品前须对产品进行翻包，即将原本在公司出口包装箱内的产品按宝马集团提供的专用存储箱重新堆放，方能交付给宝马集团指定的承运人。因此，公司租用海外仓库进行产品备货、翻包及交付，是满足宝马集团产品交付的必要条件；2）租用海外仓库有利于产品及时交付。公司将宝马集团定位为战略客户，产品交付量较大且交货频次较高，公司租用海外仓库进行产品备货及交付，有助于提高公司交付及时性、仓储能力、服务支撑能力，更加贴近战略客户的实际需求，进而提升客户满意度。

（2）公司通过租用海外仓库向宝马集团交付产品，不属于寄售模式

根据协议约定及实际执行情况，公司与宝马集团的贸易模式、交易具体流程、收入确认时点、收入确认相关凭证如下表所示：

贸易模式	FCA欧洲：供应商（卖方）须在指定地点（欧洲境内）将已经出口清关的货物交付给宝马集团（买方）指定的承运人
交易具体流程	客户通过邮件等方式通知公司需要供货的产品规格和数量，公司进行生产备货，并将产品发货至海外仓库。客户通知其货运公司提货，海外仓库制作发货单，客户收到产品后确认收货，并在客户系统中生成发票，公司根据客户系统中导出的入库清单确认产品在客户处的入库时间（GR/SC Date：物料接收并验收日期）并确认收入。后续客户根据约定账期支付货款
收入确认时点	经客户验收入库并取得客户结算清单
收入确认相关凭证	客户结算清单

如上表所示，公司在宝马集团将产品验收入库并取得客户结算清单（由客户系统中的入库清单生成）时，按照产品在客户处的入库时间确认收入，并不是根据客户实际领用产品数量明细确认收入，因此，公司通过租用海外仓库向宝马集团交付产品，不属于寄售模式。

（三）主要原材料是否适用于各类产品，报告期末主要原材料是否存在积压风险；截至到目前报告期末各类存货的结转率情况，存货跌价准备是否计提充分，相关风险是否已充分披露

1、主要原材料是否适用于各类产品，报告期末主要原材料是否存在积压风险

报告期内，公司原材料采购包括钢材、模具成品及其他，其他原材料采购包括模具材料、包装材料及周转材料、辅料及配件等。报告期各期，钢材采购占公司原材料采购的比例分别为 93.51%、90.82%和 90.28%，均超 90%，是公司生产使用的主要原材料，以硅钢为主。

整体而言，公司精密冲压铁芯各类细分产品中，主要应用于微特电机铁芯、电气设备铁芯、点火线圈铁芯及其他铁芯的普通牌号硅钢具有通用性，主要应用于新能源汽车驱动电机铁芯的特殊牌号硅钢在不同客户之间不通用，但同一客户的不同定点产品可能使用相同牌号硅钢，具体说明如下：

（1）普通牌号硅钢

公司微特电机铁芯、电气设备铁芯、点火线圈铁芯及其他铁芯主要使用普通牌号硅钢，该类硅钢主要为各大钢厂生产的通用牌号硅钢，主要牌号市场流通广泛，根据不同电机及铁芯的性能要求，可在不同产品之间通用。报告期各期，公司微特电机铁芯、电气设备铁芯、点火线圈铁芯及其他铁芯业务整体较为稳定，报告期内合计收入分别为 45,265.96 万元、39,907.15 万元和 41,771.34 万元，相关原材料可以及时消化，不存在积压的风险。

（2）特殊牌号硅钢

新能源汽车驱动电机铁芯所使用的硅钢钢材主要为特殊牌号硅钢，驱动电机铁芯的材料质量及厚度、尺寸及精度、叠压系数、清洁度等对电机性能的影响较大，因此新能源汽车驱动电机铁芯所使用的硅钢一般为特定客户或特定项目使用的牌号，在不同客户的新能源汽车驱动电机铁芯产品之间不通用，但同一客户的不同定点产品由于技术路线相同、性能要求相近，可能使用相同牌号硅钢。报告期各期末应用于新能源汽车驱动电机铁芯的硅钢材料存货金额和占比持续提升，主要系公司新能源汽车电机驱动铁芯业务持续增长，报告期各期收入分别为

59,744.58 万元、60,920.89 万元及 82,800.44 万元，相关原材料的采购需求随之增加。

虽然报告期各期末新能源汽车驱动电机铁芯硅钢材料存货余额有所增加，但相关原材料不存在积压风险，主要系：（1）新能源汽车驱动电机铁芯产品具有高度定制化特征，公司采用“以销定产”模式，根据客户提供的需求预测及订单组织生产及原材料采购，相关原材料后续结转情况良好；（2）应用于新能源汽车驱动电机铁芯的硅钢原材料库龄较短，截至 2024 年 12 月 31 日，相关原材料库龄 1 年以内的占比为 88.68%，周转情况较好；（3）应用于新能源汽车驱动电机铁芯的硅钢原材料的期后结转率较高；（4）若具体定点项目客户需求量减少、与客户发生合作变动，导致相关硅钢原材料后续使用受限的，公司也会通过与客户协商，通过后续新开发项目消耗该等原材料、由客户回购原材料或赔偿相关原材料损失、由客户介绍向其他供应商销售等方式处置原材料，公司也可销售给经营规模较大的钢材代理商，由其供应给有需求的其他厂商，避免存货积压。综上所述，报告期各期末，公司主要原材料不存在积压风险。

2、各类存货的结转情况良好，存货跌价准备计提充分，相关风险已充分披露

截至 2025 年 2 月 28 日，公司报告期各期末各类存货的结转率和跌价情况如下：

单位：万元

期间	项目	原材料	在产品	库存商品	委托加工物资	发出商品
2024 年末	期末余额	10,666.15	29.77	10,428.68	131.48	3,705.43
	期末跌价准备金额	542.98	-	406.07	-	-
	期后结转统计截止时间	2025 年 2 月 28 日				
	期后结转成本金额	6,520.75	29.77	4,194.87	131.48	1,636.32
	期后结转率	61.13%	100.00%	40.22%	100.00%	44.16%
2023 年末	期末余额	8,384.37	2.56	9,624.76	32.47	1,339.37
	期末跌价准备金额	830.79	-	136.14	-	-
	期后结转统计截止时间	2024 年 12 月 31 日				
	期后结转成本金额	7,078.29	2.56	8,261.37	32.47	1,321.71

期间	项目	原材料	在产品	库存商品	委托加工物资	发出商品
	期后结转率	84.42%	100.00%	85.83%	100.00%	98.68%
2022年末	期末金额	8,961.26	54.47	5,312.90	103.11	716.34
	期末跌价准备金额	154.17	-	82.60	-	-
	期后结转统计截止时间	2023年12月31日				
	期后结转成本金额	8,386.56	54.47	4,996.87	103.11	716.34
	期后结转率	93.59%	100.00%	94.05%	100.00%	100.00%

由上表可知，截至 2025 年 2 月 28 日，公司报告期各期末各类存货结转情况整体较好。其中，在产品、委托加工物资期后结转率均为 100%。

2022 年末，公司发出商品期后结转率为 100%，期后结转不存在跌价的情况，未计提跌价。2023 年末、2024 年末发出商品期后结转率分别为 98.68%和 44.16%，未结转的主要系公司采用寄售模式的客户期后尚未领用，相关产品预计可以确认收入，不存在跌价，因此未计提跌价准备。

报告期各期末，公司原材料跌价准备计提比例分别为 1.72%、9.91%和 5.09%，期后结转率分别为 93.59%、84.42%和 61.13%。2022 年末期后结转情况较好，少量原材料未结转，主要是为后期模具维修而准备模具零配件，使用周期较长。2023 年末原材料期后结转率较低一方面系部分客户给予的预测订单数量较高，公司提前备货采购的硅钢原材料较多，截至 2024 年底尚未消耗完毕所致，另一方面系模具相关、使用周期较长的零配件。2024 年末原材料期后结转率相对较低，一方面系期末距离 2025 年 2 月 28 日较近，考虑到采购周期、生产周期、运输和客户签收确认周期，结转比例相较报告期前两年末有所降低，具有合理性；另一方面系公司模具产品生产及客户验收周期相对较长，部分模具材料及配件于 2025 年 2 月底尚未完成结转，其中一部分材料可用于模具维修，可长期循环使用，未计提跌价，另一部分库龄较长、无法继续使用的呆滞品模具辅助配件，按照 100%全额计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司库存商品跌价准备计提比例分别为 1.55%、1.41%和 3.89%，期后结转率分别为 94.05%、85.83%和 40.22%。2022 年末未结转库存商品主要系截至 2023 年末尚未验收的精密冲压模具，该部分模具均有对应的客户订单，在达到验收状态后客户将予以验收并确认收入，经测试不存在跌价。2023

年末、2024 年末库存商品未结转的主要原因除前述 2022 年末所述原因外，还包括：1）公司为客户预测订单进行备货，部分库存商品期后尚未交付给客户并到达确认收入状态；2）部分产品破损无法进行交付。前述 1）为正常原因，未计提跌价，2）已全额计提跌价。公司库存商品跌价准备计提比例的合理性，具体详见“问题 6/二/（一）/2、库存商品跌价准备计提比例同行业对比及合理性分析”的回复。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分，相关风险已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”补充披露如下：

“（十四）存货余额较高及存货跌价的风险

报告期各期末，公司存货余额分别为 15,148.08 万元、19,383.53 万元及 24,961.50 万元，存货账面价值占流动资产的比例分别为 15.41%、18.21%及 21.30%，主要为原材料和库存商品。随着公司业务规模的不断扩大，存货余额不断增长，如果未来出现产品价格急剧下跌、客户撤销订单等不利因素，导致原材料和库存商品积压或贬值，公司将面临存货跌价的风险，对公司经营产生不利影响。”

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解与存货相关的内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制制度的运行有效性；

2、获取公司收入成本明细表，获取公司在手订单，并检查各类存货的订单覆盖率；访谈采购负责人，了解原材料用途；访谈发行人财务人员，了解存货跌价准备的计提政策并查阅公司存货库龄信息、存货明细表和期后销售情况表；获取公司存货跌价准备计提明细表进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，并对存货跌价准备的金额进行重新计算；查阅同行业可比公司公开数据，将发行人存货跌价准备计提比例及毛利率与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

3、获取海外仓库租赁协议，了解海外仓库租赁时间；获取海外仓库的存货

结存明细和期后销售情况表，分析是否存在库存积压的风险；取得并查看宝马集团在询价阶段发出的具有约束力的《报价前提》（Quotation Premises）文件、宝马集团就产品装箱要求与发行人的沟通记录、相关协议、收入确认凭证，访谈发行人相关业务人员，了解与宝马的交易模式，租赁海外仓库的原因及必要性；了解 FCA 贸易模式下的产品交货时点、运费承担、验收程序、退货政策、货款结算条款；询问发行人销售部及财务部人员，了解发行人与宝马集团的交易具体流程。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人原材料、库存商品跌价准备计提充分，与可比公司计提比例相比具有合理性；

2、发行人通过租用海外仓库提前备货及交付，一方面是满足宝马集团产品交付的必要条件，另一方面是为了产品及时交付，具有合理性，相关交易不属于寄售模式；截至 2024 年末，公司存放于海外仓库的存货主要为向宝马集团销售的新能源汽车驱动电机铁芯，期后结转情况较好，不存在积压风险；

3、发行人主要原材料硅钢分为适用于新能源汽车驱动电机铁芯和非新能源汽车驱动电机铁芯两类，其中主要应用于非新能源汽车驱动电机铁芯的普通牌号硅钢是通用材料，主要应用于新能源汽车驱动电机铁芯的特殊牌号硅钢在不同客户之间不通用，但同一客户的不同定点产品可能使用相同牌号硅钢。报告期末主要原材料库龄情况和结转情况较好，不存在库存积压的风险；各类存货的结转情况良好，存货跌价准备计提充分，存货跌价的风险已充分披露。

问题 4. 关于应收票据

根据申报材料，报告期各期末，发行人应收票据余额为 1,744.54 万元、4,162.32 万元、12,374.88 万元、8,162.09 万元。

请发行人说明：

（1）各期应收票据余额、发生额与营业收入的配比关系，各期末余额大幅增长的合理性；各期前五大客户票据收款量与其销售额是否匹配；各期末应收票

据余额前五大客户的金额及占比情况；

（2）报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景；票据背书名称中是否存在关联方，如存在，请说明相关交易的真实性，是否存在放宽条件接受商业承兑汇票而增加收入的情形；

（3）结合票据背书对追索权的约定情况，补充说明报告期内已终止确认应收票据是否满足终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑现的情况，说明具体会计核算方法及其合规性；

（5）是否存在因出票人未履约而将其转应收账款的情形，若有，列示票据对应客户的名称、各期销售金额、信用政策及变动情况，说明相关坏帐准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）各期应收票据余额、发生额与营业收入的配比关系，各期末余额大幅增长的合理性；各期前五大客户票据收款量与其销售额是否匹配；各期末应收票据余额前五大客户的金额及占比情况

1、各期应收票据余额、发生额与营业收入的配比关系，各期末余额大幅增长的合理性

报告期各期，公司应收票据余额、发生额与营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度	2022年末/2022年度
应收票据账面余额[注]	3,705.33	3,103.86	13,099.14
应收票据余额增长率	19.38%	-76.30%	180.42%
应收票据当期发生额	35,636.33	24,213.16	33,321.88
当期营业收入	142,052.64	118,879.88	119,192.24
应收票据当期发生额占当期营业收入的比例	25.09%	20.37%	27.96%

注：

1、2019 年 1 月 1 日之后，公司根据新金融工具准则将应收“6+9”商业银行（其中，“6”是指中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国银行、交通银行、中国邮政储蓄银行，“9”是指其他 9 家全国性股份制商业银行，包括：华夏银行、平安银行、兴业银行、民生银行、浦东发展银行、招商银行、光大银行、中信银行、浙商银行，以下简称“6+9”商业银行）承兑的银行承兑汇票重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，将其列报为应收款项融资科目；

2、除特别所指，本题所述应收票据账面余额=应收票据余额+应收款项融资余额，下同。

由上表可知，报告期内，公司应收票据账面余额整体呈下降的趋势。2022 年末应收票据账面余额较高，主要系当期营业收入增长较快，票据结算量增加，期末未到期银行承兑汇票增加所致，2023 年末较 2022 年末下降，一方面系 2022 年末未到期银行承兑汇票到期已承兑，另一方面系 2023 年新增大客户宝马集团未使用银行承兑汇票结算，使得应收票据当期发生额较低。2024 年末较 2023 年末有所上升，主要系第四季度向汇川技术大量出货采用票据结算量增加所致。

报告期各期，应收票据发生额与营业收入的增长相匹配，各年发生额占当期营业收入的比例分别为 27.96%、20.37%及 25.09%，呈现先下降后上升的趋势，整体而言，主要系公司新能源汽车驱动电机铁芯业务收入占比提升，相关汽车零部件厂商使用银行承兑汇票的比例较高所致。2022 年，应收票据发生额占营业收入比例较高，主要系当期新能源汽车驱动电机铁芯收入提升较快，相关客户使用银行承兑汇票进行支付的情形较多，且大客户法雷奥集团于 2022 年开始使用银行承兑汇票支付货款；2023 年，应收票据发生额占营业收入比例较 2022 年度有所下降，主要系新增大客户宝马集团未使用银行承兑汇票结算，使得应收票据当期发生额较低所致；2024 年，应收票据发生额占营业收入比例较 2023 年度有所上升，主要系 2024 年向客户汇川技术销售量增长，其使用银行承兑汇票进行支付情形较多所致。

2、各期前五大客户票据收款量与其销售额是否匹配

报告期各期，公司票据收款量前五大客户与当期销售额的匹配情况如下：

单位：万元

期间	排名	客户名称	票据收款量	票据收款量占比	当期含税收入	票据收款量占含税收入的比例
2024 年	1	汇川技术	13,075.38	36.69%	22,038.31	59.33%
	2	博世集团	1,955.73	5.49%	4,014.95	48.71%
	3	中策电子	1,911.40	5.36%	2,419.79	78.99%
	4	合肥市奥格威电子科技	1,515.67	4.25%	1,830.07	82.82%

期间	排名	客户名称	票据收款量	票据收款量占比	当期含税收入	票据收款量占含税收入的比例
		有限公司				
	5	浙江达可尔汽车电子科技有限公司	1,175.52	3.30%	1,887.53	62.28%
		合计	19,633.70	55.09%	-	-
2023年	1	法雷奥集团	8,884.57	36.69%	4,970.07	178.76%
	2	汇川技术	5,244.49	21.66%	6,869.12	76.35%
	3	博世集团	2,355.36	9.73%	4,133.06	56.99%
	4	中策电子	1,304.55	5.39%	1,622.74	80.39%
	5	合肥市奥格威电子科技有限公司	1,275.07	5.27%	1,308.53	97.44%
		合计	19,064.05	78.73%	-	-
2022年	1	法雷奥集团	9,196.17	27.60%	17,240.65	53.34%
	2	汇川技术	7,221.60	21.67%	6,580.24	109.75%
	3	巨一科技	3,536.13	10.61%	3,264.04	108.34%
	4	道一科技	2,185.12	6.56%	1,834.78	119.09%
	5	上海电驱动	1,873.32	5.62%	864.51	216.69%
		合计	24,012.35	72.06%	-	-

如上表所示，各期前五大客户票据收款量与其当期含税营业收入整体匹配，存在部分客户当期含税收入小于票据收款量，均系时间性差异。票据收款时点为客户结算时点，收入确认时点主要为境内客户签收、自提或实际领用时点（对于精密冲压铁芯业务）或客户验收/取得量产订单时点（对于精密冲压模具收入），两者存在一定时间差（包括与客户对账开票周期及与客户约定的信用期）。具体分析如下：

单位：万元

客户名称	未匹配期间	该期间的信用期	对应上期收入的收票金额A[注]	扣除A后当期含税收入对收票金额的覆盖率
法雷奥集团	2023年	开票后90天	5,661.79	154.22%
汇川技术	2022年	汇川技术开票后60天 联合动力开票后90天	2,720.70	146.20%
巨一科技	2022年	开票后90天	926.08	125.06%
道一科技	2022年	开票后30天	450.00	105.74%

上海电驱动	2022年	开票后90天	1,249.04	138.48%
-------	-------	--------	----------	---------

注：对应上期收入的收票金额系统统计截止日后“信用期天数+对账开票周期”内的票据收款金额，其中，对账开票周期均按照 30 天估计（涵盖产品签收至开票完成的时间）。

如上表所示，部分客户当期含税收入小于票据收款量均系其上期收入大于票据收款量，部分本期票据收款对应收入确认在上期，为票据收款时点与收入确认时点存在时间差所致。经测算，当期票据收款扣除对应上期收入的收票金额后，与当期含税收入整体匹配，具有合理性。

3、各期末应收票据余额前五大客户的金额及占比情况

报告期各期末，公司应收票据余额前五大客户情况如下：

单位：万元

期间	排名	客户名称	应收票据余额	占比
2024 年末	1	汇川技术	1,361.44	36.74%
	2	诺德（中国）传动设备有限公司	338.90	9.15%
	3	合肥市奥格威电子科技有限公司	331.62	8.95%
	4	法雷奥集团	330.79	8.93%
	5	浙江达可尔汽车电子科技有限公司	216.80	5.85%
	合计		2,579.55	69.62%
2023 年末	1	法雷奥集团	588.60	18.96%
	2	汇川技术	477.45	15.38%
	3	上海米颂实业有限公司	372.04	11.99%
	4	合肥市奥格威电子科技有限公司	302.34	9.74%
	5	杭州东松电源电器有限公司	193.00	6.22%
	合计		1,933.42	62.29%
2022 年末	1	法雷奥集团	9,196.17	70.20%
	2	汇川技术	1,269.30	9.69%
	3	巨一科技	535.61	4.09%
	4	道一科技	452.59	3.46%
	5	中策电子	286.60	2.19%
	合计		11,740.27	89.63%

如上表所示，整体而言，公司报告期各期应收票据余额前五大客户集中度较高，各期末前五大客户随收入变化以及票据到期结算或背书转让等情况而发生变更。

动，具有合理性。

（二）报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景；票据背书名称中是否存在关联方，如存在，请说明相关交易的真实性，是否存在放宽条件接受商业承兑汇票而增加收入的情形

1、报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景

报告期各期，公司票据开具、取得、背书转让相应的交易背景情况如下：

项目	票据类型	交易背景	对应的往来单位类型
票据开具	银行承兑汇票	用于支付材料款、设备款、工程款	材料供应商、设备供应商、工程供应商
票据取得	基本为银行承兑汇票，个别为商业承兑汇票	客户向公司提供票据用以支付结算产品销售款项	新能源汽车驱动电机铁芯、电气设备铁芯、微特电机铁芯客户
票据背书转让	基本为银行承兑汇票，个别为商业承兑汇票	公司将收到的票据背书转让用以支付材料款、设备款、工程款	材料供应商、设备供应商、工程供应商

如上表所示，报告期内，公司票据开具、取得、背书转让均具有真实的交易背景，各期票据开具、取得、背书转让对应的前五名往来单位明细情况如下：

（1）票据开具情况

期间	排名	收款人名称	票据开具金额（万元）	含税采购金额（万元）	票据开具支付占含税采购比例	占票据开具比例	交易背景
2024年	1	首钢智新	27,199.00	30,506.01	89.16%	32.49%	硅钢钢材
	2	无锡浙双物资发展有限公司	18,604.00	22,975.44	80.97%	22.22%	硅钢钢材
	3	上海米颂实业有限公司	13,311.00	14,669.78	90.74%	15.90%	硅钢钢材
	4	上海惠电科技有限公司	11,411.00	11,495.58	99.26%	13.63%	硅钢钢材
	5	浙江钰信钢铁有限公司	5,739.00	6,086.18	94.30%	6.86%	硅钢钢材
	合计		76,264.00	-	-	91.11%	
2023年	1	上海米颂实业有限公司	22,304.24	28,752.75	77.57%	37.37%	硅钢钢材
	2	首钢智新	21,361.67	25,732.99	83.01%	35.79%	硅钢钢材
	3	无锡浙双物资发展有限公司	7,827.30	11,347.30	68.98%	13.11%	硅钢钢材
	4	上海宝钢高强	5,028.00	6,038.46	83.27%	8.42%	硅钢

期间	排名	收款人名称	票据开具金额（万元）	含税采购金额（万元）	票据开具支付占含税采购比例	占票据开具比例	交易背景
		钢加工配送有限公司					钢材
	5	上海锦山国际贸易有限公司	888.64	1,155.89	76.88%	1.49%	硅 钢 钢材
	合计		57,409.85	-	-	96.18%	
2022 年	1	首钢智新	23,498.00	31,629.71	74.29%	51.34%	硅 钢 钢材
	2	无锡浙双物资发展有限公司	7,020.00	13,146.04	53.40%	15.34%	硅 钢 钢材
	3	上海宝钢高强钢加工配送有限公司	6,520.00	9,537.91	68.36%	14.25%	硅 钢 钢材
	4	上海米颂实业有限公司	2,790.00	3,955.54	70.53%	6.10%	硅 钢 钢材
	5	扬州锻压机床有限公司	1,455.50	3,359.55	43.32%	3.18%	压 力 机、高 速 冲 床
	合计		41,283.50	-	-	90.20%	

由上表可知，公司报告期内票据开具主要用于硅钢钢材原材料的采购，少量用于压力机、高速冲床等生产机器设备的采购，各期对该等供应商的含税采购金额基本均可覆盖当期票据开具支付金额，当期票据开具金额超过采购金额系付款时间性差异，具有合理性。

（2）票据取得情况

单位：万元

期间	排名	票据背书人/开立人	票据取得金额	占票据取得比例	交易背景
2024 年	1	汇川技术	13,075.38	36.69%	收到铁芯款项
	2	博世集团	1,955.73	5.49%	收到铁芯款项
	3	中策电子	1,911.40	5.36%	收到铁芯款项
	4	合肥市奥格威电子科技有限公司	1,515.67	4.25%	收到铁芯款项
	5	浙江达可尔汽车电子科技有限公司	1,175.52	3.30%	收到铁芯款项
	合计		19,633.70	55.09%	
2023 年	1	法雷奥集团	8,884.57	36.69%	收到铁芯款项
	2	汇川技术	5,244.49	21.66%	收到铁芯款项
	3	博世集团	2,355.36	9.73%	收到铁芯款项

期间	排名	票据背书人/开立人	票据取得金额	占票据取得比例	交易背景
	4	中策电子	1,304.55	5.39%	收到铁芯款项
	5	合肥市奥格威电子科技有限公司	1,275.07	5.27%	收到铁芯款项
	合计		19,064.05	78.73%	
2022 年	1	法雷奥集团	9,196.17	27.60%	收到铁芯款项
	2	汇川技术	7,221.60	21.67%	收到铁芯款项
	3	巨一科技	3,536.13	10.61%	收到铁芯款项
	4	道一科技	2,185.12	6.56%	收到铁芯款项
	5	上海电驱动	1,873.32	5.62%	收到铁芯款项
	合计		24,012.35	72.06%	

由上表可知，公司票据取得均系该等客户采用票据结算货款，相关客户支付票据主要用于支付铁芯款项，具有合理性。

(3) 票据背书转让情况

单位：万元

期间	排名	票据被背书人	票据背书转让金额	含税采购金额	票据背书转让支付占含税采购比例	占票据背书转让比例	交易背景
2024 年	1	尼得科冲压自动化设备（浙江）有限公司	2,715.63	2,280.00	119.11%	10.89%	支付高速精密冲床款
	2	苏州天弘激光股份有限公司	2,229.55	4,615.57	48.30%	8.94%	支付高速精密冲床款
	3	扬州锻压机床有限公司	1,800.66	889.40	202.46%	7.22%	支付高速精密冲床款
	4	首钢智新	1,762.12	30,506.01	5.78%	7.06%	支付硅钢材款
	5	江苏兴港建设集团有限公司	1,377.80	2,947.04	46.75%	5.52%	支付工程款
	合计		9,885.76	-	-	39.63%	
2023 年	1	首钢智新	4,856.23	25,732.99	18.87%	20.17%	支付硅钢材款
	2	上海米颂实业有限公司	3,853.53	28,752.75	13.40%	16.00%	支付硅钢材款
	3	尼得科冲压自动	2,004.08	3,407.08	58.82%	8.32%	支付高

期间	排名	票据被背书人	票据背书转让金额	含税采购金额	票据背书转让支付占含税采购比例	占票据背书转让比例	交易背景
		化设备（浙江）有限公司					速精密冲床款
	4	无锡浙双物资发展有限公司	1,447.57	11,347.30	12.76%	6.01%	支付硅钢钢材款
	5	苏州天弘激光股份有限公司	1,277.41	77.68	1,644.45%	5.30%	支付高速精密冲床款
	合计		13,438.82	-	-	55.80%	
2022 年	1	首钢智新	7,646.89	31,629.71	24.18%	26.86%	支付硅钢钢材款
	2	无锡浙双物资发展有限公司	5,097.91	13,146.04	38.78%	17.90%	支付硅钢钢材款
	3	上海宝钢高强钢加工配送有限公司	3,070.73	9,537.91	32.19%	10.78%	支付硅钢钢材款
	4	上海米颂实业有限公司	898.24	3,955.54	22.71%	3.15%	支付硅钢钢材款
	5	浙江易田精工机械股份有限公司	686.83	1,516.00	45.31%	2.41%	支付高速精密冲床款
	合计		17,400.60	-	-	61.11%	

注：2023 年苏州天弘激光股份有限公司、2024 年尼得科冲压自动化设备（浙江）有限公司、扬州锻压机床有限公司背书转让金额远高于含税采购金额是因为预付一定比例设备采购款。

由上表可知，公司票据背书转让主要系支付硅钢钢材等原材料以及高速精密冲床等生产机器设备的采购款，各期对多数供应商的含税采购金额可覆盖当期票据背书转让支付金额，具有合理性。

综上，发行人取得的应收票据均系向客户销售商品而收取的货款，发行人开具或背书转让的票据均系向供应商采购材料、设备及工程而支付的款项，发行人票据的开具、取得、背书转让均具有真实的交易背景，不存在开具、取得、背书转让无真实交易背景的商业汇票的情形。

2、票据背书名称中不存在关联方，亦不存在放宽条件接受商业承兑汇票而增加收入的情形

报告期内，公司不存在票据背书转让给关联方的情形。

2024 年，公司不存在接受商业承兑汇票的情况，2022 年、2023 年，公司接受商业承兑汇票的情况如下：

单位：万元

期间	客户	商业承兑汇票收款额	占当期收到票据的比例
2023 年度	无锡乐美欣电子有限公司	3.00	0.01%
	汇川技术	0.67	0.00%
	合计	3.67	0.01%
2022 年度	浙江维联电气有限公司	90.73	0.27%
	合肥市奥格威电子科技有限公司	5.00	0.02%
	合计	95.73	0.29%

由上表可知，公司报告期内收到商业承兑汇票占当期收到票据的比例分别为 0.29%、0.01%和 0.00%，占比较小，公司不存在放宽条件接受商业承兑汇票而增加收入的情形。

（三）结合票据背书对追索权的约定情况，补充说明报告期内已终止确认应收票据是否满足终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期各期末，公司已背书或贴现但尚未到期的承兑汇票情况如下表所示：

单位：万元

科目	项目	2024年末		2023年末		2022年末	
		期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
应收票据	银行承兑汇票	-	2,353.94	-	2,817.19	-	11,117.76
	商业承兑汇票	-	-	-	0.67	-	5.00
	小计	-	2,353.94	-	2,817.86	-	11,122.76
应收款项融资	银行承兑汇票	10,929.48	-	4,326.96	-	6,118.05	-
	小计	10,929.48	-	4,326.96	-	6,118.05	-
合计		10,929.48	2,353.94	4,326.96	2,817.86	6,118.05	11,122.76

根据《中华人民共和国票据法》第六十一条：汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权。因此，如果背书转让的票据到期不支付，依据《票据法》之规定，公司仍将对持票人承担连带责任。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》第五条，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定，企业对采用附追索权方式将持有的金融资产背书转让，应确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移。报告期内，如企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移，应当终止确认该金融资产。

公司按照谨慎性原则对报告期内银行承兑汇票的承兑人信用等级进行划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“6+9”银行）以及信用等级一般的其他银行票据（以下简称非“6+9”银行），其中 6 家大型商业银行为：中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行及交通银行，9 家上市股份制商业银行为：招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行及浙商银行。

公司结合票据法、企业会计准则及准则解释，谨慎评估已背书转让的承兑汇票的风险。报告期各期末，公司对于已背书或贴现未到期的商业承兑汇票以及非“6+9”银行承兑的银行承兑汇票不予终止确认，主要系该类票据主体的信用风险相对较高，一定程度上存在到期无法支付的风险，在背书或贴现的同时与该票据相关的收取金融资产现金流量的权利未能一同转移给被背书人或被贴现人，存在被追索的可能性，因此未予以终止确认。对于已背书或贴现未到期的“6+9”银行承兑汇票予以终止确认，该类商业银行具有较低的信用风险，银行承兑汇票到期不支付的可能性较低，在背书或贴现的同时与该票据相关的收取金融资产现金流量的权利也一同转移给了被背书人或被贴现人，因此予以终止确认。

综上所述，公司已背书或贴现尚未到期的“6+9”银行承兑的银行承兑汇票虽然附追索权，但在背书或贴现时已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，故予以终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（四）各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑现的情况，说明具体会计核算方法及其合规性

1、各期已背书或贴现且未到期应收票据期后均已兑付，不存在票据未能兑现的情况

截至 2025 年 2 月 28 日，报告期各期末公司已背书或贴现且未到期的应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

期间	类别	期末已背书或贴现未到期金额	期后到期承兑额	期后兑付率
2024 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	13,283.42	5,802.57	43.68%
	商业承兑汇票	-	-	-
	合计	13,283.42	5,802.57	43.68%
2023 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	7,144.15	7,144.15	100.00%
	商业承兑汇票	0.67	0.67	100.00%
	合计	7,144.82	7,144.15	100.00%
2022 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	17,235.82	17,235.82	100.00%
	商业承兑汇票	5.00	5.00	100.00%
	合计	17,240.82	17,240.82	100.00%

注：期后兑付率=期后到期承兑额/期末已背书或贴现未到期金额，期后兑付率为截至 2025 年 2 月末数据。

由上表可知，截至 2025 年 2 月 28 日，2022 年末、2023 年末已背书或贴现的票据到期均已承兑，2024 年末期后兑付率为 43.68%，主要系部分票据尚未到承兑日期所致，具有合理性。对于各期末已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的票据，公司不存在无法到期兑付的情形。

2、应收票据背书、贴现及兑付具体会计核算方法及其合规性

公司自 2019 年 1 月 1 日首次执行新金融工具准则，根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析 2020》》，对于由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资项目列报；对于商业承兑汇票和由信用等级一般的银行等承兑汇票，将其分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据项目列报。公司应收票据信用等级分类情况及背书、贴现、到期兑付等相

关会计核算方法具体如下表所示：

项目		具体内容	会计科目列报	票据行为	会计核算方法
银行承兑汇票	信用等级较高的票据	6 家大型商业银行+9 家全国性的上市股份制商业银行	应收款项融资	背书	借：应付账款/预付账款 贷：应收款项融资
				贴现	借：银行存款 财务费用 贷：应收款项融资
				到期兑付	借：银行存款 贷：应收款项融资
	信用等级一般的票据	前述信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家全国性的上市股份制商业银行以外的银行以及具有金融许可证的集团财务公司	应收票据	背书	借：应付账款/预付账款 贷：其他流动负债
商业承兑汇票		承兑人非银行、非财务公司等金融企业		贴现	借：银行存款 财务费用 贷：短期借款
				到期兑付	借：银行存款 贷：应收票据

综上所述，公司报告期各期末已背书或贴现且未到期的票据到期后均已兑付，不存在未能兑现的情况，票据背书、贴现和到期兑付的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（五）是否存在因出票人未履约而将其转应收账款的情形，若有，列示票据对应客户的名称、各期销售金额、信用政策及变动情况，说明相关坏帐准备计提是否充分

经核查，报告期内，公司收到的应收票据均在到期日或者到期前履行完毕，不存在因出票人未履约而将其转应收账款的情形。公司应收票据均按组合计提预期信用损失，无单项计提预期信用损失情形，应收款项融资信用等级较高，未计提坏账，坏账准备计提充分。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查公司报告期各类票据的收款情况与主要客户销售额，各期票据的背

书、贴现情况，分析票据收款是否与当期销售额相匹配；

2、查阅报告期内公司应付票据、应收票据台账，了解承兑汇票的前后手背书人信息，检查票据的开立、收取、背书是否有真实的交易背景，背书名称中是否存在关联方；

3、分析银行承兑汇票出票人信用情况，确认背书的银行承兑汇票是否符合终止确认条件；评价公司背书的应收票据是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的终止确认条件，核查账务处理是否准确；

4、获取各期末已背书或贴现未到期的应收票据期后兑付情况，并进行查验；了解公司对票据背书转让的会计处理是否符合《企业会计准则规定》；

5、访谈销售经理、财务负责人，报告期是否存在票据到期未能履约的情况，期末票据余额大幅增长的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司应收票据余额变动符合公司业务实际情况，具有合理性，公司各期前五大客户票据收款量与其销售额匹配；

2、报告期内，公司票据开具、取得、背书转让对象均系公司主要客户、供应商，票据开具、取得、背书转让均具有真实的交易背景；公司票据背书名称中不存在关联方；

3、报告期内，公司已终止确认的银行承兑汇票符合终止确认条件，相关会计处理符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的终止确认条件；

4、报告期各期末，公司已背书或贴现但未到期应收票据到期后均已兑付，不存在票据未能兑付的情况；票据背书、贴现、到期兑付等相关会计核算方法及会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、报告期各期，公司不存在因出票人未履约而将其转应收账款的情形，应收票据坏账准备计提充分。

保荐机构关于发行人回复的总体意见

对本问询函回复中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、准确、完整。

（本页无正文，为《关于江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

江阴华新精密科技股份有限公司

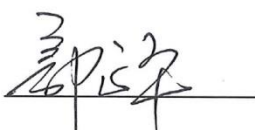


2025年5月14日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认审核问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长（签名）：



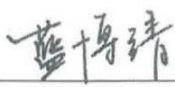
郭正平

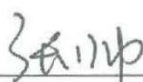
江阴华新精密科技股份有限公司



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


蓝博靖


张 帅



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读江阴华新精密科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人（签字）：



江 禹

华泰联合证券有限责任公司

2025 年 5 月 25 日



(本页无正文，为北京市康达律师事务所《关于江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之律师签署页，仅对审核问询函中需要律师进行核查的事项发表核查意见)



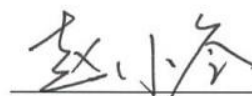
北京市康达律师事务所（公章）

单位负责人：


乔佳平

经办律师：


石志远


赵小岑

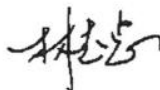

陆映舟

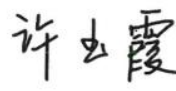
2025年 5 月 25 日

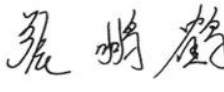
（此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）《关于江阴华新精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）



中国·北京

中国注册会计师:  
林志忠

中国注册会计师:  
许玉霞

中国注册会计师:  
张鹏鹤

2025 年 5 月 23 日