

**关于湖州安达汽车配件股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市  
申请文件的  
第二轮审核问询函的回复**

二〇二五年七月

## 北京证券交易所：

贵所于 2025 年 5 月 9 日下发的《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“《问询函》”)已收悉。根据《问询函》要求，财通证券股份有限公司(以下简称“财通证券”、“保荐机构”或“保荐人”)作为湖州安达汽车配件股份有限公司(以下简称“安达股份”、“发行人”或“公司”)公开发行股票并在北交所上市的保荐机构，会同发行人、发行人律师上海市锦天城律师事务所(以下简称“发行人律师”)和发行人会计师中汇会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“发行人会计师”)，对《问询函》所列问题进行了认真落实，现回复如下，请予以审核。

### 说明

本回复中的简称同《湖州安达汽车配件股份有限公司招股说明书》。

本《问询函》回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	<b>黑体(加粗)</b>
问询函所列问题的回复	宋体
招股说明书更新的内容	<b>楷体(加粗)</b>

财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符或变动率尾数存在差异的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目录

目录 .....	2
问题 1.下游市场需求变动趋势及募投项目合理性 .....	3
问题 2.进一步说明发行人与山东阿尔泰及现代坦迪斯的合作模式 .....	52
问题 3.业绩增长持续性 .....	72
问题 4.进一步说明毛利率变动合理性 .....	91
问题 5.其他问题 .....	119

## 问题 1.下游市场需求变动趋势及募投项目合理性

根据申请及回复文件：（1）“截至 2023 年末，根据公安部数据统计，我国千人汽车保有量持续上升至 238 辆，但与美国 837 辆、韩国 472 辆等全球汽车发达工业国家相比，长期仍具备提升空间。因此，虽然我国已连续多年汽车产销量位居全球第一，我国汽车保有量还有较大的增长空间，对汽车的需求仍将保持一定的增长，从而带动公司铝合金精密压铸件的市场需求增长。”（2）发行人部分产品市场占有率上升但销售数量下降，比如，2022 年至 2024 年，油底壳国内销量分别是 224.17 万件、219.32 万件、198.49 万件，市场占有率分别为 14.81%、15.62%、17.17%。（3）发行人本次拟募集资金 36,153.53 万元，拟将 27,957.44 万元用于“汽车轻量化关键零部件智能制造项目”；“报告期内，公司的产能利用率分别为 114.35%、96.48%和 89.51%，趋于饱和”。（4）2020 年 10 月，安达有限与湖州南太湖新区管委会签订协议约定，主管部门有权要求发行人按照原用地性质并结合市场评估，对梦溪路厂区土地使用权（约 50 亩）进行收回。2025 年 2 月，湖州南太湖新区管理委员会出具《说明》：发行人梦溪路厂区土地不存在三年内被收储的计划，其可依据现状继续使用该土地从事工业生产经营。

请发行人：（1）结合不同类型（如传统油车、油电混动、电车）汽车销售变动趋势，量化分析国内汽车保有量增长情况及对铝合金精密压铸件市场需求的影响。（2）说明发行人部分产品销售数量持续下降但市场占有率不断上升的原因，市场占有率的计算方式是否能够真实、准确、完整、客观反映公司实际市场地位及未来发展趋势。（3）结合前述情况说明首轮问询回复中发行人关于经营业绩及市场空间测算是否谨慎、客观，进一步说明发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况，发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品是否存在下游市场需求萎缩的风险，发行人新能源三电系统零部件产品是否存在业务拓展不及预期的风险、销售业绩是否稳定、可持续。（4）结合前述情况，说明发行人是否存在业绩下滑风险，是否存在影响发行人持续经营能力的重大风险。（5）结合报告期内产能利用率数值递减情况，说明首轮回复中关于产能利用率“趋于饱和”的描述是否真实、准确。（6）结合发行人与湖州南太湖新区管委会签订协议的具体内

容，说明湖州南太湖新区管委会出具《说明》与前述协议内容是否存在矛盾或不一致的情形，公司制定的搬迁预案是否有明确的搬迁地点、方式、时间，能否有效防范三年内土地被回收的风险。（7）结合发行人产品下游市场需求变动趋势、发行人产能利用率逐渐降低、主要生产经营场所的稳定性等，充分论证说明募资规模及募投项目的合理性，是否存在募集资金闲置或产能闲置风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

一、结合不同类型（如传统油车、油电混动、电车）汽车销售变动趋势，量化分析国内汽车保有量增长情况及对铝合金精密压铸件市场需求的影响。

回复：

### 1、不同类型（如传统油车、油电混动、电车）汽车销售变动趋势

汽车产业为国民经济战略性、支柱性产业之一，具有行业关联度高、带动性强、就业面广、规模效益显著、资金和技术密集等特征。自 2009 年以来，我国汽车产销量已连续多年位居全球首位，成为带动经济发展的重要动力。

2022 年至 2024 年，根据中国汽车工业协会数据，我国不同类型的汽车销量及变动趋势情况如下：

单位：万辆

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销量	变动比例	销量	变动比例	销量
汽车总销量	3,143.6	4.5%	3,009.4	12.0%	2,686.4
传统燃油车	1,857.0	-9.8%	2,059.9	3.1%	1,997.7
新能源汽车	1,286.6	35.5%	949.5	37.9%	688.7
其中：纯电	771.9	15.5%	668.5	24.6%	536.5
插电式混合动力	514.1	83.3%	280.4	84.7%	151.8
燃料电池	0.5	-12.6%	0.6	72.0%	0.3

注：中国汽车工业协会未直接公布传统燃油车销量，传统燃油车销量=汽车总销量-新能源汽车销量，其中插电式混合动力包含增程式，下同

由上表可知，近年来我国汽车总销量保持增长态势。从细分类型来看，2022 年至 2024 年，我国传统燃油车销量分别为 1,997.7 万辆、2,059.9 万辆和 1,857.0 万辆，变动比例分别为 3.1%和-9.8%，呈先升后降趋势。

2022年至2024年,我国纯电汽车销量分别为536.5万辆、668.5万辆和771.9万辆,变动比例分别为24.6%和15.5%,纯电汽车销量增长较快,但增速总体有所放缓,主要受消费者续航焦虑、充电基础设施不足、购买与维护成本较高等不利因素影响所致;2022年至2024年,我国插电式混合动力汽车销量分别为151.8万辆、280.4万辆和514.1万辆,变动比例分别为84.7%和83.3%,呈快速增长态势,主要受其兼具传统燃油车和纯电汽车优势、技术发展不断成熟、不断受到消费者青睐所致。

由上表计算可知,2022年至2024年,我国传统燃油车占汽车整体销量的比例为74.4%、68.4%和59.1%,虽有所下降,但仍占据新车市场销量的主要份额;纯电汽车占汽车整体销量的比例为20.0%、22.2%和24.6%,市场渗透率不断提升;插电式混合动力汽车占汽车整体销量的比例为5.7%、9.3%和16.4%,市场渗透率显著提升。

综上所述,近年来我国汽车总销量保持增长态势。2022年至2024年,我国传统燃油车销量呈先升后降趋势,仍占据新车市场销量的主要份额,新能源纯电汽车销量增长较快,但增速总体有所放缓,插电式混合动力汽车销量增长较为显著。

## 2、量化分析国内汽车保有量增长情况及对铝合金精密压铸件市场需求的影响

(1)我国千人汽车保有量仍偏低,国内汽车消费市场空间较大,带动铝合金精密压铸件行业保持良好的发展态势

2022年至2024年,我国汽车保有量增长情况如下:

项目	2024年度		2023年度		2022年度
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
汽车保有量(亿辆)	3.53	5.06%	3.36	5.33%	3.19
截至年末全国人口(亿人)	14.08	-0.14%	14.10	-0.14%	14.12
我国千人汽车保有量(辆)	251.00	5.46%	238.00	5.31%	226.00

注1:汽车保有量来源于公安部,人口数据来源于国家统计局;

注2:我国千人汽车保有量=汽车保有量÷截至年末全国人口×1000

由上表可知,2022年至2024年,我国千人汽车保有量分别为226辆、238

辆和 251 辆，增速分别为 5.31% 和 5.46%，保持稳步增长态势，但与美国 868 辆、日本 624 辆和欧洲 567 辆相比，我国千人汽车保有量仍偏低，具有较大的提升空间。

国家统计局数据显示，我国 2024 年度汽车类消费品零售总额为 50,314 亿元，占全年社会消费品零售额的比例为 10.31%，汽车消费已成为刺激国内需求增长的重要因素之一，预计将带动国内铝合金精密压铸件行业保持良好发展态势。

## （2）汽车轻量化发展趋势不断深化，汽车平均用铝量预计将持续上升

近年来，全球各国对汽车碳排放标准不断提升。从技术层面看，通过燃油发动机减排的空间较为有限，但通过减少车身自重的方式则能有效降低油耗、减少碳排放，汽车零部件轻量化已经成为汽车节能减排最直接的解决方法之一；另一方面，轻量化零部件的运用可以减轻车身重量，进而减少因惯性带来的制动距离，可以较大地改善车辆行驶安全性，并能提升操作性能和加速性能，从而为消费者带来更好的驾驶舒适度。总体来看，未来汽车轻量化发展趋势将不断深化。

汽车轻量化的解决方案主要分为轻量化材料替代与结构设计优化。以轻量化材料替代为例，铝合金精密压铸件以密度低、比强度高、性价比高的优势在汽车轻量化材料应用中占据主要地位。根据西南证券的研究报告，根据 CM group 测算，2023 年我国汽车平均用铝量约 167.4kg/辆；根据 Drive Aluminum 数据，北美轻型汽车平均用铝量从 1975 年的约 38kg/辆上升至 2025 年的约 234kg/辆，预计到 2030 年达到约 252kg/辆；根据欧洲铝业协会数据，欧洲汽车平均用铝量从 2019 年的 174kg/辆上升至 2022 年的 205kg/辆。相比欧美地区，我国汽车平均用铝量提升空间较大。

根据中国汽车工程学会发布的《节能与新能源汽车技术路线图》显示，我国将大力推进铝合金在汽车上的应用，2025 年国内汽车平均用铝量目标值为 250kg/辆，2030 年为 350kg/辆。根据《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》要求，到 2025 年内燃机通过设计优化、材料选择和零件数量减少等措施，燃油车重量相比 2020 年减少率达到 10%，到 2035 年达到 25%；新能源汽车三电系统导致整车额外增加 200kg~300kg 重量，因此新能源汽车的轻量化需求更高，到 2025 年重量相比 2020 年减少率达到 15%，到 2035 年达到 35%。

随着汽车轻量化趋势发展不断深化，铝合金材料在汽车上将更为广泛地应用，且未来随着汽车消费需求的不断增长，铝合金精密压铸件的市场需求将不断扩大。

(3) 随着我国汽车保有量的持续增长，2024 年以来我国陆续出台了一系列支持汽车等消费品以旧换新的政策，国内汽车市场报废置换需求显著增长，进而带动铝合金精密压铸件市场需求不断增长

随着我国汽车保有量持续增长，汽车因使用年限届满、技术性能退化或无法满足现行安全环保标准时，须依据相关法规实施报废处置，由此催生出“以旧换新”的市场置换需求，成为激活新车消费市场的重要动力。

2024 年以来，我国出台了一系列支持汽车等消费品以旧换新的政策，具体如下：

序号	文件名称	颁布时间	颁布单位	相关内容
1	《提振消费专项行动方案》	2025 年 3 月	中共中央办公厅、国务院办公厅	四、大宗消费更新升级行动 （十五）加大消费品以旧换新支持力度。用好超长期特别国债资金，支持地方加力扩围实施消费品以旧换新，推动汽车、家电、家装等大宗耐用消费品绿色化、智能化升级。 七、限制措施清理优化行动 （二十四）有序减少消费限制。各地区各有关部门要结合实际，及时清理对消费的不合理限制，不得搞“一刀切”和层层加码。推动汽车等消费由购买管理向使用管理转变，分年限保障“久摇不中”无车家庭购车需求
2	《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》	2025 年 1 月	发改委、财政部	二、扩围支持消费品以旧换新 （八）扩大汽车报废更新支持范围。在《关于进一步做好汽车以旧换新有关工作的通知》（商消费函〔2024〕392 号）基础上，将符合条件的国四排放标准燃油乘用车纳入可申请报废更新补贴的旧车范围……； （九）完善汽车置换更新补贴标准。个人消费者转让登记在本人名下乘用车并购买乘用车新车的，给予汽车置换更新补贴支持
3	《关于进一步做好汽车以旧换新有关工作的通知》（商消费函	2024 年 8 月	商务部等 7 部门	一、提高报废更新补贴标准……对报废上述两类旧车并购买新能源乘用车的，补贴 2 万元；对报废国三及以下排放标准燃油乘用车并购买 2.0 升及

	(2024) 392 号)			以下排量燃油乘用车的，补贴 1.5 万元
4	《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》	2024 年 7 月	发改委、财政部	提高汽车报废更新补贴标准。在《汽车以旧换新补贴实施细则》(商消费函〔2024〕75 号)基础上，个人消费者报废国三及以下排放标准燃油乘用车或 2018 年 4 月 30 日(含当日)前注册登记的新能源乘用车，并购买纳入《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》的新能源乘用车或 2.0 升及以下排量燃油乘用车，补贴标准提高至购买新能源乘用车补 2 万元、购买 2.0 升及以下排量燃油乘用车补 1.5 万元
5	《关于印发〈汽车以旧换新补贴实施细则〉的通知》(商消费函〔2024〕75 号)	2024 年 4 月	商务部、财政部等 7 部门	自本细则印发之日至 2024 年 12 月 31 日期间，对个人消费者报废国三及以下排放标准燃油乘用车或 2018 年 4 月 30 日前(含当日，下同)注册登记的新能源乘用车，并购买纳入工业和信息化部《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》的新能源乘用车或 2.0 升及以下排量燃油乘用车，给予一次性定额补贴。其中，对报废上述两类旧车并购买新能源乘用车的，补贴 1 万元；对报废国三及以下排放标准燃油乘用车并购买 2.0 升及以下排量燃油乘用车的，补贴 7000 元

上述支持政策的相继实施有效地促进了我国汽车行业“以旧换新”的消费需求。2024 年我国报废汽车回收量达到 787.2 万辆，同比增长 70.7%，全年汽车报废更新超过 290 万辆，置换更新超过 370 万辆，带动汽车销售额 9,200 多亿元。

我国汽车行业经过多年发展，早期的汽车用户普遍面临更新换代的需求，且随着汽车生产制造企业的研发创新不断升级，汽车电动化、智能化技术不断成熟，向市场推出众多具有节能、安全、智能等新款车型，不断催生消费者更新换代的需求，进而带动国内汽车消费和铝合金精密压铸件市场需求增长。

综上所述，我国汽车总销量保持增长态势，2022 年至 2024 年，我国传统燃油车销量呈先升后降趋势，仍占据新车市场销量的主要份额，新能源纯电汽车销量增长较快，但增速总体有所放缓，插电式混合动力汽车销量增长较为显著；我国汽车千人保有量与发达国家和地区相比仍偏低，随着汽车轻量化发展趋势不断深化，汽车平均用铝量预计将持续上升，同时 2024 年以来我国出台一系列支持汽车等消费品以旧换新的政策，国内汽车市场报废置换需求显著增长，进而带动

国内汽车市场发展。总体来看，我国铝合金精密压铸件行业市场需求较大，预计将保持良好的发展态势。

二、说明发行人部分产品销售数量持续下降但市场占有率不断上升的原因，市场占有率的计算方式是否能够真实、准确、完整、客观反映公司实际市场地位及未来发展趋势。

回复：

1、发行人部分产品销售数量变动趋势与市场占有率变动趋势存在差异的原因

基于谨慎性和完整性原则，发行人已就部分产品的国内市场占有率进行补充与更新，具体如下：

单位：万件、万辆

类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
国内	油底壳	国内销量	198.49	219.32	224.17
		国内传统能源乘用车销量	1,155.80	1,404.30	1,513.43
		<b>市场占有率 1</b>	<b>17.17%</b>	<b>15.62%</b>	<b>14.81%</b>
		国内传统能源乘用车销量+ 插电式混合动力汽车销量	1,640.20	1,674.60	1,658.43
		<b>市场占有率 2</b>	<b>12.10%</b>	<b>13.10%</b>	<b>13.52%</b>
		国内汽车总销量	3,143.60	3,009.40	2,686.40
		<b>市场占有率 3</b>	<b>6.31%</b>	<b>7.29%</b>	<b>8.34%</b>
	罩盖	国内销量	169.68	187.75	169.05
		国内传统能源乘用车销量	1,155.80	1,404.30	1,513.43
		<b>市场占有率 1</b>	<b>14.68%</b>	<b>13.37%</b>	<b>11.17%</b>
		国内传统能源乘用车销量+ 插电式混合动力汽车销量	1,640.20	1,674.60	1,658.43
		<b>市场占有率 2</b>	<b>10.35%</b>	<b>11.21%</b>	<b>10.19%</b>
		国内汽车总销量	3,143.60	3,009.40	2,686.40
		<b>市场占有率 3</b>	<b>5.40%</b>	<b>6.24%</b>	<b>6.29%</b>

由上表可知，报告期内，发行人油底壳产品国内销量分别为 224.17 万件、219.32 万件和 198.49 万件，按照国内传统能源乘用车销量计算的市场占有率分别为 14.81%、15.62%和 17.17%，产品销售数量持续下降但市场占有率有所上升。

报告期内，发行人油底壳产品的销量变动比例为-2.16%和-9.50%，降幅小于我国传统能源乘用车的销量变动比例-7.21%和-17.70%，进而导致以此计算的发行人油底壳产品的市场占有率较上年度分别提升了 0.81%和 1.55%，呈上升趋势。

发行人油底壳产品国内销量降幅小于我国传统能源乘用车的销量降幅，主要原因系发行人该等产品主要应用于德系乘用车等，相关车型在传统能源乘用车市场中的地位和认可度较高，竞争优势较强，市场销量受到新能源汽车冲击影响相对较小，发行人的主要客户如大众集团、上汽大众等在我国传统能源乘用车市场的份额相对提升，从而使得发行人油底壳产品的市场占有率有所上升。

综上，发行人部分产品销售数量变动趋势与市场占有率变动趋势存在差异的原因系发行人油底壳产品国内销量降幅小于我国传统能源乘用车的销量降幅，具有合理性。

## **2、市场占有率的计算方式能够真实、准确、完整、客观反映公司实际市场地位及未来发展趋势**

就市场占有率 1 的计算方式而言，发行人选取国内传统能源乘用车销量作为计算依据，假定发行人油底壳、罩盖等动力传动系统零部件产品仅应用于传统能源乘用车，主要原因系报告期内发行人动力传动系统零部件应用于混动汽车领域的销售金额分别为 0 万元、170.21 万元和 3,874.47 万元，2022 年度发行人动力传动系统零部件未在混动汽车领域实现收入，2023 年度实现的收入较少。根据中国铸造协会向工业和信息化部出具的证明（中铸协函字〔2024〕42 号），按产品销售数量计算，公司乘用车发动机油底壳、罩盖铝合金压铸件 2023 年在国内市场占有率为 15.5%，排名为第 2 名；与市场占有率 1 下发行人 2023 年度油底壳市场占有率 15.62%、罩盖市场占有率 13.37%基本吻合。

就市场占有率 2 的计算方式而言，考虑到发行人部分动力传动系统零部件产品可应用于混动车型且 2024 年度实现销售金额 3,874.47 万元，发行人选取国内传统能源乘用车销量加上插电式混合动力汽车销量作为计算依据，在该计算方式下，发行人报告期内油底壳市场占有率分别为 13.46%、13.02%和 11.89%，呈下降趋势，原因详见本题回复“三、1、（2）①B、市场占有率 2（以国内传统能源乘用车和插电式混合动力汽车的销量之和为基数）”相关内容。

基于完整性原则，发行人补充油底壳和罩盖的市场占有率<sup>3</sup>，以国内汽车总销量作为计算依据，计算可得报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为8.34%、7.29%和6.31%，罩盖国内市场占有率分别为6.29%、6.24%和5.40%，均呈下降趋势，详见本题回复“三、1、（2）①C、市场占有率<sup>3</sup>（以国内汽车总销量为基数）”相关内容。

发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况详见本题回复“三、1、（2）发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况”相关内容。综上所述，发行人补充更新后的市场占有率的计算方式能够真实、准确、完整、客观反映公司实际市场地位及未来发展趋势。

三、结合前述情况说明首轮问询回复中发行人关于经营业绩及市场空间测算是否谨慎、客观，进一步说明发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况，发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品是否存在下游市场需求萎缩的风险，发行人新能源三电系统零部件产品是否存在业务拓展不及预期的风险、销售业绩是否稳定、可持续。

回复：

1、结合前述情况说明首轮问询回复中发行人关于经营业绩及市场空间测算是否谨慎、客观，进一步说明发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况

（1）结合前述情况说明首轮问询回复中发行人关于经营业绩及市场空间测算是否谨慎、客观

①发行人经营业绩情况

报告期内，发行人营业收入分别为77,142.85万元、92,448.17万元和91,117.71万元，年复合增长率为8.68%，业务规模总体发展较快。发行人铝合金精密压铸件下游主要应用于乘用车传统燃油车和新能源汽车（包括纯电汽车、插电式混合动力汽车）。报告期内，公司铝合金精密压铸件分应用领域的产品收入及占公司主营业务收入的比例具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
传统燃油车	71,979.54	81.22	81,474.39	90.35	70,457.40	93.38
新能源车	14,211.53	16.04	7,109.88	7.88	3,814.60	5.06
其中：纯电汽车	9,158.67	10.33	5,140.61	5.70	3,410.18	4.52
插电式混合动力汽车	5,052.86	5.70	1,969.27	2.18	404.41	0.54
合计	<b>86,191.07</b>	<b>97.25</b>	<b>88,584.27</b>	<b>98.24</b>	<b>74,272.00</b>	<b>98.43</b>

报告期内，公司传统燃油车业务收入占主营业务收入的比例分别为 93.38%、90.35% 和 81.22%，铝合金精密压铸件应用以传统燃油车为主，总体呈逐年下降趋势；公司新能源车业务收入占主营业务收入的比例分别为 5.06%、7.88% 和 16.04%，随着国内新能源汽车行业的快速发展，公司抓住新能源汽车行业的发展机遇，不断积极开拓新能源业务客户和产品，新能源业务收入及占比提升较为显著，为公司未来业务发展注入重要的增长动力。

## ②市场空间测算谨慎和客观性分析

### A、选取的产品具有代表性

发行人的主要客户为国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，包括大众集团、上汽集团、上汽通用、上汽大众和中国一汽等，主要产品包括油底壳类和罩盖类等动力传动系统零部件、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统零部件以及悬置支架等悬挂系统零部件，均为铝合金精密压铸零部件，配套下游汽车市场，市场空间主要取决于下游汽车市场空间，与汽车销量市场密切相关。

报告期内，发行人细分产品（不包括模具及附件）销量情况如下：

单位：万件

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
动力传动系统零部件	油底壳	258.11	287.77	279.55
	罩盖	220.68	258.17	217.21
	变速箱壳体	87.38	69.75	25.89
	支架	183.31	210.43	173.55
	小计	<b>749.47</b>	<b>826.12</b>	<b>696.20</b>
新能源三电系统零部件		157.47	107.45	75.78

悬挂系统及其他零部件	69.45	98.25	123.58
<b>合计</b>	<b>976.39</b>	<b>1,031.82</b>	<b>895.56</b>

公司主要产品在规格、单位重量等方面存在差异。2024 年度公司主要产品销量下降主要原因系上汽集团下属子公司上汽通用五菱汽车股份有限公司受到终端需求变动的影 响，当期采购公司产品数量下降，以及公司销售的单位重量较大的产品数量占比上升所致。

#### a、动力传动系统零部件

发行人深耕汽车铝合金精密压铸零部件多年，产品主要应用于汽车动力传动系统，报告期内动力传动系统零部件收入占主营业务收入的比例分别为 91.25%、89.29%和 84.48%，细分产品为油底壳、罩盖、变速箱壳体和支架（收入占比较低），报告期内新增变速箱壳体，终端配套韩国现代汽车。因此，发行人选取油底壳、罩盖和变速箱壳体来测算其市场空间，具有代表性。

#### b、新能源三电系统零部件

发行人新能源三电系统零部件细分产品包括 OBC 壳体、逆变器壳体、电机端盖、逆变器内挡板或支架等，产品种类较多。报告期内，发行人新能源三电系统零部件业务收入占主营业务收入的比例分别为 4.75%、6.22%和 11.16%，增长较快，但该系统单一细分零部件产品的收入规模及占比相对较小。

#### c、悬挂系统及其他零部件

报告期内，发行人悬挂系统及其他零部件收入占主营业务收入的比例分别为 2.43%、2.73%和 1.60%，整体业务规模较小，主要为项目周期接近尾声的产品。因此，发行人未选取新能源三电系统零部件和悬挂系统及其他零部件的相关细分产品，并测算其市场空间，具有合理性。

综上，发行人选取油底壳、罩盖和变速箱壳体来测算其市场空间具有代表性。

### B、市场空间测算情况

基于一致性和完整性原则，发行人补充测算传统能源乘用车和汽车总销量口径来进一步测算相关产品市场空间。

根据乘联会数据，2025年1-5月，全球汽车销量3,799万辆，同比增长5%，假设2025年全球汽车销量保持5%的增长率，以2024年全球汽车销量9,531.47万辆为基础，经模拟测算，预计2025年度全球汽车销量约为10,008.04万辆。国际能源署（IEA）发布的《全球电动汽车展望2025》，预测2025年全球新能源汽车销量有望突破2,000.00万辆，以2024年纯电汽车占比64.71%来算，2025年全球纯电汽车销量约为1,294.20万辆；以2024年插电式混合动力汽车销量占比38.24%来算，2025年全球插电式混合动力汽车销量预计约为764.80万辆。根据中国汽车工业协会预测数据，2025年我国汽车销量在3,290万辆左右，同比增长4.7%。

结合上述数据和相关假设，公司市场空间具体测算过程如下：

市场	项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年E
国内市场	国内传统能源乘用车销量（万辆）A	1,513.43	1,404.30	1,155.80	1,108.41
	国内插电式混合动力汽车销量（万辆）B	145.00	270.30	484.40	620.30
	国内传统能源乘用车和插电式混合动力汽车销量（万辆）C=A+B	1,658.43	1,674.60	1,640.20	1,728.71
	国内汽车总销量（万辆）	2,686.40	3,009.40	3,143.60	3,290.00
全球市场	全球传统能源乘用车销量（万辆）D=F-E	4,854.15	5,171.28	5,004.21	5,032.70
	全球插电式混合动力汽车销量（万辆）E	290.00	420.00	650.00	764.80
	全球传统能源乘用车和插电式混合动力汽车销量（万辆）F=H-G	5,144.15	5,591.28	5,654.21	5,797.50
	全球纯电动汽车销量（万辆）G	730.00	950.00	1,100.00	1,294.20
	全球乘用车销量（万辆）H	5,874.15	6,541.28	6,754.21	7,091.70
	全球汽车总销量（万辆）	8,298.58	9,285.01	9,531.47	10,008.04

注1：报告期内汽车销量数据来源于国际汽车制造商协会（OICA）、国际能源署和中国汽车工业协会等，其中国内传统能源乘用车销量、国内插电式混合动力汽车（假设均为乘用车）销量均不包括出口销量；

注2：2024年全球乘用车占汽车总销量的比例为70.86%，假设2025年全球乘用车占汽车总销量的比例与2024年的70.86%保持一致，根据2025年全球汽车预测销量10,008.04万辆，测算出2025年全球乘用车销量为7,091.70万辆；假设全球纯电汽车均为乘用车，与报告期内数据来源一致的国际能源署预测的全球纯电汽车2025年销量为1,294.20万辆；

注3：假设2025年度国内传统能源乘用车销量、插电式混合动力汽车销量（均不包括出口销量）按照2025年1-5月的同比增速增长，计算可得2025年度国内传统能源乘用车销量、国内插电式混合动力汽车销量分别为1,108.41万辆和620.30万辆；2025年度国内汽车

总销量的增长率采用中国汽车工业协会预测数据；

注 4：市场空间数据已根据市场占有率计算口径同步进行更新

发行人主要细分产品为油底壳、罩盖和变速箱壳体，可应用于传统能源乘用车和插电式混合动力汽车，通常单辆汽车装配 1 件油底壳、罩盖和变速箱壳体（区分壳体总成和后盖总成），因此，发行人按照 1:1 的比例测算主要细分产品的市场需求量。公司铝合金精密铸件产品生产技术具有通用性，为与市场占有率计算口径保持一致，基于完整性原则，假设发行人产品可以应用于全部汽车，进一步选取汽车总销量口径测算市场空间。基于上表分析可知，具体情况如下：

#### a、国内市场空间

##### I、以国内传统能源乘用车市场测算发行人主要细分产品需求量

2022 年至 2025 年（2025 年数据为预测值，下同），油底壳、罩盖和变速箱壳体的中国市场需求量分别为 1,513.43 万件、1,404.30 万件、1,155.80 万件和 1,108.41 万件，变动率为-7.21%、-17.70%和-4.10%。2022 年以来，我国新能源汽车市场发展较快，对传统能源乘用车造成一定的冲击，传统能源乘用车销量相应有所下降。

##### II、以国内传统能源乘用车和插电式混合动力汽车市场测算发行人主要细分产品需求量

2022 年至 2025 年，油底壳、罩盖和变速箱壳体的中国市场需求量分别为 1,658.43 万件、1,674.60 万件、1,640.20 万件和 1,728.71 万件，变动率为 0.98%、-2.05%和 5.40%，比例变动较小，主要系我国新能源汽车发展较快，尤其是插电式混合动力汽车发展较为迅速，插电式混合动力汽车亦需要使用油底壳、罩盖和变速箱壳体，抵消了部分传统能源乘用车销量下降的影响，受上述因素综合影响，2023 年以来公司相关产品市场需求量总体较为平稳，变动较小。

##### III、以国内汽车总市场测算发行人主要细分产品需求量

2022 年至 2025 年，油底壳、罩盖和变速箱壳体的中国市场需求量分别为 2,686.40 万件、3,009.40 万件、3,143.60 万件和 3,290.00 万件，变动率为 12.0%、4.5%和 4.7%，2023 年国内市场需求量增速较快，与全球汽车总市场需求量变动原因基本一致。

## b、全球市场空间

### I、以全球传统能源乘用车市场测算发行人主要细分产品需求量

2022 年至 2025 年，油底壳、罩盖和变速箱壳体的全球市场需求量分别为 4,854.15 万件、5,171.28 万件、5,004.21 万件和 5,032.70 万件，变动率为 6.53%、-3.23% 和 0.57%。

### II、以全球传统能源乘用车和插电式混合动力汽车市场测算发行人主要细分产品需求量

2022 年至 2025 年，油底壳、罩盖和变速箱壳体的全球市场需求量分别为 5,144.15 万件、5,591.28 万件、5,654.21 万件和 5,797.50 万件，变动率为 8.69%、1.33% 和 2.53%。

### III、以全球汽车总市场测算发行人主要细分产品需求量

2022 年至 2025 年，油底壳、罩盖和变速箱壳体的全球市场需求量分别为 8,298.58 万件、9,285.01 万件、9,531.47 万件和 10,008.04 万件，变动率为 11.89%、2.65% 和 5.00%。

由上可知，2023 年全球汽车市场需求量增速较快，主要系：i、2021 年和 2022 年全球芯片短缺导致整车厂减产，2023 年汽车行业芯片短缺问题得到显著缓解，汽车供应链和产能恢复正常；ii、随着全球公共卫生事件的结束，2023 年多国经济（尤其全球新兴市场）逐步复苏，消费市场信心回升，全球公共卫生事件期间被抑制的购车需求亦有所释放。2024 年全球汽车市场需求量总体保持平稳发展态势。

C、报告期内，我国新能源汽车行业快速发展，新能源汽车销量分别为 688.7 万辆、949.5 万辆和 1,286.6 万辆，同比增长 37.9% 和 35.5%，市场渗透率为 31.6% 和 40.9%，新能源汽车销量、增速和市场渗透率上升较快，市场需求量较大。公司抓住新能源汽车行业的发展机遇，不断积极开拓新能源业务客户和产品，报告期内新能源三电系统零部件产品收入分别为 3,585.90 万元、5,607.57 万元和 9,894.54 万元，增速较为显著，随着我国新能源汽车的发展，相关产品市场提升空间较大，未来具有较大的增长潜力。

D、根据 QYResearch 最新报告《全球汽车零部件铝合金压铸市场报告 2024-2030》，预计 2030 年全球汽车零部件铝合金压铸市场规模将达到 910.6 亿美元，年复合增长率为 4.6%（2024 年—2030 年），其中汽车动力系统为铝合金压铸零部件的主要应用领域。鉴于铝合金压铸零部件的轻质性特征使其更适用于新能源汽车，未来随着新能源汽车市场的不断发展，汽车零部件铝合金压铸市场空间预计也将不断扩大。

综上所述，发行人市场空间测算所选取的产品具有代表性，发行人下游汽车消费市场为万亿级规模，市场空间较大。基于一致性和完整性原则，发行人已进一步补充测算相关产品市场空间，发行人关于经营业绩及市场空间测算具有谨慎性、客观性。

（2）发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况

基于谨慎性和完整性原则，发行人对原市场占有率进一步进行补充和完善。报告期内，发行人主要细分产品油底壳、罩盖和变速箱的市场占有率情况如下：

单位：万件、万辆

类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
国内	油底壳	国内销量	198.49	219.32	224.17
		国内传统能源乘用车销量	1,155.80	1,404.30	1,513.43
		<b>市场占有率 1</b>	<b>17.17%</b>	<b>15.62%</b>	<b>14.81%</b>
		国内传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量 <sup>[注 2]</sup>	1,640.20	1,674.60	1,658.43
		<b>市场占有率 2</b>	<b>12.10%</b>	<b>13.10%</b>	<b>13.52%</b>
		国内汽车总销量	3,143.60	3,009.40	2,686.40
		<b>市场占有率 3</b>	<b>6.31%</b>	<b>7.29%</b>	<b>8.34%</b>
	罩盖	国内销量	169.68	187.75	169.05
		国内传统能源乘用车销量	1,155.80	1,404.30	1,513.43
		<b>市场占有率 1</b>	<b>14.68%</b>	<b>13.37%</b>	<b>11.17%</b>
		国内传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	1,640.20	1,674.60	1,658.43
		<b>市场占有率 2</b>	<b>10.35%</b>	<b>11.21%</b>	<b>10.19%</b>
		国内汽车总销量	3,143.60	3,009.40	2,686.40
		<b>市场占有率 3</b>	<b>5.40%</b>	<b>6.24%</b>	<b>6.29%</b>

全球	油底壳	全球销量	258.11	287.77	279.55	
		全球传统能源乘用车销量	5,004.21	5,171.28	4,854.15	
		<b>市场占有率 1</b>	<b>5.16%</b>	<b>5.56%</b>	<b>5.76%</b>	
		全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	5,654.21	5,591.28	5,144.15	
		<b>市场占有率 2</b>	<b>4.56%</b>	<b>5.15%</b>	<b>5.43%</b>	
		全球汽车总销量	9,531.47	9,285.01	8,298.58	
		<b>市场占有率 3</b>	<b>2.71%</b>	<b>3.10%</b>	<b>3.37%</b>	
	罩盖	全球销量	220.68	258.17	217.21	
		全球传统能源乘用车销量	5,004.21	5,171.28	4,854.15	
		<b>市场占有率 1</b>	<b>4.41%</b>	<b>4.99%</b>	<b>4.47%</b>	
		全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	5,654.21	5,591.28	5,144.15	
		<b>市场占有率 2</b>	<b>3.90%</b>	<b>4.62%</b>	<b>4.22%</b>	
		全球汽车总销量	9,531.47	9,285.01	8,298.58	
		<b>市场占有率 3</b>	<b>2.32%</b>	<b>2.78%</b>	<b>2.62%</b>	
	变速箱 <small>[注 3]</small>	变速箱壳体总成	全球销量	36.11	27.63	10.02
			全球传统能源乘用车销量	5,004.21	5,171.28	4,854.15
			<b>市场占有率 1</b>	<b>0.72%</b>	<b>0.53%</b>	<b>0.21%</b>
			全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	5,654.21	5,591.28	5,144.15
			<b>市场占有率 2</b>	<b>0.64%</b>	<b>0.49%</b>	<b>0.19%</b>
			全球汽车总销量	9,531.47	9,285.01	8,298.58
			<b>市场占有率 3</b>	<b>0.38%</b>	<b>0.30%</b>	<b>0.12%</b>
后盖总成		全球销量	51.27	42.12	15.87	
		全球传统能源乘用车销量	5,004.21	5,171.28	4,854.15	
		<b>市场占有率 1</b>	<b>1.02%</b>	<b>0.81%</b>	<b>0.33%</b>	
		全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	5,654.21	5,591.28	5,144.15	
		<b>市场占有率 2</b>	<b>0.91%</b>	<b>0.75%</b>	<b>0.31%</b>	
		全球汽车总销量	9,531.47	9,285.01	8,298.58	
		<b>市场占有率 3</b>	<b>0.54%</b>	<b>0.45%</b>	<b>0.19%</b>	

注 1：发行人油底壳、罩盖和变速箱壳体产品均可用于传统能源乘用车和插电式混合动力

力汽车，通常单辆汽车装配 1 件油底壳、罩盖和变速箱（区分壳体总成和后盖总成），基于谨慎性原则，发行人亦以汽车总销量为基数计算其市场占有率；

注 2：汽车销量数据来源于国际汽车制造商协会（OICA）、国际能源署和中国汽车工业协会等，其中国内传统能源乘用车国内销量、插电式混合动力汽车（假设均为乘用车）销量不包括出口量；

注 3：变速箱产品终端配套韩国现代汽车，现代汽车目前主要面向海外汽车消费市场，故仅计算其全球市场占有率；

注 4：基于一致性和谨慎性原则，对国内市场占有率 2 口径进行细化补充，剔除插电式混合动力汽车出口销量和已包含的增程式混合动力汽车销量，同时补充国内汽车总销量口径的国内市场占有率 3；

注 5：全球市场占有率 1 已根据国际汽车制造商协会（OICA）最新公布的 2022 年至 2024 年的销量数据同步进行更新；同时，为与国内市场占有率口径保持一致，补充全球市场占有率 2 和市场占有率 3 口径

### ①发行人主要细分产品的国内市场占有率

#### A、市场占有率 1（以国内传统能源乘用车销量为基数）

以国内传统能源乘用车销量为基数，报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为 14.81%、15.62%和 17.17%，罩盖国内市场占有率分别为 11.17%、13.37%和 14.68%，油底壳产品销售数量持续下降但市场占有率有所上升，主要原因系发行人油底壳产品的销量变动比例为-2.16%和-9.50%，降幅小于我国传统能源乘用车的销量变动比例-7.21%和-17.70%，进而导致以此计算的发行人油底壳产品的市场占有率较上年度分别提升了 0.81%和 1.55%，呈上升趋势。

发行人油底壳产品国内销量降幅小于我国传统能源乘用车的销量降幅，主要原因系发行人该等产品主要应用于德系乘用车等，相关车型在传统能源乘用车市场中的地位和认可度较高，竞争优势较强，市场销量受到新能源汽车冲击影响相对较小，发行人的主要客户如大众集团、上汽大众等在我国传统能源乘用车市场的份额相对提升，从而使得发行人油底壳产品的市场占有率有所上升。

根据中国铸造协会向工业和信息化部出具的证明（中铸协函字（2024）42 号），按产品销售数量计算，公司乘用车发动机油底壳、罩盖铝合金压铸件 2023 年在国内市场占有率为 15.5%，排名为第 2 名。

#### B、市场占有率 2（以国内传统能源乘用车和插电式混合动力汽车的销量之和为基数）

以传统能源乘用车和插电式混合动力汽车的销量之和为基数，报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为 13.52%、13.10%和 12.10%，罩盖国内市场占有率

分别为 10.19%、11.21% 和 10.35%。

报告期内，公司油底壳的市场占有率略有下降，罩盖市场占有率呈先升后降趋势，主要系报告期内我国插电式混合动力汽车销量分别为 151.8 万辆、280.4 万辆和 514.1 万辆，复合增长率为 84.03%，主要销售集中在比亚迪、吉利、理想汽车等国产自主品牌汽车，市场增速较快，而公司插电式混合动力汽车零部件客户主要为大众、通用、五菱等品牌汽车，上述客户在插电式混合动力汽车市场的销量相对较低，进而影响了公司市场占有率水平。2023 年度罩盖市场占有率上升主要系大众集团应用于 EA888 evo4 发动机的相关车型已开始量产，下游市场需求增加，发行人配套的罩盖产品销量相应增加所致。

### C、市场占有率 3（以国内汽车总销量为基数）

以国内汽车总销量为基数，报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为 8.34%、7.29% 和 6.31%，罩盖国内市场占有率分别为 6.29%、6.24% 和 5.40%，均呈下降趋势，主要原因系油底壳和罩盖应用于下游传统能源乘用车和插电式混合动力汽车，报告期内受到我国新能源纯电汽车和国内自主品牌插电式混合动力汽车销量及占比上升的影响，公司油底壳和罩盖的国内市场占有率相应呈下降趋势。

综上，公司油底壳和罩盖产品在国内市场占有率较高，公司在相关细分领域具有较为重要的市场地位。

### ②发行人主要细分产品的全球市场占有率

#### A、市场占有率 1（以全球传统能源乘用车销量为基数）

由于未在权威机构直接查询到全球传统能源乘用车销量数据，故采用“全球传统能源乘用车销量=全球乘用车销量-全球纯电汽车销量-插电式混合动力汽车销量”的计算方式得到全球传统能源乘用车销量，其中全球乘用车销量取自国际汽车制造商协会（OICA），全球纯电汽车和插电式混合动力汽车销量取自国际能源署（全球纯电汽车基本为乘用车用途，假设全球纯电汽车均为乘用车）。

因此，以全球传统能源乘用车销量为基数，报告期内公司油底壳的市场占有率分别为 5.76%、5.56% 和 5.16%，罩盖的市场占有率分别为 4.47%、4.99% 和

4.41%，相对较低，主要系公司业务目前仍主要集中在国内市场，外销收入占比未超过 20%，占比相对较低。

报告期内，公司变速箱细分产品壳体总成的市场占有率分别为 0.21%、0.53% 和 0.72%，后盖总成的市场占有率分别为 0.33%、0.81% 和 1.02%，占比较低，主要系公司变速箱产品终端仅配套韩国现代汽车相关车型，相对全球乘用车市场来说，总体采购规模仍相对较小所致。

**B、市场占有率 2（以全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量为基础）**

以全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量为基数，报告期内公司油底壳的市场占有率分别为 5.43%、5.15% 和 4.56%，罩盖的市场占有率分别为 4.22%、4.62% 和 3.90%，相对较低，主要系公司业务目前仍主要集中在国内市场，外销收入占比未超过 20%，占比相对较低。

报告期内，公司变速箱细分产品壳体总成的市场占有率分别为 0.19%、0.49% 和 0.64%，后盖总成的市场占有率分别为 0.31%、0.75% 和 0.91%，占比较低，主要系公司变速箱产品终端仅配套韩国现代汽车相关车型，相对全球乘用车市场来说，总体采购规模仍相对较小所致。

**C、市场占有率 3（以全球汽车总销量为基础）**

以全球汽车总销量为基础，报告期内公司油底壳的市场占有率分别为 3.37%、3.10% 和 2.71%，罩盖的市场占有率分别为 2.62%、2.78% 和 2.32%，相对较低；公司变速箱细分产品壳体总成的市场占有率分别为 0.12%、0.30% 和 0.38%，后盖总成的市场占有率分别为 0.19%、0.45% 和 0.54%，占比较低。

综上，发行人深耕发动机零部件油底壳和罩盖领域近二十年，在全球相关细分市场领域具有一定的竞争力。

**2、发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品是否存在下游市场需求萎缩的风险**

**（1）传统燃油车市场的未来发展趋势**

①全球和我国汽车市场整体规模较大且不断增长，市场容量较大

根据国际汽车制造商协会数据，2010年至2019年，全球汽车产销量的年均复合增长率分别为1.87%和2.31%，2020年受经济周期波动影响有所下降，但自2021年起开始修复，扭转了自2018年以来连续三年的下滑颓势，产销数据实现同比回升，全球汽车市场进入稳步复苏阶段。2021年至2024年，全球汽车销量复合增长率为4.45%，我国汽车销量的复合增长率为6.16%，高于全球汽车销量增速，主要受益于新能源汽车市场快速增长、汽车出口规模扩大以及政策支持等因素。

根据Wind金融终端数据，2024年全球汽车行业总体营收规模为63.68万亿元。根据国家统计局数据，2024年我国规模以上汽车制造业实现营业总收入10.65万亿元，占规模以上企业营业收入总额的比重为7.73%；利润总额4,623亿元，占规模以上企业利润总额的比重为6.22%；汽车类零售总额50,314亿元，占全年社会消费品零售额的比例为10.31%。汽车消费是我国内需增长的重要引擎之一。我国汽车市场发展总体稳定向好，汽车产销总量持续增长，并且更新换代、升级改造等趋势不断催生汽车消费新需求。长期来说，全球和我国汽车市场整体规模较大且不断增长，市场容量较大。

②全球和我国汽车市场仍以传统燃油车为主，传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平

根据Clean Technica数据，2022年至2024年，全球新能源汽车销量分别为1,007.33万辆、1,367.46万辆和1,724.16万辆，同比增长35.75%和26.08%。根据国际汽车制造商协会数据，2022年至2024年，全球汽车销量分别为8,298.58万辆、9,285.01万辆和9,531.47万辆，由此计算出全球传统能源汽车市场份额为87.86%、85.27%和81.91%，稳定在80%以上，占据主要市场地位，受新能源汽车市场发展影响较小。

根据中国汽车工业协会统计数据，2022年至2024年，我国传统燃油汽车销量分别为1,997.7万辆、2,059.9万辆、1,857.0万辆，占我国汽车销量的比例分别为74.4%、68.4%、59.1%，市场份额有所下降但仍占据主要市场地位。

目前新能源汽车在续航里程、充电等配套设施、后续维修保养等方面仍需进

行技术突破或完善，传统燃油车在续航里程、技术成熟度、维修保养成本及便捷性等方面具有较为明显的优势，特别是我国幅员辽阔，对于充电桩、维修门店等基础配套设施尚不完善的地区的消费者、存在长途需求的消费者而言，传统燃油车仍是其汽车消费的首选。传统燃油车的部分市场需求无法完全被纯电汽车取代。随着技术发展，纯电汽车与传统燃油车的竞争将长期存在差异化场景需求，传统燃油车销量的绝对额在未来很长的一段时间内仍将持续占据主要地位并保持在较高水平。

受政策支持力度、市场成熟度、基础设施完善度、消费者接受度以及产业链竞争力等多方面因素，国外汽车市场的新能源发展进程较为缓慢，2024年以来，一些跨国汽车制造商开始放缓电动化进程，将更多的混动车型纳入未来的生产技术中，比如沃尔沃、路特斯、阿尔法·罗密欧等。传统燃油汽车仍是全球主要汽车市场，未来传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平。

③传统燃油车制造迈向轻量化、智能化和网联化发展，持续创新升级，不断催生新的消费者需求，促进合资品牌汽车企业转型发展

在节能减排政策、汽车电动化带来的延长续航里程需求的推动下，汽车轻量化逐渐成为汽车行业的重要发展方向之一。轻量化设计不仅可以降低燃油消耗，提升动力电池的续航能力，而且可以减少温室气体排放，促进环境保护。铝合金材料的轻质特性有利于汽车轻量化的实现，对铁质等汽车零部件的替代也将持续。随着我国居民收入水平提高，汽车消费者愈加关注品牌、品质、服务等汽车附加属性，汽车消费升级趋势显著增强，首购和换购人群购置高档车型的比例不断增加，对智能化燃油车的需求日益增长。此外，年轻一代新消费群体不断壮大，正在加速燃油乘用车市场智能化转型的升级趋势，带动智能化传统燃油车的需求增长。

随着5G、物联网、大数据等技术的不断进步，智能网联汽车将实现更高级别的自动驾驶和智能化服务。我国已初步建成了涵盖基础芯片、传感器、计算平台、底盘控制、网联云控等在内的较为完整的智能网联汽车产业体系，对智能化汽车的应用提供了有效的支撑。以此为支撑，我国传统燃油车正在向智能化方向转型，尤其是合资品牌汽车企业。以上汽大众、一汽-大众为代表，该等合资车

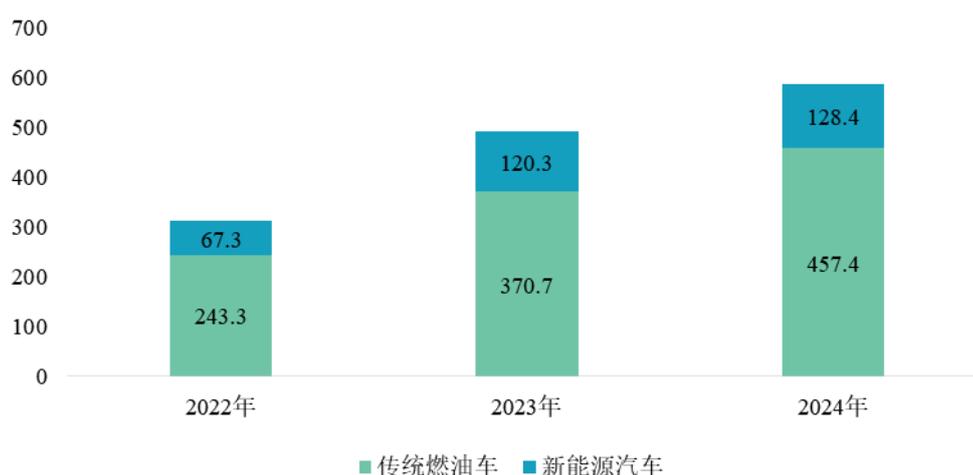
企正在积极推行“油电同智”战略，旨在通过智能化技术普及提升传统燃油车型的市场竞争力，其中一汽-大众以 2025 年 3 月探岳 L 车型上市为起点，正在稳步推进其燃油车智能化发展战略。

根据中国汽车报 2025 年 4 月的公开信息，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树认为，燃油车未来仍有广阔的发展前景，而智能化水平的提升，则将帮助燃油车在接下来的终端市场中保持竞争力。

#### ④我国传统燃油车出口量持续增长，有效带动国内传统燃油车销量增长

随着我国自主品牌汽车的全球市场竞争力不断提升。2021 年以来，我国车企海外市场开拓持续见效，出口数量快速提升，先后突破 200 万辆、300 万辆和 500 万辆，超越韩国、德国和日本，成为全球汽车出口量第一，其中以传统燃油车为主，成为拉动中国汽车产销总量增长的重要力量。2022 年至 2024 年，我国传统燃油车出口量分别为 243.3 万辆、370.7 万辆和 457.4 万辆，增长率分别为 42.5%、52.4%和 23.5%。依赖传统燃油车的稳定性和成熟度，东南亚、中亚等新兴市场对燃油车的需求依旧旺盛。

2022 年至 2024 年中国汽车出口情况（单位：万辆）



数据来源：中国汽车工业协会

⑤新能源汽车的有序发展并不意味着传统燃油车市场快速萎缩，传统燃油车需求较大，未来将与新能源汽车长期共存

虽然近年来我国新能源汽车市场发展快速，但相比传统燃油车巨大的保有量及年均新增汽车销量的较大市场份额，全球新能源汽车市场仍处于发展初期。相较于全球成熟的燃油车工业体系，新能源汽车的广泛推广和市场渗透仍存在部分不足之处，主要包括：**A**、新能源汽车充电等配套设施的建设情况主要依赖各地公共基础设施投入与完善程度，受电池续航能力影响，消费者对于新能源纯电汽车的续航里程焦虑在短期内较难有效缓解；**B**、新能源汽车不时出现的事故问题可能降低消费者购车热情；**C**、新能源汽车补贴优惠力度的变化未来存在不确定性，也会对消费者的购车决策产生一定影响。因此，在未来的汽车发展战略中，新能源汽车的有序发展并不意味着传统燃油车市场快速萎缩，传统燃油车的技术成熟、续航里程长、上下游配套完善等优势，使其具有较强的市场竞争力。

从能源供给体系的角度来看，石油和电力消费结构持续的调整优化，也预示着新能源汽车与传统燃油车将在科技创新中互相补充、长期共存。传统燃油车市场未来或将呈现“哑铃型”格局。在充电设施匮乏的发展中国家，以及国内的下沉市场，经济型燃油车仍然是广大消费者的刚性需求。

在中国汽车市场 10 万~15 万元价格区间内，吉利星瑞凭借 CMA 架构的智能化升级和 1.5T 混动系统的低油耗表现，2024 年销量突破 15 万辆，印证了经济型燃油车通过技术迭代仍能保持市场竞争力；奇瑞艾瑞泽 8PRO 通过搭载 1.6T 发动机与先进的 8155 芯片的组合，成功实现了燃油车在智能化方面的突破，满足了消费者对于车辆性能和智能体验的双重需求。上述车型的成功证明即使在新能源汽车快速发展的今天，传统燃油车仍然可以通过技术升级和产品优化，满足部分用户的实际需求。在高端燃油车细分市场，越野车、超跑等车型凭借其特性在高端汽车市场占据着不可替代的地位，以满足部分消费者的特定需求。

在 2024 年 11 月举办的中国汽车工程学会年会上，工业和信息化部相关人员表示，在大力发展新能源汽车的同时，同步推动内燃机技术发展，激发传统能源汽车和内燃机厂发展合力，实现高水平转型升级，以更高站位、更大的力量、更为理性地看待产业变革与市场竞争，立足市场实际需求推出更多技术过硬质量可靠的汽车。传统燃油车的未来发展空间仍存在，并将不断更新迭代，实现新的发展。

综上，全球和我国汽车市场整体规模较大且不断增长，市场容量较大且以传统燃油车为主；传统燃油车制造迈向轻量化、智能化和网联化发展，持续创新升级，不断催生新的消费者需求，促进合资品牌汽车企业转型发展；我国传统燃油车出口量持续增长，有效带动国内传统燃油车销量增长；新能源汽车的有序发展并不意味着传统燃油车市场快速萎缩，未来传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平，将与新能源汽车长期共存。

## (2) 公司主要客户经营情况

报告期内公司主要客户为上汽集团、大众集团、上汽大众、中国一汽、法雷奥集团和山东阿尔泰，为国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，其中多家为上市公司，透明度较高且经营情况良好。

公司主要客户的情况如下：

序号	客户名称	经营情况	行业地位
1	上汽集团	2024 年上汽集团整车批售 401.3 万辆，终端零售 463.9 万辆。其中，自主品牌零售 274.1 万辆，占比近 60%，较 2023 年提升约 5 个百分点；新能源汽车零售 136.8 万辆，同比增长近 30%；海外市场零售 108.2 万辆，同比增长 2.6%	位居 2024 年我国汽车集团销量第二位
2	大众集团	2024 年实现营业收入 3,246.56 亿欧元	位居 2024 年全球汽车销量第二位
3	上汽大众	2024 年累计销售 114.81 万辆，新能源车型累计销量突破 14.3 万辆，同比增长 12%	大众品牌 2024 年市场占有率达 8%，位居我国单品牌燃油车市场销量第一
4	中国一汽	隶属于中国第一汽车集团有限公司，中国第一汽车集团有限公司 2024 年整车销量突破 320 万辆，实现营业收入 5,550.1 亿元	中国第一汽车集团有限公司为中国四大汽车企业集团之一，位居 2024 年我国汽车集团销量第三位
5	法雷奥集团	2024 年全球销售额 214.92 亿欧元	位居 2024 年全球汽车零部件供应商百强排行榜第十一位
6	山东阿尔泰	山东阿尔泰系现代汽车子公司现代坦迪斯的供应商，现代汽车 2024 年实现营收 175.231 万亿韩元，同比增长 7.7%，全球销量 723.12 万辆，其中现代汽车全球销量 414.2 万辆、起亚汽车全球销量 308.9 万辆	位居 2024 年全球汽车销量第三位

注：山东阿尔泰系公司报告期新增客户，为韩国独资企业，产品销售给现代坦迪斯，终端配套韩国现代汽车

由上表可知，公司主要客户及终端客户大众集团、现代汽车系 2024 年全球

排名第二、第三位的大型汽车集团；法雷奥集团系 2024 年全球排名前列的汽车零部件一级供应商；上汽集团、中国一汽集团系 2024 年我国排名第二、第三位的整车厂。大众品牌在传统燃油车市场中占据领先地位。

公司主要客户已布局全球汽车行业多年，在全球及我国汽车行业均占据重要市场地位，并且在汽车生产制造、核心技术研发、供应链管理、品牌影响等方面具有较强的市场竞争优势，上游供应商粘性较强，合作关系较为紧密。除山东阿尔泰系报告期内新增客户外，公司已较早进入上述客户的合格供应商体系，与其建立长期稳定的良好合作关系，并持续获得客户多项供应商荣誉。公司未来将不断提升市场核心竞争力，持续获取主要客户的新项目定点及订单，加深业务合作关系，为公司未来的销售业绩提供坚实的客户资源保障。

国内市场方面，公司油底壳、罩盖和变速箱壳体等精密压铸件产品应用于传统燃油车的终端品牌主要包括大众、捷达、奥迪、现代、起亚、五菱、宝骏、丰田等，并且为各品牌中的主力车型，相关车型市场销量情况良好。从细分品牌来看，大众品牌在传统燃油车领域具有领先地位，五菱品牌具有一定市场竞争力，公司已通过现代坦迪斯的直接供应商认证，并自 2025 年 6 月起以直接供应商资格向其供货，面向现代、起亚品牌。公司油底壳、罩盖和变速箱壳体等精密压铸件产品终端应用的主要品牌及车型均为汽车行业知名品牌及车型，未来市场发展情况相对稳定，市场需求量绝对额仍将长期保持在较高水平。

在海外市场方面，公司通过与大众集团子公司 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）和 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）的合作逐步将业务拓展至欧盟和墨西哥，不断积累海外市场项目经验，成功与 Nidec-PSA emotors（法国）建立业务合作关系，积极拓展海外市场业务。海外汽车市场目前仍以传统燃油车为主，受到新能源汽车市场的发展冲击相对有限，传统燃油车海外市场发展空间仍较为广阔，对发行人油底壳、罩盖和变速箱等动力传动系统零部件的市场需求预计将持续保持在较高水平。

综上，公司主要客户在全球及我国汽车行业均占据重要市场地位，经营情况发展情况良好，公司油底壳、罩盖和变速箱壳体等精密压铸件产品终端应用的主要品牌及车型为汽车行业知名品牌及车型，市场需求量绝对额仍将长期保持在较

高水平，并且发行人在积极拓展海外市场业务，传统燃油车海外市场发展空间仍较为广阔，发行人油底壳、罩盖和变速箱等动力传动系统零部件的市场需求预计未来将持续保持在较高水平。

综上所述，传统燃油车将与新能源汽车长期共存，传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平，其对应的发行人应用于传统燃油车的铝合金精密铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品的需求量亦将持续保持在较高水平，下游市场需求持续萎缩的风险较小。

### **3、发行人新能源三电系统零部件产品是否存在业务拓展不及预期的风险、销售业绩是否稳定、可持续**

#### **(1) 新能源三电系统零部件产品销售业绩及发展规划情况**

报告期内，公司新能源三电系统零部件销售收入分别为 3,585.90 万元、5,607.57 万元和 9,894.54 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.75%、6.22%和 11.16%，年复合增长率为 66.11%，增长较快，主要客户包括法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团和北汽集团。

发行人新能源三电系统零部件产品的业务拓展规划主要为：①面对国内新能源汽车渗透率不断提升，燃油车市场份额受到冲击的情况，发行人紧跟主要客户新能源汽车业务步伐，重点开发配套的新能源零部件产品，实现老客户的新产品开拓；②近年来，我国自主品牌整车厂在制造和品牌力等方面与外资品牌差距逐步缩小，市场占有率逐年提高，2024 年我国自主品牌乘用车销量 1,797 万辆，同比增长 23.1%。发行人亦通过富特科技等一级零部件供应商实现向小米汽车、比亚迪、广汽埃安和蔚来汽车等自主品牌车企供货；③公司已与浙江零跑科技股份有限公司（以下简称“零跑汽车”）建立业务合作关系，进入其供应商体系并获取 5 个新产品定点项目，未来发行人将持续不断地开拓自主品牌新能源汽车客户，为新能源零部件产品业绩增长提供新的动力。

#### **(2) 发行人新能源领域客户拓展情况**

报告期内，发行人新开拓的新能源领域客户包括富特科技、敏实汽车技术研发有限公司、Nidec-PSA emotors（法国）、台达电子工业股份有限公司等。期后，

发行人已与零跑汽车建立业务合作关系并进入其供应商体系并获取 5 个新产品定点项目，为公司未来新能源业务发展提供了客户资源保障，详见问题 3 回复“一、3、新能源领域客户拓展情况”相关内容。

### (3) 发行人新能源定点项目情况

根据汽车行业惯例，汽车整车厂的新车型向供应商定点时，一般会预计新车型的量产时间、量产周期以及量产期间产销量。因此，发行人定点项目收入金额情况能够较好地反映发行人未来一段时间内的销售业绩情况，但也可能受到客户新车型上市计划变动、零部件研发进程较慢等不利因素影响。

报告期内，发行人新获取的新能源定点项目产品数量和金额如下：

单位：个、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
定点产品数量	30	11	7
其中：新能源三电系统	20	4	3
其他产品	10	7	4
定点金额	265,647.62	80,509.80	53,326.37
其中：新能源三电系统	224,838.13	75,102.94	10,029.37
其他产品	40,809.49	5,406.86	43,297.00

注：定点金额=定点价格\*产品生命周期预计需求量，预计需求量取自根据与客户商务谈判结果编制的新产品评审表，通常产品定点 1-2 年后量产，产品生命周期为 3-7 年，实际订单会根据客户的生产需求实时变化，可能与预测数存在差异，下同；2023 年度新能源定点项目数量与首轮问询回复差异系统误差调整所致

由上表可知，报告期内，发行人新能源定点金额分别为 53,326.37 万元、80,509.80 万元和 265,647.62 万元，定点项目金额较大，为公司未来新能源业务的发展提供了重要的保障。

除上述已取得的项目定点外，公司未来也将持续拓展新能源汽车领域相关客户。公司目前新能源相关领域产品已经实现覆盖了包括纯电汽车、插电式混合动力汽车等多种新能源车型，项目经验丰富，在业务拓展上具备一定优势。

### (4) 持续加大新能源领域研发投入

报告期内，公司持续加大新能源领域相关研发投入。截至报告期末，公司正在从事的新能源领域相关的研发项目 9 项，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目预算	拟达到的目标	技术先进性
1	电动汽车电池系统的关键零部件的研发	900	解决汽车关键配件自主化	①实现电池系统关键结构件自主化；②助力新能源汽车轻量化
2	基于高压点冷和内置循环冷却技术的工艺研究和产业化运用	400	致力于开发一种高压铸造工艺，可以用于公司三大系列的零部件压铸加工工序	①采用高压压铸技术，显著增强了压铸零部件的致密度和强度；②自主研发新型气动夹具，抑制了加工过程中的零部件变形问题
3	新能源汽车电控系统的关键零部件的研发	500	致力于生产技术的革新，聚焦于关键技术的优化与整合，提升产品的质量和机械性能	①改进电机零部件压铸模具的结构，提升模具的耐用性和成型精度；②运用先进的有限元仿真系统，深度分析发动机机座，确保结构强度与稳定性；③优化压铸铝合金配件的热处理工艺，增强综合机械性能
4	基于表面防腐工艺的新能源汽车充电系统关键零部件的研发	800	将防腐技术与零部件设计紧密结合，实现更紧凑、轻量化的系统设计；保证零部件在潮湿、盐雾等恶劣环境中长时间稳定运行；避免因腐蚀导致的电气性能下降，如接触电阻增加等问题	利用计算机辅助设计和工程分析工具，优化零部件设计，减少潜在的腐蚀风险点
5	基于真空压铸工艺的逆变器壳体研发	1,095	克服传统逆变器壳体制造方法导致的金属内部气孔较多、机械性能不足、散热效率低等问题，提升新能源汽车逆变器的综合性能	①通过在真空环境下进行金属液的充型和凝固过程，减少气孔和夹杂等缺陷，提高铸件的致密性和机械性能；②利用三维建模软件进行产品设计，并通过有限元分析（FEA）等工具模拟铸造过程中的流动和凝固行为，优化模具设计，预测潜在缺陷
6	高气密封工艺的新能源汽车车载充电系统关键零部件的研发	880	研发出适配于新一代的高气密封工艺的新能源汽车车载充电系统	①采用先进的加工技术，如数控加工（CNC）等，来确保零部件的精度和一致性；②通过一系列严格测试，确保密封性能符合标准
7	轻量化高集成设计的新能源汽车电路系统关键零部件的研发	400	为了满足国内新能源市场上DC/DC和OBC集成的多合一的产品外壳体的需求	集成多合一壳体、中大型零件的外壳产品利用2,500T吨位的压铸机，运用搅拌摩擦焊工艺和氦检技术
8	基于高强度内嵌工艺	500	该产品为电机壳体	公司采用内嵌式压铸工艺，

	的新能源汽车轴承端盖类产品的研发		类的端盖，在铝合金产品内部安装不锈钢轴承，确保装配位置的部件能灵活匹配电机轴的转动需求	能够满足轴承类零件产品整体尺寸精度高、清洁度较高的要求
9	新能源汽车液冷散热车载充电器壳体的研发	400	满足国内新能源市场上中小型OBC类壳体的需求	运用搅拌摩擦焊工艺和氦检技术

上述研发项目对应的主要客户包括大众集团、上汽集团、富特科技、Nidec-PSA emotors（法国）、台达电子工业股份有限公司和中达电子（江苏）有限公司，涉及的车型包括 ID.3、ID.4、奥迪 e-tron、吉利商用车、广汽丰田铂智 3X、雷诺梅甘娜/风景、广汽埃安 UT/Y/V、蔚来 ES8/ET9/ET7/ES7/EC7、比亚迪护卫舰、宝马 i3/i5/iX3/iX5 等。

报告期内，发行人新能源汽车零部件项目研发投入金额分别为 981.29 万元、1,887.93 万元和 2,907.39 万元，增速显著，不断加大产品创新力度，努力进入更多优质客户的供应商体系，持续获取新能源定点项目，扩大新能源业务收入，为公司的业绩增长提供动力。

综上所述，发行人报告期内新能源三电系统零部件销售收入持续增长，并且不断开拓新能源领域客户，持续获取新能源定点项目，加大新能源领域研发投入，新能源业务销售业绩具有稳定、可持续性。发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中披露如下：

“（八）新能源汽车零部件业务发展不及预期的风险

受新能源汽车购置补贴、免征车辆购置税等产业扶持政策支持的影响，我国新能源汽车产业发展迅速。报告期内，公司新能源汽车零部件（包括纯电汽车、插电式混合动力汽车）业务实现销售收入 3,814.60 万元、7,109.88 万元和 14,211.53 万元，占主营业务收入的比例分别为 5.06%、7.88% 和 16.04%。如果未来新能源汽车行业的支持政策、消费者偏好以及电池技术迭代发生重大不利变化，可能会导致我国新能源汽车终端市场需求与销量下滑，**或公司在新能源汽车市场开拓受阻导致无法获得新项目定点**，公司新能源汽车零部件业务发展将面临不及预期的风险。”

四、结合前述情况，说明发行人是否存在业绩下滑风险，是否存在影响发行人持续经营能力的重大风险。

回复：

由前所述，传统燃油车将与新能源汽车长期共存，传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平，其对应的发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品的需求量亦将持续保持在较高水平，下游市场需求持续萎缩的风险较小；发行人报告期内新能源三电系统零部件销售收入持续增长，并且不断开拓新能源领域客户，持续获取新能源定点项目，加大新能源领域研发投入，新能源业务销售业绩具有稳定、可持续性。根据发行人会计师出具的《审阅报告》（中汇会阅[2025]9143号），2025年1-3月，发行人实现营业收入23,859.32万元，同比增长6.17%，业务发展情况良好。

基于持续经营原则，结合公司2025年1-5月实际营业收入、截至2025年5月31日在手订单及客户需求，并参考2024年度产品毛利率、期间费用率等历史数据，同时依据2025年度生产经营计划、营销计划、投资计划及融资计划，公司管理层对2025年度业绩进行预测。预计2025年度营业收入为98,641.42万元，净利润为6,276.02万元，扣除非经常性损益后的净利润为5,696.01万元，较2024年度分别增长8.26%、8.35%和8.87%。2025年度数据为公司预测数据，未经发行人会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

综上，发行人未来经营业绩具有可持续性，业绩下滑风险较小，发行人不存在影响持续经营能力的重大风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、重大风险提示”及“第三节风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

#### “(二) 经营业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为77,142.85万元、92,448.17万元和91,117.71万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为1,520.85万元、5,173.36万元和5,231.78万元。公司属于汽车零部件中的铝合金精密压铸件行业，经营业绩受下游汽车行业发展情况影响较大。如果未来

出现诸如宏观经济下行、汽车行业产业政策发生不利变化导致汽车消费需求下降、汽车行业市场竞争加剧导致产品价格大幅下降、下游汽车行业市场需求尤其是传统燃油车市场需求锐减导致公司订单量大幅减少、新能源汽车市场开拓受阻导致无法获得新项目定点等重大不利因素，公司未来的经营业绩存在下滑的风险。”

五、结合报告期内产能利用率数值递减情况，说明首轮回复中关于产能利用率“趋于饱和”的描述是否真实、准确。

回复：

报告期内，公司的产能利用率分别为 114.35%、96.48%和 89.51%，数值递减，主要原因为报告期内发行人敢山路新厂区建成投产后压铸机数量增加，但整体利用率水平仍较高。

结合公司产能利用率数值递减情况，发行人已修改相关描述为“产能利用率水平整体较高”。

六、结合发行人与湖州南太湖新区管委会签订协议的具体内容，说明湖州南太湖新区管委会出具《说明》与前述协议内容是否存在矛盾或不一致的情形，公司制定的搬迁预案是否有明确的搬迁地点、方式、时间，能否有效防范三年内土地被回收的风险。

回复：

1、结合发行人与湖州南太湖新区管委会签订协议的具体内容，说明湖州南太湖新区管委会出具《说明》与前述协议内容是否存在矛盾或不一致的情形

经核查，公司现有生产经营场所包括湖州市吴兴区梦溪路以及敢山路两处厂房。其中，敢山路厂房建筑面积为 278,114.71 m<sup>2</sup>，梦溪路厂房建筑面积为 33,789.58 m<sup>2</sup>。公司梦溪路厂区土地（即湖州市梦溪路 558 号地块）已依法履行“招标、拍卖、挂牌”（即“招拍挂”）等程序并取得了相关土地使用权，土地性质为工业用地，使用期限至 2057 年 9 月 23 日止。

2020 年 10 月，发行人与湖州南太湖新区管委会签订《安达新能源汽车关键零部件智能制造项目投资合作协议》（以下称“《投资合作协议》”）约定：“4.7 甲

方支持乙方扩产迁建，并给予了一系列优惠扶持政策。因城市发展和园区建设需要，甲方要求乙方立足大局，支持甲方按原用地性质，结合市场评估，对乙方在梦溪路 558 号地块（约 50 亩）进行收回。”鉴于该《投资合作协议》的性质为投资协议，湖州南太湖新区管委会在双方的权利义务约定中对其有权收回前述土地的权利进行了保留，该约定仅在湖州南太湖新区管委会因城市发展和园区建设需要对相关土地存在收回要求的前提下才能对发行人形成配合义务。

2025 年 2 月，湖州南太湖新区管委会出具《说明》：“根据目前规划，公司梦溪路厂区土地不存在三年内被收储的计划。如因城市发展和园区建设需要进行收储，新区将根据公司实际生产经营需要，提前告知公司相关收储计划，确保收储过渡期内公司的生产经营稳定”。该《说明》为湖州南太湖新区管委会根据当时的实际情况，对公司梦溪路厂区相关土地不存在三年内被收储的计划进行的说明，如因城市发展和园区建设需要，政府确需对发行人梦溪路厂区相关土地进行收储，其将提前与公司协商，支持公司稳定生产，保障公司在过渡期内的经营稳定。该《说明》与《投资合作协议》不存在矛盾或不一致的情形，具体分析如下：

#### （1）收储前提条件

《投资合作协议》中约定收储前提是“因城市发展和园区建设需要”；《说明》里表明收储前提同样是“因城市发展和园区建设需要”，两者在收储触发条件的核心表述一致；

#### （2）关于收储时间

《投资合作协议》未明确具体收储时间，湖州南太湖新区管委会依据该协议内容享有对发行人梦溪路 558 号地块进行收储的权利，但权利行使并未有明确期限，将因城市发展和园区建设需要而另行确定；《说明》中指出“不存在三年内被收储的计划”，系基于当前湖州市的城市发展及用地规划对未来三年内情况的说明，并没有否定未来因城市发展和园区建设需要进行收储的可能性，与《投资合作协议》不冲突；

#### （3）公司权益保障

《投资合作协议》虽提及收储，但未明确收储过渡期内对公司生产经营稳定

的保障措​​施；《说明》则补充明确了“提前告知公司相关收储计划，确保收储过渡期内公司的生产经营稳定”，明确了未来如有收储计划时保障公司权益的措施，是在《投资合作协议》基础上的补充说明，而非矛盾。

因此，湖州南太湖新区管委会出具的《说明》系对《投资合作协议》在收储时间及公司权益保障方面的进一步补充和明确，二者不存在矛盾或不一致的情形。

## **2、公司制定的搬迁预案是否有明确的搬迁地点、方式、时间，能否有效防范三年内土地被回收的风险**

### **(1) 公司制定的搬迁预案有明确的搬迁地点、方式、时间**

为了应对公司梦溪路厂区未来可能面临的搬迁风险，公司已制定较为详细的搬迁预案，对搬迁的整体目标、搬迁的组织机构与职责、搬迁项目阶段规划、搬迁过程中的风险应对措施、搬迁过程中的关键控制点等具体事项进行明确。鉴于公司梦溪路和敢山路两处厂区所处地理位置距离较近，如公司梦溪路厂区土地被相关政府部门要求收回，公司可以将梦溪路厂区生产设备整体搬迁至敢山路厂区，并对敢山路厂区生产场地及生产线进行优化调整后继续使用。

由于公司主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，主要产品包括油底壳类和罩盖类等动力传动系统零部件、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统零部件以及悬置支架等悬挂系统零部件，其主要生产设备为压铸机、抛丸机清洗机、集中熔化炉、生产机器人等较容易搬迁的生产设备以及各类实验仪器、检测仪器等。经模拟分析与测算，公司梦溪路厂区设备拆卸、搬迁运输、设备安装以及设备安全、调整及试生产在内的搬迁工作预计完成需 2-4 个月；不考虑政府搬迁补偿金额，预计公司本次搬迁费用约为 514.51 万元，占公司 2024 年度净利润的比例为 8.88%，占比较低，对公司的经营业绩影响较小。

未来，公司梦溪路厂区如被相关政府部门要求搬迁，公司可以在较短时间内完成厂区搬迁等工作，且经模拟分析，公司本次搬迁不会对公司的持续稳定经营造成重大不利影响。

### **(2) 公司能够有效防范三年内土地被回收的风险**

经核查，发行人主要生产经营场所之一的梦溪路厂房所在土地虽存在被有关部门收回的风险，但整体风险较小。未来三年内，发行人梦溪路厂区土地如果被政府收回，亦可采取有效措施防范相关风险，具体分析如下：

①发行人亦拥有坐落于湖州市南太湖新区敢山路 2628 号、建筑面积为 278,114.71 平方米的敢山路厂区及新建募投项目，与梦溪路厂区距离较近，如后续发行人梦溪路厂区土地被收回，公司可以对敢山路厂区现有生产场地及生产线进行整体优化调整，将梦溪路厂区的生产设备搬迁至厂区继续使用；公司已制定较为详细的搬迁预案，对搬迁的整体目标、搬迁的组织机构与职责、搬迁项目阶段规划、搬迁过程中的风险应对措施、搬迁过程中的关键控制点等具体事项进行明确，确保不会对公司产能及正常业务开展造成重大不利影响；

②2025 年 2 月 7 日，湖州南太湖新区管理委员会出具《说明》：“根据目前规划，公司梦溪路厂区土地不存在三年内被收储的计划。如因城市发展和园区建设需要进行收储，新区将根据公司实际生产经营需要，提前告知公司相关收储计划，确保收储过渡期内公司的生产经营稳定”；

③公司控股股东湖州产投已出具承诺：“如存在公司土地及房屋建筑物因政府收回或其他权属瑕疵造成对任何第三方的侵权或损害，或导致公司遭受任何相关主管部门处罚，本企业全额承担因损害或对第三方侵权导致的对第三方的赔偿责任，全额承担相关政府部门罚款，以避免公司因此受到损失”；

④根据对湖州南太湖新区管委会相关负责人的访谈情况，前述相关条款仅作为预备措施进行约定，根据目前湖州市政府的土地规划，安达股份梦溪路厂区土地未来三年未有执行土地收回或未来明确期限进行收回的规划。如根据未来的规划拟对发行人梦溪路 558 号地块进行收回，相关方将提前与公司协商，支持公司稳定生产，保障公司在过渡期内的经营稳定；

⑤发行人亦积极与湖州南太湖新区管委会等地方主管部门保持密切沟通，能够根据最新的相关政府土地规划，对公司的正常生产经营计划进行及时调整，确保公司的正常经营稳定。

综上，湖州南太湖新区管委会出具的《说明》系对《投资合作协议》在收储时间及公司权益保障方面的进一步补充和明确，二者不存在矛盾或不一致的情

形。公司本次搬迁地点为公司敢山路厂区，搬迁方式为整体拆装搬迁，预计搬迁工作完成需 2-4 个月，公司可以在较短时间内完成厂房搬迁等工作；不考虑政府搬迁补偿金额，经模拟测算，预计公司本次搬迁费用约为 514.51 万元，占公司 2024 年度净利润的比例为 8.88%，占比较低，对公司的经营业绩影响较小。发行人可以通过采取一系列措施，能够有效防范三年内土地被回收的相关风险，确保公司的正常经营稳定。

**七、结合发行人产品下游市场需求变动趋势、发行人产能利用率逐渐降低、主要生产经营场所的稳定性等，充分论证说明募资规模及募投项目的合理性，是否存在募集资金闲置或产能闲置风险。**

**回复：**

我国铝合金精密压铸件行业市场需求较大，预计将保持良好的发展态势；传统燃油车将与新能源汽车长期共存，传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平，其对应的发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品的需求量亦将长期稳定并持续保持在较高水平，下游市场需求持续萎缩的风险较小。发行人产品下游市场需求变动趋势详见本问题回复“一、2、量化分析国内汽车保有量增长情况及对铝合金精密压铸件市场需求的影响”和本问题回复“三、2、发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品是否存在下游市场需求萎缩的风险”相关内容。

报告期内，公司的产能利用率数值递减的主要原因为报告期内发行人敢山路新厂区建成投产后压铸机数量增加，但整体利用率水平仍较高。

发行人相关搬迁事项不会对持续稳定经营造成重大不利影响，可以通过采取一系列措施，能够有效防范三年内土地被回收的相关风险，发行人主要生产经营场所具有稳定性，具体情况详见本问题回复“六、2、（2）公司能够有效防范三年内土地被回收的风险”相关内容。

### **1、募投项目的合理性**

#### **（1）汽车轻量化关键零部件智能制造项目**

报告期内，公司主营业务收入保持稳步发展，为进一步提高公司生产经营规

模，本次募投项目投产后将新增铝合金精密压铸零部件产能 300 万件/年，有助于提升公司产品的市场占有率。结合公司营业收入发展趋势和公司整体发展战略，未来公司将逐步消化新增产能，本次募投项目与公司现有的生产经营规模总体相符；公司营运能力、偿债能力等指标稳健，与主要客户、供应商的业务合作关系稳定，为公司本次募投项目的实施提供了财务保障；公司技术研发团队具有扎实的理论基础和丰富的实践经验，能够根据客户个性化的需求，与客户进行同步研发，为公司本次募投项目的实施奠定了技术基础；公司主要管理层在铝合金压铸行业具有丰富的管理经验，对行业的发展与变革有着较为深刻的认识，能够准确把握行业未来发展方向；公司目前已经建立合理的组织架构，形成有效的管理体系，能够支撑本次募投项目的实施与运营。

因此，公司本次募集资金运用将围绕主营业务进行，募投项目与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应，通过实施本次募投项目能够扩大公司铝合金精密压铸零部件产品的产能规模，顺应铝合金压铸行业的发展趋势，更好地满足下游汽车行业客户轻量化趋势的需求，进一步提升公司的市场地位。

## （2）研发中心建设项目

报告期内，公司研发投入金额分别为 3,510.28 万元、3,839.29 万元和 4,881.48 万元，研发投入占营业收入的比例分别为 4.55%、4.15% 和 5.36%，公司持续改进生产工艺，积极开发新技术和新产品，适应新能源汽车零部件行业技术发展趋势，满足业务发展需要。相较于同行业可比公司，公司的研发投入金额整体偏小，未来随着业务规模不断增长，公司将持续增大研发投入，更好地发挥研发中心的功能。公司作为国家级专精特新“小巨人”企业、国家级高新技术企业、浙江省创新型中小企业、浙江省科技型中小企业，设有经中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可的检验和校准实验室以及省级企业研究院、省级企业技术中心等创新平台，为研发中心项目的建设提供了基础保障；截至报告期末，公司共有研发技术人员 112 人，占比 11.53%，超过 10%，为研发中心项目的建设提供了人员支撑。

近年来我国压铸行业企业持续进行研发攻关，行业技术水平已经取得了很大发展。随着压铸工艺、压铸设备的不断升级，铝合金铸件在强度、延展度、耐

磨性上得到较大提升，应用范围逐渐从中小壳体类向更高强度要求的大型结构件进行拓展。公司本次研发中心建设项目将围绕行业最新发展方向，拓宽公司的技术研究领域，为公司在新一轮的市场竞争中取得优势提供支持。

因此，本次研发中心建设项目与公司研发投入规模、研发基础设施和研发人员配置相适应，与行业技术发展趋势相适应。

### （3）募投项目与发行人主营业务紧密相关

公司主营业务为汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，本次募投项目均围绕公司主营业务展开，是公司现有业务的强化与延伸发展。

汽车轻量化关键零部件智能制造项目新增产线为通用产能，生产的产品既可以应用于新能源汽车，也可以应用于传统燃油汽车。项目建成投产后，预计实现新增汽车轻量化关键零部件 300 万件/年的生产能力，主要包括 OBC 壳体、变速器壳体、逆变器壳体等，均为公司报告期内的主要产品。

研发中心建设项目的建设以公司主营业务为出发点，围绕汽车铝合金精密压铸件进行创新研究，以一体化压铸类汽车配件产品、精密结构件类汽车配件产品、高真空压铸工艺技术、汽车配件领域新材料的工艺研发、气体辅助中空压铸工艺的研发、模具设计及自身开模能力的提升等为主要研究方向，并结合精益化、自动化、柔性化、智能数字化实现生产方式转型。

募投项目的实施与公司继续深耕汽车铝合金精密压铸件领域研究开发等发展目标一致，符合公司未来发展规划。对于汽车配件一体化压铸、汽车配件新材料的使用和汽车配件模具的设计开发也符合上述汽车领域铝合金精密压铸件行业技术发展趋势，有利于公司主要产品的迭代升级和主营业务的持续发展。

### （4）同行业可比公司近年来项目投资方向

通过梳理近年来各同行业可比公司公告，同行业可比公司在动力传动系统零部件、新能源汽车三电系统零部件或汽车铝合金压铸件方面投资新项目的方向如下：

公司简称	项目类型	产品类型
爱柯迪	扩产	新能源汽车电池系统单元、电机壳体、车身部件和电控

		及其他类壳体
		新能源汽车三电系统零部件
晋拓股份	扩产	电池、电机、电控系统零部件
	研发中心升级	-
旭升集团	扩产	电池系统壳体总成、电控系统结构件和控制系统结构件
		传动系统结构件、电控系统壳体总成和电池系统结构件
		传动系统结构件和轻量化车身结构件
文灿股份	扩产	车身结构件及一体化大铸件、新能源汽车三电系统核心零部件
嵘泰股份	扩产	新能源汽车铝合金零部件三电系统、结构件及一体化压铸件
广东鸿图	扩产	汽车类精密铝合金压铸件
	研发中心升级	-
泉峰汽车	扩产	未披露

注：上表列示同行业可比公司 2022 年至今新增的投资项目（含此期间的首发募投项目），信息来源于各同行业公司公告，鸿特科技无新增投资项目，下同

由上表可知，发行人同行业可比公司近年来投资新项目主要集中在产品的扩产。发行人本次募投项目汽车轻量化关键零部件智能制造项目，预计实现新增汽车轻量化关键零部件 300 万件的生产能力，产品既可以应用于新能源汽车，也可以应用于传统燃油汽车，符合行业整体投资项目的投向和趋势。

综上所述，汽车轻量化关键零部件智能制造项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应，研发中心建设项目与发行人研发投入规模、研发基础设施、研发人员配置、行业技术发展趋势相适应，募投项目与发行人主营业务紧密相关、与发行人继续深耕汽车铝合金精密压铸件领域研究开发等发展目标相一致，符合行业整体投资项目的投向和趋势。因此，发行人募投项目的选择具有合理性。

## 2、募资规模的合理性

### （1）募投项目投资强度具有合理性

同行业可比公司近年来投资项目的投资强度情况如下：

公司简称	项目名称	实施地点	投资强度 (万元/m <sup>2</sup> )
爱柯迪	爱柯迪智能制造科技产业园项目	浙江省宁波市	2.40

晋拓股份	智能汽车零部件生产项目	江苏省无锡市	0.29
	研发中心建设项目	上海市	0.09
旭升集团	新能源汽车动力总成项目	浙江省湖州市	0.72
	轻量化汽车关键零部件项目	浙江省宁波市	1.41
文灿股份	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	安徽省六安市	0.74
	重庆新能源汽车零部件智能制造项目	重庆市	1.18
	佛山新能源汽车零部件智能制造项目	广东省佛山市	0.97
嵘泰股份	新能源汽车零部件智能制造项目	江苏省扬州市	0.65
广东鸿图	广东鸿图汽车轻量化智能制造华北基地一期项目	天津市	0.64
泉峰汽车	高端汽车零部件智能制造项目（二期）	安徽省马鞍山市	0.64
<b>平均数</b>			<b>0.88</b>

注：同行业可比公司实施地点在境外或不涉及新增土地的投资项目不包含在上表中，投资强度为项目投资金额除以项目新增土地面积计算而来

由上表可知，同行业可比公司近年来投资项目投资强度平均数为 0.88 万元/m<sup>2</sup>。公司汽车轻量化关键零部件智能制造项目投资金额为 27,957.44 万元，研发中心建设项目投资金额为 3,196.09 万元，两个项目均在浙江省湖州市黄芝山单元 XSS-05-01-05B-1 号地块规划实施，该地块面积 35,643.00 m<sup>2</sup>，投资强度为 0.87 万元/m<sup>2</sup>。

因此，公司募投项目投资强度与同行业可比公司基本一致，具有合理性。

## （2）预期收益与同行业可比公司不存在重大差异

同行业可比公司近年来投资项目的预期收益情况如下：

公司简称	项目名称	财务内部收益率	静态回收期（年）
爱柯迪	爱柯迪智能制造科技产业园项目	16.35%	未披露
	新能源汽车结构件及三电系统零部件生产基地	13.41%	7.89
晋拓股份	智能汽车零部件生产项目	14.87%	7.31
	研发中心建设项目	不适用	不适用
旭升集团	新能源汽车动力总成项目	17.79%	7.37
	轻量化汽车关键零部件项目	17.20%	6.96
	汽车轻量化结构件绿色制造项目	16.18%	7.02
文灿股份	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	16.91%	6.97

	重庆新能源汽车零部件智能制造项目	15.49%	7.22
	佛山新能源汽车零部件智能制造项目	14.06%	7.52
嵘泰股份	新能源汽车零部件智能制造项目	14.20%	7.94
广东鸿图	大型一体化轻量化汽车零部件智能制造项目	未披露	未披露
	广东鸿图科技园二期（汽车轻量化零部件智能制造）项目	未披露	未披露
	广东鸿图汽车轻量化智能制造华北基地一期项目	未披露	未披露
	广东鸿图企业技术中心升级建设项目	不适用	不适用
泉峰汽车	高端汽车零部件智能制造项目（二期）	12.83%	7.88
	汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目	13.19%	7.31
	新能源零部件生产基地项目	14.90%	7.39
<b>平均数</b>		<b>15.18%</b>	<b>7.40</b>

由上表可知，同行业可比公司近年来投资项目的税后内部收益率介于12.83%至17.79%区间，税后投资回收期介于6.96年至7.94年区间。经测算，如公司汽车轻量化关键零部件智能制造项目顺利实施，项目税后内部收益率为13.01%，介于同行业可比公司的区间内；税后投资回收期（含建设期3年）为8.39年，与同行业可比公司基本一致。

因此，公司本次募投项目的预期收益相较同行业可比公司不存在重大差异。

### （3）募投项目单位固定资产收入具有合理性

公司本次募投项目新增的固定资产包括房屋建筑物、软硬件设备等，投资完成后将合计新增固定资产原值25,887.01万元，其中新增房屋建筑物原值5,494.03万元、设备类固定资产原值20,392.97万元，本次募投项目达产后预计新增营业收入41,940.00万元。

公司募投项目实施前后单位固定资产收入对比如下：

单位：万元、元

项目	报告期内平均金额	募投项目达产后总金额
营业收入	86,902.91	133,057.71
固定资产原值	69,227.75	100,304.98
单位固定资产收入	1.26	1.33

注1：报告期内平均金额为报告期各期营业收入及各期末固定资产原值计算得出；

注2：本次募投投入后金额为2024年度营业收入及2024年末固定资产原值与本次募投

项目测算的新增金额合计计算；

注 3：单位固定资产收入为总收入/固定资产原值

募投项目实施后，公司整体单位固定资产收入略高于公司报告期内平均单位固定资产收入，主要系新购入自动化水平较高的机器设备能够提高生产效率且实现提质增效所致。

报告期内，同行业可比公司单位固定资产产生的收入情况如下：

单位：元

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
爱柯迪	1.73	1.72	1.55
晋拓股份	1.30	1.50	1.92
旭升集团	0.96	1.19	1.51
文灿股份	1.92	1.82	2.01
嵘泰股份	1.26	1.44	1.39
广东鸿图	2.08	2.39	2.27
泉峰汽车	0.71	0.69	0.86
鸿特科技	1.72	1.64	1.51
平均数	<b>1.46</b>	<b>1.55</b>	<b>1.63</b>

注：同行业可比公司固定资产产生的收入以营业收入除以各期末固定资产账面净值得出

报告期内泉峰汽车营业收入增速大幅低于固定资产扩张速度，主要系其新增安徽和匈牙利工厂投资带来的固定成本上升以及新项目处于产能爬坡期所致，剔除泉峰汽车后同行业可比公司单位固定资产产生的收入平均数分别为 1.74 元、1.67 元和 1.57 元。公司本次募投项目预计新增营业收入 41,940.00 万元，新增固定资产原值 25,887.01 万元，对应的单位固定资产收入为 1.62 元，与同行业可比公司不存在重大差异。

因此，公司募投项目新增固定资产的规模能够与公司发展相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异，投资规模具有合理性。

(4) 具体投资明细占比与同行业可比公司不存在重大差异

汽车轻量化关键零部件智能制造项目总投资 27,957.44 万元，其中建设投资 27,276.87 万元，铺底流动资金 680.57 万元，具体投资概算情况如下：

单位：万元

序号	总投资构成	投资额	比例
<b>1</b>	<b>建设投资</b>	<b>27,276.87</b>	<b>97.57%</b>
1.1	建筑工程费	5,388.50	19.27%
1.2	设备及软件购置费	20,430.00	73.08%
1.3	安装工程费	603.90	2.16%
1.4	工程建设其他费用	60.00	0.21%
1.5	预备费	794.47	2.84%
<b>2</b>	<b>铺底流动资金</b>	<b>680.57</b>	<b>2.43%</b>
<b>合计</b>		<b>27,957.44</b>	<b>100.00%</b>

汽车轻量化关键零部件智能制造项目新增产线为通用产能，生产的产品既可以应用于新能源汽车，也可以应用于传统燃油汽车，项目建成投产后，预计实现新增汽车轻量化关键零部件 300 万件的生产能力。同行业可比公司中，各扩产项目金额占比情况如下：

公司简称	募投项目名称	建筑工程 费占比	设备购置 费占比	铺底流动 资金占比
爱柯迪	爱柯迪智能制造科技产业园项目	18.41%	68.11%	3.20%
	新能源汽车结构件及三电系统零部件生产基地	23.32%	53.14%	10.71%
晋拓股份	智能汽车零部件生产项目	27.95%	54.75%	8.73%
旭升集团	新能源汽车动力总成项目	33.75%	53.93%	5.54%
	轻量化汽车关键零部件项目	27.95%	54.75%	8.73%
	汽车轻量化结构件绿色制造项目	-	88.63%	8.69%
文灿股份	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	17.87%	70.19%	5.81%
	重庆新能源汽车零部件智能制造项目	11.14%	72.91%	6.16%
	佛山新能源汽车零部件智能制造项目	13.90%	68.82%	5.77%
嵘泰股份	新能源汽车零部件智能制造项目	17.05%	69.09%	6.82%
广东鸿图	大型一体化轻量化汽车零部件智能制造项目	22.13%	65.14%	3.42%
	广东鸿图科技园二期（汽车轻量化零部件智能制造）项目	26.71%	60.54%	3.23%
	广东鸿图汽车轻量化智能制造华北基地一期项目	24.57%	60.22%	3.74%
泉峰汽车	高端汽车零部件智能制造项目（二期）	28.08%	55.26%	10.73%
	汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目	39.60%	48.84%	4.96%
	新能源零部件生产基地项目	25.72%	55.90%	12.18%

	平均数	22.38%	62.51%	6.78%
发行人	汽车轻量化关键零部件智能制造项目	19.27%	73.08%	2.43%

由上表可知，公司汽车轻量化关键零部件智能制造项目的建筑工程费占比、设备购置费占比及铺底流动资金占比均处于行业合理区间。

公司研发中心建设项目拟在浙江省湖州市黄芝山单元 XSS-05-01-05B-1 号地块规划建设厂房、厂房配套建筑，购置先进的研发实验设备、系统软件等，项目总投资 3,196.09 万元，其中建筑工程费占比 18.77%、设备及软件购置费 77.22%，无铺底流动资金，投资明细构成及占比与汽车轻量化关键零部件智能制造项目相似。

总体来说，公司本次募投项目的具体投资明细相较同行业可比公司不存在重大差异。

#### (5) 补充流动资金及资金规模的合理性

公司 2021 年至 2024 年的营业收入复合增长率为 11.46%，结合公司战略规划、所属行业发展前景等因素，基于谨慎性原则，公司以 10% 作为预测期增长率，以 2024 年度的营业收入及经营性流动资产和经营性流动负债为基础，按照销售百分比法对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产和主要经营性流动负债分别进行估算，进而预测公司未来期间生产经营对流动资金的需求量，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	占营业收入 比例	预测期增长 10%（2024 年度营收为基础）		
			2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2026 年度/2026 年 12 月 31 日	2027 年度/2027 年 12 月 31 日
营业收入	91,117.71	100.00%	100,229.48	110,252.43	121,277.67
货币资金	2,579.57	2.83%	2,837.53	3,121.28	3,433.41
应收票据	95.00	0.10%	104.50	114.95	126.45
应收款项 融资	11,076.78	12.16%	12,184.46	13,402.91	14,743.20
应收账款	16,121.60	17.69%	17,733.76	19,507.14	21,457.85
预付款项	165.61	0.18%	182.17	200.39	220.42
存货	12,257.05	13.45%	13,482.75	14,831.03	16,314.13
经营性流	42,295.61	46.42%	46,525.17	51,177.69	56,295.46

流动资产合计					
应付账款	9,635.48	10.57%	10,599.03	11,658.93	12,824.82
应付票据	4,583.00	5.03%	5,041.30	5,545.43	6,099.98
合同负债	558.63	0.61%	614.50	675.95	743.54
应付职工薪酬	3,096.24	3.40%	3,405.86	3,746.45	4,121.09
应交税费	442.76	0.49%	487.03	535.74	589.31
经营性流动负债合计	<b>18,316.11</b>	<b>20.10%</b>	<b>20,147.72</b>	<b>22,162.49</b>	<b>24,378.74</b>
流动资金占用额	<b>23,979.50</b>	<b>26.32%</b>	<b>26,377.45</b>	<b>29,015.20</b>	<b>31,916.72</b>
测算营运资金需求	-	-	-	-	<b>7,937.22</b>

注 1：营运资金缺口=2027 年末流动资金占用金额-2024 年末流动资金占用金额；

注 2：2025-2027 年的预测期数据未经审计，仅为公司初步预测，财务数据不代表公司所作的盈利预测

经测算，公司未来三年的营运资金需求为 7,937.22 万元。公司拟通过本次发行补充营运资金 5,000.00 万元，小于其资金缺口，公司亟须根据业务发展需求及时补充流动资金，为未来经营和发展提供充足的资金支持，本次补充流动性资金及资金规模具有合理性。

综上所述，公司本次募投项目的投资强度、预期收益、新增固定资产的规模、具体投资明细相较同行业可比公司不存在重大差异，能够与公司发展相匹配，补充流动性资金的规模未超过发行人资金缺口，因此，公司募资规模具有合理性。

### 3、募集资金使用及募投项目产能消化

报告期内，发行人产能利用率和产销率处于较高水平，在手订单和下游市场需求良好，不存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险。公司募投项目达产后，公司新增产能与报告期内的情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	募投项目建成达产后新增年均
营业收入（万元）	91,117.71	92,448.17	77,142.85	41,940.00
铝合金精密压铸零部件产量（万件）	969.22	1,054.42	884.87	300.00

同行业可比公司 2022 年度至 2024 年度主营业务收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	复合增长率
爱柯迪	667,988.29	590,903.96	416,161.71	26.69%
晋拓股份	114,614.34	98,267.31	95,304.26	9.66%
旭升集团	434,844.65	477,014.77	440,983.70	-0.70%
文灿股份	614,688.50	503,869.75	514,079.39	9.35%
嵘泰股份	227,566.81	195,071.29	150,010.63	23.17%
广东鸿图	796,201.01	754,513.61	661,802.56	9.68%
泉峰汽车	229,544.59	213,133.41	174,220.97	14.78%
鸿特科技	161,177.75	157,832.03	140,646.97	7.05%
平均数	-	-	-	<b>12.46%</b>

经测算，如公司汽车轻量化关键零部件智能制造项目顺利实施，项目达产年可以实现营业收入 41,940.00 万元。由于项目建设期为 3 年，且产能需逐步释放，因此以 2030 年为达产年测算，若公司完全消化募投项目新增产能，公司 2024 年至 2030 年的营业收入年均复合增长率需保持在 6.51% 以上，相关增速要求小于公司报告期内主营业务收入年均复合增长率 8.38% 和同行业可比公司年均复合增长率平均数 12.46%，因此，公司募投项目产能消化的测算具有谨慎性、合理性，公司具有消化新增产能的能力。

公司针对募投项目新增产能已制定了相应的产能消化措施，未来将不断巩固深化与现有客户的合作关系，并不断开拓境外市场和新能源市场客户，具体如下：

(1) 公司优质稳定的客户资源为产能消化提供保障

报告期内，公司已与汽车行业内具有一定市场地位的知名客户建立了合作关系，相应客户均为国内外知名的汽车整车厂或汽车零部件一级供应商，对上游供应商的资格审核较为严格，建立合作关系后，轻易不会更换。公司通过严格控制产品质量，快速响应客户需求，已在行业内以高质量标准、高服务执行力等理念获得众多客户的高度认可，与主要客户保持了长期良好的合作关系，合作具有稳定性。

报告期内公司新取得定点信的客户主要包括大众集团、上汽集团、上汽大众、富特科技等，涉及的终端品牌包括大众汽车、奥迪汽车、小米汽车、蔚来汽车、

宝马汽车以及广汽埃安等。报告期各期新获取的定点产品数量和金额如下：

单位：个、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
定点产品数量	36	20	11
定点金额	273,386.79	129,828.56	62,002.22

由上表可知，报告期各期，公司定点产品数量和金额持续增加，能够为公司募投项目提供可持续的订单。

(2) 公司具有较强的下游客户同步开发能力，能够满足客户的产品开发需求

经过多年的项目研发经验以及生产制造经验积累，公司已经熟练掌握汽车领域铝合金精密压铸件的生产工艺技术。汽车工业发展至今，整车厂主要集中在整车核心技术研发等领域，而将大部分零部件交由供应商研发、生产。因此，整车厂通常对供应商的同步开发能力有较高的要求，供应商需要参与整车厂的汽车开发过程，需要针对部分位置的零部件进行多次试制验证。供应商的研发设计能力与响应能力将决定汽车整体设计定型的周期，并最终影响车辆的生产周期，对汽车的市场销售具有较大的影响。公司在多年的经验中积累了大量的研发设计经验，可以快速响应客户新产品设计与开发需求，提供产品定制化开发与生产服务，并可以及时跟进客户反馈，研发出满足客户需求的产品。

(3) 公司不断开拓境外市场和新能源市场客户，能够持续获得新的定点项目

公司凭借着多年的生产制造经验，已开拓了较多国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，包括上汽集团、大众集团、上汽大众和中国一汽等，该等客户销售情况良好，占据全球汽车消费市场重要地位，并不断向公司提供销售订单。

公司积极适应汽车产业链的变化，重视新能源领域客户开拓工作，持续拓展公司三电系统零部件产品在新能源领域的应用。一方面，公司持续加强与原有传统燃油车客户的合作，积极拓展相关产品在新能源车的应用，公司成功开发上汽集团、大众集团等整车厂商的多个新能源项目；另一方面，公司凭借在铝合金压

铸行业长期的技术沉淀和行业积累，不断拓展新能源汽车零部件客户，通过开拓富特科技、敏实汽车技术研发有限公司、Nidec-PSA emotors（法国）、台达电子工业股份有限公司等新能源车领域客户，间接开拓了小米、广汽丰田、广汽埃安、蔚来、比亚迪、宝马、Stellantis 等品牌的新能源车型并实现供货。报告期后，公司已与零跑汽车建立业务合作关系并进入其供应商体系并获取 5 个新产品定点项目。

发行人募集资金将主要用于建设汽车轻量化关键零部件智能制造项目、研发中心建设项目以及补充流动性资金，新建生产车间、购置相关的软硬件设备以及引进研发人才等，公司募集资金具体投向合理，与公司战略规划以及经营需求相匹配。同时，公司将根据募集资金使用管理的相关规定，在确保募集资金合法合规使用的前提下，尽可能提高资金使用效率，避免资金闲置。

综上，公司具有优质稳定的客户资源，具备与下游客户同步开发的研究开发能力，未来将不断开拓境外市场和新能源市场客户，预计公司募投项目达产后新增产能、产量、经营规模有足够的市场消化能力，发生募集资金闲置、产能严重过剩或闲置的风险较小。

## 八、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》报告、中国汽车工业协会的汽车分类型销售数据，分析不同类型（如传统油车、油电混动、电车）汽车销售变动趋势；查阅国家统计局、公安部公布的人口和汽车保有量数据，分析保有量变动情况；查阅政府相关部门出台的各项“以旧换新”政策，商务部的“以旧换新”数据，了解相关政策对汽车市场的影响；

2、重新计算发行人主要细分产品的市场占有率，并分析市场占有率计算方式与公司实际市场地位及未来发展趋势的匹配性；

3、重新测算发行人主要细分产品的市场空间，分析首轮问询回复与本次回复测算的差异，并作出解释；

4、查阅国际汽车制造商协会、国家统计局、中国汽车工业协会、中国汽车工业年鉴、Clean Technica 等公开数据，了解下游传统燃油车、新能源汽车的发展趋势及特点；公开检索行业专家等对汽车行业发展趋势的判断意见，分析对发行人产品需求的影响；了解发行人报告期内新能源三电系统零部件收入情况及发展规划、定点项目情况以及研发项目情况；

5、修改首轮问询回复中关于产能利用率的相关表述；

6、查阅发行人梦溪路厂区相关的土地出让合同、不动产权证书；

7、查阅发行人与湖州南太湖新区管理委员会签署的《安达新能源汽车关键零部件智能制造项目投资合作协议》；

8、取得发行人为应对梦溪路厂区土地收储风险制定的搬迁预案；

9、取得发行人控股股东关于梦溪路厂区土地收储风险的专项承诺；

10、取得湖州南太湖新区管理委员会关于发行人梦溪路厂区土地情况的专项说明；

11、获取发行人梦溪路厂区搬迁费用模拟分析相关说明；

12、对湖州南太湖新区管委会相关负责人进行访谈，并取得访谈问卷；

13、查阅募投项目的可行性研究报告，了解募投项目具体内容、合理性、必要性、可行性以及相互之间的联系与区别，以及前述项目与发行人主要产品、主营业务的关系、各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据；

14、了解发行人补充流动资金的主要用途、流动资金需求测算过程，分析补充流动资金项目的必要性，分析补充流动资金的募集资金数额是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、发展规划和管理能力等相适应；

15、查询并获取同行业可比公司与投资项目相关的公告文件，梳理其投资项目信息。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、我国汽车总销量保持增长态势，2022年至2024年，我国传统燃油车销量呈先升后降趋势，仍占据新车市场销量的主要份额，新能源纯电汽车销量增长较快，但增速总体有所放缓，插电式混合动力汽车销量增长较为显著；我国汽车千人保有量与发达国家和地区相比仍偏低，随着汽车轻量化发展趋势不断深化，汽车平均用铝量预计将持续上升，同时2024年以来我国出台一系列支持汽车等消费品以旧换新的政策，国内汽车市场报废置换需求显著增长，进而带动国内汽车市场发展。总体来看，我国铝合金精密压铸件行业市场需求较大，预计将保持良好的发展态势；

2、发行人部分产品销售数量变动趋势与市场占有率变动趋势存在差异的原因系发行人油底壳产品国内销量降幅小于我国传统能源乘用车的销量降幅，具有合理性；发行人补充更新后的市场占有率的计算方式能够真实、准确、完整、客观反映公司实际市场地位及未来发展趋势；

3、发行人市场空间测算所选取的产品具有代表性，已进一步补充测算市场空间，发行人关于经营业绩及市场空间测算具有谨慎性、客观性；传统燃油车将与新能源汽车长期共存，传统燃油车的销量预计仍持续保持在较高水平，其对应的发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体等产品的需求量亦将持续保持在较高水平，下游市场需求持续萎缩的风险较小；发行人报告期内新能源三电系统零部件销售收入持续增长，并且不断开拓新能源领域客户，持续获取新能源定点项目，加大新能源领域研发投入，新能源业务销售业绩具有稳定、可持续性。发行人已在招股说明书中披露相关风险；

4、发行人未来经营业绩具有可持续性，业绩下滑风险较小，发行人已在招股说明书中补充披露经营业绩下滑风险；发行人不存在影响持续经营能力的重大风险；

5、结合公司产能利用率数值递减情况，基于谨慎性原则，发行人已修改相关描述为“产能利用率水平整体较高”；

6、湖州南太湖新区管委会出具的《说明》系对《投资合作协议》在收储时间及公司权益保障方面的进一步补充和明确，二者不存在矛盾或不一致的情形。公司本次搬迁地点为公司敢山路厂区，搬迁方式为整体拆装搬迁，预计搬迁工作

完成需 2-4 个月，公司可以在较短时间内完成厂房搬迁等工作；不考虑政府搬迁补偿金额，经模拟测算，预计公司本次搬迁费用约为 514.51 万元，占公司 2024 年度净利润的比例为 8.88%，占比较低，对公司的经营业绩影响较小。发行人可以通过采取一系列措施，能够有效防范三年内土地被回收的相关风险，确保公司的正常经营稳定；

7、汽车轻量化关键零部件智能制造项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应，研发中心建设项目与发行人研发投入规模、研发基础设施、研发人员配置、行业技术发展趋势相适应，募投项目与发行人主营业务紧密相关、与发行人继续深耕汽车铝合金精密压铸件领域研究开发等发展目标相一致，符合行业整体投资项目的投向和趋势；公司本次募投项目的投资强度、预期收益、新增固定资产的规模、具体投资明细相较同行业可比公司不存在重大差异，能够与公司发展相匹配，补充流动性资金的规模未超过发行人资金缺口。因此发行人募投项目和募资规模具有合理性。公司具有优质稳定的客户资源，具备与下游客户同步开发的研究开发能力，未来将不断开拓境外市场和新能源市场客户，预计公司募投项目达产后新增产能、产量、经营规模有足够的市场消化能力，发生募集资金闲置、产能严重过剩或闲置的风险较小。

## **问题 2.进一步说明发行人与山东阿尔泰及现代坦迪斯的合作模式**

**根据申请文件及问询回复：（1）现代坦迪斯指定发行人通过山东阿尔泰供应变速箱产品及相关配套，报告期内销售金额大幅增长，从 2022 年合作当年 4,911.95 万元增长至 2024 年 15,641.25 万元，且发行人向现代产品销量的增长幅度高于现代汽车全球销量增长幅度。（2）发行人对山东阿尔泰毛利率低于前五大客户综合毛利率。（3）根据三方签署的《供货协议》，规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成由发行人和山东阿尔泰共同供应，合作当年相应产品发行人供货量占比为 69.67%，高于山东阿尔泰供货量，现代坦迪斯向山东阿尔泰支付基于发行人结算金额 1% 的管理费用。（4）现代坦迪斯已于 2024 年 6 月 20 日对公司进行实地验厂，综合评价结果为合格，截至目前，发行人尚未被认证为现代坦迪斯的直接供应商。**

请发行人：（1）进一步说明发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的三方合作模式，包括合同签订情况、收入定价方式、信用政策、结算方式、货物运输方式等。（2）结合发行人及山东阿尔泰向现代销售的同类产品定价情况、发行人向其他客户销售相同或类似产品定价情况等，说明发行人向现代销售产品的定价公允性，向山东阿尔泰销售毛利率低于其他客户的原因及合理性；结合下游市场需求变化、现代相应产品销量变动情况、现代向发行人采购占同类产品采购的比例等说明现代向发行人采购规模与对应产品销售规模的匹配性；结合上述因素说明发行人对现代的定价和销售策略，是否以降低产品价格增加销量，是否具有持续获得现代订单的技术优势。（3）结合山东阿尔泰经营规模、产量及产能利用率情况、2022 年现代坦迪斯针对发行人的产品检验及资质认证等情况，说明现代坦迪斯同时向发行人和山东阿尔泰采购同类型变速箱壳体总成的原因，2022 年合作起规格为 482302H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成发行人供货量占比高于山东阿尔泰的原因及合理性，发行人销售份额是否存在被山东阿尔泰替代的风险。（4）结合现代合格供应商认证流程和周期、既往认证情况等，说明发行人尚未取得现代坦迪斯认证供应商的原因及合理性，是否存在不能取得认证或后续销量下滑风险。（5）说明现代坦迪斯向山东阿尔泰支付管理费的原因及合理性，除上述管理费用外，上述三方是否存在其他利益安排。（6）结合在手订单、期后新增订单、发行人产品竞争优势、供应商认证进展、现代坦迪斯采购模式和渠道变化情况等进一步论证发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的合作是否稳定、可持续，及其对发行人经营业绩的影响。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯相关销售收入真实性的核查方法、核查程序、核查比例及核查意见。（3）核查发行人及其实控人、控股股东、董监高、其他关键岗位人员等与山东阿尔泰、现代坦迪斯之间是否存在异常资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排情形，并发表明确意见。（4）提供上述事项的核查工作底稿。

一、进一步说明发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的三方合作模式，包括合同签订情况、收入定价方式、信用政策、结算方式、货物运输方式等。

回复：

## 1、三方合作模式

公司通过山东阿尔泰向现代坦迪斯供应 IVT 变速箱的壳体总成和后盖总成。现代坦迪斯每月末向公司通过邮件发送次月月度需求计划，后续每周动态更新需求情况，根据客户要求，公司需要在第三方仓库保持一定的安全库存，湖州大洋供应链管理提供第三方仓库相关仓储服务。公司根据现代坦迪斯的月度需求、安全库存情况安排生产计划和配送计划。相关产品生产完成后，公司安排先送往山东日照第三方仓库，第三方仓库管理员根据现代坦迪斯在供应链系统发布的每日送货计划，安排运输配送至现代坦迪斯。

现代坦迪斯每月下旬和山东阿尔泰进行对账结算，而后山东阿尔泰与公司进行对账，对账完成后现代坦迪斯安排先付款给山东阿尔泰，山东阿尔泰再付款给公司。

## 2、合同签订情况

2021 年 12 月，公司、现代坦迪斯和山东阿尔泰三方签署《供货协议书》，协议主要内容如下：

事项	主要内容
供货零件安排	三方供货零件为变速箱壳体总成（规格型号为 48230-2H000/2H300/2H500）和后盖总成（规格型号为 48220-2H000）。 （1）变速箱壳体总成供货安排如下： 48230-2H000 型号由安达股份和山东阿尔泰共同供应； 48230-2H300 型号由安达股份供应； 48230-2H500 型号由山东阿尔泰供应。 （2）后盖总成供货安排如下： 48220-2H000 型号由安达股份供应
三方角色定位	安达股份为定点企业、山东阿尔泰为供货企业、现代坦迪斯为收货企业，安达股份开发的产品变速箱壳体总成（2 种）和后盖总成（1 种）发货到日照的仓库公司，检验后以山东阿尔泰的名义供给现代坦迪斯
供货量	（1）变速箱壳体总成供货量安排如下： 共同供应的规格零件 2022 年度基准生产量为 30 万件，安达股份供应 20 万件/年。生产量增减时，三方另行协商。 （2）后盖总成供货量安排如下： 以询价单 RFQ（Request for Quotation）为基准，具体生产能力由现代坦迪斯和安达股份协商。RFQ（件/年度）：2022 年度 40 万、2023 年度 47 万、2024 年度 58 万、2025 年度 58 万

事项	主要内容
物流	发货到安达股份选定的仓库公司，与山东阿尔泰一起检验后，把合格品供货到现代坦迪斯
零件定价	初始价格基于 ADC12 原材料 16.32 元/kg(不含税),SOP 后每季度参照 SMM (上海有色网) 的 ADC12 价格进行调整 (原材料价格联动)
结算方式	现代坦迪斯: 供货结束月+60 日内 (现金 50%), 供货结束月+75 日内 (3 个月汇票 50%); 山东阿尔泰: 供应商结算, 供货结束月+90 日内 (现金 100%); 结算方式根据甲方的情况, 可能会缩短或延长, 发生这种情况时, 甲方有义务和乙方丙方进行协商; 具体支付方式为山东阿尔泰收到现代坦迪斯的货款后, 扣除 1% 管理费及印花税补偿费用, 向安达股份支付货款
年降	量产 1 年后, 安达股份只需执行一次年降 1% (Y+3) (包括 SUB 零件), 之后没有其他年降
订货	安达股份的订单由现代坦迪斯来主管运营, 并有义务尽量准确的遵守二元化产品 (48230-2H000) 的订货比例 (为了区分安达股份和山东阿尔泰的产品, 零件号需另行管理, 并提前通报生产计划等), 同时考虑材料费利润

注: 三方协议约定的供货量为预测值, 具体以实际供货数量为准

### 3、定价方式

公司与现代坦迪斯、山东阿尔泰的合作中, 产品价格以成本加成原则为报价基础, 并综合考虑市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素, 最终与客户协商确定产品价格, 产品定价方式的原则与其他客户一致。公司对相关产品初始价格基于原材料 ADC12 单价为 16.32 元/kg (不含税), 开始批量生产后每季度参照上海有色网的 ADC12 价格进行调整。

### 4、信用政策和结算方式

报告期内, 公司对山东阿尔泰的主要信用政策为收到货后 90 天内付款, 付款方式为银行转账。山东阿尔泰与公司前五大其他单体客户的信用政策及结算方式对比如下:

序号	客户名称	主要信用政策	结算方式
1	山东阿尔泰	收到货后 90 天内付款	银行转账
2	上汽通用五菱汽车股份有限公司	收到发票后 60 天内付款	承兑汇票和银行转账
3	大众一汽发动机 (大连) 有限公司	收到发票后 60 天内付款	承兑汇票和银行转账

序号	客户名称	主要信用政策	结算方式
4	上汽大众动力电池有限公司	收到发票的次月 26 日付款	承兑汇票和银行转账
5	Audi Hungaria Zrt. (匈牙利奥迪)	付款应在收到货物、服务或其他履约后 30 天, 或在收到供应商发票后 30 天 (以较晚者为准)	银行转账

对比可以看出,公司其他主要单体客户结算主要采用承兑汇票和银行转账相结合的方式,银行承兑汇票承兑期限通常为 3-6 个月;公司对山东阿尔泰结算采用银行转账方式,信用期为收到货后 90 天内付款,设置较为合理,有助于公司提高资金周转效率。因此,公司不存在对山东阿尔泰放宽信用政策的情形,公司对山东阿尔泰销售的结算方式与信用政策具有合理性。

## 5、货物运输方式

公司通过山东阿尔泰供应现代坦迪斯相关产品,主要通过第三方运输公司湖州大洋供应链管理有限公司运输,相关货物出库经由公司仓库及运输公司人员签字确认后,货物移交运输公司。货物运输至日照第三方寄售仓库,经装配、检验合格后供货至现代坦迪斯,相关运输费用均由公司承担。

## 6、收入确认方式

公司对山东阿尔泰销售采用寄售模式,公司以经确认的对账单作为收入确认的依据。

报告期内,公司与山东阿尔泰的对账方式、对账具体执行周期、对账时间较为固定。山东阿尔泰每月 26-31 号与公司进行对账,对账周期为上月 26 号至当月 25 号,对账结算的业务主要发生在当月。公司获取经客户确认的对账单后,获得销售产品收款的权利,相关产品的风险报酬已转移至客户,公司对山东阿尔泰收入确认时点符合《企业会计准则》的相关要求。

综上所述,公司与山东阿尔泰、现代坦迪斯的三方合作模式具有商业合理性。

二、结合发行人及山东阿尔泰向现代销售的同类产品定价情况、发行人向其他客户销售相同或类似产品定价情况等,说明发行人向现代销售产品的定价公允性,向山东阿尔泰销售毛利率低于其他客户的原因及合理性;结合下游市场需求

变化、现代相应产品销量变动情况、现代向发行人采购占同类产品采购的比例等说明现代向发行人采购规模与对应产品销售规模的匹配性；结合上述因素说明发行人对现代的定价和销售策略，是否以降低产品价格增加销量，是否具有持续获得现代订单的技术优势。

回复：

## 1、发行人向现代销售产品的定价公允性

### （1）山东阿尔泰的同类产品定价情况

公司和山东阿尔泰共同向现代坦迪斯供应规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成。

根据山东阿尔泰提供的三方合作模式情况说明，经测算报告期内山东阿尔泰同等规格的产品销售均价为 209.55 元/件，公司相关产品销售均价为 203.95 元/件，差异率为-2.75%，差异较小。

公司与现代坦迪斯、山东阿尔泰的合作中，产品价格以成本加成原则作为报价基础，并综合考虑市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素，最终与客户协商确定产品价格。变速箱壳体总成为公司进入现代汽车供应链体系的首个合作项目，产品需求量较大。对比而言，报告期内公司供应现代坦迪斯同等规格型号的产品数量为 71.22 万件，山东阿尔泰供应现代坦迪斯的相关产品数量为 25.74 万件，公司供应产品数量远大于山东阿尔泰产品数量，具有生产规模优势；此外，相关产品规格型号较为集中，生产工艺较为成熟，因此，公司产品定价具有合理性。

### （2）对比发行人其他客户销售相同或类似产品定价情况

报告期内，公司仅向现代坦迪斯销售变速箱类零部件，不存在向其他客户销售相同或类似产品的情形。

综上，公司向现代销售的产品定价合理，符合公司实际情况。

## 2、发行人山东阿尔泰销售毛利率低于其他客户的原因及合理性

报告期内，山东阿尔泰销售毛利率与其他客户比较情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
山东阿尔泰	8.68%	7.13%	4.19%
大众集团	19.78%	19.67%	10.88%
上汽集团	17.53%	15.95%	13.46%
上汽大众	19.40%	18.13%	9.87%
法雷奥集团	18.76%	20.95%	26.68%
中国一汽	16.98%	17.78%	16.49%
<b>综合毛利率</b>	<b>16.14%</b>	<b>14.84%</b>	<b>10.17%</b>

公司对山东阿尔泰销售毛利率水平相对较低，主要原因系公司通过山东阿尔泰向韩国现代汽车配套提供变速箱壳体和后盖总成产品，作为公司进入现代汽车供应链体系的首个合作项目，产品需求量较大，规格型号较为集中，相关生产工艺较为成熟，故产品定价相对较低，符合公司销售策略。

因此，山东阿尔泰毛利率水平与其他主要客户存在差异，具有合理性。

### 3、现代向发行人采购规模与对应产品销售规模的匹配性

#### (1) 现代汽车整体汽车销量和应用 IVT 变速箱车型销量情况

根据公开数据显示，现代汽车 2022 年全球销售 684.82 万辆，同比增长 1.4%，位居全球第三位，其中起亚汽车销售 290.36 万辆，同比增长 4.6%；2023 年全球销售 730.43 万辆，同比增长 6.66%，其中起亚汽车销售 308.74 万辆，同比增长 6.4%；2024 年现代汽车全球销量为 723.12 万辆，同比 2023 年基本持平。现代汽车连续三年汽车销量位居世界第三，汽车零部件采购需求较大。

公司供应现代坦迪斯的变速箱壳体和后盖总成用于生产 IVT 变速箱，配套车型主要为 Accent、Avante、i20、ix25、k3、Mistra、Morning、Ray、Seltos、Soul、Venue 等，并面向全球市场销售。根据公开资料显示，2022 年至 2024 年，前述 IVT 变速箱车型全球销量分别为 162.60 万辆、168.65 万辆和 164.17 万辆，销量较为稳定。

#### (2) 现代汽车向发行人采购占同类产品采购的比例

报告期内，现代汽车向公司采购的产品数量占现代汽车 IVT 车型全球销量比例情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
IVT 车型销量（万辆）		164.17	168.65	162.60
变速箱壳体总成	销量（万件）	36.11	27.63	10.02
	销量占比	22.00%	16.38%	6.16%
变速箱后盖总成	销量（万件）	51.27	42.12	15.87
	销量占比	31.23%	24.97%	9.76%

注：现代汽车 IVT 车型销量数据来源于 Marklines 全球汽车信息平台

由上表可知，公司配套的变速箱壳体总成占现代汽车 IVT 车型全球销量比例分别为 6.16%、16.38%和 22.00%；后盖总成占现代汽车 IVT 车型全球销量比例分别为 9.76%、24.97%和 31.23%，销售量占比逐年上升。

根据对现代坦迪斯相关人员的访谈，现代坦迪斯变速箱壳体总成的国内供应商仅为公司和山东阿尔泰两家，变速箱后盖总成在国内由公司独家供应，剩余采购需求则主要由韩国等其他国家和地区的供应商进行配套提供。

2023 年度销量占比同比增长较快，主要系公司 2022 年 7 月才开始批量供货，2022 年度仅供货 6 个月，且前期供货量相对较小；2023 年度公司销量占比增长亦受到全球汽车消费市场需求增长的影响。

2024 年度销量占比进一步增长，主要系由于公司的产品质量较高、供应稳定、具有一定的成本优势；此外，由于现代汽车经营策略的变化，其对国内企业的采购需求相应有所增加。

综上，现代汽车向公司采购的 IVT 变速箱配套产品规模与终端车型销量较为匹配。

#### 4、发行人对现代的定价和销售策略，是否以降低产品价格增加销量

报告期内，公司对现代汽车销售的各规格型号产品情况如下：

单位：万件、元/件

产品	规格型号	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
变速箱壳体总成	48230-2H000（后变更为 48230-2H005）	销量	33.72	27.48	10.02
		销售均价	201.70	207.91	200.68
	48230-2H300（后变更为 48230-2H305）	销量	2.38	0.15	-
		销售均价	192.64	197.32	-

产品	规格型号	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
后盖总成	48220-2H000	销量	51.27	42.12	15.87
		销售均价	163.45	169.36	169.25

报告期内，公司对现代汽车的产品销售均价无明显变化。其中变速箱壳体总成（48230-2H000）2023 年度销售均价上升 3.60%，主要系当年度对产品规格进行升级，对应产品价格相应进行调整；2024 年度产品销售均价小幅下降，主要系现代坦迪斯和公司对相关产品的最终价格与暂定价格的差异进行结算所致。

公司对现代汽车的产品定价方式和其他客户一致，产品价格以成本加成原则作为报价基础。公司对现代汽车销售的产品定价相对较低，主要系受产品类型、规模效应、合作项目情况差异及公司的销售策略等因素影响所致，并非通过降低产品价格增加销量。公司根据产品类型及需求、客户规模与市场情况、自身生产成本情况制定合理的价格策略，致力于为客户提供高质量产品。

综上，公司对现代汽车的销量增长具有合理性，不存在通过降低产品价格以增加销量的情况。

## 5、发行人是否具有持续获得现代订单的技术优势

### （1）铝合金压铸件相关的专利情况

公司为国家级专精特新“小巨人”企业、浙江省科技型中小企业和国家级高新技术企业，拥有多项关于产品性能优化、生产工艺优化的专利技术。截至本回复出具之日，针对汽车铝合金精密压铸件的轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、机械性能、NVH 优化、电磁屏蔽、抗冲击等性能提升需求，公司已取得主要相关国家授权专利如下：

专利号	专利名称	类型	申请日	授权公告日	研发方向
ZL201410481653.6	一种铝熔炼工艺	发明专利	2014 年 9 月 19 日	2015 年 9 月 16 日	轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、机械性能、NVH 优化、电磁屏蔽、抗冲击
ZL201410481880.9	一种强化铝熔炼工艺	发明专利	2014 年 9 月 19 日	2016 年 6 月 8 日	
ZL201510179556.6	一种汽车配件的外圆磨削装置	发明专利	2015 年 4 月 16 日	2017 年 12 月 1 日	抗冲击
ZL201610468861.1	一种模具真空截止阀	发明专利	2016 年 6 月 25 日	2018 年 6 月 5 日	轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散

ZL202210854967.0	一种模具真空截止阀	发明专利	2022年7月20日	2025年5月16日	热性能、密封性、机械性能、电磁屏蔽、抗冲击
ZL201910317333.X	一种用于油封润滑的下压机构	发明专利	2019年4月19日	2024年5月31日	轻量化、集成化、模块化、密封性、NVH优化
ZL201910317691.0	一种用于油封润滑的给液机构	发明专利	2019年4月19日	2024年5月31日	
ZL201910317692.5	一种挤压出液式油封润滑装置及利用该装置的自动化油封润滑压装系统	发明专利	2019年4月19日	2024年1月9日	
ZL202210862007.9	一种用于零部件的光学筛选机	发明专利	2022年7月20日	2024年4月5日	抗冲击
ZL202121429508.5	一种超声波清洗机的自动排屑装置	实用新型	2021年6月25日	2022年3月15日	轻量化、集成化、模块化、密封性、抗冲击
ZL202121482589.5	一种用于压铸机的新型料桶	实用新型	2021年6月30日	2022年3月15日	轻量化、集成化、模块化、密封性、机械性能
ZL201721505419.8	一种发动机支架的定位支撑工装	实用新型	2017年11月13日	2018年6月22日	精准度、稳定性
ZL201721506067.8	一种改进的凸轮轴安装模具	实用新型	2017年11月13日	2018年6月22日	轻量化、机械性能
ZL201920568916.5	一种压铸汤勺	实用新型	2019年4月24日	2020年4月10日	机械性能
ZL202020673364.7	一种密封堵头	实用新型	2020年4月28日	2021年3月2日	密封性
ZL202221458718.1	一种碎屑清理装置	实用新型	2022年6月9日	2023年1月31日	轻量化、密封性、机械性能
ZL202221469947.3	一种铸模用排气销	实用新型	2022年6月9日	2023年1月31日	轻量化、散热性能、密封性

## (2) 公司和现代坦迪斯的历史合作情况及直接供应商认证情况

公司和现代坦迪斯的历史合作情况良好，且已于2025年5月通过现代坦迪斯的直接供应商认证。根据对现代坦迪斯相关人员的访谈，与其他供应商供应的同类产品相比，公司供应的产品在技术水平、供货稳定性和质量方面表现优异，出现质量问题的情况极少，双方不存在产品质量纠纷。同时，根据行业惯例，汽车整车厂一旦选定供应商，不会轻易更换，因此，公司与现代坦迪斯的合作具有持续性，公司拥有获得相关订单的技术优势。

综上，公司具有持续获得现代汽车订单的技术优势。

## 三、结合山东阿尔泰经营规模、产量及产能利用率情况、2022年现代坦迪

斯针对发行人的产品检验及资质认证等情况，说明现代坦迪斯同时向发行人和山东阿尔泰采购同类型变速箱壳体总成的原因，2022 年合作起规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成发行人供货量占比高于山东阿尔泰的原因及合理性，发行人销售份额是否存在被山东阿尔泰替代的风险。

回复：

1、结合山东阿尔泰经营规模、产量及产能利用率情况、2022 年现代坦迪斯针对发行人的产品检验及资质认证等情况，说明现代坦迪斯同时向发行人和山东阿尔泰采购同类型变速箱壳体总成的原因，2022 年合作起规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成发行人供货量占比高于山东阿尔泰的原因及合理性

（1）山东阿尔泰的经营规模及产能情况

2022 年至 2024 年，山东阿尔泰的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
山东阿尔泰的营业收入 a	97,342.00	91,908.00	72,663.00
其中发行人对山东阿尔泰的销售额 b	15,641.25	12,876.43	4,911.95
山东阿尔泰的净收入 c=a-b	81,700.75	79,031.57	67,751.05
发行人的营业收入	91,117.71	92,448.17	77,142.85

由上表可知，山东阿尔泰的经营规模较大。根据相关访谈和情况说明，山东阿尔泰主要客户为吉利、沃尔沃以及现代汽车，配套现代坦迪斯的产品加工产能为 11.4 万件/年，根据 2024 年度其供应现代坦迪斯变速箱壳体数量进行测算，山东阿尔泰当期产能利用率为 116.93%，产能已超负荷运行。

（2）现代坦迪斯针对发行人的产品检验及资质认证情况

①产品检验及资质认证流程

现代坦迪斯针对公司产品的检验及资质认证主要流程如下：

主要环节	时间	主要流程
模具开发及验证阶段	2021 年 10 月-2022 年 1 月	开发邀请、制定开发计划、模具设计及开发制造

主要环节	时间	主要流程
	2022年1月 -2022年2月	OTS（Off Tooling Sample）送样，进行全尺寸验证、耐久性试验等
小批量试生产阶段	2022年2月 -2022年5月	小批量生产送样、进行PPAP准备、生产稳定性检验、生产人员培训及现场PPAP审核
	2022年5月	取得初期样品保证书、检查协定书等PPAP文件
	2022年6月	小批量交付，用于验证交付系统的稳定性，逐步过渡到量产阶段
量产阶段	2022年7月	正式量产

## ②产品检验及资质认证结果

公司从2021年10月收到现代坦迪斯的发展邀请书，陆续通过了模具、试生产件的检验和车间现场的生产稳定性检验。主要产品（规格型号为48230-2H000的变速箱壳体总成、规格型号为48220-2H000的变速箱后盖总成）于2022年5月取得了初期样品保证书、检查协定书等PPAP文件，并于2022年7月正式开始量产；报告期内供货量较小的规格型号为48230-2H300的变速箱壳体总成产品检验审核等程序相对较晚，公司于2022年8月取得检查协定书、2023年5月取得初期样品保证书并开始量产。

（3）现代坦迪斯同时向发行人和山东阿尔泰采购规格型号为48230-2H000（后变更为48230-2H005）的变速箱壳体总成，且公司供货量占比高于山东阿尔泰的原因及合理性

①汽车零部件配套市场的行业惯例通常采用单一供应商定点模式或AB点模式（即单个零部件由两家供应商共同供应，如果其中一家供应商出现重大质量问题或供应不足时，另外一个供应商可以增加或补充供应份额）。因此，现代坦迪斯同时向发行人和山东阿尔泰采购规格型号为48230-2H000（后变更为48230-2H005）的变速箱壳体总成，符合行业惯例。

②山东阿尔泰配套现代坦迪斯的产品加工年产能仅为11.4万件，报告期内，现代坦迪斯对共同供应的变速箱壳体总成的采购量分别为14.38万件、37.74万件和44.84万件，山东阿尔泰的产能无法满足现代坦迪斯的业务采购需求。

随着敢山路新厂区投产，公司产能得到有效提升，能够较好地满足现代坦迪斯的采购需求，山东阿尔泰可提供的加工产能有限，因此，现代坦迪斯对相关产

品采用 AB 点供应模式，可以满足自身采购需求，保障供应链稳定。

综上，现代坦迪斯同时向公司和山东阿尔泰采购规格型号为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成，且公司供货量占比高于山东阿尔泰，具有商业合理性。

## **2、发行人销售份额是否存在被山东阿尔泰替代的风险**

结合前述可知，（1）山东阿尔泰配套现代坦迪斯的产品产能有限，且已超负荷运行；（2）公司产品在技术水平、供货稳定性和质量方面表现优异，同时具有一定的成本优势；（3）公司已通过现代坦迪斯的直接供应商认证，并自 2025 年 6 月起以直接供应商资格向其供货。

综上，公司销售份额被山东阿尔泰替代的风险较低。

**四、结合现代合格供应商认证流程和周期、既往认证情况等，说明发行人尚未取得现代坦迪斯认证供应商的原因及合理性，是否存在不能取得认证或后续销量下滑风险。**

### **回复：**

现代坦迪斯合格供应商认证的具体流程，包括对公司的实地考察、人员访谈、资料审核等，主要考核公司的研发设计能力、生产能力、生产规模、质量管控能力、财务状况等。

根据对现代坦迪斯相关人员的访谈，现代汽车对于简单的零部件需 1 年以上的认证时间，变速箱等重要零部件认证时间 2-3 年，符合其认证实际情况和惯例。报告期内，公司在供货稳定性、产品质量等方面表现优异，因此现代坦迪斯于 2024 年上半年对公司启动了直接供应商的认证流程。公司已于 2025 年 5 月完成了直接供应商认证，与现代坦迪斯签订了《零部件采购合同》，自 2025 年 6 月起以直接供应商资格向现代坦迪斯供货。

根据现代坦迪斯相关说明，除公司外，近几年其不存在其他主要直接供应商认证的案例。公司和现代坦迪斯的历史合作情况良好，期后新增订单变动较小，销量无明显下滑。

综上，公司后续对终端整车厂现代汽车的销量发生大幅下滑的风险较小。

五、说明现代坦迪斯向山东阿尔泰支付管理费用的原因及合理性，除上述管理费用外，上述三方是否存在其他利益安排。

回复：

现代坦迪斯向山东阿尔泰支付的基于公司结算金额 1%的管理费用，主要用于补偿山东阿尔泰在三方合作过程中所承担的因公司业务而增加的对账、开票、结算以及对业务的指导、协调和沟通等工作成本。韩国企业在管理模式、供货体系、产品管理等方面与国内企业的要求存在一定差异，山东阿尔泰是一家韩资企业，作为现代坦迪斯的长期供应商，公司通过山东阿尔泰对现代坦迪斯进行销售，能够缩短双方合作磨合时间，减少在产品与质量管理理念等方面的差异。

此外，现代坦迪斯对山东阿尔泰进行印花税补偿（补偿标准为结算金额的 0.03%\*2），用于弥补山东阿尔泰因公司业务而增加的印花税成本。除管理费用和印花费用外，上述三方不存在其他利益安排。

综上，三方合作过程中，现代坦迪斯向山东阿尔泰支付相关管理费用、印花税，具有商业合理性；除前述费用外，上述三方不存在其他利益安排。

六、结合在手订单、期后新增订单、发行人产品竞争优势、供应商认证进展、现代坦迪斯采购模式和渠道变化情况等进一步论证发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的合作是否稳定、可持续，及其对发行人经营业绩的影响。

回复：

#### 1、在手订单和期后新增订单情况

期末在手订单系公司次月需要向现代坦迪斯交付的订单金额，期末在手订单仅体现客户的短时需求，周期一般为 1 个月。公司对山东阿尔泰和现代坦迪斯的在手订单和期后新增订单情况（含税）如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动情况
在手订单	1,384.34	1,498.30	-7.61%
期后新增订单	8,540.61	9,109.58	-6.25%

注：期后新增订单统计口径为次年 1-6 月已确认收入的订单含税金额，2025 年 1-6 月数据未经审计

截至 2024 年末，公司对山东阿尔泰的在手订单金额较上年末下降 7.61%，主要受到 2025 年 1 月春节放假时间较早的影响；2025 年 1-6 月新增订单较 2024 年同期下降 6.25%，总体变动较小。

公司自 2025 年 6 月起以直接供应商资格为现代坦迪斯供货，2025 年 6 月公司相关供货订单数量对比变化情况如下：

单位：件

实际发货量	规格型号	2025 年 6 月	2025 年 5 月	环比变化	2024 年 6 月	同比变化
变速箱壳体总成	48230-2H005	23,925	25,275	-5.34%	29,848	-19.84%
	48230-2H305	12,096	4,283	182.42%	-	-
	小计	36,021	29,558	21.87%	29,848	20.68%
后盖总成	48220-2H000	47,409	38,998	21.57%	47,884	-0.99%
合计		<b>83,430</b>	<b>68,556</b>	<b>21.70%</b>	<b>77,732</b>	<b>7.33%</b>

注：订单数量口径为当月确认收入的销售数量，2025 年 5 月和 6 月数据未经审计

2025 年 6 月公司对现代坦迪斯的销售订单需求总量环比增长 21.70%，主要原因系：一方面，变速箱壳体总成型号 48230-2H305 配套车型于 2024 年下半年开始逐步量产，同时现代汽车根据自身采购策略，适当增加了对现代坦迪斯的采购需求，公司相关产品需求量相应有所增加；另一方面，5 月份受到劳动节假期因素的影响，订单需求量相对较低。

2025 年 6 月公司对现代坦迪斯的销售订单需求总量同比增长 7.33%，主要原因系 2024 年下半年现代汽车相关车型开始逐步量产，公司独家配套的 48230-2H305 和 48220-2H000 型号产品需求量增加较多，与山东阿尔泰共同配套的 48230-2H005 产品供货量根据生产计划相应有所调整。

## 2、供应商认证进展、产品竞争优势、现代坦迪斯采购模式和渠道变化情况

2024 年 6 月 20 日，现代坦迪斯对公司开展实地验厂，最终评定结果为合格。凭借长期以来稳定的供货能力、较好的产品质量，公司于 2025 年 5 月成功通过现代坦迪斯的直接供应商认证，与现代坦迪斯签订了《零部件采购合同》，自 2025 年 6 月起以直接供应商资格为现代坦迪斯供货。

报告期内，现代坦迪斯主要零配件的采购模式与渠道未发生重大变化。我国得益于成熟的汽车零部件产业链、劳动力成本与地缘便利等优势，依然为现代汽车全球重要的零部件供应基地之一。

### 3、发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的合作是否稳定、可持续

公司期后对山东阿尔泰新增订单变动较小，销售收入无明显下滑；公司和现代坦迪斯的历史合作情况良好；公司已通过现代坦迪斯的直接供应商认证，自2025年6月起以直接供应商资格向其供货；报告期内，现代坦迪斯主要零配件的采购模式和渠道未发生重大变化。

综上，公司与现代坦迪斯的合作具有稳定性和可持续性，公司自2025年6月起以直接供应商资格向现代坦迪斯供货。

### 4、发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的合作对经营业绩的影响

公司2024年度对山东阿尔泰实现销售收入为15,641.25万元，毛利率为8.68%。公司对山东阿尔泰2025年1-6月新增订单为8,540.61万元（含税），占2024年度全年收入（含税）的48.32%，总体较为稳定。

假设其他因素不变的情况下，公司对山东阿尔泰、现代坦迪斯的销售收入变动对公司营业收入、净利润和综合毛利率的敏感性分析如下：

单位：万元

情形	项目	2024年度	2023年度	2022年度
对山东阿尔泰、现代坦迪斯的销售收入下降5%	营业收入	90,335.65	91,804.35	76,897.25
	营业收入变动率	-0.86%	-0.70%	-0.32%
	净利润	5,734.51	5,713.94	1,822.87
	净利润变动率	-1.00%	-0.68%	-0.48%
	毛利率	16.20%	14.89%	10.19%
	毛利率变动	0.06%	0.05%	0.02%
对山东阿尔泰、现代坦迪斯的销售收入下降10%	营业收入	89,553.59	91,160.53	76,651.65
	营业收入变动率	-1.72%	-1.39%	-0.64%
	净利润	5,676.81	5,674.92	1,814.13
	净利润变动率	-1.99%	-1.36%	-0.96%
	毛利率	16.27%	14.94%	10.20%

情形	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	毛利率变动	0.13%	0.10%	0.03%
对山东阿尔泰、现代坦迪斯的销售收入下降 15%	营业收入	88,771.52	90,516.71	76,406.06
	营业收入变动率	-2.57%	-2.09%	-0.96%
	净利润	5,619.11	5,635.90	1,805.38
	净利润变动率	-2.99%	-2.03%	-1.43%
	毛利率	16.33%	15.00%	10.22%
	毛利率变动	0.19%	0.16%	0.05%

如上表模拟测算，假设报告期内公司对山东阿尔泰、现代坦迪斯的销售收入下滑在 15% 以内，公司营业收入下降预计不超过 2.57%，净利润下降预计不超过 2.99%。

综上，公司与山东阿尔泰、现代坦迪斯的合作对整体经营业绩的影响相对较小。

七、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯相关销售收入真实性的核查方法、核查程序、核查比例及核查意见。（3）核查发行人及其实控人、控股股东、董监高、其他关键岗位人员等与山东阿尔泰、现代坦迪斯之间是否存在异常资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排情形，并发表明确意见。（4）提供上述事项的核查工作底稿。

#### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人会计师履行了如下核查程序：

1、公开查询现代集团汽车全球销量情况、查阅 Marklines 全球汽车信息平台网站，获取发行人产品终端车型的销量数据，与发行人配套零部件销量进行匹配分析；

2、了解发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的三方合作模式、定价方式以及毛利率低于其他客户的原因及合理性；

3、取得发行人、现代坦迪斯和山东阿尔泰三方签署的《供货协议书》，核查协议内容对具体条款的约定；

4、对山东阿尔泰、现代坦迪斯进行实地走访，对相关人员进行访谈，了解业务背景及开展情况等，以及验证相关收入的真实性；

5、对发行人现代直接供应商认证进展进行核查，确认认证进度；

6、取得发行人与现代坦迪斯、山东阿尔泰关于转直接供应商的会议纪要，了解双方产能情况及供应份额分配情况；

7、取得山东阿尔泰出具的三方业务合作模式的情况说明，了解其经营规模；

8、了解现代合格供应商认证流程和周期，以及既往认证情况；

9、了解现代坦迪斯向山东阿尔泰支付管理费用的原因及合理性；

10、获取发行人 2024 年末在手订单情况和期后新增订单情况；

11、测算山东阿尔泰、现代坦迪斯的销售收入变动对发行人营业收入、净利润和综合毛利率的影响；

12、对山东阿尔泰的营业收入执行细节测试、函证等程序，以核查其真实性、准确性和完整性；

13、取得发行人主要客户的应收账款信用期政策，分析应收账款信用期政策变动情况。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

1、发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的三方合作模式具有商业合理性；

2、发行人向现代销售的产品定价合理，符合发行人实际情况；山东阿尔泰毛利率水平与其他主要客户存在差异，具有合理性；

3、现代汽车向发行人采购的 IVT 变速箱配套产品规模与终端车型销量具有匹配性；发行人对现代汽车的销量增长具有合理性，不存在通过降低产品价格以增加销量的情况；发行人具有持续获得现代汽车订单的技术优势；

4、现代坦迪斯同时向发行人和山东阿尔泰采购规格型号为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成，且发行人供货量占比高于山东阿尔泰

具有商业合理性；发行人销售份额被山东阿尔泰替代的风险较低；

5、发行人已通过现代坦迪斯直接供应商认证；发行人直接供应商认证周期处于现代坦迪斯认证周期正常区间内；发行人后续对终端整车厂现代汽车的销量发生大幅下滑的风险较小；

6、三方合作过程中，现代坦迪斯向山东阿尔泰支付相关管理费用、印花税，具有商业合理性；除前述费用外，上述三方不存在其他利益安排；

7、发行人与现代坦迪斯的合作具有稳定性和可持续性，发行人自 2025 年 6 月起以直接供应商资格向现代坦迪斯供货；发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯的合作对整体经营业绩的影响相对较小。

**（三）说明针对发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯相关销售收入真实性的核查方法、核查程序、核查比例及核查意见。**

### **1、核查方法及核查程序**

保荐机构、发行人会计师履行了以下核查方法及核查程序：

（1）查询山东阿尔泰的工商信息，确认客户是否真实存在；获取发行人、现代坦迪斯和山东阿尔泰三方签署的《供货协议书》，核查协议内容对具体业务条款的约定，评价公司收入确认方法是否适当，是否符合企业会计准则的要求、了解信用政策、结算方式等；

（2）对山东阿尔泰、现代坦迪斯进行实地走访。核实被访谈人员身份、填写访谈记录，被访谈人员签字确认等；就客户的成立时间、主营业务、与发行人的合作模式、合作起始时间、定价方式、是否存在第三方回款等内容进行了解与核实；获取的证据包括客户访谈记录、客户营业执照、被访谈人名片或身份证复印件、访谈合影照片等；

（3）对收入执行细节测试，检查业务合同、客户需求计划、销售出库单、对账单、销售发票及入账凭证、回款凭证；

（4）对山东阿尔泰销售收入执行函证程序，核实发行人与该客户之间的交易金额、期末往来款余额；

(5) 检查山东阿尔泰的期后回款情况，检查是否存在逾期未回款的情形。

## 2、核查比例

(1) 对山东阿尔泰的销售收入执行细节测试，报告期内的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试金额	15,509.80	12,829.42	4,856.27
山东阿尔泰审定收入	15,641.25	12,876.43	4,911.95
核查比例	99.16%	99.63%	98.87%

由上表可知，报告期内对山东阿尔泰的销售收入执行细节测试，核查比例分别为 98.87%、99.63% 和 99.16%，检查收入确认相关单据，未发现异常，相关收入确认真实、准确。

(2) 对公司与山东阿尔泰的交易金额执行函证程序，核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入①	15,641.25	12,876.43	4,911.95
回函相符及经差异调节后可确认金额②	15,641.25	12,876.43	4,911.95
回函相符及经差异调节后可确认金额占对该客户销售收入的比例③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，山东阿尔泰回函情况良好。

(3) 截至 2025 年 4 月末，山东阿尔泰的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收款余额	3,988.17	4,757.53	3,547.39
期后回款金额	3,988.17	4,757.53	3,547.39
回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，山东阿尔泰期后回款情况良好，不存在逾期未回款的情形。

## 3、核查结论

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：通过对山东阿尔泰、现代坦迪斯进

行实地访谈、对山东阿尔泰执行细节测试和函证等程序，保荐机构、发行人会计师认为发行人与山东阿尔泰、现代坦迪斯之间的相关销售收入具备真实性。

(四) 核查发行人及其实控人、控股股东、董监高、其他关键岗位人员等与山东阿尔泰、现代坦迪斯之间是否存在异常资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排情形，并发表明确意见。

### 1、核查程序

保荐机构、发行人会计师履行了如下核查程序：

(1) 对报告期内发行人、控股股东、发行人主要关联方、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水进行核查；

(2) 通过对山东阿尔泰、现代坦迪斯进行访谈，确认是否存在其他方代发行人收付款的情形，是否存在与发行人控股股东、董事、监事、高级管理人员等发生异常资金往来，是否存在利益输送或其他利益安排的情形。

### 2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：发行人及控股股东、董监高、其他关键岗位人员等与山东阿尔泰、现代坦迪斯之间不存在异常的资金往来，不存在利益输送或其他利益安排情形。

### 问题 3.业绩增长持续性

根据申请文件及问询回复：(1) 公司铝合金精密压铸件主要应用于传统燃油车和新能源车，报告期各期，应用于传统燃油车的收入占比分别为 93.38%、90.35%、81.22%；应用于新能源车的收入占比分别为 5.06%、7.88%、16.04%，其中，新能源三电系统零部件收入占比分别为 4.75%、6.22%和 11.16%。(2) 发行人新能源车客户主要为法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团、北汽集团。(3) 报告期内发行人获取的定点产品数量分别为 11 个、20 个、36 个，发行人 2024 年末在手订单为 7,754.60 万元，同比下降 14.57%。

请发行人：（1）结合新能源车市场竞争格局、发行人客户新能源车型市场占有率及销量增长情况、新能源领域客户拓展情况等，进一步论证发行人新能源领域业绩增长是否可持续。（2）区分新能源与传统燃油车型，说明定点产品类型、主要客户、收入实现情况及对应终端车型销售情况，定点产品数量上涨而在手订单同比下降的原因及合理性，定点产品是否为发行人客户主力车型，并量化分析获取项目定点后车型升级换代对发行人经营业绩的影响。（3）区分燃油车、混动电车、纯电车，说明报告期内发行人产品终端销售区域、终端乘用车品牌及主力车型，并结合终端销售区域乘用车销量增长情况、在手订单、期后新增订单及上述因素等进一步论证发行人经营业绩增长是否可持续，是否存在期后业绩下滑风险。（4）进一步量化分析并完善新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险等业绩变动相关风险提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）提供上述事项的核查工作底稿。

一、结合新能源车市场竞争格局、发行人客户新能源车型市场占有率及销量增长情况、新能源领域客户拓展情况等，进一步论证发行人新能源领域业绩增长是否可持续。

回复：

## 1、新能源车市场竞争格局

### （1）全球新能源车市场竞争格局

根据 Clean Technica 数据，2022 年全球新能源汽车销量达到 1,007.33 万辆，同比增长 56.37%，2023 年全球新能源汽车销量达到 1,367.46 万辆，同比增长 35.75%，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,724.16 万辆，同比增长 26.08%。

全球新能源汽车市场竞争格局正在发生深刻变革，中国品牌通过技术创新与全球化战略逐步占据主导地位。根据国际能源署（IEA）发布的《全球电动汽车展望 2024》，中国、欧洲和美国的传统汽车销量仅占全球总量的 65%左右，而电动汽车销量达到全球总量的 95%，呈现高度集中的状态，其中中国约占 60%、欧洲约占 25%、美国约占 10%。在欧洲地区，大众集团、特斯拉、Stellantis 集

团新能源车销量名列前茅，三家市占率合计接近 50%；在美国地区，特斯拉在电动车市场占据主导地位，其次为现代汽车、通用汽车、福特汽车和宝马等。

中国以外的新兴市场和发展中经济体的新能源车存在较大的发展空间和发展前景，巴西、印尼、马来西亚和泰国主要依靠中国品牌的平价新能源车型推动市场渗透，印度通过生产挂钩激励政策（PLI）支持本土新能源车制造，墨西哥则借助美国《通胀削减法案》（IRA）补贴政策快速完善新能源车供应链体系。

## （2）我国新能源车市场竞争格局

根据中国汽车工业协会数据，2021 年我国新能源汽车产销量开始快速增长，2022 年销量达 688.7 万辆，同比增长 95.6%，2023 年我国新能源汽车产销量分别为 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%，2024 年我国新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4% 和 35.5%，新能源汽车市场渗透率达 40.9%。

根据乘联会相关数据，2025 年一季度，我国销量前十的新能源汽车品牌依次为比亚迪、吉利、上汽通用五菱、长安、特斯拉、奇瑞、理想、小鹏、零跑、鸿蒙智行，合计占比达到 79.4%，其中，比亚迪、吉利和上汽通用五菱在国内新能源市场占有率分别为 28.8%、13.3% 和 6.5%，合计达到 48.6%。

新能源车市场行业资源向头部企业集中，整体竞争格局趋于复杂。就技术角度而言，新能源车技术的发展正在从技术突破到性能优化、从电动化到智能化阶段；就需求角度而言，电池安全与衰减管理以及寿命评估、辅助驾驶安全需求以及使用场景扩展推动竞争格局的演变。随着技术方案的多样化与新消费需求的不断涌现、新车型密集发布、产品不断迭代，进一步加剧了国内市场竞争。

## 2、发行人客户新能源车型市场占有率及销量增长情况

### （1）客户新能源车型市场情况

报告期内，公司新能源业务收入合计分别为 3,814.60 万元、7,109.88 万元和 14,211.53 万元，复合增长率为 93.02%，增长较快。公司新能源三电系统零部件的主要客户包括法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团和北汽集团；除新能源三电系统零部件产品以外，公司销售给理想汽车、

上汽大众和上汽通用的部分动力传动系统零部件、悬挂系统及其他零部件产品也应用于新能源车型。

报告期内，公司上述主要整车厂客户以及配套一级零部件供应商主要新能源品牌车型的销量及市场占有率情况如下：

单位：万辆

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销量	市占率	销量	市占率	销量	市占率
大众集团（含富奥法雷奥）	101.44	5.88%	102.75	7.51%	81.73	8.11%
上汽集团（含方正电机、上汽大众、上汽通用）	123.41	9.59%	112.29	11.83%	107.34	15.59%
北汽集团	17.48	1.36%	13.11	1.38%	9.06	1.32%
富特科技（小米汽车）	13.95	1.08%	-	-	-	-
富特科技（广汽集团）	84.59	6.57%	93.27	9.82%	68.78	9.99%
理想汽车	50.05	3.89%	37.60	3.96%	13.32	1.93%
<b>合计（除大众集团）</b>	<b>289.48</b>	<b>22.50%</b>	<b>256.28</b>	<b>26.99%</b>	<b>198.51</b>	<b>28.82%</b>

注 1：大众集团新能源车市占率系根据全球新能源车销量计算得出，其余客户生产的新能源车主要在国内销售，故列示的是国内数据；

注 2：根据公司产品终端应用的新能源车型，富奥法雷奥对应的主要终端新能源车型为 ID.3、ID.4、奥迪 e-tron，故纳入大众集团新能源车销量统计；方正电机对应的主要终端车型为五菱星光/星光 S（混动），故纳入上汽集团新能源车销量统计；根据上汽集团年报，其新能源车销量数据包含上汽大众、上汽通用的新能源车销量，故未单独列示

注 3：公司销售给富特科技产品对应的终端新能源车型中，主要为小米 SU7、广汽丰田铂智 3X 和广汽埃安 UT/Y/V，报告期内应用前述车型的产品销售金额累计占公司对富特科技总销售金额 97% 以上，故上表分别列示小米汽车和广汽集团的新能源车的市场情况；

注 4：上表数据来源于客户年度报告、易车网、Marklines 全球汽车信息平台、Clean Technica 披露的全球新能源车销量、中国汽车工业协会披露的我国新能源车销量等；公司销售给法雷奥集团的产品主要应用于 TATA 系列车型，因未获取 TATA 系列车型中新能源车型的销量，故未列示法雷奥集团对应的新能源车市场情况

由上表可知，报告期内大众集团生产的新能源车全球市占率分别为 8.11%、7.51% 和 5.88%，占比相对较高，根据 Marklines 全球汽车信息平台数据，大众集团在中国的新能源车销量分别为 20.62 万辆、24.27 万辆和 24.37 万辆，市占率分别为 2.99%、2.56% 和 1.89%，相对全球市场比较而言，国内市占率相对较低。由于富特科技主要系公司 2024 年开始实现销售，因此考虑大众集团新能源车国内销量并剔除 2022 年和 2023 年富特科技对应的广汽集团新能源车市场数据后，报告期内，上述客户国内新能源车销量合计分别为 150.35 万辆、187.28 万辆和 313.85 万辆，市占率合计分别为 21.83%、19.72% 和 24.39%，发展趋势良好。

(2) 发行人主要产品终端适配新能源车型及市场表现情况

报告期内，公司销售给客户的产品对应的主要新能源车种类及车型情况如下：

客户名称	类型	主要品牌	应用车型或项目
法雷奥集团	纯电动汽车	塔塔、极狐	TATA 系列、极狐 N50
大众集团	纯电动汽车	大众、奥迪	ID.3、ID.4 X、ID.4 CROZZ、ID.与众、奥迪 Q6 e-tron、奥迪 A6 e-tron、奥迪 e-tron
	混合动力汽车	大众	帕萨特（混动）
富奥法雷奥	纯电动汽车	大众、奥迪	ID.3、ID.4、奥迪 e-tron
富特科技	纯电动汽车	小米汽车、丰田、雷诺、埃安、蔚来、比亚迪、宝马	小米汽车、广汽丰田铂智 3X、雷诺梅甘娜/风景、广汽埃安 UT/Y/V、蔚来 ES8/ET9/ET7/ES7/EC7、比亚迪护卫舰、宝马 i3/i5/iX3/iX5
方正电机	混合动力汽车	五菱	五菱星光/星光 S（混动）
上汽集团	纯电动汽车	五菱、凯迪拉克、别克、吉利、欧拉	五菱星光/星光 S、凯迪拉克锐歌、别克 E4/E5、吉利商用车、欧拉闪电猫
	混合动力汽车	别克、宝骏、五菱	别克英朗（混动）、宝骏云海、五菱星光/星光 S（混动）、五菱宏光增程
北汽集团	纯电动汽车	极狐	极狐 N60
理想汽车	混合动力汽车	理想汽车	理想 L6/L7/L8/L9
上汽大众	混合动力汽车	大众	帕萨特（混动）、途观（混动）
上汽通用	混合动力汽车	别克	别克 GL8 插电混动

注：应用车型或项目指的是公司产品所最终应用的车型或车型代码

国内市场来看，报告期内，公司产品应用的主要新能源车型中，大众品牌的 ID.3、ID.4 CROZZ、ID.4 X 和 ID.与众合计在国内的销量分别为 10.57 万辆、13.75 万辆和 16.82 万辆，五菱品牌的星光和星光 S 自 2023 年上市以来合计在国内的销量分别为 1.07 万辆和 10.36 万辆。报告期内，剔除 TATA 系列车型后，公司产品终端应用的主要新能源车型的国内零售量分别为 66.12 万辆、113.15 万辆和 133.59 万辆；根据中国汽车工业协会数据，报告期内我国新能源车销量分别为 688.7 万辆、949.5 万辆和 1,286.6 万辆，公司产品终端应用的主要新能源车型销量占国内新能源车销量的比例分别为 9.60%、11.92% 和 10.38%。

国外市场来看，根据 Marklines 全球汽车产业平台数据，报告期内，TATA

系列车型(未区分新能源与传统能源车型)在全球的销量分别为 99.68 万辆、93.95 万辆和 92.70 万辆，主要销售区域为印度，其在印度的销量分别为 99.33 万辆、93.61 万辆和 92.62 万辆，占印度汽车总销量的比例分别为 26.19%、22.83%和 21.67%；公司外销客户主要为 Volkswagen AG（大众集团）和 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪），外销产品终端应用的新能源车型主要为 ID.3、ID.4、奥迪 e-tron、奥迪 Q6 e-tron（暂未上市）和奥迪 A6 e-tron（暂未上市），该等车型均为纯电乘用车，报告期内该等车型在欧洲地区的销量合计达 42.26 万辆，占 2022 年至 2024 年欧洲地区纯电乘用车销量的比例达 7.51%。

### 3、新能源领域客户拓展情况

在新能源车领域，报告期内，公司实现大批量供货的品牌主要为大众、五菱、理想汽车和小米汽车等，对应车型主要为 ID.3、ID.4 X、ID.4 CROZZ、五菱星光/星光 S、理想 L6/L7/L8/L9、小米 SU7 等；处于小批量生产阶段或逐步开始供货的品牌主要为丰田、埃安、蔚来、比亚迪、宝马、Stellantis 等，为公司未来新能源领域业务发展奠定了一定的业务基础；公司正在开发的客户包括零跑汽车等，公司已与零跑汽车建立业务合作关系并进入其供应商体系并获取 5 个新产品定点项目。

报告期内，公司逐步开拓了富特科技、敏实汽车技术研发有限公司、Nidec-PSA emotors（法国）、台达电子工业股份有限公司等新能源车领域客户，其基本情况具体如下：

序号	客户名称	客户基本情况
1	富特科技	成立于 2011 年，注册资本 11,101.4571 万元，于 2024 年 9 月在深交所创业板上市，主要从事新能源汽车高压电源系统的研发、生产和销售。行业知名的新能源汽车高压电源核心零部件供应商，具有较高的品牌知名度和较强的市场竞争力
2	敏实汽车技术研发有限公司	成立于 2016 年，注册资本 214,300 万元，是敏实集团实际控制 100% 股权的附属子公司，主营业务为设计、制造及销售金属模具及车身零部件制造设备。敏实集团是全球领先的汽车外饰件和车身结构件供应商，拥有多元化客户结构，涵盖全球逾 70 个汽车品牌，凭借全球最全面、多元的客户基础，敏实重点投资布局汽车电动化领域，已跃居全球最大的电池盒和车身结构件供应商
3	Nidec-PSA emotors（法国）	成立于 2018 年，由法国 PSA 集团（现为 Stellantis 集团的一部分）与日本电机制造商 Nidec（电产）合资，专注于电动汽车电机的

		研发与生产。主要生产用于混合动力（轻度混合动力、插电式混合动力）和纯电动车型的牵引电动机。产品以高功率密度和紧凑设计为特点，适配 PSA 集团旗下标致、雪铁龙、欧宝等品牌的多款电动车型
4	台达电子工业股份有限公司	成立于 1971 年，业务领域为电源管理的整体解决方案、视讯成像系统、工业自动化、网络通讯产品、太阳能、LED 照明与电动车控制系统及整车动力系统。全球交换式电源供应器和直流风扇的领导者，市场占有率长期位居第一。在工业自动化领域方面，伺服马达，工业机器人产品销量居于行业前列

报告期内，公司通过开拓上述客户，间接开拓了小米汽车、广汽丰田、广汽埃安、蔚来、比亚迪、宝马、Stellantis 等品牌的新能源车型。

公司依托传统能源汽车技术积累，深入布局新能源车领域，重点研发新能源三电系统核心技术，公司掌握型腔高真空压铸技术、材料热处理技术及固相连接技术，具备新能源汽车铝合金压铸件生产能力，并凭借成熟的压铸工艺、全流程质量管控体系，满足轻量化、集成化与模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、电磁屏蔽、抗冲击性等需求，积极开拓新能源车领域新客户新产品，提升新能源市场份额与品牌影响力。

综上所述，公司新能源领域业绩增长具有可持续性。

二、区分新能源与传统燃油车型，说明定点产品类型、主要客户、收入实现情况及对应终端车型销售情况，定点产品数量上涨而在手订单同比下降的原因及合理性，定点产品是否为发行人客户主力车型，并量化分析获取项目定点后车型升级换代对发行人经营业绩的影响。

回复：

### 1、定点产品类型、主要客户、收入实现情况及对应终端车型销售情况

报告期内，公司新定点的产品类型、主要客户，对应终端车型及收入实现情况如下：

单位：万元

产品类型	主要客户	主要终端车型	收入实现情况		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
传统燃油车	大众集团、上汽集团、上汽大众	朗逸、Polo、途岳、新桑塔纳	603.91	766.42	889.99

新能源车	法雷奥集团、大众集团、富特科技（比亚迪、小米汽车、广汽埃安）、理想汽车	TATA、五菱星光、理想L系列、小米SU7、广丰铂智3X、ID.3/ID.4 CROZZ/ID.4 X/ID.与众、广汽埃安	6,755.37	3,176.80	772.20
合计			7,359.28	3,943.22	1,662.19

报告期内，公司新定点产品实现的销售收入分别为 1,662.19 万元、3,943.22 万元和 7,359.28 万元，呈逐年上升趋势。

公司传统燃油车业务以大众集团、上汽集团和上汽大众为核心客户，新定点项目包括朗逸、Polo、途岳、新桑塔纳等经典燃油车型，相关车型在国内市场长期占据较高份额。报告期内，新定点的项目实现的收入分别为 889.99 万元、766.42 万元和 603.91 万元，金额较小，主要原因系：（1）燃油车换代周期通常较长，通常一款车型年度或中期升级会沿用既有定点项目，无需新增定点，报告期内公司新定点项目数量相应较少；报告期内公司传统燃油车因更新迭代而未重新下达定点信的新产品收入分别为 3,640.68 万元、15,883.28 万元和 19,404.79 万元，与已下定点信的传统燃油车新产品金额合计分别为 4,530.67 万元、16,649.70 万元和 20,008.70 万元，合计占传统燃油车收入的比例分别为 6.43%、20.44% 和 26.96%，金额及占比较大；（2）报告期内公司新定点的项目主要为新产品，新产品的产量在初期会经历一个逐步提升的爬坡阶段，因此初始阶段的产量相对较低，金额相应较小。

公司新能源车业务覆盖国内外知名车企及零部件供应商，包括上汽集团、法雷奥集团、大众集团、富特科技、理想汽车等。终端车型涉及多个热门新能源车型，如 TATA（印度市场）、五菱星光（经济型 EV）、小米 SU7（智能纯电轿跑）、理想 L 系列（高端增程式）等。受益于全球新能源汽车渗透率提升，公司新能源业务收入呈较快增长趋势，报告期内，新定点的新能源车产品收入分别为 772.20 万元、3,176.80 万元和 6,755.37 万元，复合增长率为 195.78%，增长较快，主要系新能源车型开发周期相对较短，报告期内部分新定点项目已开始逐步实现量产所致。

报告期内，公司实现的新产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
动力传动系统零部件	37,212.61	31,804.91	9,196.24
新能源三电系统零部件	6,918.95	2,326.78	723.62
悬挂系统及其他零部件	449.27	1,336.00	231.51
<b>合计</b>	<b>44,580.83</b>	<b>35,467.69</b>	<b>10,151.37</b>

注：新产品系指报告期内新增的规格型号产品（即 2022 年及以后新增的产品型号），新产品销售收入不含模具及附件、特殊价格调整金额

根据汽车零部件行业的惯例，产品各阶段生命周期的主要特点如下：①新产品上市初期，收入较低且增长缓慢；②成长期，随着市场接受度提升，收入进入快速增长阶段；③成熟期，收入达到峰值，但增速放缓；④衰退期，收入开始下降，市场被替代技术或新车型抢占。汽车零部件新产品开发并实现量产后，在相关车型上市数年甚至十余年的生命周期内，将持续为公司贡献销售收入。因此，公司持续开拓新项目、新产品，将为公司未来业务发展提供重要的支撑。

报告期内，公司新能源终端车型销售情况详见本问题回复“一、2、（2）发行人主要产品终端适配新能源车型及市场表现情况”相关内容，广丰铂智 3X 于 2025 年 3 月上市，报告期内尚未实现销售。

## 2、定点产品数量上涨而在手订单同比下降的原因及合理性

报告期内，公司新增定点产品数量和各期末在手订单基本情况如下：

单位：个、万元

项目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
定点产品数量	36	20	11
在手订单	7,754.60	9,076.63	5,761.65

注 1：定点产品数量为报告期各期新签定点信中的产品数量；

注 2：公司在手订单数量以客户每月提供的未来 1 个月的生产计划为基础进行统计

报告期内发行人获取的定点产品数量分别为 11 个、20 个和 36 个，发行人 2024 年末在手订单为 7,754.60 万元，同比下降 14.57%。

公司与客户主要通过签订框架协议对产品技术规格、结算方式、双方权利义务等进行约定，通过定点信的方式获取新项目，取得定点信后进入产品开发阶段。在产品开发阶段，供应商需配合客户完成产品设计、验证、测试等环节，并通过严格的准入审核流程，才能正式进入量产。因此，项目定点仅是业务合作的起点，

而非现有业务订单的即时保障，实际订单量受终端市场需求变化，整车厂通常根据车型销量动态调整采购量，项目定点时的预期数量与实际订单数量可能会存在一定差异。

报告期内，公司在夯实原有客户的合作基础上，不断开拓新客户，因此定点产品数量不断增加。通常产品定点开发 1-2 年后，开始验证测试并逐步量产，新产品生命周期通常为 3-7 年，因此报告期公司新定点项目大部分尚未量产，且普遍存在产量爬坡的过程，对公司月度生产计划无明显影响。

公司与客户签订的框架协议并未明确具体采购数量及金额等信息，客户通常通过其供应商系统、业务员邮件等方式按月向公司下达订单。因此，公司各期末在手订单系下游整车厂商或一级供应商在短期内需要交付的订单，由于客户下单频繁、单次订单金额相对不高，且不会提前较长时间下单，在手订单仅体现其即时需求，公司的在手订单数量以客户每月提供未来 1 个月的生产计划为基础统计，因此公司在手订单金额相对较小。

截至 2023 年末的在手订单对应的是次年（即 2024 年）1 月的生产计划；而截至 2024 年末的在手订单则对应的是次年（即 2025 年）1 月的生产计划。2024 年末在手订单金额相比 2023 年末有所下降，主要系春节期间或前后，整车厂通常存在停工检修的惯例，2024 年春节放假时间为 2 月份，相对 2025 年春节时间较晚，2024 年 1 月客户的生产计划需求量相对较大所致。

经公开查询，同行业可比公司文灿股份、泉峰汽车等亦存在披露定点项目数量的情况，定点新产品亦存在产量爬坡阶段，公司定点项目情况符合企业实际情况和行业特点，具有合理性。

### **3、定点产品是否为发行人客户主力车型，并量化分析获取项目定点后车型升级换代对发行人经营业绩的影响**

公司新定点产品主要包括朗逸、Polo、途岳、新桑塔纳等经典燃油车型，以及五菱星光、理想 L 系列、小米 SU7 等新能源车型，属于发行人客户的主力车型。

根据汽车行业惯例，通常一款全新车型从设计到上市，整车厂商通常需要耗

费较大的成本，为了保持老款车型更持久的产品生命力，在相关车型上市后，整车厂商会对其进行持续研发，因此老款车型通常存在年度升级、中期升级、换代升级的情况，升级车型从科技感、搭载配置、内外饰设计等方面，相比之前的老款存在较大的改进，相关升级周期及定义具体如下：

项目	周期	定义
年度升级	1-2 年	基于车企对上市车型的后续跟踪,针对车型的市场表现做出的相应调整
中期升级	3-4 年	通常会对外观、内饰及配置进行升级，部分车型会设计动力总成升级
换代升级	6-8 年	全面升级换代,包括工厂的冲压、焊装、涂装、总装等，内外饰同步全面升级

在适配车型的升级及换代过程中，下游整车厂商及一级供应商会根据车型的具体调整方案，选择沿用原有的部分产品，同时也可能因为新的产品形态、性能指标、成本因素等提出新的产品定点需求。公司主要客户为国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，包括大众集团、上汽集团、上汽大众等，在相关客户定点车型的生命周期内，发行人凭借多年积累的产品设计、研发及生产能力，在维护原有定点车型产品供应的基础上，积极开发符合客户要求的新产品，不断获取新产品项目定点，以确保公司销售收入实现长期稳步增长。

公司老款车型项目产品基本实现了业务承继，报告期内公司存在个别项目车型升级后未继续获得相关项目定点，车型升级换代后不能获取新零件的定点，会对公司业绩产生一定影响。报告期内，2024 年因车型升级换代，发行人未能获取客户方正电机和富奥法雷奥新项目定点，假设公司获取相关升级换代项目且产品收入与 2024 年度保持一致，上述事项对公司业绩的影响具体测算如下：

单位：万元

项目	对公司营业收入的影响金额
方正电机	-696.65
富奥法雷奥	-1,572.79
<b>合计</b>	<b>-2,269.44</b>
2024 年度公司营业收入	91,117.71
影响金额占公司 2024 年度营业收入的比例	-2.49%

注：方正电机和富奥法雷奥的影响金额分别为公司对其 2024 年度的销售收入，影响比例为公司对其销售收入合计数占 2024 年度营业收入的比例

在执行的项目已到达产品生命周期尾声，若无法获取新的项目定点，销售将不再持续发生。方正电机由于其产品在车型升级换代后未能持续获得下游客户项目定点，公司相应也同步失去相关项目定点机会；富奥法雷奥在新项目定点时由于报价过低，公司综合考虑后主动放弃相关项目。报告期内，公司因车型升级换代未能获取新项目定点，对营业收入造成的影响比例为-2.49%，影响较小。

综上所述，定点产品为发行人客户主力车型，报告期内，获取项目定点后车型升级换代对发行人经营业绩的影响较小。

三、区分燃油车、混动电车、纯电车，说明报告期内发行人产品终端销售区域、终端乘用车品牌及主力车型，并结合终端销售区域乘用车销量增长情况、在手订单、期后新增订单及上述因素等进一步论证发行人经营业绩增长是否可持续，是否存在期后业绩下滑风险。

回复：

**1、发行人产品终端销售区域、终端乘用车品牌及主力车型**

报告期内，发行人产品对应的终端车型主要销售区域和品牌情况如下：

类别	主要终端车型	主要终端销售区域	汽车品牌
燃油车	迈腾、探岳、帕萨特、途昂、辉昂、朗逸、Polo、途岳、新桑塔纳、速腾、宝来、高尔夫	中国	大众
	途观	中国、欧洲、北美	
	捷达 VS5/VA3/VS7	中国	捷达
	奥迪 A4/A6	中国、欧洲	奥迪
	奥迪 Q5	中国、欧洲、北美	
	IVT 全系车型	北美、印度、欧洲、韩国	现代、起亚
	五菱荣光/荣光 V、宏光 S/宏光 V	中国	五菱
	宝骏 310/510/530/730	中国	宝骏
	卡罗拉	中国、亚洲其他地区、北美、南美、欧洲、大洋洲	丰田
纯电车	ID 3/ID 4	中国、欧洲	大众
	Audi e-tron	欧洲	奥迪
	TATA 系列	印度	塔塔
	小米 SU7	中国	小米汽车

混动电车	星光/星光 S（插混）	中国	五菱
	云海（插混）	中国	宝骏
	帕萨特（混动）、途观（混动）	中国、欧洲	大众
	理想 L6/L7/L8/L9（插混）	中国	理想汽车

注 1：燃油车终端车型选取标准为所有公司产品中报告期内累计销售金额超过 2,000 万元的部分，合计占报告期传统燃油车领域产品销售金额的 85% 以上；根据 Marklines 全球汽车信息平台，帕萨特指的是新帕萨特 NMS、Polo 指的是新 Polo、高尔夫指的是高尔夫 A8，该等车型主要在国内销售；未列示大通商用车；

注 2：纯电车和混动电车终端车型选取标准为所有公司产品中报告期内累计销售金额超过 1,000 万元的部分，合计占报告期新能源车领域产品销售金额的 85% 以上；根据 Marklines 全球汽车信息平台，TATA 系列车型无法进一步区分新能源车或燃油车，由于公司应用于 TATA 系列的产品为新能源三电系统零部件产品，因此将 TATA 系列列示在纯电车中；因极狐 N50 未对应具体车型、奥迪 Q6-etron 和奥迪 A6-etron 暂未上市，故未列示相应车型的销售区域情况

由上表可知，发行人产品对应的终端车型品牌主要为大众、捷达、奥迪、现代、起亚、五菱、宝骏、丰田、塔塔、小米汽车、理想汽车，该等品牌的主力车型情况如下：

品牌	主力车型
大众	途观、Polo、帕萨特、高尔夫、朗逸、探歌、速腾、途铠、迈腾、探岳
捷达	捷达 VS5、VA3、VS7
奥迪	Q5、A6/S6/RS6、A3/S3/RS3、Q3、A4/S4/RS4、Q4 e-tron、Q2、A1、A5/S5/RS5、Q7
现代、起亚	途胜、狮铂拓界、伊兰特（Avante）、Creta（ix25）、科纳/Venue、赛图斯、胜达、索兰托、现代 i10、索奈
五菱	宾果、宏光 MINI、星光/星光 S、荣光、宏光、扬光、之光、佳辰、AirEV/MG Comet、星驰
宝骏	530、510、云朵、云海
丰田	卡罗拉/卡罗拉锐放、RAV4/威兰达、Yaris/Yaris Cross、凯美瑞、海拉克斯、赛那/格瑞维亚、汉兰达/Kluger、Innova、Tacoma、陆巡
塔塔	Punch、Nexon、Tiago、Altroz、Curvv
小米汽车	SU7
理想汽车	理想 L6/L7/L8/L9

注：上表内容系根据各品牌 2024 年旗下车型全球销量由高到低排序选取得出，数据来源于 Marklines 全球汽车信息平台

由上表可知，发行人产品对应终端车型主要为各汽车品牌主力车型。其中，发行人销售给山东阿尔泰的产品主要应用于现代汽车旗下的 IVT 全系车型，根据坦迪斯官网信息，IVT 全系车型主要包括伊兰特、K3、赛图斯、Venue、ix25、Moring、Ray 等，大部分为现代或起亚品牌主力车型；发行人产品在大众品牌旗

下主要应用于途观、迈腾、探岳、帕萨特、朗逸、Polo、速腾、高尔夫、ID 3/ID 4 等，该等终端车型与大众品牌旗下的主力车型重合度较高，其中 ID 3、ID 4 均为大众品牌旗下新能源车型中的主力车型；发行人产品在五菱品牌旗下主要应用于星光、宏光、荣光等，该等终端车型均为五菱品牌的主力车型。

## 2、终端销售区域乘用车销量增长情况

根据前述分析，发行人产品对应终端车型的销售区域主要集中在中国、欧洲和北美，此外，IVT 全系车型、TATA 系列车型在印度销量也较高。报告期内上述销售区域乘用车销量情况如下：

单位：万辆

销售区域	乘用车类型	2024 年度	增长率	2023 年度	增长率	2022 年度
中国	燃油车	1,415.66	-11.18%	1,593.86	0.22%	1,590.39
	混动车	601.80	66.14%	362.23	56.65%	231.24
	纯电车	703.49	13.19%	621.52	24.84%	497.88
	合计	<b>2,720.95</b>	<b>5.56%</b>	<b>2,577.62</b>	<b>11.13%</b>	<b>2,319.51</b>
欧洲	燃油车	641.71	-7.43%	693.20	14.35%	606.23
	混动车	501.37	15.38%	434.53	20.20%	361.52
	纯电车	202.87	-0.68%	204.26	31.31%	155.56
	合计	<b>1,345.95</b>	<b>1.05%</b>	<b>1,331.99</b>	<b>18.58%</b>	<b>1,123.30</b>
北美	燃油车	1,150.96	-1.82%	1,172.24	9.59%	1,069.64
	混动车	244.82	44.02%	169.99	40.84%	120.69
	纯电车	134.52	5.29%	127.76	47.97%	86.34
	合计	<b>1,530.29</b>	<b>4.10%</b>	<b>1,469.99</b>	<b>15.14%</b>	<b>1,276.67</b>
印度	燃油车	357.23	1.20%	353.00	3.11%	342.37
	混动车	59.22	30.20%	45.48	71.38%	26.54
	纯电车	9.21	-11.81%	10.44	12.33%	9.30
	合计	<b>425.66</b>	<b>4.09%</b>	<b>408.92</b>	<b>8.12%</b>	<b>378.20</b>

注：乘用车选取标准为 A-F 级车、MPV 和 SUV 车型，不含皮卡车型；燃油车包含 ICE（传统燃油车）和 DE（柴油发动机），混动车包括 HV（混动）、PHV（插混）和 MHV（轻混），纯电车包含 EV（电车）和 FCV（燃料电池车）；北美主要指美国、加拿大和墨西哥；数据来源于 Marklines 全球汽车信息平台

就乘用车中的燃油车而言，中国、欧洲和北美等销售区域 2024 年度销量与上一年度相比有所下降，但仍处于较高水平；就乘用车中的新能源车（含混动车和纯电车）而言，公司产品终端车型的销售区域主要为中国和欧洲，该等销售区

域的新能源车销量增长速度较快，渗透率较高，欧洲地区 2022 年至 2024 年新能源车销量复合增长率达到 16.70%。

### 3、在手订单、期后新增订单

公司目前在手订单系下游汽车整车厂商或零部件一级供应商在 1 个月内需要交付的订单，由于客户下单频率较高、单次订单金额相对不高，且不会提前较长时间下单，在手订单仅体现客户的短时需求。因此，公司在手订单数量以未来 1 个月的生产计划为基础进行统计，报告期各期末及期后，公司在手订单情况如下：

业务类型	在手订单	2025 年 5 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
燃油车	数量（万件）	64.95	69.00	67.90	50.32
	金额（万元、含税）	6,511.64	6,632.73	6,722.22	5,110.55
混动车	数量（万件）	5.61	2.58	16.29	5.02
	金额（万元、含税）	314.75	105.69	1,318.74	118.70
纯电车	数量（万件）	14.98	11.58	15.81	6.71
	金额（万元、含税）	1,352.21	1,016.18	1,035.67	532.40
合计	数量（万件）	<b>85.54</b>	<b>83.16</b>	<b>100.01</b>	<b>62.05</b>
	金额（万元、含税）	<b>8,178.59</b>	<b>7,754.60</b>	<b>9,076.63</b>	<b>5,761.65</b>

注：公司在手订单为铝合金精密压铸件产品的生产计划金额，其受到期初期末产品结存情况、寄售模式下客户领用结算情况、特殊价格调整等因素的影响与当期收入金额存在一定的差异

公司 2024 年末在手订单为 7,754.60 万元，同比下降 14.57%，主要系 2025 年 1 月含春节假期，生产计划中的生产时间与 2024 年 1 月相比减少了 12.90%；2023 年末混动车在手订单数量及金额较大，主要系终端应用五菱星光和星光 S 的电机端盖、凸轮轴罩盖等产品生产计划量增加所致，2024 年五菱星光和星光 S 国内销量达 10.36 万辆，与 2023 年的 1.07 万辆相比实现大幅增长。

由上表可知，公司 2023 年以来燃油车在手订单基本保持稳定，报告期及期后公司混动车和纯电车在手订单总体基本呈增长趋势，发行人报告期各期末及期后生产计划对应的在手订单充足。

综上所述，发行人产品终端应用车型大多数为各品牌旗下主力车型，相应车型销量水平较高，且对应的销售区域整体乘用车市场具有增长能力，发行人经营

业绩具有可持续性，不存在期后业绩大幅下滑的风险。

四、进一步量化分析并完善新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险等业绩变动相关风险提示。

回复：

#### 1、新能源车市场渗透率对公司业绩的影响

2023 年度和 2024 年度我国新能源车市场渗透率分别为 31.6%和 40.9%，新能源汽车产业快速发展对公司传统燃油车业务造成一定冲击，与此同时，新能源车业务也因产业的快速发展逐步增长。

假设 X 年度和 Y 年度我国新能源车市场渗透率分别为 45.0%和 50.0%，传统燃油车和新能源车的销售收入测算如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	X 年度	Y 年度
我国新能源车市场渗透率	31.6%	40.9%	45.0%	50.0%
传统燃油车零部件内销收入	51,303.99	41,776.31	37,575.94	32,453.53
新能源车零部件内销收入	6,653.39	11,557.64	13,719.74	16,356.43
<b>铝合金压铸件内销收入合计</b>	<b>57,957.38</b>	<b>53,333.96</b>	<b>51,295.67</b>	<b>48,809.96</b>

注 1：我国新能源汽车发展较快，对公司内销业务收入影响较大，公司销售给内销客户山东阿尔泰的产品终端配套韩国现代汽车，主要面向海外市场销售，与国内新能源汽车产业的发展关联度较低，因此测算时已从内销铝合金压铸件收入中剔除；

注 2：上述测算假设新能源车市场渗透率和传统燃油车收入及新能源车收入呈线性关系；

注 3：X 年度和 Y 年度的新能源车市场渗透率为假设值，X/Y 年度传统燃油车收入=(2024 年度传统燃油车收入-2023 年度传统燃油车收入) / (2024 年度新能源车市场渗透率-2023 年度新能源车市场渗透率) \* (X/Y 年度市场渗透率-2024 年度市场渗透率)+2024 年度传统燃油车收入；X/Y 年度新能源车收入=(2024 年度新能源车收入-2023 年度新能源车收入)/(2024 年度新能源车市场渗透率-2023 年度新能源车市场渗透率) \* (X/Y 年度市场渗透率-2024 年度市场渗透率) +2024 年度新能源车收入

当我国新能源车市场渗透率分别为 45.0%和 50.0%时，传统燃油车收入分别下降 4,200.37 万元和 9,322.78 万元，对现有传统燃油车业务产生冲击，但公司新能源车收入业务也会随着新能源车市场渗透率上升而增长，铝合金压铸件内销收入合计分别下降 2,038.29 万元和 4,524.00 万元，影响较小。公司开拓新能源业务起步时间较晚，且国内自主品牌新能源汽车企业竞争日益激烈等，如果公司未来无法进入下游客户新能源汽车项目的供应商体系，持续获得新能源领域订单，在

新能源车市场渗透率逐年上升的情况下，公司的业绩可能面临下滑的风险。

## 2、发行人具备较强的新能源汽车相关市场的开拓能力

### （1）现有业务优势向新能源领域有效延伸

#### ①工艺技术协同性突出

发行人深耕汽车零部件制造领域，其核心工艺技术（如型腔高真空压铸、材料热处理、精密装配在线控制等）不仅在传统汽车零部件制造中具有显著优势，更在新能源汽车三电系统（电池/电机/电控）零部件生产中展现出突出的协同性与适应性。工艺技术的协同性，使得发行人能够快速将成熟的技术应用于新能源汽车关键零部件的制造中，从而提升产品性能、降低成本并缩短生产周期。

型腔高真空压铸技术是发行人核心技术之一，该技术通过在压铸过程中将模具型腔内的气体抽出，使金属液在真空状态下充填型腔，从而显著减少气孔缺陷，提高铸件的力学性能和内部质量。这种技术不仅适用于传统汽车零部件的制造，更在新能源汽车三电系统中发挥重要作用。例如，新能源汽车的电池壳体、电机壳体等部件，均广泛采用高真空压铸技术，以实现高强度、轻量化和高精度的要求。通过高真空压铸，发行人能够生产出符合新能源汽车轻量化趋势的高质量零部件，满足市场对高性能配套件的需求。

材料热处理技术是发行人另一项核心技术，其在新能源汽车三电系统中的应用尤为关键。热处理能够改善金属材料的组织结构，提高其强度、韧性和耐磨性，从而延长零部件的使用寿命。在新能源汽车中，电池、电机和电控系统对材料性能要求极高，因此热处理技术在其中的应用至关重要。此外，热处理技术还能够减少材料的变形和开裂风险，提高产品的整体质量。

精密装配在线控制技术是发行人实现新能源汽车三电系统零部件高效制造的重要保障。该技术通过自动化和智能化手段，实现对装配过程的实时监控和精确控制，从而提高装配精度和生产效率。在新能源汽车中，电控系统对装配精度要求极高，任何微小的装配误差都可能导致系统性能下降甚至故障。因此，发行人通过精密装配在线控制技术，能够确保新能源汽车三电系统的高可靠性。此外，该技术还能够减少人工干预，提高生产效率，降低生产成本。

发行人通过型腔高真空压铸、材料热处理、精密装配在线控制等核心技术的协同应用,不仅能够快速将传统汽车零部件制造经验应用于新能源汽车三电系统零部件的生产,还能够显著提升产品的性能、质量和可靠性。这种工艺技术的协同性,为发行人在未来新能源汽车领域的持续发展奠定了坚实基础。

## ②新能源领域客户拓展情况

公司新能源领域客户拓展情况详见本问题回复“一、3、新能源领域客户拓展情况”相关内容。

### (2) 新能源业务研发能力显著提升

公司新能源业务研发能力情况详见问题 1 回复“三、3、(4) 持续加大新能源领域研发投入”相关内容。

### (3) 已成功开发新能源汽车产品并实现相关收入的快速提升

公司新能源三电系统零部件产品销售业绩情况详见问题 1 回复“三、3、(1) 新能源三电系统零部件产品销售业绩及发展规划情况”相关内容。

## **3、新能源车对传统燃油车的替代进程对发行人生产经营不存在重大不利影响**

虽然近年来我国新能源汽车市场发展快速,但相比传统燃油车巨大的保有量及年均新增汽车销量的较大市场份额,全球新能源汽车市场仍处于发展初期。相较于全球成熟的燃油车工业体系,新能源汽车的广泛推广和市场渗透仍存在部分不足之处,主要包括:(1)新能源汽车充电等配套设施的建设情况主要依赖各地公共基础设施投入与完善程度,受电池续航能力影响,消费者对于新能源纯电动汽车的续航里程焦虑在短期内较难有效缓解;(2)新能源汽车不时出现的事故问题可能降低消费者购车热情;(3)新能源汽车补贴优惠力度的变化未来存在不确定性,也会对消费者的购车决策产生一定影响。因此,在未来的汽车发展战略中,新能源汽车的有序发展并不意味着传统燃油车市场快速萎缩,传统燃油车的技术成熟、续驶里程长、上下游配套完善等优势,使其具有较强的市场竞争力。

因此,未来新能源汽车战略中,新能源汽车的有序发展并不代表传统燃油车将在短时间内彻底淡出行业,传统燃油车的技术成熟、续驶里程长、上下游配套

完善等优势，将使其在未来长时间内依然会拥有相当的市场占有率。从能源供给体系的角度来看，石油和电力消费结构持续的调整优化，也预示着新能源汽车与传统燃油车将在科技创新中互相补充、长期共赢共存。公司在巩固自身传统燃油车优势业务的同时，也在大力拓展新能源车业务。因此，新能源车对传统燃油车的替代进程对发行人生产经营不存在重大不利影响。

新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险完善披露详见本回复问题5“四、（一）新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险”相关内容。

**五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）提供上述事项的核查工作底稿。**

#### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人会计师履行了如下核查程序：

1、查询并获取国际能源署、乘联会公开披露的文件，了解国际和国内新能源车市场发展趋势和竞争格局；

2、通过查询客户年度报告、易车网、Marklines全球汽车信息平台等方式，获取发行人主要客户新能源车销量情况和市场占有率情况，查询新能源车领域新增客户的官网，了解其情况；

3、查询发行人产品终端车型对应的主要销售区域及品牌情况，通过Marklines全球汽车信息平台查询相应品牌旗下主力车型情况、终端销售区域乘用车销量信息；

4、查询发行人报告期新定点项目的明细，了解其情况；

5、获取发行人报告期各期末及2025年5月的在手订单，分析发行人经营业绩的持续能力。

#### （二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

1、全球新能源汽车市场竞争格局正在发生深刻变革，中国品牌通过技术创新与全球化战略逐步占据主导地位；国内新能源车市场行业资源向头部企业集

中，整体竞争格局趋于复杂；公司依托传统能源汽车技术积累，深入布局新能源车领域，积极开拓新能源车领域新客户新产品；发行人新能源领域业绩增长具有可持续性；

2、发行人传统燃油车业务定点项目主要客户包括大众集团、上汽集团和上汽大众等，终端车型包括朗逸、Polo、途岳、新桑塔纳等主力车型，报告期内实现的收入分别为 889.99 万元、766.42 万元和 603.91 万元；发行人新能源车业务定点项目主要客户包括上汽集团、法雷奥集团、大众集团、富特科技、理想汽车等，终端车型包括 TATA、五菱星光、小米 SU7、理想 L 系列等主力车型，报告期内实现的收入分别为 772.20 万元、3,176.80 万元和 6,755.37 万元；定点产品数量上涨而在手订单同比下降的原因主要系口径差异，具备合理性；发行人新定点产品终端车型属于发行人客户的主力车型；获取项目定点后车型升级换代对发行人经营业绩的影响较小；

3、发行人产品终端应用车型大多数为各品牌旗下主力车型，相关车型销量水平较高，且对应的销售区域整体乘用车市场具有增长能力，发行人经营业绩具有可持续性，不存在期后业绩大幅下滑的风险；

4、新能源汽车产业快速发展对公司传统燃油车业务存在一定冲击，公司新能源车收入业务也随之增长较快，对发行人的生产经营不存在重大不利影响。

#### **问题 4.进一步说明毛利率变动合理性**

**根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 10.15%、15.00%和 16.49%，同行业公司毛利率平均值为 19.40%、20.76%（未披露同行业 2024 年毛利率数据）。（2）发行人外协转自产对 2023 年、2024 年毛利率贡献比例分别为 2.84%、1.19%；原材料价格变动对 2023 年、2024 年毛利率贡献比例分别为 1.56%、-2.02%。（3）经测算，在能源采购价格逐年下降的情况下，单位能源成本先降后升。**

**请发行人：（1）结合报告期各期各细分产品销售单价及单位成本变动情况、产品竞争优势、市场供需情况、客户需求变动情况等进一步分析发行人与同行业公司同类产品毛利率是否存在重大差异及其合理性。（2）列示发行人外协采**

购金额占外协供应商销售收入的比例，结合外协供应商向其他客户的售价或公开市场报价，说明外协采购价格是否公允，是否存在其他利益安排。（3）结合相同产品外协转自产单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）差异情况、制造费用构成、原材料、能源采购价格变动情况等，说明成本费用核算是否准确，是否存在跨期情形，是否存在少计成本费用调节利润的情形。（4）量化分析原材料价格变动对发行人经营业绩的影响，说明发行人是否能有效应对原材料价格上涨风险并作风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，请保荐机构提供上述事项相关核查工作底稿。

一、结合报告期各期各细分产品销售单价及单位成本变动情况、产品竞争优势、市场供需情况、客户需求变动情况等进一步分析公司与同行业公司同类产品毛利率是否存在重大差异及其合理性。

回复：

经查询，同行业可比上市公司未披露细分产品收入成本数据，仅披露大类业务产品财务数据情况，故选取同行业可比公司相关大类业务产品进行对比。报告期内，公司主营业务收入分为铝合金精密压铸件和模具及附件两大类，各期毛利率及销售占比情况如下：

单位：%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比
铝合金精密压铸件	15.64	97.25	14.45	98.24	9.62	98.43
模具及附件	46.50	2.75	45.26	1.76	43.63	1.57
合计	<b>16.49</b>	<b>100.00</b>	<b>15.00</b>	<b>100.00</b>	<b>10.15</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 10.15%、15.00%和 16.49%，公司综合毛利率受到铝合金精密压铸件的毛利率水平影响较大。公司与同行业可比公司同类产品毛利率对比分析如下：

### 1、铝合金精密压铸件毛利率水平与同行业可比公司对比情况及合理性分析

报告期内，公司主要产品为铝合金精密压铸件，其毛利率水平与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
爱柯迪	27.41	29.20	26.24
晋拓股份	14.88	16.41	19.10
旭升集团	17.53	22.14	21.54
文灿股份	12.70	15.22	18.63
嵘泰股份	20.81	18.92	20.75
广东鸿图	13.82	18.18	18.37
泉峰汽车	0.38	-0.08	9.45
鸿特科技	9.91	10.07	10.05
平均数	<b>14.68</b>	<b>16.26</b>	<b>18.02</b>
剔除泉峰汽车平均数	<b>16.72</b>	<b>18.59</b>	<b>19.24</b>
发行人	<b>15.64</b>	<b>14.45</b>	<b>9.62</b>

注 1：同行业可比公司可比产品毛利率数据来源于其年度报告，下同；

注 2：同行业可比公司自 2024 年起执行财政部颁布的《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”规定，将原计入销售费用的三包服务费调整至营业成本进行核算。2022 年度和 2023 年度为追溯调整前数据

报告期内，公司铝合金精密压铸件毛利率分别为 9.62%、14.45% 和 15.64%，其中，2022 年度明显低于同行业可比公司平均水平，2023 年度和 2024 年度逐渐回归行业均值。

公司毛利率水平与同行业可比公司平均水平逐渐接近，主要系：①基于经营规模扩大所带来的规模效应，生产效率提升，产品的边际成本降低；②公司启用设计更先进、布局更合理的新厂区，产能释放，外协逐步收回，使得生产场所、生产流程逐步得到较为明显的优化，带来生产效率及良品率的提升；③优化客户结构和销售订单，尤其在新能源三电领域，该类细分产品的毛利率实现显著改善；④公司加强生产精细化管理，通过优化模具设计、降低能耗水平等举措，持续降本增效，提升产品利润空间。

同行业可比公司的毛利率水平因其产品的应用领域、客户群体、成本管控等方面的差异而处于不同的区间，剔除掉毛利率水平异常的泉峰汽车后，其他公司的平均毛利率水平总体上较为稳定，呈小幅下降趋势，主要系固定资产投资增速

较快所致。

结合产品销售单价及单位成本变动情况、产品竞争优势、市场供需情况、客户需求变动情况等因素，公司与同行业可比公司的毛利率差异原因具体分析如下：

(1) 产品销售单价及单位成本变动情况

报告期内，公司铝合金精密压铸件的平均销售单价、平均单位成本及毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：元/件、%

公司名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	平均销售单价	平均单位成本	毛利率	平均销售单价	平均单位成本	毛利率	平均销售单价	平均单位成本	毛利率
爱柯迪	12.86	9.34	27.41	11.76	8.33	29.20	13.38	9.87	26.24
晋拓股份	12.29	10.46	14.88	12.09	10.11	16.41	12.13	9.82	19.10
旭升集团	110.98	91.52	17.53	104.35	81.24	22.14	104.84	82.25	21.54
文灿股份	77.19	67.39	12.70	61.53	52.16	15.22	64.72	52.67	18.63
嵘泰股份	74.22	58.78	20.81	75.69	61.37	18.92	69.28	54.9	20.75
广东鸿图	49.76	42.88	13.82	48.84	39.96	18.18	44.94	36.68	18.37
泉峰汽车	57.68	57.46	0.38	47.12	47.16	-0.08	31.98	28.96	9.45
鸿特科技	99.15	89.33	9.91	82.73	74.4	10.07	86.89	78.16	10.05
<b>发行人</b>	<b>88.28</b>	<b>74.47</b>	<b>15.64</b>	<b>85.85</b>	<b>73.44</b>	<b>14.45</b>	<b>82.93</b>	<b>74.96</b>	<b>9.62</b>

在产品定价方式上，公司以成本加成为报价基础，并综合考虑竞争因素、长期合作、订单规模等因素与客户协商确定价格，与同行业可比公司的定价方式基本一致。

公司及同行业可比公司产品的细分应用领域及产品结构存在差异，故平均销售单价及平均单位成本处于不同的区间，符合企业自身实际情况，具有商业合理性。此外，不同品牌的汽车整车厂在市场地位、产品质量要求、采购策略、采购规模、价格敏感度等方面存在差异，一定程度上也造成产品定价的差异。

公司铝合金精密压铸件的应用领域及主要客户群体与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	主要产品的应用领域	主要客户群体
爱柯迪	主要产品包括汽车雨刮系统、汽车动力系统、汽车热管理系统、汽车转向系统、汽车制动系统及其他系统，新能源汽车三电系统、汽车结构件、汽车视觉系统等适应汽车轻量化、电动化、智能化需求的铝合金精密压铸件	以汽车零部件一级供应商为主，包括法雷奥、博世、麦格纳、电产、耐世特、大陆、克诺尔、马勒、吉凯恩、哈金森等
晋拓股份	汽车类零部件和工业类零部件，其中包括汽车安全零部件、汽车动力零部件、新能源汽车零部件、智能家居零部件、工业自动化及工业机器人零部件以及信息传输设备零部件等	以汽车零部件一级供应商为主，包括威巴克、法雷奥、哈金森、迪恩、住友理工等
旭升集团	公司产品主要聚焦于新能源汽车领域，涵盖多个汽车核心系统，包括传动系统、控制系统、悬挂系统、电池系统等	以整车厂为主。整车厂商包括特斯拉、Rivian、Lucid、理想、蔚来、小鹏、零跑、长城汽车、德国大众、北极星等；一级零部件供应商包括采埃孚、法雷奥、海斯坦普、宁德时代等
文灿股份	主要应用于传统燃油车和新能源汽车的发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构领域及其他汽车零部件等	以整车厂为主。整车厂商包括大众、奔驰、宝马、奥迪、雷诺、特斯拉、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、广汽新能源、赛力斯、比亚迪、吉利、长城汽车等；一级零部件供应商包括采埃孚、博世、大陆、麦格纳、法雷奥、本特勒等
嵘泰股份	主要产品包括汽车转向系统、传动系统、制动系统等适应汽车轻量化、节能环保需求的铝合金精密压铸件	以汽车零部件一级供应商为主，包括博世、采埃孚、蒂森克虏伯、威伯科等
广东鸿图	业务主要包括精密轻合金零部件成型制造和汽车内外饰产品制造两大业务板块，精密轻合金零部件成型制造业务产品适用于燃油汽车、混动汽车、新能源汽车以及通讯和机电行业	以整车厂为主，包括本田、日产、丰田、通用、克莱斯勒、福特、奔驰、沃尔沃、大众、一汽、上汽、东风、广汽、吉利、长城、特斯拉、比亚迪、小鹏汽车、蔚来汽车、零跑汽车、哪吒汽车、宁德时代、麦格纳、加特可等
泉峰汽车	产品主要应用于中高端汽车的传动系统、引擎系统、转向与刹车系统、热交换系统以及新能源汽车的电机、电控系统等，其中燃油车动力系统零部件包括发动机正时零件、自动变速箱阀体、电磁阀零部件、离合器零部件、变速箱齿轮等	以汽车零部件一级供应商为主，包括博格华纳集团、法雷奥集团、大陆集团、华为等零部件供应商以及整车厂特斯拉、比亚迪、长城等
鸿特科技	主要产品包括油底壳总成、下缸体、变速箱外延室总成、发动机前盖总成、差速器等传统汽车零部件铝合金压铸件，以及减震塔、电池托盘、电机壳、逆变器壳体、冷却壳体、冷却盖板、电机盖板、DC/DC壳体、翼子板支架等汽车结构件及新能源汽车部件	以整车厂为主，包括福特、康明斯、奔驰、斯泰兰蒂斯、东本汽车、东本发动机、东风日产、长安福特汽车、长安马自达、北京福田康明斯、山西云内等

公司名称	主要产品的应用领域	主要客户群体
发行人	主要产品包括油底壳类和罩盖类等动力传动系统零部件、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统零部件以及悬置支架等悬挂系统零部件	以整车厂及其负责发动机生产制造的子公司为主，包括大众集团、上汽集团、上汽大众、中国一汽、法雷奥集团、山东阿尔泰（现代汽车配套）、上汽通用和富特科技等

在产品应用领域上，公司的铝合金精密压铸件主要聚焦于油底壳、罩盖、变速箱等汽车动力传动系统领域，与广东鸿图、鸿特科技主要产品结构方面存在一定的相似之处，与其他同行业可比公司重合度较低；在客户群体上，公司与同行业可比公司具体客户的重合度较低。爱柯迪、嵘泰股份和旭升集团报告期内毛利率较高，主要系三家公司均具有自身突出的优势产品，拥有较高的产品定价权和谈判地位，爱柯迪优势产品为雨刮器，嵘泰股份为转向器壳体，旭升集团为向特斯拉提供新能源汽车的配套产品。

## （2）产品竞争优势、市场供需情况、客户需求变动情况

### ①产品竞争优势

公司凭借着多年从事汽车铝合金精密压铸零部件的经验及较高的产品质量，获得客户的高度认可，先后获得大众集团“A级供应商”、上汽通用汽车有限公司“质量优胜奖”、上汽大众汽车有限公司“优秀研发表现奖”和“优秀供应商入围奖”、上汽菲亚特红岩动力总成有限公司“卓越服务保障奖”、2018年度大众一汽发动机（大连）有限公司“优秀供应商奖”、2021年度法雷奥蓝谷新能源动力系统（常州）有限公司“优秀供应商奖”、2021年度一汽-大众汽车有限公司“优秀供应商奖”、上海新动力汽车科技股份有限公司2022年度至2024年度“优秀质量奖”、2023年度上汽通用五菱汽车股份有限公司“五菱进取奖”等荣誉奖项。

此外，根据英华检测（上海）有限公司、广电计量检测集团股份有限公司等第三方检测机构出具的检测报告，公司以下具体产品的部分性能与竞品比较情况如下：

产品名称	项目	孔隙率	密封性
气缸盖罩	公司产品 1	1.72%	499.60KPa 压力下泄漏值 2.46cc/min
	竞品 1	1.95%	499.13KPa 压力下泄漏值 8.37cc/min

	客户要求	关键位置 5%， 其余位置 10%	500KPa 压力下泄漏值 ≤10cc/min
油底壳上体	公司产品 2	4.87%	400.30KPa 压力下泄漏值 0.612cc/min
	竞品 2	6.29%	399.80KPa 压力下泄漏值 5.277cc/min
	客户要求	关键位置 5%， 其余位置 10%	400KPa 压力下泄漏值 ≤7cc/min
OBC 壳体	公司产品 3	0.51%	152.36KPa 压力下泄漏值 $4.85 \times 10^{-7}$ mbar.L/s
	竞品 3	0.54%	156.34KPa 压力下泄漏值 $4.18 \times 10^{-5}$ mbar.L/s
	客户要求	5%	150KPa 压力下泄漏值 $5 \times 10^{-5}$ mbar.L/s

注：竞品生产厂商信息已申请豁免披露

由上表可知，公司生产制造的铝合金精密压铸件产品具有较强的市场竞争力，产品质量优异。

## ②市场供需情况

### A、市场供应情况

近年来我国汽车行业发展与产业技术加速升级，部分汽车零部件生产制造企业已掌握精密零部件制造工艺和技术，推动我国汽车行业尤其是零部件行业向自主化深度迈进。此前的整车装配、基础零件、核心零件的合资模式正逐步转向高技术壁垒核心零部件的自主创新突破，外资汽车零部件企业（含其在华企业、合资主体）主导核心零部件领域的格局正逐渐被打破。我国汽车零部件自主化进程的持续深化，将为具备先进制造能力的我国汽车零部件供应商提供更大的发展机遇。

### B、市场需求情况

报告期内，我国汽车销量总体呈增长态势，传统燃油车销量有所下降但仍占据主要市场份额，插电式混合动力汽车销量呈现快速增长趋势，已超过纯电动汽车增速，纯电动汽车销量增速有所放缓；我国汽车千人保有量年均增长率 5% 左右，汽车“以旧换新”政策带动汽车消费需求增长，我国汽车消费市场基数较大且呈良好增长态势，汽车单车用铝量将不断增加，从而带动公司铝合金精密压铸件的市场需求增长。

公司和同行业可比公司市场竞争地位对比如下：

公司名称	市场竞争地位
爱柯迪	国内领先的汽车铝合金精密压铸件专业供应商
晋拓股份	减震零部件市场排名处于行业领先地位
旭升集团	是我国较早聚焦于新能源汽车产业链的精密铝合金零部件生产企业
文灿股份	在铝制车身结构件系统和一体化车身系统具有显著先发优势，在铝制刹车卡钳细分领域处于全球领导者地位
嵘泰股份	转向器壳体零部件市场排名处于行业领先地位
广东鸿图	国内领先的汽车铝合金精密压铸件专业供应商
泉峰汽车	在自动变速箱阀体、发动机钢制正时零件、电机壳体组件等细分产品领域具备较强的市场竞争力
鸿特科技	在新技术、新工艺及新材料应用等方面的技术革新及改造中积累了独具特色的技术领先优势
发行人	国内压铸行业较为领先的企业之一

总体来看，公司与同行业可比公司专注领域存在差异，相应市场竞争地位存在差异，故而毛利率存在一定差异。

### ③客户需求变动情况

根据行业惯例，汽车零部件供应商需要通过整车厂严格的合格供应商体系认证，才能与整车厂商建立正式合作关系，且从产品开发到批量供应往往需要经过较长的时间。公司均需要经过资质审查、验厂等一系列流程才能进入主要客户供应商体系。由于铝合金精密压铸件的性能（如强度、轻量化、耐腐蚀性等）需要与整车设计高度匹配，供应商需要配合客户完成材料选型、模具设计、工艺参数优化等一系列定制化开发工作，零部件还需要通过严苛的试验、耐久性测试等验证，并进行特定零部件的模具投资，前期总体投入成本较高。因此，客户在选择供应商时，一旦完成前期筛选并确定合作关系，通常会在整个产品生命周期内保持长期稳定的合作。

报告期内，公司通过多年的市场开拓和客户积累，公司已与上汽集团、大众集团、上汽大众、中国一汽以及法雷奥集团等主要客户建立长期稳定的合作关系。其中上汽集团以及大众集团为上市公司，统计其 2022 年至 2024 年营业收入以及净利润情况如下：

单位：亿元

序号	客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
1	大众集团	24,432.64	806.83	25,328.94	1,258.49	20,727.11	1,103.56
2	上汽集团	6,140.74	58.33	7,261.99	200.60	7,209.88	228.43

注：上述信息来源于定期报告

由上表可知，报告期内，公司主要客户大众集团和上汽集团营业收入受到市场需求变化的影响，呈先升后降的趋势，客户需求规模整体较大。

### (3) 其他因素与同行业可比公司比较分析

以公司铝合金精密压铸件毛利率较同行业可比公司变动趋势和毛利率水平差异分析如下：

#### ①毛利率变动趋势差异分析

公司名称	具体分析
爱柯迪	2023 年度铝合金压铸件毛利率呈上升趋势，与公司变动趋势一致。2024 年度毛利率下降，主要系当年度马来西亚工厂竣工并投入使用、铝合金原材料和锌合金压铸件部分产线开始生产，导致其单位收入耗用直接人工和制造费用等上升，从而导致该公司当期毛利率下降
晋拓股份	毛利率呈逐年下降趋势，主要系其新能源汽车零部件产品的产能仍处于爬坡区间，同时增设的新的产能设备已经开始折旧所致。同期营业收入增速低于固定资产扩张速度，进而引起该公司当期毛利率下降
旭升集团	2023 年度毛利率较上年略有上升。2024 年度毛利率下降，主要系其营业收入下降，同时布局新兴业务，固定资产投资继续增加所致
文灿股份	文灿股份报告期内毛利率下降主要系其新增重庆、安徽六安、广东佛山（二厂）、墨西哥制造基地投资带来的固定成本上升导致生产成本增加所致，此外，2023 年度该公司还受到营业收入下降的影响
嵘泰股份	该公司单位收入所耗用的直接材料占比变动所致
广东鸿图	毛利率逐年下降，主要系其全资子公司广州鸿图和天津鸿图分别于 2023 年和 2024 年投产，并新增较多设备导致生产成本有所增加。此外，广东鸿图还受到客户结构变化的影响，导致毛利率呈现逐年下降的趋势；
泉峰汽车	毛利率下降主要系其新增安徽和匈牙利工厂投资带来的固定成本上升以及新项目处于产能爬坡期产品生产效率及直通率较低导致的变动成本有所增加所致
鸿特科技	鸿特科技 2023 年度毛利率较上年基本持平；2024 年度毛利率略有下降，系其新能源业务毛利率下降所致

由上表可知，报告期内同行业可比公司毛利率下降主要系固定资产投资增速较快所致。相比较而言，公司固定资产投资规模整体较小，各期末单位固定资产

产生的收入水平高于行业平均水平，固定成本压力较小，随着公司产能的有效释放以及营业收入规模的扩张，公司毛利率整体呈上升趋势，具有合理性。

## ②毛利率水平分析

2022 年度公司铝合金精密压铸件毛利率较同行业可比公司差异较大，主要系：A、公司控股股东湖州产投 2020 年 12 月收购公司控制权之后，根据公司实际情况和汽车行业发展趋势，对公司的发展战略、经营管理等方面实施了一系列变革措施，且 2022 年公司同时经历了敢山路新厂区建设和老厂区搬迁，公司经营管理和生产线处于不断磨合过程中，对公司的生产管理成本产生了一定的影响；B、2022 年公司经营规模仍相对较小，受到全球公共卫生事件以及原材料价格大幅波动等因素的影响较大，公司产品生产成本相对较高。

2023 年度以来，公司毛利率水平向同行业可比公司水平的持续提升和接近，主要系：A、基于经营规模扩大所带来的规模效应，生产效率提升，产品的边际成本降低；B、公司启用设计更先进、布局更合理的新厂区，产能释放，外协逐步收回，使得生产场所、生产流程逐步得到较为明显的优化，带来生产效率及良品率的提升；C、优化客户结构和销售订单，尤其在新能源三电领域，该类细分产品的毛利率实现显著改善；D、公司加强生产精细化管理，通过优化模具设计、降低能耗水平等举措，持续降本增效，提升产品利润空间。

综上所述，公司铝合金精密压铸件产品 2022 年度毛利率与同行业可比公司存在差异，具有合理性；2023 年度和 2024 年度毛利率水平逐渐回归至行业平均水平，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异，具有合理性。

## 2、模具及附件毛利率水平与同行业可比公司对比情况及其合理性分析

报告期内，公司模具及附件收入占主营业务收入的比例分别为 1.57%、1.76% 和 2.75%，占比整体较低，通常为公司获取量产订单前的业务收入，同行业可比公司的相关产品收入占比亦较低。公司毛利率与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：%

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
爱柯迪	-	-	-

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
晋拓股份	49.80	40.93	43.03
旭升集团	54.54	61.02	62.97
文灿股份	-	-	-
嵘泰股份	47.70	69.89	68.78
广东鸿图	-	-	-
泉峰汽车	-	-	-
鸿特科技	-	-	-
<b>平均数</b>	<b>50.68</b>	<b>57.28</b>	<b>58.26</b>
<b>发行人</b>	<b>46.50</b>	<b>45.26</b>	<b>43.63</b>

注：同行业可比公司爱柯迪、文灿股份、广东鸿图、泉峰汽车、鸿特科技未披露模具及附件毛利率数据

模具及附件系按照客户要求设计和定制，具有独特性和专用性，不同模具及附件在工艺复杂程度、开发周期、材料耗用等方面存在差异，毛利率相应也有所差异，总体差异较小。

报告期内，公司模具及附件毛利率低于同行业可比公司平均水平，与晋拓股份毛利率较为相近。公司的模具及配件业务系根据客户需求进行设计并委托相关供应商制造，晋拓股份与公司的业务模式较为接近，二者毛利率水平差异较小；旭升集团和嵘泰股份具有模具设计和自主生产能力，毛利率水平相应较高。

因此，公司模具及附件毛利率低于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

综上所述，公司与同行业可比公司同类产品毛利率存在差异，符合公司实际情况，具有合理性。

二、列示发行人外协采购金额占外协供应商销售收入的比例，结合外协供应商向其他客户的售价或公开市场报价，说明外协采购价格是否公允，是否存在其他利益安排。

回复：

### 1、发行人外协采购金额占外协供应商销售收入的比例

报告期内，公司主要外协供应商采购金额及占该外协供应商当期销售收入的比例情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要工序	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		采购金额	占该供应商销售收入比例	采购金额	占该供应商销售收入比例	采购金额	占该供应商销售收入比例
浙江华力汽车配件科技有限公司	压铸、机加工	97.09	0.34%	888.34	8.19%	1,850.43	25.80%
浙江恒耀汽车配件科技有限公司	机加工	-	-	150.27	3.00%	351.46	13.22%
湖州众焱机械有限公司	机加工	63.40	57.64%	142.52	58.17%	123.82	51.59%
吴江正大模具铸造有限公司	压铸	-	-	13.80	1.33%	305.36	20.78%
苏州嘉都机械科技有限公司	压铸、机加工	-	-	25.91	-	431.72	-
湖州大洋供应链管理有限公司	装配	148.06	3.41%	118.33	2.97%	25.80	0.63%
合计		<b>308.55</b>	-	<b>1,339.17</b>	-	<b>3,088.58</b>	-
占发行人当期外协采购金额的比例		<b>78.64%</b>	-	<b>90.75%</b>	-	<b>91.56%</b>	-

注：公司与苏州嘉都机械科技有限公司已终止合作，无法获取其销售收入和业务数据

由上表可知，报告期内，除湖州大洋供应链管理有限公司外，公司对主要外协供应商采购额及占其当期销售收入的比例总体呈下降趋势。公司委托湖州大洋供应链管理有限公司为公司与终端客户现代坦迪斯之间的业务提供装配加工服务，随着公司对山东阿尔泰的销售收入增长，公司对湖州大洋供应链管理有限公司的采购额占其各期销售收入的比例呈上升趋势，但占比整体较小。

## 2、公司外协供应商对其他客户的服务报价情况

公司外协加工的产品具有定制化、种类及规格型号众多的特点，外协供应商为公司和其他客户加工的产品规格型号不同，加工或服务价格不具有可比性。通过对比外协供应商在压铸、机加环节中，使用相同吨位压铸机、型号加工中心设备的情况下对公司以及其他客户的报价情况，分析外协采购价格公允性。

报告期内，湖州大洋供应链管理有限公司为公司提供装配服务，未对其他客户提供类似服务，无法获取其对其他客户的相关服务报价水平。主要外协供应商对公司及其他客户的报价情况如下：

### (1) 压铸

外协供应商	报价对象	压铸机吨数	压铸环节费率			费用利润加成	
			压铸合模费标准成本(元/模)	清理及抛丸标准成本(元/小时)	运输费用标准成本(元/筐)	整体费用加成比例	利润加成比例
浙江华力汽车配件科技有限公司	其他客户	1250T	19-22	58-64	52-59	3%	5%
	发行人	1250T	20.00	60.00	55.00	3%	5%
吴江正大模具铸造有限公司	其他客户	800T	11-12	55-63	54-61	3%	5%
	发行人	800T	11.00	60.00	55.00	3%	5%

## (2) 机加工

外协供应商	报价对象	加工中心型号	机加环节费率		费用利润加成	
			机加费用标准成本(元/小时)	运输费用标准成本(元/筐)	整体费用加成比例	利润加成比例
浙江华力汽车配件科技有限公司	其他客户	立式加工中心	38-44	52-59	3%	5%
	发行人	立式加工中心	40.00	55.00	3%	5%
浙江恒耀汽车配件科技有限公司	其他客户	立式加工中心	37-43	28-31	3%	5%
	发行人	立式加工中心	40.00	30.00	3%	5%
湖州众焱机械有限公司	其他客户	立式加工中心	37-42	28-32	3%	5%
	发行人	立式加工中心	40.00	30.00	3%	5%

由上表可知，报告期内公司不同外协供应商在相同工序、使用相同吨位或相同型号加工中心情况下，其加工标准成本以及费用、利润加成差异较小。不同外协供应商不同产品的加工价格存在一定差异，主要受工序、耗用的标准生产工时、加工设备、供货量等因素的影响所致。

### 3、外协加工费第三方询价情况

公司对外协主要产品的加工费向第三方进行询价，具体报价情况如下：

#### (1) 压铸环节对比其他供应商加工费的报价水平

单位：元/件

物料代码	第三方供应商平均报价(不含税)	发行人外协供应商报价(不含税)	差异率
11.02.0029	21.37	20.46	-4.26%

物料代码	第三方供应商 平均报价（不含税）	发行人外协供应商 报价（不含税）	差异率
11.03.0045	27.19	25.92	-4.67%
11.04.0171	27.19	25.74	-5.33%
11.02.0015	11.97	11.18	-6.56%
11.03.0034	15.39	14.98	-2.66%

注 1：上述第三方供应商系浙江德易精密机械有限公司和湖州明华汽车部件有限公司，下同；

注 2：发行人外协供应商的报价系报告期内的平均采购价格，下同

(2) 机加环节对比其他供应商加工费的报价水平

单位：元/件

物料代码	第三方供应商 平均报价（不含税）	发行人外协供应商 报价（不含税）	差异率
10.02.0009	6.36	6.74	5.97%
10.03.0037	7.29	7.35	0.89%
10.02.0015	5.28	5.03	-4.64%
10.04.0115	1.74	1.66	-4.60%
10.04.0200	2.83	2.73	-3.36%

由上表可知，第三方供应商对公司的平均报价水平与公司外协供应商的报价水平差异较小，公司外协采购价格公允。

(3) 装配环节对比招投标中其他供应商的报价水平

报价单位	零件名称	零件号	报价（元/件）
海宇国际货运代理（苏州） 有限公司日照分公司	变速箱壳体总成	48230-2H000	8.17
		48230-2H300	8.17
	变速箱后盖总成	48220-2H000	4.84
日照新鼎祥物流有限公司	变速箱壳体总成	48230-2H000	8.43
		48230-2H300	8.43
	变速箱后盖总成	48220-2H000	7.18
发行人外协供应商	变速箱壳体总成	48230-2H000	6.71
		48230-2H300	6.71
	变速箱后盖总成	48220-2H000	5.27

注：报价包括运输、仓储以及装配在内的综合性服务费用

在采购招投标过程中，湖州大洋供应链管理有限公司以最低价并综合其他招

投标评价因素，最终成为本次采购的中标人。因本次采购服务需求量较大，且需同时提供运输、仓储以及装配服务，定制化程度较高，故各家供应商报价存在一定差异，具有合理性。

综上所述，报告期内，公司外协业务的采购价格公允或定价具有合理性，不存在其他利益安排。

三、结合相同产品外协转自产单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）差异情况、制造费用构成、原材料、能源采购价格变动情况等，说明成本费用核算是否准确，是否存在跨期情形，是否存在少计成本费用调节利润的情形。

回复：

### 1、铝合金精密压铸件产品单位成本及结构情况

报告期内，铝合金精密压铸件产品销售收入及毛利占比超 90%，其单位成本及构成情况如下：

单位：元/件、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位直接材料	43.52	58.44	42.01	57.20	41.64	55.56
单位直接人工	12.00	16.12	11.18	15.22	11.36	15.16
单位制造费用等	18.95	25.44	20.25	27.58	21.96	29.28
<b>合计</b>	<b>74.47</b>	<b>100.00</b>	<b>73.44</b>	<b>100.00</b>	<b>74.96</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司铝合金精密压铸件单位成本构成中单位直接材料金额及占比均呈现逐年上涨趋势；单位直接人工金额保持相对稳定，占比有所上升；单位制造费用等金额及占比呈现逐年下降趋势，具体分析如下：

#### （1）单位直接材料成本

报告期内，公司铝合金精密压铸件单位成本构成中直接材料占比分别为 55.56%、57.20% 和 58.44%，同时单位直接材料成本亦呈现增长趋势。2023 年度直接材料占比上升，主要系随着规模效应、生产效率及产品良品率提升，单位制造费用相应下降所致；此外，2024 年度还受到铝合金锭采购价格上涨等因素的影响，导致公司直接材料占比进一步上升。

报告期内，公司主要原材料铝合金锭平均采购单价和变动幅度情况如下：

单位：元/千克

原材料	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
铝合金锭	17.60	5.01%	16.76	-3.62%	17.39

公司铝合金锭的采购价格主要参考大宗材料市场价格，并与供应商协商确定。2022 年以来我国铝合金锭现货价格走势情况如下图所示：

上海有色金属网 A00 铝锭价格走势（元/吨）

平均价:A00铝锭 (A199.70)



数据来源：同花顺 iFinD、上海有色金属网

报告期内，公司原材料采购价格变动与市场价格变化基本一致。

## （2）单位直接人工

报告期内，公司铝合金精密压铸件单位直接人工金额保持相对稳定，占比有所上升，主要系随着敢山路新厂区建成与投产，公司自主加工能力提升，外协加工采购规模下降所致。

## （3）单位制造费用等

报告期内，单位制造费用等金额及占比呈现逐年下降趋势，主要系公司外协加工采购规模逐年下降，而同期公司营业收入规模扩大，规模效应提升较为显著；同时，随着敢山路新厂区的生产线经过磨合期之后，公司生产效率得到一定提升，公司同步亦加强了生产精细化管理，产品良品率相应提高所致。

## 2、制造费用构成情况

报告期内，公司计入生产成本中的制造费用主要构成如下：

单位：万元，%

明细	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
折旧摊销	5,247.97	5.76	5,134.22	5.55	3,700.02	4.80
能源消耗	4,451.14	4.89	4,628.70	5.01	4,128.92	5.35
机物料消耗	4,855.12	5.33	5,583.73	6.04	3,856.03	5.00
修理维护费	997.31	1.09	1,291.88	1.40	989.71	1.28
外协加工费	384.21	0.42	1,463.82	1.58	3,366.39	4.36
废品损失	364.98	0.40	314.49	0.34	353.57	0.46
安全生产费	523.06	0.57	610.46	0.66	520.02	0.67
其他	290.46	0.32	323.93	0.35	890.38	1.15
<b>合计</b>	<b>17,114.25</b>	<b>18.78</b>	<b>19,351.23</b>	<b>20.93</b>	<b>17,805.04</b>	<b>23.08</b>

#### (1) 折旧摊销

折旧及摊销主要为厂房、生产设备的折旧以及土地使用权摊销等。报告期内，公司折旧及摊销费用呈现逐年增长趋势。2023 年度公司折旧及摊销费用增加较多，主要系公司 2022 年度新厂区建成和购置的生产设备陆续投入使用所致。

#### (2) 能源消耗

能源消耗主要为电力、天然气。报告期内，公司能源消耗分别为 4,128.92 万元、4,628.70 万元和 4,451.14 万元，呈先升后降趋势。2023 年度能源消耗增加主要受公司敢山路厂区建成投产以及产能逐步释放、经营规模扩大影响所致。2024 年度能源消耗同比略有下降，主要系产品产量以及能源采购价格下降所致。

公司主要能源平均采购单价、产量以及单位能源成本列示如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
电力平均采购单价（元/千瓦时）	0.67	-2.90%	0.69	-6.76%	0.74
天然气平均采购单价（元/吨）	3.63	-6.92%	3.90	-9.30%	4.30
铝合金精密压铸件收入（万元）	86,191.07	-2.70%	88,584.27	19.27%	74,272.00
单位铝合金精密压铸件收入消耗的能源成本（元）	0.0516	-1.17%	0.0523	-6.01%	0.0556

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	产量（万件）	969.22	-8.08%	1,054.42	19.16%
单位能源成本（元/件）	4.59	4.62%	4.39	-5.92%	4.67

注：单位铝合金精密压铸件收入消耗的能源成本=制造费用中能源消耗成本/铝合金精密压铸件收入；单位能源成本=制造费用中能源消耗成本/铝合金精密压铸件产量

报告期内，公司能源平均采购单价下降，主要系浙江省持续推进电力市场化交易，通过设置封顶价格等一系列举措为当地工商企业降低电价。2023 年 4 月 1 日起，浙江省发改委不再核定天然气省级门站价格，采取上下游价格联动机制，天然气价格有所下降。

2024 年度公司单位能源成本同比增加，主要系公司铝合金精密压铸件细分产品结构变化，单位重量较大、加工较为复杂的变速箱壳体、OBC 壳体等产品的产量占比提升，进而导致公司总产量下降相对较快，单位能源成本相应增加。报告期内，公司单位铝合金精密压铸件收入消耗的能源成本与能源平均采购单价的变动趋势基本一致。

因此，公司在能源平均采购单价逐年下降的情况下，单位能源成本先降后升，具有合理性。

### （3）机物料消耗

机物料消耗包括生产过程中耗用的辅助生产材料以及模具、刀具、检具和夹具等低值易耗品。报告期内，公司机物料消耗金额分别为 3,856.03 万元、5,583.73 万元和 4,855.12 万元，呈先升后降趋势。2023 年度公司新厂区处于产能爬坡期，机器设备初始投入和消耗的机物料较多，同时，公司逐步加强了生产精细化管理，产品良品率水平较上年度进一步提升，2024 年度公司机物料消耗成本相应有所下降。

### （4）外协加工费

报告期内，外协加工费的金额分别为 3,366.39 万元、1,463.82 万元和 384.21 万元，呈现逐年下降趋势。随着公司新厂区建成投产，机器设备投入和更新，公司产能逐步释放，外协规模相应持续下降，外协加工业务逐步转为公司自主生产，直接人工和制造费用中折旧摊销、能源消耗、机物料消耗相应存在此增彼减联动变化的情况。

### （5）修理维护费

修理维护费包括对生产设备、模具的修理维护支出。报告期内，公司修理维护费金额分别为 989.71 万元、1,291.88 万元和 997.31 万元，呈先升后降趋势。2023 年度修理维护费增加，主要系敢山路新厂区投产以后，2023 年公司对老旧机器设备进行集中维修所致。

### （6）其他制造费用

公司其他制造费用主要为厂房租赁费以及搬迁费，报告期各期，其他制造费用的金额分别为 890.38 万元、323.93 万元和 290.46 万元。2023 年度其他制造费用下降较多，主要系公司新竹路厂区机器设备搬迁至敢山路新厂区之后，公司厂房租金以及搬迁成本支出减少 572.21 万元。

综上，公司制造费用变动情况与实际生产经营情况相符，变动具有合理性。

## 3、相同产品外协转自产单位成本差异情况

### （1）收回外协对毛利率的整体影响

随着公司新厂房建成投产，机器设备投入和更新，公司产能逐步释放，外协加工业务逐步转为公司自主生产，外协加工费逐渐减少，但是生产投入中直接人工、折旧摊销、能源消耗以及机物料消耗等其他制造费用相应存在此增彼减联动变化的情况。上述成本因素变动情况如下：

单位：万元

明细	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
直接人工	11,717.69	1.57%	11,536.26	13.34%	10,178.02
折旧摊销	5,247.97	2.22%	5,134.22	38.76%	3,700.02
能源消耗	4,451.14	-3.84%	4,628.70	12.10%	4,128.92
机物料消耗	4,855.12	-13.05%	5,583.73	44.81%	3,856.03
外协加工费	384.21	-73.75%	1,463.82	-56.52%	3,366.39
<b>小计</b>	<b>26,656.13</b>	<b>-5.96%</b>	<b>28,346.73</b>	<b>12.36%</b>	<b>25,229.38</b>

注：折旧摊销、能源消耗、机物料消耗和外协加工费为生产成本中的发生额

由上表可知，2023 年度公司外协加工费下降，同期直接人工、折旧摊销以

及机物料消耗相应增加较多。2024 年度能源消耗和机物料消耗变动原因详见本  
 题回复“三、2、制造费用构成情况”相关内容。整体来看，2022 年至 2024 年，  
 机物料消耗增幅为 25.91%，大于同期营业收入增幅 18.12%，主要系取山路新厂  
 区投产以及收回外协等因素综合影响所致，具有合理性。

(2) 收回外协对主要产品单位成本变动的的影响

①报告期内，公司涉及外协业务收回的主要产品单位成本变动情况如下：

单位：元/件

序号	物料代码	年度	单位成本	其中：单 位直接 材料	其中： 单位直 接人工	其中：单 位制造费 用-外协加 工费	其中：单 位制造费 用-外协以 外的制费	单位工 费变动 幅度 (%)
1	产品 1	2024	97.06	58.84	12.03	0.03	26.17	-6.85
		2023	99.13	58.08	11.58	5.33	24.14	-12.49
		2022	107.48	60.58	12.82	19.06	15.02	-
2	产品 2	2024	97.74	59.64	11.93	0.02	26.16	-5.49
		2023	99.83	59.51	11.96	3.20	25.15	-12.71
		2022	108.31	62.12	12.88	19.11	14.20	-
3	产品 3	2024	94.93	68.11	8.62	-	14.95	-9.72
		2023	97.32	66.99	8.70	0.65	16.76	-17.92
		2022	106.04	69.11	9.55	7.36	14.90	-
4	产品 4	2024	77.85	51.47	10.70	-	13.19	-7.20
		2023	80.92	52.02	10.56	0.23	14.96	-13.45
		2022	87.01	53.39	11.38	6.78	11.58	-
5	产品 5	2024	76.26	50.68	8.23	-	14.23	-10.41
		2023	79.63	50.52	8.11	0.99	15.97	-14.03
		2022	88.33	55.13	9.06	3.34	16.76	-
6	产品 6	2024	104.27	78.84	9.09	-	14.64	-8.42
		2023	109.13	78.11	9.41	1.50	14.99	-19.58
		2022	118.20	80.90	10.64	11.42	10.16	-
<b>2024 年度单位直接人工和制费平均变动幅度</b>								<b>-8.02</b>
<b>2023 年度单位直接人工和制费平均变动幅度</b>								<b>-15.03</b>

注 1：涉及外协业务收回的主要产品指按照单体法人客户统计口径，报告期各年度销售  
 收入前十大产品中单位外协费逐渐减少的产品；

注 2：单位成本包括单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用以及单位运输及仓储

费，下同

注 3：上述产品的物料代码已申请豁免披露，下同

②报告期内，公司不涉及外协加工的主要产品单位成本变动情况如下：

单位：元/件

序号	物料代码	年度	单位成本	其中：单位直接材料	其中：单位直接人工	其中：单位制造费用	单位工费变动幅度（%）
1	产品 7	2024	95.29	57.33	11.83	26.13	-5.44
		2023	97.01	56.87	11.63	28.51	-12.04
		2022	100.30	54.66	12.31	33.33	-
2	产品 8	2024	117.76	77.09	12.71	27.02	-7.85
		2023	118.47	74.07	12.91	30.20	-13.43
		2022	132.72	80.75	13.71	36.09	-
3	产品 9	2024	72.39	37.50	13.48	21.40	-3.34
		2023	71.02	34.94	13.16	22.93	-
		2022	-	-	-	-	-
4	产品 10	2024	70.91	36.04	13.56	21.31	-1.58
		2023	69.94	34.50	12.60	22.83	-
		2022	-	-	-	-	-
5	产品 11	2024	117.43	77.38	12.71	26.25	-8.99
		2023	120.71	76.42	12.88	29.94	-16.72
		2022	133.28	79.41	11.44	39.96	-
6	产品 12	2024	161.90	58.66	72.74	27.71	-3.79
		2023	161.80	57.38	68.43	35.98	-2.47
		2022	170.97	57.47	68.14	38.92	-
7	产品 13	2024	107.28	69.30	11.41	25.71	-12.09
		2023	111.27	67.86	12.13	30.10	-12.65
		2022	123.76	73.02	12.92	35.42	-
<b>2024 年度单位直接人工和制费平均变动幅度</b>							<b>-6.15</b>
<b>2023 年度单位直接人工和制费平均变动幅度</b>							<b>-11.46</b>

注：不涉及外协加工的主要产品指按照单体法人客户统计口径，报告期各年度销售收入前十大产品中不涉及外协加工的产品

2023 年度和 2024 年度，剔除存在前后年度无销售及运输方式变更的产品影响外，公司主要产品中收回外协的产品单位直接人工和制造费用平均下降比例为 15.03% 和 8.02%，不存在外协的产品单位直接人工和制造费用平均下降比例为

11.46%和 6.15%，对比可以看出，收回外协的产品成本降幅度更为显著，表明收回外协业务对公司成本管控具有一定的积极作用。

#### 4、成本费用的核算方法

##### (1) 成本核算方法

公司营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用和运输及仓储费，具体的归集、分配、结转方法如下：

项目	核算方法
直接材料	直接材料为核算公司生产过程中所消耗的直接用于产品生产的原材料，包括铝合金锭等材料，公司根据各规格型号产品实际耗用的材料重量，采用月末一次加权平均法核算归集并分配材料成本
直接人工	直接人工为核算公司直接从事产品生产的人员实际发生的薪酬，按照各规格型号的产品耗用的标准人工工时进行分配
制造费用	制造费用为核算公司生产产品而实际发生的各项间接生产费用，包括设备折旧、水电费、辅料消耗、委外加工费等，按照各规格型号的产品耗用的标准机器工时进行分配
运输及仓储费	运输及仓储费为核算公司销售产品所发生的运输费用、中转仓库仓储费等，根据相关产品销售收入情况进行分配

公司在产品确认销售时结转成本，除运输及仓储费外，其他产品成本采用月末一次加权平均法，按照产品销售数量及加权平均成本进行结转；运输及仓储费直接计入主营业务成本。

##### (2) 成本核算方法与同行业的对比情况

项目	核算方法
爱柯迪	<p>直接材料：直接材料系生产过程中所消耗的、直接用于产品生产的各种原材料及辅助材料等，主要包括：铝合金、铸铁件和组装件、其他材料。直接材料以产品定义中的 BOM 用量为基础，制造中心根据生产计划确定生产用量，使用部门填写生产领料单后由指定人员领料，仓储部门严格按生产领料单发料，办理出库手续；生产车间多余物料由使用部门填写红字领料单，注明“退料”，交仓储部门办理退料手续，整个领用料过程均在 MES 系统中形成数据链条，增强了整个制造环节的可控性；财务部每月对汇总的实际生产领料单、红字领料单和库存结存数进行核对，审核无误后采用月末一次加权平均法对直接材料成本进行归集；然后按各产品铸件重量(铝合金)或 BOM 用量(其他非铝合金材料)进行分配，并通过 ERP 系统自动完成直接材料的成本计算；</p> <p>直接人工：直接人工系应计提的生产人员职工薪酬。公司人力资源部根据《薪酬管理制度》、《绩效管理制度》，以各车间日员工工时统计表、产量统计表和工时定额为基础，每月对员工进行绩效考核后编制员工工资计算明细表；经财务部复核后，按员工归属将生产人员工资按生产车间进行归集，然后按各产品生产加工量进行分配，并通过 ERP 系统完成直接人工的成本计算；</p>

项目	核算方法
	<p>制造费用：制造费用系为生产产品而发生的各项间接生产费用，具体内容包括工资、社保、水电费、燃气费、修理费、零星加工费、物料消耗、折旧费、模具费、委托加工费以及其他制造费用等。根据公司制订的《费用报销管理制度》《机物料管理制度》《工装管理程序》《模具管理办法》和《固定资产管理制度》等制度，采用权责发生制原则对上述费用进行归集，然后按各产品的生产加工量进行分配，并通过 ERP 系统完成制造费用的成本计算</p>
晋拓股份	未披露
旭升集团	<p>该公司采用标准成本法进行成本核算。公司分产品对处于不同生产阶段的在产品 and 产成品制定其直接材料、人工支出、制造费用及外协费用的标准成本，并对实际发生的共同费用按照标准成本进行分摊。公司工程部提供各产品生产各阶段耗用的材料、人工工时等具体生产信息，财务部结合生产信息和材料采购价格、生产人员薪酬等价格信息，制定各产品、各阶段、各类别的标准成本。公司采用月末一次加权平均法核算当期销售产品的成本，并按月计入营业成本</p>
文灿股份	<p>①压铸件成本核算方法和程序、固定费用的分摊方法：          该公司压铸件产品的生产主要分为四个工序，即压铸(含熔料、压铸成型)、后加工(含铸件清理、热处理)、精加工、表面处理(含清洗、测漏、装配、产品检验、包装)。          该公司营业成本核算适应生产工序的特点，采用分步法进行。</p> <p>A、压铸工序          a、该工序的直接材料成本主要为铝合金和配件。铝合金按照各产品的定额消耗量为标准进行分配；因配件与具体产品具有直接对应关系，配件直接计入到具体产品成本；          b、该工序的直接人工按照各产品的定额工资为标准进行分配；          c、该工序的制造费用主要为物料消耗、折旧费、电费、燃气费、间接人工等各项间接费用。物料消耗和折旧费按照各产品循环时间进行分配；电费先根据生产设备功率占压铸车间机器设备总功率的比例分摊电费，在此基础上根据产品循环时间进行分配；燃气费按照各产品的重量进行分配；间接人工按照各产品定额工资进行分配。</p> <p>B、后加工工序          该工序的生产成本主要为人工成本，直接人工和间接人工按照各产品定额工资分别分配至具体产品的直接人工和制造费用中。其他制造费用主要按各产品的重量进行分配。</p> <p>C、精加工工序          该工序的生产成本主要为直接人工和制造费用。直接人工按照各产品的定额工资为标准进行分配。该工序制造费用主要为物料消耗、折旧费、电费、间接人工等各项间接费用。物料消耗、折旧费、电费按照各产品循环时间进行分配；间接人工按照各产品定额工资进行分配。</p> <p>D、表面处理工序          该工序的直接材料主要为配件和包材。因配件与具体产品具有直接对应关系配件直接计入到具体产品成本中；包材费按各产品重量分配计入产品成本中。该工序的直接人工按照各产品的定额工资为标准进行分配。该工序制造费用主要为物料消耗、间接人工等各项间接费用。物料消耗按照各产品的重量进行分配；间接人工按照各产品定额工资进行分配</p>
嵘泰股份	<p>直接材料的归集和分配：该公司原材料以实际成本入库，生产部门根据物流部的生产计划形成生产订单，生产人员根据生产订单及物料清单进行领料出库，财务部按照领料单归集各产品原材料领用量，并在各月末采用月末移动加权平均法计入原材料价格，将原材料成本计入相应的产品成本中。</p>

项目	核算方法
	<p>直接人工的归集和分配:按车间归集人工成本，以各产品对应生产设备实际报工工时为基础在各产品之间分配；各产品人工成本按约当产量法在完工成品与在产品之间进行分配。</p> <p>制造费用的归集和分配：按车间归集制造费用，以各产品对应生产设备实际报工工时或生产工具使用次数为基础在各产品之间分配;各产品制造费用按约当产量法在完工成品与在产品之间进行分配</p>
广东鸿图	未披露
泉峰汽车	未披露
鸿特科技	未披露

注：上述信息来源于同行业可比公司招股说明书

由上表可知，公司成本核算方法与同行业可比公司无较大差异。

综上所述，公司成本归集和分配、计量确认与结转准确，成本核算方法与同行业可比公司无较大差异，符合企业会计准则规定，成本核算准确。

#### 5、成本费用跨期情况

报告期内，公司制定了《采购管理制度》《委外控制程序》《财务收支审批办法》《财务管理制度》《设备管理制度》《资金预算管理办法》等一系列内控管理制度，明确了各项成本的管理要求、审批流程及核算方法，以保证成本核算完整、准确。

报告期内，公司对成本费用中已发生未到票的费用进行了暂估和预提，针对成本费用跨期事项已进行自查和整改，公司本次申报的财务报表已真实、准确、完整反映公司成本费用情况，不存在跨期和少计成本费用调节利润的情形。

综上所述，公司随着收回外协加工业务，直接人工和制造费用中折旧摊销、能源消耗、机物料消耗相应存在此增彼减联动变化的情况；制造费用变动符合公司实际生产经营情况，具有合理性；公司本次申报的财务报表已真实、准确、完整反映公司成本费用情况，不存在跨期和少计成本费用调节利润的情形。

四、量化分析原材料价格变动对公司经营业绩的影响，说明发行人是否能有效应对原材料价格上涨风险并作风险提示。

回复：

#### 1、量化分析原材料价格变动对公司经营业绩的影响

报告期内，公司产品直接材料占公司主营业务成本的比例超 55%，主要原材料为铝合金锭。各期铝合金锭平均采购单价和变动幅度情况如下：

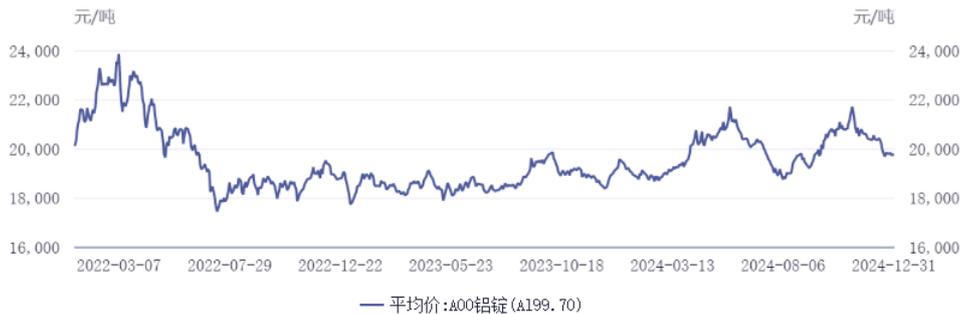
单位：元/千克

原材料	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度
铝合金锭	17.60	5.01%	16.76	-3.62%	17.39	-

公司铝合金锭的采购价格主要参考大宗材料市场价格，并与供应商协商确定。该原材料采购价格波动主要受市场价格变化所致，铝合金锭作为有色金属大宗商品，价格的市场化程度较高，主要受到经济周期、市场供求等各因素的影响。2022 年以来我国铝合金锭现货价格走势情况如下图所示：

上海有色金属网 A00 铝锭价格走势（元/吨）

平均价:A00铝锭(A199.70)



数据来源：同花顺 iFinD、上海有色金属网

报告期内，公司原材料采购价格变动与市场价格变化趋势一致，原材料价格波动对公司主营业务的毛利率影响如下：

单位：万元、元/千克

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入 a	88,627.76	90,172.01	75,455.52
当期生产消耗的铝合金锭 b	37,505.57	37,443.99	32,825.77
铝合金锭平均采购价格 c	17.60	16.76	17.39
对主营业务成本的影响 $d=b-b*\text{上年度 } c/\text{本年度 } c$	1,790.04	-1,407.50	-
原材料价格波动对毛利率的影响 $e=-d/a$	-2.02%	1.56%	-

报告期内，公司主要原材料铝合金锭平均采购价格变动对公司主营业务成本

影响分别-1,407.50 万元和 1,790.04 万元，对主营业务毛利率的影响为 1.56%和 -2.02%。

假设其他因素不变的情况下，公司主营业务成本和毛利率受到铝合金锭采购价格变动的分析如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务毛利率		16.49%	15.00%	10.15%
铝合金锭成本占主营业务成本的比重		50.67%	48.85%	48.42%
铝合金锭采购价格上涨 1%	主营业务成本变动比例	0.51%	0.49%	0.48%
铝合金锭采购价格上涨 5%		2.53%	2.44%	2.42%
铝合金锭采购价格上涨 10%		5.07%	4.89%	4.84%
铝合金锭采购价格上涨 1%	主营业务毛利率变动比例	-0.42%	-0.42%	-0.44%
铝合金锭采购价格上涨 5%		-2.12%	-2.08%	-2.18%
铝合金锭采购价格上涨 10%		-4.23%	-4.15%	-4.35%

注：铝合金锭占主营业务成本的比重=报告期各期当期生产消耗的铝合金锭/报告期各期主营业务成本金额

由上表可知，在假定其他因素不变的情况下，铝合金锭采购价格上升 1%，公司主营业务成本上升 0.48%-0.51%，毛利率下降 0.42%-0.44%，对公司主营业务成本、毛利率及经营业绩存在不利影响。

## 2、原材料价格上涨风险应对措施

报告期内，公司产品主要原材料为铝合金锭，采购价格受到市场价格的影响而变动。公司产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格。

公司主要产品已建立有效的价格传导机制，可通过价格谈判或价格联动调整机制等措施，将原材料价格波动导致产品成本上升的风险部分转嫁到下游客户，但由于执行在手订单、与客户协商调价时间、议价周期等因素，存在一定的滞后性。因此公司具备一定的向下游客户转嫁原材料价格波动风险的能力。

## 3、补充风险提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、重大风险提示”之“（四）

主要原材料价格波动风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）主要原材料价格波动风险”中进行修改披露如下：

“公司产品生产的主要原材料为铝合金锭、配套件等。报告期内，直接材料占公司主营业务成本的比例分别为 55.99%、57.69%和 59.18%，铝合金锭采购额占采购总额的比例分别为 55.72%、57.04%和 59.79%，占比相对较高，铝合金锭的价格波动对公司毛利率的影响较大。铝合金锭作为有色金属大宗商品，价格的市场化程度较高，并且受到经济周期、全球经济形势、国家宏观经济政策调控以及市场供求关系等因素的综合影响，价格变动存在不确定性。若未来铝合金锭的价格出现大幅上涨，将会给公司经营业绩带来不利影响。

假设其他因素不变，公司主营业务成本和毛利率受到铝合金锭采购价格变动的影响分析如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务毛利率		16.49%	15.00%	10.15%
铝合金锭成本占主营业务成本的比重		50.67%	48.85%	48.42%
铝合金锭采购价格上涨 1%	主营业务成本变动	0.51%	0.49%	0.48%
铝合金锭采购价格上涨 5%		2.53%	2.44%	2.42%
铝合金锭采购价格上涨 10%		5.07%	4.89%	4.84%
铝合金锭采购价格上涨 1%	主营业务毛利率变动	-0.42%	-0.42%	-0.44%
铝合金锭采购价格上涨 5%		-2.12%	-2.08%	-2.18%
铝合金锭采购价格上涨 10%		-4.23%	-4.15%	-4.35%

注：铝合金锭占主营业务成本的比重=报告期各期当期生产消耗的铝合金锭/报告期各期主营业务成本金额

由上表可知，铝合金锭采购价格上升 1%，公司主营业务成本将上升 0.48%-0.51%，毛利率下降 0.42%-0.44%，铝合金锭采购价格上涨，预计将会对公司主营业务成本和毛利率产生不利影响。”

综上所述，主要原材料铝合金锭价格波动对公司经营业绩的影响较大，公司具备一定的向下游客户转嫁原材料价格波动风险的能力，原材料价格上涨风险已作风险提示。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

## （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人会计师履行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司公开披露的信息，将公司与同行业可比公司各大类业务产品销售单价及单位成本变动情况、产品竞争优势、市场供需情况、客户需求变动情况等方面进行比较分析，比较同行业可比公司毛利率水平及变动趋势；其中首轮问询回复中同行业可比公司鸿特科技 2022 年度和 2023 年度的内销和外销毛利率列示有误，其内销毛利率应分别为 7.76% 和 5.17%，外销毛利率分别为 11.54% 和 13.34%；同步更新 2022 年度和 2023 年度同行业可比公司内销毛利率平均数分别为 18.29% 和 14.77%，外销毛利率平均数分别为 21.52% 和 21.71%；剔除泉峰汽车后 2022 年度和 2023 年度内销毛利率平均数分别为 19.69% 和 17.46%；外销毛利率分别为 22.94% 和 22.96%；

2、了解发行人毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因及合理性；

3、获取发行人主要外协供应商的情况说明，包含发行人外协采购金额占该供应商销售收入比例、外协供应商在压铸、机加以及装配环节下对发行人以及其他客户的报价情况等内容，检查发行人外协采购价格是否公允、是否存在其他利益安排；

4、获取发行人通过询价方式取得的其他供应商对发行人主要外协零件的报价单，对比其报价情况是否与发行人外协供应商的报价存在较大差异；

5、了解报告期内成本费用变动情况及原因，并分析其合理性；

6、了解主要相同产品外协转自产单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）差异情况、制造费用构成、原材料、能源采购价格变动情况及原因，并分析其合理性；

7、对报告期内发生的成本费用，实施凭证测试，检查其真实性和完整性；实施截止性测试，检查是否存在跨期费用；

8、对主要原材料价格波动对发行人报告期内经营业绩的影响进行敏感性分析，测算主要原材料价格波动对发行人净利润的影响；

9、了解报告期内发行人应对原材料价格上涨的价格传导机制，及向下游客户转嫁原材料价格波动风险的能力。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

1、报告期内，发行人与同行业可比公司同类产品毛利率存在差异，符合发行人实际情况，具有合理性。其中发行人主要产品铝合金精密压铸件 2022 年度毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性；2023 年度和 2024 年度毛利率水平逐渐回归至行业平均水平，与同行业可比公司不存在重大差异，毛利率变动具有合理性；模具及附件报告期内收入及毛利占比较小，毛利率水平低于同行业可比公司平均水平，具有合理性；

2、报告期内，发行人外协业务的采购价格公允或定价具有合理性，不存在其他利益安排；

3、报告期内，发行人本次申报的财务报表已真实、准确、完整反映发行人成本费用情况，不存在跨期和少计成本费用调节利润的情形；

4、报告期内，主要原材料铝合金锭价格波动对发行人经营业绩的影响较大；发行人具备一定的向下游客户转嫁原材料价格波动风险的能力，原材料价格上涨风险已作风险提示。

## 问题 5.其他问题

**（1）公司股东相关问题。根据申请及回复文件：①发行人股权变动存在瑕疵，且目前尚未取得部分批准或证明资料。②发行人历史上的自然人股东存在违规持股、股权代持等情形，公司股东中金亚平、朱明洪、陆建群、吴祖璇存在“上持下”且未按规定在 1 年内进行清理；“上述股权代持情形及与 139 号文关于‘上持下’规定不符的情况均已事实性消除。”请发行人：①说明目前尚未取得部分批准或证明资料的原因，相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规。②结合相关法律法规或典型案例，梳理公司股东背景及变化情况，充分论证说明出具证明文件的单位（部门）是否为主管部门或有权机关，相关**

瑕疵是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在被追溯风险。③说明“事实性消除”的具体含义，并结合部分股东未按规定在 1 年内清理股份的实际情况，充分论证说明“发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改”的结论是否真实、准确。④说明公司股权变动、股权代持相关事项是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在合规风险。

(2) 劳动用工合规性。根据申请及回复文件，报告期各期末，公司劳务外包人数分别为 29 人、36 人和 35 人，公司劳务派遣人数分别为 359 人、43 人、83 人。请发行人说明：规范劳务派遣用工的举措及有效性，充分论证说明采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、报告期内劳务人员和正式员工的薪酬差别及合理性，劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

(3) 固定资产采购价格公允性。2022 年-2023 年，发行人向上海尚善精密机械有限公司采购金额为 3,835.82 万元、1,157.12 万元，采购中标价格高于其他供应商投标均价，该公司注册资本为 100 万元。请发行人结合招投标的评价因素，说明上海尚善精密机械有限公司投标价格高于其他招标均价而中标的原因及合理性，其经营规模是否发行人采购规模匹配，是否存在利益输送情形或其他利益安排。

(4) 风险揭示充分性。请发行人按照招股说明书准则的相关要求，逐项梳理风险事项的揭示是否充分、准确，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述，针对部分需投资者特别关注的风险因素，请在“重大事项提示”中披露。

请保荐机构核查上述事项、发行人律师核查 (1) (2)、申报会计师核查 (3) 并发表明确意见。请保荐机构提供关于固定资产及在建工程相关核查工作底稿。

一、公司股东相关问题。根据申请及回复文件：①发行人股权变动存在瑕疵，且目前尚未取得部分批准或证明资料。②发行人历史上的自然人股东存在违规持股、股权代持等情形，公司股东中金亚平、朱明洪、陆建群、吴祖璇存在“上持下”且未按规定在 1 年内进行清理；“上述股权代持情形及与 139 号文关于‘上持下’规定不符的情况均已事实性消除。”请发行人：①说明目前尚未取得部分

批准或证明资料的原因，相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规。

②结合相关法律法规或典型案例，梳理公司股东背景及变化情况，充分论证说明出具证明文件的单位（部门）是否为主管部门或有权机关，相关瑕疵是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在被追溯风险。

③说明“事实性消除”的具体含义，并结合部分股东未按规定在1年内清理股份的实际情况，充分论证说明“发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改”的结论是否真实、准确。

④说明公司股权变动、股权代持相关事项是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在合规风险。

回复：

（一）说明目前尚未取得部分批准或证明资料的原因，相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规。

#### 1、发行人设立及历次国有股权变动尚未取得的批准或证明资料 and 原因

发行人改制设立及历次国有股权变动尚未取得的批准或证明资料 and 原因如下表所示：

序号	日期	变更类型	未取得的批准或证明资料	未取得原因
1	2005年8月	改制设立	<p>(1) 公司设立时的改制方案等相关资料以及国资主管机构的批准文件；</p> <p>(2) 联合收割机评估报告备案文件及办理国有产权登记手续的证明材料</p>	<p>(1) 该等资料由公司设立时的原股东单位联合收割机（2007年9月更名为中机南方）办理并留存，经中机南方自行查找及保荐机构及发行人律师至中机南方档案室查询，未能查询到该等文件；</p> <p>(2) 经公司与现代农装及其国资主管机构国机集团沟通，请求其协助提供安达有限历史沿革相关证明资料，但现代农装已于2020年12月退出对安达有限的全部持股，公司无法取得相关资料</p>
2	2007年6月	股权转让	(1) 本次股权转让的资产	(1) 联合收割机未履行

			评估报告及其备案文件； (2) 联合收割机办理国有产权登记手续的证明材料	本次股权转让的资产评估程序； (2) 该等资料由原股东单位联合收割机办理并留存，经中机南方自行查找及保荐机构及发行人律师至中机南方档案室查询，未能查询到该等文件
3	2008年10月	以货币方式增资	中机南方办理国有产权登记手续的证明材料	(1) 该等资料由原股东单位中机南方办理并留存，经中机南方自行查找及保荐机构及发行人律师至中机南方档案室查询，未能查询到该等文件；
4	2016年9月	股权转让	(1) 国机集团同意中机南方转让给湖州产投的公司股权采取“非公开协议转让”方式的批复； (2) 现代农装办理产权登记手续的证明材料	(2) 公司经与现代农装及其国资主管机构国机集团沟通，请求其协助提供安达有限历史沿革相关证明资料，但现代农装已于2020年12月退出对安达有限的全部持股，公司无法取得相关资料
5	2018年2月	资本公积及未分配利润转增股本	现代农装履行的批复文件及国有产权登记的证明材料	公司经与现代农装及其国资主管机构国机集团沟通，请求其协助提供安达有限历史沿革相关证明资料，但现代农装已于2020年12月退出对安达有限的全部持股，公司无法取得相关资料

## 2、相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规

(1) 针对上述瑕疵情形，公司采取的整改/弥补措施具体如下：

①针对公司股东联合收割机于2007年6月以90万元的价格收购浙江云洲科技有限公司（其前身为浙江云洲齿轮箱有限公司，以下简称“浙江云洲”）所持公司全部股权（对应注册资本60万元）未履行国有资产评估事项，公司已按 requirements 聘请天源资产评估有限公司以2007年5月31日为评估基准日对公司进行追溯

评估，并履行评估报告备案程序。天源资产评估有限公司于 2023 年 12 月 4 日出具天源评报字[2023]第 0723 号《评估报告》。根据上述评估报告，截至 2007 年 5 月 31 日，公司所有者权益账面价值为 1,852.23 万元，本次评估以资产基础法估值结果作为最终估值结论：在持续经营前提下，公司所有者权益评估价值为 1,883.49 万元，评估增值 31.26 万元，增值率 1.69%。根据上述追溯评估结果，本次转让价格与转让股权对应的评估价值较为接近，交易价格公允；

②公司经与现代农装及其国资主管机构国机集团沟通，请求其协助提供安达有限历史沿革相关证明资料，但鉴于现代农装已于 2020 年 12 月退出对安达有限的全部持股，公司无法取得相关资料。2023 年 12 月 19 日，保荐机构及发行人律师向国机集团官方邮箱 office@sinomach.com.cn 发送邮件，请求其对安达有限历史沿革的合规性进行确认；2024 年 11 月 9 日，保荐机构及发行人律师向现代农装证券部门寄送《关于申请对湖州安达汽车配件股份有限公司历史有关事项进行确认的函》，截至本回复出具之日，未取得相关回复；

③公司、湖州产投将公司历史沿革相关事项向湖州市人民政府进行了详细的汇报说明，请求对公司历史沿革瑕疵相关事项予以确认。

2024 年 1 月 30 日，湖州市人民政府出具《关于确认湖州安达汽车配件股份有限公司上市过程中涉及历史沿革等有关事项的批复》（湖政函〔2024〕13 号），确认：公司在改制设立、历次增资与股权转让等历史沿革事项中，股本演变过程和结果真实有效，股权权属清晰明确，不存在国有资产流失或损害国有股东利益及职工利益的情形。

## （2）公司历史沿革中的瑕疵情形不构成重大违法违规

### ①历史沿革中的瑕疵情形影响分析

#### A、2005 年 8 月，安达有限设立

联合收割机以其所属湖州安达汽车配件厂的机器设备及现金与其他股东共同出资设立安达有限，属于国有企业以新设企业的方式进行改制。

安达有限设立时已履行了如下程序：

#### a、资产评估

2005年7月6日，湖州嘉业会计师事务所有限公司出具“湖嘉会（2005）评报字1-021号”《湖州安达汽车配件厂资产评估报告书》，评估结论如下：联合收割机拟用于出资的部分机器设备在评估基准日2005年5月31日的市场价值为6,115,780.00元。

#### b、决策程序

2005年7月16日，联合收割机召开董事会，全体董事一致形成决议，审议通过《现代农装湖州联合收割机有限公司汽配业务改制项目计划书》，并提请安达有限股东会授权董事会办理汽配业务改制涉及的一切相关事宜。

2005年7月20日，联合收割机召开股东会，全体股东一致形成决议，同意设立安达有限。

#### c、职工安置

根据公司提供的资料及保荐机构、发行人律师对曾在联合收割机汽配业务线工作的安达有限老员工的访谈，安达有限改制事项按照“人随资产走，人随业务走”的原则，对湖州安达汽车配件厂职工进行安置，并做好劳动关系的衔接工作，不存在因安达有限设立导致湖州安达汽车配件厂员工未获妥善安置的情形。

#### d、验资

2005年8月8日，湖州嘉业会计师事务所有限公司出具“湖嘉会（2005）所设第029号”《验资报告》，经审验，截至2005年8月8日已收到公司全体股东缴纳的注册资本合计人民币1,200.00万元，各股东以货币出资588.42万元，实物出资611.58万元。

#### e、工商登记

2005年8月10日，湖州市工商行政管理局核准公司成立并核发《营业执照》。

因此，就安达有限设立事项，公司虽然无法取得国资主管机构同意改制设立的批复文件等证明资料，但联合收割机已就安达有限设立事项履行了股东会等内部审议程序，全部股东已实缴出资，职工安置过程中未出现损害员工利益或被员工投诉、举报或其他纠纷情形。

#### B、2007年6月，安达有限第一次股权转让

本次股权转让中，浙江云洲将其持有的安达有限 60.00 万元注册资本对应股权转让给联合收割机，联合收割机未履行本次股权转让的资产评估程序。2023 年，公司已按要求聘请天源资产评估有限公司以 2007 年 5 月 31 日为评估基准日对公司进行追溯评估，并履行评估报告备案程序。根据追溯评估结果，本次转让价格与转让股权对应的评估价值较为接近，交易价格公允。

#### C、2008年10月，安达有限第一次增资

就本次增资事项，公司虽无法取得中机南方办理国有产权登记手续的证明材料，但本次增资已履行了审批、资产评估、验资等手续，未损害国有股东利益。

#### D、2016年9月，安达有限第五次股权转让

本次股权转让前，安达有限系国机集团五级子公司，为提升安达有限管理层级，中机南方将其持有的安达有限 69.81% 股权（对应注册资本 1,466 万元）分别转让给股东现代农装、湖州产投。就本次股权转让，国机集团已出具《国机集团关于同意中国农机院所属中机南方机械股份有限公司转让股权的批复》（国机资函〔2016〕137 号），同意中机南方转让其持有的安达有限 69.81% 的股权。

其中，中机南方将其持有的安达有限 42.87% 股权（对应注册资本 900.268 万元）转让给现代农装，国机集团已出具《国机集团关于同意中国农机院所属中机南方机械股份有限公司协议转让股权的批复》（国机资函〔2016〕122 号），同意转让方式为非公开协议转让；

中机南方将其持有的安达有限 26.94% 股权（对应注册资本 565.732 万元）转让给湖州产投，受让方国资主管机构湖州市国资委已同意转让方式为非公开协议转让，但公司无法取得国机集团就该股权转让以非公开协议转让方式实施的批复。

经核查，本次股权转让前，湖州产投通过中机南方间接持有安达有限 26.94% 的股权，安达有限的股东及其出资情况如下：

股东层级序号	股东名称/姓名	认缴出资 (万元)	出资比例 (%)
--------	---------	--------------	----------

1	中机南方机械股份有限公司	1,466.00	69.81
1-1	现代农装	3,420.00	55.42
1-2	湖州产投	2,381.40	38.59
1-3	林霞	369.60	5.99
2	其他股东	634.00	30.19

注：股东层级序号中的“1、2.....”为直接持股股东；“1-1、1-2.....”为序号1的直接持股股东

本次股权转让完成后，湖州产投直接持有安达有限 26.94%的股权，安达有限的股东及其出资情况如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资 (万元)	出资比例 (%)
1	现代农装	900.268	42.87
2	湖州产投	565.732	26.94
3	其他股东	634.00	30.19
合计		<b>2,100.00</b>	<b>100.00</b>

公司虽未取得转让方中机南方国资主管机构国机集团同意将其持有的安达有限 26.94%股权以非公开协议的方式转让给湖州产投的批复，但转让双方均为国有企业，已履行了内部决策、资产评估等程序，受让方国资主管机构湖州市国资委已同意转让方式为非公开协议转让。本次股权变动中，中机南方将其持有的 26.94%股权转让给湖州产投，其实际结果为湖州产投从间接持有安达有限 26.94%股权变更为直接持股，湖州产投实际拥有的安达有限的股权比例未发生变化，未损害国有股东利益。

#### E、2018年2月，安达有限第二次增资

本次增资系安达有限以资本公积及未分配利润转增股本，虽未取得现代农装的批复文件等证明资料，但本次增资系全部股东同比例增资，已经安达有限股东会审议通过，现代农装在安达有限审议本次增资事宜的股东会决议中表决同意。

为对公司历史沿革相关事项予以确认，湖州产投将公司历史沿革相关事项向湖州市人民政府进行了详细的汇报说明，请求其对公司历史沿革有关事项进行确

认。

2024年1月30日，湖州市人民政府出具《关于确认湖州安达汽车配件股份有限公司上市过程中涉及历史沿革等有关事项的批复》（湖政函〔2024〕13号），确认：公司在改制设立、历次增资与股权转让等历史沿革事项中，股本演变过程和结果真实有效，股权权属清晰明确，不存在国有资产流失或损害国有股东利益及职工利益的情形。

## ②相关瑕疵不构成重大违法违规

《企业国有资产法》第六十八条规定：“履行出资人职责的机构有下列行为之一的，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法给予处分：……（三）违反法定的权限、程序，决定国家出资企业重大事项，造成国有资产损失的；（四）有其他不依法履行出资人职责的行为，造成国有资产损失的。”

《企业国有资产交易监督管理办法》第五十六条规定：“国资监管机构发现转让方或增资企业未执行或违反相关规定、侵害国有权益的，应当责成其停止交易活动。”

《企业国有资产监督管理暂行条例》第三十六条规定：“国有资产监督管理机构不按规定任免或者建议任免所出资企业的企业负责人，或者违法干预所出资企业的生产经营活动，侵犯其合法权益，造成企业国有资产损失或者其他严重后果的，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法给予行政处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任。”

《国务院办公厅关于建立国有企业违规经营投资责任追究制度的意见》（国办发〔2016〕63号）规定：“二、责任追究范围 国有企业经营管理有关人员违反国家法律法规和企业内部管理规定，未履行或未正确履行职责致使发生下列情形造成国有资产损失以及其他严重不良后果的，应当追究责任……”

根据上述法律法规及规范性文件规定，我国现行国有资产监管体系遵循“程序合法性审查与实质损害结果认定相统一”的归责原则，即在涉及国有企业经营管理的责任认定中，程序性瑕疵本身不构成独立追责事由，必须以造成国有资产损失或其他严重不良后果作为前提条件。

湖州市人民政府已出具证明文件，确认公司历史沿革中不存在国有资产流失或损害国有股东利益及职工利益的情形。因此，公司历史沿革中的国有股东及其股权变动事项虽存在未取得部分批准或证明资料的程序瑕疵，但情节轻微，相关瑕疵情形未造成国有资产流失、侵害国有股东利益和职工利益等严重后果，且公司不属于相关事项的责任主体。

综上，公司历史沿革中存在尚未取得部分批准或证明资料的情形，原因具备合理性；公司针对前述瑕疵已采取了必要的整改/弥补措施，且前述瑕疵情节轻微，公司不属于相关事项的责任主体。同时，湖州市人民政府已出具证明文件，确认公司历史沿革中不存在国有资产流失或损害国有股东利益及职工利益的情形。因此，公司前述国有股权变动瑕疵不构成公司重大违法违规情形。

(二) 结合相关法律法规或典型案例，梳理公司股东背景及变化情况，充分论证说明出具证明文件的单位（部门）是否为主管部门或有权机关，相关瑕疵是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在被追溯风险。

### 1、梳理公司股东背景及变化情况

#### (1) 公司国有股东背景及其变化

公司国有股东背景及其变化情况如下表所示：

序号	国有股权变动事项	变动概况	国有股东持股情况		国有股东的股权结构		国有股东背景及其变化
			名称	持股比例(%)	名称	持股比例(%)	
1	2005年8月,安达有限设立	2005年8月,联合收割机、浦江齿轮、浙江云洲及陆成洪等21位自然人共同设立安达有限	联合收割机	51.92	现代农装	57.00	①现代农装的控股股东为中国农机院,中国农机院当时为国务院直属中央企业; ②浙江正兴投资当时系湖州市财政局实际控制的企业
					浙江正兴投资	40.79	
					曾联	2.21	
2	2007年6	本次股权转让系浙	联合收割机	56.92	现代农装	57.00	2006年7月,浙江正兴投资被划

	月,第一次股权转让	江云洲将其所持有的安达有限5%的股权转让给联合收割机			浙江正兴投资	39.69	转至湖州市国资委,成为湖州市国资委实际控制的企业	
					曾联	3.31		
3	2008年10月,第一次增资	安达有限注册资本由1,200万元增资至2,100万元,中机南方持股比例由56.92%增加至69.81%	中机南方	69.81	现代农装	55.42	①联合收割机于2007年9月更名为中机南方; ②国有股东背景未发生变化	
					浙江正兴投资	38.59		
					曾联	5.99		
4	2016年9月,第五次股权转让	本次股权转让系中机南方将其持有的安达有限69.81%股权分别转让给现代农装、湖州产投	现代农装	42.87	中国农机院	67.93	2009年,中国农机院被并入国机集团,安达有限的国资主管机构变更为国机集团	
					其他	32.07		
			湖州产投	26.94	湖州市国资委	100	湖州产投为湖州市国资委控制的国有独资公司	
5	2018年2月,第二次增资	安达有限所有股东同比例增资,注册资本由2,100万元增资至8,400万元	现代农装	42.87	中国农机院	67.93	国有股东背景未发生变化	
					其他股东	32.07		
			湖州产投	26.94	湖州市国资委	100		
6	2020年12月,第八次股权转让	本次股权转让系公司原股东现代农装重大资产重组,将其所持安达有限股权与中机南方股权打包转让给合安投资	合安投资	42.87	湖州绿桥	74.29	湖州绿桥、湖州产业基金为湖州产投全资子公司,三者均为湖州市国资委实际控制的企业,安达有限的国资主管机构变更为湖州市国资委	
						湖州创达		19.72
						湖州产业基金		5.98
			湖州产投	26.94	湖州市国资委	100		

7	2023年5月,公司合并	安达有限吸收合并合安投资,合并完成后,湖州绿桥、湖州产业基金、湖州创达变更为公司直接股东	湖州绿桥	31.85	湖州科技	100	湖州科技系湖州产投的全资子公司
			湖州产业基金	2.57	湖州产投	100	
			湖州产投	26.94	湖州市国资委	100	

注：序号4、序号5国有股权变动事项无法取得当时的现代农装股东名册，其股东结构主要根据定期报告中披露的股东结构确定

## (2) 湖州市国资主管机构间接持有发行人股份情况

发行人历史沿革中，湖州市国资主管机构间接持有的发行人股份情况如下：

序号	期间	直接持股主体	间接持股主体	穿透计算合计持股比例
1	2005年8月-2006年6月	联合收割机直接持有安达有限51.92%的股权	浙江正兴投资直接持有联合收割机40.795%的股权	21.18%
2	2006年6月-2007年1月	联合收割机直接持有安达有限51.92%的股权	浙江正兴投资直接持有联合收割机40.464%的股权	21.01%
3	2007年1月-2007年6月	联合收割机直接持有安达有限51.92%的股权	浙江正兴投资直接持有联合收割机39.69%的股权	20.61%
4	2007年6月-2008年10月	中机南方直接持有安达有限56.92%的股权	浙江正兴投资直接持有中机南方38.59%的股权	21.97%
5	2008年10月-2016年7月	中机南方直接持有安达有限69.81%的股权	浙江正兴投资直接持有中机南方38.59%的股权	26.94%
6	2016年7月-2016年9月	中机南方直接持有安达有限69.81%的股权	湖州产投直接持有中机南方38.59%的股权	26.94%
7	2016年9月-2020年12月	湖州产投直接持有安达有限26.94%的股权		26.94%
8	2020年12月-2023年5月	①湖州产投直接持有公司26.94%的股权； ②湖州产投通过合安投资间接持有公司34.41%的股权		61.35%
9	2023年5月-2024年5月	①湖州产投直接持有公司26.94%的股份； ②湖州产投通过湖州绿桥间接持有公司31.85%的股份； ③湖州产投通过湖州产业基金间接持有公司2.56%的股份		61.35%
10	2024年5月-2024年10月	①湖州产投直接持有公司26.46%的股份； ②湖州产投通过湖州绿桥间接持有公司		60.27%

		31.29%的股份； ③湖州产投通过湖州产业基金间接持有公司2.52%的股份	
11	2024年10月至今	①湖州产投直接持有公司26.94%的股份； ②湖州产投通过湖州绿桥间接持有公司31.85%的股份； ③湖州产投通过湖州产业基金间接持有公司2.56%的股份	61.35%

由上表可知，发行人自2005年设立至今，浙江正兴投资或湖州产投一直为发行人的重要间接股东。

## 2、结合相关法律法规或典型案例，充分论证说明出具证明文件的单位（部门）是否为主管部门或有权机关

### （1）相关法律法规

法律法规名称	条款内容
《中华人民共和国企业国有资产法》	第十五条 履行出资人职责的机构对本级人民政府负责，向本级人民政府报告履行出资人职责的情况，接受本级人民政府的监督和考核，对国有资产的保值增值负责。履行出资人职责的机构应当按照国家有关规定，定期向本级人民政府报告有关国有资产总量、结构、变动、收益等汇总分析的情况。
《企业国有资产监督管理暂行条例》	第四条 企业国有资产属于国家所有。国家实行由国务院和地方人民政府分别代表国家履行出资人职责，享有所有者权益，权利、义务和责任相统一，管资产和管人、管事相结合的国有资产管理体制。 第十二条 国务院国有资产监督管理机构是代表国务院履行出资人职责、负责监督管理企业国有资产的直属特设机构。 省、自治区、直辖市人民政府国有资产监督管理机构，设区的市、自治州级人民政府国有资产监督管理机构是代表本级政府履行出资人职责、负责监督管理企业国有资产的直属特设机构。 上级政府国有资产监督管理机构依法对下级政府的国有资产监督管理工作进行指导和监督。

根据上述法律规定，企业国有资产属于国家所有，国务院和各级地方人民政府代表国家履行出资人职责，国有资产监督管理机构系人民政府的直属特设机构，对人民政府负责，代表本级政府履行出资人职责、负责监督管理企业国有资产。

发行人现为湖州市人民政府履行出资人职责的企业所控制的企业，湖州市人民政府有权对发行人历史沿革中国有股权变动事项出具相关确认文件。

(2) 相关典型案例

公司简称	上市时间	审核制度	历史沿革瑕疵情形	有权主管机关的确认
开普云 (688228.SH)	2020 年3月	注册制	<p>①该公司历史沿革中，股东首信发展将其持有的公司25%的股权转让给石龙工业总公司，未及时变更登记手续，未进行资产评估，亦未取得主管部门关于国有股权转让的审批文件，不符合国有资产管理的相关规定；</p> <p>②首信发展属于北京国资公司的下属公司，北京国资公司唯一的股东为北京市政府。该公司已多次与首信发展沟通并请求首信发展启动关于其向石龙工业总公司转让开普有限25%股权事宜的相关确认程序，但至今未有实质性进展</p>	<p>①该公司保荐机构与其律师对首信发展进行了访谈，根据首信发展盖章确认的访谈记录，首信发展确认了其向石龙工业总公司转让开普有限25%股权的事实、转让价格、经董事会审批的情况，以及不存在与股权转让有关的纠纷或潜在纠纷；</p> <p>②受让方石龙工业总公司为城镇集体所有制企业，其有权主管部门石龙镇人民政府及上级政府东莞市人民政府分别于2018年7月10日出具东石府[2018]16号文、于2018年11月9日出具东府[2018]137号文，确认该次股权转让未造成首信发展资产流失；</p> <p>③2019年6月18日，广东省人民政府办公厅出具《关于确认广东开普云信息科技股份有限公司涉集体企业股权转让有关情况的复函》(粤办函[2019]238号)，同意东莞市人民政府关于确认石龙工业总公司对开普有限的出资行为及其历次受让、转让股权的行为有效的审核意见</p>

<p>湘财股份 (600095.SH)</p>	<p>2020 年 6 月 (借壳 上市)</p>	<p>核准制</p>	<p>湘财证券自 1996 年成立后至 2006 年开始重组前，共计发生 7 次股权转让、2 次增资，存在部分原股东现已无法取得联系、部分历史沿革资料缺失的情况，具体如下： ①自 1999 年 3 月 17 日中国证监会发布实施《关于进一步加强证券公司监管的若干意见》（证监机构字[1999]14 号）以来，未见 2002 年 4 月及之前部分持股 5%以上股东变更的中国证监会的批复文件； ②未见部分受让方支付股权转让所涉价款的凭证； ③未联系到历史转让方确认其出具的转让决策文件是否应履行且已履行必要的国资程序</p>	<p>湖南省人民政府于 2005 年 7 月 22 日出具湘政函[2005]127 号《湖南省人民政府关于请求将湘财证券有限责任公司纳入重点券商重组计划的函》，同意将湘财有限纳入重点券商重组计划，确认“湘财证券股权清晰，股东出资真实、完整足额到位，无重大违法违规行为”</p>
<p>盟固利 (301487.SZ)</p>	<p>2023 年 8 月</p>	<p>注册制</p>	<p>该公司子公司北京盟固利历史沿革中存在国有股权变更相关瑕疵，包括未取得设立时的国有产权登记表、股权变更未取得主管部门同意文件或评估备案文件等。该等瑕疵事项的确认机关应为中国中信集团有限公司</p>	<p>该公司未能取得中国中信集团有限公司对北京盟固利历史沿革的确认文件，但取得了中信集团一级子公司中信国安集团关于国有股权相关事项的确认函</p>

由上表可知，近年来 A 股市场中亦存在因历史沿革中涉及的国有股权管理瑕疵事项未能取得转让方国资主管机构批复的相关案例。

### (3) 湖州市人民政府控制的主体始终是发行人重要的间接股东

发行人自 2005 年设立至今，浙江正兴投资或湖州产投一直是发行人的重要间接股东，其为湖州市人民政府履行国资监管职责的企业主体，湖州市人民政府基于市属国资权益保护的职责，有权对公司历史沿革中国有股权变动相关事项予以确认。

因此，湖州市人民政府系对发行人历史沿革中国有股权变动相关事项进行确认的有权机关。

### 3、相关瑕疵是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在被追溯风险

## （1）相关瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷

公司上述历史沿革过程中涉及国有股权变动等瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷的风险，具体分析如下：

①中机南方于 2016 年 9 月将其持有的安达有限 26.94%股权转让给湖州产投，湖州产投已从中机南方合法受让该等股权，并相应办理了工商变更登记。该等受让方有权依据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（三）》第二十七条第一款、《民法典》第三百一十一条等规定主张善意取得安达有限股权。

现代农装于 2020 年 12 月将其持有的安达有限股权全部转让给合安投资，本次股权转让履行的程序完备，国机集团出具《关于同意中国农机院下属现代农装科技股份有限公司重大资产处置方案的批复》（国机财〔2020〕281 号），同意现代农装转让其持有的安达有限 42.87%的股权。此外，本次股权转让前，国机集团未对现代农装持有的安达有限股权提出任何异议；

②2024 年 12 月 19 日，湖州市国资委就公司国有股权变动等事项出具《湖州市国资委关于湖州安达汽车配件股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》（湖国资委〔2024〕100 号），对公司国有股东及其持有的股份进行确认；

③根据公司、湖州产投出具的说明，经保荐机构及发行人律师通过企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等公开渠道查询，公司、湖州产投未收到原股东、公司债权人或任何第三方就公司历史上股权变动瑕疵情形向公司主张权利、要求赔偿等情形，公司不存在因历史上国有股权变动瑕疵情形产生纠纷或潜在纠纷的情形。

## （2）相关瑕疵不存在被追溯风险

公司改制设立及历次国有股权变动中，公司作为标的企业无法指示或干预国有股东的相关内部流程和国资程序，假设该等事项存在应履行国资程序而未履行国资程序的瑕疵，应履行国资前置审批程序及接受国资监管的主体为公司历史国有股东，公司并非法定的处罚对象。

公司改制设立及历次国有股权变动中存在瑕疵情形均发生在两年前，根据

《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条的规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。因此，国资主管机构对历史国有股东的行政处罚已超过两年的时效，相关瑕疵不存在被追溯的风险。

此外，现代农装于 2020 年 12 月将其持有的安达有限股权全部转让给合安投资，本次股权转让履行的程序完备；且本次股权转让前，国机集团未对现代农装持有的安达有限股权提出任何异议。2025 年 6 月，湖州产投出具《关于湖州安达汽车配件股份有限公司历史沿革有关事项的承诺函》，承诺：“如公司历史沿革过程中发生的国有股东股权变动相关事项违反国有资产监管规定被公司原股东、任何第三方主张赔偿或被相关主管部门处罚，本单位将对公司的全部费用和支出给予全额补偿，并在补偿后保证不会向公司追偿，确保公司不会因此遭受任何经济损失。”

综上，湖州市人民政府系对发行人历史沿革中国有股权变动相关事项进行确认的有权机关；截至本回复出具之日，公司历史沿革过程中涉及国有股权变动等相关瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷的风险；鉴于公司前述瑕疵情形均发生在两年内，根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条的规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。且公司控股股东已出具了相关承诺，确保公司不会因此遭受任何经济损失。因此，前述相关瑕疵不存在被追溯的风险。

（三）说明“事实性消除”的具体含义，并结合部分股东未按规定在 1 年内清理股份的实际情况，充分论证说明“发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改”的结论是否真实、准确。

### 1、说明“事实性消除”的具体含义

公司历史上股东存在“上持下”及其消除情形如下：

序号	曾在中机南方任职的自然人股东	是否为中层以上人员	是否存在上持下违规	消除情况
1	金亚平	是	是	2009 年 4 月转给陆成洪形成代持，2018 年 10 月代持已解除，不再持有发行人股份
2	朱明洪	是	是	2009 年 4 月转给陆成洪形成代持，2023 年 5 月代持已解除，不再持有发行人股份
3	陆建群	是	是	2020 年 6 月已退休，继续持有发行

				人股份
4	吴祖璇	否	是	2019年4月已退休,继续持有发行人股份

由上表可知,公司历史上股东存在“上持下”违规情形已“事实性消除”包括如下含义:

(1) 已转让所持股权

金亚平及朱明洪已转让所持安达有限股权。金亚平所持安达有限股权于2009年4月转给陆成洪形成代持并于2018年10月解除代持股关系,不再持有发行人股权;朱明洪所持安达有限股权于2009年4月转给陆成洪形成代持并于2023年5月解除代持股关系,不再持有发行人股权。

(2) 因退休符合身份要求

吴祖璇、陆建群分别于2019年4月、2020年6月退休,不再属于“上级单位在职员工”,其继续持有发行人股份不再构成“上持下”。

(3) 违规状态已终止

截至本回复出具之日,发行人现有全部自然人股东均未在上级单位任职,公司历史上存在的上述“上持下”的客观情形已消除,违规状态已实际终止。

**2、并结合部分股东未按规定在1年内清理股份的实际情况,充分论证说明“发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改”的结论是否真实、准确**

(1) “上持下”情形形成的背景

2005年,为了适应市场经济发展,建立现代企业制度,加快汽配业务发展速度,联合收割机决定将下属企业湖州安达汽车配件厂改制设立安达有限,同时积极鼓励公司骨干、员工入股,形成利益共享、风险共担的机制。联合收割机对员工进行了广泛的动员,陆建群、吴祖璇、金亚平、朱明洪等人响应号召,认购安达有限的股权。2005年并未有禁止国有企业员工“上持下”的法律法规要求。

2008年9月,为进一步规范国有企业改制管理,国务院国资委发布《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》(国资发改革[2008]139号,简称“139号

文”)规定:“国有企业集团公司及其各级子企业改制,经国资监管机构或集团公司批准,职工可投资参与本企业改制,确有必要的,也可持有上一级改制企业股权,但不得直接或间接持有本企业所出资各级子企业、参股企业及本集团公司所出资其他企业股权;国有企业中已持有上述不得持有的企业股权的中层以上管理人员,自本意见印发后1年内应转让所持股份,或者辞去所任职务;在股权转让完成或辞去所任职务之前,不得向其持股企业增加投资;已持有上述不得持有的企业股权的其他职工晋升为中层以上管理人员的,须在晋升后6个月内转让所持股份”,即不允许国有企业股权存在“上持下”的情形。

## (2) 部分股东未按规定在1年内清理股份的实际情况

2008年9月,国务院国资委发布139号文,要求对国有企业职工持股情况进行规范,控制职工持股企业范围。当时,金亚平、朱明洪分别在安达有限上级单位中机南方担任党委副书记、副总经理职务,系中机南方中层以上管理人员,依法应当在139号文印发后1年内转让所持股份或辞去所任职务。但金亚平、朱明洪未辞去中机南方党委副书记、副总经理职务,且未按要求在规定时间内实际清理其持有的安达有限股权,不符合139号文规定。

陆建群时任中机南方监事职务,根据《关于实施<关于规范国有企业职工持股、投资的意见>有关问题的通知》(国资发改革[2009]49号,简称“49号文”)的规定,亦属于139号文规定的中机南方中层以上管理人员;但由于其仅在中机南方担任监事职务,履行监事职能,且对相关法规政策理解不充分,故未及时辞任相关职务或转让所持股权。

吴祖璇在2005年安达有限设立时即已持有安达有限股权,139号文发布时,吴祖璇任中机南方工会委员职务,虽然不符合139号文关于职工持股的规定,但由于其不属于49号文中需清退股权的企业中层以上管理人员的范围,无需对所持安达有限股权在1年内予以清理。

## (3)“发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改”的结论真实、准确

### ①发行人历史上的股权代持情形已彻底规范整改

发行人历史上存在股权代持情形，相关代持情形已经彻底整改。具体情况请参见公司于2024年3月12日在全国股转系统披露的《湖州安达汽车配件股份有限公司公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、（六）1、关于公司历史上曾存在代持事项及其整改规范过程”相关内容。

②发行人历史上的自然人股东违规持股情形已规范

截至本回复出具之日，金亚平、朱明洪已通过转让股权的方式对违规情形予以整改，陆建群、吴祖璇已退休，因此发行人历史上的自然人股东违规持股情形已规范。

③相关案例

经查询市场公开案例，上市公司历史沿革中存在“上持下”违规情形的案例如下：

公司简称	上市时间	违规情形	规范情况
成都华微 (688709.SH)	2024年2月	该公司自设立以来存在部分自然人股东（王继安、唐拓、赵晓辉、王宁）因从该公司离职后在实际控制人控制的其他企业任职，而导致持股不符合“139号文”的情形，上述情形均系相关自然人职务变动所致	①2022年1月，王继安辞去成都环宇芯（该公司控股股东控制的其他企业）的董事职务，其持有该公司的股权不再违反139号文的规定； ②2019年6月，唐拓将股权转让给该公司其他员工，不再违反139号文的规定； ③2018年12月，赵晓辉将股权转让给该公司其他员工，不再违反139号文的规定； ④王宁将其持有的该公司全部股权予以转让，对上述情形进行整改
开普检测 (003008.SZ)	2020年9月	姚致清、张喜玲、韩万林、李志勇、周萍五名股东改制入股时在许昌开普电器检测研究院的母公司许昌开普电气研究院任职，该情况与139号文的规定存在不一致之处	①张喜玲、韩万林、李志勇仍在该公司母公司开普研究院继续任职，未在该公司处就职，2015年11月通过股权转让的方式纠正了“上持下”的瑕疵； ②姚致清于该公司2013年改制后成为该公司的正式员工； ③周萍于该公司2013改制后即从电气研究院退休。 据此，上述与“139号文”关于“上持下”的规定不符的情况已消除

由上表可知，近年来 A 股市场中亦存在违反 139 号文关于“上持下”规定的情形，相关违规情形主要通过转让所持股权、辞职、退休等方式予以规范。

发行人历史上存在的自然人股东“上持下”等违规持股情形，其中金亚平、朱明洪已通过转让股权的方式对违规情形予以整改，陆建群、吴祖璇已退休，且未在发行人上级单位任职，因此发行人历史上的自然人股东违规持股情形已规范。

综上，公司历史上股东存在“上持下”违规情形已“事实性消除”的含义主要包括已转让所持股权、退休、违规状态已终止情形；发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改，结论真实、准确。

**（四）说明公司股权变动、股权代持相关事项是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在合规风险。**

**1、公司股权变动、股权代持相关事项是否存在纠纷或潜在纠纷**

如前文所述，公司股权变动相关事项不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人历史沿革中存在股权代持情形，截至本回复出具之日，股权代持情形已彻底规范整改，公司历史上存在股权代持的股东均已出具确认函，确认股权代持事项已彻底解除，不存在争议或纠纷。此外，经企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等公开渠道查询，公司不存在因历史上股权变动、自然人违规持股及股权代持等情形产生纠纷的情形。

**2、公司股权变动、股权代持相关事项是否存在合规风险**

如前文所述，公司股权变动相关事项不存在合规风险。

发行人历史沿革中存在股权代持情形，截至本回复出具之日，股权代持情形已彻底规范整改。经查阅发行人历史上委托持股存续期间适用的《公司法》等法律、法规及规范性文件，不存在禁止有限责任公司股权代持的相关规定。根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（三）》第二十四条第一款“有限责任公司的实际出资人与名义出资人订立合同，约定由实际出资人出资并享有投资权益，以名义出资人为名义股东，实际出资人与名义股东对该合同效力发生争议的，如无法律规定的无效情形，人民法院应当认定该合同有

效”。因此，发行人历史上的委托持股未违反当时有效的法律、法规及规范性文件的规定。

综上，公司股权变动、股权代持相关事项不存在纠纷或潜在纠纷、不存在合规风险。

二、劳动用工合规性。根据申请及回复文件，报告期各期末，公司劳务外包人数分别为 29 人、36 人和 35 人，公司劳务派遣人数分别为 359 人、43 人、83 人。请发行人说明：规范劳务派遣用工的举措及有效性，充分论证说明采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、报告期内劳务人员和正式员工的薪酬差别及合理性，劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

回复：

#### 1、规范劳务派遣用工的举措及有效性

报告期各期末，公司劳务派遣用工情况具体如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
劳务派遣用工人数（人）	83	43	359
总用工人数（人）	1,054	1,083	1,006
劳务派遣用工人数占比	7.87%	3.97%	35.69%

注：总用工人数=期末员工人数+期末劳务派遣用工人数

由上表可知，报告期内公司曾存在违反《劳务派遣暂行规定》“第四条 用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”的情形。

为进一步规范劳动用工并提升公司管理效率，规范劳务派遣用工问题，公司自 2023 年开始对劳务派遣岗位进行梳理和细化，主要采取的规范措施如下：

（1）与部分工作意愿较强、用工需求较为稳定岗位的劳务派遣人员签署正式劳动合同；（2）加大相关岗位正式员工的招聘力度，拓宽公司劳动用工的渠道来源；（3）提高生产设备自动化水平，加强公司相关人员操作技能培训；（4）持续提高均衡生产能力，加强对客户销售需求预测，优化公司生产安排；（5）科学、

合理设置员工岗位，减少不必要的劳务派遣用工。

发行人控股股东湖州产投已出具《承诺函》：“若公司未来因劳动用工、劳动保障等方面被有关政府主管部门、监管机构要求补缴社会保险费和住房公积金或者受到处罚的，本公司承诺对公司因此产生的经济损失或支出的费用予以全额补偿，以保证公司不会遭受损失。”

发行人报告期内存在的前述相关不规范情况已整改完毕，整改措施合法有效。截至 2024 年 12 月 31 日，公司劳务派遣用工人数占发行人总用工人数的比例已降至 7.87%，未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。公司将定期或不定期开展劳动用工合规自查，对劳务派遣用工情况进行监督检查，重点检查公司劳动用工中所涉及的劳务派遣人员比例、岗位分布、合同签订、工资发放、社保缴纳等情况，确保严格遵守劳务派遣用工的相关规定。

综上，发行人针对报告期内曾存在的劳务派遣用工人数超过 10% 的情形已采取整改措施并予以规范，整改措施合法有效。截至本回复出具之日，发行人劳务派遣用工比例符合相关规定。

## **2、充分论证说明采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、报告期内劳务人员和正式员工的薪酬差别及合理性**

### **(1) 采购劳务的原因**

报告期内，公司采购劳务包括劳务派遣和劳务外包两种形式。

#### **① 劳务派遣**

公司所处汽车铝合金零部件压铸行业属于劳动密集型行业，对劳动用工的需求量较大。报告期内，公司在实际生产经营活动中存在因业务订单数量临时增加导致对相关劳动用工需求变化，且因该部分工作技术含量低，均为简单、重复的基础性劳动，亦不涉及关键核心工艺，可替代性较高。为提高公司人才使用效率，满足客户临时性订单需求增加对公司生产能力造成的较大压力，公司需要临时额外增加人员补充相关岗位空缺，采用劳务派遣用工形式可以满足发行人临时性、辅助性的用工需求。

#### **② 劳务外包**

公司存在将员工食堂、保安、保洁等后勤辅助服务工作外包给劳务外包服务提供商的情形。前述工作技术水平较低，可替代性较强，且市场上存在较为成熟的第三方服务承包商，通过劳务外包方式既可以提升服务效率，又可在一定程度上降低公司成本；同时，公司可进一步将工作重心聚焦到核心业务和技术领域，提升核心竞争力。为提高公司整体管理效率，公司对相关配套服务采用劳务外包的用工方式，能够满足公司日常经营管理的需求。

## （2）定价公允性

①报告期内，公司依法与劳务派遣单位签订劳务派遣协议，与劳务派遣供应商的定价结算依据主要为结合劳务派遣协议约定、提供的劳务派遣人员情况、派遣岗位的工作内容及工作时间，参照公司同类岗位薪酬待遇、所在地基本工资标准等综合因素，通过招投标或市场化询价的方式最终确定劳务派遣服务价格，并依据劳务派遣人员的实际出勤记录及考核情况进行结算，定价具备公允性。

②公司依法与劳务外包供应商签署劳务外包合同，并充分结合合同约定的服务内容、工作总量、实施难度及质量要求，同时参考当地行业平均水平等因素，通过招投标或市场化询价等市场化方式最终确定劳务外包服务价格。在定价过程中，公司对供应商的报价进行多维度分析评估，包括成本构成、市场竞争力、服务质量保障等方面，确保定价充分遵循市场规则，体现公平合理原则，具备公允性。

## （3）选定劳务供应商的标准

①公司选定劳务派遣供应商采用招投标或市场化询价的方式，通常会在综合考虑劳务派遣供应商的所在地区、经营资质、信用情况、经营规模、服务能力及报价等因素后，最终选定劳务派遣供应商。劳务派遣供应商具体标准如下：

选定标准	考察途径
所在地区	优先选取湖州本地劳务派遣供应商
经营资质	候选供应商是否拥有《劳务派遣经营许可证》，其经营范围是否包含劳务派遣业务；考察其办公地址，评估其是否实际经营，是否具有必要的办公场地、办公设备、服务人员和信息管理系统
信用情况	候选劳务派遣供应商信誉是否良好，核查其是否被列入失信被执行人、重大税收违法名单或存在严重违法违规记录

经营规模	优先选择湖州本地经营时间长、经营规模较大且服务企业数较多的供应商
服务能力	核查其是否能够提供本地化服务、提供专人对接，其分支机构是否覆盖湖州本地；是否可以满足公司的用人需求（可以提供满足公司铝压铸行业的专用设备操作经验的对应员工）；是否有成熟的劳动争议处理机制；是否具备较强的经济实力；是否有人力资源储备机制，保障公司用工稳定性；是否熟悉地方政策；是否熟悉制造业行业且具备一定安全管理能力等
报价	通过招投标或市场化询价的方式获取意向供应商及报价清单，结合服务内容与价格，综合评估后选择合适的供应商

②公司选定劳务外包供应商采用招投标或市场化询价的方式，通常会在考虑劳务外包供应商的服务价格、服务质量、信用情况、响应速度、合作稳定性及员工素质等因素后，最终选定劳务外包供应商。劳务外包供应商具体标准如下：

选定标准	考察途径
服务价格	通过招投标或市场化询价的方式获取意向劳务外包服务供应商及报价清单，结合服务内容与价格，综合评估后选择合适供应商
服务质量	通过参考其历史劳务外包服务合作单位和市场评价，结合其提供的服务水平是否能够满足公司当前需求进行综合评估
信用情况	核查供应商是否被列入失信被执行人、重大税收违法名单或存在严重违法违规记录
响应速度	是否可以就公司不同时段需求及时响应，及时处理外包工作任务，保障公司业务开展
合作稳定性	评估其经营时间、规模与行业内口碑，选取湖州地区合作单位较多的供应商，以提高合作稳定性
员工素质	核查相关外包人员是否身体健康、具备基本沟通能力和文化水平，经过培训是否能够胜任相关岗位

#### （4）报告期内劳务人员和正式员工的薪酬差别及合理性

①报告期内，公司劳务派遣人员在发行人处主要参与的环节为熔化、压铸、清理、抛丸等工序中简单、重复的基础性生产工作，不涉及关键核心工艺，可替代性较高，比如铝合金锭的投料、压铸毛坯件的转运等，均按照标准化流程进行作业。发行人劳务派遣人员与正式生产人员月平均薪酬比较如下：

单位：元/人

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
劳务派遣人员月平均成本（包含平均薪酬与分摊管理费）A	7,685.87	7,302.04	7,449.46
正式生产人员月平均薪酬 B	9,023.99	9,345.58	9,791.80
差异率 C=（A-B）/B	-14.83%	-21.87%	-23.93%

注 1：劳务派遣人员月平均薪酬为劳务派遣人员的薪酬与平均人数的比值；劳务派遣用

工平均人数为计薪劳务派遣员工的月平均数；劳务派遣人员平均成本与首轮问询回复数据差异系统计误差调整所致；

注 2：正式生产人员月平均薪酬为正式生产人员薪酬与平均人数的比值；正式生产人员平均人数为计薪生产人员的月平均数；

注 3：薪酬为相关人员工资和奖金

报告期内，发行人除 2022 年 9 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日期间存在部分劳务派遣人员按照时薪 20 元/人/小时计算薪酬以外，发行人劳务派遣工资计算标准与正式生产人员一致，其薪资组成均按照公司《薪酬福利管理制度》执行。

发行人承担的劳务派遣人员平均薪酬低于正式生产人员平均薪酬主要系：

A、劳务派遣人员主要从事的工序包括熔化、压铸、清理、抛丸等简单、重复的基础性生产工作，工作内容相对简单；

B、劳务派遣人员因工龄普遍较短，导致其基础工资定档相对正式生产人员较低。通常，发行人会根据生产人员工龄长短对其基础工资按照 500 元/月-1,150 元/月的标准进行十级定档。以公司机加工和压铸车间为例，以相关人员在公司开始工作作为工龄计算起始日期进行分析。根据报告期各期末人员情况，公司劳务派遣人员的工龄主要为 2 年以内，而正式生产人员的工龄主要为 5 年以上，因此，公司劳务派遣人员的平均工龄整体较短；

C、发行人生产人员主要实行计件工资，劳务派遣人员因熟练程度、工作时长与正式生产人员存在差异，导致其计件工资水平存在差异。受下游客户需求变动的影响，不同月份公司的产品生产计划数量存在一定的差异，同时，公司不同产品、不同工序的计件工资标准亦存在差异。以公司机加工和压铸车间为例，随机抽取报告期内各年 11 月份公司劳务派遣人员和正式生产人员的相关计件数据进行分析，各年度 11 月份劳务派遣人员平均计件数量相比正式生产人员差异率分别为-23.51%、-28.06%和-26.30%，公司劳务派遣人员的平均计件数量较正式生产人员整体偏低；

D、鉴于劳务派遣人员的整体流动性较高，因此发行人的劳务派遣人员多为散线生产岗位，相比正式生产人员的流水线生产岗位，其生产流转效率影响其薪酬水平。

②发行人劳务外包供应商主要提供食堂、保安、保洁等后勤辅助服务工作，

公司根据服务内容等因素与相关劳务外包供应商结算，不涉及具体人员薪酬。发行人无正式员工从事该类工作。

因此，公司报告期内采购劳务的原因具备合理性，定价公允，选定劳务供应商主要采用招投标或市场化询价等方式，报告期内发行人劳务人员和正式员工的薪酬差别具备合理性。

### 3、劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

截至本回复出具之日，发行人控股股东为湖州产投，湖州市国资委为湖州市人民政府工作部门，持有湖州产投 100.00% 股权，为发行人实际控制人。

根据《公司法》《北京证券交易所股票上市规则》和《企业会计准则》等法律法规、规范性文件关于关联方的认定的标准，发行人劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系，具体情况如下：

序号	劳务供应商名称	股东（投资人）构成情况	主要人员情况	是否存在关联关系
1	湖州益才劳务派遣有限公司	唐纓 100%	谈心任执行董事、唐纓任经理、沈芝娥任监事	否
2	中翼人才服务（浙江）有限公司	张世超 48.00%、毋同喜 45.00%、陈糟滨 5.00%、冶索儿代 1.00%、马玉莲 1.00%	毋同喜任执行董事兼总经理、陈糟滨任监事	否
3	浙江丰胜餐饮管理有限公司	黄永金 100%	黄永金任执行董事、经理，方六明任监事	否
4	浙江军安特保保安服务有限公司	李刚 100%	徐亮任执行董事兼总经理、李刚任监事	否
5	湖州蓝天家政综合服务有限公司	许云超 60.00%、黄爱红 40.00%	许云超任执行董事、经理，黄爱红任监事	否
6	湖州万众餐饮管理服务有限公司	陈珠明 90.00%、陈武 7.00%、刘君 3.00%	陈珠明任执行董事兼总经理、刘君任监事	否
7	深圳市都市嘉餐饮管理服务有限公司	邓子华 60.00%、蒋佳 40.00%	邓子华任执行董事、总经理，蒋佳任监事	否
8	长兴湖畔餐饮有限公司	陈国华 100%	陈国华任执行董事兼总经理、陈飞任监事	否
9	湖州鸿越保洁服务有限公司	姜红卫 60.00%、熊进月 40.00%	姜红卫任执行董事兼总经理、熊进月任监事	否

10	潮州市安和保安服务有限公司	沈文江 34.00%、潘小华 33.00%、黄加锡 33.00%	成善斌任执行董事兼总经理、沈文江任监事	否
----	---------------	----------------------------------	---------------------	---

根据发行人控股股东、董事、监事及高级管理人员填写的调查表、发行人及相关劳务供应商出具的确认函、发行人及其董监高的个人银行流水，并经检索企查查网站后确认，发行人的上述劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

综上，发行人针对报告期内曾存在劳务派遣用工人数量超过 10% 的情形已采取整改措施，整改措施合法有效。截至本回复出具之日，发行人劳务派遣用工比例符合相关规定；公司报告期内采购劳务的原因具备合理性，定价公允，选定劳务供应商主要采用招投标或市场化询价等方式，供应商选定标准合理，报告期内发行人劳务人员和正式员工的薪酬差别具备合理性；发行人的劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

三、固定资产采购价格公允性。2022 年-2023 年，发行人向上海尚善精密机械有限公司采购金额为 3,835.82 万元、1,157.12 万元，采购中标价格高于其他供应商投标均价，该公司注册资本为 100 万元。请发行人结合招投标的评价因素，说明上海尚善精密机械有限公司投标价格高于其他招标均价而中标的原因及合理性，其经营规模是否发行人采购规模匹配，是否存在利益输送情形或其他利益安排。

回复：

1、上海尚善精密机械有限公司投标价格高于其他招标均价而中标的原因及合理性

(1) 向上海尚善精密机械有限公司采购机器设备的情况

报告期内，公司向上海尚善精密机械有限公司（以下简称“尚善精密”）的机器设备转固金额分别为 3,835.82 万元、1,157.12 万元、1,345.49 万元。发行人根据生产经营情况，分批向尚善精密采购紧凑型加工中心、车铣复合中心等机器设备，以日本兄弟牌紧凑型加工中心为主，主要用于变速箱产品加工线项目以及生产线扩产尚善精密最终以高于其他供应商投标均价 14.77% 的价格中标变速箱

产品加工线项目，主要系尚善精密在该项目的招投标过程中综合评分最高。

发行人向尚善精密采购的紧凑型加工中心投产后，发行人根据机器设备运行情况出具设备调查表，经内部评估。该紧凑型加工中心投产后运行良好，因此后续公司因为扩产而采购该品牌机器设备过程中，发行人也采用竞争性磋商的方式。如 2024 年度在 M3 项目采购过程中，发行人采用竞争性磋商的方式，与尚善精密经过多轮磋商，最终每台机器设备降价约 3%。

(2) 招投标情况

变速箱产品加工线项目的投标单位分别为尚善精密、北京绅名科技有限公司（以下简称“北京绅名”）、苏州纳野精密机械有限公司（以下简称“纳野精密”）。其中，尚善精密投标的加工中心为日本兄弟工业株式会社品牌，北京绅名投标的加工中心为韩国斗山品牌，纳野精密投标的加工中心为日本牧野品牌。

该项目公司综合考虑供应商的设备技术、商务报价、资信、业绩及其他等各项评审因素后确认项目中标人。上述三家供应商最终投标评分情况如下：

序号	投标人	评委 A	评委 B	评委 C	评委 D	评委 E	最终评分 (算术平均)
1	北京绅名	87.00	87.00	86.50	87.00	87.00	86.90
2	尚善精密	90.17	88.17	90.17	90.17	90.17	89.77
3	纳野精密	89.36	86.36	88.86	89.36	89.36	88.66

如上表所示，尚善精密、北京绅名、纳野精密获得的最终评分分别为 89.77 分、86.90 分和 88.66 分。尚善精密综合评分最高，因此其中标变速箱产品加工线项目。以评委 A 的评分结果为例，具体情况如下：

类别	评分项目	北京绅名	尚善精密	纳野精密
资信、业绩及其他 评审	投标人注册资本，企业生产本设备的经验（各 1.5 分，共 3 分）	3.00	3.00	3.00
	保修期（3 分）	2.50	3.00	2.50
	投标人近年的业绩（4 分）	4.00	4.00	4.00
	付款条件（5 分）	5.00	4.00	4.00
	交货期（10 分）	10.00	10.00	5.00
小计		<b>24.50</b>	<b>24.00</b>	<b>18.50</b>

设备技术 评审	产能/节拍（15分）	5.00	15.00	15.00
	主轴转速（5分）	4.50	4.00	5.00
	X/Y/Z轴快速进给速度（5分）	4.00	5.00	5.00
	主轴扭矩（5分）	5.00	4.00	3.00
	定位精度和重复定位精度（各5分，共10分）	9.00	8.00	10.00
	自动化实施可行性（5分）	5.00	5.00	5.00
小计		<b>32.50</b>	<b>41.00</b>	<b>43.00</b>
商务报价	报价（万元）	807.80	962.80	870.00
	报价得分	<b>30.00</b>	<b>25.17</b>	<b>27.86</b>
最终得分		<b>87.00</b>	<b>90.17</b>	<b>89.36</b>

注：有效投标书的最低价为最佳报价，最佳报价为满分；其它投标单位的计算方法是最佳报价/其投标价\*30为最终得分

结合上表分析可知，北京绅名投标的加工中心型号无法满足发行人产能技术要求，故技术评审中产能/节拍得分较低，导致其最终得分最低；纳野精密投标的加工中心因受全球公共卫生事件及其自身发货计划等因素的影响，无法满足发行人的交货期要求，故资信、业绩及其他评审中交货期得分较低。

综上所述，发行人采购机器设备采用招投标方式时综合考虑设备技术、商务报价、资信、业绩及其他等多项因素，尚善精密投标价格高于其他供应商投标均价，但设备技术、资信、业绩及其他评分表现良好，综合评分最高，中标具有合理性。

## 2、上海尚善精密机械有限公司其经营规模与发行人采购规模的匹配情况，不存在利益输送情形或其他利益安排

### （1）尚善精密基本情况

项目	内容
成立时间	2011年12月13日
注册资本	100万元
注册地址	上海市闵行区万源路2800号
经营范围	许可项目：货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事精密机械科技领域内的技术咨询、技术服务，机械设备、仪器仪表、模具、工业自动化控制设备的销售，销售代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

## （2）尚善精密代理销售机器设备情况

尚善精密系兄弟机械商业（上海）有限公司华东区域的授权经销代理商，主要负责相关区域市场推广宣传及销售工作。机器设备的技术支持和售后工作由上级经销商西安鼎荣精密设备有限公司的子公司诺荣精密机械（上海）有限公司具体负责。根据资料显示，尚善精密截至投标年度其近三年平均营业总额约为 1 亿元，其经营规模与发行人采购规模较为匹配。

经公开查询，兄弟机械商业（上海）有限公司的实际控制人为兄弟工业株式会社，成立于 1934 年，注册资本为 192.09 亿日元（截至 2025 年 3 月 31 日），2024 年度合并收入 8,765.58 亿日元。兄弟工业株式会社的主要业务包括印刷和解决方案业务、工业印刷业务和机械业务等。兄弟牌小型加工中心在相关领域具有领先地位和良好口碑。该品牌加工中心主要采用日本兄弟工业株式会社原装配件，严格按照日本兄弟工业株式会社原厂标准在国内进行生产组装，符合日本兄弟工业株式会社原厂质量标准。

## （3）同类型其他代理商情况

经公开查询，蓝泰（上海）机械科技有限公司系日本兄弟品牌加工中心的指定代理商，其注册资本为 100 万元；青岛新迈特机械有限公司和新中金刚（北京）国际贸易有限公司系韩国知名加工中心生产商斗山机床（中国）有限公司的代理商，注册资本均为 100 万元。上述代理商的资信状况与尚善精密不存在显著差异。

综上所述，尚善精密与市场同类代理商的资信状况不存在显著差异，经营规模与发行人采购规模较为匹配。公司不存在利益输送情形或其他利益安排。

**四、风险揭示充分性。**请发行人按照招股说明书准则的相关要求，逐项梳理风险事项的揭示是否充分、准确，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述，针对部分需投资者特别关注的风险因素，请在“重大事项提示”中披露。

**回复：**

公司已逐项梳理了招股说明书关于风险事项的揭示并进行了完善，具体修改如下：

### （一）新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、重大风险提示”之“（一）新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）新能源汽车产业快速发展对现有业务冲击的风险”中进行以下修改披露：

“公司主要产品系铝合金精密压铸件，应用于汽车产业。其中，应用于传统燃油汽车动力传动系统的铝合金压铸件是公司目前销售收入占比最大的产品类别。而新能源汽车领域，尤其是纯电动汽车，依靠电动机驱动，无须配备发动机。受益于“碳中和”及清洁能源等相关政策影响，全球新能源汽车产业快速发展，2024年全球新能源汽车销量达到1,724.16万辆，同比增长26.08%；我国新能源汽车产销量分别为1,288.8万辆和1,286.6万辆，同比分别增长34.4%和35.5%。2023年度和2024年度我国新能源车市场渗透率分别为31.6%和40.9%，新能源汽车产业快速发展对公司传统燃油车业务造成一定冲击。

假设X年度和Y年度我国新能源车市场渗透率分别为45.0%和50.0%，对公司内销铝合金压铸件的销售收入进行测算，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2024年度	X年度	Y年度
我国新能源车市场渗透率	31.6%	40.9%	45.0%	50.0%
内销传统燃油车零部件收入	51,303.99	41,776.31	37,575.94	32,453.53
内销新能源车零部件收入	6,653.39	11,557.64	13,719.74	16,356.43
内销铝合金压铸件收入合计	57,957.38	53,333.96	51,295.67	48,809.96

注1：我国新能源汽车发展较快，对公司内销业务收入影响较大，公司销售给内销客户山东阿尔泰的产品终端配套韩国现代汽车，主要面向海外市场销售，与国内新能源汽车产业的发展关联度较低，因此测算时已从内销铝合金压铸件收入中剔除；

注2：上述测算假设新能源车市场渗透率和传统燃油车收入及新能源车收入呈线性关系；

注3：X年度和Y年度的新能源车市场渗透率为假设值，X/Y年度传统燃油车收入=(2024年度传统燃油车收入-2023年度传统燃油车收入)/(2024年度新能源车市场渗透率-2023年度新能源车市场渗透率)\*(X/Y年度市场渗透率-2024年度市场渗透率)+2024年度传统燃油车收入；X/Y年度新能源车收入=(2024年度新能源车收入-2023年度新能源车收入)/(2024年度新能源车市场渗透率-2023年度新能源车市场渗透率)\*(X/Y年度市场渗透率-2024年度市场渗透率)+2024年度新能源车收入

根据上述测算，当我国新能源车市场渗透率分别为45.0%和50.0%时，公司内销铝合金压铸件收入预计将分别下降2,038.29万元和4,524.00万元，从而

使公司营业收入将分别下降 2.24%和 4.97%。公司开拓新能源业务起步时间较晚，且国内自主品牌新能源汽车企业竞争日益激烈等，如果公司未来无法进入下游客户新能源汽车项目的供应商体系，获得新能源领域订单，则公司的业绩可能面临下滑的风险。”

## （二）主要原材料价格波动风险

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、重大风险提示”之“（四）主要原材料价格波动风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）主要原材料价格波动风险”中进行以下修改披露：

“公司产品生产的主要原材料为铝合金锭、配套件等。报告期内，直接材料占公司主营业务成本的比例分别为 55.99%、57.69%和 59.18%，铝合金锭采购额占采购总额的比例分别为 55.72%、57.04%和 59.79%，占比相对较高，铝合金锭的价格波动对公司毛利率的影响较大。铝合金锭作为有色金属大宗商品，价格的市场化程度较高，并且受到经济周期、全球经济形势、国家宏观经济政策调控以及市场供求关系等因素的综合影响，价格变动存在不确定性。若未来铝合金锭的价格出现大幅上涨，将会给公司经营业绩带来不利影响。

假设其他因素不变，公司主营业务成本和毛利率受到铝合金锭采购价格变动的影响分析如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务毛利率		16.49%	15.00%	10.15%
铝合金锭成本占主营业务成本的比重		50.67%	48.85%	48.42%
铝合金锭采购价格上涨 1%	主营业务成本变动	0.51%	0.49%	0.48%
铝合金锭采购价格上涨 5%		2.53%	2.44%	2.42%
铝合金锭采购价格上涨 10%		5.07%	4.89%	4.84%
铝合金锭采购价格上涨 1%	主营业务毛利率变动	-0.42%	-0.42%	-0.44%
铝合金锭采购价格上涨 5%		-2.12%	-2.08%	-2.18%
铝合金锭采购价格上涨 10%		-4.23%	-4.15%	-4.35%

注：铝合金锭占主营业务成本的比重=报告期各期当期生产消耗的铝合金锭/报告期各期主营业务成本金额

由上表可知，铝合金锭采购价格上涨 1%，公司主营业务成本将上升 0.48%-0.51%，毛利率下降 0.42%-0.44%，铝合金锭采购价格上涨，预计将会对

公司主营业务成本和毛利率产生不利影响。”

### （三）经营业绩下滑风险

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、重大风险提示”之“（二）经营业绩下滑风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）经营业绩下滑风险”中进行以下补充披露：

“报告期内，公司营业收入分别为 77,142.85 万元、92,448.17 万元和 91,117.71 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 1,520.85 万元、5,173.36 万元和 5,231.78 万元。公司属于汽车零部件中的铝合金精密压铸件行业，经营业绩受下游汽车行业发展情况影响较大。如果未来出现诸如宏观经济下行、汽车行业产业政策发生不利变化导致汽车消费需求下降、汽车行业市场竞争加剧导致产品价格大幅下降、下游汽车行业市场需求尤其是传统燃油车市场需求锐减导致公司订单量大幅减少、新能源汽车市场开拓受阻导致无法获得新项目定点等重大不利因素，公司未来的经营业绩存在下滑的风险。”

### （四）经营厂房搬迁风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（九）经营厂房搬迁风险”中进行以下修改披露：

“截至本招股说明书签署之日，公司主要生产经营场所包括湖州市吴兴区梦溪路以及敢山路两处厂房。其中，梦溪路厂房建筑面积为 33,789.58 m<sup>2</sup>，占公司整体建筑面积比例为 10.83%。

根据 2020 年 10 月安达有限与主管部门湖州南太湖新区管委会签订的《安达新能源汽车关键零部件智能制造项目投资合作协议》，主管部门有权要求公司按照原用地性质并结合市场评估，对公司梦溪路厂区土地使用权（约 50 亩）进行收回。未来，若政府部门要求收储上述土地，公司将根据实际经营情况以及政府规划实施搬迁工作。经模拟测算，预计公司本次搬迁费用约为 514.51 万元，占公司 2024 年度净利润的比例为 8.88%。若出现上述突发情况，公司将面临生产经营连续性受到影响的风险。”

#### （五）新能源汽车零部件业务发展不及预期的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（八）新能源汽车零部件业务发展不及预期的风险”中进行以下修改披露：

“受新能源汽车购置补贴、免征车辆购置税等产业扶持政策支持的影响，我国新能源汽车产业发展迅速。报告期内，公司新能源汽车零部件（包括**纯电汽车**、插电式混合动力汽车）业务实现销售收入 3,814.60 万元、7,109.88 万元和 14,211.53 万元，占主营业务收入的比例分别为 5.06%、7.88%和 16.04%。如果未来新能源汽车行业的支持政策、消费者偏好以及电池技术迭代发生重大不利变化，可能会导致我国新能源汽车终端市场需求与销量下滑，**或公司在新能源汽车市场开拓受阻导致无法获得新项目定点**，公司新能源汽车零部件业务发展将面临不及预期的风险。”

#### （六）市场竞争加剧的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（六）市场竞争加剧的风险”中进行以下修改披露：

“随着全球汽车行业的不断发展，特别是新能源汽车销量的快速增长，众多企业涌入了汽车产业链各领域，全球汽车铝合金精密压铸件生产企业纷纷扩大产能，导致竞争日趋激烈。随着国内自主品牌新势力车企的竞争力不断提升，价格竞争日趋激烈，可能导致公司产品售价相应下降。若公司**无法**在市场开拓、客户资源、产品研发、生产技术、规模经济生产、质量控制、价格竞争、服务能力等方面保持竞争优势，公司的市场竞争力将受到**不利**的影响。”

#### （七）产品价格下降的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）产品价格下降的风险”中进行以下修改披露：

“公司产品主要为汽车铝合金精密压铸件，均属于非标准化的定制产品。产品价格根据不同的工艺需求和材料成本与客户协商而定。汽车零部件行业普遍存在价格年度调整的惯例，通常一款新产品在上市之初价格较高，量产以后的一定年度内会逐年调整降低，部分整车厂在确定零部件采购价格时，也会根据其整车

定价情况要求上游零部件供应商下调供货价格。如果整车厂要求上游供应商降价，或公司不能提高新产品研发能力、及时开拓客户、开发出满足客户需求的产品实现更新换代，公司将面临产品价格下降的风险，进而影响公司盈利水平。”

#### （八）国际贸易政策风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十）国际贸易政策风险”中删除了“较为稳定”。

#### （九）毛利率下降风险

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、重大风险提示”之“（五）毛利率下降风险”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”中进行以下修改披露：

“公司主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售。通常而言，铝合金精密压铸件产品的精度越高，加工难度及加工费用相应越高，单位产品的附加值越大。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 10.15%、15.00%和 16.49%。如果未来公司在经营规模、产品结构、客户资源、成本控制等方面，或者行业竞争格局发生变化，导致公司产品销售价格、原材料采购价格、成本费用或客户的需求发生不利变动，公司将面临毛利率下降的风险。”

#### （十）汇率波动的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（五）汇率波动的风险”中进行以下修改披露：

“报告期内，公司外销收入分别为 14,266.85 万元、17,750.47 万元和 17,215.87 万元，外销收入金额较高。报告期内，公司外销收入部分以美元和欧元定价和结算，汇兑损益分别为-181.60 万元、-133.64 万元和-73.83 万元。汇率变化受国内外经济等多方面因素的影响，若未来人民币兑美元和欧元汇率发生较大幅度升值，将会引起公司以外币结算的外销收入及相关汇兑损益产生变化，进而会对公司的经营业绩造成不利影响。”

#### （十一）未足额缴纳社会保险和住房公积金的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“五、法律风险”之“(二)未足额缴纳社会保险和住房公积金的风险”中进行以下补充披露：

“报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况。报告期各期末，公司社会保险未缴纳人数分别为 16 人、16 人和 13 人，住房公积金未缴纳人数分别为 27 人、41 人和 30 人。公司存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金被相关主管部门要求补缴或处罚的风险。”

#### (十二) 募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、重大风险提示”之“(十一)募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险”及“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”之“(一)募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险”中进行以下修改披露：

“本次募投项目达产后将新增汽车轻量化关键零部件产能 300 万件，公司产能将进一步提升。若未来下游汽车行业受到诸多不利因素影响导致铝合金压铸件市场需求疲软或增长放缓、铝合金压铸件市场竞争激烈程度加剧，出现市场环境方面的其他不利变化，或项目建设进度受不可预见因素影响而出现延后等不利情况，公司可能出现无法及时消化新增产能的风险，或无法实现本次募集资金投资项目的预期经济效益，从而影响公司的整体经营业绩。”

#### (十三) 发行失败的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“七、其他风险”之“(一)发行失败的风险”中删除了“公司本次公开发行存在发行失败的风险”和“发行失败后公司将继续在创新层挂牌”。

#### (十四) 影响稳定股价预案实施效果的风险

公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“七、其他风险”之“(三)影响稳定股价预案实施效果的风险”中进行以下补充披露：

“公司已制定稳定股价预案，明确稳定股价的具体措施、稳定股价预案启动条件等内容，具体情况请参见本招股说明书“附件一 与本次公开发行有关的承诺的具体内容”相关内容。公司在实施稳定股价措施过程中，可能会受到政

策变化、宏观经济波动、市场情绪、流动性不足等因素的影响，导致公司存在稳定股价预案实施效果不及预期的风险。”

五、请保荐机构核查上述事项、发行人律师核查（1）（2）、申报会计师核查（3）并发表明确意见。

#### （一）核查程序

针对（1）（2）事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

#### 1、关于公司股东相关问题

（1）查阅公司及公司前控股股东中机南方的工商登记资料；

（2）查阅安达有限设立时的审批、资产评估、验资报告等文件；

（3）查阅安达股份及其前身安达有限历次增资/股权转让相关的审批文件、股东出资凭证/股权转让款支付凭证、股权转让协议、国有资产评估报告及备案文件、进场交易文件、国有产权登记文件等；取得并核查天源资产评估有限公司对公司 2007 年 6 月国有股权转让相关事项进行追溯评估并出具的《评估报告》；

（4）就安达股份历史沿革所涉国有股东变动问题访谈相关负责人，并获取了访谈笔录；就安达有限设立时所涉的改制方案、员工安置方案及执行情况访谈相关了解该情况的安达员工；

（5）取得公司、湖州产投、湖州市人民政府对历史沿革事项相关事项的确认文件，并取得湖州市国资委关于公司国有股权设置的批复文件；

（6）查阅《中华人民共和国企业国有资产法》《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》等法律法规，核查安达股份历史沿革中涉及国有股权、股东资格的情况是否符合相关法律法规的规定；

（7）取得湖州产投出具的《关于湖州安达汽车配件股份有限公司历史沿革有关事项的承诺函》；

（8）查阅并取得公司代持期间历次股东分红决议、分红明细表及记账凭证；查阅报告期内相关股东取得现金分红的银行账户流水；查阅并取得湖州创达相关分红决议、分红明细表、记账凭证、完税证明、银行对账单及现金分红银行流水

等文件；

(9) 查阅并取得湖州创达设立、出资、历次变更等整个过程涉及的相关文件，包括但不限于湖州创达的全套工商档案、出资款来源的银行流水等资料；

(10) 对公司历史及现任股东、湖州创达历史及现任合伙人进行了访谈，并签字确认；对于出资款来源于其他人借款的湖州创达合伙人，分别与各借款人进行了访谈，并签字确认；取得了存在股权代持事项当事人就股权代持事项已解除并不存在纠纷及潜在纠纷的书面确认函；

(11) 取得金亚平、朱明洪、陆建群、吴祖璇对“上持下”相关事项的专项访谈问卷；

(12) 查询了近年来 A 股市场中存在相关情形的公开案例；

(13) 登录国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等网站进行公开检索。

## **2、劳动用工合规性**

(1) 取得了发行人出具的公司规范劳务派遣用工的举措及有效性说明；

(2) 查阅发行人人力资源和社会保障行政主管部门出具的证明文件以及发行人控股股东湖州产投出具的承诺；

(3) 查阅发行人与劳务派遣公司签订的劳务派遣合同、与劳务外包公司签订的劳务外包合同，了解公司采购劳务等相关情况；

(4) 取得了发行人出具的公司选定劳务供应商的标准说明；

(5) 查阅发行人报告期内选取劳务供应商时的询比价文件、招投标文件、内部决策文件；

(6) 查阅发行人报告期内的员工花名册、员工工资表等；

(7) 取得了发行人关于公司劳务人员及正式员工的薪酬差别及合理性说明以及相关人员的数量统计表；

(8) 对发行人人力资源部人力专员、主要劳务派遣公司进行访谈，通过中

国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网、湖州市人力资源和社会保障局网站等网站进行核查，了解发行人劳务用工是否符合国家有关规定；

(9) 取得了发行人控股股东、董事、监事及高级管理人员填写的调查表、发行人及相关劳务供应商出具的说明、公司及公司董监高的个人银行流水，并通过企查查网站进行核查，了解发行人与劳务供应商是否存在关联关系、资金往来或特殊利益安排。

针对(3)事项，保荐机构、发行人会计师履行了如下核查程序：

### **1、固定资产采购价格公允性**

(1) 对尚善精密进行实地走访，了解供应商基本信息、合作背景、与发行人之间的交易情况等；

(2) 获取发行人变速箱产品加工线投标项目的招标文件，了解发行人此次项目招标的要求以及各评审因素；

(3) 获取发行人投标单位的技术标书、商务标书以及评审表，结合发行人招标项目的评价因素分析尚善精密成为此项目中标人的原因；

(4) 通过公开渠道查询尚善精密所代理的品牌公司的基本情况，查看尚善精密的经销商代理资格证明，检查盖章是否齐全、代理资格是否在有效期内；

(5) 通过公开渠道查询其他品牌代理商注册资本的情况，了解品牌代理商的主要工作内容，分析尚善精密的经营规模是否与发行人采购规模匹配；

(6) 通过访谈以及关联方流水核查，核查尚善精密与发行人是否存在关联关系。

### **(二) 核查结论**

针对(1)(2)事项，保荐机构、发行人律师认为：

### **1、关于公司股东相关问题**

(1) 截至本回复出具之日，公司历史沿革中存在尚未取得部分批准或证明资料的情形，原因具备合理性；公司针对前述瑕疵已采取了必要的整改/弥补措

施，且前述瑕疵情节轻微，公司不是前述事项的责任主体。湖州市人民政府已出具证明文件，确认公司历史沿革中不存在国有资产流失或损害国有股东利益及职工利益的情形。公司前述国有股权变动瑕疵不构成公司重大违法违规情形；

(2) 湖州市人民政府系对发行人历史沿革中国有股权变动相关事项进行确认的有权机关；截至本回复出具之日，公司历史沿革过程中涉及国有股权变动等相关瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷的风险；鉴于公司前述瑕疵情形均发生在两年内，根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条的规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。且公司控股股东已出具了相关承诺，确保公司不会因此遭受任何经济损失。因此，前述相关瑕疵不存在被追溯的风险；

(3) 截至本回复出具之日，公司历史上存在的股权代持情形及与 139 号文关于“上持下”规定不符的情况均已事实性消除，该“事实性消除”的含义主要包括已转让所持股权、退休、违规状态已终止情形；“发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改”的结论真实、准确；

(4) 公司历史上股权变动、股权代持相关事项不存在纠纷或潜在纠纷，不存在合规风险。

## **2、劳动用工合规性**

(1) 发行人针对报告期内曾存在劳务派遣用工人数超过 10% 的情形已采取整改措施并予以规范，整改措施合法有效。截至本回复出具之日，发行人劳务派遣用工比例符合相关规定；

(2) 公司报告期内采购劳务的原因具备合理性，定价公允，选定劳务供应商主要采用招投标或市场化询价等方式，供应商选定标准合理，报告期内发行人劳务人员和正式员工的薪酬差别具备合理性；

(3) 发行人的劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

针对 (3) 事项，保荐机构、发行人会计师认为：

## **3、固定资产采购价格公允性**

(1) 尚善精密投标价格高于其他供应商投标均价，但设备技术、资信、业绩及其他评分表现良好，综合评分最高，中标具有合理性；

(2) 尚善精密与市场同类代理商的资信状况不存在显著差异，其经营规模与发行人采购规模较为匹配；

(3) 公司不存在对其利益输送情形或其他利益安排。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

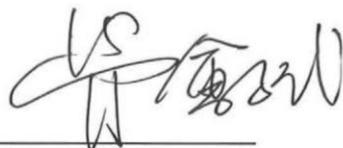
**回复：**

发行人、保荐机构、发行人会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，发行人不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(以下无正文)

（此页无正文，为《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人签字：



管会斌



湖州安达汽车配件股份有限公司

2025年7月6日

(此页无正文，为财通证券股份有限公司《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

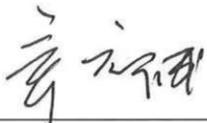
保荐代表人（签名）： 孙江龙  
孙江龙

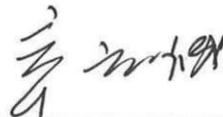
戚淑亮  
戚淑亮



## 保荐人（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解审核问询函涉及问题的核查过程、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，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐人总经理（代）：   
章启诚

保荐人法定代表人、董事长：   
章启诚

