关于安徽汉峰科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

主办券商

中银国际证券股份有限公司
BOC INTERNATIONAL (CHINA) CO., LTD.

（上海市浦东新区银城中路 200 号中银大厦 39 层）

二〇二五年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 6 月 20 日下发的《关于安徽汉峰科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。安徽汉峰科技股份有限公司（以下简称“汉峰科技”或“公司”）会同中银国际证券股份有限公司（以下简称“中银证券”或“主办券商”）、北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）以及容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/补充法律意见书。涉及对《安徽汉峰科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，请予审核。

如无特殊说明，本问询函回复中使用的简称或名词释义与《公开转让说明书》一致。本回复中涉及的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修订、补充	**楷体（加粗）**

注：本审核问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1：关于历史沿革 3
问题 2：关于业务合规性 38
问题 3、关于收入与经营业绩 76
问题 4、关于应收账款与合同资产 123
问题 5、关于采购与存货 143
问题 6、关于固定资产与在建工程 162
问题 7、关于其他事项 182

问题 1：关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司部分股东出资款来源非自有资金；（2）2021 年 12 月，陶七英将其持有的公司 46.11%股权以 0 元的价格转让给后开明，二人为夫妻关系；（3）2019 年 1 月，王小华与陶祥以海华金属 100%股权对公司进行增资，增资后海华金属成为公司全资子公司；（4）公司设立员工持股平台海阔投资实施激励，海阔投资部分参与人员系实际控制人亲属。

请公司说明：（1）部分股东使用非自有资金出资的原因及合理性，是否存在股权代持或其他特殊利益安排；公司历史沿革中是否存在未披露、未解除的股权代持情形，如存在，说明股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司历史上及当前股东人数是否存在穿透计算超过 200 人的情形；（2）陶七英退出公司的原因及合理性，是否存在股权代持或与后开明存在其他特殊约定；（3）海华金属的具体情况，包括但不限于注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性；王小华与陶祥以海华金属股权出资的背景原因、商业合理性，股权出资的定价依据及公允性，审计及评估情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；（4）员工持股平台管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；结合员工持股平台参与人员的投资背景、资金来源及出资缴纳情况、投资价格等情况，说明平台的份额授予是否符合约定，合伙人持有的份额比例是否与其任职情况匹配，合伙人的投资价格是否公允，是否存在份额代持或其他利益安排；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊利益安排；（5）圣心悦、陶守红本次可公开转让股份数量的准确性。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背

景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、部分股东使用非自有资金出资的原因及合理性，是否存在股权代持或其他特殊利益安排；公司历史沿革中是否存在未披露、未解除的股权代持情形，如存在，说明股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司历史上及当前股东人数是否存在穿透计算超过 200 人的情形

（一）部分股东使用非自有资金出资的原因及合理性，是否存在股权代持或其他特殊利益安排

根据公司股东提供的出资前后六个月资金流水，股东填写的调查问卷、流水核查表，出具的承诺函，并对其中部分流水涉及的相关方进行访谈或取得其书面确认，公司历次股权变动中股东出资来源、部分股东出资款来源于非自有资金的原因、归还情况及合理性如下：

序号	时间及变动情况	转让方	增资方/受让方	出资/股权转让款金额（万元）	取得股权/股份（万元）	出资来源	出资款来源于非自有资金的原因及合理性
1	2010 年 7 月，汉峰有限设立	-	后开明、陶七英	2,000.00	2,000.00	后开明、陶七英家庭自有资金	--
2	2011 年 8 月，汉峰有限第一次增资	-	后开明、陶七英	2,000.00	2,000.00	后开明、陶七英家庭自有资金	--
3	2014 年 9 月，汉峰有限第一次股权转让	后开明、陶七英	后世伟	0.00（注 1）	3,600.00	-	-
4	2015 年 8 月，汉峰有限第二次股权转让	后世伟	后开明、陶七英	0.00（注 1）	3,600.00	-	-
5	2019 年 1 月，汉峰有限第二次增资	-	陶祥、王小华	股权出资	431.54	-	-
6	2019 年 11 月，汉峰有限第三次增资	-	海阔投资	1,700.00	340.00	海阔投资自有资金（注 2）	-

序号	时间及变动情况	转让方	增资方/受让方	出资/股权转让款金额（万元）	取得股权/股份（万元）	出资来源	出资款来源于非自有资金的原因及合理性
7	2021 年 12 月，汉峰有限第三次股权转让	陶七英	后开明	0.00（注 3）	2,200.00	-	-
8	2023 年 1 月，汉峰有限第四次股权转让	后开明	朱玉玫	500.00	50.00	自有资金	-
		陶祥、王小华	李媛	500.00	50.00	自有及自筹资金。其中 300 万元为李媛自有资金；200 万元为向朋友借款（注 4）	为资金周转，向朋友借款 200 万元，截至目前，相关借款已清偿
9	2023 年 9 月，汉峰有限第四次增资	-	全体股东	3,228.46	3,228.46	未分配利润转增	-
10	2024 年 2 月，汉峰有限第五次增资	-	海阔投资	320.40	44.50	海阔投资自有资金（注 2）	-
11	2024 年 10 月，汉峰科技第一次股份转让	后开明	圣心悦	200.00	20.00	自筹资金，均为其父亲提供资金支持	圣心悦为在校学生，无收入，其出资 200 万元来源于其父亲提供的资金支持（注 5）
		后开明	陶守红	200.00	20.00	自有资金	-

注 1：汉峰有限第一次和第二次股权转让系家庭内部财富分配，未实际支付对价；
注 2：海阔投资为公司员工持股平台，其资金来源为各合伙人出资，海阔投资的合伙人对海阔投资的出资情况，详见本题回复之“四、（二）”部分内容；
注 3：汉峰有限第三次股权转让系夫妻之间的转让，未实际支付对价；
注 4：李媛为资金周转，向朋友借款 200 万元，截至目前，相关借款由其前夫通过现金清偿，李媛与前夫之间就该笔款项已结清。

如上表所示，公司历次股权变动中，股东出资来源均为自有或自筹资金，其中股东李媛、圣心悦存在出资款来源于非自有资金的情形，其中李媛部分出资来源于其朋友借款，截至本回复出具日已归还，圣心悦出资款来源于其父亲提供的资金支持。李媛、圣心悦出资款来源于非自有资金的情形具有合理性。李媛、圣心悦与相关人之间不存在未结的债权债务，不存在争议、纠纷或潜在纠纷，不存

在与汉峰科技股权相关的约定，不存在关于汉峰科技的股权代持或其他特殊利益安排。

综上，公司部分股东存在使用非自有资金出资的情形，出资来源为朋友借款或由其父亲提供资金支持，具有合理性，且截至本回复出具日，向朋友所借款项均已归还，不存在股权代持或其他特殊利益安排。

（二）公司历史沿革中是否存在未披露、未解除的股权代持情形，如存在，说明股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

截至本回复出具日，公司历次股权/股本变动的具体情况如下：

序号	时间	变动情况	入股背景	决议文件	入股或股权转让协议	价格及定价依据	出资/转让对价形式	出资来源	出资凭证/转让款支付凭证/验资报告	完税凭证
汉峰科技前身汉峰有限的历次股权变动										
1	2010 年 7 月	汉峰有限设立，注册资本为 2,000 万元，其中后开明出资 1,200 万元，陶七英出资 800 万元	-	2010 年 7 月 1 日，汉峰有限召开股东会	-	1 元/注册资本，按照注册资本	货币	后开明、陶七英家庭自有资金	出资凭证、验资报告	-
2	2011 年 8 月	汉峰有限第一次增资，注册资本增加至 4,000 万元，新增注册资本由后开明认缴 600 万元，陶七英认缴 1,400 万元。	扩大生产，追加投资	2011 年 8 月 8 日，汉峰有限召开股东会	-	1 元/注册资本，按照注册资本	货币	后开明、陶七英家庭自有资金	出资凭证、验资报告	-
3	2014 年 9 月	汉峰有限第一次股权转让，陶七英、后开明分别将 2,000 万元、1,600 万元股权转让给后世伟	家庭内部财富分配	2014 年 9 月 1 日，汉峰有限召开股东会	后开明、陶七英分别与后世伟签署《股权转让合同》	父子、母子之间的股权转让，未实际支付股权转让款	-	-	-	-
4	2015 年 8 月	汉峰有限第二次股权转让，后世伟将 2,000 万元、1,600 万元股权分别转让给陶七英、后开明	家庭内部财富分配	2015 年 8 月 4 日，汉峰有限召开股东会	后世伟分别与后开明、陶七英签署《股权转让合同》	父子、母子之间的股权转让，未实际支付股权转让款	-	-	-	-
5	2019 年 1 月	汉峰有限第二次增资，注册资本增加至 4,431.54 万元，新增注册资本由王小华、陶祥以海华金属 100%股权出资	王小华、陶祥看好汉峰有限发展，同时为解决汉峰有限与海华金属之间的	2019 年 1 月 21 日，汉峰有限召开股东会	王小华、陶祥、海华金属与后开明、陶七英、汉峰有限签署《关于芜湖汉峰科技有限公司之股权	4.82 元/注册资本，以汉峰有限截至 2018 年 8 月 31 日未经审计账面净资	股权	-	2019 年 1 月 25 日，汉峰有限取得海华金属 100%的股	王小华、陶祥已缴纳个人所得税

序号	时间	变动情况	入股背景	决议文件	入股或股权转让协议	价格及定价依据	出资/转让对价形式	出资来源	出资凭证/转让款支付凭证/验资报告	完税凭证
			关联交易、同业竞争问题		转让（增资）协议》	产值为参考定价（注 1）			权，并完成工商变更登记	
6	2019 年 11 月	汉峰有限第三次增资，注册资本增加至 4,771.54 万元，新增注册资本由海阔投资认缴	员工股权激励	2019 年 10 月 11 日，汉峰有限召开股东会	-	5 元/注册资本，以汉峰有限截至 2019 年 3 月 31 日未经审计账面净资产值为参考定价	货币	海阔投资自有资金（注 2）	出资凭证	-
7	2021 年 12 月	汉峰有限第三次股权转让，陶七英将 2,200 万元股权转让给后开明	陶七英长期主要从事废旧金属回收业务，为加强两块业务在股权、管理等方面的独立性，经家庭内部协商，陶七英将其持有的汉峰有限全部股权转让给后开明	2021 年 12 月 6 日，汉峰有限召开股东会	陶七英与后开明签署《股权转让合同》	夫妻之间的股权转让，未实际支付股权转让款	-	-	-	-
8	2023 年 1 月	汉峰有限第四次股权转让，后开明将 50 万元股权转让给朱玉玫，王小华将 45.6846 万元股权转让给李	朱玉玫、李媛看好汉峰有限发展	2023 年 1 月 9 日，汉峰有限召开股东会	后开明与朱玉玫、陶祥与李媛、王小华与李媛分别签署《股权转让协议》	10 元/注册资本，转受让双方协商定价	货币	朱玉玫自有资金，李媛自有及自筹资金	转让款支付凭证	后开明、陶祥、王小华已缴纳个人所得税

序号	时间	变动情况	入股背景	决议文件	入股或股权转让协议	价格及定价依据	出资/转让对价形式	出资来源	出资凭证/转让款支付凭证/验资报告	完税凭证
		媛，陶祥将 4.3154 万元股权转让给李媛								
9	2023 年 9 月	汉峰有限第四次增资，注册资本增加至 8,000.00 万元，新增注册资本由各股东以汉峰有限未分配利润同比例转增	未分配利润转增	2023 年 9 月 11 日，汉峰有限召开股东会	-	-	货币	未分配利润转增	-	全体直接及间接自然人股东个人所得税已由汉峰有限或海阔投资代扣代缴
10	2024 年 2 月	汉峰有限第五次增资，注册资本增加至 8,044.50 万元，新增注册资本由海阔投资认缴	员工股权激励	2024 年 1 月 18 日，汉峰有限召开股东会	-	7.20 元/注册资本，以汉峰有限截至 2023 年 6 月 30 日未经审计账面净资产值为参考定价	货币	海阔投资自有资金（注 2）	出资凭证	-
汉峰科技的历次股本变动										
11	2024 年 10 月	汉峰科技第一次股份转让，后开明将 20 万股股份转让给圣心悦，将 20 万股股份转让给陶守红	圣心悦、陶守红看好公司发展	-	后开明分别与圣心悦、陶守红签署《股份转让协议》	10 元/注册资本，转受让双方协商定价	货币	圣心悦自筹资金，陶守红自有资金	转让款支付凭证	后开明、已缴纳个人所得税

注 1：本次增资时，对用于出资的海华金属 100%股权进行了评估，以 2018 年 8 月 31 日为评估基准日，海华金属股东全部权益价值评估值为 2,080 万元，具体情况详见本题回复之“三、（二）”部分内容；

注 2：海阔投资为公司员工持股平台，其资金来源为各合伙人出资，海阔投资的合伙人对海阔投资的出资情况，详见本题回复之“四、（二）”部分内容。

公司各股东已出具《关于所持股份未受限制的声明》，承诺“一、本人/本企业所持汉峰科技的股份已全部足额、及时完成实缴出资，且出资资金、资产来源合法。二、本人/本企业持有汉峰科技的股份权属清晰，不涉及任何纠纷或争议，不存在其他任何权利受到限制的情形，亦不存在任何潜在法律权属纠纷。三、本人/本企业所持汉峰科技的股份不存在被质押或设定其他第三者权益的情况，不存在被司法冻结或保全的情形。四、本人/本企业目前所持汉峰科技的股份不存在信托持股、委托持股或任何类似安排的情形，本人/本企业持有汉峰科技股份将来亦不进行代持、信托或任何类似安排。五、除已登记在本人/本企业名下的汉峰科技股份外，本人/本企业不存在虽未登记在名下但可以实际支配表决权的其他汉峰科技股份，本人/本企业持有汉峰科技股份将来亦不进行任何类似安排。六、本人/本企业所持汉峰科技的股份不存在对赌、回购、承诺等其他利益安排的情形，也不存在任何特殊权利，本人/本企业将来亦不进行任何类似安排。本人/本企业在本声明中所述情况均客观真实，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担法律责任，如违反上述承诺，本人/本企业愿意承担由此给汉峰科技造成的直接或间接经济损失。”

根据公司股东出具的承诺函，对现有及历史股东进行访谈、查阅公司股东填写的调查问卷、对汉峰有限/公司历次股权变动所涉及的股东出资前后六个月的流水、所涉及的借款及还款情况进行核查，公司历史沿革中不存在未披露、未解除的股权代持情形，不涉及需在申报前对股权代持行为进行解除还原的情形。

综上，公司历史沿革中不存在未披露、未解除的股权代持情形。

（三）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据现行有效的《公司章程》及股东名册，截至本回复出具日，公司的股本结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）	出资形式
1	后开明	6,582.6000	81.8273	净资产
2	王小华	639.6900	7.9519	净资产
3	海阔投资	614.5500	7.6394	净资产
4	朱玉玫	83.8300	1.0421	净资产

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）	出资形式
5	李媛	83.8300	1.0421	净资产
6	圣心悦	20.0000	0.2486	净资产
7	陶守红	20.0000	0.2486	净资产
合计		**8,044.5000**	**100.0000**	**-**

经查阅公司股东出资前后六个月资金流水，取得股东填写的调查问卷、出具的承诺函，并对股东进行访谈，通过国家企业信用信息公示系统等公开途径进行查询，公司股东持有汉峰科技的股份权属清晰，不涉及任何纠纷或争议，不存在其他任何权利受到限制的情形，不存在信托持股、委托持股或任何其他类似安排。

截至本回复出具日，公司历次股本/股权变动中入股价格及定价依据详见本题回复之“一、（二）”部分内容。公司历次股本/股权变动中股东入股价格具有合理性，不存在异常入股的情况。

经查阅公司股东填写的调查问卷，并对股东及相关人进行访谈，通过国家企业信用信息公示系统等公开途径进行查询，公司股东及为公司股东提供借款、资金支持的相关方均具备法律法规规定的持股资格，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

综上，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股情况，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（四）公司历史上及当前股东人数是否存在穿透计算超过 200 人的情形

根据公司的工商登记资料、《公司章程》及股东名册，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径进行检索，截至本回复出具日，公司历次股权变动后的股东人数情况如下：

序号	公司股权变动情况	公司股东	除海阔投资外的股东人数	海阔投资出资变动情况	海阔投资合伙人人数	公司穿透计算后的股东人数
1	2010 年 7 月，汉峰有限设立	后开明、陶七英	2	-	-	2
2	2011 年 8 月，汉峰有限第一次增资	后开明、陶七英	2	-	-	2
3	2014 年 9 月，汉峰有限第一次股权转让	后开明、陶七英、后世伟	3	-	-	3

序号	公司股权变动情况	公司股东	除海阔投资外的股东人数	海阔投资出资变动情况	海阔投资合伙人人数	公司穿透计算后的股东人数
4	2015 年 8 月，汉峰有限第二次股权转让	后开明、陶七英	2	-	-	2
5	2019 年 1 月，汉峰有限第二次增资	后开明、陶七英、王小华、陶祥	4	-	-	4
6	2019 年 11 月，汉峰有限第三次增资	后开明、陶七英、王小华、陶祥、海阔投资	4	2019 年 9 月，海阔投资设立	10	13
7	-	-	4	2021 年 10 月，海阔投资第一次合伙份额转让	7	10
8	2021 年 12 月，汉峰有限第三次股权转让	后开明、王小华、陶祥、海阔投资	3	2021 年 12 月，海阔投资第二次合伙份额转让	8	10
9	2023 年 1 月，汉峰有限第四次股权转让	后开明、王小华、海阔投资、朱玉玫、李媛	4	-	8	11
10	2023 年 9 月，汉峰有限第四次增资	后开明、王小华、海阔投资、朱玉玫、李媛	4	-	8	11
11	-	-	4	2023 年 11 月，海阔投资第一次增加出资总额及第三次合伙份额转让	7	10
12	-	-	4	2024 年 1 月，海阔投资第二次增加出资总额	17	20
13	2024 年 2 月，汉峰有限第五次增资	后开明、王小华、海阔投资、朱玉玫、李媛	4	2024 年 2 月，海阔投资第四次合伙份额转让	12	15
14	-	-	4	2024 年 6 月，海阔投资第五次合伙份额转让	14	17
15	-	-	4	2024 年 8 月，海阔投资第一次减少出资总额	14	17
16	2024 年 10 月，汉峰科技第一次股份转让	后开明、王小华、海阔投资、朱玉玫、李媛、	6	-	14	19

序号	公司股权变动情况	公司股东	除海阔投资外的股东人数	海阔投资出资变动情况	海阔投资合伙人人数	公司穿透计算后的股东人数
		圣心悦、陶守红				

注：海阔投资为汉峰科技的员工持股平台，出于谨慎性原则，在计算股东人数时按穿透并减去重复计算情况后的股东人数统计；

自 2024 年 10 月至本回复出具日，汉峰科技的股本情况、海阔投资的出资情况未发生变化，汉峰科技穿透计算后的股东人数未发生变化。

综上，公司历史上及当前不存在股东人数穿透计算超过 200 人的情形。

二、陶七英退出公司的原因及合理性，是否存在股权代持或与后开明存在其他特殊约定

陶七英为公司控股股东、实际控制人后开明的配偶。陶七英主要从事废旧金属回收业务，实际控制并经营芜湖海川、芜湖国然、芜湖天和冶金材料有限公司、芜湖天顺再生资源有限公司、佛山伟达冶金材料有限公司等公司。

2021 年 12 月，经汉峰有限股东会审议通过，并经陶七英与后开明签署《股权转让合同》，陶七英将其持有的汉峰有限 2,200 万元股权全部转让给后开明。本次股权转让为夫妻之间的股权转让，未实际支付股权转让款。

2021 年 12 月 23 日，汉峰有限完成本次股权转让的工商变更登记并取得经济技术开发区市场监督管理局核发的《营业执照》。自本次股权转让完成后，陶七英不再持有汉峰有限的股权。

经访谈后开明、陶七英，并通过国家企业信用信息公示系统等公开途径进行查询，陶七英长期主要从事废旧金属回收业务，在该行业积累了丰富的经验和资源；汉峰有限成立后，后开明实际控制并主要经营公司相关业务。公司在筹划上市的过程中，后开明、陶七英了解到汉峰科技需与陶七英经营的业务完全独立，因此为加强两块业务在股权、管理等方面的独立性，经家庭内部协商，陶七英将其持有的汉峰有限全部股权转让给后开明。

报告期内，陶七英未与汉峰科技或其子公司签订劳动合同，未在公司或子公司领取薪酬，也未参与公司或子公司的经营决策。陶七英与后开明之间不存在关于汉峰科技的股权代持或其他特殊约定。

综上，陶七英退出公司的原因具有合理性，陶七英与后开明之间不存在股权代持或其他特殊约定。

三、海华金属的具体情况，包括但不限于注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性；王小华与陶祥以海华金属股权出资的背景原因、商业合理性，股权出资的定价依据及公允性，审计及评估情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

（一）海华金属的具体情况，包括但不限于注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性

1、海华金属的基本情况

（1）基本信息

截至本回复出具日，海华金属为汉峰科技持有 100%股权的全资子公司。

海华金属成立于 2014 年 3 月 19 日，现持有芜湖市市场监督管理局于 2023 年 8 月 31 日核发的统一社会信用代码为 91340200095070211R 的《营业执照》，其基本情况如下：

名称	芜湖海华金属材料有限公司
统一社会信用代码	91340200095070211R
住所	芜湖经济技术开发区衡山路 99 号
法定代表人	陶俊生
注册资本	1,000 万元
类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	钢管、金属材料（除贵金属）、五金制品、制冷压缩机及通用设备零配件的加工、生产、销售。（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）
营业期限	2014 年 3 月 19 日至 2044 年 3 月 18 日

截至本回复出具日，海华金属的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	汉峰有限	1,000.00	1,000.00	100.00	货币
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00**	-

（2）历史沿革

①2014 年 3 月，海华金属设立

海华金属由王采祥、王小华、陶三妹三名股东共同以货币出资 100 万元设立，其中王小华出资 80 万元，王采祥出资 10 万元，陶三妹出资 10 万元。

2014 年 3 月 12 日，王小华、王采祥、陶三妹共同签署海华金属公司章程。

2014 年 3 月 19 日，海华金属完成设立登记并取得芜湖市工商行政管理局核发的《营业执照》。

海华金属设立时的股权结构如下：

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
王小华	80.00	80.00	80.00	货币
王采祥	10.00	10.00	10.00	货币
陶三妹	10.00	10.00	10.00	货币
合计	**100.00**	**100.00**	**100.00**	--

②2015 年 4 月，海华金属第一次增资至 1,000 万元

2015 年 4 月 1 日，海华金属召开股东会，审议同意海华金属注册资本由 100 万元增加至 1,000 万元。新增注册资本 900 万元，由王小华以货币方式认缴，并同意制定海华金属新的公司章程。

2015 年 4 月 2 日，股东王小华、陶三妹、王采祥共同签署海华金属新的公司章程。

2015 年 4 月 13 日，海华金属完成本次增资的工商变更登记并取得芜湖市工商行政管理局核发的《营业执照》。

本次增资完成后，海华金属的股权结构如下：

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资期限	出资形式
王小华	980.00	80.00	98.00	2029.3.18	货币
陶三妹	10.00	10.00	1.00	2015.3.18	货币
王采祥	10.00	10.00	1.00	2015.3.18	货币
合计	**1,000.00**	**100.00**	**100.00**	--	--

③2015 年 6 月，海华金属第一次股权转让

2015 年 5 月 22 日，海华金属召开股东会，审议同意王采祥将其持有的海华金属 1%股权以 10 万元的价格转让给陶祥，原股东王小华、陶三妹放弃优先购买权，并同意制定海华金属新的公司章程。

同日，股东王小华、陶三妹、陶祥共同签署海华金属新的公司章程。

2015 年 5 月 22 日，王采祥与陶祥签署《股权转让合同》，约定王采祥将其持有的海华金属 1%股权以 10 万元价格转让给陶祥。

2015 年 6 月 1 日，海华金属完成本次股权转让的工商变更登记并取得芜湖市工商行政管理局核发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，海华金属的股权结构如下：

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资期限	出资形式
王小华	980.00	80.00	98.00	2029.3.18	货币
陶三妹	10.00	10.00	1.00	2015.3.18	货币
陶祥	10.00	10.00	1.00	2015.3.18	货币
合计	**1,000.00**	**100.00**	**100.00**	--	--

④2015 年 10 月，海华金属第二次股权转让

2015 年 9 月 30 日，海华金属召开股东会，审议同意陶三妹将其持有的海华金属 1%股权以 10 万元价格转让给王小华，原股东陶祥放弃优先购买权，并同意制定海华金属新的公司章程。

2015 年 10 月 8 日，股东王小华、陶祥共同签署海华金属新的公司章程。

同日，陶三妹与王小华签署《股权转让合同》，约定陶三妹将其持有的海华金属 1%股权以 10 万元价格转让给王小华。

2015 年 10 月 20 日，海华金属完成本次股权转让的工商变更登记并取得芜湖市工商行政管理局核发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，海华金属的股权结构如下：

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
王小华	990.00	990.00	99.00	货币
陶祥	10.00	10.00	1.00	货币

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
合计	**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00**	**--**

2018 年 8 月 28 日，安徽新芜会计师事务所（普通合伙）出具《芜湖海华金属材料有限公司验资报告》（皖新芜验字[2018]第 20 号），经审验，截至 2018 年 8 月 28 日，海华金属的实收资本为 1,000 万元，出资方式均为货币。

⑤2019 年 1 月，海华金属第三次股权转让

2019 年 1 月 18 日，海华金属召开股东会，审议同意王小华以其持有的海华金属 990 万元出资作价 2,059.20 万元认缴汉峰有限新增注册资本 427.2246 万元；陶祥以其持有的海华金属 10 万元出资作价 20.80 万元认缴汉峰有限新增注册资本 4.3154 万元。本次股权转让的具体情况详见本题回复之“三、（二）”部分内容。

2019 年 1 月 23 日，汉峰有限签署海华金属新的公司章程。

2019 年 1 月 25 日，海华金属完成本次股权转让的工商变更登记并取得芜湖市工商行政管理局核发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，海华金属的股权结构如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资形式
汉峰有限	1,000.00	1,000.00	100.00	货币
合计	**1,000.00**	**1,000.00**	**100.00**	**--**

自 2019 年 1 月 25 日至本回复出具日，海华金属的股权结构未发生变化。

2、海华金属的主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性

汉峰有限收购海华金属前，海华金属主要从事储液器冲压件的生产与销售，其中部分产品与汉峰有限当时的部分产品相同，部分产品为汉峰有限空调零部件产品的主要零配件，与汉峰有限在生产工序上形成上下游关系。海华金属当时的主要客户为汉峰科技及其子公司，亦有部分产品对外销售给威灵（芜湖）电机制造有限公司、马鞍山粤美金属制品科技实业有限公司等客户。

汉峰有限收购海华金属后，出于降低管理成本的考虑，对海华金属和汉峰有限及其子公司的业务进行了整合，将海华金属储液器冲压件业务的生产线和相关

的生产人员逐步转入汉峰有限及其他子公司，报告期内海华金属的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
总资产	4,498.40	7,714.83
净资产	4,399.12	4,403.91
营业收入	138.18	8,408.83
净利润	-4.79	272.48

注：上述财务数据为单体报表数据。

截至目前，海华金属已无实际经营。

综上，汉峰有限收购海华金属前，海华金属主要从事储液器冲压件的生产与销售，其中部分产品与汉峰有限汉峰有限当时的部分产品相同，部分产品为汉峰有限空调零部件产品的主要零配件，与汉峰有限在生产工序上形成上下游关系。

（二）王小华与陶祥以海华金属股权出资的背景原因、商业合理性，股权出资的定价依据及公允性，审计及评估情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

1、王小华与陶祥以海华金属股权出资的背景原因及商业合理性

在本次股权出资前，汉峰科技的注册资本为 4,000.00 万元，陶七英持有汉峰科技 55%的股权，后开明持有汉峰科技 45%的股权；海华金属的注册资本为 1,000 万元，王小华持有海华金属 99%的股权，陶祥持有海华金属 1%的股权。陶祥是公司控股股东、实际控制人后开明的配偶陶七英的弟弟，王小华为陶祥的配偶。

如前所述，海华金属主要从事储液器冲压件的生产与销售，与汉峰有限当时的部分业务重合，且与汉峰有限在生产工序上形成上下游关系，汉峰有限及其子公司为海华金属的主要客户。

为解决汉峰有限和实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业海华金属之间的同业竞争和关联交易问题，整合双方资源，经双方协商达成一致，决定由王小华、陶祥以其持有的海华金属股权作价增资汉峰有限，将海华金属变更为汉峰有限的子公司。

综上，王小华与陶祥以海华金属股权对汉峰有限进行出资的背景原因具有商

业合理性。

2、股权出资的定价依据及公允性，审计及评估情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

本次股权出资对海华金属股权价值进行了评估，具体情况如下：

2018 年 12 月 6 日，上海申威资产评估有限公司出具《芜湖汉峰科技有限公司拟股权收购所涉及的芜湖海华金属材料有限公司股东全部权益价值评估报告》（沪申威评报字（2018）第 2064 号），以 2018 年 8 月 31 日为评估基准日，评估前海华金属总资产账面值为 25,662,819.13 元，负债账面值为 6,963,446.79 元，所有者权益账面值为 18,699,372.34 元。评估报告采用了资产基础法、收益法，选用收益法的评估结果作为评估结论，海华金属股东全部权益价值评估值为 2,080 万元。本次股权出资中，海华金属的每注册资本价格按照前述评估值确定，为 2.08 元。

上述评估报告使用的财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年 9-12 月	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	永续期	2019-2023 年度合计
营业收入	1,327.73	4,290.45	4,572.68	4,790.63	5,019.48	5,175.05	5,175.05	23,848.29
利润总额	111.33	387.48	422.59	445.96	571.13	588.83	588.83	2,415.99
所得税费用	9.86	38.81	42.81	45.34	70.61	72.80	72.80	270.37
净利润	101.47	348.67	379.78	400.62	500.52	516.03	516.03	2,145.62

根据海华金属 2018-2023 年度的纳税申报表，海华金属在上述年度的实际财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2019-2023 年度合计
营业收入	3,791.30	4,829.54	4,696.67	7,439.24	9,114.31	8,408.83	34,488.59
营业成本	2,751.24	3,542.47	3,319.20	6,028.03	8,378.45	7,494.79	28,762.94
毛利率	27.43%	26.65%	29.33%	18.97%	8.07%	10.87%	/
利润总额	480.61	689.10	807.44	641.53	12.76	311.33	2,462.16
所得税费用	60.2	83.23	102.22	61.63	-	38.85	285.93
净利润	420.41	605.87	705.22	579.90	12.76	272.48	2,176.23

经对上述两个表格数据进行对比分析，2022 年和 2023 年海华金属实际经营未达到评估收益法的预测数据，但是从 5 年合计数来看，总额超过评估报告预测的数据，不存在评估减值的情形。因此，海华金属的定价公允。

截至 2018 年 8 月 31 日，汉峰有限未经审计账面净资产值为 19,279.81 万元，本次股权出资中，王小华、陶祥入股汉峰有限的价格为 4.82 元/注册资本，与汉峰有限截至 2018 年 8 月 31 日每股账面净资产值一致。

本次股权出资前，汉峰有限的股东为后开明、陶七英，海华金属的股东为陶祥、王小华，交易各方均为关系密切的家庭成员，本次交易及交易定价不涉及损害其他股东权益的情况。

综上，王小华与陶祥以海华金属股权对汉峰有限进行出资是为了解决汉峰有限与海华金属的同业竞争和关联交易问题，整合双方资源，具有商业合理性，定价依据参考了海华金属股权的评估值及汉峰有限的账面净资产值，具有公允性，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

四、员工持股平台管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；结合员工持股平台参与人员的投资背景、资金来源及出资缴纳情况、投资价格等情况，说明平台的份额授予是否符合约定，合伙人持有的份额比例是否与其任职情况匹配，合伙人的投资价格是否公允，是否存在份额代持或其他利益安排；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊利益安排

（一）员工持股平台管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法

根据公司股东会审议通过的《芜湖汉峰科技有限公司股权激励计划》、海阔投资的合伙协议、各激励对象与汉峰科技、海阔投资、普通合伙人后开明签署的《股权授予协议》，公司员工持股平台的管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法如下：

管理模式	员工通过认缴合伙企业出资额，成为合伙企业的有限合伙人，并间接拥有公司股权权益 有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。执行事务合伙人负责合伙企业日常运营，对外代表合伙企业。不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。

服务期限	《股权授予协议》签署之日起 60 个月
锁定期限	公司上市后 36 个月内，未经普通合伙人同意，不得对其所持有的合伙企业财产份额或间接拥有的公司股权进行转让、抵押、质押、授予任何购买方面的权利等任何方式的处置。即激励对象获授所对应的激励股权锁定期截止日为：自《股权授予协议》签署之日起满 60 个月或限售期届满之日，以两者中晚到之日为准。
权益流转及退出机制	在锁定期内，激励对象获得激励股权后，不得向任何第三方，以抵押、质押、转让、为该激励股权设置权利负担或为第三方的利益创设与该激励股权有关的任何权益等任何方式处置其持有的相应合伙企业财产份额，但普通合伙人依据过错退出要求激励对象转让其持有的相应合伙企业财产份额的情况除外。
员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法	1. 过错退出 激励对象在公司任职期间发生过错的，普通合伙人有权要求激励对象将持有的全部激励股权以授予价格转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方。若过错造成公司损失的，激励对象应当赔偿，普通合伙人有权在应当支付的转让对价中直接扣减相应金额。 2. 离职 （1）若激励对象在退出事项（公司成功上市或公司被并购，下同）发生前从公司离职，普通合伙人有权要求激励对象将其持有的全部激励股权转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格为： 授予价格×（1+5%×N/365）－激励对象于持有激励股权期间内获得的相关收益。 “N”指自授予日起至离职日的天数； （2）若激励对象在公司成功上市后的三年内离职，普通合伙人有权要求激励对象将其持有的全部激励股权转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格的定价依据为其离职前三十个交易日公司股票价格均价的 30%。 3.因公死亡、失踪或丧失民事行为能力、劳动合同到期因公司原因未续签普通合伙人有权要求激励对象的继承人或财产管理人/或激励对象将激励对象原有的全部激励股权转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，转让价格应按照下列定价依据之较高者确定： （1）授予价格×（1+8%×N/365）－激励对象于持有激励股权期间内获得的相关收益； （2） 退出前一年度末公司经审计的净资产值。 “N”指自授予日起至离职日的天数。 4. 退休 若激励对象自公司退休且退休后未在其他与公司业务存在竞争性关系的单位工作的，则其持有的激励股权可予保留。 5. 离婚财产分割 普通合伙人或合伙企业有权要求激励对象的原配偶将其因财产分割所获得的财产份额转让给普通合伙人或其指定的其他第三人，转让价格应以下列定价孰低者为准： （1）激励对象获得该等合伙企业财产份额的成本价加上以同期银行贷款利率计算的利息减去激励对象于持有财产份额期间内获得的相关收益，或者 （2）该等财产份额对应的激励股权比例与转让前一年度公司经审计净资

	产值的乘积。

综上，员工持股平台海阔投资已在股权激励计划及股权授予协议中明确了管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法。

（二）结合员工持股平台参与人员的投资背景、资金来源及出资缴纳情况、投资价格等情况，说明平台的份额授予是否符合约定，合伙人持有的份额比例是否与其任职情况匹配，合伙人的投资价格是否公允，是否存在份额代持或其他利益安排

1、员工持股平台参与人员的投资背景、资金来源及出资缴纳情况、投资价格等情况

根据海阔投资的工商登记资料、历次出资变动涉及的入伙协议或合伙份额转让协议、合伙人会议决议文件、出资凭证及转让款支付凭证、完税凭证等资料，员工持股平台合伙人填写的调查问卷、流水核查表及出具的承诺函，并核查员工持股平台合伙人出资前后六个月的资金流水，对员工持股平台合伙人及其中部分流水涉及的相关方进行访谈或取得其书面确认，海阔投资历次出资变动的具体情况如下：

序号	时间	变动情况	决议文件	入伙或合伙份额转让协议	出资/合伙份额转让款金额（万元）	价格及定价依据	出资/转让对价形式	出资来源	出资凭证/转让款支付凭证/验资报告	完税凭证
1	2019 年 9 月	海阔投资设立，出资总额为 1,700 万元，由后开明、郝荣光、陶傲英、庄明福、何黎明、陶俊生、陶三妹、沈本书、吴小莉、赖灵琼 10 名自然人合伙人共同出资	-	汉峰科技、海阔投资、后开明与各合伙人分别签署《股权授予协议》，全体合伙人签署合伙协议	1,700.00	1 元/合伙份额认购海阔投资合伙份额，折合 5 元/注册资本间接认购汉峰有限股权，定价以汉峰有限截至 2019 年 3 月 31 日未经审计账面净资产值为参考定价	货币	自有及自筹资金	出资凭证	-
2	2021 年 10 月	海阔投资第一次合伙份额转让，沈本书、吴小莉、赖灵琼、郝荣光分别将 100 万元、60 万元、30 万元、400 万元的合伙份额转让给后开明	2021 年 9 月 24 日，全体合伙人签署《变更决定书》	沈本书、吴小莉、赖灵琼、郝荣光分别与后开明签署《财产份额转让协议书》，全体合伙人签署合伙协议	649.00	1.1 元/合伙份额，转让价格按照授予价格×（1+5%×N/365）－激励对象于持有激励股权期间内获得的相关收益计算	货币	自有资金	转让款支付凭证	吴小莉、赖灵琼、郝荣光已缴纳个人所得税
3	2021 年 12 月	海阔投资第二次合伙份额转让，后开明将 100 万元合伙份额转让给廖帮俊	2021 年 12 月 18 日，全体合伙人签署《变更决定书》	汉峰科技、海阔投资、后开明与廖帮俊签署《股权授予协议》，后开明与廖帮俊签署《财产份额转让协议书》，廖帮俊签署《入伙协议》，全体合伙人签署合伙协议	120.00	1.2 元/合伙份额，汉峰有限截至 2021 年 6 月 30 日未经审计账面净资产值为参考，转受让双方协商定价	货币	自有及自筹资金	转让款支付凭证	后开明已缴纳个人所得税

序号	时间	变动情况	决议文件	入伙或合伙份额转让协议	出资/合伙份额转让款金额（万元）	价格及定价依据	出资/转让对价形式	出资来源	出资凭证/转让款支付凭证/验资报告	完税凭证
4	2023 年 11 月	海阔投资第一次增加出资总额，出资总额增加至 1,930.05 万元，新增出资额由各合伙人以汉峰有限未分配利润同比例转增	2023 年 9 月 12 日，全体合伙人签署《变更决定书》	-	230.05	-	货币	未分配利润转增	-	全体合伙人已缴纳个人所得税
		第三次合伙份额转让，廖帮俊将 113.53 万元合伙份额转让给后开明		廖帮俊与后开明签署《财产份额转让协议书》，全体合伙人签署合伙协议	180.00	1.59 元/合伙份额，转受让双方协商定价	货币	自有资金	转让款支付凭证	廖帮俊已缴纳个人所得税
5	2024 年 1 月	海阔投资第二次增加出资总额，出资总额增加至 2,250.45 万元，新增出资额由郝荣光、陶傲英、查刚、周吉明、吕娟、李运根、钱亮亮、梁瑜、后磊、张萍、何贝贝、李宁（注 1）	2023 年 12 月 22 日，全体合伙人签署《变更决定书》	汉峰科技、海阔投资、后开明与各合伙人分别签署《股权授予协议》，新增合伙人签署《入伙协议》，全体合伙人签署合伙协议	320.40	2.13 元/合伙份额认购海阔投资合伙份额，折合 7.2 元/注册资本间接认购汉峰有限股权，定价以汉峰有限截至 2023 年 6 月 30 日未经审计账面净资产值为参考定价	货币	自有及自筹资金	出资凭证	-
6	2024 年 2 月	海阔投资第四次合伙份额转让，何黎明、查刚、李运根、后磊、张萍分别将 227.0643 万元、16.9287 万元、8.4643 万元、5.0786 万元、3.3857 万元的合伙份额转让给后开明（注 2）	2024 年 1 月 31 日，全体合伙人签署《变更决定书》	何黎明、查刚、李运根、后磊、张萍分别与后开明签署《财产份额转让协议书》，全体合伙人签署合伙协议	343.15	何黎明转让价格为 1.19 元/合伙份额，其他合伙人转让价格为 2.14 元/合伙份额，前述转让价格均按照授予价格×（1+5%×N/365）	货币	自有资金	转让款支付凭证	何黎明、李运根、后磊、张萍已缴纳个人所得税

序号	时间	变动情况	决议文件	入伙或合伙份额转让协议	出资/合伙份额转让款金额（万元）	价格及定价依据	出资/转让对价形式	出资来源	出资凭证/转让款支付凭证/验资报告	完税凭证
						一激励对象于持有激励股权期间内获得的相关收益计算				
7	2024 年 6 月	海阔投资第五次合伙份额转让，后开明将 67.7150 万元、16.9287 万元的合伙份额分别转让给罗慧、陈清超（注 3）	2024 年 6 月 11 日，全体合伙人签署《变更决定书》	汉峰科技、海阔投资、后开明与罗慧、陈清超分别签署《股权授予协议》，罗慧、陈清超签署《入伙协议》，全体合伙人签署合伙协议	180.00	2.13 元/合伙份额，折合 7.2 元/注册资本间接认购汉峰有限股权，定价以汉峰有限截至 2023 年 12 月 31 日未经审计账面净资产值为参考定价	货币	自有资金	转让款支付凭证	后开明已缴纳个人所得税
8	2024 年 8 月	海阔投资第一次减少出资总额，出资总额减少至 2,080.72 万元（注 4）	2024 年 8 月 5 日，全体合伙人签署《变更决定书》	全体合伙人签署合伙协议	-	-	-	-	-	-

注 1：本次出资总额增加中，工商登记的新增认缴出资额存在计算错误，实际新增出资额为 150.6652 万元；

注 2：本次合伙份额转让中，工商登记的转让出资额存在计算错误，查刚、李运根、后磊、张萍工商登记的转让份额分别为 36.00 万元、18.00 万元、10.80 万元、7.20 万元，上表中的转让份额和转让价格均按照实际情况表述；

注 3：本次合伙份额转让中，工商登记的转让出资额存在计算错误，罗慧、陈清超工商登记的转让份额分别为 144.00 万元、36.00 万元，上表中的转让份额和转让价格均按照实际情况表述；

注 4：为纠正前述计算错误，2024 年 8 月海阔投资通过减少出资总额，减少相关合伙人工商登记的出资额。本次减少出资总额完成后，海阔投资各合伙人工商登记的出资额与实际情况一致。

根据员工持股平台合伙人出资前后六个月资金流水，填写的调查问卷或出具的书面确认函、流水核查表，并对其进行访谈，对其中部分流水涉及的相关方进行访谈或取得其书面确认，公司员工持股平台海阔投资历次出资变动中各合伙人的投资背景、资金来源及出资缴纳情况如下：

序号	时间及变动情况	所涉合伙人	投资背景	出资/合伙份额转让款金额（万元）	出资来源	是否实际足额缴纳/支付
1	2019 年 9 月，海阔投资设立	后开明	控股股东、实际控制人，时任董事长	110.00	自有资金	是
		郝荣光	汉峰有限股权激励，时任总经理	500.00	自有及自筹资金。其中 50 万元为郝荣光自有资金；50 万元为向亲属借款，截至目前，相关借款已清偿；400 万元为向后开明借款，截至目前，相关借款已清偿（注 1）	是
		庄明福	汉峰有限股权激励，时任副总经理	200.00	自有资金	是
		何黎明	汉峰有限股权激励，时任人资企划部总监	200.00	自有资金	是
		陶傲英	汉峰有限股权激励，时任仓库管理员	200.00	自有资金（注 2）	是
		陶俊生	汉峰有限股权激励，时任销售总监	150.00	自有资金（注 2）	是
		陶三妹	汉峰有限股权激励，时任销售文员	150.00	自有资金（注 2）	是
		沈本书	汉峰有限股权激励，时任财务负责人	100.00	自有资金	是
		吴小莉	汉峰有限股权激励，时任供应链管理部部长	60.00	自有资金	是
		赖灵琼	汉峰有限股权激励，时任一分厂技术部部长	30.00	自有及自筹资金。其中 16 万元为赖灵琼自有资金，14 万元为向亲属借款，截至目前，相关借款已清偿	是
2	2021 年 10 月，海阔投资第一次合伙份额转让	后开明	沈本书、赖灵琼当时从汉峰有限离职，吴小莉因家庭资金需求，希望转出合伙份额，后开明作为普通合伙人受让其合伙份额；郝荣光基于其与后开明之间的借款协议，将其中	649.00	自有资金	是

序号	时间及变动情况	所涉合伙人	投资背景	出资/合伙份额转让款金额（万元）	出资来源	是否实际足额缴纳/支付
			400 万元合伙份额转让给后开明（注）			
3	2021 年 12 月，海阔投资第二次合伙份额转让	廖帮俊	汉峰有限股权激励，时任财务负责人	120.00	自有及自筹资金。其中 96.57 万元为自有资金，23.43 万元为向亲属、朋友借款，截至目前，相关借款已清偿	是
4	2023 年 11 月，海阔投资第一次增加出资总额	全体合伙人	汉峰科技以未分配利润对全体股东同比例转增注册资本，芜湖海阔转增后增加对汉峰科技的出资，芜湖海阔同步增加出资总额	230.05	未分配利润转增	是
	2023 年 11 月，第三次合伙份额转让	后开明	廖帮俊从汉峰有限离职，后开明作为普通合伙人受让其合伙份额	180.00	自有资金	是
5	2024 年 1 月，海阔投资第二次增加出资总额	郝荣光	汉峰有限股权激励，时任总经理	72.00	自有及自筹资金。其中 13 万元为郝荣光自有资金；59 万元为向朋友借款，截至目前，相关借款已清偿	是
		陶傲英	汉峰有限股权激励，时任仓库管理员	72.00	自有资金（注 2）	是
		周吉明	汉峰有限股权激励，时任九江汉峰副总经理	36.00	自有及自筹资金。其中 27 万元为周吉明自有资金；3 万元为其父亲资金支持；6 万元为向亲属借款，截至目前，相关借款已清偿	是
		查刚	汉峰有限股权激励，时任芜湖卓越二分厂制造总监	36.00	自有资金	是
		吕娟	汉峰有限股权激励，时任销售管理部计划物流部部长	18.00	自筹资金，均为其母亲资金支持	是
		李运根	汉峰有限股权激励，时任安全主管	18.00	自有资金	是
		钱亮亮	汉峰有限股权激励，时任一分厂生产副部长	18.00	自筹资金，均为其父亲资金支持	是
		梁瑜	汉峰有限股权激励，时任郑州汉峰供管部部长	18.00	自有资金	是
		后磊	汉峰有限股权激励，时任	10.80	自有资金	是

序号	时间及变动情况	所涉合伙人	投资背景	出资/合伙份额转让款金额（万元）	出资来源	是否实际足额缴纳/支付
			一分厂制造总监			
		张萍	汉峰有限股权激励，时任财务管理部成本部部长	7.20	自有资金	是
		李宁	汉峰有限股权激励，时任郑州汉峰财务部部长	7.20	自有与自筹资金。其中 1.2 万元为李宁自有资金；3 万元为向父亲借款，截至目前，相关借款已清偿；3 万元为亲属赠予	是
		何贝贝	汉峰有限股权激励，时任销售部业务部部长	7.20	自有资金	是
6	2024 年 2 月，海阔投资第四次合伙份额转让	后开明	何黎明因家庭资金需求，希望转出合伙份额；根据汉峰有限作出的股东会决议对授予对象资格的调整，查刚、李运根、后磊、张萍不再符合授予对象资格，后开明作为普通合伙人受让其合伙份额	343.15	自有资金	是
7	2024 年 6 月，海阔投资第五次合伙份额转让	罗慧	汉峰有限股权激励，时任副总经理、财务负责人	144.00	自有资金	是
		陈清超	汉峰有限股权激励，时任制造总监	36.00	自有资金	是
8	2024 年 8 月，海阔投资第一次减少出资总额	--	第二次增加出资额、第四次和第五次合伙份额转让中，工商登记的认缴出资额及出资比例存在计算错误，为纠正错误，经全体合伙人确认，减少出资总额	-	-	-

注 1：2019 年 9 月，后开明与郝荣光签署借款协议，郝荣光向后开明借款 400 万元，借款期限为两年，借款利率按年化利率百分之五收取，若两年内郝荣光不能归还借款，则将该借款对应的海阔投资的合伙份额转让给后开明。

2021 年 9 月，因郝荣光不能归还前述借款，郝荣光与后开明签署《财产份额转让协议书》，将上述借款对应的海阔投资 400 万元的合伙份额以 440 万元的价格转让给后开明，本次合伙份额转让时，前述借款本息合计 440 万元，与后开明需向郝荣光支付的股权转让款相抵；

注 2：为帮扶姐妹家庭生活，陶七英每年都会给妹妹陶傲英、陶三妹生活补助，如果对方需要用钱则支付给对方，否则就累计并视作借款供陶七英周转使用，以欠条形式确认并计算一定利息。项目组取得了 2020 年至 2024 年陶七英与陶三妹、陶傲英的欠条借据，截至 2025 年 2 月，陶七英分别向陶三妹、陶傲英支付了 313.5 万元及 17 万元，结清了与两人的款项。陶七英长期从事废旧金属回收相关工作，由于行业性质，存在较多以现金形式进行交易的情况，故持有较多现金。为方便起见并减少现金持有量，陶七英将持有的现金给予陶俊生、陶三妹及陶傲英等三人，三人以此资金进行入股。

如上表所示，海阔投资历次出资变动中，员工持股平台合伙人的资金来源均为自有或自筹资金，相关款项已实际足额缴纳或支付。

2、员工持股平台的份额授予是否符合约定，合伙人持有的份额比例是否与其任职情况匹配，合伙人的投资价格是否公允，是否存在份额代持或其他利益安排

2019 年 9 月 10 日，汉峰有限召开股东会，审议通过《芜湖汉峰科技有限公司股权激励计划》及公司首次激励人员名单。根据《股权激励计划》，员工持股平台的份额授予的具体规定如下：

（1）激励方式：合伙企业通过增资方式持有公司股权；员工通过认缴合伙企业出资额，成为合伙企业的有限合伙人，并间接拥有公司股权权益。

（2）激励范围：公司或公司全资/控股子公司员工，包括但不限于公司高级管理人员、核心业务人员、关键岗位员工等。激励对象应当与公司或公司全资/控股子公司签订了合法有效的劳动合同。

（3）管理职责权限：公司股东会负责审批《股权激励计划》的制定、实施、变更和终止，授权董事会负责《股权激励计划》的具体执行管理等相关事宜，董事会授权董事长及经营层执行相关事宜，董事长负责审批具体授予方案，包括但不限于授予对象、授予额度、授予价格等。

2019 年 9 月，员工持股平台海阔投资设立。员工持股平台设立后历次份额授予情况如下：

序号	时间及变动情况	被授予人	授予合伙企业份额（万元）	对应汉峰有限股权（万元）	对应汉峰有限价格及定价依据
1	2019 年 9 月，海阔投资设立	后开明	110.00	22.00	5 元/注册资本，汉峰有限截至 2019 年 3 月 31 日未经审计账面净资产值为参考定价
		郝荣光	500.00	100.00	
		庄明福	200.00	40.00	
		何黎明	200.00	40.00	
		陶傲英	200.00	40.00	
		陶俊生	150.00	30.00	
		陶三妹	150.00	30.00	
		沈本书	100.00	20.00	

序号	时间及变动情况	被授予人	授予合伙企业份额（万元）	对应汉峰有限股权（万元）	对应汉峰有限价格及定价依据
		吴小莉	60.00	12.00	
		赖灵琼	30.00	6.00	
2	2021 年 10 月，海阔投资第一次合伙份额转让	后开明	590.00	118.00	5.5 元/注册资本，授予价格×（1+5%×N/365）－激励对象于持有激励股权期间内获得的相关收益
3	2021 年 12 月，海阔投资第二次合伙份额转让	廖帮俊	100.00	20.00	6 元/注册资本，汉峰有限截至 2021 年 6 月 30 日未经审计账面净资产值为参考，转受让双方协商定价
4	2023 年 11 月，海阔投资第一次增加出资总额	全体合伙人	230.05	230.05	-
	2023 年 11 月，第三次合伙份额转让	后开明	113.53	33.53	3.39 元/注册资本，转受让双方协商定价
5	2024 年 1 月，海阔投资第二次增加出资总额	郝荣光	33.86	10.00	7.2 元/注册资本，汉峰有限截至 2023 年 6 月 30 日未经审计账面净资产值为参考定价
		陶傲英	33.86	10.00	
		周吉明	16.93	5.00	
		查刚	16.93	5.00	
		吕娟	8.46	2.50	
		李运根	8.46	2.50	
		钱亮亮	8.46	2.50	
		梁瑜	8.46	2.50	
		后磊	5.08	1.50	
		张萍	3.39	1.00	
		李宁	3.39	1.00	
		何贝贝	3.39	1.00	
6	2024 年 2 月，海阔投资第四次合伙份额转让	后开明	260.92	77.06	何黎明转让价格为 4.04 元/注册资本，其他合伙人转让价格为 7.23 元/注册资本，授予价格×（1+5%×N/365）－激励对象于持有激励股权期间内获得的相关收益
7	2024 年 6 月，海阔投资第五次合伙份额转让	罗慧	67.72	20.00	7.2 元/注册资本，汉峰有限截至 2023 年 12 月 31 日未经审计账面净资产值为参考定价
		陈清超	16.93	5.00	
8	2024 年 8 月，海阔投	-	-	-	-

序号	时间及变动情况	被授予人	授予合伙企业份额（万元）	对应汉峰有限股权（万元）	对应汉峰有限价格及定价依据
	资第一次减少出资总额				

员工持股平台设立后历次份额授予对象均为当时公司或公司全资/控股子公司员工，合伙人均具有持有员工持股平台份额的资格，符合《股权激励计划》的规定。《股权激励计划》未对各合伙人持有员工持股平台的份额如何确定进行规定，各合伙人持有的份额比例主要基于股权激励当时各合伙人的入股意愿确定。各合伙人的历次投资价格均系以当时汉峰有限未经审计账面净资产值为参考，或根据《股权激励计划》规定的退出价格计算确定，或经转受让双方协商确定，定价具有公允性。

经查阅员工持股平台合伙人出资前后六个月资金流水、填写的调查问卷或出具的书面确认函、流水核查表，并经员工持股平台合伙人与相关方确认，员工持股平台合伙人与相关方之间不存在争议、纠纷或潜在纠纷，不存在与汉峰科技股权相关的约定，不存在关于汉峰科技的股权代持或其他特殊利益安排。

综上，员工持股平台参与人员的投资背景为员工股权激励，资金来源均为自有或自筹资金，相关款项已实际足额缴纳或支付，员工持股平台的份额授予、合伙人持有的份额比例符合股权激励计划及股权授予协议的约定，合伙人均具有持有员工持股平台份额的资格，合伙人的投资价格公允，不存在份额代持或其他利益安排。

（三）股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊利益安排

根据公司股权激励计划、海阔投资的合伙协议、《股权授予协议》，公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额。

经查阅员工持股平台合伙人出资前后六个月资金流水、填写的调查问卷或出具的书面确认函、出具的承诺函，并经员工持股平台合伙人与相关方确认，海阔投资各合伙人持有的海阔投资合伙份额，以及通过海阔投资间接持有的汉峰科技的股份不存在股权代持或其他特殊利益安排。

综上，公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额、股权代持或其他特殊利

益安排。

五、圣心悦、陶守红本次可公开转让股份数量的准确性

圣心悦、陶守红在本次挂牌前持有的股份受让自公司控股股东、实际控制人后开明。

2024 年 10 月，后开明分别与圣心悦、陶守红签署《股份转让协议》，约定后开明将其持有的汉峰科技 20 万股股份以 200 万元的价格转让给圣心悦，将其持有的汉峰科技 20 万股股份以 200 万元的价格转让给陶守红。截至本回复出具日，圣心悦持有汉峰科技 20 万股股份，陶守红持有汉峰科技 20 万股股份，除此之外，圣心悦、陶守红不存在其他直接或间接持有公司股份的情形。

《业务规则》第 2.8 条和《挂牌规则》第六十八条规定，挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行。

圣心悦、陶守红已出具《关于股份转让限制的承诺函》，承诺“1、如公司在本人受让该部分股份十二个月以内挂牌，则本次挂牌后，本人持有的该部分股份将遵守《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》的相关规定，分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为该部分股份的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。”

综上，圣心悦、陶守红在本次挂牌前持有的股份受让自公司控股股东、实际控制人后开明，如公司股票在上述转让后十二个月以内在全国股转系统挂牌，圣心悦、陶守红在本次挂牌前持有的股份分三批解除限售，每批解除限售的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除限售的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年，即在挂牌之日、挂牌期满一年和两年分别解除限售 6.66 万股，圣心悦、陶守红本次可公开转让股份数量准确。

六、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

（一）直接股东

根据公司的工商登记资料、历次股权变动涉及的增资或股权/股份转让协议、股东会决议文件、出资凭证及转让款支付凭证、验资报告、完税凭证等资料，股东填写的调查问卷、流水核查表及出具的承诺函，并核查股东出资前后六个月的资金流水，对股东及其中部分流水涉及的相关方进行访谈或取得其书面确认，公司历次股权变动中，公司直接股东的出资情况、资金来源及相关证据情况详见本题回复之“一、（二）”部分内容。

根据公司股东会决议文件，并核查股东收到分红款前后六个月的资金流水，对各股东进行访谈或取得其书面确认，公司现金分红的情况如下：

2023 年 6 月 28 日，汉峰有限召开股东会并做出决议，同意对公司 2022 年末未分配利润，按照 0.4 元/股进行现金分红，股东现金分红所得需要缴纳的税费，由公司负责代扣代缴。相关分红款于 2023 年 7 月实际支付。当时公司各股东收到的分红款及其使用情况如下：

序号	股东姓名/名称	分红款金额（万元）	代扣税款金额（万元）	实际支付金额（万元）	分红款用途
1	后开明	1,580.00	316.00	1,264.00	购买理财产品
2	王小华	152.62	30.52	122.09	缴纳未分配利润转增股本的个人所得税、家庭购房购车支出、借款给亲属用于家庭购房支出
3	海阔投资	136.00	27.20	108.80	-（注）
4	朱玉玫	20.00	4.00	16.00	家庭日常支出
5	李媛	20.00	4.00	16.00	家庭日常支出、借款给朋友用于资金周转
合计		**1,908.62**	**381.72**	**1,526.89**	**--**

注：海阔投资收到的分红款分配给全体合伙人，各合伙人对分红款的使用情况，详见本题回复之“六、（二）”部分内容。

除上述情况外，公司历史上未进行过现金分红。

如上表所示，公司各股东收到的现金分红款流向均为个人及家庭支出，不存在资金无合理理由流向其他主体的情况。

（二）员工持股平台合伙人

根据海阔投资的工商登记资料、历次出资变动涉及的入伙协议或合伙份额转让协议、合伙人会议决议文件、出资凭证及转让款支付凭证、完税凭证等资料，员工持股平台合伙人填写的调查问卷、流水核查表及出具的承诺函，并核查员工持股平台合伙人出资前后六个月的资金流水，对员工持股平台合伙人及其中部分流水涉及的相关方进行访谈或取得其书面确认，海阔投资历次出资变动中，员工持股平台合伙人的出资情况、资金来源及相关证据情况详见本题回复之“四、（二）”部分内容。

如前所述，2023 年 6 月汉峰有限股东会通过了对 2022 年末未分配利润进行现金分红的决议，相关分红款于 2023 年 7 月实际支付。海阔投资收到的分红款于当月分配给全体合伙人，当时海阔投资各合伙人收到的分红款及其使用情况如下：

序号	合伙人姓名	分红款金额（万元）	代扣税款金额（万元）	实际支付金额（万元）	分红款用途
1	后开明	48.00	9.60	38.40	购买理财产品
2	庄明福	16.00	3.20	12.80	家庭日常支出、购买理财产品
3	陶傲英	16.00	3.20	12.80	家庭日常支出、购买理财产品
4	何黎明	16.00	3.20	12.80	家庭日常支出、购买理财产品
5	陶三妹	12.00	2.40	9.60	购买理财产品
6	陶俊生	12.00	2.40	9.60	购买理财产品
7	郝荣光	8.00	1.60	6.40	家庭日常支出、后续对海阔投资增加出资
8	廖帮俊	8.00	1.60	6.40	家庭日常支出、购买理财产品
合计		**136.00**	**27.20**	**108.80**	-

如上表所示，海阔投资各合伙人收到的现金分红款流向均为个人及家庭支出，不存在资金无合理理由流向其他主体的情况。

综上，根据入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，已履行的股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明

晰”的挂牌条件。

七、结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

公司历次股权变动的具体情况、入股背景、入股价格、资金来源详见本题回复之“一、（二）”部分内容。如前所述，公司股东入股价格不存在明显异常，公司历史沿革中各股东的入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

八、说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

如本题回复之“一、”“四、”部分所述，公司历史沿革中不存在未披露、未解除的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

【中介机构核查】

一、核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司、海华金属的工商登记资料、《公司章程》及股东名册，历次股权变动涉及的增资或股权/股份转让协议、股东会决议文件、出资凭证及转让款支付凭证、验资报告、完税凭证等资料，查阅公司出具的相关说明；查阅海阔投资的工商登记资料，历次出资变动涉及的入伙协议或合伙份额转让协议、合伙人会议决议文件、出资凭证及转让款支付凭证、完税凭证等资料；

2、查阅公司直接及间接股东出资前后六个月的资金流水、借款协议、借款或还款支付凭证；查阅公司直接及间接股东填写的调查问卷、流水核查表；取得公司直接及间接股东出具的承诺函；对公司现有及历史股东、其中部分流水涉及的相关方进行访谈或取得其书面确认；

3、查阅公司关于现金分红的股东会决议、分红款支付凭证，核查公司直接及间接股东收到分红款前后六个月的资金流水；

4、对陶七英进行访谈；

5、查阅海华金属报告期内的合同台账、重大业务合同；对公司相关负责人、海华金属原股东王小华、陶祥进行访谈；

6、查阅公司股权激励计划，审议股权激励计划的内部决议文件；查阅海阔投资合伙人签署的合伙协议、股权授予协议；

7、查阅《挂牌规则》《业务规则》等法律法规的规定；

8、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径进行查询。

二、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司部分股东存在使用非自有资金出资的情形，出资来源为朋友借款或由其父亲提供资金支持，具有合理性，不存在股权代持或其他特殊利益安排；公司历史沿革中不存在未披露、未解除的股权代持情形；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司历史上及当前股东人数不存在穿透计算超过 200 人的情形。

2、陶七英退出公司的原因系陶七英长期主要从事废旧金属回收业务，在该行业积累了丰富的经验和资源；汉峰有限成立后，后开明实际控制并主要经营公司相关业务。公司在筹划上市的过程中，后开明、陶七英了解到汉峰科技需与陶七英经营的业务完全独立，因此为加强两块业务在股权、管理等方面的独立性，经家庭内部协商，陶七英将其持有的汉峰有限全部股权转让给后开明，陶七英退出原因具有合理性，陶七英与后开明之间不存在股权代持或其他特殊约定。

3、汉峰有限收购海华金属前，海华金属主要从事储液器冲压件的生产与销售，其中部分产品与汉峰有限的部分产品相同，部分产品为汉峰有限空调零部件产品的主要零配件，与汉峰有限在生产工序上形成上下游关系；王小华与陶祥以海华金属股权对汉峰有限进行出资是为了解决汉峰有限与海华金属的同业竞争和关联交易问题，整合双方资源，具有商业合理性，定价依据参考了海华金属股权的评估值及汉峰有限的账面净资产值，具有公允性，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

4、员工持股平台海阔投资已在股权激励计划及股权授予协议中明确了管理

模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；员工持股平台参与人员的投资背景为员工股权激励，资金来源均为自有或自筹资金，相关款项已实际足额缴纳或支付，员工持股平台的份额授予、合伙人持有的份额比例符合股权激励计划及股权授予协议的约定，合伙人均具有持有员工持股平台份额的资格，合伙人的投资价格定价具有公允性，不存在份额代持或其他利益安排；公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额、股权代持或其他特殊利益安排。

5、圣心悦、陶守红在本次挂牌前持有的股份受让自公司控股股东、实际控制人后开明，如公司股票在上述转让后十二个月以内在全国股转系统挂牌，圣心悦、陶守红在本次挂牌前持有的股份分三批解除限售，每批解除限售的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除限售的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年，即在挂牌之日、挂牌期满一年和两年分别解除限售 6.66 万股，圣心悦、陶守红本次可公开转让股份的数量准确。

6、主办券商、律师根据入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，对公司直接及间接股东出资时点前后的资金流水进行了核查，已履行的股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

7、公司股东入股价格不存在明显异常，公司历史沿革中各股东的入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

8、公司历史沿革中不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2：关于业务合规性

根据申报文件，（1）公司子公司固定污染源排污登记期限届满；（2）公司及子公司多个建设项目涉及未取得环评批复即开工建设、未履行环保验收手续即投产的情形；（3）郑州汉峰租赁划拨地上房产、集体土地上无证房产；（4）公司员工人数较多，部分员工未按法律规定缴纳社保、公积金；（5）报告期内，公司存在劳务派遣用工形式不规范及劳务派遣用工比例超过 10%的情形，公司拟通过劳务外包、增加正式员工等方式完成整改；（6）公司部分专利系通过继受取得的方式获取；（7）公司核心技术人员报告期内曾于其他单位任职。

请公司说明：（1）固定污染源排污登记期限续期进度及具体安排，是否存在续期障碍，是否存在未取得排污登记即生产排污的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；（2）公司及子公司未批先建、未验收即投产的具体情况，公司采取的整改规范措施及具体执行情况，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；（3）郑州汉峰租赁划拨地上房产及集体土地上房产是否办理审批或租赁备案手续，是否存在擅自改变土地、房产用途的情形，郑州汉峰继续租赁集体土地房产是否按照法律规定履行村民会议等集体审议程序，相关租赁程序是否合法合规；（4）公司与员工签订劳动合同的情况及合规性，是否存在未按照法律规定与员工签订劳动合同、为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况，公司拟采取的整改规范措施，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否存在劳动用工相关争议或潜在纠纷，是否构成重大违法违规；（5）报告期内劳务派遣用工人数、占公司用工总量的比例，公司采取的规范措施及具体执行情况，是否存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形；报告期内采购劳务外包服务的具体情况，包括但不限于供应商名称及相关资质的取得情况，采购金额及公允性；（6）继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格及其公允性等，是否涉及转让人员的职务发明，是否存在权属瑕疵，是否存在争议及潜在纠纷；（7）核心技术人员是否与原任职单位存在竞业限制、知识产权、商业秘密保护相关约定，是否影响其在公司的任职及技术研发工作。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、固定污染源排污登记期限续期进度及具体安排，是否存在续期障碍，是否存在未取得排污登记即生产排污的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

（一）公司固定污染源排污登记回执基本情况

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，报告期内公司及子公司均属于对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。报告期内，公司及子公司持有排污许可证或在全国排污许可证管理信息平台完成排污登记手续的情况具体如下：

权利人	报告期内持有资质名称	有效期
汉峰科技	排污许可证（注 1）	2020.12.3-2023.12.2
	固定污染源排污登记回执	2023.12.2-2030.4.10
芜湖卓越	固定污染源排污登记回执	2020.10.23-2025.10.22
郑州汉峰	固定污染源排污登记回执	2020.7.15-2030.7.14（注 2）
九江汉峰	固定污染源排污登记回执	2020.5.7-2030.5.14
旭日机械	固定污染源排污登记回执	2022.6.29-2027.6.28
芜湖国创	固定污染源排污登记回执	2024.9.9-2029.12.8
芜湖国天	固定污染源排污登记回执	2023.4.21-2030.5.13
铜陵海创	固定污染源排污登记回执	2025.3.13-2030.3.12
海华金属	固定污染源排污登记回执	2020.5.29-2025.5.28

注 1：因汉峰科技原申报的工序包括《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》分类的通用工序，因此在 2020 年 12 月 3 日至 2023 年 12 月 2 日期间持有《排污许可证》（证书编号：91340200557835822N001Y）。但因公司报告期内实际的生产工序未涉及申报通用工序，在其所持《排污许可证》期限届满后，公司于 2023 年 12 月 2 日首次办理固定污染源排污登记。

注 2：郑州汉峰报告期内持有固定污染源排污登记将于 2025 年 7 月 14 日期限届满，其已于 2025 年 6 月完成续期，现有效期延长至 2030 年 7 月 14 日。

（二）固定污染源排污登记期限续期进度及具体安排，是否存在续期障碍

海华金属所持固定污染源排污登记回执有效期已于 2025 年 5 月 28 日届满。报告期内，海华金属原主要从事储液器冲压件的生产与销售业务。考虑海华金属与汉峰科技主营业务内容相同，基于公司整体发展规划考虑，公司拟注销海华金属。截至海华金属所持固定污染源排污登记回执有效期届满时，海华金属已无实际生产，故其固定污染源排污登记不再申请续期。

截至本回复出具日，除海华金属所持固定污染源排污登记有效期届满不再申请续期外，公司及子公司固定污染源排污登记均在有效期内，不存在需续期事项或存在续期障碍的情况。

（三）是否存在未取得排污登记即生产排污的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

报告期初，汉峰科技已取得《排污许可证》，芜湖卓越、郑州汉峰、九江汉峰、旭日机械、海华金属均已办理固定污染源排污登记。其中，汉峰科技于 2023 年 12 月《排污许可证》到期后办理了固定污染源排污登记。报告期内，汉峰科技、芜湖卓越、郑州汉峰、九江汉峰、旭日机械、海华金属在首次申请办理固定污染源排污登记后均维持固定污染源排污登记有效，不存在未取得排污登记即生产排污的情形。

截至本回复出具日，公司报告期内开始经营及生产的子公司芜湖国创、芜湖国天、铜陵海创均已取得固定污染源排污登记，不存在未取得排污登记即生产排污的情形。

公司及其子公司自 2023 年 1 月 1 日至本回复出具日，未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未因环保事故或环保相关事项受到过行政处罚，亦无环保方面的重大负面媒体报道。

2025 年 1 月 3 日，信用安徽出具《企业公共信用信息报告》，证明汉峰科技 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间在生态环境保护领域无违法违规信息核查中无违法违规信息。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖卓越 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明海华金属 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 20 日，河南省营商环境和社会信用建设中心出具《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，证明郑州汉峰 2022 年 1 月 20 日至

2025 年 1 月 19 日期间在生态环境领域无违法违规情况。

2025 年 1 月 21 日，江西省信用中心出具《市场主体公共信用报告》，证明九江汉峰 2022 年 1 月 21 日至 2025 年 1 月 21 日期间在企业生态环境保护领域无违法违规记录。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明旭日机械 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 22 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明铜陵海创 2022 年 1 月 22 日至 2025 年 1 月 21 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 17 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖国创 2022 年 1 月 17 日至 2025 年 1 月 16 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 7 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖国天 2022 年 1 月 7 日至 2025 年 1 月 6 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

综上，截至本回复出具日，除海华金属因不再开展生产经营活动而不再申请固定污染源排污登记续期外，公司及其子公司的固定污染源排污登记均在有效期内，不存在需续期或存在续期障碍的情况。报告期内，公司及其子公司不存在未取得排污登记即生产排污而受到行政处罚或存在被处罚风险的情况。

二、公司及子公司未批先建、未验收即投产的具体情况，公司采取的整改规范措施及具体执行情况，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

（一）公司及子公司未批先建、未验收即投产的具体情况

截至本回复出具日，公司及子公司已建成投产正在使用、正在建设或已备案、尚未实际开工建设的生产线建设项目及其环境保护相关手续履行情况如下：

公司名称	项目名称	项目建设性质	项目建设情况	备案情况	环评批复情况	是否未取得环评批复即开工建设	环境保护设施验收情况	是否未履行环保验收手续即投产
汉峰科技	空调配件生产线项目	新建	已建成投产	2015 年 11 月 5 日，芜湖经济技术开发区管理委员会《关于空调配件生产线项目备案的通知》（开管秘[2015]316 号）、《投资项目登记备案证》（开备[2015]59 号）	2015 年 12 月取得了环评批复（环内审[2016]027 号），由于项目建设过程中气液分离器生产工艺、废水处理措施发生重大变动，重新报批。 2018 年 4 月 5 日，芜湖市环境保护局《审批意见》（芜环评审[2018]67 号）	是	2018 年 12 月验收合格，验收报告已在网上公开	是
	空调配件扩建生产线项目	扩建（利用原有厂房）	已建成投产	2022 年 12 月 10 日，芜湖经济技术开发区管理委员会《关于芜湖汉峰科技有限公司空调配件扩建生产线项目备案的通知》（开备案[2022]124 号）、《投资项目登记备案证》	2023 年 11 月 8 日，芜湖市生态环境局《关于芜湖汉峰科技有限公司空调配件扩建生产线项目环境影响报告表审批意见的函》（芜环行审（承）[2023]239 号）	是	2024 年 5 月验收合格，验收报告已在网上公开	是
	智能家用电器零部件生产线项目	扩建（利用原有厂房）	已建成投产	2025 年 2 月 18 日，芜湖经济技术开发区管理委员会《关于安徽汉峰科技股份有限公司智能家用电器零部件生产线项目备案的通知》（开备案〔2025〕42 号）、《投资项目登记备案证》	2025 年 5 月 12 日，芜湖市生态环境局《关于安徽汉峰科技股份有限公司智能家用电器零部件生产线项目环境影响报告表审批意见的函》（芜环行审（承）〔2025〕87 号）	是	2025 年 7 月 17 日验收合格，正在办理网上公开手续	是
郑州汉峰	年加工 1000 万套空调配件建设项目	新建（租用原有厂房）	已建成投产	2018 年 8 月 3 日，荥阳市发展和改革委员会《河南省企业投资项目备案证明》（项目代码：2018-410182-41-03-049269）	2018 年 12 月 7 日，荥阳市环境保护局《关于<郑州汉峰机电科技有限公司年加工 1000 万套空调配件建设项目环境影响报告表>（报批版）的批复》（荥环审[2018]276 号）	否	2019 年 2 月验收合格，验收报告已在网上公开	否
	1000 万套空调零部件扩	扩建（租用原有厂房）	尚未实际开工	2025 年 2 月 19 日，荥阳市发展和改革委员会《河南省企业投资	正在办理	尚未实际开工建设	尚未涉及	尚未建成投产

公司名称	项目名称	项目建设性质	项目建设情况	备案情况	环评批复情况	是否未取得环评批复即开工建设	环境保护设施验收情况	是否未履行环保验收手续即投产
	建项目		建设	项目备案证明》（项目代码：2502-410182-04-02-758758）				
九江汉峰	年产 1000 万套空调压缩机零配件建设项目	新建	已建成投产	2021 年 11 月 19 日，永修县行政审批局《江西省企业投资项目备案通知书》《江西省企业投资项目备案登记信息表》（统一项目代码：2111-360425-04-03-687582）	2022 年 4 月 22 日，九江市永修生态环境局《关于九江汉峰科技有限公司年产 1000 万套空调压缩机零配件建设项目环境影响报告表的批复》（九永环审[2022]23 号）	是	2024 年 3 月验收合格，验收报告已在网上公开	是
	年产 3000 万套空调压缩机零配件项目	扩建（利用原有厂房）	已建成投产	2025 年 2 月 6 日，永修县行政审批局《江西省企业投资项目备案通知书》《江西省企业投资项目备案登记信息表》	2025 年 5 月 13 日，九江市永修生态环境局《关于九江汉峰科技有限公司扩建项目环境影响报告表的批复》（九永环审[2025]9 号）	是	2025 年 6 月验收合格，验收报告已在网上公开	是
铜陵海创	年产 2000 万套空调压缩机零部件项目	改建（利用原有厂房）（注）	已建成投产	2024 年 12 月 11 日，安徽铜陵郊区经济开发区管理委员会《郊区经开区管委会项目备案表》	2025 年 3 月 7 日，安徽铜陵郊区经济开发区管理委员会《关于铜陵海创科技有限公司年产 2000 万套空调压缩机零部件项目环境影响报告表审批意见的函》（铜郊开函〔2025〕9 号）	是	2025 年 5 月验收合格，验收报告已在网上公开	是
芜湖国创	年产 30 万套新能源汽车空调压缩机建设项目	新建（租用原有厂房）	已建成投产	2024 年 6 月 26 日，芜湖经济技术开发区管委会《关于芜湖国创工业有限公司年产 30 万套新能源汽车空调压缩机建设项目备案的通知》（开备案〔2024〕171 号）、《投资项目登记备案证》	2024 年 10 月取得了中国（安徽）自由贸易试验区芜湖片区行政审批局《关于芜湖国创工业有限公司年产 30 万套新能源汽车空调压缩机建设项目环境影响报告表审批意见的函》（芜自贸环审〔2024〕72 号），由于项目建设内容变更，重新报批。 2025 年 2 月 13 日，中国（安徽）	是	2025 年 3 月验收合格，验收报告已在网上公开	是

公司名称	项目名称	项目建设性质	项目建设情况	备案情况	环评批复情况	是否未取得环评批复即开工建设	环境保护设施验收情况	是否未履行环保验收手续即投产
					自由贸易试验区芜湖片区行政审批局中国（安徽）自由贸易试验区芜湖片区行政审批局《关于芜湖国创工业有限公司年产 30 万套新能源汽车空调压缩机建设项目环境影响报告表（重新报批）审批意见的函》（芜自贸环审〔2025〕7 号）			
	新能源汽车电池高精铜排建设项目	新建	正在建设	2023 年 8 月 22 日，芜湖经济技术开发区管委会《关于芜湖国创工业有限公司新能源汽车电池高精铜排建设项目备案的通知》（开备案〔2023〕196 号）、《投资项目登记备案证》	2025 年 3 月 28 日，中国（安徽）自由贸易试验区芜湖片区行政审批局《关于芜湖国创工业有限公司新能源汽车电池高精铜排建设项目环境影响报告表审批意见的函》（芜自贸环审〔2025〕21 号）	是	尚未涉及	尚未建成投产
芜湖国天	年产 100 万套新能源汽车动力电池壳体、盖板及 PACK 连接件建设项目	新建（租用原有厂房）	已建成投产	2023 年 3 月 16 日，芜湖经济技术开发区管理委员会《关于芜湖国天汽车零部件制造有限公司年产 100 万套新能源汽车动力电池壳体、盖板及 PACK 连接件建设项目备案的通知》（开备案〔2023〕45 号）、《投资项目登记备案证》	2023 年 6 月 26 日，中国（安徽）自由贸易试验区芜湖片区管委会《关于芜湖国天汽车零部件制造有限公司年产 100 万套新能源汽车动力电池壳体、盖板及 PACK 连接件建设项目环评报告表审批意见的函》（芜自贸环审[2023]34 号）	是	2024 年 1 月验收合格，验收报告已在网上公开	是

注：铜陵海创于 2024 年 12 月被公司收购前，原有年产 2500 万套光伏边框支架项目已竣工。

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十二条、第二十五条、第三十一条及《建设项目环境保护管理条例》第九条的规定，建设项目的环境影响报告书、报告表，应当由建设单位报生态环境主管部门审批，未依法经审批部门审查或者审查后未予批准的，建设单位不得开工建设。建设单位未依法报批建设项目环境影响报告书、报告表，擅自开工建设的，由县级以上生态环境主管部门责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之一以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位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。

根据上述规定，建设项目应在开工建设前取得环评批复。

根据《建设项目环境保护管理条例》第十七条、第十九条、第二十三条的规定，编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目竣工后，建设单位应当对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告。环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。环境保护设施未建成、未经验收或者验收不合格，建设项目即投入生产或者使用的，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；逾期不改正的，处 100 万元以上 200 万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭；未依法向社会公开环境保护设施验收报告的，由县级以上环境保护行政主管部门责令公开，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款，并予以公告。

根据上述规定，建设项目应在开工建设前取得环评批复。

根据《建设项目环境保护管理条例》第十七条规定，“编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目竣工后，建设单位应当按照国务院环境保护行政主管部门规定的标准和程序，对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告。”第十九条规定，“编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，其配套建设的环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。”

第二十三条规定：“违反本条例规定，需要配套建设的环境保护设施未建成、

未经验收或者验收不合格，建设项目即投入生产或者使用，或者在环境保护设施验收中弄虚作假的，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；逾期不改正的，处 100 万元以上 200 万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭。违反本条例规定，建设单位未依法向社会公开环境保护设施验收报告的，由县级以上环境保护行政主管部门责令公开，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款，并予以公告。”

根据上述规定，建设项目应在投产前完成环保验收。

根据公司提供的设备买卖合同、建设项目施工合同及相关单据，除郑州汉峰“年加工 1000 万套空调配件建设项目”和“1000 万套空调零部件扩建项目”不存在未批先建或未验收即投产的情况，芜湖国创“新能源汽车电池高精铜排建设项目”不存在未验收即投产的情况外，上表所示汉峰科技及子公司九江汉峰、铜陵海创、芜湖国创、芜湖国天的建设项目存在未批先建及/或未验收即投产的情况。

（二）公司采取的整改规范措施及具体执行情况

针对上述情况，截至本回复出具日，公司及子公司采取的整改规范措施及具体执行情况如下：

1、汉峰科技根据现有产能情况，新增了“智能家用电器零部件生产线项目”并积极办理相关手续，该项目已完成备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收手续。

2、九江汉峰根据现有产能情况，新增了“年产 3000 万套空调压缩机零配件项目”并积极办理相关手续，该项目已完成备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收手续，验收报告已在网上公开。

3、铜陵海创对既有项目积极补办相关手续，已建成投产的“年产 2000 万套空调压缩机零部件项目”已完成备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收手续，验收报告已在网上公开；

4、芜湖国创对既有项目积极补办相关手续，已建成投产的“年产 30 万套新

能源汽车空调压缩机建设项目”已完成备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收手续，验收报告已在网上公开；正在建设的“新能源汽车电池高精铜排建设项目”已完成备案、环境影响报告表及批复手续。

5、芜湖国天对既有项目积极补办相关手续，已建成投产的“年产 100 万套新能源汽车动力电池壳体、盖板及 PACK 连接件建设项目”已完成备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收手续，验收报告已在网上公开。

相关手续具体情况详见本题回复之“二、（一）”部分内容。

（三）是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

1、未受到行政处罚

根据公司及子公司所在地环保主管部门出具的公共信用信息报告、公司出具的说明，并通过公司及子公司所在地环保主管部门网站、信用中国等公开途径查询，公司及子公司报告期内不存在因环保相关事项受到行政处罚的情况。

2025 年 1 月 3 日，信用安徽出具《企业公共信用信息报告》，证明汉峰科技 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间在生态环境保护领域无违法违规信息核查中无违法违规信息。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖卓越 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明海华金属 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 20 日，河南省营商环境和社会信用建设中心出具《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，证明郑州汉峰 2022 年 1 月 20 日至 2025 年 1 月 19 日期间在生态环境领域无违法违规情况。

2025 年 1 月 21 日，江西省信用中心出具《市场主体公共信用报告》，证明九江汉峰 2022 年 1 月 21 日至 2025 年 1 月 21 日期间在企业生态环境保护领域无违法违规记录。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明旭日机械 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 22 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明铜陵海创 2022 年 1 月 22 日至 2025 年 1 月 21 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 17 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖国创 2022 年 1 月 17 日至 2025 年 1 月 16 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 7 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖国天 2022 年 1 月 7 日至 2025 年 1 月 6 日期间在生态环境领域无行政处罚等违法违规信息。

综上，公司及子公司报告期内不存在因环保相关事项受到行政处罚的情况。

2、上述行为不构成重大违法违规，被处罚的风险较小

如前所述，汉峰科技及子公司九江汉峰、铜陵海创、芜湖国创、芜湖国天存在未批先建及/或未验收即投产的情况，上述行为不构成重大违法违规，被处罚的风险较小，具体理由如下：

（1）公司及子公司对上述行为积极整改规范，补办备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收等相关手续。截至本回复出具日，公司及子公司已建成投产正在使用的建设项目均已完成备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收手续；正在建设的建设项目均已完成备案、环境影响报告表及批复手续；郑州汉峰“1000 万套空调零部件扩建项目”已完成备案手续，尚未实际开工建设。

（2）相关主管部门已针对上述行为出具合规证明：

①针对汉峰科技、芜湖国创、芜湖国天未批先建、未验收即投产的情况，芜湖经济技术开发区生态环境分局于 2025 年 7 月 4 日出具《芜湖经济技术开发区生态环境分局关于安徽汉峰科技股份有限公司及其子公司环保事项的证明》，证

明“经核查，2021 年 1 月 1 日至今未发现汉峰科技及其子公司存在环境保护方面的重大违法违规行为，未发现受到我局行政处罚”。

②针对九江汉峰未批先建、未验收即投产的情况，九江市永修生态环境局于 2025 年 3 月 7 日出具《关于九江汉峰科技有限公司环保事项的证明》，证明九江汉峰“因产能增加正在补办环境影响报告表、环境影响报告表批复、环境保护设施验收报告等相关手续，办理期间公司可正常生产。我局确认该公司因产能增加而在上述手续办理完成前的生产行为不属于环境保护方面的重大违法违规行为。自 2023 年 1 月 1 日至本证明出具日，该公司不存在因环境保护相关事项而受到我局行政处罚的情形或风险，未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，与我局无任何环境保护方面的争议。”

③针对铜陵海创未批先建、未验收即投产的情况，安徽铜陵郊区经济开发区管理委员会于 2025 年 7 月 10 日出具《安徽铜陵郊区经济开发区管理委员会关于铜陵海创科技有限公司环保事项的证明》，证明铜陵海创自入园以来，不存在环境保护方面的重大违法违规行为，未受到有关主管部门的行政处罚。

（3）根据《环境保护部关于建设项目“未批先建”违法行为法律适用问题的意见》（环政法函〔2018〕31 号）规定，“‘未批先建’违法行为自建设行为终了之日起二年内未被发现的，环保部门应当遵守行政处罚法第二十九条的规定，不予行政处罚。”汉峰科技“空调配件生产线项目”“空调配件扩建生产线项目”、九江汉峰“年产 1000 万套空调压缩机零配件建设项目”“年产 3000 万套空调压缩机零配件项目”、芜湖国天“年产 100 万套新能源汽车动力电池壳体、盖板及 PACK 连接件建设项目”自建设行为终了之日起已超过二年，截至本回复出具日，未因未批先建行为受到行政处罚，根据前述规定，未来亦不存在因未批先建行为被处罚的风险。

（4）公司主营业务为空调零部件的设计、研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所属行业为家用电力器具专用配件制造（代码 C3857）。根据《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150 号）对重污染行业的规定，公司所处行业不属于重污染行业，上述行为不会对环境保护造成重大危害后果。

（5）根据公司及子公司所在地环保主管部门出具的公共信用信息报告、公司出具的说明，并通过公司及子公司所在地环保主管部门网站、信用中国等公开途径查询，公司及子公司报告期内未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未因环保事故或环保相关事项受到过行政处罚，亦无环保方面的重大负面媒体报道。

（6）公司控股股东、实际控制人后开明已出具承诺函，“公司及子公司建设项目存在未批先建及/或未验收即投产的情况，如公司或其子公司因未批先建及/或未验收即投产而导致相关建设项目被有权机关责令停止建设、生产或使用，责令恢复原状或作出行政处罚等，其将承担公司因此遭受的全部经济损失（包括但不限于公司或其子公司被有权机关处以罚款、因停止生产经营所发生的损失等），并在赔偿或补偿后保证不会向公司或其子公司追偿，确保公司或其子公司不会因此遭受任何经济损失。”

综上，公司及子公司未批先建、未验收即投产行为不构成重大违法违规，被处罚的风险较小，不构成本次挂牌的实质性障碍。

三、郑州汉峰租赁划拨地上房产及集体土地上房产是否办理审批或租赁备案手续，是否存在擅自改变土地、房产用途的情形，郑州汉峰继续租赁集体土地房产是否按照法律规定履行村民会议等集体审议程序，相关租赁程序是否合法合规

（一）郑州汉峰租赁划拨地上房产及集体土地上房产是否办理审批或租赁备案手续，是否存在擅自改变土地、房产用途的情形

1、郑州汉峰租赁的基本情况

根据郑州汉峰租赁合同，郑州汉峰坐落于“河南省郑州市荥阳市王村镇庙王路后新庄刘庄村东”的厂房系向河南宾诚实业有限公司荥阳分公司租赁，租赁面积为 7,000 平方米，租赁期间为 2024 年 4 月 1 日至 2026 年 3 月 31 日，该房产为集体土地上房产。根据荥阳市自然资源和规划局出具的《地类情况说明》（荥现状地类查询 2025129 号），上述土地现状地类为工业用地。

综上，郑州汉峰存在租赁集体土地上房产的情况，但不存在租赁划拨地上房产的情况。

2、郑州汉峰租赁房产审批手续及租赁备案情况

郑州汉峰租赁的房产系河南宾诚实业有限公司荥阳分公司在其向荥阳市王村镇后新庄村村民委员会承租的土地上建设的房产。

河南宾诚实业有限公司荥阳分公司已与荥阳市王村镇后新庄村村民委员会签署《土地租用合同书》，约定河南宾诚实业有限公司荥阳分公司租用荥阳市王村镇后新庄村新庄 2 组土地 19 亩（约 12,666.67 平方米），租赁期间至 2030 年 12 月 31 日。

针对河南宾诚实业有限公司荥阳分公司租赁集体土地事项及郑州汉峰向河南宾诚实业有限公司荥阳分公司租赁集体土地上建设房产事项，荥阳市王村镇后新庄村村民会议已作出决议，确认已将本村村民集体所有的荥阳市王村镇庙王路后新庄刘庄村东的集体经营性建设用地出租给河南省宾诚实业有限公司荥阳分公司，同意河南省宾诚实业有限公司荥阳分公司将土地及该土地区域内的建筑物及院内所有区域转租给郑州汉峰，用于从事机电、制冷等零配件的产品生产加工，另园区外约 70 平方米冷却池也允许郑州汉峰使用。租赁期限自 2021 年 4 月 1 日至 2024 年 3 月 31 日。租赁期满后，如河南省宾诚实业有限公司荥阳分公司与郑州汉峰续租，亦同意其继续承租使用。

综上，郑州汉峰租赁集体土地上房产已取得村民会议的同意，已与河南宾诚实业有限公司荥阳分公司签订租赁合同，王村镇经济发展办公室确认郑州汉峰生产项目符合镇总体规划。

郑州汉峰未就租赁上述集体土地上厂房办理租赁备案手续。根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定：“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。”郑州汉峰上述租赁未办理租赁登记备案不会影响租赁合同的有效性，郑州汉峰有权按照相关房屋租赁合同的约定承租并使用房屋。

3、郑州汉峰租赁房产是否存在擅自改变土地、房产用途的情形

根据郑州汉峰承租上述房产所在地王村镇经济发展办公室出具的《入驻证明》，郑州汉峰年加工 1000 万套空调配件建设项目，位于荥阳市王村镇后新庄村，土地性质为建设用地。经审查，符合该镇总体规划，同意入驻建设。

根据荥阳市自然资源和规划局出具的《地类情况说明》（荥现状地类查询

2025129 号），上述土地现状地类为工业用地，郑州汉峰使用上述租赁房产用作生产厂房不存在擅自改变土地、房产用途的情形。

（二）郑州汉峰继续租赁集体土地房产是否按照法律规定履行村民会议等集体审议程序，相关租赁程序是否合法合规

郑州汉峰租赁的房产系河南宾诚实业有限公司荥阳分公司在其向荥阳市王村镇后新庄村村民委员会承租土地上建设的房产。根据《中华人民共和国土地管理法（2019 年修订）》第六十三条第一、第二款规定：“土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意”。

针对郑州汉峰上述房产租赁事项，荥阳市王村镇后新庄村 2024 年 3 月 13 日召开的村民会议已作出决议，确认已将本村村民集体所有的荥阳市王村镇庙王路后新庄刘庄村东的集体经营性建设用地出租给河南省宾诚实业有限公司荥阳分公司，同意河南省宾诚实业有限公司荥阳分公司将土地及该土地区域内的建筑物及院内所有区域转租给郑州汉峰，且租赁期满后，如河南省宾诚实业有限公司荥阳分公司与郑州汉峰续租，亦同意其继续承租使用。

综上，郑州汉峰继续租赁集体土地房产已按照《中华人民共和国土地管理法（2019 年修订）》的规定履行村民会议的集体审议程序，截至本回复出具日，相关租赁程序合法合规。

同时，郑州汉峰亦拟通过出让方式取得郑州市上街区通航一路东侧、科学大道北侧 22,822.25 平方米工业用地并建设生产厂房作为郑州汉峰的主要生产经营场所，前述厂房建成后，郑州汉峰将不再租赁签署集体土地上房产。截至本回复出具日，郑州汉峰已与郑州市上街区自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，约定上述土地出让事宜。

综上，郑州汉峰存在租赁集体土地上房产的情况，但不存在租赁划拨地上房

产的情况；截至本回复出具日，郑州汉峰租赁集体土地上房产已取得村民会议的同意，已与河南宾诚实业有限公司荥阳分公司签订租赁合同，郑州汉峰租赁前述厂房未办理租赁备案不会影响租赁合同的有效性，郑州汉峰有权按照相关房屋租赁合同的约定承租并使用房屋；郑州汉峰使用上述租赁房产用作生产厂房不存在擅自改变土地、房产用途的情形；郑州汉峰继续租赁集体土地房产已按照《中华人民共和国土地管理法（2019 年修订）》的规定履行村民会议的集体审议程序，截至本回复出具日，相关租赁程序合法合规。

四、公司与员工签订劳动合同的情况及合规性，是否存在未按照法律规定与员工签订劳动合同、为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况，公司拟采取的整改规范措施，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否存在劳动用工相关争议或潜在纠纷，是否构成重大违法违规

（一）公司与员工签订劳动合同的情况及合规性

根据公司员工花名册及员工劳动合同、退休人员返聘劳务合同，截至 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日，与公司及子公司签署劳动合同或退休人员返聘劳务合同的员工人数分别为 700 人、1454 人。

根据对劳动合同、退休人员返聘劳务合同内容的查阅，公司与劳动合同、退休人员返聘劳务合同内容不存在违反《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》等相关法律、法规的情形。

（二）是否存在未按照法律规定与员工签订劳动合同、为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况

1、公司是否存在未按照法律规定与员工签订劳动合同的情况

截至 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日，公司及子公司共有正式员工 700 人、1454 人，除个别已离职员工的劳动合同因公司保管不善缺失、个别员工未及时续签劳动合同外，公司已与公司正式员工签订劳动合同或与退休返聘人员签订劳务合同，截至《补充法律意见（一）》出具日，芜湖卓越因一起员工主张芜湖卓越未与其续签劳动合同而引发的诉讼纠纷，目前该案处于二审阶段。除前述情况外，截至《补充法律意见（一）》出具日，公司不存在因未按照法律规定与员工签订劳动合同而而与员工发生争议尚在诉讼或仲裁中的情况。

2、公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况

经查阅公司员工花名册，工资表及社会保险、住房公积金缴纳明细表，社会保险缴纳凭证、住房公积金管理中心的缴存凭证等资料，公司及其子公司截至2023年12月31日及2024年12月31日的社会保险及住房公积金缴纳情况如下：

项目	已缴纳人数	未缴纳人数
2023年末（员工总人数700人）		
养老保险	645	55
医疗保险	629	71
工伤保险	645	55
失业保险	645	55
生育保险	629	71
住房公积金	636	64
2024年末（员工总人数1,454人）		
养老保险	825	629
医疗保险	815	639
工伤保险	825	629
失业保险	826	628
生育保险	814	640
住房公积金	817	637

报告期内，公司存在未按照法律规定为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况，具体原因如下：

（1）社会保险

截至2024年12月31日，公司及子公司未缴纳养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险的员工人数分别为629人、639人、629人、628人和640人。

前述未缴纳相关社会保险的主要原因如下：

①公司存在退休返聘人员，其中131名未缴纳全部社会保险，2名未缴纳工伤、失业、养老保险，1名未缴纳医疗（含生育）、工伤、养老保险；

②公司存在员工入职时间晚于当月社会保险缴纳增员时间或离职员工在离

职前一月提前办理社会保险减员的情况。其中 27 名员工入职当月未缴纳全部社会保险，3 名员工当月未缴纳医疗保险（含生育保险），1 名员工未缴纳生育保险；3 名离职员工提前办理社会保险减员，1 名离职员工提前办理医疗保险（含生育保险）减员；

③公司员工中存在部分非城镇户籍员工，根据公司出具的说明，其已在该等员工入职时向该等员工普及需缴纳社会保险，但该等员工更看重当期实际取得的收入，因此共有 447 名已缴纳城乡居民医疗保险的非城镇户籍员工自愿放弃缴纳社会保险，由公司为其报销城乡居民医疗保险保费，2 名已缴纳城乡居民医疗保险的非城镇户籍员工自愿放弃缴纳医疗保险（含生育），由公司为其报销城乡居民医疗保险保费；

④因前一单位社会保险未办理减员、在其他单位代为缴纳等个人原因，24 名员工自愿放弃缴纳医疗保险（含生育保险），18 名员工自愿放弃缴纳养老保险、工伤保险和失业保险。

（2）住房公积金

截至 2024 年 12 月 31 日，公司及子公司未缴纳住房公积金的员工人数为 637 人。

前述未缴纳住房公积金的主要原因如下：

①公司存在退休返聘人员，133 名退休返聘人员未缴纳住房公积金；

②公司存在员工入职时间晚于当月住房公积金缴纳增员时间或离职员工在离职前一月提前办理住房公积金减员的情况。其中 30 名员工入职当月未缴纳住房公积金；4 名员工在离职前提前办理住房公积金减员；

③公司员工中存在部分非城镇户籍员工，为不影响个人当期实际收入，449 名非城镇户籍员工未缴纳住房公积金，公司为有住宿需求的员工提供宿舍；

④21 名员工自愿放弃住房公积金。

（三）公司拟采取的整改规范措施

针对报告期内社会保险和住房公积金缴纳的不规范情况，公司将持续采取整改措施，鼓励员工在自愿的基础上应缴尽缴。公司将通过对员工进行政策普及、

在入职时及时提示等方式不断提高员工缴纳社会保险、住房公积金的积极性。

公司未缴纳社会保险、住房公积金的人员中较大比例为非城镇户籍员工。根据《城乡养老保险制度衔接暂行办法》（人社部发[2014]17 号），参保人员不得同时领取城镇职工养老保险和城乡居民养老保险待遇。根据《国务院关于整合城乡居民基本医疗保险制度的意见》（国发[2016]3 号），城乡居民医保制度覆盖除职工基本医疗保险应参保人员以外的其他所有城乡居民；各地要完善参保方式，避免重复参保。根据上述规定且为保障员工权益，对于不愿缴纳社会保险而选择缴纳城乡居民养老保险、城乡居民医疗保险的员工，公司根据员工提供的已缴纳城乡居民养老保险、城乡居民医疗保险费用的凭证为员工报销员工缴纳城乡居民养老保险、城乡居民医疗保险的费用。

为保障员工在用工当地的住房需求，公司为有需要的员工提供职工宿舍或为员工租赁住房。

（四）公司是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否存在劳动用工相关争议或潜在纠纷，是否构成重大违法违规

1、公司是否受到行政处罚或存在被处罚的风险、是否构成重大违法违规

报告期内，公司存在个别已离职员工劳动合同因公司保管不善缺失、个别员工未及时续签劳动合同、未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的不规范情况。根据公司及子公司取得的公共信用信息报告，报告期内，公司及子公司不存在因前述不规范情况构成重大违法违规行为而受到行政处罚的情况，具体如下：

2025 年 1 月 3 日，信用安徽出具《企业公共信用信息报告》，证明汉峰科技2023年1月1日至2024年12月31日期间在违反劳动保障法律法规信息核查、人员住房公积金缴存信息核查中无违法违规信息。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖卓越 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在人力资源社会保障领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明海华金属 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在人力资源社会保障领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 20 日，河南省营商环境和社会信用建设中心出具《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》，证明郑州汉峰 2022 年 1 月 20 日至 2025 年 1 月 19 日期间在人力资源社会保障领域无违法违规情况。

2025 年 1 月 21 日，江西省信用中心出具《市场主体公共信用报告》，证明九江汉峰 2022 年 1 月 21 日至 2025 年 1 月 21 日期间在企业违反劳动保障法律法规信息核查领域无违法违规记录。

2025 年 1 月 3 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明旭日机械 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 1 月 2 日期间在人力资源社会保障领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 22 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明铜陵海创 2022 年 1 月 22 日至 2025 年 1 月 21 日期间在人力资源社会保障领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 17 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖国创 2022 年 1 月 17 日至 2025 年 1 月 16 日期间在人力资源社会保障领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 1 月 7 日，安徽省公共信用信息服务中心出具《法人和非法人组织公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，证明芜湖国天 2022 年 1 月 7 日至 2025 年 1 月 6 日期间在人力资源社会保障领域无行政处罚等违法违规信息。

2025 年 7 月 1 日，芜湖经济技术开发区人力资源和社会保障局出具《关于安徽汉峰科技股份有限公司及其子公司劳动用工事项的证明》，确认汉峰科技及其子公司芜湖卓越、芜湖国创、芜湖国天自 2023 年 1 月 1 日至本证明出具之日不存在未按照法律规定与员工签订劳动合同的情形，不存在因违反有关劳动法律法规而受到行政处罚、行政处理的情况；已依法在芜湖经济技术开发区人力资源和社会保障局办理社会保险登记、开立相关社保账户，并按照有关规定按时为员工申报社保缴费基数，缴纳和代扣代缴企业职工基本养老保险、失业保险、工伤保险，无欠费。不存在因员工社会保险申报、缴纳事项而受到行政处罚的情形。

为了避免因社会保险和住房公积金缴纳的不规范情况给公司或其子公司造成损失，公司实际控制人后开明承诺：“如发生政府主管部门或其他有权机构因

公司或其子公司在报告期内未为全体员工缴纳、未足额缴纳或未及时缴纳五险一金等事项或因报告期内用工不规范情况对公司或其子公司予以追缴、补缴、收取滞纳金或处罚；或发生公司或其子公司员工因报告期内公司未为其缴纳、未足额缴纳或未及时缴纳五险一金等事项向公司或其子公司要求补缴、追索相关费用、要求有权机关追究公司或其子公司的行政责任或就此提起诉讼、仲裁等情形追究公司的任何责任的，由本人承担公司或其子公司因此遭受的全部损失以及产生的其他全部费用，且在承担相关责任后不向公司或其子公司追偿，保证公司或其子公司不会因此遭受损失”。

综上，报告期内，公司及其子公司不存在因劳动合同签订、社会保险、住房公积金缴纳的不规范情况构成重大违法违规行为而受到行政处罚的情况，公司因前述原因被行政处罚的风险较小，实际控制人后开明已出具承诺函，确保公司或其子公司不会因社会保险、住房公积金的不规范情况受到损失。本所经办律师认为，前述不规范情况不构成本次挂牌的法律障碍。

2、公司是否存在劳动用工相关争议或潜在纠纷

截至本回复出具日，芜湖卓越前员工起诉芜湖卓越要求支付年休假工资及经济补偿金、未续期劳动合同期间的双倍工资。2025 年 3 月，经安徽省芜湖芜湖经济技术开发区人民法院一审审结，判令芜湖卓越支付该名员工未休年休假工资、未签订劳动合同的双倍工资合计 34,952.09 元，驳回其他诉讼请求。该案现已上诉至二审法院，二审暂未开庭。

经查询中国裁判文书网等公开网站信息，截至本回复出具日，除已披露的上述情况外，公司及子公司不存在其他因劳动合同、社会保险或住房公积金事项导致的劳动用工相关诉讼、仲裁事项。

综上，报告期内，公司存在个别已离职员工劳动合同因公司保管不善缺失、个别员工未及时续签劳动合同、未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的不规范情况。根据公司出具的说明，公司将持续进行整改，不断规范公司劳动合同签署、社会保险、住房公积金缴纳等相关不规范事项。报告期内，公司及其子公司不存在因劳动合同签订、社会保险、住房公积金缴纳的不规范情况构成重大违法违规行为而受到主管部门行政处罚的情况。除已披露情况外，公司及子公司不存

在其他因劳动合同、社会保险或住房公积金事项导致的劳动用工相关诉讼、仲裁事项。实际控制人后开明已出具承诺函，确保公司或其子公司不会因社会保险、住房公积金的不规范情况受到损失。本所经办律师认为，前述不规范情况不构成本次挂牌的法律障碍。

五、报告期内劳务派遣用工人数、占公司用工总量的比例，公司采取的规范措施及具体执行情况，是否存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形；报告期内采购劳务外包服务的具体情况，包括但不限于供应商名称及相关资质的取得情况，采购金额及公允性

（一）报告期内劳务派遣用工人数、占公司用工总量的比例

报告期内，公司及子公司因生产经营需要存在通过劳务派遣方式用工的情况，报告期各期末，公司及各存在劳务派遣用工情况的子公司的劳务派遣人数及占比情况具体如下：

公司	项目	截至 2023 年 12 月 31 日	截至 2024 年 12 月 31 日
汉峰科技	劳务派遣用工人（人）	486	484
	总用工人数（人）	722	989
	劳务派遣用工占比（%）	**67.31**	**48.94**
芜湖卓越	劳务派遣用工人数（人）	312	363
	总用工人数（人）	476	705
	劳务派遣用工占比（%）	**65.55**	**51.49**
九江汉峰	劳务派遣用工人数（人）	223	156
	总用工人数（人）	343	444
	劳务派遣用工占比（%）	**65.01**	**35.14**
郑州汉峰	劳务派遣用工人数（人）	39	34
	总用工人数（人）	141	194
	劳务派遣用工占比（%）	**27.66**	**17.53**
芜湖国天	劳务派遣用工人数（人）	123	78
	总用工人数（人）	191	183
	劳务派遣用工占比（%）	**64.40**	**42.62**
芜湖国创	劳务派遣用工人（人）	-	15
	总用工人数（人）	-	59
	劳务派遣用工占比（%）	**-**	**25.42**

注：总用工人数=期末员工人数+期末劳务派遣用工人数

报告期内，公司及存在劳务派遣用工人数超过用工总人数 10%的情况；公司及子公司的上述劳务派遣人员主要为生产人员，部分劳务派遣用工岗位不符合《劳务派遣暂行规定》中临时性、辅助性或者替代性的要求。

（二）公司采取的规范措施及具体执行情况

报告期内，因公司及其子公司的订单增长较快，用工需求也随之快速扩大，虽然公司及其子公司已通过积极的人才政策进行招聘，但是受整体生产工人紧缺的影响，公司及其子公司从社会上招聘正式员工的响应速度依然不足以支撑公司及其子公司的生产需求，因此公司及部分子公司通过劳务派遣的方式解决生产用工的不足，该等劳务派遣员工由公司或子公司进行管理。

公司通过以下措施持续规范公司劳务派遣用工超比例的问题：

1.公司及其子公司在劳务派遣用工的过程中培养了一批稳定且已掌握生产技能的劳务派遣人员，且部分人员的岗位为公司生产环节中的较重要岗位。为长期将该等劳务派遣人员留在公司，确保公司人才队伍的稳定性和生产环节的稳定性，同时不断降低劳务派遣用工的比例，公司及其子公司自 2024 年 6 月起将劳务派遣用工中稳定性强且已经过培训掌握生产技能的愿意入职公司或子公司的人员转为正式员工，截至 2024 年末，与公司或子公司签署劳动合同的员工人数较 2023 年末增加 108%。

2.公司持续在探索在保证产品质量的前提下将部分非核心的岗位采取劳务外包的方式，以减少公司部分自有员工用工的需求。公司的工序环节多、岗位分类多，公司结合自身生产的特点将岗位进行精细化拆分，并制定每个岗位的岗位单价。公司将下料、清洗、抛光、包装等劳动密集型的辅助性岗位部分进行外包，与劳务外包服务机构协商按照工作量计价的方式与劳务外包服务机构进行结算，即按照岗位单价乘以劳务外包服务机构完成的工作量与劳务外包服务机构进行结算，同时劳务外包服务机构派管理人员对劳务外包人员进行管理并对劳务外包的生产结果对公司负责。

通过上述规范措施，截至 2025 年 4 月 30 日，除芜湖国天、芜湖国创外，公司及各下属子公司不再使用劳务派遣用工；芜湖国天劳务派遣用工人数为 16 人，

占其总用工人数 162 人的比例为 9.88%；芜湖国创劳务派遣用工人数为 3 人，占其总用工人数 62 人比例为 4.84%。劳务派遣用工人数占总用工人数的比例未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。

根据芜湖经济技术开发区人力资源和社会保障局出具《关于安徽汉峰科技股份有限公司及其子公司劳动用工事项的证明》确认，汉峰科技及其子公司芜湖卓越、芜湖国创、芜湖国天不存在因违反有关劳动法律法规而受到行政处罚、行政处理的情况。截至证明出具之日，不存在劳务派遣用工人数超比例情况，不存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形。

根据荥阳市人力资源和社会保障局出具《关于郑州汉峰机电科技有限公司劳动用工事项的证明》确认，郑州汉峰不存在因违反有关劳动法律法规而受到行政处罚、行政处理的情况。截至证明出具之日，不存在劳务派遣用工人数超比例情况，不存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形。

根据永修县人力资源和社会保障局出具《关于九江汉峰科技有限公司劳动用工事项的证明》确认，九江汉峰 2023 年至本证明出具日期间曾经存在劳务派遣用工比例及部分劳务派造用工岗位不规范的情况，上述行为不属于严重违反劳动保障、劳务派遣管理相关法律、法规及相关规范性文件的情况，且现已得到整改，不会受到本局行政处罚。经核实，该公司自 2023 年 1 月 1 日至今无行政处罚记录，未造成重大劳动用工事故，不存在因违规用工和不按规定为员工缴纳社会保险而受到行政处罚的情形，不存在被追缴社会保险的情形。

（三）是否存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形

公司及子公司报告期内与劳务派遣公司签订的合同的相关约定、实质的结算方式、对劳务派遣公司派遣人员的考勤、休假及日常管理的实际情况，报告期内，公司采用劳务派遣用工的方式与劳务派遣公司进行合作。

公司经营过程中系根据销售订单组织生产并按照客户要求的交货期限交付产品，公司需要有大量的生产人员以满足公司的生产所需。虽然公司积极开拓多种招聘渠道，但受限于招聘市场供需关系等多种因素影响，公司招聘正式员工的响应速度依然不足以支撑公司及其子公司的生产需求。为了满足公司生产需求、确保公司产品的及时交付能力，公司将下料、清洗、抛光、包装等劳动密集型的

辅助性生产岗位进行外包，以满足生产需求。

根据安徽省人力资源和社会保障厅等部门发布的《关于印发<长三角地区劳务派遣合规用工指引>的通知》，劳务派遣与劳务外包的主要区别如下：

“1．主体方面：经营劳务派遣业务需要一定的资质，应取得《劳务派遣经营许可证》后方可经营劳务派遣业务；在劳务外包关系中，外包的项目不涉及国家规定的特许内容，无需办理行政许可，没有特别的资质要求。

2．岗位要求方面：劳务派遣用工只能在临时性、辅助性或者替代性岗位上实施；劳务外包对岗位没有特殊限定和要求。

3．法律关系方面：劳务派遣涉及三方关系，劳务派遣单位与用工单位之间的劳务派遣合同关系，劳务派遣单位与被派遣劳动者之间的劳动合同关系，用工单位与被派遣劳动者之间的实际用工关系；劳务外包涉及两方关系，发包单位与承包单位之间的合同关系，承包单位与劳动者的劳动合同关系。

4.支配与管理方面:用工单位直接对被派遣劳动者日常劳动进行指挥管理，被派遣劳动者受用工单位的规章制度管理;劳务外包的发包单位不参与对劳动者指挥管理，由承包单位直接对劳动者进行指挥管理。

5．工作成果衡量标准方面：在劳务派遣中，用工单位根据劳务派遣单位派遣的劳动者数量、工作内容和时间等与被派遣劳动者直接相关的要素，向劳务派遣单位支付服务费；在劳务外包关系中，发包单位根据外包业务的完成情况向承包单位支付外包费用,与承包单位使用的劳动者数量、工作时间等没有直接关系。

6．法律适用方面：劳务派遣主要适用《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣行政许可实施办法》《劳务派遣暂行规定》；劳务外包主要适用《中华人民共和国民法典》。”

公司采购的劳务外包服务在承包人业务资质、协议条款内容、用工管理权限、结算方式、风险承担、工作成果交付等方面均有别于劳务派遣，具体分析如下：：

区别	劳务派遣相关特征	劳务外包相关特征	公司劳务外包实际情况
法律适用	适用《劳动合同法》	适用《民法典》	-
业务资质	劳务派遣单位应取得《劳务派遣经营许可证》，方可经	在劳务外包关系中，如外包的项目不涉及国家规定的	公司将下料、清洗、抛光、包装等劳动密集型的辅助

区别	劳务派遣相关特征	劳务外包相关特征	公司劳务外包实际情况
	营劳务派遣业务，向用工单位派遣劳动者	特许内容，则对承包方没有特别的资质要求	性生产岗位外包给劳务外包服务机构，劳务外包服务机构无需特殊业务资质
协议条款内容	劳务派遣公司与用工单位签订劳务派遣协议，约定派遣岗位和人员数量、派遣期限、劳动报酬等	外包服务单位与企业签订合同主要约定外包服务内容、服务定价、用工风险安排及费用结算等	公司或子公司与劳务外包服务机构签订了相关《产品加工工序外包服务协议》《产品外包加工服务协议》，约定由劳务外包服务机构提供符合公司要求的劳务成果，列示服务期限、外包服务内容、费用结算、岗位单价、双方权利义务以及合同的解除终止等内容，符合劳务外包合同的特征
用工管理权限	用工单位直接对被派遣劳动者日常劳动进行指挥管理，被派遣劳动者受用工单位的规章制度管理	劳务外包的发包单位不参与对劳动者指挥管理，由承包单位直接对劳动者进行指挥管理	根据《产品加工工序外包服务协议》《产品外包加工服务协议》并经本所经办律师访谈劳务外包服务机构委派的为公司提供劳务外包服务进行管理的管理人员，劳务外包服务机构负责提供劳务外包服务人员的招聘、考勤、工资结算等日常管理，公司对提供劳务外包的服务过程进行监督，符合劳务外包支配与管理方面的特点
结算方式	在劳务派遣中，用工单位根据劳务派遣单位派遣的劳动者数量、工作内容和时间等与被派遣劳动者直接相关的要素，向劳务派遣单位支付服务费	在劳务外包关系中，发包单位根据外包业务的完成情况向承包单位支付外包费用，与承包单位使用的劳动者数量、工作时间等没有直接关系	根据《产品加工工序外包服务协议》《产品外包加工服务协议》、工序服务费结算单以及劳务外包服务机构开具的增值税专用发票等资料，公司按照工作量计价的方式与劳务外包服务机构进行结算，即按照岗位单价乘以劳务外包服务机构完成的工作量与劳务外包服务机构进行结算；同时公司按照生产工序完成率、执行过程中产品瑕疵情况及对公司造成的损失对劳务外包服务机构进行奖惩；劳务外包服务机构自行决定提供劳务外包服务人员的工资标准和薪酬发放。公司劳务外包的实际情况符合劳务外包的特征
风险承担	用工单位系劳务派遣三方法律关系中的一方主体，需	劳务外包涉及两方关系，即发包方与承包方之间的合	劳务外包服务机构承担用工风险，公司仅根据《产品

区别	劳务派遣相关特征	劳务外包相关特征	公司劳务外包实际情况
	承担一定的用工风险。劳务派遣期间，被派遣的工作人员因执行工作任务造成他人损害的，由接受劳务派遣的用工单位承担侵权责任；劳务派遣单位有过错的，承担相应的责任。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任	同关系及承包方与其劳动者的劳动合同关系。外包服务单位承担用工风险，发包方不对劳动者承担连带赔偿责任	加工工序外包服务协议》《产品外包加工服务协议》的约定对劳务外包服务机构承担违约责任，不承担提供劳务外包服务人员的用工风险，与劳务外包方式的风险划分和承担方式一致
工作成果交付	劳务派遣用工侧重于劳务派遣单位向用工单位提供人员，用工单位对劳务派遣单位主要考核标准主要为其是否提供了足够数量的劳动者，并基于劳动者的数量、工作时长等向劳务派遣单位支付对应的服务费	劳务外包侧重于承包方应在发包方指定的时间内提供工作成果，发包方按照承包方的工作成果交付情况对承包方进行考核，向承包方支付服务费	劳务外包服务机构根据公司的生产计划需求，自行安排完成劳务外包服务所需人员，完成相关岗位的外包服务。公司按照工作量计价的方式与劳务外包服务机构进行结算，即按照岗位单价乘以劳务外包服务机构完成的工作量与劳务外包服务机构进行结算，向其支付服务费，符合劳务外包的特征

综上，截至本回复出具日，公司采购的劳务外包服务符合劳务外包的特征，不存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形。

（四）报告期内采购劳务外包服务的具体情况，包括但不限于供应商名称及相关资质的取得情况，采购金额及公允性

公司及子公司报告期内与劳务派遣公司签订的合同的相关约定、实质的结算方式、对劳务派遣公司派遣人员的考勤、休假及日常管理的实际情况，报告期内，公司采用劳务派遣用工的方式与劳务派遣公司进行合作。报告期内，公司未采购劳务外包服务。

公司持续在探索在保证产品质量的前提下将部分非核心的岗位采取劳务外包的方式，以减少公司部分自有员工用工的需求。截至本回复出具日，公司及子公司存在采购劳务外包服务的情况，为公司及各子公司提供劳务外包服务的服务机构包括铜陵世瑞祥企业管理服务有限公司、芜湖智源信息技术有限公司、安徽众成企业管理咨询有限公司芜湖分公司、芜湖蓝睿企业管理有限公司、安徽今日工作人力资源服务有限公司、安徽硕晶企业管理有限公司、芜湖一淼人力资源服务有限公司。为公司或子公司提供产品外包加工服务的劳务外包服务机构服务内

容包括下料、清洗、抛光、包装等，不涉及国家规定的特许内容，对劳务外包服务机构没有特别的资质要求。

公司劳务外包服务的定价方式为公司指定岗位单价，按照岗位单价乘以劳务外包服务机构完成的工作量与劳务外包服务机构进行结算，具体为劳务外包服务机构按照公司或子公司要求完成生产任务，按照当月订单完成实际情况进行结算，当月订单实际完成情况按照公司或子公司与劳务外包服务机构共同签字或盖章确认的加工服务费结算明细表进行确定。公司采购劳务外包的定价方式具有合理性及公允性。

综上，报告期内公司及部分子公司存在劳务派遣用工比例超过 10%的情况，公司通过增加正式员工、将非关键岗位进行劳务外包、提供自动化生产水平等方式降低劳务派遣用工比例。截至 2025 年 4 月 30 日，使用劳务派遣用工的子公司的劳务派遣用工人数占总用工人数的比例未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。报告期内，公司未采购劳务外包服务。截至本回复出具日，公司采购的劳务外包服务符合劳务外包的特征，不存在以劳务外包规避劳务派遣用工。比例限制的情形，劳务外包的岗位不涉及国家规定的特许内容，对劳务外包服务机构没有特别的资质要求。公司采购劳务外包的定价方式具有合理性及公允性

六、继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格及其公允性等，是否涉及转让人员的职务发明，是否存在权属瑕疵，是否存在争议及潜在纠纷

（一）继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格及其公允性等

公司及其子公司现有专利中，共有 43 项继受取得的专利，其中九江汉峰继受取得专利 6 项，芜湖国天继受取得专利 23 项，芜湖国创继受取得专利 14 项。上述子公司继受取得专利的情况分别如下：

1、九江汉峰继受取得专利

九江汉峰继受取得的 6 项专利系通过委托专利代理机构南昌科悦企业管理咨询有限公司自相应专利转让方处继受取得。九江汉峰继受取得专利的具体情况如下：

专利名称	专利类型	专利号	法律状态	专利转让方	过户时间
一种数控机床模具用冷却装置	实用新型	2020215878306	专利权有效	史千千	2021 年 3 月 23 日
一种可快速脱模的机加工冲压件生产用模具	实用新型	2020213590760	专利权有效	吴亚凤	2021 年 3 月 19 日
一种带顶出结构的冲压模	实用新型	2020210212106	专利权有效	合肥鑫痕汽车配件有限公司	2021 年 4 月 1 日
一种冲压稳定的冲压设备	实用新型	202020921395X	专利权有效	陈万杰	2021 年 3 月 24 日
一种数控冲床的模具快速置换装置	实用新型	2020208541478	专利权有效	程书岭	2021 年 3 月 16 日
一种压缩机机壳生产用冲压成型装置	实用新型	2020202185268	专利权有效	浙江爱乐石油机械有限公司	2021 年 3 月 22 日

上述专利的交易价格系在参考相关专利的技术难度、市场前景等因素的基础上由双方充分协商确定，转让定价公允，相关专利转让费用由九江汉峰与专利代理机构南昌科悦企业管理咨询有限公司进行结算。公司、九江汉峰与专利代理机构南昌科悦企业管理咨询有限公司、各专利转让方均不存在关联关系，转让为市场化行为且为转受让双方的真实意思表示，专利权转让真实、权属清晰。

2、芜湖国天继受取得专利

芜湖国天继受取得的 23 项专利均受让自芜湖恒坤，系基于芜湖国天收购芜湖恒坤拥有的新能源汽车电池软连接铜、铝排业务及相关资产而发生。

2022 年 12 月，汉峰有限与芜湖恒坤签署《业务收购合作意向协议》，约定由汉峰有限子公司芜湖旭日与芜湖恒坤的关联公司共同成立合资公司（即芜湖国天）用以收购芜湖恒坤拥有的新能源汽车电池软连接铜、铝排业务。业务收购标的包括但不限于该业务所涉及的固定资产、专利及品牌、团队、渠道、认证资格等相关无形资产，整体作价 3,600 万元，由合资公司分阶段向芜湖恒坤支付。基于上述协议，芜湖国天在 2023 年 1 月成立后自芜湖恒坤继受取得 23 项专利。

根据中水致远出具的《芜湖国天汽车零部件制造有限公司拟收购芜湖恒坤汽车部件有限公司持有的新能源汽车电池软连接铜、铝排业务资产组项目资产评估报告》（中水致远评报字[2023]第 020047 号），在评估基准日 2022 年 11 月 30 日，芜湖国天拟收购芜湖恒坤持有的新能源汽车电池软连接铜、铝排业务资产组的评估价值为 3,610.00 万元，其中包含芜湖国天自芜湖恒坤继受取得的 23 项专

利。双方约定业务交易价格与资产组评估价值一致，专利转让价格公允。

芜湖国天继受取得的专利具体情况如下：

专利名称	专利类型	专利号	法律状态	过户时间
一种复合汇流排及其成型设备	发明专利	2020116277217	专利权有效	2023 年 4 月 10 日
高厚度铜排压焊前的三分式配送设备	发明专利	2020115266041	专利权有效	2023 年 4 月 10 日
铜排修饰加工用多面抛光机	发明专利	2020115493948	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
针对批量铜排的双向折弯器	发明专利	2020115370967	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
一种针对焊接处理后新能源汽车软连接铜排的抛光设备	发明专利	2020111049939	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
一种自动打磨处理新能源电池铜排的系统	发明专利	2020110550535	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
冲压生产新能源汽车电池用软连接铜排的冲压成型机	发明专利	2020108478680	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
一种实现对新能源电池铜排冲压裁切的装置	发明专利	2020108313283	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
制备新能源电池连接铜排的快速成型折弯设备	发明专利	2020107963867	专利权有效	2023 年 4 月 17 日
一种焊接新能源电池汇流排的焊接装置	实用新型	2021224946311	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
设有多向抽芯结构的新能源电池汇流排加工用铸焊模具	实用新型	2021223954240	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种易切型新能源汽车用软连接铜排及铜排端子组件	实用新型	2021219160879	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种采用引气方式去除汇流排表面废料的汇流排套件	实用新型	2021217820535	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种弹簧夹紧式新能源电池铜排	实用新型	2021217180632	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种可多角度折弯的电池汇流排	实用新型	2021216005570	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种便于散热的连接铜排	实用新型	202121254807X	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种具有防松动结构的稳定型新能源汽车软连接铜排	实用新型	2021211333761	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种侧挂隔离地式的稳定型新能源汽车软连接铜排	实用新型	2021211003530	专利权有效	2023 年 4 月 28 日
一种新能源电池用防松铜排	实用新型	2021209733179	专利权有效	2023 年 4 月 28 日

专利名称	专利类型	专利号	法律状态	过户时间
双线交替式汽车电池软连接铜排加工用的切断机构	发明专利	2020108216940	专利权有效	2023 年 12 月 12 日
应用于新能源汽车电池用软连接铜排焊接后的打磨设备	发明专利	2020108064011	专利权有效	2023 年 12 月 12 日
基于超声波清洗技术对新能源电池铜排裁切后的清洗设备	发明专利	2020111986679	专利权有效	2023 年 12 月 13 日
一种在清洗新能源电池铜排后实现烘干的装置	发明专利	2020111565222	专利权有效	2023 年 12 月 13 日

3、芜湖国创继受取得专利

芜湖国创继受取得的 14 项专利均受让自纽威吉，系基于芜湖国创收购纽威吉拥有新能源汽车领域内的业务及资产而发生。

2024 年 4 月 26 日，汉峰有限、芜湖国创与纽威吉签署《业务收购合作意向协议》，约定汉峰有限与由纽威吉设立的全资子公司共同出资芜湖国创，由芜湖国创对纽威吉拥有的新能源汽车领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询，新能源汽车、新能源汽车零部件、电池热管理系统、新能源汽车空调系统的生产、安装、销售，汽车零部件研发、制造与销售业务进行收购。业务收购标的包括但不限于该业务所涉及的专利及品牌、渠道、认证资格等相关无形资产、固定资产，整体作价 3,500 万元，由芜湖国创分阶段向纽威吉支付。基于上述协议，芜湖国创自纽威吉继受取得 14 项专利。

根据中水致远出具的《芜湖国创工业有限公司拟收购安徽纽威吉新能源汽车技术有限公司持有的新能源汽车空调压缩机和热管理系统业务资产组项目资产评估报告》（中水致远评报字[2024]第 020655 号），在评估基准日 2024 年 3 月 31 日，芜湖国创拟收购的纽威吉持有的新能源汽车空调压缩机和热管理系统业务资产组的评估价值为 3,500.00 万元，其中包括芜湖国创自纽威吉继受取得的 14 项专利。双方约定业务交易价格与资产组评估价值一致，专利转让价格公允。

芜湖国创继受取得专利具体情况如下：

专利名称	专利类型	专利号	法律状态	过户时间
一种新能源汽车压缩机后盖加工用定位装置	实用新型	2021204654452	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种涡旋式压缩机静盘浇注装置	实用新型	2020224173893	专利权有效	2025 年 2 月 12 日

专利名称	专利类型	专利号	法律状态	过户时间
一种静涡旋盘加工用打孔设备	实用新型	202022420450X	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种新能源汽车压缩机配件清洗设备	实用新型	2020224203776	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种静涡旋盘加工用夹具	实用新型	2020224173573	专利权有效	2025 年 2 月 12 日
一种新能源汽车压缩机静涡旋盘打孔辅助工装	实用新型	2020224173889	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种汽车用发电机皮带轮精整工装	实用新型	2020224204251	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种静涡旋盘检测装置	实用新型	2020224174129	专利权有效	2025 年 3 月 6 日
一种涡旋式空调压缩机检漏装置	实用新型	2018212835871	专利权有效	2025 年 3 月 6 日
一种压缩机浇注用模具移出装置	实用新型	2020224203456	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种静涡旋盘铣槽装置	实用新型	2020224173840	专利权有效	2025 年 2 月 24 日
一种电动涡旋式压缩机端盖插销安装工装	发明专利	201810916698X	专利权有效	2025 年 2 月 18 日
一种电机转子入轴工装	发明专利	2018109178205	专利权有效	2025 年 2 月 14 日
一种动涡盘自动化加工装置	发明专利	2018109385559	专利权有效	2025 年 2 月 27 日

（二）是否涉及转让人员的职务发明，是否存在权属瑕疵，是否存在争议及潜在纠纷

经查询人民法院公告网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、百度等网站的公开信息，截至本回复出具日，公司、九江汉峰与专利代理机构、专利转让方，公司、芜湖国天与芜湖恒坤，公司、芜湖国创与纽威吉均不存在就专利转让事宜相关的争议或纠纷。

公司、九江汉峰与专利代理机构南昌科悦企业管理咨询有限公司、各专利转让方均不存在关联关系，转让为市场化行为且为转受让双方真实意思表示，不存在涉及转让人员职务发明的情形，不存在权属瑕疵，不存在争议或潜在纠纷。

根据芜湖恒坤出具的确认，芜湖国天继受取得专利均已真实转让，不存在权属不清晰的情形，专利转让不涉及职务发明事项，双方不存在基于专利转让事项的争议或潜在纠纷。

根据纽威吉出具的确认，芜湖国创继受取得专利均已真实转让，不存在权属不清晰的情形，专利转让不涉及职务发明事项，双方不存在基于专利转让事项的

争议或潜在纠纷。

综上，截至本回复出具日，公司及各子公司继受取得专利均已真实转让，不存在权属不清晰的情形，专利转让不涉及职务发明，双方不存在基于专利转让事项的争议或潜在纠纷。

七、核心技术人员是否与原任职单位存在竞业限制、知识产权、商业秘密保护相关约定，是否影响其在公司的任职及技术研发工作

（一）核心技术人员入职公司前任职单位情况及竞业限制、知识产权、商业秘密保护约定情况

公司的核心技术人员为郝荣光、侯竞、何伟、唐敬轩。其中郝荣光、侯竞报告期初已入职公司，期间均为公司员工。何伟、唐敬轩为报告期内入职公司人员。前述人员在入职汉峰科技前的任职情况及竞业限制、知识产权、商业秘密保护约定情况如下：

姓名	入职汉峰时间	入职汉峰科技前的任职情况	所属行业	是否属于同行业企业	是否与原单位签署竞业限制、知识产权、商业秘密保护相关协议
郝荣光	2013.4	台州市锦帆制冷器材有限公司，总经理	储液器制造	是	否
侯竞	2021.10	浙江麦迪制冷科技股份有限公司，技术部负责人	制冷配件制造	是	否
何伟	2023.7	芜湖华研机器人装备有限公司，技术部技术主管	机器人集成应用、非标设备研发与制造	否	否
唐敬轩	2024.9	安徽纽威吉新能源汽车技术有限公司，研发部长	新能源汽车空调系统及汽车零部件制造	是	否

（二）核心技术人员不存在因竞业限制事项影响其在公司的任职及技术研发工作的情形

经查阅相关人员提供的《董监高及自然人股东情况调查问卷》《核心技术人员调查问卷》、最近两年入职公司员工自原任职单位离职时所持工资卡 2023 年至 2024 年期间银行流水等资料，并经访谈，核心技术人员竞业限制相关情况如下：

截至本回复出具日，郝荣光、侯竞入职公司已超过两年，其入职公司时均未与原单位签署竞业限制协议，且均未从原单位领取竞业限制补偿金，不存在竞业限制情形。

何伟不存在在公司同行业企业任职经历，不存在竞业限制情形。

唐敬轩在入职汉峰科技前为纽威吉员工，系因芜湖国创收购纽威吉新能源汽车相关业务入职芜湖国创。其在纽威吉任职期间未与纽威吉签署竞业限制协议，未从原任职单位领取竞业限制补偿金，不存在竞业限制情形。

经查阅相关人员提供的《董监高及自然人股东情况调查问卷》《核心技术人员调查问卷》，查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开信息，并经访谈，公司董监高以及核心技术人员不存在与原任职单位因竞业限制事项发生争议、纠纷的记录。

综上，截至本回复出具日，公司核心技术人员不存在竞业限制情形，不存在因违反竞业限制事项影响其在公司的任职及技术研发工作的情形。

（三）核心技术人员不存在因知识产权、商业秘密保护事项影响其在公司的任职及技术研发工作的情形

根据《中华人民共和国专利法实施细则（2023 修订）》第十三条相关规定，退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造，属于执行本单位的任务所完成的职务发明创造。

公司核心技术人员作为发明人参与公司专利申请的情况如下：

侯竞从原任职单位离职后一年内在公司处参与过专利申请，但相关专利或专利申请均系上述员工在公司处任职时利用公司的物质条件所完成的职务发明创造；除前述情形外，其他核心技术人员自原任职单位离职后一年内不存在在公司处参与专利申请的情况。

公司及公司核心技术人员均出具书面承诺，确认“不存在违反竞业限制、知识产权、商业秘密保护相关约定的情形，不存在侵犯任何单位的商业秘密、知识产权或其他利益，亦未与任何单位发生有关竞业限制或侵犯商业秘密或知识产权

的纠纷”。

经查阅相关人员提供的《董监高及自然人股东情况调查问卷》《核心技术人员调查问卷》，查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开信息，并经访谈，公司核心技术人员不存在与原任职单位因知识产权、商业秘密事项发生争议、纠纷的情形。

综上，截至本回复出具日，公司核心技术人员不存在因违反知识产权、商业秘密保护事项影响其在公司的任职及技术研发工作的情形。

【中介机构核查】

一、核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1.查阅公司及其子公司报告期内持有的排污许可证、固定污染源排污登记申请表及回执；取得公司关于公司及其子公司固定污染源排污登记申请情况和公司及其子公司生产情况的说明；查阅《固定污染源排污许可分类管理名录》《固定污染源排污登记工作指南（试行）》等相关法律法规的规定；取得公司及其子公司所在地主管部门出具的合规证明；通过公司及其子公司所在地环保主管部门网站、信用中国等公开途径进行检索；

2.查阅公司及其子公司已建成投产正在使用或正在建设中的生产线建设项目的备案证明、环境影响报告表及其批复、环境保护设施验收报告及其网上公开情况截图、设备买卖合同、建设项目施工合同及相关单据；查阅《中华人民共和国环境保护法》《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》《企业环境信用评价办法（试行）》《环境保护部关于建设项目“未批先建”违法行为法律适用问题的意见》等相关法律法规的规定；取得公司及其子公司所在地主管部门出具的合规证明；取得公司出具的说明；取得公司实际控制人出具的承诺函；通过公司及其子公司所在地环保主管部门网站、信用中国等公开途径进行检索；

3.查阅郑州汉峰与河南宾诚实业有限公司荥阳分公司签署的租赁协议、河南宾诚实业有限公司荥阳分公司与荥阳市王村镇后新庄村村民委员会签署的《土地租用合同书》；荥阳市自然资源和规划局出具的《地类情况说明》（荥现状地类

查询 2025129 号）、《地类情况说明》（荥国土资地类查询 2018195 号）；荥阳市王村镇后新庄村村民会议决议；查阅《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国土地管理法（2019 年修订）》等相关法律法规的规定；取得郑州汉峰出具的关于郑州汉峰计划新增取得土地及后续建设和经营计划的说明；郑州汉峰与郑州市上街区自然资源局签署的《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：SJCR-2025-07）；

4.查阅公司员工花名册、抽取部分员工劳动合同、退休人员返聘劳务合同，工资表及社会保险、住房公积金缴纳明细表，社会保险缴纳凭证、住房公积金管理中心的缴存凭证、员工缴纳城乡居民医疗保险、城乡居民养老保险的凭证及公司为员工报销城乡居民医疗保险、城乡居民养老保险的凭证，公司为员工租赁住房的租赁协议，劳动争议相关诉讼文书；查阅《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》等相关法律法规的规定；取得公司关于劳动人事情况的说明；取得公司及其子公司所在地主管部门出具的合规证明；取得公司实际控制人出具的承诺函；通过公司及其子公司所在地人力资源和社会保障主管部门网站、信用中国、中国裁判文书网等公开途径进行检索；

5.查阅报告期内公司及其子公司签署的约定劳务派遣相关事项协议，2023 年末、2024 年末劳务派遣人员花名册，劳务派遣费用结算依据及结算凭证；公司出具的关于劳务派遣规范措施及执行情况相关的说明；公司及其子公司签署的《产品外包加工服务协议》或《产品加工工序外包服务协议》，劳务外包服务机构劳务外包人员管理制度、其员工名册、员工劳动合同、考勤记录、费用结算依据及结算凭证等文件；对劳务外包服务机构委派的为公司提供劳务外包服务进行管理的管理人员、部分劳务外包人员进行访谈、实地走访公司及其子公司的生产现场；取得公司及其子公司所在地主管部门出具的合规证明；取得公司实际控制人出具的承诺函；查阅《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》《关于印发<长三角地区劳务派遣合规用工指引>的通知》等相关法律法规的规定；通过公司及其子公司所在地人力资源和社会保障主管部门网站、信用中国、中国裁判文书网等公开途径进行检索；

6.查阅公司专利证书、专利转让相关协议及款项支付凭证、相关评估报告；取得公司关于专利转让情况的说明；访谈专利转让相关负责人员；通过国家知识

产权局中国及多国专利审查信息查询网站、中国裁判文书网等公开途径进行检索、自国家知识产权主管部门调取专利登记簿；

7.查阅公司核心技术人员劳动合同、《董监高及自然人股东情况调查问卷》《核心技术人员调查问卷》、最近两年入职公司员工自原任职单位离职时所持工资卡在 2023 年至 2024 年期间银行流水等资料；对公司核心技术人员进行访谈；查阅《中华人民共和国专利法实施细则（2023 修订）》等相关法律法规的规定；查询国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开信息。

二、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本回复出具日，除海华金属因不再开展生产经营活动而不再申请固定污染源排污登记续期外，公司及其子公司的固定污染源排污登记均在有效期内，不存在需续期或存在续期障碍的情况。报告期内，公司及其子公司不存在未取得排污登记即生产排污而受到行政处罚或存在被处罚风险的情况。

2、汉峰科技及子公司九江汉峰、铜陵海创、芜湖国创、芜湖国天存在未批先建及/或未验收即投产的情况；相关主体对上述行为积极整改规范，补办备案、环境影响报告表及批复、环境保护设施验收等相关手续，取得了主管部门出具的合规证明；公司及其子公司未批先建、未验收即投产行为未受到行政处罚，不构成重大违法违规，被处罚的风险较小。公司实际控制人已承诺将承担公司或子公司因此遭受的全部经济损失，确保公司或子公司不会因此遭受任何经济损失，上述行为不构成本次挂牌的实质性障碍。

3、郑州汉峰存在租赁集体土地上房产的情况，但不存在租赁划拨地上房产的情况；截至《补充法律意见（一）》出具日，郑州汉峰租赁集体土地上建设房产事项已取得村民会议的同意，符合《中华人民共和国土地管理法（2019 年修订）》关于集体土地租赁事项相关程序要求；郑州汉峰租赁厂房未办理租赁备案不会影响租赁合同的有效性。根据荥阳市自然资源和规划局出具《地类情况说明》（荥现状地类查询 2025129 号），郑州汉峰使用上述租赁房产不存在擅自改变土地、房产用途的情形。

4、报告期内，公司存在个别已离职员工劳动合同因公司保管不善缺失、个别员工未及时续签劳动合同、未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的不规范情况；根据公司出具的说明，公司将持续进行整改，不断规范公司劳动合同签署、社会保险、住房公积金缴纳等相关不规范事项；报告期内，公司及其子公司不存在因劳动合同签订、社会保险、住房公积金缴纳的不规范情况构成重大违法违规行为而受到社会保险、住房公积金主管部门的行政处罚的情况。除已披露情况外，公司及子公司不存在因其他劳动合同、社会保险或住房公积金事项导致的劳动用工相关诉讼、仲裁事项。实际控制人后开明已出具承诺函，确保公司或其子公司不会因社会保险、住房公积金的不规范情况受到损失。本所经办律师认为，前述不规范情况不构成本次挂牌的法律障碍。

5、报告期内公司及部分子公司存在劳务派遣用工比例超过 10%的情况，公司通过增加正式员工、将非关键岗位进行劳务外包、提供自动化生产水平等方式降低劳务派遣用工比例。截至 2025 年 4 月 30 日，使用劳务派遣用工的子公司的劳务派遣用工人数占总用工人数的比例未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。报告期内，公司未采购劳务外包服务。截至《补充法律意见（一）》出具日，公司采购的劳务外包服务符合劳务外包的特征，不存在以劳务外包规避劳务派遣用工比例限制的情形，劳务外包的岗位不涉及国家规定的特许内容，对劳务外包服务机构没有特别的资质要求。公司采购劳务外包的定价方式具有合理性及公允性。

6、截至本回复出具日，公司及各子公司继受取得专利均已真实转让，不存在权属不清晰的情形，专利转让不涉及职务发明，双方不存在基于专利转让事项的争议或潜在纠纷。

7、截至本回复出具日，公司核心技术人员不存在因违反知识产权、商业秘密保护事项影响其在公司的任职及技术研发工作的情形。

问题 3、关于收入与经营业绩

根据申报材料：（1）报告期内公司营业收入分别为 80,622.62 万元、104,126.38 万元，毛利率分别为 23.38%、20.71%；（2）公司客户集中度较高，前五名客户销售占比为 94.40%、89.22%，且来自美的集团的收入占比分别为 51.15%、45.01%；（3）公司存在客户供应商重合情形，报告期内美的集团为公司第一大供应商。

请公司：（1）按双经销模式与直接采购模式分类披露报告期各期各类产品营业收入及占比、成本、毛利率等经营业绩情况。（2）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，是否与同行业可比公司一致。（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，结合客户的历史合作情况、变动情况、合同签订周期、公司获取订单方式等说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性。（4）说明双经销模式的具体执行方式、流程，报告期各期采用该模式的客户，该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货发货是否能够明确区分，采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定。（5）公司销售给芜湖恒坤、纽威吉的产品价格与芜湖恒坤、纽威吉销售给终端客户同类产品价格是否存在差异，如存在请说明合理性；说明公司与芜湖恒坤、纽威吉交易的回款情况，以及报告期后是否新增交易。（6）关于寄售：①说明报告期各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备；报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行。（7）

结合客户群体及终端应用范围、产品技术水平及行业上下游议价能力、固定成本和半固定成本分摊情况等因素，进一步量化说明 2024 年综合毛利率以及各类主营业务产品毛利率（储液器、压缩机冲压件等）毛利率下降的原因及合理性，主营业务毛利率是否存在进一步下滑风险，公司的应对措施及有效性。（8）说明其他业务毛利率较低且 2024 年度继续下滑、废料销售收入增长显著高于主营业务收入增长的原因及合理性，结合市场价格、第三方销售价格等进一步量化说明与芜湖国然关联交易的公允性。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试比例等；（3）对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、按双经销模式与直接采购模式分类披露报告期各期各类产品营业收入及占比、成本、毛利率等经营业绩情况

报告期内，公司压缩机冲压件业务存在双经销模式，其他各类产品均为直接采购模式，各类产品营业收入及占比、成本、毛利率如下：

单位：万元

产品名称	采购模式	2024 年度				2023 年度			
		营业收入	收入占比	营业成本	毛利率	营业收入	收入占比	营业成本	毛利率
主营业务收入		**91,508.00**	**87.88%**	**70,235.18**	**23.25%**	**72,249.25**	**89.61%**	**53,665.14**	**25.72%**
储液器	直接采购	58,979.88	56.64%	45,420.24	22.99%	47,525.24	58.95%	36,129.68	23.98%
压缩机冲压件	双经销	17,126.07	16.45%	11,054.75	35.45%	13,191.21	16.36%	7,969.52	39.58%
	直接采购	37.37	0.04%	21.75	41.79%	25.92	0.03%	16.21	37.48%
其他	直接采购	15,364.67	14.76%	13,738.44	10.58%	11,506.87	14.27%	9,549.74	17.01%
其他业务收入		**12,618.38**	**12.12%**	**12,321.98**	**2.35%**	**8,373.37**	**10.39%**	**8,109.19**	**3.16%**
合计		**104,126.38**	**100.00%**	**82,557.16**	**20.71%**	**80,622.62**	**100.00%**	**61,774.33**	**23.38%**

在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）

营业收入分析”之“2、营业收入构成”之“（5）其他分类”补充披露如下：

单位：万元

类型	按原材料采购模式分类			
项目	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
双经销模式	17,126.07	16.45%	13,191.21	16.36%
直接采购模式	87,000.31	83.55%	67,431.41	83.64%
合计	104,126.38	100.00%	80,622.62	100.00%
原因分析	报告期内，公司压缩机冲压件业务存在双经销模式，其余产品为直接采购模式，直接采购模式占比为 83.64%、83.55%，为主要采购模式。			

在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、成本构成分析”之“（3）其他分类”补充披露如下：

单位：万元

类型	按原材料采购模式分类			
项目	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
双经销模式	11,054.75	13.39%	7,969.52	12.90%
直接采购模式	71,502.41	86.61%	53,804.81	87.10%
合计	82,557.16	100.00%	61,774.33	100.00%
原因分析	报告期内，公司压缩机冲压件业务存在双经销模式，其余产品为直接采购模式，成本结构与收入结构相匹配。			

在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“3、其他分类”补充披露如下：

单位：万元

其他分类方式	按原材料采购模式分类		
2024 年度			
项目	收入	成本	毛利率
双经销模式	17,126.07	11,054.75	35.45%
直接采购模式	87,000.31	71,502.41	17.81%
合计	104,126.38	82,557.16	20.71%
原因分析	详见“2023 年度原因分析”		
2023 年度			
项目	收入	成本	毛利率

双经销模式	13,191.21	7,969.52	39.58%
直接采购模式	67,431.41	53,804.81	20.21%
合计	80,622.62	61,774.33	23.38%
原因分析	报告期内，公司压缩机冲压件业务存在双经销模式。因双经销模式采用净额法核算，因此毛利率较直接采购模式毛利率高。		

二、结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，是否与同行业可比公司一致

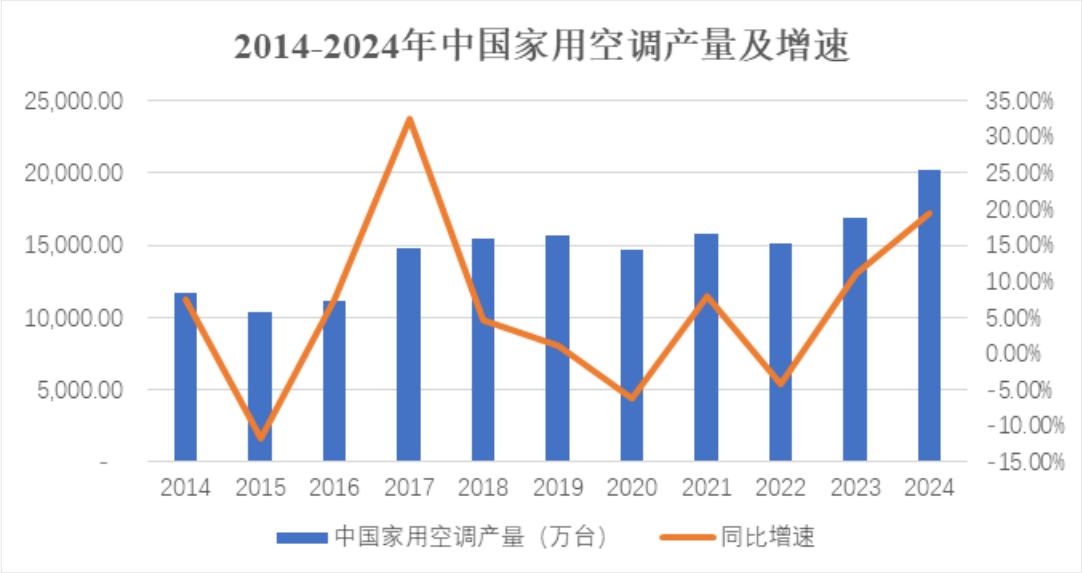
（一）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性

1、市场需求增加情况

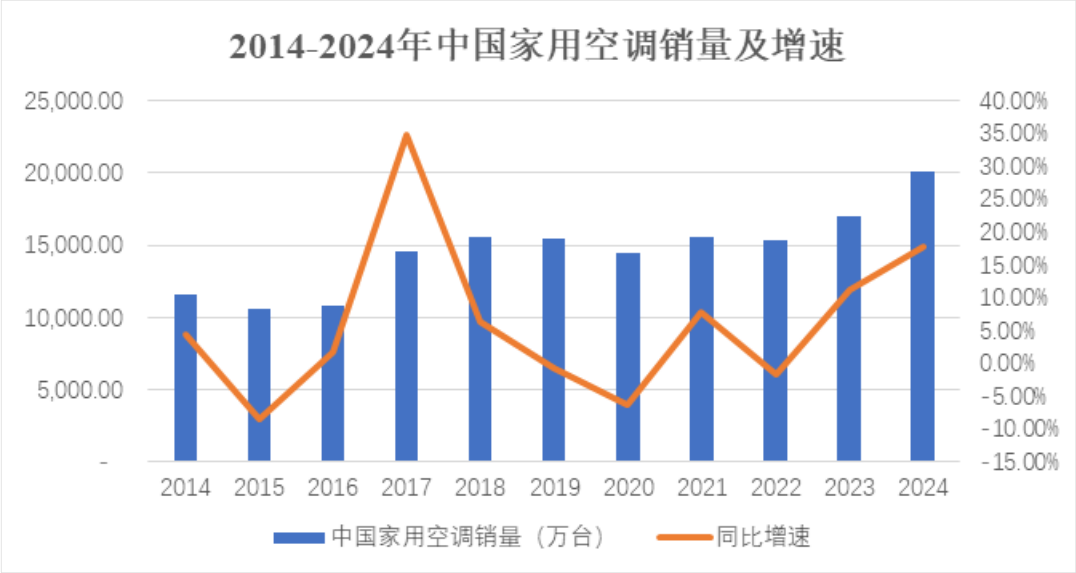
公司主要从事空调零部件的设计、研发、生产和销售，产品包括储液器、压缩机冲压件、消音器、铜管件、气液分离器等，下游主要应用在空调压缩机（如储液器、压缩机冲压件等），终端应用在家用空调（如消音器等）。空调零部件的主要客户包括美的集团、海立股份、格力电器等。

公司所处空调零部件行业处于供应链的中游，空调零部件市场需求持续增加主要源于终端家用空调需求持续增加。受益于国内市场的存量更新和海外市场的拉动，近年来我国家用空调行业产销量持续增长。

根据产业在线数据，我国空调产量从 2014 年的 11,743 万台上升至 2024 年的 20,158 万台，年复合增长率 5.55%，其中 2024 件较 2023 年同比增长 19.49%。我国空调销量从 2014 年的 11,606 万台上升至 2024 年的 20,085 万台，年复合增长率 5.64%，其中 2024 年较 2023 年同比增长 17.8 %。



数据来源：产业在线，同花顺 iFinD



数据来源：产业在线，同花顺 iFinD

综上，家用空调终端需求持续增长，带动了下游家用空调厂商产销量增长，进一步带动了空调零部件供应商的产销量增长。

2、产能释放情况

公司主要实行“以销定产”的生产模式。公司生产的产品为定制化产品，客户对产品技术指标、产品适用条件及范围等方面提出不同要求，产品规格型号存在一定差异。

公司的主要产品为储液器和压缩机冲压件。对于储液器来说，实际生产中的瓶颈工序为高压气密性检测工序，因此公司储液器产品产能主要根据高压气密性

检测工序生产的半成品数量确定。对于压缩机冲压件来说，实际生产中的瓶颈工序为冲压工序，因此公司压缩机冲压件产品产能主要根据冲压工序生产的半成品数量确定。报告期内，公司主要产品的产能、产量情况如下：

产品	项目	2024 年度	2023 年度
储液器	产能（万件）	5,846.40	5,066.88
	产量（万件）	5,590.19	4,491.44
	产能利用率	95.62%	88.64%
压缩机冲压件	产能（万件）	19,225.92	15,308.16
	产量（万件）	16,838.68	12,595.82
	产能利用率	87.58%	82.28%

鉴于空调零部件行业需求快速增长，公司原有产能已无法满足市场需求的增长。报告期内，公司通过新增建设项目和收购等方式不断提升公司产能，同时，增加生产人员储备，使得产品生产与交付效率提高，产能进一步释放，实现了主要产品产能利用率的增长，推动了公司产量增加，从而带动了公司当期收入增长。

3、价格变动情况

报告期内，公司主要产品价格及销售量具体变动情况如下：

产品	项目	2024 年度		2023 年度
		金额/数量	变动率	金额/数量
储液器	销售收入（万元）	58,979.88	24.10%	47,525.24
	销售量（万件）	5,583.20	19.92%	4,655.85
	单价（元/件）	10.56	3.49%	10.21
压缩机冲压件	销售收入（万元）-净额法	17,163.44	29.86%	13,217.14
	销售收入（万元）-总额法	43,559.80	27.34%	34,207.65
	销售量（万件）	16,407.99	22.13%	13,435.05
	单价（元/件）	2.65	4.27%	2.55

注：压缩机冲压件存在双经销模式，销售单价按照总额法计算的销售收入除以销售量计算，更能反映销售单价的真实水平。

因公司产品规格型号不同以及客户具体情况不同，平均价格存在一定波动。

报告期内，储液器平均销售单价增长 3.49%，主要系公司为满足客户差异化需求，优化了产品销售结构，单价较高的产品销售占比增加，使得储液器产品整体销售单价提高。

报告期内，压缩机冲压件平均销售单价增长 4.27%，主要系 2024 年新增主壳体业务，主壳体销售单价较高，使得压缩机冲压件的平均单价整体提高。

综上，公司主要产品的销售单价和销售数量的增加带动了公司收入增长。

4、客户拓展情况

2024 年，公司主营业务中空调零部件业务收入增加 16,395.78 万元，新能源汽车零部件业务收入增加 2,862.97 万元，因主营业务增长产生的废料增加等原因导致其他业务收入增加 4,245.01 万元。

（1）空调零部件业务

2024 年，公司空调零部件业务收入增长较快的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度	2023 年度	增长额	增长率
美的集团	46,871.48	41,236.17	5,635.31	13.67%
海立股份	23,730.32	15,109.27	8,621.05	57.06%
格力电器	15,072.14	12,993.62	2,078.52	16.00%
合计	**85,673.94**	**69,339.06**	**16,334.88**	**23.56%**

由上表可见，公司 2024 年空调零部件业务收入增长主要来自于美的集团、海立股份、格力电器等原有大客户的收入增长，主要原因系公司下游空调压缩机以及家用空调行业集中度较高所致，而公司主要采取“大客户战略”。

公司在不断深耕现有大客户以及成熟产品的基础上，借助现有客户渠道，不断扩展新业务、导入新产品。如公司借助与海立股份长期合作关系，成功进入海立股份与海尔集团合资成立的新公司郑州海立电器有限公司供应商体系，2024 年实现销售收入 2,663.62 万元；同时，向海立股份下属子公司南昌海立电器有限公司导入新产品压缩机冲压件主壳体，2024 年实现销售收入 2,080.97 万元。未来随着公司与上述主要客户合作持续加深，可以为公司持续带来收入增长。

（2）新能源汽车零部件业务

公司瞄准新能源汽车行业的蓬勃发展态势，2023 年设立新能源汽车零部件生产基地，为公司开拓新的增长赛道。报告期内，公司通过并购进入新能源汽车零部件领域，已成功通过多家客户的资质审查，陆续实现送样或量产，订单份额

不断增加。报告期内，公司独立开拓新客户情况如下：

单位：家，万元

项目	2024 年		2023 年	
	新增客户数量	新增销售额	新增客户数量	新增销售额
新能源汽车零部件	16	1,349.69	14	386.77
合计	**16**	**1,349.69**	**14**	**386.77**

注：新增客户数量以单体进行计算，未按照合并口径计算。

目前，新能源汽车零部件业务尚处在爬坡阶段，未来随着产能逐渐释放，上述新增客户的销售额会持续增加。

5、2024 年收入增长的原因及合理性

2024 年，公司营业收入为 104,126.38 万元，较 2023 年增长 29.15%，收入增长主要来自于公司产品销量的增长，其中主要为原有客户销售规模的增加。

2024 年公司收入增长主要原因系：（1）下游家用空调行业景气度持续上升，市场需求进一步增加，带动家用空调产销量同步增长；（2）得益于家用空调行业景气度上升，下游客户业务规模扩大，带动了上游空调零部件供应商产能和销量同步提升，为收入增长提供了支撑；（3）公司积极跟进客户差异化需求，优化产品销售结构，产品平均单价上升，带动了收入增长；（4）公司深耕原有客户，深度挖掘客户价值，借助现有客户渠道，导入新业务及新产品，持续为公司带来新的收入增长点；（5）公司新能源汽车零部件业务产能逐渐开始释放，销售收入持续增加。

因此，公司 2024 年收入增长具有合理性。

（二）带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，是否与同行业可比公司一致

公司 2024 年营业收入较 2023 年增加 23,503.76 万元，增长 29.15%, 主要系公司对美的集团、海立股份、格力电器三大客户收入增长。

1、与行业景气度匹配

公司主要从事空调零部件的设计、研发、生产和销售，下游主要应用在空调压缩机（如储液器、压缩机冲压件等），终端应用在家用空调（如消音器等）。

空调零部件市场需求持续增加主要源于终端家用空调需求持续增加。

受益于国内存量更新市场和海外市场的不断增长，近年来我国家用空调行业产销量持续扩张。根据产业在线数据，我国空调产量从 2014 年的 11,743 万台上升至 2024 年的 20,158 万台，年复合增长率 5.55%，其中 2024 件较 2023 年同比增长 19.49%。我国空调销量从 2014 年的 11,606 万台上升至 2024 年的 20,085 万台，年复合增长率 5.64%，其中 2024 件较 2023 年同比增长为 17.8 %。

报告期内，公司收入增长与行业景气度相匹配。

2、与客户业绩规模匹配

公司主要客户为美的集团、海立股份、格力电器等大型压缩机厂商和知名空调企业，下游客户业务规模持续扩大，带动了上游空调零部件供应商销量同步提升，下游客户业绩规模情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度销售金额	2023 年度销售金额	增长金额	订单情况	业绩规模
美的集团	46,871.48	41,236.17	5,635.31	订单采购内容为储液器、压缩机冲压件、消音器、气液分离器等	A 股上市公司，2024 年智能家居业务营业收入为 2,695.32 亿元，同比增长 9.41%
海立股份	23,730.32	15,109.27	8,621.05	订单采购内容为储液器、压缩机冲压件等	A 股上市公司，2024 年压缩机及相关制冷设备业务营业收入为 119.79 亿元，同比增长 9.13%
格力电器	15,072.14	12,993.62	2,078.52	订单采购内容为储液器、压缩机冲压件、消音器等	A 股上市公司，2023 年空调营业收入为 1,512.17 亿元，2024 年年报未披露空调营业收入，无法获取空调收入变动情况
合计	**85,673.94**	**69,339.06**	**16,334.88**	/	/

注：业绩规模来源于各公司年报。

从上表可以看出，2024 年带动公司收入增长的主要客户行业经验丰富且规模较大，2024 年主要客户相关板块收入也呈现增长态势。公司的收入增长与客户业绩规模匹配，不存在异常情形。

3、与同行业可比公司变动趋势一致

报告期内，公司同行业可比公司三花智控、盾安环境制冷零配件相关业务收

入情况如下：

单位：亿元

项目	2024 年度	2023 年度	增长率	主要产品
三花智控-制冷空调电器零部件	165.61	146.44	13.09%	制冷空调电器零部件业务致力于建筑暖通、电器设备专业化经营，主要产品包括四通换向阀、电子膨胀阀、电磁阀、微通道换热器、Omega 泵等，广泛应用于空调、冰箱、冷链物流、洗碗机等领域
盾安环境-制冷配件产业	96.12	84.56	13.67%	制冷配件业务主要产品包括截止阀、四通阀、电子膨胀阀、电磁阀、储液器、小型压力容器、换热器、集成管路组件等产品，广泛应用于家用空调、商用空调等领域

由上表可知，三花智控和盾安环境制冷零部件相关业务，2024 年营业收入较 2023 年均呈现增长趋势，与公司收入增长趋势相同。

综上，公司收入增长与行业景气度、客户业绩规模相匹配，与同行业可比公司收入增长趋势相同，不存在重大差异。

三、按照《挂牌审核业务规则适应指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，结合客户的历史合作情况、变动情况、合同签订周期、公司获取订单方式等说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性。

（一）按照《挂牌审核业务规则适应指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项

针对客户集中度高有关事项，参照《挂牌审核业务规则适应指引第 1 号》，在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”补充披露如下：

“（1）公司客户集中度较高符合行业特征

公司主要产品下游应用领域主要为空调压缩机，终端应用领域为家用空调。根据产业在线、弗若斯特沙利文、奥克斯空调招股说明书披露的相关数据，2023 年，在空调压缩机领域，美的集团、海立股份、格力电器市场占有率合计达 79.70%，在家用空调领域，美的集团、格力电器市场占有率合计达 50.70%，下游空调压

缩机及家用空调行业集中度均较高。基于此，多数家用空调零部件公司主要围绕上述客户进行业务布局，这已成为家用空调行业的普遍现象。因此，公司客户集中度高符合行业特性，不存在下游行业较为分散而公司客户较为集中的情况。

（2）与主要客户合作时间长，合作关系稳定

公司于 2010 年与美的集团展开合作，于 2013 年与格力电器展开合作，于 2014 年与海立股份展开合作，依托良好的产品质量、技术能力以及快速响应能力，公司陆续与上述集团内多家企业开展合作，合作关系稳定。公司深刻理解下游客户的产品需求，并能够结合自身技术优势进行产品研发，增强了双方合作黏性。公司持续稳定的产品质量和供货效率也为持续合作提供了基础和保障。

（3）公司与主要客户不存在关联关系

公司与美的集团、海立股份、格力电器及其下属公司均不存在关联关系，集团内企业均独立采购，互不影响。公司作为其合格供应商，通过在其采购平台发布的订单进行竞标或线下议价方式以获取订单，公司业务获取方式不影响独立性，同时具备独立面向市场获取业务的能力。

公司已在本公开转让说明书“重大事项提示”之“客户集中的风险”作出风险提示。”

（二）对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，结合客户的历史合作情况、变动情况、合同签订周期、公司获取订单方式等说明客户合作的稳定性及可持续性

1、对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征

（1）下游行业集中度高

公司主要产品下游应用领域主要为空调压缩机，终端应用领域为家用空调。根据产业在线、弗若斯特沙利文、奥克斯空调招股书披露的相关数据，2023 年，在空调压缩机领域，美的集团、海立股份、格力电器市场占有率合计达 79.70%，在家用空调领域，美的集团、格力电器市场占有率合计达 50.70%，公司下游行业头部效应明显，下游行业集中度高决定了上游头部客户的集中度较高。

（2）下游行业具有准入门槛高、更换难度大的特性

空调零部件由于其具有定制化生产的特征，行业内各企业一般需经过客户的严格认证，才能发展成为下游厂商供应链中的重要一环。由于我国压缩机行业以及家用空调行业集中度较高，大型压缩机以及家用空调厂商的订单规模较大，为保证产品质量及一致性，一般会选用少数几家规模较大的供应商，下游厂商一旦确认合格供应商并与之形成稳定的业务合作关系后，一般不会轻易更换供应商，因此具有进入门槛高、更换难度大的特点。

（3）集中服务大客户有利于提高经营管理效率

由于公司生产的空调零部件属于定制化产品，具有定制化、多批量、多批次的特征，需根据下游客户的需求进行定制化生产，且由于下游市场份额向行业头部公司集中，其对上游供应商的供货能力、供货数量、供货时效性等均具有较高的要求。因此，在产能规模有限的情况下，集中服务大客户有利于较好地满足客户对于产品创新及产品定制化的需求，提高公司经营管理效率，实现规模效应。

（4）与空调零部件行业其他公司一致

根据公开资料信息显示，公司同行业可比公司前五大客户和第一大客户的销售额占营业收入的比例情况如下：

同行业可比公司	2024 年度		2023 年度	
	前五大客户占比	第一大客户占比	前五大客户占比	第一大客户占比
三花智控	32.89%	12.62%	35.51%	14.59%
盾安环境	44.84%	19.54%	42.70%	21.20%

注：数据来源于各公司年度报告。

三花智控主要从事制冷空调电器零部件业务和汽车零部件业务，其中，制冷空调电器零部件业务收入占整体营业收入的比例约为 60%，公司制冷空调电器零部件主要产品包括四通换向阀、电子膨胀阀、电磁阀、微通道换热器、Omega 泵等，广泛应用于空调、冰箱、冷链物流、洗碗机等领域。盾安环境主要从事制冷配件、制冷空调设备、新能源汽车热管理核心零部件的研发、生产和销售，其中制冷配件产业收入整体营业收入的比例约为 75%，公司制冷配件业务主要产品包括电子膨胀阀、四通阀、截止阀、电磁阀、小型压力容器、换热器、集成管路

组件等产品，广泛应用于家用空调、商用空调等领域。根据上述可比公司的产品结构及产品应用领域不同，可比公司客户结构与公司差异较大，因此参考其他家用空调零部件公司前五大客户和第一大客户的销售额占比情况如下：

公司名称	2024 年度		2023 年度	
	前五大客户占比	第一大客户占比	前五大客户占比	第一大客户占比
宏海科技（920108.BJ）	93.32%	53.97%	94.24%	46.53%
合肥高科（430718.BJ）	88.28%	76.44%	90.30%	77.74%
南特科技（874643.NQ）	87.78%	45.46%	86.35%	46.23%

注 1：宏海科技主营业务为空调结构件、热交换器、显示类结构件等家用电器配件产品的研发、设计、制造和销售，主要产品为空调结构件、热交换器、显示类结构件等。
注 2：合肥高科主营业务为家用电器专用配件及模具研发、生产和销售，主要产品为金属结构件、装饰面板、金属模具等。
注 3：南特科技主营业务为精密铸件铸造及机械加工的的研发、生产与销售，主要产品为压缩机零部件、汽车零部件等。

由上表可见，公司客户集中度高与空调零部件行业内其他公司一致。

综上所述，公司客户集中度较高符合下游行业市场格局及行业特性，有利于提高经营管理效率，与行业内公司保持一致，符合行业特征，具有合理性。

2、结合客户的历史合作情况、变动情况、合同签订周期、公司获取订单方式等说明客户合作的稳定性及可持续性

公司于 2010 年与美的集团展开合作，于 2013 年与格力电器展开合作，于 2014 年与海立股份展开合作，依托良好的产品质量、技术能力以及快速响应能力，公司陆续与上述集团内多家企业开展合作，合作关系稳定，从未中断。公司深刻理解下游客户的产品需求，并能够结合自身技术优势进行产品研发，增强了双方合作黏性。公司持续稳定的产品质量和供货效率也为持续合作提供了基础和保障。

公司作为美的集团、海立股份、格力电器的合格供应商，与其集团内企业均独立采购，互不影响，一般一/两年签订一次框架合同，具体订单是通过对客户方在其采购平台发布的订单进行竞标或线下议价方式获取。

综上所述，公司与主要客户合作时间长，合作关系稳定，而下游行业具有准入门槛高、更换难度大的特性，公司与客户合作具有稳定性及可持续性。

（三）是否存在客户流失风险

报告期内，公司主要客户包括美的集团、海立股份、格力电器。

1、与上述客户合作时间长，合作关系稳定

公司于 2010 年与美的集团展开合作，于 2013 年与格力电器展开合作，于 2014 年与海立股份展开合作，依托良好的产品质量、技术能力以及快速响应能力，公司陆续与上述集团内多家企业开展合作，合作关系稳定。公司深刻理解下游客户的产品需求，并能够结合自身技术优势进行产品研发，增强了双方合作黏性。公司持续稳定的产品质量和供货效率也为持续合作提供了基础和保障。

2、下游行业具有准入门槛高、更换难度大的特性

空调零部件由于其具有定制化生产的特征，行业内各企业一般需经过客户的严格认证，才能发展成为下游厂商供应链中的重要一环。由于我国压缩机行业以及家用空调行业集中度较高，大型压缩机以及家用空调厂商的订单规模较大，为保证产品质量及一致性，一般会选用少数几家规模较大的供应商，下游厂商一旦确认合格供应商并与之形成稳定的业务合作关系后，一般不会轻易更换供应商，因此具有进入门槛高、更换难度大的特点。

综上，公司与主要客户合作关系稳定，不存在客户流失风险。

（四）公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力

1、公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况

2023 年，公司存在向关联方芜湖国然销售废料的情形，2024 年为减少关联交易，不再向关联方销售废料。除此之外，公司主要是通过直销模式向无关联第三方销售产品，不存在通过第三方或关联方获取订单的情况。

2、是否具备独立面向市场获取业务的能力

报告期内，公司的销售模式主要为直销，公司销售部门专门负责制定销售策略，开发新客户，维系老客户。公司所有订单均通过市场化竞争独立获取，客户数量不断增加，报告期各期前五大客户销售占比分别为 94.40%、89.22%，客户集中度逐年降低。公司产品已得到了国内主流市场的认可，主要客户包括美的集

团、海立股份、格力电器等大型压缩机厂商和知名家用空调企业，公司开拓了海尔（与海立股份合资）、奥克斯、松下等家用空调新客户，还包括国轩高科、保隆科技等新能源汽车零部件客户。此外，公司多款新产品正在多家行业龙头或潜在客户送样验证、功能测试，后续将逐步形成收入。综上，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

（五）说明报告期内、期后客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性

1、说明报告期内、期后客户拓展情况

（1）说明报告期内客户拓展情况

单位：家，万元

项目	2024 年		2023 年	
	新增客户数量	新增销售额	新增客户数量	新增销售额
空调零部件业务	20	2,813.23	12	1,009.31
新能源汽车零部件	16	1,349.69	14	386.77
合计	**36**	**4,162.92**	**26**	**1,396.08**

注：新增客户数量以单体进行计算，未按照合并口径计算。

报告期内，公司在空调零部件领域新增客户数量分别为 12 家、20 家，新增销售额分别为 1,009.31 万元、2,813.23 万元，在新能源汽车领域新增客户数量分别为 14 家、16 家，新增销售额分别为 386.77 万元、1,349.69 万元，客户数量和销售金额逐年上升，新客户拓展情况良好。

（2）说明期后客户拓展情况

单位：家，万元

项目	2025 年 1-5 月	
	新增客户数量	新增销售额
空调零部件业务	9	229.42
新能源汽车零部件	12	285.50
合计	**21**	**514.93**

注：新增客户数量以单体进行计算，未按照合并口径计算。

2025 年 1-5 月，公司在空调零部件领域和新能源汽车零部件领域新客户数量拓展取得较好成绩，目前形成的收入较小，后续随着销量增加，销售额会逐步增长。

2、降低客户集中的措施及有效性

报告期内，公司前五大客户销售额占营业收入的比例分别为 94.40%、89.22%，其中第一大客户的销售占比分别为 51.15%、45.01%，前五大客户以及第一大客户的销售占比均有所下降。为降低客户集中度，公司采取了以下有效措施：

（1）积极开辟新的业务和业绩增长点

依托空调零部件技术积累和生产管理经验，公司瞄准新能源汽车行业的蓬勃发展态势，逐渐向新能源汽车零部件产品领域进行延伸，为公司开拓新的增长赛道。

报告期内，公司通过并购芜湖恒坤的新能源汽车电池软连接铜铝排业务以及纽威吉的新能源汽车压缩机业务，逐渐向新能源汽车零部件行业进行业务延伸，目前已形成了铜铝排、电池壳体、汽车空调压缩机及固定结构件等产品线，通过了多家客户的资质审查，陆续实现送样或量产，订单份额不断增加。2024 年，公司实现新能源汽车零部件销售收入 5,568.64 万元，较 2023 年增长 2,862.97 万元。

基于新能源汽车零部件业绩规模持续增长，公司空调零部件销售占比逐渐降低，相应大客户的销售占比也下降。

（2）持续深耕主营业务和主要客户，寻找新的业务增长点

公司在不断深耕空调零部件现有大客户以及成熟产品的基础上，借助现有客户渠道，不断扩展新业务、导入新产品。如公司借助与海立股份长期合作关系，成功进入海立股份与海尔集团合资成立的新公司郑州海立电器有限公司供应商体系，2024 年实现销售收入 2,663.62 万元。同时，向海立股份下属子公司南昌海立电器有限公司导入新产品压缩机冲压件主壳体，2024 年实现销售收入 2,080.97 万元。未来随着公司与上述主要客户合作持续加深，可以为公司持续带来收入增长。同时，公司已成功进入奥克斯、松下等家用空调新客户，随着合作关系持续推进, 销售收入会逐年攀升。

四、说明双经销模式的具体执行方式、流程，报告期各期采用该模式的客户，该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货发货是否能够明确区分，采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）说明双经销模式的具体执行方式、流程

报告期内，公司向美的集团、海立股份、格力电器销售压缩机冲压件产品涉及双经销模式，公司向客户采购钢材、辅材，并根据客户定量耗用要求，向其供应一定规模的公司产品。有关双经销模式的具体执行方式、流程如下：

1、公司采购原材料

对于双经销材料，公司根据客户的销售订单、生产计划等计算出需向客户采购材料的预计用量，定期通过客户的供应商系统平台或邮件等方式向客户报送需采购的材料用量，客户收到公司的采购需求后安排上游原材料供应商送货，公司收到货物验收无误后入库。公司按照客户的要求安排生产，向其供应一定规模的公司产品。

公司需要将双经销采购的原材料根据客户定量耗用要求用于生产客户所需产品，未经客户许可，不得挪作他用。客户有权对双经销模式下采购的原材料的管理、处分、库存、价差等进行监管、追差及追责，公司向客户报送双经销原材料的库存情况，客户也会对双经销业务原材料进行盘点。

2、公司销售产成品

针对双经销模式的产品销售与其他产品的销售流程基本一致。客户根据其自身产品需求情况定期通过客户的供应商系统平台或邮件等方式下达订单，订单对产品数量、规格、交期等信息进行约定，公司根据客户的具体订单情况安排生产以满足客户需求，后续公司通过供应商系统平台对账的方式对签收或领用情况进行确认，作为后续收入确认的时点。产成品的定价模式采用“主要材料价格+加工费”的模式。

3、开具发票

双经销模式下的采购和销售，采购和销售分别开具发票，公司按照总额法下

的销售额向客户开具发票，客户按照公司向其采购材料的价格开具发票。

4、资金结算

双经销模式下，基于结算便利的考虑，除海立股份主壳体业务公司向客户采购原材料的应付款项，与客户销售产品的应收款项分开结算外，其他双经销模式下公司与客户的结算方式是将向客户采购原材料的应付款项直接冲抵对客户销售产品的应收款项，按照对抵后的净额支付款项。

（二）报告期各期采用该模式的客户，该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货发货是否能够明确区分

报告期内，公司压缩机冲压件业务存在双经销模式, 涉及的客户包括美的集团、海立股份、格力电器。该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货发货情况如下：

1、原材料采购

在双经销模式下，公司向客户采购钢材、辅材，并根据客户定量耗用要求，向其供应一定规模的公司产品。对从不同客户采购的双经销原材料，公司收到货后，仓库进行物理分区或使用标签标识区别存放，并在系统上采用了不同的物料编码。公司向客户报送双经销原材料的库存情况，客户也会对双经销业务原材料进行盘点。因此，在双经销模式下从客户处采购的原材料，不同客户的材料能明确区分。

2、成本结转

由于公司生产的压缩机冲压件属于定制化产品，公司主要实行“以销定产”的生产模式，即根据客户的订单要求制定并安排公司的生产计划，生产部门根据生产计划安排生产，生产完成入库后，按照客户订单的要求发货。针对生产过程中发生的成本，对于直接材料等能直接归属于具体产品的成本，公司将其直接计入相应的产品成本；对于人工、折旧、水电费等不能直接归属于具体产品的成本，公司按照产品工时合理的分配计入产品成本。因此，双经销模式下不同客户的成本结转能明确区分。

3、存货发货

因公司压缩机冲压件属于定制化产品，不同客户的产品有所不同，公司针对不同的产品采用不同的产品编码加以区分。针对不同客户的压缩机冲压件产品，产品入库时仓库进行物理分区或使用标签标识加以区分，并在系统上采用了不同的产品编码。发货时，公司按照客户的订单要求发货，不同客户的存货发货能够明确区分。

综上，在双经销模式下，不同客户的原料采购、成本结转、存货发货能够明确区分。

（三）采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定

1、采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类是否符合行业惯例

报告期内，公司向美的集团、海立股份、格力电器销售压缩机冲压件涉及双经销模式。公司向客户采购钢材、辅材（包括焊料、接线端子、排气管组件、螺栓柱等），并根据客户定量耗用要求，使用双经销采购材料向其供应一定规模的公司产品。

双经销采购模式又称配套采购模式，是以美的集团、海立股份、格力电器等为代表的家电行业内普遍采取的采购模式，该模式源于家电厂商在保证供应链的安全和稳定的基础上，以相对较低的成本获取品质优良产成品的客观需要。钢材等材料成本是公司所处行业产品成本构成的主要部分，行业内普遍采用销售价格与原材料采购价格联动的定价方式，因此公司下游家电厂商对原材料同样具备敏感性。在双经销采购模式下，下游厂商集中对主要原材料进行采购，从源头进行品质管控的同时，也掌握了原材料的价格变动情况，以便对从供应商采购的零部件价格进行调整，满足其成本控制的要求，从而降低全产业链原材料价格波动的风险。公司与客户的结算方式是将向客户采购原材料的应付款项直接冲抵对客户销售产品的应收款项，因此整体上缩短了应收账款的回收期，提高了资产使用效率，在一定程度上节约了公司的资金占用成本，降低了采购成本。

在实际业务开展过程时，公司采用双经销模式的业务有如下特点：①材料的所有权受限。公司按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受限，需要将双经销

采购的原材料根据客户定量要求用于生产下游客户所需产品，未经对方许可，不能挪作他用。公司会向客户报送双经销原材料的库存情况，客户也会参与公司对双经销业务采购材料的盘点。②采购及销售存在一定对应关系。双经销客户对采购的原材料的消耗量规定了使用定额，公司需要根据客户规定的材料耗用定额生产销售给该客户的产品，销售的产品和采购的原材料之间存在一定的对应关系。因此双经销模式下的原材料采购本身并不是独立的商业行为，是基于未来需要向客户销售产品为前提，属于双方业务关系中的一揽子安排。③公司未完全承担原材料的价格变动风险。受限于供应客户的产品只能使用双经销材料，因此原材料定价权实际由客户主导确定，公司被动接受原材料的价格并对应采购。同时，客户销售的双经销原材料价格调价存在滞后效应，与市场价格并不完全一致。因此，公司未完全承担原材料的价格变动风险。④公司对双经销产品的销售定价权并不完整。由于公司采购的双经销原材料按照规定用料定额生产产品并销售给双经销客户，产品销售的价格采用“主要材料价格+加工费”的模式，材料采购价和产品销售价格实际上高度相关。

综上，为使财务报表更合理反映公司的经营状况，在会计核算过程中，公司使用净额法核算双经销业务收入，将向双经销客户销售时结转至成本中的双经销材料金额进行抵消，相应调减了营业收入及营业成本，并将期末存货中结存的双经销材料金额进行了重分类列报，计入了其他流动资产。

通过公开信息查询，公司同行业可比公司三花智控和盾安环境未披露是否存在双经销模式及其相关会计处理。其他家电零部件公司如宏海科技（920108.BJ）也存在双经销模式，会计处理与公司一致，具体如下：

公司名称	主营业务	合作模式情况	相关会计处理
宏海科技（920108.BJ）	主营业务为空调结构件、热交换器、显示类结构件等家用电器配件产品的研发、设计、制造和销售	公司与主要客户美的集团、海尔集团存在双经销的业务模式。该业务模式下，公司向客户采购钢材、铜管、铝箔等主要原材料，并需要根据客户要求向其供应一定规模的公司产品	收入采用净额法，期末存货中结存的双经销材料金额计入了其他流动资产

综上，公司双经销模式采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类符合行业惯例。

2、采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类是否符合《企

业会计准则》的规定

（1）双经销模式下，采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》对收入确认进行了规定，《监管规则适用指引会计类第 1 号》之“1-15 按总额或净额确认收入”对于向客户采购原材料进行加工如何适用前述会计准则规定进行了进一步的解释，要求企业应根据合同条款和业务实质判断是否已经取得待加工原材料的控制权。据此，公司分析是否取得双经销采购原材料的控制权如下：

项目	分析判断过程
原材料的性质是否为委托方的产品所特有	客户销售给公司的原材料主要系钢材、辅材（包括焊料、接线端子、排气管组件、螺栓柱等），此类材料在市场上可以买到同类型的产品，原材料性质不属于客户的产品所特有。但由于公司向客户采购的这部分材料，需根据客户定量耗用要求，向其供应一定规模的公司产品。客户要求原材料不能擅自挪作他用，并且辅以手段进行监控，实际上对原材料的性质进行了人为限定，必须用于双经销客户的产品，从而导致双经销购买的原材料所有权属于公司，但是这部分材料和市面购买的原材料在使用性质上有所不同，实际变成了为委托方所特有的材料。
加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料	由于双经销客户高度重视原材料的来源、品质及价格等因素将对成品质量与市场口碑造成的影响，公司需要将双经销采购的原材料根据客户定量要求用于生产客户的产品，未经对方许可，不能挪作他用。为保障双经销原材料用于制作销往客户的产品，公司向客户报送双经销原材料的库存情况，客户会对双经销业务采购材料进行盘点。 因此，公司按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受限。
是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险	公司采购原材料后，所有权属于公司，公司承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险。
是否承担该原材料价格变动的风险	受限于供应客户的产品只能使用双经销材料，因此原材料定价权实际由客户主导确定，为了能向客户销售产品，公司被动接受原材料的价格并对应采购。客户销售给公司的双经销原材料价格调价与市场行情相比存在滞后效应，与市场价格并不完全一致。且客户有权对公司采购的双经销材料进行库存、价差等进行监管、追差及追责。因此，公司未完全承担原材料的价格变动风险。
是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等	公司通过从客户处购买材料后进行生产后，向其供应一定规模的公司产品，取得了该原材料的所有权，获取了该原材料所有权的有关报酬。但是由于公司采购的双经销原材料需根据客户定量耗用要求生产，并给其供应一定规模的公司产品。原材料的价格由客户主导，公司被动的接受并对应采购，且最终产品的价格采用“主要材料价格+加工费”的模式”，导致产成品销售价格在较大程度上取决于原材料的采购价格，材料采购价和最终产品销售价格实际上高度相关。因此，双经销最终产品的销售价格实际上主要基于双经销原材料采购价格等而制定，由客户主导原材料的销售价格，从而导致公司对最终产品的销售

项目	分析判断过程
	定价权并不完整。

综上，尽管公司拥有从双经销客户处采购的双经销原材料的所有权，承担了一些原材料对应的责任，但公司按照自身意愿使用或处置从双经销客户处采购的双经销原材料的权利受限等，导致该等材料的性质实际变成了为客户所特有的材料。同时，公司未完全承担原材料的价格波动风险，最终产品的销售定价权利也不完整。因此，公司未取得从双经销客户处采购的双经销原材料的完整控制权。为使财务报表更合理反映公司的经营状况，在会计核算过程中，公司将向双经销客户销售时结转至成本中的双经销材料金额进行抵消，相应调减了营业收入及营业成本，使用净额法核算双经销业务收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）双经销模式下，期末存货中结存的双经销材料重分类是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第四条规定：“存货同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）与该存货有关的经济利益很可能流入企业；（二）该存货的成本能够可靠地计量”。双经销模式下，公司向客户采购钢材、辅材，根据客户定量耗用要求进行生产，向其供应一定规模的公司产成品。针对公司从客户处购买的这部分材料，除使用用途受限外，原材料的价格也主要由客户主导，由其生产的最终产品的价格采用“主要材料价格+加工费”的模式”，导致这部分材料采购价和最终产品销售价格实际上也高度相关，由客户主导原材料的采购和销售价格，公司对最终产品的销售定价权也并不完整。因此，公司虽取得了双经销材料和最终产成品的所有权，但是使用用途和定价权等权力受限。

根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》第十七条规定：“资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：（一）预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。（二）主要为交易目的而持有。（三）预计在资产负债表日起一年内变现。（四）自资产负债表日起一年内，交换其他资产或清偿负债的能力不受限制的现金或现金等价物。正常营业周期，是指企业从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。正常营业周期通常短于一年。因生产周期较长等导致正常营业周期长于一年的，尽管相关资产往往超过一年才变现、出售或耗用，仍应当划分为流动资产。正常营业周期不能确定的，应当以一年（12 个

月）作为正常营业周期。”公司从客户处购买的双经销材料是为向其供应一定规模的公司产品而采购并持有的，且压缩机冲压件采购周期、生产周期等均较短，公司从客户处购买双经销材料预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。且该营业周期通常短于 1 年。

综上，公司期末存货中结存的双经销材料满足其他流动资产的定义，将其分类为其他流动资产符合《企业会计准则》的规定。

五、公司销售给芜湖恒坤、纽威吉的产品价格与芜湖恒坤、纽威吉销售给终端客户同类产品价格是否存在差异，如存在请说明合理性；说明公司与芜湖恒坤、纽威吉交易的回款情况，以及报告期后是否新增交易。

（一）公司销售给芜湖恒坤、纽威吉的产品价格与芜湖恒坤、纽威吉销售给终端客户同类产品价格是否存在差异，如存在请说明合理性

报告期内，公司子公司芜湖国天通过芜湖恒坤、芜湖国创通过纽威吉将新能源汽车零部件产品销售给终端客户，主要系在业务收购过程中，芜湖恒坤、纽威吉尚有部分业务合同未执行完毕，同时，芜湖国天和芜湖国创尚未完成所有下游客户的供应商验证，因此在过渡期内通过芜湖恒坤和纽威吉完成相关销售。

1、公司销售给芜湖恒坤与芜湖恒坤销售给终端客户同类产品价格情况

双方未在合同中明确约定销售单价确定方式，根据双方交易实际情况，实际执行流程为：（1）芜湖国天与终端客户协商确定销售产品的规格型号、单价、数量、送货时间等，终端客户向芜湖恒坤下达采购订单，芜湖恒坤向芜湖国天下达相同采购内容的采购订单；（2）生产完毕后，由芜湖国天将货物直接运输至终端客户处，终端客户验收入库；（3）终端客户每月将对账单发送给芜湖恒坤，芜湖恒坤将相同内容的对账单发给芜湖国天，芜湖国天确认无误后，通知芜湖恒坤向终端客户开具发票，同时芜湖国天向芜湖恒坤开具发票，开票明细中的规格型号、数量、单价等均相同；（4）终端客户按照约定的信用期付款给芜湖恒坤后，芜湖恒坤付款给芜湖国天。

报告期内，按规格型号选取开票价税合计金额在 20 万元以上的产品单价进行对比如下：

单位：元/件

年度	序号	产品名称	规格型号	芜湖国天销售给芜湖恒坤的产品单价	芜湖恒坤销售给终端客户的产品单价
2024年度	1	模组主正-主 FUSE 铜排	A1-0200-00078	14.00	14.00
	2	模组间连接长铜排	A1-0200-00085	18.30	18.30
	3	模组间连接短铜排	A1-0200-00086	11.90	11.90
	4	软排	DJ2122-52.02	10.04	10.04
	5	硬铜排-电池负	YH5603000532	8.35	8.35
	6	硬铜排-电池正	YH5603000533	17.12	17.12
	7	硬铜排-电池正	YH5603000533	18.60	18.60
	8	硬铜排-电池正	YH5603000533	20.00	20.00
	9	硬铜排-分流器	YH5603000534	10.36	10.36
	10	硬铜排-输出负	YH5603000535	7.42	7.42
	11	硬铜排-输出正	YH5603000536	8.35	8.35
2023年度	1	硬铝排	220330625	5.31	5.31
	2	硬铝排	220330714	5.49	5.49
	3	软连接	3000011249	11.48	11.48
	4	软连接	3000011249	11.48	11.48
	5	软连接	3000011250	13.78	13.78
	6	软连接	3000011250	13.78	13.78
	7	软连接	3000011251	62.00	62.00
	8	软连接	3000011329	11.90	11.90
	9	模组间连接长铜排	A1-0200-00085	18.27	18.27
	10	模组间连接短铜排	A1-0200-00086	11.88	11.88
	11	输出负_Pack 铜排	YH5603000526	22.57	22.57
	12	快充正铜排	YH5603000528	35.68	35.68

由上表可知，公司销售给芜湖恒坤与芜湖恒坤销售给终端客户的同类产品价格不存在差异。

2、公司销售给纽威吉与纽威吉销售给终端客户同类产品价格情况

根据芜湖国创与纽威吉签订的销售合同约定，芜湖国创销售给纽威吉的产品价格按照纽威吉与终端客户签订的价格协议执行。芜湖国创于 2024 年 11 月开始向纽威吉销售，对应的产品单价情况如下：

单位：元/件

产品类型	型号	芜湖国创销售给纽威吉的产品单价	纽威吉销售给最终客户奇瑞的产品单价
压缩机	E27C 系列	606.00	606.00
支架	E27C 系列	28.49	28.49
支架	K06-8103020EK	34.40	34.40
支架	K06-8103020EA	29.05	29.05

由上表可知，芜湖国创销售给纽威吉与纽威吉销售给终端客户的同类产品价格不存在差异。

综上，公司通过公司芜湖恒坤、纽威吉销售产品主要是基于业务收购交易的安排，在终端客户认证完成之前的过渡期内通过上述两家客户进行销售，公司销售给芜湖恒坤、纽威吉的产品价格与芜湖恒坤、纽威吉销售给终端客户同类产品价格不存在差异。截至目前，芜湖国天已完成全部客户认证，芜湖国创预计在2025 年 7 月份完成客户认证，后续各自可直接向终端客户进行销售。

（二）说明公司与芜湖恒坤、纽威吉交易的回款情况，以及报告期后是否新增交易

1、说明公司与芜湖恒坤、纽威吉交易的回款情况

报告期内，公司与芜湖恒坤、纽威吉交易的的回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度				2023 年度			
	销售金额	当期回款	期后回款	回款比例	销售金额	当期回款	期后回款	回款比例
芜湖恒坤	779.46	576.53	202.93	100.00%	1,505.52	81.13	1,424.39	100.00%
纽威吉	373.62	-	373.62	100.00%	-	-	-	-

由上表可见，公司与芜湖恒坤、纽威吉报告期内的交易均已回款。

2、说明公司与芜湖恒坤、纽威吉报告期后是否新增交易

2025 年 1-5 月，公司与芜湖恒坤、纽威吉的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-5 月销售金额
芜湖恒坤	313.17
纽威吉	1,163.88

2025 年 1-5 月，公司与芜湖恒坤、纽威吉仍有新增交易。截至目前，芜湖国天已完成全部客户认证，芜湖国创预计于 2025 年 7 月取得客户认证，后续可直接向终端客户进行销售。

六、关于寄售：①说明报告期各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备；报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行。

（一）说明报告期各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例

1、说明报告期各期寄售和非寄售模式的收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异

报告期内，公司寄售和非寄售模式的销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比
非寄售模式	65,023.41	62.45%	52,066.66	64.58%
寄售模式	39,102.97	37.55%	28,555.96	35.42%
合计	**104,126.38**	**100.00%**	**80,622.62**	**100.00%**

报告期内，公司以非寄售模式为主，非寄售模式销售收入占营业收入比例分别为 64.58%、62.45%，占比较为稳定。寄售模式的主要客户为海立股份、格力电器，上述两家客户寄售模式的销售收入合计占寄售模式销售收入总额的比例为 98.41%、99.23%。

报告期内，不存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形。

2、结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例

报告期内，公司寄售模式下的主要客户为海立股份、格力电器等，公司在与其长期合作的过程中，根据其备货需求，形成了寄售的供货方式。寄售模式既有利于加快公司自身存货的周转速度，又为公司应对供货流程中的特殊情形提供了容错空间。同时，寄售模式下的客户生产和销售规模较大，其生产的稳定性和连续性较好，公司的滞销风险较小。

根据公开资料，同行业可比公司中，盾安环境制冷配件业务中亦存在寄售模式，其他空调零部件公司也存在寄售模式，举例如下：

公司名称	主营业务和产品、主要客户	相关情况
南特科技（874643.NQ）	主要从事精密机械零部件的研发、生产及销售。主要客户为美的集团、格力电器、海立股份等	公司将产品送至客户指定地点，客户进行签收，不代表完成最终验收，物料所有权仍归公司所有，后续由客户完成产品领用，通过供应链管理系统将领料信息提供公司核对时，物料所有权转移至客户
利通电子（603629.SH）	主要从事为精密金属结构件、电子元器件的研发、生产及销售、算力产品销售及服务。主要客户未披露	寄售制模式下，公司将产品运送至双方约定交货地点并经客户领用，取得客户的结算单后确认收入

数据来源：上述公司定期报告、招股说明书、反馈回复等公开披露的文件。

综上，寄售模式符合行业惯例，具有合理性。

（二）说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备；报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行

1、说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备

寄售模式下，公司的主要客户、客户提供产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期具体如下：

公司名称	客户提供的产品消耗清单的具体方法	对账周期	对账时间
海立股份	每月通过客户的供应商结算系统对账	上月 26 日-当月 25 日； 根据每年 12 月 26 日-31 日的客户系统领用数量及当月单价，对这一期间的产品领用数量确认暂估收入	每月 26 日
格力电器	每月通过客户的供应商结算系统对账	上月 26 日-当月 25 日； 每年最后一期为 11 月 26-12 月 31 日	每月 26 日

公司对海立股份、格力电器通过其供应商结算系统进行对账，对账具体执行周期、对账时间较为固定，单据齐全，在客户的供应商结算系统中可以及时查询。

2、报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行

寄售模式下，公司与寄售客户定期或不定期调整单价，公司与客户根据约定好的单价进行结算。同时，公司销售部门根据公司寄售产品的出库情况每月与客户供应商系统中领用数量进行核对，并与客户供应商系统中每月生成的对账单数量进行核对，确认无误后，财务部门根据对账单中的数量和约定的单价确认收入，并与寄售客户进行结算并收款。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第十三条“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入”， 在寄售客户领用商品时，意味着寄售客户已接收该商品，公司将商品的控制权转移给寄售客户，此时公司可以根据经双方确认的对账单中的领用数量和合同或订单约定的交易价格计算确认收入。对于像海立股份这种对账周期跨月的客户，公司会根据客户每年 12 月对账日后至 31 日的实际领用数量，结合当年 12 月的产品单价，对这一期间的领用情况确认暂估收入，与对账后的收入差异较小。因此，寄售模式下，公司能够保证收入确认价格和数量的准确性，收入确认时点准确，依据充分可靠，不存在收入跨期的情况，符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，公司建立了寄售仓存货管理相关的内部控制制度，并得到有效执行。对于海立股份和格力电器，寄售存货从公司仓库出库后，由公司相关账务人员在寄售客户的供应商系统中创建对应的送货单，寄售客户根据送货情况以及领用情况在系统中进行后续操作。公司相关账务人员每月将公司仓库出库数量与供

应商系统寄售产品的领用数量进行核对，并与对账单列示的数量进行核对，确保寄售商品领用数量的准确性，相关财务内控制度健全并有效执行。

七、结合客户群体及终端应用范围、产品技术水平及行业上下游议价能力、固定成本和半固定成本分摊情况等因素，进一步量化说明 2024 年综合毛利率以及各类主营业务产品毛利率（储液器、压缩机冲压件等）毛利率下降的原因及合理性，主营业务毛利率是否存在进一步下滑风险，公司的应对措施及有效性

（一）结合客户群体及终端应用范围、产品技术水平及行业上下游议价能力、固定成本和半固定成本分摊情况等因素，进一步量化说明 2024 年综合毛利率以及各类主营业务产品毛利率（储液器、压缩机冲压件等）毛利率下降的原因及合理性

1、客户群体及终端应用范围

公司主要从事空调零部件的设计、研发、生产和销售，依托空调零部件技术积累和生产管理经验，逐渐向新能源汽车零部件产品领域进行延伸。公司空调零部件产品包括储液器、压缩机冲压件、消音器、铜管件、气液分离器等，新能源汽车零部件产品包括铜/铝排、电池壳体、电动汽车空调压缩机等，产品的主要客户群体以及终端应用范围情况如下：

产品类别	主要客户群体	终端应用范围
空调零部件	主要客户群体为大型压缩机和空调生产厂商，具体包括美的集团、海立股份、格力电器等	主要为家用空调
新能源汽车零部件	目前主要客户群体为新能源电池生产厂商，具体包括国轩高科、保隆科技等	主要为新能源汽车

2、产品技术水平

公司主要产品空调零部件生产涉及金属材料应用、精密模具加工、精密加工工艺等多方面技术应用。材料应用方面，公司创新性使用以钢代铜方案，可在保证产品质量和性能指标的情况下，节约生产成本；精密模具加工方面，公司拥有完全自主的模具设计能力和模具加工能力。自主可控的模具设计和加工能力，在保证产品质量稳定性、客户服务时效性和提高生产效率方面发挥较大作用；精密加工工艺方面，公司多年来不断进行工艺创新，储液器在旋压、刻槽、焊接等方面形成了一系列具有公司技术特征的工艺，在储液器降噪性能的研究上开发出了

更具降噪效果的产品结构，有效提升了产品质量和生产效率；在气液分离器的研发方面投入先进的研发设备，开发出分离效果更高的产品。

公司已通过国家高新技术企业认证，并入选“安徽省专精特新中小企业”、“安徽省创新型中小企业”、“安徽省企业技术中心”，公司全资子公司芜湖卓越入选“国家级专精特新小巨人企业”。公司研发团队紧密跟踪业内技术迭代方向，注重研发投入和对其科研成果进行转化。截至 2025 年 3 月 31 日，公司共有专利权 199 项，其中包括 33 项发明专利，覆盖了储液器、压缩机冲压件、消音器、铜管件、气液分离器、铜排、电动汽车空调压缩机等产品的关键生产工艺和产品结构设计。凭借良好的产品质量与性能，公司先后获得美的集团的“战略供应商”、海立股份的“最佳质量表现奖”、格力电器的“优秀供应商”等荣誉及奖项，公司良好的产品品质和技术实力获得客户的高度认可。

公司经过长期的技术积累，为公司赢得优质客户、提高现有客户销量和提高议价能力、提高产品研发和交付能力等方面产生了积极作用，客户对公司产品技术水平的认可度较高。

3、行业上下游议价能力

公司的下游客户主要为美的集团、海立股份、格力电器等大型压缩机生产厂商和家用空调知名企业，下游客户市场份额大、客户集中度较高，且客户基本通过公开招投标进行成本控制，加之公司所处空调零部件行业属于充分竞争的行业，行业内竞争厂商数量众多，故公司在面对上述客户时，客户的议价能力较强。但公司长期致力于空调零部件领域生产与技术研究，坚持以客户需求为核心，一方面通过持续的技术研发和产品创新，充分满足不同客户多种定制规格产品的设计和生产需求；另一方面围绕客户分布情况，相应建立了安徽芜湖、河南郑州、江西九江、安徽铜陵四大生产基地，就近客户生产，有效缩短服务半径，提升客户快速响应能力，确保产品品质和供应稳定，不断增强客户粘性。因此，虽然下游客户议价能力较强，但公司凭借技术、规模和服务优势以及良好的市场口碑，公司对产品销售价格仍具备一定的议价能力。

报告期内，公司采购的原材料主要为钢材、铜材，该类材料属于大宗商品，市场价格透明度较高，采购价格与公司议价能力的相关性较低。但是由于上述原材

料市场上供应商数量较多、供货充足，而公司原材料需求较大，因此公司对供应商具备一定的议价空间。

4、固定成本和半固定成本分摊情况

报告期内，公司主营业务成本中固定成本和半固定成本主要为房屋和机器设备折旧费、房屋租赁费等，该等成本不直接随产品规模扩大而呈等比例增长，而随着销售规模扩大呈现一定的摊薄效应。公司依照产品工时分摊固定成本和半固定成本，分摊方式在报告期内保持一致。报告期内，公司变动成本主要包括材料费、生产人员工资、燃料动力费等。

报告期内，公司主营业务成本按固定成本和半固定成本、变动成本分解情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
固定和半固定成本（万元）	2,175.47	3.10%	1,997.95	3.72%
变动成本（万元）	68,059.70	96.90%	51,667.19	96.28%
成本合计（万元）	**70,235.18**	**100.00%**	**53,665.14**	**100.00%**
单位成本（元/件）	2.81	/	2.54	/
其中：固定和半固定成本（元/件）	0.087	3.10%	0.095	3.72%
变动成本（元/件）	2.73	96.90%	2.45	96.28%

报告期内，公司主营业务成本中固定和半固定成本金额分别为 1,997.95 万元、2,175.47 万元，占主营业务成本比例分别为 3.72%、3.10%，占比较低，随着公司销售规模的扩大, 单位固定和半固定成本呈下降趋势。公司主营业务成本主要为变动成本，随着公司规模的扩大，固定和半固定成本虽存在摊薄效应，但对毛利率的影响较小。

5、进一步量化说明 2024 年综合毛利率以及各类主营业务产品毛利率（储液器、压缩机冲压件等）毛利率下降的原因及合理性

（1）2024 年综合毛利率下降的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	变动
综合毛利率	20.71%	23.38%	-2.66%
主营业务毛利率	23.25%	25.72%	-2.48%
其他业务毛利率	2.35%	3.16%	-0.81%

报告期内，公司综合毛利率分别为 23.38%、20.71%，下降 2.66 个百分点，主要系营业收入结构以及各类业务毛利率变动的影响导致的，各因素对主营业务毛利率的影响如下：

项目	毛利率变动	业务结构变动	小计
主营业务	-2.22%	-0.40%	-2.62%
其他业务	-0.08%	0.04%	-0.04%
合计	**-2.30%**	**-0.36%**	**-2.66%**

注 1：业务毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×上期收入占比；
注 2：业务结构变动影响=（本期收入占比-上期收入占比）×本期毛利率。

报告期内，公司综合毛利率分别为下降 2.66 个百分点，主要系主营业务毛利率下降 2.48 个百分点所致。

（2）各类主营业务产品毛利率（储液器、压缩机冲压件等）毛利率下降的原因及合理性

报告期内，公司压缩机冲压件存在双经销模式，对于双经销业务产生的收入采用净额法核算，该核算方式会导致压缩机冲压件毛利率偏高，故以下转换成总额法进行毛利率分析。报告期内，公司主营业务按产品分类的毛利率情况如下：

双经销模式收入核算方式	产品名称	2024 年度		2023 年度		毛利率变动
		毛利率	主营业务占比	毛利率	主营业务占比	
净额法	储液器	22.99%	64.45%	23.98%	65.78%	-0.99%
	压缩机冲压件	35.46%	18.76%	39.58%	18.29%	-4.12%
	其他	10.58%	16.79%	17.01%	15.93%	-6.42%
	主营业务毛利率	**23.25%**	**100.00%**	**25.72%**	**100.00%**	**-2.48%**
总额法	储液器	22.99%	50.02%	23.98%	50.97%	-0.99%
	压缩机冲压件	13.97%	36.95%	15.29%	36.69%	-1.32%
	其他	10.58%	13.03%	17.01%	12.34%	-6.42%
	主营业务毛利率	**18.04%**	**100.00%**	**19.93%**	**100.00%**	**-1.89%**

报告期内，双经销模式按照净额法核算公司主营业务毛利率分别为25.72%、23.25%，下降2.48个百分点，按照总额法进行核算主营业务毛利率分别为19.93%、18.04%，下降 1.89 个百分点。主营业务毛利率下降主要系部分产品加工费下降以及产品结构变动所致，具体如下：一方面公司储液器、压缩机冲压件等主要产品销售定价采用“主要材料价格+加工费”的模式，主要客户在2024年调低了部分产品的加工费，导致产品毛利率下降；另一方面公司毛利率相对较低的汽车零配件业务2024年逐步放量，销售占比增加，拉低了整体的毛利率。

现从产品的销售单价、单位成本中拆分原材料、人工成本、制造费用等因素进一步量化分析主要产品储液器、压缩机冲压件毛利率下降原因。

①储液器

报告期内，公司储液器收入、成本、单价、单位成本及毛利率情况如下：

项目	2024年度	2023年度	变动率	变动对毛利率的影响
收入（万元）	58,979.88	47,525.24	24.10%	
成本（万元）	45,420.24	36,129.68	25.71%	
毛利（万元）	13,559.64	11,395.56	18.99%	
毛利率	**22.99%**	**23.98%**	/	
销量（万个）	5,583.20	4,655.85	19.92%	
单价（元/个）	10.56	10.21	3.49%	2.56%
单位成本（元/个）	8.14	7.76	4.83%	-3.55%
其中：原材料	5.67	5.25	8.03%	-3.99%
人工成本	1.05	0.94	11.03%	-0.99%
制造费用	1.35	1.49	-9.20%	1.30%
合同履约成本	0.06	0.08	-17.87%	0.13%

注 1：产品单价变动影响=（本期产品单价-上期产品单位成本）/本期产品单价-（上期产品单价-上期产品单位成本）/上期产品单价，下同；
注 2：产品单位成本变动影响=（本期产品单价-本期产品单位成本）/本期产品单价-（本期产品单价-上期产品单位成本）/本期产品单价，下同。

报告期内，公司储液器毛利率分别为23.98%、22.99%，下降0.99个百分点，毛利率下降主要系单价上升的幅度低于单位成本上升的幅度,具体分析如下:①报告期内，储液器产品结构发生变化，价格高的产品占比上升，通常价格高单位成本相应也高,导致储液器整体单价和单位成本均呈上升趋势；②公司储液器采用“主要材料价格+加工费”的定价模式，下游客户每年度针对部分产品会下调加

工费，导致部分产品销售价格下降。综上，客户下调加工费导致储液器单价上升的幅度低于单位成本上升的幅度，毛利率下降。

②压缩机冲压件

报告期内，公司压缩机冲压件收入、成本、单价、单位成本及毛利率情况如下：

收入核算方式	项目	2024 年度	2023 年度	变动率	对毛利率的影响
净额法	收入（万元）	17,163.44	13,217.14	29.86%	
	成本（万元）	11,076.50	7,985.73	38.70%	
	毛利（万元）	6,086.95	5,231.41	16.35%	
	毛利率	**35.46%**	**39.58%**	/	
总额法	收入（万元）	43,559.80	34,207.65	27.34%	
	成本（万元）	37,472.85	28,976.23	29.32%	
	毛利（万元）	6,086.95	5,231.41	16.35%	
	毛利率	**13.97%**	**15.29%**	/	
	销量（万个）	16,407.99	13,435.05	22.13%	
	单价（元/个）	2.65	2.55	4.27%	3.47%
	单位销售成本（元/个）	2.28	2.16	5.89%	-4.79%
	其中：原材料	1.87	1.80	3.90%	-2.55%
	人工成本	0.15	0.12	22.20%	-1.02%
	制造费用	0.24	0.22	11.60%	-0.95%
	合同履约成本	0.02	0.01	58.76%	-0.26%

报告期内，按照总额法核算，公司压缩机冲压件毛利率分别为 15.29%、13.97%，下降 1.32 个百分点,毛利率下降主要系单价上升的幅度低于单位成本上升的幅度,具体分析如下:①产品结构发生变化。2024 年新增主壳体产品，其重量、单价、单位成本等均较高，导致压缩机冲压件整体单价和单位成本均呈上升趋势；②公司压缩机冲压件采用“主要材料价格+加工费”的定价模式，下游客户每年度针对部分产品会下调加工费，导致部分产品销售价格下降。综上，客户下调加工费导致压缩机冲压件单价上升的幅度低于单位成本上升的幅度，毛利率下降。

综上，报告期内公司综合毛利率、主营业务毛利率、主要产品储液器以及压缩机冲压件毛利率下降主要系产品结构变化、主要客户下调加工费等因素导致的,

具有合理性。

（二）主营业务毛利率是否存在进一步下滑风险，公司的应对措施及有效性

公司所处空调零部件行业属于充分竞争的行业，行业内竞争厂商数量众多，而下游客户集中度较高、业务规模较大, 客户议价能力相对较强。公司主要产品的定价方式主要采用“主要材料价格+加工费”的模式, 而下游客户为了控制成本, 每年度会针对部分成熟产品下调加工费，则会导致产品销售价格下降。若公司未来整体产品结构不发生变化,或者没有新产品上市量产, 则上述原因可能导致毛利率存在进一步下滑的风险。公司已在公开转让书“重大事项提示”中披露毛利率下降的风险提示。

针对毛利率下降的风险，公司制定了如下有效的应对措施：

1、深度挖掘现有客户需求、开发新客户，持续扩大经营规模，提升公司对上下游的议价能力

面对激烈的市场竞争环境，公司将以现有的空调零部件产业布局为依托，加强收集市场信息、在下游现有需求的基础上发掘新需求，持续开发新产品、新客户，扩大现有业务产能，巩固和提高市场份额，并积极拓宽下游市场应用场景，提升高附加值产品的销售比例，增加企业核心竞争能力，提升公司对上下游的议价能力。

报告期内，公司主要产品储液器、压缩机冲压件的销售规模持续扩大，且公司紧跟下游客户业务布局以及产能扩张计划，根据下游客户的计划及时布局自身的产能，以期能快速响应下游客户的扩张计划。2024 年 12 月，公司通过收购铜陵海创以扩大产能。随着公司规模的持续扩大，公司对上下游的议价能力有望提高。

同时，公司将抓住新能源汽车市场发展的契机，积极拓展汽车零部件业务领域，不断丰富产品种类，提升下游市场覆盖面，培育公司新的业绩增长点。

2、持续加大研发投入、增强研发创新能力，保持产品竞争力

公司以自主研发为主，紧跟市场发展趋势，深入发掘客户潜在需求，在新技

术、新工艺、新产品等方面持续开展研发创新，增强产品核心竞争力，满足客户新产品开发需求。报告期内，公司研发费用分别为 2,693.98 万元、3,040.52 万元，呈增长趋势。同时，公司持续关注行业工艺以及产品结构等变化，截至 2025 年 3 月 31 日，公司共有专利权 199 项，其中包括 33 项发明专利，覆盖了储液器、压缩机冲压件、消音器、铜管件、气液分离器、铜排及电动汽车空调压缩机等产品的关键生产工艺和产品结构设计。未来，公司将继续持续加大研发投入、注重研发人员的培养，开发附加值更高的新产品、新技术，增强产品和公司核心竞争力。

3、持续优化产品结构、加强品牌建设

公司定期或不定期对各类产品毛利率进行监控、总结，动态调整产品结构，将公司产能等资源更多的投向高毛利率的产品上。

公司依靠卓越的研发设计实力、强大的生产制造能力、优异的产品性能、完善的配套服务体系和及时的产品交付能力，在市场上建立了良好的声誉，形成了品牌效应。公司将持续增强品牌影响力，提升客户对产品应用的理解，为客户提供优质的产品。

4、通过提升自动化水平、加强成本控制等方式降低生产成本

公司通过不断提升产线自动化水平，建立集团采购中心和多元化的供应商采购渠道，以便公司以更优的原材料价格进行采购，加强对采购成本的控制和考核，从而降低产品成本，提升公司的盈利能力。

综上，针对毛利率下降风险，公司已制定有效的应对措施，通过持续加大研发投入、增强研发创新能力、产品结构优化、扩大经营规模、提升上下游议价能力、加强品牌建设、提升自动化水平等多举措降低生产成本来稳固公司产品竞争力和市场地位，提升公司盈利能力。

八、说明其他业务毛利率较低且 2024 年度继续下滑、废料销售收入增长显著高于主营业务收入增长的原因及合理性，结合市场价格、第三方销售价格等进一步量化说明与芜湖国然关联交易的公允性。

（一）说明其他业务毛利率较低且 2024 年度继续下滑、废料销售收入增长显著高于主营业务收入增长的原因及合理性

1、其他业务收入构成

报告期内，公司其他业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入金额	收入占比（%）	毛利率（%）	收入金额	收入占比	毛利率（%）
废料销售收入	12,098.95	95.88	-0.52	7,284.33	86.99	2.02
其他	519.43	4.12	69.22	1,089.03	13.01	10.77
合计	**12,618.38**	**100.00**	**2.35**	**8,373.37**	**100.00**	**3.16**

公司的其他业务收入主要为废料销售收入，报告期各期废料销售收入占比分别为 86.99%、95.88%。报告期内，公司主要从事空调零部件产品、汽车零部件产品的设计、研发、生产和销售，生产过程中产生的废料主要为废钢和废铜。

2、其他业务收入毛利率较低且 2024 年持续下降的原因及合理性

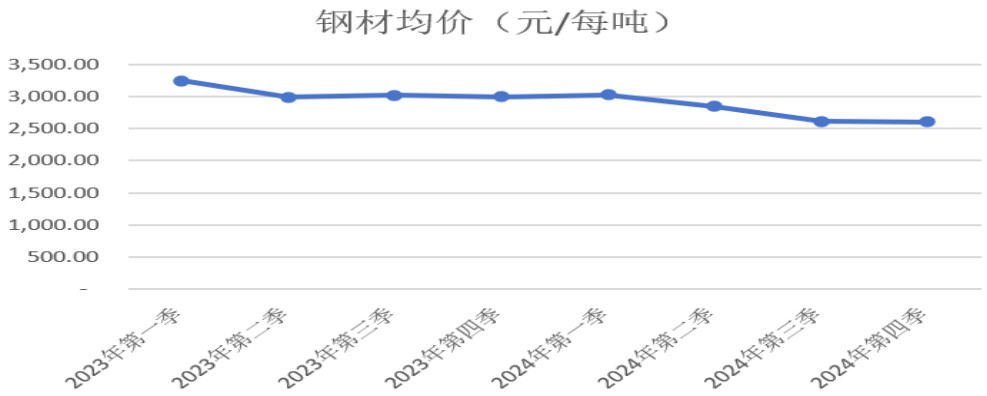
报告期内，公司其他业务收入主要来源于废料收入，其他业务毛利率较低主要系废料成本归集方式导致的。其他业务收入毛利率较低且 2024 年持续下降具体分析如下:

（1）废料成本归集

公司按照废料入库时点最近一次废料的销售单价确定废料入库单位成本，由于废料销售周期较短，废料成本通常接近售价，因此毛利率较低。近两年钢、铜市场价格处于震荡区间，废料入库至实现销售存在时间差，导致废料毛利率产生一定波动。

（2）报告期内钢、铜市场价格变动情况

①钢材市场价格变动情况



数据来源：长江现货网

如上图所示，2024 年度钢材市场价格下行趋势明显，按照公司废料成本归集模式，报告期内，公司废钢的平均单位毛利情况如下：

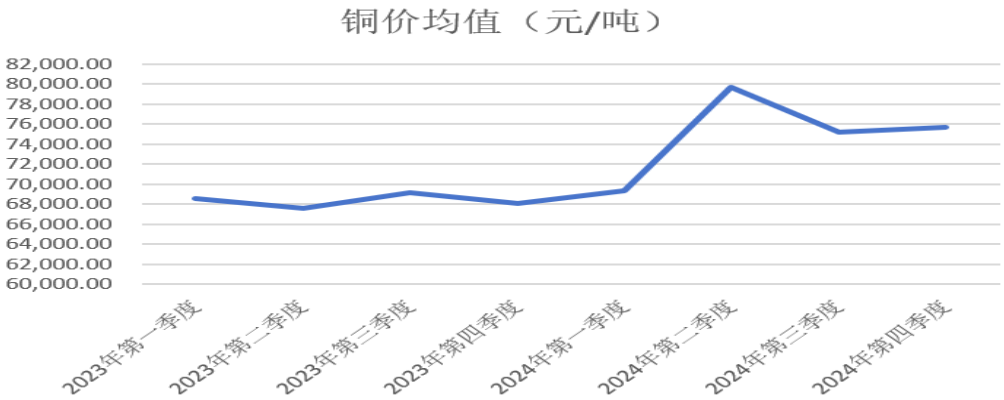
单位：元/千克

年度	平均销售单价	平均单位成本	平均单位毛利	毛利率（%）
2024 年度	2.64	2.71	-0.07	-2.65
2023 年度	2.782	2.784	-0.002	-0.07

注：平均单位毛利=平均销售单价-平均单位成本。

报告期内，公司废钢单位毛利分别为-0.002 元/千克、-0.07 元/千克，呈下降趋势，公司废钢销售价格变动基本符合市场钢价波动。由于公司废钢入库至实现销售存在时间差，且 2024 年钢价下降趋势明显，导致废钢单位毛利和毛利率均有所下降。

②铜价市场价格变动情况



数据来源：长江现货网

如上图所示，铜市场价格在报告期内呈现较大的震荡波动。按照公司废料成本归集模式，报告期内，公司废铜的平均单位毛利情况如下：

单位：元/千克

年度	平均销售单价	平均单位成本	平均单位毛利	毛利率（%）
2024 年度	65.51	64.49	1.02	1.56
2023 年度	58.69	54.58	4.11	7.00

注：平均单位毛利=平均销售单价-平均单位成本。

报告期内，公司废铜单位毛利分别为 4.11 元/千克、1.02 元/千克，呈下降趋势，公司废铜销售价格变动基本符合市场铜价波动，由于废铜入库至实现销售存在时间差，导致废铜单位毛利和毛利率均有所下降。

综上，公司其他业务收入毛利率较低且 2024 年持续下降具有合理性。

3、废料销售收入增长显著高于主营业务收入增长的原因及合理性

报告期内，公司废料销售收入与主营业务收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动比例
主营业务收入	91,508.00	72,249.25	26.66%
其他业务收入-废料销售收入	12,098.95	7,284.33	66.10%

报告期内，公司废料销售收入与主营业务收入的增幅分别为 66.10%、26.66%，均呈增长趋势，其中，废料销售收入增幅显著高于主营业务收入，系 2024 年废铜销售单价增长、主营产品中部分产品加工费下降及期末产品库存增加、2023 年产生的部分废料在 2024 年实现销售等所致。公司废料销售与主营产品销售存在一定时间差，公司 2023 年产生的部分废铜于 2024 年销售，2024 年废铜平均销售单价较 2023 年增幅较大，从而拉高了废料收入的增幅。同时，公司 2024 年部分主营产品销售价格受加工费下降影响有所下降，从而拉低了主营业务收入的增幅。

此外，公司 2024 年末库存商品余额较 2023 年末增长 54.46%，公司规模扩大，存货备货增加，废料产量和销量相应增加。

综上，在 2024 年公司废铜售价增长、主营产品中部分产品加工费下降及 2024 年末库存商品增加、2023 年产生的部分废料在 2024 年实现销售等多因素的影响下，公司废料销售收入增幅高于主营业务收入，具备商业合理性。

（二）结合市场价格、第三方销售价格等进一步量化说明与芜湖国然关联交易的公允性

1、关联销售情况

（1）报告期内，公司对芜湖国然关联销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占同类交易金额比例	收入金额	占同类交易金额比例
芜湖国然	-	-	5,262.83	72.25%

2023 年度，公司主要向芜湖国然销售废钢，2024 年已不再向其销售。

（2）公司废料销售对不同客户的价格情况

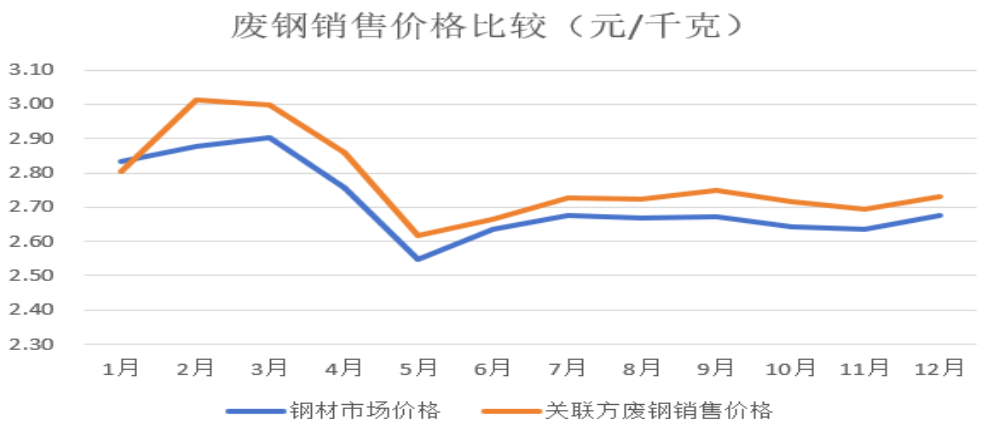
报告期内，公司向芜湖国然销售废钢的平均单价与向其他非关联方客户销售的平均单价对比如下：

客户	销售总金额（元）	数量（千克）	平均销售单价（元/千克）
芜湖国然	52,375,839.78	18,860,316.65	2.78
非关联客户	263,035.59	95,492.00	2.75

由上表可知，公司对芜湖国然废钢的销售价格与其他非关联客户基本一致，关联交易价格公允。

（3）关联销售价格与市场价格比较

公司向芜湖国然销售废钢的价格与市场价格比较如下：



钢材市场价格数据来源：长江现货网

由上图所示，公司向芜湖国然销售废钢的价格与市场价格基本一致，关联交易价格公允。

【中介机构核查】

一、请主办券商及会计师：对上述问题进行核查并发表明确意见

（一）核查过程

针对上述事项，主办券商及申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司销售部门负责人，了解公司与客户的合作模式、交易特点及市场拓展策略；

2、获取公司与前五名客户的主要业务合同及订单记录，分析合同签订周期、续签条件及履行情况，核实合作的稳定性和持续性；实地走访主要客户，了解双方合作背景、合作期限、合同签订情况、是否主要服务于公司以及未来合作展望；

3、查阅空调零部件行业、新能源汽车零部件行业相关研究报告、市场数据，了解公司主要产品市场需求变化情况及行业景气度情况；

4、获取产品成本构成明细、收发存明细表、采购明细表，了解公司直接材料成本的构成明细及占比情况，分析公司产能释放情况及销售实现情况对公司业绩的支撑作用，并对产量的匹配关系进行分析性复核；

5、查阅公司收入成本明细及客户清单，统计公司产品价格，测算及分析不同业务模式毛利率情况、收入及销量变动情况，分析各类产品价格及销量关系对公司收入业绩的影响；统计公司新客户增长数量及老客户复购收入增长情况及客户类型分布，了解客户拓展对公司业绩的贡献情况，分析客户分布特征及销售稳定性；

6、通过公开信息查询报告期内主要客户的基本情况，并实地走访对主要客户进行访谈，确认公司与其交易的基本情况，了解客户的主要股东、主营业务、经营规模、与公司的合作历史、采购金额、采购金额占其同类产品的比例、合作内容、是否存在争议纠纷、结算方式、结算期限以及是否存在关联关系等事项；获取下游客户营业收入变动情况，判断公司业绩变化趋势与同行业可比公司是否一致；

7、查询同行业可比公司信息披露文件，获取其最大单一客户及前五大客户销售占比及主要销售模式，判断公司客户分布情况及销售模式与同行业可比公司是否一致；

8、获取并查看双经销模式下的合同，访谈财务总监、总经理、客户等，了解主要合同条款，双经销模式的具体执行方式、流程，以及不同客户的原料采购、成本结转、存货发货情况等，并结合查询《企业会计准则》、监管规则适用指引等相关法规及案例资料，分析双经销模式下公司采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类为其他流动资产是否符合行业惯例、《企业会计准则》的规定；

9、获取报告期内公司与芜湖恒坤、芜湖恒坤与终端客户的增值税发票开票明细和公司与纽威吉、纽威吉与终端客户的销售明细，对比同类产品价格是否一致；获取公司与芜湖恒坤和纽威吉的销售合同、订单，核查相关业务流程、收付款核算方式、期后交易情况，核查其账务处理是否准确；

10、获取公司收入成本明细表，计算寄售与非寄售模式的客户金额及占比；获取同行业公司的年度报告等公开资料，分析寄售模式是否属于行业惯例；对寄售收入执行收入细节测试，检查寄售客户供应链系统中经客户确认的领用记录等外部证据，确认寄售模式相关内部控制管理制度在报告期内是否得到有效执行，核查收入确认时点和金额是否准确；获取公司与主要寄售模式客户签订的相关合同，分析会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

11、了解公司主要产品的客户群体、终端应用范围、产品技术水平、行业上下游议价能力；获取公司收入成本明细表、固定与半固定成本明细表、主要客户和供应商合同等资料，了解主要合同条款、固定与半固定成本情况、以及公司主营业务和主要产品的毛利率情况等，并结合单价、单位成本变动情况、对总经理的访谈等分析毛利率波动的原因及合理性、公司毛利率是否存在进一步下滑风险，分析公司应对措施的有效性；

12、对其他业务收入情况执行分析程序，包括：获取公司其他业务收入明细表，分析报告期内其他业务收入毛利率变动情况及变动原因；获取废料出入库台账，查阅钢材、铜材价格公开信息，对比分析主要废料销售价格情况。

13、获取公司董监高调查表、员工花名册（含离职员工），结合客户工商登记信息，判断是否存在前员工或现员工设立或控制的客户，进一步关注双方交易形成的合理性，销售的真实性、公允性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司已补充按双经销模式与直接采购模式分类披露报告期各期各类产品营业收入及占比、成本、毛利率等经营业绩情况。

2、公司收入总体稳定与市场需求增长、产能释放及客户拓展密切相关。公司积极跟进市场和客户差异化需求，开发新产品、提升产品性能，提高了产品平均单价，带动了收入增长。公司深耕原有客户，深度挖掘客户价值，借助现有客户渠道，导入新业务及新产品，持续为公司带来新的收入增长点。同时，公司收入增长与行业景气度匹配，公司收入变动与同行业可比公司变动趋势一致。此外，公司收入与下游客户业绩匹配，收入波动情况与客户业绩变化一致。

3、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高的有关事项，公司客户集中度较高与空调零部件行业其他公司宏海科技、南特科技等一致，符合行业特征。公司与主要客户建立了良好的合作关系，合作具有稳定性和可持续性，同时，下游行业具有准入门槛高、更换难度大的特性，客户流失风险较低。报告期内，除 2023 年公司存在向关联方芜湖国然销售废料的情形外，公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况，且具备独立面向市场获取业务的能力。为应对客户集中度较高的风险，公司制定了一系列有效的措施。

4、在双经销模式下，不同客户的原料采购、成本结转、存货发货能够明确区分。双经销模式下，公司采用净额法确认收入、期末存货中结存的双经销材料重分类为其他流动资产符合行业惯例以及《企业会计准则》的规定。

5、报告期内，公司销售给芜湖恒坤、纽威吉的产品价格与芜湖恒坤、纽威吉销售给终端客户同类产品价格不存在差异，公司对芜湖恒坤、纽威吉的应收账款回款情况良好。报告期后，公司与芜湖恒坤、纽威吉仍有新增交易。

6、报告期内，公司以非寄售模式为主，寄售模式的主要客户为海立股份、

格力电器；公司对同一客户不存在寄售模式其他销售模式共存的情况。同行业公司中，南特科技、利通电子亦存在寄售模式销售，符合行业惯例。寄售模式下，公司通过寄售客户供应链系统中经客户确认的领用记录确认实际领用情况，公司与寄售客户对于产品使用数量的确认不存在差异。公司寄售模式下收入确认时点和金额准确，不存在收入跨期的情形。相关单据齐全，符合《企业会计准则》相关规定，相关财务内控制度较为健全并有效执行。

7、报告期内公司综合毛利率、主营业务毛利率、主要产品储液器以及压缩机冲压件毛利率下降主要系产品结构变化、客户议价能力较强、客户下调加工费等因素影响所致，具有合理性。公司主营业务毛利率存在进一步下滑风险，为此公司制定了相应的应对措施，具有有效性。

8、报告期内，公司其他业务毛利率较低主要系公司以最近一次废料销售价格作为废料入库的成本价，销售价与成本价较为接近所致，具有合理性；2024年度公司其他业务收入毛利率下降，主要系受钢、铜市场价格波动，废料产生至出售存在时间差，从而导致废料毛利率下降，下降具有合理性；2024 年度公司废料收入增长显著高于主营业务收入增长，主要系 2024 年公司废铜售价增长、主营业务中部分产品加工费下降及 2024 年末库存商品增加、2023 年产生的部分废料在 2024 年实现销售等多因素的影响所致，具有合理性；经比较，公司与关联方芜湖国然废料销售单价与市场价格、第三方销售价格无重大差异，关联交易公允。

二、说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试比例等

（一）收入的核查方式和核查过程

主办券商及申报会计师执行了以下核查程序：

1、收入函证

对报告期各期客户项目收入金额按照降序排列，选取 26 家客户对其收入金额进行函证，并实现发函金额达到总额法营业收入金额的 90%以上，发函及回函情况如下：

单位：万元

项目		2024 年	2023 年
营业收入金额-总额法①		130,522.74	101,613.13
发函情况	发函金额②	118,503.86	92,942.05
	发函比例③=②/①	90.79%	91.47%
回函情况	回函相符确认营业收入金额④	107,245.53	86,455.05
	回函相符确认营业收入比例⑤=④/①	82.17%	85.08%
	因回函不符未确认营业收入金额⑥=②-④	11,258.33	6,487.00
	因回函不符未确认营业收入比例⑦=⑥/①	8.63%	6.38%

发函客户均回函。因回函不符未能确认的营业收入金额，已执行替代性程序。

2、客户访谈

对报告期内主要客户实地走访，了解客户的主要股东、主营业务、经营规模、与公司的合作历史、采购金额、结算方式以及是否存在关联关系等事项，具体客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
访谈客户收入金额	105,135.18	84,564.97
营业收入金额-总额法	130,522.74	101,613.13
占比	80.55%	83.22%

报告期内，访谈客户确认收入的金额占公司总额法营业收入的比例分别为83.22%和 80.55%。

3、收入截止性测试

结合公司收入确认周期，获取资产负债表日前后一个月的收入明细账，检查与收入相关的凭证等，复核收入确认时点，判断是否存在收入跨期的情况。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
截止日前一个月测试样本金额①	13,031.55	5,790.73
截止日前一个月收入金额②	17,443.06	6,840.33
核查比例③=②/①	74.71%	84.66%

项目	2024 年度	2023 年度
截止日后一个月测试样本金额④	9,921.31	5,842.30
截止日后一个月收入金额⑤	11,874.07	6,681.14
核查比例⑥=④/⑤	83.55%	87.44%

通过执行上述截止性测试程序，确认公司不存在跨期确认收入的情况。

4、细节测试

获取公司收入明细表，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，抽取公司的合同或订单、销售出库单、客户签收单据/领用明细、销售发票、银行回单等原始单据，识别销售收入的确认时点是否准确和验证收入的真实性。

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入金额-总额法	130,522.74	101,613.13
细节测试核查金额	110,054.46	86,365.76
细节测试核查比例	84.32%	84.99%

通过执行上述细节测试程序，确认公司收入的真实性，不存在虚假确认收入的情况。

5、除上述程序外，主办券商和申报会计师针对销售收入还执行了如下核查程序：

①访谈公司总经理、销售负责人等相关人员，了解销售业务的开展情况，包括但不限于主要客户情况、销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策等；

②了解公司与收入确认相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度设计的合理性，执行控制测试程序，测试相关内部控制制度运行的有效性；

③通过网络核查公司主要客户的基本信息，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行核查，通过公开信息对客户主营业务及产品应用场景进行分析，确保公司主要客户购买的产品与其业务相匹配；

④对收入及其毛利率情况执行分析程序，包括：报告期各季度收入波动分析、主要产品各期收入及毛利率对比分析、与同行业公司对比分析、 期后财务情况同比分析等，判断各期收入及毛利率的合理性；

⑤获取并核查报告期内公司及其实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水，其中对公账户逐笔核查 10 万元以上的流水，个人账户逐笔核查 5 万元以上的流水。

（二）收入的核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为：

公司报告期内营业收入真实、准确、完整，主办券商和申报会计师对营业收入执行了充分的核查程序。

三、对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

综合以上核查，主办券商和申报会计师认为：

报告期内，公司收入确认方式及确认时点符合《企业会计准则》的规定，公司收入真实、准确、完整。

问题 4、关于应收账款与合同资产。

根据申报文件，报告期各期末，（1）公司应收账款账面价值分别为 21,993.41 万元、34,413.00 万元， 金额较大且持续增长，应收票据分别为 9,932.03 万元、8,054.24 万元，应收款项融资分别为 10,337.00 万元、3,789.57 万元；（2）公司合同资产账面价值分别为 7,105.66 万元、9,724.48 万元。

请公司：（1）在《公开转让说明书》中按照同一控制下的客户合并列示应收账款金额前五名单位情况。（2）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、持续大幅增长的原因及合理性，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况，相关业务模式是否可持续，是否与同行业可比公司保持一致。（3）说明报告期各期末应收账款期后回款情况，公司应收账款逾期情况，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任，公司应收账款准备计提是否充分。（4）结合客户结算方式的变化情况，说明 2024 年商承汇票大幅减少的原因及合理性；结合公司以票据作为结算方式的金额、比例及变动趋势，说明与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；说明公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性。（5）说明应收款项融资的确认依据和计量方法，2024 年应收款项融资大幅减少的原因及合理性，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑票据及美易单是否符合新金融工具准则相关要求。（6）说明美易单的主要付款方、对应融资平台等情况，确认应收款项融资列报以及会计处理的合规性。（7）结合结算进度说明各期末合同资产金额、变动与业务规模的匹配性，合同资产对应的主要客户、合同资产余额、确认时间、预计结算时间等，并结合合同约定的结算时点分析余额较高且大幅增加的合理性，合同资产会计处理方式是否符合行业惯例，是否存在长期挂账的合同资产，如有请说明原因，是否存在质量纠纷，结合实际开票金额说明收入暂估是否准确，公司是否按照相关风险特征确定合同资产的减值准备提计方法，合同资产减值准备计提的充分性以及与应收账款减值准备计提是否有差异。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、在《公开转让说明书》中按照同一控制下的客户合并列示应收账款金额前五名单位情况

在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（3）应收账款金额前五名单位情况”披露如下：

单位名称	2024 年 12 月 31 日			
	与本公司关系	金额（万元）	账龄	占应收账款总额的比例
美的集团	非关联方	14,593.64	1 年以内，1-2 年	40.28%
海立股份	非关联方	8,893.46	1 年以内	24.55%
格力电器	非关联方	5,704.16	1 年以内，1-2 年	15.74%
国轩高科	非关联方	997.79	1 年以内，1-2 年	2.75%
芜湖正金精密铜业有限公司	非关联方	866.10	1 年以内	2.39%
合计	-	31,055.15	-	85.72%

续：

单位名称	2023 年 12 月 31 日			
	与本公司关系	金额（万元）	账龄	占应收账款总额的比例
美的集团	非关联方	12,401.07	1 年以内	53.56%
格力电器	非关联方	4,412.64	1 年以内	19.06%
海立股份	非关联方	3,034.01	1 年以内	13.10%
芜湖恒坤汽车部件有限公司	非关联方	1,620.10	1 年以内	7.00%
国轩高科	非关联方	858.33	1 年以内	3.71%
合计	-	22,326.16	-	96.43%

注 1:同一控制下的客户合并计算。

注 2:国轩高科包括江苏国轩新能源科技有限公司、合肥国轩电池有限公司、柳州国轩电池有限公司、国轩新能源（庐江）有限公司、南京国轩电池有限公司、青岛国轩电池有限公司、桐城国轩新能源有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司、天津国轩新能源科技有限公司、唐山国轩电池有限公司、青岛国轩新能源有限公司、合肥国轩新能源技术有限公司、宜春国轩电池有限公司、桐城国轩电池技术有限公司。

注 3：2024 年期末，公司对美的集团账龄 1-2 年的应收账款金额为 22.44 万元，系 2024 年公司与其子公司威灵（芜湖）电机制造有限公司不再继续合作，余款作为产品质量保证金尚未退回；公司对格力电器账龄 1-2 年的应收账款金额为 15.89 万元，系 2024 年公司与其子公司盾安（芜湖）中元自控有限公司、南昌中昊机械有限公司、珠海华宇金属有限公司不再继续合作，余款作为产品质量保证金尚未退回；公司对国轩高科账龄 1-2 年的应收账款金额为 7.23 万元，系小额逾期未回款。

如上表所示，公司应收账款前五名客户的余额合计占比分别为 96.43%和85.72%。

二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、持续大幅增长的原因及合理性，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况，相关业务模式是否可持续，是否与同行业可比公司保持一致。

（一）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、持续大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额前五大客户信用政策情况如下：

客户名称	开票时点	2024 年度	2023 年度
美的集团	美芝系：本月 20 日前开具上月美芝接收产品数量的发票 美的系：本月 20 日前开具上月 20 日-本月 19 日美的接收产品数量的发票	票到月结 60 天	票到月结 60 天
海立股份	安徽汉峰：本月 26 号开具上月 26 日-本月 25 日（实际日期稍有波动，均在 25 日前）产品下线结算数量的发票	票到月结 90 天	票到月结 90 天
格力电器	本月 26 号开具上月 26 日-本月 25 日产品下线结算数量发票，12 月开具 11 月 26 日-12 月 31 日产品下线结算数量的发票	票到月结 65 天	票到月结 65 天
国轩高科	本月 25 号前开具上月 20 日-本月 19 日的发票	票到月结 120 天	票到月结 120 天
芜湖正金精密铜业有限公司	当月对账结束后开票	款到发货	款到发货
芜湖恒坤汽车部件有限公司	本月 25 号前开具上月恒坤接收产品数量的发票，部分产品按照恒坤的上线数量开票	票到月结 120 天	票到月结 120 天

报告期内，公司应收账款余额前五大客户的结算方式如下：

客户名称	结算方式
美的集团	美的收到发票且审核无误后的次月第 1 天起算，满 60 天后纳入最近一次排款计划（每月至少排款 1 次），并以 6 个月承兑汇票或者美易单方式支付货款，付款前美的有权直接抵扣美的转卖或调让给贵方货物的货款。
海立股份	甲方要求乙方采取寄售方式进行物料的供给。甲方负责所有物料的保管，乙方可利用甲方供应商门户平台进行在库量的查询。甲方在每月 20 日统计上月 20 日至本月 19 日的使用物料数量，通知乙方并要求按合同规定进行开票，并按结算周期进行付款。
格力电器	货到甲方仓库并经甲方最终验收合格后月度结算，甲方凭乙方提供的经双方确认后加盖乙方公章的价格确认资料、加盖乙方公章或合同专用章的《供货确认协议》及乙方开具的全额增值税专用发票，

客户名称	结算方式
	核对无误后，按月结 65 天付 6 个月银行承兑汇票方式付款。
国轩高科	乙方按甲方采购订单交货，甲方验收合格并收到全额发票之日起 120 天内支付承兑汇票，乙方如不接受承兑汇票则按当期贴现率承担贴现，从货款中扣除。
芜湖正金精密铜业有限公司	货物装车后，款到放行、开票。
芜湖恒坤汽车部件有限公司	合同产品验收合格交付需方使用且票到后次月 120 天电子银行承兑付款，需方对账日期截止到每月 30 日，供方在次月 5 日前提供对账单，20 日前提供发票，逾期自动转入下月对账。

由上表可知，报告期内，公司对主要客户的信用政策和结算方式未发生变化。

报告期内，公司营业收入与应收账款余额增长情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/2024 年末	2023 年度/2023 年末	增长比例
营业收入	104,126.38	80,622.62	29.15%
应收账款余额	36,229.99	23,151.56	56.49%

2024 年度公司营业收入较 2023 年度增长 29.15%，应收账款余额增长 56.49%，应收账款增幅显著高于营业收入增幅。空调零部件的生产提前于空调两至三个月左右，受益于下游空调行业主要客户美的集团、海立股份、格力电器 2025 年第一季度收入大幅增长带动，公司 2024 年第四季度公司主营业务收入较上年同期增加 10,405.39 万元，增幅 70.07%。由于公司主要客户的账期通常在 2 至 4 个月之间，因此第四季度收入大幅增长，处于信用期内的应收款项增加，导致应收账款余额增幅明显，具有合理性。

因此，公司报告期各期应收账款大幅增长主要系收入规模增加，而非公司的信用政策及结算方式发生重大变化所致。

（二）是否存在通过放松信用政策增加收入的情况，相关业务模式是否可持续，是否与同行业可比公司保持一致。

由“问题 4、一、（一）”可知，公司主要客户的信用账期为开票后 2-4 个月，公司应收账款周转天数分别为 104 天、109 天，应收账款周转天数与公司对客户的结算周期基本匹配。公司对主要客户的结算方式主要为银行承兑汇票及美易单，主要客户信用政策及结算方式在报告期内保持稳定，不存在通过放松信用政策增加收入的情况。

公司对主要客户的信用政策在报告期内未发生变化，在现行信用政策下，公司已实现营业收入持续增长，该业务模式具有可持续性。

报告期内，公司与同行业可比公司应收款项余额及营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	公司		三花智控		盾安环境	
	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额	36,229.99	23,151.56	732,391.44	608,590.78	248,899.28	217,382.96
合同资产余额	10,236.29	7,479.64	-	-	38,664.70	31,278.64
应收款项合计	46,466.29	30,631.20	732,391.44	608,590.78	287,563.97	248,661.60
营业收入	104,126.38	80,622.62	2,794,716.45	2,455,780.21	1,267,836.23	1,138,244.79
应收款项占营业收入比	44.62%	37.99%	26.21%	24.78%	22.68%	21.85%

注：应收款项余额包含了应收账款和合同资产，因两者共同代表了公司在收入确认过程中形成的对客户的合同债权。

报告期各期，公司应收款项余额占营业收入的比例分别为 44.62%、37.99%，高于同行业的平均水平，主要系公司客户结构与同行业可比公司存在一定差异，公司的客户集中度相对较高，而同行业可比公司三花智控和盾安环境的客户相对较为分散，导致公司与同行业可比公司的应收账款周转效率存在差异。参考空调零部件行业内其他公司应收款项余额占营业收入比例情况如下：

单位：万元

公司名称	宏海科技（920108.BJ）		南特科技（874643.NQ）	
	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额	15,468.54	7,846.01	43,565.81	41,570.43
合同资产余额	300.00	300.00	-	-
应收款项合计	15,768.54	8,146.01	43,565.81	41,570.43
营业收入	46,290.32	35,044.48	103,086.41	93,834.31
应收款项占营业收入比	34.06%	23.24%	42.26%	44.30%

由上表可见，公司应收款项占营业收入比例与空调零部件行业内其他公司较为接近。

三、说明报告期各期末应收账款期后回款情况，公司应收账款逾期情况，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任，公司应收账款准备计提是否充分。

（一）说明报告期各期末应收账款期后回款情况，公司应收账款逾期情况，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

截至 2025 年 5 月 31 日，报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末余额	期后回款	回款比例	逾期金额	逾期比例
应收账款	36,229.99	35,096.19	96.87%	2,564.67	7.08%
项目	**2023 年末余额**	**期后回款**	**回款比例**	**逾期金额**	**逾期比例**
应收账款	23,151.56	23,119.57	99.86%	1,701.34	7.35%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 1,701.34 万元和 2,564.67 万元，逾期金额占期末应收账款余额的比例分别为 7.35%和 7.08%，逾期比例总体较低，应收账款回款情况良好。

截至 2024 年末，主要逾期客户的逾期账龄及期后回收情况如下：

单位：万元

主要逾期客户	逾期金额	逾期账龄	期后回款情况
芜湖正金精密铜业有限公司	866.10	1 年以内	期后已全部回款
安徽美芝精密制造有限公司	300.00	1 年以内	期后已全部回款
芜湖恒坤汽车部件有限公司	174.38	1 年以内	期后已全部回款
广西宁福新能源科技有限公司	156.58	1 年以内	期后已全部回款
苏州正力新能源科技有限公司	147.40	1 年以内	期后已全部回款
合计	**1,644.45**	——	——

截至 2024 年末，公司主要逾期客户的应收账款于期后已全部回款，不存在回款障碍。对于发生逾期的应收账款，公司主要以加紧催收作为管理措施。

报告期内，公司与主要客户的销售合同中均约定了付款账期，如“问题 4、一、（一）”所列示的主要客户账期，除美的集团等部分客户合同外，虽未普遍约定付款时限的违约责任，但依托严格的客户信用筛选、动态账款监控等，该安排未对经营造成实质性影响。

（二）公司应收账款准备计提是否充分

公司将应收账款按信用风险特征（账龄）进行组合，报告期各期末，公司按账龄组合计提坏账准备政策与同行业可比公司对比如下：

项目	三花智控	盾安环境	公司
1 年以内	5%	5%	5%
1 至 2 年	10%	7%	10%
2 至 3 年	30%	10%	30%
3 至 4 年	50%	50%	100%
4 至 5 年	50%	50%	100%
5 年以上	50%	100%	100%

公司应收账款账龄组合基础上确定的预期信用损失率，与同行业可比公司不存在显著差异，具有谨慎性。且公司的应收账款逾期比例较低，期后回款情况较好，不存在较大的应收账款回收风险，坏账准备计提充分。

四、结合客户结算方式的变化情况，说明 2024 年商承汇票大幅减少的原因及合理性；结合公司以票据作为结算方式的金额、比例及变动趋势，说明与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；说明公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性。

（一）结合客户结算方式的变化情况，说明 2024 年商承汇票大幅减少的原因及合理性

报告期各期末，公司商业承兑汇票及美易单余额减少情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末	增长比例
应收票据-商业承兑汇票	10.00	457.84	-97.82%
应收票据-财务公司承兑汇票	-	1,013.69	-100.00%
应收款项融资-美易单	931.24	3,623.86	-74.30%
合计	**941.24**	**5,095.39**	**-81.53%**

注：美易单系美的集团自建的供应链金融平台签发的电子债权凭证，非《票据法》规范的票据。

公司商业承兑汇票余额 2024 年度较 2023 年度下降 97.82%，主要系客户内部支付政策的调整，转而更多采用美易单和银行承兑汇票结算。

公司财务公司承兑汇票在 2024 年度内已全部到期托收。

美易单余额 2024 年末较 2023 年末下降 74.30%，主要系美易单于 2024 年度内贴现金额大幅增长，2024 年度贴现 2.15 亿元，2023 年度贴现 0.54 亿元，增幅 297.22%，一方面系公司 2024 年收到美的集团的美易单增多，美的集团支付美易单规模同比增长较大；另一方面系 2024 年为满足经营资金需求，公司加速美易单贴现。

（二）结合公司以票据作为结算方式的金额、比例及变动趋势，说明与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
销售回款	110,275.43	85,569.91
票据结算	48,642.05	57,596.98
票据结算占比	44.11%	67.31%
美易单结算	20,298.89	8,763.00
美易单结算占比	18.41%	10.24%

注：票据结算包含银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票。

如上表所示，公司 2024 年度销售回款中票据结算占比 44.11%，2023 年度为 67.31%，同比下降 23.20 个百分点；同期美易单结算占比由 2023 年的 10.24%提升至 2024 年的 18.41%，增幅 8.17 个百分点。整体呈现两大趋势：票据结算占比回落，美易单结算占比提升。美易单 2024 年大幅增加，主要系客户内部政策调整，加大美易单结算比例。

公司同行业可比公司三花智控和盾安环境未披露与客户的具体结算模式及票据结算比例，同为家电行业的宏海科技在其 2025 年 1 月份披露的招股说明书中显示其与主要客户美的集团的具体业务合作模式，具体如下：

宏海科技主要客户	结算模式
美的集团	发行人每月与美的集团进行对账，采购和销售各自按照全额开票。双方根据美的供应商系统上本月发生的销售额及采购额，按应收应付抵消后的净额进行结算。双方对账完成并在系统确认后，美的在收到发票且审核无误后的次月第 1 天起算，满 60 天后纳入最近一次排款计划并以 6 个月承兑汇票或者美易单支付货款。

由上表可知，公司关于结算模式与同为家电行业零部件公司宏海科技不存在

明显差异。

（三）说明公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性

公司依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》：“第八章金融工具的减值”相关规定，公司应收票据计提坏账准备政策：如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备；对于因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的应收票据，无论是否存在重大融资成分，公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于客观证据表明存在减值，以及适用于单项评估的应收票据单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

对于不存在减值客观依据的应收票据或当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期内，公司应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司对比如下：

项目	坏账准备计提政策
三花智控	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
盾安环境	本公司对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合。
公司	本公司依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

上述同行业可比公司披露的关于应收票据减值的会计政策与本公司对比基本一致。报告期各期末，同行业公司与本公司实际计提的应收票据减值准备比例如下：

项目	三花智控	盾安环境	公司
银行承兑汇票	0.00%	0.00%	0.00%
财务公司承兑汇票	5.00%	—	0.00%
商业承兑汇票	5.00%	—	5.00%

注：盾安环境披露的 2024 年度报告中，该公司 2024 年度的期初期末均不存在应收票据，银

行承兑汇票坏账计提比例取自应收款项融资科目中。

如上表所示，公司对应收票据的坏账计提比例与同行业可比公司基本一致。针对银行承兑汇票及财务公司承兑汇票，公司历史信用记录显示两类票据均未发生到期无法兑付情形（报告期内实际违约率为 0%）。基于此，公司期末未对该两类票据计提坏账准备符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于“信用风险显著增加”的判断标准，且与同行业票据坏账计提政策不存在重大差异。

综上，公司应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司无重大差异，坏账准备计提金额充分。

五、说明应收款项融资的确认依据和计量方法，2024 年应收款项融资大幅减少的原因及合理性，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑票据及美易单是否符合新金融工具准则相关要求。

（一）说明应收款项融资的确认依据和计量方法

1、《企业会计准则》关于应收款项融资确认的相关规定

（1）初始确认

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十六条、第十八条的相关规定：（1）应收款项融资指以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等；（2）划分为应收款项融资应同时满足以下两个条件：①管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

（2）终止确认

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条：企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

2、公司关于应收款项融资确认依据和计量方法

公司应收款项融资的初始确认符合《企业会计准则》，报告期内，公司将取得的信用等级较高的银行承兑的汇票（以下简称“银行承兑汇票”）和美易单分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目进行初始确认。公司收到银行承兑汇票和美易单后，背书或贴现发生频率较高，具有常态化特点。因此，公司收到的银行承兑汇票及美易单系以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，满足前述《企业会计准则》当中初始确认的条件①。同时，应收银行承兑汇票、美易单满足在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，即满足《企业会计准则》当中初始确认的条件②。因此，公司应收款项融资的初始确认符合《企业会计准则》的规定。报告期各期末，公司将应收款项融资中已背书或贴现且尚未到期的所有银行承兑汇票和美易单予以终止确认。

公司银行承兑汇票按公允价值初始确认，通常因期限短（≤6 个月），以票面金额作为公允价值最佳估计，交易费用直接计入当期损益；美易单作为电子债权凭证，初始按合同债权公允价值确认。

（二）2024 年应收款项融资大幅减少的原因及合理性

报告期各期末，公司应收款项融资余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末	增减比例
银行承兑汇票	2,858.33	6,713.13	-57.42%
美易单	931.24	3,623.86	-74.30%
合计	**3,789.57**	**10,337.00**	**-63.34%**

公司 2024 年末应收款项融资余额较 2023 年末下降 63.34%，主要系公司 2024 年银行承兑汇票和美易单背书及贴现的金额增加所致。

报告期各期末，公司已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资金额如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末	增减比例
银行承兑汇票	23,659.07	19,942.61	18.64%
美易单	13,482.55	948.57	1321.36%

项目	2024 年末	2023 年末	增减比例
合计	37,141.62	20,891.18	77.79%

2024 年末，公司已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资余额较 2023 年末增长 77.79%，与 2024 年末应收款项融资余额下降 63.34%的趋势匹配。应收款项融资期末余额下降主要系公司因业务量增长，为缓解现金流压力加速票据流转所致，应收款项融资余额大幅减少具有合理性。

（三）将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，对金融资产进行分类。将部分应收票据分类为应收款项融资，主要基于公司管理该类应收票据的业务模式是既以收取合同现金流量为目标，又以出售该金融资产为目标。一方面，公司会根据营运资金需求持有部分票据至到期托收；另一方面，公司存在持续且频繁的票据背书转让和贴现行为，以优化资金使用效率。该类应收票据主要为银行承兑汇票，其合同现金流量特征符合“仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”的要求。根据 CAS 22，同时满足业务模式为收取合同现金流量并出售且通过 SPPI 测试的金融资产，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在资产负债表中列报为“应收款项融资”。

综上所述，公司将部分应收票据重分类至应收款项融资符合企业会计准则的规定，真实反映了公司管理该类金融资产的业务模式和持有意图。

（四）公司终止确认银行承兑票据及美易单是否符合新金融工具准则相关要求

公司终止确认银行承兑汇票及美易单的依据为《企业会计准则第 23 号》第七条第一项“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产”。公司应收款项融资核算的银行承兑汇票均为信用等级较高的银行（涵盖“6+9”国有及股份制银行+5 家大型城商行），因承兑银行资信卓越，汇票到期拒付风险极低，属于已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的情形，故将已背书或贴现的由信用等级较高的银行承兑的汇票予以终止确认；美易单作为数字化应收账款债权凭证，在保理及背书转让时约定了一般

情形下无追索权条款，同时在报告期内的到期兑付率为 100%，且美的集团信用等级及安全性相对较好，无法兑付的风险较低，故公司在背书或贴现时终止确认。

六、说明美易单的主要付款方、对应融资平台等情况，确认应收款项融资列报以及会计处理的合规性。

（一）说明美易单的主要付款方、对应融资平台等情况

美易单是美的集团基于与供应商之间真实的贸易，以数据电文形式开具的，承诺在指定日无条件支付确定金额款项给供应商的，可拆分转让、可融资变现、可持有到期的电子确权凭证。美易单的主要付款方、对应融资平台等情况如下：

主要付款方：美易单的开单企业为美的集团下属公司，到期后，美易单最终的持单企业从美易单开单企业收回货款。

对应融资平台：美易单的开立、转让、融资变现功能及到期兑付等子业务，是围绕供应商对美的集团应收账款而专项设计的综合性的金融服务，由美的互联网供应链金融平台深圳全链融科技有限公司（美的集团股份有限公司间接 100%持股的孙公司）支持美易单在其生命周期内全流程线上办理。

（二）确认应收款项融资列报以及会计处理的合规性

公司持有美易单目的为背书或贴现，符合“既以收取合同现金流又以出售为目标”的金融资产特征。公司签订的保理业务合同相关约定如下：

“8.4 本合同生效后，保理商未能在应收账款到期日向开单人完全收取美易单项下金额保理商将不会向保理申请人追索，但发生以下情况除外：

8.4.1 未经保理商书面同意，保理申请人与开单人就美易单项下的债权的内容做出变更、终止、宽延或放弃；8.4.2 保理申请人以其伪造、变造、欺诈等方式或违反用户协议的行为而获取的美易单办理本合同项下的美易单保理业务；8.4.3 保理申请人在用户协议及/或本合同项下所作的任何陈述与保证在任何方面被证明与事实不符；8.4.4 保理申请人违反其在用户协议及/或本合同项下的任何其他义务、保证或承诺；8.4.5 其他因保理申请人的原因而导致美易单无效、存在法律瑕疵或有碍开单人履行美易单项下的付款义务的情况。8.5 在发生第 8.4 条的情形而导致保理商未能在应收账款到期日向开单人完全收取美易单项下金

额的，保理商有权要求保理申请人立即退还其在本合同项下收到的转让价款、赔偿保理商因此遭受的所有损失，并有权要求保理申请人承担其他法律责任。”

鉴于以上“除外情况”为格式化保护性合同条款，因保理申请人（即公司）的原因而导致美易单无效、存在法律瑕疵或有碍开单人履行美易单项下的付款义务的情况外，不会向保理申请人（即公司）追索。美易单实质在背书或保理转让时已经确定了无追索权，满足上述会计终止确认条件下的金融资产出售的标准，同时又可以持有至到期收款，因此，公司管理该金融资产的业务模式是，既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，且符合本金加利息的合同现金流量特征，故分类为以公允价值计量及变动计入其他综合收益的金融资产，公司将其确认为“应收款项融资”，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

以美的集团为主要客户的其他公司会计处理情况如下:

公司名称	美易单列报	会计处理情况
盾安环境（002011.SZ）	应收款项融资	美易单在背书或贴现后终止确认
日丰股份（002953.SZ）	应收款项融资	美易单在背书或贴现后终止确认
永创智能（603901 .SH）	应收款项融资	美易单在背书或贴现后终止确认
海亮股份（002203.SZ）	应收款项融资	美易单在背书或贴现后终止确认
宏海科技（920108.BJ）	应收款项融资	美易单在背书或贴现后终止确认

如上表所示，公司对美易单的处理与上述公司一致，报告期内及报告期后至本审核问询函回复签署日，公司未发生已贴现的美易单被追索的情形。

综上，公司对美易单的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定以及行业惯例。

七、结合结算进度说明各期末合同资产金额、变动与业务规模的匹配性，合同资产对应的主要客户、合同资产余额、确认时间、预计结算时间等，并结合合同约定的结算时点分析余额较高且大幅增加的合理性，合同资产会计处理方式是否符合行业惯例，是否存在长期挂账的合同资产，如有请说明原因，是否存在质量纠纷，结合实际开票金额说明收入暂估是否准确，公司是否按照相关风险特征确定合同资产的减值准备提计方法，合同资产减值准备计提的充分性以及与应收账款减值准备计提是否有差异。

（一）结合结算进度说明各期末合同资产金额、变动与业务规模的匹配性

报告期内，公司合同资产系客户已签收或已领用但未达到合同收款条件的货款，根据合同约定收款权以完成对账为条件。报告期各期末，公司合同资产余额变动与业务规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度	变动比例
合同资产	10,236.29	7,479.64	36.86%
营业收入	104,126.38	80,622.62	29.15%
合同资产占收入比重	40.53%	50.37%	-9.84%

公司 2024 年末合同资产余额较 2023 年末增长 36.86%，营业收入 2024 年度较 2023 年度增长 29.15%，合同资产余额增长主要系公司营业收入增长，2024 年末已签收或已领用满足收入确认条件但未达到合同收款条件的应收货款增加所致，合同资产余额的增长具有合理性。

（二）合同资产对应的主要客户、合同资产余额、确认时间、预计结算时间等

单位：万元

客户	2024 年末合同资产	确认时间	预计结算时间	2023 年末合同资产	确认时间	预计结算时间
安徽美芝精密制造有限公司	5,488.63	2024 年 12 月	2025 年 1 月	4,001.58	2023 年 12 月	2024 年 1 月
郑州凌达压缩机有限公司	1,173.85	2024 年 12 月	2025 年 1 月	988.59	2023 年 12 月	2024 年 1 月
合肥凌达压缩机有限公	953.18	2024 年 12 月	2025 年 1 月	368.05	2023 年 12 月	2024 年 1 月

客户	2024 年末合同资产	确认时间	预计结算时间	2023 年末合同资产	确认时间	预计结算时间
司						
南昌海立电器有限公司	746.96	2024 年 12 月	2025 年 1 月	315.84	2023 年 12 月	2024 年 1 月
安徽美芝制冷设备有限公司	502.25	2024 年 12 月	2025 年 1 月	879.59	2023 年 12 月	2024 年 1 月
合计	**8,864.87**	——	——	**6,553.64**	——	——

注：预计结算时间为公司与客户对账并开票的时间，开票以后将合同资产转入应收账款。

报告期内，公司主要客户的合同资产账龄基本在一个月以内，故报告期各期末合同资产的预计结算时间与实际结算时间一致。

（三）结合合同约定的结算时点分析余额较高且大幅增加的合理性，合同资产会计处理方式是否符合行业惯例，是否存在长期挂账的合同资产，如有请说明原因，是否存在质量纠纷，结合实际开票金额说明收入暂估是否准确

公司合同资产的结算周期基本在一个月以内，因此 12 月份的主营业务收入是形成合同资产最主要的来源：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年 12 月	2023 年末/2023 年 12 月
合同资产	10,236.29	7,479.64
12 月营业收入	12,328.04	6,840.33
合同资产占 12 月营业收入比	83.03%	109.35%

如上表所示，报告期各期末合同资产余额与各期 12 月的营业收入相匹配，与合同约定的结算周期相符，因 2024 年 12 月的营业收入较 2023 年 12 月大幅增长，导致合同资产 2024 年末余额较 2023 年末增长 36.86%，具有合理性。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，合同资产是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。公司每月末对于符合收入确认条件但尚未对账开具发票的应收款项确认为合同资产，因此时公司对该应收款项有权收取对价，且该权利取决于时间流逝之外的因素，符合合同资产的定义，因此，公司对合同资产的会计处理符合适用的会计准则规定。在同行业可比公司披露的合同资产中未明确列示包含销售商品但未达到合同收款条件的货款，但根据其他行业公司，如美锦能源《关于对山西美锦能源

股份有限公司 2020 年年报问询函》中回复“报告期末公司合同资产包括焦炭、煤及化副产品。根据新收入准则，公司将已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素），但尚未结算的确认为合同资产”，“公司在确认合同资产后，次月取得客户的结算单后开票结算转为应收账款核算”，该处理方式与公司一致。同时，我们检查了同行业可比公司关于合同资产的会计政策，如盾安环境为“公司将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且不属于无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收款的权利，在资产负债表中列示为合同资产”，该会计政策描述与公司处理一致，符合行业惯例。

报告期各期末，公司合同资产账龄均严格控制在 1 年以内，不存在长期挂账的合同资产，根据公司客户的签收单、对账单据及回款记录，未发现质量纠纷情形。

公司每月末对符合确认条件的销售收入进行暂估，暂估收入的确认依据为物流对账单或结算对账单，待次月开具发票后，将暂估收入冲回并按照开票金额再次确认收入。报告期各期末，公司合同资产期后开票情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
合同资产	10,236.29	7,479.64
期后开票金额（含税）	10,236.29	7,479.64
差异	-	-

如上表所示，公司于报告期各期末的合同资产与期后开票结算金额一致，报告期内收入暂估准确。

（四）公司是否按照相关风险特征确定合同资产的减值准备计提方法，合同资产减值准备计提的充分性以及与应收账款减值准备计提是否有差异

公司在取得客户结算单并开具发票时，将合同资产转为应收账款核算，故计提预期信用损失考虑的期限是自该合同资产初始确认之日起至结转为应收账款之日结束，信用风险暴露期极短，公司对于存在客观证据表明存在减值的合同资产单独进行减值测试，确认预期信用损失，对于不存在客观证据表明减值的合同资产时，公司依据信用风险特征将合同资产划分为账龄组合，在账龄组合基础上

计算预期信用损失，参考应收账款按账龄组合的预期信用损失比例计提（1 年以内计提 5%），与应收账款按账龄组合的减值准备计提无差异。报告期各期末的合同资产账龄均在一年以内，减值准备计提较为充分。

【中介机构核查】

请主办券商及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，主办券商及申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解公司与收入确认相关的关键内部控制，访谈公司管理层以及销售部门人员，评价相关控制制度设计的合理性，并测试其运行的有效性。

2、对主要客户信用政策评估及实际执行情况进行检查，查阅报告期各期主要客户销售合同，检查公司报告期内应收账款信用政策及结算方式的执行情况。

3、获取公司应收账款明细表，对主要客户的应收账款余额、销售金额等进行函证确认。

4、获取公司编制的应收账款期后回款明细表，对抽样选取的期后回款客户，通过核对至银行进账单等支持性文件，检查期后回款方式以及应收账款期后回款明细表登记的准确性。

5、获取并复核报告期公司应收账款逾期明细表，通过查阅相关销售合同对信用期和付款节点的约定、销售发票及银行回单等资料确认应收账款逾期情况登记的准确性。

6、根据坏账计提政策、应收账款账龄明细表重新计算报告期内应收账款坏账准备金额并与财务报表披露金额进行核对；检查应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司披露的会计政策是否存在重大差异，确认坏账准备计提是否充分。

7、检查公司管理票据的业务模式及票据台账等，统计报告期各期票据结算占比，了解 2024 年商承汇票减少原因，检查票据贴现、保理及背书协议，关注有无追索权等关键信息。

8、检查公司合同资产台账，计算合同资产结算周期，分析报告期合同资产

变动与收入变动情况，对比合同资产与应收账款坏账准备计提政策是否存在差异，合同资产减值准备是否计提充分。

二、核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、公司已按照同一控制下的客户合并列示应收账款金额前五名单位情况。

2、报告期各期末，公司应收账款余额较高、持续大幅增长主要系公司收入规模增加所致。报告期内，公司应收账款余额增长与业务规模匹配，具有合理性，公司主要客户的信用账期为开票后 2-4 个月，主要结算方式为银行承兑汇票及美易单，主要客户信用政策及结算方式在报告期内保持稳定，不存在通过放松信用政策增加收入的情况，相关业务模式可持续。公司客户结构与同行业可比公司存在一定差异，可比性较小，但与空调零部件行业内其他公司较为接近。

3、报告期各期末，公司应收账款回款情况良好，逾期比例总体较低，逾期款项均在期后回款，不存在应收账款回款障碍。对于发生逾期的应收账款，公司主要以加紧催收作为管理措施。除美的集团外，公司未对客户约定逾期付款的违约责任，而是通过严格的客户信用筛选、动态账款监控等，对逾期款项进行后续管理。公司应收账款坏账准备计提充分。

4、公司 2024 年商承汇票大幅减少主要系客户内部支付政策的调整，由商业承兑汇票调整为美易单和银行承兑汇票进行结算，同时为满足经营资金需求，加速了美易单贴现，具有合理性。公司以票据作为结算方式的情况与同行业可比公司不存在明显差异，公司应收票据坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分。

5、公司 2024 年应收款项融资大幅减少主要系公司业务量增长，为缓解现金流压力加速票据流转，具有合理性。公司终止确认银行承兑票据及美易单符合新金融工具准则相关要求。

6、美易单确认应收款项融资列报以及会计处理符合企业会计准则。

7、公司报告期各期末的合同资产金额变动与业务规模相匹配，大幅增加具有合理性；合同资产的会计处理符合会计准则规定，且不存在长期挂账的合同资产及质量纠纷的情况；合同资产期后均已开票，收入暂估确认准确；公司已按照

相关风险特征确定合同资产的减值准备计提方法，且合同资产减值计提充分，与应收账款减值准备计提政策不存在差异。

问题 5、关于采购与存货

根据申报材料：报告期内公司存货分别为 7,153.22 万元、9,680.07 万元，主要由原材料、自制半成品、库存商品构成。

请公司：（1）按双经销模式与直接采购模式分类披露报告期各期主要供应商情况。（2）报告期内直接采购模式下主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，原材料价格波动对于公司经营业绩是否存在重大影响。（3）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，按存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。（4）说明自制半成品的核算范围，与在产品、外购半成品等区分的依据，是否需要符合相关的行业、企业标准，2024 年自制半成品增加的原因及合理性，是否存在对应单一订单或特定客户的大额半成品，如有是否存在滞销或大额减值风险。（5）说明发出商品的存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品。（6）说明存货账龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。（7）说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明存货的核查程序、比例及结论。

【公司回复】

一、按双经销模式与直接采购模式分类披露报告期各期主要供应商情况

在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关情况”之“（三）供应商情况”之“3、其他情况披露”补充披露如下：

1、2024 年度双经销模式与直接采购模式下主要供应商情况

单位：万元

业务类别		原材料采购			
采购模式	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
双经销模式	美的集团	否	钢材等	24,859.62	26.85%
	海立股份	否	钢材等	4,973.68	5.37%
	格力电器	否	钢材等	1,328.35	1.43%
	小计	——	——	31,161.65	33.66%
直接采购模式	精艺股份	否	铜材等	13,331.36	14.40%
	海亮（安徽）铜业有限公司	否	铜材等	6,920.49	7.48%
	马鞍山市兴达管业有限公司	否	钢材等	3,330.84	3.60%
	日照宝华新材料有限公司	否	钢材等	2,276.03	2.46%
	杭州融腾物资有限公司	否	钢材等	2,139.25	2.31%
	小计	——	——	27,997.97	30.24%
合计		——	——	59,159.62	63.90%

2、2023 年度双经销模式与直接采购模式下主要供应商情况

单位：万元

业务类别		原材料采购			
采购模式	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
双经销模式	美的集团	否	钢材等	22,560.25	31.86%
	海立股份	否	钢材等	1,380.98	1.95%
	格力电器	否	钢材等	952.28	1.34%
	小计	——	——	24,893.51	35.15%
直接采购模式	精艺股份	否	铜材等	7,978.96	11.27%
	海亮（安徽）铜业有限公司	否	铜材等	4,580.85	6.47%
	马鞍山市兴达管业有限公司	否	钢材等	3,907.62	5.52%
	安徽鹏远金属制品股份有限公司	否	钢材等	2,758.15	3.89%
	日照宝华新材料有限公司	否	钢材等	2,024.47	2.86%
	小计	——	——	21,250.04	30.01%
合计		——	——	46,143.56	65.16%

二、报告期内直接采购模式下主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，原材料价格波动对于公司经营业绩是否存在重大影响。

（一）报告期内直接采购模式下主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势

1、报告期内直接采购模式下主要原材料的采购情况

公司采购的主要原材料为钢、铜。报告期内直接采购模式下主要原材料的采购情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	采购额	占比	采购额	占比
钢材	24,373.33	39.60%	20,617.02	44.77%
铜材	29,806.08	48.43%	19,483.15	42.31%
合计	**54,179.41**	**88.03%**	**40,100.17**	**87.08%**

注：占比为单项采购金额占直接采购模式下年度原材料采购总额的比例。

2、报告期内直接采购模式下主要原材料平均采购价格及变动趋势如下：

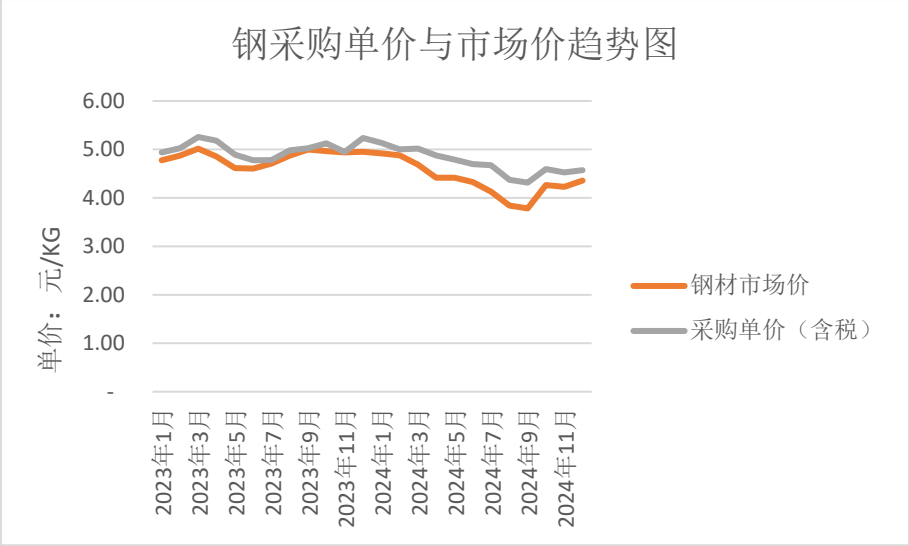
项目	2024 年平均单价	2023 年平均单价	变动比
钢材	4.19	4.43	-5.51%
铜材	68.14	62.17	9.61%

公司采购的原材料主要为钢材和铜材，钢材和铜材的采购价格随钢和大宗铜的市场价格变动。报告期内，公司主要原材料价格呈波动趋势。

（二）是否与公开市场价格变动趋势一致，原材料价格波动对于公司经营业绩是否存在重大影响。

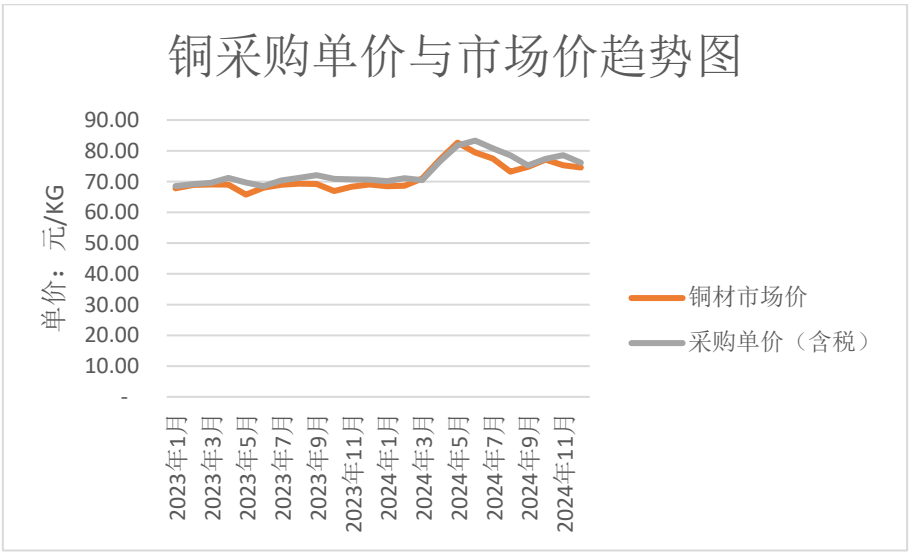
1、直接采购模式下钢采购价格与市场价格对比情况

2023-2024 年直接采购模式下钢的市场价格及钢采购含税单价走势如下：



2、直接采购模式下铜采购价格与市场价格对比情况

2023-2024 年直接采购模式下铜材的市场价格及铜采购含税单价走势如下：



由上述图示可知，报告期内，公司钢和铜的采购价格随大宗商品市场价格变动而变动，采购价格与市场价格变动趋势相匹配。

3、原材料价格波动对于公司经营业绩的影响

公司与主要客户美的集团、海立股份和格力电器采用销售价格与原材料采购价格联动的定价方式，即公司会根据钢和铜原材料采购价格确定各月产品的销售价格，该方式为行业内的普遍定价方式。因此，原材料钢和铜的价格波动对于公司经营业绩不存在重大影响。

三、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，按存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。

（一）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额较大的原因及合理性

1、存货余额的构成情况

报告期各期末，存货余额的构成情况如下：

2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	总体情况		其中：空调零部件制造		其中：汽车零部件制造	
	账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）
原材料	4,238.28	41.88	3,006.44	29.71	1,231.84	12.17
自制半成品	1,877.14	18.55	1,501.95	14.84	375.19	3.71
库存商品	2,918.13	28.84	1,715.72	16.96	1,202.41	11.88
发出商品	785.05	7.76	785.05	7.76	-	-
委托加工物资	300.30	2.97	266.33	2.63	33.97	0.34
合计	**10,118.90**	**100.00**	**7,275.49**	**71.90**	**2,843.41**	**28.10**

2023 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	总体情况		其中：空调零部件制造		其中：汽车零部件制造	
	账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）
原材料	3,313.00	45.12	2,934.79	39.97	378.21	5.15
自制半成品	1,406.44	19.15	1,140.39	15.53	266.05	3.62
库存商品	1,889.25	25.73	1,572.66	21.42	316.59	4.31
发出商品	616.09	8.39	616.09	8.39	-	-
委托加工物资	118.39	1.61	97.52	1.33	20.87	0.28
合计	**7,343.17**	**100.00**	**6,361.45**	**86.63**	**981.71**	**13.37**

由上表可知，2024 年末，原材料、自制半成品和库存商品余额占总体比例为 89.27%。其中，空调零部件制造板块、汽车零部件制造板块的原材料、自制

半成品和库存商品余额占总体存货余额比例分别为 61.51%、27.76%。

2023 年末，原材料、自制半成品和库存商品余额占总体比例为 90.00%。其中，空调零部件制造板块、汽车零部件制造板块的原材料、自制半成品和库存商品余额占总体存货余额比例分别为 76.91%、13.08%。

报告期各期末，公司原材料、自制半成品和库存商品的构成未发生重大变化，具体构成情况如下：

项目	空调零部件制造	汽车零部件制造
原材料	分为外购半成品和外购原材料，外购半成品包括各种规格类型的排气管、过滤器、分离板、小钢管、端盖、直管（铜制）、弯管（铜制）等；外购原材料包括钢材和铜材等。	铜铝带、紫铜板、镍、动静盘、电机、电控等
自制半成品	器体、壳体、排气管、过滤器、分离板、小钢管、端盖、直管、弯管等	软排、铜铝软硬排半成品等
库存商品	储液器、压缩机冲压件等	铜铝排、壳体、压缩机等

2、合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司主要采用“以销定产、以产定购”的模式，根据客户需求进行采购、生产、交付，期末形成原材料、自制半成品及库存商品余额。具体情况如下：

（1）空调零部件制造板块

空调零部件制造板块的主要产品为储液器、压缩机冲压件等，该板块的主要客户为美的集团、海立股份和格力电器，报告期内销售收入占该板块主营业务收入的比例分别为 98.31%、99.53%。其中，美的集团、海立股份和格力电器向公司的采购订单需求一般为长线滚动形式，并提前 1-3 天向公司下达送货计划。公司计划物流部根据客户订单需求动态制定生产计划，并下达采购需求。空调零部件制造板块主要产品的生产周期较短，产成品入库后，计划物流部按照客户要求的送达时间确定每天送货量。公司将产品送往客户指定地点，美的集团为一般销售模式，以签收时点作为收入确认时点；海立股份和格力电器为寄售销售模式，以领用时点作为收入确认时点。

报告期内，空调零部件制造板块的订单完成周期具体如下：

项目	类型	天数	说明
采购周期	外购半成品	2-3	——
	钢、铜、冷轧卷现货	5-7	报告期内主要为现货采购
	钢材期货	30-45	——
生产周期	——	2-4	视订单交付紧急程度动态调整
发货周期	——	1-7	——
验收/对账周期	一般销售	1-3	——
	寄售销售	5-60	寄售模式结算周期较长，一般为1-2 个月，最长可达 3 个月
合计	一般销售	11-24	——
	寄售销售	13-75	——

（2）汽车零部件制造板块

汽车零部件制造板块的主要产品为铜铝排、壳体和和压缩机。该板块客户较为分散，主要客户为国轩集团和安徽巴斯巴汽车科技有限公司（以下简称“巴斯巴”），报告期内销售收入占该板块主营业务收入的比例分别为 27.20%、40.12%。其中，国轩集团一般提前 10-15 天向公司下达采购需求；巴斯巴的标准件采购通常提前 7-10 天下达采购需求。公司计划物流部根据客户订单动态制定生产计划，根据生产计划分解物料计划，并下达采购需求。汽车零部件制造板块主要产品的生产周期一般为 3-5 天，产成品入库后，计划物流部按照客户要求发出产品。根据合同约定，汽车零部件制造板块一般以客户签收时点作为收入确认时点。

报告期内，汽车零部件销售的订单完成周期如下：

项目	类型	天数	说明
采购周期	一般材料	5-7	特殊材料采购较少，以一般材料采购为主
	特殊材料如挤压件	15	
排产周期	——	1-2	——
生产周期	——	3-5	——
发货周期	——	1-3	——
验收/结算周期	——	1-5	——
合计	**——**	**11-22**	**——**

由上述可知，空调零部件制造板块的订单完成周期区分销售模式，一般销售模式下订单完成周期一般为 9-18 天、寄售销售模式下订单完成周期在 13-75 天；

汽车零部件制造板块的订单完成周期一般为 11-22 天。公司总体订单完成周期平均在三个月以内。公司根据客户订单需求进行采购并安排生产，形成原材料、自制半成品和库存商品余额，平均在期后 1 至 3 个月内确认收入并结转成本。

3、存货余额与业务规模、公司订单的匹配性

（1）存货余额与业务规模的匹配性

报告期内，由于公司业务规模扩大，主营业务收入增长，相应地存货余额有所增长。报告期内，主营业务收入规模及存货的增长情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率（%）
主营业务收入	91,508.00	72,249.25	26.66
存货余额	10,118.90	7,343.17	37.80

由上表可知，报告期内公司主营业务规模总体处于快速发展阶段，公司存货余额增长 37.80%，与主营业务收入增长趋势一致。存货期末余额增长率高于主营业务收入增长率，主要系汽车零部件板块存货期末余额增加较大。汽车零部件制造板块为 2023 年度收购的业务，2024 年度该板块业务规模增长较快，导致其存货余额增加较大。

（2）存货余额与期末在手订单的匹配性

公司主要采用“以销定产”的生产模式，在取得客户订单或需求后，进行采购及生产，因此报告期各期末存货余额与期末在手订单相关。在手订单及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	10,118.90	7,343.17
在手订单对应成本	9,464.01	6,814.50
在手订单覆盖率（%）	93.53	92.80

（续上表）

项目		2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在手订单对应成本		9,464.01	6,814.50
期后结转情况	1 个月内	7,265.50	5,299.73

项目		2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	超过 1 个月	2,030.03	1,463.40
	小计	9,295.53	6,763.12
结转比例（%）		98.22	99.25

报告期各期末，公司存货账面余额的订单覆盖率分别为 92.80%和 93.53%，覆盖率较高。未覆盖部分主要系存放在客户仓库的安全库存和春节备货所致。在手订单余额大多在期后 1 个月内结转，超过 1 个月结转的订单主要系海立股份、格力电器的下线结算周期较长导致。

综上，公司采用“以销定产”模式，期末存货余额及增长率均较大，与公司业务规模、期末在手订单相关。公司存货期末余额随业务规模扩大而增长，并与期末在手订单情况相匹配，具有合理性。

（二）存货余额、存货构成及变动与同行业可比公司的差异情况

公司存货余额、存货构成及变动与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元，%

公司	项目	2024 年度		2023 年度		变动率
		金额	结构比	金额	结构比	
三花智控	原材料	77,451.75	14.33	93,216.95	19.77	-16.91
	在产品	73,644.15	13.62	59,640.99	12.65	23.48
	产成品	383,366.55	70.91	317,955.74	67.43	20.57
	在制模具	5,129.19	0.95	-	-	-
	其他	1,012.66	0.19	687.24	0.15	47.35
	合计	**540,604.29**	**100.00**	**471,500.91**	**100.00**	**14.66**
盾安环境	原材料	27,266.81	15.98	28,845.79	21.78	-5.47
	在产品	6,898.76	4.04	10,117.36	7.64	-31.81
	库存商品	135,560.64	79.46	92,936.88	70.17	45.86
	周转材料	885.80	0.52	539.09	0.41	64.31
	合计	**170,612.00**	**100.00**	**132,439.12**	**100.00**	**28.82**
公司	原材料	4,238.28	41.88	3,312.99	45.12	27.93
	自制半成品	1,877.14	18.55	1,406.44	19.15	33.47
	库存商品	2,918.13	28.84	1,889.25	25.73	54.46
	发出商品	785.05	7.76	616.09	8.39	27.42

公司	项目	2024 年度		2023 年度		变动率
		金额	结构比	金额	结构比	
	委托加工物资	300.30	2.97	118.39	1.61	153.66
	合计	**10,118.90**	**100.00**	**7,343.17**	**100.00**	**37.80**

公司存货余额增长率高于同行业可比公司，主要系公司销售规模扩大，主营业务收入增长率达 26.66%，经对比，三花智控主营业务增长率为 13.29%、盾安环境主营业务增长率为 12.66%，公司主营业务增长率远高于同行业可比公司。

公司存货结构与同行业可比公司相差较大，其中公司原材料占比高于同行业可比公司、库存商品占比低于同行业可比公司，主要系公司业务类型、产品结构、主要客户群体与同行业可比公司存在一定差异，因此可比性较小。

四、说明自制半成品的核算范围，与在产品、外购半成品等区分的依据，是否需要符合相关的行业、企业标准，2024 年自制半成品增加的原因及合理性，是否存在对应单一订单或特定客户的大额半成品，如有是否存在滞销或大额减值风险。

（一）说明自制半成品的核算范围

公司自制半成品的核算范围包括：（1）直接外购的半成品；（2）车间生产经加工完成、检验合格后办理入库，后续用于生产领用或直接对外销售的半成品。

（二）自制半成品与在产品、外购半成品的区分依据，是否符合相关行业、企业标准

1、自制半成品与在产品、外购半成品的区分依据

（1）自制半成品与在产品的区分依据

根据《企业会计准则 1 号——存货》的相关规定，“在产品是指处在生产过程中的存货”。

公司产品的生产周期较短，单批产品的生产周期一般为 1-3 天，期末根据公司内部管理要求，形成自制半成品或产成品后入库。

（2）自制半成品与外购半成品的区分依据

根据《企业会计准则 1 号——存货》的相关规定，“存货的采购成本，包括

购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用”。在公司 ERP 系统中，外购半成品金额按采购金额核算，自制半成品金额按归集的直接材料、直接人工和制造费用核算，外购半成品不参与生产过程中的成本费用分摊。

2、是否符合相关行业、企业标准

经查询公开资料，同行业可比公司三花智控、盾安环境对其披露的“在产品”核算范围如下：

公司	披露类别	核算内容	来源
三花智控	存货-在产品	在产品：在生产过程中的存货，包括在车间的材料、加工中的在产品、完成部分工序的半成品。	《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》
盾安环境	存货-在产品	在产品主要核算生产过程中的存货，包括在产品的材料成本、人工成本及折旧等	《关于<浙江盾安人工环境股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见>之回复报告》

除此之外，经查询公开资料，和林微纳在《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》中披露“公司自制半成品核算范围包括： 1）直接外购半成品； 2）外协收回半成品；3）车间生产半成品经加工完成、检验合格后办理入库的产品”。

综上，公司对于自制半成品与在产品、外购半成品的区分符合相关行业、企业标准。

（三）2024 年自制半成品增加的原因及合理性，是否存在对应单一订单或特定客户的大额半成品，如有是否存在滞销或大额减值风险。

2024 年末自制半成品余额较 2023 年末增长 33.47%，增长原因主要系公司销售规模扩大，与主营业务收入增长 26.66%、存货余额增长 37.80%相匹配。因公司客户集中度较高，期末自制半成品主要系美的集团、海立股份、格力电器的订单所形成，而公司生产周期较短，存货周转较快，自制半成品不存在滞销或大额减值风险。

五、说明发出商品的存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品。

（一）说明发出商品的存放地点、存放地权属等

报告期各期末发出商品对应的存放地点及存放地权属具体如下：

单位：万元

存放地点	存放地权属	发出商品余额	
		2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
客户仓库	归属于客户	679.03	448.84
自有仓库	归属于公司	106.02	167.26

（二）公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

1、发出商品出库

在日常经营过程中，公司对于发出商品均有完整的出库记录。仓库管理员根据销售管理部下达的发货计划，对相应产品粘贴标签后进行出库，并将送货单据交由货车司机进行发货，发货后仓库管理员及时将相关单据交仓库账务员进行账务处理。产品送至客户处，由客户清点确认后告知公司，公司获取客户的签收单据或通过客户供应商系统获取确认结果。以此确保发出商品的完整性。

2、对账及结算

对于一般销售模式的发出商品，在期后客户系统中显示已签收并检验合格的产品结算单；对于寄售模式的发出商品，待客户领用后，客户系统发布结算数据。报告期各期末的发出商品在期后满足收入确认条件时均会及时结转。报告期各期末发出商品期末结转情况详见本问题回复之“五、（三）”。

此外，公司每月与客户进行对账，经双方确认数量和金额后，开具发票进行结算。

综上，公司通过日常经营过程对发出商品出库的管控以及与客户对账结算确保发出商品的真实、准确和完整。

（三）发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品。

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品余额	785.05	616.09
期后结转金额	771.87	614.14
期后结转比例（%）	98.32	99.68

注：发出商品期后结转金额，为截至 2025 年 5 月末数据。

报告期各期末，公司发出商品期后结转的比例分别为 99.68%、98.32%，发出商品期后基本已结转，不存在长期未结转的发出商品。

六、说明存货账龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

（一）说明存货库龄结构、存货跌价准备计提的充分性

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货总体库龄结构如下：

单位：万元

库龄	2024 年度		2023 年度		两年差异对比	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	变动百分比（%）
1 年以内	9,762.47	96.48	7,186.43	97.87	2,576.04	-1.39
1 至 2 年	274.66	2.71	120.59	1.64	154.07	1.07
2 年以上	81.77	0.81	36.15	0.49	45.62	0.32
合计	**10,118.90**	**100.00**	**7,343.17**	**100.00**	**2,775.73**	**-**
跌价余额	438.83	——	189.95	——	248.88	——
跌价计提比例	4.34	——	2.59	——	——	——

由上表可知，报告期各期末，公司一年以内的存货余额占比分别为 97.87%、96.48%，占比较高，一年以上的存货余额主要系单价较低、数量较多的备品备件。

2、存货跌价准备的计提方法

（1）存货跌价准备的计提政策

报告期内，公司存货跌价准备计提政策具体为：资产负债表日按成本与可变

现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

（2）可变现净值的确定依据

项目	可变现净值的确定依据
原材料、自制半成品、委托加工物资	相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
库存商品、发出商品	以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值

（3）确定存货可变现净值的参数和计算过程

主要参数	是否涉及该参数		参数的确定依据
	原材料、自制半成品、委托加工物资	库存商品、发出商品	
产成品估计售价	√	√	按照同类型产品历史及预计未来的销售价格确定
至完工估计将要发生的成本	√	×	按照各产品 BOM 加工至产成品预计投入的料工费
估计的销售费用	√	√	销售价格*销售费用率；其中，销售费用率=（本期销售费用+本期运费）/本期营业收入
估计的相关税费	√	√	销售价格*税费率

3、报告期内存货跌价准备的计提情况

（1）公司根据上述可变现净值确定依据、参数和计算方法，测算的报告期内存货跌价准备的变动情况如下：

2024 年度

单位：万元

存货种类	2023 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额		2024 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回或转销	其他	
自制半成品	39.65	55.94	-	15.04	-	80.55
库存商品	128.28	307.32	-	99.57	-	336.03
发出商品	22.01	22.25	-	22.01	-	22.25
合计	**189.94**	**385.51**	-	**136.62**	-	**438.83**

2023 年度

单位：万元

存货种类	2022 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额		2023 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回或转销	其他	
自制半成品	38.47	39.65	-	38.47	-	39.65
库存商品	52.38	128.28	-	52.38	-	128.28
发出商品	12.26	22.01	-	12.26	-	22.01
合计	**103.11**	**189.94**	-	**103.11**	-	**189.94**

各期转回或转销存货跌价准备的原因如下：

项目	可变现净值的确定依据
原材料、自制半成品、发出商品、委托加工物资	本期已领用或销售
库存商品	本期已销售

（2）报告期各期，存货跌价损失计提变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率（%）
自制半成品	55.94	39.65	41.08
库存商品	307.32	128.28	139.57
发出商品	22.25	22.01	1.09
合计	**385.51**	**189.94**	**102.96**

公司 2024 年度计提的存货跌价损失金额较 2023 年度增长 102.96%，主要系汽车零部件板块计提的存货跌价损失金额增加。公司 2023 年收购汽车零部件制造板块业务，该板块并入后，业务增长且产品更新迭代较快，部分生产的自制半成品和产成品不适用于客户需求。公司管理层于 2024 年底对存货进行评估，对相应存货计提减值。

结合“一、（三）、2 存货余额与期末在手订单的匹配性”，期末在手订单覆盖率均达 92%及以上，且期后基本在一个月内结转，期末存货得到有效周转。报告期内公司存货跌价准备计提符合《企业会计准则》的规定，计提金额充分。

（二）存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

1、存货跌价准备的计提政策与同行业公司对比情况

公司名称	存货跌价准备计提政策
三花智控	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按单个存货或存货类

公司名称	存货跌价准备计提政策
	别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
盾安环境	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

由上表可知，公司存货跌价准备的计提政策与同行业公司不存在重大差异。

2、存货跌价准备计提比例与同行业公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价计提情况如下：

公司名称	2024 年	2023 年
三花智控	2.32%	2.42%
盾安环境	2.68%	3.45%
行业平均值	**2.50%**	**2.94%**
公司	4.34%	2.59%

2023 年末，公司存货跌价准备计提比例与同行业平均值接近；2024 年末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业平均值，原因详见“六、（一）、3 报告期内存货跌价准备的计提情况”。

七、说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异。

公司存货采用实地盘存制，每月末对各地存货进行抽查盘点，每年度终了对存货进行清查盘点。报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 12 月 31 日-2025 年 1 月 1 日	2023 年 12 月 31 日-2024 年 1 月 1 日
盘点地点	安徽汉峰工厂、芜湖卓越工厂、九江汉峰工厂、芜湖国天工厂、芜湖国创工厂、郑州汉峰工厂、中转仓、委外仓	

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点范围	原材料、库存商品、自制半成品、委托加工物资	
盘点人员	车间存货：各仓库生产人员； 仓库存货：仓库保管员	
复盘人员	各公司财务部门人员	
存货余额（万元）（A）	10,118.90	7,343.17
盘点金额（万元）（B）	9,333.85	6,727.07
盘点比例 （B）/（A）	92.24%	91.61%
盘点差异金额（万元）（C）	0.17	11.31
差异金额占盘点金额比例 （C）/（B）	0.002%	0.17%
差异原因及处理结果	盘点差异原因：生产过程中报产差异及磅差； 处理结果：对差异经涉及领导审批后，并提交盘点差异报告进行做账务处理。	

报告期各期末，公司存货盘点金额分别为 6,727.07 万元、9,333.85 万元，盘点比例分别为 91.61%、92.24%。根据盘点结果，盘点差异金额分别为 0.17 万元、56.65 万元，主要系生产过程中报产差异及磅差导致，总体盘点差异较小。

【中介机构核查】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明存货的核查程序、比例及结论。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司存货管理相关内部控制制度文件，了解并测试关键内部控制。

2、获取公司报告期各期末存货数据、存货库龄明细表，了解各类存货的主要核算内容和库龄情况，分析公司存货余额的主要构成和变动情况、存货余额较高的原因及合理性。

3、获取公司报告期各期末发出商品明细表，了解期末发出商品对应的主要客户情况、存货地点情况以及期后收入确认情况等，检查发出商品的出库记录、期后客户系统的签收或领用记录，并对发出商品执行函证程序。

4、了解公司存货跌价计提政策并访谈相关财务人员，获取存货跌价准备计提明细表，了解存货跌价的原因并分析合理性，并对存货跌价准备计提金额进行

复核。

5、获取公司的存货盘点计划，了解公司存货存放情况，编制存货监盘计划，对存放于公司仓库的原材料、自制半成品、库存商品，以及存放在供应商仓库的委托加工物资进行监盘，对发出商品进行函证，并检查期后客户的签收和领用情况。2024 年末对相关存货监盘的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	监盘金额	占比（%）
原材料	4,238.28	2,648.87	62.50
自制半成品	1,877.14	1,128.44	60.11
库存商品	2,918.13	2,137.39	73.25
发出商品（注*）	785.05	-	-
委托加工物资	300.30	78.22	26.05
合计	**10,118.90**	**5,992.92**	**59.23**

注*：对公司发出商品执行了函证程序，报告期各期末函证的核查比例情况如下：

单位：万元

项目		2024/12/31	2023/12/31
发出商品账面余额①		785.05	616.09
发函情况	发函金额②	674.36	423.01
	发函比例③=②/①	85.90%	68.66%
回函情况	回函相符金额④	674.36	423.01
	回函相符比例⑤=④/①	85.90%	68.66%

2024 年末存货监盘差异金额为 56.65 万元，主要系生产过程中报产差异及磅差导致，差异较小。

二、核查意见与核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、公司已补充按双经销模式与直接采购模式分类披露报告期各期主要供应商情况。

2、报告期内，公司直接采购模式下主要原材料价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致，原材料价格波动对于公司经营业绩不存在重大影响。

3、公司采用“以销定产”模式，报告期各期末存货余额及增长率均较大，

与公司业务规模、期末在手订单相关。公司存货期末余额随业务规模扩大而增长，并与期末在手订单情况相匹配，具有合理性。公司存货构成与同行业可比公司相差较大，主要系公司业务类型、产品结构、主要客户群体与同行业可比公司存在一定差异，因此可比性较小。

4、公司对于自制半成品与在产品、外购半成品的区分符合相关行业、企业标准，2024 年自制半成品增加主要系公司销售规模扩大，与主营业务收入增长相匹配。公司自制半成品不存在对应单一订单或特定客户的大额半成品。

5、报告期各期末，发出商品真实、准确、完整，不存在长期未结转的发出商品。

6、报告期内，公司存货跌价准备计提符合《企业会计准则》的规定，计提金额充分，存货跌价计提政策和计提比例与同行业公司不存在重大差异。

7、报告期各期末，存货盘点账实差异主要系生产过程中报产、来料偏差及磅差导致，总体盘点差异较小。

问题 6、关于固定资产与在建工程

根据申报材料：（1）公司报告期各期末固定资产分别为 16,224.36 万元、27,884.29 万元，大幅增加且占资产比重较高；（2）公司在建工程账面价值分别为 5,144.73 万元、1,229.46 万元，存在大额转固情形。

请公司：（1）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，分析固定资产余额较高的合理性。（2）说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。（3）结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性，说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。（4）说明报告期内芜湖旭日一二期工程项目、铜陵海创项目等在建工程转为固定资产的具体情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。（5）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，分析固定资产余额较高的合理性。

（一）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异

1、固定资产构成、与同行业可比公司对比分析

报告期各期末，公司各类固定资产的构成以及规模与同行业可比公司的对比情况如下：

2024 年 12 月 31 日

单位：万元

公司	项目	2024 年度				
		账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值	占比（%）
三花智控	房屋及建筑物	498,732.70	90,108.91		408,623.79	41.72
	机器及模具设备	869,902.47	312,163.02	3,683.50	554,055.95	56.56
	运输工具	5,304.51	3,190.49		2,114.02	0.22
	办公及电子设备	29,847.65	15,149.96	46.05	14,651.64	1.50
	合计	**1,403,787.33**	**420,612.38**	**3,729.55**	**979,445.40**	**100.00**
盾安环境	房屋及建筑物	59,066.91	27,695.40		31,371.51	27.70
	机器及模具设备	180,810.64	104,055.24	92.02	76,663.38	67.70
	运输工具	2,451.26	1,623.73		827.53	0.73
	办公及电子设备	19,492.70	15,106.20	11.42	4,375.08	3.87
	合计	**261,821.51**	**148,480.57**	**103.44**	**113,237.50**	**100.00**
同行业可比公司平均	**房屋及建筑物**	**278,899.81**	**58,902.16**	**-**	**219,997.65**	**34.71**
	机器及模具设备	**525,356.56**	**208,109.13**	**1,887.76**	**315,359.67**	**62.13**
	运输工具	**3,877.89**	**2,407.11**	**-**	**1,470.78**	**0.48**
	办公及电子设备	**24,670.18**	**15,128.08**	**28.74**	**9,513.36**	**2.69**
	合计	**832,804.42**	**284,546.47**	**1,916.50**	**546,341.45**	**100.00**
公司	房屋及建筑物	16,696.30	2,046.03		14,650.26	52.54
	机器及模具设备	19,872.38	7,315.80		12,556.58	45.03
	运输工具	523.97	345.18		178.78	0.64
	办公及电子设备	801.73	303.06		498.67	1.79

公司	项目	2024 年度				
		账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值	占比（%）
	合计	**37,894.37**	**10,010.08**		**27,884.29**	**100.00**

2023 年 12 月 31 日

单位：万元

公司	项目	2023 年度				
		账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值	占比（%）
三花智控	房屋及建筑物	404,737.18	75,780.51		328,956.67	42.55
	机器及模具设备	701,574.58	271,278.99	2,382.92	427,912.67	55.36
	运输工具	4,801.25	2,958.97		1,842.28	0.24
	办公及电子设备	28,853.27	14,482.77	45.74	14,324.76	1.85
	合计	**1,139,966.28**	**364,501.24**	**2,428.66**	**773,036.38**	**100.00**
盾安环境	房屋及建筑物	58,181.14	24,855.96		33,325.18	32.65
	机器及模具设备	157,666.67	93,913.58	115.13	63,637.97	62.34
	运输工具	2,370.82	1,695.87		674.95	0.66
	办公及电子设备	19,203.92	14,745.30	14.44	4,444.19	4.35
	合计	**237,422.57**	**135,210.71**	**129.57**	**102,082.29**	**100.00**
同行业可比公司平均	**房屋及建筑物**	**231,459.16**	**50,318.24**	**-**	**181,140.93**	**37.60**
	机器及模具设备	**429,620.63**	**182,596.29**	**1,249.03**	**245,775.32**	**58.85**
	运输工具	**3,586.04**	**2,327.42**	**-**	**1,258.62**	**0.45**
	办公及电子设备	**24,028.60**	**14,614.04**	**30.09**	**9,384.48**	**3.10**
	合计	**688,694.42**	**249,855.98**	**1,279.11**	**437,559.34**	**100.00**
公司	房屋及建筑物	8,226.69	1,575.76		6,650.93	40.99
	机器及模具设备	15,072.86	5,843.24		9,229.63	56.89
	运输工具	758.49	617.20		141.29	0.87
	办公及电子设备	466.65	264.14		202.51	1.25
	合计	**24,524.69**	**8,300.33**		**16,224.36**	**100.00**

公司报告期内房屋及建筑物、机器设备合计占比分别为 97.88%、97.57% ，

与同行业可比公司平均水平差异较小。2024 年度公司房屋及建筑物占比显著提升，主要系子公司新建厂房及配套办公楼于本年度竣工并达到预定可使用状态，转入固定资产所致。除此之外，公司固定资产构成与同行业可比公司不存在重大差异。

2、固定资产规模与同行业可比公司对比分析

报告期各期末，公司固定资产规模与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
三花智控	固定资产原值	1,403,787.32	1,139,966.28
	总资产	3,635,474.84	3,189,058.48
	固定资产占比	38.61%	35.75%
盾安环境	固定资产原值	261,821.51	237,422.56
	总资产	1,215,329.37	1,078,297.97
	固定资产占比	21.54%	22.02%
同行业可比公司平均	**固定资产占比**	**30.08%**	**28.88%**
公司	固定资产原值	37,894.37	24,524.69
	总资产	132,530.60	109,925.67
	固定资产占比	**28.59%**	**22.31%**

2023 年度公司固定资产规模小于同行业可比公司，固定资产原值占比与同行业可比公司盾安环境基本一致，2024 年固定资产原值占比明显增加，主要系公司处于快速发展阶段，为拓展新项目，建造厂房及办公楼并于 2024 年度转入固定资产；公司固定资产原值占比低于同行业可比公司三花智控，主要系三花智控除空调零部件业务，还布局新能源车热管理、机器人等新业务，设立墨西哥、波兰、绍兴等境内外工厂，固定资产投入较多所致。

（二）结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，分析固定资产余额较高的合理性

报告期各期末，公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：%

单位	项目	2024 年	2023 年
盾安环境	固定资产收入比	8.98	8.94
	设备收入比	5.60	6.05
	产能利用率（注 1）	——	——
三花智控	固定资产收入比	35.18	31.58
	设备收入比	19.96	17.52
	产能利用率	91.2（上半年）	92.20
同行业可比公司平均	固定资产收入比	22.08	20.26
	设备收入比	12.78	11.79
	产能利用率	——	——
公司	固定资产收入比	20.12	26.78
	设备收入比	11.45	12.06
	产能利用率（注 2）	91.52	86.83

注 1：盾安环境未披露产能利用率。
注 2：固定资产收入比=固定资产期末账面价值/营业收入；设备收入比=设备期末账面价值/营业收入。
注 3：公司的产能利用率为主要产品的产能利用率

报告期内，公司固定资产收入比、设备收入比高于盾安环境、低于三花智控。公司高于盾安环境主要源于盾安环境传统制冷配件业务占比较大，业务较为成熟，规模效应明显；公司低于三花智控，主要源于三花智控多元化战略与全球化布局的阶段性投入，在巩固空调零部件业务的同时，积极拓展新能源车热管理、机器人等新业务，并通过设立墨西哥、波兰、绍兴等境内外工厂扩大产能，导致固定资产基数增大。

公司产能利用率与三花智控差异较小。

综上，公司固定资产规模小于可比公司，固定资产构成、固定资产收入比、设备收入比与同行业可比公司平均水平基本一致，不存在重大差异；产能利用率 2024 年与三花智控基本一致；同时，固定资产收入比、设备收入比与同行业可比公司平均水平无重大差异。故公司固定资产余额较高，与其业务需求和实际产出能力相匹配，具有合理性。

二、说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。

（一）公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性

报告期各期末，公司各类固定资产的折旧年限、预计净残值和年折旧率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
三花智控	房屋及建筑物	年限平均法	30	0	3.33
	机器设备	年限平均法	5~10	0~5	9.5~20.00
	运输设备	年限平均法	10	5	9.50
	其他设备	年限平均法	5	0	20.00
盾安环境	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	专业设备	年限平均法	6~10	5	9.5~15.83
	通用设备	年限平均法	2~3	5	31.67~47.5
	运输设备	年限平均法	3~4	5	23.75~31.67
	其他设备	年限平均法	3~5	5	19~31.67
公司	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器及模具设备	年限平均法	5~10	5	9.50-19.00
	运输设备	年限平均法	4	5	23.75
	办公及电子设备	年限平均法	3~5	5	19.00-31.67

公司固定资产折旧年限、残值率及折旧方法与同行业可比公司相比无重大差异，具有合理性。

（二）是否符合《企业会计准则》规定

公司固定资产的折旧年限及残值率综合考虑了固定资产预计的使用寿命、税法规定的最低使用年限、预计残值，确定依据合理、谨慎，与同行业可比公司固定资产的折旧计提政策不存在重大差异，符合《企业会计准则》相关规定。

三、结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性，说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（一）结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性

1、市场容量

根据产业在线数据，我国空调产量从 2014 年的 11,743 万台上升至 2024 年的 20,158 万台，年复合增长率 5.55%，其中 2024 件较 2023 年同比增长 19.49%。我国空调销量从 2014 年的 11,606 万台上升至 2024 年的 20,085 万台，年复合增长率 5.64%，其中 2024 件较 2023 年同比增长为 17.8%。预期以下因素将持续推动空调市场增长：（1）存量更新需求旺盛。我国家用空调的需求主要是由存量更新需求所驱动。根据国家统计局资料，2023 年中国内地的家用空调、冰箱及洗衣机的总销售额中有 75%以上来自换新需求。（2）居民生活水平不断提高。根据国家统计局数据，2023 年末我国城乡居民平均每百户空调拥有量为 171.7 台和 105.7 台，分别比 2014 年末提高 59.87%和 209.06%，但与美国、日本等电器使用大国之间仍存在差距，预计未来我国空调市场容量仍存在增量发展空间。（3）国家扶持政策推行。近年来国家积极推行了一系列家电节能补贴、家电下乡、家电以旧换新等扶持政策，不仅显著激发了国内消费市场的活力，而且有效引导消费者倾向于选择节能环保型产品。（4）海外市场增长潜力。当前在南亚/东南亚、中/东非、拉美等众多新兴市场国家，人口基数庞大但家用空调的渗透率相对较低，在欧洲等地的一些发达国家，由于历史气候环境及消费习惯原因，空调的渗透率仍然相对较低。根据产业在线数据，2024 年家用空调总销售 20,085 万台，同比增长 17.8%，其中外销 9,640.5 万台，同比增长 36.1%。海外市场的快速增长对拉动家用空调市场增长起到了决定性作用。

根据公开资料，下游客户正积极进行产能扩充，预计空调产量和销售会持续增加。具体如下：

美的集团：2025 年 3 月 13 日，暖通家电核心部件系统级解决方案供应商 GMCC 美芝在安徽省芜湖市举行新制造基地“美芝精密科技产业园”的开工仪式，总投资达 50 亿元，新建的先进制造工厂总建筑面积约 21 万平方米，并以“灯塔工厂”为标准，布局不少于 9 条空调压缩机生产线以及电子膨胀阀、新能源车用阀产线及研发技术中心，预计全面达产后将新增空调压缩机年产能 3,000 万台。

海立股份：（1）南昌海立高效空调压缩机扩产项目，项目利用现有厂房，通过新增两条 X3X4 单杠变频生产线及一条泰国泵体线（F2 泵体线），实现 X 变频系列压缩机产能提升 600 万台/年，新增 F2 泵体产能 270 万台/年。该项目环保公示期已于 2025 年 5 月 20 日结束。（2）南昌海立高效空调压缩机扩产项目拟建设压缩机数智工厂。项目规划投资建设 4 条 1-1.5P 变频空调压缩机装配生产线和对应的核心零部件机加工产线，以及生产运营所需的配套设备设施，设计产能规模 1,000 万台/年。目前，该项目已开工。

2、产品竞争情况

在储液器、压缩机冲压件等空调零部件产品领域，公司的主要竞争对手包括三花智控、盾安环境、金瑞股份、广州大津电器制造有限公司、马鞍山市粤美金属制品科技实业有限公司等。公司自设立以来一直深耕储液器、压缩机冲压件等空调零部件领域，通过持续的工艺改进和创新，不断提升产品品质，丰富产品品类，公司现已成为业内具有较大影响的空调零部件厂商，形成了明显的品牌效应，获得了良好的行业认知度，积累了美的集团、海立股份、格力电器等知名客户资源。

由于市场上无法直接获取到储液器、压缩机冲压件等细分产品市场容量以及市场占有率相关信息，公司通过家用空调的配套标准，即每台家用空调配置 1 台储液器推算其销售量, 同时结合公司储液器产品的平均销售单价，粗略测算 2024 年储液器的细分市场规模为 21.23 亿元, 通过计算, 公司第一大产品储液器的市场占有率约为 28%, 具备一定的市场竞争力。

3、目前产能利用率、产销率

2024 年公司主要产品的产能利用率如下：

产品类别	产能（万件）	产量（万件）	产能利率
储液器	5,846.40	5,590.19	95.62%
压缩机冲压件	19,225.92	16,838.68	87.58%

2024 年公司主要产品的产销率如下：

产品类别	产量（万件）	销量（万件）	产销率
储液器	5,590.19	5,583.20	99.87%
压缩机冲压件	16,838.68	16,407.99	97.44%

报告期内，随着空调零部件行业需求的快速增长，公司产能利用率较高，同时，公司为了满足未来市场增长需求以及下游客户扩产能的需求，公司持续增加在建工程投入，扩大产能。

4、未来业务发展规划

面对激烈的市场竞争环境，公司将以现有的空调零部件产业布局为依托，扩大现有业务产能，巩固和提高市场份额，并积极拓宽下游市场场景及应用，提升高附加值产品的销售比例，增加企业核心竞争力。具体经营计划包括产能扩充计划、研发创新计划、产线自动化和智能化、人才发展计划。

与产能扩充计划相关的发展规划如下：“随着空调零部件及新能源汽车零部件的全球市场需求持续增长，公司现有生产能力不足以支持公司未来长期的发展，公司将立足于空调零部件产业的竞争优势，结合未来发展规划制定空调零部件及新能源汽车零部件的产能扩充计划，通过现有产线技术改造以及新建生产基地相结合的方式实现产能扩充，提高公司现有产品及未来新产品的生产能力，巩固公司市场口碑与行业地位。”

5、分析在建工程投资的必要性

报告期内，公司的在建工程投资主要系扩大空调零部件业务的产能以及建设新能源汽车零部件的产能，其投资的必要性主要系：（1） 近十年来家用空调市场产销量稳步增长，未来随着国内市场更新换代的需求以及海外市场需求快速拉动，家用空调市场需求将持续增长；（2） 公司主要围绕下游客户需求布局产能，根据公开信息，下游主要客户仍在持续扩充产能；（3） 公司目前空调零部件的产能不足以应对空调持续增长的需求；（4） 新能源汽车零部件业务

需要建设产能满足现有产品产能释放和新产品新增产能的需求。

综上，公司投资在建工程是必要的。

（二）说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等

报告期内，在建工程包括基建工程和在安装设备。基建工程及在安装设备的基本情况如下：

单位：万元

项目	预算数	2022 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	2023 年 12 月 31 日
基建工程	——	**3,987.86**	**6,106.63**	**6,492.20**	**-**	**3,602.29**
其中：九江汉峰 1#-4#厂房	3,014.23	1,320.43	1,636.09	2,956.52	-	-
芜湖旭日一期工程	5,635.77	2,667.43	2,361.50	3,526.65	-	1,502.29
芜湖旭日二期工程	2,266.51	-	1,854.53	-	-	1,854.53
铜陵海创空调压缩机零部件建设项目	3,234.73	-	-	-	-	-
芜湖国创新能源汽车电池高精铜排建设项目	1,244.75	-	-	-	-	-
零星工程	——	-	254.51	9.04	-	245.47
在安装设备	——	**176.71**	**2,050.54**	**679.94**	**4.87**	**1,542.44**
合计	——	**4,164.57**	**8,157.17**	**7,172.14**	**4.87**	**5,144.73**

（续上表）

项目	2023 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	2024 年 12 月 31 日	资金来源
基建工程	**3,602.29**	**5,644.40**	**8,398.63**	**241.84**	**606.22**	——
其中：九江汉峰 1#-4#厂房	-	-	-	-	-	自有资金
芜湖旭日一期工程	1,502.29	741.64	2,243.92	-	-	自有资金及专项借款
芜湖旭日二期工程	1,854.53	343.17	2,197.70	-	-	自有资金
铜陵海创空调压缩机零部件建设项目	-	3,163.63	3,163.63	-	-	自有资金
芜湖国创新能源汽车电池高精铜排建设项目	-	422.73	-	-	422.73	自有资金
零星工程	245.47	973.23	793.37	241.84	183.49	自有资金

项目	2023 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	2024 年 12 月 31 日	资金来源
在安装设备	**1,542.44**	**1,810.30**	**1,832.57**	**896.94**	**623.24**	自有资金
合计	**5,144.73**	**7,454.70**	**10,231.20**	**1,138.78**	**1,229.46**	——

1、九江汉峰 1#-4#厂房

“九江汉峰 1#-4#厂房”于 2023 年建成完工，用于年产 1,000 万套空调压缩机零配件项目和年产 3,000 万套空调压缩机零配件项目。

2、芜湖旭日一期工程

“芜湖旭日一期工程”中的厂房于 2023 年建成完工，其中部分厂房出租给芜湖国天用于年产 100 万套新能源汽车动力电池壳体、盖板及 PACK 连接件项目，部分厂房出租给芜湖国创用于年产 30 万套新能源汽车空调压缩机建设项目，部分厂房出租给非关联方。

3、芜湖旭日二期工程

“芜湖旭日二期工程”于 2024 年建成完工，其中部分厂房出租给芜湖国创用于年产 30 万套新能源汽车空调压缩机建设项目，部分厂房出租给非关联方。

4、铜陵海创空调压缩机零部件建设项目

该项目为年产 2,000 万套压缩机零部件项目。随着生产设备等陆续投入，截至本回复出具日，可实现年产 1,000 万套压缩机产能。

5、芜湖国创新能源汽车电池高精铜排建设项目

该项目尚未完工，项目备案为年产 50 万套高精铜排建设项目，建成后将根据公司各产品的实际产销情况确定最终生产经营用途。

6、在安装设备

2023 年增加在安装设备 2,050.54 万元，主要系九江汉峰增加 1,591.00 万元。2024 年增加在安装设备 1,756.14 万元，主要系九江汉峰增加 1,671.77 万元。九江汉峰增加的在安装设备主要用于年产 3,000 万套空调压缩机零配件项目。

（三）报告期公司主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，前十大设备供应商情况如下：

年度	供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额（万元）
2024 年度	安徽纽威吉新能源汽车技术有限公司	否	数控机床，立式加工设备等	间接采购	评估价	630.07
	广州亨龙智能装备股份有限公司	否	焊机	直接采购	商务谈判	291.04
	安徽澳玛特精密机械有限公司	否	冲床	直接采购	商务谈判	268.76
	江苏薪泽奇机械股份有限公司	否	VZH-150 型精密高频焊管机组	直接采购	商务谈判	261.06
	浙江长兴和良智能装备有限公司	否	旋压机	直接采购	商务谈判	161.06
	浙江宏大液压科技有限公司	否	伺服液压机	直接采购	商务谈判	135.04
	浙江博仑高精机械有限公司	否	冲床	直接采购	商务谈判	115.65
	金丰（中国）机械工业有限公司	否	闭式双点压力机	直接采购	商务谈判	112.19
	安徽中电兴发与鑫龙科技股份有限公司	否	低压柜、配电柜	直接采购	商务谈判	102.65
	安徽省荣源智能科技有限公司	否	打点机、下料机、自动套环机等	直接采购	商务谈判	98.43
	合计					**2,175.96**
2023 年度	芜湖恒坤汽车部件有限公司	否	下料机、冲床、焊接机等	间接采购	评估价	307.66
	浙江长兴和良智能装备有限公司	否	旋压机	直接采购	商务谈判	197.17
	佛山市合玉鑫五金机械制造有限公司	否	自动扩口机（双工位）、手动扩管机（单工位）	直接采购	商务谈判	194.30
	佛山市亿研精密数控设备有限公司	否	环焊机、手动下盖压装专机、智能三轴数控车床	直接采购	商务谈判	184.62
	安徽省荣源智能科技有限公司	否	滚槽压丝机、压装机、自动扩口打点机、扩口机等	直接采购	商务谈判	171.41

年度	供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额（万元）
	广州亨龙智能装备股份有限公司	否	焊机	直接采购	商务谈判	157.70
	东莞市世翔精密机械制造有限公司	否	自动送料机	直接采购	商务谈判	137.12
	安徽澳玛特精密机械有限公司	否	冲床	直接采购	商务谈判	133.63
	荆州钜力机械科技有限公司	否	模具、加工设备	直接采购	商务谈判	129.82
	无锡海菲焊接设备有限公司	否	焊机	直接采购	商务谈判	101.77
	合计					**1,715.20**

报告期内，按收购协议的约定，芜湖恒坤和纽威吉分别将与电池铜铝排业务相关的设备和新能源汽车压缩机业务相关的设备按评估价出售给公司，除上述情况外，公司主要设备均为自行直接采购，不存在通过第三方间接采购设备的情况。公司主要设备采购定价方式为基于市场价格，综合考虑供应商资质、设备型号、性能、售后服务等多方面因素后双方协商一致后确定，因此价格具有公允性。经公开渠道信息查询上述供应商的工商登记信息，并结合对公司及实际控制人的资金流水核查情况，公司及其实际控制人与相关主要供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在非经营性资金往来或其他利益安排。

四、说明报告期内芜湖旭日一二期工程项目、铜陵海创项目等在建工程转为固定资产的具体情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。

（一）说明报告期内芜湖旭日一二期工程项目、铜陵海创项目等在建工程转为固定资产的具体情况

芜湖旭日一期、二期工程项目、铜陵海创项目的具体情况如下：

项目名称	在建工程内容	转固日期	转固情况说明
芜湖旭日一期工程	芜湖旭日 4#厂房	2023 年 2 月	主体工程完工后验收转固
芜湖旭日一期工程	芜湖旭日 5#-7#厂房、门卫	2023 年 6 月	主体工程完工后验收转固
芜湖旭日一期工程	芜湖旭日 1#研发楼	2024 年 12 月	装修完工验收后转固
芜湖旭日二期工程	芜湖旭日 2#宿舍楼	2024 年 12 月	装修完工验收后转固

项目名称	在建工程内容	转固日期	转固情况说明
芜湖旭日一期工程	芜湖旭日 4#厂房	2023 年 2 月	主体工程完工后验收转固
芜湖旭日一期工程	芜湖旭日 5#-7#厂房、门卫	2023 年 6 月	主体工程完工后验收转固
芜湖旭日二期工程	芜湖旭日 3#厂房	2024 年 1 月	主体工程完工验收后转固
铜陵海创空调压缩机零部件建设项目	铜陵海创 1#办公楼、3#检测车间	2024 年 12 月	装修完工验收后转固
	铜陵海创 2#厂房、4#厂房、门卫：	2024 年 10 月	主体工程完工验收后转固

（二）转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。

芜湖旭日一期工程的研发楼及芜湖旭日二期工程宿舍楼，因需满足办公以及职工住宿等功能需求，待装修工程竣工验收后方可达到预定可使用状态，故于取得装修完工验收单后转入固定资产。

公司的芜湖旭日一期工程的 4#-7#厂房以及芜湖旭日二期工程的 3#厂房主体结构竣工验收时达到预定可使用状态，按主体工程验收时点转入固定资产。

公司的铜陵海创空调压缩机零部件建设项目包含 1#办公楼、2#厂房、3#办公楼、4#厂房以及门卫，其中 2#、3#厂房主体结构竣工验收时达到预定可使用状态，按主体工程验收时点转入固定资产；1#办公楼、3#检测车间因需满足办公功能需求，于取得装修完工验收单后转入固定资产。

公司将宿舍楼、研发楼、办公楼等需满足办公以及职工住宿功能需求的房屋建筑物，以装修工程竣工验收作为转固时点，经查询公开市场案例对比如下：

公司名称	披露文件	披露内容
侨源气体（300646）	2022 年 3 月 23 日：侨源气体：招股说明书	成都侨源工业气体充装项目于 2015 年 11 月开工建设，该项目于 2020 年 12 月通过消防验收后，除倒班房办公楼以外，主体厂房已达到预定可使用状态，并从在建工程转入固定资产核算；2021 年 4 月倒班房装修完工后，从在建工程转入固定资产核算。
思客琦	2023 年 11 月 1 日：思客琦：发行人及保荐机构第二轮回复意见	公司在达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产，具体时点为在建工程装修完工。宁德生产基地主体建筑工程于 2019 年全部竣工，并于当年除 V1 宿舍外均完成装修，因此 2019 年公司宁德生产基地项目除 V1 宿舍外已全部转入固定资产，2021 年 5 月 V1 宿舍装修完成后转入固定资产。

综上，芜湖旭日一二期工程项目、铜陵海创项目等在建工程转为固定资产的时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形。

五、说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

（一）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁

报告期各期末，公司主要固定资产的使用状况等情况如下：

单位：万元

期间	固定资产类别	使用状态	账面原值	累计折旧	账面净值
2024 年	房屋及建筑物	正常使用	16,696.30	2,046.03	14,650.26
	机器及模具设备	正常使用	19,872.38	7,315.80	12,556.58
	运输工具	正常使用	523.97	345.18	178.78
	办公及电子设备	正常使用	801.73	303.06	498.67
2023 年	房屋及建筑物	正常使用	8,226.69	1,575.76	6,650.93
	机器及模具设备	正常使用	15,072.86	5,843.24	9,229.63
	运输工具	正常使用	758.49	617.20	141.29
	办公及电子设备	正常使用	466.65	264.14	202.51

报告期各期末，公司主要固定资产的使用状况均为正常使用，不存在闲置、废弃、毁损的情况。

（二）报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

报告期内，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，并结合实地检查在建工程、固定资产等，来判断在建工程和固定资产是否存在减值迹象。公司在建工程、固定资产减值会计政策如下：

公司名称	减值会计政策
公司	公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，本公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对因企业合并所形成的商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。 可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。本公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该

公司名称	减值会计政策
	资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。 当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。 资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

报告期内，公司将《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	企业会计准则的相关规定	公司的情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	公司固定资产市价并未出现大幅下跌
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	未发生重大变化或不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	未发现此类影响
4	固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业员业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响	未发现此类影响
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	根据盘点情况显示主要固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	未发现此类影响
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	结合减值测试结果，未见其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，报告期内，公司在建工程和固定资产不存在减值迹象，无需计提资产减值准备。公司相关会计处理谨慎、合理，符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构核查】

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层、财务人员及固定资产管理人员，查阅公司与固定资产和在建工程相关的内控制度，了解与固定资产和在建工程相关的关键内部控制并执行控制测试；

2、查阅同行业可比公司公开披露文件、获取公司固定资产、在建工程明细表等资料，对比分析公司固定资产结构及规模是否与同行业可比公司存在重大差异、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等指标，并分析固定资产余额较高的合理性；

3、获取公司的在建工程、固定资产明细表，复核加计是否正确，并与总账金额和明细账合计金额、报表金额核对是否相符，复核固定资产累计折旧和固定资产减值准备与报表金额是否相符；

4、获取公司在建工程台账，复核在建工程记录的完整性和准确性；了解工程项目的预算金额、建设周期、进度情况，并与账面记录进行对比，确认报告期末尚未转固的在建工程是否准确，并通过观察在建工程的实际状态，判断是否已投入使用或存在闲置等情况，检查报告期在建工程转固的具体时点和转固依据，关注是否存在提前或延迟转固的情形；

5、结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性；

6、对报告期各期新增的大额固定资产与在建工程执行细节测试，检查合同、发票、验收入库单、工程结算单等支持性文件，核查入账金额的准确性；

7、获取报告期内，公司主要设备供应商采购明细，结合公司银行流水，核查重要工程供应商与公司是否存在资金往来或其他利益安排；

8、检查固定资产的所有权或控制权，对外购的机器设备等固定资产，检查采购发票、采购合同等；对于房屋及建筑物，查阅有关的合同、产权证明、等文件；对于运输工具，检查有关运营证件等，判断固定资产的权属是否有瑕疵；

9、检查公司的折旧和摊销政策和方法是否符合企业会计准则的规定，采用的折旧和摊销方法能否在固定资产和无形资产预计使用寿命内合理分摊，前后期

是否一致，预计使用寿命和预计净残值是否合理；复核折旧和摊销计提与分配的准确性；

10、结合固定资产的现状及监盘情况，分析公司的固定资产和在建工程是否存在减值的迹象，是否应进行减值测试；

11、查阅同行业可比公司定期报告，比较分析固定资产构成及固定资产折旧政策差异情况；

12、执行固定资产监盘程序，实地观察固定资产的状况，是否真实存在，是否毁损，是否存在长期闲置等情形。

（1）监盘比例

单位：万元

项目	内容
监盘时间	2024/12/18、2024/12/19、2024/12/31
监盘地点	公司生产经营厂区及尚未开始使用的新厂区
监盘人员	主办券商、会计师
监盘金额	28,082.39
2024 年末账面余额	37,894.37
监盘比例	74.11%

注 1：针对盘点日后至资产负债表日已转固的资产，补充核查相关转固依据。
注 2：以上监盘金额系资产负债表日固定资产余额。

（2）监盘结论

对公司各期末的固定资产进行监盘，公司固定资产状况良好，无损毁或报废等异常情况，亦不存在大额减值迹象。

13、对公司在建工程进行实地查看，结合在建工程的工程进度报告等判断是否已达到预定可使用状态，复核在建工程转固时间是否准确；

（1）监盘比例

单位：万元

项目	内容
监盘时间	2024/12/18、、2024/12/19、2024/12/31
监盘地点	公司生产经营厂区及尚未开始使用的新厂区
监盘人员	主办券商、会计师

项目	内容
监盘金额	1,229.46
2024 年末账面余额	1,229.46
监盘比例	100.00%

注：以上监盘金额系资产负债表日在建工程余额。

（2）监盘结论

对公司各期末的在建工程进行监盘，公司在建工程工程状况和完工进度正常，未见推迟转固等异常情况。

二、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、报告期内，公司固定资产构成与同行业可比公司不存在重大差异，公司固定资产的规模小于同行业可比公司。

2、报告期内，公司固定资产收入比、设备收入比及产能利用率与同行业可比公司平均水平差异较小，高于盾安环境，低于三花智控，主要由于业务结构及扩张策略的差异所致，固定资产余额较高具有合理性。

3、公司固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在重大差异，符合《企业会计准则》规定。

4、经分析公司所处行业的市场容量，公司的产品竞争情况、目前产能利用率、产销率及公司未来业务发展规划等，公司在建工程投资具有必要性。报告期内，按收购协议的约定，芜湖恒坤和纽威吉分别将与电池铜铝排业务相关的设备和新能源汽车压缩机业务相关的设备按评估价出售给公司，除上述情况外，公司主要设备均为自行直接采购，不存在通过第三方间接采购设备的情况。公司主要设备采购定价方式为基于市场价格，综合考虑供应商资质、设备型号、性能、售后服务等多方面因素后双方协商一致后确定，价格具有公允性。公司及其实际控制人与相关主要供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在非经营性资金往来或其他利益安排。

5、芜湖旭日一期、芜湖旭日二期及铜陵海创项目均在达到可使用状态时点转入固定资产，转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固

定资产的情形。

6、报告期各期末，公司的固定资产均处于正常使用状态，未出现闲置、废弃或毁损情形。报告期各期末，公司按照企业会计准则的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产和在建工程是否存在减值迹象，进行减值测试。经测试，无需计提资产减值准备。公司相关会计处理合理、谨慎，符合《企业会计准则》的规定。公司固定资产、在建工程真实存在，具有真实性。

问题 7、关于其他事项

一、关于子公司。

请公司说明：①芜湖国天、芜湖国创其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，公司是否按规定就共同对外投资事项履行内部审议程序，是否存在代持或其他利益安排；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，公司防范利益输送的相关措施；②公司收购芜湖恒坤、纽威吉业务及铜陵海创 100%股权的背景、商业合理性、定价依据及公允性、审计评估情况，芜湖恒坤、纽威吉新能源汽车业务及铜陵海创业务与公司业务的协同性，收购后相关业务的具体开展情况及铜陵海创的生产经营情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排。③溢价收购芜湖恒坤、纽威吉业务的原因及商业合理性，报告期各期末商誉减值测试的过程与方法，结合芜湖恒坤、纽威吉经营情况说明商誉不计提减值准备是否合理；④说明股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响。

请主办券商、律师核查上述事项①至②，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项③至④，并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于子公司

（一）请公司说明：①芜湖国天、芜湖国创其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，公司是否按规定就共同对外投资事项履行内部审议程序，是否存在代持或其他利益安排；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，公司防范利益输送的相关措施

1、芜湖国天、芜湖国创其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，公司是否按规定就共同对外投资事项履行内部审议程序，是否存在代持或其他利益安排

（1）芜湖国天、芜湖国创其他股东的投资背景

依托空调零部件业务技术积累和生产管理经验，公司瞄准新能源汽车行业的

蓬勃发展态势，逐渐向新能源汽车零部件产品领域进行延伸，为公司开拓新的增长赛道。报告期内，通过收购芜湖恒坤电池铜铝排业务和纽威吉新能源汽车空调压缩机业务的方式，公司快速进入新能源汽车行业。芜湖国天、芜湖国创其他股东的投资背景与上述收购业务相关，具体情况如下:

①芜湖国天

2022 年 12 月 9 日，汉峰科技前身汉峰有限与芜湖恒坤签署《业务收购合作意向协议》，约定由汉峰有限子公司芜湖旭日与芜湖恒坤的关联公司共同成立合资公司对芜湖恒坤拥有的电池铜铝排业务进行收购。合资公司作为上述电池铜铝排业务的经营主体。

2022 年 12 月 21 日，芜湖恒坤的关联公司芜湖发科成立。芜湖发科成立后，旭日机械与芜湖发科签署《投资合作协议》，约定合资成立芜湖国天并由芜湖国天收购芜湖恒坤的电池铜铝排业务。

2023 年 1 月 9 日，旭日机械与芜湖发科共同出资设立芜湖国天，后续以芜湖国天作为收购主体，完成了对芜湖恒坤铜铝排业务的收购。

②芜湖国创

2024 年 4 月 26 日，汉峰有限与纽威吉签署《业务收购合作意向协议》。汉峰有限对纽威吉拥有的新能源汽车空调压缩机业务进行收购，收购方案为由汉峰有限和纽威吉的关联公司共同对汉峰有限的全资子公司芜湖国创增资。增资后，芜湖国创对纽威吉的新能源汽车空调压缩机业务进行收购。

2024 年 4 月 29 日，纽威吉的关联公司芜湖凌翼设立。2024 年 5 月 6 日，汉峰有限与芜湖凌翼签署《合作投资协议》，约定双方共同对芜湖国创进行增资。增资后，由芜湖国创作为收购主体，完成了对纽威吉新能源汽车空调压缩机业务的收购。

综上，芜湖国天、芜湖国创的其他股东主要是基于上述收购业务的合作安排对芜湖国天、芜湖国创进行出资，其投资背景具有商业合理性。

（2）与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

①芜湖国天

芜湖国天的其他股东芜湖发科由陶志宏和余晓炜出资设立，其中陶志宏持有92%股权，余晓炜持有 8%股权。根据收购芜湖恒坤相关业务、资产协议的安排，陶志宏和余晓炜作为芜湖恒坤的核心人员需入职芜湖国天，其中陶志宏担任芜湖国天执行董事、销售总监，余晓炜担任芜湖国天总经理。除上述聘用关系外，芜湖发科及其其他股东与公司董监高、股东、员工不存在关联关系， 也不存在代持或其他利益安排。

②芜湖国创

芜湖国创的其他股东芜湖凌翼由钟军义、肖怡、钟书林、胡运和唐敬轩出资设立，上述人员分别持有芜湖凌翼 27.50%、26.50%、25.00%、15.00%和 6.00%的股权。钟军义、肖怡、钟书林为纽威吉持股超过 5%的股东，唐敬轩系纽威吉的核心人员，胡运因看好纽威吉压缩机业务未来发展前景并基于纽威吉的安排入股芜湖凌翼。根据收购纽威吉相关业务、资产协议的安排，上述人员中，钟军义、肖怡和唐敬轩作为纽威吉核心人员入职芜湖国创，其中钟军义担任芜湖国创销售副总经理，肖怡担任芜湖国创研发副总经理，唐敬轩担任芜湖国创担任研发总监。除上述聘用关系外，芜湖凌翼及其其他股东与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，也不存在代持或其他利益安排。

（3）公司是否按规定就共同对外投资事项履行内部审议程序

2022 年 11 月 30 日，汉峰有限股东会审议通过关于收购芜湖恒坤电池铜铝排业务的议案，并同意由旭日机械与芜湖恒坤或其关联公司共同成立合资公司，由该合资公司收购芜湖恒坤电池铜铝排业务，收购价格参考评估值。因此，本次对外投资的审议程序符合《公司法》《公司章程》等规定。

2024 年 3 月 29 日，汉峰有限股东会审议通过关于收购纽威吉新能源汽车空调压缩机业务的议案，并同意由公司与纽威吉或其关联公司共同对芜湖国创进行增资，由增资后的芜湖国创收购纽威吉的新能源汽车空调压缩机业务。因此，本次对外投资的审议程序符合《公司法》《公司章程》等规定。

2、相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，公司防范利益输送的相关措施

（1）相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送

①芜湖国天

根据业务收购安排，旭日机械与芜湖发科共同成立合资公司芜湖国天，注册资本为 4,500 万元，其中旭日机械持股比例为 68%、芜湖发科持股比例为 32%，因新设公司，双方入股价格为 1 元/注册资本，具有公允性，不存在利益输送的情形。后续以芜湖国天作为收购主体以评估价值作为定价依据对芜湖恒坤的电池铜铝排业务、资产完成收购。

②芜湖国创

根据业务收购安排，汉峰有限和芜湖凌翼对芜湖国创增资，增资后的注册资本为 4,000 万元，其中汉峰有限持股比例为 70%、芜湖凌翼持股比例为 30%，双方增资价格为 1 元/注册资本。

芜湖国创系汉峰有限于 2022 年 10 月设立的全资子公司，设立时注册资本为 2,000 万元，本次增资前汉峰有限未实缴出资且芜湖国创未实际开展经营活动。因此本次增资的价格约定为 1 元/注册资本，具有公允性，不存在利益输送的情形。增资后，以芜湖国创作为收购主体以评估价值作为定价依据对纽威吉新能源汽车空调压缩机业务、资产完成收购。

（2）公司防范利益输送的相关措施

为防范利益输送，公司已制定《规范与关联方资金往来的管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《控股子公司管理制度》《内部审计管理制度》等制度，同时为规范公司控股股东、实际控制人及公司有关主体公开承诺事项，切实保护投资者特别是中小投资者合法权益，公司制定了《承诺管理制度》。公司通过制定相关制度为公司防范利益输送提供了制度保障。

（二）公司收购芜湖恒坤、纽威吉业务及铜陵海创100%股权的背景、商业合理性、定价依据及公允性、审计评估情况，芜湖恒坤、纽威吉新能源汽车业务及铜陵海创业务与公司业务的协同性，收购后相关业务的具体开展情况及铜陵海创的生产经营情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

1、公司收购芜湖恒坤、纽威吉业务及铜陵海创100%股权的背景、商业合理性、定价依据及公允性、审计评估情况

（1）芜湖国天收购芜湖恒坤业务

①收购背景、商业合理性

依托空调零部件技术积累和生产管理经验，公司瞄准新能源汽车行业的蓬勃发展态势，逐渐向新能源汽车零部件产品领域进行延伸，为公司开拓新的增长赛道。因从产品研发到完成客户认证到量产周期较长，为了抓住新能源汽车行业快速发展的机遇，公司通过收购的方式快速切入新能源汽车零部件行业。

②定价依据及公允性、审计评估情况

本次收购定价以按收益法评估的评估值作为依据。2023年1月28日，中水致远出具了《芜湖国天汽车零部件制造有限公司拟收购芜湖恒坤汽车部件有限公司持有的新能源汽车电池软连接铜、铝排业务资产组项目资产评估报告》（中水致远评报字[2023]第020047号）。截至2022年11月30日，芜湖国天拟收购芜湖恒坤持有的电池铜铝排业务资产组的评估价值为3,610.00万元。最终收购价格确定为3,600万元，交易价格公允。

（2）芜湖国创收购纽威吉新能源汽车空调压缩机业务

①收购背景、商业合理性

芜湖国创收购纽威吉新能源汽车空调压缩机业务是公司向新能源汽车零部件产品领域进行延伸、开拓新的增长赛道的另一举措。新能源汽车空调压缩机的技术壁垒相对较高，有助于公司向新能源汽车高附加值产业链延伸。

②定价依据及公允性、审计评估情况

本次收购定价以按收益法评估的评估值作为依据。2024年4月22日，中水致远出具《芜湖国创工业有限公司拟收购安徽纽威吉新能源汽车技术有限公司持

有的新能源汽车空调压缩机和热管理系统业务资产组项目资产评估报告》（中水致远评报字[2024]第 020655 号）。截至 2024 年 3 月 31 日，芜湖国创拟收购的纽威吉新能源汽车空调压缩机业务资产组的评估价值为 3,500.00 万元。最终收购价格确定为 3,500 万元，交易价格公允。

（3）汉峰科技收购铜陵海创 100%股权

①收购背景、商业合理性

为避免潜在的同业竞争，同时扩大主业产能，公司决定收购关联方铜陵海创 100%股权。

②定价依据及公允性、审计评估情况

本次收购定价以按资产基础法评估的评估值作为依据。2024 年 10 月 10 日，中水致远出具《安徽汉峰科技股份有限公司拟收购股权涉及的铜陵海创科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中水致远评报字[2024]第 020656 号）。截至 2024 年 8 月 31 日，铜陵海创全部股东权益评估值为 4,123.67 万元。最终收购确定的价格为 4,123.67 万元，交易价格公允。

2、芜湖恒坤、纽威吉新能源汽车业务及铜陵海创业务与公司业务的协同性，收购后相关业务的具体开展情况及铜陵海创的生产经营情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

（1）芜湖恒坤、纽威吉新能源汽车业务及铜陵海创业务与公司业务的协同性

公司收购芜湖恒坤和纽威吉新能源汽车相关业务是看好新能源汽车行业的发展前景，依托空调零部件的冲压、焊接和模具开发等技术积累和生产制造、经营管理经验，为公司开拓新的增长赛道。

公司收购铜陵海创主要系为了扩大空调零部件业务的产能，满足公司日益增长的业务发展需要，收购后其主业主要系储液器、压缩机冲压件等产品的生产和销售，与公司的家用空调零部件业务相同。

（2）收购后相关业务的具体开展情况及铜陵海创的生产经营情况，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

①芜湖国天收购芜湖恒坤业务后相关业务具体开展情况

芜湖国天收购芜湖恒坤电池铜铝排业务后，芜湖恒坤已按收购协议约定完成资产、专利、人员、客户认证等转移和交付，芜湖国天已具备独立运营、独立面向市场、开发新客户的能力。

芜湖国天收购芜湖恒坤电池铜铝排业务后， 芜湖国天经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年 4 月 13 日- 2023 年 12 月 31 日
营业收入	5,726.63	3,047.08
营业成本	5,167.90	2,592.90
利润总额	-806.37	-505.28
净利润	-731.62	-448.31

注：2023 年 4 月 13 日为完成业务收购的合并日。

②芜湖国创收购纽威吉业务后相关业务具体开展情况

芜湖国创收购纽威吉业务后，根据收购协议的约定，已完成资产、专利、人员等转移和交付，客户认证尚在进行中，主要原因系新能源汽车空调压缩机直接向新能源汽车整车厂供货，芜湖国创作为整车厂的一级供应商，获得客户认证需要较长周期。过渡期内，芜湖国创尚需通过纽威吉对外进行销售。

芜湖国创收购纽威吉新能源汽车空调压缩机业务后，芜湖国创经营情况如下:

单位：万元

项目	2024 年 9 月 20 日-2024 年 12 月 31 日
营业收入	381.73
营业成本	398.56
利润总额	-371.05
净利润	-338.46

注：2024 年 9 月 20 日为完成业务收购的合并日。

③收购后铜陵海创的生产经营情况

汉峰科技收购铜陵海创后，铜陵海创已投资建设年产 2,000 万套空调压缩机零部件项目，截至本回复出具日，上述项目已开始批量生产。

综上所述，公司收购相关业务和股权后，正按收购时的预期和计划开展生产

经营活动，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

（三）溢价收购芜湖恒坤、纽威吉业务的原因及商业合理性，报告期各期末商誉减值测试的过程与方法，结合芜湖恒坤、纽威吉经营情况说明商誉不计提减值准备是否合理

1、溢价收购芜湖恒坤、纽威吉业务的原因及商业合理性

（1）公司战略入局高速发展的新能源汽车行业

自 2020 年我国提出“双碳”目标以来，我国政府出台了一系列新能源汽车相关的产业政策，促进我国新能源汽车行业高速发展。

①产业政策

A、2020 年 10 月，国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》，提出 2025 年电动汽车销量将占当年汽车总销量 20%的目标；

B、2021 年 11 月，工业和信息化部印发《“十四五”工业绿色发展规划》，要求加快发展新能源、新材料、新能源汽车、绿色智能船舶、绿色环保、高端装备、能源电子等战略性新兴产业，带动整个经济社会的绿色低碳发展；

C、2022 年 1 月，交通运输部、科技部联合印发了《交通领域科技创新中长期发展规划纲要（2021-2035 年）》，推动新能源汽车和智能网联汽车研发，突破高效安全纯电驱动、燃料电池与整车设计、车载智能感知与控制等关键技术及设备；

D、2023 年 5 月，国家发展改革委联合国家能源局发布《关于加快推进充电基础设施建设 更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》，创新农村地区充电基础设施建设运营维护模式，支持农村地区购买使用新能源汽车；

E、2024 年 6 月，国家发展改革委等部门印发《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措施》，支持新能源汽车、绿色智能家电等下乡。

F、2024 年 7 月，中共中央国务院出台《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》，要求大力推广新能源汽车，推动城市公共服务车辆电动化替代。到 2035 年，新能源汽车成为新销售车辆的主流。

②新能源汽车发展规模

最近几年，新能源汽车行业处于飞速发展阶段。A、根据中国汽车工业协会发布的年度产销数据，2021 年新能源汽车累计销售 352.05 万辆，同比增长 157.48%，2022 年新能源汽车累计销量 688.66 万辆，同比增长 95.61%，2024 年全年新能源汽车累计销量 1,286.6 万辆，同比增长 35.5%。根据乘联会预测，2025 年新能源乘用车销量预计将达到 1,565 万台，同比增长 28%。B、根据公安部交通管理局定期发布的《全国机动车保有量统计报告》，截至 2024 年底，新能源汽车保有量达 3,140 万辆，占汽车总量的 8.90%。这一数据与 2022 年 6 月底的 1,001 万辆，实现三年翻三倍的跨越式增长。

近些年，公司一直在寻找进入新能源汽车行业的机会，开拓公司新的发展赛道。为了抓住新能源汽车行业快速发展的机遇，公司决定通过收购的方式快速进入新能源汽车行业。2022 年以来，公司陆续了解到芜湖恒坤和纽威吉拟出售新能源汽车相关的业务，在综合考虑芜湖恒坤和纽威吉的历史沿革、业务规模、客户储备、研发水平、技术实力等情况后，公司决定以收购芜湖恒坤和纽威吉新能源汽车业务的方式进入新能源汽车行业。

（2）估值的合理性

①资产组的认定范围及标准，对应的资产构成

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，资产组的认定，应当以资产组产生的现金流入是否独立于其他资产或者资产组产生的现金流入为依据，同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。此次交易完成后，芜湖国天单独运营芜湖恒坤的新能源电池铜铝排业务，芜湖国创单独运营纽威吉的新能源汽车空调压缩机业务，独立于其他资产或者资产组产生现金流入，符合资产组的范围和标准。本次收购为业务收购，因此，公司将与收购业务生产经营相关的设备等固定资产及专利等无形资产作为资产组。评估基准日，新能源电池铜铝排业务资产组的账面价值为 260.17 万元，按资产基础法评估的价值为 783.66 万元；新能源汽车空调压缩机业务资产组的账面价值为 550.60 万元，按资产基础法评估的价值为 1,660.67 万元。资产组的认定范围符合《企业会计准则》的规定和公司的实际情况。

②采用收益法评估的原因

资产基础法是以资产组在评估基准日客观存在的各项可辨认资产为基础逐一进行评估取值后得到的结果。使用资产基础法进行评估时，对企业生产经营起关键作用的经营管理团队、客户资源、生产技术、研发能力、专利等价值无法体现，不能反映资产组的综合获利能力，芜湖恒坤新能源电池铜铝排业务和压缩机业务均已运营多年，其运营管理团队、销售和采购渠道已比较稳定，积累了一定的销售网络、客户资源和经营管理经验等，资产评估专业人员经过对业务相关的财务状况的调查及历史经营业绩分析，依据评估准则的规定，结合评估对象、评估目的及适用的价值类型，经过比较分析，认为收益法的评估结果能更全面、合理地反映业务的市场价值。

2023 年 1 月 28 日和 2024 年 4 月 22 日，中水致远分别对新能源电池铜铝排业务资产组和新能源汽车压缩机业务资产组进行评估并出具了评估报告，收益法评估的价值分别为 3,610.00 万元和 3,500.00 万元。

综上，资产评估专业人员结合行业发展前景，与收购业务相关的经营管理团队、客户资源、生产技术、研发能力等情况选择采用收益法进行评估具有合理性；交易价格与评估价值不存在显著差异，交易价格具备公允性，溢价收购芜湖恒坤业务具有商业合理性。

2、报告期各期末商誉减值测试的过程与方法

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。公司采用收益法，对资产组未来 5 年及以后的现金流折现确认资产组的可回收价值，与包括商誉在内的资产组账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。

报告期各期末，公司商誉的账面原值如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
芜湖国天收购芜湖恒坤业务	2,816.34	2,816.34
芜湖国创收购纽威吉业务	/	1,839.33

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
合计	2,816.34	4,655.67

商誉减值测试的关键参数主要为预测期、预测期增长率、稳定期增长率、折现率等。在预计未来现金净流量时，主要考虑了资产组业务的历史业绩、相关产品的生产经营状况，以及所在行业相关经济要素及发展前景等分析确定。

（1）新能源电池铜铝排业务资产组商誉减值测试

①参数选择

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
预测期	预测期为 2024 年-2028 年，后续为稳定期。	预测期为 2025 年-2029 年，后续为稳定期。
营业收入	根据未来发展规划、战略布局，2024 年-2028 年收入增长率分别为 87.04%、86.09%、39.43%、33.41%、23.22%，2028 年以后保持稳定。	根据未来发展规划、战略布局，2025 年-2029 年收入增长率分别为 85.19%、39.43%、33.41%、23.22%、12.54%，2029 年以后保持稳定。
营业成本	根据历史及预计未来销售情况，以 14.50%-18.50%的毛利率水平为基础预测各期营业成本。	
期间费用	根据历史年度费用明细项并结合市场状况和企业实际情况预测未来年度费用。	
折现率（税前）	15.66%	14.03%

②测试过程及结果

A、2023 年测试过程及结果

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	永续期
营业收入	5,699.22	10,605.43	14,787.66	19,727.77	24,309.04	24,309.04
营业利润	-195.69	408.51	833.02	1,286.44	1,696.74	1,696.74
预计未来现金流（税前）	1,515.06	-438.21	61.11	359.06	827.84	1,696.74
现金流现值	1,408.74	-352.28	42.47	215.76	430.08	5,627.28
减：期初营运资金	2,604.78					
资产组可回收金额	4,770.00（取整至百万位）					

B、2024 年测试过程及结果

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续期
营业收入	10,605.43	14,787.66	19,727.77	24,309.04	27,358.57	27,358.57

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续期
营业利润	565.98	1,078.68	1,648.94	2,157.97	2,486.88	2,486.88
预计未来现金流（税前）	1,253.68	-763.78	-554.18	111.68	1,150.83	2,486.88
现金流现值	1,174.03	-627.26	-399.13	70.54	637.45	9,819.13
减：期初营运资金	5,513.61					
资产组可回收金额	5,160.00（取整至百万位）					

（2）新能源汽车空调压缩机业务资产组商誉减值测试

①参数选择

项目	2024 年 12 月 31 日
预测期	预测期为 2025 年-2029 年，后续为稳定期。
营业收入	根据未来发展规划、战略布局，2025 年-2029 年收入增长率分别为 1,520.33%、94.27%、41.44%、11.95%、10.01%，2029 年以后保持稳定。
营业成本	根据历史及预计未来销售情况，以 11.50%-16.50%的毛利率水平为基础预测各期营业成本。
期间费用	根据历史年度费用明细项并结合市场状况和企业实际情况预测未来年度费用。
折现率（税前）	14.43%

注：2025 年收入增长率异常的原因系同比的基数为 2024 年 10-12 月的销售收入。

②测试过程及结果

单位：万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	永续期
营业收入	6,185.20	12,016.02	16,995.56	19,027.02	20,930.88	20,930.88
营业利润	-195.08	708.50	1,405.26	1,726.40	1,974.71	1,974.71
预计未来现金流（税前）	-1,944.40	-1,123.53	-317.27	1,215.71	1,535.48	1,974.71
现金流现值	-1,817.69	-917.88	-226.51	758.51	837.23	7,462.63
减：期初营运资金	696.00					
资产组可回收金额	5,400.00 （取整至百万位）					

综上所述，各报告期末，商誉减值测试选择的参数、测试方法、过程和结果具有合理性。

3、结合芜湖恒坤、纽威吉经营情况说明商誉不计提减值准备是否合理

报告期各期末，汉峰科技形成商誉相关的资产组账面价值与可收回金额的比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	账面价值	可收回金额	账面价值	可收回金额
芜湖国天收购芜湖恒坤业务	4,303.07	4,770.00	4,617.68	5,160.00
芜湖国创收购纽威吉业务	/	/	5,100.38	5,400.00
合计	**4,303.07**	**4,770.00**	**9,718.06**	**10,560.00**

对比报告期各期末资产组的账面价值和可收回金额，资产组未发生减值。

芜湖恒坤业务和纽威吉业务主要与新能源汽车相关，主要为新能源电池提供铜铝排连接件、壳体和压缩机产品。

公司从行业发展、客户开发和自身业务的经营情况等方面综合分析后认为商誉不计提减值准备具有合理性，具体分析如下：

（1）新能源汽车行业

中国汽车工业协会发布的数据显示， 2025 年第一季度，我国新能源汽车产销量分别为 318.2 万辆和 307.5 万辆，同比分别增长 50.4%和 47.1%；新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 41.2%。新能源汽车产销数据延续快速增长的趋势。

（2）新增客户及客户销量情况

①芜湖国天

报告期内，芜湖国天除按收购协议的约定从芜湖恒坤承接客户外，自主开发了合肥国轩新能源技术有限公司、宜春国轩电池有限公司、桐城国轩电池技术有限公司、安徽巴斯巴汽车科技有限公司、苏州首帆电子科技有限公司、安徽维德电源有限公司、江苏正力新能电池技术有限公司、西安奇点能源股份有限公司、宝鸡奇点益方能源有限公司等 30 余家客户。

②芜湖国创

芜湖国创的压缩机产品目前已经批量供货奇瑞系新能源乘用车和新能源商用车。根据公开数据，2025 年一季度，奇瑞集团新能源汽车销量同比激增 171.8%，累计销量突破 16.3 万辆，强势跻身行业第一梯队。

（3）自身经营情况

①芜湖国天

芜湖国天2023年和2024年的营业收入分别为3,047.08万元和5,726.63万元，增长 87.94%。芜湖国天一方面仍在积极开发性价比高的新客户，推动业务规模不断增长，一方面调整存量客户结构，聚焦毛利率高的存量客户，多措并举下，预期随着业务量的增加将进一步形成规模效应，提高盈利水平。

2025 年一季度，芜湖国天已实现销售收入 1,906.90 万元，高于预测的收入 1,792.00 万元。2025 年 4 月，芜湖国天在手订单 725.62 万元。

②芜湖国创

根据芜湖国创的销售预测表，2025 年一季度预计销售压缩机 8,047 台，实际已实现销售 8,607 台。实际销售量超过预测数据。

2025 年公司根据下游客户下发给供应商的产能调查表和量纲预计全年销售压缩机 10.50 万件，销售压缩机支架 10.90 万件。

综上，公司溢价收购芜湖恒坤、纽威吉业务具有商业合理性，报告期内商誉减值测试方法合理，参数选择合理；芜湖国天、芜湖国创业务开拓情况良好，营业收入增长，预计可以完成预测目标，未计提减值具有合理性。

（四）说明股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响。

1、说明股份支付公允价值的确认依据及合理性

公司历次计算股份支付费用时公允价值确定依据如下：

（1）2019 年 10 月，第一次授予

项目	内容
确认股份支付公允价格的依据	依据中水致远资产评估有限公司出具的中水致远咨字[2025]第020027 号股东权益估值报告
估值基准日	2019 年 9 月 30 日
估值方法	收益法
估值结论	经估值，于估值基准日，公司股东全部权益市场价值为 37,620.00

项目	内容
	万元

（2）2021 年 12 月，第二次授予

项目	内容
确认股份支付公允价格的依据	依据中水致远资产评估有限公司出具的中水致远咨字[2025]第 020028 号股东权益估值报告
估值基准日	2021 年 9 月 30 日
估值方法	收益法
估值结论	经估值，于估值基准日，公司股东全部权益市场价值为 60,220.00 万元

（3）2024 年 1 月，第三次授予

项目	内容
确认股份支付公允价格的依据	依据中水致远资产评估有限公司出具的中水致远咨字[2025]第 020029 号股东权益估值报告
估值基准日	2023 年 12 月 31 日
估值方法	收益法
估值结论	经估值，于估值基准日，公司股东全部权益市场价值为 72,890.00 万元

（4）2024 年 6 月，第四次授予

项目	内容
确认股份支付公允价格的依据	参考 2024 年 10 月外部投资者增资价格
外部投资者投资时间	2024 年 10 月
公司估值	80,445.00 万元

综上，公司计算股份支付公允价值的确定依据为采用恰当的估值技术确定的公允价值或参考最近一次外部投资者的投资入股价格来确定，具有合理性。

2、股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定

（1）股份支付的处理原则

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规

定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

（2）等待期的确定

根据公司《股权授予协议》约定，激励对象获得激励股权之日起 60 个月为锁定期，且无论锁定期是否届满，在公司上市后 36 个月内为限售期，在限售期内，未经同意不得转让、抵押、质押或以任何方式处置股权。由于限售期之约定符合可行权条件中的服务期限条件，授予日至公司上市后 36 个月届满之日构成等待期。因此等待期为激励对象协议签署之日起 60 个月或限售期届满之日，两者孰晚。公司自授予日后未来每个资产负债表日对成功上市的时点进行合理估计，并相应调整对应的等待期间。

（3）股份支付费用的摊销

公司根据授予对象所处部门的职能、岗位的职责、具体的工作内容确定授予对象归属的费用类别，汇总归属于各个期间费用的权益工具的总数量，按照授予日的公允价值计算股份支付总额，并在等待期内分摊。

（4）具体计算过程

股权激励费用的具体计算过程如下：

授予日	授予价（元/股或注册资本）	公允价值（元/股或注册资本）	授予注册资本数/股数（万）	股份支付总额（万元）（注*）
	①	②	③	④=（②-①）*③
2019 年 10 月	5.00	8.49	340.00	1,186.60
2021 年 12 月	6.00	12.62	20.00	132.40
2024 年 1 月	7.20	9.11	44.50	85.00
2024 年 6 月	7.20	10.00	25.00	70.00

注*：上表股份支付总额不包括授予后员工离职冲回以及授予后员工自愿退出加速行权的部分。

综上所述，结合公司股权激励所涉及公允价值、等待期及费用分摊方式的确认，公司股权激励会计处理及计算过程符合《企业会计准则》相关规定。

3、股权激励对当期及未来公司经营业绩的影响

在不考虑公司未来新增股权激励及员工退出的情况下，股份支付费用对当期及未来公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

年度	股份支付费用	占净利润比重（%）
2023 年度	49.66	0.54
2024 年度	557.58	5.61
2025 年度及以后	418.04	——

注：2024 年度股份支付费用较高，主要系员工离职或自愿退出股权激励计划，将股权转让给实控人，实控人在当期一次性确认股份支付所致。

如上表所示，公司股权激励计划实施期间形成的股份支付费用在报告期内的金额较小，占报告期各期营业收入比重分别为 0.54%和 5.61%，对公司报告期内经营业绩影响较小。未来随公司经营规模扩大，股权激励形成的股份支付费用对未来经营业绩的影响将进一步下降。

【中介机构核查】

一、请主办券商、律师核查上述事项①至②，并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅相关业务收购的收购协议、合资协议、资产评估报告，检查评估方法、假设、参数的合理性；查阅公司相关股东会决议；查阅公司出具的说明；

2、查阅芜湖国天、芜湖国创、芜湖发科、芜湖凌翼的工商档案；查阅芜湖国天、芜湖国创股东历次出资的出资凭证；

3、查阅芜湖发科和芜湖凌翼股东填写的调查问卷；查阅芜湖恒坤、纽威吉股东、实际控制人、董监高及其他核心人员的任职经历；

4、查阅公司防范利益输送制定的各项管理制度；

5、访谈公司总经理、财务负责人、新能源业务负责人；

6、查阅芜湖国天、芜湖国创的销售明细表、业务资质、资产台账、员工花名册；实地查看芜湖国天、芜湖国创、铜陵海创的生产经营情况；

7、查阅公司审议收购芜湖恒坤电池铜铝排业务、收购纽威吉新能源汽车空调压缩机业务的相关议案、作出的决议。

（二）核查意见

1、芜湖国天、芜湖国创的其他股东是基于收购业务的合作安排而新设的主体，其投资背景具有商业合理性；除根据收购协议的安排，部分其他股东任职于芜湖国天或芜湖国创外，芜湖发科、芜湖凌翼及其股东与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，也不存在代持或其他利益安排；公司已按规定就业务收购事项履行内部审议程序；相关主体投资入股的价格公允，不存在利益输送，公司已制定防范利益输送的管理制度，为为公司防范利益输送提供了制度保障。

2、公司收购芜湖恒坤、纽威吉业务系为了进入新能源汽车零部件行业，具有商业合理性；公司收购铜陵海创 100%股权系为了扩大产能、消除潜在的同业竞争情况，具有商业合理性；收购价格参考评估值，由双方协商确定，价格公允。收购有助于公司依托技术积累和生产管理经验开拓新的增长赛道、提升原有业务的产能，收购具有一定的业务协同性；收购后除因芜湖国创获得客户认证需要较长周期尚需通过纽威吉对外进行销售外，设备等固定资产、核心团队人员、客户渠道资源、专利等无形资产已按收购协议转移至芜湖国天和芜湖国创，收购后各项业务正常开展，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

二、请主办券商、会计师核查上述事项③至④，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

1、针对事项③的核查程序包括：

（1）与负责芜湖恒坤资产组业务和纽威吉资产组业务的负责人进行访谈，并对财务负责人进行访谈，了解收购背景、上述资产组的经营计划和财务预测制定的过程；

（2）获取公司 2023 年和 2024 年商誉减值测试资料，与管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性，测试未来现金流量现值的计算是否准确，重新计算减值测试是否正确；

（3）取得 2024 年评估机构出具的商誉减值测试报告，并对商誉减值测试方

法是否合理，参数选择是否合理进行复核；

（4）对评估师进行访谈，了解评估过程及财务预测的合理性，折现率等重点参数的依据等；

（5）对比分析 2025 年一季度资产组经营业绩的实现情况与预测数据的差异情况，验证 2025 年全年业绩的可实现性。

2、针对事项④的核查程序包括：

（1）获取公司股份支付计算明细表，复核计算方法和计算逻辑的准确性。

（2）取得并查阅公司全套工商档案资料、历次股权转让和增资涉及的相关协议文件、价款支付凭证、股权转让支付凭证，复核授予日、等待期的准确性。

（3）获取中水致远资产评估有限公司出具的估值报告、评估假设、关键参数，查阅股权激励授予日前后增资或股权转让协议，复核公允价值的确认依据的合理性；

（4）测算公司未来年度的股权支付金额，分析股份支付对公司当期及未来经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、溢价收购芜湖恒坤、纽威吉业务具有商业合理性，报告期内商誉减值测试方法合理，参数选择合理；芜湖国天、芜湖国创业务开拓情况良好，营业收入增长，各报告期末资产组的可收回金额大于账面价值，未计提减值具有合理性。

2、公司计算股份支付费用公允价值确定依据为采用恰当的估值技术确定的公允价值或参考最近一次外部投资者的投资入股价格来确定，具有合理性。公司股权激励的具体会计处理方式及计算过程符合《企业会计准则》相关规定。公司股权激励对当期及未来公司经营业绩不存在重大影响。

二、关于公司治理

请公司：（1）结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公

司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

二、关于公司治理

（一）结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

（1）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

截至本回复出具日，公司直接及间接自然人股东、董事、监事、高级管理人员如下：

序号	姓名	身份
1	后开明	直接及间接股东、董事
2	王小华	直接股东
3	朱玉玫	直接股东
4	李媛	直接股东
5	圣心悦	直接股东
6	陶守红	直接股东
7	陶祥	董事
8	后世伟	董事、高级管理人员
9	郝荣光	间接股东、董事、高级管理人员
10	吴大奎（注 1）	董事
11	周吉明	间接股东、监事
12	梁瑜	间接股东、监事
13	吕娟	间接股东、监事
14	庄明福	间接股东、高级管理人员
15	罗慧	间接股东、高级管理人员
16	陶俊生	间接股东、高级管理人员
17	陈清超（注 2）	间接股东
18	陶傲英	间接股东
19	陶三妹	间接股东
20	钱亮亮	间接股东
21	李宁	间接股东
22	何贝贝	间接股东

注 1：公司于 2025 年 7 月 11 日召开 2025 年第三次临时股东会，选举吴大奎为公司第一届董事会董事，任期自 2025 年 7 月 11 日至 2027 年 8 月 31 日；
注 2：陈清超原为公司董事，公司董事会于 2025 年 6 月 22 日收到陈清超提交的辞职报告，陈清超不再担任公司董事。

上述自然人之间的亲属关系如下：

后开明与陶七英为夫妻，后世伟为后开明与陶七英的儿子。陶七英、陶傲英、陶祥、陶三妹为兄弟姐妹。王小华与陶祥为夫妻。陶俊生与陶三妹曾为夫妻。钱亮亮为后世伟配偶的姐夫。

除上述亲属关系外，汉峰科技公司直接及间接股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

（2）公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况

报告期内，上述自然人在公司或子公司、客户、供应商处任职或持股的情况如下：

姓名	身份	在公司或子公司处的任职情况	在客户或供应商处任职或持股的情况
后开明	直接及间接股东、董事	董事长	无
王小华	直接股东	无	曾持有芜湖十里金属材料有限公司 65%的股权（注 1）并担任监事（已于 2024.3 转出持有的该公司全部股权、且不再担任任何职务）
朱玉玫	直接股东	无	无
李媛	直接股东	无	无
圣心悦	直接股东	无	无
陶守红	直接股东	无	无
陶祥	董事	董事	实际控制合肥新福祥模具科技有限公司 51%股权并担任董事长、 曾持有芜湖十里金属材料有限公司 35%的股权（注 1）并担任执行董事兼总经理（已于 2024.3 转出持有的该公司全部股权、且不再担任任何职务）
后世伟	董事、高级管理人员	董事、副总经理	无
郝荣光	间接股东、董事、高级管理人员	董事、总经理	无
吴大奎	董事	董事	曾担任芜湖欧宝机电有限公司总经理（已于 2023.12 卸任）
陈清超	间接股东	无（注 2）	无
周吉明	间接股东、监事	监事会主席、九江汉峰副总经理	无
梁瑜	间接股东、监事	监事、郑州汉峰供应链管理部部长	无
吕娟	间接股东、监事	职工代表监事、销售管理部计划物流部部长	无
庄明福	间接股东、高级管理人员	副总经理	无
罗慧	间接股东、高级管理人员	副总经理、财务负责人、董事会秘书	无
陶俊生	间接股东、高级管理人员	副总经理、销售总监	无

姓名	身份	在公司或子公司处的任职情况	在客户或供应商处任职或持股的情况
陶傲英	间接股东	仓库管理员	无
陶三妹	间接股东	销售文员	无
钱亮亮	间接股东	一分厂生产副部长	持有芜湖国然 45%的股权（注 3）
李宁	间接股东	郑州汉峰财务部部长	无
何贝贝	间接股东	销售部业务部部长	无

注 1：芜湖十里金属材料有限公司在 2024.3 股权转让前工商登记的股权结构为王小华持股 65%、陶祥持股 35%，均系代陶七英持股；
注 2：陈清超原为公司董事，在公司担任二分厂制造总监，公司董事会于 2025 年 6 月 22 日收到陈清超提交的辞职报告，同日，陈清超从公司离职；
注 3：芜湖国然的股权结构为陶丫头持股 55%、钱亮亮持股 45%，均系代陶七英持股。

2、公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（1）关联交易

公司董事会、监事会、股东会审议报告期内关联交易事项履行的程序如下：

①向关联方收购铜陵海创 100%的股权

A、审议情况

公司于 2024 年 10 月 18 日召开第一届董事会第二次会议和第一届监事会第二次会议，并于 2024 年 11 月 4 日召开 2024 年第二次临时股东会，审议通过了《关于收购铜陵海创科技有限公司 100%股权的议案》，同意公司向陶七英、圣延军收购其持有的铜陵海创 100%的股权。

B、回避表决情况

根据《公司法》《治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 4 号——关联交易》以及《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》的相关规定，公司董事会审议关联交易或为关联方提供担保事项时，关联董事应当回避，出席董事会会议的无关联关系董事人数不足三人的，应当将该事项提交公司股东会审议；公司股东会审议关联交易或为关联方提供担保事项时，关联股东应当回避表决。相关法律

法规、《公司章程》及公司治理制度未要求监事会审议过程中履行回避表决程序。

关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：（一）为交易对方；（二）拥有交易对方直接或者间接控制权的；（三）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或者间接控制的法人或其他组织任职；（四）为交易对方或者其直接或者间接控制人的关系密切的家庭成员；（五）为交易对方或者其直接或者间接控制人的董事、监事或高级管理人员的关系密切的家庭成员；（六）国家有权机关或者公司基于实质重于形式原则认定的其独立商业判断可能受到影响的董事。

关联股东包括下列股东或者具有下列情形之一的股东：（一）为交易对方；（二）拥有交易对方直接或者间接控制权的；（三）被交易对方直接或者间接控制；（四）与交易对方受同一法人或者其他组织或者自然人直接或者间接控制；（五）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或者间接控制的法人或其他组织任职；（六）为交易对方或者其直接或者间接控制人的关系密切的家庭成员；（七）因与交易对方或者其关联方存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制和影响的股东；（八）国家有权机关或者公司认定的可能造成公司利益对其倾斜的股东。

上述议案涉及的交易对方与董事、股东之间的关联关系如下：

交易内容	交易对方	关联关系	关联董事	关联股东
股权转让	陶七英	后开明的配偶、后世伟的母亲，王小华配偶陶祥的姐姐	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华
	圣延军	圣心悦的父亲	无	圣心悦

董事会审议上述议案时，关联董事后开明、陶祥、后世伟回避表决后，出席董事会的无关联董事人数不足 3 人，直接提交股东会审议。

股东会审议上述议案时，关联股东后开明、海阔投资、王小华、圣心悦回避表决，无关联关系股东全体同意，审议结果为通过。

②对报告期内的关联交易进行确认

A、审议情况

根据《公司法》《治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监

管指引第 4 号——关联交易》以及《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》的相关规定，公司与关联方发生的交易（关联担保除外）达到下列标准之一的，应当提交董事会审议：（一）与关联自然人发生的交易金额（包括承担的债务和费用）在 30 万元以上的交易；（二）与关联法人（或者其他组织）发生的交易金额（包括承担的债务和费用）在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的交易。公司与关联方发生的交易金额（包括承担的债务和费用）在 3000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的交易（公司为关联方提供担保除外）应当提交股东会审议。

公司于 2025 年 4 月 18 日召开第一届董事会第四次会议和第一届监事会第三次会议，并于 2025 年 5 月 6 日召开 2025 年第二次临时股东会，审议通过了《关于确认安徽汉峰科技股份有限公司 2023 年度、2024 年度关联方及关联交易的议案》的子议案“2 关联交易”，对公司报告期内的关联交易进行了确认。

B、回避表决情况

上述议案涉及的交易对方与董事、股东之间的关联关系如下：

交易内容	交易对方	关联关系	关联董事	关联股东
采购商品/服务	芜湖国然	陶七英实际控制 100%股权（注 1）	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华
	芜湖市隆德模具有限公司	王小华的哥哥王定持股 30%圣心悦父亲圣延军担任董事、总经理	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华、圣心悦
	合肥新福祥模具科技有限公司	陶祥实际控制 51%股权并担任董事长	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华
销售商品/服务	芜湖国然	陶七英实际控制 100%股权（注 1）	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华
关联方租赁	芜湖十里金属材料有限公司	陶七英曾实际控制（注 2）、陶祥曾担任执行董事兼总经理、王小华曾担任监事（已于 2024.3 转出持有的该公司全部股权、且不再担任任何职务）	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华
关联担保（注 3）	后开明、陶七英、后世伟、芜湖海川	陶七英为后开明的配偶、后世伟的母亲，王小华配偶陶祥的姐姐，陶七英实际控制芜湖海川 100%股权（注 4）	后开明、陶祥、后世伟	后开明、海阔投资、王小华
关键管理人员薪酬	后开明、陶祥、后世伟、郝荣光、陈清超、周吉明、梁瑜、吕娟、	公司报告期内的董事、监事、高级管理人员	后开明、陶祥、后世伟、郝荣光、陈	后开明、海阔投资、王小华

交易内容	交易对方	关联关系	关联董事	关联股东
	庄明福、罗慧、陶俊生、李运根、廖帮俊		清超	

注 1：芜湖国然工商登记的股权结构为陶丫头持股 55%、钱亮亮持股 45%，均系代陶七英持股；

注 2：芜湖十里金属材料有限公司在 2024.3 股权转让前工商登记的股权结构为王小华持股 65%、陶祥持股 35%，均系代陶七英持股；

注 3：该关联担保为关联方为公司或子公司提供担保的交易，报告期内不存在公司或子公司为合并报表范围之外的主体提供担保的情形。公司或子公司为合并报表范围内的其他主体提供担保的决策审议程序详见本题回复之“二、（二）”部分内容；

注 4：芜湖海川工商登记的股权结构为周建国持股 88%、陶七英持股 11.82%、唐海芸持股 0.18%，均系代陶七英持股。

董事会审议上述议案时，关联董事后开明、陶祥、后世伟回避表决后，出席董事会的无关联董事人数不足 3 人，直接提交股东会审议。上述议案中的“关键管理人员薪酬”涉及关联董事后开明、陶祥、后世伟、郝荣光、陈清超，其中郝荣光、陈清超未回避，但相关议案未由董事会表决，直接提交股东会审议，上述情形不影响对相关议案的审议程序，因此公司未重新召开董事会。

股东会审议上述议案时，关联股东后开明、海阔投资回避表决，其余股东全体同意，审议结果为通过。上述议案审议的交易涉及关联股东后开明、海阔投资、王小华及圣心悦，其中王小华、圣心悦未回避，但相关议案当时已经全体非关联关系股东一致同意，在将关联股东王小华、圣心悦的投票数排除后，亦不影响对相关议案的表决结果。

根据《公司法》第二十六条规定，“公司股东会、董事会的会议召集程序、表决方式违反法律、行政法规或者公司章程，或者决议内容违反公司章程的，股东自决议作出之日起六十日内，可以请求人民法院撤销。”截至本回复出具日，前述会议决议作出已经超过六十日，未有股东提出撤销股东会决议，撤销权已消灭。

2025 年 6 月 30 日，公司召开 2024 年年度股东会，审议了《关于重新确认安徽汉峰科技股份有限公司 2023 年度、2024 年度关联交易的议案》，对公司报告期内的关联交易再次进行了审议，关联股东后开明、海阔投资、王小华、圣心悦均回避表决后，非关联股东全体同意，审议结果为通过。

综上，公司董事会、监事会、股东会按照《公司法》《公司章程》等规定，对报告期内应当提交董事会或股东会审议的关联交易进行了审议，关联董事、关

联股东均回避表决，不存在未履行审议程序的情形。

（2）关联担保

报告期内，公司或子公司不存在为合并报表范围之外的主体提供担保的情形，存在公司或子公司为合并报表范围内的其他主体提供担保的情形，以及关联方为公司或子公司提供担保的情形，具体情况如下：

①公司或子公司为合并报表范围内的其他主体提供担保

报告期内，公司或子公司签订的为合并报表范围内的其他主体提供担保的合同如下：

序号	借款/授信合同名称及合同编号	汉峰科技提供担保的担保合同名称及合同编号	担保人	被担保人	债权人	担保的主债权金额（万元）	主债权期限
1	额度授信合同（23WH10授 294）	最高额质押合同（兴银皖芜票池质字第2018035 号）	汉峰科技	芜湖卓越	兴业银行股份有限公司芜湖分行	9,500.00	2024.2.18-2025.12.3
2	额度授信合同（兴银皖（授信）字（2024）第09417 号）	最高额质押合同（兴银皖芜票池质字第2018035 号）、保证金协议（兴银皖芜票池服字第2018035 号D）	汉峰科技	郑州汉峰	兴业银行股份有限公司芜湖分行	4,000.00	2024.8.1-2026.7.31
3	额度授信合同（23WH10授 153）	最高额质押合同（兴银皖芜票池质字第2018035 号）、保证金协议（兴银皖芜票池服字第2018035 号D）	汉峰科技	九江汉峰	兴业银行股份有限公司芜湖分行	4,500.00	2023.7.17-2025.7.9
4	经营快贷借款合同（2024年（开支）字00980 号）	最高额保证合同（0130700014-2024年开支（保）字 0079号）	汉峰科技	芜湖卓越	中国工商银行股份有限芜湖经济技术开发区支行	1,000.00	2024.12.16-2027.12.16

根据《公司法》《治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 2 号——提供担保》以及《公司章程》《对外担保管理制度》的相关规定，公司为全资子公司提供担保，不损害公司利益的，由董事会审议即可，无需提交股东会审议，但是连续十二个月累计计算的担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的担保的除外。

公司于 2024 年 10 月 18 日召开第一届董事会第二次会议和第一届监事会第

二次会议，并于 2024 年 11 月 4 日召开 2024 年第二次临时股东会，审议通过了《关于审议公司及子公司担保额度的议案》，同意公司或公司控股子公司在 40,000 万元额度内向金融机构融资提供连带担保（包括母子公司之间、子公司之间相互提供的担保及反担保），上述担保额度及授权期限自公司股东会审议通过之日起至 2025 年 12 月 31 日。

②关联方为公司或子公司提供担保

根据《公司法》《治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 2 号——提供担保》以及《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》的相关规定，公司与关联方发生公司单方面获得利益且不支付对价、不附任何义务的交易，包括受赠现金资产、获得债务减免、无偿接受担保和财务资助等，可以免于按照关联交易的方式审议。

报告期内关联方为公司或子公司提供的担保均为无偿担保，可以免于按照关联交易的方式审议。公司董事会、监事会、股东会审议报告期内关联方为公司或子公司提供担保事项履行的程序详见本题回复之“二、（一）”部分内容。

综上，报告期内，公司或子公司不存在为合并报表范围之外的主体提供担保的情形；公司董事会、监事会、股东会按照《公司法》《公司章程》等规定，对应当提交董事会或股东会审议的关联担保进行了审议，关联董事、关联股东均回避表决，不存在未履行审议程序的情形。

（3）资金占用

报告期内，公司或子公司不存在关联方资金占用的情形。

综上，报告期内，公司或子公司不存在为合并报表范围之外的主体提供担保的情形，不存在关联方资金占用的情形；公司董事会、监事会、股东会对应当提交董事会或股东会审议的关联交易、关联担保进行了审议，关联董事、关联股东均回避表决，不存在未履行审议程序的情形；自股份公司设立以来，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

1、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况

截至本回复出具日，公司已设立监事会作为公司内部监督机构，未设立审计委员会。公司的监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名，由吕娟担任；非职工代表监事 2 人，分别由周吉明、梁瑜担任。监事会设主席 1 名，由周吉明担任。

上述有关公司内部监督机构的设置情况已在《公开转让说明书》“第三节公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”之“（三）公司监事会的建立健全及运行情况”中进行了补充披露，补充披露内容如下：**“公司已设立监事会作为公司内部监督机构，未设立审计委员会，监事会对股东会负责。”**

2、相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

公司内部监督机构的设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定。具体如下：

有关规定	具体内容	是否符合
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》	第十四条：申请挂牌公司应当依据法律法规、中国证监会及全国股转系统相关规定制定完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则，建立健全公司治理组织机构，并有效运作。申请挂牌公司按照《公司法》、部门规章、业务规则和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》等规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。	符合
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第三条：挂牌公司应当按照法律法规、部门规章和全国股转系统业务规则的规定，建立健全公司治理机制和内部控制机制，完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则与运作机制，规范董事、监事、高级管理人员的行为和选聘，履行信息披露义务，	符合

有关规定	具体内容	是否符合
	采取有效措施保护公司股东特别是中小股东的合法权益。	
《非上市公众公司监督管理办法》	第八条：公众公司应当建立兼顾公司特点和公司治理机制基本要求的股东会、董事会、监事会制度，明晰职责和议事规则。	符合

公司已设置监事会作为内部监督机构，自股份公司设立以来，历次监事会在召集、召开、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律法规和《公司章程》《监事会议事规则》的规定，决议内容合法有效；公司未设置审计委员会。公司目前尚处于新三板申报阶段，公司治理结构中仍由监事会行使内部监督职责，暂无明确计划对内部监督机构进行调整。

综上所述，公司已依法设立监事会作为监督机构，治理机制能够有效运行，当前未设立审计委员会符合相关自律规则要求，暂无明确计划对内部监督机构进行调整。

（三）说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件

1、现行有效的《公司章程》及内部制度

2024 年 9 月 1 日，公司成立大会暨第一次临时股东会审议通过了《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司章程>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司股东会议事规则>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司董事会议事规则>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司监事会议事规则>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司规范与关联方资金往来的管理制度>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司关联交易管理制度>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司对外担保管理办法>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司对外投资管理制度>的议案》。前述《公司章程》已于 2024 年 9 月 4 日在芜湖市市场监督管理局办理备案登记。

同日，公司第一届董事会第一次会议审议通过了《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司总经理工作细则>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司

董事会秘书工作细则>的议案》《关于制定<安徽汉峰科技股份有限公司控股子公司管理制度>的议案》。

上述会议通过了《公司章程》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《规范与关联方资金往来的管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《安徽汉峰科技股份有限公司对外投资管理制度》《安徽汉峰科技股份有限总经理工作细则》《安徽汉峰科技股份有限董事会秘书工作细则》《安徽汉峰科技股份有限控股子公司管理制度》等内部制度。

公司现行《公司章程》及其他公司治理制度符合《公司法》等规定，并参考《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等规定，审议程序、内容合法合规。

2、挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度

为本次挂牌之目的，公司制定了挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度。

2025 年 4 月 18 日，公司第一届董事会第四次会议审议通过了《关于制定挂牌后适用的<安徽汉峰科技股份有限公司章程（草案）>的议案》《关于制定挂牌后适用的公司治理制度的议案》。

同日，公司第一届监事会第三次会议审议通过了《关于制定挂牌后适用的<安徽汉峰科技股份有限公司监事会议事规则>的议案》。

2025 年 5 月 6 日，公司 2025 年第二次临时股东会审议通过了《关于制定挂牌后适用的<安徽汉峰科技股份有限公司章程（草案）>的议案》《关于制定挂牌后适用的公司治理制度的议案》。

上述会议通过了挂牌后适用的《公司章程（草案）》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《规范与关联方资金往来的管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《安徽汉峰科技股份有限公司对外投资管理制度》《安徽汉峰科技股份有限总经理工作细则》《安徽汉峰科技股份有限董事会秘书工作细则》《安徽汉峰科技股份有限公司内部审计管理制度》《安徽汉峰科技股份有限公司投资者关系管理制度》《安徽汉峰科技股份有限公司信息披露事务管理制度》《安徽汉峰科技股份有限公司利润分配管理制度》《安徽

汉峰科技股份有限公司承诺管理制度》。《安徽汉峰科技股份有限公司内部审计管理制度》自董事会审议通过之日起生效，涉及信息披露的相关内容自公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让之日起实施。《公司章程（草案）》及其他公司治理制度自董事会/股东会审议通过之日起生效，自公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之日起实施。

公司挂牌后适用的《公司章程（草案）》及其他公司治理制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等规定，审议程序、内容合法合规。

（四）说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

公司已按照《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求更新了申报文件 2-2 和 2-7，将在问询回复时上传更新后的文件。

【中介机构核查】

一、核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司直接及间接股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷、出具的承诺函；对公司直接及间接股东、董事、监事、高级管理人员进行访谈；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径进行检索；

2、查阅公司及子公司报告期内各类合同台账、与关联方签订的合同；查阅《审计报告》；

3、查阅《公司法》《挂牌规则》《治理规则》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 4 号——关联交易》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 2 号——提供担保》等相关法律法规的规定；

4、查阅公司现行有效及挂牌后适用的《公司章程》《公司章程（草案）》

《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《规范与关联方资金往来的管理制度》等公司治理制度的规定；

5、查阅公司报告期内审议关联交易、关联担保的董事会、监事会、股东会会议文件；

6、查阅《公开转让说明书》、申报文件 2-2 及 2-7。

二、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内，公司或子公司不存在为合并报表范围之外的主体提供担保的情形，不存在关联方资金占用的情形；公司董事会、监事会、股东会对应当提交董事会或股东会审议的关联交易、关联担保进行了审议，关联董事、关联股东均回避表决，不存在未履行审议程序的情形；自股份公司设立以来，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

2、公司已在《公开转让说明书》“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置符合《挂牌规则》《治理规则》等规定，暂无明确计划对内部监督机构进行调整。

3、公司现行《公司章程》及其他公司治理制度符合《公司法》等规定，并参考《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等规定，审议程序、内容合法合规；公司挂牌后适用的《公司章程（草案）》及其他公司治理制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等规定，审议程序、内容合法合规。

4、公司已按照《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求更新了申报文件 2-2 和 2-7，将在问询回复时上传更新后的文件。

三、关于期间费用

请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是

否存在较大差异及原因；②报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况 ，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性 ，说明销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配；③研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

三、关于期间费用

（一）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位	比例	2023 年	2024 年
三花智控	期间费用率	8.15%	8.77%
	管理费用率	6.01%	6.32%
	销售费用率	2.43%	2.60%
	研发费用率	4.47%	4.84%
盾安环境	期间费用率	6.25%	5.64%
	管理费用率	2.99%	3.05%
	销售费用率	2.97%	2.62%
	研发费用率	3.81%	3.96%
同行业可比上市公司平均值	期间费用率	**7.20%**	**7.21%**
	管理费用率	**4.50%**	**4.69%**
	销售费用率	**2.70%**	**2.61%**
	研发费用率	**4.14%**	**4.40%**
公司	期间费用率	6.68%	7.24%
	管理费用率	5.39%	5.62%
	销售费用率	0.83%	0.93%
	研发费用率	3.34%	2.92%

1、期间费用率分析

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司平均值接近。

2、管理费用率分析

公司与同行业可比公司管理费用结构比如下：

年度	项目	三花智控	盾安环境	平均值	公司
2024 年度	职工薪酬	3.72%	1.75%	2.74%	2.77%
	股份支付	0.17%	0.22%	0.20%	0.51%
	折旧摊销费	0.63%	0.28%	0.46%	0.67%
	办公费	1.03%	0.30%	0.67%	0.20%
	咨询与中介费	0.34%	0.23%	0.29%	0.46%
	业务招待费	0.10%	0.00%	0.05%	0.28%
	其他	0.35%	0.28%	0.35%	0.72%
	合计	**6.32%**	**3.05%**	**4.73%**	**5.62%**
2023 年度	职工薪酬	3.55%	1.88%	2.72%	2.88%
	股份支付	0.21%	0.00%	0.11%	0.04%
	折旧摊销费	0.55%	0.27%	0.41%	0.77%
	办公费	0.88%	0.33%	0.61%	0.28%
	咨询与中介费	0.32%	0.17%	0.25%	0.31%
	业务招待费	0.10%	0.00%	0.05%	0.36%
	其他	0.40%	0.34%	0.33%	0.76%
	合计	**6.01%**	**2.99%**	**4.46%**	**5.39%**

由上表可知，公司管理费用率相较同行业可比公司平均值略高，主要系可比公司盾安环境的管理费用率较低，拉低了平均值。盾安环境的管理费用率较低，主要系职工薪酬占比较低，其管理人员数量占整体员工数量为 7.50%左右；公司管理人员数量占比为 14.54%。盾安环境占比远低于公司，使得职工薪酬占比较低，相应管理费用率较低。

3、销售费用率分析

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司，具体原因详见“二、（二）公司销售费用率较低的原因及合理性”的说明。

4、研发费用率分析

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司均值较为接近，不存在显著差异。

（二）报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性 ，说明销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配

1、报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性

（1）报告期各期，公司销售、管理、研发人员数量及薪资水平与同行业可比公司的对比情况如下：

2024 年度

单位	人员类型	数量	平均工资（元）
盾安环境	销售人员	476.00	405,818.41
	管理人员	935.50	237,018.55
	研发人员	1,370.00	148,717.91
三花智控	销售人员	673.00	610,664.19
	管理人员	2,473.00	439,002.75
	研发人员	3,409.50	237,624.22
汉峰科技	销售人员	37.00	118,895.36
	管理人员	205.00	140,928.92
	研发人员	114.00	150,992.94

2023 年

单位	人员类型	数量	平均工资（元）
盾安环境	销售人员	407.00	460,990.69
	管理人员	847.50	252,708.65
	研发人员	1,152.50	158,949.15
三花智控	销售人员	596.50	556,009.67
	管理人员	2,346.00	393,273.10
	研发人员	2,742.00	213,808.25
汉峰科技	销售人员	32.00	113,534.79
	管理人员	180.00	128,925.15

单位	人员类型	数量	平均工资（元）
	研发人员	104.00	143,425.97

注： 上述人员数量系各年各类员工期初期末平均数量

（2）与同行业可比公司销售、管理、研发人员数量及薪资水平差异分析

报告期内公司销售、管理、研发人员平均薪酬整体低于同行业可比公司。主要原因系地区薪酬水平差异所致，盾安环境管理总部位于浙江省杭州市，三花智控管理总部位于浙江省绍兴市，详见下附各地平均工资数据，相较于盾安环境、三花智控等可比公司所在的杭州、绍兴等高薪酬地区，公司管理总部所处的芜湖地区劳动力市场薪酬水平相对较低。

地区	2023 年在岗职工年平均工资（元）	数据来源
杭州	110,809.00	杭州市统计局
绍兴	80,864.00	绍兴市统计局
芜湖	73,679.00	安徽省统计局

注：就业结构比例使用典型比例，使用非私营单位和私营单位平均工资和就业结构比匡算。同时，因绍兴及芜湖未公布私营单位平均工资，使用全省平均值替代。

①除区域平均工资差异外，报告期内公司因子公司较少（8 家），层级精简，高薪中层岗位管理人员占比较少，而三花智控有 27 家子公司，盾安环境有 35 家子公司，且包含海外子公司，需较多中层管理者协调跨区域业务。

②报告期内，公司销售人员工资显著低于同行业可比上市公司，除区域平均工资差异外，同行业可比公司规模远大于公司，客户分散，且海外业务占比高，其中三花智控 2024 年海外业务销售占比 44.73%，盾安环境海外业务销售占比 17.99%。公司规模较小，客户集中，与主要客户美的集团、格力电器合作期长、关系稳定，销售人员更侧重维护而非开拓，岗位价值较低。

2、公司销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配

报告期内，公司按项目区分销售费用率与可比公司比较如下：

年度	项目	三花智控	盾安环境	平均值	公司
2024 年度	职工薪酬	1.42%	1.52%	1.47%	0.42%
	股份支付	0.05%	0.00%	0.03%	0.02%
	折旧摊销费	0.00%	0.04%	0.02%	0.03%

年度	项目	三花智控	盾安环境	平均值	公司
	差旅费	0.17%	0.22%	0.20%	0.03%
	业务宣传费	0.11%	0.05%	0.08%	0.01%
	业务招待费	0.25%	0.44%	0.35%	0.28%
	仓储装卸费	0.43%	0.10%	0.27%	0.00%
	其他	0.17%	0.25%	0.21%	0.14%
	合计	**2.60%**	**2.62%**	**2.61%**	**0.93%**
2023 年度	职工薪酬	1.35%	1.65%	1.50%	0.45%
	股份支付	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
	折旧摊销费	0.00%	0.05%	0.03%	0.02%
	差旅费	0.17%	0.25%	0.21%	0.04%
	业务宣传费	0.10%	0.05%	0.08%	0.01%
	业务招待费	0.25%	0.50%	0.38%	0.20%
	仓储装卸费	0.42%	0.09%	0.26%	0.00%
	其他	0.14%	0.38%	0.26%	0.08%
	合计	**2.43%**	**2.97%**	**2.70%**	**0.83%**

由上表可知，公司销售费用率低于可比公司平均水平，主要系公司销售人员职工薪酬、差旅费及业务宣传费占收入的比例低于同行业可比公司，具体如本题回复之“三、（二）1、（2）”所述，公司销售人员职工平均薪酬整体较低，降低了公司的销售费用率。

公司采用大客户战略，报告期内，公司向美的集团、海立股份、格力电器三家客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 86.00%、82.28%，客户集中度高，且合作稳定，收入的主要源于老客户，维护成本较低。公司针对客户的需求就近建厂服务客户，减少了差旅费，使得公司销售费用率较低。同时，公司业务集中，空调零部件销售收入占比 93.91%，同行业可比公司业务相对分散，2024 年度三花智控、盾安环境空调零部件业占比为 59.26%、75.82%，导致同行业可比公司销售费用较高。

综上，公司销售费用率低具有合理性，与公司的业务、业绩相匹配。

（三）研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

1、公司的研发费用内部控制制度、是否建立跟踪管理系统

公司根据《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7 号）和《企业内部控制应用指引》第 10 号（财会[2010]11 号）的要求，结合公司研发活动实际情况，建立了《研发项目管理制度》、《研发项目工时和费用归集制度》等一系列与研发流程相关的内控管理制度，建立研发项目的全流程控制，主要包括：

（1）研发开始时：对研发项目开拓、研发项目的计划与预算、研发项目的调研与立项进行管理；

（2）研发过程中：编制研发项目实施计划、规定参与研发项目的部门或人员及其职责、对研发项目输入、输出及样品试制进行规范和管理、建立研发支出审批程序、建议特殊事项控制程序；

（3）研发结项时：对研发项目进行鉴定和验收建立内部评审程序。

目前，上述研发项目的全流程控制尚未建立跟踪管理系统，公司通过线下统一管理及审批研发过程资料。

2、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

公司根据《企业会计准则》及相关管理制度的要求，按照研发项目归集研发费用，具体核算项目和归集方式如下：

项目	核算内容	归集、核算过程
研发人员工资	参与研发项目人员的工资、奖金、津贴、补贴、福利费、社会保险费、住房公积金等支出	研发人员主要包括研究人员、技术人员和辅助人员。研发人员工资必须从签订合同起计算入研发费用，研发人员的工资一般按项目计划预算、参与项目的实际工时，分别摊入各项目内
直接材料	研发过程中发生的，为实施研究开发项目而购买和领用的材料支出	研发用原材料必须在预算内按实列支，原材料领用必须由项目负责人签字，财务部门按指定项目列入项目研发费用直接投入—材料费中
折旧与摊销	用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费；因研究开发	专门用于研发的研发设备和专有技术折旧、摊销费用金额计入研发费用，部分用于研发

项目	核算内容	归集、核算过程
	活动需要购入的专有技术所发生的费用摊销	的设备按研发用实际工时分摊计入，研发项目组与生产部必须认真做好设备工时记录，于每月统计汇总，报财务部门计研发设备折旧费用
其他费用	为研究开发活动所发生的其他费用，如办公费、通讯费、专利申请维护费、高新科技研发保险费等	其他费用报销必须由项目负责人签字并指明所有项目的具体名称，财务部门按指定项目列入研发费用—其他费用

公司按月、按项目归集研发费用并提交财务部门，财务部门进行相应的会计处理。

综上所述，公司已制定了研发费用内部控制制度，并按照《企业会计准则》及公司研发相关内控制度的规定对研发费用进行归集与核算，明确研发费用核算范围。虽尚未建立研发项目跟踪管理系统，但公司通过线下统一管理及审批研发过程资料。公司研发费用归集真实、准确，符合《企业会计准则》的有关规定。

3、研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

公司 2023 年度、2024 年度加计扣除纳税申报与账面研发费用的金额如下：

单位：万元

年份	账面研发费用	加计扣除申报数
2024 年	3,040.52	3,040.52
2023 年	2,693.98	2,693.98

公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数一致，不存在差异。

【中介机构核查】

请主办券商、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，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅公司制度文件、访谈相关责任人员，了解与管理费用、销售费用、研发费用以及工资薪酬相关的内部控制制度；

2、获取管理费用、研发费用、财务费用明细表并与报表金额、总账金额核对，将费用中的薪酬及折旧、摊销等费用与相关科目核对，检查其勾稽关系；

3、分析销售费用、管理费用及研发费用中主要项目同期变动的主要原因及

其合理性；

4、检查业务招待费、咨询服务费、办公费等明细科目的相关合同、审批文件、支付凭证等资料，核实相关费用的真实性及会计处理的准确性；

5、检查股权激励相关文件及会计账簿，确认公司股份支付会计处理的准确性。

6、分析销售费用、管理费用占营业收入的比率并与同行业可比公司进行比较，了解差异原因及其合理性；

7、获取研发项目清单及研发项目立项文件、相关部门批复文件等，了解各研发项目内容及进度情况等，分析研发支出合理性；

8、获取研发费用明细账，抽查研发材料的领用记录，研发费用发生的凭证、发票等，复核研发费用的真实性、准确性；

9、查阅同行业可比公司定期报告，比较分析销售费用、管理费用、研发费用的构成以及销售、管理、研发人员的数量及平均工资等差异情况。

二、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

报告期内，公司期间费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司平均值差异较小。

公司销售、管理、研发人员薪酬整体较同行业可比公司低，主要系所处地区人均工资差异等因素所致，具有合理性；

3、公司销售费用率低于同行业可比公司，主要系区域人均工资差异及客户结构、业务结构差异所致，公司销售费用率低具有合理性，与公司的业务、业绩匹配；

4、公司建立了研发费用的内控制度，虽尚未建立研发项目跟踪管理系统，但通过线下统一管理及审批研发过程资料。研发费用的归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数不存在差异。

四、关于流动性风险。

请公司：①结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明应付账款余额大幅增长的原因及合理性。②说明应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性，报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等。③说明公司短期借款、其他流动负债、一年内到期的负债的主要内容及用途，到期时点及偿债安排，2024 年短期借款、其他流动负债增加较多的原因及合理性，公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施。④公司现金规模与实际经营情况是否匹配，结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

四、关于流动性风险

（一）结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明应付账款余额大幅增长的原因及合理性。

报告期内，公司应付账款余额如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	增长率
应付货款	9,972.72	6,885.70	44.83%
应付工程、设备款	4,384.15	4,011.52	9.29%
应付运费	262.24	142.76	83.69%
应付其他	873.75	546.34	59.93%
合计	**15,492.86**	**11,586.32**	**33.72%**

由上表可见，公司应付账款余额大幅增长主要系应付货款增加所致。

1、结合业务经营实际情况说明应付账款余额大幅增长的原因及合理性

报告期内，应付账款余额与总采购额的对比情况，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	增长率（%）
应付账款余额	15,492.86	11,586.32	33.72
总采购额	92,575.39	70,811.44	30.74

如上表所示，报告期内由于公司业务规模的增长，采购额相应增加，公司应付账款余额增长幅度与业务经营情况匹配。

2、结合公司的付款政策及政策执行情况说明应付账款余额大幅增长的原因及合理性

报告期各期末，应付账款余额大幅增长主要系应付货款余额大幅增长所致，应付货款余额增加较多的供应商情况如下：

单位：万元

客商	2024 年末余额	2023 年末余额	增长额	款项性质
安徽楚江特钢有限公司	427.08	-	427.08	货款
马鞍山至美管业制造有限公司	457.18	112.18	345.00	货款
宁波博威合金材料股份有限公司	267.00	7.14	259.86	货款
江西金阳钢艺有限公司	243.07	-	243.07	货款
马鞍山君清实业有限公司	274.92	32.79	242.13	货款
东莞市圳晓新能源科技有限公司	339.81	105.61	234.20	货款
合计	**2,009.06**	**257.72**	**1,751.34**	——

上述供应商应付货款余额的增加占总体应付货款余额增加比例达 56.73%，对应的付款政策情况如下：

客商	2024 年度	2023 年度
安徽楚江特钢有限公司	月结 75 天	不适用
马鞍山至美管业制造有限公司	月结 75 天	月结 75 天
宁波博威合金材料股份有限公司	月结 75 天	月结 60 天
江西金阳钢艺有限公司	货到票到 15 日内支付货款	货到 7 日现汇结清
马鞍山君清实业有限公司	货到票到 15 日内现汇结清	提货后 15 日内支付全部货款
东莞市圳晓新能源科技有限公司	票到月结 60 天	票到月结 60 天

如上表所示，经比较应付账款余额增加较多的供应商报告期各期付款政策，

除 2024 年度新增个别付款周期较长的供应商外，其他供应商的付款政策无重大变化。故公司应付账款余额大幅增长主要系业务规模扩大所致，具有合理性。

3、结合营运资金需求说明应付账款余额大幅增长的原因及合理性

报告期内应付账款余额与公司营运资金的对比情况，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	增长率（%）
应付账款	15,492.86	11,586.32	33.72
营运资金占用额[注]	32,985.05	28,043.69	17.62

注：营运资金需求=流动资产-流动负债，营运资金需求具体计算详见本题回复之“四、（三）2、（1）”

由上表可知，随着公司业务规模增长，营运资金需求相应增加，应付账款余额增长与公司营运资金需求的变动趋势一致。

（二）说明应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性，报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等。

1、说明应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性

报告期内，公司应付账款、应付票据余额变动情况与总采购变动情况比较如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	增长率（%）
应付账款+应付票据余额	26,629.27	24,291.07	9.63
总采购额	92,575.39	70,811.44	30.74

由上表可见，公司应付账款、应付票据余额变动与总采购额变动趋势一致，具有匹配性。

2、报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等

（1）报告期各期末，公司应付账款期后结算情况

报告期各期末，公司应付账款期后结算情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
期后付款金额	12,095.85	9,285.32
应付账款余额	15,492.86	11,586.32
占应付账款比例	78.07%	80.14%

注：2023 年末应付账款的期后付款金额统计截至 2024 年末；2024 年末应付账款的期后付款金额统计截至 2025 年 5 月末。

报告期各期末，公司应付账款期后结算比例分别为 80.14%、78.07%，应付账款期后结算情况良好，未支付的应付账款主要系部分供应商款项未达到合同约定的付款节点、设备类款项尚未达到阶段性验收付款时点。

（2）公司超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等

报告期内，公司应付账款增长主要系应付货款增长较多，公司应付货款主要供应商的付款情况统计如下：

单位：万元

项目	2024.12.31		2023.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）
期后信用期内付款	6,263.90	67.58	4,376.86	69.80
期后超信用期付款	2,715.89	29.30	1,893.63	30.20
期后超信用期未付	288.87	3.12	-	-
应付账款样本总额	9,268.66	100.00	6,270.49	100.00

注：2023 年末应付账款的期后付款金额统计截至 2024 年末；2024 年末应付账款的期后付款金额统计截至 2025 年 5 月末。统计样本 2024 年末应付账款余额合计 9,268.66 万元，占 2024 年末应付货款总额 92.94%，样本 2023 年末应付账款余额合计 6,270.49 万元，占 2023 年末应付货款总额 91.07%。

如上表所示，在统计的样本中，期后信用期内付款的比例分别为 69.80%和 67.58%；期后超信用期付款的比例分别为 30.20%和 29.30%，主要系实际业务中，公司与供应商结算主要依据开票时间起算信用期；2024 年末，期后超信用期未付的应付货款总额合计 288.87 万元，占比 3.12%，超信用期未付的主要系暂估应付货款，因供应商未对账开票，故暂未支付。公司超过信用期的应付账款不存在纠纷等情况。

（三）说明公司短期借款、其他流动负债、一年内到期的负债的主要内容及用途，到期时点及偿债安排，2024 年短期借款、其他流动负债增加较多的原因及合理性，公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施。

1、说明公司短期借款、其他流动负债、一年内到期的负债的主要内容及用途，到期时点及偿债安排。

（1）公司短期借款、其他流动负债、一年内到期的负债的主要内容及用途，到期时点

2024 年末，公司短期借款（含利息）为 11,373,03 万元、其他流动负债为 8,021.35 万元、一年内到期的非流动负债为 617.09 万元，短期借款主要系银行借款及已贴现未到期信用证，一年内到期的非流动负债主要系一年内到期的长期借款，其他流动负债主要系待转销项税、销售返利及已背书未到期的应收票据。公司短期借款、其他流动负债、一年内到期的负债主要用于公司经营周转、补充流动资金等，具体内容及到期时间如下：

单位：万元

类别	合计	到期时间	
		2025 年 1-5 月已到期并偿还	2025 年 6-12 月
短期借款	**11,373.03**	**5,783.04**	**5,590.00**
质押借款	1,000.95	0.95	1,000.00
信用借款	1,000.95	0.95	1,000.00
保证借款	2,992.82	1,502.82	1,490.00
已贴现未到期承兑汇票	1,078.32	1,078.32	-
已贴现未到期信用证	5,300.00	3,200.00	2,100.00
一年内到期的非流动负债	**617.09**	**318.34**	**298.75**
一年内到期的长期借款	517.50	218.75	298.75
未到期应付利息	3.28	3.28	-
一年内到期的租赁负债	96.31	96.31	-
其他流动负债	**8,021.35**	—	—
待转销项税额	1,552.51	不适用	不适用
销售返利	1,540.53	不适用	不适用
已背书未到期的应收票据	4,928.30	不适用	不适用

（2）公司偿债安排

公司 2024 年末短期借款余额 11,373,03 万元，2025 年 1-5 月已到期并偿还 5,783.04 万元；一年内到期的非流动负债 2024 年末余额 617.09 万元，2025 年 1-5 月已到期并偿还 318.34 万元；其他流动负债系待转销项税、销售返利及已背书未到期的应收票据。

综上，从期后还款情况来看，公司对于到期债务均具备偿还能力，不存在到期无法偿还债务的风险。

2、2024 年短期借款、其他流动负债增加较多的原因及合理性

（1）短期借款增加较多的原因及合理性

报告期内，公司短期借款按款项性质划分情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
质押借款	1,000.95	-
信用借款	1,000.95	-
保证借款	2,992.82	-
已贴现未到期承兑汇票	1,078.32	1,793.14
已贴现未到期信用证	5,300.00	5,000.00
合计	**11,373.03**	**6,793.14**

公司短期借款主要用于日常经营活动支出，公司 2024 年末短期借款较 2023 年末大幅增加，主要系营运资金需求增加所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收票据	8,054.24	9,932.03
应收账款	34,413.00	21,993.41
应收款项融资	3,789.57	10,337.00
预付款项	1,460.13	724.67
其他应收款	225.65	91.89
存货	9,680.07	7,153.22
合同资产	9,724.48	7,105.66
经营性流动资产小计	**67,347.14**	**57,337.88**

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付票据	11,136.41	12,704.75
应付账款	15,492.86	11,586.32
预收账款	302.11	147.82
合同负债	0.10	-
应付职工薪酬	2,645.46	2,105.50
应交税费	757.66	812.20
其他应付款	4,027.49	1,937.59
经营性流动负债小计	**34,362.09**	**29,294.19**
营运资金占用额	32,985.05	28,043.69
2024 年营运资金需求增加额		4,941.36
2024 年末短期借款增加数		4,579.89

由上表可见，2024 年公司营运资金需求增加额与短期借款增加金额匹配。

（2）其他流动负债增加的原因及合理性

报告期各期末，公司其他流动负债系待转销项税、销售返利及已背书未到期的应收票据。待转销项税、销售返利余额增加主要系公司业务规模扩大，营收规模增长所致；已背书未到期的应收票据余额增加主要系公司为提高资金周转效率，背书转让给供应商的票据增加，其中部分票据不符合终止确认条件，故确认为其他流动负债。

综上，2024 年公司其他流动负债增加系受营收规模增长的影响，增长原因合理，符合公司实际经营情况。

3、公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施

详见本题回复之“四、（三）1、（2）”。

（四）公司现金规模与实际经营情况是否匹配，结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性。

1、公司现金规模与实际经营情况是否匹配

（1）公司经营性现金流入与收入的匹配性

公司经营性现金流入主要系销售商品、提供劳务收到的现金，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	72,092.43	52,609.36
收到的税费返还	263.04	54.99
收到其他与经营活动有关的现金	2,219.75	3,930.11
经营活动现金流入小计 （A）	74,575.22	56,594.46
营业收入 （B）	104,126.38	80,622.62
收现比（%） （A/B）	**71.62**	**70.20**

由上表可知，2024 年公司收现比较 2023 年变动不大，销售商品、提供劳务收到的现金与公司营业收入呈正向变动，营业收入与经营性现金流入匹配。

（2）经营性现金流出与成本费用的匹配性

公司经营性现金流出主要系购买商品、接受劳务支付的现金，支付给职工以及为职工支付的现金，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	50,533.73	28,030.95
支付给职工以及为职工支付的现金	17,461.24	12,909.71
支付的各项税费	4,867.10	7,116.73
支付其他与经营活动有关的现金	8,216.86	3,240.54
经营活动现金流出小计 （A）	**81,078.93**	**51,297.93**
营业成本	82,557.16	61,774.33
销售费用	965.72	665.40
管理费用	5,856.31	4,346.32
研发费用	3,040.52	2,693.98
成本费用小计 （B）	**92,419.71**	**69,480.04**
付现比（%） （A/B）	**87.73**	**73.83**

由上表可见，2024 年公司付现比较 2023 年略高，主要系在业务规模增长的情况下，公司成本费用同步增加。但由于应收账款回款存在一定账期，而人员工资类的成本需按月定期支付，故造成经营性现金流出增长规模高于经营性现金流入，符合公司经营实际情况，具备合理性。

2、结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款

情况等因素，说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性。

（1）结合报告期内经营活动现金流量净额说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	-6,503.71	5,296.53
收到其他与筹资活动有关的现金	9,282.42	10,325.77
其中：非 6+9+5 银行承兑汇票贴现（以下简称“票据贴现”）	4,109.95	5,490.70
信用证福费廷	5,172.47	4,835.06

公司 2024 年度较 2023 年度经营活动产生的现金流量净额下降较多，主要系报告期内，公司为补充流动资金，将票据贴现并办理信用证福费廷业务。该部分现金流入根据准则列报在筹资活动相关的现金流入。如上表所示，票据贴现及信用证福费廷业务产生的现金流入，可以覆盖经营性现金流量净额产生的负值缺口。公司报告期内不存在流动性风险。

（2）结合报告期内货币资金余额说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性

截至 2024 年 12 月 31 日，公司账面货币资金余额为 8,643.01 万元，其中可随时支取的银行存款有 2,850.71 万元，占比 32.98%，使用受限的货币资金总额为 5,792.30 万元，占比 67.02%，受限资金主要系银行承兑汇票保证金，待票据到期后，仍可用于日常支付。公司报告期内不存在流动性风险。

（3）结合报告期内应收账款回款情况说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性

截至 2025 年 5 月 31 日，报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年末余额	期后回款	回款比例
应收账款	36,229.99	35,096.19	96.87
项目	2023 年末余额	期后回款	回款比例
应收账款	23,151.56	23,119.57	99.86

截至 2025 年 5 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 99.86%、96.87%，回款情况良好。公司报告期内不存在流动性风险。

综上，公司经营性现金流量规模与实际经营情况相匹配，结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，公司不存在流动性风险。

【中介机构核查】

请主办券商、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，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取企业信用报告，检查公司金融负债状况；访谈公司管理层，了解公司整体信用状况，是否存在逾期未归还的借款；了解公司运营情况、融资情况和资金安排；

2、获取公司银行借款明细表，核查借款合同及相关凭证，并对公司借款向银行函证；

3、查阅公司主要采购合同和采购订单，了解供应商信用政策、结算方式，结合公司应付账款明细及账龄，检查公司应付账款是否存在重大逾期情况；

4、分析现金流量表主要项目的变动情况，了解经营活动现金流量净额变动原因及合理性；

5、获取公司应收账款账龄明细表与期后回款明细，分析公司应收账款的期后回款情况及其对流动性的影响；

6、结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，分析公司是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性。

二、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司应付账款增长主要系业务规模增长、营运资金需求增加所致，公司报告期内对供应商的付款政策及执行情况未见异常，应付账款余额大幅增长具备

合理性；

2、公司应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额匹配，报告期各期末应付账款期后结算情况良好，公司存在超信用期未付的主要系暂估应付货款，因供应商未对账开票，故暂未支付。公司超过信用期的应付账款不存在纠纷等情况；

3、公司短期借款主要系银行借款及已贴现未到期信用证，一年内到期的非流动负债主要系一年内到期的长期借款，其他流动负债主要系待转销项税、销售返利及已背书未到期的应收票据。公司根据款项性质分别在短期借款、其他流动负债、一年内到期的其他非流动负债科目核算，并根据到期时点安排偿还，2024年短期借款、其他流动负债增加较多主要系营运资金需求增加所致，不存在到期无法偿债的风险；

4、公司现金规模与实际经营情况匹配，不存在流动性风险。

（此页无正文，为《关于安徽汉峰科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

法定代表人（签字）：

后开明

安徽汉峰科技股份有限公司

2025 年 7 月 18 日

（此页无正文，为中银国际证券股份有限公司《关于安徽汉峰科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

项目负责人（签字）：

刘丽

项目小组成员（签字）：

张加　　史丰源　　赵建南

刘敬　　孙梓齐

中银国际证券股份有限公司

2025 年 7 月 18 日