

关于珠海市南特金属科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复



关于珠海市南特金属科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2025]第 ZM032 号

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 6 月 30 日出具的《关于珠海市南特金属科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）作为珠海市南特金属科技股份有限公司（以下简称“公司”或“南特科技”）申请公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，我们对贵所要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现答复如下：

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《珠海市南特金属科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》具有相同含义。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

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（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书等申报文件之修改或补充披露内容	楷体（加粗）

问题 1.外购铸件及收入确认准确性

根据申请文件及问询回复：（1）美的集团、海立股份等其他客户未要求发行人向相关客户或其指定供应商采购铸件，发行人可向客户集团下属企业采购，如安徽海立；也可自行寻找第三方铸件供应商。对该等铸件供应商，发行人均分别独立签订采购协议，客户未要求签订三方供货协议。（2）发行人向美的集团销售产品使用的外购铸件比例各期在 5%左右。（3）发行人与美的集团签订合同的定价条款为“物料价格的基本构成方式为：材料成本+直接人工+费用+利润+税金。发行人按照美的要求的物料报价单模板进行报价后，由美的进行核定”；结算条款约定付款前美的有权直接抵扣美的转卖或调让给发行人货物的货款。发行人披露“双方之间未进行利润率约定”。（4）报告期内，公司因铸件产能不足，存在向海立股份采购铸件进行加工之后向海立股份销售精密件的业务，采用总额法核算收入。各期向海立股份销售精密件中使用外购铸件比例为 15.13%、78.44%、100%，各期采购铸件金额分别为 201.93 万元、1,154.45 万元、1,939.69 万元。（5）寄售模式收入确认的具体时点为：公司将货物交付给购买方，购买方在收到货物后在其供应链管理系统里确认货物已接收，货物在购买方实际领用后在其供应链管理系统里显示货物已交货，经购买方领用后确认收入。

（1）收入确认准确性。请发行人：①对于向美的集团、格力电器、海立股份的销售，列表分析各期销售的精密件、加工产品的数量与领用的自产、外购的铸件数量的匹配性。②对于美的集团、海立股份销售产品，列示原材料中外购铸件的主要供应商情况，其中向相关客户集团下属企业采购的金额及占比。说明各期是否存在美的集团转卖或调让给发行人货物的情况，向美的集团销售开票金额与结算金额是否存在差异。说明发行人报告期内对海立股份产品的外购铸件比例、向海立股份采购铸件金额均大幅提高的原因，发行人与海立股份的合作模式是否发生变化。③进一步结合实际业务开展的具体流程，相关原材料采购来源

和处置、发行人是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，分别说明对于美的集团、海立股份采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

④按照实际确认收入采用总额法还是净额法，重新回答一轮问询问题 7 关于“列示发行人各主要产品与美的集团、格力电器等前五大客户在总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额”。

(2) 外购铸件同时对外销售的合理性。根据申请文件及公开信息：①公司与格力电器旗下子公司及其他指定供应商交易主要为采购铸件。公司华东基地初期尚不具备铸造产能，同时华南基地也存在铸造产能不足等情况，因此公司需外购铸件进行精密加工再出售给客户。②公司各期铸件销售收入在 8000 万元左右，其中各期向前五大客户同晋制冷销售铸件 2,000 万元左右。同晋制冷与公司同为美的集团的压缩机零部件供应商，注册资本 50 万元，注册地位于广州市。请发行人：①区分不同生产基地（如华东、华南），列表说明各期不同来源（区分自产、外采）的铸件的数量、金额，最终都用于哪些用途（区分华东基地、华南基地精密件生产、铸件直接对外销售等）及主要客户。进一步说明公司华南基地存在因产能不足外购铸件情况的同时还对外销售铸件的原因及合理性。②说明销售铸件的主要客户及其基本情况，与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来，公司与同晋制冷等铸件客户的交易规模与其经营状况是否匹配。

请保荐机构及申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。(2) 结合向美的集团销售开票金额与结算金额差异情况、铸件采购和领用的匹配性、客户访谈情况等，说明对于美的集团、海立股份等采用总额法确认收入客户是否存在客户指定供应商、客户转卖或调让给发行人货物的情形，采取的核查方式、核查过程及结论，取得核查证据是否能充分支持核查结论。(3) 说明采取的函证控制程序，是否独立收发函，发函地址校对、

收函人是否为客户/供应商员工等，收函时发件地址/联系人与发函的一致性、回函签章校对情况等。(4) 说明 2022 年、2023 年应收账款函证差异金额较大的原因，逐项列示主要客户回函不符的情况、回函不符的调节过程和依据；对应收账款执行替代性程序的有效性，说明应收账款数字债权凭证实施监盘程序的具体情况。(5) 说明对异常客户/供应商的识别标准及核查情况，与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来。(6) 区分零部件、铸件、废料等各类销售业务说明细节测试的核查方法、核查过程、核查比例。其中，对于美的集团、格力电器等采用供应商管理系统的客户，说明对相关系统数据（已接收、已交货）与发行人入账金额的核对情况。

【公司回复】

一、收入确认准确性

（一）对于向美的集团、格力电器、海立股份的销售，列表分析各期销售的精密件、加工产品的数量与领用的自产、外购的铸件数量的匹配性。

报告期内，对于向美的集团、格力电器、海立股份的销售，各期销售的精密件、加工产品的数量与领用的自产、外购的铸件数量如下：

单位：万件

2022 年度						
客户	项目	销售数量 A	领用自产铸件数量 B	领用外购铸件数量 C	领用铸件数量合计 D=B+C	匹配性 D/A
格力电器	精密件	2,008.47	2,080.54	-	2,080.54	103.59%
	加工服务	2,792.22	-	2,850.80	2,850.80	102.10%
	合计	4,800.69	2,080.54	2,850.80	4,931.35	102.72%
美的集团	精密件	9,433.79	9,589.07	335.40	9,924.47	105.20%
	加工服务					
	合计	9,433.79	9,589.07	335.40	9,924.47	105.20%
海立股份	精密件	402.43	384.82	60.91	445.73	110.76%
	加工服务					
	合计	402.43	384.82	60.91	445.73	110.76%
2023 年度						
客户	项目	销售数量 A	领用自产铸件数量 B	领用外购铸件数量 C	领用铸件数量合计 D=B+C	匹配性 D/A
格力电器	精密件	3,347.62	3,817.39	-	3,817.39	114.03%
	加工服务	3,427.19	-	3,383.37	3,383.37	98.72%
	合计	6,774.81	3,817.39	3,383.37	7,200.76	106.29%

美的集团	精密件	9,858.55	9,707.14	482.51	10,189.65	103.36%
	加工服务					
	合计	9,858.55	9,707.14	482.51	10,189.65	103.36%
海立股份	精密件	288.13	50.32	226.00	276.32	95.90%
	加工服务					
	合计	288.13	50.32	226.00	276.32	95.90%
2024 年度						
客户	项目	销售数量 A	领用自产铸件数量 B	领用外购铸件数量 C	领用铸件数量合计 D=B+C	匹配性 D/A
格力电器	精密件	3,956.99	4,194.33	-	4,194.33	106.00%
	加工服务	4,413.13	-	4,405.59	4,405.59	99.83%
	合计	8,370.12	4,194.33	4,405.59	8,599.92	102.75%
美的集团	精密件	10,728.59	10,925.92	544.42	11,470.34	106.91%
	加工服务					
	合计	10,728.59	10,925.92	544.42	11,470.34	106.91%
海立股份	精密件	371.88	-	392.53	392.53	105.55%
	加工服务					
	合计	371.88	-	392.53	392.53	105.55%

报告期内，公司向格力电器、美的集团、海立股份销售数量与领用数量基本匹配，因存在不良品及销售周期的影响，整体的领用数量略大于销售数量，具备合理性。公司对上述客户使用外购铸件的比例分析如下：

1、对于格力电器，公司各期使用外购铸件、自产铸件的比例总体较为接近。公司主要在华南基地对格力电器使用自产铸件进行销售，在华东基地则以外购铸件为主。

2、对于美的集团，公司主要使用自产铸件，仅在产能不足的情况下对外采购铸件。公司为美的集团华南基地主力供应商，近年来陆续开拓对美的集团华东基地的销售，总体销售情况以华南为主、华东为辅。由于公司华南基地铸件产能自给率较高，因此公司各期对美的集团使用外购铸件的比例较小，约为 5%。

3、对于海立股份，报告期内公司对其使用外购铸件的比例有所增加，主要原因为公司在华东区域新建中特基地，承接华东区域客户（含海立股份）的销售。由于华东基地铸造产能尚未建设完毕，而华南基地铸件向华东基地调运的运费较高，因此公司在华东区域逐步开拓铸件供应商。2022 年公司对海立股份销售仍以自产铸件为主，2023-2024 采用外购铸件规模超过自产铸件。随着公司华东基地铸造产能于 2025 年 2 月投产，公司对海立股份销售使用铸件已转为以自产铸件为主，2025 年 2-5 月自产用于海立电器产品的铸件数量占比提升至 64.73%。

(二) 对于美的集团、海立股份销售产品，列示原材料中外购铸件的主要供应商情况，其中向相关客户集团下属企业采购的金额及占比。说明各期是否存在美的集团转卖或调让给发行人货物的情况，向美的集团销售开票金额与结算金额是否存在差异。说明发行人报告期内对海立股份产品的外购铸件比例、向海立股份采购铸件金额均大幅提高的原因，发行人与海立股份的合作模式是否发生变化。

1、对于美的集团、海立股份销售产品，列示原材料中外购铸件的主要供应商情况，其中向相关客户集团下属企业采购的金额及占比。

(1) 发行人对美的集团、海立股份销售产品中原材料铸件的采购情况

对美的集团、海立股份销售产品，其原材料中外购铸件的主要供应商情况如下：

单位：万元

客户集团	供应商名称	2024年		2023年		2022年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
美的集团	联合精密	1529.67	91.60%	1,517.07	99.77%	477.69	40.52%
	粤美精密	-	-	-	-	515.50	43.73%
	肇庆精通机械有限公司	85.68	5.13%	8.41	0.55%	-	-
	新兴县永昌机械有限公司	53.33	3.19%	-0.16	-0.01%	33.21	2.82%
	广州工控集团	-	-	-	-	63.21	5.36%
	德善数控	-	-	-	-	60.09	5.10%
	同晋制冷	-	-	-4.67	-0.31%	20.71	1.76%
	华翔股份	1.22	0.07%	-	-	8.55	0.73%
	总计	1,669.90	100.00%	1,520.65	100.00%	1,178.95	100.00%
海立股份	安徽海立精密铸造有限公司	1,911.14	97.73%	998.55	87.33%	-	-
	南昌海立电器有限公司	28.55	1.46%	155.90	13.64%	201.93	92.07%
	天津市德尚金属制品厂	15.83	0.81%	-	-	-	-
	山东威达粉末冶金有限公司	-	-	-11.08	-0.97%	17.39	7.93%
	总计	1,955.52	100.00%	1,143.37	100.00%	219.32	100.00%

注：负值金额为退货。

(2) 主要供应商的情况

对于美的集团、海立股份销售产品，原材料中外购铸件的主要供应商情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	主要人员	公司情况	合作背景及历史
联合精密 (001268.SZ)	2003/8/29	10,793.33	阳山县杜步镇工业园	1、法定代表人：刘瑞兴；2、股东：何俊桦 22.24%，何桂景 19.46%，何泳欣 8.34%，何明珊 5.56%，郑梓贤 5.00%等；3、董监高：何桂景、何俊桦、刘瑞兴、苏兆森、吴春苗、赵海东、刘婧、宋继光、刘细文、吴君林、饶家元、何泳欣、张勇军、卢楚云	从事精密机械零部件的研发、生产及销售，客户包括国内空调压缩机前三强美的集团、格力电器、海立股份，2024 年营业收入为 7.51 亿元	同为美的集团合格供应商，2020 年开始合作
粤美精密 (直接交易主体：马鞍山市粤美金属制品科技实业有限公司)	2011/8/19	1,000.00	安徽省马鞍山市当涂县经济开发区	1、法定代表人：朱新亮；2、股东：卢泽开 27%，严培棉 25%，马鞍山市合美企业管理咨询合伙企业（有限合伙）15%，孙正富 9%，吴大文 9%，朱新亮 9%，麦志翔 6%；3、董监高：严培棉、朱新亮、麦有坤、冯永汉、颜文斌	系旋转式压缩机泵体五大件主要生产企业之一，总投资超过 10 亿元，现有员工总数 1600 多人，年收入 13 亿元左右	同为美的集团合格供应商，2021 年开始合作
肇庆精通机械有限公司	2007/2/6	1,000.00	肇庆高新区正隆一街 4 号之一	1、法定代表人：贾平凡；2、股东：肇庆匹思通机械有限公司 100%；3、董监高：贾平凡、刘丽萍	主营机电设备、金属制品及机械零配件的生产销售，涵盖汽车零部件制造等业务，为高新技术企业、瞪羚企业，拥有质量管理体系认证（ISO9001）等多项资质，截至 2025 年参保人数为 112 人	同为美的集团合格供应商，2019 年开始合作
新兴县永昌机械有限公	2007/1/9	8,000.00 (港元)	新兴新城镇黄岗村委会	1、法定代表人：陈永昌；2、股东：昌兴实业有限公司 100%；3、董监高：陈永昌、陈国泽、	港澳台法人独资企业，专注于机械制造领域，2022	同为美的集团合格供应商，2019 年开始合作

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	主要人员	公司情况	合作背景及历史
司			元岗山	陈帼华、黄碧霞	年，永昌机械参与新兴县重大项目签约，计划总投资 21.2 亿元，预计年产值 45 亿元	
韶关金宝铸造有限公司 (注)	2000/10/31	5,300.00	广东省韶关市十里亭广东省韶铸集团有限公司(韶关铸锻总厂)厂内	1、法定代表人：徐春华；2、股东：广东省韶铸集团有限公司(韶关铸锻总厂)100%；3、董监高：徐春华、付伟、王勇、曾建平、冯慧	主营业务涵盖铸件生产、金属制品加工及销售，为广东省韶铸集团有限公司全资子公司，2021 年凭借 DISA 垂直造型线生产空调压缩机球铁曲轴铸造技术项目获得韶关市科技成果三等奖	同为美的集团合格供应商，2019 年开始合作
德善数控 (直接交易主体：马鞍山市德善金属成型科技有限公司)	2011/4/25	1,000.00	安徽省马鞍山市当涂经济开发区	1、法定代表人：付超伦；2、股东：维应学 100%；3、董监高：付超伦、贾欢、胡玉琳	主营金属制品研发、黑色金属铸造及气体压缩机机械制造，2024 年，德善金属实施年产 6000 万件空调压缩机零部件项目，并通过调整厂房、宿舍等规划适应生产需求，截至 2024 年，公司参保人数 232 人，拥有 36 项专利和多项资质证书	同为美的集团合格供应商，2022 年开始合作
同晋制冷	2009/5/7	50.00	广州市番禺区沙湾镇古坝东村骏业街 48 号之一	1、法定代表人、执行董事、总经理：刘锋；2、股东：陈善均 50%，刘峰 50%	从事空调压缩机零部件生产及销售，获“专精特新中小企业”称号，系美的集团合格供应商、联合	同为美的集团合格供应商，2015 年开始合作

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	主要人员	公司情况	合作背景及历史
					精密 2020 年第五大客户、 2021 年度第四大客户	
华翔股份	2008/12/29	53,917.06	山西省临汾市洪洞县甘亭镇华林村	1、法定代表人：王春翔；2、股东：山西临汾华翔实业有限公司 63.28%，山西省交通开发投资集团有限公司 9.64%；3、主要人员：王春翔、王渊、陆海星、张杰、王海兵、张敏、杨瑞平、杨晓娜、吕凯波、马毅光、王鹏飞、尹杰、喻高峰、徐俊明、郭永智、张宇飞、张杰、廖洲	从事各类定制化金属零部件的研发、生产和销售业务，客户包括美的、格力、海立、丰田、三菱等知名企业，2024 年度营业收入为 38.28 亿元	同为美的集团合格供应商，2019 年开始合作
安徽海立精密铸造有限公司	2011/6/1	33,061.00	安徽省马鞍山市含山县经济开发区	1、法定代表人：崔荣生；2、股东：上海海立（集团）股份有限公司 66.08%，含山城市建设投资有限公司 20.76%，含山晖锋商贸有限公司 6.92%，上海金投实业有限公司 6.24%；3、主要人员：崔荣生、徐志海、申正、缪剑晖、田勇、沈海军、王鲁、王韵、姚跃	海立股份（600619）子公司，海立股份是全球领先的白色家电和新能源汽车核心零部件及冷暖关联产品研发制造商，公司转子式压缩机产品主要客户包括海尔、小米、海信日立、博世等国内外知名企业，2024 年度营业收入为 187.47 亿元	海立股份旗下子公司，最早于 2011 年开始合作
南昌海立电器有限公司	2007/12/18	81,500.00	江西省南昌经济技术开发区梅林大道 88 号	1、法定代表人：李轶龙；2、股东：上海海立电器有限公司 100%；3、主要人员：李轶龙、季盛昌、关宇、郁冲、邹旭明、埭展幸、周易、励黎、赵海冬、郝志、彭思瑶、方怡婧		
天津市德尚金属制品厂	1992/11/18	30.00	上仓镇东塔庄村	1、法定代表人：于学仕；2、股东：蓟县上仓镇乡镇企业经济委员会 100%；3、主要人员：于学仕	从事空调、冰箱压缩机配件以及汽车配件制造、加工、销售业务，获“创新型中小企业”称号，是格力电器、日本大金空调的主要供应商	同为海立合格供应商，2021 年开始合作，

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	主要人员	公司情况	合作背景及历史
山东威达粉末冶金有限公司	2013/1/15	2,000.00	文登市龙山路 121 号	1、法定代表人：李铁松；2、股东：山东威达机械股份有限公司 100%；3、主要人员：李铁松、魏宁波	从事粉末冶金制品的生产、销售，获“高新技术企业”、“专精特新中小企业”称号，系上市公司山东威达(002026.SZ)子公司	同为海立合格供应商，2021 年开始合作

注：为广州工控集团控制下企业，发行人主要向韶关金宝采购铸件

(3) 发行人向相关客户集团下属企业采购的金额及占比情况

报告期内发行人对美的集团销售产品的原材料中外购铸件均为向其他第三方采购，不存在从美的集团及其下属企业采购铸件的情况。

发行人对海立股份下属企业采购铸件的金额及占比情况如下：

单位：万元

关联关系	供应商名称	2024年		2023年		2022年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
海立股份 下属企业	安徽海立精密铸造有限公司	1,911.14	97.73%	998.55	87.33%	-	-
	南昌海立电器有限公司	28.55	1.46%	155.90	13.64%	201.93	92.07%
	小计	1,939.69	99.19%	1,154.45	100.97%	201.93	92.07%
其他 第三方	天津市德尚金属制品厂	15.83	0.81%	-	-	-	-
	山东威达粉末冶金有限公司	-	-	-11.08	-0.97%	17.39	7.93%
	小计	15.83	0.81%	-11.08	-0.97%	17.39	7.93%
总计		1,955.52	100.00%	1,143.37	100.00%	219.32	100.00%

注：负值金额为退货。

由于公司在华东基地自有铸件不足，需外购铸件以满足生产需求，发行人与多家供应商进行独立谈判。考虑到安徽海立具备较充分的铸造产能，且其主要生产基地距发行人马鞍山基地直线距离仅 1.4 公里，在供货及时性、运费等方面具有优势，因此发行人于 2023 年选定安徽海立作为主要铸件供应商。

2、说明各期是否存在美的集团转卖或调让给发行人货物的情况，向美的集团销售开票金额与结算金额是否存在差异。

报告期内，美的集团不存在转卖或调让给公司货物的情况，公司与美的集团的销售开票金额与结算金额差异情况如下：

单位：万元

项目	当期销售开票金额 A	美的集团转卖或调让货物的金额 B	回款金额 C	差异 (A-C)	差异率
2022 年度	43,913.86	-	43,913.86	-	-
2023 年度	44,266.00	-	44,266.00	-	-
2024 年度	44,556.71	-	44,556.71	-	-

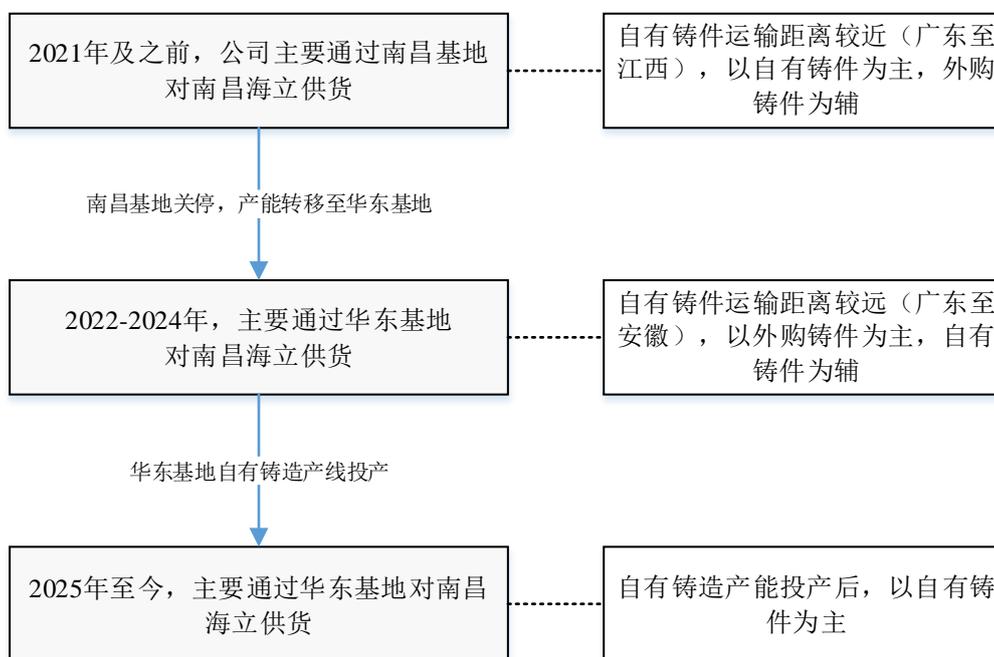
注：回款金额为截至 2025 年 6 月 30 日的相应金额，包括银行承兑汇票回款以及美易单等方式的回款。

如上表所示，公司向美的集团销售开票金额与结算金额不存在差异，不存在美的集团向公司转卖或调让货物的情况。

3、说明发行人报告期内对海立股份产品的外购铸件比例、向海立股份采购铸件金额均大幅提高的原因，发行人与海立股份的合作模式是否发生变化。

(1) 报告期内公司向海立股份外购铸件比例及金额提升，主要与公司持续建设华东基地有关

公司于 2011 年开始与南昌海立建立合作关系。自合作以来，随着公司的产能布局建设变动，公司与海立股份的合作情况介绍如下：



①报告前，公司对海立股份销售精密件以使用自产铸件为主

公司与海立股份自 2011 年开始业务合作，于南昌设立精密加工基地，为海立股份旗下的南昌海立电器有限公司（以下简称“南昌海立”）等主体提供精密件产品。南昌基地没有铸造产能，但由于该基地距华南基地运输距离较近，铸件从华南基地调运至南昌较为便利，公司对海立股份销售精密件以使用自产铸件为主。

②报告期内公司新建安徽中特基地，并持续落实铸件采购本地化工作，对海立股份销售使用外购铸件比例有所提升

2022 年以来，公司基于优化资源配置、降低运营管理成本的战略考量，在华东区域新设安徽中特基地，统一承接华东区域客户（含南昌海立）的销售业务。

精密加工需要铸件作为原材料，但由于铸件为金属材质，密度较高，长距离运输经济性较低。由于华东基地铸造产能尚未完成建设，为保障华东基地的生产经营，公司在积极调运华南基地铸件支援华东基地生产的同时，也于华东基地周边持续拓展铸件货源，实现原材料本地化采购以降低运输成本。因此，2022-2024 年间，公司对海立股份销售使用外购铸件比例持续提升。

③随着华东基地铸造产线投产，公司 2025 年对海立股份采购铸件金额大幅下降

报告期内，公司华东基地铸造产线也在持续建设，并已于 2025 年一季度正式投产，投产后铸件自给率大幅提升。2025 年 1-6 月，公司从海立股份采购铸件金额为 407.57 万元，较上年同期下降 73.57%，外购铸件规模大幅下降。

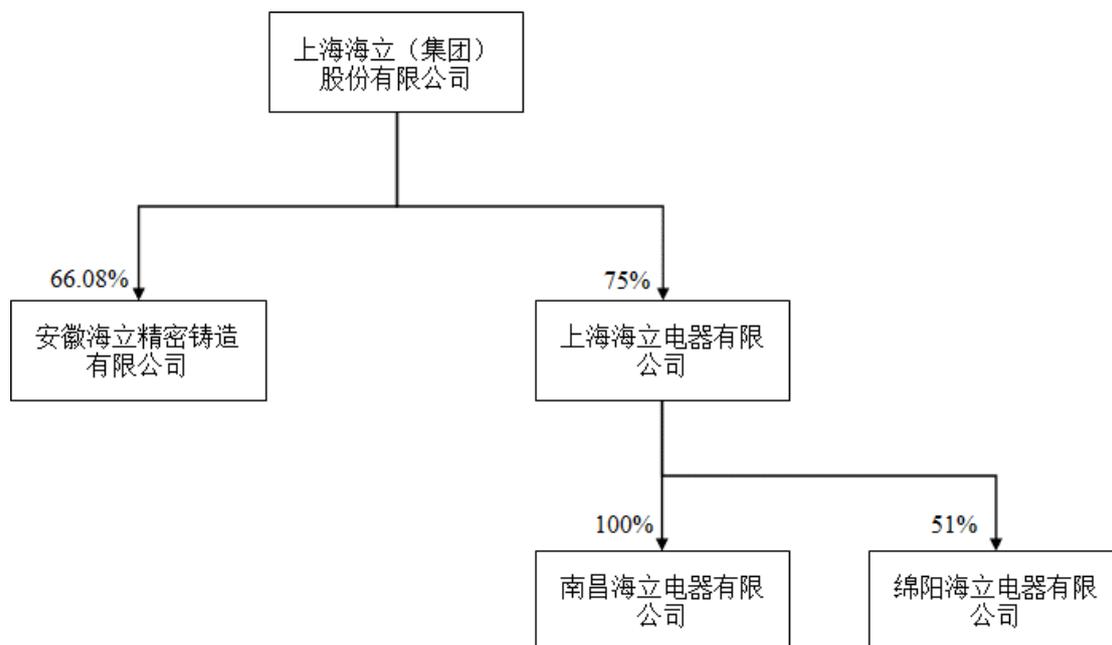
（2）公司与海立股份的合作模式没有发生变化

①公司对海立股份的销售为独立的精密件购销业务，不存在指定铸件来源的情形

报告期内，公司与南昌海立、绵阳海立等主体签订《工矿产品购销合同》、《供需合作协议》，约定了公司向其销售精密件。上述业务为独立的精密件购销业务，并未对公司的铸件来源进行限制，公司可根据自身经营规划，使用自产铸件或决定外部铸件供应商。比如，公司 2018-2019 年曾向南昌润浩采购海立铸件，2022 年公司曾向山东威达采购海立铸件，报告期内公司也大量使用自产铸件对海立销售。

②公司对安徽海立的采购业务系双方经商务谈判确定，与公司对南昌海立的销售业务不存在关联

安徽海立精密铸造有限公司（以下简称“安徽海立”）为海立集团下专业从事铸造业务的运营主体。根据工商信息显示，安徽海立成立于 2011 年，注册资本为 33061 万元，与上海海立电器有限公司（南昌海立之母公司）同为上海海立（集团）股份有限公司之一级子公司。



根据海立股份官网，安徽海立 2021 年铸件年产量超过 10 万吨，年收入超过 10 亿元；其产品范围较广，除压缩机产品外，还包括汽车零部件、工程机械、智能楼宇、半导体装备铸件等多个领域，系海立集团下专业从事铸造业务的运营主体，并非只为南昌海立配套供货。

2023 年，由于公司在华东基地自有铸件不足，根据自身对铸件产能的规划及需求，公司与多家供应商进行独立谈判。最终，考虑到安徽海立具有较充分的铸造产能，且主要生产基地位于马鞍山市，与公司安徽中特基地（同位于马鞍山市）距离较近，在供货及时性、运费等方面具有显著优势。因此，公司在综合比较多家供应商后，最终选定安徽海立作为主要供应商，双方签订了《基本供货合同》。

③南昌海立、安徽海立已分别就其业务情况出具说明

公司获取了上海海立电器有限公司（南昌海立之母公司）出具的说明，上海海立确认了“南昌海立并未干预南特科技采购材料的业务，也不指定铸件的供应商，南特科技独立选择供应商自行采购材料，所以南特科技需对供应的精密件质量负责，包括加工不良、材料不良等原因导致的质量问题”。

公司获取了安徽海立的说明，安徽海立确认了“《基本供货合同》约定了安徽中特向安徽海立采购铸件，双方约定了每月的产品价格以市场价格为依据进行结算，即产品交易价格由双方独立自主的商业谈判的结果”。

可见，公司与南昌海立、安徽海立等主体的销售、采购业务互相具有独立性，与海立股份的合作模式没有发生变化。

(3) 小结

综上所述，公司对海立股份采购铸件占比及金额增加，主要与公司华东基地开始建设，就近采购铸件有关；公司与海立股份的铸件采购系双方基于独立自主的商务谈判确定，报告期内公司与海立股份的合作模式没有发生变化；随着公司安徽基地铸造产能投产、铸件自给率提升，2025 年以来公司对海立股份采购铸件的金额已大幅下降。

(三) 进一步结合实际业务开展的具体流程，相关原材料采购来源和处置、发行人是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况，分别说明对于美的集团、海立股份采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司与美的集团的业务采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定

(1) 公司与美的集团实际业务开展具体流程

公司与美的集团签订了《美的集团材料供应商合作协议》，约定由公司向美的集团供应物料，日常实际业务流程为美的集团向公司下达精密件采购订单，公司根据自身铸件产能的情况，对于存在供需缺口的情形，公司自主对外采购铸件，以满足公司生产精密件产品的需求，报告期内不存在美的集团强制性将自有物料转卖或调让给公司的情况。

(2) 相关原材料采购来源和处置、发行人是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况

①相关原材料采购来源和处置

根据公司与美的集团签订《美的集团材料供应商合作协议》的规定：“19.5 贵方必须对产品的原材料、零部件二级供方进行严格的认定，在认定的二级供方范围内实施采购，并对原材料、零部件进行严格的检验。贵方所使用的关键原材料、零配件二级供方须向美的的备案”。

根据美的集团访谈确认：“精密件供应商对外采购铸件的质量、规格必须严格符合美芝的要求。关于价格、账期等商务合作条款，美芝提供参考值，具体由购销双方根据市场情况协商确定”。

从上可见，对于外购铸件业务，由公司在美的集团合格供应商名录自主选择铸件供应商进行谈判，双方根据市场情况自主协商铸件的价格、质量要求、账期、供货时效要求等，美的集团不对公司外购的铸件进行库存管理、库存盘点、库存价差等存货管控，对于公司是采用自产铸件或是外购铸件生产精密件，美的集团无强制性规定，美的集团仅进行质量管控。综上，公司可以自主选择铸件的来源，可以控制铸件进行生产、销售，获取铸件相关的所有经济利益。

②公司外购铸件享有自主定价权

以主要供应商联合精密（002168.SZ）为例，联合精密为公司采购美的集团相关铸件的最主要供应商，2023-2024年占同类铸件采购额比例均超过90%。公司与其签订了《基本供货合同》，约定了公司向联合精密采购铸件，约定了铸件价格为“1.1甲乙双方约定每月的产品价格以市场价格为依据进行结算”。

基于行业惯例，公司主要客户如美的集团、海立股份等作为行业领先企业，每月均根据原材料价格变动情况，在供应商管理系统发布铸件参考价，铸件价格对于压缩机产业链上下游企业较为透明。因此，在实际业务开展中，基于议价方便的考虑，公司与主要铸件供应商会参照对应客户的铸件参考价进行议价，实际成交价会在参考价基础上结合供需情况做一定调整。比如2024年以来由于市场需求旺盛，铸件供应较为紧缺，为保障公司的铸件供应，公司与铸件供应商采购美的集团铸件价格有个月份出现协商加价的情况，如2024年3月、4月、9月、11月及12月均存在采购价格与美的集团铸件参考价格不一致的情况（具体价格差异情况已申请豁免）。

综上，公司与铸件供应商的交易价格是双方经商业谈判后确定的价格，美的集团未干预双方价格谈判过程，交易具有商业合理性，公司外购铸件享有自主定价权。

③公司承担了外购铸件主要存货风险

铸件供应商向公司交付铸件时，铸件所有权转移至公司，公司有主导铸件的使用并从中取得几乎全部的经济利益。

根据《美的集团材料供应商合作协议》的规定：“11.2 物料交付入库前,物料所有权仍归贵方所有，风险由贵方承担”、“17.1...美的有权根据相关检验文件对贵方所供物料进行检验，贵方对所提供物料承担质量保证责任”，公司向美的集团交付物料入库前，物料所有权归公司所有，物料风险由公司承担，公司向美的集团提供的物料需承担质量保证责任，包括铸件问题导致的精密件质量责任。

以联合精密为例，根据公司与其签订的《基本供货合同》的规定：“8、风险承担及保险零部件的毁损、灭失风险在交付之前由乙方承担，交付以后由甲方承担”、“3.1.2 退货的处理：若甲方检测不合格且不能办理协议使用，则处以退货，对退货的铸件所造成的供应量不足乙方应采取及时有效措施予以补救”。可见，铸件供应商向公司交付铸件之后，公司拥有铸件的所有权，在铸件不存在质量问题的情况下，公司不能向铸件供应商退回铸件，公司承担了铸件到货至完成生产销售期间内铸件的存货毁损、灭失、价格波动、呆滞等存货风险。

综上，公司承担了外购铸件毁损灭失、价格波动、呆滞等主要存货风险。

④公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司对美的集团的收款以及对铸件供应商的付款相互独立，两者并不互为前提；公司不能以未收到美的集团销售价款为由拒绝向铸件供应商支付采购款项。

根据公司与美的集团签订《美的集团材料供应商合作协议》的规定：“28.1 双方确认完成交付后 3 个月内，贵方向美的开具合格增值税专用发票”、“29.1 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(美易单是美的根据业务开具的可拆分转让，可融资变现，可持有到期的电子确权凭证)方式支付货款...”。

以联合精密为例，根据公司与其签订《基本供货合同》的规定：“7.1 每月 10 号前乙方须将月度对账单发送至甲方进行核对”；“7.2 对账单确认无误后由甲方

签字盖章，扫描件回传至乙方”、“7.3 乙方开具 13%税率的增值税专用发票，送达至甲方。甲方收到发票后 60 天付 6 个月银行承兑汇票或美易单”。

从上可见，公司不能以未收到美的集团销售价款为由拒绝向铸件供应商支付采购款项。实际业务开展时，公司外购铸件因生产周期、销售周期的影响，存在公司先付供应商货款，后收到美的集团货款的情况。公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

⑤公司对于美的集团采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定

公司与美的集团签订的合同、实际业务开展情况与企业会计准则对比情况如下：

判断内容	合同约定	实际业务开展情况	是否满足总额法核算的要求
1、双方签订合同的属性类别,合同中主要条款,如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	<p>1、公司与美的集团签订了《美的集团材料供应商合作协议》，约定了美的集团向公司采购物料，约定了物料定价方式为“26.1 物料价格的基本构成方式为：材料成本+直接人工+费用+利润+税金。”；约定了物料风险转移为“11.2 物料交付入库前,物料所有权仍归贵方所有,风险由贵方承担。”；约定了物料质量责任为“17.1 贵方应对原材料、生产过程进行严格把关...，贵方对所提供物料承担质量保证责任。”。</p> <p>2、公司与铸件供应商签订了铸件采购合同，以主要铸件供应商联合精密为例，公司与其签订了《基本供货合同》，约定了公司向联合精密采购铸件，约定了铸件价格为“1.1 甲乙双方约定每月的产品价格以市场价格为依据进行结算”；约定了物料风险转移为“8、风险承担及保险零部件的毁损、灭失风险在交付之前由乙方承担，交付以后由甲方承担”。</p> <p>综上，公司与客户、供应商分别签订了销售合同及购买合同，两者互相独立。</p>	<p>美的集团不干预公司采购铸件的业务，公司根据铸件产能的需求，独立自主选择铸件供应商对铸件的价格、质量要求、账期、供货时效要求等事项进行谈判，公司能够控制铸件结合自身产能需求生产精密件进行销售，对于向美的集团销售的精密件，无论是铸件本身物料质量问题还是精密件加工过程导致的精密件质量问题，公司均需对所提供精密件的质量负责。</p>	是
2、生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	<p>1、公司与美的集团约定，公司向美的集团交付物料前，物料所有权归公司所有，物料风险由公司承担；</p> <p>2、公司与联合精密约定，向公司交付铸件之后，物料的毁损、灭失风险由公司承担。</p>	<p>1、铸件供应商向公司交付铸件之后，公司开始承担铸件的毁损灭失风险、价格波动风险、存货呆滞风险等；</p> <p>2、公司向美的集团交付精密件之前，公司承担了精密件的毁损灭失风险、价格波动风险、存货呆滞风险等。</p> <p>综上，铸件供应商向公司交付铸件之后，至公司完成生产向美的集团交付精密件之前的期间内，存货的风险由公司承担。</p>	是

判断内容	合同约定	实际业务开展情况	是否满足总额法核算的要求
3、生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	<p>1、精密件销售价格方面：公司与美的集团结算精密件的价格系由公司与美的集团谈判确认，合同约定的定价方式为材料成本+直接人工+费用+利润+税金；</p> <p>2、铸件采购价格方面：以主要铸件供应商联合精密为例，双方约定每月的产品价格以市场价格为依据进行结算；</p> <p>综上，公司采购物料及销售物料的价格是互相独立谈判，不存在美的集团干预外购铸件价格的情况，公司具备完整销售定价权。</p>	<p>1、精密件销售价格方面：公司按照美的集团要求的物料报价单模板进行报价，由美的集团进行核定，双方就交易单价及执行时间达成一致后，以美的集团 GSC 系统显示的双方最终确定的价格进行结算；</p> <p>2、铸件采购价格方面：公司与铸件供应商平时主要参照美的集团的铸件价格进行谈判定价，但在铸件供需出现波动的月份，双方往往就价格自主协商额外增价或降价，并非完全按美的集团的参考价进行定价，而是根据市场行情进行谈判确认定价。</p> <p>综上，公司具备采购铸件以及销售精密件的自主定价权。</p>	是
4、生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	<p>1、销售精密件账期约定：公司与美的集团确认完成交付后 3 个月内，公司向美的集团开具合格增值税专用发票，美的集团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。</p> <p>2、采购铸件账期约定：以主要铸件供应商联合精密为例，双方约定每月 10 号前联合精密须将月度对账单发送至公司进行核对，对账单确认无误后，联合精密开具 13% 税率的增值税专用发票送达至公司，公司收到发票后 60 天付 6 个月银行承兑汇票或美易单。</p> <p>综上，公司外购铸件因生产周期、销售周期的影响，存在公司先付供应商货款，后收到美的集团货款的情况，公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。</p>	公司的销售、采购行为是分别独立进行，公司不能以未收到销售价款为由拒绝支付采购款项。公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。	是

综上，公司合同约定事项与实际业务开展情况不存在重大差异，公司向美的集团销售精密件的业务与公司根据自身铸件产能需求采购铸件的业务互相独立，美的集团不干预公司外购铸件业务，铸件供应商向公司交付铸件之后，公司能够控制铸件进行生产、销售，获取了铸件的所有经济利益，并承担了铸件毁损灭失、价格波动、存货呆滞等风险，公司在该业务中作为主要责任人，以总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

2、公司与海立股份的业务采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定

(1) 公司与海立股份实际业务开展具体流程

公司与海立股份旗下的南昌海立、上海海立、绵阳海立（以下将上述三家公司统称“海立电器”）签订《工矿产品购销合同》、《供需合作协议》，约定公司向海立电器供应物料，日常实际业务流程为海立电器向公司下达精密件采购订单，公司根据自身铸件产能的情况，对于存在铸件缺口的情况，公司自主对外采购铸件，以满足公司生产精密件产品的需求，报告期内不存在海立电器强制性将自有物料转卖或调让给公司的情况。

(2) 相关原材料采购来源和处置、发行人是否享有实质的定价权并承担主要存货风险等情况

①相关原材料采购来源和处置

公司与海立电器签订的《工矿产品购销合同》、《供需合作协议》未对公司采购物料进行限制性约定，根据海立电器出具的《关于工矿产品购销合同的说明》：

“南昌海立并未干预南特科技采购材料的业务，也不指定铸件的供应商，南特科技独立选择供应商自行采购材料，所以南特科技需对供应的精密件质量负责，包括加工不良、材料不良等原因导致的质量问题。”。

根据海立电器访谈确认：“公司仅对采购精密件的最终质量进行把控；南特科技可自行决定使用自有铸件或从市场上第三方询价购买铸件，其价格、账期等条款由南特科技自行谈判决定，公司对此不做约定”。实务中，公司可根据自身经营规划，使用自产铸件或决定外部铸件供应商。比如，公司 2018-2019 年曾向南昌润浩采购海立铸件、2022 年公司曾向山东威达采购海立铸件，报告期内公

司也大量使用自产铸件对海立销售，随着华东基地铸造产能投产，2025 年以来公司对海立股份销售使用的铸件以自产铸件为主。

从上可见，海立电器不限制公司向第三方供应商采购铸件，由公司根据自身对铸件产能的规划及需求，自主选择铸件供应商进行谈判，双方根据市场情况自主协商铸件的价格、质量要求、账期、供货时效要求等，海立电器不对公司外购的铸件进行库存管理、库存盘点、库存价差等存货管控，对于公司是采用自产铸件或是外购铸件生产精密件，海立电器无强制性规定，海立电器仅进行质量管控。综上，公司可以自主选择铸件的来源，可以控制铸件进行生产、销售，获取铸件相关的所有经济利益。

②公司外购铸件享有自主定价权

以主要供应商安徽海立精密铸造有限公司（以下简称“安徽海立”）为例，公司与其签订了《基本供货合同》，约定铸件价格为“1.1 甲乙双方约定每月的产品价格以市场价格为依据进行结算”。

基于行业惯例，公司主要客户如美的集团、海立股份等作为行业领先企业，每月均根据原材料价格变动情况，在供应商管理系统发布铸件参考价，铸件价格对于压缩机产业链上下游企业较为透明。因此，在实际业务开展中，基于议价方便的考虑，公司与主要铸件供应商会参照对应客户的铸件参考价进行议价，实际成交价会在参考价基础上结合供需情况做一定调整。例如，公司于2024年12月、2025年2月均存在采购价格与海立电器铸件参考价格不一致的情况（具体价格差异情况已申请豁免）。

综上，公司与铸件供应商的交易价格是双方谈判后确定的价格，海立电器未干预双方价格谈判过程，交易具有商业合理性，公司外购铸件享有自主定价权。

③公司承担了外购铸件主要存货风险

铸件供应商向公司交付铸件时，铸件所有权转移至公司，公司有能力强主导铸件的使用并从中取得几乎全部的经济利益。

根据公司与海立电器签订《供需合作协议》“第二十九条 交货及甲方退货费用：乙方自行负责发货、运输、卸货到甲方指定仓库；负责不合格等原因被甲方

退货的物料的装货、运输；并承担过程费用及风险”、“第十五条 供货检验 2.乙方产品发生供货批检验不合格时，甲方有权根据处置情况及使用风险要求乙方赔款...”的规定，公司向海立电器交付物料前，物料所有权归公司所有，物料风险由公司承担，公司向海立电器提供的物料需承担质量保证责任，包括铸件问题导致的精密件质量责任。

以安徽海立为例，根据公司与其签订《基本供货合同》的规定“8、风险承担及保险零部件的毁损、灭失风险在交付之前由乙方承担，交付以后由甲方承担”、“3.1.2 退货的处理：若甲方检测不合格且不能办理协议使用，则处以退货，对退货的铸件所造成的供应量不足乙方应采取及时有效措施予以补救”，可见，铸件供应商向公司交付铸件之后，公司拥有铸件的所有权，在铸件不存在质量问题的情况下，公司不能向铸件供应商退回铸件，公司承担了铸件到货至完成生产销售期间内铸件的存货的毁损、灭失、价格波动、呆滞等存货风险。

综上，公司承担了外购铸件毁损灭失、价格波动、呆滞等主要存货风险。

④公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司对海立电器的收款以及对铸件供应商的付款相互独立，两者并不互为前提；公司不能以未收到海立电器销售价款为由拒绝向铸件供应商支付采购款项。

根据公司与海立电器签订《工矿产品购销合同》的规定：“九、结算方式及期限：月结 90 天，支付 6 个月银行承兑汇票。”。

根据公司与安徽海立签订《基本供货合同》的规定：“7.1 每月 10 号前乙方须将月度对账单发送至甲方进行核对；”、“7.2 对账单确认无误后由甲方签字盖章，扫描件回传至乙方；”、“7.3 乙方开具 13%税率的增值税专用发票，送达至甲方。甲方收到发票后 90 天付 6 个月银行承兑汇票。（每月 26 日到次月 25 日为一个账单周期）”。

从上可见，公司不能以未收到销售价款为由拒绝支付采购款项。实际业务开展时，公司外购铸件因生产周期、销售周期的影响，存在公司先付供应商货款，后收到海立电器货款的情况。公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

⑤公司对于海立股份采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定

公司与海立电器签订的合同、实际业务开展情况与企业会计准则对比情况如下：

判断内容	合同约定	实际业务开展情况	是否满足总额法核算的要求
1、双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	<p>1、公司与海立电器签订了《工矿产品购销合同》、《供需合作协议》，海立电器向公司采购物料，约定了物料定价方式为“第四十四条报价及核价：乙方须按照甲方的要求进行报价，报价必须包括基础原材料价格加工费用，利润以及税金情况。经甲方核算确认的报价，经双方签署并盖双方的印章后方可生效。”；约定了物料风险转移为“第二十九条交货及甲方退货费用：乙方自行负责发货、运输、卸货到甲方指定仓库；负责不合格等原因被甲方退货的物料的装货、运输；并承担过程费用及风险。”，即向海立电器交付物料前，物料风险由公司承担；约定了物料质量责任为“第十五条 供货检验 2.乙方产品发生供货批检验不合格时，甲方有权根据处置情况及使用风险要求乙方赔款...”。</p> <p>2、公司与铸件供应商签订了铸件采购合同，以主要铸件供应商安徽海立为例，公司与其签订了《基本供货合同》，约定了公司向安徽海立采购铸件，约定了铸件价格为“1.1 甲乙双方约定每月的产品价格以市场价格为依据进行结算”；约定了物料风险转移为“8、风险承担及保险零部件的毁损、灭失风险在交付之前由乙方承担，交付以后由甲方承担”。</p> <p>综上，公司与客户、供应商分别签订了销售合同及购买合同，两者互相独立。</p>	<p>海立电器不干预公司采购铸件的业务，公司根据铸件产能的需求，独立自主选择铸件供应商对铸件的价格、质量要求、账期、供货时效要求等事项进行谈判，公司能够控制铸件结合自身产能需求生产精密件进行销售，对于向海立电器销售的精密件，无论是铸件本身物料质量问题还是精密件加工过程导致的精密件质量问题，公司均需对所提供精密件的质量负责。</p>	是
2、生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	<p>1、公司自行负责发货、运输、卸货到海立电器指定仓库，并承担过程的风险。即向海立电器交付物料前，物料风险由公司承担；</p> <p>2、公司与安徽海立约定，向公司交付铸件之后，物料的毁损、灭失风险由公司承担。</p>	<p>1、铸件供应商向公司交付铸件之后，公司开始承担铸件的毁损灭失风险、价格波动风险、存货呆滞风险等；</p> <p>2、公司向海立电器交付精密件之前，公司承担了精密件的毁损灭失风险、价格波动风险、存货呆滞风险等。</p>	是

判断内容	合同约定	实际业务开展情况	是否满足总额法核算的要求
		<p>综上，铸件供应商向公司交付铸件之后，公司完成生产向海立电器交付精密件之前的期间内，存货的风险由公司承担。</p>	
<p>3、生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权</p>	<p>1、精密件销售价格方面：公司与海立电器结算精密件的价格系由公司与海立电器谈判确认，合同约定了物料报价包括基础原材料价格、加工费用、利润及税金；</p> <p>2、铸件采购价格方面：以主要铸件供应商安徽海立为例，双方约定每月的产品价格以市场价格为依据进行结算；</p> <p>综上，公司采购物料及销售物料的价格是互相独立谈判，不存在海立电器干预外购铸件价格的情况，公司具备完整销售定价权。</p>	<p>精密件销售价格方面：公司按照海立电器要求进行报价，由海立电器进行核定，经双方确认后方可生效；</p> <p>铸件采购价格方面：公司与铸件供应商平时主要参照海立电器的铸件价格进行谈判定价，但在铸件供需出现波动的月份，双方往往就价格自主协商额外增价或降价，并非完全按海立电器的参考价进行定价，而是根据市场行情进行谈判确认定价。</p> <p>综上，公司具备采购铸件以及销售精密件的自主定价权。</p>	<p>是</p>
<p>4、生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险</p>	<p>1、销售精密件账期约定：以海立电器实际领用的物料进行结算，海立电器领用后，月结 90 天，支付 6 个月银行承兑汇票；</p> <p>2、采购铸件账期约定：以主要铸件供应商安徽海立为例，双方每月 31 日前由安徽海立将月度对账单发给公司进行核对，双方确认对账单后，公司收到安徽海立发票 90 天付 6 个月银行承兑汇票。</p> <p>综上，公司外购铸件因生产周期、销售周期的影响，存在公司先付供应商货款，后收到海立电器货款的情况，公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。</p>	<p>公司的销售、采购行为系分别独立进行，公司不能以未收到销售价款为由拒绝支付采购款项。公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。</p>	<p>是</p>

综上，公司合同约定事项与实际业务开展情况不存在重大差异，公司向海立电器销售精密件的业务与公司根据自身铸件产能需求采购铸件的业务互相独立，海立电器不干预公司外购铸件业务，铸件供应商向公司交付铸件之后，公司能够控制铸件进行生产、销售，获取了铸件的所有经济利益，并承担了铸件毁损灭失、价格波动、存货呆滞等风险，公司在该业务中作为主要责任人，以总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

目前，公司华东基地铸造产能已于 2025 年 2 月量产，量产后公司华东基地铸件产能自给率大幅提升，对海立电器销售使用铸件也转为以自产铸件为主。2025 年 2-5 月，华东基地外购用于海立电器产品的铸件数量占比为 35.27%，自产用于海立电器产品的铸件数量占比为 64.73%，外购铸件数量大幅度下降。

3、公司结合与主要客户交易实质，已对格力电器、松下电器的外购铸件业务采用净额法核算

公司与格力电器、松下电器销售精密件的业务中也存在外购铸件的情形。公司与客户、铸件供应商签订了三方铸件采购协议，统一对各方权利义务进行了约定，包括但不限于：铸件供应商由客户指定；铸件价格由客户与铸件供应商定价；最终产成品如出现质量问题，由客户判定到底是属于铸件质量问题还是精密件加工问题，如属于铸件问题则由铸件供应商承担责任等等。

以格力电器为例，对比美的集团、海立电器的交易模式的主要差异如下：

项目	格力电器	美的集团、海立股份
1、双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	公司与格力电器签订《年度购货合同》，并由格力电器主导签订《毛坯自购三方合作协议》，约定了格力电器指定供应商、铸件价格由格力电器与铸件供应商确定、产品质量问题由格力电器判定责任方（铸件导致质量问题由铸件供应商承担，精密件加工导致质量问题由公司承担）。 综上，该类购销业务不能够互相独立。	公司与美的集团、海立股份签订销售合同，公司独立自主选择铸件供应商签订采购合同，铸件价格由公司由铸件供应商协商确定，公司向客户承担精密件质量问题，包括铸件导致的质量问题。 综上，该类购销业务互相独立。

项目	格力电器	美的集团、海立股份
2、生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	根据《毛坯自购三方合作协议》的约定：“13.4 价格保证：…当甲方（指格力电器）或乙方（指南特科技）发现丙方（指铸件供应商）报价非乙方同行业所有客户中的最低价时，丙方应将供货价格降至最低价，同时丙方应向乙方返还已执行价格与最低价之间的价差，如丙方拒绝返还时，乙方可在应付丙方产品物料的货款中直接扣除。”。 综上，公司不完全承担价格波动风险。	供应商向公司移交铸件之后，公司开始承担铸件的价格波动风险。
3、生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	采购价格方面，根据《三方合作协议》约定如下：“13.1 毛坯定价三方统一：丙方（指铸件供应商）供给乙方（指南特科技）的材料价格由甲方（指格力电器）和丙方协商的定价结果执行。” 销售价格方面，对于该类外购铸件生产精密件的业务，公司与格力电器结算精密件的价格为“铸件价格+精密件加工费”，其中铸件价格由格力电器与第三方铸件供应商确定价格，公司仅能对精密件加工费与格力电器进行谈判。 综上，公司对最终产品的定价权不完整。	公司销售精密件的价格系与客户独立谈判确认，采购铸件的价格系与供应商独立谈判确认，公司对最终产品享有自主定价权。
4、生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	根据三方合作协议约定：“14.1 付款周期：乙方与丙方的付款周期应与甲方与乙方的付款周期保持一致。乙方在收到甲方一个付款周期货款后，7 天内应将相应的货款支付给丙方”，即公司收到格力电器货款之后，再向铸件供应商支付货款。 综上，公司未完整承担最终产品销售对应账款的信用风险。	公司的销售、采购行为系分别独立进行，公司不能以未收到销售价款为由拒绝支付采购款项。公司完整承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

综上，公司与格力电器、松下电器的交易模式与美的集团、海立电器的交易模式存在显著差异。公司根据不同客户业务模式，结合不同业务合同条款，根据《企业会计准则》的规定，分别采用总额法、净额法核算不同的业务，符合《企业会计准则》的规定。

4、同行业可比公司类似业务的会计核算

根据德业股份（代码：605117，2021 年于上交所主板上市）披露的招股说明书，德业股份向美的集团采购铜管、铝箔等物料，加工为热交换器产品后向美的销售，德业股份对该类业务采用总额法核算，德业股份招股说明书 P217 至 P219 披露的具体情况如下：

“（1）双方签订的合同为购销合同，并非委托加工合同

...发行人产品的定价主要在原材料价格的基础上，协商确定；美的或者其指定的供应商将大宗原材料铜管和铝箔销售给发行人，经发行人验收后，原材料的保管、灭失、价格波动等责任和风险均由发行人承担；而发行人在向美的销售热交换器等产品时，发行人需要负责产品交付之前的毁损灭失风险，这与委托加工模式中加工方不承担原材料风险有本质不同。...

(2) 发行人完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

发行人向美的配套采购原材料，包括铜管、铝的所有权及风险报酬全部转移至发行人处，符合质量标准、验收合格的原材料不可退货，发行人作为存货进行管理，发行人完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险。

(3) 发行人具备对最终产品的完整销售定价权

根据《采购合作协议》，产品的定价主要在原材料价格的基础上，协商确定，而非加工环节的定价。双方本着战略合作、互利共赢的原则，双方协商一致共同确定交易价格，当材料市场行情与结算价差异超过 10%时，双方都可向对方提出调价要求，因此，发行人具备对产品销售的完整定价权。

(4) 发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险

根据《采购合作协议》约定，“乙方采购的原材料，甲方无义务回购，乙方采购原材料生产出的产品，甲方可以根据自身需要安排采购计划，无义务全部采购”，在实际的采购销售交易中，发行人根据美的产品销售情况、产品开发方向以及下游空调市场淡旺季等做需求分析和预测，动态调整原材料的采购计划，并提前组织生产，美的、奥克斯不负责发行人因过量采购或生产带来的经济损失。所以，发行人采购后，需要承担对供应商的最终信用风险，同时由于提前生产的模式下，也承担了未来销售是否能实现的风险。

双经销模式下，发行人与双经销客户基于结算便利的考虑，每月按照应收账款、应付账款对抵后的净额进行结算，对发行人而言，采用应收账款、应付账款对抵后的净额进行结算与应收账款、应付账款分别结算产生的现金净流入并未发生变化，发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险,发行人采用应收账款、

应付账款对抵后的净额进行结算具有合理性，符合商业逻辑。综上，发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

（5）发行人对原材料加工的复杂程度较高，加工物料在形态、功能等方面发生了根本变化。...

（6）同样采用双经销模式经营的公众公司的会计处理情况与发行人一致，采用总额法核算。...”

综上，德业股份向美的集团、奥克斯采购物料进行生产后，再向美的集团、奥克斯销售产品，基于购销互相独立的原则，德业股份采用了总额法进行核算。公司外购铸件生产精密件后，向美的集团、海立电器销售精密件的业务属于购销互相独立的业务，与同行业可比公司类似业务的会计核算不存在重大差异。

（四）按照实际确认收入采用总额法还是净额法，重新回答一轮问询问题 7 关于“列示发行人各主要产品与美的集团、格力电器等前五大客户在总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额”。

报告期内，公司对格力电器、松下电器存在按净额法确认收入的情形。公司主要产品与美的集团、格力电器等前五大客户在总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额的情况如下：

单位：万元

2022 年度								
序号	客户名称	主要产品或服务分类	初始确认收入金额（总额法）	铸件采购金额	铸件抵消金额	是否涉及净额法	净额法确认金额	最终确认收入金额
1	美的集团	精密件	43,491.86	1,178.95		/	/	43,491.86
		加工服务				/	/	
		金属铸件	4.06			/	/	4.06
2	格力电器	精密件	15,050.21			/	/	15,050.21
		加工服务	21,110.13	14,577.82	14,531.86	是	6,578.27	6,578.27
		金属铸件	1,250.66			/	/	1,250.66
3	海立股份	精密件	3,283.58	219.32		/	/	3,283.58
		加工服务				/	/	
		金属铸件				/	/	
4	润兴及其关联方	废料、不良品等其他销售	2,518.19			/	/	2,518.19
5	同晋制冷	精密件				/	/	
		加工服务				/	/	
		金属铸件	2,189.36			/	/	2,189.36
前五大客户销售收入合计								74,366.19
其他客户销售合计								9,001.42
2022 年度收入合计								83,367.61

单位：万元

2023 年度								
序号	客户名称	主要产品或服务分类	初始确认收入金额（总额法）	铸件采购金额	铸件抵消金额	是否涉及净额法	净额法确认金额	最终确认收入金额
1	美的集团	精密件	43,373.67	1,520.65		/	/	43,373.67
		加工服务				/	/	
		金属铸件	6.08			/	/	6.08
2	格力电器	精密件	22,612.11			/	/	22,612.11
		加工服务	23,035.62	14,530.07	14,563.87	是	8,471.75	8,471.75
		金属铸件	19.98			/	/	19.98
3	合肥新鑫	废料及不良品销售	2,209.04			/	/	2,209.04
4	同晋制冷	精密件				/	/	
		加工服务				/	/	
		金属铸件	2,201.60			/	/	2,201.60
5	海立股份	精密件	2,126.89	1,143.37		/	/	2,126.89
		加工服务				/	/	
		金属铸件				/	/	
前五大客户销售收入合计								81,021.11
其他客户销售合计								12,813.20
2023 年度收入合计								93,834.31

单位：万元

2024 年度								
序号	客户名称	主要产品或服务分类	初始确认收入金额 (总额法)	铸件采购金额	铸件抵消金额	是否涉及净额法	净额法确认金额	最终确认收入金额
1	美的集团	精密件	46,853.54	1,660.90		/	/	46,853.54
		加工服务				/	/	
		金属铸件	5.27			/	/	5.27
2	格力电器	精密件	25,899.67			/	/	25,899.67
		加工服务	27,292.67	16,735.16	16,866.81	是	10,425.86	10,425.86
		金属铸件	10.47			/	/	10.47
3	海立股份	精密件	2,895.57	1,955.52		/	/	2,895.57
		加工服务				/	/	
		金属铸件				/	/	
4	松下电器	精密件	1,803.91			/	/	1,803.91
		加工服务	836.08	371.45	231.42	是	604.66	604.66
		金属铸件	6.88			/	/	6.88
5	合肥新鑫	废料及不良品销售	1,980.30			/	/	1,980.30
前五大客户销售收入合计								90,486.13
其他客户销售合计								12,600.28
2024 年度收入合计								103,086.41

注 1：报告期内，公司对于与格力电器、松下电器涉及外购铸件的业务是以签订三方协议的模式进行，对于该类购销不完全独立的业务，以净额法核算，抵消外购铸件金额，对于美的集团、海立集团等客户涉及的购销独立的外购铸件业务，以总额法核算，不涉及抵消外购铸件金额。

注 2：铸件采购金额与抵消金额未完全一致系采购铸件与生产周期、销售周期存在时间差。

二、外购铸件同时对外销售的合理性

(一) 区分不同生产基地（如华东、华南），列表说明各期不同来源（区分自产、外采）的铸件的数量、金额，最终都用于哪些用途（区分华东基地、华南基地精密件生产、铸件直接对外销售等）及主要客户。进一步说明公司华南基地存在因产能不足外购铸件情况的同时还对外销售铸件的原因及合理性。

1、区分不同生产基地的铸件来源及用途如下：

单位：吨、万元

2024 年度										
生产基地	铸件来源				铸件用途					
	自产 (注 1)		外购及来料铸件 (注 2)		铸件用途 1: 生产领用		铸件用途 2: 对外销售铸件		铸件用途 3: 华南基地销售给华东基地	
	重量	金额	重量	金额	重量	金额	重量	金额	重量	金额
华南基地	100,893.66	47,252.58	4,755.65	2,291.34	74,874.56	35,385.48	14,429.18	6,869.21	11,677.64	5,470.93
华东基地	11,677.64	5,470.93	33,914.38	18,890.34	46,646.04	24,547.78	-	-	-	-
2023 年度										
生产基地	铸件来源				铸件用途					
	自产 (注 1)		外购及来料铸件 (注 2)		铸件用途 1: 生产领用		铸件用途 2: 对外销售铸件		铸件用途 3: 华南基地销售给华东基地	
	重量	金额	重量	金额	重量	金额	重量	金额	重量	金额
华南基地	92,692.51	47,064.65	4,075.91	1,855.85	62,008.47	31,245.35	15,271.99	7,649.37	15,813.33	8,089.32
华东基地	15,813.33	8,089.32	27,294.53	16,007.98	44,080.70	24,221.98	-	-	-	-

2022 年度										
生产基地	铸件来源				铸件用途					
	自产 (注 1)		外购及来料铸件 (注 2)		铸件用途 1: 生产领用		铸件用途 2: 对外销售铸件		铸件用途 3: 华南基地销售给华东基地	
	重量	金额	重量	金额	重量	金额	重量	金额	重量	金额
华南基地	80,248.99	44,845.08	4,276.54	2,157.66	54,352.43	29,874.99	12,611.94	6,978.54	13,301.42	7,368.27
华东基地	13,301.42	7,368.27	21,566.65	14,417.19	35,915.54	22,519.19	-	-	-	-

注 1: 华东基地向华南基地采购的铸件作为自产数据列示;

注 2: 来料铸件指松下电器免费提供铸件给发行人华南基地, 双方对铸件价款不做结算, 最终销售时仅结算加工费;

注 3: 表格中仅列示生产、销售、领用等主要项目。除表格项目外, 公司铸件还存在不良品产出、研发领用、库存变动等因素影响, 故表格中进出项相减并不严格等于 0。

2、报告期内，公司华东基地不存在对外销售铸件的情况，华南基地对外销售铸件的前五名客户情况如下：

单位：吨、万元

2024 年度			
基地	主要客户	销售铸件重量	销售铸件金额
华南基地	同晋制冷	***	1,685.77
	井和精密	***	1,607.48
	珠海精铭	***	1,426.64
	东莞领峻	***	978.81
	华翔股份	***	715.42
	前五名合计	***	6,414.11
2023 年度			
基地	主要客户	销售铸件重量	销售铸件金额
华南基地	同晋制冷	***	2,201.60
	珠海精铭	***	1,631.02
	井和精密	***	1,578.20
	珠海有兴	***	883.20
	中山铂坚	***	575.50
	前五名合计	***	6,869.52
2022 年度			
基地	主要客户	销售铸件重量	销售铸件金额
华南基地	同晋制冷	***	2,189.36
	井和精密	***	1,492.38
	格力电器	***	1,250.66
	珠海精铭	***	754.63
	粤美精密	***	480.16
	前五名合计	***	6,167.18

注：对客户铸件销售重量属于商业秘密，已申请豁免披露。

3、华南基地存在因产能不足外购铸件情况的同时还对外销售铸件的原因及合理性

(1) 行业季节性使公司需在旺季采购铸件作为产能补充，淡季对外销售铸件以平衡产能负荷

受终端产品使用及下游主机厂销售季节性的影响，精密机械零部件行业不同季节的产销量会存在一定的波动。以空调压缩机零部件为例，下游客户为应对夏季销售旺季，一般会提前备货生产，因此上半年一般为相对旺季。

为满足公司的生产需求，尤其是订单旺季存在的阶段性的产能不足情形，公司需在空调压缩机行业的生产旺季，从其他铸件厂商（如生产通用类型铸件的厂商）外购铸件作为补充。而在生产的相对淡季，公司铸造产能存在空余，也会为其他具有需求的客户（如不具有铸件产能的精密加工厂商，比如同晋制冷、井和精密、珠海精铭等；以及公司重点开拓的汽车铸件领域客户，如东莞领峻）生产并销售铸件，并通过在淡季合理储备库存，对客户承诺一定份额的旺季配套供货。

(2) 空调行业精密机械零部件型号众多，厂商结合各自订单情况，对部分规模不经济的订单采用外购铸件方式

精密机械零部件行业存在高度定制化的特征，产品型号众多。以格力电器为例，公司 2024 年对外销售的精密件型号超过 2,000 种，若对全部型号均单独开模自产铸件，成本较为高昂；且对于小规模订单产品单独安排铸件生产也会影响公司的生产效率。

公司下游客户普遍为行业龙头企业，其单一型号产品往往存在多个厂商共同供货的情形。因此，公司在接到一些规模不经济的产品订单时，也会向其他承接了大规模同型号订单的企业外购铸件作为补充；相应地，对于公司接到的订单规模较大，而其他同行业企业仅获得小规模订单的情形，公司也会向同行业企业（比如：华翔股份、粤美精密等）出售相应的铸件。

(3) 公司华南基地多余铸件对外出售，而未全部调拨至华东基地的原因

华东区域为我国家电产业聚集地，公司主要下游客户如格力电器、美的集团

等均普遍在该区域形成了规模化的产能布局，相应带动了一批铸造产业供应商配套落地，形成了完善的产业链。

报告期内，公司已在华东区域与一批知名的铸件供应商达成合作，报告期内华东基地铸件供应商包括格力电器（000651.SZ，家电行业龙头企业，旗下子公司芜湖格力精密制造有限公司年产能超过 12 万吨）、海立股份（600619.SZ，空调压缩机行业领先企业，子公司安徽海立精密铸造有限公司 2021 年产量突破 10 万吨）、联合精密（001268.SZ，深交所上市公司，于安徽省建设了铸造生产线）、华翔股份（603112.SH，我国铸造行业知名企业，2022 年铸造产能达 30 万吨）等一批知名企业，可满足华东基地的大部分铸件供应需求。

铸件为金属材质，其重量较高，由华南区域运输至华东使用的运费成本高昂。公司报告期内在华东基地通过外采铸件，可以满足大部分的精密加工需求。因此，公司华南基地铸件产能在淡季有富余、且华东基地铸件供应不紧张时，也倾向于在华南区域直接销售，而非全部调运至华东基地。

（4）同行业上市公司也存在同时外购及销售铸件的情况

根据公开信息披露，可比公司也存在同时采购或销售铸件的情况。

以联合精密（001268.SZ）为例，其招股说明书披露，“精密机械零部件企业之间存在相互采购铸件，平衡产能负荷的行为。”2018-2020 年，联合精密采购铸件金额合计为 4,207.47 万元，主要供应商包括华翔股份、南特科技、肇庆匹思通机械有限公司等精密机械零部件企业；同期联合精密对外出售铸件 23,990.29 万元，主要客户除格力电器等下游厂商外，也包括甬微制冷、同晋制冷、中山金菱机械有限公司、华翔股份、南特科技等同行客户。

（5）小结

综上所述，公司华南基地在因产能不足外购铸件情况的同时，还对外销售铸件，主要系为平衡淡旺季产能负荷，以及对规模不经济的订单采用外购铸件方式有关；由于铸件重量较重、运费高昂，公司华南基地的铸件倾向于在当地出售；上述处理方式与同行业上市公司的做法具有一致性。因此，相关做法具有合理性。

(二) 说明销售铸件的主要客户及其基本情况，与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来，公司与同晋制冷等铸件客户的交易规模与其经营状况是否匹配。

1、销售铸件的主要客户及其基本情况

报告期内，公司前五大铸件客户共 9 家，主要包括同晋制冷、井和精密、珠海精铭、东莞领峻等，2022-2024 年度销售金额占铸件总销售额比例分别为 93.31%、94.79%以及 97.17%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
同晋制冷	1,685.77	21.40%	2,201.60	26.10%	2,189.36	29.64%
井和精密	1,607.48	20.41%	1,578.20	18.71%	1,492.38	20.21%
珠海精铭	1,426.64	18.11%	1,631.02	19.33%	754.63	10.22%
东莞领峻	978.81	12.43%	564.05	6.69%	-	-
华翔股份 (603112.SH)	715.42	9.08%	543.16	6.44%	185.85	2.52%
中山铂坚	621.07	7.89%	575.50	6.82%	91.88	1.24%
珠海有兴	607.36	7.71%	883.20	10.47%	447.11	6.05%
格力电器 (000651.SZ)	10.47	0.13%	19.98	0.24%	1,250.66	16.93%
粤美精密	-	-	-	-	480.16	6.50%
合计	7,653.02	97.17%	7,996.71	94.79%	6,892.03	93.31%

公司主要铸件客户的基本情况、与公司的合作背景及历史如下：

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	主要人员	公司情况	合作背景及历史
同晋制冷	2009/5/7	50.00	广州市番禺区沙湾镇古坝东村骏业街48号之一	1、法定代表人、执行董事、总经理：刘锋；2、股东：陈善均50%，刘峰50%	从事空调压缩机零部件生产及销售，获“专精特新中小企业”称号，系美的集团合格供应商、联合精密2020年第五大客户、2021年度第四大客户	客户同为美的精密件供应商，2015年开始合作
井和精密	2004/9/27	1,301.00	肇庆高新区正隆一街1号枫树（肇庆）化工涂料有限公司厂房一	1、法定代表人：黄斌；2、股东：黄斌60%，朱翔翔15%，左大为15%，邹梦翔10%；3、董监高：左大为、朱翔翔、桂巨龙、邹梦翔、黄斌	从事空调压缩机零部件生产及销售，获“专精特新中小企业”称号，系美的集团合格供应商，年销售额约1.3亿元	客户同为美的精密件供应商，2019年开始合作
珠海精铭	2006/6/7	20.00	珠海市富山工业园富山大道4号(厂房一)	1、法定代表人、股东：黎少卿；2、总经理：杨谦喜；3、厂长、副厂长：林应海、龚生辉	从事空调压缩机零部件生产及销售，系格力电器珠海压缩机基地主要供应商之一，与格力电器建立了长期合作关系，年销售额约1.1亿元	客户同为格力精密件供应商，2022年开始合作
东莞领峻	2014/9/24	820.00（港币）	东莞市东城区立新四环路侧	1、法定代表人：王芳；2、股东：领峻有限公司；3、董监高：王芳、陈发	专注于汽车空调压缩机零部件制造及销售，客户包括新加坡三电、日本三电以及日本小仓（国际）离合器株式会社等企业	通过商务拜访建立联系，2022年开始合作
华翔股份 (603112.SH)	2008/12/29	47,057.75	山西省临汾市洪洞县甘亭镇华林村	1、法定代表人：王春翔；2、股东：山西临汾华翔实业有限公司56.92%、山西省交通开发投资集团有限公司8.67%；3、董监高：王春翔、王渊、张敏、陆海星、张杰	从事压缩机零部件、工程机械零部件、汽车零部件等研发、生产和销售，客户包括美的、格力、海立、丰田、三菱等知名企业，2024年度营业收入为38.28亿元	客户同为格力精密件供应商，2019年开始合作

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	主要人员	公司情况	合作背景及历史
中山铂坚	2013/7/8	200.00	中山市坦洲镇龙塘一路 28 号之二	1、法定代表人：向洁；2、股东：向洁 80%，王崎 20%；3、董监高：向洁、李飞	从事压缩机零部件生产、销售，系格力电器合格供应商，与格力电器建立了长期稳定合作关系	通过商务拜访建立联系，2019 年开始合作
珠海有兴	2004/6/29	500.00	珠海市联港工业区双林片区创业东路 8 号二期厂房 B 厂房 1、2 楼	1、法定代表人：赵勇；2、股东：珠海市椿田机械科技有限公司；3、董监高：赵勇、黄涛	从事压缩机零部件生产及销售，系珠海市椿田机械科技有限公司子公司，椿田机械拥有专利 150 项，为格力电器、三一重工、三星等世界五百强企业供应商	客户同为格力精密件供应商，2022 年开始合作
格力电器 (000651.SZ)	1989/12/13	601,573.08	珠海横琴新区汇通三路 108 号办公 608	1、法定代表人：董明珠；2、股东：珠海明骏投资合伙企业(有限合伙) 16.12%，京海互联网科技发展有限公司 7.09%，香港中央结算有限公司 6.55%	多元化、科技型的全球工业制造集团，产业覆盖家用消费品和工业装备两大领域，空调压缩机行业“双龙头”企业，2024 年营业收入 1,891.64 亿元	通过商务拜访建立联系，2010 年开始合作
粤美精密	2013/7/5	1,000.00	广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区新凯路 1 号之 1 号之一（住所申报）	1、法定代表人：覃壮礼；2、股东：卢泽开 27%，严培棉 25%，马鞍山市合美企业管理咨询合伙企业(有限合伙) 15%，孙正富 9%，吴大文 9%，朱新亮 9%，麦志翔 6%；3、董监高：严培棉、冯永汉、张敏诗、覃壮礼	系旋转式压缩机泵体五大件主要生产企业之一，总投资超过 10 亿元，现有员工总数 1600 多人，年收入 13 亿元左右	通过商务拜访建立联系，2021 年开始合作

注：上表信息来源于企查查、见微数据等公开信息来源及对客户的访谈。

由上表可见，主要铸件客户成立时间较长，向发行人采购的产品与其主营业务相符，双方建立了长期、稳定的合作关系。

2、主要铸件客户与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来

主要铸件客户与发行人之间的定价依据、交易价格及付款条件等交易情况如下：

序号	客户名称	定价依据	铸件单价（元/吨）			付款条件
			2024年度	2023年度	2022年度	
1	同晋制冷	参考公开市场价格确定	***	***	***	双方在次月10号前完成对账，需方以书面形式通知供方开票，供方确认无误后按照需方要求开具发票，需方收到供方发票后5个工作日内挂账，需方财务挂账后月结60天付银行承兑或现汇
2	井和精密	参考公开市场价格确定	***	***	***	双方在次月10号前完成对账，需方以书面形式通知供方开票，供方确认无误后按照需方要求开具发票，需方收到供方发票后5个工作日内挂账，需方财务挂账后月结60天付银行承兑或现汇
3	珠海精铭	由格力电器与发行人协商确定	***	***	***	付款周期同格力电器与珠海精铭的付款周期保持一致，珠海精铭在收到格力电器一个付款周期货款后，7天内应将相应的货款支付给发行人
4	东莞领峻	参考公开市场价格确定	***	***	***	到货后90天付现汇或6个月承兑汇票
5	华翔股份	由格力电器与发行人协商确定	***	***	***	付款周期同格力电器与华翔股份的付款周期保持一致，华翔股份在收到格力电器一个付款周期货款后，7天内应将相应的货款支付给发行人
6	中山铂坚	由格力电器与发行人协商确定	***	***	***	付款周期同格力电器与中山铂坚的付款周期保持一致，中山铂坚在收到格力电器一个付款周期货款后，7天内应将相应的货款支付给发行人
7	珠海有兴	由格力电器与发行人协商确定	***	***	***	付款周期同格力电器与有兴精工的付款周期保持一致，有兴精工在收到格力电器一个付款周期货款后，7天内应将相应的货款支付给发行人
8	格力电器	由格力电器与发行人协商确定	***	***	***	月结65天付6个月银行承兑汇票
9	粤美精密	参考公开市场价格确定	***	***	***	收到发票后，在第三个月的月底前支付美易单或6个月银行承兑汇票，如征得同意可接受现汇付款

注：对客户铸件销售单价属于商业秘密，已申请豁免披露。

(1) 从事压缩机零部件行业的客户

同晋制冷、井和精密系公司长期合作的铸件销售大客户，公司对两家客户的销售主要用于淡季时消化产能缺口、分摊固定成本。

珠海精铭、华翔股份、中山铂坚、珠海有兴等均为格力电器合格供应商，公司与上述客户的铸件销售价格均参照格力电器制定的三方协议中关于铸件价格的定价，因此公司对这几家厂商的销售价格相近。

(2) 格力电器

2022 年发行人向格力电器销售铸件单价较高，原因系当年公司对格力电器销售铸件主要集中于上半年，由于上半年原材料价格较高，导致铸件单价较高。2023 年公司对格力电器销售价格与同期其他三方协议下铸件客户无重大差异；2024 年发行人主要向格力电器销售少量铸件作为样品，样品系独立定价，单价较量产产品较高。

(3) 汽车行业客户

东莞领峻采购铸件主要用于汽车行业，此类产品规格及要求与压缩机零部件有所差异，价格较高。

此外，主要铸件客户与发行人之间亦不存在异常的付款条件；经保荐机构核查，主要铸件客户与发行人及关联方亦不存在关联关系或异常资金往来。

综上，铸件主要客户与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来。

3、公司与同晋制冷等铸件客户的交易规模与其经营状况相匹配

(1) 同晋制冷经营状况

同晋制冷成立于 2009 年 5 月，主要从事制冷设备及其零配件的加工。根据公开信息，该公司目前生产设备投资近 1.3 亿元，配备数控车床、数控磨床、多工位数控专机等加工设备近百台，拥有 21 项专利，荣获“专精特新中小企业”“高新技术企业”等称号。同时，根据保荐机构 2023 年对同晋制冷的访谈，该公司近年销售规模约 1.3 亿元，与美的集团、松下万宝等客户均建立了稳定的合作关系。根据保荐机构 2025 年对美的集团的访谈，同晋制冷系美的集团之合格供应商，双方自 2009 年 5 月开始合作，同晋制冷的产线数量、日产能力符合美的

集团要求，2024 年度双方交易额约 1.9 亿元；根据联合精密招股说明书，同晋制冷系联合精密 2020 年第五大客户、2021 年度第四大客户。

2022 年至 2024 年度，同晋制冷向发行人采购铸件的规模为 2,189.36 万元、2,201.60 万元以及 1,685.77 万元，与其经营状况相匹配；此外，截至 2024 年末公司对同晋制冷的应收账款余额为 463.33 万元，均为信用期内应收账款，不存在应收款逾期或无法收回的情况，客户回款情况较好。

(2) 公司主要铸件客户经营状况

报告期内，公司主要铸件客户的经营状况、向发行人采购金额如下：

客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	员工人数	年销售 规模	向发行人采购金额 (万元)		
					2024 年 度	2023 年 度	2022 年 度
同晋制冷	2009/5/7	50.00	300	约 1.3 亿元	1,685.77	2,201.60	2,189.36
井和精密	2004/9/27	1301.00	200	约 1.3 亿元	1,607.48	1,578.20	1,492.38
珠海精铭	2006/6/7	20.00	200	约 1.1 亿元	1,426.64	1,631.02	754.63
东莞领峻	2014/9/24	820.00 (港 币)	80	约 3,000 万元	978.81	564.05	-
华翔股份 (603112.SH)	2008/12/29	53,917.06	6,000	约 38 亿 元	715.42	543.16	185.85
中山铂坚	2013/7/8	200.00	22	约 1500 万元	621.07	575.50	91.88
珠海有兴	2004/6/29	500.00	60	约 9,000 万元	607.36	883.20	447.11
格力电器 (000651.SZ)	1989/12/13	560,140.57	7.28 万	约 1,900 亿元	10.47	19.98	1,250.66
粤美精密	2013/7/5	1,000.00	199	注 2	-	-	480.16

注：1、企业工商信息、经营规模来源于企查查、公司官网等公开信息查询及中介机构对上述客户的访谈；

2、根据上市公司百达精工披露的 2024 年年度报告，粤美精密系旋转式压缩机泵体五大件主要生产企业之一；粤美精密官网显示该公司总投资超过 10 亿元，现有员工总数 1600 多人，年收入 13 亿元左右。

由上表可见，公司主要铸件客户成立时间均在 10 年以上，为业内经营历史较长的成熟企业；绝大部分客户的员工人数、近两年销售收入均达到一定规模，与报告期内向发行人采购铸件的金额相匹配。

其中，珠海精铭的注册资本相对较小，中山铂坚员工人数及收入规模相对较小，两家公司具体情况如下：

① 珠海精铭

珠海精铭成立于 2006 年 6 月，地址位于珠海市富山工业园，公司主营业务为生产加工空调压缩机零部件，年销售额 1.1 亿元左右，上游供应商除发行人外还包括联合精密、华翔股份、以及广州工控集团，下游主要客户为格力电器。

②中山铂坚

中山铂坚成立于 2013 年 7 月，地址位于中山市坦洲镇，公司主营业务为精密机械加工，年销售额 1,500 万元左右，上游供应商主要包括发行人及联合精密，下游客户主要为格力电器、台湾威宝。

根据保荐机构对格力电器的访谈，珠海精铭、中山铂坚均为格力电器合格供应商，产品质量、生产能力符合格力电器要求，与格力电器建立了长期稳定的合作关系。

经保荐机构实地走访，上述两家公司拥有与其采购、生产、销售规模相匹配的生产厂房、仓库以及办公设施，经营状况稳定良好。

综上，公司的主要铸件客户经营状况良好且具备一定规模，与发行人报告期内的交易规模相匹配。

三、核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法、范围和依据说明如下：

1、获取发行人区分客户、业务类型的销售收入明细，获取发行人领用铸件明细，复核发行人销售精密件、加工产品的数量与领用的自产、外购的铸件数量的匹配性；

2、获取发行人对于美的集团、海立股份销售产品中原材料铸件的采购数据，复核采购金额及采购占比；

3、了解发行人与美的集团的结算方式与信用政策，获取发行人销售对账结算清单、销售发票开具清单、销售回款明细表，复核发行人披露的销售开票金额与结算金额是否存在重大差异；

4、获取发行人出具的说明，了解发行人与海立股份供货变动情况；

5、获取公司 2025 年 1-6 月向海立股份采购铸件明细，分析其同比变动情况；

6、通过企查查、海立股份官网等渠道检索了解安徽海立的经营情况，分析其经营规模、与南昌海立股权关系、是否仅为南昌海立配套供货；

7、获取了上海海立电器有限公司（南昌海立之母公司）、安徽海立就其业务情况出具的说明；

8、查阅发行人与美的集团、海立股份签订的销售合同，结合发行人与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，分析采用总额法确认相关收入是否符合《企业会计准则》的规定；

9、获取同行业可比上市公司类似外购物料生产销售产品确认收入的案例，分析发行人按总额法确认收入的政策是否符合行业惯例；

10、获取发行人前五大客户区分产品类型的销售明细、外购铸件明细、抵消外购铸件明细、向其他客户销售产品明细，复核发行人披露各主要产品与美的集团、格力电器等前五大客户在总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额的准确性；

11、获取发行人各生产基地自产铸件及外购铸件的数量、金额，获取发行人各基地领用铸件生产、销售铸件的数量及金额的数据，复核发行人披露不同基地自产、外购数据以及铸件用途数据的准确性；

12、获取发行人出具的说明，了解发行人华南基地对外销售及采购铸件的原因；

13、结合可比公司公开披露情况，分析是否存在同时采购或销售铸件的情形；

14、对铸件主要客户进行走访，访谈了解双方合作背景及历史，取得访谈记录、无关联关系确认函、营业执照等文件；对比主要铸件客户的采购单价及交易条件，核查是否存在利益输送；

15、对铸件主要客户进行股权结构核查，核查确认与发行人之间是否存在股权关系，并参照发行人花名册（含离职人员）对主要客户股东、法定代表人、董事、监事和高级管理人员等进行核查比对；

16、对发行人及其子公司、发行人实际控制人及其成年直系亲属、公司董监高（不含独立董事）、关键岗位人员报告期内的资金流水进行核查，核查确认其与铸件主要客户是否存在异常资金往来；

17、对同晋制冷、珠海精铭、中山铂坚进行实地走访，现场查看生产车间、仓库及办公楼；访谈了解该公司主营业务及主要产品、上游供应商及下游客户以及生产、销售规模等经营情况，并取得访谈记录、无关联关系确认函、营业执照等文件；

18、对同晋制冷下游主要客户美的集团进行访谈，了解同晋制冷与美的集团的合作情况，包括但不限于合作开始时间、销售产品类型、近年来交易规模以及美的集团对同晋制冷的资质、规模认证情况；

19、对珠海精铭、中山铂坚下游主要客户格力电器进行访谈，了解两家公司与格力电器建立合作的时间、近年来交易规模等情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售精密件、加工产品的数量与领用的自产、外购的铸件数量具有匹配性；

2、报告期内，发行人向美的集团销售开票金额与结算金额不存在重大差异；

3、报告期内，发行人外购用于生产海立股份产品的铸件数量占比具有合理性；

4、报告期内，发行人对海立股份产品的外购铸件比例、向海立股份采购铸件金额均大幅提高具有合理性，发行人与海立股份的合作模式没有发生重大变化；

5、发行人对于美的集团、海立股份采用总额法确认收入在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人披露各主要产品与美的集团、格力电器等前五大客户在总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额的数据在所有重大方面具有准确性；

7、发行人披露不同基地自产、外购数据以及铸件用途的数据在所有重大方面具有准确性；

8、报告期内，发行人华南基地在因产能不足外购铸件情况的同时，还对外销售铸件，具有合理性；

9、铸件主要客户与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来；

10、发行人与主要铸件客户的交易规模及经营状况相匹配。

四、结合向美的集团销售开票金额与结算金额差异情况、铸件采购和领用的匹配性、客户访谈情况等，说明对于美的集团、海立股份等采用总额法确认收入客户是否存在客户指定供应商、客户转卖或调让给发行人货物的情形，采取的核查方式、核查过程及结论，取得核查证据是否能充分支持核查结论。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法如下：

1、获取报告期内发行人与美的集团开票金额与结算金额的数据进行复核，选取样本检查美的集团业务相关的发票、回款资料；

2、获取发行人不同生产基地的铸件采购和领用匹配性的相关数据进行分析；查阅铸件入库清单，选取样本检查铸件采购入库单、送货单；

3、获取发行人与美的集团、海立股份签订的交易合同进行分析；获取海立股份出具的交易说明进行分析；向美的集团、海立股份进行走访，访谈是否存在美的集团、海立股份向南特科技指定铸件供应商、是否存在转卖或调让给公司货物的情形。

（二）核查结论

1、报告期内，发行人与美的集团的销售开票金额与结算金额不存在差异；

2、报告期内，发行人铸件采购规模和领用规模具有匹配性；基于铸件采购入库单、送货单检查结果，存在发行人向海立股份采购铸件的情况，不存在发行人向美的集团采购铸件的情况；

3、根据发行人与美的集团、海立股份等采用总额法确认收入客户签订的合同、根据美的集团、海立股份访谈回复、根据海立股份出具的交易说明，结合铸

件送货单及入库单的检查，报告期内，美的集团、海立股份等采用总额法确认收入的客户不存在指定铸件供应商，不存在强制转卖或调让给公司货物的情况，存在发行人根据自身铸件产能缺口向第三方铸件供应商以及海立股份采购铸件的情况；

综上，通过上述的实施程序，可以确认美的集团、海立股份等采用总额法确认收入的客户不存在客户强制指定供应商、强制转卖或强制调让给公司货物的情形。

五、说明采取的函证控制程序，是否独立收发函，发函地址校对、收函人是否为客户/供应商员工等，收函时发件地址/联系人与发函的一致性、回函签章校对情况等。

【会计师回复】

申报会计师采用邮寄方式收发函证，未采用电子邮件或者现场跟函方式收发函证。在实施函证程序时，对函证进行控制并形成函证过程控制表，对收回的函证编制了函证结果汇总表，对未回函的函证实施了替代测试程序。具体实施的程序如下：

（一）采取的发函控制程序

1、独立选取被询证单位函证样本

申报会计师获取公司提供的收入交易台账及应收账款余额结存明细表，与财务报表进行核对，在收入交易台账及应收账款余额结存明细表中选取函证的样本；获取公司提供的采购交易明细及应付账款余额结存明细表，与财务报表进行核对，在采购交易明细及应付账款余额结存明细表中选取函证的样本；以各期包含不限于前十大客户、供应商在内的客户、供应商作为函证的样本执行函证程序；

2、保持对询证函打印及盖章流程的控制

申报会计师选定函证样本后，填列函证所需信息，复核确认无误后制作询证函并打印；将纸质询证函交由公司确认并盖章时，申报会计师全程跟进，在盖章后，再次核对询证函上的各项信息。

3、申报会计师对公司提供的被询证单位的名称、发函联系人、发函地址执行核查程序，确保所获取的发函联系方式真实性、可靠性，具体程序如下：通过

天眼查等公开平台查询被询证单位的工商登记信息，并与公司所提供的发函收件地址进行比对，信息不一致的，拨打联系人或公开查询电话核实被询证单位的名称与地址，了解收件地址与工商地址存在差异的原因。

4、对于公司提供的收件人信息，通过查询被询证单位公开信息、获取收件人名片、工牌、公司日常与被询证单位交易的文件等形式确认收件人身份，核实收件人是否为被询证单位员工。

5、经公司盖章后的询证函，由申报会计师函证中心加盖发函专用章之后独立寄出，对询证函保持全程控制，以此保证发函程序的独立性。

（二）采取的回函控制程序

申报会计师在收到回函后，对回函的可靠性进行评价，具体实施的程序包括：

1、检查回函是否由被询证单位直接寄回至申报会计师函证中心。

2、核实回函是否由被询证单位直接寄回，具体程序如下：

（1）检查回函信封或快递单中记录的寄件方名称是否与发函联系信息一致，如果回函寄件方与发函时的收件人不是同一人，联系发函时的收件人，与其进一步核实寄件人身份、寄件地址的真实性；

（2）检查回邮信封上寄出方的邮戳显示的发出城市或者地区是否与被询证单位的地址一致。

3、通过检查回函上是否有申报会计师函证中心的发函专用章、是否有发行人签章，以验证收到的回函是发出的询证函原件。

4、除上述检查外，申报会计师关注是否存在以下异常现象，如：

（1）是否存在不同被询证单位的回函由同一人寄出或回函寄件人联系方式相同或回函联系人存在“多重身份”；

（2）是否存在多份询证函回函笔迹相近或相同；

（3）是否存在不同被询证单位的回函的快递单号码相连或相近；

（4）是否存在回函寄出日期与送达日期存在较长跨度，与距离、快递速度等明显不匹配。

（三）对回函有效性、回函签章的核查情况

1、回函有效性核查情况：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
函证的数量	177.00	205.00	205.00
独立收发函的数量	177.00	205.00	205.00
发函地址核对不一致的数量 (原因详见 (1))	46.00	35.00	35.00
收函人为客户/供应商员工的数量	177.00	205.00	205.00
收函时寄件地址与发函不一致的数量 (原因详见 (2))	10.00	15.00	15.00
收函时联系人与发函不一致的数量 (原因详见 (3))	41.00	43.00	43.00
回函签章校对一致的数量	177.00	205.00	205.00

其中：

(1) 发函地址与工商登记地址不一致的主要原因：发函地址为被询证单位的主要经营地或为被询证单位的总部，申报会计师致电联系被函证方收件人员，确认了工商登记地址与发函收件地址不一致的原因具有合理性；

(2) 回函寄件地址与发函收件地址不一致的主要原因：回函寄件地址为被询证单位处理回函工作人员所在办公地点，申报会计师致电联系被函证方收件人员，确认了回函寄件地址与发函收件地址不一致的原因具有合理性；

(3) 回函寄件人与发函收件人不一致的主要原因：发函收件人为被询证单位的采购部人员或营销部人员，其将收到询证函转交至被询证单位的财务部进行回函处理，由回函处理人将回函寄出，申报会计师致电联系被函证方收件人员，确认了回函寄件人与发函收件人不一致的原因具有合理性。

综上，对于函证程序中存在的疑点事项，申报会计师已致电联系被函证方收件人员逐一确认原因，能够确认回函的有效性。

2、核查被询证单位回函印鉴章的真实性

申报会计师对函证签章情况进行了专项复核。具体措施为：申报会计师对于收到的函证，首先与公司日常函件中收到的客户/供应商盖章做交叉核对，确认印章的真实性；对于日常函件未覆盖的部分，通过补充访谈或邮件确认程序，确认印章真实性。

经统计，报告期内涉及回函印鉴章 103 个，申报会计师已对回函印鉴章的真实性进行逐一确认，具体情况如下：

回函印鉴章	合计
回函印鉴章数量 (A)	103
与日常函件章核对确认 (B)	92
补充走访确认 (C)	4
邮件确认 (D)	7
未核实数量 (E=A-B-C-D)	-

3、不存在将被询证单位合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况

执行函证程序过程中不存在将被询证单位合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况。如收到回函中加盖印章为被询证单位合同章或仅签字未盖章，该回函将予以作废处理，不纳入回函有效的情况，申报会计师在与被询证单位进行沟通后重新发出函证。

(四) 核查结论

经核查，申报会计师实施的函证程序并未发现异常情况，函证控制程序有效。

六、说明 2022 年、2023 年应收账款函证差异金额较大的原因，逐项列示主要客户回函不符的情况、回函不符的调节过程和依据；对应收账款执行替代性程序的有效性，说明应收账款数字债权凭证实施监盘程序的具体情况。

【会计师回复】

(一)说明 2022 年、2023 年应收账款函证差异金额较大的原因，逐项列示主要客户回函不符的情况、回函不符的调节过程和依据

1、2022 年、2023 年应收账款函证具体情况如下：

单位：万元

项目	计算项目	2023 年度	2022 年度
应收账款	A	41,570.43	42,931.87

项目	计算项目	2023 年度	2022 年度
应收账款发函金额	B	37,690.32	41,962.64
应收账款发函比例	C=B/A	90.67%	97.74%
应收账款回函金额	D1	32,557.95	35,288.28
查明差异原因后可确认的应收账款回函差异金额	D2	2,936.30	2,234.87
应收账款回函确认金额	D=D1+D2	35,494.25	37,523.15
回函确认金额占应收账款余额比例	E=D/A	85.38%	87.40%
替代测试确认金额	F	2,196.07	4,439.49
替代测试确认金额占应收账款余额比例	G=F/A	5.28%	10.34%
回函和替代测试确认金额占应收账款比例	H=(D+F)/A	90.67%	97.74%

报告期内，应收账款函证差异的主要原因系发行人客户已开具银行承兑汇票或者应收账款数字债权凭证，发行人于次年的年初收到导致的时间性差异。主要情况如下：

(1) 2022 年主要客户回函不符情况、回复不符的调节过程和依据如下：

2022 年应收账款函证差异额合计为 2,234.87 万元，主要为对武汉凌达压缩机有限公司、珠海凌达压缩机有限公司的回函差异，这两家客户的回函差异额合计为 2,229.93 万元，占比为 99.78%。具体核查情况如下：

单位：万元

客户名称	客户所属集团	发函金额	回函金额	差异金额	差异率	差异原因
武汉凌达压缩机有限公司	格力电器	1,999.04	874.95	1,124.09	56.23%	<p>(1) 差异 1,068.70 万元的原因系发行人客户 2022 年底开具银行承兑汇票与应收账款数字债权凭证，发行人于 2023 年初收到并入账，双方收付款入账存在时间差；</p> <p>(2) 剩余差异 55.39 万元的原因主要系双方开票入账时间差导致；</p> <p>因此差异金额= (1) + (2) =1,124.09 万元，双方差异已调节一致。</p>

客户名称	客户所属集团	发函金额	回函金额	差异金额	差异率	差异原因
珠海凌达压缩机有限公司	格力电器	1,108.96	3.12	1,105.84	99.72%	<p>(1) 差异 999.55 万元的原因系发行人客户 2022 年底开具银行承兑汇票，发行人于 2023 年初收到并入账，双方收付款入账存在时间差；</p> <p>(2) 剩余差异 106.29 万元的原因主要系双方开票入账时间差导致；</p> <p>因此差异金额= (1) + (2) =1,105.84 万元，双方差异已调节一致。</p>

(2) 2023 年主要客户回函不符情况、回复不符的调节过程和依据如下：

2023 年应收账款函证差异额合计为 2,936.30 万元，主要是珠海凌达压缩机有限公司、合肥凌达压缩机有限公司的回函差异，这两家客户的回函差异额合计为 2,754.76 万元，占比为 93.82%。具体说明如下：

单位：万元

客户名称	客户所属集团	发函金额	回函金额	差异金额	差异率	差异原因
珠海凌达压缩机有限公司	格力电器	2,405.96	60.26	2,345.70	97.50%	<p>(1) 差异 2,346.44 万元的原因系发行人客户 2023 年底开具银行承兑汇票，发行人于 2024 年初收到并入账，双方收付款入账存在时间差；</p> <p>(2) 剩余差异-0.74 万元的原因系双方开票入账时间差导致；</p> <p>因此差异金额= (1) + (2) =2,345.70 万元，双方差异已调节一致。</p>
合肥凌达压缩机有限公司	格力电器	2,210.45	1,801.39	409.06	18.51%	<p>(1) 差异 405.66 万元的原因系发行人客户 2023 年底开具银行承兑汇票，发行人于 2024 年初收到并入账，双方收付款入账存在时间差；</p> <p>(2) 剩余差异 3.40 万元的原因主要系双方开票入账时间差导致；</p> <p>因此差异金额= (1) + (2) =409.06 万元，双方差异已调节一致。</p>

（二）对应收账款执行替代性程序的有效性

2022年至2024年执行替代性程序的情况如下：

年份	未回函金额	实施替代程序可确认的金额	未能确认的金额
2022年	4,439.49	4,439.49	0.00
2023年	2,196.07	2,196.07	0.00
2024年	4,591.42	4,591.42	0.00

经核查，未取得回函的应收账款系应收账款数字债权凭证，主要包括美的集团“美易单”和格力电器“格力融单”。未回函的原因系客户开出应收账款数字债权凭证后，即视为已经支付货款，公司持有的应收账款数字债权凭证未到期兑付、未背书或贴现之前仍确认为一项应收账款。针对各期末未回函的应收账款数字债权凭证，申报会计师实施的替代程序主要为获取各期末持有的应收账款数字债权凭证复印件进行检查，并检查其对应的期后回款、贴现、背书的情况，以确认应收账款债权凭证期末余额的准确性。

（三）说明应收账款数字债权凭证实施监盘程序的具体情况

申报会计师针对发行人报告期各期应收账款数字债权凭证执行的监盘程序具体情况如下：

1、监盘前，获取发行人应收账款数字债权凭证明细表，与账面应收账款数字债权凭证金额比对，确保应收账款数字债权凭证明细表的完整性；

2、现场观察发行人财务人员登录应收账款数字债权凭证管理系统，导出系统中的债权凭证清单与应收账款数字债权凭证明细表核对，并对系统中显示的应收账款数字债权凭证逐一截图；

3、核对应收账款数字债权凭证明细表与应收账款数字债权凭证系统截图的相关信息，核对内容包括但不限于收单日/转单日、到期日、金额、受让企业、持单企业等信息，以确定应收账款数字债权凭证的期末状态。监盘比例如下：

单位：万元

年份	应收数字债权凭证期末余额	监盘金额	差异
2023年	2,225.24	2,225.24	0.00
2024年	4,591.42	4,591.42	0.00

综上，申报会计师对应收账款数字债权凭证实施监盘程序可以有效确认其期末余额。

七、说明对异常客户/供应商的识别标准及核查情况，与发行人及关联方是否存在关联关系、利益输送或异常资金往来

【会计师回复】

（一）针对异常客户/供应商的识别标准及核查情况

1、针对异常客户的识别标准及核查情况

申报会计师重点关注了报告期内的主要客户是否存在以下特殊情形：新增或注销的主要客户、非法人实体的主要客户、主要客户为发行人前员工设立、既是客户又是供应商等情形。主要客户范围包括 9 家主要铸件客户（2024 年销售收入占铸件收入 95%以上）、4 家主要精密件客户（2024 年销售收入占精密件收入 95%以上）。针对存在特殊情形的异常客户，申报会计师执行进一步核查程序，具体的核查情况如下：

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户核查方法、程序与比例	核查结论
1	报告期内新增或注销的主要客户	结合收入明细表及客户回函，核查是否存在报告期最后一年交易金额大幅上升新增为主要客户，以及报告期内主要客户注销的情形	否	不适用	不存在报告期内新增或注销的主要客户
2	非法人实体的主要客户	核查主要客户是否为非法人实体	否	不适用	不存在非法人实体的主要客户
3	主要客户为发行人前员工设立	将客户股东、主要人员与发行人员工花名册（含离职人员）相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要客户为前员工设立的情形；对客户进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人任职	否	不适用	不存在主要客户为发行人前员工设立的情形

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户核查方法、程序与比例	核查结论
4	既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形	是	对异常客户进行网络核查、函证、实地走访、细节测试等程序，核查异常客户与发行人是否存在关联关系、既是客户又是供应商的原因及合理性、交易真实性	该部分客户与发行人不存在关联关系，相关交易真实且具备合理性（具体原因详见下文）
5	业务高度依赖发行人的客户	通过访谈了解客户向发行人采购金额占自身总采购额、销售收入的比例、客户上游供应商的情况，核实是否存在客户业务高度依赖发行人的情形	否	不适用	不存在业务高度依赖发行人的客户
6	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要客户	通过网络核查及实地走访，对比客户名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他客户相似或相同的情形	否	不适用	不存在主要客户名称、注册地址等工商信息与发行人或其他客户相似或相同的情形
7	成立时间较短的主要客户	通过网络核查与客户访谈，核实客户成立时间与初次建立合作时间的间隔是否较短	否	不适用	不存在成立时间较短的主要客户
8	主要客户经营规模、经营范围与发行人对其销售金额、销售内容不匹配	通过网络核查、客户访谈获取其经营规模和经营内容等信息，与向发行人的采购内容、采购金额做对比，核查是否存在不匹配的情形	否	不适用	不存在主要客户经营规模、经营范围与发行人对其销售金额、销售内容不匹配的情形
9	客户采购金额报告期内存在重大变化，或期末采购金额异常增长	结合收入明细表及客户回函，核查是否存在客户采购金额存在重大变化或期末采购金额异常增长的情形	否	不适用	主要客户采购金额报告期内不存在重大变化，或期末采购金额异常增长的情形

序号	识别类型	异常客户识别方式	是否存在异常客户	针对异常客户核查方法、程序与比例	核查结论
10	发行人对其存在重大依赖的客户	结合收入明细表及客户回函，核查是否存在发行人对某一客户存在重大依赖（来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%以上）	否	不适用	不存在发行人对某一客户存在重大依赖
11	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解客户是否存在被列为失信被执行人、参保人数为0、无固定经营场所等其他异常情况	否	不适用	主要客户不存在其他异常情况

对于既是客户又是供应商的情形，主要原因系：1、由于发行人华东基地铸造产能尚未建设完毕，导致自有铸件产能不足、加工过程产生的铁屑及不良品无法回炉自用，因此存在发行人向客户（如格力电器、海立股份）购买铸件以及向废钢供应商（如润兴及其关联方）出售铁屑及不良品的情形；2、部分铸件客户（如井和精密）不具备铸造产能，其精密加工环节产生的铁屑无法自主回收利用，因此发行人收购其产生的铁屑用于铸造；3、此外，在产能紧张时，发行人与其他厂商之间也会存在临时相互调配铸件的情形。发行人与上述客户均不存在关联关系，相关交易真实且具备商业合理性。

综上，报告期内发行人存在部分既是主要客户也是供应商的情形，原因具备合理性；除该情形外，发行人主要客户不存在其他异常情形。

2、针对异常供应商的识别标准及核查情况

申报会计师重点关注了报告期内的主要供应商是否存在以下特殊情形：新增或注销的主要供应商、非法人实体供应商，主要供应商为发行人前员工设立等情形。主要供应商范围包括25家主要材料供应商（含8家主要废钢供应商，占2024年度废钢采购额95%以上；5家主要铸件供应商，占2024年度铸件采购额90%以上），合计采购额占2024年度材料采购额80%以上；17家主要设备及在建工程供应商（2024年采购额占设备及工程总采购额65%以上）。针对存在特殊情形的异常供应商，申报会计师将执行进一步核查程序，具体的核查情况如下：

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序	核查结论
1	报告期内新增或注销的	结合采购明细表及供应商回函，核查是否存在报告期	是	对异常供应商进行网络核	报告期末新增主要供应商广州工控集团，该公司为

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序	核查结论
	主要供应商	最后一年交易金额大幅上升新增为主要供应商，以及报告期内主要供应商注销的情形		查、走访、函证及细节测试；了解交易原因及背景，核查与发行人是否存在关联关系、交易真实性及交易价格公允性	世界五百强企业，2024年度主要向发行人销售废钢，经核查该公司与发行人不存在关联关系，废钢采购价与发行人向前五大废钢供应商采购均价相差1.08%，采购价格公允，该公司与发行人亦不存在异常资金往来
2	非法人实体的主要供应商	核查主要供应商是否为非法人实体	否	不适用	不存在非法人实体的主要供应商
3	主要供应商为发行人前员工设立	将供应商股东、主要人员与发行人员工花名册（含离职人员）相匹配，核查是否存在重合的情形；访谈发行人，了解其所知晓的主要供应商为前员工设立的情形；对供应商进行访谈，了解主要人员是否曾在发行人任职	否	不适用	不存在主要供应商为发行人前员工设立的情形
4	既是客户又是供应商	结合收入明细表、采购明细表核查是否存在交易主体既是供应商又是客户的情形	是	详见异常客户核查的对应部分	详见异常客户核查的对应部分
5	业务高度依赖发行人的供应商	通过访谈了解供应商向发行人销售金额占自身总销售收入的比例、供应商的其他客户情况，核实是否存在供应商业务高度依赖发行人的情形	否	不适用	不存在业务高度依赖发行人的供应商
6	名称相似、注册地址相近、工商登记电话、邮箱相同的主要供应商	通过网络核查及实地走访，对比供应商名称、注册地址等工商信息是否存在与发行人或其他供应商相似或相同的情形	否	不适用	不存在主要供应商名称、注册地址等工商信息与发行人或其他供应商相似或相同的情形
7	成立时间较短的主要供应商	通过网络核查与供应商访谈，核实供应商成立时间与初次建立合作时间的间隔是否较短	否	不适用	不存在成立时间较短的主要供应商
8	主要供应商经营规模、经营范围与发行人对其采购金额、采购内容不匹配	通过网络核查、供应商访谈获取其经营规模和经营内容等信息，与向发行人的销售内容、销售金额做对比，核查是否存在不匹配的情形	否	不适用	不存在主要供应商经营规模、经营范围与发行人对其采购金额、采购内容不匹配的情形

序号	识别类型	异常供应商识别方式	是否存在异常供应商	针对异常供应商核查方法、程序	核查结论
9	不具备相关资质文件或者资质文件过期的供应商	通过网络核查、供应商访谈等方式核查相关资质是否齐备、有效	否	不适用	不存在主要供应商不具备相关资质文件或者资质文件过期的情形
10	其他异常情况	通过网络核查、实地走访了解供应商是否存在被列为失信被执行人、参保人数为0、无固定经营场所等其他异常情况	否	不适用	主要供应商不存在其他异常情况

经核查，报告期内发行人存在部分主要供应商也是客户的情形，原因具备合理性（详见前文对于异常客户的核查）；同时存在报告期末新增主要供应商的情形，该公司与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来。

除上述情形外，发行人主要供应商不存在其他异常情况。

（二）异常客户/供应商与发行人之间不存在关联关系、利益输送或异常资金往来

针对异常客户/供应商，申报会计师对其进行实地走访，实地查看生产场地、仓库及办公楼，未发现客户/供应商经营规模与交易金额不相符的情形。通过访谈了解双方建立合作的原因及背景、交易金额、定价依据、付款条件等交易情况，核查确认相关交易均具备商业合理性、交易价格及付款条件公允，不存在利益输送。

同时，申报会计师通过公开信息查询、对比发行人花名册（含离职人员）与客户/供应商股东、法定代表人、董事、监事和高级管理人员，核查发行人与客户、供应商是否存在股权关系、人员重叠等情形，取得无关联关系确认函等方式，核查确认发行人与异常客户/供应商之间不存在关联关系。

申报会计师对发行人及其子公司、发行人实际控制人及其成年直系亲属、公司董监高（不含独立董事）、关键岗位人员报告期内的资金流水进行核查，未发现其与异常客户/供应商存在异常资金往来。

综上，异常客户/供应商与发行人及关联方不存在关联关系、利益输送或异常资金往来。

八、区分零部件、铸件、废料等各类销售业务说明细节测试的核查方法、核查过程、核查比例。其中，对于美的集团、格力电器等采用供应商管理系统的客户，说明对相关系统数据（已接收、已交货）与发行人入账金额的核对情况。

【会计师回复】

（一）区分零部件、铸件、废料等各类销售业务说明细节测试的核查方法、核查过程、核查比例。

申报会计师对发行人零部件（含精密件与加工服务业务）、铸件、废料等各类销售业务执行细节测试，核查方法、核查过程与核查比例如下：

1、了解及评价发行人与销售收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，执行穿行测试和控制测试，核查内部控制运行的有效性；

2、获取发行人主要客户的销售合同，识别关键交易条款与发行人会计政策、账务数据进行比对，包括但不限于定价情况、货物控制权转移时点、双方结算确认方式及周期、付款周期、质保条款等，评价发行人确认收入的核算是否符合《企业会计准则》的规定；

3、选取样本执行函证程序，核实发行人与主要客户之间交易金额的准确性及真实性，执行函证程序结果汇总列示如下：

（1）零部件（含精密件与加工服务业务）的函证比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	90,688.07	80,758.70	71,684.23
发函金额 B	90,284.63	80,601.96	71,369.38
发函金额占收入的比例 C=B/A	99.56%	99.81%	99.56%
回函金额 D	90,310.00	80,689.32	71,282.02

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
回函差异金额 E	-25.37	-87.36	87.36
回函不符差异金额占比 F=E/B	-0.03%	-0.11%	0.12%
查明差异原因后可确认的收入金额 G	90,284.63	80,601.96	71,369.38
回函金额占收入的比例 H=G/A	99.56%	99.81%	99.56%
替代测试金额 I	-	-	-
回函不符差异金额占比 L=F/B	-0.03%	-0.11%	0.12%
回函不符差异原因	差异系发行人开票后对方未及时入账，为时间性差异，故未进行调整	差异系发行人开票后对方未及时入账，为时间性差异，故未进行调整	差异系发行人开票后对方未及时入账，为时间性差异，故未进行调整

(2) 铸件的函证比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	7,875.63	8,436.59	7,385.87
发函金额 B	5,460.31	6,025.95	6,032.62
发函金额占收入的比例 C=B/A	69.33%	71.43%	81.68%
回函金额 D	5,460.31	6,025.95	6,032.62
回函金额占收入的比例 D/A	69.33%	71.43%	81.68%
替代测试金额 E	-	-	-
回函不符差异金额 F	-	-	-
回函不符差异金额占比 L=F/B	-	-	-
回函不符差异原因			

(3) 废料的函证比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入 A	4,522.71	4,639.02	4,297.51
发函金额 B	3,890.83	4,341.58	4,238.06
发函金额占收入的比例 C=B/A	86.03%	93.59%	98.62%
回函金额 D	3,890.83	4,341.58	4,238.06
回函金额占收入的比例 D/A	86.03%	93.59%	98.62%
替代测试金额 E	-	-	-
回函不符差异金额 F	-	-	-
回函不符差异金额占比 L=F/B	-	-	-
回函不符差异原因			

报告期内，申报会计师对发行人主要客户实施了函证程序，回函不符情况较少，差异金额较小。

4、申报会计师对报告期内主要的客户进行走访，了解主要客户的经营情况与发行人交易的规模是否匹配，通过实地（视频）访谈的方式与主要客户确认与发行人合作情况、报告期内交易金额、产品的种类数量、定价原则及定价依据、结算周期、关联方关系等内容。执行走访程序结果汇总列示如下：

（1）零部件（含精密件和加工服务业务）的具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入金额 A	90,688.07	80,758.70	71,684.23
实地访谈客户覆盖收入 B	90,284.63	80,601.96	71,369.38
实地访谈客户覆盖收入比例 C=B/A	99.56%	99.81%	99.56%
视频访谈客户覆盖收入金额 D	-	-	-
视频访谈客户覆盖收入比例 E=D/A	-	-	-
访谈客户覆盖收入合计 F=C+D	90,284.63	80,601.96	71,369.38
访谈客户覆盖收入比例 G=F/A	99.56%	99.81%	99.56%

(2) 铸件的具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入金额 A	7,875.63	8,436.59	7,385.87
实地访谈客户覆盖收入 B	6,688.74	7,478.33	6,941.56
实地访谈客户覆盖收入比例 $C=B/A$	84.93%	88.64%	93.98%
视频访谈客户覆盖收入金额 D	-	-	111.41
视频访谈客户覆盖收入比例 $E=D/A$	-	-	1.51%
访谈客户覆盖收入合计 $F=C+D$	6,688.74	7,478.33	7,052.97
访谈客户覆盖收入比例 $G=F/A$	84.93%	88.64%	95.49%

(3) 废料的具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入金额 A	4,522.71	4,639.02	4,297.51
实地访谈客户覆盖收入 B	3,890.83	4,163.53	4,205.54
实地访谈客户覆盖收入比例 $C=B/A$	86.03%	89.75%	97.86%
视频访谈客户覆盖收入金额 D	-	-	-
视频访谈客户覆盖收入比例 $E=D/A$	-	-	-
访谈客户覆盖收入合计 $F=C+D$	3,890.83	4,163.53	4,205.54
访谈客户覆盖收入比例 $G=F/A$	86.03%	89.75%	97.86%

报告期内，申报会计师对主要客户均为实地走访，仅 1 家铸件客户因实际经营者更换，故通过视频方式对原经营者进行访谈替代，发行人 2023-2024 年与该公司已无交易。

走访过程中获取的信息与发行人经营情况、提供的信息相符，不存在异常的情况。

5、实施其他细节测试：

(1) 对于销售零部件（含精密件与加工服务业务）收入，申报会计主要通过检查其发票、送货签收单、发行人客户的供应商管理系统导出的领料对账单等，确认收入的真实性，具体执行情况如下：

①发票核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	90,688.07	80,758.70	71,684.23
核查金额	50,312.40	30,850.56	26,788.97
核查比例	55.48%	38.20%	37.37%

②针对寄售模式下的零部件客户，申报会计师通过获取发行人客户供应商管理系统导出的领料信息，与发行人确认收入信息进行核对；针对非寄售模式下的零部件客户，申报会计师抽样检查送货签收单，与发行人确认收入信息进行核对，核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
寄售模式收入金额 A1	86,622.50	77,492.85	68,994.38
核查金额 A2	86,622.50	77,492.85	68,994.38
非寄售模式收入金额 B1	4,065.58	3,265.85	2,689.85
核查金额 B2	62.60	30.01	29.00
合计核查比例 $C = (A2+B2) / (A1+B1)$	95.59%	95.99%	96.29%

(2) 对于销售铸件收入，申报会计师主要检查其发票、送货签收单、发行人客户的供应商管理系统导出的领料对账单等，具体情况如下：

①发票核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	7,875.63	8,436.59	7,385.87
核查金额	3,276.88	1,713.78	2,206.79
核查比例	41.61%	20.31%	29.88%

②针对寄售模式下的铸件客户，申报会计师通过获取发行人客户供应商管理系统导出的领料信息，与发行人确认收入信息进行核对；针对非寄售模式下的零部件客户，申报会计师抽样检查送货签收单，与发行人确认收入信息进行核对，核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
寄售模式收入金额 A1	10.47	19.98	1,250.66
核查金额 A2	10.47	19.98	1,250.66
非寄售模式收入金额 B1	7,865.16	8,416.61	6,135.21
核查金额 B2	179.84	415.85	490.54
合计核查比例 C= (A2+B2) / (A1+B1)	2.42%	5.17%	23.57%

(3) 对于销售废料收入，申报会计师主要检查其发票、发货单、过磅单，具体情况如下：

①发票核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	4,522.71	4,639.02	4,297.51
核查金额	2,659.35	2,973.75	3,350.26
核查比例	58.80%	64.10%	77.96%

②发货单及过磅单的核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	4,522.71	4,639.02	4,297.51
核查金额	1,092.78	2,362.86	1,937.94
核查比例	24.16%	50.93%	45.09%

(4) 回款检查：申报会计师选取样本对客户的回款进行检查，基于同一客户既有销售零部件，也有销售铸件的情况，所以对各类销售业务的回款合并核查，核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
核查回款金额	108,011.35	102,177.31	84,281.35
营业收入	103,086.41	93,834.31	83,367.61
转换为总额法含税收入	135,808.65	122,574.38	110,633.14
比例	79.53%	83.36%	76.18%

(二) 对于美的集团、格力电器等采用供应商管理系统的客户，说明对相关系统数据（已接收、已交货）与发行人入账金额的核对情况。

1、美的集团

客户根据自身需求在供应商管理系统中上传供货需求并形成系统送货计划，发行人通过登陆供应商管理系统查看相关送货计划并将货物运送至客户指定仓库。货物运抵至客户仓库后，客户仓管人员进行检验程序并对检验合格的产品完成验收工作，验收工作完成后供应商管理系统的货物状态显示为“接收”，后续将进行产品装机领用，货物领用后供应商管理系统的货物状态显示为“交货”。发行人每月通过供应商管理系统与其定期对账，对账单中显示产品的具体领用日期（系统显示为“交货状态”的“事务日期”），发行人按照对账单中具体领用日期作为收入确认的日期。

报告期内，发行人寄售模式下收入确认实际执行情况良好，与收入确认标准基本一致，核查情况如下：

单位：万件

年份	供应商管理系统交货数量	发行人确认收入数量	差异率
2022年	9,431.14	9,431.14	0.00%
2023年	9,856.09	9,856.09	0.00%
2024年	10,724.02	10,724.86	0.01%

经核查，美的集团的供应商管理系统中具体领用数据与发行人的收入确认数据不存在重大差异。

2、格力电器

客户根据自身需求在供应商管理系统中上传供货需求并形成系统送货计划，发行人通过登陆供应商管理系统查看相关送货计划并将货物运送至客户指定仓库，货物运抵至客户仓库后，客户仓管人员进行检验程序，检验合格的产品将进行后续的装机领用。发行人每月通过供应商管理系统与其定期对账，对账单中显示产品的具体领用日期（对账单显示为“对账日期”），发行人按照对账单中具体领用日期作为收入确认的日期。

报告期内，发行人寄售模式下收入确认实际执行情况良好，与收入确认标准基本一致，核查情况如下：

单位：万件

年份	供应商管理系统领用数量	发行人确认收入数量	差异率
2022年	5,052.05	5,051.97	0.00%
2023年	6,776.20	6,775.93	0.00%
2024年	8,371.06	8,370.93	0.00%

经核查，格力电器的供应商管理系统中具体领用数据与发行人的收入确认数据不存在重大差异。

3、价格核对情况

发行人与格力电器、美的集团每月定期对账，具体流程为客户的供应链系统（或邮箱）每月推送上月领用货物的信息，一般包括领用货物的规格型号、数量、领用日期、单价等信息，发行人对其进行核对，以经过核对之后领用货物时点作为确认收入的时点，以经过核对之后的领用货物的规格型号、数量、单价作为确认收入金额的依据，以确保收入确认的准确性及完整性。

发行人存在与客户商议新产品价格或对旧产品重新定价的情况。因为客户内部未完成价格审批流程，所以客户的供应链管理系统推送的领料信息包括了领用产品的规格型号、数量以及领用日期，但未包括新产品及重新定价产品的价格。由于行业内对产品定价模式透明，价格基本可以确定，发行人对于上述产品按定价模式进行最佳暂估确认收入；待客户完成价格审批流程并通过供应链系统推送给发行人后，发行人向客户开具发票并调整对应的暂估收入。其中：

2022 年以前年度暂估的收入与在 2022 年度确认价格后的收入相比，以前年度暂估的收入比 2022 年确认价格后的收入少 41.77 万元，差额占 2022 年度收入的比例为 0.050%；

2023 年以前年度暂估的收入与在 2023 年度确认价格后的收入相比，以前年度暂估的收入比 2023 年确认价格后的收入少 85.59 万元，差额占 2023 年度收入的比例为 0.091%；

2024 年以前年度暂估的收入与在 2024 年度确认价格后的收入相比，以前年度暂估的收入比 2024 年确认价格后的收入少 54.50 万元，差额占 2024 年度收入的比例为 0.053%；

报告各期暂估的收入与期后结算收入差异金额均在 100 万元以内，差异比例均未超过 0.1%。

综上所述，对于美的集团、格力电器等采用供应商管理系统的客户，核对相关系统数据与发行人入账数据的不存在重大差异。

问题 2. 供应商核查充分性

(1) 废钢采购公允性。根据申请文件及问询回复：①废钢为公司采购的主要原材料。公司报告期内主要废钢供应商共有 6 家，其中对润兴及其关联方存在同时采购和销售废钢的情况，2023 年、2024 年发行人向润兴及其关联方采购单价均低于其他供应商。②2021 年-2024 年公司华东基地铸造产能尚未建设完毕，因此对于未进行回炉生产的铁屑按磅秤重量进行对外销售。请发行人：①说明向废钢供应商润兴及其关联方采购单价在 2023 年、2024 年低于其他主要废钢供应商的原因，结合废钢市场价格、该供应商向其他第三方销售价格等说明采购价格的公允性，按照其他供应商采购均价测算对发行人各期业绩的影响。②说明发行人与润兴及其关联方进行废钢采购、废料销售的具体交易主体、实际交货地点、运费承担方，发行人华东基地向位于中山市的润兴及其关联方销售废料而不用用于华南基地生产、华南基地亦存在废料销售的原因及合理性。结合上述情况，进一步说明发行人向润兴及其关联方采购废钢的同时销售废料的必要性。③量化分析各期精密加工产生铁屑未循环投入使用的数量与废料销售数量、其他业务收入的匹配性。结合公司废钢销售价格与废钢采购价格、市场价格的比较情况，说明发行人向主要废料客户销售铁屑价格的公允性。④说明公司按照当月外采铁屑价格计算废料入库金额，但各期投料结构中内部回炉料投料单价均低于外购废钢的原因，成本核算的准确性。

(2) 关联供应商核查。根据申请文件及问询回复：①报告期内，发行人与发行人实控人亲属控制的鹏越商贸、风火轮钻石均存在向发行人实控人之弟控制的金刚石砂轮采购的情况，发行人主要用于产品加工，鹏越商贸、风火轮钻石采购主要用于对外销售。②发行人实控人控制的谊恒超硬与发行人存在重叠客户，谊恒超硬早期主要为格力电器下属凌达压缩机供应刀具。请发行人：①结合

同类产品市场价格或向第三方采购价格等说明发行人向前述企业关联采购的定价公允性。②说明谊恒超硬、鹏越商贸、风火轮钻石等相关企业采购或生产刀具、金刚石砂轮等可用于发行人生产的原材料具体情况，包括产品类型、金额及数量、对外销售情况等，与其资金流水情况是否相匹配。③说明招股说明书列示的原材料采购中“其他”的具体内容及构成。量化分析发行人各期辅助材料（如刀具、金刚石砂轮等）、其他原材料的采购、领用数量与产品生产数量的匹配性。

请保荐机构及申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）详细说明对原材料采购价格公允性、主要供应商及采购情况的核查程序、抽样方式、核查比例及核查结果。（3）说明对废料入库准确性、完整性的核查方法、核查过程、核查结论。（4）对于发行人实控人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员等资金流水核查情况，是否存在大额存取现、与发行人客户、供应商是否存在资金往来等异常情形及具体情况，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用、资金体外循环的情形，取得核查证据是否能充分支持核查结论，提供资金流水核查专项说明。

【公司回复】

一、废钢采购公允性

（一）说明向废钢供应商润兴及其关联方采购单价在 2023 年、2024 年低于其他主要废钢供应商的原因，结合废钢市场价格、该供应商向其他第三方销售价格等说明采购价格的公允性，按照其他供应商采购均价测算对发行人各期业绩的影响。

1、2023 年、2024 年发行人与主要废钢供应商采购单价比对及分析

2023 年、2024 年发行人主要废钢供应商废钢采购情况如下：

单位：万元、元/吨

公司名称	2024 年			2023 年		
	金额	金额占比 (注)	单价	金额	金额占比 (注)	单价
润兴及其关联方	5,762.64	31.93%	2,592.62	6,548.73	34.99%	2,772.01
广州工控集团	1,603.01	8.88%	2,603.79	-	-	-
中山金属回收	3,667.11	20.32%	2,616.00	2,408.04	12.87%	2,819.04
佛山再美绿	3,106.92	17.21%	2,658.90	3,462.27	18.50%	2,926.73
斗门利群	1,168.50	6.47%	2,689.87	1,984.99	10.61%	2,812.45
佛山伟达冶金材料有限公司	151.34	0.84%	2,804.10	1,380.75	7.38%	2,870.19
合计	15,459.51	85.66%		15,784.78	84.35%	

注：为占各期废钢总采购额的比例

(1) 润兴及其关联方、广州工控集团及中山金属报价相近

发行人与润兴及其关联方、广州工控集团及中山市金属回收有限公司（以下简称“中山金属”）的账期政策均为月结 30 天，因此该三家供应商提供更优惠的采购价格。其中润兴及其关联方、广州工控集团仅接受现汇转账的付款方式，而中山金属可接受银行承兑汇票结算，因此中山金属结算价格略高于其他两家。

此外发行人与润兴及其关联方从 2018 年开始交易，并逐渐建立了长期的合作信任关系，2022 年以来，发行人向润兴及其关联方采购废钢的金额占废钢采购总额的比例约为 30%，因此发行人与润兴商议以规模化的采购优势换取更优惠的价格，结算价格略低于广州工控集团。

(2) 再美绿价格较高主要是因为账期政策更优惠

发行人与再美绿的账期政策为月结 60 天，且可接受银行承兑汇票及商业承兑汇票等多种结算方式，因此其报价相对较高。且发行人适当采购再美绿的废钢，可通过更长的账期及多样的结算方式，缓解部分运营资金压力。

(3) 2024 年与佛山伟达合作较少，仅下达少量紧急订单，因此均价较高

2024 年以来，因佛山伟达在账期政策及价格上均无明显优势，发行人减少与其的合作规模，仅在其他供应商货源紧缺时，向佛山伟达下达少量紧急采购订单，因此均价相对较高。

2、润兴对发行人及对其他第三方的销售单价基本持平

经实地走访，润兴及其关联方向其他第三方的销售价格，与发行人对润兴及其关联方的采购价格基本持平，差异较小（润兴及其关联方的其他第三方客户名称、与该客户的交易金额及单价已申请豁免）。

综上，相比润兴及其关联方向其他第三方的销售价格，发行人对润兴及其关联方的采购价格具有公允性。

3、模拟按照其他供应商采购均价测算对发行人业绩的影响

假设发行人对润兴及其关联方的采购按照其他废钢供应商采购均价执行，模拟测算对发行人业绩的影响情况如下：

项目	公式	2024年度	2023年度
向润兴及其关联方采购金额（万元）	A	5,762.64	6,548.73
向润兴及其关联方采购数量（吨）	B	22,217.86	23,624.50
向其他废钢供应商采购均价（元/吨）	C	2,627.46	2,838.03
模拟按照其他供应商采购均价影响金额（万元）	$D=B*C-A$	75.01	155.97
影响利润总额（万元）	①	-75.01	-155.97
影响所得税费用（万元）	②	-17.55	-34.05
影响净利润额（万元）	$③=①-②$	-57.47	-121.92
模拟后的净利润金额（万元）	④	9,764.24	8,296.89
影响净利润额的比例	$⑤=③/（④-③）$	-0.59%	-1.45%

在按照其他废钢供应商采购均价执行的假设下，模拟测试对发行人 2023 年度、2024 年度净利润的影响金额分别为-121.92 万元、-57.47 万元，占发行人净利润的占比分别为-1.45%、-0.59%，影响较小。

（二）说明发行人与润兴及其关联方进行废钢采购、废料销售的具体交易主体、实际交货地点、运费承担方，发行人华东基地向位于中山市的润兴及其关联方销售废料而不用于华南基地生产、华南基地亦存在废料销售的原因及合理性。结合上述情况，进一步说明发行人向润兴及其关联方采购废钢的同时销售废料的必要性。

1、发行人向润兴及其关联方采购废钢情况

报告期内，发行人对润兴及其关联方的采购情况如下：

单位：万元

发行人基地	供应商名称	2024年交易额	2023年交易额	2022年交易额	2021年交易额	交货地点	运费承担方
珠海基地	中山润兴	926.63	912.97	445.52	66.93	珠海基地厂区	供方
	中山兴扬	-	1,162.71	1,122.57	-		
台山基地	中山润兴	1,413.01	1,516.37	2,096.99	2,912.34	台山基地厂区	供方
	中山兴扬	3,423.01	2,956.69	1,769.57	-		
合计		5,762.64	6,548.73	5,434.64	2,979.26		

注：润兴及其关联方包含中山市润兴再生资源回收有限公司、中山市兴扬废旧金属回收有限公司

因报告期内，发行人的铸造产能集中于珠海及台山基地，因此主要系该两个生产基地向润兴及其关联方采购废钢，交货地点为基地厂区内，运费由供方承担。

2、发行人向润兴销售的废料系直接运输到润兴的福建省终端客户

报告期内，发行人对润兴及其关联方的销售情况如下：

单位：万元

发行人基地	供应商名称	2024年交易额	2023年交易额	2022年交易额	2021年交易额	交货地点	终端客户	运费承担方
珠海基地	中山润兴	22.81	16.22	-	6.81	华东基地厂区 (注)	福建省份的客户	终端客户承担
	中山兴扬	-	-	7.09	-			
台山基地	中山润兴	9.54	13.61	8.81	1.69	华东基地厂区 (注) 台山基地厂区		
	中山兴扬	-	-	12.24	-			
马鞍山基地	中山润兴	32.53	48.39	316.52	76.88	马鞍山基地厂区		
	中山兴扬	-	-	318.56	-			
巢湖基地	中山润兴	1.21	0.77	926.47	1,497.81	巢湖基地厂区		
	中山兴扬	-	266.03	928.49	-			
南昌基地	中山润兴	-	-	-	30.71	南昌基地厂区		
武汉基地	中山润兴	-	-	-	412.01	武汉基地厂区		
合计		66.08	345.01	2,518.19	2,025.91			

注：发行人珠海、台山基地对润兴及其关联方销售废料的交货地点主要是在华东基地厂区，主要系华南基地调拨到华东基地的铸件，少量不良品运回华南基地不经济，因此在华东基地就地出售。

发行人各大主要生产基地均对润兴及其关联方销售废料，作为废钢贸易商，润兴采购了发行人华东基地及华南基地的废钢后，并非运送回其位于中山市的经营场所，而是直接运输到其位于福建省的终端客户。

福建省当地炼钢、铸造企业数量较多，省内存在三钢集团、青山集团、三宝集团等一批国内外知名的炼钢企业，对废钢的需求量巨大；而当地的机械加工行业规模相对有限，能提供的废钢供应较少。因此，当地的废钢供需存在一定缺口，废钢价格也较高，根据 Wind 数据库（福州:最低价:废钢:重废（≥6mm）；广州:最低价:废钢:重废（≥6mm）），福建区域废钢价格 2021-2024 年各年均价分别较广东高出约 300 元/吨。因此，润兴及其关联方从发行人处采购废料后销往福建省具有商业合理性。

3、综合考虑运输成本后，发行人华东基地的废料主要用于对外销售

由于华东基地不具备铸造产线，其产生的废料无法在华东基地进行回炉利用，而华东基地距离发行人铸造产线所在的珠海、台山基地直线距离超过 1,000 公里，将废料由华东基地运输到珠海、台山基地成本较高，故华东基地生产的废料直接对外销售具有合理性。

4、华南基地亦存在废料销售的原因及合理性

报告期内，发行人华南基地存在少量对外销售废料的情况，具体情况如下：

单位：万元、吨

发行人基地	销售区域	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年	
		金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
华南基地	华东区	84.22	305.85	110.58	388.43	71.65	223.28	16.86	43.58
	华南区	17.74	73.16	14.69	59.93	13.48	54.43	-	-
合计		101.96	379.01	125.27	448.36	85.13	277.71	16.86	43.58

发行人华南基地报告期各期废料销售金额分别为 16.86 万元、85.13 万元、125.27 万元及 101.96 万元，主要是华东区域销售，具体如下：

（1）华南基地在华东区域销售废料，系与华南基地调拨到华东基地的铸件有关。铸件为金属材质，其内部可能存在疏松、气孔等缺陷，但在切削加工之前无法通过外观检测发现。公司华南基地的铸件调运至华东基地后，在加工过程中发现部分铸件存在内部材质缺陷、不满足进一步加工要求。由于此类不良品运输

回华南基地不具有经济性，相关废料在华东区域就近出售，相应的废料销售收入计入发行人华南基地。

(2) 华南基地在华南区域销售废料，主要为华南基地具备滑片产能，滑片使用含铬的不锈钢带作为原料。而公司铸件产品需严控铬成分，因此滑片加工产生的含铬边角料难以全部回炉使用，部分对外出售。

综上所述，发行人华南基地存在少量对外销售废料具有合理性。

5、发行人向润兴及其关联方采购废钢的同时销售废料具有必要性

发行人的铸造产能主要集中于珠海及台山基地，因此主要是发行人华南基地向润兴及其关联方采购废钢，用于铸造生产。

由于华东基地不具备铸造产线，无法就地回炉利用精密加工线生产的废料，而华东基地距离发行人珠海及台山基地较远，将废料由华东基地运输到珠海及台山基地成本较高，故华东基地生产的废料通过招投标竞价的模式直接对外销售。

华南基地产生的废料主要用于回炉使用，但对于滑片加工产生的含铬边角料难以全部回炉使用，因此华南基地亦存在少量对外销售废料的情况。

润兴通过招投标程序采购了发行人华东、华南基地的废料后，并非运送回其位于中山市的经营场所，而是直接运输到其位于福建省的终端客户。福建省当地炼钢、铸造企业数量较多，对废钢的需求量巨大；而当地的机械加工行业规模相对有限，能提供的废钢供应较少。因此，当地的废钢供需存在一定缺口，废钢价格也较高，润兴及其关联方从发行人处采购废料后销往福建省具有商业合理性。

综上所述，发行人向润兴及其关联方采购废钢的同时销售废料具有必要性。

(三) 量化分析各期精密加工产生铁屑未循环投入使用的数量与废料销售数量、其他业务收入的匹配性。结合公司废钢销售价格与废钢采购价格、市场价格的比较情况，说明发行人向主要废料客户销售铁屑价格的公允性

1、各期精密加工产生铁屑未循环投入使用的数量与废料销售数量、其他业务收入的匹配性

公司精密件加工产生铁屑主要用于循环投入使用及对外出售。2021-2024年，公司仅华南基地具备铸造产能，因此华南基地加工产生铁屑用于循环投入使用；同时，华东基地因尚未具备铸造产能，因此加工产生铁屑用于对外出售。

2021-2024 年，公司各期精密加工产生铁屑循环投入使用及对外销售情况如下：

单位：吨

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
精密加工产生铁屑（A）	45,428.10	39,468.69	33,626.27	30,267.60
循环投入使用的铁屑（B）	27,984.42	22,850.91	20,484.15	21,466.90
对外销售铁屑（C）	17,324.92	16,595.01	13,399.61	8,446.93
差额（D=A-B-C）	118.76	22.77	-257.49	353.77
差额占比（D/A）	0.26%	0.06%	-0.77%	1.17%

由上表可见，报告期内各年产生铁屑与循环投入使用、对外销售铁屑数量基本匹配，差异主要系期末库存影响，差异较小。

（1）对外销售铁屑与其他业务收入规模匹配

报告期内，公司其他业务收入-铁屑销售情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
对外销售铁屑重量（A）	17,324.92	16,595.01	13,399.61	8,446.93
铁屑出售单价（B）	2,390.23	2,632.16	2,972.16	2,921.11
铁屑收入（C=A*B）	4,141.05	4,368.07	3,982.58	2,467.44
其他业务收入-出售铁屑（D）	4,141.05	4,368.07	3,982.58	2,467.44
差异（C-D）	-	-	-	-

通过获取公司对外销售铁屑重量及铁屑出售的平均单价得出铁屑出售收入，与公司其他业务收入中的铁屑收入一致，公司其他业务收入与铁屑销售量相匹配。

2、发行人向主要废料客户销售铁屑价格的公允性

报告期内公司主要的铁屑销售客户包括合肥新鑫、龙岩市春帆贸易有限公司、润兴及其关联方三家，上述公司占铁屑对外销售的比例分别为 78.71%、99.02%、91.40%、89.75%，具体如下：

(1) 合肥新鑫

公司自 2022 年起与合肥新鑫建立业务关系，2022-2024 年，公司对合肥新鑫废料铁屑销售情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

项目	2024 年	2023 年	2022 年
铁屑销售金额 (A)	1,872.03	2,117.10	1,499.23
铁屑销售重量 (B)	8,068.30	8,043.01	5,206.66
铁屑销售单价 (C=A/B)	2,320.23	2,632.23	2,879.44
废钢采购单价 (D)	2,616.59	2,814.57	3,150.07
差异率 (C-D)/D	-11.33%	-6.48%	-8.59%
Wind 报价 (元/吨) (注 1) (E)	2,376.85	2,624.64	2,899.02
差异率(C-E)/E	-2.38%	0.29%	-0.68%

注 1：根据 Wind 数据库（广州废钢不含税:6-8mm）；

注 2：公司对外销售废钢主要为铁屑，其余不良品各年销售额仅为 100-200 万，占比及规模均较小，故此处主要对比公司废钢采购单价及 Wind 市场报价；

由上表可见，公司对合肥新鑫铁屑销售单价呈逐年下降趋势，与公司废钢采购单价、Wind 报价变动趋势一致。铁屑销售单价低于废钢采购单价主要系废钢贸易商从中赚取差价。公司对合肥新鑫铁屑销售单价与 Wind 报价差异较小。

因此，公司对合肥新鑫铁屑销售价格具备公允性。

(2) 龙岩市春帆贸易有限公司

公司自 2023 年起与龙岩市春帆贸易有限公司建立业务关系，主要系随着公司经营规模不断提升，生产铁屑量亦不断提高，公司通过招投标方式与更多废钢贸易商建立业务关系以获取最优售价。龙岩春帆位于福建省，当地炼钢企业较多但机械加工产业较少，因此废钢供应量相对有限，供给存在一定缺口。在上述背景下，龙岩春帆与公司建立合作关系。

2023-2024 年，公司对其废料铁屑销售情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

项目	2024 年	2023 年
铁屑销售金额 (A)	1,844.44	1,609.48
铁屑销售重量 (B)	7,512.55	6,037.94
铁屑销售单价 (C=A/B)	2,455.14	2,665.61

项目	2024 年	2023 年
废钢采购单价 (D)	2,616.59	2,814.57
差异率 (C-D) /D	-6.17%	-5.29%
Wind 报价 (元/吨) (注 1) (E)	2,376.85	2,624.64
差异率(C-E)/E	3.29%	1.56%

注 1: 根据 Wind 数据库 (广州废钢不含税:6-8mm);

注 2: 公司对外销售废钢主要为铁屑, 其余不良品各年销售额仅为 100-200 万, 占比及规模均较小, 故此处主要对比公司废钢采购单价及 Wind 市场报价;

由上表可见, 2023-2024 年公司对龙岩春帆铁屑销售单价有所下降, 与公司废钢采购单价、Wind 报价变动趋势一致, 且差异均较小。

因此, 公司对龙岩春帆铁屑销售价格具备公允性。

(3) 润兴及其关联方

2021-2023 年, 公司存在向润兴及其关联方销售铁屑情况, 2023-2024 年公司对其销售逐年减少至 0, 主要系: 润兴及其关联方为废钢贸易商, 2018 年开始公司华南地区子公司向其采购废钢, 并建立了较为稳定的合作关系。华东基地设立初期, 公司在当地外售精密加工废料渠道较少, 基于前期合作关系, 公司将废料出售给润兴及其关联方处理。后续随着华东基地规模不断提升, 公司通过招标投标方式与更多废钢贸易商建立业务关系以获取最优售价, 故对其销售逐步减少。

2021-2024 年, 公司对其废料铁屑销售情况如下:

单位: 万元、吨、元/吨

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
铁屑销售金额 (A)	-	266.03	2,444.45	1,942.02
铁屑销售重量 (B)	-	944.24	8,065.82	6,804.08
铁屑销售单价 (C=A/B)	-	2,817.37	3,030.63	2,854.19
废钢采购单价 (D)	-	2,814.57	3,150.07	3,291.85
差异率 (C-D) /D	-	0.10%	-3.79%	-13.30%
Wind 报价 (元/吨) (注 1) (E)	-	2,624.64	2,899.02	3,151.28
差异率(C-E)/E	-	7.34%	4.54%	-9.43%

注 1: 根据 Wind 数据库 (广州废钢不含税:6-8mm);

注 2: 公司对外销售废钢主要为铁屑, 其余不良品各年销售额仅为 100-200 万, 占比及规模均较小, 故此处主要对比公司废钢采购单价及 Wind 市场报价;

2021年，公司对其铁屑销售单价低于公司采购价、Wind报价，主要系公司筹备华东基地组建初期，在当地外售精密加工废料渠道较少，因此与润兴公司合作。但润兴公司作为废钢贸易商主要于华南地区经营，华东区域销售渠道也相对有限，故提供的报价较低。

2022及2023年公司对润兴及其关联方铁屑销售单价与公司废钢采购单价、Wind报价差异均较小。

综上，公司对润兴及其关联方铁屑销售价格具备公允性。

(4) 小结

综上所述，公司向主要废料客户销售铁屑价格具备公允性。

(四) 说明公司按照当月外采铁屑价格计算废料入库金额，但各期投料结构中内部回炉料投料单价均低于外购废钢的原因，成本核算的准确性。

1、废钢根据形态不同，其价格存在差异

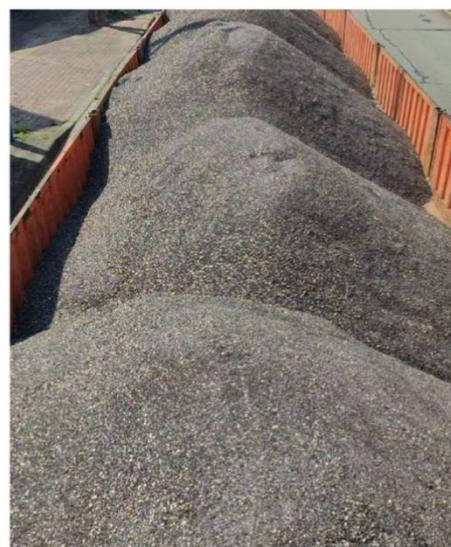
发行人熔铸过程中使用的外购废钢包括形态较为完整的废钢材料、颗粒状的铁屑等形态。

其中，形态较为完整的废钢材料主要是冲压板余料、船板料、拆车料等，其价值相对较高；而铁屑主要为机加工过程中产生的颗粒状边角料，其表面积大，更易氧化生锈，且常夹杂切屑油等杂质，因此价格低于形态较为完整的废钢材料。

不同形态废钢示意图



形态较为完整的废钢材料



铁屑

2、公司内部回炉料主要参考外购铁屑定价

公司内部回炉料主要构成是精密加工切削过程中产生的颗粒状废料(铁屑),少量来源于不良品及浇筑过程中的边角料。因此,公司核算回炉料成本时主要参考当月对外采购铁屑价格确认入库价格,领用出库时则根据月末一次加权平均计算单价。

内部回炉料投料单价与外购铁屑单价情况如下:

单位:元/吨

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
投炉外购废钢单价(A)	2,615.62	2,812.18	3,150.43	3,278.72
其中:投炉的外购铁屑(B)	2,494.05	2,582.90	2,859.97	2,817.56
投炉的其他废钢(C)	2,637.25	2,857.13	3,159.32	3,304.04
内部回炉料(D)	2,504.94	2,645.85	2,905.37	2,824.90
差异率(E=(D-B)/B)	0.44%	2.44%	1.59%	0.26%

综上,公司内部回炉料投料单价与外购铁屑投料单价无显著差异,成本核算准确。

二、关联供应商核查

(一) 结合同类产品市场价格或向第三方采购价格等说明发行人向前述企业关联采购的定价公允性。

报告期内,蔡恒及其近亲属投资控制的企业中,仅珠海市香洲金刚石砂轮有限公司(以下简称“金刚石砂轮”)和发行人存在关联交易的情况,系发行人向金刚石砂轮进行了砂轮的采购。报告期内,发行人向金刚石砂轮采购的规模较小,2021年至2024年的采购额分别为10.26万元、11.91万元、2.49万元、1.97万元。具体情况如下:

单位:万元

产品类型	产品型号	2024年		2023年		2022年		2021年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
砂轮	树脂砂轮 450*75*362*40*6	1.97	100.00%	1.46	58.54%	11.30	94.92%	9.93	96.81%
	其他型号砂轮	-	-	1.03	41.46%	0.60	5.08%	0.33	3.19%
合计		1.97	100.00%	2.49	100.00%	11.91	100.00%	10.26	100.00%

报告期内，发行人采购砂轮的型号和种类较多，向金刚石砂轮采购的主要砂轮产品为树脂砂轮 450*75*362*40*6，2021 年至 2024 年合计采购金额为 24.66 万元，占向金刚石砂轮采购金额的比例为 92.62%。发行人 2021 年至 2024 年该种砂轮的采购单价和发行人向其他供应商采购的单价对比如下：

单位：元/件

产品型号	供应商名称	2024 年 平均采购 单价	2023 年 平均采购 单价	2022 年 平均采购 单价	2021 年 平均采购 单价
树脂砂轮 450*75*362*40*6	珠海市香洲金刚石砂轮有限公司	2,807.84	2,920.35	2,973.92	3,008.85
	泰州市志研超硬磨具有限公司	2,832.74	2,920.35	2,861.94	3,008.85

发行人向金刚石砂轮采购的主要产品为树脂砂轮 450*75*362*40*6。2021 年、2023 年，发行人向金刚石砂轮采购砂轮的单价与向其他非关联第三方的采购价格相同；2022 年、2024 年发行人向金刚石砂轮采购砂轮的单价与向其他非关联第三方的采购价格差异较小，差异的原因系采购不同批次产品的月份不同，导致单价发生变动。

综上，报告期内，发行人仅与金刚石砂轮存在关联交易的情况。发行人向金刚石砂轮采购的价格与向非关联第三方采购同型号砂轮的价格差异较小，定价公允。

（二）说明谊恒超硬、鹏越商贸、风火轮钻石等相关企业采购或生产刀具、金刚石砂轮等可用于发行人生产的原材料具体情况，包括产品类型、金额及数量、对外销售情况等，与其资金流水情况是否相匹配。

发行人的控股股东、实际控制人为蔡恒。蔡恒及其配偶李巧玲控制的企业为珠海市谊恒超硬材料有限公司（以下简称“谊恒超硬”）、珠海市金朋磨料磨具有限公司（以下简称“金朋磨料磨具”），其中金朋磨料磨具已于 2025 年 3 月注销；蔡恒近亲属投资控制的企业为珠海市香洲金刚石砂轮有限公司（以下简称“金刚石砂轮”）、深圳市风火轮钻石科技有限公司（以下简称“风火轮钻石”）、珠海市鹏越商贸有限公司（以下简称“鹏越商贸”）。该五家企业主要业务情况具体如下：

1、谊恒超硬

(1) 基本情况

谊恒超硬成立于 2001 年 5 月 24 日，主要从事五金工具、铝合金、金刚石砂轮、尼龙刷的批发、零售业务，基本情况如下：

名称	珠海市谊恒超硬材料有限公司
成立时间	2001-05-24
法定代表人	蔡艺
主要股东	实控人蔡恒持股 60%，实控人配偶之母陈玩娇持股 40%
注册地址	珠海市金湾区平沙镇升平大道东 22 号 108 室
主营业务	五金工具、铝合金、金刚石砂轮、尼龙刷的批发、零售业务。报告期内主要销售的产品为用于气缸等产品的加工的推刀，不为发行人生产所需的原材料
主要客户	珠海凌达压缩机有限公司、合肥凌达压缩机有限公司、武汉凌达压缩机有限公司、重庆凌达压缩机有限公司

注 1：蔡艺为公司实际控制人之堂哥；

注 2：合肥凌达压缩机有限公司、武汉凌达压缩机有限公司、重庆凌达压缩机有限公司均为珠海凌达压缩机有限公司的全资子公司，珠海凌达压缩机有限公司（以下统称为“凌达压缩机”）为格力电器的全资子公司

(2) 产品类型、金额及数量、对外销售情况

谊恒超硬为贸易型企业，规模较小。报告期内，谊恒超硬的主要客户为凌达压缩机，主要销售的产品为用于气缸等产品加工的推刀，与发行人生产所需刀具存在差异，不用于发行人的生产。报告期内，谊恒超硬与发行人不存在交易情况。谊恒超硬的产品类型、金额及数量、对外销售情况如下：

主体	产品类型	项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	合计
谊恒超硬	推刀	销售金额(万元)	-	2.59	7.34	7.72	17.64
		销售数量(件)	-	16	45	46	107

谊恒超硬的采购情况如下：

主体	产品类型	项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	合计
谊恒超硬	推刀	采购金额(万元)	2.84	5.54	1.24	7.30	16.92
		采购数量(件)	24	39	10	47	120

报告期内，谊恒超硬推刀的销售金额为 17.64 万元，销售数量为 107 件；推刀的采购额为 16.92 万元，采购数量为 120 件，销售金额及数量与采购金额及

数量较为相近，且谊恒超硬于 2024 年采购的推刀尚未用于销售。报告期内谊恒超硬采购和销售的金额均较小，采购和销售规模相匹配。

（3）资金流水情况是否相匹配

通过核查谊恒超硬的资金流水、明细账、销售明细，谊恒超硬资金流水与实际销售情况相匹配，不存在异常大额往来，也不存在流向发行人、发行人的实际控制人或其他相关主体的情况，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

2、金朋磨料磨具

（1）基本情况

金朋磨料磨具成立于 2002 年 11 月 22 日，主要从事磨料，磨具，金属制品的批发、零售，基本情况如下：

名称	珠海市金朋磨料磨具有限公司（已注销）
成立时间	2002-11-22
法定代表人	李巧玲
主要股东	实控人配偶李巧玲持股 90%，实控人之弟之配偶霍月好持股 10%
注册地址	珠海市南屏科技工业园屏西三路 6 号厂房 203 室
主营业务	磨料、磨具、金属制品的批发、零售。报告期内，该企业不存在任何采购、生产、销售的情况，不存在主要产品为发行人所需的原材料的情况
主要客户	无

（2）产品类型、金额及数量、对外销售情况

金朋磨料磨具已于 2025 年 3 月 28 日注销，于报告期内不存在采购、生产、销售的情况，不存在实际业务开展的情况。

（3）资金流水情况是否相匹配

通过核查金朋磨料磨具的资金流水及财务报表，金朋磨料磨具于报告期内不存在实际业务开展，无资金流水记录，不存在资金流向发行人、发行人的实际控制人或其他相关主体的情况，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

3、金刚石砂轮、鹏越商贸

(1) 基本情况

金刚石砂轮与鹏越商贸均为蔡劲、霍月好夫妇控制的企业，蔡劲为发行人实际控制人蔡恒之弟，霍月好为蔡劲之配偶。金刚石砂轮生产的砂轮通过金刚石砂轮和鹏越商贸两个主体进行销售。

金刚石砂轮成立于1987年10月21日，主要从事金刚石制品、金刚石磨料磨具的生产、加工、销售；鹏越商贸成立于2007年7月10日，主要为珠海市香洲金刚石砂轮有限公司提供批发零售服务。两家企业的基本情况如下：

名称	珠海市香洲金刚石砂轮有限公司	珠海市鹏越商贸有限公司
成立时间	1987-10-21	2007-07-10
法定代表人	蔡劲	霍月好
主要股东	实控人之弟蔡劲持股 98%，其配偶霍月好持股 2%	实控人之弟蔡劲之配偶霍月好持股 80%，实控人之弟蔡劲持股 20%
注册地址	珠海市南屏科技园屏西三路 6 号 1 楼	珠海市南屏科技园屏西三路 6 号 202 室
主营业务	从事金刚石制品、金刚石磨料磨具的生产、加工、销售；下游客户主要为硬质合金、光学玻璃等行业的企业	主要为珠海市香洲金刚石砂轮有限公司提供批发零售服务，不存在主要产品为发行人所需的原材料的情况
主要客户	深圳市金洲精工科技股份有限公司、湖南博云东方粉末冶金有限公司、江门建滔高科技有限公司、株洲华锐精密工具股份有限公司	日东光器（中山）有限公司

(2) 产品类型、金额及数量、对外销售情况

金刚石砂轮为生产型企业，报告期内，主要客户为深圳市金洲精工科技股份有限公司、湖南博云东方粉末冶金有限公司、江门建滔高科技有限公司、株洲华锐精密工具股份有限公司，主要为硬质合金、光学玻璃等行业的企业。金刚石砂轮主要销售的产品为砂轮，仅部分型号砂轮为可用于发行人的生产，且发行人需求量较小；鹏越商贸主要代金刚石砂轮向日东光器(中山)有限公司进行销售。

鹏越商贸的主要客户日东光器（中山）有限公司为光学玻璃行业的企业，与发行人生产所需的砂轮型号存在差异，不可用于发行人的生产。

报告期内，发行人仅存在向金刚石砂轮采购砂轮的情况，2021年至2024年向金刚石砂轮采购砂轮的金额分别为10.26万元、11.91万元、2.49万元、1.97万元。

金刚石砂轮与鹏越商贸的产品类型、金额及数量、对外销售及采购情况如下：

主体	产品类型	项目	2024年	2023年	2022年	2021年	合计
金刚石砂轮	砂轮	销售金额(万元) (A)	491.04	483.05	425.35	475.89	1,875.33
		销售数量(件)	5175	4046.4	5155	5108	19,484.40
鹏越商贸	砂轮	销售金额(万元) (B)	5.38	5.40	11.40	7.99	24.77
		销售数量(件)	38	38	78	53	207.00
金刚石砂轮	原材料	采购金额(万元) (C)	108.35	116.79	100.54	100.09	425.77
金刚石砂轮、鹏越商贸	/	采购金额：销售金额 (C: (A+B))	1: 4.58	1: 4.18	1: 4.34	1: 4.83	/

注：金刚石砂轮生产的砂轮通过金刚石砂轮和鹏越商贸两个主体进行销售，采购的原材料主要为金刚石、铝基体、模具等，无统一计量单位。

金刚石砂轮采用“以销定产”的模式，于收到客户订单后，按照合同约定数量进行生产。2021年至2024年的原材料的采购金额和销售金额的比分别为1:4.58、1:4.18、1:4.34、1:4.83；即报告期内，每1元的原材料采购，用于生产后对应的销售额分别为4.58元、4.18元、4.34元、4.83元，报告期内较为稳定，且采购额对应用于生产后销售额较高，具有合理性。

(3) 资金流水情况是否相匹配

通过核查金刚石砂轮和鹏越商贸的资金流水、明细账、销售明细，金刚石砂轮、鹏越商贸资金流水与实际销售情况相匹配，不存在异常大额往来，也不存在流向发行人、发行人的实际控制人或其他相关主体的情况，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

4、风火轮钻石

(1) 基本情况

风火轮钻石成立于2012年4月9日，主要从事金刚石砂轮、立方氮化硼砂轮的生产、加工、销售，基本情况如下：

名称	深圳市风火轮钻石科技有限公司
成立时间	2012-04-09
法定代表人	蔡永
主要股东	实控人之兄蔡永持股 95%，许亮英持股 5%
注册地址	深圳市宝安区松岗街道楼岗社区楼岗南五巷 1 号 305
主营业务	从事金刚石砂轮、立方氮化硼砂轮的生产、加工、销售；下游客户主要为硬质合金、光学玻璃等行业的企业
主要客户	东莞市展烁五金制品有限公司、东莞市胜创光电科技有限公司、东莞市图展模具配件有限公司、忠达精密轴芯（深圳）有限公司等

(2) 产品类型、金额及数量、对外销售情况

风火轮钻石于报告期内已处于停产状态，主要对外销售的砂轮产品为其库存积压产品。报告期内，风火轮钻石的主要客户为东莞市展烁五金制品有限公司、东莞市胜创光电科技有限公司、东莞市图展模具配件有限公司、忠达精密轴芯（深圳）有限公司等，主要为硬质合金、光学玻璃等行业的企业，销售的砂轮产品与发行人的所需砂轮存在差异，不用于发行人的生产。风火轮钻石的产品类型、金额及数量、对外销售情况如下：

主体	产品类型	项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	合计
风火轮钻石	砂轮	销售金额（万元）	1.86	6.29	12.95	4.27	25.37
		销售数量（件）	106.00	124.00	269.00	93.00	592.00

报告期内，风火轮钻石销售金额较小，合计为 25.37 万元。风火轮钻石的公司银行流水、实际控制人蔡永及其配偶的银行流水中与发行人及其相关主体均不存在异常大额资金往来。由于风火轮钻石已停止生产，报告期内主要对外销售的砂轮产品为报告期前库存商品以回笼资金，具有合理性。

(3) 资金流水情况是否相匹配

通过核查风火轮钻石的资金流水、明细账、销售明细，风火轮钻石资金流水与实际销售情况相匹配，不存在异常大额往来，也不存在流向发行人、发行人的实际控制人或其他相关主体的情况，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

5、小结

综上所述，谊恒超硬、金朋磨料磨具、金刚石砂轮、鹏越商贸、风火轮钻石共五家关联公司仅金刚石砂轮生产的部分型号的砂轮可用于发行人的生产。五家公司的销售情况均不存在异常，银行流水与实际销售情况相匹配，不存在异常大额往来，也不存在流向发行人、发行人的实际控制人或其他相关主体的情况，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

（三）说明招股说明书列示的原材料采购中“其他”的具体内容及构成。量化分析发行人各期辅助材料（如刀具、金刚石砂轮等）、其他原材料的采购、领用数量与产品生产数量的匹配性。

1、原材料采购中“其他”的具体内容及构成

报告期内，公司原材料采购中“其他”的具体内容及构成如下：

单位：万元

项目	2024年		2023年		2022年		2021年	
	采购金额	占总采购金额比例	采购金额	占总采购金额比例	采购金额	占总采购金额比例	采购金额	占总采购金额比例
设备配件及备件	2,133.07	3.84%	1,490.25	3.01%	1,448.55	2.97%	1,675.51	3.67%
油品	1,325.80	2.38%	1,040.34	2.10%	1,003.83	2.06%	815.52	1.79%
五金及包装耗材	969.22	1.74%	668.24	1.35%	872.63	1.79%	724.40	1.59%
工装夹具	845.56	1.52%	538.32	1.09%	616.57	1.26%	514.34	1.13%
铸造辅助材料	544.04	0.98%	396.41	0.80%	733.30	1.50%	839.76	1.84%
滑片原材料	673.82	1.21%	529.03	1.07%	483.06	0.99%	322.40	0.71%
检具量具	323.01	0.58%	126.16	0.25%	129.24	0.26%	185.72	0.41%
劳保清洁用品	183.07	0.33%	118.88	0.24%	171.54	0.35%	147.51	0.32%
办公用品	2.00	0.00%	2.63	0.01%	1.39	0.00%	4.57	0.01%
其他合计	6,999.59	12.59%	4,910.27	9.91%	5,460.10	11.19%	5,229.73	11.47%

2、量化分析发行人各期辅助材料（如刀具、金刚石砂轮等）、其他原材料的

采购、领用数量与产品生产数量的匹配性

报告期内，公司生产过程中的辅助材料分别应用于铸件和精密件加工。其中铸件产品主要使用的辅助材料包括助剂、合金、铸造造型材料等；精密件主要使用刀具（含砂轮）、切削油等。上述几项辅助材料占辅材整体采购金额（不包括设备配件及备件、滑片原材料等）约 80%，具体分析如下：

（1）助剂

公司在铸造过程中使用的助剂主要碳化硅、增碳剂、孕育剂等，报告期内公司助剂材料采购金额占辅助材料整体采购金额的比例约 15%-20%，其采购、领用及产品生产具有匹配性：

①采购量与领用量相匹配

单位：吨

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
采购量（A）	3,981.95	3,673.75	3,750.06	2,832.12
生产领用量（B）	3,744.53	3,610.48	3,526.91	2,691.51
采购量/生产领用量（A/B）	106.34%	101.75%	106.33%	105.22%

由上表可见，报告期内助剂材料的采购量及生产领用量基本匹配。存在差异的原因主要为受到库存影响及部分材料用于研发领用，整体差异较小。

②生产环节领用量与铸件产出量相匹配

单位：吨

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
生产领用量（A）	3,744.53	3,610.48	3,526.91	2,691.51
产出铸件重量（B）	100,893.66	92,692.51	80,248.99	67,948.10
投入产出比（A/B）	0.04	0.04	0.04	0.04

报告期内，公司铸件环节助剂材料投入产出比保持稳定，未见异常。

（2）合金

公司在铸造过程中使用的合金主要包括硅铁、钼铁等，报告期内公司合金材料采购金额占辅助材料整体采购金额的比例约 8%，其采购、领用及产品生产具有匹配性：

①采购量与领用量相匹配

单位：吨

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
采购量（A）	872.53	780.84	817.32	643.12
生产领用量（B）	858.16	721.14	753.69	607.63
采购量/生产领用量（A/B）	101.67%	108.28%	108.44%	105.84%

报告期内合金材料的采购量及生产领用量基本匹配。存在差异的原因主要为受到库存影响及部分材料用于研发领用，整体差异较小。

②生产环节领用量与铸件产出量相匹配

单位：吨

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
生产领用量（A）	858.16	721.14	753.69	607.63
产出铸件重量（B）	100,893.66	92,692.51	80,248.99	67,948.10
投入产出比（A/B）	0.009	0.008	0.009	0.009

报告期内，公司铸件环节合金材料投入产出比保持稳定，未见异常。

（3）铸造造型材料

公司在铸造过程中使用的铸造造型材料主要包括膨润土、煤粉等，报告期内公司铸造造型材料采购金额占辅助材料整体采购金额的比例约 18%，其采购、领用及产品生产具有匹配性：

①采购量与领用量相匹配

单位：吨

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
采购量（A）	27,198.23	21,959.47	24,081.34	20,838.22
生产领用量（B）	25,558.25	22,287.88	21,642.95	19,992.48
采购量/生产领用量（A/B）	106.42%	98.53%	111.27%	104.23%

由上表可见，报告期内铸造造型材料的采购量及生产领用量基本匹配，其中 2022 年采购量略高主要系当年膨润土等材料价格持续上涨，为控制成本，公司进行了一定量的备货。

②生产环节领用量与铸件产出量相匹配

单位：吨

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
生产领用量（A）	25,558.25	22,287.88	21,642.95	19,992.48
产出铸件重量（B）	100,893.66	92,692.51	80,248.99	67,948.10
每吨铸件消耗造型材料量（A/B）	0.25	0.24	0.27	0.29

报告期内，公司铸件环节每吨铸件消耗造型材料量较为稳定。2022-2024年造型材料每吨单耗略有下降，主要系：一方面，华南基地2022年新购置砂处理和除尘设备；另一方面，通过公司研发项目“一种型砂颗粒筛选装置的研发”成果对现有设备进行升级改造，使得旧砂中的部分材料得以筛选回用，因此造型材料中膨润土、石英砂等材料耗用量有所减少。

（4）刀具

公司在精密加工过程中使用各种刀具品种型号较多，包括用于钻孔的各式刀具、用于打磨的砂轮等。报告期内公司刀具采购金额占辅助材料整体采购金额的比例约20%-25%，其采购、领用及产品生产具有匹配性：

①采购量与领用量相匹配

单位：万件

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
采购量（A）	133.04	92.42	78.15	58.71
生产领用量（B）	115.74	87.43	72.20	61.31
采购量/生产领用量（A/B）	114.94%	105.72%	108.24%	95.75%

由上表可见，报告期内刀具的采购量及生产领用量基本匹配，其中2024年采购量相对生产领用量较高，主要系：一方面，公司2024年华东及华南基地均进行不同程度的精密加工扩产，为应对产能提升、新品开发等需求，公司刀具采购量有所增长；另一方面，2025年一季度下游订单较为饱满，为应对春节假期及开工需求公司进行适当备货。

②生产环节领用量与精密件产量相匹配

单位：万件

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
生产领用量（A）	115.74	87.43	72.20	61.31

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
精密件产量 (B)	21,017.38	18,183.91	15,715.39	13,529.09
单位刀具消耗量 (A/B*10000)	55.07	48.08	45.94	45.32

2021-2023年，公司单位刀具消耗量较为稳定。2024年，单位刀具消耗量有所上升，主要系2024年公司各基地进行精密加工扩产，产能较2023年上涨约15%，新产线投产初期生产磨合损耗相对较大，因此该指标较上年有所增加。

总体来看，公司精密加工环节刀具消耗量仍保持在合理水平。

(5) 其他辅助材料-油品

公司在精密加工过程中使用油品包括防锈剂/油、切削液、润滑油等。报告期内油品采购金额占辅助材料整体采购金额的比例约10%，由于油品品类、规格型号较多，下面以金额占比较高的防锈剂/油和切削液为例进行分析，上述两种材料占油品采购总额约50%，具体如下：

①采购量与领用量相匹配

单位：吨

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
采购量 (A)	549.32	443.79	422.00	330.65
生产领用量 (B)	548.18	443.55	425.04	337.63
采购量/生产领用量 (A/B)	100.21%	100.05%	99.28%	97.93%

由上表可见，报告期内防锈剂/油和切削液的采购量及生产领用量基本匹配，不存在较大差异。

②生产环节领用量与精密件产出量相匹配

单位：吨、万件、KG

项目	2024年	2023年	2022年	2021年
生产领用量 (A)	548.18	443.55	425.04	337.63
精密件产量 (B)	21,017.38	18,183.91	15,715.39	13,529.09
单位消耗油品量 (A/B*1000)	26.08	24.39	27.05	24.96

报告期内，公司精密加工环节单位消耗油品量较为稳定，未见异常。

(6) 小结

综上所述，公司各项主要辅助材料、其他材料采购、领用及产品生产具有匹配性。

三、请保荐机构及申报会计师：核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法说明如下：

1、获取发行人 2023 年、2024 年与主要废钢供应商的采购数据、与主要供应商的账期政策，分析润兴及其关联方采购价格较低的原因；访谈润兴及其关联方，并获取其向其他第三方销售的价格数据；复核发行人按照其他供应商采购均价测算对发行人各期业绩的影响；

2、访谈润兴及其关联方，了解发行人向其采购废钢并销售废料的情况及原因，了解其采购发行人的废料后的最终销售客户情况；访谈发行人财务总监，了解发行人华东基地向位于中山市的润兴及其关联方销售废料而不用于华南基地生产、华南基地亦存在废料销售的原因及合理性；分析发行人向润兴及其关联方采购废钢的同时销售废料的必要性；

3、获取报告期各期废料铁屑收发存明细表，分析废料铁屑的使用情况；访谈管理层，了解废料铁屑产生情况及循环投入、对外销售的合理性；

4、获取发行人废料铁屑销售明细、价格，重新计算废料销售金额，验证其他业务收入的匹配性；

5、获取并查阅发行人采购数据、通过网络检索公开市场数据，对比向主要废料客户销售铁屑价格情况，分析发行人向主要废料客户销售铁屑价格的公允性；

6、访谈发行人管理层，了解发行人废料及回炉料的生产使用和管理的业务流程、成本核算方法，及各期投料结构中内部回炉料投料单价均低于外购废钢的原因，检查成本核算的准确性；

7、获取并核查了报告期内，发行人向金刚石砂轮的采购明细和部分订单，并获取了发行人向其他无关联关系第三方采购同类型砂轮的采购明细和部分订

单，分析发行人向关联方采购物料定价的公允性；

8、获取并核查报告期内谊恒超硬、金朋磨料磨具、金刚石砂轮、鹏越商贸、风火轮钻石共五家关联公司的银行流水、明细账、销售和采购台账，分析其业务经营情况与其资金流水情况是否相匹配；

9、实施现场走访程序，访谈了谊恒超硬、金朋磨料磨具、金刚石砂轮、鹏越商贸、风火轮钻石共五家关联公司的相关人员，了解其经营情况。

10、获取发行人报告期各期的采购数据，查看招股说明书列示的原材料采购中“其他”的具体内容及构成；

11、查阅报告期各期采购明细、生产领料明细等，并将各主要辅料和其他材料的采购入库、生产领用与产量进行匹配，复核其采购、领用数量与产品生产数量的匹配性；

（二）核查结论

1、报告期内，发行人向润兴及其关联方采购单价在 2023 年、2024 年低于其他主要废钢供应商具有合理性；公司向润兴及其关联方采购废钢价格具有公允性；在按照其他废钢供应商采购均价执行的假设下，模拟测试结果表明对发行人 2023 年度、2024 年度净利润的影响金额较小；

2、报告期内，发行人华东基地向位于中山市的润兴及其关联方销售废料而不用于华南基地生产、华南基地亦存在废料销售具有合理性；发行人向润兴及其关联方采购废钢的同时销售废料具有必要性；

3、报告期内各年产生铁屑与回炉使用、对外销售铁屑数量基本匹配；

4、报告期内，发行人其他业务收入与铁屑销售量具有匹配性；

5、报告期内，发行人向主要废料客户销售铁屑价格具备公允性；

6、报告期内，在所有重大方面，发行人按照外采铁屑价格计算废料入库金额，内部回炉料投料单价与外购铁屑单价无显著差异，成本核算具有准确性；

7、报告期内，发行人仅与金刚石砂轮存在关联交易的情况，系发行人向金刚石砂轮进行了砂轮的采购，采购定价具有公允性；

8、报告期内，谊恒超硬、金朋磨料磨具、金刚石砂轮、鹏越商贸、风火轮钻石共五家关联公司仅金刚石砂轮生产的部分型号的砂轮可用于发行人的生产。五家公司的销售情况均不存在重大异常，银行流水与实际销售情况相匹配，不存在

异常大额往来，也不存在流向发行人、发行人的实际控制人或其他相关主体的情况，不存在为发行人代垫成本费用的情况；

9、发行人已以表格形式说明招股说明书列示的原材料采购中“其他”的具体内容；

10、报告期内，公司各项主要辅助材料、其他材料采购、领用及生产具有匹配性。

四、详细说明对原材料采购价格公允性、主要供应商及采购情况的核查程序、抽样方式、核查比例及核查结果。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法说明如下：

1、获取并查阅发行人采购数据，对比向不同供应商采购同类原材料的价格情况；通过网络检索公开市场数据，分品类对比发行人采购价格变动趋势与原材料的市场价格走势情况；

2、访谈发行人采购负责人及业务相关人员，了解发行人对供应商管理相关的内部控制措施，对发行人的采购与付款业务流程实施穿行测试及控制测试；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开信息查询供应商等了解主要供应商的基本情况，核查与发行人、董事、监事、高管人员及其近亲属是否存在关联关系；

4、对报告期内的主要供应商执行了函证程序，核实公司与主要原材料供应商之间的交易金额的准确性及真实性，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
抽样方式	根据各期供应商采购额确定各期主要供应商并独立发函询证确认交易金额及余额，主要包括报告期各期前十大原材料供应商及新增且发生大额采购的供应商。			
采购金额 A	55,610.29	49,553.37	48,797.97	45,611.18

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
发函金额 B	48,851.26	41,317.40	40,184.08	39,381.91
发函金额占采购额的比例 C=B/A	87.85%	83.38%	82.35%	86.34%
回函金额 D	48,842.60	40,980.48	39,979.19	39,368.73
回函差异金额 E	8.65	6.18	3.60	2.35
查明原因后可确认的回函差异金额 F	8.65	6.18	3.60	2.35
经调节后可确认的回函金额 G=D+F	48,851.26	40,986.66	39,982.80	39,371.08
未回函进行替代测试金额可确认的金额 H	-	330.74	201.28	10.84
回函和替代测试确认金额 I=G+H	48,851.26	41,317.40	40,184.08	39,381.91
回函和替代测试确认金额占采购额比例 J=I/A	87.85%	83.38%	82.35%	86.34%

5、对报告期内的主要供应商进行走访，了解与主要供应商的合作情况、报告期内采购金额、采购产品的种类数量、定价原则及定价依据等内容，观察供应商的工作区域、生产经营环境等。具体比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
抽样方式	根据各期供应商采购额确定走访对象，包括但不限于报告各期前十大原材料供应商及新增且发生大额采购的供应商。			
采购金额 A	55,610.29	49,553.37	48,797.97	45,611.18
实地访谈供应商对应的采购金额 B	47,817.23	43,737.26	41,346.85	38,943.60
实地访谈供应商对应采购金额比例 C=B/A	85.99%	88.26%	84.73%	85.38%

报告期内，会计师对主要供应商均为实地走访，仅 1 家公司的办公场所与实际生产场所不一致，且实际生产场所处于矿区附近，因走访时点天气及环境较为

恶劣，无法到达生产场所实地进行观察访谈，后期补充在实际生产场所的视频访谈，并通过视频的方式考察实际生产场所；会计师对于办公场所进行考察，观察办公场所的相关文件，查看相关的销售合同及劳务合同等资料并进行拍照，确认该场所为实际办公场所。

(1) 主要访谈内容

对报告期内主要供应商进行了实地走访，并对访谈确认的信息形成走访记录，走访沟通的信息主要包括：

①基本情况：确认被访谈人的工作时间及职位、供应商的基本信息及实际控制人、主营业务等基本情况；

②业务合作模式及交易情况：确认发行人与供应商业务合作经历、发行人向供应商采购产品的种类、大概交易金额、合同签订具体方式、产品发出及验收方式、产品质量及售后等业务合作情况；确认发行人与供应商业务往来规模与财务数据的匹配性、业务真实性和规范性、交易定价模式、交易结算方式；发行人与供应商是否存在重大纠纷、诉讼或仲裁情形；发行人与供应商之间的独立性及是否存在关联关系等事项；

③其他事项访谈：了解供应商对发行人未来合作前景、供应商对发行人产品及整体声誉情况的评价等。

(2) 走访过程中获取的资料

走访过程中主要获取被访谈人的名片、工牌或身份证等身份证明文件，保留供应商签字或盖章确认的访谈纪要、供应商的营业执照复印件、现场访谈照片、访谈合影等资料。

上述走访过程中，未发现与发行人采购发生规模不匹配的情况。

6、对采购流程执行采购测试，选取样本检查送货单、入库单、对账单、发票等原始凭证，确认采购业务的真实性。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
抽样方式	基于内部控制的有效性，根据重要性水平计算抽样数量，按照分层与间隔抽样的方式选取样本实施采购测试			
采购金额 A	55,610.29	49,553.37	48,797.97	45,611.18

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购测试 B	3,992.96	3,794.45	8,441.32	8,836.34
采购测试占采购额比例 C=B/A	7.18%	7.66%	17.30%	19.37%

经抽查，抽查的原始凭证齐全、与账面记录的信息相符，未发现异常情况。

7、执行采购付款测试，选取样本检查付款的记账凭证及后附的付款申请单、银行回单等原始资料，分析采购付款与合同条款及交易的情况是否存在异常。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
抽样方式	在报告期内，选取银行存款贷方超过 50 万元的单笔发生额进行抽查；选取应收票据贷方超过 100 万元的单笔发生额进行抽查			
采购金额 A	55,610.29	49,553.37	48,797.97	45,611.18
付款测试 B	30,974.78	30,245.67	15,361.80	8,697.64
付款测试占采购额比例 C=B/A	55.70%	61.04%	31.48%	19.07%

经抽查，相关原始凭证齐全且信息相符，与发行人采购业务发生额匹配，未发现异常资金往来情况；2021 年度-2022 年度付款测试占采购额比例较低的主要原因是发行人与格力电器采用净额法核算的采购铸件业务通过应付账款与应收账款对冲抵减。

（二）核查结论

申报会计师认为：报告期内，在所有重大方面，发行人采购原材料的价格具有公允性，采购原材料业务具有真实性。

五、说明对废料入库准确性、完整性的核查方法、核查过程、核查结论。

【会计师回复】

（一）公司废料的管理流程

公司生产性废料主要包括精密加工产生的铁屑、铸造生产产生的回炉料及生产过程中的不良品：

①铁屑

铁屑是机加车间的精密加工环节的车削、磨削、钻孔等工艺产生的废料，在生产过程中，公司各基地车间生产线专门配置收集铁屑的容器，容器装满铁屑后归集铁屑废料池。其中华南基地具备铸造产能，产生的铁屑用于铸造车间的回炉生产铸件，铁屑用于回炉生产时均通过电磁吸盘进行称重确认重量，每月对期末库存铁屑进行过磅盘点；报告期内，华东基地不具备铸造产能，产生的铁屑用于对外销售，销售的铁屑均通过地磅进行过磅确认重量，每月对期末库存进行过磅盘点。

②回炉料

回炉料为铸造的生产过程产生的边角料，华南基地具备铸造产能，所以产生回炉料，华东基地不具备铸造产能，不产生回炉料。回炉料产生的过程为：铸造工厂向熔炉投入废钢、合金及其他材料熔炼为铁水，将铁水流入模具成型为铸件，在此过程会产生边角料，边角料归集于边角料池中用于回炉（所以行业内称为“回炉料”），铸造工厂将回炉料重新投入熔炉时均通过电磁吸盘进行称重确认重量，每月末对回炉料进行盘点。

报告期内，公司产生的回炉料均用于投入铸造厂进行回炉生产，不存在对外销售回炉料的情况。

③不良品

公司不良品是公司已完工的产品，主要是公司内部质检判定的不良品以及客户退回的不良品。其中华南基地因具备铸造产能，所以产生的不良品主要用于铸造工厂回炉生产铸件，不良品用于回炉生产时均通过电磁吸盘进行称重确认重量，每月对期末库存的不良品进行盘点确认数量；报告期内，华东基地因不具备铸造产能，产生的不良品主要是对外销售，销售的不良品均通过地磅进行过磅确认重量，每月对期末库存的不良品进行盘点确认数量。

（二）核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法说明如下：

1、对主要管理人员进行访谈，了解发行人废料及回炉料的生产使用和管理业务流程、成本核算方法，实施穿行测试；

2、对于内部回炉使用的废料，选取样本检查废料入库单、领用单；对于对外销售的废料，选取样本检查废料入库单、销售发货单、销售过磅单；核查废料新增及减少重量的真实性及准确性；

3、选取报告期内的主要废料客户实施函证程序，核查发行人销售废料交易金额的准确性及真实性；

4、复核发行人报告期内各期的理论铁屑率是否存在异常情况，根据理论铁屑率计算各期的理论铁屑重量，复核发行人报告期账面记载新增的铁屑重量与理论铁屑重量，检查是否存在重大差异，核查新增废料重量的完整性；

5、选取样本检查废料入库单价与当月废料报价单是否核对一致，核查账面核算废料增减金额的账务处理准确性；

6、于报告期各期末对废料实施监盘程序，观察盘点人员在盘点过程中是否准确地记录废料的数量，评价企业的盘点方法是否合理可靠，以确认期末废料重量的准确性。

（三）核查结论

报告期内，发行人废料入库数据、出库数据、期末结存数据在所有重大方面具有准确性、完整性。

六、对于发行人实控人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员等资金流水核查情况，是否存在大额存取现、与发行人客户、供应商是否存在资金往来等异常情形及具体情况，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用、资金体外循环的情形，取得核查证据是否能充分支持核查结论，提供资金流水核查专项说明。

【会计师回复】

申报会计师已根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（以下简称“《适用指引第2号》”）等相关法律法规的要求，在符合银行账户查询相关法律法规的前提下，对报告期内发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员开立或控制的银行账户资金流水进行了核查，以进一步核查发行人内部控制是否健全有效、是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用、资金体外循环的情形。具体情况说明如下：

（一）核查范围

申报会计师根据《适用指引第2号》中“2-18 资金流水核查”的要求，充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，对应制定了对于发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员的相关资金流水核查的具体标准。

1、发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员

申报会计师陪同实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员实地走访了中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、平安银行、中国民生银行、浦发银行、中信银行、光大银行、广发银行、广东农村商业银行等14家银行，查询其开户信息及账户状态，取得了其报告期内（2021-2024年，下同）的活期借记银行账户资金流水（包含报告期内注销的借记卡账户），以及微信、支付宝流水、云闪付查询的银行账户开立清单。

同时，申报会计师对已取得的资金流水中出现的银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已完整提供，具体获取账户情况如下：

核查主体	与发行人之关系	账户数量（个）
蔡恒	发行人实控人	14
李丽玲	发行人实控人之一致行动人，持股5%以上股东	24
李巧玲	发行人实控人之配偶	45
文见弟	发行人实控人之母	18
蔡心田	发行人实控人之父	7

核查主体	与发行人之关系	账户数量（个）
蔡永	实控人之兄（关联公司：深圳市风火轮钻石科技有限公司）	22
吴云芳	实控人之兄之配偶	15
蔡劲	实控人之弟（关联公司：珠海市香洲金刚石砂轮有限公司、珠海市鹏越商贸有限公司）	15
霍月好	实控人之弟之配偶（关联公司：珠海市香洲金刚石砂轮有限公司、珠海市鹏越商贸有限公司、珠海市金朋磨料磨具有限公司）	20
蔡文海	实控人之弟	13
张攻霞	实控人之弟之配偶	20
蔡文珠	实控人之妹	16
蔡艺	实控人之堂兄（关联公司：珠海市谊恒超硬材料有限公司）	28
总计		257

2、发行人实际控制人及其亲属控制的企业

申报会计师对发行人实际控制人及其亲属控制的公司资金流水进行核查，核查范围为报告期内发行人实际控制人及其亲属控制的公司全部银行账户，具体情况如下：

序号	核查主体	与发行人的关系	账户数量（个）
1	珠海市香洲金刚石砂轮有限公司	实控人之弟蔡劲持股 98%且担任经理，执行公司事务的董事，其配偶霍月好持股 2%	3
2	珠海市金朋磨料磨具有限公司	实控人配偶李巧玲持股 90%且担任执行董事兼经理，实控人之弟之配偶霍月好持股 10%且担任监事	1
3	珠海市鹏越商贸有限公司	实控人蔡恒之弟蔡劲之配偶霍月好持股 80%且担任执行董事兼经理，实控人蔡恒之弟蔡劲持股 20%且担任监事	1
4	珠海市谊恒超硬材料有限公司	蔡恒持股 60%且担任监事，实际控制人蔡恒配偶之母陈玩娇持股 40%	3
5	深圳市风火轮钻石科技有限公司	实控人之兄蔡永持股 95%且担任执行董事兼总经理	1
	总计		9

（二）核查完整性

1、发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员

为验证实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员提供的银行账户的完整性，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 现场打印

申报会计师陪同实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员实地走访并现场打印了其已开立银行账户清单及对应的流水，保证其完整性，具体情况如下：

姓名	职务	现场打印流水涉及银行
蔡恒	控股股东、实际控制人、董事长	中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、平安银行、中国民生银行、浦发银行、中信银行、光大银行、广发银行、广东农村商业银行等
李丽玲	实际控制人之一致行动人、持股 5% 以上股东	
李巧玲	实际控制人蔡恒之配偶	
蔡心田	实际控制人蔡恒之父亲	
文见弟	实际控制人蔡恒之母亲	
蔡永	实控人之兄	
吴云芳	实控人之兄之配偶	
蔡劲	实控人之弟	
霍月好	实控人之弟之配偶	
蔡文海	实控人之弟	
张玫霞	实控人之弟之配偶	
蔡文珠	实控人之妹	
蔡艺	实控人之堂兄	

申报会计师陪同上述人员现场查询个人开户信息及账户状态，取得了上述人员报告期内的活期借记银行账户资金流水（包含报告期内注销的借记卡账户），以及微信、支付宝流水。

(2) 流水闭环

申报会计师交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性。

(3) 采用云闪付核查

在现场打印流水的基础上，申报会计师通过查询上述人员使用云闪付 APP 查询名下在境内的银行账户开立情况清单，与相关人员所提供的银行账户清单进行比对，核查获取流水的完整性。

2、发行人实际控制人及其亲属控制的企业

为验证发行人实际控制人及其亲属控制的公司所提供银行账户的完整性，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取实际控制人及其亲属控制的公司报告期内《已开立银行结算账户清单》；

（2）将所有法人主体已开立账户清单与获取银行流水进行核对，核实其完整性。

（三）异常标准及确定依据

1、实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员

（1）重要性水平

对于实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员，选取 5 万元作为大额资金流水核查的重要性水平，查看相关人员是否存在大额取现、大额支付且无法合理解释等异常情形。

（2）交叉核对

将相关人员银行资金流水中大额或频繁资金往来的交易对方名称与发行人员工、客户、供应商、主要客户及供应商的主要人员及股东信息进行比对，查看相关人员与发行人客户、供应商、员工是否存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形。

2、发行人实际控制人及其亲属控制的企业

报告期内，申报会计师考虑发行人实际控制人及其亲属控制的企业经营规模、资金状况等因素选取 50 万元作为大额资金流水核查的重要性水平，逐笔核查其银行资金流水对应的相关交易是否存在合理的商业逻辑及真实的业务背景。核查实际控制人及其亲属控制的企业与发行人及子公司、发行人董监高是否存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形，其与公司交易规模与其经营规模是否相匹配，以及与发行人及子公司客户和供应商之间的交易是否存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形。

（四）核查结论

1、核查程序

申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 陪同发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员实地走访了中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、平安银行、中国民生银行、浦发银行、中信银行、光大银行、广发银行、广东珠海农村商业银行等 14 家银行，查询上述人员个人开户信息及账户状态，取得了上述人员报告期内的活期借记银行账户资金流水（包含报告期内注销的借记卡账户），以及微信、支付宝流水、云闪付查询的账户开立清单；

(2) 对发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员提供账户完整性进行核查，对已取得的资金流水中出现的银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已完整提供；

(3) 对发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员单笔超过 5 万元的资金流水的具体情况进行核查，询问相关人员交易性质及背景，取得其对大额流水的情况说明，同时获取相关大额交易的资金用途证明资料，如合同、收据等，访谈相关人员确认款项事由；

(4) 获取报告期内发行人员工花名册、客户及供应商清单、劳务派遣人员名单，通过公开信息查询了发行人主要客户、主要供应商的主要人员及股东信息，将其与发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员的前述大额交易对手方信息进行比对，查看上述单位及个人是否为交易对方、确认是否存在异常大额资金往来，确认是否存在体外销售、体外采购、为发行人代垫成本费用等情况；

(5) 前往发行人实际控制人及其亲属控制的公司基本户银行处打印《已开立银行结算账户清单》，与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

(6) 获取发行人实际控制人及其亲属控制的公司报告期内银行流水，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；重点关注是否存在与发行人及其子公司、发行人客户及供应商等的异常往来；关注其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等的异常往来；关注是否存在大额或频繁取现的情形，同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

(7) 核查发行人实际控制人及其亲属控制的公司资金流水中的交易对手方、交易摘要、交易金额等信息，重点关注发行人实际控制人及其亲属控制的公司与发行人及子公司、发行人董监高、公司客户和供应商之间的交易是否存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形，将银行流水中显示的交易对方信息与发行人报告期内客户清单、供应商清单、主要客户和供应商的控股股东和实际控制人名单进行比对，关注资金往来是否具有合理的交易背景，是否与实际经营状况相符。

2、核查意见

(1) 报告期内，发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员报告期内的主要资金往来均存在合理解释，不存在体外资金循环或为发行人承担成本费用的情形；

(2) 报告期内，发行人与实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业的主要人员等不存在无法解释的异常大额资金往来；

(3) 报告期内，发行人实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员与发行人主要客户及供应商不存在异常大额资金往来情形，不存在上述公司及人员代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；

(4) 报告期内，申报会计师已获取实控人及其一致行动人、实控人亲属及其控制企业及其主要人员资金流水，并充分进行核查及取得相应核查证据，核查证据能够充分支持核查结论，申报会计师已提供资金流水核查情况的专项说明。

问题 4.其他问题

(1) 固定资产变动与产能匹配性。根据申请文件及问询回复：①报告期内，发行人固定资产规模持续增长。其中，房屋建筑物、机器设备 2024 年 12 月末的账面净值较 2024 年 6 月末分别增加 8,891.04 万元、4,503.97 万元。2021 年至 2024 年，发行人精密加工、铸件的单位机器设备产能呈小幅下降趋势。②2024 年末发行人子公司安徽中特存在多个建设项目累计投入占预算比例接近或超过 100%但未转固，“台山基地压缩机零部件加工扩产建设项目”累计投入占预算比例接近 100%但仅 1,689.47 万元转固、剩余 9,111.67 万元未转固。请发行人：
①区分精密加工、铸件，分别说明各期新增的对应固定资产的主要情况与精密加

工、铸件产能增长的匹配性，单位机器设备产能呈下降趋势的原因及合理性。招股说明书中主要生产设备的账面净值 2024 年 12 月末较 2024 年 6 月末下降的原因，信息披露是否准确。②结合与主要客户配套合作模式，说明单个基地采用多次建设的原因，每次建设项目的预算编制方式及准确性。建设项目主要供应商的基本情况，供应商资质及经营规模与建设项目工程规模是否匹配。③逐一项目说明报告期内主要建设项目在各期末存在累计投入占预算比例接近或超过 100%但未转固的原因，相关在建工程转固时点是否滞后于合同约定、项目调试验收周期是否存在异常，是否存在延迟转固的情况。

(2) 辅助材料对净利润影响。根据申请文件及问询回复，其他辅材（主要为合金及助剂）未体现在精密件、铸件的定价公式中，其价格波动对公司净利润影响较大，经发行人测算 2022 年-2024 年影响金额分别为-1,245.75 万元、1,049.77 万元和 537.17 万元。请发行人：①说明相关辅材金额占公司整体采购金额比重较小，但对净利润影响较大的合理性，未体现在定价因素中的原因。②区分各类辅材说明报告期内采购价格变动趋势与市场价格走势是否相符，期后价格变动情况，对经营业绩是否将产生重大不利影响。

(3) 股权结构变动风险。根据申请文件及问询回复，公司及实际控制人蔡恒与部分外部投资者星绮紫凤、星赋曙天、李洪洋、高文库、颜庆彩、嘉兴际达、嘉兴光璟、嘉兴澄达等签订了含有特殊投资条款的协议，如公司上市失败或未于约定时点完成上市，实际控制人可能需对上述投资者履行回购等义务。请发行人：①结合特殊投资条款效力恢复条件，说明相关条款内容的合法合规性，是否存在其他尚未披露或清理的特殊投资条款。②结合实际控制人资产状况、偿债能力等，说明在触发前述特殊投资条款效力恢复情形下是否具备相应回购能力。

请保荐机构及申报会计师就前述问题（1）（2）：①核查并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。②说明对报告期各期末建设项目推进进度、是

是否符合合同条款约定及是否未竣工的核查情况，对项目建设供应商与发行人及相关主体是否存在异常资金往来的核查情况及核查结论。

请保荐机构及发行人律师就前述问题（3）进行核查并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

【公司对于问题（1）、（2）的回复】

一、固定资产变动与产能匹配性

（一）区分精密加工、铸件，分别说明各期新增的对应固定资产的主要情况与精密加工、铸件产能增长的匹配性，单位机器设备产能呈下降趋势的原因及合理性。招股说明书中主要生产设备的账面净值2024年12月末较2024年6月末下降的原因，信息披露是否准确。

1、各期新增的固定资产与精密加工、铸件产能增长的匹配情况

项目		2024 年末/ 2024 年度	2023 年末/ 2023 年度	2022 年末/ 2022 年度	2021 年末/ 2021 年度
精密加工	机器设备原值（万元）	47,740.27	38,025.66	34,376.55	25,725.69
	年化产能（万件）（注1）	25,100.00	20,500.00	19,100.00	15,300.00
	单位机器设备产能（注2）	0.53	0.54	0.56	0.59
	新增产能与新增机器设备的比值（注3）	0.47	0.38	0.44	/
铸造	机器设备原值（万元）	8,867.25	8,727.17	8,561.06	6,209.55
	年化产能（吨）	99,200.00	99,200.00	99,200.00	78,700.00
	单位机器设备产能	11.19	11.37	11.59	12.67
	新增产能与新增机器设备的比值	-	-	8.72	/

注1：根据各期末在产设备清单，假设满产运行一年，计算得到各期末的年化产能；

注2：单位机器设备产能=年化产能/机器设备原值；

注3：新增产能与新增机器设备的比值=（当期年化产能-上期年化产能）/（当期机器设备原值-上期机器设备原值）。

（1）精密件情况

2022年至2024年，发行人精密加工新增产能与新增机器设备的比值分别为0.44、0.38及0.47，略低于单位机器设备产能，主要系发行人在报告期内逐步进

行产线自动化升级改造，购置大量机械臂等设备，该项升级虽会导致单位机器设备产能有所下降，但可大幅节省人工成本、提升产品良率、降低生产成本。

(2) 铸造产能情况

报告期内，发行人仅于 2022 年新增一条铸造产线，因此年化产能从 2021 年的 78,700 吨增长至 2022 年的 99,200 吨；而其他年份，发行人主要采购了环保设备、检测设备、降温设备等降低污染、提高产品精度及改善工作环境的产线配套设备，因此 2023 和 2024 年存在设备原值略微增加但产能无变化的情况。

发行人在 2022 年新增了一条铸造产线后，当期新增产能与新增机器设备原值的比值为 8.72，低于 2021 年的单位机器设备产能 12.67，主要原因如下：

①2022 年新增的铸造相关设备中，包含 329.24 万元的电炉除尘系统、砂处理除尘系统等不直接参与生产过程的环保设备，如剔除该部分环保设备，则当期新增产能与新增机器设备的比值可达到 10.14。

②公司原有的铸造产线包含 2011 年开始使用的旧铸造产线，自动化程度较低，而 2022 年新投产的铸造产线配备智能化设备，自动化程度更高，可节省人工成本并提高生产安全性，相应的机器设备原值中涵盖了该部分溢价，因此单位机器设备产能相对较低，但有利于提高发行人的整体效益。

2、招股说明书中主要生产设备的账面净值 2024 年 12 月末较 2024 年 6 月末下降的原因

招股说明书中两次披露的主要生产设备的账面净值有所下降，主要是因为主要生产设备的筛选标准为原值 100 万元以上的固定资产，且剔除建筑类、运输设备及其他非生产设备固定资产，2024 年下半年发行人新增的原值 100 万以上的生产设备较少，同时已列示的生产设备正常使用折旧，导致主要生产设备的账面净值有所下降，具体分析如下：

(1) 发行人新增的生产设备主要为原值 10 万至 100 万的机器设备

2024 年下半年，发行人新增的主要生产设备情况如下：

单位：万元

序号	类别名称	固定资产名称	原值	账面净值	开始使用日期
新增原值 100 万以上的生产设备					
1	机器设备类	粘土砂砂处理系统设备	216.80	209.94	2024/8/31

序号	类别名称	固定资产名称	原值	账面净值	开始使用日期
2	机器设备类	底注式浇注机	135.40	135.40	2024/12/19
合计			352.20	345.33	
新增原值 10 万至 100 万的生产设备					
1	机器设备类	轴承精镗机	93.81	93.81	2024/12/21
2	机器设备类	精密数控单端面磨床	77.88	77.88	2024/12/21
3	机器设备类	精密数控单端面磨床	77.88	77.88	2024/12/21
4	机器设备类	曲轴粗加工专机（二序）	64.42	64.42	2024/12/21
5	机器设备类	数控专用珩磨机	51.33	29.89	2024/12/31
6	机器设备类	曲轴粗加工专机（一序）	50.27	50.27	2024/12/21
7	机器设备类	珩磨机	50.19	49.39	2024/10/31
8	机器设备类	精密数控双端面磨床	45.53	43.73	2024/7/31
9	机器设备类	双主轴动柱加工中心	45.31	44.59	2024/10/31
10	机器设备类	双主轴动柱加工中心	45.31	44.59	2024/10/31
.....					
210	机器设备类	数控车床	10.42	10.42	2024/12/31
211	机器设备类	数控车床	10.42	10.42	2024/12/31
212	机器设备类	斜床身数控车床	10.35	10.35	2024/12/21
合计			4,449.36	4,294.78	

新增的生产设备中仅有两台原值高于 100 万元，因此披露的主要生产设备新增较少，同时已列示的其他生产设备正常使用折旧，导致主要生产设备的账面净值有所下降。

发行人的 2024 年下半年主要进行了精密加工产线的扩张，因此购置了大量数控车床、磨床、加工中心等精密加工设备，该等设备单台价值较低，主要集中于 10 万元至 100 万元，该原值区间的新增生产设备原值合计达 4,449.36 万元。

（2）为提高信息披露准确性，将各精密加工产线作为资产组合并列示

考虑到精密加工产线通常包含各个工序的多台设备，因此将各精密加工产线作为资产组合并列示更加符合企业经营实际。

合并列示后，发行人截至 2024 年 12 月 31 日的主要生产设备情况如下：

单位：万元

序号	设备	数量 (台/条)	账面原值	账面净值	成新率
1	轴承（法兰）线	54	19,249.72	12,094.53	62.83%
2	气缸线	33	10,882.65	7,208.20	66.24%
3	曲轴线	24	7,728.23	5,628.34	72.83%
4	中频电炉	5	1,687.17	875.34	51.88%
5	粘土砂砂处理系统设备	3	1,194.91	783.57	65.58%
6	潮模砂垂直造型线	3	1,013.90	545.21	53.77%
7	活塞线	1	1,009.42	640.22	63.42%
8	隔板线	4	822.05	683.27	83.12%
9	滑片线	1	790.93	362.00	45.77%
10	制冷压缩机铸件铸造生产线项目	1	475.23	99.45	20.93%
11	多角摆床式抛丸清理机	3	424.78	321.65	75.72%
12	汽车压盘线	1	394.92	276.54	70.02%
合计		133	45,673.89	29,518.31	64.63%

相关内容已补充披露至招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（三）主要资产情况”之“1、主要固定资产情况”之“（2）主要生产设备”。

（二）结合与主要客户配套合作模式，说明单个基地采用多次建设的原因，每次建设项目的预算编制方式及准确性。建设项目主要供应商的基本情况，供应商资质及经营规模与建设项目工程规模是否匹配。

1、结合与主要客户配套合作模式，说明单个基地采用多次建设的原因

公司主要客户为压缩机行业的龙头企业，其中美的集团、格力电器更是在全球范围内处于领先地位，在产品质量、供货稳定性以及响应及时性方面有较高要求。因此，主要客户普遍会根据其扩产计划，邀请具备配套能力的供应商就零部件产能进行同步扩产，以保障其产能扩张的顺利实施，同时也会给予供应商相应的供货份额，以鼓励供应商配套扩产。

为与主要客户保持长期稳定合作，进一步增加市场份额，公司于华南区域、华东区域分别建设生产基地，就近服务主要客户。其中，华东区域的安徽中特基地共分次建设 5 个项目（其中截至 2024 年末尚有 4 个项目处于在建阶段），具体进度如下：

序号	项目名称	开始时间	预算数 (万元)	累计投入占预 算比例 (%)	工程进度
1	安徽中特基地年产 3000 万件压缩机零部件投资建设项目	2021 年	6,700.00	95.36	2023 年完工
2	安徽中特基地新工厂设计装修及变配电安装投资建设项目	2022 年	3,300.00	119.64	在建
3	安徽中特机加工产能提升投资建设项目	2024 年	13,125.04	32.61	在建
4	安徽中特新工厂铸件产能投资建设项目	2024 年	4,100.00	97.73	在建
5	安徽中特铸造智能化数字工厂配套建设项目	2024 年	1,400.00	98.93	在建

项目的分次建设安排同发行人与主要客户的配套合作情况具有高度关联性，具体情况如下：

（1）年产 3000 万件压缩机零部件投资建设项目

由于美的集团、格力电器在芜湖、合肥、郑州、武汉等地建有生产基地，对压缩机精密件具有较大采购需求，为快速响应客户需要，公司于 2021 年在安徽省马鞍山市投入年产 3000 万件的精密件产能建设，以此服务华东地区当地客户并辐射华中地区客户。由于在安徽地区尚未建设自有厂房，故暂以租赁方式取得含山经济开发区（西区）产业园内房屋作为生产厂房。

（2）新工厂设计装修及变配电安装投资建设项目

为提升生产经营的稳定性，公司拟于安徽地区建设自有厂房。

2021 年 8 月，公司与含山县开发区管委会签订投资协议，约定以“代建-租赁-回购”模式完成新厂房建设；为配套设计装修及变配电安装，公司于 2022 年推进“新工厂设计装修及变配电安装投资建设项目”，截至 2024 年末尚处于在建阶段；同时由于客户需求不断提升，新厂房的装修、变配电安装规模随之扩大，导致累计投入超过原预算总额。

（3）机加工产能提升投资建设项目

随着华东、华中两地主要客户产销两旺，客户对于公司的机加工产量需求进一步提升。为满足客户需求，公司于 2024 年推进机加工产能提升项目，拟投资

1.31 亿元新增产线、设备进行机加工产能扩充。由于新购设备尚需安装、调试及试运行，因此该项目截至 2024 年末仍处于在建阶段。

(4) 新工厂铸件产能投资建设项目、铸造智能化数字工厂配套建设项目

由于公司在华东地区尚不具备铸造产能，导致外采铸件成本较高且加工过程产出的铁屑无法回炉自用，为解决上述问题，安徽中特于 2024 年启动自有铸造产线及配套数字化建设。截至 2024 年末，新购设备大部分已安装完毕，尚需完成试运行。

综上，安徽中特基地的项目建设充分结合了主要客户需求及自身发展规划，分次建设的安排符合实际情况，具有合理性。

2、每次建设项目的预算编制方式及准确性

公司主要基于客户的具体扩产需求，相应编制配套扩产计划，确定预算。

首先，根据客户与公司沟通的配套供应需求，由具体承接扩产业务的基地根据需求测算需新增的厂房规模及产线设备明细，形成采购清单提交给采购部；

其次，根据采购清单，采购部结合历史采购价格，或通过向供应商询价取得的最新价格，形成项目整体报价；

之后，各基地结合项目整体报价，编制正式的预算表，并提交公司总经理审批，审批结果交由采购部、财务部留档；

最后，由于客户需求增加导致产线规模增加，或各基地基于客户不断提升的技术指标要求、公司自动化需求等原因对设备型号、厂商等进行变更，可能导致项目实际投入金额增减，进而与预算数可能产生一定的差异。各基地需根据预计差异情况，对实际投入额预计超过预算额 10%的情况向总经理进行报备；对于实际投入额预计将超过预算额 25%的情况，需根据最新情况重新编制预算表，重新履行审批程序。

综上，公司对于建设项目的预算编制拥有一整套完善流程，编制结果准确反映项目建设所需设备数量、市场价格；在后续实施过程中，随着客户需求改变或设备型号更新，公司也会实时对预算进行调整。

3、建设项目主要供应商的基本情况，供应商资质及经营规模与建设项目工程规模是否匹配

报告期内，公司建设项目的的主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	2024 年度 采购金额 (万元)	主要人员	公司经营情况
1	广东圣特斯数控设备有限公司	2006/8/2	1,673.18	15,190.88	1、法定代表人：何超鸿；2、股东：萧耀荣 35%，周沃强 30%；罗锦伟 19%；周沃华 16%；3、董监高：何超鸿、周沃强、罗锦伟	专业生产数控设备的高新技术企业，拥有 76 项专利，获得“专精特新小巨人”“广东省工程技术研究中心”等称号，系上市公司联合精密（001268）、华翔股份（603112）设备供应商
2	迪砂（常州）机械有限公司	1997/7/9	398.3（美元）	1,275.60	1、法定代表人：魏宝华；2、股东：迪砂控股有限公司；3、董监高：Jan Saaek、MICHAEL DECLAN GUERIN、Peter Holm Larsen、魏宝华	迪砂是国际领先的造型设备及铸造技术供应商，隶属于诺瑞肯集团，在全球范围内 50 个国家或地区拥有 2,000 位员工，在 100 个国家或地区的企业客户超过 10,000 家
3	上海新研工业设备股份有限公司	2008/11/3	2,500.00	1,182.63	1、法定代表人：李俊；2、股东：上海鼎信投资(集团)有限公司 32%，李俊 20%，沈燕琼 20%，上海致容投资合伙企业（有限合伙）13%，蔡承家 6%，代传峰 6%，郭威 3%；3、董监高：李俊、赵凡繁、杨晓霞、张晓华、代传峰、李璟、刘越、万华林、蔡承家、李彩凤、吴尚青、郑丽华	主要从事金属熔炼、精炼设备及其相关产品的研发、生产与销售，公司在国内市场与美国应达、ABP、ALD 等国际先进设备制造企业竞争；公司系青山实业、鑫金汇等不锈钢龙头企业的合格供应商，年销售规模约 4 亿元
4	马鞍山创兴投资发展（集团）有限公司	2007/4/27	5,199.58	971.99	1、法定代表人：鲍宪忠；2、股东：安徽明生电力投资集团有限公司；3、董监高：鲍宪忠、徐超、查显杰、陈安荣、张泽群、黄韶君、窦北平、吴曦翱、李小三、黄群、朱健、方华、田迎亭、袁浩	公司系国家电网子公司；国家电网系特大型国有重点骨干企业，位列 2024 年《财富》世界 500 强第 3 位，是全球最大的公用事业企业
5	佛山市亿研精密数控设备有限公	2018/7/23	500	934.05	1、法定代表人：李序达；2、股东：佛山市腾能达智能科技有限公司 72%，李	主要从事精密数控设备的研发、生产与销售，获得“高新技术企业”称号，系上市

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	2024 年度 采购金额 (万元)	主要人员	公司经营情况
	司				序达 28%；3、董监高：李序达、廖爱军	公司联合精密（001268）设备供应商
6	建发(上海)有限公司	2002/6/5	30,000.00	908.21	1、法定代表人：林茂；2、股东：厦门建发股份有限公司 97.5%，厦门星原投资有限公司 2.5%；3、董监高：林茂、方琪、江桂芝、高莉娟	主要业务为供应链运营，为工业及贸易客户提供全链条整合服务，系上市公司建发股份（600153）的子公司；建发股份设立了超 50 个海外公司和办事处，与 170 多个国家和地区建立业务往来，2024 年度营收为 7,012.96 亿元
7	常州三思环保科技有限公司	2011/1/7	1,200.00	856.64	1、法定代表人：谢其林；2、股东：谢其林 50%，谢众 33%，黄根深 17%；3、董监高：谢众、谢其林	从事工业废气治理、除尘、空气净化等环保设备的研发制造，拥有 75 项专利，获得“专精特新小巨人”称号，系上市公司福蓉科技（603327）、飞龙股份（002536）、日月股份（603218）、中国动力（600482）的设备供应商
8	河北力准机械制造有限公司	2011/3/31	4,565.22	787.23	1、法定代表人：张向东；2、股东：江苏嵘泰工业股份有限公司 53%，海南东益诚信息咨询中心（有限合伙）28%，北京力准信息咨询中心（有限合伙）10%，张向东 9%；3、董监高：张向东、朱华夏、张伟中、苏吉平、夏诚亮、苗辉、宋龙、邵启信、郭爱、黄新丽	从事高端数控机床的开发、制造、销售，系上市公司嵘泰股份（605133）的子公司；嵘泰股份在扬州、珠海、墨西哥莱昂三大基地有多家生产工厂，主要直接客户有长城、大众、沃尔沃、小鹏等主机厂，2024 年度营业收入为 23.52 亿元
9	东莞市西尔普数控设备有限公司	2010/4/20	120	584.42	1、法定代表人：朱立无；2、股东：朱立无 77.3%，谢春晓 22.7%；3、董监高：朱立无、谢春晓	主要从事数控机床研发、设计、制造、销售，年销售额为 8,000 万元左右
10	珠海市佳城建设工程有限公司	2020/7/1	50	519.17	1、法定代表人：温国监；2、股东：温国监 98%，温裕霞 2%；3、董监高：温	主要从事室内外装修、园林绿化、水电安装工程等建筑施工业务

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	2024年度 采购金额 (万元)	主要人员	公司经营情况
					国监、温裕霞	
11	常州好迪机械有限公司	2007/5/11	2,400.00	465.25	1、法定代表人：熊晗；2、股东：陈红兵 37.5%，王海丽 37.5%，刘国胜 15%，陈永坤 10%；3、董监高：熊晗、陈红兵、陈永坤、刘国胜、王海丽	从事铸造自动化工程设计制造及销售，系中国机械工程理事单位，为丰田、飞龙股份（002536）、华翔股份（603112）、联合精密（001268）设备供应商
12	江苏鼎力重工集团有限公司	1996/5/10	10,000.00	440.71	1、法定代表人：周其忠；2、股东：周其忠 81.52%，周刚 15%，江阴科瑞企业管理有限公司 3.48%；3、董监高：周其忠、骆仁静	从事起重输送设备的制造及销售，拥有专利 49 项，获“专精特新中小企业”称号，年销售规模 1.5-2 亿元
13	安徽升宇电力工程有限公司	2011/5/25	1,200.00	387.43	1、法定代表人：金从斌；2、股东：金从斌 96.25%，张升菊 3.75%；3、董监高：金从斌、张升菊	主营电力设施承装、城市道路照明等工程业务，拥有建筑机电安装工程专业承包叁级、输变电工程专业承包叁级等资质，年销售规模约 4,000 万元
14	乳山市中泰机械制造有限公司	2007/10/18	1,000.00	354.06	1、法定代表人：王卫峰；2、股东：王卫峰 51%，孙波 49%；3、董监高：王卫峰、孙忠福	主要生产高精度机械及数控双端面磨床系列产品，获“专精特新中小企业”称号，年销售规模约 6,000 万元
15	宁波昱信科技有限公司	2019/2/27	100	318.58	1、法定代表人：肖毅；2、股东：孙淑影 50%，肖毅 50%；3、董监高：肖毅、孙淑影	主要从事机械设备、电子产品、五金交电的批发及零售，年销售规模约 1,000 万元
16	安徽钜川建设有限公司	2014/8/26	5,000.00	272.21	1、法定代表人：孔文娟；2、股东：何宋飞 95%，孔文娟 5%；3、董监高：何宋飞、孔文娟	从事市政工程、房屋建筑、道路桥梁等领域工程施工，年销售规模约 5,000 万元
17	广州市敏嘉制造技术有限公司	2001/4/11	1,008.12	51.39	1、法定代表人：赵虎；2、股东：何永标 36.92%，赵虎 30.43%，巫明生 14.57%，招景良 3.96%，王龙轩 3.89%，	从事数控机床、工厂自动化设备的设计、生产、销售，拥有专利 97 项，获“专精特新中小企业”称号，为中国机床工具工业

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	2024 年度 采购金额 (万元)	主要人员	公司经营情况
					邹盛 2.64%，谢政平 1.78%，瞿加明 1.64%，付豪毅 1.52%，付荣 1.32%，张英翹 1.32%；3、董监高：赵虎、付豪毅、赵晓阳、肖海江	协会滚动功能部件分会副理事长单位、广州机床工具行业协会会长单位，为华翔股份（603112）设备供应商，年销售规模约 1.5 亿元

注：上表信息来源于企查查、公开网站等公开信息查询及保荐机构对供应商的访谈。

公司对上述建设项目主要供应商的采购额占 2022 年、2023 年以及 2024 年建设项目总采购额的比例为 70.48%、78.86% 以及 66.39%，由上表可见，建设项目供应商经营情况良好，具备一定规模；同时保荐机构及申报会计师通过实地走访、网络核查等方式对上述供应商资质情况进行了核查，核查结论如下：（1）设备类供应商具备相应所需的环境管理、质量管理、知识产权管理及职业健康安全管理等体系认证，对于特种设备而言（如起重机械），对应供应商也具备特种设备制造安装改造维修单位资格许可证；（2）工程类供应商具备相应所需的建筑业资质证书、安全生产许可证等资质。

综上，供应商资质及经营规模与建设项目工程规模相匹配。

(三)逐一项目说明报告期内主要建设项目在各期末存在累计投入占预算比例接近或超过 100%但未转固的原因，相关在建工程转固时点是否滞后于合同约定、项目调试验收周期是否存在异常，是否存在延迟转固的情况。

公司所处行业为精密机械零部件行业。由于下游客户需求的产品型号较多、且技术指标存在一定差异，公司购置的设备具有一定的定制化属性，需根据下游客户的具体需求对设备做定制化调试。公司新购设备的调试流程分为单台设备安装、单台设备参数调试、多台设备联调、小批量试产、中批量试产及量产等，调试周期的长短取决于设备本身的复杂程度、主辅设备之间的关联情况等。一般而言，大型设备调试时间普遍在 6-12 个月左右，小型设备或单机设备的调试时间在 2-3 个月。

报告期内，公司部分建设项目在各期末存在累计投入占预算比例接近或超过 100%但未转固的主要原因是相关设备设施仍处于调试阶段，尚未达到验收标准，具体介绍如下：

1、报告期各期末累计投入占预算比例超过 100%但未转固的主要建设项目及项目明细情况具体如下：

单位：万元

建设项目	预算金额	截止时点	截止时点的累计投入金额	截止时点的累计转固金额	截止时点的尚未转固金额	截止时点工程累计投入占预算比例	截止时点建设工程期末状态	截止时点未转固原因
珠海基地年产 20000 吨精密铸铁扩产投资建设项目	1,500.00	2021 年 12 月 31 日	1,691.00	97.17	1,593.83	112.73%	在建	相关设备设施仍处于调试阶段，尚未达到验收标准。
安徽中特新工厂设计装修及变配电安装投资建设项目	3,300.00	2024 年 12 月 31 日	3,948.24	2,621.80	1,326.44	119.64%	在建	相关设备设施仍处于调试阶段，尚未达到验收标准。

报告期各期末，公司累计投入占预算比例超过 100%但尚未转固的主要建设项目有两个，其具体情况介绍如下：

(1) 珠海基地年产 20000 吨精密铸铁扩产投资建设项目

①设备转固进度与调试完毕时点相匹配

2021 年，公司考虑到随着珠海基地精密加工产能持续增长，珠海基地的铸造产能不足，拟在珠海基地新增一条铸造生产线。

该项目于 2021 年 6-7 月陆续签订主要设备/工程的采购合同，相关设备主要于 8-11 月陆续到场。由于珠海基地铸造厂区空间不足，该生产线系在原有的铸造生产线基础上，通过复用、改造原有生产线的部分基础设施，新增一条新线，使珠海基地铸造月产能由 1,700 吨增加至 3,400 吨。由于涉及共线改造，调试耗时较长。公司主要于 2021 年 11 月至 2022 年 5 月期间对设备进行调试和小批量试产，对达到可使用状态的设备逐步转固，于 2022 年 6 月已全部转固。6-7 月为行业淡季，新投建产能未能完全释放，新增铸造生产线于 2022 年 8 月首次批量生产。2022 年 6-9 月，珠海基地铸造产量分别为 1,861.04 吨、1,609.02 吨、2,337.26 吨和 2,890.56 吨，6-7 月份产量主要由原有铸造线贡献，8 月起新铸造线量产并使铸造产量大幅增长。

②累计投入占预算比例超 100%的原因

该项目累计投入占预算比例超过 100%的原因主要是该新增铸造生产线涉及部分使用并改造原有铸造生产线的部分设备，因此在建工程期末余额包含升级改造转入在建工程的设备原值。若剔除该部分升级改造设备的原值，截至 2021 年 12 月 31 日，实际累计投入占预算比例实际为 92.88%，未超过 100%，不存在重大异常。

③截至 2021 年 12 月 31 日尚未转固的主要工程具体明细如下：

单位：万元

项目	截止至 2021 年 12 月 31 日的期末金额	合同签订日期	合同约定的交货日期	合同约定的验收日期	设备到场日期	设备调试时间	截止至 2021 年 12 月 31 日所处的调试阶段	设备验收日期	设备转固日期
XZZ416B 垂直分型无箱射压造型生产线升级改造	458.87	2021 年 6 月	预付款付出后，3 个月设备制造完毕即具备发货条件	设备安装调试后 15 日内双方组织验收	2021 年 10 月	2021 年 10 月-2022 年 4 月	小批量试产	2022 年 5 月	2022 年 5 月
6 吨中频电炉	369.91	2021 年 6 月	自收到预付款日起 4 个月内	在安装调试结束，投入正常运行后的 30 天内，对设备进行终验收	2021 年 10 月	2021 年 11 月-2022 年 5 月	设备联调	2022 年 6 月	2022 年 6 月
SP 潮模砂砂处理	331.86	2021 年 6 月	交货期为合同签订并收到预付款后四个月	联线调试完成，设备连续稳定运行 7 天组织验收，期间设备故障率不超过	2021 年 10 月	2021 年 11 月-2022 年 5 月	设备联调	2022 年 6 月	2022 年 6 月

项目	截止至 2021 年 12 月 31 日的 期末金额	合同签 订日期	合同约定的 交货日期	合同约定的验收日 期	设备到场 日期	设备调试时间	截止至 2021 年 12 月 31 日所处 的调试阶段	设备验 收日期	设备转固 日期
				5%，则视为终验收 合格					
空压机、冷干机 及配套辅助设备	132.74	2021 年 6 月	未约定时间	未约定时间	2021 年 8 月	2021 年 9 月- 2022 年 1 月	设备联调	2022 年 2 月	2022 年 2 月
SWD 多角摆床式 抛丸清理机	141.59	2021 年 7 月	交货期为合同 签订并收到预付款后 四个月	联线调试完成，试 运行 20 天组织验 收。设备连续稳定 运行 7 天，如期间 设备故障率不超过 5%，则视为终验收 合格。	2021 年 11 月	2021 年 12 月- 2022 年 5 月	小批量试产	2022 年 6 月	2022 年 6 月
合计	1,434.97								

如上表所示，相关设备主要于 2022 年 2 月至 6 月调试后完成转固，转固时点与该铸造生产线投入小批量试产时点相一致，未见异常。

（2）安徽中特新工厂设计装修及变配电安装投资建设项目

①设备转固进度与调试完毕时点相匹配

报告期内公司持续推动华东基地建设，其中属于华东中特基地的政府代建厂房于 2024 年下半年移交。根据代建合同的约定，代建方仅进行基础厂房设施的建设，厂房内部设计装修及变配电安装等由公司自行实施。

公司于 2022 年 9 月陆续签订相关工程及设备的采购合同，与厂房建设相关的配套工程、设备主要于 2024 年达到可使用状态后进行转固，截至 2024 年 12 月 31 日尚有 1,326.44 万元工程及设备尚未转固，尚未转固的原因是相关工程及设备于 2024 年 11 月到场开始建设，尚未建设完毕。截止至 2024 年 12 月 31 日，安徽中特新工厂设计装修及变配电安装投资建设项目的有关在建工程处于调试阶段，不存在延迟转固的情况。主要工程于 2025 年 1 月份完成验收，并已全部转固；2 月份中特基地实现铸件量产。2025 年 1-3 月，中特基地铸造产量分别为 276.99 吨（试点火）、1,821.76 吨、3,035.31 吨。

②累计投入占预算比例超 100%的原因

截止至 2024 年 12 月 31 日，该项目累计投入占预算比例超过 100%的原因主要是该项目以具体扩产需求所涉及的主体设备及工程为基础编制和确定预算，2024 年下半年根据铸造车间的实际建设情况增加了车间燃气安全数智化系统建设等工程，导致项目实际投入金额与预算数存在差异，但实际投入额预计不会超过预算额 25%，因此未根据最新情况重新编制预算表或重新履行审批程序。若剔除后期新增的设备和工程，主体设备及工程累计投入占预算比例为 107.36%，不存在重大差异。

③截至 2024 年 12 月 31 日尚未转固的主要工程具体明细如下：

单位：万元

项目	截止至 2024 年 12 月 31 日的期末金额	合同签订日期	合同约定的交货日期	合同约定的验收日期	设备到场日期	设备调试时间	截止至 2024 年 12 月 31 日所处的调试阶段	设备验收日期	设备转固日期
安徽中特 35KV 预装式变电站及	772.36	2023 年 9 月	2024 年 11 月份	合同约定预计投产时间 2024 年	2024 年 11 月	2024 年 11 月-2025 年 1	设备联调	2025 年 1 月	2025 年 1 月

项目	截止至2024年12月31日的期末金额	合同签订日期	合同约定的交货日期	合同约定的验收日期	设备到场日期	设备调试时间	截止至2024年12月31日所处的调试阶段	设备验收日期	设备转固日期
厂区 10KV 配电工程三期				12 月份		月			
铸造 4 号厂房电缆桥架、动力柜安装及电缆敷设工程	344.04	2024 年 9 月	本工程施工工期为 40 天（以下达的开工令为准）	未约定时间	2024 年 11 月	2024 年 11 月-2025 年 1 月	设备联调	2025 年 1 月	2025 年 1 月
合计	1,116.40								

如上表所示，相关设备主要于 2025 年 1 月份调试后完成转固，转固时点与该车间投入使用时点相一致，未见异常。

2、报告期各期末累计投入占预算比例接近 100%但未转固的主要建设项目如下：

报告期各期末，公司累计投入占预算比例接近 100%但未转固的项目情况介绍如下：

单位：万元

序号	建设项目	预算金额	截止时点	截止时点的累计投入金额	截止时点工程累计投入占预算比例	截止时点的累计转固金额	截止时点的尚未转固金额	截止时点未转固的原因说明
1	安徽中特基地年产 3000 万件压缩机零部件投	6,700.00	2022 年 12 月 31 日	6,388.84	95.36%	3,899.64	2,489.20	为满足华东区域下游客户的旺盛需求，公司新设华东中特基地，持续推动华东基地精密加工产能建设。由于精密机械零部件具有配套扩产的特征，公司根据客户的需求情况相应进行产线建设，分批购置产线、完成调试并量产。

序号	建设项目	预算金额	截止时点	截止时点的累计投入金额	截止时点工程累计投入占预算比例	截止时点的累计转固金额	截止时点的尚未转固金额	截止时点未转固的原因说明
	资建设项目							截至 2022 年 12 月 31 日，该项目累计投入 6,388.84 万元，其中 3,899.64 万元对应的生产设备已转固；剩余部分在完成调试后，于 2023 年 1-5 月也已全部完成验收及转固。
2	台山基地压缩机零部件加工自动化技术升级建设项目	1,700.00	2022 年 12 月 31 日	1,605.13	94.42%	1,102.83	502.30	报告期内公司也持续推动华南基地精密加工产线改造，以满足下游客户的订单需求。2022 年，公司于台山推动加工自动化技术升级建设，并根据产线改造进度，分批完成调试及量产。 截至 2022 年 12 月 31 日，该项目累计投入 1,605.13 万元，其中 1,102.83 万元对应的设备已完成验收转固；剩余部分在完成调试后，于 2023 年 6 月已全部完成验收及转固。
3	安徽中特新工厂铸件产能投资建设项目	4,100.00	2024 年 12 月 31 日	4,006.95	97.73%	-	4,006.95	公司于华东基地建设自有铸造产能，以实现铸件供应的一体化。该项目采用国际知名的迪砂（DISA）公司提供的铸造生产设备，自动化程度高，建设周期长。项目的相关采购合同主要于 2023 年 1-2 月和 2024 年 1 月签订，于 2024 年 10-12 月陆续到货。经过调试，相关工程于 2025 年 2-3 月份完成验收，并已全部转固；2 月份中特基地实现铸件量产。2025 年 1-3 月，中特基地铸造产量分别为 276.99 吨（试点火）、1,821.76 吨、3,035.31 吨，铸造产量于 2 月起大幅环比增长。
4	安徽中特铸造智能化数字工厂配套建	1,400.00	2024 年 12 月 31 日	1,384.96	98.93%	-	1,384.96	为进一步扩大华东基地的铸造产能规模、推动铸造车间智能化建设。2024 年，公司于中特推动铸造智能化数字工厂配套建设项目。项目的相关采购合同主要于 2024 年 10-11 月签订，于 2024 年 12 月陆续到货，其中 793.81

序号	建设项目	预算金额	截止时点	截止时点的累计投入金额	截止时点工程累计投入占预算比例	截止时点的累计转固金额	截止时点的尚未转固金额	截止时点未转固的原因说明
	设项目							万元对应的设备经调试已于 2025 年 2-3 月份完成验收转固；剩余设备尚在进一步调试。
5	台山基地压缩机零部件加工扩产建设项目	11,000.00	2024 年 12 月 31 日	10,801.14	98.19%	1,689.47	9,111.67	报告期内公司也持续推动华南基地精密加工产线扩产，以满足下游客户的订单需求。2024 年，公司于台山新租赁厂房，并建设压缩机零部件加工扩产建设项目，并根据产线到货及调试情况，分批转固及量产。截至 2024 年 12 月 31 日，该项目累计投入 10,801.14 万元，其中 1,689.47 万元对应的设备已完成验收转固；剩余部分根据项目进度及预计客户订单情况陆续到货并安装调试，2025 年 1-6 月转固金额为 7,953.55 万元，剩余少量设备尚在进一步调试。

综上所述，报告期各期末累计投入占预算比例接近 100%但未转固的主要建设项目主要为精密加工项目，公司对此类产线设备主要系结合客户订单需求分批购置到货，设备在调试后及时转固，截至年末尚未完成调试的部分基本也在次年实现验收转固。相关在建工程转固时点未滞后于合同约定，项目调试验收周期不存在异常。

综上所述，报告期内各期末累计投入占预算比例接近或超过 100%的主要建设项目进度正常，不存在延迟转固的情况。

二、辅助材料对净利润影响

（一）辅材对净利润影响的合理性及未体现在定价因素中的原因。

报告期内，公司采购主要包括废钢、外购铸件、辅材等。其中废钢、外购铸件占比约 70%，辅材约 30%，辅材价格对净利润产生一定影响的主要原因为：

1、公司的产品销售价格根据主材废钢、外购铸件的价格波动逐月调整，对公司净利润影响较小

废钢、外购铸件采购占比虽然较高，但其价格波动对净利润影响较小。主要系公司与主要客户普遍执行与价格联动的定价方式，铸件采购及销售价格一般确定为“原材料价格+铸造加工费”；精密件售价一般确定为“原材料价格+铸造加工费+精密加工费”。

因此，在该等定价体系下，若主材废钢的价格出现波动，公司铸件采购和销售价格、精密件销售价格也都相应调整。因此，废钢的价格波动，以及外购铸件的价格波动，对公司业务利润影响较小。

2、辅材价格波动未体现在精密件、铸件的定价公式中，如年内价格出现大幅波动，将对净利润造成一定影响

辅材采购占整体采购额的比例约 30%，仍占有一定比重，对公司利润情况产生影响。但辅材价格未直接体现在定价公式中，一般反映在“加工费”的商议之中，而“加工费”调整一般为年度调整，因此当年辅材价格产生较大波动的情况下，会对利润情况产生一定影响。

（1）主要辅材类型

辅材中影响直接材料成本的主要包括合金、助剂、造型材料、辅助材料等，具体如下：

单位：万元

辅助材料类型		影响情况	各期投料金额		
主要类别	举例		2024 年	2023 年	2022 年
合金	硅铁、钼铁、镍铁等	影响铸造的材料成本。由于公司产品系由“废钢+辅材”熔铸为“铸件”，再由铸件进一步加工	1,070.52	931.99	907.45
助剂	增碳剂、孕育剂等		1,800.46	2,157.06	2,672.12
铸造造型材料	膨润土、煤粉等		2,251.54	2,083.27	2,043.44

辅助材料类型		影响情况	各期投料金额		
主要类别	举例		2024年	2023年	2022年
其他-铸造辅助材料	切丝钢丸等	为“精密件”，因此铸造类辅材通过整个生产链条影响各类型产品成本，具有较大影响。	481.37	507.24	628.92
小计			5,603.88	5,679.56	6,251.93

由于上述辅材主要应用于铸件产品，由于铸件既对外出售同时又进一步加工为精密件，因此上述辅助材料价格变动对公司整体影响较大。

(2) 辅材价格波动及对利润的影响情况

报告期内，主要辅材价格变动情况如下：

辅助材料类型	投料单价变动情况		
	2024年	2023年	2022年
助剂	-19.52%	-21.14%	29.61%
铸造造型材料	-5.75%	-1.00%	24.07%
合金	-3.48%	7.34%	12.34%
其他铸造辅助材料	-0.72%	-11.36%	16.12%

由上表可见，2022年铸造相关辅材整体价格均呈现不同程度的增长，其中使用量最大的助剂、造型材料涨幅达29.61%、24.07%，合金及其他铸造辅助材料亦有12.34%、16.12%的增长。主要助剂材料（如碳化硅、增碳剂）系以石油为原材料，铸造造型材料（如膨润土、煤粉）则在生产过程中耗能较高，2022年受宏观环境影响，石油及能源价格持续上升，导致上述助剂及造型材料价格随之大幅上涨。由于公司产品“加工费”一般于上年商定，因此当年辅材价格的大幅上涨未能于“加工费”议价中体现，对2022年利润产生一定影响。2022年净利润由此较上年有所下降。

2023-2024年，随着辅材市场供需缓解，辅材价格有所下降。其中2023年助剂和其他铸造辅助材料降幅较大，分别下降21.14%、11.36%，对利润产生一定影响，2023年公司利润亦随之上涨。2024年各项辅材继续保持下降趋势，其中助剂降幅达19.52%，其余辅助材料小幅下降，因此辅材对利润影响程度有所降低。综上，2023-2024年辅材价格整体下降与公司利润增长情况相符合。

(3) 小结

综上所述，废钢、外购铸件虽占总体采购比例较高，但因产品定价存在价格联动机制，因此其价格波动对利润影响较小。辅材采购金额占比虽低于主材，但因其价格波动与产品价格并不联动，一般反映在“加工费”调整中，因此辅材价格波动较大的情况下对公司利润仍有一定影响。

3、辅材价格波动未直接体现在定价模式中的原因

公司主要产品价格为“原材料价格+加工费”模式，辅材价格波动未直接体现在定价模式中主要原因如下：

(1) 辅材价格种类繁多，难以统一体现

由上文可见，公司主要产品铸件及精密件以废钢为主要原材料，在生产过程中用到合金、助剂、造型材料等各种辅材。辅材单一产品价值较低，体现出种类广泛、价格范围分散的特点。因此实际业务中难以将辅材价格作为定价公式中的主要因子。

(2) 辅材价格波动一般反映在“加工费”调整中

产品定价模式中的“加工费”系双方根据生产成本、利润情况、规模效应等综合因素进行议价得出，辅材价格也是“加工费”谈判中的关键考虑因素。因此，辅材价格虽然未直接关联定价公式，但其价格的预期波动也会体现在“加工费”的调整之中，确保产品具有合理利润。

(3) 小结

综上所述，辅材金额占公司整体采购金额比重较小，但对净利润产生影响具有合理性。辅材价格波动未体现在定价因素主要系辅料价格种类繁多，难以统一体现，并且其价格波动一般体现在双方商议的“加工费”中，具有合理性。

(二) 区分各类辅材说明报告期内采购价格变动趋势与市场价格走势是否相符，期后价格变动情况，对经营业绩是否将产生重大不利影响

报告期内，公司各类辅材的采购价格与市场价格情况如下：

1、助剂

助剂中增碳剂、碳化硅、孕育剂为最主要使用的材料，占助剂使用总额的比

例超过 90%，上述三种产品价格情况如下：

(1) 增碳剂

增碳剂并无公开市场报价，公司一般通过多方比价的方式确定最终采购价格；因增碳剂为石油化工行业衍生产品，价格受石油价格波动影响，因此对比同属于石油化工衍生产品的石油焦价格，对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购增碳剂价格	3,073.25	-25.83%	4,143.68	-25.80%	5,584.35	29.05%	4,327.40
石油焦市场报价	2,203.04	-24.35%	2,912.06	-36.33%	4,573.80	75.66%	2,603.84

注：市场报价数据来源：金联创（中国:出厂价:石油焦(1#B):青岛石化（不含税））、Wind 数据库

发行人增碳剂采购价格与石油焦市场报价变动趋势基本一致。

(2) 碳化硅

报告期内，发行人的碳化硅采购单价与市场报价的对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购价格	5,410.07	-16.89%	6,509.26	-21.86%	8,329.91	28.84%	6,465.39
市场报价	5,118.53	-15.61%	6,065.32	-21.99%	7,774.70	27.05%	6,119.40

注：市场报价数据来源：钢之家（兰州:市场价:碳化硅(SiC≥90%,自然块)），Wind 数据库

发行人碳化硅采购价格与市场报价变动趋势基本一致。

(3) 孕育剂

孕育剂的市场规模较小，报告期内不存在公开的第三方报价。由于发行人采购的孕育剂的主要为硅钡孕育剂，因此其价格走势与硅钡价格具有一定相关性：

单位：元/吨

项目	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购价格	7,494.03	-12.08%	8,523.96	-22.61%	11,014.01	15.96%	9,497.75
硅钡市场报价	7,372.51	-7.21%	7,945.75	-27.59%	10,973.68	11.00%	9,886.40

注：硅钡市场报价来源：钢之家（宁夏:市场价:硅钡(FeBa30Si35)），Wind 数据库

报告期内，发行人孕育剂采购价格与硅钡市场报价变动趋势基本一致，2021年发行人采购价格低于硅钡市场报价，主要系因为2021年10-12月市场价格较高，最高增长至22,000.00元/吨，发行人在价格异常的月份相应减少采购量。剔除10-12月份的影响后，2021年发行人孕育剂采购均价为8,664.43元/吨，市场报价为7,648.94元/吨。

2、合金

公司所用合金产品种类较多，其中硅铁、镍铁、钼铁等用量较高，合计约占合金使用总额的50%左右，下面以三种合金为例进行分析：

(1) 硅铁

报告期内，发行人的硅铁采购单价与市场报价的对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2024年		2023年		2022年		2021年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购价格	6,572.93	-11.10%	7,394.04	-14.35%	8,633.20	1.48%	8,507.53
市场报价	6,088.82	-10.18%	6,778.68	-14.37%	7,916.40	-5.26%	8,356.22

注：市场报价数据来源：Wind（宁夏：出厂价(含税):硅铁(75A)），转换为不含税价格，Wind数据库

2021年至2022年，发行人采购价格趋势与市场报价不一致，主要系因为2021年9-11月市场价格较高，最高增长至17,852.21元/吨，发行人在价格异常的月份相应减少采购量。剔除9-11月份的影响后，2021年发行人硅铁采购均价为7,455.43元/吨，市场报价为6,987.73元/吨，2021年至2022年发行人硅铁采购价格变动率为15.80%，市场报价变动率为13.29%，变动趋势保持一致。

(2) 镍铁

报告期内，发行人的镍铁采购单价与市场报价的对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2024年		2023年		2022年		2021年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购价格	116,766.51	-25.34%	156,396.97	-12.46%	178,665.19	40.65%	127,029.63
市场报价	117,952.86	-23.16%	153,511.01	-13.36%	177,184.45	44.04%	123,009.87

注：市场报价数据来源：Wind（中国_平均价_镍(1#)），Wind数据库

发行人镍铁采购价格与市场报价变动趋势基本一致。

2024年，发行人镍铁采购均价相对较低，原因为2024年4-6月镍铁价格上涨（4-6月市场价均价：126,487.18元/吨），发行人在4-6月减少采购，合计采购量占全年采购额15.38%，故年采购均价较低。

（3）钼铁

报告期内，发行人的钼铁采购单价与市场报价的对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2024年		2023年		2022年		2021年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购价格	198,318.58	-11.29%	223,551.89	36.18%	164,153.23	34.36%	122,170.47
市场报价	204,820.11	-7.91%	222,412.78	33.87%	166,137.64	36.07%	122,099.42

注：市场报价数据来源：Wind（洛阳:价格:钼铁(60#)），Wind数据库

发行人钼铁采购价格与市场报价变动趋势基本一致。

2022年，发行人钼铁采购均价相对较低，原因为市场报价为年平均报价，实际发行人2022年部分月份未采购钼铁，剔除发行人未采购钼铁的月份后，市场报价均价为163,335.28元/吨，低于发行人采购价格。

2024年，发行人钼铁采购均价相对较低，原因为2024年8-10月钼铁价格上涨（8-10月市场价均价：210,276.91元/吨），发行人在8-10月减少采购，合计采购量占全年采购额18.82%，故年采购均价较低。

3、铸造造型材料

公司所用铸造造型材料产品种类较多，其中膨润土、煤粉的价值及用量较高，合计约占铸造造型材料用量的70%左右，下面以两种材料为例进行分析：

（1）膨润土

公司所使用膨润土为应用于铸造型砂的膨润土，市场上无该类膨润土公开价格。为进行价格比较，采用同目数涂料悬浮剂膨润土市场价格进行对比，故采购价格与市场报价存在一定差异。

单位：元/吨

项目	2024年		2023年		2022年		2021年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购单价	827.72	-7.81%	897.83	-5.10%	946.11	13.13%	836.33
市场报价	820.00	-	820.00	-2.62%	842.03	N/A	无报价
差异率	0.94%		9.49%		12.36%		-

注：市场报价数据来源：百川盈孚网（200目/300目涂料悬浮剂膨润土二级-山东潍坊（不含税）），该市场报价自2022年1月开始更新。

报告期内，公司的膨润土采购价格与市场价格变动趋势基本一致。

（2）煤粉

铸造用煤粉并非标准产品，通常是将焦煤和烟煤根据铸造工艺要求，按照一定的比例进行混配，经洗选、粉碎而制成，为进行价格比较，对比焦煤和烟煤的市场报价：

单位：元/吨

项目	2024年		2023年		2022年		2021年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购单价	2,364.19	-6.12%	2,518.38	-3.45%	2,608.41	33.78%	1,949.78
焦煤市场价	1,913.20	-8.73%	2,096.12	-17.70%	2,546.84	25.61%	2,027.63
烟煤市场价	834.44	-4.14%	870.48	-7.90%	945.10	22.75%	769.92

注：数据来源：同花顺金融（煤炭价格:国产焦煤）；商务部（中国:现货价:烟煤(优混)），Wind数据库。

报告期内，公司煤粉采购价格与焦煤、烟煤的市场价格变动趋势基本一致。

4、其他-铸造辅助材料

其他铸造辅助材料规格型号复杂，有20余种大类，数百种型号，呈现出单一品类价值较低，型号价格范围较广的特性。故此处选取用量最高的切丝钢丸产品为例进行分析：

（1）切丝钢丸

报告期内，发行人的切丝钢丸采购单价与市场报价的对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2024年		2023年		2022年		2021年
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
发行人采购价格	3,854.42	-2.53%	3,954.36	-14.85%	4,643.89	2.72%	4,520.91
市场报价	3,561.21	-6.91%	3,825.38	-10.74%	4,285.73	-8.24%	4,670.83

注：市场报价数据来源：国家发展和改革委员会（中国：价格：圆钢(Φ20)）、Wind 数据库

切丝钢丸主要用于清理铸件表面，可进行重复利用，且由于其精钢材质，产品不宜腐蚀损坏，因此仅需在达到一定损耗后进行补料。2022年切丝钢丸采购价格与市场变动趋势相反，主要系公司根据库存情况，集中在1-5月进行切丝钢丸采购。2022年1-5月市场价格较高，平均价格为4,647.18元/吨，导致2022年切丝钢丸采购单价变动与市场报价变动趋势存在一定差异。除此之外，发行人切丝钢丸采购价格变动趋势与市场价格变动趋势基本保持一致。

5、期后价格变动情况

2025年1-5月，发行人各类辅材的采购价格变动情况如下：

单位：元/吨

项目	助剂			合金			铸造造型材料		其他-铸造辅助材料
	增碳剂	碳化硅	孕育剂	硅铁	镍铁	钼铁	膨润土	煤粉	切丝钢丸
2025年1-5月采购价格	3,123.33	5,313.62	7,046.52	6,121.09	113,509.48	183,210.42	835.37	2,266.05	3,740.53
2024年采购价格	3,073.25	5,410.07	7,494.03	6,572.93	116,766.51	198,318.58	827.72	2,364.19	3,854.42
变动率	1.63%	-1.78%	-5.97%	-6.87%	-2.79%	-7.62%	0.92%	-4.15%	-2.95%

发行人辅料采购价格期后无重大变化，对发行人经营业绩不会产生重大不利影响。

综上，发行人主要辅料报告期内采购价格变动趋势与市场价格走势基本保持一致，其期后价格变动情况对经营业绩不会产生重大不利影响。

三、请保荐机构及申报会计师就前述问题（1）（2）核查并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法说明如下：

1、获取发行人报告期各期的产能数据及固定资产清单，核查、分析发行人各期新增的对应固定资产的主要情况与精密加工、铸件产能增长的匹配性；

2、获取 2024 年下半年新增固定资产清单，分析招股说明书中主要生产设备的账面净值 2024 年 12 月末较 2024 年 6 月末下降的原因；

3、获取报告期内在建工程明细表，访谈发行人财务总监，了解发行人单个基地采用多次建设的原因、各在建工程项目进展情况以及预算编制流程，获取预算编制文件核查流程的履行情况；

4、通过网络核查、实地走访，核查建设项目主要供应商的经营状况及资质与项目规模是否匹配；

5、获取发行人报告期各期末累计投入占预算比例接近或超过 100%的主要建设项目清单，抽样检查合同、送货单、安装调试记录、验收单等原始凭证，与账面入账信息进行核对，复核是否存在延迟转固的情况；

6、获取发行人各期投料明细，访谈发行人主要管理人员，了解发行人辅材价格变动等因素对净利润的影响，了解辅材价格波动未直接体现在定价模式中的原因；

7、获取并查阅发行人报告期内及期后的采购数据，并通过网络检索公开市场数据，对比分析发行人各类辅材采购价格变动趋势与市场价格走势情况，结合期后采购价格变动情况，分析是否将会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

（二）核查结论

1、发行人报告期各期新增的对应固定资产与精密加工、铸件产能增长具有匹配性；招股说明书中主要生产设备的账面净值 2024 年 12 月末较 2024 年 6 月末下降具有合理性；

2、报告期内，中特基地分次建设的安排具有合理性；

3、报告期内，发行人对于建设项目的预算编制在实施过程中，随着客户需求进行更新预算，预算变更具有合理性；

4、报告期内，发行人建设项目主要供应商均具备开展相应设备生产、工程建设等业务所需资质，供应商的经营规模、资质与建设项目工程规模具有匹配性；

5、发行人报告期各期末累计投入占预算比例接近或超过 100%的主要建设项目不存在延迟转固的情况；

6、辅材价格波动未体现在定价因素的原因具有合理性；

7、辅材金额占公司整体采购金额仍占有一定比重，对公司利润情况产生影响具有合理性；

8、发行人主要辅料报告期内采购价格变动趋势与市场价格走势基本保持一致，截至本问询函回复出具日，2025 年 1-6 月辅料价格变动情况对公司经营业绩未产生重大不利影响；

四、请保荐机构及申报会计师就前述问题（1）（2）说明对报告期各期末建设项目推进进度、是否符合合同约定及是否未竣工的核查情况，对项目建设供应商与发行人及相关主体是否存在异常资金往来的核查情况及核查结论。

【会计师回复】

（一）说明对报告期各期末建设项目推进进度、是否符合合同约定及是否未竣工的核查情况。

1、核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法说明如下：

（1）查阅发行人关于在建工程的内部控制制度，了解在建工程的转固时点的依据；

（2）实施监盘程序，实地观察在建工程的状态和完工进度，关注是否存在已达到可使用状态而未进行转固的情况。具体核查情况如下：

项目	2024 年	2023 年
监盘时间	2024 年 12 月 31 日至 2025 年 1 月 24 日	2023 年 12 月 28 日至 2024 年 1 月 19 日
监盘地点	公司生产经营厂区	
监盘人员	申报会计师	
监盘范围	在建工程	
监盘方法、程序	<p>1、监盘前取得公司的盘点计划、在建工程盘点表，与在建工程清单进行核对，确定在建工程地点、监盘范围、监盘比例。</p> <p>2、监盘人员亲自前往现场查看在建工程状态，将现场查看的情况与在建工程清单进行核对，以及检查是否有推迟转固的迹象，验证期末在建工程的完整性和准确性。</p>	
账面余额 (万元)	19,084.15	2,629.78
监盘金额 (万元)	15,490.71	794.56
监盘比例	81.17%	30.21%
差异比例	-	-
监盘结果	公司在建工程真实存在，账实相符，不存在推迟转固的迹象。	

(3) 获取报告期内在建工程明细表，选取样本检查采购合同、送货单、发票、验收单、付款等原始凭证。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
当期新增金额 A	28,187.52	4,822.45	5,468.91	11,959.99
核查新增金额 B	20,151.10	3,197.34	3,891.20	8,003.15
核查新增比例 C=B/A	71.49%	66.30%	71.15%	66.92%
当期减少金额 D	13,116.17	6,153.54	10,014.97	5,168.33
核查减少金额 E	9,792.29	5,179.88	7,798.95	3,182.65
核查减少比例 F=E/D	74.66%	84.18%	77.87%	61.58%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
核查付款金额 G	5,973.96	3,004.62	3,019.92	1,676.96
核查付款金额占当期开票金额比例 H=G/A	21.19%	62.30%	55.22%	14.02%
核查内容	检查报告期内在建工程的采购合同、送货单、发票、验收单等原始凭证，关注其原始凭证是否完整、计价是否正确、入账依据是否充分、会计处理是否正确，关注发货、付款和验收是否符合合同条款约定，关注是否存在未及时转入固定资产的情况，以确认当期在建工程入账的准确性和完整性。			
核查结论	入账、转固的原始凭证齐全，期末余额真实、计价准确			

2、核查结论

报告期各期末，在所有重大方面，建设项目推进进度与项目实际情况相符，按照合同条款约定进行付款和验收，不存在明显提前或延后转固的情形。

(二) 对项目建设供应商与发行人及相关主体是否存在异常资金往来的核查情况及核查结论。

1、核查程序

申报会计师对上述事项主要的核查方法说明如下：

(1) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等方式查询公司报告期内主要项目建设供应商的工商基本信息、主要股东、董监高情况，识别是否存在潜在关联方关系；

(2) 访谈公司报告期内的主要项目建设供应商，了解其采购定价的依据，检查是否存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形；

(3) 对发行人报告期内所有已开立银行账户单笔支付项目建设供应商金额超过 50 万元的流水明细进行逐笔核查，与发行人账面记录的收付款方、金额、款项性质进行双向核对；对发行人向项目建设供应商背书转让大额票据的明细进行核查。关注每一笔付款记录是否符合合同条款约定，查验是否存在第三方收付、非经营性资金往来等情况。

(4) 陪同发行人实际控制人及其成年直系亲属、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员实地走访了中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、平安银行、中国民生银行、浦发银行、中信银行、光大银行、广发银行、广东珠海农村商业银行等 14 家银行，查询上述人员个人开户信息及账户状态，取得了上述人员报告期内的活期借记银行账户资金流水（包含报告期内注销的借记卡账户），以及微信、支付宝流水、云闪付查询的账户开立清单；

(5) 对发行人实际控制人及其成年直系亲属、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员提供账户完整性进行核查，对已取得的资金流水中出现的银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已完整提供；同时获取上述人员签署的关于提供账户完整性、不存在异常资金往来的承诺函；

(6) 对发行人实际控制人及其成年直系亲属、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员单笔超过 5 万元的资金流水的具体情况进行核查，询问相关人员交易性质及背景，取得其对大额流水的情况说明，同时获取相关大额交易的资金用途证明资料，如合同、收据等，访谈相关人员确认款项事由；

(7) 取得报告期各期末建设项目供应商清单，重点关注发行人实际控制人及其成年直系亲属、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员与项目建设供应商及其主要人员之间是否存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形。

2、核查结论

(1) 报告期内，仅发行人总经理沈仲健与 2024 年末项目建设供应商珠海市佳城建设工程有限公司之法定代表人温国监存在 10 万元资金往来，其交易背景为沈仲健委托温国监所拥有的装修团队为沈仲健进行装修所产生的费用，具有合理性，申报会计师已对温国监进行访谈，并获取其签订的装修合同、装修现场照片等，不存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形；

(2) 报告期内除沈仲健外，发行人实际控制人及其成年直系亲属、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员与发行人各期末建设项目供应商不存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形。

(3) 经核查，报告期内发行人及其相关主体与项目建设供应商不存在除正常业务往来以外的异常资金往来。

问题 5. 除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【会计师回复】

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行了审慎核查，除已披露的信息外，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(此页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于珠海市南特金属科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》签字盖章页)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：
廖慕桃

中国注册会计师：
陈华柱

中国·上海

二〇二五年七月十五日