

中信建投证券股份有限公司

关于武汉宏海科技股份有限公司

2025 年半年度持续督导跟踪报告

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《北京证券交易所证券发行上市保荐业务管理细则》《北京证券交易所股票上市规则》等有关法律法规、规范性文件等的规定，中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为武汉宏海科技股份有限公司（以下简称“宏海科技”、“公司”）的保荐机构，负责宏海科技的持续督导工作，并出具 2025 年半年度持续督导跟踪报告。

一、持续督导工作概述

项目	工作内容
1、公司信息披露审阅情况	保荐机构及时审阅了公司信息披露文件。
2、督导公司建立健全并有效执行规则制度的情况	保荐机构督导公司建立健全规则制度，包括但不限于根据新《公司法》及《上市规则》的规定，修改完善公司治理制度，本督导期内，宏海科技有效执行了规则制度。
3、募集资金使用监督情况	保荐机构定期查阅公司募集资金账户对账单，核查公司募集资金使用情况；前往公司现场核查募集资金使用情况。本督导期内，宏海科技募集资金存放与使用符合相关规定。
4、督导公司规范运作情况	保荐机构通过日常沟通、现场核查、查阅资料等方式，督促公司规范运作；本持续督导期内，公司在规范运作方面不存在重大违规。
5、现场检查情况	保荐机构开展现场核查，对公司是否存在重大违规、经营财务状况是否存在重大风险、公司治理和信息披露合规性等方面进行了核查。
6、发表专项意见情况	保荐机构对宏海科技募集资金使用相关事项进行了核查并发表了专项核查意见。
7、其他需要说明的保荐工作情况	无

二、发现的问题及采取的措施

事项	存在的问题	采取的措施
----	-------	-------

1、信息披露	无	不适用
2、公司内部制度的建立和执行	无	不适用
3、股东会、董事会运作	无	不适用
4、控股股东及实际控制人变动	无	不适用
5、募集资金存放及使用	无	不适用
6、关联交易	无	不适用
7、对外担保	无	不适用
8、收购、出售资产	无	不适用
9、其他业务类别重要事项（包括对外投资、风险投资、委托理财、财务资助、套期保值等）	无	不适用
10、发行人或者聘请的中介机构配合保荐工作的情况	无	不适用

三、公司及股东承诺履行情况

公司及股东承诺事项	是否履行承诺	未履行承诺的原因及解决措施
1、关于股份锁定承诺	是	不适用
2、避免同业竞争承诺	是	不适用
3、关于规范和减少关联交易的承诺	是	不适用
4、关于稳定股价的承诺	是	不适用
5、关于摊薄即期回报采取填补措施的承诺	是	不适用
6、关于未履行承诺时的约束措施的承诺	是	不适用

四、其他事项

（一）公司面临的重大风险事项

1、对第一大客户销售集中的风险

报告期内，公司的第一大客户为美的集团，主要向其销售的产品是空调结构件和热交换器。报告期内，公司来源于美的集团的营业收入为 19,686.36 万元，占当期营业收入的比例为 60.81%。公司向美的集团销售占比较高主要是由于下游家用空调行业集中度较高，同时，公司在产能有限的情况下优先保证长期合作大客户，巩固与优质客户的合作关系。由于公司新产品、新业务的拓展均需要一定的周期且存在不确定性，而美的集团等龙头企业占据我国空调行业较大市场份额，且下游空调行业品牌集中度呈现不断提高的趋势，公司对第一大客户美的集团的依赖还将在未来一段时间内持续。未来，如果公司第一大客户美的集团由于

自身原因或宏观经济环境的重大不利变化导致其所需的空调结构件或热交换器产品全部自产，或者要求公司降低产品价格，或因市场需求、市场竞争环境变化等因素导致生产计划缩减，美的集团可能会减少公司业务订单量甚至终止与公司的合作关系，对公司经营产生重大不利影响，从而影响公司未来的持续盈利能力。

2、泰国子公司境外生产经营风险

随着家电行业“走出去”浪潮的不断推进，公司跟随下游客户布局选择出海战略，分别于 2020 年 11 月和 2022 年 3 月在泰国成立了泰国冠鸿和泰国宏海。其中泰国冠鸿于 2022 年初完成建设并开始生产，2025 年 1-6 月实现营业收入为 4,918.05 万元，净利润为 364.59 万元；泰国宏海 2025 年 1-6 月实现营业收入 7,493.53 万元，净利润为-47.33 万元。公司对泰国子公司的投入金额较大，而泰国子公司从设立至今销售规模相对较小，产能利用率较低，盈利规模较少。如果未来泰国子公司未能成功开拓当地市场，增加营业收入以实现扭亏为盈，则会对公司的经营业绩和盈利能力产生持续的负面影响，并且可能产生固定资产减值风险。另外，在境外开展业务和设立机构需要遵守所在国家地区的法律法规，尽管公司已积累了一定的境外经营经验，但如果境外业务所在国家地区的法律法规或产业政策发生变化，或者政治、经济环境发生动荡，均可能给公司境外业务的开展与增长造成负面影响。

3、市场竞争加剧的风险

公司下游客户主要为美的集团、海尔集团等知名家电厂商。若未来其他家电配件企业逐渐进入下游客户供应链体系，或公司客户供应链体系中的原有企业加大产品开发及市场开拓力度，将会加剧市场竞争。如果未来公司不能持续保持竞争优势或客户可能会基于供应链稳定、自身产品成本等原因，选择其他供应商进行采购替代或减少向公司的采购金额，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

4、下游行业波动风险

公司主要产品包括热交换器、空调结构件及显示类结构件等，多应用于空调、显示器等家电行业，其发展与下游行业的发展状况和宏观经济环境均具有较强的关联性。下游家电市场的销量变化、价格波动对公司的经营业绩有着直接影响。

如果未来国家宏观经济环境发生较大变化，下游家电行业增速放缓甚至下滑回落，销售规模无法持续，在此情形下主要客户将降低对公司的采购规模，将对公司经营业绩造成不利影响。

5、被替代风险

美的集团、海尔集团为公司的重要客户，虽然公司与美的集团、海尔集团合作紧密，较其他供应商在合作年限、地理区位、服务质量等方面具有一定的竞争优势，但是随着国内家电专用配件行业的发展，市场竞争的加剧，如果公司不能保持长期高效的响应服务能力、稳定可靠的产品质量、更新迭代的技术或新产品的开发需求，无法始终保持自身的竞争优势，将可能导致公司产品在美的集团、海尔集团供应商体系中被替代的风险，进而影响公司的经营业绩。

6、客户主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险

目前公司生产的空调结构件与热交换器主要在产型号均与主要客户生产的主流家用空调相配套，但未来随着家用空调升级迭代节奏加快，公司空调结构件和热交换器在产型号存在被替代的风险。若公司空调结构件和热交换器产品跟不上主要客户家用空调升级迭代节奏或无法取得新项目订单，则公司的业绩将受到不利影响。

7、销售区域集中、未来持续扩大销售额受限的风险

公司国内销售区域主要集中在湖北省武汉市，专注于服务国内知名家电企业的武汉生产组装基地，与客户的 JIT 模式形成深度配合，形成了一定的快速响应和运输成本优势。快速响应和运输成本优势一般随着销售半径的扩大而有所减弱，因此家用电器配件制造行业一般通过在下游主机厂周边新建生产基地的方式来扩大产品销售范围。公司目前在湖北武汉及泰国建有生产基地，产品辐射的区域范围较为固定，因此公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险。

（二）控股股东、实际控制人、董事、高管股份质押冻结情况

2025 年 2 月 6 日至 2025 年 6 月 30 日，公司不存在控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员股份质押冻结的情况。

(三) 北京证券交易所或保荐机构认为应当发表意见的其他事项

2025 年 2 月 6 日至 2025 年 6 月 30 日，不存在交易所或保荐机构认为应当发表意见的其他事项。

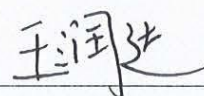
(以下无正文)

（本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司关于武汉宏海科技股份有限公司
2025 年半年度持续督导跟踪报告》之签字盖章页）

保荐代表人签字：



史翌



王润达

中信建投证券股份有限公司



2025 年 9 月 5 日