# 关于湖州安达汽车配件股份有限公司
# 公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函
# 有关财务问题回复的专项说明

中汇会函[2026]5926 号

**北京证券交易所：**

贵所于 2025 年 1 月 20 日下发的《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。根据《问询函》要求，我们作为湖州安达汽车配件股份有限公司（以下简称“安达股份”、“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，对《问询函》所列问题进行了认真落实，现回复如下，请予以审核。

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

**说明**

本《问询函》回复中的字体代表以下含义：

| | |
|---|---|
| 问询函所列问题 | **黑体（加粗）** |
| 问询函所列问题的回复 | 宋体 |
| **问询函回复及**招股说明书更新的内容 | **楷体（加粗）** |

# 一、业务与技术

**问题 2.业绩增长持续性**

**根据申请文件：（1）报告期内，发行人主要产品包括动力传动系统零部件、新能源三电系统零部件以及悬挂系统零部件，主营业务收入分别为 64,799.12 万元、75,455.52 万元、90,172.01 万元及 45,600.79 万元，各期分别同比增长 16.45%、19.50%、19.76%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,830.95 万元、1,520.85 万元、5,173.36 万元及 3,618.69 万元，2022 年、2023 年分别同比增长-16.94%、240.16%。（2）报告期内发行人应收账款金额分别为 9,958.85 万元、16,256.09 万元、20,455.63 万元及 19,264.13 万元，占营业收入的比例分别为 15.14%、21.07%、22.13%及 20.54%。（3）报告期内，发行人境外销售金额分别为 8,704.10 万元、14,266.85 万元、17,750.47 万元及 8,537.94 万元，占比分别为 13.43%、18.91%、19.69%及 18.72%。（4）报告期内，发行人前五大客户包括大众集团、上汽集团、山东阿尔泰、上汽大众、中国一汽、上汽通用等，合计销售金额占比分别为 92.95%、87.65%、87.35%及 87.34%，明显高于同行业可比公司，且向大众集团、上汽大众及山东阿尔泰等的销售金额逐年增长。（5）山东阿尔泰主要从事汽车零部件及配件制造，为发行人 2022 年新增客户，合作当年即实现大额销售，2022 年 7 月以来销售规模分别为 4,911.95 万元、12,876.43 万元和 8,061.57 万元，2022 年至 2024 年 1-6 月各期末对其应收账款余额分别为 3,547.39 万元、4,757.53 万元及 4,711.87 万元，为发行人第一大欠款方。**

**（1）营业收入持续增长且与净利润变动趋势、幅度不一致的原因及合理性。请发行人：①区分销售区域，列示主要产品细分产品构成，包括但不限于产品型号、销售金额、销售单价、销售占比及变动趋势。②结合行业发展情况、主要客户采购需求、重大合同签订及执行情况、下游领域发展情况等，量化分析报告期内动力传动系统零部件及新能源三电系统零部件营业收入持续增长的原因及合理性，说明发行人业绩增长趋势与行业发展趋势是否匹配，与同行业可比公司变动趋势是否一致，如不一致，请说明原因及合理性。③说明报告期内期间费用的变动原因，结合产品销量、原材料价格等说明营业成本变动原因，**

**说明期间费用、营业成本变动与营业收入变动的匹配性，并结合上述内容说明2022 年营业收入增长而归母扣非后净利润下降、2023 年归母扣非后净利润增速远超营业收入增速的原因及合理性。④说明与山东阿尔泰的业务合作背景，在2022 年产生合作、合作当年即实现大额销售、报告期内向其销售大幅增长的原因，采购金额与终端市场需求是否匹配；说明阿尔泰与发行人是否存在相同产品，如存在，说明相同产品销售金额占发行人及阿尔泰的收入的比例，发行人及阿尔泰是否存在竞争关系，发行人向其销售是否稳定、可持续。⑤结合境外客户的获取方式、海关数据、主要境外客户资信情况、海外市场需求及国际关系形势等，详细说明境外收入的真实性，外销收入大幅增加的原因。⑥结合新老客户应收账款信用期及变化情况，说明是否存在放宽信用政策刺激销售情形，主要客户应收账款期后回款情况。**

**（2）与主要客户的合作背景及稳定性。请发行人：①说明主要客户的类型（如整车厂商、汽车零部件一级供应商等）、所在区域及进入主要客户供应商体系的方式，与主要客户的合作年限及稳定性；对比列示发行人与可比公司的主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比，结合上述内容详细说明前五大客户占比高于同行业可比公司的原因及合理性。②区分销售区域，列示报告期内向主要客户销售产品细分类型、销售金额、销售占比、变动趋势及终端应用领域（如传统能源汽车、混动电车等），结合客户收入规模、同类采购占比、终端适配车型及市场表现情况等，说明向大众集团、上汽大众等主要客户销售金额变动的原因及合理性。**

**（3）业绩增长的可持续性。根据申请文件，发行人动力传动系统零部件产品主要应用于传统能源汽车，报告期各期销售占比均在 80%以上。请发行人：①说明报告期内发行人主要产品运用于客户终端车型情况，包括但不限于车型上市时间、是否为客户主要车型、车型销售情况及占客户收入比例等，说明发行人 2023 年业绩增长来源主要是传统燃油车还是新能源混合动力车；结合终端车型的市场份额、竞争格局等，进一步分析发行人主要产品业绩增长的可持续性。②结合报告期及期后国内外传统能源汽车与新能源汽车的产销情况及变动趋势，发行人产品在新能源汽车中的具体应用类型（如纯电动、混合动力、燃料电池等）及收入实现情况、未来发展趋势，发行人主要产品的市场竞争格局**

**及技术迭代情况等分析发行人产品是否存在被淘汰或应用领域受限的风险，经营稳定性是否存在不确定性，相关风险揭示是否充分。③说明发行人拓展新能源领域客户的具体措施及效果，目前主要客户合作情况、收入实现情况、在手订单情况等，是否存在拓展不及预期的风险。④说明报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），目前履行中的重要销售合同的起止日期和执行进度，预计确认收入时间等，结合上述情况说明业绩增长的稳定可持续性。**

**请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，发表明确意见，并说明对收入真实性、准确性采取的具体核查方法、过程、比例和结论，其中：（1）函证程序，区分境内境外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实性。（2）走访情况，请说明境内境外客户走访方式（现场或视频）、走访时间、走访地点、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性、走访关注事项、走访过程是否发现异常及核查结论。（3）按照《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》2-8 客户集中度较高的相关要求进行核查并发表明确结论。**

一、营业收入持续增长且与净利润变动趋势、幅度不一致的原因及合理性。请发行人：

（一）区分销售区域，列示主要产品细分产品构成，包括但不限于产品型号、销售金额、销售单价、销售占比及变动趋势。

**回复：**

报告期内，公司铝合金精密压铸件主要产品包括动力传动系统零部件、新能源三电系统零部件、悬挂系统零部件及其他，将公司销售区域划分为境内境外，分别对动力传动系统零部件、新能源三电系统零部件、悬挂系统零部件及其他进行细分产品构成，产品型号、销售金额、销售单价、销售占比及变动趋势情况如下：

单位:万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境内销售 | **74,369.47** | 68,975.20 | 70,833.81 |
| 境外销售 | **22,637.83** | 17,215.87 | 17,750.47 |
| **合计** | **97,007.30** | **86,191.07** | **88,584.27** |

**1、境内销售**

汽车铝合金精密压铸件销售区域为境内的主要产品细分构成情况如下：

单位:万元、元/件

| 境内产品分类 | 产品型号 | 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | 金额及数值 | 变动幅度（%） | 金额及数值 | 变动幅度（%） | 金额及数值 |
| 动力传动系统零部件-油底壳 | 06K103603、23859658、23916207、**06L103603BM** 等 | 销售金额 | **21,871.98** | **-6.30** | 23,342.40 | -6.91 | 25,074.64 |
| | | 销售单价 | **114.04** | **-3.03** | 117.60 | 2.86 | 114.33 |
| | | 销售收入占比 | **29.41%** | **-4.43** | 33.84% | -1.56 | 35.40% |
| 动力传动系统零部件-罩盖 | 06L103475、23753788、C00085281 等 | 销售金额 | **16,283.05** | **-4.82** | 17,107.10 | -13.50 | 19,776.96 |
| | | 销售单价 | **101.19** | **0.37** | 100.82 | -4.29 | 105.34 |
| | | 销售收入占比 | **21.89%** | **-2.91** | 24.80% | -3.12 | 27.92% |
| 动力传动系统零部件-变速箱 | 48220-2H000、48230-2H000、48230-2H005 等 | 销售金额 | **15,167.96** | **-3.03** | 15,641.25 | 21.47 | 12,876.43 |
| | | 销售单价 | **182.71** | **2.06** | 179.01 | -3.03 | 184.61 |
| | | 销售收入占比 | **20.40%** | **-2.28** | 22.68% | 4.50 | 18.18% |
| 动力传动系统零部件-支架 | 05E109093E、05E253463AE、C001096560G、0GC103551B 等 | 销售金额 | **5,430.60** | **28.55** | 4,224.39 | -23.05 | 5,490.13 |
| | | 销售单价 | **23.91** | **-2.92** | 24.63 | -10.99 | 27.68 |
| | | 销售收入占比 | **7.30%** | **1.18** | 6.12% | -1.63 | 7.75% |
| 新能源三电系统零部件 | A5E30161919A、V701998、V853127、VB33672、**48010061** | 销售金额 | **12,398.45** | **71.23** | 7,240.65 | 40.57 | 5,151.08 |
| | | 销售单价 | **118.02** | **52.50** | 77.39 | 39.79 | 55.36 |
| | | 销售收 | **16.67%** | **6.17** | 10.50% | 3.23 | 7.27% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **9、48010070 8、48010062 1**等 | 入占比 | | | | | |
| 悬挂系统零部件及其他 | 1000001、1K019911 7、967358568 0、38316861、**1K019911 7CH、3414111**等 | 销售金额 | **3,217.43** | **126.67** | 1,419.42 | -42.41 | 2,464.56 |
| | | 销售单价 | **29.72** | **45.40** | 20.44 | -18.52 | 25.08 |
| | | 销售收入占比 | **4.33%** | **2.27** | 2.06% | -1.42 | 3.48% |
| **合计** | | **销售总额** | **74,369.47** | **7.82** | **68,975.20** | **-2.62** | **70,833.81** |

注：销售收入占比=销售金额/境内销售收入总额；

由上表可知， 2024 年度公司总体销售额较上年度变动较小，**2025 年度**公司销售额**同比呈上升趋势**，其中新能源三电系统零部件占境内汽车铝合金精密压铸件销售收入的比重上升至 **16.67%**。

**2、境外销售**

汽车铝合金精密压铸件销售区域为境外的主要产品细分构成情况如下：

单位:万元、元/件

| **境外产品分类** | **产品型号** | **项目** | **2025 年度** | | **2024 年度** | | **2023 年度** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | **金额及数值** | **变动幅度（%）** | **金额及数值** | **变动幅度（%）** | **金额及数值** |
| 动力传动系统零部件-油底壳 | 06L103475、06N103475、06R103475、**06U.103.603.E、06R.103.603**等 | 销售金额 | **13,272.62** | **49.55** | 8,874.90 | -10.71 | 9,939.76 |
| | | 销售单价 | **167.34** | **12.42** | 148.85 | 2.51 | 145.21 |
| | | 销售收入占比 | **58.63%** | **7.08** | 51.55% | -4.45 | 56.00% |
| 动力传动系统零部件-罩盖 | 06K103603、06L103603、06R103603、**06N103475B**等 | 销售金额 | **5,666.17** | **19.94** | 4,724.28 | -28.36 | 6,594.87 |
| | | 销售单价 | **97.66** | **5.42** | 92.64 | -1.08 | 93.65 |
| | | 销售收入占比 | **25.03%** | **-2.41** | 27.44% | -9.71 | 37.15% |
| 动力传动系统 | 04E199275、03H260089G | 销售金额 | **1,107.31** | **15.01** | 962.80 | 26.79 | 759.34 |

| 境外产品分类 | 产品型号 | 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 金额及数值 | 变动幅度（%） | 金额及数值 | 变动幅度（%） | 金额及数值 |
| 零部件-支架 | 、5043892530、04E199275H、**0CK.301.567.C**、**5802165856**等 | 销售单价 | **27.18** | **-66.64** | 81.49 | 29.40 | 62.97 |
| | | 销售收入占比 | **4.89%** | **-0.70** | 5.59% | 1.31 | 4.28% |
| 新能源三电系统零部件 | 0EN.903.500、0EJ901116、0MJ301112B、0EN.903.500.D、**0EJ901105F**等 | 销售金额 | **2,591.73** | **-2.34** | 2,653.89 | 481.36 | 456.49 |
| | | 销售单价 | **45.56** | **9.74** | 41.52 | 31.09 | 31.68 |
| | | 销售收入占比 | **11.45%** | **-3.97** | 15.42% | 12.84 | 2.57% |
| **合计** | | **销售总额** | **22,637.83** | **31.49** | **17,215.87** | **-3.01** | **17,750.47** |

注：销售收入占比=销售金额/境外销售收入总额

由上表可知， 2024 年度公司总体销售额与上年大体持平，其中新能源三电系统零部件销售额增长较多。**2025 年度**公司境外销售额相对有所增长，主要系大众品牌应用第五代 EA888 发动机的车型开始陆续在境外量产上市，公司对大众集团境外子公司销售的油底壳、罩盖等相关配套产品收入增加所致。

**（二）结合行业发展情况、主要客户采购需求、重大合同签订及执行情况、下游领域发展情况等，量化分析报告期内动力传动系统零部件及新能源三电系统零部件营业收入持续增长的原因及合理性，说明发行人业绩增长趋势与行业发展趋势是否匹配，与同行业可比公司变动趋势是否一致，如不一致，请说明原因及合理性。**

**回复：**

**1、结合行业发展情况、主要客户采购需求、重大合同签订及执行情况、下游领域发展情况等，量化分析报告期内动力传动系统零部件及新能源三电系统零部件营业收入持续增长的原因及合理性**

（1）公司所在行业以及下游领域发展情况

①公司所在行业发展情况

公司所处行业属于压铸行业，近年来随着汽车轻量化趋势的不断发展，亦呈现较快发展趋势。

A、全球压铸行业发展概况

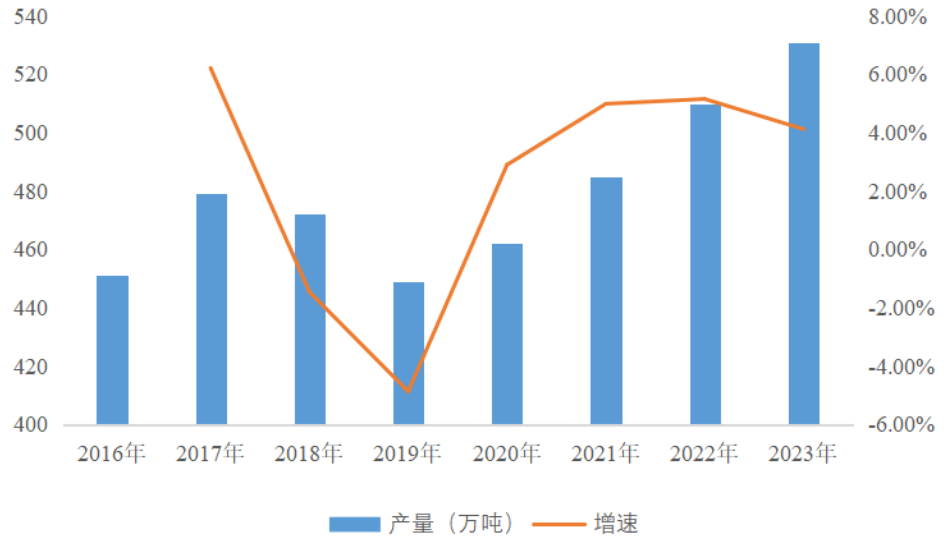
压铸技术距今约有 170 余年的历史，经历了不断的改革、演进与创新，随着全球经济的发展，汽车、通信基础设备、机电、家用电器、医疗设备等众多领域对精密压铸件的需求稳步增长，近年来呈现出较快的发展势头。此外，全球铝合金压铸件的市场需求量也将从 2021 年的 8,932.30 千吨，预计增长到 2028 年的 11,376.90 千吨，年均复合增长率约为 3.5%，铝合金压铸件的市场规模仍将稳步扩大。根据 QYResearch 的统计及预测，2024 年全球铝压铸合金市场销售额达到 1,427.8 亿美元，预计 2031 年将达到 2,005.1 亿美元，年复合增长率为 4.8%（2025 年-2031 年）。根据 QYResearch 最新报告《全球汽车零部件铝合金压铸市场报告 2024-2030》，预计 2030 年全球汽车零部件铝合金压铸市场规模将达到 910.6 亿美元，年复合增长率为 4.6%（2024 年-2030 年）。

汽车工业作为压铸产品用量最大、品种最多的产业，根据 Mordor Intelligence 的研究报告，2021 年汽车领域压铸件市场规模达到 610.50 亿美元，预计 2027 年全球市场规模将进一步上升至 875.40 亿美元，年均复合增长率约为 6%。由此可见，全球铝合金压铸行业正在呈现上升发展的趋势。

B、我国压铸行业发展概况

经过几十年的快速发展，我国已经成为世界上主要的压铸生产制造和需求大国之一，随着汽车行业需求的持续增长，压铸行业亦快速增长。据统计，2023 年我国压铸件产量为 531 万吨，需求量为 497.1 万吨。

2016-2023 年我国压铸件产量及增速情况（单位：万吨）




数据来源：中国铸造协会、智研咨询

根据智研咨询数据，近年来我国压铸件行业市场规模整体呈增长态势，2023 年市场规模达到 2,493.5 亿元。铝合金压铸件广泛应用于汽车、家电、航空、机械等诸多行业。随着压铸设备和工艺技术水平不断提高，铝合金压铸产品的应用范围在现有基础上仍将不断扩大。

C、压铸行业发展趋势

a、压铸件精密加工制造的要求越来越高

汽车的内部结构复杂，不同的车型对压铸件的结构、性能等要求不同，其种类和数量多达上百种。在传统汽车中，压铸件主要应用于发动机气箱体、气缸盖、活塞、进气歧管、摇臂、发动机悬置支架、空压机连杆、传动器壳体、离合器壳体、车轮、制动器零部件、把手及罩盖壳体类零部件等；在新能源汽车中，新能源汽车特别是纯电动车型结构发生巨大变化，诞生了新的零部件及压铸件，需要一次性较大规模的模具和大吨位压铸机的投入。因此下游汽车行业对压铸工艺的要求越来越高，压铸件需要同时满足下游领域对产品性能和产品外观的严格要求。

b、下游行业定制化产品对设计研发生产实力提出更高的要求

下游汽车整车厂和汽车零部件一级供应商对压铸件有着定制化需求，要求压

铸件生产企业能在现有生产设备、加工工艺的基础上研制、生产符合要求的定制化产品。因此企业需要拥有较强的研发能力和良好的制造经验，可以针对客户需求进行精准理解分析，综合运用压铸、精加工工艺、适配的工装以及生产设备等生产资源，实现批量生产合格产品的能力。

c、资本和技术密集

压铸行业属于资本和技术密集型行业。压铸产品定制化需求高，企业需要配置与相关要求相匹配的制造、研发、检测设备，且需要根据终端产品外观尺寸、精度要求变化而进行设备改造或更新。压铸企业需要投入大量资金购买国内外先进的压铸设备、精加工设备、研发设备以及检测设备以提高企业硬件实力。企业还需要配备拥有丰富专业知识和行业经验的研发及生产人员，具备材料运用、模具开发、产品设计、工艺创新方面的能力。

d、新能源汽车市场需求增长迅速

环保和节能需求推动汽车轻量化快速发展，尤其是推动新能源汽车市场快速扩大，2025 年我国新能源汽车产销量分别为 1,662.6 万辆和 1,649.0 万辆，同比分别增长 29.0%和 28.2%，新能源汽车市场渗透率 47.9%。传统汽车的车身多以钢制零部件为主，主要包含冲压工艺、焊接工艺、涂装工艺、总装工艺等四大工艺。随着新能源汽车对能量密度要求的提升、续航里程的要求提升日益迫切，铝合金、复合材料等轻质材料在汽车中的应用也越发广泛，使得铝合金压铸件更多应用到汽车零部件中，持续增加对铝合金压铸件的市场需求。

②公司所处下游领域发展情况

A、全球汽车产销量恢复增长态势，整体呈现良好发展趋势

2020 年受全球公共卫生事件影响，全球汽车产销量明显下滑。2021 年开始，随着宏观经济的逐渐回稳，全球汽车行业呈现企稳回升态势。根据国际汽车制造商协会（OICA）数据，2023 年全球汽车市场产销量恢复增长态势，全球汽车产销分别为 9,345.25 万辆和 9,285.01 万辆，同比分别增长 10.19%和 11.89%。2024 年全球汽车产销量分别为 9,250.43 万辆和 9,531.47 万辆，同比变动-1.01%和 2.65%。根据乘联会数据，2025 年全球汽车销量为 9,689.00 万辆。

B、我国汽车产销量呈现增长趋势，乘用车在我国汽车行业中占据主体地位

我国的汽车工业经过数十年的发展，目前已形成了较为完整的产业体系，成为我国国民经济的支柱产业之一。自 2009 年以来，我国汽车的产销量已连续多年位居全球首位。根据中国汽车工业协会统计数据显示，2023 年我国汽车产销量分别为 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，增速较高，呈现快速增长趋势。2024 年我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%。2025 年我国汽车产销量分别为 **3,453.1** 万辆和 **3,440.0** 万辆，同比分别增长 **10.4%**和 **9.4%**。

从汽车的使用属性来看，乘用车在我国汽车行业中占据主体地位。根据中国汽车工业协会公布的数据，2023 年我国乘用车产销量分别为 2,612.4 万辆、2,606.3 万辆，占我国汽车总产销量的 86.62%、86.61%，2024 年我国乘用车产销量分别为 2,747.7 万辆、2,756.3 万辆，占我国汽车产销总量的 87.84%、87.68%，主导我国汽车工业的发展。2025 年我国乘用车产销量分别为 **3,027.00** 万辆和 **3,010.30** 万辆，占我国汽车产销总量的比例为 **87.66%**和 **87.51%**。

C、我国新能源汽车市占率不断提升，插电式和增程式混合动力汽车发展迅速，公司传统燃油车产品市场竞争优势较强，新能源汽车发展对公司现有业务冲击相对较为有限

发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。我国先后制定了《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020 年）》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》等多项政策，对新能源汽车产业发展目标、发展思路、技术创新、产业生态、产业融合都进行了详细阐述。2023 年我国新能源汽车产销量分别为 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达到 31.6%。2024 年我国新能源汽车产销量分别达 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车销量达到汽车总销量的 40.9%，市占率不断提升。2025 年我国新能源汽车产销量分别为 **1,662.6** 万辆和 **1,649.0** 万辆，同比分别增长 **29.0%**和 **28.2%**，新能源汽车销量达到汽车总销量的 **47.9%**。

**2023 年**至 2025 年，我国插电式混合动力汽车销量分别为 280.40 万辆、514.1

万辆和 586.1 万辆，同比分别增长 83.3%和 14.01%。从 2022 年起，插电式混合动力汽车销量增速开始高于纯电动汽车，插电式混合动力汽车销量维持较高增长速度，其在新能源汽车总销量中所占比重亦呈稳定增长趋势，从 2021 年的 17.21%上升至 2024 年的 39.96%，为新能源车销量贡献了增量，是拉动汽车市场增长的重要增长动力，2025 年，插电式混合动力汽车销量增速低于纯电动汽车，占新能源汽车销量的比例为 35.54%。根据观研报告网[1]数据，2022 年至 2024 年，我国增程式混合动力汽车销量分别为 25 万辆、64.2 万辆和 116.7 万辆，增长率分别为 156.80%和 81.78%，增长速度较快。

D、我国 2024 年成为全球汽车出口量第一，出口量保持较快增长

2023 年我国汽车全年出口量 491 万辆，同比增长 57.9%，取代日本成为全球汽车出口第一；2024 年我国汽车全年出口量 585.9 万辆，同比增长 19.3%；2025 年我国汽车出口量 709.80 辆，同比增长 21.15%。根据中国汽车工业协会的统计数据，2023 年我国传统燃油车出口量达到 370.70 万辆，同比增长 52.40%，占汽车出口总量的 75.50%；2024 年我国传统燃油车出口量达到 457.5 万辆，同比增长 23.4%，我国汽车行业在全球市场地位日益显著。2025 年我国传统燃油车出口量达到 448.3 万辆，同比下降 2.01%，同期，我国新能源汽车出口量达 261.50 万辆，同比增长 103.66%，新能源汽车出口增速较快。

综上所述，公司产品下游应用领域汽车行业未来发展趋势总体向好，对公司未来业务的发展具有积极的影响。

（2）主要客户采购需求

报告期内，公司动力传动系统零部件和悬挂系统及其他零部件前五大客户收入及占比情况详见问题 1 回复“二、（二）2、（1）公司应用于传统燃油车的铝合金压铸件下游客户开拓、供货情况”相关内容。

报告期内，公司新能源三电系统零部件前五大客户收入及占比情况详见问题 1 回复“三、（二）1、发行人新能源三电系统零部件既有客户生产的相应产品对应的具体车型种类及对应市场空间”相关内容。

[1] 观研报告网作为观研天下的官方网站，汇集了观研天下编写的行业资讯、市场分析、投资情报等各类行业研究报告，是观研天下对外展示自身行研能力的重要平台

（3）重大合同签订及执行情况

报告期内，公司重大合同的签订及执行情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 合同名称 | 合同内容/金额 | 合同类型 | 合同有效期 | 截至报告期末履行情况 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 《零部件采购合同》 | 油底壳上体、缸盖罩盖等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2022年1月1日至2022年12月31日，期满前30日内，若无任何一方书面提出终止，自动延长一年，不受次数限制 | 正在履行 |
| 2 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 《零部件采购合同》 | 油底壳上体、缸盖罩盖等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2012年3月1日至2013年3月1日，期满前一个月内，若无任何一方书面提出终止，自动延长一年，不受次数限制 | 履行完毕 |
| 3 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 《Einkaufsbedingungen für Produktionsmaterial der AUDI AG》 | 油底壳、汽缸盖罩等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 框架协议未约定有效期，公司获得项目定点后，双方通过签订定点信来约定具体内容，定点信有效期为项目EOP后15年 | 正在履行 |
| 4 | Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 《GENERAL CONDITIONS FOR PURCHASING AT VOLKSWAGEN DE MEXICO,S.A.DE C.V.》 | 汽缸盖罩，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 框架协议未约定有效期，公司获得项目定点后，双方通过签订定点信来约定具体内容，定点信有效期为项目EOP后15年 | 正在履行 |
| 5 | Volkswagen AG（德国大众） | 《Volkswagen Aktiengesellschaft Terms and Conditions of Purchase for | 轴承端盖、发动机支架等，具体以实际交易金额为 | 框架协议 | 2024年8月生效，长期有效 | 正在履行 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Production Material》 | 准 | | | |
| 6 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 《生产采购物料购销合同》 | 油底壳、凸轮轴罩盖等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2023 年 4 月 26 日签署，长期有效，直至双方签署新的合同 | 正在履行 |
| 7 | 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 《生产采购一般条款》 | 凸轮轴框架、飞轮壳，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2022 年 11 月签署，在双方商业行为持续期间持续有效 | 正在履行 |
| 8 | 柳州赛克科技发展有限公司 | 《生产采购一般条款》 | 油底壳、凸轮轴罩盖等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2023 年 9 月 15 日签署，长期有效，直至双方签署新的合同 | 正在履行 |
| 9 | 山东阿尔泰 | 《零部件采购合同》 | 各类零部件，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2022 年 5 月 7 日签订，有效期 1 年，合同期满前 3 个月内，双方未提出异议的，自动顺延 1 年，直至一方提出异议不再顺延为止 | 履行完毕[注 3] |
| 10 | 现代坦迪斯 | 《零部件采购合同》 | 零部件，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 自 2025 年 5 月 29 日起生效，有效期为 1 年，在合同期满前 3 个月内未提出异议的，按 1 个自然年为期自动顺延，直到双方中的一方提出异议不再顺延合同为止 | 正在履行 |
| 11 | 上汽大众动力电池有限公司 | 《国产零部件和生产材料采购条款》 | 机油盘、汽缸盖罩、储油槽等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2019 年 10 月签订，有效期 2 年，届满前三个月内，若无任何一方书面通知终止，自动延长一年，不受次数限制 | 正在履行 |
| 12 | 法雷奥新能源汽车（深圳） | 《一般采购条款》 | OBC 壳体 | 框架 | 长期有效 | 正在履行 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 有限公司 | | | 协议 | | |
| 13 | 上海大众动力总成有限公司 | 《零部件和生产材料采购条款》 | 发动机支架，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2020年10月签订，有效期2年，届满前三个月内，若无任何一方书面通知终止，自动延长一年，不受次数限制 | 正在履行 |
| 14 | 一汽-大众汽车有限公司 | 《零部件采购合同》 | 油底壳、发动机支架等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2024年1月1日至2024年12月31日，期满前三个月内，若无任何一方书面提出终止，自动延长一年，不受次数限制 | 正在履行 |
| 15 | 一汽-大众汽车有限公司 | 《零部件采购合同》 | 油底壳、发动机支架等，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2023年1月1日至2023年12月31日，期限1年，期满前三个月内，若无任何一方书面提出终止，自动延长一年，不受次数限制 | 履行完毕 |
| 16 | 一汽丰田发动机（天津）有限公司 | 《部件购买基本合同》 | 汽缸盖罩，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2023年9月1日签订，至2024年8月31日有效，有效期届满前90日，若无任何一方书面通知对方不延长本合同，合同有效期以1年为单位自动延长 | 正在履行 |
| 17 | 一汽丰田发动机（天津）有限公司 | 《部件购买基本合同》 | 汽缸盖罩，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 2016年6月6日签订，至2017年6月5日有效，有效期届满前90日，若无任何 | 履行完毕 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 一方书面通知对方不延长本合同，合同有效期以1年为单位自动延长 | |
| 18 | 富特科技 | 《供应商框架协议》 | 各类壳体，具体以实际交易金额为准 | 框架协议 | 合同期限为1年，除非任何一方在届满前1个月向对方发出书面通知终止本协议，本协议的有效期限自动延长，每次延长期限为1年，本协议规定的期限延长不受次数限制 | 正在履行 |

注1：上表系报告期各期合并口径前五大客户中单体销售金额大于1,000万元的客户与公司签署的重要合同；

注2：上汽大众动力电池有限公司于2018年10月19日成立，承接上汽大众汽车有限公司的发动机业务，订单自上汽大众供应商门户系统发布，合同仍旧按照公司与上汽大众汽车有限公司签署的《国产零部件和生产材料采购条款》执行；

注3：公司已于2025年5月完成了现代坦迪斯的直接供应商认证，与现代坦迪斯签订了《零部件采购合同》，并自2025年6月起以直接供应商资格向现代坦迪斯供货，公司的直接客户由山东阿尔泰变更为现代坦迪斯

公司的主要客户为国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，根据汽配行业的惯例，双方通常签署框架协议，对试制、技术资料要求、供货进度等各方面进行约定，一般不涉及具体的订单及金额，而是后续通过系统订单、邮件等形式另行安排。由上表可知，公司与主要客户均签署了框架协议或者年度合同，对合作事项进行了明确，报告期内合作良好，合同执行情况良好，未来也将持续保持合作关系。

（4）量化分析报告期内动力传动系统零部件及新能源三电系统零部件营业收入持续增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入具体情况如下：

单位：万元、%

| 项目 | 2025年度 | | 2024年度 | | 2023年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **铝合金精密压铸件** | **97,007.30** | **98.46** | **86,191.07** | **97.25** | **88,584.27** | **98.24** |
| 动力传动系统零部件 | **78,799.68** | **79.98** | 74,877.11 | 84.48 | 80,512.14 | 89.29 |
| 新能源三电系统零部件 | **14,990.18** | **15.21** | 9,894.54 | 11.16 | 5,607.57 | 6.22 |
| 悬挂系统及其他零部件 | **3,217.43** | **3.27** | 1,419.42 | 1.60 | 2,464.56 | 2.73 |
| **模具及附件** | **1,519.32** | **1.54** | **2,436.69** | **2.75** | **1,587.73** | **1.76** |
| **合计** | **98,526.62** | **100.00** | **88,627.76** | **100.00** | **90,172.01** | **100.00** |

报告期内，动力传动系统零部件收入分别为 80,512.14 万元、74,877.11 万元和 **78,799.68** 万元，占主营业务收入的比例分别为 89.29%、84.48%和 **79.98%**；新能源三电系统零部件收入分别为 5,607.57 万元、9,894.54 万元和 **14,990.18** 万元，占主营业务收入的比例分别为 6.22%、11.16%和 **15.21%**。

①动力传动系统零部件

报告期内，公司动力传动系统零部件前五大客户收入及占比情况如下：

单位：万元、%

| 序号 | 客户 | 集团内公司 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 销售收入 | 收入占比（%） | 销售收入 | 收入占比（%） | 销售收入 | 收入占比（%） |
| 1 | 大众集团 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | **11,897.61** | **15.10** | 12,201.82 | 16.30 | 12,911.56 | 16.04 |
| | | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | **9,779.21** | **12.41** | 8,498.63 | 11.35 | 11,653.32 | 14.47 |
| | | 其他 | **11,380.67** | **14.44** | 7,747.23 | 10.34 | 6,643.28 | 8.25 |
| | | **小计** | **33,057.49** | **41.95** | **28,447.68** | **37.99** | **31,208.16** | **38.76** |
| 2 | 上汽集团 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | **12,214.16** | **15.50** | 11,797.67 | 15.76 | 17,475.67 | 21.71 |

| 序号 | 客户 | 集团内公司 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 销售收入 | 收入占比（%） | 销售收入 | 收入占比（%） | 销售收入 | 收入占比（%） |
| | | 上海新动力汽车科技股份有限公司 | **3,775.51** | **4.79** | 3,497.63 | 4.67 | 5,049.76 | 6.27 |
| | | 其他 | **1,151.35** | **1.46** | 2,608.14 | 3.48 | 229.15 | 0.28 |
| | | **小计** | **17,141.02** | **21.75** | **17,903.44** | **23.91** | **22,754.58** | **28.26** |
| 3 | 上汽大众 | 上汽大众动力电池有限公司 | **7,965.77** | **10.11** | 9,082.77 | 12.13 | 7,762.86 | 9.64 |
| | | 其他 | **2,016.36** | **2.56** | 621.83 | 0.83 | 427.44 | 0.53 |
| | | **小计** | **9,982.14** | **12.67** | **9,704.60** | **12.96** | **8,190.30** | **10.17** |
| **4** | **现代坦迪斯** | **-** | **8,886.48** | **11.28** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **5** | 山东阿尔泰 | - | **6,281.48** | **7.97** | 15,641.25 | 20.89 | 12,876.43 | 15.99 |
| **6** | 中国一汽 | - | **2,573.02** | **3.27** | 2,166.97 | 2.89 | 2,829.96 | 3.51 |
| **合计** | | | **77,921.63** | **98.89** | **73,863.94** | **98.65** | **77,859.43** | **96.71** |

2024 年度公司动力传动系统零部件销售收入同比下降 5,635.03 万元，降幅 7.00%，主要系公司向客户上汽集团下属子公司上汽通用五菱汽车股份有限公司销售的产品主要配套五菱宏光和五菱荣光系列车型，当期受到终端需求变动的影响，当期采购公司相关产品数量下降所致。

**2025 年度**公司动力传动系统零部件销售收入同比略有增长，主要系大众品牌应用第五代 EA888 发动机的车型开始陆续在境外量产上市，公司对大众集团境外子公司 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）销售的油底壳、罩盖等相关配套产品收入增加所致。

②新能源三电系统零部件

报告期内，公司新能源三电系统零部件主要客户收入及占比情况如下：

单位：万元、%

| 序号 | 客户名称 | 集团内公司 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 | 销售收入 | 占比 |
| 1 | 法雷奥集团 | 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | **2,211.90** | **14.76** | 2,718.25 | 27.47 | 1,707.53 | 30.45 |
| | | 其他 | **138.28** | **0.92** | 150.66 | 1.52 | 175.78 | 3.14 |
| | | **小计** | **2,350.18** | **15.68** | **2,868.91** | **28.99** | **1,883.31** | **33.59** |
| 2 | 大众集团 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | **1,087.93** | **7.26** | 1,345.12 | 13.59 | 139.48 | 2.49 |
| | | Volkswagen AG（德国大众） | **1,417.74** | **9.46** | 1,263.36 | 12.77 | 314.05 | 5.60 |
| | | **小计** | **2,505.67** | **16.72** | 2,608.48 | 26.36 | 453.53 | 8.09 |
| 3 | 富奥法雷奥 | - | **23.00** | **0.15** | 1,572.79 | 15.90 | 2,519.02 | 44.92 |
| 4 | 富特科技 | - | **8,349.46** | **55.70** | 1,315.60 | 13.30 | 28.01 | 0.50 |
| 5 | 方正电机 | - | **-** | **-** | 696.65 | 7.04 | 364.04 | 6.49 |
| 6 | 上汽集团 | - | **1,379.31** | **9.20** | 602.94 | 6.09 | 135.83 | 2.42 |
| **7** | **敏实汽车技术研发有限公司** | **-** | **245.12** | **1.64** | **59.59** | **0.60** | **4.53** | **0.08** |
| **合计** | | | **14,852.74** | **99.09** | **9,724.96** | **98.29** | **5,388.27** | **96.09** |

2024 年度公司新能源三电系统零部件销售收入同比增加 4,286.97 万元，主要系 2024 年我国新能源汽车产销量同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车发展较快，公司为法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司、富特科技、Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）、方正电机等客户开发的逆变器壳体、OBC 壳体、PPE 轴座端盖和 PPE 接触桥片等新能源产品开始逐步量产供货，相关客户与产品收入增加所致，其中富特科技收入增长较多系配套小米汽车的壳体销量增加所致。

**2025 年度**公司新能源三电系统零部件销售收入同比增长 **51.50%**，主要系富

特科技定点的新能源三电系统项目开始逐步量产，相关产品销量上升所致。

综上，报告期内，公司动力传动系统零部件及新能源三电系统零部件营业收入变动的原因具备合理性。

**2、说明发行人业绩增长趋势与行业发展趋势是否匹配，与同行业可比公司变动趋势是否一致，如不一致，请说明原因及合理性**

（1）发行人业绩增长趋势与行业发展趋势相匹配

报告期内，公司主营业务收入分产品的变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动率 | 金额 | 变动率 | 金额 |
| 铝合金精密压铸件 | 97,007.30 | 12.55% | 86,191.07 | -2.70% | 88,584.27 |
| 动力传动系统零部件 | 78,799.68 | 5.24% | 74,877.11 | -7.00% | 80,512.14 |
| 新能源三电系统零部件 | 14,990.18 | 51.50% | 9,894.54 | 76.45% | 5,607.57 |
| 悬挂系统及其他零部件 | 3,217.43 | 126.67% | 1,419.42 | -42.41% | 2,464.56 |
| 模具及附件 | 1,519.32 | -37.65% | 2,436.69 | 53.47% | 1,587.73 |
| 合计 | 98,526.62 | 11.17% | 88,627.76 | -1.71% | 90,172.01 |

报告期内，公司铝合金精密压铸件收入变动率分别为-2.70%和 12.55%，其中动力传动系统零部件收入变动率为-7.00%和 5.24%，新能源三电系统零部件收入变动率为 76.45%和 51.50%，悬挂系统及其他零部件收入变动率为-42.41%和 126.67%。2025 年公司模具及附件收入下降较多，主要系公司同期量产的项目中与客户签订的将模具交付作为独立履约义务的合同数量较少所致。

根据中国汽车工业协会数据，2023 年至 2025 年，我国传统能源乘用车国内销量分别为 1,404.3 万辆、1,155.8 万辆和 1,106.00 万辆，同比下降 17.4%和 4.3%，传统能源汽车出口量分别为 370.7 万辆、457.4 万辆和 448.3 万辆，合计 1,775.00 万辆、1,613.20 万辆和 1,554.30 万辆，呈现下降趋势。受此影响，2024 年公司动力传动系统零部件和悬挂系统及其他零部件收入亦有所下降，2025 年相关零部件收入受主要客户需求增加以及新产品量产等因素的影响，呈现一定增长。

根据 Clean Technica 数据，2023 年全球新能源汽车销量达到 1,367.46 万辆，

同比增长 35.75%，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,724.16 万辆，同比增长 26.08%，2025 全球新能源汽车销量达到 **2,054.25** 万辆，同比增长 **19.14%**。根据中国汽车工业协会数据，2023 年我国新能源汽车产销量分别为 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达到 31.6%。2024 年我国新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车市场渗透率达 40.9%。2025 年我国新能源汽车销量为 **1,649.0** 万辆，市场渗透率为 **47.9%**。受到全球尤其是我国新能源汽车市场快速增长的影响，报告期内公司新能源三电系统零部件收入呈现快速增长趋势，与新能源汽车行业发展趋势一致。

综上，发行人业绩增长趋势与行业发展趋势相匹配。

（2）发行人业绩增长趋势与同行业可比公司变动趋势相一致

报告期内，发行人与同行业可比公司主营业务收入比较情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 同比 | 金额 | 同比 | 金额 | 同比 |
| 爱柯迪 | - | - | 667,988.29 | 13.05% | 590,903.96 | 41.99% |
| 晋拓股份 | - | - | 114,614.34 | 16.64% | 98,267.31 | 3.11% |
| 旭升集团 | - | - | 434,844.65 | -8.84% | 477,014.77 | 8.17% |
| 文灿股份 | - | - | 614,688.50 | 21.99% | 503,869.75 | -1.99% |
| 嵘泰股份 | - | - | 227,566.81 | 16.66% | 195,071.29 | 30.04% |
| 广东鸿图 | - | - | 796,201.01 | 5.53% | 754,513.61 | 14.01% |
| 泉峰汽车 | - | - | 229,544.59 | 7.70% | 213,133.41 | 22.34% |
| 鸿特科技 | - | - | 161,177.75 | 2.12% | 157,832.03 | 12.22% |
| **平均值** | - | - | **405,828.24** | **8.56%** | **373,825.77** | **16.24%** |
| **发行人** | **98,526.62** | **11.17%** | **88,627.76** | **-1.71%** | **90,172.01** | **19.50%** |

**注：同行业可比上市公司尚未披露 2025 年年度报告，下同**

2023 年度，公司同行业可比公司主营业务收入增长率平均值为 16.24%，剔除负值后的增长率平均值为 18.84%，发行人主营业务收入增长率为 19.50%，与同行业增长水平不存在显著差异，发行人业绩增长趋势与同行业可比公司变动趋势相一致。

除旭升集团外，2024 年度同行业可比公司主营业务收入呈现增长趋势，与同期我国汽车产销量增长趋势一致，但受到市场竞争、产品及客户结构差异等因素的影响，同行业可比公司主营业务收入增速存在一定差异。旭升集团主营业务收入下降主要系全球新能源汽车行业竞争较为激烈，部分客户订单量未达预期，影响了该公司的销售收入。发行人主营业务收入同比略有下降，主要系客户上汽集团下属子公司上汽通用五菱汽车股份有限公司受到终端需求变动的影响，当期采购公司相关产品数量下降所致；同期，公司加大了新能源业务开拓力度，新能源产品收入同比增加 7,101.65 万元，增速为 100.12%，保持较快增长。

综上，发行人业绩增长趋势与行业发展趋势相匹配，2023 年度发行人业绩增长趋势与同行业可比公司变动趋势相一致，2024 年度发行人与同行业可比公司变动趋势差异主要系当期上汽通用五菱汽车股份有限公司终端市场销售量下滑所致，订单量未达预期所致。

**（三）说明报告期内期间费用的变动原因，结合产品销量、原材料价格等说明营业成本变动原因，说明期间费用、营业成本变动与营业收入变动的匹配性，并结合上述内容说明 2022 年营业收入增长而归母扣非后净利润下降、2023 年归母扣非后净利润增速远超营业收入增速的原因及合理性。**

**回复：**

**1、报告期内期间费用的变动原因以及与营业收入变动的匹配性**

报告期内，公司期间费用变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 营业收入占比（%） | 金额 | 营业收入占比（%） | 金额 | 营业收入占比（%） |
| 销售费用 | 339.00 | 0.33 | 397.34 | 0.44 | 410.15 | 0.44 |
| 管理费用 | 2,115.12 | 2.08 | 2,435.48 | 2.67 | 2,127.94 | 2.30 |
| 研发费用 | 5,178.84 | 5.10 | 4,881.48 | 5.36 | 3,839.29 | 4.15 |
| 财务费用 | 715.85 | 0.71 | 1,039.26 | 1.14 | 1,145.82 | 1.24 |
| **合计** | **8,348.81** | **8.22** | **8,753.56** | **9.61** | **7,523.20** | **8.14** |

报告期内，公司期间费用金额分别为 7,523.20 万元、8,753.56 万元和 8,348.81

万元，占同期营业收入的比例分别为 8.14%、9.61%和 **8.22%**，总体呈**先升后降**趋势。2024 年度期间费用率上升主要系中介机构服务费和研发费用等增加所致。**2025 年度**期间费用率下降主要系中介机构服务费、利息费用下降以及汇兑净收益增加所致。

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用明细情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 职工薪酬 | **186.30** | **54.96** | 197.23 | 49.64 | 198.52 | 48.40 |
| 业务招待费 | **85.79** | **25.31** | 115.61 | 29.10 | 138.73 | 33.83 |
| 差旅费 | **66.24** | **19.54** | 84.01 | 21.14 | 72.10 | 17.58 |
| 其他 | **0.66** | **0.19** | 0.49 | 0.12 | 0.80 | 0.19 |
| **合计** | **339.00** | **100.00** | **397.34** | **100.00** | **410.15** | **100.00** |

报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬、业务招待费等构成，公司销售费用分别为 410.15 万元、397.34 万元和 **339.00** 万元，占营业收入的比例分别为 0.44%、0.44%和 **0.33%，销售费用率较低且总体变动较小**。

（2）管理费用

报告期内管理费用明细情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 职工薪酬 | **1,608.99** | **76.07** | 1,560.52 | 64.07 | 1,410.11 | 66.27 |
| 聘请中介机构服务费 | **179.21** | **8.47** | 592.69 | 24.34 | 445.71 | 20.95 |
| 折旧与摊销 | **194.09** | **9.18** | 175.85 | 7.22 | 156.08 | 7.33 |
| 办公费 | **86.17** | **4.07** | 74.83 | 3.07 | 92.29 | 4.34 |
| 其他 | **46.66** | **2.21** | 31.60 | 1.30 | 23.75 | 1.12 |
| **合计** | **2,115.12** | **100.00** | **2,435.48** | **100.00** | **2,127.94** | **100.00** |

报告期内，公司管理费用主要由职工薪酬、聘请中介机构服务费、折旧与摊

销和办公费等构成。报告期内，公司管理费用分别为 2,127.94 万元、2,435.48 万元和 **2,115.12** 万元，占营业收入的比例分别为 2.30%、2.67%和 **2.08%**， 2024 年管理费用金额和占营业收入的比例上升，**2025 年度**比例有所下降。

报告期内，公司管理费用中职工薪酬分别为 1,410.11 万元、1,560.52 万元和 **1,608.99** 万元，**报告期内**管理人员薪酬增加，主要系随着公司经营规模的扩张，管理人员数量和薪酬总额增加所致。公司聘请中介机构服务费主要为发生的审计费和法律服务费等费用，2023 年度和 2024 年度相关费用**较高**主要系因股改、新三板挂牌及本次发行上市申报产生的中介机构服务费较多所致，**2025 年度**管理费用下降主要系公司已处于本次发行上市在审阶段，根据《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》相关规定，与股票发行直接相关的中介机构费用暂计入其他流动资产，当期中介机构服务费相应有所下降，待本次股票发行完成后冲减发行溢价所形成的资本公积。

（3）研发费用

报告期内，公司研发费用明细情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 职工薪酬 | **1,918.75** | **37.05** | 1,765.01 | 36.16 | 1,581.80 | 41.20 |
| 试制费 | **1,205.40** | **23.28** | 1,164.18 | 23.85 | 1,130.51 | 29.45 |
| 直接材料 | **1,589.10** | **30.68** | 1,346.25 | 27.58 | 678.31 | 17.67 |
| 折旧与摊销 | **439.33** | **8.48** | 486.48 | 9.97 | 434.20 | 11.31 |
| 委外研发 | **-** | **-** | 100.00 | 2.05 | - | - |
| 其他 | **26.27** | **0.51** | 19.56 | 0.40 | 14.47 | 0.38 |
| **合计** | **5,178.84** | **100.00** | **4,881.48** | **100.00** | **3,839.29** | **100.00** |

公司一直注重新技术研发与创新。报告期内，公司研发费用主要由直接材料、职工薪酬和试制费构成，公司研发费用分别为 3,839.29 万元、4,881.48 万元和 **5,178.84** 万元，占营业收入的比例分别为 4.15%、5.36%和 **5.10%**。**报告期内**，公司研发费用总额逐年增长，主要系公司重视研发工作，为持续改良生产工艺，积极开发新技术和新产品，并根据业务发展的需要增加研发投入。2024 年度研

发费用较 2023 年度增加 1,042.19 万元，主要系公司加大新客户、新产品业务储备力度，当期开发新能源汽车零部件项目所发生的费用较上年度增加 1,019.46 万元。

（4）财务费用

报告期内，公司财务费用明细情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 利息费用 | **823.68** | 1,103.20 | 1,301.38 |
| 减：利息资本化 | **5.72** | 5.95 | 25.87 |
| 减：利息收入 | **9.69** | 15.33 | 27.55 |
| 汇兑损益 | **-108.77** | -73.83 | -133.64 |
| 银行手续费 | **16.34** | 31.17 | 31.50 |
| **合计** | **715.85** | **1,039.26** | **1,145.82** |

报告期内，公司财务费用主要为利息费用、汇兑损益等。报告期内，公司财务费用分别为 1,145.82 万元、1,039.26 万元和 **715.85** 万元，占营业收入的比例分别为 1.24%、1.14%和 **0.71%**，占比较低且整体呈**下降**趋势，主要系公司银行借款规模下降，利息费用相应有所下降所致。

综上所述，期间费用金额变动具有合理性，与营业收入变动基本匹配。

**2、结合产品销量、原材料价格等说明营业成本变动原因**

**2022 年至 2025 年**，公司主要产品铝合金精密压铸件的销量、主要原材料铝合金锭的价格和营业成本的匹配情况如下：

| 项目 | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **压铸件销量** | **数量（万件）** | **1,111.12** | 976.39 | 1,031.83 | 895.56 |
| | **变动比例** | **13.80%** | -5.37% | 15.22% | - |
| **铝合金锭** | **价格（元/千克）** | **18.00** | 17.60 | 16.76 | 17.39 |
| | **变动比例** | **2.27%** | 5.01% | -3.62% | - |
| **营业成本** | **金额（万元）** | **85,566.01** | 76,415.68 | 78,733.47 | 69,300.39 |
| | **变动比例** | **11.97%** | -2.94% | 13.61% | - |

2023 年度公司营业成本较上年度增长 13.61%，主要系压铸件销量增长

15.22%，以及主要原材料铝合金锭采购价格下降 3.62%共同影响所致，当期公司营业成本变动、压铸件销量变动以及铝合金锭采购价格变动具有匹配性。

2024 年度营业成本较上年度减少 2.94%，主要系压铸件销量下降 5.37%，同时主要原材料铝合金锭采购价格上升 5.01%，故营业成本下降幅度小于销量的下降幅度，当期公司营业成本变动、压铸件销量变动以及铝合金锭采购价格变动具有匹配性。

**2025 年度**营业成本同比增加 **11.97%**，主要系压铸件销量增长 **13.80%**以及原材料铝合金锭采购价格上升 **2.27%**所致。当期压铸件销量增幅高于营业成本的增幅，主要系当期单位成本相对较低的支架类、悬挂系统及其他零部件销量上升所致。当期公司营业成本变动、压铸件销量变动以及铝合金锭采购价格变动具有匹配性。

**3、营业成本变动与营业收入变动的匹配性**

**2022 年至 2025 年**，公司营业成本变动与营业收入变动情况如下：

| 项目 | | **2025 年度** | **2024 年度** | **2023 年度** | **2022 年度** |
|---|---|---|---|---|---|
| **营业成本** | **金额（万元）** | **85,566.01** | 76,415.68 | 78,733.47 | 69,300.39 |
| | **变动比例** | **11.97%** | -2.94% | 13.61% | - |
| **营业收入** | **金额（万元）** | **101,534.72** | 91,117.71 | 92,448.17 | 77,142.85 |
| | **变动比例** | **11.43%** | -1.44% | 19.84% | - |

2023 年度公司营业成本较上年增长 13.61%，低于营业收入的增长比例 19.84%，主要系①2023 年度公司销量增长，生产规模效应提升；②主要原材料铝合金锭价格下降，产品材料成本相应有所下降；③随着敢山路新厂区的生产线经过磨合期之后，公司生产效率得到一定提升，公司同步亦加强了生产精细化管理，产品良品率相应有所提高，同时，2023 年度公司产能得到较大提升，外协加工采购规模下降较多，单位生产成本及损耗相应有所下降；④产品内部销售结构不断优化，毛利率相对较高的产品收入占比上升；⑤2023 年美元及欧元兑人民币平均汇率上升，外销产品营业收入相对其营业成本增长较快所致。

2024 年度和 **2025 年度**公司营业成本和营业收入变动幅度基本相当。

综上所述，报告期内，公司营业成本变动与营业收入变动具有匹配性。

**4、2022 年营业收入增长而归母扣非后净利润下降、2023 年归母扣非后净利润增速远超营业收入增速的原因及合理性**

2021 年度、2022 年度和 2023 年度，利润表重要科目及财务指标情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年度 | 变动金额 | 2022 年度 | 变动金额 | 2021 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 92,448.17 | 15,305.32 | 77,142.85 | 11,346.07 | 65,796.78 |
| 营业成本 | 78,733.47 | 9,433.08 | 69,300.39 | 10,272.56 | 59,027.83 |
| 毛利 | 13,714.70 | 5,872.24 | 7,842.46 | 1,073.51 | 6,768.95 |
| 毛利率 | 14.84% | 4.67% | 10.17% | -0.12% | 10.29% |
| 销售费用 | 410.15 | 68.46 | 341.69 | 33.78 | 307.91 |
| 管理费用 | 2,127.94 | 661.97 | 1,465.97 | 142.71 | 1,323.26 |
| 研发费用 | 3,839.29 | 329.01 | 3,510.28 | 711.59 | 2,798.69 |
| 财务费用 | 1,145.82 | 691.38 | 454.44 | 305.53 | 148.91 |
| 信用减值损失（损失以“-”号填列） | -237.92 | 67.82 | -305.74 | -409.98 | 104.24 |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 | 5,173.36 | 3,652.51 | 1,520.85 | -310.10 | 1,830.95 |

2022 年度公司营业收入增长而归母扣非后净利润下降，主要系当期研发费用、财务费用和信用减值损失增加较多所致。2022 年度营业收入增长导致毛利增加 1,073.51 万元，但研发费用、财务费用和信用减值损失合计增加 1,427.10 万元，超过毛利增加额。研发费用增加系公司积极开发新技术和新产品，并根据业务发展的需要增加研发投入所致；财务费用增加系随着 2022 年公司新厂区逐步建设投产，公司日常运营资金需求不断增加，银行借款费用化利息支出随之增加；信用减值损失金额增加系 2022 年末应收账款余额增加，计提相应坏账准备所致。

2023 年归母扣非后净利润增速远超营业收入增速，主要系公司综合毛利率上升，盈利能力水平提升所致。毛利率分析详见问题 5 回复“一、2、公司 2023 年毛利率大幅上涨以及报告期内毛利率持续上涨的原因”相关内容。

综上所述，2022 年营业收入增长而归母扣非后净利润下降、2023 年归母扣非后净利润增速超营业收入增速具有合理性。

**（四）说明与山东阿尔泰的业务合作背景，在 2022 年产生合作、合作当年即实现大额销售、报告期内向其销售大幅增长的原因，采购金额与终端市场需求是否匹配；说明阿尔泰与发行人是否存在相同产品，如存在，说明相同产品销售金额占发行人及阿尔泰的收入的比例，发行人及阿尔泰是否存在竞争关系，发行人向其销售是否稳定、可持续。**

**回复：**

**1、说明与山东阿尔泰的业务合作背景**

山东阿尔泰（以下简称“山东阿尔泰”）原为在华设立的韩国独资企业（2025 年 9 月控股股东变更为国内上市公司天润工业），主要通过现代坦迪斯自动变速箱（山东）有限公司（以下简称“现代坦迪斯”）为现代汽车配套提供变速箱类产品。

现代坦迪斯成立于 2010 年 11 月，现有股东为现代坦迪斯株式会社、现代自动车株式会社和起亚株式会社。现代坦迪斯变速箱产品的前后壳原由韩资企业山东三起汽车配件有限公司（以下简称“山东三起”）供货。由于经营战略调整，山东三起原股东株式会社三起计划逐步退出中国市场，于 2021 年开始逐步关停山东三起经营业务。根据公开资料显示，2021 年和 2022 年山东三起经营亏损，2023 年原股东株式会社三起已将其 100%股权转让给上市公司联诚精密（证券代码：002921）。

基于上述原因，2021 年现代坦迪斯迫切需要寻找合适供应商替代山东三起的供应份额，公司获取相关信息之后与现代坦迪斯积极进行接洽。公司作为国内铝合金压铸行业较为先进的生产企业之一，为上汽集团和大众集团等国内外知名企业长期供货，具有较强的同步研发能力和生产制造工艺水平，双方经过多轮谈判，公司最终与现代坦迪斯达成合作意向。

鉴于现代坦迪斯直接供应商认证时间较长，公司短期内无法完成现代坦迪斯直接供应商资格认证手续。山东阿尔泰已认证为现代坦迪斯直接供应商，为其提供变速箱产品及相关配套。经协商，现代坦迪斯指定公司通过山东阿尔泰进行供货结算，现代坦迪斯并为此向山东阿尔泰支付基于公司结算金额 1%的管理费用。2021 年 12 月，公司、现代坦迪斯和山东阿尔泰三方签署《供货协议书》，公司

于 2022 年 7 月开始批量实现供货。

**2、在 2022 年产生合作、合作当年即实现大额销售、报告期内向其销售大幅增长的原因**

变速箱产品的生产工艺较为成熟，公司具备批量生产的条件。公司和现代坦迪斯、山东阿尔泰三方于 2021 年 12 月签署《供货协议》后，经过约 6 个月的研制和试生产，于 2022 年 7 月开始批量实现供货。

**2022 年至 2025 年**，公司向山东阿尔泰、现代坦迪斯实现销售收入分别为 4,696.91 万元、12,876.43 万元、15,641.25 万元和 **15,167.96** 万元。2023 年度较 2022 年度收入增长较快主要系公司 2022 年 7 月才开始批量向山东阿尔泰供货，2022 年度仅供货 6 个月，且前期供货量相对较小；2023 年度公司对山东阿尔泰销售收入增长还受到全球汽车消费市场需求增长的影响；2024 年度销售收入增长主要系由于终端整车厂现代汽车经营策略的变化，对国内企业的相关产品采购需求增加所致。

**3、采购金额与终端市场需求是否匹配**

**2022 年至 2025 年**，公司向山东阿尔泰、现代坦迪斯销售压铸件的情况及终端整车厂现代汽车全球销量情况如下：

| 项目 | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 销售收入（万元） | | **15,167.96** | 15,641.25 | 12,876.43 | 4,696.91 |
| 现代汽车全球销量（万辆） | | **727.39** | 723.12 | 730.43 | 684.82 |
| 变速箱壳体总成 | 销量（万件） | **36.17** | 36.11 | 27.63 | 10.02 |
| | 占比 | **4.97%** | 4.99% | 3.78% | 1.46% |
| 后盖总成 | 销量（万件） | **46.84** | 51.27 | 42.12 | 15.87 |
| | 占比 | **6.44%** | 7.09% | 5.77% | 2.32% |

根据公开数据显示，现代汽车 2022 年全球销售 684.82 万辆，同比增长 1.4%，位居全球第三位，其中起亚汽车销售 290.36 万辆，同比增长 4.6%；2023 年全球销售 730.43 万辆，同比增长 6.66%，其中起亚汽车销售 308.74 万辆，同比增长 6.4%；2024 年，现代汽车全球销量为 723.12 万辆，同比 2023 年基本持平。2025 年，现代汽车全球销量为 **727.39** 万辆，同比增**长 0.59%**。

**2022 年至 2025 年**，公司向山东阿尔泰、现代坦迪斯实现销售压铸件收入分别为 4,696.91 万元、12,876.43 万元、15,641.25 万元和 **15,167.96** 万元。公司向山东阿尔泰、现代坦迪斯销售的产品为变速箱壳体总成和后盖总成，其中变速箱壳体总成各期销量分别为 10.02 万件、27.63 万件、36.11 万件和 **36.17** 万件，占现代汽车全球销量比例分别为 1.46%、3.78%、4.99%和 **4.97%**；后盖总成各期销量分别为 15.87 万件、42.12 万件、51.27 万件和 **46.84** 万件，占现代汽车全球销量比例分别为 2.32%、5.77%、7.09%和 **6.44%**。公司各产品销量占现代汽车全球销量比例处于较低水平。

因此，山东阿尔泰向公司的采购金额与终端整车厂现代汽车的采购需求具有匹配性。

**4、说明阿尔泰与发行人是否存在相同产品，如存在，说明相同产品销售金额占发行人及阿尔泰的收入的比例，发行人及阿尔泰是否存在竞争关系**

根据三方签署的《供货协议》约定，规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成由公司和山东阿尔泰共同供应。同时约定该规格产品每年基准生产量为 30 万件，山东阿尔泰供应 10 万件/年，公司供应 20 万件/年，当生产量有增减时，由三方协商具体供应量。此外，《供货协议》还约定规格为 48230-2H300 的变速箱壳体总成、规格为 48220-2H000 的后盖总成由公司单独供应；规格为 48230-2H500 的变速箱壳体总成由山东阿尔泰单独供应。因此，公司与山东阿尔泰仅共同供应规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成。除此之外，双方不存在相同产品。

汽车零部件配套市场的行业惯例通常采用单一供应商定点模式或 AB 点模式（即单个零部件由两家供应商共同供应，在其中一个供应商出现重大质量问题或供应不足时，由另外一个供应商补足）。因此公司与山东阿尔泰共同供应规格为 48230-2H000（后变更为 48230-2H005）的变速箱壳体总成符合行业惯例，具有合理性。

**2025 年 6 月起公司以直接供应商资格向现代坦迪斯供货。2023 年至 2025 年 1-6 月**，公司及山东阿尔泰规格为 48230-2H000 的变速箱壳体总成各自销量及销售额占比情况如下：

| 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 山东阿尔泰销量（万件） | 4.83 | 11.12 | 10.26 |
| 发行人销量（万件） | 15.09 | 33.72 | 27.48 |
| 山东阿尔泰供货量占比 | 24.24% | 24.80% | 27.19% |
| 发行人供货量占比 | 75.76% | 75.20% | 72.81% |
| 占山东阿尔泰收入比例 | 2.75% | 2.86% | 2.70% |
| 占发行人收入比例 | 6.54% | 7.46% | 6.18% |

**注：2025 年 6 月起公司已不再对山东阿尔泰销售，该客户之后相关业务数据已无法获取**

2023 年至 2025 年 6 月，山东阿尔泰相同产品的实际供货数量与供货协议约定基本一致。公司实际供货数量远超协议约定，且供货占比逐年提升，系公司相对具有较强的供货能力。

综上所述，公司和山东阿尔泰共同供应规格为 48230-2H000 的变速箱壳体总成，符合行业惯例，具有合理性。公司为该产品主要供应厂商，供应具有稳定性和持续性。

**5、发行人向其销售是否稳定、可持续**

公司的最终客户为现代坦迪斯，山东阿尔泰系其指定的供货结算方。根据行业惯例，汽车整车厂一旦选定供应商，不会轻易更换。通常整车厂对下游汽车零部件供应商审核周期较长。现代坦迪斯已于 2024 年 6 月 20 日对公司进行实地验厂，综合评价结果为合格。公司已于 2025 年 5 月通过现代坦迪斯直接供应商的认证，并于 2025 年 6 月开始以直接供应商资格向现代坦迪斯供货。此外，公司与现代坦迪斯就新项目定点事项亦在持续有效沟通。

因此，公司与山东阿尔泰最终客户现代坦迪斯的合作具有稳定性和可持续性。

**（五）结合境外客户的获取方式、海关数据、主要境外客户资信情况、海外市场需求及国际关系形势等，详细说明境外收入的真实性，外销收入大幅增加的原因。**

**回复：**

**1、境外收入的真实性**

（1）境外客户的获取方式及主要境外客户资信情况

公司境外销售为直销模式，外销客户主要为汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，均具有严格的供应商遴选标准，公司需要经过客户一系列考察、审核及批准流程之后，才能进入其合格供应商名录。

公司主要境外客户为大众集团。公司与该客户最早开始于大众集团国内合资厂的业务合作，经过长期专业的技术积累与合作，公司凭借稳定的产品质量、快速地响应客户供货和需求的能力，赢得了该客户的认可和信赖，双方合作不断巩固和深化，公司也逐步参与到该集团型客户在匈牙利、墨西哥等境外子公司的采购项目，从而使得报告期内公司外销收入增长较快。

公司主要境外客户资信情况如下：

| 公司名称 | 成立日期 | 注册资本 | 经营范围 | 历史合作情况 | 变动情况 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 1993 年 2 月 18 日 | 20.10 万欧元 | 汽车制造 | 2017 年起至今 | 当前合作稳定，未发生重大变动 |
| Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 1964 年 1 月 15 日 | 143.88 亿墨西哥元 | 汽车制造 | 2018 年起至今 | 当前合作稳定，未发生重大变动 |

注：上述信息来源于中国信保资信有限公司出具的中信保资信报告和客户访谈等

（2）境外收入海关数据

报告期内，公司境外销售收入与海关数据的匹配情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 境外销售收入① | **22,637.83** | 17,215.87 | 17,750.47 |
| 海关出口数据[注]② | **23,037.00** | 17,278.00 | 17,757.00 |
| 差异③=①-② | **-399.17** | -62.13 | -6.53 |
| 差异率④=③/① | **-1.76%** | -0.36% | -0.04% |

注：海关出口数据为海关出口证明文件载明的公司出口数据，根据报告期内全年平均汇率计算海关出口数据的人民币收入

公司外销收入与海关出口数据差异的原因主要为数据统计口径差异。公司外销收入中以 FOB 方式结算的按提单日期统计。而海关出口数据按货物结关日期

统计，通常结关日期系海关结束所有海关货物监管工作的日期，一般为运输工具离境后的 3-5 个工作日。

综上，报告期内，公司境外销售收入与海关数据较为匹配。

（3）海外市场需求及国际关系形势

①海外市场需求

根据 QYResearch 的统计及预测，2024 年全球铝压铸合金市场销售额达到 1,427.8 亿美元，预计 2031 年将达到 2,005.1 亿美元，年复合增长率为 4.8%（2025 年-2031 年）。公司境外客户主要为大众集团，报告期内大众集团全球收入规模分别为 3,222.84 亿欧元、3,246.56 亿欧元和 **3,219.13** 亿欧元。

②国际关系形势

公司境外销售的目标地区主要为欧盟（主要销售国家为匈牙利）和墨西哥，公司与上述地区和国家的相关国际关系形势基本情况如下：

A、欧盟

2023 年 5 月 16 日，欧盟官方公报正式发布了碳边境调节机制的最终法案文件，并于 5 月 17 日正式生效。2023 年 10 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日为过渡期，企业只需履行报告义务；2026 年 1 月 1 日开始正式实施，企业不仅要报告每年进口产品的碳排放数据，还要支付对应的碳排放费用。

面对复杂多变的国际关系和政策环境，公司积极采取应对策略。欧盟碳边境调节机制自 2023 年发布并进入过渡期，公司迅速组建专业团队，对生产流程进行全面的碳排放核算与分析。投入资金引进先进的节能设备和环保技术，优化生产工艺，降低单位产品的碳排放，目前，公司生产的产品符合相关标准，不涉及碳排放费用，可以顺利进入欧盟市场。

B、墨西哥

2024 年 4 月 22 日，墨西哥总统签署法令，针对包含铝合金压铸件在内的铝制品等共计 544 项商品，征收幅度为 5%-50%的临时进口关税，该法令自 4 月 23 日起正式生效，有效期设定为两年。但是，2024 年 5 月 8 日墨西哥政府对《一

般进出口税法关税的法令》进行了修订，取消了原本针对非合金铝征收的 35%关税以及针对合金铝征收的 20%关税。

2024 年公司在墨西哥关税政策变动期间，公司深入分析关税税率上升对公司产品价格和销售的影响，加强了当地客户沟通与合作，后因关税政策短期内很快被取消，公司对 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）的业务影响较小。

2025 年 12 月，墨西哥国会通过了一项法案，自 2026 年 1 月 1 日起将对包括中国在内的未与其签订自由贸易协定（FTA）的国家进口的 1,463 项商品加征 10%至 50%的附加关税，经查询比对，发行人对墨西哥地区客户销售的产品不在上述加征附加关税商品清单范围内。

综上，发行人境外客户系通过对老客户的拓展和延伸取得，公司境外销售收入与海关数据匹配，主要境外客户资信情况良好，相关国际形势变化对公司的业务影响较小，公司境外收入真实。

**2、外销收入大幅增长的原因**

报告期内，境外销售主要客户收入及占比情况如下:

单位：万元

| 客户 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| AudiHungariaZrt.（匈牙利奥迪） | **10,867.14** | **48.00** | 9,843.74 | 57.18 | 11,792.80 | 66.44 |
| VolkswagendeMéxicoS.A.deC.V.（墨西哥大众） | **9,177.39** | **40.54** | 5,181.36 | 30.10 | 4,928.82 | 27.77 |
| **合计** | **20,044.53** | **88.54** | **15,025.10** | **87.27** | **16,721.62** | **94.20** |

报告期内，公司外销收入分别为 17,750.47 万元、17,215.87 万元和 **22,637.83** 万元。公司境外客户较为集中，主要为大众集团子公司 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）和 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）。**2025 年度**外销较 2024 年度同比增长主要系大众品牌应用第五代 EA888 发动机的车型市场需求增加，公司对大众集团境外子公司 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大

众）销售的相关配套产品油底壳、罩盖等收入增加所致。

**（六）结合新老客户应收账款信用期及变化情况，说明是否存在放宽信用政策刺激销售情形，主要客户应收账款期后回款情况。**

**回复：**

**1、新老客户应收账款信用期及变化情况**

报告期内，公司新老客户（各期前十大单体客户）应收账款信用政策及变化情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 是否为报告期内新增客户 | 主要信用政策 | 结算方式 | 信用政策是否发生变化 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 否 | 收到发票后60天内付款 | 承兑汇票和银行转账 | 否 |
| 2 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 否 | 收到发票后60天内付款 | 承兑汇票和银行转账 | 否 |
| 3 | 上汽大众动力电池有限公司 | 否 | 收到发票的次月26日付款 | 承兑汇票和银行转账 | 否 |
| 4 | 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 否 | 收到发票后60天内付款 | 承兑汇票和银行转账 | 否 |
| 5 | 一汽-大众汽车有限公司 | 否 | 次月开票，30天内付款 | 承兑汇票和银行转账 | 否 |
| 6 | 上海大众动力总成有限公司 | 否 | 收到发票后30天 | 承兑汇票和银行转账 | 否 |
| 7 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 否 | 付款应在收到货物、服务或其他履约后30天，或在收到供应商发票后30天（以较晚者为准） | 银行转账 | 否 |
| 8 | Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 否 | 付款应在收到货物、服务或其他履约后30天，或在收到供应商发票后30天（以较晚者为准） | 银行转账 | 否 |
| 9 | Volkswagen AG（德国大众） | 否 | 付款应在收到货物、服务或其他履约后30天，或在收到供应商发票后30天（以较晚者为准） | 银行转账 | 否 |
| 10 | 一汽丰田发动机（天津）有限公司 | 否 | 收到票后30天内付款 | 银行转账 | 否 |
| 11 | 富奥法雷奥电动汽车零部件（常熟）有限公司 | 否 | 收到发票后90天内付款 | 银行转账 | 否 |

| 序号 | 客户名称 | 是否为报告期内新增客户 | 主要信用政策 | 结算方式 | 信用政策是否发生变化 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 12 | 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 否 | 2023年5月之前采用银行转账方式进行结算，收到发票后120天内支付现金；2023年5月及以后采用承兑汇票方式进行结算，收到发票后60天内支付承兑汇票；2025年3月及以后收到发票后90天内支付承兑汇票 | 承兑汇票或银行转账 | 是 |
| 13 | 山东阿尔泰 | **否** | 收到货90天内付款 | 银行转账 | 否 |
| 14 | 柳州赛克科技发展有限公司 | 是，系2023年新增客户 | 在收到货款校验一致的合法有效发票的下下个月的第2个工作日至第20个工作日之间 | 承兑汇票 | 否 |
| 15 | 富特科技 | 是，系2023年新增客户 | 产品经客户验收合格后，票到月结90天 | 承兑汇票或现金支付 | 否 |
| **16** | **现代坦迪斯** | **是，系2025年度新增客户** | **货款未满100万元(包括100万元)时，付款的日期是每月末结算后(收到发票后)60日以内支付100%现金；货款超过100万元时，付款的日期是每月末结算后(收到发票后)60日以内支付50%现金和75天内支付50%的银行承兑汇票(90日期限)** | **承兑汇票或现金支付** | **否** |

由上表可知，上述新老客户的信用期主要系收到发票或货物后 30-90 天内付款。其中，老客户中仅法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司的信用政策在 2023 年 5 月发生变更，由收到发票后 120 天内支付现金变为收到发票后 60 天内支付承兑汇票，采用承兑汇票方式进行结算相应缩短信用期，具有商业合理性，2025 年 3 月该客户与公司协商变更信用政策，变为收到发票后 90 天内支付承兑汇票，主要系客户内部为优化资金配置的举措和安排。其他老客户信用政策未发生变化。

此外，在各期前十大单体客户中存在三家客户系报告期内新增的客户。柳州赛克科技发展有限公司系 2023 年新增客户，该客户为上汽集团下属子公司，承接了公司原与上汽通用五菱汽车股份有限公司部分业务，其信用政策系收到货款校验一致的合法有效发票的下下个月的第 2 个工作日至第 20 个工作日之间。富

特科技系 2025 年新增前十大单体客户，其信用政策为公司产品经客户验收合格后，票到月结 90 天。**现代坦迪斯系公司 2025 年度新增的客户，其信用政策为货款未满 100 万元（包括 100 万元）时，付款的日期是每月末结算后（收到发票后）60 日以内支付 100%现金；货款超过 100 万元时，付款的日期是每月末结算后（收到发票后）60 日以内支付 50%现金和 75 天内支付 50%的银行承兑汇票（90 日期限）。**三家新客户的信用期与老客户的信用期无明显差异，且信用政策未发生过变化。

综上所述，报告期内，主要客户中 1 家客户的信用政策发生变更，主要系客户内部为优化资金配置的举措和安排，其他老客户的信用政策未发生变化。此外，新老客户的信用期不存在明显差异。故公司不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

**2、主要客户应收账款期后回款情况**

报告期主要客户（报告期各期前十大单体客户）应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 应收账款审定余额① | **25,422.18** | 16,970.11 | 20,455.63 |
| 主要客户应收账款余额合计② | **21,653.11** | 13,721.33 | 17,621.09 |
| 主要客户应收账款余额占比③=②/① | **85.17%** | 80.86% | 86.14% |
| 主要客户应收账款期后回款金额④ | **13,369.37** | 13,721.33 | 17,621.09 |
| 主要客户应收账款期后回款占比⑤=④/② | **61.74%** | 100.00% | 100.00% |

注 1：表中期后回款金额统计至 2026 年 2 月 28 日；
注 2：表中主要客户统计口径系各期前十大单体客户

由上表可知，截至 2026 年 2 月 28 日，公司 2023 年至 2024 年各期末主要客户应收账款期后均已回款，公司 2025 年末主要客户应收账款期后回款比例为 61.74%。回款情况良好。

**二、与主要客户的合作背景及稳定性。请发行人：**

**（一）说明主要客户的类型（如整车厂商、汽车零部件一级供应商等）、所在区域及进入主要客户供应商体系的方式，与主要客户的合作年限及稳定性；对比列示发行人与可比公司的主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比，**

结合上述内容详细说明前五大客户占比高于同行业可比公司的原因及合理性。

**回复：**

**1、说明主要客户的类型（如整车厂商、汽车零部件一级供应商等）、所在区域及进入主要客户供应商体系的方式，与主要客户的合作年限及稳定性**

报告期内，公司主要客户的基本情况如下：

| 序号 | 主要客户 | 类型 | 所在区域 | 合作年限 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国辽宁省 | 约 21 年 |
| 2 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 整车厂商 | 匈牙利 | 约 9 年 |
| 3 | Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 整车厂商 | 墨西哥 | 约 8 年 |
| 4 | 上海大众动力总成有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国上海市 | 约 20 年 |
| 5 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 整车厂商 | 中国广西壮族自治区 | 约 17 年 |
| 6 | 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国上海市 | 约 8 年 |
| 7 | 柳州赛克科技发展有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国广西壮族自治区 | 约 4 年 |
| 8 | 山东阿尔泰 | 汽车零部件一级供应商 | 中国山东省 | 约 4 年，2025 年 6 月起，公司直接与其终端客户现代坦迪斯合作 |
| 9 | 上汽大众动力电池有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国上海市 | 约 20 年 |
| 10 | 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国深圳市 | 约 7 年 |
| 11 | 一汽-大众汽车有限公司 | 整车厂商 | 中国吉林省 | 约 21 年 |
| 12 | 一汽丰田发动机（天津）有限公司 | 汽车零部件一级供应商 | 中国天津市 | 约 10 年 |
| 13 | Volkswagen AG（德国大众） | 整车厂商 | 德国 | 约 21 年 |
| 14 | 富特科技 | 汽车零部件一级供应商 | 中国浙江省 | 约 4 年 |

根据行业惯例，汽车零部件供应商需要通过整车厂严格的合格供应商体系认证，才能与整车厂商建立正式合作关系，且从产品开发到批量供应往往需要经过较长的时间。公司均需要经过资质审查、验厂等一系列流程才能进入主要客户供应商体系。由于铝合金精密压铸件的性能（如强度、轻量化、耐腐蚀性等）需要

与整车设计高度匹配，供应商需要配合客户完成材料选型、模具设计、工艺参数优化等一系列定制化开发工作，零部件还需要通过严苛的试验、耐久性测试等验证，并进行特定零部件的模具投资，前期总体投入成本较高。因此，客户在选择供应商时，一旦完成前期筛选并确定合作关系，通常会在整个产品生命周期内保持长期稳定的合作。

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

**2、对比列示发行人与可比公司的主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比，结合上述内容详细说明前五大客户占比高于同行业可比公司的原因及合理性**

发行人与可比公司的主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比情况具体如下：

| 公司名称 | 主要客户 | 客户类型 | 客户生产方式 | 2023 年度前五大客户名称及占比 | 前五大客户销售占比 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 爱柯迪 | 法雷奥、博世、麦格纳、电产、耐世特、大陆、克诺尔、马勒、吉凯恩、哈金森、博格华纳、上汽集团、舍弗勒、蒂森克虏伯、采埃孚、翰昂、博泽、埃贝赫、Proterra、北极星、罗森伯格、福伊特、伟创力、Stellantis、Romeo Power、速腾聚创、汇川技术、邦奇、海康威视、舜宇集团、宁德时代、蜂巢易创、Behr-Hella、Canoo、蔚来、零跑汽车、理想汽车等 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 采购较为分散 | 博世公司 9.95%、法雷奥集团 9.90%、麦格纳国际有限公司 6.92%、蒂森克虏伯公司 4.54%、大陆汽车公司 4.51% | - | 38.60% | 35.82% |
| 晋拓股份 | 主要客户包括全球知名的大型跨国汽车零部件供应商威巴克、法雷奥、哈金森、帝倜阿尔、住友理工等，终端客户覆盖了比亚迪、特斯拉、蔚来、理想、小鹏、上汽、长城、通用、大众、宝马等知名汽车企业 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 采购较为分散 | 未披露分客户名称 | - | 64.23% | 60.75% |
| 旭升集团 | 已覆盖国内外新势力车企如 Rivian、Lucid、蔚来、理想汽车、小鹏、零跑汽车等；国内外成熟的优势车企如长城汽车、德国大众、北极星等；国内外知名一级零部件供应商如采埃孚、法雷奥西门子、海斯坦普、宁德时代等 | 以整车厂为主 | 第一大客户为特斯拉，占比在 30%左右，其他客户占比大多不足 10% | 特斯拉 27.88%、采埃孚 9.87%、赛科利 6.83%、三花智控 6.28%、北极星 5.37% | - | 59.97% | 56.23% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 文灿股份 | 与国内外知名汽车整车厂商及一级零部件供应商建立了稳固的合作关系，如大众、奔驰、宝马、奥迪、雷诺等国际知名整车厂商，特斯拉、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、广汽新能源等新能源汽车厂商，比亚迪、吉利、长城汽车、赛力斯等国内知名整车厂商，以及采埃孚、博世、大陆、麦格纳、法雷奥、本特勒等全球知名一级汽车零部件供应商 | 以整车厂为主 | 合作的整车厂客户数量较多 | 未披露分客户名称 | - | 58.07% | 49.47% |
| 嵘泰股份 | 博世、采埃孚、蒂森克虏伯、耐世特、博格华纳、上汽大众 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 博世、采埃孚、蒂森克虏伯、耐世特等一级供应商主导全球电动转向机壳体市场，市场集中度较高 | 博世 35.55%、采埃孚 22.71%、蒂森克虏伯 10.89%、深圳市比亚迪供应链管理有限公司 7.12%、耐世特 4.26% | - | 83.65% | 80.53% |
| 广东鸿图 | 本田、日产、丰田、通用、克莱斯勒、福特，奔驰、沃尔沃、大众、一汽、上汽、东风、广汽、吉利、长城、特斯拉、比亚迪、小鹏汽车、蔚来汽车、宁德时代等 | 以整车厂为主 | 业务由压铸版块和内外饰两大版块构成，产品种类丰富，客户较为分散 | 未披露分客户名称 | - | 41.93% | 33.59% |
| 泉峰汽车 | 1）新能源客户：特斯拉、弗迪动力（比亚迪旗下企业）、蜂巢传动（长城旗下企业）、宁德时代、华为、蔚然动力（蔚来旗下企业）、重庆青山（长安旗下企业）、博世、博格华纳、采埃孚、法雷奥西门子、欣旺达等；<br>2）燃油车客户：蜂巢传动（长城旗下企业）、 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 采购较为分散 | 长城汽车集团：19.51%、博格华纳集团：14.14%、特斯拉集团：11.05%、大陆汽车集团：7.66%、法雷奥集团：7.50% | - | 54.11% | 59.85% |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 博世、博格华纳、法雷奥、大陆、马勒、马瑞利、舍弗勒、麦格纳、蒂森克虏伯等 | | | | | | |
| 鸿特科技 | 福特、康明斯、奔驰、斯泰兰蒂斯、东本汽车、东本发动机、东风日产、长安福特汽车、长安马自达、北京福田康明斯、山西云内等；广汽集团、江铃汽车、吉利、斯堪尼亚、TDK、广汽本田、法雷奥、奇瑞.捷豹路虎、宁德时代、沃尔沃、小鹏汽车、广汽本田、日立安斯泰莫汽车、台达电子、敏实集团、广州电装、北京福田戴姆勒汽车有限公司等 | 以整车厂为主 | 整车厂客户数量较多，销售额相对分散 | 未披露分客户名称 | - | 46.96% | 48.60% |
| **平均值** | - | - | - | - | **-** | **55.94%** | **53.11%** |
| **发行人** | 上汽集团、大众集团、上汽大众、中国一汽、上汽通用、山东阿尔泰、富奥法雷奥、富特科技、法雷奥集团 | 汽车整车厂及其负责发动机生产制造的子公司 | 整车厂采取自主配套发动机的模式 | 大众集团：35.20%、上汽集团：25.29%、山东阿尔泰：13.93%、上汽大众：9.83%、中国一汽：3.10% | **81.77%** | **88.66%** | **87.35%** |

注：同行业可比公司未披露 2024 年度**和 2025 年度**的前五大客户名称

由上表可知，同行业可比公司的下游客户类型主要为汽车整车厂和汽车零部件一级供应商。汽车零部件是机动车辆及其车身的各种零配件，数量众多，且结构复杂，因此不同品牌整车厂下游一级供应商数量众多，分布较为分散，理论上客户集中度应相对较低。爱柯迪、晋拓股份、嵘泰股份和泉峰汽车的下游客户以汽车零部件一级供应商为主，但晋拓股份的客户主要为欧美及日本等发达国家的大型跨国汽车零部件供应商，其业务规模较大、市场集中程度较高，比如威巴克、哈金森等在汽车零部件行业尤其是在减震零部件领域市场占有率较高，从而使晋拓股份客户集中度相对较高；嵘泰股份的主要优势产品为电动转向机壳体，该产品下游客户博世、采埃孚、蒂森克虏伯、耐世特等一级供应商主导全球电动转向机壳体市场，下游市场集中度较高，导致嵘泰股份的客户集中度较高。

旭升集团、文灿股份、广东鸿图和鸿特科技的下游客户以汽车整车厂为主。旭升集团第一大客户为特斯拉，采购额占比在 30%左右，导致其客户集中度偏高；文灿股份和鸿特科技的汽车整车厂客户数量较多，前五大客户销售额占比在 50%左右；广东鸿图的业务包括压铸版块和内外饰两大版块，产品种类丰富，客户相对较为分散。

报告期内，公司动力传动系统零部件的销售收入占主营业务收入的比例分别为 89.29%、84.48%和 **79.98%**，具体销售产品为油底壳类和罩盖类，此两类产品安装于汽车发动机的底部和顶部，作为汽车发动机的组成部分。汽车发动机属于汽车生产制造的核心零部件，其性能是决定汽车整车厂市场地位的重要因素之一，其自主研发水平代表汽车行业的自主创新程度。因此，汽车整车厂为了掌握核心技术，大量投入发动机的研发，采取自主配套发动机的模式，即选用自身生产的汽车发动机，一般由整车厂的子公司或合资子公司承担发动机生产制造的功能。公司的主要客户一汽-大众汽车有限公司、上汽通用五菱汽车股份有限公司和上海大众动力总成有限公司等汽车整车厂和汽车零部件一级供应商均采取自主配套汽车发动机的模式。公司的同行业可比公司的产品结构与公司差异较大，并非主要用于汽车发动机，客户更为分散，客户集中度相对较低。

综上，公司主要产品动力传动系统零部件主要用于汽车发动机，公司主要客户采取自主配套发动机的模式，因此公司前五大客户占比高于同行业可比公司的

原因具有合理性。

**（二）区分销售区域，列示报告期内向主要客户销售产品细分类型、销售金额、销售占比、变动趋势及终端应用领域（如传统能源汽车、混动电车等），结合客户收入规模、同类采购占比、终端适配车型及市场表现情况等，说明向大众集团、上汽大众等主要客户销售金额变动的原因及合理性。**

**回复：**

**1、主要客户销售产品情况**

报告期内，公司分销售区域实现的主营业务收入情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 境内 | **75,888.79** | **77.02** | 71,411.89 | 80.58 | 72,421.54 | 80.31 |
| 境外 | **22,637.83** | **22.98** | 17,215.87 | 19.42 | 17,750.47 | 19.69 |
| **合计** | **98,526.62** | **100.00** | **88,627.76** | **100.00** | **90,172.01** | **100.00** |

（1）境内销售

报告期内，公司境内主要客户销售产品的细分类型、销售金额及占主营业务收入的比重、变动趋势和终端主要应用领域情况如下：

单位：万元

| 年份 | 客户名称 | 销售产品类型 | 金额 | 占比（%） | 变动（%） | 主要应用领域 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **2025 年度** | 大众集团 | 动力传动系统零部件 | **13,131.19** | **13.33** | **-6.26** | 传统燃油车 |
| | | 模具及附件 | **739.90** | **0.75** | **-59.08** | - |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | **73.75** | **0.07** | **-7.90** | 纯电车 |
| | 上汽集团 | 动力传动系统零部件 | **17,141.02** | **17.40** | **-4.26** | 传统燃油车、混动车 |
| | | 新能源三电系统零部件 | **1,379.31** | **1.40** | **128.77** | 纯电车、混动车 |
| | | 模具及附件 | **54.08** | **0.05** | **-81.22** | - |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | **1.81** | **0.00** | **-71.01** | 传统燃油车 |
| | 山东阿尔 | 动力传动系统零部件 | **15,167.96** | **15.39** | **-3.03** | 传统燃油车 |

| 年份 | 客户名称 | 销售产品类型 | 金额 | 占比（%） | 变动（%） | 主要应用领域 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 泰/现代坦迪斯 | | | | | |
| | 上汽大众 | 动力传动系统零部件 | **9,982.14** | **10.13** | **2.86** | 传统燃油车、混动车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | **625.12** | **0.63** | **-9.81** | 传统燃油车 |
| | 法雷奥集团 | 新能源三电系统零部件 | **2,350.18** | **2.39** | **-18.08** | 纯电车 |
| | 中国一汽 | 动力传动系统零部件 | **2,573.02** | **2.61** | **18.74** | 传统燃油车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | **6.05** | **0.01** | **-86.81** | 传统燃油车 |
| | 富特科技 | 新能源三电系统零部件 | **8,349.46** | **8.47** | **534.65** | 纯电车 |
| | | 模具及附件 | **27.95** | **0.03** | **-54.89** | - |
| | **合计** | | **71,602.93** | **72.67** | **-** | - |
| 2024年度 | 大众集团 | 动力传动系统零部件 | 14,007.84 | 15.81 | -0.05 | 传统燃油车、混动车 |
| | | 模具及附件 | 1,808.30 | 2.04 | 107.68 | - |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 80.08 | 0.09 | 961.93 | 纯电车 |
| | 上汽集团 | 动力传动系统零部件 | 17,903.44 | 20.20 | -21.32 | 传统燃油车、混动车 |
| | | 新能源三电系统零部件 | 602.94 | 0.68 | 343.89 | 纯电车、混动车 |
| | | 模具及附件 | 287.90 | 0.32 | -13.83 | - |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 6.23 | 0.01 | -68.08 | 传统燃油车 |
| | 山东阿尔泰 | 动力传动系统零部件 | 15,641.25 | 17.65 | 21.47 | 传统燃油车 |
| | 上汽大众 | 动力传动系统零部件 | 9,704.60 | 10.95 | 18.49 | 传统燃油车、混动车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 693.08 | 0.78 | -13.48 | 传统燃油车 |
| | 法雷奥集团 | 新能源三电系统零部件 | 2,868.91 | 3.24 | 52.33 | 纯电车 |
| | 中国一汽 | 动力传动系统零部件 | 2,166.97 | 2.45 | -23.43 | 传统燃油车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 45.86 | 0.05 | 37.21 | 传统燃油车 |
| | 富特科技 | 新能源三电系统零部件 | 1,315.60 | 1.48 | 4,597.11 | 纯电车 |

| 年份 | 客户名称 | 销售产品类型 | 金额 | 占比（%） | 变动（%） | 主要应用领域 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 3.14 | 0.00 | - | 纯电车 |
| | | 模具及附件 | 61.95 | 0.07 | - | - |
| | **合计** | | **67,198.06** | **75.82** | - | - |
| 2023年度 | 大众集团 | 动力传动系统零部件 | 14,015.38 | 15.54 | 1.60 | 传统燃油车 |
| | | 模具及附件 | 870.71 | 0.97 | 83.82 | - |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 7.54 | 0.01 | - | 纯电车 |
| | 上汽集团 | 动力传动系统零部件 | 22,754.58 | 25.23 | 3.01 | 传统燃油车、混动车 |
| | | 模具及附件 | 334.10 | 0.37 | 313.49 | - |
| | | 新能源三电系统零部件 | 135.83 | 0.15 | 711.27 | 纯电车、混动车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 19.52 | 0.02 | 52.56 | 传统燃油车 |
| | 山东阿尔泰 | 动力传动系统零部件 | 12,876.43 | 14.28 | 174.15 | 传统燃油车 |
| | 上汽大众 | 动力传动系统零部件 | 8,190.30 | 9.08 | 7.31 | 传统燃油车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 801.10 | 0.89 | 2.77 | 传统燃油车 |
| | | 模具及附件 | 97.00 | 0.11 | - | - |
| | 法雷奥集团 | 新能源三电系统零部件 | 1,883.31 | 2.09 | 171.52 | 纯电车 |
| | | 模具及附件 | 254.80 | 0.28 | 101.10 | - |
| | 中国一汽 | 动力传动系统零部件 | 2,829.96 | 3.14 | -5.41 | 传统燃油车 |
| | | 悬挂系统及其他零部件 | 33.42 | 0.04 | -90.41 | 传统燃油车 |
| | 富特科技 | 新能源三电系统零部件 | 28.01 | 0.03 | - | 纯电车 |
| | **合计** | | **65,131.98** | **72.23** | - | - |

注：模具及附件不属于铝合金精密压铸件，故未列示对应的终端应用领域

（2）境外销售

报告期内，公司境外主要客户销售产品的细分类型、销售金额及占主营业务收入的比重、变动趋势和终端主要应用领域情况如下：

单位：万元

| 年份 | 客户名称 | 销售产品类型 | 金额 | 占比（%） | 变动（%） | 主要应用领域 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **2025** | 大众 | 动力传动系统零部件 | **19,926.29** | **20.22** | **38.00** | 传统燃油车 |

| 年份 | 客户名称 | 销售产品类型 | 金额 | 占比（%） | 变动（%） | 主要应用领域 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **年度** | 集团 | 新能源三电系统零部件 | **2,505.67** | **2.54** | **-3.94** | 纯电车 |
| | 法国 FPT | 动力传动系统零部件 | **111.69** | **0.11** | **-8.55** | 传统燃油车 |
| | **合计** | | **22,543.66** | **22.88** | **-** | - |
| 2024 年度 | 大众集团 | 动力传动系统零部件 | 14,439.85 | 16.29 | -16.01 | 传统燃油车 |
| | | 新能源三电系统零部件 | 2,608.48 | 2.94 | 475.15 | 纯电车 |
| | 法国 FPT | 动力传动系统零部件 | 122.13 | 0.14 | 21.90 | 传统燃油车 |
| | **合计** | | **17,170.45** | **19.37** | - | - |
| 2023 年度 | 大众集团 | 动力传动系统零部件 | 17,192.78 | 19.07 | 25.03 | 传统燃油车 |
| | | 新能源三电系统零部件 | 453.53 | 0.50 | 36.63 | 纯电车 |
| | 法国 FPT | 动力传动系统零部件 | 100.19 | 0.11 | -45.06 | 传统燃油车 |
| | **合计** | | **17,746.50** | **19.68** | - | - |

注：境外主要客户选取标准为细分产品类型销售金额在 100 万元以上的客户，大众集团包括 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）、Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）、Volkswagen AG（德国大众）、Audi AG、Porsche Logistik GmbH 和 Volkswagen Group of America Chattanooga Operations, LLC，法国 FPT 指法国菲亚特集团，包含上汽菲亚特红岩动力总成有限公司和法国 FPT POWERTRAIN TECHNOLOGIES FRANCE S.A.两家单体客户

**2、主要客户销售金额变动的原因**

（1）主要客户收入规模及同类采购占比

| 序号 | 主要客户名称 | 主要客户收入规模 | 主要单体客户名称 | 客户同类采购占比 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 大众集团 | 2023 年 3,222.84 亿欧元，2024 年 3,246.56 亿欧元，2025 年 **3,219.13** 亿欧元 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 未透露 |
| | | | Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 未透露 |
| | | | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 2021 年度 60%、2022 年度 70%、2023 年 1-8 月 70% |
| | | | Volkswagen AG（德国大众） | 未透露 |
| 2 | 上汽集团 | 2023 年 7,261.99 亿元，2024 年 6,140.74 亿元，**2025 年 6,461.52 亿元** | 柳州赛克科技发展有限公司 | 100% |
| | | | 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 20% |
| | | | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 54%-85% |
| 3 | 山东阿尔泰 | 2023 年 9.29 亿元，2024 年 9.73 亿元 | - | 100% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 4 | 上汽大众 | 2023 年 1,402.75 亿元，2024 年 1,357.35 亿元 | 上汽大众动力电池有限公司 | 30%-50% |
| | | | **上海大众动力总成有限公司** | **油底壳类产品 20%、其他产品 100%** |
| 5 | 法雷奥集团 | 2023 年 220.44 亿欧元，2024 年 214.92 亿欧元，**2025 年度全球销售额 209.03 亿欧元** | 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 未透露 |
| 6 | 中国一汽 | 一汽集团 2023 年 6,334.9 亿元，2024 年 5,550.1 亿元 | 一汽-大众汽车有限公司 | 10% |
| | | | 一汽丰田发动机（天津）有限公司 | 20% |
| 7 | 富特科技 | 2023 年 18.35 亿元，2024 年 19.34 亿元 | - | 2023 年度小于 1%，2024 年 1-6 月小于 5% |

注 1：主要客户系报告期各期合并口径前五大客户，主要单体客户列示销售金额大于 1,000 万元的主体，主要客户收入规模数据来源于公开资料查询、上市公司年报半年报、客户出具的情况说明等，客户同类采购占比数据来源于相应访谈；

注 2：中国一汽的收入规模公开渠道难以获得，此处列示一汽集团收入规模数据；

**注 3：2025 年 6 月上海大众动力总成有限公司的控制权从大众集团转移至上汽大众，上表该单体客户已移至上汽大众旗下**

（2）终端适配车型及市场表现情况

单位：万辆

| 客户 | 主要产品 | 主要终端车型[注1] | 销量[注2] | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2025 年度 | 2024 年 | 2023 年 |
| 大众集团 | 动力传动系统零部件 | 迈腾 | **20.23** | 17.50 | 18.94 |
| | | 探岳 | **17.33** | 16.42 | 12.60 |
| | | Polo | **0.11** | 1.48 | 3.81 |
| | | 朗逸 | **27.05** | 32.29 | 34.59 |
| | | 途岳 | **14.84** | 10.83 | 9.96 |
| | | 帕萨特 | **22.71** | 24.60 | 19.10 |
| | | 奥迪 A4L | **8.00** | 10.74 | 13.48 |
| | | 奥迪 A6L | **17.08** | 17.63 | 18.18 |
| | | 奥迪 Q5L | **13.36** | 14.72 | 13.95 |
| | | 揽境 | **1.22** | - | - |
| | | 奥迪 A5L | **2.55** | - | - |
| | | 奥迪 Q6 | **0.80** | 0.53 | 0.46 |
| | | 奥迪 A7L | **1.65** | 2.69 | 2.02 |
| | | 奥迪 Q7 | **1.18** | 1.48 | 1.79 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 悬挂系统及其他零部件 | ID.与众 | **0.96** | 0.24 | - |
| | 新能源三电系统零部件 | ID.3 | **3.87** | 9.38 | 7.57 |
| | | ID.4 CROZZ | **2.05** | 3.75 | 3.76 |
| | | ID.4 X | **1.41** | 3.45 | 2.42 |
| | | 奥迪 Q6 e-tron | **-** | - | - |
| | | 奥迪 A6 e-tron | **-** | - | - |
| | | 奥迪 e-tron | **-** | 0.03 | 0.20 |
| | **合计** | | **156.40** | **167.76** | **162.83** |
| 上汽集团 | 动力传动系统零部件 | 宏光 S/宏光 V | **13.57** | 11.22 | 11.45 |
| | | 荣光/荣光 V | **2.42** | 8.28 | 11.78 |
| | | 宝骏 530 [注3] | **4.09** | 5.75 | 8.39 |
| | | 宝骏 730 | **-** | - | - |
| | | 宝骏 510 | **0.97** | 3.18 | 3.48 |
| | | 宝骏 310 | **7.50** | 6.48 | 4.20 |
| | | 星光 | **2.29** | 7.30 | 1.07 |
| | | 星光 S | **2.27** | 3.06 | - |
| | | 大通系列[注4] | **/** | / | / |
| | 新能源三电系统零部件 | 凯迪拉克锐歌 | **0.12** | 0.11 | 0.38 |
| | | 别克 E4 | **0.08** | 0.09 | 0.32 |
| | | 别克 E5 | **1.37** | 1.54 | 2.01 |
| 山东阿尔泰 | 动力传动系统零部件 | IVT 系列[注5] | **168.21** | 164.17 | 168.65 |
| 上汽大众 | 动力传动系统零部件 | 帕萨特 | **22.71** | 24.60 | 19.10 |
| | | 途观 L | **20.29** | 17.07 | 16.15 |
| | | 途昂 | **3.78** | 5.44 | 4.87 |
| | | 辉昂 | **-** | - | 0.30 |
| | 悬挂系统及其他零部件 | 朗逸 | **27.05** | 32.29 | 34.59 |
| | | Polo | **0.11** | 1.48 | 3.81 |
| | | 途岳 | **14.84** | 10.83 | 9.96 |
| | **合计** | | **88.78** | **91.71** | **88.78** |
| 法雷奥集团 | 新能源三电系统零部件 | TATA 系列[注6] | **95.41** | 92.70 | 93.95 |
| | | **极狐阿尔法 T5** | **4.59** | **3.71** | **0.10** |
| 中国 | 动力传动系统 | 卡罗拉 | **9.32** | 11.42 | 18.32 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 一汽 | | 速腾 | **25.60** | 24.11 | 28.51 |
| | | 宝来 | **8.17** | 9.49 | 14.59 |
| | | 高尔夫 | **3.31** | 3.99 | 5.28 |
| | | 捷达 VS5/VA3/VS7 | **10.13** | 12.00 | 16.20 |
| | **合计** | | **56.53** | **61.01** | **82.90** |
| 富特科技 | 新能源三电系统零部件 | 小米 SU7 | **25.82** | 13.95 | - |
| | | 广汽丰田铂智 3X | **7.00** | - | - |
| | | 广汽埃安 UT | **5.03** | - | - |
| | | 广汽埃安 Y | **7.71** | 15.65 | 23.57 |
| | | 广汽埃安 V | **3.95** | 3.79 | 2.03 |
| | | 蔚来 ES8 | **4.67** | 0.92 | 1.41 |
| | | 蔚来 ET9 | **0.25** | - | - |
| | | 蔚来 ET7 | **0.30** | 0.72 | 0.56 |
| | | 蔚来 ES7 | **0.03** | 0.19 | 0.65 |
| | | 蔚来 EC7 | **0.12** | 0.29 | 0.37 |
| | | **宝马 i3/i5/iX3/iX5** | **3.97** | **8.23** | **9.28** |
| | | **比亚迪护卫舰 07** | **0.08** | **1.14** | **6.63** |
| | | **乐道 L90** | **4.34** | **-** | **-** |
| | **合计** | | **63.27** | **44.88** | **44.50** |

注 1：主要终端车型指的是销售金额在 100 万元以上细分型号主要产品所最终应用的车型，非对应客户生产的车型，故上汽大众存在部分终端车型与大众集团重复统计的情形，细分型号主要产品不含模具及附件产品；

注 2：车型销量数据来源于汽车之家、易车网、搜狐汽车、Marklines 全球汽车信息平台、媒体报道等公开披露数据，如未特别提及，仅指国内零售量；

注 3：大众集团奥迪 Q7 车型境内零售量数据缺失，采用终端量数据；应用第五代 EA888 发动机的途昂 Pro 和揽境车型 2025 年上市推广，途昂 Pro 销量已涵盖在途昂车型中；

注 4：上汽集团主要终端应用车型中，宏光、荣光系列车型缺失专用货运版销量数据，因此其销量数据存在不可比的情形；宝骏系列车型主要面向海外市场，故宝骏系列车型销量列示其批发量数据；星光系列车型包含插混版本；大通系列车型销量数据未公开；**因存在车型销量数据缺失，故未列示上汽集团主要终端车型销量合计数；**

注 5：发行人为山东阿尔泰提供的零部件产品主要系后盖总成、变速箱总成，适配现代汽车 IVT 发动机全系车型且面向全球市场，与现代起亚集团全部车型销量相比，采用 IVT 系列车型销量数据更具匹配性，故此处列示 IVT 系列车型全球销量数据；

注 6：TATA 系列车型销量数据为全球销量数据，极狐 N50 系项目名称、对应具体车型**为极狐阿尔法 T5**，故**上表补充**列示

（3）公司对主要客户销售金额变动的原因及合理性

根据上述公司主要客户收入规模、同类采购占比、终端适配车型及市场表现情况等，分析报告期内公司对大众集团、上汽大众等主要客户销售金额变动的原

因及合理性，具体情况如下：

①大众集团

单位：万辆、万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 主要终端车型销量 | **156.40** | **-6.77%** | 167.76 | 3.03% | 162.83 |
| 公司对该客户销售收入 | **36,377.35** | **10.42%** | 32,944.53 | 1.24% | 32,539.94 |
| 公司对该客户销量 | **372.61** | **7.89%** | 345.36 | 7.83% | 320.28 |

注：上表中未列示模具及附件销售数量，下同

公司销售给大众集团的产品主要应用于迈腾、探岳、朗逸、途岳、帕萨特、奥迪 A4L、奥迪 A6L、奥迪 Q5L、ID.3、ID.4 CROZZ、ID.4 X 等终端车型，报告期内，大众集团分别实现营收 3,222.84 亿欧元、3,246.56 亿欧元和 **3,219.13** 亿欧元，根据 Marklines 全球汽车信息平台的更新统计，大众集团在全球实现汽车销量分别为 **873.15 万辆、859.05 万辆和 858.54 万辆**。

2024 年度公司对大众集团的销量增长率为 7.83%，高于主要终端车型的国内销量增长率 3.03%，主要系公司对该客户销售的新能源三电系统零部件数量增长所致。新能源三电系统零部件对应的终端应用车型包括 ID.3、ID.4 CROZZ、ID.4 X、奥迪 Q6 e-tron、奥迪 A6 e-tron、奥迪 e-tron 等，其中奥迪 Q6 e-tron 和奥迪 A6 e-tron 系大众集团最新车型之一，尚未正式在国内上市，因此 2024 年度国内销量增长率相对较低。

**2025 年度**公司对大众集团的销量同比增长 **7.89%**，主要系该客户对供应商采购份额进行调整，增加了对公司单价相对较低的支架类产品采购数量，支架类产品采购数量同比增长 **41.45%**，剔除支架类产品销量影响后，当期公司对大众集团的销量同比增长 **3.24%；与主要终端车型销量同比变动趋势存在一定差异，主要系①公司对大众集团销售的产品主要应用于燃油车领域，相关终端应用车型境内销量同比下降 1.86%，基本保持稳定，而随着第五代 EA888 发动机国内上市，大众集团增加了对公司应用于第五代 EA888 发动机的油底壳、罩盖类产品的采购，公司对相关产品销量总体有所增长；②燃油车主要终端应用车型境外销量同比增长 7.94%，2025 年度公司销售给 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）的产品配套北美版途观等车型的新版本，配套产品数量增加，**

**同时，2025 年以来第五代 EA888 发动机相关车型开始陆续量产上市，公司持续加大境外市场开拓力度，与大众集团境外子公司的销售规模增长较快。**

综上所述，报告期内，公司对大众集团销售金额的变动符合市场情况、具有合理性。

②上汽集团

单位：万辆、万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 公司对该客户销售收入 | **18,772.71** | **-0.74%** | 18,913.10 | -19.11% | 23,381.30 |
| 公司对该客户销量 | **195.99** | **2.74%** | 190.76 | -16.34% | 228.02 |

**注：因存在车型销量数据缺失和口径不一致情形，故未列示主要终端车型销量合计数**

公司销售给上汽集团的产品主要应用于宏光 S/宏光 V、荣光/荣光 V、宝骏 530/510/310、星光/星光 S、大通系列商用车、别克 E5 等终端车型。

2024 年度上汽集团主要系终端车型中宝骏系列销量口径不一致且缺失大通系列商用车销量数据，公司对上汽集团销量同比下降 16.34%，主要系宏光、荣光系列车型销量同比下降所致。2024 年度公司对上汽集团销售收入下降 19.11%，主要系上汽集团下属子公司上汽通用五菱汽车股份有限公司受到终端需求变动的影响，当期采购公司相关产品数量下降所致。

**2025 年度**公司对上汽集团的销量同比**上升 2.74%**，收入**基本保持稳定**，与上汽集团市场销售情况较为匹配，主要系：A、**公司对上汽集团的销量主要集中在传统能源领域，**根据上汽集团产销快报，2025 年其传统能源车整体销量（不含上汽大众和上汽大通）同比**上升 1.90%**，公司对其传统能源领域收入同比**上升 5.39%**，二者变动趋势基本一致；B、在新能源领域，终端主要车型五菱星光、星光 S 销量同比下降 **56.02%**，相关车型销量下降导致该客户采购的公司油底壳类、罩盖类产品数量相应有所减少。

综上所述，报告期内，公司对上汽集团销售金额的变动符合实际情况、具有合理性。

③山东阿尔泰

单位：万辆、万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 主要终端车型销量 | **168.21** | **2.46%** | 164.17 | -2.66% | 168.65 |
| 公司对该客户销售收入 | **15,167.96** | **-3.03%** | 15,641.25 | 21.47% | 12,876.43 |
| 公司对该客户销量 | **83.02** | **-4.99%** | 87.38 | 25.27% | 69.75 |

注：基于数据可比性，公司 2025 年该客户销售收入包含对现代坦迪斯实现的销售

山东阿尔泰原为韩国外资控股企业，主要为现代汽车配套提供汽车零部件产品。公司销售给山东阿尔泰的产品适配现代汽车 IVT 全系车型，相关车型主要面向全球市场。报告期内，公司销售给山东阿尔泰的变速箱类产品数量均小于同期 IVT 全系车型销量，具有合理性。

报告期内，山东阿尔泰销售金额增长的原因详见本问题回复“一、（四）2、在 2022 年产生合作、合作当年即实现大额销售、报告期内向其销售大幅增长的原因”相关内容。

**2025 年度，现代汽车 IVT 系列车型同比上升 2.46%，与公司实现收入下降 3.03%存在差异。主要系 2024 年度现代汽车因为供应链紧张等因素的影响，通过终端客户现代坦迪斯向公司采购的变速箱后盖总成中 3.14 万件系代现代韩国变速箱工厂采购，按照同期销售均价来测算，对公司当期销售收入影响金额为 512.58 万元，剔除 2024 年现代韩国变速箱工厂通过现代坦迪斯向公司采购的特殊因素影响之后，2025 年度公司实现收入与上年同比增长 0.26%，基本保持稳定。**

综上所述，报告期内，公司对山东阿尔泰销售金额的变动符合实际情况、具有合理性。

④上汽大众

单位：万辆、万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 主要终端车型销量 | **88.78** | **-3.19%** | 91.71 | 3.24% | 88.78 |
| 公司对该客户销售收入 | **10,607.33** | **1.82%** | 10,417.76 | 14.63% | 9,088.40 |
| 公司对该客户销量 | **155.85** | **24.73%** | 124.96 | 5.00% | 119.01 |

公司销售给上汽大众的产品主要应用于帕萨特、途观 L、途昂、朗逸、途岳

等终端车型，该等车型均系较为热销的车型。

2024 年度公司对上汽大众销售收入同比增长 14.63%，高于销量同比增长 5%，主要系单价较高的油底壳类、罩盖类产品销量上升，而单价相对较低的悬挂系统零部件销量下降所致。

**2025 年度**公司对上汽大众实现的销售收入同比**上升 1.82%，销量同比上升 24.73%，**与其主要终端车型境内销量同比**下降 3.19%**存在差异，主要原因系：**①2025 年 6 月上海大众动力总成有限公司、大众动力总成（长沙）有限公司的控制权从大众集团转移至上汽大众，因此上述两家单体客户 2025 年 7 月及之后的销售额与上汽大众进行合并计算，剔除该因素影响后，当期公司对上汽大众实现的销售收入同比下降 14.62%，销量同比下降 7.23%；**②当期上汽大众对于其旗下的途观、途昂、帕萨特、朗逸和途岳等热门车型推出购车补贴和限时降价等优惠活动，该等车型中的较低功率版本销量增长较为显著，发行人销售给上汽大众的产品主要应用于该客户旗下车型中的较高功率版本，受此影响相关产品销量下降**幅度大于终端应用车型销量下降幅度**。

⑤法雷奥集团

单位：万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 公司对该客户销售收入 | **2,350.18** | **-18.08%** | 2,868.91 | 34.11% | 2,139.21 |
| 公司对该客户销量 | **15.88** | **-0.51%** | 15.96 | 35.93% | 11.74 |

法雷奥集团系公司逐步加大力度开拓的新能源客户之一，公司产品主要应用于印度 TATA 系列车型**和极狐阿尔法 T5 车型**，根据法雷奥集团官网披露数据，其报告期内实现营业收入分别为 220.44 亿欧元、214.92 亿欧元和 **209.03** 亿欧元，基本保持稳定。**2023 年度至 2024 年度**，公司销售给法雷奥集团的新能源三电系统零部件数量和营业收入均呈上升趋势，且增长幅度接近，增长原因主要系公司为该客户开发的新产品逐步进入量产供货阶段，具有合理性。

**2025 年度，公司对法雷奥集团销售收入同比下降 18.08%。其中，TATA 系列车型对应的销售收入为 1,325.19 万元，同比下降 23.38%，公司对 TATA 系列车型的销售收入下降符合汽车零部件生命周期内供货特点；极狐阿尔法 T5 车型对**

**应的销售收入为 886.92 万元，同比下降 10.30%，极狐阿尔法 T5 于 2023 年上市，2024 年度该客户存在备货情形，公司 2024 年至 2025 年对应用该车型的产品合计销量与其终端销量基本一致。2025 年度，公司对法雷奥集团销量同比下降 0.51%，下降幅度较小，主要系销售给该客户的冷却器支架类产品销量有所增加，该产品单价较小，单车用量较多且不固定。**

⑥中国一汽

单位：万辆、万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 主要终端车型销量 | **56.53** | **-7.35%** | 61.01 | -26.41% | 82.90 |
| 公司对该客户销售收入 | **2,579.07** | **16.55%** | 2,212.83 | -22.72% | 2,863.38 |
| 公司对该客户销量 | **133.98** | **12.48%** | 119.11 | 6.24% | 112.12 |

公司销售给中国一汽的产品主要应用于卡罗拉、速腾、宝来、高尔夫、捷达 VS5/VA3/VS7 等终端车型，报告期内，该等车型国内销量总计呈下降趋势，导致相应产品需求量减少，公司对中国一汽销量呈上升趋势，主要系支架类产品、悬挂系统及其他零部件产品销量上升所致，该等产品单价较小且在单辆整车中装配量较多，但 2023 年度、2024 年度具有较高单价的油底壳类和罩盖类产品销量合计同比分别减少了 12.39 万件和 5.29 万件，导致公司对中国一汽营业收入下降，具有合理性。

**2025 年度**公司对中国一汽销售收入同比上升 **16.55%**，与其主要终端应用车型境内销量同比下降 **7.35%**的趋势存在差异，主要原因系公司销售给中国一汽的铝合金压铸件产品以支架为主，**配套的发动机升级换代，在终端车型中的应用份额有所提升，采购需求增加所致；此外，**该客户对供应商的采购份额进行调整，增加了对公司支架类产品的采购数量，当期公司**对该客户的支架类**产品销量同比有所增长，**进而带动公司对中国一汽实现收入的增长**。

⑦富特科技

单位：万辆、万元、万件

| 项目 | 2025 年度 | 同比变动 | 2024 年度 | 同比变动 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 主要终端车型销量 | **63.27** | **41.00%** | **44.88** | **0.85%** | **44.50** |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 公司对该客户销售收入 | **8,377.41** | **485.65%** | 1,430.44 | 4,301.16% | 32.50 |
| 公司对该客户销量 | **54.17** | **596.12%** | 7.78 | 5,084.48% | 0.15 |

**2024 年度，**发行人对富特科技实现的销售收入和销量增长幅度较大，主要原因系富特科技销售收入规模增长显著，且富特科技向公司定点的相关新能源车型已开始大规模量产上市。根据其 2025 年半年报披露，富特科技已与广汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、小米汽车、雷诺汽车、Stellantis 等知名车企建立了稳定合作关系，并取得了长安汽车、零跑汽车和某欧洲主流豪华品牌等多个项目定点。因此，富特科技在新能源业务领域的产品需求扩大将进一步推动公司新能源领域收入的增长。

**2025 年度，主要终端应用车型同比增长 41.00%，与公司实现收入同比增长 485.65%存在差异，主要原因系：①2025 年度公司产品主要应用于小米 SU7、蔚来 ES8、乐道 L90 和广汽丰田铂智 3X，该等车型 2025 年度销量为 41.83 万辆，同比增长 148.58%，该等车型销量上涨带动了对公司产品需求的增加；②蔚来新款 ES8、乐道 L90 分别于 2025 年 9 月和 2025 年 7 月上市，2025 年度销量较好，公司配套两款车型的产品型号较多，且相关 OBC 壳体类产品单价较高，因此公司实现收入增长幅度大于主要终端应用车型销量的增长幅度。**

综上所述，报告期内，发行人向主要客户销售金额的变动具有合理性。

三、业绩增长的可持续性。根据申请文件，发行人动力传动系统零部件产品主要应用于传统能源汽车，报告期各期销售占比均在 80%以上。请发行人：

（一）说明报告期内发行人主要产品运用于客户终端车型情况，包括但不限于车型上市时间、是否为客户主要车型、车型销售情况及占客户收入比例等，说明发行人 2023 年业绩增长来源主要是传统燃油车还是新能源混合动力车；结合终端车型的市场份额、竞争格局等，进一步分析发行人主要产品业绩增长的可持续性。

回复：

**1、发行人主要产品运用于终端车型情况**

发行人主要整车厂客户通常会披露旗下车型的销量情况，但一般不会披露具

体车型的销售收入，因此以下主要列示配套终端车型销售情况占客户车型总销量的比例。报告期内，发行人主要产品运用于终端车型的情况如下：

单位：万辆、%

| 客户名称 | 配套终端车型 | 车型上市时间 | 是否主要车型 | 期间 | 配套终端车型销量 | 客户车型总销量 | 占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 大众集团 | 迈腾、探岳、Polo、朗逸、途岳、帕萨特、奥迪 A4L、奥迪 A6L、奥迪 Q5L、ID.3、ID.4 CROZZ、ID.4 X、奥迪 e-tron、宝来、高尔夫、捷达 VS5/VA3/VS7、揽境、奥迪 Q6、奥迪 A7L、奥迪 Q7 | 2007 年至 2024 年 | 是 | **2025 年度** | **227.67** | **258.09** | **88.21** |
| | | | | 2024 年度 | 239.86 | 274.91 | 87.25 |
| | | | | 2023 年度 | 248.78 | 306.50 | 81.17 |
| 上汽集团 | 宏光 S/宏光 V、荣光/荣光 V、星光/星光 S、宝骏 310/510/530/730、大通系列、凯迪拉克锐歌、别克 E4/E5 | 2008 年至 2024 年 | 是 | **2025 年度** | **34.68** | **241.30** | **14.37** |
| | | | | 2024 年度 | 47.01 | 182.64 | 25.74 |
| | | | | 2023 年度 | 43.07 | 259.76 | 16.58 |
| 山东阿尔泰 | IVT 系列 | 2002 年 | 是 | **2025 年度** | **168.21** | **727.39** | **23.13** |
| | | | | 2024 年度 | 164.17 | 723.13 | 22.70 |
| | | | | 2023 年度 | 168.65 | 730.43 | 23.09 |
| 上汽大众 | 朗逸、途岳、帕萨特、ID.3、ID.4X、途观 L、途昂、辉昂 | 2008 年至 2021 年 | 是 | **2025 年度** | **94.06** | **102.40** | **91.86** |
| | | | | 2024 年度 | 104.54 | 114.81 | 91.06 |
| | | | | 2023 年度 | 98.77 | 121.50 | 81.29 |
| 法雷奥集团 | TATA 系列 | 1998 年 | 是 | **2025 年度** | **95.41** | **125.50** | **76.02** |
| | | | | 2024 年度 | 92.70 | 129.06 | 71.83 |
| | | | | 2023 年度 | 93.95 | 127.97 | 73.42 |
| 中国一汽 | 迈腾、探岳、奥迪 A4L/A6L/Q5L、ID.4 CROZZ、奥迪 e-tron、卡罗拉、速腾、宝来、捷达 VS5/VA3/VS7 | 1999 年至 2019 年 | 是 | **2025 年度** | **131.27** | **330.20** | **39.76** |
| | | | | 2024 年度 | 137.81 | 320.02 | 43.06 |
| | | | | 2023 年度 | 158.73 | 337.41 | 47.04 |
| 富特科技 | 小米 SU7、广汽丰田铂智 3X、广汽埃安 UT/Y/V、蔚来 ES8/ET9/ET7/ES7/EC7、**乐道 L90** | 2018 年至 2025 年 | 是 | **2025 年度** | **59.23** | **163.04** | **36.33** |
| | | | | 2024 年度 | 35.51 | 125.16 | 28.37 |
| | | | | 2023 年度 | 28.59 | 113.06 | 25.29 |

注 1：配套车型指的是客户旗下的车型；

注 2：山东阿尔泰列示的是现代起亚集团旗下 IVT 系列车型销量，法雷奥集团列示的是塔塔集团旗下车型销量；

注 3：数据来源于汽车之家、易车网、搜狐汽车、Marklines 全球汽车信息平台、媒体报道等公开披露数据；

注 4：大众集团、上汽集团、上汽大众、中国一汽和富特科技的配套终端车型销量和客户车型总销量为国内数据，大众集团国内销量未剔除上汽大众和一汽大众的销量，上汽集团国内销量已剔除上汽大众的销量，富特科技的客户**主要终端应用车型集中为小米、广汽丰田铂智 3X、埃安和蔚来，**总销量由小米汽车、广汽集团和蔚来汽车的新能源车销量合计而来，山东阿尔泰、法雷奥集团的客户配套车型销量和客户车型总销量为全球数据；

注 5：根据 Marklines 全球汽车信息平台的更新统计，大众集团、上汽集团和法雷奥集

团的车型总销量有所更新

由上表可知，报告期内发行人主要产品运用于客户终端车型的上市时间跨度较长，均为客户主要车型。报告期内，发行人销售给上汽集团产品的配套终端车型销量占其旗下车型总销量的比例较低，主要系上汽集团旗下车型种类较多，而公司配套终端车型集中于宏光、荣光、宝骏系列，且缺失大通系列等商用车销量数据所致，除上汽集团外，公司产品配套终端车型销售情况占其他客户车型总销量的比例较高。

**2、发行人 2023 年业绩增长主要来源**

发行人 2023 年度主营业务收入较上年度增加 14,716.49 万元，同比增长 19.50%，动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件销售收入较上年度分别增加 11,658.72 万元和 2,021.68 万元，主要系大众集团、山东阿尔泰和法雷奥集团销售收入增长所致，具体情况如下：

单位：万元

| 产品类型 | 客户名称 | 2023 年度 | 变动 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 动力传动系统零部件 | 大众集团 | 31,208.16 | 13.30% | 27,545.67 |
| | 山东阿尔泰 | 12,876.43 | 174.15% | 4,696.91 |
| | **合计** | **44,084.59** | **36.73%** | **32,242.58** |
| 新能源三电系统零部件 | 大众集团 | 453.53 | 36.63% | 331.94 |
| | 法雷奥集团 | 1,883.31 | 171.52% | 693.61 |
| | **合计** | **2,336.84** | **127.86%** | **1,025.55** |

由上表可知，发行人 2023 年业绩增长的主要来源系大众集团和山东阿尔泰的动力传动系统零部件及法雷奥集团的新能源三电系统零部件销售收入的增加，大众集团动力传动系统零部件收入增加主要系 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）和 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）销售收入增长所致。

**3、发行人业绩增长可持续性分析**

根据国际汽车制造协会（OICA）数据，2023 年至 2024 年全球汽车销量分别为 9,285.01 万辆和 9,531.47 万辆。根据乘联会数据，2025 年全球汽车销量为 9,689.00 万辆。根据中国汽车工业协会统计数据，报告期内我国汽车销量分别为 3,009.4 万辆、3,143.6 万辆和 3,440.00 万辆。

报告期内，发行人主要客户主要产品的配套终端车型市场份额情况具体如下：

| 客户名称 | 期间 | 客户车型总销量占比 | 配套终端车型占比 |
| --- | --- | --- | --- |
| 大众集团 | **2025 年度** | **7.50%** | **6.62%** |
| | 2024 年度 | 8.75% | 7.48% |
| | 2023 年度 | 10.18% | 8.12% |
| 上汽集团 | **2025 年度** | **7.01%** | **1.01%** |
| | 2024 年度 | 5.81% | 1.50% |
| | 2023 年度 | 8.63% | 1.43% |
| 山东阿尔泰 | **2025 年度** | **7.51%** | **1.74%** |
| | 2024 年度 | 7.59% | 1.72% |
| | 2023 年度 | 7.87% | 1.82% |
| 上汽大众 | **2025 年度** | **2.98%** | **2.73%** |
| | 2024 年度 | 3.65% | 3.33% |
| | 2023 年度 | 4.04% | 3.28% |
| 法雷奥集团 | **2025 年度** | **1.30%** | **0.98%** |
| | 2024 年度 | 1.35% | 0.97% |
| | 2023 年度 | 1.38% | 1.01% |
| 中国一汽 | **2025 年度** | **9.60%** | **3.82%** |
| | 2024 年度 | 10.18% | 4.38% |
| | 2023 年度 | 11.21% | 5.27% |
| 富特科技 | **2025 年度** | **4.74%** | **1.72%** |
| | 2024 年度 | 3.98% | 1.13% |
| | 2023 年度 | 3.76% | 0.95% |

注：客户总销量占比、配套终端车型占比指客户车型总销量、配套终端车型销量与国内汽车销量或全球汽车销量的比值

上述主要客户市场竞争地位和竞争格局情况详见问题 1 回复“四、（三）1、公司市场地位”相关内容。

报告期内，发行人主要客户集中度较高、客户集团化特点和规模效应较为显著，由上表可知，公司产品终端应用车型均为客户主要车型，且主要客户整车销量在全球汽车销量中的市场份额较高，主要客户均具备较高的市场地位和品牌知名度。

公司具备多年深耕铝合金精密压铸件的经验，与主要客户均保持长期紧密且稳定的合作关系，同时，凭借着柔性生产制造能力、良好的客户口碑以及成熟的工艺技术水平，公司可以独立开拓客户，报告期内新开拓山东阿尔泰、富特科技等客户，相关客户的销售规模不断增长，并且积极拓展海外客户，抓住海外汽车市场发展的机遇。因此，长期来看，在公司客户需求和经营环境未发生重大不利变化的情况下，公司业绩增长具有可持续性。

**（二）结合报告期及期后国内外传统能源汽车与新能源汽车的产销情况及变动趋势，发行人产品在新能源汽车中的具体应用类型（如纯电动、混合动力、燃料电池等）及收入实现情况、未来发展趋势，发行人主要产品的市场竞争格局及技术迭代情况等分析发行人产品是否存在被淘汰或应用领域受限的风险，经营稳定性是否存在不确定性，相关风险揭示是否充分。**

**回复：**

**1、国内外传统能源汽车与新能源汽车的产销情况及变动趋势**

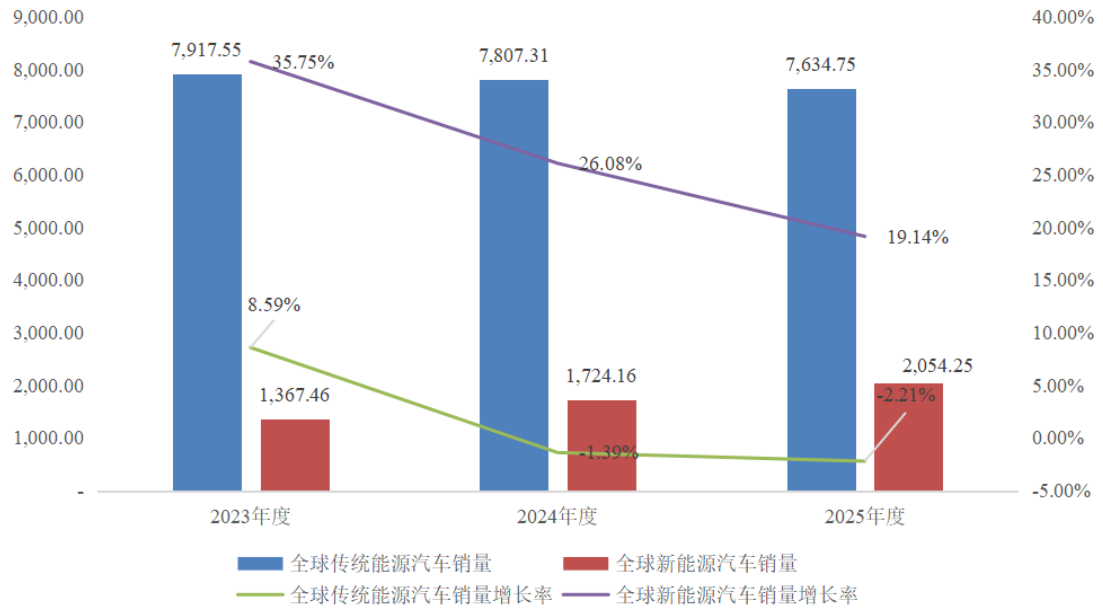
（1）全球传统能源汽车与新能源汽车的产销情况及变动趋势

因公开信息无法直接获取全球传统能源汽车产销量数据，故以全球汽车产销量减掉全球新能源汽车产销量来推算全球传统能源汽车产销量。

根据国际汽车制造协会（OICA）更新数据，2023 年全球汽车市场产销量恢复增长态势，分别为 9,345.25 万辆和 9,285.01 万辆，同比分别增长 10.19%和 11.89%；2024 年全球汽车产销分别为 9,250.43 万辆和 9,531.47 万辆，同比增长-1.01%和 2.65%。根据乘联会数据，2025 年全球汽车销量为 **9,689.00** 万辆。根据 Clean Technica 数据，2023 年全球新能源汽车销量达到 1,367.46 万辆，同比增长 35.75%，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,724.16 万辆，同比增长 26.08%，2025 全球新能源汽车销量达到 **2,054.25** 万辆，同比增长 **19.14%**。

由此可知，全球传统能源汽车销量 2023 年度迎来增长，达到 7,917.55 万辆，同比增长 8.59%，市场占有率为 85.27%；2024 年度全球传统能源汽车销量推算为 7,807.31 万辆，较上年下降 7.20%，市场占有率为 81.91%；2025 年全球传统能源汽车销量推算为 **7,634.75** 万辆，市场占有率为 **78.80%**。

**2023 年-2025 年**全球传统能源汽车和新能源汽车销量及增长率情况（单位：万辆）




如前文所述，**2023 年至 2025 年**，全球新能源汽车销量同比增速分别为 35.75%、26.08%**和 19.14%**，增速虽有所下降但仍保持较高速度，市场规模快速扩大。公司紧跟下游汽车行业变动趋势，开发新能源三电系统零部件，不断开拓新能源领域客户。

虽然新能源汽车市场快速发展对传统能源汽车市场造成一定的冲击，但受全球汽车市场整体发展态势良好的影响，传统能源汽车市场仍占据主要市场份额。2024 年以来，一些跨国汽车制造商在汽车开始放缓电动化进程，将更多的混动车型纳入未来的生产技术中，比如沃尔沃、路特斯、阿尔法·罗密欧等。

因此，公司主要产品铝合金精密压铸零部件的市场需求仍较大，产品被淘汰或应用领域受限的风险较低。

（2）我国传统能源汽车与新能源汽车的产销情况及变动趋势

①我国传统能源汽车仍占据主要市场份额，出口增长迅速

根据中国汽车工业协会统计数据，2023 年我国汽车产销量分别为 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，呈现快速增长趋势。2024 年我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，

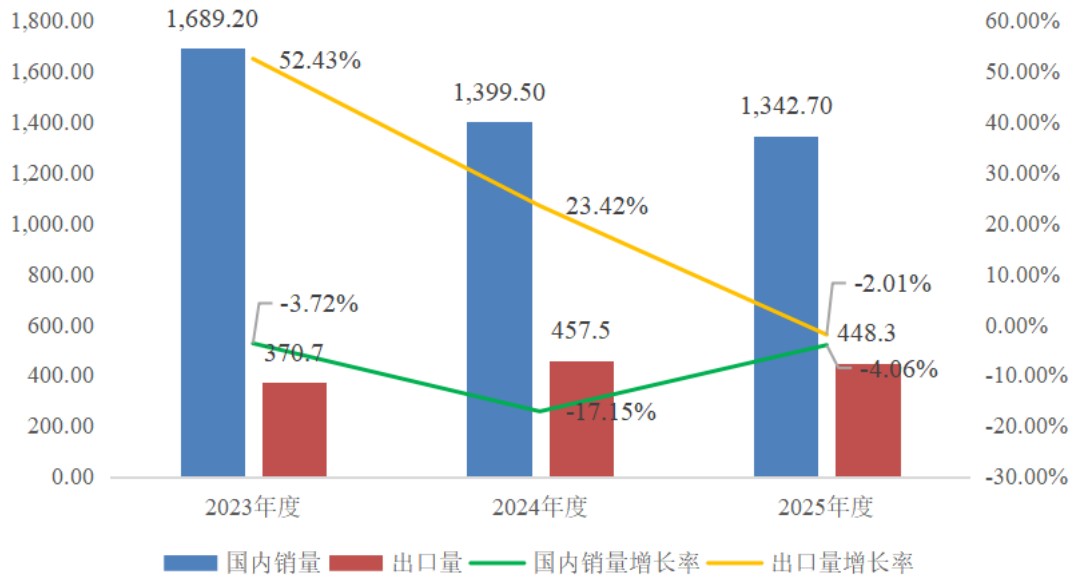
产销量再创新高。2025 年我国汽车产销量分别为 **3,453.1** 万辆和 **3,440.0** 万辆，同比分别增长 **10.4%**和 **9.4%**。

**报告期内**，我国传统燃油车销量分别为2,059.9 万辆、1,857.0 万辆和 **1,791.00 万辆**，同比变动-9.8%和**-3.5%**，占我国汽车销量的比例分别为 68.4%、59.1%和 **52.1%**。

近年来我国汽车企业海外开拓持续见效，出口数量快速提升，成为拉动我国汽车产销总量增长的重要动力。2023 年我国传统能源汽车出口 370.7 万辆，同比增长 52.4%，新能源汽车出口 120.3 万辆，同比增长 77.6%；2024 年全年出口 585.9 万辆，同比增长 19.3%，其中传统能源汽车出口 **457.5** 万辆，同比增长 **23.4%**，新能源汽车出口 128.4 万辆，同比增长 6.7%。2025 年我国汽车出口 **709.80** 万辆，同比增长 **21.15%**，其中传统能源汽车出口 **448.3** 万辆，同比下降 **2.01%**，新能源汽车出口 **261.50** 万辆，同比增长 **103.66%**，延续良好表现。

**2023 年-2025 年**我国传统能源汽车国内销量、出口量及增长率变动情况

（单位：万辆）



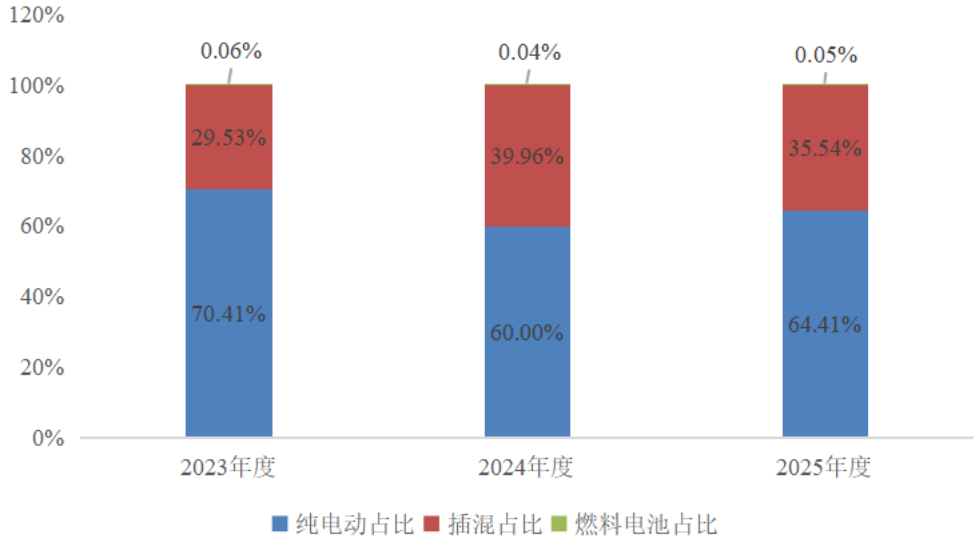

受 2021 年以来我国新能源汽车持续爆发式增长影响，传统能源汽车国内销量有所下降，但占整体乘用车市场份额仍超 50%，占据主要地位；受中国汽车企业海外市场开拓起效影响，传统能源汽车出口量持续增长，为我国传统能源汽车市场带来新增长动能。2024 年，工信部指出要在大力发展新能源汽车的同时，

同步推动内燃机技术的发展，发展燃油车与新能源车双轨并行。因此，在未来较长一段时间内，传统燃油车仍是我国大力发展的产业之一，对公司动力传动系统为主的产品需求仍较大，公司产品被淘汰或应用领域受限的风险较低。

②2021 年以来，我国新能源汽车市场迅速增长，占比超四成，插电式混合动力汽车成为带动新能源汽车增长的新动能

根据中国汽车工业协会数据，2023 年我国新能源汽车产销量分别为 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达到 31.6%。2024 年我国新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车市场渗透率达 40.9%。其中，纯电动汽车销量 771.9 万辆，占新能源汽车比例为 60%；插电式混合动力汽车销量 514.1 万辆，占新能源汽车比例为 40%。2025 年我国新能源汽车产销量分别为 **1,662.6** 万辆和 **1,649.0** 万辆，同比分别增长 **29.0%**和 **28.2%**，新能源汽车销量达到汽车总销量的 **47.9%**。其中，插电式混合动力汽车销量 **586.1** 万辆，同比增长 **14.01%**，占新能源汽车的比例为 **35.54%**，插电式混合动力汽车的增长迅速。

**2023-2025 年**我国新能源汽车细分动力类型销量占比情况




报告期内，我国插电式混合动力汽车销量态势发展良好，在纯电动汽车增速放缓的情况下，仍保持快速增长，市场渗透率不断提升。

综上所述，全球和我国传统能源汽车市场仍占据主要市场份额，且我国传统

能源汽车出口量持续增长，对公司动力传动系统零部件的需求仍较大；公司生产设备具有较大的通用性，可满足柔性生产要求，公司可根据下游客户订单需求适时安排调整生产计划，将产能分配给不同的产品。报告期内，公司顺应新能源汽车市场快速增长的趋势，新能源三电系统零部件的销售收入持续增长，**2025 年**该类产品收入占比已达 **15.21%**。公司产品不存在被淘汰的风险，亦不存在汽车行业应用领域受限的风险，当前汽车行业向新能源转型的趋势不会对公司经营稳定性产生重大不利影响。

**2、发行人产品在新能源汽车中的具体应用类型（如纯电动、混合动力、燃料电池等）及收入实现情况、未来发展趋势**

报告期内，发行人产品分具体应用领域的收入情况如下：

单位：万元

| 产品类别 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| **铝合金精密压铸件** | **97,007.30** | 86,191.07 | 88,584.27 |
| **动力传动系统** | **78,799.68** | 74,877.11 | 80,512.14 |
| 其中：传统能源汽车领域 | **76,785.32** | 71,002.65 | 80,341.93 |
| 混合动力汽车领域 | **2,014.36** | 3,874.47 | 170.21 |
| **新能源三电系统** | **14,990.18** | 9,894.54 | 5,607.57 |
| 其中：纯电动汽车领域 | **14,537.88** | 9,158.67 | 5,140.61 |
| 混合动力汽车领域 | **452.30** | 735.87 | 466.96 |
| **悬挂系统及其他** | **3,217.43** | 1,419.42 | 2,464.56 |
| 其中：传统能源汽车领域 | **815.44** | 976.90 | 1,132.46 |
| 混合动力汽车领域 | **2,401.99** | 442.53 | 1,332.10 |
| **模具及附件** | **1,519.32** | 2,436.69 | 1,587.73 |
| **合计** | **98,526.62** | **88,627.76** | **90,172.01** |

其中，发行人产品在新能源汽车中的具体应用类型及收入实现情况如下：

单位：万元

| 产品应用领域 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 混合动力汽车领域 | **4,868.66** | **4.94%** | 5,052.86 | 5.70% | 1,969.27 | 2.18% |
| 纯电动汽车领域 | **14,537.88** | **14.76%** | 9,158.67 | 10.33% | 5,140.61 | 5.70% |
| **合计** | **19,406.54** | **19.70%** | **14,211.53** | **16.04%** | **7,109.88** | **7.88%** |

注：根据中汽协数据，2023 年至 2025 年，我国燃料电池动力汽车销量分别为 0.6 万辆、0.5 万辆和 0.8 万辆，整体市场规模较小

由上表可知，报告期内，发行人产品在混合动力汽车领域实现的收入分别为 1,969.27 万元、5,052.86 万元和 4,868.66 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.18%、5.40%和 4.94%；在纯电动汽车领域实现的收入分别为 5,140.61 万元、9,158.67 万元和 14,537.88 万元，占主营业务收入的比例分别为 5.70%、10.33%和 14.76%。报告期内，公司新能源业务收入合计为 7,109.88 万元、14,211.53 万元和 19,406.54 万元，2023 年至 2025 年的复合增长率为 65.21%。

未来随着混合动力汽车市场不断扩大，公司在混合动力汽车领域实现的收入预计也将保持增长态势。

**3、发行人主要产品的市场竞争格局及技术迭代情况**

（1）发行人主要产品的市场竞争格局

发行人主要产品的市场竞争格局详见问题 1 回复“二、（二）1、公司主要产品铝合金压铸件市场的竞争格局”相关内容。

（2）发行人主要产品的技术迭代情况

公司主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，产品的主要工序为熔化、压铸和精加工，经过多年的行业深耕，公司已拥有十多项核心技术，均为自主开发。近年来，随着国内新能源汽车的市场渗透率不断提升，公司积极开展新能源三电系统零部件产品的研发和升级迭代，加速产品在新能源汽车领域的布局应用，收入占比从 2023 年度的 6.22%提升至 2025 年度的 15.21%。公司的技术迭代主要体现在原材料以及新能源三电系统零部件产品上，具体如下：

①铝合金精密压铸件原材料的技术迭代

通过对材料成份的调整，公司研发出防腐蚀性能较强的 AD1 号材料，满足新能源电控壳体耐腐蚀性的要求，增加表面钝化工艺，防腐蚀性能达到 720 小时中等盐雾试验要求。为了满足新能源轻量化趋势，要使铝合金结构件达到替代铁件的要求，铝合金材料必须具备高强度、可焊接与高延展性，公司研发出 AD2 号材料，铸件经过热处理后，延伸率可达到 10%以上。为了满足传统汽车及混合动力新能源油底壳底部防磕碰破裂要求，公司开发出 AD3 号材料，经过两分钟

的局部高频热处理，相应部位的延伸率可达到 5%以上，有效防止油底壳底部磕碰破裂。

②新能源结构件产品的技术迭代

新能源结构件产品需要热处理，才能达到高强度、高延展性、可焊接性要求，所以要求产品内部具有低于 5%的孔隙率。为了达成前述目标，公司研发压铸多段压射速度实时控制反馈技术与压铸参数异常监控联动技术，提升产品内部孔隙率稳定性与一致性，研发型腔高真空压铸技术与局部挤压铸造技术，采用液压真空阀精密结构抽真空，真空度达到 50mbar，确保零件内孔隙率最少，采用液压挤压装置外加压力在零件厚壁处，确保零件局部厚壁处无缩孔，通过上述技术，减少热处理过程零件表面出现气泡的概率，提高零件的抗拉强度，保证搅拌摩擦焊接强度，以及 MIG 焊接（熔化极惰性气体保护焊）的可靠性。对零件强度要求高的结构件产品，研发局部高频软化技术与材料热处理 T6、T7、T5 技术，提高零件延伸率与屈服强度、硬度，达到替换铁件的目的。公司研发出模温分区控制技术，采用软化水作为冷却介质，液压油作为加热介质，对进出模具的冷却与加热介质流量与温度数字化控制，对特别重要部位采用 3D 冷却水道技术，减少新能源壳体泄漏，提高氦检的合格率。

③新能源电控壳体类产品的技术迭代

针对壳体内部电路板因冷却液泄漏引发的安全隐患，传统橡胶垫装配工艺存在密封件老化导致的渗漏风险。公司创新性地研发出塑性变形固相连接工艺，通过金属零件间的固态扩散实现无缝密封，其连接强度达到基体材料性能水平，彻底解决长期使用中的老化失效问题；公司采用一体化压铸技术，将原多个独立配件整合为单件成型结构，达到减轻零件重量，降低生产成本的效果；针对无法一体化压铸的零件，公司配套开发出精密装配在线控制技术，实时监控压装力（±5N）、位移（0.01mm）、扭矩（0.1Nm）、角度（0.5°）等参数，通过多维度数据曲线比对实现异常件自动剔除，确保装配一致性；为消除壳体内部金属颗粒引发的电路短路风险，公司制造端采用 350bar 超高压水射流技术，结合自研毛刷-震动复合去毛刺设备，清除微米级残留物；检测端配置光学金相智能分析仪，自动识别颗粒类型、尺寸及分布密度；建立颗粒度企业标准，要求单件产品内金

属颗粒在 600μ以内。

**4、发行人产品是否存在被淘汰或应用领域受限的风险，经营稳定性是否存在不确定性，相关风险揭示是否充分**

公司主要产品包括油底壳类和罩盖类等动力传动系统零部件、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统零部件以及悬置支架等悬挂系统零部件。随着近年来新能源汽车市场的快速发展，公司新能源三电系统零部件业务收入持续扩大。与此同时，公司动力传动系统零部件和悬挂系统零部件业务收入面临冲击。由于该两类零部件产品可同时应用于下游传统燃油车和混合动力汽车，**2023 年**至 2025 年，我国传统能源乘用车销量、插电式混合动力汽车销量合计分别为 1,684.70 万辆、1,669.90 万辆和 **1,692.10** 万辆，增长率分别为-0.88%和 **1.33%**，对公司产品的需求较大。

综上所述，公司产品不存在被淘汰的风险，也不存在应用领域受限的风险，经营稳定性不存在重大不确定性。但新能源汽车快速发展仍对传统能源汽车市场造成一定的冲击，公司仍然存在传统能源汽车领域市场发展速度变慢，新能源汽车领域拓展不及预期的风险，相关风险已在招股说明书**“第三节风险因素”之“一、经营风险”**中充分揭示，具体如下：

“

（三）公司燃油车业务收入下降的风险

公司主要产品系铝合金精密压铸件，应用于汽车产业。其中，应用于传统燃油汽车动力传动系统的铝合金压铸件是公司目前销售收入占比最大的产品类别。而新能源汽车领域，尤其是纯电动汽车，依靠电动机驱动，无须配备发动机。受益于“碳中和”及清洁能源等相关政策影响，全球新能源汽车产业快速发展，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,724.16 万辆，同比增长 26.08%，我国新能源汽车销量为 1,286.6 万辆，同比增长 35.5%。2025 年全球新能源汽车销量达到 **2,054.25** 万辆，同比增长 **19.14%**，我国新能源汽车销量为 **1,649.0** 万辆，同比增长 **28.2%**。2023 年度、2024 年度和 **2025 年度**，我国新能源车市场渗透率分别为 31.6%、40.9%和 **47.9%**，新能源汽车产业快速发展对公司传统燃油车业务造成一定冲击。公司开拓新能源业务起步时间较晚，且国内自主品牌新能源汽车企

业竞争日益激烈等，如果公司未来无法进入下游客户新能源汽车项目的供应商体系，获得新能源领域订单，则公司的业绩可能面临下滑的风险。

报告期内，公司燃油车领域实现销售收入 81,474.39 万元、71,979.54 万元和 **77,600.76** 万元，占主营业务收入的比例分别为 90.35%、81.22%和 **78.76%**。根据公开数据显示，报告期内全球燃油车销量分别为 7,917.55 万辆、7,807.31 万辆和 **7,634.75** 万辆，国内燃油车销量分别为 2,059.90 万辆、1,857.00 万辆和 **1,791.00** 万辆。公司燃油车领域销售收入占主营业务收入的比例较高，若未来燃油车市场需求下滑，主要客户在燃油车市场的份额发生不利变化，公司主要终端应用车型销量减少，可能对公司燃油车领域销售收入产生不利影响。

……

（五）汽车行业周期波动风险

公司主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，下游应用领域主要集中在汽车行业，汽车行业的发展状况直接影响公司的未来发展。汽车行业受宏观经济影响较大，若未来全球经济和国内宏观经济形势恶化，汽车产业发生重大不利变化，将对公司生产经营和盈利能力造成不利影响。

……

（八）新能源汽车零部件业务发展不及预期的风险

受新能源汽车购置补贴、免征车辆购置税等产业扶持政策支持的影响，我国新能源汽车产业发展迅速。报告期内，公司新能源汽车零部件（包括纯电汽车、插电式混合动力汽车）业务实现销售收入 7,109.88 万元、14,211.53 万元和 **19,406.54** 万元，占主营业务收入的比例分别为 7.88%、16.04%和 **19.70%**。如果未来新能源汽车行业的支持政策、消费者偏好以及电池技术迭代发生重大不利变化，可能会导致我国新能源汽车终端市场需求与销量下滑，或公司在新能源汽车市场开拓受阻导致无法获得新项目定点，公司新能源汽车零部件业务发展将面临不及预期的风险。

”

**（三）说明发行人拓展新能源领域客户的具体措施及效果，目前主要客户合**

作情况、收入实现情况、在手订单情况等，是否存在拓展不及预期的风险。

**回复：**

**1、拓展新能源客户的具体措施及效果**

公司高度重视产品的设计和研发，基于传统能源汽车的技术积累，提前深度布局新能源领域，就新能源三电系统进行多项研发投入并形成相应核心技术。报告期内，公司针对新能源三电系统零部件项目性能需求变化趋势的研发投入情况详见问题 1 回复“四、（二）1、研发投入及研发成果”相关内容。公司就新能源产品相关的核心技术包括型腔高真空压铸技术、材料热处理技术、固相连接技术等，具备生产制造新能源汽车用铝合金压铸精密零部件的技术能力。

公司积极拓展新能源车市场，通过多维渠道构建客户开发体系。一方面，依托行业合作伙伴、上下游供应商客户的推荐引介，精准对接新能源整车企业的采购需求，借助行业口碑传递与技术背书快速建立合作信任；另一方面，公司深度参与新能源汽车产业峰会、轻量化技术论坛及专业展会等平台，通过主题演讲、技术路演及展品陈列，直观展示企业在薄壁化成型等新能源三电系统铝合金压铸件领域的工艺优势，获得新能源领域客户的认可。

发行人凭借成熟的压铸工艺数据库、全流程质量管控体系及柔性化生产能力，可针对性满足新能源车型对结构件轻量化、成本优化及快速迭代的核心诉求。通过战略客户定向开发与行业资源整合并举的策略，既巩固了现有供应链地位，又开拓了新兴造车势力及新能源三电系统客户等增量市场，有效提升在新能源产业链中的市场份额与品牌影响力。

公司所生产的新能源业务零配件相关产品通过配套汽车零部件一级供应商或整车厂商应用于大众 ID 系列、TATA 系列、五菱星光系列、奥迪 Q6-etron、奥迪 A6-etron、小米汽车、极狐 N50、极狐 N60、凯迪拉克锐歌、广汽丰田铂智 3X、别克 GL8（插电混动）、比亚迪护卫舰、**乐道 L90、蔚来 ES8、零跑 B01/B10/C10/C11** 等不同的新能源终端车型或项目。

公司新开拓的新能源业务客户包括富特科技、台达电子工业股份有限公司和 Nidec-PSA emotors（法国），其基本情况具体如下：

| 序号 | 客户名称 | 客户基本情况 | 市场地位 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 富特科技 | 成立于 2011 年 8 月，注册资本 15,542.0399 万元，于 2024 年 9 月在深交所创业板上市，主要从事新能源汽车高压电源系统的研发、生产和销售 | 行业知名的新能源汽车高压电源核心零部件供应商，具有较高的品牌知名度和较强的市场竞争力，客户主要为广汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、小米汽车、雷诺汽车、Stellantis 等知名车企；2024 年度营业收入 19.34 亿元，同比增长 5.38% |
| 2 | 台达电子工业股份有限公司 | 成立于 1971 年，业务领域为电源管理的整体解决方案、视讯显像系统、工业自动化、网络通讯产品、太阳能、LED 照明与电动车控制系统及整车动力系统 | 全球交换式电源供应器和直流风扇的领导者，市场占有率长期位居第一。在工业自动化领域方面，伺服马达，工业机器人产品销量居于行业前列 |
| 3 | Nidec-PSA emotors（法国） | 成立于 2018 年，由法国 PSA 集团（现为 Stellantis 集团的一部分）与日本电机制造商 Nidec（电产）合资，专注于电动汽车电机的研发与生产 | 主要生产用于混合动力（轻度混合动力、插电式混合动力）和纯电动车型的牵引电动机。产品以高功率密度和紧凑设计为特点，适配 PSA 集团旗下标致、雪铁龙、欧宝等品牌的多款电动车型 |

公司与富特科技新能源汽车定点项目产品对应的下游整车厂终端品牌具体情况如下：

| 项目 | 预计生命周期 | 年销量/总销量 | （预计）量产时间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 比亚迪 | 4 年 | 总销量 16 万件，平均年销量 4 万件 | 已量产 |
| 雷诺 | 4 年 | 总销量 301,624 件，平均年销量 75,406 件 | 已量产 |
| 广汽丰田、广汽埃安 | 2/5 年 | 最大年需求量/预计年均用量 10 万件/30 万件 | 已量产 |
| 蔚来 | 5 年 | 总销量 846,976 件，平均年销量 169,395.2 件 | 已量产 |
| 宝马 | 7 年 | 总销量 188.40 万件 | **小批量生产** |
| 斯特兰蒂斯 | 2026 年-2033 年 | 总销量 764,608 件 | 2026 年 |

注：上述销量系客户通过邮件等向发行人提供的销量预测数据，部分数据已根据最新预测更新

根据台达电子工业股份有限公司产品需求信息，公司拟供货的零部件产品生命周期 10 年，2025 年至 2034 年，总需求量为 1,302,619.00 件，单价 200 元/件，合计销售额为 2.61 亿元。

根据 Nidec-PSA emotors（法国）逆变器壳体产品的定点信息，公司 2025 年

开始批量供货该产品，预计可实现供货 250 万欧元，2026 年预计可实现供货 1,000 万欧元，2027 年至 2029 年预计每年供货 1,500 万-1,900 万欧元。

**2、主要客户合作情况和在手订单情况**

报告期内，公司新能源三电系统零部件前五大客户收入及占比情况详见问题 1 回复“三、（二）1、发行人新能源三电系统零部件既有客户生产的相应产品对应的具体车型种类及对应市场空间”相关内容。

公司新能源业务在手订单周期较短，一般为 1 周至 1 个月，或者客户另行指定交付日期，截至 **2026 年 2 月末**，公司新能源三电系统零部件产品在手订单数量为 **26.22** 万件，含税金额合计为 **2,504.36** 万元，未来随着经营规模的持续扩大和募投项目的逐步实施，公司将持续加大新能源领域客户和订单的开拓力度，拓展不及预期的风险较小。

**（四）说明报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），目前履行中的重要销售合同的起止日期和执行进度，预计确认收入时间等，结合上述情况说明业绩增长的稳定可持续性。**

**回复：**

**1、期末及目前在手订单**

报告期各期末以及目前在手订单情况如下：

| 业务类型 | 在手订单 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|---|---|---|---|---|
| 汽车铝合金精密压铸件 | 数量（万件） | **95.83** | 83.16 | 100.01 |
| | 金额（万元、含税） | **9,498.05** | 7,754.60 | 9,076.63 |

注：公司的在手订单数量以客户每月提供未来 1 个月的生产计划为基础统计

公司与客户主要通过签订框架协议对产品技术规格、结算方式、双方权利义务等作出约定，框架协议并未明确具体采购数量及金额等信息，客户通常通过其供应商系统、业务员邮件等方式按月或周向公司下达订单。因此，公司各期末在手订单系下游整车厂商或一级供应商在短期内需要交付的订单，由于客户下单频繁、单次订单金额相对不高，且不会提前较长时间下单，在手订单仅体现其即时需求,同时受季节性因素的影响，公司在手订单存在一定的波动。公司从获取客

户订单到确认收入的周期一般在 2 个月以内。

**2、各期新签的合同**

公司与客户主要通过签订框架协议对产品技术规格、结算方式、双方权利义务等作出约定，新签的合同通过定点信的方式取得，定点信中未约定合同金额，交易金额以后续的实际订单为准。报告期内新取得定点信的客户主要包括大众集团、上汽集团、上汽大众、富特科技和 Nidec-PSA emotors（法国）等，涉及的终端品牌包括大众汽车、奥迪汽车、小米汽车、蔚来汽车、宝马汽车、广汽埃安、广汽丰田、雷诺汽车和乐道汽车等。报告期各期新获取的定点产品数量和金额如下：

单位：个、万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 定点产品数量 | **38** | 36 | 20 |
| 定点金额 | **152,342.99** | 273,386.79 | 129,828.56 |

注：定点金额=定点价格*产品生命周期预计需求量，预计需求量取自根据与客户商务谈判结果编制的新产品评审表，产品定点后一般 1-2 年后量产，产品生命周期一般为 3-7 年，实际订单会根据客户的生产需求实时变化，可能与预测数存在差异

综上所述，报告期各期末，公司在手订单充足，经营情况良好，报告期各期定点产品数量和金额**较大**，为公司业绩增长的稳定性和可持续性提供了订单保障。

**3、目前履行中的重要销售合同**

发行人目前履行中的重要销售合同详见本问题回复“一、（二）1、（3）重大合同签订及执行情况”相关内容。

在汽车行业，供应商一旦进入汽车制造商的体系，往往具有较高稳定性。建立合作之初，汽车制造商需历经漫长的供应商搜寻、资质审核、样品测试等流程，投入大量时间与人力、物力、财力成本。同时，稳定的供应链是保障汽车生产连续性与零部件质量一致性的关键，在长期合作中，双方还能实现技术协同创新，借助彼此优势拓展市场，实现互利共赢，所以这种合作关系通常不会轻易被打破，合同一般会持续执行，通过竞争性谈判获得新的定点项目，因此能够有力保障公司业绩增长持续性和稳定性。

综上所述，长期来看，在公司客户需求和经营环境未发生重大不利变化的情况下，公司业绩稳定增长具备可持续性。

**四、请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，发表明确意见，并说明对收入真实性、准确性采取的具体核查方法、过程、比例和结论，其中：（1）函证程序，区分境内境外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实性。（2）走访情况，请说明境内境外客户走访方式（现场或视频）、走访时间、走访地点、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性、走访关注事项、走访过程是否发现异常及核查结论。（3）按照《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》2-8 客户集中度较高的相关要求进行核查并发表明确结论。**

**（一）核查程序**

针对上述事项，发行人会计师履行了如下核查程序：

1、查阅国际汽车制造协会、中国汽车工业协会等相关机构的行业研究报告，了解压铸行业和汽车行业的发展情况；查阅公司的销售成本大表，了解公司主要客户的销售收入及变动原因；查阅公司与主要客户签订的合同，了解合同执行情况；

2、通过公开渠道检索发行人主要客户的经营范围，了解其属于整车厂商还是汽车零部件一级供应商；通过查阅主要客户的销售合同、实地走访发行人主要客户，了解发行人与主要客户的合作背景、合作年限、合作模式、发行人产品在主要客户同类采购中的占比情况及竞争对手的情况等；

3、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、再融资报告等文件，了解其主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比情况，了解其前五大客户销售占比情况，分析客户集中度的原因，并与发行人情况进行比较；

4、获取发行人销售明细表，根据细分产品类型划分产品的终端车辆类型和具体车型品牌；

5、查阅发行人下游客户定期报告、汽车相关行业网站等公开信息，了解发行人主要客户市场地位，了解下游行业发展趋势；

6、查阅易车网、车主之家、搜狐汽车、Marklines 全球汽车信息平台等网站，获取发行人产品终端车型的上市时间和销量数据，与发行人收入进行匹配分析，了解报告期内发行人收入变动的原因及合理性；

7、获取发行人期间费用明细表，分析各项期间费用变动原因，与营业收入变动的匹配性，对各项期间费用与营业收入执行分析程序；

8、对各项期间费用执行凭证测试、截止测试，检查大额费用支出记账凭证、审批单、发票、银行付款单等，以核查各项期间费用的真实性、准确性和完整性；

9、对发行人管理层相关人员进行访谈，了解和分析公司各项费用变动的原因以及合理性，和营业收入变动的匹配性；

10、取得发行人报告期内的收入成本明细表，分析发行人各期铝合金压铸件销量变化情况、营业成本变动情况以及两者的匹配性；

11、取得发行人报告期内的采购明细表，分析发行人各期主要原材料铝合金锭的平均采购价格变动情况、原材料价格变动和营业成本变动的匹配性；

12、取得发行人报告期各期财务报表、访谈发行人管理层主要负责人，了解和分析发行人 2022 年度营业收入增长而归母扣非后净利润下降、2023 年度归母扣非后净利润增速远超营业收入增速的原因及合理性；

13、访谈销售部主要负责人和管理层相关人员，了解发行人与山东阿尔泰的业务合作背景，在 2022 年产生合作、合作当年即实现大额销售、报告期内向其销售大幅增长的原因，是否存在相同产品销售情况及竞争关系，双方合作的稳定性和可持续性；

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

15、对山东阿尔泰、现代坦迪斯进行走访，了解业务背景及开展情况，以验证相关收入的真实性；

16、取得发行人、现代坦迪斯和山东阿尔泰三方签署的《供货协议》，核查协议内容对具体业务条款的约定、相关产品供应的分配，核查山东阿尔泰与发行人是否存在相同产品；

17、取得山东阿尔泰出具的三方业务合作模式的情况说明，以及其与发行人向现代坦迪斯各年度各规格产品的供应情况说明，计算双方相同产品销售金额占发行人及山东阿尔泰收入比例，分析双方的合作关系；

18、公开查询现代集团汽车全球销量情况，计算发行人零部件供应量占其销量比例情况；

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

20、取得发行人应收账款期后回款明细，核查发行人主要客户期后回款情况。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

1、公司产品下游应用领域汽车行业未来发展趋势总体向好，对公司未来业务的发展具有积极的影响，公司已与主要客户签署框架合同或年度协议，产品采购需求较大；动力传动系统零部件 2023 年度收入增长主要系山东阿尔泰收入增加所致，2024 年度收入下降主要系上汽通用五菱汽车股份有限公司终端市场销售量下滑所致，新能源三电系统零部件营业收入持续增长主要受下游新能源汽车市场快速增长，公司下游客户需求增加所致。发行人业绩增长趋势与行业发展趋势相匹配，与同行业可比公司变动趋势相一致；

2、报告期内，发行人期间费用金额变动具有合理性，与营业收入变动基本匹配；发行人营业成本变动具有合理性，与压铸件销量变动以及铝合金锭采购价格变动具有匹配性；发行人营业成本变动与营业收入变动具有匹配性；发行人 2022 年度营业收入增长而归母扣非后净利润下降、2023 年度归母扣非后净利润增速超营业收入增速具有合理性；

3、发行人与山东阿尔泰的合作背景具有商业合理性，发行人各产品销量占现代汽车全球销量比例处于较低水平，客户采购金额与其终端市场需求具有匹配

性；发行人和山东阿尔泰共同向现代坦迪斯供应规格为 48230-2H000 的变速箱壳体总成，符合行业惯例，具有合理性；发行人已于 2025 年 5 月通过现代坦迪斯直接供应商的认证，此外，发行人与现代坦迪斯就新项目定点事项亦在持续有效沟通。因此，发行人与山东阿尔泰最终客户现代坦迪斯的合作具有稳定性和可持续性；

4、发行人境外客户系通过对老客户的拓展和延伸取得，主要境外客户资信情况良好，相关国际形势变化对公司的业务影响较小，发行人境外收入真实，外销收入大幅增长的原因具有合理性；

5、发行人不存在放宽信用期政策刺激销售的情形；发行人主要客户应收账款期后回款情况良好；

6、公司与主要客户的合作具有长期稳定性，由于公司的主要产品应用于汽车发动机，主要客户均采购自主配套发动机的模式，故公司按照合并口径披露的客户销售额存在集中度较高的情形，具有合理性；

7、报告期内，发行人向主要客户销售金额的变动具有合理性；

8、报告期内发行人主要产品运用于客户终端车型的上市时间跨度较长，均为客户主要车型；发行人 2023 年业绩增长的主要来源系大众集团和山东阿尔泰的动力传动系统零部件及法雷奥集团的新能源三电系统零部件销售收入的增加；长期来看，在公司客户需求和经营环境未发生重大不利变化的情况下，公司业绩增长具有可持续性；

9、公司产品不存在被淘汰的风险，也不存在应用领域受限的风险，经营稳定性不存在重大不确定性。但新能源汽车快速发展仍对传统能源汽车市场造成一定的冲击，公司仍然存在传统能源汽车领域市场发展速度变慢，新能源汽车领域拓展不及预期的风险，相关风险已在招股说明书中充分揭示；

10、未来随着经营规模的持续扩大和募投项目的逐步实施，公司将持续加大新能源领域客户和订单的开拓力度，拓展不及预期的风险较小；

11、报告期各期末，公司在手订单充足，经营情况良好，报告期各期定点产品数量和金额**较大**，为公司业绩增长的稳定性和可持续性提供了订单保障。

（三）对收入真实性、准确性采取的具体核查方法、过程、比例和结论，其中：

**1、函证程序，区分境内境外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实性**

（1）函证程序，区分境内境外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比等

报告期内，针对公司境内外销售的发函、回函及替代测试情况如下：

单位：万元

| 项目 | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 境内销售总额(不含税) | 发函情况 | | | |
| | 发函金额(A) | 70,866.81 | 71,895.84 | 70,474.56 |
| | 未列入发函金额的客户暂估销售金额(B) | 183.49 | -1,555.67 | 1,536.43 |
| | 发函客户的审定收入(C=A+B) | 71,050.30 | 70,340.16 | 72,010.99 |
| | 内销收入(D) | 78,896.89 | 73,901.84 | 74,697.70 |
| | 发函比例(E=A/D) | 89.82% | 97.29% | 94.35% |
| | 回函金额情况 | | | |
| | 回函相符金额（F） | 22,489.19 | 61,671.01 | 58,591.06 |
| | 回函不符差异金额（G=H-I） | -201.52 | -471.31 | 306.19 |
| | 回函不符的发函金额（H） | 45,314.70 | 6,956.47 | 7,893.18 |
| | 回函不符中客户确认的金额（I） | 45,516.21 | 7,427.78 | 7,587.00 |
| | 未做明确意思表示的回函金额（J） | 2,740.32 | 715.64 | 582.01 |
| | 未回函金额（K） | 322.61 | 2,552.71 | 3,408.32 |
| | 回函相符+回函不符中客户确认的金额（L=F+I） | 68,005.40 | 69,098.80 | 66,178.05 |
| | 替代测试可确认的金额（M=B+G+J+K） | 3,044.89 | 1,241.37 | 5,832.94 |
| | 通过函证及替代测试可确认的金额（N=L+M） | 71,050.30 | 70,340.16 | 72,010.99 |

| 项目 | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 回函比例情况 | | | |
| | 回函相符的金额占发函的比例=F/A | 31.73% | 85.78% | 83.14% |
| | 回函不符的金额占发函的比例=H/A | 63.94% | 9.68% | 11.20% |
| | 未做明确意思表示的回函金额占发函的比例=J/A | 3.87% | 1.00% | 0.83% |
| | 未回函的金额占发函的比例=K/A | 0.46% | 3.55% | 4.84% |
| | 回函相符+回函不符中客户确认的金额占发函的比例=L/A | 95.96% | 96.11% | 93.90% |
| | 替代测试的比例=M/C | 4.29% | 1.76% | 8.10% |
| | 通过函证及替代测试可确认的金额占内销收入的比例=N/D | 90.05% | 95.18% | 96.40% |
| 境外销售总额(不含税) | 发函情况 | | | |
| | 发函金额(A) | 20,762.61 | 15,025.11 | 16,721.62 |
| | 未列入发函金额的客户暂估销售金额(B) | - | - | - |
| | 发函客户的审定收入(C=A+B) | 20,762.61 | 15,025.11 | 16,721.62 |
| | 外销收入(D) | 22,637.83 | 17,215.87 | 17,750.47 |
| | 发函比例(E=A/D) | 91.72% | 87.27% | 94.20% |
| | 回函金额情况 | | | |
| | 回函相符金额（F） | - | - | - |
| | 回函不符差异金额（G=H-I） | 2,256.42 | - | - |
| | 回函不符的发函金额（H） | 11,540.11 | - | - |
| | 回函不符中客户确认的金额（I） | 9,283.69 | - | - |
| | 未做明确意思表示的回函金额（J） | - | 9,843.74 | 11,792.80 |
| | 未回函金额（K） | 9,222.50 | 5,181.36 | 4,928.82 |
| | 回函相符+回函不符中客户确认的金额（L=F+I） | 9,283.69 | - | - |
| | 替代测试可确认的金额（M=B+G+J+K） | 11,478.92 | 15,025.11 | 16,721.62 |
| | 通过函证及替代测试可确认的金额（N=L+M） | 20,762.61 | 15,025.11 | 16,721.62 |

| 项目 | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 回函比例情况 | | | |
| | 回函相符的金额占发函的比例=F/A | - | - | - |
| | 回函不符的金额占发函的比例=H/A | 55.58% | - | - |
| | 未做明确意思表示的回函金额占发函的比例=J/A | - | 65.52% | 70.52% |
| | 未回函的金额占发函的比例=K/A | 44.42% | 34.48% | 29.48% |
| | 回函相符+回函不符中客户确认的金额占发函的比例=L/A | 44.71% | - | - |
| | 替代测试的比例=M/C | 55.29% | 100.00% | 100.00% |
| | 通过函证及替代测试可确认的金额占营业收入的比例=N/D | 91.72% | 87.27% | 94.20% |
| 总计 | 公司营业收入 | 101,534.72 | 91,117.71 | 92,448.17 |
| | 回函相符中客户确认的金额 | 22,489.19 | 61,671.01 | 58,591.06 |
| | 回函不符中客户确认的金额 | 54,799.91 | 7,427.78 | 7,587.00 |
| | 回函相符+回函不符中客户确认的金额 | 77,289.10 | 69,098.80 | 66,178.05 |
| | 未做明确意思表示的回函金额 | 2,740.32 | 10,559.38 | 12,374.81 |
| | 替代测试确认的金额 | 14,523.81 | 16,266.48 | 22,554.56 |
| | 通过函证及替代程序确认的销售额 | 91,812.91 | 85,365.27 | 88,732.61 |
| | 回函相符中客户确认的金额占公司营业收入的比例 | 22.15% | 67.68% | 63.38% |
| | 回函不符中客户确认的金额占公司营业收入的比例 | 53.97% | 8.15% | 8.21% |
| | 回函相符+回函不符中客户确认的金额占公司营业收入的比例 | 76.12% | 75.83% | 71.58% |
| | 未做明确意思表示的回函金额占公司营业收入的比例 | 2.70% | 11.59% | 13.39% |
| | 替代测试确认的金额占公司营业收入的比例 | 14.30% | 17.85% | 24.40% |
| | 通过函证及替代测试可确认的金额占公司营业收入的比例 | 90.43% | 93.69% | 95.98% |

注 1：对于补充函证客户，该等客户的发函金额为该客户的开票销售额，未包括其暂估

销售额，其审定销售收入为二者之和；

注 2：回函相符金额指客户回函盖章在数据证明无误处的情况下，该函证的发函金额；

注 3：回函不符中客户确认的金额指客户回函盖章在数据不符处的情况下，客户在函证上写明的交易金额；回函不符差异金额是指客户回函盖章在数据不符处的情况下，客户在函证上写明的交易金额与发函金额的差额；

**注 4：2023 年度和 2024 年度客户回函不符比例相对较低，主要系针对客户未对销售收入进行明确意思表示的情形，经与相关客户进一步沟通，补充函证了其开票销售金额，客户对开票销售通常在回函相符处盖章，因此上述期间客户回函不符比例相对较低；2025 年度客户回函不符比例相对较高，主要系大部分客户回函通常表示仅核对当期开票金额，未对暂估收入作核对，因此客户会在回函不符处盖章，基于谨慎性原则，中介机构认定相关函证为不符函证。报告期内，公司回函相符与回函不符中客户确认的金额比例分别为 75.90%、79.50%和 84.35%，总体差异较小**

由上表可知，报告期内发行人会计师对公司境内销售客户通过函证及替代测试确认的收入占内销收入的比例分别为 96.40%、95.18%和 **90.05%**。回函中存在不符函证，回函不符差异金额分别为 306.19 万元、-471.31 万元和**-201.52** 万元，回函差异主要系客户期末尚未收到发票或收到发票的入账时间不同而形成的暂估差异。对于未回函、回函不符及未做明确意思表示的客户，发行人会计师了解了原因，并全部实施替代程序，抽查相关差异的支持凭证（包括但不限于销售合同、出库单、签收单、对账单、发票、银行回单等），无异常。

报告期内发行人会计师对公司境外销售客户通过函证及替代测试确认的收入占外销收入的比例分别为 94.20%、87.27%和 **91.72%**。2023 年度及 2024 年度**外销回函客户对公司销售金额未做明确意思表示，因此无差异金额，2025 年度回函不符差异金额**主要系境外客户根据仓库收货入账来确认公司对其的销售额，而公司的境外收入一般为 FOB 模式结算，在产品完成出口报关并取得提单后确认收入，且公司主要系通过海运运输产品，差异主要系双方入账存在时间性差异。针对回函不符、未回函及未作明确意思表示的客户执行替代程序，主要包括但不限于抽查销售合同、出库单、报关单、提单、发票、入账凭证等原始单据和期后回款，无异常。

报告期内，通过函证及替代程序确认的公司不含税销售额分别为 88,732.61 万元、85,365.27 万元和 **91,812.91** 万元，占公司营业收入的比例分别为 95.98%、93.69%和 **90.43%**。

（2）是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实性

报告期内，公司收入确认政策系根据签收日期或对账日期确认收入，与验收时间无关，故未对客户验收时间进行函证。中介机构在函证中列示了报告期内的销售金额、应收款余额向客户进行验证，除此以外，还执行了以下程序对收入确认日期的真实性进行确认：

①对报告期内主要客户进行了走访，访谈过程中，对报告期内合同签订、交易金额等情况进行确认；

②对报告期内主要客户进行收入真实性核查，复核相应销售合同、销售出库单据、收入确认的关键性证据、银行回款单据及收入确认凭证等；

③对销售收入执行截止性测试，对资产负债表日前后一个月的销售收入执行抽样检查，分别从账簿记录追查至原始凭证，从收入确认单据、发票等追查至账簿记录，确认收入归属于恰当的期间。

综上所述，发行人会计师认为：公司收入确认日期真实、准确。

**2、走访情况，请说明境内境外客户走访方式（现场或视频）、走访时间、走访地点、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性、走访关注事项、走访过程是否发现异常及核查结论**

（1）走访情况

中介机构于 2023 年 9 月和 10 月、2024 年 3 月和 7 月、2025 年 1 月和 8 月对发行人主要客户进行了走访，走访范围为报告期内公司主要客户、新增大客户以及随机抽取的客户。报告期内，走访比例分别为 91.82%、93.74%和 **93.39%**，走访地点为客户实际经营场所。

（2）访谈对象及职位和访谈有效性

中介机构的走访对象主要为客户管理层或采购部门关键经办人员。为保证访谈对象、访谈过程及结果的真实性、可靠性，中介机构主要采取了以下措施：①访谈对象为了解与发行人业务往来情况的关键经办人员；②访谈开始前通过查验身份证或者名片等文件核实访谈对象的身份；③根据访谈提纲与客户进行交流，并记录客户相关回复内容；④访谈结束后，由访谈对象对访谈纪要进行签字确认；⑤实地查看客户经营场所，核实访谈地址与客户注册地址是否一致、是否显示客

户商号和商标。因此，客户走访具有有效性。

（3）走访关注事项

中介机构在走访过程中关注了以下事项：

| 项目 | 主要内容 |
| --- | --- |
| 访谈对象及被访谈人的基本情况 | 1、被访谈人的身份证明、职位、所在部门；2、访谈对象的基本工商情况；3、访谈对象的经营范围、营业收入、主要客户情况 |
| 访谈对象与公司间的业务开展情况 | 1、访谈对象与发行人合作的基本情况，包括合作历史、合同的取得方式、服务内容、金额等；2、访谈对象采购服务的定价情况，包括定价方式、与同市场同类服务价格的比较、价格的公允性、近年价格的波动情况等；3、发行人与其他同类供应商的对比情况及未来合作预期；4、访谈对象与发行人合作开展期间是否发生过纠纷、诉讼、仲裁等情况；5、发行人与访谈对象之间的业务合作规模在访谈对象业务中的占比 |
| 访谈对象与公司的业务结算 | 1、访谈对象与公司的签收、对账、开票的流程及依据；2、是否存在退换货、人为调整签收时间等情况；3、访谈对象的结算方式、是否涉及第三方回款等；4、发行人给予的信用政策是否发生变化 |
| 关联关系事项 | 1、访谈对象与发行人及其关联方是否存在关联关系；2、是否存在利益输送、代垫成本费用等非正常的业务资金往来情形 |

（4）走访过程是否发现异常及核查结论

中介机构在走访过程中未发现异常情况，访谈过程及结果真实、可靠，公司营业收入真实、准确。

**3、细节测试**

中介机构根据销售区域、重要性水平等因素对发行人销售收入选取样本执行细节测试，检查与收入确认相关的销售合同（订单）、发票、出库单、签收单、出口报关单、对账单等支持性证据，以确认收入的真实性和准确性。报告期内，对销售收入执行细节测试的核查比例分别为 68.40%、68.69%和 **71.16%**。

**4、按照《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》2-8 客户集中度较高的相关要求进行核查并发表明确结论**

报告期内，公司向前五大客户实现的销售收入情况如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 客户名称 | 销售收入 | 占当期销售收入比例 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2025 年度** | 1 | 大众集团 | **36,377.35** | **35.83%** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2 | 上汽集团 | **18,772.71** | **18.49%** |
| | 3 | **上汽大众** | **10,607.33** | **10.45%** |
| | 4 | **现代坦迪斯** | **8,886.48** | **8.75%** |
| | 5 | 富特科技 | **8,377.41** | **8.25%** |
| | **合计** | | **83,021.28** | **81.77%** |
| 2024 年度 | 1 | 大众集团 | 32,944.53 | 36.16% |
| | 2 | 上汽集团 | 18,913.10 | 20.76% |
| | 3 | 山东阿尔泰 | 15,641.25 | 17.17% |
| | 4 | 上汽大众 | 10,417.76 | 11.43% |
| | 5 | 法雷奥集团 | 2,868.91 | 3.15% |
| | **合计** | | **80,785.54** | **88.66%** |
| 2023 年度 | 1 | 大众集团 | 32,539.94 | 35.20% |
| | 2 | 上汽集团 | 23,381.30 | 25.29% |
| | 3 | 山东阿尔泰 | 12,876.43 | 13.93% |
| | 4 | 上汽大众 | 9,088.40 | 9.83% |
| | 5 | 中国一汽 | 2,863.38 | 3.10% |
| | **合计** | | **80,749.44** | **87.35%** |

注 1：在计算前五大客户时，受同一实际控制人控制的客户合并计算销售额，下同；

注 2：大众集团包括 Volkswagen AG（德国大众）、Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）、大众一汽发动机（大连）有限公司、Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）、上海大众动力总成有限公司、大众动力总成（长沙）有限公司、Audi AG、Volkswagen Group of America Chattanooga Operations,LLC、大众汽车（安徽）有限公司、Porsche Logistik GmbH、大众一汽平台零部件（安徽）有限公司、大众汽车（中国）科技有限公司和大众汽车（中国）销售有限公司；

注 3：上汽集团包括上海汽车集团股份有限公司、上汽通用五菱汽车股份有限公司、上海新动力汽车科技股份有限公司、华域麦格纳电驱动系统有限公司、柳州赛克科技发展有限公司、上汽大通汽车有限公司、上汽通用汽车销售有限公司、上海上汽大众汽车销售有限公司、上海汇众汽车制造有限公司、上海汽车变速器有限公司和湖南汇众汽车底盘系统有限公司；

注 4：上汽大众包括上汽大众汽车有限公司和上汽大众动力电池有限公司；

注 5：中国一汽包括中国第一汽车股份有限公司、一汽-大众汽车有限公司、一汽丰田发动机（天津）有限公司和一汽奔腾汽车股份有限公司；

注 6：法雷奥集团包括法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司、法雷奥新能源汽车（常熟）有限公司和法雷奥汽车动力系统（上海）有限公司；

**注 7：2025 年 6 月上海大众动力总成有限公司、大众动力总成（长沙）有限公司的控制权从大众集团转移至上汽大众，因此上述两家单体客户 2025 年 7 月及之后的销售额与上汽大众进行合并计算，下同**

报告期内，公司不存在向单个客户销售比例超过当期销售额 50%或严重依赖少数客户的情况。报告期内，公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有本公司 5%以上股份的股东均未在上述客户中

占有任何权益。

报告期内，公司前五大客户销售收入占比均超过 80%，存在客户集中度较高的情形。

针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中的情况，应当综合分析考量以下因素的影响：

（1）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

发行人同行业可比公司的客户集中度情况以及发行人前五大客户占比高于同行业可比公司的原因详见本问题回复“二、（一）2、对比列示发行人与可比公司的主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比，结合上述内容详细说明前五大客户占比高于同行业可比公司的原因及合理性”相关内容。

汽车行业具有显著的规模经济效应和产业关联性，推动着整车制造企业持续扩大市场份额、提高市场竞争力。经过不断的产业并购重组，目前全球整车制造市场呈现出明显的寡头垄断竞争格局，以美系、德系、日系、韩系为代表的跨国整车制造企业在全球整车销售市场占据了主导地位。根据 Global Data 统计数据显示，2023 年全球前十大整车制造企业合计销量 5,869 万辆，占全球汽车销量约 65.81%，其中丰田集团、大众集团分别以 1,065 万辆和 924 万辆的销量位居前列。2024 年全球前十大整车制造企业合计销量 5,454 万辆，丰田集团、大众集团再次分别以 1,016 万辆和 903 万辆的销量位居前列。我国汽车制造行业经过多年的发展，市场规模不断扩大，形成了多品种、全系列的各类整车和零部件生产及配套体系，同时，产业和资源不断地整合，产业集中度逐步上升。根据中国汽车工业协会数据，2023 年度我国汽车行业排名前十的汽车生产企业合计销售汽车 2,571.5 万辆，占汽车销售总量的 85.4%。2024 年我国汽车销量排名前十位的汽车生产企业共销售 2,670.4 万辆，占汽车销售总量的 84.9%。

因此，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性。

（2）发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

公司主要客户的情况如下：

| 序号 | 客户名称 | 行业地位 | 透明度与经营状况 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 上汽集团 | 2024 年度，上汽集团整车批售 401.3 万辆，终端零售 463.9 万辆；其中，自主品牌零售 274.1 万辆，占比近 60%，较 2023 年提升约 5 个百分点；新能源汽车零售 136.8 万辆，同比增长近 30%；海外市场零售 108.2 万辆，同比增长 2.6%；**2025 年度，上汽集团整车批售 450.75 万辆，同比增长 12.3%** | 已在上交所完成上市，经营情况透明且良好 |
| 2 | 大众集团 | 世界领先的汽车制造商之一，2023 年和 2024 年全球汽车销量均居第二位 | 已在欧洲的证券交易所上市，大众集团 2024 年实现营业收入 3,246.56 亿欧元，2025 年实现营业收入 **3,219.13** 亿欧元，同比下降 **0.84%**，经营情况透明且良好 |
| 3 | 上汽大众 | 上汽大众 2024 年累计销售 114.81 万辆，新能源车型累计销量突破 14.3 万辆，同比增长 12%；**2025 年累计销售 102.40 万辆，同比下降 10.81%** | 上汽集团和大众汽车集团合资经营，经营情况透明且良好 |
| 4 | 中国一汽 | 隶属于中国第一汽车集团有限公司，是中国四大汽车企业集团之一，旗下拥有红旗、解放、奔腾等自主品牌和大众（奥迪）、丰田等合资品牌 | 中国第一汽车集团有限公司 2024 年整车销量突破 320 万辆，实现营业收入 5,550.1 亿元；**2025 年整车销量突破 330.2 万辆，同比增长 3.2%** |
| 5 | 法雷奥集团 | 全球知名汽车零部件供应商 | 已在纽约证券交易所、巴黎泛欧证券交易所完成上市，2024 年度全球销售额 214.92 亿欧元；**2025 年度全球销售额 209.03 亿欧元** |
| 6 | 富特科技 | 行业知名的新能源汽车高压电源核心零部件供应商，具有较高的品牌知名度和较强的市场竞争力，客户主要为广汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、小米汽车、雷诺汽车、Stellantis 等知名车企；2024 年度营业收入 19.34 亿元，同比增长 5.38% | 已在深交所创业板上市，主要从事新能源汽车高压电源系统的研发、生产和销售，经营情况透明且良好 |

山东阿尔泰系报告期内新增主要客户，相关情况详见本问题回复“一、（四）说明与山东阿尔泰的业务合作背景，在 2022 年产生合作、合作当年即实现大额

销售、报告期内向其销售大幅增长的原因，采购金额与终端市场需求是否匹配；说明阿尔泰与发行人是否存在相同产品，如存在，说明相同产品销售金额占发行人及阿尔泰的收入的比例，发行人及阿尔泰是否存在竞争关系，发行人向其销售是否稳定、可持续”相关内容。

综上所述，公司主要客户不存在重大不确定风险。

③发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

公司与主要客户的合作年限、稳定性以及公司获得的供应商荣誉情况详见本问题回复“二、（一）1、说明主要客户的类型（如整车厂商、汽车零部件一级供应商等）、所在区域及进入主要客户供应商体系的方式，与主要客户的合作年限及稳定性”相关内容。

公司产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格，相关交易定价具有公允性。

综上所述，公司与主要客户合作历史较久，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允。

④发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

经核查，公司与大众集团、上汽集团、山东阿尔泰、上汽大众、法雷奥集团和中国一汽不存在关联关系。

公司主要采取直销模式，客户主要为汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，均具有严格的供应商遴选标准，公司需要经过客户一系列考察、审核及批准流程之后，才能进入其合格供应商名录。这也有助于促进公司进一步了解客户需求，为客户提供更好的产品和服务，建立长期稳定的战略合作伙伴关系。

一般情况下，通过新客户的评审后，公司会参与客户新产品的投标、样件试制、项目定点等一系列工作，并与客户签署《年度合同》《一般采购条款》《价格协议》等，在合同或协议约定的条件范围内，通过订单确定每次供货产品的型

号、数量和价格，并最终实现对客户的销售。公司具备多年深耕铝合金精密压铸件的经验，凭借着柔性生产制造能力、良好的客户口碑以及成熟的工艺技术水平，公司可以独立开拓客户，报告期内新开拓山东阿尔泰、富特科技等客户，相关客户的销售规模不断增长，并且积极拓展海外客户，抓住海外汽车市场发展的机遇。

综上所述，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性；公司主要客户不存在重大不确定风险；公司的业务获取方式具有独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“（一）客户集中度较高的风险

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为87.35%、88.66%和 **81.77%**，主要客户的销售收入变化对公司经营业绩的波动具有重大的影响，公司存在客户集中度较高的风险。公司主要客户为国内外汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，如果未来主要客户与公司的合作关系发生重大不利变化，或主要客户因自身经营策略改变等情况减少或不再采购公司产品，或主要竞争对手抢占公司对主要客户的市场份额等，均可能导致公司对主要客户的销售收入增长放缓、停止甚至下降，从而对公司业务发展、业绩和盈利稳定性带来不利影响。”

## 二、公司治理与独立性

**问题 3.关联交易及外协采购的真实性、公允性**

**根据申请文件：（1）报告期内，发行人外协服务采购金额分别为 3,871.37 万元、3,373.11 万元、1,475.60 万元和 307.75 万元，2023 年以来随着敢山路新厂区建成与投产，外协采购规模大幅下降。（2）外协供应商中，众燚机械为发行人前员工及间接股东杨智文、孙继伟的配偶黄美琴曾实际控制的企业，黄美琴于 2024 年 5 月转让对该公司的全部股权，该公司于 2024 年 9 月注销；华力汽配系发行人间接股东戴斌任总经理、合营股东的企业；华力压铸厂的股东系发行人间接股东戴斌岳母 100%控股的企业。（3）2021 年 3 月至 2022 年 9 月，外协供应商嘉都机械负责人与公司原仓库管理员曾存在侵占公司铝合金锭的情形。（4）报告期内发行人曾存在多家关联方于 2022 年-2024 年之间注销或发行人控股股东从关联方退股、董监高从关联方离职等情形。（5）报告期内存在发行人关联方代为支付职工薪酬情形，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率低于同行业可比公司平均水平。（6）关联方两山生态于 2022 年成立，发行人次年起向其采购电力及相关服务，金额分别为 2,842.92 万元、1,287.91 万元；同时公司存在向湖州城乡旅游、湖州文旅新媒体等关联方采购零星商品或服务的情形，向中机南方租赁厂房及代垫水电费的情形。**

**（1）外协采购的真实性及公允性。请发行人：①补充披露报告期内外协采购的原因，向外协供应商采购的主要工序、采购金额、单价等情况，结合发行人新厂区投产后的产能变化情况说明外协采购金额大幅下降与发行人的产量等是否匹配。②说明与众燚机械、华力汽配及华力压铸厂的合作背景、合作年限及相关人员在发行人所任职位，说明众燚机械股权转让原因、过程、真实性及注销原因，上述外协供应商是否构成发行人的关联方，是否与发行人及其股东、董监高、关键岗位人员存在资金业务往来或特殊利益安排，是否存在其他外协供应商与发行人及其相关主体存在关联关系的情形。③说明与众燚机械、华力汽配及华力压铸厂交易的作价依据，交易价格和交易条件与其他同类外协供应商是否存在较大差异，交易价格是否公允，是否存在利益输送等情形。④说明发行人对外协供应商的内控制度，包括外协供应商的选择标准，外协产品质量、**

**外协供应商的管理制度、与外协供应商关于产品质量责任分摊安排，说明外协厂商侵占公司铝合金锭的具体原因及经过，是否存在其他侵占公司利益的情形，公司相关内控制度是否有效运行。**

**（2）关联方是否代垫成本费用。请发行人：①说明报告期内关联企业密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的原因及合理性，前述企业是否存在与发行人办公地址相同或相近、经营范围相同或相近情形，如存在，说明该类企业是否与发行人及其控股股东、董监高或关键岗位人员存在资金或业务往来，是否存在关联方非关联化情形或其他特殊利益安排。②说明前述与发行人办公地址或经营范围存在相同或相近情形的关联方，是否与发行人存在重叠客户或重叠供应商，是否共用销售渠道或采购渠道，其管理人员、生产人员、研发人员、销售人员等是否与发行人存在重合，前述人员是否在发行人关联方领薪，如有，说明关联方是否为发行人代发工资或代垫成本费用，说明管理费用率、研发费用率、销售费用率低于同行业可比公司的合理性。③进一步说明报告期内曾存在的关联方的经营情况，说明关联方是否存在亏损，是否替发行人承担成本费用。**

**（3）关联交易公允性。请发行人：①说明关联方两山生态成立次年公司即向其采购电力的原因及合理性，相关采购价格是否公允，是否违背前期作出的“减少或规范关联交易的承诺”。②说明向湖州城乡旅游、湖州文旅新媒体等零星采购的具体内容、金额，向关联方中机南方租赁厂房的用途，说明向上述关联方采购的必要性及公允性，与关联方代付代收水电费的合理性。③是否存在其他关联交易，如存在，请说明具体情况、采购的必要性及公允性。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明资金流水核查情况，核查范围包括但不限于发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方（包括报告期内转让、注销的关联方）、董事、监事（如有）、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、上述三家外协供应商及相关控股股东等，是否存在异常资金往来，说明在资金流水核查受限情况下采取的替代措施及有效性。**

一、外协采购的真实性及公允性。请发行人：

**（一）补充披露报告期内外协采购的原因，向外协供应商采购的主要工序、采购金额、单价等情况，结合发行人新厂区投产后的产能变化情况说明外协采购金额大幅下降与发行人的产量等是否匹配。**

**回复：**

**1、外协采购的原因及情况**

公司已在招股说明书之“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（三）主要经营模式”之“2、生产模式”部分补充披露如下：

“

受制于生产场地因素限制，公司面临一定的产能瓶颈，压铸设备整体处于高负荷运行状态，同时，由于客户临时性订单需求增加，考虑到经济效益和交付及时性，公司将部分产品的部分工序委托给外协供应商，以缓解产能压力，提高对客户的交付能力。

……

报告期内，公司产能利用率分别为 96.48%、89.51%和 **98.23%**，公司主要实行“以销定产”的生产模式，压铸设备的产能利用率主要受下游客户订单等因素影响。公司产品具有定制化、多品种的特点，不同产品生产过程中所使用的压铸机吨位不同，为保证对客户各类产品的全方位供货能力，公司配备了 400 吨至 2,500 吨多种型号的铝合金压铸生产设备。

报告期内，公司向前五名外协供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/件

| 年份 | 序号 | 供应商名称 | 主要工序 | 采购金额 | 占当期外协采购总额的比例（%） | 平均单价 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2025 年度 | 1 | 浙江德易精密机械有限公司 | 压铸 | 270.84 | 36.03 | 35.13 |
| | 2 | 湖州明华汽车部件有限公司 | 机加工 | 130.72 | 17.39 | 12.69 |
| | 3 | 湖州大洋供应链管理有限公司 | 装配 | 126.10 | 16.78 | 1.53 |
| | 4 | 长兴百恒科技有限公司 | 钝化 | 86.67 | 11.53 | 6.98 |
| | 5 | 湖州诺顿精密制造有限公司 | 机加工 | 74.29 | 9.88 | 18.20 |

| 年份 | 序号 | 供应商名称 | 主要工序 | 采购金额 | 占当期外协采购总额的比例（%） | 平均单价 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 合计 | | | **688.62** | **91.61** | **-** |
| 2024年度 | 1 | 湖州大洋供应链管理有限公司 | 装配 | 148.06 | 37.74 | 1.71 |
| | 2 | 浙江华力汽车配件科技有限公司 | 压铸 | 97.09 | 24.74 | 23.89 |
| | 3 | 湖州众焱机械有限公司 | 机加工 | 63.40 | 16.16 | 2.75 |
| | 4 | 湖州诺顿精密制造有限公司 | 机加工、压铸 | 55.69 | 14.19 | 11.31 |
| | 5 | 吴兴嘉拓机械厂 | 机加工 | 28.13 | 7.17 | 2.41 |
| | 合计 | | | **392.37** | **100.00** | - |
| 2023年度 | 1 | 浙江华力汽车配件科技有限公司 | 压铸、机加工 | 888.34 | 60.20 | 17.85 |
| | 2 | 浙江恒耀汽车配件科技有限公司 | 机加工 | 150.27 | 10.18 | 6.38 |
| | 3 | 湖州众焱机械有限公司 | 机加工 | 142.52 | 9.66 | 2.11 |
| | 4 | 湖州大洋供应链管理有限公司 | 装配 | 118.33 | 8.02 | 1.70 |
| | 5 | 吴兴嘉拓机械厂 | 机加工 | 64.76 | 4.39 | 2.31 |
| | 合计 | | | **1,364.22** | **92.45** | - |

”

**2、外协采购金额变动与产量的匹配情况**

2024 年公司产能逐步爬坡释放，同期铝合金压铸件产品产量同比略有下降，从而导致公司产能利用率相应有所下降；**2025 年度产能利用率上升，主要系下游客户订单以及研发试制需求增长所致**。

报告期内，公司外协采购金额分别 1,475.60 万元、392.37 万元和 **751.69** 万元，公司铝合金压铸件产品产量分别为 1,054.42 万件、969.22 万件和 **1,121.15** 万件。随着敢山路新厂区正式建成投产，公司 2023 年及以后产能整体得到较大提升，公司同期外协采购规模相应呈现快速下降的趋势，符合企业实际生产经营情况，具有合理性。

**（二）说明与众焱机械、华力汽配及华力压铸厂的合作背景、合作年限及相关人员在发行人所任职位，说明众焱机械股权转让原因、过程、真实性及注销原因，上述外协供应商是否构成发行人的关联方，是否与发行人及其股东、董监高、关键岗位人员存在资金业务往来或特殊利益安排，是否存在其他外协供应商与发**

行人及其相关主体存在关联关系的情形。

**回复：**

**1、说明与众焱机械、华力汽配及华力压铸厂的合作背景、合作年限及相关人员在发行人所任职位**

**2023** 年-2024 年期间，发行人存在向湖州众焱机械有限公司（以下简称“众焱机械”）、浙江华力汽车配件科技有限公司（以下简称“华力汽配”）进行外协采购的情形；**此外，发行人于 2021 年存在向吴江市华力压铸厂（以下简称“华力压铸厂”）进行外协采购的情形，采购金额为 139.02 万元。2025 年度**，发行人对上述供应商不存在外协采购的情形。具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商名称 | 交易金额 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 1 | 众焱机械 | - | 63.4 | 142.52 |
| 2 | 华力汽配 | - | 97.09 | 888.34 |
| 3 | 华力压铸厂 | - | - | - |

公司与众焱机械、华力汽配及华力压铸厂的合作背景、合作年限及相关人员在发行人所任职位等情况具体如下：

| 外协供应商名称 | 合作背景 | 合作年限 | 股东构成情况 | 主要人员情况 | 相关人员在发行人所任职位 | 拥有权益的情况 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 众焱机械 | 公司主要向其采购铝压铸件机加工等外协服务；与公司的相关外协业务主要通过招投标、询价等方式参与 | 2016 年开始合作 | 蔡钰峰持股 50.00%、蔡连法持股 50.00% | 蔡钰峰任执行董事兼总经理、蔡连法任监事 | 该企业实际股东杨智文为发行人前员工，在任期间担任公司电工、设备工艺主管等职务；黄美琴的配偶孙继伟曾为发行人压铸车间员工，担任车间主任、主任工程师等职务 | 公司前员工杨智文及孙继伟的配偶黄美琴曾实际持股 50%的企业，黄美琴已于 2024 年 5 月转让对该公司的全部股权；杨智文持有公司 0.1026%股份；孙继伟直接和间接合计持有公司 0.3710%股份 |
| 华力汽配 | 公司主要向其采购油底壳、机体下框架毛坯、飞轮壳毛坯、热交换器盖毛坯等压铸和机加工外协服 | 2021 年开始合作 | 戴斌持股 25.00%、戴斌的配偶孙旭丹持股 | 钱三毛任执行董事、戴斌任经 | 未在发行人任职 | 通过湖州创达间接持有公司 1.0262%股份的股东戴斌系该企 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 务；自设立以来，其专注于铝压铸件的生产，加工设备较为先进，加工工艺水平较高，具备良好的汽车零配件加工能力，且产品质量稳定，交货及时性高；其最早通过他人介绍与公司建立合作，2021 年以来，华力压铸厂相关外协业务已由其关联企业华力汽配承接 | | 25.00%、戴斌配偶的母亲钱三毛持股 25.00%、戴斌配偶的父亲孙惠金持股 25.00% | 理、孙惠金任监事 | | 业总经理、合营股东 |
| 华力压铸厂 | | 2013 年开始合作 | 钱三毛持股 100% | 钱三毛为该企业负责人 | 未在发行人任职 | 戴斌配偶的母亲钱三毛为该企业负责人、持有该企业 100%股权 |

注：众焱机械已于 2024 年 9 月注销

综上，2021 年-2024 年期间，发行人与众焱机械、华力汽配及华力压铸厂的合作背景具有合理性，合作年限较长，除众焱机械相关人员曾在发行人任职以外，华力汽配、华力压铸厂不存在相关人员在发行人任职的情形。

**2、说明众焱机械股权转让原因、过程、真实性及注销原因**

**（1）众焱机械股权转让原因、过程、真实性**

众焱机械成立于 2016 年 11 月 10 日，其主营业务为机械维修、机械加工、压铸铝件机加工等业务。众焱机械因业务量缩减、业务发展不及预期等因素，其股东黄美琴决定将其所持有的 50%股权（对应认缴出资额 50 万元）转让至另一股东的父亲蔡连法，退出对该企业的投资，同时，辞任监事职务。本次股权转让履行的决议程序具体如下：

2024 年 5 月 30 日，众焱机械召开股东会作出决议：同意黄美琴将其持有的 50%的股权转让给蔡连法，其他股东放弃对该部分转让股权的优先购买权。

2024 年 5 月 30 日，出让方黄美琴与受让方蔡连法签订了《股权转让协议》。

2024 年 5 月 31 日，众焱机械就本次股东股权转让事项在湖州市市场监督管理局湖州南太湖新区分局完成备案手续。

此次变更前后，众焱机械股东及其出资情况如下：

| 转让前 | | | | 转让后 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 持股比例（%） | 序号 | 股东姓名 | 认缴出资（万元） | 持股比例（%） |
| 1 | 蔡钰峰 | 50.00 | 50.00 | 1 | 蔡钰峰 | 50.00 | 50.00 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2 | 黄美琴 | 50.00 | 50.00 | 2 | 蔡连法 | 50.00 | 50.00 |
| **合计** | | **100.00** | **100.00** | **合计** | | **100.00** | **100.00** |

经核查众焱机械股东会决议、股权转让协议等资料，并对众焱机械时任执行董事兼总经理蔡钰峰、本次股权转让双方进行访谈确认，本次转让是双方真实意思，转让后为受让方真实持有，不存在代持的情形，不存在其他利益安排，也不存在任何股权纠纷。

**（2）众焱机械注销原因**

因众焱机械业务订单量缩减，导致无法正常生产经营，2024 年 9 月 3 日，众焱机械全体出资人向登记机关提交简易注销登记申请，并于 2024 年 9 月 5 日取得国家税务总局湖州市税务局第二税务分局出具的清税证明（湖税二税企清（2024）26103 号），众焱机械所有税务事项均已结清。

2024 年 9 月 23 日，众焱机械在湖州市市场监督管理局湖州南太湖新区分局完成注销登记。

经核查众焱机械股东会决议、清税证明、注销登记通知书等资料，并对众焱机械时任执行董事兼总经理蔡钰峰进行访谈确认，本次注销为公司全体股东真实意思表示，不存在其他利益安排，也不存在任何纠纷。

综上所述，本次股权转让原因合理，履行了股东会审议、工商变更登记手续，为真实转让；众焱机械的注销原因亦具备合理性。

**3、上述外协供应商是否构成发行人的关联方，是否与发行人及其股东、董监高、关键岗位人员存在资金业务往来或特殊利益安排，是否存在其他外协供应商与发行人及其相关主体存在关联关系的情形**

**（1）上述外协供应商不构成发行人的关联方**

报告期内，发行人上述外协供应商的股东（投资人）构成情况、主要情况详见本问题回复“一、（二）1、说明与众焱机械、华力汽配及华力压铸厂的合作背景、合作年限及相关人员在发行人所任职位”相关内容。

根据前文所述，发行人的上述自然人股东直接或者间接持有的发行人股份比例均低于 5%，且未在发行人处担任董事、取消监事会前在任监事及高级管理人

员。根据《公司法》《北京证券交易所股票上市规则》和《企业会计准则》等法律法规关于关联方认定的相关规定，众焱机械、华力汽配、华力压铸厂不符合相关规定中关于关联方的认定标准，不属于发行人的关联方，具体情况如下：

| 序号 | 法规名称 | 法规条款 | 是否存在认定为关联方的情形 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 《公司法》 | 第二百六十五条：“（四）关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。” | 否 |
| 2 | 《北京证券交易所股票上市规则》 | 第 12.1 条：“（十三）关联方，是指上市公司的关联法人和关联自然人。<br>具有以下情形之一的法人或其他组织，为上市公司的关联法人：<br>1．直接或者间接控制上市公司的法人或其他组织；<br>2．由前项所述主体直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；<br>3．关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；<br>4．直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的法人或其他组织，及其一致行动人；<br>5．在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；<br>6．中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人或其他组织。<br>上市公司与上述第 2 项所列主体受同一国有资产管理机构控制的，不因此构成关联关系，但该法人或其他组织的董事长、总经理或者半数以上的董事兼任上市公司董事、高级管理人员的除外。<br><br>具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：<br>1．直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人；<br>2．上市公司董事、高级管理人员；<br>3．直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员；<br>4．上述第 1-2 项所述关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；<br>5．在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的。 | 否 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | 中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人。” | |
| 3 | 《企业会计准则第36号——关联方披露》 | 第四条：“下列各方构成企业的关联方：<br>（一）该企业的母公司。<br>（二）该企业的子公司。<br>（三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。<br>（四）对该企业实施共同控制的投资方。<br>（五）对该企业施加重大影响的投资方。<br>（六）该企业的合营企业。<br>（七）该企业的联营企业。<br>（八）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。<br>（九）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。<br>（十）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。” | 否 |

综上，众焱机械、华力汽配、华力压铸厂不符合关联方的认定标准，其与发行人不存在关联关系，不构成发行人的关联方。

**2、上述外协供应商与发行人及其除孙继伟、杨智文、戴斌以外的其他股东、董监高、关键岗位人员不存在资金业务往来或特殊利益安排**

经核查发行人及其控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，并取得众焱机械出具的与发行人及其股东（除孙继伟、杨智文以外）、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在资金业务往来或特殊利益安排的确认函，并通过核查众焱机械、华力汽配（华力压铸厂）的供应商访谈问卷，上述外协供应商除向发行人提供正常外协加工业务以外，与发行人及其除孙继伟、杨智文、戴斌以外的其他股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在资金业务往来或特殊利益安排。

截至 2024 年 8 月末，发行人已经终止与前述外协供应商的业务合作。

**3、其他主要外协供应商与发行人及其相关主体不存在关联关系的情形**

根据《公司法》《北京证券交易所股票上市规则》和《企业会计准则》等法律法规关于关联方的认定的标准，报告期内，发行人的其他主要外协供应商与发行人及其相关主体不存在关联关系，具体情况如下：

| 序号 | 外协供应商名称 | 股东（投资人）构成情况 | 主要人员情况 | 是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 浙江恒耀汽车配件科技有限公司 | 江仁伟持股 89.2157%、陈利忠持股 2.9412%、沈月忠持股 1.9608%、沈国庆持股 1.9608%、鲍杰成持股 1.9608%、姚培鑫持股 0.9804%、李富义持股 0.9804% | 陈利忠任董事、经理，姚培鑫任监事，陈丽萍任财务负责人 | 否 |
| 2 | 湖州大洋供应链管理有限公司 | 苏州大洋供应链集团有限公司持股 80%、李东风持股 20% | 王伟峰任执行董事兼总经理、王伟任监事 | 否 |
| 3 | 吴兴嘉拓机械厂 | 个体工商户，沈晨为经营者 | 沈晨为经营者 | 否 |
| 4 | 苏州嘉都机械科技有限公司 | 严少华持股 80%、孙霏霏持股 20% | 孙霏霏任执行董事、孙红妹任监事 | 否 |
| 5 | 吴江正大模具铸造有限公司 | 张月英持股 70%、史纯杰持股 30% | 沈国庆任执行董事、张月英任监事 | 否 |
| 6 | 湖州诺顿精密制造有限公司 | 李恒辉持股 100% | 王佩剑任经理、唐丽娜任董事、王薇任财务负责人 | 否 |
| 7 | 湖州鑫煜汽车配件有限公司 | 陆新英持股 100% | 陆新英任执行董事兼总经理、石建国任监事 | 否 |
| 8 | 湖州明华汽车部件有限公司 | 亮星国际公司持股 80.1282%、长兴明燕创新科技咨询有限公司持股 19.8718% | 周明任董事长、经理，周小琴任董事，方韻燕任董事，相国安任监事 | 否 |
| 9 | 浙江德易精密机械有限公司 | 徐新康持股 70.00%、胡晓荣持股 30.00% | 徐新康任执行董事兼总经理、胡晓荣任监事 | 否 |
| 10 | 浙江海中鑫智能科技有限公司 | 海口鑫元投资有限公司持股 70.00%、蔡睿持股 30.00% | 洪东纯任经理、财务负责人，蔡睿任董事 | 否 |
| 11 | 长兴百恒科技有限公司 | 百恒国际集团有限公司持股 100% | 丁胜杰任经理、谢祥明任董事、谢献飞任监事、赵靖靖任财务负责人 | 否 |
| 12 | 苏州业久浸渗机械有限公司 | 李莉持股 25%、魏勇持股 25%、杨滨持股 25%、刘伟持股 25% | 杨滨任执行公司事务的董事、总经理，谭鑫任监事 | 否 |

注：吴江正大模具铸造有限公司已于 2026 年 2 月注销

综上，发行人其他主要外协供应商不存在与发行人及其相关主体存在关联关系的情形。

（三）说明与众焱机械、华力汽配及华力压铸厂交易的作价依据，交易价格和交易条件与其他同类外协供应商是否存在较大差异，交易价格是否公允，是否存在利益输送等情形。

回复：

1、外协交易作价依据

公司产品具有定制化、多品种的特点，为保证产品加工质量及交付的稳定性，通常情况下公司一种型号产品会选定一家外协供应商。公司根据不同加工工序及加工物料名称、规格型号所耗用的生产标准工时，结合不同物料所需加工设备的先进性水平、供应商的加工能力等因素，与外协厂商协商确定加工费用价格。根据公司与外协供应商签订的《加工定作合同》，经公司验收合格后，加工费用结算以公司确认的加工产品合格数（包括因材料原因造成的废品）作为计算依据按月进行结算。

公司与外协供应商均按照上述原则进行定价，交易价格和条件不存在较大差异的情形。

**2、外协交易价格公允性**

（1）向不同外协供应商采购同类产品的比价情况

公司外协的产品物料名称及规格型号众多，不同物料及规格型号的产品外协加工内容和单价差异较大，不具有可比性。外协供应商众焱机械、华力汽配及华力压铸厂与其他外协供应商同类产品交易价格对比情况如下：

单位：元/件

| 产品 | 工序 | 期间 | 供应商名称 | 加工费均价 |
|---|---|---|---|---|
| 中间板毛坯 | 压铸 | 2024 年度 | 湖州诺顿精密制造有限公司 | 6.99 |
| | | 2023 年度 | 湖州诺顿精密制造有限公司 | 6.99 |
| | | | 华力汽配 | 11.00 |
| RWD 机油冷却器转接头总成 | 机加工 | 2024 年度 | 众焱机械 | 2.67 |
| | | 2023 年度 | 众焱机械 | 2.77 |
| | | 2022 年度 | 众焱机械 | 2.75 |
| | | | 湖州鑫煜汽车配件有限公司 | 2.69 |
| 动力转向泵支架 | 机加工 | 2023 年度 | 众焱机械 | 1.66 |
| | | 2022 年度 | 众焱机械 | 1.69 |
| | | | 湖州鑫煜汽车配件有限公司 | 1.70 |

注：华力压铸厂仅 2021 年为发行人提供外协加工服务，且相关产品型号与其他外协工商不存在重叠的情形；**2022 年度众焱机械与其他外协供应商存在相同型号产品，基于分析可比性原则，列示相关年度加工费均价数据**

由上表可知，除中间板毛坯外，同类产品不同外协供应商的采购价格均较为一致，不存在较大差异。

针对中间板毛坯，2023 年 8 月至 9 月，发行人向华力汽配支付外协加工服务费 15.87 万元，单价 11.00 元/件；2023 年 10 月至 12 月，发行人向湖州诺顿精密制造有限公司支付外协加工服务费 34.92 万元，单价 6.99 元/件。为及时交付，发行人紧急安排中间板毛坯的委外加工，且华力汽配使用的系 800T 压铸机，相较于湖州诺顿精密制造有限公司使用的 500T 压铸机成本高，因此华力汽配外协加工中间板毛坯的单价较高。随着紧急性降低，发行人自 2023 年 10 月更换为价格更具优势的湖州诺顿精密制造有限公司，具有商业合理性。

（2）同类产品采购价格变动情况比较

报告期内发生多期（两期及以上）采购的同类产品外协加工费平均单价情况如下：

单位：元/件

| 外协供应商 | 工序 | 产品名称 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 华力汽配 | 压铸 | G.3 油底壳上体毛坯 | - | 20.17 | 20.17 |
| | | 油底壳上体毛坯 | - | 22.91 | 20.49 |
| | | 飞轮壳毛坯 | - | 23.09 | 23.60 |
| | | 机体下框架毛坯 | - | 25.19 | 25.84 |
| | | 压缩机支架毛坯 | - | 3.50 | 3.50 |
| 众焱机械 | 机加工 | 支架总成 | - | 3.54 | 3.51 |
| | | FR 机油冷却器转接头总成 | - | 4.80 | 5.05 |
| | | RWD 机油冷却器转接头总成 | - | 2.67 | 2.77 |
| | | 变速箱支架 | - | 1.67 | 1.66 |
| | | 发电机支架 | - | 4.26 | 3.69 |
| | | 飞轮室后端盖 | - | 7.39 | 6.59 |
| | | 托架 | - | 1.30 | 1.35 |
| | | 压缩机支架 | - | 2.00 | 1.99 |

注：2025 年公司未再向华力汽配和众焱机械采购外协服务

由上表可知，报告期内，同类产品外协交易单价较为平稳，部分产品平均单价变动主要系剔除不合格品、同类产品具体型号规格差异所致。因此，公司同类产品外协交易单价不存在重大差异。

综上所述，报告期内，除中间板毛坯件因存在紧急采购订单情况外，公司对

同类产品相同工序向不同供应商之间的采购价格不存在显著差异，对同一供应商同类产品外协交易单价较为平稳，公司向上述外协供应商交易定价机制相同。不同外协供应商不同产品的交易价格存在差异，其定价主要由公司根据工序、耗用的生产标准工时、所需加工设备的先进性水平、供应商的加工能力等因素，并与外协供应商协商确定，遵循市场化的定价策略。因此，公司外协采购的交易价格公允，不存在利益输送的情形。

**（四）说明发行人对外协供应商的内控制度，包括外协供应商的选择标准，外协产品质量、外协供应商的管理制度、与外协供应商关于产品质量责任分摊安排，说明外协厂商侵占公司铝合金锭的具体原因及经过，是否存在其他侵占公司利益的情形，公司相关内控制度是否有效运行。**

**回复：**

**1、发行人对外协供应商的内控制度**

报告期内，公司与外协供应商签订合同，并严格执行，保证双方均履行相关权利义务。在选择外协供应商时，发行人重点考虑其生产能力，包括厂房、设备、技术和人员等，核查外协供应商是否具备产品制造能力和品质管控体系，同时，发行人也考虑外协加工厂商的地理位置，优先选择湖州及周边地区外协加工厂商进行合作。

外协供应商须按发行人提供的加工图纸上的技术及质量要求进行机加工，并对产品进行检测、检验。外协供应商须保证其加工产品的完整性，且不存在权利瑕疵的情形，并在各方面符合合同约定的质量、规格和性能要求，保证所加工的产品能够正常运行并达到其技术性能。发行人通过对外协产品进行技术指导、测试和质检，确保产品质量满足客户要求。

针对外协供应商的管理，发行人制定了《采购管理制度》《采购控制程序》《委外控制程序》《不合格品控制程序》等制度文件，对外协供应商开发及选择、样件试制、小批量认可、批量生产、外协制造过程生产、产品验收及入库、盘点与结算等环节做出明确约定并有效执行。发行人在审核外协产品质量和技术性能后，编制、出具审核报告，并发至外协供应商改进。

针对产品质量责任，外协供应商须对供应的产品实行质保，如相关产品存在质量缺陷，造成公司最终用户损失的，外协供应商须承担全部赔偿责任。

**2、外协厂商侵占公司铝合金锭的具体原因及经过**

2021 年 3 月至 2022 年 9 月，公司原仓库管理员与外协供应商苏州嘉都机械科技有限公司（以下简称“嘉都机械”）负责人存在侵占公司铝合金锭的情形。公司原仓库管理员利用职务便利，在向嘉都机械正常发送铝锭的过程中，采用多出库的方式，将多出库铝锭以低于正常市场行情的价格销售给嘉都机械负责人，共计侵占公司铝锭约 83 吨，交易金额 79 万余元。

截至 2023 年 3 月，公司已与嘉都机械终止合作。2022 年 10 月公司获得嘉都机械自愿退赔的 159.90 万元（不含税）材料款（按照市场价格），公司视同销售原材料，已计入当期其他业务收入。

除上述情形外，公司不存在其他外协厂商侵占公司利益的情形。后续公司加强仓库存货管理内控，仓管员与原材料出入库登记人员进行岗位分离，避免类似情况再次发生，公司相关内控制度有效运行。

**二、关联方是否代垫成本费用。请发行人：**

**（一）说明报告期内关联企业密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的原因及合理性，前述企业是否存在与发行人办公地址相同或相近、经营范围相同或相近情形，如存在，说明该类企业是否与发行人及其控股股东、董监高或关键岗位人员存在资金或业务往来，是否存在关联方非关联化情形或其他特殊利益安排。**

**回复：**

报告期内，发行人关联企业存在密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的情形，具体情况如下：

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 合安投资 | 报告期内曾持有安达有限42.8699%股权，于2023年5月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州合安股权投资有限公司于2023年5月25日注销 | 为减少公司股权管理层级，优化股权控制结构，公司对合安投资进行了吸收合并，根据吸收合并方案，吸收合并完成后合安投资注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市泊月湾23幢B座-88 | 否 | 一般项目：股权投资；（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |
| 2 | 湖州会达企业管理合伙企业（有限合伙） | 公司董事长管会斌曾持有该合伙企业20%合伙份额并担任执行事务合伙人，于2023年1月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州会达企业管理合伙企业（有限合伙）于2023年1月10日注销 | 因所投标的企业已注销，无实际经营，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区天字圩路288号7幢209室 | 否 | 企业管理咨询，商务信息咨询（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 否 |
| 3 | 海南抱文投资有限公司 | 公司董事长管会斌曾持股90%并担任该公司执行董事兼总经理，于2023年12月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，海南抱文投资有限公司于2023年12月1日注销 | 无实际经营，故注销，具有合理性 | 海南省海口市美兰区 | 海南省海口市美兰区国营桂林洋农场昌洋路72号一层106 | 否 | 许可项目：房地产开发经营；广告发布；演出经纪；文物销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：以自有资金从事投资活动；企业管理咨询；文艺创作；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；创业投资（限投资未上市企业）；小微型 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 客车租赁经营服务；会议及展览服务；广告设计、代理；广告制作；工程和技术研究和试验发展；安全技术防范系统设计施工服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术推广服务；新材料技术研发；5G 通信技术服务；物联网技术服务；软件开发；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；工业互联网数据服务；科技中介服务；数字文化创意技术装备销售；社会经济咨询服务；艺（美）术品、收藏品鉴定评估服务；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；组织文化艺术交流活动；艺术品代理；碳减排、碳转化、碳捕捉、碳封存技术研发；温室气体排放控制技术研发；新兴能源技术研发；电力行业高效节能技术研发；太阳能发电技术服务；资源循环利用服务技 | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 术咨询；运行效能评估服务；环保咨询服务；安全咨询服务；标准化服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目） | |
| 4 | 湖州中维茧丝经营有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一曾担任该公司董事，于 2022 年 10 月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州中维茧丝经营有限公司于 2022 年 10 月 28 日注销 | 其控股股东浙江中维丝绸集团有限公司经营策略调整，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 湖州市中心广场富城商楼南区 B 座 5 楼 | 否 | 干茧、纺织品及其原料（除鲜茧、棉花）、建材、金属材料（除稀贵金属）、日用品、电子产品、仪器仪表的批发、零售；仓储。分支机构设在湖州市大线场农贸市场大线场路 78 号，从事干茧、纺织品及其原料（除鲜茧、棉花）、建材、金属材料（除稀贵金属）、日用品、电子产品、仪器仪表的批发、零售；仓储。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 否 |
| 5 | 杭州中晖企业管理有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一曾担任该公司董事，于 2024 年 7 月辞任 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺胡一于 2024 年 7 月 15 日辞任 | 湖州市产业基金投资有限公司因正常基金运作退出持股，竺胡一作为湖州产业基金股东代表董事辞任，具有合理性 | 浙江省杭州市西湖区 | 浙江省杭州市西湖区西湖街道虎跑路 60 号办公楼 1101 室-4 号 | 否 | 一般项目：企业管理咨询；破产清算服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；社会经济咨询服务；财务咨询；咨询策划服务；园区管理服务；旅游开发项目策划 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 咨询；游览景区管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | |
| 6 | 浙江华源应用新材料股份有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于2022年7月辞任该公司董事长 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于2022年7月8日辞任 | 竺增林因个人原因正常辞任，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省湖州市德清县钟管镇龙山路837号 | 否 | 一般项目：颜料制造；颜料销售；涂料制造（不含危险化学品）；涂料销售（不含危险化学品）；油墨制造（不含危险化学品）；油墨销售（不含危险化学品）；生态环境材料制造；生态环境材料销售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；货物进出口；新材料技术研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：港口经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） | 否 |
| 7 | 广西永福华源科技有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于2022年7月18日辞任 | 竺增林因不在该公司控股股东浙江华源应用新材料股份有限公司任职，故辞任该公司董事 | 广西壮族自治区桂林市永福县 | 桂林市永福县苏桥镇福龙工业园C区华源路南面苏罗路西 | 否 | 氧化铁颜料的研发、生产及销售；废旧金属回收与批发服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2022 年 7 月辞任该公司董事长 | | 长，具有合理性 | | 面 | | | |
| 8 | 德清华虹投资有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长兼总经理，竺增林于 2022 年 7 月辞任该公司董事长兼总经理 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于 2022 年 7 月 8 日辞任 | 竺增林因不在该公司控股股东浙江华源应用新材料股份有限公司任职，故辞任该公司董事长，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省德清县钟管镇山水渡 | 否 | 项目投资，实业投资，投资管理，颜料研发 | 否 |
| 9 | 德清华博颜料有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 2022 年 5 月辞任该公司董事长 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于 2022 年 5 月 31 日辞任 | 竺增林因不在该公司控股股东浙江华源应用新材料股份有限公司任职，故辞任该公司董事长，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省德清县乾元镇北郊路 24 号 | 否 | 氧化铁黄的生产，销售本公司生产的产品，货物进出口 | 否 |
| 10 | 浙江华源颜料销售有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长兼经理，竺增林于 2022 年 5 月辞任该公司董事长兼总经理 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于 2022 年 5 月 31 日辞任 | 竺增林因不在该公司控股股东浙江华源应用新材料股份有限公司任职，故辞任该公司董事长，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省湖州市德清县钟管镇龙山路 843 号 | 否 | 氧化铁颜料、化工原料（除化学危险品及易制毒品外）、金属材料等经销，货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 11 | 德清户田三峰颜料有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于2022年5月辞任该公司董事长，该公司于2023年11月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于2022年5月31日辞任；德清户田三峰颜料有限公司于2023年11月16日注销 | 竺增林因不在该公司控股股东浙江华源应用新材料股份有限公司任职，故辞任该公司董事长，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 德清县钟管镇山水渡 | 否 | 氧化铁系列颜料的深加工，销售本公司生产的产品，钛白粉、凝聚剂、彩色沥青颗粒的批发，货物进出口。（上述经营范围不含《外商投资企业指导目录》限制类、禁止类内容，不含国家法律、法规禁止、限制经营的商品，不含易制毒化学品、化学武器中间体、危险化学品和其他列入国家专项管理的商品。涉及专项审批或凭资质、许可经营的，在获批准后或取得资质、许可证后经营） | 否 |
| 12 | 德清三峰废旧物资回收有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司执行董事兼总经理，竺增林于2022年5月辞任该公司执行董事兼总经理，该公司于2023年10月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于2022年5月31日辞任；德清三峰废旧物资回收有限公司于2023年10月10日注销 | 竺增林因不在该公司控股股东浙江华源应用新材料股份有限公司任职，故辞任该公司董事长；后因经营策略调整，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 钟管镇山水渡 | 否 | 废铁、废旧物资回收。（以上经营范围中涉及国家法律、法规规定需经审批或凭证经营的，未获批准或发证前不得经营） | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 13 | 浙江德清升华临杭物流有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于2023年2月辞任该公司董事长 | 根据国家企业信用信息公示系统，竺增林于2023年2月20日辞任 | 竺增林因个人原因正常辞任，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省湖州市德清县雷甸镇临杭大道98号 | 否 | 货物装卸，为船舶提供码头设施，在港区内提供货物装卸、仓储服务，道路货物运输，道路运输站场经营，钢材剪切加工，一般物资仓储，电子称重服务，物流、商务信息咨询服务（除金融、证券、期货、保险等前置许可经营项目外），自有房屋出租，物业管理，市场管理，园区开发及园区内基础设施、公用设施建设，园区内土地综合开发和利用，园林绿化工程施工，金属材料及制品（除贵稀金属）、建筑材料、普通机械设备销售，货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 否 |
| 14 | 湖州市白鹭迎宾馆有限公司 | 报告期内曾担任公司监事的黄艳担任该公司执行董事、总经理，于2024年8月辞任 | 2024年5月23日，发行人召开2023年年度股东大会审议通过相关议案，黄艳辞任公司监事职务；根据企查查网站查询，黄艳于2024年8月3日辞任 | 其控股股东湖州产投经贸有限公司为湖州产投控制的企业，黄艳作为湖州产投经贸股东代表董事，辞任该公司执行董事、总经理 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区西塞山路1558号联科商务中心1幢E区1308室 | 否 | 住宿；大型餐馆（含凉菜，不含裱花蛋糕，不含生食海产品）；卷烟、雪茄烟零售。会务服务；场地租赁、自有房屋出租。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 属正常职务调动，具有合理性 | | | | | |
| 15 | 浙江杭宁高速公路有限责任公司 | 报告期内曾担任湖州产投董事长的金宁曾担任该公司董事，于2022年3月辞任 | 根据国家企业信用信息公示系统，金宁于2022年3月25日辞任 | 该公司为湖州市国资委控制的湖州市交通投资集团有限公司的参股企业，金宁辞任为体系内正常工作调动，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区迎宾大道与环渚路交叉口西北220米 | 否 | 公路的投资、建设、营运管理及收费，公路沿线服务设施的开发管理，广告设施租赁。（涉及许可证或资质证的凭证经营） | 否 |
| 16 | 浙江紫金桥农产品股份有限公司 | 报告期内曾担任湖州产投董事的王建强担任该公司董事，于2023年4月辞任 | 根据国家企业信用信息公示系统，王建强于2023年4月7日辞任 | 该公司为湖州市国资委、湖州吴兴区国有资产监督服务中心旗下两家国有独资企业与浙江金冶实业集团有限公司共同出资企业，王建强为国资股东代表董事，其辞任为正常工作调动，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区三里桥东堍钢材市场9幢二层205-206室 | 否 | 初级食用农产品的销售（含网上销售），市场店面、摊位的开发、租赁、出售，仓储服务，市场物业管理服务，货物进出口 | 否 |
| 17 | 湖州产投科创发展有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2023年12月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产投科创发展有限公司于2023年12月18日注销 | 因拟引进的招商项目方案调整，无实际运营，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省湖州市德清县舞阳街道德清地理信息小镇D区8幢12楼08室 | 否 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；园区管理服务；物业管理；非居住房地产租赁；住房租赁；节能管理服务；信息技术咨 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | （莫干山国家高新区） | | 询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） | |
| 18 | 湖州市山盛企业管理合伙企业（有限合伙） | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2023 年 12 月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州市山盛企业管理合伙企业（有限合伙）于 2023 年 12 月 25 日注销 | 对外投资项目已成功退出，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市仁皇山街道长兴路 258 号湖州日报二期裙楼 2 楼 204 室 | 否 | 一般项目：企业管理；软件开发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |
| 19 | 湖州健坤投资管理有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于2023年6月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州健坤投资管理有限公司于 2023 年 6 月 30 日注销 | 经营策略调整，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市泊月湾 13 幢 A 座-60 | 否 | 投资管理、资产管理、企业管理、商务咨询、技术咨询、物业管理；金属材料（除稀贵金属）、金银制品、建筑材料、门窗、汽车配件、百货、纺织品的销售；经营进出口业务 | 汽车配件与发行人经营范围相同或相近，但实际业务不存在相同或相近 |
| 20 | 深圳市盛志力富商业保理有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于2023年7月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，深圳市盛志力富商业保理有限公司于 2023 年 7 月 25 日注销 | 经营策略调整，故注销，具有合理性 | 深圳市南山区 | 深圳市前海深港合作区南山街道梦海大道 5033 号前海卓越 | 否 | 一般经营项目是：保付代理（非银行融资类）；经济信息咨询、财务信息咨询、企业管理咨询（以上均不含限制项目）；国内贸易（不含 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 金融中心（一期）8 号楼 1001-K21 | | 专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。（以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营） | |
| 21 | 湖州市橙逸企业管理有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于 2023 年 12 月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州市橙逸企业管理有限公司于 2023 年 12 月 11 日注销 | 经营策略调整，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市太湖花园综合楼 308 室 | 否 | 一般项目：企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |
| 22 | 湖州南太湖新区新国际旅行社有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于2023年9月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州南太湖新区新国际旅行社有限公司于 2023 年 9 月 12 日注销 | 经营策略调整，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市美都花苑 1 幢凤凰路 678 号一层-5 | 否 | 许可项目：旅游业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：咨询策划服务；旅客票务代理；会议及展览服务；职工疗休养策划服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 23 | 德清建元矿业开发有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于2024年5月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，德清建元矿业开发有限公司于2024年5月20日注销 | 拟开展的矿山项目搁置，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市德清县 | 浙江省湖州市德清县武康街道武源街698号-714号三楼 | 否 | 许可项目：非煤矿山矿产资源开采；矿产资源勘查；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：金属矿石销售；非金属矿及制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |
| 24 | 湖州交通旅行社有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2024年7月退出持股 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产投间接控制的企业湖州产投经贸有限公司于2024年7月31日转让其持有的该公司母公司湖州城乡旅游有限公司的全部股权 | 根据《湖州市人民政府办公室关于印发湖州市文化旅游运营集团有限公司组建方案的通知》（湖政办发〔2023〕3号）、《市国资委关于印发市文旅集团组建过程中市产业集团与市城市集团有关资产负债人员划转实施方案的通知》，湖州市政府进行市属企业经营业务板块规划调 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区飞英街道人民路368号 | 否 | 许可项目：旅游业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：职工疗休养策划服务；票务代理服务；旅客票务代理；组织文化艺术交流活动；组织体育表演活动；体验式拓展活动及策划；会议及展览服务；农村民间工艺及制品、休闲农业和乡村旅游资源的开发经营；商务代理代办服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 整，故湖州产投对外转让予湖州市城市投资发展集团有限公司，具有合理性 | | | | 活动）。以下限分支机构经营：一般项目：旅行社服务网点旅游招徕、咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | |
| 25 | 湖州城乡旅游有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2024年7月退出持股 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产投直接控制的企业湖州产投经贸有限公司于2024年7月31日转让其持有的该公司母公司湖州城乡旅游有限公司的全部股权 | 原因及合理性详见序号26 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区飞英街道湖州市人民路368号 | 否 | 许可项目：旅游业务；食品生产；食品经营（销售散装食品）；食品经营；第二类增值电信业务；食品互联网销售；第一类增值电信业务；住宅室内装饰装修（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：职工疗休养策划服务；会议及展览服务；旅客票务代理；票务代理服务；商务代理代办服务；非居住房地产租赁；住房租赁；酒店管理；广告设计、代理；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告制作；工艺美术品及礼仪用品制造（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 品零售（象牙及其制品除外）；市场营销策划；体育赛事策划；体育保障组织；体育竞赛组织；礼仪服务；婚庆礼仪服务；体育场地设施工程施工；摄影扩印服务；摄像及视频制作服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；软件开发；文具用品零售；办公用品销售；建筑装饰材料销售；服装服饰零售；针纺织品销售；日用百货销售；电子产品销售；销售代理；旅行社服务网点旅游招徕、咨询服务；单用途商业预付卡代理销售；城市公园管理；食品经营（仅销售预包装食品）；食品互联网销售（销售预包装食品）；互联网销售（除销售需要许可的商品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 26 | 湖州文化场馆经营有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2024年8月退出持股 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产投直接控制的企业湖州产投经贸有限公司于2024年8月1日转让其持有的该公司母公司湖州菰城景区经营管理有限公司的全部股权 | 原因及合理性详见序号26 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省衣裳街区67、68幢吉安巷2-8号（双） | 否 | 一般项目：文化场馆管理服务；物业管理；房地产经纪；非居住房地产租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；日用品销售；日用杂品销售；日用口罩（非医用）销售；礼品花卉销售；办公用品销售；文具用品零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；会议及展览服务；组织文化艺术交流活动；专业设计服务；礼仪服务；办公服务；工业设计服务；咨询策划服务；项目策划与公关服务；职工疗休养策划服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告制作；广告设计、代理；平面设计；文艺创作；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）； | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 体验式拓展活动及策划；旅游开发项目策划咨询；艺术品代理；科普宣传服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；招生辅助服务；中小学生校外托管服务；教育教学检测和评价活动；食品销售（仅销售预包装食品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：出版物零售；出版物互联网销售；游艺娱乐活动；旅游业务；餐饮服务（不产生油烟、异味、废气）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） | |
| 27 | 湖州文旅新媒体有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2024年8月退出持股 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产投直接控制的企业湖州产投经贸有限公司于2024年8月1日转让其持有的该公司母公司 | 原因及合理性详见序号26 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区飞英街道人民路368号208室 | 否 | 一般项目：数字文化创意内容应用服务；广告设计、代理；广告制作；广告发布；组织文化艺术交流活动；礼仪服务；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 湖州文化传播有限公司的全部股权 | | | | | 外）；会议及展览服务；摄像及视频制作服务；网络技术服务；文化娱乐经纪人服务；电影摄制服务；其他文化艺术经纪代理；婚庆礼仪服务；园区管理服务；办公用品销售；家居用品销售；市场营销策划；国内贸易代理；食品进出口；技术进出口；互联网销售（除销售需要许可的商品）；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；日用百货销售；食用农产品批发；化妆品批发；化妆品零售；鞋帽批发；鞋帽零售；服装服饰批发；服装服饰零售；日用品批发；日用品销售；新鲜水果批发；文具用品批发；文具用品零售；软件销售；玩具、动漫及游艺用品销售；体育用品及器材零售；体育用品及器材批发；音响设备销售；电子产品销售；票务代理服务；文艺创作（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法 | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 自主开展经营活动）。许可项目：住宅室内装饰装修；广播电视节目制作经营；营业性演出；演出经纪；出版物互联网销售；出版物零售；网络文化经营；互联网信息服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） | |
| 28 | 湖州皓康气体有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于2024年7月退出持股 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产投共同控制或施加重大影响的企业湖州市物资化建民爆有限公司于2024年7月19日对外转让其持有的该公司全部股权 | 为公司控股股东湖州产投正常投资管理决定退出投资，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市南太湖新区红丰路1633号物资化建民爆有限公司行政楼办公室 | 否 | 一般项目：化工产品销售（不含许可类化工产品）；实验分析仪器销售；金属包装容器及材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：危险化学品经营；危险化学品仓储（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） | 否 |
| 29 | 湖州市产投创新成果转化股权投资合伙企业（有限合伙） | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2024年8月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州市产投创新成果转化股权投资合伙企业（有限合 | 无实际经营，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市大观天地5幢-8 | 否 | 一般项目：股权投资；（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 伙）于 2024 年 8 月 13 日注销 | | | | | 务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | |
| 30 | 湖州产浩新材料有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2025年3月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州产浩新材料有限公司于 2025 年 3 月 26 日注销 | 实际经营不达预期，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市南浔区 | 浙江省湖州市南浔区南浔镇屯横路 1111 号 8 号楼北楼 301 | 否 | 一般项目：新材料技术研发；化工产品销售（不含许可类化工产品）；货物进出口；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |
| 31 | 湖州市产浩企业管理合伙企业（有限合伙） | 报告期内湖州产投曾间接控制，于2025年5月注销 | 根据国家企业信用信息公示系统，湖州市产浩企业管理合伙企业（有限合伙）于 2025 年 5 月 19 日注销 | 实际经营不达预期，故注销，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市长兴路 258 号湖州日报社二期（湖州市文化创意中心）主楼第十层 1003 办公室 | 否 | 一般项目：企业管理；企业管理咨询；企业总部管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 否 |
| 32 | 浙江中维丝绸科技有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一曾担任该公司董事，于 2025 年 7 月辞任 | 根据国家企业信用信息公示系统，公司取消监事会前在任监事竺胡一曾于 2025 年 7 月 16 日辞任 | 湖州产投因资产管理需要，根据湖州市国资委相关批复，进而退出持股，竺胡一作为湖州产投股东代表董事辞任，具有合理性 | 浙江省湖州市吴兴区 | 浙江省湖州市吴兴区爱山街道富城商楼南区 B 座 5 楼 501 室 | 否 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；鲜茧收购；针纺织品销售；服装服饰批发；服装服饰零售；货物进出口；技术进出口；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；非居住房地产租赁（除 | 否 |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 注销、转让或辞职具体情况 | 注销、转让或辞职的原因及合理性 | 办公地址（到市县区） | 具体办公地址 | 是否存在与发行人办公地址相同或相近情形 | 经营范围 | 是否存在与发行人经营范围相同或相近情形 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | |

**1、说明报告期内关联企业密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的原因及合理性**

由上表可知，发行人上述注销、对外转让的关联企业或关联自然人从关联企业辞任的企业主要为公司控制股东控制、共同控制或施加重大影响的企业以及公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员或其近亲属任职或持股的企业。发行人上述注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞任均已完成相应工商登记备案手续或经国家企业信用信息公示系统予以公示，该等事宜均已办理完成，过程合法、合规。

前述变动主要系相关企业已无实际经营、自身业务经营调整、市属国企业务整合、关联自然人辞职等原因，符合相关企业实际情况，具有合理性。

**2、前述企业是否存在与发行人办公地址相同或相近、经营范围相同或相近情形，如存在，说明该类企业是否与发行人及其控股股东、董监高或关键岗位人员存在资金或业务往来，是否存在关联方非关联化情形或其他特殊利益安排**

**（1）前述企业不存在与发行人办公地址相同或相近的情形**

由上表可知，发行人报告期内密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的关联企业中不存在与发行人办公地址相同或相近情形。

前述发行人控股股东湖州产投的部分关联企业注册地址与发行人同处湖州市吴兴区，主要系湖州产投为湖州市国资委控制的大型国有企业，主要负责湖州市辖区的产业投资、金融服务、基金运作、科创服务、平台开发、生态转型及数智科技等业务，导致其办公地址同处湖州市吴兴区，符合实际情况，具有合理性。

**（2）前述企业中除湖州健坤投资管理有限公司以外，不存在与发行人经营范围相同或相近的情形**

报告期内，发行人的经营范围为汽车零部件及配件、铸件的设计与制造。货物进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

由上表可知，湖州产投曾经施加重大影响的企业湖州健坤投资管理有限公司经营范围与发行人存在相同或相近之处，但该企业实际未经营相关业务，且该企业已于 2023 年 6 月注销，与发行人不存在同业竞争的情况。除该企业外，前述

其他企业不存在与发行人经营范围相同或相近的情形。

综上，报告期内发行人关联企业密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的原因具有合理性；前述关联方企业中湖州健坤投资管理有限公司经营范围与发行人存在相同或相近之处，但该企业实际未经营相关业务，且该企业已于 2023 年 6 月注销，与发行人不存在同业竞争的情况。除此以外，前述其他企业不存在与发行人办公地址相同或相近、经营范围相同或相近情形。

**（二）说明前述与发行人办公地址或经营范围存在相同或相近情形的关联方，是否与发行人存在重叠客户或重叠供应商，是否共用销售渠道或采购渠道，其管理人员、生产人员、研发人员、销售人员等是否与发行人存在重合，前述人员是否在发行人关联方领薪，如有，说明关联方是否为发行人代发工资或代垫成本费用，说明管理费用率、研发费用率、销售费用率低于同行业可比公司的合理性。**

**回复：**

**1、说明前述与发行人办公地址或经营范围存在相同或相近情形的关联方，是否与发行人存在重叠客户或重叠供应商，是否共用销售渠道或采购渠道，其管理人员、生产人员、研发人员、销售人员等是否与发行人存在重合，前述人员是否在发行人关联方领薪，如有，说明关联方是否为发行人代发工资或代垫成本费用**

报告期内，前述关联方企业中除湖州健坤投资管理有限公司存在与发行人经营范围相同或相近情形以外，不存在其他与发行人办公地址或经营范围相同或相近情形的关联方，不存在与发行人重叠客户或重叠供应商，不存在共用销售渠道或采购渠道，其管理人员、生产人员、研发人员、销售人员等与发行人不存在重合，发行人人员未在前述关联方领薪，不存在前述关联方为发行人代发工资或代垫成本费用的情形。具体详见本问题回复“二、（一）说明报告期内关联企业密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的原因及合理性，前述企业是否存在与发行人办公地址相同或相近、经营范围相同或相近情形，如存在，说明该类企业是否与发行人及其控股股东、董监高或关键岗位人员存在资金或业务往来，是否存在关联方非关联化情形或其他特殊利益安排”相关内容。

报告期内，由于公司部分兼职董事、取消监事会前在任监事曾在公司承担一定的工作职责，且因部分员工劳动手续办理较晚，公司存在通过关联方湖州产投、浙江正兴投资和湖州旅投资产管理有限公司向相关人员支付公司所应承担的员工薪酬的情况，相关代付代收款项已全部结清，2024 年 6 月后未再发生上述情形。该事项已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、（二）关联交易”中披露。

**2、说明管理费用率、研发费用率、销售费用率低于同行业可比公司的合理性**

（1）管理费用率

发行人管理费用率分别为 2.30%、2.67%和 **2.08%，2023 年度和 2024 年度**低于同业可比公司的平均值 5.56%**和** 5.47%，具体情况如下：

单位：%

| 公司名称 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | - | 5.41 | 5.40 |
| 晋拓股份 | - | 4.24 | 4.53 |
| 旭升集团 | - | 3.84 | 2.73 |
| 文灿股份 | - | 4.56 | 6.06 |
| 嵘泰股份 | - | 8.45 | 7.96 |
| 广东鸿图 | - | 3.96 | 4.16 |
| 泉峰汽车 | - | 9.16 | 9.81 |
| 鸿特科技 | - | 4.10 | 3.83 |
| **平均数** | - | 5.47 | **5.56** |
| **发行人** | **2.08** | **2.67** | **2.30** |

同行业可比公司的管理费用中，存在房屋租金费、物料消耗费、股权激励费、重组费、残疾人保障金、修理费等，发行人管理费用中不存在或发生该等费用金额较小。同时，上市公司规模较大，中高层管理人员较多，管理人员薪酬和折旧与摊销的金额占营业收入的比重较高，发行人采用扁平化管理，中高层人员占比相对较低，未建设专属办公大楼，管理费用率相对较低，具有合理性。

（2）研发费用率

报告期内，发行人研发费用率分别为 4.15%、5.36%和 **5.10%**， 2023 年度低于同业可比公司的平均值 4.67%，2024 年度高于同业可比公司的平均值 4.28%，具体情况如下：

单位：%

| 公司名称 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | - | 5.16 | 4.71 |
| 晋拓股份 | - | 4.67 | 4.74 |
| 旭升集团 | - | 4.34 | 4.01 |
| 文灿股份 | - | 2.29 | 2.85 |
| 嵘泰股份 | - | 4.39 | 4.70 |
| 广东鸿图 | - | 3.81 | 4.62 |
| 泉峰汽车 | - | 5.84 | 8.13 |
| 鸿特科技 | - | 3.78 | 3.56 |
| **平均数** | - | **4.28** | **4.67** |
| **发行人** | **5.10** | **5.36** | **4.15** |

总体来看，除文灿股份和泉峰汽车外，公司研发费用率与其他同行业可比公司较为接近。文灿股份的研发费用率相对较低，主要系其营业收入规模相对较大，从而使其研发费用率相对较低。泉峰汽车 2021 年起在国内的马鞍山和国外的匈牙利新建基地，大力投入人力与物力研发新项目，报告期新增研发项目较多，导致其研发费用率高于发行人及其他同行业可比公司。

2024 年度研发费用率上升，高于同行业可比公司平均水平，主要系公司加大新客户、新产品业务储备力度，当期开发新能源汽车零部件项目所发生的费用较上年度增加 1,019.46 万元。

（3）销售费用率

报告期内，发行人销售费用率分别为 0.44%、0.44%和 **0.33%，2023 年度和 2024 年度**低于同业可比公司的平均值 1.84%**和** 1.12%。具体情况如下：

单位：%

| 公司名称 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | - | 0.78 | 1.44 |
| 晋拓股份 | - | 1.03 | 1.12 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 旭升集团 | - | 0.45 | 0.64 |
| 文灿股份 | - | 0.52 | 1.36 |
| 嵘泰股份 | - | 1.28 | 1.69 |
| 广东鸿图 | - | 2.53 | 3.04 |
| 泉峰汽车 | - | 0.61 | 1.66 |
| 鸿特科技 | - | 1.74 | 3.79 |
| **平均数** | - | **1.12** | **1.84** |
| **发行人** | **0.33** | **0.44** | **0.44** |

发行人销售费用率低于同业平均数主要系报告期内公司前五大客户合计占比分别为87.35%、88.66%和**81.77%**，而同行业可比公司前五大客户占比平均值为50%左右，发行人主要客户集中度较高、客户集团化特点较为显著。发行人深耕汽车铝合金零部件产品多年，与主要客户均保持长期紧密且稳定的合作关系，客户维护成本较低。报告期内，公司营业收入增长主要系对新客户山东阿尔泰、法雷奥集团的产品开始批量供货所致；山东阿尔泰系下游整车厂客户主动与公司对接洽谈业务，因此发生的业务支出相对较少。

同行业可比公司的销售费用中，存在租赁费、质量损失费、返修费、仓储费、责任保险费、广告宣传费、折旧与摊销费等，发行人营销过程中不存在发生该等费用的情形。剔除该等费用的影响后，**2023年度和2024年度**同行业可比公司销售费用率的平均值分别为0.74%**和**0.78%，高于发行人销售费用率的主要原因为销售人员薪酬占营业收入的比重较高。

综上所述，前述关联方企业除湖州健坤投资管理有限公司存在与发行人经营范围相同或相近情形以外，不存在其他与发行人办公地址或经营范围相同或相近情形的关联方，不存在与发行人重叠客户或重叠供应商，不存在共用销售渠道或采购渠道，其管理人员、生产人员、研发人员、销售人员等与发行人不存在重合，发行人人员未在前述关联方领薪，不存在前述关联方为发行人代发工资或代垫成本费用的情形；报告期内发行人管理费用率、研发费用率、销售费用率低于同行业可比公司具有合理性。

**（三）进一步说明报告期内曾存在的关联方的经营情况，说明关联方是否存在亏损，是否替发行人承担成本费用。**

**回复：**

报告期内发行人曾存在的关联方的经营等具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 合安投资 | 报告期内曾持有安达有限 42.8699%股权，于 2023 年 5 月注销 | 股权投资业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | 21,422.18 | 是 | 2023 年亏损主要系无营业收入，固定成本开支所致 | 否 | 2023 年数据为 2023 年 1-3 月审计数据 |
| | | | | 资产净额 | | | 21,321.05 | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | -17.07 | | | | |
| 2 | 湖州会达企业管理合伙企业（有限合伙） | 公司董事长管会斌曾持有该合伙企业 20%合伙份额并担任执行事务合伙人，于 2023 年 1 月注销 | 股权投资业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 3 | 海南抱文投资有限公司 | 公司董事长管会斌曾持股 90%并担任该公司执行董事兼总经理，于 2023 年 12 月注销 | 未开展实际经营 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 湖州中维茧丝经营有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一曾担任该公司董事，于 2022 年 10 月注销 | 主营业务为干茧、丝类纺织品及其原料的生产销售 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | | | | | |
| | | | | 净利润 | | | | | | | |
| 5 | 杭州中晖企业管理有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一曾担任该公司董事，于 2024 年 7 月辞任 | 股权投资业务 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 6 | 浙江华源颜料股份有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 2022 年7月辞任该公司董事长 | 主营业务为颜料产品的研发、制造和销售，应用于烟草、电子、医药、化妆品、食品、造纸、催化剂等不同行业 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 7 | 广西永福华源科技 | 公司取消监事会前在任监事 | 主营氧化铁颜料的 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 有限公司 | 竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 2022 年7月辞任该公司董事长 | 研发、生产及销售等 | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 8 | 德清华虹投资有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长兼总经理，竺增林于 2022 年 7 月辞任该公司董事长兼总经理 | 主营颜料行业的项目投资等 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 9 | 德清华博颜料有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 2022 年5月辞任该公司董事长 | 主营业务为氧化铁黄的生产、销售等 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 10 | 浙江华源 | 公司取消监事 | 主营氧化 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 颜料销售有限公司 | 会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长兼经理，竺增林于 2022 年 5 月辞任该公司董事长兼总经理 | 铁颜料等的销售 | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 11 | 德清户田三峰颜料有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 2022 年5月辞任该公司董事长，该公司于 2023 年 11 月注销 | 主营业务为氧化铁系列颜料的深加工等 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 12 | 德清三峰废旧物资回收有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任 | 主营业务为废铁、废旧物资回收 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 该公司执行董事兼总经理，竺增林于 2022 年 5 月辞任该公司执行董事兼总经理，该公司于 2023 年 10 月注销 | | 净利润 | | | - | | | | |
| 13 | 浙江德清升华临杭物流有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一的父亲竺增林曾担任该公司董事长，竺增林于 2023 年 2 月辞任该公司董事长 | 主营货物装卸、船舶提供码头设施、道路货物运输等服务 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 14 | 湖州金三力机械有限公司 | 报告期内曾担任安达有限监事、现担任湖州创达执行事务合伙人茹易的配偶章为民持股 36% | 主营业务为铝压铸件，主要产品包括发电机前后端盖、跑步机散热器、启动机端盖 | 资产总额 | 3,874.49 | 3,623.73 | 2,871.16 | 否 | 不适用 | 否 | 2023 年-2025 年数据均为未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | 207.74 | 147.34 | 121.19 | | | | |
| | | | | 营业收入 | 1,535.22 | 1,377.23 | 1,372.38 | | | | |
| | | | | 净利润 | 60.91 | 26.15 | 8.54 | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 15 | 湖州正兴进出口有限公司 | 曾担任安达有限监事的高小英担任湖州正兴进出口有限公司董事 | 主要从事针织服装、毛衣及纺织纱线的生产和进出口贸易 | 资产总额 | - | - | 6,501.89 | 否 | 不适用 | 否 | 2023 年数据为审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | - | 4,635.06 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | 8,639.07 | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | 90.95 | | | | |
| 16 | 湖州市白鹭迎宾馆有限公司 | 报告期内曾担任公司监事的黄艳担任该公司执行董事、总经理，于 2024 年 8 月辞任 | 主营住宿、大型餐馆、卷烟、雪茄烟零售、场地租赁、房屋出租业务 | 资产总额 | **7,475.09** | 7,124.42 | 7,119.88 | 是 | 2023 年亏损主要系正常经营中管理费用较高所致 | 否 | **2023 年-2025**年数据均为未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | **7,232.87** | 6,874.39 | 6,817.50 | | | | |
| | | | | 营业收入 | **163.25** | 212.38 | 206.19 | | | | |
| | | | | 净利润 | **356.00** | 56.74 | -26.27 | | | | |
| 17 | 湖州天下湖品旅游商品购物中心有限公司 | 报告期内曾担任公司监事的黄艳担任该公司执行董事、总经理 | 主要经营湖州旅游商品，主要包括丝绸、竹纤维、服饰等 | 资产总额 | - | 209.95 | 212.06 | 是 | 亏损主要系无营业收入，固定成本开支所致 | 否 | 2023 年数据为审计数据，2024 年数据为 2024 年 1-8 月未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | -190.73 | -200.48 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | -0.37 | | | | |
| 18 | 南京罗雅服饰有限公司 | 报告期内曾担任公司董事的韩健的弟媳罗会桃持股 100%并担任该公司执行董事 | 主营服装类产品的进出口贸易业务 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 19 | 浙江杭宁高速公路有限责任公司 | 报告期内曾担任湖州产投董事长的金宁担任该公司董事，于 2022 年 3 月辞任 | 主营公路的投资、建设、营运管理及收费，公路沿线服务设施的开发管理，广告设施租赁。 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 20 | 浙江紫金桥农产品股份有限公司 | 报告期内曾担任湖州产投董事的王建强担任该公司董事，于 2023 年 4 月辞任 | 主营初级食用农产品的销售，市场店面、摊位的开发、租赁、出售，市场物业管理服务等 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 21 | 湖州浙北农副产品交易中心有限公司 | 报告期内曾担任湖州产投董事的王建强担任该公司副董事长 | 主营预包装食品兼散装食品、乳制品等的批发、零售等业务 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 22 | 湖州产投 | 报告期内湖州 | 主营企业 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务 | | - | / | / | 否 | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 科创发展有限公司 | 产投曾间接控制，于 2023 年 12 月注销 | 管理咨询、技术咨询、园区管理服务、物业管理等业务 | 资产净额 | 数据 | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 23 | 湖州市山盛企业管理合伙企业（有限合伙） | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2023 年 12 月注销 | 主营企业管理咨询、信息咨询服务业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 24 | 湖州健坤投资管理有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于 2023 年 6 月注销 | 对外股权投资、经营咨询、技术服务等业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 25 | 深圳市盛志力富商业保理有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于 2023 年 7 月注销 | 主营保付代理业务、商业咨询业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 26 | 湖州市橙 | 报告期内湖州 | 主营企业 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务 | | - | / | / | 否 | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 逸企业管理有限公司 | 产投曾共同控制或施加重大影响，于 2023 年 12 月注销 | 管理咨询、信息咨询、社会经济咨询服务业务 | 资产净额 | 数据 | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 27 | 湖州南太湖新区新国际旅行社有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于 2023 年 9 月注销 | 主要提供入境旅游业务、国内旅游业务、出境旅游业务，保险兼业代理等业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | | - | | | | |
| 28 | 德清建元矿业开发有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于 2024 年 5 月注销 | 主营业务为矿产资源开发等 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | - | - | | | | |
| 29 | 湖州交通旅行社有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 7 月退出持股 | 主要提供旅游业务、职工疗休养策划服 | 资产总额 | - | 160.13 | 87.59 | 是 | 正常经营中营业成本较高所致 | 否 | 2023 年数据为审计数据，2024 年数据为 1-8 |
| | | | | 资产净额 | - | -248.73 | -164.55 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | 45.54 | 376.18 | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 务、票务代理服务、旅客票务代理等 | 净利润 | - | -85.26 | -72.76 | | | | 月未审计数据 |
| 30 | 湖州城乡旅游有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 7 月退出持股 | 为湖州市文旅资产资源经营统一管理平台，主要从事文旅项目业务及管理等 | 资产总额 | - | 10,546.94 | 28,157.31 | 是 | 正常经营中销售费用较高所致 | 否 | 2023 年数据为审计数据，2024 年数据为 1-8 月未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | 1,266.85 | 2,295.07 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | 74.86 | 728.06 | | | | |
| | | | | 净利润 | - | -289.38 | -798.29 | | | | |
| 31 | 湖州文化场馆经营有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 8 月退出持股 | 主营业务为文化场馆的经营管理 | 资产总额 | - | 1,238.06 | 984.95 | 否 | 不适用 | 否 | 2023 年数据为审计数据，2024 年数据为 1-8 月未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | 512.70 | 449.37 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | 110.60 | 184.75 | | | | |
| | | | | 净利润 | - | 63.83 | 36.34 | | | | |
| 32 | 湖州文旅新媒体有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 8 月退出持股 | 主营数字文化创意内容应用服务、文化艺术交流活动等媒体服务业务 | 资产总额 | - | 225.32 | 273.32 | 是 | 正常经营中营业成本较高所致 | 否 | 2023 年数据为审计数据，2024 年数据为 1-8 月未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | 224.26 | 245.26 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | 49.51 | 142.21 | | | | |
| | | | | 净利润 | - | -20.96 | -93.87 | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 33 | 湖州皓康气体有限公司 | 报告期内湖州产投曾共同控制或施加重大影响，于 2024 年 7 月退出持股 | 主营氧（压缩的或液化的）、氩、二氧化碳、氢气、乙炔、氮、氦、丙烷特殊气体的充装 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 34 | 湖州市产投创新成果转化股权投资合伙企业（有限合伙） | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 8 月注销 | 股权投资业务 | 资产总额 | 已注销，无相关期间财务数据 | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | | - | - | | | | |
| 35 | 湖州产浩新材料有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2025 年 3 月注销 | 主营业务为再生塑料颗粒的销售 | 资产总额 | - | 40.75 | 377.39 | 是 | 2024 年亏损主要系无营业收入，固定成本开支所致 | 否 | 2023 年-2024 年数据均为未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | 40.76 | 377.39 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | -0.15 | 7.46 | | | | |
| 36 | 湖州市产浩企业管理合伙企业（有限合 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2025 年 5 月注销 | 企业管理 | 资产总额 | - | 40.76 | 377.40 | 是 | 2024 年亏损主要系无营业收入，固定 | 否 | 2023 年-2024 年数据为未审计数据（合并 |
| | | | | 资产净额 | - | 40.77 | 377.40 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 伙） | | | 净利润 | - | -0.15 | 8.08 | | 成本开支所致 | | 报表） |
| 37 | 浙江中维丝绸科技有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一曾担任该公司董事，于 2025 年 7 月辞任 | 主营业务为鲜茧收购、生产销售蚕丝针纺织品 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |
| 38 | 湖州新纶投资有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一担任该公司董事 | 主营业务为实业投资、自有房屋出租、太阳能热水器、机械设备（除汽车）的销售 | 资产总额 | - | 4,071.06 | 4,163.51 | 是 | 不适用 | 否 | 2023 年-2024 年数据为未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | 1,553.60 | 1,437.60 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | 293.75 | 296.50 | | | | |
| | | | | 净利润 | - | 80.89 | 8.24 | | | | |
| 39 | 湖州和诚文旅投资管理有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一担任该公司董事、经理 | 主营业务为酒店经营管理、旅游服务业务 | 资产总额 | - | 2,826.26 | 2,645.13 | 否 | 不适用 | 否 | 2023 年-2024 年数据为未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | 2,622.86 | 2,486.96 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | 0.19 | 0.28 | | | | |
| 40 | 湖州市社会福利中 | 公司取消监事会前在任监事 | 主营业务为老年人 | 资产总额 | 15,024.01 | 8,851.85 | 9,171.13 | 是 | 2023 年-2024 年 | 否 | 2023 年-2024 年数 |
| | | | | 资产净额 | 12,136.79 | 7,899.11 | 8,306.95 | | | | |

| 序号 | 关联方名称 | 关联关系 | 主营业务 | 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 | 提供报表年度是否存在亏损年度 | 亏损主要原因 | 是否替发行人承担成本费用 | 备注 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 心发展有限公司 | 竺胡一担任该公司董事 | 养老休闲、文化娱乐、健身竞技、医疗保健等全方位服务 | 营业收入 | **8,467.31** | 2,248.47 | 2,156.18 | | 亏损主要系营业成本、管理费用较高所致 | | 据为审计数据，2025 年数据为未审计数据 |
| | | | | 净利润 | **848.05** | -407.84 | -196.93 | | | | |
| 41 | 湖州南天邮电通信线缆有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一担任该公司董事 | 主营业务为邮电通信电缆、光缆的制造销售 | 资产总额 | - | 2,379.17 | 2,485.62 | 是 | 亏损主要系无营业收入，固定成本开支所致 | 否 | 2023 年-2024 年数据为未审计数据 |
| | | | | 资产净额 | - | -484.59 | -405.43 | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | -79.16 | -93.98 | | | | |
| 42 | 德清兴源信息咨询有限公司 | 公司取消监事会前在任监事竺胡一担任该公司经理、公司原监事竺胡一的父亲竺增林持股 100%并担任该公司执行董事 | 提供经济信息咨询服务 | 资产总额 | - | - | - | / | / | 否 | |
| | | | | 资产净额 | - | - | - | | | | |
| | | | | 营业收入 | - | - | - | | | | |
| | | | | 净利润 | - | - | - | | | | |

注 1：上述关联方财务数据全部为“-”的，则代表未取得相关审计报告或财务报表；

注 2：曾担任安达有限监事的高小英担任湖州正兴进出口有限公司董事，高小英自 2025 年 1 月起担任湖州产投财务负责人

由上表可知，报告期内曾存在的关联公司中部分企业存在亏损的情况，主要系受到企业自身所处的经营环境、实际未经营企业或新设企业发生固定成本等因素影响所致，原因具有合理性，不存在替发行人承担成本费用的情形。

此外，对于上述未能取得审计报告或财务报表的曾经关联方，取得了发行人及其控股股东湖州产投出具了相关说明，确认前述关联方存在亏损亦主要系受到企业自身所处的经营环境、实际未经营企业或新设企业发生固定成本等因素影响所致，前述相关关联方亦不存在替发行人承担成本费用的情形；除未实际参与经营的企业外，发行人已取得前述其他关联方出具的确认函，就其不存在替发行人承担成本费用等情况进行说明。

综上，报告期内曾存在的关联方中存在亏损的情形，亏损原因具有合理性，不存在替发行人承担成本费用的情形。

**三、关联交易公允性。请发行人：**

**（一）说明关联方两山生态成立次年公司即向其采购电力的原因及合理性，相关采购价格是否公允，是否违背前期作出的“减少或规范关联交易的承诺”。**

**回复：**

**1、关联方两山生态成立次年公司即向其采购电力的原因及合理性**

在浙江电力零售交易中，用户和售电公司之间的电费结算不直接进行，而是由电网企业作为中间方进行统一结算。双方于浙江电力零售交易平台签订市场化售电合同。**报告期内**，公司向两山生态采购电力及相关服务的金额分别为2,842.92 万元、2,727.97 万元和 **2,929.26** 万元。

公司向两山生态采购电力的原因和合理性具体如下：

（1）政策推动

为了深化电力体制改革、构建新型能源体系，浙江省发展改革委、浙江能源监管办、浙江省能源局联合发布《2023 年浙江省电力市场化交易方案》，安达股份作为 10KV 电压等级的工商业用户，自 2023 年起需参与电力市场交易。

（2）价格与服务优势

两山生态为浙江省首家市级具有售电资质的国有企业，具备提供包括售电、储能、节能等综合性能源服务能力。经询价对比多家售电企业后，两山生态销售的电力价格与其他公司相近，但因其地处湖州，距离公司生产厂区较近，双方人员较为熟悉，沟通成本较低，可以提供及时有效的服务。

（3）决策程序规范

公司在选定两山生态作为电力供应商的过程中，遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，公司在关联交易决策中保持审慎态度和规范操作，切实保护公司及公司股东利益，并经过了周密的评估与审核。

**2、采购价格公允性**

**（1）**2022 年底，公司通过询价比对的方式对两山生态和华能浙江能源销售有限责任公司等企业进行筛选，上述企业对公司 2023 年供电报价均为：

单位：元/千瓦时

| 项目 | 尖峰 | 高峰 | 低谷 |
| --- | --- | --- | --- |
| 电力 | 1.0099 | 0.8095 | 0.1150 |

注：上述价格不含上网环节线损费用、输配电价、系统运行费用和政府性基金及附加，下同

两山生态向公司销售的电力价格与其他公司一致。

除向公司销售电力外，两山生态同时向湖州地区其他公司销售电力，如浙江鹏图纺织有限公司、浙江技鸣电工器材有限公司和湖州新仲湖针织制衣有限公司等，销售单价与公司采购价格均相同。

**（2）**2023 年底，公司通过询价比对的方式对两山生态、华能浙江能源销售有限责任公司和国网浙江综合能源服务有限公司等企业进行筛选，上述企业对公司 2024 年供电报价如下：

单位：元/千瓦时

| 项目 | 两山生态 | 华能浙江 | 国网浙江 |
| --- | --- | --- | --- |
| 电力 | 0.4666 | 0.4680 | 0.4680 |

两山生态向公司销售的电力价格与其他两家公司较为接近。

除向公司销售电力外，两山生态同时向湖州地区其他公司销售电力，如浙江洪波科技股份有限公司、湖州乐通电子科技有限公司和浙江晶日科技股份有限公司等，销售单价与公司采购价格均相同。

**（3）**2024 年底，公司通过询价比对的方式对两山生态、杭州鑫格科技有限公司和杭州怡众电力科技有限公司等企业进行筛选，上述企业对公司 2025 年供电报价如下：

单位：元/千瓦时

| 项目 | 两山生态 | 杭州鑫格科技有限公司 | 杭州怡众电力科技有限公司 |
| --- | --- | --- | --- |
| 电力 | 在零售套餐参考价格基础上上浮 0.0015 元/千瓦时 | 在零售套餐参考价格基础上上浮 0.0018 元/千瓦时 | 在零售套餐参考价格基础上上浮 0.0019 元/千瓦时 |

两山生态向公司销售的电力价格与其他两家公司较为接近。

除向公司销售电力外，两山生态同时向湖州地区其他公司销售电力，如浙江成峰实业有限公司、浙江赛迅环保科技有限公司和湖州天晴工艺品有限公司等，销售单价与公司采购价格均相同。

综上，公司向两山生态采购电力定价公允。

**3、前期承诺遵守情况**

（1）必要性

公司向两山生态采购电力是基于生产经营中对电力供应的合理需求，鉴于当地电力供应格局，两山生态成为较为合适的供应方，因此，该项关联交易符合“确有必要且无法回避”的情形。

（2）价格公允性

经核查，公司与两山生态的关联交易定价公允，遵循公开、公平、公正原则，符合控股股东湖州产投前期承诺中“按照公平、公允、合理、通常的商业准则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定”要求，确保交易价格的公允性，避免以不合理价格损害公司及股东利益。

（3）决策程序合规性

公司在审议与两山生态的关联交易时，董事会严格遵循章程、制度规定的程序，确保决策过程的合法性和合规性，遵循了相关承诺中“按相关法律、法规以及规范性文件及《湖州安达汽车配件股份有限公司章程》的规定履行相应审批决策程序”的原则。

（4）回避与信息披露

控股股东承诺，在涉及自身及关联方的关联交易审议过程中，将遵守回避制度，并进行充分的信息披露。公司已对向两山生态采购电力的关联交易进行了公开披露，确保了交易的透明度，满足控股股东相关承诺要求，有效地保障了公司及其他股东的知情权。

综上，公司向两山生态采购电力的交易具有合理性，采购价格公允，未违背前期作出的“减少或规范关联交易的承诺”。

**（二）说明向湖州城乡旅游、湖州文旅新媒体等零星采购的具体内容、金额，向关联方中机南方租赁厂房的用途，说明向上述关联方采购的必要性及公允性，与关联方代付代收水电费的合理性。**

**回复：**

**1、零星关联采购的内容和其必要性**

向湖州城乡旅游、湖州文旅新媒体等零星采购的具体内容、金额如下：

单位：万元

| 关联方名称 | 具体内容 | 交易金额 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 湖州城乡旅游有限公司 | 员工班车租赁 | - | 6.62 | 44.12 |
| 湖州文旅新媒体有限公司 | 广告制作和绿色低碳工厂视频制作 | - | 0.41 | 6.55 |
| 湖州产投生态农业有限公司 | 商务接待礼品 | - | 0.95 | 1.68 |
| 湖州产投 | 食堂用餐费用 | - | - | 0.16 |
| 湖州皓康气体有限公司 | 氩气、乙炔等气体 | 13.56 | 8.02 | 4.37 |

| 关联方名称 | 具体内容 | 交易金额 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 湖州市物资化建民爆有限公司 | 氩气、乙炔等气体 | - | - | 2.89 |

报告期内，公司向湖州城乡旅游有限公司、湖州文旅新媒体有限公司、湖州产投生态农业有限公司和湖州产投存在采购零星员工福利品或商务接待礼品、租赁员工班车等情况，金额较小，系为了便于沟通与结算，公司因日常经营需要而发生。截至 2024 年 6 月末，公司与上述关联方未再发生交易。

公司生产过程中需要使用少量氩气、乙炔等气体，湖州市物资化建民爆有限公司作为湖州地区较为稳定的气体提供商，产品质量可靠，原向公司提供氩气、乙炔等气体，后湖州市物资化建民爆有限公司进行业务调整，2023 年将相关业务转给子公司湖州皓康气体有限公司，上述交易均与公司生产经营密切相关，具备必要性。

**2、零星关联采购公允性**

（1）报告期内，公司向湖州城乡旅游有限公司租赁员工班车的价格分别为 700 和 625 元/辆/天，通过互联网查询湖州租赁大巴车的价格为 510-790 元/辆/天，价格具备公允性。

（2）其他关联采购金额较小，均以市场价确定交易价格，具有公允性。

（3）向关联方租赁厂房必要性及公允性

2005 年 8 月，安达汽车配件厂成功改制为湖州安达汽车配件有限公司，中机南方在其中占据绝对控股地位。自此，公司性质从分支机构转变为独立法人。鉴于生产经营的需要，改制后的公司开始租用中机南方位于新竹路的厂房，专门用于汽车配件的生产制造。自设立伊始，公司始终租赁该厂房，从未变更过生产场地。这一举措有力地保障了生产经营的持续性以及产品质量的稳定性，与公司自身的业务发展需求高度契合，具有充分的必要性。

2022 年度公司向中机南方租赁厂房发生的租赁费用为 274.76 万元，公司向中机南方租赁的厂房租赁价格为 0.70 元/㎡/天。根据网络公开查询结果显示，公司附近类似厂房对应的租赁价格为 0.6 元-0.83 元/㎡/天。因此，上述关联租赁交

易价格具有公允性。随着公司新厂区的建成投产，2022 年 8 月公司完成新竹路生产厂区搬迁，上述关联租赁交易未再发生。

**3、与关联方代付代收水电费的合理性**

公司前身为安达汽配厂，为中机南方的分支机构，后改制为安达有限，开始租赁中机南方的厂房进行生产经营，保持了生产场地的稳定性。由于上述历史的原因，中机南方与发行人存在共用电表和水表的情况。

报告期内，双方电费根据湖州供电局销售单价进行结算，水费根据供水部门销售单价结算，公司与中机南方之间不存在利益输送的情形。后续中机南方开设了独立电表，双方未再发生代收代付电费交易情形。

**（三）是否存在其他关联交易，如存在，请说明具体情况、采购的必要性及公允性。**

**回复：**

经核查，报告期内，除招股说明书已披露的关联交易之外，公司不存在其他关联交易。

**四、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明资金流水核查情况，核查范围包括但不限于发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方（包括报告期内转让、注销的关联方）、董事、监事（如有）、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、上述三家外协供应商及相关控股股东等，是否存在异常资金往来，说明在资金流水核查受限情况下采取的替代措施及有效性。**

**（一）核查程序**

针对上述事项，发行人会计师履行了如下核查程序：

**1、关于外协采购的真实性及公允性**

（1）取得了对众焱机械、华力汽配的供应商访谈问卷、发行人向华力压铸厂初始采购外协服务的计划表以及众焱机械、华力汽配对发行人的相关送货单等资料，了解双方合作背景、合作年限等；

（2）取得了众焱机械本次股权转让协议、众焱机械清税证明、注销登记通知书，并对众焱机械时任执行董事兼总经理蔡钰峰、本次股权转让双方黄美琴及蔡连法进行访谈，了解上述股权转让的原因、过程、真实性及注销的原因；并取得了众焱机械工商档案资料及其财务报表相关信息，了解众焱机械的经营情况；

（3）取得了众焱机械出具的与发行人及其股东（除孙继伟、杨智文以外）、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在资金业务往来或特殊利益安排的确认函，并通过核查众焱机械、华力汽配的供应商访谈问卷，确认其与发行人及其股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在资金业务往来或特殊利益安排；

（4）查阅并获取了众焱机械、华力汽配、华力压铸厂及其他主要外协供应商的企查查信用报告及其出具的无关联关系声明，核查其是否构成发行人的关联方；

（5）取得并查阅了公司与众焱机械、华力汽配、华力压铸厂及其他主要外协供应商签订的外协合同；

（6）取得并查阅了外协厂商侵占公司铝合金锭的刑事判决书。

**2、关于关联方是否代垫成本费用**

（1）查阅了《公司法》《企业会计准则第 36 号--关联方披露》和《北京证券交易所股票上市规则》中关于关联方的认定标准，取得发行人控股股东调查表、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员调查表，核查上述主体报告期内的对外投资、任职情况，并登录国家企业信用信息公示系统等对发行人关联方情况进行核查，核查关联方认定、关联交易披露的准确性和完整性；

（2）对报告期内已注销关联方、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的关联方，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站查询相关公开信息，核查报告期内已注销关联方、转让关联方股权的或关联自然人从相关企业辞职的原因及合理性、与发行人的办公地址或经营范围是否存在相同或相近情形；

（3）取得发行人及其控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员或关键岗位人员相关银行账户流水，核查其与发行人前述关联方是否存在资

金或业务往来的情况；

（4）查阅发行人报告期内的业务合同、访谈主要客户供应商，了解其是否与发行人前述关联方存在业务或资金往来，确认发行人与前述关联方是否存在重叠客户或重叠供应商、共用销售渠道或采购渠道的情形；

（5）取得发行人组织架构图以及职责说明、报告期各期员工工资表、内部控制相关制度等，核查发行人人员的领薪单位、是否存在在发行人前述关联方领薪的情形；

（6）取得报告期内曾存在的关联公司中部分企业的审计报告或财务报表，核查前述相关企业报告期内的经营情况、是否存在亏损及亏损原因；

（7）取得了发行人及其控股股东湖州产投出具的关于无法取得前述部分关联方财务数据的情况说明，并就前述相关关联方是否存在替发行人承担成本费用进行说明；取得了除因未实际参与经营等以外的前述其他关联方出具的确认函，就是否存在资金或业务往来、关联方非关联方化或其他特殊利益安排、人员重合情况以及是否替发行人承担成本费用等进行说明。

**3、关于关联交易公允性**

（1）查阅公司的《营业执照》《公司章程》，了解关联方关系及关联交易制度；

（2）查阅公司的《审计报告》，了解关联交易的情况；

（3）对公司采购、财务负责人进行访谈，了解公司报告期内关联交易的情况，了解产生关联交易的原因、必要性、定价原则和定价方式，以及未来规范和减少关联交易的规划；

（4）获取公司的销售和采购明细表，查阅公司会计账簿；

（5）查阅公司控股股东湖州产投出具的《关于减少和规范关联交易的承诺函》；

（6）对于关联采购电力事项，比对关联交易与第三方交易的价格；获取关联方对第三方报价的情况，分析关联采购定价的公允性；

（7）查阅相关网站，了解周边同类厂房的租赁价格和湖州市租赁大巴的市场价格。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

1、报告期内，公司外协采购金额的变化与公司产能变化相适应，具有匹配性；

2、众焱机械、华力汽配、华力压铸厂不符合关联方的认定标准，其与发行人不存在关联关系，不构成发行人的关联方，前述外协供应商与发行人及其除了孙继伟、杨智文、戴斌以外的其他股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在资金业务往来或特殊利益安排，发行人其他主要外协供应商与发行人及其相关主体不存在关联关系的情形；

3、报告期内，除中间板毛坯件因存在紧急采购订单情况外，公司对同类产品相同工序向不同供应商之间的采购价格不存在显著差异，对同一供应商同类产品外协交易单价较为平稳，公司向上述外协供应商交易定价机制相同。不同外协供应商不同产品的交易价格存在差异，其定价主要由公司根据工序、耗用的生产标准工时、所需加工设备的先进性水平、供应商的加工能力等因素，并与外协供应商协商确定，遵循市场化的定价策略。因此，公司外协采购的交易价格公允，不存在利益输送的情形；

4、公司不存在其他外协厂商侵占公司利益的情形。后续公司加强仓库存货管理内控，仓管员与原材料出入库登记人员进行岗位分离，避免类似情况再次发生，公司相关内控制度有效运行；

5、报告期内发行人关联企业密集注销、对外转让股权或关联自然人从相关企业辞职的原因具有合理性；前述关联方企业除湖州健坤投资管理有限公司存在与发行人经营范围相同或相近情形以外，不存在其他与发行人办公地址或经营范围相同或相近情形的关联方，不存在与发行人重叠客户或重叠供应商，不存在共用销售渠道或采购渠道，其管理人员、生产人员、研发人员、销售人员等与发行人不存在重合，发行人人员未在前述关联方领薪，不存在前述关联方为发行人代

发工资或代垫成本费用的情形；报告期内发行人管理费用率、研发费用率、销售费用率低于同行业可比公司具有合理性；

6、关联方两山生态成立次年公司即向其采购电力的原因具备合理性，采购价格公允，未违背前期作出的“减少或规范关联交易的承诺”；

7、公司关联采购、关联租赁具有合理性、必要性，关联交易定价公允；

8、公司与关联方代付代收水电费具备合理性；

9、报告期内，公司不存在其他关联交易。

**（三）说明资金流水核查情况，核查范围包括但不限于发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方（包括报告期内转让、注销的关联方）、董事、监事（如有）、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、上述三家外协供应商及相关控股股东等，是否存在异常资金往来，说明在资金流水核查受限情况下采取的替代措施及有效性。**

**1、核查的范围、核查账户数量**

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》第 2-18 项的要求，发行人会计师经过评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平等因素，确定对发行人资金流水核查主体范围的具体情况如下：

| 序号 | 分类 | 名称 | 说明 | 核查账户数量 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 发行人 | 湖州安达汽车配件股份有限公司 | - | 17 |
| 2 | 控股股东 | 湖州产投 | 控股股东 | 106 |
| 3 | 发行人主要关联方 | 湖州产业基金 | 湖州产投控制的一级子公司 | 4 |
| 4 | | 湖州绿桥 | 持有公司 31.8484%股份 | 8 |
| 5 | | 湖州创达 | 持有公司 8.4560%股份；报告期内曾担任安达有限监事的茹易担任该企业执行事务合伙人 | 1 |
| 6 | | 合安投资 | 报告期内曾持有安达有限 42.8699%股权，于 2023 年 5 月注销 | 2 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 7 | | 湖州产盈科技有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司 | 1 |
| 8 | | 湖州产旺科技有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司 | 1 |
| 9 | | 湖州市产投建设集团有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司 | 1 |
| 10 | | 湖州市科技发展集团有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司 | 7 |
| 11 | | 湖州南太湖特资企业管理有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司 | 1 |
| 12 | | 南太湖（天津）商业保理有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司；湖州产投副总经理潘自敏担任该公司董事长 | 4 |
| 13 | | 浙江正兴投资 | 湖州产投控制的一级子公司 | 3 |
| 14 | | 湖州产投经贸 | 湖州产投控制的一级子公司 | 15 |
| 15 | | 两山生态 | 湖州产投控制的一级子公司；报告期内曾担任公司董事的韩健任该公司董事长、总经理 | 4 |
| 16 | | 湖州市飞英融资租赁有限公司 | 湖州产投控制的一级子公司 | 16 |
| 17 | | 中机南方 | 湖州产投控制的一级子公司；公司取消监事会前在任监事竺胡一担任该公司董事 | 5 |
| 18 | | 湖州产投生态农业有限公司 | 湖州产投间接控制 | 2 |
| 19 | | 湖州旅投资产管理有限公司 | 湖州产投间接控制 | 3 |
| 20 | | 湖州城乡旅游有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 7 月退出持股 | 7 |
| 21 | | 湖州文旅新媒体有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 8 月退出持股 | 1 |
| 22 | | 湖州文化场馆经营有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 8 月退出持股 | 2 |
| 23 | | 湖州交通旅行社有限公司 | 报告期内湖州产投曾间接控制，于 2024 年 7 月退出持股 | 2 |
| 24 | 董事、监事、高级管理人员 | 管会斌 | 董事长、总经理 | 24 |
| 25 | | 赵红亮 | 董事、财务总监、董事会秘书 | 11 |
| 26 | | 沈雅萍 | 董事 | 10 |
| 27 | | 黄健民 | 董事 | 10 |
| 28 | | 赵卫斌 | 取消监事会前在任监事会主席 | 13 |
| 29 | | 竺胡一 | 取消监事会前在任监事 | 14 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 30 | | 陈亚平 | 取消监事会前在任职工监事 | 16 |
| 31 | | 王炎辉 | 董事、副总经理 | 8 |
| 32 | | 孟佳烨 | 职工代表董事 | 10 |
| 33 | | 卢文涛 | 副总经理 | 14 |
| 34 | 其他关键岗位人员 | 张晓燕 | 总经理助理 | 8 |
| 35 | | 胡炳 | 采购负责人 | 19 |
| 36 | | 傅冬青 | 采购副部长 | 14 |
| 37 | | 严琪睿 | 采购经理 | 6 |
| 38 | | 赵晓荣 | 采购经理 | 14 |
| 39 | | 张尹 | 销售负责人 | 19 |
| 40 | | 张丽 | 销售经理 | 11 |
| 41 | | 张小群 | 销售经理 | 9 |
| 42 | | 钱祎 | 销售经理 | 8 |
| 43 | | 章丽萍 | 财务部副部长、主管财务工作 | 12 |
| 44 | | 张小红 | 出纳 | 15 |
| 45 | | 茹易 | 报告期内曾任职工监事 | 15 |
| 46 | | 刘飞 | 报告期内曾任职工代表监事 | 17 |
| 47 | | 姚加铭 | 报告期内曾任董事、总经理 | 14 |
| 48 | | 陆成洪 | 报告期内曾任副董事长 | 7 |
| 49 | | 富卫勤 | 报告期内曾任董事、财务总监 | 16 |
| 50 | | 韩健 | 报告期内曾任董事 | 31 |
| 51 | | 钮沈萍 | 报告期内曾任董事 | 10 |
| 52 | | 黄艳 | 报告期内曾任监事会主席 | 7 |
| 53 | | 张静 | 销售经理 | 19 |

**2、取得资金流水的方法、核查完整性**

针对相关核查对象的资金流水获取方法，以及中介机构为验证相关主体所提供银行账户完整性执行的相关程序：

| 序号 | 类别 | 取得流水方法及完整性核查 |
| --- | --- | --- |
| 1 | 发行人 | 实地获取公司的《已开立银行结算账户清单》，实地获取纸质银行流水，对获取银行流水的过程保持全程控制；查阅公司的《已开立银行结算账户清单》、企业信用报告、财务账套等确认其银行账户的完整性；通过与银行函证中确认的发行人报告期各期末的银行账户情况比对，以及通过银行对账单和日记账交叉比对，复核相关银行账户的完整性；对获取流水账户主体不同银行账户进行交叉核对，检查账户完整性。 |
| 2 | 其他企业 | 获取部分已开立银行结算账户清单或财务账套账户截图及主要银行流水对账单；核验已开立银行结算账户清单或账套账户截图，比对企业会计账簿、核查发行人银行对账单交易对手方，检查关联企业银行存款账户的完整性。 |
| 3 | 自然人 | 陪同陈百民和黄健民前往其云闪付查询到存在银行账户的银行打印其流水；陪同公司董事（除陈百民和黄健民外）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员前往大型国有商业银行（中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行）、主要股份制商业银行（招商银行、浦发银行、兴业银行、民生银行、中信银行、平安银行、华夏银行、浙商银行、广发银行）、工作地主要城商银行（杭州银行、宁波银行、湖州银行、吴兴农商行、南浔银行）以及个人提供账号所属的其他银行，现场查询前述人员银行账户开立情况，根据各银行业务规则取得银行账户清单、银行账户信息查询记录拍照、录音等佐证记录；对于存在除前述银行外其他银行账户的人员，项目组陪同其前往该银行参照主要银行的要求获取账户清单和账户信息，或通过手机查询、自主提供后交叉核对等方式验证账户完整性；通过与自然人云闪付个人银行账户报告比对，确认是否存在银行账户遗漏的情形，校对银行账户完备、真实、不存在遗漏与虚假情况；根据前述人员银行账户清单和账户信息，对报告期内存续过的银行账户，取得报告期内资金流水；对于已销户的账户，取得销户前的流水；对报告期内相关主体本人银行间互转情况、核查对象相互之间的银行转账情况以及发行人与核查对象之间的银行转账情况进行交叉核对，补充核对过程中尚未取得的相关银行账户银行流水；取得了上述自然人提供银行账户完整性的承诺函，确认其本人名下正在使用的主要银行账户流水均已提供，银行账户流水信息真实、准确、完整。 |

**3、核查金额重要性水平**

综合评估财务报表审计的重要性水平、公司经营业绩、内部控制有效性以及相关自然人资金往来情况等因素，制定资金流水的核查标准如下：

| 序号 | 主体 | 核查标准 |
| --- | --- | --- |
| 1 | 发行人 | 单笔 10 万元以上或其他特殊情况 |
| 2 | 湖州产投、湖州产业基金 | 单笔 100 万元以上或其他特殊情况 |

| | | |
|---|---|---|
| 3 | 其他企业 | 单笔 20 万元以上或其他特殊情况 |
| 4 | 自然人 | 单笔 5 万元（含单笔小于 5 万元，但连续多笔相同性质交易记录合计达 5 万元或其他特殊情况） |

**4、核查程序**

（1）企业流水

访谈公司财务负责人，了解公司有关货币资金管理的制度建立和在实际经营过程中的执行情况，确认公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷，大额资金流水是否存在异常情况；对相关内部控制的执行情况进行控制测试；

获取发行人的《已开立银行结算账户清单》，并与发行人提供的银行账户进行比对，确认银行账户的完整性；取得发行人企业信用报告，以核查企业征信记录；

对发行人报告期各期末的银行账户存款、银行借款以及担保等信息进行函证；

获取发行人报告期内各银行账户的资金流水记录，并与银行存款日记账进行双向核对，对报告期内单笔 10 万元以上的资金流水进行核查，重点关注是否存在体外资金循环等异常情形，关注是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；关注是否存在与实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、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；

提取公司账户银行流水中的交易对手方信息，针对交易对手方为法人主体的情况，与公司客户、供应商档案进行对比，确认相关交易主体资金往来的背景、原因以及合理性。针对交易对手方为自然人的情况，与公司员工名单进行对比，确认发行人与公司员工以及非公司员工发生资金往来的背景、原因以及合理性。核查发行人是否存在大额异常资金往来、关联方资金拆借或其他利益安排的情况。

（2）自然人流水

通过对发行人主要客户、供应商访谈，并取得对方的书面文件，确认是否存在其他方代发行人收付款的情形，是否存在与发行人实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高管等关联方发生异常资金往来的情形；

通过现场陪同获取、网络查询等方式，取得核查自然人对象的云闪付 APP 查询结果、银行开户清单、开立或控制的账户资金流水，通过交叉比对核实银行账户的完整性；

获取相关自然人出具的个人银行流水承诺，并通过已获得的银行账户流水进行交叉比对，确认个人银行账户流水核查的完整性；

检查报告期内核查范围内相关自然人的银行流水，了解交易金额达到核查标准资金流水记录的背景，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替发行人承担成本费用的情况；

获取报告期内自然人对象从发行人获得现金分红情况，核查是否存在股权代持的情形，取得其不存在异常资金往来承诺；

通过对自然人对象的银行流水记录与公司银行流水日记账、花名册对比，确认上述自然人与公司之间资金往来具体背景及合理性，确认上述自然人与公司员工之间存在资金往来的主要目的及原因；

通过对自然人对象的银行流水记录与公司关联方、主要客户、供应商及其主要人员进行对比，确认上述人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来，是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

**5、受限情况及替代措施**

关于流水核查的受限情况及替代措施情况如下：

| 序号 | 类别 | 姓名 | 受限情况 | 替代措施 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 外协供应商及其控股股东 | 众焱机械 | 外协供应商拒绝提供 | 通过对公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，前述法人及相关控股股东在报告期内与发行人不存在大额异常资金往来；通过对发行人董事、取消监 |
| 2 | | 华力汽配 | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | 事会前在任监事、高级管理人员的银行流水进行核查，关注相关账户与前述未提供流水法人是否存在大额异常资金往来；通过实地走访发行人主要客户、供应商，确认是否与发行人存在异常资金往来；前述法人提供书面承诺，承诺与发行人及其主要客户、供应商、员工不存在异常资金往来的情况，亦不存在通过其银行账户为发行人代收公司货款、代付公司采购款、代付职工薪酬、代垫费用、成本或向公司输送利益等情形 |
| 3 | 外协供应商及其控股股东 | 华力压铸厂 | 外协供应商拒绝提供 | 通过对公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，前述法人及相关控股股东在报告期内与发行人不存在大额异常资金往来；通过对发行人董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的银行流水进行核查，关注相关账户与前述未提供流水法人是否存在大额异常资金往来；通过实地走访发行人主要客户、供应商，确认是否与发行人存在异常资金往来 |

**6、核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；

（2）不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（3）发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

（4）发行人与控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

（5）发行人不存在其他大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

（6）发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

（7）控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员获得的大额现金分红款的主要资金流向或用途不存在重大异常的情形；上述人员不存在从发行人获得大额异常薪酬、资产转让款的情形，不存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情形；

（8）报告期内，陆成洪与发行人供应商吴江正大模具铸造有限公司、浙江恒耀汽车配件科技有限公司和浙江恒久汽车配件科技有限公司的股东江耀忠存在个人资金拆借的行为；关键人员张尹与供应商吴兴嘉拓机械厂的经营者沈晨存在资金拆借的行为。具体情况如下：

①陆成洪

单位：元

| 关键人员 | 交易对手 | 收到 | 支付 | 身份 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 陆成洪 | 江耀忠 | 1,000,000.00 | 1,000,000.00 | 浙江恒耀汽车配件科技有限公司的实际控制人 |
| 陆成洪 | 吴江正大模具铸造有限公司 | 900,000.00 | 900,000.00 | 供应商 |
| 陆成洪 | 浙江恒耀汽车配件科技有限公司 | 500,000.00 | 500,000.00 | 供应商 |

A、陆成洪担任公司副董事长期间，分别向朋友江耀忠所管理或控制的企业吴江正大模具铸造有限公司、浙江恒耀汽车配件科技有限公司借入 90 万元与 50 万元，用于个人临时资金周转，周转时间较短，均未超过一个月，且已悉数归还；此外，陆成洪在此期间向朋友江耀忠个人借出 60 万元；

B、陆成洪退休之后，向江耀忠借出 40 万元，用于江耀忠个人临时资金周转，截至 2024 年 10 月 18 日，江耀忠已全部偿还陆成洪借款 100 万元。陆成洪与江耀忠为多年朋友关系，资金周转具有合理性。

②张尹

张尹与沈晨为朋友关系，报告期以前张尹曾出借资金给沈晨，报告期内张尹收到沈晨还款 89,063.00 元，相关款项已全部偿清。

报告期内，上述款项均已结清。除此以外，控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

（9）不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；

（10）不存在需要扩大资金流水范围核查的情形。

# 三、财务会计信息与管理层分析

**问题 4.寄售模式下收入及存货核算准确性**

**根据申请文件：（1）发行人销售模式分为寄售模式和非寄售模式，寄售模式下公司根据客户实际提货数量及相应的对账单确认收入。（2）报告期各期末，发行人发出商品账面余额分别为 4,114.06 万元、2,554.02 万元、3,145.79 万元和 2,897.46 万元。（3）报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 282.59 万元、189.48 万元、124.49 万元和 275.95 万元，计提比例分别为 2.45%、1.50%、0.98%和 2.34%，低于可比公司均值，跌价准备存在转回或转销情形。**

**请发行人：（1）补充披露各期寄售模式占比、变动趋势及原因，主要客户情况包括但不限于销售区域、销售金额、产品类型、双方对账情况（包括但不限于对账方式、对账具体执行周期，对账时间是否固定、对账内容、对账数据来源、对账发起人等）、风险报酬转移时点、收入确认的具体依据及时点，结合主营产品特点说明采用寄售模式的商业合理性，是否属于行业惯例。（2）说明寄售仓库的具体构成（第三方或客户所有等）、存货仓储分布情况、与主要客户经营所在地的距离，寄售仓库的管理模式及发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，寄售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，客户从寄售仓库退换货情况，发行人是否与寄售仓库定期对账或进行盘点，是否准确掌握存货领用情况，相关内控制度及执行情况。（3）说明报告期内是否存在同一客户非寄售销售和寄售模式转换的情况，是否存在混用寄售和非寄售模式调节收入的情况，两种模式毛利率是否存在较大差异。（4）说明发出商品存放于客户端或第三方仓库的具体情况，寄售客户的下单频率、订单量与各期发出商品的匹配性，发出商品变动原因及合理性。（5）结合存货跌价准备的判断标准等说明存货跌价准备转回或转销的原因，结合存货构成、状态、销售预期、销售价格、跌价测算过程及与同行业可比公司差异情况等，说明跌价准备计提的充分性，低于同行业可比公司均值的原因及合理性。（6）区分销售模式（寄售/非寄售），说明各类存货盘点具体情况，包括对各期末各项存货的盘点范围、时间、地点、各类存货盘点方法、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及原因、处理措施等，说明是否存在长期放置于客户仓库的存**

**货。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）说明对存货的监盘、函证情况，参与存货监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，替代性程序是否充分。**

一、补充披露各期寄售模式占比、变动趋势及原因，主要客户情况包括但不限于销售区域、销售金额、产品类型、双方对账情况（包括但不限于对账方式、对账具体执行周期，对账时间是否固定、对账内容、对账数据来源、对账发起人等）、风险报酬转移时点、收入确认的具体依据及时点，结合主营产品特点说明采用寄售模式的商业合理性，是否属于行业惯例。

回复：

**1、补充披露各期寄售模式占比、变动趋势及原因，主要客户情况包括但不限于销售区域、销售金额、产品类型、双方对账情况（包括但不限于对账方式、对账具体执行周期，对账时间是否固定、对账内容、对账数据来源、对账发起人等）、风险报酬转移时点、收入确认的具体依据及时点**

公司已在招股说明书之“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“7.其他披露事项”之“（3）寄售模式情况说明”部分补充披露如下：

“①报告期内公司寄售模式收入占比、变动趋势及原因

报告期内，公司寄售模式收入占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 寄售模式 | **37,558.94** | 38,379.55 | 39,091.60 |
| 主营业务收入 | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| **占比** | **38.12%** | **43.30%** | **43.35%** |

报告期内，公司寄售模式的收入占比分别为 43.35%、43.30%和 **38.12%**。**2025 年寄售收入占比下降 5.18%，主要系非寄售模式业务收入规模和占比提升所致。**

②寄售模式主要客户的销售情况

公司寄售模式主要客户的销售区域、销售金额、产品类型情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 销售区域 | 主要产品类型 | 销售金额 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 山东阿尔泰 | 境内 | 动力传动系统零部件 | **6,281.48** | 15,641.25 | 12,876.43 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 境内 | 动力传动系统零部件 | **12,214.16** | 11,797.67 | 17,475.67 |
| 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 境内 | 动力传动系统零部件 | **3,775.51** | 3,497.63 | 5,049.76 |
| 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 境内 | 新能源三电系统零部件 | **2,211.90** | 2,718.25 | 1,086.91 |
| 柳州赛克科技发展有限公司 | 境内 | 动力传动系统零部件 | **1,558.56** | 2,577.46 | 170.21 |
| 现代坦迪斯 | 境内 | 动力传动系统零部件 | **8,886.48** | - | - |
| **合计** | - | - | **34,928.09** | **36,232.26** | **36,658.98** |
| 上述客户收入合计占寄售模式收入的比例 | - | - | **93.00%** | 94.41% | 93.78% |

注 1：上汽通用五菱汽车股份有限公司销售金额包含本部、青岛分公司及重庆分公司；
注 2：公司向现代坦迪斯供货的销售模式延续采用寄售模式，下同

公司寄售模式的销售区域均为境内，主要客户为山东阿尔泰、上汽通用五菱汽车股份有限公司、上海新动力汽车科技股份有限公司、法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司、柳州赛克科技发展有限公司和现代坦迪斯。报告期内，公司寄售模式下主要客户的销售金额分别为 36,658.98 万元、36,232.26 万元和 **34,928.09** 万元，主要产品为动力传动系统零部件及新能源三电系统零部件。

③寄售模式对账情况

寄售模式下，公司与主要客户对账的方式、对账具体执行周期、对账时间如下：

| 客户名称 | 对账方式 | 对账周期 | 对账时间 |
|---|---|---|---|
| 山东阿尔泰、现代坦迪斯 | 邮件 | 上月 26 号至当月 25 号 | 每月 26-31 号 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 客户的供应商结算系统 | 上月 1 号至上月 31 号 | 每月 10 号左右 |

| 客户名称 | 对账方式 | 对账周期 | 对账时间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 客户的供应商结算系统 | 上月 16 号至当月 15 号 | 每月 16-31 号 |
| 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 邮件 | 上月 1 号至上月 31 号 | 每月上旬 |
| 柳州赛克科技发展有限公司 | 客户的供应商结算系统 | 上月 1 号至上月 31 号 | 每月初 |

寄售模式下，公司与主要客户通过邮件、客户的供应商结算系统进行对账。报告期内，寄售模式主要客户的对账方式、对账具体执行周期、对账时间较为固定。山东阿尔泰和现代坦迪斯每月 26-31 号与公司进行对账，对账周期为上月 26 号至当月 25 号，对账结算的业务主要发生在当月；上海新动力汽车科技股份有限公司每月 16 号-31 号与公司进行对账，对账周期为上月 16 号至当月 15 号。除前述客户外，其他主要客户对账周期为完整的自然月，对账时间集中在每月中上旬，对账结算的业务主要发生在上月。

报告期内，公司寄售模式业务对账发起人主要为客户，双方核对实际提货或上线使用的产品数据，核对内容主要包括产品数量、单价、规格型号、物料名称等。

④寄售模式风险报酬转移时点、收入确认的具体依据及时点

寄售模式下，公司与主要客户定期进行对账结算。部分客户建立了供应商管理系统，公司核对客户供应商结算系统出具的月度对账单，经双方确认无误后，以对账单作为收入确认的外部证据；部分客户采用邮件与公司进行对账结算，公司对客户发送邮件需要确认的业务对账单进行核对，经确认的对账单作为收入确认的外部证据。公司与客户就对账单信息确认无误后已获得销售产品收款的权利，且产品的风险报酬已转移至客户，因此公司确认收入时点符合《企业会计准则》的相关要求。”

**2、采用寄售模式的商业合理性**

公司所处的汽车零部件行业企业，下游客户主要系主机厂或一级供应商，采用低库存或零库存的管理存货方式较为常见，通常要求供应商生产后送货至其指定仓库方便其领用，以满足其连续精益生产和保持存货低库存水平的要求，具有商业合理性，符合行业惯例。

公司与同行业可比公司寄售模式下铝合金精密压铸件产品收入确认政策对比情况如下：

| 公司 | 收入确认政策 |
| --- | --- |
| 爱柯迪 | （1）国内销售：采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入；<br>（2）国外销售：采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入 |
| 晋拓股份 | （1）境内销售：寄售模式下，客户根据需求自行提货，公司根据客户实际提货数量及相应的对账单进行收入确认和货款结算。<br>（2）境外销售：寄售模式下，客户根据需求自行提货，公司根据客户实际提货数量及相应的对账单进行收入确认和货款结算 |
| 旭升集团 | 未披露寄售模式 |
| 文灿股份 | （1）国内销售的收入确认：未披露寄售模式；<br>（2）国外销售的收入确认：采用中间仓的，以客户到中间仓提货为确认收入时点，确认产品的全部销售收入 |
| 嵘泰股份 | （1）国内销售：采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点；<br>（2）境外销售：采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点 |
| 广东鸿图 | 公司在商品控制权转移时，即将商品运抵指定仓库且由买方按需领用时点确认收入 |
| 泉峰汽车 | （1）国内销售的收入确认：采用寄售仓的，本公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知本公司确认货物领用，本公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入；<br>（2）国外销售的收入确认：采用寄售仓的，本公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知本公司确认货物领用，本公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入 |
| 鸿特科技 | （1）国内销售收入确认原则：未披露寄售模式；<br>（2）国外销售收入确认原则：采用中间仓的，以客户到中间仓提货为确认收入时点，确认产品的全部销售收入 |
| 发行人 | （1）境内销售：寄售模式：公司将产品运送至指定的中间仓，根据客户实际提货数量及相应的对账单确认收入；<br>（2）境外销售：暂不涉及寄售模式 |

由上表可知，公司与同行业可比公司寄售模式收入确认政策不存在显著差异。

综上，公司采用寄售模式销售具有商业合理性，符合行业惯例，相关收入确认政策不存在显著差异。

**二、说明寄售仓库的具体构成（第三方或客户所有等）、存货仓储分布情况、与主要客户经营所在地的距离，寄售仓库的管理模式及发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，寄售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，客户从**

**寄售仓库退换货情况，发行人是否与寄售仓库定期对账或进行盘点，是否准确掌握存货领用情况，相关内控制度及执行情况。**

**回复：**

**1、说明寄售仓库的具体构成（第三方或客户所有等）、存货仓储分布情况、与主要客户经营所在地的距离**

报告期内，寄售仓库的具体构成（第三方或客户所有等）、存货仓储分布情况、与主要客户经营所在地的距离情况如下：

| 客户名称 | 第三方仓库或客户仓库 | 寄售仓地址 | 与主要客户经营所在地的距离 |
|---|---|---|---|
| 山东阿尔泰、现代坦迪斯 | 第三方仓库 | 山东省日照市东港区泉州路 77 号日照高远汽车配件有限公司西门华顺物流 | 5 公里以内 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 2024 年 4 月前为第三方仓库；2024 年 4 月后为客户仓库 | 广西壮族自治区柳州市百饭路 47 号、广西壮族自治区柳州市鱼峰区初阳路 3 号广西森淼环保科技有限公司；广西柳州河西高新区开发区欣悦路 13 号、广西柳州市鱼峰区博园大道与文苑路交叉口 | 5 公里以内 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司青岛分公司 | 客户仓库 | 青岛经济技术开发区江山中路 1 号 | 位于客户厂区内部 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司重庆分公司 | 第三方仓库 | 重庆市江北区复盛镇德福路 66 号嘉民物流园内 226-233 号门 | 5 公里以内 |
| 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 客户仓库 | 上海市杨浦区军工路 2630-2636 号 | 位于客户厂区内部 |
| 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 客户仓库 | 广东省深圳市宝安区福永镇怀德村翠岗工业园 6 区 8 栋 1 楼 | 位于客户厂区内部 |
| 柳州赛克科技发展有限公司 | 第三方仓库 | 广西壮族自治区柳州市鱼峰区初阳路 3 号广西森淼环保科技有限公司 | 5 公里以内 |

由上表可知，报告期内公司寄售仓库主要为第三方仓库及客户仓库，仓储地址均位于客户的生产场所所在地附近，距离较近，可以及时响应客户需求，方便客户生产领用。

**2、寄售仓库的管理模式及发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，寄售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，客户从寄售仓库退换货情况，发行人是否与寄售仓库定期对账或进行盘点，是否准确掌握存货领用情况，相关内控制度及执行情况**

（1）寄售仓库的管理模式及发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，寄售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，客户从寄售仓库退换货情况

报告期内，公司寄售仓库分为第三方仓库与客户仓库。其中第三方仓库系公司和第三方签订仓储协议的仓库，客户仓库系客户自有或其指定的仓库。

①在第三方仓库下，公司将货物运送至距离客户较近的第三方仓库，物流仓储公司对送达的货物进行确认与签收，物流仓储公司对仓库属于公司的发出商品具有保管义务，并承担毁损灭失等风险，货物寄售过程中的运输及仓储费用由公司进行承担。后续客户根据自身的生产及调度安排，领取第三方仓库的货物，并每月根据自身 ERP 系统的生产领用记录形成对账单提供给发行人，双方确认后发行人确认收入。存放在第三方仓库的库存以及客户已领用未对账的商品均构成发行人的发出商品。

②在客户仓库下，公司将货物运送至客户或其指定的仓库，客户对送达的货物进行确认并签署签收单。客户对仓库中的发出商品具有保管义务、并承担毁损灭失等风险。寄售过程中的运输费用由公司或客户进行承担，仓储费用由客户自行承担。客户每月根据自身 ERP 系统的生产领用记录形成对账单提供给发行人，双方确认后发行人确认收入。客户已收货未对账的商品均构成发行人的发出商品。

客户从寄售仓库退换货的情况较少，当出现退换货情况时，客户需填写退换货单据并写明原因，由寄售仓仓管员和公司质管部审核后进行退换货处理，以保证寄售仓存货管理的有效性。

（2）发行人是否与寄售仓库定期对账或进行盘点，是否准确掌握存货领用情况，相关内控制度及执行情况

公司针对寄售模式的库存管理建立了相关内控制度并有效执行，具体情况如下：

①签订协议约定寄售模式的相关责任

公司通过协议或在购销合同中明确划分寄售产品的保管责任，约定寄售产品灭失或毁损时的权责和相应的赔偿机制，确保公司存货资产的安全。客户的寄售仓库会将不同供应商寄售的产品存放在不同的区域，并单独设置货物标签，便于区分管理。

②对寄售库采用 ERP 系统管理

在寄售模式的销售过程中，公司在 ERP 系统中设置寄售库存管理功能，生产计划部负责在 ERP 系统中标识寄售仓库，销售人员接单时自动传递到销售订单。实际发货时，该标识信息会从销售订单自动流转至调拨单，指导货物配送至指定的寄售仓库，再流转至销售出库单，当客户最终领用结算时，相应的标识信息会同步更新至开票清单。公司通过 ERP 系统可以查询各寄售仓的详细库存情况，从而可以掌握各寄售客户对应的供货、销售情况，以及了解各寄售仓的库存规格、型号、数量等具体信息。

③对于寄售仓的对账、盘点

第三方仓库的仓管员负责向公司及时提供日报表、收发存月报表，公司对第三方仓库的结存情况进行盘点。对于存放在客户仓库寄售的存货，公司通过出库记录、领用清单等资料与相关人员进行对账。

④公司通过邮件或客户的结算系统定期获取对账单，核对并确认客户的产品领用情况。

综上，报告期内公司与第三方仓库定期进行对账、盘点；对于存放在客户仓库寄售的存货，公司通过出库记录、领用清单等资料与相关人员进行对账。公司准确掌握存货领用情况，针对寄售模式下的库存管理建立了相关的内控制度并得到了有效执行。

**三、说明报告期内是否存在同一客户非寄售销售和寄售模式转换的情况，是否存在混用寄售和非寄售模式调节收入的情况，两种模式毛利率是否存在较大差**

异。

**回复：**

报告期内，公司销售模式由非寄售模式转换为寄售模式的客户主要为法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司。其他存在销售模式转换的客户收入规模较小，报告期内合计占主营业务收入比例分别为 0.33%、0.24%**和 0.14%**。

2023 年 6 月，法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司提出并与公司协商一致，双方业务合作模式由非寄售模式转换为寄售模式。其寄售仓系客户仓库，寄售过程中的运输费用由公司承担，仓储费用由客户承担，模式转换前后费用承担方未发生变化。转换后毛利率**提升主要系产品结构变化所致**，具有合理性。

综上，报告期内，公司与客户法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司的销售模式转换前后毛利率变化具有合理性；公司不存在混用寄售和非寄售模式调节收入的情况。

**四、说明发出商品存放于客户端或第三方仓库的具体情况，寄售客户的下单频率、订单量与各期发出商品的匹配性，发出商品变动原因及合理性。**

**回复：**

**1、发出商品基本情况**

报告期各期末，公司的发出商品构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 寄售模式下的发出商品 | **2,643.39** | 2,882.46 | 2,637.69 |
| 非寄售模式下的发出商品 | **820.36** | 598.05 | 508.10 |
| **合　计** | **3,463.74** | **3,480.51** | **3,145.79** |

报告期各期末，公司发出商品分为寄售模式下的发出商品和非寄售模式下的发出商品。非寄售模式下的发出商品主要系各期期末外销在途货物，金额较小，符合公司业务实际情况，具有匹配性。

公司销售给寄售模式客户山东阿尔泰和现代坦迪斯的变速箱壳体，部分配件由终端客户现代坦迪斯指定的当地供应商提供。为了提升运输效率，减少配送成

本，公司将产品最后一道配件组装工序委托湖州大洋供应链管理有限公司在客户所在地第三方仓库进行加工。由于产品仍需进一步加工，公司将相关存货作为库存商品核算，报告期各期末公司对该客户的库存商品余额分别为 158.45 万元、295.69 万元和 166.02 万元。

**2、寄售客户发出商品余额变动及匹配性**

（1）寄售模式下，客户会预先通知公司其采购计划，公司则会综合评估自身的库存状况、生产能力和寄售仓库的存货情况，以制定相应的发货计划。客户会根据实际需求不断调整其采购计划，而公司也会相应地更新其发货计划。通常情况下，寄售模式的客户下单频率以周为周期。

（2）寄售模式下，各客户的发出商品余额包括两部分，第一部分为最近一个对账周期内客户已生产领用尚未对账结算的产品。对于次月完成对账的客户，第一部分发出商品的余额为最近 1 个月的客户生产领用额；对于当月完成对账的客户，第一部分发出商品的余额为当月对账周期到期日的次日至月末期间的客户生产领用额；第二部分为应客户要求在客户所在地存放的安全库存，安全库存的规模因客户的需求而异，通常在 2-6 周的供货量之内。此外，客户的月度采购及备货需求并非均匀发生，月度之间存在波动，与当年的月平均销售额存在一定的偏差，也使得发出商品余额与月平均收入的比值有所波动。

（3）报告期内，公司存放于客户端或第三方仓库的存货系寄售模式下的发出商品及库存商品，其具体情况、销售收入（订单量）与各期发出商品的匹配性如下：

单位：万元

| 寄售客户 | 2025 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 年末寄售存货余额 | 当年寄售收入 | 月均寄售收入 | 存货余额占月均收入的比值 | 对账周期及对账完成时点 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 1,282.99 | 12,214.16 | 1,017.85 | 1.26 | 对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| 柳州赛克科技发展有限公司 | 587.35 | 1,558.56 | 129.88 | 4.52 | 对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |

| 寄售客户 | 2025 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 年末寄售存货余额 | 当年寄售收入 | 月均寄售收入 | 存货余额占月均收入的比值 | 对账周期及对账完成时点 |
| 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 229.61 | 3,775.51 | 314.63 | 0.73 | 对账周期为上月 16 号至当月 15 号，当月完成对账 |
| 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 82.28 | 2,211.90 | 184.33 | 0.45 | 对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| 其他客户 | 461.15 | 2,630.85 | 219.24 | 2.10 | 大部分对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| 发出商品小计 | 2,643.39 | 22,390.98 | 1,865.92 | 1.42 | - |
| 山东阿尔泰 | - | 6,281.48 | 1,256.30 | - | 对账周期为上月 26 号至当月 25 号，当月完成对账 |
| 现代坦迪斯 | 166.02 | 8,886.48 | 1,269.50 | 0.13 | 对账周期为上月 26 号至当月 25 号，当月完成对账 |
| 库存商品小计 | 166.02 | 15,167.96 | 1,264.00 | 0.13 | - |
| 寄售模式库存合计 | 2,809.41 | 37,558.94 | 3,129.92 | 0.90 | - |

注 1：上汽通用五菱汽车股份有限公司数据包含本部、青岛分公司及重庆分公司；

注 2：公司对现代坦迪斯产生收入的期间为 2025 年 6 月，当月对账产生的收入为当月 1 号-25 号的发货，故月均寄售收入按照当年寄售收入除以 7 进行计算；对山东阿尔泰主要产生收入的期间为 2025 年 1-5 月，2025 年 6 月对账产生的收入为上月 26 号-31 号的发货，故月均寄售收入按照当年寄售收入除以 5 进行计算

（续上表）

单位：万元

| 寄售客户 | 2024 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 年末寄售存货余额 | 当年寄售收入 | 月均寄售收入 | 存货余额占月均收入的比值 | 对账周期及对账完成时点 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 1,554.39 | 11,797.67 | 983.14 | 1.58 | 对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| 柳州赛克科技发展有限公司 | 478.53 | 2,577.46 | 214.79 | 2.23 | 对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 262.52 | 3,497.63 | 291.47 | 0.90 | 对账周期为上月 16 号至当月 15 号，当月完成对账 |
| 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 225.75 | 2,718.25 | 226.52 | 1.00 | 对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |

| 寄售客户 | 2024 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 年末寄售存货余额 | 当年寄售收入 | 月均寄售收入 | 存货余额占月均收入的比值 | 对账周期及对账完成时点 |
| 其他客户 | 361.28 | 2,147.29 | 178.94 | 2.02 | 大部分对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| **发出商品小计** | **2,882.46** | **22,738.30** | **1,894.86** | **1.52** | - |
| 山东阿尔泰 | 295.69 | 15,641.25 | 1,303.44 | 0.23 | 对账周期为上月 26 号至当月 25 号，当月完成对账 |
| **库存商品小计** | **295.69** | **15,641.25** | **1,303.44** | **0.23** | - |
| **寄售模式库存合计** | **3,178.16** | **38,379.55** | **3,198.30** | **0.99** | - |

（续上表）

单位：万元

| 寄售客户 | 2023 年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 年末寄售存货余额 | 当年寄售收入 | 月均寄售收入 | 存货余额占月均收入的比值 | 对账周期及对账完成时点 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 1,672.32 | 17,475.67 | 1,456.31 | 1.15 | 对账周期为1号至31号，次月完成对账 |
| 柳州赛克科技发展有限公司 | 322.79 | 170.21 | 113.47 | 2.84 | 对账周期为1号至31号，次月完成对账 |
| 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 145.59 | 5,049.76 | 420.81 | 0.35 | 对账周期为上月 16 号至当月 15 号，当月完成对账 |
| 法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司 | 218.89 | 1,086.91 | 155.27 | 1.41 | 对账周期为1号至31号，次月完成对账 |
| 其他客户 | 278.10 | 2,432.63 | 202.72 | 1.37 | 大部分对账周期为 1 号至 31 号，次月完成对账 |
| **发出商品小计** | **2,637.69** | **26,215.18** | **2,348.58** | **1.12** | - |
| 山东阿尔泰 | 158.45 | 12,876.43 | 1,073.04 | 0.15 | 对账周期为上月 26 号至当月 25 号，当月完成对账 |
| **库存商品小计** | **158.45** | **12,876.43** | **1,073.04** | **0.15** | - |
| **寄售模式库存合计** | **2,796.14** | **39,091.60** | **3,421.62** | **0.82** | - |

注 1：公司自 2023 年 11 月开始对柳州赛克科技发展有限公司产生收入，且 11 月收入约为 12 月收入的一半，故月均寄售收入按照当年寄售收入除以 1.5 进行计算；

注 2：公司对法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司销售模式自 2023 年 6 月由非寄售模式转换为寄售模式，故月均寄售收入按照当年寄售收入除以 7 进行计算

（续上表）

报告期各期末，发出商品或库存商品余额占月均寄售收入的比值明显低于 1 的为上海新动力汽车科技股份有限公司、山东阿尔泰和现代坦迪斯，比值偏低主要系该三家客户当月发生业务量当月完成对账确认收入的比例较高，期末结存的未对账确认的存货规模相对较小，具有合理性。柳州赛克科技发展有限公司的发出商品余额占月均收入的比值大于 2，主要系该客户运输距离比较远，交付及时性要求比较高所致。

其余客户的发出商品余额占月均收入的比值基本在 1-2 之间，该部分客户主要系当月发生业务量次月完成对账确认收入，期末结存的未对账确认的存货规模相对较大，并根据客户不同交货要求需备有一定的安全库存，具有合理性。

综上所述，报告期内，公司寄售客户的发出商品余额占月均收入的比值较为稳定。公司各寄售客户的下单频率、订单量与各期发出商品匹配具有合理性；公司发出商品余额及变动受到客户对账周期和时点、交付及时性、安全库存及实际领用情况的影响，变动具有合理性。

**五、结合存货跌价准备的判断标准等说明存货跌价准备转回或转销的原因，结合存货构成、状态、销售预期、销售价格、跌价测算过程及与同行业可比公司差异情况等，说明跌价准备计提的充分性，低于同行业可比公司均值的原因及合理性。**

**回复：**

**1、存货跌价准备转回或转销的原因**

公司按照《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，对存货进行减值测试，存货期末按照成本与可变现净值孰低计量，当期末可变现净值小于账面成本时，按照账面价值与可变现净值之间的差额计提存货跌价准备；当期末存货可变现净值大于账面成本时，则表明存货不存在减值迹象，无需计提存货跌价准备，或者冲回已计提存货跌价准备。对于以前期间或本期计提的存货跌价准备在本期处置或销售的，公司作为转销处理。报告期内，自制半成品及在产品跌价准备转销主要系本期已生产领用或报废；库存商品、发出商品跌价准备转销主要系本期销售已确认收入所致。报告期内不存在存货跌价准备转回。

综上，公司存货跌价准备的转回或转销会计处理均严格按照《企业会计准则》相关规定进行，存货跌价准备转回或转销合理。

**2、存货跌价准备计提情况**

（1）存货构成

单位：万元

| 存货种类 | 2025 年 12 月 31 日 | | | 2024 年 12 月 31 日 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 账面余额 | 存货跌价准备 | 占比（%） | 账面余额 | 存货跌价准备 | 占比（%） |
| 原材料 | 2,085.54 | - | - | 1,723.15 | - | - |
| 在产品 | 2,744.35 | 86.31 | 3.15 | 2,947.35 | 91.85 | 3.12 |
| 库存商品 | 5,225.39 | 121.68 | 2.33 | 4,358.95 | 123.19 | 2.83 |
| 发出商品 | 3,463.74 | 58.79 | 1.70 | 3,480.51 | 37.87 | 1.09 |
| 委托加工物资 | 120.29 | - | - | - | - | - |
| 合计 | 13,639.32 | 266.79 | 1.96 | 12,509.96 | 252.91 | 2.02 |

（续上表）

| 存货种类 | 2023 年 12 月 31 日 | | |
|---|---|---|---|
| | 账面余额 | 存货跌价准备 | 占比（%） |
| 原材料 | 2,487.79 | - | - |
| 在产品 | 2,502.37 | 65.20 | 2.61 |
| 库存商品 | 4,327.88 | 45.89 | 1.06 |
| 发出商品 | 3,145.79 | 13.40 | 0.43 |
| 委托加工物资 | 241.62 | - | - |
| **合计** | **12,705.44** | **124.49** | **0.98** |

注：在产品为自制半成品及在产品，下同

公司根据《企业会计准则》相关规定，并结合产品技术更新和市场需求变化情况，对预计可变现净值低于账面价值的存货计提存货跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 124.49 万元、252.91 万元和 266.79 万元，总体呈先降后升趋势，主要系受产品结构影响所致。

（2）存货状态

报告期各期末，公司存货状态良好，不存在明显变质、损坏等情形，存货库

龄情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 12 月 31 日 | | |
|---|---|---|---|
| | 账面余额 | 1 年以内 | 1 年以上 |
| 原材料 | 2,085.54 | 1,768.73 | 316.81 |
| 在产品 | 2,744.35 | 2,592.27 | 152.08 |
| 委托加工物资 | 120.29 | 120.29 | - |
| 库存商品 | 5,225.39 | 4,380.82 | 844.57 |
| 发出商品 | 3,463.74 | 3,442.49 | 21.25 |
| 合　计 | 13,639.32 | 12,304.61 | 1,334.71 |
| 项目 | 2024 年 12 月 31 日 | | |
| | 账面余额 | 1 年以内 | 1 年以上 |
| 原材料 | 1,723.15 | 1,273.25 | 449.90 |
| 在产品 | 2,947.35 | 2,852.73 | 94.62 |
| 委托加工物资 | - | - | - |
| 库存商品 | 4,358.95 | 3,625.16 | 733.79 |
| 发出商品 | 3,480.51 | 3,473.57 | 6.94 |
| 合　计 | 12,509.96 | 11,224.71 | 1,285.25 |
| 项目 | 2023 年 12 月 31 日 | | |
| | 账面余额 | 1 年以内 | 1 年以上 |
| 原材料 | 2,487.79 | 1,775.99 | 711.80 |
| 在产品 | 2,502.37 | 2,459.19 | 43.18 |
| 委托加工物资 | 241.62 | 230.84 | 10.78 |
| 库存商品 | 4,327.88 | 3,632.70 | 695.18 |
| 发出商品 | 3,145.79 | 3,116.93 | 28.86 |
| 合　计 | 12,705.44 | 11,215.66 | 1,489.78 |

报告期各期末，公司存货的库龄在 1 年以内的占比为 88.27%、89.73%和 90.21%，存货库龄状况良好；库龄在 1 年以上的存货主要为检具、刀具、夹具、模具、金属材料等，未来预期销售和使用情况良好，发生跌价的风险较小。

报告期各期末，公司原材料主要系用于生产的铝锭、配件、工装、机物料及包装材料等，具有良好的物理稳定性，不易发生变质或损耗，其使用性能与库龄的相关性较低，公司采用“以销定产”模式，原材料发生跌价的风险较低，因此

未计提跌价准备；委托加工物资无明显减值迹象，且期后按约定收回，因此，公司未计提跌价准备。

在产品主要为自制半成品和在制品，公司对库存商品、发出商品、在产品，已按要求进行存货跌价测试，跌价准备计提较为充分。

（3）销售预期和销售价格

公司“以销定产”的生产模式，根据销售订单组织生产，对于产成品、半成品及在产品，未来销售预期较好，公司在进行跌价测试时采用的销售价格为期后具体产品的销售或订单价格，期后无销售或订单价格的产品则采用资产负债表日附近的价格。

（4）存货跌价准备测算过程

| 存货类别 | 具体分析 | 存货跌价准备测算过程 |
| --- | --- | --- |
| 自制半成品 | 公司根据自制半成品可生产的产成品对应的销售价格作为其可变现净值的计量基础，减去进一步加工成本、估计的销售费用及相关税费后的金额确定其可变现净值，对于存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。 | 存货跌价金额=账面余额-可变现净值。可变现净值=在正常生产经营过程中所生产的产成品的估计售价-至完工时估计将要发生的成本-估计的销售费用-相关税费 |
| 库存商品/发出商品 | 对于库存商品，公司根据该存货对应的销售合同价格或预计销售价格作为其可变现净值的计量基础，对于存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备 | 存货跌价金额=账面余额-可变现净值。可变现净值=估计售价-估计的销售费用-相关税费 |

（5）存货跌价准备计提政策与同行业可比公司对比情况

| 公司 | 存货跌价准备计提政策 |
| --- | --- |
| 晋拓股份 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他 |

| 公司 | 存货跌价准备计提政策 |
| --- | --- |
| | 项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 文灿股份 | 资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备 |
| 广东鸿图 | 可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 嵘泰股份 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 爱柯迪 | 资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可 |

| 公司 | 存货跌价准备计提政策 |
| --- | --- |
| | 变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 旭升集团 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：（1）产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 泉峰汽车 | 资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 鸿特科技 | 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 发行人 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不 |

| 公司 | 存货跌价准备计提政策 |
| --- | --- |
| | 存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。<br>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |

由上表可知，公司的存货跌价准备计提政策与同行业可比公司基本一致。

（6）存货跌价准备与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司的存货跌价计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

| 项目 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
| --- | --- | --- | --- |
| 爱柯迪 | - | 1.19% | 1.81% |
| 晋拓股份 | - | 2.84% | 3.05% |
| 旭升集团 | - | 3.41% | 2.14% |
| 文灿股份 | - | 4.22% | 3.95% |
| 嵘泰股份 | - | 2.78% | 2.33% |
| 广东鸿图 | - | 1.25% | 2.03% |
| 泉峰汽车 | - | 5.70% | 4.62% |
| 鸿特科技 | - | 5.03% | 3.59% |
| **平均值** | - | **3.30%** | **2.94%** |
| **发行人** | **1.96%** | **2.02%** | **0.98%** |

2023 年末同行业可比公司存货跌价准备计提比例上升主要系泉峰汽车毛利率大幅下降转为负数，期末存货计提比例相应提高所致，公司存货跌价准备计提比例相对较低，主要系当年末结存的低毛利率产成品余额占比下降，相应计提的存货跌价准备较低所致。2024 年末公司存货跌价准备计提比例位于同行业可比公司的区间范围内。

综上，公司存货跌价准备计提政策合理，与同行业可比公司保持基本一致，存货跌价计提充分。2023 年末公司存货跌价准备计提比例相对较低，原因具有合理性，剔除同行业可比公司特殊情形外，2024 年末公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平不存在显著差异，具有合理性。

**六、区分销售模式（寄售/非寄售），说明各类存货盘点具体情况，包括对各期末各项存货的盘点范围、时间、地点、各类存货盘点方法、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及原因、处理措施等，说明是否存在长期放置于客户仓库的存货。**

**回复：**

**1、盘点方法**

公司已建立《存货盘点控制程序》等一系列完善且有效的存货管理体系，对存货的采购、计量确认、盘点清查等关键环节进行了明确的规定。公司每年末对仓库存货进行整体盘点。

存货盘点开始前，由生产部和财务部共同组织制定盘点计划，盘点计划包括盘点时间、参加人员、盘点范围、盘点要求等。物流部对仓库存货进行分类整理，各车间对在制品进行分类整理，确保存货摆放整齐。各仓库及车间的管理员需将所有出入库单据进行入账处理。盘点过程中，生产部人员进行核数盘点，财务部人员负责监盘，并随机抽取物料进行复盘。盘点结束后，盘点人和监盘人需在盘点表上签字确认，并汇总盘点结果，对存货的实际盘存数量和账面数量进行对比，若存在差异，由财务部和生产计划员将组织仓库管理员和车间管理员及时查明差异原因，编制存货盘点报告。

**2、存货盘点情况**

报告期各期末，公司存货年末盘点的具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 存货类别 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|---|---|---|---|---|
| 盘点计划 | - | 生产计划部与财务部共同组织制定盘点计划并实施 | | |
| 盘点地点 | - | 敢山路工厂、梦溪路工厂、寄售仓等 | | |
| 盘点人员 | - | 仓管、车间管理员、生产计划员、财务相关人员 | | |
| 盘点范围 | - | 原材料、库存商品、自制半成品及在产品、发出商品、委托加工物资 | | |
| 盘点程序 | - | 1、公司制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等做出安排；2、确认所有的出入库均已录入 ERP 系统中；3、仓储部门于盘点日前将存货整理整齐，保证存货卡片标识清楚，盘点期间 | | |

| 项目 | 存货类别 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 存货暂时停止出入库；4、盘点结束后将所有的盘点表收回汇总送至财务部，形成盘点小结；5、财务部根据盘点差异表，形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理 | | |
| 盘点方法 | - | 点数及称重 | | |
| 存货余额 | 原材料 | **2,085.54** | 1,723.15 | 2,487.79 |
| | 自制半成品 | **2,051.72** | 1,974.83 | 1,687.44 |
| | 库存商品 | **5,225.39** | 4,358.95 | 4,327.88 |
| | 发出商品 | **3,463.74** | 3,480.51 | 3,145.79 |
| | 在产品 | **692.63** | 972.52 | 814.93 |
| | 委托加工物资 | **120.29** | - | 241.62 |
| | **合计** | **13,639.32** | **12,509.96** | **12,705.44** |
| 盘点金额 | 原材料 | **1,732.34** | 1,354.82 | 1,772.85 |
| | 自制半成品 | **2,051.72** | 1,974.83 | 1,687.44 |
| | 库存商品 | **5,225.39** | 4,358.95 | 3,869.60 |
| | 发出商品 | **218.77** | 253.29 | 436.33 |
| | 在产品 | **692.63** | 972.52 | 814.93 |
| | 委托加工物资 | **-** | - | 163.87 |
| | **合计** | **9,920.85** | **8,914.41** | **8,745.01** |
| 盘点比例 | 原材料 | **83.06%** | 78.62% | 71.26% |
| | 自制半成品 | **100.00%** | 100.00% | 100.00% |
| | 库存商品 | **100.00%** | 100.00% | 89.41% |
| | 发出商品 | **6.32%** | 7.28% | 13.87% |
| | 在产品 | **100.00%** | 100.00% | 100.00% |
| | 委托加工物资 | **-** | - | 67.82% |
| | **合计** | **72.74%** | **71.26%** | **68.83%** |
| 盘点差异金额 | 原材料 | **-** | - | - |
| | 自制半成品 | **-** | - | - |
| | 库存商品 | **-** | - | - |
| | 发出商品 | **-** | - | - |
| | 在产品 | **8.36** | 8.70 | 8.39 |
| | 委托加工物资 | **-** | - | - |
| | **合计** | **8.36** | **8.70** | **8.39** |
| 盘点结果及差异处理 | - | 盘点差异金额较小，经单据审核和调整后，公司存货账实相符 | | |

注 1：2024 年客户上汽通用五菱汽车股份有限公司（柳州仓库）由第三方仓库转为客户仓，无法进入客户仓库盘点，从而导致当年末发出商品的盘点比例下降；

注 2：发出商品盘点为寄售模式下的发出商品余额

由上表可知，报告期各期末，公司存货盘点差异较小，经单据审核和调整后，公司存货账实相符，不存在异常情况。

**3、寄售和非寄售发出商品盘点情况**

公司非寄售发出商品为外销在途产品，无法执行盘点程序，主要通过送货单及期后的开票、报关单、提单等资料核对数量。

寄售发出商品为已发往寄售仓库但尚未领用或尚未结算的产品。公司根据订单约定将产品发货至客户指定的寄售仓库，客户按需领用，每月以电子对账单的形式与公司核对实际使用数量，公司根据实际使用数量确认收入并开具发票进行结算。由于结算周期的差异，寄售发出商品主要为已领用尚未结算的产品，该部分产品无法执行盘点程序。公司期后通过寄售仓库日报表、收发存月报表、出库记录、领用清单等资料核对发出商品数量。

针对寄售仓的库存，公司对主要寄售仓进行盘点。在管理过程中，若发现客户长期未领用产品，公司会与客户主动沟通，了解原因并共同协商解决方案，因此不存在大额长期积压在客户仓库的存货。

**七、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）说明对存货的监盘、函证情况，参与存货监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，替代性程序是否充分。**

**（一）核查程序**

针对上述事项，发行人会计师履行了如下核查程序：

1、了解发行人采用寄售模式的主要客户、各期寄售模式占比、变动趋势以及原因；获取发行人与寄售客户之间的销售合同，检查收入确认的关键性条款，判断发行人寄售客户的收入确认方法、时点以及依据是否符合《企业会计准则》的规定；

2、对寄售模式下的主要仓库进行实地走访，了解双方对账情况（包括但不限于对账方式、对账具体执行周期，对账时间是否固定、对账内容、对账数据来

源、对账发起人等），了解发行人寄售模式下内部控制管理制度的设计和执行情况；

3、查阅同行业可比公司定期报告等公开信息资料，了解同行业可比公司的销售模式，分析发行人寄售模式是否符合行业惯例；

4、了解寄售仓库的管理模式及发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，寄售过程中运输、仓储等相关费用的承担方，评价发行人寄售模式下内部控制管理制度的执行情况；

5、对寄售模式业务收入执行细节测试，获取寄售客户的供应商结算系统或邮件中经双方确认无误的对账单，核查收入确认时点和金额是否准确；

6、检查主要寄售客户报告期内的收入确认方式是否发生变更，是否存在同一客户非寄售销售和寄售模式转换的情况，是否存在混用寄售和非寄售模式调节收入的情况，分析两种模式毛利率是否存在较大差异；

7、了解发出商品存放于客户端或第三方仓库的具体情况，分析寄售客户的下单频率、订单量与各期发出商品的匹配性，发出商品变动原因及合理性；

8、访谈发行人相关业务人员，了解存货与仓储相关的内控制度和具体业务流程，了解内部控制的执行情况；

9、对存货执行分析性程序，包括报告期各期末存货余额的构成情况，分析存货变动的原因及合理性；分析报告期期末存货库龄；

10、访谈发行人财务负责人，了解存货跌价准备的计提方法，并对报告期期末存货跌价准备执行重新计算程序，与发行人测算的存货跌价准备进行比较，确认是否存在重大差异；

11、获取同行业可比公司存货跌价计提情况，与发行人进行比较，分析是否存在重大差异。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人寄售模式下，寄售客户的收入确认方法、时点以及依据符合《企

业会计准则》的规定。发行人采用寄售模式销售具有商业合理性，符合行业惯例，相关收入确认政策不存在显著差异；

2、报告期内发行人与第三方仓库定期进行对账、盘点；对于存放在客户仓库寄售的存货，发行人通过出库记录、领用清单等资料与相关人员进行对账。发行人准确掌握存货领用情况，针对寄售模式下的库存管理建立了相关的内控制度并得到了有效执行；

3、报告期内，发行人与客户法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司的销售模式转换前后毛利率变化具有合理性；发行人不存在混用寄售和非寄售模式调节收入的情况；

4、报告期内，发行人各寄售客户的下单频率、订单量与各期发出商品匹配具有合理性；发行人发出商品余额及变动受到客户对账周期和时点、交付及时性、安全库存及实际领用情况的影响，变动具有合理性；

5、发行人存货跌价准备计提政策合理，与同行业可比公司保持基本一致，存货跌价计提充分。2023 年度末发行人存货跌价准备计提比例相对较低，原因具有合理性，剔除同行业可比公司特殊情形外，2024 年末发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平不存在显著差异，具有合理性；

6、报告期内，发行人在寄售仓库管理过程中，若发现客户长期未领用产品，公司会与客户主动沟通，了解原因并共同协商解决方案，因此不存在大额长期积压在客户仓库的存货。

**（三）说明对存货的监盘、函证情况，参与存货监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，替代性程序是否充分。**

**1、对库存的存货执行监盘程序**

发行人会计师对公司 2023 年末、2024 年末和 2025 年末存货共同实施了存货监盘程序，确认存货的真实性及使用状况。2023 年末、2024 年末和 2025 年末存货具体监盘情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 12 月末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
| --- | --- | --- | --- |
| 盘点时间 | 2025 年 12 月-2026 年 1 月 | 2024 年 12 月-2025 年 1 月 | 2023 年 12 月-2024 年 1 月 |
| 盘点地点 | 发行人仓库、寄售仓库、外协供应商仓库 | | |
| 盘点范围 | 原材料、库存商品、自制半成品及在产品、发出商品、委托加工物资 | | |
| 盘点人员 | 生产计划员、仓库管理员、车间管理员、财务人员等 | | |
| 监盘人员 | 发行人会计师 | | |
| 期末存货金额 | **13,639.32** | 12,509.96 | 12,705.44 |
| 监盘存货金额 | **8,314.76** | 7,656.10 | 8,116.72 |
| **监盘比例** | **60.96%** | **61.20%** | **63.88%** |
| 监盘结果 | 盘点结果无重大差异 | 盘点结果无重大差异 | 盘点结果无重大差异 |

综上，公司存货监盘情况总体良好，未见重大差异。

**2、对发出商品执行盘点和检查程序**

针对寄售模式下第三方仓库的发出商品，获取第三方仓库的日报表并执行盘点程序。针对发出商品结存金额，执行函证程序和期后结转测试，结果如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
| --- | --- | --- | --- |
| 发出商品余额 | **3,463.74** | 3,480.51 | 3,145.79 |
| ①盘点确认金额 | **218.77** | 253.29 | 436.33 |
| 盘点比例 | **6.32%** | 7.28% | 13.87% |
| ②函证金额 | **2,099.96** | 2,295.44 | - |
| 函证比例 | **60.63%** | 65.95% | - |
| ③期后结转金额 | **2,770.27** | 3,331.15 | 2,959.65 |
| 期后结转比例 | **79.98%** | 95.71% | 94.08% |
| **合计确认金额** | **2,770.27** | **3,331.15** | **2,959.65** |
| **合计确认比例** | **74.65%** | **95.71%** | **94.08%** |

注 1：2023 年末期后结转金额取自期后 1 年的销售数据；2024 年末期后结转金额取自期后 9 个月的销售数据；**2025 年末期后结转金额取自期后 2 个月的销售数据**；

注 2：针对非寄售的发出商品，期末余额主要是在途的产品，无法执行监盘程序；

注 3：2024 年因上汽通用五菱汽车股份有限公司（柳州仓库）由第三方仓转为客户仓，导致发出商品的盘点比例下降

**问题 5.毛利率变动趋势与可比公司不一致的原因及合理性**

**根据申请文件：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 10.25%、**

**10.15%、15.00%及 18.17%，可比公司毛利率平均值为 20.76%、19.40%、17.54%及 17.24%，发行人毛利率与同行业可比公司均值变动趋势不一致。（2）报告期内，发行人动力传动系统零部件产品毛利率分别为 11.14%、11.03%、16.10%、18.85%，新能源三电系统零部件产品毛利率分别为-25.68%、-11.10%、-4.56%及 4.41%，两种产品的单位销售均价整体呈上涨趋势，主要原材料铝合金锭采购价格基本保持稳定。（3）发行人 2021-2023 年外销毛利率高于内销毛利率，2024 年 1-6 月内外销毛利率基本持平。**

**请发行人：（1）结合定价方式、发行人与可比公司在产品优劣势、产品的市场竞争程度、销售模式、客户结构、下游客户类型、具体应用领域、产品技术、功能定位、成本结构等方面的差异，说明发行人毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致，2023 年毛利率大幅上涨的原因及合理性。（2）结合定价方式、原材料成本、产品结构等说明对主要产品单位销售均价整体上涨的原因及合理性；列示对主要客户销售均价及变动趋势，说明是否存在差异，如存在请说明原因及合理性；结合上述因素说明不同类型产品毛利率存在显著差异且均在持续上升的原因及合理性，新能源三电系统零部件产品 2021 年-2023 年毛利率为负的原因及合理性。（3）区分产品终端应用领域（传统能源/新能源）、销售区域、销售模式，列示对前五大客户的毛利率及变动趋势，如存在差异请说明原因及合理性；逐一列示剔除阿尔泰等主要客户后的毛利率及变动趋势，量化分析不同客户对综合毛利率的影响，如存在较大影响请说明原因及合理性。（4）列表说明发行人前十大合同的客户名称、合同内容、销售产品（产品型号及应用领域）、金额、价格及毛利率，说明毛利率是否存在差异，存在差异的原因、合理性。（5）结合销售产品结构差异、销售模式差异、定价及议价能力、单位成本差异等，说明内销与外销毛利率存在差异的原因以及变动的合理性。**

**请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。**

一、结合定价方式、发行人与可比公司在产品优劣势、产品的市场竞争程度、销售模式、客户结构、下游客户类型、具体应用领域、产品技术、功能定位、成本结构等方面的差异，说明发行人毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致，2023 年毛利率大幅上涨的原因及合理性。

**回复：**

**1、公司毛利率与同行业可比公司变动趋势情况**

报告期内，公司与同行业可比公司的综合毛利率情况对比如下：

单位：%

| 公司名称 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | - | 28.15 | 29.09 |
| 晋拓股份 | - | 16.29 | 17.23 |
| 旭升集团 | - | 20.83 | 24.00 |
| 文灿股份 | - | 14.44 | 14.97 |
| 嵘泰股份 | - | 24.43 | 22.15 |
| 广东鸿图 | - | 15.78 | 18.99 |
| 泉峰汽车 | - | 0.90 | -0.07 |
| 鸿特科技 | - | 13.70 | 13.98 |
| **平均数** | - | **16.82** | **17.54** |
| **剔除泉峰汽车后的平均数** | - | **19.09** | **20.06** |
| **发行人** | **15. 73** | **16.14** | **14.84** |

注：为保持报告期内同行业可比公司毛利率数据的可比性，2024 年度综合毛利率剔除营业成本中不属于单项履约义务的保证类质量保证产生的成本。其中，晋拓股份、旭升集团和嵘泰股份在 2024 年度报告中披露的前述成本为 2024 年 1-11 月数据，公司在计算综合毛利率时已对其进行年化处理；

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势存在一定差异，具体原因分析如下：

（1）定价方式和销售模式比较分析

公司与同行业可比公司的定价方式以及销售模式比较情况如下：

| 同行业可比公司 | 定价方式 | 销售模式 |
|---|---|---|
| 爱柯迪 | 成本加成模式 | 直销 |
| 晋拓股份 | 市场化原则定价，综合考虑成本、产品技术含量、客户采购数量、市场竞争情况、产品毛利率等综合因素确定报价，并通过客户的竞价系统与其他供应商共同竞价，由客户确定最终合作主体及成交价格 | 直销 |
| 旭升集团 | 综合考虑研发投入、生产工艺、市场供求等情况，双方协商后确定价格 | 直销 |

| 同行业可比公司 | 定价方式 | 销售模式 |
| --- | --- | --- |
| 文灿股份 | 以成本加成为基础 | 直销 |
| 嵘泰股份 | 市场化定价原则，综合考虑成本、产品技术含量、客户采购数量、市场竞争情况、产品毛利率等因素确定报价，通过与客户谈判或竞标后确定最终交易价格 | 直销 |
| 广东鸿图 | 按照“原材料价格（铝合金＋配套件）＋产品加工费（压铸加工费＋精密数控加工费和其他后加工费（如抛丸、除毛刺））＋其他费用（包装费、物流运输费）”的定价原则来确定产品销售价格 | 直销 |
| 泉峰汽车 | 成本测算基础上的协商定价 | 直销 |
| 鸿特科技 | 成本加成模式 | 直销 |
| 发行人 | 产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格 | 直销 |

由上表可知，在定价方式上，公司和同行业可比公司基本一致，无显著差异；在销售模式上，公司和同行业可比公司一致，均为直销模式。

（2）客户结构和下游客户类型比较分析

公司与同行业可比公司客户结构和下游主要客户的比较情况如下：

| 同行业可比公司 | 客户结构类型 | 主要客户 |
| --- | --- | --- |
| 爱柯迪 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 包括法雷奥、博世、麦格纳、电产、耐世特、大陆、克诺尔、马勒、吉凯恩、哈金森等 |
| 晋拓股份 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 包括威巴克、法雷奥、哈金森、迪恩、住友理工等 |
| 旭升集团 | 以整车厂为主 | 整车厂商包括特斯拉、Rivian、Lucid、理想、蔚来、小鹏、零跑、长城汽车、德国大众、北极星等；<br>一级零部件供应商包括采埃孚、法雷奥、海斯坦普、宁德时代等 |
| 文灿股份 | 以整车厂为主 | 整车厂商包括大众、奔驰、宝马、奥迪、雷诺、特斯拉、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、广汽新能源、赛力斯、比亚迪、吉利、长城汽车等；<br>一级零部件供应商包括采埃孚、博世、大陆、麦格纳、法雷奥、本特勒等 |
| 嵘泰股份 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 包括博世、采埃孚、蒂森克虏伯、威伯科等 |
| 广东鸿图 | 以整车厂为主 | 包括本田、日产、丰田、通用、克莱斯勒、福特、奔驰、沃尔沃、大众、一汽、上汽、东风、广汽、吉利、长城、特斯拉、比亚迪、小鹏汽车、蔚来汽车、零跑汽车、哪吒汽车、宁德时代、麦格纳、加特可等 |

| 同行业可比公司 | 客户结构类型 | 主要客户 |
| --- | --- | --- |
| 泉峰汽车 | 以汽车零部件一级供应商为主 | 包括博格华纳集团、法雷奥集团、大陆集团、华为等零部件供应商以及整车厂特斯拉、比亚迪、长城等 |
| 鸿特科技 | 以整车厂为主 | 包括福特、康明斯、奔驰、斯泰兰蒂斯、东本汽车、东本发动机、东风日产、长安福特汽车、长安马自达、北京福田康明斯、山西云内等 |
| 发行人 | 以整车厂及其负责发动机生产制造的子公司为主 | 包括大众集团、上汽集团、上汽大众、中国一汽、法雷奥集团、山东阿尔泰（现代汽车配套）、上汽通用、富奥法雷奥和富特科技等 |

由上表可知，公司客户结构类型以整车厂及其负责发动机生产制造的子公司为主，与同行业可比公司旭升集团、文灿股份、广东鸿图、鸿特科技的客户结构类型较为相似。旭升集团以特斯拉等新能源汽车整车厂商为主，在新能源汽车领域有较强的布局和聚焦优势；文灿股份以德系品牌和新能源造车新势力等汽车整车厂商为主；广东鸿图、鸿特科技包括美系、日系、合资、新能源汽车等整车厂商，整车厂商数量众多，分布较为广泛。其他同行业可比公司以汽车零部件一级供应商为主。具体客户结构类型存在一定差异。

总体来看，公司与部分同行业可比公司的客户类型较为相似，但具体客户的重合度较低，毛利率相应存在一定的差异，具有合理性。

（3）应用领域、功能定位和市场竞争程度比较分析

公司和同行业可比公司在具体应用领域、功能定位及市场竞争方面的对比如下：

| 同行业可比公司 | 主要应用领域和功能定位 | 市场竞争程度 |
| --- | --- | --- |
| 爱柯迪 | 以加工精密度要求较高的中小件为主，其在汽车雨刮系统零部件产品领域具有领先的市场地位和较高的市场占有率 | 国内领先的汽车铝合金精密压铸件专业供应商 |
| 晋拓股份 | 主要产品为减震内芯等汽车安全零部件以及滤清器等汽车动力零部件 | 减震零部件市场排名处于行业领先地位 |
| 旭升集团 | 集中在新能源汽车领域，包括变速箱箱体、电动机固定架和电子元件保护外壳、电池组模块以及油泵组件等 | 是我国较早聚焦于新能源汽车产业链的精密铝合金零部件生产企业 |

| 同行业可比公司 | 主要应用领域和功能定位 | 市场竞争程度 |
| --- | --- | --- |
| 文灿股份 | 主要应用于动力系统、底盘系统和车身领域，优势产品为车身结构件 | 在铝制车身结构件系统和一体化车身系统具有显著先发优势，在铝制刹车卡钳细分领域处于全球领导者地位 |
| 嵘泰股份 | 主要应用于汽车转向系统零部件领域 | 转向器壳体零部件市场排名处于行业领先地位 |
| 广东鸿图 | 主要包括精密轻合金零部件成型制造和汽车内外饰产品制造两大业务板块。其中精密轻合金零部件成型制造业务应用于动力总成系统、动力传输系统、三电系统、车身及底盘系统、超大型一体化结构件等 | 国内领先的汽车铝合金精密压铸件专业供应商 |
| 泉峰汽车 | 产品主要应用于中高端汽车的传动系统、引擎系统、转向与刹车系统、热交换系统以及新能源汽车的电机、电控系统等 | 在自动变速箱阀体、发动机钢制正时零件、电机壳体组件等细分产品领域具备较强的市场竞争力 |
| 鸿特科技 | 主要应用于汽车发动机、变速箱、底盘以及新能源汽车零部件、结构件等 | 在新技术、新工艺及新材料应用等方面的技术革新及改造中积累了独具特色的技术领先优势 |
| 发行人 | 主要应用于汽车动力传动系统、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统以及悬置支架等悬挂系统 | 国内压铸行业较为领先的企业之一 |

报告期内，同行业可比公司爱柯迪、嵘泰股份和旭升集团毛利率均超20.00%，高于其他同行业可比公司水平，主要系爱柯迪优势产品为雨刮器，嵘泰股份为转向器壳体，旭升集团为向特斯拉提供新能源汽车的配套产品，上述三家上市公司均具有自身突出的细分优势产品，在市场上拥有较高的产品定价权和谈判地位，毛利率水平相对较高。

公司产品核心产品为汽车动力传动系统领域和新能源三电系统领域，与广东鸿图、鸿特科技在产品应用领域、功能及主要产品结构方面存在一定的相似之处；2023 年度公司毛利率水平介于鸿特科技与广东鸿图之间；2024 年度公司毛利率水平与广东鸿图较为接近，具有合理性。

（4）产品优劣势、产品技术比较分析

公司和同行业可比公司的产品优劣势、产品技术情况如下：

| 同行业可比公司 | 产品优劣势 | 产品技术 |
| --- | --- | --- |
| 爱柯迪 | 以加工精密度要求较高的中小件为主，其在汽车雨刮系统零部件产品领域具有领先的市场地位和较高的市场占有率；产品结构从中小件不断延伸至新能源汽车三电系统核心零部件、汽车结构件、智能驾驶等领域 | 经过多年的积累和发展，公司已拥有多项核心生产工艺及技术并应用在生产制造的各项工艺流程中，包括节能环保熔炼等熔炼、保温技术，多段压射实时反馈控制、高真空压铸技术、局部挤压压铸技术、模温控制以及气雾喷涂等压铸技术；柔性制造、PCD 刀具应用、多主轴高效加工、工件着座检查、弹性定位、薄壁件加工、有屑滚花、挤压加工、超高精度球状平面度研磨等精密机加工技术；机器人自动上下料等自动化集成技术、机器人集成铸件去毛刺技术、机器人集成铸件表面抛光技术，全自动智能装配技术；在线自动检测技术、高清洁度检测技术、压铸件表面凸点测量、“X-RAY”自动在线检测、气密性检测、高效螺纹孔检测以及非接触式平面度检测技术、工业 CT 检测技术及影像检测技术等高精度检测技术 |
| 晋拓股份 | 传统汽车零部件、新能源汽车零部件为主，机器人及工业自动化零部件、智能家居零部件、信息传输零部件同步发展 | 压铸自动化水平达到欧美先进国家水平；同时拥有包括高真空压铸技术、高延伸率合金应用技术、超低速层流压铸技术、仿真数字化模拟分析技术、高压点冷技术、半固态压铸技术等七大自有核心技术 |
| 旭升集团 | 产品能够覆盖汽车传动、控制、悬挂和电池等多个系统，近年开发超大尺寸结构件，以适用于混动一体压铸电池盒以及电驱动总成，开发机械性能改性材料以增加高屈服强度及高延伸率零部件的应用场景，产品具备一定市场前瞻性 | 在新能源汽车的轻量化技术路径方面积累一系列核心技术，是行业内少有的同时掌握压铸、锻造、挤压三大铝合金成型工艺的企业，并具备量产能力以及集成化的能力，能够针对不同客户需求提供一站式轻量化解决方案 |
| 文灿股份 | 在大型一体化车身件产品领域位于行业前列 | 是国内少数拥有大型和复杂模具自制能力的汽车铝合金压铸企业，目前已经掌握高真空压铸技术、局部挤压技术等先进压铸技术 |
| 嵘泰股份 | 转向系统、传动系统、制动系统、新能源三电、结构件和一体化压铸 | 单件流全自动化加工技术等精密机械加工工艺技术、超真空压铸技术等压铸工艺技术，均处于行业领先 |

| 同行业可比公司 | 产品优劣势 | 产品技术 |
| --- | --- | --- |
| 广东鸿图 | 产品涵盖精密轻合金零部件成型制造和汽车内外饰产品制造两大业务板块。在全国范围内布局生产基地，并在北美、欧洲等设立中间仓，以“厂中厂”布局，就近客户建设工厂，提供更快、更高效的服务 | 具备强大的自主技术研发及保障能力，一体化压铸、高真空压铸、多彩电镀、高光注塑、PVD、TOC、IML、热烫印等多项核心技术处于国际先进或国内领先水平 |
| 泉峰汽车 | 逐步向中大型压铸件发展，多合一电机壳体经过技术工艺不断优化，生产效率及一次合格率稳步提升，量产情况良好，多次收到客户好评；在传统汽车零件市场的进一步渗透，以传动零件（阀体等）为代表的核心产品 | 拥有压铸、注塑、机加等多门类制造技术，以及跨门类技术工程团队，同时横跨钢件、铝件，结合电动化、智能化产业浪潮，持续进行技术的开发和创新。同时公司开发了高强度、高导热性铝合金材料以及成型技术、高压铸造消失芯技术、高速行星减速机技术等 |
| 鸿特科技 | 业务专注于技术含量最高的发动机、变速箱类精密压铸件以及新能源汽车零部件和结构件领域 | 在新技术、新工艺及新材料应用等方面的技术革新及改造中积累了独具特色的技术领先优势，现有产品达数百种之多 |
| 发行人 | 公司专注于技术含量高的发动机、变速箱类精密压铸件以及新能源汽车三电系统零部件领域 | 经过多年的积累和发展，公司已拥有多项核心生产工艺及技术包括多段压射速度实时控制反馈技术、型腔高真空压铸技术、局部挤压铸造技术、模温分区控制技术、脱模剂雾化喷涂技术、压铸参数异常监控联动技术、精密装配在线控制技术、颗粒度检测技术、弹性定位和压销技术、材料热处理技术和固相连接技术等 |

公司拥有的核心技术均来源于自身长期的研发投入和自主创新。公司和同行业可比公司均拥有各自的核心生产技术，各自在核心技术产品上具备显著的竞争优势。

（5）成本结构比较分析

报告期内，公司和同行业可比公司主营业务成本结构情况如下所示：

单位：%

| 公司名称 | 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 爱柯迪 | 直接材料 | - | 46.74 | 47.33 |
| | 直接人工 | - | 12.04 | 10.98 |

| 公司名称 | 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 制造费用等 | - | 41.22 | 41.69 |
| 晋拓股份 | 直接材料 | - | 58.12 | 58.30 |
| | 直接人工 | - | 15.20 | 14.88 |
| | 制造费用等 | - | 26.68 | 26.82 |
| 旭升集团 | 直接材料 | - | 57.07 | 57.44 |
| | 直接人工 | - | 9.82 | 10.75 |
| | 制造费用等 | - | 33.11 | 31.81 |
| 文灿股份 | 直接材料 | - | 56.96 | 56.31 |
| | 直接人工 | - | 10.95 | 11.88 |
| | 制造费用等 | - | 32.09 | 31.81 |
| 嵘泰股份 | 直接材料 | - | 51.24 | 52.19 |
| | 直接人工 | - | 15.39 | 16.38 |
| | 制造费用等 | - | 33.37 | 31.43 |
| 广东鸿图 | 直接材料 | - | - | - |
| | 直接人工 | - | - | - |
| | 制造费用等 | - | - | - |
| 泉峰汽车 | 直接材料 | - | 46.96 | 40.14 |
| | 直接人工 | - | 12.31 | 13.02 |
| | 制造费用等 | - | 40.73 | 46.84 |
| 鸿特科技 | 直接材料 | - | - | 59.24 |
| | 直接人工 | - | - | 12.44 |
| | 制造费用等 | - | - | 28.32 |
| 平均数 | 直接材料 | - | 52.85 | 52.99 |
| | 直接人工 | - | 12.62 | 12.90 |
| | 制造费用等 | - | 34.53 | 34.10 |
| 剔除泉峰汽车后的平均数 | 直接材料 | - | 54.03 | 55.14 |
| | 直接人工 | - | 12.68 | 12.89 |
| | 制造费用等 | - | 33.29 | 31.98 |
| 发行人 | 直接材料 | **58.75** | 59.18 | 57.69 |
| | 直接人工 | **16.12** | 15.83 | 15.05 |
| | 制造费用等 | **25.13** | 24.99 | 27.26 |

注：爱柯迪和泉峰汽车均为“汽车类产品”成本结构，嵘泰股份为“铝压铸行业”成本结构，广东鸿图未披露相关成本结构数据，鸿特科技未披露 2024 年度成本结构数据，其余为主营业务产品综合成本结构

2023 年度公司直接材料占比略高于剔除泉峰汽车后的同行业可比公司平均水平，同时与晋拓股份、旭升集团和文灿股份较为接近，低于鸿特科技占比。当期公司直接材料占比较 2022 年度有所上升，主要系 2023 年以来，公司外协加工采购规模逐年下降，而同期公司营业收入规模扩大，规模效应提升较为显著；同时，随着敢山路新厂区的生产线经过磨合期之后，公司生产效率得到一定提升，公司同步亦加强了生产精细化管理，产品良品率相应有所提高，单位制造费用相应下降所致，从而引起当期毛利率上升。

2024 年度公司直接材料占比进一步上升，与晋拓股份较为接近，主要系铝合金锭采购价格上涨，以及公司加强了生产精细化管理，制造费用金额及占比下降所致，且随着客户结构、产品结构不断优化调整，当期毛利率相应有所上升。当期同行业可比公司文灿股份和泉峰汽车直接材料占比呈现上升趋势，与公司变动趋势一致。

**2025 年度**公司直接材料占比**略有下降**，直接人工和制造费用等合计占比略有上升，主要系公司新能源三电系统零部件收入占比进一步提升和模具及附件收入有所下降所致。新能源三电系统零部件的直接材料占比相对较低，直接人工和制造费用投入相对较高；模具及附件的直接材料占比较高，直接人工和制造费用投入相对较少。

综上，公司成本结构变化和毛利率**变动**具有匹配性。

（6）其他因素与同行业可比公司比较分析

报告期内，公司和同行业可比公司单位收入所耗用的成本结构情况如下所示：

单位：万元、元

| 公司名称 | 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | 主营业务收入 | - | 667,988.29 | 590,903.96 |
| | 固定资产账面净值 | - | 387,060.45 | 343,046.45 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.73 | 1.72 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 34.05% | 33.65% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 8.74% | 7.67% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 29.15% | 29.54% |

| 公司名称 | 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 晋拓股份 | 主营业务收入 | - | 114,614.34 | 98,267.31 |
| | 固定资产账面净值 | - | 88,031.78 | 65,296.03 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.30 | 1.50 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 48.56% | 48.12% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 12.70% | 12.29% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 22.29% | 22.14% |
| 旭升集团 | 主营业务收入 | - | 434,844.65 | 477,014.77 |
| | 固定资产账面净值 | - | 453,183.74 | 399,598.78 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 0.96 | 1.19 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 45.87% | 44.08% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 7.89% | 8.25% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 26.61% | 24.41% |
| 文灿股份 | 主营业务收入 | - | 614,688.50 | 503,869.75 |
| | 固定资产账面净值 | - | 320,004.28 | 277,130.83 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.92 | 1.82 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 49.68% | 47.84% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 9.55% | 10.09% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 27.98% | 27.03% |
| 嵘泰股份 | 主营业务收入 | - | 227,566.81 | 195,071.29 |
| | 固定资产账面净值 | - | 181,144.86 | 135,627.43 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.26 | 1.44 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 39.44% | 41.49% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 11.61% | 12.47% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 24.42% | 23.49% |
| 广东鸿图 | 主营业务收入 | - | 796,201.01 | 754,607.02 |
| | 固定资产账面净值 | - | 382,023.72 | 315,360.81 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 2.08 | 2.39 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | - | - |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | - | - |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | - | - |
| 泉峰汽车 | 主营业务收入 | - | 229,544.59 | 213,133.41 |
| | 固定资产账面净值 | - | 322,489.60 | 308,846.82 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 0.71 | 0.69 |

| 公司名称 | 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 46.88% | 40.48% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 12.25% | 13.02% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 40.41% | 46.59% |
| 鸿特科技 | 主营业务收入 | - | 161,177.75 | 157,832.03 |
| | 固定资产账面净值 | - | 93,977.81 | 96,208.81 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.72 | 1.64 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | - | 53.28% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | - | 11.19% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | - | 25.46% |
| 平均数 | 主营业务收入 | - | 405,828.24 | 373,837.44 |
| | 固定资产账面净值 | - | 278,489.53 | 242,639.50 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.46 | 1.55 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 44.08% | 44.13% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 10.46% | 10.71% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 28.48% | 28.38% |
| 剔除泉峰汽车后的平均数 | 主营业务收入 | - | 431,011.62 | 396,795.16 |
| | 固定资产账面净值 | - | 272,203.81 | 233,181.31 |
| | 单位固定资产产生的收入 | - | 1.57 | 1.67 |
| | 单位收入耗用直接材料 | - | 43.52% | 44.74% |
| | 单位收入耗用直接人工 | - | 10.10% | 10.33% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | - | 26.09% | 25.35% |
| 发行人 | 主营业务收入 | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| | 固定资产账面净值 | **42,317.66** | 42,026.57 | 43,725.19 |
| | 单位固定资产产生的收入 | **2.33** | 2.11 | 2.06 |
| | 单位收入耗用直接材料 | **49.28%** | 49.42% | 49.04% |
| | 单位收入耗用直接人工 | **13.52%** | 13.22% | 12.79% |
| | 单位收入耗用制造费用等 | **21.08%** | 20.87% | 23.17% |

同行业可比公司中泉峰汽车受其经营规划影响，毛利率波动较大，剔除泉峰汽车后，同行业可比公司**2023 年度和 2024 年度**毛利率平均数分别为 20.06%**和** 19.09%，略有下降。

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势存在一定差异，结合

前述表格，具体原因分析如下：

①爱柯迪 2024 年度毛利率下降 0.94%，主要系当年度马来西亚工厂竣工并投入使用、铝合金原材料和锌合金压铸件部分产线开始生产，导致其单位收入耗用直接人工和制造费用等上升 0.68%，从而导致该公司当期毛利率下降；

②旭升集团 2024 年度毛利率下降 3.17%，主要系其营业收入下降 8.79%，同时布局新兴业务，固定资产投入继续增加，受此影响，2024 年度单位收入所耗用的直接人工、制造费用占比上升 1.84%，从而导致该公司毛利率下降；

③鸿特科技 2024 年度毛利率略有下降，主要系新能源业务毛利率下降所致；

④晋拓股份 **2023 年**至 2024 年毛利率呈下降趋势，主要系其新能源汽车零部件产品的产能仍处于爬坡区间，同时增设的新的产能设备已经开始折旧所致。同期营业收入增速低于固定资产扩张速度，受此影响，报告期内该公司期末单位固定资产产生的收入同比出现较大程度下降，2024 年度单位收入所耗用的直接人工、制造费用占比相应上升 0.56%，进而引起该公司当期毛利率下降；

⑤广东鸿图毛利率下降，主要系其全资子公司广州鸿图和天津鸿图分别于 2023 年和 2024 年投产，并新增较多设备导致生产成本有所增加。此外，广东鸿图受到客户结构变化、部分订单毛利率下降的影响，导致毛利率呈现下降的趋势；

⑥文灿股份 2024 年度毛利率下降主要系其新增重庆、安徽六安、广东佛山（二厂）、墨西哥制造基地投资带来的固定成本上升导致生产成本增加所致，单位收入所耗用的直接人工、制造费用占比相应上升 0.41%，当期毛利率下降 0.53%；

⑦嵘泰股份 2024 年度毛利率变动主要系该公司单位收入所耗用的直接材料占比变动所致；

⑧泉峰汽车 2024 年度随着营业收入增长以及降本增效措施成效渐显，当期该公司毛利率略有上升。

综上，报告期内，同行业可比公司毛利率下降主要系固定资产投资增速较快所致。相比较而言，公司固定资产投资规模整体较小，各期末单位固定资产产生的收入水平高于行业平均水平，固定成本压力较小，随着公司产能的有效释放、

营业收入规模的扩张以及生产精细化管理的提升等因素的影响，公司毛利率整体呈上升趋势，具有合理性。

**2、公司 2023 年毛利率大幅上涨以及报告期内毛利率持续上涨的原因**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 15.00%、16.49%和 **16.11%**，分别变动 4.85%、1.49%和**-0.38%**，呈先升后降趋势。公司主营业务毛利率变动，主要受产品结构、销售价格和成本等因素变动综合影响所致，前述因素对主营业务毛利率的影响汇总如下：

| 项目 | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 产品结构的影响 | 产品结构变化 | **-0.95%** | -0.60% | -0.30% |
| 销售价格因素变动的影响 | 新能源三电系统零部件单位销售均价变动**（内部结构变动）** | **1.18%** | 1.89% | 0.58% |
| | 汇率波动 | **0.33%** | 0.09% | 0.79% |
| | **小　计** | **1.52%** | **1.98%** | **1.37%** |
| 成本因素变动的影响 | 原材料价格 | **-0.98%** | -2.02% | 1.56% |
| | 废料收入（材料成本抵减项） | **0.13%** | 0.27% | 0.76% |
| | 人工成本 | **-0.30%** | -0.43% | 0.70% |
| | 外协规模 | **-0.33%** | 1.19% | 2.84% |
| | 机物料消耗 | **-0.87%** | 0.71% | -1.08% |
| | 能源消耗 | **0.09%** | 0.11% | 0.34% |
| | 折旧摊销 | **0.28%** | -0.23% | -0.79% |
| | 其他制造费用 | **0.10%** | 0.36% | 0.07% |
| | **小　计** | **-1.88%** | **-0.03%** | **4.40%** |
| **合　计** | | **-1.31%** | **1.36%** | **5.47%** |

**注：除前述影响因素外，2025 年度动力传动系统零部件中毛利率水平较高的境外销售收入占比提升，以及变速箱类产品毛利率改善对当期公司主营业务毛利率影响 0.67%，具有一定的正向影响，当期受多重因素叠加影响，公司主营业务毛利率变动-0.38%，变动较小**

（1）产品结构的影响

报告期内，公司主营业务收入按产品分类的毛利率情况如下：

单位：%

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 主营收入占比 | 毛利率 | 主营收入占比 | 毛利率 | 主营收入占比 |
| **铝合金精密压铸件** | **15.62** | **98.46** | **15.64** | **97.25** | **14.45** | **98.24** |
| 动力传动系统零部件 | **17.56** | **79.98** | 16.99 | 84.48 | 16.10 | 89.29 |
| 新能源三电系统零部件 | **8.10** | **15.21** | 6.73 | 11.16 | -4.56 | 6.22 |
| 悬挂系统零部件及其他 | **3.15** | **3.27** | 6.46 | 1.60 | 3.92 | 2.73 |
| 模具及附件 | **47.76** | **1.54** | 46.50 | 2.75 | 45.26 | 1.76 |
| **合计** | **16.11** | **100.00** | **16.49** | **100.00** | **15.00** | **100.00** |

产品结构和产品自身毛利率对毛利率变动的影响情况如下：

单位：%

| 项目 | 2025 年度 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 |
| **铝合金精密压铸件** | **0.55** | **-0.39** | **0.17** | **2.04** | **-1.04** | **1.00** | **5.12** | **-0.39** | **4.73** |
| 动力传动系统零部件 | **0.45** | **-0.77** | **-0.32** | 0.75 | -0.77 | -0.03 | 4.53 | -0.22 | 4.31 |
| 新能源三电系统零部件 | **0.21** | **0.27** | **0.48** | 1.26 | -0.23 | 1.03 | 0.41 | -0.16 | 0.24 |
| 悬挂系统零部件及其他 | **-0.11** | **0.11** | **-** | 0.03 | -0.04 | -0.01 | 0.18 | -0.01 | 0.18 |
| 模具及附件 | **0.02** | **-0.56** | **-0.54** | 0.05 | 0.45 | 0.50 | 0.03 | 0.08 | 0.11 |
| **合计** | **0.57** | **-0.95** | **-0.38** | **2.09** | **-0.60** | **1.49** | **5.15** | **-0.30** | **4.85** |

注：产品类型自身毛利率变动影响=（本年度产品类型自身毛利率-上年度产品类型自身毛利率）*本年度销售收入占比；产品收入结构变动影响=（本年度销售收入占比-上年度销售收入占比）*上年产品类型自身毛利率；毛利率变动影响=产品类型自身毛利率变动影响+产品收入结构变动影响

从产品收入结构变动来看，报告期内，公司产品收入结构变动对主营业务毛利率的影响分别为-0.30%、-0.60%和**-0.95%，2023 年度和 2024 年度影响较小，2025 年度产品收入结构变动为公司主营业务毛利率变动的主要影响因素**。

从产品自身毛利率来看，报告期内**除悬挂系统零部件及其他外**，公司产品毛利率总体呈现上升趋势。2023 年度、2024 年度和 **2025 年度**产品类型自身毛利率变动对主营业务毛利率的影响分别为 5.15%、2.09%和 **0.57%**。因此，**2023 年度和 2024 年度**主要产品自身毛利率变动为公司主营业务毛利率变动的主要因素。

（2）销售价格因素变动的影响

①新能源三电系统零部件产品单位销售均价变动**（内部结构变动）**

**A、对毛利率的影响**

报告期内，公司新能源三电系统零部件单位销售均价变动**（内部结构变动）**对公司主营业务毛利率影响如下：

单位：万元、元/件

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 新能源三电系统零部件产品收入 a | **14,990.18** | 9,894.54 | 5,607.57 |
| 新能源三电系统零部件产品毛利率 b | **8.10%** | 6.73% | -4.56% |
| 单位销售均价 c | **68.14** 注 | 62.83 | 52.19 |
| 单位销售均价变动比例 | **8.44%** | 20.40% | 10.28% |
| 对毛利的影响 d=a-a*上年度 c/本年度 c | **1,167.20** | 1,676.97 | 522.71 |
| 主营业务收入 e | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| **新能源三电产品单位销售均价变动对毛利率的影响 f=d/e** | **1.18%** | **1.89%** | **0.58%** |

**注：2025 年度新能源三电系统零部件产品的内部结构发生了较大变化，基于数据可比性，对当期规格型号较大的产品按照其他产品平均单重折算销售数量，按照折算后的单位销售均价计算变动比例**

由上表可知，报告期内，随着新能源三电系统零部件收入规模扩张较快，单位销售均价分别较上年度上涨 10.28%、20.40%和 **14.13%**，对公司主营业务毛利率的影响分别为 0.58%、1.89%和 **1.18%**，具有一定的提升作用。

2024 年度新能源三电系统零部件销售均价上涨对主营业务毛利率影响较大，主要系客户结构持续优化，对低毛利率客户富奥法雷奥的销售规模下降，毛利率相应进一步改善提升；

**2025 年度**新能源三电系统零部件销售均价上涨对主营业务毛利率影响较大，主要系随着公司新能源定点项目逐步开始量产，具体产品规格型号不断增加，

单位销售均价和毛利率均有所提升，单位销售成本亦随之增加，对毛利率的影响已结合在成本因素变动中进行分析。

**B、新能源三电系统零部件产品毛利率情况**

**报告期内，公司新能源三电系统零部件产品毛利率情况如下：**

**单位：万元**

| 期间 | 新能源三电系统零部件 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 收入占比 | 毛利 | 毛利变动额 | 毛利率 |
| 2025 年度 | 14,990.18 | 15.21% | 1,214.90 | 549.35 | 8.10% |
| 2024 年度 | 9,894.54 | 11.16% | 665.55 | 921.11 | 6.73% |
| 2023 年度 | 5,607.57 | 6.22% | -255.56 | - | -4.56% |

**注：收入占比是指占当期发行人主营业务收入的比例**

**报告期内，新能源三电系统零部件的毛利金额和毛利率由负转正，呈现快速增长，对公司主营业务的毛利率提升起到了较为显著的作用。**

**从毛利率变动的驱动因素分析，销售价格及产品结构调整是核心影响变量，对毛利率改善起到重要作用，据此对其开展量化拆解分析。其中新能源三电系统零部件单位销售均价变动因素，并非单一产品的价格波动，而是涵盖内部产品结构调整在内的综合价格影响因子，其变动可反映公司新能源三电业务盈利质量的优化情况。**

**从具体产品品类来看，不同品类产品定价存在明显差异：体积及重量较大的 OBC 壳体，单件售价集中在 150-200 元区间；体积及重量较小的电机端盖，单件售价处于 30-45 元区间。报告期内，新能源三电类产品的内部结构发生了较为明显的变化，规格较大的 OBC 壳体的占比逐年上升，尤其 2025 年度从上年度的 39.23%提升至 70.28%，上升较快，进而提高了新能源三电系统零部件整体的价格水平和利润空间。**

**此外，随着规格较大产品占比的增加，新能源三电类产品的平均单位销售成本也逐年上升，对毛利率的影响结合在成本因素变动中进行分析。**

②汇率变动

报告期内，公司外销业务结算主要为美元、欧元和人民币。美元和欧元汇率

对主营业务毛利率的影响如下：

A、美元汇率变动对主营业务毛利率的具体影响测算如下：

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 本年度外销收入对应美元平均汇率 a | **7.1501** | 7.1108 | 7.0579 |
| 以美元结算的外销收入（万美元）b | **1,388.37** | 851.15 | 793.11 |
| 以美元结算的外销收入对应的本位币金额 c（万元） | **9,927.08** | 6,052.35 | 5,597.67 |
| 美元汇率上升对主营业务收入的影响金额（万元）d=c-b*上年度 a | **54.71** | 45.01 | 348.37 |
| 主营业务收入（万元）e | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| **对主营业务毛利率的影响 f=d/e** | **0.06%** | **0.05%** | **0.39%** |

B、欧元汇率变动对主营业务毛利率的具体影响测算如下：

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 本年度欧元销售对应平均汇率 a | **8.0640** | 7.7239 | 7.6637 |
| 以欧元结算的外销收入（万欧元）b | **796.21** | 512.49 | 638.83 |
| 以欧元结算的外销收入对应的本币金额 c（万元） | **6,420.63** | 3,958.44 | 4,895.75 |
| 欧元汇率上升对主营业务收入的影响（万元）d=c-b*上年度 a | **270.80** | 30.85 | 368.27 |
| 主营业务收入（万元）e | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| **对主营业务毛利率的影响 f=d/e** | **0.27%** | **0.03%** | **0.41%** |

美元、欧元汇率变动对毛利率的总体影响如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 汇率变动对主营业务收入的影响金额 | **325.50** | 75.87 | 716.64 |
| 主营业务收入 | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| 对主营业务毛利率的影响 | **0.33%** | 0.09% | 0.79% |

2023 年度、2024 年度和 **2025 年度**，美元和欧元汇率变动对公司主营业务毛利影响金额为 716.64 万元、75.87 万元和 **325.50** 万元，对公司主营业务毛利率的影响分别为 0.79%、0.09%和 **0.33%**，2023 年度汇率变动对公司主营业务毛利率的提升影响较大。

（3）成本因素变动的影响

①原材料价格

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

单位：元/千克

| 原材料 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动幅度 | 单价 | 变动幅度 | 单价 | 变动幅度 |
| 铝合金锭 | **18.00** | **2.27%** | 17.60 | 5.01% | 16.76 | -3.62% |

公司铝合金锭的采购价格主要参考大宗材料市场价格，并与供应商协商确定。该原材料采购价格波动主要受市场价格变化所致，铝合金锭作为有色金属大宗商品，价格的市场化程度较高，主要受到经济周期、市场供求等各因素的影响。**2023 年**以来我国铝合金锭现货价格走势情况如下图所示：

上海有色金属网 A00 铝锭价格走势（元/吨）

数据来源：同花顺 iFinD、上海有色金属网

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

单位：万元、元/千克

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 主营业务收入 a | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| 当期生产消耗的铝合金锭 b | **43,462.79** | 37,505.57 | 37,443.99 |
| 铝合金锭平均采购价格 c | **18.00** | 17.60 | 16.76 |

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 对主营业务成本的影响 d=b-b*上年度 c/本年度 c | **965.84** | 1,790.04 | -1,407.50 |
| **原材料价格波动对毛利率的影响 e=-d/a** | **-0.98%** | **-2.02%** | **1.56%** |

报告期内，公司主要原材料铝合金锭平均采购价格较上年度分别变动-3.62%、5.01%和 **2.27%**，对公司主营业务毛利率的影响为 1.56%、-2.02%和**-0.98%**，2023 年度和 2024 年度原材料价格波动对公司主营业务毛利率影响较大，**2025 年度**原材料价格波动对公司主营业务毛利率影响相对较小。

②废料收入的影响（材料成本抵减项）

在公司生产过程中，会产生一些以铝屑为主的废料，具有一定的价值并且可以被销售出去，其收入可以用于冲减主营业务成本，进而影响主营业务毛利率。

报告期内，废料收入对主营业务毛利率的影响情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 主营业务收入 a | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| 废料回收收入 b | **2,575.12** | 2,113.92 | 1,870.28 |
| 当期生产消耗的铝合金锭 c | **43,462.79** | 37,505.57 | 37,443.99 |
| 废料回收收入占当期生产消耗的铝合金锭的比例 d | **5.92%** | 5.64% | 4.99% |
| 对主营业务成本的影响 e=c*上年度 d-b | **-125.44** | -240.56 | -688.54 |
| **废料回收提升对毛利率的影响 f=-e/a** | **0.13%** | **0.27%** | **0.76%** |

**2024 年度**随着外协规模下降，公司自产的产品或工序占比上升，**以及 2025 年度收入规模扩大，**相应产生的废料增加；同时，随着公司增加对废料回收装置的投入，废料回收收入规模逐年上升。2023 年度、2024 年度和 **2025 年度**，废料回收提升对主营业务毛利率的影响分别为 0.76%、0.27%和 **0.13%**。

③直接人工及制造费用中外协规模、机物料消耗、折旧摊销、能源消耗变动的影响

报告期内，随着公司新厂房建成投产，机器设备投入和更新，公司产能逐步释放，外协规模相应持续减小，外协加工业务逐步转为公司自主生产，直接人工

和制造费用中折旧摊销、能源消耗、机物料消耗相应存在此增彼减联动变化的情况。上述成本因素情况如下：

单位：万元

| 明细 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占主营业务收入比例 | 金额 | 占主营业务收入比例 | 金额 | 占主营业务收入比例 |
| 直接人工 | **13,322.10** | **13.52%** | 11,717.69 | 13.22% | 11,536.26 | 12.79% |
| 折旧摊销 | **5,560.36** | **5.64%** | 5,247.97 | 5.92% | 5,134.22 | 5.69% |
| 能源费用 | **4,859.98** | **4.93%** | 4,451.14 | 5.02% | 4,628.70 | 5.13% |
| 机物料消耗 | **6,249.65** | **6.34%** | 4,855.12 | 5.48% | 5,583.73 | 6.19% |
| 外协加工费 | **751.69** | **0.76%** | 384.21 | 0.43% | 1,463.82 | 1.62% |
| **小计** | **30,743.79** | **31.20%** | **26,656.13** | **30.07%** | **28,346.73** | **31.42%** |

注：折旧摊销、能源费用、机物料消耗和外协加工费为制造费用中的发生额

报告期内，直接人工和制造费用中外协加工费、折旧摊销、能源费用、机物料消耗变动对主营业务毛利率的影响如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 直接人工对主营业务成本的影响金额 a | **295.66** | 378.99 | -626.84 |
| **直接人工对毛利率的影响 b=-a/k** | **-0.30%** | **-0.43%** | **0.70%** |
| 外协加工费对主营业务成本的影响金额 c | **324.56** | -1,054.54 | -2,559.13 |
| **外协规模减小对毛利率的影响 d=-c/k** | **-0.33%** | **1.19%** | **2.84%** |
| 机物料消耗对主营业务成本的影响金额 e | **852.26** | -632.99 | 975.64 |
| **机物料消耗对毛利率的影响 f=-e/k** | **-0.87%** | **0.71%** | **-1.08%** |
| 能源消耗对主营业务成本的影响金额 g | **-88.30** | -98.29 | -305.50 |
| **能源消耗对毛利率的影响 h=-g/k** | **0.09%** | **0.11%** | **0.34%** |
| 折旧摊销对主营业务成本的影响金额 i | **-273.76** | 201.68 | 712.56 |
| **折旧摊销对毛利率的影响 j=-i/k** | **0.28%** | **-0.23%** | **-0.79%** |
| 主营业务收入（万元）k | **98,526.62** | 88,627.76 | 90,172.01 |
| **对毛利率的影响合计** | **-1.13%** | **1.36%** | **2.00%** |

注：直接人工对主营业务成本的影响金额 a=本年度直接人工-上年度直接人工占主营业务收入比例*本年度主营业务收入；外协加工费对主营业务成本的影响金额 c=本年度外协加工费-上年度外协加工费占主营业务收入比例*本年度主营业务收入；机物料消耗对主营业务成本的影响金额 e=本年度机物料消耗费用-上年度机物料消耗费用占主营业务收入比例*本年度主营业务收入；能源消耗对主营业务成本的影响金额 g=本年度能源费用-上年度能源费

用占主营业务收入比例*本年度主营业务收入；折旧摊销对主营业务成本的影响金额 i=本年度折旧摊销-上年度折旧摊销占主营业务收入比例*本年度主营业务收入

2023 年随着公司新厂房投产和产能逐步释放，公司收入规模扩大，外协加工费用支出下降，外协加工业务逐步转为公司自主生产，直接人工、折旧摊销成本以及产能爬坡所消耗的机物料相应增加、规模效应显现，同时能源采购价格受到市场价格变化的影响呈下降趋势，公司生产单位产品消耗的能源成本相应有所下降，前述成本因素变动合计对当期主营业务毛利率的影响为 2.00%，具有一定提升作用。

2023 年度公司新厂区处于产能爬坡期，机器设备初始投入和消耗的机物料较多，2024 年度公司加强了生产精细化管理，产品良品率水平较上年度进一步提升，机物料消耗成本有所下降。前述成本因素变动合计对 2024 年度主营业务毛利率影响 1.36%。

**2025 年度随着公司新能源三电系统零部件新产品爬坡量产，该类产品收入规模显著扩大，其加工工序相对较多，直接人工、机物料消耗等成本相应较高；同时，受到公司整体收入规模扩大以及能源采购价格下降的影响，公司生产单位产品消耗的折旧摊销和能源成本相应有所下降。前述成本因素变动合计对 2025 年度主营业务毛利率影响-1.13%。**

④其他制造费用的影响

公司新竹路厂区机器设备搬迁至敢山路新厂区之后，节约了公司厂房租金成本；同时，依托于新厂区良好的生产环境和精细化管理的系列措施，公司良品率持续提升，单位收入所消耗的其他制造费用下降，对毛利率起到了一定的提升作用。

综上，2023 年度毛利率大幅上涨主要系：A、原材料价格下降导致当期单位材料成本下降；同时新厂区投产后，外协规模减小，收入规模扩大，规模效应显现，能源使用效率和生产人员效率提升，其他制造费用减少，导致生产边际成本下降；B、当期美元和欧元兑人民币平均汇率水平上升，对毛利率具有一定的提升作用；C、2022 年度公司经历了厂区搬迁及新厂区生产磨合等因素的影响，整体毛利率处于较低水平，2023 年度公司毛利率逐渐回归至正常水平。

2024 年度毛利率水平提升，主要系：A、公司新能源三电系统零部件产品收入规模和占比不断扩大，客户结构持续优化，毛利率相应进一步改善提升；B、毛利率较高的模具及附件收入占比有所上升，拉高了整体毛利率水平。

**2025 年度毛利率水平略有下降，主要系产品结构变化所致，毛利率水平相对较低的新能源三电系统零部件收入占比提升以及毛利率水平相对较高的模具及附件收入有所下降。**

二、结合定价方式、原材料成本、产品结构等说明对主要产品单位销售均价整体上涨的原因及合理性；列示对主要客户销售均价及变动趋势，说明是否存在差异，如存在请说明原因及合理性；结合上述因素说明不同类型产品毛利率存在显著差异且均在持续上升的原因及合理性，新能源三电系统零部件产品 2021 年-2023 年毛利率为负的原因及合理性。

回复：

**1、结合定价方式、原材料成本、产品结构等说明对主要产品单位销售均价整体上涨的原因及合理性**

报告期内，公司铝合金精密压铸件主要产品单位销售均价情况如下：

单位：元/件、%

| 主要产品 | 2025 年度 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位销售均价 | 变动比例 | 主营业务收入占比 | 单位销售均价 | 变动比例 | 主营业务收入占比 | 单位销售均价 | 变动比例 | 主营业务收入占比 |
| 动力传动系统零部件 | **93.71** | **-6.21** | **79.98** | 99.91 | 2.51 | 84.48 | 97.46 | - | 89.29 |
| 新能源三电系统零部件 | **92.57** | **47.33** | **15.21** | 62.83 | 20.40 | 11.16 | 52.19 | - | 6.22 |
| 悬挂系统及其他零部件 | **29.72** | **45.40** | **3.27** | 20.44 | -18.50 | 1.60 | 25.08 | - | 2.73 |

**2023 年至 2025 年**，公司动力传动系统零部件单位销售均价**先升后降**；新能源三电系统零部件单位销售均价总体呈现逐年增长的态势；悬挂系统及其他零部件单位销售均价**先降后升**。

具体原因及合理性分析如下：

（1）定价方式与原材料成本

报告期内，公司产品定价方式未发生变化。公司产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格。汽车零部件行业普遍存在价格年度调整的惯例，通常一款新产品在上市之初价格较高，量产以后的一定年度内会逐年调整降低。

报告期内，公司产品主要原材料为铝合金锭，采购价格受到市场价格的影响而变动。公司可通过价格谈判或价格联动调整机制等措施，将原材料价格波动导致产品成本上升的风险部分转嫁到下游客户。报告期各期，公司铝合金锭平均采购单价和变动幅度情况如下：

单位：元/千克

| 原材料 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动幅度 | 单价 | 变动幅度 | 单价 | 变动幅度 |
| 铝合金锭 | 18.00 | 2.27% | 17.60 | 5.01% | 16.76 | - |

公司铝合金锭的采购价格主要参考大宗材料市场价格，并与供应商协商确定。报告期内，公司原材料采购价格变动与市场价格变化基本一致。

（2）产品结构

公司铝合金精密压铸件分为动力传动系统零部件、新能源三电系统零部件和悬挂系统及其他零部件，产品结构对单位销售均价变动的影响分析如下：

①动力传动系统零部件

报告期内，动力传动系统零部件细分产品单位销售均价情况如下：

单位：元/件、%

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位销售均价 | 收入占比 | 单位销售均价 | 收入占比 | 单位销售均价 | 收入占比 |
| 变速箱类 | 182.71 | 19.25 | 179.01 | 20.89 | 184.61 | 15.99 |
| 油底壳类 | 129.63 | 44.60 | 124.82 | 43.02 | 121.68 | 43.49 |
| 罩盖类 | 100.26 | 27.85 | 98.93 | 29.16 | 102.15 | 32.76 |
| 支架类 | 24.41 | 8.30 | 28.30 | 6.93 | 29.70 | 7.76 |
| **合计** | **93.71** | **100.00** | **99.91** | **100.00** | **97.46** | **100.00** |

注：收入占比为各细分产品占所属大类零部件收入的比重，下同

**2023 年至 2025 年**，公司动力传动系统零部件单位销售均价**呈先升后降的态势。2024 年度动力传动系统零部件单位销售均价上升，**主要系单位销售均价较高的变速箱类产品和油底壳类产品合计收入占比提升、单位销售均价较低的支架类产品收入占比下降共同影响所致；**2025 年度**动力传动系统零部件单位销售均价有所下降，主要系单位销售均价较高的变速箱类和罩盖类产品收入占比下降、单位销售均价较低的支架类产品收入占比上升共同影响所致。

②新能源三电系统零部件

报告期内，新能源三电系统零部件细分产品单位销售均价情况如下：

单位：元/件、%

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位销售均价 | 收入占比 | 单位销售均价 | 收入占比 | 单位销售均价 | 收入占比 |
| OBC 壳体 | **163.98** | **70.28** | 202.32 | 39.23 | 229.88 | 29.46 |
| 逆变器壳体 | **127.77** | **0.80** | 128.28 | 14.98 | 107.09 | 35.60 |
| 电机端盖 | **43.60** | **15.98** | 43.33 | 30.55 | 43.11 | 13.94 |
| 逆变器内挡板或支架 | **23.75** | **4.77** | 24.36 | 12.06 | 23.07 | 19.13 |
| 其他 | **104.38** | **8.17** | 39.47 | 3.18 | 6.17 | 1.87 |
| **小　计** | **92.57** | **100.00** | **62.83** | **100.00** | **52.19** | **100.00** |

注：其他系电池档板、电池框架、电机壳体等产品

由上表可知，新能源三电系统零部件的整体单位均价上升主要受单价较高的 OBC 壳体收入占比提高所致。OBC 壳体收入占比从 **2023 年度**的 **29.46%**提升至 **2025 年度**的 **70.28%**，增幅较大，主要系对客户法雷奥集团以及富特科技的销售规模增加所致。报告期内，OBC 壳体的销售均价呈下降趋势，主要系随着公司供应的产品规格型号增多，以及配套蔚来、小米、Nidec 及广汽等品牌车型的 OBC 壳体产品逐步量产，产品结构发生变动，规格相对较小的产品收入占比提升，导致销售均价下降。

2024 年度逆变器壳体单位销售均价较 2023 年度上升，主要系公司对富奥法雷奥的逆变器壳体收入占比下降，由 2023 年度的 90.44%下降至 2024 年度的 78.23%，其采购的产品定价相对较低，同时对其进行了特殊价格调整，故单位销

售均价相应有所提高。

③悬挂系统及其他零部件

报告期内，悬挂系统及其他零部件前五大产品单位销售价格情况如下：

单位：元/件、%

| 序号 | 客户名称 | 产品代码 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 单位销售价格 | 收入占比 | 单位销售价格 | 收入占比 | 单位销售价格 | 收入占比 |
| 1 | 上汽大众汽车有限公司 | 09.04.0115SQ | **20.33** | **11.90** | 22.58 | 36.78 | 21.54 | 22.90 |
| 2 | 神龙汽车有限公司 | 09.04.0126 | **48.99** | **4.61** | 48.96 | 14.75 | 48.14 | 9.00 |
| 3 | 四川理想新晨科技有限公司 | 09.04.0157 | **29.48** | **11.44** | 33.10 | 13.39 | 33.55 | 55.12 |
| 4 | 上汽大众汽车有限公司 | 09.04.0048 | **15.00** | **0.77** | 16.90 | 7.77 | 16.13 | 7.25 |
| 5 | 大众一汽平台零部件（安徽）有限公司 | 09.04.0218AH | **89.52** | **1.76** | 87.02 | 5.56 | 92.13 | 0.14 |
| 6 | 上汽大众汽车有限公司 | 09.04.0122SQ | **29.86** | **0.09** | 32.96 | 3.71 | 31.63 | 1.71 |
| **9** | 汇大机械制造（湖州）有限公司 | 11.07.0021 | **75.03** | **37.88** | 78.87 | 2.64 | - | - |
| **10** | 汇大机械制造（湖州）有限公司 | 11.07.0014 | **19.23** | **11.66** | 19.25 | 4.95 | - | - |
| **11** | 汇大机械制造（湖州）有限公司 | 11.07.0015 | **18.52** | **10.59** | 18.71 | 4.42 | - | - |
| 小　计 | | | - | **90.71** | - | **93.97** | - | **96.12** |

报告期内，公司悬挂系统及其他零部件收入占主营业务收入比例为 2.73%、1.60%和 **3.27%**，占比较小。该类产品的单位销售均价波动较大主要原因系产品结构差异影响所致。

**2023 年**至 2024 年，公司悬挂系统及其他零部件主要为老产品，同一规格型号的产品单位销售价格总体较为稳定。2024 年度代码为 09.04.0115 的产品单位销售价格增幅较大，系当期采购的主要为售后维修件，产品定价较高。

**2025 年度**，公司悬挂系统及其他零部件对汇大机械制造（湖州）有限公司的销售收入增加，其中代码为 11.07.0021 的产品用于配套小米汽车，单位销售价格较高，拉高了悬挂系统及其他零部件整体单位销售均价。

综上，公司主要产品的单位销售均价变动，主要受具体产品结构变动的影响，具有合理性。

**2、列示对主要客户销售均价及变动趋势，说明是否存在差异，如存在请说明原因及合理性**

公司主营业务产品主要为动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件。报告期各期合计占主营业务收入比例均在 95%以上。前述两类产品主要客户的销售均价及变动趋势情况如下：

（1）动力传动系统零部件

报告期内，公司动力传动系统零部件各期前五大客户较为稳定，销售均价及收入占比情况如下：

单位：元/件、%

| 序号 | 客户名称 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销售均价 | 收入占比 | 销售均价 | 收入占比 | 销售均价 | 收入占比 |
| 1 | 大众集团 | **104.83** | **41.95** | 101.36 | 37.99 | 102.06 | 38.76 |
| 2 | 上汽集团 | **101.71** | **21.75** | 105.93 | 23.91 | 103.07 | 28.26 |
| 3 | 上汽大众 | **80.11** | **12.67** | 103.94 | 12.96 | 102.66 | 10.17 |
| 4 | 山东阿尔泰 | **182.68** | **7.97** | 179.01 | 20.89 | 184.61 | 15.99 |
| 5 | 中国一汽 | **19.58** | **3.27** | 21.36 | 2.89 | 26.82 | 3.51 |
| 6 | 现代坦迪斯 | **182.73** | **11.28** | - | - | - | - |
| **合计** | | **94.69** | **98.89** | **100.92** | **98.65** | **99.61** | **96.71** |

由上表可知，除**上汽大众和**中国一汽外，报告期内公司动力传动系统零部件主要客户的销售均价整体保持稳定。不同客户之间销售均价存在差异主要系销售产品类型、规格型号不同所致。具体分析如下：

①报告期内，主要客户大众集团、上汽集团的销售均价较为稳定且较为接近，主要系上述客户采购的产品类型和规格型号较为相似，均以油底壳类和罩盖类产品为主；**上汽大众 2023 年至 2024 年销售均价与大众集团、上汽集团较为接近，2025 年度销售均价下降主要系规格和单价较低的支架类产品销售数量占比上升所致；**

②山东阿尔泰主要向公司采购变速箱壳体类产品，该产品重量、体积相对较大，单位成本较高，故销售均价亦较高；

③2024 年度和 **2025 年度**中国一汽销售均价下降，主要系**公司对其销售规模相对较小，具体产品结构发生变化所致**；

④公司自 2025 年 6 月开始以直接供应商资格向现代坦迪斯供货，对其销售均价和山东阿尔泰基本一致。

（2）新能源三电系统零部件

报告期内，公司新能源三电系统零部件主要客户销售均价及变动趋势如下：

单位：元/件、%

| 序号 | 客户名称 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销售均价 | 占比 | 销售均价 | 占比 | 销售均价 | 占比 |
| 1 | 法雷奥集团 | **147.98** | **15.68** | 179.73 | 28.99 | 160.37 | 33.59 |
| 2 | 大众集团 | **44.40** | **16.72** | 40.88 | 26.36 | 31.48 | 8.09 |
| 3 | 富奥法雷奥 | **80.08** | **0.15** | 53.16 | 15.90 | 49.21 | 44.92 |
| 4 | 富特科技 | **154.13** | **55.70** | 169.41 | 13.30 | 186.60 | 0.50 |
| 5 | 方正电机 | **-** | **-** | 68.89 | 7.04 | 68.74 | 6.49 |
| 6 | 上汽集团 | **50.38** | **9.20** | 28.29 | 6.09 | 20.26 | 2.42 |
| **7** | 敏实汽车技术研发有限公司 | **103.96** | **1.64** | 104.20 | 0.85 | 110.42 | 0.08 |
| **合计** | | **94.90** | **99.08** | **65.10** | **98.53** | **59.97** | **96.09** |

报告期内，新能源三电系统零部件主要客户之间的销售均价和变动趋势存在一定差异，主要系销售产品类型、规格型号不同所致。

①报告期内，公司对法雷奥集团以及富特科技销售的产品以 OBC 壳体为主，销售均价整体较高。2024 年公司对法雷奥集团的销售均价上升，系其采购的 OBC 壳体已开始量产，相关产品占比逐年上升所致；**2025 年度**公司对法雷奥集团的销售均价下降，主要系受**销售结构变化**影响，**2025 年度单价相对较低的冷却器支架收入占比提升所致**；报告期内，公司对富特科技的销售均价下降，主要系受销售结构变化影响；

②大众集团主要采购的产品为电机端盖类产品。随着销售价格较高的规格

型号产品销售收入占比逐年增加，其销售均价相应提高；

③上汽集团销售均价存在较大波动，主要系因产品规格型号变化所致。2024年度和2025年度公司对该客户电机壳体产品开始量产供货，其单位价格较高，故销售均价相应有所提高；

④2023年至2024年，公司对富奥法雷奥和方正电机的销售均价相对稳定；2025年度公司对富奥法雷奥销售均价增加，主要系当期销售额较小，产品结构变化所致；方正电机由于其产品在车型升级换代后未能持续获得下游客户项目定点，故当期公司对其无销售额。

⑤公司对敏实汽车技术研发有限公司销售的主要系电池框架类产品，销售均价整体波动较小。

综上，报告期内，公司主要客户之间的销售均价及变动趋势的差异主要系因产品销售结构内部变化影响所致，具有合理性。

**3、结合上述因素说明不同类型产品毛利率存在显著差异且均在持续上升的原因及合理性，新能源三电系统零部件产品2021年-2023年毛利率为负的原因及合理性**

报告期内，公司不同类型产品毛利率情况及变动趋势如下：

单位：%

| 项目 | 2025年度 | | 2024年度 | | 2023年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 主营业务收入占比 | 毛利率 | 主营业务收入占比 | 毛利率 | 主营业务收入占比 |
| **铝合金精密压铸件** | **15.62** | **98.46** | **15.64** | **97.25** | **14.45** | **98.24** |
| 动力传动系统零部件 | **17.56** | **79.98** | 16.99 | 84.48 | 16.10 | 89.29 |
| 新能源三电系统零部件 | **8.10** | **15.21** | 6.73 | 11.16 | -4.56 | 6.22 |
| 悬挂系统及其他零部件 | **3.15** | **3.27** | 6.46 | 1.60 | 3.92 | 2.73 |
| **模具及附件** | **47.76** | **1.54** | **46.50** | **2.75** | **45.26** | **1.76** |
| **合计** | **16.11** | **100.00** | **16.49** | **100.00** | **15.00** | **100.00** |

（1）不同类型产品毛利率存在差异的原因

报告期内公司不同类型产品毛利率存在差异的原因如下：

①动力传动系统零部件产品毛利率高于新能源三电系统零部件产品，主要系其作为公司的传统优势产品，规模较大，凭借深厚的技术经验积累、成熟的生产工艺以及长期构建的成本与质量管控体系，毛利率相对较高。

②新能源三电系统零部件的毛利率相对较低，主要系 A、新能源领域是公司未来发展的重要方向之一，目前在技术研发和成本控制方面仍需进一步优化和提升。但公司具备较强的技术研发和沉淀能力，未来有望逐步提升成熟度，为公司持续创造价值；B、公司为开拓新能源市场，进入相关客户新能源体系，在部分产品定价上相对偏低。报告期内随着公司技术逐渐成熟与项目定点数量增多，新能源三电系统零部件毛利率逐步提升。

③报告期内，公司传统燃油车悬挂系统项目周期接近尾声，整体业务规模较小。悬挂系统及其他零部件毛利率较低，系其产品销售收入中主要为配套大众集团和上汽集团等主要客户的价格较低的老产品收入。

（2）不同类型产品毛利率均持续上升的原因及合理性

①动力传动系统零部件

报告期内，动力传动系统零部件细分产品毛利率及收入占比情况如下：

单位：%

| 细分类别 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| 变速箱类 | **11.80** | **19.25** | 8.68 | 20.89 | 7.13 | 15.99 |
| 油底壳类 | **18.20** | **44.60** | 19.21 | 43.02 | 16.46 | 43.49 |
| 罩盖类 | **21.72** | **27.85** | 20.12 | 29.16 | 20.54 | 32.76 |
| 支架类 | **13.46** | **8.30** | 15.19 | 6.93 | 13.83 | 7.76 |
| **小计** | **17.56** | **100.00** | **16.99** | **100.00** | **16.10** | **100.00** |

报告期内，公司动力传动系统零部件毛利率分别为 16.10%、16.99%和 **17.56%**，细分产品包括变速箱类产品、油底壳类产品、罩盖类产品和支架类产品。报告期内，变速箱类产品 **2023 年**至 2024 年销售收入增加，占比逐年上升，**2025 年度变动较小**；油底壳类及支架类产品 **2023 年**至 2024 年销售收入占比呈现小幅下降趋势，**2025 年度**呈现上涨趋势；罩盖类产品销售收入占比呈现小幅下降趋势。

动力传动系统零部件产品毛利率持续上涨，主要受细分产品自身毛利率变动影响所致。具体分析如下：

A、产品结构和产品自身毛利率对毛利率变动的影响

动力传动系统零部件细分产品结构和产品自身毛利率对毛利率变动的影响情况如下：

单位：%

| 项目 | 2025 年度 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 |
| 变速箱类 | **0.60** | **-0.14** | **0.46** | 0.32 | 0.35 | 0.67 |
| 油底壳类 | **-0.45** | **0.30** | **-0.15** | 1.18 | -0.08 | 1.11 |
| 罩盖类 | **0.44** | **-0.26** | **0.18** | -0.12 | -0.74 | -0.86 |
| 支架类 | **-0.14** | **0.21** | **0.06** | 0.09 | -0.12 | -0.03 |
| **小计** | **0.45** | **0.10** | **0.56** | **1.48** | **-0.58** | **0.89** |

从产品收入结构来看，随着变速箱类产品收入规模及占比上升，2024 年度罩盖产品收入占比相应有所下降。**2025 年度**变速箱类产品收入占比较上年略有下降；油底壳类产品随着外销收入增加，收入占比提升；罩盖产品收入占比较 2024 年度有所下降，上述产品收入结构变动对 2024 年度和 **2025 年度**动力传动系统零部件毛利率的影响分别为-0.58%和 **0.10%**，对毛利率的影响总体较小。变速箱类产品毛利率较低，原因系公司主要通过山东阿尔泰、现代坦迪斯向韩国现代汽车配套提供变速箱壳体类产品，现代汽车品牌主要面向全球市场销售，下游市场需求量较大。变速箱壳体为公司进入现代汽车供应链体系的首个合作项目，公司于 2022 年 7 月开始批量供货，该产品规格型号较为集中，销量较大，相关生产工艺较为成熟，产品定价相对较低。

从产品自身毛利率来看，报告期内，动力传动系统零部件不同产品毛利率总体呈现上升趋势。产品类型自身毛利率变动对 2024 年度和 **2025 年度**毛利率的影响分别为 1.48%和 **0.45%**。因此，产品自身毛利率变动为动力传动系统零部件毛利率上升的主要因素，产品自身毛利率变动主要受单位销售均价和单位销售成本变动影响。

B、单位销售均价和单位销售成本变动对毛利率变动的影响

报告期各期，动力传动系统零部件细分产品单位销售均价、单位销售成本及其对毛利率的影响情况如下：

单位：元/件、%

| 细分类别 | 2025 年度 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位销售均价 | 单位销售均价变动对毛利率的影响 | 单位销售成本 | 单位销售成本变动对毛利率的影响 | 毛利率 | 毛利率变动 |
| **动力传动系统零部件** | **93.71** | **-5.49** | **77.25** | **6.06** | **17.56** | **0.57** |
| **其中：变速箱类** | **182.71** | **1.85** | **161.15** | **1.27** | **11.80** | **3.11** |
| **油底壳类** | **129.63** | **3.00** | **106.03** | **-4.00** | **18.20** | **-1.00** |
| **罩盖类** | **100.26** | **1.04** | **78.48** | **0.56** | **21.72** | **1.60** |
| **支架类** | **24.41** | **-13.52** | **21.12** | **11.79** | **13.46** | **-1.73** |
| 细分类别 | 2024 年度 | | | | | |
| | 单位销售均价 | 单位销售均价变动对毛利率的影响 | 单位销售成本 | 单位销售成本变动对毛利率的影响 | 毛利率 | 毛利率变动 |
| **动力传动系统零部件** | **99.91** | **2.06** | **82.93** | **-1.17** | **16.99** | **0.89** |
| 其中：变速箱类 | 179.01 | -2.90 | 163.46 | 4.46 | 8.68 | 1.55 |
| 油底壳类 | 124.82 | 2.10 | 100.85 | 0.64 | 19.21 | 2.75 |
| 罩盖类 | 98.96 | -2.56 | 79.04 | 2.15 | 20.12 | -0.41 |
| 支架类 | 28.30 | -4.26 | 24.00 | 5.62 | 15.19 | 1.36 |
| 细分类别 | 2023 年度 | | | | | |
| | 单位销售均价 | 单位销售均价变动对毛利率的影响 | 单位销售成本 | 单位销售成本变动对毛利率的影响 | 毛利率 | 毛利率变动 |
| **动力传动系统零部件** | **97.46** | **-** | **81.77** | **-** | **16.10** | **-** |
| 其中：变速箱类 | 184.61 | - | 171.44 | - | 7.13 | - |
| 油底壳类 | 121.68 | - | 101.65 | - | 16.46 | - |
| 罩盖类 | 102.15 | - | 81.17 | - | 20.54 | - |
| 支架类 | 29.70 | - | 25.59 | - | 13.83 | - |

注 1：单位销售均价变动对毛利率的影响=（当期单位销售均价-上期单位销售成本）/当期单位销售均价-上期毛利率；单位销售成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期单

位销售均价-上期单位销售成本）/当期单位销售均价，下同；

注 2：单位销售均价及单位销售成本变动对毛利率的影响系对自身细分产品或产品大类的影响数；动力传动系统大类毛利率变动亦受细分产品结构变动影响，下同

a、单位销售均价的影响

由上表可知，除油底壳外，2024 年度其他细分产品单位销售均价均呈现下降趋势，主要受销售价格年降机制影响所致，单位销售均价变动对毛利率均为负向影响。油底壳类产品当期单位销售均价上涨，主要系随原材料价格上涨部分产品销售价格有所上调，以及价格较高的规格型号产品占比上升共同影响所致。

除支架外，**2025 年度**其他细分产品单位销售均价均呈现小幅度上涨趋势，主要系原材料价格上涨，部分产品销售价格有所上调，以及价格较高的规格型号产品占比上升共同影响所致，当期单位销售均价变动对毛利率均为正向影响。支架类产品当期销售均价下降，主要系具体产品结构变化，价格较低的规格型号产品占比上升影响所致。

b、单位销售成本的影响

由上表可知，**除油底壳外，**各细分产品单位销售成本总体呈现下降趋势。**油底壳类产品 2025 年度单位销售成本上涨，主要系规格较大的产品收入占比上升所致。**

2024 年度和 **2025 年度**，单位销售成本变动对动力传动系统零部件毛利率提升的影响分别为-1.17%和 **6.06%**，各期具体单位销售成本结构情况如下：

单位：元/件、%

| 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 单位直接材料 | **46.29** | **59.92** | 49.99 | 60.28 | 47.89 | 58.57 |
| 单位直接人工 | **11.67** | **15.10** | 12.20 | 14.71 | 11.55 | 14.12 |
| 单位制造费用等 | **19.30** | **24.98** | 20.74 | 25.00 | 22.33 | 27.31 |
| **单位销售成本** | **77.25** | **100.00** | **82.93** | **100.00** | **81.77** | **100.00** |

如上所示，2024 年动力传动系统零部件单位直接材料**上升**，与原材料价格走势基本一致；单位直接人工、单位制造费用等变动趋势与主营业务成本相关成本因素变动趋势一致，具体变动原因分析详见本问题回复“一、2、（3）成本因

素变动的影响”相关内容。

**2025 年度**单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用等下降主要系单位成本较低的支架类产品销量及占比上升所致。

综上，报告期内，动力传动系统零部件整体毛利率持续上涨主要系随着产能释放，外协规模减小、销售规模增加、磨合期过后生产效率及良品率提升导致的单位销售成本下降所致。**2025 年度变速箱毛利率因单位销售均价提高而有所上升，以及**毛利率相对较高的外销收入占比提升对毛利率上升也具有一定的促进作用。

②新能源三电系统零部件

报告期内新能源三电系统零部件细分产品毛利率及收入占比情况如下：

单位：%

| 细分类别 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| OBC 壳体 | **11.12** | **70.28** | 18.92 | 39.23 | 18.53 | 29.46 |
| 逆变器壳体 | **52.00** | **0.80** | 6.92 | 14.98 | -13.72 | 35.60 |
| 电机端盖 | **2.95** | **15.98** | 3.92 | 30.55 | 10.61 | 13.94 |
| 逆变器内挡板或支架 | **-25.22** | **4.77** | -27.62 | 12.06 | -37.33 | 19.13 |
| 其他 | **7.34** | **8.17** | 12.59 | 3.18 | 28.21 | 1.87 |
| **小计** | **8.10** | **100.00** | **6.73** | **100.00** | **-4.56** | **100.00** |

报告期内，公司新能源三电系统零部件毛利率分别为-4.56%、6.73%和**8.10%**，细分产品包括 OBC 壳体、逆变器壳体、电机端盖、逆变器内挡板或支架和其他等。报告期内，公司新能源三电系统零部件细分产品结构变动较大，OBC 壳体占比逐年上升，逆变器壳体、逆变器内挡板或支架等占比呈下降趋势，电机端盖占比呈现**先升后降的**趋势。

新能源三电系统零部件产品毛利率持续上涨，主要受产品结构变动、具体产品单位销售均价变动和单位销售成本变动等因素综合影响，具体分析如下：

A、产品结构和产品自身毛利率对毛利率变动的影响

新能源三电系统零部件细分产品结构和产品自身毛利率对毛利率变动的影

响情况如下：

单位：%

| 项目 | 2025 年度 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 | 产品类型自身毛利率变动影响 | 产品收入结构变动影响 | 毛利率变动影响 |
| OBC 壳体 | **-5.48** | **5.87** | **0.40** | 0.15 | 1.81 | 1.96 |
| 逆变器壳体 | **0.36** | **-0.98** | **-0.62** | 3.09 | 2.83 | 5.92 |
| 电机端盖 | **-0.16** | **-0.57** | **-0.73** | -2.04 | 1.76 | -0.28 |
| 逆变器内挡板或支架 | **0.11** | **2.02** | **2.13** | 1.17 | 2.64 | 3.81 |
| 其他 | **-0.43** | **0.63** | **0.20** | -0.50 | 0.37 | -0.13 |
| **小计** | **-5.59** | **6.97** | **1.38** | **1.88** | **9.41** | **11.29** |

由上表可知，从产品收入结构变动来看，随着毛利率相对较高的 OBC 壳体产品占比提升，毛利率相对较低的逆变器壳体产品占比下降，新能源三电系统零部件产品收入结构变动对 2024 年度毛利率的影响为 9.41%，对 **2025 年度**毛利率的影响为 **6.97%**。产品收入结构变动为新能源三电系统零部件毛利率上升的主要因素。

从产品自身毛利率来看，报告期内，新能源三电系统零部件不同产品毛利率变动存在差异，产品类型自身毛利率变动对 2024 年度主营业务毛利率的影响为 1.88%，主要系逆变器壳体对低毛利率客户富奥法雷奥的销售规模下降所致；对 **2025 年度**毛利率的影响为**-5.59%**，主要系**当期** OBC 壳体**多款**新产品处在爬坡量产阶段，相关产品当期毛利率水平相对较低所致。产品自身毛利率变动对新能源三电系统零部件毛利率上升影响较小。

B、单位销售均价和单位销售成本变动对毛利率变动的影响

报告期内，新能源三电系统零部件细分产品单位销售均价、单位销售成本及其对毛利率的影响情况如下：

单位：元/件、%

| 细分类别 | 2025 年度 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位销售均价 | 单位销售均价变动对毛利率的影响 | 单位销售成本 | 单位销售成本变动对毛利率的影响 | 毛利率 | 毛利率变动 |
| **新能源三电系统零部件** | **92.57** | **29.96** | **85.07** | **-28.58** | **8.10** | **1.38** |
| **其中：OBC 壳体** | **163.98** | **-18.96** | **145.74** | **11.16** | **11.12** | **-7.80** |
| **逆变器壳体** | **127.77** | **-0.37** | **61.33** | **45.45** | **52.00** | **45.08** |
| **电机端盖** | **43.60** | **0.61** | **42.32** | **-1.59** | **2.95** | **-0.98** |
| **逆变器内挡板或支架** | **23.75** | **-3.26** | **29.74** | **5.66** | **-25.22** | **2.40** |
| **其他** | **104.38** | **54.36** | **96.73** | **-59.61** | **7.34** | **-5.25** |
| 细分类别 | 2024 年度 | | | | | |
| | 单位销售均价 | 单位销售均价变动对毛利率的影响 | 单位销售成本 | 单位销售成本变动对毛利率的影响 | 毛利率 | 毛利率变动 |
| **新能源三电系统零部件** | **62.83** | **17.72** | **58.61** | **-6.44** | **6.73** | **11.29** |
| 其中：OBC 壳体 | 202.32 | -11.10 | 164.04 | 11.48 | 18.92 | 0.39 |
| 逆变器壳体 | 128.28 | 18.79 | 119.40 | 1.85 | 6.92 | 20.64 |
| 电机端盖 | 43.33 | 0.44 | 41.63 | -7.13 | 3.92 | -6.68 |
| 逆变器内挡板或支架 | 24.36 | 7.25 | 31.09 | 2.46 | -27.62 | 9.71 |
| 其他 | 39.47 | 60.56 | 34.50 | -76.19 | 12.59 | -15.62 |
| 细分类别 | 2023 年度 | | | | | |
| | 单位销售均价 | 单位销售均价变动对毛利率的影响 | 单位销售成本 | 单位销售成本变动对毛利率的影响 | 毛利率 | 毛利率变动 |
| **新能源三电系统零部件** | **52.19** | **-** | **54.56** | **-** | **-4.56** | **-** |
| 其中：OBC 壳体 | 229.88 | - | 187.28 | - | 18.53 | - |
| 逆变器壳体 | 107.09 | - | 121.78 | - | -13.72 | - |
| 电机端盖 | 43.11 | - | 38.54 | - | 10.61 | - |
| 逆变器内挡板或支架 | 23.07 | - | 31.68 | - | -37.33 | - |
| 其他 | 6.17 | - | 4.43 | - | 28.21 | - |

由上表可知，报告期内，新能源三电系统零部件毛利率持续上升，各细分产

品毛利率变动情况存在差异，具体分析如下：

a、OBC 壳体类产品

**2024 年度，OBC 壳体类产品毛利率较上年基本持平。2025 年度，OBC 壳体类产品毛利率下降较多，主要系当年度配套蔚来、广汽的多款 OBC 壳体逐步量产，收入占比提升，前期毛利率相对较低，拉低了整体 OBC 壳体的毛利率水平。**

b、逆变器壳体类产品

**2023 年至 2025 年**，逆变器壳体类产品报告期内单位销售均价**呈上升趋势**，单位销售成本逐年下降，毛利率逐年上升，主要系：一方面公司整体单位销售成本下降所致，另一方面系对低毛利率客户富奥法雷奥的销售规模下降和价格调整，客户结构优化所致。**2025 年度**逆变器壳体类产品收入占比**由上年度的 14.98%下降至 0.98%，收入占比**较低，**当期**毛利率较高，主要系当期具体产品结构变动，**以样品销售为主**所致。

c、电机端盖类产品

报告期内，电机端盖类产品单位销售价格**基本保持稳定，**单位销售成本呈现上升趋势，毛利率呈现**下降**趋势，主要系随着公司开拓的新产品增多，重量体积较大的产品收入占比提升，具体产品结构变化所致。

d、逆变器内挡板或支架类产品及其他

报告期内，销售占比极小，单位销售均价、单位销售成本及毛利率变动受具体产品结构变化影响较大。

综上，报告期内，新能源三电系统零部件毛利率持续上升，主要系①新产品增多，具体产品结构优化，毛利率水平较高的 OBC 壳体类产品收入占比持续提升；②对低毛利率客户富奥法雷奥的销售规模下降；③随着销售规模增加，相关技术成熟度及生产效率、良品率提升导致的单位销售成本下降。

③悬挂系统及其他零部件

报告期内，公司悬挂系统及其他零部件收入占主营业务收入比例为 2.73%、1.60%和 **3.27%**，占比较小。2024 年度，公司悬挂系统及其他零部件毛利率上升

主要系客户及产品结构逐步优化，量产的新产品毛利率和销售占比相对较高，使得毛利率有所上升；此外，2024 年度由于前期产品价格较低，原材料市场价格上涨较快，产品材料成本上升，公司与上汽大众进行临时价格调整谈判，获得客户给予的一定原材料价格补偿，该类产品毛利率相应有所提高。**2025 年度**公司悬挂系统及其他零部件毛利率有所下降，主要系产品结构变化，低毛利率产品销售占比上升所致。

④模具及附件

报告期内，公司模具及附件毛利率分别为 45.26%、46.50%和 **47. 76%**。不同模具及附件的毛利率存在一定差异，公司模具及附件毛利率水平较高，总体较为稳定。

综上，报告期内，不同类型产品毛利率**变动情况**具有合理性。

（3）新能源三电系统零部件产品 2021 年-2023 年毛利率为负的原因及合理性

2021 年至 2023 年，公司新能源三电系统零部件毛利率分别为-25.68%、-11.10%、-4.56%，毛利率为负数，主要系富奥法雷奥客户毛利率偏低，拉低了同期公司新能源三电系统零部件毛利率整体水平。剔除富奥法雷奥后，2021 年至 2023 年新能源三电系统零部件的毛利率水平为正数，总体呈现上升趋势。

富奥法雷奥毛利率偏低，主要系其为公司最早开拓的新能源三电系统零部件客户。公司为加快布局新能源汽车市场，在业务开发初期公司对该客户的产品报价相对较低；同时，该类产品的精密度和清洁度要求较高，该客户的产品单位生产成本超过预期水平，从而导致公司对该客户的毛利率偏低。2024 年度公司与客户富奥法雷奥进行协商谈判，对部分老产品价格进行上调，该客户的毛利率已有所改善。

报告期内，随着新能源业务开发力度增加，公司对法雷奥集团、大众集团、富特科技和方正电机等客户新产品陆续开始批量供货，公司新能源三电系统零部件收入规模和占比不断扩大，客户结构持续优化，相关技术成熟度逐渐提升，以及对富奥法雷奥销售收入占比持续下降，毛利率相应得到改善提升。

综上，2021 年至 2023 年，公司新能源三电系统零部件毛利率整体呈现上升趋势，期间毛利率为负主要受富奥法雷奥客户毛利率影响所致，具有合理性。

**三、区分产品终端应用领域（传统能源/新能源）、销售区域、销售模式，列示对前五大客户的毛利率及变动趋势，如存在差异请说明原因及合理性；逐一列示剔除阿尔泰等主要客户后的毛利率及变动趋势，量化分析不同客户对综合毛利率的影响，如存在较大影响请说明原因及合理性。**

**回复：**

**1、区分产品终端应用领域（传统能源/新能源）、销售区域、销售模式，列示对前五大客户的毛利率及变动趋势，如存在差异请说明原因及合理性**

报告期内，公司铝合金精密压铸件产品大类分为汽车动力传动系统、新能源三电系统和悬挂系统及其他零部件等。根据终端应用车型，上述产品大类终端应用领域均涵盖传统能源车型和新能源车型。销售区域涉及境内境外，销售模式均为直销模式。

报告期内，公司主营业务中铝合金精密压铸件前五大客户分类毛利率及变动趋势情况如下：

单位：%

| 客户名称 | 销售区域 | 终端应用领域 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| 大众集团 | 内销 | 传统能源车型 | *** | 36.57 | *** | 44.63 | *** | 44.26 |
| | | 新能源车型 | *** | 0.48 | *** | 0.61 | *** | 0.02 |
| | 外销 | 传统能源车型 | *** | 55.91 | *** | 46.38 | *** | 54.29 |
| | | 新能源车型 | *** | 7.03 | *** | 8.38 | *** | 1.43 |
| | 小计 | | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 上汽集团 | 内销 | 传统能源车型 | *** | 86.36 | *** | 81.98 | *** | 98.66 |
| | | 新能源车型 | *** | 13.64 | *** | 18.02 | *** | 1.34 |
| | 小计 | | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 山东阿尔泰/现代坦迪斯 | 内销 | 传统能源车型 | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 上汽大众 | 内销 | 传统能源车型 | *** | 92.75 | *** | 90.08 | *** | 100.00 |

| 客户名称 | 销售区域 | 终端应用领域 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| | | 新能源车型 | *** | 7.25 | *** | 9.92 | - | - |
| | 小计 | | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 法雷奥集团 | 内销 | 新能源车型 | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 中国一汽 | 内销 | 传统能源车型 | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 富特科技 | 内销 | 新能源车型 | *** | 100.00 | *** | 100.00 | *** | 100.00 |
| 合 计 | | | 15.78 | - | 16.14 | - | 15.91 | - |

注：上述具体客户的毛利率信息已申请豁免披露，下同

（1）**2023 年度和 2024 年度**，除山东阿尔泰外，前五大客户之间毛利率水平较为接近。公司主要通过山东阿尔泰向韩国现代汽车配套提供变速箱壳体类产品，现代汽车品牌主要面向全球市场销售，下游市场需求量较大。变速箱壳体为公司进入现代汽车供应链体系的首个合作项目，公司于 2022 年 7 月开始批量供货，该产品规格型号较为集中，销量较大，相关生产工艺较为成熟，产品定价相对较低。因此，山东阿尔泰毛利率水平与其他主要客户差异具有合理性。

**2025 年度**富特科技毛利率相对较低主要系随着公司对其销售的部分新产品开始逐步量产，前期销售量较少，毛利率相对较低，拉低了该客户整体毛利率水平。中国一汽毛利率相对较低主要系产品结构变化所致，其中毛利率水平相对较低的 ZP7 支架产品销售收入占比提升，毛利率相对较高的丰田汽缸盖罩总成产品销售收入占比有所下降。**上汽集团和上汽大众毛利率下降，主要系受到产品结构变化，新产品逐步量产，前期销售量较少，毛利率相对较低的影响，以及部分产品价格下降的影响。此外，上汽大众还受到新增下属企业上海大众动力总成有限公司的影响，2025 年 6 月上海大众动力总成有限公司控股股东由大众集团变更为上汽大众，其毛利率水平相对较低，拉低了上汽大众整体毛利率。**

（2）**2023 年度和 2024 年度**，除山东阿尔泰外，主要客户之间传统能源车型产品毛利率水平较为接近。**2025 年度，除大众集团、富特科技外，其他主要客户毛利率水平差异较小。**

公司新能源车型产品包括新能源三电系统零部件以及应用于插电式和增程式混合动力车型的其他类型产品。公司不同客户之间新能源车型产品毛利率差异

较大，主要受具体产品类别、规格型号影响。

（3）公司前五大客户中仅大众集团涉及境外销售，其余主要客户均为内销。报告期内，大众集团内外销毛利率差异较小。

（4）分客户毛利率变动趋势原因分析

A、2024 年度大众集团毛利率下降主要系该客户向公司采购的 PPE 轴座端盖和后横梁等新能源车型产品毛利率较低，相关产品销售收入占比提升，进而拉低了该客户整体毛利率水平。**2025 年度**大众集团毛利率同比上升，主要系毛利率相对较高的外销收入占比提升和新能源产品毛利率改善等因素综合影响所致。

B、2024 年度上汽集团毛利率上升，主要系定点的新产品陆续开始批量供货，公司对该客户新能源车型产品收入规模和占比提升，规模效应显现所致。**2025 年度**上汽集团毛利率同比下降，主要系应用于新能源车型的具体产品结构变化所致，其中毛利率相对较高的动力传动系统零部件产品收入占比减少，毛利率相对较低的新能源三电系统零部件收入占比有所上升。

**C、2025 年度山东阿尔泰/现代坦迪斯毛利率上升，主要系 2025 年度售价有所提升，同时公司通过优化配套件供应商降低了采购成本。**

**D、上汽大众 2024 年度毛利率较上年有所上升，和上汽集团变动趋势一致。2025 年度毛利率下降，主要系受到产品结构变化的影响，配套第四代 EA888 发动机的油底壳类产品销售额有所下降，配套第五代 EA888 发动机的油底壳类产品开始逐步量产，前期销售量较少，毛利率相对较低以及部分老产品受到价格下降的影响。此外，上汽大众还受到新增下属企业上海大众动力总成有限公司的影响，2025 年 6 月上海大众动力总成有限公司控股股东由大众集团变更为上汽大众，其毛利率水平相对较低，拉低了上汽大众整体毛利率。**

E、2024 年度中国一汽毛利率下降主要系执行价格年降机制，产品售价下降所致；**2025 年度**中国一汽毛利率下降主要系产品结构变化所致。

F、富特科技报告期内毛利率下降，主要系 2023 年度公司对该客户销售收入较少，受具体产品影响较大，毛利率相对较高，之后受到产品价格年降的影响，以及公司对其销售的部分新产品开始逐步量产，前期销售量较少，毛利率相对较

低等因素共同影响所致。

综上，报告期内，主要客户分终端应用领域、分销售区域的毛利率差异和变动趋势具有合理性。

**2、逐一列示剔除阿尔泰等主要客户后的毛利率及变动趋势，量化分析不同客户对综合毛利率的影响，如存在较大影响请说明原因及合理性**

经模拟测算后，报告期内，大众集团对公司综合毛利率水平具有较大的提升作用；山东阿尔泰毛利率水平整体较低，拉低了公司整体综合毛利率；其余客户对公司综合毛利率影响相对较小。

大众集团、上汽集团毛利率水平相对较高，主要系上述客户为公司前两大客户，是国内外知名的汽车整车厂商，具有较高的品牌知名度和市场地位，产品竞争力较强，对公司采购规模较大，产品集中度较高，生产工艺较为成熟，规模优势较为显著，毛利率相应较高所致。尤其是公司作为大众集团 EA888 发动机的油底壳类与罩盖类零部件全球主要供应商之一，该系列发动机广泛应用大众和奥迪品牌多种车型，包括奥迪 A4L、A6L、Q5L、大众途观 L、途昂、迈腾、辉昂和帕萨特等，以中高端热销车型为主，市场销量较大。

山东阿尔泰毛利率较低，具体原因详见本问题回复“三、1、（1）”相关内容。

综上，报告期内，大众集团对公司综合毛利率水平具有较大的提升作用；山东阿尔泰毛利率水平整体较低，拉低了公司整体综合毛利率；其余客户对公司综合毛利率影响相对较小。符合公司实际经营情况，具有合理性。

**四、列表说明发行人前十大合同的客户名称、合同内容、销售产品（产品型号及应用领域）、金额、价格及毛利率，说明毛利率是否存在差异，存在差异的原因、合理性。**

**回复：**

公司的主要客户为国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，根据汽配行业的惯例，双方通常签署框架协议，对试制、技术资料要求、供货进度等各方面进行约定，一般不涉及具体的订单及金额，而是后续通过系统订单、邮件

等形式另行安排。因此，按照单体法人客户统计口径，选取报告期各年度销售收入前十大产品，作为对前十大合同产品毛利率的分析。

**1、前十大产品毛利率情况**

报告期内，公司前十大产品毛利率情况列示如下：

单位：万元、元/件、%

| 序号 | 客户名称 | 合同内容 | 产品型号 | 应用领域 | 销售金额 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 1 | 山东阿尔泰/现代坦迪斯 | 后盖总成 | 09.06.0002 | 传统能源 | 7,747.02 | 8,380.02 | 7,133.11 |
| 2 | 山东阿尔泰/现代坦迪斯 | 变速箱壳体总成 | 09.06.0006 | 传统能源 | 6,177.93 | 6,801.85 | 5,712.91 |
| 3 | 上汽大众动力电池有限公司 | 油底壳上体 | 09.02.0029SQ | 传统能源 | 4,005.77 | 4,816.98 | 4,234.45 |
| 4 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 油底壳上体 | 09.02.0041DL | 传统能源 | 3,397.17 | 4,111.68 | 3,862.24 |
| 5 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 油底壳上体 | 09.02.0029DL | 传统能源 | 2,687.62 | 3,098.11 | 2,649.41 |
| 6 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 油底壳上体 | 09.02.0039 | 传统能源 | 4,046.96 | 3,089.85 | 3,636.69 |
| 7 | 大众一汽发动机（大连）有限公司 | 气缸盖罩 | 09.03.0087DL | 传统能源 | 2,938.08 | 2,955.30 | 2,057.83 |
| 8 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | N300 油底壳总成 | 09.02.0009 | 传统能源 | 2,842.61 | 2,784.43 | 4,400.97 |
| 9 | 上汽大众动力电池有限公司 | 气缸盖罩 | 09.03.0087SQ | 传统能源、新能源 | 2,132.08 | 2,487.24 | 1,181.36 |
| 10 | Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 油底壳上体 | 09.02.0039 | 传统能源 | 2,363.13 | 2,434.73 | 2,011.36 |
| 11 | 上海新动力汽车科技股份有限公司 | 凸轮轴框架部件 | 09.04.0169 | 传统能源 | 2,185.50 | 2,053.92 | 2,924.28 |
| 12 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | N15A 后驱凸轮轴罩盖 | 09.03.0061 | 传统能源 | 2,078.36 | 2,030.18 | 3,174.75 |
| 13 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 油底壳上体 | 09.02.0044AHM | 传统能源 | 691.14 | 1,837.57 | 3,217.99 |
| 14 | Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众） | 油底壳上体 | 09.02.0057 | 传统能源 | 2,685.62 | 68.92 | 4.83 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **15** | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | 油底壳上体 | 09.02.0045 | 传统能源 | **2,507.26** | 673.08 | 22.02 |
| **合　计** | | | | | **48,486.25** | **47,623.85** | **46,224.21** |

（续下表）

| 序号 | 2025 年度 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | | 平均毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位价格 | 单位成本 | 毛利率 | 单位价格 | 单位成本 | 毛利率 | 单位价格 | 单位成本 | 毛利率 | |
| 1 | **165.38** | *** | *** | 163.45 | *** | *** | 169.36 | *** | *** | *** |
| 2 | **205.93** | *** | *** | 201.70 | *** | *** | 207.91 | *** | *** | *** |
| 3 | **111.52** | *** | *** | 113.27 | *** | *** | 114.71 | *** | *** | *** |
| 4 | **116.28** | *** | *** | 117.59 | *** | *** | 121.58 | *** | *** | *** |
| 5 | **118.58** | *** | *** | 116.38 | *** | *** | 115.35 | *** | *** | *** |
| 6 | **154.81** | *** | *** | 144.14 | *** | *** | 145.28 | *** | *** | *** |
| 7 | **91.52** | *** | *** | 92.36 | *** | *** | 91.20 | *** | *** | *** |
| 8 | **121.78** | *** | *** | 122.04 | *** | *** | 121.94 | *** | *** | *** |
| 9 | **83.95** | *** | *** | 85.51 | *** | *** | 86.56 | *** | *** | *** |
| 10 | **173.66** | *** | *** | 164.31 | *** | *** | 166.28 | *** | *** | *** |
| 11 | **236.79** | *** | *** | 248.85 | *** | *** | 246.49 | *** | *** | *** |
| 12 | **91.33** | *** | *** | 91.58 | *** | *** | 91.50 | *** | *** | *** |
| 13 | **142.85** | *** | *** | 129.90 | *** | *** | 133.96 | *** | *** | *** |
| **14** | **169.86** | *** | *** | 164.32 | *** | *** | 134.20 | *** | *** | *** |
| **15** | **188.44** | *** | *** | 190.52 | *** | *** | 179.92 | *** | *** | *** |

注：上述具体客户的产品型号使用产品代码替代，具体客户的单位成本信息和毛利率信息已申请豁免披露

**2、前十大产品毛利率差异情况**

（1）同一产品单位销售均价变动情况

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整的惯例，通常一款新产品在上市之初价格较高，量产以后的一定年限内会逐年调整降低，部分整车厂在确定零部件采购价格时，也会根据其整车定价情况要求上游零部件供应商下调供货价格。

报告期内，公司部分产品销售单价呈现小幅上涨，主要原因系：

①公司向上海新动力汽车科技股份有限公司销售的规格型号为 09.04.0169

的凸轮轴框架部件，2024 年度销售单价上涨 2.36 元/件，涨幅 0.96%，主要系当年度销售该客户的产品中售后维修件收入占比较高所致，一般而言，售后维修件销售单价会高于原装件。

②公司向 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）销售的规格型号为 09.02.0039 和 09.02.0057 的油底壳上体 **2025 年度**销售单价分别上涨 **10.68** 元/件和 **12.94** 元/件，涨幅分别为 **7.41%**和 **9.96%**，主要系受原材料价格联动机制以及当期美元和欧元兑人民币平均汇率上升共同影响所致。

③公司向 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）销售的规格型号为 09.02.0039 和 09.02.0045 的油底壳上体 **2025 年度**销售单价分别上涨 **9.34** 元/件和 **5.54** 元/件，涨幅分别为 **5.69%**和 **3.37%**，主要原因与前述 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）产品一致。

（2）部分毛利率较高或较低的产品原因分析

报告期内，前十大产品中部分产品毛利率远高于或低于公司整体毛利率水平，主要原因系：

①公司向山东阿尔泰/**现代坦迪斯**销售的型号为 09.06.0002 的后盖总成，**2023 年至 2025 年**平均毛利率为较低，具体原因详见本问题回复“三、1、（1）”相关内容。

②公司向上海新动力汽车科技股份有限公司销售的规格型号为 09.04.0169 的凸轮轴框架部件，**2023 年至 2025 年**平均毛利率较高，主要系凸轮轴框架部件在生产过程中，技术难度较大，其加工尺寸精度要求达到微米级，产品报价较高，毛利率水平相应较高。

（3）前十大产品毛利率变动趋势分析

报告期内，公司前十大产品毛利率总体呈现上涨趋势，与公司主营业务毛利率趋势变动一致，主营业务毛利率变动分析具体情况详见本问题回复“一、2、公司 2023 年毛利率大幅上涨以及报告期内毛利率持续上涨的原因”相关内容。

综上，报告期内，公司前十大产品部分毛利率存在一定差异，具有合理性。

**五、结合销售产品结构差异、销售模式差异、定价及议价能力、单位成本差异等，说明内销与外销毛利率存在差异的原因以及变动的合理性。**

**回复：**

**1、分销售产品结构、销售模式的内外销毛利率**

报告期内，公司销售均为直销模式，未发生变化。

公司主营业务分销售区域分产品销售收入占比及毛利率情况如下：

单位：%

| 销售区域 | 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| 内销 | 动力传动系统零部件 | **15.78** | **77.42** | 16.08 | 84.46 | 15.21 | 87.29 |
| | 新能源三电系统零部件 | **8.81** | **16.34** | 8.63 | 10.14 | -5.64 | 7.11 |
| | 悬挂系统零部件及其他 | **3.15** | **4.24** | 6.46 | 1.99 | 3.92 | 3.40 |
| | 模具及附件 | **47.76** | **2.00** | 46.50 | 3.41 | 45.26 | 2.19 |
| | **小计** | **14.75** | **100.00** | **16.17** | **100.00** | **14.00** | **100.00** |
| 外销 | 动力传动系统零部件 | **22.76** | **88.55** | 20.75 | 84.58 | 19.36 | 97.43 |
| | 新能源三电系统零部件 | **4.74** | **11.45** | 1.53 | 15.42 | 7.66 | 2.57 |
| | **小计** | **20.69** | **100.00** | **17.79** | **100.00** | **19.05** | **100.00** |
| **合计** | | **16.11** | **-** | **16.49** | **-** | **15.00** | **-** |

**2、内外销的定价及议价能力**

报告期内，公司内外销均采取成本加成定价方式。公司产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格。

面向不同客户，公司定价和议价能力存在一定差异，因此对内外销整体毛利率存在一定影响。公司前五大客户中仅大众集团涉及境外销售，其内外销毛利率水平及变动趋势基本一致，详见本问题回复“三、1、区分产品终端应用领域（传统能源/新能源）、销售区域、销售模式，列示对前五大客户的毛利率及变动趋势，如存在差异请说明原因及合理性”相关内容。

**3、内外销的单位成本差异**

如上所述，报告期内，内外销毛利率差异主要源于产品结构不同，而外销又以动力传动系统零部件为主。因此具体列示动力传动系统零部件各期内外销细分产品单位成本情况如下：

单位：元/件、%

| 销售区域 | 项目 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 单位成本 | 收入占比 | 单位成本 | 收入占比 | 单位成本 | 收入占比 |
| 内销 | 变速箱 | **161.15** | **19.25** | 163.46 | 20.89 | 171.44 | 15.99 |
| | 油底壳 | **95.99** | **27.76** | 95.71 | 31.17 | 97.19 | 31.14 |
| | 罩盖 | **79.78** | **20.66** | 80.22 | 22.85 | 82.77 | 24.56 |
| | 支架 | **21.37** | **6.89** | 21.71 | 5.64 | 24.14 | 6.82 |
| | **小计** | **74.65** | **74.56** | **80.72** | **80.55** | **79.39** | **78.52** |
| 外销 | 油底壳 | **130.31** | **16.84** | 117.94 | 11.85 | 115.93 | 12.35 |
| | 罩盖 | **74.87** | **7.19** | 75.12 | 6.31 | 76.90 | 8.19 |
| | 支架 | **19.76** | **1.41** | 57.29 | 1.29 | 49.42 | 0.94 |
| | **小计** | **86.96** | **25.44** | **94.25** | **19.45** | **92.41** | **21.48** |
| **合计** | | **77.25** | **100.00** | **82.93** | **100.00** | **81.77** | **100.00** |

报告期内，动力传动系统零部件除外销油底壳类产品，内外销主要细分产品类别的单位成本总体呈现下降趋势，变动具有一致性，和公司主营业务整体成本变动因素基本一致，详见本问题回复“一、2、（3）成本因素变动的影响”相关内容。其中**2025 年度**外销油底壳类产品单位成本上升系具体产品结构变化所致，当期配套第五代 EA888 发动机的油底壳产品收入占比上升，其规格相对较大，提升了整体油底壳类产品的单位成本；**2025 年度**外销支架类产品单位成本变动较大，主要系该类产品收入占比较小，当期销售的具体产品结构变动所致。

报告期各期，主要细分产品类别的内外销单位成本存在差异。其中油底壳类外销单位成本高于内销；而罩盖类产品单位成本内销高于外销；**支架类产品 2023 年度和 2024 年度单位成本外销高于内销，2025 年度单位成本内销略高于外销，**主要系公司销售的具体产品型号规格较多，内外销具体产品构成不同导致，具有合理性。

**4、同行业可比公司内外销毛利率情况对比分析**

报告期各期，同行业可比公司内外销毛利率情况如下：

单位：%

| 公司名称 | 销售区域 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | 内销 | - | 23.40 | 25.50 |
| | 外销 | - | 31.48 | 32.14 |
| 晋拓股份 | 内销 | - | 14.13 | 14.75 |
| | 外销 | - | 19.65 | 22.14 |
| 旭升集团 | 内销 | - | 13.69 | 16.34 |
| | 外销 | - | 27.29 | 32.44 |
| 文灿股份 | 内销 | - | 15.36 | 17.72 |
| | 外销 | - | 9.06 | 12.87 |
| 嵘泰股份 | 内销 | - | 22.29 | 26.50 |
| | 外销 | - | 27.73 | 15.43 |
| 广东鸿图 | 内销 | - | 12.97 | 16.24 |
| | 外销 | - | 28.00 | 32.38 |
| 泉峰汽车 | 内销 | - | -2.73 | -4.07 |
| | 外销 | - | 14.72 | 12.91 |
| 鸿特科技 | 内销 | - | 5.08 | 5.17 |
| | 外销 | - | 13.35 | 13.34 |
| **平均数** | **内销** | - | **13.02** | **14.77** |
| | **外销** | - | **21.41** | **21.71** |
| **剔除泉峰汽车后的平均数** | **内销** | - | **15.27** | **17.46** |
| | **外销** | - | **22.36** | **22.96** |
| **发行人** | **内销** | **14.75** | **16.17** | **14.00** |
| | **外销** | **20.69** | **17.79** | **19.05** |

报告期内，同行业可比公司内销毛利率平均水平均低于外销，与公司情况一致。同行业可比公司晋拓股份、旭升集团、广东鸿图和泉峰汽车和鸿特科技的外销毛利率均高于内销。2023 年度和 2024 年度公司外销毛利率水平与同行业可比公司外销平均毛利率基本较为接近。

**5、内外销毛利率情况对比分析**

（1）毛利率整体差异情况分析

报告期内，公司外销毛利率整体高于内销毛利率，主要系产品销售结构差异影响所致。外销以动力传动系统零部件产品为主，此外还包括少量的新能源三电

系统零部件产品；内销业务中新能源三电系统零部件产品占比高于外销，此外还包括悬挂系统零部件及其他、模具及附件。

（2）主要产品毛利率差异分析

内外销业务中主要产品大类为动力传动系统零部件，其内外销毛利率存在一定差异。因其占比较高，内外销占比均在 80%以上，故对内外销整体毛利率影响较大。而新能源三电系统零部件业务占外销收入比例较低，因此对内外销整体毛利率差异影响较小。

动力传动系统零部件内外销细分产品结构情况如下：

单位：%

| 销售区域 | 产品结构 | 2025 年度 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 | 毛利率 | 收入占比 |
| 内销 | 变速箱 | **11.80** | **19.25** | 8.65 | 20.89 | 7.13 | 15.99 |
| | 油底壳 | **15.82** | **27.76** | 18.62 | 31.17 | 14.99 | 31.14 |
| | 罩盖 | **21.16** | **20.66** | 20.46 | 22.85 | 21.43 | 24.56 |
| | 支架 | **10.64** | **6.89** | 11.88 | 5.64 | 12.77 | 6.82 |
| | **小计** | **15.78** | **74.56** | **16.08** | **80.55** | **15.21** | **78.52** |
| 外销 | 油底壳 | **22.13** | **16.84** | 20.77 | 11.85 | 20.17 | 12.35 |
| | 罩盖 | **23.33** | **7.19** | 18.90 | 6.31 | 17.88 | 8.19 |
| | 支架 | **27.31** | **1.41** | 29.70 | 1.29 | 21.52 | 0.94 |
| | **小计** | **22.76** | **25.44** | **20.75** | **19.45** | **19.36** | **21.48** |
| **合计** | | **17.56** | **100.00** | **16.99** | **100.00** | **16.10** | **100.00** |

由上表可知，动力传动系统零部件外销毛利率高于内销毛利率，主要系细分产品结构差异所致。动力传动系统零部件内销业务包括变速箱类产品，该产品主要供应给山东阿尔泰，毛利率较低，拉低了整体动力传动系统内销毛利率。此外，油底壳类产品和罩盖类产品内外销毛利率存在差异，主要系具体产品规格型号、结构占比不同所致。

综上，内外销毛利率差异主要系产品结构差异所致，具有合理性。

（3）内外销毛利率变动趋势情况

报告期内，公司内销毛利率呈现逐年上升的趋势，境外毛利率除 2024 年度

略有下降外，总体呈上升趋势，具体分析如下：

①2024 年度公司内销毛利率上升，主要系公司新能源三电系统零部件产品主要面向国内市场销售，该类产品收入规模和占比不断扩大，客户结构持续优化，毛利率相应进一步改善提升；同时，毛利率较高的模具及附件收入占比上升，进而拉高了内销毛利率整体水平。2024 年度公司外销毛利率略有下降，主要系外销产品结构中毛利率较低的 PPE 轴座端盖等新能源三电系统产品收入占比上升。

**②2025 年度公司内销毛利率有所下降，主要系毛利率水平相对较低的新能源三电系统零部件产品和悬挂系统零部件及其他收入占比提升所致。2025 年度**外销毛利率有所上升，主要系公司产能利用率上升、具体产品结构的变化以及新能源三电产品毛利率的改善等；此外，**2025 年度**美元、欧元兑人民币平均汇率有所上升，进一步提升了外销毛利率水平。

综上，报告期内公司内外销毛利率差异及变动趋势主要系受产品销售结构差异、美元欧元兑人民币汇率变动等因素影响所致，内销毛利率水平低于外销，与同行业可比公司内外销毛利率平均水平情况一致，具有合理性。

**六、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。**

**（一）核查程序**

发行人会计师履行了以下程序：

1、查阅同行业可比公司公开披露的信息，将公司与同行业可比公司在产品优劣势、产品的市场竞争程度、销售模式、客户结构、下游客户类型、具体应用领域、产品技术、功能定位、成本结构等方面进行比较分析，比较可比公司毛利率水平及变动趋势；

2、访谈发行人销售负责人及财务总监，了解发行人毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致，2023 年毛利率大幅上涨的原因及合理性；

3、访谈发行人采购负责人，了解发行人报告期内主要原材料的采购价格变动情况；

4、访谈发行人销售负责人，了解发行人定价方式，动力传动系统零部件产

品及新能源三电系统零部件产品主要产品单位销售均价整体上涨的原因及合理性；

5、获取发行人报告期内收入成本明细表，从产品结构、主要客户销售均价、毛利率分析动力传动系统零部件产品及新能源三电系统零部件不同类型产品毛利率存在显著差异且均在持续上升的原因及合理性；新能源三电系统零部件产品2021年至2023年毛利率为负的原因及合理性；

6、获取发行人报告期内收入成本明细表，从产品终端应用领域（传统能源/新能源）、销售区域、销售模式分析前五大客户的毛利率及变动趋势；

7、查阅发行人前十大合同，结合产品型号及应用领域、金额、价格等分析毛利率是否存在差异及合理性；

8、访谈发行人销售负责人与财务负责人，了解发行人境内外产品的销售定价机制、销售产品的结构差异情况；内销与外销毛利率存在差异的原因以及变动的合理性；

9、获取发行人报告期内收入成本明细表，按照销售产品结构、销售模式、定价及议价能力、单位成本差异分析内销与外销毛利率存在差异的原因以及变动的合理性。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

1、报告期内，发行人与同行业可比公司毛利率变动趋势不一致、2023年度毛利率大幅上涨以及报告期内毛利率持续上涨的原因具有合理性；

2、报告期内，发行人主要产品单位销售均价变动主要受具体产品结构变动的影响，具有合理性；

3、报告期内，发行人主要客户之间的销售均价及变动趋势的差异主要系因产品销售结构内部变化影响所致，具有合理性；

4、报告期内，发行人不同类型产品毛利率存在差异且持续上升具有合理性；2021年至2023年，发行人新能源三电系统零部件毛利率整体呈现上升趋势，期

间毛利率为负主要受富奥法雷奥客户毛利率影响所致，具有合理性；

5、报告期内，发行人主要客户分终端应用领域、分销售区域的毛利率差异和变动趋势具有合理性；报告期内，大众集团对发行人综合毛利率水平具有较大的提升作用；山东阿尔泰毛利率水平整体较低，拉低了发行人整体综合毛利率；其余客户对发行人综合毛利率影响相对较小。符合发行人实际经营情况，具有合理性；

6、报告期内，发行人前十大产品部分毛利率存在一定差异，具有合理性；

7、报告期内，发行人内外销毛利率差异及变动趋势主要系受产品销售结构差异、美元欧元兑人民币汇率变动等因素影响所致，内销毛利率水平低于外销，与同行业可比公司内外销毛利率平均水平情况一致，具有合理性。

**问题 6.新增固定资产的真实性及必要性**

**根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人在建工程账面余额分别为 14,003.98 万元、3,377.14 万元、424.01 万元及 952.44 万元；2022 年-2024 年 1-6 月分别新增固定资产 24,636.46 万元、2,896.38 万元及-2,045.24 万元，主要为建设汽车关键零部件智能制造项目。（2）报告期内发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 26,277.29 万元、10,281.92 万元、8,030.47 万元、1,125.59 万元。（3）报告期内发行人预付工程款与设备款金额分别为 7,859.33 万元、450.98 万元、337.14 万元及 15.45 万元。（4）截至招股说明书签署之日，发行人拥有的房屋及建筑物位于湖州市敢山路 2628 号及湖州市梦溪路 558 号，均为工业用途，建筑面积合计 311,904.29m$^2$。**

**请发行人：（1）说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，利息资本化、费用化情况及具体计算依据。（2）结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情。（3）说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系，实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，实际付款进度与实际工程**

**进度是否匹配。（4）说明报告期内产能的计算方法，说明固定资产规模、变动趋势与发行人生产经营情况（产能、产量等）是否匹配并与同行业公司的相关数据进行比较，说明各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况，与公司的产能及生产规模是否匹配，在自有厂房的情况下新增固定资产的必要性。（5）说明报告期内主要设备供应商名称、采购内容、金额和占当期新增机器设备的比重，比较市场价格或第三方采购价格，分析主要机器设备采购价格公允性。（6）说明主要工程供应商的名称、采购内容、金额和占当期房屋及建筑物的比重，并分析各期固定资产、在建工程供应商情况、交易真实性、定价公允性，说明发行人、关联方与上述供应商是否存在资金往来或特殊利益安排。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对在建工程、固定资产监盘及函证情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。**

一、说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，利息资本化、费用化情况及具体计算依据。

回复：

**1、新厂区总投资、项目进度情况**

汽车关键零部件智能制造项目（敢山路新厂区项目）位于浙江省湖州市吴兴区敢山路 2628 号。项目工程投资预算为 38,200.00 万元，建筑物占地面积 65,423.43 平方米。该项目主要建设内容包括新建房屋建筑面积为 278,114.71 平方米的生产车间等建筑物，并配套建设道路围墙、绿化、停车场等设施。具体工程总投资预算情况如下：

单位：万元

| 序号 | 内容 | 开工时间 | 投资预算总额 | 备注 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 敢山路新厂区工程 | 2021 年 4 月 | 15,000.00 | 已转固 |
| 2 | 机器设备 | - | 23,200.00 | 已转固 |

公司敢山路新厂区建设项目于 2021 年 4 月开工建设，生产车间主体工程于 2022 年 3 月达到预定可使用状态。

报告期内，公司敢山路新厂区工程及投入情况明细如下：

单位：万元

| 具体工程名称 | 投资预算总额 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 敢山路新厂区工程 | 15,000.00 | -1.17 | 379.18 | 14,609.13 |
| 累计投资金额 | - | 14,991.81 | 14,992.97 | 14,613.79 |
| 累计投资进度 | - | 99.95% | 99.95% | 97.43% |

注：2024 年度敢山路新厂区工程发生额为暂估调整金额，下同

**2、转固时点及金额、转固依据**

公司根据《<企业会计准则第 4 号——固定资产>应用指南》（财会[2006]18 号）相关规定，相关资产达到预定可使用状态时，转入固定资产进行后续核算，并计提折旧。公司根据各工程项目达到预定可使用状态的时点，分批转固处理。

敢山路新厂区项目各工程项目的转固时点及金额、转固依据情况如下：

单位：万元

| 具体工程名称 | 原值 | 转固时点 | 转固依据 |
| --- | --- | --- | --- |
| 生产车间 | 14,565.17 | 2022 年 3 月 | 完成消防验收备案，并达到机器设备可进场安装的状态 |
| 围墙等附属工程 | 426.64 | 2022 年 4 月至 2023 年 8 月之间陆续转固 | 竣工验收报告 |
| 机器设备 | 22,739.29 | 设备验收通过时 | 设备安装调试验收通过资料 |
| **合计** | **37,731.10** | - | - |

由上表可知，公司敢山路新厂区工程主要为生产车间工程，生产车间于 2022 年 3 月达到预定可使用状态，转入固定资产进行核算。公司 2022 年 1 月通过了新厂区消防验收备案，当年 3 月完成厂房的地坪工程，达到机器设备进场的条件，并开始试生产。结合内外部证据以及工程的实际情况，故将 2022 年 3 月作为生产车间达到预定可使用状态的时点。

对于需要进行安装调试的机器设备，公司在收到机器设备时计入在建工程，待机器设备完成安装调试验收，公司根据设备调试验收通过资料将其结转至固定资产。

**3、利息资本化、费用化情况及具体计算依据**

（1）利息资本化、费用化情况

公司因敢山路新厂区项目的资金需求，向中国建设银行股份有限公司申请专门借款的借款额度。公司根据项目进展情况，达到项目付款条件时，向银行申请付款资金，银行受托对项目供应商支付相关款项。

报告期内，该专门借款产生的利息支出的会计处理情况（资本化及费用化情况）如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 期初借款本金余额 | 13,879.93 | 21,879.93 | 21,879.93 |
| 本期借款本金借入 | - | - | 6,000.00 |
| 本期借款本金归还 | **9,280.91** | 8,000.00 | 6,000.00 |
| 期末借款本金余额 | **4,599.02** | 13,879.93 | 21,879.93 |
| **本期利息支出** | **342.02** | **701.46** | **945.24** |
| 其中：资本化利息 | - | - | 25.87 |
| 其中：费用化利息 | **342.02** | 701.46 | 919.37 |

报告期内，敢山路新厂区项目的利息支出金额分别为 945.24 万元、701.46 万元和 **342.02** 万元，系汽车关键零部件智能制造项目的专门借款所发生的借款费用。

（2）具体计算依据

①利息资本化开始时点

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务

形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。”

针对敢山路新厂区项目，公司与中国建设银行股份有限公司签订了《固定资产借款合同》。根据合同约定，公司取得专门借款的借款额度，当公司需要支付项目款项时，由银行受托支付。敢山路新厂区项目于 2021 年开始建设活动，银行于 2021 年 5 月受托支付项目款项，公司开始确认资本化利息。

报告期内，公司借款费用资本化开始时点同时满足在建工程项目支出已经发生、已取得借款并开始计息以及项目购建活动已经开始三项条件，利息资本化起始时点符合《企业会计准则》有关规定。

②利息资本化结束时点

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第十二条“购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，应当在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。”

敢山路新厂区项目于 2022 年逐步建成投产，2023 年度发生零星设备投入，因此，当年度利息资本化金额较小。

报告期内，公司专门借款的利息费用结束资本化时点为购建的相关资产达到预定可使用状态时，利息资本化结束时点符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，公司利息资本化的起止时点符合《企业会计准则》的相关规定，利息资本化期间判断准确。

③利息资本化金额符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第六条“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：（一）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定”。

报告期内，公司资本化利息金额为上述专门借款在符合利息资本化条件期间的利息费用，借款银行根据项目进度受托支付相关工程设备款项，无尚未动用的闲置借款资金，公司利息资本化金额核算准确。

**二、结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情。**

**回复：**

**1、主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况**

公司敢山路新厂区房屋建筑面积 278,114.71 平方米。在建工程为敢山路新厂区工程、机器设备及配套设施，具体情况如下：

| 项目 | 造价（万元） |
| --- | --- |
| 生产车间 | 14,565.17 |
| 围墙等附属工程 | 426.64 |
| 机器设备 | 22,739.29 |

注：公司敢山路厂房主要系单层钢结构建筑，高度 14.15 米，建筑物占地面积 65,423.43$m^2$

**2、在建工程的单位造价**

发行人主要在建工程情况如下：

| 在建项目名称 | 具体结构 | 建筑面积（㎡） | 工程总造价（万元） | 单位造价（元/㎡） |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 敢山路新厂区工程 | 钢结构 | 278,114.71 | 14,991.81 | 539.05 |

公司在建工程支出遵循市场化原则。公司工程施工主要基于市场化原则定价，通过对比多家工程供应商的工程报价、施工质量、系统工程协作能力等方面，确定工程供应商并协商确定最终交易价格。

公司敢山路新厂区主体工程招投标情况如下：

| 序号 | 投标候选人 | 投标报价（元） | 工程质量 | 投标建筑面积（$m^2$） | 单位投标造价（元/$m^2$） |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 浙江中屹建设集团有限公司 | 113,336,297.00 | 合格 | 288,981.00 | 392.19 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 2 | 浙江大东吴集团建设有限公司 | 115,368,269.00 | 合格 | | 399.22 |
| 3 | 浙江长兴荣欣建设工程有限公司 | 115,096,127.00 | 合格 | | 398.28 |

注：招投标单位造价与项目单位造价差异主要系项目单价包含多个供应商，浙江中屹建设集团有限公司仅为主要主体工程供应商

浙江中屹建设集团有限公司最终中标，成为敢山路新厂区工程的基建供应商。公开投标过程中，投标候选人的投标报价相近，不存在重大差异。

**3、周边同类在建项目情况**

根据浙自然资发〔2019〕34 号关于印发《建筑工程建筑面积计算和竣工综合测量技术补充规定》的通知，“一般工业厂房结构层高在 10.20m 及以上至 12.40m（坡屋顶至结构净高 12.30m）以下的，按其水平投影面积的 3 倍计算，依此类推每增加 2.20m 加计 1 倍建筑面积”。公司敢山路新厂区主要为单层钢结构建筑，根据上述规定房屋建筑面积认定为 278,114.71 平方米。公司敢山路新厂区主要为单层实际占地面积约为 65,423.43$m^2$ 的建筑物。与周边同类在建项目情况对比时，按照单层面积计算的单位造价进行对比。

周边同类在建项目对比情况如下：

| 序号 | 项目名称 | 建筑物所在地 | 中标价格（万元） | 建筑面积（$m^2$） | 单位造价（元/$m^2$） |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 高端智能制造产业园建设工程 | 吴兴区高新区常溪北路东侧，欣安路南侧 | 25,908.89 | 166,475.50 | 1,556.32 |
| 2 | 吴兴区埭溪镇经开标准厂房二期项目 | 埭溪镇临港片区 | 23,024.31 | 101,915.00 | 2,259.17 |
| 3 | 道场智能制造产业园一期 | 湖州市吴兴区道场乡城南工业园 | 20,423.05 | 125,479.11 | 1,627.61 |
| 周边可比厂房或建筑的单位造价区间（元/$m^2$） | | | | | 1,556.32-2,259.17 |
| 敢山路新厂区主体工程单位造价（元/$m^2$） | | | | | 1,714.06 |
| 是否处于区间范围 | | | | | 是 |

注 1：数据来源为湖州市公共资源交易网；

注 2：项目存在多个供应商，此处为主体工程供应商；

注 3：敢山路新厂区主体工程单位造价=浙江中屹建设集团有限公司的工程决算金额/敢山路新厂区实际占地面积；

注 4：建筑面积均为实际可使用的建筑面积

由上表，敢山路新厂区主体工程单位造价与周边区域类似的厂房建筑造价相当，位于周边可比厂房或建筑的单位造价区间内，具有合理性。项目完成后由双方验收确认，依据施工方提供的结算清单经公司审批后确认，相关项目执行过程中严格遵守了公司与工程项目相关的内部控制。公司对于主要工程项目由第三方造价公司出具了工程造价结算审核报告，工程造价审核结果与实际结算价不存在差异，因此公司固定资产、在建工程的单位造价符合市场行情。

**三、说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系，实际付款安排及结算方式与合同约定是否一致，实际付款进度与实际工程进度是否匹配。**

**回复：**

**1、“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系**

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等项目变动的勾稽关系如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 固定资产本期购置金额 | **6,459.64** | 4,153.49 | 8,511.04 |
| 无形资产本期增加数 | **60.98** | 1,852.71 | 101.43 |
| 加：应付账款及应付票据（期初-期末）-设备工程款 | **-1,809.33** | 1,053.88 | 3,671.12 |
| 加：在建工程变动（期末-期初） | **5,166.54** | -99.16 | -2,953.13 |
| 加：其他非流动资产变动（期末-期初） | **-552.09** | 232.88 | -113.84 |
| 加：长期资产进项税 | **1,416.66** | 518.72 | 1,126.20 |
| 减：应收票据支付设备款 | **6,607.09** | 3,100.39 | 2,312.36 |
| **上述累计** | **4,135.31** | **4,612.14** | **8,030.47** |
| 现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金” | **4,135.31** | 4,612.14 | 8,030.47 |

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与

固定资产、在建工程等项目的变动勾稽相符。

**2、实际付款安排及结算方式与合同约定情况**

报告期内，公司每期新增固定资产供应商数量较多，故选取每期新增前五大固定资产、在建工程供应商核对实际付款安排情况及结算方式与合同约定情况。

截至报告期末，公司各期前五大固定资产、在建工程供应商具体情况如下：

（1）主要设备供应商

| 年份 | 供应商名称 | 采购内容 | 合同约定 | 实际固定资产情况 | 实际付款进度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2025年度 | 上海尚善精密机械有限公司 | 紧凑型加工中心 | A.本合同需双方签字盖章后十日内，经需方向供方支付30%的合同款作为定金后合同生效，金额为：439.35万元整。(十天内订金未按约定支付，供方不负货期将受到影响而产生的责任)<br>B.设备出厂前需方应提前7天内供方支付70%的合同款，金额为：1025.15万元整。<br>C.货款未按约定支付，不予发货。逾期每超过1周，需方得向供方支付合同总额0.05%的违约金，不足一周按一周计算，逾期2月仍未履约时，供方有权终止合同，同时供方有权停止对需方的一切服务。<br>D.合同款项支付完毕并发货后1周内，供方开具全额发票并邮寄至需方。 | 试运行 | 100.00% |
| | 宁波力劲科技有限公司 | 冷室压铸机 | 1、合同生效后15天内甲方预付合同总金额的10%。2、约定发货时间前甲方支付合同总金额的40%作提货款,货到后乙方在15个工作日内开具税率为13%的合法合规全额增值税专用发票。3、产品交付并验收合格后一个月内甲方向乙方支付合同总金额的30%。4、合同总价款的20%作为履约保证金,安全运行12个月后由甲方组织终验收,合格后于一个月内支付。 | 试运行 | 50.00% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 阿黛凯检测技术（上海）有限公司 | 氦检标准机等 | 1.合同双方签字盖章后生效后甲方预付30%货款 2.乙方发货前通知甲方支付 30%提货款，同时开具全额增值税发票。3.货物送到甲方现场安装调试完成正常运行1个月内由甲方组织验收，验收合格向乙方支付 30%验收款。4.安全运行24个月由甲方组织终验收，合格后支付10%尾款。5.以上货款接受100%银行承兑。 | 已验收 | 90.00% |
| | 江苏港星方能超声洗净科技有限公司 | 高压去毛刺清洗机 | 1、合同生效后甲方预付合同总金额的30%。2、约定发货时间前甲方支付合同总金额的30%作提货款，货到后乙方在15个工作日内开具税率为13%的合法合规全额增值税专用发票。3、产品交付完成并正常运行后由甲方组织验收，验收合格后一个月内甲方向乙方支付合同总金额的30%。4、合同总价款的10%作为履约保证金。 | 试运行 | 60.00% |
| | 宁波甬勒智能科技有限公司 | 立式加工中心 | 1、合同生效后甲方预付合同金额的30%。2、约定发货时间前甲方支付合同总金额的65%提货款，货到后乙方在15个工作日内开具税率为[13%]的合法合规全额增值税专用发票。3、合同总价款的5%作为履约保证金（设备验收合格12个月支付）。 | 试运行 | 95.00% |
| 2024年度 | 上海尚善精密机械有限公司 | 立式加工中心等 | 1.本合同需双方签字盖章后十日内，经需方向供方支付 30%的合同款作为定金后合同生效；2.设备出厂前需方应提前一个月向供方支付 70%的合同款；3.货款未按约定支付，不予发货。逾期每超过1周，需方得向供方支付合同总额 0.5%的违约金，不足一周按一周计算，逾期2月仍未履约时，供方有权终止合同，同时供方有权停止对需方的一切服务。4.合同款项支付完毕并发货后1周内，供方开具全额发票并邮寄至需方 | 已验收 | 100.00% |
| | 江苏飞玛斯科技有限公司 | 非标自动化生产线等 | 1.合同双方签字盖章后生效后甲方预付30%货款；2.乙方发货前通知甲方支付50%提货款，同时开具全额增值税发票；3.货物移交完成由甲方组织终验收，终验收合格6个月甲方向乙方支付20%尾款 | 已验收 | 100.00% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 科徕斯曼（杭州）科技有限公司 | 空压机 | 1.合同双方盖章生效后，甲方预付30%货款；2.提货前甲方支付 30%货款，乙方开具对应比例的增值税发票；3.设备安装调试完成，符合生产要求及技术协议要求后，甲方在 1 个月内组织验收，验收合格后甲方支付35%货款，乙方开具剩余部分的增值税发票；4.终验收合格 12 个月后支付5%尾款 | 已验收 | **100.00%** |
| | 宁波力劲科技有限公司 | 压铸机 | 1.合同双方签字盖章后生效后 3 个工作日内甲方预付 30%货款；2.乙方发货前通知甲方支付 30%提货款，同时开具 60%增值税发票；3.货物送到甲方现场安装调试完成正常运行 1 个月内由甲方组织验收，验收合格向乙方支付 30%验收款，乙方同时开具 40%增值税发票；4.安全运行 12 个月由甲方组织终验收，合格后支付 10%尾款，安装调试完成正常运行壹个月内须验收，否则视为验收合格 | **已验收** | **90.00%** |
| | 宁波甬勒智能科技有限公司 | 立式加工中心 | 1.合同双方盖章生效后，甲方预付30%货款；2.提货前甲方支付 60%货款，乙方收到提货款发货，并开具全额增值税发票；3.自安装调试完成安全运行三个月由甲方组织终验收，终验收合格甲方向乙方支付 10%尾款 | 已验收 | 100.00% |
| 2023 年度 | 宁波力劲科技有限公司 | 压铸机 | 1.签订合同七个工作日内付定金 10%；2.出机前付 40%；3.机到需方厂验收合格后半年内付 40%；4.余款 10%在机到需方厂后 1 年内付清 | 已验收 | 100.00% |
| | 上海尚善精密机械有限公司 | 立式加工中心 | 1.本合同需双方签字盖章后三日内，经需方向供方支付 30%的合同款作为定金后合同生效；2.设备出厂前需方应提前一周向供方支付 70%的合同款；3.货款未按约定支付，不予发货；4.逾期每超过 1 周，需方得向供方支付合同总额 0.5%的违约金，不足一周按一周计算，逾期 2 月仍未履约时，供方有权终止合同，并没收需方定金，同时供方有权停止对需方的一切服务 5.合同款项支付完毕并发货后 1 周内，供方开具全额发票并邮寄至需方 | 已验收 | 100.00% |
| | 伊之密股 | 压铸机 | 1.合同双方盖章生效后七日内，甲方 | 已验收 | 100.00% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 份有限公司 | | 预付 10%货款；2.设备提货前甲方在收到乙方发货确认通知后七日内支付 40%货款，乙方发货并开具全额增值税发票；3.设备终验收合格三十日内甲方支付 40%验收款；4.质保期满一年后无质量问题甲方三十日内支付 10%质保金 | | |
| | 浙江高莱智能装备有限公司 | 立式加工中心 | 1.合同双方签字盖章后生效后，甲方预付 30%货款；2.提货前甲方支付 50%货款，乙方发货并开具全额增值税发票；3.货物移交完成后由甲方组织终验收，终验收合格后甲方向乙方支付 20%尾款 | 已验收 | 100.00% |
| | 嘉兴立石科技股份有限公司 | 机器人系统等 | 1.合同双方签字盖章后生效后甲方支付合同总金额 30%预付款；2.乙方发货前甲方支付 60%提货款，乙方收到提货款发货同时开具全额增值税发票；3.货物移交完成正常运行后由甲方组织终验收，终验收合格 6 个月后甲方向乙方支付 10%尾款 | 已验收 | 100.00% |

注：付款进度统计截至 **2025 年 12 月 31 日**，下同

经核查，报告期内公司固定资产前五大供应商签订的合同与实际付款安排及结算方式与合同约定基本一致。

（2）主要工程供应商

| 年份 | 供应商名称 | 采购内容 | 合同约定 | 实际固定资产情况 | 实际付款进度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2023 年度 | 浙江长兴中创建设有限公司 | 停车场 | 1.工程完工验收合格后付至合同价款的 80%；2.项目不送审结算不付余款，工程资料送至发包人完成进档并经过结算审计完成后支付审核价格的 98.5%；3.剩余 1.5%工程款作为预留质量保修金（无息） | 已验收 | 100.00% |
| | 杭州谦和环境科技有限公司 | 新厂房基建工程 | 1.合同双方盖章后生效，甲方预付 30%货款；2.发货前甲方支付 50%货款，乙方开具全额增值税发票；3.货到票到验收合格一个月支付 15%货款；4.验收合格 12 个月付 5% | 已验收 | 100.00% |
| | 浙江雄湖建设有限公司 | 绿化带 | 1.工程完工验收合格后付至合同价款的 80%；2.项目不送审结算不支付余款，经过结算审计完成后支付审核价格的 98.5%；3.剩余 1.5%工程款作为预留 | 已验收 | 100.00% |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | 质量保修金（无息） | | |
| | 湖州鑫勇装饰工程有限公司 | 新厂房基建工程 | 1.本合同竣工验收合格且承包人提供发票后，7 个工作日发包人支付 90%；2.质保期满后支付剩余的 10% | 已验收 | 90.00% |
| | 湖州勤益建设有限公司 | 新厂房基建工程 | 1.单项工程竣工结算审计后一个月内支付至本工程审定价格的 98.5%；2.余下 1.5%作为质量保证金，缺陷责任期满且回访质量符合要求后退还（不计息） | 已验收 | 98.50% |

经核查，报告期内公司在建工程前五大供应商签订的合同与实际付款安排及结算方式与合同约定基本一致。

综上，公司敢山路新厂区工程已全部完工，工程付款进度与工程实际进度一致。

**四、说明报告期内产能的计算方法，说明固定资产规模、变动趋势与发行人生产经营情况（产能、产量等）是否匹配并与同行业公司的相关数据进行比较，说明各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况，与公司的产能及生产规模是否匹配，在自有厂房的情况下新增固定资产的必要性。**

**回复：**

**1、报告期内产能的计算方法**

报告期内产能的计算方法详见问题 1 回复“一、（一）2、生产线对应的主要产品以及产能、产量情况”相关内容。

**2、固定资产规模、变动趋势与发行人生产经营情况（产能、产量等）匹配性以及同行业公司的相关数据**

（1）固定资产规模、变动趋势与发行人生产经营情况匹配性

报告期内，机器设备规模与公司产能产量情况如下：

| 项目 | 2025 年末/2025 年度 | 2024 年末/2024 年度 | 2023 年末/2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 机器设备原值（万元） | **57,653.00** | 52,961.96 | 49,045.69 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 机器设备理论运行时间（天） | **12,816.96** | 12,845.04 | 11,987.04 |
| 产量（万件） | **1,121.15** | 969.22 | 1,054.42 |
| 产能利用率（%） | **98.23%** | 89.51 | 96.48 |

报告期各期末，公司机器设备原值分别为 49,045.69 万元、52,961.96 万元和 **57,653.00** 万元，机器设备规模持续增长。报告期内，公司产量分别为 1,054.42 万件、969.22 万件和 **1,121.15** 万件，整体呈上升趋势。公司机器设备原值与机器设备理论运行时间变动趋势整体呈上升趋势，具有一致性。报告期内，公司产能利用率分别为 96.48%、89.51%和 **98.23%**，整体处于较高水平。

（2）同行业公司的相关数据

由于部分同行业可比公司未披露产能、产量相关数据，因此，为进一步比较同行业可比公司固定资产与生产规模的匹配情况，经选取同行业可比公司的营业收入和固定资产账面原值。

截至 2025 年 6 月末，公司固定资产规模与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

| 公司简称 | 固定资产 2025 年 6 月末账面原值 | 其中：机器设备金额（A） | 机器设备占固定资产比例 | 2025 年 1-6 月营业收入（B） | 单位收入机器设备投入（C=A/B） |
|---|---|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | 700,984.69 | 464,757.39 | 66.30% | 344,964.99 | 0.67 |
| 晋拓股份 | 129,523.02 | 68,877.96 | 53.18% | 60,518.48 | 0.57 |
| 旭升集团 | 605,052.45 | 385,206.90 | 63.67% | 209,598.01 | 0.92 |
| 文灿股份 | 592,920.35 | 442,642.58 | 74.65% | 280,256.69 | 0.79 |
| 嵘泰股份 | 343,270.79 | 272,054.40 | 79.25% | 133,962.47 | 1.02 |
| 广东鸿图 | 698,388.00 | 512,006.13 | 73.31% | 427,026.94 | 0.60 |
| 泉峰汽车 | 463,830.04 | 307,158.09 | 66.22% | 121,841.13 | 1.26 |
| 鸿特科技 | 228,565.91 | 164,342.53 | 71.90% | 92,404.82 | 0.89 |
| 平均值 | **470,316.91** | **327,130.75** | **69.56%** | **208,821.69** | **0.78** |
| 安达股份 | **75,173.33** | **53,671.06** | **71.40%** | **47,779.31** | **0.56** |

注：上述单位收入机器设备投入数据已年化

由上表可知，相较于同行业可比公司，公司产生单位收入所需的固定资产金额较小，机器设备利用率水平较高。

**3、生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况，与公司的产能及生产规模的匹配性**

各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况详见问题 1 回复“一、（一）1、公司现有生产线基本情况”相关内容。

报告期内，公司机器设备原值与产能变化趋势一致。公司固定资产规模、变动趋势与公司产能匹配。报告期内，公司产能利用率下降主要系机器设备理论运行时间持续上升所致。

**4、在自有厂房的情况下新增固定资产的原因**

敢山路新厂区建成投产前，公司生产场所为梦溪路和新竹路两个厂区，其中梦溪路厂区为公司自有厂房，新竹路厂区为公司租赁的中机南方厂房。公司自有厂房建筑面积为 33,789.58$m^2$，面积较小，产能利用率处于较高的水平，且根据下游产品及市场需求变化，公司机器设备存在更新升级的需求。同时，公司租赁的新竹路厂区受原有面积、层高及场地布局等因素限制，不利于公司提升生产规模及生产水平，2022 年 8 月公司终止了与中机南方的新竹路厂房租赁。

公司基于行业良好的前景及自身长远的规划布局，筹划建设敢山路新厂区，敢山路新厂区于 2022 年 3 月建成投入使用。敢山路新厂区投产后，公司生产场所面积增加，生产线布局优化。公司陆续购置新的机器设备，替换部分原有设备，不断提升产品的合格率、精度及生产效率等。

报告期内，公司机器设备理论运行时间分别为 11,987.04 天、12,845.04 天和 12,816.96 天，公司产能利用率分别为 96.48%、89.51%和 98.23%。

综上所述，公司在自有厂房的情况下新增固定资产主要用于扩大产能以及机器设备的更新换代，以更好地满足生产需要及客户需求，具有必要性。

**五、说明报告期内主要设备供应商名称、采购内容、金额和占当期新增机器设备的比重，比较市场价格或第三方采购价格，分析主要机器设备采购价格公允性。**

**回复：**

**1、主要设备供应商、采购内容、金额占当期新增机器设备的比重情况**

报告期各期，公司设备转固的前五大供应商情况和占当期新增机器设备的比重情况如下：

单位：万元

| 年度 | 供应商名称 | 采购内容 | 转固金额 | 占当期新增机器设备的比重 |
|---|---|---|---|---|
| **2025 年度** | **上海尚善精密机械有限公司** | **压铸机** | **2,527.43** | **40.21%** |
| | **宁波力劲科技有限公司** | **冷室压铸机** | **477.70** | **7.60%** |
| | **阿黛凯检测技术（上海）有限公司** | **压铸岛** | **426.81** | **6.79%** |
| | **江苏港星方能超声洗净科技有限公司** | **通过式超声波清洗机等** | **294.42** | **4.68%** |
| | **宁波甬勒智能科技有限公司** | **立式加工中心等** | **286.99** | **4.57%** |
| | **小计** | | **4,013.35** | **63.84%** |
| 2024 年度 | 上海尚善精密机械有限公司 | 立式加工中心等 | 1,345.49 | 32.61% |
| | 江苏飞玛斯科技有限公司 | 非标自动化生产线等 | 430.88 | 10.44% |
| | 科徕斯曼（杭州）科技有限公司 | 空压机 | 300.88 | 7.29% |
| | 宁波力劲科技有限公司 | 压铸机 | 265.49 | 6.43% |
| | 宁波甬勒智能科技有限公司 | 立式加工中心 | 212.39 | 5.15% |
| | **小计** | | **2,555.13** | **61.93%** |
| 2023 年度 | 宁波力劲科技有限公司 | 压铸机 | 2,575.13 | 32.13% |
| | 上海尚善精密机械有限公司 | 立式加工中心 | 1,157.12 | 14.44% |
| | 伊之密股份有限公司 | 压铸机 | 677.70 | 8.46% |
| | 浙江高莱智能装备有限公司 | 立式加工中心 | 564.60 | 7.04% |
| | 嘉兴立石科技股份有限公司 | 机器人系统等 | 220.09 | 2.75% |
| | **小计** | | **5,194.65** | **64.81%** |

报告期内，公司各期前五大设备供应商金额分别为 5,194.65 万元、2,555.13 万元和 **4,013.35** 万元，占当期新增机器设备的比例分别为 64.81%、61.93%和 **63.84%**。主要系采购立式加工中心、压铸机等机器设备。

**2、主要机器设备采购价格公允性分析**

公司采购设备的方式主要为招投标，引入三家供应商参与投标，以此保证价格贴近市场实际水平，并从商务报价、设备技术、资信、业绩等方面综合评审，最终决定采购设备的供应商。

同一设备的中标报价与其他投标供应商的平均报价的具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商名称 | 资产名称 | 中标价格 | 其他招标均价 | 价格差异率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 杭州蕙勒智能科技股份有限公司 | 立式加工中心 | 369.60 | 472.92 | -21.85% |
| 2 | 上海尚善精密机械有限公司 | 紧凑型加工中心 | 962.80 | 838.90 | 14.77% |
| 3 | 上海震界自动化设备制造有限公司 | 去毛刺机器人系统 | 91.90 | 117.40 | -21.72% |
| 4 | 嘉兴立石科技股份有限公司 | 取件机器人 | 20.50 | 21.00 | -2.38% |
| 5 | 南通高新工业炉有限公司 | 集中熔化炉 | 64.50 | 77.00 | -16.23% |
| 6 | 宁波力劲科技有限公司 | 冷室压铸机 | 75.00 | 78.00 | -3.85% |
| 7 | 伊之密股份有限公司 | 压铸机 | 771.80 | 859.10 | -10.16% |
| 8 | 浙江高莱智能装备有限公司 | 立式加工中心 | 680.60 | 735.04 | -7.41% |
| 9 | 江苏飞玛斯科技有限公司 | 非标自动线 | 152.10 | 151.40 | 0.46% |
| 10 | 科徕斯曼（杭州）科技有限公司 | 空压系统（含：空压机高效运行控制系统 V1.0） | 340.00 | 343.95 | -1.15% |
| 11 | 宁波甬勒智能科技有限公司 | 立式加工中心 | 256.80 | 257.00 | -0.08% |
| 12 | 阿黛凯检测技术（上海）有限公司 | 氦气回收系统 | 21.50 | 25.18 | -14.60% |
| 13 | 上海锴士智能科技有限公司 | 非标自动化线 | 114.00 | 135.50 | -15.87% |
| **14** | **江苏港星方能超声洗净科技有限公司** | **高压去毛刺清洗机** | **76.00** | **75.50** | **0.66%** |

注 1：差异率=（中标价格-其他招标均价）/其他招标均价；

注 2：选取报告期内前五大供应商累计转固金额最大的单项设备作为采购价格公允性分析样本，抽取该项设备单次采购金额较大的招投标文件进行分析

综上，公司主要采用招投标的形式对大型设备进行采购，综合设备质量、价格、供应商实力等方面通过评分的方式确定中标方，设备价格为重要评价因素，公司选取综合评分较高的供应商，招投标程序公平合理。公司主要机器设备的采购价格公允。

**六、说明主要工程供应商的名称、采购内容、金额和占当期房屋及建筑物的比重，并分析各期固定资产、在建工程供应商情况、交易真实性、定价公允性，说明发行人、关联方与上述供应商是否存在资金往来或特殊利益安排。**

**回复：**

**1、报告期内公司前五大工程供应商名称、采购内容、金额和占当期房屋建筑物的比重情况：**

单位：万元

| 年度 | 供应商名称 | 采购内容 | 转固金额 | 占当期新增房屋及建筑物的比重 |
|---|---|---|---|---|
| 2023 年度 | 浙江长兴中创建设有限公司 | 敢山路新厂区工程建设 | 105.30 | 27.77% |
| | 杭州谦和环境科技有限公司 | | 54.87 | 14.47% |
| | 浙江雄湖建设有限公司 | | 51.45 | 13.57% |
| | 湖州鑫勇装饰工程有限公司 | | 49.79 | 13.13% |
| | 湖州勤益建设有限公司 | | 38.24 | 10.08% |
| **小计** | | | **299.65** | **79.03%** |

注：2024 年度和 **2025 年度**公司无基建工程**转固**

由上表可知，报告期内公司主要基建工程为敢山路新厂区工程建设。

**2、固定资产、在建工程供应商情况、交易真实性、定价公允性，说明发行人关联方与上述供应商是否存在资金往来或特殊安排**

（1）报告期内主要固定资产、在建工程供应商情况

报告期内主要固定资产、在建工程供应商情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 公司状态 | 成立时间 | 注册资本 | 行业 | 法定代表人 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 浙江中屹建设集团有限公司 | 存续 | 2000/12/26 | 15,588 万元 | 市政工程 | 凌宇 | 许可项目：建设工程施工；施工专业作业；建筑劳务分包；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；城市建筑垃圾处置（清运）；电气安装服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：工程管理服务；园林绿化工程施工；机械设备租赁；土石方工程施工；城市绿化管理；市政设施管理；建筑材料销售；建筑工程机械与设备租赁；工程造价咨询业务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 2 | 上海尚善精密机械有限公司 | 存续 | 2011/12/13 | 100 万元 | 机床功能部件及附件制造 | 沙宗志 | 许可项目：货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事精密机械科技领域内的技术咨询、技术服务，机械设备、仪器仪表、模具、工业自动化控制设备的销售，销售代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 3 | 江苏飞玛斯科技有限公司 | 在业 | 2020/8/5 | 1,000 万元 | 电机及零部件制造 | 尤盛 | 一般项目：电机及其控制系统研发；电子专用材料研发；智能机器人的研发；汽车零部件研发；仪器仪表销售；电子测量仪器销售；模具销售；电子专用设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；液压动力机械及元件销售；气压动力机械及元件销售；智能机器人销售；工业机器人销售；工业自动控制系统装置销售；汽车零配件批发；普通机械设备安装服务；工业自动控制系统装置制造；电子测量仪器制造；汽车零部件及配件制造；工业机器人制造；工业机器人安装、维修；仪器仪表制造；仪器仪表修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口；进出口代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |

| 序号 | 公司名称 | 公司状态 | 成立时间 | 注册资本 | 行业 | 法定代表人 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 科徕斯曼（杭州）科技有限公司 | 存续 | 2017/11/2 | 2,000 万元 | 技术推广服务 | 章威军 | **一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；软件开发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；风动和电动工具销售；智能仪器仪表销售；供应用仪器仪表销售；气体压缩机械销售；气体压缩机械制造；泵及真空设备销售；机械零件、零部件销售；气压动力机械及元件销售；供应用仪器仪表制造；智能仪器仪表制造；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）** |
| 5 | 宁波力劲科技有限公司 | 存续 | 2004/1/8 | 25,773.27 万元 | 机床制造 | 刘卓铭 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；铸造机械制造；铸造机械销售；金属切削机床制造；金属切削机床销售；智能控制系统集成；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；通用零部件制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；模具制造；模具销售；金属材料销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；普通机械设备安装服务；有色金属铸造；货物进出口；技术进出口；进出口代理；教学用模型及教具制造；教学用模型及教具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） |

| 序号 | 公司名称 | 公司状态 | 成立时间 | 注册资本 | 行业 | 法定代表人 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | 宁波甬勒智能科技有限公司 | 存续 | 2023/5/22 | 200 万元 | 通用设备批发 | 冯毅 | 一般项目：电机及其控制系统研发；数控机床销售；机床功能部件及附件销售；五金产品批发；农业机械销售；汽车零配件批发；摩托车及零配件批发；金属材料销售；电子产品销售；家用电器销售；泵及真空设备销售；机械设备销售；金属切削机床销售；金属成形机床销售；云计算设备销售；物联网设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；工业控制计算机及系统销售；电气设备修理；通用设备修理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；进出口代理；技术进出口；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 7 | 伊之密股份有限公司 | 存续 | 2004/2/6 | 46,856.21 万元 | 塑料加工专用设备制造 | 甄荣辉 | 一般项目：塑料加工专用设备制造；铸造机械制造；橡胶加工专用设备制造；包装专用设备制造；工业机器人制造；模具制造；液压动力机械及元件制造；互联网数据服务；物联网技术服务；融资咨询服务；人工智能行业应用系统集成服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；人工智能应用软件开发；智能机器人的研发；机械设备研发；资源再生利用技术研发；物联网技术研发；新材料技术研发；机械设备销售；塑料加工专用设备销售；铸造机械销售；橡胶加工专用设备销售；包装专用设备销售；工业机器人销售；模具销售；机械零件、零部件销售；液压动力机械及元件销售；软件销售；户外用品销售；体育用品及器材零售；体育赛事策划；体育竞赛组织；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；非居住房地产租赁；固体废物治理；物业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施） |

| 序号 | 公司名称 | 公司状态 | 成立时间 | 注册资本 | 行业 | 法定代表人 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | 浙江高莱智能装备有限公司 | 存续 | 2016/11/1 | 2,000 万元 | 自动化设备批发 | 陈光锋 | 批发、零售：智能机器人、数控机床及配件、自动化设备、计算机软硬件、电子产品及配件、机械设备、金属材料（除贵重金属）、五金；技术开发：机器人及其控制系统、自动夹具及其配件；服务：机器人及其控制系统、自动夹具及其配件的设计、上门安装、调试（以上涉及资质的凭资质证经营）；货物进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制经营的项目取得许可后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目 |
| 9 | 南通高新工业炉有限公司 | 存续 | 2006/8/31 | 500 万元 | 烘炉、熔炉及电炉制造 | 崔一发 | 工业炉（铝合金熔化炉、热处理炉）、炉用配件、通用机械（特种设备及国家专项管理的除外）设计、生产、技术服务、销售。（以上范围涉及专项审批的,取得许可证后方可经营）（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目:货物进出口（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 10 | 杭州蕙勒智能科技股份有限公司 | 存续 | 2015/1/22 | 4,612.50 万元 | 机床制造 | 易春红 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；通用设备制造（不含特种设备制造）；工业自动控制系统装置制造；金属切削机床制造；金属成形机床制造；机床功能部件及附件制造；电气设备修理；通用设备修理；工业自动控制系统装置销售；金属切削机床销售；数控机床销售；金属成形机床销售；机床功能部件及附件销售；云计算设备销售；物联网设备销售；货物进出口；计算机软硬件及辅助设备批发；工业控制计算机及系统销售；电机及其控制系统研发；人工智能行业应用系统集成服务；物联网技术研发；软件开发；智能机器人的研发；工业设计服务；机械设备研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |

| 序号 | 公司名称 | 公司状态 | 成立时间 | 注册资本 | 行业 | 法定代表人 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 11 | 上海震界自动化设备制造有限公司 | 存续 | 2003/8/11 | 500 万元 | 工业机器人制造 | 曹冬英 | 一般项目：工业机器人制造；工业机器人销售；工业机器人安装、维修；智能机器人的研发；智能机器人销售；铸造机械制造；铸造机械销售；机械设备研发；机械设备销售；五金产品制造；电子专用设备销售；人工智能硬件销售；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| 12 | 嘉兴立石科技股份有限公司 | 存续 | 2017/9/28 | 5,600 万元 | 技术推广服务 | 宣国栋 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械设备研发；机械零件、零部件加工；机械设备销售；机械零件、零部件销售；润滑油销售；劳务服务（不含劳务派遣）；非居住房地产租赁；工业机器人安装、维修（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：技术进出口；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） |
| 13 | 阿黛凯检测技术（上海）有限公司 | 存续 | 2007-3-7 | 220 万美元 | 科技推广和应用服务业 | MOUCHET JACQUES, MARIE,MAURICE | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子测量仪器制造；仪器仪表制造；专用仪器制造；实验分析仪器制造；智能仪器仪表制造；终端测试设备制造；其他通用仪器制造；终端计量设备制造；工业自动控制系统装置制造；密封件制造；试验机制造；药物检测仪器制造；制药专用设备制造；电子专用设备制造；终端计量设备销售；仪器仪表销售；计量技术服务；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |

| 序号 | 公司名称 | 公司状态 | 成立时间 | 注册资本 | 行业 | 法定代表人 | 经营范围 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 14 | 上海锴士智能科技有限公司 | 存续 | 2014-12-15 | 1,000 万元 | 专业技术服务业 | 秦俊涛 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能基础制造装备制造；智能仪器仪表制造；信息系统集成服务；气压动力机械及元件销售；五金产品零售；仪器仪表销售；机械设备销售；电气设备销售；阀门和旋塞销售；轴承销售；电子元器件与机电组件设备销售；货物进出口；技术进出口；机械零件、零部件加工；软件开发；软件销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |
| **15** | **江苏港星方能超声洗净科技有限公司** | **存续** | **2006/4/6** | **1,000 万元人民币** | **研究和试验发展** | **宋正贤** | **超声波清洗技术及铸造机械技术开发、技术转让、技术咨询及技术服务；环保机械、铸造机械、超声波机械、电器机械制造、加工、销售；软件开发、销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）** |

（2）与固定资产及在建工程供应商的交易真实性、定价公允性，说明与上述供应商是否存在资金往来或特殊安排

报告期内，公司的固定资产及在建工程供应商均为持续经营的公司，经营状况正常，具备提供相关工程服务及机器设备的业务能力，发行人与相关供应商之间交易真实。

对于报告期内新增的固定资产、在建工程，公司在采购过程中按照市场化原则，并基于自身需求与供应商协商确定了最终的采购价格。报告期内，公司聘请第三方机构对公司新建厂区工程出具了工程结算审核报告，审核结果与公司采购金额不存在重大差异，定价公允。公司主要采用招投标的形式对主要大型设备进行采购，综合设备质量、价格、供应商实力等方面通过评分的方式确定中标方，中标价格通常与其他投标方的报价的平均水平差异不大。

经核查，发行人主要供应商及其实际控制人或主要股东与发行人不存在关联关系，发行人关联方与供应商不存在其他资金往来或特殊安排。

**七、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对在建工程、固定资产监盘及函证情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。**

**（一）核查程序**

针对上述事项，发行人会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期内新增主要固定资产的明细表；

2、现场察看公司固定资产的实际使用情况，计算公司单位机器设备产值并与行业可比公司进行对比，分析固定资产规模、变动趋势与公司生产经营情况（产能、产量等）是否匹配；

3、获取公司固定资产不同折旧年限的分布情况，分析固定资产折旧年限、预计残值率的估计是否符合企业客观情况，查阅同行业可比公司数据，分析固定资产折旧政策与同行业可比公司相比是否存在显著差异；

4、获取公司在建工程明细，了解各在建工程项目的完工进度和完工时间，

复核报告期内工程款的支付情况、付款周期是否符合实际情况，是否与工作内容、建设进度、合同约定一致；

5、检查主要在建工程项目的原始凭证，包括合同、付款申请单、发票等资料，核实账面记录的在建工程是否真实、准确，核查公司在建工程科目中是否存在无真实背景的交易；

6、针对公司提供的固定资产、在建工程采购的招投标资料、比价信息，核查对应的比价资料，计算实际购买价格与询价供应商价格的差异；

7、通过工商信息查询网站对主要工程供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要工程供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

8、获取报告期内公司银行流水，核查对方户名、付款金额、付款时间等，检查报告期内在建工程相关资金支付是否真实；获取并核查报告期内公司控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水，核查公司是否存在利用工程支付资金用于体外资金循环的情况；

9、获得公司报告期内在建工程转固明细表，对于已结转的在建工程，取得其转固依据文件，核查其转固时间、结转金额的一致性；对公司报告期末的在建工程进行实地查看，观察在建工程项目的建设进度；核查账面余额与建设进度的匹配性。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

1、新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度等信息、利息资本化、费用化情况及具体计算依据均属实；

2、结合在建工程的各期构成情况并与周边在建项目的造价对比，报告期内在建工程单位造价符合市场行情，价格公允；

3、报告期内，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽准确；实际付款安排及结算方式与合同约定一致，实际付款进度与实际工程进度匹配；

4、报告期内，公司固定资产规模、变动趋势与公司产能匹配；各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况与公司的产能及生产规模匹配；公司在自有厂房的情况下新增固定资产具有合理性；

5、报告期内主要机器设备采购价格具有公允性；

6、报告期前五大工程供应商的交易真实，采购价格公允；公司在建工程相关资金的支付对象均为相应的供应商，资金支付具有真实的交易背景，在建工程供应商与公司及其关联方、客户、供应商不存在关联关系或利益安排。

**（三）说明对在建工程、固定资产监盘及函证情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。**

**1、在建工程、固定资产监盘情况**

报告期各期末，发行人会计师实施固定资产监盘、在建工程实地检查程序，察看房屋建筑物，机器设备、运输设备等固定资产和在建工程的运行情况，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 监盘时间-固定资产 | 2026/1/16，2026/2/27 | 2025/1/7-2025/1/8 | 2023/12/26 |
| 监盘时间-在建工程 | 2026/1/16，2026/2/27 | 2024/12/30 | 2023/12/26-2023/12/27 |
| 监盘地点 | 浙江省湖州市吴兴区敢山路 2628 号、梦溪路 558 号 1-5 幢 | | |
| 盘点人员-固定资产 | 设备部部长、财务人员、采购部部长 | | |
| 监盘人员-固定资产 | 发行人会计师 | | |
| 盘点人员-在建工程 | 设备部部长、财务人员、采购部部长 | | |
| 监盘人员-在建工程 | 发行人会计师 | | |
| 监盘范围 | 湖州安达汽车配件股份有限公司拥有的各项固定资产、在建工程 | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 监盘程序 | | ①了解固定资产、在建工程相关信息包括所在位置、内容和性质等；②获取并评价固定资产和在建工程盘点计划，包括盘点范围、盘点时间和人员安排是否合理，公司记录和控制盘点结果的程序是否恰当；③制定固定资产、在建工程监盘计划，包括监盘时间、地点、人员分工、抽盘范围等；④观察资产盘点执行情况，关注是否存在盘盈、盘亏或资产无使用的价值资产；⑤执行资产抽盘程序；⑥形成资产监盘总结 | | |
| 固定资产 | 账面原值 | **79,270.74** | 74,417.97 | 70,508.70 |
| | 监盘金额 | **64,389.99** | 59,645.18 | 58,248.04 |
| | 监盘比例 | **81.23%** | 80.15% | 82.61% |
| 在建工程 | 账面余额 | **5,491.39** | 324.85 | 424.01 |
| | 监盘金额 | **4,883.41** | 298.81 | 321.77 |
| | 监盘比例 | **88.93%** | 91.98% | 75.89% |
| 账实是否相符 | | 账实相符 | | |
| 盘点结果 | | 公司固定资产、在建工程状况良好，不存在盘盈、盘亏或资产无使用价值的情况 | | |

2023 年度、2024 年度和 **2025 年度**，公司固定资产及在建工程的监盘结果均账实相符，为相关资产的真实性及完整性提供了充分且适当的证据。鉴于监盘程序执行有效，监盘结果可靠，且未发现异常情况，无需补充实施替代测试程序。

**2、函证情况**

对报告期内在建工程、**固定资产**主要的供应商进行函证，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 供应商 | 函证金额 |
|---|---|---|
| 2025 年度 | 航天工程装备（苏州）有限公司 | 431.97 |
| | 宁波力劲科技有限公司 | 1,024.05 |
| | 阿黛凯检测技术（上海）有限公司 | 511.94 |
| | 宁波甬勒智能科技有限公司 | 796.02 |
| | 上海尚善精密机械有限公司 | 5,207.96 |
| | 小计 | 7,971.93 |
| 2024 年度 | 科徕斯曼(杭州)科技有限公司 | 300.88 |
| | 宁波力劲科技有限公司 | 301.60 |
| | 江苏飞玛斯科技有限公司 | 396.15 |
| | 上海尚善精密机械有限公司 | 1,120.00 |

| | | |
|---|---|---|
| | 航天工程装备（苏州）有限公司 | 213.62 |
| | 小计 | 2,332.26 |
| 2023 年度 | 上海尚善精密机械有限公司 | 1,382.61 |
| | 南通高新工业炉有限公司 | 286.36 |
| | 嘉兴立石科技股份有限公司 | 215.74 |
| | 伊之密股份有限公司 | 704.70 |
| | 浙江中屹建设集团有限公司 | 2,898.05 |
| | 小计 | 5,487.46 |

注：函证金额为当期开票额

根据实施的函证程序结果显示，发函确认事项均得到对方单位确认，函证结果相符，能够为在建工程的认定提供充分、适当的证据。

**问题 7.关于股权激励事项**

**根据申请文件：（1）经公司审议通过，公司以向员工等激励对象授予限制性股票的方式实施股权激励，授予价格为人民币 5.17 元/股，拟授予 34 名员工股权激励对象合计 177.2431 万股股票。股权激励限制性股票的授予日为 2024 年 6 月 24 日，实际缴纳限制性股票款并完成登记的员工共 27 人，登记总股份数 150.7441 万股，激励对象在取得公司股份后 5 年内不得转让。（2）经公司于 2024 年 9 月 30 日召开的第一届董事会第七次会议、第一届监事会第七次会议及 2024 年 10 月 15 日召开的 2024 年第四次临时股东大会审议，审议通过了终止实施公司 2024 年股权激励计划相关的议案，公司注册资本由 8,550.7441 万元减少至 8,400 万元。公司此次定向回购并注销股份数为 150.7441 万股，回购价格为 5.17 元/股，所需资金总额为 779.35 万元（不含税费）。**

**请发行人：（1）结合股权激励具体内容、主要条款等，说明权益工具公允价值所采用评估方法的理由及恰当性、评估方法运用主要参数及来源、具体测算过程，说明行权价格的公允性。（2）说明股权激励的背景，于 2024 年 6 月 24 日授予限制性股票、又于 10 月 15 日审议通过终止股权激励方案的原因及合理性。（3）说明股权激励授予及终止相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，终止股权激励对报告期后财务数据产生的影响。**

**请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。**

**一、结合股权激励具体内容、主要条款等，说明权益工具公允价值所采用评估方法的理由及恰当性、评估方法运用主要参数及来源、具体测算过程，说明行权价格的公允性。**

**回复：**

**1、股权激励的具体内容及主要条款**

公司作为省级示范科技型企业，曾于 2024 年 6 月实施了员工股权激励计划，股权激励的背景及履行的相关程序详见本问题回复“二、2、股权激励的实施程序合法合规”相关内容。

2024 年股权激励的具体内容及主要条款有：

（1）激励对象为 27 人，其中董事 1 人、高级管理人员 2 人、核心员工 24 人，不包括公司监事、独立董事。

（2）采用限制性股票激励，股票来源系新增发行股票，向激励对象授予 1,507,441 股限制性股票，授予价格为 5.17 元/股，激励对象应在付款期限内足额缴纳认购款项。

（3）激励对象行使权益的条件包括：公司未发生负面情形条件、激励对象未发生负面情形条件、公司业绩指标和个人业绩指标，其中公司业绩指标为：

| 序号 | 公司业绩指标 |
| --- | --- |
| 1 | 以 2023 年度营业收入为基数，公司 2024 年度营业收入增长率不低于 10%，或当期加权平均净资产（不包括本次激励资金及公开发行股票并在北京证券交易所上市成功后的募集资金）收益率不低于 10% |
| 2 | 以 2023 年度营业收入为基数，公司 2025 年度营业收入增长率不低于 20%，或当期加权平均净资产（不包括本次激励资金及公开发行股票并在北京证券交易所上市成功后的募集资金）收益率不低于 10% |

（4）授予的限制性股票的解限售安排如下表所示：

| 解限售安排 | 解限售期间 | 解限售比例（%） |
| --- | --- | --- |
| 第一个解限售期 | 限制性股票授予登记完成之日起 36 个月后至 48 个月内解锁 | 50.00 |
| 第二个解限售期 | 限制性股票授予登记完成之日起 48 个月后至 60 个月内解锁 | 50.00 |

| 解限售安排 | 解限售期间 | 解限售比例（%） |
| --- | --- | --- |
| 合计 | | 100.00 |

（5）2024 年 6 月 27 日，27 名激励对象已按照股权激励方案将出资款实缴到位，并在中国结算北京分公司完成股权登记。

（6）激励方案遵守《公司法》《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 6 号--股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《国有科技型企业股权和分红激励暂行办法》（财资〔2016〕4 号）、《关于扩大国有科技型企业股权和分红激励暂行办法实施范围等有关事项的通知》（财资[2018]54 号）、《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》（国资发改革[2016]133 号）等相关法律、法规和规范性文件，以及《公司章程》的相关规定。

**2、说明权益工具公允价值所采用评估方法的理由及恰当性、评估方法运用主要参数及来源、具体测算过程，说明行权价格的公允性**

（1）说明权益工具公允价值所采用评估方法的理由及恰当性、评估方法运用主要参数及来源、具体测算过程

公司作为一家国有控股企业，根据《国有科技型企业股权和分红激励暂行办法》等国资管理规定，本次股权激励的定价原则应不低于评估价格，并参照公开市场交易价格。鉴于公司在新三板挂牌期间，不存在公开市场交易价格，同时考虑到公司所处行业属于汽车零部件及配件制造，属于重资产领域，生产经营购建土地、厂房及设备等固定资产原始投资额较大，公司能够提供较为完整的重置成本资料，采用资产基础法的评估结果更加客观、稳健、公允。

公司 2024 年股权激励采用天源资产评估有限公司出具的天源评报字[2023]第 0420 号资产评估报告，评估基准日为 2023 年 5 月 31 日，使用资产基础法进行评估。截至评估基准日 2023 年 5 月 31 日，公司股东全部权益评估值为 43,436.26 万元，评估增值 14,123.43 万元，增值率为 48.18%。公司根据前述评估值以总股本 8,400 万股计算后的每股股价为 5.17 元/股。该评估方法运用的主要参数、来源及具体测算过程如下：

①主要参数及来源

评估报告采用资产基础法，以被评估单位评估基准日的资产负债表为基础，合理评估公司表内及表外各项资产、负债价值，从而确定评估对象价值。评估报告运用的主要参数包括公司在评估基准日 2023 年 5 月 31 日的各项资产、负债的具体构成及其对应的市场价值的相关依据，主要参数的来源如下：

| 序号 | 主要参数的来源 |
| --- | --- |
| 1 | 公司提供的评估申报明细表及相关财务资料 |
| 2 | 中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的中汇会审[2023]8246 号无保留意见审计报告 |
| 3 | 主要原材料近期市场价格信息、库存商品销售价格信息资料 |
| 4 | 《房屋完损等级及评定标准》城乡建设环境保护部 |
| 5 | 公司提供的工程图纸及工程决算等有关资料 |
| 6 | 房屋建筑物所在地房地产市场价格信息资料 |
| 7 | 中国城市地价动态监察系统（国土资源部） |
| 8 | 当地的基础设施配套费文件 |
| 9 | 互联网查询价格信息 |
| 10 | 向设备生产厂家或经销商询价的资料 |
| 11 | 科学技术出版社《资产评估常用数据与参数手册》 |
| 12 | 建筑工业出版社《造价工程师常用数据手册》 |
| 13 | 相关资产的购置合同、发票、付款凭证等资料 |
| 14 | 中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的汇率中间价 |
| 15 | 中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR） |
| 16 | 同花顺 iFinD 金融终端 |
| 17 | 评估专业人员现场察看和市场调查取得的与估价相关的资料等 |

②具体测算过程

天源资产评估有限公司的专业人员在核实公司各项资产负债的基础上，对各项资产负债的市场价值进行了评定估算，具体测算过程为：对从现场调查收集的资料进行分析整理，并通过公开市场信息，或通过专业数据提供方、政府机关、供应商、中介机构、互联网、委托人（被评估单位）及相关数据库等渠道，开展市场调研和询价工作，根据本次评估对象、价值类型及所收集到的资料选择相适应的评估方法和估值模型，评定估算评估对象价值。

评估对象系公司的整体净资产，即全部资产减去全部负债后的净额，评估报

告对各项资产、负债逐一进行评定估算后得出各项资产负债的评估价值，最终得出整体净资产的评估价值，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 账面价值 | 评估价值 | 增值额 | 增值率% |
|---|---|---|---|---|
| | A | B | C＝B－A | D＝C/A×100 |
| 流动资产 | 41,327.81 | 41,916.53 | 588.72 | 1.42 |
| 非流动资产 | 53,459.31 | 66,994.02 | 13,534.71 | 25.32 |
| 其中：长期股权投资 | - | - | - | - |
| 投资性房地产 | - | - | - | - |
| 固定资产 | 41,967.96 | 51,348.37 | 9,380.41 | 22.35 |
| 在建工程 | 2,465.53 | 2,474.24 | 8.71 | 0.35 |
| 无形资产 | 5,589.21 | 9,766.80 | 4,177.59 | 74.74 |
| 长期待摊费用 | - | - | - | - |
| 递延所得税资产 | 2,801.72 | 2,769.72 | -32.00 | -1.14 |
| 其他非流动资产 | 634.89 | 634.89 | - | - |
| **资产总计** | **94,787.12** | **108,910.55** | **14,123.43** | **14.90** |
| 流动负债 | 43,230.28 | 43,230.28 | - | - |
| 非流动负债 | 22,244.01 | 22,244.01 | - | - |
| **负债合计** | **65,474.29** | **65,474.29** | - | - |
| **净资产** | **29,312.83** | **43,436.26** | **14,123.43** | **48.18** |

（2）股权激励行权价格具有公允性

①授予价格公允性分析

公司 2024 年员工股权激励授权价格具体情况如下：

| 授予日期 | 事项 | 授予员工人数 | 授予价格（元/股） | 授予价格对应的 PE 倍数（倍） | 股份公允价值（元/股） | 股份公允价值确定方法 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2024 年 6 月 27 日 | 2024 年员工股权激励计划 | 27 人 | 5.17 | 8.34 | 4.96 | 2023 年扣非每股收益*8 倍 PE |

注：PE 倍数=授予价格/股权激励授予上一年度每股收益（扣非）

公司本次员工股权激励计划，附加为期两年的业绩考核条件，并设定 5 年的锁定期，股票流动性受到限制。同时，授予价格所对应的市盈率（PE）为 8.34 倍，与市场上拟 IPO 企业在员工股权激励中通常采用的市盈率倍数相比无显著

差异，公司本次员工股权激励授予价格估值倍数合理，确定依据充分。

②上市公司收购汽配行业标的公司的市盈率情况对比分析

根据公司的行业分类“制造业（C）-汽车制造业（C36）-汽车零部件及配件制造（C3670）”，结合本次评估基准日前后一年内公告的上市公司收购汽配行业标的公司股权交易案例，剔除参考性不强的案例（如通过竞拍或司法裁定方式成交案例、主业为新能源汽车专用零部件的标的公司案例）后，具体对比情况如下：

| 序号 | 公告日期 | 公告公司 | 交易事件 | 标的公司主营业务 | 市盈率（倍） |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2022 年 8 月 18 日 | 泰祥股份（301192） | 泰祥股份购买宏马科技 99.13%股权 | 汽车铝合金零部件，与公司业务相似度很高 | -10.28 |
| 2 | 2023 年 1 月 12 日 | 万向钱潮（（000559） | 万向通达股份公司出售海口通达排气系统有限公司 100%股权（系关联交易） | 汽车排气消声系统、催化转化器、燃油箱 | 23.13 |
| 3 | 2023 年 3 月 13 日 | 联诚精密（002921） | 联诚精密购买山东三起汽车配件有限公司 100%股权 | 汽车铝合金零部件，与公司业务相似度很高 | -4.35 |
| 4 | 2023 年 3 月 28 日 | 万向钱潮（000559） | 万向钱潮购买湖北钱潮精密件有限公司 25%股权 | 汽车零部件，主要系滚针、滚柱、钢球等 | 7.87 |
| 5 | 2023 年 6 月 28 日 | 电连技术（300679） | 电连技术购买安徽贝递尔科技有限公司 51%股权 | 汽车零部件，主要系电子产品、连接线束、控制单元等 | 11.33 |
| 6 | 2023 年 12 月 14 日 | 上工申贝（600843） | 上工申贝购买飞尔股份 80%股权 | 汽车内饰产品，主要系头枕、座椅背板、仪表板等 | 12.89 |
| 7 | 2024 年 4 月 16 日 | 西上海（605151） | 西上海购买武汉元丰汽车零部件有限公司 83.401%股权 | 汽车零部件，主要系气压盘式制动器和液压盘式制动器 | 6.45 |
| **市盈率平均值（剔除负数、关联交易情形外）** | | | | | **9.64** |

注：市盈率均系按照股权交易上一年完整会计年度的业绩测算；
数据来源：同花顺 iFinD

剔除市盈率为负数、收购为关联交易的情形外，上市公司收购非上市汽车零部件及配件制造行业企业的市盈率区间为 6.45-12.89 倍，平均值为 9.64 倍，发行人本次股权激励的市盈率为 8.34 倍，处在前述相关案例测算的市盈率区间范围内，与市盈率平均值差异亦较小。

综上，公司权益工具公允价值所采用的评估方法恰当，评估方法运用的主要参数选择合理，测算过程准确，行权价格具备公允性。

**二、说明股权激励的背景，于 2024 年 6 月 24 日授予限制性股票、又于 10 月 15 日审议通过终止股权激励方案的原因及合理性。**

**回复：**

**1、股权激励的实施背景**

2021 年 8 月，为进一步引导科技型企业深化市场化改革，加快建设高能级创新平台，不断提高企业自主创新能力，浙江省启动开展“省级科改示范行动”。根据浙江省国资委《浙江省深化国有企业改革工作领导小组办公室关于开展省级科改示范行动入选企业改革方案备案工作的通知》，公司入选“省级科改示范行动”企业名单。

2022 年 2 月 21 日，湖州产投向湖州市国资委申报《湖州市产业投资发展集团有限公司关于报送下属企业湖州安达汽车配件有限公司省级科改示范行动改革方案有关情况的请示》（湖产投〔2022〕14 号），就公司员工股权激励事项作为重点改革举措之一做了详细汇报。

2022 年 3 月 18 日，湖州市国资委下发《市国资委关于同意湖州安达汽车配件有限公司实施混改试点的批复》（湖国资委〔2022〕14 号），同意公司实施差异化管理、股权和分红激励。

之后，公司就员工股权激励工作进行初步动员，但部分员工对认购价格、锁定期等要求仍存在顾虑，参与股权激励的积极性不强。同时，为加快公司上市进程，公司于 2023 年度完成反向吸收合并、股份制改造、新三板挂牌申报等相关工作，决定暂时搁置员工股权激励工作，待完成新三板挂牌后继续推进。

**2、股权激励的实施程序合法合规**

2024 年 3 月 29 日，公司股票正式在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，完成新三板挂牌后，公司启动员工股权激励事项。公司实施 2024 年股权激励计划履行的相关程序具体如下：

2024 年 3 月 6 日，公司将按照《国有科技型企业股权和分红激励暂行办法》（财资〔2016〕4 号）以及湖州市国资委相关审核要求制定的员工股权激励计划（草案）提交至湖州产投，由湖州产投将该方案向湖州市国资委改发处进行预备

案。

2024 年 4 月 18 日，湖州产投向湖州市国资委提交《湖州市产业投资发展集团有限公司关于湖州安达汽车配件股份有限公司实施核心员工股权激励计划的请示》（湖产投〔2024〕21 号），将公司员工股权激励方案做了详细汇报。

2024 年 4 月 23 日，公司召开第一届董事会第四次会议、第一届监事会第四次会议，审议通过《关于拟认定核心员工的议案》《关于<公司 2024 年股权激励计划（草案）>的议案》《关于公司 2024 年股权激励计划授予激励对象名单的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理公司 2024 年股权激励计划有关事项的议案》《关于与激励对象签署<2024 年限制性股票授予协议书>的议案》等与公司 2024 年股权激励计划相关的议案。

2024 年 5 月 6 日，公司召开 2024 年第一次职工代表大会，审议通过《关于拟认定核心员工的议案》。

2024 年 5 月 17 日，湖州市国资委出具《市国资委关于同意湖州安达汽车配件股份有限公司实施核心员工股权激励的批复》（湖国资委〔2024〕36 号），同意公司开展股权激励。

2024 年 5 月 23 日，公司召开 2023 年年度股东大会，审议通过与公司 2024 年股权激励计划相关的议案。

2024 年 6 月 7 日，公司召开第一届董事会第五次会议、第一届监事会第五次会议，审议通过《关于<公司 2024 年股权激励计划（草案）（修订稿）>的议案》。

2024 年 6 月 24 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，审议通过《关于<公司 2024 年股权激励计划（草案）（修订稿）>的议案》。

根据中国结算北京分公司的《股份登记确认书》，2024 年 6 月 27 日，公司 2024 年股权激励计划限制性股票授予所涉及的股份完成登记，授予人数共 27 人，登记总股份数 1,507,441 股。

**3、股权激励的终止程序合法合规，终止原因具有合理性**

根据公司最新的战略规划，公司决定终止本次股权激励计划，公司终止 2024 年股权激励计划履行的相关程序具体如下：

2024 年 9 月 30 日，公司召开第一届董事会第七次会议、第一届监事会第七次会议，审议通过了《关于终止实施公司 2024 年股权激励计划及定向回购注销限制性股票的议案》《关于限制性股票回购注销完成后减少注册资本并修订＜公司章程＞的议案》等终止实施公司 2024 年股权激励计划相关的议案。同日，公司独立董事就股权激励终止事项出具了同意的独立意见。

2024 年 10 月 15 日，公司召开 2024 年第四次临时股东大会，审议通过了终止实施公司 2024 年股权激励计划相关的议案。

2024 年 10 月 16 日，公司于《湖州日报》刊登减资公告，就减资事项完成公示。

2024 年 12 月 5 日，公司向股权激励对象支付回购款项。

2024 年 12 月 6 日，公司本次定向回购股份已于中国结算北京分公司完成注销登记。

综上，公司实施及终止 2024 年股权激励计划均履行必要的审批程序。公司基于最新的战略规划，决定终止 2024 年股权激励计划具有合理性。

**三、说明股权激励授予及终止相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，终止股权激励对报告期后财务数据产生的影响。**

**回复：**

**1、公司对股权激励授予及终止的会计处理**

（1）股权激励授予日

本股权激励为权益结算股份支付，且须达到规定业绩条件才可行权，在授予日不做会计处理。

（2）股权实缴日

2024 年 6 月 27 日，公司激励对象已按照股权激励方案将出资款实缴到位，

公司对出资事项做会计处理如下：

借：货币资金 7,796,469.97 元

贷：股本 1,507,441.00 元

资本公积 6,289,028.97 元

（3）限售期内的每个资产负债表日

本股权激励应确认的总股份支付费用=（每股股票公允价值-行权价格）×认购股份数。因行权价格系按照公允价值制定，两者差额为零，故总股份支付费用亦为零。因此，在限售期内不确认股份支付费用。

（4）股权激励终止日

不做会计处理。

（5）股权激励对象减资日

2024 年 12 月 5 日，公司按照《关于终止实施公司 2024 年股权激励计划及定向回购注销限制性股票的议案》将前期收到的股权激励增资入股款按原价退还给全部股权激励对象，并办理股份回购注销手续。公司对该事项做会计处理如下：

借：股本 1,507,441.00 元

资本公积 6,289,028.97 元

贷：货币资金 7,796,469.97 元

**2、公司对股权激励授予及终止的会计处理符合企业会计准则的规定**

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条的规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条的规定，完成等待期内

的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据上述规定，公司按照股权激励的行权价格与公允价格的差异计算股份支付总费用，在限售期内的每个资产负债表日，按照授予日权益工具的公允价值和限制性股票各期的解除限售比例将取得员工提供的服务计入成本费用，同时确认资本公积。

由于行权价格系按照公允价值制定，两者差额为零，故总股份支付费用亦为零，股权激励事项对公司的损益不产生影响。后续的股权激励终止是按照原入股价格（即行权价格）退还出资款，故对公司的损益亦未产生重大不利影响。

综上，公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

**3、终止股权激励对报告期后财务数据未构成重大不利影响**

公司本次股权激励终止回购所支付的资金总额为 779.35 万元（不含有关税费），模拟还原本次股权激励回购注销实施前后，对公司 2024 年的主要财务状况数据及指标影响，具体如下：

单位：万元

| 项目 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度① | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度（模拟还原后）② | 财务影响 ③=②-① |
|---|---|---|---|
| 货币资金 | 2,579.57 | 3,358.92 | 779.35 |
| 股本 | 8,400.00 | 8,550.74 | 150.74 |
| 资本公积 | 20,888.96 | 21,517.56 | 628.60 |
| 总资产 | 94,974.00 | 95,753.34 | 779.35 |
| 净资产 | 40,019.44 | 40,798.79 | 779.35 |
| 净利润 | 5,792.21 | 5,792.21 | - |
| 每股收益（元/股） | 0.68 | 0.68 | - |
| 净资产收益率 | 15.44% | 15.44% | - |
| 扣除非经常性损益后净资产收益率 | 13.95% | 13.95% | - |

本次回购资金规模较小，模拟股份回购注销实施前后，公司 2024 年的主要

财务状况数据及指标变化较小，对公司报告期后的财务数据影响亦较小，未构成重大不利影响。

综上，公司股权激励授予及终止相关会计处理符合企业会计准则的规定，终止股权激励对公司报告期后财务数据未构成重大不利影响。

**四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。**

**（一）核查程序**

针对上述事项，发行人会计师履行了如下核查程序：

1、查阅股权激励计划、定向回购股份（股权激励）并注销方案、三会文件、国有出资主管机构批复意见、评估报告、验资报告、收付款凭证、中国证券登记结算有限责任公司登记文件等相关资料；

2、测算公司本次员工股权激励授予价格的市盈率倍数，与市场上拟 IPO 企业员工股权激励中通常采用的市盈率倍数进行比较，并结合相关上市公司收购汽配行业标的公司的市盈率情况对比分析，对授予价格进行公允性分析；

3、获取股权激励对象签署的《授予协议》《回购协议》《承诺函》，并对激励对象进行访谈，明确双方就股权激励的实施及终止均为本人的真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷；

4、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关会计准则，结合股权激励实施及终止的具体情况判断发行人的相关处理是否符合会计准则要求。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人股权激励具体内容、主要条款符合相关法律法规，权益工具公允价值所采用的评估方法恰当，评估方法运用的主要参数选择合理，测算过程准确，行权价格具备公允性；

2、本次终止该计划的背景及原因主要系公司最新的战略规划调整所致，具有合理性；

3、股权激励授予及终止相关会计处理符合企业会计准则的规定，终止股权激励对报告期后财务数据影响较小。

**问题 8.其他财务问题**

**（1）关于供应商资质是否存在异常。根据申请文件，报告期内发行人向前五大供应商美臣工贸采购金额分别为 10,146.40 万元、8,933.58 万元、8,227.64 万元及 6,827.41 万元，2022 年-2023 年向博远金属采购金额分别为 6,658.04 万元、4,725.86 万元；根据公开信息，上述供应商及关联方两山生态参保人数为 0。**

**请发行人说明与上述参保人数为 0 的供应商的合作背景，上述企业是否为贸易企业，参保人数为 0 的原因及合理性，结合采购内容、单价、货物流转与单据是否匹配等，说明相关采购真实性及公允性，是否存在特殊利益安排或利益输送情形。**

**（2）关于第三方回款。根据申请文件，报告期内，公司销售收入第三方回款金额分别为 4,967.99 万元、9,079.80 万元、12,850.27 万元及 5,275.45 万元，占营业收入的比例分别为 7.55%、11.77%、13.90%和 11.25%，主要系 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）通过大众集团内部公司进行付款。**

**请发行人：①列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方及双方之间的关系、合同金额、付款金额、付款时点及收入确认时点。②结合业务模式、合同条款、客户需求等，说明第三方回款的必要性及商业合理性，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。**

**（3）关于会计差错更正。根据申请文件，发行人本次公开发行对 2021 年-2023 年的财务会计信息进行了差错更正，更正内容包括收入跨期、费用跨期以及部分资产负债科目重分类调整等，差错更正事项导致多项财务会计科目调整，其中对净利润的影响比例分别为 7.97%、-6.54%、0.18%。**

**请发行人：说明发行人报告期内存在多项会计差错更正事项的具体原因，跨期收入所对应的客户、产品及金额，上述情况是否表明发行人的会计基础薄**

**弱或内部控制制度不健全。**

**（4）关于流动性风险。根据申请文件：①报告期内，发行人应收账款金额分别为 9,958.85 万元、16,256.09 万元、20,455.63 万元及 19,264.13 万元，占营业收入的比例分别为 15.14%、21.07%、22.13%及 20.54%；应收款项融资金额分别为 5,860.66 万元、11,655.95 万元、11,807.19 万元及 13,184.01 万元。②报告期内，发行人资产负债率分别为 62.54%、69.39%、65.36%和 60.38%，高于同行业可比公司，流动比率及速动比率低于同行业可比公司。③报告期内发行人存在大额融资合同，金额共计 72,100.00 万元；存在多项抵押与质押合同及有追索权的保理业务。④报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 12,053.95 万元、-591.02 万元、6,227.97 万元及 5,964.36 万元，筹资活动产生的现金流量净额分别为 12,879.13 万元、12,071.96 万元、1,217.03 万元及-2,814.83 万元。**

**请发行人：①说明公司相关财务比例异于同行业可比公司的原因及合理性，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、资产抵押、质押情况等，分析说明公司资金情况能否满足开展业务需求，是否存在资金缺口，是否存在现金流断裂风险及借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施。②说明发行人应收账款保理协议的具体情况，包括但不限于保理金额、保理合同权利义务约定、业务成本费用等，说明保理业务相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。**

**请保荐机构、申报会计师结合《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》相关要求，核查上述事项并发表明确意见。**

一、请发行人说明与上述参保人数为 0 的供应商的合作背景，上述企业是否为贸易企业，参保人数为 0 的原因及合理性，结合采购内容、单价、货物流转与单据是否匹配等，说明相关采购真实性及公允性，是否存在特殊利益安排或利益输送情形。

回复：

**1、**供应商基本情况

东阳市美臣工贸有限公司（以下简称“美臣工贸”）、兰溪市博远金属有限公司（以下简称“博远金属”）和两山生态的基本情况如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商 | 经营范围 | 公司向其采购的产品 | 实缴资本 | 参保人数 | 是否为贸易企业 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 美臣工贸 | 木器清漆、木器色漆、硝基漆、PU 稀释剂（天那水）、H-7 聚氨酯固化剂（固化剂）制造；水性涂料（不含危险化学品、监控化学品、易制毒化学品）制造销售；铝合金锭及制品加工、销售；竹木工艺制品加工销售；家俱加工销售 | 铝合金锭 | 300.00 | 121 | 否 |
| 2 | 博远金属 | 一般项目：有色金属合金制造；金属材料制造；有色金属合金销售；金属材料销售；有色金属压延加工；金属制品销售；汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；汽车零配件批发；汽车零配件零售；货物进出口；技术进出口；再生资源加工；再生资源销售；再生资源回收（除生产性废旧金属）；生产性废旧金属回收 | 铝合金锭 | 8,016.00 | 322 | 否 |
| 3 | 两山生态 | 许可项目：供电业务；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；发电业务、输电业务、供（配）电业务；建设工程施工 | 主要采购电力能源 | 24,500.00 | 14 | 否 |

注：上述信息系通过企查查（qichacha.com）网站公开渠道查询获取，参保人数信息来源于国家企业信用信息公示系统中供应商提供的 2023 年度报告

经实地走访以及公开渠道查询，美臣工贸和博远金属均具有独立的生产加工厂，拥有一定数量的员工，具备生产经营能力，不属于贸易类企业。

两山生态系湖州市国有售电企业，主要提供包括售电、储能、节能等综合性能源服务，通过公开市场采购电力能源进行销售；报告期内，两山生态亦存在向其他用电企业采购电力的情况。

综上，上述供应商均具有相应的业务资质和供应能力，与公司业务合作背景真实。

**2、公司与相关供应商的合作情况**

报告期内，公司与上述供应商的合作情况如下：

| 序号 | 供应商 | 成立时间 | 开始合作时间 | 合作背景及交易原因 | 结算模式 | 信用政策 | 定价方式 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 美臣工贸 | 2001年 | 2008年 | 公司产品对铝合金存在采购需求，美臣工贸能够持续提供相关产品，且价格、质量、交期符合公司需求 | 银行转账 | 月结15天（到货后15天结算） | 按保太集团官网ALSI9CU和ADC区间均价+加工费或上海有色金属网A00区间均价+加工费 |
| 2 | 博远金属 | 2001年 | 2022年 | 公司产品对铝合金存在采购需求，博远金属能够持续提供相关产品，且价格、质量、交期符合公司需求 | 银行转账 | 月结20天（到货后20天结算） | 按保太集团官网ALSI9CU和ADC区间均价+加工费或上海有色金属网A00区间均价+加工费 |
| 3 | 两山生态 | 2022年 | 2023年 | 公司自2023年起正式参与浙江省发展改革委、浙江能源监管办、浙江省能源局联合发布《2023年浙江省电力市场化交易方案》，询比价对比两山生态、浙能电力以及华电集团后，两山生态能够持续提供相关产品，且价格、质量、交期符合公司需求 | 银行转账 | 月结30天（到货后30天结算） | 以浙江省电力价格为整体参考，参考五大发电厂裸电价进行市场定价 |

公司与上述供应商的合作基于实际生产需要，相关企业提供的产品质量符合公司要求，采用市场化原则，经双方协商确定采购价格。

**3、价格公允性分析**

报告期内，公司与上述供应商的采购情况如下：

单位：元/千克

| 年份 | 供应商 | 采购内容 | 平均单价 | 市场均价 | 与单据是否匹配 |
|---|---|---|---|---|---|
| **2025年度** | 美臣工贸 | 铝合金锭 | **17.86** | **18.33** | 是 |
| | 博远金属 | 铝合金锭 | - | **18.33** | 未采购 |
| 2024年度 | 美臣工贸 | 铝合金锭 | 17.58 | 17.62 | 是 |
| | 博远金属 | 铝合金锭 | - | 17.62 | 未采购 |
| 2023年度 | 美臣工贸 | 铝合金锭 | 16.64 | 16.55 | 是 |
| | 博远金属 | 铝合金锭 | 16.68 | 16.55 | 是 |

注：市场均价来源于上海有色金属网A00全年的平均价格，均为不含税金额

公司与供应商美臣工贸、博远金属签订的采购合同中约定的产品规格、数量、单价等关键条款与送货单据、入库记录、发票等单据信息一致。**2025年度**公司向**美臣工贸**采购铝合金的平均单价低于市场均价，主要系采购集中**在2025年上半年，2025年上半年**铝合金市场均价为**17.97**元/千克，与**公司**平均采购价**较为**

**接近**。通过比对同期市场报价及行业价格指数，采购定价处于合理区间，采购价格公允。

公司采购两山生态电力定价的公允性详见问题 3 回复“三、（一）2、采购价格公允性”相关内容，因此，公司向两山生态采购电力定价公允。

综上，报告期内，公司与上述供应商的采购交易真实、价格公允，交易双方均基于独立商业主体地位开展业务合作，不存在特殊利益安排或利益输送情形。

**二、请发行人：①列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方及双方之间的关系、合同金额、付款金额、付款时点及收入确认时点。②结合业务模式、合同条款、客户需求等，说明第三方回款的必要性及商业合理性，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。**

**（一）列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方及双方之间的关系、合同金额、付款金额、付款时点及收入确认时点。**

**回复：**

报告期内，通过第三方回款的主要客户、实际回款方及双方之间的关系、合同金额、付款金额、付款时点及收入确认时点情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 客户名称 | Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪） | | |
| 实际回款方 | Volkswagen International Belgium S.A.（大众汽车国际比利时公司） | | |
| 双方关系 | 同一控股方（大众集团）下的子公司 | | |
| 合同金额 | **11,540.11** | 10,559.38 | 12,374.81 |
| 付款金额 | **11,110.84** | 10,686.96 | 12,850.27 |
| 付款时点 | 收到货物、服务或其他履约后 30 天，或在收到供应商发票后 30 天（以较晚者为准） | | |
| 收入确认时点 | 汽车铝合金精密压铸件：在产品完成出口报关并取得提单后确认收入；<br>模具及附件：与客户签订销售合同或订单，模具及附件完工并进行试样，且取得客户 PPAP（生产件批准程序）等验收证明文件后确认收入 | | |

注：合同金额统计口径系当期确认收入金额，均有销售合同支撑。

**（二）结合业务模式、合同条款、客户需求等，说明第三方回款的必要性及**

**商业合理性，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。**

**回复：**

**1、结合业务模式、合同条款、客户需求等，说明第三方回款的必要性及商业合理性**

报告期内公司客户通过第三方账户回款的，系 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）通过大众集团内部公司 Volkswagen International Belgium S.A.（大众汽车国际比利时公司）进行付款。

大众集团为全球知名的汽车制造商，由于内部管理的需要，部分子公司的付款由集团内指定的公司进行支付，便于集团统一调配资金，提高资金使用效率。Volkswagen International Belgium S.A.（大众汽车国际比利时公司）的相关付款均有真实订单及交易流程，不存在经过第三方账户周转实现货款回收或输送利益等行为，具备第三方回款的必要性及商业合理性。

**2、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排**

经核查，公司销售第三方回款的支付方与发行人实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

**三、请发行人：说明发行人报告期内存在多项会计差错更正事项的具体原因，跨期收入所对应的客户、产品及金额，上述情况是否表明发行人的会计基础薄弱或内部控制制度不健全。**

**回复：**

**1、会计差错更正事项的原因**

2024 年 12 月 16 日公司第一届董事会第十次会议审议通过《关于公司前期会计差错更正的议案》，公司根据董事会决议，对相关会计差错事项进行了调整，具体原因如下：

（1）销售收入跨期事项

公司对 2023 年度的营业收入及其对应的收入确认关键证据进行了自查，发现部分产品的收入确认期间与收入确认关键证据存在差异，根据收入确认关键证据所示的控制权转移日期对相应产品的营业收入、营业成本进行跨期调整。

（2）期间费用跨期事项

公司对 2023 年度的费用进行了自查，发现部分费用的确认期间与服务完成时间存在差异，对相关费用进行跨期调整。

（3）安全生产费的前后口径统一

公司对 2023 年度的专项储备-安全生产费进行自查，发现部分专项储备-安全生产费的使用情况核算口径不同期间核算口径存在差异，应将口径予以统一；此外安全生产费的计提金额根据调整后的营业收入同步进行调整。

（4）上述事项引起的应收账款坏账准备、附加税费、存货跌价准备的变动

上述销售收入跨期、期间费用跨期事项调整引起应收账款、增值税、存货的变动，同步调整其对应的应收账款坏账准备、附加税费、存货跌价准备。

（5）其他零星事项

除上述事项外，还存在零星的资产负债科目重分类调整及对应的坏账准备调整等。

**2、跨期收入所对应的客户、产品及金额**

公司跨期收入调整对应的客户、产品及金额的具体情况如下：

单位：万元

| 产品 | 客户 | 2023 年度 |
|---|---|---|
| 铝合金精密压铸件 | 大众集团 | 129.32 |
| | 上汽大众 | 126.49 |
| | 中国一汽 | -40.78 |
| | 富奥法雷奥 | - |
| | 其他 | -3.83 |
| | **小计** | **211.20** |
| 模具及附件 | 大众集团 | 287.34 |

| | | |
|---|---|---|
| | 上汽集团 | 209.00 |
| | 上汽通用 | -49.00 |
| | 法雷奥集团 | -29.00 |
| | 上汽菲亚特红岩动力总成有限公司 | 23.80 |
| | 其他 | -11.40 |
| | **小计** | **430.74** |
| **合计** | | **641.94** |

**3、上述情况是否表明发行人的会计基础薄弱或内部控制制度不健全**

上述会计差错产生的根本原因系公司对企业会计准则的学习领会不够深入，对于某些业务单据对应的权责发生制日期的判断出现失误，会计差错的金额及占比较小，对财务报表的影响不重大。

公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，不存在滥用会计政策或者会计估计，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。

上述情况系公司在会计工作和内部控制制度执行上的瑕疵，并非会计基础薄弱或内部控制制度不健全，且相关内控缺陷已得到整改。

**四、请发行人：①说明公司相关财务比例异于同行业可比公司的原因及合理性，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、资产抵押、质押情况等，分析说明公司资金情况能否满足开展业务需求，是否存在资金缺口，是否存在现金流断裂风险及借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施。②说明发行人应收账款保理协议的具体情况，包括但不限于保理金额、保理合同权利义务约定、业务成本费用等，说明保理业务相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。**

**（一）说明公司相关财务比例异于同行业可比公司的原因及合理性，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、资产抵押、质押情况等，分析说明公司资金情况能否满足开展业务需求，是否存在资金缺口，是否存在现金流断裂风险及借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施。**

**回复：**

**1、公司相关财务比例与同行业可比公司的差异原因及合理性分析**

（1）资产负债率

报告期内，公司与同行业可比公司的资产负债率对比如下：

| 项目 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 爱柯迪 | - | 40.42% | 43.27% |
| 晋拓股份 | - | 37.27% | 32.79% |
| 旭升集团 | - | 52.55% | 37.82% |
| 文灿股份 | - | 51.06% | 58.33% |
| 嵘泰股份 | - | 40.77% | 36.86% |
| 广东鸿图 | - | 45.18% | 38.86% |
| 泉峰汽车 | - | 72.35% | 65.98% |
| 鸿特科技 | - | 56.06% | 57.71% |
| **平均值** | - | **49.46%** | **46.45%** |
| **公司** | **57.31%** | **57.86%** | **65.36%** |

报告期内，公司资产负债率分别为 65.36%、57.86%和 **57.31%**，呈逐年下降趋势，主要系随着新厂区的建成投产以及盈利能力的提升，公司资产负债率水平逐步下降，偿债能力有所增强。

公司资产负债率高于同行业可比公司的平均水平原因主要系公司通过自筹资金建设敢山路新厂房所致。敢山路新厂区工程建设投入约 3.82 亿元，资金投入来源为公司自有资金和银行借款。公司 2023 年末、2024 年末资产负债率位于同行业可比公司范围之内。综上所述，公司负债水平合理，与自身经营现状相吻合。

（2）流动比率及速动比率与同行业可比公司比较

报告期内，公司与同行业可比公司的流动比率及速动比率对比如下：

| 流动比率 | | | |
|---|---|---|---|
| 项目 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
| 爱柯迪 | - | 2.14 | 2.19 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 晋拓股份 | - | 1.18 | 1.49 |
| 旭升集团 | - | 1.93 | 1.62 |
| 文灿股份 | - | 0.92 | 0.81 |
| 嵘泰股份 | - | 1.08 | 1.28 |
| 广东鸿图 | - | 1.37 | 1.62 |
| 泉峰汽车 | - | 1.07 | 0.97 |
| 鸿特科技 | - | 0.83 | 0.82 |
| **平均值** | - | **1.32** | **1.35** |
| **公司** | **1.05** | **1.09** | **1.06** |
| **速动比率** | | | |
| **项目** | **2025 年 12 月 31 日** | **2024 年 12 月 31 日** | **2023 年 12 月 31 日** |
| 爱柯迪 | - | 1.44 | 1.66 |
| 晋拓股份 | - | 0.76 | 0.97 |
| 旭升集团 | - | 1.57 | 1.22 |
| 文灿股份 | - | 0.62 | 0.51 |
| 嵘泰股份 | - | 0.67 | 0.85 |
| 广东鸿图 | - | 1.04 | 1.29 |
| 泉峰汽车 | - | 0.7 | 0.63 |
| 鸿特科技 | - | 0.47 | 0.49 |
| **平均值** | - | **0.91** | **0.95** |
| **公司** | **0.77** | **0.77** | **0.76** |

由上表可知，公司流动比率及速动比率低于同行业可比公司平均水平，主要系公司融资渠道较为单一，短期借款金额较大，导致流动负债规模相对较大。同时，公司业务快速增长，资金需求较大。报告期内，公司流动比率及速动比率不断提高，公司短期偿债能力不断提升。

综上，公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平，流动比率及速动比率低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司融资渠道较为单一，通过银行借款的形式进行融资，符合公司目前的经营状况，具有合理性。随着盈利能力不断提升，公司流动比率及速动比率不断改善。

**2、结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、资产抵押、质押情况等，分析说明公司资金情况能否满足开展业务需求，是否存在资金缺口，**

**是否存在现金流断裂风险及借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施**

（1）公司资金状况

报告期各期末，公司货币资金余额构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|
| 银行存款 | **3,160.65** | 1,779.39 | 1,589.30 |
| 其他货币资金 | **-** | 800.19 | 220.07 |
| **合计** | **3,160.65** | **2,579.57** | **1,809.37** |

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 1,809.37 万元、2,579.57 万元和 **3,160.65** 万元，公司一直保持足够的货币资金用于运营资金需求，资金状况总体良好。

（2）营运资金需求

报告期各期末，公司营运资金需求情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 12 月 31 日/2025 年度 | 2024 年 12 月 31 日/2024 年度 | 2023 年 12 月 31 日/2023 年度 |
|---|---|---|---|
| 货币资金 | **3,160.65** | 2,579.57 | 1,809.37 |
| 应收票据 | **361.95** | 95.00 | 47.50 |
| 应收账款 | **24,151.07** | 16,121.60 | 19,432.76 |
| 应收款项融资 | **11,199.39** | 11,076.78 | 11,807.19 |
| 预付款项 | **132.96** | 165.61 | 138.24 |
| 存货 | **13,372.53** | 12,257.05 | 12,580.96 |
| **经营性流动资产合计（a）** | **52,378.56** | **42,295.61** | **45,816.02** |
| 应付票据 | **5,101.01** | 4,583.00 | 4,841.07 |
| 应付账款 | **18,110.60** | 9,635.48 | 13,162.16 |
| 合同负债 | **781.73** | 558.63 | 224.72 |
| 应付职工薪酬 | **3,483.13** | 3,096.24 | 2,730.39 |
| 应交税费 | **376.80** | 442.76 | 834.25 |
| **经营性流动负债合计（b）** | **27,853.27** | **18,316.11** | **21,792.59** |
| **营运资金需求（c=a-b）** | **24,525.29** | **23,979.50** | **24,023.43** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **新增营运资金需求（本年 c-上年 c）** | **545.79** | **-43.93** | **10,412.44** |

2023 年度公司新增营运资金需求金额较大，主要系当期公司营业收入增长较快，应收款项增速较快，公司日常营运需求随之增加；同时，公司敢山路新厂区项目，支付的设备工程款等资本支出金额较大。随着敢山路新厂区项目完结，盈利能力提升，2024 年度公司营运资金需求有所下降。**2025 年度公司营运资金需求增加，主要系收入增长带动应收账款、存货等经营性流动资产增加，与此同时应付材料款、设备款等经营性流动负债显著增加所致。**

（3）筹资能力

报告期各期末，公司银行借款余额明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|---|---|---|---|
| 短期借款 | **15,095.18** | 10,605.39 | 13,403.36 |
| 一年内到期的非流动负债 | **7,439.19** | 9,370.70 | 8,009.91 |
| 长期借款 | **4,243.90** | 8,407.57 | 13,894.89 |
| **合计** | **26,778.27** | **28,383.66** | **35,308.16** |
| **可使用授信额度** | **11,595.13** | **22,664.51** | **10,671.64** |

报告期内，公司主要通过债权融资的方式解决资金需求,近年来未出现过债务违约情况，无不良征信记录，从银行也获取了一定的授信额度，可以有效保证运营资金需求。

公司融资渠道畅通，不存在因筹资融资能力受限而导致的重大流动性紧张。

（4）回款安排

公司重视应收账款的管控工作，并制定了相应的应收账款管控制度以降低坏账风险。报告期内，公司应收账款余额的主要客户资信实力较强，发生坏账损失的风险较小。公司应收账款余额的账龄主要集中在 1 年以内，逾期和坏账情况较小。应收账款期后回款情况良好，应收账款逾期无法收回的可能性较低。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 5.04、4.87 **和 4.79**，高于同行业可比公司平均水平，公司应收账款周转率较高主要系与客户结算方式差异所致。公司主要客户为国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，包括大众集

团、上汽集团、上汽大众等，资信状况良好，公司与其主要采用票据方式结算货款所致。

（5）资产抵押、质押情况

报告期各期末，公司资产抵押、质押或受限的账面价值情况如下：

单位：万元

| 项目 | 受限类型 | 2025 年末 | 2024 年末 | 2023 年末 |
|---|---|---|---|---|
| 货币资金 | 质押 | - | 800.19 | 220.07 |
| 应收账款 | 质押 | - | - | 2,375.49 |
| 应收款项融资 | 质押 | 6,004.57 | - | 3,653.34 |
| 固定资产 | 抵押 | 13,794.06 | 14,761.17 | 15,728.27 |
| 无形资产 | 抵押 | 5,202.01 | 5,323.66 | 5,445.30 |
| 合计 | - | 25,000.64 | 20,885.01 | 27,422.48 |

公司应收账款质押、固定资产及无形资产抵押系用于银行借款及保函业务；货币资金受限系票据保证金；应收款项融资质押系票据池质押。报告期各期末，公司抵押和质押的资产分别为 27,422.48 万元、20,885.01 万元和 25,000.64 万元。

抵押和质押资产规模与公司银行借款金额总体较为匹配。

（6）公司已采取或拟采取的应对措施

公司已采取或拟采取如下应对措施来进一步降低公司的流动性风险：

①做好资金需求与使用计划、银行授信计划，确保公司流动资金的安全，并合理控制融资成本，做好年度资金需求；

②持续跟踪销售回款情况，保证公司生产经营的稳定开展；

③持续优化客户结构，提升客户质量，构建客户风险预警机制，降低因客户自身产生的回款风险；

④持续优化生产效率与资金使用效率，增加经营资金积累；

⑤与银行保持良好的合作关系，确保银行借款可以借贷，降低公司流动性风险。

综上，公司目前经营质量及现金流情况良好，具备一定的货币资金储备量，

具有一定的偿债能力。随着盈利能力增长，公司偿债能力不断提升。随着业务规模的增长，公司存在新增营运资金需求，但基于可使用的货币资金、具有较强变现能力的应收账款融资余额以及尚未使用的银行授信额度，可以较好地满足公司短期资金需求。目前公司发生资金缺口、现金流断裂、借款到期无法偿还以及相关资产被强制执行的风险较小。

**（二）说明发行人应收账款保理协议的具体情况，包括但不限于保理金额、保理合同权利义务约定、业务成本费用等，说明保理业务相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。**

**回复：**

**1、应收账款保理协议的具体情况**

报告期内，公司应收账款保理借款的具体情况如下：

单位：万元

| 年度 | 银行名称 | 借款利率 | 借款金额 | 保理服务费（含税） | 质押物类型 | 质押物账面余额 | 是否履行完毕 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年度 | 招商银行股份有限公司湖州分行 | 3.50% | 2,000.00 | 6.08 | 应收账款 | 2,500.52 | 是 |

注：质押物账面余额按照报告期各期末应收账款债权转让清单填列

截至报告期末，公司已无应收账款保理借款余额。

**2、应收账款保理合同约定情况**

报告期内，公司与银行签订的应收账款保理合同中对双方（甲方指“招商银行股份有限公司湖州分行”、乙方指“公司”，下同）的权利义务约定如下：

（1）甲方享有与受让的应收账款债权有关的一切权利，包括但不限于收款权、再转让权、追索权、抗辩权以及对商务合同买方可能拒收或退回的货物的处分权。

（2）乙方未能履行本协议规定的任何一项义务的，甲方有权停止支付乙方相应的国内保理融资款，并有权按本协议约定要求乙方回购或行使追索权。

（3）甲方根据本协议受让应收账款债权向乙方融资后，如果商务合同买方拒绝付款或无力支付或未及时足额支付,或者乙方收到商务合同买方间接付款未

及时足额转付给甲方，甲方有权向乙方行使追索权。

（4）在乙方对本协议构成任何违约时，有权直接从乙方账户上划收国内保理回购款。

**3、应收账款保理业务相关会计处理**

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的相关规定，应收账款保理业务作为质押借款核算是否符合企业会计准则的要求，主要取决于该业务是否满足金融资产终止确认的条件。具体而言，若企业在保理业务中未转移应收账款所有权上的几乎所有的风险和报酬，或者未放弃对应收账款的控制权，则不满足金融资产终止确认的条件，此时应收账款应继续在资产负债表中确认，而保理融资款项应作为质押借款核算。

公司与银行签订的合同为附有追索权的保理协议，合同明确约定：“无论因何种原因导致保理期间届满甲方没有及时得到偿付，甲方对乙方具有完全的、无条件的追索权”，该条款表明发行人并未转移应收账款所有权上的几乎所有的风险和报酬，仍保留了对应收账款的实质性控制权，并承担了应收账款的信用风险。因此，公司与银行的应收账款保理业务不满足金融资产终止确认的条件，公司将保理融资款项作为质押借款核算。

综上，发行人将应收账款保理业务作为质押借款核算，是基于合同条款及业务实质的合理判断，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的相关规定，能够真实、完整地反映发行人的财务状况和经营成果。

**五、请保荐机构、申报会计师结合《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》相关要求，核查上述事项并发表明确意见。**

**（一）核查程序**

针对上述事项，发行人会计师履行了如下核查程序：

**1、关于供应商资质是否存在异常**

（1）了解发行人采购业务相关的内部控制，评估内控设计的合理性，并测试是否有效执行；

（2）获取发行人采购明细表，检查材料采购相关的合同、订单、入库单、发票及银行回单等资料，核查材料采购的真实性及公允性；

（3）获取并查阅了上述供应商的企查查企业信用报告和国家企业信用信息公示系统中企业公示的 2023 年年报，了解供应商的成立时间、注册资本、经营范围等公开信息，了解供应商社保缴纳人数等情况；

（4）查询市场公开报价信息，与发行人采购价格变动情况对比分析，以确认采购价格与市场价格是否存在重大差异。

**2、关于第三方回款**

（1）检查发行人报告期内主要客户回款银行凭证，核查付款方与订单签署主体、财务记录是否一致；

（2）针对第三方回款客户，通过公开网络渠道查询实际回款方与第三方回款客户之间的关系。统计第三方回款的规模、付款时点及收入确认时点；

（3）通过访谈发行人销售人员了解通过第三方回款的原因及合理性；

（4）获取发行人及其董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员或其他关联方银行流水，核查其与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。

**3、关于会计差错更正**

（1）逐项分析原始财务报表与申报财务报表的差异的具体内容、性质以及产生差异的原因、差异调整的依据；

（2）复核相关会计处理是否符合《监管规则适用指引一发行类第 5 号》《企业会计准则》的相关规定，评价会计差错更正原因是否充分合理，相关依据是否充分；

（3）评价发行人前期会计差错更正的性质，是否已完成整改；

（4）查阅发行人内部控制相关制度及执行情况，参照《企业内部控制基本规范》及配套指引的要求评价发行人相关内部控制制度的设计合理性。

**4、关于流动性风险**

（1）查阅同行业可比公司公开披露资料，对比分析发行人与同行业可比公司资产负债率、流动比率、速动比率等财务指标是否存在差异及差异的原因；

（2）复核计算发行人流动比率、速动比率、资产负债率等指标，结合发行人自身财务情况，对发行人短期、长期偿债能力进行分析；

（3）查阅发行人及子公司的《企业信用报告》，检查是否存在逾期已还、逾期未还的借款情形；获取发行人银行对账单等资料，了解发行人的偿债能力情况，分析是否存在偿债能力较弱的情况；

（4）询问公司管理层，了解公司的资金状况、资金需求、筹资能力及回款安排，分析公司是否存在资金缺口情况。

（5）审查报告期企业信用报告、保理协议、授信协议，检查合同的有效性；对相关银行进行函证，取得真实、可靠的证据；询问公司出纳及财务总监，了解合同签订的具体情况，分析借款的分类性质。

**（二）核查结论**

经核查，发行人会计师认为：

**1、关于供应商资质是否存在异常**

报告期内，公司与美臣工贸、博远金属和两山生态的采购交易真实、价格公允，交易双方均基于独立商业主体地位开展业务合作，不存在特殊利益安排或利益输送情形。

**2、关于第三方回款**

发行人销售通过第三方回款具备一定的必要性及商业合理性，发行人及其董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

**3、关于会计差错更正**

（1）公司会计差错更正主要系公司财务人员对相关企业会计准则的理解不到位，未采用更加谨慎、更符合业务实质的收入截止性及费用截止性标准对收入、费用等科目进行确认以及财务人员与其他部门业务人员信息流转不及时等原因所致；

（2）发行人已完成对发现的会计差错以及相关财务内控不规范行为的整改，并进一步完善内控制度、加强内控执行管理；

（3）公司已根据相关规定制定了健全的财务会计制度和内部控制制度并有效执行，不存在会计基础工作不规范、内控制度薄弱的情形，财务报表的编制和披露符合企业会计准则的规定。

**4、关于流动性风险**

（1）公司资产负债率高于同行业可比公司，流动比率及速动比率低于同行业可比公司，主要原因系公司融资渠道较为单一，通过银行借款的形式进行融资，符合公司目前的经营状况，具有合理性。随着盈利能力不断提升，公司流动比率及速动比率不断改善。

（2）公司目前经营质量及现金流情况良好，具备一定的货币资金储备量，具有一定的偿债能力。随着业务规模的增长，存在新增营运资金需求，但基于可使用货币资金、具有较强变现能力的应收账款融资余额以及尚未使用的银行授信额度，可以较好地覆盖发行人短期资金需求。目前公司存在资金缺口、现金流断裂、借款到期无法偿还以及相关资产被强制执行的风险较小。

（3）应收账款保理不满足金融资产终止确认的条件，将保理业务作为质押借款核算具有合理性。

（以下无正文）

（此页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·杭州

中国注册会计师：

中国注册会计师：

报告日期：2026年4月14日