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

二〇二六年四月

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，财通证券股份有限公司（以下简称“财通证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为湖州安达汽车配件股份有限公司（以下简称“安达股份”、“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的保荐机构，会同发行人、发行人律师上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）和发行人会计师中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”），对《问询函》所列问题进行了认真落实，现回复如下，请予以审核。

说明

本回复中的简称同《湖州安达汽车配件股份有限公司招股说明书》。

本《问询函》回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**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）**

目录

目录 2
一、业务与技术 3
问题 1.创新性的具体体现 3
问题 2.业绩增长持续性 72
二、公司治理与独立性 159
问题 3.关联交易及外协采购的真实性、公允性 159
三、财务会计信息与管理层分析 228
问题 4.寄售模式下收入及存货核算准确性 228
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 252
问题 6.新增固定资产的真实性及必要性 303
问题 7.关于股权激励事项 331
问题 8.其他财务问题 343
四、募集资金运用及其他事项 361
问题 9.募投项目的合理性、必要性 361
问题 10.其他问题 394

一、业务与技术

问题 1.创新性的具体体现

根据申请文件：（1）公司产品为定制化产品，存在将不涉及关键核心工艺且生产制造工艺成熟的部分产品压铸工序和机加工工序委托给外协厂商进行加工的情形。公司以压铸设备的运行时间作为产能利用率的计算依据。（2）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，其中应用于传统燃油汽车动力传动系统的铝合金压铸件销售收入占比超 80%。（3）公司新能源三电系统零部件收入占主营业务收入的比例从 2021 年度的 2.04%提升至 2024 年 1-6 月的 11.16%。

（1）生产模式情况。请发行人：①说明现有生产线基本情况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况。②按照产品或服务类型，以流程图形式分别说明各主要产品或服务的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺、生产制造工艺成熟与不成熟的划分标准及对应的具体环节，发行人、外协供应商、外采劳务人员分别参与哪些生产经营环节。③说明公司产能利用率计算方式与同行业可比公司的异同，能否准确、客观反映公司产能利用情况。

（2）应用于传统燃油车的铝合金压铸件销售业绩稳定性。请发行人：①结合报告期内发行人经营业绩及对市场空间的测算，进一步说明发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况，发行人下游应用领域需求是否呈现萎缩趋势。②结合公司主要产品铝合金压铸件市场的竞争格局，下游客户开拓、供货情况，研发项目进展、专利取得及与同行业对比情况，目前在手订单执行情况及新增订单取得情况，说明发行人铝合金压铸件产品销售业绩的稳定性。③结合发行人主要产品市场份额的增减变动情况，以及发行人与同行业可比公司竞品对比情况，充分揭示下游市场需求变化相关风险及发行人业务拓展的相关风险。④说明“拥有较为先进的制造工艺和技术水平，整体的工艺技术水平处于国内压铸行业前列”“公司已成为我国压铸行业较为领先的企业

之一”是否有充分依据，如无，请删除相关表述。

（3）新能源三电系统零部件销售业绩成长性。请发行人：①说明发行人现有的新能源三电系统零部件与同行业同类产品相比的竞争优劣势。②结合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，新能源三电系统零部件市场竞争格局，发行人新能源三电系统零部件领域的技术、人员储备情况，分析说明客户开拓情况、开拓难点及预计进入客户供应商名录时长。③结合上述情况分析说明新能源三电系统零部件业务销售业绩的成长性、可持续性，并充分揭示风险。

（4）技术研发情况及创新性体现。请发行人：①区分应用于传统燃油车的铝合金压铸件、新能源三电系统零部件、悬挂系统零部件产品，结合下游客户使用环境、趋势、习惯变化等情况，说明下游客户对于产品性能的需求变化情况。②进一步说明发行人结合下游需求变化情况，针对性开展研发的情况，包括但不限于研发投入、具体研发成果以及对应的产品、利润情况，说明发行人通过工艺改进、性能优化、技术路线调整等手段对产品更新迭代或者形成新产品情况。③结合新技术及新产品与行业内竞争对手技术或产品对比情况，就相关技术产品相较于国内外竞品是否具备竞争优势进行充分论证说明。

请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

一、生产模式情况。请发行人：

（一）说明现有生产线基本情况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况。

回复：

1、公司现有生产线基本情况

公司主要产品为汽车铝合金精密压铸件，铝合金精密压铸件主要包括动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件，系根据具体客户的实际需求设计并进行定制化生产的产品。

截至报告期末，公司主要生产设备的具体情况如下：

序号	主要生产环节	主要设备	设备数量(台)	购置时间	账面原值（万元）	取得方式	成新率	具体用途	技术性能	自动化水平	人员配置（人/台）
1	原材料检验	直读光谱仪	2	2015 年、2024 年	69.80	购入	54.06%	原材料成分检验	具备铝基成分分析检测功能，最大火花放电频率 1,000 赫兹	全自动	1.00
		万能试验机	1	2013 年	11.79	购入	3.00%	原材料拉力等检测	原材料拉力试验	全自动	1.00
2	熔化	集中熔化炉	11	2017 年-2022 年	728.32	购入	23.48%	将铝合金锭熔化为铝液	熔化能力为 1 吨-2.5 吨/小时	全自动	1.00
		集中熔化炉除尘系统	3	2019 年-2023 年	251.25	购入	23.00%	熔化炉除尘	布袋除尘	全自动	1.00
3	压铸	金相显微镜及图像分析系统	1	2008 年	22.30	购入	3.00%	原材料金相分析	金相组织放大，图像识别分析	半自动	1.00
		铝液测氢仪	1	2015 年	2.14	购入	3.00%	原材料氢含量检测	铝液中氢气含量检测	全自动	1.00
		金相镶嵌机	1	2023 年	0.32	购入	59.59%	原材料金相分析	金相组织镶嵌	半自动	0.50
		金相切割机	1	2023 年	0.31	购入	59.58%	原材料金相分析	金相组织切割	半自动	0.50
		压铸机	41	2010 年-2025 年	7,340.84	购入	55.19%	压铸	实时闭环控制技术和多段压射设定，生产稳定性极高	全自动	1.00
		零件取放和喷涂机器人	40	2014 年-2025 年	1,122.28	购入	30.04%	压铸后零件取放和脱模剂喷涂	定位精度+0.05mm，最大载重 165kg;定位精度+0.05mm，最大载重 165kg；定位精度	全自动	0.00

									+0.05mm，最大载重20kg		
		压铸岛	7	2022年、2025年	332.20	购入	78.15%	压铸后零件取放和脱模剂喷涂	配置有渣包检测、清理和零件冷却功能	全自动	0.00
		喷雾机	42	2014年-2025年	674.58	购入	26.45%	压铸后，喷涂脱模剂至模具模心，方便下一个模具脱模	喷涂量精度±2%，伺服控制	全自动	0.00
		压铸机油雾净化系统	22	2022年-2024年	334.73	购入	45.24%	废气处理	利用高效过滤和静电过滤，处理喷涂产生的油雾	全自动	0.00
		压铸机快速换模系统	16	2021年、2022年	99.72	购入	36.68%	模具夹紧装置	利用液压控制夹紧模具	全自动	0.00
		给汤机	42	2010年-2025年	356.56	购入	26.10%	将保温炉内铝液转运到压铸机料筒内	伺服控制，给汤精度±1%	全自动	0.00
		保温炉	17	2015年、2016年、2021年、2023年	235.21	购入	49.38%	铝液保温	硅碳棒加热铝液，控温精度±2度;加热体浸入铝液加热，控温精度±1度	全自动	0.00
		模具冷却系统	38	2019年-2025年	223.64	购入	34.13%	压铸过程模具冷却	精确控制冷却位置，监控冷却水通断，供水压力6kg以上	全自动	0.00
		去渣包设备	16	2020年-2023年	495.03	购入	37.59%	去除压铸件渣包	去除后残留不超过2mm	全自动	0.00
		工业CT机	1	2019年	427.59	购入	39.37%	零件缺陷检测	最大电压300KV	全自动	1.00
		疲劳试验机	1	2014年	101.97	购入	3.00%	压铸后零件疲劳性能检测	最大作动力50KN	全自动	1.00
4	清理	去毛刺机器人系统	23	2017年-2019年、2022	1,010.08	购入	34.27%	零件毛坯毛刺的清理	可以根据产品形状编程，自动切换设定的工具进行清理	全自动	0.50

				年							
		切边机	**28**	2014 年-2022 年、**2025 年**	**170.47**	购入	**21.18%**	压铸产品去除飞边	压力 40~80KN	全自动	1.00
5	热处理/时效处理	热处理设备	1	2018 年	431.76	购入	3.00%	零件热处理	控温精度±5 度	全自动	1.00
		通过式热处理炉	1	2023 年	220.35	购入	**80.60%**	零件热处理	控温精度±3 度，可以满足 T7 热处理要求	全自动	1.00
		铝合金固熔炉	1	2019 年	25.52	购入	3.00%	铝合金零件热处理	可以满足 T5 热处理要求	全自动	1.00
6	抛丸	抛丸机	10	2009 年-**2025 年**	**315.95**	购入	**64.64%**	零件表面处理	网带通过式抛丸机抛丸量 1,440kg/min，配置 8 个抛头；其他抛丸机抛丸量 360kg/min，配置 2 个抛头	全自动	1.00
7	摩擦焊	搅拌摩擦焊接设备	**11**	2021 年-**2025 年**	**467.72**	购入	**80.87%**	产品摩擦焊接	具备数控编程系统，恒压力系统，定位精度±0.003mm	全自动	1.00
8	精加工	立式加工中心	**244**	2017 年-**2025 年**	**10,622.29**	购入	**55.68%**	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 50m/min，主轴转速 12,000 转	全自动	0.25
		小型加工中心	15	2019 年、2021 年	853.67	购入	**44.24%**	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 50m/min，主轴转速 12,000 转	全自动	0.25
		紧凑型加工中心	**109**	2022 年-**2025 年**	**6,952.17**	购入	**83.45%**	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 50m/min，主轴转速 10,000 转	全自动	0.25
		车铣复合小型加工中心	2	2024 年	251.64	购入	**84.64%**	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 50m/min，主	全自动	0.25

									轴转速 10,000 转		
		立式加工中心	92	2010 年-2018 年	3,229.91	购入	3.95%	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 36m/min，主轴转速 8,000 转	全自动	0.25
		数控加工中心	65	2011 年-2017 年	2,250.34	购入	3.00%	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 36m/min，主轴转速 8,000 转	全自动	0.25
		卧式镗铣加工中心	2	2014 年-2015 年	553.12	购入	3.00%	切削加工	定位精度±0.003mm，快速进给 36m/min，主轴转速 8,000 转	全自动	0.25
		数控车床	6	2015 年-2024 年	173.98	购入	58.78%	切削加工	主轴跳动 0.003mm，具备数控系统可以通过编辑的程序完成自动加工	全自动	0.25
		数控车床	19	2009 年-2018 年	73.83	购入	8.69%	切削加工	主轴跳动 0.01mm，具备数控系统可以通过编辑的程序完成自动加工	全自动	0.25
		车铣复合中心	10	2021 年、2022 年、2025 年	1,278.94	购入	72.71%	零件切削加工	各轴双向定位精度 0.006~0.02mm	全自动	0.50
		机器人上下料及辅助系统	10	2015 年-2018 年	602.28	购入	3.00%	机加工零件上下料	可以根据定制的产品实现零件上下料	全自动	0.50
		自动化供料系统	4	2022 年	712.67	购入	70.34%	产品自动化上下料	根据产品定制，实现上下料自动化	全自动	0.25
		产品机加自动上下料生产线	5	2022 年、2025 年	468.97	购入	78.78%	产品自动化上下料	零件自动化上下料生产线	全自动	0.25
9	清洗	高压清洗机	13	2017 年-2022 年	1,046.14	购入	10.66%	零件清洗	具有加热功能，配置 500kg 超高压清洗功能	全自动	1.00

		超声波清洗机	49	2012 年-2025 年	626.40	购入	38.39%	零件清洗	具有加热功能，配置过滤循环系统和超声波功能	全自动	1.00
		喷淋清洗机	50	2013 年-2025 年	943.81	购入	37.91%	零件清洗	具有加热功能，配置过滤循环系统和高压喷淋功能	全自动	1.00
		高压清洗机辅助线	1	2019 年	62.07	购入	3.00%	零件清洗自动上下料	根据定制产品实现清洗零件的自动上下料	全自动	1.00
		浪涌式清洗机	3	2017 年、2018 年	5.38	购入	3.00%	零件清洗	具有加热功能，配置过滤循环系统和抛动清洗功能	全自动	1.00
		现代 rear housing 振动机	2	2022 年	17.17	购入	36.95%	零件震动去杂质	振动频率 0-50hz	全自动	1.00
		清洁度检测设备	4	2018 年、2022 年	43.42	购入	30.77%	清洗后零件清洁度检测	清洗后零件清洁度检测	全自动	1.00
		真空干燥机	15	2018 年-2025 年	160.51	购入	49.24%	清洗后零件干燥	负压至 98kpa，加热后干燥	全自动	1.00
10	气密封	测漏设备	49	2010 年、2020 年-2025 年	540.81	购入	54.61%	零件密封性测试	利用压缩空气对零件进行密封性测试，仪器检测最大分辨率 0.01pa	全自动	1.00
		气密封标准机	9	2022 年、2023 年	104.04	购入	48.76%	零件密封性测试	利用压缩空气对零件进行密封性测试，仪器检测最大分辨率 0.01pa	全自动	0.25
11	装配	装配设备	26	2011 年、2020 年-2025 年	636.50	购入	55.74%	铝合金零件配套配件装配	具备压力，扭矩监控，精度 1%	全自动	0.50
		读码器	5	2021 年、2022 年	5.94	购入	23.82%	零件信息记录追溯	兼容 MC/Modbus/PROFINET 等主流工业通信协议，	全自动	0.00

									可轻松连接各种工业设备和自动化系统		
		涂胶机	11	2013年、2014年、2017 年-2019 年	77.86	购入	3.00%	装配零件涂胶	零件装配前涂胶	全自动	1.00
		非标自动化生产线	6	2019年、2022年、2025 年	803.21	购入	36.50%	零件自动化装配线	产品由机器人自动化装配	全自动	1.00
12	成品检验	三坐标测量机（仪）	14	2013 年-2025 年	935.20	购入	55.11%	零件加工尺寸检测	测量精度 1.8μ，电脑编程控制测量位置	全自动	1.00
		桌面式数控螺纹检测机	1	2024 年	6.37	购入	77.37%	螺纹检测	能够通过扭力分析识别螺纹是否完好	全自动	0.25
13	扫描装箱	二维码扫描系统	2	2015 年	8.60	购入	3.00%	零件扫码后包装	兼容 MC/Modbus/PROFINET 等主流工业通信协议，可轻松连接各种工业设备和自动化系统	半自动	1.00
		工控机	5	2023 年	3.67	购入	56.35%	零件扫码后包装	兼容 MC/Modbus/PROFINET 等主流工业通信协议，可轻松连接各种工业设备和自动化系统	半自动	1.00

注 1：公司根据不同定制化产品的生产要求，通常半自动设备以 1 台/人进行配置，全自动设备以 2-4 台/人进行配置，比如集中熔化炉、压铸机需要每台配置 1 人进行控制和观察，零件取放和喷涂机器人、模具冷却系统等机器设备开机后一般无需人工操作；

注 2：公司根据不同定制化产品的生产计划灵活调整人员安排

2、生产线对应的主要产品以及产能、产量情况

公司生产主要产品所使用的机器设备为通用类型，不同产品的生产可以通过换装模具、调整人工操作流程等柔性化生产方式来实现，因此公司不存在特定产品专用生产线的情形。

报告期内，公司主要产品为铝合金精密压铸件，其产量情况如下：

单位：万件

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量	**1,121.15**	969.22	1,054.42

公司主要产品在规格、单位重量等方面存在差异。2024 年度公司主要产品的产量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，当期采购公司产品数量下降，以及公司销售的单位重量较大的产品数量占比上升所致。2025 年公司主要产品的产量上升，主要系大众集团、中国一汽等客户提高了公司支架类产品采购份额，相关产品的产量上升所致。

公司的生产线具备通用性，生产的产品既可以应用于新能源汽车，也可以应用于传统燃油汽车。根据同行业较多采取的产能利用率计算方法，公司压铸设备的利用率能够充分反映主要产品的产能利用率。

报告期内，公司产能利用率具体情况如下：

单位：天

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
理论运行时间	**12,816.96**	12,845.04	11,987.04
实际运行时间	**12,590.19**	11,497.20	11,565.22
产能利用率	**98.23%**	**89.51%**	**96.48%**

注：理论运行时间=当期实际投入生产的压铸机台数×单台压铸机当期理论运行天数（天）×单台压铸机每天的理论运行时间（秒）÷3600÷24，单台压铸机理论运行时间不包括换班交接时间、切换模具、检修等必要停工时间，年理论运行天数为 312 天

2024 年度受公司产能逐步释放等因素影响，公司产能利用率同比有所下降，但产能利用率水平仍较高；**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。

（二）按照产品或服务类型，以流程图形式分别说明各主要产品或服务的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺、生产制造工艺成熟与不成熟的划分标准及对应的具体环节，发行人、外协供应商、外采劳务人员分别参与哪些生产经营环节。

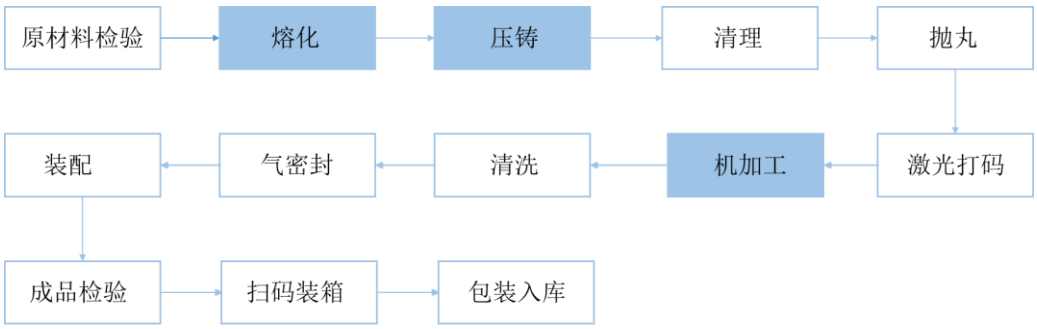
回复：

1、主要产品或服务的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺流程图

公司主要产品为汽车铝合金精密压铸件，铝合金精密压铸件主要包括动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件。根据其产品生产流程的相似性，具体生产工艺流程图可分为：

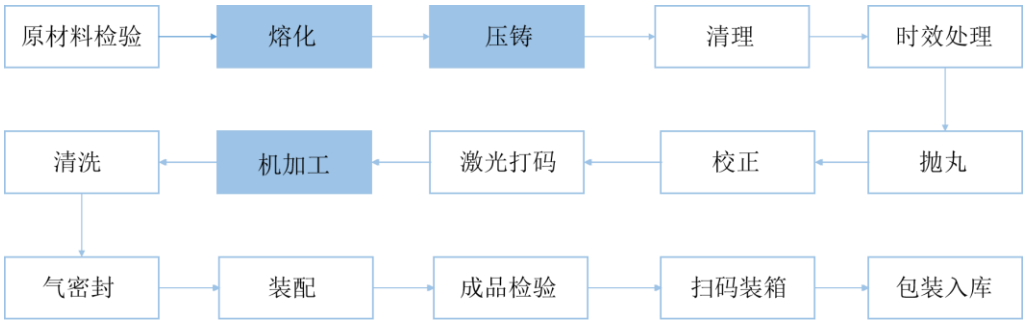
（1）动力传动系统零部件

①油底壳、罩盖类零部件的工艺流程图如下：



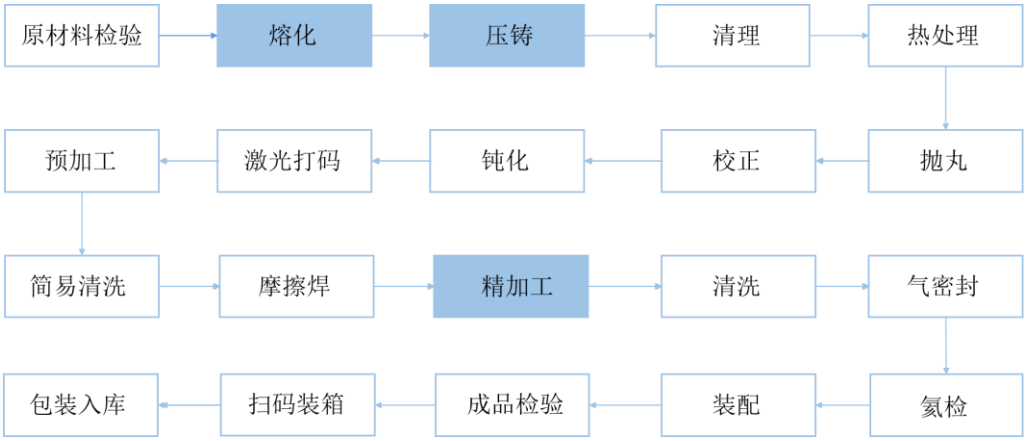
注：蓝色框表示主要生产环节，下同

②支架类零部件的工艺流程图如下：



（2）新能源三电系统零部件

新能源三电系统零部件的工艺流程图如下：



注：新能源三电系统零部件的机加工包括预加工和精加工两道工序

上述工序的具体情况如下：

工序	工序描述
原材料检验	确认铝合金锭的各项参数符合要求，例如成分、性能等
熔化	控制熔化温度和原料比例将铝合金锭转化为符合生产要求的铝液
压铸	利用模具内腔对铝液施加高压，通过调整压力、速度、温度铸造成各类铸件
清理	采用机器人或加工中心等设备去除铸件飞边毛刺，保证零件外观
热处理/时效处理	通过将铸件加热到不同温度，保温一定时间，再采取不同的冷却手段，以更改铸件金属金相的组织和性能
校正	使用外力对铸件平面度及外观等参数进行调整
抛丸	通过调整电流大小和时间长短，使用各类型弹丸去除铸件表面氧化皮等杂质，提高外观质量
激光打码	通过调整设备功率，使用激光对零件进行矩阵码或明文标记
钝化	通过在零件表面形成致密保护膜来隔绝腐蚀介质，从而达到长期防锈、延长零件使用寿命的效果
预加工	通过夹具定位，对摩擦焊区域进行机加工
简易清洗	将摩擦焊区域清洗干净并烘干，保证水道清洁
摩擦焊	通过夹具定位，将水道盖板和壳体进行焊接，保证致密性
机加工（精加工）	将铸件固定在夹具上，使用各类刀具，通过调整进给量、转速等参数将工件的外形尺寸改变至符合要求
清洗	通过控制清洗剂浓度等参数，使用超声波、高压等方式去除零件表面油污等杂质
气密封	将零件固定于工装上，采用压差法检测不同介质，测试前后体积差值
氦检	一种高精度的密封性测试，在密封腔体内注入氦气，通过检测外部氦气的浓度来确定腔体密封性
装配	通过监控力位移曲线等参数保证全部配套件正确安装在零件上
成品检验	检查零件全部区域，根据作业指导书识别全部风险

扫描装箱	使用扫码枪识别零件及评级后根据作业指导书正确打包零件
包装入库	将已包装零件存入仓库以备发货

2、关键核心工艺与非关键核心工艺、生产制造工艺成熟与不成熟的划分标准及对应的具体环节，发行人、外协供应商、外采劳务人员分别参与哪些生产经营环节

公司自成立以来，在铝合金精密压铸零部件行业深耕多年，已经全面掌握生产制造工艺全流程，制定出一套标准化的操作流程、精准识别关键质量控制节点和工艺参数。公司拥有 IATF16949 等汽车零部件行业的认证，能够控制产品生产过程中的关键环节，具备规模化生产能力，产品工艺技术路线可靠、生产制造工艺成熟、可满足柔性生产要求，能够持续生产符合客户质量要求的产品。

公司将影响产品质量稳定与可靠性的、技术含量较高的工艺认定为关键核心工艺，该类工艺涉及的工序包括压铸、热处理、摩擦焊、机加工（精加工）、装配等；公司将通用型的传统工艺技术以及技术含量相对较低的工艺认定为非关键核心工艺，比如应用通用型传统工艺技术的压铸、清理毛刺等较为简单的机加工工序。

公司主要根据具体客户的实际需求，设计、生产定制化的产品，不同的产品工艺水平、质量稳定与可靠性、良品率、单位成本管控能力存在一定差异，公司将生产操作熟练、质量稳定可靠、成本管控能力强的产品划分为工艺成熟的产品。

报告期内，综合考虑敢山路新厂区建成投产前产能受限以及经济效益等因素，公司将部分产品的部分工序委托给外协供应商，以缓解公司产能压力，提高对客户的交付能力。公司与外协供应商签订相关的质量控制协议，对外协产品生产过程进行指导和跟踪，确保产品质量满足客户要求。公司相应地可以聚焦更多的资源用于新材料、新产品的研发与试制，以获取更多新客户、新产品定点项目，不断扩大公司生产经营规模。公司外协加工不涉及关键核心工艺，同时公司与外协供应商签署《供应商保密协议》，技术泄密的风险较低。

公司主要根据客户订单安排生产，以周、月为生产周期，客户下单频率及交付及时性要求较高，客户临时性订单需求增加会对公司生产能力造成较大的压力，因此，公司存在外采劳务人员的情况。劳务外采人员主要参与的环节为熔化、

压铸、清理、抛丸等工序中简单、重复的基础性工作，比如铝合金锭的投料、压铸毛坯件的转运等，均按照标准化流程进行作业，并且安排技术和经验较为丰富的生产技术及管理人员对劳务人员的工作和成果进行跟踪、指导和检验。

报告期内，公司外协加工的采购金额分别为 1,475.60 万元、392.37 万元和 751.69 万元。报告期各期末，公司劳务派遣人员数量分别为 43 人、83 人和 100 人，占总用工人数的比例分别为 3.97%、7.87%和 8.34%。报告期内，劳务派遣人员大部分为生产人员，公司将部分长期工作意愿较强的人员转为正式员工，部分人员系外地户籍，稳定性较差，因此该部分流动性较大的人员仍采用劳务派遣形式，在客户订单旺盛时作为补充用工。

综上，报告期内，公司因为产能受限、经济效益等因素，将部分产品的部分工序委托给外协供应商，不涉及关键核心工艺；外采劳务人员主要从事简单、重复的基础性生产工作，具有合理性。

（三）说明公司产能利用率计算方式与同行业可比公司的异同，能否准确、客观反映公司产能利用情况。

回复：

1、公司产能利用率计算方式

公司主要产品为铝合金精密压铸件，压铸工序是主要生产环节之一，压铸环节的生产能力为公司产能的主要瓶颈。公司主要产品为定制化产品，工艺复杂程度、产品规格、设计结构、重量及大小等方面各不相同，因此单位产品生产所耗用的生产能力存在较大的差异。基于公司产品生产特点，产品生产数量并不能全面、客观、准确地反映企业产能情况，因此压铸设备的利用率能够较为客观地反映公司的产能利用率情况。故以压铸设备的运行时间作为产能利用率的计算依据。

2、公司产能利用率计算方式与同行业可比公司对比情况

公司同行业可比公司产能利用率计算方式的具体情况如下：

公司名称	主要工序	产能利用率计算方式
爱柯迪	压铸及精密加工	压铸工序是瓶颈，由于各类压铸件的规格、大小、

		重量以及模具的模腔数各有不同，同样吨位的压铸机生产不同压铸件的产量有较大差异，此外，同一台设备往往用于生产多种产品，因此，产能利用率以压铸机的设备利用率作为替代
晋拓股份	熔炼、压铸、机加工等	考虑实际各工序生产设备及人员使用情况，其中压铸工序是主要瓶颈。压铸设备的利用率能够充分体现主要产品的产能利用率
旭升集团	精密机加工	旭升集团为客户生产定制化的精密铝合金零部件，不同的具体款产品形状、尺寸差异较大，因此，以瓶颈环节即精密机加工环节的设备工时来衡量产能及产能利用率
文灿股份	压铸（含熔料、压铸成型）、后加工（含铸件清理、热处理）、精加工、表面处理（含清洗、测漏、装配、产品检验、包装）	以压铸机产能来计算产能利用率
嵘泰股份	熔炼、压铸、机加和组装等	考虑实际各工序生产设备及人员使用情况，其中压铸工序是生产的主要瓶颈。因此，压铸设备的利用率能够充分体现主要产品的产能利用率
广东鸿图	熔炼、压铸、后加工	产能是指在满负荷工作的条件下，压铸机所能够生产的产品的重量。对于锁模力一定的压铸机，由于所生产的产品尺寸和重量的不同，压铸机的产能只能够用一定范围的产量来表示
泉峰汽车	模具设计与制造、压铸、机加工	可供运行时间是指所有该类型设备理论运行时间之和，该理论运行时间不包括定期维修、检查、保养及其他维持设备有效运行必要的停工时间。泉峰汽车以压铸设备、机加工设备和模具设备的可运行时间除以实际运行时间来计算产能利用率
鸿特科技	压铸及加工	压铸工序是生产的瓶颈。由于压铸件规格、大小、重量不同，同样吨位的压铸机生产不同压铸件的产量有较大差异，加上同一台设备往往用于生产多种产品，因此设备的标准产能较难统计，而以设备利用率来代表产能利用率较为合理

注：上述信息来源于同行业可比公司首次公开发行股票招股说明书、可转债募集说明书等公开文件

由上表可知，除旭升集团采用机加工设备的工时以及广东鸿图采用产品重量来计算产能利用率外，其他同行业可比公司与公司产能利用率计算方式基本一致，属于行业内企业较为通用的产能利用率计算方法。

综上，公司以压铸设备的运行时间作为产能利用率的计算依据属于同行业可比公司较为通用的做法，能够较为准确、客观地反映公司产能利用情况。

二、应用于传统燃油车的铝合金压铸件销售业绩稳定性。请发行人：

（一）结合报告期内发行人经营业绩及对市场空间的测算，进一步说明发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况，发行人下游应用领

域需求是否呈现萎缩趋势。

回复：

1、发行人经营业绩及对市场空间的测算

报告期内，公司营业收入分别为92,448.17万元、91,117.71万元和**101,534.72**万元，**2023年**至**2025年**复合增长率**4.80%**，业务规模总体发展较快；**报告期内**，公司传统燃油车业务收入分别为81,474.39万元、71,979.54万元**和77,600.76万元**，呈先**降**后**升**趋势。

根据乘联会数据，2025年全球汽车销量**9,689.00**万辆，公司市场空间具体测算过程如下：

市场	项目	2023年度	2024年度	2025年度
国内市场	国内传统能源乘用车销量（万辆）A	1,404.30	1,155.80	**1,106.00**
	国内插电式混合动力汽车销量（万辆）B	270.30	484.40	**489.20**
	国内传统能源乘用车和插电式混合动力汽车销量（万辆）C=A+B	1,674.60	1,640.20	**1,595.20**
	国内汽车总销量（万辆）	3,009.40	3,143.60	**3,440.00**
全球市场	全球传统能源乘用车销量（万辆）D=F-E	5,171.28	5,004.21	**4,843.04**
	全球插电式混合动力汽车销量（万辆）E	420.00	650.00	**762.00**
	全球传统能源乘用车和插电式混合动力汽车销量（万辆）F=H-G	5,591.28	5,654.21	**5,605.04**
	全球纯电动汽车销量（万辆）G	950.00	1,100.00	**1,526.00**
	全球乘用车销量（万辆）H	6,541.28	6,754.21	**7,131.04**
	全球汽车总销量（万辆）	9,285.01	9,531.47	**9,689.00**

注 1：报告期内汽车销量数据来源于国际汽车制造商协会（OICA）、国际能源署和中国汽车工业协会等，其中国内传统能源乘用车销量、国内插电式混合动力汽车（假设均为乘用车）销量均不包括出口销量；**国际汽车制造商协会（OICA）尚未公布2025年全球汽车总销量，基于数据的可获得性，当期采用乘联会公布的数据；**

注 2：**因尚无法获取2025年度全球乘用车销量数据，**以2024年全球乘用车占汽车总销量的比例为依据，测算可得2025年全球乘用车销量为**7,131.04**万辆；**2025年的全球纯电、插电式混合动力汽车销量以乘联会秘书长发布的数据为来源；**

注 **3**：市场空间数据已根据市场占有率计算口径同步进行更新

发行人主要细分产品为油底壳、罩盖和变速箱壳体，可应用于传统能源乘用车和插电式混合动力汽车，通常单辆汽车装配1件油底壳、罩盖和变速箱壳体（区分壳体总成和后盖总成），因此，发行人按照1:1的比例测算主要细分产品的市场需求量。公司铝合金精密压铸件产品生产技术具有通用性，为与市场占有率计

算口径保持一致，基于完整性原则，假设发行人产品可以应用于全部汽车，进一步选取汽车总销量口径测算市场空间。基于上表分析可知，具体情况如下：

（1）国内市场空间

①以国内传统能源乘用车市场测算发行人主要细分产品需求量

报告期内，油底壳、罩盖和变速箱壳体的中国市场需求量分别为 1,404.30 万件、1,155.80 万件**和 1,106.00 万件**，变动率为-17.70%**和-4.31%**。**2023** 年以来，我国新能源汽车市场发展较快，对传统能源乘用车造成一定的冲击，传统能源乘用车销量相应有所下降。

②以国内传统能源乘用车和插电式混合动力汽车市场测算发行人主要细分产品需求量

报告期内，油底壳、罩盖和变速箱壳体的中国市场需求量分别为 1,674.60 万件、1,640.20 万件**和 1,595.20 万件**，变动率为-2.05%**和-2.74%**，比例变动较小，主要系我国新能源汽车发展较快，尤其是插电式混合动力汽车发展较为迅速，插电式混合动力汽车亦需要使用油底壳、罩盖和变速箱壳体，抵消了部分传统能源乘用车销量下降的影响，受上述因素综合影响，2023 年以来公司相关产品市场需求量总体**下降幅度较小**。

③以国内汽车总市场测算发行人主要细分产品需求量

报告期内，油底壳、罩盖和变速箱壳体的中国市场需求量分别为 3,009.40 万件、3,143.60 万件**和 3,440.00 万件**，变动率为 4.5%**和 9.4%**，2023 年**以来**国内市场需求量**呈现增长趋势**，与全球汽车总市场需求量变动原因基本一致。

（2）全球市场空间

①以全球传统能源乘用车市场测算发行人主要细分产品需求量

报告期内，油底壳、罩盖和变速箱壳体的全球市场需求量分别为 5,171.28 万件、5,004.21 万件**和 4,843.04 万件**，变动率为-3.23%**和-3.22%**。

②以全球传统能源乘用车和插电式混合动力汽车市场测算发行人主要细分产品需求量

报告期内，油底壳、罩盖和变速箱壳体的全球市场需求量分别为 5,591.28 万件、5,654.21 万件**和 5,605.04 万件**，变动率为 1.13%**和-0.87%**。

③以全球汽车总市场测算发行人主要细分产品需求量

报告期内，油底壳、罩盖和变速箱壳体的全球市场需求量分别为 9,285.01 万件、9,531.47 万件**和 9,689.00 万件**，变动率为 2.65%和 **5.58%，因国际汽车制造商协会（OICA）暂未公布 2025 年汽车销量数据，相关需求量和变动率采用乘联会公布的数据。**

由上可知，2023 年全球汽车市场需求量增速较快，主要系：A、2021 年和 2022 年全球芯片短缺导致整车厂减产，2023 年汽车行业芯片短缺问题得到显著缓解，汽车供应链和产能恢复正常；B、随着全球公共卫生事件的结束，2023 年多国经济（尤其全球新兴市场）逐步复苏，消费市场信心回升，全球公共卫生事件期间被抑制的购车需求亦有所释放。2024 年**和 2025 年**全球汽车市场需求量总体保持平稳发展态势。

从市场发展趋势来看，由于全球汽车市场受政治不确定性、关税以及消费者需求模式的转变等影响，汽车的“电动化”发展速度具有一定的不确定性，尤其在充电基础设施、电网电力、电池供应链、全球采购趋势、关税贸易壁垒、技术进步以及政策支持力度等方面。从全球市场来看，传统燃油车市场经过一系列调整，未来仍将有所增长，并在较为长期的一段时间内占据汽车市场主导地位。

从汽车保有量来看，我国与世界主要汽车工业强国的差距仍然较大。截至 2023 年末，根据公安部数据统计，我国千人汽车保有量持续上升至 238 辆，但与美国 837 辆、韩国 472 辆（2022 年数据）等全球汽车发达工业国家相比，长期仍具备提升空间。因此，虽然我国已连续多年汽车产销量位居全球第一，我国汽车保有量还有较大的增长空间，对汽车的需求仍将保持一定的增长，从而带动公司铝合金精密压铸件的市场需求增长。

因此，发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品油底壳、罩盖和变速箱壳体的市场总量仍较大，未来市场空间发生大幅萎缩的风险较小。

2、发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况

（1）市场占有率

报告期内，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。其中动力传动系统零部件销售收入分别为 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%**，主要细分产品为油底壳、罩盖和变速箱，其中变速箱产品终端配套韩国现代汽车，现代汽车目前主要面向海外汽车消费市场，故仅计算其全球市场占有率。

报告期内，公司主要细分产品油底壳、罩盖和变速箱的市场占有率情况如下：

单位：万件、万辆

类别		项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
国内	油底壳	国内销量	**191.80**	198.49	219.32
		国内传统能源乘用车销量	**1,106.00**	1,155.80	1,404.30
		市场占有率 1	**17.34%**	**17.17%**	**15.62%**
		国内传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量[注2]	**1,595.20**	1,640.20	1,674.60
		市场占有率 2	**12.02%**	**12.10%**	**13.10%**
		国内汽车总销量	**3,440.00**	3,143.60	3,009.40
		市场占有率 3	**5.58%**	**6.31%**	**7.29%**
	罩盖	国内销量	**160.92**	169.68	187.75
		国内传统能源乘用车销量	**1,106.00**	1,155.80	1,404.30
		市场占有率 1	**14.55%**	**14.68%**	**13.37%**
		国内传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	**1,595.20**	1,640.20	1,674.60
		市场占有率 2	**10.09%**	**10.35%**	**11.21%**
		国内汽车总销量	**3,440.00**	3,143.60	3,009.40
		市场占有率 3	**4.68%**	**5.40%**	**6.24%**
全球	油底壳	全球销量	**271.11**	258.11	287.77
		全球传统能源乘用车销量	**4,843.04**	5,004.21	5,171.28
		市场占有率 1	**5.60%**	**5.16%**	**5.56%**
		全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	**5,605.04**	5,654.21	5,591.28
		市场占有率 2	**4.84%**	**4.56%**	**5.15%**
		全球汽车总销量	**9,689.00**	9,531.47	9,285.01

		市场占有率 3		**2.80%**	**2.71%**	**3.10%**
	罩盖	全球销量		**218.93**	220.68	258.17
		全球传统能源乘用车销量		**4,843.04**	5,004.21	5,171.28
		市场占有率 1		**4.52%**	**4.41%**	**4.99%**
		全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量		**5,605.04**	5,654.21	5,591.28
		市场占有率 2		**3.91%**	**3.90%**	**4.62%**
		全球汽车总销量		**9,689.00**	9,531.47	9,285.01
		市场占有率 3		**2.26%**	**2.32%**	**2.78%**
	变速箱	变速箱壳体总成	全球销量	**36.17**	36.11	27.63
			全球传统能源乘用车销量	**4,843.04**	5,004.21	5,171.28
			市场占有率 1	**0.75%**	**0.72%**	**0.53%**
			全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	**5,605.04**	5,654.21	5,591.28
			市场占有率 2	**0.65%**	**0.64%**	**0.49%**
			全球汽车总销量	**9,689.00**	9,531.47	9,285.01
			市场占有率 3	**0.37%**	**0.38%**	**0.30%**
		后盖总成	全球销量	**46.84**	51.27	42.12
			全球传统能源乘用车销量	**4,843.04**	5,004.21	5,171.28
			市场占有率 1	**0.97%**	**1.02%**	**0.81%**
			全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量	**5,605.04**	5,654.21	5,591.28
			市场占有率 2	**0.84%**	**0.91%**	**0.75%**
			全球汽车总销量	**9,689.00**	9,531.47	9,285.01
			市场占有率 3	**0.48%**	**0.54%**	**0.45%**

注 1：发行人油底壳、罩盖和变速箱壳体产品均可用于传统能源乘用车和插电式混合动力汽车，通常单辆汽车装配 1 件油底壳、罩盖和变速箱（区分壳体总成和后盖总成），基于谨慎性原则，发行人亦以汽车总销量为基数计算其市场占有率；

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

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

注 4：全球市场占有率 1 已根据国际汽车制造商协会（OICA）最新公布的 **2023** 年至 2024 年的销量数据同步进行更新；同时，为与国内市场占有率口径保持一致，补充全球市场占有

率 2 和市场占有率 3 口径；

注 5：2025 年数据来源：（1）国际汽车制造商协会未公布 2025 年的数据，2025 年的全球汽车销量数据来源于乘联会；（2）全球乘用车销量以 2024 年度全球乘用车占乘联会全球汽车销量的比例为计算依据，乘以乘联会 2025 年的汽车销量数据计算而来；（3）2025 年的全球纯电、插电式混合动力汽车销量以乘联会秘书长发布的数据为来源

①发行人主要细分产品的国内市场占有率

A、市场占有率 1（以国内传统能源乘用车销量为基数）

以国内传统能源乘用车销量为基数，报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为 15.62%、17.17%和 **17.34%**，罩盖国内市场占有率分别为 13.37%、14.68%和 **14.55%**，油底壳产品销售数量持续下降但市场占有率有所上升，主要原因系发行人 **2023 年**至 **2025 年**油底壳产品的销量变动比例为-9.50%**和-3.37%**，降幅小于我国传统能源乘用车的销量变动比例-17.70%**和-4.31%**，进而导致以此计算的发行人油底壳产品的市场占有率较上年度分别提升了 1.55%**和 0.17%**，呈上升趋势。

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

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

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

以传统能源乘用车和插电式混合动力汽车的销量之和为基数，报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为 13.10%、12.10%和 **12.02%**，罩盖国内市场占有率分别为 11.21%、10.35%和 **10.09%**。

报告期内，公司油底壳**和罩盖**的市场占有率总体呈下降趋势，主要系报告期内我国插电式混合动力汽车销量分别为 280.4 万辆、514.1 万辆和 **586.1** 万辆，

2023 年至 2025 年复合增长率为 44.58%，主要销售集中在比亚迪、吉利、理想汽车等国产自主品牌汽车，市场增速较快，而公司插电式混合动力汽车零部件客户主要为大众、通用、五菱等品牌汽车，上述客户在插电式混合动力汽车市场的销量相对较低，进而影响了公司市场占有率水平。

C、市场占有率 3（以国内汽车总销量为基数）

以国内汽车总销量为基数，报告期内公司油底壳国内市场占有率分别为 7.29%、6.31%和 5.58%，罩盖国内市场占有率分别为 6.24%、5.40%和 4.68%，均呈下降趋势，主要原因系油底壳和罩盖应用于下游传统能源乘用车和插电式混合动力汽车，报告期内受到我国新能源纯电汽车和国内自主品牌插电式混合动力汽车销量及占比上升的影响，公司油底壳和罩盖的国内市场占有率相应呈下降趋势。

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

②发行人主要细分产品的全球市场占有率

A、市场占有率 1（以全球传统能源乘用车销量为基数）

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

因此，以全球传统能源乘用车销量为基数，报告期内公司油底壳的市场占有率分别为 5.56%、5.16%和 5.60%，罩盖的市场占有率分别为 4.99%、4.41%和 4.52%，相对较低，主要系公司业务目前仍主要集中在国内市场，外销收入占比相对较低。

报告期内，公司变速箱细分产品壳体总成的市场占有率分别为 0.53%、0.72%和 0.75%，后盖总成的市场占有率分别为 0.81%、1.02%和 0.97%，占比较低，主要系公司变速箱产品终端仅配套韩国现代汽车相关车型，相对全球乘用车市场来

说，总体采购规模仍相对较小所致。

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

以全球传统能源乘用车销量+插电式混合动力汽车销量为基数，报告期内公司油底壳的市场占有率分别为 5.15%、4.56%和 **4.84%**，罩盖的市场占有率分别为 4.62%、3.90%和 **3.91%**，相对较低，主要系公司业务目前仍主要集中在国内市场，外销收入占比相对较低。

报告期内，公司变速箱细分产品壳体总成的市场占有率分别为 0.49%、0.64%和 **0.65%**，后盖总成的市场占有率分别为 0.75%、0.91%和 **0.84%**，占比较低。

C、市场占有率 3（以全球汽车总销量为基础）

以全球汽车总销量为基础，报告期内公司油底壳的市场占有率分别为 3.10%、2.71%和 **2.80%**，罩盖的市场占有率分别为 2.78%、2.32%和 **2.26%**，相对较低；公司变速箱细分产品壳体总成的市场占有率分别为 0.30%、0.38%和 **0.37%**，后盖总成的市场占有率分别为 0.45%、0.54%和 **0.48%**，占比较低。

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

（2）市场地位

公司自成立以来，一直从事汽车领域铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，拥有较为先进的制造工艺和技术水平。2021 年以来，公司先后被《铸造工程》行业品牌推进委员会评为“中国压铸件生产企业综合实力 50 强”、“中国铸造行业综合百强企业”和“中国铸造行业排头兵企业”。2023 年公司荣获国家工业和信息化部办公厅颁布的“2023 年度绿色工厂”称号。经过近二十年的不断发展，公司已成为我国压铸行业较为先进的企业之一。

公司参与了国内压铸行业多项行业标准、团体标准的起草，具体情况如下：

序号	标准名称	标准类型	发布单位	参与程度	标准号	颁布时间	实施时间
1	《抛喷丸清理及强化用	行业标准	全国铸造机械标准	主要起草单位	JB/T 8354.6-2025	2025 年 12 月 17	2026 年 7 月 1 日

	金属磨料第6部分：不锈钢砂》		化技术委员会			日	
2	《乘用车发动机用压铸铝合金油底壳》	团体标准	中国铸造协会	主导编制（排名第1）	T/CFA020101012-2023	2023年3月21日	2023年6月21日
3	《乘用车发动机用铝合金气缸盖罩》	团体标准	浙江省质量协会	主要起草单位	T/ZZB3349-2023	2023年11月10日	2023年11月20日
4	《汽车空调用压缩机壳体压铸件》	团体标准	中国铸造协会	起草单位之一	T/CFA020101014-2024	2024年3月10日	2024年4月10日
5	《压铸模零件第20部分：吊装柱》	国家标准	国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会	起草单位之一	GB/T 4678.20-2025	2025年5月30日	2025年12月1日
6	《新能源动力总成壳体全自动测量机》	团体标准	全国城市工业品贸易中心联合会	起草单位之一	T/QGCML 4945-2025	2025年6月24日	2025年7月9日

公司作为国家级专精特新“小巨人”企业，凭借着多年积累的技术经验、研发实力、高效的管理和服务团队以及优质的产品质量，在行业内已形成较高的品牌知名度和较强的竞争优势，客户资源优势较为明显。报告期内，公司已与大众集团、上汽集团、上汽通用、上汽大众、现代坦迪斯、富特科技和中国一汽等国内外知名的汽车整车厂和汽车零部件一级供应商建立了战略合作伙伴关系，多次获得客户优秀供应商等荣誉。

在传统燃油车零部件领域，公司油底壳类和罩盖类的技术水平在行业内具有较强的竞争优势，规模效应较为显著。在新能源汽车零部件领域，公司抓住新能源汽车行业快速发展的机遇，积极开发新能源产品，开拓了法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团和北汽集团、台达电子工业股份有限公司、敏实集团、Nidec-PSA emotors（法国）等客户，新能源汽车业务收入及占比不断提升，未来具有较大的成长性。

3、发行人下游应用领域需求发生大幅萎缩的风险较小

由前述分析可知，发行人应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件产品市场需求总量较大。我国新能源汽车市场快速增长，对传统燃油车市场造成一定的冲击，

但全球传统燃油车市场未来发展仍然坚挺，海外市场对应用于传统燃油车的铝合金精密压铸件存在较大需求。

报告期内，公司加大了传统燃油车客户的开拓力度，公司销售给客户山东阿尔泰的产品终端配套韩国现代汽车，公司自 2025 年 6 月起以直接供应商资格向山东阿尔泰的客户现代坦迪斯供货，公司的直接客户已由山东阿尔泰变更为现代坦迪斯。**2025 年度**公司对现代坦迪斯的销售收入为 **8,886.48** 万元，与山东阿尔泰合计销售收入为 **15,167.96** 万元。现代汽车目前主要面向海外汽车消费市场。报告期内，公司向山东阿尔泰、现代坦迪斯销售的收入与外销业务收入合计占公司主营业务收入的比例分别为 33.96%、37.07%和 **38.37%**，占比上升。

报告期内，公司传统燃油车业务收入分别为 81,474.39 万元、71,979.54 万元**和 77,600.76 万元**，呈先**降**后**升**趋势。2024 年度公司传统燃油车业务收入下降主要系 2024 年我国新能源汽车市场快速发展，导致公司传统燃油车业务收入有所下降。公司传统燃油车产品主要应用于德系和韩系品牌车型，在传统燃油车市场中的地位和整车厂的认可度均较高，竞争优势较强，公司将不断巩固和深化与现有集团大客户的合作关系，并不断开拓新客户和海外市场业务，持续发展和壮大公司业务规模。

综上所述，发行人报告期内传统燃油车铝合金压铸件收入规模变动符合实际经营情况，主要细分产品油底壳、罩盖的市场空间较大，国内市场占有率基本稳定，市场地位较为突出，相关产品需求发生大幅萎缩的风险较小。

（二）结合公司主要产品铝合金压铸件市场的竞争格局，下游客户开拓、供货情况，研发项目进展、专利取得及与同行业对比情况，目前在手订单执行情况及新增订单取得情况，说明发行人铝合金压铸件产品销售业绩的稳定性。

回复：

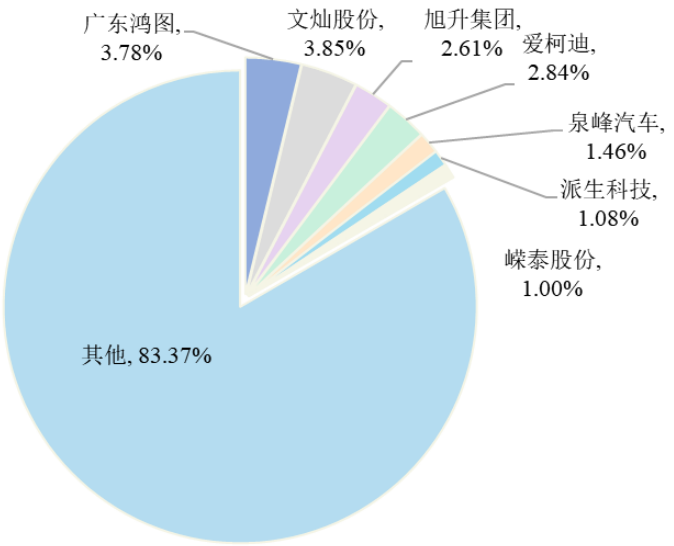
1、公司主要产品铝合金压铸件市场的竞争格局

从全球范围来看，压铸行业整体竞争较为充分。具体而言，发达国家的压铸企业数量相对较少，单个企业的规模相对较大、专业化程度较高，在资金、技术、客户资源等方面具有较强优势。具有代表性的压铸件生产企业主要有墨西哥的尼

玛克（Nemak）、日本的利优比集团（Ryobi 、Ltd）和阿雷斯提集团（Ahresty Corporation）、瑞士的乔治费歇尔（Georg Fischer）、德国的皮尔博格（Pierburg）等。根据 QYResearch[1]的研究报告，从全球汽车零部件铝合金压铸市场来看，2022 年全球前十大汽车零部件铝合金压铸生产商占有约 18.0%的市场份额。

经过多年的发展，我国已经成为全球压铸件生产和消费大国之一。我国汽车压铸件生产规模较大的企业主要有两类，一类是汽车领域企业的配套企业，从属于下游汽车行业的集团公司；另一类是独立的汽车精密压铸件生产企业，专门从事汽车精密压铸件的生产，与下游客户建立了较为稳定的长期合作关系。我国压铸件企业主要分布在经济活跃、配套产业发达、地域优势明显的长三角和珠三角地区。整体来看，我国压铸行业为完全竞争行业，行业集中度较低。根据民生证券研究院数据，2021 年我国前五大压铸企业的市场占有率均仅在 2%-4%，市场集中度较低。

2021 年压铸行业市场占有率情况



资料来源：wind，民生证券研究院测算

2、下游客户开拓、供货情况、目前在手订单执行情况及新增订单取得情况

（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

公司铝合金精密压铸件下游主要应用于传统燃油车和新能源车（包括纯电汽

[1] QYResearch 是一家市场研究报告和咨询服务提供商，服务领域行业涵盖各高科技行业产业链细分市场，如电子半导体产业链、化工原料产业链、先进材料产业链、机械设备制造产业链、新能源汽车产业链、光伏产业链、软件通信产业链、食品药品、医疗器械、农业等

车、插电式和增程式混合动力汽车）。报告期内，公司铝合金精密压铸件分应用领域的产品收入及占公司主营业务收入的比例具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
传统燃油车	**77,600.76**	**78.76**	71,979.54	81.22	81,474.39	90.35
新能源车	**19,406.54**	**19.70**	14,211.53	16.04	7,109.88	7.88
合计	**97,007.30**	**98.46**	**86,191.07**	**97.25**	**88,584.27**	**98.24**

报告期内，公司应用于传统燃油车领域的铝合金精密压铸零部件销售收入分别为 81,474.39 万元、71,979.54 万元和 **77,600.76** 万元，2024 年度相关产品收入规模有所下降，与国内汽车行业传统燃油车市场变化趋势相一致。报告期内，公司传统燃油车铝合金压铸件应用于插电式和增程式混合动力汽车的产品收入分别为 1,969.27 万元、5,052.86 万元和 **4,868.66** 万元，已成为公司传统燃油车铝合金压铸件重要的应用领域之一。

报告期内，公司应用于传统燃油车领域的铝合金精密压铸零部件前五大客户收入及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占当期传统燃油车领域收入比例
2025 年度	1	**大众集团**	**32,959.41**	**42.47%**
	2	**上汽集团**	**15,995.28**	**20.61%**
	3	**上汽大众**	**9,838.33**	**12.68%**
	4	**现代坦迪斯**	**8,886.48**	**11.45%**
	5	**山东阿尔泰**	**6,281.48**	**8.09%**
	合计		**73,960.99**	**95.31%**
2024 年度	1	大众集团	28,337.13	39.37%
	2	山东阿尔泰	15,641.25	21.73%
	3	上汽集团	15,177.54	21.09%
	4	上汽大众	9,365.89	13.01%
	5	中国一汽	2,212.83	3.07%
	合计		**70,734.64**	**98.27%**
2023 年度	1	大众集团	31,208.16	38.30%

	2	上汽集团	22,603.89	27.74%
	3	山东阿尔泰	12,876.43	15.80%
	4	上汽大众	8,991.40	11.04%
	5	中国一汽	2,863.38	3.51%
	合计		**78,543.26**	**96.40%**

报告期内，公司应用于传统燃油车的铝合金压铸件的主要客户包括大众集团、上汽集团、山东阿尔泰、上汽大众、中国一汽和现代坦迪斯。除山东阿尔泰和现代坦迪斯为报告期内新增客户外，其他主要客户与公司合作年限较长，保持着长期稳定的合作关系。

（2）目前在手订单执行情况及新增订单取得情况

经过长期的发展，汽车零部件行业与汽车整车制造行业形成了成熟的分工合作关系，汽车整车制造商与零部件企业达成合作意向后，通常先签订框架协议，然后根据自身生产计划下达配套零部件采购订单，零部件供应商按照整车制造商的采购计划安排生产零部件。不同整车制造企业的生产计划通常以月、周为周期。

公司目前在手订单系下游汽车整车厂商或零部件一级供应商在 1 个月内需要交付的订单，由于客户下单频率较高、单次订单金额相对不高，且不会提前较长时间下单，在手订单仅体现客户的短时需求，公司从执行订单到确认收入的周期一般在 2 个月以内。截至 **2026 年 2 月末**，公司铝合金精密压铸件在手订单数量为 **108.83** 万件，含税金额合计为 **11,164.05** 万元。

报告期内，公司新增定点项目数量为 20 个、36 个和 **38** 个，将为公司未来的订单提供新的来源保障。

3、公司研发项目进展、专利取得及与同行业对比情况

（1）公司研发项目进展情况

截至报告期末，公司正在从事的与应用于传统燃油车和混合动力汽车的铝合金压铸件相关研发项目基本情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	进展情况	主要人员	项目预算	拟达到的目标	技术先进性

1	节能型汽车增程器系统的关键零部件的研发	正在进行中	10 人	600	优化发动机和发电机的设计，提高其转换效率；改进控制器和电子系统的集成，减少能量损失；开发高效的热管理系统，确保增程器在最佳工作温度范围内运行	（1）利用计算机模拟技术对系统进行性能预测和优化；（2）通过实验室模拟各种工况条件下的性能测试；（3）采用先进的散热材料和技术，确保发动机和发电机在最佳工作温度下运行
2	基于有限元受力分析的高品质轻量化各类汽车支架的研发	正在进行中	11 人	500	满足市场上整车类受力支架的需求，进行特定受力条件、空间条件和重量条件下产品的定制开发	由公司自主进行结构设计、自主受力分析，满足轻量化的需求

（2）公司专利取得及与同行业对比情况

①截至报告期末，公司已获授权专利 36 项，其中发明专利 10 项，发明专利的具体情况如下：

序号	专利号	专利名称	申请日	授权公告日
1	ZL201910317691.0	一种用于油封润滑的给液机构	2019 年 4 月 19 日	2024 年 5 月 31 日
2	ZL201910317333.X	一种用于油封润滑的下压机构	2019 年 4 月 19 日	2024 年 5 月 31 日
3	ZL202210862007.9	一种用于零部件的光学筛选机	2022 年 7 月 20 日	2024 年 4 月 5 日
4	ZL201910317692.5	一种挤压出液式油封润滑装置及利用该装置的自动化油封润滑压装系统	2019 年 4 月 19 日	2024 年 1 月 9 日
5	ZL201610468861.1	一种模具真空截止阀	2016 年 6 月 25 日	2018 年 6 月 5 日
6	ZL201510179556.6	一种汽车配件的外圆磨削装置	2015 年 4 月 16 日	2017 年 12 月 1 日
7	ZL201410481880.9	一种强化铝熔炼工艺	2014 年 9 月 19 日	2016 年 6 月 8 日
8	ZL201410481653.6	一种铝熔炼工艺	2014 年 9 月 19 日	2015 年 9 月 16 日
9	ZL202210854967.0	一种模具真空截止阀	2022 年 7 月 20 日	2025 年 5 月 16 日
10	ZL202411919680.7	用于汽车系统的大数据分析系统及方法	2024 年 12 月 25 日	2025 年 5 月 2 日

②截至报告期末，公司同行业可比公司的发明专利获取情况如下：

公司名称	发明专利获取情况

爱柯迪	已获发明专利 38 项
晋拓股份	已获发明专利 17 项
旭升集团	已获发明专利 **40** 项
文灿股份	已获发明专利 2 项
嵘泰股份	已获发明专利 5 项
广东鸿图	已获发明专利 **93** 项
泉峰汽车	已获发明专利 **25** 项
鸿特科技	肇庆鸿特已获发明专利 8 项；台山鸿特已获发明专利 28 项
发行人	已获发明专利 10 项

注：同行业可比公司专利情况来源于企查查，其中鸿特科技具体铝合金精密压铸业务由全资子公司肇庆鸿特和台山鸿特开展，故列示此两家子公司专利情况

由上表可知，截至报告期末，公司已获发明专利 10 项，高于嵘泰股份和文灿股份，在同行业可比公司中具备一定的竞争优势。凭借着行业多年深耕经验，公司具备较强的生产制造优势和管理水平，能够生产满足客户要求的定制化产品，未来业绩具有一定的稳定性。

综上所述，公司主要产品铝合金压铸件的市场集中度较低，市场竞争较为充分；公司在保持与原有主要客户良好合作关系的基础上积极开拓下游客户，主要客户供货情况良好，在手订单情况良好；研发项目进展顺利，截至报告期末已获发明专利 10 项，在同行业可比公司中具备一定的竞争优势，能够满足下游客户开发定制化产品的需求。发行人具有较强的市场竞争力，将不断巩固与深化现有集团大客户的合作，积极开发新客户、新产品业务。发行人传统燃油车铝合金压铸件应用于插电式和增程式混合动力汽车的产品收入增长较快，已成为发行人传统燃油车铝合金压铸件重要的应用领域之一。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，公司铝合金压铸件产品销售业绩发生大幅下滑的风险较小，具有一定的稳定性。

（三）结合发行人主要产品市场份额的增减变动情况，以及发行人与同行业可比公司竞品对比情况，充分揭示下游市场需求变化相关风险及发行人业务拓展的相关风险。

回复：

1、发行人主要产品市场份额的增减变动情况

发行人主要产品的市场占有率数据详见本问题回复“二、（一）2、发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况”相关内容。

报告期内，发行人主要细分产品油底壳、罩盖的市场份额基本保持稳定。

2、发行人与同行业可比公司竞品对比情况

发行人主要产品为客户定制化产品，随着汽车零部件行业的政策标准、下游整车厂商的定制化需求以及消费者偏好的快速变化，汽车零部件产品更新迭代速度较快，产品差异化程度较高。因此，发行人同行业可比公司主要产品完全重叠且构成高度竞争关系的企业数量较少。

同行业可比公司的产品构成具体情况如下：

公司名称	主要产品构成情况	对比情况
爱柯迪	主要产品包括汽车雨刮系统、汽车动力系统、汽车热管理系统、汽车转向系统、汽车制动系统及其他系统，新能源汽车三电系统、汽车结构件、汽车视觉系统等适应汽车轻量化、电动化、智能化需求的铝合金精密压铸件	以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
晋拓股份	汽车类零部件和工业类零部件，其中包括汽车安全零部件、汽车动力零部件、新能源汽车零部件、智能家居零部件、工业自动化及工业机器人零部件以及信息传输设备零部件等	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，与公司业务结构及产品结构差异较大
旭升集团	公司产品主要聚焦于新能源汽车领域，涵盖多个汽车核心系统，包括传动系统、控制系统、悬挂系统、电池系统等	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，与公司报告期内的产品结构差异较大
文灿股份	主要应用于传统燃油车和新能源汽车的发动机系统、变速箱系统、底盘系统、制动系统、车身结构领域及其他汽车零部件等	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
嵘泰股份	主要产品包括汽车转向系统、传动系统、制动系统等适应汽车轻量化、节能环保需求的铝合金精密压铸件	较早地进入电动助力转向器壳体这一细分领域并建立自身优势，在汽车转向系统零部件领域有较强的竞争优势
广东鸿图	业务主要包括精密轻合金零部件成型制造和汽车内外饰产品制造两大业务板块，精密轻合金零部件成型制造业务产品适用于燃油汽车、混动汽车、新能源汽车以及通讯和机电行业	精密轻合金零部件成型制造业务为主，与公司产品略为类似
泉峰汽车	产品主要应用于中高端汽车的传动系统、引擎系统、转向与刹车系统、热交换系统以及新能源汽车的电机、电控系统等，其	产品结构与公司产品结构差异较大

	中燃油车动力系统零部件包括发动机正时零件、自动变速箱阀体、电磁阀零部件、离合器零部件、变速箱齿轮等	
鸿特科技	主要产品包括油底壳总成、下缸体、变速箱外延室总成、发动机前盖总成、差速器等传统汽车零部件铝合金压铸件，以及减震塔、电池托盘、电机壳、逆变器壳体、冷却壳体、冷却盖板、电机盖板、DC/DC壳体、翼子板支架等汽车结构件及新能源汽车部件	油底壳、变速器壳体等部分产品与发行人较为类似，但下游客户不存在重叠的情形，故相关产品无法直接进行比较
发行人	主要产品包括油底壳类和罩盖类等动力传动系统零部件、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统零部件以及悬置支架等悬挂系统零部件	油底壳、罩盖为公司传统优势产品，市场占有率相对较高

公司与同行业可比公司的产品在规格型号、技术要求、应用领域等方面均存在一定差异，导致与同行业可比公司产品之间不具有可比性。发行人现有的传统燃油车铝合金压铸件与同行业同类产品部分性能指标对比情况详见本问题回复“四、（三）2、竞品性能对比情况”相关内容。

报告期内，公司主要细分产品为油底壳、罩盖、变速箱，作为公司优势产品，公司凭借稳定可靠的质量和技术优势获得客户和市场认可，不断巩固与深化与集团大客户的战略合作；同时，公司抓住新能源汽车行业的发展机遇，不断积极开拓新能源业务客户和产品，公司新能源业务收入增长较快。

报告期内，发行人主要客户向其他供应商采购发行人同类产品的情况如下：

公司名称	采购的主要产品	同类产品其他供应商名称	采购发行人产品在同类产品中的比例
大众一汽发动机（大连）有限公司	油底壳、罩盖	江苏宏马、长春联铸	2021 年度 60%、2022 年度 70%、2023 年 1-8 月 70%
上海大众动力总成有限公司	油底壳、支架、悬挂系统零部件	江苏宏马、永茂泰	2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-8 月油底壳占比 20%、其他产品占比 100%
上海新动力汽车科技股份有限公司	油底壳、罩盖、支架	皮尔博格、重庆红旗缸盖制造有限公司	20%
上汽大众动力电池有限公司	油底壳、罩盖、支架	永茂泰、江苏宏马	30%-50%
一汽-大众汽车有限公司	油底壳、支架、悬挂系统零部件	永茂泰、长春联铸	10%
上汽通用东岳动力总成有限公司	油底壳	皮尔博格、永茂泰	20%

注 1：主要客户采购发行人产品在同类产品中的比例数据来源于对客户的访谈资料；

注 2：江苏宏马指江苏宏马科技股份有限公司，长春联铸指长春焦点联合压铸有限公司，永茂泰指上海永茂泰汽车科技股份有限公司，皮尔博格指华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司

经公开查询，无法获得上述其他供应商同类产品的具体技术指标信息。

综上，报告期内，发行人主要细分产品油底壳、罩盖的市场份额基本保持稳定，公司不断巩固与深化与现有集团大客户的战略合作，积极开拓新客户和新能源业务，变速箱壳体和新能源三电系统零部件产品业务收入增长较快。

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中充分揭示下游市场需求变化相关风险及发行人业务拓展的相关风险，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。

（六）市场竞争加剧的风险

随着全球汽车行业的不断发展，特别是新能源汽车销量的快速增长，众多企业涌入了汽车产业链各领域，全球汽车铝合金精密压铸件生产企业纷纷扩大产能，导致竞争日趋激烈。随着国内自主品牌新势力车企的竞争力不断提升，价格竞争日趋激烈，可能导致公司产品售价相应下降。若公司无法在市场开拓、客户资源、产品研发、生产技术、规模经济生产、质量控制、价格竞争、服务能力等方面保持竞争优势，公司的市场竞争力将受到不利的影响。”

（四）说明“拥有较为先进的制造工艺和技术水平，整体的工艺技术水平处于国内压铸行业前列”“公司已成为我国压铸行业较为领先的企业之一”是否有充分依据，如无，请删除相关表述。

回复：

发行人铝合金精密压铸件与同行业企业竞品的部分性能指标对比情况详见本问题回复“四、（三）2、竞品性能对比情况”相关内容。招股说明书关于发行人“拥有较为先进的制造工艺和技术水平”具有相关依据，但基于谨慎性原则，公司已在招股说明书中删掉“整体的工艺技术水平处于国内压铸行业前列”的表述。

2021 年至今，公司先后入选《铸造工程》行业品牌推进委员会“第三届中国压铸件生产企业综合实力 50 强”、“第四届中国铸造行业排头兵企业”、“第四届中国压铸件生产企业综合实力 50 强”。《铸造工程》是中国铸造协会主办的学术期刊，中国铸造协会是全国铸造企业、地方社团组织及与铸造业务有关的企业、研究设计院所、大专院校等，自愿结成的全国性非营利性行业组织，具有

一定的权威性。

根据中国铸造协会向工业和信息化部出具的证明（中铸协函字〔2024〕42号），按产品销售数量计算，公司乘用车发动机油底壳、罩盖铝合金压铸件 2023 年国内市场占有率为 15.5%，排名为第 2 名。公司在压铸行业的油底壳、罩盖铝合金压铸件细分领域具有一定的领先优势，但基于谨慎原则，公司已在招股说明书中将“公司已成为我国压铸行业较为领先的企业之一”修改为“公司已成为我国压铸行业较为先进的企业之一”，使其更为客观。

三、新能源三电系统零部件销售业绩成长性。请发行人：

（一）说明发行人现有的新能源三电系统零部件与同行业同类产品相比的竞争优劣势。

回复：

新能源汽车区别于传统燃油车最核心的技术领域是三电系统，包括电驱动、电池、电控系统。发行人主要从事铝合金精密压铸件的研发、生产和销售，随着新能源汽车市场的迅速发展，新能源汽车对轻量化的需求日益增强，新能源汽车对铝合金压铸件的需求也迅速增长。为了适应下游客户的需求变化，发行人通过研发、试制，逐步量产逆变器壳体、逆变器内挡板或支架、OBC 壳体、电机壳体、电机端盖、电池框架和挡板等配套新能源汽车的铝合金精密压铸件，获得下游客户较高的认可，新能源汽车零部件业务发展较快。

报告期内，发行人新能源三电系统零部件收入占主营业务收入的比例从 2023 年度的 6.22%提升至 2025 年度的 15.21%，增速较快；除新能源三电系统零部件外，公司动力传动系统、悬挂系统等零部件亦可以应用于新能源汽车（插电式和增程式混动汽车），同期公司新能源汽车零部件业务收入占主营业务收入的比例从 2023 年度的 7.88%提升至 2025 年度的 19.70%，增速较快。

同行业可比公司未详细披露同类产品具体的产品性能指标以及竞争优劣势。因此，从可获取的公开信息，就同行业可比公司新能源三电系统具体产品以及主要客户进行比较，具体情况如下：

公司名称	新能源零部件产品情况	客户情况

公司名称	新能源零部件产品情况	客户情况
爱柯迪	基本实现新能源汽车三电系统等铝合金高压压铸件产品全覆盖，2024年新能源汽车用产品销售收入占比超过30%。在墨西哥瓜纳华托州投资新建新能源汽车结构件及三电系统零部件生产基地，面向北美地区新能源汽车市场	已与法雷奥（Valeo）、博世（Bosch）、麦格纳（Magna）、电产（Nidec）、耐世特（Nexteer）、大陆（Continental）等国际顶级零部件供应商建立了稳固的合作关系，同时深度服务速腾聚创（RoboSense）、海康威视、舜宇集团、宁德时代、蜂巢易创等科技领军企业，以及理想汽车（Li）、蔚来（NIO）、零跑汽车（Leapmotor）等造车新势力
晋拓股份	新能源汽车电机系统、电控系统、热系统、智能驾驶系统等核心零部件	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、迪恩、住友理工等，终端客户覆盖了大众、奔驰、宝马、通用、福特等国际知名品牌汽车企业和比亚迪、理想、蔚来、吉利、长安、上汽、长城等国内知名汽车企业
旭升集团	从压铸业务的电驱、电控系统关键部件，到铝合金锻造业务的热管理、悬架核心锻造件，再到挤压业务的电池盒、车身等铝挤压产品，以及集成业务的自动化集成系列产品，各条产品线紧密协同，产品线从单一部件向集成化、模块化延伸，全方位覆盖新能源汽车制造需求，满足不同客户个性化定制	全面渗透国内外头部造车新势力，包括Rivian、Lucid等国际品牌，以及理想、极氪、零跑、小米等中国品牌；深度绑定长城汽车、德国大众、北极星等国内外优势车企的电动化转型；同时与采埃孚、法雷奥、海斯坦普等国际一级供应商，以及宁德时代、亿纬锂能等动力电池领军企业建立长期合作
文灿股份	在新能源汽车铝合金铸造零部件领域，公司电机壳、电池盒等产品均已获得多个项目定点	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
嵘泰股份	新能源汽车的驱动、控制单元铸件已大批量稳定供货，正加大力度开发结构件、电池包等压铸件	2024年，新获或新增开发博世（BOSCH）、采埃孚（ZF)、蒂森克虏伯（TK）、博格华纳（BORGWARNER）、舍弗勒（SCHAEFFLER）、耐世特（Nexteer）、威伯科(WABCO)、爱塞威、蔚来汽车、和胜股份、富奥、海纳川、浙江轩孚、江苏巨石等新能源汽车、汽车结构件、电池托盘等产品新客户或新项目
广东鸿图	混动汽车三电系统：电池上壳体、电池下壳体、多合一电机壳、变速器壳体、侧盖、电控箱体、逆变器支架、变压器盖、散热器盖； 新能源汽车三电系统：电池上壳体、电池下壳体、电池侧板前后梁、电池托板、电池包支架、电池模组端板、多合一电机壳、变速器壳体、离合器壳体、侧盖、电控箱体、逆变器支架、变压器盖、散热器盖	客户包括本田、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、宁德时代、麦格纳、加特可、大疆、小鹏汇天等国内外知名新势力车企、国内优势自主品牌车企、全球知名的成熟欧美日车企、跨界高科技巨头以及国内外知名汽车零部件一级供应商
泉峰汽车	电机壳体（单电机壳体、多合一电机壳体）、电控壳体（逆变器壳体	目前新能源客户主要为法雷奥、大陆、华为、汇川等国际国内知名tier1及特斯

公司名称	新能源零部件产品情况	客户情况
	等）、电池托盘等，2024 年以三电壳体、智能驾驶壳体为核心的新能源业务实现收入 13.92 亿元，占比超 60%	拉、比亚迪等头部新能源整车厂，客户结构良好。终端配套来看，新能源爆款车型如小米、理想、问界等均配备泉峰汽车产品
鸿特科技	减震塔、电池托盘、电机壳、逆变器壳体、冷却壳体、冷却盖板、电机盖板、DC/DC 壳体、翼子板支架等汽车结构件及新能源汽车部件。2024 年新能源压铸件占比 18.38%	已成为福特、奔驰、广汽集团、江铃汽车、吉利、广汽本田、东风日产、长安福特汽车、长安马自达、奇瑞.捷豹路虎、沃尔沃、小鹏汽车等国内外知名企业的一级供应商，并且与 TDK、法雷奥、宁德时代、台达电子、敏实集团、广州电装等客户也开展了长期合作
发行人	逆变器壳体、逆变器内挡板或支架、OBC 壳体、电机壳体、电机端盖、电池框架和挡板	法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团、北汽集团、台达电子工业股份有限公司、敏实集团、Nidec-PSA emotors（法国）等客户

注：上述信息来源于年度报告、官网等公开信息，已根据最新公开信息更新

由上表可知，发行人同行业可比公司均涉足新能源三电系统零部件，客户差异较大，主要系国内新能源汽车市场快速发展，下游汽车零部件行业亦积极开拓和布局新能源汽车零部件业务。

三电系统作为新能源汽车的核心零部件，相关壳体类产品均适用于铝合金压铸件，故同行业可比公司一般以原有客户为基础，不断开拓相关新能源汽车零部件项目，并逐步拓展至新能源汽车整车厂。

发行人现有的新能源三电系统零部件与同行业同类产品部分性能指标对比情况详见本问题回复“四、（三）2、竞品性能对比情况”相关内容。

报告期内，得益于与大众集团、上汽集团等客户长期稳定的合作，发行人成功地承接了其新能源零部件业务，并逐步将业务范围扩展至法雷奥集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、台达电子工业股份有限公司、敏实集团、Nidec-PSA emotors（法国）等新客户，新能源三电系统零部件业务的收入及占比均实现了快速增长，未来具有较大的成长性。

（二）结合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，新能源三电系统零部件市场竞争格局，发行人新能源三电系统零部件领域的技术、人员储备情况，分析说明客户开拓情况、开拓难点及预计进入客户供应商名录时长。

回复：

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

报告期内，公司新能源三电系统零部件销售收入分别为 5,607.57 万元、9,894.54 万元和 **14,990.18** 万元，**2023** 年至 **2025** 年复合增长率为 **63.50%**，增长较快，主要客户包括法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团和敏实汽车技术研发有限公司。

公司新能源三电系统零部件前五大客户收入及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占当期新能源三电系统零部件收入比例
2025 年度	1	**富特科技**	**8,349.46**	**55.70%**
	2	**大众集团**	**2,505.67**	**16.72%**
	3	**法雷奥集团**	**2,350.18**	**15.68%**
	4	**上汽集团**	**1,379.31**	**9.20%**
	5	**敏实汽车技术研发有限公司**	**245.13**	**1.64%**
	合计		**14,829.76**	**98.93%**
2024 年度	1	法雷奥集团	2,868.91	28.99%
	2	大众集团	2,608.48	26.36%
	3	富奥法雷奥	1,572.79	15.90%
	4	富特科技	1,315.60	13.30%
	5	方正电机	696.65	7.04%
	合计		**9,062.42**	**91.59%**
2023 年度	1	富奥法雷奥	2,519.02	44.92%
	2	法雷奥集团	1,883.31	33.59%
	3	大众集团	453.53	8.09%
	4	方正电机	364.04	6.49%
	5	上汽集团	135.83	2.42%
	合计		**5,355.73**	**95.51%**

上述客户生产的相应产品对应的主要车型种类及对应市场空间情况如下：

客户名称	类型	主要车型或项目

法雷奥集团	纯电动汽车	TATA 系列、极狐 N50（**极狐阿尔法 T5**）
大众集团	纯电动汽车	ID.3、ID.4 X、ID.4 CROZZ、ID.与众、奥迪 Q6 e-tron、奥迪 A6 e-tron、奥迪 e-tron
	混合动力汽车	帕萨特（混动）
富奥法雷奥	纯电动汽车	ID.3、ID.4、奥迪 e-tron
富特科技	纯电动汽车	小米汽车、广汽丰田铂智 3X、雷诺梅甘娜/风景、广汽埃安 UT/Y/V、蔚来 ES8/ET9/ET7/ES7/EC7、比亚迪护卫舰、**宝马 i3/i5/iX3/iX5、乐道 L90**
方正电机	混合动力汽车	五菱星光/星光 S（混动）
上汽集团	纯电动汽车	五菱星光/星光 S、凯迪拉克锐歌、别克 E4/E5、吉利商用车、欧拉闪电猫
	混合动力汽车	别克英朗（混动）、宝骏云海、五菱星光/星光 S（混动）、**五菱宏光增程**
敏实汽车技术研发有限公司	纯电动汽车	K-car（轻自动车）

注：上表列示报告期各期销售金额超过 10 万元的产品对应的具体车型

上述车型对应的市场发展前景良好，具体分析详见问题 2 回复“二、（二）2、（2）终端适配车型及市场表现情况”相关内容。

2、新能源三电系统零部件市场竞争格局

新能源三电系统（电池、电驱与电控）是纯电动汽车区别于传统燃油车的核心技术，也是纯电动汽车成本的主要组成部分，产品性能对整车的驱动能力、使用寿命、驾驶安全性、舒适性等均具有重要影响。新能源纯电汽车虽然取消了发动机系统，但其三电系统等壳体仍采用铝合金压铸材质，且因需集成冷却系统，制造工艺更加复杂。与传统燃油车相比，受电池能量密度所限，为满足续航目标，纯电动汽车在车身结构件和三电系统零部件上更加积极采用轻量化的铝合金压铸件。

随着我国新能源汽车的快速产业化，区别于传统燃油汽车核心部件的技术积累薄弱与相对缓慢的自主化进程，我国新能源汽车零部件产业不仅在关键零部件技术上跻身国际前列，而且在产业化规模、市场份额、成本指标和产品性能等多个方面已经达到世界先进水平，涌现出具有国际竞争力的行业领头羊企业，推动了三电系统零部件产品的国产化，具有较强的国际竞争力。

受我国相关政策积极推动、广阔的新能源汽车市场需求、产业基础和创新能力积累以及市场竞争和产业链整合等因素综合影响，行业整体市场集中度较高。

在新能源汽车动力电池领域，行业内企业的市场集中度较高。根据 SNE 数据显示，2024 年全球动力电池装车量 894.4GWh，同比增长 27.2%，前十位企业分别是宁德时代、比亚迪、LG 新能源、中创新航、SKon、松下、三星 SDI、国轩高科、亿纬锂能和欣旺达，我国企业占据六名，领先优势明显。其中，宁德时代装车量 339.3GWh，全球市场占有率 37.9%，比亚迪装车量 153.7GWh，全球市场占有率 17.2%。根据 SNE 数据显示，2025 年全球动力电池装车量**1,187.0GWh**，同比增长**32.7%**，宁德时代装车量**464.7GWh**，全球市场占有率**39.2%**，比亚迪装车量**194.8GWh**，全球市场占有率**16.4%**，位居前列。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2024 年我国动力电池累计装车量 548.4GWh，同比增长 41.5%，前十家企业装车量合计 524.1GWh，占总量的比例为 95.6%，其中宁德时代装车量 246.01GWh，占比 45.48%，位居首位；比亚迪的装车量 135.02GWh，占比 24.74%，居于第二位；中创新航装车量 36.48GWh，占比 6.68%，行业头部效应突出。2025 年我国动力电池累计装车量**769.7GWh**，同比增长**40.4%**，前十家企业装车量合计**723.6GWh**，占总量的比例为**94.0%**，其中宁德时代装车量**333.57GWh**，占比**43.42%**，位居首位；比亚迪的装车量**165.77GWh**，占比**21.58%**，居于第二位；中创新航装车量**53.61GWh**，占比**6.98%**，行业头部效应仍较为突出。

在新能源汽车电驱动系列领域，行业内企业的市场集中度亦较高。根据 NE 时代数据，2024 年度我国新能源乘用车电驱动系统装机量达到 775.8 万套，同比增长 41.72%，前十大企业市场份额达 75.1%，核心企业通过集成化设计、新材料应用和智能化升级持续保持领先，其中比亚迪全资子公司弗迪动力有限公司市场份额 23.4%，居于首位；电控装机量达到 1,244.8 万，同比增长 49.73%，前十大企业市场份额达 77.8%，其中比亚迪全资子公司弗迪动力有限公司市场份额 31.3%，居于首位。根据 NE 时代数据，**2025 年度**我国新能源乘用车电驱动系统装机量达到**989** 万套，同比增长**27.5%**。

综上所述，新能源三电系统零部件系纯电动汽车的核心零部件，市场集中度相对较高。

3、发行人新能源三电系统零部件领域的技术、人员储备情况

（1）各种类型的铝合金精密压铸零部件在生产流程和工艺技术上展现出一定的共通性。但相较于传统燃油车零部件，新能源三电系统零部件的工序要求更为复杂，例如钝化处理和氦气检测等。公司目前已经积累了型腔高真空压铸技术、材料热处理技术、固相连接技术等新能源三电系统零部件产品生产的核心技术，具备生产制造新能源三电系统零部件的技术能力，生产制造的 OBC 壳体等产品具有较好的零部件间连接强度和防腐蚀性能。公司在生产实践中不断优化工艺流程，以提升新能源三电系统零部件的合格率和利润率。

（2）公司新能源三电系统零部件业务已建立以核心技术人员为核心的技术团队，与公司相关的研发贡献具体如下：

序号	姓名	年龄	职称或专业资质	现任职务及任期	研发贡献情况
1	王炎辉	51	汽车工程高级工程师、中级机械工程师	董事、副总经理兼研发技术中心负责人，任期至 2026 年 8 月 28 日	取得 9 项发明专利，3 项实用新型专利，发表论文 3 篇《基于图像处理的汽车铝压铸件缺陷智能检测系统研究》《Implementation techniques of modular BOM inautomobile flexible manufacturing》《现代汽车发动机制造业中清洁度水平的提升》，参与团体标准《乘用车发动机用压铸铝合金油底壳》《乘用车发动机用铝合金气缸盖罩》《汽车空调用压缩机壳体压铸件》的编制
2	卢文涛	38	汽车工程高级工程师、中级自动化工程师；二级铸造工	副总经理，任期至 2026 年 8 月 28 日	取得 3 项发明专利，1 项实用新型专利，发表论文 3 篇《汽车零部件制造企业质量管控优化研究》《基于图像处理的汽车铝压铸件缺陷智能检测系统研究》《现代汽车发动机制造业中清洁度水平的提升》，参与国家标准《压铸模 零件 第 20 部分：吊装柱》的编制
3	郭圣	41	中级机械工程师	研究开发部部长，2024 年 9 月至今	取得 2 项发明专利，4 项实用新型专利，主导公司新项目开发工作，参与团体标准《乘用车发动机用压铸铝合金油底壳》《乘用车发动机用铝合金气缸盖罩》的编制
4	姚晓波	37	汽车工程高级工程师、电工（高级技师/一级）、三级企业培训师、中级电气工程师、机电助理工程师，	现任研发工艺部的工艺工程师	取得 4 项发明专利，7 项实用新型专利，发表论文 4 篇《汽车零部件制造企业质量管控优化研究》《基于图像处理的汽车铝压铸件缺陷智能检测系统研究》《现代汽车发动机制造业中清洁度水平的提升》《压铸机取件喷雾一机双臂机械手控制系统探讨》

			入选 2022 年“湖州工匠”培育项目		

截至报告期末，公司共有研发技术人员 **115** 人，占比 **10.46%**。公司拥有中国 CNAS 实验室、省级企业研究院、省级企业技术中心和省级高新技术企业研发开发中心等研发平台，为公司新能源三电系统零部件的研究开发工作提供了支撑。报告期内，随着国内新能源汽车行业的快速发展，公司抓住新能源汽车行业的发展机遇，不断积极开拓新能源业务客户和产品，加大新能源三电系统零部件的研发投入，新能源汽车零部件项目研发投入金额分别为 1,887.93 万元、2,907.39 万元和 **4,151.71** 万元，增速显著。

4、发行人客户开拓情况、开拓难点及预计进入客户供应商名录时长

（1）发行人新能源领域的客户开拓情况

报告期内，公司新能源主要客户包括法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团和敏实汽车技术研发有限公司，并逐步拓展至**零跑汽车**、台达电子工业股份有限公司、Nidec-PSA emotors（法国）等客户，目前已开始逐步供货。

报告期内，公司新能源领域的新客户开拓情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新增单体客户数量（家）	**5**	3	8
定点项目数量（个）	**35**	30	11

报告期内，公司保持了良好的客户拓展能力，新增单体客户数量分别为 8 家、3 家和 **5** 家，随着公司新能源客户数量规模扩大，公司新能源业务收入主要来源于既有客户的项目逐步量产供货。公司能够持续开发定点项目，新增定点项目分别为 11 个、30 个和 **35** 个，为未来收入的稳定增长提供来源。

（2）公司新能源领域客户的开拓难点及预计进入客户供应商名录时长

根据汽车零部件行业的惯例，汽车整车厂和汽车零部件一级供应商在选择上游汽车零部件配套供应商时，有着一整套严格的质量体系认证标准和流程。由于汽车零部件的质量关系到汽车使用者的人身安全和汽车整车厂的口碑声誉，因此

汽车整车厂和汽车零部件一级供应商在选择供应商时，往往在行业内选择口碑良好、产品质量稳定过硬且具有丰富的项目开发经验、配套研发技术水平较高的企业。此外，在铝合金压铸件产品进入大批量供货前，公司一般要经历前期洽谈、配套研发、试样、项目定点、小批量试产等多个阶段。任何一个阶段的停滞、失败都无法为公司带来收入的可持续增长。因此，公司开拓新能源三电系统零部件业务客户的难点在于成功进入下游客户的配套供应商体系。

一般情况下，公司进入新能源领域的客户供应商名单，通常需要 1 至 2 年的时间。新产品开始量产，公司必须确保产品质量稳定可靠，持续提供优质的客户服务，以巩固和深化与客户的合作关系，确保持续获得新的项目机会，进而构建起长期而稳定的合作关系。

（三）结合上述情况分析说明新能源三电系统零部件业务销售业绩的成长性、可持续性，并充分揭示风险。

回复：

报告期内，公司新能源三电系统零部件产品业务收入分别为 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%**，**2023 年**至 **2025 年**的复合增长率 **63.50%**，相关业务收入发展较快。

1、公司新能源客户拓展情况

公司深耕汽车铝合金精密压铸件行业多年，不断巩固和深化与传统燃油车集团大客户的战略合作，同时，积极开拓新能源新客户和新产品项目。公司新能源业务客户主要包括两大类：（1）大众集团、上汽集团等汽车整车厂，受益于汽车整车厂向新能源汽车转型升级，公司作为其配套供应商，依靠传统燃油车零部件产品的生产制造能力和客户口碑等优势，成功进入上述整车厂的新能源汽车零部件产品供应体系，并实现批量供货；（2）法雷奥集团、富奥法雷奥、富特科技等汽车零部件一级供应商，公司作为二级供应商向其供货，主要依靠整车厂客户推荐及公司自身业务开拓等途径获取。公司保持了良好的新能源业务客户拓展能力，能够持续开发定点项目，报告期内新增定点项目 11 个、30 个和 **35** 个，为未来收入的稳定增长提供来源。

报告期内，公司新能源主要客户为法雷奥集团、大众集团、富奥法雷奥、富特科技、方正电机、上汽集团和敏实汽车技术研发有限公司，其中新增主要客户富特科技已实现部分产品量产供货，公司已同步与**零跑汽车**、台达电子工业股份有限公司、Nidec-PSA emotors（法国）等公司建立合作关系，不断获取新定点项目，部分产品开始逐步供货。

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）和比亚迪护卫舰等不同的新能源终端车型或项目。

公司与已有新能源业务存量客户合作紧密，产品紧贴客户需求，客户粘性强，除现有产品保持稳定供应外，公司积极与已有存量客户开展后续项目产品联合开发，持续保持业务增量。根据客户的新能源汽车业务发展规划，未来主要客户的新能源汽车业务将持续稳定发展，得益于公司与其长期稳定的合作关系，公司的订单将持续增加，为公司新能源汽车业务的发展奠定了良好的基础。

2、新能源汽车市场发展情况

我国新能源汽车市场持续扩张，具备较为广阔的市场前景。根据中国汽车工业协会统计，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%，保持了较高的增长趋势，新能源汽车市场渗透率达到 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%**。从全球来看，根据 Clean Technica 数据，**报告期内**，全球新能源汽车销量分别为 1,367.46 万辆、1,724.16 万辆**和 2,054.25 万辆**，同比分别增长 35.75%、26.08%**和 19.14%**。全球新能源汽车市场规模仍有相当大的发展空间，公司作为行业上游供应商，新能源相关业务发展具备可持续性。

3、公司新能源三电系统零部件技术发展情况

公司深耕行业多年，具备较强的技术研发与生产实力，相关产品具备竞争优势。公司已经形成了一套具有一定先进性的核心技术，可以较好满足未来新能源领域产品的生产需求。公司在动力传动系统零部件领域具有多年成熟的项目经验，服务了大众集团、上汽集团等知名汽车企业，随着下游客户向新能源汽车转

型，公司凭借着以往的制造经验，获得其新能源产品的定点，进而打开新能源业务领域市场，并通过不断开拓新客户，扩大销售规模，相应进行产品转型。公司具备较强的产品设计制造研发能力，并具备丰富的相关项目经验，可以为客户提供零部件产品设计与验证的全流程服务能力，在行业内具有较强的竞争力。另一方面，公司深耕汽车铝合金精密压铸零部件行业多年，已经汇聚了一批包括研发、生产在内的行业人才，报告期末，公司共有研发技术人员 115 人、生产人员 897 人，公司的研发和生产团队为公司在新能源业务领域的不断拓展提供了坚实的硬件基础。

综上所述，客户拓展上，公司在夯实原有客户的合作基础上，不断开拓新客户，为公司新能源三电系统零部件业务带来持续的订单；市场发展上，公司发展方向符合新能源汽车行业的整体发展方向；技术水平上，公司产品技术水平较高，可以较好满足新能源三电系统零部件产品的技术指标。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，公司未来新能源领域收入具备持续性和成长性。

基于谨慎性原则，发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“（八）新能源汽车零部件业务发展不及预期的风险

受新能源汽车购置补贴、免征车辆购置税等产业扶持政策支持的影响，我国新能源汽车产业发展迅速。报告期内，公司新能源汽车零部件（包括纯电汽车、插电式混合动力汽车）业务实现销售收入 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。”

四、技术研发情况及创新性体现。请发行人：

（一）区分应用于传统燃油车的铝合金压铸件、新能源三电系统零部件、悬挂系统零部件产品，结合下游客户使用环境、趋势、习惯变化等情况，说明下游

客户对于产品性能的需求变化情况。

回复：

1、公司主要产品共性需求变化情况

公司主要细分产品包括油底壳类和罩盖类等动力传动系统零部件、逆变器壳体和电机壳体等新能源三电系统零部件以及悬置支架等悬挂系统零部件，其中，悬挂系统零部件业务量较小。作为应用于汽车领域的铝合金精密压铸件，动力传动系统零部件和新能源三电系统零部件产品均存在轻量化、集成化与模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性等需求提升的情形。

（1）轻量化需求提升

为响应节能减排的号召，各国纷纷出台乘用车燃料消耗量标准法规。根据国家工信部出台的《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》（GB27999-2019）规定，要求持续降低我国乘用车燃料消耗量，在 2025 年下降至 4L/100km 左右，对应二氧化碳排放量约为 95g/km；欧盟通过强制性的法律手段取代自愿性的 CO_2 减排协议，在欧盟范围内推行汽车燃料消耗量和 CO_2 限值要求及标示制度。根据国际铝业协会的相关数据，燃油车的重量与耗油量大致呈正相关关系，汽车质量每降低 100kg，每百公里可节省约 0.6L 燃油，减排 800-900g 的 CO_2，传统汽车车身轻量化是目前主要的节能减排方法之一，已成为汽车行业发展的必然趋势。

随着新能源汽车的产销快速上升，续航里程目前仍然是制约电动车发展的一个重要因素。根据国际铝业协会的相关数据，电动车的重量与耗电量呈正相关关系。除去动力电池能量和密度因素外，整车重量是影响电动车续航里程的关键，纯电动汽车整车重量若降低 10kg，续驶里程则可增加 2.5km。因此，新形势下电动车的发展对轻量化的需求显得十分迫切。

（2）集成化、模块化需求提升

汽车零部件的集成化、模块化是指将以往由多个零部件分别实现的功能，集成在一个模块组件当中，实现单个模块组件替代多个零部件的技术手段。轻量化、成本控制、技术升级以及市场需求等多种因素综合驱动下，汽车铝合金压铸件的集成化和模块化需求进一步提升。

在传统燃油车领域，动力传动系统铝合金压铸件通过集成化设计可减少零部件数量，优化空间布局，简化装配流程，减轻整体重量，改善整车性能，例如将下缸体平衡轴与油底壳的收集过滤功能集成在同一零件上，能够降低机械损耗并提高结构强度。在新能源汽车领域，三电系统零部件通过模块化设计可以实现热管理、电磁屏蔽等功能的集成优化，模块化压铸件也可通过标准化生产快速适配不同车型，缩短开发周期并降低供应链复杂度。

为取得更多整车厂商的合作机会，拥有相应技术实力的汽车零部件厂商将承担更多的产品、技术开发工作，并在集成化、模块化方向加大研发投入。

因此，集成化与模块化既是应对技术挑战的解决方案，也是满足市场效率与成本需求的必然选择。

（3）耐腐蚀性需求提升

受复杂工况环境、产品寿命需求等因素的影响，汽车铝合金压铸件耐腐蚀性能的重要性程度逐渐增加。

在传统燃油车领域，动力传动系统长期暴露于高温、油液及潮湿环境中，尤其是发动机缸体、变速器壳体等部件需承受燃油燃烧产生的酸性物质与冷凝水的侵蚀，而铝合金材料在轻量化优势下仍需避免因腐蚀导致的强度下降或密封失效，进而影响系统可靠性。在新能源汽车领域，电驱、电控部件因高电压、大电流运行特性，对电磁兼容性要求严格，铝合金壳体在潮湿、盐雾或化学介质（如电池冷却液）环境中长期稳定工作，需避免因局部腐蚀引发绝缘失效、电磁泄漏或散热性能下降，威胁系统安全；动力电池包壳体需要应对底部剐蹭、电解液泄漏等风险，腐蚀防护直接关联电池组寿命与整车安全性。

全球市场对车辆全生命周期耐久性的严苛标准，如用车 10 年或超过 24 万公里，进一步推动了汽车铝合金压铸件耐腐蚀性能需求的提升。

因此，提升耐腐蚀性既是应对多元化工况的技术刚需，也是保障车辆安全、延长使用寿命的核心路径。

（4）散热性能需求提升

随着动力系统热负荷增加、能效优化的重要性提升，汽车铝合金压铸件的散

热性能将成为重要的影响因素。

在传统燃油车领域，发动机与变速器的高效运行依赖温度控制，铝合金压铸件需通过缸体内部冷却水道设计等散热结构快速导出燃烧室高温热量，避免材料因热膨胀导致密封失效或机械性能下降，同时降低润滑油与传动部件的工作温度以延长使用寿命。在新能源汽车领域，电驱、电控部件的高功率密度特性使其在持续大电流工况下产生显著的焦耳热与开关损耗，若散热不足将导致永磁体退磁、IGBT 模块过热失效或电容寿命衰减，铝合金壳体需通过一体化散热筋、液冷通道集成或相变材料填充等方式提升热传导效率；电池包壳体则需平衡轻量化与热管理需求，例如采用压铸铝材配合导热胶实现电芯与壳体间高效热传递，避免局部温度过高引发热失控风险。

动力系统集成化的趋势与新能源汽车快充技术的普及，加剧了热量集中问题，如电驱系统“二合一”设计将电机与减速器整合于同一壳体，或“三合一”设计将逆变器等电控系统一并整合，需要压铸件在有限空间内实现多热源协同散热。

因此，散热性能的提升既是应对动力系统技术迭代的必然要求，也是保障车辆全生命周期安全性的关键环节。

（5）密封性需求提升

随着动力系统复杂化、运行环境严苛化及可靠性标准的全面升级，汽车铝合金压铸件的密封性需求进一步提升。

在传统燃油车领域，动力传动系统的密封失效直接导致油液泄漏、燃烧室气密性劣化及排放超标等核心风险，例如涡轮增压发动机缸体需在高温高压工况下维持缸盖接合面与曲轴油封的长期密封性，避免因热变形或微裂纹导致机油渗漏或燃烧气体窜入润滑系统。在新能源汽车领域，密封需求则聚焦于高压电气防护与湿热环境耐受性，电驱电控壳体需实现较高的防护等级以阻断水汽、盐雾侵入高压母线或 IGBT 模块引发放电腐蚀。

可见，密封性既是传统动力系统效能与环保的基石，也是三电系统电气安全与寿命保障的核心防线，其需求提升贯穿汽车产业技术迭代的全维度。

2、传统燃油车铝合金压铸件特有需求变化情况

与新能源汽车相比，传统燃油车动力传动系统铝合金压铸件在机械性能、NVH（噪声、振动与声振粗糙度）优化等性能需求方面重要性程度更高。

（1）机械性能需求提升

传统燃油车发动机缸体、曲轴箱及变速器壳体等需长期承受燃油燃烧产生的高温高压冲击，涡轮增压技术下缸内燃油喷射压力峰值甚至可达到 20MPa，活塞往复运动、曲轴扭转振动带来的周期性载荷，亦需要较高的抗拉强度、塑性延伸强度等机械性能；同时，轻量化趋势下部件壁厚减薄与集成化趋势下部件结构趋于紧凑，要求材料在更小截面积下保持同等刚性，避免因强度不足导致缸体变形、轴瓦磨损或密封失效。

随着发动机小型化与高功率密度化的发展，铝合金压铸件需在高温蠕变抗性与冷热交变应力耐受性之间取得平衡。传统燃油车发动机缸体长期处于高温高压环境中，若铝合金压铸件蠕变抗性不足，会因晶界滑移或位错运动逐渐发生尺寸松弛，如缸体与缸盖接合面变形，导致密封失效或部件配合精度下降，进而引发机油渗漏或燃烧室气密性劣化；涡轮增压器壳体在废气温度突增与熄火后降温过程中、发动机频繁启停导致高温与低温交替变化过程中，铝合金内部因热膨胀系数差异产生交变应力，若材料抗疲劳性能不足，微观裂纹会沿晶界或缺陷处扩展，最终引发宏观开裂。

因此，对于传统燃油车动力传动系统铝合金压铸件而言，上述问题共同推动了机械性能的多维度提升，成为保障燃油车动力系统可靠性、耐久性与能效的核心需求。

（2）NVH 优化（噪声、振动与声振粗糙度）需求提升

内燃机固有的燃烧爆震、曲轴不平衡力矩及齿轮啮合冲击等，在涡轮增压、高压缩比技术应用过程中进一步放大了高频振动能量，而轻量化设计则加剧了低频结构声的辐射。对于罩盖类零件而言，高性能发动机和混动系统由于工作噪声更大，需要具备更好的吸振降噪特性。同时，启停技术的普及使发动机频繁重启，瞬态工况下的离合器接合抖动与传动系统间隙异响成为 NVH 劣化的新问题。此

外，混动车型通常要求燃油动力系统在纯电模式下实现更高的静谧性，因此对压铸壳体在抑制机械振动方面提出了更高的要求。

随着动力传动系统在材料、工艺与集成设计层面持续迭代，NVH 优化已成为提高用户舒适度、衡量整车技术成熟度的重要指标。

3、新能源三电系统零部件特有需求变化情况

与传统燃油车相比，新能源汽车三电系统铝合金压铸件在电磁屏蔽、抗冲击性等性能需求方面重要性程度更高。

（1）电磁屏蔽需求提升

随着高压电气化、智能化技术融合及电磁环境愈发复杂，系统安全性与可靠性正面临挑战。电驱、电控系统存在电压高、电流大的特性，导致电磁干扰频谱范围拓宽、能量密度激增，若铝合金壳体屏蔽效能不足，高频谐波可能通过辐射或传导耦合干扰车载传感器、通信模块甚至电池管理系统的信号稳定，引发自动驾驶误判或充电协议通信中断。此外，高度集成的“多合一”电驱系统需在有限空间内实现电机、电控与减速器的电磁兼容，以减少对电机控制、电池管理系统及车载电子设备的干扰，保障车辆的稳定运行，进而对壳体的电磁屏蔽能力提出更高的要求。

电磁屏蔽能力已从基础功能需求升维至保障整车电子电气架构稳定运行的核心需求，并驱动着三电系统向结构和电磁协同设计的方向迭代。

（2）抗冲击需求提升

新能源汽车三电系统中铝合金压铸件抗冲击性能与电气化部件安全防护及复杂工况适应性密切相关。

电驱系统壳体在车辆急加速或制动时往往会承受电机高扭矩输出的瞬时冲击载荷，因此需要良好的抗冲击能力，防止局部开裂导致电机偏心或齿轮错位的情形；电控系统壳体需要考虑车辆行驶过程中的震动、冲击，尤其是 OBC 壳体等核心部件易受外界环境影响，需要具有更高的抗冲击能力，抵御路面飞石撞击、底部剐蹭甚至碰撞事故中的塑性变形；电池包壳体作为整车底部核心防护结构，同样需要较高的抗冲击能力，以防止电芯穿刺引发的热失控。

新能源车三电系统铝合金压铸件的全面抗冲击设计，已成为安全冗余与全生命周期可靠运行的关键技术壁垒。

4、悬挂系统零部件产品需求变化情况

公司生产的悬挂系统零部件主要是用于支撑和固定发动机、变速器等动力总成部件的结构件，通过将动力总成与车身连接，起到支撑、减震和隔离振动的作用。因此，公司生产的悬挂系统零部件同样存在轻量化、集成化、机械性能、NVH 优化以及抗冲击性等性能需求的提升。

（二）进一步说明发行人结合下游需求变化情况，针对性开展研发的情况，包括但不限于研发投入、具体研发成果以及对应的产品、利润情况，说明发行人通过工艺改进、性能优化、技术路线调整等手段对产品更新迭代或者形成新产品情况。

回复：

1、研发投入及研发成果

（1）研发项目和投入情况

针对汽车铝合金压铸件轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性等方面的需求，以及传统燃油车铝合金压铸件机械性能、NVH 优化，新能源汽车三电系统铝合金压铸件电磁屏蔽、抗冲击等方面的需求，公司把握其变化趋势，持续进行针对性研发活动。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，研发项目开发较少，公司主要针对其集成一体化的需求拓展。

①传统燃油车铝合金压铸件和混动项目研发投入

报告期内，公司针对传统燃油车铝合金压铸件和混动项目性能需求的变化趋势，研发投入情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	研发方向
1	节能型汽车增程器系统的关键零部件的研发	173.32	391.10	-	机械性能

2	新一代发动机进回油控制部件的研发	**61.42**	289.75	288.62	散热性能、密封性、机械性能
3	基于有限元受力分析的高品质轻量化各类汽车支架的研发	**275.47**	189.40	-	轻量化、散热性能、密封性、机械性能
4	基于外置喷涂和内置循环冷却相配合的高精密压铸产品的研发	**112.41**	204.47	182.49	轻量化、机械性能
5	基于轻量化发动机罩盖研发	**-**	203.16	258.01	轻量化、密封性、机械性能
6	节能型汽车油底壳和盖罩的工艺研发及产业化运用	**73.07**	147.72	407.46	轻量化、散热性能、密封性
7	基于局部挤压工艺的高性能发动机油底壳的研发	**41.51**	156.76	212.92	耐腐蚀性、密封性、机械性能
8	新一代高性能发动机缸盖端盖的研发	**170.57**	138.51	132.83	散热性能、密封性、机械性能
9	基于轻量化发动机高密封性法兰研发	**118.83**	123.00	143.37	轻量化、密封性
10	高精密 CVT 变速箱关键零部件的研发	**-**	-	191.73	轻量化、集成化、模块化
11	新一代轻量化高性能发动机罩盖研发	**-**	-	22.58	轻量化、集成化、模块化、密封性、机械性能
12	高性能高强度的乘用车附属支架的系列零部件研发	**-**	-	15.83	轻量化、机械性能
13	轻量化支撑附属支架的系列零部件研发	**-**	-	18.87	轻量化、机械性能
14	经济性发动机罩盖的关键部件的研发	**-**	-	1.80	轻量化、机械性能、NVH 优化
合计		**1,026.60**	**1,843.87**	**1,876.51**	-

②新能源三电系统零部件项目研发投入

报告期内，公司针对新能源三电系统零部件项目性能需求的变化趋势，研发投入情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	研发方向
1	**新能源高端车专用 OBC 关键零部件研发**	**238.00**	**-**	**-**	**轻量化、散热性能、电磁屏蔽、抗冲击**
2	**基于新兴焊接技术的新能源轻量化电控系统关键零部件研发**	**251.14**	**-**	**-**	**轻量化、散热性能、抗冲击**
3	**基于数据驱动的汽车铝合金零配件高真空智能铸造技术装备研究及产业化**	**75.32**	**-**	**-**	**轻量化、密封性**

4	新能源小型驱动电机关键零部件的研发	776.10	-	-	耐腐蚀性、散热性能、电磁屏蔽、抗冲击
5	新一代新能源汽车减速器关键零部件的研发	261.99	-	-	散热性能、密封性、抗冲击
6	轻量型新能源电控系统关键零部件研发	432.52	-	-	电磁屏蔽、抗冲击
7	基于表面防腐蚀工艺的新能源汽车充电系统关键零部件的研发	270.05	736.58	-	耐腐蚀性
8	高气密封工艺的新能源汽车车载充电系统关键零部件的研发	768.13	579.13	-	密封性
9	新能源汽车大型复杂结构件的集成化产品的研发	-	384.39	123.34	轻量化、集成化、模块化、散热性能、抗冲击
10	基于真空压铸工艺的逆变器壳体研发	432.49	276.05	-	散热性能、电磁屏蔽、抗冲击
11	基于热处理工艺的高强度架构件的研发	-	216.87	138.15	轻量化、抗冲击
12	基于高压点冷和内置循环冷却技术的工艺研究和产业化运用	118.29	153.85	214.48	轻量化、密封性、抗冲击
13	新能源汽车电控系统的关键零部件的研发	-	138.00	153.26	抗冲击
14	轻量化高集成设计的新能源汽车电路系统关键零部件的研发	382.20	108.35	-	轻量化、集成化、模块化、抗冲击
15	新能源汽车液冷散热车载充电器壳体的研发	131.25	94.45	-	散热性能、抗冲击
16	电动汽车电池系统的关键零部件的研发	-	105.70	264.32	轻量化
17	基于高强度内嵌工艺的新能源汽车轴承端盖类产品的研发	14.23	75.12	-	轻量化、散热性能、密封性、抗冲击
18	基于仿真分析的 800V 车载充电器壳体的研发	-	38.90	176.46	轻量化、集成化、模块化
19	新能源汽车高集成度的电控系统关键零部件的研发	-	-	77.36	轻量化、集成化、模块化、密封性、抗冲击
20	高精密电机密封保护部件的研发	-	-	98.54	轻量化、集成化、模块化、密封性
21	新能源汽车电机系统的关键零部件的研发	-	-	189.5	抗冲击
22	新能源汽车车载充电系统的关键零部件研发	-	-	56.2	密封性
23	新型铝合金固相连接技术的研发及产业化运用	-	-	396.32	散热性能、抗冲击

合计	**4, 151. 71**	**2,907.39**	**1,887.93**	**-**

（2）研发成果

针对汽车铝合金压铸件轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、机械性能、NVH 优化、电磁屏蔽、抗冲击等需求，公司积极开展研发活动，推进自主创新，相关主要国家授权专利情况如下：

专利号	专利名称	类型	申请日	授权公告日	研发方向
ZL201410481653.6	一种铝熔炼工艺	发明专利	2014 年 9 月 19 日	2015 年 9 月 16 日	轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、机械性能、NVH 优化、电磁屏蔽、抗冲击
ZL201410481880.9	一种强化铝熔炼工艺	发明专利	2014 年 9 月 19 日	2016 年 6 月 8 日	
ZL201510179556.6	一种汽车配件的外圆磨削装置	发明专利	2015 年 4 月 16 日	2017 年 12 月 1 日	抗冲击
ZL201610468861.1	一种模具真空截止阀	发明专利	2016 年 6 月 25 日	2018 年 6 月 5 日	轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、机械性能、电磁屏蔽、抗冲击
ZL202210854967.0	一种模具真空截止阀	发明专利	2022 年 7 月 20 日	2025 年 5 月 16 日	
ZL201910317333.X	一种用于油封润滑的下压机构	发明专利	2019 年 4 月 19 日	2024 年 5 月 31 日	轻量化、集成化、模块化、密封性、NVH 优化
ZL201910317691.0	一种用于油封润滑的给液机构	发明专利	2019 年 4 月 19 日	2024 年 5 月 31 日	
ZL201910317692.5	一种挤压出液式油封润滑装置及利用该装置的自动化油封润滑压装系统	发明专利	2019 年 4 月 19 日	2024 年 1 月 9 日	
ZL202210862007.9	一种用于零部件的光学筛选机	发明专利	2022 年 7 月 20 日	2024 年 4 月 5 日	抗冲击
ZL202121429508.5	一种超声波清洗机的自动排屑装置	实用新型	2021 年 6 月 25 日	2022 年 3 月 15 日	轻量化、集成化、模块化、密封性、抗冲击
ZL202121482589.5	一种用于压铸机的新型料桶	实用新型	2021 年 6 月 30 日	2022 年 3 月 15 日	轻量化、集成化、模块化、密封性、机械性能
ZL201721505419.8	一种发动机支架的定位支撑工装	实用新型	2017 年 11 月 13 日	2018 年 6 月 22 日	精准度、稳定性
ZL201721506067.8	一种改进的凸轮轴安装模具	实用新型	2017 年 11 月 13 日	2018 年 6 月 22 日	轻量化、机械性能
ZL201920568916.5	一种压铸汤勺	实用新型	2019 年 4 月 24 日	2020 年 4 月 10 日	机械性能
ZL202020673364.7	一种密封堵头	实用新型	2020 年 4 月 28 日	2021 年 3 月 2 日	密封性

ZL202221458718.1	一种碎屑清理装置	实用新型	2022 年 6 月 9 日	2023 年 1 月 31 日	轻量化、密封性、机械性能
ZL202221469947.3	一种铸模用排气销	实用新型	2022 年 6 月 9 日	2023 年 1 月 31 日	轻量化、散热性能、密封性

除上述着力于提升产品性能优化的专利以外，公司其他实用新型专利均为生产工艺优化，以提升生产效率和产品质量。

（3）相关产品收入、毛利实现情况

针对汽车铝合金压铸件多方面性能需求的提升，公司于报告期内开展的相关研发项目对应的产品收入、毛利情况如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	毛利	金额	毛利	金额	毛利
动力传动系统零部件	28,839.90	3,689.64	21,633.69	2,491.62	15,154.68	1,189.19
新能源三电系统零部件	7,367.09	643.17	6,797.91	690.30	2,377.77	275.66
合计	36,207.00	4,332.82	28,431.60	3,181.92	17,532.46	1,464.86

注：上述产品收入、毛利为报告期内公司开展的研发项目对应的产品产生的收入和毛利

2、产品更新迭代主要措施及情况

（1）更新迭代主要措施

①工艺改进

公司专注于汽车铝合金精密压铸件近二十年，以提高生产效率和产品质量为目标，在产品设计、研发等环节持续进行工艺技术改进创新，已在汽车铝合金压铸件生产过程中形成了一套完整的工艺技术体系，覆盖了铝合金零部件设计开发、生产、过程监测等方面。

A、在设计开发方面，公司采用 3D 设计软件以及力学性能分析等软件，为客户设计相关零部件，从结构设计、振动频率、疲劳寿命、压铸工艺等方面进行仿真模拟，确保零部件符合客户设计要求，从源头上优化铸件成型质量。公司拥有全生命周期验证设备疲劳试验机、力学强度实验设备、内部孔隙率 CT 机等，在零部件设计完成后，能够将制造可行性分析深度融入零部件设计体系并独立完

成设计验证工作。

B、在生产方面，公司逐步研发并应用了多项工艺技术，在生产过程中趋于成熟完善，包括开发防腐蚀、高强度与高延展性铝合金原材料配方，采用高真空压铸技术、局部挤压技术、3D 打印冷却水道技术、多段压射速度压力实时控制与监控技术、高压仿形喷涂技术、模具局部高压点冷技术、冷却水防漏技术、模具快换镶块技术、模具表面涂层技术、模具冷却水防垢技术等。

C、在过程监测方面，公司采用多项检测技术，以提高产品生产过程中的质量监控程度，保证产品质量，具体包括零部件全生命周期模拟机械强度疲劳试验；压铸工序领域的多段压射实时控制、模温控制、喷涂流量控制、真空度监控、铝液含气量和密度当量测试；后续机加工领域的清洁度检测、装配压力位移监控、轮廓度测试、光学尺寸测量、泄漏氦气检测等。

报告期内，公司针对生产工艺改进优化进行了相应的研发投入，具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	研发方向
1	基于能耗监管的智能控制系统研发	0.52	130.21	-	空压机和水泵的能耗监控与智能控制
2	高精度的带有水冷的新型压射机构的研发及产业化运用	-	-	29.44	优化压射机构工艺
3	可调节的高强度高硬度的新型模具固定机构的研发及产业化运用	-	-	45.41	优化模具固定机构
合计		0.52	130.21	74.85	-

针对生产工艺改进优化，公司取得了相应的授权专利，具体情况如下：

专利号	专利名称	类型	申请日	授权公告日	具体工艺环节
ZL202510381097.3	汽车配件平面刀纹的自动监控系统及方法	发明专利	2025 年 3 月 28 日	2026 年 2 月 3 日	检测
ZL202411919680.7	用于汽车系统的大数据分析系统及方法	发明专利	2024 年 12 月 25 日	2025 年 5 月 2 日	标签贴覆及检测
ZL202421631438.5	一种压缩机支架螺纹孔垂直度检具	实用新型	2024 年 7 月 11 日	2025 年 5 月 13 日	检测

ZL202421642098.6	一种外槽半径测量座式带表检具	实用新型	2024 年 7 月 11 日	2025 年 4 月 25 日	检测
ZL202322181412.7	一种热水箱控制设备	实用新型	2023 年 8 月 14 日	2024 年 5 月 10 日	水箱加热
ZL202322607867.0	一种汽车毛刷	实用新型	2023 年 9 月 25 日	2024 年 7 月 30 日	零件表面处理
ZL202322173174.5	一种搅拌摩擦焊夹持装置	实用新型	2023 年 8 月 14 日	2024 年 3 月 29 日	搅拌摩擦焊
ZL202221264360.9	一种压铸机用铝液加热装置	实用新型	2022 年 5 月 24 日	2023 年 1 月 31 日	铝液加热
ZL202221260751.3	一种污水池油污抽取装置	实用新型	2022 年 5 月 24 日	2022 年 11 月 4 日	油污抽取
ZL202020716769.4	一种电火花机简易作业工具	实用新型	2020 年 5 月 6 日	2020 年 12 月 4 日	模具
ZL202020674350.7	一种双重开关式台钻	实用新型	2020 年 4 月 28 日	2021 年 3 月 2 日	台钻稳定
ZL202020673362.8	一种自动化锥堵涂胶装置	实用新型	2020 年 4 月 28 日	2020 年 12 月 25 日	涂胶
ZL202020555336.5	一种挤压销水冷机构	实用新型	2020 年 4 月 15 日	2021 年 2 月 5 日	水冷散热
ZL201920538245.8	一种用于油封润滑的下压机构	实用新型	2019 年 4 月 19 日	2020 年 4 月 10 日	润滑上液
ZL201920537788.8	挤压出液式油封润滑装置及利用该装置的油封压装系统	实用新型	2019 年 4 月 19 日	2020 年 4 月 10 日	装配
ZL201920537797.7	一种用于油封润滑的给液机构	实用新型	2019 年 4 月 19 日	2020 年 1 月 10 日	给液上液
ZL201920512520.9	一种冷室压铸机加速运行结构	实用新型	2019 年 4 月 16 日	2020 年 4 月 10 日	进油建压
ZL201920512999.6	一种压铸模用新型日期章	实用新型	2019 年 4 月 16 日	2020 年 3 月 17 日	产品追溯
ZL201821218943.1	一种用于油封的自动化润滑装置	实用新型	2018 年 7 月 31 日	2019 年 7 月 12 日	装配
ZL201721505418.3	一种汽车配件的轴孔周边表面平面度检测装置	实用新型	2017 年 11 月 13 日	2018 年 6 月 1 日	检测
ZL201520438929.2	一种工件压装装置	实用新型	2015 年 6 月 25 日	2015 年 11 月 18 日	压装
ZL201520439132.4	一种脱膜剂回收装置	实用新型	2015 年 6 月 25 日	2015 年 11 月 11 日	环保排污

②性能优化

原材料的成分对于最终产品性能至关重要，就铝合金压铸件而言，铝合金中其他元素的成分、含量不同，带来的性能效果也有所差异。具体如下：

合金元素	在铝合金压铸件中的作用
Si	显著改善流动性，减小收缩率，提高气密性、耐磨性、耐腐蚀性和导热性，但

	会降低机加工性能
Cu	提高流动性，显著提高强度、硬度，具有抗蠕变性能和抗疲劳强度，改善机加工性能，但会降低耐腐蚀性
Mg	提高流动性，提高强度、硬度、韧性和抗冲击性，改善机加工性能
Mn	增加合金强度，提高耐热性、耐腐蚀性和刚性，但会减小粘性
Zn	提高流动性，与铝元素形成固溶体，具有一定强化效果，改善机加工性能，但会降低耐腐蚀性

由上表可知，不同的元素在铝合金压铸件中所起到的作用各有侧重，且也会存在一定负面效果，就汽车铝合金压铸件零部件而言，往往需要考虑客户对产品性能的需求，设计、调整、开发出合适的材料进行后续生产。公司通过对材料成份的调整，研发出 AD1 号材料，满足新能源电控壳体耐腐蚀性的要求，并辅以表面钝化工艺，使得防腐蚀性能达到 720 小时中等盐雾试验要求；公司研发出 AD2 号材料，铸件经过热处理后，延伸率达到 10%以上，满足了新能源轻量化、高强度、可焊接与高延展性的要求；公司开发出 AD3 号材料，并通过 2 分钟的局部高频热处理，相应部位的延伸率达到 5%以上，有效地防止传统燃油车及混动车油底壳底部磕碰破裂的风险。

除了材料成分的设计和开发，针对汽车铝合金压铸件多方面性能需求，公司也采用了多项技术以优化产品的各项性能。例如，公司通过采用材料热处理技术和局部热处理技术，提高了产品延展性指标，进而提升产品的机械性能；采用固相连接技术，组合多个零部件，防止零部件老化、使用过程中零部件松动、装配不良造成的泄漏问题，提高了产品的密封性能。

公司将多项技术和设备综合运用，实现协同增效。例如，公司采用多段压射速度实时控制反馈技术和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；采用型腔高真空压铸技术与局部挤压铸造技术，确保零件内孔隙率最小；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。通过前述技术和设备的综合运用，减少了热处理过程中零件表面出现气泡的概率，进一步提高了零件的抗拉强度等机械性能，并为搅拌摩擦焊接强度提供了保证。

③技术路线调整

对于汽车铝合金压铸件生产中运用到的核心技术，公司也在长期的实践过程

中不断改进、优化和创新技术路线，以更有效地提升产品各项性能。以型腔高真空压铸技术、模温分区控制技术、材料热处理技术和固相连接技术为例，具体技术路线优化创新点如下：

技术名称	传统处理方式存在的问题	公司改进创新点
型腔高真空压铸技术	①真空度低于 150~300mbar； ②模具无密封条； ③机械封堵阀容易卡住； ④生产出的铸件无法进行焊接和高温热处理	①采用多级抽真空，真空度≤50mbar； ②模具全密封结构，减少漏气风险； ③采用实时真空阀，响应速度较快； ④生产出的铸件可以进行焊接和高温热处理，提高零部件强度，使用范围增加
模温分区控制技术	①复杂压铸件部位无法布置大直径冷却水，造成进水阻力大，有效冷却水压力低的情况； ②结构限制，无法在靠近压铸件复杂热节部位布置冷却水，无法及时下降热节部位模具温度； ③冷却水通水时间长，易结垢堵塞； ④流量和温度无监控	①水压可调，且 3D 通道内无阻力，冷却水有效压力最高可达 12bar，冷却时间从 25-45 秒下降至 5-7 秒； ②冷却水结构系 3D 打印成型，可以无限靠近压铸件热节部位，及时、精准降低目标部位温度； ③实时监控水路中电解质的含量，各个出水支路可单独设定开启或关闭时间，并联动吹气装置，清除冷却管道内残留水渍，降低结垢风险； ④实时监控出水压力和出水温度，并形成可视化曲线图，监控设备与压铸机本体形成联动
材料热处理技术	①传统热处理时间长达 5 小时以上； ②温度高，一般压铸工艺的零部件易起泡，需要采用高真空压铸工艺； ③需要整个压铸件全部热处理，无法对压铸件局部进行热处理，无法满足客户的特殊要求； ④能耗高，环保性差，经济性较差	①时间控制在 3 分钟内，易于操作； ②对压铸件要求相对较低，无需采用高真空压铸工艺； ③根据压铸件性能需要，对压铸件特定部位定制高频仿形加热，简单方便； ④能耗低，无污染，经济性能较好
固相连接技术	①依靠外接热源加热熔化焊丝与零部件本体，容易造成焊接后零部件变形，进而导致后续加工的困难等问题； ②焊接时需使用保护气体，能耗较高，产生的废气容易导致环保问题； ③传统处理方式生产的产品存在内部气缩孔的问题，因此需要焊接的压铸件必须采用高真空压铸以保证压铸件内部无气缩孔； ④依靠多个铝合金材料产品装配而成，成本高且可靠性差，存在泄漏风险	①无需外接热源，靠摩擦发热即可焊接，焊接晶粒细小，疲劳性能、拉伸性能和弯曲性能良好，无尘烟、无气孔、无飞溅，节能环保； ②无需焊丝，热影响范围小，残留应力小，变形小； ③对压铸件内部气缩孔要求相对较低，压铸件无需采用高真空压铸工艺，经济性较好； ④满足不同铝合金材料产品组合成多合一产品的条件，可靠性高，不存在产品老化后泄漏风险； ⑤焊接后无需去除污物和二次打磨，有利于提高加工效率

（2）典型产品项目情况介绍

发行人销售给大众集团、上汽大众的油底壳、罩盖类产品主要用于第四代EA888 发动机。EA888 是大众集团旗下的一款经典的涡轮增压发动机，自 2006 年第一代问世以来，到 2020 年经历了四次迭代，主要搭载在大众、奥迪、保时捷等品牌的多款车型上，包括大众途观 L、途昂、迈腾、辉昂、帕萨特、奥迪 A4L、A6L、Q5L 和保时捷 Macan 等。2025 年 3 月，大众集团全球首发第五代 EA888 发动机，在物理性能、能效性能以及耐久性能三大方面得到提升，公司紧跟客户产品迭代升级的需求，持续研发创新。

以第四代 EA888 发动机用气缸盖罩项目为例，该项目涉及的生产工艺改进、技术路线调整以及实现的性能优化情况如下：

①通过改进模具设计，对气缸盖罩的压铸技术参数进行优化

利用型腔高真空压铸原理，公司通过铸造模拟辅助等技术手段，模拟分析浇排设计以及温度场，调整流道设计，减轻流道重量，节省材料，也降低了模具内的空气含量；模拟模具压铸时开启真空阀的时间点，优化工艺设计；模具具备高真空的密封设计，可以实现压铸模具内 20mbar 的高真空度。

②通过铸造模拟等手段，对气缸盖罩的压铸工艺过程进行优化

采用多段压射速度实时控制反馈技术，可以实现压射速度和压力精确稳定的输出。通过铸造模拟辅助手段，模拟分析铝液在料筒的流动情况，找到最佳的切换点，使空气一直在铝液前端被推进，避免料筒内形成裹气。

采用局部挤压铸造技术，在铝合金充满型腔以后，铸件表面已经形成一定厚度的凝固层，在内部尚未凝固的时候，启动挤压油缸，利用液压动力推动活塞，活塞杆便推动挤压销对此位置实现单独加压，使凝固在连续的高压下完成，冷却收缩均匀，消除缩孔疏松等缺陷。通过设计局部增压机构，同时采用挤压销加点冷技术，优化挤压套的间隙配合，优化挤压环大小，不仅取得良好的挤压效果改善产品质量，更是将挤压销寿命大大提高，使得模具能够稳定生产，反过来又促进良品率的稳定，还优化了挤压销长度，在有效挤压的同时，减少挤压柱残留高度，降低后续加工量，提高加工效率。

采用模温分区控制技术，通过铸造模拟，模拟分析温度场循环变化。通过增加高压点冷，3D 打印镶件做复杂水道，保证高温位置快速降温到合理范围。同时采用定时通断水技术，防止温度过低。对于模具外围又采用模温机控制，减少停机时的温降。

采用脱模剂雾化喷涂技术，为保证铸件与模具顺利分离，在每次压铸完毕后，要对模具型腔喷涂脱模剂。通过喷头安装在仿形喷板，实现快速更换，配合模具冷却，实现精细化控制脱模剂用量，提高脱模剂浓度，节约脱模剂以及稀释用水的用量，降低了生产成本，同时，也尽量减少喷嘴数量，节约设备成本，符合环保的生产理念。

采用压铸参数异常监控联动技术，实时采集、自动识别不良品风险，对超出工艺范围零件自动废弃，降低后道工序制造的成本损失，自动识别为异常件分入废品；停机时间分时间长度识别不同数量的冷模件。

③通过模流分析，对气缸盖罩进行轻量化设计

通过模流分析，对气缸盖罩进行轻量化设计。在不影响产品质量、功能的前提下，在复制模阶段对原有模具结构进行优化，通过总体壁厚下降，实现零件减重，降低原材料消耗。

通过上述生产工艺改进、技术路线调整，第四代 EA888 发动机用气缸盖罩产品的技术指标可以达到：硅含量 10.96%、铁含量 0.902%、铜含量 2.14%、锰含量 0.218%、镁含量 0.193%、镍含量 0.0377%、锌含量 0.860%、铅含量 0.0438%、锡含量 0.0156%、钛含量 0.0484%、屈服强度 191MPa、抗拉强度 327MPa、断后伸长率 3.5%。该项目由浙江省科技厅下属的浙江省技术经纪人协会于 2024 年 4 月出具了《科学技术成果鉴定证书》并获行业专家出具的鉴定意见认为：产品开发过程获得发明专利 1 项、实用新型 3 项，应用自主发明专利 4 项，处国际同类产品先进水平。

3、新产品情况

公司结合下游需求变化情况，通过工艺改进、性能优化、技术路线调整等手段实现产品各项性能的提升，获得客户的认可，承接到已有客户的新产品需求，

并积极拓展新客户。报告期内，公司实现的新产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
动力传动系统零部件	**40,985.30**	37,212.61	31,804.91
新能源三电系统零部件	**14,438.20**	6,918.95	2,326.78
悬挂系统及其他零部件	**2,423.52**	449.27	1,336.00
合计	**57,847.02**	**44,580.83**	**35,467.69**

注：新产品系指**2022 年及以后**新增的规格型号产品，新产品销售收入不含模具及附件、特殊价格调整金额

（三）结合新技术及新产品与行业内竞争对手技术或产品对比情况，就相关技术产品相较于国内外竞品是否具备竞争优势进行充分论证说明。

回复：

1、公司市场地位

公司主要产品的市场占有率数据详见本问题回复“二、（一）2、发行人在国内、国际的铝合金压铸件市场占有率及市场地位情况”相关内容。公司与同行业可比公司竞品对比情况以及公司主要客户向其他供应商采购发行人同类产品的情况详见本问题回复“二、（三）2、发行人与同行业可比公司竞品对比情况”相关内容。

截至本回复出具之日，公司在创新和技术方面获得的主要荣誉及奖项情况如下所示：

序号	奖项名称	时间	颁发单位
1	**浙江省制造业单项冠军企业**	**2026 年 2 月**	**浙江省经济和信息化厅**
2	2025 年“浙江制造精品”	2025 年 8 月	浙江省经济和信息化厅
3	2024 年浙江省数字化车间	2025 年 1 月	浙江省经济和信息化厅
4	第六批国家级专精特新“小巨人”企业	2024 年 7 月	工业和信息化部
5	《科学技术成果鉴定证书》（浙技协鉴字[2024]第 113 号）	2024 年 4 月	浙江省技术经纪人协会
6	2023 年度质量与知识产权先进单位	2024 年 2 月	湖州南太湖新区管理委员会
7	第四届中国压铸件生产企业综合实力 50 强	2023 年 11 月	《铸造工程》行业品牌推进委员会
8	湖州市知识产权示范企业	2023 年度	湖州市市场监督管理局（市知识产

			权局）
9	浙江省创新型中小企业	2022 年 12 月	浙江省经济和信息化厅
10	浙江省专精特新中小企业	2022 年 12 月	浙江省经济和信息化厅
11	高新技术企业	2022 年 12 月	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局
12	国家知识产权优势企业	2022 年 10 月	国家知识产权局
13	第四届中国铸造行业排头兵企业	2022 年 7 月	《铸造工程》行业品牌推进委员会
14	第四届中国铸造行业综合百强企业	2022 年 7 月	《铸造工程》行业品牌推进委员会
15	第三届中国压铸件生产企业综合实力 50 强	2021 年 5 月	《铸造工程》行业品牌推进委员会
16	省级企业研究院	2021 年 1 月	浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅
17	第二届中国铸造行业压铸件生产企业综合实力 50 强	2019 年 3 月	中国铸造协会
18	省级企业技术中心	2016 年 12 月	浙江省经济和信息化委员会、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局、杭州海关
19	省级高新技术企业研发开发中心	2014 年 12 月	浙江省科学技术厅
20	浙江省科技型中小企业	-	浙江省科学技术厅
21	湖州市重点骨干企业	-	湖州市人民政府
22	湖州市汽车行业协会创新奖	-	湖州市汽车行业协会

通过多年的市场开拓和客户积累，公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系。报告期内，公司主要客户基本情况及市场地位如下：

序号	客户名称	客户基本情况	市场地位	合作年限	考核要求
1	上汽集团	成立于 1984 年 4 月 16 日，系 A 股上市公司（股票代码为 600104），注册资本为 1,149,527.7504 万元，实际控制人为上海市国资委，主营业务为整车（乘用车、商用车）与零部件的研发、生产与销售	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%**	2009 年起至今	满足合格供应商审核标准
2	大众集团	成立于 1938 年，旗下品牌包括大众乘用车、奥	世界领先的汽车制造商之一，也是欧洲最大的	2005 年起至今	满足合格供应商审

序号	客户名称	客户基本情况	市场地位	合作年限	考核要求
		迪、宾利、兰博基尼、保时捷等	汽车制造商；大众集团 2024 年全年销量 902.7 万辆，同比下降 2.3%，纯电动车全年销售 74.48 万辆，同比下降 3.4%；**2025 年全年销量 898.4 万辆，同比下降 0.5%，纯电动车全年销量 98.31 万辆，同比上升 32.0%**		核标准
3	上汽大众	成立于 1985 年 2 月 16 日，注册资本为 1,150,000.00 万元，主营业务为汽车整车及其零部件的开发、制造和销售	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%**	2018 年起至今	满足合格供应商审核标准
4	中国一汽	成立于 2011 年 6 月 28 日，注册资本为 7,800,000.00 万元，主营业务为汽车制造	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%**	2005 年起至今	满足合格供应商审核标准
5	法雷奥集团	成立于 1923 年，总部位于法国，1932 年上市，1994 年起开始在中国运营，由舒适及驾驶辅助系统、动力总成系统、热系统、视觉系统四大事业部及售后事业部组成	全球知名汽车零部件供应商，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**	2019 年起至今	满足合格供应商审核标准
6	山东阿尔泰	成立于 2013 年 6 月 5 日，注册资本为 18,607.28 万元，主营业务为生产各种发动机缸体、发动机底缸体、变速箱壳体等汽车配件； 原为在华设立的韩国独资企业，2025 年 9 月已被上市公司天润工业技术股份有限公司（天润工业，002283.SZ）收购	采购的公司产品主要通过现代坦迪斯配套韩国现代汽车；2024 年现代汽车全球销量为 723.12 万辆，同比下降 1%；**2025 年现代汽车全球销量为 727.39 万辆，同比增长 0.59%**	2022 年起至 2025 年 5 月	满足终端客户现代坦迪斯的产品质量要求

序号	客户名称	客户基本情况	市场地位	合作年限	考核要求
		为控股子公司			
7	富特科技	成立于 2011 年，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%	2023 年起至今	满足合格供应商审核标准

注：上述信息来源于客户公开披露的年度报告、官网等；公司自 2025 年 6 月起正式以直接供应商资格为现代坦迪斯供货，下同

上述客户均为国内外知名的汽车整车厂或汽车零部件一级供应商，对下游供应商的资格审核较为严格，建立合作关系后，轻易不会更换。公司通过严格控制产品质量，快速响应客户需求，已在行业内以高质量标准、高服务执行力等理念获得众多客户的高度认可，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。公司与主要客户保持了长期良好的合作关系，合作具有稳定性。

2、竞品性能对比情况

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

产品名称	项目	孔隙率	密封性
气缸盖罩	公司产品 1	1.72%	499.60KPa 压力下泄漏值 2.46cc/min
	竞品 1	1.95%	499.13KPa 压力下泄漏值 8.37cc/min
	客户要求	关键位置	500KPa 压力下泄漏值≤10cc/min

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

注：竞品生产厂商信息已申请豁免披露

3、技术机构与核心技术的先进性

公司自成立以来，围绕铝合金精密压铸零部件的研发制造，持续开展研发工作，成为国内铝合金压铸件领域较为先进的生产制造厂商之一。公司具体的研发平台如下：

序号	机构级别	机构名称	认定时间	认定机构
1	国家级	CNAS 实验室	2014 年 9 月 28 日	中国合格评定国家认可委员会
2	省级	省级企业研究院	2021 年 1 月 18 日	浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅
3	省级	省级企业技术中心	2016 年 12 月 30 日	浙江省经济和信息化委员会、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局、杭州海关
4	省级	省级高新技术企业研发开发中心	2014 年 12 月	浙江省科学技术厅

公司主要依托上述机构作为研发平台，开展铝合金精密压铸零部件的研发创新，取得了一系列的研发成果，大部分成果已转化为公司产品并形成销售，多个产品被认定为省级科学技术成果。

在对行业前瞻性和关键性技术进行探索的过程中，公司掌握了多项核心技术，积累了较为丰富的技术经验。具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术应用情况
1	多段压射速度实时控制反馈技术	该技术可以实现压射速度和压力精确稳定的输出。公司通过铸造模拟辅助手段，在 400T 至 2,500T 压铸单元上，可以实现模拟分析铝液在料筒的流动，找到最佳的切换点，使空气一直在铝液前端被推进，避免料筒内形成裹气	应用于压铸环节

2	型腔高真空压铸技术	该技术使得公司在压铸过程中排出型腔的空气，可大幅降低气孔缺陷。如公司在为某客户开发的电池框架结构件上，通过铸造模拟辅助等技术手段，模拟分析浇排设计以及温度场，调整流道设计，减轻流道重量，节省材料，也降低了模具内的空气含量；模拟模具压铸时开启真空阀的时间点，优化工艺设计；模具具备高真空的密封设计，可以实现压铸模具内 20mbar 的高真空度	应用于压铸环节
3	局部挤压铸造技术	该技术是在铝合金液充满压铸型腔以后，在内部尚未凝固的时候，使其在连续的高压下完成凝固，冷却收缩均匀，消除缩孔疏松等缺陷。公司通过设计局部增压机构，同时采用挤压销加点冷技术，优化挤压套的间隙配合，优化挤压环大小，不仅取得良好的挤压效果，改善产品质量，更是将挤压销寿命大大提高，使得模具能够稳定生产，又促进良品率的稳定，还优化了挤压销长度，在有效挤压的同时减少挤压柱残留高度，降低后续加工量，提高加工效率	应用于压铸环节
4	模温分区控制技术	该技术通过调节合理的模具温度提高生产效率与铸件质量。公司在新一代发动机油底壳、逆变器壳体等产品上，通过铸造模拟，模拟分析温度场循环变化。通过增加高压点冷，3D 打印镶件制作复杂水道，保证高温位置快速降温到合理范围。同时采用定时通断水技术，防止温度过低。对于模具外围又采用模温机控制，减少停机时的温降	应用于压铸环节
5	脱模剂雾化喷涂技术	该技术将使脱模剂混合水的比例降低，深度雾化，从而有效附着在模具型腔表面，减少因模具表面积水的气化造成产品形成水蒸气气孔的缺陷。公司通过将喷头安装在仿形喷板，实现快速更换，配合模具冷却，实现精细化控制脱模剂用量，提高脱模剂浓度，节约脱模剂以及稀释用水的用量，降低了生产成本，同时，也尽量减少喷嘴数量，节约设备成本，符合环保生产理念	应用于压铸环节
6	压铸参数异常监控联动技术	采用该技术后，可以实时采集参数工况，自动识别不良品风险，自动废弃超出工艺范围的零件，降低后道工序制造的成本损失。公司在实际运用时，通过工艺参数曲线设定公差范围、速度、压力、高速切换点，喷涂量一旦超差，会自动识别为异常件分入废品，并根据停机时间分时间长度识别不同数量的冷模件	应用于压铸环节
7	精密装配在线控制技术	该技术对于产品装配过程中的压装力、位移、扭矩、角度、进行实时的监控，做到过程中多窗口曲线控制。针对存在装配要求的产品，尤其是具有腔体密封特征的产品装配过程中，公司利用该技术，进行实时的压力-位移曲线监控，或者角度-位移曲线监控，一般从起始到安装到位的全过程中采用四至五个窗口实时监控，将不合格产品自动剔除报废	应用于装配环节
8	颗粒度检测技术	该技术为一种高精度的产品清洁度检测方法，可以检测污染物重量、种类和大小。公司通过利用该技术，可以对产品清洁度进行有效的检测控制，识别	应用于成品检验环节

		区分出污染物的重量，污染物中金属壳体、非金属壳体和纤维的大小、长度、数量等	
9	弹性定位和压销技术	该技术解决了机加工高尺寸精度的产品受到毛坯定位孔斜度、圆度以及产品二次装夹定位的误差影响。公司利用该技术，可以对高精度复杂产品进行夹具定位控制，既可以使产品的高精度尺寸尽可能在同一工序加工，避免二次装夹具的误差，也大大提升了机加工节拍平衡优化的调整空间	应用于精加工环节
10	材料热处理技术	该技术加热材料达到固溶状态后，迅速风冷降温后再进行时效处理，使得延伸率大大提高。公司利用该技术，可以将部分铝合金压铸件的延伸率从 2%以内提高至 10%以上，能够符合产品的设计强度要求	应用于热处理环节
11	固相连接技术	该技术利用搅拌头和被焊材料之间的摩擦产生了摩擦热，使材料热塑化，实现工件间的固相连接。公司在车载充电器（OBC）壳体类产品上已经充分推广运用，形成一体式的水冷通道，通过压力、转速等过程参数的监控，保障最后内部气孔、金相融合度、层切、爆破等各种检测均符合质量要求	应用于摩擦焊环节

公司通过创新性地研发、生产，经过多年的积累，已取得较为丰富的研发成果，拥有多项具有自主知识产权和先进性的核心技术，具备较为成熟的产品生产技术和工艺研发能力，公司生产制造的铝合金精密压铸件产品具有较强的市场竞争力。

综上，公司相关技术产品相较于国内外竞品具备竞争优势。

五、请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅发行人的固定资产台账、成品库 ERP 数据，访谈发行人生产、技术负责人，了解生产线基本情况、主要产品的产能、产量，了解产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺、关键核心工艺与生产制造工艺成熟的情况，了解发行人与外协供应商、外采劳务人员在各环节主要参与情况；

2、查阅同行业可比公司的首次公开发行股票招股说明书、可转债募集说明书等公开文件中关于主要工序和产能利用率计算方式的披露信息，并与发行人的情况进行比较；

3、查阅相关机构对汽车市场未来数据的预测情况，并测算发行人应用于传

统燃油车的铝合金压铸件的市场空间；

4、获取发行人油底壳、罩盖的销量数据，测算其国内、国际的市场占有率，了解其市场地位；

5、获取中国铸造协会向工业和信息化部出具关于公司乘用车发动机油底壳、罩盖铝合金压铸件市场排名的证明（中铸协函字〔2024〕42 号）；

6、查阅发行人取得的行业荣誉、供应商荣誉、参与团体标准起草的情况，获取并查阅第三方出具的产品检测报告，了解发行人与竞争对手在产品性能方面的优势和市场认可度情况；

7、查阅相关机构的行业研究报告，了解公司主要产品铝合金压铸件市场的竞争格局；

8、查阅发行人的收入成本大表、在手订单，获取发行人传统燃油车业务的前五大客户收入及占比；

9、获取并查阅发行人的研发项目资料，包括不限于立项报告、进展报告等，查阅发行人的研发费用明细表，了解研发投入情况；查阅发行人的专利证书、国家知识产权局证明文件，通过企查查搜索同行业可比公司的发明专利数量；

10、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开文件中关于主要产品构成情况、新能源零部件产品及客户情况，并与发行人的情况进行比较；

11、访谈发行人主要客户，了解其向发行人采购的主要产品以及其他供应商情况，了解发行人产品在其同类采购产品中的比例；

12、查阅市场公开信息，了解新能源三电系统零部件的市场竞争格局；访谈主要技术团队人员，获取调查表，了解发行人新能源三电系统零部件领域的技术、人员储备情况、客户开拓难点及预计进入客户供应商名录时长、具体研发成果以及对应的产品情况；

13、查阅发行人客户定点信，统计新能源三电系统零部件客户的储备订单收入情况；

14、复核招股说明书中的相关文字表述及修改情况；

15、获取并查阅《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》（GB27999-2019）、汽车铝合金压铸件的相关研究论文，查阅传统燃油车铝合金压铸件和新能源车三电系统零部件的行业研究报道，了解行业需求变动趋势。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人现有生产相关设备、人员配置合理、完整。报告期内，公司因为产能受限、经济效益等因素，将部分产品的部分工序委托给外协供应商，不涉及关键核心工艺；外采劳务人员主要从事简单、重复的基础性生产工作，具有合理性；

2、公司以压铸设备的运行时间作为产能利用率的计算依据属于同行业可比公司较为通用的做法，能够较为准确、客观地反映公司产能利用情况；

3、发行人报告期内传统燃油车铝合金压铸件收入规模变动符合实际经营情况，主要细分产品油底壳、罩盖的市场空间较大，国内市场占有率基本稳定，市场地位较为突出，相关产品需求发生大幅萎缩的风险较小；公司主要产品铝合金压铸件的市场集中度较低，市场竞争较为充分；公司在保持与原有主要客户良好合作关系的基础上积极开拓下游客户，主要客户供货情况良好，在手订单情况良好；研发项目进展顺利，截至报告期末已获发明专利 10 项，在同行业可比公司中具备一定的竞争优势，能够满足下游客户开发定制化产品的需求。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，公司铝合金压铸件产品销售业绩发生大幅下滑的风险较小，具有一定的稳定性；发行人主要产品的市场份额基本保持稳定；公司与同行业可比公司的产品在规格型号、技术要求、应用领域等方面均存在一定差异，导致与市场同行业可比公司产品间不具有可比性；发行人已在招股说明书中充分揭示下游市场需求变化相关风险及发行人业务拓展的相关风险；

4、发行人已对招股说明书的相关文字表述适当删减与修改，以使招股说明书内容更客观；

5、发行人同行业可比公司未详细披露新能源三电系统零部件的具体指标以

及竞争优劣势，故无法直接比较产品的竞争优劣势；发行人同行业可比公司均涉足新能源三电系统零部件，客户差异较大，主要系国内新能源汽车市场快速发展，下游汽车零部件行业亦积极开拓和布局新能源汽车零部件业务；

6、发行人新能源三电系统零部件对应的车型市场空间较为广阔；新能源三电系统零部件系纯电动汽车的核心零部件，市场集中度相对较高；发行人新能源三电系统零部件领域的技术和人员储备较为充分；

7、公司开拓客户的难点在于成功进入下游客户的配套供应商体系，预计进入新能源三电系统零部件领域客户供应商名录时长在 1 至 2 年；

8、客户拓展上，公司在夯实原有客户的合作基础上，不断开拓新客户，为公司新能源三电系统零部件业务带来持续的订单；市场发展上，公司发展方向符合新能源汽车行业的整体发展方向；技术水平上，公司产品技术水平较高，可以较好满足新能源三电系统零部件产品的技术指标。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，公司未来新能源领域收入具备持续性和成长性，发行人已在招股说明书中充分揭示相关风险；

9、下游客户对于公司产品性能的需求变化主要体现在轻量化、集成化、模块化、耐腐蚀性、散热性能、密封性、机械性能、NVH 优化、电磁屏蔽和抗冲击等需求提升；

10、公司把握产品性能需求变化趋势，持续进行针对性研发活动，并实现了多项工艺改进、产品性能优化、技术路线改进优化和创新；

11、公司的新技术及新产品具有先进性，相关技术产品具备竞争优势。

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	产品型号	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度

品分类			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 9、48010070 8、48010062 1 等	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
		销售收入占比	16.67%	6.17	10.50%	3.23	7.27%
悬挂系统零部件及其他	1000001、1K0199117、9673585680、38316861、1K0199117CH、3414111	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%

	等						
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%
动力传动系统零部件-支架	04E199275、03H260089G、5043892530、04E199275H、**0CK.301.567.C**、**5802165856**等	销售金额	**1,107.31**	**15.01**	962.80	26.79	759.34
		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	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

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
	、0EN.903.500.D 、**0EJ901105F** 等	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

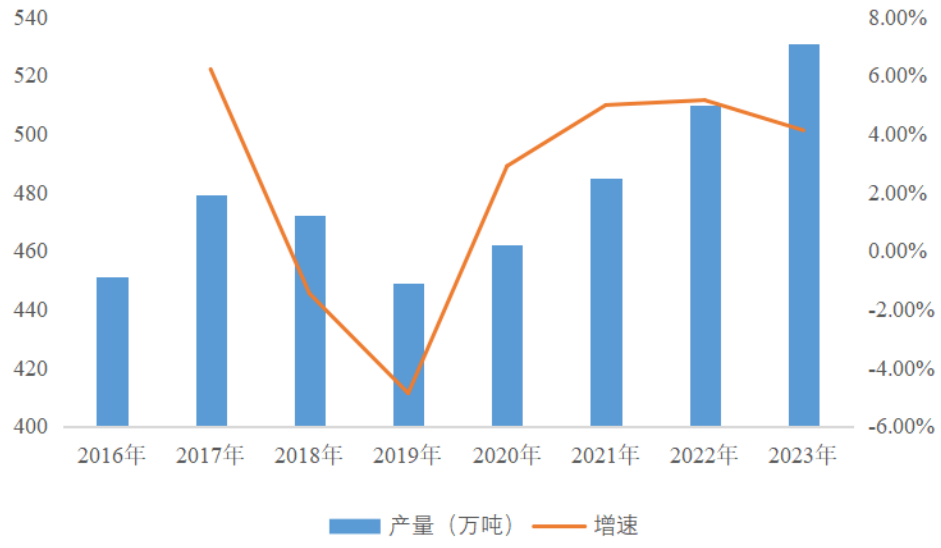
对精密压铸件的需求稳步增长，近年来呈现出较快的发展势头。此外，全球铝合金压铸件的市场需求量也将从 2021 年的 8,932.30 千吨，预计增长到 2028 年的 11,376.90 千吨，年均复合增长率约为 3.5%，铝合金压铸件的市场规模仍将稳步扩大。根据 QYResearch 的统计及预测，2024 年全球铝压铸合金市场销售额达到 1,427.8 亿美元，预计 2031 年将达到 2,005.1 亿美元，年复合增长率为 4.8%（2025 年-2031 年）。根据 QYResearch 最新报告《全球汽车零部件铝合金压铸市场报告 2024-2030》，预计 2030 年全球汽车零部件铝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[2]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

[2] 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

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。

（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	履行完毕

					出终止，自动延长一年，不受次数限制	
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 Production Material》	轴承端盖、发动机支架等，具体以实际交易金额为准	框架协议	2024年8月生效，长期有效	正在履行
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	履行完毕[注3]

					年，直至一方提出异议不再顺延为止	
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）有限公司	《一般采购条款》	OBC 壳体	框架协议	长期有效	正在履行
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	框架	2023 年 1 月 1 日至 2023 年	履行完毕

			体以实际交易金额为准	协议	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	
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	履行完毕
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
		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

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（%）
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

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
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

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
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

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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

项目	2023 年度	变动金额	2022 年度	变动金额	2021 年度
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
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

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
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	汽车零部件一级	中国辽宁省	约 21 年

	司	供应商		
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； 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

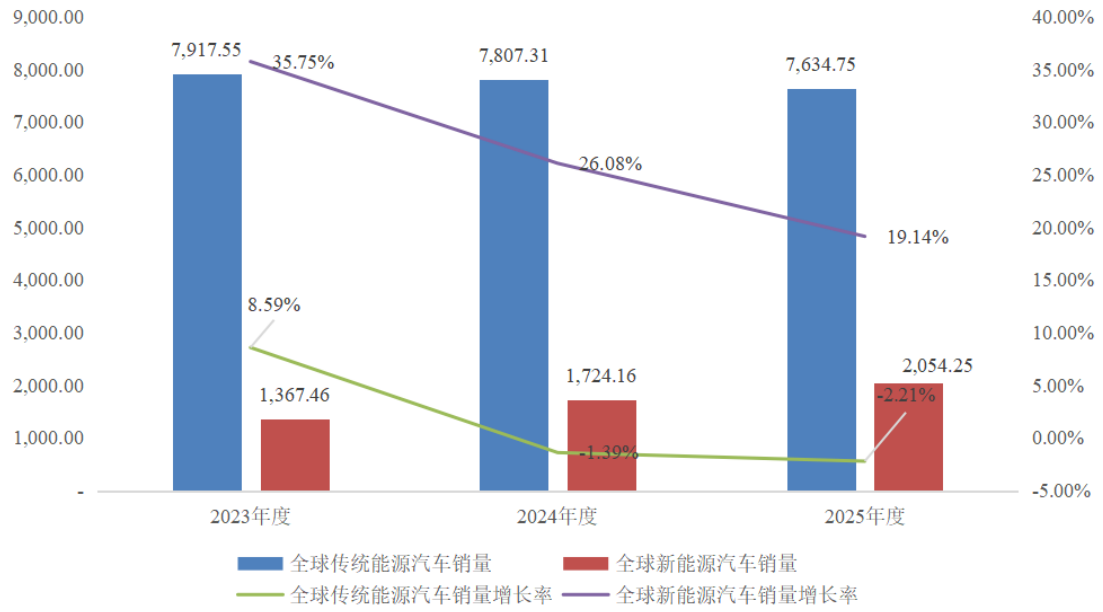
（1）全球传统能源汽车与新能源汽车的产销情况及变动趋势

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%，

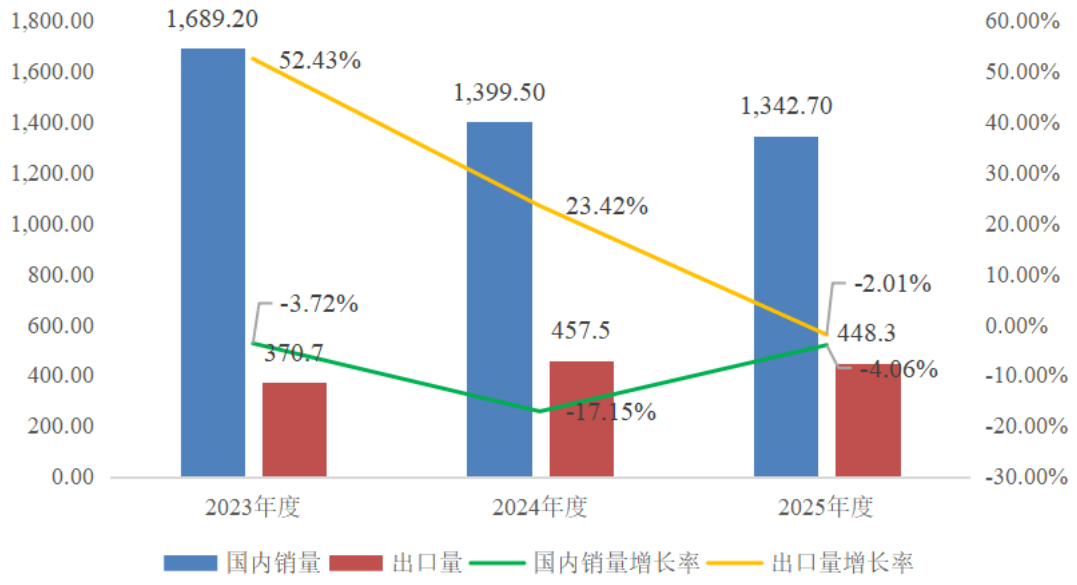
产销量再创新高。2025 年我国汽车产销量分别为 **3,453.1** 万辆和 **3,440.0** 万辆，同比分别增长 **10.4%**和 **9.4%**。

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）



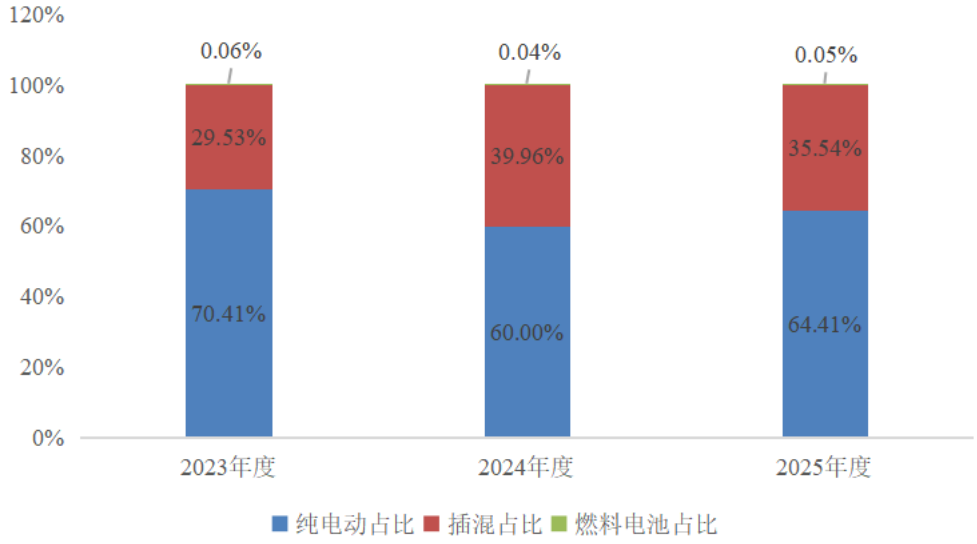
受 2021 年以来我国新能源汽车持续爆发式增长影响，传统能源汽车国内销量有所下降，但占整体乘用车市场份额仍超 50%，占据主要地位；受中国汽车企业海外市场开拓起效影响，传统能源汽车出口量持续增长，为我国传统能源汽车市场带来新增长动能。2024 年，工信部指出要在大力发展新能源汽车的同时，

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，保荐机构、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，保荐机构、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，报告期内保荐机构和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，保荐机构和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。

报告期内保荐机构和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，保荐机构、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，保荐机构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。 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： 1．直接或者间接控制上市公司的法人或其他组织； 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； 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； 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； 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； 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。 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。 具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人： 1．直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人； 2．上市公司董事、高级管理人员； 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； 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； 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： （一）该企业的母公司。 （二）该企业的子公司。 （三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。 （四）对该企业实施共同控制的投资方。 （五）对该企业施加重大影响的投资方。 （六）该企业的合营企业。 （七）该企业的联营企业。 （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。 （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。 （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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构、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； （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。 （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； （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； （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； （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； （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； （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。 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，保荐机构、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，保荐机构、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

保荐机构及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	保荐机构、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； 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； 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

保荐机构及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，保荐机构、发行人会计师认为：

1、报告期内，发行人与同行业可比公司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 65,423.43m^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 65,423.43m^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) 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。 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。 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 33,789.58m^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，保荐机构、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，保荐机构、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，保荐机构及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	保荐机构、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	保荐机构、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		

注：保荐机构参与 2024 年度和 **2025 年度**的固定资产及在建工程监盘，对发行人会计师 2023 年度固定资产的监盘记录进行复核

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，保荐机构、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，保荐机构、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； 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，保荐机构、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，保荐机构、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。

四、募集资金运用及其他事项

问题 9.募投项目的合理性、必要性

根据申请文件，发行人本次拟募集资金 36,153.53 万元，拟将 27,957.44 万元用于“汽车轻量化关键零部件智能制造项目”，其中设备及软件购置费占比 73.08%；拟将 3,196.09 万元用于“研发中心建设项目”，其中设备及软件购置费占比 77.22%；拟将 5,000.00 万元用于补充流动性资金。

（1）“汽车轻量化关键零部件智能制造项目”、“研发中心建设项目”必要性。请发行人：①分别说明两个项目的具体内容、合理性、必要性、可行性以及相互之间的联系与区别，以及前述项目与发行人主要产品、主营业务的关系。②列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据，说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响。③结合现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分析说明拟新增生产经营场地、生产线、软硬件设备、产能具体情况及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩或产能闲置风险。④结合公司目前的战略发展及研发占比，分析说明本次募集资金投入研发中心建设项目比例是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展。⑤结合实际情况充分揭示风险。

（2）补充流动资金及资金置换安排。请发行人：①说明募集资金用于补充流动资金的具体用途。②结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况（如有）等，以及资金需求测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。③说明募集资金置换安排的详细情况，前期投入金额如何有效确定，置换相关安排是否合理，公司是否具备有效使用募集资金

的能力，是否存在募集资金闲置的风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

一、“汽车轻量化关键零部件智能制造项目”、“研发中心建设项目”必要性。请发行人：

（一）分别说明两个项目的具体内容、合理性、必要性、可行性以及相互之间的联系与区别，以及前述项目与发行人主要产品、主营业务的关系。

回复：

1、汽车轻量化关键零部件智能制造项目

（1）具体内容

汽车轻量化关键零部件智能制造项目由发行人实施，总投资 27,957.44 万元，通过购置土地进行项目建设，新建生产车间及相关配套设施，引进自动化生产线等先进设备，提高公司生产能力。本募投项目新增产线为通用产能，生产的产品既可以应用于新能源汽车，也可以应用于传统燃油汽车。项目建成投产后，预计实现新增汽车轻量化关键零部件 300 万件/年的生产能力，将扩大公司产品生产规模，提升生产效率，降低生产成本，形成产品核心竞争力，强化公司市场竞争力，满足公司未来业务发展的需要。

（2）项目建设的必要性

①聚焦汽车轻量化发展方向，助力节能减排

“碳达峰碳中和”的全球大背景下，节能减排已成为全球经济可持续发展的重要手段之一。我国正在积极推动经济结构转型升级、形成绿色低碳产业竞争优势，实现经济高质量发展。汽车行业作为我国经济的支柱产业之一，因其产业链的长度和广度已成为排放管理的重点行业之一。根据《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，我国汽车产业的碳排放将力争在 2028 年前后达峰，到 2035 年全产业的碳排放量将比峰值降低 20%。汽车轻量化是实现汽车行业节能减排的重要手段之一，根据测算，汽车重量每降低 100 千克，燃油车每公里可以节约 0.5 升燃油，在汽油车减重 10%与 20%的情况下，能效分别提升 3.3%与 5.0%。新能源汽

车减重对于能耗提升更加显著，电动车减重 10%与 20%的情况下，能效分别提升 6.3%与 9.5%。目前实现汽车轻量化的主要技术途径有两个方向：一是合理优化结构设计，二是采用更轻量化的新材料。因此，使用铝合金零部件是加快汽车轻量化的重要举措之一，且对于传统燃油汽车和新能源汽车均具有重要意义。本募投项目顺应了汽车工业发展趋势，助力汽车工业节能减排，实现“碳达峰碳中和”目标。

②顺应下游汽车行业的发展趋势，优化公司产品结构

随着全球各地愈加严格地限制碳排放以及各项支持新能源汽车发展的政策相继出台，全球汽车产业向新能源汽车领域转型升级。2024 年全球新能源汽车销量达到 1,724.16 万辆，同比增长 26.08%，市场占有率为 19.03%。面对新能源汽车市场的快速发展以及对传统燃油汽车的冲击，公司需要在巩固既有传统燃油汽车业务的基础上，大力发展新能源业务。因此，公司亟需持续创新，积极对接下游客户需求，开发适配于新能源汽车的铝合金压铸零部件，并储备新能源零部件产品项目，应对新能源汽车市场不断快速增长的趋势，为公司未来的可持续发展做好准备。

③提升公司的智能化水平，推动转型升级

智能制造是我国由制造大国向制造强国发展的重要战略，国家出台多项政策推动我国智能制造的发展。智能工厂是实现智能制造的重要途径，智能工厂通过智能设备与互联网的链接，实现生产流程的可视化，管理者可以对各环节实现实时掌控。目前智能化生产在汽车零部件领域正在得到广泛的应用，智能化生产在提升生产管理水平、提高生产效率和降低制造成本方面具有重大作用。公司将智能制造作为转型升级的重要途径，拟通过本募投项目的实施，引进大吨位压铸设备、自动化产线和信息化管理系统进行智能化和自动化升级改造。本项目的实施能够全面提升公司的装备水平和管理能力，有利于提升公司的智能化水平，提高公司产品品质，推动公司智能化转型升级。

（3）项目建设的合理性

①与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应

报告期内，公司主营业务收入保持稳步发展，为进一步提高公司生产经营规模，本次募集资金投资项目投产后将新增铝合金精密压铸零部件产能 300 万件/年，有助于提升公司产品的市场占有率。结合公司营业收入发展趋势和公司整体发展战略，未来公司将逐步消化新增产能，本次募集资金投资项目与公司现有的生产经营规模总体相符。为扩大业务规模和提升盈利能力，公司需要持续投入资金购置更为先进和自动化水平更高的机器设备，资产规模的扩大将有助于公司提升抗风险能力，应对企业生产、研发和管理提升对于资金的需求，适应未来日益增长的行业发展需求。目前，公司营运能力、偿债能力等指标稳健，与主要客户、供应商的业务合作关系稳定，为公司本次募集资金投资项目的实施提供了财务保障。公司经过多年技术经验积累，通过不断完善自身研发团队的建设，积极进行工艺技术研发与创新，有效地提升了公司产品的市场竞争力。公司技术研发团队具有扎实的理论基础和丰富的实践经验，能够根据客户个性化的需求，与客户进行同步研发，为公司本次募集资金投资项目的实施奠定了技术基础。公司主要管理层在铝合金压铸行业具有丰富的管理经验，对行业的发展与变革有着深刻认识，能够准确地把握行业未来发展方向。公司目前已经建立了合理的组织架构，形成了有效的管理体系，能够支撑本次募集资金投资项目的实施与运营。

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

②公司的技术实力、客户资源等为项目实施提供保障

公司作为高新技术企业，自成立以来一直专注于铝合金压铸行业，始终坚持自主研发创新，通过核心技术的不断积累，公司已在技术团队、技术创新、技术储备等方面形成一定优势，能够有效提升产品良品率和生产效率。同时，公司密切关注行业发展趋势和客户实际需求，不断开发出满足客户需求的新产品，公司较强的自主创新能力以及快速的产品、技术更新能力为本项目的实施提供了技术支持。公司始终秉持以客户需求为中心的经营理念，坚持高质量标准、高服务执行力的理念，通过严格控制产品质量、快速响应客户需求在行业内获得众多客户

的高度认可，积累了大众集团、上汽集团、法雷奥集团、上汽大众和中国一汽等优质的客户资源。未来，公司也将在巩固现有客户的业务基础上，在新能源汽车零部件和混合动力汽车领域不断开发优质、稳定的下游客户资源，为本项目的产能消化提供有效保障。

因此，公司领先的技术实力能够为项目实施提供支持，优质稳定的客户资源能够为产能消化提供保障。

综上所述，本次汽车轻量化关键零部件智能制造项目具有合理性。

（4）项目建设的可行性

①国家政策和产业政策的大力支持

本项目生产的相关产品符合国家政策和产业政策。发改委发布的《产业结构调整指导目录（2024 年本）》指出，高强度铝合金材料的轻量化应用属于“鼓励类”范畴；工信部发布的《工业和信息化部国家发展和改革委员会生态环境部关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》提出，到 2025 年，铸造和锻压行业总体水平进一步提高，保障装备制造业产业链供应链安全稳定的能力明显增强，轻质高强合金轻量化等先进工艺技术实现产业化应用；工信部、发改委、生态环境部发布的《工业领域碳达峰实施方案》指出，到 2025 年，一体化压铸成形、无模铸造、超高强钢热成形、精密冷锻、异质材料焊接、轻质高强合金轻量化、激光热处理等先进近净成形工艺技术实现产业化应用，到 2030 年，创新研发一批先进绿色制造技术，大幅降低生产能耗。上述国家政策和产业政策的支持和引导为本项目实施奠定了良好的政策基础。

②稳定的客户资源为项目产能消化提供了重要保障

公司的产品主要面向汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，下游客户对其上游的汽车零部件供应商的选择较为慎重，门槛较高，在选择汽车零部件供应商时通常会经过较长时间的资质审核。此外，为了维持整车质量的稳定性，下游客户通常会主动邀请配套的汽车零部件供应商参与整车项目的开发和零部件试制。通过多年的市场开拓和客户积累，公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系。报告期内，公司主要客户包括大众集团、上汽集团、上汽通用、上汽大众、现代坦

迪斯、富特科技和中国一汽等，近年来，随着新能源汽车的市场渗透率不断提升，公司积极进行产品升级迭代，加速产品在新能源汽车领域的布局应用。未来，公司将在维护现有客户的基础上积极开拓新客户，为项目的产能消化提供有力的保障。

③公司稳定的技术开发和生产工艺体系以及领先的生产设备为项目的实施提供了技术保障和生产支撑

公司自设立以来便致力于成为全球汽车行业铝压铸件领先者，作为国家级专精特新“小巨人”企业、浙江省科技型中小企业、国家级高新技术企业、**浙江省制造业单项冠军企业**，公司的企业技术中心 2016 年被认定为“浙江省省级企业技术中心”，公司拥有的“浙江省安达铝合金铸造工艺研究院”2020 年被认定为浙江省省级企业研究院，实验室 2014 年获中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可，为募投项目的实施提供了技术保障；公司具备完整的铝合金精密压铸件生产工艺体系和国内先进的全自动压铸岛、机加工自动化流水线、自动化非标线等生产设备，能够提供多种高精度、高要求产品的压铸生产、精密机加工和精密检测等一体化业务，相关生产线既可以生产传统燃油汽车零部件产品，亦可以生产新能源汽车零部件产品。公司稳定的技术开发和生产工艺体系以及领先的生产设备为项目的实施提供了技术保障和生产支撑。

2、研发中心建设项目

（1）具体内容

为了使公司的研发环境、研发技术人员等方面满足公司未来中长期发展的战略规划，进一步提升研发创新的技术水平，增强核心竞争力，公司拟使用募集资金 3,196.09 万元投资到研发中心建设项目。

公司拟在浙江省湖州市黄芝山单元 XSS-05-01-05B-1 号地块规划建设厂房、厂房配套建筑，购置先进的研发实验设备、系统软件等，同时在重点研发课题上引进一批高水平研发人才，配套扩充研发队伍的整体规模，使公司技术研发水平不断提高，为公司持续快速发展提供有力的支持。

（2）项目建设的必要性

①符合公司未来发展战略，为产品生产提供技术支持

压铸是指利用高压将金属熔液压入压铸模具内，并在压力下冷却成型的一种金属铸造工艺。由于压铸件的成型在模具内完成，其大小和形状取决于所选用的模具。公司目前所使用的模具系根据客户需求，经公司参与设计后向模具供应商外购取得，随着公司销售规模和经营规模的不断扩大，公司亟需提升模具设计及自身开模能力，提高模具自制比例，进而提升产品的生产效率和最终产品的质量。同时，随着公司生产规模的扩大，专业、高效研发场地的限制已成为新产品、新技术发展的瓶颈。因此，通过本项目的实施，新建研发中心，配备国内外先进的研发装备，引进高技术水平的研发队伍，在提升公司的研发技术水平的同时，有利于公司提高生产效率和产品质量。同时，项目的建设也为目前公司铝合金精密压铸件产品及模具设计等生产经营提供了场地和技术支持。

②有利于提高公司的研发创新能力，提升核心竞争力

伴随着汽车行业新能源化、智能化的不断发展，产业链不断整合，国内汽车零部件企业只有通过加强技术研发、完善产品结构，实现向系统开发、系统配套、模块化供货方向发展，才能在日趋激烈的市场环境保持持续的竞争优势。公司作为汽车铝合金精密压铸件行业较为先进的企业之一，面对激烈的行业竞争和快速的产品升级换代，公司亟需增强相关技术及产品研发能力，提升产品质量，及时响应消费者不断升级的需求。研发中心的建设有利于提升公司技术创新及研发能力，根据客户对产品性能及规格的要求，迅速匹配产品设计，优化产品性能，缩短开发时间，降低成本，增强公司与客户的合作紧密度，促进科技成果转化。

③有利于改善公司研发环境，吸引高端人才

公司自成立以来，一直将研发能力的提升作为公司持续发展的重要战略方向，公司现有研发团队具备优秀的技术实力和行业经验，并且随着公司经营规模的扩大，研发团队的人员规模也在不断扩大。然而，公司目前研发场地有限等现状已无法满足公司业务的可持续发展，客观上亟需建设更加高级的研发平台，为人才招纳及产品研发提供便利，提升公司的整体技术创新能力。公司通过新建研发中心，有助于引进行业内高端技术人才，充分释放公司研发技术人员的潜能，为公司未来快速发展提供有力的技术支撑，形成内外结合的良性人才结构。本项目实施后，公司将通过对研发中心的投入与建设，购置先进的软硬件设备，建立

专业实验室，进一步吸引高端研发人才，提升公司研发技术实力和持续创新能力。

（3）项目建设的合理性

①与公司研发投入规模、研发基础设施和研发人员配置相适应

报告期内，公司研发投入金额分别为3,839.29万元、4,881.48万元和**5,178.84**万元，研发投入占营业收入的比例分别为 4.15%、5.36%和 **5.10%**，公司持续改良生产工艺，积极开发新技术和新产品，适应新能源汽车零部件行业技术发展趋势，满足业务发展需要。相较于同行业可比公司，公司的研发投入金额整体偏小，主要系公司营业收入规模相对较小。未来随着公司业务规模不断增长，公司亦必将持续增大研发投入，更好地发挥研发中心的功能。公司作为国家级专精特新“小巨人”企业、国家级高新技术企业、浙江省创新型中小企业、浙江省科技型中小企业，设有经中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可的检验和校准实验室以及省级企业研究院、省级企业技术中心等创新平台，不仅能够承担客户的配套研发工作，还参与国内 4 项团体标准、1 项行业标准和 1 项国家标准的编制工作，为研发中心项目的建设提供了基础保障。截至报告期末，公司共有研发技术人员**115** 人，占比 **10.46%**，为研发中心项目的建设提供了人员支撑。

因此，本次研发中心建设项目与公司研发投入规模、研发基础设施和研发人员配置相适应，公司具备实施本次项目的条件。

②与行业内技术发展趋势相适应

近年来我国压铸行业中企业持续进行研发攻关，行业技术水平已经取得了很大发展。随着压铸工艺、压铸设备的不断升级，铝合金压铸件在强度、延展度、耐磨性上得到较大提升，应用范围逐渐从中小壳体类向更高强度要求的大型结构件进行拓展。2021 年以来我国新能源汽车行业快速发展，新能源汽车对续航里程的要求越来越高，加速了汽车零部件行业的轻量化趋势。目前，汽车零部件压铸行业的技术发展以一体化压铸为主流方向。公司本次研发中心建设项目将围绕行业最新发展方向，拓宽公司的技术研究领域，为公司在新一轮的市场竞争中取得优势提供支持。

因此，本次研发中心建设项目与行业内技术发展趋势相适应。

综上所述，本次研发中心建设项目具有合理性。

（3）项目建设的可行性

①项目建设与国家政策及产业发展方向一致

本项目的研发方向主要包括一体化压铸类及精密结构件类汽车零部件产品的研发、模具设计及自身开模能力的提升、高真空压铸工艺技术、气体辅助中空压铸工艺、新材料工艺研发等，符合《产业结构调整指导目录（2024 年本）》《工业战略性新兴产业分类目录（2023）》《工业和信息化部国家发展和改革委员会生态环境部关于推动铸造和锻压行业高质量发展的指导意见》《工业领域碳达峰实施方案》等国家和产业政策要求，与国家政策及产业发展方向基本一致，具备了良好的政策保障。

②研发技术与专业人才积累为项目实施奠定基础

作为国家级专精特新“小巨人”企业、浙江省科技型中小企业和国家级高新技术企业。公司通过长期技术积累和发展，已建立了完备的研发体系，并培养了一支年轻高效、富有奋斗精神和创造力的研发团队，截至报告期末，公司研发技术人员共计 **115** 人，占比 **10.46%**。截至本回复出具之日，公司已获授权专利 **37** 项，其中发明专利 **11** 项，实用新型专利 26 项。公司获得“浙江省省级企业技术中心”、“省级企业研究院”等称号，公司的实验室已获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可。在对行业前瞻性和关键性技术进行探索的过程中，公司掌握了多项核心技术，积累了较为丰富的技术经验，公司内部技术优势、外部产业竞争力不断增强，丰富的技术与人才积累为公司研发中心项目建设奠定了坚实的基础。

③完善的研发管理制度为项目的实施提供保障

公司制定了《设计与开发控制程序》《新产品试制管理标准》《项目管理控制程序》等研发以及质量管理制度文件，对产品从设计、研发、试制、批量生产等全过程进行有效的监督管理，保证新技术、新产品和新工艺的产出，为公司产品提供技术保障。公司始终坚持以技术创新为核心发展目标，以质量保证为首要发展任务的管理理念，建立了完善的研发过程管理体制机制，为本项目的研发提供了重要的保障。

2026 年 3 月 6 日，公司召开第一届董事会第十八次会议，审议通过了《关于调整公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市方案的议案》等与本次发行相关的议案，研发中心建设项目已不作为募集资金投

资项目进行实施。

3、两个项目之间的联系与区别

（1）联系

汽车轻量化关键零部件智能制造项目与研发中心建设项目均围绕公司主营业务展开，是公司现有业务和技术的拓展与延伸，系基于现有业务的生产制造能力提升、产能扩增、生产工艺技术的创新升级和产品种类的丰富，满足下游客户与公司发展的需求，创造经济效益和社会效益，提升公司的行业竞争地位。

研发中心建设项目能够提升公司的研发技术水平，有利于公司加强与下游客户的同步研发能力，助力公司承接更多的客户定点项目，并且有助于公司生产工艺的持续改进。汽车轻量化关键零部件智能制造项目能够提升公司的产能，有利于公司前述定点项目顺利转化，实现大批量供货，工艺改进也有助于提升公司的良品率，降低生产成本，实现公司业务规模扩张。因此，两个项目具有一定的协同作用。

（2）区别

汽车轻量化关键零部件智能制造项目通过引进自动化生产线等智能制造设备，并通过智能软件系统等优化产线布局，提高生产效率、控制生产成本，有助于提升整体生产制造柔性，实现公司现有产品的产能扩张以及对新产品的生产制造进行产能储备，有利于公司的长远发展。

研发中心建设项目旨在提高公司的研发能力，加快研发成果产业化。公司根据未来发展规划，结合市场发展情况，制定了相应的研发方向及内容，以推进公司产品研发和现有生产工艺技术升级。研发中心建设项目建成后，将在现有及相关联产业领域进行创新，定位于产品优化与生产工艺改进，提高公司的自主创新能力和核心竞争力。

4、前述项目与发行人主要产品、主营业务的关系

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

（1）汽车轻量化关键零部件智能制造项目

该项目新增产线为通用产能，生产的产品既可以应用于新能源汽车，也可以应用于传统燃油汽车。项目建成投产后，预计实现新增汽车轻量化关键零部件300万件/年的生产能力，包括OBC壳体、变速器壳体、逆变器壳体、油底壳、气缸盖罩和缸盖端盖，均为公司报告期内的主要产品。该项目的实施将通过高标准智能制造工厂和新生产线的建设增强公司快速响应市场需求，与下游客户同步研发新产品的产业化能力，助力公司制造效率和产品质量控制能力的提升，降低生产制造成本，为公司的可持续发展提供坚实的保障。

（2）研发中心建设项目

该项目的建设以公司主营业务为出发点，围绕汽车铝合金精密压铸件进行创新研究，以一体化压铸类汽车配件产品、精密结构件类汽车配件产品、高真空压铸工艺技术、汽车配件领域新材料的工艺研发、气体辅助中空压铸工艺的研发、模具设计及自身开模能力的提升等为主要研究方向，并结合精益化、自动化、柔性化、智能数字化实现生产方式转型，有助于提升公司的工艺技术水平，加强与下游客户同步研发的能力，快速响应客户新产品、新项目需求，提高客户服务能力和市场竞争力。

该项目的建设与公司继续深耕汽车铝合金精密压铸件领域研究开发等发展目标相一致，符合公司未来发展规划。对于汽车配件一体化压铸、汽车配件新材料的使用和汽车配件模具的设计开发也符合上述汽车领域铝合金精密压铸件行业技术发展趋势，有利于公司主要产品的迭代升级，主营业务的持续发展。**2026年3月6日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，研发中心建设项目已不再作为募集资金投资项目。**

综上，本次募集资金投资项目与发行人主要产品、主营业务紧密相关，相关项目的实施有助于公司产品市场竞争力的提升和主营业务规模的持续增长。

（二）列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据，说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响。

回复：

1、列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据

（1）汽车轻量化关键零部件智能制造项目

本项目总投资 27,957.44 万元，其中建设投资 27,276.87 万元，铺底流动资金 680.57 万元，具体投资概算情况如下：

单位：万元

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

①建筑工程费

公司拟新建 1 幢单层钢结构生产车间，建筑物占地面积为 28,035.38m^2，总建筑面积为 36,678.11m^2，其中本项目拟使用生产车间建筑面积为 33,678.11m^2。

本项目建筑工程费 5,388.50 万元，具体如下：

项目名称	建筑面积（m^2）	单价（元/m^2）	金额（万元）
生产厂房	33,678.11	1,600.00	5,388.50

②设备及软件购置费

本项目设备及软件购置费 20,430.00 万元，其中设备购置费 20,130.00 万元，

软件购置费 300.00 万元，具体如下：

A、设备购置费

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
一	**生产设备**	**227**	**-**	**19,380.00**
1	压铸设备	5	780.00	3,900.00
2	立式加工中心	165	71.00	11,715.00
3	卧式加工中心	4	250.00	1,000.00
4	搅拌摩擦焊	10	60.00	600.00
5	车床	14	40.00	560.00
6	清洗线	10	60.00	600.00
7	装配设备	5	25.00	125.00
8	气密封设备	8	25.00	200.00
9	自动化生产线	4	120.00	480.00
10	熔化设备	2	100.00	200.00
二	**公辅设备**	**3**	**-**	**750.00**
1	变电所设备	1	250.00	250.00
2	内部管网	1	300.00	300.00
3	环保设备	1	200.00	200.00
合计		**230**	**-**	**20,130.00**

B、软件购置费

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
1	MES	1	200.00	200.00
2	WMS/WCS	1	50.00	50.00
3	加工中心编程软件	1	20.00	20.00
4	UG Proe CATIA 等	1	30.00	30.00
合计		**4**	**-**	**300.00**

③安装工程费

安装工程费 603.90 万元，按照设备购置费的 3%估算。

④工程建设其他费用

工程建设其他费用 60.00 万元，主要为项目前期工作费。

⑤预备费

A、基本预备费

基本预备费 794.47 万元，按照建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 3.0%估算。

B、涨价预备费

涨价预备费参照国家计委《关于加强对基本建设大中型项目概算中“价差预备费”管理有关问题的通知》（计投资[1999]1340 号）精神，投资价格指数按零计算。

⑥铺底流动资金

本项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，对流动资产和流动负债主要构成要素等进行分项估算，在预估各分项的周转天数以及周转次数后，估算出所需的流动资金金额。经测算，建成后运营期流动资金需求额为 4,537.14 万元，本项目铺底流动资金金额为 680.57 万元，占流动资金需求额的比例为 15%。

（2）研发中心建设项目

本项目总投资 3,196.09 万元，其中建设投资 3,196.09 万元，无铺底流动资金及建设期利息，具体投资概算情况如下：

单位：万元

序号	总投资构成	投资额	比例
1	**建设投资**	**3,196.09**	**100.00%**
1.1	建筑工程费	600.00	18.77%
1.2	设备及软件购置费	2,468.00	77.22%
1.3	工程建设其他费用	35.00	1.10%
1.4	预备费	93.09	2.91%
合计		**3,196.09**	**100.00%**

①建筑工程费

本项目拟使用建筑面积为 3,000.00m^2。

本项目建筑工程费 600.00 万元，具体如下：

项目名称	建筑面积（m^2）	单价（元/m^2）	金额（万元）
生产厂房	3,000.00	2,000.00	600.00

②设备及软件购置费

本项目设备及软件购置费 2,468.00 万元，其中设备购置费 2,288.00 万元，软件购置费 180.00 万元，具体如下：

A、新增设备费用

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
一	**研发试验设备**	**17**	**-**	**1,690.00**
1	立式加工中心	6	70.00	420.00
2	车床	2	40.00	80.00
3	卧式加工中心	1	800.00	800.00
4	卧式高速加工中心（模具高速机）	1	250.00	250.00
5	中走丝线切割	2	30.00	60.00
6	穿孔机	1	15.00	15.00
7	摇臂钻	2	10.00	20.00
8	深孔钻	1	15.00	15.00
9	平面磨床	1	30.00	30.00
二	**研发检测设备**	**9**	**-**	**543.00**
1	三坐标	2	130.00	260.00
2	粗糙度仪	1	20.00	20.00
3	轮廓仪	1	30.00	30.00
4	清洁度检测和分析设备	1	50.00	50.00
5	疲劳耐久测试系统	1	90.00	90.00
6	螺纹重复拧紧系统	1	18.00	18.00
7	盐雾箱	1	5.00	5.00
8	直读光谱仪	1	70.00	70.00
三	**辅助设备及其他**	**11**	**-**	**55.00**
1	行车	1	50.00	50.00
2	办公电脑	10	0.50	5.00
合计		**37**	**-**	**2,288.00**

B、新增软件费用

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
1	Creo	2	15.00	30.00
2	Catia	2	20.00	40.00
3	数控编程软件	1	10.00	10.00
4	magma 模流分析软件	1	100.00	100.00
合计		**6**	**-**	**180.00**

③工程建设其他费用

工程建设其他费用 35.00 万元，主要为项目前期工作费。

④预备费

A、基本预备费

基本预备费 93.09 万元，按照建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 3.0%估算。

B、涨价预备费

涨价预备费参照国家计委《关于加强对基本建设大中型项目概算中“价差预备费”管理有关问题的通知》（计投资[1999]1340 号）精神，投资价格指数按零计算。

2、说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配

公司本次募投项目新增的固定资产包括房屋建筑物、软硬件设备等，投资完成后将合计新增固定资产原值 **23,311.77** 万元，其中新增房屋建筑物原值 **4,943.58** 万元、设备类固定资产原值 **18,368.20** 万元。

报告期内，公司主营业务收入规模整体呈现稳定发展态势，目前生产经营场地已不能满足长期可持续发展需要。公司本次募投项目通过建设自有生产场地，能够充分解决现有产能利用率水平整体较高的问题，并可根据自身产品生产、产线设计需要进行针对性规划和建设，实现生产经营场地与业务发展的契合。

募投项目实施前后单位固定资产收入对比如下：

单位：万元、元

项目	2023 年至 2025 年平均金额	本次募投项目建成后投入金额

总收入	95,033.53	143,474.72
固定资产原值	74,732.47	102,582.51
单位固定资产收入	1.27	1.40

注 1：本次募投投入后金额为 2025 年度营业收入与本次募投项目测算的新增金额合计计算；

注 2：单位固定资产收入为总收入/固定资产原值

本次募投项目新增固定资产 23,311.77 万元。募投项目实施后，公司整体单位固定资产收入预计为 1.40 元，略高于公司报告期内平均单位固定资产收入，主要系新购入自动化水平较高的机器设备能够提高生产效率且实现提质增效所致。新增固定资产规模能够与公司发展相匹配。

报告期内，公司主营业务收入规模总体呈现稳步上升态势，公司募投项目通过在新购置的土地上新建建筑物，购置压铸设备、加工中心以及自动化生产线等设备，提高现有产品的生产制造能力与效率，及时满足下游客户需求，提高公司的智能制造水平。同时，新建研发中心，搭配公司高水平研发团队，不断改进生产制造工艺，降低生产制造成本，提升研发技术水平，加强与下游客户的同步研发能力。两个项目相辅相成，提高公司的智能制造水平的同时推进现有产品的迭代升级，研发制造新产品，有助于公司实现“成为全球汽车行业铝压铸件领先者”的战略目标。

因此，本次募投项目拟新增固定资产规模与公司发展具有一定的匹配性。

3、量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

（1）募投项目实施后新增折旧与摊销情况

本次募投项目完工后每期新增的折旧与摊销情况如下：

单位：万元

项目	类型	T+2	T+3	T+4
汽车轻量化关键零部件智能制造项目	折旧	1,130.62	2,021.48	2,021.48
	摊销	53.10	223.31	223.31
合计		**1,183.72**	**2,244.79**	**2,244.79**

注：T 为建设期的第 1 年，汽车轻量化关键零部件智能制造项目建设期 3 年，第 3 年开始投产，第 3 年至第 5 年的达产率分别为 40%、80%和 95%，第 6 年实现完全达产，T+4 年后稳定运营

（2）对产品单位成本的影响

2025 年度公司主要产品铝合金精密压铸件的销量为 1,111.12 万件，主营业务成本为 82,649.76 万元，单位产品平均成本为 74.38 元/件。根据募投项目规划，本次募投项目建设完成后，公司预计每年新增折旧与摊销金额合计 2,244.79 万元，新增产能 300 万件/年，新增单位产品折旧与摊销金额为 1.59 元/件，占 2025 年度单位产品平均成本的比例为 2.14%，对公司新增和现有产品单位成本的影响较小。

（3）对经营业绩的影响

汽车轻量化关键零部件智能制造项目稳定运营后每年将新增折旧与摊销 2,244.79 万元，该项目将给公司带来新增产能及收益，预计该项目达产后将每年给公司带来营业收入 41,940.00 万元，实现净利润 2,913.52 万元，新增折旧与摊销占营业收入的比例为 5.35%，占比较低，达产后对经营业绩的影响较小。

2026 年 3 月 6 日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，研发中心建设项目已不再作为募集资金投资项目。

（三）结合现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分析说明拟新增生产经营场地、生产线、软硬件设备、产能具体情况及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩或产能闲置风险。

回复：

1、公司现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势

（1）公司现有生产经营场地

截至报告期末，公司拥有的房屋建筑物的具体情况如下：

序号	权利人	产权编号	地理位置	建筑面积（m^2）	用途	他项权利
1	安达股份	浙（2023）湖州市不动产权第	湖州市敢山路 2628 号	278,114.71	工业	已抵押

		0133571 号				
2	安达股份	浙（2023）湖州市不动产权第 0132770 号	湖州市梦溪路 558 号	33,789.58	工业	已抵押
合计		-	-	**311,904.29**	-	-

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 65,423.43m^2

公司目前共有敢山路厂区和梦溪路厂区两个生产基地。根据 2020 年 10 月安达有限与主管部门湖州南太湖新区管委会签订的《安达新能源汽车关键零部件智能制造项目投资合作协议》，主管部门有权要求公司按照原用地性质并结合市场评估，对公司梦溪路厂区土地使用权（约 50 亩）进行收回。未来，若政府部门要求收储上述土地，公司将根据实际经营情况以及政府规划有序实施搬迁工作。因此，募投项目的建设有助于公司未来产能的合理规划和布局。

报告期内，公司的产能利用率分别为 96.48%、89.51%和 **98.23%**，产能利用率水平整体较高。若生产规模不能得到有效扩张，产能不足将成为制约公司发展的瓶颈。本次募投项目拟新建单层钢结构建筑，建筑物占地面积为 28,035.38m^2，布局更为合理，更有利于打造现代智能制造生产车间和绿色工厂，更有利于公司铝合金精密压铸件的生产、公司的日常办公及运营、研发活动的开展等，能够满足公司未来产能持续扩张及与下游客户同步研究开发的需求。

因此，公司募投项目构建新的生产车间具备合理性。

（2）公司生产线、软硬件设备情况

截至报告期末，公司生产线、软硬件设备情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
机器设备	**57,653.00**	**29,790.63**	**27,862.37**	**48.33%**
运输工具	**70.72**	**52.32**	**18.40**	**26.02%**
电子及其他设备	**935.24**	**734.46**	**200.78**	**21.47%**

截至报告期末，公司机器设备的原值为 **57,653.00** 万元，募投项目“汽车轻量化关键零部件智能制造项目”新增机器设备投资金额 18,368.20 万元。

公司所处行业属于汽车零部件及配件制造，为资产密集型行业。公司现有设备成新率较低、高端精密自动化设备技术存在持续改进需求，随着公司业务规模

的不断扩张，已无法满足快速变化的铝合金精密压铸件行业的技术变化趋势。本次募投项目将引进更为先进的设备，建设新的生产车间，有助于提高生产的自动化水平和智能制造能力。

因此，公司募投项目采购软硬件设备具备合理性。

（3）员工数量

截至报告期末，公司人员结构如下：

单位：人

工作岗位	人数	占比
生产人员	**897**	**81.62%**
行政管理人员	**73**	**6.64%**
销售人员	7	**0.64%**
研发技术人员	**115**	**10.46%**
财务人员	**7**	**0.64%**
合计	**1,099**	**100.00%**

本次汽车轻量化关键零部件智能制造项目预估引入新员工 300 人，其中生产人员 280 人、行政管理人员 5 人和研发技术人员 15 人。公司募投项目人力投入具备合理性。

（4）公司各类产品的产能利用率、产销率

报告期内，公司的产能利用率分别为 96.48%、89.51%和 **98.23%**，产能利用率水平整体较高，具体情况详见问题 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。

报告期内，公司主要产品为铝合金精密压铸件，其产销情况如下：

单位：万件

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量	**1,121.15**	969.22	1,054.42
销量	**1,111.12**	976.39	1,031.83
产销率	**99.11%**	**100.74%**	**97.86%**

公司主要采取“以销定产”的生产模式，报告期内，公司主要产品的产销率

基本保持稳定。

因此，公司报告期内产能利用率较高，募投项目合理。

（5）在手订单

目前公司在手订单情况如下：

业务类型	在手订单	2026 年 2 月末	2025 年末
汽车铝合金精密压铸件	数量（万件）	**108.83**	**95.83**
	金额（万元、含税）	**11,164.05**	**9,498.05**

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

目前，公司在手订单充足，经营情况良好，募投项目投入具有必要性和合理性。

（6）下游市场需求变动趋势

公司下游汽车市场近年来发展情况良好，长期发展空间较大，募投项目投入具有必要性和合理性，下游市场需求变动趋势详见问题 2 回复“一、（二）1、（1）公司所在行业以及下游领域发展情况”相关内容。

2、分析说明拟新增生产经营场地、生产线、软硬件设备、产能具体情况及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险

本次募集资金项目拟新增生产经营场地、生产线、软硬件设备、产能具体情况如下：

新增生产经营场地面积（平方米）	新增生产线、机器设备等固定资产原值（万元）	新增软件等无形资产原值（万元）	新增员工数量（人）	新增铝合金精密压铸件产能（万件）
36,678.11	**23,311.77**	**1,116.56**	300	300.00

相关资金测算依据详见本问题回复“（二）1、列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据”具体内容。

综上，发行人产能利用率和产销率处于较高水平，在手订单和下游市场需求良好，不存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险。

3、募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，

是否存在产能过剩或产能闲置风险

公司募投项目达产后，公司新增产能与报告期内的情况对比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	募投项目建成达产后年均
营业收入（万元）	**101,534.72**	91,117.71	92,448.17	41,940.00
铝合金精密压铸零部件产量（万件）	**1,121.15**	969.22	1,054.42	300.00

公司募投项目新能源类零部件产品占比较多，根据新获得的定点信价格，单价提升较多，因此公司募投项目达产后拟每年实现营业收入 41,940.00 万元。

在汽车轻量化、智能化发展趋势下，国内汽车领域铝合金精密压铸件的需求较为旺盛。随着汽车市场的快速增长，下游汽车整车厂和汽车零部件一级供应商的产品需求亦不断增长。公司已在汽车铝合金精密压铸零部件深耕多年，积累了丰富的项目经验，具有较强的生产制造效率，拥有较好的客户优势，市场竞争地位较强。本次募投项目符合国家相关的产业政策以及公司未来整体发展战略。

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

（1）公司优质稳定的客户资源为产能消化提供保障

报告期内，公司已与汽车行业内具有一定市场地位的知名客户建立了合作关系，相关客户的具体情况详见问题 1 回复“四、（三）1、公司市场地位”相关内容。

上述客户均为国内外知名的汽车整车厂或汽车零部件一级供应商，对下游供应商的资格审核较为严格，建立合作关系后，轻易不会更换。公司通过严格控制产品质量，快速响应客户需求，已在行业内以高质量标准、高服务执行力等理念获得众多客户的高度认可，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。公司与主要客户保持了长期良好的合作关系，合作具有稳定性。

（2）公司具有较强的下游客户同步开发能力，能够满足客户的产品开发需求

公司的研发技术与专业人才情况详见本问题回复“一、（一）2、（3）②研发技术与专业人才积累为项目实施奠定基础”相关内容。报告期内，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，占营业收入的比例为 4.15%、5.36%和 **5.10%**，公司不断加大研发投入，提高与下游客户的同步开发能力。

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

（3）公司不断开拓境外市场和新能源市场客户，能够持续获得新的定点项目

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

公司积极适应汽车产业链的变化，重视新能源领域客户开拓工作，持续拓展

公司三电系统零部件产品在新能源领域的应用。一方面，公司持续加强与原有传统燃油车客户的合作，积极拓展相关产品在新能源车的应用，公司成功开发上汽集团、大众集团等整车厂商的多个新能源项目以及通过协同富奥法雷奥开发一汽集团的新能源项目；另一方面，凭借公司在铝合金压铸行业长期的技术沉淀和行业积累，公司不断拓展新能源汽车零部件客户，具体情况详见问题 2 回复“三、（三）1、拓展新能源客户的具体措施及效果”相关内容，最终实现向小米汽车、广汽埃安、比亚迪、宝马等新能源汽车品牌批量供货。

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

（四）结合公司目前的战略发展及研发占比，分析说明本次募集资金投入研发中心建设项目比例是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展。

回复：

1、公司目前的战略发展情况

（1）公司将不断巩固和扩大应用于传统燃油车的细分产品油底壳、罩盖类的产品市场份额，积极拓展新能源零部件和海外市场业务

公司长期深耕应用于传统燃油车的油底壳、罩盖类铝合金压铸件产品，目前该两类产品报告期内收入均超过 5 亿元，公司在油底壳罩盖类产品领域处于市场领先地位，市场份额占比约 15%，是公司业务稳定发展的保障。近年来，公司抓住汽车零部件轻量化和新能源汽车行业快速发展的契机，大力拓展新能源零部件客户和海外客户，成功为新能源汽车品牌小米、宝马、蔚来、广汽埃安、大众 ID、印度塔塔等整车厂供货，并大力开发出 OBC 壳体、逆变器壳体产品，向海外客户 Audi Hungaria Zrt.（匈牙利奥迪）和 Volkswagen de México S.A. de C.V.（墨西哥大众）实现批量供货，同时新客户山东阿尔泰主要配套韩国现代汽车海外市场主力车型，助力公司收入增长。公司新能源零部件业务和海外市场业务发展较快。

因此，公司未来将更加积极投入到新能源零部件业务研发中去，坚定技术、质量、成本领先战略，实现新能源 OBC 壳体、逆变器壳体专业化与规模化生产，持续扩大新能源汽车业务规模。

（2）深化与传统燃油车客户合作，不断拓展混合动力汽车业务

近年来，全球汽车市场受到新能源汽车的冲击，众多汽车整车制造企业纷纷转向电动化，混合动力汽车市场亦迎来快速发展。公司的主要细分产品油底壳、罩盖和变速箱均可以配置混合动力汽车。公司未来将以深度合作的传统燃油车客户为突破口，扩大在混合动力汽车市场的份额，为公司业绩增长提供新的增长动能。

（3）实施“产品专业化、客户多元化”战略，把油底壳、罩盖、OBC 和逆变器壳体产品做到行业领先水平

公司计划将现有核心产品油底壳、罩盖、OBC 和逆变器壳体打造为市场中的“拳头产品”，实现产品专业化和客户多元化。公司将不断加大研发投入和新产品开发，对新产品、新工艺、新技术进行持续投资，提升产品性能，优化生产工艺，提高生产效益，通过规模效应和专业技术积累，建立成本领先优势，争取达到行业领先水平，实现业务规模增长。

2、公司目前研发占比情况

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发投入	**5,178.84**	4,881.48	3,839.29
营业收入	**101,534.72**	91,117.71	92,448.17
研发投入占营业收入的比例	**5.10%**	5.36%	4.15%

报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为 4.15%、5.36%和 **5.10%**，研发投入不断加大。

3、分析说明本次募集资金投入研发中心建设项目比例是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展

（1）本次募集资金投入研发中心建设项目比例符合公司未来战略规划

2026 年 3 月 6 日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，研发中心建设项目已不再作为募集资金投资项目。

本次研发中心建设项目基于公司主营业务，结合国家相关产业政策和法律法规以及下游应用领域行业发展趋势，聚焦一体化压铸类及精密结构件类汽车零部件产品的研发、模具设计及自身开模能力的提升、高真空压铸工艺技术、气体辅助中空压铸工艺、新材料工艺研发等课题，旨在补齐公司在模具设计、一体化压铸等领域的短板，充分考虑铝合金精密压铸零部件行业的技术发展趋势和特点，以公司现有工艺技术为依托，旨在提高公司的压铸、新材料等工艺技术水平，加强技术储备，吸引更多优质人才，提升公司整体研发实力。

本次研发中心建设项目投资 3,196.09 万元，主要用于场地建设、相关软硬件设备的采购以及技术人才的引进，以此扩大研发与试验空间、提供先进的研发设备、吸纳优秀的研发人才。公司上市后维持较高的研发投入有利于促进公司创新能力的提升，有助于公司技术成果转化和产品更新迭代，提升公司核心竞争力，符合公司未来发展战略规划。

（2）公司具备相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展

①技术储备

公司自成立以来，围绕铝合金精密压铸零部件的研发制造，持续开展研发工作，成为国内铝合金压铸件领域较为先进的生产制造厂商之一。公司具体的研发平台如下：

序号	机构级别	机构名称	认定时间	认定机构
1	国家级	CNAS 实验室	2014 年 9 月 28 日	中国合格评定国家认可委员会
2	省级	省级企业研究院	2021 年 1 月 18 日	浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会、浙江省经济和信息化厅
3	省级	省级企业技术中心	2016 年 12 月 30 日	浙江省经济和信息化委员会、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局、杭州海关
4	省级	省级高新技术企业研发开发中心	2014 年 12 月	浙江省科学技术厅

作为高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，公司主要依托上述机构作为研发平台，开展铝合金精密压铸零部件的研发创新，取得了一系列的研发成果，大部分成果已转化为公司产品并形成销售，多个产品被认定为省级科学技术成果。截至本回复出具之日，公司共拥有发明专利 **11** 项，均应用于公司主营业务，相关产品实现批量生产。公司已形成多段压射速度实时控制反馈技术、型腔高真空压铸技术、材料热处理技术、固相连接技术和模温分区控制技术等十余项核心技术，均为自主研发，相关技术已实现成果转化，核心技术产品收入占营业收入的比例在 90%以上。

②人才储备

公司下设研发技术中心，专业从事研发活动，部门职责与生产、销售等部门相互独立，划分清晰。截至报告期末，公司共有研发技术人员 **115** 人，占比 **10.46%**，核心技术人员 4 名，具有多年从事铝合金精密压铸件行业的丰富经验，发表多篇相关论文，取得多项专利。

综上，公司具备丰富的技术储备和人才储备，**经公司董事会审议通过，研发中心建设项目已不再作为募集资金投资项目。**

（五）结合实际情况充分揭示风险。

回复：

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“六、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险

本次募投项目达产后将新增汽车轻量化关键零部件产能 300 万件，公司产能将进一步提升。若未来下游汽车行业受到诸多不利因素影响导致铝合金压铸件市场需求疲软或增长放缓、铝合金压铸件市场竞争激烈程度加剧，出现市场环境方面的其他不利变化，或项目建设进度受不可预见因素影响而出现延后等不利情况，公司可能出现无法及时消化新增产能的风险，或无法实现本次募集资金投资项目的预期经济效益，从而影响公司的整体经营业绩。

（二）募集资金投资项目新增折旧摊销费用导致经营业绩下滑的风险

公司本次募集资金投资项目涉及新增固定资产投资，募投项目建成后，公司每年将增加折旧摊销费用 2,244.79 万元，如果募集资金投资项目不能如期顺利达产，或者达产后相关产品的市场环境和客户需求发生重大变化，公司可能面临折旧摊销费用增加导致经营业绩下滑的风险。本次募集资金投资项目投产后，运营期内预测新增的折旧摊销金额占预计净利润的比重较高。若未来原材料价格持续上升、下游需求持续减弱，或项目的效益实现情况不达预期，本次募集资金投资项目新增折旧摊销费用及目前较高的固定成本将对公司经营业绩及持续盈利能力产生不利影响。”

二、补充流动资金及资金置换安排。请发行人：

（一）说明募集资金用于补充流动资金的具体用途。

回复：

公司原拟使用 5,000.00 万元募集资金补充流动资金，主要用于补充业务扩张过程中营运资金缺口，保障公司持续稳步、健康发展，具体用途为购买原材料、组织产品生产以及满足日常的运营需求等，从而改善流动资金状况，提高公司经营效益。

报告期内，公司经营规模持续扩大，营运资金需求不断增加。随着近年来下游汽车市场需求不断扩大，预计公司未来经营规模也将进一步扩大，对日常营运资金的需求也将持续增加。目前仅通过生产经营积累和银行借款等方式筹措的资金，已不能很好地满足公司快速发展的需要。

公司原拟使用募集资金补充流动资金，能缓解公司流动资金压力，助力主营业务发展，改善公司的资产负债结构，提升资产质量和综合竞争力，对公司财务状况和经营成果产生积极影响。

2026 年 3 月 6 日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，已取消补充流动资金募集资金投资项目。

（二）结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况（如有）等，以及资金需求测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

回复：

2026 年 3 月 6 日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，已取消补充流动资金募集资金投资项目。

（三）说明募集资金置换安排的详细情况，前期投入金额如何有效确定，置换相关安排是否合理，公司是否具备有效使用募集资金的能力，是否存在募集资金闲置的风险。

回复：

1、募集资金置换安排的详细情况

截至报告期末，公司募投项目前期投入金额**为 506.51 万元**。

对于公司本次发行董事会决议日后、本次发行募集资金到位前，若因经营需要或市场竞争等因素导致全部或部分募投项目在本次发行募集资金到位前须进行先期投入的，公司拟以自筹资金先期进行投入。

待本次发行募集资金到位后，公司将按照最新相关法律、法规规定的程序以募集资金置换先期投入的自筹资金。

2、前期投入金额的确定方法

公司募投项目前期投入金额可通过以下方式有效确定：

（1）公司募投项目前期投入金额为董事会通过关于公司申请公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案后投入。2024 年 11 月 18 日，公司召开第一届董事会第八次会议，会议审议通过《关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》；

（2）对募投项目进行专项财务核算，对于募投项目的支出，必须严格按照

公司《募集资金管理制度》（北交所上市后适用）及其他资金管理制度履行资金使用申请及审批手续；

（3）在公司以募集资金置换先行投入的自筹资金前，会计师事务所需就拟置换的募集资金金额出具专项鉴证报告；

（4）根据募投项目归集材料、设备及相关人员费用等，根据公司《募集资金管理制度》（北交所上市后适用）的规定履行募集资金使用的有关审批程序，做到付款金额、付款时间、付款方式、付款对象合法、合理，并提供相应的依据性文件供备案查询；

（5）公司财务部门应当对募集资金的使用情况设立台账，详细记录募集资金的支出情况和募集资金项目的投入情况；

（6）保荐机构将对公司使用自有资金支付募投项目的情况采用定期或不定期现场检查、书面问询等方式进行持续监督。

3、置换相关安排具有合理性

公司《募集资金管理制度》（北交所上市后适用）第三十条规定如下：“公司以自筹资金预先投入公开披露的募投项目的，可以在募集资金到账后 6 个月内，以募集资金置换自筹资金。置换事项应当经公司董事会审议通过，会计师事务所出具鉴证报告，并由保荐机构发表明确同意意见。公司应当在董事会审议通过后 2 个交易日内公告。”

待本次发行募集资金到位后，公司将按照最新相关法律、法规规定的程序以募集资金置换先期投入的自筹资金。

4、公司具备有效使用募集资金的能力，募集资金闲置的风险较小

公司建立了较为完善的组织架构和内部控制体系，拥有一支高素质的管理团队，公司能够适应行业的不断变化发展，具备有效使用募集资金的管理基础；公司建立了合理的募集资金管理制度，具备有效使用募集资金的管理能力，公司募集资金闲置的风险较低。

（1）公司建立了高效的治理制度和高素质的管理团队

公司设立以来，按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件的要求，逐步制定并完善了《公司章程》，建立了由股东大会、董事会、监事会/审计委员会和经营管理层组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制。公司股东大会、董事会、监事会/审计委员会及高级管理人员均根据《公司法》《证券法》《公司章程》行使职权和履行义务。

根据相关法律、法规及《公司章程》，公司制定了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《独立董事工作制度》《内部审计制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《募集资金管理制度》等一系列制度。随着各相关制度的建立，明确了公司股东大会、董事会、监事会/审计委员会、独立董事及董事会秘书的职责与权限，规范了公司治理结构的工作流程，使公司能够在科学合理的制度框架中有效运营。

此外，公司拥有一支高素质管理团队，覆盖研究开发、质量控制、生产管理等多个方面。公司管理团队坚持长期可持续发展、注重核心竞争力的提升，结合公司实际情况就研发、采购、生产、销售等各方面制定了相应的管理制度，形成一套系统的、行之有效的经营管理体系。

高效稳定的经营管理体系和高素质的管理团队，积极应对市场变化和机遇，为募投项目的顺利实施和公司的持续发展提供了有力保证。

（2）公司建立了合理的募集资金管理制度

为了完善公司治理，规范公司对募集资金的使用和管理，提高募集资金的使用效率和效益，保护投资者的合法权益，公司于第一届董事会第八次会议和 2024 年第五次临时股东会审议通过了《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》。公司应当开立董事会为本次发行批准设立的募集资金专项账户，用于募集资金的存放和收付，并按照公开披露的用途使用募集资金。公司董事会应当负责建立健全并确保本制度的有效实施，做到募集资金使用的公开、透明和规范。

（3）公司募集资金闲置的风险较低

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

三、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

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

2、查阅发行人出具的关于生产经营的相关说明，了解现有生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单情况；通过查询公开信息及行业研究报告，了解发行人下游市场需求变动趋势情况；分析拟新增生产经营场地、软硬件设备、生产线、产能具体情况及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、软硬件设备或生产线闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩风险；

3、查阅本次募投项目拟新增固定资产清单，分析本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析上述项目完工后每期新增的折旧及摊销金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响情况；

4、取得发行人研发投入明细表，访谈发行人研发负责人，了解发行人的研发模式、研发人员及未来发展规划、研发中心项目实施前后对公司研发模式、研发能力的影响，分析本次研发中心项目是否符合公司未来战略规划；

5、取得发行人出具的核心技术情况说明，了解企业的技术储备、人才储备情况；分析是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展；

6、了解发行人补充流动资金的主要用途、流动资金需求测算过程，分析补

充流动资金项目的必要性，分析补充流动资金的募集资金数额是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、发展规划和管理能力等相适应；

7、查阅发行人相关董事会、股东大会文件，查阅发行人《募集资金管理制度》（北交所上市后适用）、《公司章程》等一系列制度，了解募集资金置换安排的详细情况、募投项目前期投入金额确定方式以及发行人使用募集资金的能力。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、本次募投项目建设具有合理性、必要性和可行性，均围绕公司主营业务展开，是公司现有业务的强化与延伸发展；

2、本次募投项目拟新增固定资产规模与公司发展具有一定的匹配性，相关项目完工后每期新增的折旧金额对产品单位成本、经营业绩的影响较小；

3、本次募投项目拟新增的生产经营场地、先进生产设备、人力、新增产能具体情况及资金需求的测算过程、测算依据具备合理性；发行人募投项目涉及的铝合金精密压铸件产能利用情况较好，在手订单和下游市场需求良好，不存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险；募投项目达产后新增产能、产量、经营规模有足够的市场消化能力，发行人产能消化能力较为充足，产能过剩或产能闲置风险较小；

4、**公司原规划建设研发中心募投项目**符合发行人未来战略规划，发行人已具有相应的技术储备、人才储备；**2026 年 3 月 6 日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，研发中心建设项目已不再作为募集资金投资项目进行实施**；

5、**2026 年 3 月 6 日，经公司第一届董事会第十八次会议审议通过，已取消补充流动资金募集资金投资项目**；

6、募集资金置换安排合理，前期投入金额确定方式合理，置换相关安排合理，公司具备有效使用募集资金的能力，募集资金闲置的风险较低。

问题 10.其他问题

（1）公司股东相关问题。根据申请文件，发行人股权变动存在瑕疵；报告期内安达有限对合安投资进行了吸收合并，2023 年 5 月 25 日合安投资已注销；发行人历史上的自然人股东存在违规持股、股权代持等情形。请发行人说明：①发行人改制及历次国有股权变动是否符合当时国资管理的相关规定，相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规、是否存在纠纷或潜在纠纷。②安达有限对合安投资进行吸收合并的原因、必要性，对自身财务状况、经营情况、控制权稳定性的影响，合安投资注销的原因及是否存在特殊利益安排。③历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形是否构成重大违法违规，是否已经彻底规范整改，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）主要经营场所是否稳定。根据申请文件，公司主要生产经营场所之一的梦溪路厂房所在土地存在被有关部门收回的风险。请发行人：①说明梦溪路厂房所在土地性质及公司将该土地用于生产经营的合规性，相关情形是否构成重大违法行为，做出相关确认并同意公司将该土地用于生产经营活动的相关主体是否适格。②结合相关土地及建筑主要用途、面积占比、对应的营业收入和净利润等财务指标占比等，分析并补充披露前述风险对发行人经营稳定性的影响、发行人应对措施及有效性。

（3）劳动用工合规性。根据申请文件，报告期各期末员工人数分别为 912 人、1,006 人、1,083 人、1,054 人，报告期内存在劳务派遣用工人数占比超 10%的情形，未给部分员工缴纳社保及公积金。请发行人说明：①劳动用工是否合规，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否对发行人经营存在重大不利影响。②结合劳务派遣或劳务外包（如有）具体情况，说明采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布、劳务供应商是否具备相关资质，报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别，劳务派遣或劳务外包用工是否符合国家有关规定，劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金往来或特殊利益安排。③列表说明报告期各期不同原因下未缴纳社保及公积金的人数、欠缴金额，量化分析如足额缴纳对公司经营业绩、财务数据的影响，并披露应对措施及有效性。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

一、公司股东相关问题。根据申请文件，发行人股权变动存在瑕疵；报告期内安达有限对合安投资进行了吸收合并，2023 年 5 月 25 日合安投资已注销；发行人历史上的自然人股东存在违规持股、股权代持等情形。请发行人说明：

（一）发行人改制及历次国有股权变动是否符合当时国资管理的相关规定，相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规、是否存在纠纷或潜在纠纷。

回复：

1、发行人改制及历次国有股权变动是否符合当时国资管理的相关规定

发行人改制及历次国有股权变动过程中履行的批复、国有资产评估及备案等国有资产管理程序情况如下：

序号	时间	变更类型	基本情况	取得的批复文件	缺少的批复程序	国有资产评估程序	评估报告备案
1	2005 年 8 月	改制设立	2005 年 8 月，安达有限设立，联合收割机以安达汽配厂的机器设备实物出资 611.58 万元，另有货币出资 11.42 万元	1、现代农装《关于<关于要求湖州公司汽配业务改制的报告>的回复》（现代农装函字[2005]01 号）； 2、联合收割机首届董事会第十一次会议决议通过本事项；联合收割机 2005 年度第二次股东大会决议通过本事项	无法取得上级国资主管机构中国农机院的批复文件	湖嘉会[2005]评报字 1-021 号	无法取得相关资料
2	2007 年 6 月	股权转让	浙江云洲科技有限公司将其持有的安达有限 60.00 万元注册资本转让给联合收割机	安达有限 2007 年 6 月 12 日召开股东会审议通过本事项	不适用	已追溯评估，天源评报字[2023]第 0723 号	已备案
3	2008 年 10 月	以货币方式增资	增资 900.00 万至 2,100.00 万元	中机南方 2008 年第一次临时股东大会决议通过本事项	不适用	湖冠评报字[2008]第 001 号	已备案
4	2016 年 9 月	股权转让	中机南方将其持有的安达有限 900.27 万元	《国机集团关于同意中国农机院所属中机南方机	未取得国机集团同意中机南	中资评报[2015]298 号	已备案

			注册资本转让给现代农装；安达有限565.73万元注册资本转让给湖州产投	械股份有限公司协议转让股权的批复》（国机资函[2016]122号）；《国机集团关于同意中国农机院所属中机南方机械股份有限公司转让股权的批复》（国机资函[2016]137号）；湖州市国资委做出决定：同意湖州产投受让中机南方持有的公司26.94%股权，转让方式为非公开协议转让	方以“非公开协议转让”的方式将其持有的安达有限股权转让给湖州产投的批复		
5	2018年2月	资本公积及未分配利润转增股本	注册资本从2,100.00万元增资至8,400.00万元，所有股东同比例增资	2018年1月湖州产投出具《关于安达汽配利用资本公积和未分配利润转增注册资本请示的批复》批准本次增资	无法取得现代农装的批复文件	不适用（原股东同比例增资的，依据最近一期审计报告定价，无需履行资产评估程序）	不适用
6	2020年12月	股权转让	现代农装以进场挂牌交易方式对外转让其持有的安达有限42.87%股权和中机南方55.42%股权	国机集团出具《关于同意中国农机院下属现代农装科技股份有限公司重大资产处置方案的批复》（国机财[2020]281号）	不适用	中资评报字[2020]337号	已备案
7	2023年5月	吸收合并	安达有限吸收合并合安投资，安达有限存续，合安投资解散注销	湖州产投2022年第22次、32次党委会，2022年临时董事会，2023年第13次党委会已审议通过本事项	不适用	合安投资：汇丰资评报字[2023]048号；安达有限：汇丰资评报字[2023]049号	已备案
8	2023年8月	股份制改造	安达有限股份制改造为安达股份	2023年8月4日，股份公司全体发起人依法召开股	不适用	天源评报字[2023]第0420号	已备案

				份公司创立大会暨2023年第一次股东大会审议通过了本事项；《市国资委关于同意湖州安达汽车配件有限公司股份制改造的批复》（湖国资委[2023]55号）			
9	2024年6月	员工股权激励	开展员工股权激励，注册资本由8,400.00万元增加至8,550.7441万元	安达股份2024年5月23日召开2023年年度股东大会审议通过了本事项；《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）	不适用	天源评报字[2023]第0420号	已备案
10	2024年10月	员工股权激励终止	员工股权激励终止，注册资本由8,550.7441万减少至8,400.00万元	安达股份2024年10月15日召开2024年第四次临时股东大会审议通过了本事项	不适用	不适用	不适用

如上表所述，发行人改制及历次国有股权变动过程中存在部分程序不符合国有资产管理有关法律法规规定的情形，具体如下：

（1）2005年8月，安达有限设立

联合收割机以其所属分公司湖州安达汽配厂的机器设备及现金与其他股东共同出资设立安达有限，属于国有企业以新设企业的方式进行混改，改制方案应由联合收割机职工代表大会审议并报其上一级国资主管机构中国农机院批准。公司无法取得安达有限改制设立时上级国资主管机构中国农机院的批准文件等相关材料。

联合收割机发起设立安达有限时，已委托湖州嘉业会计师事务所对其用于出资的非货币资产进行评估，并出具了《湖州安达汽车配件厂单项资产评估报告书》（湖嘉会（2005）评报字1-021号）。根据《国有资产评估管理若干问题的规定》

的规定，上述评估报告应履行备案程序。公司无法取得联合收割机就上述评估报告办理备案手续的证明材料。

（2）2007 年 6 月，安达有限第一次股权转让

本次股权转让中，浙江云洲科技有限公司将其持有的安达有限 60.00 万元注册资本转让给联合收割机。根据《企业国有资产评估管理暂行办法》等相关法律、法规的规定，本次股权转让应履行评估及备案程序。公司无法取得本次转让的国有资产评估报告及评估报告备案表等证明资料。

（3）2016 年 9 月，安达有限第五次股权转让

本次股权转让中，中机南方将其持有安达有限 26.94%的股权转让给湖州产投，根据《企业国有资产交易监督管理办法》的相关规定，本次股权转让应取得国机集团同意以“非公开协议转让”方式进行股权转让的批复，并应当进场交易。中机南方、湖州产投未取得上述批复，亦未履行进场交易程序。

（4）2018 年 2 月，安达有限第二次增资

根据《中华人民共和国企业国有资产法》等相关法律、法规的规定，本次增资应由现代农装批复同意。公司无法取得现代农装履行相关批复程序的证明材料。

此外，公司历史沿革中存在无法取得联合收割机（中机南方）、现代农装办理国有产权登记的相关证明材料。

2、相关瑕疵是否彻底整改规范，是否构成重大违法违规、是否存在纠纷或潜在纠纷

就上述瑕疵情形，公司采取的整改措施具体如下：

就 2007 年 6 月股权转让未履行国有资产评估事项，公司已按要求聘请天源资产评估有限公司以 2007 年 5 月 31 日为评估基准日对公司进行追溯评估，于 2023 年 12 月 4 日出具天源评报字[2023]第 0723 号《评估报告》，并履行评估报告备案程序。根据上述评估报告，截至 2007 年 5 月 31 日，公司所有者权益账面价值为 1,852.23 万元，本次评估以资产基础法估值结果作为最终估值结论：在持

续经营前提下，公司所有者权益评估价值为 1,883.49 万元，评估增值 31.26 万元，增值率 1.69%。根据上述追溯评估结果，本次转让价格与评估价格较为接近，交易价格公允。

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

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

2025 年 6 月 5 日，湖州产投出具《关于湖州安达汽车配件股份有限公司历史沿革有关事项的承诺函》承诺：如公司历史沿革过程中发生的国有股东股权变动相关事项违反国有资产监管规定被公司原股东、任何第三方主张赔偿或被相关主管部门处罚，本单位将对公司的全部费用和支出给予全额补偿，并在补偿后保证不会向公司追偿，确保公司不会因此遭受任何经济损失。

2025 年 12 月 1 日，中国农机院出具《关于湖州安达汽车配件股份有限公司历史沿革有关事项的说明》，对其作为安达有限实际控制人、间接持股期间公司历史沿革有关事项进行说明，确认中国农机院、现代农装与安达有限及其他股东之间，不存在任何股权权属纠纷。

根据公司出具的说明文件，并查询企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等网站，公司不存在关于国有股权管理相关的涉诉情况。

综上，发行人改制设立及历次国有股权变动等事项中存在无法取得或未取得批复文件、未履行国有资产评估程序等瑕疵，发行人已通过履行国有资产追溯评估及备案程序等方式予以补正，并就历史沿革中国有股权变动事项经湖州市国资委、湖州市人民政府审核确认，不构成重大违法违规，不存在争议或潜在纠纷。中国农机院亦已出具关于公司历史沿革有关事项的说明确认文件，确认中国农机

院、现代农装与安达有限及其他股东之间，不存在任何股权权属纠纷。

（二）安达有限对合安投资进行吸收合并的原因、必要性，对自身财务状况、经营情况、控制权稳定性的影响，合安投资注销的原因及是否存在特殊利益安排。

回复：

1、安达有限对合安投资进行吸收合并的原因、必要性

合安投资成立于 2020 年 12 月，系为收购安达有限当时 42.87%股权设立的持股平台，无实际经营业务。

2021 年 10 月 13 日，湖州市国资委下发《关于优化市属国有企业管理层级设置的通知》（湖国资委〔2021〕59 号），要求市属集团通过清理整合所属子企业、压减管理层次、优化组织结构，切实解决企业法人户数多、法人链条长、管理层级过多、管理幅度过大、管理效率不高等问题。

基于上述背景，湖州产投为优化集团管理层级、增强集团管控能力、促进提质增效，由安达有限对合安投资进行吸收合并。

2、对自身财务状况、经营情况、控制权稳定性的影响

本次吸收合并，对公司自身财务状况、经营情况、控制权稳定性不存在重大不利影响，具体分析如下：

（1）对自身财务状况的影响

根据 2023 年 5 月 15 日湖州国瑞会计师事务所有限公司出具的湖国瑞会审字（2023）C145-2 号安达有限《审计报告》、2023 年 5 月 22 日湖州国瑞会计师事务所有限公司出具的湖国瑞会审字（2023）C145-1 号合安投资《审计报告》，截至吸收合并基准日 2023 年 3 月 31 日，本次吸收合并对发行人主要财务指标的具体影响情况如下：

单位：万元

项目	吸收合并前		合并抵消金额	吸收合并后	吸收合并影响
	安达有限	合安投资			
	A	B	C	D=A+B-C	E=D-A
资产总计	95,629.14	21,422.18	21,320.95	95,730.38	101.23

项目	吸收合并前		合并抵消金额	吸收合并后	吸收合并影响
	安达有限	合安投资			
	A	B	C	D=A+B-C	E=D-A
负债合计	65,393.70	101.13	-	65,494.84	101.13
所有者权益合计	30,235.44	21,321.05	21,320.95	30,235.54	0.10

2023 年 3 月，安达有限按照被吸收合并方合安投资资产账面价值 21,422.18 万元和负债账面价值 101.13 万元账面价值进行合并入账，并将长期股权投资、实收资本、因内部交易未实现的利润予以了合并抵消。因此，本次吸收合并对安达有限自身财务状况的影响较小。

（2）对自身经营状况的影响

2023 年 3 月 31 日，安达有限召开 2023 年第一次临时股东会，决议：“1、同意本公司与湖州合安股权投资有限公司合并。合并方式为吸收合并，本公司存续，湖州合安股权投资有限公司注销。合并后，两公司的债权债务由本公司承继；合并前两公司的原有劳动合同继续有效，按照《劳动合同法》及相关规定执行。合并后本公司的名称、住所、经营范围等均不变。”

2023 年 5 月 18 日，安达有限、合安投资出具《湖州安达汽车配件有限公司、湖州合安股权投资有限公司债务清偿、债务担保的说明》，载明“各公司在作出合并决议之日起 10 日内通知了债权人，并于三十日内在 2023 年 4 月 3 日的《国家企业信用信息公示系统》上公告，告知债权人自公告之日起 45 日内向公司提出债务清偿或债务担保要求。现各公司对债权人要求公司债务清偿或债务担保事宜都已处理完毕，原合并前各公司的债务债权由合并后存续的湖州安达汽车配件有限公司承继，债权人对湖州安达汽车配件有限公司、湖州合安股权投资有限公司合并都无异议。”

2023 年 5 月 26 日，安达有限就本次吸收合并事项在湖州市市监局完成变更登记。本次吸收合并未对公司当期经营状况产生影响，吸收合并前后，安达有限主营业务未发生变化。

（3）对自身控制权稳定性的影响

本次吸收合并前后，公司控股股东均为湖州产投，实际控制人均为湖州市国

资委，公司股东及持股情况变动如下：

序号	吸收合并前			吸收合并后		
	姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	合安投资	3,601.0720	42.8699	湖州绿桥	2,675.2667	31.8484
2	湖州产投	2,262.9280	26.9396	湖州产投	2,262.9280	26.9396
3	丰安股份	840.0000	10.0000	丰安股份	840.0000	10.0000
4	陆成洪	383.0000	4.5595	湖州创达	710.3013	8.4560
5	姚加铭	364.0000	4.3333	陆成洪	383.0000	4.5595
6	朱庆华	240.0000	2.8571	姚加铭	364.0000	4.3333
7	陆建群	72.0000	0.8571	朱庆华	240.0000	2.8571
8	徐久平	48.0000	0.5714	湖州产业基金	215.5040	2.5655
9	冯建星	48.0000	0.5714	陆建群	72.0000	0.8571
10	王炎辉	48.0000	0.5714	徐久平	48.0000	0.5714
11	其他股东	493.0000	5.8690	冯建星	48.0000	0.5714
12	/	-	-	王炎辉	48.0000	0.5714
13	/	-	-	其他股东	493.0000	5.8690
合计		**8,400.0000**	**100.0000**	**合计**	**8,400.0000**	**100.0000**

本次吸收合并完成后，合安投资的股东变更为安达有限的直接股东，不影响其他股东在安达有限的持股比例，未对安达有限的控制权稳定性造成重大不利影响。

综上所述，本次吸收合并对安达有限自身财务状况、经营情况、控制权稳定性不存在重大不利影响。

3、合安投资注销的原因及是否存在特殊利益安排

如前文所述，湖州产投为优化集团管理层级、增强集团管控能力、促进提质增效，决定由安达有限对合安投资进行吸收合并。本次吸收合并后，合安投资依法予以注销，不存在特殊利益安排。

（三）历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形是否构成重大违法违规，是否已经彻底规范整改，是否存在纠纷或潜在纠纷。

回复：

1、公司历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形

（1）股权代持及其整改情形

①直接股东代持情形

A、股权代持的形成

2005 年 8 月安达有限设立时，公司不存在股权代持情形，公司股东均具备当时法律法规所要求的持股资格。

为进一步规范国有企业改制管理，2008 年 9 月，国务院国资委发布《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》（国资发改革[2008]139 号，以下简称“139 号文”）规定：“国有企业集团公司及其各级子企业改制，经国资监管机构或集团公司批准，职工可投资参与本企业改制，确有必要的，也可持有上一级改制企业股权，但不得直接或间接持有本企业所出资各级子企业、参股企业及本集团公司所出资其他企业股权；国有企业中已持有上述不得持有的企业股权的中层以上管理人员，自本意见印发后 1 年内应转让所持股份，或者辞去所任职务；在股权转让完成或辞去所任职务之前，不得向其持股企业增加投资；已持有上述不得持有的企业股权的其他职工晋升为中层以上管理人员的，须在晋升后 6 个月内转让所持股份”，即不允许国有企业股权存在“上持下”的情形。

2009 年 3 月 25 日，金亚平、朱明洪分别与陆成洪签订《股权转让协议》，各自将所持安达有限 0.57%股权（对应出资额 12.00 万元）、0.38%股权（对应出资额 8.00 万元）转让给股东陆成洪。同日，安达有限通过股东会决议，同意本次股权转让，公司其他股东放弃优先购买权。

本次股权转让前，金亚平与朱明洪均为公司当时的控股股东中机南方中层以上管理人员，为规避国有企业股权不允许“上持下”的规定，双方通过本次股权转让行为形成了对公司的股权代持情形。

B、股权代持的解除

a、陆成洪与金亚平股权代持的解除

2018 年 8 月 29 日，陆成洪分别与张辉权、俞明强、孙继伟、张晓燕、卢文涛及何晖签署《股权转让协议》，将所持安达有限 0.96%股权（对应出资额 81 万元）以 2.6 元/股的价格分别向上述 6 位股东转让。

2018 年 9 月 20 日，安达有限召开股东会，同意本次股权转让，其他股东放弃优先购买权。陆成洪代金亚平持有的安达有限 0.57%股权（对应出资额 48 万元）通过本次股权转让解除代持。

b、陆成洪与朱明洪股权代持的解除

2023 年 5 月 26 日，安达有限召开股东会，同意陆成洪将所持安达有限 0.38%股权（对应出资额 32 万元）以 4.34 元/股的价格分别向傅冬青、柳林及姚晓波转让，发行人其他股东放弃优先购买权。

2023 年 5 月 27 日，陆成洪分别与傅冬青、柳林及姚晓波签署《股权转让协议》。陆成洪代朱明洪持有的安达有限 0.38%股权（对应出资额 32 万元）通过本次股权转让解除代持。

c、股权代持解除情况的确认

陆成洪、金亚平、朱明洪已分别就历史上存在的股权代持事项出具《确认函》，确认相关股权代持已彻底解除，股权代持双方不存在任何争议及诉讼的情形，也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

②间接股东代持情形

A、股权代持的形成

2020 年 12 月湖州创达设立时，安达有限部分员工及外部投资者因不符合入股条件，故委托湖州创达部分合伙人代其持有湖州创达的财产份额并间接持有安达有限的股权，具体情况如下：

序号	代持人姓名	代持份额（万元）	被代持人姓名	代持份额（万元）	间接持有安达股份的比例（%）	解除方式

1	王炎辉	300.00	戴斌	200.00	0.51	代持份额还原至由被代持人直接持有
2			钱旭华	100.00	0.26	代持份额还原至由被代持人直接持有
3	卢文涛	200.00	戴斌	200.00	0.51	代持份额还原至由被代持人直接持有
4	傅冬青	65.00	廖小丹	25.00	0.06	被代持人退出份额
5			吴来舟	10.00	0.03	被代持人退出份额
6			刘萍萍	20.00	0.05	被代持人退出份额
7			沈佳斌	10.00	0.03	被代持人退出份额
8	刘飞	30.00	尹彩莉	15.00	0.04	被代持人退出份额
9			汤美红	10.00	0.03	被代持人退出份额
10			翁丹桂	5.00	0.01	被代持人退出份额
11	朱泉明	9.90	许宏亮	9.90	0.03	被代持人退出份额
合计		**604.90**	**-**	**604.90**	**1.55**	**-**

B、股权代持的解除

a、王炎辉与戴斌、钱旭华股权代持的解除

2023 年 12 月 5 日，湖州创达全体合伙人通过决议，同意有限合伙人王炎辉将其持有的湖州创达 6.068%的财产份额以 200 万元的价格转让给戴斌，将其持有的湖州创达 3.034%的财产份额以 100 万元的价格转让给钱旭华。

2023 年 12 月 5 日，王炎辉分别与戴斌、钱旭华签署了《财产份额转让协议》，约定王炎辉将其持有的湖州创达 6.068%的财产份额以 200 万元的价格转让给戴斌、湖州创达 3.034%的财产份额以 100 万元的价格转让给钱旭华。

同日，除上述《财产份额转让协议》外，王炎辉、戴斌、钱旭华分别签署了《关于财产份额代持相关事宜的确认及承诺函》，确认解除委托持股关系，代持股双方不存在任何争议或纠纷情形。

2023 年 12 月 25 日，湖州创达完成上述工商变更登记。

b、卢文涛与戴斌股权代持的解除

2023 年 12 月 5 日，湖州创达全体合伙人通过决议，同意有限合伙人卢文涛将其持有的湖州创达 6.068%的财产份额以 200 万元的价格转让给戴斌。

2023 年 12 月 5 日，卢文涛与戴斌签署了《财产份额转让协议》，约定卢文涛将其持有的湖州创达 6.068%的财产份额以 200 万元的价格转让给戴斌。

同日，除上述《财产份额转让协议》外，卢文涛、戴斌签署了《关于财产份额代持相关事宜的确认及承诺函》，确认解除委托持股关系，代持股双方不存在任何争议或纠纷情形。

2023 年 12 月 25 日，湖州创达完成上述工商变更登记。

c、傅冬青与廖小丹、吴来舟、刘萍萍、沈佳斌股权代持的解除

2023 年 12 月 5 日，傅冬青分别与廖小丹、吴来舟、刘萍萍、沈佳斌签署了《解除代持协议》，确认由代持人退还出资，即被代持人的出资份额原价转让给代持人，委托持股关系自《解除代持协议》签字之日予以解除。

同日，傅冬青分别与廖小丹、吴来舟、刘萍萍、沈佳斌签署了《关于财产份额代持相关事宜的确认及承诺函》，确认解除委托持股关系，代持股双方不存在任何争议或纠纷情形。

d、刘飞与尹彩莉、汤美红、翁丹桂股权代持的解除

2023 年 12 月 5 日，刘飞分别与尹彩莉、汤美红、翁丹桂签署了《解除代持协议》，解除委托持股关系，确认由代持人退还出资，即被代持人的出资份额原价转让给代持人，委托持股关系自《解除代持协议》签字之日予以解除。

同日，刘飞分别与尹彩莉、汤美红、翁丹桂签署了《关于财产份额代持相关事宜的确认及承诺函》，确认解除委托持股关系，代持股双方不存在任何争议或纠纷情形。

e、朱泉明与许宏亮股权代持的解除

2023 年 12 月 5 日，朱泉明与许宏亮签署了《解除代持协议》，解除委托持股关系，确认由代持人退还出资，即被代持人的出资份额原价转让给代持人，委托持股关系自《解除代持协议》签字之日予以解除。

同日，朱泉明与许宏亮签署了《关于财产份额代持相关事宜的确认及承诺函》，确认解除委托持股关系，代持股双方不存在任何争议或纠纷情形。

（2）自然人股东违规持股情形

经核查，公司历史及现有股东中陆成洪、姚加铭、金亚平、朱明洪、唐亚琴、郑敏、陆建群、吴祖璇八名自然人股东存在入股安达有限时在中机南方任职的情形，具体情况如下：

序号	曾在中机南方任职的自然人股东	是否中层以上人员	是否存在上持下违规	股份处置等相关说明
1	陆成洪	是	否	2008年12月辞任中机南方副总经理，继续持有发行人股份
2	姚加铭	是	否	2005年8月辞任中机南方副总经理，继续持有发行人股份
3	金亚平	是	是	2009 年 4 月转给陆成洪形成代持，2018 年 10 月代持已解除，不再持有发行人股份
4	朱明洪	是	是	2009 年 4 月转给陆成洪形成代持，2023 年 5 月代持已解除，不再持有发行人股份
5	唐亚琴	是	否	2006年7月已退休，继续持有发行人股份
6	郑敏	是	否	2009年4月已转出所持股权，不再持有发行人股份
7	陆建群	是	是	2020年6月已退休，继续持有发行人股份
8	吴祖璇	否	是	2019年4月已退休，继续持有发行人股份

注：按照规定上述人员自 139 号文印发后未在上级单位任职或一年内转让所持股份或辞去所任职务的，未认定为违规

公司上述股东均为 2005 年 8 月公司设立时的直接持股股东，根据当时的相关法律法规，不存在影响其持股的情形。

为规范国有企业改制管理，国务院国资委等相关部门相继发布了《国务院国有资产监督管理委员会关于实施<关于规范国有企业职工持股、投资的意见>有关问题的通知》（国资发改革[2009]49 号）及 139 号文等相关文件，根据该文件规定，公司上述股东中金亚平、朱明洪、陆建群、吴祖璇存在“上持下”，未在 1 年内进行清理。陆建群已于 2020 年 6 月退休。2009 年 4 月，金亚平、朱明洪则将其所持安达有限股份转由陆成洪代持，金亚平交由陆成洪代持的股权已于 2018 年 10 月转让给安达有限的员工；朱明洪交由陆成洪代持的股权已于 2023 年 5 月转让给安达有限的员工。吴祖璇已于 2019 年 4 月退休。截至本回复出具

之日，安达股份的自然人股东均不存在任职于控股股东的情形。据此，上述股权代持情形及与 139 号文关于“上持下”规定不符的情况均已事实性消除。

2、上述情形是否构成重大违法违规，是否已经彻底规范整改，是否存在纠纷或潜在纠纷

如前文所述，截至报告期末，发行人历史上的自然人股东违规持股、股权代持等情形均已彻底规范整改。

股权代持涉及双方均已签署书面确认函，确认双方委托持股关系已解除，代持股双方不存在任何争议或纠纷情形。

2024 年 1 月 2 日，湖州产投对公司历史沿革相关事项出具了专项核查意见，确认安达股份历史沿革虽有瑕疵，但整体合法有效，安达股份股本演变过程和结果真实有效，股权权属清晰明确，不存在国有资产流失或损害国有股东利益及职工利益的情形。

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

根据公司出具的说明，并查询企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等网站，公司不存在关于股东股权相关的涉诉情况。

综上所述，公司历史上存在自然人违规持股、股权代持等情形，截至报告期末，相关情形已彻底规范整改，不构成重大违法违规，涉及相关方不存在争议、纠纷或潜在的争议、纠纷情形。

二、主要经营场所是否稳定。根据申请文件，公司主要生产经营场所之一的梦溪路厂房所在土地存在被有关部门收回的风险。请发行人：

（一）说明梦溪路厂房所在土地性质及公司将该土地用于生产经营的合规性，相关情形是否构成重大违法行为，做出相关确认并同意公司将该土地用于生产经营活动的相关主体是否适格。

回复：

公司梦溪路厂房所在土地系公司通过招拍挂方式依法取得，公司已依法取得梦溪路厂区土地及房屋建筑物的不动产权证书，具体情况如下：

序号	证书号	权利人	坐落	面积（㎡）	用途	权利类型	权利性质	使用权期限至	他项权利
1	浙（2023）湖州市不动产权第0132770号	安达股份	湖州市梦溪路558号	土地使用权面积：33,703.20；建筑面积：33,789.58	工业用地/工业	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/自建房	2057年9月23日	抵押

2007年9月25日，公司与原湖州市国土资源局（现湖州市自然资源和规划局）签订《国有土地使用权出让合同》，合同第四条约定：“本合同项下出让宗地的用途为工业用地，交通运输设备制造（汽车零部件及配件制造）。”第十一条约定：“.....主体建筑物性质：工业厂房；附属建筑物性质：企业内部行政办公及生活服务设施用房.....”。因此，公司梦溪路厂房所在土地性质为工业用地，公司已依法取得该土地及房屋建筑物的不动产权证书，可将该土地用于生产经营。经查询湖州市自然资源和规划局官方网站（http://huzgt.huzhou.gov.cn/），其主要负责全市国土规划、土地利用总体规划，系做出相关确认并同意公司将该土地用于生产经营活动的适格主体。

综上，公司梦溪路厂房所在土地性质为工业用地，公司将该土地用于生产经营合法合规，相关情形不构成重大违法行为，做出相关确认并同意公司将该土地用于生产经营活动的相关主体具备适格性。

（二）结合相关土地及建筑主要用途、面积占比、对应的营业收入和净利润等财务指标占比等，分析并补充披露前述风险对发行人经营稳定性的影响、发行人应对措施及有效性。

回复：

1、相关土地及建筑主要用途、面积占比、对应的营业收入和净利润等财务

指标占比

截至报告期末，发行人共有两处生产经营场所，分别为湖州市吴兴区梦溪路厂区、敢山路厂区，其中，梦溪路厂区相关建筑物主要用途、建筑物占地面积比例情况具体如下：

序号	建筑物	产权证书	用途	梦溪路厂区建筑物占地面积（㎡）	公司建筑物占地面积合计（㎡）	面积占比
1	压铸车间	浙（2023）湖州市不动产权第0132770号	生产	8,622.22	99,213.01	8.69%
2	机加工车间		生产	8,767.18		8.84%
3	机加工车间		生产	6,476.80		6.53%
4	研发试制车间		研发试制	1,258.92		1.27%
5	立体仓库		生产	1,973.43		1.99%
6	宿舍楼		宿舍	3,499.02		3.53%
7	办公楼		办公	3,153.77		3.18%
8	传达室		办公	38.24		0.04%
合计				**33,789.58**	**99,213.01**	**34.06%**

注 1：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”，公司敢山路厂房主要为单层钢结构建筑，层高 14.15 米，故公司敢山路厂区不动产权证书上的房屋建筑面积为 278,114.71m^2，该建筑物占地面积为 65,423.43m^2；

注 2：公司梦溪路厂区不动产权证书上的房屋建筑面积为 33,789.58m^2，梦溪路厂房主体竣工时间在 2011 年至 2013 年，其房屋建筑面积即为建筑物占地面积

由上表可知，发行人在梦溪路厂区所处土地上共有八栋建筑物，主要用于发行人相关产品的研发试制、生产等。相关土地及建筑物对应的 2025 年度营业收入和净利润等指标具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度
梦溪路厂区产生的营业收入	**41,126.27**
公司当期营业收入	**101,534.72**
梦溪路厂区产生的营业收入占比	**40.50%**
梦溪路厂区产生的净利润	**2,813.93**
公司当期净利润	**6,954.21**

项目	2025 年度
梦溪路厂区产生的净利润占比	40.46%

2、分析并补充披露前述风险对发行人经营稳定性的影响、发行人应对措施及有效性

经核查，发行人主要生产经营场所之一的梦溪路厂房所在土地被有关部门收回的风险较小，如后续发行人梦溪路厂区土地被收回，发行人应对措施及有效性具体如下：

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

（2）2025 年 2 月 7 日，湖州南太湖新区管理委员会出具《说明》：“根据目前规划，公司梦溪路厂区土地不存在三年内被收储的计划。如因城市发展和园区建设需要进行收储，新区将根据公司实际生产经营需要，提前告知公司相关收储计划，确保收储过渡期内公司的生产经营稳定”；

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

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、（四）其他披露事项”中补充披露如下：

“5、经营厂房搬迁风险对发行人经营稳定性的影响、发行人应对措施及有效性

截至本招股说明书签署之日，公司主要生产经营场所包括湖州市吴兴区梦溪

路以及敢山路两处厂房。其中，梦溪路厂房建筑面积为 33,789.58 ㎡，占公司整体建筑面积比例为 10.83%。

根据 2020 年 10 月安达有限与主管部门湖州南太湖新区管委会签订的《安达新能源汽车关键零部件智能制造项目投资合作协议》，主管部门有权要求公司按照原用地性质并结合市场评估，对公司梦溪路厂区土地使用权（约 50 亩）进行收回。

对发行人经营稳定性的影响：（1）公司存在被有关部门收回风险的土地涉及主体为公司梦溪路厂区，**2025** 年公司相关土地及建筑物对应的营业收入和净利润金额分别为**41,126.27**万元和**2,813.93**万元，占比分别为**40.50%**和**40.46%**。未来，若政府部门要求收储上述土地，公司将根据实际经营情况以及政府规划实施搬迁工作；（2）发行人亦拥有坐落于湖州市南太湖新区敢山路 2628 号、建筑面积 278,114.71 平方米的敢山路厂区，与梦溪路厂区距离较近，如后续发行人梦溪路厂区土地被收回，公司可以对敢山路厂区现有生产场地及生产线进行整体优化调整，将梦溪路厂区的生产设备搬迁至敢山路厂区继续使用；（3）为了应对未来可能的搬迁风险，公司已制定较为详细的搬迁预案，对搬迁的整体目标、搬迁的组织机构与职责、搬迁项目阶段规划、搬迁过程中的风险应对措施、搬迁过程中的关键控制点等具体事项进行明确，确保不会对公司产能及正常业务开展造成重大不利影响；（4）经模拟测算与分析，公司梦溪路厂区设备拆卸、搬迁运输、设备安装以及设备安全、调整及试生产在内的搬迁工作预计完成需 2-4 个月；不考虑政府搬迁补偿金额，预计公司本次搬迁费用约为 514.51 万元，占公司 **2025** 年度净利润的比例为 **7.40%**，占比较低，对公司的经营业绩影响较小。

应对措施及有效性：（1）2025 年 2 月 7 日，湖州南太湖新区管理委员会出具《说明》：‘根据目前规划，公司梦溪路厂区土地不存在三年内被收储的计划。如因城市发展和园区建设需要进行收储，新区将根据公司实际生产经营需要，提前告知公司相关收储计划，确保收储过渡期内公司的生产经营稳定’；（2）针对前述可能的收储风险，公司已制定较为详细的搬迁预案，对搬迁的整体目标、搬迁的组织机构与职责、搬迁项目阶段规划、搬迁过程中的风险应对措施、搬迁过程中的关键控制点等具体事项进行明确，确保不会对公司产能及正常业务开展造成重大不利影响；（3）公司控股股东湖州产投已出具承诺：‘如存在公司土

地及房屋建筑物因政府收回或其他权属瑕疵造成对任何第三方的侵权或损害，或导致公司遭受任何相关主管部门处罚，本企业全额承担因损害或对第三方侵权导致的对第三方的赔偿责任，全额承担相关政府部门罚款，以避免公司因此受到损失’；（4）发行人亦积极与湖州南太湖新区管委会等地方主管部门保持密切沟通，能够根据最新的相关政府土地规划，对公司的正常生产经营进行及时调整，确保公司的正常经营稳定。

因此，公司梦溪路厂区土地存在的收储风险不会对发行人经营场所稳定性、持续经营能力构成重大不利影响，相关应对措施及补偿措施切实可行。”

综上，如后续发行人梦溪路厂房所在土地被收回，发行人可搬迁至敢山路厂区继续生产，且发行人已制定较为详细的搬迁预案，发行人控股股东也已出具相关承诺，前述风险不会对发行人的财务状况和生产经营稳定性产生重大不利影响，相关应对措施具备有效性，发行人已在招股说明书中就前述事项充分揭示风险。

三、劳动用工合规性。根据申请文件，报告期各期末员工人数分别为 912 人、1,006 人、1,083 人、1,054 人，报告期内存在劳务派遣用工人数占比超 10% 的情形，未给部分员工缴纳社保及公积金。请发行人说明：

（一）劳动用工是否合规，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否对发行人经营存在重大不利影响。

回复：

公司所处汽车铝合金零部件压铸行业属于资金与劳动密集型行业，为满足客户临时性订单需求增加对公司生产能力造成的较大压力，公司会临时性补充生产车间劳动用工人数以满足生产需要，公司存在通过劳务派遣的方式补充劳动用工的情形。

报告期各期末，公司劳务派遣用工情况具体如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
劳务派遣用工人数（人）	**100**	83	43
总用工人数（人）	**1,199**	1,054	1,083

劳务派遣用工人数占比	**8.34%**	7.87%	3.97%

注：总用工人数=期末员工人数+期末劳务派遣用工人数

如上表所述，**报告期各期末，公司劳务派遣用工人数占发行人总用工人数的比例均未超过10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。**

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

2025年2月20日，根据信用中国（浙江）（网址：https://credit.zj.gov.cn/）出具的《企业专项信用报告》，确认2022年1月1日至2025年2月19日期间，公司不存在人力资源社会保障领域违法违规的情形。

2026年4月7日，根据信用中国（浙江）（网址：https://credit.zj.gov.cn/）出具的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》，确认2023年4月7日至2026年4月6日期间，公司不存在人力资源社会保障领域违法违规的情形。

截至报告期末，根据公司出具的说明，并查询企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等网站，公司不存在关于劳动用工相关的涉诉情况。

综上所述，**报告期各期末，公司劳务派遣用工人数占发行人总用工人数的比例均未超过10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定，**且**发行人**报告期内不存在因违反有关劳动用工等方面的法律法规而受到处罚的情形，**截至报告期末，公司**不存在劳动纠纷或潜在纠纷；发行人控股股东也已出具专项承诺，承诺承担因劳动用工、劳动保障等方面被有关政府主管部门、监管机构处罚的行为可能给发行人造成的经济损失。

（二）结合劳务派遣或劳务外包（如有）具体情况，说明采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布、劳务供应商是否具备相关资质，报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别，劳务派遣或劳务外包用工是否符合国家有关规定，劳务供应商与发行人及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金往来或特殊利益安排。

回复：

1、劳务派遣或劳务外包（如有）具体情况

经核查，报告期内，公司存在劳务派遣情况详见本问题回复“三、（一）劳动用工是否合规，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否对发行人经营存在重大不利影响”相关内容。

此外，公司亦存在劳务外包情形，主要是将公司食堂、保洁、保安等劳务服务进行外包以及零星临时性辅助生产工作进行外包。报告期各期末，公司劳务外包人数分别为 36 人、35 人和 **22** 人。

2、采购劳务的原因

公司采购劳务包括劳务派遣和劳务外包两种形式。

公司所处汽车铝合金零部件压铸行业属于劳动密集型行业，报告期内，为满足客户临时性订单需求增加对公司生产能力造成的较大压力，公司会临时性补充生产车间劳动用工人数以满足生产需要，公司存在通过劳务派遣的方式补充劳动用工的情形。

2025 年 1-3 月因春节放假以及即时生产任务需要，公司将零星临时辅助生产工作进行劳务外包，金额 10.50 万元，整体较小，符合公司实际业务情况，除此之外，公司相关配套服务如食堂运营、保安、保洁等均不属于公司主要业务范围，且市场上存在较为成熟的第三方服务承包商，公司采用劳务外包的用工方式符合市场惯例。

3、定价公允性

报告期内，公司依法与劳务派遣单位签订劳务派遣协议，与劳务派遣供应商的定价结算依据主要为结合劳务派遣协议约定、劳务派遣供应商提供的劳务派遣人员情况、派遣岗位的工作内容及工作时间，并参照公司同类岗位薪酬待遇、所在地基本工资标准等各种因素综合确定劳务派遣服务的定价标准，定价公允。

同时，公司依法与劳务外包供应商签署劳务外包合同，根据合同约定的服务内容及工作总量，并参考当地行业平均水平等因素协商确定劳务外包服务总价，

定价公允。

4、选定劳务供应商的标准

公司选定劳务派遣供应商采用市场化询价的方式，综合考虑劳务派遣供应商的所在地区、经营资质、服务能力及报价等因素后，最终选定劳务派遣供应商。

公司选定劳务外包供应商采用招标或市场化询价的方式，在考虑劳务外包供应商的服务价格、服务质量、同行业经验等因素后，最终选定劳务外包供应商。

5、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布

报告期内，公司劳务派遣人员在发行人处主要参与的环节为熔化、压铸、清理、抛丸等工序中简单、重复的基础性工作，比如铝合金锭的投料、压铸毛坯件的转运等，均按照标准化流程进行作业，整体技术含量较低，不涉及关键核心生产工艺，可替代性较高。

公司劳务外包人员则主要在发行人处从事食堂、保安、保洁以及零星临时性辅助生产等服务或工作。

6、劳务供应商相关资质

报告期内，发行人劳务供应商相关服务资质具体情况如下：

序号	劳务供应商名称	提供劳务服务类型	是否需要相关资质	服务资质许可证书	证书编号	证书有效期	合作情况
1	湖州益才劳务派遣有限公司	劳务派遣	是	劳务派遣经营许可证	330501202004050006	2020 年 4 月 15 日至 2026 年 4 月 4 日	合作中
2	中翼人才服务（浙江）有限公司	劳务派遣	是	劳务派遣经营许可证	330501202105200010	2021 年 5 月 20 日至 2024 年 5 月 19 日	已终止合作
3	浙江丰胜餐饮管理有限公司	劳务外包-食堂承包	是	食品经营许可证	JY13301810187153	2021 年 5 月 8 日至 2026 年 5 月 7 日	已终止合作
4	浙江军安特保保安服务有限公司	劳务外包-保安、保洁服务	否	不适用	不适用	不适用	合作中
5	湖州蓝天家政综合	劳务外包-零星	否	不适用	不适用	不适用	合作中

	服务有限公司	家政服务					
6	湖州万众餐饮管理服务有限公司	劳务外包-食堂承包	是	/	/	/	已终止合作
7	深圳市都市嘉餐饮管理服务有限公司	劳务外包-食堂承包	是	食品经营许可证	JY24403000017922	2022 年 4 月 15 日至 2027 年 4 月 14 日	已终止合作
8	长兴湖畔餐饮有限公司	劳务外包-食堂承包	是	食品经营许可证	JY23305220021727	2021 年 1 月 26 日至 2026 年 1 月 25 日	已终止合作
9	湖州市安和保安服务有限公司	劳务外包-保安服务	否	不适用	不适用	不适用	已终止合作
10	湖州志诚企业管理有限公司	劳务外包-零星临时性辅助生产工作	否	不适用	不适用	不适用	**已终止合作**

注：无法取得湖州万众餐饮管理服务有限公司食品经营许可证，公司已终止合作

经核查，报告期内，共 10 家劳务供应商为发行人提供劳务服务。除无法取得公司食堂承包单位湖州万众餐饮管理服务有限公司食品经营许可证以外，报告期内发行人其他劳务供应商均具备为发行人提供相关劳务服务的资质，相关劳务派遣单位、劳务外包单位所持资质符合相关法律法规的要求。

7、报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别

（1）报告期内，公司劳务派遣人员在发行人处主要参与的环节为熔化、压铸、清理、抛丸等工序中简单、重复的基础性工作，比如铝合金锭的投料、压铸毛坯件的转运等，均按照标准化流程进行作业。发行人劳务派遣人员与正式员工平均薪酬差别如下表所示：

单位：元/人/月

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
劳务派遣人员平均成本（包含平均薪酬与分摊管理费）A	**8,183.21**	7,685.87	7,302.04
正式生产人员平均薪酬 B	**9,641.84**	9,023.99	9,345.58
差异率 C=（A-B）/B	**-15.13%**	-14.83%	-21.87%

注 1：劳务派遣人员平均薪酬为劳务派遣人员的薪酬与平均人数的比值；劳务派遣用工平均人数为计薪劳务派遣员工的月度平均数；

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

注 3：薪酬为相关人员工资和奖金

报告期内，发行人承担的劳务派遣人员平均薪酬低于正式生产人员平均薪酬主要系因岗位差别，具体分析为：①劳务派遣人员主要从事的工序包括熔化、压铸、清理、抛丸等简单、重复的基础性生产工作，工作内容相对简单；②劳务派遣人员因工龄普遍较短，基础工资相对正式生产人员较低；③发行人生产人员实行计件工资，劳务派遣人员因熟练程度与正式生产人员存在差异；④鉴于劳务派遣人员的整体流动性较高，因此发行人的劳务派遣人员多为散线生产岗位，相比正式生产人员的流水线生产岗位，其生产流转效率影响其薪酬水平；⑤发行人的劳务派遣人员因其流动性较大，导致其整体工作时长与正式生产人员相比较短，进而导致其计件工资水平总体较低。

综上，发行人的劳务派遣人员平均薪酬水平较低，具备合理性。

（2）发行人劳务外包供应商主要提供食堂运营、保安、保洁以及零星临时性辅助生产等服务或工作，公司根据服务内容与相关劳务外包供应商结算，不涉及具体人员薪酬。

8、劳务派遣或劳务外包用工是否符合国家有关规定

报告期各期末，发行人用工总人数分别为 1,083 人、1,054 人和 **1,199** 人，其中劳务派遣人数分别为 43 人、83 人和 **100** 人。**报告期各期末**，发行人劳务派遣用工人数占发行人总用工人数的比例未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。

公司已与劳务外包供应商签署了相关的外包合同，并按照合同履行了相关义务，不存在违反《中华人民共和国民法典》等相关法律法规的情形。报告期内，公司与劳务外包供应商之间不存在纠纷及争议。

2025 年 2 月 20 日，根据信用中国（浙江）（网址：https://credit.zj.gov.cn/）出具的《企业专项信用报告》，确认 2022 年 1 月 1 日至 2025 年 2 月 19 日期间，公司不存在人力资源社会保障领域违法违规的情形。

2026 年 4 月 7 日，根据信用中国（浙江）（网址：https://credit.zj.gov.cn/）

出具的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明版）》，确认 2023 年 4 月 7 日至 2026 年 4 月 6 日期间，公司不存在人力资源社会保障领域违法违规的情形。

综上，**报告期各期末，公司劳务派遣用工人数占发行人总用工人数的比例均未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定**。公司报告期内的劳务外包用工符合相关法律法规的规定。

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

根据公司控股股东、董事、取消监事会前在任监事及高级管理人员填写的调查表、发行人及相关劳务供应商出具的说明、公司及公司董事、取消监事会前在任监事及高级管理人员的个人银行流水，并经检索企查查网站，发行人的上述劳务供应商与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

（三）列表说明报告期各期不同原因下未缴纳社保及公积金的人数、欠缴金额，量化分析如足额缴纳对公司经营业绩、财务数据的影响，并披露应对措施及有效性。

回复：

报告期各期末，公司员工缴纳社会保险情况如下：

单位：人

日期	员工总人数	缴纳情况		人数
2023 年 12 月 31 日	1,040	已缴纳		1,024
		未缴纳	退休返聘	12
			自己缴纳/外单位缴纳	4
			合计	**16**
2024 年 12 月 31 日	971	已缴纳		958
		未缴纳	退休返聘	12
			当月入职未缴纳	1
			合计	**13**
2025 年 12 月	**1,099**	已缴纳		**1,078**

31 日		未缴纳	退休返聘	**21**
			当月入职未缴纳	**-**
			合计	**21**

报告期各期末，公司员工缴纳住房公积金的情况如下：

单位：人

日期	员工总人数	缴纳情况		人数
2023 年 12 月 31 日	1,040	已缴纳		999
		未缴纳	退休返聘	12
			自己缴纳/外单位缴纳	3
			自愿放弃	26
			合计	**41**
2024 年 12 月 31 日	971	已缴纳		941
		未缴纳	退休返聘	12
			自愿放弃	16
			当月入职未缴纳	1
			无须缴纳	1
			合计	**30**
2025 年 12 月 31 日	**1,099**	已缴纳		**1,076**
		未缴纳	退休返聘	**22**
			自愿放弃	**-**
			当月入职未缴纳	**-**
			无须缴纳	**1**
			合计	**23**

注 1：公司 2024 年 4 月入职员工 1 人，工作驻地为国外，无须缴纳公积金；

注 2：截至报告期末，公司员工中有 1 人退休返聘后因社保未缴足规定年限继续缴纳

报告期内，公司未缴纳社保及公积金的人员中，除退休返聘人员根据法律法规无须缴纳外，其他人员经测算如足额缴纳所涉金额及对公司财务数据的影响如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
社会保险补缴金额（万元）	**5.58**	0.45	0.38
公积金补缴金额（万元）	**6.06**	6.21	6.58
合计补缴金额（万元）	**11.65**	**6.65**	**6.95**

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期净利润（万元）	6,954.21	5,792.21	5,752.96
占当期净利润的比例（%）	0.17	0.11	0.12

注：报告期内部分员工在其他单位缴纳社保及公积金，但公司已承担相关费用，故在计算社保和公积金补缴金额时未纳入

如前文所述，发行人虽存在少量员工未按照规定缴纳社保和公积金，但鉴于应缴未缴的员工人数较少，需补缴的社会保险及住房公积金占当期净利润的比例较低，不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第五节业务和技术”之“四、（三）2、员工缴纳社会保险和住房公积金的情况”中补充披露如下：

“针对公司存在的少量员工未按照规定缴纳社保和公积金情形，公司采取的应对措施及有效性具体如下：

（1）公司自愿放弃缴纳住房公积金的员工已签署《声明书》，确认‘本人已全面了解住房公积金的相关政策法律和功能，本人因个人原因自愿放弃缴纳住房公积金，并清楚放弃缴纳的相关后果，今后因该事项造成的各项事实和法律后果本人自行担负，与湖州安达汽车配件股份有限公司无关’；（2）公司将积极向不愿缴纳住房公积金的员工宣传相关政策并持续提高住房公积金缴纳的缴纳比例；（3）发行人控股股东湖州产投已出具书面承诺：‘若公司未来因劳动用工、劳动保障等方面被有关政府主管部门、监管机构要求补缴社会保险费和住房公积金或者受到处罚的，本公司承诺对公司因此产生的经济损失或支出的费用予以全额补偿，以保证公司不会遭受损失’。

综上，公司对报告期内未为部分符合条件的员工缴纳社会保险和住房公积金的应对措施具有有效性。”

四、请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、关于公司股东相关问题

（1）查阅公司及公司前控股股东中机南方的工商登记资料；

（2）查阅安达有限设立时的审批、资产评估、验资报告等文件；

（3）查阅安达股份及其前身安达有限历次增资/股权转让相关的审批文件、股东出资凭证/股权转让款支付凭证、股权转让协议、国有资产评估报告及备案文件、进场交易文件、国有产权登记文件等；取得并核查天源资产评估有限公司对公司 2007 年 6 月国有股权转让相关事项进行追溯评估并出具的《评估报告》；

（4）就安达股份历史沿革所涉国有股东变动问题已访谈相关负责人，并获取了访谈笔录；就安达有限设立时所涉的设立背景、改制方案、员工安置方案及执行情况已访谈相关了解该情况的安达员工及现代农装相关经办人员，并获取了访谈笔录；

（5）取得了现代农装提供的《关于<关于要求湖州公司汽配业务改制的报告>的回复》（现代农装函字[2005]01 号）及其附件《关于现代农装湖州公司汽配业务改制有关问题的处置原则和要求》、联合收割机《关于要求湖州公司汽配业务改制的报告》（湖农装办字（2005）第 15 号）及其附件《现代农装湖州公司汽配业务改制项目计划书》；

（6）查询并取得了现代农装关于安达有限提级管理之第五届董事会第十二次会议决议的公告、现代农装 2015 年年度股东大会决议的公告、现代农装关于安达有限成为二级子公司提级确认之收购资产的公告；

（7）取得公司、湖州产投、湖州市人民政府对历史沿革事项相关事项的确认文件，并取得湖州市国资委关于公司国有股权设置的批复文件；

（8）取得中国农机院出具的《关于湖州安达汽车配件股份有限公司历史沿革有关事项的说明》，对其作为安达有限实际控制人、间接持股期间公司历史沿革有关事项进行说明确认；

（9）查阅《中华人民共和国企业国有资产法》《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》等法律法规，核查安达股份历史沿革中涉及国有股权、股东资格的情况是否符合相关法律法规的规定；

（10）实地走访浙江省金融办，向相关工作人员了解浙江省人民政府目前

出具拟上市公司历史沿革中国有股权管理瑕疵事项相关确认文件的情况；

（11）取得湖州产投出具的《关于湖州安达汽车配件股份有限公司历史沿革有关事项的承诺函》；

（12）查阅安达有限吸收合并合安投资的会议文件、内部汇报材料、审计报告、评估报告等；查阅湖州市国资委下发的《关于优化市属国有企业管理层级设置的通知》等通知文件；

（13）查阅并取得公司代持期间历次股东分红决议、分红明细表及记账凭证；查阅报告期内相关股东取得现金分红的银行账户流水；查阅并取得湖州创达相关分红决议、分红明细表、记账凭证、完税证明、银行对账单及现金分红银行流水等文件；

（14）查阅并取得湖州创达设立、出资、历次变更等整个过程涉及的相关文件，包括但不限于湖州创达的全套工商档案、出资款来源的银行流水等资料；

（15）对公司历史及现任股东、湖州创达历史及现任合伙人进行了访谈，对访谈内容进行了书面记录并由相关人员进行签字确认；对于出资款来源于其他人借款的湖州创达合伙人，分别与各借款人进行了访谈，对访谈内容进行了书面记录并由相关人员进行签字确认；取得了存在股权代持事项当事人就股权代持事项已解除并不存在纠纷及潜在纠纷的书面确认函；

（16）登录国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网等网站进行公开检索。

2、关于主要经营场所是否稳定

（1）查阅发行人梦溪路厂区相关的土地出让合同、不动产权证书；

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

（3）测算报告期末发行人梦溪路厂区相关土地及建筑对应的营业收入和净利润和公司整体营业收入和净利润的财务指标占比；

（4）取得发行人为应对梦溪路厂区土地收储风险制定的搬迁预案；

（5）取得发行人控股股东关于梦溪路厂区土地收储风险的专项承诺；

（6）取得湖州南太湖新区管理委员会关于发行人梦溪路厂区土地情况的专项说明。

3、关于劳动用工合规性

（1）查阅发行人与劳务派遣公司签订的劳务派遣合同、劳务派遣单位提供的劳务派遣许可证、与劳务外包公司签订的劳务外包合同、劳务外包单位的服务资质证书，了解公司采购劳务等相关情况；

（2）查阅发行人报告期内选取劳务供应商时的询比价文件、招标文件、内部决策文件；

（3）查阅发行人人力资源和社会保障行政主管部门出具的证明文件，取得信用中国（浙江）（网址：https://credit.zj.gov.cn/）出具的发行人《企业专项信用报告》；

（4）对发行人人力资源部人力专员、主要劳务派遣公司进行访谈，通过中国裁判文书网、信用中国、人民法院公告网、湖州市人力资源和社会保障局网站等网站进行核查，了解发行人劳务用工是否符合国家有关规定；

（5）取得了发行人控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员填写的调查表、发行人及相关劳务供应商出具的说明、公司及公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的个人银行流水，并通过企查查网站进行核查，了解发行人与劳务供应商是否存在关联关系、资金往来或特殊利益安排；

（6）查阅发行人报告期内的员工花名册、员工工资表、社会保险缴纳申报表及缴纳凭据住房公积金缴存申报表及缴纳凭据、相关员工的书面声明等；

（7）查阅发行人控股股东湖州产投出具的承诺。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、关于公司股东相关问题

发行人改制设立及历次国有股权变动等事项中存在无法取得或未取得批复文件、未履行国有资产评估程序等瑕疵，发行人已通过履行国有资产追溯评估及备案程序等方式予以补正，并就历史沿革中国有股权变动事项经湖州市国资委、湖州市人民政府审核确认，不构成重大违法违规，不存在争议或潜在纠纷。中国农机院亦已出具关于公司历史沿革有关事项的说明确认文件，确认中国农机院、现代农装与安达有限及其他股东之间，不存在任何股权权属纠纷。

湖州产投为优化集团管理层级、增强集团管控能力、促进提质增效，由安达有限对合安投资进行吸收合并，原因合理。该吸收合并事项对发行人财务状况、经营情况、控制权稳定性无重大不利影响。本次吸收合并后，合安投资依法予以注销，不存在特殊利益安排。

发行人历史上存在自然人股东违规持股、股权代持等情形，截至报告期末，相关情形已彻底规范整改，不构成重大违法违规，涉及相关方不存在争议、纠纷或潜在的争议、纠纷情形。

2、关于主要经营场所是否稳定

梦溪路厂房所在土地性质为工业用地，公司已依法取得该土地及房屋建筑物的不动产权证书，可将该土地用于生产经营。原湖州市国土资源局负责全市国土规划、土地利用总体规划，系做出相关确认并同意公司将该土地用于生产经营活动的适格主体。因此，公司将该土地用于生产经营合法合规，相关情形不构成重大违法行为，同意公司将该土地用于生产经营活动的相关主体具备适格性。

公司梦溪路厂区土地存在的收储风险不会对发行人经营场所稳定性、持续经营能力构成重大不利影响，发行人已采取相应的应对措施，相关应对措施及补偿措施切实可行。

3、关于劳动用工合规性

报告期各期末，公司劳务派遣用工人数占发行人总用工人数的比例均未超过 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定；且发行人报告期内不存在因违反有关劳动用工等方面的法律法规而受到处罚的情形，**截至报告期末，公司**不

存在劳动纠纷或潜在纠纷。

报告期内发行人存在劳务派遣、劳务外包等情形，发行人主要采用招标或市场化询价等方式，综合考虑劳务供应商的服务能力、服务价格、同行业经验等因素选定劳务供应商，与劳务供应商的定价公允。报告期内，共十家劳务供应商为发行人提供劳务服务。除发行人无法取得湖州万众餐饮管理服务有限公司食品经营许可证，且已终止与其合作以外，报告期内为发行人提供劳务服务的供应商均满足相关的服务资质要求。报告期内发行人劳务派遣人员平均薪酬低于公司正式生产员工主要系因从事岗位存在差别，其平均薪酬水平较低具备合理性。发行人劳务外包供应商主要提供食堂运营、保安、保洁以及零星临时性辅助生产等服务或工作，公司根据服务内容与相关劳务外包供应商结算，不涉及具体人员薪酬。发行人的劳务供应商与发行人及其控股股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等不存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。

发行人少量员工存在未按照规定缴纳社保和公积金的情形，但整体欠缴员工人数较少，欠缴金额较低，不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。发行人已制定相应的应对措施，相关应对措施合理有效。

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

回复：

发行人、保荐机构、发行人会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券

的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，发行人不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。（以下无正文）

（此页无正文，为《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人签字：

管会斌

湖州安达汽车配件股份有限公司

2026 年 4 月 14 日

（此页无正文，为财通证券股份有限公司《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人（签名）：

孙江龙　　戚淑亮

财通证券股份有限公司

2026年 4月 14日

保荐人（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读《关于湖州安达汽车配件股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解审核问询函涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐人总经理：

应朝晖

保荐人法定代表人、董事长：

章启诚

财通证券股份有限公司

2026年 4月 14日