Deloitte. 德勤
Deloitte Touche Tohmatsu
Certified Public Accountants LLP
30/F Bund Center
222 Yan An Road East
Shanghai 200002, PRC

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司

向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复

德师报(函)字(25)第 Q00861 号

南京泉峰汽车精密技术股份有限公司：

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“德勤”)接受委托，对南京泉峰汽车精密技术股份有限公司(以下简称“泉峰汽车”、“发行人”或“公司”)2022 年度及 2023 年度的财务报表执行了审计工作并分别出具了标准无保留意见的审计报告。

我们收到泉峰汽车转发的上海证券交易所于 2025 年 4 月 25 日出具的《关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》(上证上审(再融资)〔2025〕124 号)(以下简称“审核问询函”)。按照审核问询函的相关要求和公司的相关说明，基于我们已执行的审计工作，我们对审核问询函中需由申报会计师进行说明的相关问题回复如下。

如无特别说明，本回复使用的简称与《南京泉峰汽车精密技术股份有限公司 2024 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》中的释义相同。

2、前次募投项目

根据申报材料，1）公司首次公开发行股票募投项目2021年至2024年1-9月实现承诺净利润的比例分别为93.46%、-44.21%、-126.31%和-123.66%；2）公司2021年度公开发行可转换公司债券募投项目2024年1-9月实现销售收入33,264.58万元，实现净利润-12,209.34万元，扩展至全年分别占承诺效益的比例为39.63%及-116.99%；3）2023年，公司决议终止非公开发行股票募投项目“新能源零部件生产基地项目”，并将该项目拟投入募集资金10,103.54万元变更至非公开发行股票募投项目“高端汽车零部件智能制造项目（二期）”；4）截至2024年9月30日，公司非公开发行股票节余募集资金3.46万元，未来计划将节余募集资金3.46万元永久补充流动资金。

请发行人说明：（1）公司前次募投项目未实现预计效益的原因，结合项目对应下游客户需求、产品类型、产能利用率、成本及价格走势等，说明项目实施环境是否发生重大变化，发行人是否计划或已采取相关措施提高前次募投项目的实际效益；（2）前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例，本次发行是否符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对事项（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、公司前次募投项目未实现预计效益的原因，结合项目对应下游客户需求、产品类型、产能利用率、成本及价格走势等，说明项目实施环境是否发生重大变化，发行人是否计划或已采取相关措施提高前次募投项目的实际效益；

（一）公司前次募投项目未实现预计效益的原因

公司首次公开发行股票募集资金投资项目、公开发行可转换公司债券募集资金投资项目未实现预计效益的原因分析如下：

1、首次公开发行股票募投项目效益不及预期的原因

公司首次公开发行股票募集资金投向“年产 150 万套汽车零部件项目”，该募投项目自 2020 年达到预定可使用状态，相关承诺效益及近三年实际效益情况如下：

单位：万元

实际投资项目		截止日投资项目累计产能利用率	承诺效益（注）	最近三年实际效益		
序号	项目名称			2022 年	2023 年	2024 年
1	年产 150 万套汽车零部件项目	94.47%	销售收入 66,120	销售收入 66,547.43	销售收入 67,216.28	销售收入 68,549.70
			净利润 9,619	净利润 -4,252.27	净利润 -12,149.82	净利润 -9,931.10

注：根据招股说明书，募投项目建成达产后预计每年可以实现销售收入 66,120 万元。根据可研报告，募投项目建成达产后预计可以实现净利润 9,619 万元。

近三年，首次公开发行股票募投项目销售收入达成率均超过 100%，符合预期；净利润分别为-4,252.27 万元、-12,149.82 万元和-9,931.10 万元，与承诺净利润差异较大，主要原因如下：

（1）市场竞争加剧压缩利润空间

近年来，随着汽车行业加速转型升级，市场竞争激烈，尤其2023年以来，新能源汽车零部件行业竞争加剧，主机厂降价的成本压力传导至上游零部件供应商，压缩汽车零部件行业利润空间。同时，根据汽车零部件行业惯例，进入量产阶段后，基于产品生产效率提升、工艺优化等因素，客户通常会与供应商约定产品年度例行降价，进一步影响利润水平。

（2）原材料价格波动造成毛利率扰动

公司产品主要原材料系铝锭。铝锭行业属于周期性行业，其产品价格随宏观经济波动呈周期性变动规律。2022 年以来，原材料价格持续处于高位，2024 年二季度以来高位震荡，压制毛利率修复速度，拖累利润水平。

（3）新项目增多，生产效率及产品合格率需要一定爬坡周期

近年来，汽车行业加速转型，汽车零部件产业产品日益丰富。随着公司市场地位逐步稳定，凭借优异的研发实力、过硬的产品质量，公司持续导入优质客户的新项目。新项目上线生产效率仍在提升中，产品合格率存在爬坡周期。

综上，受益于下游市场蓬勃发展，公司首次公开发行股票募投项目销售收入基本达到承诺收入，但 2022 年以来净利润不及预期，主要系市场竞争激烈，压缩利润空间，以及原材料价格持续处于高位、新项目增多造成生产效率与产品合格率需要一定的爬坡周期等所致。

2、公开发行可转换公司债券募投项目效益不及预期的原因

公司公开发行可转换公司债券募集资金投向“高端汽车零部件智能制造项目（一期）”，根据可行性分析报告，该募投项目完全建成达产后预计每年可以实现销售收入 111,926 万元，年利润总额为 13,915 万元。

上述募投项目自 2023 年末达到预定可使用状态，2024 年度实现销售收入 51,886.89 万元，实现利润总额-16,533.08 万元，分别占承诺效益的比例为 46.36%及-118.81%，效益不及预期，主要原因在于：截至 2024 年末，相关募投项目达产时间较短，产能尚处于爬坡中，叠加新客户及新项目存在导入周期，对产能释放造成一定影响，导致收入未达承诺效益，同时从市场端来看，近年来外部市场竞争加剧，尤其 2023 年以来新能源汽车行业内卷进一步加剧，向上传导至汽车零部件行业，导致利润空间压缩；从成本端来看，投产初期产能仍处于爬坡阶段，规模效应尚未凸显，固定成本与期间费用的分摊比率较高，影响利润水平。

（二）结合项目对应下游客户需求、产品类型、产能利用率、成本及价格走势等，说明项目实施环境是否发生重大变化

公司首次公开发行股票募投项目产品包括新能源汽车零部件和自动变速箱类阀板、阀体（系汽车传动零部件产品），截至2024年末累计产能利用率达到94.47%，处于较高水平，近三年收入达成率均超过100%，符合预期；公开发行可转换公司债券募投项目的产品包括新能源汽车零部件和传统燃油车零部件，截至2024年末累计产能利用率为46.36%，产能处于爬坡阶段。且近年来，随着汽车行业加速向新能源发展，公司新能源业务转型成效凸显，上述募投项目中新能源汽车零部件产品比重逐步提高。

近年来受宏观环境、经济增速放缓、新能源汽车的市场渗透率不断提升等因素综合影响，全球汽车行业竞争加剧，汽车整车价格竞争愈演愈烈，国内汽车市场出现了大幅度降价的现象，其中新能源车的价格竞争更为激烈。在当前的市场竞争环境下，降本成为终端主机厂的重要考虑因素之一，压缩公司所处上游汽车零部件行业的利润空间。

针对首次公开发行股票募投项目，（1）从价格端来看，报告期内，产品销售价格总体下降，尤其 2023 年受新能源市场竞争加剧、客户结构、产品型号变化等影响销售价格下降较多；（2）从成本端来看，2022 年以来，原材料价格持续高位运行，同时公司持续导入优质客户的新项目，新项目上线生产效率仍在提升中，产品合格率存在爬坡周期，拖累利润水平。随着生产效率及良率改善，2024 年以来亏损幅度已有所收窄。

针对公开发行可转换公司债券募投项目，投产初期，新客户及新项目存在导入周期，产能利用率处于爬坡阶段，规模效应尚未凸显，叠加市场竞争激烈、2024 年原材料价格有所上涨，固定成本与期间费用的分摊比率较高等因素，利润水平受到影响。

但从下游市场来看，行业发展空间未发生重大不利变化。根据世界汽车组织（OICA）的数据，2021年至2024年，全球汽车销量由8,363.84万辆增加至9,531.47万辆。EV Tank预计新能源汽车的渗透率将持续提升并在2030年超过50%。近年来，我国密集出台了鼓励汽车发展的产业政策，尤其在新能源汽车方面，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据中国汽车工业协会数据，2024年我国汽车产销量分别完成3,128.2万辆和3,143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%，新能源汽车销量从2019年的120.6万辆增长至2024年的1,286.6万辆，年均复合增长率为60.55%，增长动力强劲。作为汽车产业的重要组成部分，伴随着下游汽车行业尤其新能源汽车行业的快速发展，汽车零部件行业保持增长，有利于带动发行人销售规模增长。

从项目下游客户来看，客户整体需求较为充足。上述募投项目配套服务于比亚迪、长城、特斯拉、华为、汇川、博格华纳集团、博世集团等国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商，该等客户资质优越，整体需求充足，且公司在巩固现有客户市场份额的基础上，积极拓展其他客户，持续夯实未来业绩增长的基础。

综上，公司前次募投项目产品类型未发生重大不利变化，首次公开发行股票募投项目产能利用率处于较高水平，公开发行可转换公司债券募投项目投产初期，产能尚处于爬坡阶段。近年来随着市场竞争加剧、原材料价格波动、新项目生产效率及产品合格率爬坡等因素影响，发行人产品销售价格及成本存在一定扰动。但从下游市场及客户来看，公司前次募投项目下游市场仍具有较大发展空间，对应下游客户整体需求较为充足，且公司已采取相关措施提高前次募投项目的实际效益，2024年首次公开发行股票募投项目效益已有所改善，公司具备应对项目实施环境复杂变化的能力。

（三）发行人是否计划或已采取相关措施提高前次募投项目的实际效益

针对前次募投项目效益提升，发行人已采取并计划持续推进以下措施：

1、加大市场开拓力度

公司具有良好的行业口碑和客户认知度，逐渐积累了一批优质的核心客户，并取得了客户的高度认可。未来，公司将一方面围绕核心客户进行业务规划和战略布局，

开展与核心客户体系的深层次对接，持续获得新项目定点，进一步扩大与现有客户的业务规模；另一方面，持续加大新能源业务转型，注重新客户、新市场的开拓，优化客户结构，拓宽市场渠道，拓展发展空间。

同时，公司将充分利用多年来在行业树立的品牌优势，未来在立足于拓宽国内市场的基础上，加强国际市场业务的拓展，积极实施走出去战略，进一步拓展海外客户，扩大公司在整个行业的市场份额。

2、强化项目风控与质量管理，夯实效益基础

公司优化了项目获取流程及风险管控机制，通过提升项目精细化管理水平，从源头严控项目风险，重点聚焦毛利合理、终端市场销量确定性高的优质项目，通过前期审慎评估与积极参与，提高项目盈利潜力与市场适配性，确保募投项目产能释放与市场需求有效匹配。

同时公司计划通过建立更严格的产品质量考核机制、定期总结分析质量数据、引入行业专业人才等方式，持续提升产品质量及一次合格率，减少生产过程中的质量损耗与返工成本，从项目风险管控与内部质量管理双维度夯实项目效益基础。

3、系统推进降本增效措施

公司围绕业务目标制定了全流程降本计划，明确各部门降费指标并纳入绩效考核，通过严控非必要开支、优化人员配置提升人效、强化供应链议价能力维持合理采购价格，以及加大国产品牌设备采购比例降低固定资产投入成本等方式，多维度挖掘成本优化空间；公司同时积极采用铝水直供等先进工艺，通过减少铝锭熔炼等中间生产环节，有效降低能源消耗、材料损耗及时间成本，从生产流程端实现降本增效，增强募投项目产品的成本竞争力和项目整体盈利能力。

上述措施均已在实施过程中，并根据实际效果动态调整优化，旨在通过加大市场开拓力度、风险管控、质量提升、成本控制及工艺创新等多维度发力，切实提高前次募投项目的实际效益。

二、前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例，本次发行是否符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

（一）前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》的相关规定：“募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出”。公司历次募投项目变更具体情况如下：

1、首次公开发行股票募集资金

公司首次公开发行股票募集资金实际投资项目未发生变更。

2、公开发行可转换公司债券募集资金

公司公开发行可转换公司债券募集资金实际投资项目未发生变更。

3、非公开发行股票募集资金

公司非公开发行股票实际募集资金（不含发行费用）117,814.17万元，原计划募投项目包括高端汽车零部件智能制造项目（二期）、汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目、新能源零部件生产基地项目、补充流动资金及偿还贷款。

2023年4月，公司根据自身规划、募投项目进度以及资金需求等实际情况，经审慎研究，决定终止“新能源零部件生产基地项目”，并将该项目拟投入募集资金10,103.54万元变更至另一募投项目 “高端汽车零部件智能制造项目（二期）”。

本次变更后，非公开“高端汽车零部件智能制造项目（二期）”计划投入的募集资金提升至53,056.80万元，均为资本性开支，“新能源零部件生产基地项目”终止，总体募集资金拟投入使用金额未发生变化，仍为117,814.17万元。本次变更事项主要系公司结合生产经营及未来发展规划，并根据募投项目的建设进度，为提高募集资金使用效率，从审慎投资和合理利用资金的角度出发做出的调整，符合公司实际发展情况。

具体来看，调整前后募集资金使用情况及实际使用情况对比如下：

单位：万元

项目名称	项目总投资额	变更前		变更后		实际使用情况（截至2024年12月31日）	
		拟投入募集资金金额	其中：非资本性支出	拟使用募集资金金额	其中：非资本性支出	实际使用募集资金金额	其中：非资本性支出
高端汽车零部件智能制造项目（二期）	100,273.00	42,953.26	0.00	53,056.80	0.00	53,245.02	0.00
汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目	43,827.23	29,600.90	0.00	29,600.90	0.00	29,600.90	0.00
新能源零部件生产基地项目	46,437.48	10,103.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
补充流动资金及偿还贷款	68,000.00	35,156.47	35,156.47	35,156.47	35,156.47	35,169.70	35,169.70
其中：永久补充流动资金	/	/	/	/	/	3.46	3.46
合计	**258,537.71**	**117,814.17**	**35,156.47**	**117,814.17**	**35,156.47**	**118,015.62**	**35,169.70**
非资本性支出占比		**29.84%**		**29.84%**		**29.80%**	

注 1：实际投资金额与变更后承诺投资金额的差额为 201.45 万元，主要来自于募集资金产生的利息收入（扣除银行手续费）及理财投资收益；

注 2：非资本性支出占比=非资本性支出金额/实际募集资金总额，实际募集资金总额系不含发行费用的募集资金金额。

如上表所示，公司前次募投项目变更前后的非资本性支出金额均为35,156.47万元，占前次募集资金总额117,814.17万元的比例为29.84%，未超过30%；截至2024年12月31日，公司前次募投项目实际使用的非资本性支出金额为35,169.70万元，占实际使用募集资金金额118,015.62万元的比例为29.80%，未超过30%。

综上，前次非公开发行股票募集资金投资内容调整，是公司根据自身规划、募投项目进度以及资金需求等实际情况审慎做出的合理决定，符合公司实际经营需要和发展战略。公司前次募投项目变更前后非资本性支出占比及实际使用募集资金非资本性支出占比均未超过30%。

（二）本次发行是否符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求

经公司2024年12月12日召开的第三届董事会第二十四次会议、2025年1月8日召开的第三届董事会第二十五次会议、2025年1月24日召开的2025年第一次临时股东大会审议，公司本次拟发行股票数量为25,575,447股（含本数），未超过本次发行前总股本的

30%；公司前次募集资金（非公开发行股票）到账时间为2022年11月，本次发行董事会决议日距离前次募集资金到位日不少于十八个月；截至2024年末，前次募集资金已使用完毕。

本次发行募集资金扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金及偿还银行贷款，有助于公司降低资产负债率，优化资产负债结构，降低财务费用，进一步增强内部财务风险的抵御能力。

因此，本次发行符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

按照《中国注册会计师审计准则》的规定，德勤对发行人2022年度及2023年度财务报表进行了审计，所执行的审计程序包括但不限于：

1、获取并查阅前次募集资金相关报告，查阅发行人前次募投项目变更相关的披露文件，了解前次募投项目变更的原因；

2、复核公司关于前次募投项目变更前后非资本性支出金额的计算过程及结果，分析前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占比情况。

（二）核查意见

基于上述所执行的程序，德勤认为：

公司前次募投项目变更前后的非资本性支出金额均为35,156.47万元，占募集资金比例未超过30%。

3、关于经营业绩

根据申报材料，1）报告期内，公司主营业务收入中外销占比分别为26.33%、25.44%、23.43%和20.60%；2）报告期内，公司综合毛利率分别为20.80%、9.29%、-0.07%和0.11%，低于同行业上市公司的平均值；3）报告期内，公司扣非归母净利润分别为8,982.92万元、-18,712.92万元、-54,617.17万元及-36,607.85万元；4）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-10,508.89万元、-52,747.32万元、-

32,801.70万元及-21,256.95万元；5）报告期内，公司前五名供应商存在一定的变动；6）报告期内各期末，公司资产负债率分别为47.47%、54.66%、65.98%及71.12%。

请发行人说明：（1）境外销售的具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售金额及占比、境外销售模式及流程、主要客户情况，境外收入与海关数据的匹配性及差异原因；（2）量化分析毛利率较低、2022年-2024年持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在显著差异，相关影响因素是否已改善或消除；（3）净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；（4）主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、所属行业、主营业务、公司规模、合作历史、交易内容和金额等，主要供应商变动的原因及合理性，是否与公司存在关联关系，合作是否稳定；（5）公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司的原因及合理性，是否存在重大偿债风险；（6）结合上述事项，说明对发行人持续经营能力的影响。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、境外销售的具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售金额及占比、境外销售模式及流程、主要客户情况，境外收入与海关数据的匹配性及差异原因

（一）境外销售的具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售金额及占比、境外销售模式及流程、主要客户情况

1、境外销售的国家地区分布情况

报告期内，发行人外销占比分别为25.44%、23.43%、18.30%，主营业务收入按经营地区分类具体情况如下：

单位：万元

按经营地区分类	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	187,534.40	81.70%	163,191.02	76.57%	129,895.45	74.56%
境外	42,010.19	18.30%	49,942.39	23.43%	44,325.52	25.44%
合计	229,544.59	100.00%	213,133.41	100.00%	174,220.97	100.00%

报告期内，公司境外销售主要集中于欧洲、北美洲和亚洲（中国大陆以外地区）。公司秉持国际化战略，致力于拓展全球市场，与众多知名汽车零部件供应商和主机厂建立了稳固的合作关系。

按国家地区分布的境外销售具体情况如下：

单位：万元

所处区域	国家	2024年度		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	匈牙利	13,003.26	30.95%	11,112.41	22.25%	14,490.43	32.69%
	德国	5,606.90	13.35%	8,306.54	16.63%	3,995.51	9.01%
	波兰	3,266.68	7.78%	2,876.06	5.76%	2,430.39	5.48%
	法国	2,890.22	6.88%	4,897.78	9.81%	4,857.08	10.96%
	奥地利	1,564.76	3.72%	2,249.37	4.50%	1,595.39	3.60%
	其他	1,357.60	3.23%	1,022.55	2.05%	986.32	2.23%
	小计	**27,689.42**	**65.91%**	**30,464.70**	**61.00%**	**28,355.13**	**63.97%**
北美洲	墨西哥	4,030.29	9.59%	7,037.49	14.09%	6,950.78	15.68%
	美国	3,717.40	8.85%	6,909.28	13.83%	4,233.05	9.55%
	加拿大	338.45	0.81%	486.52	0.97%	262.26	0.59%
	小计	**8,086.14**	**19.25%**	**14,433.29**	**28.90%**	**11,446.09**	**25.82%**
亚洲（中国大陆以外地区）	泰国	4,477.47	10.66%	3,460.12	6.93%	2,252.56	5.08%
	日本	1,392.92	3.32%	1,291.06	2.59%	1,827.92	4.12%
	其他	261.08	0.62%	201.29	0.40%	363.82	0.82%
	小计	**6,131.47**	**14.60%**	**4,952.46**	**9.92%**	**4,444.29**	**10.03%**
南美洲	巴西	103.16	0.25%	91.94	0.18%	80.01	0.18%
	小计	**103.16**	**0.25%**	**91.94**	**0.18%**	**80.01**	**0.18%**
合计		**42,010.19**	**100.00%**	**49,942.39**	**100.00%**	**44,325.52**	**100.00%**

2、境外销售的产品种类、销售量、销售金额及占比

报告期内，公司境外销售的产品以新能源汽车零部件、汽车传动零部件、汽车引擎零部件、汽车转向与刹车零部件为主，具体销售金额及占比如下：

单位：万件、万元

年份	产品种类	销售量	销售金额	销售金额占比
2024 年度	新能源汽车零部件	82.26	11,014.71	26.22%

年份	产品种类	销售量	销售金额	销售金额占比
	汽车传动零部件	190.94	12,792.75	30.45%
	汽车引擎零部件	564.28	9,700.59	23.09%
	汽车转向与刹车零部件	94.00	5,394.66	12.84%
	汽车热交换零部件	301.94	3,018.01	7.18%
	其他	7.68	89.47	0.21%
	合计	**1,241.11**	**42,010.19**	**100.00%**
2023 年度	新能源汽车零部件	118.93	16,084.92	32.21%
	汽车传动零部件	213.27	15,007.42	30.05%
	汽车引擎零部件	591.54	11,128.84	22.28%
	汽车转向与刹车零部件	62.90	3,745.10	7.50%
	汽车热交换零部件	309.81	3,894.09	7.80%
	其他	9.44	82.03	0.16%
	合计	**1,305.89**	**49,942.39**	**100.00%**
2022 年度	新能源汽车零部件	87.97	10,926.26	24.65%
	汽车传动零部件	179.93	11,604.15	26.18%
	汽车引擎零部件	581.44	10,453.31	23.58%
	汽车转向与刹车零部件	105.93	5,922.24	13.36%
	汽车热交换零部件	420.60	5,149.79	11.62%
	其他	29.76	269.78	0.61%
	合计	**1,405.62**	**44,325.52**	**100.00%**

注：其他包括家用电器零部件、其他汽车零部件、其他零部件

3、境外销售模式及流程

报告期内，公司对于境外客户均为直销销售模式，具体包括寄售模式销售和非寄售模式销售。

关键节点	业务流程
签订合同或订单	境外客户下单时，发行人会与其签订销售合同或订单，约定数量、金额、付款方式、结算方式等信息。
安排生产	发行人销售部门获取订单后，生产部门负责安排生产计划及组织生产工作。
发货	非寄售模式： 销售部门根据交货期填写发货指令单，通知仓库部门准备发货，并根据合同或订单条款约定和《国际贸易术语解释通则》确定具体的交货方式。 寄售模式： 1、公司主动管理库存：销售部门会根据寄售仓的实际库存水平和设定的安全库存水平，主动通知仓库部门向寄售仓准备发货，并委托第三方物流公司运输到客商要求

关键节点	业务流程
	的指定地点； 2、客户管理库存：销售部门根据客商要求，通知仓库部门准备发货，并委托第三方物流公司运输到客商要求的指定地点。
收款	发行人根据合同或订单约定向客户收取货款。

4、主要客户情况

报告期各期，公司对前五大境外客户销售的具体情况如下：

年份	序号	客户名称	金额（万元）	占境外收入比例
2024年度	1	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	5,531.26	13.17%
	2	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	4,477.47	10.66%
	3	BorgWarner Hungary Kft.	3,397.40	8.09%
	4	Robert Bosch Elektronika Kft	3,396.03	8.08%
	5	Tesla Manufacturing Brandenburg SE	2,924.32	6.96%
	合计		**19,726.49**	**46.96%**
2023年度	1	Tesla Manufacturing Brandenburg SE	5,262.77	10.54%
	2	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	4,202.27	8.41%
	3	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	3,460.12	6.93%
	4	BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.	3,440.49	6.89%
	5	Tesla, Inc.	3,280.31	6.57%
	合计		**19,645.97**	**39.34%**
2022年度	1	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	6,360.31	14.35%
	2	Robert Bosch Elektronika Kft	5,130.10	11.57%
	3	BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.	3,501.09	7.90%
	4	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	2,252.56	5.08%
	5	Tesla Manufacturing Brandenburg SE	2,087.40	4.71%
	合计		**19,331.47**	**43.61%**

注：境外前五大客户按非合并口径披露

报告期内，公司境外收入前五大客户较为稳定，主要境外客户的具体情况如下：

客户名称	所属集团	销售区域	基本情况	主要销售模式	产品类型
Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	法雷奥集团	匈牙利	总部位于法国，专注于汽车电气化、智能驾驶及热管理系统的研发与生产	寄售	汽车引擎零部件、汽车转向与刹车零部件
BorgWarner PDS (Thailand) Limited	博格华纳集团	泰国	总部位于美国，专注于设计和制造高技术的产品来提高汽车引擎系统、传动系统和四轮驱动系统	非寄售	汽车传动零部件
BorgWarner Hungary Kft.		匈牙利		寄售	汽车传动零部件
BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.		美国		寄售	汽车传动零部件
Robert Bosch Elektronika Kft	博世集团	匈牙利	总部位于德国，致力于汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术等产业	寄售	新能源汽车零部件
Tesla Manufacturing Brandenburg SE	特斯拉	德国	总部位于美国，专注于电动汽车、太阳能板及储能设备的研发与生产	非寄售	新能源汽车零部件
Tesla, Inc.		美国		非寄售	新能源汽车零部件

（二）境外收入与海关数据的匹配性及差异原因

公司境外收入与海关数据的匹配性情况如下表：

单位：万元

项目	标识	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销收入	（1）	42,010.19	49,942.39	44,325.52
减：境外子公司销售收入	（2）	470.44	7.99	-
加：向境外子公司销售收入	（3）	203.28	1,962.70	435.98
减：本年确认收入，海关数据计入以前年度	（4）	1,448.29	1,670.68	2,388.53
加：本年报关，后续年度确认收入	（5）	1,259.83	1,078.21	4,485.41
调整后出口收入	（6）=（1）-（2）+（3）-（4）+（5）	41,554.57	51,304.63	46,858.38
海关出口数据金额	（7）	41,642.69	50,918.58	47,086.70
差异金额	（8）=（6）-（7）	-88.12	386.05	-228.32
差异率	（9）=（8）/（7）	-0.21%	0.76%	-0.48%

注 1：海关出口金额取自中国电子口岸系统出口数据；

注 2：2022 年度至 2024 年度，外币境外销售收入折算人民币时采用的折算汇率按照 2022 年度至 2024 年度人民币平均汇率计算。

根据上表，报告期各期，公司境外销售收入与海关出口数据差异较小，具有匹配性，少量差异主要系汇率折算等因素影响。

二、量化分析毛利率较低，2022 年-2024 年持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在显著差异，相关影响因素是否已改善或消除

（一）量化分析毛利率较低，2022 年-2024 年持续亏损的原因及合理性

1、量化分析毛利率较低的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率分别为 9.29%、-1.04%、0.49%，公司主营业务毛利率分别为 9.30%、-1.06%、0.47%，整体下降且处于较低水平，主要系产品结构变化、原材料价格及人工成本变动，以及前期资本性投入较大引致固定成本分摊较多，新项目量产初期生产效率及良率阶段性较低等因素所致，具体阐述如下：

（1）收入结构变化对毛利率影响分析

报告期内，发行人各类产品占主营业务收入的比例以及主营业务毛利率情况如下：

主营业务产品		2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献度	收入占比	毛利率	毛利率贡献度	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
汽车零部件	新能源汽车零部件	60.66%	-6.20%	-3.76%	54.99%	-5.49%	-3.02%	37.03%	10.07%	3.73%
	汽车传动零部件	19.44%	12.00%	2.33%	21.81%	5.54%	1.21%	27.04%	8.85%	2.39%
	汽车引擎零部件	10.73%	2.34%	0.25%	11.53%	-0.94%	-0.11%	15.57%	6.21%	0.97%
	汽车热交换零部件	4.51%	15.83%	0.71%	5.88%	3.44%	0.20%	7.95%	6.72%	0.53%
	汽车转向与刹车零部件	3.86%	21.64%	0.84%	4.09%	15.32%	0.63%	8.86%	16.32%	1.45%
	其他汽车零部件	0.10%	7.20%	0.01%	0.33%	12.06%	0.04%	0.72%	15.99%	0.12%
	小计	99.29%	0.38%	0.38%	98.63%	-1.07%	-1.06%	97.18%	9.45%	9.18%
家电零部件		0.68%	11.44%	0.08%	1.24%	-2.52%	-0.03%	2.64%	3.31%	0.09%
其他零部件		0.03%	42.00%	0.01%	0.13%	16.72%	0.02%	0.18%	17.24%	0.03%
合计		**100.00%**	**0.47%**	**0.47%**	**100.00%**	**-1.06%**	**-1.06%**	**100.00%**	**9.30%**	**9.30%**

注 1：毛利率贡献度=主营业务收入占比*毛利率；

注 2：公司于 2024 年会计政策变更，产品质量保证金计入了营业成本，公司据此对 2023 年的财务报表数据进行了追溯调整，下同。

报告期内，公司汽车零部件业务收入占比分别为 97.18%、98.63%、99.29%，毛利率贡献度分别为 9.18%、-1.06%、0.38%，该类业务对公司毛利率影响较大。家电零部件、其他零部件影响相对较小。报告期内，公司汽车零部件业务中，新能源汽车零部件业务收入占比持续增加，主要原因在于：近年来，全球汽车行业加速向新能源汽车领域发展，国家密集出台了鼓励新能源汽车发展的产业政策，新能源汽车行业渗透率持续提升。公司顺应新能源车电动化与智能化的发展潮流，从传统汽车零部件迈向新能源汽车零部件的发展战略。报告期内，受益于国内外新能源汽车行业的加速发展，公司与特斯拉、比亚迪、长城、长安、华为、汇川、法雷奥集团、大陆集团、博世集团等国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商建立良好合作关系，市场渗透率持续增加，新能源汽车零部件业务增长迅猛，2022 年至 2024 年复合增长率超过 46%，收入占比分别为 37.03%、54.99%、60.66%，随着收入占比持续提升，其毛利率水平的高低对公司主营业务毛利率影响程度也逐渐加大。

公司毛利率等于各类产品毛利率乘以各类产品收入占比之和，因此公司主营业务毛利率变化主要受两种因素影响，一是各类产品的毛利率变动，二是各类产品的销售收入占比变动。通过因素分析法对毛利率变化结果进行分析，可进一步得出上述两种因素对主营业务毛利率变化分别产生的影响程度。

报告期内按产品类型进行分类毛利率和收入结构及对毛利率的影响情况如下：

项目		2024 年度较 2023 年度			2023 年度较 2022 年度		
		毛利率变动影响	收入占比影响	毛利率贡献变动	毛利率变动影响	收入占比影响	毛利率贡献变动
汽车零部件业务	新能源汽车零部件	-0.39%	-0.35%	-0.74%	-5.76%	-0.99%	-6.75%
	汽车传动零部件	1.41%	-0.28%	1.12%	-0.90%	-0.29%	-1.19%
	汽车引擎零部件	0.38%	-0.02%	0.36%	-1.11%	0.04%	-1.08%
	汽车热交换零部件	0.73%	-0.22%	0.51%	-0.26%	-0.07%	-0.33%
	汽车转向与刹车零部件	0.26%	-0.05%	0.21%	-0.09%	-0.73%	-0.82%
	其他汽车零部件	-0.02%	-0.02%	-0.03%	-0.03%	-0.05%	-0.08%
家用电器零部件		0.17%	-0.06%	0.11%	-0.15%	0.04%	-0.12%

其他零部件	0.03%	-0.04%	-0.01%	0.00%	-0.01%	-0.01%

注 1：毛利率贡献变动=毛利率变动影响值+收入占比变动影响值；

注 2：毛利率变动影响值=（当期该类业务毛利率-上期该类业务毛利率）*上期该类业务收入比例；

注3：收入占比变动影响值=（当期该类业务收入比例-上期该类业务收入比例）*当期该类业务毛利率。

如上表所示，2023年，公司毛利率下降，主要系新能源汽车零部件、汽车传动零部件、汽车引擎零部件毛利率下降较多，且毛利率较低的新能源汽车零部件业务收入占比上升，拖累主营业务毛利率下降；2024年，公司汽车传动零部件、汽车引擎零部件、汽车热交换零部件、汽车转向与刹车零部件毛利率向上修复，推动主营业务毛利率由负转正，但该等零部件收入占比下降、毛利率较低的新能源汽车零部件业务收入占比进一步提升，导致公司毛利率仍处于较低水平。

（2）毛利率影响因素分析

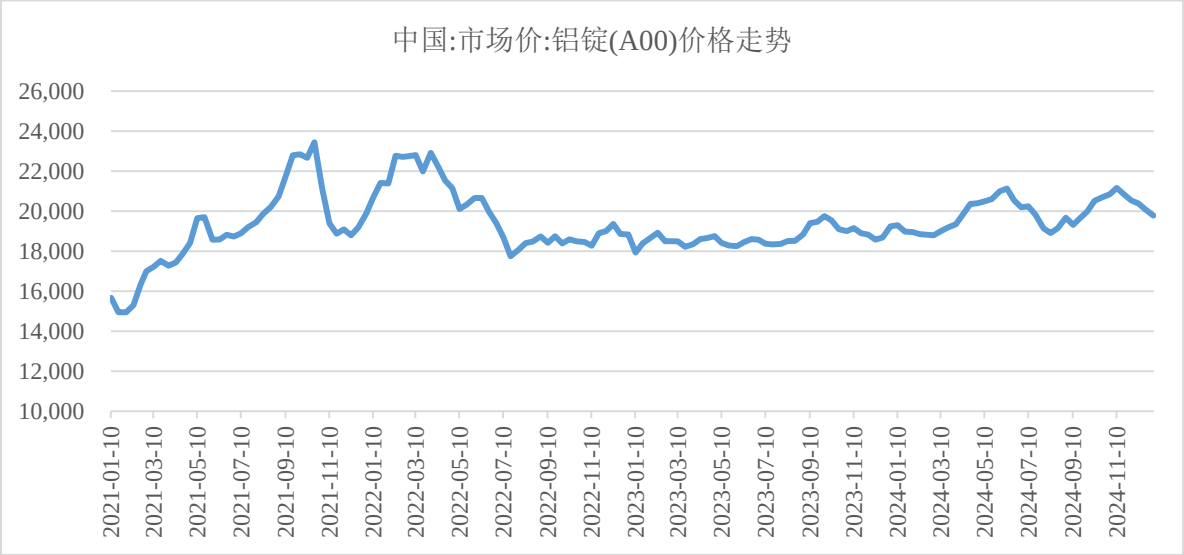
1）市场竞争及产品年度例行降价影响

近年来，随着汽车行业加速转型升级，市场竞争激烈，尤其2023年以来，新能源汽车零部件行业竞争加剧，主机厂降价的成本压力传导至上游零部件供应商，汽车零部件行业产品价格承压，压缩利润空间。同时，根据汽车零部件行业惯例，进入量产阶段后，基于产品生产效率提升、工艺优化等因素，客户通常会与供应商约定产品年度例行降价，进一步影响利润水平。

2）原材料价格波动

公司产品主要原材料系铝锭。铝锭行业属于周期性行业，其产品价格随宏观经济波动呈周期性变动规律。2022年以来，原材料铝锭价格持续处于高位，2024年二季度以来高位震荡，压制公司毛利率修复速度。

近年来，国家统计局发布的我国铝锭市场价格走势情况如下图所示：



数据来源：国家统计局

3）人工成本变化

报告期内，公司直接人工成本分别为15,965.33万元、27,754.15万元和28,119.01万元，随着公司业务规模扩张、劳动力专业程度的提升，公司生产人员数量及薪酬总体增长，直接人工成本持续上涨。其中，2023年度，为加速释放自有产能，公司提高生产工序中的自产比重，导致进入生产成本的人工成本相应增加，进而影响毛利率。

4）新增产能规模效应尚不明显

近年来，为充分把握汽车行业发展机遇，满足下游客户订单需求，公司加大汽车零部件生产基地建设，产能扩张迅速。报告期内，公司固定资产账面价值分别为202,262.77万元、308,846.82万元和322,489.60万元，资产规模持续增长，但投产初期，产能尚处于爬坡阶段，产值增速未能与之匹配，规模效应尚不明显，导致单产品分摊的固定成本较高，拖累公司毛利率。

5）生产效率及产品合格率

近年来，汽车行业加速转型，汽车零部件产业产品日益丰富，客户产品需求迭代较快。随着公司市场地位逐步稳定，凭借优异的研发实力、过硬的产品质量，公司持续导入优质客户的新项目。新项目上线生产效率仍在提升中，产品合格率存在爬坡周期。

综上，报告期内，受市场竞争、产品年度例行降价，原材料价格持续处于高位、人工成本攀升，前期资本性开支较大产能爬坡阶段固定成本上升以及新项目量产初期产品生产效率及合格率阶段性较低等因素影响，导致公司毛利率处于低位。

（3）主要产品毛利率波动分析

汽车零部件业务收入占比较高，其毛利率高低直接影响公司整体毛利率的变化。家用电器零部件、其他零部件收入占比较小，其变动对公司整体毛利率的影响相对较小。

1）新能源汽车零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	-6.20%	-0.71%	-5.49%	-15.56%	10.07%
销量（万件）	1,119.31	10.63%	1,011.72	54.06%	656.72
单位价格（元/件）	124.40	7.39%	115.84	17.93%	98.23
单位成本（元/件）	132.12	8.11%	122.21	38.34%	88.34
其中：单位直接材料（元/件）	65.09	37.15%	47.46	41.59%	33.52
单位直接人工（元/件）	15.71	9.71%	14.32	81.96%	7.87
单位制造费用（元/件）	51.32	-15.08%	60.43	28.71%	46.95

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司新能源汽车零部件毛利率分别为 10.07%、-5.49%、-6.20%。2023 及 2024 年，随公司中大件产品增多，公司新能源汽车零部件产品的单位价格、单位成本均持续上升，但因单位价格增速不及单位成本增速，导致毛利率持续下降。

其中，2023 年，新能源汽车零部件业务毛利率下降较多，主要系一方面，从行业及客户维度来看，受国内新能源汽车市场竞争加剧影响，公司新能源领域主要规格产品毛利空间承压，部分头部新能源整车厂客户毛利空间压缩，叠加部分存在年降协议的客户亦存在降价压力，进一步拉低新能源汽车零部件毛利率；另一方面，公司自身产品内部结构调整，产品向中大件方向发展，材料成本增加，同时公司处于战略转型攻坚期，资产规模增大，产能爬坡阶段，规模效应不明显，制造费用增长，同时为提高自有产能利用率，加速自有产能释放，公司减少半成品采购，增加自主生产比重，

生产人员配备数量增加，人工成本相应上升，叠加新品生产效率及良率处于爬坡过程，推动成本上升，综合作用导致毛利率下降较多。

2024 年，新能源汽车零部件业务毛利率下降幅度收窄。单位价格层面，新能源汽车市场竞争仍然激烈，部分客户的主要规格产品价格继续下行，但总体随中大件产品收入占比增多，平均单位价格上升；单位成本层面，随着公司产能逐步爬坡以及生产效率有所改善，制造费用下降，但因原材料价格上涨，叠加新项目中大型产品增多，单产品材料及人工等耗用量增多，导致单位成本上升，总体上，单位价格上升幅度不及单位成本涨幅，导致毛利率略有下降。

2）汽车传动零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	12.00%	6.46%	5.54%	-3.31%	8.85%
销量（万件）	598.64	-4.11%	624.28	-17.22%	754.16
单位价格（元/件）	74.52	0.10%	74.45	19.19%	62.46
单位成本（元/件）	65.58	-6.74%	70.32	23.52%	56.93
其中：单位直接材料（元/件）	25.27	-5.04%	26.61	13.14%	23.52
单位直接人工（元/件）	7.54	-17.86%	9.18	66.61%	5.51
单位制造费用（元/件）	32.77	-5.10%	34.53	23.76%	27.90

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车传动零部件产品毛利率分别为 8.85%、5.54%、12.00%，主要服务于博格华纳集团、长城、长安等。2023 年，尽管公司汽车传动零部件产品的单位价格随公司中大尺寸产品收入增多而上升，但从主要规格产品来看，受市场竞争加剧影响，公司对部分整车厂客户的主要规格产品销售价格下降，进而影响毛利率，同时成本端随产品变化，材料及人工等成本波动，叠加规模效应不明显、自产比例增加、新品生产效率及良率处于爬坡过程等因素，公司汽车传动零部件产品的平均单位成本上升，导致整体板块毛利率下降。2024 年，整体板块平均单位价格变动较小，同时随生产效率提升及成本管控加强，成本损耗减少，单位成本有所下降，叠加公司减少了对部分低毛利客户的销售，引致汽车传动零部件产品毛利率有所修复。

3）汽车引擎零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	2.34%	3.28%	-0.94%	-7.15%	6.21%
销量（万件）	1,334.56	-15.71%	1,583.23	-22.55%	2,044.16
单位价格（元/件）	18.46	18.84%	15.53	17.03%	13.27
单位成本（元/件）	18.02	15.03%	15.67	25.86%	12.45
其中：单位直接材料（元/件）	7.73	23.68%	6.25	15.74%	5.40
单位直接人工（元/件）	2.97	1.37%	2.93	97.97%	1.48
单位制造费用（元/件）	7.32	12.79%	6.49	16.52%	5.57

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车引擎零部件毛利率分别为 6.21%、-0.94%、2.34%，主要服务于舍弗勒集团、法雷奥集团、博泽集团、大陆集团等。单位价格层面，2023 年以来，平均单位价格随公司产品结构变动而变动，其中部分客户叠加产品年降等因素影响，主要规格产品售价有所下降；单位成本方面，随产品结构变动，单产品材料、人工等耗用量波动，其中 2023 年度，人工成本较高的产品比例上升叠加自产比例增加综合导致平均单位人工成本上涨较多，毛利率下降。2024 年公司减少了对部分低毛利客户的销售，同时随成本管控的持续优化，毛利率有所修复。

4）汽车热交换零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	15.83%	12.39%	3.44%	-3.28%	6.72%
销量（万件）	613.80	-16.50%	735.06	-16.92%	884.80
单位价格（元/件）	16.87	-1.06%	17.05	8.88%	15.66
单位成本（元/件）	14.20	-13.73%	16.46	12.74%	14.60
其中：单位直接材料（元/件）	9.39	8.81%	8.63	20.70%	7.15
单位直接人工（元/件）	0.92	-40.65%	1.55	-6.06%	1.65
单位制造费用（元/件）	3.89	-38.06%	6.28	8.28%	5.8

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车热交换零部件毛利率分别为 6.72%、3.44%和 15.83%，主要服务于马勒集团、法雷奥集团、康奈可集团等。2023 年，受产品结构变化、成本端波动等因素影响，毛利率下降。2024 年以来，公司汽车热交换零部件中高毛利的产品增加较多，叠加公司持续实施降本增效举措，整体板块成本端改善，推动毛利率上涨较多。

5）汽车转向与刹车零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	21.64%	6.32%	15.32%	-1.00%	16.32%
销量（万件）	243.03	-13.34%	280.45	-55.24%	626.56
单位价格（元/件）	36.45	17.39%	31.05	26.01%	24.64
单位成本（元/件）	28.56	8.64%	26.29	27.52%	20.62
其中：单位直接材料（元/件）	10.25	-14.01%	11.92	22.51%	9.73
单位直接人工（元/件）	5.3	15.47%	4.59	71.91%	2.67
单位制造费用（元/件）	13.01	33.03%	9.78	18.98%	8.22

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车转向与刹车零部件的毛利率分别为 16.32%、15.32%、21.64%，主要面向法雷奥集团、博世集团等，受产品结构变化、成本端波动等因素影响，报告期内该板块毛利率呈先降后升趋势。其中 2024 年，公司部分高毛利产品销售收入增加，叠加成本端持续优化，板块内主要客户毛利率进一步改善，推动整体板块毛利率上升。

2、2022年-2024年持续亏损的原因及合理性

（1）影响净利润的具体因素

报告期内，公司利润表主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	230,330.80	16,855.70	213,475.10	39,021.03	174,454.07
营业成本	229,193.49	13,506.95	215,686.54	57,444.76	158,241.78
营业毛利	1,137.31	3,348.75	-2,211.44	-18,423.73	16,212.29
综合毛利率	0.49%	/	-1.04%	/	9.29%

期间费用	52,560.39	1,887.71	50,672.68	14,349.08	36,323.60
资产处置收益	-242.01	798.54	-1,040.55	-1,097.79	57.24
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-5,269.25	630.19	-5,899.44	-5,057.24	-842.2
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-846.19	-1,367.00	520.81	1,486.07	-965.26
其他收益	2,845.74	2,132.30	713.44	-3,522.41	4,235.85
利润总额	-56,999.40	3,074.14	-60,073.54	-41,561.83	-18,511.71
归属于母公司所有者的净利润	-51,674.51	4,778.08	-56,452.59	-41,018.07	-15,434.52
扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润	-52,162.02	2,455.15	-54,617.17	-35,904.25	-18,712.92

报告期内，得益于下游行业蓬勃发展，新能源汽车行业渗透率持续提升及下游客户放量等，公司营业收入持续增长，但受市场竞争激烈，产品例行降价以及成本端因素影响，公司毛利率持续处于低位，2022 年公司毛利额未能覆盖期间费用，导致首次出现亏损，净利润为-15,434.52 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润为-18,712.92 万元；2023 年及 2024 年，受毛利率持续处于低位、期间费用高企以及资产减值损失等因素共同影响，公司持续亏损。

（2）相关因素对净利润的具体影响

针对公司 2023 年亏损规模进一步扩大以及 2024 年仍处于亏损状态，现对利润表项目变动对公司业绩的具体影响程度进行测算。由于 2023 年及 2024 年净利润为负，为剔除所得税对于净利润的影响，主要分析相关因素对于利润总额的影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	对 2024 年利润总额的影响		对 2023 年利润总额的影响	
	影响金额	影响率	影响金额	影响率
利润总额变动	**3,074.14**	**/**	**-41,561.83**	**/**
其中：营业收入变动对经营业绩的影响	83.23	2.71%	-404.23	-0.97%
毛利率变动对经营业绩的影响	3,265.52	106.23%	-18,019.50	-43.36%
营业毛利变动（1）	**3,348.75**	**108.93%**	**-18,423.73**	**-44.33%**
期间费用变动（2）	**-1,887.71**	**-61.41%**	**-14,349.08**	**-34.52%**

其中：销售费用	71.39	2.32%	-665.77	-1.60%
管理费用	-152.67	-4.97%	-6,763.78	-16.27%
研发费用	3,911.56	127.24%	-109.09	-0.26%
财务费用	-5,717.99	-186.00%	-6,810.44	-16.39%
资产减值损失变动（3）	**630.19**	**20.50%**	**-5,057.24**	**-12.17%**
其他收益变动（4）	**2,132.30**	**69.36%**	**-3,522.41**	**-8.48%**
其他因素变动（5）	**-1,149.39**	**-37.39%**	**-209.37**	**-0.50%**
（1）+（2）+（3）+（4）+（5）因素合计影响	**3,074.14**	**100.00%**	**-41,561.83**	**-100.00%**

注 1：营业收入变动对经营业绩的影响=（本期收入-上期收入）*当期毛利率；

注 2：毛利率变动对经营业绩的影响=上期收入*（本期毛利率-上期毛利率）；

注 3：营业毛利变动=营业收入变动对经营业绩的影响+毛利率变动对经营业绩的影响；

注 4：各项目影响金额=本期金额-上期金额，影响率=影响金额/利润总额变动额；

注 5：上述变动金额，正数表示对经营业绩正向影响，负数表示对经营业绩反向影响。

1）2023 年持续亏损的原因

2023 年度，发行人亏损规模进一步扩大，主要受营业毛利及期间费用变动影响，营业毛利变动对于利润总额变动的影响率为-44.33%，营业毛利变动主要受毛利率变动影响，其中毛利率变动对于利润总额变动的影响率为-43.36%。因此，毛利率下降是导致利润出现亏损的首要原因。2023 年市场竞争激烈，尤其新能源汽车零部件市场竞争进一步加剧，公司利润空间压缩，同时受产品年度例行降价，原材料价格持续处于高位、人工成本攀升，前期资本性开支较大，产能爬坡阶段固定成本上升以及新项目生产效率及合格率爬坡等因素影响，导致公司毛利率下降较多，影响经营业绩。

同时，2023 年期间费用变动对利润总额变动的影响率为-34.52%，主要因管理费用和财务费用变动引起，其中管理费用方面，随生产基地逐步投产、经营规模扩大，为增强内部控制及管理水平，公司人力、资产、费用等相关管理用资源投入增加，同时整合部分外租产线等管理优化，导致管理费用上升；财务费用方面，公司于 2021 年完成公开发行可转换公司债券，债券存续期间财务费用较高，同时为满足项目建设及日常运营资金需求，公司融资规模上升，引致财务费用增加较多。此外，资产减值损失对利润总额影响为-12.17%，主要系当期毛利率下降较多，存货跌价准备计提增加，同时对部分闲置固定资产计提减值所致。

2）2024 年持续亏损的原因

2024 年度，发行人亏损规模有所收窄，主要受营业毛利及研发费用变动影响，营业毛利变动对于利润总额变动的影响率为 108.93%，营业毛利变动主要受毛利率变动影响，其中毛利率变动对于利润总额变动的影响率为 106.23%。2024 年度，随着公司销售收入增长，以及持续实施提高生产效率、优化成本控制等举措，产品生产效率提升，毛利率较上年同期有所回升，推动经营业绩改善。

同时，研发费用变动对利润总额变动的影响率为 127.24%。随着在汽车零部件等方向的经验与技术积累，公司通过集约化管控体系的深化实施，实现研发费用的显著下降。2024 年，公司对研发人员结构进行优化，聚焦重点研发方向，研发人员数量减少，薪酬总额下降，同时随着集约化管控举措的逐步实施，开发材料费等有效节约。

因此，2024 年度毛利率由负转正及研发费用有效控制是亏损减少的主要原因。但由于可转债利息费用较高以及融资规模增长较快，财务费用仍处于高位，对利润总额的影响率为-186.00%，导致公司仍处于亏损状态。

综上，报告期内各期，公司营业收入持续增长趋势，但因毛利率较低，以及因运营所需的相关管理费用、财务费用高企等因素，综合导致公司 2022 年以来持续亏损。

3、2025 年一季度经营业绩情况说明

2025 年一季度，根据未经审计或审阅的管理层数据，公司营业收入保持增长，业绩亏损幅度同比有所收窄，具体情况如下：

2025 年一季度，公司营业收入达到 60,104.08 万元，同比上涨 19.36%，其中新能源汽车零部件收入为 39,313.97 万元，收入占比超过 65%，同比上涨 37.11%，主要得益于提振汽车消费政策措施得以延续并加速落地，汽车行业尤其新能源汽车领域快速增长，下游客户需求旺盛，推动公司销售规模扩张。

2025 年一季度，公司实现归属于母公司所有者的净利润-9,049.15 万元，得益于产能逐步爬坡、产品生产效率提升，公司毛利率已有所改善，同比提升 1.55 个百分点，同时管理费用因降本增效措施的持续开展呈现降低态势，研发费用随着公司在新能源汽车零部件方向的技术及经验积累得到有效控制，财务费用因汇兑收益增加而有所下降，期间费用总体减少明显，2025 年一季度归属于母公司所有者的净亏损较上年同期减少 35.92%，扣除非经常性损益后的归属母公司股东净亏损较上年同期减少 27.39%，亏损幅度收窄。

但由于市场竞争激烈，尤其新能源汽车零部件市场竞争加剧，产品价格承压，压

制毛利率修复速度，叠加前期资本性投入较大，规模效应尚在提升过程中，导致毛利率仍处于较低水平，公司仍处于亏损状态。

综上，发行人 2025 年一季度收入持续上涨，同时随着产能逐步爬坡、生产效率提升，叠加成本费用管控举措有效落实，2025 年一季度业绩有所修复，但因毛利率仍处于较低水平，公司现阶段仍处于亏损状态。

（二）是否与可比公司存在显著差异

1、发行人毛利率低于同行业平均水平

报告期内，同行业可比上市公司的综合毛利率情况如下：

股票代码	股票简称	综合毛利率		
		2024 年度	**2023 年度**	**2022 年度**
002101.SZ	广东鸿图	15.63%	18.99%	19.62%
300100.SZ	双林股份	18.49%	18.90%	17.05%
600933.SH	爱柯迪	27.65%	29.09%	27.77%
603348.SH	文灿股份	12.66%	14.97%	18.47%
605133.SH	嵘泰股份	23.96%	22.15%	23.76%
603305.SH	旭升集团	20.28%	24.00%	23.91%
301307.SZ	美利信	9.68%	12.07%	15.85%
可比上市公司平均数		**18.33%**	**20.02%**	**20.92%**
可比上市公司中位数		**18.49%**	**18.99%**	**19.62%**
泉峰汽车		**0.49%**	**-0.07%**	**9.29%**

注：1、同行业上市公司数据来源于同花顺。其中，美利信毛利率系其汽车类零部件分部业务毛利率；2、2024 年财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》规定，将计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度，但因各可比公司调整情况存在差异，为确保整体可比性，此处毛利率对比仍采用 2023 年度审计报告数据。

报告期内，公司综合毛利率分别为 9.29%、-0.07%（追溯调整前）、0.49%，低于同行业上市公司的中位数及平均值。近年来，随着行业内相关企业在自主研发、技术创新与海外开拓等方面不断加大投入，行业竞争逐步加剧。2022 年以来，同行业可比上市公司广东鸿图、文灿股份、旭升集团、美利信毛利率均呈现整体下降趋势。

与同行业可比公司相比，公司毛利率下降幅度相对更明显，主要原因在于：一方面，公司毛利率下滑主要受到原材料价格上涨、人工成本增长、产品例行降价、公司产品结构变化等因素影响；另一方面，因公司处于战略转型期，前期资本投入大，产能扩张迅速，但产值增速未能与之匹配，新项目的生产效率和质量仍在提升中，无法充分分摊成本，进一步拖累毛利率水平，对此公司坚决采取并持续落实一系列提升生产效率、优化成本控制等举措，2024 年毛利率状况已出现改善迹象。

2、发行人净利润规模低于同行业平均水平

报告期内，同行业可比上市公司的净利润及变动情况如下：

单位：万元

股票代码	股票简称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
002101.SZ	广东鸿图	38,524.86	-1.78%	39,221.10	8.96%	35,994.31
300100.SZ	双林股份	32,642.63	317.74%	7,814.16	12.48%	6,947.42
600933.SH	爱柯迪	87,918.42	0.40%	87,563.94	45.15%	60,327.03
603348.SH	文灿股份	9,821.50	119.02%	4,484.23	-82.55%	25,702.60
605133.SH	嵘泰股份	13,842.79	10.90%	12,481.74	23.53%	10,104.09
603305.SH	旭升集团	35,803.51	-46.76%	67,254.77	2.82%	65,410.85
301307.SZ	美利信	-17,386.89	-253.12%	11,355.21	-33.65%	17,115.10
可比上市公司平均数		28,738.12	20.92%	32,882.16	-3.32%	31,314.62
可比上市公司中位数		32,642.63	0.40%	12,481.74	8.96%	25,702.60
泉峰汽车		-52,162.02	4.50%	-54,617.17	-191.87%	-18,712.92

注：同行业上市公司数据来源于同花顺，净利润系扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润，其中广东鸿图、双林股份 2022 年净利润数据系其于 2023 年度审计报告中追溯调整后的财务数据。

报告期内，公司持续亏损，净利润水平低于同行业上市公司的中位数及平均值。从净利润变动率来看，2023 年以来，汽车零部件行业竞争日趋激烈，爱柯迪受益于收入增长及持续实施降本增效措施等因素，净利润上涨较多，文灿股份、旭升集团、美利信净利润增速放缓或下降，发行人因毛利率水平较低，以及融资规模上升造成的财务费用高企，研发费用处于较高水平等因素影响，2023 年亏损规模进一步扩大，净利润下滑幅度高于同行业；2024 年度，同行业可比公司净利润变动出现分化，双林股份降本增效效果明显，净利润涨幅较大，文灿股份得益于车身结构件业务收入快速增长带来的产品结构优化，净利润增长较快，广东鸿图、爱柯迪、旭升集团、美利信净利

润增速放缓或下降，其中美利信出现亏损。公司持续落实降本增效举措，亏损规模有所收窄。

（三）相关影响因素是否已改善或消除

针对毛利率较低及经营业绩亏损情况，公司持续聚焦产能释放和经营绩效改善，已采取系列降本增效举措，主要举措说明如下：

1、从项目获取及管理维度，公司持续完善项目筛选机制，严控项目风险，重点甄别并积极参与毛利水平合理、终端市场需求明确的优质项目，强化风险评估与过程管理，提升项目精细化管理水平；

2、从产能释放维度，公司加速推进生产基地产能爬坡，提升产能利用率，力争尽早形成规模效应，摊薄固定成本，增强毛利率改善弹性；

3、从生产效率维度，建立多层级质量管控体系，通过强化质量考核指标、定期召开产品质量分析会、聘请行业资深技术人才等措施，持续优化生产工艺参数，提升产品一次合格率，降低生产损耗成本。针对量产产品，制定覆盖全工序的标准化操作规范，通过工艺稳定性管控降低生产波动，实现效率与质量双提升；

4、从内部管理优化维度，全面开展业务流程优化，通过产品线布局优化、厂间物流运输改善等措施降低内部协同成本，提升整体运营效率。同步推进新增生产基地投产进度，有序整合外租车间资源至现有生产基地，通过集约化管理压降场地租赁等运营成本；

5、从成本费用控制维度，在供应链管理端，持续优化供应商管理，维持合理采购价格区间，同时与主要客户建立原材料（如铝锭）价格联动调整机制，实现成本波动风险传导。在费用管控端，完善全面预算管理体系，明确各部门费用压降指标并纳入绩效考核，同步强化采购领用全流程管控，精准识别并压降非必要支出。人力资源管理方面，优化人员配置，提升人均产出效率。

综上，2024年公司毛利率已由负转正，亏损幅度有所收窄。从期后数据来看，2025年一季度，根据未经审计或审阅的管理层数据，公司实现营业收入60,104.08万元，同比上涨19.36%，毛利率达到2.19%，同比提升1.55个百分点，归属于母公司所有者的净利润为-9,049.15万元，亏损幅度同比收窄35.92%，扣除非经常性损益后的归属于母

公司所有者的净利润为-9,678.37万元，亏损幅度同比收窄27.39%。未来伴随下游行业发展，客户需求不断增长、产能逐步爬坡、生产效率持续提升，内部管理持续优化，费用管控措施有效落实等，相关事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱，公司经营业绩具备改善基础。

三、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异

（一）净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因及合理性

报告期内，将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下：

单位：万元

将净利润调节为经营活动现金流量：	2024年度	2023年度	2022年度
净利润	**-51,674.51**	**-56,452.59**	**-15,434.52**
加：资产减值损失	5,269.25	5,899.44	842.20
信用减值损失	846.19	-520.81	965.26
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	31,457.72	26,477.97	18,005.99
使用权资产摊销	625.20	1,163.07	1,319.84
无形资产摊销	712.00	709.55	553.58
长期待摊费用摊销	152.95	350.76	344.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	242.01	1,040.55	-57.24
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-26.71	94.68	316.36
以权益结算股份支付	0.00	926.97	270.43
递延收益	-148.44	0.00	0.00
投资损失（收益以“－”号填列）	15.22	-71.51	-115.25
财务费用（收益以“－”号填列）	18,364.86	11,022.31	5,830.92
递延所得税变动	-5,324.89	-3,620.96	-3,066.64
存货的减少（增加以“－”号填列）	-2,721.18	-2,166.12	-30,925.02
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-12,134.55	-21,966.78	-50,833.53
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	29,245.28	1,305.02	25,155.58
其他	-1,130.02	3,006.73	-5,919.89
经营活动产生的现金流量净额	**13,770.38**	**-32,801.70**	**-52,747.32**

报告期内，公司净利润分别为-15,434.52万元、-56,452.59万元和-51,674.51万元，

经营活动产生的现金流量净额分别为-52,747.32万元、-32,801.70万元和13,770.38万元，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动趋势存在差异，具体情况说明如下：

1、2023年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动趋势相反，主要系经营性应收项目、存货、固定资产折旧、财务费用等变动所致

2023年度，公司净利润为-56,452.59万元，亏损幅度进一步扩大，经营活动现金流量净额为-32,801.70万元，净流出规模较上年收窄，两者变动趋势相反，主要原因在于：（1）经营性应收项目的增加额同比减少，主要系公司加强应收账款管理，回款金额较多所致；（2）存货的增加额同比减少，主要系2022年受原材料价格上涨、订单增多备货增加等因素影响，期末存货金额增加较多，2023年公司加强存货管理，改善存货周转情况，存货增加额减少；（3）随资产规模扩大，2023年公司固定资产折旧金额增加较多，同时融资规模上升引致财务费用增加较多，该等项目进一步加大净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

2、2024年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动方向一致，但变动金额存在差异，主要系经营性应付项目、固定资产折旧、财务费用等变动所致

2024年度，公司净利润为-51,674.51万元，亏损幅度有所收窄，经营活动现金流量净额为13,770.38万元，表现为净流入，两者变动方向一致但经营活动产生的现金流量净额改善程度更明显，主要原因在于：（1）经营性应付项目的增加额同比增加，一方面，当期泉峰汽车欧洲收到与资产相关的政府补助，公司按照有关会计准则计入经营活动现金流量，并按期摊销计入当期损益，2024年该政府补助正向影响当期经营活动现金流量净额17,659.45万元，但负向影响当期净利润148.44万元，另一方面，公司当期采购规模较大，且逐步加强供应商管理，应付款项和应付票据等增加较多；（2）随资产规模扩大，2024年公司固定资产折旧金额增加较多，同时融资规模上升引致财务费用增加较多，该等项目进一步加大净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

综上所述，2023年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向相反，主要系经营性应收项目增加额及存货增加额同比减少，资产折旧、财务费用等同比增加较多所致；2024年度，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向一致但变动金额不同，主要系收到与资产相关的政府补助、有关应付项目增加，固定资产折旧、财务费用等同比增加较多所致。该等差异符合公司实际情况，具有合理性。

（二）是否与同行业可比公司存在显著差异

报告期内，可比公司的净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势对比如下：

单位：万元

公司	项目	2024年度	2023年度	2022年度
广东鸿图	净利润	43,195.34	44,608.00	48,050.12
	经营活动现金流量净额	112,427.01	117,767.01	88,893.10
	差额	-69,231.67	-73,159.01	-40,842.98
双林股份	净利润	49,762.44	8,193.85	7,588.39
	经营活动现金流量净额	67,113.59	37,762.20	44,290.62
	差额	-17,351.15	-29,568.35	-36,702.22
爱柯迪	净利润	97,197.92	92,583.61	67,395.23
	经营活动现金流量净额	170,875.94	130,613.53	64,723.35
	差额	-73,678.02	-38,029.92	2,671.88
文灿股份	净利润	11,506.85	5,043.27	23,757.79
	经营活动现金流量净额	37,916.57	77,856.29	58,039.85
	差额	-26,409.72	-72,813.02	-34,282.06
嵘泰股份	净利润	18,225.56	16,017.13	14,425.93
	经营活动现金流量净额	38,309.21	12,150.20	-2,473.79
	差额	-20,083.65	3,866.93	16,899.72
旭升集团	净利润	41,074.48	71,160.76	70,018.34
	经营活动现金流量净额	121,551.32	97,813.07	37,536.90
	差额	-80,476.84	-26,652.31	32,481.44
美利信	净利润	-16,356.17	13,583.74	22,430.20
	经营活动现金流量净额	40,819.36	63,323.44	58,115.55
	差额	-57,175.53	-49,739.70	-35,685.35
泉峰汽车	净利润	-51,674.51	-56,452.59	-15,434.52
	经营活动现金流量净额	13,770.38	-32,801.70	-52,747.32
	差额	-65,444.89	-23,650.89	37,312.80

注：可比公司数据来源于同花顺，其中广东鸿图、双林股份 2022 年净利润数据系其于 2023 年度审计报告中追溯调整后的财务数据。

报告期内，2023年度，发行人与广东鸿图、文灿股份、美利信走势相似，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势均相反；2024年度，发行人与双林股份、爱柯迪、嵘泰股份走势相似，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向一致但变动幅度不同。各可比公司之间的差异主要系经营策略、运营能力等不同所致，具有合理性。

四、主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、所属行业、主营业务、公司规模、合作历史、交易内容和金额等，主要供应商变动的原因及合理性，是否与公司存在关联关系，合作是否稳定

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	所属行业	主营业务	经营规模	合作起始年份	主要采购内容
1	顺博合金安徽有限公司	2021/6/4	100,000.00	金属废料和碎屑加工处理	再生铝合金锭（液）的生产与销售	大型	2023	铝材
	顺博铝合金湖北有限公司	2018/11/15	20,000.00				2022	
2	江苏有色金属进出口有限公司	1985/1/23	26,000.00	批发业	冶金、有色金属产品及设备的进出口贸易	大型	2024	铝材
3	云南铝业股份有限公司	1998/3/20	346,795.74	铝冶炼	铝土矿开采、氧化铝生产、铝冶炼、铝加工及铝用炭素生产	大型	2024	铝材
4	安徽省小小科技股份有限公司	1995/10/31	4,477.33	汽车零部件及配件制造	汽车传动及动力系统精密零部件的研发、生产和销售	中型	2014	锻造件
5	安徽远大轴承科技有限公司	2019/1/31	2,500.00	滚动轴承制造	轴承及多类机械零部件的锻件、车件、淬火件的生产制造与销售	中型	2023	锻造件
6	帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司	2020/12/9	12,000.00	新材料技术推广服务	低碳铝合金研发、生产及销售	大型	2022	铝材
7	中亿丰金益（苏州）科技有限公司	2007/11/29	62,500.00	建筑、家具用金属配件制造	工业铝材的研发、生产和销售	中型	2019	压铸件
8	南通众福新材料科技有限公司	2015/8/4	10,000.00	常用有色金属冶炼铝冶炼	铝合金制造	大型	2017	铝材
9	宁波惠金理化电子有限公司	2014/6/12	1,000.00	其他电子元件制造	电子元件制造	小型	2021	外协加工

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	所属行业	主营业务	经营规模	合作起始年份	主要采购内容
10	怡球金属资源再生（中国）股份有限公司	2001/3/15	220,122.26	铝冶炼	再生铝合金锭的生产和销售	大型	2012	铝材
11	南京奥优美特压铸技术有限公司	2010/10/12	1,000.00	金属制品业	铝合金压铸	小型	2012	压铸件、外协加工
12	海泰克精密压铸江苏有限公司	2011/3/15	4,500.00	其他有色金属压延加工	铝合金压铸	小型	2018	压铸件

注 1：所属行业分类参考国民经济行业分类；

注 2：本表中供应商经营规模，年营业收入小于 1 亿元定义为“小型”，年营业收入 1 亿元至 10 亿元定义为“中型”，年营业收入大于 10 亿元定义为“大型”。

报告期内，发行人与前述供应商交易情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）			是否存在关联关系
		2024 年	2023 年	2022 年	
1	顺博合金安徽有限公司	38,772.23	26,420.19	917.63	否
	顺博铝合金湖北有限公司				否
2	江苏有色金属进出口有限公司	17,765.62	-	-	否
3	云南铝业股份有限公司	4,911.99	-	-	否
4	安徽省小小科技股份有限公司	3,321.77	3,232.33	2,797.31	否
5	安徽远大轴承科技有限公司	2,683.40	592.85	-	否
6	帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司	1,762.54	20,307.05	443.45	否
7	中亿丰金益（苏州）科技有限公司	2,460.24	4,762.16	5,474.91	否
8	南通众福新材料科技有限公司	477.62	4,380.47	23,210.16	否
9	宁波惠金理化电子有限公司	2,378.73	3,425.68	1,245.01	否
10	怡球金属资源再生（中国）股份有限公司	16.09	221.60	11,549.07	否
11	南京奥优美特压铸技术有限公司	5.42	2,485.90	8,917.78	否
12	海泰克精密压铸江苏有限公司	2,201.05	2,931.40	3,349.95	否

报告期内，公司前五大供应商变化与公司业务开展情况紧密相关，历年变动情况的分析如下：

① 2023 年度较 2022 年度变动情况

2023 年部分供应商存在调整，主要系公司积极推进采购结构的调整及降本增效。2022 年以前公司以半成品类材料采购居多，2023 年起为促进自有产能的高效释放，公司对原材料和半成品采购结构进行了调整优化，增加了原材料采购金额用于自行加工，而公司生产所需原材料主要为铝，铝为大宗商品，存在较为统一的质量交付标准且市场竞争充分，因而公司对供应商的选择空间较大。2023 年以来公司积极采取降本增效措施，加大对铝原材料供应商询价力度，深化供应商多方询价机制，在保障质量的前提下，优先选择价格、原材料品质、供货服务、付款结算方式等对公司更有利的供应商，导致供应商有所变化，对顺博合金、帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司采购额上升，对南通众福新材料科技有限公司、怡球金属资源再生（中国）股份有限公司采购额下降。同时，因公司采购结构的调整，公司减少了对半成品的采购，因此对南京奥优美特压铸技术有限公司、海泰克精密压铸江苏有限公司采购额相应下滑。

②2024 年度较 2023 年度变动情况

2024 年公司持续推进降本增效力度，进一步加大与顺博合金的合作力度，并新引入云南铝业股份有限公司、江苏有色金属进出口有限公司。云南铝业股份有限公司系国内知名金属集团，质量良好同时具备价格优势，江苏有色金属进出口有限公司系贸易类供应商，在提供帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司相关产品同时，付款结算方式对公司更有利，有效提升了公司资金使用效率，公司相应增加对该等供应商的采购，减少了对其他铝件供应商的采购。同时，随着新项目陆续进入量产阶段，公司钢件采购需求显著增长，加大了对安徽远大轴承科技有限公司采购。

综上，报告期内公司主要供应商存在一定变化，变动原因合理，不存在关联关系及重大依赖情形。

五、公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司的原因及合理性，是否存在重大偿债风险

（一）公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期各期末，发行人与同行业上市公司资产负债率情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
广东鸿图	45.18%	38.86%	42.77%
双林股份	57.86%	62.99%	62.84%

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
爱柯迪	40.42%	43.27%	43.43%
文灿股份	51.06%	58.33%	58.55%
嵘泰股份	40.77%	36.86%	46.33%
旭升集团	52.55%	37.82%	41.55%
美利信	56.76%	42.65%	68.43%
可比上市公司平均值	**49.23%**	**45.83%**	**51.99%**
可比上市公司中位数	**51.06%**	**42.65%**	**46.33%**
泉峰汽车	**72.35%**	**65.98%**	**54.66%**

数据来源：上市公司公开披露资料。

报告期各期末，公司资产负债率分别为 54.66%、65.98%、72.35%，逐年上升，高于同行业平均水平，主要原因在于：

一方面，公司所处的汽车零部件行业系重资产行业，固定资产投资规模较大，项目建设资金需求较大。近年来，新能源汽车行业蓬勃发展，为把握全球市场发展机遇，实现传统汽车零部件向新能源汽车零部件的战略转型，公司加大生产基地投资力度。为满足项目建设资金需求，确保产能顺利落地，公司采用直接融资、间接融资相结合的方式筹措资金，导致财务杠杆水平上升。近年来，爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份、旭升集团等多家上市公司进行产能扩建，其中爱柯迪、旭升集团与公司产能扩建规模相对接近，但其经营规模及资产规模较大，资产负债率相对较低。

另一方面，随着业务规模扩大，公司营运资金需求增加，但报告期内，公司持续亏损，2023 年末及 2024 年末未分配利润为负，公司结合债务工具保持经营资金运转，导致资产负债率进一步上升，而同行业可比上市公司未分配利润均为正，资产负债率相对较低。

综上，报告期各期末，公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比上市公司平均水平，符合公司发展战略、业务扩张及经营业绩实际情况，具有合理性。

（二）是否存在重大偿债风险

1、发行人融资渠道通畅

在融资渠道方面，报告期内，公司及重要子公司征信状况良好，无重大债务违约及其他降低偿债能力的负面记录；公司与借款银行有较长时间的合作，公司信用情况

良好，银行借款额度基本可循环使用，截至目前，公司不存在借款违约情况，公司借款并非在同一时间段内全部到期，被银行要求在较短时间内清偿全部借款的可能性较低。公司资金续贷未出现重大不确定事项，也不存在明显降低偿债能力的其他情形。

2、公司营收保持增长，应收账款质量较优，回款风险较低

报告期内，公司营业收入持续增长，尤其新能源汽车零部件业务复合增长率超过46%，公司目前已发展成为新能源业务为主的汽车零部件企业。受益于产业政策支持，下游市场发展空间广阔，公司营业收入预计将保持增长。同时，报告期各期末，公司应收账款集中于 1 年以内，账龄结构较为健康、合理，且应收账款主要来源于比亚迪、博格华纳集团、汇川、华为、长城、特斯拉、马勒集团、大陆集团等国内外知名的汽车整车制造厂商、跨国汽车零部件供应商，客户资信较好，资产质量较高，发生大额坏账风险较低。公司收入保持增长及应收账款变现能力较强，能够为偿债能力提供有效支持。

3、股权融资可进一步缓解公司偿债压力

公司通过本次向特定对象发行股票，募集资金扣除发行费用后将全部用于补充流动资金及偿还银行贷款，有助于优化公司的资本结构，增强偿债能力，降低经营风险，使公司业务发展更趋稳健，增强公司的抗风险能力。

综上，公司信用状况良好，银行授信融资渠道较为通畅，公司营收保持增长，应收账款质量较优，回收风险较低。此外，截至报告期末，公司流动比率和速动比率已有所改善，未出现恶化情况。公司不存在重大偿债风险。

六、结合上述事项，说明对发行人持续经营能力的影响

如前文所述，报告期内，公司销售收入持续增长，尤其新能源汽车零部件业务收入增速较快，境内销售收入占比逐年提升，外销收入占比整体不大，主要供应商变动具有合理性，但因内外部因素综合作用导致目前毛利率较低，持续亏损，资产负债率较高，面临一定流动性压力。但长期来看，公司所处行业保持增长，下游客户需求充足，随着降本增效举措的持续实施，上述事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱，具体说明如下：

1、产业政策支持行业发展，下游市场需求保持增长

汽车行业是全球经济发展的重要支柱产业之一，从全球发展趋势来看，汽车行业持续稳定发展，全球汽车产销量稳中有升，新能源汽车加速渗透。根据世界汽车组织（OICA）的数据，2021年至2024年，全球汽车销量由8,363.84万辆增加至9,531.47万辆。EV Tank预计新能源汽车的渗透率将持续提升并在2030年超过50%。

近年来，我国密集出台了鼓励汽车发展的产业政策，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据中国汽车工业协会数据，2024 年我国汽车产销量分别完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，新能源汽车销量从 2019 年的 120.6 万辆增长至 2024 年的 1,286.6 万辆，年均复合增长率为 60.55%。依据 Statista 的调研分析，2024 年至 2029 年，中国新能源汽车市场规模有望从 13,139.7 亿元增长至 29,361.3 亿元，年复合增速达 14.3%，行业发展前景广阔。

2、优质的客户资源为公司持续稳定发展打下坚实基础

公司以“打造世界级的制造能力，深度融入全球顶级汽车产业链”为战略目标，逐步发展成为国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商信赖的一站式合作伙伴。凭借较为突出的技术实力与良好的产品质量，公司已与博格华纳集团、法雷奥集团、大陆集团、博世集团、马勒集团、华为、汇川等汽车零部件领军企业，以及特斯拉、比亚迪、长城等知名整车厂建立了良好的合作关系，产品广泛应用于中、德、美、法、日整车系列。同时，全球化的客户资源有助于增强公司对于局部市场波动的抗风险能力，有助于公司实现长期可持续发展。

3、公司持续落实降本增效举措，经营业绩修复迹象显现

2022年以来，得益于下游行业蓬勃发展，新能源汽车行业渗透率持续提升及下游客户放量等，公司销售收入持续增长，但因行业竞争激烈，原材料价格上涨、固定成本分摊较多、人工成本变动等因素影响，导致毛利率较低，叠加公司持续保持高研发投入，以及财务费用高企等综合作用，导致公司持续亏损，资产负债率攀升，现金流较为紧张。

针对经营业绩情况，公司持续聚焦产能释放和经营绩效改善，采取系列降本增效举措，2024年度公司主营毛利率已有所改善，亏损幅度开始收窄，现金流状况逐步修复。

4、公司融资渠道较为通畅，具有风险应对能力

2022年以来，公司把握全球市场机遇，从传统汽车零部件向新能源汽车零部件战略转型，为确保产能顺利落地，公司采用资本市场直接融资、间接融资相结合的方式，筹措资金满足项目建设需求，但因资本性投入较大，叠加随着业务规模扩大，营运资金需求增加，公司结合债务工具保持经营资金运转，导致负债水平上升，资产结构承压。但公司信用状况良好，银行授信融资渠道较为通畅，公司营收保持增长，应收账款质量较优，回收风险较低，本次募集资金到位后，在扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金及偿还银行贷款，将进一步降低公司的偿债压力。

综上，报告期内，公司外销收入占比逐渐下降，主要供应商变动具有合理性，对持续经营能力未造成重大不利影响；针对毛利率较低、持续亏损、现金流状况以及资产负债率较高情况，公司已采取系列降本增效举措。2025年一季度，根据未经审计或审阅的管理层数据，公司营业收入达到60,104.08万元，同比上涨19.36%，毛利率同比改善1.55个百分点，归属于母公司所有者的净利润较上年同期提升35.92%，扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润较上年同期提升27.39%，亏损幅度收窄。未来伴随行业发展、下游客户需求增长，以及公司降本增效举措的持续实施等，相关事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

按照《中国注册会计师审计准则》的规定，德勤对发行人2022年度及2023年度财务报表进行了审计，所执行的审计程序包括但不限于：

1、业绩变动的原因及合理性：分项针对收入、成本、研发费用、财务费用等项目执行细节测试并对上述项目对利润的影响进行分析性复核；

2、收入确认：(1)了解管理层对收入确认的关键内部控制，评价相关内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性；(2)针对收入发生总额，选取样本执行函证程序；(3)针对收入发生总额，选取样本执行细节测试，核对至相应的发票、签收单或同等效力的收入确认证明文件；(4) 检查主要客户的销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价泉峰汽车的收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；(5) 获取资产负债表日前后的销售记录，选取样本并区分不同的销售方式分别核对相应的出库单、签收记录、寄售领料对账邮件等支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；(6) 对年末销售收入暂估数进行实质性测试；

3、毛利率变动的合理性：针对毛利率，从产品类型、月度波动、客户地区分布及前十大客户的角度执行分析性复核；

4、现金流量表：我们获取了管理层编制的现金流量明细表，包括有关现金流量表分类和列报的相关计算和支持性工作表及将净利润(亏损)调节为经营活动现金流量表格，复核公司编制现金流量表是否符合企业会计准则的相关要求；

5、供应商背景调查：针对公司重大供应商执行背景调查，验证其规模是否与交易匹配及是否为公司关联方；

6、公司偿债能力分析：(1) 与管理层讨论，了解管理层是否已识别出单独或汇总起来可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；(2) 对于资产负债率、流动比例等影响偿债能力的关键性的财务指标进行复核，结合对公司业务情况的了解，以评估是否存在对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；(3) 获取公司的银行授信额度，并通过银行询证函进行确认。

（二）核查意见

基于上述所执行的程序，德勤认为：

1、2022年及2023年，公司境外销售主要集中于欧洲、北美洲和亚洲（中国大陆以外地区），与众多知名汽车零部件供应商和主机厂建立了良好的合作关系；

2、2022年及2023年，公司毛利率较低，主要系产品结构变化、原材料价格及人工成本变动，以及前期资本性投入较大引致固定成本分摊较多，新项目量产初期生产效率及良率阶段性较低等因素所致。2022年及2023年，公司持续亏损，主要受毛利率持续处于低位、期间费用高企以及资产减值损失等共同影响，其中毛利率较低系经营业绩亏损的首要原因；

3、2023年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向相反，主要系经营性应收项目增加额及存货增加额同比减少，资产折旧、财务费用等同比增加较多所致。公司与部分同行业可比上市公司之间的变动趋势具有一定的相似性；

4、公司2023年主要供应商的变化主要系采购结构调整、降本增效需求和新项目采购需求等因素综合所致，具有商业合理性，公司与主要供应商之间未发现存在关联关系；

5、公司2023年末资产负债率较2022年末上升且高于同行业可比上市公司平均水平，符合公司发展战略、业务扩张及经营业绩实际情况，具有合理性。公司融资渠道较为通畅，营收保持增长，应收账款质量较优，回收风险较低，公司不存在重大偿债风险。

4、关于存货

根据申报材料，1）寄售模式下，公司需将存货运送至客户指定仓库，存货结转受客户消耗速度影响；2）报告期内各期末，公司存货账面价值分别为48,851.67万元、78,934.50万元、78,623.15万元和81,712.15万元，低值易耗品占存货账面价值的比重分别为24.25%、28.61%、26.22%、29.08%；3）报告期内，存货跌价准备分别为487.99万元、1,330.18万元、3,807.65万元和3,286.45万元。

请发行人说明：（1）寄售模式下的销售单价、毛利率、信用政策是否与非寄售模式存在区别；寄售模式的收入确认依据，是否与同行业可比公司存在显著差异，是否存在推迟或提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）寄售模式下对存货的仓储管理及仓储费用情况、仓储分布情况及对应具体客户、管理机制及内部控制程序，是否与客户定期对账或进行盘点，是否存在寄售产品超过1年未领用的情形；（3）低值易耗品的具体分类标准及摊销政策，低值易耗品占存货的比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（4）结合毛利率较低、存货跌价准备计提政策、库龄分布及占比、期后转销情况、存货周转率、同行业可比公司等，说明存货跌价准备计提的合理性及充分性。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、寄售模式下的销售单价、毛利率、信用政策是否与非寄售模式存在区别；寄售模式的收入确认依据，是否与同行业可比公司存在显著差异，是否存在推迟或提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

1、寄售模式下的销售单价、毛利率、信用政策是否与非寄售模式存在区别

报告期内，公司寄售模式与非寄售模式下的销售单价、毛利率情况如下：

单位：元/件

期间	寄售模式		非寄售模式		差异情况	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
2024 年度	58.26	2.09%	56.58	-0.49%	1.68	2.58%
2023 年度	55.06	1.61%	36.61	-2.56%	18.45	4.17%
2022 年度	37.33	8.49%	23.73	9.80%	13.61	-1.31%

公司寄售模式与非寄售模式下的销售单价、毛利率水平存在差异。从业务模式来看，公司向各类客户销售定制化产品，客户根据不同性能要求对汽车零部件有不同的定制需求，产品规格、型号不同，其价格和毛利率存在较大差异。

寄售模式下，2022年公司以汽车传动零部件业务为主，主要客户为博格华纳集团、大陆集团、博世集团等知名汽车一级零部件厂商，2023年以来随公司逐步转型，新能源汽车零部件业务收入增多但收入占比未超过45%。非寄售模式下，报告期内公司以新能源汽车零部件业务为主，收入占比从45%逐步增长至近70%，主要客户为长城、特斯拉、比亚迪、华为、汇川及法雷奥集团、马勒集团等知名汽车整车厂、汽车一级零部件厂商。2022年，公司新能源汽车零部件业务毛利率高于汽车传动零部件业务毛利率，因此非寄售模式下的毛利率相对较高，2023年以来，新能源汽车零部件业务毛利率低于汽车传动零部件业务毛利率，寄售模式下的新能源业务收入占比相对较低，毛利率相对较高，具有合理性。

公司对客户执行统一的信用政策，一般集中在60-120天，不同模式下的信用政策不存在重大差异。

2、寄售模式的收入确认依据，是否与同行业可比公司存在显著差异，是否存在推迟或提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司收入确认严格遵循《企业会计准则》相关规定执行，寄售模式下，公司将产品运抵寄售仓，当客户实际领用时产品的控制权转移，公司与客商核对实际使用量后，获取寄售领料对账记录等相关支持性文件确认销售收入，不存在推迟或提前确认收入的情况。

经查阅公开披露资料，同行业可比上市公司广东鸿图、双林股份、爱柯迪、嵘泰股份、旭升集团及美利信未披露有关寄售模式的收入确认依据。文灿股份及其他汽车零部件行业上市公司披露的寄售模式收入确认依据如下：

同行业上市公司	收入确认政策
文灿股份（603348.SH）	子公司百炼集团寄售库存的零部件在使用时确认收入
三联锻造（001282.SZ）	国内销售、寄售模式：公司将产品运抵寄售仓，客户按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的客户确认通知，确认销售收入 出口销售、寄售模式：公司将产品运抵寄售仓，客户按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的客户确认通知，确认销售收入
双环传动（002472.SZ）	国内销售：合同或订单约定寄售的，在产品送货经客户签收合格并领用后确认收入
恒帅股份（300969.SZ）	对于销售采用寄售模式的，公司先发货至指定仓库，客户按需领用后定期发送领用结算单通知公司，公司核对无误后确认收入
欣锐科技（300745.SZ）	寄售模式下，公司根据合同约定将产品送至客户的寄售仓，客户领用后， 每月末公司根据客户的结算系统核对领用数量及金额并确认收入
合兴股份（605005.SH）	寄售模式下，在合兴股份将产品运送至寄售客户指定的仓库后，客户从寄售仓库中领用产品，合兴股份根据合同约定与客户定期对账并根据对账确认的客户于对账期间从寄售仓库中实际领用的产品数量及金额确认收入

资料来源：上市公司公开披露资料

如上表所示，公司与文灿股份、三联锻造、双环传动等汽车零部件行业寄售模式收入确认方式不存在重大差异。

综上，公司寄售模式的收入确认依据与同行业可比公司不存在显著差异，不存在推迟或提前确认收入的情况，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、寄售模式下对存货的仓储管理及仓储费用情况、仓储分布情况及对应具体客户、管理机制及内部控制程序，是否与客户定期对账或进行盘点，是否存在寄售产品超过 1 年未领用的情形

（一）寄售模式下对存货的仓储管理和仓储费用情况

公司的主要客户为大型汽车零部件行业企业和知名整车厂，对供应商的备货量、供货速度有较高要求，公司部分产品的销售采用寄售模式。寄售模式下，公司存在客户管理库存和公司主动管理库存水平两种管理模式。

报告期各期寄售模式下，由公司支付的仓储费用分别为145.73万元、168.96万元和160.67万元，仓储费用支付责任主要取决于合同约定。

类型	客户管理库存	公司主动管理库存
仓库	客户自有或向第三方租赁仓库	第三方物流管理仓库
管理模式	客户统一管理，寄售产品存放于客户指定仓库，由客户根据需要即用即领、领后结算	公司委托第三方物流仓库管理，由客户根据需要即用即领、领后结算
库存商品的管理机	公司按客户寄售产品订单将产品送达指定仓库，根据客户寄售产品库存情	销售部门会根据寄售仓的实际库存水平和设定的安全库存水平，主动通知

类型	客户管理库存	公司主动管理库存
制	况及时补货	仓库部门向寄售仓准备发货，并委托第三方物流公司运输到客商要求的指定地点
保管及灭失风险	客户保管保养寄售产品，保管期间，因买受人保管保养不善造成寄售标的物毁损、灭失的，买受人应当承担损害赔偿责任，但买受人证明自己没有重大过失的除外	根据协议规定，第三方物流管理仓库负责货物抵达仓库后的保管、日常管理，并承担接货、仓储、送货过程中因其失误造成的货物质量、数量方面的损失

（二）仓储分布情况及对应具体客户

报告期内，公司仓储主要分布情况及对应具体客户情况如下：

序号	仓储分布	寄售客户	保管方	是否定期对账或进行盘点
1	**Robert Bosch út 1, H-3000 Hatvan, Hungary**	Robert Bosch Elektronika Kft	Robert Bosch Elektronika Kft	是
2	**108 Service Rd., Anderson, SC 29625, USA**	BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.	CSR Industries Corp.	是
3	**重庆市璧山区金剑路488号**	重庆青山工业有限责任公司	重庆长安民生物流股份有限公司	是
4	**Bestwinska 43-500, Czechowice-Dziedzice, Poland**	Valeo Electric and Electronic Systems Sp. Z.o.o	Valeo Electric and Electronic Systems Sp. Z.o.o	是
5	**Circuito México #140, Parque Industrial Tres Naciones, San Luis Potosí, SLP 78395, Mexico**	BorgWarner Comercializadora PDS, S de RL de CV	CSR Industries Corp.	是
6	**61. Lőrinci str. Building A3, 2220 Vecsés, Hungary**	BorgWarner Hungary Kft.	CSR Industries Corp.	是
7	**ZA de l'Aubrée, 72300 Sablé sur Sarthe, France**	Valeo Equipement Electrique Moteur (VEEM)	Valeo Equipement Electrique Moteur (VEEM)	是
8	**长沙县东十一路运通物流园A栋42号**	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	南京迈越物流有限公司	是
9	**天津市空港经济技术开发区东九道36号**	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	是
10	**辽宁省大连开发区铁山中路131号**	博格华纳联合传动系统有限公司	博格华纳联合传动系统有限公司	是
11	**吉林省长春市经兴隆山保税区3-2/3-3仓库**	法雷奥压缩机（长春）有限公司	吉林省宇航国际物流有限公司	是
12	**14 Avenue des Beguines, 95892 Cergy Pontoise, France**	Valeo système de controle moteur	Valeo système de controle moteur	是
13	**Heidenfelder Straße 6, 97525 Schwebheim, Germany**	ZF Friedrichshafen AG	ZF Friedrichshafen AG	是
14	**Piramis u. 1, 8200 Veszprém, Hungary**	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	是

（三）管理机制及内部控制程序

公司建立了完善的针对寄售模式的内部控制程序，具体内部控制流程如下：

关键节点	内部控制
备货管理	产线完工后由终检岗（OQC）执行成品质量检验，检验合格品直接存入自动化立体仓库，系统同步触发条码扫码入库。
发货	物流部门依据销售订单编制承运计划，包括客户名称、发货地点、产品、数量等，同步至仓库管理系统，仓库基于系统指令执行扫码出库。 在约定发货日，仓库将货物交付至第三方承运商，由物流人员签收发运单，终端客户或第三方仓库管理人员签收回执联由物流部归档。产品出库时生成的扫码数据通过接口实时同步至Oracle系统，系统存货模块自动将库存状态由“产成品仓”调整为“在途仓”。
库存跟踪	国内寄售：物流部追踪第三方仓库的消耗量，定期通过邮件的方式与对方确认消耗量，销售专员复核消耗量； 国外寄售：物流部月末通过邮件的方式收集并核实消耗量。
盘点核对	公司主动管理库存模式下，物流专员赴第三方仓库执行盲盘，现场比对系统数据与实物；客户管理库存模式下，公司根据协议选择远程对账或抽样实地盘点。 若盘点发生差异，物流专员编制《库存差异调整申请表》，注明差异原因，经运作部经理及分管副总审批后，由仓储部账务人员在Oracle系统执行库存调整，关账时系统自动生成存货科目调整凭证。

（四）是否存在寄售产品超过 1 年未领用的情形

报告期各期末，发行人寄售产品的库龄主要集中在1年以内，具体情况如下：

单位：万元

寄售存货库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	7,033.67	92.61%	6,280.25	93.83%	7,561.63	94.01%
1 年以上	561.32	7.39%	412.73	6.17%	481.79	5.99%
合计	**7,594.99**	**100.00%**	**6,692.98**	**100.00%**	**8,043.42**	**100.00%**

如上表所示，报告期各期末，发行人寄售产品中库龄超过一年未领用的金额分别为481.79万元、412.73万元和561.32万元，占比分别为5.99%、6.17%和7.39%，占比较低。发行人通常按照客户要货计划对寄售仓库发货，但存在部分因市场需求变化导致客户生产计划调整，进而引起公司寄售产品超过一年未领用的情形，但金额总体较小，不具有重大影响。公司寄售产品库龄整体良好，不存在大规模积压情形。

三、低值易耗品的具体分类标准及摊销政策，低值易耗品占存货的比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）低值易耗品的具体分类标准及摊销政策

根据《企业会计准则第1号——存货》应用指南汇编，周转材料包括包装物、低值易耗品，以及企业(建造承包商)的钢模板、木模板、脚手架等。企业的周转材料符合存货定义和确认条件的，按照使用次数分次计入成本费用。余额较小的，可在领用时一次计入成本费用，以简化核算，但为加强实物管理，应当在备查簿上进行登记。

报告期内，公司低值易耗品主要为使用寿命不超过一个会计年度的模具、刀具、机器配件等。其中，模具主要用于生产汽车零部件等产品，刀具、机器配件等主要用于公司机器设备上零件耗材的日常更换。公司模具与产品具有较强的关联性，其与刀具、机器配件等能够多次使用，并可保持原来的形态而逐渐转移其价值，公司作为低值易耗品核算，符合企业会计准则规定。

具体摊销方式上，对于模具、刀具等价值较大的周转材料采用分次摊销，对其他周转材料在领用时采用一次转销法进行摊销，计入相关资产的成本或者当期损益，符合公司实际情况及企业会计准则规定。同行业企业中，嵘泰股份低值易耗品中的模具和夹具按一定标准数量的使用寿命分次进行摊销，与发行人具有一致性。

（二）低值易耗品占存货的比重较高的原因及合理性

生产部门根据低值易耗品的消耗情况及安全库存储备情况提出采购需求，进行低值易耗品的采购或自行生产。报告期各期末，公司低值易耗品账面价值分别为22,580.72万元、20,616.90万元和25,144.80万元，占比分别为28.61%、26.22%和31.31%，总体呈上升趋势。其中，模具系产品生产所必备的前期投入，报告期内随公司业务规模扩张及产品更迭，库存相应调整；刀具一般与机器设备配套使用，专用性较强，公司一般根据刀具的切割次数结合生产计划安排备货，报告期内，随机器设备投入加大，相应用于零部件生产的配套刀具、机器配件等持续增加，具有合理性。

（三）与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，同行业可比公司因产品、业务模式等存在差异，存货构成不完全相同。以 2024 年审计报告为例，同行业可比公司存货构成如下：

可比公司	存货构成情况	是否列示低值易耗品
广东鸿图	原材料、在产品、库存商品、委托加工物质、低值易耗品、包装物、合同履约成本	是
双林股份	原材料、在产品、库存商品、委托加工物质、合同履约成本	否

可比公司	存货构成情况	是否列示低值易耗品
爱柯迪	原材料、包装物及低值易耗品、在产品、库存商品	是
文灿股份	原材料、在产品、备品备件、库存商品、委托加工物质	否
嵘泰股份	原材料、自制半成品及在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品	是
旭升集团	原材料、在产品、库存商品、发出商品	否
美利信	原材料、低值易耗品及周转材料、半成品、库存商品、委托加工物质、在产品、发出商品	是
泉峰汽车	原材料、低值易耗品、在产品、产成品	是

由上可知，同行业可比上市公司中，广东鸿图、爱柯迪、嵘泰股份、美利信存货构成中涉及低值易耗品，其他可比公司存货结构中未明确披露低值易耗品，可比性较弱。

报告期各期末，发行人低值易耗品金额及占比与上述存货构成中列示低值易耗品的同行业可比公司对比如下：

单位：万元

可比公司	低值易耗品内容	2024 年		2023 年		2022 年	
		账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
广东鸿图	未披露	3,878.21	2.68%	2,444.39	2.05%	4,248.86	3.47%
爱柯迪	未披露	451.47	0.40%	564.77	0.58%	635.01	0.74%
嵘泰股份	模具等	10,714.64	16.33%	9,293.12	16.49%	6,257.86	12.82%
美利信	未披露	7,644.89	10.30%	4,064.34	6.86%	2,752.80	4.72%
平均值		**5,672.30**	**7.43%**	**4,091.65**	**6.49%**	**3,473.63**	**5.44%**
泉峰汽车	**模具、刀具、机器配件等**	**25,144.80**	**31.31%**	**20,616.90**	**26.22%**	**22,580.72**	**28.61%**

数据来源：可比公司数据来源于上市公司定期报告

注：同行业可比公司中爱柯迪低值易耗品系其“包装物及低值易耗品”，美利信系其审计报告披露的“低值易耗品及周转材料”，双林股份、文灿股份、旭升集团存货结构中未明确披露低值易耗品情况。

报告期各期末，发行人低值易耗品账面价值及占比高于同行业平均水平，主要原因说明如下：

发行人低值易耗品主要为模具、刀具、机器配件等，同行业可比公司中，嵘泰股份披露其低值易耗品中包括模具，但其刀具、模具配件及设备配件在原材料中核算，因此低值易耗品占比相对较低，广东鸿图、爱柯迪及美利信未明确披露低值易耗品的具体核算内容，但公开披露资料显示其模具在长期待摊费用或固定资产等科目核算，

因此存货构成可比性较弱。综上，同行业公司存货构成存在一定差异，分项占比有所不同。

四、结合毛利率较低、存货跌价准备计提政策、库龄分布及占比、期后转销情况、存货周转率、同行业可比公司等，说明存货跌价准备计提的合理性及充分性

（一）毛利率较低

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为9.30%、-1.06%、0.47%，整体处于较低水平，随着公司业务规模扩张，产能逐步释放以及降本增效举措的持续落实，公司2024年毛利率已呈现修复迹象，具体情况详见本审核问询回复第3题之“二、量化分析毛利率较低，2022年-2024年持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在显著差异，相关影响因素是否已改善或消除”。

报告期各期末，发行人对存货按照资产负债表日的成本与可变现净值孰低进行计量，针对毛利率较低的产品，若期末存货成本高于可变现净值，公司则按照差额相应计提跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为1.66%、4.62%、5.70%，2023年及2024年毛利率相对较低，存货跌价计提比例增加，跌价准备计提情况与产品毛利率情况相匹配。

（二）存货跌价准备计提政策

1、发行人存货跌价准备计提政策

报告期各期末，发行人对存货按照资产负债表日的成本与可变现净值孰低进行计量，对于单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中，为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的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为基础确定；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。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，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。

2、同行业可比公司存货跌价准备计提政策

发行人与同行业可比公司存货跌价准备政策对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
广东鸿图	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。
双林股份	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。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。 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。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
爱柯迪	1、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。 2、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。 3、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	1、于资产负债表日，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。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。 2、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，期末按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。

嵘泰股份	1、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。 2、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。 3、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	1、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。 2、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。 3、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。
美利信	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他

	部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

资料来源：上市公司公开披露资料

如上表所示，发行人存货跌价准备计提政策与同行业可比公司一致，不存在重大差异。

（三）库龄分布及占比

报告期内，公司存货库龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	78,934.55	92.70%	78,569.20	95.32%	77,344.11	96.36%
1 年以上	6,217.43	7.30%	3,861.61	4.68%	2,920.57	3.54%
合计	**85,151.98**	**100.00%**	**82,430.80**	**100.00%**	**80,264.68**	**100.00%**

报告期各期末，公司库龄在一年以内的存货占比分别为96.36%、95.32%和92.70%，一年以内的存货占比均在92%以上，库龄情况良好，不存在大规模积压存货的情形。

（四）期后转销情况

报告期各期末，公司存货期后转销情况具体如下：

单位：万元

年度	期末存货金额	期后转销金额	期后转销比例
2024年12月31日	85,151.98	55,867.28	65.61%
2023年12月31日	82,430.80	76,334.49	92.60%
2022年12月31日	80,264.68	78,098.52	97.30%

截至2025年4月30日，公司2022年末和2023年末存货期后转销比例分别为97.30%和92.60%，因2024年末期后转销数据统计期间较短，公司2024年末的期后转销比例为65.61%。整体来看，公司存货期后转销比例处于较高水平，不存在大量滞销的情形。

（五）存货周转率

报告期内，公司存货周转率及与同行业上市可比公司对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广东鸿图	5.15	5.10	5.01
双林股份	3.92	3.39	3.66
爱柯迪	4.61	4.59	3.78
文灿股份	7.84	6.18	6.89
嵘泰股份	2.93	2.99	3.03
旭升集团	3.28	3.05	2.99
美利信	4.95	3.55	3.55
可比上市公司平均值	**4.67**	**4.12**	**4.13**
可比上市公司中位数	**4.61**	**3.55**	**3.66**
泉峰汽车	**2.88**	**2.71**	**2.48**

数据来源：上市公司公开披露资料；2024 年财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》的规定，将计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度，但因各可比公司调整情况存在差异，为确保整体可比性，此处同行业可比公司存货周转率仍采用 2023 年度财务报告数据。

报告期内，公司存货周转率分别为2.48、2.71（追溯调整前）、2.88，存货周转率逐步提升，主要原因在于：公司采用以销定产的生产模式，2023年以来，公司持续加强供应链管理，根据客户的订单情况合理安排原材料采购规模、生产进度及发货时间，存货周转率逐步改善。

同行业可比公司中，受到存货结构、销售模式等多方面因素的影响，各公司的存货周转率有所差异。与同行业相比，公司存货周转率低于同行业平均水平，主要系公司存货结构中低值易耗品占比相对较高，模具等周转率较慢，同时存在较高比例的寄售模式，拖累周转速度，导致公司存货周转率相对较低。

（六）存货跌价准备计提情况

1、公司存货跌价准备计提情况

报告期内公司计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	跌价准备	占比	跌价准备	占比	跌价准备	占比
原材料	855.86	17.64%	252.61	6.63%	265.59	19.97%
低值易耗品	2,597.92	53.54%	1,834.52	48.18%	449.08	33.76%
产成品	468.43	9.65%	1,009.34	26.51%	373.93	28.11%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	跌价准备	占比	跌价准备	占比	跌价准备	占比
在产品	929.72	19.16%	711.18	18.68%	241.58	18.16%
合计	**4,851.93**	**100.00%**	**3,807.65**	**100.00%**	**1,330.18**	**100.00%**

报告期内，发行人存货跌价准备分别为 1,330.18 万元、3,807.65 万元、4,851.93 万元，主要为低值易耗品、在产品、产成品、原材料的存货跌价准备。报告期内，公司存货按照可变现净值与账面余额孰低计量，随着公司业务规模扩张，期末存货持有量增加，同时 2022 年以来受多重因素影响，公司毛利率大幅下降，公司根据有关会计政策相应计提跌价，导致存货跌价准备增加，符合实际业务变化情况。公司存货跌价准备计提充分、合理。

2、同行业存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司与同行业存货跌价准备计提比例如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
广东鸿图	1.25%	2.03%	1.80%
双林股份	9.46%	10.26%	9.92%
爱柯迪	1.19%	1.81%	1.49%
文灿股份	4.22%	3.95%	3.28%
嵘泰股份	2.78%	2.33%	1.51%
旭升集团	3.41%	2.14%	1.43%
美利信	7.07%	7.54%	6.17%
平均值	**4.20%**	**4.29%**	**3.66%**
剔除双林股份及美利信后平均值	**2.57%**	**2.45%**	**1.90%**
泉峰汽车	**5.70%**	**4.62%**	**1.66%**

注：上述可比公司数据取自公开披露资料。

上述同行业可比公司中，双林股份更侧重于汽车内外饰、轮毂轴承单元，同时布局新能源电驱动系统业务，美利信主营业务包括通信业务、汽车业务，业务结构与其他可比公司存在差异，剔除该等可比公司后，2022年公司存货跌价准备计提比例与同行业广东鸿图、爱柯迪、嵘泰股份、旭升集团等较为接近；2023年以来，公司毛利率

持续处于低位，存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，符合公司实际业务变化情况，具有合理性。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

按照《中国注册会计师审计准则》的规定，德勤对发行人2022年度及2023年度财务报表进行了审计，所执行的审计程序包括但不限于：

1、收入确认：(1)了解管理层对收入确认的关键内部控制，评价相关内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性；(2)针对收入发生总额，选取样本执行函证程序；(3)针对收入发生总额，选取样本执行细节测试，核对至相应的发票、签收单或同等效力的收入确认证明文件；(4)检查主要客户的销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价泉峰汽车的收入确认时点是否符合企业会计准则的规定，并查阅同行业公司公开披露信息，比较公司寄售模式的收入确认是否与同行业存在显著差异；(5)获取资产负债表日前后的销售记录，选取样本并区分不同的销售方式分别核对相应的出库单、签收记录、寄售领料对账邮件等支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；(6)对年末销售收入暂估数进行实质性测试；

2、存货：(1)了解管理层对存货相关的关键内部控制，评价相关的内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性；(2)获取公司提供的完整的存货存放清单，并结合固定资产清单及租赁清单以评估存货存放地点的完整性；(3)对于存放于公司自有仓库的存货，在年末执行实地监盘程序。对存放于第三方仓库的存货，其中对海外重点寄售仓库执行实地监盘程序，剩余存放于第三方仓库的存货作为总体，选取样本执行函证程序；(4)了解公司存货的分类标准及具体内容，询问公司管理层存货的变动原因，分析发行人低值易耗品核算是否符合企业会计准则的相关规定；(5)了解公司存货跌价准备政策，分析存货跌价准备政策是否符合企业会计准则的规定；(6)选取样本，执行成本与可变现净值孰低的测试。

（二）核查意见

基于上述所执行的程序，德勤认为：

1、2022年及2023年，公司寄售模式与非寄售模式下的信用政策不存在重大差异，销售单价、毛利率水平存在的差异具有合理性；公司寄售模式的收入确认依据与同行

业可比公司不存在显著差异，不存在推迟或提前确认收入的情况，符合企业会计准则的相关规定；

2、2022年及2023年，寄售模式下公司关于存货的内控管理制度执行情况良好，公司与客户定期对账或进行盘点。公司存在部分寄售产品超过1年未领用的情形，但整体库龄情况良好，不存在大规模积压存货的情形；

3、2022年及2023年，公司低值易耗品由模具、刀具、机器配件等组成，摊销方式符合有关企业会计准则规定。2022年及2023年末，公司低值易耗品占存货比重较高，主要系随业务规模扩张，与新项目、新增机器设备配套使用的模具、刀具、机器配件等增加所致，具有合理性。同行业可比公司存货构成存在差异，可比性较弱；

4、2022年及2023年末，发行人存货跌价准备计提与公司实际经营情况相符，2023年以来公司存货跌价准备计提比例逐步提升高于同行业平均水平，符合公司实际业务变化情况，具有合理性。公司存货跌价准备计提合理、充分。

5、关于固定资产与在建工程

根据申报材料，1）报告期内各期末，公司固定资产账面价值分别为106,882.43万元、202,262.77万元、308,846.82万元和326,618.38万元；2）2023年末，公司计提固定资产减值准备3,421.97万元；3）报告期内各期末，在建工程账面价值分别为46,363.86万元、118,634.57万元、61,539.82万元和69,172.96万元，未计提减值准备。

请发行人说明：列表说明固定资产及在建工程的基本情况，结合行业格局、主要用途、实际使用情况、产品销售情况等，说明投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响；结合产能利用率、行业周期变化、市场竞争情况等，说明期末固定资产和在建工程减值计提的充分性。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、列表说明固定资产及在建工程的基本情况，结合行业格局、主要用途、实际使用情况、产品销售情况等，说明投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响

（一）列表说明固定资产及在建工程的基本情况

1、固定资产基本情况

报告期各期末，公司固定资产基本情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一、账面原值	**447,239.85**	**404,892.42**	**272,729.93**
房屋建筑物	125,680.64	127,090.03	49,796.68
机器设备	298,534.02	258,101.53	209,455.17
仪器仪表	17,399.39	14,984.68	9,715.15
运输设备	1,888.65	1,169.93	918.20
电子设备器具及家具	2,060.62	2,008.95	1,261.58
其他设备	1,676.53	1,537.29	1,583.14
二、累计折旧	**122,134.20**	**92,623.62**	**70,467.16**
房屋建筑物	16,714.95	11,396.25	8,229.49
机器设备	95,529.66	73,440.74	56,699.15
仪器仪表	7,138.97	5,583.37	3,665.15
运输设备	726.33	501.70	396.83
电子设备器具及家具	917.12	806.79	637.13
其他设备	1,107.18	894.78	839.42
三、减值准备	**2,616.04**	**3,421.97**	**-**
房屋建筑物	-	-	-
机器设备	2,500.86	3,266.48	-
仪器仪表	115.18	155.49	-
运输设备	-	-	-
电子设备器具及家具	-	-	-
其他设备	-	-	-
四、账面价值	**322,489.60**	**308,846.82**	**202,262.77**
房屋建筑物	108,965.69	115,693.78	41,567.19
机器设备	200,503.50	181,394.31	152,756.03
仪器仪表	10,145.24	9,245.82	6,050.01
运输设备	1,162.32	668.23	521.37
电子设备器具及家具	1,143.51	1,202.16	624.45
其他设备	569.35	642.51	743.72

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 202,262.77 万元、308,846.82 万元、322,489.60 万元。报告期内，公司固定资产主要由与经营相关的房屋及建筑物、机器设备构成，随着经营规模的扩大，产能扩张，固定资产规模相应增加。

2、在建工程基本情况

报告期各期末，公司在建工程构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
房屋建筑物	9,046.39	6,270.56	62,885.35
机器设备	49,881.36	52,476.99	52,380.19
仪器仪表	799.73	1,162.45	2,962.46
其他	736.77	1,629.82	406.56
合计	**60,464.26**	**61,539.82**	**118,634.57**

公司在建工程主要为房屋建筑物，以及需要经过较长时间安装、调试、验收的机器设备和仪器仪表。报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 118,634.57 万元、61,539.82 万元、60,464.26 万元。2022 年以来，随项目建设持续推进，在建工程逐步转固，符合公司实际经营情况。

（二）结合行业格局、主要用途、实际使用情况、产品销售情况等，说明投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响

1、行业格局

全球汽车产业呈现“总量复苏与区域转移”的双重特征。2021 年至 2024 年，全球汽车产销量分别从 8,014.59 万辆、8,363.84 万辆增至 9,250.43 万辆、9,531.47 万辆，其中中国作为最大单一市场，2024 年产销量达 3,128.2 万辆、3,143.6 万辆，同比增长 3.7%、4.5%，连续多年稳居全球第一。新能源汽车成为核心增长极，2018 年至 2024 年，我国新能源汽车产销量从 127.05 万辆、125.62 万辆爆发至 1,288.8 万辆、1,286.6 万辆，渗透率提升至 41.2%、40.93%，年均复合增长率超 47%，推动汽车零部件行业向轻量化、智能化转型，催生对大型压铸机、智能化产线等固定资产的迫切需求。

在全球化采购趋势下，我国汽车零部件企业凭借成本优势和技术突破，全球市场份额持续提升，2013 年至 2024 年出口额从 453 亿美元增至 934 亿美元。但行业内部竞争格局分化明显：国际头部企业以规模化生产、百年技术积累占据高端市场，而国内

企业中，规模以上企业较少，多数中小厂商受困于“规模小、技术弱、成本高”瓶颈，陷入同质化低价竞争。

整车厂商对零部件供应商的供应及时性、生产规模性及质量稳定性要求严苛，零部件企业通常通过投资机器设备（如大型压铸机）、建设现代化厂房及仓储设施，并储备技术人才与熟练工人，才能构建稳定高效的生产体系。为应对下游需求、抢占市场份额，同行业上市公司如广东鸿图、爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份、旭升集团、美利信等均积极扩产，报告期内新增固定资产及在建工程账面价值超 10 亿元，公司投资固定资产及在建工程与同行业相符，与行业趋势一致，具备行业普遍性。

单位：万元

证券简称	2024 年末 固定资产账面价值	2024 年末 在建工程账面价值	报告期内新增固定资产及在建工程
广东鸿图	382,023.72	20,935.86	143,145.45
双林股份	167,354.84	9,191.73	-17,739.86
爱柯迪	387,060.45	51,836.25	229,641.72
文灿股份	320,004.28	108,533.22	161,228.98
嵘泰股份	181,144.86	36,362.65	119,925.08
旭升集团	453,183.74	51,441.51	199,775.50
美利信	340,052.35	16,018.05	219,671.37
可比上市公司平均数	**318,689.18**	**42,045.61**	**150,806.89**
可比上市公司中位数	**340,052.35**	**36,362.65**	**161,228.98**
泉峰汽车	**322,489.60**	**60,464.26**	**229,707.57**

注：报告期内新增固定资产及在建工程金额=2024 年末固定资产及在建工程账面价值-2021 年末固定资产及在建工程账面价值。

2、主要用途、实际使用情况

公司固定资产主要由房屋及建筑物、机器设备构成。房屋及建筑物主要为与日常经营相关的工业、生产厂房及仓库等，机器设备及主要用途介绍如下：

单位：万元

设备类型	主要设备	主要用途
压铸设备	压铸机、铝熔化炉	通过高压将熔融金属压入模具型腔，成型汽车结构件与功能件
钢件机加工设备	磨床、车床、滚压设备	对钢制零部件进行高精度切削、铣削、钻孔等加工

铝件机加工设备	加工中心、车床、清洗机	对铝合金零部件进行精密加工，解决压铸毛坯的尺寸精度与表面质量问题
模具设备	加工中心、火花机、切割机	设计与制造压铸模具、冲压模具等
装配设备	装配线	完成零部件的组合装配、检测与包装，实现从单个零件到总成件的高效转化

报告期内，公司房屋建筑物状况良好，均在正常使用中；公司主要机器设备均正常使用，不存在毁损灭失情况；资产使用部门负责资产的维护保养工作并定期检修，使得资产处于良好的运维状况，满足生产需求。

同时，公司部分机器设备、仪器仪表类如加工中心、数控车床等，主要用于汽车零部件的生产制造的加工环节，处于闲置或报废待处理状态，并且预计在较长时间内使用可能性较低，公司已同步计提减值准备。

3、产品销售情况

公司主要产品的生产和销售情况如下：

单位：万件

产品	项目	2024 年	2023 年	2022 年
新能源汽车零部件	产量	1,158.56	1,081.04	787.25
	销量	1,119.31	1,011.72	656.72
	产销率	96.61%	93.59%	83.42%
汽车传动零部件	产量	622.29	587.89	776.30
	销量	598.64	624.28	754.16
	产销率	96.20%	106.19%	97.15%
汽车引擎零部件	产量	1,265.60	1,595.49	2,112.90
	销量	1,334.56	1,583.23	2,044.16
	产销率	105.45%	99.23%	96.75%
汽车热交换零部件	产量	602.33	758.99	862.62
	销量	613.80	735.06	884.80
	产销率	101.91%	96.85%	102.57%
汽车转向与刹车零部件	产量	264.10	282.18	644.68
	销量	243.03	280.45	626.56
	产销率	92.02%	99.39%	97.19%

报告期内，公司加速产能扩张，大幅提高公司生产能力，有效缓解了产能紧张的问题。2022 年至 2024 年，公司主要产品的产销率分别为 95.81%、98.35%、99.91%，保持较高水平。

4、投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响

近年来公司产能规模扩张较快，短期来看，投资固定资产及在建工程对公司现金流量表、利润表有所拖累，但长远来看，产能构建奠定了公司经营业绩未来增长的基础。具体阐述如下：

短期来看，投资固定资产及在建工程资金需求较大，公司资本性投入较大，报告期内累计购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额超过28亿元，推动公司财务杠杆水平上升，财务费用持续增加，且长期资产投资效益具有一定滞后性，前期产能爬坡阶段，产值与产能尚不匹配，规模效应不明显，报告期内新增固定资产折旧金额占营业收入比例从1%上升至8%，短期内对利润表有所拖累。

但长远来看，公司加大生产基地高端化、智能化配置投入，有助于提升公司市场竞争力，能够更好地满足下游客户对产品质量、交付能力等需求，持续、稳定地为客户提供性能可靠、品质优良的产品，未来随着产能逐步释放，规模效应逐步显现，长期来看资产投资奠定了公司经营业绩增长的基础。

二、结合产能利用率、行业周期变化、市场竞争情况等，说明期末固定资产和在建工程减值计提的充分性。

（一）产能利用率

发行人主要产品的生产工序包括模具设计与制造、压铸、机加工以及组件总成的装配等环节。考虑实际各工序生产设备及人员使用情况，其中压铸工序是发行人生产的主要瓶颈。因此，压铸设备的利用率较能体现公司主要产品的产能利用率。报告期内，公司产能利用率基本维持在80%以上，资产运转良好。

（二）行业周期变化

汽车工业经过上百年的发展和演变，现已步入产业成熟期，成为各主要工业国家的国民经济支柱产业之一。2021年以来，随着新能源汽车的爆发式增长，全球汽车行业有所回暖，产量和销量均呈现上升态势。EV Tank数据显示，2024年全球新能源汽车

销量达到1,823.6万辆，同比增长24.4%。EV Tank预计全球新能源汽车的销量在2025年和2030年将分别达到2,542.2万辆和5,212.0万辆，新能源汽车的渗透率将持续提升并在2030年超过50%。汽车行业加速向新能源领域转型。

近年来，我国密集出台了鼓励新能源汽车发展的产业政策，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据中国汽车工业协会数据，我国新能源汽车销量从2019年的120.6万辆增长至2024年的1,286.6万辆，年均复合增长率为60.55%，已成为汽车产业不可忽视的组成部分。

作为整车行业上游的汽车零部件行业，随着汽车保有量的持续增长，汽车零配件行业市场规模不断扩大。同时，新能源汽车的快速发展给汽车零部件企业提供了新的市场机遇，带来了电机、电驱系统等相关新型零部件需求。中研普华产业研究院预计到2030年全球汽车零部件市场销售额将达到157,426亿元，复合增长率为2.3%(2024年-2030年)。中国作为全球最大的汽车市场之一，其汽车零配件市场规模也持续增长。

（三）市场竞争情况

近年来，随着行业发展，新能源汽车厂商在技术、成本、服务、品牌等方面展开全方位较量，市场竞争推动智能驾驶、先进三电系统和压铸等技术快速迭代，汽车零部件企业围绕装备能力、工艺开发、系统交付及供应链协同构建综合竞争力。

公司近年来一直致力于成为具有稳定成长性的优质汽车零部件公司，凭借着优秀的模具设计开发能力、门类齐全的技术工艺及强大的同步设计开发能力，深入融入电动化、智能化产业浪潮，持续进行技术的开发和创新，并在积极消化、吸收国内外先进制造技术与工艺的同时，加大生产基地高端化、智能化配置投入，持续、稳定地为客户提供性能可靠、品质优良的产品，广泛用于新能源汽车的电机、电控系统及汽车的热交换系统、传动系统、引擎系统、转向与刹车系统。特别在自动变速箱阀体、电机电控壳体组件等细分产品领域，具备较强的市场竞争力，赢得了客户的深度信赖，在行业内具有良好的声誉。

（四）发行人固定资产和在建工程减值计提充分

1、公司长期资产减值计提政策符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定

公司在每一个资产负债表日检查固定资产、在建工程是否存在可能发生减值的迹象。如果该等资产存在减值迹象，则估计其可收回金额。估计资产的可收回金额以单

项资产为基础，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，则以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。可收回金额为资产或者资产组的公允价值减去处置费用后的净额与其预计未来现金流量的现值两者之中的较高者。如果资产的可收回金额低于其账面价值，按其差额计提资产减值准备，并计入当期损益。

公司上述长期资产减值政策符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定。

2、公司已按照上述减值计提政策对相关固定资产计提减值准备

报告期内，公司固定资产减值准备计提和余额情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	固定资产减值损失	固定资产减值准备	固定资产减值损失	固定资产减值准备	固定资产减值损失	固定资产减值准备
机器设备	3,299.89	2,500.86	3,266.48	3,266.48	-	-
仪器仪表	-	115.18	155.49	155.49	-	-
合计	**3,299.89**	**2,616.04**	**3,421.97**	**3,421.97**	-	-

2023 年度及 2024 年度，公司固定资产减值损失金额较大，计提减值准备的固定资产主要为机器设备、仪器仪表类如加工中心、数控车床等，主要用于汽车零部件的生产制造的加工环节，处于闲置或报废待处理状态，并且预计在较长时间内使用可能性较低，因此按账面价值高于可收回价值的金额计提了减值准备。同时，基于谨慎性原则，报告期内各期末，公司对长期资产进行减值测试，资产组的可收回金额大于资产账面价值，未进一步计提减值准备，已计提的资产减值准备充分。

综上所述，报告期内，发行人资产运转良好，所处汽车零部件行业未来保持增长，公司凭借着技术沉淀及产品质量，赢得了客户的深度信赖，在行业内具有良好的声誉，具有坚实的业绩增长基础。报告期内各期，公司已按照有关企业会计准则计提资产减值，公司固定资产、在建工程资产减值计提充分。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

按照《中国注册会计师审计准则》的规定，德勤对发行人2022年度及2023年度财务报表进行了审计，所执行的审计程序包括但不限于：

1、了解管理层对固定资产、在建工程相关的关键内部控制，评价相关内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性；

2、获取公司固定资产及在建工程盘点报告，对固定资产、在建工程执行监盘程序；

3、选取样本，对固定资产、在建工程执行细节测试，检查采购合同、发票、验收等资料；

4、获取公司固定资产减值测试明细表，对于公司以资产预计未来现金流量的现值确定可回收金额的资产，复核相关计算过程和评价管理层在预测未来现金流量的现值时所采用方法的适当性以及关键参数的合理性；对于公司以公允价值减去处置费用后的净额确定可回收金额的资产，复核公司确定相关资产公允价值及处置费用的合理性。

（二）核查意见

基于上述所执行的程序，德勤认为：

1、2022年及2023年，公司固定资产及在建工程主要用于产能扩张与设备升级，资产使用状况良好，主要产品产销率保持较高水平。短期来看，投资固定资产及在建工程对公司利润表有所拖累；

2、2022年及2023年，公司已按照有关企业会计准则计提资产减值，公司固定资产、在建工程资产减值计提充分。

6、关于期间费用

根据申报材料，报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为15.17%、20.82%、24.70%和25.54%，各项期间费用率与同行业可比公司存在一定的差异。

请发行人说明：结合费用构成、人员数量、人均薪酬、折旧摊销等，说明报告期内各项期间费用率波动的原因及合理性，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，是否与经营规模和收入变化匹配。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

发行人说明：

一、结合费用构成、人员数量、人均薪酬、折旧摊销等，说明报告期内各项期间费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司各项期间费用率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	1,410.93	0.61%	1,482.32	0.69%	816.55	0.47%
管理费用	21,095.53	9.16%	20,942.86	9.81%	14,179.08	8.13%
研发费用	13,444.40	5.84%	17,355.96	8.13%	17,246.87	9.89%
财务费用	16,609.53	7.21%	10,891.54	5.10%	4,081.10	2.34%
期间费用合计	**52,560.38**	**22.82%**	**50,672.68**	**23.74%**	**36,323.60**	**20.82%**
营业收入	**230,330.80**	**100.00%**	**213,475.10**	**100.00%**	**174,454.07**	**100.00%**

报告期内，公司期间费用规模随着公司营业收入的增长不断扩大。报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为 20.82%、23.74%、22.82%，期间费用占营业收入的比例整体呈现先上升后下降趋势，各项期间费用波动原因及合理性具体说明如下：

（一）销售费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	492.99	34.94%	529.70	35.73%	477.38	58.46%
折旧及摊销	6.43	0.46%	6.33	0.43%	6.31	0.77%
业务招待费	88.50	6.27%	96.63	6.52%	107.32	13.14%
差旅费	51.56	3.65%	43.89	2.96%	21.79	2.67%
产品质量费用	600.12	42.53%	589.01	39.74%	-	0.00%
其他	171.33	12.14%	216.76	14.62%	203.75	24.95%
合计	**1,410.93**	**100.00%**	**1,482.32**	**100.00%**	**816.55**	**100.00%**

注：2024 年，公司根据财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》的规定，将公司计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度。

报告期内，公司计入销售费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售人员数量	18.92	19.42	18.58
销售人员人均薪酬	26.06	27.28	25.69

注：人员数量系月度加权平均人数。

公司销售费用由工资及附加、产品质量费用、业务招待费、差旅费、折旧及摊销及其他构成。报告期内，公司的销售费用分别为 816.55 万元、1,482.32 万元、1,410.93 万元，占营业收入的比例分别是 0.47%、0.69%、0.61%，总体呈先升后降趋势，具体情况说明如下：

2023 年度，公司销售费用率上升，主要原因在于当期销售费用金额上涨较多，导致销售费用涨幅超过了营业收入涨幅。其中：1、薪酬方面，当期销售人员数量稍有增加，同时当期销售收入涨幅较大，销售人员平均薪酬水平上升，导致销售费用中工资及附加较上年同期有所增加；2、产品质量费用方面，随着新能源汽车行业竞争加剧，叠加公司正处于发展战略转型关键期，新能源汽车零部件业务收入增速较快，特定项目因客户端自身产品后续组装调试过程中产生适配等售后问题，部分项目新开发的模具因客户端业务变化而产生报废损失，以及部分客户端产生较多分选费用等，导致当期新增较大金额的产品质量费用；3、其他销售费用方面，折旧及摊销费用及其他项目总体相对稳定，差旅费随公司业务规模扩张逐步上涨。该等因素综合作用导致当期销售费用金额上涨速度超过了当期营业收入增速，销售费用率上升。

2024 年度，公司销售费用率有所下降，主要原因在于：一方面，销售费用金额下降，其中薪酬方面，公司当期销售人员数量及人均薪酬水平有所减少，销售费用中工资及附加较上年同期略有下降，同时公司持续落实费用管控举措，业务招待费进一步下降，叠加产品质量费用、折旧及摊销、差旅费等费用金额变动不大，导致当期销售费用金额总体下降；另一方面，当期营业收入持续增长，导致销售费用率进一步下降。

综上，报告期内，发行人销售费用率总体呈先上升后下降趋势，2023 年，随着业务规模快速扩张及业务转型，销售费用涨幅超过了营业收入增速，销售费用率上升；2024 年，随着公司费用管控举措的持续落实，销售费用率有所回落，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（二）管理费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	8,512.31	40.35%	8,166.15	38.99%	6,781.66	47.83%
折旧及摊销	4,594.70	21.78%	2,653.52	12.67%	2,135.58	15.06%
物料消耗	2,045.19	9.69%	2,171.35	10.37%	676.91	4.77%
房产费用	975.96	4.63%	1,083.92	5.18%	637.38	4.50%
房屋租金	781.95	3.71%	1,046.18	5.00%	785.40	5.54%
股权激励费用	-	-	926.97	4.43%	270.43	1.91%
中介咨询费	523.34	2.48%	709.73	3.39%	522.06	3.68%
水电费用	739.20	3.50%	517.22	2.47%	246.21	1.74%
差旅费	180.63	0.86%	321.01	1.53%	127.34	0.90%
危废处置费用	126.79	0.60%	317.50	1.52%	271.43	1.91%
办公费	63.91	0.30%	226.16	1.08%	157.32	1.11%
其他	2,551.55	12.10%	2,803.15	13.37%	1,567.36	11.05%
合计	**21,095.53**	**100.00%**	**20,942.86**	**100.00%**	**14,179.08**	**100.00%**

报告期内各期公司计入管理费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
人员数量	352.33	405.83	260.33
人均薪酬	24.16	20.12	26.05

注：人员口径系计入管理费用的人员数量，包括管理人员、财务人员等，人员数量系月度加权平均人数。

公司管理费用主要由工资及附加、折旧及摊销、物料消耗、房产费用、房屋租金及其他等费用构成。报告期内，公司管理费用分别为 14,179.08 万元、20,942.86 万元、21,095.53 万元，占营业收入的比例分别为 8.13%、9.81%、9.16%，管理费用率整体呈先上升再下降趋势。具体情况说明如下：

2023 年，公司管理费用率上升，主要系当期管理费用增速超过了营业收入增速，其中：1、薪酬方面，随着生产基地投产、经营规模扩大，为进一步增强公司内部控制及管理水平，公司管理人员增加，同时随着管理人员结构变动，基层管理人员占比上升，人均薪酬水平下降，综合作用导致管理人员薪酬总额上涨；2、折旧及摊销方面，随公司经营规模的扩大，与生产基地配套的管理用资产增加，引致折旧与摊销费用增加；3、物料消耗方面，2023 年部分生产基地投产前产生的物料消耗较高，以及产线布局整合过程导致物料消耗增加；4、其他管理费用项目中，2023 年公司关闭大连工厂产生的提前退租违约金等，以及当期增租两处场地，导致房产费用、房屋租金增加较多，同时当期终止股权激励，计提较多股权激励费用。该等因素综合作用导致当期管理费用金额上涨速度超过了当期营业收入增速，管理费用率上升。

2024 年，公司管理费用率回落，主要系当期管理费用增速不及营业收入增速所致。为尽快改善经营业绩，公司持续加强费用管控举措，加强内部管理，2024 年除薪酬总额、折旧及摊销有所上涨外，物料消耗、房产费用、房屋租金、质量费用、中介咨询费、差旅费、办公费等管理费用项目得到有效控制。薪酬方面，2024 年公司优化管理人员结构，人均薪酬上涨，综合作用导致薪酬总额略有上涨；折旧及摊销方面，随部分新建生产基地配套的管理用资产转固，折旧及摊销金额增加较多。前述管理费用项目综合作用，导致公司 2024 年度管理费用略有增加，但增速低于当期营业收入增速，管理费用率有所回落。

综上，报告期内，公司管理费用率总体呈先升后降趋势，2023 年，随着业务规模快速扩张，管理费用涨幅超过了营业收入增速，管理费用率上升；2024 年，随着公司费用管控举措的持续落实，管理费用率有所回落，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（三）研发费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	7,320.73	54.45%	8,838.47	50.92%	7,917.69	45.91%
开发材料	4,501.42	33.48%	6,017.16	34.67%	6,468.94	37.51%
试模、打样、样品加工费	1,175.76	8.75%	1,474.97	8.50%	1,915.80	11.11%
其他费用	446.49	3.32%	1,025.36	5.91%	944.45	5.48%
合计	**13,444.40**	**100.00%**	**17,355.96**	**100.00%**	**17,246.87**	**100.00%**

报告期内各期公司计入研发费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发人员数量	322.67	379.50	388.00
研发人员人均薪酬	22.69	23.29	20.41

注：人员数量系月度加权平均人数。

公司研发费用主要包括研发人员薪酬、开发材料费及试模、打样、样品加工费等，其中研发人员薪酬、开发材料费各期占比平均超过 85%。报告期内，公司研发费用分别为 17,246.87 万元、17,355.96 万元、13,444.40 万元，占营业收入的比例分别为 9.89%、8.13%、5.84%，研发费用率呈波动下降趋势，具体原因分析如下：

近年来公司紧跟新能源汽车电动化和智能化的发展趋势，稳步推进公司业务结构转型，为提升产品技术工艺水平，增强公司市场竞争力，公司保持对研发部门的支持力度和投入，重点投向与新能源汽车零部件相关技术领域。随着在新能源汽车零部件等方向的经验与技术积累，公司通过集约化管控举措，实现研发费用的有效节约。

其中，薪酬方面，2023 年，公司研发人员数量变动较小，人均薪酬水平提升，综合作用导致研发人员薪酬总额有所上涨，2024 年公司对研发人员结构进行优化，聚焦重点研发方向，研发人员数量减少，薪酬总额下降；其他研发费用方面，随着集约化管控举措的逐步实施，开发材料费等得到有效节约。2023 年研发费用增速不及营业收入增速，研发费用率下降，2024 年度研发费用金额减少，研发费用率进一步下降。

综上，报告期内，公司研发费用率下降，主要系随着经验与技术积累，公司研发人员结构优化，研发费用管控逐步加强所致，符合公司技术发展情况，具有合理性。

（四）财务费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司财务费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
利息支出	16,806.07	12,458.95	5,908.01
减：利息收入	487.05	557.18	301.42
汇兑差额	216.78	-1,011.51	-1,560.28
其他	73.73	1.27	34.78
合计	**16,609.53**	**10,891.54**	**4,081.10**

公司财务费用主要系利息支出，包括短期借款利息支出、长期借款利息支出及供应链融资利息支出等。报告期内，公司财务费用分别为 4,081.10 万元、10,891.54 万元、16,609.53 万元，占营业收入的比例分别为 2.34%、5.10%、7.21%，财务费用率持续上升，主要原因在于：公司于 2021 年完成公开发行可转换公司债券，债券存续期间财务费用较高，同时报告期内，为满足项目建设及日常运营资金需求，公司融资规模上升，引致财务费用增加较多。财务费用率变动趋势符合公司实际资金需求情况，具有合理性。

二、与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（一）销售费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司销售费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售费用	销售费用率	销售费用	销售费用率	销售费用	销售费用率
广东鸿图	20,385.74	2.53	23,141.19	3.04	22,790.69	3.42
双林股份	3,279.19	0.67	9,181.65	2.22	4,830.36	1.15
爱柯迪	5,262.18	0.78	8,591.81	1.44	6,360.57	1.49
文灿股份	3,244.12	0.52	6,950.85	1.36	7,480.45	1.43
嵘泰股份	3,002.18	1.28	3,407.99	1.69	2,697.24	1.75
旭升集团	1,976.51	0.45	3,072.69	0.64	2,483.51	0.56
美利信	2,636.14	0.72	3,142.93	0.99	2,819.67	0.89

平均值	**5,683.72**	**0.99**	**8,212.73**	**1.62**	**7,066.07**	**1.53**
泉峰汽车	**1,410.93**	**0.61**	**3,547.91**	**1.66**	**816.55**	**0.47**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据，2024 年财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》规定，将计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度，但因各可比公司调整情况存在差异，为确保整体可比性，此处同行业可比公司销售费用及销售费用率仍采用 2023 年度审计报告数据。

报告期内，公司销售费用占营业收入比例分别为 0.47%、1.66%（追溯调整前）、0.61%，2022 年，公司销售费用率低于同行业平均值，主要系公司凭借较为突出的技术实力与良好的产品质量，与国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商建立了良好的合作关系，销售效率较高，销售费用率相对较低；2023 年，随着新能源汽车零部件业务收入的快速增长，与之相关的销售开支大幅增加，引致销售费用率上升，接近同行业平均水平；2024 年，随着公司费用管控举措的持续落实，销售费用率低于同行业平均水平，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（二）管理费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司管理费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	管理费用	管理费用率	管理费用	管理费用率	管理费用	管理费用率
广东鸿图	31,909.44	3.96	31,671.79	4.16	26,762.82	4.01
双林股份	29,550.11	6.02	27,671.21	6.69	26,460.91	6.32
爱柯迪	36,520.77	5.41	32,175.81	5.40	25,088.26	5.88
文灿股份	28,470.51	4.56	30,928.83	6.06	28,082.16	5.37
嵘泰股份	19,875.92	8.45	16,087.43	7.96	12,732.38	8.24
旭升集团	16,932.97	3.84	13,196.21	2.73	8,934.10	2.01
美利信	21,350.51	5.84	14,616.95	4.58	10,523.17	3.32
平均值	**26,372.89**	**5.44**	**23,764.03**	**5.37**	**19,797.69**	**5.02**
泉峰汽车	**21,095.53**	**9.16**	**20,942.86**	**9.81**	**14,179.08**	**8.13**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

报告期内，公司管理费用占营业收入比例分别为 8.13%、9.81%、9.16%，管理费用率整体高于行业平均值，主要系随着公司工厂投产、经营战略转型向新能源领域，公司的经营规模扩大，为进一步增强公司内部控制及管理水平，公司保持较高管理费用投入所致，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（三）研发费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司研发费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
广东鸿图	30,660.33	3.81	35,175.97	4.62	30,265.63	4.54
双林股份	16,852.78	3.43	17,504.51	4.23	18,528.34	4.43
爱柯迪	34,822.77	5.16	28,048.90	4.71	20,520.18	4.81
文灿股份	14,285.80	2.29	14,523.82	2.85	15,955.85	3.05
嵘泰股份	10,313.54	4.39	9,491.47	4.70	6,853.07	4.43
旭升集团	19,146.94	4.34	19,363.20	4.01	17,307.76	3.89
美利信	18,374.10	5.02	14,785.47	4.64	13,450.66	4.24
平均值	**20,636.61**	**4.06**	**19,841.91**	**4.25**	**17,554.50**	**4.20**
泉峰汽车	**13,444.40**	**5.84**	**17,355.96**	**8.13**	**17,246.87**	**9.89**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

报告期内，公司研发费用占营业收入比例分别为 9.89%、8.13%、5.84%，整体高于行业平均值，主要系随着经营战略转型向新能源领域，公司愈发关注电动化的潮流，注重技术研究尤其聚焦大型压铸技术领域的研发，保持较高水平的研发投入，持续进行技术的开发和创新，增强产品竞争力，使得公司研发费用率相对较高，具有合理性。

（四）财务费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司财务费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度

	财务费用	财务费用率	财务费用	财务费用率	财务费用	财务费用率
广东鸿图	-1,599.24	-0.20%	3,122.92	0.41%	1,816.29	0.27%
双林股份	2,004.51	0.41%	3,737.19	0.90%	4,106.35	0.98%
爱柯迪	2,861.70	0.42%	-5,771.44	-0.97%	-8,680.75	-2.04%
文灿股份	10,078.28	1.61%	8,753.13	1.47%	7,011.57	1.64%
嵘泰股份	3,917.10	1.67%	-677.62	-0.34%	-743.31	-0.48%
旭升集团	5,616.62	1.27%	-2,578.80	-0.53%	-1,311.13	-0.29%
美利信	3,124.40	0.85%	2,087.15	0.65%	3,161.29	1.00%
平均值	**3,714.77**	**0.86%**	**1,238.93**	**0.23%**	**765.76**	**0.15%**
泉峰汽车	**16,609.53**	**7.21%**	**10,891.54**	**5.10%**	**4,081.10**	**2.34%**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

报告期内，公司财务费用占营业收入比例分别为 2.34%、5.10%、7.21%，整体高于行业平均值，主要系公司于 2021 年完成公开发行可转换公司债券，债券存续期间财务费用较高，同时近年来公司产能规模扩张较快，叠加经营业绩亏损，为满足项目建设及日常经营所需，公司融资规模上升，财务费用率相对较高，符合公司实际情况，具有合理性。

三、是否与经营规模和收入变化匹配

报告期内，公司营业收入分别为 174,454.07 万元、213,475.10 万元、230,330.80 万元，收入规模持续增长，期间费用占营业收入的比例分别为 20.82%、23.74%、22.82%，期间费用率整体呈现先上升后下降趋势，与收入变动存在一定差异，具体原因说明如下：

2023 年，随着经营规模扩张，公司销售费用及管理费用增长较快，超过营业收入增速，导致相关费用率上升；2024 年，随费用管控举措的持续实施，相关费用率有所回落。此外，报告期内，为满足项目建设及日常经营资金所需，公司融资规模增长较快，财务费用率逐步攀升。

研发费用方面，近年来公司紧跟新能源汽车电动化和智能化的发展趋势，稳步推进公司业务结构转型，保持对研发部门的支持力度和投入，但研发效益显现通常有所滞后，导致营业收入增长相对于研发投入存在一定滞后性。2023 年以来，公司优化研

发人员结构，且随着经验与技术的持续积累叠加费用集约化管控举措，研发费用金额下降，但营业收入持续增长，导致研发费用率下降，符合公司实际情况。

综上，报告期内，公司经营规模持续扩张，收入持续增长，期间费用率呈现先上升后下降趋势，期间费用率变化与经营规模和收入变动存在一定差异，符合公司实际情况。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

按照《中国注册会计师审计准则》的规定，德勤对发行人 2022 年度及 2023 年度财务报表进行了审计，所执行的审计程序包括但不限于：

1、了解费用发生、归集对应的内部控制，评价相关的内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性；

2、针对费用中的折旧摊销和人工费用执行分析性复核程序；

3、将费用总额扣除工资及折旧摊销后的剩余金额作为测试总体，选取样本执行细节测试；

4、对费用执行截止性测试；

5、取得费用明细表，了解期间费用具体构成，分析各项期间费用率变动的原因及合理性。

（二）核查意见

基于上述所执行的程序，德勤认为：

1、2023 年，发行人销售费用率、管理费用率较 2022 年总体呈上升趋势，2023 年随着业务规模快速扩张及业务转型，销售费用及管理费用涨幅超过了营业收入增速，相关费用率上升，符合公司业务发展情况，具有合理性；

2、2023 年，发行人研发费用率较 2022 年下降，主要系营业收入增长，同时随着经验与技术逐步积累，公司研发人员结构优化，研发费用管控逐步加强所致，具有合理性；

3、2023 年，发行人财务费用率较 2022 年攀升，主要系为满足项目建设及日常运营资金需求，公司融资规模快速增加，财务费用率持续上升，符合公司实际情况，具有合理性；

4、发行人 2022 年及 2023 年费用率与同行业平均水平存在一定差异，主要系所处发展阶段、业务结构、业务规模、经营管理方式等方面差异所致，具有合理性；

5、2023 年，公司经营规模持续扩张，收入持续增长，2023 年期间费用率较 2022 年呈现上升趋势，期间费用率变化与经营规模和收入变动存在一定差异，符合公司实际情况。

7、关于其他

7.2 请发行人说明：结合信用政策、坏账计提政策、单项计提情况、账龄分布占比、期后回款、应收账款周转率、同行业可比公司等，说明应收账款坏账准备计提的充分性及合理性，对公司经营业绩的影响。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、信用政策及坏账计提政策

（一）信用政策

发行人处于汽车零部件行业，客户主要为规模较大的整车厂及配套汽车一级零部件供应商，资信良好，回款风险较低，主要客户的信用政策一般集中在 60-120 天，报告期内公司的信用政策保持一贯性。

同行业可比公司对主要客户的信用政策情况如下：

公司简称	主要客户的信用政策
广东鸿图	根据客户过去的付款记录、资金实力及信誉状况等因素，给予客户延迟付款的信用期，国内客户信用期一般是 30-90 天，国外客户信用期一般是 120-150 天
双林股份	主要客户信用政策以 3 个月以内为主
爱柯迪	根据客户实际资信状况及结算方式给予一定的信用期限，对主要客户的信用周期集中在 2 个月至 4 个月之间

文灿股份	信用期一般在 30-120 天之间
嵘泰股份	针对客户的企业性质、财务状况、经营情况、产品竞争力及与公司合作情况等综合因素经严格评审后制定相关赊销金额和期限等具体信用政策，信用期一般集中在 2-4 个月
旭升集团	一般给予客户 2-3 个月不等的信用期
美利信	主要客户信用期主要为 90-120 天

资料来源：上市公司公开披露资料

由上表可知，同行业可比公司根据其不同的客户情况制定了不同的信用政策，公司的信用政策与同行业不存在较大差异。

（二）坏账准备计提政策

发行人应收账款坏账准备分为信用风险特征组合计提和按照单项计提。对于因销售商品等日常经营活动形成的应收账款，发行人始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。发行人基于历史信用损失经验、使用准备矩阵计算上述金融资产的预期信用损失，相关历史经验根据资产负债表日债务人的特定因素、以及对当前状况和未来经济状况预测的评估进行调整。

对于信用风险特征组合计提，根据发行人的历史经验，发行人对应收账款以共同风险特征为依据在组合基础上确定应收账款的信用损失。发行人按照债务人的内部信用风险评级、逾期状况等依据将应收账款划分为两个组合，在计算应收账款的坏账准备时分别确定信用损失。对于按照单项计提，发行人对于应收账款通常按照信用风险特征组合计量其损失准备。若某一对手方信用风险特征与组合中其他对手方显著不同，或该对手方信用风险特征发生显著变化，对应收该对手方款项按照单项计提损失准备。例如，当某对手方发生严重财务困难，应收该对手方款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄区间的预期信用损失率时，对其单项计提损失准备。

同行业可比公司的应收账款坏账计提政策情况如下：

公司简称	坏账准备计提政策
广东鸿图	对于不含重大融资成分的应收账款和合同资产，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收账款、合同资产和租赁应收款，选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合。

公司简称	坏账准备计提政策
双林股份	对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。公司考虑了不同客户的信用风险特征，以共同风险特征为依据，以账龄组合为基础评估摊余成本计量的债务工具投资的预期信用损失，公司根据开票日期确定账龄。除前述组合评估预期信用损失的金融工具外，公司单项评估其预期信用损失。
爱柯迪	以预期信用损失为基础，管理层根据预计未来现金流量现值低于账面价值的差额计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收款项，管理层根据信用风险特征将其分为若干组合进行评估，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率及账龄分析为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。
嵘泰股份	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产及《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据的金融工具，公司以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。
文灿股份	对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产，运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估摊余成本计量的债务工具投资的预期信用损失。
旭升集团	按照简化计量方法确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。
美利信	对于租赁应收款、由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

资料来源：上市公司公开披露资料

综上，公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司的应收款项坏账计提政策不存在重大差异。

二、单项计提情况

报告期内，公司应收账款坏账准备单项计提情况如下表所示：

单位：万元

种类	2024 年 12 月 31 日				
	金额	占比	坏账准备	占比	净额

按单项计提坏账准备	344.05	0.37%	344.05	11.27%	-
按组合计提坏账准备	93,071.02	99.63%	2,708.10	88.73%	90,362.92
合计	**93,415.07**	**100.00%**	**3,052.15**	**100.00%**	**90,362.92**
种类	**2023 年 12 月 31 日**				
	金额	**占比**	**坏账准备**	**占比**	**净额**
按单项计提坏账准备	97.52	0.12%	97.52	4.43%	-
按组合计提坏账准备	82,889.01	99.88%	2,105.63	95.57%	80,783.39
合计	**82,986.53**	**100.00%**	**2,203.14**	**100.00%**	**80,783.39**
种类	**2022 年 12 月 31 日**				
	金额	**占比**	**坏账准备**	**占比**	**净额**
按单项计提坏账准备	110.82	0.16%	110.82	4.02%	-
按组合计提坏账准备	67,572.97	99.84%	2,646.62	95.98%	64,926.34
合计	**67,683.79**	**100.00%**	**2,757.44**	**100.00%**	**64,926.34**

报告期内，公司按照企业会计准则的相关规定及公司相关制度，并结合公司客户实际财务状况和经营情况等，应收账款均按单项和组合计提信用损失（坏账）准备。报告期内，公司单项计提应收账款分别为 110.82 万元、97.52 万元和 344.05 万元，金额较小，占比较低，坏账准备计提比例为 100%，公司应收账款质量整体良好，单项计提对公司应收账款余额和坏账准备余额不具有重大影响。

三、应收账款账龄分布占比

报告期内，公司应收账款账龄分布占比情况如下：

单位：万元

账龄	**2024年12月31日**		**2023年12月31日**		**2022年12月31日**	
	账面余额	**占比**	**账面余额**	**占比**	**账面余额**	**占比**
1年以内	89,870.10	96.21%	81,381.40	98.07%	63,617.64	93.99%
1-2年	3,108.92	3.33%	1,441.03	1.74%	4,028.13	5.95%
2-3年	290.10	0.31%	141.16	0.17%	23.14	0.03%
3年以上	145.94	0.16%	22.93	0.03%	14.87	0.02%
合计	93,415.07	100.00%	82,986.53	100.00%	67,683.79	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占各期末应收账款账面余额比例分别为 93.99%、98.07%、96.21%，公司应收账款账龄整体较短，回收情况良好，发生呆账、坏账的风险较小。

四、期后回款

截至 2025 年 4 月 30 日，发行人报告期各期末应收账款余额回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额（不含单项计提）	期后回款金额（不含单项计提）	期后回款比例
2024 年 12 月 31 日	93,071.02	87,103.37	93.59%
2023 年 12 月 31 日	82,889.01	80,164.94	96.71%
2022 年 12 月 31 日	67,572.97	67,417.66	99.77%

注：上述应收账款余额和回款金额系不含单项计提的应收账款余额及回款，报告期内公司单项计提的应收账款已全部 100%计提坏账准备。

由上表可知，截至 2025 年 4 月 30 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 99.77%、96.71%和 93.59%，期后回款情况良好。

五、应收账款周转率

报告期内，发行人与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

单位：次/年

公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广东鸿图	3.14	3.84	4.35
双林股份	3.70	3.55	4.24
爱柯迪	3.51	3.77	3.97
文灿股份	5.45	4.29	4.52
嵘泰股份	2.88	3.28	3.52
旭升集团	3.52	3.76	3.98
美利信	3.63	3.50	3.60
同行业可比公司平均值	**3.69**	**3.71**	**4.03**
同行业可比公司中位数	**3.52**	**3.76**	**3.98**
泉峰汽车	**2.69**	**2.93**	**3.20**

数据来源：同行业可比公司信息系依据公开披露资料整理。

报告期内，受行业周期、市场竞争、客户结构变化等因素影响，同行业可比公司应收账款周转率整体呈下降趋势。报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.20 次/年、2.93 次/年及 2.69 次/年，与同行业可比上市公司应收账款周转率的变动趋势相符，略低于同行业平均水平，主要系近年来公司新能源汽车零部件业务收入快速增长，客户结构中新能源整车厂、零部件厂商增多，其中部分整车厂收入规模较大但账期相对较长，导致应收账款周转率相对较低。

六、与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
广东鸿图	1.59%	2.21%	3.29%
双林股份	3.26%	3.82%	3.89%
爱柯迪	5.04%	5.05%	5.04%
文灿股份	2.99%	3.04%	2.68%
嵘泰股份	5.71%	6.04%	6.39%
旭升集团	5.18%	5.13%	5.07%
美利信	1.28%	1.14%	1.45%
平均值	**3.58%**	**3.78%**	**3.97%**
泉峰汽车	**3.27%**	**2.65%**	**4.07%**

数据来源：同行业可比公司信息系依据公开披露资料整理。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例分别为 4.07%、2.65%、3.27%，2022 年及 2024 年应收账款坏账计提比例与同行业平均水平相当，2023 年应收账款计提比例相对较低，主要系公司持续加强对应收账款的催收，长账龄应收款回款增加，整体账龄结构进一步优化，计提比例相应有所下降，具有合理性。

七、说明应收账款坏账准备计提的充分性及合理性，对公司经营业绩的影响

如前文所述，发行人主要客户实力较强、信用度较高，公司信用政策与坏账准备计提政策符合有关企业会计准则要求，与同行业可比公司不存在重大差异；公司应收账款单项计提金额较小，占比较低，不具有重大影响；公司应收账款账龄主要集中于 1 年以内，账龄分布合理，期后回款情况良好，应收账款周转率与应收账款计提比例符合公司实际业务发展情况，部分期间与同行业可比公司之间存在的差异具有合理性，公司应收账款坏账准备计提具有充分性及合理性。

报告期内，应收账款减值损失对经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
应收账款减值损失（损失以“-”号填列）	-849.01	554.30	-943.42
利润总额	-56,999.40	-60,073.54	-18,511.71
应收账款减值损失占利润总额比例	1.49%	-0.92%	5.10%
净利润	-51,674.51	-56,452.59	-15,434.52
应收账款减值损失占净利润比例	1.64%	-0.98%	6.11%

由上表可知，报告期内，应收账款减值损失占利润总额的比例分别为5.10%、-0.92%和1.49%，占净利润比例分别为6.11%、-0.98%和1.64%，总体影响可控。

八、核查程序及核查意见

（一）核查程序

按照《中国注册会计师审计准则》的规定，德勤对发行人2022年度及2023年度财务报表进行了审计，所执行的审计程序包括但不限于：

1、了解管理层的预期信用损失模型及方法，并查阅同行业公司公开披露信息，比较公司坏账准备计提政策是否与同行业存在重大差异；

2、评估预期信用损失模型中所采用的关键假设和判断的合理性；

3、测试模型计算所依据的基础数据的准确性。

（二）核查意见

基于上述所执行的程序，德勤认为：

2022年及2023年末，发行人应收账款坏账准备计提与公司实际经营情况相符，与同行业可比公司之间存在的差异具有合理性。发行人应收账款坏账准备计提具有充分性及合理性。2022年及2023年，应收账款减值损失对发行人经营业绩影响较小。

(此页无正文，为《德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》的签章页)

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

中国•上海

中国注册会计师

2025 年 6 月 19 日

关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函回复的专项说明

上海证券交易所：

毕马威华振会计师事务所 (特殊普通合伙) (以下简称“本所”或“我们”) 接受南京泉峰汽车精密技术股份有限公司 (以下简称“公司”或“发行人”) 的委托，按照中国注册会计师审计准则审计了发行人 2024 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2024 年度合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注（以下简称“财务报表”），并于 2025 年 4 月 24 日出具了无保留意见的审计报告（报告号为毕马威华振审字第 2513365 号）。我们的目标是对财务报表整体是否不存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证。我们审计的目的并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。

本所根据公司转来《关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）[2025] 124 号）（以下简称“审核问询函”）中下述问题之要求，以及与发行人沟通、在上述审计及审核过程中获得的审计证据和本次核查中所进行的工作，就有关问题作如下说明（本说明除特别注明外，所涉及发行人财务数据均为合并口径）：

问题 2: 前次募投项目

根据申报材料，1）公司首次公开发行股票募投项目 2021 年至 2024 年 1-9 月实现承诺净利润的比例分别为 93.46%、-44.21%、-126.31%和-123.66%；2）公司 2021 年度公开发行可转换公司债券募投项目 2024 年 1-9 月实现销售收入 33,264.58 万元，实现净利润-12,209.34 万元，扩展至全年分别占承诺效益的比例为 39.63%及-116.99%；3）2023 年，公司决议终止非公开发行股票募投项目“新能源零部件生产基地项目”，并将该项目拟投入募集资金 10,103.54 万元变更至非公开发行股票募投项目“高端汽车零部件智能制造项目（二期）”；4）截至 2024 年 9 月 30 日，公司非公开发行股票节余募集资金 3.46 万元，未来计划将节余募集资金 3.46 万元永久补充流动资金。

请发行人说明：（1）公司前次募投项目未实现预计效益的原因，结合项目对应下游客户需求、产品类型、产能利用率、成本及价格走势等，说明项目实施环境是否发生重大变化，发行人是否计划或已采取相关措施提高前次募投项目的实际效益；（2）前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例，本次发行是否符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对事项（2）进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

二、前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例，本次发行是否符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

（一）前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定：“募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出”。公司历次募投项目变更具体情况如下：

1、首次公开发行股票募集资金

公司首次公开发行股票募集资金实际投资项目未发生变更。

2、公开发行可转换公司债券募集资金

公司公开发行可转换公司债券募集资金实际投资项目未发生变更。

3、非公开发行股票募集资金

公司非公开发行股票实际募集资金（不含发行费用）人民币 117,814.17 万元，原计划募投项目包括高端汽车零部件智能制造项目（二期）、汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目、新能源零部件生产基地项目、补充流动资金及偿还贷款。

2023 年 4 月，公司根据自身规划、募投项目进度以及资金需求等实际情况，经审慎研究，决定终止“新能源零部件生产基地项目”，并将该项目拟投入募集资金人民币 10,103.54 万元变更至另一募投项目 “高端汽车零部件智能制造项目（二期）”。

本次变更后，非公开 “高端汽车零部件智能制造项目（二期）”计划投入的募集资金提升至人民币 53,056.80 万元，均为资本性开支，“新能源零部件生产基地项目” 终止，总体募集资金拟投入使用金额未发生变化，仍为人民币 117,814.17 万元。本次变更事项主要系公司结合生产经营及未来发展规划，并根据募投项目的建设进度，为提高募集资金使用效率，从审慎投资和合理利用资金的角度出发做出的调整，符合公司实际发展情况。

具体来看，调整前后募集资金使用情况及实际使用情况对比如下：

单位：万元

项目名称	项目总投资额	变更前		变更后		实际使用情况（截至2024年12月31日）	
		拟投入募集资金金额	其中：非资本性支出	拟使用募集资金金额	其中：非资本性支出	实际使用募集资金金额	其中：非资本性支出
高端汽车零部件智能制造项目（二期）	100,273.00	42,953.26	0.00	53,056.80	0.00	53,245.02	0.00
汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目	43,827.23	29,600.90	0.00	29,600.90	0.00	29,600.90	0.00
新能源零部件生产基地项目	46,437.48	10,103.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
补充流动资金及偿还贷款	68,000.00	35,156.47	35,156.47	35,156.47	35,156.47	35,169.70	35,169.70
其中：永久补充流动资金	/	/	/	/	/	3.46	3.46
合计	**258,537.71**	**117,814.17**	**35,156.47**	**117,814.17**	**35,156.47**	**118,015.62**	**35,169.70**
非资本性支出占比		**29.84%**		**29.84%**		**29.80%**	

注 1：实际投资金额与变更后承诺投资金额的差额为人民币 201.45 万元，主要来自于募集资金产生的利息收入（扣除银行手续费）及理财投资收益。

注 2：非资本性支出占比=非资本性支出金额/实际募集资金总额，实际募集资金总额系不含发行费用的募集资金金额。

如上表所示，公司前次募投项目变更前后的非资本性支出金额均为人民币 35,156.47 万元，占前次募集资金总额人民币 117,814.17 万元的比例为 29.84%，未超过 30%；截至 2024 年 12 月 31 日，公司前次募投项目实际使用的非资本性支出金额为人民币 35,169.70 万元，占实际使用募集资金金额人民币 118,015.62 万元的比例为 29.80%，未超过 30%。

综上，前次非公开发行股票募集资金投资内容调整，是公司根据自身规划、募投项目进度以及资金需求等实际情况审慎做出的合理决定，符合公司实际经营需要和发展战略。公司前次募投项目变更前后非资本性支出占比及实际使用募集资金非资本性支出占比均未超过 30%。

（二）本次发行是否符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求

经公司 2024 年 12 月 12 日召开的第三届董事会第二十四次会议、2025 年 1 月 8 日召开的第三届董事会第二十五次会议、2025 年 1 月 24 日召开的 2025 年第一次临时股东大会审议，公司本次拟发行股票数量为 25,575,447 股（含本数），未超过本次发行前总股本的 30%；公司前次募集资金（非公开发行股票）到账时间为 2022 年 11 月，本次发行董事会决议日距离前次募集资金到位日不少于十八个月；截至 2024 年末，前次募集资金已使用完毕。

本次发行募集资金扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金及偿还银行贷款，有助于公司降低资产负债率，优化资产负债结构，降低财务费用，进一步增强内部财务风险的抵御能力。

因此，本次发行符合“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

会计师回复：

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序如下：

1、获取并查阅前次募集资金相关报告，查阅发行人前次募投项目变更相关的披露文件和董事会及股东会审批文件，了解前次募投项目变更的原因；及

2、查阅非公开发行股票募集资金所对应的募投项目支出明细，了解其是否属于资本性支出。查阅关于募集资金中非资本性支出的相关规定，复核公司关于前次募投项目变更前后非资本性支出金额的计算过程及结果，分析前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例情况、截至 2024 年 12 月 31 日项目实际发生的非资本性支出金额及占已投入使用资金金额的比例情况，分析本次发行是否符合 18 号文关于“理性融资，合理确定融资规模”的要求”。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司前次募投项目变更前后的非资本性支出金额均为人民币 35,156.47 万元，占前次募集资金总额人民币 117,814.17 万元的比例为 29.84%，未超过 30%；截至 2024 年 12 月 31 日，公司前次募投项目实际使用的非资本性支出金额为人民币 35,169.70 万元，占实际使用募集资金金额人民币 118,015.62 万元的比例为 29.80%，未超过 30%。本次发行符合 18 号文第四条中关于“理性融资，合理确定融资规模”的要求。

问题 3：关于经营业绩

根据申报材料，1）报告期内，公司主营业务收入中外销占比分别为 26.33%、25.44%、23.43%和 20.60%；2）报告期内，公司综合毛利率分别为 20.80%、9.29%、-0.07%和 0.11%，低于同行业上市公司的平均值；3）报告期内，公司扣非归母净利润分别为 8,982.92 万元、-18,712.92 万元、-54,617.17 万元及-36,607.85 万元；4）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-10,508.89 万元、-52,747.32 万元、-32,801.70 万元及-21,256.95 万元；5）报告期内，公司前五名供应商存在一定的变动；6）报告期内各期末，公司资产负债率分别为 47.47%、54.66%、65.98%及 71.12%。

请发行人说明：（1）境外销售的具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售金额及占比、境外销售模式及流程、主要客户情况，境外收入与海关数据的匹配性及差异原因；（2）量化分析毛利率较低、2022 年-2024 年持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在显著差异，相关影响因素是否已改善或消除；（3）净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；（4）主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、所属行业、主营业务、公司规模、合作历史、交易内容和金额等，主要供应商变动的原因及合理性，是否与公司存在关联关系，合作是否稳定；（5）公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司的原因及合理性，是否存在重大偿债风险；（6）结合上述事项，说明对发行人持续经营能力的影响。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、境外销售的具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售金额及占比、境外销售模式及流程、主要客户情况，境外收入与海关数据的匹配性及差异原因

（一）境外销售的具体情况，包括但不限于国家地区、产品种类、销售量、销售金额及占比、境外销售模式及流程、主要客户情况

1、境外销售的国家地区分布情况

报告期内，发行人外销占比分别为 25.44%、23.43%、18.30%，主营业务收入按经营地区分类具体情况如下：

单位：万元

按经营地区分类	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	187,534.40	81.70%	163,191.02	76.57%	129,895.45	74.56%
境外	42,010.19	18.30%	49,942.39	23.43%	44,325.52	25.44%
合计	229,544.59	100.00%	213,133.41	100.00%	174,220.97	100.00%

报告期内，公司境外销售主要集中于欧洲、北美洲和亚洲（中国大陆以外地区）。公司秉持国际化战略，致力于拓展全球市场，与众多知名汽车零部件供应商和主机厂建立了稳固的合作关系。

按国家地区分布的境外销售具体情况如下：

单位：万元

所处区域	国家	2024年度		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	匈牙利	13,003.26	30.95%	11,112.41	22.25%	14,490.43	32.69%
	德国	5,606.90	13.35%	8,306.54	16.63%	3,995.51	9.01%
	波兰	3,266.68	7.78%	2,876.06	5.76%	2,430.39	5.48%
	法国	2,890.22	6.88%	4,897.78	9.81%	4,857.08	10.96%
	奥地利	1,564.76	3.72%	2,249.37	4.50%	1,595.39	3.60%
	其他	1,357.60	3.23%	1,022.55	2.05%	986.32	2.23%
	小计	27,689.42	65.91%	30,464.70	61.00%	28,355.13	63.97%
北美洲	墨西哥	4,030.29	9.59%	7,037.49	14.09%	6,950.78	15.68%

所处区域	国家	2024年度		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	美国	3,717.40	8.85%	6,909.28	13.83%	4,233.05	9.55%
	加拿大	338.45	0.81%	486.52	0.97%	262.26	0.59%
	小计	8,086.14	19.25%	14,433.29	28.90%	11,446.09	25.82%
亚洲（中国大陆以外地区）	泰国	4,477.47	10.66%	3,460.12	6.93%	2,252.56	5.08%
	日本	1,392.92	3.32%	1,291.06	2.59%	1,827.92	4.12%
	其他	261.08	0.62%	201.29	0.40%	363.82	0.82%
	小计	6,131.47	14.60%	4,952.46	9.92%	4,444.29	10.03%
南美洲	巴西	103.16	0.25%	91.94	0.18%	80.01	0.18%
	小计	103.16	0.25%	91.94	0.18%	80.01	0.18%
合计		42,010.19	100.00%	49,942.39	100.00%	44,325.52	100.00%

2、境外销售的产品种类、销售量、销售金额及占比

报告期内，公司境外销售的产品以新能源汽车零部件、汽车传动零部件、汽车引擎零部件、汽车转向与刹车零部件为主，具体销售金额及占比如下：

单位：万件、万元

年份	产品种类	销售量	销售金额	销售金额占比
2024 年度	新能源汽车零部件	82.26	11,014.71	26.22%
	汽车传动零部件	190.94	12,792.75	30.45%
	汽车引擎零部件	564.28	9,700.59	23.09%
	汽车转向与刹车零部件	94.00	5,394.66	12.84%
	汽车热交换零部件	301.94	3,018.01	7.18%
	其他	7.68	89.47	0.21%
	合计	**1,241.11**	**42,010.19**	**100.00%**
2023 年度	新能源汽车零部件	118.93	16,084.92	32.21%
	汽车传动零部件	213.27	15,007.42	30.05%
	汽车引擎零部件	591.54	11,128.84	22.28%
	汽车转向与刹车零部件	62.90	3,745.10	7.50%
	汽车热交换零部件	309.81	3,894.09	7.80%
	其他	9.44	82.03	0.16%
	合计	**1,305.89**	**49,942.39**	**100.00%**
2022 年度	新能源汽车零部件	87.97	10,926.26	24.65%
	汽车传动零部件	179.93	11,604.15	26.18%

年份	产品种类	销售量	销售金额	销售金额占比
	汽车引擎零部件	581.44	10,453.31	23.58%
	汽车转向与刹车零部件	105.93	5,922.24	13.36%
	汽车热交换零部件	420.60	5,149.79	11.62%
	其他	29.76	269.78	0.61%
	合计	**1,405.62**	**44,325.52**	**100.00%**

注：其他包括家用电器零部件、其他汽车零部件、其他零部件

3、境外销售模式及流程

报告期内，公司对于境外客户均为直销销售模式，具体包括寄售模式销售和非寄售模式销售。

关键节点	业务流程
签订合同或订单	境外客户下单时，发行人会与其签订销售合同或订单，约定数量、金额、付款方式、结算方式等信息。
安排生产	发行人销售部门获取订单后，生产部门负责安排生产计划及组织生产工作。
发货	非寄售模式： 销售部门根据交货期填写发货指令单，通知仓库部门准备发货，并根据合同或订单条款约定和《国际贸易术语解释通则》确定具体的交货方式。 寄售模式： 1、公司主动管理库存：销售部门会根据寄售仓的实际库存水平和设定的安全库存水平，主动通知仓库部门向寄售仓准备发货，并委托第三方物流公司运输到客商要求的指定地点； 2、客户管理库存：销售部门根据客商要求，通知仓库部门准备发货，并委托第三方物流公司运输到客商要求的指定地点。
收款	发行人根据合同或订单约定向客户收取货款。

4、主要客户情况

报告期各期，公司对前五大境外客户销售的具体情况如下：

年份	序号	客户名称	金额（万元）	占境外收入比例
2024年度	1	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	5,531.26	13.17%
	2	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	4,477.47	10.66%
	3	BorgWarner Hungary Kft.	3,397.40	8.09%
	4	Robert Bosch Elektronika Kft	3,396.03	8.08%
	5	Tesla Manufacturing Brandenburg SE	2,924.32	6.96%
	合计		19,726.49	46.96%
2023年度	1	Tesla Manufacturing Brandenburg SE	5,262.77	10.54%
	2	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	4,202.27	8.41%
	3	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	3,460.12	6.93%
	4	BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.	3,440.49	6.89%
	5	Tesla, Inc.	3,280.31	6.57%
	合计		19,645.97	39.34%
2022年度	1	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	6,360.31	14.35%
	2	Robert Bosch Elektronika Kft	5,130.10	11.57%
	3	BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.	3,501.09	7.90%
	4	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	2,252.56	5.08%
	5	Tesla Manufacturing Brandenburg SE	2,087.40	4.71%
	合计		19,331.47	43.61%

注：境外前五大客户按非合并口径披露

报告期内，公司境外收入前五大客户较为稳定，主要境外客户的具体情况如下：

客户名称	所属集团	销售区域	基本情况	主要销售模式	产品类型
Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	法雷奥集团	匈牙利	总部位于法国，专注于汽车电气化、智能驾驶及热管理系统的研发与生产	寄售	汽车引擎零部件、汽车转向与刹车零部件
BorgWarner PDS (Thailand) Limited	博格华纳集团	泰国	总部位于美国，专注于设计和制造高技术的产品来提高汽车引擎系统、传动系统和四轮驱动系统	非寄售	汽车传动零部件
BorgWarner Hungary Kft.		匈牙利		寄售	汽车传动零部件
BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.		美国		寄售	汽车传动零部件
Robert Bosch Elektronika Kft	博世集团	匈牙利	总部位于德国，致力于汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术等产业	寄售	新能源汽车零部件
Tesla Manufacturing Brandenburg SE	特斯拉	德国	总部位于美国，专注于电动汽车、太阳能板及储能设备的研发与生产	非寄售	新能源汽车零部件
Tesla, Inc.		美国		非寄售	新能源汽车零部件

（二）境外收入与海关数据的匹配性及差异原因

公司境外收入与海关数据的匹配性情况如下表：

单位：万元

项目	标识	2024年度	2023年度	2022年度
外销收入	(1)	42,010.19	49,942.39	44,325.52
减：境外子公司销售收入	(2)	470.44	7.99	-
加：向境外子公司销售收入	(3)	203.28	1,962.70	435.98
减：本年确认收入，海关数据计入以前年度	(4)	1,448.29	1,670.68	2,388.53
加：本年报关，后续年度确认收入	(5)	1,259.83	1,078.21	4,485.41
调整后出口收入	(6) = (1) - (2) + (3) - (4) + (5)	41,554.57	51,304.63	46,858.38
海关出口数据金额	(7)	41,642.69	50,918.58	47,086.70
差异金额	(8) = (6) - (7)	-88.12	386.05	-228.32
差异率	(9) = (8) / (7)	-0.21%	0.76%	-0.48%

注 1：海关出口金额取自中国电子口岸系统出口数据；

注 2：2022 年度至 2024 年度，外币境外销售收入折算人民币时采用的折算汇率按照 2022 年度至 2024 年度人民币平均汇率计算。

根据上表，报告期各期，公司境外销售收入与海关出口数据差异较小，具有匹配性，少量差异主要系汇率折算等因素影响。

二、量化分析毛利率较低，2022年-2024年持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在显著差异，相关影响因素是否已改善或消除

（一）量化分析毛利率较低，2022年-2024年持续亏损的原因及合理性

1、量化分析毛利率较低的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率分别为 9.29%、-1.04%、0.49%，公司主营业务毛利率分别为 9.30%、-1.06%、0.47%，整体下降且处于较低水平，主要系产品结构变化、原材料价格及人工成本变动，以及前期资本性投入较大引致固定成本分摊较多，新项目量产初期生产效率及良率阶段性较低等因素所致，具体阐述如下：

（1）收入结构变化对毛利率影响分析

报告期内，发行人各类产品占主营业务收入的比例以及主营业务毛利率情况如下：

主营业务产品		2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献度	收入占比	毛利率	毛利率贡献度	收入占比	毛利率	毛利率贡献度
汽车零部件	新能源汽车零部件	60.66%	-6.20%	-3.76%	54.99%	-5.49%	-3.02%	37.03%	10.07%	3.73%
	汽车传动零部件	19.44%	12.00%	2.33%	21.81%	5.54%	1.21%	27.04%	8.85%	2.39%
	汽车引擎零部件	10.73%	2.34%	0.25%	11.53%	-0.94%	-0.11%	15.57%	6.21%	0.97%
	汽车热交换零部件	4.51%	15.83%	0.71%	5.88%	3.44%	0.20%	7.95%	6.72%	0.53%
	汽车转向与刹车零部件	3.86%	21.64%	0.84%	4.09%	15.32%	0.63%	8.86%	16.32%	1.45%
	其他汽车零部件	0.10%	7.20%	0.01%	0.33%	12.06%	0.04%	0.72%	15.99%	0.12%
	小计	99.29%	0.38%	0.38%	98.63%	-1.07%	-1.06%	97.18%	9.45%	9.18%
家电零部件		0.68%	11.44%	0.08%	1.24%	-2.52%	-0.03%	2.64%	3.31%	0.09%
其他零部件		0.03%	42.00%	0.01%	0.13%	16.72%	0.02%	0.18%	17.24%	0.03%
合计		**100.00%**	**0.47%**	**0.47%**	**100.00%**	**-1.06%**	**-1.06%**	**100.00%**	**9.30%**	**9.30%**

注 1：毛利率贡献度=主营业务收入占比*毛利率；

注 2：公司于 2024 年会计政策变更，产品质量保证金计入了营业成本，公司据此对 2023 年的财务报表数据进行了追溯调整，下同。

报告期内，公司汽车零部件业务收入占比分别为 97.18%、98.63%、99.29%，毛利率贡献度分别为 9.18%、-1.06%、0.38%，该类业务对公司毛利率影响较大。家电零部件、其他零部件影响相对较小。报告期内，公司汽车零部件业务中，新能源汽车零部件业务收入占比持续增加，主要原因在于：近年来，全球汽车行业加速向新能源汽车领域发展，国家密集出台了鼓励新能源汽车发展的产业政策，新能源汽车行业渗透率持续提升。公司顺应新能源车电动化与智能化的发展潮流，从传统汽车零部件迈向新能源汽车零部件的发展战略。报告期内，受益于国内外新能源汽车行业的加速发展，公司与特斯拉、比亚迪、长城、长安、华为、汇川、法雷奥集团、大陆集团、博世集团等国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商建立良好合作关系，市场渗透率持续增加，新能源汽车零部件业务增长迅猛，2022 年至 2024 年复合增长率超过 46%，收入占比分别为 37.03%、54.99%、60.66%，随着收入占比持续提升，其毛利率水平的高低对公司主营业务毛利率影响程度也逐渐加大。

公司毛利率等于各类产品毛利率乘以各类产品收入占比之和，因此公司主营业务毛利率变化主要受两种因素影响，一是各类产品的毛利率变动，二是各类产品的销售收入占比变动。通过因素分析法对毛利率变化结果进行分析，可进一步得出上述两种因素对主营业务毛利率变化分别产生的影响程度。

报告期内按产品类型进行分类毛利率和收入结构及对毛利率的影响情况如下：

项目		2024 年度较 2023 年度			2023 年度较 2022 年度		
		毛利率变动影响	收入占比影响	毛利率贡献变动	毛利率变动影响	收入占比影响	毛利率贡献 变动
汽车零部件业务	新能源汽车零部件	-0.39%	-0.35%	-0.74%	-5.76%	-0.99%	-6.75%
	汽车传动零部件	1.41%	-0.28%	1.12%	-0.90%	-0.29%	-1.19%
	汽车引擎零部件	0.38%	-0.02%	0.36%	-1.11%	0.04%	-1.08%
	汽车热交换零部件	0.73%	-0.22%	0.51%	-0.26%	-0.07%	-0.33%
	汽车转向与刹车零部件	0.26%	-0.05%	0.21%	-0.09%	-0.73%	-0.82%
	其他汽车零部件	-0.02%	-0.02%	-0.03%	-0.03%	-0.05%	-0.08%
家用电器零部件		0.17%	-0.06%	0.11%	-0.15%	0.04%	-0.12%
其他零部件		0.03%	-0.04%	-0.01%	0.00%	-0.01%	-0.01%

注 1：毛利率贡献变动=毛利率变动影响值+收入占比变动影响值；

注 2：毛利率变动影响值=（当期该类业务毛利率-上期该类业务毛利率）*上期该类业务收入比例；

注 3：收入占比变动影响值=（当期该类业务收入比例-上期该类业务收入比例）*当期该类业务毛利率。

如上表所示，2023 年，公司毛利率下降，主要系新能源汽车零部件、汽车传动零部件、汽车引擎零部件毛利率下降较多，且毛利率较低的新能源汽车零部件业务收入占比上升，拖累主营业务毛利率下降；2024 年，公司汽车传动零部件、汽车引擎零部件、汽车热交换零部件、汽车转向与刹车零部件毛利率向上修复，推动主营业务毛利率由负转正，但该等零部件收入占比下降、毛利率较低的新能源汽车零部件业务收入占比进一步提升，导致公司毛利率仍处于较低水平。

（2）毛利率影响因素分析

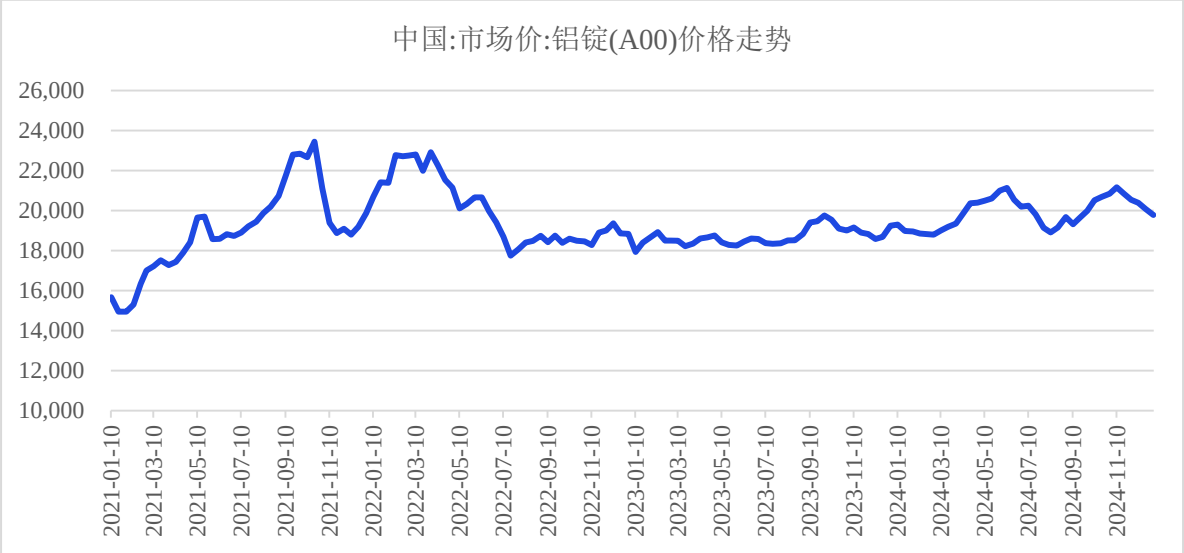
1）市场竞争及产品年度例行降价影响

近年来，随着汽车行业加速转型升级，市场竞争激烈，尤其 2023 年以来，新能源汽车零部件行业竞争加剧，主机厂降价的成本压力传导至上游零部件供应商，汽车零部件行业产品价格承压，压缩利润空间。同时，根据汽车零部件行业惯例，进入量产阶段后，基于产品生产效率提升、工艺优化等因素，客户通常会与供应商约定产品年度例行降价，进一步影响利润水平。

2）原材料价格波动

公司产品主要原材料系铝锭。铝锭行业属于周期性行业，其产品价格随宏观经济波动呈周期性变动规律。2022 年以来，原材料铝锭价格持续处于高位，2024 年二季度以来高位震荡，压制公司毛利率修复速度。

近年来，国家统计局发布的我国铝锭市场价格走势情况如下图所示：



数据来源：国家统计局

3）人工成本变化

报告期内，公司直接人工成本分别为 15,965.33 万元、27,754.15 万元和 28,119.01 万元，随着公司业务规模扩张、劳动力专业程度的提升，公司生产人员数量及薪酬总体增长，直接人工成本持续上涨。其中，2023 年度，为加速释放自有产能，公司提高生产工序中的自产比重，导致进入生产成本的人工成本相应增加，进而影响毛利率。

4）新增产能规模效应尚不明显

近年来，为充分把握汽车行业发展机遇，满足下游客户订单需求，公司加大汽车零部件生产基地建设，产能扩张迅速。报告期内，公司固定资产账面价值分别为 202,262.77 万元、308,846.82 万元和 322,489.60 万元，资产规模持续增长，但投产初期，产能尚处于爬坡阶段，产值增速未能与之匹配，规模效应尚不明显，导致单产品分摊的固定成本较高，拖累公司毛利率。

5）生产效率及产品合格率

近年来，汽车行业加速转型，汽车零部件产业产品日益丰富，客户产品需求迭代较快。随着公司市场地位逐步稳定，凭借优异的研发实力、过硬的产品质量，公司持续导入优质客户的新项目。新项目上线生产效率仍在提升中，产品合格率存在爬坡周期。

综上，报告期内，受市场竞争、产品年度例行降价，原材料价格持续处于高位、人工成本攀升，前期资本性开支较大产能爬坡阶段固定成本上升以及新项目量产初期产品生产效率及合格率阶段性较低等因素影响，导致公司毛利率处于低位。

（3）主要产品毛利率波动分析

汽车零部件业务收入占比较高，其毛利率高低直接影响公司整体毛利率的变化。家用电器零部件、其他零部件收入占比较小，其变动对公司整体毛利率的影响相对较小。

1）新能源汽车零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	-6.20%	-0.71%	-5.49%	-15.56%	10.07%
销量（万件）	1,119.31	10.63%	1,011.72	54.06%	656.72
单位价格（元/件）	124.40	7.39%	115.84	17.93%	98.23
单位成本（元/件）	132.12	8.11%	122.21	38.34%	88.34
其中： 单位直接材料（元/件）	65.09	37.15%	47.46	41.59%	33.52
单位直接人工（元/件）	15.71	9.71%	14.32	81.96%	7.87
单位制造费用（元/件）	51.32	-15.08%	60.43	28.71%	46.95

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司新能源汽车零部件毛利率分别为 10.07%、-5.49%、-6.20%。2023 及 2024 年，随公司中大件产品增多，公司新能源汽车零部件产品的单位价格、单位成本均持续上升，但因单位价格增速不及单位成本增速，导致毛利率持续下降。

其中，2023 年，新能源汽车零部件业务毛利率下降较多，主要系一方面，从行业及客户维度来看，受国内新能源汽车市场竞争加剧影响，公司新能源领域主要规格产品毛利空间承压，部分头部新能源整车厂客户毛利空间压缩，叠加部分存在年降协议的客户亦存在降价压力，进一步拉低新能源汽车零部件毛利率；另一方面，公司自身产品内部结构调整，产品向中大件方向发展，材料成本增加，同时公司处于战略转型攻坚期，资产规模增大，产能爬坡阶段，规模效应不明显，制造费用增长，同时为提高自有产能利用率，加速自有产能释放，公司减少半成品采购，增加自主生产比重，生产人员配备数量增加，人工成本相应上升，叠加新品生产效率及良率处于爬坡过程，推动成本上升，综合作用导致毛利率下降较多。

2024 年，新能源汽车零部件业务毛利率下降幅度收窄。单位价格层面，新能源汽车市场竞争仍然激烈，部分客户的主要规格产品价格继续下行，但总体随中大件产品收入占比增多，平均单位价格上升；单位成本层面，随着公司产能逐步爬坡以及生产效率有所改善，制造费用下降，但因原材料价格上涨，叠加新项目中大型产品增多，单产品材料及人工等耗用量增多，导致单位成本上升，总体上，单位价格上升幅度不及单位成本涨幅，导致毛利率略有下降。

2）汽车传动零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	12.00%	6.46%	5.54%	-3.31%	8.85%
销量（万件）	598.64	-4.11%	624.28	-17.22%	754.16
单位价格（元/件）	74.52	0.10%	74.45	19.19%	62.46
单位成本（元/件）	65.58	-6.74%	70.32	23.52%	56.93
其中： 单位直接材料（元/件）	25.27	-5.04%	26.61	13.14%	23.52
单位直接人工（元/件）	7.54	-17.86%	9.18	66.61%	5.51
单位制造费用（元/件）	32.77	-5.10%	34.53	23.76%	27.90

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车传动零部件产品毛利率分别为 8.85%、5.54%、12.00%，主要服务于博格华纳集团、长城、长安等。2023 年，尽管公司汽车传动零部件产品的单位价格随公司中大尺寸产品收入增多而上升，但从主要规格产品来看，受市场竞争加剧影响，公司对部分整车厂客户的主要规格产品销售价格下降，进而影响毛利率，同时成本端随产品变化，材料及人工等成本波动，叠加规模效应不明显、自产比例增加、新品生产效率及良率处于爬坡过程等因素，公司汽车传动零部件产品的平均单位成本上升，导致整体板块毛利率下降。2024 年，整体板块平均单位价格变动较小，同时随生产效率提升及成本管控加强，成本损耗减少，单位成本有所下降，叠加公司减少了对部分低毛利客户的销售，引致汽车传动零部件产品毛利率有所修复。

3）汽车引擎零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	2.34%	3.28%	-0.94%	-7.15%	6.21%
销量（万件）	1,334.56	-15.71%	1,583.23	-22.55%	2,044.16
单位价格（元/件）	18.46	18.84%	15.53	17.03%	13.27
单位成本（元/件）	18.02	15.03%	15.67	25.86%	12.45
其中： 单位直接材料（元/件）	7.73	23.68%	6.25	15.74%	5.40
单位直接人工（元/件）	2.97	1.37%	2.93	97.97%	1.48
单位制造费用（元/件）	7.32	12.79%	6.49	16.52%	5.57

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车引擎零部件毛利率分别为 6.21%、-0.94%、2.34%，主要服务于舍弗勒集团、法雷奥集团、博泽集团、大陆集团等。单位价格层面，2023 年以来，单位价格随公司产品结构变动而变动，其中部分客户叠加产品年降等因素影响，主要规格产品售价有所下降；单位成本方面，随产品结构变动，单产品材料、人工等耗用量波动，其中 2023 年度，人工成本较高的产品比例上升叠加自产比例增加综合导致平均单位人工成本上涨较多，毛利率下降。2024 年公司减少了对部分低毛利客户的销售，同时随成本管控的持续优化，毛利率有所修复。

4）汽车热交换零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	15.83%	12.39%	3.44%	-3.28%	6.72%
销量（万件）	613.80	-16.50%	735.06	-16.92%	884.80
单位价格（元/件）	16.87	-1.06%	17.05	8.88%	15.66
单位成本（元/件）	14.20	-13.73%	16.46	12.74%	14.60
其中： 单位直接材料（元/件）	9.39	8.81%	8.63	20.70%	7.15
单位直接人工（元/件）	0.92	-40.65%	1.55	-6.06%	1.65
单位制造费用（元/件）	3.89	-38.06%	6.28	8.28%	5.8

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车热交换零部件毛利率分别为 6.72%、3.44%和 15.83%，主要服务于马勒集团、法雷奥集团、康奈可集团等。2023 年，受产品结构变化、成本端波动等因素影响，

毛利率下降。2024 年以来，公司汽车热交换零部件中高毛利的产品增加较多，叠加公司持续实施降本增效举措，整体板块成本端改善，推动毛利率上涨较多。

5）汽车转向与刹车零部件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值	变动	数值
毛利率	21.64%	6.32%	15.32%	-1.00%	16.32%
销量（万件）	243.03	-13.34%	280.45	-55.24%	626.56
单位价格（元/件）	36.45	17.39%	31.05	26.01%	24.64
单位成本（元/件）	28.56	8.64%	26.29	27.52%	20.62
其中： 单位直接材料（元/件）	10.25	-14.01%	11.92	22.51%	9.73
单位直接人工（元/件）	5.3	15.47%	4.59	71.91%	2.67
单位制造费用（元/件）	13.01	33.03%	9.78	18.98%	8.22

注：上述毛利率变动系数值绝对值差异，单位价格及单位成本变动系数值百分比变动。

报告期内，公司汽车转向与刹车零部件的毛利率分别为 16.32%、15.32%、21.64%，主要面向法雷奥集团、博世集团等，受产品结构变化、成本端波动等因素影响，报告期内该板块毛利率呈先降后升趋势。其中 2024 年，公司部分高毛利产品销售收入增加，叠加成本端持续优化，板块内主要客户毛利率进一步改善，推动整体板块毛利率上升。

2、2022年-2024年持续亏损的原因及合理性

（1）影响净利润的具体因素

报告期内，公司利润表主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	230,330.80	16,855.70	213,475.10	39,021.03	174,454.07
营业成本	229,193.49	13,506.95	215,686.54	57,444.76	158,241.78
营业毛利	1,137.31	3,348.75	-2,211.44	-18,423.73	16,212.29
综合毛利率	0.49%	/	-1.04%	/	9.29%
期间费用	52,560.39	1,887.71	50,672.68	14,349.08	36,323.60
资产处置收益	-242.01	798.54	-1,040.55	-1,097.79	57.24
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-5,269.25	630.19	-5,899.44	-5,057.24	-842.2
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-846.19	-1,367.00	520.81	1,486.07	-965.26
其他收益	2,845.74	2,132.30	713.44	-3,522.41	4,235.85
利润总额	-56,999.40	3,074.14	-60,073.54	-41,561.83	-18,511.71
归属于母公司所有者的净利润	-51,674.51	4,778.08	-56,452.59	-41,018.07	-15,434.52
扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润	-52,162.02	2,455.15	-54,617.17	-35,904.25	-18,712.92

报告期内，得益于下游行业蓬勃发展，新能源汽车行业渗透率持续提升及下游客户放量等，公司营业收入持续增长，但受市场竞争激烈，产品例行降价以及成本端因素影响，公司毛利率持续处于低位，2022 年公司毛利额未能覆盖期间费用，导致首次出现亏损，净利润为人民币-15,434.52 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润为人民币-18,712.92 万元；2023 年及 2024 年，受毛利率持续处于低位、期间费用高企以及资产减值损失等因素共同影响，公司持续亏损。

（2）相关因素对净利润的具体影响

针对公司 2023 年亏损规模进一步扩大以及 2024 年仍处于亏损状态，现对利润表项目变动对公司业绩的具体影响程度进行测算。由于 2023 年及 2024 年净利润为负，为剔除所得税对于净利润的影响，主要分析相关因素对于利润总额的影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	对 2024 年利润总额的影响		对 2023 年利润总额的影响	
	影响金额	影响率	影响金额	影响率
利润总额变动	**3,074.14**	**/**	**-41,561.83**	**/**
其中：营业收入变动对经营业绩的影响	83.23	2.71%	-404.23	-0.97%
毛利率变动对经营业绩的影响	3,265.52	106.23%	-18,019.50	-43.36%
营业毛利变动（1）	**3,348.75**	**108.93%**	**-18,423.73**	**-44.33%**
期间费用变动（2）	**-1,887.71**	**-61.41%**	**-14,349.08**	**-34.52%**
其中：销售费用	71.39	2.32%	-665.77	-1.60%
管理费用	-152.67	-4.97%	-6,763.78	-16.27%
研发费用	3,911.56	127.24%	-109.09	-0.26%
财务费用	-5,717.99	-186.00%	-6,810.44	-16.39%
资产减值损失变动（3）	**630.19**	**20.50%**	**-5,057.24**	**-12.17%**
其他收益变动（4）	**2,132.30**	**69.36%**	**-3,522.41**	**-8.48%**
其他因素变动（5）	**-1,149.39**	**-37.39%**	**-209.37**	**-0.50%**
（1）+（2）+（3）+（4）+（5）因素合计影响	**3,074.14**	**100.00%**	**-41,561.83**	**-100.00%**

注 1：营业收入变动对经营业绩的影响=（本期收入-上期收入）*当期毛利率；

注 2：毛利率变动对经营业绩的影响=上期收入*（本期毛利率-上期毛利率）；

注 3：营业毛利变动=营业收入变动对经营业绩的影响+毛利率变动对经营业绩的影响；

注 4：各项目影响金额=本期金额-上期金额，影响率=影响金额/利润总额变动额；

注 5：上述变动金额，正数表示对经营业绩正向影响，负数表示对经营业绩反向影响。

1）2023 年持续亏损的原因

2023 年度，发行人亏损规模进一步扩大，主要受营业毛利及期间费用变动影响，营业毛利变动对于利润总额变动的影响率为-44.33%，营业毛利变动主要受毛利率变动影响，其中毛利率变动对于利润总额变动的影响率为-43.36%。因此，毛利率下降是导致利润出现亏损的首要原因。2023 年市场竞争激烈，尤其新能源汽车零部件市场竞争进一步加剧，公司利润空间压缩，同时受产品年度例行降价，原材料价格持续处于高位、人工成本攀升，前期资本性开支较大，产能爬坡阶段固定成本上升以及新项目生产效率及合格率爬坡等因素影响，导致公司毛利率下降较多，影响经营业绩。

同时，2023 年期间费用变动对利润总额变动的影响率为-34.52%，主要因管理费用和财务费用变动引起，其中管理费用方面，随生产基地逐步投产、经营规模扩大，为增强内部控制及管理水平，公司人力、资产、费用等相关管理用资源投入增加，同时整合部分外租产线等管理优化，导致管理费用上升；财务费用方面，公司于 2021 年完成公开发行可转换公司债券，债

券存续期间财务费用较高，同时为满足项目建设及日常运营资金需求，公司融资规模上升，引致财务费用增加较多。此外，资产减值损失对利润总额影响为-12.17%，主要系当期毛利率下降较多，存货跌价准备计提增加，同时对部分闲置固定资产计提减值所致。

2）2024 年持续亏损的原因

2024 年度，发行人亏损规模有所收窄，主要受营业毛利及研发费用变动影响，营业毛利变动对于利润总额变动的影响率为 108.93%，营业毛利变动主要受毛利率变动影响，其中毛利率变动对于利润总额变动的影响率为 106.23%。2024 年度，随着公司销售收入增长，以及持续实施提高生产效率、优化成本控制等举措，产品生产效率提升，毛利率较上年同期有所回升，推动经营业绩改善。

同时，研发费用变动对利润总额变动的影响率为 127.24%。随着在汽车零部件等方向的经验与技术积累，公司通过集约化管控体系的深化实施，实现研发费用的显著下降。2024 年，公司对研发人员结构进行优化，聚焦重点研发方向，研发人员数量减少，薪酬总额下降，同时随着集约化管控举措的逐步实施，开发材料费等有效节约。

因此，2024 年度毛利率由负转正及研发费用有效控制是亏损减少的主要原因。但由于可转债利息费用较高以及融资规模增长较快，财务费用仍处于高位，对利润总额的影响率为-186.00%，导致公司仍处于亏损状态。

综上，报告期内各期，公司营业收入持续增长趋势，但因毛利率较低，以及因运营所需的相关管理费用、财务费用高企等因素，综合导致公司 2022 年以来持续亏损。

3、2025年一季度经营业绩情况说明

2025 年一季度，根据未经审计或审阅的管理层数据，公司营业收入保持增长，业绩亏损幅度同比有所收窄，具体情况如下：

2025 年一季度，公司营业收入达到人民币 60,104.08 万元，同比上涨 19.36%，其中新能源汽车零部件收入为人民币 39,313.97 万元，收入占比超过 65%，同比上涨 37.11%，主要得益于提振汽车消费政策措施得以延续并加速落地，汽车行业尤其新能源汽车领域快速增长，下游客户需求旺盛，推动公司销售规模扩张。

2025 年一季度，公司实现归属于母公司所有者的净利润人民币-9,049.15 万元，得益于产能逐步爬坡、产品生产效率提升，公司毛利率已有所改善，同比提升 1.55 个百分点，同时管理费用因降本增效措施的持续开展呈现降低态势，研发费用随着公司在新能源汽车零部件方向的技术及经验积累得到有效控制，财务费用因汇兑收益增加而有所下降，期间费用总体减少明显，2025 年一季度归属于母公司所有者的净亏损较上年同期减少 35.92%，扣除非经常性损益后的归属母公司股东净亏损较上年同期减少 27.39%，亏损幅度收窄。

但由于市场竞争激烈，尤其新能源汽车零部件市场竞争加剧，产品价格承压，压制毛利率修复速度，叠加前期资本性投入较大，规模效应尚在提升过程中，导致毛利率仍处于较低水平，公司仍处于亏损状态。

综上，发行人 2025 年一季度收入持续上涨，同时随着产能逐步爬坡、生产效率提升，叠加成本费用管控举措有效落实，2025 年一季度业绩有所修复，但因毛利率仍处于较低水平，公司现阶段仍处于亏损状态。

（二）是否与可比公司存在显著差异

1、发行人毛利率低于同行业平均水平

报告期内，同行业可比上市公司的综合毛利率情况如下：

股票代码	股票简称	综合毛利率		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
002101.SZ	广东鸿图	15.63%	18.99%	19.62%
300100.SZ	双林股份	18.49%	18.90%	17.05%
600933.SH	爱柯迪	27.65%	29.09%	27.77%
603348.SH	文灿股份	12.66%	14.97%	18.47%
605133.SH	嵘泰股份	23.96%	22.15%	23.76%
603305.SH	旭升集团	20.28%	24.00%	23.91%
301307.SZ	美利信	9.68%	12.07%	15.85%
可比上市公司平均数		18.33%	20.02%	20.92%
可比上市公司中位数		18.49%	18.99%	19.62%
泉峰汽车		0.49%	-0.07%	9.29%

注：1、同行业上市公司数据来源于同花顺。其中，美利信毛利率系其汽车类零部件分部业务毛利率；

2、2024 年财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》规定，将计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度，但因各可比公司调整情况存在差异，为确保整体可比性，此处毛利率对比仍采用 2023 年度审计报告数据。

报告期内，公司综合毛利率分别为 9.29%、-0.07%（追溯调整前）、0.49%，低于同行业上市公司的中位数及平均值。近年来，随着行业内相关企业在自主研发、技术创新与海外开拓等方面不断加大投入，行业竞争逐步加剧。2022 年以来，同行业可比上市公司广东鸿图、文灿股份、旭升集团、美利信毛利率均呈现整体下降趋势。

与同行业可比公司相比，公司毛利率下降幅度相对更明显，主要原因在于：一方面，公司毛利率下滑主要受到原材料价格上涨、人工成本增长、产品例行降价、公司产品结构变化等因素影响；另一方面，因公司处于战略转型期，前期资本投入大，产能扩张迅速，但产值增速未能与之匹配，新项目的生产效率和质量仍在提升中，无法充分分摊成本，进一步拖累毛利率水平，对此公司坚决采取并持续落实一系列提升生产效率、优化成本控制等举措，2024 年毛利率状况已出现改善迹象。

2、发行人净利润规模低于同行业平均水平

报告期内，同行业可比上市公司的净利润及变动情况如下：

单位：万元

股票代码	股票简称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
002101.SZ	广东鸿图	38,524.86	-1.78%	39,221.10	8.96%	35,994.31
300100.SZ	双林股份	32,642.63	317.74%	7,814.16	12.48%	6,947.42
600933.SH	爱柯迪	87,918.42	0.40%	87,563.94	45.15%	60,327.03
603348.SH	文灿股份	9,821.50	119.02%	4,484.23	-82.55%	25,702.60
605133.SH	嵘泰股份	13,842.79	10.90%	12,481.74	23.53%	10,104.09
603305.SH	旭升集团	35,803.51	-46.76%	67,254.77	2.82%	65,410.85
301307.SZ	美利信	-17,386.89	-253.12%	11,355.21	-33.65%	17,115.10
可比上市公司平均数		28,738.12	20.92%	32,882.16	-3.32%	31,314.62
可比上市公司中位数		32,642.63	0.40%	12,481.74	8.96%	25,702.60
泉峰汽车		-52,162.02	4.50%	-54,617.17	-191.87%	-18,712.92

注：同行业上市公司数据来源于同花顺，净利润系扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润，其中广东鸿图、双林股份 2022 年净利润数据系其于 2023 年度审计报告中追溯调整后的财务数据。

报告期内，公司持续亏损，净利润水平低于同行业上市公司的中位数及平均值。从净利润变动率来看，2023 年以来，汽车零部件行业竞争日趋激烈，爱柯迪受益于收入增长及持续实施降本增效措施等因素，净利润上涨较多，文灿股份、旭升集团、美利信净利润增速放缓或下降，发行人因毛利率水平较低，以及融资规模上升造成的财务费用高企，研发费用处于较高水平等因素影响，2023 年亏损规模进一步扩大，净利润下滑幅度高于同行业；2024 年度，同行业可比公司净利润变动出现分化，双林股份降本增效效果明显，净利润涨幅较大，文灿股份得益于车身结构件业务收入快速增长带来的产品结构优化，净利润增长较快，广东鸿图、爱柯迪、旭升集团、美利信净利润增速放缓或下降，其中美利信出现亏损。公司持续落实降本增效举措，亏损规模有所收窄。

（三）相关影响因素是否已改善或消除

针对毛利率较低及经营业绩亏损情况，公司持续聚焦产能释放和经营绩效改善，已采取系列降本增效举措，主要举措说明如下：

1、从项目获取及管理维度，公司持续完善项目筛选机制，严控项目风险，重点甄别并积极参与毛利水平合理、终端市场需求明确的优质项目，强化风险评估与过程管理，提升项目精细化管理水平；

2、从产能释放维度，公司加速推进生产基地产能爬坡，提升产能利用率，力争尽早形成规模效应，摊薄固定成本，增强毛利率改善弹性；

3、从生产效率维度，建立多层级质量管控体系，通过强化质量考核指标、定期召开产品质量分析会、聘请行业资深技术人才等措施，持续优化生产工艺参数，提升产品一次合格率，降低生产损耗成本。针对量产产品，制定覆盖全工序的标准化操作规范，通过工艺稳定性管控降低生产波动，实现效率与质量双提升；

4、从内部管理优化维度，全面开展业务流程优化，通过产品线布局优化、厂间物流运输改善等措施降低内部协同成本，提升整体运营效率。同步推进新增生产基地投产进度，有序整合外租车间资源至现有生产基地，通过集约化管理压降场地租赁等运营成本；

5、从成本费用控制维度，在供应链管理端，持续优化供应商管理，维持合理采购价格区间，同时与主要客户建立原材料（如铝锭）价格联动调整机制，实现成本波动风险传导。在费用管控端，完善全面预算管理体系，明确各部门费用压降指标并纳入绩效考核，同步强化采购领用全流程管控，精准识别并压降非必要支出。人力资源管理方面，优化人员配置，提升人均产出效率。

综上，2024 年公司毛利率已由负转正，亏损幅度有所收窄。从期后数据来看，2025 年一季度，根据未经审计或审阅的管理层数据，公司实现营业收入人民币 60,104.08 万元，同比上涨 19.36%，毛利率达到 2.19%，同比提升 1.55 个百分点，归属于母公司所有者的净利润为人民币-9,049.15 万元，亏损幅度同比收窄 35.92%，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润为人民币-9,678.37 万元，亏损幅度同比收窄 27.39%。未来伴随下游行业发展，客户需求不断增长、产能逐步爬坡、生产效率持续提升，内部管理持续优化，费用管控措施有效落实等，相关事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱，公司经营业绩具备改善基础。

三、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异

（一）净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因及合理性

报告期内，将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下：

单位：万元

将净利润调节为经营活动现金流量：	2024年度	2023年度	2022年度
净利润	**-51,674.51**	**-56,452.59**	**-15,434.52**
加：资产减值损失	5,269.25	5,899.44	842.20
信用减值损失	846.19	-520.81	965.26
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	31,457.72	26,477.97	18,005.99
使用权资产摊销	625.20	1,163.07	1,319.84
无形资产摊销	712.00	709.55	553.58
长期待摊费用摊销	152.95	350.76	344.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	242.01	1,040.55	-57.24
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-26.71	94.68	316.36
以权益结算股份支付	0.00	926.97	270.43
递延收益	-148.44	0.00	0.00
投资损失（收益以“-”号填列）	15.22	-71.51	-115.25
财务费用（收益以“-”号填列）	18,364.86	11,022.31	5,830.92
递延所得税变动	-5,324.89	-3,620.96	-3,066.64
存货的减少（增加以“-”号填列）	-2,721.18	-2,166.12	-30,925.02
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-12,134.55	-21,966.78	-50,833.53
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	29,245.28	1,305.02	25,155.58
其他	-1,130.02	3,006.73	-5,919.89
经营活动产生的现金流量净额	**13,770.38**	**-32,801.70**	**-52,747.32**

报告期内，公司净利润分别为人民币-15,434.52 万元、人民币-56,452.59 万元和人民币-51,674.51 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为人民币-52,747.32 万元、人民币-

32,801.70 万元和人民币 13,770.38 万元，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动趋势存在差异，具体情况说明如下：

1、2023 年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动趋势相反，主要系经营性应收项目、存货、固定资产折旧、财务费用等变动所致

2023 年度，公司净利润为人民币-56,452.59 万元，亏损幅度进一步扩大，经营活动现金流量净额为人民币-32,801.70 万元，净流出规模较上年收窄，两者变动趋势相反，主要原因在于：（1）经营性应收项目的增加额同比减少，主要系公司加强应收账款管理，回款金额较多所致；（2）存货的增加额同比减少，主要系 2022 年受原材料价格上涨、订单增多备货增加等因素影响，期末存货金额增加较多，2023 年公司加强存货管理，改善存货周转情况，存货增加额减少；（3）随资产规模扩大，2023 年公司固定资产折旧金额增加较多，同时融资规模上升引致财务费用增加较多，该等项目进一步加大净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

2、2024 年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的变动方向一致，但变动金额存在差异，主要系经营性应付项目、固定资产折旧、财务费用等变动所致

2024 年度，公司净利润为人民币-51,674.51 万元，亏损幅度有所收窄，经营活动现金流量净额为人民币 13,770.38 万元，表现为净流入，两者变动方向一致但经营活动产生的现金流量净额改善程度更明显，主要原因在于：（1）经营性应付项目的增加额同比增加，一方面，当期泉峰汽车欧洲收到与资产相关的政府补助，公司按照有关会计准则计入经营活动现金流量，并按期摊销计入当期损益，2024 年该政府补助正向影响当期经营活动现金流量净额人民币 17,659.45 万元，但负向影响当期净利润人民币 148.44 万元，另一方面，公司当期采购规模较大，且逐步加强供应商管理，应付款项和应付票据等增加较多；（2）随资产规模扩大，2024 年公司固定资产折旧金额增加较多，同时融资规模上升引致财务费用增加较多，该等项目进一步加大净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

综上所述，2023 年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向相反，主要系经营性应收项目增加额及存货增加额同比减少，资产折旧、财务费用等同比增加较多所致；2024 年度，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向一致但变动金额不同，主要系收到与资产相关的政府补助、有关应付项目增加，固定资产折旧、财务费用等同比增加较多所致。该等差异符合公司实际情况，具有合理性。

（二）是否与同行业可比公司存在显著差异

报告期内，可比公司的净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势对比如下：

单位：万元

公司	项目	2024年度	2023年度	2022年度
广东鸿图	净利润	43,195.34	44,608.00	48,050.12
	经营活动现金流量净额	112,427.01	117,767.01	88,893.10
	差额	-69,231.67	-73,159.01	-40,842.98
双林股份	净利润	49,762.44	8,193.85	7,588.39
	经营活动现金流量净额	67,113.59	37,762.20	44,290.62
	差额	-17,351.15	-29,568.35	-36,702.22
爱柯迪	净利润	97,197.92	92,583.61	67,395.23
	经营活动现金流量净额	170,875.94	130,613.53	64,723.35
	差额	-73,678.02	-38,029.92	2,671.88
文灿股份	净利润	11,506.85	5,043.27	23,757.79
	经营活动现金流量净额	37,916.57	77,856.29	58,039.85
	差额	-26,409.72	-72,813.02	-34,282.06
嵘泰股份	净利润	18,225.56	16,017.13	14,425.93
	经营活动现金流量净额	38,309.21	12,150.20	-2,473.79
	差额	-20,083.65	3,866.93	16,899.72
旭升集团	净利润	41,074.48	71,160.76	70,018.34
	经营活动现金流量净额	121,551.32	97,813.07	37,536.90
	差额	-80,476.84	-26,652.31	32,481.44
美利信	净利润	-16,356.17	13,583.74	22,430.20
	经营活动现金流量净额	40,819.36	63,323.44	58,115.55
	差额	-57,175.53	-49,739.70	-35,685.35
泉峰汽车	净利润	-51,674.51	-56,452.59	-15,434.52
	经营活动现金流量净额	13,770.38	-32,801.70	-52,747.32
	差额	-65,444.89	-23,650.89	37,312.80

注：可比公司数据来源于同花顺，其中广东鸿图、双林股份 2022 年净利润数据系其于 2023 年度审计报告中追溯调整后的财务数据。

报告期内，2023 年度，发行人与广东鸿图、文灿股份、美利信走势相似，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势均相反；2024 年度，发行人与双林股份、爱柯迪、嵘泰股

份走势相似，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向一致但变动幅度不同。各可比公司之间的差异主要系经营策略、运营能力等不同所致，具有合理性。

四、主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、所属行业、主营业务、公司规模、合作历史、交易内容和金额等，主要供应商变动的原因及合理性，是否与公司存在关联关系，合作是否稳定

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	所属行业	主营业务	经营规模	合作起始年份	主要采购内容
1	顺博合金安徽有限公司	2021/6/4	100,000.00	金属废料和碎屑加工处理	再生铝合金锭（液）的生产与销售	大型	2023	铝材
	顺博铝合金湖北有限公司	2018/11/15	20,000.00				2022	
2	江苏有色金属进出口有限公司	1985/1/23	26,000.00	批发业	冶金、有色金属产品及设备的进出口贸易	大型	2024	铝材
3	云南铝业股份有限公司	1998/3/20	346,795.74	铝冶炼	铝土矿开采、氧化铝生产、铝冶炼、铝加工及铝用炭素生产	大型	2024	铝材
4	安徽省小小科技股份有限公司	1995/10/31	4,477.33	汽车零部件及配件制造	汽车传动及动力系统精密零部件的研发、生产和销售	中型	2014	锻造件
5	安徽远大轴承科技有限公司	2019/1/31	2,500.00	滚动轴承制造	轴承及多类机械零部件的锻件、车件、淬火件的生产制造与销售	中型	2023	锻造件
6	帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司	2020/12/9	12,000.00	新材料技术推广服务	低碳铝合金研发、生产及销售	大型	2022	铝材
7	中亿丰金益（苏州）科技有限公司	2007/11/29	62,500.00	建筑、家具用金属配件制造	工业铝材的研发、生产和销售	中型	2019	压铸件
8	南通众福新材料科	2015/8/4	10,000.00	常用有色金属	铝合金制造	大型	2017	铝材

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	所属行业	主营业务	经营规模	合作起始年份	主要采购内容
	技有限公司			冶炼铝冶炼				
9	宁波惠金理化电子有限公司	2014/6/12	1,000.00	其他电子元件制造	电子元件制造	小型	2021	外协加工
10	怡球金属资源再生（中国）股份有限公司	2001/3/15	220,122.26	铝冶炼	再生铝合金锭的生产和销售	大型	2012	铝材
11	南京奥优美特压铸技术有限公司	2010/10/12	1,000.00	金属制品业	铝合金压铸	小型	2012	压铸件、外协加工
12	海泰克精密压铸江苏有限公司	2011/3/15	4,500.00	其他有色金属压延加工	铝合金压铸	小型	2018	压铸件

注 1：所属行业分类参考国民经济行业分类；

注 2：本表中供应商经营规模，年营业收入小于 1 亿元定义为“小型”，年营业收入 1 亿元至 10 亿元定义为“中型”，年营业收入大于 10 亿元定义为“大型”。

报告期内，发行人与前述供应商交易情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）			是否存在关联关系
		2024 年	2023 年	2022 年	
1	顺博合金安徽有限公司	38,772.23	26,420.19	917.63	否
	顺博铝合金湖北有限公司				否
2	江苏有色金属进出口有限公司	17,765.62	-	-	否
3	云南铝业股份有限公司	4,911.99	-	-	否
4	安徽省小小科技股份有限公司	3,321.77	3,232.33	2,797.31	否
5	安徽远大轴承科技有限公司	2,683.40	592.85	-	否
6	帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司	1,762.54	20,307.05	443.45	否
7	中亿丰金益（苏州）科技有限公司	2,460.24	4,762.16	5,474.91	否
8	南通众福新材料科技有限公司	477.62	4,380.47	23,210.16	否
9	宁波惠金理化电子有限公司	2,378.73	3,425.68	1,245.01	否
10	怡球金属资源再生（中国）股份有限公司	16.09	221.60	11,549.07	否
11	南京奥优美特压铸技术有限公司	5.42	2,485.90	8,917.78	否
12	海泰克精密压铸江苏有限公司	2,201.05	2,931.40	3,349.95	否

报告期内，公司前五大供应商变化与公司业务开展情况紧密相关，历年变动情况的分析如下：

① 2023 年度较 2022 年度变动情况

2023 年部分供应商存在调整，主要系公司积极推进采购结构的调整及降本增效。2022 年以前公司以半成品类材料采购居多，2023 年起为促进自有产能的高效释放，公司对原材料和半成品采购结构进行了调整优化，增加了原材料采购金额用于自行加工，而公司生产所需原材料主要为铝，铝为大宗商品，存在较为统一的质量交付标准且市场竞争充分，因而公司对供应商的选择空间较大。2023 年以来公司积极采取降本增效措施，加大对铝原材料供应商询价力度，深化供应商多方询价机制，在保障质量的前提下，优先选择价格、原材料品质、供货服务、付款结算方式等对公司更有利的供应商，导致供应商有所变化，对顺博合金、帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司采购额上升，对南通众福新材料科技有限公司、怡球金属资源再生（中国）股份有限公司采购额下降。同时，因公司采购结构的调整，公司减少了对半成品的采购，因此对南京奥优美特压铸技术有限公司、海泰克精密压铸江苏有限公司采购额相应下滑。

② 2024 年度较 2023 年度变动情况

2024 年公司持续推进降本增效力度，进一步加大与顺博合金的合作力度，并新引入云南铝业股份有限公司、江苏有色金属进出口有限公司。云南铝业股份有限公司系国内知名金属集团，质量良好同时具备价格优势，江苏有色金属进出口有限公司系贸易类供应商，在提供帅翼驰（安徽）新材料科技有限公司相关产品同时，付款结算方式对公司更有利，有效提升了公司资金使用效率，公司相应增加对该等供应商的采购，减少了对其他铝件供应商的采购。同时，随着新项目陆续进入量产阶段，公司钢件采购需求显著增长，加大了对安徽远大轴承科技有限公司采购。

综上，报告期内公司主要供应商存在一定变化，变动原因合理，不存在关联关系及重大依赖情形。

五、公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司的原因及合理性，是否存在重大偿债风险

（一）公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期各期末，发行人与同行业上市公司资产负债率情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
广东鸿图	45.18%	38.86%	42.77%
双林股份	57.86%	62.99%	62.84%
爱柯迪	40.42%	43.27%	43.43%
文灿股份	51.06%	58.33%	58.55%
嵘泰股份	40.77%	36.86%	46.33%
旭升集团	52.55%	37.82%	41.55%
美利信	56.76%	42.65%	68.43%
可比上市公司平均值	**49.23%**	**45.83%**	**51.99%**
可比上市公司中位数	**51.06%**	**42.65%**	**46.33%**
泉峰汽车	**72.35%**	**65.98%**	**54.66%**

数据来源：上市公司公开披露资料。

报告期各期末，公司资产负债率分别为 54.66%、65.98%、72.35%，逐年上升，高于同行业平均水平，主要原因在于：

一方面，公司所处的汽车零部件行业系重资产行业，固定资产投资规模较大，项目建设资金需求较大。近年来，新能源汽车行业蓬勃发展，为把握全球市场发展机遇，实现传统汽车零部件向新能源汽车零部件的战略转型，公司加大生产基地投资力度。为满足项目建设资金需求，确保产能顺利落地，公司采用直接融资、间接融资相结合的方式筹措资金，导致财务杠杆水平上升。近年来，爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份、旭升集团等多家上市公司进行产能扩建，其中爱柯迪、旭升集团与公司产能扩建规模相对接近，但其经营规模及资产规模较大，资产负债率相对较低。

另一方面，随着业务规模扩大，公司营运资金需求增加，但报告期内，公司持续亏损，2023 年末及 2024 年末未分配利润为负，公司结合债务工具保持经营资金运转，导致资产负债率进一步上升，而同行业可比上市公司未分配利润均为正，资产负债率相对较低。

综上，报告期各期末，公司资产负债率逐年上升且高于同行业可比上市公司平均水平，符合公司发展战略、业务扩张及经营业绩实际情况，具有合理性。

（二）是否存在重大偿债风险

1、发行人融资渠道通畅

在融资渠道方面，报告期内，公司及重要子公司征信状况良好，无重大债务违约及其他降低偿债能力的负面记录；公司与借款银行有较长时间的合作，公司信用情况良好，银行借款额度基本可循环使用，截至目前，公司不存在借款违约情况，公司借款并非在同一时间段内全部到期，被银行要求在较短时间内清偿全部借款的可能性较低。公司资金续贷未出现重大不确定事项，也不存在明显降低偿债能力的其他情形。

2、公司营收保持增长，应收账款质量较优，回款风险较低

报告期内，公司营业收入持续增长，尤其新能源汽车零部件业务复合增长率超过 46%，公司目前已发展成为新能源业务为主的汽车零部件企业。受益于产业政策支持，下游市场发展空间广阔，公司营业收入预计将保持增长。同时，报告期各期末，公司应收账款集中于 1 年以内，账龄结构较为健康、合理，且应收账款主要来源于比亚迪、博格华纳集团、汇川、华为、长城、特斯拉、马勒集团、大陆集团等国内外知名的汽车整车制造厂商、跨国汽车零部件供应商，客户资信较好，资产质量较高，发生大额坏账风险较低。公司收入保持增长及应收账款变现能力较强，能够为偿债能力提供有效支持。

3、股权融资可进一步缓解公司偿债压力

公司通过本次向特定对象发行股票，募集资金扣除发行费用后将全部用于补充流动资金及偿还银行贷款，有助于优化公司的资本结构，增强偿债能力，降低经营风险，使公司业务发展更趋稳健，增强公司的抗风险能力。

综上，公司信用状况良好，银行授信融资渠道较为通畅，公司营收保持增长，应收账款质量较优，回收风险较低。此外，截至报告期末，公司流动比率和速动比率已有所改善，未出现恶化情况。公司不存在重大偿债风险。

六、结合上述事项，说明对发行人持续经营能力的影响

如前文所述，报告期内，公司销售收入持续增长，尤其新能源汽车零部件业务收入增速较快，境内销售收入占比逐年提升，外销收入占比整体不大，主要供应商变动具有合理性，但因内外部因素综合作用导致目前毛利率较低，持续亏损，资产负债率较高，面临一定流动性压力。但长期来看，公司所处行业保持增长，下游客户需求充足，随着降本增效举措的持续实施，上述事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱，具体说明如下：

1、产业政策支持行业发展，下游市场需求保持增长

汽车行业是全球经济发展的重要支柱产业之一，从全球发展趋势来看，汽车行业持续稳定发展，全球汽车产销量稳中有升，新能源汽车加速渗透。根据世界汽车组织（OICA）的数据，

2021 年至 2024 年，全球汽车销量由 8,363.84 万辆增加至 9,531.47 万辆。EV Tank 预计新能源汽车的渗透率将持续提升并在 2030 年超过 50%。

近年来，我国密集出台了鼓励汽车发展的产业政策，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据中国汽车工业协会数据，2024 年我国汽车产销量分别完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，新能源汽车销量从 2019 年的 120.6 万辆增长至 2024 年的 1,286.6 万辆，年均复合增长率为 60.55%。依据 Statista 的调研分析，2024 年至 2029 年，中国新能源汽车市场规模有望从 13,139.7 亿元增长至 29,361.3 亿元，年复合增速达 14.3%，行业发展前景广阔。

2、优质的客户资源为公司持续稳定发展打下坚实基础

公司以“打造世界级的制造能力，深度融入全球顶级汽车产业链”为战略目标，逐步发展成为国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商信赖的一站式合作伙伴。凭借较为突出的技术实力与良好的产品质量，公司已与博格华纳集团、法雷奥集团、大陆集团、博世集团、马勒集团、华为、汇川等汽车零部件领军企业，以及特斯拉、比亚迪、长城等知名整车厂建立了良好的合作关系，产品广泛应用于中、德、美、法、日整车系列。同时，全球化的客户资源有助于增强公司对于局部市场波动的抗风险能力，有助于公司实现长期可持续发展。

3、公司持续落实降本增效举措，经营业绩修复迹象显现

2022 年以来，得益于下游行业蓬勃发展，新能源汽车行业渗透率持续提升及下游客户放量等，公司销售收入持续增长，但因行业竞争激烈，原材料价格上涨、固定成本分摊较多、人工成本变动等因素影响，导致毛利率较低，叠加公司持续保持高研发投入，以及财务费用高企等综合作用，导致公司持续亏损，资产负债率攀升，现金流较为紧张。

针对经营业绩情况，公司持续聚焦产能释放和经营绩效改善，采取系列降本增效举措，2024 年度公司主营毛利率已有所改善，亏损幅度开始收窄，现金流状况逐步修复。

4、公司融资渠道较为通畅，具有风险应对能力

2022 年以来，公司把握全球市场机遇，从传统汽车零部件向新能源汽车零部件战略转型，为确保产能顺利落地，公司采用资本市场直接融资、间接融资相结合的方式筹措资金满足项目建设需求，但因资本性投入较大，叠加随着业务规模扩大，营运资金需求增加，公司结合债务工具保持经营资金运转，导致负债水平上升，资产结构承压。但公司信用状况良好，银行授信融资渠道较为通畅，公司营收保持增长，应收账款质量较优，回收风险较低，本次募集资金到位后，在扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金及偿还银行贷款，将进一步降低公司的偿债压力。

综上，报告期内，公司外销收入占比逐渐下降，主要供应商变动具有合理性，对持续经营能力未造成重大不利影响；针对毛利率较低、持续亏损、现金流状况以及资产负债率较高情况，公司已采取系列降本增效举措。2025 年一季度，根据未经审计或审阅的管理层数据，公司营业收入达到 60,104.08 万元，同比上涨 19.36%，毛利率同比改善 1.55 个百分点，归属于母公

司所有者的净利润较上年同期提升 35.92%，扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润较上年同期提升 27.39%，亏损幅度收窄。未来伴随行业发展、下游客户需求增长，以及公司降本增效举措的持续实施等，相关事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱。

会计师回复：

（一）核查程序

我们执行的核查程序如下：

1、获取发行人 2024 年境外销售明细表，分析不同区域、不同产品类型、前五大客户的境外销售收入情况；访谈公司业务部门负责人及财务负责人，了解境外销售模式及流程；

2、获取发行人 2024 年海关出口报关数据，核查 2024 年境外销售收入与海关出口数据之间的匹配性，核查是否存在异常差异并分析差异原因；

3、查阅发行人 2024 年年度报告，获取发行人销售台账，了解发行人毛利率及经营业绩情况，量化分析毛利率较低、持续亏损的原因及其合理性，分析是否与可比公司存在显著差异及原因，访谈发行人管理层，了解相关影响因素是否已改善或消除，查阅发行人 2025 年一季报，了解 2025 年一季度业绩变动情况及原因；

4、访谈公司财务负责人，了解净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势存在差异的原因；查阅发行人 2024 年年度报告，获取公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异情况表，分析经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因及合理性，并进行同行业对比，分析是否存在重大差异；

5、获取 2024 年主要供应商名单，通过网络核查公司主要供应商的基本情况及主要管理人员等，并结合实地/视频走访、函证等了解主要供应商的主营业务、公司规模以及双方合作历史、交易内容和金额、与发行人是否存在关联关系等，同时访谈公司财务负责人、采购部门负责人，了解主要供应商变动原因，分析主要供应商的变动是否具有合理性；

6、查阅发行人 2024 年年度报告及同行业公开披露资料，访谈发行人管理层，了解资产负债率逐年上升且高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，是否存在重大偿债风险；及

7、访谈发行人管理层，了解境外销售、毛利率较低、持续亏损、现金流状况、主要供应商变动、资产负债率较高等事项对发行人持续经营能力的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2024 年公司境外销售主要集中于欧洲、北美洲和亚洲（中国大陆以外地区），与众多知名汽车零部件供应商和主机厂建立了良好的合作关系；公司外销收入与海关数据之间的差异具有合理性；

2、2024 年度，公司毛利率较低，主要系产品结构变化、原材料价格及人工成本变动，以及前期资本性投入较大引致固定成本分摊较多，新项目量产初期生产效率及良率阶段性较低等因素所致。报告期内，公司持续亏损，主要受毛利率持续处于低位、期间费用高企以及资产减值损失等共同影响，其中毛利率较低系经营业绩亏损的首要原因。

3、2024 年度，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向一致但变动金额不同，主要系收到与资产相关的政府补助、有关应付项目增加，固定资产折旧、财务费用等同比增加较多所致，符合公司实际情况，具有合理性。公司与多数同行业可比上市公司之间的变动趋势具有相似性；

4、2024 年度，公司主要供应商的变化主要系采购结构调整、降本增效需求和新项目采购需求等因素综合所致，具有商业合理性，公司与主要供应商之间不存在关联关系，主要供应商的变化对公司生产经营的稳定性不会产生重大不利影响；

5、2024 年公司资产负债率较 2023 年有所上升且高于同行业可比上市公司平均水平，符合公司发展战略、业务扩张及经营业绩实际情况，具有合理性。公司融资渠道较为通畅，营收保持增长，应收账款质量较优，回收风险较低，公司不存在重大偿债风险；

6、2024 年度，公司外销收入占比逐渐下降，主要供应商变动具有合理性，对持续经营能力未造成重大不利影响；针对毛利率较低、持续亏损、现金流状况以及资产负债率较高情况，公司已采取系列降本增效举措，未来伴随行业发展、下游客户需求增长，以及公司降本增效举措的持续实施等，相关事项对公司持续经营能力的影响有望逐步减弱。

问题 4：关于存货

根据申报材料，1）寄售模式下，公司需将存货运送至客户指定仓库，存货结转受客户消耗速度影响；2）报告期内各期末，公司存货账面价值分别为 48,851.67 万元、78,934.50 万元、78,623.15 万元和 81,712.15 万元，低值易耗品占存货账面价值的比重分别为 24.25%、28.61%、26.22%、29.08%；3）报告期内，存货跌价准备分别为 487.99 万元、1,330.18 万元、3,807.65 万元和 3,286.45 万元。

请发行人说明：（1）寄售模式下的销售单价、毛利率、信用政策是否与非寄售模式存在区别；寄售模式的收入确认依据，是否与同行业可比公司存在显著差异，是否存在推迟或提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）寄售模式下对存货的仓储管理及仓储费用情况、仓储分布情况及对应具体客户、管理机制及内部控制程序，是否与客户定期对账或进行盘点，是否存在寄售产品超过 1 年未领用的情形；（3）低值易耗品的具体分类标准及摊销政策，低值易耗品占存货的比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（4）结合毛利率较低、存货跌价准备计提政策、库龄分布及占比、期后转销情况、存货周转率、同行业可比公司等，说明存货跌价准备计提的合理性及充分性。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、寄售模式下的销售单价、毛利率、信用政策是否与非寄售模式存在区别；寄售模式的收入确认依据，是否与同行业可比公司存在显著差异，是否存在推迟或提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

1、寄售模式下的销售单价、毛利率、信用政策是否与非寄售模式存在区别

报告期内，公司寄售模式与非寄售模式下的销售单价、毛利率情况如下：

单位：元/件

期间	寄售模式		非寄售模式		差异情况	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
2024 年度	58.26	2.09%	56.58	-0.49%	1.68	2.58%
2023 年度	55.06	1.61%	36.61	-2.56%	18.45	4.17%
2022 年度	37.33	8.49%	23.73	9.80%	13.61	-1.31%

公司寄售模式与非寄售模式下的销售单价、毛利率水平存在差异。从业务模式来看，公司向各类客户销售定制化产品，客户根据不同性能要求对汽车零部件有不同的定制需求，产品规格、型号不同，其价格和毛利率存在较大差异。

寄售模式下，2022 年公司以汽车传动零部件业务为主，主要客户为博格华纳集团、大陆集团、博世集团等知名汽车一级零部件厂商，2023 年以来随公司逐步转型，新能源汽车零部件业务收入增多但收入占比未超过 45%。非寄售模式下，报告期内公司以新能源汽车零部件业务为主，收入占比从 45%逐步增长至近 70%，主要客户为长城、特斯拉、比亚迪、华为、汇川及法雷奥集团、马勒集团等知名汽车整车厂、汽车一级零部件厂商。2022 年，公司新能源汽车零部件业务毛利率高于汽车传动零部件业务毛利率，因此非寄售模式下的毛利率相对较高，2023 年以来，新能源汽车零部件业务毛利率低于汽车传动零部件业务毛利率，寄售模式下的新能源业务收入占比相对较低，毛利率相对较高，具有合理性。

公司对客户执行统一的信用政策，一般集中在 60-120 天，不同模式下的信用政策不存在重大差异。

2、寄售模式的收入确认依据，是否与同行业可比公司存在显著差异，是否存在推迟或提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司收入确认严格遵循《企业会计准则》相关规定执行，寄售模式下，公司将产品运抵寄售仓，当客户实际领用时产品的控制权转移，公司与客商核对实际使用量后，获取寄售领料对账记录等相关支持性文件确认销售收入，不存在推迟或提前确认收入的情况。

经查阅公开披露资料，同行业可比上市公司广东鸿图、双林股份、爱柯迪、嵘泰股份、旭升集团及美利信未披露有关寄售模式的收入确认依据。文灿股份及其他汽车零部件行业上市公司披露的寄售模式收入确认依据如下：

同行业 上市公司	收入确认政策
文灿股份 (603348.SH)	子公司百炼集团寄售库存的零部件在使用时确认收入
三联锻造 (001282.SZ)	国内销售、寄售模式：公司将产品运抵寄售仓，客户按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的客户确认通知，确认销售收入 出口销售、寄售模式：公司将产品运抵寄售仓，客户按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的客户确认通知，确认销售收入
双环传动 (002472.SZ)	国内销售：合同或订单约定寄售的，在产品送货经客户签收合格并领用后确认收入
恒帅股份 (300969.SZ)	对于销售采用寄售模式的，公司先发货至指定仓库，客户按需领用后定期发送领用结算单通知公司，公司核对无误后确认收入
欣锐科技 (300745.SZ)	寄售模式下，公司根据合同约定将产品送至客户的寄售仓，客户领用后，每月末公司根据客户的结算系统核对领用数量及金额并确认收入
合兴股份	寄售模式下， 在合兴股份将产品运送至寄售客户指定的仓库后， 客户从寄售仓库中

同行业 上市公司	收入确认政策
（605005.SH）	领用产品，合兴股份根据合同约定与客户定期对账并根据对账确认的客户于对账期间从寄售仓库中实际领用的产品数量及金额确认收入

资料来源：上市公司公开披露资料

如上表所示，公司与文灿股份、三联锻造、双环传动等汽车零部件行业寄售模式收入确认方式不存在重大差异。

综上，公司寄售模式的收入确认依据与同行业可比公司不存在显著差异，不存在推迟或提前确认收入的情况，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、寄售模式下对存货的仓储管理及仓储费用情况、仓储分布情况及对应具体客户、管理机制及内部控制程序，是否与客户定期对账或进行盘点，是否存在寄售产品超过1年未领用的情形

（一）寄售模式下对存货的仓储管理和仓储费用情况

公司的主要客户为大型汽车零部件行业企业和知名整车厂，对供应商的备货量、供货速度有较高要求，公司部分产品的销售采用寄售模式，寄售模式下，公司存在客户管理库存和公司主动管理库存水平两种管理模式。

报告期各期寄售模式下，由公司支付的仓储费用分别为人民币 145.73 万元、人民币 168.96 万元和人民币 160.67 万元，仓储费用支付责任主要取决于合同约定。

类型	客户管理库存	公司主动管理库存
仓库	客户自有或向第三方租赁仓库	第三方物流管理仓库
管理模式	客户统一管理，寄售产品存放于客户指定仓库，由客户根据需要即用即领、领后结算	公司委托第三方物流仓库管理，由客户根据需要即用即领、领后结算
库存商品的管理机制	公司按客户寄售产品订单将产品送达指定仓库，根据客户寄售产品库存情况及时补货	销售部门会根据寄售仓的实际库存水平和设定的安全库存水平，主动通知仓库部门向寄售仓准备发货，并委托第三方物流公司运输到客商要求的指定地点
保管及灭失风险	客户保管保养寄售产品，保管期间，因买受人保管保养不善造成寄售标的物毁损、灭失的，买受人应当承担损害赔偿责任，但买受人证明自己没有重大过失的除外	根据协议规定，第三方物流管理仓库负责货物抵达仓库后的保管、日常管理，并承担接货、仓储、送货过程中因其失误造成的货物质量、数量方面的损失

（二）仓储分布情况及对应具体客户

报告期内，公司仓储主要分布情况及对应具体客户情况如下：

序号	仓储分布	寄售客户	保管方	是否定期对账或进行盘点
1	Robert Bosch út 1, H-3000 Hatvan, Hungary	Robert Bosch Elektronika Kft	Robert Bosch Elektronika Kft	是
2	108 Service Rd., Anderson, SC 29625, USA	BorgWarner TorqTransfer Systems, Inc.	CSR Industries Corp.	是
3	重庆市璧山区金剑路488号	重庆青山工业有限责任公司	重庆长安民生物流股份有限公司	是
4	Bestwinska 43-500, Czechowice-Dziedzice, Poland	Valeo Electric and Electronic Systems Sp. Z.o.o	Valeo Electric and Electronic Systems Sp. Z.o.o	是
5	Circuito México #140, Parque Industrial Tres Naciones, San Luis Potosí, SLP 78395, Mexico	BorgWarner Comercializadora PDS, S de RL de CV	CSR Industries Corp.	是
6	61. Lőrinci str. Building A3, 2220 Vecsés, Hungary	BorgWarner Hungary Kft.	CSR Industries Corp.	是
7	ZA de l'Aubrée, 72300 Sablé sur Sarthe, France	Valeo Equipement Electrique Moteur (VEEM)	Valeo Equipement Electrique Moteur (VEEM)	是
8	长沙县东十一路运通物流园A栋42号	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	南京迈越物流有限公司	是
9	天津市空港经济技术开发区东九道36号	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	是
10	辽宁省大连开发区铁山中路131号	博格华纳联合传动系统有限公司	博格华纳联合传动系统有限公司	是
11	吉林省长春市经兴隆山保税区3-2/3-3仓库	法雷奥压缩机（长春）有限公司	吉林省宇航国际物流有限公司	是
12	14 Avenue des Beguines, 95892 Cergy Pontoise, France	Valeo système de controle moteur	Valeo système de controle moteur	是
13	Heidenfelder Straße 6, 97525 Schwebheim, Germany	ZF Friedrichshafen AG	ZF Friedrichshafen AG	是
14	Piramis u. 1, 8200 Veszprém, Hungary	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	Valeo Auto-Electric Magyarország Kft.	是

（三）管理机制及内部控制程序

公司建立了完善的针对寄售模式的内部控制程序，具体内部控制流程如下：

关键节点	内部控制
备货管理	产线完工后由终检岗（OQC）执行成品质量检验，检验合格品直接存入自动化立体仓库，系统同步触发条码扫码入库。
发货	物流部门依据销售订单编制承运计划，包括客户名称、发货地点、产品、数量等，同步至仓库管理系统，仓库基于系统指令执行扫码出库。 在约定发货日，仓库将货物交付至第三方承运商，由物流人员签收发运单，终端客户或第三方仓库管理人员签收回执联由物流部归档。产品出库时生成的扫码数据通过接口实时同步至Oracle系统，系统存货模块自动将库存状态由“产成品仓”调整为“在途仓”。
库存跟踪	国内寄售：物流部追踪第三方仓库的消耗量，定期通过邮件的方式与对方确认消耗量，销售专员复核消耗量； 国外寄售：物流部月末通过邮件的方式收集并核实消耗量。
盘点核对	公司主动管理库存模式下，物流专员赴第三方仓库执行盲盘，现场比对系统数据与实物；客户管理库存模式下，公司根据协议选择远程对账或抽样实地盘点。 若盘点发生差异，物流专员编制《库存差异调整申请表》，注明差异原因，经运作部经理及分管副总审批后，由仓储部账务人员在Oracle系统执行库存调整，关账时系统自动生成存货科目调整凭证。

（四）是否存在寄售产品超过1年未领用的情形

报告期各期末，发行人寄售产品的库龄主要集中在 1 年以内，具体情况如下：

单位：万元

寄售存货库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	7,033.67	92.61%	6,280.25	93.83%	7,561.63	94.01%
1 年以上	561.32	7.39%	412.73	6.17%	481.79	5.99%
合计	**7,594.99**	**100.00%**	**6,692.98**	**100.00%**	**8,043.42**	**100.00%**

如上表所示，报告期各期末，发行人寄售产品中库龄超过一年未领用的金额分别为人民币 481.79 万元、人民币 412.73 万元和人民币 561.32 万元，占比分别为 5.99%、6.17%和 7.39%，占比较低。发行人通常按照客户要货计划对寄售仓库发货，但存在因部分市场需求变化导致客户生产计划调整，进而引起公司寄售产品超过一年未领用的情形，但金额总体较小，不具有重大影响。公司寄售产品库龄整体良好，不存在大规模积压情形。

三、低值易耗品的具体分类标准及摊销政策，低值易耗品占存货的比重较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）低值易耗品的具体分类标准及摊销政策

根据《企业会计准则第 1 号——存货》应用指南汇编，周转材料包括包装物、低值易耗品，以及企业(建造承包商)的钢模板、木模板、脚手架等。企业的周转材料符合存货定义和确认条件的，按照使用次数分次计入成本费用。余额较小的，可在领用时一次计入成本费用，以简化核算，但为加强实物管理，应当在备查簿上进行登记。

报告期内，公司低值易耗品主要为使用寿命不超过一个会计年度的模具、刀具、机器配件等。其中，模具主要用于生产汽车零部件等产品，刀具、机器配件等主要用于公司机器设备上零件耗材的日常更换。公司模具与产品具有较强的关联性，其与刀具、机器配件等能够多次使用，并可保持原来的形态而逐渐转移其价值，公司作为低值易耗品核算，符合企业会计准则规定。

具体摊销方式上，对于模具、刀具等价值较大的周转材料采用分次摊销，对其他周转材料在领用时采用一次转销法进行摊销，计入相关资产的成本或者当期损益，符合公司实际情况及企业会计准则规定。同行业企业中，嵘泰股份低值易耗品中的模具和夹具按一定标准数量的使用寿命分次进行摊销，与发行人具有一致性。

（二）低值易耗品占存货的比重较高的原因及合理性

生产部门根据低值易耗品的消耗情况及安全库存储备情况提出采购需求，进行低值易耗品的采购或自行生产。报告期各期末，公司低值易耗品账面价值分别为人民币 22,580.72 万元、人民币 20,616.90 万元和人民币 25,144.80 万元，占比分别为 28.61%、26.22%和 31.31%，总体呈上升趋势。其中，模具系产品生产所必备的前期投入，报告期内随公司业务规模扩张及产品更迭，库存相应调整；刀具一般与机器设备配套使用，专用性较强，公司一般根据刀具的切割次数结合生产计划安排备货，报告期内，随机器设备投入加大，相应用于零部件生产的配套刀具、机器配件等持续增加，具有合理性。

（三）与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，同行业可比公司因产品、业务模式等存在差异，存货构成不完全相同。以 2024 年审计报告为例，同行业可比公司存货构成如下：

可比公司	存货构成情况	是否列示低值易耗品
广东鸿图	原材料、在产品、库存商品、委托加工物质、低值易耗品、包装物、合同履约成本	是
双林股份	原材料、在产品、库存商品、委托加工物质、合同履约成本	否
爱柯迪	原材料、包装物及低值易耗品、在产品、库存商品	是
文灿股份	原材料、在产品、备品备件、库存商品、委托加工物质	否
嵘泰股份	原材料、自制半成品及在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品	是
旭升集团	原材料、在产品、库存商品、发出商品	否
美利信	原材料、低值易耗品及周转材料、半成品、库存商品、委托加工物质、在产品、发出商品	是
泉峰汽车	原材料、低值易耗品、在产品、产成品	是

由上可知，同行业可比上市公司中，广东鸿图、爱柯迪、嵘泰股份、美利信存货构成中涉及低值易耗品，其他可比公司存货结构中未明确披露低值易耗品，可比性较弱。

报告期各期末，发行人低值易耗品金额及占比与上述存货构成中列示低值易耗品的同行业可比公司对比如下：

单位：万元

可比公司	低值易耗品内容	2024 年		2023 年		2022 年	
		账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
广东鸿图	未披露	3,878.21	2.68%	2,444.39	2.05%	4,248.86	3.47%
爱柯迪	未披露	451.47	0.40%	564.77	0.58%	635.01	0.74%
嵘泰股份	模具等	10,714.64	16.33%	9,293.12	16.49%	6,257.86	12.82%
美利信	未披露	7,644.89	10.30%	4,064.34	6.86%	2,752.80	4.72%
平均值		**5,672.30**	**7.43%**	**4,091.65**	**6.49%**	**3,473.63**	**5.44%**
泉峰汽车	**模具、刀具、机器配件等**	**25,144.80**	**31.31%**	**20,616.90**	**26.22%**	**22,580.72**	**28.61%**

数据来源：可比公司数据来源于上市公司定期报告

注：同行业可比公司中爱柯迪低值易耗品系其“包装物及低值易耗品”，美利信系其财务报告披露的“低值易耗品及周转材料”，双林股份、文灿股份、旭升集团存货结构中未明确披露低值易耗品情况。

报告期各期末，发行人低值易耗品账面价值及占比高于同行业平均水平，主要原因说明如下：

发行人低值易耗品主要为模具、刀具、机器配件等，同行业可比公司中，嵘泰股份披露其低值易耗品中包括模具，但其刀具、模具配件及设备配件在原材料中核算，因此低值易耗品占比相对较低，广东鸿图、爱柯迪及美利信未明确披露低值易耗品的具体核算内容，但公开披露资料显示其模具在长期待摊费用或固定资产等科目核算，因此存货构成可比性较弱。综上，同行业公司存货构成存在一定差异，分项占比有所不同。

四、结合毛利率较低、存货跌价准备计提政策、库龄分布及占比、期后转销情况、存货周转率、同行业可比公司等，说明存货跌价准备计提的合理性及充分性

（一）毛利率较低

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 9.30%、-1.06%、0.47%，整体处于较低水平，随着公司业务规模扩张，产能逐步释放以及降本增效举措的持续落实，公司 2024 年毛利率已呈现修复迹象，具体情况详见本审核问询回复问题 3 之“二、量化分析毛利率较低，2022 年-2024 年持续亏损的原因及合理性，是否与可比公司存在显著差异，相关影响因素是否已改善或消除”。

报告期各期末，发行人对存货按照资产负债表日的成本与可变现净值孰低进行计量，针对毛利率较低的产品，若期末存货成本高于可变现净值，公司则按照差额相应计提跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为 1.66%、4.62%、5.70%，2023 年及 2024 年毛利率相对较低，存货跌价计提比例增加，跌价准备计提情况与产品毛利率情况相匹配。

（二）存货跌价准备计提政策

1、发行人存货跌价准备计提政策

报告期各期末，发行人对存货按照资产负债表日的成本与可变现净值孰低进行计量，对于单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中，为生产而持有的原材料，其可变现净值根据其生产的产成品的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为基础确定；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。当持有存货的数量多于相关合同订购数量的，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。

2、同行业可比公司存货跌价准备计提政策

发行人与同行业可比公司存货跌价准备政策对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
广东鸿图	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。
双林股份	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。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。 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。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
爱柯迪	1、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。 2、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。 3、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	1、于资产负债表日，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。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。 2、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，期末按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。
嵘泰股份	1、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。 2、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。 3、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	1、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。 2、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。 3、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。
美利信	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费

	后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

资料来源：上市公司公开披露资料

如上表所示，发行人存货跌价准备计提政策与同行业可比公司一致，不存在重大差异。

（三）库龄分布及占比

报告期内，公司存货库龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	78,934.55	92.70%	78,569.20	95.32%	77,344.11	96.36%
1 年以上	6,217.43	7.30%	3,861.61	4.68%	2,920.57	3.54%
合计	**85,151.98**	**100.00%**	**82,430.80**	**100.00%**	**80,264.68**	**100.00%**

报告期各期末，公司库龄在一年以内的存货占比分别为 96.36%、95.32%和 92.70%，一年以内的存货占比均在 92%以上，库龄情况良好，不存在大规模积压存货的情形。

（四）期后转销情况

报告期各期末，公司存货期后转销情况具体如下：

单位：万元

年度	期末存货金额	期后转销金额	期后转销比例
2024年12月31日	85,151.98	55,867.28	65.61%
2023年12月31日	82,430.80	76,334.49	92.60%
2022年12月31日	80,264.68	78,098.52	97.30%

截至 2025 年 4 月 30 日，公司 2022 年末和 2023 年末存货期后转销比例分别为 97.30%和 92.60%，因 2024 年末期后转销数据统计期间较短，公司 2024 年末的期后转销比例为 65.61%。整体来看，公司存货期后转销比例处于较高水平，不存在大量滞销的情形。

（五）存货周转率

报告期内，公司存货周转率及与同行业上市可比公司对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广东鸿图	5.15	5.10	5.01
双林股份	3.92	3.39	3.66
爱柯迪	4.61	4.59	3.78
文灿股份	7.84	6.18	6.89
嵘泰股份	2.93	2.99	3.03
旭升集团	3.28	3.05	2.99
美利信	4.95	3.55	3.55
可比上市公司平均值	**4.67**	**4.12**	**4.13**
可比上市公司中位数	**4.61**	**3.55**	**3.66**
泉峰汽车	**2.88**	**2.71**	**2.48**

注：数据来源于上市公司公开披露资料；2024 年财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》的规定，将计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度，但因各可比公司调整情况存在差异，为确保整体可比性，此处同行业可比公司存货周转率仍采用 2023 年度财务报告数据。

报告期内，公司存货周转率分别为 2.48、2.71（追溯调整前）、2.88，存货周转率逐步提升，主要原因在于：公司采用以销定产的生产模式，2023 年以来，公司持续加强供应链管理，根据客户的订单情况合理安排原材料采购规模、生产进度及发货时间，存货周转率逐步改善。

同行业可比公司中，受到存货结构、销售模式等多方面因素的影响，各公司的存货周转率有所差异。与同行业相比，公司存货周转率低于同行业平均水平，主要系公司存货结构中低值易耗品占比相对较高，模具等周转率较慢，同时存在较高比例的寄售模式，拖累周转速度，导致公司存货周转率相对较低。

（六）存货跌价准备计提情况

1、公司存货跌价准备计提情况

报告期内公司计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	跌价准备	占比	跌价准备	占比	跌价准备	占比
原材料	855.86	17.64%	252.61	6.63%	265.59	19.97%
低值易耗品	2,597.92	53.54%	1,834.52	48.18%	449.08	33.76%
产成品	468.43	9.65%	1,009.34	26.51%	373.93	28.11%
在产品	929.72	19.16%	711.18	18.68%	241.58	18.16%
合计	**4,851.93**	**100.00%**	**3,807.65**	**100.00%**	**1,330.18**	**100.00%**

报告期内，发行人存货跌价准备分别为人民币 1,330.18 万元、人民币 3,807.65 万元、人民币 4,851.93 万元，主要为低值易耗品、在产品、产成品、原材料的存货跌价准备。报告期内，公司存货按照可变现净值与账面余额孰低计量，随着公司业务规模扩张，期末存货持有量增加，同时 2022 年以来受多重因素影响，公司毛利率大幅下降，公司根据有关会计政策相应计提跌价，导致存货跌价准备增加，符合实际业务变化情况。公司存货跌价准备计提充分、合理。

2、同行业存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司与同行业存货跌价准备计提比例如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
广东鸿图	1.25%	2.03%	1.80%
双林股份	9.46%	10.26%	9.92%
爱柯迪	1.19%	1.81%	1.49%
文灿股份	4.22%	3.95%	3.28%
嵘泰股份	2.78%	2.33%	1.51%
旭升集团	3.41%	2.14%	1.43%
美利信	7.07%	7.54%	6.17%
平均值	**4.20%**	**4.29%**	**3.66%**
剔除双林股份及美利信后平均值	**2.57%**	**2.45%**	**1.90%**
泉峰汽车	**5.70%**	**4.62%**	**1.66%**

注：上述可比公司数据取自公开披露资料。

上述同行业可比公司中，双林股份更侧重于汽车内外饰、轮毂轴承单元，同时布局新能源电驱动系统业务，美利信主营业务包括通信业务、汽车业务，业务结构与其他可比公司存在差异，剔除该等可比公司后，2022 年公司存货跌价准备计提比例与同行业广东鸿图、爱柯迪、嵘泰股份、旭升集团等较为接近；2023 年以来，公司毛利率持续处于低位，存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，符合公司实际业务变化情况，具有合理性。

会计师回复：

（一）核查程序

针对发行人寄售模式，我们执行的主要核查程序如下：

1、获取 2024 年销售台账，分析寄售、非寄售模式下的销售单价、毛利率等数据，访谈发行人有关人员，了解销售单价、毛利率差异及差异原因、合理性；

2、访谈发行人有关人员，了解寄售模式、非寄售模式下的信用政策，获取并查阅了发行人 2024 年寄售模式、非寄售模式下主要客户的销售框架协议或销售订单，查看信用政策相关条款，并分析是否存在差异及差异原因、合理性；

3、查阅发行人 2024 年年度报告，访谈发行人有关人员，了解寄售模式的收入确认依据，获取并查阅了发行人 2024 年对寄售模式主要客户的销售合同，查看控制权转移相关条款，分析是否符合《企业会计准则》的相关规定，并查阅同行业及汽车行业上市公司公开披露信息，分析公司寄售模式的收入确认依据是否与同行业存在显著差异；

4、选取 2024 年 12 月 31 日前后记录的寄售模式收入，核对至寄售领料对账邮件等相关支持性文件，以评价是否存在推迟或提前确认收入的情况；

5、访谈公司财务部负责人、销售部负责人、物流部负责人，了解公司与寄售业务相关的管理模式；了解公司与寄售业务相关的内部控制制度，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；及

6、执行寄售模式下的 2024 年收入穿行测试，检查销售合同或订单、寄售领用清单、邮件对账单、银行回单等，复核寄售模式的相关内部控制是否有效执行及收入确认时点的准确性。

针对发行人 2024 年年末的存货情况（包括寄售存货），我们执行的主要核查程序如下：

1、了解和评价与存货管理（包括计提存货跌价准备）相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、查阅发行人 2024 年年度报告，了解公司低值易耗品核算情况、摊销政策，访谈发行人管理层，了解低值易耗品的具体分类标准及具体内容，分析发行人低值易耗品核算是否符合企业会计准则的相关规定；

3、访谈发行人管理层，了解公司低值易耗品期末余额较高、占比较高的原因及合理性，查阅同行业可比公司低值易耗品披露情况，对比分析是否存在显著差异并分析差异原因；

4、查阅发行人 2024 年年度报告，了解公司存货跌价准备计提政策，分析存货跌价准备政策是否符合企业会计准则的规定，是否与同行业存在重大差异；

5、获取并查阅公司存货库龄明细表、跌价准备计提表，了解存货产品结构、库龄分布情况。选取样本，追查至存货入库的相关原始凭据，评价管理层提供的存货库龄是否正确记录，复核存货跌价准备计提的合理性、充分性；

6、查阅可比上市公司年报及其他公开信息，比较存货跌价准备计提比例及存货周转率，访谈发行人有关人员了解差异原因；及

7、获取公司 2024 年年末存货盘点表，访谈公司相关人员，了解公司报告期存货盘点情况，执行存货监盘程序，观察是否存在存货呆滞、毁损等情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2024 年度，公司寄售模式与非寄售模式下的信用政策不存在重大差异，销售单价、毛利率水平存在的差异具有合理性；公司寄售模式的收入确认依据与同行业可比公司不存在显著差异，不存在推迟或提前确认收入的情况，符合《企业会计准则》的相关规定；

2、寄售模式下公司关于存货的内控管理制度执行情况良好，公司与客户定期对账或进行盘点。公司存在部分寄售产品超过 1 年未领用的情形，但公司寄售产品库龄整体良好，不存在大规模积压情形；

3、2024 年年末，公司低值易耗品由模具、刀具、机器配件等组成。低值易耗品的摊销政策符合企业会计准则的相关规定。2024 年年末，公司低值易耗品占存货比重较高，主要系随业务规模扩张，与新项目、新增机器设备配套使用的模具、刀具、机器配件等增加所致，具有合理性。同行业可比公司存货构成存在差异，可比性较弱；

4、2024 年年末，公司存货跌价准备计提与公司实际经营情况相符，公司存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平。公司存货跌价准备计提合理、充分。

问题 5：关于固定资产与在建工程

根据申报材料，1）报告期内各期末，公司固定资产账面价值分别为 106,882.43 万元、202,262.77 万元、308,846.82 万元和 326,618.38 万元；2）2023 年末，公司计提固定资产减值准备 3,421.97 万元；3）报告期内各期末，在建工程账面价值分别为 46,363.86 万元、118,634.57 万元、61,539.82 万元和 69,172.96 万元，未计提减值准备。

请发行人说明：列表说明固定资产及在建工程的基本情况，结合行业格局、主要用途、实际使用情况、产品销售情况等，说明投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响；结合产能利用率、行业周期变化、市场竞争情况等，说明期末固定资产和在建工程减值计提的充分性。请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、列表说明固定资产及在建工程的基本情况，结合行业格局、主要用途、实际使用情况、产品销售情况等，说明投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响

（一）列表说明固定资产及在建工程的基本情况

1、固定资产基本情况

报告期各期末，公司固定资产基本情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一、账面原值	**447,239.85**	**404,892.42**	**272,729.93**
房屋建筑物	125,680.64	127,090.03	49,796.68
机器设备	298,534.02	258,101.53	209,455.17
仪器仪表	17,399.39	14,984.68	9,715.15
运输设备	1,888.65	1,169.93	918.20
电子设备器具及家具	2,060.62	2,008.95	1,261.58
其他设备	1,676.53	1,537.29	1,583.14
二、累计折旧	**122,134.20**	**92,623.62**	**70,467.16**
房屋建筑物	16,714.95	11,396.25	8,229.49
机器设备	95,529.66	73,440.74	56,699.15
仪器仪表	7,138.97	5,583.37	3,665.15
运输设备	726.33	501.70	396.83
电子设备器具及家具	917.12	806.79	637.13

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
其他设备	1,107.18	894.78	839.42
三、减值准备	**2,616.04**	**3,421.97**	**-**
房屋建筑物	-	-	-
机器设备	2,500.86	3,266.48	-
仪器仪表	115.18	155.49	-
运输设备	-	-	-
电子设备器具及家具	-	-	-
其他设备	-	-	-
四、账面价值	**322,489.60**	**308,846.82**	**202,262.77**
房屋建筑物	108,965.69	115,693.78	41,567.19
机器设备	200,503.50	181,394.31	152,756.03
仪器仪表	10,145.24	9,245.82	6,050.01
运输设备	1,162.32	668.23	521.37
电子设备器具及家具	1,143.51	1,202.16	624.45
其他设备	569.35	642.51	743.72

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为人民币 202,262.77 万元、人民币 308,846.82 万元、人民币 322,489.60 万元。报告期内，公司固定资产主要由与经营相关的房屋及建筑物、机器设备构成，随着经营规模的扩大，产能扩张，固定资产规模相应增加。

2、在建工程基本情况

报告期各期末，公司在建工程构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
房屋建筑物	9,046.39	6,270.56	62,885.35
机器设备	49,881.36	52,476.99	52,380.19
仪器仪表	799.73	1,162.45	2,962.46
其他	736.77	1,629.82	406.56
合计	**60,464.26**	**61,539.82**	**118,634.57**

公司在建工程主要为房屋建筑物，以及需要经过较长时间安装、调试、验收的机器设备和仪器仪表。报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为人民币 118,634.57 万元、人民币 61,539.82 万元、人民币 60,464.26 万元。2022 年以来，随项目建设持续推进，在建工程逐步转固，符合公司实际经营情况。

（二）结合行业格局、主要用途、实际使用情况、产品销售情况等，说明投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响

1、行业格局

全球汽车产业呈现“总量复苏与区域转移”的双重特征。2021 年至 2024 年，全球汽车产销量分别从 8,014.59 万辆、8,363.84 万辆增至 9,250.43 万辆、9,531.47 万辆，其中中国作为最大单一市场，2024 年产销量达 3,128.2 万辆、3,143.6 万辆，同比增长 3.7%、4.5%，连续多年稳居全球第一。新能源汽车成为核心增长极，2018 年至 2024 年，我国新能源汽车产销量从 127.05 万辆、125.62 万辆爆发至 1,288.8 万辆、1,286.6 万辆，渗透率提升至 41.2%、40.93%，年均复合增长率超 47%，推动汽车零部件行业向轻量化、智能化转型，催生对大型压铸机、智能化产线等固定资产的迫切需求。

在全球化采购趋势下，我国汽车零部件企业凭借成本优势和技术突破，全球市场份额持续提升，2013 年至 2024 年出口额从 453 亿美元增至 934 亿美元。但行业内部竞争格局分化明显：国际头部企业以规模化生产、百年技术积累占据高端市场，而国内企业中，规模以上企业较少，多数中小厂商受困于“规模小、技术弱、成本高”瓶颈，陷入同质化低价竞争。

整车厂商对零部件供应商的供应及时性、生产规模性及质量稳定性要求严苛，零部件企业通常通过投资机器设备（如大型压铸机）、建设现代化厂房及仓储设施，并储备技术人才与熟练工人，才能构建稳定高效的生产体系。为应对下游需求、抢占市场份额，同行业上市公司如广东鸿图、爱柯迪、文灿股份、嵘泰股份、旭升集团、美利信等均积极扩产，报告期内新增固定资产及在建工程账面价值超人民币 10 亿元，公司投资固定资产及在建工程与同行业相符，与行业趋势一致，具备行业普遍性。

单位：万元

证券简称	2024 年末 固定资产账面价值	2024 年末 在建工程账面价值	报告期内新增 固定资产及在建工程
广东鸿图	382,023.72	20,935.86	143,145.45
双林股份	167,354.84	9,191.73	-17,739.86
爱柯迪	387,060.45	51,836.25	229,641.72
文灿股份	320,004.28	108,533.22	161,228.98
嵘泰股份	181,144.86	36,362.65	119,925.08
旭升集团	453,183.74	51,441.51	199,775.50
美利信	340,052.35	16,018.05	219,671.37
可比上市公司平均数	**318,689.18**	**42,045.61**	**150,806.89**
可比上市公司中位数	**340,052.35**	**36,362.65**	**161,228.98**
泉峰汽车	**322,489.60**	**60,464.26**	**229,707.57**

注：报告期内新增固定资产及在建工程金额=2024 年末固定资产及在建工程账面价值-2021 年末固定资产及在建工程账面价值。

2、主要用途、实际使用情况

公司固定资产主要由房屋及建筑物、机器设备构成。房屋及建筑物主要为与日常经营相关的工业、生产厂房及仓库等，机器设备及主要用途介绍如下：

单位：万元

设备类型	主要设备	主要用途
压铸设备	压铸机、铝熔化炉	通过高压将熔融金属压入模具型腔，成型汽车结构件与功能件
钢件机加工设备	磨床、车床、滚压设备	对钢制零部件进行高精度切削、铣削、钻孔等加工
铝件机加工设备	加工中心、车床、清洗机	对铝合金零部件进行精密加工，解决压铸毛坯的尺寸精度与表面质量问题
模具设备	加工中心、火花机、切割机	设计与制造压铸模具、冲压模具等
装配设备	装配线	完成零部件的组合装配、检测与包装，实现从单个零件到总成件的高效转化

报告期内，公司房屋建筑物状况良好，均在正常使用中；公司主要机器设备均正常使用，不存在毁损灭失情况；资产使用部门负责资产的维护保养工作并定期检修，使得资产处于良好的运维状况，满足生产需求。

同时，公司部分机器设备、仪器仪表类如加工中心、数控车床等，主要用于汽车零部件的生产制造的加工环节，处于闲置或报废待处理状态，并且预计在较长时间内使用可能性较低，公司已同步计提减值准备。

3、产品销售情况

公司主要产品的生产和销售情况如下：

单位：万件

产品	项目	2024 年	2023 年	2022 年
新能源汽车零部件	产量	1,158.56	1,081.04	787.25
	销量	1,119.31	1,011.72	656.72
	产销率	96.61%	93.59%	83.42%
汽车传动零部件	产量	622.29	587.89	776.30
	销量	598.64	624.28	754.16
	产销率	96.20%	106.19%	97.15%
汽车引擎零部件	产量	1,265.60	1,595.49	2,112.90
	销量	1,334.56	1,583.23	2,044.16
	产销率	105.45%	99.23%	96.75%
汽车热交换零部件	产量	602.33	758.99	862.62
	销量	613.80	735.06	884.80
	产销率	101.91%	96.85%	102.57%
汽车转向与刹车零部件	产量	264.10	282.18	644.68
	销量	243.03	280.45	626.56
	产销率	92.02%	99.39%	97.19%

报告期内，公司加速产能扩张，大幅提高公司生产能力，有效缓解了产能紧张的问题。2022 年至 2024 年，公司主要产品的产销率分别为 95.81%、98.35%、99.91%，保持较高水平。

4、投资固定资产及在建工程对公司经营业绩的影响

近年来公司产能规模扩张较快，短期来看，投资固定资产及在建工程对公司现金流量表、利润表有所拖累，但长远来看，产能构建奠定了公司经营业绩未来增长的基础。具体阐述如下：

短期来看，投资固定资产及在建工程资金需求较大，公司资本性投入较大，报告期内累计购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额超过人民币 28 亿元，推动公司财务杠杆水平上升，财务费用持续增加，且长期资产投资效益具有一定滞后性，前期产能爬坡阶段，产值与产能尚不匹配，规模效应不明显，报告期内新增固定资产折旧金额占营业收入比例从 1%上升至 8%，短期内对利润表有所拖累。

但长远来看，公司加大生产基地高端化、智能化配置投入，有助于提升公司市场竞争力，能够更好地满足下游客户对产品质量、交付能力等需求，持续、稳定地为客户提供性能可靠、品质优良的产品，未来随着产能逐步释放，规模效应逐步显现，长期来看资产投资奠定了公司经营业绩增长的基础。

二、结合产能利用率、行业周期变化、市场竞争情况等，说明期末固定资产和在建工程减值计提的充分性。

（一）产能利用率

发行人主要产品的生产工序包括模具设计与制造、压铸、机加工以及组件总成的装配等环节。考虑实际各工序生产设备及人员使用情况，其中压铸工序是发行人生产的主要瓶颈。因此，压铸设备的利用率较能体现公司主要产品的产能利用率。报告期内，公司产能利用率基本维持在 80%以上，资产运转良好。

（二）行业周期变化

汽车工业经过上百年的发展和演变，现已步入产业成熟期，成为各主要工业国家的国民经济支柱产业之一。2021 年以来，随着新能源汽车的爆发式增长，全球汽车行业有所回暖，产量和销量均呈现上升态势。EV Tank 数据显示，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,823.6 万辆，同比增长 24.4%。EV Tank 预计全球新能源汽车的销量在 2025 年和 2030 年将分别达到 2,542.2 万辆和 5,212.0 万辆，新能源汽车的渗透率将持续提升并在 2030 年超过 50%。汽车行业加速向新能源领域转型。

近年来，我国密集出台了鼓励新能源汽车发展的产业政策，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据中国汽车工业协会数据，我国新能源汽车销量从 2019 年的 120.6 万辆增长至 2024 年的 1,286.6 万辆，年均复合增长率为 60.55%，已成为汽车产业不可忽视的组成部分。

作为整车行业上游的汽车零部件行业，随着汽车保有量的持续增长，汽车零配件行业市场规模不断扩大。同时，新能源汽车的快速发展给汽车零部件企业提供了新的市场机遇，带来了电机、电驱系统等相关新型零部件需求。中研普华产业研究院预计到 2030 年全球汽车零部件市场销售额将达到 157,426 亿元，复合增长率为 2.3%(2024 年-2030 年)。中国作为全球最大的汽车市场之一，其汽车零配件市场规模也持续增长。

（三）市场竞争情况

近年来，随着行业发展，新能源汽车厂商在技术、成本、服务、品牌等方面展开全方位较量，市场竞争推动智能驾驶、先进三电系统和压铸等技术快速迭代，汽车零部件企业围绕装备能力、工艺开发、系统交付及供应链协同构建综合竞争力。

公司近年来一直致力于成为具有稳定成长性的优质汽车零部件公司，凭借着优秀的模具设计开发能力、门类齐全的技术工艺及强大的同步设计开发能力，深入融入电动化、智能化产业浪潮，持续进行技术的开发和创新，并在积极消化、吸收国内外先进制造技术与工艺的同时，加大生产基地高端化、智能化配置投入，持续、稳定地为客户提供性能可靠、品质优良的产品，广泛用于新能源汽车的电机、电控系统及汽车的热交换系统、传动系统、引擎系统、转向与刹车系统。特别在自动变速箱阀体、电机电控壳体组件等细分产品领域，具备较强的市场竞争力，赢得了客户的深度信赖，在行业内具有良好的声誉。

（四）发行人固定资产和在建工程减值计提充分

1、公司长期资产减值计提政策符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定

公司在每一个资产负债表日检查固定资产、在建工程是否存在可能发生减值的迹象。如果该等资产存在减值迹象，则估计其可收回金额。估计资产的可收回金额以单项资产为基础，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，则以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。可收回金额为资产或者资产组的公允价值减去处置费用后的净额与其预计未来现金流量的现值两者之中的较高者。如果资产的可收回金额低于其账面价值，按其差额计提资产减值准备，并计入当期损益。

公司上述长期资产减值政策符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定。

2、公司已按照上述减值计提政策对相关固定资产计提减值准备

报告期内，公司固定资产减值准备计提和余额情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	固定资产减值损失	固定资产减值准备	固定资产减值损失	固定资产减值准备	固定资产减值损失	固定资产减值准备
机器设备	3,299.89	2,500.86	3,266.48	3,266.48	-	-
仪器仪表	-	115.18	155.49	155.49	-	-
合计	**3,299.89**	**2,616.04**	**3,421.97**	**3,421.97**	-	-

2023 年度及 2024 年度，公司固定资产减值损失金额较大，计提减值准备的固定资产主要为机器设备、仪器仪表类如加工中心、数控车床等，主要用于汽车零部件的生产制造的加工环节，处于闲置或报废待处理状态，并且预计在较长时间内使用可能性较低。因此按账面价值高于可收回价值的金额计提了减值准备。同时，基于谨慎性原则，报告期内各期末，公司对长期资产进行减值测试，资产组的可收回金额大于资产账面价值，未进一步计提减值准备，已计提的资产减值准备充分。

综上所述，报告期内，发行人资产运转良好，所处汽车零部件行业未来保持增长，公司凭借着技术沉淀及产品质量，赢得了客户的深度信赖，在行业内具有良好的声誉，具有坚实的业绩增长基础。报告期内各期，公司已按照有关企业会计准则计提资产减值，公司固定资产、在建工程资产减值计提充分。

会计师回复：

（一）核查程序

针对 2024 年年末固定资产和在建工程，我们执行的主要核查程序如下：

1、了解与固定资产、在建工程减值相关的关键内部控制制度，评价相关控制的设计，确定其是否得到执行，相关内部控制的运行是否有效；

2、查阅公司固定资产及在建工程有关会计政策，了解公司固定资产折旧年限，并获取公司固定资产卡片台账，了解公司固定资产账面原值、累计折旧、账面价值情况等；

3、查阅研究报告、可比公司年度报告等公开资料，了解行业发展趋势和可比公司扩产情况；访谈公司财务负责人和业务负责人，了解公司固定资产的使用情况及主要用途，以及长期资产的投资对公司经营业绩的影响；获取公司产品生产和销售情况，并与公开披露数据进行复核，分析产销率情况；

4、参与公司固定资产、在建工程的盘点并实施监盘程序，核查是否账实相符，分析是否存在固定资产减值的迹象，了解发行人固定资产减值测试情况，结合实地监盘固定资产，核实资产使用状况，确定是否存在无法使用、毁损或者闲置废置的固定资产；

5、利用毕马威估值专家的工作，评价管理层在预测未来现金流量的现值时所采用方法的适当性以及所使用的关键假设的合理性；

6、基于我们对发行人业务及所在行业的了解、经验和知识，通过比较泉峰汽车相关长期资产的历史经营数据、经批准的预算及经营计划，评价管理层在预计未来现金流量现值中所采用的关键假设的合理性；将上一年度管理层估计预计未来现金流量现值时所采用的关键假设与本年度实际经营情况进行比较，评价是否存在管理层偏向的迹象；及

7、访谈发行人管理层，了解公司产能利用率、行业周期变化、市场竞争情况，分析固定资产和在建工程减值计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2024 年年末公司资产使用状况良好，主要产品产销率保持较高水平。短期来看，投资固定资产及在建工程对公司利润表有所拖累，但长远来看，智能化先进产能构建奠定了公司经营业绩未来增长的基础；及

2、2024 年度，公司已按照有关企业会计准则计提资产减值，公司固定资产、在建工程资产减值计提充分。

问题 6：关于期间费用

根据申报材料，报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为 15.17%、20.82%、24.70%和 25.54%，各项期间费用率与同行业可比公司存在一定的差异。

请发行人说明：结合费用构成、人员数量、人均薪酬、折旧摊销等，说明报告期内各项期间费用率波动的原因及合理性，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，是否与经营规模和收入变化匹配。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、结合费用构成、人员数量、人均薪酬、折旧摊销等，说明报告期内各项期间费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司各项期间费用率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	1,410.93	0.61%	1,482.32	0.69%	816.55	0.47%
管理费用	21,095.53	9.16%	20,942.86	9.81%	14,179.08	8.13%
研发费用	13,444.40	5.84%	17,355.96	8.13%	17,246.87	9.89%
财务费用	16,609.53	7.21%	10,891.54	5.10%	4,081.10	2.34%
期间费用合计	**52,560.38**	**22.82%**	**50,672.68**	**23.74%**	**36,323.60**	**20.82%**
营业收入	**230,330.80**	**100.00%**	**213,475.10**	**100.00%**	**174,454.07**	**100.00%**

报告期内，公司期间费用规模随着公司营业收入的增长不断扩大。报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为 20.82%、23.74%、22.82%，期间费用占营业收入的比例整体呈现先上升后下降趋势，各项期间费用波动原因及合理性具体说明如下：

（一）销售费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	492.99	34.94%	529.70	35.73%	477.38	58.46%
折旧及摊销	6.43	0.46%	6.33	0.43%	6.31	0.77%
业务招待费	88.50	6.27%	96.63	6.52%	107.32	13.14%
差旅费	51.56	3.65%	43.89	2.96%	21.79	2.67%
产品质量费用	600.12	42.53%	589.01	39.74%	-	0.00%
其他	171.33	12.14%	216.76	14.62%	203.75	24.95%
合计	**1,410.93**	**100.00%**	**1,482.32**	**100.00%**	**816.55**	**100.00%**

注：2024 年，公司根据财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》的规定，将公司计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度。

报告期内，公司计入销售费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售人员数量	18.92	19.42	18.58
销售人员人均薪酬	26.06	27.28	25.69

注：人员数量系月度加权平均人数。

公司销售费用由工资及附加、产品质量费用、业务招待费、差旅费、折旧及摊销及其他构成。报告期内，公司的销售费用分别为人民币 816.55 万元、人民币 1,482.32 万元、人民币 1,410.93 万元，占营业收入的比例分别是 0.47%、0.69%、0.61%，总体呈先升后降趋势，具体情况说明如下：

2023 年度，公司销售费用率上升，主要原因在于当期销售费用金额上涨较多，导致销售费用涨幅超过了营业收入涨幅。其中：1、薪酬方面，当期销售人员数量稍有增加，同时当期销售收入涨幅较大，销售人员平均薪酬水平上升，导致销售费用中工资及附加较上年同期有所增加；2、产品质量费用方面，随着新能源汽车行业竞争加剧，叠加公司正处于发展战略转型关键期，新能源汽车零部件业务收入增速较快，特定项目因客户端自身产品后续组装调试过程中产生适配等售后问题，部分项目新开发的模具因客户端业务变化而产生报废损失，以及部分客户端产生较多分选费用等，导致当期新增较大金额的产品质量费用；3、其他销售费用方面，折旧及摊销费用及其他项目总体相对稳定，差旅费随公司业务规模扩张逐步上涨。该等因素综合作用导致当期销售费用金额上涨速度超过了当期营业收入增速，销售费用率上升。

2024 年度，公司销售费用率有所下降，主要原因在于：一方面，销售费用金额下降，其中薪酬方面，公司当期销售人员数量及人均薪酬水平有所减少，销售费用中工资及附加较上年同期略有下降，同时公司持续落实费用管控举措，业务招待费进一步下降，叠加产品质量费用、

折旧及摊销、差旅费等费用金额变动不大，导致当期销售费用金额总体下降；另一方面，当期营业收入持续增长，导致销售费用率进一步下降。

综上，报告期内，发行人销售费用率总体呈先上升后下降趋势，2023 年，随着业务规模快速扩张及业务转型，销售费用涨幅超过了营业收入增速，销售费用率上升；2024 年，随着公司费用管控举措的持续落实，销售费用率有所回落，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（二）管理费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	8,512.31	40.35%	8,166.15	38.99%	6,781.66	47.83%
折旧及摊销	4,594.70	21.78%	2,653.52	12.67%	2,135.58	15.06%
物料消耗	2,045.19	9.69%	2,171.35	10.37%	676.91	4.77%
房产费用	975.96	4.63%	1,083.92	5.18%	637.38	4.50%
房屋租金	781.95	3.71%	1,046.18	5.00%	785.40	5.54%
股权激励费用	-	-	926.97	4.43%	270.43	1.91%
中介咨询费	523.34	2.48%	709.73	3.39%	522.06	3.68%
水电费用	739.20	3.50%	517.22	2.47%	246.21	1.74%
差旅费	180.63	0.86%	321.01	1.53%	127.34	0.90%
危废处置费用	126.79	0.60%	317.50	1.52%	271.43	1.91%
办公费	63.91	0.30%	226.16	1.08%	157.32	1.11%
其他	2,551.55	12.10%	2,803.15	13.37%	1,567.36	11.05%
合计	**21,095.53**	**100.00%**	**20,942.86**	**100.00%**	**14,179.08**	**100.00%**

报告期内各期公司计入管理费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
人员数量	352.33	405.83	260.33
人均薪酬	24.16	20.12	26.05

注：人员口径系计入管理费用的人员数量，包括管理人员、财务人员等，人员数量系月度加权平均人数。

公司管理费用主要由工资及附加、折旧及摊销、物料消耗、房产费用、房屋租金及其他等费用构成。报告期内，公司管理费用分别为人民币 14,179.08 万元、人民币 20,942.86 万元、

人民币 21,095.53 万元，占营业收入的比例分别为 8.13%、9.81%、9.16%，管理费用率整体呈先上升再下降趋势。具体情况说明如下：

2023 年，公司管理费用率上升，主要系当期管理费用增速超过了营业收入增速，其中：1、薪酬方面，随着生产基地投产、经营规模扩大，为进一步增强公司内部控制及管理水平，公司管理人员增加，同时随着管理人员结构变动，基层管理人员占比上升，人均薪酬水平下降，综合作用导致管理人员薪酬总额上涨；2、折旧及摊销方面，随公司经营规模的扩大，与生产基地配套的管理用资产增加，引致折旧与摊销费用增加；3、物料消耗方面，2023 年部分生产基地投产前产生的物料消耗较高，以及产线布局整合过程导致物料消耗增加；4、其他管理费用项目中，2023 年公司关闭大连工厂产生的提前退租违约金等，以及当期增租两处场地，导致房产费用、房屋租金增加较多，同时当期终止股权激励，计提较多股权激励费用。该等因素综合作用导致当期管理费用金额上涨速度超过了当期营业收入增速，管理费用率上升。

2024 年，公司管理费用率回落，主要系当期管理费用增速不及营业收入增速所致。为尽快改善经营业绩，公司持续加强费用管控举措，加强内部管理，2024 年除薪酬总额、折旧及摊销有所上涨外，物料消耗、房产费用、房屋租金、质量费用、中介咨询费、差旅费、办公费等管理费用项目得到有效控制。薪酬方面，2024 年公司优化管理人员结构，人均薪酬上涨，综合作用导致薪酬总额略有上涨；折旧及摊销方面，随部分新建生产基地配套的管理用资产转固，折旧及摊销金额增加较多。前述管理费用项目综合作用，导致公司 2024 年度管理费用略有增加，但增速低于当期营业收入增速，管理费用率有所回落。

综上，报告期内，公司管理费用率总体呈先升后降趋势，2023 年，随着业务规模快速扩张，管理费用涨幅超过了营业收入增速，管理费用率上升；2024 年，随着公司费用管控举措的持续落实，管理费用率有所回落，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（三）研发费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	7,320.73	54.45%	8,838.47	50.92%	7,917.69	45.91%
开发材料	4,501.42	33.48%	6,017.16	34.67%	6,468.94	37.51%
试模、打样、样品加工费	1,175.76	8.75%	1,474.97	8.50%	1,915.80	11.11%
其他费用	446.49	3.32%	1,025.36	5.91%	944.45	5.48%
合计	**13,444.40**	**100.00%**	**17,355.96**	**100.00%**	**17,246.87**	**100.00%**

报告期内各期公司计入研发费用的人员数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发人员数量	322.67	379.50	388.00
研发人员人均薪酬	22.69	23.29	20.41

注：人员数量系月度加权平均人数。

公司研发费用主要包括研发人员薪酬、开发材料费及试模、打样、样品加工费等，其中研发人员薪酬、开发材料费各期占比平均超过 85%。报告期内，公司研发费用分别为人民币 17,246.87 万元、人民币 17,355.96 万元、人民币 13,444.40 万元，占营业收入的比例分别为 9.89%、8.13%、5.84%，研发费用率呈波动下降趋势，具体原因分析如下：

近年来公司紧跟新能源汽车电动化和智能化的发展趋势，稳步推进公司业务结构转型，为提升产品技术工艺水平，增强公司市场竞争力，公司保持对研发部门的支持力度和投入，重点投向与新能源汽车零部件相关技术领域。随着在新能源汽车零部件等方向的经验与技术积累，公司通过集约化管控举措，实现研发费用的有效节约。

其中，薪酬方面，2023 年，公司研发人员数量变动较小，人均薪酬水平提升，综合作用导致研发人员薪酬总额有所上涨，2024 年公司对研发人员结构进行优化，聚焦重点研发方向，研发人员数量减少，薪酬总额下降；其他研发费用方面，随着集约化管控举措的逐步实施，开发材料费等得到有效节约。2023 年研发费用增速不及营业收入增速，研发费用率下降，2024 年度研发费用金额减少，研发费用率进一步下降。

综上，报告期内，公司研发费用率下降，主要系随着经验与技术积累，公司研发人员结构优化，研发费用管控逐步加强所致，符合公司技术发展情况，具有合理性。

（四）财务费用率波动的原因及合理性

报告期内，公司财务费用明细情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
利息支出	16,806.07	12,458.95	5,908.01
减：利息收入	487.05	557.18	301.42
汇兑差额	216.78	-1,011.51	-1,560.28
其他	73.73	1.27	34.78
合计	**16,609.53**	**10,891.54**	**4,081.10**

公司财务费用主要系利息支出，包括短期借款利息支出、长期借款利息支出及供应链融资利息支出等。报告期内，公司财务费用分别为人民币 4,081.10 万元、人民币 10,891.54 万元、人民币 16,609.53 万元，占营业收入的比例分别为 2.34%、5.10%、7.21%，财务费用率持续上升，主要原因在于：公司于 2021 年完成公开发行可转换公司债券，债券存续期间财务费用较高，同时报告期内，为满足项目建设及日常运营资金需求，公司融资规模上升，引致财务费用增加较多。财务费用率变动趋势符合公司实际资金需求情况，具有合理性。

二、与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（一）销售费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司销售费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售费用	销售费用率	销售费用	销售费用率	销售费用	销售费用率
广东鸿图	20,385.74	2.53	23,141.19	3.04	22,790.69	3.42
双林股份	3,279.19	0.67	9,181.65	2.22	4,830.36	1.15
爱柯迪	5,262.18	0.78	8,591.81	1.44	6,360.57	1.49
文灿股份	3,244.12	0.52	6,950.85	1.36	7,480.45	1.43
嵘泰股份	3,002.18	1.28	3,407.99	1.69	2,697.24	1.75
旭升集团	1,976.51	0.45	3,072.69	0.64	2,483.51	0.56
美利信	2,636.14	0.72	3,142.93	0.99	2,819.67	0.89
平均值	**5,683.72**	**0.99**	**8,212.73**	**1.62**	**7,066.07**	**1.53**
泉峰汽车	**1,410.93**	**0.61**	**3,547.91**	**1.66**	**816.55**	**0.47**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据，2024 年财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》规定，将计提的保证类质保费用计入“主营业务成本”，不再计入“销售费用”，并追溯调整 2023 年度，但因各可比公司调整情况存在差异，为确保整体可比性，此处同行业可比公司销售费用及销售费用率仍采用 2023 年度报告数据。

报告期内，公司销售费用占营业收入比例分别为 0.47%、1.66%（追溯调整前）、0.61%，2022 年，公司销售费用率低于同行业平均值，主要系公司凭借较为突出的技术实力与良好的产品质量，与国内外知名整车厂和汽车零部件一级供应商建立了良好的合作关系，销售效率较高，销售费用率相对较低；2023 年，随着新能源汽车零部件业务收入的快速增长，与之相关的销售开支大幅增加，引致销售费用率上升，接近同行业平均水平；2024 年，随着公司费用管控举措的持续落实，销售费用率低于同行业平均水平，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（二）管理费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司管理费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	管理费用	管理费用率	管理费用	管理费用率	管理费用	管理费用率
广东鸿图	31,909.44	3.96	31,671.79	4.16	26,762.82	4.01
双林股份	29,550.11	6.02	27,671.21	6.69	26,460.91	6.32
爱柯迪	36,520.77	5.41	32,175.81	5.40	25,088.26	5.88
文灿股份	28,470.51	4.56	30,928.83	6.06	28,082.16	5.37
嵘泰股份	19,875.92	8.45	16,087.43	7.96	12,732.38	8.24
旭升集团	16,932.97	3.84	13,196.21	2.73	8,934.10	2.01
美利信	21,350.51	5.84	14,616.95	4.58	10,523.17	3.32
平均值	**26,372.89**	**5.44**	**23,764.03**	**5.37**	**19,797.69**	**5.02**
泉峰汽车	**21,095.53**	**9.16**	**20,942.86**	**9.81**	**14,179.08**	**8.13**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

报告期内，公司管理费用占营业收入比例分别为 8.13%、9.81%、9.16% ，管理费用率整体高于行业平均值，主要系随着公司工厂投产、经营战略转型向新能源领域，公司的经营规模扩大，为进一步增强公司内部控制及管理水平，公司保持较高管理费用投入所致，符合公司业务发展情况，具有合理性。

（三）研发费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司研发费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
广东鸿图	30,660.33	3.81	35,175.97	4.62	30,265.63	4.54
双林股份	16,852.78	3.43	17,504.51	4.23	18,528.34	4.43
爱柯迪	34,822.77	5.16	28,048.90	4.71	20,520.18	4.81
文灿股份	14,285.80	2.29	14,523.82	2.85	15,955.85	3.05
嵘泰股份	10,313.54	4.39	9,491.47	4.70	6,853.07	4.43
旭升集团	19,146.94	4.34	19,363.20	4.01	17,307.76	3.89
美利信	18,374.10	5.02	14,785.47	4.64	13,450.66	4.24
平均值	**20,636.61**	**4.06**	**19,841.91**	**4.25**	**17,554.50**	**4.20**
泉峰汽车	**13,444.40**	**5.84**	**17,355.96**	**8.13**	**17,246.87**	**9.89**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

报告期内，公司研发费用占营业收入比例分别为 9.89%、8.13%、5.84%，整体高于行业平均值，主要系随着经营战略转型向新能源领域，公司愈发关注电动化的潮流，注重技术研究尤其聚焦大型压铸技术领域的研发，保持较高水平的研发投入，持续进行技术的开发和创新，增强产品竞争力，使得公司研发费用率相对较高，具有合理性。

（四）财务费用率同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司财务费用及占营业收入比例的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	财务费用	财务费用率	财务费用	财务费用率	财务费用	财务费用率
广东鸿图	-1,599.24	-0.20%	3,122.92	0.41%	1,816.29	0.27%
双林股份	2,004.51	0.41%	3,737.19	0.90%	4,106.35	0.98%
爱柯迪	2,861.70	0.42%	-5,771.44	-0.97%	-8,680.75	-2.04%
文灿股份	10,078.28	1.61%	8,753.13	1.47%	7,011.57	1.64%
嵘泰股份	3,917.10	1.67%	-677.62	-0.34%	-743.31	-0.48%
旭升集团	5,616.62	1.27%	-2,578.80	-0.53%	-1,311.13	-0.29%
美利信	3,124.40	0.85%	2,087.15	0.65%	3,161.29	1.00%
平均值	**3,714.77**	**0.86%**	**1,238.93**	**0.23%**	**765.76**	**0.15%**
泉峰汽车	**16,609.53**	**7.21%**	**10,891.54**	**5.10%**	**4,081.10**	**2.34%**

注：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

报告期内，公司财务费用占营业收入比例分别为 2.34%、5.10%、7.21%，整体高于行业平均值，主要系公司于 2021 年完成公开发行可转换公司债券，债券存续期间财务费用较高，同时近年来公司产能规模扩张较快，叠加经营业绩亏损，为满足项目建设及日常经营所需，公司融资规模上升，财务费用率相对较高，符合公司实际情况，具有合理性。

三、是否与经营规模和收入变化匹配

报告期内，公司营业收入分别为人民币 174,454.07 万元、人民币 213,475.10 万元、人民币 230,330.80 万元，收入规模持续增长，期间费用占营业收入的比例分别为 20.82%、23.74%、22.82%，期间费用率整体呈现先上升后下降趋势，与收入变动存在一定差异，具体原因说明如下：

2023 年，随着经营规模扩张，公司销售费用及管理费用增长较快，超过营业收入增速，导致相关费用率上升；2024 年，随费用管控举措的持续实施，相关费用率有所回落。此外，报告期内，为满足项目建设及日常经营资金所需，公司融资规模增长较快，财务费用率逐步攀升。

研发费用方面，近年来公司紧跟新能源汽车电动化和智能化的发展趋势，稳步推进公司业务结构转型，保持对研发部门的支持力度和投入，但研发效益显现通常有所滞后，导致营业收入增长相对于研发投入存在一定滞后性。2023 年以来，公司优化研发人员结构，且随着经验与技术的持续积累叠加费用集约化管控举措，研发费用金额下降，但营业收入持续增长，导致研发费用率下降，符合公司实际情况。

综上，报告期内，公司经营规模持续扩张，收入持续增长，期间费用率呈现先上升后下降趋势，期间费用率变化与经营规模和收入变动存在一定差异，符合公司实际情况。

会计师回复：

（一）核查程序

我们执行的主要核查程序如下：

1、取得并查阅了公司 2024 年度报告，分析期间费用的构成，各明细项目占比及变动原因，重新计算期间费用占营业收入的比例，并分析是否与经营规模和收入变化匹配；

2、获取发行人 2024 年度销售、管理及研发人员统计表，访谈发行人管理层，了解各类人员数量及人均薪酬变动的合理性；

3、对 2024 年度各项费用中的折旧摊销费用，获取对应资产清单，对折旧和摊销执行重新计算程序，检查折旧摊销费用按成本中心归集是否准确，对 2024 年折旧、摊销类费用与各有关会计科目进行核对，复核勾稽关系是否正确；

4、根据长短期借款的利率和借款期限测算借款的利息，检查测算 2024 年度利息支出与财务费用的勾稽关系，确认利息支出的完整性、准确性；

5、查阅同行业可比上市公司公开披露的信息，对比同行业可比公司期间费用率情况，分析发行人与同行业可比公司期间费用率差异的原因及合理性；

6、对 2024 年度其他影响期间费用较大的科目进行重点分析，并访谈发行人相关人员，分析变动的合理性；

7选取接近 2024 年 12 月 31 日前后记录的期间费用，在抽样的基础上选取样本检查合同、结算单、费用审批单、发票等支持性文件，评价相关费用是否已记录于恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2024 年随着公司降本增效举措的持续落实，销售及管理相关费用率有所回落，符合公司业务发展情况，具有合理性；

2、2024 年发行人研发费用率下降，主要系营业收入持续增长，同时随着经验与技术逐步积累，公司研发人员结构优化，研发费用管控逐步加强所致，具有合理性；

3、2024 年发行人财务费用率持续攀升，主要系为满足项目建设及日常运营资金需求，公司融资规模快速增加，财务费用率持续上升，符合公司实际情况，具有合理性；

4、2024 年发行人销售、管理、研发和财务费用率与同行业平均水平存在一定差异，主要系所处发展阶段、业务结构、业务规模、经营管理方式等方面差异所致，具有一定合理性；

5、2024 年公司经营规模持续扩张，收入持续增长，2024 年期间费用率较 2023 年有所下降，期间费用率变化与经营规模和收入变动存在一定差异，符合公司实际情况。

问题 7：关于其他

7.1 请发行人说明：自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

结合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》第一条，请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况

（一）财务性投资的认定依据

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》对财务性投资的相关规定：

1、财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

2、围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

3、上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

4、基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

5、金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

6、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

7、发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

（二）类金融业务的认定

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定：（1）除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。（2）与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。

（三）自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今实施或拟实施的财务性投资及类金融业务情况

本次发行董事会决议日为 2024 年 12 月 12 日。自本次发行董事会决议日前六个月至本报告出具之日，发行人不存在实施或拟实施的投资类金融业务、投资金融业务、与公司主营业务无关的股权投资、投资产业基金、并购基金、拆借资金、委托贷款、购买收益波动大且风险较高的金融产品等财务性投资。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司持有衍生金融负债共计人民币 98.71 万元，为公司购买的远期外汇合约。公司于 2025 年 1 月 8 日召开了第三届董事会第二十五次会议审议通过了《关于预计 2025 年度金融衍生品交易额度的议案》，同意公司（包括合并报表范围内的子公司）申请 2025 年度金融衍生品交易额度折合人民币不超过 4 亿元，期限不超过 12 个月。在上述期限及额度内，资金可滚动使用。公司（包括合并报表范围内的子公司）拟开展的衍生品交易业务并非以投资收益为主要目的，而是基于公司实际情况，以规避和防范汇率风险，减少汇率波动对公司跨国经营活动产生不利影响为目的，配合公司主营业务对冲风险，满足公司实际经营需要，不属于购买收益率波动较大且风险较高的金融产品。

二、说明公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的相关会计项目明细情况具体如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	是否属于财务性投资
1	其他应收款	1,133.73	否
2	其他流动资产	3,736.02	否
3	其他非流动资产	5,548.80	否
4	衍生金融负债	98.71	否
5	长期应收款及一年内到期的非流动资产	225.15	否

1、其他应收款

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他应收款余额为人民币 1,133.73 万元，主要由保证金、员工备用金、代垫关税及垫付员工代扣代缴社保等构成，系公司日常生产经营产生，不属于财务性投资。

2、其他流动资产

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他流动资产账面价值为人民币 3,736.02 万元，主要为待认证进项税额、待摊费用、预缴税费等，系公司日常生产经营产生，不属于财务性投资。

3、其他非流动资产

截至 2025 年 3 月 31 日，公司其他非流动资产账面价值为人民币 5,548.80 万元，主要为预付设备款，系公司日常生产经营产生，不属于财务性投资。

4、衍生金融负债

截至 2025 年 3 月 31 日，公司存在衍生金融负债共计人民币 98.71 万元。期末衍生金融负债为公司购买的远期外汇合约。公司通过购买远期外汇合约规避和防范外汇风险，减少汇率波动对公司跨国经营活动产生不利影响，并非以投资收益为主要目的，而是属于配合公司主营业务对冲风险，满足公司实际经营需要，不属于财务性投资。

5、长期应收款及一年内到期的非流动资产

截至 2025 年 3 月 31 日，公司长期应收款及一年内到期的非流动资产合计账面价值为人民币 225.15 万元，其中一年内到期部分为人民币 15.19 万元，长期应收款部分为人民币 209.96 万元，主要为公司将零星闲置设备出租产生的长期应收款，不属于财务性投资。

综上，截至 2025 年 3 月 31 日，上述科目余额主要为公司生产经营产生，不存在可能被认定为财务性投资的情形，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

会计师回复：

（一）核查程序

我们执行的主要核查程序如下：

1、获取并查阅发行人 2025 年一季度财务报表，查阅发行人于 2025 年 3 月 31 日的其他应收款、其他流动资产、其他非流动资产、衍生金融负债和长期应收款及一年内到期的非流动资产等财务报表科目的科目余额表和明细账，了解其核算内容和性质，访谈发行人财务人员，核查发行人是否存在金额较大、期限较长的财务性投资；

2、查阅 2024 年 6 月 12 日（自本次发行董事会决议日前六个月）至今的上述相关财务报表科目明细账中是否存在新投入的财务性投资及类金融业务；

3、查阅 2024 年 6 月 12 日（自本次发行董事会决议日前六个月）至今的董事会决议、股东会决议和公司公告等，关注是否存在拟实施的财务性投资（包括类金融业务）；及

4、查阅 2025 年 3 月 31 日的远期外汇合约相关合约文件，并向发行人管理层询问了解开展远期外汇合约目的、对手方、锁汇汇率、主要交易条款等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询回复出具日，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况；截至 2025 年 3 月 31 日，公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形。

7.2 请发行人说明：结合信用政策、坏账计提政策、单项计提情况、账龄分布占比、期后回款、应收账款周转率、同行业可比公司等，说明应收账款坏账准备计提的充分性及合理性，对公司经营业绩的影响。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

一、信用政策及坏账计提政策

（一）信用政策

发行人处于汽车零部件行业，客户主要为规模较大的整车厂及配套汽车一级零部件供应商，资信良好，回款风险较低，主要客户的信用政策一般集中在 60-120 天，报告期内公司的信用政策保持一贯性。

同行业可比公司对主要客户的信用政策情况如下：

公司简称	主要客户的信用政策
广东鸿图	根据客户过去的付款记录、资金实力及信誉状况等因素，给予客户延迟付款的信用期，国内客户信用期一般是 30-90 天，国外客户信用期一般是 120-150 天
双林股份	主要客户信用政策以 3 个月以内为主
爱柯迪	根据客户实际资信状况及结算方式给予一定的信用期限，对主要客户的信用周期集中在 2 个月至 4 个月之间
文灿股份	信用期一般在 30-120 天之间
嵘泰股份	针对客户的企业性质、财务状况、经营情况、产品竞争力及与公司合作情况等综合因素经严格评审后制定相关赊销金额和期限等具体信用政策，信用期一般集中在 2-4 个月
旭升集团	一般给予客户 2-3 个月不等的信用期
美利信	主要客户信用期主要为 90-120 天

资料来源：上市公司公开披露资料。

由上表可知，同行业可比公司根据其不同的客户情况制定了不同的信用政策，公司的信用政策与同行业不存在较大差异。

（二）坏账准备计提政策

发行人应收账款坏账准备分为信用风险特征组合计提和按照单项计提。对于因销售商品等日常经营活动形成的应收账款，发行人始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。发行人基于历史信用损失经验、使用准备矩阵计算上述金融资产的预期信用损失，相关历史经验根据资产负债表日债务人的特定因素、以及对当前状况和未来经济状况预测的评估进行调整。

对于信用风险特征组合计提，根据发行人的历史经验，发行人对应收账款以共同风险特征为依据在组合基础上确定应收账款的信用损失。发行人按照债务人的内部信用风险评级、逾期状况等依据将应收账款划分为两个组合，在计算应收账款的坏账准备时分别确定信用损失。对于按照单项计提，发行人对于应收账款通常按照信用风险特征组合计量其损失准备。若某一对手方信用风险特征与组合中其他对手方显著不同，或该对手方信用风险特征发生显著变化，对应收该对手方款项按照单项计提损失准备。例如，当某对手方发生严重财务困难，应收该对手方款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄区间的预期信用损失率时，对其单项计提损失准备。

同行业可比公司的应收账款坏账计提政策情况如下：

公司简称	坏账准备计提政策
广东鸿图	对于不含重大融资成分的应收账款和合同资产，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收账款、合同资产和租赁应收款，选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合。
双林股份	对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。公司考虑了不同客户的信用风险特征，以共同风险特征为依据，以账龄组合为基础评估摊余成本计量的债务工具投资的预期信用损失，公司根据开票日期确定账龄。除前述组合评估预期信用损失的金融工具外，公司单项评估其预期信用损失。
爱柯迪	以预期信用损失为基础，管理层根据预计未来现金流量现值低于账面价值的差额计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收款项，管理层根据信用风险特征将其分为若干组合进行评估，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率及账龄分析为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。
嵘泰股份	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产及《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据的金融工具，公司以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。
文灿股份	对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产，运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估摊余成本计量的债务工具投

公司简称	坏账准备计提政策
	资的预期信用损失。
旭升集团	按照简化计量方法确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。
美利信	对于租赁应收款、由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

资料来源：上市公司公开披露资料。

综上，公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司的应收款项坏账计提政策不存在重大差异。

二、单项计提情况

报告期内，公司应收账款坏账准备单项计提情况如下表所示：

单位：万元

种类	2024 年 12 月 31 日				
	金额	占比	坏账准备	占比	净额
按单项计提坏账准备	344.05	0.37%	344.05	11.27%	-
按组合计提坏账准备	93,071.02	99.63%	2,708.10	88.73%	90,362.92
合计	**93,415.07**	**100.00%**	**3,052.15**	**100.00%**	**90,362.92**
种类	**2023 年 12 月 31 日**				
	金额	**占比**	**坏账准备**	**占比**	**净额**
按单项计提坏账准备	97.52	0.12%	97.52	4.43%	-
按组合计提坏账准备	82,889.01	99.88%	2,105.63	95.57%	80,783.39
合计	**82,986.53**	**100.00%**	**2,203.14**	**100.00%**	**80,783.39**
种类	**2022 年 12 月 31 日**				
	金额	**占比**	**坏账准备**	**占比**	**净额**
按单项计提坏账准备	110.82	0.16%	110.82	4.02%	-
按组合计提坏账准备	67,572.97	99.84%	2,646.62	95.98%	64,926.34
合计	**67,683.79**	**100.00%**	**2,757.44**	**100.00%**	**64,926.34**

报告期内，公司按照企业会计准则的相关规定及公司相关制度，并结合公司客户实际财务状况和经营情况等，应收账款均按单项和组合计提信用损失（坏账）准备。报告期内，公司单

项计提应收账款分别为人民币 110.82 万元、人民币 97.52 万元和人民币 344.05 万元，金额较小，占比较低，坏账准备计提比例为 100%，公司应收账款质量整体良好，单项计提对公司应收账款余额和坏账准备余额不具有重大影响。

三、应收账款账龄分布占比

报告期内，公司应收账款账龄分布占比情况如下：

单位：万元

账龄	2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	89,870.10	96.21%	81,381.40	98.07%	63,617.64	93.99%
1-2年	3,108.92	3.33%	1,441.03	1.74%	4,028.13	5.95%
2-3年	290.10	0.31%	141.16	0.17%	23.14	0.03%
3年以上	145.94	0.16%	22.93	0.03%	14.87	0.02%
合计	93,415.07	100.00%	82,986.53	100.00%	67,683.79	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占各期末应收账款账面余额比例分别为 93.99%、98.07%、96.21%，公司应收账款账龄整体较短，回收情况良好，发生呆账、坏账的风险较小。

四、期后回款

截至 2025 年 4 月 30 日，发行人报告期各期末应收账款余额回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额（不含单项计提）	期后回款金额（不含单项计提）	期后回款比例
2024 年 12 月 31 日	93,071.02	87,103.37	93.59%
2023 年 12 月 31 日	82,889.01	80,164.94	96.71%
2022 年 12 月 31 日	67,572.97	67,417.66	99.77%

注：上述应收账款余额和回款金额系不含单项计提的应收账款余额及回款，报告期内公司单项计提的应收账款已全部 100%计提坏账准备。

由上表可知，截至 2025 年 4 月 30 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 99.77%、96.71%和 93.59%，期后回款情况良好。

五、应收账款周转率

报告期内，发行人与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

单位：次/年

公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广东鸿图	3.14	3.84	4.35
双林股份	3.70	3.55	4.24
爱柯迪	3.51	3.77	3.97
文灿股份	5.45	4.29	4.52
嵘泰股份	2.88	3.28	3.52
旭升集团	3.52	3.76	3.98
美利信	3.63	3.50	3.60
同行业可比公司平均值	**3.69**	**3.71**	**4.03**
同行业可比公司中位数	**3.52**	**3.76**	**3.98**
泉峰汽车	**2.69**	**2.93**	**3.20**

数据来源：同行业可比公司信息系依据公开披露资料整理。

报告期内，受行业周期、市场竞争、客户结构变化等因素影响，同行业可比公司应收账款周转率整体呈下降趋势。报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.20 次/年、2.93 次/年及 2.69 次/年，与同行业可比上市公司应收账款周转率的变动趋势相符，略低于同行业平均水平，主要系近年来公司新能源汽车零部件业务收入快速增长，客户结构中新能源整车厂、零部件厂商增多，其中部分整车厂收入规模较大但账期相对较长，导致应收账款周转率相对较低。

六、与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
广东鸿图	1.59%	2.21%	3.29%
双林股份	3.26%	3.82%	3.89%
爱柯迪	5.04%	5.05%	5.04%
文灿股份	2.99%	3.04%	2.68%
嵘泰股份	5.71%	6.04%	6.39%
旭升集团	5.18%	5.13%	5.07%
美利信	1.28%	1.14%	1.45%
平均值	**3.58%**	**3.78%**	**3.97%**
泉峰汽车	**3.27%**	**2.65%**	**4.07%**

数据来源：同行业可比公司信息系依据公开披露资料整理。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例分别为 4.07%、2.65%、3.27%，2022 年及 2024 年应收账款坏账计提比例与同行业平均水平相当，2023 年应收账款计提比例相对较低，主要系公司持续加强对应收账款的催收，长账龄应收款回款增加，整体账龄结构进一步优化，计提比例相应有所下降，具有合理性。

七、说明应收账款坏账准备计提的充分性及合理性，对公司经营业绩的影响

如前文所述，发行人主要客户实力较强、信用度较高，公司信用政策与坏账准备计提政策符合有关企业会计准则要求，与同行业可比公司不存在重大差异；公司应收账款单项计提金额较小，占比较低，不具有重大影响；公司应收账款账龄主要集中于 1 年以内，账龄分布合理，期后回款情况良好，应收账款周转率与应收账款计提比例符合公司实际业务发展情况，部分期间与同行业可比公司之间存在的差异具有合理性，公司应收账款坏账准备计提具有充分性及合理性。

报告期内，应收账款减值损失对经营业绩影响如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
应收账款减值损失（损失以“-”号填列）	-849.01	554.30	-943.42
利润总额	-56,999.40	-60,073.54	-18,511.71
应收账款减值损失占利润总额比例	1.49%	-0.92%	5.10%
净利润	-51,674.51	-56,452.59	-15,434.52
应收账款减值损失占净利润比例	1.64%	-0.98%	6.11%

由上表可知，报告期内，应收账款减值损失占利润总额的比例分别为 5.10%、-0.92%和 1.49%，占净利润比例分别为 6.11%、-0.98%和 1.64%，总体影响可控。

会计师回复：

（一）核查程序

我们执行的主要核查程序如下：

1、了解与信用风险控制、应收账款回收及预期信用损失估计相关的关键财务报告内部控制，并评价其设计和运行有效性；

2、取得并查阅了公司 2024 年度报告，了解公司应收账款坏账准备计提政策、按单项计提坏账准备情况、账龄分布占比情况；

3、取得并查阅了公司 2024 年度报告，分析发行人应收账款周转率情况，对发行人相关人员进行访谈，了解应收账款周转率变动的原因及背景，并与同行业对比，分析是否存在重大差异及差异原因、合理性；

4、分析发行人应收账款坏账计提政策是否符合企业会计准则规定，并与同行业对比分析是否存在重大差异；

5、查阅可比上市公司年报及其他公开信息，将其信用政策、应收账款坏账准备计提比例及应收账款周转率与公司进行比较，并分析是否存在重大差异；

6、对于单项计提信用减值损失的应收款项，了解管理层作出会计估计的理由，评价坏账准备计提的充分性；

7、从应收账款账龄报告中选取测试项目，核对至应收账款确认的支持性文件，评价账龄分布的准确性；

8、结合期后回款情况，评价管理层对坏账准备计提的合理性；及

9、访谈公司管理层，了解应收账款变动原因及逾期情况，核查公司期后回款情况，分析坏账准备计提的充分性及合理性以及对发行人经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

2024 年年度，发行人应收账款坏账准备计提与公司实际经营情况相符，与同行业可比公司之间存在的差异具有合理性。发行人应收账款坏账准备计提具有充分性及合理性。2024 年度，应收账款减值损失对发行人经营业绩影响较小。

《关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函回复的专项说明》（“专项说明”）仅供南京泉峰汽车精密技术股份有限公司申请向特定对象发行股票提交审核问询函回复之目的使用。除此之外，本专项说明不应被任何其他人士所依赖用于任何其他目的。我们对任何其他人士使用本专项说明产生的一切后果概不承担任何责任或义务。未经本所的书面同意，不得披露、提及或引用本专项说明的全部或部分内容。

KPMG
毕马威

（本页无正文，为《关于南京泉峰汽车精密技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函回复的专项说明》之签字盖章页）

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师

陈定元

陈定元

2025年 6月 19日

王晓曼

中国 北京　　王晓曼