

关于广东鸿特科技股份有限公司
申请向原股东配售股份的审核问询函之回复报告



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层 邮编：100073
电话：(010) 51423818 传真：(010) 51423816



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址 (location) : 北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China
电话 (tel) : 010-51423818 传真 (fax) : 010-51423816

关于广东鸿特科技股份有限公司 申请向原股东配售股份的审核问询函之回复报告

中兴华报字 (2025) 第 410022 号

深圳证券交易所:

根据贵所于 2025 年 11 月 14 日下发的《关于广东鸿特科技股份有限公司申请向原股东配售股份的审核问询函》(审核函 (2025) 020072 号) (以下简称“问询函”) 的要求, 广东鸿特科技股份有限公司 (以下简称“公司”、“鸿特科技”或“发行人”) 与中兴华会计师事务所 (特殊普通合伙) (以下简称“申报会计师”或“我们”) 本着勤勉尽责、诚实守信的原则, 就有关问题进行了进一步核查, 并出具如下回复。

我们对发行人 2022 年度、2023 年度和 2024 年度财务报表进行审计并出具了无保留意见的审计报告, 审计报告号分别为中兴华审字 (2023) 第 410160 号、中兴华审字 (2024) 第 410282 号和中兴华审字 (2025) 第 410096 号。

我们未对发行人 2025 年 1-9 月期间的财务报表出具审计报告或审阅报告, 仅针对本次问询函中需要申报会计师说明或发表意见的问题实施检查、分析专项核查程序。

如无特别说明, 本审核问询函回复中的简称或名词释义与《广东鸿特科技股份有限公司配股说明书》(以下简称“配股说明书”) 中的释义相同。

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异, 均因计算过程中的四舍五入所形成。

问题 1

申报材料显示，发行人 2011 年首发上市时的控股股东为广东万和集团有限公司（以下简称万和集团）。2017 年 10 月，发行人控股股东由万和集团变更为其全资子公司广东硕博投资发展有限公司（以下简称硕博投资），万和集团仍为发行人的间接控股股东，卢楚隆兄弟三人为发行人实际控制人。2019 年 1 月，派生科技集团有限公司（以下简称派生集团）全资子公司向硕博投资增资 25 亿元，从而取得硕博投资 62.5% 的股权，增资完成后硕博投资仍为发行人控股股东，派生集团董事长唐军成为发行人新的实际控制人。2019 年 3 月，唐军因其控制的东莞团贷网互联网科技服务有限公司涉嫌非法吸收公众存款案被公安机关采取强制措施；2022 年 12 月，东莞市中级人民法院一审以集资诈骗罪、非法吸收公众存款罪、操纵证券市场罪数罪并罚判处派生集团罚金 16.1 亿元，判处唐军有期徒刑 20 年；在此过程中，唐军、硕博投资、派生集团所持发行人股份相继被轮候冻结。2024 年 10 月，硕博投资、唐军、派生集团持有的发行人股份在京东网络司法拍卖平台上进行拍卖，广东百邦合实业投资有限公司（以下简称广东百邦合）竞得唐军及硕博投资所持公司 25.10% 股权，支付价款共计 4.71 亿元，发行人控股股东由硕博投资变更为广东百邦合，实际控制人由唐军变更为卢宇轩。广东百邦合成立于 2024 年 8 月，截至目前，广东百邦合已累计质押股份占其所持公司股份总数的 50%，占公司总股本的 12.55%。针对本次配股，广东百邦合已出具全额认购其配售股份承诺。发行人前十大股东中，张林、陕西省国际信托股份有限公司（陕国投·聚宝盆 26 号）、四川国鹏科技发展有限责任公司等多名股东所持有的公司股份均处于冻结状态。

2019 年 4 月至今，发行人董事长一直为卢楚隆，卢宇轩为卢楚隆之子。2023 年 1 月，卢宇轩成为发行人总经理；2024 年 10 月，卢宇轩辞去发行人总经理职务；2025 年 2 月，卢宇轩再次担任发行人总经理职务。

请发行人补充说明：（1）2024 年由新设立的广东百邦合受让唐军、硕博投资股份并取得发行人控制权的主要考虑，受让股份资金的具体来源，与万和集团是否存在资金借贷或其他潜在利益安排，是否存在股份代持的情况。（2）结合卢楚隆与卢宇轩为父子关系、卢楚隆为发行人首发上市时的实际控制人之一、近五年来一直担任发行人董事长、卢宇轩在发行人的职务频繁变化的原因等情



况，说明发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人认定依据的充分与合理性，未将卢楚隆认定为发行人实际控制人的原因及合理性，卢宇轩是否能有效对上市公司进行控制。（3）万和集团、卢楚隆最近三年是否存在受到中国证监会行政处罚、证券交易所公开谴责、刑事犯罪、严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的重大违法行为等情况，是否影响本次发行上市条件。（4）报告期内原实际控制人唐军被采取强制措施、发行人控制权变更等情况对发行人生产经营、内部管理、银行借贷渠道等方面是否产生重大不利影响，是否影响本次配股的发行上市条件及本次募投项目的实施。（5）广东百邦合是否存在大额到期未清偿债务及诉讼纠纷，股权质押对其控制权稳定性的影响。

（6）结合广东百邦合资金实力、债务情况、认购资金具体来源等说明其是否存在无法足额认购获配股份的风险。（7）结合发行人控股股东股份质押及前十大股东多名股东股份被冻结等情况说明本次配股是否存在重大不确定性。（8）量化分析本次配股对未参与本次认购的原股东的稀释情况，并在配股说明书中对本次配股是否损害上述股东利益进行重大风险提示。

请发行人补充披露（4）（5）（6）（7）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请律师对（1）（2）（3）（4）（5）（7）核查并发表明确意见，请会计师对（1）（5）（6）（7）（8）核查并发表明确意见。

公司回复：

一、2024 年由新设立的广东百邦合受让唐军、硕博投资股份并取得发行人控制权的主要考虑，受让股份资金的具体来源，与万和集团是否存在资金借贷或其他潜在利益安排，是否存在股份代持的情况；

（一）2024 年由新设立的广东百邦合受让唐军、硕博投资股份并取得发行人控制权的主要考虑

首先，针对是否参与唐军、硕博投资所持公司股份拍卖事宜，万和集团明确其不愿参与该次司法拍卖。而卢宇轩由于曾担任公司董事及高级管理人员，对公司经营情况较为了解，其看好公司未来长远发展，并愿意通过参与本次司法拍卖取得公司控制权。因此，卢宇轩联合家族内部愿意参与本次司法拍卖的卢斯欣共

同出资成立广东百邦合竞得唐军和硕博投资所持公司股份。

其次，卢氏兄弟旗下企业已在安排二代接班问题。卢楚隆和卢楚鹏基于其子女的个人意愿，支持愿意接手公司经营的卢宇轩和愿意参与投资的卢斯欣出资设立广东百邦合去参与唐军和硕博投资所持公司股份的司法拍卖。

综上，卢宇轩、卢斯欣共同出资设立广东百邦合参与唐军和硕博投资所持公司股份的司法拍卖具有合理性。

（二）广东百邦合受让股份的资金来源，与万和集团是否存在资金借贷或其他潜在利益安排，是否存在股份代持的情况

广东百邦合受让股份的资金一部分来源于自有资金，一部分来源于自筹资金，具体构成情况如下：

单位：万元

资金来源	金额
1、自有资金	4,000.00
2、股东借款	14,840.00
卢宇轩	6,360.00
卢斯欣	21,200.00
3、并购贷款	22,000.00
小计	
合计	47,200.00

其中，卢宇轩和卢斯欣的借款资金，均来自于其父辈个人资金。

同时，万和集团出具了《确认函》，确认：（1）其未以任何形式直接或间接向广东百邦合及其股东卢宇轩、卢斯欣提供用于竞买鸿特科技股份的任何资金，其与前述各方均不存在资金借贷情形；（2）其与广东百邦合及其股东卢宇轩、卢斯欣之间不存在任何形式的股份代持情形或其他潜在利益安排。

综上，广东百邦合受让股份的资金来源于其自有资金和自筹资金，不存在向万和集团借款或其他利益安排的情形，不存在股份代持的情况。

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得并查阅广东百邦合参与司法拍卖所支付的股权拍卖保证金的银行回

单以及支付股权拍卖款的银行回单；

- 2、取得并查阅广东百邦合与卢宇轩、卢斯欣签署的《借款协议》、借款的银行回单和往来款银行回单；
- 3、取得并查阅广东百邦合与佛山农商行张槎支行签署的《并购借款合同》、借款借据和《证券质押担保合同》；
- 4、取得并查阅卢楚隆转账给卢宇轩、卢楚鹏转账给卢斯欣款项的银行回单。
- 5、取得并查阅卢宇轩和卢斯欣向广东百邦合出资前后银行流水；
- 6、取得并查询广东百邦合 2025 年 9 月财务报表；
- 7、取得了万和集团出具的确认函。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：由卢宇轩和卢斯欣出资设立公司去参与唐军和硕博投资所持公司股份的司法拍卖原因合理。广东百邦合受让股份的资金主要来源于自有资金、股东借款和银行借款，不存在向万和集团借款或其他利益安排的情形，不存在股份代持的情况。

公司回复：

五、广东百邦合是否存在大额到期未清偿债务及诉讼纠纷，股权质押对其控制权稳定性的影响；

（一）广东百邦合是否存在大额到期未清偿债务及诉讼纠纷

广东百邦合系一家持股平台公司，除持有公司股份外，未开展经营。截至 2025 年 9 月 30 日，广东百邦合向卢宇轩借款 16,009 万元、向卢斯欣借款 6,861 万元，向佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行借款 20,900 万元。除上述借款外，广东百邦合不存在其他对外借款的情况。

根据 2024 年 9 月 12 日广东百邦合与卢宇轩、卢斯欣签署的《借款协议》，卢宇轩和卢斯欣分别向广东百邦合提供不超过人民币 17,500 万元和 7,500 万元的借款，借款期限均为不超过 84 个月，到期一次性还本付息，且经广东百邦合申请，借款可以展期。因此，截至本回复出具日，广东百邦合向两位股东的借款尚

未到期，且双方不存在诉讼纠纷。

同时，根据 2024 年 9 月 23 日广东百邦合与佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行签署的《并购借款合同》和借款借据，广东百邦合向佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行借款 22,000 万元，借款期限为 2024 年 9 月 24 日至 2031 年 9 月 21 日。因此，截至本回复出具日，广东百邦合向佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行的借款尚未到期，且双方不存在诉讼纠纷。

根据广东百邦合的企业信用报告、广东百邦合出具的说明并经查询企查查、中国裁判文书网等网站，广东百邦合不存在大额到期未清偿债务及诉讼纠纷。

（二）广东百邦合所持公司部分股权被质押对其控制权稳定性的影响

截至本回复出具日，广东百邦合已累计质押公司 4,859.90 万股股份，占其所持公司股份总数的 50%，占公司总股本的 12.55%，主要用于向佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行申请并购贷提供担保，具体情况如下：

质权人	债务人	质押人	质押证券及数量	主债权期限	主债权金额
佛山农商行 张槎支行	广东百 邦合	广东百 邦合	鸿特科技 48,599,018 股股份	2024. 9. 24-20 31. 9. 21	20,900.00 万元 (注)

注：广东百邦合于 2024 年 9 月向佛山农商行张槎支行申请并购贷金额为 22,000.00 万元，2025 年 9 月已偿还本金 1,100.00 万元。

根据广东百邦合与佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行签署的《证券质押担保合同》，其条款未约定预警线及平仓线，股份质押的质权实现情形如下：

条款	质权实现情形
9. 1	<p>质押双方一致确认，发生下列事项之一时，质权人有权行使质权：</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>至主合同债务履行期届满之日，质权人未受足额清偿；</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>距离向借款人和出质人发送《追加押品通知书》时间已超过 5 个交易日，但借款人和出质人未能提供补充担保或提前清偿所担保的部分债权，且收盘价未低于平仓线；</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>发现标的证券及上市公司出现第 8.5 条规定的任意一种异常特征；并要求借款人和出质人在规定交易日内更换质押物或提前还款的，但借款人和出质人无法取得联系或拒绝配合的或规定时间内未能履约执行；</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>当履约保障比例低于平仓线，且质权人通知出质人提供补充担保 10 日后，出质</p>

条款	质权实现情形
	<p>人仍未采取适当措施以使得履约保障比例高于平仓线；</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>发生质权人有理由相信主合同债务人无法履行主合同项下到期债务的情形，包括但不限于：主合同债务人申请（或被申请）破产、重整或和解、被宣告破产、被解散、被注销、被撤销、被关闭、被吊销、歇业、合并、分立、组织形式变更以及出现其他类似情形；</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>主合同债务人发生主合同所述的任何其他违约情形或出质人违反本合同的任何约定；</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>向客户发出《追加押品通知书》，但客户无法取得联系或拒绝配合的或规定时间内未能履约执行；</p>
9.2	质押双方一致确认，当发生本合同 9.1 项下的任一情形时，质权人可以与出质人协议以质押财产折价，也可以就拍卖、变卖质押财产所得的价款优先受偿。质押财产折价或者变卖的，应当参照市场价格。
9.3	申请处置过户的质押证券折价总额以未履行债务金额为上限。申请过户的质押证券价格应当以前二十个交易日该证券的收盘价的平均价的 90%和前一交易日收盘价的 90%孰低为准。

截至本回复出具日，广东百邦合与佛山农商行张槎支行签署的《并购借款合同》和《证券质押担保合同》均正常履行，不存在被债权人提前收回全部贷款本息的情况，亦不存在被债权人行使质权的情况。

此外，广东百邦合股东卢宇轩和卢斯欣家族资金实力雄厚，有实力和能力确保广东百邦合按时履行还本付息义务，确保被质押股份不被债权人行使质权。

综上，广东百邦合所持公司部分股份被质押对其控制权稳定不存在重大影响。发行人已在配股说明书“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（五）管理风险”之“3、控股股东股权质押的风险”中，就控股股东所持公司股权质押对控制权稳定性影响事宜进行了风险提示，具体情况如下：

“截至本配股说明书签署日，广东百邦合已累计质押公司 4,859.90 万股股份，占其所持公司股份总数的 50%，占公司总股本的 12.55%，主要用于向佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行申请并购贷提供担保。如未来广东百邦合信用状况恶化，不排除上述股权质押会对公司控制权稳定性带来不利影响。”

申报会计师回复：**（一）核查程序**

- 1、取得并查阅广东百邦合 2025 年 9 月的财务报表、企业信用报告；
- 2、登录企查查、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站查询；
- 3、取得并查阅广东百邦合与卢宇轩、卢斯欣签署的《借款协议》、借款的银行回单；
- 4、取得并查阅广东百邦合与佛山农商行张槎支行签署的《并购借款合同》、借款借据和《证券质押担保合同》。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，广东百邦合不存在大额到期未清偿债务及诉讼纠纷，其持有的发行人股份被质押对发行人控制权稳定性不存在重大不利影响。

公司回复：**六、结合广东百邦合资金实力、债务情况、认购资金具体来源等说明其是否存在无法足额认购获配股份的风险****（一）广东百邦合自身财务状况较为稳定**

广东百邦合系一家持股平台公司，除持有公司股份外，未开展经营，因此，其财务状况较为稳定。

截至 2025 年 9 月 30 日，广东百邦合资产总额为 47,205.75 万元，主要为对发行人的长期股权投资账面价值 47,141.05 万元；负债总额为 44,416.11 万元，主要为向两位股东及佛山农商行张槎支行的长期借款，且均未到期；净资产为 2,789.65 万元。截至 2025 年 9 月 30 日收盘，广东百邦合所持公司股份对应的市值为 6.95 亿元，较其初始取得成本已有较大幅度的增值。

（二）广东百邦合已决定增加注册资本

2025 年 12 月 19 日，广东百邦合召开股东会并作出决议，同意增加注册资本 8,000 万元，其中，卢宇轩以货币方式认缴出资人民币 5,600 万元，卢斯欣以货币方式认缴出资人民币 2,400 万元，均在 2026 年 6 月 30 日前缴足。本次增资



完成后，广东百邦合的注册资本将由人民币 4,000 万元变更为 12,000 万元。

（三）公司实际控制人卢宇轩及其一致行动人卢斯欣家族资金实力雄厚

公司实际控制人卢宇轩及其一致行动人卢斯欣家族名下产业众多，资金实力雄厚，且其与当地金融机构保持着良好的合作关系。

截至 2025 年 12 月 2 日，卢宇轩主要对外投资情况如下：

序号	单位名称	注册资本(万元)	持股比例	主营业务
1	广东百邦合实业投资有限公司	4,000.00	70.00%	对外投资
2	南宁万硕投资合伙企业（有限合伙）	160.00	15.00%	仓储物流
3	佛山市顺德嗣兴企业管理有限公司	5.00	1.00%	管理咨询

截至 2025 年 12 月 2 日，卢斯欣主要对外投资情况如下：

序号	单位名称	注册资本(万元)	持股比例	主营业务
1	广东百邦合实业投资有限公司	4,000.00	30.00%	对外投资
2	佛山市和煦创业投资合伙企业(有限合伙)	330.00	51.52%	投资管理与咨询
3	广州冠盟品牌管理有限公司	102.00	16.67%	营销策划

除卢宇轩和卢斯欣的个人对外投资外，两人的父辈均从商多年，实业投资较多，资金实力雄厚。截至 2025 年 12 月 2 日，卢宇轩父亲卢楚隆和卢斯欣父亲卢楚鹏的部分主要对外投资情况如下：

序号	单位名称	注册资本(万元)	持股比例	主营业务
1	广东万和集团有限公司	200,000.00	卢楚隆和卢楚鹏分别持有其 25% 和 15% 股权	实业投资
2	广东万乾投资发展有限公司	10,000.00	卢楚隆和卢楚鹏分别持有其 25% 和 15% 股权	投资与资产管理
3	广东万和新电气股份有限公司	74,360.00	卢楚隆直接持有 9.19% 股权，间接持有 9.37% 股权，合计持有 18.56% 股权；卢楚鹏直接持有 5.51% 股权，间接持有 5.62% 股权，合计持有 11.13% 股权	厨卫电器及热水热能系统

其中，广东万和新电气股份有限公司为深交所主板上市公司，仅以万和电气为例，若按 2025 年 12 月 19 日收盘价 10.04 元/股计算，卢楚隆持股市值达 13.86 亿元，卢楚鹏持股市值则达 8.31 亿元。

除万和电气外，卢楚隆、卢楚鹏还通过万和集团进行了一系列的投资，如万



和集团持有着广东顺德农村商业银行股份有限公司 5.57% 股权（为其第三大股东）、广东揭东农村商业银行股份有限公司一部分股权、嘉合基金管理有限公司 17.83% 股权（为其第四大股东）、广东南方中宝电缆有限公司 66.00% 股权等。因此，卢楚隆、卢楚鹏投资领域较广，投资实力较强。

综上，公司实际控制人卢宇轩及其一致行动人卢斯欣家族从商多年，资金实力雄厚，投资实力较强。

（四）广东百邦合具备全额认购本次配股之可配售股份的实力

根据广东百邦合出具的《关于全额认购广东鸿特科技股份有限公司向原股东配售股份之可配售股份的承诺函》，其承诺用于认购本次配股项下可配售股份的资金来源合法合规，为自有资金或自筹资金。

假设本次配股方案为每 10 股配售 4 股，募集资金总额为不超过人民币 65,000 万元，则对应配股价格最高为 4.19 元/股；按照广东百邦合目前持股数量计算，其可认配 38,879,214 股，所需认购资金为不超过 16,290.39 万元。

截至本回复出具日，广东百邦合现有债务均未到期，财务状况较为稳定，且其已决定增加注册资本 8,000 万元，可用于本次配股的认购；除此之外，剩余 8,000 多万元的认购资金可通过向股东或银行借款的方式筹集。考虑到卢宇轩和卢斯欣家族资金实力雄厚，且与当地金融机构保持着良好的合作关系，其未来通过向股东或金融机构借款来筹集本次配股的认购资金预计不存在障碍。因此，广东百邦合具备全额认购可配售股份的实力，其无法足额认购可获配股份的风险较低。

针对广东百邦合可能无法足额认购可获配股份的风险，发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“三、与本次发行相关的风险”之“（二）发行失败风险”中进行了风险提示，具体情况如下：

“根据《上市公司证券发行注册管理办法》的规定，控股股东应当在股东会召开前公开承诺认配股份的数量。若控股股东不履行认配股份的承诺，或者代销期限届满，原股东认购股票的数量未达到拟配售数量百分之七十的，则本次配股发行失败，上市公司应当按照发行价并加算银行同期存款利息返还已经认购的股东。**截至 2025 年 11 月 7 日**，公司前十大股东中，**有一名**股东所持公司股份存在被冻结的情况，占公司总股本的 **1.61%**，若该部分股份在本次发行前未被解冻或



未被处置，且相关股东缺乏参与本次配股认购的资金实力，则其可能存在放弃认购可认配股份的风险。同时，公司控股股东广东百邦合已承诺以现金方式全额认购其可认配的股份，但若广东百邦合因其自身资金筹措等原因不履行或无法履行全额认配股份的承诺，或因原股东认配股份数量未达到拟配售数量的 70%，则本次配股仍存在发行失败的风险。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得并查阅广东百邦合 2025 年 9 月的财务报表；
- 2、取得并查阅广东百邦合与佛山农商行张槎支行签署的《并购借款合同》、借款借据和《证券质押担保合同》；
- 3、查阅广东百邦合《关于全额认购广东鸿特科技股份有限公司向原股东配售股份之可配售股份的承诺函》；
- 4、向实际控制人了解本次配股认购资金来源，通过企查查查询实际控制和一致行动人家族关联企业情况；查阅上市公司万和电气 2024 年审计报告，取得并查阅万和集团 2024 年审计报告；
- 5、查阅广东百邦合股东会决议；
- 6、取得并查阅卢宇轩、卢斯欣、卢楚隆的调查表。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，广东百邦合具有以自有资金或自筹资金全额认购可配售股份的实力，其无法足额认购可获配股份的风险较低。

公司回复：

七、结合发行人控股股东股份质押及前十大股东多名股东股份被冻结等情况说明本次配股是否存在重大不确定性

（一）结合发行人控股股东股份质押情况说明本次配股是否存在重大不确定性

截至本回复出具日，广东百邦合已累计质押公司 4,859.90 万股股份，占其所



持公司股份总数的 50%，占公司总股本的 12.55%，主要用于向佛山农村商业银行股份有限公司张槎支行申请并购贷提供担保。对于公司实际控制人卢宇轩及其一致行动人卢斯欣来说，申请并购贷主要系基于合理利用资金杠杆的考虑。

截至 2025 年 9 月 30 日，广东百邦合资产总额为 47,205.75 万元，主要为对发行人的长期股权投资账面价值 47,141.05 万元；负债总额为 44,416.11 万元，除 2.09 亿元的 7 年期并购贷款外，主要为向两位股东的借款，且股东借款均是到期一次性还本付息的 7 年期长期借款，经申请还可展期，故偿债压力较小；净资产为 2,789.65 万元。截至 2025 年 9 月 30 日收盘，广东百邦合所持公司股份对应的市值为 6.95 亿元，较其初始取得成本已有较大幅度的增值。

同时，为了确实履行本次配股的认购承诺，广东百邦合已于 2025 年 12 月 19 日召开股东会并作出决议，同意卢宇轩与卢斯欣按原持股比例向其增资人民币 8,000.00 万元，以优化其资本结构，并为参与本次配股认购做好准备。

此外，考虑到公司实际控制人卢宇轩及其一致行动人卢斯欣家族名下产业众多，资金实力雄厚，且其与当地金融机构保持着良好的合作关系，因此，在必要时广东百邦合还可向股东和金融机构进行融资，其具备履行《关于全额认购广东鸿特科技股份有限公司向原股东配售股份之可配售股份的承诺函》的能力。

综上，广东百邦合具备以自有资金或自筹资金全额认购可配售股份的实力，其将所持公司部分股份予以质押不会对本次配股构成重大不利影响。

（二）结合前十大股东中多名股东股份被冻结情况说明本次配股是否存在重大不确定性

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人前十大股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	质押、标记或冻结情况	
				股份状态	数量（股）
1	广东百邦合实业投资有限公司	97,198,036	25.10	质押	48,599,018
2	吴晓敏	18,127,192	4.68	质押	15,769,445
3	张林	7,200,000	1.86	冻结	7,200,000
4	陕西省国际信托股份有限公司—陕国投聚宝盆 26 号证券投资集合资金信托计划	6,243,910	1.61	冻结	6,243,910
5	四川国鹏科技发展有限责任公司	5,537,625	1.43	冻结	5,537,625



序号	股东名称	持股数量 (股)	持股比例 (%)	质押、标记或冻结情况
6	广发证券股份有限公司—博道成长智航股票型证券投资基金	4,018,700	1.04	-
7	王成华	3,709,000	0.96	-
8	招商银行股份有限公司—博道远航混合型证券投资基金	3,219,200	0.83	-
9	李胜军	3,194,500	0.82	-
10	J. P.Morgan SecuritiesPLC—自有资金	3,149,424	0.81	-

相较 2025 年 6 月 30 日的发行人前十大股东，存在股份冻结情况的股东叶衍伟于 2025 年 9 月 30 日掉出了前十大股东行列。

2025 年 10 月 17 日，成都市中级人民法院于京东资产交易平台对张林、四川国鹏科技发展有限责任公司、叶衍伟、李星所持发行人 7,200,000 股、5,537,625 股、2,592,000 股、1,060,000 股被冻结股份进行司法拍卖，并全部成交。截至本回复出具日，上述股份已过户完毕。

根据发行人提供的 2025 年 11 月 7 日的股东名册及《股东证券质押及司法冻结明细表》，截至 2025 年 11 月 7 日，公司前十大股东中被冻结的股份为 6,243,910 股，占公司总股本的 1.61%，占比较低，即使该股东缺乏参与本次配股认购的资金实力，亦不会对本次发行产生重大不利影响。

综上，广东百邦合所持公司部分股份被质押系公司实际控制人出于合理利用资金杠杆考虑，并不意味着其认购实力较弱，其具备全额认购可配售股份的实力；公司前十大股东中存在个别股东所持股份被冻结的情况，但其持股比例较低，即使其缺乏参与本次配股认购的实力，对本次配股的认购影响也较小，因此，上述情形不会对本次配股带来重大不确定性。对于控股股东股份质押及前十大股东中个别股东所持股份被冻结对本次配股的影响，发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“三、与本次发行相关的风险”之“（二）发行失败风险”中进行了风险揭示，具体详见本题回复之“六、结合广东百邦合资金实力、债务情况、认购资金具体来源等说明其是否存在无法足额认购获配股份的风险”的相关内容。

申报会计师回复：

（一）核查程序

1、查阅公司 2025 年半年度报告、2025 年三季度报告，了解前十大股东股

权质押和冻结情况；

- 2、查阅广东百邦合出具的《关于全额认购广东鸿特科技股份有限公司向原股东配售股份之可配售股份的承诺函》；
- 3、查询成都市中级人民法院于京东资产交易平台对张林、四川国鹏科技发展有限责任公司、叶衍伟、李星所持发行人被冻结股份的拍卖结果；
- 4、取得并查阅发行人提供的 2025 年 11 月 7 日的股东名册及《股东证券质押及司法冻结明细表》；
- 5、查阅《中华人民共和国民法典》《公司法》《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规。
- 6、查阅广东百邦合股东会决议及 2025 年 9 月财务报表。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：广东百邦合持有的发行人部分股份被质押不影响其认购本次配股之可获配售股份，发行人前十大股东股份被冻结比例较低，上述情况不会给本次配股带来重大不确定性。

公司回复：

八、量化分析本次配股对未参与本次认购的原股东的稀释情况，并在配股说明书中对本次配股是否损害上述股东利益进行重大风险提示

（一）量化分析本次配股对未参与本次认购的原股东的稀释情况，并在配股说明书中对本次配股是否损害上述股东利益进行重大风险提示

2020 年 1 月 1 日以来，A 股市场成功发行的 39 个配股项目中，原股东平均认购率达到了 96.38%。

假设本次配股按每 10 股配售 4 股进行，募集资金 65,000.00 万元，则配股价约 4.19 元/股；继续假设原股东参与认购比例分别为 90.00%、95.00%、96.38% 和 98%，则对未参与认购的股东的股权比例和持股市值稀释情况测算如下：

总股本（股）	387,280,800			
除权价（元）	6.04	6.02	6.01	6.00



原股东认配比例	90%	95%	96.38%	98%
未认配股东发行前持股比例	10%	5%	3.62%	2%
未认配股东持股数（股）	38,728,080	19,364,040	14,019,564	7,745,616
未认配股东持股市值（亿元）	2.60	1.30	0.94	0.52
发行后总股本（股）	526,701,888	534,447,504	536,585,294	539,094,873
未认配股东发行后持股比例	7.35%	3.62%	2.61%	1.44%
未认配股东发行后持股市值（亿元）	2.34	1.17	0.84	0.46
未认配股东所持股权被稀释情况	2.65%	1.38%	1.01%	0.56%
未认配股东所持市值被稀释情况	9.92%	10.32%	10.43%	10.55%

注：假设配股前股价为 2025 年 12 月 19 日收盘价 6.71 元/股，除权价=（配股前股价+配股价×配股比例×原股东认配比例）/（1+配股比例×原股东认配比例）。

由上表可见，假设本次配股原股东认购比例为市场平均认配比例 96.38%，则本次发行完成后，未认配股东所持公司股权比例将由发行前的 3.62%被稀释到发行后的 2.61%，持股比例下降 1.01 个百分点，未认配股东所持公司股权市值由 0.94 亿元被稀释到 0.84 亿元，稀释比例为 10.43%。

发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“三、与本次发行相关的风险”之“（一）全部或部分放弃其配股认购权的股东于公司的权益可能被摊薄的风险”中披露了相关风险，具体情况如下：

“在本次配股过程中，若某一股东全部或部分放弃其所获配股认购权，即未按照其于实施配股方案股权登记日持有公司股份的比例缴款申购公司在本次配股中新增发行的普通股，该等股东于公司享有的权益会相应被摊薄，即该等股东所持股份占公司总股本的比例以及其于股东会的表决权比例将会相应减少。

根据相关规定，公司股东在本次配股过程中所获配股认购权无法进行转让，因此全部或部分放弃其所获配股认购权的股东无法收到任何补偿以弥补其于公司享有的权益因其放弃其配股认购权而遭受的摊薄。

此外，本次配股实施前公司滚存的未分配利润，由本次配股完成后的全体股东依其持股比例享有，因此，配股过程中全部或部分放弃其所获配股认购权的股东所占有的公司滚存未分配利润的份额也会相应下降。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、查询了 2020 年 1 月 1 日以来发行成功的配股项目案例，统计各项目的认购率情况；
- 2、对本次配股未认配股东股权稀释影响情况进行了模拟测算。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：在本次配股过程中，若某一股东全部或部分放弃其所获配股认购权，则该股东于公司享有的权益会相应被摊薄。发行人已在配股说明书的重大事项提示和“第三节 风险因素”中进行了风险提示。

问题 2

申报材料显示，本次拟募集资金总额不超过 65,000 万元，用于泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目（以下简称泰国基地项目）、肇庆生产基地技术改造项目（以下简称肇庆基地项目）、总部研发中心建设项目（以下简称研发中心项目）及补充流动资金。泰国基地项目预算总投资 40,832.26 万元，拟使用募集资金投入 35,000.00 万元，项目建成达产后将形成年产各类汽车铝合金压铸零部件 10,000 吨的生产能力，本项目的主要产品以福特、斯泰兰蒂斯（克莱斯勒母公司）、康明斯及台达泰国等客户的存量订单转移为主，在达产年度，预计可实现销售收入约 55,789.71 万元，销售毛利率为 17.52%，报告期内发行人综合毛利率在 10% 左右，新能源车压铸件毛利率呈显着下滑趋势。肇庆基地项目预算总投资 15,232.75 万元，主要通过引进先进的生产设备替换老旧设备，进一步优化生产工艺。研发中心项目预算总投资 6,746.88 万元，其中建筑工程费、软硬件设备购置费占比约 90%。报告期末，发行人投资性房地产账面价值为 1,152.35 万元，主要为对外出租厂房和土地。

请发行人补充说明：（1）泰国基地项目投资于境外项目，结合发行人报告期内在境外生产运营等经验、相关人员储备等说明发行人是否具备境外项目运营及管理的能力，是否面临境外市场经营和政策风险；发行人应履行的境内、外相关备案、审批、许可及其他相关程序的进展情况，是否存在不确定性风险，是否已全部取得境内相关备案、审批程序；本次对外投资项目是否符合《关于进一步

引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定；是否涉及商务部和科技部颁布的《中国禁止出口限制出口技术目录》（2025）的出口管制。（2）结合福特、斯泰兰蒂斯（克莱斯勒母公司）、康明斯及台达泰国等客户的存量订单对本次新增产能的覆盖情况、下游客户需求、行业竞争情况、新订单拓展可能性等，说明泰国基地项目新增产能规模合理性、是否存在新增产能消化风险。（3）泰国基地项目在建设完成后第4年完全达产，说明达产期限是否符合行业惯例，是否存在建设规模过大情形、是否可分期建设，在募集说明书中补充完全达产前效益测算情况，并说明达产前是否存在募投项目亏损风险，相关风险提示是否充分。（4）泰国基地项目主要承接存量订单转移，将存量订单产生的收入作为本次募投项目业绩是否合理，具体说明本次募投项目将带来的增量收入；结合存量订单情况、新增订单预测依据等说明收入预测合理性；结合报告期内新能源车压铸件等毛利率显着下降、本次预测毛利率显着高于报告期内毛利率等情况说明毛利率预测的合理性，结合以上情况说明泰国基地项目效益预测是否合理、谨慎。（5）结合发行人目前主要设备、成新率、使用情况、本次拟购买设备及对现有设备的替换情况等说明肇庆基地项目的必要性及投资规模合理性；在发行人将福特、斯泰兰蒂斯（克莱斯勒母公司）、康明斯及台达泰国等主要客户的存量订单转移至泰国基地后，国内产能需求是否将大幅减少，在此基础上发行人建设肇庆基地项目的必要性。（6）结合现有研发场地、研发设备情况以及拟购置设备的具体用途、报告期内发行人研发投入水平、在研项目情况，说明研发中心项目进行场地及设备投入的必要性和拟投资金规模的合理性；发行人存在出租厂房及土地的同时又进行场地投入的合理性。（7）量化说明本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响。（8）各募投项目募集资金投资明细，是否涉及非资本性支出，本次募集资金投资构成中非资产性支出占比是否符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定。

请发行人补充披露（2）（3）（4）（7）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师对（2）（3）（4）（5）（6）（7）（8）核查并发表明确意见，请律师对（1）核查并发表明确意见。

公司回复：

二、结合福特、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户的存量订单对本次新

增产能的覆盖情况、下游客户需求、行业竞争情况、新订单拓展可能性等，说明泰国基地项目新增产能规模合理性、是否存在新增产能消化风险

（一）泰国基地项目新增产能规模合理性、是否存在新增产能消化风险

根据泰国基地项目的可行性研究报告，该项目建设的第四年（T4 年）为完全达产年，达产年度福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户转移项目订单预计可实现销量 8,800 吨，产品销售收入 48,424.27 万元；新增项目订单预计可实现销量 1,200 吨，产品销售收入 6,416.56 万元，因此，在达产年度，存量订单产量对本次新增产能的覆盖率达到 88% 左右。

1、福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户的存量订单对本次新增产能的覆盖情况

（1）从报告期内发行人对福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户的销售情况看，历史存量订单能够覆盖泰国基地项目新增产能

福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达电子等为公司主要客户，报告期内公司对其销售规模持续扩大，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
福特汽车	36,801.49	39,106.12	34,468.74	33,161.21
克莱斯勒集团公司	18,532.18	20,075.08	19,837.14	14,095.30
康明斯	5,240.36	6,067.57	5,581.97	6,325.34
台达电子	7,252.13	11,379.80	3,988.44	516.99
合计	67,826.16	76,628.56	63,876.29	54,098.84

由上表可见，报告期内，发行人对上述四家客户的销售金额合计分别为 54,098.84 万元、63,876.29 万元、76,628.57 万元和 67,826.16 万元，呈逐年上升趋势，且均高于拟转移泰国项目达产年度的销售收入 48,424.27 万元，因此，从历史销售情况看，上述客户存量订单能够覆盖泰国基地项目的新增产能。

（2）从福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户未来几年需求情况看，其产品需求量能够覆盖拟转移泰国基地的相关产能

根据福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户截至 2025 年 10 月底

的项目定点情况，其在未来几年的产品需求量和预计销售收入情况如下：

项目	2026 年	2027 年	2028 年
产品需求量（吨）	12,670.95	11,947.58	10,286.62
预计销售收入（万元）	69,149.67	66,909.87	57,954.52

由上表可见，即使在不考虑福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户未来几年新增定点项目的情况下，上述客户的存量订单在未来几年的产品需求已超过泰国基地项目达产年度 8,800 吨的新增产能，即泰国基地项目建成并完全达产后，福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户的存量订单并非全部转移至泰国基地，而仍会有一部分剩余订单需依靠国内产能来进行消化。

综上，福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户的存量订单能够覆盖泰国基地项目达产年度 8,800 吨的新增产能。

2、下游客户需求、市场竞争状况及新订单获取的可能性

在泰国基地项目达产年度，有 1,200 吨的产能需要依靠新增项目订单来消化。该部分新增项目订单主要依赖于当地市场开拓及客户新定点项目的获取。

东盟是全球第六大汽车市场，泰国作为东盟十国中最大的汽车制造国、消费国和出口国，汽车产业被广泛认为是泰国第一大工业部门。泰国地处东南亚中心，背靠东盟 6.8 亿人口市场，且可辐射澳大利亚、新西兰、中东等市场。据泰国产业联合会（FTI）数据统计，2024 年泰国市场汽车销量 57.27 万辆，产量 146.9 万辆，主要用于出口，包括东盟、澳大利亚、中东、日本和墨西哥等地区。

近年来，中国车企及汽车零部件企业均积极在泰国布局。截至 2025 年 5 月底，已有包括比亚迪、长安汽车、奇瑞汽车、长城汽车、广汽埃安、上汽名爵、哪吒汽车等 7 家中国车企在泰国建厂，产能规划已超 60 万辆。加之其他美系、日系等外资品牌在当地的布局，泰国整个汽车产业正处于加速发展阶段。在此背景下，国内汽车铝合金压铸件企业也纷纷在泰国设厂，如嵘泰股份于 2024 年 4 月公告投资不超过 4 亿元人民币在泰国建厂，爱柯迪于 2025 年 9 月通过并购卓尔博（宁波）精密机电股份有限公司实现了在泰国的产能布局，旭升集团于 2025 年 1 月通过决议投资 9,000 万美元在泰国设厂，并于 7 月开始动工。因此，可以预见，未来泰国汽车产业链将会不断完善，汽车产量预计会不断增长，但市场竞争

争也会有所加剧。泰国汽车产业的快速发展，为公司泰国基地项目新增的 1,200 吨产能消化提供了良好的市场基础。

另一方面，全球汽车产业集中度较高。以 2023 年为例，全球十大汽车品牌整车销量占全球汽车总销量的比重达 65% 以上，且相关车企均已完成全球化布局，并建立了全球化的采购体系。而在前十大汽车品牌中，福特、斯泰兰蒂斯、奔驰、本田等均是公司客户。由于汽车零部件行业客户与供应商之间的合作关系较为紧密，合作关系一旦确立，一般情况下客户不会轻易更换供应商，因此，公司丰富的全球客户资源可为泰国基地项目新增的 1,200 吨产能消化提供坚实的客户基础。

此外，泰国基地项目本身就是为了满足福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯等核心客户需求而建设，因此，随着泰国基地建成投产，福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯等客户预计会优先考虑将未来的一部分新项目定点到泰国基地。考虑到泰国基地项目从建设到达产需要 4 年时间，未来上述核心客户的一些新项目定点，可为泰国基地项目新增的 1,200 吨产能消化提供订单支撑。

因此，公司在进行泰国基地项目经济效益测算时，适当考虑了一部分新项目定点带来的收入贡献，具有合理性；同时，到达产年，公司预计的新项目订单产量仅占泰国基地项目总产能的 12%，占比较低，预测较为谨慎。

综上分析，泰国基地项目新增产能规模合理，且达产时以消化客户转移订单为主，新增项目订单产能消化贡献较小。基于泰国汽车产业的良好发展潜力以及公司丰富的全球客户资源，预计未来泰国基地项目新增产能的消化风险较小。

发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）募投项目风险”中，对泰国基地项目新增产能消化的风险进行了提示，具体情况如下：

“2、泰国汽车零部件生产基地（一期）项目新增产能消化的风险

泰国汽车零部件生产基地（一期）项目建成并完全达产后，公司每年将新增 10,000 吨左右的汽车铝合金精密压铸件产能。其中，完全达产第一年（T4 年），预计约 88% 左右的产能由存量转移订单来消化，剩余产能将通过持续拓展泰国当地及其他海外客户的新定点项目来消化。未来，如果公司无法在客户开发、订单获取、经营管理等方面取得突破，并以新获取的订单来填补国内订单转移后所



形成的产能空缺，则可能导致公司国内产能存在一定的消化风险。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得并查阅了泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项可行性研究报告；
- 2、取得了发行人报告期内的收入明细表及销售预测明细表；
- 3、查阅了中资企业布局泰国市场的相关报告及同行业可比上市公司的有关公告。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：泰国基地项目新增产能规模合理，达产时以承接客户存量转移订单为主，故新增产能消化风险较小。同时，发行人已在配股说明书中披露了泰国基地项目新增产能消化的风险。

公司回复：

三、泰国基地项目在建设完成后第4年完全达产，说明达产期限是否符合行业惯例，是否存在建设规模过大情形、是否可分期建设，在募集说明书中补充完全达产前效益测算情况，并说明达产前是否存在募投项目亏损风险，相关风险提示是否充分

（一）泰国基地项目达产期限是否符合行业惯例，是否存在建设规模过大情形、是否可分期建设

泰国基地项目规划建设期15个月，第一年全部为建设期，第二年建成后开始投产，达产率为29.08%，对应实现铝合金压铸件销售2,908吨，第三年达产率为76.03%，对应实现铝合金压铸件销售7,603吨，第四年完全达产，达产期限2.75年，系公司综合考虑泰国基地项目建设进度、客户订单转移进度，以及生产设施产能爬坡的历史经验等因素基础上确定的。

经查询，同行业可比上市公司近年来融资时募投项目达产进度情况如下：

可比上市公司	募投项目	投资规模（亿元）	达产期限
爱柯迪 2022 年公开发行可转换公司债券	爱柯迪智能制造科技产业园项目	18.85	建设期为3年，项目建成后第3年达产100%



可比上市公司	募投项目	投资规模 (亿元)	达产期限
爱柯迪 2023 年向特定对象发行股票	新能源汽车结构件及三电系统零部件生产基地	12.33	建设期为 2 年，项目建成后第 3 年达产 100%
旭升集团 2024 年向不特定对象发行可转换公司债券	新能源汽车动力总成项目	13.66	建设期 36 个月，预计 T+6 年达产 100%
	轻量化汽车关键零部件项目	6.97	建设期 24 个月，预计 T+4 年达产 100%
	汽车轻量化结构件绿色制造项目	3.47	建设期 24 个月，预计 T+3 年达产 100%
嵘泰股份 2022 年公开发行可转换公司债券	年产 110 万件新能源汽车铝合金零部件项目	3.80	建设期 18 个月，预计 T+3 年达产 100%
	墨西哥汽车精密铝合金铸件二期扩产项目	2.71	建设期 24 个月，预计 T+4 年达产 100%
嵘泰股份 2025 年向特定对象发行股票	新能源汽车零部件智能制造项目	8.80	建设期 24 个月，预计 T+4 年达产 100%

由上表可以看出，同行业可比上市公司近几年融资时的募投项目达产期限一般在 2-3 年左右。泰国基地项目达产期限为 2.75 年，与同行业可比上市公司募投项目达产期限不存在重大差异，符合行业惯例。

泰国基地项目总投资 4.08 亿元，建设规模相对较小，系公司根据下游客户需求在泰国建设的一期项目，该项目占地约为泰国鸿特已取得土地的 50%，待该项目建成达产后，公司将再根据市场状况择机考虑进行二期项目建设。

（二）泰国基地项目完全达产前的效益测算情况，并说明达产前是否存在募投项目亏损风险，相关风险提示是否充分

公司已在配股说明书之“第七节 本次募集资金运用”之“二、本次募集资金投资项目的具体情况”之“（一）泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目”之“6、效益测算依据和过程”中补充披露完全达产前效益测算情况，具体如下：

“（3）完全达产前的效益测算情况

本项目完全达产前效益测算情况如下表所示：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4
营业收入	-	14,589.02	43,322.70	55,789.71
减：营业成本	-	14,397.70	36,107.95	46,015.12
税金及附加	-	184.07	184.07	184.07
管理费用	-	634.61	1,783.96	2,282.64
研发费用	-	291.78	866.45	1,115.79



项目	T1	T2	T3	T4
销售费用	-	145.89	433.23	557.90
利润总额	-	-1,065.03	3,947.04	5,634.18
应税总额	-	-	2,882.00	5,634.18
减：所得税费用	-	-	576.40	1,126.84
净利润	-	-1,065.03	3,370.63	4,507.34

注：本表中营业收入包括产品销售收入及铝屑等废料销售收入。

如上表所示，本项目 T2 年开始投产，预计可实现营业收入 14,589.02 万元，净利润-1,065.03 万元。随着本项目达产率的提高，T3 年营业收入相应增长，带动净利润由负转正，并于 T4 年完全达产。”

根据泰国基地项目的可行性研究报告，该项目 T1 年全部为建设期，T2 年建成投产后预计会产生亏损 1,065.03 万元，T3 年随着产能爬坡，预计可实现扭亏为盈，T4 年完全达产，因此，在完全达产前存在募投项目亏损的风险。

公司已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）募投项目风险”之“1、泰国汽车零部件生产基地（一期）项目效益不达预期的风险”中补充披露如下：

“公司在测算泰国汽车零部件生产基地（一期）项目效益时，主要以公司历史数据并结合泰国当地实际情况为基准进行。该项目规划建设期 15 个月，第二年建成投产，建成当年预计会出现亏损；第三年随着达产率提升，可实现扭亏为盈；第四年完全达产并进入稳定运营状态，预计可实现营业收入 55,789.71 万元，净利润 4,507.34 万元，销售毛利率可达 17.52%。但由于公司产品生产所需主要原材料铝作为大宗商品，价格波动较大；且该项目产品主要以出口为主，未来全球经济波动、市场环境变化、关税政策变化、泰国当地产业政策和用工政策变化等均不可预期，该募投项目实施后实现的实际效益可能与预期效益之间存在比较大的偏差，届时公司销售收入和利润水平存在达不到预期的风险。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、查阅了近年来同行业可比上市公司融资项目的募集说明书；
- 2、取得并查阅了泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项可行性研究报告。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目达产期限符合行业惯例，建设规模适当，且该项目是整个泰国基地建设的一期项目。同时，泰国基地项目在完全达产前存在亏损风险，发行人已在配股说明书中补充披露了完全达产前效益测算情况，并对相关风险进行了提示。

公司回复：

四、泰国基地项目主要承接存量订单转移，将存量订单产生的收入作为本次募投项目业绩是否合理，具体说明本次募投项目将带来的增量收入；结合存量订单情况、新增订单预测依据等说明收入预测合理性；结合报告期内新能源车压铸件等毛利率显著下降、本次预测毛利率显著高于报告期内毛利率等情况说明毛利率预测的合理性，结合以上情况说明泰国基地项目效益预测是否合理、谨慎

（一）泰国基地项目主要承接存量订单转移，将存量订单产生的收入作为本次募投项目业绩是否合理，具体说明本次募投项目将带来的增量收入

1、泰国基地项目将存量订单产生的收入作为本次募投项目业绩是否合理

公司选择在泰国布局海外生产基地，主要考虑到在全球贸易摩擦加剧的背景下，关税成本上升导致公司产品的出口成本大幅提高，市场竞争力不断被削弱。同时，公司核心客户福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯等都希望公司尽快布局海外市场，以分散其采购市场来源单一带来的经营风险，降低采购成本。为了响应核心客户利益诉求，强化与其之间的长期合作关系，公司经充分评估后，计划在泰国建设新的生产基地。因此，将存量订单产生的收入作为泰国基地项目业绩符合项目建设的实际情况，具有商业合理性。

2、泰国基地项目将带来的增量收入情况

根据泰国基地项目可行性研究报告，项目建成并完全达产后，每年将新增铝合金精密压铸件产能 10,000 吨，新增营业收入 55,789.71 万元。站在整个公司角度看，泰国基地项目完全达产后的产能即为发行人新增产能，因此，在未来客户新增项目产品需求能够覆盖泰国基地项目新增产能的情况下，该项目带来的收入全部属于增量收入，即达产年的增量收入为 55,789.71 万元。

3、部分存量订单转移后国内基地的产能消化情况

根据泰国基地项目可行性研究报告，该募投项目建设期为 15 个月，第四年为达产年，从建设到达产年，各年产品销售情况如下表所示：

项目	T1	T2	T3	T4
产品销量（吨）	-	2,908.39	7,603.09	10,000.00
产品销售收入（万元）	-	14,270.29	42,376.20	54,570.83
其中：存量转移项目收入（万元）	-	13,310.29	41,072.80	48,424.27

注：上表中的产品销售收入不包括铝屑等废料收入，下同。

泰国基地项目于 2025 年 3 月中旬开工建设，预计于 2026 年 6 月建设完成，2026 年 7 月开始投产。按照泰国基地项目可行性研究报告的设置，T1 年为 2025 年 4 月至 2026 年 3 月，T2 年为 2026 年 4 月至 2027 年 3 月，以后年度依此类推，则对应各自然年度，泰国基地项目预计销量及产品销售收入情况如下表所示：

项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
产品销量（吨）	1,938.93	6,671.78	9,400.77
产品销售收入（万元）	9,513.52	36,538.92	51,522.18
其中：存量转移项目收入（万元）	8,873.52	35,241.37	46,586.41

由上表可见，按照泰国基地项目的达产进度，2028 年尚未完全达产，但已接近完全达产，到 2029 年则完全达产，即计划转移至泰国基地生产的国内存量订单到 2029 年才能彻底完成转移，之前的年度都是存量订单逐步转移的过程。

根据泰国基地项目可行性研究报告，泰国基地项目建成并完全达产后，国内约 8,800 吨的存量订单（对应的销售收入为 48,424.27 万元）会转移至泰国基地，届时国内基地产能将会出现富余。但近年来公司取得的客户新项目定点或原项目的增量定点数量大幅增加，上述新增项目的逐步量产可以填补存量订单转移后国内基地出现的产能富余，具体分析如下：

2022 年-2024 年和 2025 年 1-10 月，公司获得的客户新项目定点或原项目的增量定点（以下统称“新增项目”，主要系相对于 2021 年及之前定点项目而言属于新增）在未来几年产生的产品需求和预计销售收入情况如下：

单位：吨、万元



项目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
2022 年以来新增项目预计产品需求量①	40,508.60	48,667.52	51,829.28
2022 年以来新增项目预计销售收入②	191,714.12	230,949.58	239,545.10
截至 2025 年 9 月底已量产新增项目收入③	114,524.88		
2022 年-2024 年平均每年停产项目实现收入④	5,891.33		
扣除截至 2025 年 9 月底前已量产新增项目收入和每年停产项目收入后的增量收入⑤=②-③-④	71,297.91	110,533.37	119,128.89
新增项目在 2026 年及以后的增量收入假设按照 50% 的转化率转化成实际收入⑥=⑤*50%	35,648.96	55,266.69	59,564.45

注 1：上表中 2022 年以来新增项目预计的产品需求量、销售收入以及截至 2025 年 9 月底已量产新增项目收入均系根据客户定点信中预计销售口径进行测算的结果，实际销量及销售收入往往会受终端客户车型销量等因素影响，与定点信中预计销售及上表中的假设销售存在一定差异；同时，上表中预计的产品需求量、销售收入等数据均不包括 2021 年及之前定点项目在未来几年产生的产品需求和预计带来的销售收入，故上述数据并非对公司未来销售收入的预测，特提醒投资者不应据此进行投资决策。

注 2：截至 2025 年 9 月底，2022 年以来新增项目中，部分项目已量产，这部分量产项目已开始占用国内基地现有产能，基于谨慎考虑，假设已量产的新增项目对于未来增量产能的消化贡献为零；同时，由于早期定点项目中，每年都会有一部分项目停产，这部分项目停产后的富余产能也需由新增项目来消化；因此，2022 年以来新增项目预计销售收入②在扣除截至 2025 年 9 月底已量产新增项目对应的收入③和平均每年停产项目实现收入④后，方属于上述新增项目未来几年能带来的纯增量收入，可用于未来新增产能的消化。

由于站在整个公司的角度来说，泰国基地项目产能为纯增量产能，需依靠尚未量产的已定点项目及未来新定点项目来消化，因此，无论最终转移至泰国基地的存量订单来自哪些客户，国内由此富余出的产能均需依靠增量订单收入来消化。同时，根据公司近年来的经验，客户定点信预测的销售收入转化为实际销售的比例一般在 50%-60% 左右。出于谨慎考虑，假设按照 50% 的转化率进行估算，则 2022 年至 2025 年 10 月期间新增项目在 2026 年-2028 年预计可新增销售收入分别为 35,648.96 万元、55,266.69 万元和 59,564.45 万元。而按照泰国基地项目可行性研究报告的达产进度，2026 年-2028 年，存量转移项目预计可实现销售收入分别为 8,873.52 万元、35,241.37 万元和 46,586.41 万元。

由此可见，2026 年-2028 年，即使不考虑 2025 年 10 月以后新增定点项目对于未来新增产能消化的贡献，2022 年至 2025 年 10 月期间新增项目的销售就能消化泰国基地项目逐步达产过程中新增产能带来的影响。而且随着时间的推移，公司未来还会持续获得客户新项目的定点，因此，部分存量订单转移至泰国基地后，国内对应产能消化不存在重大不确定性，依然能够得到消化，且站在整个公

司的角度考虑，还有利于优化公司整体的产能布局。

综上，泰国基地项目将存量订单产生的收入作为本次募投项目业绩符合项目建设的实际情况，具有商业合理性；在进行经济效益测算时，该项目的主要收入来源于国内存量转移订单，新增订单贡献收入较小，但国内基地存量订单转移后产生的富余产能仍可通过近年来新增定点项目来消化，因此，从整个公司角度看，泰国基地建设有利于其优化产能布局，更好地满足国内外客户需要。

（二）结合存量订单情况、新增订单预测依据等说明收入预测合理性

泰国基地项目主要以承接福特汽车、斯泰兰蒂斯、康明斯及台达泰国等客户的存量转移订单为主，该部分存量订单的转出方主要为肇庆鸿特。达产年，转移自肇庆鸿特的存量订单贡献的销售收入占该项目当期存量订单收入的 80%以上。2024 年，肇庆鸿特外销产品的销售单价约为 5.54 万元/吨，而泰国基地项目产品的销售单价约为 5.46 万元/吨，两者较为接近。因此，综合销量和销售价格的情况来看，泰国基地项目在完全达产年度 55,789.71 万元（含铝屑等废料销售收入 1,218.87 万元）的收入预测具有合理性。

（三）结合报告期内新能源车压铸件等毛利率显著下降、本次预测毛利率显著高于报告期内毛利率等情况说明毛利率预测的合理性

报告期内，公司新能源车压铸件毛利率分别为 22.09%、13.33%、6.24% 和 5.40%，呈逐年下滑态势。但泰国基地项目主要以承接福特汽车、克莱斯勒、康明斯、台达电子等出口订单为主，且主要为传统燃油车压铸件，达产年度，传统燃油车压铸件贡献收入占存量转移订单收入的比例达 80%以上；同时，国内拟转移至泰国基地的存量订单主要来自于肇庆鸿特的出口订单。因此，在进行募投项目效益测算时，主要参考了 2024 年肇庆鸿特外销业务毛利率 15.69% 来确定（当年肇庆鸿特外销的传统燃油车压铸件毛利率为 15.56%，两者基本相当）。

之所以参考 2024 年肇庆鸿特外销业务毛利率，主要由于 2022 年国际海运价格畸高，运往美国的平均单柜价格高达 11.07 万元，运往墨西哥的平均单柜价格高达 9.26 万元，明显高于正常的 4 万元/柜左右的水平；到 2023 年，国际海运费价格回落到相对合理水平，而 2024 年和 2025 年又出现上涨，故假设按照 2023 年相关目的地的平均每柜海运费价格计算，2022 年海运费金额可下降约 3,207.16



万元。而 2023 年，肇庆鸿特又承担了福特汽车异常质量费用 3,215.88 万元，故肇庆鸿特上述两年外销业务毛利率相对较低，可参考性不强。另一方面，从泰国基地项目主要承接现有客户转移订单维度考虑，越是接近募投可研编制时间，客户的产品结构及价格越接近未来拟转移订单的实际交付情况，因此，募投可研编制时参考 2024 年肇庆鸿特外销业务毛利率进行效益测算较为合理。

报告期内，肇庆鸿特外销业务毛利率情况如下表所示：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	平均毛利率
外销毛利率	12.42%	15.69%	7.93%	7.78%	10.95%
扣除异常因素影响后的外销毛利率	15.66% (注 1)	15.69%	12.87% (注 2)	13.12% (注 3)	14.33%

注 1：根据期后客户确认归属于 2025 年 1-9 月应由客户承担的关税金额及紧急交货产生的空运费金额，2025 年 1-9 月的实际毛利率应为 15.66%，高于三季报披露口径的毛利率；

注 2：2023 年外销毛利率系扣除了福特汽车异常质量费用影响；

注 3：2022 年扣除异常因素影响后的外销毛利率系剔除了海运费价格畸高因素影响（假设 2022 年的海运费价格参照 2023 年相关目的地的平均每柜海运费价格来计算）。

由上表可见，2022 年和 2023 年肇庆鸿特扣除异常因素影响后的外销毛利率尽管仍低于 2024 年的外销毛利率，但差异相对较小，且 2025 年 1-9 月毛利率与 2024 年外销毛利率较为接近，这从另一个侧面也可印证参考 2024 年外销毛利率进行泰国基地项目效益测算具有合理性。

另一方面，泰国基地项目达产年度的综合毛利率为 17.52%，扣除废料收入影响后（因公司生产过程中投入的铝料成本已全部归集到铝合金压铸件产成品中，故生产过程中产生的铝屑等废料成本为零，即废料销售的毛利率为 100%），产品销售毛利率为 15.68%，与 2024 年和 2025 年 1-9 月肇庆鸿特外销业务毛利率基本持平。考虑到泰国基地项目在测算关税成本时，系按照泰国出口美国的关税税率 21.5%（2.5% 的基准关税+19% 的对等关税）进行，而 2024 年国内汽车零部件产品出口美国的关税税率就已达 27.5%（2025 年 2 月起国内汽车零部件产品出口美国的关税税率在此基础上又大幅上升），两者相差了 6 个百分点，若泰国基地项目出口美国产品的关税税率也参照 2024 年国内出口关税税率 27.5% 进行测算，则该项目产品的销售毛利率将降至 14.63%，与报告期内肇庆鸿特外销业务平均毛利率 14.33% 较为接近，但低于 2024 年和 2025 年 1-9 月肇庆鸿特外销业务毛利率。因此，泰国基地项目在进行经济效益测算时，参照 2024 年肇庆鸿特

外销产品毛利率水平来进行，较为合理、谨慎。

针对泰国基地项目未来经济效益可能不达预期的风险，公司已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）募投项目风险”之“1、泰国汽车零部件生产基地（一期）项目效益不达预期的风险”中进行了补充披露，具体详见本题回复之“三、泰国基地项目在建设完成后第4年完全达产，说明达产期限是否符合行业惯例，是否存在建设规模过大情形、是否可分期建设，在募集说明书中补充完全达产前效益测算情况，并说明达产前是否存在募投项目亏损风险，相关风险提示是否充分”的相关内容。

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得并查阅了泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项可行性研究报告，分析达产年的转移订单情况；
- 2、查阅发行人2022年-2024年及2025年1-10月获得的新增定点项目明细，统计新增定点项目在未来几年产生的产品需求和预计销售收入情况；，截至2025年9月底已量产项目情况；统计2022年-2024年平均每年停产项目情况；
- 3、统计了报告期内肇庆鸿特外销业务毛利率及剔除异常因素影响后的外销毛利率，与泰国基地项目达产年度的产品销售毛利率进行比较。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：泰国基地项目将存量订单产生的收入作为本次募投项目业绩符合项目建设的实际情况，具有商业合理性；该项目的主要收入来源于国内存量转移订单，新增订单贡献收入较小，但国内基地存量订单转移后产生的富余产能仍可通过近年来新增定点项目来消化，因此，从整个公司角度看，泰国基地建设有利于其优化产能布局，更好地满足国内外客户需求；泰国基地项目的收入预测和毛利率预测具有合理性，该项目经济效益预测较为合理；发行人已在配股说明书中对泰国基地项目效益可能不达预期的风险进行了提示。

公司回复：

五、结合发行人目前主要设备、成新率、使用情况、本次拟购买设备及对现

有设备的替换情况等说明肇庆基地项目的必要性及投资规模合理性；在发行人将福特、斯泰兰蒂斯（克莱斯勒母公司）、康明斯及台达泰国等主要客户的存量订单转移至泰国基地后，国内产能需求是否将大幅减少，在此基础上发行人建设肇庆基地项目的必要性

（一）肇庆基地项目建设的必要性和合理性

1、肇庆鸿特生产设备已较为老旧，亟需进行更新改造，以提升生产效率和产品质量

由于肇庆鸿特的生产线设备很大一部分系 2011 年首发上市前后更新或添置，目前已经较为老旧。截至 2024 年 12 月 31 日，肇庆鸿特机器设备的整体成新率仅为 32.33%，2025 年对一部分机器设备进行更新后，截至 2025 年 9 月 30 日，肇庆鸿特机器设备成新率也仅为 36.36%，设备老旧问题仍然较为严重。

老旧设备技术相对落后、精度下降，并且因为经常需要检修而影响正常的生产作业，严重制约了生产效率的提升和产品质量的稳定性，难以满足市场对高端产品的需求。如果不及时进行技术改造，一方面无法满足客户产品生产和交付的需要，另一方面也会导致公司产品的不良率较高，从而带来生产成本上升。因此，对肇庆鸿特生产线及配套设施进行技术改造具有必要性。

2、发行人近年来客户新定点项目数量大幅增加，可用于消化肇庆鸿特部分存量订单转移至泰国基地后所形成的富余产能，故仍有必要对肇庆基地进行技改

正如本题之四的回复，2022 年-2024 年和 2025 年 1-10 月期间新增项目在未来几年的增量产品需求就能消化泰国基地项目逐步达产过程中的新增产能，且随着时间的推移，公司未来还会持续获得客户新项目的定点，因此，肇庆鸿特部分存量订单转移至泰国基地后，仍有必要对肇庆基地进行技改，以满足 2022 年以来新增项目未来的增量产品需求及未来新增定点项目的需求。

综上，在国内部分存量订单转移至泰国基地后，继续对肇庆生产基地进行技术改造具有必要性。

（二）肇庆基地项目投资规模的合理性

肇庆基地项目系主要通过引进先进的生产设备替换老旧设备，实现对肇庆鸿



特原有生产线和配套设施进行技术改造的目的，项目投资构成情况如下表所示：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资金额	投资占比
1	建设投资	15,232.75	100.00%
1.1	设备购置费	14,507.38	95.24%
1.2	预备费	725.37	4.76%
2	项目总投资	15,232.75	100.00%

截至 2024 年 12 月 31 日，肇庆鸿特现有机器设备情况如下表所示：

单位：万元

序号	设备类型	现有机器设备原值	现有机器设备净值	成新率
1	压铸及周边设备	25,230.28	7,941.49	31.48%
2	机加工及周边设备	42,381.25	14,545.00	34.32%
3	其他设备	4,621.49	866.36	18.75%
总计		72,233.03	23,352.86	32.33%

由上表可见，肇庆鸿特主要机器设备成新率均已较低，迫切需要对部分老旧生产设备进行更新改造。因此，公司在编制肇庆基地项目可行性研究报告时，主要根据已定点项目的生产需求和现有部分设备的实际运行情况进行设备投资规划，相关设备价格系根据历史采购数据及向有关供应商了解情况后做出的估算，具体投入情况如下表所示：

序号	设备名称	数量（台、套）	单价(万元/台、套)	总金额（万元）
1	机加工机床	68	93.50	6,357.88
2	压铸机	3	750.00	2,250.00
3	压铸周边设备	110	18.18	2,000.10
4	机加工周边设备	220	7.58	1,667.50
5	检漏装配设备	42	24.73	1,038.60
6	其他配套设备	-	-	1,193.30
总计		-	-	14,507.38

注：压铸周边设备、机加工周边设备、检漏装配设备等各设备具体种类不同，其数量为各设备数量的简单加总，因此表中对应单价仅供参考；其他配套设备种类繁多，且金额较小，故未直接统计数量和单价。

由上表可见，肇庆基地项目拟投资的设备规模相对于肇庆鸿特现有机器设备



原值来说金额较小，本次技改仅是对部分老旧设备以及已定点项目生产的实际需要而进行相应更新，因此，肇庆基地项目设备投资规模较为合理。

本项目预备费系按照硬件设备购置费的 5%计提，为 725.37 万元，两者合计总投资 15,232.75 万元。

综上，肇庆生产基地技术改造项目投资规模具有合理性。

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得并查阅肇庆鸿特的固定资产明细表，统计设备成新率；
- 2、查阅了发行人报告期内获得的新增定点项目明细，统计各期新获得定点项目的产品需求量和预计销售收入情况；
- 3、查阅肇庆生产基地技术改造项目可行性研究报告。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：在国内部分存量订单转移至泰国基地后，发行人继续对肇庆生产基地进行技术改造具有必要性和合理性，肇庆生产基地技术改造项目投资规模合理。

公司回复：

六、结合现有研发场地、研发设备情况以及拟购置设备的具体用途、报告期内发行人研发投入水平、在研项目情况，说明研发中心项目进行场地及设备投入的必要性和拟投资金规模的合理性；发行人存在出租厂房及土地的同时又进行场地投入的合理性

（一）研发中心项目进行场地及设备投入的必要性和拟投资规模的合理性

1、报告期内公司研发投入情况

2022 年-2024 年及 2025 年 1-9 月，公司研发投入情况如下表所示：

年度	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
研发支出（万元）	6,143.93	6,537.63	6,033.58	5,995.96
营业收入（万元）	141,288.89	172,774.41	169,630.21	151,888.97



年度	2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
研发支出占营业收入比例	4.35%	3.78%	3.56%	3.95%

由上表可见，随着公司业务规模逐年增长，公司研发投入持续增加。

2、公司在研项目情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司主要在研项目情况如下：

序号	主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	对公司未来发展的影响
1	新能源电机电控总成	拓展新能源市场	正式工装样件验证完成	(1)调研最优成本完成同类项目的开发 (2)满足图纸要求以及完成制定的报废率指标	积累经验后可以承接更多电机电控相关的项目，以更优的成本拓展市场
2	双轴凸轮轴座总成	与客户合作开发，深耕精密加工	正式工装样件验证完成	(1)满足图纸要求以及完成制定的报废率目标 (2)积累同类型凸轮轴座产品的开发经验	与客户深度合作，同步开发，以取得更多新项目，同时该类项目也是客户近期重点开发项目，后续会有更多该类设计
3	变速箱壳体项目	拓展新能源市场	PPAP 阶段	满足图纸要求以及完成制定的报废率目标	丰富公司变速箱壳体产品的类型，提高公司产值，创造利润
4	缸体项目	突破首款缸体项目研发	正式工装样件验证完成	(1)调研该类产品的压铸过程控制点，实验要求以及定制工装的开发等 (2)满足图纸要求以及完成制定的报废率目标	提高公司在压铸领域零件开发制造的知名度、认可度，为后续承接更多客户的缸体项目奠定基础
5	前仓盖板项目	拓展新能源市场	正式工装样件验证完成	(1)满足图纸要求和气密性能要求 (2)满足不同铝材料焊接性能要求	利用公司成熟的压铸工艺进一步在高压铸造零件焊接性能领域在市场形成更大竞争力
6	油底壳适配器项目	拓展新能源市场	正式工装样件验证完成	(1)满足图纸要求和气密性能要求 (2)满足不同铝材料焊接性能要求	利用公司成熟的压铸工艺进一步在高压铸造零件焊接性能领域在市场形成更大竞争力
7	摇臂外壳项目	拓展欧美燃油车大吨位精密压铸市场	正式工装样件验证完成	(1)满足图纸要求和气密性能要求 (2)在持续稳定生产过程中完成制定的报废率目标	提高公司对欧美品牌商用汽车的占有率
8	箱盖项目	拓展新能源市场	正式工装样件验证完成	(1)满足图纸要求、平面度、气密性能要求 (2)新材料验证可量产性 (3)产品焊接后变形可控和力学性能达标	累积新材料应用和焊接性能研究，为进一步承接大吨位压铸面板类项目做准备。
9	后端盖项目	拓展新能源市场	正式工装样件验证完成	(1)满足图纸要求和气密性能要求 (2)在持续稳定生产过程中完成制定的报废率目标	提升新能源汽车零件市场占比
10	前后梁项目	拓展新能源市场	项目启动	(1)满足图纸要求和气密性能要求 (2)满足不同铝材料焊接性能要求	应用新材料研究累积压铸工艺进一步在高压铸造零件焊接性能领域在市场形成更大竞争力
11	变速箱壳体项目	拓展新能源市场	项目启动	(1)满足图纸要求和气密性能要求	丰富公司变速箱壳体产品的类型以产品大、尺寸

序号	主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	对公司未来发展的影响
				(2) 完成制定的报废率指标	精、密封性能好的优势提高公司产值，创造利润
12	电控壳体总成项目	拓展新能源市场	PPAP 阶段	(1) 满足图纸要求和气密性能要求 (2) 摩擦焊后产品良品率 $\geq 99\%$	丰富公司电控壳体主体零件类型，形成在摩擦焊工艺成熟的工艺控制，提升成本优势

由上表可见，公司作为汽车铝合金精密压铸企业，始终保持着与整车（整机）企业同步研发的节奏，从而可确保在一部分项目逐步减产或退出的同时，又有新的项目逐步量产，有利于保持公司持续、健康、稳定发展。

3、研发中心项目进行场地投入的必要性

公司首发上市时，募投项目之一的轻合金精密成型工程中心项目原本包括研发办公大楼建设。但由于当时公司订单增长迅速，肇庆工厂场地又较为紧张，为了将有限的资源集中到产能建设上，公司将原计划用于建设轻合金精密成型工程中心办公大楼的区域改建成了生产厂房，轻合金精密成型工程中心则在车间内辟出一块较为狭小的区域进行建设，部分人员则在员工宿舍改建的办公楼进行办公。

2018 年初，公司通过公开竞拍竞得现证号为“粤（2018）肇庆鼎湖不动产权第 0009019 号”的地块，宗地面积 10,227.56 平方米，计划用于公司研发大楼建设，但后因受“团贷网”事件影响，建设计划被迫搁置。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司共有技术研发人员 396 人，占公司员工总数的 15.71%。公司目前研发活动主要发生在肇庆和台山两大生产基地内，研发场地均位于相关生产车间搭建的工房内，具体情况如下：

项目	肇庆	台山
位置	肇庆厂区机加工三车间内	台山厂区机加工车间 1 期 2 楼、压铸车间 1 期 2 楼
面积	约 1,060 平方米	约 1,270 平方米
人均研发场地面积	约 5.88 平方米	
主要研发活动	主要进行汽车铝合金压铸件产品的研发及相关生产工艺的开发	
主要部门	研发工程中心下属的研发部、机加工程部、压铸模具工程部	

同行业可比上市公司未披露人均研发场地面积数据。但嵘泰股份 2021 年 IPO 募投项目之一的研发中心建设项目建筑面积 30,939.48 平方米，截至 2020 年 6 月 30 日的研发人员数量为 196 人，则人均研发场地面积为 157.85 平方米。爱柯迪

2017 年 IPO 募投项目之一的技术研发中心建设项目建筑面积 5,961.30 平方米，截至 2017 年 6 月 30 日研发人员数量为 130 人，则人均研发场地面积为 45.86 平方米。因此，根据上述测算数据，同行业可比上市公司嵘泰股份和爱柯迪 IPO 是规划的人均研发场地面积均远超公司目前的水平。

考虑到近年来公司销售规模不断增加，但研发场地过于狭小，办公环境简陋，尤其是泰国基地建成后，因受当地技术研发人才资源匮乏等因素影响，公司计划将该基地产品和工艺研发的职能仍旧放在国内进行，因此，公司现有研发设施已无法满足未来发展需要，迫切需要加快推进总部研发中心建设。

4、研发中心项目设备投入的必要性

截至 2025 年 9 月 30 日，公司现有主要研发设备原值 5,583.35 万元，设备净值为 1,773.45 万元，成新率仅为 31.76%，已经无法满足公司业务发展和研发需要，亟需对现有研发设备进行补充和更新，以满足公司日益增长的研发需求。研发中心项目拟投入的主要软硬件设备情况如下：

设备类型		拟投资规模 (万元)	用途	投入原因
硬件	产品性能检测设备	712.36	产品符合性确认	部分检测设备老旧需更换，部分检测设备数量不足需增加，部分新设备系为了满足新产品或新工艺检测需要而添置
	产品性能验证设备	72.00	验证设计工艺	部分设备老旧需更换，部分新设备系为了满足新工艺性能验证需要而添置
	开发辅助设备	15.00	辅助工艺设计	部分设备数量不足需增加
	小计	799.36		
软件	产品开发设计软件	370.00	辅助工艺设计	新产品、新模具设计需要
	项目开发管理软件	120.00	项目进度管理	项目管理需要
	小计	490.00		
合计		1,289.36		

综上，研中心项目设备投入具有合理原因和用途，设备投入具有必要性。

5、研发中心项目拟投资规模的合理性

总部研发中心建设项目投资构成情况如下表所示：

序号	投资内容	拟投资金额	投资占比	投资性质
1	建设投资	6,446.88	95.55%	-
1.1	建筑工程费	4,687.54	69.48%	资本性支出
1.2	工程建设其他费用	171.14	2.54%	资本性支出
1.3	软硬件设备购置费	1,289.36	19.11%	资本性支出
1.4	预备费	298.85	4.43%	非资本性支出
2	研发费用	300.00	4.45%	-
2.1	研发人员薪酬	300.00	4.45%	非资本性支出
3	项目总投资	6,746.88	100.00%	-

其中，建筑工程费系根据研发中心主楼和辅楼的规划建筑面积及平均单位造价进行估算，具体情况如下：

序号	区域	面积 (m ²)	建设装修单价 (万元/m ²)	总金额 (万元)
1	总部研发中心主楼	11,000	0.35	3,850.00
2	总部研发中心辅楼	3,807	0.22	837.54
合计		14,807	-	4,687.54

建筑单价和装修单价系根据公司基建部门历史基建经验，并结合项目规划要求和对市场信息的了解进行的估算。

工程建设其他费用系根据财政部发布的《基本建设项目建设成本管理规定》和《国家发展改革委关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》，结合本项目建设工程规模，对建设单位管理费和其他前期费用进行的估算。

软硬件设备购置费用系根据公司现有研发设备及研发软件情况，估算未来拟添置的研发设备及软件，并根据相关设备市场价格进行估算。

预备费系根据建筑工程费、软硬件设备购置费等合计的 5% 进行计提。

研发人员薪酬系根据项目建成时间及公司未来对于核心研发人员的增量需求，结合相关级别的薪酬情况进行的估算。

综上分析，研发中心项目拟投资金额规模具有合理性。

（二）出租厂房及土地的同时又进行场地投入的合理性



截至 2025 年 9 月末，公司投资性房地产账面价值为 1,126.45 万元，为子公司远见精密对外出租厂房、土地、办公楼和宿舍等形成。

远见精密持有的厂房、土地、办公楼和宿舍等对外出租，主要基于以下考虑：

(1) 公司两大生产基地均位于珠三角地区，暂无必要再在珠三角地区投资新增产能；(2) 远见精密出租的厂房设计本身无法满足公司铝合金压铸件生产需要；(3) 当地周边分布有商业区、住宅楼，建设汽车铝合金精密压铸件生产基地不符合当地规划要求；(4) 上述资产位于广东省东莞市，与公司现有的肇庆和台山两大基地相距较远，不适合用于自身研发用途。鉴于公司自身并没有利用该厂区的计划，为了提高资产使用效率，公司决定将远见精密上述资产对外出租。

综上，公司在出租厂房及土地的同时又进行场地投入具有合理性，两者之间并不冲突。

申报会计师回复：

(一) 核查程序

- 1、取得并查阅了发行人报告期各期的财务报告，分析报告期研发费支出与营业收入变动情况；
- 2、取得发行人在研项目清单、现场查看发行人现有研发场地情况、查询同行业可比上市公司融资时研发中心项目建设情况；
- 3、对发行人研发相关人员进行访谈；
- 4、取得并查阅了总部研发中心项目可行性研究报告；
- 5、向发行人有关人员了解远见精密现有厂房、土地、办公楼和宿舍的情况及对外出租的原因。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人总部研发中心项目进行场地和设备投入具有必要性，且其拟投资规模合理；发行人在出租厂房及土地的同时又进行场地投入具有合理性。

公司回复：**七、量化说明本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响****（一）本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响**

发行人本次募投项目预计将新增固定资产合计 51,324.56 万元、无形资产 4,661.08 万元，待募投项目全部建成并投入使用后，预计完全达产年（T4 年）每年新增折旧、摊销共 3,851.22 万元。因此，在募投项目效益尚未完全显现阶段，新增折旧摊销会对发行人经营业绩带来一定的负面影响。

但随着募投项目效益的逐步显现，新增折旧摊销会随着收入增长而得以消化，不会对发行人经营业绩带来重大不利影响。

发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关风险”之“（二）募投项目风险”之“3、固定资产折旧和无形资产摊销增加导致利润下滑的风险”中进行了风险揭示，具体情况如下：

“本次募集资金投资项目资本性支出规模较大，项目全部建成后，公司每年固定资产折旧和无形资产摊销将会明显增加。如果未来市场环境、国家产业政策、客户所在国关税政策等发生重大不利变化，公司募投项目不能产生预期收益，则公司存在因为固定资产折旧和无形资产摊销大量增加而导致利润下滑的风险。”

申报会计师回复：**（一）核查程序**

1、查阅了本次募投项目的可行性研究报告；

2、核查各募投项目新增固定资产、无形资产以及折旧摊销金额情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：随着项目逐步达产，本次募投项目新增资产折旧摊销额预计不会对发行人未来盈利能力产生重大不利影响。发行人已在配股说明书中就新增折旧摊销对发行人业绩影响进行了风险提示。

公司回复：**八、各募投项目募集资金投资明细，是否涉及非资本性支出，本次募集资金**



投资构成中非资产性支出占比是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

（一）各募投项目募集资金投资明细情况

1、泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目投资明细

序号	投资内容	拟投资金额 (万元)	投资占比	拟使用 募集资金投入
1	建设投资	37,480.00	91.79%	
1.1	土地购置费	4,171.08	10.22%	4,171.08
1.2	建筑工程费	11,950.28	29.27%	9,503.79
1.3	软硬件设备购置及 安装费用	19,380.00	47.46%	19,380.00
1.4	工程建设其他费用	392.50	0.96%	392.50
1.5	预备费	1,586.14	3.88%	1,552.63
2	铺底流动资金	3,352.26	8.21%	-
3	项目总投资	40,832.26	100.00%	35,000.00

注：表中募集资金投入系公司初步规划，未来将根据实际需求在各项目之间进行适当调配，下同。

2、肇庆生产基地技术改造项目投资明细

序号	投资内容	拟投资金额 (万元)	投资占比	拟使用 募集资金投入
1	建设投资	15,232.75	100.00%	
1.1	设备购置费	14,507.38	95.24%	14,507.38
1.2	预备费	725.37	4.76%	492.62
2	项目总投资	15,232.75	100.00%	15,000.00

3、总部研发中心建设项目投资明细

序号	投资内容	拟投资金额 (万元)	投资占比	拟使用 募集资金投入
1	建设投资	6,446.88	95.55%	
1.1	建筑工程费	4,687.54	69.48%	3,710.64
1.2	工程建设其他费用	171.14	2.54%	
1.3	软硬件设备购置费	1,289.36	19.11%	
1.4	预备费	298.85	4.43%	-



序号	投资内容	拟投资金额 (万元)	投资占比	拟使用 募集资金投入
2	研发费用	300.00	4.45%	
2.1	研发人员薪酬	300.00	4.45%	-
3	项目总投资	6,746.88	100.00%	5,000.00

（二）是否涉及非资本性支出，本次募集资金投资构成中非资本性支出占比是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

本次募集资金投资项目投资总额 72,811.89 万元，拟使用募集资金投入 65,000.00 万元，其中，非资本性支出情况如下表所示：

单位：万元、%

序号	项目名称	拟使用募集资金 投入金额	非资本性支出 金额	非资本性支出 占比
1	泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目	35,000.00	1,552.63	4.44
2	肇庆生产基地技术改造项目	15,000.00	492.62	3.28
3	总部研发中心建设项目	5,000.00	-	-
4	补充流动资金	10,000.00	10,000.00	100
5	合计	65,000.00	12,045.25	18.53

由上表可见，本次募集资金投资项目非资本性支出金额占拟使用募集资金投入金额的比例为 18.53%，未超过 30%。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定，“通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的 30%”。公司本次发行采用配股方式进行，因此，募集资金用于补充流动资金和偿还债务的比例不受 30%的比例限制，且上述募投项目非资本性支出合计占募集资金总额的比例本身亦未超过 30%。

申报会计师回复：

（一）核查程序

1、取得并查阅各募投项目的可行性研究报告，分析非资本性支出占比；

2、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：本次募集资金投资项目非资本性支出占拟使用募集资金投入金额的比例为 18.53%，未超过 30%，且本次发行采用配股方式进行，募集资金用于补充流动资金的比例本身不受 30% 的比例限制，因此，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

问题 3

申报材料显示，报告期各期，发行人对受同一实际控制人控制的广东鸿劲金属铝业有限公司（以下简称鸿劲金属）、广东华劲金属型材有限公司、佛山市南海创利有色金属制品有限公司采购占比分别为 41.62%、49.51%、52.71%、53.64%，发行人同时存在向以上供应商进行销售的情况。发行人董事长卢楚隆家族控制佛山市顺德万和电气配件有限公司（以下简称万和配件）为发行人报告期内前五大供应商。报告期各期，发行人前五大客户占比分别为 51.71%、52.95%、53.04%、55.43%。境外收入占比分别为 53.95%、55.80%、54.46%、60.40%，客户主要分布在美国、马来西亚和墨西哥等地区。报告期内，发行人存货周转率分别为 3.54 次、3.95 次、4.04 次及 4.21 次，低于同行业可比上市公司平均值，发出商品对存货占比约三分之一，发行人存在设置海外中间仓存放发出商品的情况。报告期内，发行人新能源压铸件业务毛利率分别为 22.09%、13.33%、6.24%、7.04%。发行人 2023 年发生异常质量费用 3,215.88 万元。报告期末，发行人机器设备账面价值为 66,884.03 万元，发行人部分生产设备较为老旧。

请发行人补充说明：（1）发行人向鸿劲金属等公司采购集中度较高的合理性，发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否存在供应商流失导致原材料供应不足的风险；鸿劲金属等公司及其控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系，报告期内发行人对鸿劲金属等公司的采购价格是否公允；以上公司既是发行人供应商又是发行人客户的合理性。（2）发行人报告期内向关联方万和配件采购的必要性、公允性；本次募投项目实施后是否与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易。（3）客户集中度较高的原因及合理性，是

否符合行业经营特点及行业惯例，发行人对主要客户是否存在重大依赖，结合发行人与主要客户合作模式、发行人产品竞争力、同行业竞争情况、历史客户流失或销售大幅下滑情况等说明发行人对主要客户的销售是否具有持续性，是否存在重大客户流失风险。（4）贸易摩擦、汇率波动、海运费等对发行人外销收入的具体影响，结合报告期内发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配性及主要外销客户资质、销售回款情况等论证外销收入的真实性。（5）发行人存货周转率低于同行业公司的具体原因；结合报告期各期末发出商品金额、库龄、主要对应客户、期后结转情况、是否存在长期未被领用等情况说明发出商品减值计提是否充分。（6）结合主要影响因素量化说明报告期内新能源压铸件业务毛利率呈现大幅下滑趋势的原因及合理性，与同行业公司是否一致，是否存在持续下滑的风险。（7）质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否影响与客户的合作关系，发行人是否存在其他产品质量风险。（8）结合主要生产设备成新率、使用情况、固定资产减值测试主要指标及依据等说明固定资产减值计提是否充分。（9）本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况。

请发行人补充披露（1）（3）（4）（5）（6）（7）（8）相关风险。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见，并结合针对存放在海外中间仓存货的监盘情况等说明相关发出商品的真实性。

公司回复：

一、发行人向鸿劲金属等公司采购集中度较高的合理性，发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否存在供应商流失导致原材料供应不足的风险；鸿劲金属等公司及其控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系，报告期内发行人对鸿劲金属等公司的采购价格是否公允；以上公司既是发行人供应商又是发行人客户的合理性

（一）发行人向鸿劲金属等公司采购集中度较高的合理性，发行人对上述供应商是否存在重大依赖，是否存在供应商流失导致原材料供应不足的风险

报告期内，公司向鸿劲新材下属公司的采购金额分别为 58,543.37 万元、58,597.96 万元、64,437.07 万元和 52,479.65 万元，占各期采购总额的比重分别为 41.62%、49.51%、52.71%、53.31%，供应商集中度较高。

鸿劲新材是华南地区较早从事铝合金加工的企业之一，也是肇庆当地最大的铝合金加工企业。根据中国有色金属工业协会再生金属分会统计，鸿劲新材 2023 年和 2024 年分别实现营业收入 73.02 亿元和 91.62 亿元，均入选中国有色金属工业协会再生金属分会当年度再生有色金属企业营业收入 20 强。

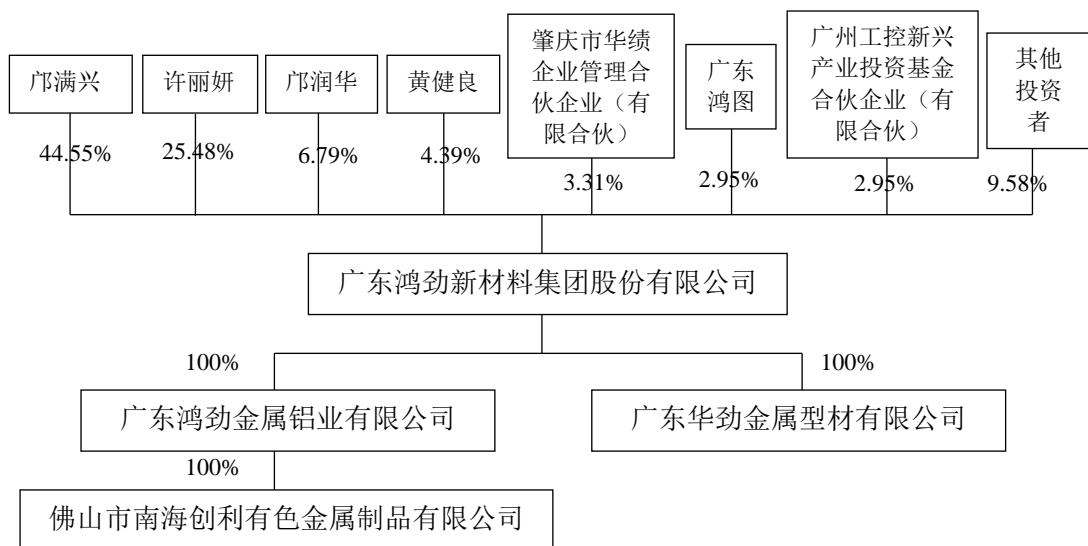
由于铝合金属于大宗商品，产品同质性较强，价格也较为透明，因此，运输距离以及供应商快速响应能力成为铝合金压铸企业选择供应商的重要考量因素。鸿劲新材下属的三家企业因离公司肇庆、台山两大生产基地均较近的区位优势（鸿劲金属位于肇庆市高要区，华劲金属位于肇庆市鼎湖区，南海创利则位于佛山市南海区），以及其较强的快速响应能力，能帮助公司节约运输成本，并尽可能减少原材料库存，包括公司在内的华南地区很多铝合金压铸企业均与其建立了长期、稳定的合作关系，这其中也包括与公司处于同一行业的广东鸿图、文灿股份等上市公司。因此，公司向鸿劲新材下属企业采购具有商业合理性。

鉴于：（1）公司向鸿劲新材下属企业采购金额较大主要系双方工厂距离较近，运输成本较低，且双方合作时间较久，合作关系较好，鸿劲新材下属企业的快速反应能力也较强所致，公司除向鸿劲新材下属企业采购铝合金外，也存在向大正铝业、山西瑞格金属新材料有限公司等供应商采购铝合金的情况；（2）公司向鸿劲新材下属企业采购的铝合金属于大宗商品，产品同质性较高，价格较为透明；（3）国内铝合金市场供应较为充足，且不同企业的产品品质差异相对较小，公司在不同供应商之间转换的成本相对较低；（4）除向公司供应铝合金外，鸿劲新材下属企业还向华南地区多家铝合金压铸企业供应铝合金，包括上市公司广东鸿图、文灿股份等，且其向公司销售铝料的金额占鸿劲新材销售收入的比重较小。综上，公司向鸿劲新材下属企业采购铝合金金额和占比较高，但并不构成对其形成重大依赖，亦不存在供应商流失导致原材料供应不足的风险。

（二）鸿劲金属等公司及其控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系，报告期内发行人对鸿劲金属等公司的采购价格是否公允

1、鸿劲金属等公司及其控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系

保荐机构对鸿劲金属、华劲金属、南海创利及其实际控制人邝满兴进行了访谈，并取得了鸿劲金属、华劲金属、南海创利及鸿劲新材的最新公司章程，鸿劲金属等公司的控制关系情况如下图所示：



注：邝润华和许丽妍为邝满兴的父亲和母亲，其他投资者中的邝碧颜系邝满兴妹妹，持有鸿劲新材1.70%的股权，因此，邝满兴家族合计持有鸿劲新材78.52%的股权。

由上图可见，鸿劲金属、华劲金属及南海创利的控股股东为鸿劲新材，实际控制人为邝满兴家族。上述公司及人员与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管均不存在关联关系。

2、报告期内发行人对鸿劲金属等公司的采购价格是否公允

报告期内，公司铝合金材料的平均采购价格情况如下表所示：

单位：吨、元/吨

名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	数量	价格	数量	价格	数量	价格	数量	价格
铝合金	27,480.73	18,706.14	36,039.26	18,394.66	33,102.56	17,398.87	30,494.02	18,227.41

注：本表价格为不含税金额。

报告期内，大宗商品市场中铝（A00）价格（含税价）波动情况如下图所示：



注: 数据来源于 Wind。

通过对比可以看出,在考虑增值税影响因素后,公司铝合金采购价格与市场价格水平不存在明显差异。

由于公司向鸿劲金属等公司主要采购铝合金等大宗原材料,交易价格一般由双方参考上海有色金属网或者南海灵通网等市场报价确定,故交易价格公允。

报告期内,公司向鸿劲金属等公司采购铝合金的价格与向其他同类供应商采购铝合金的价格对比情况如下:

单位: 元/吨

供应商名称	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
华劲金属型材有限公司	18,666.59	18,434.36	17,406.03	-
广东鸿劲金属铝业有限公司	18,735.01	18,357.25	17,399.67	18,421.11
佛山市南海创利有色金属制品有限公司	-	-	17,228.38	17,948.55
山西瑞格金属新材料有限公司	18,830.14	18,707.62	18,781.29	20,044.50
肇庆市大正铝业有限公司	18,418.15	18,359.12	-	-

2024 年和 2025 年 1-9 月,公司向鸿劲金属等公司采购铝合金价格与其他同类供应商采购价格相比差异较小。

2022 年,公司向鸿劲金属等公司采购铝合金的单价低于山西瑞格的采购单价,主要系向山西瑞格采购部分特殊牌号 AlSi9MnMoZr 铝合金材料的价格较高

所致，剔除该牌号铝合金影响后，公司向山西瑞格采购铝合金的单价为 19,489.13 元/吨；此外，2022 年公司向山西瑞格的采购主要发生在 4-6 月，在此期间，大宗商品市场中铝合金价格处于高位，公司在 2022 年 4-6 月向鸿劲金属等公司采购铝合金的单价为 19,726.57 元/吨，与向山西瑞格的采购单价基本相当。

2023 年，公司向鸿劲金属等公司采购铝合金的单价低于山西瑞格的采购单价，主要系公司向山西瑞格采购部分特殊牌号铝合金材料（AlSi9MnMoZr）价格较高所致，剔除该牌号铝合金的影响后，公司向山西瑞格采购单价为 18,251.20 元/吨；2023 年公司向山西瑞格的采购主要发生在 9-12 月，在此期间，大宗商品市场中铝合金的价格呈上升趋势，公司在 2023 年 9-12 月向鸿劲金属等公司采购铝合金的单价为 17,601.30 元/吨，与山西瑞格的采购单价差异较小。

综上，报告期内，公司向鸿劲金属等公司采购铝合金的价格公允。

（三）鸿劲金属等公司既是发行人供应商又是发行人客户的合理性

报告期内，公司主要向鸿劲金属、华劲金属采购铝合金和熔炼服务，向南海创利采购铝合金；同时，公司又向鸿劲金属、华劲金属出租厂房设备、提供能源以及销售铝合金回炉料和铝屑等废料，向南海创利销售铝屑等废料，形成了既是客户又是供应商的情形。

报告期内，公司向鸿劲金属、华劲金属、南海创利的销售情况如下表所示：

单位：万元

客户	交易内容	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
鸿劲金属	铝屑等废料	5.99	10.76	226.10	936.44
	回炉铝料	46.78	0.88	147.05	413.17
	水电费	-	-	-	23.98
	天然气	-	-	-	891.38
	租赁	12.85	32.11	25.25	67.28
	其他	39.30	47.29	52.50	55.38
华劲金属	回炉铝料	530.59	2,239.49	111.53	-
	水电费	0.62	1.22	10.72	31.08
	天然气	29.13	39.78	49.40	1,411.89
	租赁	-	-	-	42.48
	其他	48.47	59.50	59.17	75.68



客户	交易内容	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
南海创利	铝屑等废料	-	-	-	838.42
合计		713.73	2,431.03	681.72	4,719.90

注 1: 2022 年度水电费、天然气按照总额法确认收入, 2023 年后开始按照净额法确认。

注 2: 根据双方合同约定, 于 2022 年 4 月起不再收取鸿劲金属厂房租金, 于 2022 年 7 月起不再收取华劲金属厂房租金, 故租金大幅下降。

1、公司向鸿劲金属、华劲金属出租厂房设备, 并向其销售能源的原因

鸿劲金属、华劲金属的控股股东鸿劲新材系肇庆当地最大的铝合金材料生产企业, 其下游客户除公司外, 还包括广东鸿图、文灿股份等上市公司及当地规模较大的铝合金铸件企业。考虑到公司与华劲金属、鸿劲金属距离较近, 向其采购具有天然的成本优势, 因此, 公司一直与其保持着良好合作关系。

鉴于鸿劲金属、华劲金属系专业从事铝合金生产和销售的企业, 其在铝合金熔炼工艺方面更专业, 对烧损率管控得更好, 熔炼工艺的运维体系更成熟, 公司委托其进行铝锭以及回炉铝料等的熔炼, 可以帮助公司在熔炼工序上减少人力和管理成本, 提升生产效率和生产质量。同时, 公司委托鸿劲金属、华劲金属利用公司原有熔炼设施进行熔炼, 可在公司厂区获得铝液进行压铸生产, 从而减少了铝液运输成本, 有利于公司降本增效。

基于上述合作关系, 因此, 公司存在向鸿劲金属、华劲金属出租厂房和熔炉设备, 并向其销售能源的情况。其中, 2022 年公司向其销售的水电、天然气金额较高, 主要系当年采用总额法核算所致, 2023 年以后均调整为净额法核算。

2、公司向鸿劲金属、华劲金属和南海创利销售回炉铝料和铝屑等废料的原因

公司向鸿劲金属、华劲金属销售回炉铝料(主要是一些切边料或不合格品), 主要系部分回炉铝料因尺寸重量等原因无法在公司的熔炉中回炉熔炼, 还有一部分回炉料因牌号特殊, 无法用于公司其他产品生产, 因此, 只能对外销售。2024 年, 公司向华劲金属销售的回炉料金额较高, 主要原因系当期安排熔炼炉整修搬迁, 熔炼产能短暂下降, 部分回炉铝料只能对外出售, 以及因体积重量原因无法利用现有设施回炉熔炼的部分回炉铝料进行了集中处理所致。

此外，报告期内，公司向鸿劲金属和南海创利销售铝屑等废料，主要系公司会定期将生产过程中产生的铝屑等废料进行清理，并经询价后销售给废料收购单位。根据询价结果，公司会将废料销售给出价较高的买方。

因此，报告期内，公司向鸿劲金属、华劲金属和南海创利采购原材料的同时，又委托鸿劲金属、华劲金属熔炼铝锭和回炉铝料，并向其出租厂房设备和销售能源，还向其销售回炉铝料和铝屑等废料，具有商业合理性。

（四）发行人已在配股说明书中披露了供应商相对集中的风险

发行人已在配股说明书的重大事项提示和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关联的风险”之“（一）经营风险”中进行了风险提示，具体情况如下：

“4、供应商相对集中的风险

报告期内，公司向前五大供应商采购合计占当期采购总额的比重分别为54.85%、**58.69%**、63.70%和**60.32%**。其中，公司向第一大供应商鸿劲新材下属子公司（包括鸿劲金属、华劲金属和南海创利）的采购金额占比分别为41.62%、49.51%、52.71%和**53.31%**，因此，公司报告期内供应商较为集中。

公司向鸿劲新材下属子公司采购的原材料主要为铝锭、铝液，属于大宗商品，且产品同质性较高。公司基于鸿劲新材下属子公司的区位优势及其快速响应能力，与其保持着长期、稳定的合作关系，且除公司外，广东当地多家大型汽车铝合金精密压铸件企业均与其保持着长期合作关系。但若鸿劲新材及其下属子公司经营情况恶化，或者其控股股东、实际控制人信用状况恶化，公司尽管能够找到替代的原材料供应商，但预计仍会对公司正常生产经营产生一定不利影响。因此，公司面临着供应商较为集中的风险。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

1、取得并查阅了鸿劲金属、华劲金属、南海创利和鸿劲新材的营业执照和公司章程，企查查网上查询工商信息；

2、查询 Wind，取得了近年来大宗商品市场中铝（A00）价格波动数据；

3、比较报告期发行人向鸿劲金属等公司采购铝合金价格与向其他供应商采

购价格的差异；

4、统计报告期鸿劲金属、华劲金属 南海创利营业收入的构成和采购情况，分析既是发行人供应商又是发行人客户的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人向鸿劲金属等公司采购集中度较高具有合理性，对上述供应商不存在重大依赖，不存在供应商流失导致原材料供应不足的风险。鸿劲金属等公司及其控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管不存在关联关系。报告期内发行人对鸿劲金属等公司的采购价格公允，以上公司既是发行人供应商又是发行人客户具有合理性。

公司回复：

二、发行人报告期内向关联方万和配件采购的必要性、公允性；本次募投项目实施后是否与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易

（一）发行人报告期内向关联方万和配件采购的必要性、公允性

1、发行人报告期内向万和配件的采购情况

报告期内，发行人向万和配件的采购情况如下表所示：

单位：万元

关联方	交易内容	交易金额			
		2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
万和配件	采购模具/备件、维修	1,755.13	3,692.54	2,688.09	3,226.29

2、发行人报告期内向万和配件采购的必要性

万和配件主要从事家用电器和汽车零部件模具的设计、开发。报告期内，公司向万和配件采购内容主要包括压铸用模具及其备件和模具维修。

目前，国内铝合金压铸行业的模具公司主要集中在华东区域，如宁波北仑地区等，华东区域的模具供应商尽管在前期生产方面具有一定优势，但距离公司太远，售后响应速度等方面存在较大的掣肘。而在华南区域，铝合金压铸模具厂相对较少，对比目前长期合作的广州市型腔模具制造有限公司等大型模具供应商，



万和配件在响应速度、成本控制等方面具有较大优势，因此，对于一些中小型模具，公司通过招标，有时会选择向万和配件进行采购。

3、发行人报告期内向万和配件采购的公允性

由于铝合金压铸模具具有高度定制化特点，因此，不同模具之间的价格可比性不高。发行人通过取得公司的模具采购招标资料和采购合同，了解到公司在向包括万和配件在内的供应商采购模具时，会采用招标方式来确定最终供应商。

公司在与模具供应商沟通确认模具初步方案后，一般会选取合格供应商向其发出招标邀请，供应商进行投标，公司根据交期、价格等因素，经内部评审后确定中标方，且从万和配件实际中标结果看，基本都是低价中标。

例如，发行人每期选取的1个万和配件参与投标并中标的项目情况如下：

招标年度	项目名称	投标供应商	中标单位	中标原因
2022年	CH-GHAC06-02精冲模	万和配件	万和配件	低价中标
		广东固卡自动化设备有限公司		
		东莞市弘亚模具有限公司		
2023年	FORD69-7#压铸模	万和配件	万和配件	低价中标
		肇庆市鑫兴模具制造有限公司		
		广州市型腔模具制造有限公司		
2024年	FORD75-3#压铸模	万和配件	万和配件	低价中标
		宁波臻至机械模具有限公司		
		广州市型腔模具制造有限公司		
		深圳市品成金属制品有限公司		
2025年1-9月	CQMZ30-35#压铸模	万和配件	万和配件	低价中标
		深圳市品成金属制品有限公司		
		肇庆市宇日精密模具有限公司		

此外，万和配件参与投标的项目中，也存在未中标的情况。发行人每期选取的1个万和配件参与投标但未中标的项目情况如下：

招标年度	项目名称	投标供应商	中标单位	中标原因
2022年	BBAC06-6#	万和配件	肇庆市鑫兴模具制造有限公司	低价中标
		肇庆市鑫兴模具制造有限公司		



招标年度	项目名称	投标供应商	中标单位	中标原因
2022 年	BBAC06-6#	万和配件	肇庆市鑫兴模具制造有限公司	低价中标
		肇庆市鑫兴模具制造有限公司		
2023 年	SHCM65-1 #压铸模	万和配件	广州市型腔模具制造有限公司	低价中标
		肇庆市鑫兴模具制造有限公司		
		广州市型腔模具制造有限公司		
2024 年	FORD25-26 #压铸模	万和配件	广州市型腔模具制造有限公司	低价中标
		宁波臻至机械模具有限公司		
		广州市型腔模具制造有限公司		
		深圳市品成金属制品有限公司		
2025 年 1-9 月	SHCM96-1 #压铸模	万和配件	肇庆市宇日精密模具有限公司	低价中标
		肇庆市宇日精密模具有限公司		
		东莞市东升压铸模具有限公司		
		东莞市东升压铸模具有限公司		

因此，公司选择万和配件作为模具供应商，是经过招标程序综合评判的结果，双方之间的交易价格公允。

（二）本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易

本次募投项目全部投向现有主业，募投项目实施后，不会与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增同业竞争。

报告期内，公司与关联方之间的关联交易主要为向万和集团借款和向万和配件采购压铸用模具及其备件和模具维修，其中，公司向万和集团借款参考贷款市场报价利率 LPR 进行，公司向万和配件之间的交易均通过招投标方式进行，交易价格公允。本次募投项目实施后，公司与万和集团和万和配件之间的关联交易不排除进一步增加的可能性，但公司将严格履行关联交易决策程序，并确保关联交易价格公允，不损害公司及广大股东利益。

因此，本次募投项目实施后不会与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易。

申报会计师回复：**（一）核查程序**

- 1、查阅公司模具采购的招标材料，万和配件中标的采购合同，分析向万和配件采购的公允性；
- 2、向发行人管理层了解与万和公司合作的背景、交易情况；
- 3、查阅发行人关联交易事项公告；
- 4、查阅本次募投项目可行性研究报告。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内向关联方万和配件采购具有必要性，采购价格公允。本次募投项目实施后不会与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易。

公司回复：

三、客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业经营特点及行业惯例，发行人对主要客户是否存在重大依赖，结合发行人与主要客户合作模式、发行人产品竞争力、同行业竞争情况、历史客户流失或销售大幅下滑情况等说明发行人对主要客户的销售是否具有持续性，是否存在重大客户流失风险

（一）客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业经营特点及行业惯例，发行人对主要客户是否存在重大依赖

报告期内，公司客户相对集中，前五大客户的销售占比均超过了 50%，但对任意单一客户的销售金额占当期营业收入的比例均未超过 30%，不存在对单一客户严重依赖的情况。

公司主要从事铝合金精密压铸业务，下游市场主要为汽车整车（整机）厂或其一级供应商，客户具有体量大、业务集中等特点。公司一旦与整车（整机）厂或其一级供应商构建了合作关系，一般不大会轻易更换。同时，出于缩短新车型开发周期和提高开发成功率的考虑，整车（整机）厂往往会选择长期合作的零部件供应商对后续零部件产品进行共同研发，从而导致双方交易规模不断扩大。因此，公司客户相对集中具有合理性，符合汽车零部件行业的经营特点。

同行业可比上市公司中，旭升集团、嵘泰股份、文灿股份，都存在前五大客户的销售占比超过 50% 的情形。公司客户集中度较高的情形，与同行业可比上市公司相比不存在重大差异。

（二）结合发行人与主要客户合作模式、发行人产品竞争力、同行业竞争情况、历史客户流失或销售大幅下滑情况等说明发行人对主要客户的销售是否具有持续性，是否存在重大客户流失风险

1、发行人与主要客户合作模式

出于对产品安全性、可靠性以及质量等方面的考虑，汽车整车（整机）厂对上游零部件配套生产企业实行严格的供应商资格认证制度。汽车零部件生产企业在取得国际通行的质量体系认证的基础上，同时还必须通过整车（整机）厂对其生产能力、管理水平、技术水平、环境管理等多方面的严格评审，通过认证后还需面对整车（整机）厂的持续检查，保证其能持续达到认证要求。整车（整机）厂一般只接受通过其认证的供应商的报价，某款产品确定供应商之后一般不会轻易更换。大型整车（整机）厂为保证产品的可靠性，通常与供应商建立长期合作关系，并对供应商在技术、管理等方面提供支持。

2、发行人产品竞争力、同行业竞争情况

公司作为国内知名的汽车铝合金精密压铸件生产企业，拥有超过 20 年的发展积累，在新技术、新工艺及新材料应用等方面具备一定的技术优势。同时，公司在发展过程中也积累了优质的客户资源，截至 2024 年底，公司已成为福特汽车、斯泰兰蒂斯（克莱斯勒母公司）、奔驰、广汽集团、江铃汽车、吉利汽车、广汽本田、东风本田、东风日产、长安福特、长安马自达、奇瑞捷豹路虎、沃尔沃、小鹏汽车等国内外知名企业的一级供应商，并且与 TDK、法雷奥、康明斯、宁德时代、台达电子、敏实集团等客户开展了长期合作。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司铝合金精密压铸业务板块已获得发明专利 36 项、实用新型专利 170 多项，计算机软件著作权证书 15 项，涵盖了模具设计与制造、压铸技术与工艺、机加工技术与工艺以及检测方法等多个领域，从而为公司铝合金精密压铸业务的持续发展和产业扩张提供了强有力的技术支撑。

近年来，随着我国汽车行业的快速发展，主要汽车零部件生产企业纷纷加大投入，扩大产能，导致市场竞争不断加剧。同时，新能源汽车行业的快速发展一方面催生了更多新的需求，在一定程度上开辟了新的竞争领域，另一方面也成就了造车新势力的崛起，这些新势力对于培育新的供应链体系需求非常迫切，导致汽车零部件行业的新进入者不断增加，从而打破了汽车产业链原有的竞争格局，使得市场竞争更加激烈。在此背景下，公司主要客户依然保持稳定。

3、历史客户流失或销售大幅下滑情况

报告期内，公司与前五大客户的合作较为稳定，合作年限均在 5 年以上，且大多超过 10 年，与公司合作时间较久，具体情况如下：

客户	开始合作时间	目前已合作年限
福特汽车	2003 年	超过 20 年
克莱斯勒	2009 年	超过 15 年
台达电子	2019 年	超过 6 年
安斯泰莫	2010 年	超过 15 年
广汽集团	2011 年	超过 10 年
TDK	2019 年	超过 6 年
康明斯	2005 年	超过 20 年

报告期内，公司对上述主要客户每年均产生销售收入。报告期公司前五大客户中，TDK 因定点产品对应车型销售不达预期导致公司对其销售于 2024 年出现较大幅度下降而掉出前五大客户，其各期销售收入分别为 13,637.56 万元、17,684.38 万元、2,751.58 万元和 3,713.32 万元；康明斯虽然自 2023 年开始掉出前五大客户，但公司对其销售规模波动较小，其各期销售收入分别为 6,325.34 万元、5,581.97 万元、6,067.57 万元和 5,240.36 万元。

因此，报告期内，除 TDK 销售出现较大幅度下滑外，公司其他主要客户不存在流失或销售大幅下滑的情况，因此，公司对主要客户的销售具有持续性，不存在重大客户流失风险。

（三）发行人已在配股说明书中披露了客户相对集中的风险

发行人已在配股说明书重大事项提示和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”中进行了风险提示，具体情况如下：

“5、客户相对集中的风险

公司主营业务为汽车铝合金精密压铸件及其总成的研发、生产和销售，下游客户主要包括福特、克莱斯勒、广汽集团等整车（整机）厂，客户集中度相对较高。报告期内，公司前五大客户的销售额合计占公司营业收入的比重均超过了50%，且客户结构相对稳定。但若主要客户发生流失或客户经营状况发生不利变化，将导致对公司产品的需求下降，进而导致公司经营业绩出现波动风险。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得发行人各期收入明细，统计前五大客户销售比例；分析发行人各期前五大客户变动合理性；
- 2、查阅同行业可比上市公司报告期内的定期报告前五大客户销售比例，与发行人相比，分析客户集中的合理性；
- 3、查阅发行人与主要客户签订的销售合同。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人客户集中度较高原因合理，符合汽车零部件行业经营特点和行业惯例；发行人对主要客户不存在重大依赖；发行人与主要客户合作关系稳定，不存在重大客户流失风险。

公司回复：

四、贸易摩擦、汇率波动、海运费等对发行人外销收入的具体影响，结合报告期内发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配性及主要外销客户资质、销售回款情况等论证外销收入的真实性

（一）贸易摩擦、汇率波动、海运费等对发行人外销收入的具体影响

1、贸易摩擦对外销收入的具体影响

报告期内，公司主营业务收入中境外销售分别为81,940.82万元、94,654.21万元、94,094.13万元和83,524.04万元，占主营业务收入的比重分别为58.26%、59.97%、58.38%和63.49%，境外销售占比较高，客户主要分布在美国、马来西

亚和墨西哥等地区。其中，公司对美国市场的销售占海外销售的比重分别达到了 67.55%、59.71%、48.33% 和 52.99%。

2025 年 2 月以来，美国政府多次调整汽车和汽车零部件进口关税政策，对中国相关产品加征高额关税。截至 2025 年 9 月 30 日，美国对中国关键汽车零部件产品征收的关税税率由年初的 27.5% 提高到 57.5%，这对于以美国车企为主要出口对象的中国汽车零部件制造企业来说，出口成本明显上升，产品市场竞争力削弱，销售毛利率出现下滑，盈利能力下降；而对于美国车企来说，因供应商出口成本上升，导致其采购成本也大幅增加，故对双方都带来了巨大的挑战。

在全球贸易摩擦加剧的背景下，部分主要客户纷纷要求公司加快海外生产基地建设，并有意识的控制对境内生产基地的新项目定点。为了有效应对相关国家贸易保护政策，积极响应下游客户需求，公司加快了在海外市场布局的步伐，拟通过投资建设泰国生产基地，降低国际贸易形势恶化带来的风险。

2、汇率波动对外销收入的具体影响

公司境外销售主要以美元或欧元等外币进行结算，且存在一定的回款周期，因此，需要面对一定的汇率波动风险。汇率波动对于下游客户需求影响相对较小，但对公司经营业绩却有较大影响。为了应对汇率波动风险，公司在取得出口业务订单时，尽可能争取以人民币方式结算，但外币结算规模仍维持在一个较高的水平。报告期内，公司以外币结算的出口业务收入占出口业务总收入的比重分别为 66.30%、67.53%、62.73% 和 59.72%。

报告期内，公司因汇率波动形成的汇兑损益分别为 1,800.00 万元、603.21 万元、796.40 万元和 16.39 万元，且均为汇兑收益。但如果未来人民币对美元或欧元大幅升值，则有可能会因外币结算而产生汇兑损失。

3、海运费对外销收入的具体影响

报告期内，公司海运费及其与外销收入的对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年度	2022 年度
外销海运费	4,595.42	5,038.73	3,713.06	6,219.89
外销收入	83,565.85	94,134.19	94,741.28	81,979.63



项目	2025年1-9月	2024年	2023年度	2022年度
海运费/外销收入	5.50%	5.35%	3.92%	7.59%

注 1：上表中的外销运费系公司外销收入对应承担的运输费用，包括海运费和少量临时性空运费及相关杂费；

注 2：上表中的外销收入还包括在其他业务收入中核算的外销配件收入，下同。

报告期内，国际海运价格出现大幅波动，这对外销收入影响虽然相对有限，但对公司出口成本及经营业绩带来了较大影响。2020 年下半年开始，国际海运价格急剧上升，到美国底特律的海运价格由 40,000 元/柜左右上涨到最高约 160,000 元/柜的水平，2022 年下半年开始有所回落，2023 年逐步回落到 35,000 元/柜左右水平，但 2024 年又开始上升，至 2025 年 6 月维持在 70,000 元/柜的水平；2025 年第三季度，国际海运费价格出现下行，至 2025 年 9 月下旬，下降到 50,000 元/柜左右水平，但仍比以往正常年景高。高昂的海运价格在一定程度上提高了公司出口业务成本，公司需承担海运价格波动的风险。

（二）结合报告期内发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配性及主要外销客户资质、销售回款情况等论证外销收入的真实性

1、外销收入与出口报关金额的匹配性

报告期内，公司出口报关金额与境外销售收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
当期出口报关单金额	84,112.37	96,644.87	91,015.86	87,360.64
加：国外中间仓期初在途在库金额	16,156.60	14,249.87	17,298.64	11,823.59
减：国外中间仓期末在途在库金额	16,463.60	16,156.60	14,249.87	17,298.64
计算销售出库金额	83,805.37	94,738.14	94,064.63	81,885.59
外销收入	83,565.85	94,134.19	94,741.28	81,979.63
差异金额	239.52	603.95	-676.65	-94.04
差异占比	0.29%	0.64%	-0.71%	-0.11%

由上表可以看出，公司外销收入与出口报关金额之间的差异，主要系发往中间仓形成的期初期末库存影响所致。扣除该影响后，公司外销收入与出口报关金额之间差异较小，表明出口报关数据和境外销售规模匹配性较强。

2、外销收入与出口退税金额的匹配性

报告期内，公司外销收入与出口退税金额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年	2023年度	2022年度
外销收入	83,565.85	94,134.19	94,741.28	81,979.63
加：国外中间仓期末在途在库金额	16,463.60	16,156.60	14,249.87	17,298.64
减：国外中间仓期初在途在库金额	16,156.60	14,249.87	17,298.64	11,823.59
减：非FOB价组成部分的金额（注）	7,325.59	6,424.47	6,337.57	5,534.14
加：本期申报上期出口退税（报关单金额）	39,696.77	18,638.14	14,049.02	5,417.33
减：下期申报本期出口退税（报关单金额）	35,844.00	39,696.77	18,638.14	14,049.02
调整后外销收入	80,400.02	68,557.81	80,765.83	73,288.84
免抵退税出口销售额（出口申报汇总表）	79,002.06	69,439.32	80,059.42	73,763.99
差异金额	1,397.96	-881.51	706.41	-475.15
差异率	1.67%	-0.94%	0.75%	-0.58%

注：生产企业出口货物劳务增值税退（免）税的计税依据，为出口货物劳务的实际离岸价（FOB）。

由上表可以看出，公司外销收入与免抵退税出口销售额之间的差异，主要系发往中间仓形成的期初期末库存，非FOB价计税依据差异以及申报退税时间与收入确认时间之间的差异影响所致。扣除上述影响后，公司出口报关数据和实际销售之间差异较小，表明出口退税数据和境外销售规模匹配性较强。

3、主要外销客户资质、销售回款情况

报告期内，公司主要外销客户包括福特汽车（2024年全球第四大汽车制造商，入选2025年《财富》世界500强第36名）、斯泰兰蒂斯（克莱斯勒母公司，2024年全球第五大汽车制造商）、Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd（母公司台达电子是全球最大的电源供应器制造商之一）、Scania CV AB/NBF（全球领先的商用车制造商，现为大众集团旗下成员企业）等，均为全球知名的汽车制造商或其一级供应商，客户资质优良。

报告期内，公司单体前五大外销客户的销售金额、各期末应收账款余额以及期后回款情况如下表所示：

单位：万元



期间	序号	客户名称	销售金额	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
2025年1-9月 /2025年9月30日	1	美国福特汽车有限公司	30,166.19	4,371.10	4,371.10	100.00%
	2	克莱斯勒集团公司	18,532.18	5,649.52	5,649.52	100.00%
	3	Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd	6,298.83	1,664.88	1,385.00	83.19%
	4	Scania CV AB/NBF	4,482.79	1,435.32	1,021.28	71.15%
	5	墨西哥福特公司	3,681.68	772.43	772.43	100.00%
	合计		63,161.67	13,893.25	13,199.33	95.01%
2024年度/2024年 12月31日	1	美国福特汽车有限公司	30,294.37	3,955.66	3,955.66	100.00%
	2	克莱斯勒集团公司	20,075.08	2,127.45	2,127.45	100.00%
	3	Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd	9,975.36	2,619.25	2,619.25	100.00%
	4	墨西哥福特公司	5,496.77	665.37	665.37	100.00%
	5	Scania CV AB/NBF	4,472.28	647.13	647.13	100.00%
	合计		70,313.85	10,014.86	10,014.86	100.00%
2023年度/2023年 12月31日	1	美国福特汽车有限公司	26,684.51	2,642.55	2,642.55	100.00%
	2	克莱斯勒集团公司	19,837.14	2,259.82	2,259.82	100.00%
	3	TDK (Malaysia) Sdn. Bhd.	17,684.38	1,396.06	1,396.06	100.00%
	4	墨西哥福特公司	4,620.80	467.02	467.02	100.00%
	5	Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd	3,424.70	2,103.88	2,103.88	100.00%
	合计		72,251.54	8,869.34	8,869.34	100.00%
2022年度/2022年 12月31日	1	美国福特汽车有限公司	26,870.52	4,262.82	4,262.82	100.00%
	2	克莱斯勒集团公司	14,095.30	2,458.42	2,458.42	100.00%
	3	TDK (Malaysia) Sdn. Bhd.	13,637.56	3,843.31	3,843.31	100.00%
	4	Scania CV AB/NBF	2,623.51	563.6	563.6	100.00%
	5	坎科雷斯特	2,492.10	714.32	714.32	100.00%
	合计		59,718.99	11,842.47	11,842.47	100.00%

注：上表中的期后回款金额统计截至 2025 年 11 月 30 日，尚未完全回款的客户主要系其应收款项未到结算期所致。

由上表可以看出，报告期内公司单体前五大外销客户期后回款情况良好。

综上，报告期内，发行人外销收入能够与出口报关金额、出口退税金额相匹配；发行人主要外销客户资质优良，期后回款较好，外销收入真实。

发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“1、境外销售占比相对较高的风险”和“2、贸易摩擦



不断加剧带来的风险”中就贸易摩擦、汇率波动和海运费价格波动等对发行人经营的影响进行了风险揭示。

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得出口免抵退税申报汇总表、出口免抵退税申报明细表、出口报关单明细和外销收入明细；
- 2、查阅了美国对华关税政策变动情况及海运价格变动情况,分析关税、外汇和海运费对外销收入的影响；
- 3、测算报告期外销收入与出口报关单金额、出口退税申报销售额之间的匹配关系；
- 4、统计了报告期内各期单体前五大外销客户对应期末应收账款的期后回款情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：贸易摩擦、汇率波动和海运费价格波动给发行人生产经营带来了较大影响；报告期内，发行人外销售收入能与出口报关金额、出口退税金额相匹配，且主要外销客户资质优良，期后回款较好，外销收入真实；发行人已在配股说明书中就贸易摩擦、汇率波动和海运费价格波动给发行人生产经营带来的影响进行了风险揭示。

公司回复：

五、发行人存货周转率低于同行业公司的具体原因；结合报告期各期末发出商品金额、库龄、主要对应客户、期后结转情况、是否存在长期未被领用等情况说明发出商品减值计提是否充分

（一）发行人存货周转率低于同行业公司的具体原因

- 1、报告期各期末发行人存货余额较高

报告期各期末，公司存货构成情况如下：



项目	2025年9月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	2,863.38	7.94	3,348.81	8.81	3,443.18	9.49	3,302.63	8.38
在产品	3,689.17	10.23	4,023.28	10.59	3,841.02	10.59	3,397.78	8.62
库存商品	9,035.77	25.05	10,296.43	27.10	9,324.59	25.71	9,608.86	24.37
周转材料	4,107.59	11.39	4,792.19	12.61	5,344.94	14.74	6,861.27	17.40
合同履约成本	3,821.68	10.60	2,380.69	6.27	2,172.71	5.99	3,277.60	8.31
发出商品	12,548.03	34.79	13,152.13	34.62	12,142.32	33.48	12,973.71	32.91
合计	36,065.61	100.00	37,993.53	100.00	36,268.75	100.00	39,421.86	100.00

由上表可以看出，公司存货主要由发出商品、库存商品和周转材料构成。

公司采用“以销定产”的方式组织生产，客户主要是国内外知名整车（整机）厂。为了快速响应客户需求，公司根据与客户约定，在贴近客户生产基地的海外和国内部分城市设立中间仓，并结合产品生产和运输周期，提前发送货物到中间仓，客户根据生产需要，可从中间仓直接提货。发出商品主要由运往中间仓的在途和在库产品构成。库存商品包含存放公司仓库的半成品与产成品。

报告期各期末，公司存货余额较高，与汽车零部件行业的业务特点相符。

2、公司存货周转率低于同行业可比公司的具体原因

报告期内，公司存货周转率与同行业可比上市公司对比情况如下：

证券简称	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
爱柯迪	3.90	4.61	4.59	3.78
旭升集团	3.17	3.28	3.05	2.99
嵘泰股份	2.54	2.93	2.99	3.03
文灿股份	6.64	7.84	6.18	6.89
广东鸿图	5.26	5.15	5.10	5.01
可比公司均值	4.30	4.76	4.38	4.34
鸿特科技	4.36	4.04	3.95	3.54

注：2025年1-9月已折算为年周转率。

由上表可见，2022年-2024年，公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，但高于旭升集团和嵘泰股份，与爱柯迪接近，主要系相对于同行业可比上市公司，



公司的海外销售占比较高，运输周期较长，且需在海外设置中间仓，导致公司各期发出商品金额较高所致。这与公司海外销售占比较高的特点相吻合。

（二）结合报告期各期末发出商品金额、库龄、主要对应客户、期后结转情况、是否存在长期未被领用等情况说明发出商品减值计提是否充分

1、报告期各期末发出商品金额及库龄情况

报告期各期末，公司发出商品账面余额和库龄情况如下：

单位：万元，%

项目	2025年9月30日		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	金额	占比
1年以内	12,452.23	98.35	13,267.88	98.89	12,167.00	99.32	12,854.27	97.15
1年以上	209.07	1.65	149.52	1.11	83.16	0.68	376.81	2.85
合计	12,661.30	100.00	13,417.40	100.00	12,250.16	100.00	13,231.09	100.00

由上表可见，报告期各期末，公司发出商品余额较大，但总体保持相对稳定。

报告期各期末，公司发出商品库龄以1年以内为主，占比分别为97.15%、99.32%、98.89%和98.35%，发出商品库龄结构良好。

2、报告期各期末发出商品主要对应客户情况

截至2025年9月末，公司发出商品对应的前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	发出商品余额	占发出商品余额比例
1	美国福特汽车有限公司	4,034.06	31.86%
	墨西哥福特公司	802.16	6.34%
	福特汽车其他公司	572.47	4.52%
	小计	5,408.69	42.72%
2	克莱斯勒集团公司	3,725.52	29.42%
3	Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd	690.16	5.45%
4	AAM North America, Inc.	428.45	3.38%
5	詹姆斯敦康明斯有限公司	428.28	3.38%
	康明斯其他公司	133.15	1.05%
	小计	561.43	4.43%



序号	客户名称	发出商品余额	占发出商品余额比例
	合计	10,814.25	85.41%

截至 2024 年 12 月末，公司发出商品对应的前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	发出商品余额	占发出商品余额比例
1	美国福特汽车有限公司	4,410.16	32.87%
	墨西哥福特公司	973.32	7.25%
	福特汽车其他公司	550.09	4.10%
	小计	5,933.57	44.22%
2	克莱斯勒集团公司	3,231.58	24.08%
3	Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd	1,318.33	9.83%
4	AAM North America, Inc.	638.40	4.76%
5	Volvo Car Corporation	384.01	2.86%
	合计	11,505.89	85.75%

截至 2023 年 12 月末，公司发出商品对应的前五大客户情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	发出商品余额	占发出商品余额比例
1	美国福特汽车有限公司	3,351.61	27.36%
	墨西哥福特公司	1,202.80	9.82%
	福特汽车其他公司	636.70	5.20%
	小计	5,191.12	42.38%
2	克莱斯勒集团公司	3,062.33	25.00%
3	Delta Electronics (Thailand) Public Co.,Ltd	1,587.06	12.96%
4	Volvo Car Corporation	459.47	3.75%
5	詹姆斯敦康明斯有限公司	276.87	2.26%
	斯加尼亞康明斯有限公司	53.44	0.44%
	西摩康明斯发动机工厂	40.66	0.33%
	小计	370.96	3.03%
	合计	10,670.94	87.11%

截至 2022 年 12 月末，公司发出商品对应的前五大客户情况如下表所示：



序号	客户名称	发出商品余额	占发出商品余额比例
1	美国福特汽车有限公司	3,560.34	26.91%
	墨西哥福特公司	1,001.51	7.57%
	福特汽车其他公司	613.26	4.63%
	小计	5,175.10	39.11%
2	克莱斯勒集团公司	4,077.90	30.82%
3	TDK (Malaysia) Sdn. Bhd.	1,253.15	9.47%
4	Volvo Car Corporation	620.26	4.69%
5	敏实汽车技术研发有限公司	603.94	4.56%
合计		11,730.34	88.66%

由此可见，报告期各期末，公司发出商品对应的前五大客户合计金额占发出商品余额比例分别为 88.66%、87.11%、85.75% 和 85.41%，发出商品前五大客户主要为境外客户，与发行人的销售特点和客户结构情况相吻合。

3、报告期各期末发出商品期后结转情况、是否存在长期未被领用等情况

报告期内各期末，公司发出商品库龄以 1 年以内为主，占比超过 97%，表明截至 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日和 2024 年 12 月 31 日发出商品期后结转情况良好。截至 2025 年 9 月末，公司发出商品余额 12,661.30 万元，截至 2025 年 11 月末，上述发出商品结转成本金额为 8,946.11 万元，期后结转比例为 70.66%，因此，最近一期末的发出商品期后销售结转情况良好。

综上所述，报告期各期末，公司发出商品期后结转情况良好，不存在长期未被领用的情况。

4、发出商品减值计提的充分性

报告期内，公司发出商品计提存货跌价准备情况如下：

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	12,661.30	13,417.40	12,250.16	13,231.09
发出商品跌价准备金额	113.28	265.26	107.84	257.38



项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
计提比例	0.89%	1.98%	0.88%	1.95%

报告期各期，公司发出商品计提的存货跌价准备分别为 257.38 万元、107.84 万元、265.26 万元和 113.28 万元，整体较为稳定。发出商品计提跌价准备的主要因原材料价格波动、客户年降等原因，部分发出商品期末成本会高于可变现净值所致。报告期内，公司产品总体的产销率也处于较高水平，基本维持在 98% 以上水平，因此，因产品滞销原因出现减值的风险较小。

针对存货减值风险，发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”中进行了风险提示，具体情况如下：

“3、存货发生减值风险

由于公司海外销售占比较大，且销售区域以北美为主，故海运周期较长。为及时响应客户需求，公司在海外建立了中间仓，保有一定的安全库存，但也导致报告期各期末存货金额较高。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 39,421.86 万元、36,268.75 万元、37,993.53 万元和 **36,065.61** 万元。公司存货主要由原材料、在产品、库存商品、周转材料和发出商品等组成，若未来原材料价格出现大幅波动，主要产品市场价格下跌，或者市场需求萎缩导致部分产品出现滞销，公司将面临存货跌价的风险，进而对公司经营业绩产生不利影响。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人定期报告，分析各期存货构成、存货周转率情况；
- 2、查阅同行业可比上市公司定期报告中存货周转率数据；
- 3、取得报告期存货库龄明细，分析发出商品库龄情况和前五大客户占比；
- 4、取得发出商品期后结转明细，分析发出商品期后结转情况；
- 5、分析报告各期发出商品减值准备计提是否充分，以及各期存货减值变化的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人存货周转率低于同行业可比公司的原因具有合理性，发出商品减值计提充分。

公司回复：

六、结合主要影响因素量化说明报告期内新能源压铸件业务毛利率呈现大幅下滑趋势的原因及合理性，与同行业公司是否一致，是否存在持续下滑的风险

（一）报告期内新能源压铸件业务毛利率呈现大幅下滑趋势的原因及合理性

公司新能源车压铸件产品主要包括各类电驱电控件、结构件等，产品体积大，要求精度高，需要投入大型压铸机以及更精密的检测设备。

因 TDK（终端客户为福特汽车的海外工厂）、广汽本田、敏实集团等客户新能源汽车零部件定点项目增加，公司于 2022 年新增了大量的机器设备采购，当年转入固定资产的机器设备金额达 31,139.89 万元。但受市场竞争加剧影响，相关产品量产后，客户需求量未达到项目定点时的预期，导致部分新增机器设备的产能利用率不足，相关产品所需分摊的折旧摊销成本大大增加，这在一定程度上导致 2023 年之后公司新能源车压铸件产品的毛利率大幅下降。

报告期内，公司新能源车压铸件产品毛利率波动情况如下表所示：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新能源车压铸件毛利率	5.40%	6.24%	13.33%	22.09%
扣除新能源压铸件项目新增机器设备折旧影响后毛利率	10.71%	12.23%	21.53%	23.61%

由上表可以看出，扣除新能源车压铸件项目新增机器设备折旧影响后，2023 年新能源车压铸件毛利率与 2022 年相比差异较小。

自 2023 年起，公司为了提升机器设备利用效率，开始重点承接国内新能源汽车客户订单。由于国内新能源车市场竞争日趋激烈，客户普遍通过压缩供应链成本来寻求利润，导致公司新能源车压铸件产品的利润空间不断被挤压。报告期内，公司新能源车压铸件产品内外销构成情况如下：

单位：万元、%



项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	14,172.44	58.60	19,049.67	60.00	5,369.81	21.53	4,925.66	26.49
外销	10,011.97	41.40	12,702.09	40.00	19,571.20	78.47	13,666.00	73.51
合计	24,184.41	100.00	31,751.77	100.00	24,941.01	100.00	18,591.66	100.00

由上表可见，2024 年起，公司新能源车压铸件产品内销占比显著上升，外销占比大幅下滑。

报告期内，公司新能源车压铸件内外销毛利率对比情况如下表所示：

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
内销	1.43%	5.46%	7.79%	7.30%
外销	11.02%	7.40%	14.85%	27.43%
新能源车压铸件	5.40%	6.24%	13.33%	22.09%

由上表可见，报告期内，公司新能源车压铸件产品的内销毛利率明显低于外销毛利率，因此，自 2024 年起，受内销占比大幅上升，外销占比快速下降的影响，公司新能源车压铸件产品的毛利率也快速下降。

由于同行业可比上市公司未单独披露新能源车压铸件产品的毛利率情况，因此，发行人无法与同行业公司对比毛利率变动趋势是否一致。

从 2025 年 1-9 月新能源汽车压铸件销售情况看，相关产品的毛利率仍处于较低水平。若未来市场竞争进一步加剧，公司新能源车压铸件产品毛利率不排除进一步下降的风险。

公司已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”中对毛利率下滑风险进行了补充披露，具体情况如下：

“1、毛利率下滑的风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 13.22%、11.83%、13.22%和 14.21%，总体保持稳定；其中，传统燃油车压铸件毛利率总体呈上升趋势，但新能源车压铸件毛利率分别为 22.09%、13.33%、6.24%和 5.40%，呈下滑态势，且下滑幅度较大，主要原因为客户需求量未达到项目定点时的预期，导致新增的机器设备利用率不足，单位产品分摊的折旧费用较高，以及内销的新能源车压铸件

占比大幅上升，但其单价较低所致。若未来汽车铝合金压铸件行业市场竞争进一步加剧，尤其是公司新能源车压铸件销量和价格无法提升，则公司新能源车压铸件毛利率存在进一步下降的风险，进而可能导致公司综合毛利率出现下滑。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、统计并分析报告期内新能源车压铸件产品的毛利率情况，向发行人了解毛利率波动的原因；
- 2、取得 2022 年新增新能源设备明细，分析 2022 年新增新能源设备在报告期计提折旧对新能源车压铸件产品毛利率影响；
- 3、统计报告期内新能源车压铸件产品内外销金额及占比情况，分析销售结构变化对毛利率波动的影响。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人新能源车压铸件产品毛利率大幅下滑原因合理，但若未来新能源车压铸件领域竞争进一步加剧，不排除其毛利率进一步下滑的风险。发行人已在配股说明书中就毛利率下滑风险进行了补充披露。

公司回复：

七、质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否影响与客户的合作关系，发行人是否存在其他产品质量风险

（一）质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否影响与客户的合作关系，发行人是否存在其他产品质量风险

2023 年，肇庆鸿特向福特汽车供应的部分批次发动机前盖油封孔存在锥度问题，致使车辆在行驶时发动机前盖可能产生漏油情形，福特汽车需要更换发动机前盖，并对相关整车进行售后检修。根据双方协议约定，肇庆鸿特需要承担由此产生的相关质量费用。

异常质量费由三部分组成，其中未装车发动机部分，确定公司实际承担 832.31 万元；售后市场部分，双方协议约定由公司承担 50% 的售后损失 1,744.45



万元；整车未售部分，公司根据前述两部分的平均承担价格和 50%的承担比例，预估承担金额为 639.12 万元。上述合计 3,215.88 万元，具体情况如下表所示：

组成部分	数量（件）	承担金额（万美元）	人民币金额（万元）
未装车发动机	856.00	116.76	832.31
售后市场	2,336.00	243.00	1,744.45
小计	3,192.00	359.76	2,576.76
整车未售	952.00	89.89	639.12
总计	4,144.00	449.65	3,215.88

注：未装车发动机部分平均承担损失参考协议约定的售后市场部分按照 50%进行预计。

上述产品质量事件出现后，公司积极与客户沟通，查找问题产生原因、沟通问题处理方案、解决产品交付以及协商费用承担等问题。最终，肇庆鸿特承担了其中的一部分责任，产生的异常质量费约为 3,215.88 万元。

在该起质量事件处理过程中，公司快速响应客户诉求，积极配合客户调查，合理承担质量费用的行为得到了客户的认可，因此，公司与福特汽车之间的合作并未受到该事件的影响，该事件发生后，客户项目订单的下达均正常进行。报告期内，公司对福特汽车的销售收入呈逐年增长趋势，尤其是事故发生后的 2024 年和 2025 年 1-9 月，增长趋势更为明显，具体情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美国福特汽车有限公司	30,166.19	30,294.37	26,684.51	26,870.52
墨西哥福特公司	3,681.68	5,496.77	4,620.80	2,437.53
福特汽车其他公司	2,953.62	3,314.99	3,163.42	3,853.16
销售收入合计	36,801.49	39,106.12	34,468.74	33,161.21

由上表可见，2023 年和 2024 年，公司对福特汽车的销售收入同比分别增长 3.94%和 13.45%。因此，该起质量事件对公司后续与福特汽车的合作未构成重大不利影响，相关风险整体可控。

除以上事项外，报告期内，公司不存在其他重大产品质量事件和风险。

发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”中就产品质量风险进行充分提示，具体情况如下：

“6、产品质量索赔的风险

由于汽车质量直接关乎消费者人身安全，因此，目前世界各国对于汽车质量监管都非常严格。美国、日本、欧盟和中国等主要汽车生产国或地区均已实行缺陷汽车召回制度，要求汽车制造商对其生产的缺陷汽车承担召回义务，因此，整车生产企业对于零部件供应商的产品质量要求越来越高。

报告期内，公司曾因向美国福特销售的一款产品出现质量问题涉及召回，承担了异常质量费用 3,215.88 万元。尽管该起质量事故是公司成立以来发生的第一起因公司产品质量问题导致客户需承担产品召回义务的事故，但由于下游客户对汽车零部件产品质量缺陷的容忍度非常低，且产品质量亦会受到多种因素的影响，一旦公司产品出现质量问题，或者质量不符合客户要求，则会对公司产品销售及品牌形象带来不利影响，甚至还存在需要为客户分担部分索赔责任的风险。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、取得并分析发行人报告各期的质量费用明细；
- 2、取得并查阅公司与福特汽车就该质量事件签署的协议及福特汽车质量事件的相关公告。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人向福特汽车供应的发动机前盖质量事件未对公司后续与福特汽车的合作构成重大不利影响；除该质量事件外，发行人报告期内不存在其他重大产品质量事件和风险。

公司回复：

八、结合主要生产设备成新率、使用情况、固定资产减值测试主要指标及依据等说明固定资产减值计提是否充分

（一）主要生产设备成新率、使用情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司拥有的主要设备情况如下：



序号	资产名称	资产数量	资产原值	净值	成新率
1	加工中心	1,101.00	66,435.07	28,388.25	42.73%
2	压铸机	77.00	33,986.68	12,281.72	36.14%
3	周边（含压铸机周边、专机周边）	1,274.00	10,471.09	4,906.32	46.86%
4	自动线（含输送线）	26.00	4,884.54	3,400.14	69.61%
5	清洗机	137.00	4,819.24	3,002.96	62.31%
6	检漏压装拧紧机（包含拧紧轴、压装监控、空气检漏仪）	515.00	4,069.68	2,407.19	59.15%
合计			124,666.29	54,386.58	43.63%

注：成新率=账面净值÷账面原值×100%。

上述主要设备主要分布于肇庆鸿特和台山鸿特，其中，部分生产设备使用年限较长，但公司通过加强日常维护和故障排查，可确保相关设备能够继续满足生产经营需要。

（二）固定资产减值测试主要指标及依据

公司固定资产减值准备主要为部分固定资产因可收回金额低于账面价值而计提的减值准备，具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年9月30日			
	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	36,160.85	17,691.23	-	18,469.62
机器设备	152,917.74	87,968.76	22.64	64,926.34
运输设备	1,561.70	1,096.78	-	464.92
电子设备及其他	31,931.25	21,461.28	15.48	10,454.49
合计	222,571.54	128,218.05	38.12	94,315.37
项目	2024年12月31日			
	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	37,192.30	16,527.74	-	20,664.56
机器设备	160,415.65	94,958.59	105.65	65,351.42
运输设备	1,716.69	1,290.87	-	425.82
电子设备及其他	24,237.28	16,797.35	15.48	7,424.45



合计	223,561.93	129,574.55	121.13	93,866.25
项目	2023年12月31日			
	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	32,468.76	14,742.43	-	17,726.34
机器设备	160,570.34	89,820.20	117.68	70,632.46
运输设备	1,754.83	1,347.25	-	407.58
电子设备及其他	23,925.97	16,476.69	7.99	7,441.29
合计	218,719.90	122,386.56	125.67	96,207.67
项目	2022年12月31日			
	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	31,887.71	12,951.16	-	18,936.55
机器设备	150,493.64	83,191.05	25.46	67,277.12
运输设备	1,782.45	1,446.36	-	336.09
电子设备及其他	22,820.52	15,942.31	-	6,878.20
合计	206,984.31	113,530.88	25.46	93,427.97

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，公司先判断固定资产是否存在减值迹象，若存在减值迹象则计算其可收回金额，当可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

公司按照《企业会计准则第8号——资产减值》规定，对固定资产可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，判断是否有减值迹象：

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产市价不存在大幅度下跌的情形。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境及固定资产所处的市场在当期或者近期无重大不利变化。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司部分生产设备较为陈旧，但经日常维护后能够正常使用，不对其进行减值准备；对部分陈旧过时、且在日常维护后无法正常使用的固定资产以及实体已经损坏的固定资产单项计提减值准备。	是



序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司对闲置且不再使用的固定资产单项计提减值。	是
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营业绩持续稳定增长，经营性现金净流量持续为正，不存在净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

针对存在减值迹象的固定资产，公司设备部负责对设备的使用状态进行实地查验，PMC 部与营销中心则根据产品生产计划与市场需求情况核定该设备的未来使用情况。在确认设备已无法继续使用或无改造价值后，由设备管理部门编制固定资产报废申请表，提交至财务部门。财务部门在收到申请后，经核实无误，依据企业会计准则及相关财务制度的规定，对相关固定资产计提减值准备。固定资产减值准备的计提金额，以资产的账面净值减去预计可回收金额计算得出，预计可回收金额参照历史经验数据进行合理估算。

对于已计提减值准备的固定资产，公司不定期进行资产处置，导致报告期内各期末固定资产减值余额有所波动。截至 2025 年 9 月 30 日，计提减值准备的固定资产原值为 245.06 万元，账面净值为 63.33 万元，资产减值准备为 38.12 万元。

公司经营业绩及现金流稳中向好，除部分固定资产因陈旧过时、且在日常维护后无法正常使用或闲置且不再使用等原因需处置而计提减值外，其他固定资产状态良好，运转正常，不存在减值迹象。

综上，报告期内公司固定资产减值准备已充分计提。

发行人已在配股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”中就固定资产减值风险进行充分提示，具体情况如下：

“5、固定资产减值的风险”

报告期各期末，公司固定资产账面原值分别为 206,984.31 万元、218,719.90 万元、223,561.93 万元和 222,571.54 万元，对应计提资产减值准备分别为 25.46 万元、125.67 万元、121.13 万元和 38.12 万元。若未来生产经营环境发生重大不利变化或者技术发生重大革新，导致公司生产设备出现闲置或者过时，从而需要计提资产减值准备，则将会对公司经营业绩产生不利影响。”

申报会计师回复：

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人定期报告，分析各期固定资产减值计提情况；
- 2、取得发行人截至 2025 年 9 月 30 日固定资产清单，统计主要生产设备成新率；
- 3、取得固定资产减值明细表，向财务人员了解公司固定资产减值政策和方法。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人固定资产减值准备已充分计提。

公司回复：

九、本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况

（一）本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况

2025 年 6 月 25 日，公司召开第六届董事会第四次会议，审议通过本次向原股东配售股份相关议案。经逐项对照，本次发行的董事会决议日前六个月至今，发行人不存在已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）的情况，具体如下：

1、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，发行人不存在实施与公司主营业务无关的股权投资的情形。

2、设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，发行人不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

3、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对非并表范围主体实施或拟实施拆借资金的情形。

4、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，发行人不存在委托贷款的情形。

5、购买收益波动大且风险较高的金融产品

本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品。

6、非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情形。

7、投资类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对融资租赁、融资担保、商业保理、典当和小额贷款等类金融业务投资情况。

8、拟实施的财务性投资的具体情况

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在拟实施财务性投资（包括类金融业务）的相关安排。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施财务性投资（包括类金融业务）的情况。

申报会计师回复：

(一) 核查程序

- 1、查阅了《证券期货法律适用意见第 18 号》对财务性投资的相关规定；
- 2、取得并查阅了发行人定期报告、公开披露信息及相关财务资料，结合发



行人业务性质分析其是否存在财务性投资的情况；

3、查阅董事会、监事会和股东（大）会决议，了解是否存在已实施或拟实施财务性投资的计划。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：本次发行的董事会决议日前六个月至今，发行人不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况。

十、结合针对存放在海外中间仓存货的监盘情况等说明相关发出商品的真实性

申报会计师回复：

（一）针对海外中间仓存货的核查情况

对于截至 2022 年末、2023 年末和 2024 年末的海外中间仓存货，会计师履行的核查程序如下：

1、针对 2022 年末海外中间仓存货履行的核查程序

（1）取得并检查结存较大的海外中间仓系统截图数据，将中间仓数量与发行人财务账面存货数量核对，覆盖金额占境外中间仓的 86.03%，覆盖数量占境外中间仓的 86.13%；（2）取得发行人委托第三方盘点主要境外中间仓发出商品的数量，与发行人财务账面存货数量核对。

2022 年末检查海外中间仓系统明细如下：

项目	金额（万元）	数量（件）
VISION LINK INTERNATIONAL LLC	5,199.95	907,678
Factoria Industrial, S.A. de C.V.	3,401.58	237,528
Speed Automotive Logistics i Göteborg AB（瑞典沃尔沃）	620.26	135,422
Regal Service Jackson Avenue	477.02	43,984
Acciona Facility Services,S.A.	444.64	193,350
其他海外中间仓	504.31	41,868
检查海外中间仓系统小计	10,647.76	1,559,830
海外发出商品合计	12,377.41	1,811,031
检查海外中间仓系统比例（注）	86.03%	86.13%



注：2022年末海外中间仓未区分在途运输中的商品。

2、针对2023年末海外中间仓存货履行的核查程序

(1) 取得并检查结存较大的海外中间仓系统截图数据，将中间仓数量与发行人财务账面存货数量核对，覆盖金额占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 64.27%，覆盖数量占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 73.16%；(2) 对期末结存数量较大的海外中间仓进行函证，回函覆盖金额占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 18.29%，覆盖数量占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 18.39%；(3) 2024年4月19日对美国 VISION 中间仓进行视频查看，询问中间仓出入库管理流程，随机抽查部分产品视频监盘，了解2023年海外中间仓存货管理情况；(4) 核查期末结存发出商品在2024年1-3月销售结转情况。

2023年末检查的海外中间仓系统明细如下：

项目	金额(万元)	数量(件)
VISION 美国福特仓	1,438.43	218,587
Binex 墨西哥克莱斯勒仓	931.55	78,797
Factoria 墨西哥福特仓	485.85	46,448
VISION 美国克莱斯勒仓	318.19	175,215
Supplier Partner Sweden AB (瑞典沃尔沃)	196.33	43,873
Binex Line Mexico S.A. de C.V. (墨西哥 AAM)	83.52	7,384
检查海外中间仓系统小计	3,453.87	570,304
海外发出商品合计	10,687.97	1,511,076
检查海外中间仓系统比例	32.32%	37.74%
海外中间仓合计（剔除在运输途中的商品）	5,373.88	779,517
检查海外中间仓系统比例（剔除在运输途中的商品）	64.27%	73.16%

2023年末海外中间仓回函明细如下：

项目	金额(万元)	数量(件)
Factoria 墨西哥福特仓	485.85	46,448
Acciona 西班牙中间仓	132.89	42,144
Supplier Partner Sweden AB (瑞典沃尔沃)	196.33	43,873
Acciona Facility Services,S.A. (土耳其福特公司)	84.27	3,484
Binex Line Mexico S.A. de C.V. (墨西哥 AAM)	83.52	7,384



项目	金额（万元）	数量（件）
海外中间仓回函小计	982.86	143,333
海外发出商品合计	10,687.97	1,511,076
海外中间仓回函比例	9.20%	9.49%
海外中间仓合计（剔除在运输途中的商品）	5,373.88	779,517
海外中间仓回函比例（剔除在运输途中的商品）	18.29%	18.39%

3、针对 2024 年末海外中间仓存货履行的核查程序

(1) 取得并检查结存较大的海外中间仓系统截图数据，将中间仓数量与发行人财务账面存货数量核对，覆盖金额占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 76.16%，覆盖数量占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 77.53%；(2) 对期末结存数量较大的境外中间仓进行函证，回函覆盖金额占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 94.08%，覆盖数量占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 93.02%；(3) 2024 年 12 月 17 日对 Binex 墨西哥仓、2024 年 12 月 27 日对 Bangpoo Intermodal Systems Co., Ltd.（泰国台达）进行视频查看，并询问中间出入库管理流程，抽查部分产品视频监盘，推算至 2024 年 12 月 31 日仓库库存数量，与账面库存数量核对；2024 年 12 月 19 日对 VISION 美国福特仓和 VISION 美国克莱斯勒仓、2024 年 12 月 20 日对 Speed Automotive Logistics i GÖteborg AB（瑞典沃尔沃）、2024 年 12 月 27 日对 Factoria 墨西哥福特仓进行视频查看，抽查部分产品视频监盘，推算至 2024 年 12 月 31 日仓库库存数量，与账面库存数量核对，覆盖金额占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 89.87%，覆盖数量占境外中间仓（剔除在运输途中的商品）的 86.07%；(4) 核查期末结存发出商品在 2025 年 1-3 月销售结转情况。

2024 年末检查海外中间仓系统明细如下：

项目	金额（万元）	数量（件）
VISION 美国福特仓	1,546.76	188,316
Binex 墨西哥克莱斯勒仓	805.01	53,149
Factoria 墨西哥福特仓	341.83	30,452
Binex Line Mexico S.A. de C.V.（墨西哥 AAM）	331.30	33,602
VISION 美国克莱斯勒仓	232.37	164,152



项目	金额（万元）	数量（件）
其他海外中间仓	295.16	51,770
检查海外中间仓系统小计	3,552.44	521,441
海外发出商品合计	11,609.14	1,431,450
检查海外中间仓系统比例	30.60%	36.43%
海外中间仓合计（剔除在运输途中的商品）	4,664.65	672,584
检查海外中间仓系统比例（剔除在运输途中的商品）	76.16%	77.53%

2024年末海外中间仓回函明细如下：

项目	金额（万元）	数量（件）
VISION 美国福特仓	1,546.76	188,316
Binex 墨西哥克莱斯勒仓	805.01	53,149
Bangpoo Intermodal Systems Co., Ltd. (泰国台达)	772.44	73,914
Factoria 墨西哥福特仓	341.83	30,452
Binex Line Mexico S.A. de C.V. (墨西哥 AAM)	331.30	33,602
其他海外中间仓	590.97	246,202
海外中间仓回函小计	4,388.33	625,635
海外发出商品合计	11,609.14	1,431,450
海外中间仓回函比例	37.80%	43.71%
海外中间仓合计（剔除在运输途中的商品）	4,664.65	672,584
海外中间仓回函比例（剔除在运输途中的商品）	94.08%	93.02%

2024年末海外中间仓监盘明细如下：

项目	金额（万元）	数量（件）
VISION 美国福特仓	1,546.76	188,316
Binex 墨西哥克莱斯勒仓	805.01	53,149
Bangpoo Intermodal Systems Co., Ltd. (泰国台达)	772.44	73,914
Factoria 墨西哥福特仓	341.83	30,452
Binex Line Mexico S.A. de C.V. (墨西哥 AAM)	331.30	33,602
VISION 美国克莱斯勒仓	232.37	164,152
Speed Automotive Logistics i Göteborg AB (瑞典沃尔沃)	162.32	35,341
海外中间仓监盘小计	4,192.05	578,926
海外发出商品合计	11,609.14	1,431,450



项目	金额（万元）	数量（件）
海外中间仓监盘比例	36.11%	40.44%
海外中间仓合计（剔除在运输途中的商品）	4,664.65	672,584
外中间仓监盘比例（剔除在运输途中的商品）	89.87%	86.07%

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人 2022 年、2023 年和 2024 年各年末相关发出商品真实。



（此页无正文，为《关于广东鸿特科技股份有限公司申请向原股东配售股份的审核问询函之回复报告》之签字盖章页）

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国 • 北京

中国注册会计师：

（项目合伙人）

黄 辉



中国注册会计师：

肖国强



2026年1月6日



营 业 执 照

统一社会信用代码

91110102082881146K

扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。


(副 本) (5-1)

名 称 中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

类 型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李尊农、乔久华

经 营 范 围 一般项目：资产评估；工程造价咨询业务；工程管理服务；信息技术咨询服务；数据处理服务；区块链技术相关软件和服务；软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

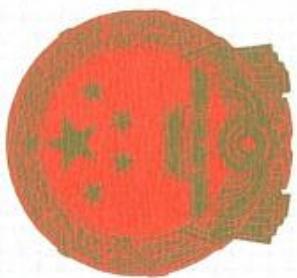
出 资 额 9171万元

成 立 日 期 2013年11月04日

主 营 场 所 北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

登 记 机 关





会 计 师 事 务 所 执 业 证 书

名 称： 中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人： 李尊农
主任会计师：
经营场所： 北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

组织形式： 特殊普通合伙
执业证书编号： 11000167
批准执业文号： 京财会许可〔2013〕0066号
批准执业日期： 2013年10月25日

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

二〇一二年八月十七日

中华人民共和国财政部制







姓	名	肖国强
性	别	男
性	出生日期	1981-02-18
性	工作单位	中兴华会计师事务所
性	身份证号码	441324198102182117
性	Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



证书编号： 110001670459
No. of Certificate

批准注册协会： 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期： 2021 年 06 月 09 日
Date of Issuance

肖国强 (110001670459)

日
/d