



关于重庆至信实业股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO., LTD

（新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室）

二零二五年八月

上海证券交易所：

贵所于 2025 年 7 月 1 日印发的《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审〔2025〕109 号）（以下简称“审核问询函”、“问询函”）已收悉。重庆至信实业股份有限公司（以下简称“至信股份”“发行人”或“公司”）与申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列示问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复所使用的简称与《重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

1.关于股权结构	3
2.关于行业代表性	26
3.关于客户	47
4.关于采购和供应商	72
5.关于外协加工与劳务外包	95
6.关于收入	120
7.关于成本和毛利率	176
8.关于期间费用	193
9.关于应收账款	218
10.关于存货	241
11.关于固定资产和在建工程.....	261
12.关于预付款项	277
13.关于长期待摊费用和使用权资产	286
14.关于长期应收款	295
15.关于偿债能力	300
16.关于子公司	307
17.关于其他	320

1.关于股权结构

根据申报材料：（1）陈志宇、敬兵合计控制的发行人表决权比例为 83.75%，大数衍丰、至信衍数分别持有甬龢衍 99%、1%的股份，甬龢衍持有发行人 18.53%的股份；（2）陈志宇、敬兵的女儿陈笑寒、陈敬宜及至信衍数分别持有宁波煦广 53.55%、45.59%、0.87%的股份；（3）宁波明傲、宁波亨楚、合肥宇越、合肥书升、合肥典旭均系员工持股平台，文衍数分别持有上述平台股份并担任执行事务合伙人，冯渝还持有宁波明傲 25.01%的股份。

请发行人披露：（1）陈志宇、敬兵设置大数衍丰、至信衍数、甬龢衍等持股平台及多层控制架构的原因及合理性，与自然人直接持有发行人的差异，各持股平台关于投票表决等约定，两人存在分歧时的解决机制；（2）陈笑寒、陈敬宜在发行人的历史持股及任职情况，未认定陈笑寒为共同实控人的原因；（3）发行人员工持股平台数量较多的原因，各平台的持股员工具体情况，各平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定是否存在差异，锁定期安排是否符合相关规定；（4）结合公司章程规定、董事会及股东大会特别决议事项、董监高人员构成及历史履职情况等，说明治理机制和内部控制的有效性，能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益。

请保荐机构、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、陈志宇、敬兵设置大数衍丰、至信衍数、甬龢衍等持股平台及多层控制架构的原因及合理性，与自然人直接持有发行人的差异，各持股平台关于投票表决等约定，两人存在分歧时的解决机制；

（一）陈志宇、敬兵设置大数衍丰、至信衍数、甬龢衍等持股平台及多层控制架构的原因及合理性，与自然人直接持有发行人的差异

截至本回复出具之日，陈志宇、敬兵夫妇直接持有发行人 27.80%股份，并通过至信衍数、甬龢衍、宁波煦广间接控制发行人 55.95%表决权，合计控制发行人 83.75%表决权，具体控制架构如下：

股东姓名/名称	持股数量 (万股)	持股比例	控制关系
陈志宇	2,376.2836	13.98%	陈志宇、敬兵为夫妻关系
敬兵	2,350.0265	13.82%	
至信衍数	6,301.7469	37.07%	陈志宇、敬兵分别持有至信衍数 55.25%、44.75%的股权。
甬龢衍	3,150.8735	18.53%	至信衍数持有甬龢衍 1%的财产份额，系甬龢衍的执行事务合伙人；陈志宇、敬兵控制的大数衍丰持有甬龢衍 99%的财产份额。
宁波煦广	58.2912	0.34%	至信衍数持有宁波煦广 0.87%的财产份额，系宁波煦广的执行事务合伙人；陈志宇、敬兵的女儿陈笑寒、陈敬宜合计持有其 99.13%财产份额。

陈志宇、敬兵设置各持股平台及多层控制架构的原因及合理性如下：

1、至信衍数是陈志宇、敬兵的控股平台

至信衍数是陈志宇、敬兵全资控制的有限责任公司，系其出于投资管理需要，并享受有限责任公司的居民企业间股息红利免税政策设立的投资管理平台。陈志宇、敬兵通过至信衍数持有发行人股份并间接控制甬龢衍及宁波煦广。

2、甬龢衍、大数衍丰是陈志宇、敬兵基于持股管理及税收优惠设立的持股平台

大数衍丰是陈志宇、敬兵全资控制的有限合伙企业，并基于平台设立当时地方对有限合伙企业缴纳所得税的奖励政策，设立在宁波市高新区。但陈志宇、敬兵常居重庆，为了便于其在常居地进行股权投资管理，大数衍丰未直接持有发行人股份，而是通过持有重庆地区持股平台甬龢衍财产份额的方式间接持有发行人股份。此外，为统一发行人投票表决等权利的管理，由至信衍数作为甬龢衍的执行事务合伙人间接控制甬龢衍所持股份的对应表决权。

3、宁波煦广是陈志宇、敬兵及其女儿的持股平台

宁波煦广是陈志宇、敬兵及其女儿陈笑寒、陈敬宜的持股平台，为统一发行人投票表决等权利的管理，由至信衍数担任宁波煦广的执行事务合伙人，陈笑寒、陈敬宜合计持有宁波煦广 99.13%财产份额。

与自然人直接持有发行人股份相比，除在管理模式、税务政策方面存在上述差异外，陈志宇、敬兵的各持股平台及多层控制架构在发行人股东权利方面不存

在差异。

综上所述，在控制发行人股份表决权方面，陈志宇、敬兵的各持股平台及多层控制架构与自然人直接持股不存在实际差异；陈志宇、敬兵设置各持股平台及多层控制架构系为了优化股权结构、满足投资管理需求、享受税收优惠政策，具有合理性。

（二）各持股平台关于投票表决等约定，两人存在分歧时的解决机制

根据陈志宇、敬兵的说明及承诺、各持股平台的工商档案资料、合伙协议及其补充协议，至信衍数的股东会决议由陈志宇、敬兵按照认缴出资比例行使表决权；其他持股平台甬赓衍、大数衍丰、宁波煦广委派执行事务合伙人执行合伙事务，有限合伙人不再执行合伙事务。各持股平台关于投票表决等约定如下：

序号	持股平台	关于投票表决等约定
1	至信衍数	《重庆至信衍数企业管理咨询有限公司章程》 “第二十八条 股东会会议由股东按照认缴出资比例行使表决权。 第二十九条 股东会会议对所议事项作出决议，须经代表过半数以上表决权的股东通过，但是对公司修改章程、增加或者减少注册资本以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式作出决议，须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”
2	甬赓衍	《重庆甬赓衍企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》 “第十九条 合作企业设执行事务合伙人一名，执行合伙事务，并对外代表合伙企业，其他合伙人不再执行合伙事务。委托执行事务合伙人重庆至信衍数企业管理咨询有限公司，委派陈志宇代表本合伙企业执行合伙事务。 第二十四条 合伙人对合伙企业有关事项做出决议，按照合伙协议约定的表决办法办理。合伙协议未约定或者约定不明确的，实行合伙人一人一票并经全体合伙人三分之二以上多数通过的表决办法。 除合伙协议另有约定和法律另有规定外，合伙协议的以下事项应当经全体合伙人一致同意： 1、改变合伙企业的名称； 2、改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点； 3、处分合伙企业的不动产； 4、转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利； 5、以合伙企业名义为他人提供担保。 第二十五条 全体合伙人不可撤销的授权执行事务合伙人可以不经任何表决，单独行使下列权利： 1、 决定其他合伙人的入伙； 2、制定合伙企业的投资政策； 3、对投资机会进行识别、评价和商议；对投资资产进行收购、承购、持有、出售、转换或是处置；以及签署与投资相关的协议、或是任命律师或其他代理人代其行事； 执行事务合伙人对上述事项做出决定时，视为得到全体合伙人的同意，对全体合伙人具有同等效力，全体合伙人不得以未经本人同意为

序号	持股平台	关于投票表决等约定
		由拒绝遵守和履行。”
3	大数衍丰	《宁波大数衍丰企业管理咨询合伙企业（有限公司）合伙协议》及《宁波煦广企业管理咨询合伙企业（有限公司）合伙协议》 “第十条 合伙企业事务执行 1、全体合伙人共同委托 1 个合伙人为企业执行合伙事务的合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。…… 7、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权；除法律、法规、规章和本协议另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过；但下列事项应当按照以下规定表决通过。 （1）改变合伙企业名称，需经全体一致合伙人表决通过。 （2）改变合伙企业经营范围、主要经营场所的地点，需经全体一致合伙人表决通过。
4	宁波煦广	（3）处分合伙企业的不动产，需经全体一致合伙人表决通过。 （4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利，需经全体一致合伙人表决通过。 （5）以合伙企业名义为他人提供担保，需经全体一致合伙人表决通过。 （6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员，需经全体一致合伙人表决通过。 （7）修改合伙协议内容，需经全体一致合伙人表决通过。 （8）增加或者减少对合伙企业的出资，需经全体一致合伙人表决通过。”

发行人设立至今，发行人股东大会、董事会的召开符合公司章程的规定，决议有效，不存在因实际控制人之间意见分歧而出现决策僵局的情形。出于保证控制权稳定、避免决策僵局的考虑，发行人实际控制人陈志宇、敬兵共同签署《关于分歧解决机制的确认函》，确认如下：

“双方就有关公司经营发展的重大事项向股东大会、董事会提出议案之前，或在行使股东大会、董事会等事项的表决权之前，应先对相关议案或表决事项进行协商并形成统一意见；如果协商无法统一意见，或出现重大分歧时，以陈志宇意见为准。”

综上所述，在控制发行人股份表决权方面，陈志宇、敬兵的各持股平台及多层控制架构与自然人直接持股不存在实际差异；陈志宇、敬兵设置各持股平台及多层控制架构系为了优化股权结构、满足投资管理需求、享受税务优惠政策，具有合理性；各持股平台已就投票表决作出明确约定，陈志宇、敬兵已就分歧解决机制出具专项确认，不存在因意见分歧而出现决策僵局的情形。

二、陈笑寒、陈敬宜在发行人的历史持股及任职情况，未认定陈笑寒为共同实控人的原因。

（一）陈笑寒、陈敬宜在发行人的历史持股及任职情况

1、历史持股情况

自通过宁波煦广间接持有至信有限股权以前，陈笑寒、陈敬宜未曾持有至信有限股权。陈笑寒、陈敬宜在发行人的历史持股情况具体如下：

（1）2022 年 9 月至信有限第七次增资前，陈笑寒、陈敬宜未直接或间接持有至信有限股权。

（2）2022 年 9 月至信有限第七次增资，至信有限注册资本由 15,000 万元增资至 15,870.1280 万元，其中宁波煦广认缴 30.5000 万元。本次增资后至 2023 年 3 月至信有限第八次增资前，宁波煦广持有至信有限 0.19%股权，陈笑寒、陈敬宜分别通过宁波煦广间接持有至信有限约 0.10%、0.09%股权。

（3）2023 年 3 月至信有限第八次增资，至信有限注册资本由 15,870.1280 万元增资至 16,185.9880 万元，其中宁波煦广认缴 25 万元。本次增资后，宁波煦广持有至信有限 0.34%股权，陈笑寒、陈敬宜分别通过宁波煦广间接持有至信有限 0.18%、0.16%股权。

（4）2023 年 8 月至信有限整体变更为股份有限公司，宁波煦广持有发行人 0.34%股份，陈笑寒、陈敬宜分别通过宁波煦广间接持有发行人 0.18%、0.16%股份。

此后，截至本回复出具之日，陈笑寒、陈敬宜在发行人的持股情况未发生变化。

2、任职情况

截至本回复出具之日，陈笑寒、陈敬宜在发行人的任职情况如下：

（1）陈笑寒于 2020 年 12 月加入至信有限，任至信有限董事长助理，主要协助董事长处理、执行日常具体事务；2023 年 8 月至信有限整体变更为至信股份后，经发行人创立大会暨第一次股东大会选举为发行人董事，经第一届董事会第一次会议同意聘任为发行人董事会秘书，主要负责证券事务，牵头完善公司治理。

理结构及管理制度，配合协调中介机构、沟通协调监管部门等。

(2) 陈敬宜未在发行人担任职务。

(二) 未认定陈笑寒为共同实控人的原因

发行人未认定陈笑寒为共同实际控制人，主要系陈笑寒未直接持股、亦无法间接支配发行人股份的表决权，在公司经营决策中未发挥主导作用或施加决定性影响，符合公司实际情况，且陈笑寒作为发行人实际控制人的一致行动人，已比照实控人进行核查并出具承诺，原因充分、合理，具体如下：

1、陈笑寒未直接持有发行人股份，亦无法间接支配发行人股份的表决权

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之“第二条之（二）共同实际控制人”的规定，发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合“每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权”的条件。

2022 年 9 月宁波煦广增资入股至信有限前，陈笑寒未直接或间接持有至信有限股权；2022 年 9 月后，陈笑寒通过宁波煦广间接持有发行人股份，未直接持有发行人股份。并且，宁波煦广的普通合伙人及执行事务合伙人为陈志宇、敬兵控制的至信衍数，宁波煦广持有发行人股份的表决权由陈志宇、敬兵支配，陈笑寒无法间接支配发行人股份的表决权。

因此，陈笑寒未直接持有发行人股份，亦无法间接支配发行人股份的表决权，不符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于共同实际控制人的相关要求。

2、陈笑寒在公司经营决策中亦未发挥主导性作用或施加决定性影响

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之“第二条之（二）共同实际控制人”的规定，“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人”。

陈笑寒自 2020 年 12 月起任至信有限董事长助理，2023 年 8 月至信有限整体变更为至信股份后任发行人董事、董事会秘书，主要负责公司证券事务，协助陈志宇处理、执行日常具体事务。陈笑寒自其任发行人董事以来未向董事会提出提案，在公司经营决策中未发挥主导性作用或施加决定性影响，不符合《证券期

货法律适用意见第 17 号》关于共同实际控制人的相关要求。

3、陈笑寒已比照实际控制人出具相关承诺

陈笑寒作为发行人实际控制人的一致行动人，已比照实际控制人承诺内容对其所持股份的股份锁定、持股意向、减持意向及其约束措施等事项出具承诺，承诺自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

4、不存在通过不认定陈笑寒为共同实际控制人而规避监管要求的情形

经核查，最近三年，陈笑寒不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

此外，陈笑寒及其关系密切的家庭成员以及前述人员直接或间接控制的或担任董事、高级管理人员的企业均已认定为关联方，并就报告期内该等关联方发生的关联交易情形进行了充分披露；前述人员直接或间接控制的企业，与发行人不存在构成同业竞争情形。

因此，发行人不存在通过不认定陈笑寒为共同实际控制人而规避合规审查、同业竞争、关联交易等监管要求的情形。

5、陈笑寒作为发行人实际控制人的一致行动人，不认定为共同实际控制人符合相关规定

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之“第二条之（二）共同实际控制人”的规定，“法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定”。

陈笑寒作为发行人实际控制人陈志宇、敬兵夫妇之女，系法定的一致行动人，但如前所述，结合发行人的实际情况，陈笑寒未认定为发行人共同实际控制人的理由充分、合理。根据上市公司公开披露信息，发行人实际控制人近亲属作为一致行动人未认定为共同实际控制人存在如下可比案例：

公司	案例介绍	未认定为实际控制人的理由
澳弘电子 (605058)	发行人实际控制人为杨九红（持股 58.77%）、陈定红（直、间接共持股 34.52%），杨九红女儿耿丽娅（陈定红妻子）担任发行人高级管理人员，并间接持有 2.33% 的股份。发行人未将耿丽娅认定为共同实际控制人。	1、2017 年 12 月后，耿丽娅通过持有途朗投资间接持有发行人 2.33% 股份，但途朗投资所持发行人股份对应表决权均由陈定红支配； 2、报告期内，杨九红、陈定红直接及间接控制发行人股份均不低于 93.29%，二人始终能够控制发行人股份对应表决权实际控制公司生产经营； 3、耿丽娅未参与公司生产经营重大决策，未在公司经营决策中发挥重要作用； 4、即使认定耿丽娅为共同控制人，也不会导致发行人存在同业竞争或实控人报告期内存在违法违规的情形。同时，耿丽娅作为实际控制人的一致行动人，在股份锁定期及同业竞争方面已比照实际控制人标准进行承诺。
亚联机械 (001395)	发行人实际控制人为郭西强，其子郭燕峤持有发行人 1.99% 的股份。郭燕峤 2018 年入职发行人并担任研发工程师，目前为发行人董事和总经理助理。2020 年 12 月，郭西强向其子郭燕峤赠予了 130 万股股份。	1、郭西强向郭燕峤赠予股份主要是出于家庭财产分配等方面的考虑，并非是为了向其让渡或与其共享控制权，郭燕峤依其可独立支配的股份表决权尚不足以对公司股东大会的决议产生重大影响或决定董事会成员的选任； 2、郭西强提名郭燕峤担任董事主要是出于培养接班人等方面的考虑，在公司重大事项的决策上，郭燕峤尚不能施加重大影响；在公司经营管理的关键领域，郭燕峤亦不能发挥主导性作用或施加决定性影响； 3、未将郭燕峤认定为共同实际控制人符合公司的实际情况，且系公司自身的认定，并由全体股东予以确认，不存在为规避发行条件或者满足监管要求而调整实际控制人认定范围的情形。
匠心家居 (301061)	发行人实际控制人为李小勤，控制发行人 98% 的股份。李小勤配偶徐梅钧持股 2%，担任公司董事、副总经理。发行人未将徐梅钧认定为共同实际控制人。	1、报告期内，李小勤一直为发行人控股股东、董事长，多年来对公司经营决策拥有控制力。李小勤与徐梅钧缔结婚姻关系后通过受让方式取得公司 2% 股权，但未改变公司控制权结构，李小勤一直保持对公司的控制； 2、徐梅钧持有发行人股份较少，对股东大会决策不具有重要作用；徐梅钧作为 9 名董事之一，对董事会不具有控制力，亦未曾提名董事、监事； 3、比照实控人锁定。

注：可比案例具体情况来源于上市公司公开披露信息。

综上所述，结合发行人的实际情况，陈笑寒未认定为发行人共同实际控制人的理由充分、合理，符合《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律、法规、规范性文件的规定。

三、发行人员工持股平台数量较多的原因，各平台的持股员工具体情况，各平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定是否存在差异，锁定期安排是否符合相关规定。

（一）发行人员工持股平台数量较多的原因

发行人的员工持股平台为宁波明傲、宁波亨楚、合肥宇越、合肥书升、合肥典旭，激励对象确定的标准主要参考员工的岗位职级和服务公司的年限等因素确定。由于持股员工数量较多，受限于《中华人民共和国合伙企业法》对单一有限合伙企业中合伙人最多不超过 50 人的限制，发行人设立多个有限合伙企业作为持股平台。

（二）各平台的持股员工情况，各平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定是否存在差异

1、各平台持股员工情况

截至本回复出具之日，员工持股平台持股员工的姓名、职务情况及持有份额情况具体如下：

持股员工	职务	出资比例	出资额（万元）
宁波明傲			
文衍数	-	5.46%	145.44
冯渝	总经理	25.01%	666.00
石丰平	副总经理、核心技术人员	8.11%	216.00
邓平	财务总监	7.30%	194.40
孙亮	总经理助理、核心技术人员	6.49%	172.80
叶波	业务中心副总监	5.41%	143.99
陈朝远	总经理助理、杭州至信总经理	6.49%	172.80
蔡宇	大江至信总经理	6.49%	172.80
权军武	金华至信总经理	4.06%	108.00
郭小兵	基建总监	6.49%	172.80
陈钊德	宁波至信总经理助理	4.64%	123.43
蒋静	业务中心副总监	5.41%	143.99
陈彦涛	监事会主席、办公室主任	4.33%	115.19

持股员工	职务	出资比例	出资额（万元）
王华	总经理助理	4.33%	115.19
合计		100.00%	2,662.84
宁波亨楚			
文衍数	-	7.87%	197.82
唐勇	业务中心总监	5.50%	138.24
余素华	衍数贸易采购总监	5.50%	138.24
翁光星	审计中心副总监	5.50%	138.24
蒋永华	安全管理中心总监	2.75%	69.12
廖占云	技术开发中心总监	5.50%	138.24
吴尚友	大江至信冲压技术顾问	2.86%	72.00
但谧吟	大江至信技术总监	5.50%	138.24
朱钊霖	证券事务代表	4.06%	102.00
李华江	业务中心副总监	3.58%	90.00
全惠	技术开发中心质量专家工程师	3.07%	77.15
牟家伟	财务中心副总监	2.58%	64.80
高朋刚	业务中心业务项目总监	3.07%	77.15
肖亮	业务中心业务项目总监	2.69%	67.50
王凌云	重庆基地综合管理部长	3.58%	90.00
王信	技术开发中心项目副总监	3.07%	77.15
唐正勇	衍数自动化技术部副总监	3.07%	77.15
陈林	运营投产中心设备副总工	3.07%	77.15
薛国胜	陕西至信总经理助理	3.07%	77.15
任长记	安徽至信总经理助理	3.58%	90.00
张红	技术开发中心项目副总监	1.43%	36.00
傅贤德	衍数自动化项目副总监	2.69%	67.50
吴建	贵州至信总经理助理	1.43%	36.00
陈曦	衍数自动化总经理	2.39%	60.00
段如春	大江至信冲压总工程师	2.15%	54.00
蒋红梅	质量体系中心副总监	2.15%	54.00
杨胜科	副总经理	2.15%	54.00
马爽	衍数贸易采购专业副总监	1.64%	41.14
桂小东	技术开发中心项目副总监	1.64%	41.14

持股员工	职务	出资比例	出资额（万元）
贺桂娟	衍数贸易采购专业副总监	1.43%	36.00
邓欣	安徽至信总经理助理	1.43%	36.00
合计		100.00%	2,513.11
合肥宇越			
文衍数	-	11.35%	44.04
杨雪	合肥至信制造部长	2.65%	10.29
王志超	安徽至信综合管理副部长	1.86%	7.20
周征	财务中心财务部长	3.71%	14.40
向长江	采购中心供应商高级经理	3.09%	12.00
许鹏	业务中心业务项目总监	1.86%	7.20
潘明亮	人力资源中心高级经理	3.09%	12.00
杨静	衍数自动化企管高级经理	3.09%	12.00
王叶青	重庆基地综合管理副部长	3.09%	12.00
童季冬	技术开发中心焊装高级工程师	2.65%	10.29
赵耀民	技术开发中心项目高级经理	3.09%	12.00
陈波	运营投产中心投产高级经理	2.65%	10.29
曹锋	技术开发中心冲压高级经理	2.32%	9.00
吴相进	人力资源中心人力资源副总监	2.06%	8.00
李棋	安全管理中心安全高级工程师	2.32%	9.00
敖升黎	业务中心业务项目总监	3.09%	12.00
易忠全	业务中心业务项目总监	2.65%	10.29
陈学双	财务中心财务专业高级经理	2.65%	10.29
张文宇	业务中心业务项目总监	2.32%	9.00
贺浹轩	运营投产中心设备高级经理	2.32%	9.00
梁代玮	财务中心财务专业高级经理	2.32%	9.00
况克艳	技术开发中心冲压高级工程师	3.09%	12.00
王潇	技术开发中心冲压高级工程师	2.32%	9.00
张祥栋	技术开发中心冲压高级工程师	1.86%	7.20
李延丰	财务中心财务专业高级经理	2.32%	9.00
秦建波	宜宾至信综合管理部长	1.86%	7.20
梁伟娟	陕西至信财务部长	2.65%	10.29
史平均	陕西至信设备设施部长	1.48%	5.76

持股员工	职务	出资比例	出资额（万元）
冯国平	陕西至信体系主管	1.11%	4.32
赵宏伟	金华至信制造部长	1.48%	5.76
田建平	金华至信物流部长	1.30%	5.04
熊锋	贵州至信总经理助理	3.71%	14.40
陈德建	常州至信总经理助理	3.09%	12.00
李林峰	宁波至信设备设施部长	2.65%	10.29
谢彩容	宁波至信质量部长	2.32%	9.00
徐尧燕	宁波至信综合管理部长	1.86%	7.20
岑姣姣	宁波至信财务部长	2.65%	10.29
合计		100.00%	388.05
合肥书升			
文衍数	-	10.28%	27.00
余君君	合肥至信财务部长	3.04%	8.00
邓亚军	贵州至信制造副部长	4.57%	12.00
刁安伦	质量体系中心质量高级工程师	5.48%	14.40
吴敏	重庆基地总经理助理	3.43%	9.00
王书勇	大江至信财务部长	3.43%	9.00
刘庆	大江至信项目部长	5.48%	14.40
陈家洪	质量体系中心体系工程师	5.48%	14.40
付福全	大江至信制造部长	3.04%	8.00
陈洪	运营投产中心 IT 高级经理	3.92%	10.29
熊勇	重庆基地物流副部长	5.48%	14.40
刘鹏	人力资源中心高级经理	3.43%	9.00
姜先德	技术开发中心先期质量主管工程师	4.57%	12.00
刘波	大江至信技术部部长	3.92%	10.29
高强	衍数自动化电气高级工程师	3.43%	9.00
张成荣	大江至信技术副部长	4.57%	12.00
潘绍杨	重庆基地质检员	1.37%	3.60
曹敏	质量体系中心体系工程师	1.37%	3.60
邱德富	重庆基地焊装操作工	1.37%	3.60
郑勇	重庆基地工装维保工	1.37%	3.60
金财运	杭州至信采购副部长	1.37%	3.60

持股员工	职务	出资比例	出资额（万元）
但洪静	重庆基地模具维保工	1.37%	3.60
刘波	重庆基地物流工	1.37%	3.60
袁函清	重庆基地设备组长	1.37%	3.60
田光敏	杭州至信库管员	1.37%	3.60
秦代华	重庆基地冲压组长	1.37%	3.60
王荣昌	重庆基地冲压班长	1.37%	3.60
杨骏	采购中心采购主管工程师	1.37%	3.60
杨望	安徽至信冲压部长	0.82%	2.16
杜林均	杭州至信综合管理副部长	2.74%	7.20
柯友林	宁波至信总经理助理	3.04%	8.00
朱冬芳	杭州至信财务部长	3.43%	9.00
合计		100.00%	262.74
合肥典旭			
文衍数	-	77.18%	168.69
李成	合肥至信设备设施副部长	3.29%	7.20
王亚锋	定州至信总经理助理	6.59%	14.40
刘彦超	定州至信综合管理部长	4.12%	9.00
刘平茹	定州至信财务部长	4.71%	10.29
刘沁军	定州至信焊装部长	4.12%	9.00
合计		100.00%	218.58

2、各平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定是否存在差异

根据《重庆至信实业集团有限公司 2022 年员工持股计划管理办法》（以下简称“《员工持股管理办法》”）、各持股平台《合伙协议》及补充协议，各员工持股平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定不存在差异，具体如下：

（1）员工选取标准

激励员工系发行人依据《员工持股管理办法》之“第三章 激励员工的确定依据和范围”的相关规定，结合公司实际情况并综合考虑员工的职务、表现、任职期限以及对公司业绩的贡献情况确认，其中，职务及任职期限标准具体如下：

①截至 2021 年 12 月 31 日，在至信有限及其全资子公司劳动关系存续且服务届满 19 年的员工（如连续病假超过 1 个月，则扣减服务相应月数）；

②截至 2022 年 7 月 31 日，在至信有限及其全资子公司任职职级在 8 级或 8 级以上的员工。

关于 5 家持股平台的持股员工分布，发行人主要出于方便内部管理的考虑，参考持股员工的任职地区、部门及职级等因素而确定。发行人中高层管理者主要分布在宁波明傲、宁波亨楚两个持股平台，其他持股员工根据所属子公司及职能部门的不同分布在合肥宇越、合肥书升、合肥典旭三个持股平台。

（2）锁定期

根据《员工持股管理办法》的规定、各员工持股平台《合伙协议》及补充协议，就锁定期事宜，各员工持股平台统一约定如下：

自工商变更登记完成之日起至公司上市后法定锁定期（即《公司法》《证券法》、交易所规则规定或因上市需要自愿承诺的锁定期限）届满前的期间均为公司定义的锁定期，且此锁定期不早于 2026 年 6 月 30 日。具体安排如下：

①在公司上市前，除非经持股平台执行事务合伙人书面同意或根据本计划规定退出的，激励员工不得以任何方式出售、转让、让予、质押、抵押、赠与或以其他方式处置其按照本计划取得并持有的股份。

②在公司上市后，激励员工持有的持股平台份额应根据相关法律法规、证监会或其派出机构、上海/深圳证券交易所等的要求，并按照本计划确定的规则在规定期限内予以锁定。上市后锁定期的截止日应不得早于持股平台持有的公司股份所适用的法定锁定期。

此外，5 家员工持股平台均已书面承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

（3）离职限制

根据《员工持股管理办法》、各员工持股平台《合伙协议》及补充协议，就持股员工离职限制，主要涉及持股资格及退伙价格两个方面，各员工持股平台统

一约定如下：

事项	《员工持股管理办法》相关条款	与离职限制相关的主要内容
持股资格	第十九条激励员工离职情形分类	持股员工离职情形按是否损害公司利益分为两类。除员工因退休而离职以外，公司有权要求离职的持股员工退出持股计划。
退伙价格	第二十条重庆至信 IPO 完成前的退出及份额调整规定	持股员工退出的，其持有的合伙份额应转让给执行事务合伙人或其指定的其他主体，转让对价以实缴资金加成合理利息的方式确定。
	第二十一条重庆至信 IPO 完成后的退出及份额调整规定	本次发行上市后，持股员工因离职而达到退出条件的，经持股平台执行事务合伙人同意，持股员工可以选择参与公司统一减持安排。否则，离职员工持有的合伙份额应转让给执行事务合伙人或其指定的其他主体，转让对价以实缴资金加成合理利息的方式确定。

（4）回购

根据《员工持股管理办法》、各员工持股平台《合伙协议》及补充协议，除因持股员工达到退伙条件而由持股平台执行事务合伙人或其指定主体受让相应份额外，各员工持股平台未约定回购条款，亦不存在与发行人及其股东约定回购条款或作出类似安排的情形。

综上所述，根据《员工持股管理办法》、各持股平台《合伙协议》及补充协议，各员工持股平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定不存在差异。

（三）锁定期安排是否符合相关规定

《公司法》《上市规则》《证券期货法律适用意见第 17 号》关于锁定期的相关规定如下：

规则条款	锁定期规定
《公司法》第一百六十条	公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。
《上市规则》3.1.9	发行人首次公开发行股票前已发行的股份，自发行人股票上市之日起 1 年内不得转让。
《上市规则》3.1.10	发行人向本所申请其首次公开发行股票上市时，其控股股东和实际控制人应当承诺：自发行人股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份。发行人应当在上市公告书中披露上述承诺。
《证券期货法律适用意见第 17 号》之“二、（五）锁定期安排”	发行人控股股东和实际控制人所持股份自发行人股票上市之日起三十六个月内不得转让，控股股东和实际控制人的亲属（依据《民法典》相关规定认定）、一致行动人所持股份应当比照控股股东和实际控制人所持股份进行锁定。

发行人各员工持股平台的执行事务合伙人为文衍数，由冯渝控制；发行人实际控制人及其亲属未直接或间接持有员工持股平台财产份额。因此，该等员工持股平台不属于发行人实际控制人或其亲属控制的企业，也不属于发行人实际控制人的一致行动人。按照前述规定，该等持股平台持有的发行人股份锁定期为发行人股票上市之日起十二个月。

各员工持股平台均已书面承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司本次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

因此，发行人员工持股平台的锁定期安排符合《公司法》《上市规则》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律、法规、规范性文件的相关规定。

四、结合公司章程规定、董事会及股东大会特别决议事项、董监高人员构成及历史履职情况等，说明治理机制和内部控制的有效性，能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益。

公司已根据《公司法》《证券法》等法律、法规及规范性文件以及《公司章程》的规定，建立了防止实际控制人损害发行人利益、保护中小投资者权益的公司治理和内控机制，具体如下：

（一）公司章程规定、董事会及股东大会特别决议事项

发行人现行《公司章程》及公司内部治理文件明确了公司治理结构及各机构的相应职权，约定了董事会及股东大会特别决议事项，具体如下：

1、股东大会及其特别决议事项

股东大会是公司权力机构，依法行使下列职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改《公司章程》；（十一）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（十二）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一

期经审计总资产百分之三十的事项；（十三）审议批准变更募集资金用途事项；（十四）审议股权激励计划和员工持股计划；（十五）审议批准本规则规定的担保事项；（十六）审议批准本规则规定的关联交易事项；（十七）审议批准本规则规定的重大交易事项；（十八）审议批准本规则规定的财务资助事项；（十九）决定《公司法》《公司章程》规定的应当提交股东大会决议的收购本公司股份的事项；（二十）根据《公司章程》的规定调整公司利润分配政策；（二十一）审议法律、行政法规、部门规章或《公司章程》规定应当由股东大会决定的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：（一）公司增加或者减少注册资本；（二）公司的分立、合并、解散、清算或者变更公司形式；（三）《公司章程》修改；（四）公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的；（五）股权激励计划；（六）法律、行政法规或《公司章程》规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

2、董事会及其特别表决事项

董事会对股东大会负责，行使下列职权：（一）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（二）执行股东大会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（七）拟订公司重大收购、收购本公司股份或者合并、分立、变更公司形式、解散和清算方案；（八）在股东大会授权范围内，决定公司的风险投资、资产抵押及其他担保事项；（九）决定公司内部管理机构的设置；（十）选举或更换董事长，聘任或者解聘公司高级管理人员并决定其报酬事项和奖惩事项；（十一）制订公司的基本管理制度；（十二）制订公司章程的修改方案；（十三）管理公司信息披露事项；（十四）向股东大会提请聘请或更换会计师事务所；（十五）听取公司高级管理人员的工作汇报并检查公司高级管理人员的工作；（十六）法律、行政法规或公司章程规定，以及股东大会授予的其他职权。

董事会根据《公司章程》《股东大会议事规则》的规定，在其权限范围内对担保事项、财务资助等作出决议，除公司全体董事过半数同意外，还必须经出席

会议的三分之二以上董事的同意。

3、监事会

监事会行使下列职权：（一）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（二）检查公司财务；（三）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、《公司章程》或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（四）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（五）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（六）向股东大会提出提案；（七）依照《公司法》的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（八）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担；（九）法律、行政法规、部门规章、《公司章程》或股东大会授予的其他职权。

4、总经理

总经理对董事会负责，行使下列职权：（一）主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟订公司内部管理机构设置方案；（四）拟订公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）提请董事会聘任或者解聘公司副总经理、财务总监；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；（八）公司章程或董事会授予的其他职权。

5、其他关于治理机制的规定

除上述职权内容以外，《公司章程》规定了公司的财务会计制度，明确了利润分配的相关机制。

公司已根据《公司章程》设立了股东大会、董事会及专门委员会、监事会和高级管理层，形成了权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间权责明确、运作规范、相互协调和相互制衡的机制。

为保证股东大会、董事会及专门委员会、独立董事、监事会及高级管理人员的规范运行，公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法

规的要求，制定或修订了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》《董事会战略委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》等公司治理制度，明确了股东大会、董事会、监事会、高级管理人员的权责范围和工作程序。

同时，为规范关联交易、避免资金占用，维护公司和中小股东利益，公司制定了《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》等规章制度，规定了关联交易回避表决、审批权限、决策程序、防范资金占用措施等。

（二）董监高人员构成及历史履职情况

1、董监高人员构成

（1）董事会人员构成

截至本回复出具日，公司董事会共设 5 名董事，其中 2 名董事由实际控制人陈志宇及其女儿陈笑寒担任，其余董事与实际控制人不存在亲属关系。公司已选举 2 名独立董事，占董事会人数的 2/5，并由独立董事担任审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会的召集人。同时，公司董事会成员中与实际控制人无亲属关系的非独立董事，能够积极出席董事会会议并独立行使表决权。

（2）监事会人员构成

截至本回复出具日，公司监事会由 3 名监事组成，包括 2 名非职工监事和 1 名职工代表监事，公司监事与实际控制人不存在亲属关系。

（3）高级管理人员构成

截至本回复出具日，公司共有高级管理人员 5 名，其中董事会秘书陈笑寒为实际控制人陈志宇、敬兵之女，其他 4 名高级管理人员与实际控制人不存在亲属关系。公司高级管理人员按照《公司章程》和相关制度履行职责，未因实际控制人近亲属担任高管而对公司内控造成重大不利影响。

2、历史履职情况

（1）股东履职情况

自股份公司设立以来至本回复出具日，共召开了 9 次股东大会。公司历次股

股东大会的召集、提案与通知、召开、表决和决议等程序均符合《公司法》《公司章程》的规定，会议记录完整规范，股东大会依法履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务，相关股东或股东代表出席了会议。其中，关联股东就其应当回避的议案已履行回避表决程序。

（2）董事履职情况

自股份公司设立以来至本回复出具日，公司共召开了 10 次董事会。公司历次董事会的召集、召开、表决等程序均符合《公司法》《公司章程》的规定，公司董事依法履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务，决议内容合法有效，不存在董事会决议违反法律、行政法规或者章程、股东大会决议的情形。其中，关联董事就其应当回避的议案已履行回避表决程序。

自 2023 年 8 月 9 日聘任独立董事后，独立董事均出席了所有的董事会会议，并严格按照《公司章程》及《独立董事工作细则》的规定履行职责。独立董事在关联交易决策、内部控制有效运行的督促检查、法人治理的规范化运作等方面发挥了积极有效的作用。截至本回复出具日，未发生独立董事对公司有关事项提出异议的情形。

（3）监事履职情况

自股份公司设立以来至本回复出具日，公司共召开了 7 次监事会，公司历次监事会的召集、召开、通知、决议等程序均符合《公司法》《公司章程》的规定，公司监事依法履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务，决议内容合法有效。

（4）高级管理人员履职情况

报告期内，公司总经理、副总经理、财务总监依照法律法规、公司章程规定和董事会授权行使职权，认真执行公司股东大会、董事会决议，接受董事会、监事会对其履行职责的监督，不存在违反法律、行政法规，或因工作失职，致使公司遭受损失的情形。

公司自 2023 年 8 月 9 日聘任董事会秘书以来，公司董事会秘书积极筹备历次股东大会和董事会会议，确保了公司股东大会和董事会会议依法召开、依法行使职权，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，与股东建立了良好的关系。

同时，董事会秘书积极参与公司治理结构的完善、配合协调中介机构、沟通协调监管部门，在主要管理制度建设方面亦发挥了重要作用。

（5）内审部门履职情况

公司设立了审计部为内部审计部门，并制定了《内部审计制度》。报告期内，公司内部审计部门独立运作，在审计委员会领导下，组织推动公司内控建设，督促公司各职能部门制定、实施和完善各自专业系统的风险管理和控制制度；全面推进内部控制制度的执行，检查公司内部控制制度的实施情况。

（三）治理机制和内部控制的有效性，能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益。

如前文“（一）公司章程规定、董事会及股东大会特别决议事项”及“（二）董监高人员构成及历史履职情况”所述，发行人已建立有效的公司治理机制和内部控制机制，能够有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，可以有效保护中小投资者权益。

在前述公司治理机制和内部控制的基础上，发行人已制订《公司章程（草案）》等上市后适用的公司治理制度文件，拟进一步采取以下措施：

1、累积投票制

公司在《公司章程（草案）》中设置了累积投票制，规定股东会就选举董事进行表决时，根据本章程的规定或者股东会的决议，可以实行累积投票制。涉及下列情形的，股东会在董事的选举中应当采用累积投票制：（1）公司选举 2 名以上独立董事的；（2）公司单一股东及其一致行动人拥有权益的股份比例在 30% 以上。

2、中小投资者单独计票机制

公司在《公司章程（草案）》中设置了中小投资者单独计票机制，规定股东会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

3、投资者关系管理制度

公司已制订上市后适用的《投资者关系管理制度》，以便利股东权利行使、

信息披露、互动交流和诉求处理等工作,加强与投资者及潜在投资者之间的沟通,增进投资者对上市公司的了解和认同,以提升公司治理水平和企业整体价值,实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者目的。

发行人公司治理和内部控制体系运行良好,容诚会计师对公司内部控制情况进行了审计,并出具了《内部控制审计报告》,认为发行人于 2024 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上,公司已建立了有效的公司治理机制和内部控制机制,能够有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生,可以有效保护中小投资者权益。同时,本次发行上市后,公司通过实施累积投票制、中小投资者单独计票机制、投资者关系管理等措施,进一步防止实际控制人损害公司利益的行为发生,保护中小投资者权益。

五、核查程序和核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、发行人律师履行的核查程序如下:

1、查阅发行人的工商档案资料、股东名册,发行人股东大会、董事会、监事会会议资料;

2、访谈发行人实际控制人陈志宇、敬兵及总经理冯渝,了解设置持股平台及多层控制架构的原因,实际控制人存在分歧时的解决机制、员工持股平台相关事宜;

3、查阅发行人机构股东的工商档案资料、公司章程、合伙协议及补充协议;

4、查阅发行人实际控制人陈志宇、敬兵共同签署《关于分歧解决机制的确认函》;

5、查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及陈敬宜填写的调查问卷,查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的个人信用报告、无犯罪记录证明;

6、查阅陈笑寒出具的关于股份锁定、持股意向、减持意向及其约束措施等事项的承诺文件;

7、查阅发行人《员工持股管理办法》、各员工持股平台《合伙协议》及补充协议；

8、查阅发行人花名册、社会保险及住房公积金的缴纳记录、持股员工的劳动合同；

9、查阅发行人全体股东出具的《关于实际控制人的确认函》；

10、查阅发行人《公司章程》等现行及上市后适用的内部治理制度文件；

11、通过企业信息公示系统、中国证监会、中国证监会证券期货市场失信查询平台、上海证券交易所、深圳证券交易所、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民检察院案件信息公开网、信用中国、企查查等网站进行检索和查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、在控制发行人股份表决权方面，陈志宇、敬兵的各持股平台及多层控制架构与自然人直接持股不存在实际差异；陈志宇、敬兵设置各持股平台及多层控制架构系为了优化股权结构、满足投资管理需求、享受税务优惠政策，具有合理性；各持股平台已就投票表决作出明确约定，陈志宇、敬兵已就分歧解决机制出具专项确认，不存在因意见分歧而出现决策僵局的情形；

2、结合发行人的实际情况，陈笑寒未认定为发行人共同实际控制人的理由充分、合理，符合《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律、法规、规范性文件的规定；

3、受限于有限合伙企业的合伙人数量不超过 50 人的法定限制，发行人设立多个有限合伙企业作为持股平台；各员工持股平台的员工选取标准、关于锁定期、离职限制、回购等条款约定不存在差异；员工持股平台的锁定期安排符合《公司法》《上市规则》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律、法规、规范性文件的相关规定；

4、公司已建立了有效的公司治理机制和内部控制机制，能够有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，可以有效保护中小投资者权益。

2.关于行业代表性

根据申报材料：（1）公司主要产品系汽车白车身冲焊件和相关工装模具，具体包括冷冲压件、热成型件、焊接总成件和模具，可比公司博俊科技、泰鸿万立等主要生产冲压件；（2）公司用该类零部件台套销量/当年全国汽车产量计算市场占有率，认为 2024 年度公司机舱类产品、侧围类产品、地板类产品市场占有率分别为 6.02%、5.62%和 4.50%，公司产品有门环类、尾灯支架、流水槽类等；（3）公司旗下拥有专业从事模具开发制造的全资子公司大江至信和专业从事工业机器人智能制造解决方案的全资子公司衍数自动化，公司具备产品及研发优势、智能制造及柔性生产优势、工艺优化及成本管控优势等。

请发行人披露：（1）公司产品在产品工序、产品类型、应用领域方面的特点，与可比公司的差异情况；（2）是否按照整台套方式向客户供应，用台套销量计算市场占有率的合理性，是否符合行业惯例；发行人机舱类产品、侧围类产品、地板类产品的价格区间，占汽车冲焊件价值的比例；（3）两个子公司主营业务、经营情况、相关技术以及与公司主要产品之间的关系；结合可比公司情况和行业发展现状等，说明上述优势的具体体现，与主营业务的关系；（4）结合发行人具体业务和产品种类，对所处细分领域做进一步分析，说明所处细分领域的总体规模、竞争格局、发行人的经营规模/市场份额及排名/分位数位置、与同行业公司的比较情况，以及主营业务相关工艺和技术的成熟度、是否符合或引领行业发展趋势、是否促进稳定经营和转型升级；相关行业排名需说明数据的客观性、权威性和论证的科学性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、公司产品在产品工序、产品类型、应用领域方面的特点，与可比公司的差异情况；

发行人主营汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售。

其中，汽车冲焊件生产工序主要包括冲压（含冷冲压和热成型冲压）和焊接。通常情况下，零部件供应商首先进行冲压加工，利用模具和压力机对板材施加压力，使其产生形变，从而形成所需形状和尺寸的汽车零部件，具体工序涉及开卷

落料、拉延、修边冲孔、整形、翻边、升温加热、成型、冷却（淬火）、切割等；冲压加工完成后，通过焊接工艺将冲压后的车身钣金件等接合在一起，制成车身总成部件交付。

在具体冲压过程中，冷冲压是指在室温下直接对金属板材施加压力成型，无需加热；热成型则需将钢板加热至奥氏体化温度以上并保温一段时间，利用高温提高材料塑性和延展性后成型，并通过模具内淬火使组织转变为高强度马氏体组织。冷冲压和热成型均属冲压工艺，其中冷冲压工艺应用更早、更广泛、更成熟、能耗相对较低，但制成的零部件强度通常较热成型工艺制品低；热成型更适合应用于出于轻量化和碰撞性能考虑，要求产品重量更轻、强度更高、防碰撞性能更强的零部件部位。实际生产过程中，通常根据零部件产品的外观结构设计、产品自身的形状特征复杂度、功能要求、力学性能要求、具体选材等，选择适用不同的冷冲压或热成型等冲压工艺。

模具生产工序主要包括工艺设计、结构设计、下料、模座投铸、机械加工、热处理、装配、精加工、试制调试等。

公司产品在产品工序、产品类型、应用领域方面与同行业可比公司对比如下：

公司名称	产品类型	产品工序	应用领域	主要客户
无锡振华	冲压零部件	冷冲压、热成型	汽车零部件，主要包括汽车车身件、底盘件、动力总成件和电子电器件等	上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、特斯拉、理想汽车、小米汽车等
	分拼总成加工产品	焊接（凸焊、总成点焊）	汽车零部件，主要系汽车车身总成件	
	选择性精密电镀加工服务	精密镀铬	汽车零部件，主要用于汽车发动机高压喷油器和高压燃油泵中的部分零部件（主要为衔铁、内支撑杆和铁芯等）	
	模具	工艺设计、模具结构设计、机加工、热处理、表面处理、产品试制等	用于配套生产汽车零部件	
华达科技	燃油车零部件	冷冲压、热成型、焊接、铝压铸	汽车车身零部件	上汽大众、一汽大众、东风本田、上汽通用、东风日产、小鹏汽车、小米汽车、赛力斯问界、蔚来汽车、特斯拉等
	新能源汽车零部件		电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体等	
	模具产品	未具体披露	用于配套生产汽车零部件	

多利科技	汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、热成型及一体化压铸零部件	冲压、铆接、FDS、涂胶、焊接、装配、表面处理、机加、热成型、一体化压铸等(其中一体化压铸和热成型产线预计将在2025年实现规模量产)	汽车零部件, 主要包括白车身类、铝压铸类、电池包类、底盘类、电泳类	特斯拉、理想汽车、零跑汽车、蔚来汽车、比亚迪、上汽集团、上汽大众、上汽通用、新朋股份、上海同舟等
	冲压模具	客户下单、工艺分析、模具结构设计、模具生产加工、模具调试、质量检测及客户验收	用于配套生产汽车零部件	
常青股份	汽车冲压及焊接零部件	冲压、焊接、一体化压铸(布局中)	应用于乘用车、商用车、专用车等车辆驾驶室总成、发舱总成、四门两盖总成、底板总成、车架总成、保险杠总成, 已形成汽车车身冲压及焊接零部件、汽车底盘冲压及焊接零部件两大系列	江淮汽车、奇瑞控股、振宜汽车、北京汽车、合众新能源等
	模具	未具体披露	用于配套生产汽车零部件	
博俊科技	精密零部件	冲压、激光焊接、注塑、热成型、激光切割、一体化压铸及装配等	面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品(包括框架类、传动类、其他类产品)和面向整车厂商的车身模块化零部件产品	理想汽车、吉利集团、比亚迪、长安汽车、赛力斯、长安福特、长城汽车等
	精密模具	模具设计与制造	用于配套生产汽车零部件	
	注塑业务	注塑	主要包括汽车天窗、门窗等系统的注塑组件	
	白车身业务	未具体披露	车身模块化及仪表台骨架等总成	
英利汽车	车身结构零部件及防撞系统零部件	冲压、辊压、液压成型、铝挤压成型、热成型、激光焊接到挤出、热压和注塑等	包含金属零部件(仪表板骨架、防撞梁、门槛、EV 电池下壳体、EV 电池上壳体、副车架、前后纵梁以及其他车身冲压件等)和非金属零部件(前端框架、车底护板、备胎仓、EV 电池上壳体、电瓶托盘、轮罩、前储物仓等)两大类	一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃亚太等
	模具	未具体披露	用于配套生产汽车零部件	
泰鸿万立	汽车结构件及功能件	落料、冲压、焊接、铆接、表面加工处理、组装等	应用于汽车车身、底盘等领域	吉利集团、长城汽车、TS 公司、海斯坦普、上汽集团等
	模具	未具体披露	用于配套生产汽车零部件	
发行人	冲焊零部件	开卷落料、拉延、修边冲孔、整形、翻边、冷冲压、	乘用车、商用车均有应用, 燃油车、新能源汽车	吉利汽车、长安汽车、蔚来汽

		表处理、拼焊点焊、热成型、冷却淬火、激光切割、抛丸、焊接、装配等	均有覆盖，按照零部件部位主要分为侧围类、地板类、机舱类和其他等	车、长安福特、理想汽车、比亚迪、宁德时代等
	冲压模具	工艺设计、结构设计、下料、模座压铸、机械加工、热处理、装配、精加工、试制调试等	用于配套生产汽车零部件	

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

如上表所示，同行业可比公司主要产品均以汽车车身零部件及总成产品和相关模具为主；主要工序均覆盖冷冲压、热成型、焊接等工序；应用领域和具体产品分类根据实际生产及销售情况各有区别，但均属车身冲焊零部件；主要差异体现在面向的主要客户、具体产品规格尺寸等方面。公司产品类型、产品工序、应用领域与行业特征相符。

二、是否按照整台套方式向客户供应，用台套销量计算市场占有率的合理性，是否符合行业惯例；发行人机舱类产品、侧围类产品、地板类产品的价格区间，占汽车冲焊件价值的比例；

（一）是否按照整台套方式向客户供应，用台套销量计算市场占有率的合理性，是否符合行业惯例

公司冲焊零部件产品根据客户图纸及特定要求定制开发，同一车型的同一型号零件一般情况下仅定点一家供应商配套。通常情况下，客户将月计划、周计划和当日交付计划按照对应车型的台套数下发至各零部件供应商，供应商根据台套数计算实际交付数量，分解计划进行排产和交付，故实际交付数量对应台套数。公司按照该类零部件台套销量/当年全国汽车产量计算该类零部件的市场占有率具有合理性。

同行业可比公司市场占有率计算方式如下：

公司名称	市场占有率计算方式
无锡振华	未披露
华达科技	未披露
多利科技	（零部件销售数量/每辆车该类产品的使用数量）/乘用车销量
常青股份	未披露
博俊科技	公司产品当年销量/该产品当年市场容量； 该产品当年市场容量=当年乘用车销量×每辆汽车使用该类产品的数量

英利汽车	选取每车只装一件/套的主要零部件的销量/乘用车销量
泰鸿万立	(零部件销售数量/每辆车该类产品的使用数量)/乘用车产量
发行人	公司该类零部件台套销量/当年全国汽车产量

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

由上表可知，同行业可比公司大多通过选取代表性零部件测算供应台套数，以此作为市场占有率测算依据，发行人市场占有率计算方式符合行业惯例。

（二）发行人机舱类产品、侧围类产品、地板类产品的价格区间，占汽车冲焊件价值的比例

汽车车身零部件按照所属部位主要分为四门两盖、侧围类、地板类、机舱类和其他等。其中，四门两盖主要指引擎盖、尾箱盖、左右两侧前后车门等零部件，因其制造和装配过程对零部件外观变形情况、安装缝隙、紧固性、耐久性等要求较高，通常主要由整车厂自主生产制造，占整车车身冲焊件价值比例约为 25%；地板类产品主要包括前地板横梁、后地板总成、后地板边梁总成等，因其规格尺寸较大，占整车车身冲焊件价值比例约为 25%；侧围类产品主要包括 A 柱内板、A 柱加强板、B 柱内板、B 柱加强板、门环、门槛内板、门槛加强板等，机舱类产品主要包括发动机舱边梁总成等，两类产品规格型号品类较多，根据整车设计采用不同外观要求，复杂异形零部件工艺要求较高，合计占整车车身冲焊件价值比例约为 30%。对于汽车零部件企业而言，除四门两盖主要由整车厂自主生产制造外，机舱类、侧围类、地板类产品属于汽车冲焊零部件主要产品，具有代表性。

报告期内，发行人侧围类、地板类、机舱类产品占汽车零部件业务收入比例如下：

单位：万元

零部件类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
侧围类	121,525.49	43.87%	95,895.63	42.84%	67,205.92	38.77%
地板类	80,813.23	29.18%	66,471.50	29.69%	56,809.68	32.78%
机舱类	40,250.11	14.53%	30,845.52	13.78%	24,238.34	13.98%
其他	34,400.48	12.42%	30,659.31	13.70%	25,076.12	14.47%
合计	276,989.31	100.00%	223,871.95	100.00%	173,330.05	100.00%

通常情况下，整车厂对于新车型采用分包招标模式，将车身冲焊零部件按照类别分为多个产品包，以产品包为单位确定定点单位，同一车型的同一型号零件一般情况下仅定点一家供应商配套。报告期内，随着发行人所定点车型中标产品变动，侧围类、地板类、机舱类产品占汽车零部件业务收入比例有所波动，总体而言侧围类产品占比小幅提升，地板类、机舱类产品占比基本稳定。

受具体规格尺寸、原材料要求、具体生产工艺、是否属于异形产品、是否属于总成件等因素影响，发行人侧围类、地板类、机舱类产品价格区间主要集中在0-150 元/件，同类产品中不同产品型号销售单价差异较大。

三、两个子公司主营业务、经营情况、相关技术以及与公司主要产品之间的关系；结合可比公司情况和行业发展现状等，说明上述优势的具体体现，与主营业务的关系；

（一）大江至信、衍数自动化主营业务、经营情况、相关技术以及与公司主要产品之间的关系

发行人设有专业从事模具开发制造的全资子公司大江至信和专业从事工业机器人智能制造解决方案的全资子公司衍数自动化，其主营业务、经营情况、相关技术以及与公司主要产品之间的关系具体如下：

公司名称	主营业务	最近一年（2024 年度）经营情况	相关技术	与公司主要产品之间的关系
大江至信	工装模具的研发、设计、生产及销售	总资产：18,283.32 万元； 净资产：10,307.88 万元； 营业收入：12,926.75 万元； 净利润：1,405.59 万元	设立技术部，下设工法设计室、结构设计室等，配备结构工程师、工法工程师、模面工程师、技术员等技术人才。 核心技术包括热成型冷切模、热成型模内冲模具、水直冷模具等汽车冲压精密模具制造技术。	公司工装模具产品主要由大江至信负责研发、设计、生产
衍数自动化	汽车冲焊件领域的机器人系统集成及自动化生产整体解决方案	总资产：18,713.19 万元； 净资产：9,584.68 万元； 营业收入：17,178.83 万元； 净利润：3,238.18 万元	设立技术组，配备机械工程师、模拟工程师、电气工程师等技术人才。 通过自主研发的算法和软件集成等核心技术，已具备离线编程、5G 远程传输、柔性生产、一机多枪等技术能力。 核心技术包括多产品共线柔性焊接自动化技术、多轴协同控制自动化技术、3D 视觉引导自动双料检测双头柔性点焊机器	负责公司各生产基地的机器人系统化集成及自动化产线改造，提升各基地自动化生产能力，以提高生产效率、提升产品质量稳定性

			人工作站应用、激光切割自动上下料技术、凸焊自动化技术等智能制造及自动化生产技术。	
--	--	--	--	--

注：大江至信、衍数自动化 2024 年度财务数据已经申报会计师审计。

如上表所示，大江至信主要承接发行人模具开发生产业务；衍数自动化主要为发行人各生产基地提高自动化生产水平提供技术支持，自 2023 年起成功实现对外部客户的业务收入，但尚处于业务起步阶段。

（二）结合可比公司情况和行业发展现状等，说明上述优势的具体体现，与主营业务的关系

1、冲压模具系汽车冲焊零部件生产制造的关键装备，模具开发制造能力成为零部件供应商核心竞争力

随着汽车行业生产工艺的不断精进，以及车身件及底盘件大型化、一体化趋势不断加深，汽车零部件生产模具的精密性、复杂性程度不断提升，模具开发能力成为汽车零部件企业的关键核心竞争力之一。汽车冲压模具具有尺寸大、型面复杂、精度要求高等特点，属于技术密集型产品，是决定汽车零部件产品质量最核心的因素之一，模具的质量水平决定了汽车冲焊零部件产品的品质及生产成本。

发行人模具开发制造能力与同行业可比公司具体对比如下：

公司名称	是否拥有模具自主开发设计能力	相关技术
无锡振华	是	拥有“双向压边的拉深及压印一体化模具”等模具核心技术，已形成从前期工艺流程设计分析、冲压模具研发、到后期的冲压及焊接技术工艺的完整技术体系，有效地缩短了冲压模具制造的周期，降低整体的生产成本，提高冲压及焊接零部件产品的质量和生产效率
华达科技	是	拥有高精度、高强度的自动化冲压模具设计、级进模设计、高强钢与超高强钢的热冲压模具与工艺研究、螺母板成形模具与工艺优化等一大批自主研发的模具核心技术
多利科技	是	具有行业领先的模具开发能力，目前已形成从前期工艺流程设计分析、冲压工艺模拟分析，到后期模具设计制造的完整技术工艺
常青股份	是	具备完善的产品开发系统及先进的模具开发能力
博俊科技	是	拥有一批专业的模具开发和设计人才，具备较强的模具自主开发能力，配备了先进的模具加工及检测设备。公司设计的精密模具在精度、表面粗糙度、制造周期、使用寿命等方面具有一定的竞争优势。开发的模具包括级进模、串联线、多工位传递模、自动化连线单动模和热成型模具

英利汽车	是	公司的研发中心涵盖产品结构设计、CAE 仿真模拟分析、模具工装设计及制造、产品试制、过程开发、质量控制、试验验证等一系列功能，可以为客户提供工程可行性分析、数据模型制作、轻量化的设计服务
泰鸿万立	是	公司具备较强的模具自主开发能力，设有集模具设计、加工、组装、调试、检测及售后服务为一体的模具事业部，拥有一批专业的模具开发和设计人才
发行人	是	大江至信致力于模具开发设计及制造工艺的研究优化，由原来的单一铸造模具，逐步发展到覆盖冷冲压钢板模具、冷冲压级进模具、冷冲压铸造模具、热成型模具（包括但不限于 TWB 拼焊板模具、TRB 不等厚板模具、TTP 模内软区模具、PATCH 补丁版模具等）。为响应轻量化技术趋势，近年来陆续创新开发出热成型冷切模、热成型模内冲模具、水直冷模具等，模具制造能力具备行业领先优势

注：同行业可比公司信息来源于公开披露资料。

如上表所示，冲压模具系汽车零部件企业的关键核心竞争力之一，模具业务系主营业务的重要构成，同行业可比公司均具备模具自主开发设计能力。模具开发设计能力无法具体量化，体现在具体的零部件量产供货过程中，整车厂新车型确定定点供应商时也会重点评判其模具开发设计能力。模具的开发设计能力直接影响零部件供应商对整车厂在车型开发阶段的响应速度 and 对应零部件的精度、表面粗糙度、质量稳定性等，模具的使用寿命和损耗情况直接影响零部件量产成本。

大江至信深耕模具开发设计，设立技术部，下设工法设计室、结构设计室，拥有汽车冲压精密模具制造技术，模具类别涵盖单工序模具、级进模具、多工位模具、串联线模具等多品类模具，获中国模具工业协会“汽车零部件冲压模具中国重点骨干模具企业（2025-2028 年）”称号，热成型冷切模、热成型模内冲模具、水直冷模具等具备竞争优势。

2、生产及质量管控智能化成为汽车零部件企业转型升级的重要趋势，发行人不断提高自动化生产水平，充分发挥成本管控优势，实现生产制造全流程的智能管理

智能制造和工业互联网技术提高了零部件生产企业生产管控和供应链管理水平，实现生产过程信息化、网络化和智能化，提升生产效率和质量。在整车厂对一级核心供应商的验厂过程中，自动化生产能力和管理水平系关键标准之一。汽车零部件企业实现自动化生产大多直接采购标准化自动化生产线，同行业可比公司亦未披露其在智能制造和自动化生产领域的核心技术，但自动化冲压线和机器人焊接工作站需和具体产品型号、生产工艺参数、生产节拍等不断匹配方能发

挥最佳效果，标准化产线的个性化改造成效成为不同零部件供应商智能制造实现水平的重要制约因素。

发行人积极布局智能制造领域，充分重视机器人集成软件和算法的研发投入，设立专注于智能制造和自动化生产领域的衍数自动化，利用自主研发的多产品共线柔性焊接自动化技术、多轴协同控制自动化技术、3D 视觉引导自动双料检测双头柔性点焊机器人工作站应用技术、激光切割自动上下料技术、凸焊自动化技术等核心技术协助各生产基地对产线进行自动化改造，不断增强成本管控能力、品控管理能力，总体生产自动化率达 96%以上，具备行业领先水平。

四、结合发行人具体业务和产品种类，对所处细分领域做进一步分析，说明所处细分领域的总体规模、竞争格局、发行人的经营规模/市场份额及排名/分位数位置、与同行业公司的比较情况，以及主营业务相关工艺和技术的成熟度、是否符合或引领行业发展趋势、是否促进稳定经营和转型升级；相关行业排名需说明数据的客观性、权威性和论证的科学性。

（一）发行人所处细分领域的总体规模、竞争格局

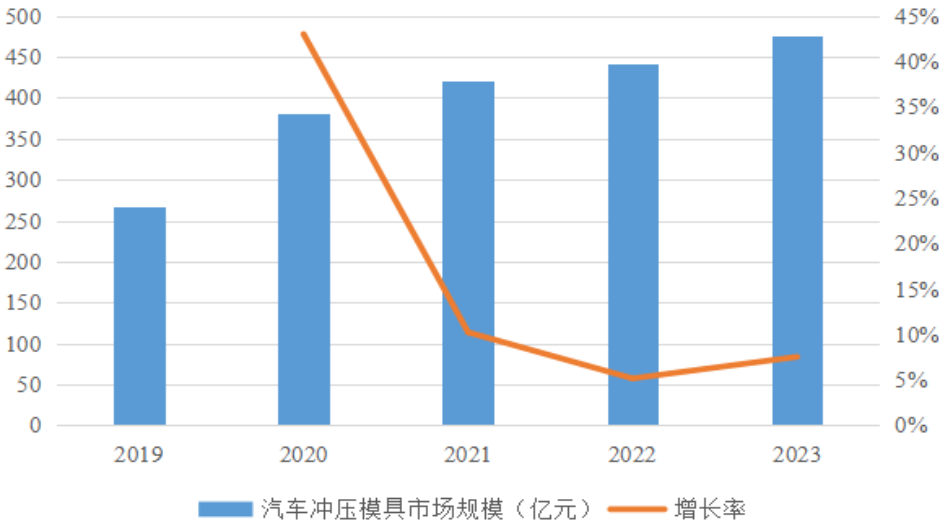
根据中国行业研究网报告，汽车零部件种类繁多，可大致分为金属零部件和非金属零部件，其中金属零部件占比约 60%-70%，非金属零部件（橡胶、塑料及其他复合材料等）占比约 30%-40%。配套工装模具主要分为冲压模具和注塑模具等。发行人主营汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售，主要产品为汽车冲焊件和相关模具，属于前述分类中的金属零部件和冲压模具。

汽车金属冲焊件作为构成汽车零部件的重要金属部件，广泛应用于汽车的各个部位。根据华经产业研究院统计数据，平均每辆车上包含 1,200-1,500 个冲焊件，单车配套价值超 1 万元；根据中国汽车工业协会统计数据，2024 年度我国汽车产量为 3,128.20 万辆；据此测算，2024 年度我国汽车金属冲焊件市场规模超过 3,000 亿元。

汽车冲压模具是汽车生产的重要工艺装备，是实现汽车轻量化、高效化生产的重要技术保障，是汽车模具最大的细分品类。我国汽车行业的蓬勃发展带动了汽车冲压模具行业快速进步，制造工艺水平不断提升。根据观研天下统计数据，

2019 年度至 2023 年度，我国汽车冲压模具市场规模从 266.60 亿元增至 475.20 亿元，复合增长率达 15.55%。

2019-2023 年中国汽车冲压模具市场规模



数据来源：观研天下

总体而言，汽车冲焊件及冲压模具行业竞争格局较为分散，市场集中度仍有较大提升空间。当前我国汽车冲焊零部件企业竞争格局主要呈现以下特点：

1、一级供应商之间竞争格局较为稳定

在追求汽车零部件专业化、规模化生产的背景下，汽车零部件行业逐步形成了一级零部件供应商、二级零部件供应商和三级零部件供应商的多层次竞争格局。一级供应商通常向整车厂商供应总成系统及模块产品，双方形成直接合作关系，并直接参与整车厂商新车型研发和产品设计过程中。二级零部件供应商主要向一级供应商供货，该级供应商大多生产专业性较强的总成系统及模块拆分零件。二级供应商再逐级向三级供应商等下级供应商采购，从而形成汽车零部件的供应链条。出于产品供货质量和稳定性等多方面考虑，整车厂对一级零部件供应商考核要求严格、考核时间长，双方确立合作关系后整车厂不会轻易更换供应商，因此一级零部件供应商的竞争格局较为稳定。

2、整车厂与外部零部件供应商形成专业化分工

汽车冲焊零部件供应商按配套方式分为内部配套与外部供应商两类。内部配套指整车制造商自主生产配套零部件，实现特定供货；外部供应商指其他外部零

部件供应商。相较于整车制造商自主生产而言，外部零部件供应商具备完整研产销能力，客户与产品结构更为多样。伴随着汽车行业分工细化与全球采购体系成型，外部供应商研产销机制更为灵活，逐步与整车制造商形成专业化分工。

3、我国汽车冲焊零部件供应商开始参与全球竞争

伴随我国汽车产业的蓬勃发展，我国汽车产业自主品牌市场占有率逐步提升，根据中国汽车工业协会数据，2021年至2024年度，中国乘用车市场中，中国品牌销量占比从44.40%提升至65.20%，不断创下历史新高。汽车零部件行业整体的技术水平和研发能力同步提升，已经出现了一批具有自主开发设计能力且规模较大的零部件企业和在细分领域具备较强技术研发能力的中小规模零部件企业。通过同步开发、模具设计与开发、工艺制程、规模化生产等能力的强化，部分汽车零部件企业已经进入到了全球知名汽车制造商的供应链体系。

4、国内汽车冲焊零部件供应商竞争力快速提升，海外供应商的头部地位面临挑战

我国汽车冲焊零部件供应商主要呈现如下几类：（1）海外汽车冲焊件行业巨头在国内的独资或合资企业，技术较为先进且下游需求稳定，如海斯坦普汽车组件（天津）有限公司及其下属企业、优尼冲压（中国）投资有限公司及其下属企业、广州爱机汽车配件有限公司及其下属企业等；（2）已形成规模化的民营冲焊零部件供应商，如行业内已上市公司、发行人等；（3）整车厂的内部配套子公司；（4）其他中小型冲焊件供应商。

全球汽车零部件龙头企业主要分布在美国、日本和欧洲，上述汽车零部件企业借助技术研发、先进产品和关键核心部件领域的领先优势，纷纷在我国设立机构或与本土企业通过合资等方式持续加大在我国汽车零部件产业投资，占据着汽车零部件行业先发优势。但随着我国汽车行业的蓬勃发展，汽车产业链的原有竞争格局正在不断变革，国内汽车冲焊零部件供应商不断扩大生产基地布局、进行冲焊工艺和模具自主开发设计能力的技术革新，技术逐步处于行业领先水平，逐步形成质量和成本优势，与海外供应商的差距逐步缩小。

5、行业竞争激烈，集中度较低

由于汽车冲焊零部件供应商以整车制造商为中心组织生产，地理分布较为分散。同时受产能、场地、运输半径以及资金等限制，汽车冲压零部件行业以中小型企业为主，根据《中国汽车工业统计年鉴》数据，2022 年我国规模以上汽车零部件企业约 1.57 万家，行业集中度较低，竞争较为激烈。

（二）发行人的经营规模/市场份额及排名/分位数位置、与同行业公司的比较情况

1、发行人在同行业已上市公司中的整体排序情况

因汽车零部件行业专业化分工较为成熟、行业集中度较低，相关行业协会和权威统计部门暂无公开披露的针对汽车零部件行业整体或者金属冲焊零部件、冲压模具的市场排名数据。

发行人属于汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670），该行业内上市公司主营业务范围较广，除车身零部件和模具外，还包含汽车内外饰、传感器、空调系统、制动系统、物联网、轮毂、轴承、线缆、仓储及物流服务等。以该行业上市公司为基础，选取其中主营业务、主要产品涉及汽车金属冲焊零部件和冲压模具的公司共计 49 家，发行人经营规模在其中对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
（1）主营业务收入对比			
发行人主营业务收入	288,727.13	237,273.80	191,009.22
同行业上市公司中位数	310,660.35	274,350.29	286,486.95
同行业上市公司平均数	772,493.32	758,991.20	681,325.76
同行业上市公司中排序位次 （含发行人共 50 家）	27	29	28
（2）归母净利润对比			
发行人归母净利润	20,396.41	13,184.56	7,069.10
同行业上市公司中位数	14,630.02	13,162.71	10,268.39
同行业上市公司平均数	31,917.01	34,947.94	32,353.11
同行业上市公司中排序位次 （含发行人共 50 家）	22	25	34
（3）净资产收益率对比			
发行人净资产收益率	13.85%	10.21%	6.17%

同行业上市公司中位数	7.48%	8.45%	8.30%
同行业上市公司平均数	3.86%	7.42%	8.43%
同行业上市公司中排序位次 (含发行人共 50 家)	9	17	30
(4) 报告期内收入复合增长率			
发行人收入复合增长率	21.52%		
同行业上市公司中位数	8.32%		
同行业上市公司平均数	10.95%		
同行业上市公司中排序位次 (含发行人共 50 家)	11		

注：同行业上市公司数据来源于公开披露信息。

如上表所示，发行人主营业务收入在同行业上市公司中排序处于中间水平，与行业中位数基本相当。受限于公开披露信息口径，部分上市公司未披露金属车身冲焊件业务细分收入，主营业务收入涵盖内容更广，如华域汽车（600741.SH）业务涵盖汽车内外饰、功能件、电子电器、金属成型与模具、热加工、新能源等六大板块，2024 年度主营业务收入为 1,586.39 亿元；宁波华翔（002048.SZ）业务包括乘用车内外饰件、金属件、电子电器件等，主要产品除冷冲压零部件外，还包括电动踏板、装饰条、塑料组件、仪表板等，2024 年度主营业务收入为 257.95 亿元，大大拉高行业均值。因此若严格统计发行人金属汽车冲焊件业务在同行业上市公司中的对比情况，发行人排序位次预计将更高。

报告期内，发行人经营规模增长稳健，盈利能力持续提升，归母净利润在同行业上市公司中排名提升较快，已处于行业中间偏上水平。随着发行人盈利水平提升，净资产收益率稳步增长，2024 年度净资产收益率在行业排名第 9，报告期内收入复合增长率在行业排名第 11，行业排名具备竞争优势。

2、发行人与同行业公司的比较情况

汽车零部件及相关模具领域企业数量众多，部分同行业公司除从事相关业务外，还涉及供应链服务、汽车内饰服务等，业务模式各自之间存在一定差异。即便同样从事汽车零部件业务，也涉及冲焊业务、压铸业务、注塑业务等具体产品和工艺差异。此外，受限于无法取得海外汽车冲焊件供应商国内独资/合资企业的具体经营规模或财务数据，进一步对比分析的同行业公司选取范围系国内已上市公司及拟上市公司。

中介机构选取同行业公司的具体程序如下：

（1）从 wind 拉取汽车零部件及配件制造业（C3670）全部 A 股已上市公司清单及其经营范围、主营业务、主要产品，并结合其年度报告等公开披露信息了解其收入构成，筛选收入构成以汽车冲焊零部件和冲压模具为主、主要客户为整车厂或其一级供应商的上市公司；

（2）查阅行业协会统计年鉴、行业报告等信息，了解行业竞争格局及主要代表企业；

（3）访谈发行人高级管理人员，了解行业竞争格局及主要竞争对手信息；

（4）走访主要客户，了解同类供应商信息。

发行人与所选取的同行业公司进一步对比分析如下：

（1）经营规模对比情况

中介机构在同行业上市公司及拟上市公司中，选取收入构成以汽车冲焊零部件和冲压模具为主、主要客户为整车厂或其一级供应商的公司作为细化分析的同行业公司，经营规模进一步对比如下：

单位：万元

项目	生产基地数量	汽车金属冲焊零部件和冲压模具收入		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
无锡振华	9	221,399.88	199,196.08	163,323.16
华达科技	16	474,454.15	510,935.98	490,289.92
多利科技	14	341,897.86	369,361.44	317,090.74
常青股份	19	280,287.53	272,298.32	263,236.08
博俊科技	13	377,390.93	225,366.88	104,605.85
英利汽车	超 20 个	357,567.80	404,977.92	398,979.48
泰鸿万立	8	154,677.64	141,944.54	133,674.98
地通工业控股集团股份有限公司 （以下简称“地通控股”）	12	未披露	未披露	191,938.42
安徽大昌科技股份有限公司 （以下简称“大昌科技”）	6	未披露	147,573.40	100,938.53
东实汽车科技集团股份有限公司 （以下简称“东实股份”）	超 20 个	未披露	未披露	317,996.28
同行业可比公司平均数（A）	-	315,382.26	283,956.82	248,207.34

发行人（B）	14	287,979.75	236,913.53	191,009.22
发行人与同行业可比公司平均数差额（A-B）	-	27,402.51	47,043.29	57,198.12
发行人在同行业可比公司中排序位次（含发行人共 11 家）	5	5	5	7

注 1：同行业可比公司数据来源于公开披露信息，已剔除非汽车金属冲焊零部件和冲压模具业务收入；

注 2：地通控股、大昌科技、东实股份均已撤回首次公开发行股票并上市申请，未披露后续年度财务数据。

报告期内，发行人经营规模和盈利能力稳健提升，在同行业可比公司同类业务中处中间位次，与可比公司平均收入规模差额逐步缩小。随着发行人与已有客户不断加深合作，新客户开拓持续取得成效，新增生产基地产能充分释放，经营规模预期将进一步提升。

（2）市场份额和主要产品市场占有率对比情况

我国汽车冲焊零部件企业数量众多，行业集中度较低。根据华经产业研究院统计数据，平均每辆车上包含 1,200-1,500 个冲焊件，单车配套价值超 1 万元；根据 wind 和中国汽车工业协会统计数据，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，我国汽车产量分别为 2,699.74 万辆、3,012.58 万辆和 3,128.20 万辆。据此测算的发行人市场份额如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
我国汽车产量（万辆）	3,128.20	3,012.58	2,699.74
初步测算的我国汽车冲焊零部件市场规模（亿元）	3,128.20	3,012.58	2,699.74
发行人汽车冲焊零部件收入（剔除境外收入，万元）	275,598.55	222,565.93	172,150.77
发行人市场份额	0.88%	0.74%	0.64%

注：初步测算的我国汽车冲焊零部件市场规模=1 万元/辆*当年度我国汽车产量。

因汽车冲焊零部件型号种类较多，定制化程度高。在分析具体产品市场占有率时，同行业公司大多选取代表性产品，通过供应台套数进行测算。报告期内，发行人产品在汽车零部件市场大致的市场占有率情况测算如下：

单位：万套、万辆

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
全国汽车产量	3,128.20	3,012.58	2,699.74
发行人机舱类产品台套销量	188.35	161.92	108.65
发行人机舱类产品市场占有率测算	6.02%	5.37%	4.02%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
其中：前纵梁总成	4.86%	4.45%	3.34%
发行人侧围类产品台套销量	175.71	189.47	155.71
发行人侧围类产品市场占有率测算	5.62%	6.29%	5.77%
其中：侧围 A 柱总成	3.05%	3.79%	3.59%
侧围 B 柱总成	2.75%	3.51%	2.98%
发行人地板类产品台套销量	140.85	153.50	116.84
发行人地板类产品市场占有率测算	4.50%	5.10%	4.33%
其中：前地板总成	2.62%	3.00%	2.57%
后地板总成	2.52%	2.41%	2.24%

注 1：台套零部件为客户生产 1 辆汽车所需的 1 套零部件，由整车厂商及零部件厂商根据产业链分工制造；

注 2：上表中，侧围类产品主要包括 A 柱内板、A 柱加强板、B 柱内板、B 柱加强板、门环、门槛内板、门槛加强板等；地板类产品主要包括前地板横梁、后地板总成、后地板边梁总成等；机舱类产品主要包括发动机舱边梁总成等；

注 3：市场占有率=该类零部件供应台套数/当年全国汽车产量，其中汽车产量为中国汽车工业协会公布的乘用车和商用车总产量。

报告期内，发行人市场占有率与同行业公司进一步对比如下：

公司简称	市场占有率
无锡振华	未披露
华达科技	未披露
多利科技	前纵梁、水箱板总成市场占有率稳定在 3%以上
常青股份	未披露
博俊科技	2022 年度，纵梁后段总成、前围板、车窗门框总成、侧围 B 柱加强板总成、侧围 A 柱下加强板总成市场占有率分别为 0.25%、0.55%、0.57%、0.24%、0.24%
英利汽车	2022 年度，仪表板骨架、前端框架市场占有率分别为 12.56%、18.27%
泰鸿万立	2023 年度、2024 年 1-6 月，制动踏板总成市场占有率分别约为 4.28%、4.75%，前地板结构件市场占有率分别约为 3.96%、3.10%，后地板结构件市场占有率分别约为 5.39%、4.60%
地通控股	未披露
大昌科技	2022 年度、2023 年度，在乘用车市场中，侧围内板前部总成市场占有率分别为 3.86%、3.78%，加油口盖焊接总成市场占有率分别为 3.50%、2.55%，门槛加强板总成市场占有率分别为 2.32%、3.00%，仪表台横梁总成市场占有率分别为 1.91%、2.80%，右轮罩加强板总成市场占有率分别为 1.90%、2.67%
东实股份	2022 年度、2023 年 1-6 月，在乘用车市场中，制动踏板总成市场占有率分别为 6.67%、9.76%，热成型件市场占有率分别为 3.14%、4.20%，离合踏板总成市场占有率分别为 0.95%、0.93%
发行人	2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人机舱类产品市场占有率分别为 4.02%、5.37%和 6.02%，侧围类产品市场占有率分别为 5.77%、6.29%和 5.62%，地板类产品市场占有率分别为 4.33%、5.10%和 4.50%

注：同行业公司数据来源于公开披露信息。

相较于同行业可比公司而言，发行人客户更为分散、产品型号种类更为丰富，因不同客户新车型定点分包时对产品包划分习惯不同，发行人对不同客户中标产品存在差异，不同型号种类产品分布较为均衡，若按机舱类、侧围类、地板类大类划分，发行人主要产品市场占有率具备竞争优势。报告期内，发行人产销率持续处于较高水平，产能利用率已高度饱和，产能瓶颈成为发行人规模提升的关键因素之一，随着发行人产能不断扩张并逐步爬坡量产，发行人可承接的同类产品需求预期将不断增加，市场占有率有望进一步提升。

（三）发行人主营业务相关工艺和技术的成熟度、是否符合或引领行业发展趋势、是否促进稳定经营和转型升级

1、发行人业务模式成熟，拥有成熟的核心技术和生产工艺，客户以整车制造商为主，客户资源优质，具备稳定经营能力

汽车行业是国民经济的支柱产业之一，行业发展已步入成熟阶段，配套的汽车零部件行业也已从最初的简单供应零散配件发展到系统供应整件和总成系统，产业规模逐步壮大，已形成较为成熟的业务模式，形成了品类齐全、配套完善的产业体系。

汽车冲焊件零部件行业中，核心技术和生产工艺主要包括冷冲压技术、热成型和轻量化技术、焊接技术、模具开发技术等。经过多年发展，前述生产工艺已在行业内应用广泛，整体应用较为成熟，但仍在柔性生产、智能制造、热成型模具及配套应用、特殊异形材料焊接工艺、复杂精密模具开发等方面存在进步空间。

发行人深耕汽车冲焊零部件及相关模具开发制造三十余年，已形成较为成熟的业务模式，已拥有热成型及轻量化技术领域、冷冲压技术领域、焊接技术领域、模具开发技术领域、智能制造及自动化生产技术领域五大系列核心技术，能够支撑主营业务稳健运行，具备稳定经营能力。在此基础上，发行人不断优化生产工艺、加强模具使用效率、降低模具损耗率，通过一体门环加工方法及模具技术、回弹控制技术、纠正变形之焊接精度控制技术、热成型冷切模开发技术、热成型模内冲模具开发技术、水直冷模具开发技术等，进一步提高产品精度和质量稳定性，实现降本增效。

发行人凭借成熟的核心技术和生产工艺，积累了一大批优质客户群，经营规模增长稳健，产能规模持续提升，已成功进入长安汽车、吉利汽车、蔚来汽车、长安福特、理想汽车和比亚迪等国内大型知名整车制造商的供应链体系，成为其重要的一级供应商，同时也是宁德时代、英纳法、伟巴斯特等知名零部件供应商的配套合作伙伴，与主要客户合作历史较长、合作关系稳定，实现报告期内收入稳步增长，复合增长率达 21.52%，是公司稳定经营能力的重要体现。

发行人以配套整车制造商为主，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，整车制造商客户实现的主营业务收入分别为 173,452.93 万元、220,182.43 万元和 266,347.63 万元，占主营业务收入比重分别为 90.81%、92.80%和 92.25%，均超 90%，客户资源优质。发行人生产工艺成熟，产品设计开发能力、质量管控水平和交付能力得到众多大型知名整车制造商认可，多次获“优秀供应商”“质量贡献奖”等奖项，具备行业代表性。

2、发行人深度布局汽车轻量化和新能源业务，符合行业发展趋势

随着汽车行业蓬勃发展，汽车零部件行业轻量化、智能化趋势愈发明显，新能源汽车市场占有率大幅提升。

轻量化技术正成为推动汽车行业和汽车零部件行业转型升级的关键因素。汽车轻量化实际上是汽车零部件的轻量化，除原材料更多采取轻质材料外，先进制造技术也是轻量化重要环节，热成型技术便是轻量化趋势的重要体现。热成型技术通过加热、冲压与快速冷却的过程，将钢板强度大幅提升，并可通过变截面热成型技术、分段强化热成型技术等保证零部件防撞性等安全性能的同时降低生产成本。这对与热成型生产工艺配套的热成型模具开发能力也提出了更高的要求。发行人自 2015 年起便提前布局热成型技术，陆续突破热成型冷切模技术、热成型模内冲模具技术、水直冷模具制造技术等关键核心技术；近年来不断优化热成型生产工艺，成功研发一体门环加工方法及模具技术，实现一体式门环量产供货；通过优化水直冷技术工艺，精确控制零部件短时间冷却淬火。通过热成型技术改进和工艺优化，发行人在热成型领域具备较强的竞争优势，顺应轻量化发展趋势。

智能化技术主要通过采用先进的人工智能、传感器、大数据等技术，逐步实现零部件的智能化设计、制造、测试和应用。一方面，虚拟成型等技术的应用加

强模具设计开发能力；另一方面，智能制造和工业互联网技术提高了零部件生产企业生产管控和供应链管理水平，实现生产过程的信息化、网络化和智能化，提升生产效率和质量。发行人依托大江至信和衍数自动化研发平台，由原来的单一铸造模具，逐步发展到覆盖冷冲压钢板模具、冷冲压级进模具、冷冲压铸造模具、热成型模具等，掌握汽车冲压精密模具制造技术；配备自动化生产集成软件研发团队，通过自主研发的算法和软件集成等核心技术，自主搭建大型自动化冲压连线和自动化焊接机器人工作站，已具备离线编程、5G 远程传输、柔性生产、一机多枪等技术能力，实现产品开发、工艺流程、质量控制的全过程管控，最大化提高产品质量稳定性，提升交付效率，实现智慧管理。

新能源汽车市场随着居民环保意识的加强、各地政府环保政策推行、充电桩等公共设施的完善、以及新能源汽车发展及消费政策鼓励等呈现强劲的增长势头。发行人提前布局新能源业务，加大新能源车企客户开拓力度，陆续实现对比亚迪、蔚来汽车、理想汽车、零跑汽车、宁德时代等客户量产供货，冲焊零部件产品应用于新能源车型的收入占比从 2022 年度的 25.27%提升至 2024 年度的 60.24%，成为公司业绩增速重要来源，系顺应新能源汽车发展趋势的重要体现。

3、发行人深耕模具开发和智能制造领域，从始端的模具开发、到生产线自动化集成，实现了研发制造的完整产业链建设，不断促进企业发展转型升级

如上文所述，大江至信致力于模具开发设计及制造工艺的研究优化，在传统冷冲压模具、热成型模具等领域已形成汽车冲压精密模具制造技术，不断向大型化、精密化、复杂化模具方向发展，为发行人减少试模周期、提高模具精度、降低表面粗糙度、提高量产零部件的质量稳定性、快速响应车型迭代需求提供模具开发能力保障。

同时，发行人致力于提升智能制造，全力推动工业 4.0 标准建设。衍数自动化自主研发多产品共线柔性焊接自动化技术、多轴协同控制自动化技术、3D 视觉引导自动双料检测双头柔性点焊机器人工作站应用技术、激光切割自动上下料技术、凸焊自动化技术等，通过对自动化生产线进行适应化改造，实现产线柔性切换功能；通过建立补丁板通用工作站、自主配套激光切割自动上下料设备、建立多工位柔性点焊机器人工作站、优化机器人控制算法等方式不断提升生产效率、强化质量控制和精细化管理水平，总体生产自动化率达 96%以上。发行人系国家

标准计划《工业自动化系统与集成开放技术字典及其在主数据中的应用 第 20 部分：开放技术字典的维护程序》的主要起草单位之一，“一种基于焊接机器人焊枪位置控制优化方法”“一种工作站控制模式转换方法及系统”等多项技术成果认定为重庆市科学技术成果。公司各生产基地持续提升智能制造和自动化生产水平，实现产品开发、工艺流程、质量控制的全过程管控，最大化提高产品质量稳定性，不断提升零部件产品量产过程中生产自动化率、降低生产成本、提升交付效率，实现智慧管理，促进企业发展转型升级。

4、发行人行业经验丰富，核心技术处于行业领先水平，具备行业代表性

发行人深耕汽车冲焊零部件及相关模具开发制造三十余年，拥有深厚的行业经验和技術积淀，积累了较强的工艺优势和丰富的生产经验，已拥有热成型及轻量化技术领域、冷冲压技术领域、焊接技术领域、模具开发技术领域、智能制造及自动化生产技术领域五大系列核心技术。

其中，热成型及轻量化技术方面，通过对先进生产设备的精准调控，以及结合自身积累的热成型工艺与模具技术，发行人可以使用屈服强度 2,000Mpa 的超高强度钢作为材料进行零部件生产；同时，发行人还系统性地解决了 2,000Mpa 超高强度钢的氢脆开裂难题，优化了生产工序，进一步提高了生产效率；此外，发行人利用热成型模具冷却技术实现了热成型软区工艺，满足了一体化零件在不同部位上的不同强度需求，减少了拼焊等额外工艺，进一步减轻了零部件的重量，突破一体门环和双门环加工方法及模具技术，门环产品重量可以减少 20%以上。

冷冲压技术方面，发行人依靠单台最高可达 2,000 吨的大吨位压机和自动化连线压机生产线，配合自主研发的冷冲压控制回弹模具等技术，可使用屈服强度高达 980-1,180MPa 的高强度钢材，并提升产品尺寸精度，减少返工率和废品率。

焊接技术方面，发行人将焊接技术与智能制造技术结合，在攻克焊接难点的同时，采用全新标准化设计理念的焊接工作站通过模块化组合方式，大大缩短建站周期，其中点焊、弧焊快换座均采用统一标准，并具备双头、板厚检测等先进技术，实现焊接过程少人化、无人化。

模具设计开发方面，发行人具备多种类模具开发制造能力，在车型迭代加速的行业背景下，可以快速响应客户生产需求。近年来陆续创新开发出热成型冷切

模、热成型模内冲模具、水直冷模具等，模具种类数量及热成型模具开发能力均处于行业领先水平。

智能制造及自动化生产方面，截至 2024 年末，发行人共拥有大吨位大台面自动化和连线生产线 15 条，7 条热成型生产线，超 1,300 台自动化焊接机器人；焊接工作站由衍数自动化自主集成开发，自动化程度较高，总自动化率达 96% 以上。发行人自主研发的多工位柔性点焊机器人技术采用 6 轴以上复杂的机器人控制算法，能够实现多台机器人协同工作，将所有相关联的运动轴当作一个整体，统一解算，统一控制，实现机器人自动化生产动作在时间与空间上的一致性，突破传统点焊机器人各轴使用不同控制系统的缺陷，可大幅提高生产效率。

综上，发行人所处行业业务模式成熟，发行人具备成熟的核心技术和生产工艺并不断实现工艺优化，持续赋能汽车轻量化和新能源业务，符合汽车行业发展趋势，能够促进稳定经营和转型升级，核心技术处于行业领先水平，具备行业代表性。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

- 1、查阅发行人产品介绍文件，访谈发行人主要技术人员，了解发行人产品工序、产品类型、应用领域等；
- 2、获取发行人主要产品市场占有率计算表，复核测算过程；
- 3、查阅同行业可比公司公开披露信息，了解可比公司涉及的产品工序、产品类型、应用领域、销售模式、市场占有率及计算方式等，并与发行人进行对比分析；
- 4、查阅发行人收入明细表，了解机舱类产品、侧围类产品、地板类产品的价格区间；
- 5、访谈发行人主要销售人员，了解整车冲焊零部件整体价值及分布情况，了解机舱类产品、侧围类产品、地板类产品占整车冲焊零部件的价值比例估算情况；

6、获取大江至信、衍数自动化财务报表和收入明细表，查阅公司专利资料 and 核心技术资料，了解大江至信、衍数自动化经营情况及核心技术；

7、查阅行业研究报告和公开披露信息，了解细分领域市场容量、竞争情况和同行业上市公司基本情况，并与发行人进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与同行业可比公司主要产品均以汽车冲焊零部件和相关模具为主；主要工序均覆盖冷冲压、热成型、焊接等工序；应用领域和具体产品分类根据实际生产及销售情况各有区别，但均属车身冲焊零部件；主要差异体现在面向的主要客户、具体产品规格尺寸等方面。公司产品类型、产品工序、应用领域与行业特征相符；

2、公司产品在每辆车装配使用的数量相对固定，一般按照台套数量向客户供货，用台套销量计算市场占有率具有合理性，与行业惯例相符。受具体规格尺寸、原材料要求、具体生产工艺、是否属于异形产品、是否属于总成件等因素影响，同类产品销售单价差异较大，但机舱类、侧围类、地板类产品属于汽车零部件企业主要产品，具有代表性；

3、冲压模具系汽车零部件企业的关键核心竞争力之一，模具业务系主营业务的重要构成，大江至信主要承接发行人模具开发生产业务，已形成汽车冲压精密模具制造相关核心技术，模具开发制造能力具备竞争优势。衍数自动化主要为发行人智能制造和自动化生产提供技术支持，发行人不断提高自动化生产水平，实现生产制造全流程的数字化管理，总体生产自动化率达 96%以上，具备行业领先水平；

4、发行人所处行业业务模式成熟，报告期内经营规模和盈利能力稳健提升，在同行业上市公司中处中上游水平。发行人具备成熟的核心技术和生产工艺并不断实现工艺优化，持续赋能汽车轻量化和新能源业务，符合汽车行业发展趋势，能够促进稳定经营和转型升级。

3.关于客户

根据申报材料，（1）2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人向前五大客户的销售金额为 154,436.31 万元、204,512.71 万元和 231,003.80 万元，占当期营业收入的比例分别为 73.86%、79.77%和 74.82%；（2）发行人与长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车、理想汽车、比亚迪等知名整车厂商和宁德时代等知名零部件供应商建立了较为稳定的合作关系；（3）汽车整车厂商一般采用前高后低的定价策略，即在汽车产品生命周期前期价格较高，然后逐年降低；（4）公司提示了市场开拓不及预期的风险。

请发行人披露：（1）发行人股东、董监高是否与发行人主要客户存在关联关系，主要客户采购决策的关键人员是否直接、间接或通过他人持有发行人股份；发行人客户是否存在直接或间接入股发行人的情形；（2）产品的定价机制，定价依据以及价格是否公允；（3）结合发行人与主要客户的合作历史及背景、业务稳定性、在手订单数量等，说明相关业务及业绩增长是否具有可持续性；（4）选取报告期内销售的主要产品，分析主要客户向发行人采购与向其他供应商采购的占比情况、是否存在自产零部件的能力及对发行人持续销售的影响，发行人在产品性能、价格等方面的竞争优势，如何保持竞争地位，发行人是否存在被替代等客户流失风险；（5）与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况及对发行人财务状况的量化影响，相关风险揭示是否充分；（6）结合与已有客户合同期限、目前在手订单以及新开拓客户情况等，说明市场开拓不及预期风险的具体体现。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人股东、董监高是否与发行人主要客户存在关联关系，主要客户采购决策的关键人员是否直接、间接或通过他人持有发行人股份；发行人客户是否存在直接或间接入股发行人的情形；

（一）发行人股东、董监高是否与发行人主要客户存在关联关系，主要客户采购决策的关键人员是否直接、间接或通过他人持有发行人股份

中介机构获取并核查了发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员报告期内银行流水，查阅发行人合伙企业股东的工商登记文件、发行人合伙企业股东和自然人股东填写的调查问卷，走访发行人报告期内的主要客户。

中介机构在综合考虑客户规模、合作期限、是否异常变动等因素的基础上，对发行人报告期内各年度营业收入前十大客户、新增客户等重要客户进行了现场走访。对于其他客户，中介机构通过企查查等网站获取其主要股东、实际控制人、董监高名单，并与发行人相关人员进行对比。报告期各期，上述经核查的客户收入占发行人收入的比例均超过 95%。

经核查，发行人股权清晰，发行人股东、董监高与发行人主要客户不存在关联关系，主要客户及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、相关业务关键经办人员未直接、间接或通过他人持有发行人股份。

（二）发行人客户是否存在直接或间接入股发行人的情形

通过对发行人报告期内的主要客户进行访谈，比对发行人主要客户的主要股东、实际控制人、董监高名单与发行人股东名单，并查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他关键人员报告期内银行流水。经核查，截至本回复出具日，发行人主要客户不存在直接或间接入股发行人情形。

二、产品的定价机制，定价依据以及价格是否公允；

发行人向主要客户销售的产品系冲焊零部件与冲压模具，其定价主要采用“成本加成”模式。具体为：1、发行人基于原材料价格（普通钢材、热成型钢材、铝材等原材料成本）、生产工艺成本、人工成本、制造费用及物流包装费用等要素进行成本核算；2、结合目标利润率水平及客户车型生命周期预期销量等因素制定初始报价；3、通过客户招标、竞争性比价或商业谈判等市场化方式确定最终交易价格。

发行人产品的定价公允性分析如下：

（一）报告期内发行人产品价格波动具有合理性

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人冲焊零部件产品的平均单位价格分别为 22.61 元/件、31.59 元/件和 39.94 元/件，整体呈上升趋势。主要原因系公

司积极优化产品结构,在新车型项目承接中重点拓展大总成类及大型冲焊零部件,该类产品具有大重量、大体积、高价值的特点;同时,大总成类及大型冲焊零部件的产品集成度较高,对材料强度、工艺精度、质量控制等要求更高,技术附加值增加,推动单价上行。故单价波动具有合理性,具体分析详见本回复“6.1 关于收入增长”之“一、(二)结合细分产品,分析主要产品的销售数量、价格与结构变化情况、原因及对营业收入变化的具体影响”。

(二) 发行人产品价格特征符合行业惯例

1、发行人冲焊零部件产品价格呈现出前高后低的趋势

汽车整车厂商一般采用前高后低的定价策略,即在汽车产品生命周期前期价格较高,然后逐年降低。报告期内,发行人主要冲焊零部件产品的价格变动情况如下:

单位: 元/件

零部件产品编号	零部件产品名称	产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
***	***	地板类	-	763.94	878.58
***	***	地板类	779.71	821.27	-
***	***	侧围类	363.91	384.57	-
***	***	侧围类	363.55	384.17	-
***	***	其他类	159.10	180.38	225.95
***	***	机舱类	86.31	88.48	92.75
***	***	地板类	86.18	85.93	87.05
***	***	侧围类	89.27	98.05	101.58
***	***	侧围类	89.93	93.30	98.92
***	***	地板类	116.51	122.88	132.79

注: 主要零部件系报告期内主营业务收入合计前十大的冲焊零部件产品,产品价格系报告期内各年度的平均销售单价。

由上表可知,发行人主要冲焊零部件产品价格基本呈现前高后低的趋势,与下游整车厂商的定价策略相匹配。

2、发行人材料用量大、工艺难度高的产品定价较高

在汽车冲焊零部件行业,产品定价往往受材料用量和工艺难度的影响,尺寸规格大、工序工艺复杂的零件往往价格较高。报告期内,发行人主要通过冷冲压、热成型与焊接工艺进行产品生产,其中热成型技术需将钢板加热至奥氏体化温度

以上并保温一段时间，利用高温提高材料塑性和延展性后成型，并通过模具内淬火使组织转变为高强度马氏体组织，工序工艺相对复杂、生产成本较高，故包含热成型工序的零件往往定价较高。报告期内，根据产品重量以及是否涉及热成型工序进行分类后的冲焊零部件产品的平均销售单价具体如下：

单位：元/件

产品类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	热成型	非热成型	热成型	非热成型	热成型	非热成型
小重量	37.36	14.65	34.54	13.38	45.01	11.09
大重量	116.43	110.83	113.41	104.42	100.19	93.61

注 1：热成型产品指在生产过程中涉及热成型工序的冲焊零部件产品。对于包含热成型钢材和普通钢材的总成件产品，也划分为热成型产品；

注 2：产品类型分类：小重量产品系单件重量在 4KG 及以下的冲焊零部件产品；大重量产品系 4KG 以上的冲焊零部件产品。

由上表可知，材料用量较高的大重量的冲焊零部件产品，通常销售价格较高；对于材料用量或重量相近的冲焊零部件产品，涉及热成型工序的产品销售价格通常高于不涉及热成型工序的产品。其中，大重量的冲焊零部件产品通常是由热成型及普通钢材焊接而成的总成件产品，因此与小重量的产品相比，其热成型和非热成型产品的单价差异相对较小。

综上，发行人材料用量大、工艺难度高的冲焊零部件产品定价较高，具有合理性，符合行业惯例。

（三）发行人产品属于定制化产品，产品定价是市场化竞争的结果

汽车行业具有较高的定制化特性，发行人的冲焊零部件产品属于定制化产品。由于不同整车厂客户的车型设计差异，发行人冲压模具需根据客户车型设计独家开发，不具备通用性，且依托模具生产的冲焊零部件也仅适配特定车型；产品在尺寸规格、材料标准、工艺复杂度等方面存在显著差异。对于车身相同部位的类似冲焊零部件产品，由于不同客户对车型的市场定位和安全性能的要求不同，使用的材料、工艺往往也有差异，导致价格缺乏可比性。行业内也普遍缺乏公开市场价格参照体系。

发行人主要客户均为行业知名整车制造商和汽车零部件供应商，其供应商准入均需经过严格的资质审核与技术认证，拥有良好的商业信用和完善的定价机制。发行人通过主要客户的供应商准入流程进入其供应链体系，以及获取不同车型不

同零部件产品的定点配套均是市场化竞争的结果。

综上，报告期内，发行人的产品价格波动具有合理性，价格特征符合行业惯例，价格形成过程充分市场化，发行人对主要客户的销售变动情况具有合理性、与主要客户的销量及收入匹配，故发行人产品价格具有公允性。

三、结合发行人与主要客户的合作历史及背景、业务稳定性、在手订单数量等，说明相关业务及业绩增长是否具有可持续性；

（一）发行人与主要客户的合作历史及背景

报告期内，发行人的主要客户以及对主要客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占营业收入比例
2024 年度			
1	吉利汽车	91,119.57	29.51%
2	长安汽车	71,871.75	23.28%
3	蔚来汽车	33,435.92	10.83%
4	长安福特	17,376.01	5.63%
5	理想汽车	17,200.56	5.57%
合计		231,003.80	74.82%
2023 年度			
1	长安汽车	77,582.82	30.26%
2	吉利汽车	67,952.79	26.51%
3	蔚来汽车	33,301.48	12.99%
4	长安福特	17,282.95	6.74%
5	腾海工贸	8,392.67	3.27%
合计		204,512.71	79.77%
2022 年度			
1	长安汽车	60,511.12	28.94%
2	吉利汽车	50,601.25	24.20%
3	长安福特	20,677.22	9.89%
4	蔚来汽车	11,837.25	5.66%
5	比亚迪	10,809.46	5.17%
合计		154,436.31	73.86%

注：报告期内各年度营业收入前五大客户的销售金额及收入占比。

报告期内，发行人主要客户群体为国内知名整车制造商和汽车零部件供应商。上述主要客户认证或获客的过程、发行人进入其供应商名录的时间、开始销售的时间情况如下：

主要客户名称	进入供应商名录的时间	开始批量销售的时间	认证或获客过程
吉利汽车	2016年6月	2016年9月	随着吉利汽车业务规模持续扩大，其冲焊零部件采购需求显著提升。发行人凭借其冲焊工艺领域二十余年的技术积淀，以及先进的自动化生产线、严格的质量管控体系以及快速响应能力，于2016年通过吉利汽车的供应商审核认证，成功进入其核心供应商体系。 目前，发行人已为吉利旗下的吉利、沃尔沃、银河、极氪、领克、几何、莲花（原“路特斯”）等品牌的多款车型提供稳定的配套交付。凭借卓越的产品质量和服务表现，荣获吉利汽车供应链质量工程中心首次颁发的“季度质量奖”。
长安汽车	2010年以前	2010年以前	发行人在公司成立初期就与长安汽车开展合作，建立了长期稳定的战略合作关系，成为其核心零部件供应商之一。 随着长安汽车逐步完善其供应商管理体系，发行人首批通过其QCA认证，并基于持续优异的质量表现和交付能力，十余次获长安汽车“优秀供应商”及“质量贡献奖”等奖项。
蔚来汽车	2020年11月	2022年3月	2017年至2019年，蔚来汽车陆续发布了ES8等SUV车型，销售情况较好。2019年开始布局轿车市场，开展ET系列车型的招投标定点工作。发行人积极把握新能源行业发展的机遇，凭借在冲压、焊接领域的工艺技术积累和智能制造优势，经过多轮技术评审和量产验证，于2020年11月进入蔚来汽车供应链体系，首先为其ET7和ET5等车型提供配套支持，后续随着合作深化，发行人配套产品已覆盖到蔚来的轿车、轿跑和SUV等全系在售车型。
长安福特	2010年以前	2010年以前	发行人在公司发展初期就通过业务拓展活动与长安福特建立了合作关系，凭借在汽车零部件领域的技术积累与质量优势，成功通过其供应商审核进入其供应体系。 2007年，发行人获得了代表福特汽车全球最高质量标准的Q1级供应商认证，成为国内较早获此殊荣的零部件企业之一。基于持续卓越的供货表现，发行人自2010年起连续十余年蝉联长安福特“优秀/卓越供应商”称号。
理想汽车	2022年4月	2023年9月	随着理想汽车旗下理想ONE车型的热卖，发行人积极把握新能源行业发展趋势，通过业务拓展活动开始与理想汽车接洽，并成功通过了理想汽车对于供应商资质的审核，进入其供应商序列。2022年，发行人通过招投标方式定点了理想汽车的MEGA车型，后续随着合作深入，又成功定点理想L6车型。

腾海工贸	2022 年 2 月	2022 年 4 月	腾海工贸为长城汽车的一级供应商，其原供应商因产能瓶颈无法满足坦克 300 车型的生产交付需求。长城汽车鉴于发行人的快速响应能力、稳定交付能力和双方的成功合作基础，为保障该车型的量产交付，因此引荐发行人与腾海工贸达成合作，以确保该车型零部件的持续稳定供应。
比亚迪	2021 年 4 月	2022 年 6 月	随着比亚迪业务规模持续扩大，其冲焊零部件采购需求显著提升，2020 年下半年，比亚迪因产能不足开始引进新的外部供应商，发行人通过业务拓展活动与比亚迪接洽，并凭借生产设备及产品质量等方面的优势成功通过比亚迪供应链体系审核，建立合作关系。发行人承接的项目包括比亚迪秦、宋、海豹等热门车型。

汽车零部件行业存在较高的准入门槛，零部件供应商一旦进入客户供应体系，与其形成配套生产关系，合作将较为稳定。发行人与主要客户合作情况良好，其中，发行人与长安汽车、长安福特的合作期限均超过 10 年，与吉利汽车的合作期限亦接近 10 年，合作期限较长。同时，发行人积极开拓新能源车企客户，迎合新能源汽车发展趋势，成功与蔚来汽车、理想汽车、比亚迪等知名新能源车企建立合作关系。

（二）发行人与主要客户的业务合作具有稳定性和可持续性

1、发行人在汽车冲焊零部件领域具有较为突出的竞争优势，为发行人与主要客户持续开展合作奠定了基础

发行人深耕汽车冲焊件及相关工装模具的研发已三十余年，拥有深厚的行业经验和技術积淀，积累了较强的工艺优势和丰富的生产经验，能够快速响应客户的产品开发需求并配套量产。为进一步扩大快速响应优势，发行人持续加大产能布局投入，目前已在重庆、四川、江苏、安徽、浙江、贵州、陕西、河北、黑龙江等多个重要省份进行布局，业务范围涵盖全国。同时，发行人通过产线布局优化、生产工艺改进、人员配置改善、产线智能化改造等措施持续提高生产效率，扩大成本管控优势。依托在产品研发、服务质量、成本管控等方面的竞争优势，发行人已成为众多知名整车厂客户和零部件供应商的合作伙伴，深受客户信任，连续多年入选主要客户的年度“优秀供应商”。

凭借上述竞争优势，发行人持续深化与主要客户的合作，与众多知名整车制造商建立了深入稳定的战略合作关系，为持续获得新能源及传统车型的定点项目，以及业务的持续增长奠定了良好基础。

2、发行人主要客户拥有严格的供应商准入要求，一旦进入其供应体系，合作将相对稳定

为适应整车结构复杂性及严苛的安全性要求，汽车零部件企业需通过严格的供应商认证，得到市场准入资质是进入本行业竞争的必要条件。汽车行业对其零部件供应商的质量管理体系有着严格的标准，在通过 IATF16949 质量体系认证的基础上，还必须通过整车厂商或汽车零部件厂商各自严格的供应商开发操作流程和其自身考评，才能进入整车厂的供应体系，获得争取某一特定领域汽车零部件定点的机会。

具体而言，整车厂商通常会采取资质审核与现场审厂相结合的方式，对供应商提供的财务、产能、产品案例、体系认证证书等资料进行审核后，进行现场审厂考核，对零部件供应商从项目开发、质量控制、供应链管理到售后服务的全流程进行考察，为满足整车厂对模具设计开发能力、产品质量稳定性、产线自动化率等审核要求，零部件供应商通常需经过数月至数年的准备。即便在通过整车厂供应商准入审核后，能否获取新车型的定点项目也存在不确定性，合格供应商还需配合整车厂进行开发设计、工艺改进、样品试制和调试、整车实验等多个环节后才能进行批量供货。此外，在后续合作过程中，整车厂商也会根据内部供应商管理要求进行定期或不定期现场审厂。

头部知名零部件供应商客户，如宁德时代、伟巴斯特和英拉法等，因其下游客户同样为整车厂商，也需满足整车厂商严苛的准入和质量要求，因此通常会参照整车厂商的审核标准，对其供应商进行资质审核和现场审厂，准入条件和准入周期与整车厂不存在显著差异。其他零部件供应商客户会结合自身情况与供应商资质水平决定是否进行现场审厂，对于无需现场审厂的零部件供应商客户，准入周期相对较短，一般可在数周内完成准入。

由于汽车零部件企业取得各项认证耗用的周期长、面临的难度大，这对于拟进入汽车零部件行业的企业来说是一个巨大的挑战，需要花费漫长时间和巨大成本，存在较高的资质准入门槛。整车厂和零部件企业针对某一车型的生产配套关系确定后，为减少转换成本、控制质量稳定性，一般情况下不会轻易更换，合作粘性较高。

3、汽车市场持续发展，发行人主要客户经营情况良好，发行人与其保持长期合作具有稳定的市场支撑

汽车零部件行业是汽车整车制造的基础及配套产业，汽车行业发展的持续和稳定是汽车零部件行业发展的主要驱动因素。根据中国汽车工业协会统计数据，2000 年至 2024 年，我国汽车产量从 206.60 万辆增至 3,128.20 万辆，汽车销量从 208.62 万辆增至 3,143.60 万辆，复合增长率均超 12%。长期来看，我国汽车市场容量远未饱和，汽车产业市场总体规模仍然可期。

在汽车市场持续发展的背景下，发行人主要客户作为行业内知名企业，经营情况良好，市场占有率较高。报告期内，发行人主要客户的销量及收入情况如下：

主要客户	销量及收入情况
吉利汽车	根据吉利汽车（0175.HK）定期报告，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，吉利汽车整车销量分别为 143.30 万辆、168.65 万辆和 217.66 万辆，营业收入分别为 1,479.65 亿元、1,792.04 亿元和 2,401.94 亿元。
长安汽车	根据长安汽车（000625.SZ）定期报告与产、销快报，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，长安汽车整车销量分别为 209.51 万辆、231.99 万辆和 243.68 万辆（剔除长安福特销量），营业收入分别为 1,212.53 亿元、1,512.98 亿元和 1,597.33 亿元。
蔚来汽车	根据蔚来汽车（9866.HK）定期报告，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，蔚来汽车整车销量分别为 12.25 万辆、16.00 万辆和 22.20 万辆，营业收入分别为 492.69 亿元、556.18 亿元和 657.32 亿元。
长安福特	长安福特系长安汽车的合营公司，根据长安汽车（000625.SZ）定期报告与产、销快报，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，长安福特整车销量分别为 25.10 万辆、23.31 万辆和 24.70 万辆，2022 年、2024 年营业收入分别为 510.67 亿元、483.06 亿元，2023 年营业收入未公开披露。
理想汽车	根据理想汽车（2015.HK）定期报告，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，理想汽车整车销量分别为 13.31 万辆、37.60 万辆和 50.05 万辆，营业收入分别为 452.87 亿元、1,238.51 亿元和 1,444.60 亿元。
腾海工贸	腾海工贸未公开披露其销量及收入数据，根据现场走访了解，2023 年营业收入规模超 20 亿元。
比亚迪	根据比亚迪（002594.SZ）定期报告，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，比亚迪整车销量分别为 180.25 万辆、302.44 万辆和 427.21 万辆，营业收入分别为 4,240.61 亿元、6,023.15 亿元和 7,771.02 亿元。

以吉利汽车与长安汽车为例，2022 年度、2023 年度与 2024 年度，吉利汽车整车销量分别为 143.30 万辆、168.65 万辆和 217.66 万辆，市场占有率分别为 5.33%、5.60%和 6.92%，呈上升趋势。长安汽车（含长安福特）2022 年度、2023 年度与 2024 年度分别销售整车 234.62 万辆、255.31 万辆和 268.38 万辆，市场占有率分别为 8.73%、8.48%、8.54%。报告期内，发行人主要客户经营情况基本良好，车

型销量呈持续增长趋势，主要客户中不存在经营不善或业绩大幅下滑的客户，其经营规模能够充分支撑对发行人的采购需求。

基于主要客户在行业中的领先地位和持续向好的经营表现，其对高品质冲焊零部件的采购需求保持稳定增长。这不仅为发行人与客户建立长期战略合作关系奠定了坚实基础，更为发行人业务发展提供了持续可靠的市场保障。

4、发行人积极迎合新能源趋势，响应客户发展需求，持续拓展与主要客户新能源领域合作深度，合作黏性不断提高

近年来，我国新能源汽车销量增长迅速，增长势头强劲。根据中国汽车工业协会统计数据，2015年至2024年，我国新能源汽车销量占比从1.34%大幅增至40.93%，市场渗透率有望升至二分之一。2024年度，我国新能源汽车产销量均突破1,000万辆，销量达1,286.60万辆，同比增长35.50%，已成为我国汽车市场规模增长的关键因素之一。

发行人积极把握行业变革趋势，顺应主要客户的电动化转型需求，持续深化与核心客户在新能源领域的战略合作。发行人主要客户中吉利汽车、长安汽车等正在加速新能源布局，新能源车型的渗透率稳步提高。发行人依托技术积累、快速响应能力和规模化供应等自身优势，持续承接新能源车型的定点项目，合作范围不断拓宽，配套份额稳步提升。同时，发行人积极拓展造车新势力及新能源产业链龙头企业，成功进入蔚来汽车、理想汽车、宁德时代等优质客户的供应链体系，进一步夯实新能源业务增长基础。2022年度、2023年度与2024年度，发行人开始量产的新能源车型项目数量分别为26个、24个与32个，占当年新增量产的车型项目数量的比例分别为50.98%、82.76%和96.97%，占比持续增高。随着发行人积极迎合新能源发展趋势，以客户需求为导向，持续提升研发创新能力和智能制造水平，发行人与主要客户在新能源领域的合作有望进一步加深，进一步增强客户黏性，巩固长期竞争优势。

（三）发行人在手订单数量

公司主要采用“以销定产”生产模式。客户按照年度计划预估全年产量，具体执行时制定月、周等滚动计划，公司根据客户月、周计划并结合当日交付计划排定生产计划。按照客户的月度生产计划，截至2025年6月末发行人在手订单

约 548.54 万件，在手订单对应销售收入约为 2.87 亿元。随着每月客户滚动下达计划，公司当期及未来在手订单情况良好。

综上所述，发行人与主要客户合作期限较长、合作情况良好。依托在汽车冲焊零部件领域具备的技术、产能、成本优势和良好市场口碑，发行人与主要客户业务合作稳定。行业严格的供应商认证体系进一步增强了发行人与主要客户的合作粘性。同时，汽车行业的持续增长及核心客户的稳健发展又为发行人产品销售提供了需求支撑。此外，发行人积极布局新能源领域，深化与核心客户的战略合作，进一步巩固了业务可持续性。因此，发行人与主要客户的合作具备较强的稳定性和长期发展潜力，相关业务和业绩增长具有可持续性。

四、选取报告期内销售的主要产品，分析主要客户向发行人采购与向其他供应商采购的占比情况、是否存在自产零部件的能力及对发行人持续销售的影响，发行人在产品性能、价格等方面的竞争优势，如何保持竞争地位，发行人是否存在被替代等客户流失风险；

（一）选取报告期内销售的主要产品，分析主要客户向发行人采购与向其他供应商采购的占比情况

报告期内，发行人销售的主要产品系冲焊零部件，根据冲焊零部件运用于车身位置的差异，发行人冲焊零部件产品又可进一步细分为侧围类、地板类、机舱类与其他类。报告期内，发行人各类冲焊零部件产品的销售情况具体如下：

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
侧围类	121,525.49	43.87%	95,895.63	42.84%	67,205.92	38.77%
地板类	80,813.23	29.18%	66,471.50	29.69%	56,809.68	32.78%
机舱类	40,250.11	14.53%	30,845.52	13.78%	24,238.34	13.98%
其他	34,400.48	12.42%	30,659.31	13.70%	25,076.12	14.47%
合计	276,989.31	100.00%	223,871.95	100.00%	173,330.05	100.00%

由于冲焊零部件种类众多，不同车型配置亦存在差异，故难以计算主要客户向发行人采购与向其他供应商采购的占比。

报告期内，发行人销售给主要客户的冲焊零部件均用于对应终端车型的生产。

发行人向主要客户销售的冲焊零部件产品的销售收入，涉及的主要车型的市场终端销量，以及发行人的销量占比和市场份额等情况具体如下：

1、2024 年度

单位：万元、辆

客户	车型	冲焊零部件收入	发行人销量	市场终端销量	车型销量占整车厂份额	发行人销量占车型销量份额	配套的主要零部件产品
吉利汽车 (217.66万辆)	沃尔沃 EX30	22,167.52	114,665	98,065	4.51%	116.93%	侧围类
	吉利博越 L	14,556.20	141,883	191,540	8.80%	74.07%	侧围类
	银河 E5	11,395.21	91,525	77,685	3.57%	117.82%	地板类
	吉利豪越/嘉际	5,109.10	41,164	51,329	2.36%	80.20%	地板类
	极氪 001	4,260.63	105,606	99,984	4.59%	105.62%	侧围类
长安汽车 (243.68万辆)	长安 CS75	14,759.85	221,119	225,278	9.24%	98.15%	机舱类
	长安欧尚 Z6	10,442.02	129,984	127,950	5.25%	101.59%	侧围类
	深蓝 S07	9,312.40	120,508	114,343	4.69%	105.39%	地板类
	长安糯玉米	7,949.75	140,161	141,246	5.80%	99.23%	机舱类
	长安 CS55plus	6,461.05	190,063	182,529	7.49%	104.13%	侧围类
长安福特 (24.70万辆)	福特锐界	5,333.28	30,157	29,270	11.85%	103.03%	底盘类
	福特蒙迪欧	4,175.45	82,795	83,024	33.61%	99.72%	地板类
	林肯航海家	1,923.15	74,635	72,729	29.44%	102.62%	地板类
	林肯 Z	949.26	12,896	12,874	5.21%	100.17%	地板类
	福特探险者	913.56	18,704	18,662	7.55%	100.23%	侧围类
蔚来汽车 (22.20万辆)	蔚来 ES6	9,748.42	69,713	75,433	33.98%	92.42%	侧围类
	蔚来 ET5	7,626.61	27,889	26,510	11.94%	105.20%	侧围类
	蔚来乐道 L60	4,423.91	26,282	20,761	9.35%	126.59%	地板类
	蔚来 ES8	4,149.19	9,833	9,188	4.14%	107.02%	侧围类
	蔚来 ET5T	3,110.50	52,754	50,869	22.92%	103.71%	侧围类
理想汽车 (50.05万辆)	理想 L6	12,017.39	203,308	192,257	38.41%	105.75%	底盘类
	理想 MEGA	1,228.47	13,419	10,798	2.16%	124.27%	侧围类

注 1：上述主要客户的车型筛选范围系：发行人对吉利汽车、长安汽车、长安福特、蔚来汽车、理想汽车等主要客户的当年冲焊零部件销售收入所对应的前五大车型，下同；
注 2：发行人销量系对应车型的零部件供应台套数量，用各车型的冲压零部件中代表性物料的结算数量除以单台套对该物料的耗用量换算得到，下同；
注 3：市场终端销量数据来源于易车（yiche.com）等网站统计的汽车销量数据，下同；
注 4：车型销量占整车厂份额=该车型的市场终端销量/整车厂整车销量，下同；
注 5：发行人销量占车型销量份额=发行人销量/市场终端销量，下同。

2、2023 年度

单位：万元、辆

客户	车型	冲焊零部件收入	发行人销量	市场终端销量	该车型销量占整车厂销量份额	发行人销量占该车型销量份额	配套的主要零部件产品
吉利汽车 (168.65万辆)	吉利博越 L	19,011.49	134,474	140,365	8.32%	95.80%	侧围类
	smart 精灵#1/#3	7,579.61	96,835	67,024	3.97%	144.48%	机舱类
	吉利豪越/嘉际	5,996.47	50,536	48,603	2.88%	103.98%	地板类
	沃尔沃 EX30	5,641.33	27,729	639	0.04%	4339.44%	侧围类
	领克 01/05	4,875.32	34,944	32,710	1.94%	106.83%	地板类
长安汽车 (231.99万辆)	长安 CS75	18,488.58	281,346	250,821	10.81%	112.17%	机舱类
	长安欧尚 Z6	10,184.52	125,816	121,637	5.24%	103.44%	侧围类
	长安糯玉米	8,528.91	154,176	144,481	6.23%	106.71%	机舱类
	长安 UNI-V	7,627.36	162,261	146,362	6.31%	110.86%	侧围类
	深蓝 S07	7,275.18	70,928	60,796	2.62%	116.67%	地板类
长安福特 (23.31万辆)	福特锐界	4,519.37	28,006	28,110	12.06%	99.63%	地板类
	福特蒙迪欧	4,243.04	75,497	75,987	32.60%	99.36%	地板类
	林肯航海家	2,072.74	32,987	36,631	15.71%	90.05%	地板类
	福特锐际	1,542.31	22,484	21,421	9.19%	104.96%	地板类
	福特探险者	1,063.84	27,022	27,574	11.83%	98.00%	侧围类
蔚来汽车 (16.00万辆)	蔚来 ET5	8,361.38	43,761	40,848	25.52%	107.13%	侧围类
	蔚来 ES6	7,111.65	75,978	56,539	35.33%	134.38%	侧围类
	蔚来 ES8	5,259.80	15,994	14,138	8.83%	113.13%	侧围类
	蔚来 ET5T	1,457.25	24,144	21,361	13.35%	113.03%	侧围类
	蔚来 ET7	588.99	5,282	5,643	3.53%	93.60%	机舱类
理想汽车 (37.60万辆)	理想 MEGA	90.24	722	-	-	-	侧围类
	理想 L6	24.97	307	-	-	-	底盘类

注：沃尔沃 EX30 主要在欧洲等境外市场销售，由主机厂在国内生产后整车出口。2023 年发行人销量高于市场销量的主要原因系：该车型于 2023 年底首先在海外上市销售，主机厂综合考虑车型销量预期以及长距离出口运输等因素提前备货。

3、2022 年度

单位：万元、辆

客户	车型	冲焊零部件收入	发行人销量	市场终端销量	该车型销量占整车厂销量份额	发行人销量占该车型销量份额	配套的主要零部件产品
----	----	---------	-------	--------	---------------	---------------	------------

吉利汽车 (143.30 万辆)	吉利豪越/嘉际	9,276.50	40,248	39,665	2.77%	101.47%	侧围类
	吉利博越	7,479.63	84,568	117,922	8.23%	71.72%	地板类
	领克 01/05	6,862.67	68,526	46,592	3.25%	147.08%	侧围类
	吉利博越 L	5,593.27	30,679	31,716	2.21%	96.73%	侧围类
	极氪 001	4,505.15	73,772	71,941	5.02%	102.55%	侧围类
长安汽车 (209.51 万辆)	长安 CS75	22,079.93	256,640	237,615	11.34%	108.01%	机舱类
	长安 UNI-V	5,282.07	107,000	108,786	5.19%	98.36%	侧围类
	长安 CS55plus	4,726.42	125,802	152,794	7.29%	82.33%	侧围类
	长安糯玉米	4,626.90	75,848	70,267	3.35%	107.94%	机舱类
	长安欧尚 Z6	4,459.21	55,914	53,890	2.57%	103.76%	侧围类
长安福特 (25.10 万辆)	福特蒙迪欧	4,643.68	65,580	60,883	24.25%	107.71%	地板类
	福特锐际	2,366.25	24,056	26,063	10.38%	92.30%	地板类
	林肯冒险家	1,314.57	38,208	36,406	14.50%	104.95%	地板类
	林肯 Z	1,217.50	18,285	10,650	4.24%	171.69%	地板类
	福特福克斯	1,183.51	15,908	16,625	6.62%	95.69%	地板类
蔚来汽车 (12.25 万辆)	蔚来 ET7	3,641.83	34,222	23,046	18.82%	148.49%	侧围类
	蔚来 ET5	2,918.82	16,299	11,813	9.64%	137.98%	侧围类
	蔚来 ES8	192.22	441	14,380	11.74%	3.07%	侧围类
	蔚来 ES6	55.23	178	42,012	34.30%	0.42%	侧围类
	蔚来 EC7	26.82	267	-	-	-	侧围类

报告期内，发行人与主要客户合作情况良好，销售的主要产品覆盖客户众多车型，且主要车型的市场终端销量较好。

报告期内，发行人销量与相关车型的终端销售情况总体匹配，部分车型的销量数据存在一定差异，主要系整车生产量与市场终端销售量存在差异。主要存在以下情形：（1）新车型上线后交付初期，主机厂为终端铺货而提前备货，如沃尔沃 EX30、林肯 Z、smart 精灵#1/#3 等，导致发行人部分车型的销量高于市场终端销量；（2）车型终端销量不及预期，如领克 01/05、蔚来乐道 L60、理想 MEGA 等，导致发行人部分车型的销量高于市场终端销量；（3）车型改款换代，主机厂对改款后的车型定点重新进行招投标，发行人承接了换代后的车型，如蔚来 ES6、ES8，导致发行人部分车型的销量低于市场终端销量。

（二）是否存在自产零部件的能力及对发行人持续销售的影响

发行人主要客户的自产零部件的能力情况如下：

主要客户	是否自建冲压产能	是否自建焊接及组装产能	是否自建热成型产能
吉利汽车	是	是	是
长安汽车	是	是	是
蔚来汽车	是	是	否
长安福特	是	是	是
理想汽车	是	是	否
比亚迪	是	是	是

注：主要客户自建产能情况来源于客户走访和公开信息查询。

虽然整车厂客户自有产能与发行人存在重合情形，但对于发行人的持续销售影响较小。主要原因系：整车厂自有产能的主要应用环节与零部件供应商有所差异；其次，整车厂对外采购冲焊零部件主要为了保障产品质量与供应稳定性；在当前车型迭代加速趋势下，整车厂对外采购冲焊零部件可以更好地专注主业、保持竞争力。具体分析如下：

1、整车厂客户自有产能应用环节与零部件供应商有所差异

在汽车产业逐渐成熟、专业化分工趋势加深的背景下，整车厂客户自有产能的应用环节与零部件供应商有所差异。整车厂通常聚焦于产品的设计开发、核心零部件生产及整车的装配制造，其自有产能较少覆盖全车身领域的冲压与焊接。整车厂的自有产能主要用于生产尺寸较大、运输困难而需要就近生产的零部件，或对整车安全和外观至关重要的零部件，如“四门两盖”（前后车门、引擎盖、后备箱盖）、车身外覆盖件等；焊接及组装产能则主要用于整车车身的装配制造。因此，整车厂自建部分冲压、焊接组装或热成型产能系汽车行业的惯例，具有合理性。

2、对外采购冲焊零部件有利于整车厂保障产品质量与供应稳定性

随着终端消费市场对于汽车质量、交付时效要求的不断提高，整车厂愈发重视供应链的整合与优化。通过严格的供应商认证与产品定点流程，整车厂客户可以与优秀零部件供应商形成长期合作关系，依托零部件供应商在开发响应速度、产品品质、成本管控以及售后服务等方面的优势，充分保障自身产品的质量与供应稳定性。同时，为了降低运输成本、缩短供货周期并提高协同效率，零部件供

应商通常围绕整车厂布局配套产能。零部件供应商就近配套的模式，使整车厂得以充分利用产业集群的便利性，显著增强其供应链的稳定性。

3、车型迭代加速背景下，整车厂外购冲焊件有利于提升快速响应能力和整体竞争力

随着汽车市场竞争的加剧以及新能源汽车渗透率的不断提高，车型更替速度不断加快。根据 TEM Journal 数据，发达国家的车型平均开发周期已从平均 48 个月压缩至 25 个月左右，国内造车新势力的车型从前期策划到正式量产的周期已从过去 2-3 年缩短至 1.5 年左右。整车厂客户通过对外采购冲焊零部件可以更好的聚焦自身主业、简化产品配套环节、提高整车装配效率、缩短新产品开发周期，从而有效增强了自身应对市场快速变化的响应能力和自身市场竞争力。

综上所述，虽然整车厂客户存在自产零部件的能力，但其自有产能的应用环节与发行人等零部件供应商有所差异。在汽车行业专业化分工深化的背景下，整车厂更倾向于通过外部合作提高其整体竞争力。发行人深耕汽车冲焊零部件多年，拥有丰富的行业经验与技术积淀，在国内多个重点省份均有产能布局，服务响应快速。整车厂与发行人合作有利于其保障产品质量与供应稳定性，并更好地聚焦主业、保持竞争力。因此，整车厂自有产能对发行人的可持续销售不构成重大影响。

（三）发行人在产品性能、价格等方面的竞争优势

1、发行人在产品性能方面的竞争优势

（1）竞争优势

发行人始终致力于汽车冲焊件的开发、生产和销售，围绕冲焊件生产制造形成了多项核心技术。发行人积极响应零部件轻量化、模块化趋势，不断强化自身技术研发、创新能力，已形成热成型及轻量化技术领域、冷冲压技术领域、焊接技术领域、模具开发技术领域、智能制造及自动化生产技术领域五大系列核心技术。

热成型产品方面，发行人通过对先进生产设备的精准调控，以及结合自身积累的热成型工艺与模具技术，可以使用屈服强度 2,000MPa 的超高强度钢作为材料进行零部件生产，同时，发行人还系统性地解决了 2,000MPa 超高强度钢的氢

脆开裂难题，优化了生产工序，进一步提高了生产效率。冷冲压产品方面，依靠大吨位压力机（单台设备最高可达 2,000 吨），配合发明的冷冲压控制回弹模具等技术，发行人生产的产品尺寸精度高，返工率较低。此外，发行人的高强度冷冲压技术能使用屈服强度 980MPa~1,180MPa 的钢材作为材料生产产品。

凭借上述产品研发与生产的优势，发行人可以在保证产品良率的基础上满足客户的各种定制化开发需求。发行人已成为长安汽车、吉利汽车、蔚来汽车、长安福特、理想汽车和比亚迪等众多知名整车制造商的一级核心冲焊零部件供应商，并配套宁德时代、伟巴斯特、英纳法等知名零部件供应商，深受客户信任，在行业内具有较大的影响力。

（2）竞争劣势

发行人在热成型、冷冲压等领域已拥有大量的技术积淀与生产经验，能运用各种高强度钢材进行汽车零部件的生产，并且发行人也拥有铝件的冲压与焊接生产能力，已实现向蔚来汽车 ES6、ES8 车型的铝制零部件供货。但目前发行人并未涉及铝压铸领域，在铝压铸产品方面存在一定的竞争劣势。

2、发行人在产品价格方面的竞争优势

（1）竞争优势

发行人对从工装模具开发设计到零部件量产的全流程实施精细化管理，持续优化生产工艺，不断提高生产效率与零部件质量稳定性，对成本实行了有效的控制，保证了发行人的成本优势。同时，发行人不断加大自动化生产投入，截至 2024 年末，总体生产自动化率达 96%以上，生产效率持续提高。在良好的成本管控与生产效率不断提高的基础上，发行人在整车厂客户的零部件定点招投标中具有一定的价格优势。

（2）竞争劣势

在汽车制造行业中，整车厂商主导了整车的设计开发、装配制造等关键环节，在产业链中占据主导地位，导致汽车零部件供应商向整车厂商销售产品的价格受整车厂商影响较大。发行人需要继续加大产品研发投入，持续迎合轻量化、模块化趋势，不断优化产品结构，提高高价值零部件销售占比以应对自身面对的产品价格劣势。同时，发行人也需要进一步加强整体业务实力，以提高定点投标报价

中的议价能力。

（四）如何保持竞争地位，发行人是否存在被替代等客户流失风险

1、技术及产品开发方面

为保持发行人产品竞争力，发行人持续进行研发投入。发行人设有专门的技术开发中心，并配套前沿技术专家团队，协同整车厂进行产品设计和研发。同时，为进一步提高发行人的产品工艺设计效率与工装模具开发成功率，发行人设有专门从事工装模具开发的全资子公司大江至信。此外，公司还设有专门从事工业机器人智能制造解决方案的全资子公司衍数自动化，全方位参与产品工艺研究开发环节，结合工装模具设计和产品特性配套生产自动化解决方案，提升量产效率。

发行人已陆续获得“国家级专精特新小巨人企业”、“重庆市专精特新企业”、“重点工业企业”等荣誉称号，拥有热成型、冷冲压、焊接等领域的多项关键技术。发行人将继续保持研发投入，持续进行产品技术、工艺的改进以保持产品的市场竞争力。

2、产能布局方面

在产能布局方面，发行人已在重庆、四川、江苏、安徽、浙江、贵州、陕西、河北、黑龙江等多个重要省份进行布局，业务范围涵盖全国。一方面，多点布局有助于发行人在不同地区实现资源整合和优化配置，从而更好地发挥内部协同效应，集中研发能力，实现资源的快速调度和高效利用，进一步降低生产成本、提高生产效率，持续提升发行人的竞争力和盈利能力；另一方面，多点布局让发行人具备更快响应市场需求和变化的能力，能够更好地满足客户的需求和期望，在新车型业务拓展中更具优势。

发行人将持续保持产能布局投入，为下游整车厂客户提供更为全面、及时的支持与配套服务。目前，发行人已在芜湖、宜宾和金华等地建立新的生产基地，产能布局持续完善，市场竞争力持续提高。

3、客户资源及市场开发方面

发行人是众多知名整车制造商的一级核心冲焊零部件供应商，并配套宁德时代、伟巴斯特、英纳法等知名零部件供应商，连续多年入选主要客户的年度“优

秀供应商”，深受客户信任，在行业内具有较大的影响力。从客户结构而言，公司主要客户涵盖长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车、理想汽车、长城汽车、比亚迪、宁德时代等众多品牌，车型覆盖面较广，燃油车及新能源汽车、乘用车及商用车均实现覆盖。发行人客户资源具有较强的竞争优势。

为保持竞争地位，发行人将进一步巩固与现有客户的合作，紧跟客户新车型开发生态，响应开发需求，拓展与客户的合作深度与广度，不断提升在吉利汽车、长安汽车等客户的渗透率。同时，公司还将持续进行市场开发，不断挖掘新客户，积极布局新能源汽车业务。发行人已开拓了蔚来汽车、理想汽车、零跑汽车等知名新能源车企。发行人将进一步加强与新开拓客户业务合作，逐步提升配套销售的规模。

综上所述，发行人在技术及产品开发、产能布局、客户资源与市场开发等方面的持续投入将帮助公司保持竞争地位，发行人被替代等客户流失的风险较小。

五、与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况以及对发行人财务状况的量化影响，相关风险揭示是否充分；

（一）与主要客户之间年降条款的具体约定

报告期内，发行人与长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车等主要整车厂客户，在销售合同等文件中未约定具体的年降周期和幅度。发行人与整车厂客户通过年度价格谈判确定当期产品销售价格。在与整车厂的销售价格谈判中，发行人综合考虑原材料价格变动、产品结构变化（包括品种、材质与型号）、工艺与技术复杂度要求、研发投入、自身成本费用水平、年度生产与销售规模预期，以及市场竞争格局（如同类产品竞争对手情况）等多重因素。经充分协商，双方最终就年度降价幅度达成一致，并据此确定具体产品的销售价格。

报告期内，发行人主要客户的销售合同中对年降条款的约定情况如下：

客户	销售合同对年降的约定
长安汽车	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格。
吉利汽车	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格。
长安福特	部分车型的销售合同中约定“年度降价要求：供应商需支持成本价值管理每年的降本目标”，但未约定具体降价幅度。实际执行以协商结

	果为准。
蔚来汽车	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格。
理想汽车	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格。

（二）实际执行情况及对发行人财务状况的量化影响，相关风险揭示是否充分

报告期内，发行人年降的实际执行情况，以及年降金额对公司财务状况的影响，具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额（万元）	6,952.97	4,192.10	1,768.05
主营业务收入（万元）	288,727.13	237,273.80	191,009.22
年降占收入的比例	2.35%	1.74%	0.92%
年降对毛利率影响	-2.06%	-1.59%	-0.88%

注 1：年降占收入的比例=年降金额/（主营业务收入+年降金额）；

注 2：年降对毛利率的影响=毛利率-剔除年降影响后的毛利率。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人实际年降金额分别为 1,768.05 万元、4,192.10 万元和 6,952.97 万元，年降对毛利率影响分别为-0.88%、-1.59%和-2.06%。年降金额逐年提高，但年降对毛利率的影响相对较小。主要原因系：

1、发行人收入规模持续增长，同时新增定点量产车型数量增加，其中市场终端销量较好的热销车型增加。根据行业惯例，整车厂通常在新车型量产后初期即启动年降要求，且随着车型生命周期推进、量产规模趋于稳定或下降，年降要求相应减少或停止。报告期内，发行人依托其技术实力、质量保证和响应能力等核心竞争优势，持续拓展新客户并成功获取新车型项目定点，新增客户及新增定点项目数量提升，导致处于年降周期初期的车型占比提升，年降总额及占比扩大。

2、汽车行业下游市场竞争激烈，特别是 2023 年以来，主机厂为争夺市场份额普遍采取更为激进的价格策略，终端销售价格下行压力增大。由于主机厂在产业链中通常占据主导地位且议价能力较强，其将成本控制和降本增效压力持续向上游传导，要求零部件供应商分担降本责任，从而强化了年降的执行力度并推高了年降金额。

2025 年以来，工信部、国家发改委等部门多次出手整治内卷式竞争，中汽

协发布倡议反对无序“价格战”。随着国内汽车行业逐渐从“内卷式”恶性竞争转向健康有序的竞争模式，主机厂面临的极端降本压力预计将有所减弱，未来对发行人年降要求的影响会相应得到缓解。

3、报告期内，主要原材料市场价格整体呈下降趋势，同时发行人通过产能规模扩张、技术工艺改进及生产效率提升，实现了内部成本的持续优化。

报告期内，随着发行人不断扩张生产基地布局，产能规模持续提升。2022年至2024年，发行人冷冲压设备产能由9,558.25万次提升至12,477.16万次，热成型设备产能由176.64万次提升至422.33万次，焊接产能由176,502.37万点提升至313,806.03万点，各设备类型产能利用率均保持较高水平，规模化生产优势逐渐凸显。同时，在产能规模提升的基础上，发行人持续对技术工艺进行改进并加大自动化投入，进一步提升生产效率。技术工艺优化方面，以定州至信1500T产线优化为例，发行人通过优化换模流程，并调整机床回程上限、滑块下行减速点、机械手协同时点、冲裁刃口间隙等生产参数，将该产品单班平均产出提高约50%以上。自动化投入方面，发行人持续提升智能制造水平，以某轮罩分总成产品为例，发行人将该产品产线进行工序优化以实现连线生产，使得该产品产线生产班组人员由原先的20人整合精简至12人，自动化水平大幅提高，截至2024年末发行人总体生产线自动化率达96%以上，生产效率不断提升。

在维持发行人自身利润水平的前提下，原材料价格下行与发行人自身成本优化为发行人与主机厂进行新车型定点谈判及年度价格协商提供了必要的谈判空间。这种成本优势的积累，也为发行人持续扩大规模、争取更多新增定点车型项目奠定了坚实的竞争力基础。

对于因年降政策可能产生的风险，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、（三）1、产品价格下降及毛利率波动风险”中披露如下：“发行人产品为非标定制产品，产品价格由发行人与客户协商确定。汽车整车厂商一般采取前高后低的定价策略，即在汽车产品生命周期前期价格较高，然后逐年降低。部分整车厂在进行零部件采购时也会根据其对应车型整车定价及销售情况要求零部件企业在后续年份适当下调供货价格。如果产品价格下降较大，或公司无法通过精细化管理提升生产效率，将对公司的盈利能力造成不利影响。”

六、结合与已有客户合同期限、目前在手订单以及新开拓客户情况等，说明市场开拓不及预期风险的具体体现。

结合与已有客户合同期限、目前在手订单以及新开拓客户情况，发行人面临的市场开拓不及预期风险的具体体现如下：

（一）已有客户合同期限

整车厂客户对零部件企业有严格的供应商准入考核机制，零部件企业通过认证进入供应商体系后，双方一般会通过签订框架协议开展后续合作。发行人与主要客户签订的框架协议大多长期有效。

虽然已有客户合同期限大多长期有效，发行人可能面临供应商复审无法通过的风险。整车厂客户出于保障自身供应链安全的考虑，通常会每年对进入供应商体系的零部件企业进行资质复审，如果发行人无法持续满足整车厂客户对质量体系、产品性能、物流运输、产能规模的要求，发行人将被要求限期整改，若未能整改到位的，将影响后续新车型零部件的定点，导致发行人市场开拓不及预期。发行人深耕汽车冲焊零部件多年，拥有完善的产品开发流程、成熟的生产模式与严格的质量管理体系，报告期内不存在因产品质量或交付等原因被要求限期整改或与已有客户终止合作的情况。

（二）目前在手订单

随着汽车市场竞争的加剧以及新能源汽车渗透率的不断提高，车型更替速度不断加快，开发周期缩短对整车厂商新车型开发能力提出更高的要求。如果发行人整车厂客户在新车型开发的技术路线、研发模式、周期管理、资源投入及市场定位等方面存在问题，车型开发周期可能延长，甚至面临开发失败的风险。如果下游客户车型开发不及预期，客户对于发行人产品的需求规模将会下降，使得发行人收到的实际订单不及预期。

发行人通过整车厂客户供应商认证后，还需参与具体车型项目的定点招投标流程以获得配套特定车型零部件的机会。整车厂客户会综合考虑产品质量、产能规模、响应速度、产品价格等因素决定供应商能否获得定点。如果发行人未能成功定点客户的车型项目，或者定点的零件种类、数量不及预期，发行人将面临市场开拓不及预期的风险。

（三）新开拓客户情况

为适应整车结构复杂性及严苛的安全性要求，汽车行业对其零部件供应商的质量管理体系有着严格的标准，在通过 IATF16949 质量体系认证的基础上，零部件供应商还必须通过整车厂商各自严格的供应商开发操作流程和其自身考评，才能进入整车厂的供应体系。由于供应商评审周期较长、要求较多，发行人能否通过供应商认证具有一定不确定性，存在新客户开拓不及预期的风险。

整体而言，虽然发行人面临一定的市场开拓不及预期的风险，但对发行人的影响相对较小，具体原因如下：1、发行人深耕汽车冲焊件及相关工装模具的研发已三十余年，拥有深厚的行业经验和技術积淀，积累了较强的工艺优势和丰富的生产经验。依托在产品研发、工艺改进、量产效率、响应速度、服务质量、产品口碑等方面的优势，发行人未通过客户供应商评审、复审的可能性较小；2、发行人持续深化与已有客户合作，不断承接其新车型项目，配套交付产品规模较大，在手订单情况良好，截至 2025 年 6 月末，发行人在手订单合计约 548.54 万件，在手订单对应销售收入约为 2.87 亿元；3、在进行新业务和新客户开发时，发行人会主动获取潜在客户信息，综合品牌效应、研发实力、资金实力、市场地位等评估客户情况，选择优质客户建立合作。新开拓客户方面，报告期内发行人已成功开拓了理想汽车、零跑汽车等知名新能源车企，并实现收入。其中，发行人承接的理想汽车车型主要包括理想 L6、理想 MEGA、理想 i6 和理想 i8 等，2023 年度和 2024 年度，已分别实现收入 115.20 万元和 17,200.56 万元；发行人承接的零跑汽车车型主要包括零跑 C11 和零跑 B10 等，2023 年度和 2024 年度，已分别实现收入 1,876.31 万元和 916.23 万元，2025 年零跑 B10、零跑 B01 进入量产爬坡阶段，订单大幅增长，截至 2025 年 6 月末，发行人零跑汽车在手订单 4,132.46 万元。

综上所述，结合发行人已有客户合同期限、目前在手订单以及新开拓客户情况，发行人的市场开拓情况较好，市场开拓不及预期风险较小。

七、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行的核查程序如下：

1、访谈发行人业务中心人员，了解发行人与主要客户的合作情况，获取发行人客户认证与开始对外批量销售的证明文件；

2、获取发行人收入明细表，了解发行人对报告期内主要客户的销售情况，分析变动幅度较大的原因；查阅发行人主要客户定期报告、产、销快报等公开披露信息，了解发行人主要客户的销量及收入规模，分析发行人对主要客户销售情况与其销量及收入的匹配性；

3、访谈发行人主要客户，了解发行人与主要客户的合作历史与背景，发行人股东、董监高是否与主要客户存在关联关系，主要客户采购决策的关键人员是否直接、间接或通过他人持有发行人股份，主要客户是否存在直接或间接入股发行人的情况；

4、访谈发行人业务中心人员，了解发行人向主要客户销售产品的定价机制与定价依据，了解发行人参与主要客户招投标的报价流程，分析产品定价的公允性，了解发行人整车厂客户自有零部件产能情况，了解发行人产品性能、价格方面的竞争优势及未来发展战略；

5、获取发行人销售计划，了解发行人在手订单情况；

6、通过易车网与主要客户官网等公开信息渠道，获取发行人产品涉及的主要车型销量信息，分析发行人的销量与车型终端销量的匹配性，了解主要车型的市场份额情况；

7、获取主要客户合同并对发行人业务中心人员进行访谈，了解年降的执行情况；获取并查阅年降相关文件，测算年降政策对发行人财务状况的影响；

8、访谈发行人业务中心人员，了解发行人新客户开拓流程与进展，了解市场开拓不及预期风险的具体体现。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人股东、董监高与发行人主要客户不存在关联关系；主要客户采购决策的关键人员未直接、间接或通过他人持有发行人股份；发行人主要客户不存在直接或间接入股发行人的情形；

2、发行人的产品定价机制符合行业惯例，价格形成过程充分市场化，发行人产品价格具有公允性；

3、发行人与主要客户合作期限较长、合作情况良好；发行人与主要客户的合作具备较强的稳定性和长期发展潜力，相关业务和业绩增长具有可持续性；

4、发行人主要产品的销量与相关车型的终端销售情况相匹配；整车厂客户存在自建零部件产能不会对发行人持续销售产生重大不利影响；发行人被替代等客户流失的风险较小；

5、发行人与主要客户销售合同等文件中未约定具体的年降周期和幅度，双方主要通过价格谈判协商确定每期销售价格，年降因素对发行人财务状况影响较小，发行人已在招股说明书披露相关风险提示；

6、市场开拓不及预期具体体现在发行人未能与客户达成合作、发行人现有客户实际订单少于预期以及新开拓客户订单不及预期；市场开拓不及预期风险对发行人影响较小。

4.关于采购和供应商

根据申报材料：（1）报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 19.43%、24.64%和 26.58%；（2）公司采购的主要内容包括钢、铝材等原材料、外购件、外协加工以及工装等，产品生产主要的消耗能源为电力；（3）部分主机厂客户如长安福特等存在指定供应商的情形，部分主机厂客户如长安汽车、吉利汽车等，对材料规格或钢厂有具体要求，公司可自主选择采购渠道。

请发行人披露：（1）结合主要采购内容、生产过程以及外购件、工装和外协加工的内容和用途等，补充公司的生产模式，说明前五大供应商采购比例相对于可比公司偏低的原因；（2）不同供应商供应同类原材料单价差异情况，是否存在较大差异及合理性、采购定价是否公允；（3）发行人不同产品中使用各类原材料的具体情况，报告期内采购金额变动的原因，不同原材料包括外购件、工装和外协加工的采购量、消耗量与产品产量的匹配关系；电量采购与产品产量的匹配关系，电价是否与市场价格对比情况；（4）客户指定供应商关于采购价格的合同约定条款，部分自主客户对材料规格或钢厂的具体要求，不同采购

模式对应的主要客户和采购占比，不同采购模式下原材料采购价格的定价方式和确定过程及其差异，指定供应商的原材料价格、指定规格或钢厂的原材料价格、自主采购价格与市场价格的对比情况，相关模式是否符合行业惯例，指定供应商的业务是否为受托加工以及是否涉及净额法确认收入。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合主要采购内容、生产过程以及外购件、工装和外协加工的内容和用途等，补充公司的生产模式，说明前五大供应商采购比例相对于可比公司偏低的原因；

（一）公司的生产模式

发行人长期深耕汽车零部件产业，凭借深厚的行业积淀与技术积累，覆盖了汽车制造的关键环节，主要包含汽车冲焊零部件业务及模具开发生产销售业务。发行人实施需求驱动、自主生产为主、委外加工为辅的生产策略，以客户需求为导向，围绕汽车冲焊件的生产制造形成了冲压、热成型、焊接及模具制造等核心工序的成熟产能。但因汽车冲焊件具有产品种类繁多且非标准化的特性，公司基于自身生产工艺设计及经济效益等因素考虑，将部分工艺简单、精度要求较低的产品，交由工艺合格、质量可靠的供应商进行外协加工。此外，公司设有质量部，负责全面把控产品的质量，对入库产品、在制品、产成品进行抽样检查，严格执行质量检验标准，全程把控产品质量，并执行出货前产品的最终检验和全面质量审核。

1、汽车冲焊件

对于自主生产的汽车冲焊件产品，发行人通过招投标方式获取订单后，主机厂客户通常会将年度、月度或周度需求计划等下发至配套供应商并滚动更新。发行人各生产基地的物流部根据客户销售预测，结合库存情况和生产周期制定采购需求方案，经内部审核批准后由各生产基地采购部门负责原材料（主要为钢、铝材等）采购。主机厂客户更新当日交付需求并下达正式订单后，物流部对生产计划进行相应调整，生产部门依据生产计划进行物料领取与生产作业，生产完成的冲焊件经检验合格后交付给客户。

对于部分需委外加工或外购半成品的汽车冲焊件，发行人的生产模式如下：

（1）委外加工模式：发行人汽车冲焊件委外加工主要涉及表处理加工及冲焊外协加工，发行人将半成品送至外协供应商处或由外协供应商自提后进行加工，加工后产品由供应商直送主机厂或送回至发行人处进行后续加工。

（2）外购半成品（外购件）加工模式：发行人外购件主要包含拼焊板、加强板、支架、连接件等，发行人从外购件供应商处采购加工后的半成品，经发行人完成后道工序，进行总成焊接装配后，将成品交付主机厂。

2、工装模具

针对自主生产的工装模具产品，发行人与客户签订工装模具开发协议后，向子公司大江至信下达工装模具开发指令。大江至信成立项目小组负责工装模具及工艺方案的开发和评审工作，工艺方案经客户会签确认后，由采购部门下达采购需求订单。具体生产制造过程以大江至信自主生产为主，自身产能不足时辅以外协生产。采购材料入厂后，大江至信制造部门进行加工生产，主要工序包括下料、模座投铸、机械加工、热处理、装配、精加工、试制调试等，经内部试制并完成样件检测后交付客户对模具进行最终验收。

（二）前五大供应商采购比例相对于可比公司偏低的原因

报告期内发行人前五大供应商采购比例与可比公司采购比例情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
无锡振华	84,424.02	26.80%	99,073.48	27.01%	70,108.37	26.69%
华达科技	84,228.48	25.06%	102,332.66	28.28%	97,312.41	40.71%
多利科技	112,400.29	40.47%	144,163.96	51.07%	131,237.70	50.38%
常青股份	121,678.36	50.05%	118,088.28	51.95%	139,870.80	58.05%
博俊科技	112,987.20	39.41%	82,382.98	43.89%	42,716.59	46.68%
英利汽车	48,719.00	14.98%	49,505.00	13.84%	68,082.00	16.91%
泰鸿万立	42,916.86	53.46%	52,261.57	58.91%	50,868.72	52.75%
可比公司均值	86,764.89	35.75%	92,543.99	39.28%	85,742.37	41.74%
发行人	60,928.31	26.58%	50,047.76	24.64%	34,031.70	19.43%

注 1：同行业可比公司数据来源于公开披露信息；

注 2：泰鸿万立 2024 年前五大供应商采购金额为 2024 年 1-6 月年化数据。

与同行业可比公司相比，发行人前五大供应商采购占比较低，主要原因如下：

1、从客户结构来看，发行人客户集中度处于较低水平，第一大客户收入占比低于多利汽车、英利汽车、泰鸿万立等同行业公司。由于不同客户对钢厂的选择标准及钢材具体规格参数（材质、规格、尺寸、强度、性能等）存在差异化要求，使得发行人单一规格原材料采购集中度较低。

2、从生产基地分布来看，发行人子公司较多且地域分布广泛，采购中心在组织原材料招投标或询比价时，要求每家供应商结合运输距离等因素，对各子公司原材料分别报价。因运输成本差异，同一型号的原材料供应商对各子公司报价不同，导致其最终选择的供应商不同，就近采购偏好形成了供应商分布差异。

3、从采购管理模式来看，发行人对供应商报价管理较为精细化，要求供应商根据原材料的关键指标（如材质、规格、尺寸、强度等）对每个采购料号进行详细报价。受客户结构影响，采购料号品类繁多，涉及上千项采购参数存在差异的钢材，满足不同细分要求的中标供应商数量较多且较为分散。同时，为优化采购成本并避免供应商捆绑报价，发行人持续引入符合资质的新供应商，使其与现有供应商共同参与竞标，形成持续有效的市场竞争机制，确保采购定价公允性。

综上，受客户分布、生产基地分布以及采购管理模式不同的影响，发行人前五大供应商集中度相对较低，与实际生产经营相符。

二、不同供应商供应同类原材料单价差异情况，是否存在较大差异及合理性、采购定价是否公允；

发行人采购的原材料主要为车用钢材，按工艺要求主要分为冷板/冷卷和热成型钢材。针对不同工艺要求的钢材，钢材性能指标（如抗拉强度、延伸率、屈服强度）、化学成分、杂质含量限值以及表面镀层要求等关键参数均会影响采购单价，不同规格型号钢材采购单价差异较大，较难统一比较。通常，屈服强度与抗拉强度较高的高强钢材单价高于普通钢材；不同镀层板因镀层成分、工艺难度等存在差别，单价差异波动较大；钢材的元素组成中，杂质含量标准越严格，单价越高。

基于上述原因，为细化分析采购价格的公允性及供应商选择合理性，在同时

存在 2 家及以上供应商供货的钢材料号中，选取各年度前五大料号进行采购单价分析，具体如下：

单位：万元、元/kg

2024 年度						
序号	料号	料品类型	供应商	供应商类型	采购金额	单价
1	****	热成型 钢材	重庆思也其汽车零部件有限公司	制造商	843.65	4.78
			重庆武中汽车零部件有限公司	制造商/长安福特指定供应商	159.15	4.80
			重庆汇渊商贸有限公司	贸易商	120.51	4.37
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	105.03	4.70
2	****	冷板/冷卷	合肥常茂钢材加工有限公司	制造商	1,177.34	4.48
			上海佛伦奥冶金机电设备有限公司	制造商	42.63	4.80
3	****	热成型 钢材	重庆思也其汽车零部件有限公司	制造商	834.35	4.84
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	108.19	4.71
			重庆汇渊商贸有限公司	贸易商	97.42	4.35
			重庆武中汽车零部件有限公司	制造商/长安福特指定供应商	71.52	4.80
			苏州利来工业智造股份有限公司	制造商/蔚来汽车指定供应商	60.82	4.94
4	****	热成型 钢材	重庆丰岛科技发展有限公司	贸易商	838.27	4.79
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	118.68	4.70
			重庆汇渊商贸有限公司	贸易商	104.65	4.33
			苏州利来工业智造股份有限公司	制造商/蔚来汽车指定供应商	4.68	4.94
5	****	冷板/冷卷	上海君博钢材加工有限公司	制造商	627.5	6.17
			上海亚铁骅东供应链有限公司	贸易商	215.98	5.10
			河钢股份有限公司	制造商	126.76	5.61
			上海苏博九重金新材料科技有限公司	贸易商	65.84	5.56
2023 年度						
序号	料号	料品名称	供应商	供应商类型	采购金额	单价
1	****	热成型 钢材	重庆丰岛科技发展有限公司	贸易商	872.22	4.89
			重庆思也其汽车零部件有限公司	制造商	164.70	4.54

			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	114.57	4.66
			重庆汇渊商贸有限公司	贸易商	106.10	4.44
			合肥常茂钢材加工有限公司	制造商	44.49	4.87
			重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	制造商	20.92	4.42
2	****	热成型 钢材	涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	335.50	4.66
			重庆武中汽车零部件有限公司	制造商/长安 福特指定供 应商	250.48	4.70
			重庆汇渊商贸有限公司	贸易商	222.23	4.43
			重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	制造商	175.85	4.67
			重庆丰岛科技发展有限公司	贸易商	83.40	5.17
			上海致呈实业有限公司	贸易商	22.05	5.58
3	****	冷板/冷 卷	上海君博钢材加工有限公司	制造商	785.36	5.55
			中国诚通供应链服务有限公司	制造商	99.63	6.40
			重庆汇渊商贸有限公司	贸易商	92.88	5.43
			上海神墩实业有限公司	贸易商	38.14	6.32
4	****	热成型 钢材	重庆丰岛科技发展有限公司	贸易商	559.69	4.82
			重庆武中汽车零部件有限公司	制造商/长安 福特指定供 应商	246.90	4.70
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	116.85	4.58
5	****	热成型 钢材	上海亚铁骅东供应链有限公司	贸易商	624.06	5.07
			合肥常茂钢材加工有限公司	制造商	114.28	4.75
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	87.29	4.79
			上海钢懿供应链管理有限公司	贸易商	43.58	5.60
2022 年度						
序号	料号	料品名称	供应商	供应商类型	采购金额	单价
1	****	热成型 钢材	涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	572.92	5.08
			攀中伊红金属制品（重庆）有限责任公司	制造商	114.78	5.47
2	****	热成型 钢材	成都宝钢西部贸易有限公司	贸易商	116.85	5.43
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	131.53	5.80
			重庆瀚海星实业有限公司	制造商	176.71	5.68
			重庆星泰新能源科技有限公司	贸易商	210.54	6.06
3	****	冷板/冷 卷	上海君博钢材加工有限公司	制造商	288.62	6.23
			上海文津贸易有限公司	贸易商	93.54	6.49

			壹敖（上海）物资有限公司	贸易商	249.44	6.58
4	***	热成型 钢材	成都宝钢西部贸易有限公司	贸易商	86.30	5.62
			涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	105.80	6.04
			森六（广州）贸易有限公司	贸易商	196.06	5.72
			重庆宏裕满物资贸易有限公司	贸易商	56.86	6.45
			重庆星泰新能源科技有限公司	贸易商	128.19	6.06
5	***	热成型 钢材	涟钢（重庆）材料技术有限公司	制造商	434.66	4.99
			攀中伊红金属制品（重庆）有限责任公司	制造商	101.37	5.48

如上表所示，针对同规格型号产品，不同供应商对应的采购单价不存在重大差异，主要差异系因具体采购时点不同。钢材采购价格主要采用期货采购模式，采购单价随期货市场价格变动，不同时点采购单价存在波动，具有合理性。

三、发行人不同产品中使用各类原材料的具体情况，报告期内采购金额变动的原因，不同原材料包括外购件、工装和外协加工的采购量、消耗量与产品产量的匹配关系；电量采购与产品产量的匹配关系，电价是否与市场价格对比情况；

（一）发行人不同产品中使用各类原材料的具体情况

发行人不同产品中使用各类原材料的具体情况如下：

产品类别	生产工艺	使用各类原材料的具体情况
冲焊零部件	冷冲压工序	涉及主要原材料：钢材、铝材，其中钢材包含裸板、镀锌板、铝硅镀层板等多种类型的钢板
	热成型工序	涉及主要原材料：热成型类钢材
	焊接工序	涉及主要原材料：自制及外购冲焊件
冲压模具	模具加工	涉及主要原材料：上/下模座、凸模/凹模、导柱等

（二）报告期内采购金额变动的原因

发行人主要的采购项目为原材料和外购件，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，二者合计采购金额占总采购金额的比例分别为 76.03%、77.33%和 80.26%，占比较高且持续稳定，具体金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
原材料	137,066.89	14.09%	120,140.87	26.79%	94,758.53
外购件	46,939.98	27.23%	36,893.17	-3.90%	38,391.74
合计	184,006.87	17.18%	157,034.04	17.94%	133,150.27

报告期内，发行人营收规模不断增长，主营业务收入与成本呈上升趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
主营业务收入	288,727.13	21.69%	237,273.80	24.22%	191,009.22
主营业务成本	241,299.91	18.41%	203,789.09	24.77%	163,330.16

报告期内，发行人原材料采购金额逐年上升，与同期主营业务成本增幅整体保持一致。

发行人外购件采购金额受零部件结构设计影响，不同零部件产品所需的外购件数量和尺寸存在差异。2023 年度，发行人外购件采购金额小幅下降，主要系因发行人加强基地间产能协同，将原先就近采购的外购件转为相邻基地生产；以及部分车型零部件产品采用外购件较多但当年度销量不及预期，影响整体采购金额。2024 年度，发行人加速各基地冷冲压产线自动化改造，处置部分小型冲压设备，新增购置或改造大型自动化连线冲压设备，故将部分小型冲焊件由自制转为外购，外购件采购金额增长较快。

综上，报告期内发行人原材料采购金额随业务规模增长而增长，外购件采购金额受产品结构和自主生产能力影响存在波动，均源于实际采购需求，符合发行人生产经营情况。

（三）不同原材料包括外购件、工装和外协加工的采购量、消耗量与产品产量的匹配关系

报告期内，发行人核心采购项目涵盖原材料、外购件、外协件及工装。

其中，外购件主要包含冲焊件及其他零部件，2022 年度、2023 年度和 2024

年度，发行人外购冲焊件采购额分别为 33,668.21 万元、30,329.11 万元、38,804.64 万元，占外购件采购额比例分别为 87.70%、82.21%、82.67%，系外购件最主要构成。故以外购冲焊件为例，分析采购量、消耗量与产品产量的关联性。

工装模具的采购、生产、验收周期较长，工装模具当年投入量与交付验收量之间存在时间差异，不具有直接关联性。

此外，发行人基于自身生产工艺设计及产能利用效益需求考虑，将表面处理和部分工艺简单的冲焊工序委托外部供应商进行加工。因外协工序品类较多，较难统一核算采购量与消耗量。

基于上述因素，中介机构主要针对原材料、外购冲焊件的采购量、消耗量与产品产量的匹配关系进行分析。

报告期内，发行人原材料和外购冲焊件的采购量与消耗量的匹配情况如下：

单位：吨

项目	2024 年度		
	采购量	消耗量	采购消耗比
原材料	207,655.81	210,014.41	101.14%
外购冲焊件	47,262.67	47,202.29	99.87%
项目	2023 年度		
	采购量	消耗量	采购消耗比
原材料	176,654.03	172,317.59	97.55%
外购冲焊件	36,029.58	36,393.21	101.01%
项目	2022 年度		
	采购量	消耗量	采购消耗比
原材料	136,406.12	133,853.55	98.13%
外购冲焊件	36,493.29	34,846.32	95.49%

注：采购消耗比=消耗量/采购量。

如上表所示，发行人主要原材料及外购冲焊件采购量与消耗量相匹配，报告期内基本稳定。

报告期内，发行人主要原材料和外购冲焊件的消耗量与产品产量的匹配情况如下：

单位：吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
原材料消耗量	210,014.41	172,317.59	133,853.55
外购冲焊件消耗量	47,202.29	36,393.21	34,846.32
合计	257,216.70	208,710.80	168,699.87
冲焊件产品产量	176,028.09	144,574.13	119,874.87
产品产量和消耗量配比	68.44%	69.27%	71.06%

注：产品产量和消耗量配比=冲焊件产品产量/合计消耗量。

发行人产品产量与原材料及外购件合计消耗量报告期内呈小幅下降趋势，主要系因随着发行人以总成件交付的零部件品类增加，单个产品结构设计更为复杂，单个产品所对应的原材料和外购冲焊件消耗量有所增加。但总体而言，发行人消耗量和产品产量均呈上升趋势，与发行人收入规模增长相匹配。

综上，发行人原材料和外购冲焊件的采购量与消耗量相匹配，消耗量与产品产量相匹配。

（四）电量采购与产品产量的匹配关系

发行人生产经营耗用的主要能源为电，报告期内发行人用电量与汽车零部件产品产量及单位产成品的耗用量具体如下：

年度	用电量 (万 KWH)	产成品入库数量			单位产成品的耗用量		
		冲压车间 入库数量 (吨)	焊装车间入 库焊点数 (万次)	热成型车间入 库数量 (吨)	冲压车间 (KWH/吨)	焊装车间 (KWH/万次)	热成型车间 (KWH/吨)
2024 年度	11,022.97	94,828.59	289,495.66	47,347.76	315.85	83.20	1,129.63
2023 年度	8,831.03	84,190.53	228,938.05	34,458.76	341.86	78.32	1,147.16
2022 年度	6,558.59	79,262.01	183,256.47	17,946.00	313.77	69.27	1,441.55

注：单位产成品耗用量=该车间实际用电量/该车间入库数量或焊点数。

如上表所示，报告期内发行人用电量随产品产量增长相应呈现逐年上升的趋势。单位能耗方面，冲压车间 2023 年度单位用电量增幅较大，主要系因安徽至信、定州至信新建或扩产冷冲压车间，试生产期间产量较低，单位能耗较大。焊装车间报告期内单位用电量逐年上升主要系发行人 2023 年度、2024 年度持续进行焊接产能建设，新设备投入初期需进行设备调试及工艺优化，能源消耗总量与

产出量尚未达到最佳配比，单位能耗指标较高；加之各生产基地不断提升焊接自动化水平，自动化机器人工作站较单台焊接设备用电量更大，但生产效率和质量稳定性更高。热成型车间 2022 年度单位用电量较高主要系因宁波至信于 2022 年度新建热成型产线，并于 2022 年度下半年逐步调试试生产，试生产期间单位能耗较高。

（五）电价与市场价格对比情况

报告期各期，发行人电费均价情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电费（万元）	7,449.76	6,386.51	4,679.81
电量（万 KWH）	11,022.97	8,831.03	6,558.59
平均电价（元/KWH）	0.68	0.72	0.71

注：电价为不含税金额。

鉴于全国各省工业用电价格政策存在区域差异，且电价结构普遍采用分电压等级、分时段（峰谷平）的差异化定价机制，导致工业用电的年均单价难以精确统计。因此，选取可比公司公开披露的工业用电均价作为市场价格对比参考，报告期各期，发行人及可比公司电价情况如下：

单位：元/KWH

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
无锡振华	0.73	0.71	0.72
多利科技	未披露	未披露	0.74
可比公司均值	0.73	0.71	0.73
发行人	0.68	0.72	0.71

注 1：同行业可比公司数据来源于年报或招股书等公开披露信息。无锡振华披露金额为含税金额，已按 13%增值税换算为不含税金额；

注 2：多利科技 2022 年为 1-6 月数据；

注 3：可比公司华达科技、常青股份、博俊科技、英利汽车、泰鸿万立未披露电价数据。

由上表可知，发行人平均电价与可比公司无锡振华、多利科技总体处于同一价格区间。2023 年度，发行人工业用电均价与可比公司电价均同比上行；2024 年度，发行人平均电价下降，主要系因 2024 年起发行人部分生产基地更多推广应用光伏发电，拉低了整体用电均价。

四、客户指定供应商关于采购价格的合同约定条款，部分自主客户对材料规格或钢厂的具体要求，不同采购模式对应的主要客户和采购占比，不同采购模式下原材料采购价格的定价方式和确定过程及其差异，指定供应商的原材料价格、指定规格或钢厂的原材料价格、自主采购价格与市场价格的对比情况，相关模式是否符合行业惯例，指定供应商的业务是否为受托加工以及是否涉及净额法确认收入。

（一）客户指定供应商关于采购价格的合同约定条款，部分自主客户对材料规格或钢厂的具体要求

1、客户指定供应商关于采购价格的合同约定条款

为使整车采购成本、零部件质量整体可控，客户对部分零部件所用的钢材、铝材，要求零部件供应商向其统购或从指定的原材料供应商采购。报告期内，发行人的主要客户长安福特、蔚来汽车、长城汽车、比亚迪、广汽乘用车存在指定供应商的情况，客户指定供应商关于采购价格的合同约定条款情况如下：

客户名称	具体约定
长安福特	根据长安福特、钢材供应商及公司签订的集采协议，采购价格需按照长安福特与钢材供应商约定的协议价格执行。
蔚来汽车	根据集采协议，公司需按蔚来汽车要求，自行向蔚来汽车指定的原材料供应商购买其向蔚来汽车供应的冲压零件中需使用的部分钢铝原材料。
长城汽车	长城汽车与钢材厂商签订钢板集中采购框架协议，按季度或半年度确定钢板的集中采购价格，包含各类钢板型号规格的供货价格，并约定钢材厂商应按照集中采购协议约定的价格与零部件供应商进行供货结算。
比亚迪	比亚迪与钢材供应商签订集采协议，约定钢材供应商按照与比亚迪约定的材料协议价格与零部件供应商进行供货结算。
广汽乘用车	根据广汽乘用车、钢材供应商及公司签订的钢材集中采购合作协议，由广汽乘用车确定规格型号，采购价格以及钢材订购台数，根据材料所需清单向公司支付预付款，公司收到预付款后3个工作日内全额预付给钢材供应商。

2、部分自主采购客户对材料规格或钢厂的具体要求

部分主机厂客户如长安汽车、吉利汽车、上汽通用五菱等，零部件客户如伟巴斯特、英纳法等，只对材料规格或钢厂有具体要求，选取部分具体情况如下：

客户名称	具体情况	具体要求
长安汽车	长安汽车在产品开发技术要求文件中，对部分零部件材料指定了规	例如：长安汽车在开发技术要求文件中对某一型号的零部件，材料规格为

	格型号，公司可自主选择供应商进行采购，长安汽车未指定采购价格	1.4-PT • A-Q/JDJ-GY67-2020CA1000 /1400CHS+AS-75/75-FB-D-Q/JDJ-GY82-2022
吉利汽车	由吉利汽车选定材料牌号以及钢材对应的钢厂，公司根据吉利汽车的要求自主选择供应商进行采购，吉利汽车未指定采购价格	例如：吉利汽车通过 GCMS 签发新状态对某一型号的零部件，指定材料厂家为首钢，材料规格为 CR950/1300HS-AS75/75
上汽通用五菱	由上汽通用五菱给定钢厂范围，公司在此范围内自主选择供应商进行采购，上汽通用五菱未指定采购价格	例如：上汽通用五菱通过邮件约定公司可以使用宝钢、浦项、武钢、首钢等在内的钢厂的材料
伟巴斯特	由伟巴斯特在图纸材料中给定材料规格，公司根据要求自主选择供应商进行采购，伟巴斯特未指定采购价格	例如：伟巴斯特在图纸中要求使用 STEEL Q/BQB430-2018 规格的材料，此标准为宝钢钢厂的使用标准
英纳法	由英纳法在图纸材料中给定材料规格，公司根据要求自主选择供应商进行采购，英纳法未指定采购价格	例如：英纳法在图纸中要求使用 Q/BQB420 规格的材料，此标准为宝钢钢厂的使用标准

自主采购模式下，客户与公司确定了钢厂品牌和材料规格型号，未对材料价格进行约定，客户不参与公司对上游供应商的选择和采购价格的谈判，由公司通过招投标或询比价等方式，结合供应商准入原则确定最终合作供应商。

（二）不同采购模式对应的主要客户和采购占比，不同采购模式下原材料采购价格的定价方式和确定过程及其差异

1、不同采购模式对应的主要客户和采购占比

报告期内，客户指定供应商和自主采购模式对应的主要客户和采购占比情况如下：

单位：万元

项目	对应整车厂商	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户指定供应商模式采购额	蔚来汽车	23,380.04	12.71%	19,073.00	12.15%	7,153.16	5.37%
	长安福特	13,317.71	7.24%	15,395.16	9.80%	20,313.87	15.26%
	长城汽车	9,619.46	5.23%	6,552.09	4.17%	4,065.11	3.05%
	比亚迪	3,892.15	2.12%	1,351.69	0.86%	856.02	0.64%
	长安马自达	215.01	0.12%	428.14	0.27%	-	-
	广汽乘用车	201.27	0.11%	1,297.19	0.83%	4,351.04	3.27%

	小计	50,625.64	27.51%	44,097.27	28.08%	36,739.20	27.59%
自主采购 模式采购 额	长安汽车、 吉利汽车 等	133,381.23	72.49%	112,936.77	71.92%	96,411.07	72.41%
原材料及外购件合计采购额		184,006.87	100.00%	157,034.04	100.00%	133,150.27	100.00%

由上表可知，报告期内客户指定供应商模式下的采购占比分别为 27.59%、28.08%和 27.51%，自主采购模式下的采购占比分别为 72.41%、71.92%和 72.49%，两种采购模式占比较为稳定。

2、不同采购模式下原材料采购价格的定价方式和确定过程及其差异

对于原材料采购，客户指定供应商与自主采购两种模式下的具体定价方式和确定过程如下：

（1）客户指定供应商模式：整车厂为控制供应链成本和质量，与原材料供应商（如钢材、铝材厂商）签订框架协议，统一谈判确定采购价格，公司需按客户指定的价格向该供应商采购。

（2）自主采购模式：公司与供应商的年度框架合同中均无价格锁定约定条款，原材料采购价格按照市场价格协商确定。对于公司自主采购的原材料，在产生具体采购需求预测之后，公司根据入围原则选择入围供应商，通过招投标或询比价等方式定点定价。定点定价后，由采购需求单位的采购部门与各类原材料供应商签订采购合同，由相关物流部门执行采购。

客户指定供应商模式与自主采购模式差异主要在于采购定价过程，客户指定供应商模式下主要由整车厂参与确定价格，自主采购模式下主要由公司自主确定采购价格。

（三）指定供应商的原材料价格、指定规格或钢厂的原材料价格、自主采购价格与市场价格的对标情况，相关模式是否符合行业惯例

1、指定供应商的原材料价格、指定规格或钢厂的原材料价格、自主采购价格与市场价格的对标情况

（1）指定规格或钢厂的原材料价格、自主采购价格与市场价格的对标情况

自主采购模式下，发行人虽自主选择供应商，但出于车型适配和整车品控管

理考虑，客户仍会通过技术协议等方式，对材料规格或钢厂进行具体规定，客户未参与原材料采购价格谈判过程，故指定规格或钢厂的材料价格即为自主采购价格，由发行人通过招投标或询比价等方式确定。报告期内，发行人原材料平均采购单价与市场价格变动趋势基本一致，具体详见本回复“7. 关于成本和毛利率”之“一、请发行人在招股说明书中补充披露：结合主要原材料、能源等采购对象的数量与价格变动情况及原因，分析营业成本变化的影响因素”。

（2）指定供应商的原材料价格与市场价格的对比情况

客户指定供应商模式下，通常由整车厂统一谈判确定采购价格，发行人按客户指定价格向该供应商采购。报告期内，发行人主要客户指定的供应商的采购金额情况如下：

单位：万元

供应商名称	对应整车厂商	2024 年		2023 年		2022 年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
苏州利来工业智造股份有限公司	蔚来汽车	22,740.42	44.92%	18,379.30	41.68%	6,766.18	18.42%
长安福特汽车有限公司	长安福特	6,561.62	12.96%	7,428.03	16.84%	9,678.93	26.34%
华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	长城汽车	6,179.82	12.21%	4,484.36	10.17%	1,363.10	3.71%
重庆利动商贸有限公司	长安福特	3,603.11	7.12%	4,790.40	10.86%	5,143.78	14.00%
重庆武中汽车零部件有限公司	长安福特	2,910.09	5.75%	2,853.11	6.47%	2,800.82	7.62%
广州广汽宝商钢材加工有限公司	广汽乘用车	201.27	0.40%	1,297.19	2.94%	4,351.04	11.84%
其他	-	8,429.31	16.65%	4,864.88	11.03%	6,635.35	18.06%
客户指定供应商采购额		50,625.64	100.00%	44,097.27	100.00%	36,739.20	100.00%

注：上表中占比为发行人向该指定供应商采购金额占发行人向客户指定供应商采购总金额的比例。

由于钢材规格型号繁多，其采购单价受镀层成分、性能指标、杂质含量等多种因素综合影响，不同型号规格钢材单价存在一定差异。基于战略采购、质量保障等因素考虑，整车厂商存在指定供应商的情形，所指定的供应商遵循市场化定价原则，定价策略与其服务的其他同类客户一致。报告期内，发行人向主要客户

指定供应商采购原材料的价格与自主采购价格、市场价格对比如下：

①苏州利来工业智造股份有限公司

报告期内，发行人向苏州利来工业智造股份有限公司（以下简称“苏州利来”）采购的原材料包括钢材和铝材，因蔚来汽车对原材料钢材的部分性能要求如延伸率、尺寸公差、防锈油种类、表面粗糙度、其他外观性能要求等，较市场通用钢材指标存在差异，因此对于蔚来汽车专用的钢材型号，不存在其他同类供应商，无法直接对比采购单价。除蔚来汽车专用钢材外，2024 年度，发行人还存在采购苏州利来热成型钢材用于其他车型生产的情况，对于同一规格型号钢材，发行人向苏州利来的采购单价与其他供应商不存在重大差异，主要差异系因具体采购时点不同。具体单价对比如下：

单位：元/kg

期间	料号	向苏州利来采购单价	向其他供应商采购价格
2024 年度	***	4.55	4.50
	***	4.94	4.83

除钢材外，发行人 2023 年度、2024 年度向苏州利来采购部分铝板，因不存在其他同类供应商，无法直接对比采购单价。经查询同行业可比公司泰鸿万立公开披露信息，发行人向苏州利来采购的铝板单价与泰鸿万立对比情况如下：

单位：元/kg

期间	发行人采购单价	泰鸿万立采购单价
2024 年度	34.28	32.50
2023 年度	33.22	33.80

注 1：泰鸿万立采购单价来源于公开披露信息；

注 2：泰鸿万立披露的 2024 年度数据为 1-6 月数据。

如上表所示，发行人向苏州利来采购铝板的单价与市场价格不存在显著差异。

综上，发行人向苏州利来采购单价与其他自主采购价格、市场价格不存在重大差异。中介机构对苏州利来进行了实地走访，确认其对发行人的销售定价机制符合市场化定价原则，定价策略与苏州利来对其他同类型客户基本一致，发行人与苏州利来的交易定价具备商业合理性与公允性。

②长安福特汽车有限公司

为了满足长安福特对产品质量稳定性的要求，长安福特指定发行人向其采购

冷冲压钢材，但在试模期间存在发行人向其他供应商采购相同规格型号原材料的情形。报告期内，发行人向长安福特采购单价与其他同类供应商对比如下：

单位：元/kg

期间	料号	向长安福特采购单价	向其他供应商采购价格
2024 年度	***	5.33	5.36
	***	6.66	6.66
	***	7.48	7.57
	***	7.42	7.22
	***	6.59	6.71
2023 年度	***	6.68	6.71
	***	6.98	6.66
	***	7.10	6.76
	***	6.80	6.66
	***	7.39	7.36
2022 年度	***	6.95	6.25
	***	8.06	8.06

注：长安福特 2022 年度与其他供应商重合的钢材型号较少，仅两种型号钢材与其他供应商采购型号一致。

如上表所示，发行人向长安福特采购单价与其他同类供应商采购单价不存在重大差异。

③华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司

华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司（以下简称“VAMA”）是国内领先的热成型材料供应商，系长城汽车指定的热成型钢材供应商，发行人主要向其采购镀锌铝硅热成型激光拼焊板和少量热成型裸板。行业内通常以 VAMA 公布的产品基价作为市场价格参考，发行人实际采购单价与其公布的市场价格对比如下：

单位：元/kg

期间	发行人采购单价	VAMA 市场价格
2024 年度	13.45	13.25
2023 年度	14.11	13.25
2022 年度	13.11	13.10

注：市场价格数据来源于 VAMA 公布的 Usibor®1500 产品基价，每半年调节一次，选取上半年与下半年基价的均值对比。

报告期内，发行人向 VAMA 采购的实际单价与其公布的市场价格不存在重

大差异。

④重庆利动商贸有限公司

重庆利动商贸有限公司（以下简称“利动商贸”）系长安福特指定的热成型铝硅镀层板供应商，均为长安福特专用钢材，不存在其他同类供应商，无法直接对比采购单价。中介机构对利动商贸进行了实地走访，确认其对发行人的采购定价机制与对其他同类客户基本一致，遵循市场化原则，价格公允。

⑤重庆武中汽车零部件有限公司

重庆武中汽车零部件有限公司（以下简称“武中汽车”）系长安福特指定的冷板和热成型裸板供应商。报告期内，发行人向其采购的主要型号钢材单价与其他同类供应商对比如下：

单位：元/kg			
期间	料号	向武中汽车采购单价	向其他供应商采购价格
2024 年度	***	4.80	4.72
	***	4.83	4.41
	***	4.80	4.79
	***	4.84	4.83
	***	4.84	4.92
2023 年度	***	4.70	4.66
	***	4.70	4.78
	***	4.71	4.60
	***	4.65	4.87
	***	4.92	4.82
2022 年度	***	6.41	6.14
	***	6.41	6.28
	***	6.41	6.19
	***	6.41	6.19
	***	6.31	5.94

报告期内，发行人向武中汽车采购的单价与同类供应商相比不存在重大差异。

⑥广州广汽宝商钢材加工有限公司

广州广汽宝商钢材加工有限公司（以下简称“广汽宝商”）系广汽乘用车旗

下钢材供应商，为广汽乘用车配套供应原材料，广汽乘用车指定发行人向其采购，均为广汽乘用车专用钢材，不存在其他同类供应商，无法直接对比采购单价。中介机构对广汽宝商进行了实地走访，确认其原材料采购价格由广汽乘用车定价，广汽宝商对发行人的采购定价机制与对其他同类客户基本一致，遵循市场化原则，价格公允。

综上，发行人自主采购价格以招投标或询比价等方式确定；指定供应商采购价格由客户和供应商商议确定或由供应商遵循市场化原则，按照统一的采购定价机制确定。发行人向指定供应商采购单价与向其他同类供应商采购单价或市场公开价格不存在重大差异，具备商业合理性，价格公允。

2、相关模式是否符合行业惯例

部分整车厂出于保证产业链合作、保障产品质量稳定等方面的考虑，要求零部件供应商实施原材料定点采购。汽车零部件行业中整车厂与主要供应商存在指定供货关系属于行业常见现象，主要原因有质量要求、客户认证需要、发挥集中采购优势等。同行业可比公司关于客户指定供应商采购的情况具体如下：

可比公司	客户指定供应商的情形
无锡振华	公司在获得整车制造商订单后，会同时收到整车制造商对于材料供应商和材料规格的要求。公司分拼总成加工业务主要原材料为冲压零部件，由整车制造商指定的零部件供应商向公司供货，冲压零部件的价格由整车制造商直接和材料供应商协商确定，并通知公司执行，公司仅负责从供应商采购并向供应商支付货款，不参与该部分原材料的定价过程。
华达科技	部分主机厂商（如广汽乘用车、东风本田汽车等）出于保证产业链合作、质量稳定等方面的考虑，往往要求上游零部件厂商实施车用板材的定点采购，其同时会直接指定合同价格、期限和供货方式等合同条款。此类定点供应商有广州广汽宝商钢材加工有限公司、武汉本田贸易有限公司等。
多利科技	对于钢材、铝材等原材料采购，根据整车制造商对钢材、铝材等原材料渠道是否存在特定要求，公司原材料采购可分为非定点采购和定点采购。定点采购中，公司部分客户为了控制整车供应链采购成本、保证产品质量，在新开发项目中要求零部件企业对部分型号规格的钢材、铝材与客户或客户指定的定点公司签订采购合同进行采购。公司根据采购计划依照采购合同自主决定采购安排。
常青股份	由于整车厂商对整车的质量、安全指标等要求较高，为确保采购的汽车零部件产品质量符合标准，江淮汽车、奇瑞汽车等整车厂商往往会要求一级供应商向指定供应商采购特定规格子件，由一级供应商加工成总成件后销售至整车厂商。
博俊科技	根据客户的要求和汽车零部件行业惯例，客户为了确保供货产品质量要求公司从其指定供应商处采购指定型号钢材，同时为了达到通过大规模采购而降低采购价格的目的，公司与某大型钢材供应商签订了三方供货协议。
英利汽车	普通车用钢材和高强度车用钢材在国内均有生产且生产技术较为成熟，客户往往向公司指定钢厂范围及钢材的相应规格，由公司自行选定供应商。超高强度车用钢材的供应主要依赖进口，因此客户一般向公司指定具体供应商及钢材规格。

可比公司	客户指定供应商的情形
泰鸿万立	为控制自身整车生产原材料供应的稳定性及生产成本、提高采购效率，部分主机厂客户（如长城汽车）会按季度或半年度与钢材厂商确定钢板的集中采购价格，泰鸿万立向指定供应商采购时，可以自主决定采购数量，指定钢板供应商按照当期集中采购价格报价并提供钢板原材料。

注：同行业可比公司指定供应商情形来源于公开披露信息，均未披露具体指定供应商比例。

如上表所示，同行业可比公司普遍存在按整车厂要求向指定供应商采购原材料的情况。主机厂商为确保原材料品质、供应稳定及整车质量安全标准，通常会要求一级供应商从指定渠道采购或限定钢材规格及钢厂范围。

综上，客户指定供应商模式较为常见，符合行业惯例。

（四）指定供应商的业务是否为受托加工以及是否涉及净额法确认收入

报告期内，公司对客户指定供应商的收入确认方式如下：

对应整车厂商	具体情况	是否由客户指定价格	是否客户代买或垫付	收入确认方法
长城汽车	发行人根据长城汽车的生产计划，结合自身库存适时自主向钢材供应商采购原材料，长城汽车不参与采购安排，亦不向发行人提前支付款项，发行人与钢材供应商每月对账，确认无误后支付货款，原材料质量问题损失，由双方月度确认并进行处理。	是	否	总额法
蔚来汽车	发行人根据蔚来汽车的生产计划，结合自身库存自行向蔚来汽车指定的材料供应商购买原材料，蔚来汽车不参与采购安排，亦不向发行人提前支付款项，钢材供应商材料到货合格且收到发票确认无误后支付货款，原材料出现质量问题，由发行人自行向供应商追责。	是	否	总额法
比亚迪	发行人根据比亚迪的生产计划，结合自身库存自行向比亚迪指定的供应商购买原材料，比亚迪不参与采购安排，亦不向发行人提前支付款项，钢材供应商材料到货合格且收到发票确认无误后支付货款，若订货后发行人未及时提货，仍应支付对应款项并提货。	是	否	总额法
长安福特	长安福特需求钢材由其直接向钢材供应商采购，发行人需求钢材由长安福特统一采购后转卖给发行人，或发行人按照约定价格直接向指定供应商进行采购，钢材需直接应用于生产长安福特所需零部件，并应每月将实时库存数据提供给钢材供应商。	是	是	净额法
广汽乘用车	根据广汽乘用车、钢材供应商及公司签订的钢材集中采购合作协议，由广汽乘用车确定规格型号，采购价格以及钢材订购台数，根据材料所需清单向公司支付预付款，公司收到预付款后3个工作日内全额预付给钢材供应商。发行人需配合钢材供应商开展钢材库存盘点工作，提供库存统计表。	是	是	净额法
长安马自达	长安马自达统一向钢材供应商订购钢材，长安马自达	是	是	净额法

达	生产需求所需钢材由其代买并由其转卖给发行人，发行人需按照长安马自达的生产计划执行，并应每月将真实库存清单提供给钢材供应商。发行人与长安马自达的材料款结算价格以宝钢原料合同交货月的基价为基础，具体根据每季度三方确认的价格明细执行。			
---	--	--	--	--

根据《企业会计准则》以及《监管规则适用指引》的相关规定，结合发行人与对应客户合作过程中实际承担的角色分析如下：

1、会计准则及监管指引相关规定

规定	说明
《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定	企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。 企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。 在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任；（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（三）企业有权自主决定所交易商品的价格；（四）其他相关事实和情况。
《监管规则适用指引》相关规定	公司（委托方）与无关联第三方公司（加工方）通过签订销售合同的形式将原材料“销售”给加工方并委托其进行加工，同时，与加工方签订商品采购合同将加工后的商品购回。在这种情况下，公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。

2、结合准则和监管指引相关规定和至信股份的具体情况分析如下：

（1）客户指定供应商，客户未进行代买或垫付材料款，发行人控制相关存货，按总额法确认收入

①发行人承担向客户转让商品的主要责任。

根据发行人与相关客户签订的协议，发行人承担向整车厂转让商品的主要责任，如原材料质量出现问题，发行人自行向供应商索赔，且承担由此给相关客户造成的损失，因此，发行人承担向客户转让商品的主要责任。

②发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，发行人有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益。

发行人向供应商采购原材料，供应商将原材料送至公司仓库，公司在验收入库之后取得原材料的控制权，承担向供应商支付货款的义务，以及原材料的毁损灭失风险和价格波动风险。如因相关客户销量不足预期造成钢材、铝材积压的风险也由发行人承担。同时，发行人购入钢材、铝材进行加工，加工过程较为复杂，原材料在形态、功能等方面发生实质变化，因此发行人承担了原材料生产加工中的保管和灭失风险，有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益。

③发行人有权自主决定相关产品的价格，具备对最终产品的完整销售定价权，并承担与最终产品销售对应账款的信用风险。

发行人通过提供实质性的生产过程将通用性的钢材、铝材生产为具体的零部件产品后出售给客户并获得经济报酬，生产过程后原材料变为零部件产品，原材料的性能、用途发生巨大变化。发行人向供应商采购钢板、铝板的定价虽然以客户与供应商确定的价格进行结算，但发行人的生产工艺、管理水平、产品质量等均影响产品的定价及盈利空间。发行人对主要客户销售的产品系以产品成本为基础并综合考虑客户合作情况、车型销量情况、原材料价格波动、市场竞争等因素后向客户进行报价，且会随着市场及生产情况进行价格调整。对发行人的销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，因此发行人有权自主决定产品价格，具备完整的销售定价权，并承担产品价格、原材料价格变动的风险以及实现收入后的应收款项回收风险。

综上所述，发行人承担向相关客户转让商品的主要责任，承担产品转让之前或之后的积压风险、毁损灭失和价格变动风险等相关存货风险，有权自主决定相关产品的价格，有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，因此发行人为主要责任人，客户指定供应商的业务不是受托加工业务，应按总额法确认收入。

（2）客户指定供应商，客户进行代买或垫付材料款，发行人不控制相关存货，按净额法确认收入

发行人生产所需材料由整车厂根据生产计划进行代买后统一销售给发行人，或者整车厂根据生产计划将材料款预付给发行人，发行人需将全部款项支付给钢材供应商，且相关材料需用于整车厂相关产品生产，因此发行人无权按照自身意愿使用或处置该等材料。发行人对应的材料库存情况需定期提交给材料供应商，以便于整车厂与钢材供应商协调备货，公司实质上不承担除保管责任以外的存货风险。

综上，客户指定供应商，由客户进行代买或垫付材料款，发行人不控制相关存货，按净额法确认收入。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、查询发行人同行业可比公司公开披露数据，了解同行业可比公司前五大供应商采购金额比例，分析发行人前五大供应商采购金额比例偏低的原因；

2、取得并检查发行人报告期采购明细表，了解各类采购项目主要供应商情况，分析比较报告期内主要供应商的变化情况，核查报告期各期原材料采购价格、数量、金额等变动情况，并与市场价格及同行业可比公司采购价格披露信息对比分析，核查是否存在重大异常情形；

3、取得并检查发行人主要供应商的名单，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站，对发行人报告期内主要供应商的基本情况查询；对发行人主要供应商进行实地走访，核查供应商的主要业务及产品/服务情况、定价与结算方式、与发行人及其子公司及主要人员是否存在关联关系和关联交易、供应商是否为发行人及其子公司承担成本或者费用以及其他利益输送安排；

4、获取发行人报告期各期原材料及外购件收发存明细表，对发行人原材料及外购件的采购量、耗用量与当期产品产量的匹配性进行分析；

5、获取发行人报告期各期动力耗用明细表，分析发行人单位产品能耗变动的原因。查询发行人同行业可比公司公开披露数据，分析发行人报告期各期平均电价与市场价格的对比情况；

6、访谈采购中心负责人，了解发行人主要采购内容及用途，了解不同生产过程中使用各类原材料的具体情况，了解报告期各期采购金额变动原因。了解发行人报告期内向客户指定供应商的采购情况；了解发行人向客户指定供应商采购的具体模式及定价依据、相关采购价格是否公允；

7、查阅《企业会计准则》以及《监管规则适用指引》的相关规定，分析指定供应商的业务是否为受托加工以及是否涉及净额法确认收入。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、受客户分布、生产基地分布等因素影响，发行人前五大供应商集中度相对较低，与采购模式和实际生产经营相符；

2、受原材料性能参数要求影响，不同原材料采购单价存在差异，具有合理性；但对相同规格型号钢材而言，发行人与不同供应商采购单价相近；

3、发行人各类原材料采购量、消耗量与产品产量匹配情况良好，电量平均单价与产品产量、同行业可比公司平均电价相匹配，变动具有合理性；

4、发行人采购模式主要分为客户指定供应商模式和自主采购模式，合同约定、采购定价与行业惯例相符；发行人已根据《企业会计准则》以及《监管规则适用指引》相关规定，结合发行人与对应客户合作过程中实际承担的角色对指定供应商模式进行梳理，收入确认方式符合会计准则要求。

5.关于外协加工与劳务外包

根据申报材料；（1）公司外协采购主要为表处理加工和零部件冲焊加工业务，其中表处理加工主要为电泳等。报告期内外协采购金额分别为 6,671.42 万元、8,633.67 万元、10,535.91 万元；（2）报告期内，公司的劳务外包费分别为 322.83 万元、380.93 万元和 536.63 万元；（3）报告期各期末，发行人劳务派遣用工人

数分别为 606 人、175 人、221 人，占总用工人数量比例分别为 21.24%、5.75%、5.79%，发行人 2022 年度劳务派遣用工数量超过用工总量的 10%。

请发行人披露：（1）主要外协加工商、劳务外包公司的基本情况和选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务；（2）外协加工、劳务外包的定价依据及公允性，与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当，是否存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用情形；（3）公司与外协厂商、劳务外包公司的合作模式及会计处理，是否符合企业会计准则的要求，发行人与劳务公司、自然人或非法人实体是否均签署劳务外包合同，相关合同的主要内容，对工作量的核定标准和过程，是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形；（4）劳务派遣的具体情况及相关措施，用工形式是否符合临时性、辅助性、替代性特征，用工比例是否符合相关规定，劳务派遣公司的基本情况和选择依据，与发行人及其关联方是否存在关联关系，发行人劳务派遣、劳务外包用工是否混同，是否符合相关规定。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、主要外协加工商、劳务外包公司的基本情况和选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务；

（一）主要外协加工商的基本情况 and 选择依据，是否与发行人生产基地相近，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务

报告期内，发行人基于自身生产工艺设计及经济效益等因素考虑，存在将表面处理，部分工艺简单、精度要求较低的零部件冲焊、模具零件切割等工序委托外协加工的情况。2022 年度、2023 年度、2024 年度，发行人外协采购金额分别为 6,671.42 万元、8,633.67 万元、10,535.91 万元，占采购总额的比重分别为 3.81%、4.25%、4.60%，总体占比较低。

报告期内，发行人主要外协加工商的采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占外协加工采购总额比例
2024 年度				
1	重庆福泰涂装技术有限公司	表处理（电泳）	1,751.36	16.62%
2	宜宾普鑫新能源科技有限公司	表处理（电泳）	1,386.56	13.16%
3	浙江威之达汽车零配件有限公司	表处理（电泳）	687.94	6.53%
4	重庆恒新机械自动化设备有限公司	冲焊外协	541.64	5.14%
5	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司及其关联公司	冲焊外协	423.40	4.02%
合计			4,790.90	45.47%
2023 年度				
1	重庆福泰涂装技术有限公司	表处理（电泳）	1,458.85	16.90%
2	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司及其关联公司	冲焊外协	443.72	5.14%
3	浙江威之达汽车零配件有限公司	表处理（电泳）	437.84	5.07%
4	重庆投兴机械有限公司	冲焊外协	328.41	3.80%
5	定州市浩辰机械零部件有限公司	冲焊外协	327.31	3.79%
合计			2,996.14	34.70%
2022 年度				
1	重庆福泰涂装技术有限公司	表处理（电泳）	1,657.53	24.85%
2	浙江新砚汽车零部件有限公司	冲焊外协	426.22	6.39%
3	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司及其关联公司	冲焊外协	380.57	5.70%
4	重庆特司耐金属表面处理技术服务有限公司	表处理（电泳）	358.73	5.38%
5	合肥市欧达汽车零部件有限公司	表处理（电泳）	301.93	4.53%
合计			3,124.99	46.84%

上述主要外协供应商的基本情况具体如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构	合作开始时间	是否与发行人生产基地相近	向发行人销售比例	是否存在关联关系
重庆福泰涂装技术有限公司	2005年3月	1,000万元	重庆市北碚区童家溪镇同兴南路71号	涂料、涂装的技术开发、咨询及服务；涂装设计、加工等	刘毅 46.63%、刘新 28.00%、刘威威 15.00%、刘小斌 10.37%	2011年	是（重庆至信）	10%	否
宜宾普鑫新能源科技有限公司	2022年12月	4,850万元	四川省宜宾市临港经开区凌云路105号	电泳加工；喷涂加工；金属切削加工服务等	四川省宜宾普什集团有限公司 45.00%、重庆智联实业有限公司 35.00%、宜宾什佰仟企业管理咨询有限公司 10.00%、重庆隼源汽车零部件制造有限公司 10.00%	2023年	否（重庆至信）	30%	否
浙江威之达汽车零配件有限公司	2014年5月	1,500万元	海宁市尖山新区安江路62号2号楼	汽车配件、模具的产品设计、制造、加工	张帮阳 65.00%、张先戴 20.00%、褚义太 15.00%	2015年	是（杭州至信）	20%-40%	否
重庆恒新机械自动化设备有限公司	2020年9月	800万元	重庆市渝北区双凤桥街道创新路1号2幢整幢1-1内	机械零件、零部件加工；金属切削加工服务等	李义敏 60.00%、张小兵 40.00%	2021年	是（重庆至信）	40%-60%	否
重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	2006年7月	20,000万元	重庆市北部新区龙景路2号	金属材料及制品、汽车部件的加工、销售及配套服务等	上海宝钢国际经济贸易有限公司 75.84%、三井物产株式会社 12.64%、上海宝井钢材加工配送有限公司 11.52%	2014年	是（重庆至信）	0%-20%	否
重庆投兴机械有限公司	2012年11月	500万元	重庆市渝北区双龙湖街道兰馨大道6号模具产业园B区15幢18	设计、制造、销售：汽车配件、机械配件等	陈玉兰 70.00%、陈时文 30.00%	2017年	是（重庆至信）	30%	否

定州市浩辰机械零部件有限公司	2012 年 11 月	300 万元	定州经济开发区长安路西侧	机械零件、零部件加工；汽车零部件及配件制造；通用零部件制造等	赵跃彬 80.00%、田旭彬 20.00%	2022 年	是（定州至信）	20%-40%	否
浙江新砚汽车零部件有限公司	2019 年 12 月	3,000 万元	浙江省嘉兴市平湖市林埭镇天吉路 218 号一车间北侧	汽车配件制造、加工，精密模具制造，金属冲件、冷作钣金加工等	朱新华 51.00%、王斌 49.00%	2020 年	是（杭州至信）	30%	否
重庆特司耐金属表面处理技术有限公司	2014 年 10 月	700 万元	重庆市渝北区双凤桥街道劝业路 7 号 2 幢	金属表面处理技术服务；制造、加工、生产、销售等	吕勇 70.00%、王泽文 10.00%、汤立叶 10.00%、金凯凯 5.00%、丁华芬 5.00%	2015 年	是（重庆至信）	0%-20%	否
合肥市欧达汽车零部件有限公司	2016 年 2 月	500 万元	安徽省合肥市肥西县高店镇乡工业聚集区 1 幢、2 幢	电泳加工；喷涂加工；金属表面处理及热处理加工等	孙方剑 99.998%、杨雪峰 0.002%	2016 年	是（合肥至信）	0%-20%	否

注 1：供应商基本情况来源于公开资料查询；

注 2：“合作开始时间”及“向发行人销售比例”来源于供应商访谈纪要或调查问卷。

发行人制定了严格的供应商准入管理体系，对外协供应商的注册资本、合法性、合规性、质量管理体系认证、信息安全等资格进行审核。各生产基地产生外协需求后，由采购部门牵头组织相关部门对外协供应商的包括但不限于资质能力、原材料管理、标准化作业、作业及检验环境、仓储物流、财务信用等方面进行综合评定并出具评估报告，根据评估结果确认供应商是否达到准入标准，对达到准入标准的供应商通过询比价等方式确定最终合作对象。

由上表可知，发行人主要外协加工商大都与发行人生产基地相近，其中宜宾普鑫新能源科技有限公司所在地与发行人生产基地距离较远且与发行人业务合作年限较短，主要由于宜宾普鑫新能源科技有限公司为宁德时代体系的合格供应商，其公司所在地与宁德时代工厂距离较近，发行人将产品从重庆送到宜宾普鑫新能源科技有限公司经过表面电泳漆加工后直接送货至宁德时代客户仓库，为保障电泳漆膜完整性因此选择离客户工厂较近的外协加工商。

综上所述，发行人主要外协加工商的选择依据合理，主要外协供应商与发行人生产基地相近、相关公司与发行人的合作时间较长、与发行人及其关联方不存在关联关系。上述外协加工商向发行人销售的比例较低，不存在主要或专门为发行人提供服务的情形。

（二）主要劳务外包公司的基本情况和选择依据，与发行人生产基地相近情况，相关公司与发行人的合作历史、与发行人及其关联方不存在关联关系、不存在主要或专门为发行人提供服务等情况

报告期内，发行人为了避免人力成本闲置，对于部分操作较为简易的非核心生产工序、售后服务工作以及保安保洁服务，根据实际生产或运营需求进行劳务外包。

报告期内，发行人主要劳务外包公司情况如下：

单位：万元

序号	劳务公司名称	采购内容	劳务外包金额 (含税)	占劳务外包总额 的比例
2024 年度				
1	重庆精普达科技有限公司	模具装配及调	158.65	29.56%

		试		
2	重庆金蓝人力资源管理有限公司	抛丸	84.00	15.65%
3	宁波嘉杰劳务服务有限公司	售后服务	52.83	9.85%
4	宁波杭州湾新区乐成物业服务有 限公司	保安、保洁、物 业服务	52.57	9.80%
5	安徽龙盾保安服务有限公司	保安、保洁	51.08	9.52%
合计			399.13	74.38%
2023 年度				
1	重庆精普达科技有限公司	模具装配及调 试	159.84	41.96%
2	宁波杭州湾新区乐成物业服务有 限公司	保安、保洁、物 业服务	45.85	12.04%
3	宁波嘉杰劳务服务有限公司	售后服务	41.84	10.98%
4	安徽龙盾保安服务有限公司	保安、保洁	37.19	9.76%
5	重庆维邦保安服务有限公司	保安	36.96	9.70%
合计			321.68	84.45%
2022 年度				
1	重庆精普达科技有限公司	模具装配及调 试	177.66	55.03%
2	宁波杭州湾新区乐成物业服务有 限公司	保安、保洁、物 业服务	43.96	13.62%
3	重庆维邦保安服务有限公司	保安	37.38	11.58%
4	杭州溢美物业管理有限公司及其 关联方	保洁、物业服务	25.27	7.83%
5	宁波嘉杰劳务服务有限公司	售后服务	20.75	6.43%
合计			305.01	94.48%

上述主要劳务外包公司的基本情况具体如下

公司名称	成立日期	注册资本	注册地址	经营范围	股结构权	合作开始时间	是否与发行人生产基地相近	向发行人销售比例	是否存在关联关系
重庆精普达科技有限公司	2018年08月	100 万元	重庆市巴南区渝南大道 305 号 3 幢 16-11	汽车零部件、汽车模具、摩托车模具、机械零部件的研发、制造、销售与技术咨询服务等	杜文武（100%）	2020 年 8 月	是（大江至信）	20%-40%	否
宁波杭州湾新区乐成物业服务服务有限公司	2017年02月	200 万元	浙江省宁波杭州湾新区滨海四路北侧众创园 5 号楼 B822 室	物业管服务，家政服务，房屋维修，道路养护，仓储服务，餐饮管理，保洁服务等	陈连翼（51%）；徐加兵（49%）	2021 年 1 月	是（宁波至信）	不超过 20%	否
重庆维邦保安服务有限公司	2013 年 7 月	1,068 万元	重庆市渝北区龙溪街道金山路 18 号 4 幢 4-9	保安服务，保安培训等	陈红伟（60%）；赵玉星（30%）；刘彩林（10%）	2018 年 4 月	是（至信股份、大江至信）	不超过 20%	由发行人间接股东赵玉星（持有发行人 0.06% 的股份）持股 30%并任监事
宁波嘉杰劳务服务有限公司	2015 年 5 月	500 万元	浙江省宁波杭州湾新区机电路 210 号	人力资源服务、劳务服务、生产线管理服务；装卸搬运；国内货物运输代理；机械零件、零部件销售等	王杰（80%）；张林青（10%）；朱晓宝（10%）	2019 年 2 月	是（宁波至信）	不超过 20%	否
浙江豪邦保安服务有限公司	2016 年 3 月	1,100 万元	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦 1 幢 710 室	门卫、巡逻、守护、随身护卫（在许可证有效期内经营），物业管理，保洁服务等	杭州溢美物业管理有限公司（100%）	2021 年 5 月	是（杭州至信）	不超过 20%	否
杭州溢美物业管理有限公司	2018 年 1 月	200 万元	浙江省杭州经济技术开发区盛泰名都中心 2 幢 2513 室	物业管理，承接园林绿化工程、绿化养护，保洁服务等	上海豪邦企业管理有限公司（58%）；李志强（17%）；李宁（12.5%）；	2021 年 5 月	是（杭州至信）	不超过 20%	否

公司名称	成立日期	注册资本	注册地址	经营范围	股结构权	合作开始时间	是否与发行人生产基地相近	向发行人销售比例	是否存在关联关系
					徐良华（12.5%）				
安徽龙盾保安服务有限公司	2020 年 5 月	100 万元	安徽省六安市裕安区城南镇皖西大市场（皖西家园）32 幢（B2-1）305	保安服务，专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；物业管理；园林绿化工程施工；停车场服务；安全系统监控服务等	晏昌权（100%）	2022 年 9 月	是（安徽至信）	不超过 20%	否
重庆金蓝人力资源管理有限公司	2018 年 12 月	200 万元	重庆市渝北区龙溪街道丽园路 2 号 1# 楼 9-1	人力资源服务；工程管理服务；汽车零部件及配件制造；电力电子元器件制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；汽车零配件批发；电子产品销售；人力资源管理服务	乐海红（90%）；李霞（10%）	2022 年 6 月	是（至信股份）	不超过 20%	否

注 1：供应商基本情况来源于公开资料查询；
注 2：“合作开始时间”及“向发行人销售比例”来源于与供应商的访谈纪要或调查问卷。

在选择劳务外包公司时，发行人一般通过询价比选的方式确定合作方，主要结合服务报价、服务响应效率、服务方在当地的口碑、公司经营管理者从业经验及对员工的组织管理水平等因素综合评判并确定合作对象。

综上所述，发行人对主要劳务外包公司的选择依据合理，主要劳务外包公司相关办公场所与发行人生产基地相近、与发行人合作时间较长、合作关系良好。除上表已披露的情形外，报告期内发行人的主要劳务外包公司与发行人及其关联方不存在关联关系。且发行人的劳务外包服务供应商面向市场开展劳务外包业务，上述主要劳务外包公司对发行人的服务收入占其同类业务收入的比例相对较低，不存在主要或专门为发行人提供服务等情况。

二、外协加工、劳务外包的定价依据及公允性，与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当，是否存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用情形；

（一）外协加工的定价依据及公允性，与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当；

1、外协加工的定价依据及公允性

发行人建立了相对完善、市场化的供应商选择和管理机制，当发行人存在委外加工需求时，会综合考虑供应商资质能力、服务水平、供货时效、价格等因素后选取合适的外协厂商进行合作。由于发行人外协工序较为基础、可替代性较强，在市场上可选外协厂商范围较广，价格较为透明，发行人主要通过市场化询比价方式确定外协厂商，一定程度确保了定价的公允性。

发行人外协加工环节主要包括表处理加工及冲焊外协加工，2022 年度、2023 年度、2024 年度，发行人表处理加工及冲焊外协加工金额为 5,108.61 万元、6,174.07 万元、7,873.13 万元，占外协总金额的比例分别为 76.57%、71.51%、74.73%。报告期内，表处理及冲焊外协的定价依据及价格比较情况具体如下：

（1）表处理外协工序

发行人表处理外协加工工序主要为电泳，电泳外协价格一般与产品零部件的表面积、耐盐雾性要求及运输成本相关。针对该道工序外协，发行人制定零件电

泳漆面积及技术要求后，由供应商按表面积参数，考虑单位材料、人工、设备、运输成本以及一定的利润加成后进行报价，发行人根据报价结果以及供应商的资质、产能供应情况，并参考当地市场价格，与供应商协商确定最终采购价格。

由于发行人委外加工的零部件型号较多，不同型号零部件的加工费价格因配套车型的工艺要求、规格、形状的不同存在较大差异，且同一型号通常仅委托一家供应商加工，仅少部分型号存在委托两至三家供应商同时提供加工服务的情况。以不同外协厂商同时提供表处理外协的某一型号零件为例，电泳外协采购价格比较情况具体如下：

单位：万元、元/件

供应商名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
重庆福泰涂装技术有限公司	296.35	6.36	228.34	6.05	52.56	6.03
宜宾普鑫新能源科技有限公司	806.73	6.94	158.82	6.95	-	-

由上可知，不同外协厂商对于同一型号零部件的电泳外协单价差异较小，发行人的外协采购单价具有公允性。

（2）冲焊外协工序

发行人冲焊件外协工序主要为冲压外协。冲压外协的市场较为成熟，冲压外协加工价格一般与产品的冲压设备吨位数、冲压次数相关。发行人依据市场的通常报价制定《冲焊件压次费计算标准》《冲焊外协、外购件定价模式》等价格参考标准，并以此为依据向具备相关资质及产能条件的供应商询价，经双方协商后确定加工费单价。发行人冲压外协加工单价一般为 0.001-0.002 元/吨位/次，根据月均零件交付量的多少至多有 5%-10%的单价浮动。

综上，发行人外协加工环节的供应市场较为成熟，价格较为透明，发行人主要通过市场询价比价的方式进行定价，在综合考虑外协供应商加工质量、供货响应度、加工成本及合理利润等因素的基础上，与对方协商确定外协加工价格并按照商定的加工费进行结算，具有公允性。

2、与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当

报告期内，发行人外协加工环节主要包含表处理外协加工、冲焊外协加工、

激光切割等外协加工业务。由于发行人无自有表处理产线，自有激光切割设备与需求业务不匹配，冲焊件外协中的焊接委外主要为螺母螺栓等小零件的焊接加工，与发行人自有产能的总成焊接的设备及工艺差异较大，故该部分外协加工成本与发行人完成同类工作内容的成本无法比较。

针对冲压外协环节，发行人选取冲压车间生产成本中的直接人工、制造费用与冲压外协加工费用进行对比，具体情况如下：

单位：元/吨位/次

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人冲压环节相关成本均价	0.00138	0.00149	0.00157

注：发行人冲压环节相关成本均价=发行人冲压车间生产成本中的直接人工、制造费用合计数/实际冲压次数/冲压设备平均吨位数。

报告期内，发行人冲压环节相关成本均价位于 0.001-0.002 元/吨位/次的区间中，与发行人冲压外协加工单价区间基本一致。

综上所述，报告期内，发行人采取自主生产为主、外协生产为辅的生产方式，报告期内，外协采购金额占采购总额的比例分别为 3.81%、4.26%、4.63%，占比较低，不属于主要的生产方式。发行人外协加工环节的供应市场较为成熟，价格较为透明，发行人主要通过市场询价比价的方式进行定价，具有公允性。报告期内的主要外协供应商与发行人及其关联方不存在关联关系，发行人外协加工费定价公允、合理，不存在外协供应商以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形。

（二）劳务外包的定价依据及公允性，与发行人完成同类工作内容的生产人员成本是否相当；

报告期内，发行人劳务外包涉及的主要环节、工作内容及费用发生情况如下：

单位：万元

类型	主要环节	主要工作内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度
劳务外包	部分生产辅助工序	部分抛丸、部分模具装配及调试等	253.78	177.06	118.82
	物业服务	保安、保洁、物业服务等	208.42	150.68	177.66
	售后服务工作	部分售后服务	74.43	53.18	26.35

合计	536.63	380.93	322.83
----	--------	--------	--------

如上表所示，发行人采购劳务外包服务的环节主要包括部分生产辅助工序、售后服务以及物业服务，采购劳务服务的定价方式根据采购服务内容的不同有所差异，但总体由发行人内部的采购需求方结合当地薪酬水平、人力资源市场价格波动、行业水平、历年招聘经验等因素评估劳务外包公司用人成本，并通过询价比选等方式确定最终劳务外包公司和劳务服务价格。

报告期内，发行人主要劳务外包环节的费用定价与发行人完成同类工作内容的生产人员成本对比具体如下：

1、生产辅助工序

由于发行人劳务外包所涉生产工序主要为抛丸、模具装配及调试等非核心生产环节，相关操作专业性难度低，对劳动者技能要求不高，可替代性强，因此该类型劳动者可执业工种种类多样，相应人力资源市场亦公开透明。发行人与劳务外包供应商双方根据外包岗位的工作量、内容与强度，并结合当地市场用工成本及公司同岗人员的绩效标准对劳务外包服务费用予以确定。

（1）模具装配及调试

报告期内，以冷冲模的装配工序为例，发行人向模具装配及调试工环节的主要劳务供应商的费用定价与发行人自制费用对比具体如下：

工序	定价类别	劳务外包服务费标准/员工绩效薪酬计提标准
模具装配及调试	重庆精普达科技有限公司	（1）2022年至2024年4月，双方约定按模具重量计提的服务费标准 ^{注1} ，在此基础上乘以管理成本系数予以核算： 2022年至2023年5月，为2,340元/吨；2023年6至12月，为2,300元/吨；2024年1至4月，为2,340元/吨； （2）2024年5月起，老项目模具沿用2,340元/吨的计提标准；新项目模具参考发行人从事类似工作的正式员工的绩效工资组成部分，按模具对应的零件重量计提服务费标准 ^{注2} ，为23,339元/kg。
	重庆晟森模具有限公司	仅2024年合作，双方按模具对应的零件重量计提服务费标准，为21,643元/kg
	忠源志弘（重庆）模具有限公司	仅2024年合作，双方按模具对应的零件重量计提服务费标准，为21,643元/kg
	发行人生产人员	按模具对应的零件重量构成绩效工资计算基础：

		2024 年度	2023 年度	2022 年度
		23,339 元/kg	21,643 元/kg	21,643 元/kg

注 1：2024 年 5 月前，公司与劳务公司按模具重量计提外包服务费标准，实际系参照公司内部同类工序生产人员的绩效工资标准 21,643 元/kg 与模具的平均设计基准进行转换，设计基准为 9.41 吨模具/kg 零件，即 21,643（元/kg 零件）/9.41=2,300 元/吨模具，并在此基础上与劳务公司协商报价；

注 2：2024 年度，发行人生产人员绩效工资标准上调为 23,339 元/kg 零件。2024 年 5 月起，发行人与劳务公司据此标准变更了服务费计提标准，统一为 23,339 元/kg 零件。

如上表所示，报告期内不同劳务供应商向发行人提供模具装配及调试外包的结算价格差异较小，定价公允。且劳务公司提供劳务服务的价格与发行人完成同类工作的生产人员的绩效薪酬计提标准基本一致。

（2）抛丸

报告期内，发行人仅重庆基地存在抛丸工序劳务外包的情况，发行人通过询价比选方式确定重庆金蓝人力资源管理有限公司为劳务供应商，其定价与其他参与询价的劳务公司报价以及发行人自制费用对比具体如下：

单位：元/件

工序	定价类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
抛丸	重庆金蓝人力资源管理有限公司	0.165		
	参与询价供应商 A	0.22		
	参与询价供应商 B	0.25		
	发行人重庆基地生产人员	-	0.18	0.18

注：发行人生产人员从事抛丸工序的计件工资标准系根据岗位人员的平均月薪及月度目标工作量折算的结果。

如上表所示，报告期内发行人抛丸工序劳务外包的定价与市场报价情况不存在重大差异，定价公允，且劳务公司提供劳务服务的价格与发行人完成同类工作的生产人员的计件绩效薪酬亦不存在重大差异。

2、保安、保洁等物业服务

保安保洁物业服务等岗位对劳动者技能要求不高，可替代性强，相应人力资源市场公开透明。发行人与劳务外包供应商双方根据外包岗位的工作内容及工作量，参照当地人力资源市场对应工种的劳务人员人均成本，并结合劳务外包公司

管理费用和合理利润等制定，定价公允。报告期内，发行人及子公司与主要物业服务供应商的采购价格比较情况具体如下：

采购方	供应商	采购价格
至信股份	重庆维邦保安服务有限公司	4,000 元/人/月
大江至信	重庆维邦保安服务有限公司	3,600 元/人/月
合肥至信	安徽龙盾保安服务有限公司	4,000 元/人/月
陕西至信	宝鸡市天韵保安服务有限公司/宝鸡市首歌人力资源有限公司	126-130 元/人/天

如上表所示，发行人不同物业服务供应商向发行人提供劳务的价格不存在显著差异，定价公允。

3、售后服务工作

报告期内，根据整车厂客户的需求，发行人子公司存在将部分售后服务工作外包给第三方的情况。发行人参考市场同类服务价格与供应商的服务能力进行协商定价，定价公允。由于劳务外包人员多为不定时响应客户的售后服务需求，与发行人自身的专职售后人员的工作内容等存在较大差异，故与发行人专职售后人员的用工成本可比性较弱。

（三）是否存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形

中介机构获取并核查了发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位员工等银行流水，对发行人主要外协供应商、主要劳务外包公司进行走访或者发放调查问卷，并查阅了相关采购的比选结果、协议、结算单、资金往来凭证等。经核查，除了与发行人的正常经营业务资金往来以外，上述供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位员工等不存在其他资金往来或利益安排，不存在代垫成本费用、利益输送等情形。

三、公司与外协厂商、劳务外包公司的合作模式及会计处理，是否符合企业会计准则的要求，发行人与劳务公司、自然人或非法人实体是否均签署劳务外包合同，相关合同的主要内容，对工作量的核定标准和过程，是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形；

（一）公司与外协厂商、劳务外包公司的合作模式及会计处理，是否符合企业会计准则的要求

1、公司与外协厂商的合作模式及会计处理，是否符合企业会计准则的要求

公司与外协厂商签订委托加工合同并根据外协加工的内容和数量等结算加工费。公司在需要外协厂商提供外协加工服务时，按照合同约定由外协厂商自提或将原材料、半成品发往外协厂商，并将发出的材料成本计入委托加工物资；外协加工服务完成后，由外协厂商送货至公司仓库或客户指定仓库，经验收后，公司与外协厂商按照合同约定的服务内容和数量结算加工费用，同时确认委托加工物资-加工费及应付账款，最终将委托加工物资转入半成品或产成品等。相关会计处理如下：

项目	会计处理
发出原材料	借：委托加工物资 贷：原材料（或半成品）
外协加工产品入库	借：委托加工物资 贷：应付账款-加工费
结转委托加工物资	借：库存商品（或半成品） 贷：委托加工物资

2、公司与劳务外包公司的合作模式及会计处理，是否符合企业会计准则的要求

报告期内，公司与劳务外包公司签订劳务外包合同，约定将部分抛丸、模具装配及调试等生产辅助工序、售后服务工作、保安保洁服务等环节外包给上述劳务外包公司，发行人与劳务公司签订劳务外包协议，约定具体的劳务外包事项和需求规范、标准和要求，劳务外包公司自主配备人员并组织上述作业。发行人每月按约定的服务标准对劳务外包的成果进行检查、验收，并根据其实际完成的工作内容或工作成果与劳务公司结算费用，相关劳务外包人员由劳务公司自行进行管理并支付薪酬。相关会计处理如下：

项目	会计处理
确认劳务外包费用	借：生产成本/管理费用/销售费用 贷：应付账款

支付劳务外包费用	借：应付账款 贷：银行存款
----------	------------------

综上，公司与主要外协厂商、劳务外包公司的合作模式及会计处理符合业务实质，符合企业会计准则的要求，具有合理性。

（二）发行人与劳务公司、自然人或非法人实体是否均签署劳务外包合同，相关合同的主要内容，对工作量的核定标准和过程，是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形

1、发行人与劳务外包公司均签署劳务外包合同，相关合同的主要内容

报告期内，发行人不存在与自然人或非法人实体进行劳务外包业务合作的情况，发行人与主要劳务外包公司均签署劳务外包合同。发行人采购劳务外包服务的环节主要包括部分生产辅助工序、售后服务以及物业服务，不同环节的劳务外包合同主要内容如下：

外包环节	抛丸、模具装配及调试等辅助生产环节	售后服务	保安、保洁等物业服务
用工支配与管理	劳务公司自行选派工作人员，并与工作人员直接建立劳动合同或事实劳动关系，并对承揽业务的工作人员进行管理。		劳务公司按发行人规定的时间和要求选派保安、保洁人员完成指定区域范围内的保安、保洁工作。其中，选派的保安人员需具备相关资质。
费用结算依据/工作量考核标准	外包服务费以劳务外包方的工作内容及工作结果为基础进行核算，其中：抛丸环节以该道工序零件产量作为工作量考核依据；模具装配及调试环节以该道工序完成的模具重量等作为工作量考核依据。	以完成发行人指定服务对象的售后服务工作为成果验收标准，按服务人数及服务期限结算。	以完成发行人指定区域范围内的保安、保洁工作为成果验收标准，按实际服务人数及服务期限结算。
费用结算方式	每月根据提供服务的工作成果或工作量核算劳务费用后，由劳务公司开具服务费发票，发行人以银行转账方式向劳务公司付款。		
劳动用工风险承担	劳务公司履行用人单位义务、承担用人单位责任、承担用工风险。选派人员的劳资纠纷及工伤问题等，由劳务公司负责和承担。		

2、发行人与劳务外包公司对工作量的核定标准和过程

发行人与劳务公司在上述环节外包的执行过程当中，双方每月按照合同约定的工作成果考核标准或工作量考核依据（具体详见上表相关内容）进行验收，并根据实际工作成果进行结算，双方以劳务外包费用结算单等形式进行费用确认，由劳务公司开具服务费发票，发行人以银行转账方式向劳务公司支付相应劳务费用。

3、是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形

（1）报告期内，劳务外包费用不存在异常大幅增长的情况

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，公司劳务外包费分别为 322.83 万元、380.93 万元和 536.63 万元，2024 年度公司劳务外包费增长主要系：①基于管理成本考虑，重庆基地自 2023 年 10 月起将抛丸工序的辅助操作环节外包，导致 2024 年抛丸工序外包费用增长；②随着公司生产基地布局扩充且生产经营活动逐步增加，新增投产的各生产基地新增配置保安、保洁等劳务外包人员，劳务外包费用相应增长。

公司劳务外包金额变动与实际经营情况相符，2022 年度至 2024 年度劳务外包费占营业成本比例分别为 0.19%、0.19%和 0.22%，占比较为稳定，不存在随着劳务派遣比例降低而劳务外包费用异常增长的情况。

（2）报告期内，发行人的劳务外包主要以非生产环节用工为主，且劳务派遣、劳务外包用工在岗位要求、人员支配与管理方面、工作成果衡量及报酬支付等方面存在较为明显的区分

根据《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等法律法规的规定，劳务外包与劳务派遣在适用法律、主体资质、岗位要求、支配与管理、结算方式方面存在差异。中介机构查阅了相关劳务派遣和外包单位的协议、发票和结算单据等，并取得相关单位的确认文件，公司区分劳务外包和劳务派遣的标准如下：

主要区别	劳务派遣	劳务外包
适用法律	《劳务派遣暂行规定》	《中华人民共和国民法典》

主体资质要求	劳务派遣供应商应取得《劳务派遣经营许可证》	无特定资质要求
岗位要求方面	临时性、辅助性或者替代性岗位	部分非核心生产工序、部分售后服务工作以及保安保洁服务等
法律关系方面	劳务派遣涉及三方关系，劳务派遣单位与用工单位之间的劳务派遣合同关系，劳务派遣单位与被派遣劳动者之间的劳动合同关系，用工单位与被派遣劳动者之间的实际用工关系	劳务外包涉及两方关系，发包单位与承包单位之间的合同关系，承包单位与劳动者的劳动合同关系
支配与管理方面	劳务派遣供应商向发行人派遣劳动者，被派遣劳动者按发行人相关岗位要求进行工作，接受发行人直接管理	发行人将相关工作内容发包给劳务外包供应商，劳务外包供应商按合同的约定完成，具体人员用工管理由劳务外包供应商自行负责
工作成果衡量标准方面	发行人根据劳务派遣单位派遣的劳动者数量、工作内容和时间等与被派遣劳动者直接相关的要素，向劳务派遣单位支付服务费	由发行人与劳务外包公司以工作内容和成果为基础进行整体费用结算
报酬支付	劳务派遣人员的薪酬福利由发行人确定，发行人向劳务派遣公司支付派遣费用	外包人员的薪酬由劳务外包公司决定，发行人向劳务外包公司整体支付外包劳务费，劳务外包公司向劳动者支付薪酬及缴纳社保、公积金

综上所述，发行人的劳务外包主要以非生产环节用工为主，与劳务派遣用工岗位存在较为明显的区分，且在主体资质、岗位要求、人员支配与管理、工作成果衡量标准等方面存在较大差异，不存在以劳务外包规避劳务派遣的情况。

四、劳务派遣的具体情况及相关措施，用工形式是否符合临时性、辅助性、替代性特征，用工比例是否符合相关规定，劳务派遣公司的基本情况和选择依据，与发行人及其关联方是否存在关联关系，发行人劳务派遣、劳务外包用工是否混同，是否符合相关规定。

（一）劳务派遣的具体情况及相关措施，用工比例是否符合相关规定

报告期各期末，发行人劳务派遣用工人数具体情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
劳务派遣人数（人）	221	175	606
在册员工人数（人）	3,598	2,867	2,247

用工总量（人）	3,819	3,042	2,853
劳务派遣占用工总量比例	5.79%	5.75%	21.24%

报告期初，发行人存在劳务派遣用工数量超过用工总量 10%的情形，主要系由于发行人所处行业具有劳动密集型特征，存在用工需求量大、人员流动性较高的特点。为更好地优化生产组织、满足用工需求，发行人及其子公司采用劳务派遣的模式缓解公司短期用工压力、提升管理效率，尤其在订单量季度性增加等用工需求上升且存在招工困难时派遣用工需求更为旺盛。

针对报告期内劳务派遣用工比例超过用工总量 10%的情况，发行人及其子公司采取如下措施降低派遣用工比例：1、扩大自主招聘以增加正式员工人数；2、吸纳熟悉生产流程、有一定生产经验的劳务派遣工为正式员工；3、通过改善员工福利待遇、提供定期技术培训等方式以增强员工粘性，减少人员流动。截至报告期末，发行人及其子公司劳务派遣用工占用工总量的比例已低于 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的要求。

根据发行人及其子公司所在地人力资源和社会保障部门等主管部门、公共信用信息平台出具的书面证明或关于企业信用信息的报告，发行人及其子公司在报告期内不存在因劳务派遣用工比例超过 10%而受到行政处罚的情形。

综上所述，发行人报告期初曾存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，但发行人已逐步规范整改，且报告期内未因劳务派遣用工人数比例超出 10%而受到主管部门的行政处罚。因此，上述不规范行为不构成重大违法行为，亦不构成本次发行上市的实质性障碍。

（二）用工形式是否符合临时性、辅助性、替代性特征

报告期内，发行人劳务派遣用工主要集中在辅助生产工序的操作工、物流工、厨工等岗位。前述派遣用工均为非核心、辅助性岗位，技术要求较低、对从业人员无特别的技能或资质要求，经简单培训即可上岗，可替代性较强，符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》关于“用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者”的规定。

（三）劳务派遣公司的基本情况和选择依据，与发行人及其关联方是否存

在关联关系

发行人所属行业具有劳动密集型特征，存在用工需求量大、人员流动性较高、用工需求量根据订单及实际生产情况存在波动、各子公司生产基地所处地区招工难度不一致等特点。因此，发行人及各子公司在选择劳务派遣公司时综合考虑劳务派遣公司的人员充足性、服务口碑、经营所在地、合作年限及资质情况等因素，选取劳务派遣公司开展合作。

发行人的主要劳务派遣公司（报告期各期采购金额前五大）基本情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	合作开始时间	办公地	主要服务主体	是否存在关联关系
陕西德尚诚劳务服务有限公司	2019 年 6 月	200 万元	劳务派遣服务；保洁服务；会议及展览服务等	王鹏飞（60%）；张正博（40%）	2020 年 6 月	陕西省宝鸡市	陕西至信	否
中山市林海劳务派遣有限公司	2012 年 1 月	200 万元	劳务派遣业务、人力资源服务等	梁桂林（51%），陈丽霜（49%）	2019 年 1 月	贵州省贵阳市	贵州至信	否
宁波嘉杰劳务服务有限公司	2015 年 5 月	500 万元	劳务派遣服务；职业中介活动；道路旅客运输经营等	王杰（80%），张林青（10%），朱晓宝（10%）	2019 年 2 月	浙江省宁波市	宁波至信	否
重庆邦兴泰劳务服务有限公司	2017 年 12 月	200 万元	劳务派遣服务；职业中介活动等	刘建明（60%），周建军（25%），谢芳（15%）	2019 年 8 月	重庆市渝北区	至信股份	否
安徽文都人力资源管理有限公司	2006 年 6 月	1,000 万元	职业中介活动；劳务派遣服务；对外劳务合作等	袁中福（50%）、张贤勇（50%）	2022 年 6 月	安徽省合肥市	安徽至信、合肥至信	否
重庆志成杰才人力资源服务有限公司	2011 年 9 月	200 万元	职业中介活动；食品销售；食品互联网销售；劳务派遣服务；人力资源管理服务等	招财猫（重庆）商务信息咨询有限公司（100%）	2020 年 8 月	重庆市渝北区	至信股份	否
宁波合合人力资源服务有限责任公司	2020 年 7 月	200 万元	人力资源服务；劳务服务；劳务派遣服务等	欧阳军（51%），施周满（49%）	2022 年 2 月	浙江省宁波市	宁波至信	否
六安市承岳人力资源有限公司	2020 年 7 月	200 万元	人力资源服务；薪酬管理服务；职业中介活动；劳务派遣服务等	余磊（70%），高长安（30%）	2022 年 11 月	安徽省六安市	安徽至信	否
贵州品信人力资源管理有限公司	2022 年 11 月	500 万元	人力资源服务；劳务服务等	贵州众享人力资源有限公司（51%），高朝东（49%）	2023 年 12 月	贵州省贵阳市	贵州至信	否
重庆金蓝人力资	2018 年 12	200 万元	劳务派遣服务；职业中介活	乐海红（90%），李霞	2022 年 6 月	重庆市	至信股份	否

公司名称	成立时间	注册资本	经营范围	股权结构	合作开始时间	办公地	主要服务主体	是否存在 关联关系
源管理有限公司	月		动；人力资源服务等	（10%）		渝北区		

如上表所示，主要劳务派遣公司均具备相应经营资质，与发行人合作较为稳定，主要经营地与发行人及子公司所在地相匹配，发行人根据自身经营需求选取劳务派遣公司开展合作，具有合理性。报告期内，主要劳务派遣公司与发行人及其关联方之间不存在关联关系。

（四）发行人劳务派遣、劳务外包用工是否混同，是否符合相关规定

发行人的劳务外包主要以非生产环节用工为主，与劳务派遣用工岗位存在较为明显的区分，且在主体资质、岗位要求、人员支配与管理、工作成果衡量标准等方面存在较大差异，劳务派遣和劳务外包的用工形式均符合法律、法规及规范性文件的规定，不存在混同的情况。具体详见本题“三、（二）3、是否存在以劳务外包规避劳务派遣的情形”。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行的核查程序如下：

1、获取发行人外协采购明细表、与主要外协供应商的业务合同、询比价审批流程单等，访谈发行人采购人员，了解发行人外协采购的主要内容、主要外协供应商的选择依据，了解发行人主要外协加工的合作模式、定价原则，分析发行人向主要外协供应商采购外协加工服务价格的公允性；

2、获取发行人劳务外包统计台账、与主要劳务外包公司签订的外包协议、询比价审批流程单、劳务外包结算单等，访谈发行人采购部门、人资部门人员，了解发行人劳务外包涉及的主要环节、外包公司的选择依据、与外包公司结算依据，分析发行人主要劳务外包服务定价的公允性，并与发行人完成同类工作内容的人员薪酬进行比较分析；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查询主要外协供应商、主要劳务外包公司、主要劳务派遣公司的注册信息、成立时间、经营范围、股东结构等基本情况；

4、对主要外协供应商、主要劳务外包公司、主要劳务派遣公司进行走访或

者发放调查问卷，了解并确认其主要经营办公场所所在地、与发行人的合作历史、向发行人的销售占比、与发行人及关联方是否存在关联关系、是否存在为发行人代垫费用、向发行人进行利益输送的情形等；

5、查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位员工等银行流水，核查是否存在异常资金往来；

6、访谈发行人采购人员、财务人员并抽取相关会计凭证，了解发行人外协加工、劳务外包等业务合作模式，核查相关会计处理的准确性；

7、查阅发行人的劳务派遣人员名册、劳务派遣结算凭证、劳务派遣协议，访谈人资部门人员，了解发行人劳务派遣的具体情况及规范措施，并取得发行人关于劳务派遣用工的书面说明文件；

8、查阅发行人及其子公司与劳务派遣、劳务外包单位签署的劳务派遣协议、劳务外包协议，派遣及外包单位的营业执照、资质情况（如需）；核查劳务派遣、劳务外包单位与发行人的结算情况；

9、获取并查阅发行人及其子公司所在地人力资源和社会保障部门等主管部门、公共信用信息平台出具的书面证明或关于企业信用信息的报告；登录发行人及其子公司所在地的人力资源和社会保障部门、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站进行查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人通常通过询价比选等方式，综合考虑经济成本及产能、商业信用等因素选取合作的外协厂商。发行人主要外协厂商选择依据合理，与发行人合作关系稳定，与发行人及其关联方不存在关联关系，亦不存在主要或专门为发行人提供服务的情形；报告期内，除为保障产品表面漆膜完整性而选择离客户较近的表处理外协加工商外，其余主要外协产商及劳务外包公司均与发行人生产基地相近，具有业务合理性；

2、发行人通常通过询价比选等方式，综合考虑经济成本及服务响应效率等

因素选取合作的劳务外包公司。发行人主要劳务外包公司的选择依据合理，与发行人生产基地相近，合作关系稳定，不存在主要或专门为发行人提供服务的情形；除提供保安服务的重庆维邦保安服务有限公司为发行人间接股东赵玉星（持有发行人 0.06% 的股份）持股 30% 并任监事的公司外，其余主要劳务外包公司均与发行人及其关联方不存在关联关系；

3、发行人外协加工费定价公允、合理，不存在外协供应商以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情形；发行人主要劳务外包公司提供劳务服务的定价与发行人完成同类工作内容的相关人员成本差异较小且具有合理性，不存在以不公允价格向发行人提供经济资源或为发行人代垫成本费用的情况；

4、发行人与主要外协供应商、劳务外包公司的合作模式及会计处理符合业务实质及会计准则的要求，具有合理性；发行人不存在与自然人或非法人实体进行劳务外包业务合作的情况，与合作的劳务外包公司均签署劳务外包合同；发行人不存在以劳务外包规避劳务派遣的情况；

5、发行人报告期内劳务派遣的用工形式符合临时性、辅助性或替代性的特征。报告期初，发行人存在劳务派遣用工数量超过用工总量 10% 的情形，但已通过增加招聘正式员工、吸纳劳务派遣人员为正式员工等合理措施，降低了劳务派遣用工占比。截至报告期末，发行人及其子公司劳务派遣用工占用工总量的比例已低于 10%，符合《劳务派遣暂行规定》的要求；

6、发行人劳务派遣公司的选择依据具有合理性，与发行人及其关联方不存在关联关系；发行人不存在劳务外包与劳务派遣混同的情形，劳务派遣和劳务外包的用工形式均符合法律、法规及规范性文件的规定。

6.关于收入

6.1 关于收入增长

根据申报材料：（1）报告期内，发行人营业收入金额分别为 191,009.22 万元、237,273.80 万元和 288,727.13 万元，发行人的主要产品为冲焊零部件和冲压模具，公司冲焊零部件产品应用于新能源车型的收入占比持续提升，成为公司业绩增速重要来源；（2）机器人工作站及集成处于起步阶段，2024 年收入 747.38 万元；第四季度占比略高于其他季度，2024 年境外收入 1,390.76 元；（3）2022 年度、2023 年度和 2024 年度，其他业务收入分别为 18,097.72 万元、19,078.24 万元和 20,059.39 万元，主要为边角料销售收入；（4）由于我国汽车产业竞争加剧，车企纷纷采取降价促销策略，2025 年以来，汽车行业已经出现多轮车型降价。汽车轻量化及电动化趋势将带动相关领域零部件的快速增长，铝合金等轻量化材料零部件打开量价空间。

请发行人在招股说明书中补充披露：结合主要客户、细分产品等，分析主要产品的销售数量、价格与结构变化情况、原因及对营业收入变化的具体影响。

请发行人披露：（1）区分新能源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况，与相关车型的销量是否匹配，并分析对新能源销售的增长是否具备可持续性；（2）报告期各期第四季度不同月份收入情况，相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异；结合下游客户第四季度销售情况和生产周期情况分析四季度收入占比较高的合理性；（3）境外收入的销售区域、客户，是否受贸易政策的影响；机器人工作站及集成收入相关产品、客户和预期销售前景；（4）车企降价对发行人的具体影响，相关风险揭示是否充分；汽车轻量化发展对发行人采购内容、收入结构及未来业绩的影响；（5）边角料与发行人产品产量是否具备匹配性，边角料核算的方式以及与可比公司是否一致，该核算方式下成本收入的匹配性，是否存在盈余管理的可能，是否符合企业会计准则的要求，边角料相关内部控制制度是否建立健全。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人在招股说明书中补充披露：结合主要客户、细分产品等，分析主要产品的销售数量、价格与结构变化情况、原因及对营业收入变化的具体影响；

（一）结合主要客户，分析主要产品的销售数量、价格与结构变化情况、原因及对营业收入变化的具体影响

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八（一）2、（2）按客户构成分类”中补充披露如下：

“报告期内，发行人对主要客户的主营业务收入及变动情况如下：

单位：万元、万件

客户	主营业务收入			销售数量			收入变动	
	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2023-2024 年度	2022-2023 年度
吉利汽车	91,119.44	67,863.04	50,601.25	1,635.00	1,390.36	1,738.65	23,256.40	17,261.79
长安汽车	71,871.75	77,582.82	60,017.12	2,185.55	2,596.49	2,137.46	-5,711.07	17,565.69
蔚来汽车	33,435.92	33,301.48	11,837.25	514.94	456.09	220.59	134.43	21,464.24
长安福特	17,376.01	17,282.95	20,677.22	853.59	773.80	839.29	93.05	-3,394.27
理想汽车	17,200.56	115.20	-	225.90	1.67	-	17,085.36	115.20
比亚迪	9,306.36	6,257.20	10,809.01	376.21	925.64	1,917.98	3,049.16	-4,551.81

报告期内，发行人主营业务收入实现稳步增长，2023 年度和 2024 年度，分别较上年度增加 46,264.58 万元和 51,453.33 万元。从客户结构和销售情况来看，收入增长主要得益于吉利汽车、长安汽车、蔚来汽车、理想汽车等核心主机厂客户主力车型的市场终端销量的强劲表现。具体分析如下：

①2023 年度，发行人主营业务收入较上年增长 46,264.58 万元，收入增加主要由吉利汽车、长安汽车、蔚来汽车等主机厂客户的收入增加带动，发行人对上述客户的销售收入分别较 2022 年度增加 17,261.79 万元、17,565.69 万元与 21,464.24 万元，上述三家客户合计贡献收入增长 56,291.71 万元，占整体收入增量的 121.67%。

A、发行人 2023 年度对吉利汽车销售同比增长 17,261.79 万元，主要受益于新车型增量贡献和成熟车型持续放量，如 2023 年新增配套沃尔沃 EX30 车型，该车型由主机厂在国内生产后对外出口，该小型 SUV 在欧洲市场销售表现强劲；吉利博越 L 于 2022 年三季度量产，2023 年全年市场终端销量突破 14 万辆；smart 精灵#1 于 2022 年三季度量产，系 smart 系列改款后的首款车型，2023 年进入量产成熟期，市场销售较好，带动了发行人对该车型配套收入的大幅增长。上述三款车型合计贡献收入增长 25,188.96 万元。

B、发行人 2023 年度对长安汽车销售同比增长 17,565.69 万元，主要受益于成熟车型持续放量，如长安欧尚 Z6、长安糯玉米、深蓝 S07 等车型配套销量大幅增长，上述车型均于 2022 年量产，在 2023 年全面进入量产成熟期。上述三款车型合计贡献收入增长 16,902.50 万元，占发行人对该客户九成以上的销售增幅。

C、发行人 2023 年度对蔚来汽车销售同比增长 21,464.24 万元，发行人于 2021 年成功开拓蔚来汽车客户，进入其供应商体系，于 2022 年二季度开始批量供货，配套产品覆盖蔚来品牌轿车、轿跑和 SUV 等全系在售车型，报告期内陆续实现新车型项目的量产，如蔚来 ET5、ET5T、ET7、ES6、ES8 等主力车型在 2022 年-2023 年期间陆续量产，带动发行人收入增长。

②2024 年度，发行人主营业务收入较上年增长 51,453.33 万元，收入增加主要由吉利汽车、理想汽车和比亚迪等主机厂客户的收入增加带动，发行人对上述客户的销售收入分别较 2023 年度增加 23,256.40 万元、17,085.36 万元与 3,049.16 万元，上述三家客户合计贡献收入增长 43,390.91 万元，占整体收入增量的 84.33%。

A、发行人 2024 年度对吉利汽车销售同比增长 23,256.40 万元，吉利旗下沃尔沃 EX30、银河 E5 等车型的收入大幅增长。其中，沃尔沃 EX30 车型在 2023 年三季度量产，2024 年全面进入量产成熟期，全球终端销量达到 9.8 万辆，带动发行人配套收入提升；银河 E5 为 2024 年二季度开始量产的车型，上市首年即贡献较高的销售额。上述两款车型合计贡献收入增长 27,921.40 万元。

B、发行人 2024 年度对理想汽车销售同比增长 17,085.36 万元，发行人于 2022 年成功开拓理想汽车客户，进入其供应商体系，于 2024 年一季度开始批量供货。发行人对理想汽车销售的零部件产品主要系配套理想 L6 等车型，该车型于 2023 年仅有小批量交付，2024 年进入大规模量产阶段，该车型 2024 年市场终端销量达 19.2 万辆，带动发行人对该款车型的配套收入增长 11,992.43 万元。

C、发行人 2024 年度对比亚迪销售同比增长 3,049.16 万元，比亚迪的汽车零部件以自产为主，当自身产能紧张无法满足市场需求时，会向发行人等合格供应商采购以补充产能。2024 年比亚迪宋、海豹、唐等车型的市场销量超预期，带动了发行人配套零部件产品的销售收入增长。上述三款车型合计贡献收入增长 6,826.50 万元。”

（二）结合细分产品，分析主要产品的销售数量、价格与结构变化情况、原因及对营业收入变化的具体影响

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八（一）2、（1）按产品构成分类”中补充披露如下：

“发行人主营业务中的冲焊零部件产品按安装位置划分，可以分为侧围类、地板类、机舱类以及底盘、顶盖和电池盒/盖等其他类。报告期内，发行人冲焊零部件产品的收入构成情况如下：

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
侧围类	121,525.49	43.87%	95,895.63	42.84%	67,205.92	38.77%
地板类	80,813.23	29.18%	66,471.50	29.69%	56,809.68	32.78%
机舱类	40,250.11	14.53%	30,845.52	13.78%	24,238.34	13.98%
其他	34,400.48	12.42%	30,659.31	13.70%	25,076.12	14.47%
合计	276,989.31	100.00%	223,871.95	100.00%	173,330.05	100.00%

报告期内，发行人各类产品收入占比相对稳定，侧围类、地板类和机舱类的收入占比较高，占冲焊零部件收入的合计比例接近 90%，为主要组成部分。此外，发行人提供的冲焊零部件产品还包括底盘、顶盖、电池盒/盖和尾裙等产品。

其中，发行人冲焊零部件产品中，侧围类产品的收入分别为 67,205.92 万元、95,895.63 万元和 121,525.49 万元，占冲焊零部件收入的比例分别为 38.77%、42.84%和 43.87%，占比逐年提高，主要原因系：侧围类产品主要包括 A/B 柱内板、A/B 柱加强板、门环、门槛内板、门槛加强板等，主要涉及乘员舱的框架保护和碰撞安全，对钢材强度、尺寸精度等要求较高，较多采用热成型钢材、激光拼焊板材及一体化成型技术。发行人凭借在该领域的技术积累和工艺优势，成功获得了更多主机厂订单。

此外，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人地板类产品的收入分别为 56,809.68 万元、66,471.50 万元和 80,813.23 万元，机舱类产品的收入分别为 24,238.34 万元、30,845.52 万元和 40,250.11 万元，占比相对稳定。

报告期内，发行人冲焊零部件的不同细分产品的销售数量、平均单价及变动情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	销售数量	单位价格	单价变动	销售数量	单位价格	单价变动	销售数量	单位价格
侧围类	2,445.60	49.69	9.22	2,369.33	40.47	15.11	2,649.37	25.37
地板类	1,775.06	45.53	10.53	1,899.30	35.00	6.79	2,013.82	28.21
机舱类	1,312.77	30.66	6.55	1,279.55	24.11	5.33	1,291.04	18.77
其他	1,401.32	24.55	4.62	1,538.61	19.93	5.28	1,711.72	14.65
合计	6,934.74	39.94	8.35	7,086.79	31.59	8.98	7,665.95	22.61

发行人各类冲焊零部件产品的单位价格及销量变动对冲焊零部件产品单位价格变动的影响情况如下：

项目	2024 年度较 2023 年度			2023 年度较 2022 年度		
	单位价格变动影响	销量占比变动影响	单位价格贡献变化	单位价格变动影响	销量占比变动影响	单位价格贡献变化
侧围类	3.25	0.74	3.99	5.05	-0.29	4.76
地板类	2.70	-0.42	2.27	1.82	0.15	1.97
机舱类	1.24	0.21	1.45	0.96	0.23	1.19
其他	0.93	-0.30	0.63	1.15	-0.09	1.06

合计			8.35			8.98
----	--	--	------	--	--	------

注 1：单位价格变动影响=（本年单位价格-上年单位价格）×本年销量占比；

注 2：销量占比变动影响=（本年销量占比-上年销量占比）×上年单位价格。

报告期内，发行人冲焊零部件产品的平均单位价格分别为 22.61 元/件、31.59 元/件和 39.94 元/件，整体呈上升趋势。主要原因系公司积极优化产品结构，在新车型项目承接中重点拓展大总成类及大型冲焊零部件，该类产品具有大重量、大体积、高价值的特点；同时，大总成类及大型冲焊零部件的产品集成度较高，对材料强度、工艺精度、质量控制等要求更高，技术附加值增加，推动单价上行。

冲焊零部件不同类别产品的各个价格区间的销量占比如下：

项目	单价区间 (元/件)	2024 年度 销量占比	2023 年度 销量占比	2022 年度 销量占比
侧围类	30 以下	47.11%	60.09%	71.66%
	30-50	17.11%	9.91%	8.33%
	50-150	32.06%	25.00%	17.96%
	150 以上	3.72%	5.00%	2.04%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
地板类	30 以下	59.64%	69.11%	75.35%
	30-50	14.56%	11.16%	9.14%
	50-150	19.21%	15.35%	12.63%
	150 以上	6.59%	4.38%	2.88%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
机舱类	30 以下	71.98%	76.81%	82.53%
	30-50	4.69%	5.89%	5.65%
	50-150	22.51%	16.68%	11.74%
	150 以上	0.81%	0.62%	0.08%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%
其他	30 以下	81.86%	84.55%	92.16%
	30-50	2.89%	4.15%	2.58%
	50-150	11.20%	9.24%	4.23%
	150 以上	4.05%	2.06%	1.03%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%

合计	30 以下	62.05%	70.84%	79.04%
	30-50	11.23%	8.27%	6.81%
	50-150	22.75%	17.49%	12.45%
	150 以上	3.97%	3.40%	1.71%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，侧围类、地板类、机舱类等各类冲焊零部件产品中，单价在 30 元以下的低价值的小型产品的销量占比持续下滑，占比分别为 79.04%、70.84% 和 62.05%；而单价在 50 元以上的高价值的中大型产品的销量占比持续上升，占比分别为 14.15%、20.90%和 26.72%。各类产品的单价变动趋势与产品结构变动一致。”

二、区分新能源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况，与相关车型的销量是否匹配，并分析对新能源销售的增长是否具备可持续性；

（一）区分新能源汽车、其他汽车列示报告期各期发行人对不同车型的销售情况

报告期内，发行人对整车厂的冲焊零部件产品销售收入中，根据应用车型所消耗能源类型具体分类如下：

单位：万元

整车耗用能源类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源车型	154,373.99	60.24%	88,546.26	42.74%	40,049.40	25.27%
燃油车及通用车型	101,903.16	39.76%	118,626.74	57.26%	118,425.24	74.73%
合计	256,277.15	100.00%	207,172.99	100.00%	158,474.65	100.00%

注：“通用”车型指该零部件应用车型同时包含新能源版本和燃油版本。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人应用于新能源车型的冲焊零部件产品实现收入金额分别为 40,049.40 万元、88,546.26 万元和 154,373.99 万元，收入占比分别为 25.27%、42.74%和 60.24%，收入金额及占比持续提升。随着新能源汽车市场份额快速增长，发行人的主要客户长安汽车和吉利汽车的新能源渗透率不断提升，发行人依托与传统战略客户合作的先发优势，持续承接其新能源车

型项目；同时，跟随新能源汽车发展趋势，发行人积极开发新品牌客户，如蔚来汽车、理想汽车等，不断调整优化自身业务结构，推动收入规模持续扩大。

（二）发行人对不同车型的销售情况与相关车型的销量是否匹配

报告期内，发行人的主要产品分别应用于新能源车型、燃油及通用车型等不同车型的零部件供应台套数量与该车型车辆终端销量匹配情况具体如下：

单位：辆

类型	车型	量产时间	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			发行人销量	终端销量	发行人销量	终端销量	发行人销量	终端销量
新能源车型	沃尔沃 EX30	2023/07	114,665	98,065	27,729	639	-	-
	长安糯玉米	2022/04	140,161	141,246	154,176	144,481	75,848	70,267
	蔚来 ET5	2022/09	27,889	26,510	43,761	40,848	16,299	11,813
	深蓝 SL03	2022/05	52,552	54,844	66,087	68,069	37,801	33,354
	蔚来 ES6	2023/03	69,713	75,433	75,978	56,539	178	42,012
燃油车及通用车型	长安 CS75	2014/03	221,119	225,278	281,346	250,821	256,640	237,615
	吉利博越 L	2022/08	141,883	191,540	134,474	140,365	30,679	31,716
	长安欧尚 Z6	2022/03	129,984	127,950	125,871	121,637	55,914	53,890
	吉利豪越/嘉际	2019/01	41,164	51,329	50,536	48,603	40,248	39,665
	长安 UNI-V	2022/03	108,779	137,475	168,947	146,362	107,000	108,786

注 1：主要车型筛选范围：报告期冲焊零部件收入按新能源、燃油和通用车型分类的前五大车型；

注 2：发行人的销量为对应车型的零部件供应台套数量，用各车型的冲压零部件中代表性物料的结算数量除以单台套对该物料的耗用量换算得到；

注 3：配套车型的终端销量数据来源于易车（yiche.com）等网站统计的汽车销量数据。

由上表可知，报告期内发行人主要产品的销量与对应车型终端销量整体相匹配，部分车型的销量与公开查询的市场终端销量存在一定差异，主要系整车生产量与市场终端销售量存在差异，具有合理性。

发行人主要车型的销量与相关车型的终端销量的差异原因，详见本回复“3. 关于客户”之“四、（一）选取报告期内销售的主要产品，分析主要客户向发行人采购与向其他供应商采购的占比情况”。

（三）发行人对新能源销售的增长是否具备可持续性

报告期内，发行人应用于新能源车型的冲焊零部件产品实现收入金额及占比持续提升。发行人未来新能源车型产品的销售增长趋势，主要取决于新能源汽车市场的发展趋势以及发行人的客户拓展及订单获取情况，具备可持续性，具体分析如下：

1、新能源汽车市场发展迅速，市场前景广阔

随着居民环保意识的加强、各地政府环保政策的推行、充电桩等公共设施的完善、以及新能源汽车发展及消费政策的鼓励，我国新能源汽车销量增长迅速，增长势头强劲。根据中国汽车工业协会统计数据，2015年至2024年，我国新能源汽车销量占比从1.34%大幅增至40.93%，市场渗透率有望升至二分之一。2024年度，我国新能源汽车产销量均突破1,000万辆，销量达1,286.60万辆，同比增长35.50%，已成为我国汽车市场规模增长的关键因素之一。2024年度，我国新能源汽车销量占全球比重超过70%，连续10年位居世界第一位，新能源汽车出口128.4万辆，创历史新高。随着新能源技术持续突破、市场认可度持续提升，我国新能源汽车需求预计有望继续增长，市场前景广阔。

2、新能源车企市场表现良好，传统整车厂商新能源渗透率不断提高，新能源汽车零部件采购规模有望持续提升

随着新能源汽车市场的发展，以蔚来汽车、理想汽车等为代表的优质新能源整车厂商不断涌现。依托在新能源领域积累的技术优势与产品口碑，上述新能源车企的市场表现良好，终端车型销量持续增长。以理想汽车为例，2022年至2024年，理想汽车整车销量分别为13.31万辆、37.60万辆和50.05万辆，复合增长率达93.81%。同时，传统整车厂商，如长安汽车、吉利汽车等，也在加速新能源转型，新能源渗透率不断提高。根据发行人主要客户吉利汽车与长安汽车公布的数据，2022年至2024年，吉利汽车新能源车销量分别为32.87万辆、48.75万辆、88.82万辆，占总销量的比例分别为22.94%、28.90%、40.81%；2022年至2024年，长安汽车新能源车销量分别为27.12万辆、47.40万辆、73.46万辆，占总销量的比例分别为11.56%、18.57%、27.37%，占比持续提升。

在新能源车企不断涌现，传统整车厂商新能源渗透率不断提高的背景下，新

能源汽车零部件采购规模有望持续提升。

3、发行人开拓新能源领域客户与产品能力较强

发行人深耕汽车冲焊件及相关工装模具的研发已三十余年，拥有深厚的行业经验和技術积淀，积累了优质的客户资源。依托与传统战略客户合作的先发优势，发行人持续获得传统车企的新能源车型零件定点，如吉利的 EX30、银河 E5、长安的深蓝 S07 等。同时，发行人积极开发新能源车企客户，进入了蔚来汽车、理想汽车、零跑汽车等客户的一级供应商名单，随着合作的进一步深入，发行人新能源车型零部件的销售比例有望进一步上升。

综上所述，新能源汽车市场的快速发展与新能源汽车渗透率的持续提高拉动了新能源汽车零部件采购需求规模的上涨，为发行人新能源产品销售提供了市场支撑，发行人凭借自身技术优势、客户优势持续开拓新能源领域客户与产品，随着与客户合作的进一步深入，发行人新能源车型产品销售的增長具备可持续性。

三、报告期各期第四季度不同月份收入情况，相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异；结合下游客户第四季度销售情况和生产周期情况分析四季度收入占比较高的合理性；

（一）报告期各期第四季度不同月份收入情况

报告期各期，发行人主营业务收入按季度收入的分布情况如下：

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
第一季度	57,259.42	19.83%	42,016.34	17.71%	39,520.70	20.69%
第二季度	68,348.01	23.67%	48,708.40	20.53%	33,639.49	17.61%
第三季度	69,920.89	24.22%	72,637.15	30.61%	48,291.98	25.28%
第四季度	93,198.81	32.28%	73,911.92	31.15%	69,557.05	36.42%
合计	288,727.13	100.00%	237,273.80	100.00%	191,009.22	100.00%

报告期内，发行人各季度收入随着汽车行业整体的波动而变化，其中第四季度占比高于其他季度，主要系第四季度为乘用车产销的主要旺季，符合行业特征。

报告期内，发行人第四季度不同月份收入金额及占比情况如下：

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
十月	24,961.92	8.65%	20,970.63	8.84%	18,594.55	9.73%
十一月	27,703.16	9.59%	18,362.81	7.74%	25,860.79	13.54%
十二月	40,533.73	14.04%	34,578.48	14.57%	25,101.71	13.14%
合计	93,198.81	32.28%	73,911.92	31.15%	69,557.05	36.42%

从第四季度分月数据看，报告期内，第四季度 12 月收入占比分别为 13.14%、14.57%、14.04%，主要是由于年末及春节前为整车市场传统销售旺季，长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车等客户根据其内部销售计划增加对上游零部件供应商的采购力度。

（二）相关订单执行周期、回款周期与其他期间不存在重大差异

1、相关订单执行周期与其他期间不存在重大差异

报告期内，发行人主要客户第四季度销售订单执行周期情况如下：

客户	四季度销售订单执行周期	与其他季度是否存在差异
吉利汽车	客户每月下旬通过邮件发送次月车型总量计划，发行人依据该计划进行物料拆解和生产排程。每周一，客户提供一周的日排产计划，发行人据此发货至吉利客户仓库或指定三方仓库；若发往三方仓库，客户需自行取货。客户每月进行一次整月结算，并通过客户信息平台发布结算信息。	否
长安汽车	客户每月下旬通过邮件发送次月车型月度计划（即次月每日生产量），发行人依据该计划进行物料拆解和生产排程。发行人基于日排产计划发货至长安物流仓库。客户每月进行两次结算：每月 5 号左右结算上月 21 日至月底，当月 25 号左右结算本月 1-20 日，并通过客户信息平台发布结算信息。	否
蔚来汽车	客户每月下旬通过邮件和蔚来 NIO 平台发送次月各车型月度总量计划，发行人依据该计划进行物料拆解和生产排程。每周一，客户提供一周的日排产计划，发行人基于客户系统实时需求发货至蔚来汽车仓库。客户每月初结算上月整月数据，并通过客户信息平台发布结算信息。	否
长安福特	客户每月下旬通过邮件发送次月车型月度计划（即次月每日生产量），发行人依据该计划进行物料拆解和生产排程。发行人基于	否

	日排产计划从成品库房发货。每月初进行一次结算，结算上月全月数据，并通过客户信息平台发布结算信息。	
理想汽车	客户每月下旬通过邮件发送次月车型总量计划，发行人依据该计划进行物料拆解和生产排程。公司根据日排产计划发货至理想客户仓库或指定三方仓库。客户采用到货结算模式，结算周期为每月 25 日至次月 24 日，每月进行一次结算，并通过客户信息平台发布结算信息。	否
腾海工贸	客户每月下旬通过邮件发送次月车型总量计划。发行人依据该计划执行物料分解和生产排程。客户每日下午发送次日要货指令，发行人根据客户的日要货指令发货至客户处。客户每月对上月整月数据进行一次结算，并通过邮件发布结算信息。	否
比亚迪	客户每月下旬通过邮件发送次月车型月度计划（即次月每日生产量）。发行人依据该计划执行物料分解和生产排程。发行人依据客户的日生产计划发货至第三方仓库。第三方仓库根据客户的要货指令发货至客户处。客户每月对上月整月数据进行一次结算，并通过客户信息平台发布结算信息。	否

注：报告期内，存在同一控制下多个客户主体与发行人同时合作的情况，因此选取其中主要的客户主体的订单周期执行情况进行列示。

报告期内，发行人与整车厂或零部件客户主要采取框架合同与采购订单相结合的方式开展业务合作。报告期内客户每月通过供应商系统或邮件等形式向供应商下达月度订单，经销售部门分解整理后形成可执行的月度销售计划，物流管理部门根据销售计划进行生产排期，最后订单生产由生产部门具体执行。报告期内，发行人第四季度销售订单执行周期与其他季度不存在差异。

2、相关订单回款周期与其他期间不存在重大差异

报告期内，发行人前五大客户第四季度订单回款情况如下：

（1）2024 年度

单位：万元

客户	第四季度收入	期末应收账款	期后回款金额	期后回款比例	信用政策	第四季度回款周期	其他季度回款周期	回款周期是否存在重大差异
吉利汽车	26,020.06	33,767.68	32,515.42	96.29%	发票入账后次月 1 号起 45 天/75 天	约四个月	约四个月	否
长安汽车	25,621.19	28,170.88	28,139.54	99.89%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否
蔚来汽车	11,598.33	12,614.32	12,614.32	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否

长安福特	9,863.57	8,993.66	8,993.66	100.00%	发票入账后 30 天	约二个月	约二个月	否
理想汽车	5,354.52	7,774.51	7,774.51	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否

注 1：长安福特的第四季度收入数据为净额法还原后数据，下同；

注 2：回款周期主要系零部件产品回款周期，下同；

注 3：回款金额为截至 2025 年 6 月末的回款金额，下同。

(2) 2023 年度

单位：万元

客户	第四季度收入	期末应收账款	期后回款金额	期后回款比例	信用政策	第四季度回款周期	其他季度回款周期	回款周期是否存在重大差异
长安汽车	24,540.10	26,036.81	26,036.81	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否
吉利汽车	24,450.60	31,692.08	31,692.08	100.00%	发票入账后 次月 1 号起 45 天/75 天	约四个月	约四个月	否
蔚来汽车	6,002.75	9,850.40	9,850.40	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否
长安福特	9,834.51	7,359.68	7,359.68	100.00%	发票入账后 30 天	约二个月	约二个月	否
腾海工贸	1,956.58	4,970.14	4,970.14	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否

(3) 2022 年度

单位：万元

客户	第四季度收入	期末应收账款	期后回款金额	期后回款比例	信用政策	第四季度回款周期	其他季度回款周期	回款周期是否存在重大差异
长安汽车	25,324.55	25,527.39	25,527.39	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否
吉利汽车	19,817.96	24,445.71	24,445.71	100.00%	发票入账后 次月 1 号起 45 天/75 天	约四个月	约四个月	否
长安福特	12,704.21	11,268.95	11,268.59	100.00%	发票入账后 30 天	约二个月	约二个月	否
蔚来汽车	6,928.23	4,897.37	4,897.37	100.00%	发票入账后 90 天	约四个月	约四个月	否

比亚迪	4,458.55	8,974.59	8,974.59	100.00%	发票入账后 60 天	约三个 月	约三个 月	否
-----	----------	----------	----------	---------	---------------	----------	----------	---

由上表可知，报告期内，发行人前五大客户第四季度订单回款情况与其他期间不存在重大差异。

（三）结合下游客户第四季度销售情况和生产周期情况分析四季度收入占比较高的合理性

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人对前五大客户合计收入占当期营业收入的比例分别为 73.86%、79.77%和 74.82%。报告期内，前五大整车厂客户第四季度产量及销量占比情况如下：

项目	客户	2024 年 第四季度	2023 年 第四季度	2022 年 第四季度
销量占比	吉利汽车	31.56%	31.50%	30.94%
	长安汽车	29.07%	26.77%	28.36%
	蔚来汽车	32.75%	31.27%	32.70%
	长安福特	30.19%	28.44%	23.82%
	理想汽车	31.71%	35.05%	34.76%
	比亚迪	35.68%	31.24%	36.58%
	平均数	31.83%	30.71%	31.19%
产量占比	吉利汽车	未披露	未披露	未披露
	长安汽车	32.58%	29.56%	29.00%
	蔚来汽车	未披露	未披露	未披露
	长安福特	30.59%	30.68%	23.90%
	理想汽车	未披露	未披露	未披露
	比亚迪	35.85%	30.62%	36.43%
	平均数	33.01%	30.29%	29.77%

注：主要客户的产销量占比数据来源于官方公告信息，其中吉利汽车、蔚来汽车、理想汽车未披露产量数据。

如上表所示，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，主要客户第四季度产量占比均值分别为 29.77%、30.29%、33.01%，销量占比均值分别为 31.19%、30.71%、31.83%，均超过全年平均水平，表明第四季度为乘用车产销的主要旺季。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人第四季度销售金额占比分别为

36.42%、31.15%、32.28%，销售占比与报告期内主要客户产销数据占比相匹配，不存在显著异常。

综上所述，发行人报告期各期第四季度不同月份的收入占比情况合理；第四季度相关订单执行周期、回款周期与其他期间不存在重大差异；第四季度收入占比较高与下游客户的产销情况匹配，不存在重大差异。

四、境外收入的销售区域、客户，是否受贸易政策的影响；机器人工作站及集成收入相关产品、客户和预期销售前景；

（一）境外收入的销售区域、客户，是否受贸易政策的影响

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人境外销售收入分别为 1,179.28 万元、1,306.02 万元和 1,390.76 万元，占主营业务收入比重分别为 0.62%、0.55% 和 0.48%。境外收入的主要销售区域为欧盟地区，主要客户系英纳法的境外公司 Inalfa Roof Systems B.V.，其为汽车天窗系统行业全球知名供应商。

报告期内，发行人向境外销售的主要产品系福特锐际、林肯冒险家等车型的天窗零部件，不属于欧盟限制进口类产品，亦不受欧盟对于进口中国电动汽车加征关税的影响，故发行人境外销售受贸易政策的影响较小。

（二）机器人工作站及集成收入相关产品、客户和预期销售前景

1、机器人工作站及集成收入相关产品、客户情况

发行人全资子公司衍数自动化专业从事工业机器人及智能制造解决方案业务，通过自主搭建机器人工作站、自动化生产线等，有效提高了公司内部各生产基地的自动化水平、生产效率及质量稳定性。随着公司在自动化工程技术研发领域的持续投入，其工业机器人智能制造解决方案已逐步形成完整的技术体系并实现商业化应用，2023 年，公司成功实现对外部客户的业务突破并取得对外收入，但因处于起步阶段收入规模尚较低。

2023 年度与 2024 年度，发行人分别实现机器人工作站及集成收入 360.27 万元与 747.38 万元，主要客户及相关产品情况如下：

单位：万元

客户名称	产品	收入	占比
2024 年度			
重庆川页科技发展有限公司	C857 车型焊接机器人工作站	248.67	33.27%
贵阳欧腾机械有限公司	E245 车型点焊机器人工作站	226.55	30.31%
泊头市金键模具有限责任公司	纵梁焊接机器人工作站	168.85	22.59%
东莞市本特勒祥鑫汽车系统有限公司	热成型对中台改造项目	63.98	8.56%
重庆海翊峰工贸有限公司	悬挂式三次元项目	30.70	4.11%
合计		738.75	98.85%
2023 年度			
上海连灌自动化科技有限公司	CX1E 车型焊接工作站	360.27	100.00%
合计		360.27	100.00%

报告期内，发行人机器人工作站及集成相关产品面向的客户群体主要系汽车零部件制造企业，产品主要应用于汽车冲焊零部件生产领域，覆盖送料、取料、产品检测、产品生产在内的多个生产环节，有助于提升产线自动化生产水平。焊接机器人工作站等产品能有效减少汽车零部件企业焊接产线的人工投入，提高焊接质量稳定性。同时衍数自动化通过自主研发的离线编程技术，可大幅缩短建站和调试周期；通过对多台机器人协同编程技术，可实现同一产线上不同产品生产的快速切换，实现多产品共线的柔性化生产。

2、机器人工作站及集成业务销售前景

为支持制造业智能化升级，推进工业 4.0 标准建设，政府持续出台政策支持工业机器人行业发展。《“十四五”机器人产业发展规划》明确指出 2025 年我国要成为全球机器人技术创新策源地、高端制造集聚地、集成应用新高地。2023 年 1 月，工信部等 17 部门发布《“机器人+”应用行动实施方案》，方案制定了到 2025 年我国制造业机器人密度较 2020 年实现翻番的目标。得益于政策扶持和传统产业转型升级，中国工业机器人市场发展迅速。根据国家统计局数据显示，2024 年中国工业机器人产量为 55.6 万台，同比增长 14.2%。

随着人口老龄化趋势加剧、劳动力供给不断减少以及劳动力成本的不断提高，全产业自动化升级需求加速，工业机器人的应用场景和市场规模持续扩张。根据国际机器人联合会（IFR）和中商产业研究院数据显示，2023 年中国工业机器人

市场规模约为 665.88 亿元，2024 年增至 726.42 亿元，同比增长 9.09%。汽车行业是工业机器人的主要运用领域之一，随着汽车行业的快速发展与新能源渗透率持续提高，汽车行业工业机器人的需求有望持续提升，市场空间较为广阔。

发行人依托对自身产线的改造升级，积累了大量机器人工作站开发经验，针对工业机器人智能制造解决方案形成了完整的技术体系。同时，发行人持续进行自动化工程技术研发投入，布局自研汽车白车身数字孪生焊接工艺模块化控制集成软件系统、2D/3D 视觉模型质量检测软件系统、机器人运动控制系统以及产线质量追溯软件系统等技术，不断丰富自身产品矩阵。客户维护与市场开拓方面，发行人不断拓展承接新项目，截至 2025 年 6 月末，发行人已获得的机器人工作站及集成收入以及在手订单金额（含税）合计为 2,961.49 万元。

随着国内汽车等行业工业自动化的迅速发展，机器人的应用场景不断丰富，相关产线及工作站的建设或改造需求有望进一步提升，发行人机器人工作站及集成业务销售前景较好。

五、车企降价对发行人的具体影响，相关风险揭示是否充分；汽车轻量化发展对发行人采购内容、收入结构及未来业绩的影响；

（一）车企降价对发行人的具体影响，相关风险揭示是否充分

2023 年以来，随着汽车行业竞争逐渐加剧，车企为拓展市场份额，纷纷采取降价策略，整车销售价格呈现下行趋势。由于下游整车制造企业在汽车产业链中占据强势地位，议价能力较强，为给终端车辆销售打开价格下探空间，整车制造企业通过加强成本控制降低零部件采购成本，并将降价影响传导至上游零部件企业。车企降价对发行人的具体影响包括：

1、发行人的利润空间受到一定程度挤压。整车厂为了维持自身利润会向发行人等冲焊零部件供应商施加降价要求。例如，在年度价格谈判中要求更高的年降幅度；新车型或改款车型项目定点时要求更低的采购价格。

报告期内，发行人主要整车厂客户吉利汽车、长安汽车、蔚来汽车、长安福特、理想汽车与比亚迪均存在终端车型降价情况。整车厂客户通过与发行人开展价格谈判，以年降等方式传递降价压力。报告期内，发行人的年降情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额（万元）	6,952.97	4,192.10	1,768.05
主营业务收入（万元）	288,727.13	237,273.80	191,009.22
年降占收入的比例	2.35%	1.74%	0.92%

注：年降占收入的比例=年降金额/（主营业务收入+年降金额）。

2022 年度、2023 年度与 2024 年度，发行人年降金额占收入的比例分别为 0.92%、1.74%和 2.35%，年降占比有所提高。

2、发行人的成本优化压力增加。零部件供应商需要更深入的降本增效，通过进一步优化工艺流程、增加自动化/智能化投入，以降低人工成本、提高稳定性和生产效率。

为了应对下游整车厂客户的降价压力，一方面，发行人依托在冷冲压、热成型产品模具设计、工艺开发、规模化生产等领域积累的经验与优势，积极寻求新车型定点，持续优化产品结构、增加高附加值高毛利零部件产品的占比；另一方面，发行人持续推行降本增效举措，通过产线合并、提升自动化率、产品工艺优化等措施逐步降低产品生产成本。2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人冲焊零部件业务毛利率分别为 12.98%、13.49%与 15.98%，呈现持续上升趋势。综上，发行人通过产品结构优化与成本精细化管理，能有效消化整车厂客户传导的降价压力。

3、报告期内，发行人承接的主要车型市场销量较好，车企降价有效刺激车型的终端销量，提高了车企对发行人冲焊零部件的采购需求。

从长期来看，车企的降价将会导致发行人所在的冲焊零部件市场竞争更加激烈，规模小、技术弱、成本控制能力差、现金流管理不善的供应商可能会被迫淘汰或转型。而综合实力强、具备一定技术或成本优势的冲焊零部件供应商将会获得更多市场份额，行业集中度将会进一步提高。

对于因车企降价可能产生的风险，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、（三）1、产品价格下降及毛利率波动风险”中披露如下：“发行人产品为非标定制产品，产品价格由发行人与客户协商确定。汽车整车厂商一般采取前高后低的定价策略，即在汽车产品生命周期前期价格较高，然后逐年降低。

部分整车厂在进行零部件采购时也会根据其对应车型整车定价及销售情况要求零部件企业在后续年份适当下调供货价格。如果产品价格下降较大，或公司无法通过精细化管理提升生产效率，将对公司的盈利能力造成不利影响。”

（二）汽车轻量化发展对发行人采购内容、收入结构及未来业绩的影响

汽车轻量化是指在保证汽车强度和安全性能的前提下，通过轻量化材料、轻量化工艺与轻量化的结构设计，尽可能地降低汽车的整备重量。在新能源汽车市场快速发展的背景下，轻量化可以提高新能源汽车的续航能力，是汽车行业发展的趋势。

发行人在轻量化领域拥有大量的技术积淀和行业经验，在轻量化材料应用方面，发行人凭借热成型工艺，能有效利用高强度钢进行冲焊零部件的生产，同时，发行人也拥有铝件的冲压与焊接生产能力，能满足下游客户对于铝制零部件的需求。在轻量化工艺方面，发行人已拥有热冲压成型技术、铝合金冷冲压及连接技术、热成型模具冷却技术、热成型水道自动化设计技术等关键核心技术。在轻量化结构设计方面，发行人积极响应下游客户需求，协同客户进行产品的研发与设计，开发形成了诸如一体门环加工方法及模具技术等，通过将多个零件集成一体实现了汽车零部件结构上的轻量化。

1、汽车轻量化发展对发行人采购内容的影响

公司采购采用“以产定采”模式，主要根据下游客户的产品需求采购对应原料。整车厂客户通常会综合考虑车型市场定位、安全性能、原材料成本等因素选择适当的轻量化材料，目前热成型钢材与铝合金的市场应用都比较广泛。随着热成型工艺的成熟与相关产能规模化效应的显现，热成型钢材用于零部件生产的成本优势逐渐凸显，在车身冲焊零部件中的使用占比逐渐提高。而铝合金受制于较高的原材料成本，往往主要运用于高端车型。随着新能源汽车市场的快速发展，为满足轻量化需求，整车厂客户在车身冲焊零部件中使用的热成型钢材占比有望持续上升，从而拉动发行人相应的原材料采购量上涨。报告期内，发行人热成型钢材与铝板的采购情况如下：

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
热成型钢材	42,593.62	31.08%	40,390.39	33.62%	24,672.02	26.04%
铝板	7,982.77	5.82%	9,410.72	7.83%	1,806.69	1.91%
其他原材料	86,490.50	63.10%	70,339.76	58.55%	68,279.82	72.06%
合计	137,066.89	100.00%	120,140.87	100.00%	94,758.53	100.00%

2022 年至 2024 年，发行人热成型钢材的采购金额分别为 24,672.02 万元、40,390.39 万元与 42,593.62 万元，呈持续上升趋势。发行人热成型钢材采购金额的持续上涨符合汽车轻量化发展趋势。

2022 年至 2024 年，发行人铝板采购金额分别为 1,806.69 万元、9,410.72 万元与 7,982.77 万元，呈上升趋势，铝板主要用于蔚来汽车旗下 ES6、ES8 等车型。这两款车为蔚来汽车的高端车型，车身用铝比例较高，故发行人向其提供的零部件中铝件占比较高。2023 年，上述车型量产拉动发行人铝板采购量大幅上涨。

2、汽车轻量化发展对发行人收入结构影响

轻量化趋势下，整车厂客户在终端车型中使用热成型钢材的比例越来越高，尤其是新能源汽车，为在确保安全的基础上减轻重量、提高续航能力，整车厂客户往往会在 A 柱、B 柱、纵梁、横梁、防撞梁等车身关键部位使用热成型钢材。以理想汽车 L6 车型为例，其在前纵梁、A 柱、B 柱、顶盖横梁、车门防撞杆等主体框架区域均使用热成型钢材，整车热成型钢材使用占比超过 30%。发行人积极布局新能源领域，深化与现有客户在新能源领域的合作，并不断开拓新客户，汽车轻量化趋势将拉动发行人的热成型零部件销售增长。

报告期内，发行人销售的冲焊零部件产品中热成型零部件的销售情况如下：

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
热成型零部件	97,990.40	35.38%	69,134.18	30.88%	38,594.39	22.27%
非热成型零部件	178,998.91	64.62%	154,737.77	69.12%	134,735.66	77.73%
总计	276,989.31	100.00%	223,871.95	100.00%	173,330.05	100.00%

注：热成型零部件指生产工序中包含热成型的汽车零部件。

2022年至2024年,发行人销售的热成型零部件金额分别为38,594.39万元、69,134.18万元与97,990.40万元,销售规模持续上涨,占比逐渐升高,符合轻量化趋势。

3、汽车轻量化对发行人未来业绩的影响

报告期内,发行人持续加大热成型产能投入。2022年至2024年,发行人热成型设备理论冲压次数分别为176.64万次、349.38万次与422.33万次,产能逐渐提升,热成型零部件生产规模效应逐渐凸显。同时,发行人不断加大热成型产品研发投入,已形成众多热成型领域核心技术,在热成型模具设计、产品材料运用与工艺改进方面积累了丰富的生产经验。依托在产能规模、核心技术、产品性能等方面的优势,发行人的热成型零部件口碑良好,深受客户信赖,在下游业务与客户开拓中具有较强的竞争力。

汽车轻量化趋势下,整车厂客户对于热成型零部件的采购规模有望持续提升。发行人凭借自身优势,不断拓展和现有客户在热成型领域的合作深度与广度,并不断开拓新能源车企客户,通过承接新车型中的热成型零部件项目,发行人有望进一步提高自身对外交付热成型零部件的规模。整体而言,汽车轻量化将拉动发行人热成型零部件销售规模的持续增长。由于热成型零部件工艺较为复杂,一般销售单价较高、毛利较好,热成型零部件产品销售规模和占比的提高,有利于发行人改善产品结构,促进未来业绩持续增长。

六、边角料与发行人产品产量是否具备匹配性,边角料核算的方式以及与可比公司是否一致,该核算方式下成本收入的匹配性,是否存在盈余管理的可能,是否符合企业会计准则的要求,边角料相关内部控制制度是否建立健全。

(一) 边角料与发行人产品产量是否具备匹配性

报告期内,发行人边角料与产品产量具体如下表所示:

单位: 吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
边角料销售重量 (a)	78,641.97	62,871.36	51,224.13

冲焊件产品产量（b）	176,028.09	144,574.13	119,874.87
边角料与产品产量的匹配性（c=a/b）	44.68%	43.49%	42.73%

报告期内，发行人边角料销量与主要产品产量相匹配。2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人边角料销售重量与产品产量的占比分别为 42.73%、43.49% 和 44.68%，保持相对稳定。

（二）边角料核算的方式以及与可比公司是否一致，该核算方式下成本收入的匹配性，是否符合企业会计准则的要求

1、边角料核算的方式以及与可比公司是否一致

报告期内，公司将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收入计入其他业务收入，将边角料成本在主营业务成本中进行核算，边角料销售未核算成本，同行业公司边角料处理情况如下：

同行业公司	边角料核算方式	发行人与可比公司是否一致
无锡振华	公司在原材料车用钢材领用时确认生产成本，将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收入计入其他业务收入。	是
华达科技	公司将边角料收入列入其他业务收入单独核算，是为了加强对边角料销售的日常管理，公司对生产过程中产生的边角料逐日逐批进行对外销售处理，边角料为公司生产产成品的正常损耗，在产品成本核算中已将实际耗用原材料（即包括边角料在内的合理损耗）进行了核算。	是
多利科技	边角料销售收入计入其他业务收入，边角料成本在主营业务成本中进行核算。	是
常青股份	公司将生产过程中产生的边角余料销售收入计入主营业务收入，公司生产所耗用钢材等直接材料成本均计入生产成本并相应结转至存货、主营业务成本。	否
博俊科技	钢材在冲压环节会产生一定的边角料，边角料为公司冲压工序造成的正常损耗，在产品生产成本中已将实际耗用原材料（即包括边角料在内的合理损耗）进行了核算，公司对生产过程中产生的边角料进行对外销售处理并作为其他业务收入。	是
英利汽车	公司将边角废料收入计入其他业务收入。	是
泰鸿万立	边角料入库时，财务部门依据当月边角料销售的加权平均单价和边角料入库重量核算入库成本并计入存货科目；边角料销售时，财务部依据与边角料客户确认一致的销售价格及过磅单上显示重量确认为其他业务收入，同时按月末	否

	一次加权平均的方式结转至其他业务成本。	
发行人	公司在原材料领用时确认生产成本，将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收入计入其他业务收入，边角料成本在主营业务成本中核算。	

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告或招股说明书等公开披露文件。

同行业可比公司的边角料收入会计处理方式存在差异，其中（1）泰鸿万立的边角料会计处理方式是按边角料收入金额确认为其他业务收入和其他业务成本；（2）常青股份的边角料会计处理方式是将边角料收入计入主营业务收入。其他同行业可比公司的边角料销售的核算方式与发行人不存在重大差异。

假设参照同行业可比公司中泰鸿万立对边角料的处理方式，即边角料销售收入计入其他业务收入，同时结转销售成本并在其他业务成本中核算。模拟调整后，对公司经营业绩的影响具体如下：

单位：万元

当前审定金额①	报表项目	2024年度/2024年 12月31日	2023年度/2023年 12月31日	2022年度/2022 年12月31日
	存货期末余额	47,412.99	46,466.63	36,433.46
	主营业务成本	241,299.91	203,789.09	163,330.16
	其他业务成本	506.68	1,179.60	3,066.18
	利润总额	22,133.80	15,061.80	6,883.32
模拟测算后金额②	报表项目	2024年度/2024年 12月31日	2023年度/2023年 12月31日	2022年度/2022 年12月31日
	存货期末余额	45,500.43	45,110.01	35,385.52
	主营业务成本	222,748.45	186,608.07	148,882.69
	其他业务成本	19,614.08	18,669.30	17,476.01
	利润总额	21,577.86	14,753.12	6,920.96
对公司经营业绩的影响③=②-①	报表项目	2024年度/2024年 12月31日	2023年度/2023年 12月31日	2022年度/2022 年12月31日
	存货期末余额	-1,912.56	-1,356.62	-1,047.95
	主营业务成本	-18,551.46	-17,181.02	-14,447.47
	其他业务成本	19,107.39	17,489.70	14,409.83
	利润总额	-555.94	-308.68	37.64

注：报告期各期末产品对应的边角料重量根据期末存货产品重量结合产品利用率计算得出，并按照期末边角料平均销售价格计算得出各期末产品对应的边角料成本。

由上表可知，若采用将边角料销售业务确认为其他业务收入和其他业务成本

的方式，模拟前后对 2022 年度、2023 年度和 2024 年度的利润总额影响分别为 37.64 万元、-308.68 万元以及-555.94 万元，对发行人经营业绩影响较小。

发行人根据一贯性及成本效益原则，并结合同行业可比公司会计处理确定边角料核算方式，且边角料内控制度健全并得到有效执行，发行人针对边角料的账务处理具有合理性。

2、该核算方式下成本收入的匹配性，是否符合企业会计准则的要求

企业会计准则尚未具体明确生产废料核算方法，参照《企业会计准则第 1 号——存货》第七条：在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。同时，根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。发行人边角料属于产品生产过程中的合理损耗，是产品成本的组成部分。根据一贯性原则及成本效益原则，发行人将生产过程中产生的钢材、铝材等废料成本全部分配至产成品成本中，生产边角料未形成产成品，因此不分摊成本。边角料在出厂过磅时根据过磅单确认收入，边角料收入计入其他业务收入，相关成本虽未结转至其他业务成本，但已在完工产成品中完整核算，不存在少记成本的情况，符合公司实际情况，具有合理性。

（三）是否存在盈余管理的可能

公司定期对边角料进行及时清理售卖，边角料收入在过磅交付时确认，并开具增值税发票，收入确认依据是边角料的出厂过磅单。公司已设置了废料管理及出售流程，对废料管理与处置进行了规范管理，及时对废料进行清理，报告期每期期末不存在废料库存，公司不存在通过废料销售调节收入利润等情形。

（四）边角料相关内部控制制度是否建立健全

报告期内，公司建立了《物资报废管理流程》《日常废料处置管理流程》《非日常废料处置管理流程》等与废料及材料相关的内控制度并有效执行。具体包括：

相关业务流程	具体执行情况
--------	--------

客户招标	寻源客户以确定《入围客户名录》、入围客户审批、目标价格的制定与审批、边角料客户的招议标以及最终价格的审议确定等。其中，日常边角料回收公司的选取流程：各子公司采购部负责日常边角料处置客户的寻找考察、客户名录建立、入围名单审批及询价、并将入围名单报备采购中心及财务中心；各子公司行政后勤部门参与日常废料处置客户的寻找考察及询价，招标、定点定价审核的会签；子公司财务部参与日常边角料处置客户入围名单会签；最终子公司总经理负责日常边角料处置年度销售客户入围名单的批准。
边角料保管	发行人建立了专门的边角料回收区，并由综合管理部进行管理：（1）对于生产过程中正常损耗产生的废钢材、铝材等由生产部每天在生产现场分类收集后，由边角料传送带传送至边角料回收车；（2）对于因产品质量不合格、技术更新等原因导致的报废品，由相关责任部门、财务部门以及公司管理层决策通过后做报废处理；（3）日常生产过程中的边角料及时销售，不主动囤积生产废料。
边角料销售	发行人在厂内设置传送带以及边角料回收区，废料客户将空车开至厂内，在公司大门处由保安人员登记，综合管理部、废料客户一起过磅称重，并记录车牌号及皮重，待装满后过磅，磅单上注明重车过磅日期、时间，确认无误后签字确认，最后开具的出门条上注明过磅单号。车辆装货完毕持出门条在半小时及时离开，在公司大门处由保安人员手工登记后方可离开公司。每月财务部与废料回收公司对当月过磅废料进行结算、开具销售发票。生产废料及时、完整的进行登记过磅，按边角料过磅时点确认收入。
收款	财务根据边角料销售情况开具发票，边角料回收公司预先支付货款，在边角料实现销售时从预先支付的货款中进行扣减。
日常监控	（1）发行人财务部关注相关废钢铁的价格走势；定期做出实际销售重量与理论销售重量异常差异明细表，月度差异较大时及时反馈。财务部保存相关的电子及纸质纸料，保存年限5年，每月末做好电子数据的备份；（2）财务部通过废料监控系统对刷卡记录、磅单重量及相关信息进行监督和核对，有差异及时提出，并找相关人员核实、更改。

七、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、获取发行人收入明细表，统计发行人主要客户及细分产品的销售收入，分析主要产品的销售数量、销售收入、销售单价变动原因以及对收入变化的影响；

2、通过易车网与整车厂商官网等公开信息渠道，了解发行人配套车型是否属于新能源车型，同时，获取发行人产品涉及的车型销量信息，分析发行人的销量与车型终端销量的匹配性；查阅主要客户的定期报告等公开信息，了解主要客户的新能源发展趋势，分析发行人新能源车型产品收入的可持续性；

3、对第四季度收入执行检查程序，取得并检查合同、出库单、验收单、结算单、销售发票等；查阅公司对主要客户的信用政策及各季度订单执行情况，分析与其他期间是否存在重大差异；查阅公司报告期各季度收入情况及报告期各期末应收账款明细，检查应收账款期后回款单据，分析公司应收账款余额变动与收入变动的匹配性；访谈财务人员及业务人员，了解第四季度收入占比较高的原因并判断合理性；从公开信息中获取主要客户的产销情况，分析发行人产品销售情况与客户产销量变动的匹配性；

4、获取发行人境外销售明细，查阅发行人境外销售合同、订单、报关单、提单等文件，了解发行人境外销售区域；通过公开渠道查询并对发行人业务中心人员访谈，分析贸易政策对发行人产品境外销售的影响；与发行人子公司衍数自动化管理层访谈，评估机器人工作站及集成业务的客户情况和销售前景；获取并查阅了报告期内的主要客户合同，了解机器人工作站及集成业务涉及的具体产品；

5、与发行人业务中心人员访谈，评估车企降价对于发行人的影响；获取发行人收入明细表与采购明细表，统计发行人热成型零部件销售情况、热成型钢材等轻量化材料采购情况，分析轻量化趋势对发行人未来业绩影响；

6、获取边角料销售和收款相关的关键内部控制制度，评价控制设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；获取其他业务收入及边角料收入明细表，统计边角料销售前十大客户具体情况及销售金额，分析不同客户销售价格是否存在显著差异及其合理性，销售价格的公允性；核查发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员报告期内银行流水，检查是否存在公司边角料销售通过个人收款的情况或进行体外资金循环的情形；分析边角料与产品产量的匹配性，检索同行业可比公司及其他零部件行业已上市公司的公开披露信息，分析公司边角料收入相关的会计处理是否与可比公司一致，判断是否符合企业会计准则要求。

7、抽样检查与收入相关的原始凭证，针对冲焊零部件产品销售业务，抽样检查销售合同、销售订单、销售出库单、运输单据、结算单据、回款单据等与收入确认相关的支持性文件；针对冲压模具销售业务，抽样检查销售合同、销售发票、验收类资料等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对主要的新能源汽车、燃油车及通用车型的销售情况与相关车型的销量相匹配，发行人新能源车型零部件产品的销售增长具备可持续性；

2、发行人第四季度订单周期、回款周期与其他期间不存在重大差异。第四季度收入占比较高符合发行人所处行业的特点，具有合理性；

3、发行人境外销售受贸易政策的影响较小；发行人机器人工作站及集成业务销售前景较好；

4、车企降价对发行人整体影响较小，发行人通过产品结构优化与成本精细化管理，能有效消化车企降价的影响；汽车轻量化发展趋势下，发行人热成型材料采购占比提高，热成型零部件销售占比提高，有利于发行人业绩持续增长；

5、发行人边角料与产品产量具有匹配性，未进行盈余管理；发行人采用的核算方式与同行业可比公司不存在明显差异，符合企业会计准则的要求；

6、发行人收入确认会计政策符合企业会计准则相关规定，收入确认时点合理，销售收入真实、准确。

6.2 关于收入确认

根据申报材料：（1）对于内销，公司根据合同约定，将产品发送至客户指定地点，在客户验收后确认收入；对于寄售模式，客户根据自身生产需要进行领用，公司在客户实际领用后确认收入；（2）模具的收入确认方式包括全部销售和部分摊销、部分销售两种类型，对于后者，公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，公司在收取合同对价后确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。

请发行人披露：（1）按照不同收入确认方法划分的收入构成，主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；（2）汽车零部件产品量产前公司进行工艺设计、模具开发、样品试制过程及会计核算方法，样品是否用于销售及相关会计处理；（3）客户验收的具体流程和具体验收凭证，是否每笔收入均有对应验收凭证，报告期内退换货与索赔的金额情况；寄售模式下客户领用的结算清单的出具方式和出具时点，是否存在收入跨期，实际领用数量和结算单是否存在差异及差异处理方式；（4）模具的开发、设计、销售过程，与汽车零部件的关系，相关成本和收入如何核算，报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况，不同客户合作模式对模具收入的具体影响情况；在发行人处用于生产汽车零部件的模具的所有权归属及管理机制；按照全部销售和部分摊销、部分销售两种类型分别分析说明模具收入确认时点的准确性，相关会计处理是否符合行业惯例及企业会计准则的规定；（5）模具的折旧年限、确定依据及与同行业可比公司的比较情况，模具折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，是否存在减值风险。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、按照不同收入确认方法划分的收入构成，主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（一）按照不同收入确认方法划分的收入构成

公司冲焊零部件业务的收入确认方法为：内销冲焊零部件经客户领用或客户验收后确认收入，外销冲焊零部件在货物报关出口并确认货物已装船后确认收入。公司的冲压模具销售业务，全部销售模式下在客户验收合格后确认收入；全部摊销模式下未确认收入；部分摊销部分销售模式下，客户按照双方约定的模具价值

的一定比例向公司付款，公司在收取合同对价后确认为合同负债，随着冲焊件产品的交付逐步确认为冲焊零部件收入，未确认为模具收入。机器人工作站及集成业务在取得客户验收报告后确认收入。

公司主营业务不同收入确认方法对应的收入金额如下：

单位：万元

项目	内销/ 外销	收入确认方法	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
冲焊零部件	内销	客户实际领用后确认收入	246,177.54	85.26%	208,787.19	87.99%	156,835.56	82.11%
		客户验收后确认收入	29,421.01	10.19%	13,778.75	5.81%	15,315.21	8.02%
	外销	货物报关出口并确认货物已装船后确认收入	1,390.76	0.48%	1,306.02	0.55%	1,179.28	0.62%
冲压模具	内销	模具完工并经客户验收合格后确认收入	10,990.44	3.81%	13,041.58	5.50%	17,679.17	9.26%
机器人工作站及集成	内销	根据客户的验收报告确认收入	747.38	0.26%	360.27	0.15%	-	-
合计			288,727.13	100.00%	237,273.80	100.00%	191,009.22	100.00%

由上表可知，公司冲焊零部件产品销售以领用后确认收入为主，2022 年度、2023 年度和 2024 年度对应的收入金额分别为 156,835.56 万元、208,787.19 万元和 246,177.54 万元，占主营业务收入金额的比例分别为 82.11%、87.99%和 85.26%，为公司主营业务收入的主要组成部分。

（二）主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，收入确认时点是否符合企业会计准则的要求

1、主要客户的收入确认方法

报告期内，公司向前五大客户销售汽车零部件产品的收入确认方法及占冲焊

零部件业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	收入确认方法	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
吉利汽车	领用后确认收入	89,739.35	32.40%	66,741.28	29.81%	50,522.25	29.15%
长安汽车	领用后确认收入	71,840.35	25.94%	77,582.82	34.65%	59,311.12	34.22%
蔚来汽车	领用后确认收入	20,133.77	7.27%	15,662.10	7.00%	3,151.98	1.82%
	验收后确认收入	11,013.02	3.98%	7,611.85	3.40%	3,707.31	2.14%
长安福特	领用后确认收入	15,569.58	5.62%	16,316.83	7.29%	14,425.13	8.32%
理想汽车	验收后确认收入	13,333.73	4.81%	115.20	0.05%	-	-
比亚迪	领用后确认收入	9,306.36	3.36%	5,983.36	2.67%	10,809.01	6.24%
腾海工贸	领用后确认收入	7,522.05	2.72%	8,392.67	3.75%	4,965.75	2.86%
合计		238,458.20	86.09%	198,406.10	88.62%	146,892.56	84.75%

由上表可知，报告期内公司主要客户中吉利汽车、长安汽车、长安福特、比亚迪、腾海工贸皆为领用后确认收入，理想汽车为验收后确认收入。蔚来汽车同时存在领用后确认收入和验收后确认收入，主要是由于蔚来汽车下属不同生产基地结算方式不同，导致同一客户同时存在上述两种情形。

2、主要客户销售合同的相关约定

报告期内，公司主要客户销售汽车零部件产品对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定如下：

客户	主要合同条款				收入确认时点	是否与合同约定一致
	运输	签收、验收	对账及付款	退货以及下游整车质量责任承担安排		
长安汽车	供方应在满足国家或行业标准中对运输、包装、盛具的要求下，按照需方发布的零部件包装技术规范，制定标的物的包装、盛具及物流方案，该方案中必须使用符合环保要求的包装物且能保证所提供需方的标的物在运输过程中的安全，并将方案报需方审批，如未经需方审批同意而产生的费用由供方自行承担。需方有权改变标的的运输、包装、搬运或周转方式，若需方决定自己提供运输、包装、搬运或周转，则需方不再支付标的价格中的相应物流费用。	原则上需方对供方提供的零部件产品实行默认合格、收货入库的制度，需方只对部分需特别控制质量的零部件产品实行不定期的抽样检验，但上述作为或者不作为并不意味着对质量的默认或者认同。	订单的数量是需方根据市场预测出的一定时期内的总需求量，但不是最终交货量，故实际交货量及交货时间应根据需方的生产计划确定，即供方实际交货量未达到订单明列的数量时，需方按实际交货量和标的单价之积与供方据实结算。如供方已交付的标的需方未用于装配，需方可以退货并不支付退货标的相对应的款项，该退货标的相对应的款项从应付货款中予以扣回。需方受理供方提交的增值税发票并挂账三个月后，开始按比例滚动用六个月票据的结算方式支付。	供方对自己提供的零部件产品的质量负全面责任。需方在收货入库、抽查检验/试验、生产制造售后服务等过程中所发现的质量问题，有权拒收并可以选择要求供方更换、修理、退货。	公司根据合同约定，将产品交付至客户指定地点，客户根据自身生产需要进行领用，公司在客户实际领用后确认收入。	是
吉利汽车	卖方在包装、标记、标签和运输方面应遵守双方关于包	寄售模式：卖方产品在买方生产线上装配合格后	买方根据生产线上装配合卖方依据买方每月开具的结算	如果在月采购订单中规定了质量、耐久性产品的标准	公司根据合同约定，将产品	是

客户	主要合同条款				收入确认时点	是否与合同约定一致
	运输	签收、验收	对账及付款	退货以及下游整车质量责任承担安排		
	装、运输等的约定；如包装运输无明确约定的，应符合中华人民共和国的国家标准、行业标准；没有国家标准、行业标准的，卖方应保证产品包装能够使产品安全的运输和储存。	即为交付。产品在买方生产线上装配合格后，所有权即转移给买方；产品在买方生产装配线上装配合格前，所有权仍然属于卖方。	单上产品数量开具增值税专用发票；卖方发票入账后次月 1 号起 45/75 天后，买方向卖方支付货款。货款结算以银行承兑汇票方式支付。	和要求，那么其中的技术规范及要求则作为卖方的附加义务。即使买方接受了全部或部分产品，卖方的产品保证责任并不因此免除，以及买方仍然享有依据相关规定进行索赔的权利。	交付至客户指定地点，客户根据自身生产需要进行领用，公司在客户实际领用后确认收入。	
长安福特	供货方将遵守买方的包装、标记、贴标和运输要求。	供货方应当仅交付在各方面均符合产品保证相关条款中所述要求的物资。买方无需在使用前检验物资。供货方放弃任何要求买方实行检验的权利。	生产零件的采购按照合同规定为收货之日起 60 日付款，非特殊情况下，供应商应在交货之日起 30 日内将发票送达应付款会计。	在满足合同约定的前提下，供货方将被允许重作、更换或以其他方式补救物资的不合格。如果买方在与供货方商议后基于诚意认为，补救工作不能完成，买方有权：拒绝接受不合格物资，将之退还给供货方，且买方有权要求重新交付合格物资；或者保留物资，自行修理或要求供货方在现场或现场以外进行修理。无论如何，供货方将承担买	公司根据合同约定，将产品交付至客户指定地点，客户根据自身生产需要进行领用，公司在客户实际领用后确认收入。	是

客户	主要合同条款				收入确认时点	是否与合同约定一致
	运输	签收、验收	对账及付款	退货以及下游整车质量责任承担安排		
				方或供货方进行修补的风险和费用。		
蔚来汽车	供应方应按照本协议的物流要求，对产品进行包装并运送至交付通知指定的地点，相关费用由供应方承担；产品验收合格前的一切损坏和灭失风险，由供应方承担。	产品运送至交付通知指定的地点后，客户有权按照交付通知、本协议及现有协议的规定，对产品的品类、数量、规格和质量等进行检验。产品经检验与前述文件规定不符的，供应方应完全按照客户的要求和指示，自费更换、维修相关产品，直至该等产品符合前述文件的要求。供应方交付的产品符合前述文件的规定，并经客户确认检验满意的，方为验收合格。供应方对产品交付的完成与否以产品验收合格为准。	本一般条款项下的货物验收合格的，客户将在收悉根据客户指示而由供应方适当开具的发票之日起 90days 内付款。	供应方应在质量保证期内向客户提供产品的维修和更换服务，所产生的费用由供应方承担。	公司根据合同约定，将产品交付至客户指定地点并经客户领用或验收时确认收入。	是
比亚迪	除非双方另有约定，供方需	针对采取寄售模式交付	供方所供应的产品经过需方	供方所供产品需保证产品	公司根据合同	是

客户	主要合同条款				收入确认时点	是否与合同约定一致
	运输	签收、验收	对账及付款	退货以及下游整车质量责任承担安排		
	承担产品运输到需方指定的交货地点的所有运输/装卸费用，由于供方供货不及时而必须采用空运等运输方式，由此产生的运输费用以及由于延误而造成的全部损失，由供方承担。如需方为保障供货时效统一安排物流运输的，供方应积极与承运人签订物流运输合同。供方将货物交付承运人后并不必然导致货物所有权与风险的转移，货物所有权与风险的转移仍应以双方的其他约定为准。	的产品，采购订单上的产品数量是一定时期内需方预计使用产品的总数量，双方最终的交易数量以需方实际投入生产的产品数量为准，对于已通过需方验收入库但未由需方实际投入生产的产品，需方不承担购买的责任；对于需方实际投入生产的产品价格以需方从寄售仓领用时为准。	检验合格/上线的，需方以价格协议所确定的单价作为结算价格。供方须以供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格为依据开具增值税专用发票，并按需方规定的时间内送达需方专责人员，需方以供需双方确认的当月实际交货数量和结算价格为依据按照双方约定的账期支付货款。	质量，不能出现严重质量问题。因供方产品质量问题，导致售后车辆批量升级、车辆自燃、出现严重故障时需对需方客户进行相关补偿等费用均由供方承担。	约定，将产品交付至客户指定地点，客户根据自身生产需要进行领用，公司在客户实际领用后确认收入。	
理想汽车	需方在采购订单中载明交货日期、数量、运输方式、接收地点及特殊要求等信息。供方应严格遵守订单所载内容交货于需方的生产线。	非寄售模式：自需方收货合格后,货物的保管、运输风险及货权由供方转移至需方,但货物的质量责任及风险不因需方收	每月开具一次发票,发票数量以需方验收入库数为准。对账日为每月25日核对上月25日-本月24日业务。账期90天后需方按公司规定的付款	供方的零部件、售后车辆三包期或需方规定的期限及里程内应保证各功能有效。对于前述时间或里程之内,确因零部件质量问题发生	公司根据合同约定，将产品发送至客户指定地点，在客户验收后确认	是

客户	主要合同条款				收入确认时点	是否与合同约定一致
	运输	签收、验收	对账及付款	退货以及下游整车质量责任承担安排		
		货而转移。因包装缺陷导致货物受损,供方应承担换货发生的一切费用,经双方证实由需方储运造成的损害除外;开箱检验时发现超装或错装并经供方确认后,供方必须及时调配数量或更换品种,所发生的一切费用供方承担。	日（每月 8 日或 20 日，遇节假日顺延）支付双方确认无异议的对账金额。	问题时,供方应负责更换货物或免费修理并赔偿相应的经济损失。	收入。	
腾海工贸	供方的运输方式应当适合于运输本合同产品，能够确保产品安全且不因运输周期等问题耽误需方的生产、交付需求。产品在交付之前，毁损、灭失的风险由供方承担，在交付之后，毁损、灭失的风险由需方承担。	寄售模式：货到需方指定地点，需方对数量、型号等进行书面确认，该确认不代表对产品质量等隐藏特性的验收。	货到验收合格后，供方每月 25 号前按需方书面通知挂账并开具发票交付需方，需方按主机厂实际装车数量与供方结算。	因供方问题，需方不能及时配送产品到主机厂生产线指定工位，导致下线补装、停线等，供方支付违约金并赔偿给需方造成的一切经济损失。	公司根据合同约定，将产品交付至客户指定地点，客户根据自身生产需要进行领用，公司在客户实际领用后确认收入。	是

3、收入确认是否符合企业会计准则的要求

(1) 发行人收入确认的具体方法如下：

项目	收入确认时点	收入确认的具体方法	收入确认时点是否符合企业会计准则的要求
冲焊零部件业务	寄售模式：产品交付给客户并经客户领用时确认收入	公司根据客户生产计划或订单安排产品生产，生产完成后出库并发往客户指定地点，客户领用公司产品后，将实际领用的产品明细以结算单的形式与公司核对。公司在收到客户的结算单核对无误后，根据结算单上的领用时间确认收入。	根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，公司寄售业务属于在某一时点履行的履约义务，公司应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。根据销售合同，客户上线领用产品后，产品实物转移至客户生产线，产品控制权发生转移，客户定期就已领用的产品与公司结算，公司就客户耗用的产品享用现时收款权利，公司取得客户产品结算单标志着产品的主要风险和报酬（控制权）完成了转移，公司根据客户产品结算单确认收入符合企业会计准则的相关规定。
	直接销售模式：产品交付给客户并经客户验收后确认收入	公司根据客户生产计划或订单安排产品生产，生产完成后出库并发往客户指定地点，客户验收合格后签收，公司根据客户开具的验收结算单确认收入。	根据销售合同，产品生产完成后出库并发往客户指定地点，客户验收合格后签收，客户已接受该商品，产品实物转移至客户仓库，客户已实物占有公司产品，法定所有权发生转移，客户需要就已签收的产品与公司结算，公司就客户签收的产品享用现时收款权利，公司取得客户签收单标志着产品的主要风险和报酬（控制权）完成了转移，公司根据客户签收单确认收入符合企业会计准则的相关规定。
	外销：公司根据合同约定将产品报关出口，以货物报关出口并确认货物已装船后确认收入	公司根据合同约定将产品报关出口，以货物报关出口并确认货物已装船后确认收入。	根据公司与外销客户的合同约定，公司商品离港并取得报关单、提单，已收取货款或取得了收款权利时，客户就相应商品负有现实付款义务，已取得该商品的控制权，已实物占有该商品，和已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。因此，公司以货物报关出口并确认货物已装船作为控制权转移时点，以报关单和提单作为外销收入确认的具体依据，符合企业会计准则的相关规定。

项目	收入确认时点	收入确认的具体方法	收入确认时点是否符合企业会计准则的要求
冲压模具业务	全部销售：模具经过客户认可并取得客户确认文件时确认收入	公司根据模具产品开发协议，进行模具设计并将相应零件送交客户检测，通过 PPAP 等客户要求的认证程序并取得验收确认资料后，公司确认收入。	公司按照客户要求完成模具的开发，并将持有的模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求，公司就冲压模具享有现时收款权利，实质上已经将商品所有权上的主要风险和报酬转移给了客户。此时，公司根据企业会计准则的规定，一次性确认销售收入，并结转相应的销售成本。
	部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，公司在收取合同对价后确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入	客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款的部分，在各批次零部件产品实现销售时同步结转至零部件产品销售收入，未确认为模具收入。	公司未将模具开发认定为单项履约义务，因模具的使用价值系生产出零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户，公司在收到客户支付的款项时计入合同负债，随着后续产品的交付逐步结转至零部件产品收入，收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定。
机器人工作站及集成业务	根据客户的验收报告确认收入	公司根据客户要求安排产品生产，生产完成后出库并发往客户指定地点，客户验收合格后，公司根据客户验收报告确认收入。	公司按照客户要求完成机器人工作站及集成的开发，并将其直接销售给客户，在发往客户并经客户验收合格后，实物转移至客户，客户拥有该产品的所有权，公司就该商品享有现时收款权利，公司取得客户验收报告标志着产品的主要风险和报酬（控制权）完成了转移，公司根据客户验收报告确认收入符合企业会计准则的相关规定。

（2）同行业可比公司相关业务的收入确认政策如下：

①同行业可比公司冲焊零部件相关业务的收入确认政策

公司名称	销售模式	收入确认原则
无锡振华	直接销售	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，并按照合同约定的验收模式（客户验收入库）进行验收，验收通过并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入。

公司名称	销售模式	收入确认原则
	寄售模式	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，并按照合同约定的验收模式（领用）进行验收，验收通过并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入。
华达科技	直接销售	公司产品运达客户指定的地点后，部分客户同步确认产品的数量、质量及价格，公司依据客户确认信息完成收入确认。
	寄售模式	公司产品运达客户指定的地点后，部分客户仅核对数量、不验收质量、不确认价格，公司产品相应形成发出商品；客户在实际领用时，同步确认产品的用量、质量及价格，公司依据客户确认信息完成收入确认。
多利科技	直接销售（内销）	产品运送至客户指定地点或客户上门自提，公司取得客户对产品的验收确认信息，且双方确认产品交易价格后确认销售收入的实现。
	外销	根据合同将产品交给该客户指定的承运商，承运商提货后完成控制权转移，公司确认销售收入的实现。
常青股份	直接销售	发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入。
	寄售模式	发货至客户指定地点，客户上线使用后具验单，公司在收到客户验单后确认收入。
博俊科技	直接销售	客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格并取得与客户的对账材料。
英利汽车	直接销售+寄售模式	根据销售合同的相关条款，以按照约定发出货物，客户在收到货物或者上线使用后予以验收，客户验收合格作为销售收入的确认时点。
泰鸿万立	内销（直接销售）	根据与客户签订的合同或订单要求，在指定地点将产品交付给客户并签收后确认收入。
	内销（寄售模式）	根据与客户签订的合同或订单要求，将产品送达客户指定的地点并经客户领用，公司根据客户出具的结算单经核对无误后确认收入。
	外销	产品发出后，已完成报关并取得出口报关单后确认收入。

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

综上，公司与同行业公司冲焊零部件相关业务的会计处理不存在重大差异。

②同行业可比公司冲压模具相关业务的收入确认政策

公司与同行业公司相比模具业务的会计处理不存在重大差异。同行业公司模具业务的会计处理，详见本题之“四、（四）按照全部销售和部分摊销、部分销售两种类型分别分析说明模具收入确认时点的准确性，相关会计处理是否符合行业惯例及企业会计准则的规定”之回复。

③同行业可比公司机器人工作站及集成相关业务的收入确认政策

同行业可比公司未开展机器人工作站及集成相关业务，与发行人不具有可比

性。

综上，发行人在收入确认时点上控制权已转移给客户，并达到收入确认的条件，符合《企业会计准则》关于收入确认的相关要求。

二、汽车零部件产品量产前公司进行工艺设计、模具开发、样品试制过程及会计核算方法，样品是否用于销售及相关会计处理；

工艺设计：属于发行人新项目开发中的设计开发阶段。该阶段发行人主要针对客户提供的具体产品参数，结合产品制造实际情况与项目资源，对产品工艺流程进行设计分析并不断完善设计方案。该阶段主要是根据可能的客户合作意向进行研究，研发是否成功具有较大的不确定性，且后续能否获取客户订单也无法保证，因此该阶段发生的相关支出计入研发费用。

模具开发：开发模具涉及设计开发和设计验证两个阶段。经过设计开发阶段研究、产品工艺方案评审审核通过后，客户下达模具加工指令，公司进入模具制作环节。模具制作的外协或自制成本计入模具成本。

样品试制：属于产品和过程确认阶段，具体包括样件试制与生产试制。其中，样件试制主要用于验证工装状态、产品质量。生产试制要求在与量产环节相同的状态下进行批量试制生产，用以验证生产基地的产品交付能力、生产效率以及产品质量稳定性。该阶段发生的相关支出初始计入研发支出，合格产成品转入存货对外出售时确认收入并结转营业成本，不合格报废品收益冲减研发费用。

报告期内，公司上述研发过程产生的样品，合格品对外销售，不合格报废品后续报废处置。对于报废部分按照废料进行处理，报废收益冲减研发费用；对于用于销售的部分，形成样品时确认为库存商品，实现销售后确认收入同时结转成本。

三、客户验收的具体流程和具体验收凭证，是否每笔收入均有对应验收凭证，报告期内退换货与索赔的金额情况；寄售模式下客户领用的结算清单的出具方式和出具时点，是否存在收入跨期，实际领用数量和结算单是否存在差异及差异处理方式；

（一）客户验收的具体流程和具体验收凭证，客户验收的具体流程和具体验收凭证，是否每笔收入均有对应验收凭证

发行人按照客户采购订单或生产计划要求的时间、产品、数量将货物配送至客户指定地点。产品送达客户指定仓库后，由客户进行验收，并以验收合格数量为基础开具验收结算单，直接销售模式下每笔收入均有对应的验收结算凭证。

（二）报告期内退换货与索赔的金额情况

报告期内，发行人存在因产品污损、划痕等原因产生的少量退换货情形，具体金额以及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
退换货金额	37.88	94.94	2.30
营业收入	308,786.52	256,352.04	209,106.94
占比	0.01%	0.04%	0.00%

报告期内公司发生的退换货金额占当期营业收入的比例很低，未对公司生产经营产生重大不利影响。

报告期内，发行人质量索赔金额具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
质量索赔	118.92	108.00	117.54
营业收入	308,786.52	256,352.04	209,106.94
占比	0.04%	0.04%	0.06%

公司销售的产品在客户生产使用过程中如果出现产品质量问题时，客户通常会通知公司并由公司质量部门负责与客户对接。经过沟通核实，确认质量问题、责任归属、承担金额等情况后，客户向公司出具质量索赔通知单，列示产品瑕疵原因及应由公司承担的金额，公司列入营业成本中售后服务费科目。

（三）寄售模式下客户领用的结算清单的出具方式和出具时点，是否存在收入跨期，实际领用数量和结算单是否存在差异及差异处理方式；

寄售模式下主要客户领用的结算清单的出具方式和出具时点：

客户	结算清单的出具方式	结算清单的出具时点
吉利汽车	客户系统出具结算单	每月 10 号左右结算上月 1-31 日
长安汽车	客户系统出具结算单	每月 5 号左右结算上月 21 日至月底，当月 25 号左右结算本月 1-20 日
蔚来汽车	客户系统出具结算单	每月 1 号到 5 号结算上月 1 到 31 日
长安福特	客户系统出具结算单	每月 5 号后结算上月 1-31 日
比亚迪	客户系统出具结算单	20 号之前出结算上月 1-31 日
腾海工贸	邮件出具结算单	每月 25 号之后出结算上月 1-31 日

注：报告期内，存在同一控制下多个客户主体与发行人同时合作的情况，因此选取其中主要的客户主体的结算时点进行列示。

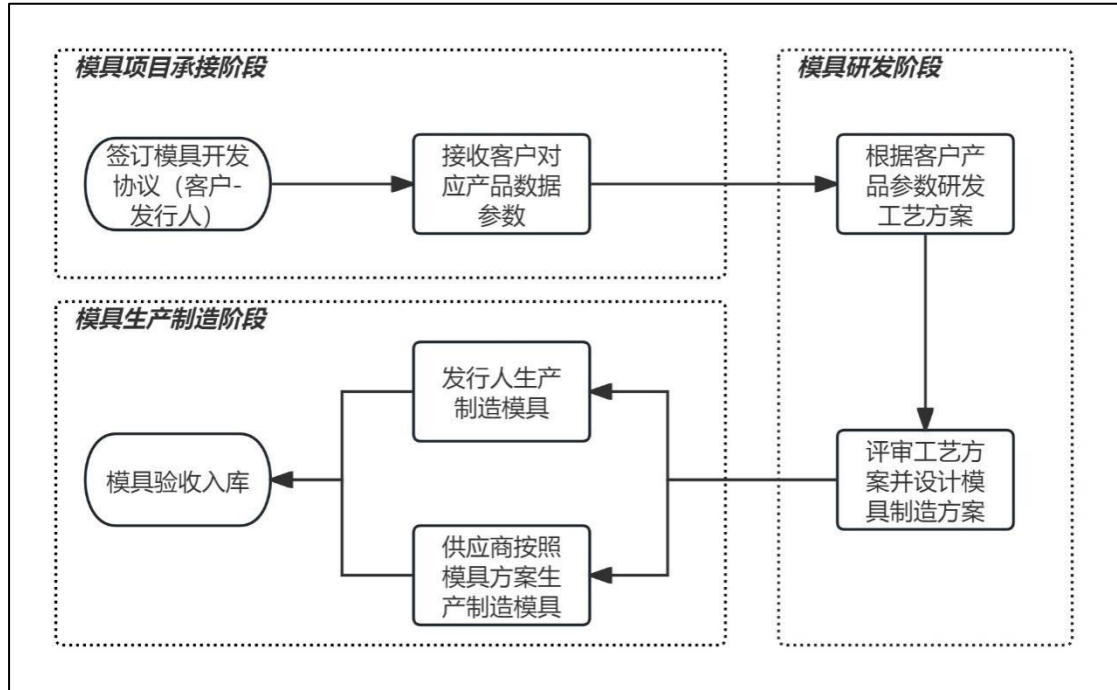
根据上表，发行人于次月取得客户领用结算单，确定本月物料实际领用数量，结合对应物料单价确认本月的销售收入，结算清单出具时点与领用时点虽然存在差异，但不存在跨期确认收入的情形，实际领用数量和结算单亦不存在差异。

四、模具的开发、设计、销售过程，与汽车零部件的关系，相关成本和收入如何核算，报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况，不同客户合作模式对模具收入的具体影响情况；在发行人处用于生产汽车零部件的模具的所有权归属及管理机制；按照全部销售和部分摊销、部分销售两种类型分别分析说明模具收入确认时点的准确性，相关会计处理是否符合行业惯例及企业会计准则的规定；

（一）模具的开发、设计、销售过程，与汽车零部件的关系，相关成本和收入如何核算

汽车冲压模具系配套冲焊零部件生产制造的关键装备，模具的质量水平决定了汽车冲焊零部件产品的品质及生产成本。汽车零部件供应商根据不同车型、不同零部件产品的规格尺寸、工艺要求、具体选材等开发设计工装模具，工装模具用于后续冲焊零部件量产环节，冲焊零部件需依靠工装模具成型。

发行人的模具开发、设计、生产至完工验收流程如下图所示：



1、模具的开发、设计过程，相关成本核算

在模具研发阶段，发行人根据客户产品需求进行模具开发可行性研究，开展模具图纸设计、工法设计、结构设计、模面设计、工艺设计等活动，主要成本包括研发人员人工成本以及制作简易模具、工艺方案验证过程中使用的材料费等。此阶段客户尚未下达正式开模指令，前期设计工作能否研发成功并取得客户认可具有不确定性，相关活动作为研发活动，相关成本计入研发费用核算。

2、模具的生产制造过程，相关成本核算

客户认可模具设计开发方案并下达正式开模指令后，模具进入具体生产制造环节。发行人根据模具的复杂程度和工期要求、公司生产制造能力以及采购成本等因素综合考虑，选择自主生产制造模具或向模具供应商招标采购。

对于公司自主生产制造的模具，具体生产制造工序主要包括下料、模座压铸、机械加工、热处理、装配、精加工、试制调试等，主要成本包括模具生产制造过程实际发生的材料费、人工成本以及制造费用等；对于公司向外部供应商采购的模具，主要成本包括模具采购成本以及运输、安装调试等使得模具达预定可使用状态的相关直接支出。

公司将前述自主生产制造或向外部供应商采购过程中实际发生的成本归集

至模具开发成本，根据与客户约定的模具销售方式，于对应的资产类会计科目进行核算。具体核算方式列示如下：

销售模式	具体情况	模具开发成本核算科目	模具开发成本结转方式
全部销售	客户承担模具开发成本，单独支付模具费用	存货	于客户验收模具后将存货一次性结转营业成本
部分摊销 部分销售	模具开发成本由公司与客户共同承担，客户按照约定的模具开发成本和一定比例向公司支付款项，剩余模具开发成本由公司承担，在未来产品中分摊收回	长期待摊费用	(1) 在对应车型预期销售年限、且不超过 3 年（乘用车）/5 年（商用车）的折旧年限内摊销；（2）随着量产产品的生产，将模具开发成本摊销计入制造费用并结转至对应汽车零部件产品的成本，在汽车零部件产品实现销售时结转至营业成本
全部摊销	公司承担模具开发成本，客户不单独支付模具费用，模具开发成本在未来产品中分摊收回		

3、模具的销售过程，与汽车零部件的关系，相关收入核算

模具开发合同约定了模具销售方式。发行人模具有全部销售、部分摊销部分销售和全部摊销三种销售方式。不同销售模式下模具与汽车零部件的关系以及相关收入核算列示如下：

销售模式	与汽车零部件的关系	销售过程及收入核算方法
全部销售	公司开发模具作为单项履约义务，模具对应生产的汽车零部件产品定价与模具开发成本无关，零部件产品定价不包含客户对模具开发成本的价格补偿	模具开发完成并经客户验收后，客户全额支付模具款，公司按照合同约定的模具价值一次性确认模具销售收入
部分摊销部分销售	公司开发模具不作为单项履约义务，模具对应生产的汽车零部件产品定价受模具开发成本的影响，汽车零部件产品价格中包含客户对模具开发成本的价格补偿	公司将收到的客户按比例支付的模具开发成本确认为合同负债。模具开发完成并经客户验收后，随着量产产品的交付，将合同负债分摊计入零部件产品收入中，未确认模具收入。
全部摊销		未确认模具收入。

（二）报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况，

不同客户合作模式对模具收入的具体影响情况

发行人工装模具业务存在三种销售模式：全部销售模式、全部摊销模式、部分摊销部分销售模式。其中，全部销售模式是客户单独购买模具，发行人将模具开发完成经客户验收后确认模具收入，单独向客户收取全部模具款，后续量产的零部件产品无需分摊模具开发成本；全部摊销模式未向客户单独收取模具款，部分摊销部分销售模式向客户收取部分模具款，且均是将模具开发成本分摊至后续量产供应的零部件产品中。故根据合同约定的不同，发行人将为客户开发定制的工装模具区分为商品性模具和生产性模具，具体对比如下：

合作模式	商品性模具	生产性模具	
销售模式	全部销售	全部摊销	部分摊销部分销售
开发目的	用于配套生产汽车零部件产品	用于配套生产汽车零部件产品	用于配套生产汽车零部件产品
模具开发成本核算科目	存货	长期待摊费用	长期待摊费用
模具开发成本收回方式	直接销售给客户，单独收取模具款	客户未向公司支付模具款，模具开发成本在后续量产零部件的价格中体现，发行人以实现零部件产品销售的方式收回对应的工装模具开发成本	客户向公司支付一定比例的模具款，剩余模具开发成本在后续量产零部件的价格中体现，发行人以实现零部件产品销售的方式收回剩余的工装模具开发成本
模具开发成本收回时点	工装模具经客户验收合格	对应零部件产品达到一定销量	对应零部件产品达到一定销量
模具对应零部件产品价格	不包含工装模具开发成本分摊	包含工装模具开发成本分摊	包含工装模具开发成本分摊
模具收入确认形式	主营业务收入—冲压模具	未确认模具收入	未确认模具收入，将客户支付一定比例的款项随着量产产品的交付，分摊计入零部件产品收入中

1、报告期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况列示如下：

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
自用模具 (生产性模具)	12,489.68	61.09%	15,099.24	60.68%	15,435.32	55.24%
对外销售模具 (商品性模具)	7,954.09	38.91%	9,784.04	39.32%	12,506.67	44.76%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	20,443.77	100.00%	24,883.28	100.00%	27,941.99	100.00%

注：自用模具金额为长期待摊费用中待摊销模具每期的增加额；对外销售模具金额为每期对外销售模具对应的营业成本。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人设计生产的模具用于自用的占比分别为 55.24%、60.68%和 61.09%，占比小幅增加，主要系客户签订的模具开发合同中，以摊销模式结算模具的合同价值占比增多所致。

2、不同客户合作模式对模具收入的具体影响情况

报告期内，公司与主要客户的合作模式如下：

客户名称	合作模式
吉利汽车	生产性模具为主
长安汽车	生产性模具为主
蔚来汽车	商品性模具
长安福特	商品性模具为主
理想汽车	商品性模具
腾海工贸	生产性模具
比亚迪	生产性模具为主

报告期各期，公司商品性模具收入金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
模具收入	10,990.44	13,041.58	17,679.17
营业收入	308,786.52	256,352.04	209,106.94
占比	3.56%	5.09%	8.45%

报告期内，公司商品性模具收入规模及其占营业收入的比例呈现逐年下降的趋势，一方面，系客户签订的模具开发合同中，以摊销模式结算模具价值的合同增多所致；另一方面，发行人定点的车型项目亦会影响商品性模具的收入规模，尤其是采购商品性模具客户的车型项目。以长安福特为例，福特锐界、福特野马电动 SUV 等车型在 2021 年至 2022 年间量产上市，发行人 2022 年确认的相关车

型商品性模具收入较多。后续由于长安福特车型结构稳定，新车型量产上市数量较少，发行人向长安福特销售的商品性模具金额下降。

（三）在发行人处用于生产汽车零部件的模具的所有权归属及管理机制

1、在发行人处用于生产汽车零部件的模具的所有权归属

报告期内，在发行人处用于生产的模具的所有权归属于客户。

（1）全部销售模式下，冲压模具经客户验收并取得验收类资料后，商品控制权转移给客户，模具所有权归属于客户。

（2）部分摊销部分销售模式下，公司按照客户要求完成模具的开发，模具开发成本由公司与客户共同承担，客户按照约定的模具开发成本和比例向公司支付款项，模具开发成本计入长期待摊费用。冲压模具经客户验收并取得验收类资料后，模具所有权归属于客户。

（3）全部摊销模式下，公司按照客户要求完成模具的开发，开发成本全部由公司承担，模具开发成本计入长期待摊费用。冲压模具经客户验收并取得验收类资料后，模具所有权归属于客户。

2、模具管理机制

在发行人处用于生产汽车零部件的模具，由技术开发中心及各生产基地质量管理部门、工装管理部门进行归口管理。

公司制定《财务管理手册》《工装制作管理流程》《自制工装开发流程》《模具验收管理流程》等内部控制制度，对工装模具的入库验收、价值计量、折旧摊销、日常盘点等事项予以规范并有效执行。

（四）按照全部销售和部分摊销、部分销售两种类型分别分析说明模具收入确认时点的准确性，相关会计处理是否符合行业惯例及企业会计准则的规定

1、发行人冲压模具销售业务收入确认政策和收入确认时点情况列示如下：

销售模式	收入确认政策	收入类型	会计处理	模具相关收入确认时点
全部销	公司按照客户要求完成	冲压模具销	客户验收合格或达到批量	模具经验收

销售模式	收入确认政策	收入类型	会计处理	模具相关收入确认时点
售	模具开发后将模具直接销售给客户，在模具完工并经客户验收合格后，确认收入。	售收入	生产条件后一次性确认模具销售收入	合格或达到批量生产条件
部分摊销部分销售	公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余模具开发成本在以后的产品价格中体现，公司在收取合同对价后确认为合同负债，随着量产产品的交付，分摊计入零部件产品收入。	冲焊零部件产品销售收入	未确认模具收入。客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款的部分，随着量产产品的交付，分摊计入零部件产品收入中。	随着量产产品的交付逐步确认

2、发行人相关会计处理符合企业会计准则规定

《企业会计准则第 14 号——收入》规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。”“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。”

发行人模具收入确认时点符合企业会计准则规定，具体分析如下：

（1）全部销售模式

公司与客户签订工装模具开发合同，公司按客户要求完成模具的开发，并在开发完成后将模具直接销售给客户。客户在公司履行模具开发后有义务向公司支付合同约定的模具对价。客户是否向公司采购使用该模具生产的零部件产品、采购数量多少对公司有权收取的模具销售对价不产生影响。

公司与客户签订汽车零部件产品购销合同，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户。客户在公司履行零部件产品交付后，有义务向公司支付采购订单约定的零部件产品对价。汽车零部件产品定价不包含公司销售模具应收取的对价。

根据经济业务实质，公司向客户转让工装模具和向客户转让生产的零部件产

品均属于可明确区分的商品，故全部销售模式下公司向客户转让工装模具构成单项履约义务。工装模具经客户验收后，或者客户已接受模具（客户下发生产采购订单进行生产）后，客户取得商品控制权。该种模式属于在某一时点履行履约义务，公司在工装模具经客户验收或达到批量生产条件时确认模具销售收入时点准确，符合企业会计准则的规定。

（2）部分摊销部分销售模式

公司与客户签订工装模具开发合同，公司按客户要求完成模具的开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款；剩余未付款的价值分摊至合同约定的一定数量的零部件产品采购价格中，随同零部件产品付款时一同支付；汽车零部件产品定价包含分摊的客户剩余未付款的模具价值的补偿。

尽管工装模具开发完成后属于物理上明确可区分的商品，但结合经济业务实质来看，公司开发工装模具并使用工装模具生产汽车零部件产品向客户销售，客户实际采购内容属于工装模具与零部件产品的组合产出。公司完成开发工装模具履约义务但不能就该履约义务向客户收取对应成本和利润的对价，故工装模具开发业务不构成单项履约义务，应当将开发模具和生产零部件产品视为一项履约义务。

模具加工履约义务从签订合同开始，直至零部件产品全部实现销售。在此期间，客户采购零部件产品并用于后续生产，即客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，即此种情况下公司受托开发模具属于在某一时段内履行履约义务。

模具的使用价值系生产出零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户，因此履约进度为实现销售的零部件数量占合同约定数量的比例。公司在履约义务期间按照履约进度在各批次零部件产品交付时点确认模具相关的收入，收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定。

3、发行人与同行业可比公司的相关会计处理对比

公司	模具销售模式	收入确认时点	收入确认的具体流程
----	--------	--------	-----------

公司	模具销售模式	收入确认时点	收入确认的具体流程
无锡振华	全部销售	经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认收入。	根据合同约定，公司模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求，经客户验收且模具销售金额已确定，已经收取货款或取得收款的权利时确认销售收入。
	部分摊销、部分销售	部分销售以产品交付并经客户验收且金额可确定后确认收入，摊销部分会在零件的销售价格中得到补偿。	销售部分单独定价，摊销部分不单独定价。公司按照客户要求完成模具的开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，公司在模具满足收入确认时点的同时按照模具开发成本的相应比例结转成本，其余部分成本计入长期待摊费用，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。摊销部分的模具费用会在零件的销售价格中得到补偿，公司通过后续对该客户销售产品收回模具开发成本。
	全部摊销	摊销的模具费用会在零件的销售价格中得到补偿，公司通过后续对该客户销售产品收回模具开发成本，PPAP 时点不确认模具收入。	即不单独定价部分，公司按照客户要求完成模具的开发，模具开发成本全部由公司承担，模具对应生产的零部件 PPAP 当月公司将相应的开发成本计入长期待摊费用科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。摊销的模具费用会在零件的销售价格中得到补偿，公司通过后续对该客户销售产品收回模具开发成本。
华达科技	全部销售	经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认收入。	本公司直接作为产品销售的模具在经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。
多利科技	全部销售	根据客户确认的 PPAP 资料及模具金额确定后确认收入。	公司根据客户订单签订模具产品开发协议并进行模具设计，并将相应零件送交客户认证，经客户认证通过后取得 PPAP 认可文件，公司根据客户确认的 PPAP 资料及模具金额确定之后确认收入。
	部分摊销、部分销售	部分销售以产品交付并经客户验收且金额可确定后确认收入，摊销部分会在零件的销售价格中得到补偿。	按照模具开发成本的相应比例（模具合同有约定）结转成本，其余部分成本计入长期待摊费用，在摊销期内逐步分摊至产品成本。
	全部摊销	摊销的模具费用会在零件的销售价格中得到补偿，公司通过后续对该客户销售产品收回模具开发成本，PPAP 时点不确认模具收入。	模具开发成本全部由公司承担，模具对应生产的零部件 PPAP 当月公司将相应的开发成本计入长期待摊费用科目，在摊销期间内逐步分摊至产品成本。

公司	模具销售模式	收入确认时点	收入确认的具体流程
博俊科技	全部销售	公司于模具经验收合格或达到批量生产条件后确认收入。	公司按照客户要求完成模具开发，公司将生产模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的控制权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。这种模式下，属于在某一时点履行履约义务，控制权转移的时点通常为公司于模具经验收合格或达到批量生产条件。
	部分摊销、部分销售	在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。	公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务，公司用产出法确定履约进度，在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。
	全额摊销	在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。	公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由公司承担。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务。公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。
英利汽车	全部销售	公司经整车制造厂商或汽车零部件制造商等对模具产品进行验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认收入。	公司根据销售合同的相关条款向各地整车制造厂商或汽车零部件制造商等提供自产或外采的模具类产品。经整车制造厂商或汽车零部件制造商等对模具产品进行验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。
泰鸿万立	全部销售	通过客户生产件批准程序，能够达到客户对量产零部件质量要求时确认模具收入。	对于一次性收取款项的模具，通过客户生产件批准程序，能够达到客户对量产零部件质量要求时确认模具收入。
新泉股份	全部销售	当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。	公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。
	部分摊销、部分销售	收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。	公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司将该类型模具销售认定为非单项履约义务，在本公司已经收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。

公司	模具销售模式	收入确认时点	收入确认的具体流程
常熟 汽饰	全部销售	当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。	公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该模具的所有权，公司按照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。
	部分摊销、部分销售	在收取合同对价或已经取得无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。	公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司在收取合同对价或已经取得无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。

注 1：同行业可比公司数据来源于其定期报告或招股说明书等公开披露文件，其中常青股份未披露相关会计处理；

注 2：同行业可比公司中不同公司的模具业务会计处理存在差异，因此补充新泉股份、常熟汽饰披露的相关会计处理进行对比。

对比同行业可比公司关于模具销售的收入确认标准，发行人相关会计处理符合行业惯例。

综上，发行人模具收入确认时点准确，相关会计处理符合行业惯例及企业会计准则的规定。

五、模具的折旧年限、确定依据及与同行业可比公司的比较情况，模具折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，是否存在减值风险。

（一）模具的折旧年限、确定依据及与同行业可比公司的比较情况

1、模具的折旧年限、确定依据

对于冲压模具，由于高强度钢材质平均寿命 50 万冲次，按年产 10 万件计约 5 年，根据不高估资产/收益，不低估负债/费用的谨慎性原则，以及根据准则中关于摊销期限在预计使用寿命和合同期限或法定期限中遵循孰短原则的规定，发行人根据主要配套车型的生命周期，结合经营实际情况，将工装模具的摊销年限设定为乘用车 3 年、商用车 5 年。

2、与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人工装模具摊销政策与同行业可比公司基本一致。同行业可比公司中折旧或摊销方法、摊销年限和的比较情况如下：

公司简称	核算会计科目	折旧或摊销方法	折旧或摊销年限
无锡振华	长期待摊费用	年限平均法	3 年
华达科技	长期待摊费用	年限平均法	预计受益期间
多利科技	长期待摊费用	年限平均法	3 年
常青股份	固定资产	年限平均法	3 年
博俊科技	长期待摊费用	年限平均法	费用项目的受益期限
英利汽车	固定资产	年限平均法	2-5 年
泰鸿万立	固定资产	年限平均法	3 年
发行人	长期待摊费用	年限平均法	3 年（乘用车） /5 年（商用车）

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告或招股说明书等公开披露文件。

（二）模具折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，是否存在减值风险

截至 2024 年末，发行人长期待摊费用中工装模具账面价值合计 21,722.37 万元，其主要模具对应的车型如下：

单位：万元

序号	客户	车型	模具内容	账面价值	账面价值占比	期末销售状态
1	长安汽车	深蓝 S09	发动机舱边梁后段外衬板（左/右）、发动机舱边梁后段（左/右）、发动机舱边梁后段加强板（左/右）、发动机舱边梁后段上加强件（左）、门槛边梁（左/右）、前副车架后部安装加强板（左/右）、侧围后流水槽（左/右）等	3,548.25	16.33%	在售
2	零跑科技	零跑 B10	前减震器安装板（左/右）、后轮罩上加强版（左/右）、后流水槽上段（左/右）等	1,937.80	8.92%	在售
3	吉利集团	银河 E5	中纵梁加强板（左/右）、前纵梁后段（左/右）、右舵前围板等	1,652.53	7.61%	在售
4	长安汽车	深蓝 S07	后轮鼓包内板（左/右）、后轮鼓包外板（左/右）、转向支撑总成夹具等	1,086.89	5.00%	在售

序号	客户	车型	模具内容	账面价值	账面价值占比	期末销售状态
5	吉利集团	沃尔沃 EX30	B 柱加强板（左/右）、B 柱上加强板衬板（左/右）、A 柱上加强板（左/右）、A 柱上内板（左/右）、A 柱上内板衬板（左/右）等	1,009.95	4.65%	在售
6	长安汽车	长安 CS75	天窗加强环、翼子板安装板外板（左/右）、暖风机压力室板左加强板、前雨刮右安装支架等	867.67	3.99%	在售
7	长城汽车	宝马 MINI（光束）	前轮罩边梁（左/右）、后地板纵梁后部加强板（左/右）、前轮罩边梁外板（左/右）等	749.43	3.45%	在售
8	长安汽车	长安启源 A07	B 柱下内板（左/右）、前壁板加强横梁（右）、前地板上加强纵梁、前副纵梁上/下板（左/右）、门槛边梁（左/右）等	606.26	2.79%	在售
9	比亚迪汽车	海狮 05	前纵梁后段（左/右）、A 柱加强板上段（左/右）、B 柱加强板（左/右）等	593.37	2.73%	在售
10	吉利集团	银河 E8	侧围门环加强板（左/右）、A 柱上内板（左/右）等	568.74	2.62%	在售
11	长安汽车	阿维塔 11	A 立柱下加强件（左/右）、A 立柱上内板（左/右）等	556.43	2.56%	在售
12	长安汽车	长安星卡	顶盖、侧围外板（左/右）等	517.01	2.38%	在售
13	长安汽车	深蓝 G318	B 立柱内板上边梁（左/右）、A 立柱中内板（左/右）等	496.48	2.29%	在售
14	吉利集团	睿蓝 7	A 柱下加强板、B 柱加强板、后纵梁（左/右）、中通道本体（左/右）等	412.60	1.90%	在售
15	长安汽车	阿维塔 07	顶盖前横梁、后防撞梁本体、A 立柱下加强件（左/右）、前门防撞横梁（左/右）等	367.36	1.69%	在售
合计				14,970.77	68.92%	-

由上表可知，发行人截至 2024 年末主要模具对应的车型均正常在售，不存在模具折旧年限显著长于客户产品生产年限的情况。

发行人深耕汽车冲焊零部件领域多年，依托在模具设计开发、工艺优化、响应速度、产品质量、售后服务等方面的优势，发行人与众多知名整车厂商建立了长期合作关系，并成功定点客户众多车型。由于客户在行业内综合实力较强、知名度与品牌认可度较高，其车型在终端市场的销售年限一般较长。此外，客户会

依托原有车型平台对部分热销车型进行设计改款，发行人生产的冲焊零部件仍适用于部分改款后车型，这进一步延长了发行人定点产品的生产年限。故发行人选择的乘用车3年、商用车5年的折旧年限显著长于客户产品生产年限的可能性较小。

对于车型销售不及预期的情形，企业综合考虑时间周期及实际出货量情况，对工装进行加速摊销。报告期内，发行人对于车型销售不及预期的情形均已加速摊销。

综上所述，发行人主要模具折旧年限不存在显著长于客户产品生产年限的情况。并且，针对车型销售不及预期的情形，发行人已对相应工装进行了加速摊销，故模具减值风险较小。

六、核查程序和核查意见

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

（一）核查程序

1、获取发行人相关的内控制度、访谈发行人财务人员，对发行人与收入确认相关内部控制进行了解，执行穿行测试及控制测试对发行人相关内部控制的执行有效性进行核查；

2、获取发行人不同收入确认方法对应的收入明细，获得主要客户销售合同，检查关于运输、签收、验收、对账、退货以及下游整车质量责任承担安排等相关约定，判断收入确认时点、依据是否与合同约定一致，收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、访谈发行人财务人员，了解工艺设计、模具开发以及样品试制过程的具体财务核算方式，了解样品是否用于销售及相关会计处理；

4、访谈发行人业务中心人员，了解客户验收的具体流程；获取并查阅客户具体验收凭证；获取发行人退换货与索赔的明细表；访谈发行人业务中心人员，了解寄售模式下客户领用的结算清单的出具方式和出具时点，分析是否存在收入跨期、实际领用数量和结算单存在差异的情形；

5、访谈财务人员，了解模具的开发、设计、销售过程中，相关成本和收入的核算方式以及与零部件销售的关系；获取发行人长期待摊费用明细表与收入成本明细表，统计模具用于自用、对外销售的情况；访谈财务人员，了解不同客户合作模式对模具收入的具体影响情况以及模具所有权情况；获取并查阅发行人模具管理内部控制制度，访谈发行人模具管理人员，了解模具验收、保管、维护、盘点等流程的相关控制；查询同行业可比公司公开披露信息，比较发行人与同行业模具收入确认方式，分析是否符合行业惯例与会计准则规定；

6、访谈发行人财务人员，了解模具的折旧年限、确定依据；查询发行人同行业可比公司公开披露数据，了解同行业可比公司模具折旧政策，分析发行人与同行业可比公司的比较情况；获取发行人模具明细表，结合发行人产品对应车型的情况，了解模具折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，分析模具是否存在减值风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与收入确认相关内部控制得到有效执行，发行人按照不同收入确认方法划分的收入构成分类、金额准确，收入确认时点、依据与合同约定一致，收入确认时点符合企业会计准则的要求；

2、发行人对冲焊零部件产品量产前的工艺设计、模具开发、样品试制过程的会计核算方法准确，发行人样品销售会计处理符合会计准则规定；

3、直接销售模式下每笔收入均有对应的验收结算凭证；发行人报告期内发生退换货与索赔的金额占营业收入比重较小，对发行人影响较小；寄售模式下，发行人不存在跨期确认收入的情形，实际领用数量和结算单亦不存在差异；

4、发行人对模具的开发、设计、销售过程的成本与收入核算准确；发行人模具收入受合作模式的影响具有合理性；在发行人处用于生产的模具所有权归属于客户；发行人已制定模具管理内部控制制度，对模具验收、保管、维护、盘点等环节做出明确规定，管理机制得到有效执行；发行人模具收入确认时点准确，相关会计处理符合行业惯例及企业会计准则的规定；

5、发行人模具折旧年限、确定依据合理，与同行业可比公司不存在显著差异；模具折旧年限不存在显著长于客户产品生产年限的情况，针对车型销售不及预期的情形，发行人已对相应工装进行了加速摊销。

7.关于成本和毛利率

根据申报材料：（1）2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人主营业务成本分别为 163,330.16 万元、203,789.09 万元和 241,299.91 万元，以直接材料为主；（2）2022 年度、2023 年度和 2024 年度，公司冲焊零部件的毛利率分别为 12.98%、13.49%和 15.98%，整体呈上升趋势；公司冲压模具的毛利率分别为 29.26%、24.98%和 27.63%。

请发行人在招股说明书中补充披露：（1）结合主要原材料、能源等采购对象的数量与价格变动情况及原因，分析营业成本变化的影响因素；（2）以数据分析方式说明毛利率的主要影响因素及变化趋势。

请发行人披露：（1）直接材料、直接人工、制造费用等成本项目进行归集、分配、结转的具体方法及客观依据；（2）公司各产品类别成本构成、金额和占比与同行业可比公司的差异情况和原因；单位成本及其变动的合理性；（3）直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性；制造费用中折旧费用与生产设备增加的匹配性；（4）结合在手订单毛利率、不同产品售价变动趋势和原材料采购价格变动趋势分析毛利率是否存在下滑风险。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人在招股说明书中补充披露：结合主要原材料、能源等采购对象的数量与价格变动情况及原因，分析营业成本变化的影响因素；

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八（二）4、结合主要原材料、能源等数量与价格变动情况及原因分析营业成本变化的影响因素”中补充披露如下：

“4、结合主要原材料、能源等数量与价格变动情况及原因分析营业成本变化的影响因素

(1) 主要原材料采购数量与价格变动对营业成本变化的影响

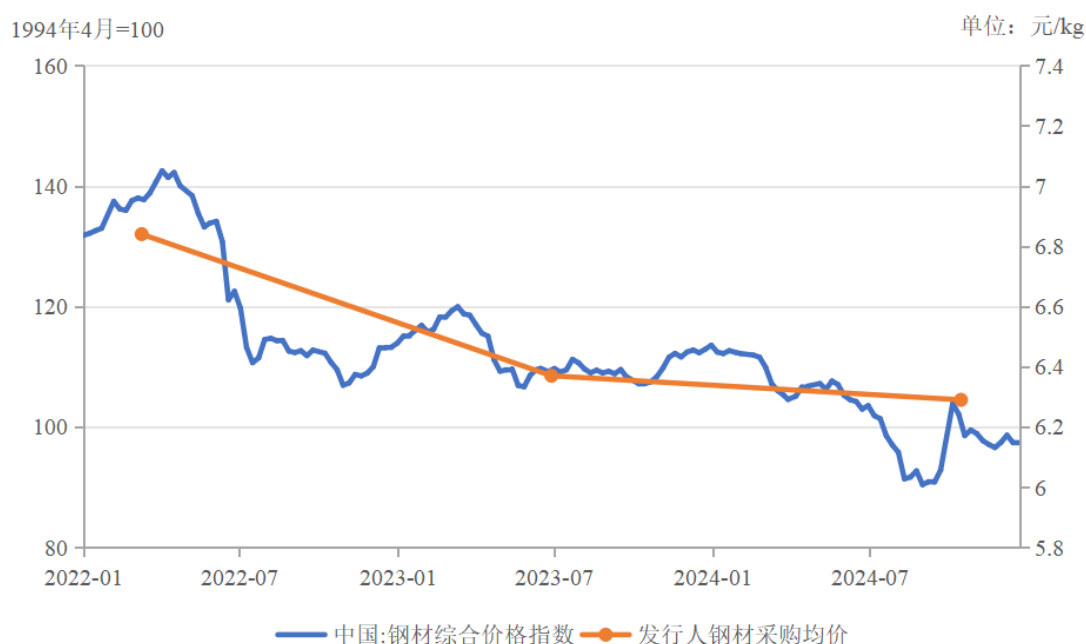
报告期内，发行人采购的主要内容、采购金额及均价情况如下：

单位：万元、吨、元/Kg

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价
原材料	137,066.89	207,655.81	6.60	120,140.87	176,654.03	6.80	94,758.53	136,406.12	6.95
冷卷/冷板	85,296.28	144,641.67	5.90	69,142.22	118,667.18	5.83	66,385.85	102,221.21	6.49
热成型材料	42,593.62	58,382.43	7.30	40,390.39	52,941.33	7.63	24,672.02	30,343.59	8.13
其他原材料	9,176.99	4,631.71	19.81	10,608.26	5,045.52	21.03	3,700.66	3,841.32	9.63
外购件	46,939.98	57,583.69	8.15	36,893.17	42,550.80	8.67	38,391.74	43,170.22	8.89
原材料与外购件合计	184,006.87	265,239.50	6.94	157,034.04	219,204.83	7.16	133,150.27	179,576.34	7.41

报告期内，公司采购内容主要是冷卷冷板和热成型等原材料以及外购冲焊件等，上述材料的采购金额占采购总额约八成。冷卷冷板、热成型材料、外购冲焊件等材质均以钢材为主。报告期内，公司冷卷冷板、热成型等原材料采购金额分别为 94,758.53 万元、120,140.87 万元和 137,066.89 万元，平均采购单价分别为 6.95 元/Kg、6.80 元/Kg 和 6.60 元/Kg，平均采购单价变动趋势与市场钢材价格指数变动趋势一致，均呈下降趋势。

中国钢材综合价格指数变动图



报告期内，公司原材料采购金额与营业成本的金额及变动趋势如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
原材料采购金额	137,066.89	14.09%	120,140.87	26.79%	94,758.53
营业成本	241,806.59	17.97%	204,968.69	23.18%	166,396.34

2023 年和 2024 年，公司的原材料采购金额分别较上年增长 26.79%和 14.09%，同期营业成本分别较上年增长 23.18%和 17.97%。报告期内，原材料等采购数量随着公司业务规模的增加而相应增加，原材料采购金额变动趋势与营业成本的变动趋势基本一致。

(2) 能源采购数量与价格变动对营业成本变化的影响

公司生产经营耗用的主要能源为电，报告期内，公司用电量及平均电价变动情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电费（万元）	7,449.76	6,386.51	4,679.81

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
用电量（万度）	11,022.97	8,831.03	6,558.59
平均电价（元/度）	0.68	0.72	0.71
占营业成本比例	3.08%	3.12%	2.81%

报告期内，公司电费金额分别为 4,679.81 万元、6,386.51 万元和 7,449.76 万元，公司用电量随着业务规模扩大同步增加；电费占营业成本的比例分别为 2.81%、3.12%和 3.08%，占比较为稳定；平均电价分别为 0.71 元/度、0.72 元/度和 0.68 元/度，采购价格较为稳定，其中 2024 年度平均电价出现下降主要因重庆等生产基地安装了光伏发电系统，使用光伏发电代替部分市政电网供电。

报告期内，公司电费与营业成本的金额及变动趋势如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
电费	7,449.76	16.65%	6,386.51	36.47%	4,679.81
营业成本	241,806.59	17.97%	204,968.69	23.18%	166,396.34

2023 年和 2024 年，公司的电费分别较上年增长 36.47%和 16.65%，同期营业成本分别较上年增长 23.18%和 17.97%。报告期内，电费等能源采购数量随着公司业务规模的增加而相应增加，电费金额与营业成本的增长幅度基本一致。整体来看，电费金额占营业成本的比例较低，电费等能源采购数量与价格变动对营业成本变化的影响较小。”

二、请发行人在招股说明书中补充披露：以数据分析方式说明毛利率的主要影响因素及变化趋势；

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“八（三）2、主营业务毛利率构成及变动分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务毛利率分别为 14.49%、14.11%和 16.43%，发行人的各项业务毛利率，以及对主营业务毛利率贡献情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	毛利率	收入	毛利率贡	毛利率	收入	毛利率贡	毛利率	收入	毛利率贡

		占比	献率		占比	献率		占比	献率
冲焊零部件	15.98%	95.93%	15.33%	13.49%	94.35%	12.73%	12.98%	90.74%	11.78%
冲压模具	27.63%	3.81%	1.05%	24.98%	5.50%	1.37%	29.26%	9.26%	2.71%
机器人工作站及集成	16.71%	0.26%	0.04%	7.77%	0.15%	0.01%	-	-	-
合计	16.43%	100.00%	16.43%	14.11%	100.00%	14.11%	14.49%	100.00%	14.49%

注：毛利率贡献率=该类业务毛利率×收入占比。

发行人冲焊零部件毛利率对主营业务毛利率的贡献最高，是公司的核心主营业务，报告期内对主营业务毛利率的贡献度分别为 11.78%、12.73%和 15.33%，冲焊零部件业务的毛利率波动是影响公司主营业务毛利率变化的最关键因素。冲压模具业务和机器人工作站及集成业务收入规模相对较小，不会对发行人主营业务产生较大不利影响。

报告期内，公司冲焊零部件业务毛利率分别为 12.98%、13.49%和 15.98%，冲焊零部件可以分为侧围类、地板类、机舱类，以及底盘、顶盖和电池盒/盖等其他类产品。报告期内，冲焊零部件的各类产品对毛利率贡献情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
侧围类	14.11%	43.87%	6.19%	11.00%	42.84%	4.71%	10.40%	38.77%	4.03%
地板类	18.11%	29.18%	5.28%	16.47%	29.69%	4.89%	15.70%	32.78%	5.15%
机舱类	20.12%	14.53%	2.92%	14.74%	13.78%	2.03%	14.04%	13.98%	1.96%
其他类	12.74%	12.42%	1.58%	13.54%	13.70%	1.85%	12.73%	14.47%	1.84%
合计	-	100.00%	15.98%	-	100.00%	13.49%	-	100.00%	12.98%

注：毛利率贡献率=该类产品毛利率×收入占比。

发行人冲焊零部件毛利率水平受各类零部件产品的收入占比及毛利率变化的影响。报告期内，发行人各类冲焊零部件产品的收入结构变化和毛利率的变化，对毛利率波动的贡献情况如下：

项目	2024 年度较 2023 年度			2023 年度较 2022 年度		
	单项毛利率影响	收入占比影响	毛利率贡献率变化	单项毛利率影响	收入占比影响	毛利率贡献率变化
侧围类	1.36%	0.11%	1.48%	0.26%	0.42%	0.68%

地板类	0.48%	-0.09%	0.39%	0.23%	-0.48%	-0.26%
机舱类	0.78%	0.11%	0.89%	0.10%	-0.03%	0.07%
其他类	-0.10%	-0.17%	-0.27%	0.11%	-0.10%	0.01%
合计			2.49%			0.51%

注 1：单项毛利率影响=（该类产品本年毛利率-上年毛利率）×该类产品本年收入占比；

注 2：收入占比影响=（该类产品本年收入占比-上年收入占比）×该类产品上年毛利率。

报告期内，公司冲焊零部件的毛利率呈上升趋势，其中 2023 年冲焊零部件产品的毛利率较上年增加 0.51%，2024 年冲焊零部件产品的毛利率较上年增加 2.49%。

报告期内钢材类原材料价格整体下降、公司产品结构的优化调整等因素的影响下，公司冲焊零部件产品中的侧围类、地板类和机舱类等各类产品的毛利率均呈现一定的上涨趋势。其中，侧围类、机舱类产品的毛利率贡献率较为显著。具体分析如下：

①2023 年与 2022 年相比，发行人冲焊零部件业务毛利率上升 0.51%，主要是由于侧围类、机舱类产品毛利率及收入占比上升导致其毛利率贡献率上升 0.68%、0.07%，以及地板类产品收入占比下降导致其毛利率贡献率下降 0.26% 综合导致，整体保持稳定。

②2024 年与 2023 年相比，发行人冲焊零部件业务毛利率上升 2.49%，主要是由于发行人侧围类和机舱类产品毛利率及收入占比上升导致其毛利率贡献率分别上升 1.48%和 0.89%，整体保持稳定。”

三、直接材料、直接人工、制造费用等成本项目进行归集、分配、结转的具体方法及客观依据；

发行人制定了《成本费用管理制度》《成本核算管理办法》《存货管理制度》等生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理等内部控制环节，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。发行人直接材料、直接人工、制造费用归集、分配、结转的方法及客观依据情况如下：

项目	核算内容	归集与分配	产品结转	客观依据
直接材料	钢材、铝材、外购件等	根据生产领料单按照生产工单归集，相关计价采用月末一次加权平均法。	在工单生产完成形成产成品后，将生产成本结转完工入库，确认收入的同时将归集的成本结转至营业成本。	生产领料单
直接人工	自有生产人员及劳务派遣人员薪酬、劳务外包费用	对于冲压、热成型、焊装等可直接归属于生产工单的人员薪酬按成本中心（根据车间部门进行划分）进行归集，归集后按照人工工时占比分配到各个生产工单。		工资薪酬表、人工工时统计表、外包协议等
制造费用-燃动费、设备折旧费	产品在生产制造过程中耗用的燃动费、设备的折旧费等	对于冲压、热成型、焊装生产线等可直接归属于生产工单的设备折旧摊销及对应燃动费按成本中心（根据车间部门进行划分）进行归集，归集后按照设备工时占比分配到各个生产工单。		水电汽结算清单、能源耗费表、折旧摊销表、设备工时统计表
制造费用-其他费用	低值易耗品、维修费、机物料消耗等	以生产工单实际工时比例作为分配系数，分配到各个生产工单。		运费协议、辅料领料单、维修单等

发行人的直接材料成本可以根据生产领料单的实际领料情况直接归集到具体的生产工单，对于无法直接归属生产工单的直接人工、制造费用等发行人在生产过程中发生的、不能直接归属于某一特定工单的成本，由于该费用与多个生产工单或生产车间相关，无法直接追溯到某一具体生产工单，因此发行人在成本核算过程中按照人工工时占比、设备工时占比作为合理分配方式分配到各生产工单。该分配方式符合发行人实际经营情况并能够反映实际项目耗用情况。

综上所述，发行人成本核算方法合理，客观依据充分，成本归集及结转完整、准确和及时。

四、公司各产品类别成本构成、金额和占比与同行业可比公司的差异情况和原因；单位成本及其变动的合理性；

（一）公司各产品类别成本构成、金额和占比

报告期内，发行人主营业务成本构成、金额和占比情况如下：

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
直接材料	160,567.27	66.54%	135,626.02	66.55%	112,676.46	68.99%
直接人工	13,381.82	5.55%	9,761.09	4.79%	7,758.33	4.75%
制造费用	67,350.82	27.91%	58,401.98	28.66%	42,895.37	26.26%
合计	241,299.91	100.00%	203,789.09	100.00%	163,330.16	100.00%

报告期内发行人主营业务成本金额逐年增长，主要系销售规模增加所致。报告期内，发行人各成本构成占比保持相对稳定。其中，2023 年度较 2022 年度相比，直接材料占比变动有所下降，主要系钢材等主要原材料市场价格下降导致。2024 年度较 2023 年度相比，直接人工占比有所上升，主要系业务增长、生产人员数量增加以及人均薪酬提高，导致生产人员薪酬增加。

发行人产品主要分为冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成，以下对主要产品的成本构成、金额和占比分析如下：

1、冲焊零部件

报告期内，发行人冲焊零部件产品成本占总产品的成本比例分别为 92.34%、95.04%、96.43%，对发行人主营业务成本构成起到决定性影响。冲焊零部件产品具体成本构成、金额和占比如下：

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
直接材料	153,152.09	65.81%	132,364.20	68.34%	105,504.21	69.95%

直接人工	13,117.25	5.64%	9,286.35	4.79%	7,248.10	4.81%
制造费用	66,454.02	28.55%	52,022.21	26.86%	38,071.18	25.24%
合计	232,723.36	100.00%	193,672.76	100.00%	150,823.49	100.00%

报告期内发行人冲焊零部件的主营业务成本金额逐年增长，各成本构成占比
较为稳定。成本构成中，直接材料占比分别为 69.95%、68.34%和 65.81%，是成
本的主要构成。

报告期内，发行人冲焊零部件产品的直接材料成本占比呈小幅下降趋势，直
接人工和制造费用占比则相对提高。直接材料中，钢材占比较高，仅少量高端车
型的部分零部件采用铝材。报告期内原材料平均采购价格分别为 6.95 元/kg、6.80
元/kg 和 6.60 元/kg。发行人报告期各期原材料采购单价及耗用量具体情况如下：

单位：元/kg、吨

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
原材料采购单价	6.60	6.80	6.95
原材料耗用量	210,014.41	172,317.59	133,853.55

报告期内，直接材料占比下降主要系钢材市场价格下降所致。同时，随着安
徽至信、常州至信等新增生产基地持续投入建设，生产人员总薪酬及固定资产投
入增长，直接人工及制造费用-折旧费占比小幅上涨。综合影响下导致报告期内
直接人工占比及制造费用占比略有上升。

2、冲压模具

报告期内，发行人冲压模具产品成本占总产品的成本比例分别为 7.66%、
4.80%、3.30%，占发行人主营业务成本比重较低。冲压模具产品具体成本构成、
金额和占比如下：

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
直接材料	6,848.54	86.10%	8,142.13	83.22%	10,421.05	83.32%
直接人工	231.93	2.92%	462.09	4.72%	510.23	4.08%
制造费用	873.62	10.98%	1,179.83	12.06%	1,575.38	12.60%
合计	7,954.09	100.00%	9,784.05	100.00%	12,506.67	100.00%

注：报告期各期的直接材料成本包含了外购工装模具的材料成本。

报告期内，发行人冲压模具制造主要按项目制核算，根据客户需求完成定制化生产，涉及的模具生产设备、工艺要求、人员配置以及外协加工需求等有所不同。因此报告期内公司冲压模具业务的成本及构成呈现一定的波动。同时，随着发行人逐步提高自主模具开发设计及制造能力，工装模具的外协制造占比逐步降低，因此报告期内制造费用占比相对下降，直接材料的占比相对提高。

3、机器人工作站及集成

报告期内，发行人自 2023 年下半年开始实现机器人工作站及集成产品的对外销售，业务规模尚较小，成本占发行人主营业务成本比重尚较低。机器人工作站及集成产品具体成本构成、金额和占比如下：

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
直接材料	566.64	91.03%	295.77	89.01%	-	-
直接人工	32.64	5.24%	12.65	3.81%	-	-
制造费用	23.18	3.72%	23.86	7.18%	-	-
合计	622.46	100.00%	332.29	100.00%	-	-

报告期内，发行人机器人工作站及集成产品的各成本构成占比较为稳定，金额逐年上升，主要系销售规模上升所致。发行人生产机器人工作站主要为了满足公司内部各个生产基地的生产需要。随着公司工业机器人智能制造解决方案逐步成熟，于 2023 年开始商业化应用，成功实现对外部客户的业务突破并取得对外收入，但因处于起步阶段收入规模尚较低。

综上所述，报告期内各类产品成本构成主要系直接材料、直接人工、制造费用。直接材料成本占比受其主要原材料市场价格波动的影响，直接人工和制造费用占比主要随公司产销量及固定资产、生产人员投入变动的影响。各类产品成本的构成、金额和占比具有合理性。

（二）公司各产品类别与同行业可比公司的差异情况和原因

1、冲焊零部件

报告期内，发行人冲焊零部件成本占总产品的成本比例分别为 92.34%、95.04%、96.43%，发行人及同行业可比公司成本构成占比情况如下：

公司	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
无锡振华	71.70%	5.62%	22.68%	72.29%	4.76%	22.95%	75.53%	4.93%	19.54%
华达科技	76.48%	5.32%	18.20%	77.19%	5.25%	17.56%	75.94%	4.29%	19.77%
多利科技	83.39%	2.14%	14.46%	82.53%	2.09%	15.39%	85.29%	2.20%	12.51%
博俊科技	64.48%	7.41%	28.11%	63.68%	6.88%	29.43%	58.28%	6.81%	34.91%
英利汽车	75.26%	4.99%	19.75%	77.02%	5.11%	17.87%	78.43%	5.02%	16.56%
泰鸿万立	67.73%	7.93%	24.34%	67.33%	7.39%	25.28%	67.13%	6.46%	26.41%
行业平均	73.17%	5.57%	21.26%	73.34%	5.25%	21.41%	73.43%	4.95%	21.62%
发行人	65.81%	5.64%	28.55%	68.34%	4.79%	26.86%	69.95%	4.81%	25.24%

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告或招股说明书等公开披露文件。其中，泰鸿万立数据系 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月主营业务的成本结构数据；常青股份未披露冲焊零部件相关数据。

报告期内，发行人直接材料占比略低于同行业平均水平，直接人工占比与同行业保持相似水平，制造费用占比略高于同行业平均水平。主要原因系：（1）发行人冲焊零部件业务目前尚处于产能扩张期，规模效应尚未充分释放，导致单位产品分摊的固定成本相对较高。（2）发行人安徽至信、张家口至信等多个生产基地于报告期内陆续投产并进入量产阶段，同时承接的长安汽车、吉利汽车、理想汽车、蔚来汽车等主机厂的新车型项目数量较多，在产能扩张的爬坡期，厂房、设备折旧、模具摊销等各类分摊费用占比较高，导致成本结构中制造费用占比上升，直接材料占比相对下降。

同行业可比公司中，博俊科技和泰鸿万立与发行人客户重合度较高，包括长安汽车、吉利汽车、理想汽车、长城汽车等，量产车型迭代速度接近，制造费用中设备折旧及模具摊销成本占比与发行人相近；多利科技采购的原材料中除了钢材铝材外，还包含较多的汽车座椅、配件等零部件产品，其直接材料占比远高于行业平均水平，剔除多利科技后的其他可比公司直接材料的平均占比分别为 71.06%、71.50%、71.13%，发行人与其他可比公司的直接材料的平均占比不存在明显差异。

2、冲压模具

报告期内，发行人冲压模具成本占总产品的成本比例分别为 7.66%、4.80%、3.30%，发行人及同行业可比公司成本构成占比情况如下：

公司	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
无锡振华	85.94%	5.95%	8.11%	90.10%	4.29%	5.62%	87.99%	5.49%	6.52%
多利科技	94.91%	4.40%	0.69%	92.67%	6.19%	1.14%	86.45%	12.01%	1.54%
行业平均	90.42%	5.17%	4.40%	91.38%	5.24%	3.38%	87.22%	8.75%	4.03%
发行人	86.10%	2.92%	10.98%	83.22%	4.72%	12.06%	83.32%	4.08%	12.60%

注：上述同行业可比数据来源于无锡振华和多利科技的定期报告等公开披露文件，其他可比公司未披露相关数据。

报告期内，发行人及可比公司成本构成占比不存在明显差异，但同行业可比公司的各成本构成占比存在一定波动，主要系模具制造主要按项目制核算，根据客户需求不同完成定制化生产，涉及的模具生产设备、工艺要求、人员配置以及外协加工需求等要求有所不同。

3、机器人工作站及集成

报告期内，发行人机器人工作站及集成业务为报告期内新增业务，业务量尚较小，而同行业可比公司未涉及机器人工作站及相关业务，因此成本构成不具有可比性。

（三）公司各产品类别单位成本及其变动的合理性

1、冲焊零部件产品

报告期内冲焊零部件业务主要产品单位成本变动趋势和原因如下：

单位：元/件

项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	金额	变动	占比	金额	变动	占比	金额	占比
单位直接材料	22.08	18.24%	65.81%	18.68	35.71%	68.34%	13.76	69.95%
单位直接人工	1.89	44.35%	5.64%	1.31	38.59%	4.79%	0.95	4.81%
单位制造费用	9.58	30.54%	28.55%	7.34	47.81%	26.86%	4.97	25.24%

合计	33.56	22.80%	100.00%	27.33	38.91%	100.00%	19.67	100.00%
----	-------	--------	---------	-------	--------	---------	-------	---------

报告期内，发行人单位成本构成保持相对稳定，冲焊零部件产品单位成本逐年上升，分别为 19.67 元/件、27.33 元/件、33.56 元/件，主要系发行人生产工艺技术及自动化水平提高，以及下游主机厂车身总成度需求日益增加，零部件产品总成度提高，产品单位价值逐年提高。上述原因导致发行人生产的高价值产品占比逐年提高。

2、冲压模具、机器人工作站及集成产品

发行人冲压模具和机器人工作站及集成业务为项目制，根据客户需求进行客制化设计、制造，单位成本金额受项目规模影响较大，各项目间不具备可比性。

综上所述，发行人各产品类别成本构成、金额和占比与主要的同行业可比公司不存在明显差异，与可比公司平均值的差异具有合理性；发行人单位成本及其变动主要受产品结构、不同价值和重量的产品占比变化的影响，具有合理性。

五、直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性；制造费用中折旧费用与生产设备增加的匹配性；

（一）直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的匹配性

报告期内，发行人直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的具体情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数据	变动	数据	变动	数据
直接人工成本（万元）	13,381.82	37.09%	9,761.09	25.81%	7,758.33
生产人员数量（人）	1,433	32.20%	1,084	21.80%	890
生产工时（万小时）	288.12	11.25%	258.99	22.54%	211.36
人均薪酬（万元/人）	9.32	2.67%	9.07	4.31%	8.70

注 1：生产人员数量=Σ 每月生产人员人数/12（不含辅助生产人员）；

注 2：人均薪酬=直接人工/生产人员数量；

注 3：直接人工为生产成本归集的金额。

随着发行人业务规模的快速扩张，报告期内直接人工成本、生产人员数量及生产工时均呈现同步增长趋势。主要得益于国内汽车行业整体呈现良好发展态势，

整车厂对零部件企业的需求不断扩大；公司凭借优异的产品质量、稳定的交付能力和高效的配套服务，持续获得新车型配套项目。

公司产销规模持续扩大，相应的直接人工成本、生产人员数量、生产工时等也相应增长。其中，2024 年，为满足新建生产基地投产需求以及新车型项目承接需要，公司积极增加生产人员储备，生产人员数量和人工成本增幅较高。同时，公司综合考虑社会平均工资和公司经营业绩等情况，适当提高了生产人员的工资水平。

综上，发行人的直接人工与生产人员数量、生产工时和人均薪酬整体相匹配。

（二）制造费用中折旧费用与生产设备增加的匹配性

报告期内，发行人制造费用中折旧费用与生产设备增加的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日		2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日		2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
	金额	变动	金额	变动	金额
制造费用- 机器设备折旧	13,485.64	12.13%	12,026.60	31.52%	9,144.28
机械设备原值	153,997.64	12.05%	137,441.74	27.19%	108,061.81

报告期内，发行人制造费用中机器设备折旧费用的增加幅度与固定资产中机械设备原值的增长幅度基本一致。随着公司产销规模持续扩大，生产基地陆续开工建设或进行扩产升级，与之配套的生产设备投入也相应增加。

综上，公司制造费用中折旧费用与生产设备增加相匹配，变动原因具有合理性。

六、结合在手订单毛利率、不同产品售价变动趋势和原材料采购价格变动趋势分析毛利率是否存在下滑风险；

（一）在手订单毛利率

报告期内，发行人在手订单毛利率及报告期内主营业务毛利率情况如下：

项目	在手订单	报告期内
----	------	------

		2024 年度	2023 年度	2022 年度
毛利率	17.13%	16.43%	14.11%	14.49%

注：在手订单毛利率根据发行人 2025 年 1-6 月的实际销售毛利率情况估计（未经审计）。

发行人在手订单毛利率受产品结构和原材料价格变动等多因素影响，与报告期内毛利率存在一定差异。发行人当前及未来在手订单情况良好，截至目前，发行人在手订单毛利率保持稳定，不存在下滑趋势。

（二）不同产品售价变动趋势

报告期内，发行人冲焊零部件的销量和单价的变化情况如下所示：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
收入（万元）	276,989.31	23.73%	223,871.95	29.16%	173,330.05
销量（万件）	6,934.74	-2.15%	7,086.79	-7.56%	7,666.11
单价（元/件）	39.94	26.44%	31.59	39.72%	22.61

冲焊零部件按细分产品类别的平均单价具体如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
侧围类	49.69	40.47	25.37
地板类	45.53	35.00	28.21
机舱类	30.66	24.11	18.77
其他类	24.55	19.93	14.65
合计	39.94	31.59	22.61

报告期内，发行人冲焊零部件产品的平均销售单价分别为 22.61 元/件、31.59 元/件和 39.94 元/件，呈上升趋势。主要原因系公司积极优化产品结构，在新车型项目承接中重点拓展高附加值的大总成类及大型冲焊零部件业务，大重量、大体积、高价值的零部件销量占比提升。

报告期内，发行人冲焊零部件产品按销售价格区间划分的销售收入、销售数量、收入结构占比等的分布情况如下：

单位：万元、万件

单价区间 (元/件)	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	销量	金额	占比	销量	金额	占比	销量
30 以下	39,734.82	14.35%	4,303.01	43,397.76	19.39%	5,020.10	45,739.02	26.39%	6,059.29
30-50	30,338.72	10.95%	778.97	22,898.40	10.23%	585.87	20,367.38	11.75%	521.95
50-150	142,210.35	51.34%	1,577.46	104,553.37	46.70%	1,239.61	75,968.24	43.83%	954.13
150 以上	64,705.42	23.36%	275.30	53,022.42	23.68%	241.21	31,255.41	18.03%	130.74
合计	276,989.31	100.00%	6,934.74	223,871.95	100.00%	7,086.79	173,330.05	100.00%	7,666.11

报告期内，发行人销售的冲焊零部件产品中高重量、高附加值产品（单价 50 元以上）的销量及收入占比持续提升，销量复合增长率达 30.68%，收入占比由 61.86%提升至 74.70%；而低单价产品（单价 30 元以下）的冲焊零部件产品的销量及收入占比同步缩减，收入占比由 26.39%降至 14.35%。

综上，报告期内发行人各类型产品中高重量、高附加值产品销售占比提升，单价整体呈上升趋势，产品结构的优化调整成效显著，发行人产品毛利率不存在因产品大幅度降价导致的下滑迹象。

（三）原材料采购价格变动趋势

公司采购内容主要是冷卷冷板和热成型等原材料以及外购冲焊件等。报告期内，公司冷卷冷板、热成型等原材料采购金额分别为 94,758.53 万元、120,140.87 万元和 137,066.89 万元，平均采购单价分别为 6.95 元/Kg、6.80 元/Kg 和 6.60 元/Kg，平均采购单价变动趋势与市场钢材价格指数变动趋势一致，均呈下降趋势。主要原材料采购数量与价格变动，以及采购单价与市场价格变动对比情况，详见本题之“一、请发行人在招股说明书中补充披露：结合主要原材料、能源等采购对象的数量与价格变动情况及原因，分析营业成本变化的影响因素”。

截至本回复出具日，发行人主要原材料的采购价格仍呈现稳中趋降态势，未出现大幅增长的情形。当前原材料市场价格下行趋势，预计将有效降低发行人采购成本，对维持公司毛利率稳定产生积极影响。

综上所述，结合在手订单毛利率、不同产品售价变动趋势和原材料采购价格变动趋势的分析，发行人主要产品毛利率不存在大幅下滑风险。

七、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、获取发行人采购明细表，了解主要原材料、能源等采购对象的数量与价格变动情况，分析变动原因及其对营业成本变化的影响；获取发行人收入明细表，区分主营业务、细分产品类型分析毛利率变动原因；

2、获取发行人关于成本核算相关的内部控制制度，了解、评估并测试采购与付款、生产与仓储相关的内部控制，评价相关内部控制设计的合理性及执行的有效性；

3、访谈财务中心人员，了解营业成本中直接材料、直接人工、制造费用归集、分配的具体流程和方法；核查直接材料、直接人工、制造费用等成本的归集结转依据及其真实准确性；取得发行人生产成本计算明细表，选取个别月份或产品重新执行相应的成本计算过程，检查各类成本归集、分配过程，核查发行人成本核算的准确性，以及营业成本结转的及时性；

4、获取发行人收入成本明细表，统计发行人各产品类别成本构成、金额和占比情况；通过公开披露信息获取同行业可比公司成本构成情况，并与发行人情况进行比较，了解差异原因，分析发行人各产品类别单位成本变动的原因及合理性；

5、获取了发行人报告期生产人员数量统计表、生产人员薪酬明细表、生产工时统计表等资料，对直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬的关系进行统计分析；获取了报告期内发行人固定资产台账、制造费用明细表，对制造费用中折旧费用与生产设备增加情况的匹配性进行分析；

6、获取发行人在手订单信息、收入明细表与采购明细表，统计并分析在手订单毛利率、不同产品售价变动趋势和原材料采购价格变动趋势，分析毛利率是否存在下滑风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人直接材料、直接人工、制造费用等成本项目进行归集、分配、结转的具体方法合理，符合企业会计准则的相关规定；发行人成本核算相关内部控制制度健全，设计及执行有效，成本归集客观依据充分，成本核算准确、完整；

2、发行人各产品类别成本构成、金额和占比具有合理性；发行人各产品类别成本构成与同行业可比公司不存在明显差异；发行人单位成本及其变动具有合理性；

3、发行人直接人工与生产人员数量、生产工时、人均薪酬具有匹配性；制造费用中，折旧费用与生产设备的增加具有匹配性；

4、结合在手订单毛利率、不同产品售价变动趋势和原材料采购价格变动趋势的分析，发行人主要产品毛利率不存在大幅下滑风险。

8.关于期间费用

根据申报材料：（1）报告期内，发行人销售费用率高于同行业均值，主要系因发行人客户结构相较于同行业公司较为分散，同时拓展多个品牌客户导致；

（2）报告期内，发行人管理费用率高于同行业可比公司，主要系因公司正处于子公司生产基地扩张阶段，报告期内定州、六安、常州、张家口、芜湖、宜宾等生产基地陆续开工建设或扩产升级，子公司人员数量及办公费用增长；（3）发行人研发费用率高于同行业平均水平，与公司客户相对分散，公司加大对新能源车型以及热成型工艺的研发投入等有关。2022 年全职研发人员为 0；（4）研发费用中包含委外及技术服务费，大江至信与湖南大学技术合作，共同开展热冲压模具冷却技术研究，至信股份与北京理工大学重庆创新中心技术合作，共同开展新型热冲压成型材料应用、模具、工艺的开发。

请发行人披露：（1）结合客户结构、生产基地拓展进度、研发项目投入情况等，量化分析发行人销售费用率、管理费用率及研发费用率高于可比公司的

原因；（2）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布，平均薪酬与同行业可比公司的差异情况；（3）业务招待费的主要内容、支付依据，业务招待费用占营业收入的比重以及占销售费用、管理费用比重与同行业上市公司对比情况和差异原因；（4）运输费的核算方式和会计处理，是否符合企业会计准则的要求，发行人主要运输方式的金额、占比、平均单价；报告期内公司运输费合计金额占营业收入的比例变动情况和变动原因；（5）研发立项的驱动因素，模具开发是否计入研发活动，研发立项与订单获取的关系，研发费用直接投入的内容，报告期内金额增长的原因，直接投入的后续流转与会计处理，研发与生产领料是否能有效区分；2022 年不存在全职研发人员的原因；（6）委托研发、合作研发的具体内容、相关执行、交付及付款情况等，采用委托、合作研发的原因，相关研发与产品的关系，结合前述情况说明业务实质，核算方式以及是否符合企业会计准则的要求。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合客户结构、生产基地拓展进度、研发项目投入情况等，量化分析发行人销售费用率、管理费用率及研发费用率高于可比公司的原因；

（一）发行人客户结构多样，车型覆盖面较广，经营业绩稳步增长，具备客户资源和市场开拓优势，相应人员配备和先期投入较大

发行人深耕汽车冲焊件及相关工装模具的研发已三十余年，拥有深厚的行业经验和技術积淀，积累了较强的工艺优势和丰富的生产经验，公司是长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车、理想汽车、长城汽车、比亚迪等众多知名整车制造商的一级核心冲焊零部件供应商，并配套宁德时代、伟巴斯特、英纳法等知名零部件供应商，车型覆盖面较广，燃油车及新能源汽车、乘用车及商用车均实现覆盖。

对于汽车零部件行业而言，整车厂与一级核心供应商的合作关系较为稳固，且出于交付保障和运输半径的考虑，通常需要零部件供应商围绕整车厂的生产基

地建厂交付，因此汽车零部件供应商主要客户通常较为稳定，同行业公司大多围绕已有主要客户深化车型合作、扩大销售规模。

相较于同行业可比公司而言，发行人在深耕已有客户的同时，在各生产基地辐射半径内积极拓展新客户，并紧抓汽车轻量化和新能源汽车转型升级新趋势，加大对新能源类车企开发力度，新增拓展理想汽车、零跑汽车、宁德时代等知名客户。

随着发行人持续深化与老客户的合作关系，同时新客户拓展不断取得成效，发行人客户结构较同行业可比公司相比更为分散，客户结构更为多样。报告期内，发行人第一大客户收入占比与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
无锡振华	35.68%	46.83%	39.29%
华达科技	未披露	未披露	未披露
多利科技	41.30%	49.09%	56.40%
常青股份	20.00%	24.15%	23.21%
博俊科技	25.32%	34.17%	17.30%
英利汽车	39.96%	38.06%	39.90%
泰鸿万立	33.62%	38.71%	46.11%
平均值	32.65%	38.50%	37.04%
发行人	29.51%	30.26%	28.94%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。其中，泰鸿万立 2024 年度第一大客户收入占比为 2024 年 1-6 月数据。

如上表所示，发行人客户结构多样，第一大客户占比低于同行业可比公司平均水平，多点拓展对发行人的新车型开发能力、业务开拓能力、交付保障能力、售后服务能力提出更高要求，因此报告期内发行人积极布局新的生产基地、加强研发投入、并加强人才队伍建设和各类人员配备，相应费用提升，但先期人员和费用投入与新车型定点后的收入规模增长存在滞后性，投入阶段期间费用率较高。

（二）销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司平均水平，主要系因发行人尚处于基地扩张和产能扩充期，出于加强管理水平和质量、交付保障考虑，人员配备增加，职工薪酬增长，但规模效应尚未完全体现

报告期内，发行人根据客户拓展情况和实际业务需求，在长三角、长江中游、京津冀、成渝、东北等主要汽车产业集群地新建生产基地或对已有生产基地升级改造，主要进度如下：

序号	公司名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
1	杭州至信	焊接车间扩产	-	焊接车间扩产
2	宁波至信	新建热成型车间，新增 2 条热成型产线，其中 1 条年内完工并投产，另 1 条截至年末尚未完工	新增的热成型产线完工投产	-
3	安徽至信	2021 年 11 月安徽至信设立，安徽一期建设工程启动，含冷冲压车间、热成型车间、焊接车间，截至年末尚未完工	冷冲压车间、热成型车间、焊接车间正式投产	热成型车间、焊接车间扩产，新增 1 条热成型产线，截至年末尚未完工
4	陕西至信	冷冲压车间扩产，年内投产	-	-
5	定州至信	冷冲压车间扩产，新增大型串联线冲压设备，截至年末尚未完工；新建热成型车间，新增 1 条热成型产线，截至年末尚未完工	新增的大型串联线冲压设备及新建的热成型产线完工投产	焊接车间扩产；冷冲压车间扩产，新增 1 条大型机械串联线；截至年末尚未完工
6	贵州至信	-	-	焊接车间扩产；冷冲压产线扩产，新增大型机械四联线等设备
7	黑龙江至信	-	-	焊接车间扩产
8	常州至信	-	2023 年 8 月常州至信设立，焊接车间开始起建	焊接车间正式投产
9	芜湖至信	-	-	2024 年 3 月芜湖至信设立，截至 2024 年末尚在建设期
10	张家口至信	-	-	2024 年 1 月张家口至信设立，新建焊接车间并正式投产
11	宜宾至信	-	-	2024 年 12 月宜宾至信设立，截至 2024 年末尚未正式起建

序号	公司名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
12	大江至信	扩建热成型试模产线、冷冲压产线及相关设备，年内投产	-	扩建试模产线，截至年末尚未完工

随着宁波、六安、陕西、定州、常州、芜湖、张家口、宜宾等生产基地陆续开工建设或扩产升级，一方面，为快速响应、就近服务所配备的客户需求计划对接人员、售后服务人员等数量增加；另一方面，各生产基地配备的管理及行政人员数量增加。销售人员和管理人员人数总体呈增长趋势，职工薪酬随之增长，成为发行人销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的主要原因。

报告期内，发行人与同行业可比公司销售人员数量、对应职工薪酬占营业收入比重具体如下：

公司名称	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	期末销售人员数量	职工薪酬占比	期末销售人员数量	职工薪酬占比	期末销售人员数量	职工薪酬占比
无锡振华	10	0.06%	8	0.06%	9	0.09%
华达科技	122	0.30%	175	0.23%	177	0.22%
多利科技	52	0.18%	58	0.20%	55	0.21%
常青股份	310	0.81%	165	0.59%	145	0.54%
博俊科技	20	0.12%	39	0.16%	26	0.30%
英利汽车	39	0.14%	39	0.18%	41	0.16%
泰鸿万立	46	0.57%	45	0.59%	46	0.57%
平均值	86	0.31%	76	0.29%	71	0.30%
发行人	254	0.84%	207	0.77%	157	0.82%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。其中，泰鸿万立 2024 年末销售人员数量为截至 2024 年 6 月 30 日数据。

随着发行人基地布局不断扩张，销售人员配备逐年增长，与同行业趋势一致，不同可比公司因组织架构、基地分布不同等原因对销售人员配备差异较大，但总体而言发行人销售人员配备与常青股份、华达科技相近。

报告期内，发行人与同行业可比公司管理人员数量、对应职工薪酬占营业收入比重具体如下：

公司名称	2024 年末	2023 年末	2022 年末
------	---------	---------	---------

	期末管理 人员数量	职工薪酬 占比	期末管理 人员数量	职工薪酬 占比	期末管理 人员数量	职工薪酬 占比
无锡振华	170	1.41%	183	1.46%	67	1.78%
华达科技	406	1.71%	577	1.58%	378	1.73%
多利科技	194	1.93%	215	1.49%	245	1.48%
常青股份	779	2.37%	744	2.04%	828	2.04%
博俊科技	400	1.94%	300	2.23%	288	2.55%
英利汽车	400	1.92%	499	1.87%	496	1.82%
泰鸿万立	275	2.53%	218	2.14%	185	1.87%
平均值	375	1.97%	391	1.83%	355	1.90%
发行人	416	3.24%	385	3.42%	447	4.46%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。其中，泰鸿万立 2024 年末管理人员数量为截至 2024 年 6 月 30 日数据。

随着规模增长和基地布局扩张，发行人不断优化组织架构，加强距离相近基地的管理协同，管理及行政人员人数有所波动，但总体而言与华达科技、博俊科技、英利汽车相近。

如上所述，随着基地扩张，发行人销售人员和管理人员人数及职工薪酬金额增长，系发行人报告期内销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司均值的主要原因。随着发行人新增的各生产基地订单量逐步饱和、收入规模提升，发行人销售费用率、管理费用率预计将逐步回落至行业平均水平。

（三）研发费用率高于同行业可比公司平均水平，主要系因发行人深度布局汽车轻量化和新能源汽车业务，加之客户结构较为分散，发行人同时开展的研发项目数量较多，相应研发投入增长，试制验证活动增多，分摊入研发费用的职工薪酬和折旧摊销较多

报告期内，发行人对整车厂的冲焊零部件产品销售收入中，根据应用车型所消耗能源类型具体分类如下：

单位：万元

整车耗用能源类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源车型	154,373.99	60.24%	88,546.26	42.74%	40,049.40	25.27%

燃油车及通用车型	101,903.16	39.76%	118,626.74	57.26%	118,425.24	74.73%
合计	256,277.15	100.00%	207,172.99	100.00%	158,474.65	100.00%

如上表所示，公司深度布局新能源汽车业务，拓展新客户时加大对新能源车企和新能源汽车零部件供应商的开拓力度。2022 年度至 2024 年度，公司冲焊零部件产品应用于新能源车型的收入占比从 25.27%显著提升至 60.24%，成为公司业绩增速重要来源。

为提前布局汽车轻量化和新能源汽车业务，公司持续加大该领域研发投入并新增项目立项，开展核心产品和工艺专项攻关工作，截至目前已形成一体门环加工方法及模具技术、水直冷加工装置及方法、局部软化热成型后冷冲方法、不等厚片材的加工工艺、热成型设备夹持装置工艺和切割漏孔控制技术等多项热成型及轻量化核心技术，为后续新车型实现量产供货提供技术保障。

报告期各期，发行人研发项目新增立项数量和具体开展数量如下：

单位：万元

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新增立项项目数量	148	66	83
当年度开展项目数量	246	188	175
当年度研发费用	12,284.26	9,385.38	8,776.60
平均项目费用	49.94	49.92	50.15

一方面，发行人持续加大汽车轻量化和新能源车型研发项目投入，面向蔚来汽车、理想汽车、零跑汽车、宁德时代等客户的相关研发项目数量增加；另一方面，因发行人客户结构较为分散，需同时参与长安汽车、长安福特、吉利汽车、蔚来汽车、长城汽车、理想汽车等众多整车制造商客户新车型开发过程，在具体的工艺研发过程中，需根据具体客户、具体车型、具体零部件要求进行工艺设计，并匹配公司各生产基地实际冲焊、热成型生产工艺，使得公司每年新增立项及需同时开展的研发项目数量较多，但平均项目费用较为稳定。

研发项目先期投入和后续成功获取量产订单并完成产能爬坡实现量产供货存在时间差异，此时规模效应尚未充分释放，因此项目研发阶段分摊入研发费用

的职工薪酬和折旧摊销占营业收入比重较高。报告期内，发行人研发费用中职工薪酬和折旧摊销占营业收入比重与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	职工薪酬占比	折旧摊销占比	职工薪酬占比	折旧摊销占比	职工薪酬占比	折旧摊销占比
无锡振华	1.10%	0.16%	1.08%	0.10%	1.32%	0.13%
华达科技	1.07%	0.10%	0.84%	0.07%	0.49%	0.06%
多利科技	0.78%	0.15%	0.60%	0.15%	0.56%	0.16%
常青股份	2.24%	1.02%	1.84%	0.79%	1.58%	0.66%
博俊科技	1.22%	0.27%	1.58%	0.26%	1.96%	0.23%
英利汽车	1.66%	0.41%	1.39%	0.36%	1.46%	0.32%
泰鸿万立	1.42%	0.13%	1.40%	0.10%	1.05%	0.11%
平均值	1.35%	0.32%	1.25%	0.26%	1.20%	0.24%
发行人	2.20%	0.71%	2.05%	0.67%	2.18%	0.86%

如上表所示，发行人研发费用中职工薪酬与折旧摊销占营业收入比重较高，系报告期内研发费用率高于同行业可比公司平均水平的主要原因，但研发费用率总体与华达科技、多利科技、常青股份、泰鸿万立等同行业公司不存在明显差异。随着发行人热成型和新能源业务规模增长及新增生产基地产能释放，研发费用率预计将有所回落。

二、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布，平均薪酬与同行业可比公司的差异情况；

（一）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布

1、人员部门构成

报告期内，发行人列入销售费用中的职工薪酬主要为总部业务中心人员及各基地公司归口管理在物流部，主要负责跟踪客户需求、跟单操作以及售后服务人员的薪酬；列入管理费用中的职工薪酬主要包括综合管理部、财务部门、采购部门、人力资源部门、办公室等部门人员薪酬，不包含生产管理人员薪酬；列入研

发费用中的职工薪酬主要为总部技术开发中心、各基地公司技术部、大江至信研发部、衍数自动化技术组人员等部门人员薪酬。

2、人员人数、级别分布情况

报告期各期末，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员人数、级别分布情况如下：

费用科目	职级类型	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	中高层管理	9	3.55%	11	5.32%	11	7.00%
	基层管理	14	5.51%	11	5.31%	8	5.10%
	普通员工	231	90.94%	185	89.37%	138	87.90%
	小计	254	100.00%	207	100.00%	157	100.00%
管理费用	中高层管理	92	22.12%	89	23.11%	95	21.25%
	基层管理	55	13.22%	54	14.03%	80	17.90%
	普通员工	269	64.66%	242	62.86%	272	60.85%
	小计	416	100.00%	385	100.00%	447	100.00%
研发费用	中高层管理	28	7.71%	33	9.77%	35	11.32%
	基层管理	87	23.97%	84	24.85%	79	25.57%
	普通员工	248	68.32%	221	65.38%	195	63.11%
	小计	363	100.00%	338	100.00%	309	100.00%
合计	中高层管理	129	12.49%	133	14.30%	141	15.44%
	基层管理	156	15.10%	149	16.02%	167	18.29%
	普通员工	748	72.41%	648	69.68%	605	66.27%
	合计	1,033	100.00%	930	100.00%	913	100.00%

注：职级类型分布统计按照发行人内部职级体系进行分类。

报告期内，发行人随着业务规模的增长稳步扩充员工团队，公司总体人员结构较为稳定，中高层人员结构整体变动较小。

3、人员入职时间分布

报告期各期末，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员人数、入职时间情况如下：

费用科目	入职时间	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	5 年以上	67	26.38%	66	31.88%	50	31.85%
	1-5 年	116	45.67%	48	23.19%	54	34.39%
	1 年以内	71	27.95%	93	44.93%	53	33.76%
	小计	254	100.00%	207	100.00%	157	100.00%
管理费用	5 年以上	182	43.75%	157	40.78%	151	33.78%
	1-5 年	158	37.98%	156	40.52%	199	44.52%
	1 年以内	76	18.27%	72	18.70%	97	21.70%
	小计	416	100.00%	385	100.00%	447	100.00%
研发费用	5 年以上	86	23.69%	77	22.78%	61	19.74%
	1-5 年	182	50.14%	214	63.31%	178	57.61%
	1 年以内	95	26.17%	47	13.91%	70	22.65%
	小计	363	100.00%	338	100.00%	309	100.00%
合计	5 年以上	335	32.43%	300	32.25%	262	28.70%
	1-5 年	456	44.14%	418	44.95%	431	47.20%
	1 年以内	242	23.43%	212	22.80%	220	24.10%
	小计	1033	100.00%	930	100.00%	913	100.00%

如上表所示，入职公司 5 年以上的销售、管理及研发人员数量逐年稳步增长、占比稳中有增，为公司业务、技术开发及经营管理的稳定性打下夯实的基础。虽各项费用中的员工入职年限分布因人员流动及公司的招聘策略略有波动，但总体公司员工结构较为稳定。

（二）平均薪酬与同行业可比公司的差异情况

1、发行人平均薪酬情况

报告期内，发行人销售人员、管理人员和研发人员的平均薪酬情况如下：

费用科目	人员类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用	职工薪酬（万元）	2,593.82	1,982.51	1,711.10
	平均人数	227	182	157
	平均薪酬（万元/人/年）	11.44	10.92	10.91
管理费用	职工薪酬（万元）	10,018.17	8,755.80	9,318.35

	平均人数	433	408	508
	平均薪酬（万元/人/年）	23.11	21.45	18.33
研发费用	职工薪酬（万元）	5,520.09	5,050.51	3,628.81
	平均人数	335	320	257
	平均薪酬（万元/人/年）	16.46	15.78	14.13

注 1：上表中各项期间费用的职工薪酬金额=专职从事对应岗位职责的人员薪酬+兼职人员（即非全职研发人员）按工时比例分摊计入对应费用的人员薪酬；平均人数=（各月专职人员人数+兼职人员按工时比例分摊折算的人数）/12；

注 2：研发人员平均薪酬=（全职研发人员+非全职研发人员计入研发费用的职工薪酬）/当期平均人数，未包含新品试制环节的生产人员按新品工单工时比例分摊计入研发费用的人工成本。

随着报告期内经营业绩逐年向好，发行人销售人员、管理人员以及研发人员的薪酬总额和平均薪酬整体呈上升趋势，2023 年发行人管理人员薪酬总额略有下降，主要系发行人调整组织架构和管理流程，相应管理人员人数下降所致。

2、平均薪酬与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人平均薪酬情况如下：

单位：万元/人/年

费用科目	公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用	无锡振华	16.26	17.48	19.65
	华达科技	10.26	6.88	9.60
	多利科技	11.94	14.07	12.67
	常青股份	11.59	12.30	13.20
	博俊科技	16.48	13.11	16.13
	英利汽车	17.41	23.31	18.84
	泰鸿万立	18.10	14.88	14.84
	平均数	14.58	14.58	14.99
	发行人	11.44	10.92	10.91
管理费用	无锡振华	20.18	-	-
	华达科技	17.79	17.72	22.28
	多利科技	33.85	25.35	20.21
	常青股份	10.63	8.42	7.01
	博俊科技	23.42	19.74	15.54
	英利汽车	20.00	19.94	18.36

	泰鸿万立	18.10	18.23	18.50
	平均数	20.57	18.23	16.98
	发行人	23.11	21.45	18.33
研发费用	无锡振华	13.09	14.09	17.13
	华达科技	14.34	15.75	13.38
	多利科技	13.65	15.34	12.54
	常青股份	10.57	9.26	9.19
	博俊科技	7.32	7.70	8.47
	英利汽车	17.02	14.94	15.76
	泰鸿万立	14.93	15.47	14.27
	平均数	12.99	13.22	12.96
	发行人	16.46	14.93	14.13

注 1：同行业可比公司数据来源于公开披露信息，可比公司销售/管理/研发人员平均薪酬=（当期销售/管理/研发费用中的职工薪酬）/期初期末平均人数；

注 2：可比公司中，多利科技未披露 2021 年末销售及管理人員数量，其 2022 年平均薪酬以 2022 年末员工人数计算而得；无锡振华 2021、2022 年末的员工分类结构中存在较大比例的未分类“其他人员”，导致 2022 年、2023 年管理人员薪酬显著异常，故予以剔除；泰鸿万立未披露 2024 年末人员结构，其 2024 年度平均薪酬以 2023 年末及 2024 年 6 月末的平均人数计算而得。

报告期内，发行人销售、管理、研发人员的平均薪酬逐年稳步增长，与可比公司平均薪酬水平的比较情况具体如下：

报告期内，发行人销售人员平均薪酬总体略低于同行业可比公司均值，主要系发行人销售人员除总部业务中心人员外，主要以各基地公司的跟单以及售后服务人员为主，工作内容较为简单，导致薪酬水平略低于同行业可比公司。但发行人销售人员平均薪酬高于华达科技，与常青股份接近，与可比公司薪酬水平不存在重大差异。

报告期内，发行人管理人员平均薪酬总体略高于同行业可比公司均值，主要系发行人实行总部管理中心的组织架构，总部各业务管理及职能中心人员薪酬主要列支在管理费用，且报告期内中高层管理人员占比平均超 20%、入职年限超 5 年的管理人员占比均值约 40%，故公司管理人员薪酬相对较高具有一定合理性。且发行人管理人员平均薪酬与博俊科技、英利汽车接近，与可比公司薪酬水平不存在重大差异。

报告期内，发行人研发人员平均薪酬总体略高于同行业可比公司均值，一方面系发行人研发人员以主导集团研发方向、指导及深度参与研发工作的总部技术开发中心员工为主；另一方面，发行人研发人员行业经验丰富，学历构成较同行业可比公司存在一定优势，具体情况如下：

同行业公司	研发人员学历分布	研发人员认定标准	主要研发活动
无锡振华	截至 2024 年末，共拥有 203 名研发人员，本科及以上学历占比 21.67%	未披露	未披露
华达科技	截至 2024 年末，共拥有 408 名研发人员，本科及以上学历占比 41.42%	未披露	未披露
多利科技	截至 2024 年末，共拥有 249 名研发人员，本科及以上学历占比 15.26%	未披露	未披露
常青股份	截至 2024 年末，共拥有 832 名研发人员，本科及以上学历占比 39.42%	未披露	公司引进高端研发人才专门成立了一体化压铸事业部，重点开发新能源汽车一体化压铸件、冷热冲压及焊接零部件
博俊科技	截至 2024 年末，共拥有 745 名研发人员，本科及以上学历占比 13.96%	未披露	未披露
英利汽车	截至 2024 年末，共拥有 417 名研发人员，本科及以上学历占比 53.24%	未披露	专注于轻量化车身结构零部件及防撞系统零部件的设计和开发，重点发展模块化零件及大型车身分总成零件
泰鸿万立	截至 2024 年 6 月 30 日，公司共拥有 166 名研发人员，研发人员的学历分布未单独披露	根据员工所属部门及岗位职责进行划分，将直接参与各研发项目的人员认定为研发人员。公司研发部门人员的工作职责主要包括新技术、新产品、新工艺等的研发、现有技术或产品的迭代升级、试制验证、研发数据统计分析等，公司将从事前述研发工作的人员认定为研发人员。 报告期内，公司对不同部门人员的职能分工有明确划分，不存在非专职研发人员或生产人员参与研发工作的情况。	技术研发：公司根据市场发展需要、技术发展方向以及公司现有产品工艺改进、成本降低、生产模式革新等需求自主确定研发方向和路径； 产品研发：基于市场需求、行业发展、现有及潜在客户对产品的需求等，对产品结构、材质、性能等方面进行开发。
发行人	截至 2024 年末，共拥有 363 名研发人员，本科及以上学历占比 40.22%	公司设立专门的技术中心、技术组等研发部门承担车型零部件、相关工装模具及工艺研发工作，将专门从事研发项目活动、研发工时占比 100%的人员认定为全职研发人员。 由于车型零部件及相关工装模具、生产工艺的研发实践性较强，需要在试制环节中不断印证，部分研发工作需要质量	零部件开发：根据市场和客户需求拆解工艺方案、制定工装模具开发计划、并匹配发行人实际冲焊、热成型生产工艺，以最大化提高模具使用效率； 模具开发：模具设计及开发活动，包括工法设计、模面

同行业公司	研发人员学历分布	研发人员认定标准	主要研发活动
		工程师、工艺工程师、包装工程师等专业人员配合参与，公司将前述岗位中主要从事研发活动、研发工时占比不低于50%的人员认定为非全职研发人员。	设计、结构设计、工艺设计等； 自动化集成开发：模块化工艺设计、3D 运动仿真路径设计、机器人控制算法开发等。

注：可比公司信息来源于招股说明书、年报等公开披露信息。

三、业务招待费的主要内容、支付依据，业务招待费用占营业收入的比重以及占销售费用、管理费用比重与同行业上市公司对比情况和差异原因；

（一）业务招待费的主要内容和支付依据

公司已制定《费用报销管理制度》，对业务招待费等费用的审批和报销予以规范。计划发生招待事项前，员工需提交申请流程；业务招待费报销流程需与申请流程关联；实际报销时，需提交的报销附件包括发票、消费清单、住宿水单等单据；报销流程由部门负责人审批、财务审核岗审核、财务负责人审核通过后，由出纳核付报销。

报告期内，发行人业务招待费主要内容如下：

单位：万元

项目	费用类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用-业务招待费	餐饮类	59.14	88.81%	55.59	91.92%	35.33	88.83%
	酒水类	7.10	10.65%	4.81	7.96%	4.44	11.17%
	其他	0.36	0.54%	0.08	0.13%	-	-
	合计	66.59	100.00%	60.48	100.00%	39.78	100.00%
管理费用-业务招待费	餐饮类	329.15	69.15%	273.59	72.85%	203.29	74.20%
	酒水类	95.08	19.98%	94.56	25.18%	50.26	18.34%
	其他	51.75	10.87%	7.41	1.97%	20.42	7.45%
	合计	475.98	100.00%	375.56	100.00%	273.97	100.00%

报告期内，发行人销售费用、管理费用中业务招待费主要由餐饮类、酒水类、其他构成。其中，餐饮类主要系客户业务洽谈、其他商务接待等招待费用；酒水

类主要系招待用烟酒、茶叶等费用；其他主要系招待过程中的交通费、住宿费、其他接待用品等费用。

（二）业务招待费用占营业收入的比重以及占销售费用、管理费用比重与同行业上市公司对比情况和差异原因

报告期内，发行人业务招待费用占比与同行业可比公司对比如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
业务招待费 合计占营业 收入比重	无锡振华	0.31%	0.56%	0.49%
	华达科技	0.29%	0.36%	0.19%
	多利科技	0.23%	0.17%	0.17%
	常青股份	0.40%	0.38%	0.36%
	博俊科技	0.17%	0.25%	0.23%
	英利汽车	0.13%	0.12%	0.13%
	泰鸿万立	0.84%	0.87%	0.88%
	平均值	0.34%	0.39%	0.35%
	发行人	0.18%	0.17%	0.15%
销售费用-业 务招待费占 比	无锡振华	14.87%	14.59%	9.62%
	华达科技	21.92%	21.60%	10.67%
	多利科技	0.00%	0.00%	0.00%
	常青股份	9.35%	12.33%	5.81%
	博俊科技	27.25%	20.87%	6.54%
	英利汽车	22.38%	17.04%	15.63%
	泰鸿万立	43.61%	39.63%	40.74%
	平均值	19.91%	18.01%	12.72%
	发行人	2.15%	2.37%	1.78%
管理费用-业 务招待费占 比	无锡振华	8.37%	12.75%	10.63%
	华达科技	4.01%	7.15%	4.78%
	多利科技	6.69%	6.52%	7.03%
	常青股份	6.58%	7.47%	7.35%
	博俊科技	3.15%	5.00%	4.74%
	英利汽车	2.02%	1.99%	1.91%
	泰鸿万立	7.69%	8.95%	10.24%

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
	平均值	5.50%	7.12%	6.67%
	发行人	2.92%	2.77%	1.89%
业务招待费合计占销售费用、管理费用合计比重	无锡振华	8.55%	12.78%	10.60%
	华达科技	6.86%	9.34%	5.49%
	多利科技	6.23%	5.86%	6.26%
	常青股份	7.09%	8.26%	6.96%
	博俊科技	4.91%	6.48%	4.92%
	英利汽车	3.14%	3.15%	3.00%
	泰鸿万立	15.25%	16.18%	17.73%
	平均值	7.43%	8.87%	7.85%
	发行人	2.80%	2.71%	1.88%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。其中，无锡振华销售费用、管理费用均已剔除股权激励费用；华达科技销售费用剔除仓储费；英利汽车销售费用剔除仓储费；发行人管理费用剔除股份支付费用。

报告期内，发行人业务招待费合计占销售费用、管理费用比重较低，主要系因公司尚处于基地扩张期，报告期内随着定州、六安、常州、张家口、芜湖、宜宾等生产基地陆续开工建设或扩产升级，销售人员和管理人员人数增加，职工薪酬随之增加，系销售费用、管理费用的主要构成；此外，随着基地建设逐步完工，环评、安全生产、开办费等办公费和咨询服务费增加，使得业务招待费整体占管理费用比例较低。

但总体而言，报告期各期，发行人业务招待费占营业收入比重基本稳定，与多利科技、博俊科技、英利汽车等基本相当，与公司实际经营情况相符。

四、运输费的核算方式和会计处理，是否符合企业会计准则的要求，发行人主要运输方式的金额、占比、平均单价；报告期内公司运输费合计金额占营业收入的比例变动情况和变动原因；

（一）运输费的核算方式和会计处理，是否符合企业会计准则的要求

发行人的运输服务发生在产品控制权转移至客户之前，运输服务构成了控制权转移的一部分，即运输服务属于销售商品服务而非构成单项履约义务。根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，报告期内发行人的运输费用于主营业

务成本科目核算，符合企业会计准则的规定。

（二）发行人主要运输方式的金额、占比、平均单价，报告期内公司运输费用合计金额占营业收入的比例变动情况和变动原因

发行人的产品主要通过货运物流运输或由客户自提。报告期内，发行人产品运输费用与收入、销量等匹配情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
运输费用金额（万元）（A）	4,198.40	3,563.55	2,385.34
主营业务收入（万元）	288,727.13	237,273.80	191,009.22
其中：客户自提业务收入（万元）	49,523.63	55,592.03	43,759.17
非客户自提业务收入（万元）（B）	239,203.50	181,681.77	147,250.05
运输费用占非客户自提业务收入比例（A/B）	1.76%	1.96%	1.62%
产品销量（万件）	6,934.74	7,086.79	7,666.11
其中：非客户自提业务销量（万件）（C）	5,411.13	5,580.30	5,898.78
非客户自提单位产品运费（元/件）（A/C）	0.78	0.64	0.40

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人运输费用金额占非客户自提业务收入比例分别为 1.62%、1.96%和 1.76%。随着汽车零部件行业集成化、模块化供货趋势发展，发行人以总成件交付的零部件品类增加，产品销量呈下降趋势，但单个产品的体积、重量增加，单位产品运费相应提升。随着发行人生产基地数量增加、新增生产基地产能逐步爬升，各生产基地业务规模增速不一，发行人各生产基地的辐射范围、与客户运输距离、实际交付量存在波动，运输费用占主营业务收入比例随之变动，具有合理性。

通常情况下，冲焊零部件产品的单位重量与单位售价呈同向变动关系，且零部件产品的运费标准通常与运输距离、产品体积和重量相关，运输距离越远、产品体积和重量越大，运费标准越高。

报告期内，发行人非客户自提业务冲焊零部件的单价区间及对应销量具体如下：

单位：万件

单价区间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
------	---------	---------	---------

单价区间	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	产品销量	销量占比	产品销量	销量占比	产品销量	销量占比
30 元/件以下	3,276.26	60.55%	4,012.38	71.90%	4,748.80	80.50%
30-50 元/件	676.99	12.51%	439.39	7.87%	425.52	7.21%
50-150 元/件	1,221.49	22.57%	995.98	17.85%	651.27	11.04%
150 元/件以上	236.39	4.37%	132.55	2.38%	73.19	1.24%
合计	5,411.13	100.00%	5,580.30	100.00%	5,898.78	100.00%

如上表所示，发行人非客户自提业务中 30 元/件以下产品交付数量占比呈下降趋势，与此同时，30-150 元/件产品交付量大幅提升，单位产品运费变动趋势符合发行人实际销售情况，符合行业发展趋势。报告期内发行人运输费用受产品结构等因素影响，占非客户自提业务收入比重存在波动，具有合理性，与发行人实际生产经营情况相符。

五、研发立项的驱动因素，模具开发是否计入研发活动，研发立项与订单获取的关系，研发费用直接投入的内容，报告期内金额增长的原因，直接投入的后续流转与会计处理，研发与生产领料是否能有效区分；2022 年不存在全职研发人员的原因；

（一）研发立项的驱动因素

发行人的研发项目以市场及客户需求作为需求依据，以具体的车型产品作为研发载体，通常以参与整车厂新车型研发的方式，按照具体车型项目归集客户需求，研发冲焊、热成型、模夹具工艺优化，根据车型定位、产品技术要求等需求参数拆解产品工艺，综合考虑产品特性（如硬度、拉延强度、回弹性等）设计模夹具开发方案，并匹配冲焊、热成型等生产工艺，以不断提高模具使用效率、降低模具损耗、降低冲压次数、降低废料率、提高零部件生产效率及质量稳定性。具体研发活动以工艺研发和优化为主，主要表现为根据市场和客户需求拆解工艺方案、制定工装模具开发计划、并匹配发行人实际冲焊、热成型生产工艺，以最大化提高模具使用效率。研发成果更多体现为工艺优化增效结果，在研发过程中逐渐形成加工方法、生产工艺相关 49 项发明专利，涉及级进、多工位、冲铆、热成型等多领域核心技术。

（二）模具开发是否计入研发活动

模具设计开发及生产制造活动主要包括前期的模具图纸设计、工法设计、结构设计、模面设计、工艺设计、工艺评审、编程、制作简易模具等设计环节，以及后续的生产制造环节。前期设计工作能否研发成功并取得客户正式开模指令具有不确定性，相关活动计入研发活动。客户下达正式开模指令后，模具进入具体生产制造环节，相关费用在模具成本归集，不计入研发活动和研发费用。

（三）研发立项与订单获取的关系

研发立项与客户量产订单获取无必然直接对应关系。通常情况下，发行人按照客户意向车型进行研发立项，自主设计模具方案、工艺方案后，在相关样品能够满足客户质量要求后，发行人提交量产供应申请，客户对发行人进行产品质量、产品工艺、供应产能等多方面评审，评审通过后方可下达量产订单。量产订单以研发成功并顺利通过客户量产评审为前提，在研发立项阶段并无直接关系。

（四）研发费用直接投入的内容，报告期内金额增长的原因，直接投入的后续流转与会计处理

1、研发费用直接投入的内容，报告期内金额变动的原因

发行人研发费用直接投入由材料消耗、动力消耗和调试检测费构成，报告期内具体构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
材料消耗	1,650.10	1,198.57	1,286.78
动力消耗	498.69	120.71	334.87
调试检测费	339.83	375.22	91.87
合计	2,488.62	1,694.51	1,713.51

材料消耗与当年度新车型开发项目数量、开发难度相关。2022 年度，发行人主要专注对热成型零部件产品及工艺的研发；2023 年度，发行人加大对新能源汽车零部件产品及工艺研发，材料消耗较为稳定；2024 年度，发行人新能源

汽车类客户拓展不断取得成效，蔚来汽车、理想汽车、零跑汽车、宁德时代等新能源车型相关项目研发活动持续增加，材料消耗随之增长。

动力消耗与发行人内部新品开发工单试制环节相关，随发行人研发阶段厂内试制和外协试制活动而变化。当发行人排产计划较为饱和时，自身产能难以满足研发试制活动，部分试制活动交由模具外协厂进行。2023 年度，随着发行人业务规模增长，产能较为饱和，部分新品开发试制活动转由外协厂进行，动力消耗有所下降。2024 年度，发行人新增冲焊产能，能够支持部分新品试制活动；且为了更好地实现工艺调试和质量精度控制，部分研发试制活动交由各生产基地进行，厂内试制活动增加，动力消耗增长。

调试检测费主要与研发项目试制样品金属含量及性能检测有关，根据产品研发和工艺优化需求具体开展。2023 年度、2024 年度，发行人新能源汽车类零部件产品及模具研发活动增加，调试检测费较 2022 年度有所提升，但总体金额较低。

2、直接投入的后续流转与会计处理

发行人按照研发项目设立台账归集，通过“研发支出”科目具体核算并结转至研发费用。发行人直接投入的后续流转及会计处理具体如下：

流转过程	会计处理
研发领料，形成研发合格品，经研发支出流转，结转至库存商品	借：研发支出-直接投入 贷：原材料 借：库存商品 贷：研发支出-直接投入
研发领料，形成研发废品的，经研发支出流转结转至研发费用，报废收益冲减研发费用	（1）形成研发废品 借：研发支出-直接投入 贷：原材料 借：研发费用-直接投入 贷：研发支出-直接投入 （2）研发废品形成报废收益 借：银行存款/应收账款 贷：其他业务收入 应交税费-应交增值税 借：研发费用-直接投入（红字） 贷：其他业务收入（红字）

研发专用设备动力消耗费用，经研发支出流转，结转至研发费用	借：研发支出-直接投入 贷：应付账款 借：研发费用-直接投入 贷：研发支出-直接投入
试制过程中动力消耗分摊，按新品工单设备工时占总设备工时比例分摊进入研发支出。形成研发合格品的，结转至库存商品；形成研发废品的，结转至研发费用	借：研发支出-直接投入 贷：制造费用 借：库存商品 研发费用-直接投入 贷：研发支出-直接投入
调试检测费，按归集项目经研发支出结转至研发费用	借：研发支出-直接投入 贷：应付账款 借：研发费用-直接投入 贷：研发支出-直接投入

发行人直接投入后续流转清晰，会计处理符合会计准则规定。

（五）研发与生产领料是否能有效区分

研发领料由研发项目经理落实项目试制计划，根据客户需求及发行人内部样件测试、工艺优化需求，由研发人员根据工艺研发需要下达新品工单或试模试制工单，相应领料计入研发投入。样件产品完工后，报废残值调减研发费用；直接销售产品转入营业成本；其他测试用样件归入新品库。发行人研发领料与生产领料能够明确区分，不存在研发和生产领料混同的情形。

（六）2022 年不存在全职研发人员的原因

发行人研发活动以具体的车型产品作为研发载体，需要根据实际冲焊工艺需求不断匹配优化，以不断提高模具使用效率、降低模具损耗、降低冲压次数、提高材料利用率、提高零部件生产效率及质量稳定性，故研发活动与实际冲焊工艺关系密切，需在试制环节中不断检验、优化。

2022 年度，发行人根据实际研发活动需求，由各基地冲焊工程师等生产人员协助研发试制及工艺优化工作，未设立专门的研发岗位，均为非全职研发人员。2023 年起，发行人进一步梳理内部研发组织架构及岗位设置，将同类职责适当归集，设立全职研发人员岗，并对研发人员的工作职责进一步明确。

六、委托研发、合作研发的具体内容、相关执行、交付及付款情况等，采用委托、合作研发的原因，相关研发与产品的关系，结合前述情况说明业务实质，核算方式以及是否符合企业会计准则的要求。

（一）委托研发、合作研发的具体内容、相关执行、交付及付款情况

1、委托研发的具体情况

报告期内，发行人存在 1 项与湖南大学的委托研发项目，具体内容如下：

单位：万元

委托方	受托方	具体委托研发内容	研发成果交付	付款情况		
				2024年度	2023年度	2022年度
大江至信	湖南大学	热冲压模具冷却技术研究，具体包括冷却水道流速准确计算方法研究和热冲压模具温度准确预测方法研究等	CN202310409752.2 一种基于机器视觉的模具冷却水道接头加工质量检测方法（申请中）； CN202410789754.3 一种薄板热冲压仿真水道参数预处理方法（已授权）	2.50	-	-

2021 年 10 月，大江至信与湖南大学签订《技术开发（委托）合同》，对热冲压模具冷却技术开展委托研发工作，经综合考虑人员费用、差旅费用、试验费用及其他费用等，委托研发费用总额为 10 万元，其中合同签订后预付开发经费 5 万元，剩余 5 万元根据研发进度和专利申请情况支付。2021 年 11 月，大江至信支付 5.00 万元；2024 年 8 月，大江至信支付 2.50 万元。截至本回复出具日，该项委托研发合同执行情况良好，不存在因合同执行、成果归属等产生的诉讼、争议、纠纷或仲裁情形。

2、合作研发的具体情况

报告期内，发行人与北京理工大学重庆创新中心存在《战略合作协议》，后由北理工重庆中心关联企业重庆数元道科技有限公司承接战略合作，双方共同开展热成型钢材选材及生产工艺攻关，因涉及跨行业、跨产品的技术研发工作，整体研发周期较长。目前相关合作仍处于技术跨行业应用的可行性研究与验证阶段，属于整体研发周期的早期阶段，未形成具有应用性的技术研发成果，尚无成果交

付。该项战略合作合同执行情况良好，不存在因合同执行、成果归属等产生的诉讼、争议、纠纷或仲裁情形。

（二）采用委托、合作研发的原因，相关研发与产品的关系

大江至信基于自身热冲压模具冷却技术研发情况，与湖南大学签订委托研发合同，与实际业务需求相符。该项研发项目形成关于模具冷却水道流速检测、模具仿真水道参数预处理等 2 项研发成果，为发行人加强轻量化热成型模具开发及处理能力、提高热成型零部件量产质量稳定性提供技术保障。

至信股份基于自身冲焊零部件开发情况，与北京理工大学重庆创新中心签订《战略合作协议》（后由重庆数元道科技有限公司承接战略合作），共同开展热成型钢材选材及生产工艺攻关，与实际业务需求相符。该项合作研发预期可能在热成型钢材选材及应用方面有所突破，有利于发行人优化热成型零部件生产工艺、提高质量稳定性、提高量产效率、降低模具损耗。

（三）结合前述情况说明业务实质，核算方式以及是否符合企业会计准则的要求

对于委托研发项目，发行人支付委托研发费用，受托方交付研发成果。发行人根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定，将支付给委托方的款项计入研发支出，由于不满足资本化条件，均费用化处理计入研发费用，符合企业会计准则的规定。

对于合作研发项目，合作各方根据各自职责开展相应研发活动，发行人应根据自身实际承担的研发费用归集核算。报告期内，发行人与北京理工大学重庆创新中心的合作研发项目尚处于原材料试验环节，发行人尚未开展相应研发活动，尚未产生研发费用。

七、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、获取发行人报告期内销售费用、管理费用、研发费用明细表，查阅同行业可比公司公开披露信息，对期间费用的具体构成进行对比分析；测算发行人和同行业可比公司业务招待费占销售费用、管理费用和营业收入比重，进行对比分析；

2、获取发行人收入明细表，了解发行人产品结构变化；

3、访谈发行人主要管理人员，了解报告期内各生产基地新建或扩产实施情况；

4、获取发行人报告期各期员工花名册，分析整理报告期各期末销售人员、管理人员、研发人员的员工数量、职级分布和入职时间等信息；

5、查阅发行人员工花名册及工资明细表，对比分析报告期各期销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬及变化情况；

6、查阅同行业可比公司年度报告及招股说明书，对比分析发行人销售、管理和研发人员的平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬的差异情况；

7、复核报告期内发行人业务招待费主要构成，核查业务招待费主要内容；查阅发行人关于业务招待费相关报销制度，对报告期内业务招待费进行抽凭，核查支付依据；

8、取得发行人报告期内运输费用明细表，了解运输线路变化、运输费用构成及变动趋势，并与对主要客户销量进行对比分析；查阅发行人报告期内与主要物流运输公司的运输合同、结算单等，核查运输费用定价方式；

9、获取报告期内研发项目立项文件，访谈研发主要负责人员，了解主要研发内容，研发立项的驱动因素，研发立项与订单获取的关系，报告期内全职研发人员变动原因等；访谈财务总监，了解研发支出的具体核算过程，模具开发及生产过程中的费用归集原则，研发费用直接投入的内容，研发和生产领料的内控管理等；

10、获取报告期内发行人研发费用明细表，核查直接投入的主要内容及变动原因；

11、取得发行人委托研发、合作研发相关协议、专利申请及授权文件，查阅付款相关会计凭证，核查协议履行情况、款项支付情况及会计处理情况；访谈研发部门主要负责人，了解委托研发、合作研发项目背景。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人销售费用率、管理费用率高于可比公司平均水平，主要系因客户结构较为分散，生产基地布局数量增加，为实现快速响应及提高交付能力和售后服务水平，各基地均配备一定的销售人员和管理及行政人员，部分基地尚处于产能爬坡初期，职工薪酬比重较高；发行人研发费用率高于可比公司平均水平，主要系因同时开展的研发项目数量较多，且随着新增客户拓展和热成型、新能源类产品占比提高，面向不同客户、不同车型类别的研发项目均有覆盖，先期研发投入和后续成功获取量产订单并完成产能爬坡实现量产供货存在时间差异，故研发费用率较高。随着新增客户、新定点车型逐步量产，各基地产能逐步释放，预计发行人期间费用率将有所回落；

2、发行人随着业务规模的增长稳步扩充员工团队，公司总体人员结构较为稳定，报告期内销售人员、管理人员及研发人员的部门构成、级别分布、入职时间分布合理，平均薪酬及变动与同行业可比公司相比不存在重大差异；

3、发行人业务招待费主要系客户业务洽谈、其他商务接待过程中发生的餐饮类、酒水类、以及其他接待用品等费用，公司已制定《费用报销管理制度》对报销流程和报销材料予以规范。报告期各期，发行人业务招待费占营业收入比重基本稳定，与多利科技、博俊科技、英利汽车等基本相当，与公司实际经营情况相符；

4、发行人将产品运输费计入主营业务成本科目核算，符合企业会计准则规定；报告期内发行人以总成件交付的零部件品类增加，交付产品单位体积、重量增加，单位运费提升；但总运输费用占主营业务收入比重受产品结构、基地分布、各基地辐射范围内客户需求波动等因素影响存在波动，具有合理性；

5、发行人研发立项驱动因素包含市场需求和客户需求；模具设计阶段模面设计、工艺设计等活动计入研发活动，后续生产制造过程不计入研发活动；研发立项与客户量产订单获取无必然直接对应关系，能否成功取得客户量产订单并实现量产供货存在不确定性；研发领料与生产领料能够明确区分，不存在研发和生产领料混同的情形；研发费用直接投入主要包括材料消耗、动力消耗和调试检测费，随当年度研发项目数量、项目开发难度、具体工艺要求、产能利用率等变动，具有合理性，与实际研发需求相符，直接投入后续流转符合会计准则规定；2022年度发行人未设立专门的研发岗位，由各基地冲焊工程师等生产人员协助研发试制及工艺优化工作，自2023年起随着研发组织架构设置优化，对研发人员的工作职责进一步明确，设立全职研发人员岗；

6、发行人基于自身产品开发需求开展委托研发、合作研发活动，具有商业合理性，具有业务实质；相关合同执行情况良好，不存在因合同执行、成果归属等产生的诉讼、争议、纠纷或仲裁情形；委托研发费用归集入当期研发费用，相关会计处理符合企业会计准则要求。

9.关于应收账款

根据申报材料：（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 91,141.78 万元、98,130.72 万元和 121,209.86 万元，应收账款余额占营业收入的比重分别为 43.59%、38.28%和 39.25%；应收账款余额占比波动主要系因客户结算方式差异；（2）合众新能源汽车股份有限公司、浙江世圆汽车部件有限公司等出现负面经营预警情形，公司进行了单项计提预期信用损失；（3）2024 年度，信用减值损失中应收账款坏账损失为-2,533.62 万元，主要系因哪吒汽车车型项目相关客户相关应收账款单项计提预期信用损失，哪吒汽车项目相关存货还计提了大额资产减值损失；发行人标的金额 500 万元以上的尚未了结的诉讼或仲裁共 4 起，发行人皆为原告，均系哪吒汽车 EP32 车型项目的相关合作方未按期支付款项所致。

请发行人披露：（1）对主要客户的信用政策，信用政策与可比公司比较情况，应收账款金额与第四季度收入、信用政策是否匹配，信用政策是否严格执行及应收账款的逾期情况，应收账款期后回款情况；应收账款余额占比较高的原因，与同行业可比公司的比较及差异原因；（2）应收账款坏账准备的计提方法和依据，包括采用的计提政策以及各项参数的确定依据，是否充分考虑了应收账款的信用风险特征，是否对客户有不同信用等级划分及其依据；公司坏账准备核销或转回的情况，是否均有客观证据；（3）单项计提预期信用损失的标准，公司客户中出现负面经营预警情形的全部客户情况，是否均计提坏账，公司坏账准备计提是否充分；坏账准备计提比例与可比公司比较及差异原因；（4）哪吒汽车的具体情况，公司对哪吒汽车的销售收入、存货、应收账款等具体业务情况，相关诉讼进展，信用减值损失、存货相关资产减值损失的确定依据及合理性，哪吒汽车相关经营风险对发行人的影响、风险是否可控；（5）是否存在发行人作为二级供应商的情况下，终端车企出现经营风险的情况及相关坏账计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、对主要客户的信用政策，信用政策与可比公司比较情况，应收账款金额与第四季度收入、信用政策是否匹配，信用政策是否严格执行及应收账款的逾期情况，应收账款期后回款情况；应收账款余额占比较高的原因，与同行业可比公司的比较及差异原因；

（一）对主要客户的信用政策，信用政策与可比公司比较情况，应收账款金额与第四季度收入、信用政策是否匹配

报告期内，发行人对主要客户的信用政策主要为 30-90 天，具体情况如下：

序号	客户名称	信用政策
1	吉利汽车	发票入账后次月 1 号起 45 天/75 天
2	长安汽车	发票入账后 90 天
3	蔚来汽车	发票入账后 90 天
4	长安福特	发票入账后 30 天

序号	客户名称	信用政策
5	理想汽车	发票入账后 90 天
6	腾海工贸	发票入账后 90 天
7	比亚迪	发票入账后 60 天
8	长城汽车	发票入账后次月 1 号起 90 天

经查询发行人可比公司公开披露资料，报告期内可比公司对主要客户信用政策如下：

可比公司	客户名称	信用政策
无锡振华	上汽集团	收到发票并确认支付材料后的下一个月的第二十五日支付货款
	特斯拉	发票上传系统成功后月底前 90 天支付
	小米汽车	当月收到发票，发票入账 60 天后首个周三（遇节假日顺延）支付货款
	理想汽车	当月收到发票后，90 天内支付货款
	上汽通用	开票后第四十天付款
	东风汽车	付款周期为入库三个月滚动付款，发票挂账当月不付款
	上海通程	在收到上汽集团零件款项后 5 个工作日内支付
	上海同舟	每月结账日为 20 号，甲方收到乙方发票后，30 天之内支付乙方货款
	长城汽车	在乙方正常供货且发票记账后的下月月初开始，3 个月内甲方向乙方支付货款
华达科技	未披露	未披露
多利科技	未披露	未披露
常青股份	江淮汽车、奇瑞汽车、振宜汽车、合众新能源、比亚迪、北京福田戴姆勒等	信用政策主要为 30-60 天，部分为 90-120 天
博俊科技	未披露对具体客户的信用政策	国内外基本均为月结 90 天
英利汽车	未披露	未披露
泰鸿万立	吉利集团	发票入账后次月 1 日起 45 天-75 天
	长城汽车	收到发票的次月初开始 90 天内
	上汽集团	收到发票之日起 75 天内
	海斯坦普	收到发票后 90 天内
	T 公司	收到发票后 90 天内

可比公司	客户名称	信用政策
	无锡振华	收到整车厂当月货款后 5 个工作日内支付
	河北宇傲	收到发票之日起 90 天内

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

报告期内，发行人可比公司对主要客户信用期多集中于 30-120 天，与发行人不存在重大差异。对于相同客户，发行人对吉利汽车的信用政策与泰鸿万立基本一致；对理想汽车的信用政策与无锡振华基本一致；对长城汽车的信用政策与无锡振华、泰鸿万立基本一致。发行人信用政策符合行业惯例。

报告期各期，发行人主要客户应收账款金额与第四季度收入、信用政策相匹配。发行人报告期内应收账款金额与第四季度收入情况、期后回款情况详见本回复“6.1 关于收入增长”之“三、报告期各期第四季度不同月份收入情况，相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异”。

（二）信用政策是否严格执行及应收账款的逾期情况，应收账款期后回款情况

报告期各期末，发行人逾期应收账款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	逾期应收账款金额	逾期比例	扣除单项计提坏账后的逾期应收账款金额	扣除单项计提坏账应收账款后的逾期比例
2024 年 12 月 31 日	121,209.86	4,070.42	3.36%	1,781.85	1.47%
2023 年 12 月 31 日	98,130.72	3,256.05	3.32%	3,197.49	3.26%
2022 年 12 月 31 日	91,141.78	825.67	0.91%	825.67	0.91%

注：2022 年末、2023 年末和 2024 年末，扣除单项计提坏账后的逾期应收款项分别含应收北汽银翔汽车有限公司 317.32 万元、307.96 万元和 307.96 万元，因账龄较长已全额计提坏账准备。若剔除该款项，2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人扣除单项计提坏账后的逾期应收款项分别为 508.35 万元、2,889.53 万元和 1,473.89 万元，逾期比例分别为 0.56%、2.94% 和 1.22%。

发行人与主要客户的信用政策严格执行，报告期内未发生重大变更。2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人期末应收账款余额分别为 91,141.78 万元、98,130.72 万元和 121,209.86 万元；扣除单项计提坏账后逾期应收账款分别为

825.67 万元、3,197.49 万元和 1,781.85 万元，占期末应收账款余额的比例分别为 0.91%、3.26%和 1.47%，整体金额和逾期比例较低，主要系部分客户付款审批流程较长，但均处于正常回款周期，期后回款情况良好。

报告期各期末，发行人应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

报告期	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
2024 年末	121,209.86	116,389.11	96.02%
2023 年末	98,130.72	97,735.36	99.60%
2022 年末	91,141.78	90,807.15	99.63%

注：应收账款余额的期后回款统计至 2025 年 6 月末。

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人期后回款金额分别为 90,807.15 万元、97,735.36 万元和 116,389.11 万元，期后回款比例分别为 99.63%、99.60%和 96.02%，剩余未回款部分主要系因客户处于负面经营状态难以回款、并已单项计提坏账准备或因账龄较长已全额计提坏账准备的款项，整体回款情况良好。

（三）应收账款余额占比较高的原因，与同行业可比公司的比较及差异原因

报告期各期末，发行人应收账款具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
应收账款余额	121,209.86	98,130.72	91,141.78
预期信用损失	7,941.79	5,264.90	4,877.45
应收账款净额	113,268.07	92,865.82	86,264.32
应收账款余额较上期末增幅	23.52%	7.67%	-
营业收入	308,786.52	256,352.04	209,106.94
营业收入增长率	20.45%	22.59%	-
应收账款周转率（次/年）	2.82	2.71	2.83
应收账款余额占营业收入比例	39.25%	38.28%	43.59%
应收账款余额、应收票据余额、 应收款项融资之和	128,618.62	107,078.41	96,548.64
应收账款余额、应收票据余额、 应收款项融资之和占营业收入	41.65%	41.77%	46.17%

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
的比例			

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人应收账款余额分别为 91,141.78 万元、98,130.72 万元和 121,209.86 万元，应收账款余额占营业收入的比重分别为 43.59%、38.28%和 39.25%。应收账款余额占比波动主要系因客户结算方式差异，但总体而言，应收账款余额、应收票据余额、应收款项融资合计占营业收入比例较为稳定。

报告期各期末，发行人应收账款余额及占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司简称	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	应收账款 余额	占营业收入 比例	应收账款 余额	占营业收入 比例	应收账款 余额	占营业收入 比例
无锡振华	156,643.60	61.90%	158,970.21	68.61%	102,670.23	54.59%
华达科技	121,626.71	23.82%	119,726.64	22.30%	117,263.07	22.71%
多利科技	134,796.01	37.53%	148,272.43	37.90%	114,182.90	34.03%
常青股份	98,927.57	29.02%	81,241.73	25.01%	78,719.58	24.89%
博俊科技	155,976.38	36.90%	105,939.80	40.74%	70,953.66	51.01%
英利汽车	106,880.67	22.78%	112,393.53	21.13%	118,894.89	23.34%
泰鸿万立	54,530.07	32.29%	50,558.99	32.74%	51,397.94	34.78%
可比公司 均值	118,483.00	32.85%	111,014.76	31.97%	93,440.33	30.39%
发行人	121,209.86	39.25%	98,130.72	38.28%	91,141.78	43.59%

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

报告期各期末，发行人应收账款余额、应收票据余额、应收款项融资合计金额及占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司简称	2024 年末	2023 年末	2022 年末
------	---------	---------	---------

公司简称	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	应收账款余额、应收票据余额、应收款项融资合计金额	占营业收入比例	应收账款余额、应收票据余额、应收款项融资合计金额	占营业收入比例	应收账款余额、应收票据余额、应收款项融资合计金额	占营业收入比例
无锡振华	182,750.99	72.21%	166,994.43	72.07%	110,220.43	58.60%
华达科技	153,659.05	30.09%	156,387.26	29.13%	142,822.11	27.66%
多利科技	139,698.12	38.89%	152,997.64	39.10%	120,225.54	35.83%
常青股份	111,977.08	32.85%	101,457.46	31.23%	92,924.12	29.38%
博俊科技	219,329.24	51.89%	156,299.75	60.10%	83,802.31	60.25%
英利汽车	118,211.91	25.19%	145,101.25	27.28%	140,979.10	27.67%
泰鸿万立	60,596.03	35.88%	52,520.67	34.01%	55,824.63	37.78%
可比公司均值	140,888.92	39.06%	133,108.35	38.33%	106,685.46	34.70%
发行人	128,618.62	41.65%	107,078.41	41.77%	96,548.64	46.17%

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人应收账款余额占营业收入比例分别为 43.59%、38.28%和 39.25%，略高于同行业可比公司均值，但低于无锡振华，与多利科技、博俊科技、泰鸿万立相近。发行人应收账款余额、应收票据余额、应收款项融资之和占营业收入比例与同行业可比公司均值相近，应收账款占比较高主要系因发行人业务规模增长较快，新客户量产供货进度存在差异。具体原因如下：

1、报告期内发行人尚处于高速增长期，营业收入稳步增长，受季度分布影响，期末应收账款规模增长较快

报告期内，发行人与同行业可比公司收入规模变动情况对比如下：

单位：万元

可比公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
无锡振华	253,073.03	9.23%	231,698.37	23.19%	188,075.45
华达科技	510,611.20	-4.89%	536,888.80	4.00%	516,260.96
多利科技	359,202.01	-8.19%	391,253.93	16.62%	335,500.87

可比公司	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
博俊科技	422,705.55	62.55%	260,048.56	86.96%	139,090.93
泰鸿万立	168,864.69	9.35%	154,430.16	4.50%	147,776.70
常青股份	340,901.38	4.93%	324,886.56	2.71%	316,321.76
英利汽车	469,251.66	-11.76%	531,813.32	4.39%	509,426.94
可比公司 收入平均增幅	-	8.75%	-	20.34%	-
发行人	308,786.52	20.45%	256,352.04	22.59%	209,106.94

注：同行业可比公司资料来源于公开披露信息。

发行人与主要客户信用账期集中在 30-90 天，年末应收账款余额通常对应第四季度销售收入。对于汽车行业，整车厂客户在生产排期中，通常会考虑年末促销、春节假期提前生产备货等因素，第四季度订单需求相较于其他季度略高。报告期内，发行人营业收入增速高于可比公司平均水平，随着新拓展客户陆续实现量产供货、新车型终端市场销量向好，发行人第四季度收入增长较快，应收账款余额随之增长，占全年收入比重有所提升。

2、发行人持续拓展新能源类客户，客户拓展不断取得成效，应收账款变动与客户结构相符

报告期各期，发行人应收账款余额前五大客户变动如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	应收账款 余额	应收账款 余额 占比	收入 占比	应收账款 余额	应收账款 余额 占比	收入 占比	应收账款 余额	应收账款 余额 占比	收入 占比
吉利汽车	33,767.68	27.86%	29.51%	31,692.08	32.30%	26.51%	24,445.71	26.82%	24.20%
长安汽车	28,170.88	23.24%	23.28%	26,036.81	26.53%	30.26%	25,527.39	28.01%	28.94%
蔚来汽车	12,614.32	10.41%	10.83%	9,850.40	10.04%	12.99%	4,897.37	5.37%	5.66%
比亚迪	9,161.27	7.56%	3.01%	4,474.62	4.56%	2.44%	8,974.59	9.85%	5.17%
长安福特	8,993.66	7.42%	5.63%	7,359.68	7.50%	6.74%	11,268.95	12.36%	9.89%
腾海工贸	2,649.53	2.19%	2.44%	4,970.14	5.06%	3.27%	5,109.87	5.61%	2.37%
合计	95,357.34	78.67%	74.69%	84,383.74	85.99%	82.22%	80,223.89	88.02%	76.23%

报告期内，发行人新增客户拓展逐步取得成效，自 2022 年 5 月起逐步对蔚来汽车量产销售，2023 年度对其收入和应收规模增长较快；自 2024 年 4 月起对理想汽车量产销售，2024 年下半年起对其收入大幅增长，2024 年末对其应收账款余额为 7,774.51 万元，增长较快。新客户量产供货逐步完成产能爬坡，随着新客户陆续成为主要销售客户，收入规模和应收账款规模增长较快。

总体而言，发行人应收账款余额占营业收入比重较高，主要系受收入规模增长较快、季度分布和新客户量产供货进度影响。发行人应收账款账龄以 1 年以内为主，应收账款余额与主要客户第四季度收入相匹配，期后回款情况良好，应收账款占比增长具有合理性，符合实际生产经营情况，具体详见本回复“6.1 关于收入增长”之“三、报告期各期第四季度不同月份收入情况，相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异”。

二、应收账款坏账准备的计提方法和依据，包括采用的计提政策以及各项参数的确定依据，是否充分考虑了应收账款的信用风险特征，是否对客户有不同信用等级划分及其依据；公司坏账准备核销或转回的情况，是否均有客观证据；

（一）应收账款坏账准备的计提方法和依据，包括采用的计提政策以及各项参数的确定依据，是否充分考虑了应收账款的信用风险特征，是否对客户有不同信用等级划分及其依据

报告期内，发行人对客户有不同信用等级划分，基于不同客户的信用风险特征，制定了对应的应收账款坏账准备计提方法，具体如下：

1、单项计提坏账准备

对于信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已有客观证据表明已经发生信用减值等的客户，发行人对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

2、按组合计提坏账准备

对于单项计提坏账准备外的应收账款，发行人依据信用风险特征将其划分为 2 个组合，组合划分情况具体如下：

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
组合 1: 应收其他客户	因该类应收账款无重大信用风险集中，无法也无必要对每一笔应收账款的信用风险进行单独跟踪，发行人根据历史经验，判断“账龄”是该应收账款组合的重要信用风险特征，故使用账龄构造信用风险矩阵	基于迁徙率计算历史信用损失率，并结合当前状况及未来经济预期等前瞻性信息，计算预期信用损失率
组合 2: 应收关联方客户	应收合并范围内关联方客户款项（包括母子公司之间、子公司之间款项）	各子公司均处于正常经营状态，发生违约的概率较低，认定无回收风险，不计提预期信用损失

发行人对于按组合计提的非关联方客户的应收账款，使用账龄构造信用风险矩阵，基于迁徙率计算历史信用损失率，并进一步结合当前状况及未来经济预期等前瞻性信息，计算预期信用损失率，最终确定坏账准备计提比例。

2021 年末至 2024 年末，公司各账龄组合迁徙率和历史信用损失率如下：

项目	迁徙率 ^{注1}				历史信用损失率 ^{注2}
	2023 年末 -2024 年末	2022 年末 -2023 年末	2021 年末 -2022 年末	平均值	
1 年以内（A）	0.19%	0.23%	0.04%	0.15%	0.00%
1-2 年（B）	1.11%	0.00%	0.00%	0.37%	0.00%
2-3 年（C）	0.00%	0.00%	0.11%	0.04%	0.03%
3 年以上（D）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：迁徙率=上年末该账龄段余额结转至下一年仍未回收金额（即下一年的下一账龄段余额）/上年末该账龄段余额；即 2021 年末至 2022 年末，1 年以内应收账款迁徙率=2022 年末 1-2 年应收账款余额/2021 年末 1 年以内应收账款余额；

注 2：账龄在 1 年以内历史信用损失率=A*B*C*D，账龄在 1-2 年历史信用损失率=B*C*D，账龄在 2-3 年历史信用损失率=C*D，账龄在 3 年以上历史信用损失率=D；

注 3：基于谨慎性考虑，假定 3 年以上的应收账款迁徙率为 100.00%。

发行人在历史信用损失率的基础上，考虑未来宏观经济环境等因素，基于谨慎性原则，进行前瞻性调整，调整后坏账准备计提比例如下：

项目	历史信用损失率	前瞻性调整系数	预期信用损失率	坏账计提比例
1 年以内	0.00%	10%	0.00%	5.00%
1-2 年	0.00%	10%	0.00%	10.00%
2-3 年	0.03%	10%	0.04%	30.00%
3 年以上	100.00%	-	100.00%	100.00%

注：预期信用损失率=历史信用损失率×（1+前瞻性调整系数）。

如上表所示，发行人根据各账龄组合确定的坏账准备计提比例均高于通过应收账款迁徙率模型计算的预期信用损失率，已充分考虑应收账款的信用风险特征，充分计提坏账准备。

（二）公司坏账准备核销或转回的情况，是否均有客观证据

报告期内，发行人坏账准备核销情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款坏账核销金额	-	26.04	-
期初应收账款坏账金额	5,264.90	4,877.45	3,349.09
应收账款坏账核销比例	-	0.53%	-

发行人已制定《销售及债权管理制度》等内部制度，对应收债权日常管理、逾期款项管理、坏账核销等事项予以规范。对于需核销的坏账，需由公司财务部门提交坏账核销报告，列明坏账原因、金额及证据材料，报部门负责人、财务总监、总经理逐级审批后，予以核销，财务部门进行相应的会计处理。报告期内，发行人仅在 2023 年度存在坏账核销情形，核销金额及占比较低，系处理历史遗留款项，履行内部审批程序后核销。发行人应收账款坏账准备核销符合企业内部控制相关规定，坏账核销具备客观证据，会计处理符合《企业会计准则》及其相关要求。

报告期内，发行人坏账准备转回情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
重庆众泰汽车工业有限公司	-	-	43.54

报告期内，发行人仅在 2022 年度存在坏账准备转回情形，系按单项全额计提重庆众泰汽车工业有限公司坏账准备后，其下属子公司湖南江南汽车制造有限公司于 2021 年经法院裁定启动破产重整程序，并公告了债权人登记信息，公司收到通知后按要求进行债权申报，后续通过追讨收到部分款项，坏账转回符合《企业会计准则》及其相关要求，具备客观依据。除前述情形外，报告期内发行人不

存在其他坏账准备转回情形。

三、单项计提预期信用损失的标准，公司客户中出现负面经营预警情形的全部客户情况，是否均计提坏账，公司坏账准备计提是否充分；坏账准备计提比例与可比公司比较及差异原因；

（一）单项计提预期信用损失的标准，公司客户中出现负面经营预警情形的全部客户情况，是否均计提坏账，公司坏账准备计提是否充分

公司按照《企业会计准则》和会计政策，对于应收账款，如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则结合预计可回收情况，对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。报告期各期末，公司结合应收账款账龄、后续还款安排、保全措施以及客户经营与信用状况等维度综合评估确定单项计提比例。对于出现信用风险或经营异常的客户，公司结合风险情况判断其风险等级并对应进行单项计提。

报告期各期末，公司客户中出现负面经营预警情形的全部客户情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	负面经营预警	应收账款余额	坏账准备	计提比例	是否单项计提	计提理由
2024年末	合众新能源汽车股份有限公司	客户存在经营困难	1,294.53	647.26	50.00%	是	预计无法全额收回，已申请财产保全
	浙江世圆汽车部件有限公司	客户存在经营困难	731.37	731.37	100.00%	是	预计无法收回
	嘉兴常嘉汽车零部件有限公司	客户存在经营困难	262.31	262.31	100.00%	是	预计无法收回
	恒大新能源汽车（天津）有限公司	客户破产	49.08	49.08	100.00%	是	预计无法收回
	重庆韩丰模具有限公司	失信被执行人	9.48	9.48	100.00%	是	预计无法收回
	深圳市宝能汽车有限公司	失信被执行人	3.34	0.18	5.30%	否	-
2023年末	恒大新能源汽车（天津）有限公司	客户存在经营困难	49.08	49.08	100.00%	是	预计无法收回

期间	客户名称	负面经营预警	应收账款余额	坏账准备	计提比例	是否单项计提	计提理由
	重庆韩丰模具有限公司	失信被执行人	9.48	9.48	100.00%	是	预计无法收回
	深圳市宝能汽车有限公司	失信被执行人	174.46	14.06	8.06%	否	-
2022年末	-	-	-	-	-	-	-

如上表所示，对于出现负面经营预警客户，除深圳市宝能汽车有限公司外，公司均已单项计提坏账准备。深圳市宝能汽车有限公司虽被列为失信被执行人，但已于 2022 年 10 月与公司签署《和解协议》约定后续还款安排，且已按还款安排回款，期后回款情况良好，故公司将其列入应收其他客户组合，按账龄计提坏账准备，具备合理性，与实际信用风险相符。

对于单项计提坏账准备的客户，除合众新能源外，公司对其他客户应收账款的坏账计提比例均为 100.00%。鉴于公司已对合众新能源启动诉讼程序并于 2024 年 11 月取得浙江省桐乡市人民法院《民事裁定书》（（2024）浙 0483 民诉前调 17433 号），对合众新能源进行财产保全，财产保全金额为 1,267.31 万元，与 2024 年末应收账款余额基本相当。公司基于谨慎性原则，按照应收账款余额的 50% 计提了坏账准备，具备合理性。

（二）坏账准备计提比例与可比公司比较及差异原因

发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例对比如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
无锡振华	5%	10%	30%	100%	100%	100%
华达科技	5%	10%	30%	100%	100%	100%
多利科技	5%	10%	50%	100%	100%	100%
常青股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
博俊科技	5%	10%	30%	100%	100%	100%
英利汽车	0.75%	40.56%	96.96%	100%	100%	100%
泰鸿万立	5%	10%	30%	50%	80%	100%
发行人	5%	10%	30%	100%	100%	100%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。

发行人与同行业可比公司信用损失计提比例不存在明显差异，坏账准备计提政策符合行业惯例。

报告期各期末，发行人坏账准备实际计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	坏账准备实际计提比例		
	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
无锡振华	5.18%	5.21%	5.31%
华达科技	6.29%	6.81%	6.39%
多利科技	10.70%	7.82%	5.22%
常青股份	9.67%	6.48%	5.54%
博俊科技	6.74%	5.73%	5.92%
英利汽车	3.84%	3.58%	3.22%
泰鸿万立	5.42%	5.26%	5.28%
平均值	6.83%	5.84%	5.27%
发行人	6.55%	5.37%	5.35%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，公司应收账款坏账准备实际计提比例分别为 5.35%、5.37%和 6.55%，与博俊科技基本相当，高于无锡振华、英利汽车、泰鸿万立，与同行业可比公司平均水平不存在明显差异。2023 年末、2024 年末，同行业可比公司实际计提比例均值略高于发行人，主要系因多利科技、常青股份受下游客户负面经营情况影响，2023 年末、2024 年末应收账款单项计提比例显著高于其他公司。

综上，公司已充分考虑应收账款的信用风险特征和不同客户的实际经营情况划分单项计提和组合计提，对需单项计提的客户已结合款项回收预期充分计提坏账准备，坏账准备实际计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

四、哪吒汽车的具体情况，公司对哪吒汽车的销售收入、存货、应收账款等具体业务情况，相关诉讼进展，信用减值损失、存货相关资产减值损失的确定依据及合理性，哪吒汽车相关经营风险对发行人的影响、风险是否可控；

（一）哪吒汽车的具体情况

哪吒汽车品牌发布于 2018 年，是合众新能源汽车股份有限公司旗下智能电动汽车品牌。合众新能源基本情况及财务数据如下：

公司名称	合众新能源汽车股份有限公司	
公司类型	股份有限公司（外商投资、未上市）	
统一社会信用代码	91330483307682069B	
法定代表人	方运舟	
成立时间	2014 年 10 月 16 日	
注册资本	283,745.8180 万元	
注册地/主要生产 经营地	浙江省梧桐街道同仁路 988 号	
经营范围	新能源汽车整车及零部件的设计开发、生产、销售及相关的咨询服务； 计算机软件开发；新能源汽车的工业设计；货物进出口、技术进出口。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	南宁民生新能源产业投资合伙企业（有限合伙）持有 11.20%； 北京华鼎新动力股权投资基金（有限合伙）持有 9.82%； 宜春市金合股权投资有限公司持有 7.96%； 成都鸿景科技有限公司持有 6.30%； 其他股东持有 64.72%	
财务数据	项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
	总资产（万元）	2,136,624.70
	净资产（万元）	293,081.70
	营业收入（万元）	1,355,466.40
	归属于母公司股东的净利润（万元）	-680,809.10

注：财务数据来源于合众新能源向港交所提交的 IPO 申请资料，截至本回复出具日，合众新能源未公开披露 2024 年相关财务数据。

2024 年 10 月起，市场传闻哪吒汽车及合众新能源经营情况发生了较大变化，相关负面舆情涉及裁员、拖欠员工工资、拖欠供应商款项等。2024 年末，哪吒汽车被曝停产。根据易车网数据，哪吒汽车 2024 年 11 月起销量大幅下滑，其中 2025 年上半年批发量仅为 1,215 辆，同比下降超 95%。

通过企查查、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网等公开信息查询，截至本回复出具日，合众新能源被执行案件共计 7 件，被执行总金额超过 5,900 万元；另有多项股权冻结、商业合作纠纷、知识产权纠纷、侵权责任纠纷等。

根据全国企业破产重整案件信息网披露，2025 年 6 月，合众新能源分别新增两则破产审查案件，经办法院分别为浙江省嘉兴市中级人民法院、桐乡市人民法院。

（二）公司对哪吒汽车的销售收入、存货、应收账款等具体业务情况

发行人子公司杭州至信自 2022 年 11 月起与合众新能源签订《EP32 车型正式模具开发技术协议书》《采购主合同》等一系列协议，并由此加入合众新能源供应商体系。2023 年 12 月，杭州至信就哪吒汽车 EP32 车型开始向合众新能源销售冲焊零部件。

报告期内，发行人哪吒汽车 EP32 车型项目产品及模具的实际销售方包括合众新能源、浙江世圆汽车部件有限公司（以下简称“浙江世圆”）以及嘉兴常嘉汽车零部件有限公司（以下简称“嘉兴常嘉”），其中浙江世圆、嘉兴常嘉系合众新能源的一级供应商。

报告期各期，发行人对哪吒汽车（含合众新能源、浙江世圆、嘉兴常嘉）的销售收入、期末存货、应收账款余额等情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日
销售收入	2,915.04	23.56	-
期末存货余额	410.77	129.18	-
存货跌价准备	319.50	3.94	-
期末应收账款余额	2,288.21	26.63	-
坏账准备	1,640.94	1.33	-

2023 年度、2024 年度，发行人对哪吒汽车的销售收入分别为 23.56 万元、2,915.04 万元，占营业收入比例分别为 0.01%、0.94%；期末存货余额分别为 129.18 万元、410.77 万元，占期末存货总余额比例分别为 0.28%、0.87%；期末应收账款余额分别为 26.63 万元、2,288.21 万元，占期末应收账款总余额比例分别为 0.03%、1.89%。报告期内，发行人对哪吒汽车的销售收入、期末存货余额、期

未应收账款余额占比总体较低，发行人已就相关情形计提存货跌价准备和应收账款坏账准备。

(三) 相关诉讼进展，信用减值损失、存货相关资产减值损失的确定依据及合理性，哪吒汽车相关经营风险对发行人的影响、风险是否可控

1、相关诉讼进展

截至本回复出具日，发行人同哪吒汽车 EP32 车型项目下，合众新能源、浙江世园、嘉兴常嘉等合作方未按期支付款项的诉讼及进展情况具体如下：

序号	原告	被告	诉讼请求	案件主要情况介绍	当前进展
1	杭州至信	合众新能源	1、判令被告向原告支付欠付模具检具工装费用 1,230.00 万元与资金占用损失； 2、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。	原告起诉被告未按合同约定履行付款义务。	双方达成调解协议，由被告结欠杭州至信模具检具费用共计 1,230.00 万元，于 2025 年 6 月 30 日、2025 年 7 月 31 日前各支付 615.00 万元。 合众新能源破产重整案件已被浙江省嘉兴市中级人民法院裁定受理，目前处于债权申报阶段。
2		合众新能源	1、判令解除原告与被告签订的《采购主合同》《批量零部件价格协议》； 2、判令被告支付欠付货款 1,216.08 万元与资金占用损失； 3、判令被告赔偿经济损失 1,650.88 万元； 4、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。	原告起诉被告未按合同约定履行付款义务。	双方达成调解协议，由被告结欠杭州至信已开票未付货款共计 1,263.30 万元，于 2025 年 6 月 30 日、2025 年 7 月 31 日前各支付 631.65 万元。 合众新能源破产重整案件已被浙江省嘉兴市中级人民法院裁定受理，目前处于债权申报阶段。
3		浙江世园汽车零部件有限公司（被告一）、合众新能源（被告二）、江苏世圆	1、判令解除原告与被告一签订的《批量零部件价格协议》； 2、判令被告一支付欠付货款 731.37 万元与资金占用损失； 3、判令被告一赔偿经济损失	原告起诉被告未按合同约定履行付款义务。	2025 年 7 月 11 日一审判决被告向原告支付货款 731.37 万元及逾期付款利息。 目前被告方已提起上

序号	原告	被告	诉讼请求	案件主要情况介绍	当前进展
		汽车部件有限公司（被告三）	189.24 万元； 4、判令被告二、三对第二、三项诉请承担连带支付责任； 5、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。		诉，该案件尚在二审审理中。
4		嘉兴常嘉汽车零部件有限公司（被告一）、合众新能源（被告二）、合肥常青机械股份有限公司（被告三）	1、判令解除原告与被告一签订的《外购件价格协议》； 2、判令被告一向原告支付欠付货款 262.31 万元与资金占用损失； 3、判令被告一赔偿经济损失 76.70 万元； 4、判令被告二、三对第二、三项诉请承担连带支付责任； 5、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。	原告起诉被告未按合同约定履行付款义务。	2025 年 5 月 26 日一审判决被告向原告支付货款 262.31 万元及逾期付款利息。目前法院已立案执行。
5		合众新能源	1、判令解除原告与被告签订的《采购主合同》《批量零部件价格协议》； 2、判令被告赔偿原告模具检具未摊销工装费用 648.35 万元及资金占用损失； 3、判令被告赔偿原告经济损失 210.07 万元，包括原告已交付但未使用产品损失、原告未交付的产品损失、原材料损失等； 4、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。	原告起诉被告赔偿因其违约导致的经济损失。	一审审理中
6		浙江世圆汽车零部件有限公司（被告一）、江苏世圆汽车零部件有限公司（被告二）、合众新能源（被告三）	1、判令解除原告与被告一签订的《批量零部件价格协议》； 2、判令被告一赔偿原告经济损失 157.69 万元，包括原告已交付被告一但未使用产品损失、原告未交付的产品损失、原材料损失等；被告二、三承担连带赔偿责任； 3、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。	原告起诉被告赔偿因其违约导致的经济损失。	一审审理中
7		嘉兴常嘉汽车零部件有限公司（被告一）、	1、判令解除原告与被告一签订的《外购件价格协议》； 2、判令被告一赔偿原告经济损	原告起诉被告赔偿因其违约	一审审理中

序号	原告	被告	诉讼请求	案件主要情况介绍	当前进展
		合肥常青机械股份有限公司（被告二）、合众新能源（被告三）	失 46.47 万元，包括原告已交付被告一但未使用产品损失、原告未交付的产品损失、原材料损失等；被告二、三承担连带赔偿责任； 3、本案的诉讼费用、保全费由被告承担。	导致的经济损失。	

2、信用减值损失、存货相关资产减值损失的确定依据及合理性

（1）应收账款

2024 年末，发行人对合众新能源、浙江世圆及嘉兴常嘉的应收账款余额及计提的预期信用损失情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	预期信用损失	计提比例	计提理由
合众新能源汽车股份有限公司	1,294.53	647.26	50.00%	出现负面经营预警情形，已申请财产保全
浙江世圆汽车部件有限公司	731.37	731.37	100.00%	出现负面经营预警情形
嘉兴常嘉汽车零部件有限公司	262.31	262.31	100.00%	出现负面经营预警情形

由于上述对合众新能源应收账款已有部分余额超过信用期，且根据媒体报道，自 2024 年 10 月以来，合众新能源的生产、经营情况出现了较大不利变化，预计发行人对其应收账款的回收存在困难或需要较长的时间，故公司对报告期末应收合众新能源的款项按照单独评估信用风险的方式计提坏账。考虑到公司依法向法院申请财产保全冻结或查封相应价值的财产等保全措施，以及参考常青股份（603768.SH）、南方精工（002553.SH）、威迈斯（688612.SH）、中汽股份（301215.SZ）等供应商对合众新能源的坏账计提政策，公司按照 50%的比例对应收合众新能源款项单独计提坏账准备。而由于浙江世圆、嘉兴常嘉的主要经营负责人、经办人员已基本处于失联状态，公司基于谨慎性原则，对其应收账款全额计提坏账。

综上所述，公司对应收合众新能源、江苏世圆、嘉兴常嘉款项单独计提的坏账情况符合公司会计政策及会计准则的规定，坏账计提比例与可比案例不存在重大差异，具有合理性。

（2）工装模具及存货

工装模具方面，发行人账面涉及 EP32 项目的工装模具资产分为商品工装及摊销工装。对于商品工装，发行人将 2024 年末的商品工装的账面净额，与商品工装按废品处置价格测算出的可变现净值之间的差额，计提存货跌价准备；对于摊销工装，发行人基于 EP32 项目相关工装模具在后续期间预计无法实现经济效益的预期，将账面 EP32 项目待摊销工装余额于 2024 年度摊销完毕。

存货方面，发行人预计已发出未对账的发出商品价值无法收回，对发出商品余额全额计提跌价准备；对于其他存货类别，以废料售价减去估计的销售费用后的金额确定其可变现净值，对存货成本高于其可变现净值的差额部分计提存货跌价准备。

综上所述，由于合众新能源的生产经营出现不利变化，发行人对其 EP32 项目相关的待摊工装模具资产已加速摊销完毕，对相关存货已足额计提跌价准备，会计处理符合企业会计准则的规定及公司实际经营情况，具有合理性。

哪吒汽车业务相关存货跌价准备、应收账款坏账准备等已在 2024 年末全部计提完毕，具体经营影响详见本题“四、（二）公司对哪吒汽车的销售收入、存货、应收账款等具体业务情况”，不会对发行人后续生产经营产生重大影响，相关风险可控。

五、是否存在发行人作为二级供应商的情况下，终端车企出现经营风险的情况及相关坏账计提是否充分

汽车零部件行业具有多层级分工特点，汽车零部件供应链主要按照“零件、部件、系统总成”的金字塔式架构，具体划分为一、二、三级供应商。一级供应商通过了整车厂商的认证，直接为整车厂商供应产品；二级供应商与一级供应商协作配套，向一级供应商供货。报告期内，发行人存在作为一级供应商直接向整

车厂配套销售汽车零部件情形，也存在作为二级供应商向一级供应商销售汽车零部件并最终配套整车厂情形。

报告期内，发行人作为二级供应商向主要零部件供应商客户的销售收入、期末应收账款余额、计提的坏账准备以及主要配套终端整车企情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度/2024 年 12 月 31 日					主要配套终端车企	终端车企是否存在经营风险
	营业收入	营业收入占比	期末应收账款余额	期末应收账款占比	坏账准备		
腾海工贸	7,522.05	2.44%	2,649.53	2.19%	132.48	长城汽车	否
宁德时代	5,826.20	1.89%	1,239.35	1.02%	61.97	赛力斯、吉利汽车、长安汽车	否
英纳法	2,799.97	0.91%	1,389.05	1.15%	69.45	长安福特	否
伟巴斯特	859.62	0.28%	568.51	0.47%	28.43	长安福特	否
浙江世圆	718.03	0.23%	731.37	0.60%	731.37	合众新能源	是
小计	17,725.87	5.74%	6,577.81	5.43%	1,023.70	-	-
客户名称	2023 年度/2023 年 12 月 31 日					主要配套终端车企	终端车企是否存在经营风险
	营业收入	营业收入占比	期末应收账款余额	期末应收账款占比	坏账准备		
腾海工贸	8,392.67	3.27%	4,970.14	5.06%	248.51	长城汽车	否
英纳法	4,074.19	1.59%	1,364.16	1.39%	68.21	长安福特	否
宁德时代	1,511.68	0.59%	1,038.17	1.06%	51.91	赛力斯、长安汽车	否
伟巴斯特	661.21	0.26%	305.81	0.31%	15.29	长安福特	否
金华胜德	625.88	0.24%	272.91	0.28%	13.65	零跑汽车	否
小计	15,265.63	5.95%	7,951.19	8.10%	397.57	-	-
客户名称	2022 年度/2022 年 12 月 31 日					主要配套终端车企	终端车企是否存在经营风险
	营业收入	营业收入占比	期末应收账款余额	期末应收账款占比	坏账准备		
英纳法	5,131.51	2.45%	1,898.68	2.08%	94.93	长安福特	否
腾海工贸	4,965.75	2.37%	5,109.87	5.61%	255.49	长城汽车	否
伟巴斯特	3,438.32	1.64%	631.94	0.69%	31.60	长安福特	否
福耀玻璃	871.06	0.42%	24.45	0.03%	1.22	长安福特	否
宁德时代	714.12	0.34%	616.50	0.68%	30.82	赛力斯、长安汽车	否

小计	15,120.76	7.23%	8,281.44	9.09%	414.06	-	-
----	-----------	-------	----------	-------	--------	---	---

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人作为二级供应商向各期前五大零部件供应商客户的销售收入分别为 15,120.76 万元、15,265.63 万元和 17,725.87 万元，占发行人营业收入比例分别为 7.23%、5.95%和 5.74%；期末应收账款余额分别为 8,281.44 万元、7,951.19 万元和 6,577.81 万元，占发行人期末应收账款比例分别为 9.09%、8.10%和 5.43%。报告期内，发行人主要零部件供应商客户中，除 2024 年度浙江世圆所对应终端车企合众新能源出现经营风险外，其余零部件供应商客户对应终端车企均经营正常，账期均为一年以内，发行人已按要求计提坏账准备。对于浙江世圆应收账款，发行人已全额计提坏账准备。发行人应收账款坏账计提充分。

六、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、取得报告期内发行人与主要客户的销售合同，核查对主要客户信用政策及具体结算条款，并与同行业可比公司公开披露信息进行对比分析；对主要客户进行走访，了解其经营情况、与发行人的交易情况、信用政策、结算方式及具体执行情况等；

2、取得发行人收入明细表，核查主要客户第四季度销售收入和应收账款余额的匹配情况，核查是否存在逾期款项及逾期原因；取得期后回款统计明细，核查期后回款情况；

3、访谈发行人财务总监，查阅发行人财务报表、审计报告，了解、评估和测试与应收账款日常管理相关的内部控制的设计及运行有效性，了解应收账款信用减值损失相关会计政策，并与同行业可比公司进行对比分析；查阅报告期内信用减值损失核销或转回审批过程或证据材料，核查核销或转回是否符合公司内部规定和会计准则要求；

4、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，复核账龄划分准确性；获取单项计提坏账准备的客户清单，通过网络查询等方式了解该等客户具体情况，核查单项计提是否充分；通过网络查询等方式了解主要客户是否存在重大负面舆情或经营风险，核查其他客户是否存在重大信用风险；

5、通过公开信息查询哪吒汽车、合众新能源等经营情况及舆情报道；查阅发行人收入明细表、存货明细表、应收账款明细表，了解哪吒汽车相关业务所涉及的收入、存货、应收账款具体情况及会计处理；

6、取得发行人对合众新能源、浙江世圆、嘉兴常嘉等公司的诉讼文件，了解最新诉讼进展；查阅汽车行业上市公司公开披露信息，了解同行业公司对于合众新能源的坏账准备计提比例，并与发行人进行对比分析；

7、根据发行人报告期内收入明细表筛选汽车零部件供应商客户，了解对应终端整车厂客户和车型情况；通过网络查询等方式了解终端车型是否存在重大负面舆情或经营风险，核查坏账准备计提情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对主要客户的信用政策未发生重大变动，与行业惯例相符；主要客户应收账款余额和第四季度销售收入相匹配，与信用政策相符，信用政策执行情况良好；报告期各期末，发行人应收账款逾期金额较小，期后回款情况良好；

2、报告期内，发行人基于不同客户的信用风险特征，制定了对应的应收账款坏账准备计提方法，历史信用损失率、预期信用损失率等参数确定已充分考虑应收账款的信用风险特征，计提政策和计提比例谨慎、合理，与同行业可比公司相比不存在明显差异；坏账准备核销、转回具备客观证据，符合发行人内部控制要求和会计准则规定；

3、发行人已充分梳理出现负面经营预警的客户，考虑应收账款的信用风险特征和不同客户的实际经营情况划分单项计提和组合计提，对需单项计提的客户

已结合款项回收预期充分计提坏账准备，坏账准备实际计提比例与同行业可比公司不存在重大差异；

4、自 2023 年 12 月起，发行人对哪吒汽车 EP32 项目正式供货；2024 年 10 月起，哪吒汽车出现负面舆情；2025 年 6 月，哪吒汽车进入破产重整程序。2024 年末，发行人已就哪吒汽车相关存货和应收账款充分计提跌价准备和信用减值损失，不会对发行人后续生产经营产生重大影响，相关风险可控；

5、发行人作为二级供应商的情况下，除哪吒汽车相关汽车零部件供应商客户外，其他终端车企不存在重大经营风险，对于哪吒汽车相关汽车零部件供应商客户，发行人已于 2024 年末全额计提坏账准备，坏账计提充分。

10.关于存货

根据申报材料：（1）报告期各期末存货账面价值分别为 32,361.83 万元、42,845.21 万元和 43,012.30 万元，主要由库存商品、原材料、半成品、在产品和发出商品构成；（2）各期末发行人存货跌价准备分别为 4,071.64 万元、3,621.42 万元和 4,400.70 万元，占存货账面余额的比例分别为 11.18%、7.79%和 9.28%。

请发行人在招股说明书中补充披露：报告期期末存货的分类构成及变动原因。

请发行人披露：（1）按照冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成主营业务类型，结合备货周期等分别说明存货构成以及期末存货金额的合理性，期后领用或结转情况；（2）结合存货减值测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影响因素，分析存货减值计提是否充分；发行人存货跌价准备占存货账面余额明显高于同行业可比公司的原因；（3）是否存在存货减值转回的情形、相关依据及合理性，是否存在利用存货减值/坏账准备转回调节利润的情形；（4）报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本是否存在较大差异，分析说明差异原因；（5）公司的存货盘点制度、报告期内的存货尤其是发出商品的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人在招股说明书中补充披露：报告期期末存货的分类构成及变动原因。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“九（二）7、存货”中补充披露如下：

“7、存货

（1）存货总体变动情况

报告期各期末，发行人存货具体构成如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	6,379.79	13.46%	8,690.10	18.70%	6,348.41	17.42%
委托加工物资	3,515.53	7.41%	3,641.58	7.84%	3,475.51	9.54%
半成品	11,028.49	23.26%	11,070.06	23.82%	8,146.51	22.36%
在产品	6,137.51	12.94%	4,595.84	9.89%	4,046.59	11.11%
库存商品	11,573.13	24.41%	12,020.28	25.87%	9,914.62	27.21%
发出商品	7,748.66	16.34%	5,713.07	12.30%	3,401.27	9.34%
周转材料	1,029.89	2.17%	735.71	1.58%	1,100.54	3.02%
存货账面余额合计	47,412.99	100.00%	46,466.63	100.00%	36,433.46	100.00%
存货跌价准备	4,400.70	9.28%	3,621.42	7.79%	4,071.64	11.18%
存货账面价值合计	43,012.30	-	42,845.21	-	32,361.83	-

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人存货账面价值分别为 32,361.83 万元、42,845.21 万元和 43,012.30 万元。公司存货主要由库存商品、原材料、半成品、在产品和发出商品构成，2022 年末、2023 年末和 2024 年末，上述五项存货合计占存货余额比重分别为 87.44%、90.58%和 90.41%。其中库存商品、半成品占比最高，2022 年末、2023 年末和 2024 年末合计占存货余额比重分别为 49.57%、49.69%和 47.67%，占比较为稳定。发行人库存商品和半成品占比最高，

和冲焊零部件产品业务将冲压件作为半成品备货和年末生产旺季时对焊接成品提前备货的生产规律一致，具有合理性。

①原材料变动合理性

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人原材料余额分别为 6,348.41 万元、8,690.10 万元和 6,379.79 万元，占存货余额比重分别为 17.42%、18.70% 和 13.46%，存在一定波动。发行人原材料主要由钢材、铝材构成，此外还包括少量外购标准件、机器人集成业务裸机机器人和配件等，原材料余额波动主要受大宗原材料价格和自身排产计划影响。

发行人原材料以钢铝材为主，报告期各期，钢铝材采购消耗情况如下：

单位：吨

期间	当期采购量 A	当期消耗量 B	期末结存重量	采购消耗比 B/A
2024 年度	207,655.81	210,014.41	11,518.08	101.14%
2023 年度	176,654.03	172,317.59	13,876.67	97.55%
2022 年度	136,406.12	133,853.55	9,540.23	98.13%

如上表所示，发行人按照预计消耗量进行原材料采购，报告期内采购量与消耗量匹配关系良好，和发行人采购模式相匹配。2023 年末，发行人业务规模增加，预计消耗量增加，原材料随之增长。2024 年末，发行人加快生产基地布局建设，加强基地间产能协同，并加大就近与原材料供应商的采购力度，减少原材料提货和运输时间，原材料周转速度加快，期末结存重量小幅下降，加之钢材价格持续下降，期末原材料余额有所下降。

②库存商品、半成品、在产品变动合理性

发行人生产周期较短，原材料领用转为半成品和在产品的周转速度较快，发行人根据排产情况，将冲压完成的零部件产品作为半成品备货，或结合客户需求预期和产能利用率情况焊接成产成品准备交付。因此半成品、在产品、库存商品仅为生产过程中的不同阶段产品，转化速度较快。

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人库存商品、半成品、在产品余额合计分别为 22,107.72 万元、27,686.18 万元和 28,739.13 万元，占存货余额

比重分别为 60.68%、59.58%和 60.61%。报告期内，随着发行人业务规模扩大，客户需求呈增长态势，加之发行人参与客户新车型开发活动增加，冲压模具产品增加，期末库存商品、半成品、在产品余额持续增长，但占存货余额比重基本稳定。

③发出商品变动合理性

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人发出商品余额分别为 3,401.27 万元、5,713.07 万元和 7,748.66 万元，占存货余额比重分别为 9.34%、12.30%和 16.34%，余额和占比随着发行人业务规模提升而增长，具有合理性。发出商品系根据客户订单，已发货但尚未经客户领用结算的产品，均为冲焊零部件产品。报告期各期末，发行人发出商品账龄均为 1 年以内，期后均已正常结算，发出商品的增长具有合理性，与客户需求相匹配。

④委托加工物资、周转材料变动合理性

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人委托加工物资余额分别为 3,475.51 万元、3,641.58 万元和 3,515.53 万元，占存货余额比重分别为 9.54%、7.84%和 7.41%。委托加工物资的采购以零部件产品和工装模具实际工艺需求为准，不同车型、不同零部件产品对外协工序的需求差异较大，但整体期末余额较为稳定。

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人周转材料余额分别为 1,100.54 万元、735.71 万元和 1,029.89 万元，占存货余额比重分别为 3.02%、1.58%和 2.17%，余额及占比较低。周转材料以辅材、低值易耗品为主，发行人结合生产计划、最小批次订货量等采购备货，期末余额存在一定波动。”

二、按照冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成主营业务类型，结合备货周期等分别说明存货构成以及期末存货金额的合理性，期后领用或结转情况；

（一）按照冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成主营业务类型，结合备货周期等分别说明存货构成以及期末存货金额的合理性

1、备货周期及生产周期

发行人冲焊零部件产品、冲压模具、机器人工作站及集成业务均系定制化产品或服务，其中冲焊零部件产品品类众多，需通过专用模具生产制造，具备“多品种、多批次、非标准”特性；冲压模具根据不同零部件规格尺寸、工艺要求等定制化开发制造，具备专用性；机器人工作站及集成业务需匹配客户产线、生产工艺安排定制化开发设计。考虑到定制化特性，发行人以“以销定产、以产定采”为主，同时出于经济性考虑，对于部分单次需求量较少的产品集中采购或生产备货。各项主营业务备货、生产、运输交付周期具体如下：

（1）冲焊零部件业务

对于冲焊零部件，公司主要采用“以销定产”生产模式。通常情况下，客户将年度、月度、周度需求计划等下发至配套供应商并滚动更新，公司业务中心根据客户需求计划分解月计划、周计划并相应排产；客户每天更新当日交付需求并正式下达订单，公司通过邮件、在客户的供应商管理平台中查看系统订单或其他通知方式接收客户当日交付需求并由物流部安排发货。除非遇到客户大量需求、超过公司产能等情况，一般公司很少主动预备库存。

采购周期方面，冲焊零部件原材料以钢材等大宗原材料为主，部分原材料因规格尺寸要求较高，对应钢厂发货周期较长，可能需等待 2-3 个月。因此，为保证到货及时性，发行人根据与具体供应商的交付和交易习惯，提前 1-3 个月下达采购订单，订单需求量约为预计到货后 1-3 个月预估用量，且通常采用批量下单、分次提货的方式。

生产备货周期系在原材料准备到位的情况下，从初始落料到产成品入库的产品完工周期。因客户通常于当日更新具体交付需求并下达正式订单，发行人需在当天完成发货及运输交付，成品交付时间较为紧张，故发行人一般按照客户月计划、周计划提前排产，将冲压完成的零部件作为半成品备货，后续根据客户当日需求完成最后的焊接工序并交付。因部分工序涉及外协或子公司间产能协同，从初始落料、中间工序半成品运输到冲压完成一般需 1-2 周，此时尚未完成焊接工序，属半成品。焊接工序所需周期较短，一般于交付当日完成或旺季时根据客户

未来需求预测提前 1-3 天完成。

运输交付周期方面，整车厂通常要求零部件供应商在其生产基地周边配套建厂，运输距离较短，一般在当天即可送达。对于外地客户，运输交付周期可能在 1-3 天。

(2) 冲压模具业务

发行人冲压模具业务根据客户合同订单需求执行，因涉及定制化开发制造，无法提前备货，对于钢材等原材料采购周期和冲焊零部件业务一致。冲压模具生产周期较长，从合同签订到模具验收约 1-2 年。模具产品用于后续冲焊零部件产品量产，因此工装模具实物保存在发行人处，以客户验收作为工装模具交付。

(3) 机器人工作站及集成业务

发行人机器人工作站及集成业务尚处于起步阶段，规模较小，且涉及定制化开发制造，无法提前备货。发行人根据客户需求采购机器人裸机及其他线束等零部件，机器人工作站搭建完成后需在客户处试制调试，最终通过验收，从初始采购机器人裸机及其他部件到验收完成一般需 0.5-1 年。

2、在手订单情况

报告期内，发行人冲压模具、机器人工作站及集成业务采用项目制核算，在手订单金额均高于期末存货账面余额。报告期内冲焊零部件产品在手订单及存货账面余额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末存货账面余额 B	17,089.63	13,551.75	13,177.57
期末在手订单金额（不含税）	19,177.13	15,840.30	16,049.62
期末在手订单预计成本 A	16,112.62	13,703.44	13,966.38
存货在手订单支持率 C=A/B	94.28%	101.12%	105.98%
存货周转率	5.15	4.94	5.17

注 1：上述存货包括库存商品、发出商品、在产品；

注 2：期末在手订单预计成本=期末在手订单金额（不含税）*（1-冲焊零部件产品当年度毛

利率)。

发行人在保证存货安全库存的情况下，以订单需求为导向进行原材料采购，并根据订单交货时间及客户备货要求安排生产。2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人期末在手订单金额较高，在手订单支持率分别为 105.98%、101.12% 和 94.28%，在手订单能够对存货形成有效覆盖。此外，随着发行人销售规模扩张，客户备货需求逐年提高，使得存货余额呈上升趋势，但存货周转率良好。

3、存货构成以及期末存货金额的合理性

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人存货账面价值占资产总额的比例分别为 10.27%、12.52%、和 11.35%，与发行人业务规模相匹配；发行人存货主要以原材料、半成品、在产品、库存商品和发出商品为主，前述五项存货合计占存货余额比重分别为 87.44%、90.58%和 90.41%，与发行人实际备货及生产周期相符。

发行人原材料金额及占比较低，主要系因发行人出于资金周转考虑，一般不做原材料囤货；且发行人生产基地较多，可就近与原材料供应商采购，运输距离较短，原材料周转速度较快。相较之下，发行人半成品和在产品合计占比较高，主要系因生产周期较短，原材料领用转为半成品和在产品的周转速度较快；半成品、在产品、库存商品仅为生产过程中的不同阶段，2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人前述三类存货合计占存货余额比重分别为 60.68%、59.58%和 60.61%，占比较为稳定。发行人生产基地较多，各基地与辐射范围内的客户运输距离较短，发行人根据客户生产计划备货并能够迅速及时响应发货，发出商品周转速度较快，发出商品占比较高。

综上，发行人各期末存货结构稳定，存货构成以及期末存货金额变动具有合理性，与发行人备货及生产周期相符。

(二) 报告期内存货期后领用或结转情况

报告期各期末，发行人存货各项目期后领用或结转情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	期后领用或结转金额	期后结转率
----	----	------	-----------	-------

期间	项目	账面余额	期后领用或结转金额	期后结转率
2024 年 12 月 31 日	原材料及周转材料	7,409.68	7,267.49	98.08%
	委托加工物资	3,515.53	3,515.53	100.00%
	半成品	11,028.49	10,501.37	95.22%
	在产品	6,137.51	6,137.51	100.00%
	库存商品	11,573.13	11,060.25	95.57%
	发出商品	7,748.66	7,748.66	100.00%
	合计	47,413.00	46,230.810	97.51%
2023 年 12 月 31 日	原材料及周转材料	9,425.81	8,794.29	93.30%
	委托加工物资	3,641.58	3,641.58	100.00%
	半成品	11,070.06	10,472.50	94.60%
	在产品	4,595.84	4,595.84	100.00%
	库存商品	12,020.28	11,538.46	95.99%
	发出商品	5,713.07	5,713.07	100.00%
	合计	46,466.64	44,755.74	96.32%
2022 年 12 月 31 日	原材料及周转材料	7,448.95	6,960.53	93.44%
	委托加工物资	3,475.51	3,475.51	100.00%
	半成品	8,146.51	7,736.46	94.97%
	在产品	4,046.59	4,046.59	100.00%
	库存商品	9,914.62	9,431.99	95.13%
	发出商品	3,401.27	3,401.27	100.00%
	合计	36,433.45	35,052.35	96.21%

注：2022 年末、2023 年末期后领用或结转金额为期后一个经营年度的情况，2024 年末期后领用或结转金额为截至 2025 年 6 月末的情况。

报告期各期末，公司存货期后领用或结转比率分别为 96.21%、96.32%和 97.51%，周转水平较高、期后领用及结转情况良好，少数未领用或结转存货系出于经济性考虑，对于部分单次需求量较少的产品集中采购或生产备货。

三、结合存货减值测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影响因素，分析存货减值计提是否充分；发行人存货跌价准备占存货账面余额明显高于同行业可比公司的原因；

（一）存货减值的测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影

响因素，分析存货减值计提是否充分

1、存货跌价准备的测试过程及依据

发行人已制定《资产减值准备管理办法》，对存货跌价准备计提政策予以规范。报告期各期末，发行人对存货采用成本与可变现净值孰低的计量原则，对于存货成本高于可变现净值的部分计提存货跌价准备并计入当期损益。对于库存商品、发出商品，按照各产品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；对于原材料、半成品、委托加工物资，按照相关产成品估计售价减去至完工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确定可变现净值。

报告期各期末，发行人严格执行上述存货跌价准备计提政策，测试过程合理，计提金额准确充分。

2、存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	项目	1 年以内		1 年以上		账面 余额	跌价 准备
		余额	占比	余额	占比		
2024 年度	原材料	5,748.27	12.12%	631.52	1.33%	6,379.79	717.25
	委托加工物资	3,515.53	7.41%	-	-	3,515.53	364.66
	半成品	10,430.93	22.00%	597.56	1.26%	11,028.49	1,813.23
	在产品	6,137.51	12.94%	-	-	6,137.51	-
	库存商品	11,091.31	23.39%	481.82	1.02%	11,573.13	504.89
	发出商品	7,748.66	16.34%	-	-	7,748.66	1,000.67
	周转材料	1,029.89	2.17%	-	-	1,029.89	-
	合计	45,702.10	96.39%	1,710.90	3.61%	47,413.00	4,400.70
2023 年度	原材料	8,201.68	17.65%	488.42	1.05%	8,690.10	1,215.55
	委托加工物资	3,641.58	7.84%	-	-	3,641.58	36.25
	半成品	10,660.01	22.94%	410.05	0.88%	11,070.06	1,413.84
	在产品	4,595.84	9.89%	-	-	4,595.84	181.76
	库存商品	11,537.65	24.83%	482.63	1.04%	12,020.28	48.80

期间	项目	1 年以内		1 年以上		账面 余额	跌价 准备
		余额	占比	余额	占比		
	发出商品	5,713.07	12.29%	-	-	5,713.07	725.22
	周转材料	735.71	1.58%	-	-	735.71	-
	合计	45,085.54	97.03%	1,381.10	2.97%	46,466.64	3,621.42
2022 年度	原材料	6,015.04	16.51%	333.37	0.92%	6,348.41	1,483.83
	委托加工物资	3,475.51	9.54%	-	-	3,475.51	70.18
	半成品	8,046.62	22.09%	99.89	0.27%	8,146.51	1,439.38
	在产品	4,046.59	11.11%	-	-	4,046.59	24.01
	库存商品	9,820.61	26.95%	94.01	0.26%	9,914.62	633.07
	发出商品	3,401.27	9.34%	-	-	3,401.27	421.17
	周转材料	1,100.54	3.02%	-	-	1,100.54	-
	合计	35,906.18	98.55%	527.27	1.45%	36,433.45	4,071.64

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人存货跌价准备金额分别为 4,071.64 万元、3,621.42 万元和 4,400.70 万元，占存货余额的比例分别为 11.18%、7.79% 和 9.28%。

其中，库存商品主要为冲焊零部件及冲压模具，具体构成如下：

期间	库存商品类别	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价计提比例
2024 年 12 月 31 日	冲焊零部件	3,203.46	504.89	2,698.57	15.76%
	冲压模具	8,369.67	-	8,369.67	-
	合计	11,573.13	504.89	11,068.24	4.36%
2023 年 12 月 31 日	冲焊零部件	3,242.84	48.80	3,194.04	1.50%
	冲压模具	8,777.44	-	8,777.44	-
	合计	12,020.28	48.80	11,971.48	0.41%
2022 年 12 月 31 日	冲焊零部件	5,729.71	633.07	5,096.64	11.05%
	冲压模具	4,184.91	-	4,184.91	-
	合计	9,914.62	633.07	9,281.55	6.39%

报告期各期末，发行人 1 年以内存货余额占比分别为 98.55%、97.03%和 96.39%，占比较高，存货库龄结构整体良好。随着发行人业务规模提升，新车型定点项目增加，在制的冲焊零部件品类增加，少量原材料、半成品等因考虑经济

性集中采购或生产备货，领用周期受实际订单需求影响可能长于 1 年；此外，也存在客户需求变更或交付计划推迟产生的较长库龄存货；对于工装模具产品，因验收流程较长，库龄通常较长。发行人已通过制定长库龄物料管理及处置制度、优化管理报表制度、加强生产基地间产能协同和物资调配、优化采购安排等方式强化库存管理，同时对于库龄超过 1 年的冲焊零部件存货，出于谨慎性考虑在计提存货跌价准备时以废料销售价格作为产品的估计售价，发行人存货跌价准备计提政策已充分考虑库龄因素，跌价准备计提充分。

3、报告期内发行人主营业务毛利率整体向好，存货跌价风险较低

报告期各期，发行人主营业务毛利率具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
冲焊零部件	15.98%	13.49%	12.98%
冲压模具	27.63%	24.98%	29.26%
机器人工作站及集成	16.71%	7.77%	-
主营业务毛利率	16.43%	14.11%	14.49%

报告期内，发行人主营业务毛利率整体呈上升趋势，发行人主要根据客户订单排产备货，存货跌价风险较低。

4、报告期各期末存货在手订单支持率较高，存货期后领用结转情况良好

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人存货在手订单支持率分别为 105.98%、101.12%和 94.28%，整体处于较高水平；存货期后领用或结转比率分别为 96.21%、96.32%和 97.51%，周转水平较高，存货跌价风险较低。

5、报告期内发行人存货周转率高于可比公司平均水平，产销率维持在较高水平

报告期各期，发行人与同行业可比公司存货周转率比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
无锡振华	5.66	5.14	4.62
华达科技	3.39	3.27	3.02

多利科技	3.95	4.95	4.74
常青股份	5.89	6.20	6.35
博俊科技	2.82	2.38	2.17
英利汽车	3.20	3.20	3.24
泰鸿万立	5.67	4.80	5.01
可比公司均值	4.37	4.28	4.16
发行人	5.15	4.94	5.17

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。

2023 年度，因发行人不断扩张生产基地布局，新投产基地所承接的新车型项目尚处于爬升阶段，规模效应尚未完全体现，故存货周转率呈下降趋势，但仍高于同行业平均水平。2024 年度，随着各基地规模增长、新车型项目不断增加，发行人存货周转率有所提升。

发行人存货周转速度较快，优于可比公司平均水平，2022 年度、2023 年度和 2024 年度，产销率分别为 97.27%、103.24%和 96.78%，库存与销售情况基本匹配，存货跌价风险较低。

综上，发行人以“以销定产”为主，报告期内发行人存货库龄结构良好，主营业务毛利率整体向好，期末存货在手订单支持率较高，存货周转情况良好，存货跌价准备计提充分。

（二）发行人存货跌价准备占存货账面余额明显高于同行业可比公司的原因

报告期内，发行人与可比公司存货跌价准备占存货账面余额的比例对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
无锡振华	7.84%	5.71%	7.57%
华达科技	6.96%	7.27%	7.43%
多利科技	4.49%	3.88%	2.63%
常青股份	5.64%	5.50%	6.64%
博俊科技	6.60%	6.87%	5.62%
英利汽车	13.19%	7.41%	6.74%

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
泰鸿万立	4.46%	4.56%	2.61%
平均值	7.03%	5.89%	5.61%
发行人	9.28%	7.79%	11.18%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露信息。

发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平，主要系因考虑到发行人产品定制化程度较高，对于 1 年以上的冲焊零部件存货，结合存货状态以及未来实现销售的可能性，合理计提存货跌价准备，故 1 年以上存货跌价准备计提比例较高。

报告期各期末，发行人对不同库龄存货的跌价准备计提比例如下：

单位：万元

期间	1 年以内			1 年以上		
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	存货余额	跌价准备	跌价计提比例
2024 年 12 月 31 日	45,702.10	3,463.08	7.58%	1,710.90	937.62	54.80%
2023 年 12 月 31 日	45,085.54	3,180.99	7.06%	1,381.10	440.44	31.89%
2022 年 12 月 31 日	35,906.18	3,890.01	10.83%	527.27	181.63	34.45%

库龄超过 1 年以上的存货主要形成原因包括：1、对于部分老车型产品，发行人仍需按照客户要求少量供应维修备件产品，出于经济性考虑，通常一次性集中生产，后续按客户实际需求销售结转，实际结转周期较长；2、随着发行人业务规模提升，新车型定点项目增加，在制的冲焊零部件品类增加，部分原材料、半成品等因考虑经济性集中采购或生产备货，领用周期受实际订单需求影响可能长于 1 年；3、客户需求变更或交付计划推迟，已生产备货的存货未按预期领用或结转；4、工装模具产品因验收流程较长，库龄通常较长。

对于长库龄存货，发行人已通过制定长库龄物料管理及处置制度、优化管理报表制度、加强生产基地间产能协同和物资调配、优化采购安排等方式强化库存管理，但因发行人产品均为定制化产品，长库龄存货跌价计提比例较高。扣除 1 年以上的存货后，2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人库龄 1 年以内的存货跌价计提比例分别为 10.83%、7.06%和 7.58%，与英利汽车等可比公司不存在明显差异。

综上，发行人存货跌价准备计提政策较为谨慎，计提比率高于同行业可比公司具有合理性。但报告期内发行人产品产销率较高，存货期后领用结转情况良好，存货周转率高于同行业可比公司平均水平，不存在重大存货跌价风险。

四、是否存在存货减值转回的情形、相关依据及合理性，是否存在利用存货减值/坏账准备转回调节利润的情形；

报告期各期，发行人存货跌价准备计提、转销及转回情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期初跌价余额	3,621.42	4,071.64	3,176.00
本期计提	7,261.26	3,362.88	3,653.74
本期转销	6,481.98	3,813.10	2,758.10
本期转回	-	-	-
期末跌价余额	4,400.70	3,621.42	4,071.64

由上表可知，报告期内，公司通过存货销售或领用实现转销，不存在存货跌价准备转回的情况，不存在利用存货跌价准备转回调节利润的情形。

五、报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本是否存在较大差异，分析说明差异原因；

发行人产品种类丰富，不同类型产品、同类产品中不同规格尺寸的零部件产品成本均会受规格型号、具体用途、材料材质、生产工艺等多因素影响，单位成本差异较大；同时随着发行人总成件产品占比增加，单位成本整体呈上升趋势。故受报告期各期产品结构差异影响，发行人主要产品单位销售成本和期末存货单位成本存在波动，具体如下：

单位：元/件

产品大类	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
侧围类	单位销售成本	42.68	36.02	22.73
	期末存货单位成本	20.21	25.21	18.42
	差异率	-52.65%	-30.02%	-18.94%
地板类	单位销售成本	37.28	29.23	23.78
	期末存货单位成本	29.94	24.76	17.55

产品大类	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	差异率	-19.70%	-15.29%	-26.21%
机舱类	单位销售成本	24.49	20.55	16.14
	期末存货单位成本	13.44	12.77	13.10
	差异率	-45.12%	-37.85%	-18.79%

注 1：上表中单位销售成本及期末存货单位成本不含运输费、仓储租赁费等的影响；

注 2：差异率=（期末存货单位成本-单位销售成本）/单位销售成本；

注 3：期末存货单位成本为期末产成品单位成本。

发行人主要产品单位销售成本和期末存货单位成本存在差异，主要系因全年销售结构和期末存货结构存在差异。随着发行人以总成件交付的零部件品类增加，高单价产品全年销量占比呈上升趋势；但总成件产品体积更大、结构更复杂、易变形开裂，故周转速度较快，在期末存货结构中的占比往往低于全年销量占比。发行人产品品类较多，单位成本区间较为分散，内部产品结构变动均会对当期单位销售成本和期末存货单位成本产生较大影响。若按主要产品划分，差异具体分析如下：

（一）侧围类产品

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人侧围类产品单位销售成本分别为 22.73 元/件、36.02 元/件、42.68 元/件，三年平均销售成本 33.81 元/件。按单位成本 30.00 元/件为标准划分高、低单价，分布情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	高单价产品	低单价产品	高单价产品	低单价产品	高单价产品	低单价产品
销售成本金额	88,656.45	15,716.89	71,983.50	13,360.18	49,549.95	10,666.29
期末结存金额	1,820.25	890.38	2,700.44	779.16	1,627.63	705.57
销售成本占比①	84.94%	15.06%	84.35%	15.65%	82.29%	17.71%
期末结存占比②	67.15%	32.85%	77.61%	22.39%	69.76%	30.24%
占比差异③=①-②	17.79%	-17.79%	6.74%	-6.74%	12.53%	-12.53%
单位销售成本	80.34	11.71	77.77	9.25	66.05	5.62
期末存货单位成本	78.89	8.02	85.83	7.31	79.33	6.65

注 1：销售成本占比为高、低单价产品当期销售成本占当期总销售成本比例，即高单价产品

销售成本占比=高单价产品销售成本金额/（高单价产品销售成本金额+低单价产品销售成本金额），下同；

注 2：期末结存占比为高、低单价产品当期末结存金额占当期末总结存金额比例，即高单价产品期末结存占比=高单价产品期末结存金额/（高单价产品期末结存金额+低单价产品期末结存金额），下同。

如上表所示，发行人侧围类产品中，高单价产品销售占比较高，但在期末结存中所占比例有所降低，销售成本占比高于期末结存占比，不同价格产品分布结构影响了单位销售成本和期末存货单位成本的内部构成，具有合理性。侧围类产品规格尺寸繁多，高低单价产品内部产品结构变动也会影响单位成本。总体而言，受具体产品构成影响，侧围类产品单位销售成本和期末存货单位成本存在一定波动。

（二）地板类产品

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人地板类产品单位销售成本分别为 23.78 元/件、29.23 元/件、37.28 元/件，三年平均销售成本 30.10 元/件。按单位成本 30.00 元/件为标准划分高、低单价，分布情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	高单价产品	低单价产品	高单价产品	低单价产品	高单价产品	低单价产品
销售成本金额	53,814.68	12,364.74	42,541.98	12,981.34	34,272.62	13,617.41
期末结存金额	1,510.23	522.13	1,503.45	483.02	747.88	510.37
销售成本占比①	81.32%	18.68%	76.62%	23.38%	71.57%	28.43%
期末结存占比②	74.31%	25.69%	75.68%	24.32%	59.44%	40.56%
占比差异③=①-②	7.01%	-7.01%	0.94%	-0.94%	12.13%	-12.13%
单位销售成本	86.76	10.71	85.51	9.26	85.09	8.45
期末存货单位成本	75.51	10.90	63.75	8.53	57.41	8.70

与侧围类产品相似，发行人地板类产品中高单价产品销售占比较高，高于期末结存占比，系高单价产品单位销售成本高于期末存货单位成本的主要原因。报告期各期末，地板类高单价产品期末存货单位成本呈上升趋势，主要系受期末存货产品结构影响，地板类产品体积较大，期末结存存货数量较少，内部产品结构

变动对期末存货单位成本影响较大；低单价产品因成本波动范围相对更小，单位销售成本和期末存货单位成本不存在重大差异。

（三）机舱类产品

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人机舱类产品单位销售成本分别为 16.14 元/件、20.55 元/件、24.49 元/件，三年平均销售成本 20.04 元/件。按单位成本 20.00 元/件为标准划分高、低单价，分布情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	高单价产品	低单价产品	高单价产品	低单价产品	高单价产品	低单价产品
销售成本金额	25,441.70	6,709.71	18,418.60	7,879.92	12,601.58	8,232.68
期末结存金额	761.06	404.72	926.25	378.18	740.61	376.03
销售成本占比①	79.13%	20.87%	70.04%	29.96%	60.48%	39.52%
期末结存占比②	65.28%	34.72%	71.01%	28.99%	66.33%	33.67%
占比差异③=①-②	13.85%	-13.85%	-0.97%	0.97%	-5.84%	5.84%
单位销售成本	71.27	7.02	65.82	7.88	61.08	7.59
期末存货单位成本	60.02	5.47	70.00	4.25	60.23	5.16

与侧围类产品相似，因高、低单价产品当期销售占比和期末结存占比有所差异，且高、低单价产品内部也会因具体产品构成影响单位成本，机舱类产品单位销售成本与期末存货成本存在差异，但总体较为接近。2023 年末，机舱类高单价产品期末存货结存单位成本较高，主要系当期期末高单价产品尚未交付，期末结存金额较高。

六、公司的存货盘点制度、报告期内的存货尤其是发出商品的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等。

（一）公司的存货盘点制度

发行人已制定《存货管理制度》等内部控制制度，对存货管理部门、存货盘点等事项予以规范。发行人每年年中和年末对存货进行全面盘点，盘点完成后形成盘点报告，具体盘点工作由存货管理部门和财务部共同组织开展。财务部每月

对存货进行抽盘，形成存货月度抽盘记录。

盘点前，财务部会同物流部制定详细的盘点计划，对盘点时间、盘点范围、盘点人员、分组及盘点过程注意事项等作出安排，并确认所有的出入库记录均已及时录入 ERP 系统。仓库管理人员于盘点日前将存货清点整齐，保证存货卡片标识清晰，盘点期间存货暂时停止出入库。盘点时，由仓管员作为盘点责任人清点数量，由财务部人员进行记录，并在盘点表中如实填写实盘数量及差异情况，并对存货的存放状态进行确认，参与盘点的人员均需在盘点表上签字确认。盘点结束后财务部汇总整理所有盘点表，核对差异情况，形成盘点报告。对于盘点差异，财务部组织各相关部门查明差异原因，经管理层批准后进行相关账务处理。

综上，报告期内，发行人已建立存货管理及盘点制度并有效执行。

（二）报告期内的存货盘点情况

报告期内，公司存货盘点情况如下：

1、盘点范围

报告期内，发行人存货盘点范围为公司控制的所有存货，主要包括原材料、委托加工物资、半成品、在产品、库存商品、发出商品、周转材料等。

2、盘点方法

对于原材料、库存商品、半成品、在产品、周转材料等存放于公司自有仓库的存货，公司于每年年中和年末根据存货盘点制度实施全面盘点，采取静态盘点方法，盘点人员核对存货名称、规格型号、数量情况、使用状态等，以确保存货的完整性、准确性。对于发出商品，公司于每年年中和年末通过安排人员去第三方中转仓库、客户仓库等方式进行盘点，其他时间主要通过定期登陆客户供应商管理系统检查核对、与客户邮件核对、就发出商品与客户进行对账等方式进行确认。对于委托加工物资，公司于每年年中和年末通过安排人员去委托加工供应商现场等方式进行盘点，其他时间主要通过与供应商邮件核对、就委托加工物资与供应商进行对账等方式进行确认。

3、盘点结果

报告期内，公司按照存货盘点制度相关规定对存货定期全面盘点并形成盘点记录，存货内部控制制度执行情况良好，盘点结果不存在重大差异。

保荐机构、申报会计师对发行人 2023 年末和 2024 年末存货盘点进行监盘，盘点结果具体如下：

单位：万元

期间	账面余额	监盘金额	监盘比例	差异金额	差异率（%）
2024 年 12 月 31 日	47,412.99	30,351.36	64.01%	1.12	0.00
2023 年 12 月 31 日	46,466.63	30,703.91	66.08%	-3.35	-0.01

2023 年末、2024 年末，中介机构对发行人主要存货进行了监盘；2022 年末，发行人自行对存货进行全面盘点，公司存货实施的监盘程序恰当、存货盘点记录完整，监盘结果与账面余额不存在重大差异。

同时，中介机构对未进行监盘的存货执行了函证及替代程序，检查期末发出商品对应的出库单、签收单、期后结算单据等，总体核查结果具体如下：

单位：万元

期间	账面余额	监盘金额	函证/替代金额	核查金额	核查比例（%）
2024 年 12 月 31 日	47,412.99	30,351.36	7,064.31	37,415.67	78.91
2023 年 12 月 31 日	46,466.63	30,703.91	7,281.52	37,985.43	81.75

综上，报告期内，发行人存货期末数据真实准确。

七、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、查阅发行人关于存货管理及盘点的相关内部控制制度、发出商品管理制度等，查阅报告期内发行人定期盘点的盘点结果，了解盘点差异原因及后续处理，核查存货盘点制度执行情况；

2、获取发行人报告期内存货收发存、期末存货明细表、期后存货收发存等，了解发行人报告期各期末存货主要构成及变动情况、期后结转情况；

3、了解发行人存货跌价准备计提方法、计提过程、主要参数选取，复核存货跌价准备计提结果；

4、获取发行人报告期内收入成本明细表，计算不同类别产品单位销售成本，并与单位存货成本进行对比分析；查阅同行业可比公司存货跌价准备计提情况，并与发行人进行对比分析；

5、对发行人存货相关的内部控制执行穿行测试，了解内控有效性；了解发行人 ERP 系统存货相关板块运行逻辑，了解信息系统有效性；执行倒轧程序，从 ERP 库存系统中导出 2022 年 12 月 31 日至 2023 年 12 月 31 日所有存货类别的进销存记录，核对 2022 年 12 月 31 日及 2023 年 12 月 31 日 ERP 系统的导出的库存金额与审计报告一致，确认倒轧表完整性；复核发行人 2022 年末盘点结果，对于 2022 年度的进销存明细记录，随机选取品号进行测试，检查对应的出入库单据；

6、取得发行人报告期内采购明细表，获取主要采购合同、签收单或入库单、发票、付款回单等；对主要供应商进行走访，确认与发行人交易情况；对主要供应商执行函证程序；

7、分别于 2023 年末、2024 年末对发行人存货进行监盘；

8、对于报告期各期末发出商品，除盘点或函证确认外，查看客户的供应商管理系统获取订单明细、领用明细和结算明细、销售发票和期后回款等，核对发出商品期后结算情况；结合年末监盘情况和存货收发存明细，检查出入库单据，倒轧验证期末存货余额。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人以“以销定产”为主，报告期各期末存货构成与生产及备货周期、在手订单情况相匹配，期后领用或结转情况较好；

2、存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据符合发行人实际情况，存货跌价准备计提充分；发行人存货跌价准备计提政策较为谨慎，计提比率高于同行

业可比公司，但报告期内发行人产品产销率较高，存货期后领用结转情况良好，存货周转率高于同行业可比公司平均水平，不存在重大存货跌价风险；

3、发行人报告期内不存在利用存货减值转回调节利润的情形；

4、发行人主要产品当期结转的单位成本与期末存货单位成本受产品结构和结转成本时间影响存在差异，具有合理性；

5、发行人已建立存货盘点制度并得到有效执行，报告期内存货盘点结果与发行人存货实际结余情况相符，保荐机构、申报会计师对各期末发行人存货的监盘结果与发行人存货实际结余情况相符。

11.关于固定资产和在建工程

根据申报材料：（1）报告期各期末，发行人固定资产和固定资产清理账面价值合计分别为 91,636.83 万元、110,542.63 万元和 114,050.67 万元，机械设备上涨较快；（2）各期末发行人在建工程金额分别为 11,526.07 万元、6,368.54 万元和 10,509.39 万元。

请发行人披露：（1）结合子公司生产基地陆续开工建设或进行扩产升级的具体情况，说明报告期各期末固定资产、在建工程变动的原因；（2）固定资产的减值测试方法，相关设备是否与车型、客户有对应关系，说明资产减值计提是否充分；（3）发行人各产品产能、产能利用率的确定依据，理论工时增长与各期各类设备变动情况的匹配性，实际工时与产品产量的匹配关系；（4）按照主要类别，列示各期末在建工程归集的内容、金额，期末在建工程变动的原因；报告期各期新购置机器设备的具体情况、安装过程与安装进度、目前使用状态，购置款项支付情况，与现金流量表相关项目、待认证、抵扣进项税的匹配性；（5）在建工程主要项目开始节点与建设周期、完工进度情况、各期末结转固定资产情况及其依据，是否存在未及时结转固定资产的情形。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合子公司生产基地陆续开工建设或进行扩产升级的具体情况等，说明报告期各期末固定资产、在建工程变动的原因；

报告期内，发行人固定资产、在建工程变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
固定资产期末原值	211,319.55	194,618.69	162,930.96
其中：房屋建筑物	51,104.68	50,970.03	49,379.62
机械设备	153,997.64	137,441.74	108,061.81
运输设备	3,150.04	3,537.48	3,157.32
电子设备及其他	3,067.18	2,669.44	2,332.22
固定资产期末账面价值	114,035.94	110,542.63	91,636.83
其中：房屋建筑物	33,696.24	35,879.02	36,732.31
机械设备	78,583.90	72,740.39	53,283.58
运输设备	915.49	1,155.62	878.28
电子设备及其他	840.32	767.60	742.66
固定资产期末原值同比变动	16,700.86	31,687.73	27,587.03
固定资产期末原值同比变动率	8.58%	19.45%	20.38%
固定资产期末账面价值同比变动	3,493.31	18,905.80	17,484.02
固定资产期末账面价值同比变动率	3.16%	20.63%	23.58%
在建工程期末余额	10,509.39	6,368.54	11,526.07
其中：在安装设备	10,396.60	6,368.54	10,744.80
建筑工程	112.79	-	781.27
在建工程期末余额同比变动	4,140.85	-5,157.53	4,326.76
在建工程期末余额同比变动率	65.02%	-44.75%	60.10%

如上表所示，报告期各期末，发行人固定资产期末原值和账面价值呈增长趋势，主要系因生产用机械设备大幅增加。随着各生产基地陆续开工建设或进行扩产升级，主要生产设备根据安装验收进度，在在建工程列示或达到预定可使用状态后结转入固定资产，与发行人实际生产经营相符。

报告期内，发行人各生产基地主要开工建设及扩产升级情况如下：

序号	公司名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
----	------	---------	---------	---------

序号	公司名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
1	杭州至信	焊接车间扩产	-	焊接车间扩产
2	宁波至信	新建热成型车间，新增 2 条热成型产线，其中 1 条年内完工并投产，另 1 条截至年末尚未完工	新增的热成型产线完工投产	-
3	安徽至信	2021 年 11 月安徽至信设立，安徽一期建设工程启动，含冷冲压车间、热成型车间、焊接车间，截至年末尚未完工	冷冲压车间、热成型车间、焊接车间正式投产	热成型车间、焊接车间扩产，新增 1 条热成型产线，截至年末尚未完工
4	陕西至信	冷冲压车间扩产，年内投产	-	-
5	定州至信	冷冲压车间扩产，新增大型串联线冲压设备，截至年末尚未完工；新建热成型车间，新增 1 条热成型产线，截至年末尚未完工	新增的大型串联线冲压设备及新建的热成型产线完工投产	焊接车间扩产；冷冲压车间扩产，新增 1 条大型机械串联线；截至年末尚未完工
6	贵州至信	-	-	焊接车间扩产；冷冲压产线扩产，新增大型机械四联线等设备
7	黑龙江至信	-	-	焊接车间扩产
8	常州至信	-	2023 年 8 月常州至信设立，焊接车间开始起建	焊接车间正式投产
9	芜湖至信	-	-	2024 年 3 月芜湖至信设立，截至 2024 年末尚在建设期
10	张家口至信	-	-	2024 年 1 月张家口至信设立，新建焊接车间并正式投产
11	宜宾至信	-	-	2024 年 12 月宜宾至信设立，截至 2024 年末尚未正式起建
12	大江至信	扩建热成型试模产线、冷冲压产线及相关设备，年内投产	-	扩建试模产线，截至年末尚未完工

2022年末,发行人固定资产原值同比增加27,587.03万元,同比增长20.38%;在建工程余额同比增加4,326.76万元,同比增长60.10%;固定资产及在建工程均大幅增长。主要系因:1、安徽至信于2021年11月设立,2022年开工建设厂房,同时建设冷冲压车间、热成型车间、焊接车间,工程量较大,截至2022年末尚未完工;宁波至信新建热成型车间,截至2022年末尚未全部完工,在建工程余额增长较多;2、随着汽车行业轻量化趋势发展以及发行人对轻量化产品及工艺投入增加,轻量化产品需求增长,发行人加速热成型产能建设,经综合考虑产能协同后在宁波至信、定州至信分别新建热成型车间,机械设备原值相应增长;3、根据新车型定点情况、未来订单预期、产能利用率情况等,对陕西至信、杭州至信进行扩产,分别新增冷冲压产能和焊接产能,机械设备原值增长;4、大江至信不断提升模具开发生产能力,模具品类增加,工艺要求提高,新增热成型试模产线、冷冲压产线等,机械设备原值增长。

2023年末,发行人固定资产原值同比增加31,687.73万元,同比增长19.45%;在建工程余额同比减少5,157.53万元,同比下降44.75%;固定资产和在建工程呈反向变动。主要系因:1、2022年末在建工程以安徽至信厂房建设和定州至信热成型车间建设为主,2023年内建设工程完工结转入固定资产,机械设备原值增长明显;而本年新增的常州至信初期仅规划焊接产能,建设成本相对较低,在建工程余额下降;2、为提前布局新客户、新车型,提前新增热成型产能规划,经综合考虑产能协同后在宁波至信新建热成型产线,机械设备原值增长。

2024年末,发行人固定资产原值同比增加16,700.86万元,同比增长8.58%;在建工程余额同比增长4,140.85万元,同比增长65.02%;固定资产小幅增长,在建工程增长显著。主要系因:1、安徽至信热成型车间、焊接车间扩产,定州至信冷冲压车间扩产,并新建芜湖至信,截至年末尚未完工,在建工程余额大幅增长;2、本年新建张家口至信,初期仅规划焊接产能,年内完工投产,机械设备原值小幅增长;3、结合实际客户需求,经综合考虑产能协同后,发行人在杭州至信、定州至信、黑龙江至信等新增焊接产能,新增购置自动化焊接机器人工作站等设备,机械设备原值增长。

综上，发行人固定资产、在建工程变动与产能规划、工程进度相关，与各生产基地开工建设和升级改造情形相匹配，符合发行人实际经营需求。

二、固定资产的减值测试方法，相关设备是否与车型、客户有对应关系，说明资产减值计提是否充分；

（一）固定资产减值测试方法，相关设备是否与车型、客户有对应关系

报告期各期末，发行人组织对固定资产的盘点，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》对固定资产进行减值测试，于每年年末结合相关资产市场价格、产品市场需求、产品技术、同行业竞争情况等外部因素以及资产性能、使用状态和经济绩效等因素进行综合考虑，判断相关固定资产是否存在减值迹象。

对判断存在减值迹象的固定资产，公司根据资产公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量现值孰高确定可收回金额，根据可收回金额与固定资产账面价值的差额计提固定资产减值准备。

发行人固定资产以房屋建筑物、机械设备、运输设备、电子设备等为主，其中房屋建筑物、运输设备、电子设备属通用性资产，与车型或客户无关。机械设备主要包括大型冷冲压压机及附属设备、热成型设备、激光切割机、焊接机器人工作站等，其中冷冲压压机及附属设备、热成型设备、激光切割机等需配套工装模具投入生产，机器设备本身具备通用性，可随着工装模具的切换生产不同零部件，一般不对应具体车型或客户；焊接机器人工作站因需根据交付件工艺需求、焊点定位、焊接节拍等调整集成软件设置，一般一定时期内具备专用性，若对应零部件市场需求或工艺要求出现大幅变化，发行人会对焊接机器人工作站进行改造调整。

（二）报告期各期末发行人固定资产减值情况，固定资产减值计提是否充分

报告期各期末，发行人固定资产减值准备计提情况具体如下：

单位：万元

项目	房屋及建筑物	机械设备	运输设备	电子设备及其他	合计
----	--------	------	------	---------	----

项目	房屋及建筑物	机械设备	运输设备	电子设备及其他	合计
2024 年度					
期初减值准备金额	77.72	67.08	-	0.15	144.95
本期增加金额	-	-	-	-	-
本期减少金额	77.72	16.38	-	-	94.10
期末减值准备金额	-	50.70	-	0.15	50.85
2023 年度					
期初减值准备金额	77.72	197.75	-	0.15	275.62
本期增加金额	-	-	-	-	-
本期减少金额	-	130.67	-	-	130.67
期末减值准备金额	77.72	67.08	-	0.15	144.95
2022 年度					
期初减值准备金额	77.72	398.75	-	0.15	476.61
本期增加金额	-	36.71	-	-	36.71
本期减少金额	-	237.70	-	-	237.70
期末减值准备金额	77.72	197.75	-	0.15	275.62

注：2024 年末，发行人房屋及建筑物减值准备本期减少 77.72 万元，系宁波至信处置前期闲置的变压器。

2022 年末，发行人对机械设备计提减值准备 36.71 万元，主要系因发行人对焊接机器人工作站进行柔性化改造，对部分老旧焊接设备扣除残值后全额计提减值准备。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人营业收入分别为 209,106.94 万元、256,352.04 万元和 308,786.52 万元，复合增长率为 21.52%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润分别为 5,225.21 万元、11,968.83 万元和 18,472.25 万元，复合增长率达 88.02%，发行人业绩稳健增长，具备良好的持续盈利能力。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人主要机器设备中冷冲压设备产能利用率分别为 91.90%、110.48%、102.61%，热成型设备产能利用率分别为 97.15%、94.76%、99.33%，焊接设备产能利用率分别为 93.89%、93.42%、97.63%，均处于较高水平。

综上，发行人对固定资产减值准备计提充分；除已报废与已计提减值的固定

资产外，其他固定资产不存在明显减值迹象。

三、发行人各产品产能、产能利用率的确定依据，理论工时增长与各期各类设备变动情况的匹配性，实际工时与产品产量的匹配关系

（一）发行人各产品产能、产能利用率的确定依据

汽车冲焊零部件属定制化产品，零部件的规格尺寸、工艺要求、性能要求、是否总成交付等差异均会影响单个零部件所需的冲压次数、焊接点数、对应产量及交付套数等。参照行业惯例，发行人选取汽车零部件企业三大核心生产工艺（冷冲压、热成型、焊接）实际运行次数作为产能和产能利用率的确定依据，具体测算时，发行人理论冲压次数、理论焊点数参考机器设备理论参数值，按照 250 天/年或 22 天/月，日工作时长 8 小时，每天生产 2 班测算；实际冲压次数、实际焊点数来源于发行人实际工作记录。

同行业可比公司产能和产能利用率计算依据如下：

公司名称	产能利用率计算依据
无锡振华	冲压产能利用率=冲压次数（实际）/冲压次数（理论）；焊接产能利用率=焊接次数（实际）/焊接次数（理论）。 理论冲压、焊接次数参考机器设备理论值，按每月生产 22 天，每天生产 2 班进行测算。
华达科技	冲压产能利用率=冲压次数（实际）/冲压次数（理论）；焊接产能利用率=焊点数（实际）/焊点数（理论）。 未披露冲压次数（理论）、焊点数（理论）计算依据。
多利科技	冲压产能利用率=实际冲压次数/理论冲压次数。 理论冲压次数参考机器设备理论值，按每月 22 天，每天生产 2 班，每班额定工作时间 8 小时计算。
常青股份	冲压产能利用率=实际冲压次数/理论冲压次数；焊接产能利用率=实际焊接点数/理论焊接点数。 未披露理论冲压次数、理论焊接点数计算依据。
博俊科技	产能利用率=实际冲压次数/理论冲压次数。 未披露理论冲压次数计算依据。
英利汽车	产能利用率=实际产量/设计产能。 未披露设计产能计算依据。
泰鸿万立	产能利用率=冲压次数（实际）/冲压次数（理论）。 理论冲压次数参考机器设备理论值，按每月 22 天，每天生产 2 班，每班额定工作时间 8 小时计算。

公司名称	产能利用率计算依据
发行人	冲压（含冷冲压、热成型）产能利用率=实际冲压次数/理论冲压次数；焊接产能利用率=实际焊点数/理论焊点数。 理论冲压次数、理论焊点数参考机器设备理论值，按 250 天/年或 22 天/月，每天生产 2 班，每班额定工作时间 8 小时计算。

注：同行业公司产能利用率信息来源于公开披露文件。

如上表所示，发行人产能和产能利用率计算方式和确定依据与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

（二）理论工时增长与各期各类设备变动情况的匹配性，实际工时与产品产量的匹配关系

报告期内，发行人理论产能、实际产能、产能利用率和产品产量具体如下：

设备类型	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
冷冲压设备	理论冲压次数（万次）（A）	12,477.16	10,314.11	9,558.25
	实际冲压次数（万次）（G）	12,802.32	11,395.23	8,783.86
	产能利用率	102.61%	110.48%	91.90%
热成型设备	理论冲压次数（万次）（B）	422.33	349.38	176.64
	实际冲压次数（万次）（H）	419.52	331.09	171.61
	产能利用率	99.33%	94.76%	97.15%
焊接设备	理论焊点数（万点）（C）	313,806.03	239,166.26	176,502.37
	实际焊点数（万点）（I）	306,366.73	223,433.63	165,711.66
	产能利用率	97.63%	93.42%	93.89%
期末主要机器设备原值	冷冲压设备（万元）（D）	55,394.43	54,799.94	46,619.30
	热成型设备（万元）（E）	29,277.14	26,850.43	14,691.83
	焊接设备（万元）（F）	51,125.26	34,579.61	27,854.44
机器设备单位理论产能	冷冲压设备（次/元）（A/D）	0.23	0.19	0.21
	热成型设备（次/元）（B/E）	0.01	0.01	0.01
	焊接设备（点/元）（C/F）	6.14	6.92	6.34
机器设备实际工时	冷冲压产线（小时）（J）	296,133.20	311,590.20	380,416.56
	热成型产线（小时）（K）	1,457,108.47	1,300,570.38	832,893.33
	焊接产线（小时）（L）	414,449.32	272,974.62	199,811.28
单位设备工时对应产量	冷冲压产线（万次/小时）（G/J）	0.0432	0.0366	0.0231
	热成型产线（万次/小时）（H/K）	0.0003	0.0003	0.0002

设备类型	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	焊接产线（万点/小时）（I/L）	0.7392	0.8185	0.8293

发行人测算理论产能时采用固定的理论工时，按照 250 天/年或 22 天/月，日工作时长 8 小时，每天生产 2 班测算，报告期内理论工时测算标准未发生变化。但随着发行人基地扩张建设和升级改造，冷冲压、热成型、焊接等主要生产设备新增购置或升级更新，理论产能随之提升。报告期各期，发行人冷冲压、热成型机器设备单位理论产能较为稳定；2024 年发行人集中规划焊接产能，杭州、定州、黑龙江、张家口等生产基地新增投入机器人工作站，截至 2024 年末尚处于产能爬坡期，单位理论产能存在波动。具体基地建设和升级改造情况详见本题“一、结合子公司生产基地陆续开工建设或进行扩产升级的具体情况，说明报告期各期末固定资产、在建工程变动的原因”。

受产品结构、规格型号和新建及扩产的生产基地产能爬坡影响，冲焊零部件实际工时和对应的实际冲压次数、实际焊点数存在波动。报告期内，发行人冷冲压产线实际冲压次数随业务规模扩大而增加，但实际设备工时下降，主要系因各生产基地逐步提高冲压自动化率，新增或改建大吨位压机自动化连线生产线，单位设备工时对应产量不断提升；热成型产线与冷冲压产线相比，附属设备较多，包含激光切割机、抛丸设备等附属设备，设备实际工时系产线总工时，故热成型产线单位设备工时对应产量较低，但实际冲压次数、设备实际工时均呈上升趋势，单位设备工时对应产量相对稳定；焊接产线实际焊点数、设备实际工时均呈上升趋势，受报告期内多基地焊接产能陆续扩充影响，部分基地焊接设备尚处于产能爬坡，产能未充分释放，单位设备工时对应产量小幅下降。

四、按照主要类别，列示各期末在建工程归集的内容、金额，期末在建工程变动的原因；报告期各期新购置机器设备的具体情况、安装过程与安装进度、目前使用状态，购置款项支付情况，与现金流量表相关项目、待认证、抵扣进项税的匹配性；

（一）按照主要类别，列示各期末在建工程归集的内容、金额，期末在建工程变动的原因

报告期各期末，发行人在建工程以在安装设备和建筑工程为主，构成如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在安装设备	10,396.60	6,368.54	10,744.80
建筑工程	112.79	-	781.27
合计	10,509.39	6,368.54	11,526.07

按主要类别归集的具体构成和变动原因如下：

1、在安装设备的具体构成及变动情况

报告期各期末，发行人在建工程中在安装设备的具体构成如下：

单位：万元

类别	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
焊接设备	7,301.07	5,623.48	6,544.25
冲压设备	1,888.74	64.02	1,814.79
其他附属设备	1,025.39	5.49	2,235.10
小计	10,215.20	5,692.99	10,594.14
在建工程-在安装设备	10,396.60	6,368.54	10,744.80
占比	98.26%	89.39%	98.60%

发行人在安装设备以焊接设备和冲压设备（含冷冲压、热成型设备）为主，其他附属设备包括激光切割机、落料台、机加设备等，与发行人实际生产工艺相符。报告期各期末，在安装设备随各基地建设和扩产进度而变动，具体详见本题“一、结合子公司生产基地陆续开工建设或进行扩产升级的具体情况等，说明报告期各期末固定资产、在建工程变动的原因”。

2、建筑工程的具体构成及变动原因

报告期各期末，发行人在建工程中建筑工程的具体构成如下：

单位：万元

项目	费用类别	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
大江至信厂房改造	建筑施工费	86.81	-	-
小计		86.81	-	-
安徽至信一期厂房建设	建筑施工费	-	-	444.41

项目	费用类别	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
	设计费	-	-	52.83
	监理费	-	-	33.24
	土地使用权摊销费	-	-	29.07
小计		-	-	559.54
定州至信生产线建设	建筑施工费	-	-	197.91
小计		-	-	197.91
在建工程建筑工程		112.79	-	781.27
占比		76.97%	-	96.95%

发行人在建工程以施工费为主，与各基地厂房建设进度相符，具体详见本题“一、结合子公司生产基地陆续开工建设或进行扩产升级的具体情况，说明报告期各期末固定资产、在建工程变动的原因”。

（二）报告期各期新购置机器设备的具体情况、安装过程与安装进度、目前使用状态，购置款项支付情况

1、2024 年末情况

截至 2024 年末，发行人在建工程中在安装设备的具体情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	开始时间	安装过程与报告 期末安装进度	目前使用状态	购置款项支付 情况
焊接设备	7,301.07	2023 年 11 月 -2024 年 12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收； 安装进度：部分设备安装中，部分调试中	部分设备安装中，部分设备调试中	部分尾款及质保金未支付
冲压设备	1,888.74	2024 年 2 月 -12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收，需与附属设备组合调试使用； 安装进度：调试中	正常使用	部分尾款及质保金未支付

项目	期末余额	开始时间	安装过程与报告 期末安装进度	目前使用状态	购置款项支付情况
其他附属设备	1,025.39	2023 年 6 月 -2024 年 12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收，部分设备需与压机、热成型设备等组合成大型连续冲压线配套使用； 安装进度：部分设备安装中，部分调试中	部分设备安装中，部分设备调试中	部分尾款及质保金未支付
合计	10,215.20	-	-	-	-
占在建工程-在安装设备比例	98.26%	-	-	-	-

注：目前使用状态、购置款项支付情况为截至 2025 年 6 月末的情况，下同。

2、2023 年末情况

截至 2023 年末，发行人在建工程中在安装设备的具体情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	开始时间	安装过程与报告期末安装进度	目前使用状态	购置款项支付情况
焊接设备	5,623.48	2022 年 11 月-2023 年 12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收； 安装进度：调试中	正常使用	部分尾款未支付
冲压设备	64.02	2023 年 11 月-12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收，需与附属设备组合调试使用； 安装进度：部分设备安装中，部分调试中	正常使用	支付完毕
其他附属设备	5.49	2023 年 6 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收，部分设备需与压机、热成型设备等组合成大型连续冲压线配套使用； 安装进度：调试中	正常使用	支付完毕
合计	5,692.99	-	-	-	-

项目	期末余额	开始时间	安装过程与报告期末安装进度	目前使用状态	购置款项支付情况
占在建工程-在安装设备比例	89.39%	-	-	-	-

2、2022 年末情况

截至 2022 年末，发行人在建工程中在安装设备的具体情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	开始时间	安装过程与报告期末安装进度	目前使用状态	购置款项支付情况
焊接设备	6,544.25	2022 年 2 月-12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收； 安装进度：部分设备安装中，部分调试中	正常使用	支付完毕
冲压设备	1,814.79	2021 年 11 月-2022 年 12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收，需与附属设备组合调试使用； 安装进度：部分设备安装中，部分调试中	部分设备正常使用，部分设备调试中	质保金未支付
其他附属设备	2,235.10	2021 年 11 月-2022 年 12 月	安装过程：需要经过安装调试，设备正常使用后验收，部分设备需与压机、热成型设备等组合成大型连续冲压线配套使用； 安装进度：部分设备安装中，部分调试中	部分设备正常使用，部分设备调试中	支付完毕
合计	10,594.14	-	-	-	-
占在建工程-在安装设备比例	98.60%	-	-	-	-

注：上表中，冲压设备和其他附属设备截至 2025 年 6 月末还有部分设备在调试中的原因：宁波至信相关设备已于 2023 年 6 月转固，后因基地间产能协同规划调整，宁波至信于 2025 年 5 月将上述设备出售至杭州至信，截至 2025 年末上述设备在杭州至信处于调试中，预计将于 2025 年 8 月转固。

报告期各期末，发行人按照厂房建设和产能规划需要购置设备，按照合同分

进度付款，安装进度和款项支付情况与建设及调试进度、合同约定相匹配。

（三）报告期各期新购置机器设备与现金流量表相关项目、待认证、抵扣进项税的匹配性

报告期各期，发行人新购置机器设备与现金流量表相关项目、待认证、抵扣进项税的匹配过程如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
固定资产原值增加 A	25,633.34	42,379.72	32,081.84
其中：机械设备	23,827.32	37,805.29	21,171.62
在建工程净增加 B	4,140.85	-5,157.53	4,326.76
无形资产原值增加 C	138.36	236.57	2,003.91
长期待摊费用增加 D	12,903.10	15,914.21	16,015.01
长期资产进项税 E	5,085.21	6,006.45	6,841.69
长期资产购置增加小计 F=A+B+C+D+E	47,900.86	59,379.42	61,269.21
减：固定资产更新改造转入在建工程 G	3,713.37	7,169.50	2,251.30
减：应付预付长期资产款增加 H	-2,864.17	8,337.57	285.05
减：银行承兑汇票背书转让的款项 I	1,369.84	1,785.28	3,244.24
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 J=F-G-H-I	45,681.82	42,087.07	55,488.62
现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	45,681.82	42,087.07	55,488.62
差异	-	-	-

发行人购置长期资产支付的现金与现金流量表一致，与进项税相匹配。

五、在建工程主要项目开始节点与建设周期、完工进度情况、各期末结转固定资产情况及其依据，是否存在未及时结转固定资产的情形

（一）在建工程主要项目开始节点与建设周期、完工进度情况、各期末结转固定资产情况

报告期内，发行人在建工程主要项目开始节点与建设周期、完工进度情况以及各期末结转情况如下：

单位：万元

类型	主要项目	开始建设时间	建设周期	完工进度情况	结转年度	已结转金额	截至 2024 年末余额
建筑工程	大江至信厂房改造	2024 年 11 月	5 个月	建设中	尚未结转	-	86.81
	安徽至信一期厂房建设	2022 年 5 月	19 个月	已完工	2022 年	10,249.41	-
					2023 年	3,375.85	
	定州至信生产线建设	2022 年 6 月	16 个月	已完工	2023 年	542.19	-
机器设备	焊接设备	2022 年 2 月起	-	已完工	2023 年	6,520.64	-
					2024 年	6,632.64	-
				调试中	尚未结转	-	7,301.07
	冲压设备	2021 年 11 月起	-	已完工	2023 年	5,647.14	-
					2024 年	65.49	-
				调试中	尚未结转	-	1,888.74
	其他附属设备	2021 年 11 月起	-	已完工	2023 年	3,742.34	-
				调试中	尚未结转	-	1,025.39

注：上述主要项目的期末余额占 2022 年末、2023 年末和 2024 年末在建工程的比例分别为 98.49%、89.39%、98.03%，占比较高。

发行人于在建工程达到预定可使用状态时结转至固定资产。截至 2024 年末，尚未转固的在建工程主要系大江至信厂房改造项目，以及安徽至信扩产、芜湖至信建设过程中的产线设备，因产线由多台设备共同组成，冲压设备和附属设备需组装调试后整体投入使用，故安装调试周期较长。

（二）在建工程结转固定资产的依据，是否存在未及时结转固定资产的情形

发行人根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定，当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。判断资产是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素包括：1、若为房屋建筑物类，实体建设工程基本完成；2、基本达成预定设计目标、满足设定用途；3、初步试生产完成，且已基本完成试生产过程中的

设备调试、故障排除工作，可正式投入量产。具体转固依据和验收流程如下：

序号	资产类型	在建工程转固依据	主要验收流程
1	房屋建筑物	取得验收报告，达到可使用状态	实地查验工程质量；对工程勘察、设计、施工、设备安装质量和各管理环节等方面作出全面评价，形成经验收组人员签署的验收报告
2	机械设备	完成验收，取得设备设施终验收报告，达到可使用状态	设备到厂后，由设备管理部门组织安装调试，并对设备进行功能性验收，设备工程师发起验收流程，经设备管理部门负责人、生产基地总经理审核后形成设备设施终验收报告，提交采购部门与财务部门，财务部门据此转固

报告期内，发行人按照上述标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，对达到预定可使用状态的固定资产及时结转并计提折旧，不存在延迟转固的情况，符合企业会计准则的规定。部分机械设备安装调试周期较长，主要系因产线由多台设备共同组成，需组装调试后整体投入使用，符合行业惯例。

六、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈发行人运营投产中心负责人，了解报告期内发行人各生产基地主要开工建设及扩产升级情况，并与固定资产、在建工程变动进行匹配分析；

2、查阅发行人固定资产、在建工程相关内部控制制度，取得发行人报告期内财务报表、审计报告，了解发行人在建工程转固依据、固定资产减值测试方法；

3、复核发行人产能利用率计算表，并与同行业可比公司公开披露信息进行对比分析，核查计算过程、计算依据、主要参数合理性；了解理论产能变动原因，并与主要生产设备变动进行对比分析；

4、取得发行人实际压次、焊点明细表，核查产能利用率变动原因；

5、取得发行人固定资产明细表、在建工程明细表，按类别分析变动原因，核查是否与各生产基地建设情况匹配；取得报告期内主要固定资产购置相关请购单、合同、发票、付款回单、入库单、设备验收单等，核查购置情况、价款支付

情况、转固时点、目前进度等；取得报告期内主要在建工程施工项目相关预算报告、施工合同、发票、付款回单、监理报告、竣工验收报告等，核查在建工程具体情况、转固时点、目前进度等；

6、查阅同行业可比公司公开披露信息，了解可比公司转固政策、减值准备计提政策，并与发行人进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末固定资产、在建工程变动与各子公司生产基地主要开工建设及扩产升级项目情况相匹配，固定资产、在建工程增减变动具有合理性；

2、发行人固定资产以房屋建筑物、机械设备、运输设备、电子设备等为主，除焊接机器人工作站外，其他固定资产属通用资产，一般不对应具体车型或客户；发行人固定资产减值测试合理，符合会计准则规定，报告期各期末已对固定资产充分计提减值准备；

3、发行人参照行业惯例，选取冷冲压、热成型、焊接等主要生产工艺实际运行情况作为产能和产能利用率的确定依据，具有合理性。报告期各期，发行人理论产能变动情况与设备变动相匹配。零部件产品实际工时、对应产量和实际冲压次数、实际焊点数受产品结构、规格型号影响有所波动，具有合理性；

4、报告期各期末，发行人在建工程以在安装设备和建筑工程为主，变动情况与各生产基地建设情况相匹配，设备安装进度和款项支付情况与建设及调试进度、合同付款约定相匹配；发行人购置长期资产支付的现金与现金流量表一致，与进项税相匹配；

5、发行人于在建工程达到预定可使用状态时结转入固定资产并计提折旧，各类固定资产转固依据及验收流程清晰，不存在延迟转固的情况，符合企业会计准则规定。

12.关于预付款项

根据申报材料：（1）发行人其他非流动资产金额分别为 12,619.93 万元、2,241.34 万元和 6,186.52 万元，占非流动资产比重分别为 7.88%、1.36%和 3.41%，主要为预付工程设备款；（2）发行人预付款项分别为 10,535.29 万元、5,969.52 万元和 9,540.93 万元，占流动资产的比例分别为 6.80%、3.35%和 4.84%，以工装模具款和材料款为主。

请发行人披露：（1）预付款项的具体内容，与发行人业务的关系，与相关采购量的匹配性；付款进度是否合理，是否符合合同约定和行业惯例；（2）主要付款对象及其经营情况，是否存在体外资金循环或代垫成本费用情形。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、预付款项的具体内容，与发行人业务的关系，与相关采购量的匹配性；付款进度是否合理，是否符合合同约定和行业惯例；

报告期各期末，发行人预付款项具体类别如下：

单位：万元

款项性质	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
工装模具款	5,562.87	58.31%	1,753.20	29.37%	4,524.05	42.94%
原材料款	2,545.49	26.68%	3,146.46	52.71%	4,469.24	42.42%
设备款	772.98	8.10%	862.98	14.46%	849.27	8.06%
其他	659.59	6.91%	206.89	3.47%	692.73	6.58%
合计	9,540.93	100.00%	5,969.52	100.00%	10,535.29	100.00%

如上表所示，发行人预付款项以工装模具款和原材料款为主，2022 年末、2023 年末和 2024 年末，前述两类合计占预付款项比例分别为 85.36%、82.08%和 84.99%。

1、工装模具款匹配分析

报告期各期末，发行人工装模具款预付款前五名供应商付款进度、对应采购量及合同约定具体分析如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日							
供应商名称	预付款 项金额	主要 采购 内容	该供应商 当年度采 购入库金 额	期后到货 情况	支付或结算方式	预付款 是否与 合同约 定一致	是否符 合实际 业务情 况和采 购需求
上海凌云汽 车模具有限 公司	576.80	工装 模具	1,707.40	尚未到货	合同签订后、全工装 样件合格后、预验收 合格后、终验收合格 后、验收合格回厂后、 回厂调试达到验收状 态后等时点分别支付 一定金额	是	是
浙江黄岩冲 模有限公司	477.40	工装 模具	945.88	部分到货	合同签订后、全工装 样件合格后、预验收 合格后、终验收合格 后等时点分别支付一 定金额	是	是
上海新砚模 具制造有限 公司	436.28	工装 模具	388.54	尚未到货	合同签订后支付 50%；PSW 签署后剩 余 50%分月支付	是	是
四川祥喆精 密模具有限 公司	325.60	工装 模具	1,119.52	尚未到货	合同签订后、全工装 样件合格后、预验收 合格后、终验收合格 后等时点分别支付一 定金额	是	是
上海科正模 具有限公司	291.00	工装 模具	1,009.63	尚未到货	合同签订后、工装发 货验收合格后分别支 付一定金额	是	是
合计	2,107.08	-	-		-	-	-
2023 年 12 月 31 日							
供应商名称	预付款 项金额	主要 采购 内容	该供应商 当年度采 购入库金 额	期后到货 情况	支付或结算方式	预付款 是否与 合同约 定一致	是否符 合实际 业务情 况和采 购需求
天津汽车模 具股份有限 公司及其关 联公司	282.85	工装 模具	164.64	已到货	合同签订后、全工装 样件合格后、预验收 合格后、终验收合格 后等时点分别支付一 定金额	是	是

四川天坤模具制造有限公司	277.86	工装模具	28.08	已到货	合同签订后支付30%；工装发货验收合格后支付70%	是	是
上海科正模具有限公司	212.40	工装模具	228.00	已到货	合同签订后支付30%；工装发货验收合格后支付70%	是	是
上海凌云汽车模具有限公司	147.00	工装模具	957.67	部分到货	合同签订后支付30%；验收合格回厂后支付30%；回厂调试达到验收状态后支付40%	是	是
辉泰（太仓）汽配有限公司	123.00	工装模具	-	已到货	合同签订后支付30%；全工装样件合格后支付20%；模具预验收合格后支付20%；模具终验收合格后支付20%；质保金10%	是	是
合计	1,043.11	-	-	-	-	-	-
2022年12月31日							
供应商名称	预付款项金额	主要采购内容	该供应商当年度采购入库金额	期后到货情况	支付或结算方式	预付款是否与合同约定一致	是否符合实际业务情况和采购需求
苏州森维模具有限公司	582.14	工装模具	-	已到货	合同签订后、全工装样件合格后、模具预验收合格、模具终验收合格后等时点分别支付一定金额	是	是
昆山恒凌汽车模具有限公司	523.35	工装模具	-	已到货	合同签订后、预验收合格后、终验收合格后等时点分别支付一定金额	是	是
江苏瑞金装备科技有限公司	463.76	工装模具	-	部分到货	合同签订后支付30%；模具预验收合格后支付30%；模具终验收合格后支付30%；质保金10%	是	是
扬州迈科精密模具有限公司	334.28	工装模具	-	已到货	合同签订后支付30%；模具预验收合格后支付30%；模具终验收合格后支付	是	是

					30%；质保金 10%		
浙江黄岩冲模有限公司	324.27	工装模具	730.27	已到货	合同签订后、全工装样件合格后、预验收合格后、终验收合格后等时点分别支付一定金额	是	是
合计	2,227.81	-	-	-	-	-	-

注 1：期后到货情况统计截至 2025 年 6 月 30 日；
注 2：天津汽车模具股份有限公司及其关联公司包括黄骅天汽模汽车模具有限公司、天津天汽模志通车身科技有限公司、湘潭天汽模热成型技术有限公司。

因不同车型工装模具的工艺要求、模具精度、外观设计差异较大，发行人对每个工装模具单独进行招投标或询比价，不同车型项目选取的供应商变动较大。发行人根据不同车型工装模具的工艺需求确定适配的供应商，各年度采购入库金额随车型项目变动，连续性较弱，故预付款金额和当年度采购入库金额存在趋势差异。发行人根据工装模具实际采购需求遴选供应商并下达采购订单，期后到货情况良好，符合实际业务情况。

2、原材料款匹配分析

对于钢材等主要原材料，部分原材料因规格尺寸要求较高，对应材料供应商发货周期较长，可能需等待 2-3 个月。为保证到货及时性，发行人根据与具体供应商的交付和交易习惯，提前 1-3 个月下达采购订单，订单需求量约为预计到货后 1-3 个月预估用量，且通常采用批量下单、分次提货的方式。原材料款项一般采用预付模式，到货前需支付完毕货款，但具体支付进度和结算方式由发行人根据市场行情和商务谈判，与供应商协商确定，符合行业惯例。

报告期各期末，发行人原材料款预付款前五名供应商付款进度、对应采购量及合同约定具体分析如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日							
供应商名称	预付款项金额	主要采购内容	该供应商当年度采购入库金额	期后到货情况	支付或结算方式	预付款是否与合同约定一致	是否符合实际业务情况和采购需求

上海金吉顺汽车科技有限公司	1,364.76	钢材	1,706.88	已到货	合同签订日支付100%	是	是
华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	526.79	钢材	6,179.82	已到货	下单后支付20%；交货前支付80%	是	是
广州广汽宝商钢材加工有限公司	321.21	钢材	201.27	部分到货，因实际到货重量与预付款对应重量存在差异，尚存在部分预付款余额	全额预付	是	是
上海宝钢国际经济贸易有限公司及其关联公司	192.61	钢材	4,416.47	部分到货，剩余未到货系发行人根据排产安排尚未全部提货	全额预付	是	是
宁波宝井钢材加工配送有限公司	69.43	钢材	186.64	已到货	全额预付，考虑到原材料可能超发，预付款按照115%支付	是	是
合计	2,474.79	-	-	-	-	-	-
2023年12月31日							
供应商名称	预付款项金额	主要采购内容	该供应商当年度采购入库金额	期后到货情况	支付或结算方式	预付款是否与合同约定一致	是否符合实际业务情况和采购需求
华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	1,108.38	钢材	4,484.36	已到货	下单后支付20%；交货前支付80%	是	是
河钢汽车板有限公司	545.93	钢材	-	已到货	全额预付	是	是
上海宝钢国际经济贸易有限公司及其关联公司	518.14	钢材	4,540.31	已到货	全额预付	是	是

涟钢（重庆）材料技术有限公司	319.76	钢材	2,176.25	已到货	下单后支付20%；交货前支付80%	是	是
广州广汽宝商钢材加工有限公司	269.61	钢材	1,297.19	已到货	全额预付	是	是
合计	2,761.82	-	-	-	-	-	-
2022年12月31日							
供应商名称	预付款项金额	主要采购内容	该供应商当年度采购入库金额	期后到货情况	支付或结算方式	预付款是否与合同约定一致	是否符合实际业务情况和采购需求
广州广汽宝商钢材加工有限公司	1,352.45	钢材	4,351.04	已到货	全额预付	是	是
涟钢（重庆）材料技术有限公司	1,297.31	钢材	4,569.89	已到货	下单后支付20%；交货前支付80%	是	是
上海宝钢国际经济贸易有限公司及其关联公司	823.70	钢材	4,183.87	已到货	全额预付	是	是
攀中伊红金属制品（重庆）有限责任公司	636.80	钢材	2,021.43	已到货	提货前全额预付	是	是
华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	123.06	钢材	1,363.10	已到货	下单后支付20%；交货前支付80%	是	是
合计	4,233.31	-	-	-	-	-	-

注 1：期后到货情况统计截至 2025 年 6 月 30 日；

注 2：上海宝钢国际经济贸易有限公司及其关联公司包括成都宝钢西部贸易有限公司、上海宝钢新材料技术有限公司、天津宝钢钢材配送有限公司、西安宝钢钢材加工配送有限公司、

重庆宝钢汽车钢材部件有限公司、上海宝钢高强钢加工配送有限公司、安徽宝钢钢材配送有限公司、南京宝钢住商金属制品有限公司。

发行人预付款项以工装模具款和原材料款为主，其中工装模具款通常采用分进度付款方式，工装模具验收入库前计入预付款项；原材料款主要系钢材款，以预付模式为主，与行业惯例相符。发行人报告期各期末预付款项余额符合合同约定的付款进度，与实际业务情况和采购需求相符。

二、主要付款对象及其经营情况，是否存在体外资金循环或代垫成本费用的情形。

上述主要预付款对象合作情况和经营情况具体如下：

供应商名称	注册资本 (万元)	合作历史	经营情况	公开信息查询 是否存在失信 记录等
上海凌云汽车模具有限公司	1,000	自 2021 年起合作	正常经营	否
浙江黄岩冲模有限公司	2,016	自 2021 年起合作	正常经营	否
上海新砚模具制造有限公司	600	自 2019 年起合作	正常经营	否
四川祥喆精密模具有限公司	500	自 2021 年起合作	正常经营	否
上海科正模具有限公司	3,000	自 2021 年起合作	正常经营	否
天津汽车模具股份有限公司	94,205.81	自 2021 年起合作	正常经营	否
四川天坤模具制造有限公司	500	自 2021 年起合作	正常经营	否
辉泰（太仓）汽配有限公司	2,600	自 2022 年起合作	正常经营	否
苏州森维模具有限公司	3,600	自 2021 年起合作	正常经营	否
昆山恒凌汽车模具有限公司	1,600	自 2022 年起合作	正常经营	否
江苏瑞金装备科技有限公司	2,000	自 2021 年起合作	正常经营	否
扬州迈科精密模具有限公司	1,500	自 2022 年起合作	正常经营	否
上海金吉顺汽车科技有限公司	1,350	自 2024 年起合作	正常经营	否
华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	401,472	自 2017 年起合作	正常经营	否
广州广汽宝商钢材加工有限公司	30,800	自 2017 年起合作	正常经营	否
上海宝钢国际经济贸易有限公司	224,887.86	2015 年前已合作	正常经营	否
宁波宝井钢材加工配送有限公司	10,000	自 2019 年起合作	正常经营	否

河钢汽车板有限公司	9,500	自 2023 年起合作	正常经营	否
涟钢（重庆）材料技术有限公司	1,000	自 2019 年起合作	正常经营	否
攀中伊红金属制品（重庆）有限责任公司	31,441.03	2015 年前已合作	正常经营	否

经查询公开信息并走访主要供应商，主要预付款对象注册资本较为雄厚，与发行人合作情况及经营情况良好，与发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其主要关联方或持股 5%以上股东不存在关联关系。

经核查发行人及子公司、关联法人、关联自然人报告期内银行流水，并对主要供应商进行走访，确认其与发行人合作情况和资金往来情形，发行人与主要供应商合作关系均通过招投标或询比价程序确定，预付款均出自根据实际业务开展和采购需要进行的采购行为，均基于真实交易背景，不存在体外资金循环或代垫成本费用情形。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、取得发行人报告期内预付款项明细表，核查预付款项主要类别及主要预付款项名单；

2、获取报告期内预付款项相关文件，包括但不限于采购合同、采购订单、期后到货情况等，核查预付款项是否具有商业合理性，是否符合实际业务开展和采购需求，预付款项金额是否与合同约定一致；

3、对报告期内主要供应商进行走访，了解其基本信息、经营情况、与发行人合作历史、交易情况、资金往来、是否存在关联关系等，并通过企业信用信息公示系统等网站核查其是否存在失信记录等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人预付款项以工装模具款和原材料款为主，与行业惯例相符，符合合同约定的付款进度，与发行人实际业务开展和采购需求相匹配；

2、主要预付款对象经营情况良好，发行人预付款均出自根据实际业务开展和采购需要进行的采购行为，均基于真实交易背景，不存在体外资金循环或代垫成本费用情形。

13.关于长期待摊费用 and 使用权资产

根据申报材料：（1）发行人长期待摊费用分别为 18,112.76 万元、20,547.13 万元和 23,047.38 万元，占非流动资产比重分别为 11.31%、12.50%和 12.69%，主要系待摊销模具；（2）使用权资产中房屋建筑物账面价值持续增长；（3）递延所得税资产中未实现内部交易损益可抵扣暂时性差异增长较快。

请发行人披露：（1）长期待摊费用的具体内容，包括各项费用的性质、发生时间、金额等，对应模具与销售模具的关系，两者划分是否有明确依据，长期待摊费用初始确认、摊销期限和摊销方法是否合理，是否符合企业会计准则的要求；（2）与相关客户、车型的匹配性，与长期待摊费用相关的内部控制制度及其执行情况；长期待摊费用相关减值测试的政策及其减值的充分性；（3）使用权资产持续增长的合理性，与公司厂房租赁需求等的匹配性；（4）未实现内部交易损益可抵扣暂时性差异快速增长的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、长期待摊费用的具体内容，包括各项费用的性质、发生时间、金额等，对应模具与销售模具的关系，两者划分是否有明确依据，长期待摊费用初始确认、摊销期限和摊销方法是否合理，是否符合企业会计准则的要求；

（一）长期待摊费用的具体内容，包括各项费用的性质、发生时间、金额等

报告期各期末，发行人长期待摊费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
待摊销模具	21,722.37	19,203.01	16,631.81
其他	1,325.01	1,344.12	1,480.95
合计	23,047.38	20,547.13	18,112.76

其中，待摊销模具系全部摊销模式下以及部分摊销部分销售模式下的模具开发成本，具体详见本回复“6.2 关于收入确认”之“四（一）模具的开发、设计、销售过程，与汽车零部件的关系，相关成本和收入如何核算”。

1、待摊销模具具体构成

待摊销模具系发行人设计开发并用于生产汽车零部件产品、客户不直接购买的工装模具，具体详见本回复“6.2 关于收入确认”之“四（一）模具的开发、设计、销售过程，与汽车零部件的关系，相关成本和收入如何核算”。

报告期各期，发行人长期待摊费用中待摊销模具变动情况具体如下：

单位：万元

期间	期初金额	本期增加	本期摊销	期末金额
2024 年度	19,203.01	12,489.68	9,970.31	21,722.37
2023 年度	16,631.81	15,099.24	12,528.04	19,203.01
2022 年度	10,782.31	15,435.32	9,585.81	16,631.81

工装模具需根据零部件产品进行定向开发，单个零部件产品对应的工装模具数量存在差异，一般来说，零部件产品外观形状越复杂、规格尺寸越精密，所需的工装模具数量越多；同时，工装模具开发成本还会受到工艺要求影响。故单个零部件产品对应的工装模具数量、价值差异较大。报告期内，发行人经营规模增长稳健，持续获得新车型定点，零部件产品品类众多，相应待摊销模具金额较大、且呈增长趋势；待摊销模具变动情况与新车型开发进度相匹配。

2、其他长期待摊费用具体构成

其他长期待摊费用主要系固定资产改建支出和厂房改造装修支出等。报告期各期，发行人该类长期待摊费用变动情况具体如下：

单位：万元

期间	期初金额	本期增加	本期摊销	期末金额
2024 年度	1,344.12	413.43	432.54	1,325.01
2023 年度	1,480.95	814.98	951.80	1,344.12
2022 年度	1,399.13	579.69	497.88	1,480.95

截至 2024 年末，公司长期待摊费用-其他对应账面价值 1,325.01 万元，主要构成列示如下：

单位：万元

序号	资产名称	入账日期	期末账面价值	摊销期数（月）	摊销方法
1	大江至信厂房改造项目	2019/9/1	396.58	120	直线法
2	常州至信雨棚改造项目	2024/6/30	125.63	51	直线法
3	常州至信厂房装修改造项目	2023/11/1	124.55	60	直线法
4	定州至信水电气循环系统改造项目	2022/12/31	71.25	120	直线法
5	常州至信地坪装修项目	2024/8/30	60.05	49	直线法
6	定州至信热成型车间建设项目	2023/6/30	47.70	120	直线法
7	陕西至信焊接车间建设项目	2022/1/1	45.72	60	直线法
8	宁波至信装修改造项目	2021/6/1	34.59	60	直线法
9	定州至信厂房照明工程	2023/2/21	30.72	120	直线法
10	定州至信冷冲压车间建设项目	2023/2/21	28.11	120	直线法
合计		-	936.79	-	-

（二）对应模具与销售模具的关系，两者划分是否有明确依据

发行人长期待摊费用中的待摊销模具与销售模具的关系详见本回复之“6.2 关于收入确认”之“四（二）报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况，不同客户合作模式对模具收入的具体影响情况”。

发行人为客户定制开发的工装模具均由客户承担模具开发成本，但根据客户习惯不同，存在不同的结算模式和定价方式。发行人根据合同约定，将工装模具分为商品性模具和生产型模具（待摊销模具），划分依据明确、合理。

（三）长期待摊费用初始确认、摊销期限和摊销方法是否合理，是否符合企业会计准则的要求

1、待摊销模具

发行人待摊销模具的初始确认、摊销期限和摊销方法见本回复“7.2 关于收入确认”之“四（一）模具的开发、设计、销售过程，与汽车零部件的关系，相关成本和收入如何核算”、“五（一）模具的折旧年限、确定依据及与同行业可比公司的比较情况”。

2、其他长期待摊费用

资产类型	初始确认	摊销期限	摊销方法
固定资产大修理或改建支出	按实际成本初始确认	按照固定资产预计尚可使用年限分期摊销	直线法
经营租入固定资产的改建支出或装修费用		按照租赁期和下次改建期孰低原则摊销；如果租赁期和改建期都不确定的情况下，最长不超过 5 年摊销	直线法
其他长期待摊费用		按照资产受益期分期摊销，摊销年限一般为 3-5 年	直线法

综上，发行人长期待摊费用初始确认、摊销期限和摊销方法合理，符合企业会计准则要求。

二、与相关客户、车型的匹配性，与长期待摊费用相关的内部控制制度及其执行情况；长期待摊费用相关减值测试的政策及其减值的充分性；

（一）与相关客户、车型的匹配性，与长期待摊费用相关的内部控制制度及其执行情况

发行人长期待摊费用以工装模具为主，用以配套生产汽车零部件产品。因不同零部件规格尺寸、外观设计、原材料选材、工艺要求不同，在零部件产品量产供货前，汽车零部件供应商需定向开发制造零部件产品对应的工装模具。不同模具因几何形状、适配工艺、型腔结构等存在差异，一般无法转用于配套生产其他零部件产品。因此，工装模具具备专用性，与汽车零部件产品具备对应关系，与客户及车型相匹配。

发行人已制定《财务管理手册》《工装制作管理流程》《自制工装开发流程》《模具验收管理流程》等内部控制制度，对长期待摊费用中工装模具的入库验收、价值计量、折旧摊销、日常盘点等事项予以规范并有效执行。主要内控环节及执行情况具体如下：

主要内控环节	内控规定	执行情况
归口管理	由技术开发中心及各生产基地质量管理部门、工装管理部门归口管理	执行情况良好
验收流程	1、技术开发中心在验收工装回厂前将工装回厂清单、回厂工装的相关资料信息提交资产管理部门确认； 2、建立工装台账，工装模具验收合格回厂后及时进行台账登记； 3、根据工装模具开发计划组织工装模具设计、使用、安全等相关人员开展工装模具验收，编制工装模具验收报告； 4、根据工装模具开发进度及时提交合同、发票、入库明细表、送货单、《模/夹具方案审批表》或《检具方案审批表》等相关资料至财务部门；验收合格后提交《模具回厂流程》或《夹具回厂流程》或《检具回厂流程》至财务部门	根据制度要求建立台账，工装模具验收流程完整
入账计量	财务部门根据归口管理部门提交的回厂流程及时入账	根据工装模具验收情况及时入账，入账金额准确
编码管理	归口管理部门对长期待摊费用进行编码管理，在验收完成时对工装模具进行编号，并在实物醒目位置打上永久标示；按相关管理规则在装备管理系统中录入和维护工装模具信息	执行情况良好
日常盘点	财务部定期组织资产管理部门对工装模具进行盘点，盘点应填制盘点表，详细反映所盘点工装模具的实有数量，存放区域、存放地点及状态，并与账面数核对，做到账、物、卡相一致	报告期内每年至少盘点 2 次，盘点结果账实相符

综上，发行人对于长期待摊费用内部控制制度设计合理并得到有效执行。

（二）长期待摊费用相关减值测试的政策及其减值的充分性

发行人工装模具采用直线法摊销，其中乘用车摊销期为 3 年，商用车摊销期为 5 年。报告期各期末，发行人组织对工装模具的盘点，并对工装模具进行减值测试，结合对应车型市场需求、在手订单、销量预期等因素，判断工装模具是否存在减值迹象。根据行业惯例，整车厂客户与零部件供应商签订合同时，通常不会约定保底采购量，对于零部件产销量不达预期的情况，合同中通常未明确约定客户的补偿义务，由客户与发行人风险共担。因此，发行人在减值测试时，对车型已下线、车型终端市场销量持续走低的工装模具加速摊销，一次性计入对该客户的销售成本。

报告期内，发行人工装模具加速摊销情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
加速摊销金额	861.77	2,229.22	280.00
加速摊销原因	对应车型零部件产品销量不及预期		

注：2023 年度加速摊销金额较大，主要系因相关车型停产，故一次性摊销金额较大。

如上表所示，报告期各期末，发行人按照上述政策识别判断工装模具是否存在减值迹象，并对配套出货量不及预期的工装模具通过加速摊销的方式充分计提减值。除加速摊销工装模具外，其他工装模具对应车型均正常在产，终端销量情况较好，不存在明显减值迹象。

三、使用权资产持续增长的合理性，与公司厂房租赁需求等的匹配性；

报告期各期末，发行人使用权资产由房屋建筑物、机器设备、运输设备构成，其中以各生产基地租赁用厂房为主，具体构成如下：

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	账面余额	账面余额
房屋建筑物	10,838.93	5,454.58	5,748.61
机器设备	858.28	848.57	848.97
运输设备	289.22	249.39	279.35
合计	11,986.43	6,552.54	6,876.93

报告期各期末，发行人使用权资产中房屋建筑物系各生产基地租赁用厂房，在租赁期开始日按照成本进行初始计量，在租赁期内按照年限平均法计提折旧，故使用权资产-房屋建筑物各期末余额和账面价值根据租赁期剩余年限和续期情况变动，具体明细如下：

单位：万元

序号	承租人	租赁地址	主要租赁用途	租赁期	使用权资产期末余额		
					2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日

1	陕西至信	宝鸡高新技术产业开发区高新三十一路 68 号	厂房	2022.05-2025.04; 2025.05.01-2028.04.30	1,050.09	1,050.09	1,050.09
2	陕西至信	宝鸡高新技术产业开发区高新三十一路 68 号	厂房	2018.01-2022.12	-	-	503.17
3	陕西至信	宝鸡高新技术产业开发区高新三十一路 68 号	厂房	2023.01-2025.12	1,284.68	1,284.68	-
4	定州至信	定州市经济开发区长安路 20 号	厂房	2022.04-2032.03; 2024.01-2033.12 ^{注 1}	3,174.82	-	675.14
5	定州至信	定州市经济开发区长安路 20 号	厂房、办公	2022.10-2032.10; 2024.01-2033.12 ^{注 1}	1,182.14	-	1,718.46
6	贵州至信	贵阳市观山湖区金华镇吉利汽车配套厂房一期建设项目（1 号）厂房内	厂房、办公	2018.03-2026.02 ^{注 2}	1,592.16	1,592.16	1,592.16
7	常州至信	常州市武进国家高新技术产业开发区淹城南路 567 号园区的 4#和 6#厂房	厂房	2023.08-2028.08	1,527.65	1,527.65	-
8	芜湖至信	安徽省芜湖市南陵经济开发区龙图路 111 号韵达园区内智能快递发出车间一 11 号库房	仓储	2024.04-2026.08	129.23	-	-
9	张家口至信	河北省张家口市南山汽车产业基地南山建发汽车零部件产业园 6 号、7 号厂房	厂房	2024.01-2033.12	898.15	-	-
10	大江至信	重庆市渝北区空港工业园区翔宇路 988 号	厂房、仓储	2022.01-2025.01 ^{注 3}	-	-	209.59
合计					10,838.93	5,454.58	5,748.61

注 1：定州至信原租赁协议期限至 2032 年，2023 年末，双方协商由原先分别租赁的厂房、雨棚、设备房等变更为整租，签订《租赁合同终止费用结算补充协议》，原租赁合同于 2023 年 12 月 31 日正式终止，故 2023 年末对应使用权资产余额为 0；2024 年 1 月，双方签订新租赁协议，租赁期自 2024 年 1 月至 2033 年 12 月；

注 2：贵州至信房屋租赁合同于 2023 年 8 月签订《房屋租赁合同主体变更三方协议》，变更租赁出租方，但租赁标的、租赁期限、租金未变更；

注 3：大江至信原租赁期限至 2025 年 1 月，2023 年 3 月，双方签订《租赁终止协议》，租赁期自 2023 年 3 月起终止。

如上表所示，各生产基地基于各自生产、办公及仓储需要，租赁房屋建筑物，计入使用权资产。2023 年末，发行人使用权资产余额下降，主要系因定州至信变更租赁协议，原租赁协议自 2023 年 12 月终止，新租赁协议自 2024 年 1 月生效，故 2023 年末对应使用权资产余额为 0；以及大江至信根据实际生产情况整合产线排布，将原置于租赁地的部分工序整合至自有厂区内，原租赁协议终止。

2024 年末，发行人使用权资产余额大幅增加，主要系因定州至信新租赁协议生效，且芜湖、张家口等新增生产基地新增租赁用房。报告期各期末使用权资产变动具有合理性，与各基地厂房租赁需求相匹配，符合发行人实际生产经营情况。发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“五、（一）2、租赁房产”披露截至招股说明书签署日发行人及其子公司租用的用于生产经营的房产情况。

四、未实现内部交易损益可抵扣暂时性差异快速增长的原因及合理性。

报告期各期，发行人未实现内部交易损益产生的可抵扣暂时性差异明细列示如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
未实现内部交易损益	11,028.43	1,654.26	6,875.38	1,031.31	2,459.81	446.06

报告期内，发行人未实现内部交易损益可抵扣暂时性差异逐年快速增长，主要系机器人工作站和工装模具等资产内部购销逐年增加。大江至信主要承接发行人模具开发生产业务，衍数自动化主要为发行人各生产基地提高自动化生产水平提供技术支持，上述公司对合并范围内的关联方按照统一定价原则进行销售。报告期内发行人新车型承接项目增加，相应的工装模具开发需求增加；同时各基地对产线进行自动化升级改造，不断提升自动化生产水平，自动化产线和机器人工作站集成需求不断扩大。发行人对于内部交易产生的商品性模具在报表列示为存货，对于待摊销模具和自动化机器人设备等长期资产在报表分别列示为长期待摊费用和固定资产。根据企业会计准则的规定，企业在编制合并财务报表时，将内部交易形成的存货和长期资产中未实现损益在合并层面抵销，并通过后续销售或折旧摊销逐步确认，内部交易形成的存货及长期资产在合并资产负债表中列示的账面价值低于其在所属纳税主体按照税法规定确定的计税基础，产生可抵扣暂时性差异，该差异随着机器人工作站和工装模具交易增加而快速增长。

综上，未实现内部交易损益可抵扣暂时性差异快速增长具有合理性。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈发行人财务总监，获取并查阅《财务管理手册》《工装制作管理流程》《自制工装开发流程》《模具验收管理流程》等内部控制制度，了解长期待摊费用主要内控环节，了解长期待摊费用的摊销政策、减值政策；查阅同行业可比公司公开披露信息，并将其摊销政策、摊销年限、摊销方法等与发行人进行对比分析；

2、取得发行人报告期各期末长期待摊费用明细表，核查主要构成；查阅主要工装模具销售合同/开发协议，了解商品性模具和生产性模具（待摊销模具）的结算模式和合同条款差异，核查分类是否准确，并核查工装模具与客户、车型的匹配性；查阅主要工装模具对应的开发文件、采购合同/订单、入库单、付款凭证、发票、验收单等，核查内控制度执行情况，并复核入账金额、当期摊销额是否准确；

3、对报告期内主要客户进行走访，了解其与发行人的结算模式、生产经营情况、终端车型销售情况等，并通过公开信息查询主要车型销量进行验证；取得报告期各期长期待摊费用加速摊销明细表，核查发行人是否对工装模具充分计提减值；

4、分别于 2023 年末、2024 年末对发行人主要工装模具进行实地盘点，核对资产编码、使用状态、存放地点等，核查是否账实相符，是否存在明显减值迹象等；

5、查阅发行人财务报表及审计报告，获取使用权资产明细表，复核使用权资产是否核算准确；取得发行人报告期内房屋建筑物租赁协议、设备租赁协议等，核查租赁期限、租金等合同条款，核查使用权资产是否准确、完整；查阅租赁协议所载用途，对主要生产基地进行现场走访，核查租赁用途以及是否与实际租赁需求相匹配；

6、复核发行人可抵扣暂时性差异及相应递延所得税资产的确认依据及测算过程，是否符合《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人长期待摊费用以工装模具为主，因工装模具款项的结算模式和摊销方式不同，区分为商品性模具和生产性模具，分别计入存货和长期待摊费用，划分依据明确；长期待摊费用的初始计量、摊销期限、摊销方法等符合企业会计准则规定，与行业惯例和发行人实际生产经营情况相符；

2、工装模具通常根据零部件产品规格尺寸、外观形状、工艺要求、原材料选材等进行定向开发，具备专用性，与具体客户、特定车型具备对应关系；发行人已建立健全与长期待摊费用相关的内部控制制度，并得到有效执行；发行人对长期待摊费用的减值政策合理，符合会计准则规定，已对配套出货量不及预期的工装模具通过加速摊销的方式充分计提减值；

3、发行人报告期各期末使用权资产变动具有合理性，与各基地厂房租赁需求相匹配，符合发行人实际生产经营情况；

4、报告期内发行人未实现内部交易损益可抵扣暂时性差异呈增长趋势，主要系因提升智能制造水平产生的自动化产线集成需求和因新车型项目增加产生的工装模具内部交易逐年增加，具有合理性。

14.关于长期应收款

根据申报材料：（1）发行人长期应收款账面价值分别为 3,440.98 万元、3,704.56 万元和 2,040.10 万元，占非流动资产比重分别为 2.15%、2.25%和 1.12%，包括融资租赁款和分期收款销售商品款，主要为融资租赁应收保证金和模具待收销售款；（2）发行人一年内到期的非流动资产金额分别为 2,736.89 万元、4,114.90 万元和 5,071.48 万元，均为一年内到期的长期应收款。

请发行人披露：（1）各期末融资租赁款和分期收款销售商品款变动的原因，对应的主要客户和产品，采用分期收款情况下收入确认时点，是否符合企业会计准则的要求；（2）长期应收款的坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、各期末融资租赁款和分期收款销售商品款变动的原因，对应的主要客户和产品，采用分期收款情况下收入确认时点，是否符合企业会计准则的要求；

（一）各期末融资租赁款和分期收款销售商品款变动的原因，对应的主要客户和产品

报告期各期末，发行人融资租赁款和分期收款销售商品款的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	金额	变动率	金额	变动率	金额
融资租赁款①	3,232.26	-11.42%	3,648.92	-19.01%	4,505.28
其中：未实现融资收益②	120.38	-65.88%	352.79	-39.43%	582.49
减：一年内到期的长期应收款-融资租赁款③	2,487.47	197.05%	837.38	-19.69%	1,042.63
小计④=①-②-③	624.41	-74.60%	2,458.75	-14.63%	2,880.16
分期收款销售商品款⑤	4,483.84	-9.95%	4,979.07	100.92%	2,478.18
其中：未实现融资收益⑥	190.84	32.08%	144.49	101.74%	71.62
减：坏账准备⑦	293.30	-5.77%	311.25	105.47%	151.48
减：一年内到期的长期应收款-分期收款销售商品款⑧	2,584.01	-21.16%	3,277.52	93.45%	1,694.26
小计⑨=⑤-⑥-⑦-⑧	1,415.69	13.64%	1,245.81	122.14%	560.81
长期应收款账面价值合计⑩=④+⑨	2,040.10	-44.93%	3,704.56	7.66%	3,440.98

1、融资租赁款变动原因

报告期内，发行人各生产基地新建或扩产过程中新增较多机器设备，主要通过银行借款和融资租赁等方式筹措资金，发行人将其中融资租赁保证金计入长期

应收款。随着融资租赁逐步到期，保证金转入一年内到期的长期应收款，故长期应收款中融资租赁款余额大幅下降。

2、分期收款销售商品款变动原因，对应的主要客户和产品

报告期内，发行人根据不同客户的结算习惯商谈结算模式，分期收款销售商品款具体构成如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	长期应收款账面价值	占比	长期应收款账面价值	占比	长期应收款账面价值	占比
蔚来汽车	945.64	66.80%	1,245.81	100.00%	560.81	100.00%
宁德时代	194.96	13.77%	-	0.00%	-	0.00%
重庆恒新机械自动化设备有限公司	275.09	19.43%	-	0.00%	-	0.00%
合计	1,415.69	100.00%	1,245.81	100.00%	560.81	100.00%

如上表所示，发行人采用分期收款方式的主要系对蔚来汽车和宁德时代的工装模具销售，重庆恒新机械自动化设备有限公司长期应收款系至信股份出售的机器设备，采用分期支付方式。发行人对蔚来汽车新车型的开发主要集中在 2022 年度和 2023 年度。2023 年度，随着蔚来汽车新车型逐步完成对工装模具的验收并步入量产阶段，发行人对蔚来汽车工装模具销售大幅增长，是发行人 2023 年度长期应收款-分期收款销售商品款大幅增加的主要原因，与蔚来汽车新车型上线情况相符。2024 年度，蔚来汽车步入量产的新车型项目较 2023 年度有所减少，随着部分分期销售款转入一年内到期的长期应收款，发行人 2024 年度长期应收款-分期应收款销售商品款随之下降。

总体而言，发行人分期收款销售商品款受新车型量产进度及工装模具验收影响存在波动，符合发行人实际销售情况。

（二）采用分期收款情况下收入确认时点，是否符合企业会计准则的要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入；取得相关商品控制权，是指客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

发行人按照客户要求完成模具的生产制造，并直接销售给客户，客户即拥有该模具的所有权；模具经调试检验，能够达到客户对所生产零部件的质量要求，公司就冲压模具产品享有现时收款权利，实质上已将商品所有权的主要风险和报酬转移给了客户。故发行人在经客户验收后确认工装模具销售收入，并结转相应的模具成本。

发行人分期收款模式下收入确认时点合理，会计处理符合会计准则要求。

二、长期应收款的坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分。

发行人依据客户的信用风险特征，对于信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已有客观证据表明已经发生信用减值等的客户，对该长期应收款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。对于单项计提坏账准备外的长期应收款，发行人依据信用风险特征将其划分为 2 个组合，组合划分情况具体如下：

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
组合 1：应收融资租赁款	根据融资租赁合同约定，向出租方支付的融资租赁保证金	保证金通常在合同完全履行时返还给承租人，或直接用于冲抵最后一期应付租金，发生违约的风险较低，未计提预期信用损失
组合 2：应收其他款项	组合划分依据与应收账款基本一致。发行人根据历史经验，判断“账龄”是该组合的重要信用风险特征，故使用账龄构造信用风险矩阵	参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济预期等预测，编制长期应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

发行人根据合同约定，在支付融资租赁保证金时将保证金确认为长期应收款，其中长期应收款以现值进行列报，长期应收款账面价值与账面余额的差异计入“未实现融资收益”。根据合同约定，保证金通常在合同完全履行时返还给承租人，或直接用于冲抵最后一期应付租金。鉴于保证金本身已内嵌了风险缓释功能，长期应收款账面价值也已考虑了货币时间价值损失，发行人未对应收融资租赁款计提坏账准备。

除融资租赁款外，发行人对长期应收款-应收其他款项根据账龄组合计提坏账准备，具体计提比例如下：

账龄	坏账准备计提比例
1 年以内	5%
1 年以上	10%

报告期各期末，发行人长期应收款-分期收款销售商品款的名义收款额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	客户	销售内容	名义收款 额余额	逾期 金额	坏账 准备	期后回 款金额	回款进度是 否与合同约 定一致
2024 年 12 月 31 日	蔚来汽车	冲压模具	3,672.70	-	229.90	1,308.24	是
	宁德时代	冲压模具	361.14	-	27.60	212.86	是
	重庆恒新机械自动化设备有限公司	机器设备	450.00	-	35.80	65.63	是
	合计		4,483.84	-	293.30	1,586.72	-
2023 年 12 月 31 日	蔚来汽车	冲压模具	4,977.62	-	311.18	4,443.42	是
	广汽集团	冲压模具	1.44	-	0.07	1.44	是
	合计		4,979.07	-	311.25	4,444.86	-
2022 年 12 月 31 日	蔚来汽车	冲压模具	1,985.75	-	127.30	1,985.75	是
	广汽集团	冲压模具	492.42	-	24.19	492.42	是
	合计		2,478.18	-	151.48	2,478.18	-

注：期后回款金额统计至 2025 年 6 月 30 日。

发行人分期收款销售商品款主要系工装模具款项，与应收账款性质一致，报告期内均按照合同约定如期回款，不存在逾期款项，主要客户信誉较好，支付能力较强，发行人已充分计提坏账准备。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

- 1、获取发行人报告期内长期应收款明细表，核查主要构成；
- 2、查阅报告期内融资租赁协议及租金支付单据，核查主要条款，分析应收融资租赁款变动原因；
- 3、获取应收分期销售款主要合同，核查销售内容、验收条款、结算条款等，了解风险报酬转移约定，分析应收分期销售款变动原因；
- 4、了解发行人长期应收款坏账准备计提政策，复核账龄及坏账准备计提结果，获取主要客户期后回款明细表，核查是否存在逾期款项及期后回款是否与合同约定一致。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内，长期应收融资租赁款变动与融资租赁期限相关，分期收款销售商品款变动与新车型量产及工装模具验收进度相关，与发行人实际经营情况相符。分期收款仅作为结算方式的一种模式，客户验收后即拥有对该工装模具的所有权和主导权，主要风险报酬已转移至客户，发行人在客户验收后确认工装模具销售收入，符合企业会计准则要求；
- 2、发行人长期应收款坏账准备计提政策已充分考虑不同客户的信用风险特征，坏账准备计提充分、合理。

15.关于偿债能力

根据申报材料：报告期各期末发行人短期借款余额分别为 35,162.77 万元、37,318.34 万元和 28,587.57 万元，长期借款余额分别为 26,066.96 万元、41,950.55 万元和 42,661.02 万元，资产负债率高于可比公司。

请发行人披露：（1）报告期末公司短期借款和长期借款具体情况，包括借款银行、借款金额、借款期限及借款利率；（2）结合报告期内货币资金余额、

应付账款与应付票据、短期借款、现金流情况等，分析发行人是否存在流动性风险。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、报告期末公司短期借款和长期借款具体情况，包括借款银行、借款金额、借款期限及借款利率；

（一）报告期各期末公司短期借款具体情况

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人短期借款余额分别为 35,162.77 万元、37,318.34 万元和 28,587.57 万元，占负债总额的比例分别为 18.14%、18.18% 和 12.92%。

报告期各期末，发行人短期借款构成情况如下：

单位：万元

借款银行	期末余额	借款开始日	实际还款日/ 到期日	借款利率
2024 年 12 月 31 日				
浙商银行重庆分行	1,600.00	2024/3/6	2025/3/6	3.60%
浙商银行重庆分行	400.00	2024/3/6	2025/3/6	3.60%
民生银行重庆分行	5,000.00	2024/11/4	2025/10/19	3.20%
浙商银行重庆分行	628.00	2024/10/10	2025/10/10	2.75%
浙商银行重庆分行	1,372.00	2024/10/10	2025/10/10	2.75%
工商银行杭州江东支行	2,200.00	2024/9/20	2025/9/18	3.35%
工商银行杭州江东支行	2,800.00	2024/9/4	2025/9/3	3.35%
工商银行宁波杭州湾新区支行	900.00	2024/1/12	2025/1/7	3.25%
工商银行宁波杭州湾新区支行	1,100.00	2024/1/30	2025/1/21	3.25%
工商银行宁波杭州湾新区支行	1,200.00	2024/4/28	2025/4/22	3.15%
工商银行宁波杭州湾新区支行	900.00	2024/4/28	2025/4/28	3.15%
工商银行宁波杭州湾新区支行	900.00	2024/5/24	2025/5/24	3.15%
中国银行重庆渝北支行	1,000.00	2024/6/19	2025/6/19	3.30%
徽商银行合肥高新开发区支行	1,500.00	2024/11/26	2025/11/26	2.95%

借款银行	期末余额	借款开始日	实际还款日/ 到期日	借款利率
徽商银行合肥高新开发区支行	2,500.00	2024/11/22	2025/11/22	2.95%
徽商银行合肥高新开发区支行	948.60	2024/11/26	2025/11/25	1.95%
徽商银行合肥高新开发区支行	518.08	2024/11/26	2025/11/26	1.95%
徽商银行合肥高新开发区支行	1,000.00	2024/11/26	2025/11/27	1.95%
徽商银行合肥高新开发区支行	533.31	2024/11/26	2025/11/28	1.95%
工商银行重庆刘家台支行	800.00	2024/12/18	2025/2/13	2.90%
应收票据贴现	215.67	-	-	-
e 信迪链贴现融资	555.83	-	-	-
应计利息	16.07	-	-	-
2024 年末合计	28,587.57	-	-	-
2023 年 12 月 31 日				
招商银行重庆分行	1,000.00	2023/1/3	2024/1/3	4.50%
工商银行重庆江北支行	2,440.00	2023/3/20	2024/3/6	3.70%
招商银行重庆分行	1,000.00	2023/6/29	2024/2/29	3.90%
浙商银行重庆分行	2,000.00	2023/6/9	2024/1/31	4.25%
浙商银行重庆分行	2,000.00	2023/12/6	2024/6/17	3.75%
中国银行重庆渝北支行	1,000.00	2023/9/26	2024/3/25	4.00%
民生银行重庆分行	5,000.00	2023/11/16	2024/11/1	4.00%
汉口银行重庆分行	901.99	2023/12/6	2024/12/6	3.33%
汉口银行重庆分行	1,000.00	2023/12/14	2024/12/14	4.00%
工商银行杭州江东支行	2,800.00	2023/9/14	2024/9/3	4.20%
工商银行杭州江东支行	2,200.00	2023/9/27	2024/9/19	4.20%
徽商银行合肥高新开发区支行	2,500.00	2023/11/13	2024/11/14	3.65%
徽商银行合肥高新开发区支行	2,500.00	2023/11/17	2024/11/17	3.65%
中国银行定州分行	1,000.00	2023/9/28	2024/9/24	3.60%
工商银行宁波杭州湾新区支行	2,100.00	2023/4/28	2024/4/25	3.50%
工商银行宁波杭州湾新区支行	900.00	2023/5/25	2024/5/21	3.50%
工商银行重庆江北支行	1,100.00	2023/9/28	2024/1/10	3.80%
工商银行重庆江北支行	850.00	2023/10/27	2024/2/7	3.80%
工商银行重庆江北支行	1,200.00	2023/12/25	2024/4/16	3.80%
应收票据贴现	1,538.22	-	-	-
e 信迪链贴现融资	2,231.44	-	-	-

借款银行	期末余额	借款开始日	实际还款日/ 到期日	借款利率
应计利息	56.69	-	-	-
2023 年末合计	37,318.34	-	-	-
2022 年 12 月 31 日				
浙商银行重庆分行	2,000.00	2022/3/29	2023/3/27	4.45%
浙商银行重庆分行	2,000.00	2022/8/26	2023/2/28	3.70%
中信银行重庆分行	2,000.00	2022/5/7	2023/5/6	4.70%
汉口银行重庆分行	638.00	2022/9/27	2023/7/14	5.00%
汉口银行重庆分行	1,816.00	2022/8/19	2023/7/14	5.00%
招商银行重庆分行	950.00	2022/9/29	2023/2/6	4.70%
中国银行重庆渝北支行	1,000.00	2022/9/20	2023/3/28	4.00%
重庆银行枫林秀水支行	700.00	2022/9/28	2023/9/27	4.50%
重庆银行枫林秀水支行	900.00	2022/10/24	2023/10/23	4.50%
中国银行重庆渝北支行	305.00	2022/9/29	2023/2/6	3.65%
中国银行重庆渝北支行	153.00	2022/12/15	2023/2/6	3.65%
工商银行杭州江东支行	2,200.00	2022/9/29	2023/9/21	4.20%
工商银行杭州江东支行	2,800.00	2022/10/12	2023/9/13	4.20%
中国银行定州分行	1,000.00	2022/9/30	2023/9/26	3.85%
工商银行宁波杭州湾新区支行	1,500.00	2022/5/23	2023/3/6	3.85%
工商银行宁波杭州湾新区支行	900.00	2022/6/24	2023/5/22	3.85%
工商银行宁波杭州湾新区支行	600.00	2022/7/26	2023/3/30	3.70%
工商银行重庆江北支行	1,750.00	2022/9/27	2023/1/18	4.30%
工商银行重庆江北支行	900.00	2022/10/27	2023/2/9	4.30%
工商银行重庆江北支行	2,000.00	2022/12/7	2023/3/7	4.30%
工商银行重庆江北支行	1,600.00	2022/12/27	2023/4/17	4.30%
应收票据贴现	2,456.00	-	-	-
e 信迪链贴现融资	4,975.75	-	-	-
应计利息	19.02	-	-	-
2022 年末合计	35,162.77	-	-	-

注：截至 2025 年 6 月 30 日，已偿还的短期借款以实际还款日列示，尚未偿还的短期借款以到期日列示。

（二）报告期各期末公司长期借款具体情况

2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人长期借款（含一年内到期的长期借款）余额分别为 28,698.98 万元、48,235.78 万元和 69,108.61 万元，占负债总额的比例分别为 14.81%、23.50%和 31.22%。

报告期各期末，发行人长期借款（含一年内到期的长期借款）构成情况如下：

单位：万元

借款银行	期末余额	借款开始日	到期日	借款利率
2024 年 12 月 31 日				
工商银行宁波杭州湾新区支行	3,750.00	2019/6/28	2027/4/30	1 年期 LPR+83.5BP，按月调整
工商银行杭州江东支行	3,950.00	2021/2/10	2026/12/31	5 年期 LPR+10BP，按年调整
中信银行重庆分行	1,700.00	2023/6/27	2025/6/26	1 年期 LPR+95BP，按年调整
兴业银行重庆分行	1,800.00	2023/12/13	2025/12/12	1 年期 LPR+55BP
中信银行六安分行	18,136.02	2022/12/9	2030/10/19	5 年期 LPR+55BP，按年调整
华夏银行重庆大坪支行	675.00	2023/2/13	2025/2/12	1 年期 LPR+115BP，按月调整
中国银行重庆渝北支行	985.00	2023/9/21	2025/9/2	1 年期 LPR-5BP，按年调整
工商银行重庆江北支行	5,800.00	2024/1/19	2026/1/19	1 年期 LPR-45BP，按年调整
华夏银行重庆大坪支行	2,990.00	2024/3/25	2025/9/24	1 年期 LPR+45BP，按月调整
工商银行重庆江北支行	2,340.00	2024/4/19	2026/3/26	1 年期 LPR-45BP，按年调整
进出口银行重庆分行	4,950.00	2024/6/4	2025/9/3	1 年期 LPR+5BP，按季调整
进出口银行重庆分行	4,950.00	2024/6/24	2025/9/22	1 年期 LPR+5BP，按季调整
中国银行重庆渝北支行	10,000.00	2024/10/24	2027/10/24	1 年期 LPR-35BP，按年调整
华夏银行重庆大坪支行	1,995.00	2024/10/28	2026/4/27	1 年期 LPR+15BP，按月调整
成都银行重庆分行	5,000.00	2024/12/2	2026/5/1	5 年期 LPR-60BP，按季调整
应付利息	87.59			
2024 年末合计	69,108.61			

借款银行	期末余额	借款开始日	到期日	借款利率
2023 年 12 月 31 日				
工商银行宁波杭州湾新区支行	5,250.00	2019/6/28	2027/4/30	1 年期 LPR+83.5BP, 按月调整
工商银行杭州江东支行	5,650.00	2021/2/10	2026/12/31	5 年期 LPR+10BP, 按年调整
中国银行重庆渝北支行	7,500.00	2022/1/7	2025/1/7	1 年期 LPR+20BP, 按季调整
中国银行重庆渝北支行	2,500.00	2022/3/21	2025/3/21	1 年期 LPR+20BP, 按季调整
华夏银行重庆大坪支行	1,900.00	2022/11/1	2024/10/31	1 年期 LPR+115BP, 按月调整
中信银行重庆分行	1,900.00	2023/6/27	2025/6/26	1 年期 LPR+95BP, 按年调整
兴业银行重庆分行	2,000.00	2023/12/13	2025/12/12	1 年期 LPR+55BP
中信银行六安分行	19,090.55	2022/12/9	2030/10/19	5 年期 LPR+55BP, 按年调整
华夏银行重庆大坪支行	1,400.00	2023/2/13	2025/2/12	1 年期 LPR+115BP, 按月调整
中国银行重庆渝北支行	1,000.00	2023/9/21	2025/9/2	1 年期 LPR-5BP, 按年调整
应付利息	45.23			
2023 年末合计	48,235.78			
2022 年 12 月 31 日				
工商银行宁波杭州湾新区支行	6,750.00	2019/6/28	2027/4/30	1 年期 LPR+83.5BP, 按月调整
工商银行杭州江东支行	6,650.00	2021/2/10	2026/12/31	5 年期 LPR+10BP, 按年调整
中国银行重庆渝北支行	7,500.00	2022/1/7	2025/1/7	1 年期 LPR+20BP, 按季调整
中国银行重庆渝北支行	2,500.00	2022/3/21	2025/3/21	1 年期 LPR+20BP, 按季调整
华夏银行重庆大坪支行	2,000.00	2022/11/1	2024/10/31	1 年期 LPR+115BP, 按月调整
中信银行六安分行	3,266.96	2022/12/9	2030/10/19	5 年期 LPR+55BP, 按年调整
应付利息	32.02			
2022 年末合计	28,698.98			

二、结合报告期内货币资金余额、应付账款与应付票据、短期借款、现金流情况等，分析发行人是否存在流动性风险。

报告期内发行人货币资金余额、应付账款与应付票据、短期借款、现金流量等情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
货币资金	15,432.03	20,543.14	16,177.40
应收账款余额	121,209.86	98,130.72	91,141.78
应收票据余额	2,642.38	4,347.59	2,984.56
应收款项融资余额	4,766.38	4,600.10	2,422.31
资产类小计 A	144,050.64	127,621.56	112,726.04
应付票据	-	2,000.00	2,000.00
应付账款	65,604.81	55,887.80	57,597.25
短期借款	28,587.57	37,318.34	35,162.77
一年内到期的非流动负债	42,013.21	25,440.56	26,292.53
负债类小计 B	136,205.59	120,646.70	121,052.55
差额 C=A-B	7,845.05	6,974.86	-8,326.51
经营活动产生的现金流量净额	41,934.54	39,091.22	21,673.16
流动比率（倍）	1.22	1.23	1.08
速动比率（倍）	0.96	0.93	0.86
资产负债率（合并）	58.42%	59.97%	61.51%

报告期内，发行人经营规模持续扩张，相应应收账款余额、应付账款、经营活动产生的现金流量净额等规模呈上升趋势。2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人货币资金、应收账款余额、应收票据余额及应收款项融资余额合计分别为 112,726.04 万元、127,621.56 万元和 144,050.64 万元；应付票据、应付账款、短期借款及一年内到期的非流动负债合计分别为 121,052.55 万元、120,646.70 万元和 136,205.59 万元；上述两项差额分别为-8,326.51 万元、6,974.86 万元和 7,845.05 万元。报告期内，除 2022 年末上述资产类科目余额低于负债类科目余额外，2023 年末、2024 年末资产类科目余额均高于负债类科目余额，且差额呈上升趋势。

2022 年度、2023 年度和 2024 年度，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 21,673.16 万元、39,091.22 万元和 41,934.54 万元，均高于同期净利润，现金流情况良好，报告期内发行人均能够按期偿还银行借款，不存在还款逾期等情形。2022 年末、2023 年末和 2024 年末，发行人流动比率分别为 1.08、1.23 和 1.22，速动比率分别为 0.86、0.93 和 0.96，合并资产负债率分别为 61.51%、59.97% 和 58.42%，各项偿债能力指标整体向好，合并资产负债率有所下降，流动性风险较小。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

- 1、取得发行人报告期内银行借款合同，梳理短期借款、长期借款具体情况；
- 2、查阅发行人财务报表、审计报告，计算偿债能力指标，对发行人偿债能力和流动性风险进行核查分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人主要依靠银行借款筹集资金，短期借款、长期借款余额较高，与发行人实际生产经营情况匹配；
- 2、报告期内，发行人货币资金、应收账款余额、应收票据余额及应收款项融资余额合计与应付票据、应付账款、短期借款及一年内到期的非流动负债合计的差额、经营活动产生的现金流量净额及主要偿债能力指标总体向好，不存在较大的流动性风险。

16.关于子公司

根据申报材料：发行人拥有 16 家全资子公司、无参股公司，公司已在重庆、四川、浙江、江苏、安徽、陕西、河北、贵州、黑龙江等主要产业集群区域建立十余家零部件生产基地。

请发行人披露：（1）发行人与各子公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况，发行人设立各个子公司的原因、背景、必要性和商业合理性，与客户所在区域是否匹配；（2）母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系，是否存在频繁的内部交易或资金往来，以及内部交易的定价情况，是否存在客户供应商入股发行人子公司的情况。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人与各子公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况，发行人设立各个子公司的原因、背景、必要性和商业合理性，与客户所在区域是否匹配；

（一）发行人与各子公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况

发行人及各子公司的主营业务、主要职能，以及 2024 年末资产、负债、技术、人员等情况具体如下：

单位：万元、人

序号	公司名称	公司性质	主营业务	主要职能	2024 年末基本情况			
					资产总额	负债总额	技术情况	员工人数
1	至信股份	母公司	汽车冲焊件的生产、销售	负责整体的业务规划、管理和运营发展，承担管理、研发、销售职能，同时也是生产基地	256,545.38	133,848.05	拥有发明专利 20 项、实用新型专利 51 项、外观设计专利 7 项；已获授权软件著作权 1 项	906
2	杭州至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	52,079.94	19,636.22	拥有发明专利 3 项、实用新型专利 25 项；与衍数自动化共同拥有发明专利 1 项；已获授权软件著作权 8 项；拥有集成电路布图设计专有权 1 项	191
3	宁波至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	52,429.22	32,833.71	拥有发明专利 4 项、实用新型专利 18 项；与衍数自动化共同拥有发明专利 4 项；已获授权软件著作权 7 项	318
4	合肥至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	61,732.23	45,709.39	拥有发明专利 12 项、实用新型专利 50 项	196
5	安徽至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	75,765.52	54,324.46	拥有实用新型专利 5 项	645

6	陕西至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	20,910.87	9,284.07	拥有实用新型专利 26 项	205
7	定州至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	38,716.58	43,538.12	拥有实用新型专利 10 项	349
8	贵州至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	18,474.87	17,160.55	拥有发明专利 1 项、实用新型专利 16 项；已获授权软件著作权 5 项	264
9	黑龙江至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	5,306.69	5,401.51	-	28
10	常州至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	11,692.87	12,674.96	拥有实用新型专利 1 项	78
11	张家口至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地	1,958.82	1,511.94	-	72
12	芜湖至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地，截至 2024 年末尚处于建设期	191.90	99.51	-	-
13	宜宾至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地，截至 2024 年末尚处于筹建期	1,485.84	-	-	-
14	金华至信	全资子公司	汽车冲焊件的生产、销售	发行人生产基地，2025 年设立，尚处于筹建期	-	-	-	-
15	大江至信	全资子公司	工装模具开发制造	主要为发行人及子公司开发工装模具	18,283.32	7,975.45	拥有发明专利 2 项、实用新型专利 37 项；与重庆长安铃木汽车有限公司共同拥有实用新型专利 1 项	241

16	衍数自动化	全资子公司	机器人和 workstation 系统集成开发	主要为发行人及子公司提供生产过程中自动化整体解决方案	18,713.19	9,128.51	拥有发明专利 2 项、实用新型专利 40 项；与杭州至信共同拥有发明专利 1 项、与宁波至信共同拥有发明专利 4 项；已获授权软件著作权 18 项；拥有集成电路布图设计专有权 1 项	85
17	衍数贸易	全资子公司	材料购销贸易	主要为发行人及子公司采购大宗材料	14,051.48	13,437.04	-	20

注：上表资产总额、负债总额已经申报会计师审计。

截至本回复出具日，发行人及其 16 家子公司中，至信股份母公司除负责统筹整体的业务规划和运营发展、承担研发和销售职能外，也承担生产职能；出于交付保障和运输半径考虑，汽车零部件供应商通常需在具体配套的整车厂周边配套建厂，故发行人在主要产业集聚地建立杭州至信、宁波至信、合肥至信、安徽至信、陕西至信、定州至信、贵州至信、黑龙江至信、常州至信、张家口至信、芜湖至信、宜宾至信、金华至信等 13 家生产基地。为更好地统筹各项业务发展，实现专业化分工，发行人设立大江至信从事工装模具开发制造，主要承接各生产基地模具开发生产业务；设立衍数自动化从事机器人和 workstation 系统集成开发，主要为各生产基地自动化生产提供技术支持；设立衍数贸易主营材料购销贸易，主要为发行人及子公司采购大宗材料。发行人根据集团组织架构和实际业务开展需要设立子公司，各子公司的设立及从事业务具有必要性和商业合理性。

(二) 发行人设立各个子公司的原因、背景、必要性和商业合理性，与客户所在区域是否匹配

1、发行人设立各子公司的原因、背景及与客户所在区域的匹配情况

如上文所述，发行人根据配套客户需要，在整车厂周边配套建厂，符合行业惯例。各子公司的设立原因、背景、主要客户配套服务情况具体如下：

序号	公司名称	设立时间	初始设立原因及背景	报告期内主要服务客户	与主要客户所在区域的匹配情况
1	至信股份（母公司）	1995 年 1 月	为长安汽车重庆生产基地提供配套服务	长安汽车、长安福特、长城汽车、腾海工贸、宁德时代	靠近长安汽车、长安福特和长城汽车重庆生产基地、宁德时代宜宾生产基地、腾海工贸
2	杭州至信	2013 年 8 月	为长安福特杭州分公司提供配套服务	长安福特、吉利汽车、广汽乘用车	靠近长安福特杭州生产基地、吉利汽车余姚生产基地、吉利汽车杭州生产基地、广汽乘用车杭州生产基地
3	宁波至信	2016 年 7 月	为吉利汽车提供配套服务，兼顾杭州至信产能协同	理想汽车、吉利汽车	靠近吉利汽车宁波生产基地、吉利汽车余姚生产基地、理想汽车常州生产基地
4	合肥至信	2014 年 8 月	为合肥长安提供配套服务	蔚来汽车、长安汽车	靠近蔚来汽车合肥生产基地、长安汽车合肥生产基地
5	安徽至信	2021 年 11 月	就蔚来汽车与合肥至信产能协同	经合肥至信配套服务蔚来汽车	靠近蔚来汽车合肥生产基地、长安汽车合肥生产基地
6	陕西至信	2016 年 10 月	为宝鸡吉利提供配套服务	吉利汽车、比亚迪	靠近吉利汽车宝鸡生产基地、比亚迪西安生产基地
7	定州至信	2003 年 10 月	为河北长安提供配套服务	长安汽车、理想汽车、吉利汽车	靠近北京长安、河北长安生产基地、理想汽车北京生产基地、吉利汽车张家口生产基地
8	贵州至信	2017 年 3 月	为吉利汽车贵阳生产基地提供配套服务	吉利汽车	靠近吉利汽车贵阳生产基地

序号	公司名称	设立时间	初始设立原因及背景	报告期内主要服务客户	与主要客户所在区域的匹配情况
9	黑龙江至信	2010年5月	为长安汽车哈尔滨生产基地提供配套服务	云枫汽车	靠近云枫汽车哈尔滨生产基地
10	常州至信	2023年8月	就理想汽车与宁波至信产能协同	经宁波至信配套服务理想汽车	靠近理想汽车常州生产基地
11	张家口至信	2024年1月	就张家口吉利与定州至信产能协同	经定州至信配套服务张家口吉利	靠近吉利汽车张家口生产基地
12	芜湖至信	2024年3月	为奇瑞汽车芜湖生产基地提供配套服务	截至2024年末尚未正式投产	靠近奇瑞汽车芜湖生产基地
13	宜宾至信	2024年12月	为宁德时代宜宾生产基地及奇瑞汽车宜宾生产基地提供配套服务	截至2024年末尚未正式投产	靠近宁德时代宜宾生产基地、奇瑞汽车宜宾生产基地
14	金华至信	2025年3月	就零跑汽车金华生产基地与杭州至信产能协同	2025年设立，尚未正式投产	靠近零跑汽车金华生产基地
15	大江至信	2004年11月	承接各生产基地模具开发生产业务	内部交易为主	靠近母公司所在地，便于统筹管理及技术交流
16	衍数自动化	2018年6月	为各生产基地提供自动化生产整体解决方案	内部交易为主	靠近母公司所在地，便于统筹管理及技术交流
17	衍数贸易	2005年3月	统筹采购大宗原材料	内部交易	位于母公司所在地，便于统筹管理

发行人经综合考虑各整车厂客户厂区分布和内部产能协同后规划生产基地，各生产基地客户辐射范围合理，与主要客户所在区域相匹配。部分基地存在冲压和焊接工艺产能协同，以便在发挥规模效应的同时保障物流交付能力并及时响应客户需求。

2、发行人设立各子公司的必要性和商业合理性

（1）多点布局，实现资源整合和协同效应

出于降低运输成本、缩短供货周期、提高协同能力的目的，汽车产业通常以整车厂为核心，并在邻近区域内搭建配套产业集群。截至目前，我国已形成长三角、珠三角、长江中游、京津冀、山东半岛、成渝、东北等汽车产业集群。发行

人在重庆、四川、江苏、安徽、浙江、贵州、陕西、河北、黑龙江等多个重要省份设立生产基地，业务范围涵盖全国，有利于在不同地区实现资源整合和优化配置，从而更好地发挥规模效应及内部协同效应，集中研发能力，进一步拓展辐射范围内客户，实现资源的快速调度和高效利用，进一步降低生产成本、提高生产效率，增强抗风险能力，持续提升公司的竞争力和盈利能力。

（2）发挥区位优势，提升交付能力及快速响应能力，深化协同开发

汽车零部件经焊接成为总成件后，通常外观形状较为复杂、产品体积较大、长途运输易碰撞变形、锈蚀或污损，运输成本较高。为充分保障物流交付和产品质量，整车厂客户通常要求零部件供应商在其厂区周边配套建厂。发行人根据客户需求及自身发展规划，在主要客户生产基地周边或汽车产业主要聚集区设立生产基地，一方面能够减少产品运输距离，降低运输成本和运输过程产品损耗，充分保障交付及时性和质量稳定性；另一方面能够具备更快响应市场需求变化的能力，与客户及时沟通、积极迅速满足客户需求，深度参与客户产品协同开发，为客户提供高效、优质的配套服务，提升公司的服务质量、客户粘性及竞争力。

综上，发行人根据客户分布、产能协同、新客户拓展预期等设立生产基地，子公司分布与客户分布相匹配，具备商业合理性，符合行业惯例。

二、母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系，是否存在频繁的内部交易或资金往来，以及内部交易的定价情况，是否存在客户供应商入股发行人子公司的情况。

（一）母子公司、子公司之间的购销或者生产环节上下游的关系

发行人母子公司、子公司之间依据各自定位及具体职能开展业务，存在一定的内部购销关系，主要系母子公司、子公司之间产品、委托加工服务、原材料的购销，以及大江至信、衍数自动化与母公司、其他子公司之间冲压模具及机器人购销，主要交易行为如下：

序号	交易内容	业务关系及交易背景
----	------	-----------

序号	交易内容	业务关系及交易背景
1	产品	(1) 发行人各主体间存在产能协同，部分生产基地无冷冲压、热成型产线，由邻近生产基地完成冲压工序后，购入冲压半成品继续进行焊接加工；(2) 部分子公司将生产加工完成的产成品销售给母公司或其他子公司后统一对外销售；(3) 出于规模效应考虑，部分半成品零部件由部分生产基地集中生产，再销售给其他生产基地继续加工生产
2	委托加工服务	部分生产基地产能不足或缺少设备时，或出于运输半径考虑，委托客户邻近生产基地协助生产
3	原材料	(1) 衍数贸易将集中采购的原材料销售至各生产基地；(2) 出于统筹管理考虑，存在生产基地间原材料调配情形
4	冲压模具	大江至信将其开发制造的冲压模具销售至各生产基地
5	机器人	衍数自动化将调试完成的自动化机器人销售至各生产基地
6	其他	(1) 设备搬迁，采用购销方式；(2) 衍数贸易租赁母公司办公场所；衍数自动化租赁大江至信厂房及办公场所

(二) 母子公司、子公司之间的内部交易及定价情况

报告期内，发行人母子公司、子公司之间的主要内部交易情况如下表所示：

单位：万元

销售方	采购方	交易内容	交易金额		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
至信股份 (母公司)	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	13,217.16	4,613.96	10,377.73
		材料购销	610.94	982.18	619.50
		工装模具购销	2,676.13	-	296.17
		其他	2,659.66	853.17	66.10
杭州至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	4,039.13	5,478.55	4,721.42
		材料购销	14.92	57.57	575.84
		工装模具购销	553.47	-	-
		其他	92.99	59.67	35.65
宁波至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	18,553.00	20,294.71	9,752.35
		材料购销	800.04	518.14	21.86
		工装模具购销	983.59	38.05	43.80
		其他	26.10	45.37	0.76
合肥至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	1,482.75	2,381.18	810.66
		材料购销	515.98	348.12	24.31
		其他	3.23	-	-

销售方	采购方	交易内容	交易金额		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
安徽至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	45,722.09	22,449.60	-
		材料购销	225.39	167.06	-
		其他	12.94	16.37	-
陕西至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	8,819.07	5,993.87	-
		材料购销	102.82	34.97	92.95
		工装模具购销	-	17.70	-
		其他	-	2.92	3.19
定州至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	21,545.80	4,884.66	3,067.40
		材料购销	48.15	56.73	0.66
		工装模具购销	1,466.79	-	-
		其他	136.95	5.04	11.15
贵州至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	72.79	54.18	153.03
		材料购销	43.49	5.60	7.08
		其他	-	191.85	1.22
黑龙江至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	0.49	0.58	5.72
		材料购销	-	1.03	-
		其他	-	-	1.18
常州至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	1,477.13	0.58	-
		材料购销	2.51	-	-
芜湖至信	合并范围内 其他主体	其他	49.12	-	-
张家口至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	1,388.83	-	-
大江至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	448.03	247.94	372.70
		材料购销	212.51	178.97	129.08
		工装模具购销	11,200.29	20,176.75	17,032.10
		其他	556.08	1,277.04	321.69
衍数自动化	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	-	6.00	4,393.34
		材料购销	811.81	1,545.78	962.44
		机器人购销	15,567.50	11,220.81	5,849.39
衍数贸易	合并范围内 其他主体	材料购销	66,600.47	27,890.45	18,680.41
		其他	-	129.91	395.00

销售方	采购方	交易内容	交易金额		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
河北至信	合并范围内 其他主体	产品及服务购销	-	-	665.15

报告期内，发行人存在母子公司、子公司之间的内部交易，主要系根据生产安排、经营需求等发生的产品购销、委托加工、材料购销、工装模具购销、机器人工作站购销等。

发行人已制定《关联方交易管理制度》《关联交易定价表》《至信股份各子公司间调转零件、原材料运费结算明细表》等内部制度，对内部关联交易的审批流程、价格确定、合同签署等环节予以规范。内部关联交易的定价按照统一的定价表执行，其中产成品购销价格根据其最终销售价格确定；半成品和委托加工服务购销价格由母公司综合考虑各工序材料成本、平均加工成本后统筹确定定价表，各子公司参照定价表执行；临时调配的材料购销价格根据原采购成本确定；衍数贸易集中采购的原材料购销价格根据实际采购成本和固定加价金额确定；大江至信工装模具购销价格根据不同类型模具制造成本，按照统一定价原则确定；设备购销价格根据账面价值确定。总体而言，发行人内部交易定价合理，内部交易金额已按照《企业会计准则》规定在合并报表范围进行合并抵销。

（三）母子公司、子公司之间的资金往来情况

报告期内，母子公司、子公司之间资金往来情况如下表所示：

单位：万元

付款方	收款方	主要交易内容	资金往来金额		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
至信股份（母公司）	合并范围内 其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款、投资款	128,271.69	177,557.08	165,738.92
杭州至信	合并范围内 其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	14,994.69	30,098.80	26,667.79
宁波至信	合并范围内 其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	26,085.57	20,465.65	11,942.41
合肥至信	合并范围内 其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	49,227.60	30,383.30	10,853.87

付款方	收款方	主要交易内容	资金往来金额		
			2024 年度	2023 年度	2022 年度
安徽至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	26,695.67	21,471.14	500.00
陕西至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	23,830.52	9,058.84	6,869.55
定州至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	19,171.38	8,552.14	7,130.94
贵州至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	4,056.78	877.94	4,660.78
黑龙江至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	948.22	-	200.00
常州至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	27.00	332.23	-
张家口至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	1,187.50	-	-
大江至信	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	1,418.79	15,223.70	10,943.78
衍数自动化	合并范围内其他主体	内部购销、设备、模具转让、其他往来款	5,393.42	18,818.59	3,720.33
衍数贸易	合并范围内其他主体	其他往来款	7.20	12,013.17	24,735.78
宜宾至信	合并范围内其他主体	其他往来款	3.19	-	-
河北至信	合并范围内其他主体	其他往来款	-	1,311.39	54.67

报告期内，发行人存在母子公司、子公司之间存在较多资金往来，除上文提及的产品及服务购销、材料购销、设备购销等内部交易外，还存在投资款和其他往来款等资金往来情形。其中，报告期初期母子公司、各子公司间存在转贷及无真实交易背景的票据交易情形，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“二、（三）报告期内的内控瑕疵及整改情况”披露。除前述内控瑕疵外，报告期内，母子公司、子公司之间的资金往来情况与内部交易情况和实际经营需求相匹配。

（四）是否存在客户供应商入股发行人子公司的情况

自各子公司设立至今，发行人各子公司均不存在外部股东，不存在客户、供应商入股发行人子公司的情况。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行的核查程序如下：

1、查阅发行人及子公司的营业执照、公司章程、主要财务数据、人员花名册及工商登记资料等文件，查验了发行人专利、软件著作权、集成电路布图设计专有权等的产权证书；

2、访谈了发行人管理层，了解发行人设立各个子公司的原因、背景、必要性和商业合理性，了解各子公司的业务开展情况，母子公司、子公司之间的购销或者生产环节上下游的关系以及《关联方交易管理制度》《关联交易定价表》《至信股份各子公司间调转零件、原材料运费结算明细表》等内部制度；

3、访谈发行人管理层，了解发行人各子公司主要客户生产基地所在区域，并通过公开渠道检索核对确认；

4、获取并查阅报告期内发行人的内部交易明细表、现金流量表、银行流水，了解发行人母子公司、子公司之间的内部交易和资金往来情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人各子公司生产基地主要基于交付保障和运输半径考虑设立，与主要客户所在区域相匹配，同时发行人基于业务统筹发展及专业化分工需要设立大江至信、衍数自动化、衍数贸易等三个子公司，各子公司的设立及从事业务具有必要性和商业合理性；

2、报告期内，发行人母子公司、子公司之间存在内部购销关系及资金往来，内部交易定价具有合理性，与公司业务开展情况相匹配；报告期内母子公司、子公司之间的资金往来主要为产品及服务购销、材料购销、机器人及模具购销、设备及模具转让、其他往来款等；截至本回复出具日，发行人各子公司均不存在外部股东，不存在客户供应商入股发行人子公司情形。

17.关于其他

17.1 关于报表差异

根据申报材料：2022 年和 2023 年原始报表和申报报表存在一定差异。

请发行人披露：差异的具体内容、差异原因、差异金额以及对利润的影响，与财务报表编制相关的内部控制制度及其执行情况。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、差异的具体内容、差异原因、差异金额以及对利润的影响，与财务报表编制相关的内部控制制度及其执行情况

（一）差异的具体内容、差异原因、差异金额以及对利润的影响

发行人 2024 年度原始报表和申报报表一致，2022 年度、2023 年度原始报表与申报报表差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度		
	原始合并 报表（A）	申报合并 报表（B）	差异 （B-A）	原始合并 报表（C）	申报合并 报表（D）	差异 （D-C）
资产负债表主要科目						
流动资产	178,549.45	177,972.61	-576.84	155,586.74	154,936.46	-650.29
非流动资产	164,575.08	164,361.04	-214.04	160,205.74	160,137.19	-68.55
资产总额	343,124.53	342,333.65	-790.88	315,792.48	315,073.64	-718.84
流动负债	144,795.01	144,588.51	-206.50	143,766.98	143,085.55	-681.43
非流动负债	60,771.78	60,702.93	-68.85	50,721.74	50,721.74	-
负债总额	205,566.79	205,291.43	-275.36	194,488.71	193,807.28	-681.43
所有者权益总额	137,557.74	137,042.21	-515.53	121,303.77	121,266.36	-37.41
利润表主要科目						
营业收入	257,897.84	256,352.04	-1,545.80	210,101.40	209,106.94	-994.46
营业成本	205,516.30	204,968.69	-547.61	167,365.38	166,396.34	-969.04
营业利润	15,760.81	15,202.48	-558.33	6,838.26	6,838.47	0.21

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度		
利润总额	15,709.71	15,061.80	-647.91	6,883.10	6,883.32	0.21
净利润	13,662.68	13,184.56	-478.12	7,092.64	7,069.10	-23.54

2022 年度、2023 年度，发行人原始报表与申报报表差异对净利润的影响分别为-23.54 万元和-478.12 万元，占当期净利润的比例分别为 0.33%和 3.63%，未对发行人利润造成重大影响。差异金额超过 0.5 万元的调整科目的主要差异内容、差异原因和调整金额具体如下：

1、存货、无形资产、长期待摊费用、在建工程及固定资产入账调整

公司对存货、无形资产、长期待摊费用、在建工程及固定资产验收情况进行梳理，对验收入库时点与入账存在差异的情况进行调整，并对折旧和摊销进行重新测算，具体调整情况如下：

单位：万元

差异原因	调整科目	2023 年度/年末	2022 年度/年末
存货、无形资产、长期待摊费用、在建工程及固定资产验收入库时点与入账差异调整	存货原值	-4.20	-50.99
	其他非流动资产	238.03	-2,282.42
	无形资产原值	-54.14	-
	应付账款	337.43	54.55
	在建工程	-482.99	2,385.02
	长期待摊费用	-34.12	-106.16
对应折旧摊销调整	管理费用	-1.80	-
	累计摊销	1.80	-

2、收入确认及成本调整

公司存在按暂估价确定收入的情况，暂估价与最终商定价存在一定差异，在申报报表中按照最终商定价格对前期收入进行追溯调整，确保收入准确无误。对于已无量产交付的摊销工装加速摊销，在申报报表中相应进行调整。此外根据《企业会计准则》和《监管规则使用的规定》，对于收入确认适用净额法的情况进行调整。具体调整情况如下：

单位：万元

差异原因	报表科目	2023 年度	2022 年度
前期收入追溯调整	应付账款	-53.87	-
	营业成本	788.95	994.58
	长期待摊费用	121.78	-
	营业收入	-1,545.85	-994.58
	存货原值	-22.42	
	应收账款原值	797.65	
	应交税费	-86.24	-
	信用减值损失	200.28	
	应收账款坏账准备	-200.28	

3、固定资产、应收票据、往来款项列报调整

具体事项包括：（1）报告期内，发行人存在将部分厂房对外租赁的情形，账面确认为投资性房地产，由于房屋与土地无法单独出售，在申报报表中调整至固定资产和无形资产；（2）对于满足终止确认条件的背书转让应收票据重新进行列报；（3）对于同一类合同项下的应付账款和预付款项予以抵消；（4）对一年以内的归属于流动资产的部分重新列报等，具体调整情况如下：

单位：万元

差异原因	报表科目	2023 年度	2022 年度
应收票据列报调整	应收票据原值	513.59	-
	其他流动负债	-513.59	-
固定资产、无形资产列报调整	投资性房地产	1,723.17	2,061.42
	投资性房地产累计折旧	-451.04	-828.85
	固定资产原值	-1,335.63	-1,600.46
	累计折旧	355.93	721.33
	无形资产原值	-387.54	-460.96
	累计摊销	95.11	107.52
往来款项列报调整	其他非流动资产	4.08	46.96
	其他流动资产	48.92	-
	一年内到期的非流动负债	68.85	-
	一年内到期的非流动资产	-628.10	-
	应付账款	-70.44	-747.91

差异原因	报表科目	2023 年度	2022 年度
	应交税费	-39.31	29.62
	预付款项	56.76	700.95
	长期应收款	628.10	-
	租赁负债	-68.85	-
	其他流动负债	-	-29.62

4、保证类质保费用重分类

财政部于 2024 年 3 月发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》以及 2024 年 12 月 6 日发布的《企业会计准则解释第 18 号》，规定保证类质保费用应计入营业成本。公司自 2024 年度开始执行该规定，将保证类质保费用计入营业成本，对 2022 年度、2023 年度财务报表相关项目进行了调整，具体情况如下：

单位：万元

差异原因	报表科目	2023 年度	2022 年度
保证类质保费用重分类	销售费用	108.00	117.54
	营业成本	-108.00	-117.54

5、薪酬重分类及费用列报调整

2022 年度和 2023 年度原始报表，公司人员薪酬费用归属存在划分不准确的情况，在申报报表中，公司根据职工薪酬的受益对象，对已归集的薪酬费用项目进行重新列报，以确保费用归属准确，具体情况如下：

单位：万元

差异原因	报表科目	2023 年度	2022 年度
薪酬重分类及费用列报调整	管理费用	-505.67	-886.00
	销售费用	105.93	34.26
	研发费用	533.08	759.75
	应付账款	89.59	-
	营业成本	-133.34	91.99
	营业外收入	-89.59	-

6、所得税费用调整

根据审定利润总额、暂时性差异事项重新厘定当期所得税及递延所得税资产，具体情况如下：

单位：万元

差异原因	报表科目	2023 年度	2022 年度
根据审定利润总额、暂时性差异事项厘定当期所得税及递延所得税资产	递延所得税资产	-208.46	25.21
	年初未分配利润	-37.13	-13.41
	其他流动资产	14.69	-
	所得税费用	169.81	-23.72
	应交税费	61.09	11.92

综上，报告期内，公司按照《企业会计准则》的要求编制财务报表，原始报表与申报报表的差异调整符合《企业会计准则》的规定，调整后的财务报表能够公允反映公司的财务状况、经营成果和现金流量。公司已重新申报 2022 年度、2023 年度的纳税申报报表并取得主管税务机关认可，已取得主管税务机关出具的税务合规证明。

（二）与财务报表编制相关的内部控制制度及其执行情况

公司已建立规范的财务会计核算体系，具体如下：

1、会计核算基础规范

公司已建立了完整的会计账簿体系，为各类经济业务设立了总账、明细账、日记账和其他辅助类账簿等；报告期内使用用友系统进行业务管理和财务核算，系统运行良好，权限设置适当。

2、财务内控制度健全并有效执行

公司已建立健全与财务报表编制相关的内部控制制度，包括但不限于《会计核算手册》《资金管理制度》《采购策略管理规则》《存货管理制度》《销售与债权管理制度》《资产减值准备管理办法》《固定资产管理制度》《财务报告管理规则》《财务信息管理考核办法》等，对各业务条线流程控制、财务核算方法、财务原始凭证的审批、编制财务报表等具体财务工作做出明确规定，以加强会计基础工作管理、提高会计工作质量。

3、财务岗位设置完备

公司对财务组织机构及岗位设置原则、财务组织机构设置、会计工作岗位设置、会计人员配备、会计人员后续教育进行详细规定，以合理设置公司财务部门的组织机构，规避不相容职务，明确各财务会计人员岗位职责。公司不断加强财务团队力量，财务部由财务总监负责，下设总账会计、成本会计、收入会计、费用会计及出纳等岗位，截至 2024 年 12 月末财务人员共有 59 人，均具有财会专业背景及相关工作经验，具备专业胜任能力。

综上，公司 2022 年度、2023 年度财务报表差异事项已得到及时调整和更正；截至报告期末，公司建立了有效的会计核算制度和内部控制制度，并在管理层的监督下得到了有效实施，公司相关会计基础健全，与财务报表相关的内部控制健全并得到了有效执行。容诚事务所已于 2025 年 5 月 8 日出具《内部控制审计报告》（容诚审字[2025]200Z2179 号），认为公司于 2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

二、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、取得发行人纳税申报表、申报财务报表及审计报告、原始财务报表与申报财务报表差异比较表及鉴证报告等，对比分析差异情况；访谈发行人财务总监，了解差异原因、更正事项、更正依据等；复核差异事项准确性；

2、查阅发行人财务会计相关内部控制制度、财务报表对外报送相关内控流程，了解公司与财务相关的内控制度，包括货币资金循环、销售与收款循环、采购与付款循环、工薪与人事循环、固定资产循环等，并对相关内部控制进行穿行测试及控制测试，评价内部控制有效性；查阅发行人财务人员花名册及财务相关资质取得情况，核查岗位设置及财务人员专业胜任能力；查阅税务主管部门出具的合规证明、企业信用报告等，核查财务报表更正是否得到税务部门认可。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人按照《企业会计准则》的要求编制财务报表，原始报表与申报报表的差异调节合理、准确，符合《企业会计准则》规定。发行人已建立规范的财务会计核算体系，已建立健全与财务报表编制相关的内控制度并有效执行。

17.2 关于募投项目

根据申报材料：发行人拟分别投入 37,524.28 万元、19,278.98 万元、46,145.59 万元募集资金用于重庆基地、宁波基地、安徽基地的冲焊生产线扩产能及技术改造项目，并补充流动资金 3 亿元。

请发行人披露：重庆基地、宁波基地、安徽基地的冲焊生产线扩产能及技术改造项目目前建设情况，上述项目与现有产能的定位差异，实施上述项目及补充流动资金的必要性及合理性。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人说明重庆基地、宁波基地、安徽基地的冲焊生产线扩产能及技术改造项目目前建设情况，上述项目与现有产能的定位差异

发行人重庆基地、宁波基地、安徽基地的冲焊生产线扩产能及技术改造项目目前建设情况如下：

项目名称	投资总额 (万元)	项目建设地	新增产能 (万套/年)	主要目标客户	目前建设情况
冲焊生产线扩产能及技术改造项目（重庆基地）	37,524.28	重庆	144.60	长安汽车以及辐射范围内其他客户	冷冲产线处于设备安装阶段；热成型产线处于设备设计阶段
冲焊生产线扩产能及技术改造项目（宁波基地）	19,278.98	浙江宁波	44.00	吉利汽车、理想汽车以及辐射范围内其他客户	冷冲产线处于设备安装前的基础施工阶段；热成型产线处于设备设计阶段

冲焊生产线扩产能及技术改造项目（安徽基地）	46,145.59	安徽六安	51.39	长安汽车、奇瑞汽车、大众以及辐射范围内其他客户	处于产线设计以及先期基础施工阶段
-----------------------	-----------	------	-------	-------------------------	------------------

发行人重庆基地、宁波基地、安徽基地的募投项目均属于围绕发行人主营业务开展的产能扩建及技术改造项目，是对发行人现有产能的补充以及面对行业轻量化、智能化发展趋势的技术升级改造，具体体现在：

1、募投项目的产能建设，一方面用于满足现有客户群体的产品扩产或改型需求，进一步增强公司对生产基地辐射范围内核心客户的供货能力；另一方面是基于当前的客户拓展情况以及新增项目定点情况，满足未来新客户和新车型需求。

2、通过引入标准化柔性机器人工作站以及智能化装备集成，进一步推动公司生产流程向高效、节能、高精度方向转型，契合行业“轻量化+智能化”发展趋势，亦能提升交付产品的质量稳定性以及员工的操作安全保障。

二、实施上述项目及补充流动资金的必要性及合理性

（一）冲焊生产线扩产能及技术改造项目的必要性

1、顺应行业发展趋势，提升核心客户的配套能力

随着我国城镇化水平的提升和经济的快速发展，国内居民购买力持续增强，尤其近年来叠加政府购置税减半、促汽车消费等政策，我国汽车产销量持续攀升，也同步带动汽车零部件行业需求的提升。面对下游市场的蓬勃发展，公司需要实施本次募投项目以扩大产能规模以满足持续增长的市场需求，提升核心客户的配套能力，从而提升自身的市场份额与竞争力。

此外，近年来新能源汽车行业快速发展，汽车产业链的原有竞争格局正在不断变革，根据中国汽车工业协会数据，2021年至2024年，我国新能源汽车销量由350.72万辆增长至1,286.6万辆，渗透率由13.4%增长至40.9%，预计2027年我国新能源汽车销量将突破2,000万辆。在国内汽车产业尤其是新能源汽车产业快速发展的市场背景下，公司亟需进一步强化生产能力，优化生产工艺，提升智能化水平，通过扩大产能规模以及技改以紧紧把握未来持续增长汽车零部件配套

需求。

2、提高冲焊件产品产能，缓解公司产能瓶颈

稳定的产品供应能力是整车企业选择供应商的关键考核因素，随着公司稳定运营，市场需求持续提升，重庆、浙江宁波、安徽六安等主要基地已进入生产瓶颈期，由于现有设备已使用较长时间，且关键工序如热成型工序所使用的热成型线存在产能限制，目前的生产能力难以满足旺季客户需求，亟需通过技术改造及新设备投入进一步开发公司现有生产能力，缓解订单增加导致的高生产负荷。此外，公司正有序进行基地辐射范围内的新客户开发，公司亦需通过产能扩大及技改以解决当前产能不足的问题，募投项目的实施有利于保证公司供货能力及质量稳定性，增强订单承接能力，进一步提升发行人的市场占有率和行业知名度。

在上述背景下，公司将依托现有基地，以智能化、数字化作为生产线建设方向，以智能化设备及数字化平台提高产品生产效率，实现产品扩能，同时提高设备稼动率，缓解公司产能瓶颈，为公司增强市场竞争力奠定良好的基础。

3、丰富公司产品类型，满足客户定制化需求

丰富的产品支撑是企业业务持续稳定增长的基础，近年来公司结合客户需求，通过自主开发陆续拓展了众多新能源汽车冲焊件产品，在行业内取得了良好的口碑基础。然而汽车行业产品迭代快速，基于汽车冲焊零部件产品定制化的生产特点，零部件企业应根据下游客户整车制造商的定制要求同步进行模具开发、制定工艺路线并组织生产，从开发端即参与产品升级。

本项目建成后将进一步提升公司产品供应能力，根据客户需求开发更优质的定制化产品，丰富大型总成件、高强度结构件及中大型结构件等产品类型，优化公司自身产品体系，同时通过客户反馈反向赋能公司产品与技术，促进产品迭代及工艺技术提升，促进公司业务链良性发展。

（二）冲焊生产线扩产能及技术改造项目的合理性

1、项目建设符合国家产业政策要求

在新能源汽车需求及国家节能环保政策推动下，汽车冲焊件产品市场将继续扩大。近年来，国家出台了《汽车产业投资管理规定》《智能汽车创新发展战略》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》《汽车行业稳增长工作方案（2023-2024 年）》等一系列的产业政策，为我国汽车工业及汽车零部件行业提供了良好的发展环境。此外，新能源汽车产业作为我国重要的战略性新兴产业，长期以来受到政府的高度重视，国家出台了一系列鼓励和支持新能源汽车产业发展的政策，对新能源汽车整车、关键零部件等领域的发展产生了重要的推动作用。上述政策为发行人募投项目的实施提供了有力的支撑，公司的募投项目亦顺应行业“轻量化+智能化”发展趋势，优化自身产能布局，进一步推动公司生产流程向高效、节能、高精度方向转型。

2、丰富的技术积累为项目实施奠定基础

公司在多年的生产经营中积累了丰富的技术基础，专业制造汽车冷冲压件、热成型件与焊接部件，具有汽车全车冲焊件开发及生产经验。公司是高新技术企业，经过多年的积累，公司已获得中国机械制造工艺协会科学技术奖、专精特新“小巨人”、重庆市“专精特新”企业、重庆市数字化车间（乘用车车身热成型结构件加工）、企业技术中心等荣誉。公司拥有自己的技术团队，截至 2024 年末，发行人及其子公司共拥有境内专利 336 项，其中 49 项发明专利。先后通过了职业健康安全管理体系 ISO45001 证书、环境管理体系 ISO14001 证书、质量管理体系 IATF16949 证书、知识产权管理体系认证证书、两化融合管理体系评定证书等多项质量体系认证。综上，成熟丰富的技术积累及完善的质量体系认证为本项目顺利实施奠定坚实基础。

3、优质的客户群体为新增产能消化提供保障

经过多年不断地探索和拓展，公司凭借先进的技术、良好的管理、优良的服务与品质，与行业客户保持着长期密切的合作关系和坚实的互信基础。公司已成为长安汽车、吉利汽车、蔚来汽车、长安福特、理想汽车和比亚迪等国内大型知名整车制造商的一级供应商，同时也是宁德时代、英纳法、伟巴斯特等知名零部件供应商的配套合作伙伴。随着公司专业技术人才及经营管理团队的不断成熟和稳定，公司产品品质、良率、交期、售后服务等方面也获得了客户肯定和认可，

与上述客户建立了良好、稳固的合作关系，在获得其后续车型或其他车型相关零部件订单时也更具优势。同时，公司多年来持续跟踪挖掘客户对产品的最新需求，积极参与客户产品研发，不断拓宽产品的新兴应用领域，同时公司亦积极与国内外下游厂商进行接触，拓展潜在客户群体，稳定长期的优质客户资源和丰富的客户资源储备为项目新增产能消化提供了坚实的保障。

（三）补充流动资金的必要性

1、有利于缓解营运资金压力

公司所处的汽车零部件行业属于资金密集型产业，除需要较大的固定资产投资外，企业在日常运营中的原料采购、人员开支等所需的运营资金需求较大。同时，市场开拓及新品开发需求的提升亦对公司的研发支出及业务支持费用等提出一定的资金需求。随着公司业务规模的扩大，其生产运营中所需的流动资金将进一步增加。

2、有利于降低负债水平

2022 至 2024 年末，发行人合并资产负债率维持在 60%左右，略高于行业平均水平，主要系因公司融资渠道相对单一，主要依靠银行借款筹措资金。本次补充流动资金项目的规模综合考虑了公司现有货币资金情况、公司资产负债率等指标，补充流动资金一定程度上能够减轻公司的流动资金压力，优化资本结构，提高公司的偿债能力，降低财务费用，增强公司的盈利能力。

（四）补充流动资金的合理性

发行人根据销售百分比法测算公司 2025 至 2027 年的流动资金缺口，具体流动资金缺口测算方法如下：

1、以 2024 年度为预测的基期，公司最近三年（2022 年度、2023 年度、2024 年度）的营业收入复合增长率作为预测期的年度收入增长率指标，对 2025 至 2027 年度的收入进行预测；

2、假设发行人 2025 年至 2027 年各项经营性流动资产、经营性流动负债与营业收入保持较稳定的比例关系，根据公司最近三年（2022 年度、2023 年度、

2024 年度）各项经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入比重的平均值进行预测，即发行人 2025 至 2027 年各年末的经营性流动资产、经营性流动负债=各年估算营业收入*报告期三年各项经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入平均比重。

根据上述假设，发行人未来三年新增流动资金缺口具体测算过程如下：

单位：万元

项目	基期 (2024 年 度)	2022 年度 -2024 年度平 均占比	2025E	2026E	2027E
营业收入	308,786.52	100.00%	370,543.82	444,652.59	533,583.11
货币资金	15,432.03	6.92%	25,626.45	30,751.73	36,902.08
应收票据	2,633.03	1.31%	4,855.95	5,827.14	6,992.57
应收账款	113,268.07	38.05%	141,005.83	169,207.00	203,048.40
应收款项融资	4,766.38	1.50%	5,553.76	6,664.51	7,997.41
预付款项	9,540.93	3.49%	12,915.54	15,498.65	18,598.38
其他应收款	331.40	0.11%	399.21	479.05	574.86
存货	43,012.30	15.37%	56,963.82	68,356.58	82,027.90
合同资产	33.64	0.01%	44.23	53.08	63.70
经营性流动资产合计	189,017.77	-	247,364.79	296,837.75	356,205.30
应付票据	0.00	0.58%	2,144.99	2,573.98	3,088.78
应付账款	65,604.81	23.53%	87,190.94	104,629.12	125,554.95
预收账款	57.46	0.02%	65.01	78.01	93.62
合同负债	9,043.18	3.55%	13,157.43	15,788.92	18,946.70
应付职工薪酬	6,833.22	2.22%	8,241.11	9,889.33	11,867.20
应交税费	6,718.31	2.64%	9,790.38	11,748.46	14,098.15
其他应付款	1,097.31	0.42%	1,552.82	1,863.38	2,236.05
经营性流动负债合计	89,354.30	-	122,142.67	146,571.21	175,885.45
流动资金占用额	99,663.47	-	125,222.12	150,266.54	180,319.85
营运资金缺口			80,656.38		

注 1：经营性流动资产=货币资金+应收票据+应收账款+应收款项融资+预付账款+其他应收款（除应收利息和应收股利）+存货+合同资产；

注 2：经营性流动负债=应付票据+应付账款+预收款项+合同负债+应付职工薪酬+应交税费+其他应付款（除应付利息和应付股利）；

注 3：上述关于 2025 至 2027 年度营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不

代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

根据上述测算，发行人 2025 年至 2027 年营运资金缺口将达到 80,656.38 万元，本次计划募集资金补充流动资金 30,000.00 万元具有一定合理性。

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行的核查程序如下：

- 1、获取发行人募投项目可行性研究报告，了解发行人募投项目建设背景、必要性和可行性，募投项目的建设规模、产品方案、工艺技术及设备方案等；
- 2、访谈发行人相关负责人，了解募投项目的论证依据和过程，包括行业发展趋势、募投项目的必要性和可行性论证情况、与公司目前产能建设的差异情况、公司的产能消化措施以及募投项目目前的建设情况等；
- 3、查阅发行人报告期内财务报表，了解公司报告期内财务状况和现金流状况，复核发行人流动资金缺口测算依据与测算过程。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

- 1、发行人重庆基地、宁波基地、安徽基地的冲焊生产线扩产能及技术改造项目根据公司的产能规划安排处于产线设计、前期基础工程施工或部分产线设备的安装阶段；上述项目是发行人对现有产能的补充以及面对行业轻量化、智能化发展趋势的技术升级改造，具有必要性及合理性；
- 2、发行人本次发行募集资金用于补充流动资金是公司扩大经营规模的重要资金保障，有利于改善公司资本结构，具有合理性和必要性；本次计划募集资金补充流动资金规模是基于公司业务规模扩大所形成资金缺口的谨慎预测，具有合理性。

（以下无正文）

保荐人关于发行人回复的总体意见：

对本问询回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐人均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

(本页无正文，为重庆至信实业股份有限公司《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人、董事长：


陈志宇
重庆至信实业股份有限公司
2025年8月27日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

董事长：

陈志宇

重庆至信实业股份有限公司



（本页无正文，为《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

梁潇

梁 潇

黄学圣

黄学圣

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

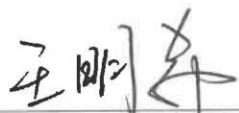
2025 年 8 月 27 日



保荐人（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，了解本次审核问询函回复的核查过程、本公司内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人：


王明希

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2025年8月27日



（本页无正文，为《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件审核问询函的回复》之签字盖章页）

经办律师：   
徐 晨 马敏英 谢嘉湖

律师事务所负责人： 
徐 晨



（此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页。）



中国注册会计师：_____

李飞



中国注册会计师：_____

李朝蒙



中国·北京

中国注册会计师：_____

侯文海



2025 年 8 月 27 日