

目 录

一、关于融资规模和效益测算·····	第 1—22 页
二、关于业务及经营情况·····	第 22—154 页
三、关于其他问题 ·····	第 154—170 页

关于无锡市振华汽车部件股份有限公司 向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核 问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2024〕1135号

上海证券交易所:

由东方证券股份有限公司转来的《关于无锡市振华汽车部件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2024〕222号），以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的无锡市振华汽车部件股份有限公司（以下简称无锡振华公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

问题 1 关于融资规模和效益测算

根据申报材料，公司拟募集资金不超过 52,000 万元，其中，用于廊坊振华全京申汽车零部件项目 42,000 万元，补充流动资金 10,000 万元；本次募投项目达产后预计内部收益率为 12.78%。

请发行人说明：（1）建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、建筑单价、设备购置数量、重点设备购置单价的确定依据及合理性；（2）结合本次募投项目非资本性支出情况、说明实质上用于补流的规模及其合理性，相关比例是否超过本次募集资金总额的 30%，是否存在置换董事会前投入的情形；（3）结合公司目前资产负债情况、资金余额、现金流入净额、用途和资金缺口，说明本次融资规模的合理性；（4）效益预测中产品价格、成本费用等关键指标的具体预测过程及依据，与公司现有水平及同行业可比公司的对比情况，相关预测是否审慎、合理，对公司未来业绩及产品结构的具体影响，以及募投项目转固后新增折旧摊销对公司盈利能力的影响。

请保荐机构和申报会计师根据《监管规则适用指引——发行类第7号》第5条、《证券期货法律适用意见第18号》第5条进行核查并发表明确意见。

一、建筑工程费、设备购置及安装费等具体内容及测算过程，建筑面积、建筑单价、设备购置数量、重点设备购置单价的确定依据及合理性；

本次募投项目“廊坊振华全京申汽车零部件项目”实施地位于河北省廊坊经济技术开发区，拟由公司全资子公司廊坊振华全京申汽车零部件有限公司实施。本项目将通过新建生产用房及相关配套设施，购置自动化冲压、焊接及检测设备，提升公司在京津冀区域的配套能力。廊坊振华全京申汽车零部件项目具体投资数额安排明细情况如下：

序号	投资内容	投资规模（万元）	投资比例（%）
一	建设投资	63,161.00	97.42
1	工程费用	55,219.00	85.17
1.1	建筑工程费	19,239.00	29.67
1.2	设备购置费	35,980.00	55.50
2	工程建设其他费用	6,102.00	9.41
3	预备费	1,840.00	2.84
二	铺底流动资金	1,673.00	2.58
三	合计	64,834.00	100.00

1. 建筑工程费

本项目建筑工程投资共计 19,239.00 万元，主要建筑场地为生产厂房及办公辅房，建设面积主要系根据募投项目实际场地需求确定，建设单价主要系根据公司参考同行业上市公司募投项目建设情况及当地市场公允价格综合确定。具体明细如下：

单位：万元

序号	厂房规划	建筑面积（m ² ）	建筑单价（元/m ² ）	装修单价（元/m ² ）	建造总价	装修总价	建筑工程费
1	厂房	65,482.12	2,800.00		18,335.00	-	18,335.00
2	办公辅房	2,259.90	3,000.00	1,000.00	678.00	225.99	904.00
合计		65,482.12		1,000.00	19,013.00	225.99	19,239.00

查询近期同行业上市公司披露的汽车零部件类募投项目的单位建筑造价情况如下：

上市公司	项目类型	募投项目名称	建筑工程费用 (万元)	建筑面积 (m ²)	建筑单价(元 /m ²)
常青股份	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车一体化大型压铸项目	17,895.20	37,756.00	4,739.70
英利汽车	2022 年向特定对象发行股票	高端汽车模具智造中心建设项目	3,530.00	13,000.00	2,715.38
		新能源汽车零部件智造中心建设项目	4,200.00	15,500.00	2,709.68
		高性能挤出型材和零部件生产基地建设项目	7,310.00	27,000.00	2,707.41
万安科技	2023 年向特定对象发行股票	新增年产 50 万套铝合金固定卡钳项目	6,082.00	30,408.00	2,000.00
		新能源汽车底盘铝合金轻量化建设项目	6,257.00	31,285.00	2,000.00
泉峰汽车	2021 年公开发行可转债	高端汽车零部件智能制造项目（一期）	23,786.00	83,093.90	2,862.54
	2021 年非公开发行股票	高端汽车零部件智能制造项目（二期）	19,656.00	80,000.00	2,457.00
		新能源零部件生产基地	9,089.55	20,199.00	4,500.00

上述同行建筑单价平均为 2,965.75 元/平方米,与本项目预计单价无较大差异,项目预计建筑单价处于合理范围。

2. 设备购置及安装费

本项目设备购置费共计 35,980.00 万元,包括生产设备购置费 34,980.00 万元及现有廊坊基地设备搬迁费用 1,000.00 万元。其中生产设备购置费主要包括生产设备及其他配套设备购置费。设备购置的数量主要根据募投项目产能规划的需求而确定;设备的价格主要参照同类产品价格,并结合经验综合测算得出。生产设备购置费具体明细如下:

单位: 万元

类别	序号	设备名称	数量	单价	金额
生产设备	1	点焊机器人	150	24	3,600
	2	弧焊机器人	15	21	315
	3	搬运机器人	30	20	600
	4	螺柱焊机	25	65	1,625
	5	凸焊机	20	13	260
	6	涂胶	10	100	1,000

类别	序号	设备名称	数量	单价	金额
	7	空压机	4	40	160
	8	水泵	4	20	80
	9	焊接自动化集成	200	18	3,600
	10	工装	220	11	2,420
	11	纵列式冲压线	1	5,500.00	5,500
	12	纵列式冲压线	1	4,300.00	4,300
	13	多工位压机	1	2,200.00	2,200
	14	纵列式冲压线自动化	2	1,500.00	3,000
	15	多工位自动化	1	1,100.00	1,100
	16	热成型产线	1	5,000.00	5,000
检测设备	1	金相显微镜	1	1	1
	2	拉力试验机	1	10	10
	3	激光扫描仪	1	30	30
环保设备	1	轴流通风机	60	1	60
	2	工业大风扇	100	1.6	160
合计			-	-	34,980

廊坊振华全京申汽车零部件项目的设备购置费为 34,980.00 万元，其中预测主要设备的价格情况如下：

序号	设备名称	采购单价（万元/台）	测算参考依据
1	纵列式冲压线	5,500.00	第三方报价
2	纵列式冲压线	4,300.00	第三方报价
3	多工位压机	2,200.00	第三方报价
4	纵列式冲压线自动化	1,500.00	第三方报价
5	多工位自动化	1,100.00	第三方报价
6	热成型产线	5,000.00	第三方报价

公司廊坊振华全京申汽车零部件项目的主要产线及压机价格依据第三方报价测算确定，定价具有公允性。

3. 工程建设其他费用及预备费明细

（1）工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用共计 6,102.00 万元，包括土地出让金、建设管理其他费等。具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	土地出让金	5,520.00
2	建设管理其他费	582.00
合计		6,102.00

经查询，廊坊市自然资源和规划局 2024 年以来针对廊坊经济技术开发区区域工业用地拍卖结果公示如下：

出让编号	面积 (亩)	总价 (万元)	单价 (万元/ 亩)	成交公示 日期	竞得人
廊开 2024-2 号	16.03	748.00	46.66	2024.03.01	廊坊华安盛翔汽车科技有限公司
廊开 2024-3 号	89.41	4,161.00	46.54	2024.03.01	润泽科技发展有限公司
廊开 2024-5 号	31.37	1,463.00	46.64	2024.03.01	廊坊市德源汽车零部件有限公司
廊开 2024-6 号	49.61	2,317.00	46.70	2024.03.01	廊坊纽特科技有限公司
廊开 2024-10 号	176.89	8,290.00	46.87	2024.03.27	廊坊经济技术开发区管理委员会

本次募投项目土地出让金测算中，出让面积为 120 亩，土地价格为 46 万元/亩，与上述公示价格不存在较大差异，土地价格测算具有公允性。

(2) 预备费

本项目预备费共计 1,840.00 万元。预备费是指在项目实施中可能发生、但在项目决策阶段难以预料的支出，需要事先预留的费用。本项目的预备费系参考制造业通常水平，按建筑工程费、设备购置费和工程建设其他费用合计的 3% 预估，为 1,840.00 万元。

4. 铺底流动资金

铺底流动资金是项目投产初期为保证项目建成后进行试运转所必需的流动资金，主要用于项目投产初期购买原材料、设备，支付职工工资等。根据企业 2021 年、2022 年及 2023 年财务报表的资产周转率，参照类似企业的流动资金占用情况进行估算，按照项目所需全部流动资金的 10% 进行测算项目所需铺底流动资金为 1,673.00 万元。项目所需流动资金的测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
1	流动资产	21,957.01	34,618.60	43,059.99	43,059.99	43,059.99	43,059.96	43,045.95	42,995.52	42,994.30	42,994.30
1.1	应收票据及应收账款	14,992.44	23,987.91	29,984.88	29,984.88	29,984.88	29,984.88	29,984.88	29,984.88	29,984.88	29,984.88
1.2	预付款项	1,194.30	1,822.01	2,240.54	2,240.54	2,240.54	2,240.53	2,238.10	2,229.36	2,229.15	2,229.15
1.3	其他应收款	76.09	121.74	152.17	152.17	152.17	152.17	152.17	152.17	152.17	152.17
1.4	存货	5,694.18	8,686.95	10,682.40	10,682.40	10,682.40	10,682.37	10,670.79	10,629.11	10,628.10	10,628.10
2	流动负债	14,065.43	21,464.74	26,398.27	26,398.27	26,398.27	26,398.22	26,369.79	26,267.49	26,265.00	26,265.00
2.1	应付票据及应付账款	13,934.75	21,258.64	26,141.89	26,141.89	26,141.89	26,141.83	26,113.49	26,011.48	26,009.00	26,009.00
2.2	预收款项及合同负债	90.52	144.83	181.04	181.04	181.04	181.04	181.04	181.04	181.04	181.04
2.3	其他应付款	40.16	61.27	75.35	75.35	75.35	75.35	75.26	74.97	74.96	74.96
3	流动资金需求	7,891.57	13,153.86	16,661.72	16,661.72	16,661.72	16,661.74	16,676.16	16,728.04	16,729.30	16,729.30
4	流动资金本期增加额	7,891.57	5,262.28	3,507.86	0.00	0.00	0.03	14.42	51.88	1.26	0.00
5	项目所需要全部流动资金	16,729.30									
6	项目铺底流动资金	1,672.93									

综上所述，本次募投项目相关工程费用中建筑面积主要系根据募投项目实际场地需求而确定，建设单价主要系根据公司参考同行业上市公司募投项目建设情况及当地市场公允价格综合确定，设备的数量主要基于该项目产能规划的需求而确定；设备的价格主要参照同类产品价格，并结合公司历史采购经验综合测算得出，具有合理性。

二、结合本次募投项目非资本性支出情况、说明实质上用于补流的规模及其合理性，相关比例是否超过本次募集资金总额的 30%，是否存在置换董事会前投入的情形；

（一）本次募投项目资本性支出及非资本性支出情况，说明实质上用于补流的规模

公司本次拟募集资金不超过 52,000 万元，其中，用于“廊坊振华全京申汽车零部件项目”42,000 万元，补充流动资金 10,000 万元。

“廊坊振华全京申汽车零部件项目”投资总额为 64,834.00 万元，其中募集资金投入 42,000 万元，具体情况如下：

序号	投资内容	投资规模（万元）	资本性支出金额
一	建设投资	63,161.00	61,321.00
1	工程费用	55,219.00	55,219.00
1.1	建筑工程费	19,239.00	19,239.00
1.2	设备购置费	35,980.00	35,980.00
2	工程建设其他费用	6,102.00	6,102.00
3	预备费	1,840.00	
二	铺底流动资金	1,673.00	
三	合计	64,834.00	61,321.00

本次募投项目“廊坊振华全京申汽车零部件项目”资本性支出主要包括工程费用和工程建设其他费用，金额合计 61,321.00 万元，其中募集资金投入 42,000.00 万元，不足部分公司拟以自有资金弥补；铺底流动资金、预备费等非资本性支出由公司通过自筹资金解决，不使用本次募集资金投入。

因此本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例情况具体如下：

项目		募集资金投入金额	占募集资金总额比例
廊坊振华全京申汽车零部件项目	资本性支出	42,000.00	80.77%
	非资本性支出		
补充流动资金		10,000.00	19.23%
非资本性支出及补充流动资金合计		10,000.00	19.23%

综上所述，公司本次发行募集资金中非资本性支出和补充流动资金总额合计为 10,000 万元，实质上用于补充流动资金的金额未超过本次发行募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》中“五、关于募集资金用于补流还贷如何适用第四十条‘主要投向主业’的理解与适用”的有关规定。

（二）本次募投项目用于补充流动资金规模的合理性

经过多年积累，公司近年来营业收入规模稳步增长，正处于快速发展阶段，流动资金需求也快速增长，公司未来三年（2024 年-2026 年）的营运资金需求量测算如下：

2021 年至 2023 年，公司营业收入分别为 171,006.06 万元、188,075.45 万元和 231,698.37 万元，年均复合增长率为 16.40%，2024 年 1-9 月营业收入同比增长 7.07%，结合公司收入历史增长率、外部市场环境以及汽车零部件企业通常第四季度为销售旺季的周期性波动情况，以谨慎性口径进行计算，预计公司 2024 年至 2026 年营业收入增长率为 10%。按照 2023 年度销售百分比，计算公司 2024 年至 2026 年预计经营性流动资产和预计经营性流动负债。

单位：万元

项目	2023 年		2024 年	2025 年	2026 年
	金额	比例 (%)	金额	金额	金额
一、营业收入	231,698.37	100.00	254,868.21	280,355.03	308,390.53
二、经营性流动资产	219,456.29	94.72	241,401.92	265,542.11	292,096.32
货币资金	21,459.10	9.26	23,605.01	25,965.51	28,562.06
应收票据	841.28	0.36	925.41	1,017.95	1,119.74
应收账款	150,684.11	65.03	165,752.52	182,327.77	200,560.55
应收款项融资	7,138.66	3.08	7,852.53	8,637.78	9,501.56
预付账款	6,687.99	2.89	7,356.79	8,092.47	8,901.71
存货	32,645.15	14.09	35,909.67	39,500.63	43,450.69
三、经营性流动负债	153,292.72	66.16	168,621.99	185,484.19	204,032.61

项目	2023 年		2024 年	2025 年	2026 年
	金额	比例 (%)	金额	金额	金额
应付票据	2,000.00	0.86	2,200.00	2,420.00	2,662.00
应付账款	148,849.18	64.24	163,734.10	180,107.51	198,118.26
预收款项/合同负债	2,443.54	1.05	2,687.89	2,956.68	3,252.35
四、流动资金占用额	66,163.57	28.56	72,779.93	80,057.92	88,063.71
五、当年新增流动资金需求			6,616.36	7,277.99	8,006.79
六、2024-2026 年流动资金需求总额预测			21,900.14		

经测算，2024 年至 2026 年未来三年新增流动资金缺口规模为 21,900.14 万元，高于公司本次拟使用募集资金补充流动资金的金额，本次募投项目用于补充流动资金规模具有合理性。

（三）是否存在置换董事会前投入的情形

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第四条的相关规定：“四、发行人召开董事会审议再融资时，已投入的资金不得列入募集资金投资构成。”

截至审议本次发行方案修订之董事会日（2024 年 7 月 24 日），本次募投项目均未投入资金。因此，不存在置换董事会前投入资金的情形。

三、结合公司目前资产负债情况、资金余额、现金流入净额、用途和资金缺口，说明本次融资规模的合理性；

报告期内，公司合并口径资产负债率分别为 42.79%、43.85%、52.25%及 49.90%，主要由于公司上市后随着生产和经营规模不断扩大，公司新建厂房、购置机器设备来扩充产能，逐步增加原材料的采购金额，向银行借款来补充营运资金等，资产负债率呈小幅上升趋势。鉴于公司近年来投资较大，负债上升较快，本次融资旨在发挥上市公司平台优势，通过再融资方式降低公司的财务风险，提升整体经营实力。通过本次融资，公司将进一步优化资本结构，增强资金实力，从而更好地支持业务发展和市场拓展。

公司综合考虑未来经营计划及发展方向，结合目前自身资金缺口、自有资金能力、负债情况及财务稳健性等因素，最终审慎确定本次募集资金规模 52,000.00 万元。通过实施本次募投项目，将有助于公司在重点区域占据市场份额并开拓新的业务机会，有利于实现公司产能的战略布局，进一步增强公司盈利能力。

公司基于 2023 年 12 月 31 日实际情况，以 2023 年 12 月 31 日可供公司自由支配的货币资金为起点，综合考虑公司日常经营积累，以及现行运营规模下日常经营所需的最低货币资金保有量、未来三年营运资金需求以及已审议投资项目资金使用安排等计算资金支出项，测算出资金缺口金额为 102,183.79 万元，资金缺口超过本次募集资金金额，因此公司自有资金不足以支撑自身项目建设及营运资本扩张，本次融资具备合理性和必要性。具体测算情况如下：

单位：万元

名称	计算公式	金额
货币资金余额	①	21,459.10
交易性金融资产	②	-
受限制的保证金	③	980.52
前次募集资金余额	④	-
可自由支配的资金	⑤=①+②-③-④	20,478.58
未来三年经营性现金净流入	⑥	109,669.79
最低现金保有量	⑦	46,270.10
未来三年新增最低现金保有量	⑧	15,315.40
未来三年预计现金分红所需资金	⑨	26,067.67
已审议投资项目资金需求	⑩	144,679.00
总体资金需求合计	⑪=⑦+⑧+⑨+⑩	232,332.16
总体资金缺口	⑫=⑪-⑤	102,183.79

1. 可自由支配资金

截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 21,459.10 万元，无交易性金融资产余额，剔除票据和信用证保证金等受限资金 980.52 万元，剩余公司可自由支配的货币资金为 20,478.58 万元。

2. 预计未来三年经营性现金净流入

公司 2021 年至 2023 年营业收入的复合增长率为 16.40%，2024 年 1-9 月营业收入同比增长 7.07%，结合公司收入历史增长率、外部市场环境以及汽车零部件企业通常第四季度为销售旺季的周期性波动情况，以谨慎性口径进行计算，预计公司 2024 年至 2026 年营业收入增长率为 10%。同时，经营性现金净流入占营业收入比例参考公司 2021 年至 2023 年经营性净现金流总额占营业收入总额的比

例 13. 29%的水平进行谨慎估计，选取 13%。根据测算，公司未来三年经营性现金净流入为 109,669.79 万元。

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024E	2025E	2026E
营业收入	171,006.06	188,075.45	231,698.37	254,868.21	280,355.03	308,390.53
经营性净现金流	32,396.32	3,709.94	42,401.74	33,132.87	36,446.15	40,090.77
占收入比	18.94%	1.97%	18.30%	13.00%	13.00%	13.00%
未来三年经营性现金净流入合计				109,669.79		

注：上述关于 2024 年、2025 年和 2026 年营业收入及经营性净现金流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

3. 最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时，支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。公司管理层结合经营管理经验、现金收支等情况，测算最低保留三个月经营活动现金流出资金。2021 年度至 2023 年度，公司月均经营活动现金流出为 15,423.37 万元，以此确定最低资金保有量为 46,270.10 万元。

4. 未来三年新增最低现金保有量需求

公司报告期末最低现金保有量需求为基于 2023 年末财务数据测算得到，公司为生产型企业，最低现金保有量与公司经营规模高度正相关。假设以 2024 年-2026 年为预测期间，公司 2021 年至 2023 年营业收入的复合增长率为 16.40%，以谨慎性口径进行计算，预计公司 2024 年至 2026 年营业收入增长率为 10%，公司最低现金保有量增长需求与公司营业收入的增长速度一致，预计公司 2026 年 12 月末最低现金保有量为 61,585.50 万元，扣除截至报告期末最低现金保有量金额 46,270.10 万元，则公司未来三年新增最低现金保有量金额为 15,315.40 万元。

5. 未来三年预计现金分红支出

最近三年，公司现金分红情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
归属于上市公司股东的净利润	27,723.75	8,091.38	9,099.61
现金分红金额（含税）	11,970.80	-	3,000.00
以现金方式回购股份计入现金分红的金额	6,858.74	-	-
当年现金分红总金额（含税）	18,829.54	-	3,000.00
当年现金分红占归属于上市公司股东的净利润的比例	67.92%	-	32.97%
最近三年累计现金分红金额	21,829.54		
最近三年实现的年均可分配利润	14,971.58		
最近三年累计现金分红金额占最近三年实现的年均可分配利润的比例	145.81%		
最近三年累计现金分红金额（含现金回购金额）占同期净利润的比例	48.60%		
最近三年累计现金分红金额（不含现金回购金额）占同期净利润的比例	33.33%		

注：2021 年度、2022 年度及 2023 年度“分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润”均分别引自经本所审计的公司 2021 年度、2022 年度及 2023 年度财务报告，为追溯调整前合并报表经审定的归属于上市公司股东的净利润

同时，根据公司未来三年（2024-2026 年）股东分红回报规划：“在满足现金分红条件时，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 30%”。

最近三年，公司归属于母公司所有者的净利润合计数占营业收入合计数的比例为 10.30%，公司以此作为公司未来三年归属于上市公司股东的净利润占各年度营业收入的比例预测值。具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	231,698.37	188,075.45	171,006.06
最近三年营业收入合计	590,779.88		
归属于上市公司股东的净利润	27,723.75	16,191.13	16,912.59
最近三年归属于上市公司股东的净利润合计	60,827.47		
最近三年归属于上市公司股东的净利润合计/营业收入合计	10.30%		

根据以上数据，基于谨慎性原则，对于未来三年公司预计现金分红按未来三年每年以现金形式分配的利润占当年实现的可供分配利润的 30%测算，公司未来三年预计现金分红支出合计为 26,067.67 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2024E	2025E	2026E
预测营业收入	254,868.21	280,355.03	308,390.53
预测归属于母公司所有者的净利润占各年度营业收入的比例	10.30%	10.30%	10.30%
预测未来三年归属于母公司所有者的净利润	26,251.43	28,876.57	31,764.22
预测现金分红比例	30.00%	30.00%	30.00%
预测现金分红金额	7,875.43	8,662.97	9,529.27
预测现金分红金额合计	26,067.67		

6. 已审议投资项目资金使用安排

公司未来三年拟投资的重大项目预计投资总额为 144,679.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	建设主体	项目名称	尚需投资金额
1	廊坊全京申	廊坊振华全京申汽车零部件项目（本次募投项目）	64,834.00
2	上海恒伸祥	上海临港汽车零部件生产基地建设项目（二期）	79,845.00
合计			144,679.00

（1）廊坊振华全京申汽车零部件项目

该项目为本次募投项目，项目已经公司第三届董事会第三次会议、公司 2024 年第二次临时股东大会审议通过。

（2）上海临港汽车零部件生产基地建设项目（二期）

此项目已经公司第二届董事会第二十四次会议、公司 2024 年第一次临时股东大会审议通过。

综上所述，考虑公司的可自由支配资金、预计未来三年经营性现金净流入、最低现金保有量、未来三年预计现金分红支出、未来期间现金分红、已审议投资项目资金使用安排等情况，公司目前的资金缺口为 102,183.79 元，而本次募集资金总额不超过 52,000.00 万元，本次募集资金具有合理性。

四、效益预测中产品价格、成本费用等关键指标的具体预测过程及依据，

与公司现有水平及同行业可比公司的对比情况，相关预测是否审慎、合理，对公司未来业绩及产品结构的具体影响，以及募投项目转固后新增折旧摊销对公司盈利能力的影响。

（一）效益预测中产品价格、成本费用等关键指标的具体预测过程及依据，与公司现有水平及同行业可比公司的对比情况，相关预测是否审慎、合理；

1. 营业收入

本项目完全达产后的年营业收入情况如下：

产品类别	产能规划（万台套）	达产年收入（万元）
汽车零部件及相关收入	50.00	80,325.00
其中：主营业务收入		75,000.00
其他业务收入		5,325.00

注：其他业务收入为冲压零部件边角料销售收入

（1）产品销量的确定依据

本项目计划第2年完成工程建设及设备安装，第3年开始投产且当年达产率为50%，第4年达产率80%，第5年起达产100%，核定产能为50万台（套），各年度产量实现全部销售。

（2）产品价格的确定依据

本次募投项目主要产品的价格参照规划产品类型对应的历史销售价格并结合下游客户定制化需求、项目产品加工精度和复杂度要求进行预估，本次募投项目产品单价为1,500元/件。

本次募投项目主要产品为总成零部件，包括冲压业务和焊接加工业务，类似于车身结构件及一体化结构件。同行业可比公司的建设项目中涉及汽车结构件产品的单价情况具体如下：

公司名称	项目名称	产品名称	产品单价（元/件套）
文灿股份	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	车身结构件及一体化结构件	1,542.86
爱柯迪	爱柯迪智能制造科技产业园项目	新能源汽车车身部件	1,808.00
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	轻量化结构件	1,241.84
平均值			1,530.90

公司名称	项目名称	产品名称	产品单价（元/件套）
本项目			1,500.00

同行业可比公司的不同汽车结构件产品在汽车车身具体应用部位、重量大小、精密程度、复杂程度等方面存在一定差异性，导致产品单价波动范围较大，本项目募投产品定价为 1,500 元/件，与平均值不存在显著差异，定价具有合理性。

2. 营业成本

本项目产品为汽车冲压及焊接零部件，营业成本包括直接材料、直接人工、制造费用及运输仓储费。

（1）直接材料

直接材料参照公司最近三年的实际经营情况估算。

（2）直接人工

直接人工根据项目的劳动定员数量及平均薪酬计算，劳动人员的配备按生产工艺流程和设备情况并参照企业原有的定员编制状况制定，在达产情况下，公司预计投入车间生产人员 500 人，生产人员年薪及福利 13.00 万元/人。

（3）制造费用

制造费用中包括车间管理人员工资、折旧摊销、能源动力以及其他制造费用。其中，在达产情况下，公司预计投入车间管理人员 80 人，对应年薪及福利 20.00 万元/人；折旧摊销根据本项目投入的软硬件设备、房屋建筑物及相关折旧摊销政策计算；能源动力和其他制造费用参照公司最近三年的实际经营情况估算，分别按照营业收入的 3%和 14%确认。

（4）运输仓储费

运输仓储费等参考公司历史财务数据。

综上，本项目生产成本具体测算如下：

单位：万元

项目	T+3	T+4	T+5	T+6-T+12 年平均
直接材料	19,282.50	30,852.00	38,565.00	38,565.00
直接人工	3,250.00	5,200.00	6,500.00	6,500.00
制造费用	11,451.40	15,731.13	18,585.92	18,434.34
运输仓储费	835.58	1,336.92	1,671.15	1,671.15

项目	T+3	T+4	T+5	T+6-T+12 年平均
合计	34,819.47	53,120.05	65,322.07	65,170.49
毛利率	13.30%	17.34%	18.68%	18.87%

(5) 毛利率对比

本次募投项目运营期的平均毛利率为 18.14%，本次募投项目产品为总成零部件，包括冲压业务和焊接加工业务。与公司报告期内冲压零部件业务和分拼总成加工业务的毛利率相比，本项目毛利率水平具有合理性，具体比较如下：

序号	项目	公司现有业务				本项目
		2021 年	2022 年	2023 年	2024 年 1-6 月	
1	冲压零部件	10.67%	10.85%	15.25%	22.80%	18.14%
2	分拼总成加工	35.36%	33.40%	41.57%	19.44%	

注：冲压零部件业务毛利率计算中将边角料销售收入计入冲压件主营业务收入

与同行业上市公司近年来开展的募投项目对比不存在显著差异，具有合理性与谨慎性。具体比较如下：

序号	项目名称	募投项目	运营期平均毛利率
1	常青股份 2022 向特定对象发行股票	新能源汽车一体化大型压铸项目	28.88%
2	英利汽车 2022 向特定对象发行股票	新能源汽车零部件智造中心建设项目	14.27%
3	博俊科技 2022 年向不特定对象发行可转债	汽车零部件产品扩建项目	21.62%
		年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	20.84%
4	长华集团 2021 年定增	汽车冲焊件（广清产业园）生产基地建设项目（一期）	18.79%
5	本次募投	廊坊振华全京申汽车零部件项目	18.14%

3. 期间费用

各项期间费用占收入的比例参考公司历史财务数据并根据项目具体情况计算，其中销售费用占收入的比例为 0.12%，管理费用占收入的比例为 4.40%。本项目达产后，年均期间费用为 3,390 万元。

公司销售费用率及管理费用率测算主要依据公司 2021 年至 2023 年平均水平确定，与同行业上市公司近年来开展的募投项目销售费用率及管理费用率情况对比不存在显著差异，具有合理性与谨慎性。具体比较如下：

上市公司	项目类型	募投项目名称	销售费用率	管理费用率
常青股份	2022 年向特定对象发行股票	新能源汽车一体化大型压铸项目	1.00%	3.89%
英利汽车	2022 年向特定对象发行股票	高端汽车模具智造中心建设项目	0.50%	3.10%
		新能源汽车零部件智造中心建设项目	0.50%	3.10%
		高性能挤出型材和零部件生产基地建设项目	0.50%	3.10%
博俊科技	2022 年向不特定对象发行可转债	汽车零部件产品扩建项目	0.60%	3.40%
		年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	0.60%	3.40%
无锡振华	本次募投	廊坊振华全京申汽车零部件项目	0.12%	4.40%

4. 增值税、税金及附加

本项目执行国家和地方现行税法的有关规定，产品销项税率为 13%，原辅材料、电费进项税税率为 13%。

本项目城市维护建设税按照应缴纳增值税的 7%计取；教育费附加及地方教育费附加按照应缴纳增值税的 5%计取。

5. 所得税

本项目所得税税率以 25%计算。

综上所述，本项目效益测算相关预测审慎、合理。

（二）对公司未来业绩及产品结构的具体影响

为进一步扩大公司规模，完善产能战略布局，稳固公司在汽车零部件行业的地位，廊坊振华全京申汽车零部件项目将由公司子公司廊坊全京申实施，通过新建生产用房及相关配套设施，购置自动化冲压、焊接及检测设备，提升公司整体产能，近地化配套京津冀地区小米等客户。项目建成后，公司将新增 50 万台套零部件产能，一方面将提升公司对于京津冀地区整车厂客户的就近配套能力，从而为下游客户提供更加快捷和批量化的零部件供应服务，并降低运输成本、实现公司产品盈利能力的提升；另一方面将以本地化生产制造基地为支撑，在挖掘区域市场内现有客户潜在订单的基础上进一步开拓区域内的其他潜在整车厂客户

汽车零部件产品需求，提升公司在京津冀区域的市场需求响应能力与订单交付能力，为公司的长远发展奠定基础，提升公司未来业绩。

本次募投项目属于公司现有汽车零部件业务的扩产，不会改变公司目前产品结构，本次募投项目的实施将会对公司未来业绩产生积极影响。

（三）募投项目转固后新增折旧摊销对公司盈利能力的影响

募投项目所涉及土地、厂房及设备转固后，预计新增折旧摊销金额如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
土地转固年摊销额	110.40	110.40	110.40	110.40	110.40	110.40
厂房及办公辅房转固年折旧额		862.13	862.13	862.13	862.13	862.13
购置及搬迁现有设备年折旧额			3,341.37	3,338.61	3,338.39	3,338.39
年折旧额合计	110.40	972.53	4,313.90	4,311.13	4,310.92	4,310.92

续表

项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
土地转固年摊销额	110.40	110.40	110.40	110.40	110.40	110.40
厂房及办公辅房转固年折旧额	862.13	862.13	862.13	862.13	862.13	862.13
购置及搬迁现有设备年折旧额	3,338.39	3,338.26	3,267.43	3,012.53	3,006.34	3,006.34
年折旧额合计	4,310.92	4,310.78	4,239.95	3,985.06	3,978.87	3,978.87

本次募集资金项目达产后（T+5），预计新增折旧及摊销金额约 4,310.92 万元，以 2023 年度经审计财务数据为基础，对公司募投项目达产后的盈利能力的影 响情况的测算如下：

单位：万元

项目	2023 年度	募投项目达产当年
营业收入	231,698.37	312,023.37
新增折旧摊销占营业收入比例	1.86%	1.38%
净利润	27,723.75	36,076.03
新增折旧摊销占净利润比例	15.55%	11.96%

本次募投项目达产当年新增折旧及摊销金额占公司 2023 年营业收入、净利润的比例分别约 1.86%和 15.55%。随着项目产能逐渐释放，募投项目将为公司带

来持续经济效益。募投项目达产当年预计产生营业收入 80,325.00 万元，为公司贡献净利润 8,308.86 万元，新增折旧摊销额占募投项目达产后的营业收入和净利润比重分别为 1.38%和 11.96%。

公司募集资金投资项目拥有良好的盈利前景，预期效益良好，新项目的投产将带来营业收入和净利润的增长，能够有效地消化新增折旧摊销的影响，从而增强公司的盈利能力。

五、请申报会计师根据《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 5 条、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 查阅公司本次募投项目相关的《向不特定对象发行可转换公司债券预案》、《关于向不特定对象发行可转换公司债券募集资金使用的可行性分析报告》及募投项目预计效益测算表，核查公司本次募投项目投资明细构成；

2. 与公司董事会秘书进行访谈，了解本次募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金；募投项目具体投资数额的确定依据等；

3. 取得公司财务报表，复核计算公司未来三年的流动资金需求；测算公司经营性现金流量情况及其他重要现金流出情况；了解公司货币资金受限情况，分析公司可自由支配资金与未来资金需求的匹配情况；

4. 与公司财务总监进行访谈，了解公司未来资金支出计划；

5. 了解公司募投项目非资本性支出情况，测算非资本性支出占募集资金总额的比例，查阅《上市公司证券发行注册管理办法》及《证券期货法律适用意见第 18 号》，分析公司本次融资规模是否符合法律法规的要求；

6. 查阅公司本次募投项目相关的预计效益测算表，核查公司本次募投项目效益测算的过程，了解单价销量等关键参数的假设依据，将公司历史销售价格及毛利率与本次募投项目测算数据对比，分析假设的谨慎性；

7. 查阅同行业上市公司募集说明书、再融资募投项目可行性分析报告，了解同行业公司同类募投项目的毛利率、内部收益率、投资回收期等数据，对比分析

公司本次募投项目效益测算的合理性、谨慎性。

(二) 核查意见

1. 关于《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 7-5 条的核查意见

我们根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》之“7-5 募投项目预计效益披露要求”，逐项进行核查并发表核查意见如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第 7 号》 第 5 条具体规定	核查意见
1	一、对于披露预计效益的募投项目，上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的，上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。	经核查，我们认为：公司已结合可研报告、内部决策文件披露了效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。本次募投项目可研报告出具时间为 2024 年 7 月，截至本回复出具日尚未超过一年，预计效益的计算基础未发生重大变化。
2	二、发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的，应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。	经核查，我们认为：公司内部收益率、投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据明确，公司已在募集说明书中披露募投项目实施后对公司经营的预计影响。
3	三、上市公司应在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性，或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较，说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。	经核查，我们认为：公司已在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行了纵向对比，并与同行业可比公司的同类募投项目情况进行横向比较，公司本次募投项目的效益预测中产品预计销售单价、成本费用、毛利率、收入增长率等收益指标具备合理性。本次募投项目预计效益测算处于合理范围。
4	四、保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况，对效益预测的计算方式、计算基础进行核查，并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的，保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。	经核查，我们认为：对比公司现有业务实际经营情况，本次募投项目单价、销量、毛利率等测算具有谨慎性；公司本次募投项目的预测毛利率、内部收益率及投资回收期等效益测算结果符合审慎合理原则；募投项目预计效益测算有明确的测算依据，具备谨慎性、合理性。截至本回复出具日公司效益预测基础和经营环境未发生重大不利变化，不存在需更新披露预计效益的情形。公司已在募集说明书中披露了募投项目预计效益情况、效益测算的主要过程及影响要素，并提示了募投项目相关风险。

2. 关于《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条的核查意见

我们根据《证券期货法律适用意见第 18 号》之“五、关于募集资金用于补充还贷如何适用第四十条‘主要投向主业’的理解与适用”，逐项进行核查并发表核查意见如下：

序号	证券期货法律适用意见第 18 号	核查意见
1	（一）通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。	经核查，我们认为：公司本次拟发行可转债募集资金总额不超过人民币 52,000.00 万元（含本数），其中“廊坊振华全京申汽车零部件项目”拟使用募集资金 42,000.00 万元，拟使用募集资金投入内容系工程费用及工程建设其他费用，均属于资本性支出，而上述项目的铺底流动资金等非资本性支出拟以自筹资金投入。本次募集资金投资项目拟用于非资本性支出的投资仅为“补充流动资金”合计金额为 10,000.00 万元，占本次募集资金总额比例为 19.23%，未超过 30%。
2	（二）金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。	经核查，我们认为：公司不属于金融类企业，不适用上述规定，且不存在将募集资金全部用于补充资本金的情形。
3	（三）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。	经核查，我们认为：公司本次募投项目中“廊坊振华全京申汽车零部件项目”不存在将募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的情形；本次募集资金投资项目拟用于非资本性支出的投资仅为“补充流动资金”，合计金额为 10,000.00 万元，占本次募集资金总额比例为 19.23%，未超过 30%。
4	（四）募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。	经核查，我们认为：本次募集资金未用于收购资产，不适用上述规定。

序号	证券期货法律适用意见第 18 号	核查意见
5	（五）上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。	经核查，我们认为：公司已于募集说明书等相关申请文件中披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，已充分考虑公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况等因素。公司本次补充流动资金的原因及规模具有合理性。
6	保荐机构及会计师应当就发行人募集资金投资构成是否属于资本性支出发表核查意见。对于补充流动资金或者偿还债务规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐机构应当就本次募集资金的合理性审慎发表意见。	经核查，我们认为：本次募集资金投资项目“廊坊振华全京申汽车零部件项目”中拟使用募集资金投入内容系工程费用及工程建设其他费用，均属于资本性支出，而上述项目的铺底流动资金等非资本性支出拟以自筹资金投入。本次募集资金投资项目拟用于非资本性支出的投资仅为“补充流动资金”，合计金额为 10,000.00 万元，占本次募集资金总额比例为 19.23%，考虑公司的可自由支配资金、预计未来三年经营性现金净流入、最低现金保有量、未来三年预计现金分红支出、未来期间现金分红、已审议投资项目资金使用安排等情况，上述补充流动资金规模未超过企业实际经营情况，公司使用募集资金补充流动资金 10,000.00 万元的融资规模具有合理性。

问题 2 关于业务及经营情况

2.1 根据申报材料及公开资料，1) 公司主要从事冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务和模具业务，报告期内冲压零部件业务收入占比下降，其他三类业务收入占比上升，2024 年上半年度模具业务收入增幅较大。2) 公司客户集中度较高，前五大客户收入占比接近 70%，报告期内公司对上汽系客户收入占比平均超过 50%。3) 公司主营业务中，对分拼总成加工业务及选择性精密电镀加工业务均采用净额法确认收入。4) 报告期内公司存在外协加工生产，主要涉及汽车零部件和模具产品。5) 报告期内，公司主营业务毛利率分别为 16.13%、15.74%、22.46%和 20.81%，不同业务板块的毛利率差异及变动幅度较大；其中，选择性精密电镀加工业务、其他业务的毛利率平均超

过 80%；公司主营业务毛利率高于同行业平均水平。6）公司其他业务主要为边角料和原材料销售业务，报告期内公司其他业务收入呈现持续上升。

请发行人：（1）列示报告期内各业务类型下前五大客户及供应商情况；结合主要产品应用领域、市场竞争情况、主要客户需求及适用车型情况、产品销量及售价等，量化分析公司各业务类型收入变动原因，相关变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异；（2）结合公司与上汽系企业合作历史、合作车型及市场销售情况等，说明公司与上汽系企业的相关合作是否稳定，公司是否存在大客户依赖；（3）说明公司对各类型业务收入确认方法及具体依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；（4）公司从外部采购外协加工的具体情况，包括但不限于加工的产品或服务内容、数量、金额、定价依据、主要外协合作厂商等，分析公司外协加工的必要性及合理性，是否符合行业惯例；（5）结合原材料价格波动情况、成本构成、定价模式等，分析公司各类型业务的毛利率波动原因，包括但不限于报告期内冲压零部件业务毛利率增长、分拼总成加工业务最近一期毛利率大幅下降、选择性精密电镀加工业务及其他业务毛利率较高的原因，公司毛利率高于同行业平均水平的合理性；（6）分析公司报告期内其他业务中边角料、原材料的销量与主要产品产量、原材料投入量、产出率的匹配性，说明该类收入变动的原因，主要客户与公司是否存在关联关系。

一、列示报告期内各业务类型下前五大客户及供应商情况；结合主要产品应用领域、市场竞争情况、主要客户需求及适用车型情况、产品销量及售价等，量化分析公司各业务类型收入变动原因，相关变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异；

（一）冲压零部件业务

1. 前五大客户及供应商情况

（1）前五大客户

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	上汽集团	16,082.31	26.56
	2	特斯拉	13,466.46	22.24

期间	序号	客户名称	销售金额	占比(%)
	3	理想汽车	6,313.53	10.43
	4	小米汽车	4,943.48	8.16
	5	上汽通用	4,815.69	7.95
	合计		45,621.47	75.34
2023 年	1	上汽集团	42,301.35	33.25
	2	特斯拉	24,719.79	19.43
	3	上汽通用	16,191.49	12.73
	4	上海同舟	5,710.87	4.49
	5	理想汽车	5,434.81	4.27
	合计		94,358.30	74.17
2022 年	1	上汽集团	35,156.43	29.74
	2	上汽通用	20,189.34	17.08
	3	特斯拉	18,065.83	15.28
	4	上海同舟	6,216.89	5.26
	5	上汽大众	6,146.80	5.20
	合计		85,775.29	72.56
2021 年	1	上汽集团	35,783.11	33.72
	2	上汽通用	20,015.32	18.86
	3	上汽大众	7,083.86	6.68
	4	上海同舟	6,234.63	5.88
	5	理想汽车	5,471.78	5.16
	合计		74,588.69	70.29

注：上表中已将同一控制下公司合并统计销售收入。下同

报告期内，公司冲压零部件业务前五大客户结构持续优化，新增特斯拉和小米汽车两家知名整车制造商，前五大客户中理想汽车的销售占比逐步提升。2024年上半年，公司前五大客户分别为上汽集团、特斯拉、理想汽车、小米汽车及上汽通用，其中对特斯拉、理想汽车、小米汽车等新能源车企的销售占比快速提升，合计已超过 40%。

（2）前五大供应商

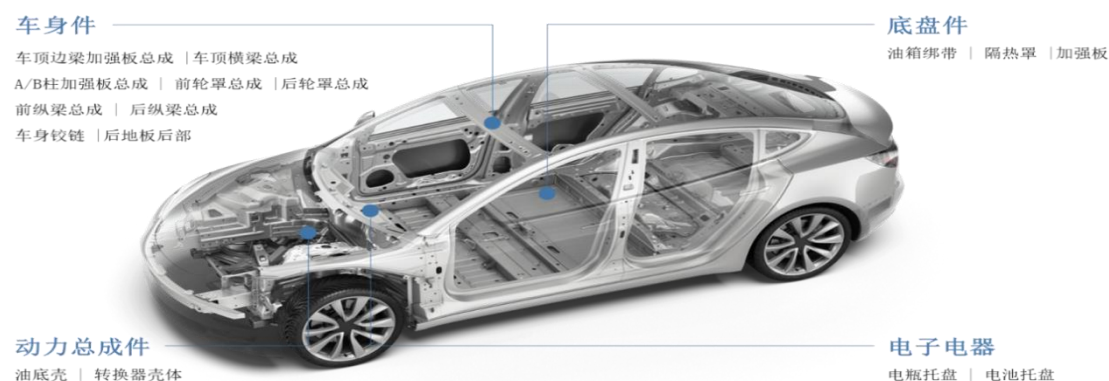
单位：万元

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	福然德股份有限公司	9,117.78	19.21
	2	苏州利来工业智造股份有限公司	6,020.87	12.69
	3	上海泽川钢铁有限公司	4,951.39	10.43
	4	上汽大众汽车有限公司	4,316.41	9.09
	5	上海炫皓实业有限公司	2,113.81	4.45
	合计		26,520.26	55.88
2023 年	1	福然德股份有限公司	20,576.89	19.85
	2	苏州利来工业智造股份有限公司	11,347.84	10.95
	3	上汽大众汽车有限公司	11,205.72	10.81
	4	上海泽川钢铁有限公司	8,892.16	8.58
	5	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	8,035.53	7.75
	合计		60,058.13	57.94
2022 年	1	福然德股份有限公司	22,752.53	22.79
	2	上汽大众汽车有限公司	10,766.32	10.78
	3	苏州利来工业智造股份有限公司	7,319.28	7.33
	4	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	6,782.53	6.79
	5	上海泽川钢铁有限公司	6,272.52	6.28
	合计		53,893.19	53.98
2021 年	1	福然德股份有限公司	22,772.58	23.87
	2	上汽大众汽车有限公司	15,105.79	15.83
	3	上海朗迈钢铁贸易有限公司	6,288.29	6.59
	4	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	5,528.97	5.80
	5	苏州利来工业智造有限公司	5,198.43	5.45
	合计		54,894.06	57.54

注：上表中已将同一控制下公司合并统计采购金额。下同

2. 主要产品及应用领域

公司生产的汽车冲压零部件产品因客户、车型、用途、工艺复杂程度等因素而各不相同。报告期内，公司生产并销售的汽车冲压零部件合计 3,500 余种，涵盖汽车车身件、底盘件、动力总成件和电子电器件等，其中部分零部件专为新能源车型使用，产品示意如下：



3. 主要产品市场竞争情况

由于汽车冲压零部件企业以整车制造商为中心组织生产、运输布局，因此分布较为分散。同时受产能、场地、运输半径以及资金的限制，汽车冲压及焊接零部件行业内大型企业为数不多，行业集中度较低，市场份额较为分散。公司自设立以来一直专注于汽车冲压及焊接零部件领域，在该领域的研发、生产、销售的经验已经超过 30 年，是国内较早从事并持续专注于汽车冲压零部件生产的企业之一。从市场竞争结果情况来看，公司属于行业内规模较大的企业，具有一定的市场地位。

凭借较为突出的技术实力、良好的产品质量、快速的响应速度及丰富的行业经验，公司已与上汽乘用车、上汽大众、上汽通用、上汽大通、东风汽车、长城汽车等多家汽车整车厂商建立了长期稳定的合作关系，公司作为一级零部件供应商，与整车厂商的合作紧密且稳定。随着全球新能源汽车的快速发展，公司在现有燃油整车制造商稳定配套合作的基础上，积极拓展布局新能源整车客户，并成为特斯拉、理想汽车、小米汽车、智己汽车等知名新能源整车制造商的合格供应商。公司已经形成了“无锡—武汉—郑州—上海—宁德—廊坊”多地联动的生产基地布局，在国内主要客户周边建有多个生产基地以及全面的生产配套网络，积极加大各个产品线对现有客户的渗透程度并计划逐步开拓新客户，未来经营规模的扩大以及技术水平的提升将进一步巩固和加强公司的行业地位，提高公司产品的市场占有率。

4. 主要客户需求及适用车型情况

报告期各期，公司冲压零部件业务前五大客户包括上汽集团、特斯拉、理想汽车、小米汽车、上汽通用、上海同舟、上汽大众。报告期内公司与上述客户主

要执行项目收入及适用车型情况如下：

(1) 上汽集团

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	ZS11/12/EU	1, 365. 60	5, 252. 27	3, 677. 23	2, 908. 28	名爵 ZS、荣威 RX3
2	AP31/AP31 M4/AP32	1, 734. 85	4, 629. 13	2, 686. 04	2, 095. 92	荣威 i5、MG5
	AP31/AP32	-	-	2, 686. 55	2, 834. 90	
	EP22/AP31/AP31 M4	382. 44	1, 076. 26	1, 148. 12	1, 057. 23	
	AP31/AP31 M4	330. 87	889. 84	905. 50	918. 92	
	小计	2, 448. 16	6, 595. 23	7, 426. 21	6, 906. 97	
3	AS23/AS28/AS28P/AS28M2	1, 070. 47	3, 483. 23	2, 904. 49	2, 672. 03	名爵 HS、荣威 RX5MAX
4	SV63	1, 146. 60	3, 544. 29	2, 099. 04	1, 799. 21	上汽大通新途 V90
5	SV71	483. 06	2, 994. 59	1, 693. 66	2, 999. 85	上汽大通 G10
6	SV51	558. 80	1, 235. 90	1, 570. 32	1, 582. 92	上汽大通 G50
7	Tiguan L+Tiguan L Phev	652. 54	1, 328. 81	1, 393. 18	1, 410. 53	大众途观
8	SV61	374. 56	763. 28	677. 71	961. 65	上汽大通 V80
合计		8, 099. 78	25, 197. 60	21, 441. 82	21, 241. 45	-
对上汽集团冲压零部件业务收入		16, 082. 31	42, 301. 35	35, 156. 43	35, 783. 11	-
占比		50. 36%	59. 57%	60. 99%	59. 36%	

注 1：由于公司与上汽集团执行项目数量较多，本表格仅统计各年度销售收入规模较大的项目情况。下同

注 2：冲压零部件产品存在, 同一平台上的车型相互通用的情形，因此同一项目的零部件产品会存在适用多个车型的情况

注 3：上表中适用车型大众途观，主要系公司作为二级配套商供应冲压零部件给实际控制人为上汽集团的上海安莱德汽车零部件有限公司，产品最终用于大众途观

上汽集团作为传统车企，其项目代码和车型较为复杂。ZS11/12/EU 项目对应车型为名爵 ZS 和荣威 RX3，上述车型自 2017 年开始量产，属于成熟车型，后续有新车型替代，因此 2024 年上半年销量有所下降。AP31/AP32 对应车型为荣威 i5 和 MG5，上述车型也属于成熟车型，但由于改款频繁，共用件情况较为复杂，同一系列车型会涉及多个项目代码，在车型改款时，部分零部件产品原有项

目代码会被新项目代码替代，使得项目销售收入发生波动；总体来看，AP31/AP32 系列车型在 2021-2023 年的销量基本保持稳定，在 2024 年上半年略有下滑。

项目代码“SV71”对应的上汽大通 G10 车型因市场原因，2024 年销量大幅下滑，其销售收入也呈现相同趋势。“AS23/AS28”系列对应名爵 HS 和荣威 RX5 MAX 车型，其中名爵 HS 因市场原因，2024 年销量出现下滑。荣威 RX5 MAX 在 2023 年仍有生产，但 2024 年基本停产，因此其销售收入在 2024 年上半年也有所下降。

(2) 特斯拉

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	TM3-002	4, 499. 21	16, 135. 51	15, 846. 30	3, 586. 13	Model3
2	LOC-001	5, 089. 00	3, 663. 43	6. 21		Model3、 ModelY
3	TM3-001	778. 22	2, 581. 64	1, 998. 85	234. 40	Model3、 ModelY
4	HIGHLAND-001	2, 953. 18	2, 077. 78	3. 83		Model3
5	TMY-001	146. 85	261. 43	210. 64	13. 16	ModelY
合计		13, 466. 46	24, 719. 79	18, 065. 83	3, 833. 69	
对特斯拉冲压零部件 业务收入		13, 466. 46	24, 719. 79	18, 065. 83	3, 833. 69	
比例		100. 00%	100. 00%	100. 00%	100. 00%	

项目代码“TM3-001”和“TM3-002”产品适用 Model3 和 ModelY 旧款车型，改款车零部件产品被“LOC-001”和“HIGHLAND-001”项目替代，因此随着“LOC-001”和“HIGHLAND-001”项目零件产销量的增长，“TM3-001”和“TM3-002”2024 年上半年销售收入显著下降。

(3) 理想汽车

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	M01			5, 228. 31	5, 471. 78	理想 ONE
2	X03	2, 228. 21	5, 150. 49	25. 59		理想 L7
3	X04	4, 074. 38	11. 31			理想 L6
合计		6, 302. 59	5, 161. 80	5, 253. 89	5, 471. 78	

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
	对理想汽车冲压零部件业务收入	6,313.53	5,434.81	5,491.11	5,471.78	
	比例	99.83%	94.98%	95.68%	100.00%	

理想汽车“M01”项目适用车型为理想 ONE，该车型于 2022 年停产。“X03”和“X04”项目对应理想 L7 和 L6 车型，L7 和 L6 车型分别于 2023 年 2 月和 2024 年 4 月上市，因此上述项目销售收入分别在 2023 年和 2024 年上半年出现明显增长。

(4) 小米汽车

单位：万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1		4,943.48	137.69			小米 SU7
	合计	4,943.48	137.69			
	对小米汽车冲压零部件业务收入	100.00%	100.00%			

(5) 上汽通用

单位：万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	K211/K215/K218/K218MCM	141.87	1,920.09	2,861.13	6,189.86	别克新英朗、雪佛兰科鲁泽
2	JCSB	606.68	3,561.43	3,865.84	829.47	别克威朗
3	U358/358 L	272.07	1,418.24	2,177.49	2,502.73	别克 GL8
4	E2UL/E2UB-S/E2UB-N/E2YB	263.57	1,037.14	1,275.64	356.17	凯迪拉克 XT4、昂科威
5	C1UL/C1TL/C1UB/C1UC/ C1UL-2	57.48	364.74	777.91	1,000.43	凯迪拉克 XT5、XT6、昂科旗、开拓者
6	E2SB	82.10	456.43	627.35	734.28	别克君威
7	E2SC/E2LB/E2SB	49.00	315.82	674.49	842.06	雪佛兰迈锐宝 XL、别克新君越、别克君威

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
8	C1UL	68. 43	282. 16	676. 61	636. 62	凯迪拉克 XT5
9	E2LB/E2UL/E2U BN/E2UBS	9. 86	85. 06	271. 30	851. 22	别克新君越、凯迪拉克 XT4、昂科威
10	K218/K218MCM	41. 15	557. 88	311. 72	141. 83	雪佛兰科鲁泽
合计		1, 592. 20	9, 998. 99	13, 519. 47	14, 084. 67	
对上汽通用冲压零部件业务收入		4, 815. 69	16, 191. 49	20, 189. 34	20, 015. 32	
比例		33. 06%	61. 75%	66. 96%	70. 37%	

注：表中选取的项目在 2021 年、2022 年、2023 年收入均占上汽通用冲压零部件业务收入 60%以上，2024 年比例较低主要系补差款所致

报告期内，公司对上汽通用对应车型的销售收入总体呈现逐年下降的趋势，主要系上汽通用整体汽车产销量呈下滑趋势，其中 2024 年 1-6 月上汽通用产量较 2023 年 1-6 月下滑 53. 97%，下降幅度更为明显。受下游终端销量下滑的影响，公司对上汽通用相关项目销售收入也呈下滑趋势。

(6) 上汽大众

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	Santana NF+RAPID	14. 33	303. 01	1, 657. 14	2, 134. 37	大众桑塔纳、斯柯达昕锐
2	Lavida NF+gran Lavida NF	77. 53	431. 04	482. 84	1, 581. 42	大众新朗逸
3	T CROSS/POLO NF/ A Entry NB	152. 09	562. 92	564. 77	808. 29	大众途凯、桑塔纳
4	Lamando NF	301. 96	920. 20	803. 47	10. 94	大众凌渡
5	Passat NF	286. 56	557. 33	509. 91	349. 61	大众帕萨特 B9
合计		832. 47	2, 774. 49	4, 018. 13	4, 884. 63	
对上汽大众冲压零部件业务收入		1, 403. 64	4, 042. 36	6, 146. 80	7, 083. 86	
比例		59. 31%	68. 64%	65. 37%	68. 95%	

项目代码“Santana NF+RAPID”产品为共用件，适用于老款大众桑塔纳和斯

柯达新锐,由于上述车型的销量下滑和项目断点,其销售收入呈现明显下降趋势。项目代码“Lavida NF+gran Lavida NF”和“T CROSS/POLO NF/A Entry NB”项目零件适用车型为大众新朗逸及大众途凯、桑塔纳,2024 年 1-6 月相关车型市场销量下滑,因此销售收入降幅较大。项目代码“Lamando NF”零件所对应车型大众凌渡换代车型于 2022 年上市,初期销量上涨明显,但因市场原因,2024 年上半年销量减少,导致对应项目的收入有所下降。

(7)上海同舟

单位: 万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	Lavida NF	680.46	2,361.56	2,451.64	2,910.16	大众新朗逸
2	Lavida NF+gran Lavida NF	126.90	674.87	779.48	905.31	大众新朗逸
3	Tiguan L+Tiguan L Phev	243.24	594.40	624.95	818.16	大众途观
4	LAVIDA NF PA	209.88	536.85	480.70	137.81	大众朗逸
5	BSUV COUPE	225.01	304.09	416.63	370.80	大众途昂 X
合计		1,485.49	4,471.77	4,753.39	5,142.24	
对上海同舟冲压零部件业务收入		2,445.47	5,710.87	6,216.89	6,234.63	
比例		60.74%	78.30%	76.46%	82.48%	

上海同舟为上汽大众的一级配套商,报告期内,公司向上海同舟供应的各车型销售收入保持相对稳定。“Lavida NF”、“Lavida NF+gran Lavida NF”等项目产品收入受终端车型销售影响而有所下滑。

5. 产品销量及售价

报告期内,公司冲压零部件业务主要产品的销售金额、销量及平均单价情况如下:

产品名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
冲压零部件	销售收入(万元)	60,551.00	127,215.08	118,210.06	106,120.18
	销量(万件)	4,815.55	10,904.50	10,357.82	9,934.77
	平均单价(元/件)	12.57	11.67	11.41	10.68

报告期内,公司冲压零部件业务总体呈逐年增长态势,相关的销售收入、销量以及平均单价均基本呈现上升的态势。报告期内公司冲压零部件业务销售收入

及销量逐步上升，主要系报告期内公司不断开拓新客户，加大销售力度，对特斯拉、理想汽车、小米汽车等客户的销售量不断增加，上述客户 2024 年上半年均已成为公司冲压零部件业务前五大客户，销售收入合计占冲压零部件业务收入的 40.82%。报告期内，公司冲压零部件业务的平均单价亦呈逐步上升的态势，主要系公司向特斯拉、理想汽车及小米汽车的销售单价相对较高且该等客户销售占比快速提升所致。报告期内，公司冲压零部件业务主要客户销售单价、销量情况如下：

客户	2024 年 1-6 月				2023 年度			
	单价 (元)	销量 (万件)	收入金额 (万元)	收入占比	单价 (元)	销量 (万件)	收入金额 (万元)	收入占比
上汽集团	16.31	986.10	16,082.31	26.56%	16.72	2,529.64	42,301.35	33.25%
特斯拉	53.99	249.42	13,466.46	22.24%	41.29	598.72	24,719.79	19.43%
理想汽车	12.26	514.89	6,313.53	10.43%	23.24	233.81	5,434.81	4.27%
小米汽车	106.92	46.24	4,943.48	8.16%				
上汽通用	17.97	267.97	4,815.69	7.95%	10.47	1,545.83	16,191.49	12.73%
上海同舟	12.61	193.86	2,445.47	4.04%	13.45	424.75	5,710.87	4.49%
上汽大众	10.11	138.78	1,403.64	2.32%	13.03	310.28	4,042.36	3.18%
小计		2,397.24	49,470.59	81.70%		5,643.04	98,400.65	77.35%

续上表：

客户	2022 年度				2021 年度			
	单价 (元)	销量 (万件)	收入金额 (万元)	收入占比	单价 (元)	销量 (万件)	收入金额 (万元)	收入占比
上汽集团	18.25	1,926.67	35,156.43	29.74%	20.78	1,721.91	35,783.11	33.72%
特斯拉	40.20	449.39	18,065.83	15.28%	88.96	43.10	3,833.69	3.61%
理想汽车	26.17	209.79	5,491.11	4.65%	25.55	214.13	5,471.78	5.16%
小米汽车								
上汽通用	11.02	1,831.91	20,189.34	17.08%	10.55	1,897.43	20,015.32	18.86%
上海同舟	13.23	469.84	6,216.89	5.26%	13.19	472.71	6,234.63	5.88%
上汽大众	15.93	385.96	6,146.80	5.20%	19.59	361.56	7,083.86	6.68%
小计		5,273.57	91,266.39	77.21%		4,710.83	78,422.38	73.90%

报告期内，公司前五大客户新增小米汽车，除此之外，特斯拉、理想汽车的销量攀升，销售额增加，上述客户销售单价较高，拉高了整体销售单价。

报告期内，2021 年度至 2023 年度，公司对理想汽车冲压零部件的销售单价

相对稳定，2024 年 1-6 月，公司对理想汽车冲压零部件产品的销售单价下降幅度较大，主要系 2024 年上半年公司对理想汽车不同车型的销售收入结构发生变化且对不同车型的供货单价不同所致，L6 车型冲压零部件规格较小，供货单元数量较多，因此销售单价较低，但其销售规模占比较高，因此拉低了当期理想汽车销售均价。

理想汽车	2024 年 1-6 月销售收入（万元）	销量（万件）	单价（元/件）
L6	4,074.38	410.06	9.93
L7	2,228.21	104.83	21.26

6. 量化分析公司冲压零部件业务收入变动原因

报告期内，公司冲压零部件业务平均销售单价和销售数量变动对冲压零部件业务收入变化的影响如下：

单位：万元

年度	销量（万件）	单价（元）	收入	变动金额	其中：销售数量影响		销售单价影响	
					影响金额	占比	影响金额	占比
2023	10,904.50	11.67	127,215.08	9,005.02	6,239.06	69.28%	2,765.96	30.72%
2022	10,357.82	11.41	118,210.06	12,089.88	4,518.89	37.38%	7,570.99	62.62%
2021	9,934.77	10.68	106,120.18	-	-	-	-	-

注：销量数量对收入的影响=（本年度销售数量—上年度销售数量）×上年度销售价格；

销售单价对收入的影响=（本年度销售单价—上年度销售单价）×本年度销售数量；以下计算均采用该计算方式

2023 年度，公司冲压零部件收入的增加主要受销售数量增加的影响，主要系公司 2023 年度冲压零部件业务规模有所扩大所致。2022 年度，公司冲压零部件业务收入的增加主要受销售单价有所增加的影响，主要系受益于下游新能源汽车行业的快速发展，公司 2022 年度对特斯拉的冲压零部件收入较 2021 年大幅增长，特斯拉成为公司冲压零部件业务前五大客户之一，且公司向特斯拉提供的冲压零部件产品单价相对较高所致。

7. 公司冲压零部件业务收入变动趋势与同行业可比公司对比分析

报告期内，同行业可比上市公司冲压零部件业务的变动情况具体如下：

单位：万元

可比公司	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
华达科技	未披露	-	510,935.98	4.98%	486,689.44	13.42%	429,108.48
常青股份	未披露	-	272,298.31	3.44%	263,236.08	9.79%	239,771.60
多利科技	139,185.43	-12.66%	349,843.18	14.69%	305,034.25	23.35%	247,287.22
英利汽车	165,048.48	-11.90%	374,697.97	-2.41%	383,950.30	22.58%	313,229.74
行业平均	152,116.96	-12.28%	376,943.86	5.18%	359,727.52	17.29%	307,349.26
无锡振华	60,551.00	13.82%	127,215.08	7.62%	118,210.06	11.39%	106,120.18

注：英利汽车 2023 年半年度报告未披露分业务收入数据，2024 年 1-6 月同比变动比例根据半年度收入年化后计算。下同

2021-2023 年，公司冲压零部件业务收入保持上升趋势，与同行业可比上市公司同类业务总体变动趋势保持一致，变动幅度与同行业可比上市公司相比处于合理范围。2024 年 1-6 月，公司冲压零部件业务收入增长 13.82%，而同行业上市公司多利科技、英利汽车同比下降 12.66%和 11.90%，变动趋势存在差异，主要是受到客户结构影响。公司与多利科技、英利汽车客户结构对比如下：

公司名称	主要客户
多利科技	特斯拉、理想汽车、上汽通用、上汽大众、上汽集团等，根据可公开查询的最新数据，2022 年 1-6 月多利科技对特斯拉的销售收入占比为 44.56%。
英利汽车	一汽大众、北京奔驰、上汽大众、吉利汽车、沃尔沃亚太、华晨宝马、小鹏汽车、蔚来汽车以及比亚迪等。根据 2024 年半年度报告，2024 年 1-6 月，公司来源于一汽大众的收入为 97,795.96 万元，占当期主营业务收入的比例为 41.33%。
无锡振华	上汽集团、特斯拉、理想汽车、上汽大众、上汽通用、小米汽车等，2024 年 1-6 月，冲压零部件业务前五大客户上汽集团、特斯拉、理想汽车、小米汽车和上汽通用销售占比分别为 26.56%、22.24%、10.43%、8.16%和 7.95%，相对分散。

2024 年 1-6 月，公司冲压零部件业务收入同比增长 7,050.63 万元，增幅为 13.82%，主要客户小米汽车、理想汽车和特斯拉销售收入保持增长，其中小米汽车首款车型上市后销量较好，销售同比增长 4,943.48 万元；理想汽车 2024 年上半年整车销量同比增长 35.8%，带动公司对其销售收入持续较好；公司对特斯拉定点项目份额同比提升，对其的销量及销售收入持续增加。上述新能源汽车客户销量和销售收入上升，有效抵消了上汽集团、上汽大众、上汽通用等传统车企销量下降对公司的不利影响，因此公司 2024 年 1-6 月冲压零部件业务同比实现增长。

2024 年 1-6 月，同行业上市公司多利科技、英利汽车可比业务销售收入同比下降，主要受下游配套客户销量波动影响，多利科技主要客户特斯拉当期累计销量同比下滑 10.5%；英利汽车主要客户一汽大众当期累计销量同比下滑 11.1%。

综上，2024 年 1-6 月，公司冲压零部件业务收入变动趋势与多利科技、英利汽车等同行上市公司不一致，主要系各家冲压零部件公司服务的客户结构有所差异所致。

（二）分拼总成加工业务

1. 前五大客户及供应商情况

（1）前五大客户

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	上汽集团	20,279.81	100.00
2023 年	上汽集团	59,147.33	100.00
2022 年	上汽集团	35,936.55	100.00
2021 年	上汽集团	33,228.70	100.00

报告期内，公司分拼总成加工业务主要客户为上汽集团，客户未发生变化。2021 年至 2023 年，公司向上汽集团提供分拼总成加工业务销售金额逐年提升，主要系上汽集团郑州工厂与宁德工厂车型市场行情较好，公司生产量逐步提升所致。2024 年上半年，公司向上汽集团提供分拼总成加工业务销售金额同比有一定下降，主要系上汽集团宁德工厂所生产部分车型受制于欧盟征收特殊关税等原因影响到相应车型在欧洲的销量，因此公司暂时减少相应车辆生产安排所致。

（2）前五大供应商

单位：万元

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	浙江博汇汽车部件有限公司	8,882.81	10.48
	2	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	6,230.83	7.35
	3	新程汽车工业有限公司	6,092.47	7.19
	4	上汽集团股份有限公司	4,492.49	5.30
	5	河南瑞众汽车零部件有限公司	3,633.37	4.29
	合计		29,331.97	34.61

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
2023 年	1	浙江博汇汽车部件有限公司	24,334.36	9.97
	2	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	23,384.56	9.58
	3	屹丰汽车科技集团有限公司	16,030.97	6.57
	4	上海宝山大陆汽车配件有限公司	14,746.69	6.04
	5	河南宝合元汽车配件有限公司	10,123.79	4.15
	合计		88,620.38	36.31
2022 年	1	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	14,321.18	9.88
	2	上海宝山大陆汽车配件有限公司	12,626.76	8.71
	3	浙江博汇汽车部件有限公司	9,641.58	6.65
	4	屹丰汽车科技集团有限公司	8,957.70	6.18
	5	上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	7,640.68	5.27
	合计		53,187.89	36.71
2021 年	1	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	11,778.84	9.99
	2	福建宝陆汽车部件有限公司	9,682.36	8.21
	3	上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	7,586.99	6.44
	4	江苏宝锐汽车部件有限公司	5,681.90	4.82
	5	浙江博汇汽车部件有限公司	5,586.90	4.74
	合计		40,316.99	34.21

注：上表采购金额按照总额法列示，而分拼总成业务收入按净额法列示，因此会出现前五大供应商采购合计金额大于当期营业收入的情形

2. 主要产品及应用领域

公司分拼总成加工业务来源于原整车制造商的车身焊接车间，系公司根据整车制造商要求向上游供应商采购冲压件进行焊接、涂胶等加工服务，将零部件加工为总成件后向整车制造商发货，其最终产品为汽车车身件焊接总成，如 AB 柱框架加强板总成、后侧围内板总成、中央通道总成、座椅板总成、后围板总成、尾灯安装框架总成等。根据客户、公司以及零部件供应商签订的三方协议，整车制造商负责对其指定的零部件供应商定点定价、制定产品技术和质量标准，公司负责向零部件供应商支付冲压件的采购费用，对冲压件外部物流供应、总成排序装配、储存冲压件的质量维护和生产过程中的质量控制以及协助整车制造商进行供应商管理。

目前公司主要向上汽乘用车宁德基地和郑州基地提供分拼总成加工服务，采用 JIT（准时制生产方式）模式为客户进行配套，在该业务模式下，公司不再是传统意义上的车身零部件供应商，而是整车制造商车身零部件分拼总成组装生产的外包服务商。整车制造商为了避免库存，一般都尽量缩短具体需求计划下达的提前期，公司要确保在客户指定的时间段内把产品送到总装线上，如果不能及时供货将造成汽车总装线停产。因此公司分拼总成业务生产基地紧邻整车生产基地，按照整车厂总装线的生产节奏同步生产、顺序供货，零部件供应商也需要根据整车厂发布的需求计划按时、按量向公司供货，因此存货周转速率较高，整体库存金额较小。

公司向上汽集团提供分拼总成加工服务以及冲压零部件产品，两类业务的区别和联系主要体现在以下几方面：

（1）两类业务定点资格相互独立

公司目前分拼总成业务仅服务于上汽集团，上汽集团分拼总成业务与冲压零部件业务系独立定点招标确定供应商。目前，公司子公司郑州君润与宁德振德分别获得上汽乘用车宁德基地和郑州基地的分拼总成业务定点资格，但不具备向上汽乘用车宁德基地和郑州基地供应冲压零部件的定点资格，因此郑州君润与宁德振德主要建设分拼焊接线，未设置冲压线。公司无锡母公司拥有向上汽乘用车宁德基地、郑州基地、上海临港基地以及南京基地相关车型供应冲压零部件的定点资格，但其无法向郑州基地与宁德基地提供分拼总成加工服务。

（2）两类业务结算方式不同

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零件供应商协商确定，公司不承担其价格波动的风险，因此对分拼总成加工业务采用“净额法”进行核算，按照加工费的净额确认分拼总成加工业务收入，即在确认收入时，在销售金额中将由整车制造商指定、组成焊接总成的各种冲压件和标准件的采购金额扣除后按净额确认收入。相比冲压零部件业务，分拼总成加工更靠近产业下游，且加工生产过程自动化程度高，收入主要按照加工工作量计算可以不受上游原材料价格波动的影响。

公司与上汽乘用车建立了良好合作关系，分别于 2017 年和 2019 年通过招投标方式相继获取上汽乘用车宁德基地和郑州基地分拼总成加工业务，目前系上汽乘用车宁德基地和郑州基地的唯一车身分拼总成加工供应商，公司分拼总成加工业务覆盖上汽乘用车宁德基地和郑州基地生产的所有车型。

3. 主要产品市场竞争情况

公司分拼总成加工业务来源于原整车制造商的车身焊接车间。相比冲压零部件业务，分拼总成加工业务进入壁垒更高，需要通过客户的体系审核及认证，进入其供应商体系；并且由于分拼总成加工业务与下游整车厂业务更为贴近，整车制造商要求供应商在其生产基地附近建厂，场地规模大、所需设备多，导致前期投资金额较大，一般规模的零部件企业难以承受。此外，分拼总成加工业务作为连接上游供应商与整车制造商的重要环节，具有交货周期缩短、产品供货量大、质量要求高等特殊性，对供应商的精细化、系统化管理提出极高要求，相关管理经验的缺乏是新进供应商短时间内难以突破的重要壁垒。

为更好地服务于上汽乘用车分拼总成加工业务，公司专门成立子公司郑州君润和宁德振德，分别临近上汽乘用车在郑州和宁德的工厂厂区。截至目前，公司为上汽乘用车郑州工厂和宁德工厂车身分拼总成加工业务的唯一供应商。

4. 主要客户需求及适用车型情况

报告期内，公司分拼总成业务客户为上汽集团，其主要项目收入及适用车型情况如下：

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	ZS11/ZS12/ ZS11E	3, 107. 07	14, 022. 68	9, 437. 53	7, 808. 45	名爵 ZS、荣威 RX3
2	AP31	2, 929. 16	7, 659. 40	7, 341. 99	8, 380. 80	荣威 i5
3	EH32	3, 585. 32	16, 433. 66	3, 645. 26		MG4
4	AS23	1, 665. 96	6, 221. 48	5, 743. 12	5, 602. 51	名爵 HS
5	AP32	1, 101. 63	3, 349. 14	5, 490. 22	6, 015. 84	MG5
6	EX21		1, 157. 32	2, 278. 18	2, 286. 08	荣威科莱威
7	IP42	1, 365. 47	3, 927. 19			MG7
8	IM31	99. 61	1, 152. 73	864. 87	1, 679. 17	荣威 IMAX8

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
9	AS32	310.02	1,815.16	617.23	908.14	MG ONE
10	ZP22	3,641.74				MG3
合计		17,805.98	55,738.76	35,418.40	32,680.99	
对上汽集团分拼总成业务收入		20,279.81	59,147.33	35,936.55	33,228.70	
比例		87.80%	94.24%	98.56%	98.35%	

部分项目销售收入波动的原因简要分析如下：

项目代码	销售收入变动原因
EH32	车型为 MG4，该车型为出口欧洲纯电车型，于 2022 年上市，因此 2022 年投产后销售收入增幅较大，受欧盟征收特殊关税等因素影响，该车型排产减少，因此 2024 年上半年销量下滑较大
EX21	车型为荣威科莱威，该车型已停产，因此销量下滑较大
IP42	车型为 MG7，该车型于 2023 年上市，因此销售收入在 2023 年大幅增长。
IM31	车型为荣威 IMAX8，因市场原因终端销售下滑
AS32	车型为 MG ONE，因市场原因终端销售下滑
ZP22	车型为 MG3 改款车型于 2024 年投产，因此 2024 年 1-6 月规模较大

5. 产品销量及售价

产品名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
分拼总成件	销售收入（万元）	20,279.81	59,147.33	35,936.55	33,228.70
	销量（万件）	1,090.67	3,053.57	2,152.16	1,967.01
	平均单价（元/件）	18.59	19.37	16.70	16.89

2021-2023 年公司分拼总成业务整体呈增长态势，相关的销售收入、销量以及平均单价均基本呈现上涨趋势，其中 2023 年度公司分拼总成业务销售收入及销量较 2022 年度增幅较大，主要系 2023 年度公司分拼总成业务客户上汽集团增加生产计划，因此对公司分拼总成加工服务需求增加所致，根据媒体公开信息及上汽集团公告信息汇总整理，上汽乘用车宁德基地和郑州基地及智己汽车 2023 年合计产量约 82 万辆，较 2022 年同比增长约 47%。2024 年上半年，公司分拼总成业务销售收入、销量及平均单价较 2023 年上半年均有一定幅度下降，主要系 2024 年受欧盟反补贴调查等因素影响，下游客户产销量短期波动所致。

6. 量化分析公司分拼总成加工业务收入变动原因

报告期内，公司分拼总成加工业务平均销售单价和销售数量变动对分拼总成

加工业务收入变化的影响如下：

单位：万元

年度	销量 (万件)	单价 (元)	收入	变动金额	其中：销售数量影响		销售单价影响	
					影响金额	占比	影响金额	占比
2023	3,053.57	19.37	59,147.33	23,210.78	15,051.65	64.85%	8,159.13	35.15%
2022	2,152.16	16.70	35,936.55	2,707.85	3,127.74	115.51%	-419.89	-15.51%
2021	1,967.01	16.89	33,228.70	-	-	-	-	-

由上表可以看出，报告期内，公司分拼总成加工业务销售收入增加主要受销售数量增加的影响，其中，2023 年度，公司分拼总成加工业务销售收入增幅较大主要系 2023 年度上汽集团郑州基地及宁德基地增加生产计划，而公司是上汽集团前述生产基地分拼总成加工业务的唯一供应商所致。

（三）选择性精密电镀加工业务

1. 前五大客户及供应商情况

（1）前五大客户

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	无锡威孚	6,422.25	72.05
	2	海瑞恩	2,336.00	26.21
	3	联合电子	154.91	1.74
	合计		8,913.16	100.00
2023 年	1	无锡威孚	10,788.17	70.46
	2	海瑞恩	4,127.50	26.96
	3	联合电子	395.73	2.58
	合计		15,311.40	100.00
2022 年	1	无锡威孚	8,219.31	61.30
	2	海瑞恩	4,068.14	30.34
	3	联合电子	1,121.37	8.36
	合计		13,408.82	100.00
2021 年	1	无锡威孚	6,499.53	50.66
	2	海瑞恩	4,178.26	32.57
	3	联合电子	2,151.34	16.77
	合计		12,829.13	100.00

注：无锡威孚和海瑞恩系联合电子指定的一级供应商。公司子公司无锡开祥作为一级供应商的次级供应商，为无锡威孚和海瑞恩生产并供应给联合电子的高压喷油器等产品提供镀铬工艺加工

报告期内，公司仅向联合电子及其指定的一级供应商提供选择性精密电镀加工业务，客户未发生变化。报告期内，公司选择性精密电镀加工业务销售金额逐年提升，主要系公司客户联合电子目前在国内汽油发动机高压电喷系统领域处于绝对领先地位，市场份额超过 50%，而公司为联合电子在精密镀铬工艺领域国内唯一的合格供应商。随着联合电子业务的增长，公司选择性精密电镀加工业务持续增加。

(2) 前五大供应商

单位：万元

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	海瑞恩精密技术（太仓）有限公司	2,851.85	81.87
	2	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	87.14	2.50
	3	无锡金藤首饰有限公司	67.02	1.92
	4	无锡泊飞特机械制造有限公司	58.33	1.67
	5	常州博虎源建材有限公司	51.11	1.47
	合计		3,115.46	89.43
2023 年	1	海瑞恩精密技术（太仓）有限公司	4,823.98	80.42
	2	无锡金藤首饰有限公司	165.50	2.76
	3	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	129.50	2.16
	4	无锡泊飞特机械制造有限公司	113.56	1.89
	5	常州博虎源建材有限公司	80.88	1.35
	合计		5,313.42	88.58
2022 年	1	海瑞恩精密技术（太仓）有限公司	4,612.09	83.51
	2	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	163.60	2.96
	3	常州博虎源建材有限公司	85.99	1.56
	4	无锡金藤首饰有限公司	78.82	1.43
	5	无锡泊飞特机械制造有限公司	66.27	1.20
	合计		5,006.77	90.65
2021 年	1	海瑞恩精密技术（太仓）有限公司	4,687.99	86.89

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
	2	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	124.31	2.30
	3	常州博虎源建材有限公司	85.79	1.59
	4	无锡金藤首饰有限公司	48.72	0.90
	5	无锡宜奥龙环保设备有限公司	46.16	0.86
	合计		4,992.98	92.54

2. 主要产品及应用领域

公司为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）提供选择性精密电镀服务，在客户指定的零部件关键部位进行精密镀铬，提升硬度、耐磨性和耐腐蚀性，确保上述零部件在长期高压高频率运动的工况下保持正常工作。

3. 主要产品市场竞争情况

公司的选择性精密电镀业加工业务细分领域是为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）提供选择性精密电镀服务，在客户指定的零部件关键部位进行精密镀铬，提升硬度、耐磨性和耐腐蚀性，确保上述零部件在长期高压高频率运动的工况下保持正常工作。

在选择性精密镀铬领域，联合电子目前在国内汽油发动机高压电喷系统领域处于绝对领先地位，市场份额超过 50%。公司全资子公司无锡开祥为联合电子在精密镀铬工艺领域国内唯一的合格供应商。凭借其突出的量产开发能力，全自动的生产过程和智能化的控制系统，无锡开祥形成了较为突出的竞争优势，使得其在选择性精密镀铬领域处于行业领先的地位。

4. 主要客户需求及适用车型情况

报告期内，公司选择性精密电镀业务客户包括联合电子、无锡威孚和海瑞恩，为其提供高压喷油 HDEV5、HDEV6 产品零件（衔铁、支撑杆和挡套）和高压燃油泵 HDP 产品零件（MSV 衔铁和 MSV 铁芯）的精密镀铬加工服务，由于公司无法获取客户的终端销售情况，因此相关产品无法对应具体车型。

5. 产品销量及售价

产品名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
精密电镀件	销售收入（万元）	8,913.16	15,311.40	13,408.82	12,829.13

产品名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	销量（万件）	6,082.49	10,104.29	8,323.13	7,165.92
	平均单价（元/件）	1.47	1.52	1.61	1.79

报告期内，公司选择性精密电镀件业务营业收入及销量均稳步提升，主要系公司为联合电子在该业务领域的唯一合格供应商，同时联合电子在国内汽油发动机高压电喷系统领域处于绝对领先地位，市场份额超过 50%，报告期内对公司精密电镀服务需求不断提升所致；报告期内，公司选择性精密电镀件业务单价稳定下降，主要系公司与联合电子签订的独家供货协议中，联合电子对公司精密电镀业务单价有稳定年降的要求。

6. 量化分析公司选择性精密电镀加工业务收入变动原因

报告期内，公司选择性精密电镀业务平均销售单价和销售数量变动对选择性精密电镀业务收入变化的影响如下：

单位：万元

年度	销量 (万件)	单价 (元)	收入	变动金额	其中：销售数量影响		销售单价影响	
					影响金额	占比	影响金额	占比
2023	10,104.29	1.52	15,311.40	1,902.58	2,869.50	150.82%	-966.92	-50.82%
2022	8,323.13	1.61	13,408.82	579.69	2,071.75	357.39%	-1,492.06	-257.39%
2021	7,165.92	1.79	12,829.13	-	-	-	-	-

报告期内，公司选择性精密电镀业务收入及销售数量均持续增长，销售单价持续下降。公司该业务收入的增长主要受选择性精密电镀业务销量增加影响较大。公司选择性精密电镀业务主要产品销量情况变动分析详见本回复报告之“2.4、二、（一）之 4、报告期内无锡开祥 HDEV5、HDEV6 配件产品销售情况”。

（四）模具业务

1. 前五大客户及供应商情况

（1）前五大客户

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	上汽集团	5,920.41	37.37
	2	理想汽车	3,935.00	24.84
	3	上汽通用	3,352.98	21.17

期间	序号	客户名称	销售金额	占比(%)
	4	东风汽车	2,543.90	16.06
	5	上汽大众	86.00	0.54
	合计		15,838.30	99.98
2023 年	1	上汽集团	7,052.14	54.95
	2	上汽通用	2,278.41	17.75
	3	东风汽车	1,342.61	10.46
	4	理想汽车	1,021.91	7.96
	5	上汽大众	291.12	2.27
	合计		11,986.19	93.40
2022 年	1	上汽集团	2,810.10	30.62
	2	上汽大众	1,939.14	21.13
	3	上汽通用	1,841.30	20.07
	4	东风汽车	1,319.75	14.38
	5	上海奥林汽车安全系统有限公司	555.97	6.06
	合计		8,466.25	92.26
2021 年	1	上汽通用	2,543.32	31.10
	2	上汽集团	2,539.24	31.05
	3	上汽大众	1,378.33	16.85
	4	东风汽车	1,182.63	14.46
	5	亚普汽车部件股份有限公司	252.34	3.09
	合计		7,895.86	96.56

公司模具产品主要为冲压零部件业务及分拼总成业务配套，用于公司定点的汽车零部件生产，公司在接到冲压零部件或分拼总成加工业务新品订单时，会根据整车制造商的要求，制作配套后续生产的模具。因此，报告期内公司模具业务各年的前五大客户为当年度对配套后续冲压业务所制备的模具完成结算的客户。

（2）前五大供应商

单位：万元

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
2024 年 1-6 月	1	上海奥特博格汽车工程有限公司	2,154.70	18.90
	2	江苏北人智能制造科技股份有限公司	1,217.68	10.68
	3	无锡方赫汽车零部件有限公司	1,062.20	9.32

期间	序号	客户名称	采购金额	占比(%)
	4	台州市黄岩君田冲模股份有限公司	874.70	7.67
	5	昆山德威博五金科技有限公司	859.26	7.54
	合计		6,168.54	54.10
2023 年	1	上海奥特博格汽车工程有限公司	3,680.41	27.49
	2	江苏北人智能制造科技股份有限公司	2,381.52	17.79
	3	无锡方赫汽车零部件有限公司	1,159.69	8.66
	4	台州市黄岩君田冲模股份有限公司	716.14	5.35
	5	江阴铂诚德精密模具有限公司	547.11	4.09
	合计		8,484.87	63.37
2022 年	1	上海奥特博格汽车工程有限公司	1,779.07	17.48
	2	台州市黄岩君田冲模股份有限公司	984.71	9.67
	3	昆山钣源冲压技术有限公司	925.62	9.09
	4	浙江丰久模具科技有限公司	776.61	7.63
	5	江苏北人智能制造科技股份有限公司	667.73	6.56
	合计		5,133.74	50.43
2021 年	1	上海奥特博格汽车工程有限公司	1,766.89	18.58
	2	江苏北人智能制造科技股份有限公司	1,002.75	10.55
	3	上海勇博模具有限公司	863.37	9.08
	4	优拓模具（昆山）有限公司	689.00	7.25
	5	鸿泰精密模具（昆山）有限公司	525.14	5.52
	合计		4,847.15	50.98

2. 主要产品及应用领域

公司生产的模具主要用于整车制造商给公司定点的汽车零部件生产。公司在接到冲压零部件或分拼总成加工业务新品订单时，会根据整车制造商的要求，制作配套后续生产的模具，整车制造商会将公司为后续提供冲压零部件产品而制作的模具作为一项产品与公司进行单独核算。公司已经形成了一定的模具生产能力，可以实现单冲模、多工位模和级进模的开发设计、制造加工、销售和服务一体化。

3. 主要产品市场竞争情况

公司生产的模具主要用于整车制造商给公司定点的汽车零部件生产。公司在接到冲压零部件或分拼总成加工业务新品订单时，会根据整车制造商的要求，制作配套后续生产的模具。因此，公司的模具业务系为冲压零部件业务及分拼总成

业务配套，与第三方模具供应商之间不存在竞争情况。

4. 主要客户需求及适用车型情况

报告期各期，公司模具业务前五大客户包括上汽集团、理想汽车、上汽通用、东风汽车、上汽大众、上海奥林汽车安全系统有限公司、亚普汽车部件股份有限公司。报告期内公司与上述客户主要执行项目收入及适用车型情况如下：

(1) 上汽集团

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	EP39	2, 787. 61				荣威 D7
2	EC32	1, 356. 81	1, 215. 93			名爵 Cyberster
3	IS31		1, 707. 68			荣威 RX9
4	EH32		234. 60	1, 061. 95		MG4
5	AS32			138. 05	1, 123. 89	MG ONE
6	S12L	1, 224. 34				智己 LS6
7	IP42		849. 56			名爵 MG7
8	EP33			789. 34		智己 L7
9	S11L		690. 27			智己 LS7
10	ES33		634. 92			非凡 R7
11	ZS11		398. 23			名爵 ZS
12	SV63	29. 20			323. 50	上汽大通新途 V90
13	IM31				244. 92	荣威 IMAX8
14	EP22				223. 10	荣威 ei5
合计		5, 397. 96	5, 731. 19	1, 989. 34	1, 915. 41	
对上汽集团模具业务收入		5, 920. 41	7, 052. 14	2, 810. 10	2, 539. 24	
比例		91. 18%	81. 27%	70. 79%	75. 43%	

(2) 理想汽车

单位：万元

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	X04	3, 935. 00				理想 L6
2	X03		1, 021. 91			理想 L7
3	M01				25. 75	理想 ONE

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
合计		3,935.00	1,021.91		25.75	
对理想汽车模具业务收入		3,935.00	1,021.91		25.75	
比例		100.00%	100.00%		100.00%	

(3) 上汽通用

单位: 万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	L233	114.00	926.80	703.90		凯迪拉克锐歌
2	JCSB		23.56	5.60	1,567.44	别克威朗
3	B2XX	1,046.70	386.07			别克 E4、E5
4	458	6.00	29.70	1,068.80		别克 GL8 世纪
5	D2UC	718.70	213.86			雪佛兰探界者
合计		1,885.40	1,579.99	1,778.30	1,567.44	
对上汽通用模具业务收入		3,352.98	2,278.41	1,841.30	2,543.32	
比例		56.23%	69.35%	96.58%	61.63%	

(4) 东风汽车

单位: 万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	M18	1,880.05		85.35		猛士 917
2	H56			1,234.40		岚途梦想家
3	H97	29.40	6.00		1,182.63	岚途 FREE
4	H53	25.25	803.87			岚途追光
5	H37		532.74			岚途知音
合计		1,934.70	1,342.61	1,319.75	1,182.63	
对东风汽车模具业务收入		2,543.90	1,342.61	1,319.75	1,182.63	
比例		76.05%	100.00%	100.00%	100.00%	

(5) 上汽大众

单位: 万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	AUDI A7L			845.14		AUDI A7L
2	Lounge SUVe			671.50	148.00	大众 ID6

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
3	Octavia A8			11.00	390.00	斯柯达明锐
4	B SUV PA				374.60	大众途昂
5	Lamando NF		4.70	350.00		大众凌渡
6	NEO				348.33	大众 I3
7	Audi C SUV		213.42			奥迪 A6
8	ASUve			6.50	110.40	大众 ID4
9	BMPV	86.00		5.50		大众威然
10	B SUV Coupe		73.00			大众途昂 X
11	Lavida PSM			49.50		大众朗逸
12	NMS NF-Aeko				7.00	大众帕萨特
合计		86.00	291.12	1,939.14	1,378.33	
对上汽大众模具业务收入		86.00	291.12	1,939.14	1,378.33	
比例		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

(6) 上海奥林汽车安全系统有限公司

单位：万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	Lamando NF			317.83		大众凌渡
2	Tiguan L Coupe			129.14		大众途观
3	Lounge SUVe			109.00		大众 ID6
合计				555.97		
对上海奥林模具业务收入				555.97		
比例				100.00%		

(7) 亚普汽车

单位：万元

序号	项目代码	2024.1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
1	R83				197.84	标致 508
2	CDX		73.00			福特锐界、林肯冒险家
3	A30			56.32		长城炮
4	B10				37.50	奥迪 A4
5	Q5				17.00	奥迪 Q5

序号	项目代码	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年	适用车型
合计						
对亚普汽车模具业务收入			73.00	56.32	252.34	
比例			100.00%	100.00%	100.00%	

5. 产品销量及售价

报告期内，公司模具业务全部配套冲压零部件和分拼总成业务，模具业务产品的专属性较强，各类产品的定价政策均为“一副一价”，不同模具业务产品之间的价格有所差异，不具备直接的可比性。

6. 量化分析公司模具业务收入变动原因

(1) 模具业务的会计处理方式

公司模具业务全部为配套后续冲压零部件业务而进行的前置工艺。根据公司与整车制造商在冲压零部件业务整体洽谈时，针对公司为进行后续冲压零部件业务而前置开发的模具的处置方式不同以及对冲压零部件业务周期内利益实现的方式不同，已开发模具资产的相关处置或结算方式分为三类：

1) 前置开发的模具资产最终所有权全部归属于整车制造商

若前置开发的模具资产全部由整车制造商承担，则该部分模具的报价在整个冲压零部件业务的项目报价中单独体现。该种模式下，公司将模具资产的出售收入计入模具业务收入，具体会计处理方法为：公司按照整车制造商要求完成模具的开发，并将持有的模具直接销售给整车制造商，整车制造商拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产冲压零部件产品销售给整车制造商，公司在模具满足收入确认时点的同时结转对应成本，公司将该部分收入计入主营业务收入-模具业务中。

公司为降低模具开发成本，同时减小未来模具开发好后由于下游整车制造商车型销售不佳，进而导致模具制造成本无法回收的风险，往往在商业洽谈中，优先选择前置开发的模具最终出售予整车制造商。同时，为保障后续冲压零部件业务的长期商业利益，公司在模具报价上会综合考虑相关因素进行调整。

2) 前置开发的模具资产最终所有权部分归属于整车制造商承担、部分归属于公司

根据与整车制造商在不同车型、不同类型冲压零部件业务的洽谈中，有时整车制造商希望仅承担部分前置模具开发成本，而在后续冲压零部件业务单件价格上有所提升以满足公司模具前置开发的成本要求。在此种情况下，公司出售予整车制造商的模具部分，公司计入主营业务收入-模具收入，公司自持部分则计入长期待摊费用，在该模具对应的冲压零部件业务后续存续期间内进行摊销。此种情况下，具体的会计处理方式：公司按照整车制造商要求完成模具的开发，整车制造商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，在摊销期间内进行分摊，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。

3) 前置开发的模具资产全部由公司自持

公司在与整车制造商针对冲压零部件业务进行商业谈判时，整车制造商亦会与公司商榷，其不承担前置模具的开发支出，模具资产由公司自持，但后续冲压零部件单件价格较为有利。公司会综合相应冲压零部件业务对应车型的大致预期销售情况、量纲周期以及与客户长期合作关系等诸多因素进行选择。在此种情况下，模具费用会在冲压零部件的销售价格中得到补偿，模具资产无单独报价，亦不会计入主营业务收入-模具收入。会计处理方法为公司按照整车制造商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，并按照 3 年的摊销期间进行分摊，逐步计入产品成本。

(2) 模具业务收入变动情况

报告期内，公司模具业务收入情况如下：

单位：万元

期间	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	2021 年
模具业务	15,841.46	12,833.68	9,176.55	8,177.56

公司模具产品主要用于整车制造商给公司定点的汽车零部件生产，公司在接到冲压零部件或分拼总成加工业务新品订单时，会同时确定新品对应模具的价格及结算方式，模具开发完成并经客户验收通过后实现销售。受模具产品工艺及复

杂程度、客户新车型的推出进度、在售车型的改款安排、原开发模具的设计变更等诸多因素影响，模具产品的开发周期从几个月到1年以上不等，验收时间存在一定的不确定性。因此各期间模具产品销售规模波动较大。

2024年上半年，公司模具业务收入为15,841.46万元，较2023年度上涨幅度较大，主要原因是2024年上半年上汽集团、理想汽车及上汽通用的部分车型配套更新项目完成，部分金额较高的模具集中完成了PPAP程序，使得2024年上半年公司模具业务收入较高。

7. 公司模具业务收入相关变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，同行业可比上市公司模具业务的变动情况具体如下：

单位：万元

可比公司	2024年1-6月		2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
华达科技	未披露		未披露		3,600.48	-84.28%	22,905.34
多利科技	4,804.55	-7.41%	19,518.26	61.89%	12,056.49	0.89%	11,950.23
英利汽车	12,150.06	-19.75%	30,279.95	101.47%	15,029.18	-37.31%	23,974.29
行业平均	8,477.31	-90.51%	24,899.10	83.85%	13,542.83	-24.60%	17,962.26
无锡振华	15,841.46	284.36%	12,833.68	39.85%	9,176.55	12.22%	8,177.56

公司模具业务主要销售对象为整车制造商及其他配套制造商。一般公司在接到冲压零部件或分拼总成加工业务新品订单，同时确定新品对应模具的价格及结算方式，模具开发完成后经客户验收通过后实现销售，因为模具的开发周期较长，且中间受到下游客户设计变更、产品延迟开发等因素的影响较大，所以验收时间及收入确认存在一定的不确定性。2024年1-6月公司模具收入较去年同期上涨284.36%，主要原因是2024年上半年上汽集团、理想汽车及上汽的部分车型配套更新项目完成，金额较高的模具集中完成了验收结算，导致当期确认的模具业务收入规模较大。

报告期内，同行业可比上市公司模具收入也受客户验收结算进度影响，各期间收入波动范围较大，因此不同公司之间模具收入变动趋势不具备可比性。根据招股说明书等公开资料，同行业可比上市公司关于模具收入波动相关描述如下：

上市公司	关于模具业务收入波动性相关描述
多利科技	公司冲压模具的生产周期较长，收入确认时点主要取决于产品的验收时点，这使得报告期内冲压模具收入存在一定的波动。

上市公司	关于模具业务收入波动性相关描述
英利汽车	公司模具项目主要系为承接汽车零部件供应订单而配套开发的。各模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，受客户新车型的推出进度、在售车型的改款安排、原开发模具的设计变更、模具结算方式差异等诸多因素影响，报告期内公司各年度间模具收入及毛利率存在一定波动。

二、结合公司与上汽系企业合作历史、合作车型及市场销售情况等，说明公司与上汽系企业的相关合作是否稳定，公司是否存在大客户依赖；

报告期内，上汽大众、上汽通用以及上汽集团控制的上汽乘用车、上汽大通均为公司的主要客户。上汽大众、上汽通用为上汽集团的合营公司，上汽集团无法单方面控制，未纳入其合并财务报表，故募集说明书中前五名客户未进行合并披露。

（一）公司与上汽系企业合作历史、合作车型及市场销售情况等

1. 上汽系客户基本情况：

客户	成立时间	注册资本（亿元）	股权结构	经营状况	主要交易内容
上汽集团	1984年	116.83	上市公司，第一大股东为上汽集团工业（集团）总公司持股63.27%	2023年集团整车销售502.1万辆，连续18年保持国内第一；其中自主品牌销售277.5万辆。	汽车冲压零部件、分拼总成加工业务、模具
上汽通用	1997年	10.83亿美元	上汽集团50%；通用汽车中国有限责任公司47.36%；通用汽车（中国）投资有限公司2.64%	2023年整车销售101.81万辆	汽车冲压零部件、模具
上汽大众	1985年	115.00	上汽集团50%；德国大众汽车公司38%；大众汽车（中国）投资有限公司10%；斯柯达汽车公司1%；奥迪股份有限公司1%	2023年总销量120.21万辆	汽车冲压零部件、模具

2. 公司与上汽系企业合作历史、合作车型

客户	开始合作时间	合作情况	合作车型	
			品牌	具体车型

上汽集团	2005 年	上汽乘用车、上汽大通从公司筹备阶段开始，寻找优质供应商进行合作，公司作为上汽大众、上汽通用的一级供应商，经过筛选，顺利通过上汽乘用车、上汽大通、智己汽车的供应商体系评审，进入正式供应商名单，开始进行合作配套。	MG	MGZS、MG3、MG4 EV、MG5、MG6（包括 PHEV 版）、MG7、MG EZS、MG ONE 1.5T CVT、MG 领航（包括 PHEV 版）、MG Cyberster 等
			荣威	RX5、i5、D7、eRX5、D5X DMH、RX9、Ei5、iMAX8、荣威鲸、RX8、i6 MAX EV、iMAX8 EV、ei6 MAX 等
			大通	SV51-01、SV51-02、SV51-03、SV61 SV63、SV71
			非凡	R7、F7
			智己	L6、L7、LS6、Ls7
上汽通用	1998 年	上汽通用在其公司筹备阶段开始寻找优秀供应商，由于公司为上汽大众配套多年，拥有比较成熟的配套经验，通过上汽通用评审，正式进入了通用的供应商配套体系。	别克	昂科威、VELITE 6、GL8、新君威、新君越、威朗、世纪 CENTURY、Electra E4、Electra E5、昂科旗、昂科拉 GX、新赛欧三厢等
			凯迪拉克	CT4、CT5、CT6、XT4、XT5、XT6、LYRIQ 锐歌、GT4、OPTIQ 傲歌等
			雪佛兰	科鲁泽、科沃兹、迈锐宝、创酷、探界者、开拓者、畅巡等
上汽大众	1991 年	在上汽大众成立初期，寻找优质供应商进行合作的阶段，公司把握住市场机遇，投入到尚未成熟的汽车零部件市场，从简易到困难，经过市场筛选，逐渐成为上汽大众的一级供应商，开始进行长期稳定的合作配套。	奥迪	A7L、奥迪 Q5 e-tron、奥迪 Q6
			大众	ID. 3、ID. 4X、ID. 6X、帕萨特、帕萨特 Pro、新朗逸、凌渡、途安、威然、途昂、途观、途岳、途铠 T-Cross 等
			斯柯达	明锐、昕锐、速派、柯米克、柯迪亚克

公司凭借其产品质量、技术和管理经验的积累，与上汽集团、上汽通用、上汽大众建立了长期稳定的合作关系，与上述三家客户合作时间分别长达 19 年、26 年和 33 年，目前合作车型覆盖了上述三家客户主流车型。

3. 上汽系企业市场销售情况

报告期内，上汽乘用车、上汽大通、上汽通用、上汽大众整车产量情况如下：

单位：万辆

客户名称	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	2021 年
上汽乘用车	32.66	98.89	84.61	80.23
上汽大通	9.42	22.71	21.11	24.23
上汽通用	20.75	101.81	117.52	133.15
上汽大众	51.99	120.21	134.00	124.66

报告期内，上汽系整车制造商生产销售情况较为稳定，根据上汽集团披露的年报，上汽系整车制造商在 2021 年至 2023 年均为国内销量第一的整车制造商。2024 年上半年，上汽乘用车销量同比下滑，主要系自 2023 年 10 月开始，欧盟对中国整车制造商展开反补贴调查且在 2024 年上半年持续进行的影响所致；同时，上汽通用受制于所生产车型较为传统，缺乏市场销量较好的插混及增程等车型，导致其部分车型销量不佳。

4. 公司对上汽系企业销售收入与上汽系车企产量匹配情况

客户名称	类别	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年		2021 年
		规模	变动	规模	变动	规模	变动	规模
上汽集团	汽车产量（万辆）	44.75	-64.33%	125.44	17.96%	106.34	1.80%	104.46
	公司销售（万元）	42,282.54	-61.03%	108,500.82	46.82%	73,903.08	3.29%	71,551.05
	其中：冲压零部件	16,082.31	-61.98%	42,301.35	20.32%	35,156.43	-1.75%	35,783.11
	分拼总成	20,279.81	-65.71%	59,147.33	64.59%	35,936.55	8.15%	33,228.70
上汽通用	汽车产量（万辆）	20.75	-79.62%	101.81	-13.37%	117.52	-11.74%	133.15
	公司销售（万元）	8,168.68	-55.77%	18,469.89	-16.16%	22,030.64	-2.34%	22,558.65
上汽大众	汽车产量（万辆）	51.99	-56.75%	120.21	-10.29%	134.00	7.49%	124.66
	公司销售（万元）	1,489.64	-65.62%	4,333.47	-46.41%	8,085.93	-4.45%	8,462.18

注：上汽集团汽车产量为公司主要客户上汽乘用车、上汽大通及智己汽车的合计产量

报告期内，公司对上汽集团、上汽通用及上汽大众等整车制造商的销售规模与上述企业汽车产量的变动趋势基本匹配，受定点车型和产品单车价值等差异的影响，变动比例存在一定差异。2023 年公司分拼总成业务收入增长 64.59%，高于上汽集团汽车产量增长幅度，主要系公司分拼总成业务主要配套上汽乘用车宁德基地和郑州基地及智己汽车，根据媒体公开信息汇总整理，上汽乘用车宁德基地和郑州基地及智己汽车 2023 年合计产量约 82 万辆，较 2022 年同比增长约 47%，增长比例基本匹配。

（二）说明公司与上汽系企业的相关合作是否稳定，公司是否存在大客户依赖

1. 公司与上汽系企业的相关合作稳定

由于汽车生产产业链和生产工艺的复杂性，各整车制造商为了保持汽车性能和质量的稳定性，都会建立自身的供应商体系，对配套供应商进行认证，零部件商进入整车制造商体系的准入门槛较高。整车制造商对供应商的认证，通常包括技术评审、质量体系评审、价格竞标、产品试制、小批量试用、批量生产等环节，认证过程较为严格，通常认证周期 1 年至 2 年，零部件供应商通过认证后，与整车制造商将形成长期合作。

公司凭借其产品质量、技术和管理经验的积累，与上汽集团、上汽通用、上汽大众建立了长期稳定的合作关系，与上述三家客户合作时间分别长达 19 年、26 年和 33 年。公司与上汽集团、上汽大众、上汽通用等客户签订了供货框架合同，且报告期内合同履行情况良好，公司与上述客户的合作关系稳定。

2. 公司是否存在大客户依赖

（1）因行业经营特点，公司客户较为集中具有合理性

①我国整车行业相对集中，主要的汽车集团集中程度较高

我国汽车产业经过多年发展，产业集中度逐步上升。根据中国汽车工业协会统计分析，2021-2023 年我国汽车销量排名前五位的企业集团占汽车销售总量的比例分别为 63.1%、59.9%和 54.4%，其中上汽集团占比分别 20.79%、19.33%和 16.68%，系我国第一大汽车集团。公司客户集中度较高与行业特性，以及主要客户在行业中的领先地位相符，具有合理性。

②汽车冲压零部件“一品一点”模式也会进一步提升集中度

汽车冲压零部件行业准入门槛较高，各整车制造商为了维持汽车生产和品质的稳定性，会建立自身的供应体系，对配套供应商进行严格的认证，通常认证周期 1 年至 2 年，对供应商产品质量、供货稳定性和及时性要求很高。整车制造商与零部件供应商合作关系一旦建立，便形成长期合作的战略格局，通常不会轻易更换。整车制造商一旦确定一款汽车的零部件的供应商，通常会采用“一品一点”的供货模式，即将某一特定的冲压零部件，只向一家冲压零部件供应商进行采购。

对于冲压零部件供应商而言，要进入整车制造商的供应体系往往需要较长的认证周期和较大的成本投入，进入供应体系后需按“一品一点”模式大量供货。因此，在资源有限的情况下，汽车零部件供应商会优先选择资信好、实力强的整车制造商作为战略客户，因此汽车零部件行业客户集中度一般较高。

③同行业可比上市公司客户集中度较高

2021-2023 年，同行业可比上市公司客户集中度情况如下：

公司简称	股票代码	前五大客户营业收入占比		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
金鸿顺	603922	47.56%	51.98%	59.01%
华达科技	603358	38.29%	47.07%	50.00%
多利科技	001311	81.99%	81.94%	76.69%
常青股份	603768	63.14%	65.33%	63.67%
英利汽车	601279	73.67%	76.02%	76.41%
公司	605319	72.91%	69.36%	67.43%

从上表看，公司客户集中度与同行业可比上市公司基本相当，客户结构合理。

(2) 公司对上汽系客户不存在依赖

上汽集团、上汽大众、上汽通用是独立经营的整车制造商，生产的车型各不相同，各自拥有独立的设计、研发、生产、采购体系。公司作为上述整车制造商的合格供应商，对接相互独立的客户采购部门，在公司内部安排不同的销售技术团队与客户对接。因此，上述整车制造商相对独立，报告期内公司向其中单独一家的销售占比未超过 50%。

此外，公司专注于汽车零部件领域，拥有完整的产品研发设计、原材料采购、产品生产和销售体系。凭借其产品质量、技术和管理经验的积累，除与上汽集团、上汽大众、上汽通用等客户建立长期稳定的合作关系外，公司积极开拓了特斯拉、理想汽车、小米汽车等优质客户，报告期内，公司向特斯拉销售占比分别为 2.24%、9.68%、10.67%和 12.05%；向理想汽车销售占比分别为 3.21%、2.92%、2.79%和 9.17%；2024 年 1-6 月小米汽车销售占比为 4.42%。报告期内，公司对前述整车制造商的销售占比的提升，使得公司对上汽系整车制造商的销售占比稳定下降，分别为 59.98%、55.31%、56.67%和 46.48%，未来随着公司持续优化客户结构以

及业务规模持续扩大，公司对上汽系客户的销售占比将进一步下降。

综上，公司客户集中度较高主要是由于下游整车行业相对集中以及冲压零部件行业的自身特性导致，与行业经营特点一致，具有合理性。上汽集团、上汽大众、上汽通用系独立经营的整车制造商，公司向其中单独一家的销售占比未超过50%。报告期内，公司客户结构持续优化，公司对非上汽系整车制造商的销售占比快速提升，上汽系整车制造商的销售占比稳定下降，公司对上汽集团、上汽大众、上汽通用等客户不存在重大依赖。

三、说明公司对各类型业务收入确认方法及具体依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

（一）说明公司对各类型业务收入确认方法及具体依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1. 公司各类型业务收入确认方法及具体依据

公司主营业务按业务类型分为冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务和模具业务，主要以境内销售为主，境外销售金额占比较小。

公司各类型业务收入确认方法及具体依据如下：

项目		收入确认方法	具体依据
冲 压 零 部 件 业 务	内销	公司已根据合同约定将产品交付给客户，由客户验收通过并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入	客 户 签 署 确 认 的 签 收 单
	外销	公司已按合同约定将产品发出，完成报关手续并取得提单（快递邮单）时确认收入	货 运 提 单 （ 快 递 邮 单 ）
分拼总成加工和 选择性精密电镀 加工业务		公司已根据合同约定将加工完成后的分拼总成交付给委托方，经委托方验收通过并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入	客 户 签 署 确 认 的 签 收 单
模具业务		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，已经收取货款或取得收款的权利时确认销售收入	客 户 签 署 确 认 的 PPAP 资料

2. 相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，公司销售冲压零部件、模具和提供分拼总成加工、选择性精密电镀加工业务等，属于在某一时点履行履约义务。公司按照合同约定的签收或者完成 PPAP，在客户取得相关商品或服务控制

权时点确认收入，符合《企业会计准则》规定。

公司上述业务中，对冲压零部件，公司已根据合同约定将产品交付给客户或将产品运送至客户指定地点，公司根据《企业会计准则》的规定，在产品由客户验收通过，确认收入并结转成本。

对于模具，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，即 PPAP 后，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。

对分拼总成加工和选择性精密电镀加工业务均采用净额法确认收入。其中分拼总成加工业务为整车制造商根据其自身情况，委托公司进行分拼总成加工，公司与其指定的冲压零部件及标准件供应商签订采购协议，将采购的各类零部件进行焊接装配并收取分拼总成加工费及外购冲压零部件成本相关价款。该业务模式下公司对生产加工所使用的冲压零部件及标准件无权自主选择供应商及确定采购价格，公司不承担冲压零部件及标准件采购价格波动风险，公司根据《企业会计准则》的规定，按照实质重于形式的原则，对分拼总成加工业务按照加工费的净额确认分拼总成加工业务收入。

公司选择性精密电镀加工业务与客户的合作方式均为受托加工方式，即客户提供需要进行表面处理及镀铬加工的单面衔铁、双面衔铁和内支撑杆等高压电喷系统的零件，公司加工完毕之后再向客户进行交付并结算加工费。公司根据《企业会计准则》的规定，以实际结算加工费确认收入。

四、公司从外部采购外协加工的具体情况，包括但不限于加工的产品或服务内容、数量、金额、定价依据、主要外协合作厂商等，分析公司外协加工的必要性及合理性，是否符合行业惯例；

1. 报告期各期外协加工的具体情况

公司基于提高生产效率、控制生产成本，充分利用周边企业资源等方面的考虑而采取外协加工的模式，由公司提供加工所需的材料或半成品，外协厂商提供

加工服务并收取加工费。除此之外，受到公司模具产能和部分模具特殊工艺的需求的影响，公司会根据客户模具要求，选择工艺较为成熟的模具加工商进行包括机加工，热处理和表处理在内的外协加工。

报告期内，公司外协金额占成本的比重情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外协加工费	2,604.02	5,770.62	4,060.60	3,348.39
营业成本	84,369.08	173,600.44	150,236.39	135,362.95
占比 (%)	3.09	3.32	2.70	2.47

由上表可知，报告期内，公司外协加工费分别为 3,348.39 万元、4,060.60 万元、5,770.62 万元及 2,604.02 万元，外协加工费占营业成本的比例较低，随着销售规模的扩大，金额呈逐年上升趋势。

报告期内，公司外协加工数量、金额如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
冲压及焊接（万件）	883.40	1,102.19	42.33	2,016.58	2,258.28	39.13
表处理（万件）	1,771.84	1,292.11	49.62	3,960.73	2,827.26	48.99
原材料加工（吨）	3,497.93	58.91	2.26	14,278.33	206.24	3.57
机加工（万小时）	23.41	137.39	5.28	48.78	454.14	7.87
其他（万件）	2.51	13.42	0.52	3.55	24.70	0.43
合计	6,179.08	2,604.02	100.00	20,307.96	5,770.62	100.00
项目	2022 年度			2021 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
冲压及焊接（万件）	545.48	604.63	14.89	259.96	241.50	7.21
表处理（万件）	3,678.60	2,390.73	58.88	3,442.00	2,442.61	72.95
原材料加工（吨）	14,925.40	231.96	5.71	15,979.13	273.13	8.16
机加工（万小时）	29.44	810.89	19.97	23.85	376.78	11.25
其他（万件）	3.54	22.39	0.55	2.39	14.37	0.43
合计	19,182.46	4,060.60	100.00	19,707.32	3,348.39	100.00

报告期内，公司冲压及焊接加工费占比分别为 7.21%、14.89%、39.13%和

42.33%。其中 2023 年度呈快速增长趋势，主要系 2023 年底，公司为控制成本和质量，避免供应商因资金紧张等原因影响外购冲压零部件供应，更好地保障公司产品质量和效率，公司已经逐渐切换成委托加工模式，故 2023 年度冲压及焊接加工费大幅增长。

报告期内，公司表面处理加工费呈现上升趋势，主要原因为公司冲压零部件业务收入有所上升，导致相关外协费用持续增加。

报告期内，公司原材料加工费逐年略有下降，主要系客户对于流水槽、后盖下外板等零部件外观要求较高，公司自身卷材开平工艺无法达到要求，相应零部件所需卷材外发加工，因该部分零部件对应销量减少，相关外协费用减少。

报告期内，公司机加工外协加工费呈现先上升后下降的趋势，其中 2022 年机加工外协金额为 810.89 万元，主要原因为公司冲压零部件业务增长，上汽通用雪佛兰新探界者及别克英朗，上汽集团智己汽车 LS6 及 LS7，东风汽车猛士 917 和理想汽车 L7 车型相应模具定制化需求增加，外协费用相应增加。

2. 外协加工定价依据

报告期内，公司各类外协加工定价依据及外协工艺情况如下：

外协加工产品	外协加工名称	外协工序说明	定价依据
汽车零部件	冲压及焊接	公司提供原材料、模具及具体工艺和质量要求，交由外协厂商进行冲压加工，质检合格后由公司进行后续加工	参照公司相应吨位的工序成本确定，结合市场行情确定
汽车零部件	原材料加工	外协厂商根据公司要求，将符合零件厚度的卷材在压力机的作用下轧成一定尺寸的钢板	参照钢材相应吨位冲压工序定价
汽车零部件/模具	表处理	零部件、模具表面电镀、喷涂	零件电泳（漆）或电镀表面积*加工价格
汽车零部件/模具	机加工	公司完成模具设计后，提供原材料及零件数模等信息，外协厂商按照加工工艺，通过计算机编程控制铣床对零件进行加工制作	参照工艺设计人员图纸上确定的工艺工时*各型号机床工时单价
模具	其他	模具热处理	按照加工零件的重量/面积计算

公司外协加工的计价基础包括外协件属性（重量、规格尺寸等）、外协加工工序及工艺、加工工时和加工设备的工时单价等。公司外协加工定价主要依据加工部件的特性、质量要求等因素由双方协商确定。

3. 主要外协供应商交易情况

报告期内，主要外协供应商加工工序、加工费金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	外协厂商名称	采购内容	采购金额	占公司外协总金额的比例(%)
2024 年 1-6 月	常州蓝科表面处理科技有限公司	表处理	313.38	12.03
	上海仁盛标准件制造有限公司	表处理	255.86	9.83
	无锡金展汽车零部件制造有限公司	冲压及焊接	235.05	9.03
	江苏中捷精工科技股份有限公司	表处理	186.32	7.16
	无锡俊轩汽车部件有限公司	表处理	112.13	4.31
	小计		1,102.75	42.35
2023 年度	江苏中捷精工科技股份有限公司	表处理	592.99	10.28
	常州蓝科表面处理科技有限公司	表处理	542.26	9.40
	无锡金展汽车零部件制造有限公司	冲压及焊接	425.65	7.38
	常州市宇鹰新材料科技有限公司	表处理	292.54	5.07
	上海仁盛标准件制造有限公司	表处理	283.03	4.90
	小计		2,136.46	37.02
2022 年度	江苏中捷精工科技股份有限公司	表处理	709.23	17.47
	常州市宇鹰新材料科技有限公司	表处理	437.94	10.79
	无锡俊轩汽车部件有限公司	表处理	271.35	6.68
	无锡勋业华光机械科技有限公司	表处理	268.94	6.62
	靖江市伟信机械制造有限公司	机加工	245.88	6.06
	小计		1,933.34	47.61

期间	外协厂商名称	采购内容	采购金额	占公司外协总金额的比例(%)
2021 年度	江苏中捷精工科技股份有限公司	表处理	698.29	20.85
	常州市宇鹰新材料科技有限公司	表处理	402.18	12.01
	无锡俊轩汽车部件有限公司	表处理	302.94	9.05
	福然德股份有限公司	原材料加工	271.06	8.10
	武汉华庆汽车部件有限公司	表处理	243.67	7.28
	小计		1,918.13	57.29

报告期各期，公司前五大外协供应商采购金额占比分别为 57.29 %、47.61%、37.02%及 42.35%，公司不存在对外协供应商依赖情形。

4. 公司外协加工的必要性及合理性，是否符合行业惯例

(1) 外协加工必要性及合理性

①部分外协工序需环保审批以及设备投入

根据行业惯例，公司部分产品的加工工序存在外协加工情况。公司表处理、原材料加工等工序主要系公司需求量较少，采用自产无法实现规模效应，若公司将所有外协工序自行完成，需要取得多种外协工序的环保审批，且在设备购置、人员培养、技术积累等各方面进行资金投入，同时公司外协加工不能够形成足够的规模，运营成本相比委托外协厂商来讲，不具有经济性。

②提高生产效率、控制生产成本

冲压及焊接主要是公司基于提高生产效率、控制生产成本，在不影响产品性能以及客户对公司外协加工未存在限制的情况下，充分利用周边企业资源等方面的考虑，而将部分工艺简单、质量可控、市场竞争充分的工序委外加工，同时，公司能将更多资源集中于研发以及生产过程中的关键工序。因此，公司采用外协加工方式具有必要性。

综上，公司将部分产品工序进行外协具有商业合理性及必要性。

(2) 同行业公司普遍存在外协加工情况

同行业可比公司委外加工情况如下：

公司名称	外协工序情况
华达科技	公司的外协加工具体内容为部分非总成标准件的部分生产环节，包括金属板材冲压加工、焊接、电泳及镀锌、磷化等表面处理、注塑。在自身产能有限的背景下，公司集中资源于核心工序和制造环节，通过将简单成熟的冲压、焊接加工工序委托外协单位完成。
金鸿顺	公司外协生产包括汽车零部件外协和模具外协，其中汽车零部件外协主要为裁剪、冲压等工序；模具外协主要为机加工工序和表面处理工序。
常青股份	公司采购的原材料主要包括钢材……外协件、辅材（焊丝、焊条等）等，其中钢材为公司生产所需的主要原材料。目前公司主要外协件供应商由客户江淮汽车、奇瑞汽车等指定，公司与该部分供应商建立了长期合作关系。
多利科技	由于生产环节相对较多，公司将冲压零部件和冲压模具的部分工艺环节采取外协生产。
英利汽车	公司的主要产品按照工艺流程的区别，可以大致分为金属冲压件、金属辊压件、金属焊接件、非金属注塑件和非金属热压件……上述金属零部件工艺流程中，部分出售的零部件需再进行电泳电镀等表面处理，由于公司无表面处理工序和设备，该工序均由外协厂完成。

注：上述内容来源于上市公司招股说明书

上表可知，同行业可比公司金鸿顺、多利科技存在汽车零部件外协和模具外协情形，华达科技、常青股份、英利汽车存在表面处理外协工序。报告期内，同行业可比公司普遍存在外协加工情况，公司委外工序与可比公司外协工序基本一致，符合行业惯例。

五、结合原材料价格波动情况、成本构成、定价模式等，分析公司各类型业务的毛利率波动原因，包括但不限于报告期内冲压零部件业务毛利率增长、分拼总成加工业务最近一期毛利率大幅下降、选择性精密电镀加工业务及其他业务毛利率较高的原因，公司毛利率高于同行业平均水平的合理性；

（一）结合原材料价格波动情况、成本构成、定价模式等，分析公司各类型业务的毛利率波动原因；

1. 冲压零部件业务

报告期内，公司冲压零部件业务的毛利率情况如下表所示：

单位：元/件

年份	销售单价	单位成本	毛利率	对冲压零部件毛利率变动的的影响		
				销售单价变动影响	单位成本变动影响	毛利率贡献变动
2024年1-6月	12.57	10.57	15.96%	6.55%	0.84%	7.39%

年份	销售单价	单位成本	毛利率	对冲压零部件毛利率变动的影响		
				销售单价变动影响	单位成本变动影响	毛利率贡献变动
2023 年度	11.67	10.67	8.57%	2.12%	3.09%	5.21%
2022 年度	11.41	11.03	3.36%	6.22%	-5.32%	0.91%
2021 年度	10.68	10.42	2.46%			

注：销售单价变动对毛利率的影响=（本年销售单价-上年单位成本）/本年销售单价-上年毛利率；单位成本变动对毛利率影响=本年毛利率-（本年销售单价-上年单位成本）/本年销售单价，下同

报告期内，公司单位售价呈上升趋势，但单位成本受原材料价格波动影响呈先升后降趋势。冲压零部件毛利率分别为 2.46%、3.36%、8.57%和 15.96%。2022 年毛利率较 2021 年度上升 0.91%，变动幅度较小；2023 年度毛利率较 2022 年度上升 5.21%，其中销售单价上升影响 2.12%，单位成本下降影响 3.09%，毛利率上升主要受原材料价格下降所致；2024 年 1-6 月毛利率较 2023 年度上升 7.39%，上升幅度较多，其中销售单价上升影响 6.55%，单位成本下降影响 0.84%，主要系 2024 年与客户最终谈判签订结算以前年度材料补差款 2,867.63 万元。2021 年-2022 年，钢材的市场价格迅速走高，对汽车产业产生较大影响。因原材料价格大幅上涨，对公司冲压零部件业务毛利率产生较大不利影响。为此，公司就原材料价格补偿事项向客户提出调价或价格补偿申请。2024 年上半年，公司与上汽通用、上汽集团、理想汽车等客户协商一致，双方签署产品原材料价格补差协议或者订立零部件材料补偿订单，针对以往年度价格较高的原材料进行价格补差，合计 2,867.63 万元，相关款项计入 2024 年上半年营业收入。剔除材料补差款后 2024 年 1-6 月冲压零部件产品毛利率为 11.77%，较 2023 年度上涨 3.21%。

报告期内冲压零部件销售单价及单位成本的具体分析如下：

（1）销售单价变动情况分析

报告期内冲压零部件销售单价分别为 10.68 元、11.41 元、11.67 元和 12.57 元，呈上升趋势，主要系定价模式、客户结构变动导致。

1）定价模式对销售单价变动的影响

公司销售冲压零部件业务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，通过招投标或商业谈判等方式确定最终产品价格。公司冲压零部件产品型号种类多样，报告期内生产并销售的汽车冲压零部件合计 3,500 余种，不同产品型号受其产品尺寸、规格型号、品质要求、复杂程度、客户及应用车型情况等因素影响，其销售单价存在一定的差异。此外，零部件产品进入批量生产阶段后，部分传统整车厂客户会对公司产品有价格年降要求。因此，定价模式对销售单价的影响主要体现在产品成本、产品结构及年降政策三个方面。

从产品成本角度而言，冲压零部件成本中原材料成本占比较高，除理想汽车、特斯拉每 3 个月签订一次合同外，其他主要客户均于发布新车型时签订价格协议，签订时会根据当时或月度平均上游原材料采购价格确认产品材料成本。因此，公司与客户一般情况下不会因上游原材料价格波动而调整产品定价，原材料价格波动会直接影响毛利率变化。但是若原材料价格持续较大幅度上涨，公司可通过与客户协商补偿原材料价差方式，降低原材料价格大幅不利变化对公司的影响。

从产品结构角度而言，不同客户对应的冲压零部件产品因产品尺寸、规格型号、品质要求、复杂程度不同，产品销售价格不同，使得不同客户产品毛利率也有所差异。报告期内，公司向特斯拉、小米汽车等新能源汽车客户销售的产品单价相对较高，随着向上述客户销量的提升，公司冲压零部件业务整体单价呈现上升趋势。

从年降政策角度而言，一般而言，传统整车厂商会采用前高后低的定价策略，约定产品的年降价率，即新产品开发时定价较高，以后逐年降低。在实际执行中，公司亦会综合考虑产品周期、原材料价格变动等因素，与客户协商确定实际执行的年降政策。报告期内，由于公司持续获得新产品的订单，年降政策对冲压零部件业务整体单价的影响较小。

2) 客户结构变动对销售单价变动的影响

报告期内公司主要客户变动情况如下：

单位：元/件、万件、万元

客户	2024 年 1-6 月				2023 年度			
	单价	销量	收入金额	收入占比	单价	销量	收入金额	收入占比

上汽集团	16.31	986.10	16,082.31	26.56%	16.72	2,529.64	42,301.35	33.25%
特斯拉	53.99	249.42	13,466.46	22.24%	41.29	598.72	24,719.79	19.43%
理想汽车	12.26	514.89	6,313.53	10.43%	23.24	233.81	5,434.81	4.27%
小米汽车	106.92	46.24	4,943.48	8.16%				
上汽通用	17.97	267.97	4,815.69	7.95%	10.47	1,545.83	16,191.49	12.73%
上海同舟	12.61	193.86	2,445.47	4.04%	13.45	424.75	5,710.87	4.49%
上汽大众	10.11	138.78	1,403.64	2.32%	13.03	310.28	4,042.36	3.18%
小 计		2,397.24	49,470.59	81.70%		5,643.04	98,400.65	77.35%

续上表：

客户	2022 年度				2021 年度			
	单价	销量	收入金额	收入占比	单价	销量	收入金额	收入占比
上汽集团	18.25	1,926.67	35,156.43	29.74%	20.78	1,721.91	35,783.11	33.72%
特斯拉	40.20	449.39	18,065.83	15.28%	88.96	43.10	3,833.69	3.61%
理想汽车	26.17	209.79	5,491.11	4.65%	25.55	214.13	5,471.78	5.16%
小米汽车								
上汽通用	11.02	1,831.91	20,189.34	17.08%	10.55	1,897.43	20,015.32	18.86%
上海同舟	13.23	469.84	6,216.89	5.26%	13.19	472.71	6,234.63	5.88%
上汽大众	15.93	385.96	6,146.80	5.20%	19.59	361.56	7,083.86	6.68%
小 计		5,273.57	91,266.39	77.21%		4,710.83	78,422.38	73.90%

报告期内，公司前五大客户新增小米汽车，除此之外，特斯拉、理想汽车的销量攀升，销售额增加。小米汽车 SU7、特斯拉 Model3 及 Model Y 以及理想汽车理想 One、L7 等车型的销售单价均较高，拉高了整体销售单价。

(2) 单位成本变动情况分析

1) 原材料价格波动情况对单位成本变动的影响

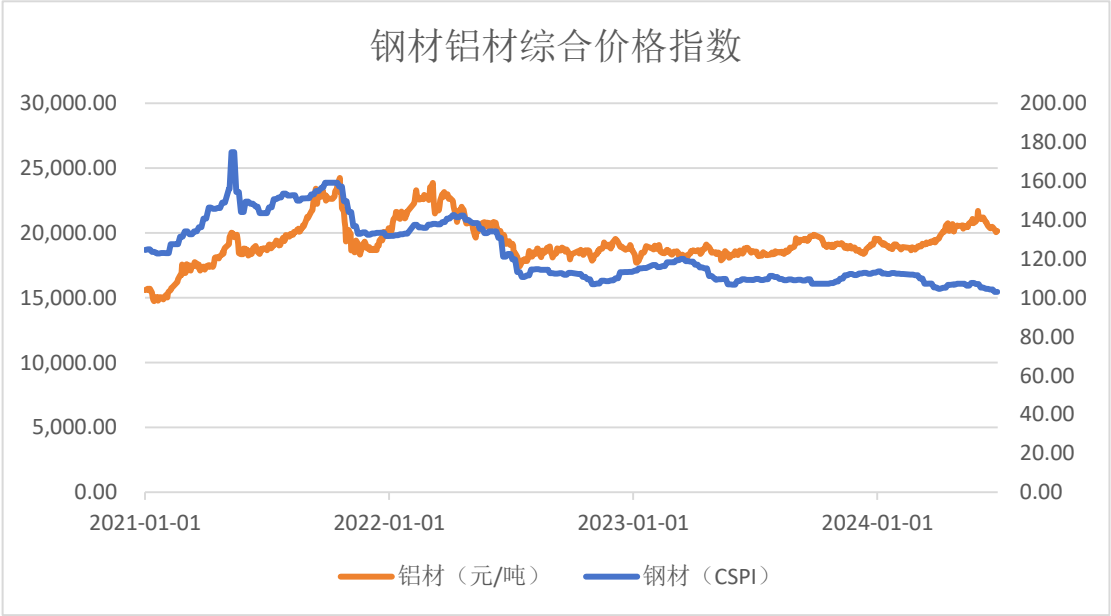
公司冲压零部件业务的直接材料占总成本的比例分别为 75.37%、75.53%、72.33%和 72.69%，原材料占比较高，原材料价格波动对单位成本的影响较大。

冲压零部件产品的主要原材料为车用钢材，以冷轧板、镀锌板、铝材为主，报告期内，冷轧板、镀锌板、铝材采购单价情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年		2021 年
	采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价
冷轧板	4.98	-3.67%	5.17	-15.03%	6.09	3.44%	5.89
镀锌板	5.63	4.42%	5.39	-21.99%	6.91	1.15%	6.83
铝材	32.01	1.86%	31.43	-6.26%	33.53	4.26%	32.16
冲压零部件平均成本	10.57	-0.94%	10.67	-3.26%	11.03	5.85%	10.42
毛利率	15.95%	7.39%	8.57%	5.20%	3.36%	0.91%	2.46%

冲压零部件产品的主要原材料采购价格与大宗商品价格的变动趋势一致。报告期内大宗钢材、铝材价格的变动情况如下：



数据来源：Wind 资讯

各期钢材、铝材综合价格指数变动情况如下：

单位：元

期间	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年		2021 年
	价格指数	同比变动	价格指数	同比变动	价格指数	同比变动	价格指数
钢材综合价格指数	108.19	-3.28%	111.86	-9.33%	123.36	-13.64%	142.85
铝材综合价格指数	19,799.49	5.89%	18,698.64	-6.20%	19,934.01	5.48%	18,898.11

受上述主要材料变动的影响，报告期内冲压零部件产品单位成本整体呈先升后降趋势，与大宗商品价格的变动趋势一致。

2) 成本构成情况对单位成本变动的影响

报告期内，冲压零部件业务成本构成情况如下所示：

单位：万元、元/件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度		
	金额	占比 (%)	单位成本	金额	占比 (%)	单位成本
直接材料	36,991.09	72.69	7.68	84,138.89	72.33	7.72
直接人工	2,195.98	4.32	0.46	5,542.24	4.76	0.51
制造费用	10,567.95	20.77	2.19	25,004.96	21.50	2.29
运输仓储费	1,135.01	2.23	0.24	1,632.41	1.40	0.15
合计	50,890.03	100.00%	10.57	116,318.50	100.00	10.67

续上表

项目	2022 年度			2021 年度		
	金额	占比 (%)	单位成本	金额	占比 (%)	单位成本
直接材料	86,284.72	75.53	8.33	78,020.17	75.37	7.85
直接人工	5,626.05	4.93	0.54	5,607.50	5.42	0.56
制造费用	20,667.84	18.09	2.00	18,420.20	17.79	1.85
运输仓储费	1,654.21	1.45	0.16	1,465.73	1.42	0.15
合计	114,232.82	100.00	11.03	103,513.60	100.00	10.42

报告期内，公司冲压零部件业务成本中直接材料占比较高，单位成本变动主要受单位材料成本的影响，而单位材料成本整体呈先升后降趋势，与单位成本变动趋势一致。单位材料变动主要是受到原材料采购价格波动的影响所致，与公司主要材料采购单价趋势一致，具体见本题之“原材料价格波动情况对单位成本的影响”相关内容；单位直接人工逐年下降，而单位制造费用逐年上升，主要系公司汽车零部件产品线的自动化提升所致，除此之外，2022 年底无锡亿美嘉厂房转固以及 2023 年廊坊工厂投产，折旧及摊销费用大幅增加，单位制造费用有所提升。

2. 分拼总成加工业务

报告期内，公司分拼总成加工业务的毛利率情况如下表所示：

单位：元/件

年份	销售单价	单位成本	毛利率	对分拼总成加工业务毛利率变动的的影响		
				销售单价变动影响	单位成本变动影响	毛利率贡献变动
2024年1-6月	18.59	14.98	19.44%	-2.46%	-19.67%	-22.13%
2023 年度	19.37	11.32	41.57%	9.19%	-1.02%	8.17%
2022 年度	16.70	11.12	33.40%	-0.75%	-1.21%	-1.96%
2021 年度	16.89	10.92	35.36%			

报告期内，分拼总成加工业务 2021 及 2022 年度销售单价及单位成本相对平稳，对应的毛利率变动较小。2023 年度毛利率较 2022 年度上升 8.17%，其中销售单价上升影响 9.19%，单位成本上升影响-1.02%，毛利率上升主要受销售单价上升所致，公司分拼总成加工业务产品主要为新能源车型，近年来新能源车型扩张速度较快，新能源产品销售价格较高，尤其是 2023 年度 MG4 和 MG7 车型销售规模提升，其单价较高，提升了整体的单价，而 2023 年分拼总成加工业务产能利用率较 2021 年及 2022 年增长 20%左右，规模效益导致单位固定成本未出现大幅度增长。

2024 年 1-6 月毛利率较 2023 年度下降 22.13%，其中销售单价下降影响-2.46%，单位成本上升影响-19.67%，主要系受欧盟对华电动汽车反补贴税等因素影响，公司客户上汽乘用车宁德基地出口欧洲的电动汽车产量下降，同时郑州二期订单尚未大规模承接，导致分拼总成加工业务整体收入下降，相关固定资产折旧等固定成本较高，单位成本大幅增加，导致整体毛利率下降。

报告期内分拼总成加工业务销售单价及单位成本的具体分析如下：

（1）销售单价变动情况分析

报告期内分拼总成加工业务销售单价分别为 16.89 元、16.70 元、19.37 元和 18.59 元，2023 年度大幅提升，主要系产品结构的变动导致。

1）定价模式对销售单价变动的影响

公司分拼总成加工业务的定价模式为定额加工费模式。结算金额考虑了加工焊点数、包装费、运输费等因素，以此为依据与客户协商确定最终价格。

报告期内，公司分拼总成加工业务定价模式未发生变化，销售价格较为稳定，对分拼总成加工业务销售单价波动的影响较小。

2) 产品结构对销售单价变动的影响

单位：元/件、万件、万元

项目	适用车型	2024 年 1-6 月				2023 年度			
		单价	销量	收入金额	收入占比	单价	销量	收入金额	收入占比
ZS11/ZS12 /ZS11E	名爵 ZS、荣威 RX3	17.28	179.76	3,107.07	15.32%	17.67	793.64	14,022.68	23.71%
AP31	荣威 i5	12.97	225.90	2,929.16	14.44%	12.86	595.74	7,659.40	12.95%
EH32	MG4	28.76	124.64	3,585.32	17.68%	28.62	574.26	16,433.66	27.78%
AS23	名爵 HS	16.74	99.53	1,665.96	8.21%	17.06	364.77	6,221.48	10.52%
AP32	MG5	15.04	73.25	1,101.63	5.43%	15.15	221.04	3,349.14	5.66%
EX21	荣威科莱威	-	-	-	-	18.68	61.94	1,157.32	1.96%
IP42	MG7	23.52	58.05	1,365.47	6.73%	24.72	158.85	3,927.19	6.64%
ZP22	MG3	18.78	193.95	3,641.74	17.96%	-	-	-	-
小计		18.21	955.08	17,396.35	85.78%	19.05	2,770.24	52,770.87	89.22%

续上表：

项目	适用车型	2022 年度				2021 年度			
		单价	销量	收入金额	收入占比	单价	销量	收入金额	收入占比
ZS11/ZS12 /ZS11E	名爵 ZS、荣威 RX3	17.42	541.66	9,437.53	26.26%	18.70	417.55	7,808.45	23.50%
AP31	荣威 i5	12.78	574.61	7,341.99	20.43%	13.21	634.20	8,380.80	25.22%
EH32	MG4	28.69	127.04	3,645.26	10.14%	-	-	-	-
AS23	名爵 HS	18.85	304.73	5,743.12	15.98%	19.20	291.87	5,602.51	16.86%
AP32	MG5	15.36	357.44	5,490.22	15.28%	16.38	367.27	6,015.84	18.10%
EX21	荣威科莱威	16.38	139.10	2,278.18	6.34%	16.20	141.09	2,286.08	6.88%
IP42	MG7	-	-	-	-	-	-	-	-
小计		16.60	2,044.58	33,936.30	94.43%	16.25	1,851.99	30,093.68	90.57%

由上表可知，报告期内分拼总成加工业务销售单价 2023 年度大幅提升，主要系 MG4 和 MG7 车型产品销售量大幅提升，其销售单价较高，拉高了整体销售单价。

(2) 单位成本变动情况分析

1) 原材料价格波动情况对单位成本变动的影响

分拼总成加工业务系向客户提供加工服务，不承担原材料价格波动风险，故

原材料价格波动对分拼总成加工业务单位成本变动无影响。

2) 成本构成情况对分拼总成加工业务单位成本变动的影响

报告期内，分拼总成加工业务成本构成情况如下所示：

单位：万元、元/件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度		
	金额	占比 (%)	单位成本	金额	占比 (%)	单位成本
直接人工	3,890.60	23.81	3.57	8,482.10	24.54	2.78
制造费用	11,423.07	69.92	10.47	23,144.82	66.97	7.58
运输仓储费	1,024.74	6.27	0.94	2,933.11	8.49	0.96
合计	16,338.40	100.00	14.98	34,560.03	100.00	11.32

续上表

项目	2022 年度			2021 年度		
	金额	占比 (%)	单位成本	金额	占比 (%)	单位成本
直接人工	6,680.32	27.91	3.10	5,795.89	26.98	2.95
制造费用	15,149.67	63.30	7.04	13,735.51	63.95	6.98
运输仓储费	2,103.41	8.79	0.98	1,947.70	9.07	0.99
合计	23,933.41	100.00	11.12	21,479.09	100.00	10.92

报告期内，分拼总成加工业务中单位成本的变动主要受单位制造费用的影响，其中 2021 年-2023 年，分拼总成加工业务单位成本较为平稳，2024 年 1-6 月单位成本大幅提升，主要系郑州基地二期 2024 年度上半年转固，相关制造费用同比提升，但销量并未同比上涨，导致单位制造费用大幅增加，进而导致单位成本上涨。

3. 选择性精密电镀加工业务

报告期内，公司选择性精密电镀加工业务的毛利率情况如下表所示：

单位：元/件

年份	销售单价	单位成本	毛利率	对选择性精密电镀加工业务 毛利率变动的的影响		
				销售单价变动 影响	单位成本变 动影响	毛利率贡献 变动
2024 年 1-6 月	1.47	0.27	81.81%	-0.51%	2.90%	2.39%
2023 年度	1.52	0.31	79.42%	-1.27%	-0.84%	-2.11%
2022 年度	1.61	0.30	81.53%	-1.60%	0.16%	-1.44%

年份	销售单价	单位成本	毛利率	对选择性精密电镀加工业务 毛利率变动的影响		
				销售单价变动 影响	单位成本变 动影响	毛利率贡献 变动
2021 年度	1.79	0.30	82.97%			

报告期内，选择性精密电镀加工业务毛利率分别为 82.97%、81.53%、79.42% 和 81.81%，整体较为平稳。其中销售单价逐年稳定下降，主要系公司与联合电子签订的独家供货协议中，联合电子对公司精密电镀业务单价有稳定年降的要求。单位成本 2021 年至 2023 年度较为平稳，2024 年 1-6 月下降较多，主要系销量增加的规模效益的影响所致。

报告期内选择性精密电镀加工业务销售单价及单位成本的具体分析如下：

(1) 销售单价变动情况分析

报告期内选择性精密电镀加工业务销售单价分别为 1.79 元、1.61 元、1.52 元和 1.47 元，逐年下降，主要系定价因素的影响。定价模式对销售单价变动的影响分析如下：

选择性精密电镀加工业务应用于汽车高压喷油器及高压油泵中衔铁、内支撑杆等零部件的镀铬处理，该领域相对细分且市场处于高度集中状态，国内无同类产品价格参考。

无锡开祥和联合电子以国外同类产品价格为基础，同时考虑该类工艺研发难度大、生产控制严苛、初期投入较大等因素，协商确定产品价格。在新品定点时，无锡开祥会向联合电子对生命周期内的加工费价格作出初步报价，并经联合电子审核认可。在产品生命周期内，无锡开祥与联合电子根据产品报价单为基准，结合实际的需求量情况、加工难度、原料质量的稳定性等因素，于每年末与联合电子协商确定各零件次年的年降幅度，并确定加工费价格。无锡威孚和海瑞恩直接执行无锡开祥与联合电子协商确定后加工费单价。

(2) 单位成本变动情况分析

1) 原材料价格波动情况对选择性精密电镀加工业务单位成本变动的影响

报告期内，选择性精密电镀加工业务系向客户提供加工服务，公司按照会计准则规定以净额确认加工费收入，收入和成本中均不包含加工主要原料成本，故

不承担主要原材料价格波动风险，故原材料价格波动对选择性精密电镀加工业务单位成本变动的的影响不大。

(2) 成本构成情况对选择性精密电镀加工业务单位成本变动的影响

报告期内，选择性精密电镀加工业务成本构成情况如下所示：

单位：万元、元/件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度		
	金额	占比 (%)	单位成本	金额	占比 (%)	单位成本
直接材料	368.87	22.75	0.06	692.12	21.96	0.07
直接人工	416.06	25.66	0.07	398.21	12.64	0.04
制造费用	836.75	51.60	0.14	2,061.11	65.40	0.20
合计	1,621.68	100.00	0.27	3,151.44	100.00	0.31

续上表

项目	2022 年度			2021 年度		
	金额	占比 (%)	单位成本	金额	占比 (%)	单位成本
直接材料	512.88	20.71	0.06	338.18	15.48	0.05
直接人工	621.38	25.09	0.07	521.83	23.88	0.07
制造费用	1,341.99	54.19	0.16	1,325.26	60.65	0.18
合计	2,476.25	100.00	0.30	2,185.27	100.00	0.30

2021 年-2023 年度，选择性精密电镀加工业务单位成本较为平稳，除 2023 年度单位直接人工较低外，其他构成各年无重大变化。单位直接人工 2023 年度低，主要系 2023 年度研发与联合电子的新产品底板进入试验阶段，一线生产工人配合试验进行研发导致。2024 年 1-6 月单位成本较其他年份下降，主要系一是 2024 年产量的提升规模效益显著，产量的提升导致单位分摊的固定成本相对较低，二是 2024 年 1 月拆除一条产能较低的产线，而新产线未投入使用，使得折旧费用整体下降导致固定成本单位制造费用降低。

4. 模具业务

报告期内，公司模具业务的毛利率情况如下表所示：

单位：万元/吨

年份	销售单价	单位成本	毛利率	对模具业务 毛利率变动的影响
----	------	------	-----	-------------------

				销售单价 变动影响	单位成本 变动影响	毛利率贡 献变动
2024年1-6月	69,869.25	65,099.92	6.83%	30.38%	-27.69%	2.69%
2023年度	47,726.60	45,750.72	4.14%	-22.95%	17.23%	-5.72%
2022年度	59,879.59	53,975.64	9.86%	18.07%	-18.89%	-0.82%
2021年度	47,766.14	42,666.83	10.68%			

报告期内由于模具业务产品的专属性较强，模具毛利率主要与模具定价有关，而各类产品的定价政策均为“一副一价”，不同模具业务产品之间的价格和成本有所差异，不具备直接的可比性。

报告期内模具销售单价及单位成本的具体分析如下：

(1) 销售单价变动情况分析

报告期内模具销售单价分别为 47,766.14 元、59,879.59 元、47,726.60 元和 69,869.25 元，有升有降，主要系定价因素的影响。定价模式对销售单价变动的影响如下：

汽车整体行业竞争日趋激烈，模具报价作为整个零部件项目或分拼总成加工项目的一部分，公司报价主要考虑了模具产品的工艺及结构设计、材料费、加工费等，但公司在部分项目报价过程中，存在降低模具产品报价以提高中标可能性的情况。通常对于预期销量较好的项目，公司因此在模具报价时可能存在亏损的情形。相反，对于如新能源车型及其他销量难以估算的项目，公司更倾向于保留模具部分的利润，价格相对较高。

(2) 单位成本变动情况分析

1) 原材料价格波动情况对模具业务单位成本变动的影响

报告期内，公司模具业务成本主要为外购模具，模具业务产品的专属性较强，不同零部件对应的模具产品之间的价格有所差异，不具备直接的可比性。

2) 成本构成情况对模具业务单位成本变动的影响

报告期内，模具业务成本构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
直接材料	12,433.83	84.24	11,084.15	90.10	7,278.03	87.99	6,508.53	89.10
直接人工	953.76	6.46	527.28	4.29	454.00	5.49	348.36	4.77
制造费用	1,372.52	9.30	691.07	5.62	539.73	6.52	447.67	6.13
合计	14,760.11	100.00	12,302.50	100.00	8,271.77	100.00	7,304.56	100.00

由上表可见公司模具业务主要成本构成为直接材料。

5. 其他业务

报告期内，公司其他业务主要为原材料销售及废料销售，分类毛利率情况如下表所示：

单位：万元

产品名称	2024 年 1-6 月				2023 年度			
	收入	成本	毛利率	毛利率变动	收入	成本	毛利率	毛利率变动
原材料销售	790.98	758.87	4.06%	5.62%	7,156.16	7,267.98	-1.56%	-8.03%
废料销售	5,370.95		100.00%		10,033.48		100.00%	
其他收入					1.24		100.00%	
合计	6,161.93	758.87	87.68%	29.96%	17,190.88	7,267.98	57.72%	-30.62%

续表：

产品名称	2022 年度				2021 年度		
	收入	成本	毛利率	毛利率变动	收入	成本	毛利率
原材料销售	1,413.59	1,322.15	6.47%	13.93%	819.30	880.43	-7.46%
废料销售	9,929.24		100.00%	0.00%	9,826.87		100.00%
其他收入	0.64		100.00%	0.00%	4.31		100.00%
合计	11,343.47	1,322.15	88.34%	-3.39%	10,650.48	880.43	91.73%

由上表可见，其他业务毛利率较高主要系公司废料销售的毛利率为 100%所致。报告期内，其他业务毛利率波动的主要原因系公司原材料销售的毛利率波动所致。

（二）公司毛利率高于同行业平均毛利率水平的合理性

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
华达科技	15.92%	13.12%	11.67%	14.92%
常青股份	16.72%	16.65%	16.65%	14.81%
多利科技	17.54%	18.75%	20.31%	19.63%
英利汽车	10.61%	11.44%	10.05%	14.35%
平均值	15.20%	14.99%	14.67%	15.93%
公司	20.81%	22.46%	15.74%	16.13%
公司（剔除选择性精密电镀加工业务）	15.19%	18.08%	10.34%	10.32%

注：同行业可比公司数据均来源于上市公司年度财务报告等公开披露数据，下同

2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月同行业可比公司平均毛利率分别为 15.93%、14.67%、14.99%及 15.20%，总体较为稳定，毛利率范围约为 14%-16%。

报告期内公司平均毛利率分别为 16.13%、15.74%、22.46%、20.81%，整体高于同行业平均水平，主要系公司存在毛利率较高的选择性精密电镀加工业务，其毛利率在 80%左右，剔除上述业务后公司平均毛利率分别为 10.32%、10.34%、18.08%、15.19%，与同行业平均水平毛利率水平存在一定差异。差异原因主要系边角料核算方式不同、客户结构不同、产品结构不同以及材料补差机制及会计处理方式不同等综合原因导致。公司与可比公司的对比差异分析如下：

1. 冲压零部件业务

同行业可比上市公司同类或相似业务的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
华达科技	车身零部件、新能源汽车零部件	未披露	13.12%	11.56%	13.95%
常青股份	车身件、底盘件、其他	未披露	16.65%	16.65%	14.81%
多利科技	冲压零部件	17.64%	19.26%	20.26%	20.08%
英利汽车	金属件	8.99%	9.10%	8.20%	11.75%
黎明股份	汽车零部件	4.15%	16.82%	15.18%	14.56%
可比公司平均值		10.26%	14.99%	14.37%	15.03%
公司	车身冲压零部件、底盘冲压零部件及其他	15.96%	8.57%	3.36%	2.46%

上表可见，公司从事的汽车冲压零部件业务毛利率整体低于同行业可比上市

公司平均水平。差异原因主要系边角料核算方式不同、客户结构不同、产品结构不同以及材料补差机制及会计处理方式不同等综合原因导致。公司与同行业可比公司的对比差异分析如下：

（1）边角料核算方式不同

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，可比公司中常青股份将该部分收入计入主营业务收入，与公司核算方式存在差异。若按照常青股份的核算方式，公司将边角料销售收入计入主营业务收入，则公司报告期内冲压零部件业务的毛利率将分别提高至 10.72%、10.05%、15.25%及 22.80%；若按照联明股份的核算方式，公司将边角料销售收入冲减主营业务成本，则公司报告期内冲压零部件业务的毛利率将分别提高至 11.72%、11.76%、16.45%和 24.83%；上述核算方式的变更使得公司冲压零部件毛利率水平更接近上述可比上市公司。

（2）客户结构及产品结构不同

根据招股说明书等公开信息，多利科技的主要客户中特斯拉占比较高，根据可检索到的最新数据，2022 年 1-6 月多利科技对特斯拉的销售收入占比为 44.56%，向特斯拉提供冲压零部件及一体化压铸底盘件。根据定期报告等公开信息，华达科技和英利汽车主要客户为合资品牌，其中华达科技除了生产冲压零部件外，还生产较多电机轴/壳及储能箱体冲压件以及新能源汽车电池箱托盘底盘件等。

同行业可比上市公司主要客户和主要产品情况如下：

公司名称	主要客户	主要产品
华达科技	东风本田、东风日产、广汽本田、广汽丰田、广汽丰田发动机、上汽通用、上汽大众、一汽大众等	乘用车车身总成焊接件、发动机管件类、相关模具及新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱体等
常青股份	江淮汽车、奇瑞汽车、北汽集团、合众新能源、比亚迪等	车身冲压及焊接零部件和底盘冲压及焊接零部件
多利科技	特斯拉、理想汽车、上汽通用、上汽大众、上汽集团	车身冲压及焊接零部件、一体化压铸零部件

公司名称	主要客户	主要产品
英利汽车	一汽大众、北京奔驰、上汽大众、吉利汽车、沃尔沃亚太、华晨宝马、小鹏汽车、蔚来汽车以及比亚迪等	金属零部件、非金属零部件和模具，金属零部件包括仪表板骨架、防撞梁、门槛以及其他车身冲压件等；非金属零部件包括前端框架、车底护板、备胎仓、轮罩等
联明股份	上汽通用、上汽大众	汽车车身的冲压及焊接总成零部件，包括轮罩总成、柱类总成、天窗框总成、后端板总成、衣帽板总成、尾灯支架总成、侧围总成和中通道总成等
公司	上汽集团、特斯拉、理想汽车、上汽大众、上汽通用、小米汽车等知名整车制造商、爱德夏等知名汽车零部件供应商	汽车冲压及焊接零部件（主要为车身件）等

通常情况下，底盘零部件的毛利率水平高于车身零部件，主要系底盘零部件为功能性部件，其生产工艺相对复杂，工序较多，技术要求和产品附加值高，与下游整车制造商客户议价空间较大，毛利率相对较高，报告期内公司底盘零部件占比较小。

报告期内，公司冲压零部件的第一大客户为上汽集团，占比均在 30%左右，且公司主要生产车身零部件，底盘零部件等占比较低。同时，根据公司服务上汽集团、特斯拉的情况来看，对特斯拉的销售毛利率高于公司对上汽集团服务的整体销售毛利率。因此在报告期内，多利科技因其特斯拉销售占比较大且生产毛利率较高的一体化压铸底盘件，导致其冲压零部件毛利率基本均显著高于包括公司在内的同行业可比公司；而华达科技因除生产部分车身冲压件外，还生产电池箱托盘等毛利率较高的底盘件，除多利科技以及边角料核算方式不同的常青股份外，华达科技的冲压零部件毛利率高于公司及英利汽车。因此，客户结构不同与主要销售产品不同导致公司与同行业可比公司毛利率存在一定差异。

（3）材料补差机制及会计处理方式不同

按照行业惯例，由于原材料价格存在波动情况，冲压零部件供应商与下游整车制造商往往存在材料补差机制。根据公开信息，华达科技与英利汽车均披露其与下游整车制造商存在原材料补差机制。其中，英利汽车与一汽大众和华晨宝马等客户针对金属件原材料签订了价格补偿机制，当原材料市场价格高于合同签订

时的原材料基准价格时，客户将对部分差价予以补偿，其每月依照权责发生制原则计提材料补偿款。根据英利汽车《2022 年度向特定对象发行 A 股股票申请文件的审核问询函之回复报告》，其 2021 年度及 2022 年度的材料补偿计提金额分别为 9,445.53 万元及 13,640.85 万元，占主营业务收入的比例为 2.06%和 2.69%。公司 2021 年和 2022 年冲压零部件业务主要客户为上汽集团、上汽通用，公司与上述客户的补差事项需通过商务谈判确定，补差款金额存在不确定性，公司材料补差会计处理方式收到签订协议后计入当期主营业务收入，时间上存在滞后性。因此材料补差款机制的不同以及会计处理方式的不同亦会导致公司与同行业可比公司毛利率存在差异。

2. 分拼总成加工业务

报告期内，公司分拼总成加工业务的毛利率分别为 35.36%、33.40%、41.57%和 19.44%，呈先升后降趋势。其中 2023 年度毛利率大幅提升，主要系 2023 年度上汽集团郑州基地及宁德基地增加生产计划，公司产能释放、产品单位固定成本下降所致。2024 年 1-6 月毛利率大幅下降，主要系 2024 年 1-6 月受宁德基地减产以及郑州基地二期转固，但尚未大规模承接订单的影响，导致收入有所减少，相关制造费用中折旧成本等固定成本较高。

经查询公开信息，上市公司均未单独披露该类业务的财务数据，因此该业务无法进行同行业对比分析。

3. 选择性精密电镀加工业务

选择性精密电镀加工业务包括汽车高压喷油器及高压油泵中衔铁、内支撑杆等零部件的镀铬处理，该领域相对细分且市场处于高度集中状态，未找到直接的可比公司。上述零部件应用于发动机电喷系统，所在行业属于申银万国行业分类中的“SW 汽车零部件III”，故选取了“SW 汽车零部件III”中主营业务为发动机系统、燃油系统制造相关公司。报告期内，选择性精密电镀加工业务同行业上市公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
苏奥传感	23.90%	23.82%	23.83%	25.36%
鹏翎股份	20.62%	21.91%	22.15%	22.29%

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
威孚高科	18.86%	17.51%	13.46%	17.99%
飞龙股份	19.32%	20.89%	17.85%	21.13%
中原内配	25.66%	26.91%	25.01%	26.57%
湘油泵	25.26%	26.29%	25.06%	25.12%
云内动力	10.89%	-5.43%	-6.36%	9.44%
菱电电控	22.55%	26.27%	35.83%	31.00%
泰祥股份	27.42%	28.41%	54.95%	58.62%
平均值	21.61%	20.73%	23.53%	26.39%
公司（净额法）	81.81%	79.42%	81.53%	82.97%
公司（模拟总额法）	36.91%	36.75%	36.21%	37.26%

注：模拟总额法毛利率采用海瑞恩相关业务数据

公司选择性精密电镀加工业务远高于同行业，主要系其为受托加工业务，采用净额法确认收入，成本构成中主要包括折旧等固定成本，规模效益较明显，各期毛利率较为稳定。按照模拟总额法的毛利率比较，其仍然高于行业平均水平，主要系所生产产品不同导致。公司专注于汽车高压喷油器及高压油泵中衔铁、内支撑杆等零部件的选择性电镀处理，系联合电子在 HDEV5、HDEV6 和 HDP 零件镀铬方面国内唯一的供应商。考虑工艺研发难度大、生产控制严苛、初期投入较大等因素，无锡开祥毛利率处于合理水平。

4. 模具业务

同行业可比上市公司同类或相似业务的毛利率情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
华达科技	未披露	未单独披露	26.93%	33.15%
多利科技	14.81%	9.60%	21.52%	10.45%
英利汽车	6.93%	21.78%	17.26%	28.45%
联明股份	26.21%	0.00%	0.00%	18.32%
可比公司平均值	15.98%	10.46%	16.43%	22.59%
公司	6.83%	4.14%	9.86%	10.68%

注：由于 2023 年华达科技未单独披露模具的毛利率，上表中暂未列示

汽车冲压零部件生产企业开发模具主要用于相关汽车零部件的配套生产。报告期内，公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，或者根据客户订单要求直

接从外部模具供应商处采购。上述可比期间内，公司模具业务的毛利率明显低于同行业可比上市公司平均水平，一方面系公司的模具均为后续冲压零部件业务进行配套，不对外进行市场化销售，因此公司在项目报价过程中，出于长期利益考虑，更有意愿降低模具产品报价而提高零部件产品报价，通过后续零部件的生产和销售，获取未来更大的市场空间；另一方面亦是因为公司模具业务均为后续冲压零部件业务进行配套，模具的产品定价将综合参考投标竞争情况以及对冲压零部件配套车型未来的市场销量预期，采用“一副一价”的定价策略；此外，受模具产能和部分模具特殊工艺的需求的影响，公司会根据客户要求向下游模具供应商采购部分模具，报告期内公司向未来冲压零部件客户结算的模具中外购部分比重较大，自制部分占比较小，而部分可比上市公司如华达科技的模具自制比例相对较高，由于模具供应商需要赚取一部分利润，相比自制模具，公司外购模具的采购成本通常较高，导致模具业务毛利率较自制模具占比较高的可比公司相对偏低。以上原因综合导致公司模具业务毛利率与同行业可比公司存在一定差异。

综上，由于公司整体毛利率高于同行业主要系公司选择性精密电镀加工业务的毛利水平较高所致，具有合理性；剔除选择性精密电镀加工业务外，由于公司与同行业可比公司在边角料核算方式、客户结构及提供的具体产品均有所差异，补差机制及其会计处理方式亦存在差异，综合导致公司毛利率与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性。

六、分析公司报告期内其他业务中边角料、原材料的销量与主要产品产量、原材料投入量、产出率的匹配性，说明该类收入变动的原因，主要客户与公司是否存在关联关系。

（一）公司报告期内边角料的销量与主要产品产量、原材料投入量、产出率的匹配性，说明该类收入变动的原因

报告期内，公司边角料系冲压零部件生产过程中产生的废料，主要由钢材废料及铝材废料构成。

1. 边角料的销量与主要产品产量的配比情况

公司边角料主要由冲压零部件生产过程中产生。报告期内，边角料销量与冲压零部件业务产量的配比关系如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售废钢量（吨）	16,192.38	29,936.79	29,267.47	30,043.88
销售废铝量（吨）	615.10	1,187.39	943.95	372.36
钢材冲压零部件产量（万件）	4,433.15	9,068.13	8,790.04	8,403.91
铝材冲压零部件产量（万件）	656.61	1,339.04	1,192.65	882.38
废钢销量与主要产品产量的配比	3.65	3.30	3.33	3.57
废铝销量与主要产品产量的配比	0.94	0.89	0.79	0.42

报告期内，公司销售废钢量、销售废铝量与冲压零部件产量的配比基本保持一致。2021 年度公司废铝销量与主要产品产量的配比较低，主要原因是公司铝材冲压件主要客户为联合电子及特斯拉，相较而言联合电子产品体积较小，利用率较高，特斯拉产品体积较大，利用率较低，2021 年公司对特斯拉的销量相对较低，随着特斯拉冲压零部件的业务量逐步提升，废铝销量与主要产品产量的配比逐渐提升。

2. 边角料销量与原材料投入量、产出率的配比情况

报告期内，边角料销量与冲压零部件业务原材料投入量、产出率的配比关系如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
生产投入钢材量（吨）	37,481.76	78,148.90	74,918.08	79,964.15
生产投入铝材量（吨）	1,865.16	3,757.14	2,963.82	1,369.26
销售废钢量（吨）	16,192.38	29,936.79	29,267.47	30,043.88
销售废铝量（吨）	615.10	1,187.39	943.95	372.36
钢材废料产出率	43.20%	38.31%	39.07%	37.57%
铝材废料产出率	32.98%	31.60%	31.85%	27.19%

报告期内，公司各年度废料率基本保持稳定，略有波动，主要原因系公司生产的冲压零部件为非标产品，大小、形状不同的冲压件产品的废料率存在差异，公司整体废料产出率主要受到当期生产的零部件的产品结构影响。

公司生产投入铝材主要是用于生产联合电子及特斯拉相关产品，2021 年公司铝材废料产出率较低，主要原因是受到公司产品结构影响，2021 年公司铝材产品以联合电子小型冲压件为主，特斯拉产品产量较低，随着特斯拉订单量的逐渐提升，公司铝材产品种类逐渐增加，铝材废料产出率也逐渐提升并趋于稳定。

报告期内，公司钢材废料产出率主要与当期生产的产品结构有关，随着公司产品种类的增加，一些产品比如 E 柱内板、后轮罩外板等中大型冲压件材料利用率较低，产量较高，导致整体废料率有所增加。报告期内，同行业可比公司冲压钢材废料率情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年度	2021 年度
大昌科技	未披露	31.81%	29.32%	29.91%
常青股份	未披露	未披露	30.36%	27.72%
多利科技	未披露	未披露	44.34%	45.65%
平均值	-	31.81%	34.67%	34.43%
无锡振华	43.20%	38.31%	39.07%	37.57%

注：大昌科技 2023 年度钢材废料率为 2023 年 1-6 月数据、多利科技 2022 年度钢材废料率为 2022 年 1-6 月数据

根据中信证券《汽车行业一体压铸深度跟踪报告》显示“传统冲压-焊接工艺，通常板材利用率仅为 60%~70%”。根据《关于日照兴业汽车配件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》回复报告内容“公司车身类产品的废料率一般约为 40%”。上述行业数据与公司报告期废料率不存在较大差异。

综上所述，由于冲压工艺的固有限制，不同部位的冲压零部件其形态结构、加工环节、材料材质等方面均有所差异，导致产品结构对废料率的影响较大。报告期内，公司生产工艺未发生较大变化，主要受到生产产品结构的影响导致废料率出现波动，与同行业可比公司废料率不存在较大差异，符合行业趋势。

3. 原材料销售情况

报告期各期，公司存在部分原材料销售的情况，一方面系公司在日常经营过程中为减少长库龄原材料的积压，会将部分呆滞原材料库存进行销售；另一方面为保障供应链安全及冲压件质量，会将部分零部件生产用钢材销售给外购件供应商，上述原材料销售与公司主要产品产量、原材料投入量无对应关系。

报告期内，公司原材料销售情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
原材料销售收入	790.98	7,156.16	1,413.59	819.30
原材料销售成本	758.87	7,267.98	1,322.15	880.43
毛利	32.11	-111.82	91.45	-61.14
毛利率	4.06%	-1.56%	6.47%	-7.46%

报告期内公司销售原材料的情况按性质分类如下：

单位：万元

类别	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售呆滞原材料	收入	3.50	712.52	6.47	87.31
	成本	2.08	941.18	6.47	69.19
	毛利率	40.71%	-32.09%	0.00%	20.75%
向外购件供应商销售原材料	收入	787.48	6,443.64	1,407.13	731.99
	成本	756.79	6,326.79	1,315.68	811.24
	毛利率	3.90%	1.81%	6.50%	-10.83%

公司销售原材料主要分为销售呆滞原材料及向外购件供应商销售原材料。

(1) 销售呆滞原材料

报告期内公司销售呆滞原材料的毛利率波动较大，主要原因是销售呆滞料属于偶发性交易，总体规模较小，需结合发生时点当下的市场价格情况且与交易对方一事一议确定价格。2023 年度，公司销售呆滞原材料金额在报告期内高于其他各期，主要系 2023 年公司对以往年度的呆滞料进行集中处理所致。

(2) 向外购件供应商销售原材料

2021 年公司向外购件供应商销售原材料毛利率为负，主要原因是 2021 年钢材价格涨幅较大，销售价格调整滞后导致；2022 年毛利率较高，主要是由于 2022 年起钢材价格进入下行通道，对外销售价差有所增加。

报告期内公司向外购件供应商销售原材料收入波动较大，主要原因是公司的部分外购件供应商采购渠道有限或采购原材料质量无法保证，同时亦无法发挥集中采购的价格优势，因此出于保障供应链安全、产品质量以及尽可能降低钢材采购价格的需，公司从 2022 年底开始增加对外购件供应商销售钢材的数量，因此公司 2023 年度向外购供应商销售原材料金额大幅增加。2023 年下半年开始，公司为进一步发挥自身渠道优势并更好的管控供应链安全以及控制成本，通过与

外购件供应商谈判，逐渐将上述外购件供应商调整为公司的外协加工商，该等外协加工商仅向公司提供来料加工服务，减少向公司出售外购件产品。因此，随着公司将外购零部件逐渐调整为外协后，2024 年 1-6 月公司向外购件供应商销售原材料收入有所降低。

(二) 主要客户与公司是否存在关联关系

1. 报告期内，公司边角料销售的主要客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	类型	销售金额	占比
2024 年 1-6 月	1	江苏庆弘机械科技有限公司	专业回收公司	2,602.82	48.46%
	2	无锡昌安机械配件有限公司	外购件供应商	908.18	16.91%
	3	无锡市凯腾环保科技有限公司	专业回收公司	564.64	10.51%
	4	武汉城利洁再生资源回收有限公司	专业回收公司	200.84	3.74%
	5	无锡金展汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	191.97	3.57%
	合计			4,468.45	83.20%
2023 年	1	常州同正再生资源股份有限公司	专业回收公司	4,616.31	46.01%
	2	无锡昌安机械配件有限公司	外购件供应商	1,539.82	15.35%
	3	无锡市凯腾环保科技有限公司	专业回收公司	836.82	8.34%
	4	武汉城利洁再生资源回收有限公司	专业回收公司	817.24	8.15%
	5	武汉瑞辰昕工贸有限公司	专业回收公司	578.30	5.76%
	合计			8,388.49	83.61%
2022 年	1	常州同正再生资源股份有限公司	专业回收公司	5,678.99	57.19%
	2	无锡昌安机械配件有限公司	外购件供应商	1,378.82	13.89%
	3	武汉瑞辰昕工贸有限公司	专业回收公司	765.14	7.71%
	4	武汉城利洁再生资源回收有限公司	专业回收公司	485.97	4.89%
	5	武汉嵩悦实业有限公司	专业回收公司	349.83	3.52%
	合计			8,658.76	87.20%
2021 年	1	常州同正再生资源股份有限公司	专业回收公司	6,668.25	67.86%
	2	武汉嵩悦实业有限公司	专业回收公司	866.22	8.81%
	3	无锡昌安机械配件有限公司	外购件供应商	575.54	5.86%
	4	无锡市申宇金属再生利用有限公司	专业回收公司	555.91	5.66%
	5	武汉瑞辰昕工贸有限公司	专业回收公司	553.68	5.63%
	合计			9,219.62	93.82%

2. 报告期内，公司原材料销售的主要客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	类型	销售金额	占比
2024 年 1-6 月	1	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	721.52	91.22%
	2	重庆渝坝汽车配件有限公司	外购件供应商	26.42	3.34%
	3	郑州佳运达汽车配件有限公司	外购件供应商	14.85	1.88%
	4	无锡市卓奥友机械科技有限公司	外购件供应商	11.21	1.42%
	5	福州宏玮工业有限公司	外购件供应商	8.74	1.11%
	合计		-	782.74	98.96%
2023 年	1	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	3,739.39	52.25%
	2	仪征明发冲压件有限公司	外购件供应商	482.75	6.75%
	3	南通久赢冲压件制造有限公司	外购件供应商	357.42	4.99%
	4	开封高华机械有限公司	外购件供应商	355.42	4.97%
	5	福然德股份有限公司	原材料供应商	336.93	4.71%
	合计		-	5,271.90	73.67%
2022 年	1	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	849.38	60.09%
	2	无锡金展汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	133.78	9.46%
	3	仪征明发冲压件有限公司	外购件供应商	120.27	8.51%
	4	南通久赢冲压件制造有限公司	外购件供应商	73.35	5.19%
	5	福州宏玮工业有限公司	外购件供应商	61.63	4.36%
	合计		-	1,238.40	87.61%
2021 年	1	无锡金展汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	104.20	12.72%
	2	无锡市盛优机械制造厂	外购件供应商	88.74	10.83%
	3	南通久赢冲压件制造有限公司	外购件供应商	84.64	10.33%
	4	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	外购件供应商	65.41	7.98%
	5	无锡普泽精密机械有限公司	外购件供应商	60.66	7.40%
	合计		-	403.64	49.27%

报告期内，公司存在向焦作久盛汽车零部件制造有限公司销售原材料，同时向其采购冲压件的情况，主要系焦作久盛汽车零部件制造有限公司报告期内为公司的外购件供应商，公司为保证产品按时交付和对核心加工环节的质量把控，同时出于专业分工、降低成本的考虑，向其采购部分冲压零部件半成品或成品；同时，由于焦作久盛汽车零部件制造有限公司经营规模及渠道优势较公司相对较小，

公司为保障供应链安全、充分利用自身渠道优势以及控制钢材等原材料采购成本，公司在 2022 年至 2023 年逐步加大对焦作久盛原材料销售数量。2023 年下半年，公司为进一步提升供应链安全管控、原材料采购价格以及外部合作公司管理，逐步分批与外购件供应商洽谈，将外购件供应商全部转为外协加工商，该等外协加工商未来仅向公司提供来料加工服务，公司不再向其出售原材料。

经核查，上述主要边角料及原材料客户与公司不存在关联关系。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 查阅公司报告期内的定期报告、按客户划分的收入明细表以及按供应商划分的采购明细表等，对公司销售总监进行访谈，了解主要产品应用领域、市场竞争情况、主要客户需求及适用车型情况、产品销量及售价等，了解公司各业务类型收入变动原因；查询可比上市公司年度报告、半年度报告等公开披露文件，与公司同期数据进行比对；

2. 访谈公司董事会秘书、查阅行业研究报告及有关行业数据及同行业上市公司公开信息披露文件、上汽集团整车销量公开资料，查阅公司销售收入明细，了解公司与上汽集团等客户合作情况以及下游客户的集中度等；

3. 访谈公司财务总监，了解公司不同类型业务的业务模式、销售收入确认方法及依据；检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策及方法是否符合《企业会计准则》的规定；

4. 对公司采购总监进行访谈，了解主要外协工序、定价方式、外协加工的原因以及质量保障措施等；获取委外加工采购明细表，核查公司外协加工采购支出的真实性、准确性；通过公开信息了解同行业可比公司外协加工情况，对比分析公司外协加工的合理性以及必要性；

5. 获取并查阅了公司的财务报表、营业收入及营业成本明细账、分产品单位售价及销量等数据，了解收入变化的原因；访谈财务总监，了解并分析经营情况、报告期内毛利率变动的原因；获取报告期内主要原材料采购明细，了解价格变动情况，并通过公开渠道查询相关原材料的市场价格，比较公司产品成本变动趋势

与市场价格变动是否一致；访谈财务总监及销售技术部总监，了解报告期内公司产品定价模式；查询同行业可比公司的公开披露信息，获取同行业上市公司的收入毛利率数据，并与公司情况进行对比分析；

6. 访谈公司财务总监，了解公司边角料收入归集与核算方法、生产过程中耗损与废料的处理情况和会计处理；登录国家企业信用信息公示系统查询报告期内公司边角料及原材料客户的基本情况，实地走访主要边角料及原材料客户，了解上述客户与公司的业务合作情况，获取公司对上述客户无关联关系的声明。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 受益于汽车行业景气度持续向好、公司下游客户订单持续放量，公司各业务收入总体保持增长趋势，其中冲压零部件业务收入增长主要系报告期内特斯拉、理想汽车、小米汽车等新能源客户收入增长较大；分拼总成业务主要配套上汽集团郑州和宁德基地，最近三年受客户需求带动该业务收入不断增长，2024 年 1-6 月受欧盟反补贴调查等影响，上汽集团产销量出现波动，使得分拼总成业务收入相应下滑；公司选择性精密电镀业务系联合电子国内唯一供应商，联合电子在国内高压电喷系统领域市场份额超过 50%，公司因销量不断增长收入规模也持续增长；模具业务系为公司冲压零部件业务及分拼总成业务配套，受开发周期和验收时间影响，各期间销售规模波动较大。报告期内，公司分拼总成业务和选择性精密电镀业务无同行业可比情况，冲压零部件业务及模具业务收入变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异；

2. 公司客户集中度较高主要是由于下游整车行业相对集中以及冲压零部件行业的自身特性导致，与行业经营特点一致，具有合理性。上汽集团、上汽大众、上汽通用系独立经营的整车制造商，公司向其中单独一家的销售占比未超过 50%，报告期内公司客户结构持续优化，公司对上汽集团、上汽大众、上汽通用等客户不存在重大依赖，公司具备独立面向市场获取业务的能力；

3. 公司各类型业务销售按照合同约定的验收模式与客户进行验收，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入，收入确认方法及依据充分；公司冲压零部件主要按照货到验收、模具按照验收以及分拼总成加工和选择性精密电镀加工

业务采用净额法确认收入符合《企业会计准则》的规定，会计处理具备合规性；

4. 公司为了提高生产效率、控制生产成本，部分产品及工序采用外协方式，具有商业必要性及合理性，符合行业惯例；

5. 公司冲压零部件产品的毛利率主要受到销售客户结构及原材料价格波动的影响；最近一期分拼总成加工业务毛利率大幅下降，主要系 2024 年 1-6 月因客户宁德基地减产以及郑州二期订单尚未大规模承接，导致分拼总成加工业务整体收入下降，相关固定资产折旧等固定成本较高，使得整体毛利率有所下降；选择性精密电镀加工业务毛利率较高主要系其受托加工业务，采用净额法确认收入，成本构成中主要系折旧等固定成本，规模效益较明显，随着销量的逐步提升，产量的提升导致单位分摊的固定成本相对较低，其毛利率较高具有合理性；其他业务毛利率较高以及毛利率的波动主要系废料销售的影响，废料对应成本计入主营业务成本，其毛利率为 100.00%，导致其他业务收入整体毛利率较高。公司与可比上市公司的毛利率存在差异主要系公司与可比公司在客户结构、具体产品类型、业务模式、生产工艺、产品竞争情况等不同所致，差异原因合理；

6. 报告期内，公司边角料主要为冲压零部件生产过程中产生的废料，整体废料产出率主要受到当期生产的零部件的产品结构影响，与主要产品产量、原材料投入量、产出率的匹配，边角料及原材料销售收入变动的原因合理，边角料及原材料销售主要客户与公司不存在关联关系，不存在异常情况。

2.2 根据申报材料，1) 报告期内，公司应收账款余额分别为 81,306.88 万元、102,670.23 万元、158,970.21 万元和 111,512.97 万元，公司应收账款周转率低于同行业平均水平。2) 报告期内，公司存货账面价值分别为 30,046.81 万元、30,540.49 万元、32,645.15 万元和 31,245.90 万元，主要为原材料、在产品及库存商品。3) 报告期内，公司固定资产账面价值分别为 125,437.31 万元、150,215.48 万元、158,800.54 万元和 183,295.43 万元，2023 年公司计提设备减值损失 368.90 万元。4) 报告期内，公司在建工程账面价值分别为 20,037.82 万元、12,226.54 万元、38,474.08 万元和 23,812.01 万元，其中设备安装工程占比分别为 44.88%、88.07%、68.43%和 98.88%。5) 报告期内，公

司长期待摊费用金额分别为 10,679.76 万元、10,427.89 万元、8,305.33 万元和 8,212.32 万元，主要为模具等工装费用。

请发行人说明：（1）公司报告期内应收账款主要客户交易内容、销售金额、信用政策等，分析应收账款持续增长的原因，与公司销售规模是否匹配，是否存在通过放宽信用期以促进收入增长的情形；（2）结合报告期内应收账款账龄、回款情况、主要客户信用风险、同行业公司坏账计提情况等，分析公司应收账款周转率低于同行业平均水平的原因及合理性，坏账准备计提是否充分；（3）公司报告期内存货结构、管理模式及周转情况，说明存货持续增长的原因及合理性，结合公司在手订单情况、存货库龄、存货期后结转情况、同行业公司存货跌价计提等，说明公司存货跌价准备计提是否充分；（4）结合公司产能、收入规模等，分析公司固定资产规模持续增加的合理性，相关折旧摊销政策是否合理、审慎，对应固定资产减值计提的具体依据以及充分性；（5）结合公司报告期内主要在建项目的初始预算、建设进度、转固时点及依据等，说明在建工程报告期内增加的原因、建设进展是否符合预期、是否存在延期转固情形；（6）说明报告期内长期待摊费用的具体内容及形成背景、摊销年限及确定依据，相关会计处理是否准确。

一、公司报告期内应收账款主要客户交易内容、销售金额、信用政策等，分析应收账款持续增长的原因，与公司销售规模是否匹配，是否存在通过放宽信用期以促进收入增长的情形；

（一）公司报告期内应收账款主要客户交易内容、销售金额、信用政策等，分析应收账款持续增长的原因，与公司销售规模是否匹配。

1. 报告期各期，公司应收账款余额与本期销售额比

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
期末应收账款	111,512.97	-29.85	158,970.21	54.84	102,670.23	26.27	81,306.88
营业收入（分拼 总成加工业务净 额法）	111,747.35	-3.54	231,698.37	23.19	188,075.45	9.98	171,006.06

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
营业收入（分拼 总成加工业务还 原为总额法）	207,157.63	-15.34	489,358.71	40.79	347,585.34	13.41	306,498.29

注 1：2024 年 1-6 月收入增长率年化处理

注 2：因分拼总成加工业务应收账款按总额法确认，故营业收入还原为总额法进行分析

报告期内，公司应收账款整体呈逐年上升趋势，与公司销售规模变动趋势一致。其中 2022 年末应收账款增幅高于营业收入，主要系该年度分拼总成加工业务的零部件供应商与下游客户上汽集团调整结算价格，因价格调整内部流程时间较长，使得下半年部分产品公司无法按照最新价格及时开具发票与上汽集团结算，因此期末应收账款增加，该部分应收账款已于 2023 年 2 月收回；2023 年末应收账款余额较 2022 年末增加 56,299.98 万元，一方面系公司 2023 年第四季度营业收入较上年同期大幅增长，另一方面系公司分拼总成加工业务客户上汽集团因结算原因当年 12 月度货款延迟至次年 1 月支付。剔除上述影响，公司应收账款增长规模与销售收入增长规模相匹配。

2. 报告期各期公司应收账款余额前五名客户的交易内容、信用政策、销售金额及报告期各期末应收账款余额的情况

报告期各期公司应收账款余额前五名客户的交易内容、信用政策、销售金额及报告期各期末应收账款余额的具体情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	主要交易内容	信用政策	期末 应收账款余额	期末应收账款 余额占比(%)	销售金额 (不含税)	销售金额 占比(%)
2024 年 1-6 月	上汽集团	冲压零部件，分拼总成，模具，原材料销售	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	67,344.43	60.39	42,282.54	37.84
	特斯拉	冲压零部件	发票上传系统成功后月底前90 天支付	7,429.31	6.66	13,466.46	12.05
	小米汽车	冲压零部件，原材料销售	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	6,340.52	5.69	4,943.48	4.42
	理想汽车	冲压零部件，模具	当月收到发票后，90 天内支付货款	6,095.38	5.47	10,248.53	9.17
	上汽通用	冲压零部件，模具，原材料销售	开票后第四十天付款	5,477.90	4.91	8,168.68	7.31
	小计			92,687.54	83.12	79,109.69	70.79
2023 年	上汽集团	冲压零部件，分拼总成，模具，原材料销售	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	119,890.54	75.42	108,500.82	46.83
	特斯拉	冲压零部件	发票上传系统成功后月底前90 天支付	9,068.09	5.70	13,466.46	5.81
	上汽通用	冲压零部件，模具，原材料	开票后第四十天付款	6,476.40	4.07	8,168.68	3.53
	东风汽车	冲压零部件，模具	付款周期为入库三个月滚动付款，发票挂账当月不付款；	3,830.95	2.41	6,120.57	2.64

时间	客户名称	主要交易内容	信用政策	期末 应收账款余额	期末应收账款 余额占比(%)	销售金额 (不含税)	销售金额 占比(%)
	上海通程	冲压零部件	在收到上汽集团零件款项后 5 个工作日内支付	2,585.73	1.63	2,447.13	1.06
	小计			141,851.71	89.23	138,703.66	59.87
2022 年	上汽集团	冲压零部件, 分拼总成, 模具	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	70,604.56	68.77	73,903.08	39.29
	特斯拉	冲压零部件, 模具	发票上传系统成功后月底前 90 天支付	7,789.69	7.59	18,211.53	9.68
	上汽通用	冲压零部件, 模具	开票后第四十天付款	5,650.45	5.50	22,030.64	11.71
	上海同舟	冲压零部件, 模具	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	2,465.31	2.40	6,247.29	3.32
	长城汽车	冲压零部件	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	2,019.05	1.97	1,851.07	0.98
	小计			88,529.06	86.23	122,243.61	64.98
2021 年	上汽集团	冲压零部件, 模具, 分拼总成	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	51,908.90	63.84	71,551.05	41.84

时间	客户名称	主要交易内容	信用政策	期末 应收账款余额	期末应收账款 余额占比(%)	销售金额 (不含税)	销售金额 占比(%)
	上汽通用	冲压零部件, 模具	开票后第四十天付款	7,956.39	9.79	22,558.65	13.19
	特斯拉	冲压零部件	发票上传系统成功后月底前 90 天支付	3,259.17	4.01	3,833.69	2.24
	理想汽车	冲压零部件, 模具	当月收到发票后, 90 天内支付 货款	2,644.98	3.25	5,497.53	3.21
	上海同舟	冲压零部件	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	2,276.45	2.80	6,234.63	3.65
	小计			68,045.90	83.69	109,675.55	64.14

注：应收账款余额前五名均按客户集团口径披露

截至报告期各期末，公司应收账款前五名客户主要为国内知名整车制造商和汽车零部件供应商，包括上汽集团、特斯拉、小米汽车、理想汽车、上汽通用、上汽大众等，主要销售产品包括汽车冲压零部件及分拼总成件等。公司主要客户资信状况良好，合作关系稳固，报告期内公司对该等客户信用政策保持稳定，公司对前述主要客户的应收账款余额规模随着对其销售规模的增长而相应增长，应收账款规模与销售规模相匹配，上汽集团应收账款变动说明详见本题“1. 报告期各期，公司应收账款余额与本期销售额比”之说明。

（二）公司报告期内应收账款主要客户信用政策变动情况及是否存在通过放宽信用期以促进收入增长的情形

报告期内，公司主要客户信用政策汇总如下：

序号	单位名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
1	上汽集团	收到发票次月 25 日	收到发票次月 25 日	收到发票次月 25 日	收到发票次月 25 日
2	特斯拉	发票上传系统次月 90 日内	发票上传系统次月 90 日内	发票上传系统次月 90 日内	发票上传系统次月 90 日内
3	小米汽车	发票入账 60 日后首个周三	发票入账 60 日后首个周三	发票入账 60 日后首个周三	发票入账 60 日后首个周三
4	理想汽车	收到发票 90 日内	收到发票 90 日内	收到发票 90 日内	收到发票 90 日内
5	上汽通用	开票后 40 日内	开票后 40 日内	开票后 40 日内	开票后 40 日内
6	东风汽车	入库 3 个月滚动	入库 3 个月滚动	入库 3 个月滚动	入库 3 个月滚动
7	上海通程	收到上汽集团零件款项后 5 日内	收到上汽集团零件款项后 5 日内	收到上汽集团零件款项后 5 日内	收到上汽集团零件款项后 5 日内
8	上海同舟	收到发票 30 日内	收到发票 30 日内	收到发票 30 日内	收到发票 30 日内
9	长城汽车	发票入账次月起 3 个月内	发票入账次月起 3 个月内	发票入账次月起 3 个月内	发票入账次月起 3 个月内

报告期内，公司开票规则主要为次月对当月销售出库或客户系统入库数据进行对账后开票，个别公司如特斯拉，按周进行结算开票；长城汽车，每月 25 日对当月 1-20 日对账数据进行开票、次月 10 日前对上月 21 日-31 日对账数据进行开票。公司主要客户的信用政策未发生变化，公司在报告期内不存在放宽信用期促进收入增长的情况。公司主要客户的信用政策未发生变化，公司在报告期内

不存在放宽信用期促进收入增长的情况。

二、结合报告期内应收账款账龄、回款情况、主要客户信用风险、同行业公司坏账计提情况等，分析公司应收账款周转率低于同行业平均水平的原因及合理性，坏账准备计提是否充分

1. 报告期各期末应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款账龄情况统计如下：

账龄	2024. 6. 30		2023. 12. 31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	111, 113. 21	99. 64%	158, 434. 04	99. 66%
1-2 年	50. 82	0. 05%	185. 23	0. 12%
2-3 年			7. 24	0. 00%
3 年以上	348. 94	0. 31%	343. 70	0. 22%
合计	111, 512. 97	100. 00%	158, 970. 21	100. 00%
账龄	2022. 12. 31		2021. 12. 31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	102, 285. 47	99. 63%	80, 861. 23	99. 45%
1-2 年	7. 24	0. 01%	249. 61	0. 31%
2-3 年	249. 61	0. 24%	194. 08	0. 24%
3 年以上	127. 92	0. 12%	1. 96	0. 00%
合计	102, 670. 23	100. 00%	81, 306. 88	100. 00%

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占比分别为 99. 45%、99. 63%、99. 66%和 99. 64%，报告期内无重大变化。

2. 报告期各期末应收账款期后回款情况

报告期内，公司应收账款期后回款良好，具体情况如下：

单位：万元

日期	应收账款余额	期后一年内回款金额	回款占比
2024. 06. 30	111, 512. 97	90, 975. 87	81. 58%
2023. 12. 31	158, 970. 21	156, 619. 34	98. 52%
2022. 12. 31	102, 670. 23	102, 067. 72	99. 41%
2021. 12. 31	81, 306. 88	80, 799. 66	99. 38%

注：2023 年 12 月末和 2024 年 6 月末应收账款期后回款情况统计至 2024 年 9 月 30 日

公司 2021 年末和 2022 年末的应收账款期后一年内回款比例分别为 99.38% 和 99.41%，2023 年末的应收账款期后 9 个月回款比例为 98.52%，2024 年 6 月 30 日的应收账款期后 3 个月回款比例为 81.58%。公司期后一年内应收账款回款比例较高、回款情况良好。

3. 主要客户信用风险状况

报告期各期末前五大客户的应收账款及截至 2024 年 9 月末回款情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	期末余额	占比 (%)	账龄情况	坏账计提情况	期后回款情况	期后回款比例 (%)
2024. 06. 30	上汽集团	67,290.84	60.34	1 年以内	3,364.54	59,495.02	88.34
		53.59	0.05	3 年以上	53.59		
	特斯拉	7,429.31	6.66	1 年以内	371.47	7,351.69	98.96
	小米汽车	6,340.52	5.69	1 年以内	317.03	6,340.52	100.00
	理想汽车	6,095.38	5.47	1 年以内	304.77	3,567.71	58.53
	上汽通用	5,477.90	4.91	1 年以内	273.90	1,010.42	18.30
	小计	92,687.54	83.12		4,685.29	77,765.35	83.90
2023. 12. 31	上汽集团	119,836.95	75.38	1 年以内	5,991.85	118,349.25	98.71
		53.59	0.03	3 年以上	53.59		
	特斯拉	9,068.09	5.70	1 年以内	453.40	9,068.09	100.00
	上汽通用	6,476.40	4.07	1 年以内	323.82	6,476.40	99.78
	东风汽车	3,830.95	2.41	1 年以内	191.55	3,826.93	99.90
	上海通程	2,585.73	1.63	1 年以内	129.29	1,972.00	76.26
	小计	141,851.71	89.23		7,143.50	139,692.67	98.48
2022. 12. 31	上汽集团	70,550.97	68.72	1 年以内	3,527.55	70,503.18	99.86
		53.59	0.05	2-3 年	16.08		
	特斯拉	7,789.69	7.59	1 年以内	389.48	7,789.69	100.00
	上汽通用	5,650.45	5.50	1 年以内	282.52	5,650.45	100.00
	上海同舟	2,465.31	2.40	1 年以内	123.27	2,465.31	100.00
	长城汽车	2,019.05	1.97	1 年以内	100.95	2,018.62	99.98
	小计	88,529.06	86.23		4,439.85	88,427.24	99.88
2021. 12. 31	上汽集团	51,855.32	63.78	1 年以内	2,592.77	51,849.85	99.99
		53.59	0.07	1-2 年	10.72		
	上汽通用	7,956.39	9.79	1 年以内	397.82	7,956.39	100.00

期间	公司名称	期末余额	占比 (%)	账龄情况	坏账计提情况	期后回款情况	期后回款比例 (%)
	特斯拉	3,259.17	4.01	1 年以内	162.96	3,259.17	100.00
	理想汽车	2,644.98	3.25	1 年以内	132.25	2,644.98	100.00
	上海同舟	2,276.45	2.80	1 年以内	113.82	2,276.12	99.99
	小计	68,045.90	83.69		3,410.33	67,986.51	99.91

报告期内，公司应收账款主要来自上汽集团、特斯拉、小米汽车、理想汽车、上汽通用、上海同舟、长城汽车、上海通程、无锡威孚等国内知名企业。

如上表所示，报告期各期末，公司对主要客户应收账款账龄均为 1 年以内，应收账款周转较快，截至 2024 年 9 月末，公司 2021 年至 2023 年末前五大客户应收账款基本已实现回款，2024 年 6 月末前五大客户应收账款回款情况良好，主要客户资金雄厚，信用状况良好。

4. 同行业公司坏账计提情况

(1) 应收账款坏账计提政策

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司整体保持一致。公司对单项金额重大或信用风险显著的应收款项，单独评价信用风险，除了单项确定预期信用损失率的应收账款外，公司采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账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。

公司与同行业可比公司按账龄组合计提应收账款预期信用损失率情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
金鸿顺	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
华达科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
常青股份	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	80.00%	100.00%
多利科技	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
英利汽车	[注]	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：根据各同行业可比公司的定期报告或公开披露文件计算，下同

注 2：英利汽车 1 年以内应收账款坏账准备计提按照账龄 1 个月以内不计提，1-3 个月计提 1.00%，3 个月-1 年计提 5.00%

报告期内，公司按账龄组合计提应收账款预期信用损失率与同行业可比公司基本一致，公司应收账款整体计提政策较为严谨且合理。

(2) 应收账款坏账计提比例

1) 应收账款坏账准备整体计提比例与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备整体计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024. 6. 30	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
金鸿顺	8.70%	11.67%	11.36%	7.78%
华达科技	6.67%	6.81%	6.39%	6.60%
常青股份	6.17%	6.48%	5.54%	11.08%
多利科技	8.72%	7.82%	5.22%	5.16%
英利汽车	4.27%	3.58%	2.96%	2.62%
平均值	6.91%	7.27%	6.29%	6.65%
公司	5.30%	5.21%	5.30%	5.36%

剔除单项计提应收账款坏账准备的影响，公司计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024. 6. 30	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
金鸿顺	5.47%	5.81%	5.64%	5.52%
华达科技	5.56%	5.33%	5.30%	5.32%
常青股份	5.28%	5.06%	5.06%	5.04%
多利科技	5.22%	5.12%	5.22%	5.16%
英利汽车	1.95%	1.54%	0.97%	1.29%
平均值	4.70%	4.57%	4.44%	4.47%
公司	5.06%	5.05%	5.05%	5.04%

报告期各期末，公司应收账款坏账准备整体计提比例分别为 5.36%、5.30%、5.21%和 5.30%，低于同行业可比公司均值，主要系同行业公司单项计提坏账金额较高所致，剔除单项计提的影响，公司应收账款坏账准备基本高于同行业均值，计提较为谨慎，坏账准备计提政策及比例具备合理性。

2) 应收账款同行业单项计提偏高，公司单项计提偏低的原因分析

报告期内同行业公司单项计提的金额及比例如下：

单位：万元

公司名称	2024. 6. 30			2023. 12. 31		
	单项计提应收账款 款余额	单项计提坏账 金额	计提比例	单项计提应收账款 款余额	单项计提坏账 金额	计提比例
金鸿顺	1, 363. 32	1, 057. 97	77. 60%	1, 578. 43	1, 163. 33	73. 70%
华达科技	1, 096. 48	1, 096. 48	100. 00%	2, 119. 30	1, 884. 76	88. 93%
常青股份	798. 31	798. 31	100. 00%	1, 986. 10	1, 254. 10	63. 14%
多利科技	4, 155. 44	4, 155. 44	100. 00%	4, 223. 49	4, 223. 49	100. 00%
英利汽车	2, 191. 50	2, 191. 50	100. 00%	2, 328. 98	2, 328. 98	100. 00%
平均值	1, 921. 01	1, 859. 94	95. 52%	2, 447. 26	2, 170. 93	85. 16%
公司	272. 17	272. 17	100. 00%	272. 17	272. 17	100. 00%

(续上表)

公司名称	2022. 12. 31			2021. 12. 31		
	单项计提应收账款 款余额	单项计提坏账 金额	计提比例	单项计提应收账款 款余额	单项计提坏账 金额	计提比例
金鸿顺	1, 624. 59	1, 035. 72	63. 75%	429. 61	416. 88	97. 04%
华达科技	1, 349. 27	1, 349. 27	100. 00%	1, 290. 45	1, 290. 45	100. 00%
常青股份	401. 37	401. 37	100. 00%	4, 091. 93	4, 091. 93	100. 00%
多利科技	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
英利汽车	2, 387. 17	2, 387. 17	100. 00%	1, 185. 24	1, 185. 24	100. 00%
平均值	1, 440. 60	1, 293. 39	90. 94%	1, 749. 31	1, 746. 12	99. 26%
公司	272. 17	272. 17	100. 00%	272. 17	272. 17	100. 00%

由上表可知，公司按单项计提坏账准备的应收账款余额低于同行业水平。主要原因系报告期内公司应收账款余额账龄在一年以内的占比分别为 99. 45%、99. 63%、99. 66%和 99. 64%；且应收账款前五客户占比较为集中，分别为 86. 09%、87. 73%、89. 23%和 83. 12%，公司主要客户均系国内知名企业，信用良好，相对发生债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低。

报告期内，公司按单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	期末余额	坏账计提情况	坏账计提比例
2024. 06. 30	北京宝沃汽车股份有限公司	272. 17	272. 17	100. 00%
2023. 12. 31	北京宝沃汽车股份有限公司	272. 17	272. 17	100. 00%
2022. 12. 31	北京宝沃汽车股份有限公司	272. 17	272. 17	100. 00%
2021. 12. 31	北京宝沃汽车股份有限公司	272. 17	272. 17	100. 00%

截至 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款账龄超过一年的客户主要为北京宝沃汽车股份有限公司、观致汽车有限公司、上汽时代动力电池系统有限公司和爱德夏控股有限公司。其中北京宝沃汽车股份有限公司因处于破产清算状态，公司已对其单项计提坏账；观致汽车有限公司、上汽时代动力电池系统有限公司账龄已经在 3 年以上，公司已经全额计提坏账；爱德夏控股有限公司经营正常，公司与其子公司业务往来正常，公司正在积极催收货款，无客观证据表明应收账款存在减值，不对其进行单项计提坏账。

综上所述，报告期内公司应收账款账龄主要在一年以内，应收账款前五客户占比较为集中，主要客户均系国内知名企业，信用良好，应收账款整体质量较高。截至 2024 年 6 月 30 日，除有正常业务往来的爱德夏控股有限公司外，公司账龄一年以上的应收账款均已全额计提坏账，公司单项坏账计提合理、充分。

5. 报告期内，公司与同行业可比上市公司的应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	2021 年
华达科技	4.41	4.53	4.85	4.91
金鸿顺	3.80	2.72	3.04	2.96
常青股份	3.76	4.06	4.42	5.72
多利科技	2.35	2.98	3.30	3.67
英利汽车	4.61	4.61	4.93	5.84
平均值	3.79	3.78	4.11	4.62
公司	1.65	1.77	2.04	2.10
公司（剔除分拼总成加工业务后）	3.38	3.71	3.64	3.32

注 1：数据来源：可比上市公司年度报告及招股说明书

注 2：应收账款周转率=营业收入成本/[（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2]，
2024 年 1-6 月应收账款周转率已经年化处理

由上表可知，公司应收账款周转率低于同行业水平，主要系收入类型结构与同行业存在差异，同行业可比公司营业收入主要以汽车零部件制造为主，而公司存在规模较大的分拼总成加工业务，该业务收入采用净额法列示，而应收账款按照总额法列示，使得分拼总成加工业务应收账款周转率较低。随着分拼总成加工业务销售规模占营业收入比例的扩大，持续拉低了公司整体的应收账款周转率水

平。剔除分拼总成加工业务后，公司应收账款周转率水平处于同行业可比上市公司正常范围。

综上，报告期内公司应收账款账龄基本均在一年以内，期后回款情况良好，且公司主要客户均系国内知名企业，资金雄厚，信用良好，公司应收账款发生坏账的风险较低；截至 2024 年 6 月 30 日，除有正常业务往来的爱德夏控股有限公司，公司应收账款账龄一年以上客户均已全额计提坏账，公司单项坏账计提合理且充分；剔除单项计提的影响，公司应收账款坏账准备基本高于同行业均值，计提较为谨慎，坏账准备计提政策及比例具有合理性；公司应收账款周转率低于同行业可比公司主要系公司与同行业可比上市公司主营业务不完全相同所致，剔除分拼总成加工业务后，公司应收账款周转率水平与同行业不存在重大差异，具有合理性。

三、公司报告期内存货结构、管理模式及周转情况，说明存货持续增长的原因及合理性，结合公司在手订单情况、存货库龄、存货期后结转情况、同行业公司存货跌价计提等，说明公司存货跌价准备计提是否充分

（一）公司报告期内存货结构、管理模式及周转情况，说明存货持续增长的原因及合理性；

1. 报告期各期末公司存货结构

单位：万元、%

项目	2024 年 6 月 30 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	15,598.03	786.37	14,811.65
库存商品	9,512.89	1,684.21	7,828.68
发出商品	106.46	106.46	
委托加工物资	1,669.26		1,669.26
周转材料	32.18		32.18
在产品	7,036.99	132.85	6,904.13
合计	33,955.80	2,709.90	31,245.90
项目	2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	14,228.41	286.56	13,941.85

库存商品	9,943.85	1,455.26	8,488.59
发出商品	106.46	106.46	
委托加工物资	2,069.49		2,069.49
周转材料	13.88		13.88
在产品	8,260.89	129.55	8,131.35
合计	34,622.99	1,977.84	32,645.15
项目	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	15,240.45	642.83	14,597.62
库存商品	9,488.18	1,578.84	7,909.34
发出商品	106.46	106.46	
委托加工物资	1,252.36		1,252.36
周转材料	13.47		13.47
在产品	6,898.00	130.30	6,767.70
合计	32,998.92	2,458.43	30,540.49
项目	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	17,168.84	605.94	16,562.90
库存商品	8,215.43	1,512.78	6,702.65
发出商品	107.15	106.46	0.69
委托加工物资	1,327.59		1,327.59
周转材料	15.64		15.64
在产品	5,683.50	246.16	5,437.35
合计	32,518.15	2,471.34	30,046.81

报告期各期末，公司存货金额较大，主要为原材料、库存商品和在产品，结构相对稳定。公司主要采取以销定产为主，安全库存备货为辅的生产模式，公司与客户签订框架合同，客户根据实际需求下达具体订单，因此公司根据客户的订单或排产计划，结合自身原料、产成品库存安排自身的生产计划和采购计划。报告期内公司销售规模总体呈增长趋势，存货规模增长与销售规模增长趋势相匹配。

2. 公司存货管理模式及周转情况

(1) 公司存货管理模式

公司主要采取以销定产为主，安全库存备货为辅的生产及存货管理模式。根

据各大整车制造商的订单或销售计划，结合自身原料、产成品库存安排自身的生产计划和采购计划。

公司每年以客户项目生命周期产量规划和客户年度订单计划为预测基础，制定分客户或分项目的年度销售和生产计划，分解到供货单元的月、周、日的订单拉动任务，结合成本管控和库存规模，对主要原材料钢材以集采、期货与现货相结合的采购策略，同时公司加强对各子公司、外购件供应商、外协供应商之间的物料和物流管控，合理安排生产资源，减少在制，不断改进对报废、呆滞库存的处理，提升存货周转效率，确保产能供应，达到满足客户 JIT（Just In Time，准时制生产方式）需求为导向的控制模式。除此之外，为应对突发情况，公司会保留一定量的安全库存。

（2）存货周转情况

报告期内，公司存货周转率及与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
华达科技	3.14	3.27	3.02	3.07
金鸿顺	3.60	1.72	1.68	1.44
常青股份	5.89	6.18	6.35	6.65
多利科技	3.76	4.95	4.74	5.65
英利汽车	3.20	3.20	3.24	3.35
平均值	3.92	3.86	3.81	4.03
公司	4.92	5.13	4.59	4.95

注 1：数据来源：可比上市公司年度报告及招股说明书

注 2：存货周转率=营业成本/[（期初存货余额+期末存货余额）/2]，2024 年 1-6 月存货周转率已经年化处理

报告期内，公司存货周转率基本保持稳定，与同行业可比上市公司相比处于合理范围，不存在重大异常情况。

综上，报告期内公司存货主要为原材料、库存商品和在产品，结构相对稳定；公司采取以销定产为主，安全库存备货为辅的生产及存货管理模式，报告期内公司存货周转率基本保持稳定，与同行业可比上市公司相比处于合理范围，不存在重大异常情况；报告期内公司销售规模总体呈增长趋势，公司存货持续增长具有

合理性。

（二）结合公司在手订单情况、存货库龄、存货期后结转情况、同行业公司存货跌价计提等，说明公司存货跌价准备计提是否充分

1. 报告期各期末存货对应的在手订单情况

单位：万元

期间	期末存货余额	期末在手订单	在手订单支持率
2024 年 1-6 月	16,656.34	12,033.19	72.24%
2023 年度	18,311.21	14,527.00	79.33%
2022 年度	16,492.64	14,049.01	85.18%
2021 年度	14,006.08	11,122.02	79.41%

注：上述存货包括库存商品、在产品和发出商品，其中库存商品的在手订单根据整车制造商的期后销售计划及销售数据测算得出，在产品在手订单根据期后生产领用数据统计

报告期各期末，公司在手订单的支持率分别为 79.41%、85.18%、79.33%及 72.24%，各期较为稳定，存在部分存货期后无订单支持的情形，主要原因为：（1）由于整车市场对相关车型需求的变化导致部分车型停产，使得相关配套车型的零部件出现断点的情形；（2）由于售后配件的需要，公司与整车制造商签订的供货协议最长为 15 年，鉴于部分车型销量较好，售后备件的需求量较大，但是备件的订单往往不连续，因此公司会留存一些暂无对应订单的存货用于备货，该部分存货未来会持续投入生产领用或直接销售出库；（3）公司每年均会为多款新车型（含首次承接的老车型以及改款车型）同步或改进开发零部件新品，由于从新品开发到大规模量产过程较长，因此期末存在部分新品无对应销售订单的情形。

2. 报告期各期末公司存货库龄及存货跌价情况分析

（1）报告期各期末，公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况明细如下：

单位：万元

日期	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2024.6.30	原材料	12,086.27	1,799.17	754.56	958.03	15,598.03
	库存商品	8,156.74	527.82	431.36	396.97	9,512.89
	发出商品				106.46	106.46

日期	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
	委托加工物资	1,669.26				1,669.26
	周转材料	28.79	0.54	1.13	1.71	32.18
	在产品	7,036.99				7,036.99
	合计	28,978.04	2,327.54	1,187.04	1,463.18	33,955.80
	占比	85.34%	6.85%	3.50%	4.31%	100.00%
2023.12.31	原材料	10,876.36	1,931.80	459.24	961.01	14,228.41
	库存商品	8,489.55	863.18	106.26	484.87	9,943.85
	发出商品				106.46	106.46
	委托加工物资	2,069.49				2,069.49
	周转材料	11.33	0.62	0.33	1.60	13.88
	在产品	8,260.89				8,260.89
	合计	29,707.62	2,795.61	565.83	1,553.93	34,622.99
	占比	85.80%	8.07%	1.63%	4.50%	100.00%
2022.12.31	原材料	12,274.36	1,625.89	388.69	951.50	15,240.45
	库存商品	8,689.85	199.80	128.57	469.96	9,488.18
	发出商品				106.46	106.46
	委托加工物资	1,252.36				1,252.36
	周转材料	10.50	0.55	0.30	2.11	13.47
	在产品	6,898.00				6,898.00
	合计	29,125.08	1,826.24	517.56	1,530.03	32,998.92
	占比	88.26%	5.53%	1.57%	4.64%	100.00%
2021.12.31	原材料	15,024.09	761.07	489.17	894.49	17,168.84
	库存商品	6,551.57	881.96	356.89	425.00	8,215.43
	发出商品			107.15		107.15
	委托加工物资	1,327.59				1,327.59
	周转材料	10.97	0.33	1.17	3.16	15.64
	在产品	5,683.50				5,683.50
	合计	28,597.74	1,643.37	954.39	1,322.65	32,518.15
	占比	87.94%	5.05%	2.93%	4.08%	100.00%

报告期各期末，公司 1 年以内库龄的存货占比均在 84%以上，占比较高，整体库龄较短。公司库龄超过 1 年的存货主要系原材料中辅料、备品备件、特定规格钢材等材料，可使用期限较久，除呆滞品外，结合期末盘点情况基本能继续使用。

用。

(2) 报告期内公司存货跌价计提政策

报告期内公司存货跌价准备的计提政策如下：

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(3) 报告期各期末对库龄较长的存货是否计提跌价准备以及原因和依据

1) 报告期各期末按照库龄区分存货余额与存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项 目	2024. 6. 30			2023. 12. 31		
	账面余额	跌价金额	计提比例	账面余额	跌价金额	计提比例
1 年以内	28,978.04	1,684.31	5.81%	29,707.62	1,280.03	4.31%
1 年以上	4,977.76	1,025.59	20.60%	4,915.37	697.81	14.20%
其中：1-2 年	2,327.54	344.75	14.81%	2,795.61	125.06	4.47%
2-3 年	1,187.04	127.66	10.75%	565.83	38.98	6.89%
3 年以上	1,463.18	553.18	37.81%	1,553.93	533.77	34.35%
合 计	33,955.80	2,709.90	7.98%	34,622.99	1,977.84	5.71%

(续上表)

项 目	2022. 12. 31			2021. 12. 31		
	账面余额	跌价金额	计提比例	账面余额	跌价金额	计提比例
1 年以内	29,125.08	1,373.41	4.72%	28,597.74	1,180.92	4.13%
1 年以上	3,873.83	1,085.03	28.01%	3,920.41	1,290.43	32.92%

其中：1-2 年	1,826.24	226.20	12.39%	1,643.37	139.61	8.50%
2-3 年	517.56	137.26	26.52%	954.39	499.04	52.29%
3 年以上	1,530.03	721.56	47.16%	1,322.65	651.78	49.28%
合 计	32,998.92	2,458.43	7.45%	32,518.15	2,471.34	7.60%

报告期内，公司存货跌价计提的比例分别为 7.60%、7.45%、5.71%和 7.98%，除 2023 年外，整体计提比例变动较小。2023 年末，公司 1 年以上存货计提的跌价准备金额为 616.40 万元，较 2022 年末减少 468.64 万元，计提比例为 12.54%，主要系当期销售以前年度已计提存货跌价准备的呆滞存货 262 万所致，且 2023 年度随着钢材、铝材采购价格的下降，期末存货的单位成本下滑，预期未来产品的毛利率有所提升，发生亏损的可能性下降，对应的存货跌价准备计提金额下降。2024 年 6 月末，公司 1 年以上存货计提跌价准备 1,025.59 万元，较 2023 年末增加 66.39%，主要系前期 1 年以内的呆滞料转入一年以上以及对长期呆滞断点存货计提跌价所致。

2) 公司一年以上存货及存货跌价准备的具体构成：

单位：万元

项目	2024.6.30			2023.12.31		
	存货余额	跌价计提金额	跌价计提比例	存货余额	跌价计提金额	跌价计提比例
备品备件	1,015.04		0.00%	990.19		0.00%
呆滞品	927.53	927.53	100.00%	611.67	611.67	100.00%
期后有使用或者销售计划	2,279.04	64.89	2.85%	2,550.52	58.77	2.30%
自制模具	711.45	33.17	4.66%	718.24	27.37	3.81%
其他	44.70		0.00%	44.75		0.00%
一年以上小计	4,977.76	1,025.59	20.60%	4,915.37	697.81	14.20%

续上表：

项目	2022.12.31			2021.12.31		
	存货余额	跌价计提金额	跌价计提比例	存货余额	跌价计提金额	跌价计提比例
备品备件	762.25		0.00%	624.78		0.00%
呆滞品	838.51	838.51	100.00%	1,273.82	1,273.82	100.00%

项目	2022.12.31			2021.12.31		
	存货余额	跌价计提金额	跌价计提比例	存货余额	跌价计提金额	跌价计提比例
期后有使用或者销售计划	2,059.76	217.01	10.54%	1,214.38	16.61	1.37%
自制模具	201.07	29.51	14.68%	799.93		0.00%
其他	12.25		0.00%	7.49		0.00%
一年以上小计	3,873.83	1,085.03	28.01%	3,920.41	1,290.43	32.92%

报告期内，公司一年以上存货余额总体呈增长趋势，一年以上存货金额主要分为以下几类：

备品备件，主要为一些辅料，如螺丝螺母等通用件，随着销售规模的增长公司为备货持续上升，能够持续用于生产，故公司未计提跌价。

呆滞料，该部分存货所对应的产成品已经断点，其对应的原料规格型号特殊，很难用于其他产品的生产使用，且不易出售，因此公司将其计入呆滞品库进行核算并全额计提减值，其中 2023 年度较其他年度下降较多，主要系公司为改善存货管理，在当年度废钢价格较高时进行了处置导致；2024 年 6 月底呆滞品的金额有所增加，主要原因是随着车型更新迭代加速，公司产品断点产生的呆滞料增加，导致 1 年以上呆滞品的金额有所增加。

期后有使用或者销售计划，该类型存货主要分为两部分，第一部分为期后有销售计划的部分，公司与整车制造商签订的供货协议最长为 15 年，由于部分车型销量较好市场保有量大，售后备件的需求量较大，公司会存有部分成品备件供后续销售，公司按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。第二部分为期后有使用计划的部分，公司存在一些替换料备用，一是考虑到钢材采购周期较长，公司会保留一部分钢材进行备货，二是备用的材料具备一定的通用性，故可作为替换料备用用于不同零件的生产，报告期内陆续有生产使用的情形，故公司未计提跌价。

自制模具。该部分主要系子公司无锡方园期末模具相关存货，由于从模具开发、生产到实现销售的周期较长，所以该部分存货库龄较长，公司按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期内，除 2022 年末一年以上自制模具较低外，其他年度较为平稳，主要系 2022 年公司长账龄模具对应产品量

产，模具销售给客户所致。

综上所述，报告期各期末公司一年以上存货余额分别为 3,920.41 万元、3,873.83 万元、4,915.37 万元和 4,977.75 万元，占存货余额的比例分别为 12.06%、11.74%、14.20%和 14.66%。公司一年以上存货主要为备品备件、呆滞料、期后有使用或者销售计划的存货及自制模具，其中备品备件、期后有使用计划的存货陆续有生产使用的情况，公司不计提存货跌价准备；自制模具、期后有销售计划的存货因存在后续销售的可能，公司按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；呆滞料因其规格型号特殊，很难用于除断点产品外其他产品的生产使用，因此公司全额计提存货跌价准备。公司一年以上库龄存货的跌价准备计提政策合理，与同行业可比公司没有差异。报告期内，公司依据存货跌价准备计提政策并结合实际经营情况充分计提了一年以上库龄的存货跌价准备。

3. 报告期各期末，公司各项存货期后结转情况

（1）原材料、周转材料

单位：万元

时间	账面余额	期后领用	期后出库、结转	期后领用、出库、结转占比
2024 年 6 月末	15,630.21	6,937.19	208.33	45.72%
2023 年末	14,242.29	9,395.48	331.78	68.30%
2022 年末	15,253.92	11,013.99	2,202.74	86.64%
2021 年末	17,184.48	15,128.51	1,408.55	96.23%

注：期后领用、出库、结转情况统计至 2024 年 9 月 30 日，下同

报告期各期末，公司原材料、周转材料期后领用各项存货期后领用、出库、结转比例分别为 96.23%、86.64%、68.30%和 45.72%，其中 2024 年 6 月末原材料、周转材料期后结转的比例偏低，主要系期后仅统计 3 个月，统计时间较短所致。

（2）库存商品、发出商品

单位：万元

时间	账面余额	期后领用	期后出库、结转	期后领用、出库、结转占比
2024 年 6 月末	9,619.35	961.25	4,403.27	55.77%
2023 年末	10,050.31	1,650.77	6,680.74	82.90%

时间	账面余额	期后领用	期后出库、结转	期后领用、出库、结转占比
2022 年末	9,594.64	1,486.85	7,072.90	89.21%
2021 年末	8,322.58	345.33	7,226.66	90.98%

报告期各期末，公司库存商品、发出商品期后领用、出库、结转比例分别为 90.98%、89.21%、82.90%和 55.77%，其中 2024 年 6 月末库存商品、发出商品期后结转的比例偏低的原因于原材料、周转材料相同，系期后仅统计时间较短所致。

(3) 在产品

单位：万元

时间	账面余额	期后领用	期后出库、结转	期后领用、出库、结转占比
2024 年 6 月末	7,036.99	6,365.70	41.15	91.05%
2023 年末	8,260.89	7,839.73	119.81	96.35%
2022 年末	6,898.00	6,608.28	143.92	97.89%
2021 年末	5,683.50	5,335.78	241.97	98.14%

报告期各期末，公司在产品期后领用、出库、结转比例分别为 98.14%、97.89%、96.35%和 91.05%，各期末期后消耗比例较高，与实际情况相符。

(4) 委托加工物资

单位：万元

时间	账面余额	期后领用	期后出库、结转	期后领用、出库、结转占比
2024 年 6 月末	1,669.26	1,669.26		100.00%
2023 年末	2,069.49	2,069.49		100.00%
2022 年末	1,252.36	1,252.36		100.00%
2021 年末	1,327.59	1,327.59		100.00%

报告期各期末，公司委托加工物资期后领用、出库、结转比例均为 100.00%，与实际情况相符。

4. 公司与同行业上市公司计提存货跌价准备对比情况

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月		2023 年度	
	存货跌价准备	计提比例	存货跌价准备	计提比例
金鸿顺	3,986.81	16.03%	3,366.92	14.77%

公司名称	2024 年 1-6 月		2023 年度	
	存货跌价准备	计提比例	存货跌价准备	计提比例
华达科技	4,780.01	4.22%	9,592.98	7.27%
常青股份	2,467.28	5.39%	2,391.10	5.50%
多利科技	1,990.57	2.95%	2,285.85	3.88%
英利汽车	11,465.54	9.25%	10,391.07	7.41%
平均值	4,938.04	7.57%	5,605.58	7.77%
公司	2,709.90	7.98%	1,977.84	5.71%

公司名称	2022 年度		2021 年度	
	存货跌价准备	计提比例	存货跌价准备	计提比例
金鸿顺	4,577.55	18.25%	4,726.90	16.26%
华达科技	10,909.52	7.43%	9,973.65	6.89%
常青股份	3,043.42	6.64%	2,709.34	6.97%
多利科技	1,645.89	2.63%	975.16	2.20%
英利汽车	10,296.92	6.74%	8,804.45	6.79%
平均值	6,094.66	8.34%	5,437.90	7.82%
公司	2,458.43	7.45%	2,471.34	7.60%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司相比处于合理范围，不存在重大异常。报告期内公司主营业务毛利率分别为 16.13%、15.74%、22.46%和 20.81%，公司一般产品销售均高于产品成本，公司在计提存货跌价准备时，已考虑相关产品的预计售价低于成本的情况，公司库存商品存货跌价准备计提充分且合理，符合公司实际情况和《企业会计准则》的相关规定。

综上，报告期各期末，公司在手订单充足，存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的存货跌价准备计提较高，期后结转情况较好；公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司相比处于合理范围，不存在重大异常，公司存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、结合公司产能、收入规模等，分析公司固定资产规模持续增加的合理性，相关折旧摊销政策是否合理、审慎，对应固定资产减值计提的具体依据以及充分性

（一）结合公司产能、收入规模等分析公司固定资产规模持续增加的合理性

1. 公司固定资产基本情况

报告期各期末，公司固定资产主要由房屋建筑物、专用设备构成，其中房屋建筑物为母公司及各子公司的生产厂房及办公楼，专用设备主要为生产使用的机器设备。截至报告期各期末，公司固定资产分主要业务板块构成情况如下：

单位：万元

项目	2024.06.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
固定资产原值	271,713.47	238,501.85	215,195.98	176,666.85
其中：冲压零部件业务	127,049.65	123,299.30	114,288.61	88,746.87
分拼加工总成业务	130,653.33	101,007.05	88,268.67	75,511.84
电镀加工业务	12,812.21	13,001.80	11,631.73	11,557.18

报告期各期末，公司固定资产原值分别为 176,666.85 万元、215,195.98 万元、238,501.85 万元和 271,713.47 万元，随着公司经营规模的扩大呈增长趋势。其中冲压零部件业务板块，2022 年末固定资产原值较 2021 年末上涨 28.78%，主要原因是 2022 年亿美嘉厂房工程陆续完工使得房屋建筑物及配套机器设备金额有所增长；分拼加工总成业务板块，2022 年末固定资产较 2021 年末上涨 16.89%，系子公司上海恒伸祥厂房工程完工转固所致，2024 年 6 月末公司固定资产金额较 2023 年末上涨 29.35%，主要系子公司郑州君润二期工程新建厂房工程完工转固所致。

2. 报告期内，公司固定资产原值与产量、收入规模对比情况

(1) 报告期内，公司固定资产原值与收入规模对比情况

单位：万元

主要产品名称	项目	2024.06.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
冲压零部件	当期营业收入	60,551.00	127,215.08	118,210.06	106,120.18
	固定资产原值	127,049.65	123,299.30	114,288.61	88,746.87
	单位固定资产营业收入（元）	0.95	1.03	1.03	1.20
分拼总成件	当期营业收入（万元）	20,279.81	59,147.33	35,936.55	33,228.70
	固定资产原值	130,653.33	101,007.05	88,268.67	75,511.84
	单位固定资产营业收入（元）	0.31	0.59	0.41	0.44

主要产品名称	项目	2024.06.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
精密电镀件	当期营业收入	8,913.16	15,311.40	13,408.82	12,829.13
	固定资产原值	12,812.21	13,001.80	11,631.73	11,557.18
	单位固定资产营业收入（元）	1.39	1.18	1.15	1.11

注：2024 年 1-6 月单位固定资产营业收入已经年化处理

（2）报告期内，公司固定资产原值与当期产量对比情况

主要产品名称	项目	2024.06.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
冲压零部件	相关固定资产原值（万元）	127,049.65	123,299.30	114,288.61	88,746.87
	当期产量（万件）	4,765.17	11,167.05	10,280.39	10,010.38
	单位产量投资额（元/件）	13.33	11.04	11.12	8.87
分拼总成件	相关固定资产原值（万元）	130,653.33	101,007.05	88,268.67	75,511.84
	当期产量（万件）	1,090.62	3,081.88	2,166.98	1,973.64
	单位产量投资额（元/件）	59.90	32.77	40.73	38.26
精密电镀件	相关固定资产原值（万元）	12,812.21	13,001.80	11,631.73	11,557.18
	当期产量（万件）	6,157.64	9,998.56	8,389.89	7,272.34
	单位产量投资额（元/件）	1.04	1.30	1.39	1.59

注：公司产品的定制化特性导致生产要素投入存在差异，无法准确测算产品产能，用产量数据代替产能进行对比分析；为便于比较，2024 年 1-6 月单位产量投资额已年化处理

如上表所示，报告期内，公司冲压零部件板块固定资产原值逐年增加，与营业收入增长趋势相匹配，2022 年公司冲压零部件板块单位固定资产营业收入有所下降，单位产量投资额有所上升，主要原因为亿美嘉厂房工程陆续完工转固导致固定资产原值增长较大，相关产量并未完全释放导致。2024 年 1-6 月公司冲压零部件板块单位固定资产营业收入较 2023 年度进一步下降，单位产量投资额有所上升，主要原因是廊坊全京申新增部分机器设备导致。

2024 年 1-6 月，公司分拼总成件单位固定资产营业收入下降较为明显，主要原因包括：（1）受欧盟对华电动汽车反补贴税等因素影响，公司客户上汽乘

用车福建分公司 2024 年上半年产量下降，使得宁德振德产量和营业收入也随之下滑；（2）郑州基地二期厂房于 2024 年 2 月转固，同时配套购置机器设备，固定资产原值增加较多，但产能尚未释放。

报告期内，公司精密电镀件单位固定资产营业收入及单位产量投资额整体较为稳定。

综上，公司固定资产规模及变动情况与公司经营情况相匹配，固定资产规模持续增加具备合理性。

（二）相关折旧摊销政策是否合理、审慎

报告期内，公司固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧，具体折旧计提政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	3、5、10	5	31.67、19.00、9.50
运输工具	年限平均法	4、10	5	23.75、9.50
办公设备及其他	年限平均法	3、5、10	5	31.67、19.00、9.50

公司固定资产折旧政策与同行业可比公司对比情况

类别	折旧年限				
	华达科技	金鸿顺	常青股份	多利科技	英利汽车
房屋及建筑物	20 年	20 年	20 年	20 年	20 年
机器设备	5-10 年	5-10 年	10 年	10 年	5-10 年
运输工具	5 年	4-5 年	5 年	4 年	5 年
办公设备及其他	5 年	3-10 年	3 年	3-5 年	2-5 年

报告期内，公司主要固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异，公司固定资产折旧年限具有合理性。

（三）对应固定资产减值计提的具体依据以及充分性

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及公司会计政策《部分长期资产减值》规定：“对长期股权投资、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值时估计其可收回金额。”公司管理层结合产能利用率、产销率、产品毛利率及固定资产盘点情况，对公司固

定资产是否存在减值迹象进行判断。

2023 年末及 2024 年 6 月末子公司宁德振德 EX21 项目收到客户 EOP 停产通知，对应上汽荣威科莱威车型停产，导致相关集成设备计提资产减值准备 262.08 万元，2023 年末无锡开祥 1 号生产线因设备老旧不符合生产需求，计提资产减值准备 106.82 万元，该设备已于 2024 年初报废。

除上述涉及的固定资产外，在报告期各期末公司主要设备均未发现损坏及长期闲置等存在减值迹象的情形，不存在明显应计提未计提的情形，公司固定资产计提充分。

五、结合公司报告期内主要在建项目的初始预算、建设进度、转固时点及依据等，说明在建工程报告期内增加的原因、建设进展是否符合预期、是否存在延期转固情形

（一）报告期内公司主要在建项目情况

报告期内，公司在建工程中主要为厂房建设项目及设备安装工程，其中厂房建设项目主要包括上海恒伸祥厂房工程、亿美嘉厂房工程、郑州二期厂房工程等土建装修工程，设备安装工程主要为各个公司采购的待安装的机器设备。

1. 2024 年 6 月末主要在建项目情况

单位：万元

项目	初始预算	期末余额	累计已投入 金额	工程累计 投入占预 算比例	实际转固时点	依据
亿美嘉厂房工程	25,118.08	28.06	24,404.52	97.16%	2022 年 10 月	厂房达到可使用状态
郑州二期厂房工程	12,093.90		12,093.90	100.00%	2024 年 2 月	厂房达到可使用状态
设备安装工程		23,544.17				设备达到可使用状态
合计		23,572.22				

注：亿美嘉厂房工程主体厂房已经于 2022 年 10 月份完成，目前还在进行中的主要是场地重铺等装修工程

2024 年 6 月设备安装工程明细如下：

单位：万元

所属单位	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额
无锡振华	788.71	1,067.45	349.52	13.09	1,493.55
上海恒伸祥	3,646.64	185.91	217.19		3,615.37
无锡亿美嘉	2,468.59	3,888.24	1,468.26		4,888.56
宁德振德	102.22	2,446.43	9.77		2,538.87
无锡方园		1.55	1.55		
武汉恒升祥	545.80	252.54	454.05	18.59	325.70
郑州振华	10,304.45	8,578.25	16,588.43		2,294.27
无锡开祥	4,781.25	242.43	44.78		4,978.91
廊坊振华	3,691.17	447.50	729.73		3,408.94
合计	26,328.83	17,110.29	19,863.28	31.68	23,544.17

2. 2023 年末主要在建项目情况

单位：万元

项目	初始预算	期末余额	累计已投入 金额	工程累计 投入占预 算比例	实际转固时点	依据
亿美嘉厂房工程	25,118.08	129.94	23,970.18	95.43%	2022 年 10 月	厂房达到可使用状态
郑州二期厂房工程	12,093.90	11,799.82	11,799.82	97.57%	2024 年 2 月	厂房达到可使用状态
设备安装工程		26,328.83				设备达到可使用状态
合计		38,258.59				

2023 年设备安装工程明细如下：

单位：万元

所属单位	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额
无锡振华	2,538.66	2,528.81	4,144.95	133.81	788.71
上海恒伸祥	287.56	4,512.56	1,068.52	84.96	3,646.64
无锡亿美嘉	1,545.24	5,288.44	4,354.65	10.44	2,468.59
宁德振德	762.29	1,435.44	2,095.52	-	102.22
无锡方园	-	45.59	1.72	43.87	-
武汉恒升祥	320.78	581.16	356.14	-	545.80
郑州君润	5,313.41	13,397.52	8,406.48	-	10,304.45
无锡开祥	-	4,864.89	83.64	-	4,781.25

所属单位	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额
廊坊全京申	-	4,074.33	346.46	36.70	3,691.17
合计	10,767.94	36,728.75	20,858.08	309.77	26,328.83

3. 2022 年末主要在建项目情况

单位：万元

项目	初始预算	期末余额	累计已投入 金额	工程累计 投入占预 算比例	实际转固时点	依据
亿美嘉厂房工程	25,118.08	1,458.60	19,266.31	76.70%	2022 年 10 月	厂房达到可使用状态
上海恒伸祥厂房工程	16,863.28		16,863.28	100.00%	2022 年 1 月	厂房达到可使用状态
设备安装工程		10,767.94				设备达到可使用状态
合计		12,226.54				

2022 年设备安装工程明细如下：

单位：万元

所属单位	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额
无锡振华	2,133.83	3,633.58	2,952.10	276.66	2,538.66
上海恒伸祥	111.65	1,345.14	1,169.22		287.56
无锡亿美嘉	154.31	3,920.47	2,529.55		1,545.24
宁德振德	4,583.66	3,476.71	7,196.74	101.33	762.29
无锡方园					
武汉恒升祥	48.73	671.69	399.64		320.78
郑州振华	1,960.53	6,033.66	2,680.77		5,313.41
无锡开祥					
廊坊全京申					
合计	8,992.70	19,081.24	16,928.02	377.98	10,767.94

4. 2021 年末主要在建项目情况

单位：万元

项目	初始预算	期末余额	累计已投入 金额	工程累计 投入占预 算比例	实际转固时点	依据
亿美嘉厂房工程	25,118.08	7,742.76	7,742.76	30.83%	2022 年 10 月	厂房达到可使用状态

项目	初始预算	期末余额	累计已投入 金额	工程累计 投入占预 算比例	实际转固时点	依据
上海恒伸祥厂房工程	16,863.28	3,302.36	16,682.55	98.93%	2022 年 1 月	厂房达到可使用状态
设备安装工程		8,992.70				设备达到可使用状态
合计		20,037.82				

2021 年设备安装工程明细如下：

单位：万元

所属单位	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	其他减少	期末余额
无锡振华	404.40	2,147.50	405.68	12.39	2,133.83
上海恒伸祥		6,955.78	6,844.13		111.65
无锡亿美嘉	24.24	145.12	15.04		154.31
宁德振德	485.25	7,685.84	3,587.44		4,583.66
无锡方园					
武汉恒升祥	125.78	394.30	471.36		48.73
郑州振华	471.93	1,697.37	208.77		1,960.53
无锡开祥					
廊坊全京申					
合计	1,511.60	19,025.91	11,532.43	12.39	8,992.70

（二）在建工程报告期内增加的原因、建设进展是否符合预期、是否存在延期转固情形

报告期内，公司在建工程增加的原因主要为新增亿美嘉厂房工程建设，郑州二期厂房工程建设以及配套的机器设备，相关工程项目建设进度及对应支出符合预期。

在建工程中厂房建设项目达到预定可使用状态后，公司财务部根据相关业务部门提交的《竣工验收单》《竣工结算》等相关单据，根据合同、发票、付款资料、工程进度单等原始凭据确认在建工程的入账价值，达到预定可使用状态时转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧。截至 2024 年 6 月末，公司主要项目均按照预期进行，其中亿美嘉厂房工程中主体厂房于 2022

年 10 月份转固，2023 年及后续投入包括厂房和办公楼装修工程及个别车间的适应性改造工程，目前尚余小部分车间地面改造工程正在施工过程中。

针对需要安装调试的机器设备、电子设备等，公司统一归入设备安装工程进行核算，公司严格按照内部控制进行在建工程转固，在相关机器设备安装并调试完成并达到预定可使用状态后，由设备使用部门进行验收，并出具设备验收单，设备验收单经验收人签字后交由财务部门，财务部门根据验收单上的验收日期，作为在建工程的转固时点，进行在建工程转固的会计处理。报告期内待安装设备根据实际验收情况陆续转固，公司不存在长期闲置的待安装设备，应转固未转固的机器设备。

综上所述，公司在建工程在达到预定可使用状态后即进行转固处理，不存在延期转固的情形。

六、说明报告期内长期待摊费用的具体内容及形成背景、摊销年限及确定依据，相关会计处理是否准确

（一）说明报告期内长期待摊费用的具体内容及形成背景

报告期内，公司长期待摊费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024. 06. 30	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
工装	3, 079. 44	3, 695. 49	7, 462. 27	7, 929. 33
推车料箱	2, 740. 72	2, 122. 76	1, 506. 14	1, 403. 80
其他	2, 392. 16	2, 487. 09	1, 459. 48	1, 346. 63
合计	8, 212. 32	8, 305. 33	10, 427. 89	10, 679. 76

报告期内公司长期待摊费用主要为模具等工装费用及工程装修费，公司按受益期或规定的期限分期摊销，并以实际支出减去累计摊销后的净额列示。其中工装项目主要为整车制造商不单独购买的模具等工装器具，模具在对应零部件达到量产条件后，公司将开发过程中使模具达到预定可使用状态的必要支出，包括外购成本、材料投入等归集为模具成本结转至长期待摊费用，并根据受益期间进行分摊计入制造费用；推车料箱主要为运输过程中的周转材料和器具物；其他主要为包括办公楼、厂房等装修支出，2023 年公司工程装修费上涨较快，主要原因是廊坊全京申新增厂房装修工程 598.87 万元，上海恒伸祥新增厂房装修工程

623.96 万元。2023 年公司长期待摊费用中工装费用下降，主要原因是 2023 年公司新增模具等工装器具较少，且 EC24 项目对应长城欧拉闪电猫车型销量不及预期，终端产品销量下降导致公司预计实现经济效益不足预期，期末对 EC24 项目定制工装加速摊销 1,342.29 万元导致。

（二）摊销年限及确定依据，相关会计处理是否准确

公司的长期待摊费用按实际支出入账，在受益期或规定的期限内平均摊销。

如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益，则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。其中，模具等工装，公司结合市场调研结果及同行业可比公司的摊销政策，在零件通过 PPAP 的次月起将相关工装确认为长期待摊费用，并按 36 个月摊销；推车料箱，公司以领用时间作为摊销开始日，对其未来受益期限进行预估，在受益期内采用直线法进行摊销，摊销期限为 3 年；装修费为办公区域及公司厂房的装修工程费用。公司以装修工程验收时间作为摊销开始日，对其未来受益期限进行预估，在受益期内采用直线法进行摊销，摊销期限为 3-5 年。

同行业可比上市公司及其他汽车零部件上市公司的模具工装摊销期限及摊销比例对比如下：

企业名称	模具折旧/摊销比例	年均摊销比例
常青股份	3 年	33.33%
多利汽车	3 年	33.33%
秦安股份	3 年	33.33%
宏鑫科技	3 年	33.33%
纽泰格	单项价值在 10 万元以下的模具一次性摊销、单项价值在 10 万元以上的模具在 3 年内摊销	33.33%
维科精密	3-5 年	20%-33.33%
公司	3 年	33.33%

公司计入长期待摊费用的模具等工装主要系为客户产品开发，由于客户不单独支付模具费用，相关模具资产的价值风险由公司自行承担。由于模具相关的风险和收益并未转移至客户，应确认为一项资产，并随着产品销售在受益期间内进行摊销。公司在对应模具经验收合格，零部件达到量产条件后，将开发模具对应

的成本结转入长期待摊费用核算，并在受益期内进行摊销，符合《企业会计准则》的规定。

一般情况下，基于汽车消费市场需求变化、新车产品研发及生产周期、产业链技术更新迭代速度等因素的影响下，各车企中期改款周期一般为 3-5 年。在此期间内，该款车型公司对应的配套零部件一般不会发生较大变动，公司作为汽车零部件的生产厂商，所生产的汽车零部件换代周期基本与对应车型保持一致。

同时考虑到工装模具数量众多，预计收益期限难以准确估计，公司根据以往模具的使用经验，考虑到目前主流车型的生命周期平均为 3-5 年，虽然该部分模具实际使用时间可能长于 3 年，公司出于谨慎考虑将模具工装的摊销年限定为 3 年。

因此公司按照 3 年进行模具等工装摊销，符合行业惯例且具备合理性，相关会计处理准确。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 获取公司报告期内应收账款余额明细表，查阅报告期内主要客户的相关合同、了解公司报告期各期主要客户销售收入情况及业务合同中的付款安排；

2. 访谈公司财务总监，了解报告期内应收账款、应收票据及应收款项融资增长的原因及逾期情况；了解报告期内主要客户结算方式，并核查各年度主要客户的收入确认凭证和回款凭证等，判断客户的回款情况是否发生显著变化；查询同行业可比公司公开信息，对比分析报告期内公司应收账款周转率变动合理性以及应收账款坏账计提比率与同行业可比公司是否存在重大差异；

3. 了解公司产销模式及各类存货结转周期情况，获取公司报告期各期末存货库龄明细、存货跌价准备测试方法和计提情况；获取公司各报告期末在手订单情况，并与对应期末存货进行比较，了解公司存货余额的在手订单覆盖率情况；查询可比上市公司存货跌价准备计提情况，并与公司相关指标进行对比分析，核实公司存货跌价准备计提是否充分；检查公司存货期后结转情况，并查询可比上市公司存货周转率，比较分析公司存货周转情况；

4. 获取固定资产明细账、在建工程明细账，查阅公司主要产品的产量统计表，分析固定资产规模与产量、收入之间的匹配关系，并与当期相关固定资产原值进行对比，复核公司产量和收入变化情况与固定资产规模是否匹配；

5. 获取公司在建工程台账，了解公司在建工程的具体情况，并查阅相关大额合同、工程预算等资料；检查公司主要在建工程结转固定资产的凭证、资料，核实在建工程转入固定资产的时间是否合理；访谈公司副总经理，确认相关在建工程状况、工程进度等情况；

6. 查阅《企业会计准则》、同行业可比公司公开披露信息，复核并分析公司对长期待摊费用摊销金额、起止时点、期限的确定方式是否符合《企业会计准则》规定及行业惯例；获取公司长期待摊费用明细，检查长期待摊费用中主要的模具明细；访谈财务总监，了解长期待摊费用会计处理方法。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司应收账款上升主要因收入规模快速增长所致，增长趋势与业务规模相匹配，报告期内公司应收账款回款情况良好，不存在通过放宽信用期以促进收入增长的情形；

2. 报告期内公司应收账款账龄基本均在一年以内，期后回款情况良好，且公司主要客户均系国内知名企业，资金雄厚，信用良好，公司应收账款发生坏账的风险较低；截至 2024 年 6 月 30 日，除有正常业务往来的爱德夏控股有限公司，公司一年以上客户均已全额计提坏账，公司单项坏账计提合理且充分；剔除单项计提的影响，公司应收账款坏账准备基本高于同行业均值，计提较为谨慎，坏账准备计提政策及比例具有合理性，坏账准备计提充分；公司应收账款周转率低于同行业可比公司主要系公司与同行业可比上市公司主营业务不完全相同所致，剔除分拼总成加工业务后，公司应收账款周转率水平与同行业不存在重大差异，具有合理性；

3. 报告期内公司存货主要为原材料、库存商品和在产品，结构相对稳定。公司采取以销定产为主，安全库存备货为辅的生产及存货管理模式，公司存货周转率与同行业比较，保持较高水平，且报告期内公司销售规模总体呈增长趋势，公

司存货持续增长具有合理性；报告期各期末，公司在手订单充足，存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以上的存货跌价准备计提较高，期后结转情况较好，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比基本保持一致，公司存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定；

4. 报告期内，公司固定资产主要为房屋建筑物及机器设备，结构保持稳定，固定资产整体规模随产量和收入规模上涨而上升，固定资产规模持续增加具有合理性，相关折旧摊销政策与同行业可比公司相比基本保持一致，相关折旧摊销政策合理、审慎，对应固定资产减值计提充分；

5. 报告期内，公司在建工程主要包括上海恒伸祥厂房工程、亿美嘉厂房工程及郑州二期厂房工程，报告期内公司逐渐增加相关基地的配套建设，增加原因合理、建设进展符合预期、不存在延期转固情形；

6. 报告期内长期待摊费用的具体内容主要包括工装、推车料箱及办公楼、厂房等装修支出等零星工程摊销，其形成背景、摊销年限及确定依据，符合《企业会计准则》规定及行业惯例，相关会计处理准确。

2.3 根据申报材料，1) 报告期内，公司短期借款分别为 20,023.38 万元、37,037.24 万元、58,058.17 万元和 77,059.84 万元。2) 报告期内，公司货币资金分别为 23,885.95 万元、14,110.07 万元、21,459.10 万元、25,081.17 万元，其中其他货币资金主要系银行承兑汇票保证金等。3) 报告期内，公司应付账款分别为 99,540.11 万元、99,529.61 万元、148,849.18 万元和 116,677.58 万元，2023 年末增幅较大，主要系公司对分拼总成加工业务采用净额法确认收入，对相关应收账款和应付账款采用总额确认，2023 年度公司分拼总成加工业务规模增加，致使对应的应付账款及应收账款增加；报告期内该业务应收应付抵消后，余额分别为-2,688.04 万元、13,894.74 万元、19,612.10 万元、-6,672.20 万元。

请发行人说明：（1）公司报告期内短期借款规模持续上升的原因及用途，公司有息负债规模与利息费用是否匹配；（2）结合货币资金具体构成情况，分析公司报告期内利息收入与货币资金的匹配性，以及其他货币资金与对应票据

规模的匹配性；（3）列示公司报告期内各业务类型下应付账款情况，包括主要对手方情况、采购内容、应付金额、信用政策、账龄等，说明公司报告期内应付账款变动的原因及合理性；（4）公司分拼总成加工业务产生的主要应收账款与应付账款能否匹配，对应账期及信用政策是否存在明显差异，说明应收应付抵消后余额大幅波动的原因，公司对分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策存在差异的原因及具体依据，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定。

一、公司报告期内短期借款规模持续上升的原因及用途，公司有息负债规模与利息费用是否匹配

（一）公司报告期内短期借款规模持续上升的原因及用途

1. 报告期各期末，公司有息负债构成明细如下：

单位：万元

项目	2024. 06. 30	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
短期借款	77, 059. 84	58, 058. 17	37, 037. 24	20, 023. 38
长期借款		2, 625. 00		
一年内到期的长期借款	5, 630. 19	376. 65		
合计	82, 690. 03	61, 059. 82	37, 037. 24	20, 023. 38

报告期各期末，公司短期借款分别为 20,023.38 万元、37,037.24 万元、58,058.17 万元及 77,059.84 万元。由于公司经营规模扩大，汽车冲压零部件以及分拼总成业务扩张，公司产能建设需求及营运资金需求均同步提升。出于谨慎经营原则，公司使用较多自有资金进行产能建设，因此营业资金出现一定短缺，为保障经营稳定与资金充沛，在国家支持经济发展逐步指导利率市场下行的背景下，公司通过短期借款来补充营运资金，导致报告期内短期借款规模持续上升。

2. 短期借款资金用途

报告期内，公司借入短期借款情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期借入	本期归还	期末余额	具体用途
2024 年 1-6 月	58, 000. 00	49, 990. 00	31, 000. 00	76, 990. 00	支付外购货款及职工薪酬等
2023 年度	37, 000. 00	83, 000. 00	62, 000. 00	58, 000. 00	

期间	期初余额	本期借入	本期归还	期末余额	具体用途
2022 年度	20,000.00	39,000.00	22,000.00	37,000.00	
2021 年度	36,000.00	27,000.00	43,000.00	20,000.00	

公司短期借款主要用于冲压零部件业务、分拼总成加工业务及选择性精密电镀业务等主营业务经营过程中的营运支出，包括支付原材料采购款、职工薪酬、相关税负以及与业务经营相关的其他成本费用支出。

（二）公司有息负债规模与利息费用的匹配性

报告期内，公司利息费用与有息负债规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
利息费用	1,168.12	2,168.73	1,104.92	1,235.62
有息负债规模加权平均余额	72,147.21	63,375.34	29,613.70	26,334.25
有息负债利息费用率	3.24%	3.42%	3.73%	4.69%
1 年期 LPR	3.45%	3.45%	3.65%	3.80%
5 年期以上 LPR	3.95%	4.20%	4.30%	4.65%

注 1：加权平均余额=Σ（每笔借款金额*每笔借款实际占用天数/365）

注 2：2024 年 1-6 月有息负债利息费用率为年化数据

注 3：中国人民银行公布的 1 年期和 5 年期以上 LPR

报告期内，公司利息费用与有息负债规模的比例分别为 4.69%、3.73%、3.42%和 3.24%，与国家支持经济发展逐步指导利率市场下行大趋势一致，公司有息负债利息费用率与 LPR 走势基本一致。

综上，报告期内公司利息费用与有息负债规模的比例与 LPR 走势基本一致，整体保持在 3.0%-5.0%，公司利息费用与有息负债规模具备匹配性。

二、结合货币资金具体构成情况，分析公司报告期内利息收入与货币资金的匹配性，以及其他货币资金与对应票据规模的匹配性

1. 报告期期末货币资金具体构成情况

报告期各期末，货币资金的构成情况如下：

单位：万元

项目	账户类型	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日	
		期末余额	占比（%）	期末余额	占比（%）
库存现金		4.61	0.02	2.76	0.01
银行存款	活期	23,876.46	95.20	20,475.82	95.42
其他货币资金	银行承兑汇票保证金	1200.00	4.78	600.00	2.80
	证券账户余额			380.42	1.77
	其他	0.10		0.10	
合计		25,081.17	100.00	21,459.10	100.00
项目	账户类型	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
		期末余额	占比（%）	期末余额	占比（%）
库存现金		14.35	0.10	19.43	0.08
银行存款	活期	13,495.62	95.65	23,266.52	97.41
其他货币资金	银行承兑汇票保证金	600.00	4.25	600.00	2.51
	证券账户余额				
	其他	0.10			
合计		14,110.07	100.00	23,885.95	100.00

报告期各期末，公司货币资金以银行存款及其他货币资金中的银行承兑汇票保证金为主，其中银行存款余额占比分别为 97.41%、95.65%、95.42%及 95.20%，占比较高。其他货币资金中的银行承兑保证金余额占比分别为 2.51%、4.25%、2.80%及 4.78%。

2. 利息收入与货币资金的匹配性

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
利息收入（银行存款）	32.93	106.57	94.61	74.23
银行存款年加权平均余额	19,352.19	21,464.00	15,810.80	19,179.98
其他货币资金加权平均余额	1,328.96	3,641.23	2,515.07	167.67
货币资金平均余额小计	20,681.14	25,105.24	18,325.86	19,347.65
年平均利率	0.32%	0.42%	0.50%	0.39%

注 1：银行存款年加权平均余额=Σ（（月初余额+月末余额）/2）/12

注 2：其他货币资金加权平均余额=Σ（每笔承兑汇票保证金*实际天数/365）

注 3：2024 年 1-6 月存款平均利率为年化利率

报告期内，公司银行存款主要为活期存款，利息收入年化利率水平分别为

0.39%、0.50%、0.42%及 0.32%。公司利息收入年化利率水平高于一般活期存款利率，主要系部分活期存款为利率较高的协定存款，即超出起存金额的存款按人民币协定利率计息。中国人民银行公布的存款基准利率情况如下：

项目	活期存款	协定存款	三个月定期存款	一年定期存款
存款基准利率	0.15%	0.60%	1.05%	1.35%

注：以上利率为 2024 年 7 月 25 日中国银行公布的最新存款基准利率

综上，公司银行存款主要为活期存款，公司测算年平均利率处于中国人民银行公布的存款基准利率区间，符合公司的货币资金结构特征，利率水平合理，相关利息收入与货币资金规模具备匹配性。

3. 其他货币资金与对应票据规模的匹配性

报告期各期末，公司其他货币资金中承兑汇票保证金与应付票据金额的匹配情况如下：

单位：万元				
项目	2024/6/30	2023/12/31	2022/12/31	2021/12/31
应付票据余额	4,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
其他货币资金中的承兑汇票保证金	1,200.00	600.00	600.00	600.00
保证金占比	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%

报告期各期末，其他货币资金中的承兑汇票保证金占应付票据余额比例均为 30%，与银行承兑协议约定一致，其他货币资金与对应票据规模具有匹配性。

三、列示公司报告期内各业务类型下应付账款情况，包括主要对手方情况、采购内容、应付金额、信用政策、账龄等，说明公司报告期内应付账款变动的原因及合理性

1. 报告期内，各业务类型下应付账款前五大供应商情况

(1) 冲压零部件业务

单位：万元						
时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比（%）	账龄	信用期
2024 年 6 月 30 日	福然德股份有限公司	钢材	4,542.47	16.80	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款

	上汽大众汽车有限公司	钢材	3,358.00	12.42	一年以内	未约定具体信用期,无锡振华收到发票后主动支付采购款;未及时付款的,上汽大众以应收货款相抵
	上海泽川钢铁有限公司	钢材	2,518.61	9.31	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	凌云吉恩斯科技术有限公司	冲压零部件	2,194.39	8.12	一年以内	收到发票入账后的60天内支付
	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	冲压零部件	1,604.26	5.93	一年以内	发票到账后75天内付款
	合计		14,217.73	52.58		
2023年12月31日	上汽大众汽车有限公司	钢材	6,357.58	18.26	一年以内	未约定具体信用期,无锡振华收到发票后主动支付采购款;未及时付款的,上汽大众以应收货款相抵
	福然德股份有限公司	钢材	5,385.51	15.47	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	苏州利来工业智造股份有限公司	铝材	3,614.35	10.38	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	冲压零部件	2,754.75	7.91%	一年以内	发票到账后75天内付款
	上海泽川钢铁有限公司	钢材	2,537.20	7.29	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	合计		20,649.39	59.31%		
2022年12月31日	福然德股份有限公司	钢材	5,252.10	18.33	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	上汽大众汽车有限公司	钢材	4,625.23	16.14	一年以内	未约定具体信用期,无锡振华收到发票后主动支付采购款;未及时付款的,上汽大众以应收货款相抵
	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	冲压零部件	2,035.57	7.10%	一年以内	发票到账后75天内付款
	苏州利来工业智造股份有限公司	铝材	1,988.28	6.94	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款

2021 年 12 月 31 日	上海泽川钢铁有限公司	钢材	1,403.07	4.90	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	合计		15,304.25	53.40%		
	福然德股份有限公司	钢材	6,896.10	19.55	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	上汽大众汽车有限公司	钢材	5,548.82	15.73	一年以内	未约定具体信用期，无锡振华收到发票后主动支付采购款；未及时付款的，上汽大众以应收货款相抵
	焦作久盛汽车零部件制造有限公司	冲压零部件	3,306.82	9.37%	一年以内	发票到账后 75 天内付款
	苏州利来工业智造有限公司	钢材	2,109.72	5.98	一年以内	收到发票后隔月的一日至五日间付款
	仪征明发冲压件有限公司	冲压零部件	1,871.47	5.31	一年以内	发票到账后 75 天内付款
	合计		19,732.93	55.94%		

报告期内，冲压零部件业务向前五大供应商主要采购钢材、铝材及冲压零部件。报告期内，冲压零部件业务前五大供应商应付账款余额比例分别为 55.94%、53.40%、59.31 和 52.58%，占比稳定。冲压零部件业务前五大供应商在报告期内较为稳定，应付账款账龄集中在一年以内，公司对其信用政策未发生变化。

（2）分拼总成加工业务

单位：万元

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比（%）	账龄	信用期
2024 年 6 月 30 日	新程汽车工业有限公司	外购件	8,169.92	11.85	一年以内	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
	浙江博汇汽车零部件有限公司	外购件	5,638.82	8.18	一年以内	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
	上海捷众汽车冲压件有限公司	外购件	4,421.37	6.42	一年以内	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	外购件	4,309.59	6.25	一年以内	收到发票后 45-60 天内支付 (付款周期与上汽支付买方货款的周期相同)
	昆山昊岳汽车配件有限公司	外购件	2,703.84	3.92	一年以内	收到发票后 45-60 天内支付 (付款周期与上汽支付买方货款的周期相同)
	合计		25,243.54	36.63		
2023 年 12 月 31 日	浙江博汇汽车部件有限公司	外购件	9,164.17	10.03	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	外购件	8,277.67	9.06	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	上海捷众汽车冲压件有限公司	外购件	5,550.77	6.07	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	屹丰汽车科技集团有限公司	外购件	5,324.65	5.82	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	上海宝山大陆汽车配件有限公司	外购件	5,235.59	5.73	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	合计		33,552.85	36.71		
2022 年 12 月 31 日	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	外购件	4,498.84	9.31	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	浙江博汇汽车部件有限公司	外购件	4,382.29	9.07	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	屹丰汽车科技集团有限公司	外购件	3,160.56	6.54	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	上海宝山大陆汽车配件有限公司	外购件	2,804.62	5.80	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	上海捷众汽车冲压件有限公司	外购件	2,439.74	5.05	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
	合计		17,286.05	35.76		
2021 年 12 月 31 日	上海宝山大陆汽车配件有限公司	外购件	6,368.80	14.53	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	溧阳市力士汽车配件制造有限公司	外购件	3,999.73	9.13	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	外购件	2,367.54	5.40	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	屹丰汽车科技集团有限公司	外购件	2,057.10	4.69	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	江苏宝锐汽车部件有限公司	外购件	1,844.88	4.21	一年以内	收到供应商发票及收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付
	合计		16,638.05	37.96		

报告期内，分拼总成加工业务向前五大供应商主要采购外购件。报告期内，分拼总成加工业务前五大供应商的应付账款余额比例分别为 37.96%、35.76%、36.71%和 36.63%，且账龄集中在一年以内。2021 至 2023 年度，公司对分拼总成加工业务前五大供应商在信用政策保持一致；2024 年上半年，公司对其信用政策发生变化，主要系在 2021 至 2023 年度，存在部分情况下供应商开票滞后的现象发生，为督促供应商及时向公司提供发票，公司与上汽集团及分拼总成业务供应商共同协商更改了信用政策。

(3) 选择性精密电镀加工业务

单位：万元

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
2024 年 6 月 30 日	常州博虎源建材有限公司	包装物	48.33	17.76	一年以内	产品入库后 30 日内付款
	无锡金藤首饰有限公司	备品备件	42.35	15.57	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后次月支付

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
	苏州市建磊金属制品有限公司	备品备件	35.54	13.06	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后三个月内支付
	无锡泊飞特机械制造有限公司	备品备件	34.93	12.84	一年以内	商品交付并验收合格后一个月内付清
	无锡宜奥龙环保设备有限公司	备品备件	22.72	8.35	一年以内	收到发票后三个月内付清
	合计		183.87	67.58		
2023年12月31日	无锡泊飞特机械制造有限公司	备品备件	58.49	22.84	一年以内	商品交付并验收合格后一个月内付清
	苏州市建磊金属制品有限公司	备品备件	37.02	14.45	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后三个月内支付
	常州博虎源建材有限公司	包装物	34.87	13.62	一年以内	产品入库后30日内付款
	无锡宜奥龙环保设备有限公司	备品备件	20.56	8.03	一年以内	收到发票后三个月内付清
	无锡薪鸿自动化工业设备有限公司	备品备件	16.50	6.44	一年以内	月结30天
	合计		167.44	65.38		
2022年12月31日	麦德尔美乐思贸易（上海）有限公司	药水	31.21	20.00	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后次月支付，
	常州博虎源建材有限公司	包装物	18.90	12.11	一年以内	产品入库后30日内付款
	惠山区洛社镇汇潭机械部件厂	备品备件	18.54	11.88	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后三个月内支付
	俊杰机械（深圳）有限公司	备品备件	14.00	8.97	一年以内	账期90天
	无锡迈电自动化科技有限公司	备品备件	11.03	7.07	一年以内	月结30天付款

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
	合计		93.68	60.04		
2021年12月31日	苏州市建磊金属制品有限公司	备品备件	25.61	16.97	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后三个月内支付
	常州博虎源建材有限公司	包装物	23.18	15.36	一年以内	产品入库后30日内付款
	俊杰机械（深圳）有限公司	备品备件	17.31	11.47	一年以内	账期90天
	惠山区洛社镇汇潭机械部件厂	备品备件	16.17	10.71	一年以内	未约定明确信用期，执行中收到发票后三个月内支付
	无锡宜奥龙环保设备有限公司	备品备件	16.16	10.71	一年以内	收到发票后三个月内付清
	合计		98.43	65.21		

报告期内，公司选择性精密电镀业务向前五大供应商主要采购电镀加工件、电镀辅料。报告期内，选择性精密电镀业务前五大供应商应付账款余额比例分别为 65.21%、60.04%、65.38%和 67.58%，且账龄集中在一年以内。报告期各期，公司选择性精密电镀业务前五大供应商有小幅调整，原因系公司在报告期各期根据选择性精密电镀业务客户的不同要求对非标准件采购进行调整，各供应商采购额较小，且各月采购额不平均，相应的对各供应商的应付账款期末余额亦有所波动。报告期内，公司对选择性精密电镀业务前五大供应商的信用政策基本无重大变化。

（4）模具业务

单位：万元

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
2024年6月30日	台州市黄岩君田冲模股份有限公司	模具检具夹具	552.44	12.87	一年以内	终验 90%，质保 10%
	无锡方赫汽车零部件有限公司	模具检具夹具	532.13	12.39	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
	上海奥特博格汽车工程有限公司	模具检具 夹具	428.40	9.98	一年以内	预付 30%，甲方终验合格 30%，上汽验收合格 30%，质保 10%
	江苏北人智能制造科技股份有限公司	模具检具 夹具	304.77	7.10	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	江苏泽恩汽机车部品制造有限公司	模具检具 夹具	228.44	5.32	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	合计		2,046.18	47.66		
2023 年 12 月 31 日	上海奥特博格汽车工程有限公司	模具检具 夹具	553.40	19.65	一年以内	预付 30%，甲方终验合格 30%，上汽验收合格 30%，质保 10%
	江苏北人智能制造科技股份有限公司	模具检具 夹具	459.87	16.33	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	浙江炜驰机械集团股份有限公司	模具检具 夹具	319.70	11.35	两至三年	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	台州市黄岩得道模具股份有限公司	模具检具 夹具	208.47	7.40	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	如皋市久盛机械配件制造有限公司	模具检具 夹具	126.51	4.49	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	合计		1,667.95	59.23		

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
2022 年 12 月 31 日	上海奥特博格汽车工程有限公司	模具检具 夹具	856.65	20.56	一年以内	预付 30%，甲方终验合格 30%，上汽验收合格 30%，质保 10%
	上海勇博模具有限公司	模具检具 夹具	348.70	8.37	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	江苏北人智能制造科技股份有限公司	模具检具 夹具	345.31	8.29	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	浙江炜驰机械集团股份有限公司	模具检具 夹具	319.70	7.67	一至两年	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	临海市欧中汽车模具股份有限公司	模具检具 夹具	282.94	6.79	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	合计		2,153.30	51.68		
2021 年 12 月 31 日	浙江炜驰机械集团股份有限公司	模具检具 夹具	319.70	14.39	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	优拓模具（昆山）有限公司	模具检具 夹具	208.43	9.38	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	鸿泰精密模具（昆山）有限公司	模具检具 夹具	152.11	6.85	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	江苏北人智能制造科技股份有限公司	模具检具 夹具	129.23	5.82	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%

时间	供应商名称	采购内容	期末余额	期末余额占比 (%)	账龄	信用期
	天津汽车模具股份有限公司	模具检具 夹具	114.66	5.16	一年以内	预付 30%，预验收 30%，PPAP 合格 30%，质保 10%
	合计		924.13	41.60		

报告期内，公司模具业务主要向供应商采购模检夹具。报告期内，公司模具业务前五大应付账款余额比例分别为 41.60%、51.68%、59.23%和 47.66%，且账龄主要集中在一年以内。报告期内，公司模具业务前五大供应商在报告期内较为稳定，公司对其信用政策亦未发生变化。

2. 公司报告期内应付账款变动的原因及合理性分析

报告期内各业务类型下应付账款情况列示如下：

单位：万元

业务类型	2024.06.30.	较上期末 增长率	2023.12.31	较上期末 增长率	2022.12.31	较上期末 增长率	2021.12.31
冲压零部件业务	27,040.75	-22.33%	34,817.08	21.48%	28,660.43	-18.75%	35,276.92
分拼总成加工业务	68,916.33	-24.61%	91,411.18	89.10%	48,340.89	10.30%	43,825.93
选择性精密电镀加工业务	272.06	6.22%	256.12	64.15%	156.03	3.37%	150.94
模具业务	4,293.58	52.46%	2,816.20	-32.41%	4,166.58	87.55%	2,221.59
长期资产款	13,780.54	-13.11%	15,860.54	0.05%	15,853.10	-0.04%	15,858.80
费用款	2,374.32	-35.62%	3,688.06	56.77%	2,352.58	6.63%	2,205.93
合计	116,677.58	-21.61%	148,849.18	49.55%	99,529.61	-0.01%	99,540.11

(1) 报告期内，冲压零部件业务应付账款呈先降后升再下降的趋势，其中 2021 年末及 2023 年末应付账款余额较高，主要系 2021 年下半年，公司为应对原材料尤其钢材等价格上涨的风险，原材料备货增加，导致期末应付余额较高；2023 年末，公司冲压零部件业务应付账款余额较大，主要系随着收入的不断增

长，公司采购金额有所增加，同时，2023 年下半年，部分原材料价格下降，公司在较低价格下原材料备货较多所致。2024 年上半年，公司冲压零部件业务应付账款余额下降，主要系受汽车销售淡季以及传统假日的影响，采购规模有所下降。

(2) 报告期内，分拼总成加工业务应付账款余额呈先升后降趋势，2022 年末公司分拼总成加工业务应付账款余额较 2021 年末增长 10.30 个百分点，主要系 2022 年公司分拼总成加工业务收入增长 8.15 个百分点，因此公司相应增加了采购金额所致。2023 年末公司分拼总成加工业务应付账款余额较 2022 年末增长 89.10 个百分点，一方面系公司 2023 年度分拼总成业务收入规模大幅增长相应的增加了采购金额；另一方面系上汽集团 2023 年年末货款延迟至 2024 年 1 月支付，公司根据对供应商的信用政策亦延迟至 2024 年上半年支付其相应账款。2024 年 6 月末，公司分拼总成业务应付账款余额较 2023 年末下降 24.61%个百分点，一方面系公司收入季节性特点，上半年较下半年销售收入相对小，另一方面系上汽集团宁德基地生产车型因欧盟征收反补贴关税，客户暂时减少相应车型排产，公司采购规模亦相应减少所致。

(3) 报告期内，选择性精密电镀加工业务应付账款余额呈逐年上升趋势，主要系公司该板块业务销售规模逐年增大，相应的采购规模也逐年上升。

(4) 报告期内，2022 年末公司模具业务应付账款余额较 2021 年末大幅上升，主要系 2022 年度公司新开展的冲压零部件业务较多，因此配套后续冲压业务的模具设计及制备需求相应增加，公司为模具设计及制备向上游供应商采购模夹具等较多所致；2023 年末，公司模具业务应付账款余额较 2022 年末快速下降，主要系公司 2022 年承接的新的冲压零部件业务的模具已完成结算，公司与上游供应商的货款结算完成；2024 年上半年末，公司模具业务应付账款余额较 2023 年末有所上升，主要系公司在 2024 年上半年新增小米汽车等公司的冲压零部件业务，因此模具设计及制备需求相应增加，公司为模具设计及制备向上游供应商采购模夹具等较多所致。

(5) 报告期内，公司其他业务应付账款余额呈先升后降趋势。2023 年末，公司其他业务应付账款余额增长 1,342.92 万元，主要系 2023 年度公司新增郑州

二期工厂等工程建设所致；2024 年上半年末，公司其他业务应付账款余额较 2023 年末下降 3,393.74 万元，主要系郑州二期工厂等工程建设投入逐步完成，与相应供应商货款逐步结算所致。

综上所述，公司各类型业务中对主要供应商的应付账款余额变动与公司销售规模及采购规模相匹配，且公司主要应付账款账龄基本集中在一年以内，除分拼总成加工业务外，主要供应商信用期未发生重大变化。2024 年上半年，公司对分拼总成加工业务信用政策发生变化，主要系在 2021 至 2023 年度，存在部分情况下供应商开票滞后的现象发生，为督促供应商及时向公司提供发票，公司与上汽集团及分拼总成业务供应商共同协商更改了信用政策。

四、公司分拼总成加工业务产生的主要应收账款与应付账款能否匹配，对应账期及信用政策是否存在明显差异，说明应收应付抵消后余额大幅波动的原因，公司对分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策存在差异的原因及具体依据，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定

（一）公司分拼总成加工业务产生的主要应收账款与应付账款能否匹配，对应账期及信用政策是否存在明显差异，说明应收应付抵消后余额大幅波动的原因

1. 报告期内，公司分拼总成加工业务的主要客户及供应商的信用政策情况

（1）客户信用政策

主要客户	2021-2024 年 1-6 月
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。

（2）主要供应商信用政策

主要供应商	2021-2023 年度	2024 年 1-6 月
溧阳市力士汽车配件制造有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
浙江博汇汽车部件有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
上海宝山大陆汽车配件有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）

主要供应商	2021-2023 年度	2024 年 1-6 月
新程汽车工业有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
上海捷众汽车冲压件有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
昆山昊岳汽车配件有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
屹丰汽车科技集团有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）
江苏宝锐汽车部件有限公司	收到供应商发票及上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付	收到发票后 45-60 天内支付（付款周期与上汽支付买方货款的周期相同）

报告期内，主要客户上汽集团信用期保持不变，系收到发票并确认支付材料后次月的第二十五日支付货款，根据实务操作，上汽集团收到公司出具的发票后一般在 30-60 天向公司支付货款。

2021 至 2023 年度，公司对分拼总成业务主要供应商的信用政策为收到供应商发票并收到上汽集团当月货款后 5 个工作日内支付，付款周期与上汽集团向公司支付货款的周期相同。2024 年上半年，公司对供应商信用政策发生变化，主要系在 2021 年至 2023 年度，存在部分供应商开票滞后的现象，但若按照原信用政策，因未提及发票开具的要求，向供应商付款时存在争议。由于部分供应商存在对账及开票不及时的情况，不利于公司内部账务和资金管理，为督促供应商及时对账开票，公司与上汽集团及分拼总成业务供应商协商后修改了付款信用政策。本次信用政策修改主要为确保供应商开票的及时性，信用政策修改前后实际付款周期基本相同，未发生实质性变化，具体执行情况如下：一般情况下，公司在每月 10 日开始启动与上汽集团的对账开票工作，15 日之前物流部门提供清单至财务部，财务部于 25 日之前完成系统对账并在上汽集团系统内上传电子发票，上汽集团在收到发票后，于次月月底付款；同时，公司要求供应商于每月 15 日之

前进行对账工作，20日之前提交发票至采购计划部门，25日之前发票流转至财务部，公司在收到上汽集团款项之后于5个工作日内支付，受到上汽集团付款节奏的影响，可能会在月底或者次月月初完成支付。

综上，报告期内，上汽集团对公司的应收账款信用政策与公司对相应供应商的应付账款信用政策无明显差异。

2. 分拼总成加工业务产生的应收应付账款匹配情况及抵消后余额大幅波动的原因

报告期内，公司分拼总成加工业务产生的应收账款余额与应付账款余额以及抵消后情况如下：

单位：万元

项目	2024.06.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
分拼总成加工业务收入（还原为总额法）	207,157.63	489,358.71	334,176.52	293,669.16
应收账款余额	54,267.85	107,812.59	60,758.44	39,554.46
应付账款余额	70,756.60	92,730.44	57,602.52	50,259.05
抵消后金额	-16,488.75	15,082.15	3,155.92	-10,704.59

注：由于无锡振华母公司亦属于上汽集团分拼总成加工的冲压零部件供应商，上表应付账款余额也包含分拼业务各子公司对无锡振华母公司的应付账款余额

报告期各期，分拼总成业务的应收账款和应付账款的变动方向一致，但抵消后余额存在较大波动。2021年末抵消后金额为-10,704.59万元，主要系2021年公司分拼总成业务尚处于发展初期，业务规模快速增长，按照信用政策公司收到上汽集团货款后再向供应商支付货款，当年12月底收到上汽集团款项后次月月初向供应商支付，导致年末应付账款余额大于应收账款。2022年末及2023年末，公司分拼总成业务收入进一步增长，应收账款余额和应付账款余额均相应保持增长，应收账款余额与应付账款余额抵消后金额上升，与公司收入增长相匹配。2024年6月末，应收账款余额和应付账款余额下降，与上半年业务收入降低相匹配；抵消后余额为-16,488.75万元，金额较大，主要原因包括：（1）应收账款和应付账款支付出现跨月支付情形，部分6月底收到的上汽集团货款于次月支付给供

应商，（2）部分供应商因未及时对账开票，导致公司无法及时付款，也进一步提升了期末应付账款余额。剔除上述因时间差及部分供应商未及时开票导致的应收账款与应付账款的影响，公司整体应收账款和应付账款的变动随着销售规模与采购规模的变化而变化，具有匹配性。

（二）公司对分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策存在差异的原因及具体依据，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定

1. 分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策情况

分拼总成加工业务，系公司根据整车制造商要求向其指定的上游供应商采购冲压件，按总成件产品的要求完成焊接、涂胶等工序，将冲压件加工为总成件后向整车制造商发运。

公司分拼总成加工业务以净额法确认收入，即收入部分主要为公司向客户收取的加工费，在实际业务往来的过程中，公司向供应商采购零部件，负有向零部件供应商实际支付采购款的义务，按总额确认对供应商的应付账款；向客户销售分拼总成产品时，产生实际的收款义务，销售价款既包含应收的加工费也包括零部件采购款，也按总额确认对客户的应收账款。

2. 公司对分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策存在差异的具体依据

（1）分拼总成加工业务收入的会计处理

《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：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。

公司进行分拼总成加工业务按照净额法确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定和要求，具体判断依据如下：

①供应商由整车制造商指定，公司无权选择。公司与整车制造商及其指定的

供应商签订三方采购协议，根据三方采购协议公司向入围的供应商采购冲压件和标准件等原材料后再实施焊接、涂胶等工序，该等供应商的选取由整车制造商指定而非公司自主选择；

②整车制造商指定的供应商对其供应的冲压件和标准件质量负责，公司不承担主要责任；

③公司没有自主定价权。公司向供应商采购的零部件价格由整车制造商与供应商商谈确定，公司按照整车制造商与供应商谈妥的价格执行；

④公司无权决定销售对象，所生产的产品不能用于其他用途。根据协议，公司完成分拼总成加工业务后只能销售给整车制造商。根据三方采购协议约定，公司在收到整车制造商对应月份的货款后再支付给其他供应商，在此过程中公司未承担相应信用风险。

（2）分拼总成加工业务应收、应付款项采用总额确认的具体依据：

根据《企业会计准则-应用指南》中《会计科目和主要账务处理》的相关规定：应收账款，本科目核算企业因销售商品、产品、提供劳务等经营活动应收取的款项；应付账款，本科目核算企业因购买材料、商品和接受劳务供应等经营活动应支付的款项。

根据上述规定，公司在分拼总成加工业务过程中向整车制造商销售总成、向供应商采购冲压件和标准件均系公司为完成既定经营目标所从事的经营性活动，相应产生的债权、债务均与公司的销售、采购等经营性活动相关，因此将向整车制造商销售产生的债权列示在应收账款、将向供应商采购产生的债务列示在应付账款，均属于正常经营行为形成的货款，符合《企业会计准则-应用指南》的相关规定。

考虑到采购对象为冲压件和标准件供应商，销售对象为上汽乘用车，供应商和客户两者不一致，在商业和法律上亦属于不同的债权债务关系。因此该业务下，应收账款、应付账款无法直接进行对抵，按照总额进行核算。

（3）同行业对分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策

经查询公开信息，暂无其他上市公司从事此类业务或类似业务，因此该业务无法进行同行业对比分析。

综上所述，报告期内，公司的分拼总成加工业务过程中，公司无权自主决定冲压件和标准件的交易价格、技术标准和产品质量，且未承担相关信用风险，实质是为整车制造商提供加工业务。公司采购对象为冲压件和标准件供应商，销售对象为上汽乘用车，供应商和客户两者不一致，在商业和法律上亦属于不同的债权债务关系。因此按照净额法确认收入，按照总额确认应收账款和应付账款符合《企业会计准则》的相关规定和要求。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 通过访谈和询问公司财务总监，了解公司报告期内短期借款上升的原因及借款的用途；获取报告期内公司所有借款合同、征信报告，检查借款资金银行流水及回单，与账面借款记录用途进行核对，复核借款本金和利息的变动情况与财务费用等科目的勾稽关系；

2. 获取公司报告期银行存款余额、利息收入、有息负债、利息费用数据，查阅中国人民银行公告的存款基准利率和 LPR 数据，分析公司资金规模与利息收入、有息负债规模与利息费用的匹配性；获取报告期内公司银行对账单，并与账面记录进行核对，复核账面余额。并对公司货币资金与利息收入的匹配性进行测算，分析利息收入的合理性；获取公司应付票据台账，查阅银行承兑协议、银行对账单以及相关会计凭证，分析公司其他货币资金与应付票据的匹配性；

3. 了解报告期内主要供应商结算方式、账龄、余额占比及较上年增长变化情况，并核查各年度主要供应商的采购确认凭证和回款凭证等；分析各业务类型重要供应商应付余额变动原因，分析各业务类型在报告期内的销售及采购情况；

4. 访谈公司财务总监，了解公司分拼总成业务的业务实质、收入及应收应付款项的会计处理方式；分析报告期内该业务应收、应付余额变动和较上年增长变化情况及原因；核查各年度主要客户和供应商合同，了解各年度公司主要客户和供应商的销售、采购金额及信用政策变动情况，分析应收应付相抵后余额波动的原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司报告期内经营规模扩大，营业资金需求增加，公司通过扩大短期借款的负债规模来满足日益增长的采购资金需求，短期借款主要用于支付货款、职工薪酬、税费以及其他经营费用，公司有息负债整体规模与利息费用相匹配；

2. 报告期内利息收入年化利率水平合理，相关利息收入与货币资金规模具有匹配性。此外，公司依据应付票据规模支付一定比例的承兑汇票保证金，其他货币资金中各期末承兑汇票保证金与应付票据规模具备匹配性；

3. 公司各业务类型应付账款变动主要与其当期采购规模相关，具备合理性；

4. 公司分拼总成业务的主要应收账款与应付账款剔除时间性差异的影响，应收账款与应付账款的变动与公司的销售采购规模的变动一致，基本相匹配，对应账期及信用政策不存在明显差异，应收应付抵消后余额波动主要系公司一般于月末收到客户款项，并于月初支付给供应商的信用政策及公司销售采购规模变化相关，符合行业惯例，公司对分拼总成加工业务收入及相关款项的会计处理政策符合《企业会计准则》规定。

2.4 根据申报材料，1) 公司于 2023 年 2 月完成了对无锡市振华开祥科技有限公司（以下简称无锡开祥）100%股权的收购，拓展选择性精密电镀业务，该业务客户为联合电子及其指定的一级供应商，客户集中度高。2) 无锡开祥原股东承诺无锡开祥 2023 至 2025 年度扣除非经常性损益后的归母净利润分别不低于 7,819 万元、8,163 万元、8,330 万元，2023 年度无锡开祥实现归母净利润 9,062 万元，完成该年度预测盈利的 115.90%。

请发行人说明：（1）无锡开祥与联合电子的合作协议内容及其实际执行情况，联合电子及其指定的一级供应商是否在中国境内开发其他从事高压喷油镀铬工艺加工的供应商，公司是否开拓新客户；（2）结合报告期内无锡开祥与联合电子及其指定的一级供应商的相关合作情况，包括加工品种、加工费、终端销售、款项回收情况等，说明双方合作是否稳定、回款是否正常，无锡开祥是否存在无法实现预期业绩的风险。承诺期满后，无锡开祥与联合电子合作是否将发生变化，是否会对公司经营造成重大不利影响。

请保荐机构及申报会计师对问题 3.1-3.4 进行核查并发表明确意见。

一、无锡开祥与联合电子的合作协议内容及其实际执行情况，联合电子及其指定的一级供应商是否在中国境内开发其他从事高压喷油镀铬工艺加工的供应商，公司是否开拓新客户

(一) 无锡开祥与联合电子的合作协议内容及其实际执行情况

报告期内，无锡开祥全部客户包括联合汽车电子有限公司（以下简称联合电子）及其指定的一级供应商无锡威孚奥特凯姆精密机械有限公司（以下简称无锡威孚）和海瑞恩精密技术（太仓）有限公司（以下简称海瑞恩）。无锡开祥与联合电子的合作协议内容情况如下：

客户名称	合作协议	首次签署时间	主要条款	合同有效期
联合电子	《战略合作备忘录》及相关补充协议	2015 年 1 月	联合电子指定无锡开祥作为联合电子一级供应商无锡威孚和海瑞恩的次级供应商，为其生产并给联合电子的高压喷油器产品提供镀铬工艺加工。联合电子和无锡开祥有意就镀铬工艺加工技术方面的应用，建立长期战略合作关系，以促进无锡开祥在镀铬业务方面的发展。无锡开祥将在第一个高压喷油器镀铬项目正式批产后的 5 年内（2015 年 8 月至 2020 年 8 月），将自己的全部镀铬工艺加工技术仅应用在联合电子和德国博世的产品。联合电子在上述期限内不会在中国境内主动开发第二家从事高压喷油器镀铬工艺加工的供应商，无锡开祥将是联合电子零部件产品所需镀铬工艺的优先供应商，此项允诺以满足如下条件为前提：（1）无锡开祥的镀铬工艺加工技术已经完全、充分和持续地达到德国博世的技术规范和要求；（2）提供的镀铬加工价格具备市场竞争力；（3）具备持续、稳定和可靠的加工能力和交付能力。（业务初期由于无锡开祥尚未获得供应商资质，经联合电子同意，暂以无锡振华作为合作主体签署相关协议，2017 年，无锡开祥取得供应商资质，各方协议约定原协议主体变更为无锡开祥）	2027 年 12 月 31 日
	《采购协议》	2018 年 8 月	为与联合电子的框架合作条款。无锡开祥根据双方达成的各个单项合同为联合电子提供零部件开发的工程服务，以及向联合电子供应零部件。该类单项合同一般按项目签署。合同产品和/或服务的价格和付款条件由各个单项合同约定。单项合同约定的价格和付款条件，对在单项合同的有效期内供应的所有合同产品和/或服务有约束力。无锡开祥与联合电子每年签署价格协议，就在产的零件加工费进行约定。	未约定期限

客户名称	合作协议	首次签署时间	主要条款	合同有效期
联合电子 无锡威孚	《三方合作备忘录》及相关协议	2016年5月	联合电子向无锡威孚提出，要求指定无锡开祥为高压喷油器等相关产品的镀铬工艺指定供应商。无锡开祥在联合电子与无锡威孚的合同期内，未经无锡威孚同意，不得提高产品或服务价格，应始终向无锡威孚保证供应价格的稳定。	未约定期限
联合电子 海瑞恩	《三方合作备忘录》及相关协议	2016年5月	联合电子向海瑞恩提出，要求指定无锡开祥为高压喷油器等相关产品的镀铬工艺指定供应商。无锡开祥在联合电子与海瑞恩的合同期内，未经海瑞恩同意，不得提高产品或服务价格，应始终向海瑞恩保证供应价格的稳定。	未约定期限

注：2022年10月，无锡开祥与联合电子签署了《〈战略合作备忘录〉之补充协议》，鉴于联合电子和无锡开祥在喷油器镀铬业务上始终保持良好的合作关系，并有意继续维持长期的战略合作关系，原《战略合作备忘录》的有效期限延长至2027年12月31日，其余条款不作变更

报告期内，无锡开祥与联合电子及其一级供应商无锡威孚及海瑞恩均按照上述协议内容执行并开展业务，各方业务合作正常。

（二）联合电子及其指定的一级供应商是否在中国境内开发其他从事高压喷油镀铬工艺加工的供应商

2020年8月以来，《战略合作备忘录》及相关协议约定的排他期已经到期，无锡开祥考虑到未来业务发展以及其他客户开拓事宜，因此并未对排他期进行续期，其他条款仍在有效期且在正常执行中。无锡开祥仍是联合电子在HDEV5、HDEV6和HDP零件镀铬加工方面国内唯一的供应商，未来联合电子尚无在境内发展其他供应商的计划。

（三）公司开拓新客户情况

除联合电子及其指定的一级供应商外，无锡开祥已开拓新客户上汽英飞凌汽车功率半导体（上海）有限公司，该公司系上汽集团与德国英飞凌等股东合资设立的公司，致力于成为中国最领先的新能源汽车功率半导体供应商。截至本回复报告出具日，无锡开祥已获取上汽英飞凌汽车功率半导体（上海）有限公司功率半导体电镀底板产品的定点通知，相关产品正在研发试制当中。

二、结合报告期内无锡开祥与联合电子及其指定的一级供应商的相关合作情况，包括加工品种、加工费、终端销售、款项回收情况等，说明双方合作是否稳定、回款是否正常，无锡开祥是否存在无法实现预期业绩的风险。承诺期

满后，无锡开祥与联合电子合作是否将发生变化，是否会对公司经营造成重大不利影响

（一）结合报告期内无锡开祥与联合电子及其指定的一级供应商的相关合作情况，包括加工品种、加工费、终端销售、款项回收情况等，说明双方合作是否稳定、回款是否正常，无锡开祥是否存在无法实现预期业绩的风险

1. 报告期内，无锡开祥与联合电子、海瑞恩和无锡威孚销售提供加工服务的产品情况：

单位：万元

客户	加工品种	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
无锡威孚	HDEV5 内支撑杆	148.28	358.07	875.44	996.18
海瑞恩	HDEV5 衔铁	212.51	477.37	1,264.07	1,374.50
海瑞恩、无锡威孚	HDEV6 内支撑杆	1,628.65	2,965.73	2,349.86	2,231.58
海瑞恩、无锡威孚	HDEV6 衔铁	3,102.49	5,154.34	3,220.90	2,489.86
联合电子	HDEV6 衔铁	154.91	395.84	1,121.37	2,151.34
无锡威孚	HDEV6 挡套	1,210.62	1,965.84	1,365.77	795.43
海瑞恩、无锡威孚	MSV 衔铁	724.21	1,028.25	1,189.44	1,070.86
无锡威孚	MSV 铁芯	1,035.84	2,020.60	1,641.12	1,687.34
无锡威孚	HDEV6U 支撑杆	692.93	941.21	346.14	18.19
合计		8,910.44	15,307.25	13,374.11	12,815.28

报告期内，无锡开祥作为无锡威孚/海瑞恩的二级供应商，主要为其提供高压喷油器 HDEV5、HDEV6 产品零件（衔铁、支撑杆和挡套）和高压燃油泵 HDP 产品零件（MSV 衔铁和 MSV 铁芯）的精密镀铬工艺，按件收取加工费用。

报告期内，无锡开祥整体收入呈逐年上升趋势。其中，HDEV5 产品零件加工数量逐年降低而 HDEV6 产品零件加工数量逐年上升，主要系根据国家政策要求，所有轻型汽车需于 2023 年 7 月 1 日起将排放限值要求进一步提升至国六 B 标准，HDEV5 喷油器部件主要适用于国五标准，而 HDEV6 喷油器部件满足国六标准，故 HDEV5 的市场规模加速被 HDEV6 替代，且随着联合电子的市场份额逐步提升，HDEV6 产品将保持稳步上升。在未来期间，无锡开祥预计仍将保持现有业务结构和业务模式，与主要客户仍能继续维持现有业务关系。

2. 报告期各期末主要客户期后回款情况

单位：万元

客户	2024 年 6 月 30 日			2023 年 12 月 31 日		
	应收余额	期后回款金额	占比	应收余额	期后回款金额	占比
海瑞恩	395.14	395.14	100.00%	721.02	721.02	100.00%
无锡威孚	2,531.31	2,531.31	100.00%	2,491.54	2,491.54	100.00%
联合电子	51.36	51.36	100.00%	155.79	155.79	100.00%
合计	2,977.81	2,977.81	100.00%	3,368.34	3,368.34	100.00%

客户	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	应收余额	期后回款金额	占比	应收余额	期后回款金额	占比
海瑞恩	691.12	691.12	100.00%	457.43	457.43	100.00%
无锡威孚	850.12	850.12	100.00%	1,243.99	1,243.99	100.00%
联合电子	215.16	215.16	100.00%	556.15	556.15	100.00%
合计	1,756.40	1,756.40	100.00%	2,257.56	2,257.56	100.00%

注：期后回款统计至 2024 年 9 月 30 日

由上表可知，报告期内，三家客户期后销售回款比例均达到 100%，回款情况良好。

3. 报告期内无锡开祥终端客户销售情况

联合电子系德国博世（持股 51%）与中联汽车电子有限公司（持股 49%）合资成立的中外合资企业，主要从事汽油发动机管理系统、变速箱控制系统、先进网联、混合动力和电力驱动控制系统的开发、生产和销售，是目前国内最大的生产汽车零部件的合资企业之一。根据上海汽车报等媒体报道，联合电子 2022 年和 2023 年销售额分别为 309 亿元和 370.88 亿元，2023 年同比增长近 20%，预计 2024 年将突破 400 亿元，销售规模保持持续增长。

联合电子下游客户主要为国内各汽车厂商，但未公开披露具体销售情况。因联合电子的客户销售情况涉及商业秘密，其未提供无锡开祥终端客户销售情况。因此，公司无法准确取得联合电子终端客户的销售情况。

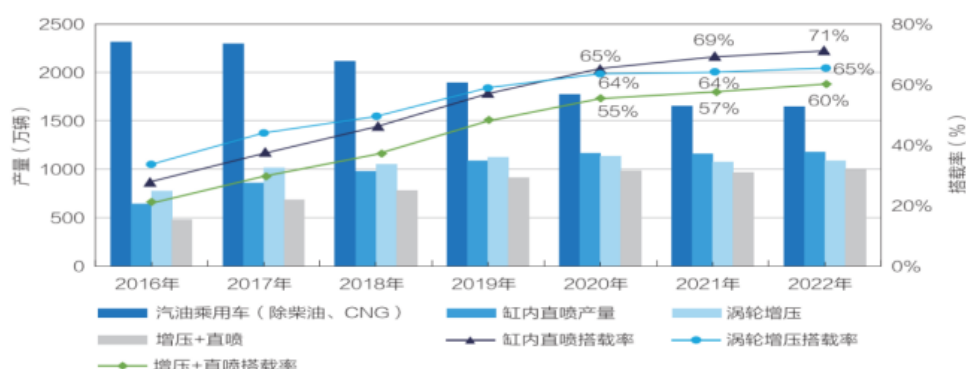
4. 报告期内无锡开祥 HDEV5、HDEV6 配件产品销售情况

单位：万元

加工品种	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
HDEV5 系列配件产品	360.79	835.44	2,139.51	2,370.68
HDEV6 系列配件产品	6,789.60	11,422.96	8,404.04	7,686.40
合计	7,150.39	12,258.40	10,543.55	10,057.08

报告期内，公司高压喷油器配件产品销售整体金额稳步上升，主要系终端客户联合电子对公司采购订单增加所致。HDEV5、HDEV6 配件产品应用于汽车高压电喷系统，用于各类汽油车、插电式混合动力汽车和增程式动力汽车，对应终端车型和客户众多。其中，HDEV5 喷油器部件主要适用于国五标准，而 HDEV6 喷油器部件满足国六标准，因此受政策持续推动影响，HDEV5 配件产品销售收入在报告期内快速下降，而 HDEV6 配件产品销售规模保持高位并持续上升。

HDEV5 及 HDEV6 等产品主要应用于缸内直喷（GDI）车型的高压电喷系统，相较于原先的进气管喷射系统（PFI），燃油的使用效率更高、控制精度更好，能够达到降耗减排的目的，技术路线符合《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》的发展愿景和目标。根据工信部装备工业发展中心发布的《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法实施情况年度报告（2023 年）》，2016 年以来，涡轮增压和缸内直喷技术搭载率稳步提升，逐渐成为汽油乘用车主要节能技术，2021 年缸内直喷搭载率为 69%，涡轮增压+缸内直喷技术搭载率为 57%，2022 年缸内直喷搭载率为 71%，涡轮增压+缸内直喷技术搭载率为 60%。预计未来，缸内直喷和涡轮增压技术的渗透率将持续提升。汽油乘用车涡轮增压和缸内直喷技术搭载情况图示如下：



同时，根据华鑫证券研究报告，报告期内中国汽车电喷系统市场规模呈不断上升趋势。不仅限传统燃油车，插混及增程车型也均需要使用电喷系统。我国汽车电喷系统 2023 市场规模 163.35 亿元，同比+11.02%；2024 年预计规模 179.05

亿元，同比+9.61%。中国汽车电喷系统市场规模变动趋势如下：



数据来源：华鑫证券

综上，受益于整体汽车市场稳定向上发展，无锡开祥高压喷油器配件产品尤其是 HDEV6 配件产品销售金额持续上升。

高压喷油器是一款电磁阀式多孔喷油器，主要运用于缸内直喷发动机，一般整车厂缸内直喷与涡轮增压技术同步运用。基于各产品需求情况关系进行测算分析，以主流的四缸发动机配件需求为例，1 台发动机需配备 4 个高压喷油器。1 台高压喷油器包含 1 个内支撑杆、1 个衔铁（部分发动机机型需配备多个衔铁）和 1 个挡套（如有）。无锡开祥内支撑杆销量与全国汽车产量对比分析，具体情况如下：

单位：万辆、万件

项目	公式	2024. 1-6	2023 年	2022 年	2021 年
我国乘用车产量	A	1, 188. 60	2, 612. 40	2, 386. 00	2, 140. 80
其中：纯电动车型产量	B	299. 00	670. 40	546. 70	273. 40
燃油/混动/增程车型产量	C=A-B	889. 60	1, 942. 00	1, 839. 30	1, 867. 40
涡轮增压+缸内直喷技术搭载率	D	60%	60%	60%	57%
搭载高压喷油器的汽车产量	E=C×D	533. 76	1165. 2	1103. 58	1064. 418
无锡开祥内支撑杆销量	F	1, 302. 86	2, 378. 80	2, 294. 01	2, 254. 29
市场占比测算	G=F/4÷E	61. 02%	51. 04%	51. 97%	52. 95%

注 1：汽车产量数据来源于中国汽车工业协会，燃油车型产量中包含柴油发动机车型，HDEV5、HDEV6 配件产品只能应用于汽油车和混动车，因此导致测算占比计算偏低

注 2：工信部装备工业发展中心未披露 2023 年及 2024 年 1-6 月涡轮增压+缸内直喷技术搭载率情况，基于谨慎性考虑，假定 2023 年及 2024 年 1-6 月搭载率与 2022 年保持不变

注 3：市场占比=（无锡开祥内支撑杆销量÷4）÷燃油/混动/增程车型产量

根据上述模拟测算，报告期内无锡开祥 HDEV5、HDEV6 产品市场占有率分别为 52.95%、51.97%、51.04%和 61.02%，占比较高。

综上，报告期内无锡开祥与联合电子及其指定的一级供应商的相关合作稳定、对其销售逐年稳定增长，回款正常；无锡开祥主要产品应用于汽车高压电喷系统，广泛应用于各类汽油车、插电式混合动力汽车和增程式动力汽车，随着高压电喷系统在全国乘用车市场的搭载率不断上升，产品销售也保持上升趋势，预计无锡开祥无法实现预期业绩的风险较小。

（二）承诺期满后，无锡开祥与联合电子合作是否将发生变化，是否会对公司经营造成重大不利影响

无锡开祥与联合电子的业务合作稳定且可持续，且双方已开展新产品研发业务，合作内容不断拓展。承诺期满后，发生重大变化的风险较小，预计不会对公司经营造成重大不利影响。具体分析如下：

1. 发动机电喷系统为汽车核心部件，产品的特性使得终端使用客户更换成本高

若未来有新进供应商与无锡开祥竞争，其电镀的产品在投入量产前均需要各终端整车厂各项测试重新通过，需要投入额外的成本和精力，调整的难度相对较大。因此，在无锡开祥的产品质量及价格仍具备竞争力的前提下，联合电子和终端整车厂客户理论上无开发新供应商的计划。

2. 双方已建立长期稳定的共赢战略合作关系，战略合作协议已续签，且联合电子目前无发展同类供应商的计划

无锡开祥为联合电子发动机电喷系统表面处理领域的战略供应商。双方建立合作关系以来，在产品生产、技术交流和新品研发等各方面均保持紧密、良好的合作关系。高压电喷系统作为决定汽车性能的关键部件之一，为保证产品性能、质量的稳定性和一致性，整车厂一般不会频繁更换产业链上的供应商。无锡开祥自投产以来，工艺技术水平 and 产品质量得到客户的高度认可，预计未来无锡开祥能够与联合电子保持长期稳定的战略合作关系。

截至目前，无锡开祥为联合电子在发动机高压电喷系统镀铬领域国内唯一的

合格供应商，双方为共赢的战略合作关系。2022 年 10 月，无锡开祥与联合电子就《战略合作备忘录》进行补充约定，进一步明确了未来的战略合作关系。经联合电子相关工作人员访谈确认，无锡开祥为联合电子高压电喷系统镀铬加工方面国内唯一的供应商，且截至目前联合电子尚无在国内开发第二家镀铬工艺供应商的计划，未来联合电子有计划与无锡开祥继续合作新产品。

3. 无锡开祥有能力在产品产能和质量稳定性上提供充足保证

无锡开祥始终按照联合电子的要求进行产能布局。报告期内，无锡开祥的产能利用率总体未超过 80%，结合联合电子在高压电喷系统的市场占有率，目前无锡开祥的产能可以完全覆盖联合电子未来的需求。

自双方建立合作以来，无锡开祥的产品未产生重大质量问题，得到客户的高度认可。无锡开祥通过配置智能化生产线、精密的检测设备、专业的人员和科学严格的系统管理，具备自原料至成品的全方位、全流程的质量管理保障。无锡开祥自主研发、开发了“盒对盒”选择性镀铬工艺和全自动智能生产设备，设备采用了智能化的控制系统，从电镀生产、产品检测、过程监视、工序流转等均实现了自动控制，实现对产品的自动化全检。此外，无锡开祥建立了研发与测试实验室，拥有强大的试验与检测能力，实验室配备有蔡司金相显微镜、泰勒轮廓仪、电磁式测厚仪、菲希尔 X 射线测厚仪、扫描电子显微镜等测试设备，根据客户的产品设计和检验要求对产品进行抽检复核。

4. 联合电子在该领域市场占有率高，无锡开祥现有在手订单充足

在国内高压电喷系统领域，联合电子处于绝对领先地位，市场份额超过 50%。无锡开祥的生产线经德国博世和联合电子验收通过，目前为德国博世的全球供应商，也是联合电子高压喷油器镀铬在国内唯一的供应商，联合电子 HDEV5、HDEV6 和 HDP 相关零件的镀铬，目前已经基本实现电镀环节的国产化替代。联合电子未来在国内高压喷油器市场将保持绝对领先地位，因此无锡开祥未来订单充足。

5. 双方正合作研发新产品，合作内容不断拓展

无锡开祥正在推进联合电子车用功率半导体组件系列产品的研发工作，该产品应用于新能源汽车，目前处于验证与测试阶段。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 访谈无锡开祥财务经理，查阅无锡开祥与联合电子签订的协议了解公司与联合电子的合作历程及合作情况、新客户合作情况；访谈联合电子采购负责人员，了解无锡开祥与联合电子的合作执行情况、合作稳定性等情况；查阅无锡开祥获取新客户的定点通知；

2. 分析报告期内无锡开祥的具体产品销售情况，了解无锡开祥的主要客户结算方式，并核查主要客户回款凭证，判断客户回款情况是否发生显著变化。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 无锡开祥与联合电子及其一级供应商无锡威孚及海瑞恩均按合作协议内容执行并开展业务，各方业务合作正常；无锡开祥仍是联合电子在 HDEV5、HDEV6 和 HDP 零件镀铬加工方面国内唯一的供应商；无锡开祥已经开拓新客户，已获取新产品定点；

2. 无锡开祥与联合电子合作稳定、回款正常，无法实现预期业绩的风险较小。承诺期满后，无锡开祥与联合电子的合作预计将不会发生重大变化，不会对公司经营造成重大不利影响。

问题 3 关于其他

3.1 请发行人说明：本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否从本次募集资金总额中扣除，分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条进行核查并发表明确意见。

一、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否从本次募集资金总额中扣除，分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求

（一）关于财务性投资的定义

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条相关规定：

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

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

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

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

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

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

（二）分析公司是否满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求

截至 2024 年 6 月 30 日，公司不存在持有金额较大的财务性投资及类金融业务的情形。报告期末，公司可能涉及财务性投资及类金融业务的相关科目如下：

单位：万元

项目	主要内容	账面价值	占最近一期末净资产比例	是否属于财务性投资
交易性金融资产	-	-	-	-
预付账款	预付给供应商的货款	6,887.05	3.06%	否
其他应收款	押金保证金及备用金	250.70	0.11%	否
其他流动资产	待抵扣增值税进项税	3,007.35	1.34%	否
长期应收款				
其他非流动资产	预付设备款和预付软件款	272.77	0.12%	否
合计	/	10,417.87	4.64%	/

1. 交易性金融资产

截至 2024 年 6 月 30 日，公司无交易性金融资产。

2. 预付账款

截至 2024 年 6 月 30 日，公司预付账款账面价值为 6,887.05 万元，主要为预付给供应商的货款，不属于财务性投资。

3. 其他应收款

截至 2024 年 6 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 250.70 万元，主要为押金保证金及备用金，不属于财务性投资。

4. 其他流动资产

截至 2024 年 6 月 30 日，公司其他流动资产账面价值为 3,007.35 万元，主要为待抵扣增值税进项税，不属于财务性投资。

5. 长期应收款

截至 2024 年 6 月 30 日，公司无长期应收款。

6. 其他非流动资产

截至 2024 年 6 月 30 日，公司其他非流动资产账面价值为 272.77 万元，主要为预付设备款和预付软件款，不属于财务性投资。

综上所述，最近一期末，公司未持有金额较大的财务性投资及类金融业务，满足最近一期末不存在金额较大财务性投资的要求。

（三）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否从本次募集资金总额中扣除

公司于 2023 年 12 月 18 日召开第二届董事会第二十四次会议审议本次发行相关事项，自本次发行相关董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务。

1. 类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在以增资、借款等形式实施或拟实施类金融业务的情形。

2. 投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不

存在新增投资产业基金、并购基金的情况。

3. 拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在新增对外拆借资金的情形。

4. 委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在新增对外委托贷款的情形。

5. 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

6. 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品。

7. 非金融企业投资金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在非金融企业投资金融业务的情形。

8. 与公司主营业务无关的股权投资

公司于 2024 年 3 月 6 日新设全资子公司上海九字道汽车零部件有限公司，投资背景为公司为拓展业务所设，不属于财务性投资。自本次发行董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资的情形。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月至本审核问询函回复报告出具日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务，不涉及从本次募集资金总额中扣除的情形。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 对照中国证监会关于财务性投资相关规定的认定标准，查阅公司财务报表、定期报告、审计报告及附注、相关科目明细，逐项核查本次发行相关董事会决议

日前六个月起至本回复出具日公司是否存在财务性投资情况；

2. 查阅公司董事会决议、股东大会决议、投资公告等文件，并向公司相关人员了解对外投资的具体情况、原因及目的，了解被投资企业的经营范围及主营业务等，核查自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日公司是否存在实施或拟实施的财务性投资的情形；

3. 访谈公司财务总监，了解公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今公司投入的财务性投资情况以及公司未来一段时间内是否存在财务性投资安排。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1. 截至最近一期末，公司未持有金额较大的财务性投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》认定的“最近一期末不存在金额较大的财务性投资”的情形；

2. 自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施财务性投资的情形。本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，不涉及从本次募集资金总额中扣除的情形。

3.2 根据申报材料，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为 32,396.32 万元、3,709.94 万元、42,401.74 万元和 10,132.24 万元，与净利润存在一定差异。

请发行人说明报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异的原因，并使用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程，经营性应收及应付项目所对应具体资产的情况，相关变动原因及与业务规模的匹配性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

（一）报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异的原因，并使用间接法将净利润调节为经营活动现金流量的具体过程

报告期内，公司经营活动产生的现金流净额分别为 32,396.32 万元、3,709.94 万元、42,401.74 万元和 10,132.24 万元；净利润分别为 16,912.59 万元、

16,191.13 万元、27,723.75 万元及 15,833.12 万元。

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润（A）	15,833.12	27,723.75	16,191.13	16,912.59
加：资产减值准备	1,095.13	734.00	854.06	532.93
信用减值损失	-2,415.61	2,903.02	1,075.16	3.77
固定资产折旧、使用权资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	9,996.99	17,289.62	14,112.21	11,998.30
无形资产摊销	320.45	595.97	547.10	538.86
长期待摊费用摊销	2,709.78	7,871.46	6,143.46	5,371.91
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-5.22	-354.13	-42.01	-225.97
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-0.56	46.09	67.15	0.39
财务费用（收益以“－”号填列）	1,220.08	2,271.03	1,099.16	1,235.61
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	868.02	-1,361.69	-1,586.09	-135.97
存货的减少（增加以“－”号填列）	204.19	-2,619.47	-2,352.05	-11,747.90
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	12,192.97	-71,857.93	-37,335.68	-7,263.49
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-32,495.14	58,795.87	4,936.32	15,175.29
其他	608.03	364.15		
经营活动产生的现金流量净额（B）	10,132.24	42,401.74	3,709.94	32,396.32
差额（C=A-B）	5,700.88	-14,677.99	12,481.19	-15,483.73

由上表可知，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要系长期资产折旧摊销、存货的变动、财务费用及经营性应收、应付项目变动所致，具体分析如下：

1. 2021 年经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2021 年度公司经营活动现金净流量低于同期净利润 15,483.73 万元，主要原因系：(1) 固定资产、无形资产及长期待摊费用等长期资产折旧摊销金额 17,909.07 万元未有现金流出；(2) 2021 年钢材价格持续上涨，公司为备货增加

库存原材料等导致存货增加 11,747.90 万元，相应减少经营活动现金流量 11,747.90 万元；(3)公司业务规模扩大，营业收入较上期增长 13.46%，对应的采购应付账款增加，使得经营性应收项目增加 7,263.49 万元，经营性应付项目增加 15,175.29 万元，相应增加经营活动现金流量 7,911.80 万元。

2. 2022 年经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2022 年度公司经营活动现金净流量低于同期净利润 12,481.19 万元，主要原因系：(1)2022 年公司营业收入较 2021 年增长 9.98%，使得经营性应收项目增加 37,335.68 万元，相应减少经营活动现金流量 37,335.68 万元；(2)因生产规模扩大，公司材料采购、生产设备的增加，导致 2022 年末经营性应付项目较 2021 年末增加 4,936.32 万元，固定资产、长期待摊费用等长期资产折旧摊销 20,802.77 万元，合计增加经营活动现金流量 25,739.09 万元。

2022 年末经营性应付项目变动较小主要系 2021 年钢材价格持续上涨，公司为备货增加库存原材料，2021 年末原材料余额增加 7,760.67 万元，相应应付账款较大。

3. 2023 年经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2023 年度公司经营活动现金净流量高于同期净利润 14,677.99 万元，主要原因系：(1)2023 年公司营业收入较 2022 年增长 23.19%，使得经营性应收项目增加 71,857.93 万元，相应减少经营活动现金流量 71,857.93 万元；(2)生产规模扩大，2023 年末存货较 2022 年末增加 2,619.47 万元，同时因公司材料采购、生产设备的增加，导致 2023 年末经营性应付项目较 2022 年末增加 58,795.87 万元，固定资产、长期待摊费用等长期资产折旧摊销 25,757.05 万元，合计增加经营活动现金流量 81,933.45 万元；(3)银行借款增加，财务费用增加 2,271.03 万元，相应增加经营活动现金流量 2,271.03 万元。

4. 2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2024 年 1-6 月公司经营活动现金净流量低于同期净利润 5,700.88 万元，主要原因系：(1)上半年传统节日相对集中以及整车厂商销售淡季等影响，营业收入有所下降，使得经营性应收项目减少 12,192.97 万元，经营性应付项目减少 32,495.14 万元，相应减少经营活动现金流量 20,302.17 万元；(2)随着生产设

备的持续投入，固定资产、长期待摊费用等长期资产折旧摊销 13,027.22 万元，相应增加经营活动现金流量 13,027.22 万元。

（二）经营性应收及应付项目所对应具体资产的情况，相关变动原因及与业务规模的匹配性

1. 经营性应收及应付项目所对应具体资产的情况

报告期内，公司经营性应收及应付项目变动所对应具体资产的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
受限制的银行存款减少	-600.00		-0.10	-600.00
应收票据减少	834.87	-885.56	117.70	-47.40
应收款项融资减少	-24,661.31	411.54	-1,279.87	6,544.57
减：票据支付工程设备款	-8,645.75	-14,278.04	-14,779.68	-10,112.11
应收账款减少	47,457.24	-56,299.98	-21,363.35	555.47
预付款项减少	-199.05	-1,215.31	-1,616.37	-858.74
其他应收款减少	-12.26	-203.73	-28.06	40.88
其他流动资产减少	-1,980.77	613.16	1,618.78	-2,775.73
应付票据增加	2,000.00			2,000.00
应付账款增加	-32,171.60	49,319.56	-10.50	15,821.50
减：应付设备款的增加	1,684.02	-188.81	92.88	-4,011.37
应付职工薪酬增加	-1,020.03	786.93	87.58	315.65
应交税费增加	-34.54	6,581.54	4,537.17	1,630.68
其他应付款增加	-190.99	83.62	41.31	-17.15
合同负债增加	-2,443.17	1,928.79	414.66	-260.80
其他流动负债增加	-10.65	8.91	-11.22	12.49
递延收益增加	-435.48	-305.08	-215.55	316.10
其他	127.30	580.40	-4.74	-642.24
经营性应收及应付项目净变动	-20,302.17	-13,062.06	-32,399.36	7,911.80

2. 相关变动原因及与业务规模的匹配性

（1）经营性应收项目

报告期内，公司经营性应收项目的变动主要与应收账款、应收款项融资等科目变动有关，具体分析如下：

1) 应收账款

报告期内,公司应收账款整体呈增长趋势,2021 年末应收账款略有减少,2022 年末和 2023 年末,应收账款余额分别较上年增加 21,363.35 万元和 56,299.98 万元,主要系报告期内随着公司业务规模的扩大以及新能源车型的市场行情较好,营业收入实现增长,相应应收账款增加;2024 年 6 月末应收账款减少 47,457.24 万元,一方面系上半年传统节日相对集中以及整车厂商销售淡季等影响,销售收入减少,另一方面系 2024 年上半年公司票据收款增加所致。

报告期内公司营业收入分别为 171,006.06 万元、188,075.45 万元、231,698.37 万元和 111,747.35 万元,增长率分别为 9.98%、23.19%和-3.54%(2024 年 1-6 月营业收入年化处理)。公司营业收入变动低于应收账款变动主要系报告期内公司分拼总成业务发展较快,根据公司分拼总成加工业务的业务模式特点及合同约定的权利义务等,按照《企业会计准则》的相关规定,公司该类业务模式采用净额法确认收入,而该业务实现销售确认的应收账款包含了向整车制造商销售的全部价款,故导致应收账款变动高于营业收入变动。

2) 应收款项融资

2021 年末公司应收款项融资减少 6,544.57 万元,主要系 2021 年末未到期银行承兑汇票较少以及满足终止确认条件的银行承兑汇票背书支付工程设备款较多所致;2022 年末公司应收款项融资增加 1,279.87 万元,主要系公司业务规模增加,营业收入增长以及公司持续增加长期资产投入,银行承兑汇票背书支付工程设备款增加综合所致;2023 年末公司应收款项融资减少 411.54 万元,主要系公司银行承兑汇票背书支付应付货款和长期资产款增加所致;2024 年 6 月末,公司应收款项融资增加 24,661.31 万元,主要系 2024 年上半年公司票据收款增加所致。

(2) 经营性应付项目

报告期内,公司经营性应付项目的变动主要与应付账款、应交税费等科目变动有关,具体分析如下:

1) 应付账款

2022 年末,公司应付账款较 2021 年末变动较小,主要系 2021 年钢材价格持

续上涨，公司为备货增加库存原材料，相应应付账款较大；2023 年末公司应付账款较 2022 年末增加 49,319.56 万元，主要系公司营收规模持续扩大，原材料采购同步增加所致；2024 年 6 月末公司应付账款较 2023 年末减少 32,171.60 万元，一方面系 2024 年 6 月末应付长期资产款项较少以及公司开立银行承兑汇票支付应付货款增加，另一方面系上半年系生产淡季，公司对存货备货量减少，采购应付货款减少所致。

2) 应交税费

报告期 2022 年末、2023 年末公司应交税费分别增加 4,537.17 万元和 6,581.54 万元，主要系公司持续增加固定资产投入，购买固定资产进项税增加所致。

综上所述，公司经营性应收、应付账款变动与所对应具体资产增减变动勾稽相符，与实际业务的发生情况相符，与公司业务规模相匹配。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 查阅公司最近三年及一期财务报表，获取并复核现金流量表的编制底稿；
2. 访谈公司财务总监，了解报告期各期经营活动现金流量净额波动及与净利润之间存在差异的原因，公司报告期内资产负债、经营性现金流情况，以及相关科目变动原因及与业务的匹配性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要系长期资产折旧摊销、存货的变动、财务费用以及经营性应收、应付项目等项目变动所致，差异形成的原因具有合理性；公司经营性应收、应付账款变动与所对应具体资产增减变动勾稽相符，与实际业务的发生情况相符，与公司业务规模相匹配。

3.3 根据申报材料，2021 至 2023 年度，公司加权平均净资产收益率（扣非后）分别为 5.51%、4.08%、13.33%。

请发行人结合业绩情况，以及折旧摊销、费用确认、减值计提等具体内容，分析公司是否存在可能大幅影响加权平均净资产收益率的因素，是否持续满足向不特定对象发行可转债相关条件。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

一、请发行人结合业绩情况，以及折旧摊销、费用确认、减值计提等具体内容，分析公司是否存在可能大幅影响加权平均净资产收益率的因素，是否持续满足向不特定对象发行可转债相关条件

（一）报告期内公司业绩情况

1. 最近三年及一期公司业绩情况

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	111,747.35	231,698.37	188,075.45	171,006.06
营业成本	84,369.08	173,600.44	150,236.39	135,362.95
税金及附加	1,157.51	2,879.19	1,565.25	1,314.74
销售费用	168.62	258.71	255.89	338.24
管理费用	4,896.95	10,193.40	8,426.06	7,509.07
研发费用	3,286.40	6,474.70	6,171.74	5,691.16
财务费用	1,221.21	2,175.94	1,015.97	1,166.71
其他收益	894.66	1,901.42	1,185.67	901.57
投资收益	-	-	-10.46	-12.88
资产减值损失	-1,095.13	-734.00	-854.06	-532.93
信用减值损失	2,415.62	-2,903.02	-1,075.16	-3.77
资产处置收益	5.22	354.13	42.01	225.97
营业利润	18,867.94	34,734.52	19,692.12	20,201.14
营业外收入	24.69	82.50	73.71	235.87
营业外支出	8.76	145.21	125.60	10.32
利润总额	18,883.86	34,671.81	19,640.23	20,426.70
所得税费用	3,050.74	6,948.06	3,449.10	3,514.11
净利润	15,833.12	27,723.75	16,191.13	16,912.59
非经常性损益	229.15	1,127.32	8,932.82	8,852.67
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,603.97	26,596.43	7,258.31	8,059.91

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
扣除非经常性损益前加权平均净资产收益率	7.05%	13.19%	8.44%	10.75%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	6.95%	13.33%	4.08%	5.51%

注：公司于 2023 年完成了收购无锡开祥 100%股权，为同一控制下企业合并，因此公司对 2021 年度和 2022 年度的合并财务报表进行了追溯调整，并以追溯调整后的财务数据列示

报告期内，公司营业收入、净利润以及扣除非经常性损益后的净利润均总体保持稳定上升，其中 2023 年度前述财务指标较 2022 年度增幅较大，主要系公司 2023 年度冲压零部件业务及分拼总成业务均持续增长，同时 2023 年度公司完成无锡开祥 100%股权收购，无锡开祥纳入公司合并报表所致。净利润及扣除非经常性损益的净利润均保持快速增长。报告期内公司收入及净利润变动情况详见本回复报告“2.1 之一、列示报告期内各业务类型下前五大客户及供应商情况；结合主要产品应用领域、市场竞争情况、主要客户需求及适用车型情况、产品销量及售价等，量化分析公司各业务类型收入变动原因，相关变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异”及“2.1 之五、（一）结合原材料价格波动情况、成本构成、定价模式等，分析公司各类型业务的毛利率波动原因”。

2. 报告期内公司非经常性损益变动情况

报告期内，公司非经常性损益分别为 8,852.67 万元、8,932.82 万元、1,127.32 万元和 229.15 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	5.78	308.04	-9.92	225.59
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	225.12	645.80	1,057.59	927.92
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		344.02	8,099.75	7,812.98
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	15.36	-16.62	14.16	128.41
其他符合非经常性损益定义的损益项目			4.10	
减：所得税影响额	17.11	153.92	232.86	242.22

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
减：归属于少数股东的非经常性损益净额				
合计	229.15	1,127.32	8,932.82	8,852.67

报告期内公司非经常性损益变动较大，主要影响因素系同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益。公司于 2023 年 2 月完成了对无锡开祥 100%股权的收购，由于该次收购为同一控制下的企业合并，根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》，无锡开祥 2021 年、2022 年及 2023 年 1 月实现的净利润 7,812.98 万元、8,099.75 万元和 344.02 万元计入非经常性损益。扣除上述因素影响，报告期内公司非经常性损益的金额分别为 1,039.70 万元、833.07 万元、783.30 万元和 229.15 万元，整体金额较小。随着 2023 年 2 月无锡开祥并购完成，其经营业绩不再计入非经常性损益，上述因素不再继续产生影响，因此公司 2023 年及 2024 年 1-6 月扣非后净利润及扣非后加权平均净资产收益率均大幅提升。

报告期内，无锡开祥经营状况稳定，业绩稳步增长，不存在短期内大幅提升的情形。无锡开祥经营业绩具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
总资产	33,993.13	28,800.07	19,917.83	13,448.97
净资产	32,501.65	26,907.10	17,829.56	9,729.81
营业收入	8,913.16	15,311.40	13,408.82	12,829.13
净利润	5,569.14	9,062.33	8,099.75	7,812.98

综上，报告期内公司经营状况良好，业绩保持增长趋势。由于报告期内公司同一控制下的收购无锡开祥 100%股权，其合并前的损益计入非经常性损益。随着 2023 年 2 月无锡开祥并购完成，其经营业绩不再计入非经常性损益，上述因素不再继续产生影响，因此公司 2023 年及 2024 年 1-6 月扣非后净利润及扣非后加权平均净资产收益率均大幅提升。报告期内公司扣非后加权平均净资产收益率波动具备合理性。

（二）报告期内公司折旧摊销、费用、减值计提情况

1. 公司折旧摊销情况

(1) 折旧摊销金额

报告期内，公司折旧摊销金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比	金额	营业收入占比
固定资产折旧、使用权资产折旧	9,996.99	8.95%	17,289.62	7.46%	14,112.21	7.50%	11,998.30	7.02%
无形资产摊销	320.45	0.29%	595.97	0.26%	547.1	0.29%	538.86	0.32%
长期待摊费用摊销	2,709.78	2.42%	7,871.46	3.40%	6,143.46	3.27%	5,371.91	3.14%

报告期内，公司折旧摊销金额随营业规模增长而持续增加，与公司业务规模相匹配。

(2) 主要资产折旧摊销政策及与同行业对比情况

1) 固定资产

报告期内，公司固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司对比情况如下：

类别	折旧年限					
	华达科技	金鸿顺	常青股份	多利科技	英利汽车	无锡振华
房屋及建筑物	20 年	20 年	20 年	20 年	20 年	20 年
机器设备	5-10 年	5-10 年	10 年	10 年	5-10 年	3 年、5 年、10 年
运输工具	5 年	4-5 年	5 年	4 年	5 年	4 年、10 年
办公设备及其他	5 年	3-10 年	3 年	3-5 年	2-5 年	3 年、5 年、10 年

报告期内，公司主要固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异，公司固定资产折旧年限具有合理性。

2) 长期待摊费用

报告期内公司长期待摊费用主要为模具等工装费用，公司与同行业可比上市公司及其他汽车零部件上市公司的模具工装摊销期限及摊销比例对比如下：

企业名称	模具折旧/摊销比例	年均摊销比例
常青股份	3 年	33.33%
多利汽车	3 年	33.33%

企业名称	模具折旧/摊销比例	年均摊销比例
秦安股份	3 年	33.33%
宏鑫科技	3 年	33.33%
纽泰格	单项价值在 10 万元以下的模具一次性摊销、单项价值在 10 万元以上的模具在 3 年内摊销	33.33%
维科精密	3-5 年	20%-33.33%
无锡振华	3 年	33.33%

报告期内公司长期待摊费用主要为模具等工装费用，其摊销年限与同行业可比公司不存在重大差异，公司长期待摊费用摊销年限具有合理性。

2. 公司费用率变化

报告期内，公司费用率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	168.62	0.15%	258.71	0.11%	255.89	0.14%	338.24	0.20%
管理费用	4,896.95	4.38%	10,193.40	4.40%	8,426.06	4.48%	7,509.07	4.39%
研发费用	3,286.40	2.94%	6,474.70	2.79%	6,171.74	3.28%	5,691.16	3.33%
财务费用	1,221.21	1.09%	2,175.94	0.94%	1,015.97	0.54%	1,166.71	0.68%
合计	9,573.18	8.57%	19,102.75	8.24%	15,869.67	8.44%	14,705.18	8.60%

注：费用率=期间费用/营业总收入

报告期内，公司费用金额随营业规模增长而持续增加，报告期内费用率总体保持稳定，与公司业务规模相匹配。其中，公司销售费用、管理费用及研发费用金额随公司业务规模的提升保持稳定提升，相应费用率基本保持稳定。2023 年度及 2024 年 1-6 月公司财务费用及财务费用率较报告期以前年度有所上升，主要系公司 2023 年及 2024 年上半年公司为支持郑州二期基地等项目建设增加了部分银行贷款所致。

3. 公司减值计提情况

(1) 应收账款坏账准备

报告期内，公司信用减值损失主要为应收账款的坏账准备，2022 年和 2023 年公司信用减值损失有所增加，主要原因为随着业务销售规模提升，应收账款余额持续增长，使得按照账龄计提的应收账款坏账损失增加。公司应收账款对应客

户为下游知名整车厂及其一级配套商，上述客户资信状况较好，存在坏账风险的可能性较小。报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司整体保持一致，应收账款坏账计提比例与同业相比不存在较大差异，不存在应计提未计提的信用减值损失。具体情况详见“2.2 之二、（一）结合报告期内应收账款账龄、回款情况、主要客户信用风险、同行业公司坏账计提情况等，分析公司应收账款周转率低于同行业平均水平的原因及合理性，坏账准备计提是否充分”。

（2）存货跌价准备

资产减值损失主要为存货跌价损失，截至报告期末公司存货状况良好，存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业公司相比不存在较大差异，不存在应计提未计提的资产减值损失。具体情况详见“2.2 之二、（二）结合公司在手订单情况、存货库龄、存货期后结转情况、同行业公司存货跌价计提等，说明公司存货跌价准备计提是否充分”。

（三）分析公司是否存在可能大幅影响加权平均净资产收益率的因素，是否持续满足向不特定对象发行可转债相关条件

2021 年-2023 年，公司的加权平均净资产收益率（扣除非经常损益前后孰低）分别为 5.51%、4.08%、13.33%，平均为 7.64%，满足最近三个会计年度加权平均净资产收益率平均不低于百分之六的发行条件。2024 年 1-6 月，公司加权平均净资产收益率（扣除非经常损益前后孰低）为 6.95%，年化处理后的加权平均净资产收益率（扣除非经常损益前后孰低）为 13.66%。根据公司《2024 年第三季度报告》，公司 2024 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为 25,041.86 万元，同比增长 50.29%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 24,564.28 万元，同比增长 57.34%；加权平均净资产收益率以及年化处理后的加权平均净资产收益率（扣除非经常损益前后孰低）分别为 10.85%、14.21%。

报告期内公司经营状况良好，业绩保持增长趋势；公司期间费用金额随营业规模增长，与公司业务规模相匹配，报告期内占营业收入的比例总体保持稳定；公司折旧摊销政策、应收账款坏账和存货跌价计提比例与同行业可比上市公司相比不存在较大差异，不存在可能大幅影响加权平均净资产收益率的因素。

结合公司 2024 年上半年经营业绩、外部市场环境以及汽车零部件企业通常

第四季度为销售旺季的周期性波动情况，公司预计 2024 年业务经营将保持较好的增长态势，按扣除非经常性损益前后孰低的净利润计算，2022-2024 年加权平均净资产收益率平均值预计不低于 6%，将持续满足向不特定对象发行可转债的盈利要求。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 获取公司 2021 年-2023 年年度报告及审计报告、查阅 2024 年半年度报告及 2024 年第三季度报告，了解公司报告期的业绩情况变化情况、报告期非经常性损益具体内容以及折旧摊销、费用确认、减值计提等具体内容；

2. 访谈公司财务总监，了解 2024 年半年度报告业绩增长的原因以及对 2024 年全年业绩的整体判断。

（二）核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司经营状况良好，业绩保持增长趋势，相关折旧摊销费用、费用确认及减值计提稳定，不存在可能大幅影响加权平均净资产收益率的因素；结合公司 2024 年上半年经营业绩及外部市场环境，按扣除非经常性损益前后孰低的净利润计算，公司预计 2022-2024 年加权平均净资产收益率平均值预计不低于 6%，能够满足向不特定对象发行可转债的盈利要求。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国·杭州

中国注册会计师：

胡友印



中国注册会计师：

叶群



二〇二四年十一月二十七日