

关于广东和胜工业铝材股份有限公司申请
向特定对象发行股票的审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2025]519Z0025 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

目 录

<u>序号</u>	<u>内 容</u>	<u>页码</u>
1	问题 2	4
2	问题 3	83

关于广东和胜工业铝材股份有限公司申请 向特定对象发行股票的审核问询函中 有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2025]519Z0025 号

深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所上市审核中心 2024 年 12 月 6 日出具的《关于广东和胜工业铝材股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2024〕120055 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“会计师”）对广东和胜工业铝材股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“和胜股份”）审核问询函所提出的问题进行了逐项落实，现做专项说明如下：

说明：

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函意见所列问题的回复

本回复报告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，系由四舍五入造成。

问题 2

根据申报材料，报告期各期，公司的营业收入分别为 241,022.86 万元、299,927.43 万元、290,505.47 万元和 227,439.02 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 20,626.86 万元、20,459.72 万元、14,178.80 万元和 5,559.73 万元。报告期各期，公司综合毛利率分别为 20.25%、19.14%、16.57%和 12.19%，其中公司汽车部件的毛利率分别为 20.91%、19.37%、16.59%和 8.07%。公司产品的定价模式为“基准铝价+加工费”模式，基准铝价通常参考客户下单时前一个月或一个季度的铝锭均价确认，加工费根据市场竞争状况、客户需求等外部因素，并综合考虑公司自身成本、利润空间、客户关系等因素确定。报告期内，发行人经营活动现金流量净额分别为 4,829.12 万元、3,919.53 万元、-13,272.81 万元和 55,187.90 万元；公司于 2024 年 3 月对 2021 年和 2022 年的合并现金流量表进行会计差错更正，分别将 2021 年和 2022 年的投资活动现金流量净额 0.76 亿元和 1.2 亿元计入经营活动产生的现金流量净额。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 32,990.25 万元、44,841.21 万元、45,904.14 万元和 53,700.12 万元，公司存货跌价准备金额分别为 513.20 万元、1,014.40 万元、871.35 万元和 937.20 万元。报告期内，前五大客户销售占公司营业收入的比例分别为 45.75%、62.88%、66.71%和 63.96%，其中第一大客户宁德时代销售占比分别为 24.68%、46.32%、46.42%和 45.65%。报告期内，公司向前五名供应商采购金额分别为 90,409.10 万元、90,030.80 万元、91,187.49 万元和 72,460.73 万元，占采购总额比重分别为 45.01%、35.61%、37.06%和 35.06%。公司主要原材料为铝锭、铝棒和型材，其中型材采购金额由 2021 年度的 7,627.96 万元增加至 2022 年度的 26,376.68 万元。报告期各期末，公司货币资金余额分别为 12,926.33 万元、20,717.43 万元、25,081.05 万元和 28,942.02 万元；长期借款余额分别为 7,415.00 万元、26,315.00 万元、29,870.00 万元和 61,937.89 万元。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 86,836.36 万元、104,066.72 万元、84,733.38 万元和 68,858.62 万元，坏账计提比例分别为 2.90%、2.77%、2.46%和 2.58%，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平。报告期各期末，公司应付票据余额分别为 5,141.05 万元、4,898.19 万元、2,095.20 万元和 19,743.35 万元，最近一期末大幅增加。报告期各期末，公司其他非流动资产分别为 976.36 万元、974.17 万元、995.25 万元和 2,570.27 万元，主要是预付设备款；公司在建工程账面价值分别为 7,987.24 万元、7,258.51 万元、24,474.66 万元和 36,600.97 万元，主要是尚未完成安装调试的机器设备和部分基建工程。

公司正在办理“仙屋围”多层工业厂房的不动产权证书，公司尚未取得“扒佛岭”厂房的不动产权证书。报告期内，发行人子公司曾因堆放成品货物堵塞安全出口违反消防安全和员工未取得电工作业特种作业操作证从事电工作业分别受到 1 万元和 5000 元的行政处罚。

请发行人补充说明：（1）区分不同业务的主要产品销售量价、原材料成本、加工费的影响因素、公司及客户议价能力、市场竞争情况、同行业可比公司对比情况等，说明近三年公司业绩及毛利率持续下滑的原因及合理性，相关不利因素是否持续，并进行充分风险提示；（2）量化分析经营活动现金流量存在较大波动且与净利润变动存在差异的原因，最近一年转负的原因及合理性；（3）结合对前期会计差错更正后的整改情况，说明发行人会计核算内部控制制度是否健全有效，发行人目前的经营活动现金流是否真实准确地反映发行人生产经营所产生的现金流入及流出情况；（4）列示不同业务类型下的存货构成、库龄、期后销售、原材料价格波动情况、计提政策等，说明 2022 年存货跌价准备计提增加的原因，报告期内计提存货跌价准备是否充分，与同行业可比公司的对比情况及差异原因；（5）前五大客户销售占比较高尤其是第一大客户销售采购占比较高的原因及合理性，是否属于行业惯例，结合与主要客户是否签订长期协议等情况说明与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖；（6）结合产品结构变化、各产品所需型材的数量、原材料价格波动等，说明 2022 年度型材采购金额大幅上升的原因及合理性；（7）说明报告期内货币资金、借款与利息收入、财务费用的匹配性，最近一期末公司长期借款大幅增长的原因及合理性；（8）结合报告期各期末应收账款账龄情况、应收账款期后回款及逾期情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性，结合产品结构、客户结构等因素，说明应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；（9）报告期各期末应付票据的构成情况，应付票据前五大供应商的采购内容、余额及占比、主要供应商给予发行人的信用政策和信用期是否发生变化，发行人是否存在逾期付款的情形，最近一期应付票据余额大幅增加的原因及合理性；（10）结合设备采购合同主要条款，说明报告期各期末公司其他非流动资产金额较大的合理性，最近一期末大幅增加的合理性，是否存在 1 年以上长账龄的款项及存在的合理性，是否符合行业惯例，并结合期后相关设备运达及安装、工程施工进度等，说明上述其他非流动资产的期后结转情况；（11）列示报告期末在建工程进度、在建工程账龄情况、预计

转固项目情况,在建工程是否已投入运营、是否存在未及时转固情形,在建工程减值准备计提的充分性,结合产能利用率变动情况,说明在建工程持续增长的合理性;(12)截至目前不动产权证书的办理进展,是否存在影响办理条件的实质障碍,说明未取得不动产权证书的原因及合规性,是否涉嫌违规用地、未批先建等情形,是否存在被拆除风险,是否存在被采取行政处罚的风险,是否存在纠纷或潜在纠纷,是否构成重大违法违规,结合前述房屋建筑物的具体用途以及被处罚、被拆除风险,说明对发行人经营场所稳定性、持续经营能力是否构成重大不利影响,相关整改应对措施及补偿措施是否切实可行;(13)说明行政处罚发生后的整改措施,是否已完善相关制度并得到有效执行;(14)结合最近一期末可能涉及财务性投资的会计科目情况,说明相关投资是否属于财务性投资,未认定为财务性投资的具体情况,包括公司名称、认缴金额、实缴金额、投资标的、初始及后续投资时点、持股比例、账面价值、累计占最近一期末归母净资产比例,并说明本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况,是否符合《证券期货法律适用意见第18号》第一条的规定。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见,请会计师核查(1)(2)(3)(4)(5)(6)(7)(8)(9)(10)(11)并发表明确意见,请发行人律师核查(5)(11)(12)(13)(14)并发表明确意见。

【回复】

一、区分不同业务的主要产品销售量价、原材料成本、加工费的影响因素、公司及客户议价能力、市场竞争情况、同行业可比公司对比情况等,说明近三年公司业绩及毛利率持续下滑的原因及合理性,相关不利因素是否持续,并进行充分风险提示

(一)报告期内公司的主要业绩指标和毛利率变化情况,近三年公司业绩及毛利率持续下滑的原因及合理性

报告期各期,公司的主要业绩指标和毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	227,439.02	14.35%	290,505.47	-3.14%	299,927.43	24.44%	241,022.86

营业成本	199,714.57	21.71%	242,364.21	-0.06%	242,519.80	26.17%	192,218.08
毛利额	27,724.45	-20.35%	48,141.26	-16.14%	57,407.63	17.63%	48,804.78
综合毛利率	12.19%	-5.31%	16.57%	-2.57%	19.14%	-1.11%	20.25%
销售费用	1,235.64	6.23%	1,704.40	29.93%	1,311.79	-27.79%	1,816.59
管理费用	10,579.06	2.19%	14,336.47	17.65%	12,186.00	10.62%	11,015.65
研发费用	11,200.89	8.37%	14,556.62	-8.58%	15,922.45	57.31%	10,121.85
财务费用	1,923.89	42.13%	1,841.51	-3.26%	1,903.57	53.24%	1,242.21
归属于母公司股东的净利润	5,559.73	-46.96%	14,178.80	-30.70%	20,459.72	-0.81%	20,626.86
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,741.81	-48.62%	13,082.69	-33.38%	19,636.49	-3.31%	20,309.43

注：毛利率的变动幅度为变动的百分点；2024 年 1-9 月的变动比例为相较于 2023 年 1-9 月的同比变动幅度。

报告期各期，发行人的综合毛利率分别为 20.25%、19.14%、16.57%和 12.19%，归属于母公司股东的净利润分别为 20,626.86 万元、20,459.72 万元、14,178.80 万元和 5,559.73 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 20,309.43 万元、19,636.49 万元、13,082.69 万元和 4,741.81 万元，均呈下降趋势。报告期内，发行人的毛利率和净利润指标的下降主要系各业务板块毛利率波动以及管理费用、研发费用、财务费用的变动引起。

2022 年，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润降幅（3.31%）大于归属于母公司股东的净利润（0.81%），主要系 2022 年归属于母公司的非经常性损益净额较 2021 年增加 505.80 万元，增幅 159.34%。2022 年非经常性损益的增加主要系当年收到“中山市财政局总部企业奖励”、“工业和信息化局政府补助”等政府补助，计入当期非经常性损益的政府补助合计为 1,116.21 万元。

1、报告期内发行人毛利率下降的原因

2022 年、2023 年和 2024 年 1-9 月，发行人的综合毛利率同比分别下降 1.11%、2.57% 和 5.31%。

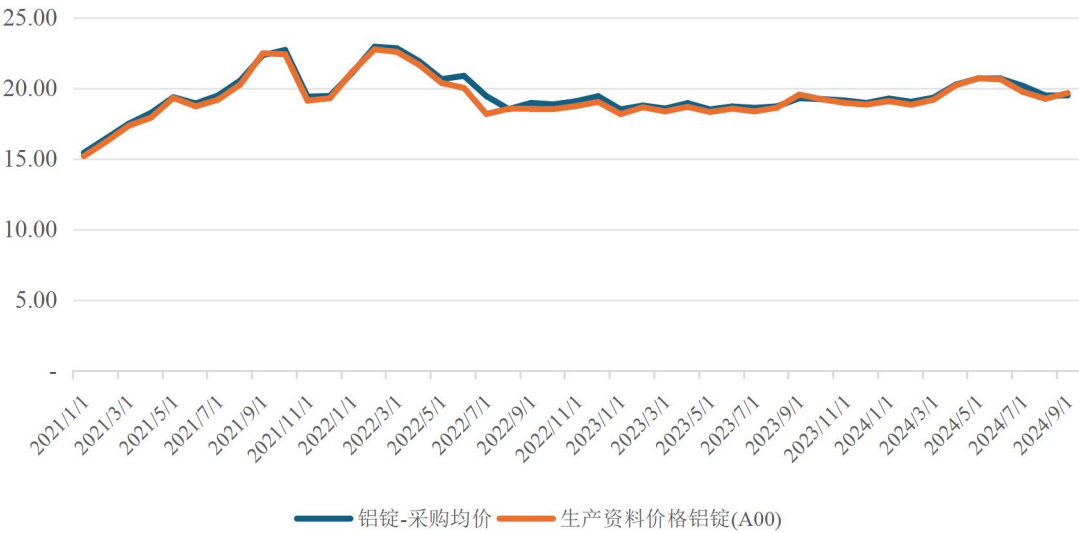
2022 年，发行人综合毛利率的下降系主营业务中汽车部件、电子消费品和耐用消费品的毛利率均有所下降共同引起，上述业务的毛利率下降主要系铝锭、铝棒等原材料市场价格上升导致。2022 年，铝锭（A00）和铝棒（6063 铝棒）的市场均价分别较上年上涨 5.54%和 5.41%。

发行人主营产品的主要原材料包括铝锭、铝棒和型材，报告期内，原材料成本占发

行人主营业务成本的比例约为 64%~71%，对发行人产品价格和毛利率的影响较大。

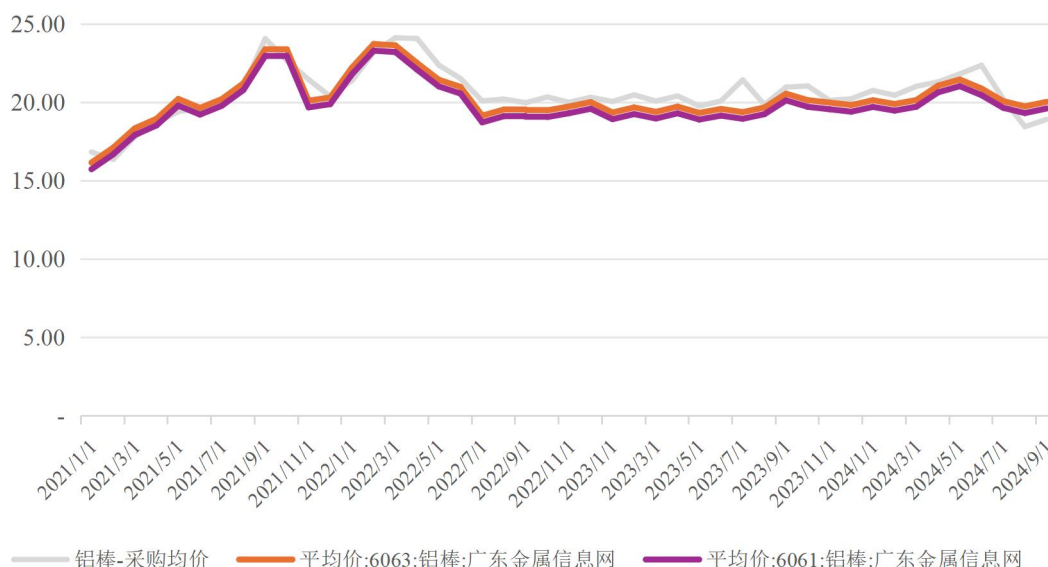
在采购端，铝作为大宗商品，存在公开市场报价，其市场价格较为透明，公司铝锭、铝棒的采购价格通常以采购时铝的公开市场价格为基准进行定价。而型材多为定制化产品，其产品采购定价取决于性能指标、尺寸规格、加工难度等因素，不存在可参照的公开市场价格。报告期内，公司铝锭、铝棒的采购价格变化与市场价格走势基本保持一致，符合行业趋势，发行人的采购均价与市场价格的少量差异主要系具体产品规格、具体采购时点、供应商等因素导致。

2021 年至 2024 年 9 月铝锭采购价格与市场均价走势（单位：元/kg）



数据来源：同花顺 iFind

2021 年至 2024 年 9 月铝棒采购价格与市场均价走势（单位：元/kg）



数据来源：同花顺 iFind

在销售端，发行人的主要产品销售定价时通常参照下单时前一个月或一个季度的铝锭均价确认产品中的原材料价格，销售价格的其他部分为加工费，发行人的利润主要来源于加工费部分。按照上述定价原则，发行人主要产品的销售价格与铝锭市场价格具有一定相关性，但由于不同客户的价格调整机制和周期有所差异，且每次调价存在一定时间间隔，因此发行人销售价格中的原材料价格部分相较于铝的市场价格变化存在一定滞后。假设不考虑除原材料之外的其他成本变动，在加工费基本稳定的情况下，铝锭市场价格上升将导致发行人毛利率有所下降，铝锭市场价格下降会导致发行人毛利率有所上升。**2022 年，发行人铝锭和铝棒的平均采购价格较 2021 年分别上升 3.49%和 7.54%，原材料成本的上升导致当年毛利率有所降低。**

2023 年，发行人综合毛利率的下降系主营业务中汽车部件、电子消费品和耐用消费品的毛利率均有所下降共同引起，当年上述业务毛利率的下降主要系行业竞争加剧导致产品价格下降、产能利用率降低导致汽车部件等产品单位成本提高等因素的影响，**当年发行人主要产品类别的平均价格和单位成本变化情况如下：**

产品类别	平均价格			单位成本		
	2023 年度	2022 年度	变动幅度	2023 年度	2022 年度	变动幅度
汽车部件	45.05	47.08	-4.33%	37.57	37.96	-1.03%
电子消费品	31.01	32.73	-5.26%	26.25	26.88	-2.36%

产品类别	平均价格			单位成本		
	2023 年度	2022 年度	变动幅度	2023 年度	2022 年度	变动幅度
耐用消费品	40.60	43.26	-6.14%	33.23	34.68	-4.20%

根据上表，2023 年发行人汽车部件、电子消费品、耐用消费品的平均价格降幅都大于单位成本降幅，最终导致上述产品类别的毛利率下降。各类产品的平均价格和单位成本的具体变化原因详见本问题之“（二）各业务板块报告期内的销售情况、公司及客户议价能力、市场竞争情况、同行业可比公司对比情况”的分析。

2024 年 1-9 月，发行人综合毛利率的下降主要系收入占比最高的汽车部件业务毛利率下降引起。发行人 2023 年下半年以来为配合客户需求新增的部分产能和生产人员，在 2024 年 1-9 月形成了较为固定的人工成本和制造费用，但由于终端车型的销售是逐步放量的过程，2024 年 1-9 月汽车部件的产能利用率下降较为明显，导致 2024 年 1-9 月汽车部件的单位成本较 2023 年增加 10.22%，毛利率较 2023 年同期降幅较大，最终 2024 年 1-9 月的综合毛利率较 2023 年同期下降 5.31 个百分点。

2024 年 1-9 月，发行人汽车部件产品的单位成本较 2023 年度增加 3.84 元/kg，其中直接材料增加 0.46 元/kg，直接人工增加 1.83 元/kg，制造费用及其他成本增加 1.54 元/kg，主要系直接人工和制造费用上升引起，具体分析如下：

（1）直接人工成本增加的原因

2024 年 1-9 月，发行人汽车部件单位成本中的直接人工成本较 2023 年度增加 1.83 元/kg。报告期各期末，发行人的生产人员总人数分别为 2,282 人、2,755 人、3,411 人和 3,279 人，报告期内发行人新增的生产人员主要系为生产汽车部件产品配置。因此，在 2023 年和 2024 年 1-9 月的生产人员总数处于较高水平的情况下，人工成本总额也较高，但由于 2024 年 1-9 月汽车部件的主要产品电池箱体产能利用率降幅较大（从 2023 年度的 75.15%下降至 2024 年 1-9 月的 65.33%），单位产品分摊的人工成本随之提升，由此导致单位人工成本增加较多。

（2）制造费用成本增加的原因

报告期内，发行人持续通过新增设备等固定资产投资来满足客户增加的汽车部件等产品需求，报告期各期末，发行人固定资产中机器设备的原值分别如下：

单位：万元

业务类别	2024. 9. 30	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2021. 12. 31
固定资产-机器设备	85,556.94	77,677.39	68,184.02	55,271.71
其中：当期新增原值金额	8,489.55	11,269.41	14,396.22	9,870.94

根据上表，报告期内发行人固定资产中的机器设备持续增加，增加的机器设备主要系用于汽车部件业务，上述新增固定资产形成了较为固定的折旧摊销成本，在 2024 年 1-9 月电池箱体产能利用率下降的

情况下，单位产品分摊的折旧摊销成本增加，最终导致 2024 年 1-9 月汽车部件的单位制造费用较 2023 年度增加 1.54 元/kg。

此外，发行人的毛利率在一定程度上还受到加工费的影响。发行人的主营产品按照下游应用领域主要分为汽车部件、电子消费品、耐用消费品等，上述产品的销售定价模式多为“基准铝价+加工费”，其中加工费影响因素较多，通常由发行人在生产成本的基础上综合考虑各项因素后加上一定幅度的加成与客户协商确定。在原材料成本和生产成本不变的情况下，加工费越高发行人产品的毛利率越高，业绩水平也越高。但由于发行人在与客户结算时不会单独拆分原材料和加工费对价，因此无法直接量化分析报告期内的加工费变化情况。

报告期内，发行人主营产品的加工费主要影响因素如下：

影响因素	具体影响情况
生产工艺	发行人的具体产品类别和规格、型号众多，大多为非标准、定制化产品，所需的生产工艺不尽相同，通常而言，需要在挤压后的铝型材基础上进一步深加工、集成装配的产品，由于其生产工序更多、工艺更加复杂，产品的生产成本和附加值更高，加工费也相对较高；而工序较少、工艺较为简单的产品，加工费则相对较低。 发行人的产品类别中，汽车部件的主要产品电池箱体需要在铝型材的基础上经过复杂的深加工和集成装配工序生产完成，其加工费和产品价格显著高于电子消费品和耐用消费品。
供货数量	如果客户订单量较大，能够摊薄发行人单位产品的生产成本，则加工费可以适当降低。
运输要求	发行人的产品为金属制品，距离较远的客户运费较高，该部分成本也将纳入加工费的考量因素。
市场竞争情况	对于发行人基于核心技术优势开发的具有行业领先性的产品，其市场竞争较小，发行人通常可以制定相对较高的加工费价格；对于生产工艺成熟、市场竞争较为激烈的产品，发行人通常无法取得较高溢价，加工费水平大多为市场水平。
客户合作历史	对于合作历史较长、信誉较好的优质客户，发行人可以在价格上给予适当优惠。

综上，报告期内发行人毛利率的持续下降系各业务板块的毛利率变动综合影响导致，主要系原材料价格波动、产能利用率下降、相关行业市场竞争、加工费等因素的影响，各业务板块毛利率的变动原因详见本问题之“（二）各业务板块报告期内的销售情况、公司及客户议价能力、市场竞争情况、同行业可比公司对比情况”的分析。

2、报告期内发行人净利润下降的原因

2022 年、2023 年和 2024 年 1-9 月，发行人归属于母公司股东的净利润同比分别下

降 0.81%、30.70%和 46.96%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比分别下降 3.31%、33.38%和 48.62%。报告期内发行人净利润的持续下降除毛利率降低导致毛利额波动外，主要系管理费用、研发费用、财务费用的影响，具体分析如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
管理费用	10,579.06	2.19%	14,336.47	17.65%	12,186.00	10.62%	11,015.65
其中：职工薪酬	7,188.04	13.06%	9,457.58	32.13%	7,157.69	7.88%	6,634.97
折旧和摊销	1,248.43	20.04%	1,879.53	85.76%	1,011.82	46.35%	691.37
研发费用	11,200.89	8.37%	14,556.62	-8.58%	15,922.45	57.31%	10,121.85
财务费用	1,923.89	42.13%	1,841.51	-3.26%	1,903.57	53.24%	1,242.21
其中：利息支出	2,097.13	47.11%	2,000.05	-1.42%	2,028.81	73.26%	1,170.96

注：2024 年 1-9 月的变动比例为相较于 2023 年 1-9 月的同比变动幅度。

报告期内，发行人的管理费用分别为 11,015.65 万元、12,186.00 万元、14,336.47 万元和 10,579.06 万元，持续增加，主要系随着业务规模的扩大，发行人管理相关部门的人数和管理用长期资产增加，计入管理费用的职工薪酬和折旧摊销等费用增加所致。报告期各期，发行人管理人员的平均人数（期初期末管理人员数量平均值）分别为 462 人、657 人、756 人和 774 人，持续增加。因此，管理费用的持续增加是报告期内发行人净利润下滑的主要原因之一。

报告期各期，发行人研发费用的金额分别为 10,121.85 万元、15,922.45 万元、14,556.62 万元和 11,200.89 万元，2022 年和 2024 年 1-9 月分别同比上升 57.31%和 8.37%，系发行人持续通过研发投入强化自身技术实力和竞争优势。2022 年和 2024 年 1-9 月研发费用的上升，也是相应期间净利润下降的主要原因之一。

报告期各期，发行人财务费用的金额分别为 1,242.21 万元、1,903.57 万元、1,841.51 万元和 1,923.89 万元，其中 2022 年和 2024 年 1-9 月分别同比大幅增加 53.24%和 42.13%，主要系发行人基于业务发展需求通过增加长期借款筹集资金，2022 年末和 2024 年 9 月末发行人的长期借款金额分别较当期初增加 254.89%和 107.36%，上述期间财务费用的增加也是净利润下降的主要原因之一。

综上，报告期内，发行人的净利润指标持续下降，系毛利率下降以及管理费用、研

发费用、财务费用等期间费用增加导致，具有合理性。

（二）各业务板块报告期内的销售情况、公司及客户议价能力、市场竞争情况、同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司的主营业务收入和毛利额占比均超过 92%，发行人的业绩主要来源于主营业务，发行人主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
汽车部件	143,245.99	67.76%	193,307.02	70.96%	205,598.92	71.77%	117,917.65	52.19%
电子消费品	49,193.36	23.27%	54,374.61	19.96%	50,987.04	17.80%	69,355.86	30.70%
耐用消费品	15,424.97	7.30%	20,117.27	7.38%	24,760.58	8.64%	32,655.85	14.45%
其他类	3,536.08	1.67%	4,616.10	1.69%	5,140.41	1.79%	5,993.42	2.65%
合计	211,400.40	100.00%	272,415.00	100.00%	286,486.95	100.00%	225,922.79	100.00%

报告期内，发行人主营业务的毛利率和毛利贡献率如下：

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
汽车部件	8.07%	5.47%	16.59%	11.77%	19.37%	13.90%	20.91%	10.91%
电子消费品	20.40%	4.75%	15.37%	3.07%	17.88%	3.18%	19.30%	5.92%
耐用消费品	22.47%	1.64%	18.16%	1.34%	19.82%	1.71%	20.69%	2.99%
其他类	26.35%	0.44%	45.37%	0.77%	42.70%	0.77%	45.33%	1.20%
主营业务	12.30%	12.30%	16.95%	16.95%	19.57%	19.57%	21.03%	21.03%

注：毛利贡献率=毛利率*收入占比

报告期内，公司主营业务收入以汽车部件、电子消费品及耐用消费品为主，合计收入占比分别为 97.35%、98.21%、98.31%和 98.33%。报告期内公司的毛利也主要由上述三个业务板块贡献，各业务板块的业绩和毛利率情况如下：

1、汽车部件

公司汽车部件产品包括电池箱体、模组结构件、电芯结构件等电池结构件以及防撞梁、底盘门槛梁等车身结构件，主要应用于新能源汽车领域。报告期内，发行人汽车部件产品的业绩情况如下：

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额

销售收入（万元）	143,245.99	—	193,307.02	-5.98%	205,598.92	74.36%	117,917.65
销售成本（万元）	131,686.60	—	161,234.14	-2.73%	165,765.47	77.74%	93,263.02
毛利额（万元）	11,559.39	—	32,072.88	-19.48%	39,833.45	61.57%	24,654.63
销量（吨）	31,799.08	—	42,913.17	-1.72%	43,666.28	65.85%	26,328.01
平均价格（元/kg）	45.05	0.00%	45.05	-4.33%	47.08	5.13%	44.79
单位成本（元/kg）	41.41	10.22%	37.57	-1.03%	37.96	7.17%	35.42
毛利率	8.07%	-8.52%	16.59%	-2.78%	19.37%	-1.53%	20.91%

注：毛利率的变动幅度为变动的百分点数。

报告期各期，发行人汽车部件产品的毛利率分别为 20.91%、19.37%、16.59%和 8.07%，呈逐年下降趋势，具体分析如下：

（1）汽车部件毛利率变动的原因分析

①2022 年汽车部件毛利率变化原因

2022 年，发行人汽车部件的毛利率较 2021 年下降 1.53 个百分点，系当年汽车部件的平均价格上涨幅度低于单位成本上涨幅度所致。

2022 年，发行人汽车部件产品的单位成本较 2021 年上升 7.17%，主要系原材料铝的市场价格提高导致，2021 年度和 2022 年度，铝锭的市场均价分别为 16.77 元/kg 和 17.70 元/kg（数据来源于同花顺 iFind 统计的“生产资料价格：铝锭（A00）”，按照 13%的增值税率折算为不含税价格，下同），2022 年较 2021 年上涨 5.54%。2022 年，发行人铝锭、铝棒的采购均价较 2021 年分别上升 3.49%和 7.54%，由此导致产品成本增加。

2022 年汽车部件的平均价格较 2021 年上升 5.13%，当年汽车部件的细分产品平均价格和收入占比变动情况如下：

汽车部件产品类别	2022 年度 收入占比	2021 年度 收入占比	收入占比 变动比例	均价 变动比例
汽车部件产品 1	69.76%	60.85%	8.91%	-5.28%
汽车部件产品 2	18.16%	21.03%	-2.87%	6.46%
汽车部件产品 3	12.08%	18.12%	-6.04%	8.55%
汽车部件整体	100.00%	100.00%	0.00%	5.13%

根据上表，2022 年，发行人汽车部件销售均价的上涨主要系细分产品收入结构变动以及部分细分产品销售价格提高共同引起。

细分产品收入结构变动方面，主要系 2022 年发行人汽车部件产品 1 的收入占比上升，在一定程度上导致了汽车部件整体销售均价上升。由于汽车部件产品 1 的生产工艺和流程更加复杂，其价格也高于其他汽车部件产品，2022 年，随着新能源汽车行业的快速发展以及发行人和客户 A 等下游客户合作的加深，

发行人汽车部件产品 1 的销售收入同比大幅增加 99.90%，汽车部件产品 1 的收入占汽车部件总收入的比例也从 2021 年的 60.85%提高至 2022 年的 69.76%，由于汽车部件产品 1 的销售均价高于其他汽车部件产品，其收入占比的提高在一定程度上导致了 2022 年汽车部件整体均价的上涨。2022 年，发行人汽车部件产品 1 的销售均价同比下降 5.28%，主要系发行人为应对市场竞争、提高销售份额，适当降低了产品价格。

另一方面，2022 年汽车部件产品 2 和汽车部件产品 3 的销售均价上升也导致了汽车部件整体均价的上升，上述产品价格上升主要系随着原材料成本的上涨，发行人对下游客户的销售价格也随之提升，以及不同型号、规格产品收入结构变动的影响导致。

通常而言，发行人能够将铝锭的采购价格变动传递至下游客户，但由于不同客户的价格调整机制和周期有所差异，且每次调价存在一定时间间隔，加之铝锭价格在汽车部件产品价格中的比例相对较低，报告期内均低于 40%，故而在原材料价格变动比例不大的情况下，该因素对发行人汽车部件销售价格的影响较为有限。报告期内，发行人汽车部件主要客户的基准铝价调整周期包括每月、每季度或每年等不同周期，调整机制大致为：相应周期内，如果铝锭的市场价格变动幅度超过了约定水平，则对产品的基准铝价进行相应调整。

综上，由于 2022 年汽车部件单位成本的上涨幅度大于销售均价上涨幅度，最终导致 2022 年发行人汽车部件的毛利率降低 1.53 个百分点。

②2023 年汽车部件毛利率变化原因

2023 年，发行人汽车部件的毛利率较 2022 年下降 2.78 个百分点，系当年汽车部件的平均价格下降幅度大于单位成本降幅所致。

2023 年汽车部件的单位成本较 2022 年下降 1.03%，主要系当年铝的市场价格降低导致原材料成本下降，2023 年，铝锭的市场均价为 16.54 元/kg，较 2022 年下降 6.57%。2023 年发行人采购铝锭和铝棒的均价较 2022 年分别降低 5.27%和 6.92%。但是，受市场竞争加剧及新增产能未能及时产生效益等因素影响，当年发行人电池箱体的产能利用率从去年的 87.93%下降至 75.15%；此外，发行人 2023 年为匹配汽车部件的新增产能，陆续新引进部分生产人员，汽车部件的人工成本有所增加，上述因素共同导致 2023 年汽车部件单位产品分摊的人工成本和制造费用有所提高，最终 2023 年汽车部件的单位成本小幅下降 1.03%。

2023 年，汽车部件的平均价格较 2022 年下降 4.33%，当年汽车部件的细分产品平均价格和收入占比变动情况如下：

汽车部件产品类别	2023 年度 收入占比	2022 年度 收入占比	收入占比 变动比例	均价 变动比例
汽车部件产品 1	75.74%	69.76%	5.98%	-6.00%
汽车部件产品 2	14.91%	18.16%	-3.25%	-7.53%
汽车部件产品 3	9.34%	12.08%	-2.74%	-7.80%

汽车部件整体	100.00%	100.00%	0.00%	-4.33%
--------	---------	---------	-------	--------

2023 年，发行人汽车部件各细分产品类别的销售均价相较于 2022 年均有所下降，一方面系当年铝的市场价格有所下降，另一方面系发行人为应对市场竞争、维持交易份额适当降低了部分产品的销售价格。在上述因素的综合影响下，最终 2023 年发行人汽车部件的毛利率较 2022 年下降 2.78 个百分点。

④2024 年 1-9 月汽车部件毛利率变化原因

2024 年 1-9 月，发行人汽车部件的毛利率较 2023 年下降 8.52 个百分点，主要系单位成本上升导致。

2024 年 1-9 月，发行人汽车部件的平均销售价格与 2023 年持平，汽车部件的细分产品平均价格和收入占比变动情况如下：

汽车部件产品类别	2024 年 1-9 月 收入占比	2023 年度 收入占比	收入占比 变动比例	均价 变动比例
汽车部件产品 1	76.76%	75.74%	1.02%	4.21%
汽车部件产品 2	13.37%	14.91%	-1.54%	-17.91%
汽车部件产品 3	9.87%	9.34%	0.53%	3.21%
汽车部件整体	100.00%	100.00%	0.00%	0.00%

根据上表，2024 年 1-9 月，汽车部件细分产品类别的均价变动情况有所差异，其中汽车部件产品 1 的销售均价较 2023 年上升 4.21%，主要系发行人充分利用自身技术优势强化与下游客户的合作，当期工艺技术较为复杂、销售价格较高的产品收入增加所致。

2024 年 1-9 月，发行人汽车部件产品 2 的销售均价较 2023 年下降 17.91%，系发行人为应对市场竞争适当降低销售价格，以及客户和产品收入结构变动导致。2023 年和 2024 年 1-9 月，发行人汽车部件产品 2 的主要客户为客户 C 和某大型汽车零部件企业，上述两家客户 2023 年和 2024 年 1-9 月该类产品合计收入占发行人汽车部件产品 2 收入的比例分别为 73.34%和 68.40%。2024 年 1-9 月，发行人对客户 C 和该企业的销售均价相较于 2023 年分别下降 24.57%和 3.70%，对客户 C 的价格降幅较大，系发行人受到该客户下游产业链成本控制的压力较大，为维持销售份额降低了销售价格；此外，由于发行人对上述汽车零部件企业销售的产品主要为无需深加工的挤型素材，价格较低，2024 年 1-9 月发行人对该客户的汽车部件产品 2 的收入占比从上年的 10.58%上升至 18.52%，该因素也是该类产品整体销售均价下降的原因。

2024 年 1-9 月，发行人汽车部件产品 3 的销售均价较 2023 年提高 3.21%，变动幅度较小，汽车部件产品 3 的产品和客户结构较为分散，产品和客户收入结构的变化导致销售均价有所波动。

2024 年 1-9 月，汽车部件的单位成本较 2023 年增加 10.22%，主要系发行人 2023 年下半年以来为满足预计增加的客户需求，新增的汽车部件产能和配套生产人员在 2024 年形成了相对固定的人工成本和制造费用，但受部分终端车型销售不及预期等因素影响，2024 年 1-9 月汽车部件的产能利用率较低，导致单位产品分摊的人工成本和制造费用涨幅较大，产品单位成本随之提高。此外，2024 年 1-9 月，铝锭的市场均价为 17.43 元/kg，较 2023 年上升 5.40%，该因素也是 2024 年 1-9 月汽车部件的单位成本上升的

原因之一。

(2) 公司和客户议价能力的影响

报告期内，发行人汽车部件的主要客户包括客户 A、客户 C、客户 E、客户 B、宝钢集团等，上述客户报告期内的汽车部件收入占发行人汽车部件总收入的比例为 86.31%。

发行人的汽车部件主要客户均为动力电池、整车制造或汽车结构件的龙头企业，具有采购规模大、质量要求高、供应链管理严格、产品持续迭代等特点，发行人凭借对客户需求的快速响应能力、高标准的质量控制能力、稳定的供应交付能力、深厚的技术积累、较强的产品开发设计和优化能力等竞争优势，得以进入客户的供应链体系并实现长期稳定合作，具有一定的议价能力。

通常而言，对于技术含量较高、工艺较为复杂，发行人具有较强领先优势的产品，发行人的议价能力相对较强，比如中高端乘用车的电池箱体，此类产品对于轻量化、集成度的要求更高，产品开发生产难度高，发行人可以凭借技术优势获取相对较强的议价能力。对于产品工艺和复杂程度一般的产品，下游客户的可选供应商较多，市场竞争程度较高，此时下游客户凭借其行业内的强势地位具有较强的议价能力，此类产品在激烈的市场竞争下通常无法取得较高溢价，供应商为获取订单维持或提高销售份额，通常需要在价格上作出让步。

(3) 市场竞争情况的影响

国内工业铝挤压材行业起步相对较晚，研发技术能力相对滞后，高端深加工产品的品种规格偏少，对国内少数具备高端产品研发制造能力的企业处于有利地位。发行人深耕高端铝合金材料行业多年，建立了从基础材料科学到系统集成的全链条研发创新体系，在电池箱体等优势领域较早开发出 CTP 电池箱体，掌握了摩擦搅拌焊接（FSW）、热熔自攻铆接（FDS）、冷金属过渡焊接（CMT）等全方位的工艺技术。凭借技术优势，发行人在新能源行业快速变化之际，及时准确地匹配新产品和新技术，具有一定的竞争优势。

发行人的客户包含了宁德时代等全球领先的电池制造商，以及比亚迪、广汽埃安等头部整车制造商，覆盖“新势力”造车企业。公司已成长为国内领先的新能源汽车电池结构件企业，其中电池箱体在交付规模、研发能力和生产制造等方面取得了领先优势。公司在 2020-2023 年连续四年获得宁德时代“年度优秀供应商”奖项，与宁德时代等重要客户签订了《战略合作协议》，并获得了广汽埃安“优秀保供奖”。

但近年来，随着新能源汽车行业的高速发展，新能源汽车部件的市场参与者也在增多，发行人的竞争对手既包括凌云股份等从传统燃油车汽车部件向新能源汽车部件拓展的企业，也包括长盈精密等从电子消费品或其他铝材应用领域拓展至新能源汽车部件领域的企业。面对广阔的市场空间，竞争对手近年来也纷纷扩充产能，市场竞争日益加剧。

为应对上述市场竞争趋势，发行人一方面不断通过提高研发和生产制造水平强化自身技术优势，主动适应行业内对于轻量化、高度集成化的发展趋势，提升客户的认可度与合作粘性；另一方面，发行人从 2023 年开始主动调整竞争战略，逐步将目标市场聚焦在更能体现自身技术实力和竞争优势的中高端产品类别，此类产品可以适当规避低端产品的激烈低价竞争，取得更高的市场溢价。2024 年 1-9 月，发行

人汽车部件产品中的电池箱体平均价格较 2023 年度提高 4.21%，体现了该战略调整在销售价格端的效果。

（4）同行业可比公司对比情况

报告期各期，发行人汽车部件的同行业可比公司毛利率情况如下：

客户名称	业务板块	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		毛利率 (%)	变动 (%)	毛利率 (%)	变动 (%)	毛利率 (%)	变动 (%)	毛利率 (%)
祥鑫科技	新能源汽车冲压模具和金属结构件	15.19	-4.25	19.44	0.28	19.16	-0.41	19.57
旭升集团	汽车类	21.15	-0.99	22.14	0.60	21.54	-0.44	21.98
凌云股份	汽车金属及塑料零部件	18.10	1.33	16.77	2.11	14.66	-1.14	15.80
华达科技	汽车零部件制造	未披露	—	13.12	1.45	11.67	-3.25	14.92
文灿股份	汽车件	未披露	—	15.22	-3.41	18.63	0.48	18.15
长盈精密	新能源汽车零组件	16.86	-1.71	18.57	1.55	17.02	-2.45	19.47
平均值		—	—	17.54	0.43	17.11	-1.20	18.32
和胜股份	汽车部件	8.07	-8.52	16.59	-2.78	19.37	-1.53	20.91

注：同行业可比公司未披露 2024 年 1-9 月各业务板块的毛利率情况，按照 2024 年半年报披露数据进行对比分析；华达科技和文灿股份在其 2024 年半年报中未披露各业务板块的毛利率，因此无法进行对比分析。

2022 年度，发行人的毛利率变动趋势与可比公司平均值一致。2023 年度，发行人汽车部件的毛利率有所下降，但同行业可比公司平均值略有上升，主要系不同公司的具体产品结构、客户结构差异所致：发行人汽车部件业务最大的客户为客户 A，2023 年受到发行人所在行业市场竞争加剧等因素影响，发行人为维持销售份额，适当降低了产品销售价格，虽然产品单位成本也有所下降，但由于价格降幅大于成本降幅，最终毛利率小幅下降 2.78 个百分点。2024 年 1-9 月，发行人因产能利用率下降等因素导致汽车部件产品单位成本上涨幅度较大，毛利率大幅下降，可比公司中，祥鑫科技、旭升集团和长盈精密类似业务板块 2024 年 1-6 月的毛利率均有所下降，其中旭升集团 2024 年半年报披露，其业绩下滑主要系“部分整车客户或一级零部件客户其自身终端销量弱于预期所致”，与发行人业绩变化情况和原因类似。2024 年 1-9 月，可比公司中凌云股份汽车金属及塑料零部件的毛利率小幅上升 1.33 个百分点，系凌云股份的该业务板块的产品类型较多，包括汽车车身结构件、新能源汽车电池系统配套产品、汽车尼龙管路系统、汽车橡胶管路及总成、汽车装饰密封件等系列，产品较为分散，相对分散了产能利用率和行业竞争对某类产品的影响。

同行业可比公司中，凌云股份和华达科技存在较多传统燃油车业务；旭升集团、长盈精密虽然侧重新能源汽车市场，但客户以广汽埃安、吉利汽车、特斯拉等整车企业为主，而发行人下游客户主要是宁德时代等动力电池行业客户，受到下游动力电池企业价格控制的影响更为明显。报告期内，祥鑫科技、

长盈精密单独披露了其新能源汽车业务的毛利率，发行人 2021 年至 2023 年汽车部件业务毛利率与之较为接近，不存在重大差异。2024 年 1-9 月，祥鑫科技和长盈精密新能源汽车业务的毛利率也都有所下降，但发行人受到产能利用率降低等因素的影响更大，因而毛利率降幅大于上述可比公司。

综上，报告期内发行人汽车部件毛利率逐年下降，主要系原材料市场价格波动、生产人员增加导致人工成本上升、产能利用率下降导致单位产品分摊的人工和制造费用增加，以及为应对市场竞争发行人降低产品价格等因素的综合影响，具有合理性。

2、电子消费品

公司电子消费品包括手机中框、笔记本电脑外壳、平板电脑外壳等消费电子板材，以及部分其他消费电子精密结构件和外观结构件。报告期内，发行人电子消费品的业绩情况如下：

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入（万元）	49,193.36	—	54,374.61	6.64%	50,987.04	-26.48%	69,355.86
销售成本（万元）	39,158.51	—	46,018.95	9.91%	41,870.03	-25.19%	55,970.70
毛利额（万元）	10,034.85	—	8,355.65	-8.35%	9,117.01	-31.89%	13,385.16
销量（吨）	15,412.38	—	17,533.80	12.57%	15,576.30	-26.80%	21,278.58
平均价格（元/kg）	31.92	2.92%	31.01	-5.26%	32.73	0.43%	32.59
单位成本（元/kg）	25.41	-3.20%	26.25	-2.36%	26.88	2.19%	26.30
毛利率	20.40%	5.03%	15.37%	-2.51%	17.88%	-1.42%	19.30%

注：毛利率的变动幅度为变动的百分点数。

报告期各期，发行人汽车部件产品的毛利率分别为 19.30%、17.88%、15.37%和 20.40%，2021 年至 2023 年呈逐年下降趋势，2024 年 1-9 月有所提高，具体分析如下：

（1）电子消费品毛利率变动的原因分析

①2022 年电子消费品毛利率变化原因

2022 年，发行人电子消费品的毛利率较 2021 年下降 1.42 个百分点，系销售均价的涨幅小于单位成本涨幅导致。

2022 年，电子消费品的单位成本同比增加 2.19%，主要系铝锭等主要原材料市场价格上升导致产品单位成本增加。

2022 年，电子消费品销售均价较 2021 年增加 0.43%，也主要系铝锭市场价格增加，对应的产成品价格也相应上涨所致，但由于原材料成本上升向下游客户的转移有所滞后，以及电子消费品市场竞争加剧等因素影响，最终销售价格的涨幅小于单位成本涨幅，导致电子消费品毛利率小幅下降 1.42 个百分点。

②2023 年电子消费品毛利率变化原因

2023 年，发行人电子消费品的毛利率较 2022 年下降 2.51 个百分点，系销售均价的降幅大于单位成本降幅导致。

2023 年，电子消费品的单位成本同比下降 2.36%，一方面系当年铝锭、铝棒等原材料采购价格降低导致原材料成本下降，另一方面系 2023 年电子消费品产销量提高，单位产品分摊固定成本降低。

2023 年，发行人电子消费品销售均价下降 5.26%，一方面系铝锭市场价格降低引起；另一方面系产品收入结构的影响，当年发行人电子消费品产品结构中，相对价格较低的品类占比提高，如手机中框类产品的收入占电子消费品总收入的比例从去年的 25.00%提高至 36.24%。上述因素的综合作用下，最终 2023 年电子消费品的平均价格降幅大于单位成本降幅，毛利率下降 2.51 个百分点。

③2024 年 1-9 月电子消费品毛利率变化原因

2024 年 1-9 月，发行人电子消费品的毛利率较 2023 年上升 5.03 个百分点，系销售均价上升和单位成本降低共同导致。

2024 年 1-9 月，电子消费品的销售均价较 2023 年上升 2.92%，主要系发行人新开发的部分应用在高端手机的产品价格较高，且发行人的电子消费品包含的产品明细类别、规格、型号较多，受到不同产品收入结构变动等因素影响，电子消费品的整体均价有所上升。

2024 年 1-9 月，发行人电子消费品的单位成本较 2023 年下降 3.20%，单位成本的下降一方面系发行人优化了生产技术与工艺，提升了产品的原材料利用率，导致产品的直接材料成本相应下降；另一方面系发行人与消费电子业务的主要下游客户，如比亚迪、广东领丰智能科技股份有限公司、深圳市宇星鸿精密科技有限公司等大型电子消费品下游生产企业的合作加深，上述客户的交易规模提高，最终 2024 年 1-9 月公司电子消费品销量较 2023 年同期增加 31.52%。产销量的提高导致电子消费品单位产品分摊的固定成本降低。

（2）公司和客户议价能力的影响

报告期内，发行人电子消费品的主要客户包括客户 B、客户 D 等，上述主要客户均为大型电子消费品生产企业，此类客户的供应商准入门槛较高，发行人凭借深厚的技术积累、高标准的质量水平和稳定、可靠的供应能力，与客户建立了稳定的合作关系，并依靠在产品开发、精密模具设计、质量控制、客户服务等方面的优势对下游客户具有一定的议价能力。

（3）市场竞争情况的影响

电子消费品涵盖了个人、家庭及办公用的诸多消费类电子产品，其中工业铝挤压材主要以各种专业关键零部件、外壳、外观装饰件以及对传统材料基材的替代产品等形式体现。发行人智能手机、平板电脑、笔记本电脑等中框及外壳类产品已经在国内知名消费电子品牌上得到广泛应用，并被富士康等客户授予“金牌供应商”荣誉称号。

近年来，智能手机、平板电脑、笔记本电脑等消费电子的出货量增速放缓乃至出现阶段性下滑，行业的竞争加剧，下游生产厂商和终端品牌方对供应商的成本控制较为严格，行业内技术水平较低、生产

规模较小的企业竞争较为激烈。2024 年，随着电子消费品行业技术的持续迭代和人工智能与移动终端的结合日益加深，消费电子产品迎来新一轮更新周期，行业开始逐步好转，以智能手机行业为例，根据工信部统计，2024 年 1-9 月国内市场手机出货量 2.2 亿部，同比增长 9.9%。

在应对市场竞争时，发行人始终保持对客户和市场需求的深刻理解，盯紧市场前沿，贴合客户需求，及时准确地匹配新产品和新技术。目前，公司是国内少数能够高质量稳定量产“屈服强度超 400MPa 的 6 系高装饰性铝合金”和“屈服强度超 500MPa 的 7 系高装饰性耐腐蚀铝合金”的企业之一，获得客户的广泛认可，在行业中具有一定的竞争优势。

（4）同行业可比公司对比情况

报告期各期，发行人电子消费品的同行业可比公司毛利率情况如下：

客户名称	业务板块	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		毛利率 (%)	变动 (%)	毛利率 (%)	变动 (%)	毛利率 (%)	变动 (%)	毛利率 (%)
长盈精密	消费类电子超精密零件及模组	18.51	0.51	19.74	3.43	16.31	2.75	13.56
福蓉科技	消费电子铝型材	16.02	-7.40	23.42	-1.51	24.93	-0.68	25.61
和胜股份	电子消费品	20.40	5.03	15.37	-2.51	17.88	-1.42	19.30

注：同行业可比公司未披露 2024 年 1-9 月各业务板块的毛利率情况，表格中长盈精密 2024 年 1-9 月的毛利率为其 2024 年半年度的毛利率，毛利率变动为相较于 2023 年半年度毛利率变动的百分点数；福蓉科技 2024 年 1-9 月的毛利率为其 2024 年半年度的毛利率，毛利率变动为相较于 2023 年度毛利率变动的百分点数。

2021 年至 2023 年，发行人与可比公司中福蓉科技的电子消费品的毛利率变动趋势相同，均呈下降趋势，但是与长盈精密的毛利率变动趋势有所差异，系长盈精密的消费电子业务规模增速较快，毛利率因规模效应有所提高。

2024 年 1-9 月，发行人电子消费品的毛利率有所提高，可比公司中，长盈精密的毛利率有所上升，福蓉科技的毛利率有所下降，主要系不同公司的具体产品结构和客户结构差异所致，电子消费品涵盖的具体产品类别的规格众多，不同产品的生产工艺、复杂程度和价值量也存在较大差异，因此产品结构差异将导致发行人和可比公司该类产品整体毛利率的差异。2021 年至 2023 年，发行人电子消费品的毛利率低于福蓉科技，主要系福蓉科技的产品集中在 3C 类消费电子，如手机中框、平板电脑面板等，且聚焦在苹果、三星等品牌的中高端产品线，此类产品的附加值通常更高，毛利率也更高；发行人除上述产品外，还包括部分电脑显卡结构件、笔记本电脑外壳、移动电源外壳等较为传统的产品，且产品应用的终端品牌相对分散，上述因素导致发行人电子消费品的毛利率低于福蓉科技。2024 年 1-9 月，发行人电子消费品的毛利率上升，一方面系发行人凭借扎实的技术实力，新增了部分高端型号手机的结构件供应，此类产品销售价格较高，利润空间较大；另一方面系 2024 年 1-9 月电子消费品产销量的提高带来了规模效应，当期产品的单位成本有所下降。

综上，报告期内电子消费品的毛利率变动，主要系原材料价格波动，以及产销量变动导致单位产品成本变化等因素的影响，具有合理性。

3、耐用消费品

发行人耐用消费品主要为应用在淋浴房、婴儿车等领域的铝型材。报告期内，发行人耐用消费品的业绩情况如下：

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入（万元）	15,424.97	—	20,117.27	-18.75%	24,760.58	-24.18%	32,655.85
销售成本（万元）	11,959.17	—	16,463.05	-17.07%	19,851.91	-23.35%	25,899.07
毛利额（万元）	3,465.80	—	3,654.22	-25.56%	4,908.68	-27.35%	6,756.78
销量（吨）	3,337.73	—	4,954.47	-13.44%	5,723.57	-30.14%	8,193.11
平均价格（元/kg）	46.21	13.82%	40.60	-6.14%	43.26	8.54%	39.86
单位成本（元/kg）	35.83	7.83%	33.23	-4.20%	34.68	9.72%	31.61
毛利率	22.47%	4.30%	18.16%	-1.66%	19.82%	-0.87%	20.69%

注：毛利率的变动幅度为变动的百分点数。

报告期各期，发行人耐用消费品的毛利率分别为 20.69%、19.82%、18.16%和 22.47%，2021 年至 2023 年呈逐年下降趋势，2024 年 1-9 月有所提高，具体分析如下：

（1）耐用消费品毛利率变动的原因分析

①2022 年耐用消费品毛利率变化原因

2022 年，发行人耐用消费品毛利率同比下降 0.87 个百分点，变动不大，系销售价格增幅小于单位成本增幅所致。

2022 年，耐用消费品的销售均价上涨 8.54%，主要系原材料中铝锭的市场价格上升所致。

2022 年，耐用消费品的单位成本上升 9.72%，一方面系铝锭等原材料价格上升导致；另一方面系受到房地产市场和宏观消费市场低迷等因素影响，当年耐用消费品的销量下降约 30%，产销量的下降导致单位产品分摊的成本上升。在上述因素的共同影响下，2022 年耐用消费品的毛利率下降 0.87 个百分点。

②2023 年耐用消费品毛利率变化原因

2023 年，发行人耐用消费品的毛利率同比下降 1.66 个百分点，系销售均价降低幅度大于单位成本降低幅度导致。

2023 年，耐用消费品的销售均价同比下降 6.14%，主要系铝锭等原材料市场价格下降，以及房地产和消费市场低迷，市场竞争加剧等因素所致。

2023 年，耐用消费品的单位成本下降 4.20%，主要系铝锭等原材料采购价格降低所致，当年发行人

铝锭的采购均价下降 5.27%。受上述因素影响，最终 2023 年耐用消费品的毛利率下降 1.66 个百分点。

③2024 年 1-9 月耐用消费品毛利率变化原因

2024 年 1-9 月，发行人耐用消费品的毛利率较 2023 年上升 4.30 个百分点，系销售均价上涨幅度大于单位成本增加幅度所致。

2024 年 1-9 月，发行人耐用消费品销售均价较 2023 年提高 13.82%，主要系产品结构变动的影响导致。公司耐用消费品按照产品生产工艺可分为挤型素材和挤型深加工材，其中挤型深加工材是在挤型素材的基础上经过深加工工序生产完成，生产工艺更复杂、产品附加值更高，单位成本和销售价格也相应更高。2024 年 1-9 月，随着公司与下游客户合作的加深以及下游客户开发中高端产品需求的增加，公司耐用消费品中挤型深加工材的收入占比从 2023 年的 60.21%提高至 68.18%，产品销售均价也相应提高。

2024 年 1-9 月，发行人耐用消费品的单位成本较 2023 年上升 7.83%，一方面系 2024 年 1-9 月铝锭等原材料采购价格上升，此外当期耐用消费品的中高端产品增加，根据客户需求使用的 7 系铝合金材料也更多，7 系铝合金相较于其他类型的铝合金的性能更加优良，但材料成本也更高。另一方面系当期耐用消费品中挤型深加工材的收入占比提高，该类产品相较于挤型素材，需要进一步经过深加工处理，生产工序更多，生产成本也相应增加。在上述因素的共同影响下，2024 年 1-9 月耐用消费品的毛利率较 2023 年提高 4.30 个百分点。

（2）公司和客户议价能力的影响

报告期内，发行人耐用消费品的主要客户包括某高端婴儿车企业、科勒卫浴（与发行人的交易主体为中山科勒卫浴有限公司）、明门宝钜集团（发行人的交易主体为明门（中国）婴童用品有限公司、宝钜（中国）儿童用品有限公司）等，上述客户报告期内的耐用消费品收入占发行人耐用消费品总收入的比例超过 50%。

发行人耐用消费品的主要客户中，包括某荷兰高端婴儿推车企业，该品牌聚焦于行业内的高端产品，销往全球 60 多个国家或地区。科勒卫浴是美国高端卫浴品牌，品牌创立至今已有超过 150 年的历史。明门宝钜集团是主营婴儿车、婴儿汽车座椅等婴幼儿用具的领先企业，自有品牌在欧美市场占有一席之地，同时接受国际一线品牌的委托加工。上述客户的产品主要面向中高端市场，对产品的品质要求严格，发行人凭借较强的研发实力和产品质量得以与客户建立了长期稳定的合作关系并具有一定议价能力。

（3）市场竞争情况的影响

工业铝挤压材在耐用消费领域的应用包括婴儿车前后脚、底架、手把、背扣、整体淋浴房等卫浴产品、家用电器的结构部件或外观装饰件、家居装饰产品的边框、支架、挂架、底座、拉手等。铝合金材料凭借质轻、抗蚀抗老化、经久耐用、美观大方、易于着色、良好的加工性能和低维护等诸多优势，被广泛应用于耐用消费品领域。

发行人的耐用消费品主要应用在婴儿车和淋浴房，其中婴儿车的市场规模在少子化趋势下增速放缓，但是总体基数较大，婴儿车需求较为稳定，同时，新生代父母成为婴儿出行产业消费的主力军，其消费

观念和购买习惯发生了变化，愿意为高品质婴儿车付出更高的费用。淋浴房用结构部件近年来受到房地产行业下行压力的影响较大，但城市存量优化调整仍有广阔空间，且随着国家对房地产政策的优化，房地产市场止跌回稳、改善型住房需求增加的势头逐步显现。

婴儿车和淋浴房的上游铝挤压材供应商较为分散，中小供应商由于技术基础薄弱、产品同质化严重，呈现规模较小、品质不一、同质化竞争激烈的格局，应对行业需求波动的能力较差。发行人凭借较强的材料研发优势和质量控制优势，已经成为行业内知名企业的供应商，婴儿车产品主要供应某高端婴儿车企业、明门宝钜集团等客户，淋浴房主要供应科勒卫浴等客户，上述客户的终端品牌定位在中高端客群，除国内市场外还面向海外市场销售，发行人通过加强与上述客户的合作已形成较强的竞争优势。

(4) 同行业可比公司对比情况

发行人的耐用消费品主要产品为淋浴房、婴儿车等产品的铝合金型材，经检索，暂未发现明确披露报告期内同类产品毛利率的其他可比上市公司，因此无法直接进行对比分析。

(三) 相关不利因素是否持续，并进行充分风险提示

报告期内发行人毛利率和净利润下降的原因主要包括原材料价格波动、产能利用率下降、人工成本上升、行业竞争加剧等因素，报告期内发行人与主要客户的合作关系稳定，营业收入未发生大幅下降，且持续盈利，预计相关因素不会造成发行人业绩的持续大幅下降，具体分析如下：

1、原材料价格波动的影响

发行人主营产品成本中，材料成本占比较大，其中主要原材料铝锭和铝棒的市场价格波动对发行人产品的毛利率会造成一定影响，但由于采用“基准铝价+加工费”的定价模式，发行人可以在一定程度上将原材料价格的波动传导至下游客户，进而控制原材料波动对发行人业绩的影响。此外，报告期内铝锭和铝棒的价格并不存在长期的趋势性上涨或下跌，而是阶段性上涨或下跌，因此原材料市场价格波动对发行人的业绩不会造成重大长期持续性不利影响。

2、产能利用率下降的影响

报告期内，发行人汽车部件的毛利率持续下降是发行人净利润减少最主要的因素，其中 2023 年和 2024 年 1-9 月汽车部件毛利率下降的主要原因系产能利用率降低、人工成本上升导致产品的单位成本增加，但该因素不会导致发行人业绩持续大幅下滑，主要系发行人已通过深化与下游客户的合作、持续拓展新项目等措施消化产能，具体分析详见本回复之问题 3 之“(2)”。

3、人工成本上升的影响

2023 年下半年以来，发行人为了满足预计增加的客户需求，新增了部分汽车部件产能以及配套的生产人员，导致 2023 年和 2024 年 1-9 月汽车部件的人工成本逐渐增加，叠加汽车部件的产能利用率降低的影响，导致发行人 2024 年 1-9 月汽车部件单位产品分摊的人工成本涨幅较大，汽车部件单位成本随之提高。

但预计该因素不会导致发行人业绩持续大幅下滑，发行人的生产人员大部分系生产车间的一线操作

人员，此类人员本身具有一定流动性，发行人为控制人工成本，已经开始控制新员工招聘规模，利用员工自身的流动性逐步缩减员工总人数，直至达到生产需求和经济效益的匹配。截至 2024 年 9 月末，发行人的生产人员相较于 2023 年末已经有一定减少。此外，随着发行人新拓展项目的陆续放量以及产能利用率的提升，人工成本也将随之摊薄，进而降低产品的单位成本。

4、行业竞争加剧的影响

发行人的主营业务中，汽车部件、电子消费品、耐用消费品都面临所在行业竞争加剧的情况，但发行人已采取措施进一步提升自身的竞争优势，主要包括：（1）通过持续强化研发投入提升技术水平；（2）与客户深入合作，积极布局行业前沿、有竞争力、壁垒高的新产品；（3）并持续优化产品结构，提升盈利能力强的产品的收入占比等。

上述措施已逐步显现出对发行人业绩好转的影响，2024 年 1-9 月，发行人电池箱体的平均价格较 2023 年有所提高，电子消费品和耐用消费品的毛利率较 2023 年均有所上升，因此该因素预计不会导致发行人业绩持续大幅下降。

5、期间费用增加的影响

报告期内，随着业务规模的增加和借款的增加，发行人管理费用、研发费用、财务费用也相应增加，对公司业绩造成了一定不利影响。目前，发行人已逐步优化组织结构，调整人员配置，提高组织经营效率，实现人员规模与公司业务规模的匹配，后续随着公司业务规模的增加，预计管理费用等期间费用占收入的比例将有所下降。

研发费用的增加系发行人增强技术实力、提高竞争优势的必要支出，随着研发成果在发行人产品和生产中的应用，发行人的业务规模、产品盈利性和生产效率有望随之提升，随着业务规模的扩大，研发支出占收入的比例也将有所下降。

此外，本次向特定对象发行股票将丰富发行人的融资渠道，降低融资成本，随着募集资金的到位，发行人有望逐步缩减银行借款规模，财务费用也将随之降低。

综上，期间费用的不利影响预计不会导致发行人的业绩持续大幅下降。

6、发行人已进行充分的风险提示

为充分提示相关风险，发行人已完善“业绩下滑的风险”如下：

“报告期各期，公司的营业收入分别为 241,022.86 万元、299,927.43 万元、290,505.47 万元和 227,439.02 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 20,626.86 万元、20,459.72 万元、14,178.80 万元和 5,559.73 万元。公司报告期内归属于母公司股东的净利润逐年下降，其中 2023 年度同比下降 30.70%，2024 年 1-9 月同比下降 46.96%。

2023 年度和 2024 年 1-9 月公司归属于母公司股东的净利润同比大幅下降，主要系在市场竞争激烈、汽车部件产品应用的部分终端车型销售不及预期的情况下，公司收入占比最大的汽车部件产品的销售价格和成本控制都承受一定压力，最终汽车部件业务毛利率逐年下降。此外，报告期内主营业务中的电子

消费品、耐用消费品也都面临市场竞争加剧的不利影响；期间费用的增加也是报告期内净利润下降的影响因素。如果未来出现行业政策、经济环境变化或者行业竞争进一步加剧等情况，公司的项目实施、业务拓展可能会受到不利影响，导致公司经营无法实现规模效应，产品成本无法及时转移至下游客户，进而导致公司未来的业绩持续波动，甚至出现业绩进一步下滑的风险。”

（四）核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人报告期内的财务报告，了解发行人业绩和毛利率波动情况；
- （2）查阅发行人收入成本明细表，了解各业务板块报告期内的收入、毛利率变动情况，分析变化的合理性；
- （3）访谈发行人管理层，了解报告期内业绩和综合毛利率持续下滑的原因及合理性，了解发行人产品的定价模式，销售价格中原材料成本和加工费的影响因素，**了解对主要客户的价格调整周期和具体调整机制**，了解各业务板块的议价能力、市场竞争情况，以及业绩和毛利率持续下滑的不利因素是否持续等；
- （4）查询铝锭、铝棒报告期内的市场价格，分析发行人主要原材料采购价格是否与市场价格变动趋势一致；
- （5）查阅发行人主要业务板块相关的行业报告，了解行业发展趋势、市场竞争情况等；
- （6）查阅发行人各业务板块可比公司的毛利率变动情况，分析发行人的业绩变动是否符合行业特征；
- （7）查阅发行人的募集说明书，核查相关风险的补充披露情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

- （1）报告期内，发行人的综合毛利率、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润持续下滑，主要系汽车部件业务毛利率持续下滑，2021-2023 年电子消费品和耐用消费品毛利率持续下滑，以及部分期间费用随着业务规模的扩大和借款增加而增加等因素的影响，具有合理性；
- （2）报告期内，发行人主营业务的原材料成本主要受铝材的市场价格影响，报告期内发行人主要原材料的采购价格与市场价格变动趋势基本一致；发行人产品的加工费主要受到产品生产工艺、供货数量、运输要求、市场竞争情况、客户合作历史等因素影响，具有合理性；
- （3）发行人汽车部件、电子消费品、耐用消费品等主营业务报告期内的毛利率变动主要系原材料价

格波动、产能利用率下降、人工成本增加、市场竞争加剧等因素的影响，具有合理性，但预计上述不利影响因素不会导致发行人业绩的持续大幅下降；

（4）发行人已在募集说明书等文件对业绩下滑的风险进行充分风险提示。

二、量化分析经营活动现金流量存在较大波动且与净利润变动存在差异的原因，最近一年转负的原因及合理性

（一）量化分析经营活动现金流量存在较大波动且与净利润变动存在差异的原因，最近一年转负的原因及合理性

1、经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的调节过程如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
净利润（A）	5,609.88	14,227.35	21,325.66	21,284.99
加：资产减值准备	-343.40	763.36	1,332.38	766.55
固定资产折旧、投资性房地产折旧	7,064.81	7,894.47	6,711.59	6,132.63
使用权资产折旧	2,691.19	2,815.50	1,561.11	1,122.94
无形资产摊销	524.01	633.81	403.81	276.45
长期待摊费用摊销	584.14	564.98	437.28	200.39
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）	-26.73	232.87	-326.41	-8.05
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	5.09	22.24	3.81	28.60
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-22.57	0.00	375.89	-86.29
财务费用（收益以“－”号填列）	2,190.02	1,995.28	1,981.38	1,170.96
投资损失（收益以“－”号填列）	-118.79	-77.63	-72.00	0.00
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-1,106.62	167.00	218.84	-641.12
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-13.59	-668.65	-102.07	-43.08
存货的减少（增加以“－”号填列）	-7,873.13	-1,503.42	-12,745.50	-12,794.05
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	35,335.79	-34,463.56	-37,321.16	-45,977.95
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	10,687.81	-5,534.38	18,380.10	32,171.03
其他	-	-342.01	1,754.81	1,225.12
经营活动产生的现金流量净额（B）	55,187.90	-13,272.81	3,919.53	4,829.12
差异（C=B-A）	49,578.02	-27,500.16	-17,406.13	-16,455.88

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
差异率 (D=C/A)	883.76%	-193.29%	-81.62%	-77.31%

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 4,829.12 万元、3,919.53 万元、-13,272.81 万元和 55,187.90 万元，经营活动产生的现金流量净额与净利润之差异分别为-16,455.88 万元、-17,406.13 万元、-27,500.16 万元和 49,578.02 万元，差异率分别为-77.31%、-81.62%、-193.29%和 883.76%。发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润之间差异的主要原因如下：

（1）折旧摊销费用的影响

发行人系制造业企业，主营产品均系自主生产加工而成，为开展经营业务配备了相应的经营场所和生产设备，导致报告期内的折旧摊销金额较大。报告期各期，发行人固定资产折旧、投资性房地产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销的合计金额分别为 7,732.41 万元、9,113.79 万元、11,908.76 万元和 10,864.15 万元，上述费用为非付现费用，影响净利润但不影响现金流量，是导致净利润和经营活动产生的现金流量净额存在差异的主要原因之一。

（2）财务费用的影响

报告期内，为支持公司日常经营和业务发展，发行人通过银行借款筹集部分资金，报告期各期，公司影响经营活动现金流量的财务费用分别为 1,170.96 万元、1,981.38 万元、1,995.28 万元和 2,190.02 万元，金额较大。上述财务费用减少了公司的净利润，但其不属于经营性活动的现金流出，因此导致了公司净利润和现金流产生差异。

（3）存货变动的影响

报告期内，发行人业务规模整体呈增长趋势，存货规模也持续增加，存货的增加会导致经营活动产生的现金流减少，报告期各期该因素的影响金额分别为-12,794.05 万元、-12,745.50 万元、-1,503.42 万元和-7,873.13 万元。

（4）经营性应收和应付项目变动的影响

发行人的经营性应收项目主要为应收票据、应收账款、应收款项融资和其他流动资产等，经营性应付项目主要为应付票据、应付账款、应付职工薪酬、其他流动负债等。报告期内，由于发行人业务规模增加，经营性应收项目和经营性应付项目的整体规模也有所增加，但由于发行人对主要客户和供应商的信用期存在差异，以及部分主要客户改变了结算条件等因素影响，报告期内经营性应收项目和应付项目的变化对经营性现金流的影响不能完全抵消，最终对发行人经营活动产生的现金流量净额产生较大影响，且该因素不影响净利润，上述因素也是净利润与经营活动产生的现金流量净额产生差异的原因。

综上，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额之间存在较大差异，主要因为公司折旧摊销费用等非付现费用较大，以及财务费用较大和经营性应收与应付项目变动所致，具有合理性。

2、经营活动现金流量存在较大波动且与净利润变动存在差异的原因，最近一年转负的原因及合理性

公司经营活动产生的现金流量净额的变动与净利润变动的差异主要受盈利水平、存货、经营性应收和应付项目的变化等因素影响，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
净利润	5,609.88	-46.78%	14,227.35	-33.29%	21,325.66	0.19%	21,284.99
经营活动产生的现金流量净额	55,187.90	477.84%	-13,272.81	-438.63%	3,919.53	-18.84%	4,829.12
营业收入	227,439.02	14.35%	290,505.47	-3.14%	299,927.43	24.44%	241,022.86
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	35,335.79	1559.1%	-34,463.56	-7.66%	-37,321.16	-18.83%	-45,977.95
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	10,687.81	-213.4%	-5,534.38	-130.11%	18,380.10	-42.87%	32,171.03
存货的减少	-7,873.13	185.2%	-1,503.42	-88.20%	-12,745.50	-0.38%	-12,794.05

注：2024 年 1-9 月的变动比例系与 2023 年 1-9 月的同比变动。

从上述主要影响经营活动产生的现金流量的因素分析，导致各年度存在较大波动的原因主要是由于客户与供应商结算政策差异的影响。具体如下：

（1）公司主要原材料铝锭、铝棒的供应商通常以到货后即时结算或预付款为主，主要供应商信用期明显短于主要客户的信用期，因此，业务规模增加的情况下，当年经营性应付项目增加额（期末-期初）一般小于经营性应收项目增加额，从而增量业务相关的采购付款额一般大于销售收款额；

（2）不同供应商结算政策存在差异，铝锭和铝棒的采购结算政策主要系货到当日付款，少部分客户货到后 7-30 天付款，结算方式以银行电汇为主；除铝锭和铝棒外的其他经营性采购结算政策以货到且收到发票后 60-90 天付款为主，结算方式为银行电汇或票据，该部分采购会有一部分金额在当期因信用期暂未届满或者票据尚未到期暂未付款，待次年信用期届满或票据到期后再兑付，进而影响次年现金流；

（3）主要客户及供应商结算期或结算方式变化：如部分客户缩短结算期、发行人将客户开具的信用证通过无追索权贴现方式加速回款，上述情形将增加经营活动产生的现金流量净额；公司将部分供应商结算方式由现金结算改为票据结算，则将减少经营活

动产生的现金流量净额。2023年9月起，公司同时涉及上述结算期及结算方式的变化，从而导致2023年和2024年1-9月经营活动产生的现金流量净额发生较大波动。

除此之外，各年度经营活动产生的现金流量净额还受营业收入规模、净利润、职工薪酬及折旧摊销等因素的影响，分年度的主要影响因素分析如下：

(1) 2022年度经营活动产生的现金流量净额变动与净利润变动差异分析

2022年度，公司净利润同比增加0.19%，与2021年度基本持平，经营活动产生的现金流量净额同比减少909.59万元，降幅为18.84%，两者变动情况存在一定差异，主要原因如下：

2021年，得益于新能源汽车行业的快速发展，发行人汽车部件收入大幅增加，当年营业收入增幅高达62.36%，经营性应收项目的增加额也较大，2022年度，公司的营业收入同比增长24.44%，增幅小于2021年，经营性应收项目增加额，以及经营性应付项目的增加额也相应小于2021年。

同时，在营业收入规模增长的情况下，主要供应商信用期明显短于主要客户的信用期，因此，经营性应付项目增加额的变动金额和变动幅度高于经营性应收项目增加额的变动金额和变动幅度，2022年经营性应收项目增加额较2021年减少8,656.79万元，经营性应付项目增加额较2021年减少13,790.93万元。

在上述因素的共同影响下，2022年经营活动产生的现金流量净额较2021年减少909.59万元，变动金额和幅度均高于净利润。

(2) 2023年度经营活动产生的现金流量净额变动与净利润变动差异分析，当年经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性

2023年度，公司净利润同比减少7,098.31万元，降幅为33.29%，经营活动产生的现金流量净额同比减少17,192.34万元，降幅为438.63%，并由正转负，两者变动情况存在一定差异，主要原因如下：

①收入规模减小导致经营活动产生的现金流入减少

2023年，公司的营业收入同比减少3.14%，由于收入规模减小，当年销售商品、提供劳务收到的现金也相应减少2.46%，最终导致2023年经营活动现金流入金额减少6,869.09万元。

②员工规模增加导致为职工支付的现金增加

2023年，发行人为满足预期将增加的汽车部件订单，新增了部分产能和配套的生产经营人员，2023年末公司总人数较2022年增加706人（其中生产人员增加656人，管理人员增加47人，销售人员增加6人，研发人员减少3人），增幅为17.43%。员工人数的增加导致2023年公司支付给职工以及为职工支付的现金同比增加4,602.15万元。

③2023年购买商品、接受劳务支付的现金有所增加

2023年，公司向供应商购买商品、接受劳务支付的现金较2022年同比小幅增加1.49%，变动幅度很小，但由于公司采购总额较大（2023年度的采购总额为246,063.04万元），最终2023年经营活动现金

流量的流出金额增加 3,122.54 万元。

2023 年上述经营活动现金流量流出金额的变动，主要系不同供应商结算政策存在差异，对不同供应商的采购金额结构差异等因素导致采购支付的现金产生小幅波动。2022 年和 2023 年，发行人与购买商品、接受劳务相关的采购金额变动幅度较小，约为 4.69%。

2022 年，发行人经营性采购额及相较于 2021 年的增幅较高，其中部分采购金额在 2023 年因信用期或票据期限届满得以支付，而 2021 年发行人的业务规模和采购额明显低于 2022 年，因此该因素对 2022 年购买商品、接受劳务支付的现金影响程度较小，最终导致 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金同比小幅增加 1.49%。由于 2023 年发行人购买商品、接受劳务支付的现金增加，2023 年末发行人与材料和服务采购相关的应付账款、应付票据较 2022 年末分别减少 2.69%和 55.07%，共减少 3,591.23 万元。

④影响净利润和经营性现金流量的因素存在一定差异导致两项指标变动幅度不同

在上述因素的共同影响下，2023 年公司经营活动现金流入金额同比减少 6,869.09 万元，流出金额同比增加 10,323.24 万元，最终经营活动产生的现金流量净额同比减少 17,192.34 万元，由正转负。由于 2022 年经营活动产生的现金流量净额较低，仅有 3,919.53 万元，在低基数效应下，2023 年经营活动产生的现金流量净额同比降幅达到 438.63%。

但是，影响净利润和经营性现金流量的因素存在一定差异，导致 2023 年经营活动产生的现金流量净额的同比降幅远大于净利润同比降幅，主要原因包括：2023 年发行人新增部分产能导致固定资产和使用权资产折旧、无形资产和长期待摊费用摊销等非付现费用同比增加 2,794.97 万元，该部分金额导致净利润减少但不影响经营性现金流量净额；2023 年公司采购支付的现金以及背书给工程设备供应商的票据有所增加，导致经营性应付项目减少 5,534.38 万元，而 2022 年经营性应付项目为增加 18,380.10 万元，该因素导致 2023 年经营性现金流量净额同比减少 23,914.48 万元，但不影响净利润；2023 年公司的存货余额有所增加，但增长金额小于 2022 年，该因素导致 2023 年的经营性现金流量净额同比增加 11,242.08 万元，但不影响净利润。

(3) 2024 年 1-9 月经营活动产生的现金流量净额变动与净利润变动差异分析

2024 年 1-9 月，公司净利润同比减少 4,930.65 万元，降幅为-46.78%，经营活动产生的现金流量净额同比增加 45,637.24 万元，增幅为 477.84%，两者变动情况存在一定差异，主要原因系发行人主要客户客户 A 从 2023 年 9 月开始缩短了货款结算期并主要采用融单或信用证结算货款，2023 年 9 月之前的货款结算方式以收到发票后 90 天支付银行承兑汇票为主，2023 年 9 月后，结算方式变更为以收到发票后即支付信用证或者融单为主，货款结算周期明显缩短。客户 A 的上述结算政策调整并非只针对发行人，近年来，客户 A 为推广融单结算方式，陆续调整了包含发行人在内的众多供应商的结算政策。

客户 A2023 年 9 月变更结算政策主要影响 2023 年 6-12 月发行人对客户 A 销售开票的交易，变更结算方式前，该部分开票金额需在 90 天信用期届满后（即 2023 年 9 月-2024 年 3 月）才能收到对应的银行承兑汇票等回款，收到银行承兑汇票后，发行人通常将其背书给其他供应商或者贴现，其中仅贴现部分会影响经营活动现金流量。

变更结算政策后，该部分开票金额在开票后的当月（即 2023 年 9-12 月）收到了大部分融单（期限通常为 7-9 个月）或信用证（期限通常为 9 个月）。发行人 2023 年 9-12 月收到的融单金额共 26,249.56 万元，收到的信用证金额共 19,314.89 万元，合计 45,564.45 万元，上述融单的贴现成本较高且不便向其他供应商背书转让，发行人从资金成本考虑公司选择持有至到期，2024 年 1-9 月，上述 2023 年 9-12 月收到的融单 26,249.56 万元全部到期兑付，导致 2024 年 1-9 月的经营活动现金流入增加约 26,249.56 万元。此外，发行人收到信用证后，通常通过“福费廷”（指信用证等远期票据的持有人，在相关票据到期前，以无追索权的方式将其转让给银行或其他金融机构，以提前取得款项的一种资金融通方式。）将信用证变现，以加快现金流入。2023 年 9-12 月发行人收到的 19,314.89 万元信用证，全部在 2024 年 1-9 月通过“福费廷”变现，变现金额增加了 2024 年 1-9 月的经营活动现金流入。

2024 年 1-9 月，发行人收到融单 24,552.81 万元（2024 年 9 月前均未到期兑付），收到信用证 66,309.27 万元，其中 52,925.40 万元信用证在当期通过“福费廷”变现。若按照变更前的结算政策，则 2024 年 1-9 月的开票金额仅能在 2024 年 4-12 月陆续收到银行承兑汇票等回款，且只有被贴现的银行承兑汇票影响经营活动产生的现金流量，背书部分则不影响现金流量。

因此，客户 A 信用政策变更的实质，系通过缩短结算周期、增加信用证回款比例，使发行人 2024 年 1-9 月增加了与客户 A 约 3 个月交易规模对应的经营活动现金流入。客户 A 变更结算政策对发行人 2023 年和 2024 年现金流的影响总结如下：

开票期间	结算政策变更前	结算政策变更后
2023 年 6-12 月	2023 年 9 月-2024 年 3 月以银行承兑汇票等方式回款，后续仅贴现部分影响现金流入，背书部分不影响现金流	2023 年 9-12 月大部分以融单或信用证方式回款，相关回款全部在 2024 年 1-9 月以持有到期和“福费廷”业务变现，增加 2024 年 1-9 月的经营活动现金流入
2024 年 1-9 月	2024 年 4-12 月以银行承兑汇票等方式回款，后续仅贴现部分影响现金流入，背书部分不影响现金流，对 2024 年 1-9 月经营活动现金流入影响小于结算政策变更后	2024 年 1-9 月大部分以融单或信用证方式回款，其中到期的融单和通过“福费廷”业务变现的信用证将增加 2024 年 1-9 月的经营活动现金流入

综上，上述因素共同导致 2024 年 1-9 月经营性现金流入金额增加 54,885.71 万元，进而造成 2024 年 9 月末经营性应收项目明显减少。同时，2024 年 1-9 月发行人根据供应商结算方式以及自身资金安排，增加了直接开具银行承兑汇票对供应商结算的金额，导致当期经营性应付项目增加额较大。上述因素综合导致 2024 年经营性现金流量变动与净利润变动存在较大差异。

综上，报告期内公司经营活动现金流量净额的变动主要系业务规模变化、与客户结算政策变动、员

工规模变化等因素的影响，由于影响净利润的因素与影响经营性现金流量的因素存在一定差异，且非付现费用、存货变动、经营性应收应付项目变动等项目报告期内存在一定波动，最终导致净利润和经营活动现金流量净额的变动存在差异，上述因素也是 2023 年公司经营活动现金流量由正转负的主要原因，具有合理性。

（二）核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层，了解发行人经营活动现金流量变动的原因和合理性；

（2）复核发行人现金流量表的编制过程，对发行人经营活动现金流量净额与当期净利润进行对比分析，对现金流量各项目的变动趋势及业绩变化的合理性进行分析。

2、核查意见

经核查，我们认为：

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额的变动主要受存货、经营性应收和应付项目的变化等因素影响，上述因素综合导致经营活动现金流量波动较大且与净利润变动存在差异，同时也是导致最近一年经营活动现金流量由正转负的主要原因，具有合理性。

三、结合对前期会计差错更正后的整改情况，说明发行人会计核算内部控制制度是否健全有效，发行人目前的经营活动现金流是否真实准确地反映发行人生产经营所产生的现金流入及流出情况；

（一）前期会计差错更正后的整改情况

2024 年 3 月，公司经自查发现 2021 年度财务报表、2022 年度财务报表中的合并及母公司现金流量表存在前期会计差错，主要为在编制现金流量表过程中，由于工作人员工作疏忽及对相关规则理解不准确，造成票据背书抵消现金流量方向正负符号录入相反以及未考虑内部购销增值税额抵消等，导致公司 2021 年度财务报表、2022 年度财务报表中“合并现金流量表”和“母公司现金流量表”中的“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额”、“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”和“投资支付的现金”等项目披露错误。为更加真实、准确、完整反映公司的财务状况和经营成果，公司及时对涉及的前期会计差错事项进行更正并追溯调整。

以 2022 年度合并现金流量表票据背书因素更正事项为例：

单位：万元

影响的报表项目	收款/付款金额（含 票据背书）①	其中：票据背书金 额②	现金收款/付款金 额③=①-②
销售商品、提供劳务收到的现金	308,846.61	37,532.27	271,314.34
购买商品、接受劳务支付的现金	235,725.69	25,523.70	210,201.99
购建固定资产、无形资产和其他长期 资产支付的现金	36,131.13	12,008.57	24,122.56

公司将应收票据背书给供应商时，将减少对应的应收票据及应付账款，但由于票据背书不涉及现金流量变化，因此在统计“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”以及“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”涉及的现金流量时，应剔除背书金额的影响，即表格中的③=①-②，现金流量中应列示表格中第③列金额。

公司工作人员在计算 2021 年和 2022 年现金流量的过程中，一方面将背书给设备工程商的票据金额误统计在“购买商品、接受劳务支付的现金”，另一方面，在剔除票据背书影响金额时，误将正数列作为负数，从而导致现金流量表出现差异，错误结果的计算过程如下：

单位：万元

影响的报表项目	收款/付款金额（含 票据背书）①	其中：票据背书金 额②	现金收款/付款金 额③=①-②
销售商品、提供劳务收到的现金	308,846.61	-37,532.27	346,378.88
购买商品、接受劳务支付的现金	235,725.69	-37,532.27	273,257.97
购建固定资产、无形资产和其他长期 资产支付的现金	36,131.13	-	36,131.13

因此，受到票据背书正负号错误影响，最终“销售商品、提供劳务收到的现金”多计 75,064.54 万元、“购买商品、接受劳务支付的现金”多计 63,055.98 万元、“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”多计 12,008.57 万元。综合影响下，“经营活动产生的现金流量净额”多计 12,008.57 万元，“投资活动产生的现金流量净额”少计 12,008.57 万元。

在现金流量表编制及内部审核过程中，除编制人员存在工作疏忽及对相关规则理解不准确的问题外，相关审核人员由于重点关注在公司的资产负债表及利润表情况，在现金流量数据复核上也存在疏忽，未能及时发现上述错误。

针对上述会计差错更正事项，公司内部进行了深刻反思与总结，并及时采取了整改措施，以确保不

再出现类似情形，具体整改情况如下：

1、及时完成差错更正并公告

公司经自查发现相关会计差错事项后，迅速召开董事会、监事会审议通过了《关于前期会计差错更正的议案》，于 2024 年 3 月 16 日披露了《关于前期会计差错更正的公告》（公告编号：2024-007）、《董事会关于前期会计差错更正的说明》等相关公告，并由容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《2021 年度、2022 年度会计差错更正专项说明的鉴证报告》（容诚专字[2024]518Z0388 号），详细说明了 2021 年、2022 年有关会计差错的会计处理和更正情况、对财务状况和经营成果的影响等内容。公司对相关会计差错更正的会计处理符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》和中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》的规定。

2、持续完善公司的内部控制制度，提升财务规范性

差错更正完成后，公司进一步强化了对财务会计工作的监督和检查，并根据业务开展情况，组织现金流量表编制专场培训，加强了财务人员对会计准则和制度的学习以及财务部门内部的对接与沟通，以此项差错更正事项进行内部宣导，督促财务人员认清业务性质，严格按照《企业会计准则》规定进行会计处理，规范会计核算，增强对各项业务审慎判断和核算的能力，提高其准则应用水平。

强化三级复核机制，在现金流量表编制及复核过程中，相关财务人员厘清编制思路，复核上重点关注现金流量与其他财务数据的关联性，通过资产负债表及利润表相关项目的变化情况进行交叉比对，进一步验证现金流量表编制的准确性。

通过上述措施，进一步完善财务核算及信息披露内部审核工作流程，确保信息披露真实、准确、完整，更好地维护和保障广大投资者的合法权益，确保不再出现类似情形。

3、强化内部审计及稽查职能，严格监控各项制度的落实执行

差错更正事项发生后，公司进一步强化内审机构建设，加强监督检查，坚持问题导向，推动内部审计积极发挥规范管理、完善内控机制、防范风险和提质增效等方面的作用。持续健全审计监督机制，加强内外监督协同配合。通过一系列强化内部审计手段，持续降低公司出现类似事项的风险。

（二）公司内部控制

1、公司制定了完善的与会计核算有关的内控制度

发行人根据《中华人民共和国会计法》《企业财务会计报告条例》《企业会计准则》及其它相关法规，结合发行人的实际情况，制定《财务管理规定》，规范公司会计核查基础工作，保证公司会计核算的及时性、完整性、准确性。该规定明确各级财务人员职责权限、会计核算、报告编制、复核、审批的控制程序及职责分工。

2、与会计核算有关的内控制度得到了有效执行

发行人财务部门岗位设置完备且分工明确，充分满足了公司经营和会计核算的需求。财务人员具备

扎实的专业知识和胜任能力。发行人会计基础工作规范，并建立了完善的内部控制体系且被有效执行。财务部通过明确各岗位的职责权限，坚持不相容职务相互分离的原则，确保了财务部工作的合法合规性、高效性以及财务报告的可靠性。公司出具报告流程会经过各公司财务经理、集团财务管理科经理、集团财务总监进行多轮复核，直至确认无误后才可出具财务报告。

同时为了不断提升财务人员的专业素养和职业能力，公司定期组织深入学习会计准则和相关管理制度的培训活动，增强了财务人员对会计准则的理解和应用能力，避免前述会计差错再次发生；进一步加强内部审计部门对公司日常财务工作的监督力度，确保了财务核算的规范性和财务信息的准确性。

综上，截至 2024 年 9 月 30 日，发行人已按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，内部控制制度健全有效、会计基础工作规范，可以确保发行人目前的经营活动现金流真实准确地反映发行人生产经营所产生的现金流入及流出情况。

（三）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

（1）查阅《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定，查阅发行人审议会计差错更正事项的董事会决议、监事会决议及股东大会决议；

（2）查阅发行人的《财务管理规定》等相关内控制度；

（3）访谈发行人管理层，了解导致会计差错更正的具体原因，检查发行人前期差错更正履行的审批程序以及董事会决议等相关资料，评估会计差错更正事项对发行人财务报表以及内控有效性的影响，了解发行人采取的整改措施及整改效果，评估发行人整改后内控制度的设计及执行情况；

（4）获取并复核发行人报告期内会计差错更正后编制的现金流量表是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否真实准确地反映发行人生产经营所产生的现金流入及流出情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

经过整改后，发行人会计核算内部控制制度健全有效，目前的经营活动现金流能真实准确地反映发行人生产经营所产生的现金流入及流出情况。

四、列示不同业务类型下的存货构成、库龄、期后销售、原材料价格波动情况、计提政策等，说明 2022 年存货跌价准备计提增加的原因，报告期内计提存货跌价准备是否充分，与同行业可比公司的对比情况及差异原因；

（一）发行人的存货构成情况

报告期各期末，发行人的存货按业务类型的构成情况如下：

单位：万元

存货类别	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车部件	36,056.46	65.99%	30,223.89	64.62%	29,915.14	65.24%	15,729.75	46.95%
电子消费品	3,391.64	6.21%	2,570.27	5.49%	2,572.73	5.61%	4,066.30	12.14%
耐用消费品	1,649.38	3.02%	1,570.48	3.36%	1,738.01	3.79%	2,865.36	8.55%
通用型存货	13,539.84	24.78%	12,410.85	26.53%	11,629.73	25.36%	10,842.04	32.36%
合计	54,637.32	100.00%	46,775.49	100.00%	45,855.61	100.00%	33,503.45	100.00%

注：通用型存货主要是铝锭、铝棒等用于进一步生产加工的物料。

报告期各期末，发行人的存货中，除铝锭、铝棒等通用型存货外，汽车部件的金额占比最高，其次是电子消费品和耐用消费品，存货构成与发行人主营业务构成匹配。

发行人汽车部件的存货占比较大且 2022 年后占比进一步提高，主要系公司紧抓新能源行业的市场机遇，客户 A、客户 B、客户 E 等国内知名企业深入合作，汽车部件板块的业务规模增加。

（二）发行人的存货库龄情况

报告期各期末，发行人各业务类型存货的库龄如下：

1、汽车部件

报告期各期末，发行人汽车部件的存货库龄如下：

单位：万元

库龄	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	33,201.40	92.07%	29,671.10	98.17%	29,091.80	97.25%	15,545.21	98.83%
1 年以上	2,855.06	7.93%	552.79	1.83%	823.34	2.75%	184.54	1.17%
合计	36,056.46	100.00%	30,223.89	100.00%	29,915.14	100.00%	15,729.75	100.00%

报告期各期末，公司汽车部件存货库龄结构良好，库龄 1 年以内的存货占比均在 90%以上。2024 年 9 月末，汽车部件库龄 1 年以上的存货占比有所增加，主要系当年部分终端车型的销售不及预期，发行人

对应的存货消化周期有所延长。

2、电子消费品

报告期各期末，发行人的电子消费品存货库龄如下：

单位：万元

库龄	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	3,114.55	91.83%	2,434.62	94.73%	2,570.83	99.93%	4,066.30	100.00%
1 年以上	277.09	8.17%	135.65	5.27%	1.90	0.07%	-	0.00%
合计	3,391.64	100.00%	2,570.27	100.00%	2,572.73	100.00%	4,066.30	100.00%

报告期内，发行人电子消费品的存货库龄情况较好，90%以上的存货库龄都在1年以内，报告期内，电子消费品库龄1年以上的存货金额和占比有所提高，一方面系发行人根据客户的产品销售预期进行备货，受终端消费电子市场销售情况影响，部分产品销售周期变长；另一方面系部分客户延长了订单交付期限，使得该部分存货库龄较长，该部分存货主要系为下游知名上市公司及其子公司生产，客户根据实际需求要求发行人在指定时间送货。

3、耐用消费品

报告期各期末，发行人的耐用消费品存货库龄如下：

单位：万元

库龄	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	1,455.89	88.27%	1,371.57	87.33%	1,738.01	100.00%	2,865.36	100.00%
1 年以上	193.49	11.73%	198.91	12.67%	-	0.00%	-	0.00%
合计	1,649.38	100.00%	1,570.48	100.00%	1,738.01	100.00%	2,865.36	100.00%

报告期内，公司耐用消费品的存货库龄主要集中在1年以内，库龄1年以上的存货金额较小。

最近一年及一期，发行人库龄1年以上的耐用消费品存货占比有所增加，主要系发行人根据客户订单需求进行备货生产，但后续部分客户延长了订单交付期限，使得该部分存货库龄较长。由于耐用消费品的生命周期较长，可销售时间较长，且发行人库龄较长的存货主要系为国际知名的耐用消费品客户生产，对相关产品的需求具有持续性，发行人后续将根据客户的要求交付产品。此外，发行人在计提存货跌价准备时，已考虑库龄延长对存货可变现净值的影响，对于库龄较长的存货已充分计提跌价准备。

4、通用型存货

发行人的通用型存货主要为铝锭、铝棒等用于进一步生产加工的物料，报告期各期末，通用型存货

的库龄如下：

单位：万元

库龄	2024. 9. 30		2023. 12. 31		2022. 12. 31		2021. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	13,539.84	100.00%	12,410.85	100.00%	11,607.50	99.81%	10,812.70	99.73%
1 年以上	-	-	-	-	22.23	0.19%	29.34	0.27%
合计	13,539.84	100.00%	12,410.85	100.00%	11,629.73	100.00%	10,842.04	100.00%

报告期各期末，发行人超过 99%的通用型存货库龄在 1 年以内。

（三）发行人存货的期后销售情况

报告期各期末，发行人各业务类别的存货期后销售情况如下：

单位：万元

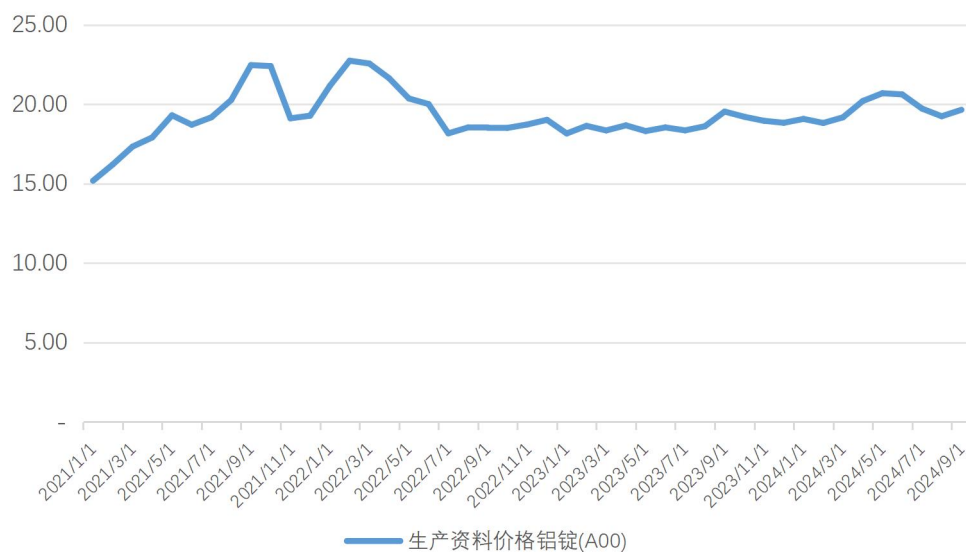
截止日	业务类别	存货金额	期后销售	占比
2024.9.30	汽车部件	36,056.46	17,351.23	48.12%
	电子消费品	3,391.64	6,555.32	193.28%
	耐用消费品	1,649.38	1,449.28	87.87%
2023.12.31	汽车部件	30,223.89	42,670.15	141.18%
	电子消费品	2,570.27	11,465.54	446.08%
	耐用消费品	1,570.48	3,298.37	210.02%
2022.12.31	汽车部件	29,915.14	27,361.73	91.46%
	电子消费品	2,572.73	9,196.62	357.47%
	耐用消费品	1,738.01	3,536.81	203.50%
2021.12.31	汽车部件	15,729.75	33,401.94	212.35%
	电子消费品	4,066.30	12,326.93	303.15%
	耐用消费品	2,865.36	5,758.17	200.96%

注：2021 年末、2022 年末和 2023 年末的期后销售金额系各业务期后 1-3 月结转的销售成本；2024 年 9 月末的期后销售金额系 2024 年 10 月各业务结转的销售成本。

根据上表，报告期各期末，公司各业务类别的存货期后销售情况良好，2024 年 9 月末汽车部件的期后销售比例较低，主要系统计的时间较短。

（四）原材料价格波动情况

发行人的主要原材料为铝锭等，铝锭作为大宗商品存在公开市场价格，报告期内，铝锭的市场价格变动情况如下：



数据来源：同花顺 iFind

公司采购的主要原材料为铝锭、铝棒等，其价格随着大宗商品价格变化，报告期内，铝价分别经历了先涨后下降，以及波动式上升趋势，发行人主要原材料的采购价格趋势与之一致。另外公司采取“基准铝价+加工费”的定价模式，该定价模式可以将铝价的波动部分传导至下游客户，因此铝锭的市场价格变动对公司的业绩影响较为有限。

（五）发行人的存货跌价计提政策

报告期内，发行人的存货跌价计提政策如下：

资产负债表日，发行人的存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

1、产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

2、需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

3、公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

4、资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（六）发行人存货跌价准备计提情况及是否充分

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
存货余额	54,648.63	46,775.49	45,855.61	33,503.45
存货跌价准备	948.50	871.35	1,014.40	513.20
存货跌价准备计提比例	1.74%	1.86%	2.21%	1.53%

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 513.20 万元、1,014.40 万元、871.35 万元和 948.50 万元，存货跌价准备计提比例分别为 1.53%、2.21%、1.86%和 1.74%。

2022 年末，公司存货跌价准备金额较大，主要系子公司安徽和胜新能源投产初期，规模效应尚未形成，产品承担的固定成本偏高，导致产品成本高于可变现净值的金额较大，当年末计提的存货跌价准备相应增加。

2023 年，随着上年已计提存货跌价准备的存货陆续销售，存货跌价准备也相应转销，同时安徽和胜新能源的销售额逐步增加，规模效应开始显现，产品单位成本得以摊薄，故 2023 年存货跌价准备金额较上年末减少。

综上所述，发行人 2022 年末存货跌价准备增加主要是由于子公司安徽新能源投产初期，规模效应未产生，产品承担的成本较多，2023 年对 2022 年计提跌价的部分实现转销，同时子公司安徽新能源销量增长，实现规模效应，因此 2022 年存货跌价增加具有合理性。报告期内，公司存货跌价准备计提充分。

（七）与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例具体情况如下：

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
祥鑫科技	1.26%	0.90%	0.60%	0.71%
旭升集团	2.73%	2.14%	1.43%	1.10%
文灿股份	4.04%	3.95%	3.28%	5.60%
凌云股份	2.89%	3.04%	2.53%	3.21%
华达科技	4.22%	7.27%	7.43%	6.89%
长盈精密	3.77%	4.23%	5.58%	8.30%
福蓉科技	0.48%	0.32%	0.47%	0.23%

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
平均值	2.77%	3.12%	3.05%	3.72%
和胜股份	1.72%	1.86%	2.21%	1.53%

注：2024 年三季度同行业可比公司未披露存货余额及存货跌价准备金额，故可比公司采用 2024 年 6 月末的公开披露数据进行比较。

根据上表，报告期各期末公司的存货跌价计提比例虽低于同行业平均水平，但处于同行业可比公司区间范围内，具有合理性。发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异原因如下：

1、存货周转率差异

报告期内，发行人与同行业可比公司的存货周转率对比情况如下：

单位：次

公司简称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
祥鑫科技	2.58	3.33	3.45	2.99
旭升集团	2.50	3.05	2.99	3.39
文灿股份	5.55	6.18	6.89	7.26
凌云股份	5.07	7.40	6.66	6.55
华达科技	2.45	3.53	3.25	3.30
长盈精密	2.83	3.11	3.21	2.50
福蓉科技	3.92	4.70	6.07	5.21
平均值	3.56	4.47	4.65	4.46
和胜股份	4.01	5.34	6.23	7.21

报告期各期，发行人的存货周转率高于可比公司平均值，在可比公司中处于较高水平。通常而言，存货周转率越高，表明存货周转速度越快、公司运营效率越高，存货的滞销风险也越小。同行业可比公司中，华达科技和长盈精密的存货周转率相对较低，其存货跌价准备计提比例也明显高于其他可比公司。

2、存货结构差异

存货结构差异也会对存货跌价准备的计提造成一定影响，发行人与同行业可比公司报告期各期末的存货结构情况如下：

单位：次

截止日	公司名称	原材料	在产品	库存商品 和发出商品	其他	合计
2024. 9. 30	祥鑫科技	6. 78%	52. 47%	40. 74%	0. 00%	100. 00%
	旭升集团	17. 55%	36. 29%	46. 16%	0. 00%	100. 00%
	文灿股份	19. 71%	22. 05%	58. 24%	0. 00%	100. 00%
	凌云股份	30. 50%	23. 11%	46. 07%	0. 32%	100. 00%
	华达科技	38. 77%	6. 75%	54. 48%	0. 00%	100. 00%
	长盈精密	14. 31%	21. 96%	63. 74%	0. 00%	100. 00%
	福蓉科技	61. 52%	4. 62%	33. 40%	0. 47%	100. 00%
	可比公司平均值	27. 02%	23. 89%	48. 97%	0. 11%	100. 00%
	发行人	21. 96%	40. 94%	37. 10%	0. 00%	100. 00%
2023. 12. 31	祥鑫科技	6. 46%	42. 09%	51. 45%	0. 00%	100. 00%
	旭升集团	14. 13%	31. 53%	54. 34%	0. 00%	100. 00%
	文灿股份	20. 40%	18. 48%	61. 12%	0. 00%	100. 00%
	凌云股份	28. 40%	23. 29%	47. 91%	0. 41%	100. 00%
	华达科技	41. 73%	7. 64%	50. 63%	0. 00%	100. 00%
	长盈精密	12. 37%	24. 15%	63. 48%	0. 00%	100. 00%
	福蓉科技	73. 33%	2. 89%	23. 60%	0. 18%	100. 00%
	可比公司平均值	28. 12%	21. 44%	50. 36%	0. 08%	100. 00%
	发行人	18. 11%	51. 33%	30. 56%	0. 00%	100. 00%
2022. 12. 31	祥鑫科技	8. 95%	49. 73%	41. 32%	0. 00%	100. 00%
	旭升集团	17. 00%	47. 40%	35. 60%	0. 00%	100. 00%
	文灿股份	22. 33%	19. 33%	58. 34%	0. 00%	100. 00%
	凌云股份	28. 43%	20. 20%	51. 02%	0. 35%	100. 00%
	华达科技	38. 08%	15. 08%	46. 83%	0. 00%	100. 00%
	长盈精密	13. 39%	22. 56%	64. 05%	0. 00%	100. 00%
	福蓉科技	59. 38%	3. 22%	36. 95%	0. 45%	100. 00%
	可比公司平均值	26. 80%	25. 36%	47. 73%	0. 11%	100. 00%
	发行人	17. 79%	47. 62%	34. 60%	0. 00%	100. 00%
2021. 12. 31	祥鑫科技	9. 13%	47. 66%	43. 21%	0. 00%	100. 00%
	旭升集团	23. 08%	47. 27%	29. 65%	0. 00%	100. 00%
	文灿股份	22. 99%	18. 53%	58. 48%	0. 00%	100. 00%

截止日	公司名称	原材料	在产品	库存商品和发出商品	其他	合计
	凌云股份	26.50%	17.20%	55.87%	0.43%	100.00%
	华达科技	37.83%	16.26%	45.91%	0.00%	100.00%
	长盈精密	9.63%	27.43%	62.94%	0.00%	100.00%
	福蓉科技	44.54%	6.03%	45.79%	3.64%	100.00%
	可比公司平均值	24.81%	25.77%	48.84%	0.58%	100.00%
	发行人	23.97%	52.65%	23.37%	0.00%	100.00%

注：同行业可比公司未披露截至 2024 年 9 月 30 日的存货结构，使用各公司 2024 年半年报中披露的截至 2024 年 6 月 30 日的存货结构替代。

根据上表，报告期内，发行人库存商品和发出商品的占比低于同行业可比公司，库存商品和发出商品系已经完工入库的产成品，此类存货占比越高，在一定程度上表明库存消化压力越大，而原材料和在产品主要系为最新的订单储备的存货资源，其可变现情况通常较好。同行业可比公司中，文灿股份、长盈精密报告期各期末的库存商品和发出商品占比明显高于其他公司，上述两家公司的存货跌价准备计提比例也高于其他公司。

3、其他影响可比公司存货跌价准备计提的特殊情况

(1) 文灿股份部分原材料跌价准备计提比例较高

根据文灿股份公开披露的信息，该公司 2020 年 8 月通过非同一控制下企业合并取得百炼集团的控股权，百炼集团的原材料中存在部分备品备件，主要系用于维修的售后件等产品，文灿股份按照库龄对备品备件计提存货跌价准备，库龄为 1 年以下的存货不计提存货跌价准备，库龄为 1 年到 2 年的存货计提 33% 的存货跌价准备，库龄为 2 年-3 年的备品备件计提 66% 的存货跌价准备，库龄为 3 年以上的备品备件计提 100% 的存货跌价准备。2021 年末至 2023 年末以及 2024 年 6 月末，文灿股份备品备件的跌价准备计提比例分别高达 25.84%、8.56%、14.95% 和 15.09%，远高于文灿股份其他存货类别的跌价计提比例，该因素也导致文灿股份报告期内的存货跌价准备计提比例在可比公司中处于较高水平。

(2) 长盈精密部分积压存货导致其存货跌价准备计提比例较高

根据长盈精密公开披露信息，2021 年末、2022 年末和 2023 年 3 月末，该公司存货账面余额中分别包括 10,597.21 万元、5,999.77 万元和 1,309.24 万元的口罩，系长盈

精密 2020 年开展口罩销售业务，但因市场环境变化而滞销的口罩存货，该部分存货的可变现净值较低。此外，长盈精密 2021 年还面临产品生产成本上升、下游客户要求降价导致部分产品亏损，以及部分重点新项目投产初期毛利率为负等不利因素，上述因素共同导致长盈精密在 2021 年和 2022 年库存商品的存货跌价准备计提比例分别高达 14.94%和 11.50%，存货跌价准备的整体计提比例在可比公司中也处于较高水平。

4、剔除文灿股份、华达科技、长盈精密后，发行人的存货跌价准备计提比例与可比公司平均值不存在重大差异

根据上述分析，由于存货周转率差异、存货结构差异以及其他特殊情况的影响，同行业可比公司中文灿股份、华达科技和长盈精密的存货跌价准备计提比例较高，若剔除上述三家公司，其他可比公司报告期各期末的存货跌价准备平均值分别为 1.31%、1.26%、1.60%和 1.84%，发行人 2021 年末至 2023 年末的计提比例高于上述平均值，2024 年 9 月末与之接近，不存在重大差异。

综上，报告期内发行人存货跌价准备与可比公司的差异主要系存货周转率差异、存货结构差异以及可比公司中关于存货跌价准备计提的其他特殊因素导致，剔除受上述因素影响较大的可比公司后，发行人的存货跌价准备计提比例与其他可比公司平均值相比不存在重大差异，具有合理性。

（八）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

- （1）获取发行人报告期各期末存货库龄情况及期后销售明细，复核其准确性；
- （2）查阅报告期内铝锭市场价格波动情况，结合铝价波动分析各期末存货跌价计提的充分性；
- （3）实施存货监盘程序，了解存货状态是否正常，是否存在残次、损坏的情况，核查是否账实相符；
- （4）复核管理层计提存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，考虑是否有确凿证据为基础计算确定存货的可变现净值，检查其合理性；获取存货跌价准备计算表，复核存货减值测试过程，检查是否按相关会计政策执行；
- （5）查阅同行业可比公司报告期内的存货跌价计提情况，结合同行业可比公司同期数据分析发行人各期末存货跌价计提的充分性；
- （6）查阅同行业可比公司的年度报告、问询函回复等公开披露信息，了解可比公司存货跌价准备变

动原因。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期各期末，发行人不同业务类型下存货库龄结构及期后销售情况良好、发行人的原材料采购价格与市场波动趋势基本一致；

（2）发行人根据成本与可变现净值孰低的计价方法充分计提存货跌价准备，存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》的规定；

（3）发行人存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司计提区间内，具有合理性；

（4）发行人 2022 年末存货跌价准备增加主要是由于子公司安徽新能源投产初期，规模效应未产生，产品承担的成本较多，2023 年对 2022 年计提跌价的部分实现转销，同时子公司安徽新能源销量增长，实现规模效应，因此 2022 年存货跌价增加具有合理性；

（5）发行人报告期内的存货跌价准备计提充分。

五、前五大客户销售占比较高尤其是第一大客户销售采购占比较高的原因及合理性，是否属于行业惯例，结合与主要客户是否签订长期协议等情况说明与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖

（一）前五大客户销售占比较高尤其是第一大客户销售采购占比较高的原因及合理性，是否属于行业惯例

报告期内，公司销售金额前五名客户如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售收入	占营业收入比重
2024 年 1-9 月	1	客户 A	103,832.26	45.65%
	2	客户 B	17,098.39	7.52%
	3	客户 C	9,834.31	4.32%
	4	群和公司	9,324.53	4.10%
	5	客户 D	5,376.83	2.36%
	合计		145,466.32	63.96%
2023 年 度	1	客户 A	134,862.09	46.42%
	2	客户 B	20,752.68	7.14%
	3	客户 C	18,092.33	6.23%
	4	群和公司	11,098.42	3.82%

期间	序号	客户名称	销售收入	占营业收入比重
	5	客户 E	8,994.71	3.10%
	合计		193,800.23	66.71%
2022 年 度	1	客户 A	138,913.05	46.32%
	2	客户 B	14,492.23	4.83%
	3	客户 C	13,454.44	4.49%
	4	客户 E	12,184.49	4.06%
	5	群和公司	9,533.53	3.18%
	合计		188,577.74	62.88%
2021 年 度	1	客户 A	59,485.63	24.68%
	2	客户 E	14,693.02	6.10%
	3	客户 D	13,375.39	5.55%
	4	群和公司	11,923.97	4.95%
	5	客户 B	10,795.43	4.48%
	合计		110,273.44	45.75%

注：客户的销售收入已按同一控制下的合并口径列示。

报告期各期，发行人前五大客户的销售收入金额分别为 110,273.44 万元、188,577.74 万元、193,800.23 万元和 145,466.32 万元，占各期营业收入的比例分别为销售占比分别为 45.75%、62.88%、66.71%和 63.96%。报告期内，发行人向前五大客户销售的产品主要为汽车部件、电子消费品等产品。

报告期各期，发行人的第一大客户均为客户 A，发行人各期对客户 A 的销售收入分别为 59,485.63 万元、138,913.05 万元、134,862.09 万元和 103,832.26 万元，占各期营业收入的比例分别为 24.68%、46.32%、46.42%和 45.65%，占比较高，发行人对客户 A 的销售收入占比较高是前五大客户销售收入占比较高最主要的原因。

报告期内，发行人对前五大客户，尤其是客户 A 销售收入占比较高的主要原因及合理性如下：

1、报告期内我国新能源汽车销量大幅增长，发行人汽车部件业务收入和占比增加

在新能源汽车行业，得益于国家政策的大力支持和相关技术的日益成熟，近年来，我国新能源汽车行业持续高速发展，根据中国汽车工业协会的统计数据，我国新能源汽车的销量从 2021 年的 352.10 万辆，大幅增加至 2023 年的 949.50 万辆，年均复合增长率高达 64.22%。

发行人的主营产品中，汽车部件产品主要为新能源汽车的动力电池箱体，报告期内，下游新能源汽车市场的高速增长也给发行人的汽车部件业务带来了较为可观的业务资源，发行人汽车部件业务收入从 2021 年的 117,917.65 万元增加至 2022 年和 2023 年的 205,598.92 万元、193,307.02 万元，汽车部件销售收入占主营业务收入的比例也从 2021 年的 52.19%提高至 2022 年和 2023 年的 71.77%、70.96%。

报告期内，发行人前五大客户较为稳定，其中对客户 A、客户 B、客户 C、客户 E 销售的主要产品均包含汽车部件，随着报告期内发行人汽车部件业务收入占比的提高，对前五名客户销售收入的集中度也有所提高。

2、动力电池和新能源汽车行业的市场集中度较高，宁德时代在动力电池行业的领先优势较大，发行人客户集中度较高符合行业特征

发行人的汽车部件产品主要包括电池箱体、模组结构件、电芯结构件等，是新能源汽车动力电池的关键组成部分，下游客户主要为动力电池企业，以及具有自主组装电池包或自研自产动力电池能力的整车企业。动力电池和新能源汽车行业是资本和技术密集型产业，行业进入门槛较高，导致动力电池和新能源汽车行业的集中度较高。报告期各期，我国动力电池装车量前五名的厂商及装车量占比情况如下：

单位：GWh

2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度			2021 年度		
排名	厂商	装车量	排名	厂商	装车量	排名	厂商	装车量	排名	厂商	装车量
1	宁德时代	157.69	1	宁德时代	167.10	1	宁德时代	142.02	1	宁德时代	80.51
2	比亚迪	84.84	2	比亚迪	105.48	2	比亚迪	69.10	2	比亚迪	25.06
3	中创新航	23.88	3	中创新航	32.90	3	中创新航	19.24	3	中创新航	9.05
4	国轩高科	14.22	4	亿纬锂能	17.26	4	国轩高科	13.33	4	国轩高科	8.02
5	亿纬锂能	12.70	5	国轩高科	15.91	5	欣旺达	7.73	5	LG 新能源	6.25
合计		293.33	合计		338.65	合计		251.42	合计		128.89
占国内总装车量的比例		84.63%	占国内总装车量的比例		87.35%	占国内总装车量的比例		85.34%	占国内总装车量的比例		83.42%

数据来源：中国汽车动力电池产业创新联盟、公开资料整理。

根据上表，报告期各期，我国动力电池行业前五名厂商的装车量占比分别为 83.42%、85.34%、87.35% 和 84.63%，行业集中度处于较高水平。其中，排名前两位的宁德时代和比亚迪均为发行人汽车部件的直接客户，上述两家厂商的动力电池合计装车量在报告期各期的占比分别为 68.33%、71.66%、70.31% 和 69.97%。宁德时代报告期内的动力电池装车量占比均超过 43%，领先优势明显，因此发行人对宁德时代的收入占比较高符合行业特征。

报告期内，我国新能源汽车销量前五名的厂商及其销量和占比情况如下：

单位：万辆

2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度			2021 年度		
排名	厂商	销量	排名	厂商	销量	排名	厂商	销量	排名	厂商	销量
1	比亚迪	246.66	1	比亚迪	270.61	1	比亚迪	179.99	1	比亚迪	58.40
2	吉利汽车	52.71	2	特斯拉中国	60.37	2	上汽通用五菱	44.21	2	上汽通用五菱	43.11

3	特斯拉中国	46.02	3	广汽埃安	48.36	3	特斯拉中国	43.98	3	特斯拉中国	32.07
4	长安汽车	41.36	4	吉利汽车	46.94	4	吉利汽车	30.49	4	长城汽车	13.40
5	上汽通用五菱	38.97	5	上汽通用五菱	45.78	5	广汽埃安	27.38	5	广汽埃安	12.70
合计		425.72	合计		472.06	合计		326.05	合计		159.68
占国内总销量的比例		59.79%	占国内总销量的比例		60.99%	占国内总销量的比例		57.46%	占国内总销量的比例		53.42%

数据来源：中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（乘联会）、公开资料整理，销量为零售口径。

根据上表，我国新能源汽车销量前五的厂商集中度较高，报告期各期排名前五的厂商销量占比分别为 53.42%、57.46%、60.99%和 59.79%。前五名新能源汽车厂商中，客户 B、客户 E 是发行人报告期内的前五名客户；此外，根据公开信息，特斯拉中国、上汽通用五菱、吉利汽车、长城汽车、长安汽车等其他新能源汽车头部厂商都存在使用宁德时代生产的动力电池的情况。

报告期内，发行人的前五名客户中，客户 A、客户 B、客户 E 均系前五大动力电池厂商或新能源汽车厂商，由于动力电池和新能源汽车行业的集中度较高，且发行人汽车部件业务收入占比较高，最终报告期内发行人对前五名客户的收入占比处于较高水平，该特征符合动力电池和新能源汽车行业的市场特征，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

3、发行人实施大客户优先战略，不断深化与核心客户的合作关系

在动力电池和新能源汽车行业集中度趋于提高、头部厂商市场份额和优势日益扩大的市场环境下，发行人在业务拓展和客户开发上实施大客户优先战略，通过签署长期战略合作协议或框架协议、深化技术交流等措施提升与大客户的合作紧密度与稳定性，将有限的产能优先向大客户倾斜，能够保障发行人的业务稳定性和持续性，具有商业合理性。

由于发行人前五名客户中的客户 A、客户 B、客户 E 等厂商已经是相关行业中前五名的龙头企业，且客户 A 在动力电池行业的领先优势较为明显，市场占有率连续多年排名第一，在发行人上述大客户优先的战略下，最终体现为对前五名客户，尤其是客户 A 的收入占比处于较高水平。

4、同行业可比公司的客户集中度也较高，发行人的情况符合行业惯例

报告期内，发行人同行业可比公司的前五名客户收入占比情况如下：

公司简称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
祥鑫科技	未披露	55.48%	53.51%	40.15%
旭升集团	未披露	56.23%	58.86%	66.20%
文灿股份	未披露	49.47%	48.35%	48.49%
凌云股份	未披露	30.51%	30.07%	28.63%
华达科技	未披露	38.29%	47.07%	50.00%

长盈精密	未披露	69.00%	69.55%	63.69%
福蓉科技	未披露	67.31%	76.02%	72.46%
平均值	—	52.33%	54.78%	52.80%
发行人	63.96%	66.71%	62.88%	45.75%

2021 年，发行人前五名客户收入占比低于可比公司平均值，2022 年和 2023 年高于可比公司平均值，但处于各期可比公司前五名客户收入占比区间范围内，符合行业惯例。

综上，得益于近年来我国新能源汽车行业高速发展，发行人 2022 年后的汽车部件业务收入和占比相较于 2021 年有所提高，汽车部件业务收入占主营业务收入的比例达到了约 70%。而发行人汽车部件产品的下游动力电池和新能源汽车行业集中度较高，在发行人大客户优先的战略下，发行人的产能等资源主要向客户 A 等大客户倾斜，最终导致报告期内发行人的前五名客户，尤其是客户 A 收入占比较高。该情形具有合理性，与同行业可比公司相比也不存在重大异常，符合行业特征。

（二）结合与主要客户是否签订长期协议等情况说明与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖

1、发行人与主要客户签订长期协议的情况

发行人与报告期内前五名客户签订长期协议及开始合作时间等情况如下：

客户名称	是否签订长期协议	协议有效期	开始合作年度
客户 A	是	2022 年 12 月签署《战略合作协议》，有效期至 2026 年 12 月 31 日；报告期内与客户 A 相关交易主体每 3 年签署一次《框架采购合同》。	2018 年
客户 B	是	2019 年签署《生产性物料采购框架协议》，协议长期有效，无固定期限。	2017 年
客户 E	是	2019 年签订《零部件/直材采购基本合同》，有效期 10 年，在期满前 2 个月之前双方均无异议的，合同期限自动延续。	2019 年
客户 C	否，对方有采购需求时与发行人签署交易合同或订单	不适用	2019 年
客户 D	否，对方有采购需求时与发行人签署交易合同或订单	不适用	2016 年
群和公司	否，对方有采购需求时与发行人签署交易合同或订单	不适用	2018 年

报告期内前五大客户中，发行人已经与客户 A、客户 B、客户 E 签署长期协议，相关协议履行情况良好，合作具有可持续性。

前五大客户中，发行人与客户 C、客户 D、群和公司未签署长期协议，按照与上述客户的交易惯例，对方在有交易需求时与发行人签署交易合同或订单。虽然发行人与客户 C、客户 D、群和公司未签署长期协议，但发行人与上述客户合作历史较长，已形成稳定的合作关系，报告期内各方合作情况良好，未发生诉讼纠纷等情况。

客户 C 主要向发行人采购动力电池模组结构件，经过进一步加工后销售给下游动力电池厂商；客户 D 系港股上市公司，该客户主要向发行人采购手机中框等电子消费品结构件；群和公司主营业务为铝合金等金属制品的生产加工，主要向发行人采购铝棒，加工成电子消费品结构件后销售给下游消费电子产品代工企业。自发行人与客户 C、客户 D、群和公司建立业务关系以来，各方合作关系稳定良好，交易未发生过中断，报告期内上述客户经营情况正常，发行人与上述客户的合作具有可持续性。

2、说明与相关客户合作是否具有可持续性，是否存在对主要客户的重大依赖

发行人与主要客户的合作具有可持续性，不存在对主要客户的重大依赖，主要原因如下：

①下游动力电池和新能源汽车行业集中度较高，发行人对主要客户收入占比较高符合行业特征

根据前文分析，2022 年以来，汽车部件业务收入占发行人主营业务收入的比例达到了约 70%，而汽车部件业务的下游动力电池和新能源汽车行业的集中度较高，在动力电池行业，2021 年以来前五大厂商的在国内的动力电池装车量占比均超过 80%，其中宁德时代的占比均超过 43%，头部厂商具有较强的领先优势，因此发行人在将产能优先向行业内的优质大客户倾斜，最终客户 A 等主要客户的收入占比较高具有合理性，符合行业特征。

②发行人与各大终端车企建立了良好的合作关系，客户与技术储备丰富

虽然发行人汽车部件的主要直接客户为宁德时代，但下游终端客户已覆盖理想、蔚来、小鹏、吉利、奇瑞、特斯拉、戴姆勒、赛力斯等多家国内外优质汽车主机厂商。发行人电池箱体等电池结构件为非标准、定制化产品，动力电池厂商和终端主机厂商均会参与电池包和对应电池结构件产品的设计，不同终端主机厂商对电池结构件的外观结构、材料选择、工艺路线以及其他各项参数的要求各不相同。

在与主要客户合作的过程中，一方面，发行人凭借快速响应能力和研发实力，与各大终端车企建立了良好的合作关系；另一方面，发行人通过接触多样化的终端车企和车型，能充分了解行业最新的技术标准和技术路线，相应开展新产品、新技术的设计、开发、送样测试等工作，满足不同终端车企的需求，积累了丰富且前沿的技术储备。为发行人维系与主要客户的合作稳定性以及开拓新客户形成了良好的基础。

③新能源汽车项目定点后不会轻易更换电池结构件供应商

以电池箱体为代表的动力电池结构件是新能源汽车的关键部件之一，且通常为针对终端客户特定车型的定制化产品，主机厂商或动力电池厂商对电池结构件供应商经过高标准、长时间的审查评估通过后才会开展项目合作，且在项目定点后不会轻易更换电池结构件供应商。

由于汽车主机厂商、动力电池厂商对电池结构件厂商在产品质量和技术工艺等方面的要求高，前期

考核周期较长，且从供应商资质认证到批量供货阶段，需要不断对制造工艺和技术参数进行调试，整体难度较大。考虑到验证周期较长以及变更供应商带来的成本和不确定性，新能源汽车项目定点后，不会轻易更换电池结构件供应商。

④发行人具有较强的行业竞争优势，持续开发新客户，同步拓展电子消费品、耐用消费品等业务领域

在电池箱体等电池结构件业务发展初期，发行人采取了优先保障宁德时代订单需求的大客户策略，随着发行人行业地位和市场占有率的持续提升，公司逐步加大了对其他动力电池企业、新能源整车企业等新客户的开发力度，近年来陆续获得了比亚迪、广汽埃安旗下因湃电池等项目定点或客户认证。

在开拓汽车部件业务的同时，发行人同步拓展电子消费品、耐用消费品等其他业务领域，发行人把握住了近年来智能移动终端更新换代的机遇期，凭借扎实的技术储备和稳定的供应能力不断增加新拓展项目，2022年以来发行人电子消费品业务收入呈逐年增长趋势。

综上，发行人与主要客户的合作具有可持续性，发行人与主要客户是相互协作、互利共赢的关系，发行人不存在对主要客户的重大依赖。基于报告期内客户A等前五大客户收入占比较高的情况，发行人已修改“客户集中度较高的风险”如下：

“报告期各期，公司对前五大客户的收入占比分别为45.75%、62.88%、66.71%和63.96%。报告期内公司的客户集中度较高，主要系近年来公司汽车部件业务快速增长，由于新能源汽车行业下游客户存在市场份额集中的特点，同时公司践行大客户战略，将暂时有限的资源适当向下游行业龙头等大客户进行倾斜，故公司客户集中度也相对较高。若未来公司未来无法保持竞争优势，无法持续取得主要客户的新定点项目，无法持续开发新客户和优化客户结构，或公司无法维持与主要客户的合作关系，主要客户降低向公司的采购份额，或公司主要客户的经营情况出现重大不利变化，导致主要客户对公司产品的需求量和订单量下降，则公司的经营业绩和财务状况将受到较大不利影响。”

（三）核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人收入明细表，了解报告期各期前五大客户分布和收入占比情况；
- （2）查阅动力电池和新能源行业厂商报告期内的经营业绩和市场占有率情况，分析下游客户的集中度情况；
- （3）访谈发行人管理层，了解公司的客户战略以及客户集中度较高的原因及合理性，与主要客户的合作是否具有可持续性，发行人是否存在对主要客户的重大依赖等情况；
- （4）查阅同行业可比公司的前五大客户收入占比情况，分析发行人的客户集中度是否符合行业特征；
- （5）查阅发行人与报告期内前五大客户的协议或订单，核查协议有效期情况；

(6) 对报告期内的主要客户进行访谈，了解主要客户与发行人的合作开始时间、预计和发行人的合作是否具有持续性等。

2、核查意见

经核查，我们认为：

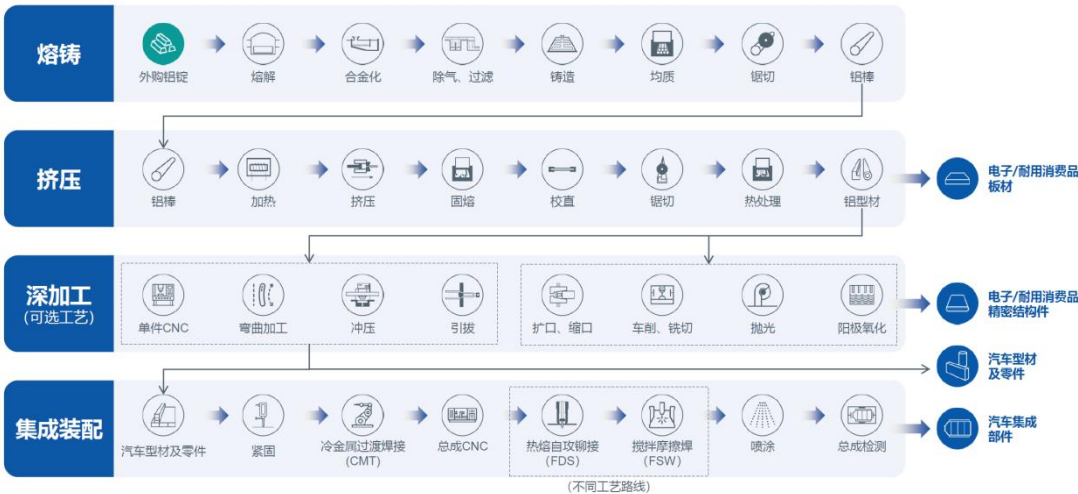
(1) 发行人前五大客户，尤其是第一大客户收入占比较高主要系报告期内汽车部件业务收入和占比增加、下游动力电池和新能源汽车行业市场集中度较高、第一大客户在动力电池行业的领先优势较大、发行人实施大客户优先战略等因素导致，具有合理性；

(2) 发行人同行业可比公司的客户集中度也较高，发行人的情况符合行业惯例；

(3) 发行人与部分主要客户签署了长期协议，发行人与主要客户的合作具有可持续性，不存在对主要客户的重大依赖。

六、结合产品结构变化、各产品所需型材的数量、原材料价格波动等，说明 2022 年度型材采购金额大幅上升的原因及合理性

公司的主要原材料为铝锭、铝棒和型材。其中，铝锭是符合国标要求的标准产品，品质一致、市场供应充足。铝棒和型材由于产品型号、规格存在差异，且对公司产品质量具有较大影响，一般为公司外购铝锭后自行加工生产，之后再通过深加工制造出各类成品。报告期内，公司外购的型材主要用于生产汽车部件产品。公司不同类型产品生产工艺流程如下：



2021-2022 年，公司铝型材生产产能主要集中于华南地区，华东地区尚未建成大规模铝型材生产基地，考虑到集团内部供应运输成本较高，且部分型材结构复杂，吨位较大，设备要求较高，因此华东地区生产所需部分型材采用外购方式满足。

2021-2022 年发行人内部不同主体型材采购金额及变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		金额变化对总体采购额的贡献
	型材采购金额	比例	型材采购金额	比例	
安徽新能源	13,955.24	52.91%	56.32	0.74%	182.21%
江苏新能源	4,425.35	16.78%	158.90	2.08%	55.93%
新马精密	4,415.82	16.74%	413.65	5.42%	52.47%
广东新能源	2,303.76	8.73%	6,999.08	91.76%	-61.55%
和胜母公司	1,276.51	4.84%	-	-	16.73%
合计	26,376.68	100.00%	7,627.96	100.00%	245.79%

注：金额变化对总体采购额的贡献=（2022 年型材采购金额-2021 年型材采购金额）/2021 年型材采购总额。

如上表所示，2022 年公司型材采购金额大幅上升主要系安徽新能源、江苏新能源、新马精密等华东地区主营新能源汽车部件业务的子公司采购规模变化所致，变化原因具体分析如下：

（一）2022 年新能源动力电池市场蓬勃发展，导致公司汽车部件收入规模及占比大幅提升，生产耗用材料需求增加，型材采购金额上升

2021-2022 年，公司按产品划分的主营业务收入构成及变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		营业收入增长率
	金额	比例	金额	比例	
汽车部件	205,598.92	71.77%	117,917.65	52.19%	74.36%
电子消费品	50,987.04	17.80%	69,355.86	30.70%	-26.48%
耐用消费品	24,760.58	8.64%	32,655.85	14.45%	-24.18%
其他类	5,140.41	1.79%	5,993.42	2.65%	-14.23%
合计	286,486.95	100.00%	225,922.79	100.00%	26.81%

2022 年，受益于下游新能源汽车市场的蓬勃发展，公司汽车部件收入达到 205,598.92 万元，较上年增长 74.36%，占主营业务收入的比重提高至 71.77%。汽车部件收入的增加是公司产品结构变化的主要驱动因素，也是导致 2022 年公司型材采购金额大幅上升的核心原因。

2022 年，公司电池箱体收入同比增加 71,675.09 万元，增幅为 99.90%，电池箱体收入增加是 2022 年汽车部件收入增加的主要原因。2022 年电池箱体等汽车部件收入变化主要系下游新能源动力电池市场规模扩张影响所致：根据中国汽车工业协会数据，2022 年我国新能源车销量为 688.7 万辆，同比增长 93.4%，新能源车渗透率达到 25.6%。新能源汽车销量的高速增长带动了动力电池市场的快速发展，根据 SNE Research 统计，2022 年全球新能源车动力电池装机量达 517.9GWh，同比增长 71.8%。公司的重要战略客户宁德时代 2022 年实现锂离子电池销量 289GWh，同比增长 116.6%，其中动力电池系统销量 242GWh，

同比增长 107.09%，连续第六年市场占有率位居全球第一。宁德时代等下游动力电池巨头的扩张为公司汽车部件业务带来了较大发展空间。2022 年公司汽车部件业务收入，尤其是电池下箱体销售收入大幅增加，对铝型材原材料的需求量增多，导致安徽新能源、江苏新能源等华东地区主营新能源汽车部件业务的子公司当年度型材采购金额大幅上升。

（二）各产品所需的型材数量及金额增加，2022 年度型材采购金额大幅上升

2021-2022 年，发行人对外采购的型材主要用于子公司生产电池箱体等汽车部件产品或经过进一步加工后直接对外出售深加工后的型材。动力电池箱下箱体是电池箱的主要部分，安装在动力电池底部，主要用于支撑、固定和保护电池内部的电池模块、电池管理系统等组件。随着电动汽车续航需求的增加，电池的能量密度需要不断提高，动力电池尺寸逐渐增大，作为动力电池的重要承载件，电池下箱体等部件的规模也随之扩大，单支成品部件重量有所增加，生产所需的型材数量随之增多。结合前述分析，2022 年公司型材采购金额大幅上升主要系安徽新能源、江苏新能源、新马精密采购规模增加所致，上述三家子公司主要生产汽车部件产品，型材是汽车部件产品的原材料/半成品之一，型材经过深加工后成为深加工材，深加工材经过集成装配后成为电池箱体等产成品。2022 年，上述三家子公司型材采购规模的大幅提高，与其在集团内承担的生产和销售定位密切相关：

安徽新能源、江苏新能源外购型材主要用于生产电池箱体，由于安徽新能源、江苏新能源暂未配置挤压生产线，自身不具备生产型材的能力，主要进行型材的深加工和集成装配工序，因此需外购型材以满足生产和销售需求。安徽新能源和江苏新能源生产所需的型材一部分来源于向外部供应商采购，一部分来源于向发行人合并范围内的其他主体采购。新马精密自身具备型材的生产和深加工能力，但新马精密的型材不仅需满足安徽新能源和江苏新能源的部分生产需求，还需要覆盖外部客户的需求，因此在需求增加、自身产能不足时，新马精密会增加向外部供应商的挤型素材采购，经过 CNC 等深加工流程后销售给内外部客户。2021 年和 2022 年，上述三家子公司所需的型材金额情况如下：

主体	产品类别	所需型材金额（万元）		
		2022 年	2021 年	变动幅度
安徽新能源	汽车部件	20,467.49	1,833.64	1016.22%
江苏新能源	汽车部件	12,276.53	4,861.68	152.52%
新马精密	汽车部件	27,342.45	22,463.73	21.72%
	其他	10,780.21	11,354.88	-5.06%
	合计	38,122.66	33,818.62	12.73%

注：表中安徽新能源、江苏新能源所需型材金额为各公司相应年度对集团内外部供应商采购型材的采购总额；新马精密所需型材金额为该公司相应年度对集团内外部客户销售型材的销售总额。

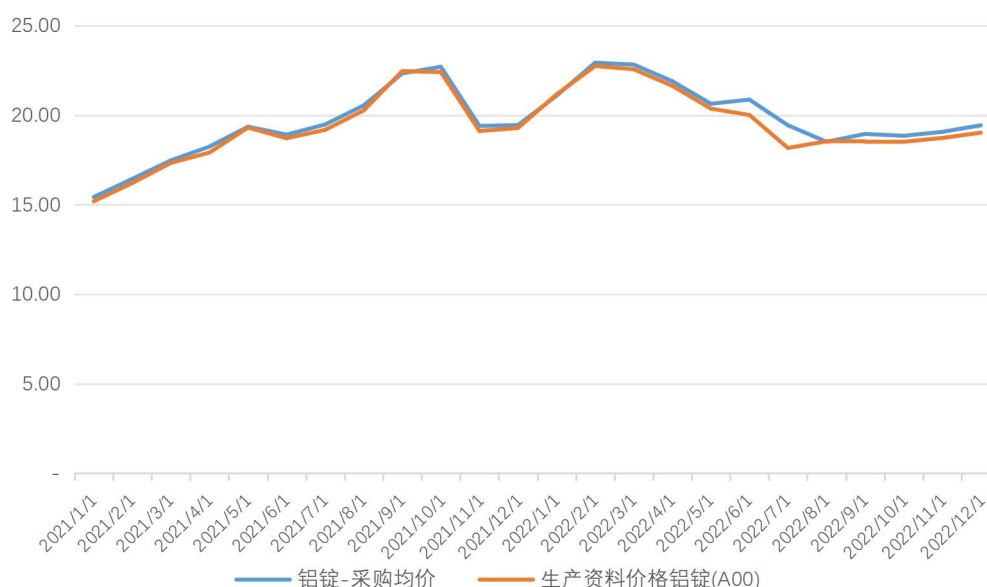
由上表可知，在下游新能源汽车市场高速增长的驱动下，2021-2022 年安徽新能源、江苏新能源和新马精密的汽车部件产品对应所需型材的金额均大幅提升。其中，新马精密 2022 年所需汽车部件产品型材金额增幅小于 2022 年实际对外采购型材金额的增幅，主要系新马精密自身具备一定的型材生产能力，向外部供应商采购型材一方面系为弥补自身产能的阶段性的不足，另一方面系为保障原材料供应链稳定性，

通过引入外部供应商满足部分新增型材需求。此外，2021年新马精密外购型材金额较小，“低基数”效应导致2022年对外采购型材金额的增幅较大。整体而言，2022年安徽新能源、江苏新能源、新马精密对外采购型材大幅增加，主要系发行人在华东地区自身的型材产能有限，面对下游客户大幅增加的产品需求，为抓住市场机遇，发行人通过外购型材满足生产需求，最终2022年型材采购金额大幅上升，具有合理性。综上，2021-2022年，受下游动力电池市场需求扩张影响，公司电池下箱体、电芯外壳、箱体配件等电池结构件产品销售数量均出现明显增长，最终导致公司生产所需的型材数量增多，2022年度型材采购金额大幅上升。

（三）原材料价格波动上升，2022年平均采购单价略高于2021年平均水平

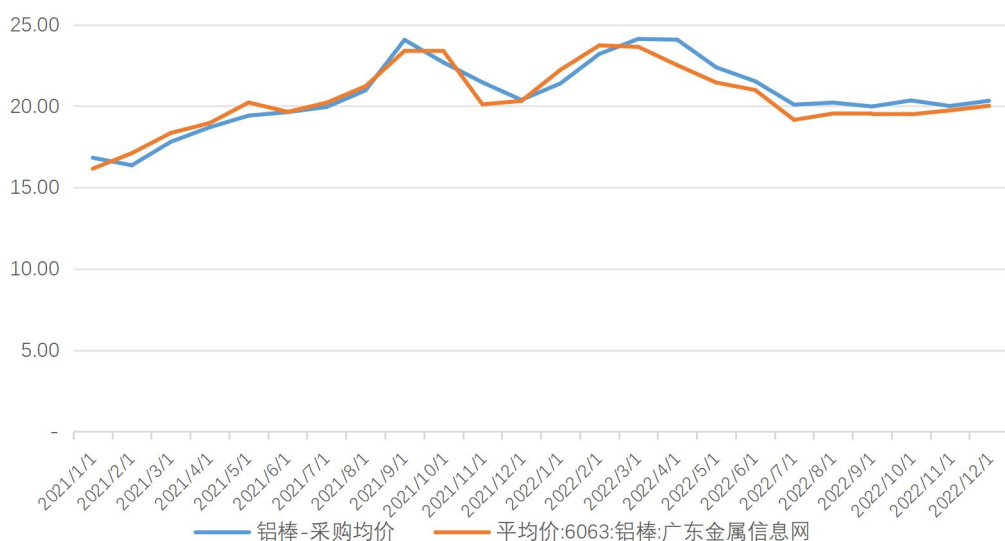
报告期内，公司主要采购铝锭、铝棒和型材等原材料。由于铝作为大宗商品，其市场定价较为透明，公司铝锭、铝棒的采购价格与铝的大宗商品价格走势密切相关，因此对铝锭、铝棒以相应期间铝的公开市场价格为准进行定价。而型材多为定制化产品，其采购价格除取决于铝金属原材料价格外，还与性能指标、尺寸规格、加工难度等因素密切相关，因此不同时期，不同规格的型材采购单价差异较大，同时不存在可参照的大宗商品价格。

2021-2022 年铝锭采购价格与市场均价走势（单位：元/kg）



数据来源：同花顺 iFind

2021-2022 年铝棒采购价格与市场均价走势（单位：元/kg）



数据来源：同花顺 iFind

报告期内，公司铝锭、铝棒的采购价格变化与市场价格走势基本保持一致。其中，2021-2022 年，公司整体采购单价及市场价格均呈现波动上升趋势，2022 年原材料平均采购单价略高于 2021 年平均水平，采购金额大幅提高具有合理性。

综上，2022 年度型材采购金额大幅上升主要系受汽车部件业务下游市场规模扩张及产品尺寸变化导致生产所需型材数量增多，同时叠加原材料价格整体提高影响所致。

（四）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

获取报告期内发行人销售收入成本明细表，了解发行人产品构成情况、各产品所需型材金额变化情况，查询下游客户上市公司年度数据，了解下游市场发展情况；获取报告期内发行人采购明细表，了解采购单价变化情况并与市场公开数据进行比较。

2、核查意见

经核查，我们认为：

2022 年度型材采购金额大幅上升主要系受汽车部件业务下游市场规模扩张及产品尺寸变化导致生产所需型材数量增多，同时叠加原材料价格整体提高影响所致，具有合理性。

七、说明报告期内货币资金、借款与利息收入、财务费用的匹配性，最近一期末公司长期借款大幅增长的原因及合理性。

（一）货币资金与利息收入的匹配性

报告期各期末，公司的货币资金分别为 12,926.33 万元、20,717.43 万元、25,081.05 万元和 28,942.02 万元，其中绝大部分系银行存款和各类保证金存款，公司的利息收入也主要来源于上述存款。

报告期各期，公司各类存款与相应利息收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

主要货币资金类别	项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
活期和协定存款	平均余额	12,253.50	15,981.64	13,054.47	9,628.37
	利息收入	102.50	58.9	27.22	30.18
	收益率	0.84%	0.37%	0.21%	0.31%
	与银行约定的利率区间	0.15%-2.00%			
保证金存款	平均余额	11,163.64	6,715.81	2,819.86	2,292.37
	利息收入	96.85	61.91	6.92	9.77
	收益率	0.87%	0.92%	0.25%	0.43%
	与银行约定的利率区间	0.15%-1.70%			
七天通知存款	平均余额	2,198.52	-	-	-
	利息收入	54.42	-	-	-
	收益率	2.48%	-	-	-
	与银行约定的利率区间	1.15%-2.80%	-	-	-

注 1:2021 年-2023 年各类货币资金平均余额=(各类货币资金每年各季度末余额之和)/4, 2024 年 1-9 月各类货币资金平均余额=(各类货币资金前三季度末余额之和)/3;

注 2: 七天通知存款按存续天数计算加权平均余额;

注 3: 协定存款指发行人与银行约定保留一定金额的存款以应对日常结算，此部分按普通活期利率计付利息，超过上述约定金额的存款按协定存款利率计付利息，由于活期存款和协定存款不会按照账户进行区分，处于实时动态变化中，因此无法拆分其各自的余额和利息收入。

报告期内，发行人货币资金主要为活期存款和协定存款、七天通知存款，以及各类保证金存款，报告期内发行人的各类银行存款收益率均处于与银行约定的利率范围内，发行人利息收入与货币资金规模匹配，具有合理性。

2022 年度，发行人活期和协定存款收益率较低，主要系发行人通常在临近季度末、年末加强对客户的货款催收，但由于对铝锭、铝棒等主要原材料的供应商结算周期较短，且该类原材料采购时点较为分散，导致月中的实际存款余额较低，在 2022 年的业务规模增幅较大的情况下，上述因素导致按照季度末存款余额测算的银行存款余额偏高，但按日存款余额计息的利息收入未能同步增加，最终导致该部分存款的收益率较低。2023 年下半年开始，发行人为提高资金收益，增加了部分协定存款，该部分存款利率较高，2023 年度和 2024 年 1-9 月的收益率随之增加。2024 年 1-9 月的活期和协定存款收益率较 2023 年增幅较大，一方面系 2024 年上半年临近季末提前将空闲资金通过七天通知存款方式进行储蓄，使得季末活期和协定存款余额较低，导致按照季度末存款余额测算的银行存款余额偏低；另一方面系发行人出于资金成本的考虑，于 2024 年 4 月至 2024 年 5 月将资金存放在协定利率更高的账户中，从而收取到更多

的利息。

报告期内，发行人保证金存款的收益率有所波动，系保证金存款通常是金额较大的单笔存款，其变动并非均匀线性的，而是随着发行人银行承兑汇票、期货业务的实施规模和周期波动，由此导致报告期内保证金存款收益率的波动。

2024 年 1-9 月，发行人为提高日常资金的使用效率，提高收益，新增了部分七天通知存款，该部分存款收益率较高。

综上，报告期内发行人各类存款与利息收入的变动具有匹配性。

（二）借款与财务费用的匹配性

发行人利息支出主要包括短期借款利息支出、长期借款利息支出、票据贴现利息支出、租赁负债利息支出等。报告期内，发行人借款金额和利息支出金额及匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
利息支出	2,097.13	2,000.05	2,028.81	1,170.95
其中：短期借款利息支出	140.76	377.86	693.52	520.99
长期借款利息支出	1,397.80	957.05	837.12	324.18
租赁负债利息支出及其他	558.57	665.14	498.17	325.78
短期借款平均余额	4,862.74	12,624.47	17,217.48	12,271.22
短期借款平均借款利率	2.89%	2.99%	4.03%	4.25%
短期借款实际利率区间	2.8%-3.00%	2.80%-3.80%	3.40%-4.50%	2.70%-5.00%
长期借款平均余额	50,875.53	28,048.84	22,273.80	7,317.62
长期借款平均借款利率	2.75%	3.41%	3.76%	4.43%
长期借款实际利率区间	2.66%-4.00%	2.81%-4.75%	3.40%-5.10%	3.85%-5.10%

注：短期借款加权平均余额与长期借款加权平均余额已按照该年度存续天数进行加权处理,等于年度实际存续天数/365 天*借款金额。

报告期各期，发行人短期借款平均借款利率分别为 4.25%、4.03%、2.99%、2.89%，均位于公司各期的短期借款实际借款利率区间范围之内，发行人长期借款平均借款利率分别为 4.43%、3.76%、3.41%、2.75%，均位于公司各期的长期借款实际借款利率区间范围之内。综上所述，公司报告期内借款与财务费用具有匹配性。

（三）最近一期末公司长期借款大幅增长的原因及合理性

2023 年末和 2024 年 9 月末，公司借款明细如下：

单位：万元

项目	2024.9.30	2023.12.31	变动金额	变动幅度
短期借款	4,213.80	53,394.39	-49,180.59	-92.11%
长期借款	61,937.89	29,870.00	32,067.89	107.36%
一年内到期的长期借款	20,186.91	6,249.05	13,937.87	223.04%
合计	86,338.60	89,513.44	-3,174.84	-3.55%

2024年9月末，公司长期借款期末余额相比2023年末增加32,067.89万元，增幅为107.36%，主要原因系报告期内贷款结构调整，公司在借款总额基本维持不变的情况下，增加长期借款并偿还部分短期借款，以优化公司的银行借款结构，减少各期借款偿付压力，具有合理性。

（四）核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）检查公司货币资金明细表、银行存款明细账及银行对账单并对库存现金进行盘点，取得并查阅与各类存款相关协议，确认存款的金额、利率是否属实；

（2）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；

（3）对主要银行进行函证，核实货币资金与银行借款的真实性、准确性、完整性；

（4）测算收益率和长短期借款平均借款利率，核查存款与利息收入的匹配性、借款与财务费用的匹配性；

（5）检查公司的借款台账以及短期借款、长期借款和财务费用明细账；获取银行借款合同，查阅借款利率等相关条款规定；根据合同条款测算借款利息，并核对至账面计提的借款利息，验证借款规模与财务费用的匹配性；

（6）访谈公司管理层，了解2024年9月末长期借款大幅增加的原因及合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人货币资金主要由银行存款和各类保证金存款构成，收益率在发行人所在银行的各类存款利率区间内，发行人货币资金余额与利息收入具有匹配性。

（2）报告期各期，发行人借款的年平均借款利率位于公司各期的实际借款利率区间范围之内，发行人借款金额与财务费用具有匹配性。

（3）最近一期末公司长期借款大幅增长主要原因系贷款结构调整，增加长期融资，减少各期资金支

付压力，具有合理性。

八、结合报告期各期末应收账款账龄情况、应收账款期后回款及逾期情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性;结合产品结构、客户结构等因素，说明应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；

（一）结合报告期各期末应收账款账龄情况、应收账款期后回款及逾期情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性

1、报告期各期末公司应收账款账龄情况

单位：万元

项目	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	68,335.65	99.24%	84,180.30	99.35%	103,175.04	99.14%	85,866.05	98.88%
1 至 2 年	134.18	0.19%	180.34	0.21%	61.27	0.06%	168.88	0.19%
2 至 3 年	18.69	0.03%	40.93	0.05%	138.68	0.13%	179.92	0.21%
3 年以上	370.09	0.54%	331.81	0.39%	691.73	0.66%	621.51	0.72%
合计	68,858.62	100.00%	84,733.38	100.00%	104,066.72	100.00%	86,836.36	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄基本在 1 年以内，账龄较短，与公司销售信用政策相匹配，应收账款管理情况及应收账款质量较好。

2、报告期各期末应收账款期后回款及逾期情况

（1）报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
应收账款余额	68,858.62	84,733.38	104,066.72	86,836.36
期后回款金额	44,411.38	84,178.44	103,077.49	85,962.56
期后回款比例	64.50%	99.35%	99.05%	98.99%

注：报告期各期末期后回款金额统计截止日均为 2024 年 11 月 30 日。

截至 2024 年 11 月 30 日，公司报告期各期末的应收账款期后回款比例分别为 98.99%、99.05%、99.35% 和 64.50%，应收账款期后回款情况良好，报告期内公司主要客户偿债能力较强，信用风险较低。

（2）公司应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

应收账款	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
信用期内	65,858.37	95.64%	75,822.67	89.48%	98,969.00	95.10%	77,487.42	89.23%
信用期外	3,000.25	4.36%	8,910.71	10.52%	5,097.72	4.90%	9,348.95	10.77%
合计	68,858.62	100.00%	84,733.38	100.00%	104,066.72	100.00%	86,836.36	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在信用期内，逾期应收账款占比相对较低，逾期时间相对较短。

3、报告期坏账实际核销情况

报告期内，公司坏账实际核销金额分别为 1.01 万元、4.59 万元、502.87 万元和 0 万元，具体情况如下：

核销时间	单位名称	款项性质	核销金额（万元）	核销原因	履行的核销程序	款项是否由关联交易产生
2021年度	斯泰必鲁斯（江苏）有限公司	货款	1.01	预计收回可能性极小	管理层审批	否
2022年度	芜湖玮博泰克汽车技术有限公司	货款	1.60	预计收回可能性极小	管理层审批	否
2022年度	苏州吴中恒久光电子科技股份有限公司	货款	2.99	预计收回可能性极小	管理层审批	否
2023年度	孚能科技（赣州）股份有限公司	货款	1.22	预计收回可能性极小	管理层审批	否
2023年度	深圳市迈安热控科技有限公司	货款	497.15	预计收回可能性极小	管理层审批	否
2023年度	中山市澳多电子科技有限公司	货款	4.50	预计收回可能性极小	管理层审批	否

公司应收账款坏账核销政策为：双方合作项目已终止、应收账款账龄达到 3 年以上、公司已对该笔应收账款全额计提坏账准备且多次催款无果、已提起诉讼或客户无法持续经营，若公司经评估后预期其回收可能性极低，将选择对应收账款进行核销。其中，2023 年因深圳市迈安热控科技有限公司出现经营困难，预计未来不具备回款能力，该客户应收账款规模相对较大，公司经审慎评估后核销了对该客户的应收账款，导致当年度核销金额较高。

整体来看，公司应收账款核销金额占各期应收账款的比例较低，核销原因主要为预计客户未来无法回款。

4、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况

公司名称	应收账款—预期信用损失率/计提比例（%）					
	1年以内(含,下同)	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
祥鑫科技	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
旭升集团	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
文灿股份	1.56%	1.93%	3.37%	—	—	—
凌云股份	0.04%	15.35%	46.44%	100.00%	100.00%	100.00%
华达科技	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
长盈精密	3.13%	66.73%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
福蓉科技	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
平均值	3.53%	19.14%	44.26%	91.67%	96.67%	100.00%
和胜股份	2.00%	20.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：表中数据来源于同行业可比公司年度报告或招股说明书

注 2：凌云股份、文灿股份、长盈精密为截至 2024 年 6 月 30 日按组合计提的应收账款实际坏账计提比例；

注 3：凌云股份仅统计汽车零部件客户应收账款坏账计提情况

报告期内，公司 1 年以内的坏账计提比例低于同行业可比公司，1 年以上的坏账计提比例高于同行业可比公司。公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司存在差异的原因及合理性分析如下：

（1）主要客户期后回款较及时，应收账款迁徙率较低，预期信用损失较低，因而 1 年以内的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司

与同行业可比公司相比，公司主要客户为客户 A、客户 B、客户 C、客户 E 等。客户经营规模较大，企业信用情况较好，期后能够及时回款，1 年以内的应收账款迁移到 1-2 年的概率较低，整体坏账风险可控。报告期内，上述主要客户未实际发生过坏账损失，1 年以内的应收账款坏账计提比例较低具有合理性。

报告期各期末，公司主要客户（客户 A、客户 B、客户 C、客户 E）在报告期内应收账款的账龄和期后回款情况如下：

单位：万元

账龄情况	2024/9/30		2023/12/31		2022/12/31		2021/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	35,818.18	100.00%	51,847.33	100.00%	71,128.52	100.00%	41,662.04	100.00%
合计	35,818.18	100.00%	51,847.33	100.00%	71,128.52	100.00%	41,662.04	100.00%
应收账款期末余额	68,858.61		84,733.38		104,066.72		86,836.36	
占比	52.02%		61.19%		68.35%		47.98%	
期后回款金额	25,480.09		51,847.33		71,128.52		41,662.04	

期后回款比例	71.14%	100.00%	100.00%	100.00%
--------	--------	---------	---------	---------

注：2021 年-2023 年末的期后回款金额系各期末后一年内的回款金额，2024 年 9 月末的期后回款金额系截至 2024 年 11 月 30 日的回款金额。

（2）1 年以上坏账计提比例较同行业公司高，较同行业公司更谨慎，能够充分反映公司业务特征

公司坏账计提比例充分考虑了自身业务特性及《企业会计准则》要求，1 年以上坏账计提比例较同行业公司高，计提政策较同行业公司更为谨慎，能够有效反映应收账款的风险特征。

综上，发行人在报告期内应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款期后回款情况较好，公司主要客户偿债能力较强，信用风险较低，坏账核销严格遵循公司内控制度，主要客户应收账款无法回收的风险较低。发行人按照预期信用损失计提应收账款坏账准备，与同行业公司相比计提比例存在部分差异，主要系客户结构不同、业务特征不同导致，具有合理性。报告期内，公司已充分计提坏账准备。

（二）结合产品结构、客户结构等因素，说明应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比如下：

财务指标	公司简称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
应收账款周转率（次）	祥鑫科技	2.74	3.71	4.22	3.89
	旭升集团	2.70	3.76	3.98	4.34
	文灿股份	3.84	4.29	4.52	4.55
	凌云股份	2.86	4.95	5.19	5.40
	华达科技	3.48	4.85	5.18	5.26
	长盈精密	4.15	4.56	5.22	4.43
	福蓉科技	4.47	4.40	4.37	4.07
	平均值	3.46	4.36	4.67	4.56
	和胜股份	3.04	3.16	3.23	3.68

数据来源：同行业可比公司定期报告

注：应收账款周转率=营业收入/（期初应收账款账面价值+期末应收账款账面价值）*2

如上表所示，同行业可比公司之间应收账款周转率存在较大差异，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要系业务构成、产品结构、客户群体不同导致回款周期存在差异所致，具体情况如下：

1、发行人客户集中度高于同行业可比公司

报告期内，公司及同行业可比公司前五大客户销售收入金额占年度销售总额比例情况具体如下：

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
祥鑫科技	未披露	55.48%	53.51%	40.15%
旭升集团	未披露	56.23%	58.86%	66.20%
文灿股份	未披露	49.47%	48.35%	48.49%
凌云股份	未披露	30.51%	30.07%	28.63%
华达科技	未披露	38.29%	47.07%	50.00%
长盈精密	未披露	69.00%	69.55%	63.69%
福蓉科技	未披露	67.31%	76.02%	72.46%
可比公司均值	-	52.33%	54.78%	52.80%
和胜股份	63.96%	66.71%	62.88%	45.75%

数据来源：同行业可比公司年度报告

根据上表，2022 年度和 2023 年度发行人的客户集中度均高于同行业可比公司，由于发行人的主要客户为宁德时代、比亚迪等行业龙头企业，经营规模较大，付款审批程序比较严格，导致货款结算周期相对较长。2023 年 9 月后，发行人第一大客户调整了对发行人的结算政策，结算周期明显缩短，因此 2024 年 1-9 月发行人年化后的应收账款周转率（4.05 次）相较于以前期间已大幅提高。

2、同行业可比公司客户构成、产品结构、业务范围与发行人存在差异

和胜股份及同行业可比公司业务范围、产品结构及客户结构如下：

公司名称	业务范围	主要产品	主要客户
祥鑫科技	新能源汽车精密冲压模具和金属结构件、燃油汽车精密冲压模具和金属结构件、储能设备精密冲压模具和金属结构件、通信设备及其他精密冲压模具和金属结构件等	汽车冷却系统汇集管级进模、座椅滑轨外槽模具、燃油汽车结构件、新能源汽车结构件、底盘转向系统、动力电池箱体、汽车电子结构件、光伏逆变器、储能机柜、IDC 数据机柜、电子设备散热片及外壳等	广汽埃安、吉利汽车、Enphase Energy、Larsen 等国内外知名企业，本特勒、佛吉亚、法雷奥等世界知名的汽车零部件企业，广汽集团、比亚迪、一汽大众等整车厂商的一级供应商
旭升集团	精密铝合金零部件的研发、生产与销售	车门框、悬架、阀板、储能器、防撞梁、电池包、门框梁、电驱动等多个汽车核心系统零部件	特斯拉、长城汽车、北极星等车企，国外汽车零部件厂商采埃孚、法雷奥等
文灿股份	汽车铝合金精密铸件产品的研发、生产和销售	新能源汽车和传统燃油车的车身结构系统、一体化车身系统、三电系统、底盘系统、制动系统、发动机系统、变速箱系统及其他汽车零部件	大众、奔驰等国际知名整车厂商，特斯拉、蔚来汽车等新能源汽车厂商，赛力斯、比亚迪等国内知名整车厂商，采埃孚（ZF）、博世（BOSCH）等全球知名一级汽车零部件供应商，亿纬锂能、欣旺达等知名电池厂商

公司名称	业务范围	主要产品	主要客户
凌云股份	汽车零部件和塑料管道系统生产及销售业务	汽车零部件：汽车车身结构件、新能源汽车电池系统配套产品、汽车尼龙管路系统、汽车橡胶管路及总成、汽车装饰密封件等 塑料管道系统：聚乙烯（PE）燃气管道系统、聚乙烯（PE）给水管道系统	汽车零部件：宝马、奔驰、奥迪、保时捷等国内外主流车企和新能源汽车电池厂商 塑料管道系统：港华燃气、华润燃气、中国燃气等燃气公司以及首创环保、华衍水务、中国水务、北控水务等水务公司
华达科技	乘用车车身零部件、相关模具及新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体的开发、生产与销售	车身总成焊接件纵横梁（天窗）、轮罩、立柱（侧围、尾灯）系列；冲压拉伸件隔热板、油底壳、支架系列；金属管制件机油标尺管、发动机油、水管；电池箱托盘；电机轴、电机壳	直接或间接为东风本田、广汽本田、一汽大众、广汽丰田、广汽乘用车、上汽通用、特斯拉、上汽大众、东风日产、上汽时代、宁德时代、蜂巢、亿纬锂能、小鹏等整车及动力电池企业提供产品配套
长盈精密	消费电子精密零组件、新能源产品零组件及连接器	消费电子行业：电子连接器及智能电子产品精密小件、精密结构件及模组 新能源行业：应用于新能源车及储能的电池结构件、高压电连接、氢燃料电池双极板产品	消费电子行业：终端包括笔记本电脑、可穿戴设备、智能家居、智能手机、电子书等 新能源行业：电池生产商、模组集成商、整车厂等
福蓉科技	消费电子产品铝制结构件材料的研发、生产及销售业务	智能手机（含折叠屏手机）铝制中框、平板电脑外壳和笔记本电脑外壳（盖板、底板、键盘）以及穿戴产品、手机卡托、按键、铰链等铝制结构件材料	苹果 iPad、三星、谷歌、华为、小米、OPPO、荣耀、联想、戴尔等品牌厂商、代工厂
和胜股份	新能源汽车：新能源电池结构件、车身结构件业务； 消费电子：消费电子板材、精密结构件和外观结构件业务	新能源汽车：新能源汽车电池下箱体、电池下箱体配件等电池结构件产品，以及防撞梁、底盘门槛梁等车身结构件产品 消费电子：手机中框和背板、平板电脑中框和背板等消费电子板材，电脑硬盘磁碟臂、激光打印机感光鼓等消费电子精密结构件，以及移动电源外壳等消费电子外观结构件	新能源汽车：宁德时代、广汽埃安、比亚迪等 消费电子：富士康、比亚迪电子、瑞声科技等

数据来源：上市公司公开披露资料

根据上表，发行人与同行业可比公司在产品结构、客户结构等方面存在一定差异：发行人汽车部件业务收入占比最大，该业务的主要客户为新能源汽车动力电池企业；同行业可比公司中，祥鑫科技、旭升集团、长盈精密和文灿股份的汽车部件业务也主要侧重于新能源汽车，但祥鑫科技和旭升集团的汽车

部件业务还包含较大比例的车身结构件产品，文灿股份的产品主要是铝压铸车身结构件和底盘轻量化件，上述产品的主要下游客户是汽车整车厂商，且客户分布相对分散；长盈精密收入占比最高的业务板块是消费电子相关产品。其他可比公司中，凌云股份和华达科技存在较大比例的燃油车业务，客户主要为汽车整车厂商且集中度不高；福蓉科技的主要产品是消费电子相关产品，下游客户主要为消费电子厂商。

因此，由于发行人汽车部件收入占比较高，且客户集中在下游动力电池企业，受到主要客户收入占比和信用政策的影响较大，由于该类企业的付款周期相对较长，发行人的应收账款周转率相较于可比公司处于较低水平。而可比公司的客户相对分散，或者集中在下游消费电子生产企业，与发行人存在较大差异，由此导致应收账款周转率的差异，具有合理性。

（三）核查过程及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内各期末应收账款明细表，复核各期末应收账款余额明细表，分析应收账款结存的合理性，分析应收账款账龄构成及变动情况；

（2）核实报告期各期末应收账款期后回款及逾期情况，检查主要回款方式、回款金额及占比，检查期后回款是否符合结算政策、信用账期约定，针对逾期或无法回款的情形询问相关人员，查明原因；分析报告期内应收账款坏账核销的原因及合理性；

（3）对发行人管理层进行访谈，了解发行人不同业务的销售模式、结算模式、主要客户等情况，询问账龄在 1 年以内的应收账款占比较高的原因及合理性；

（4）获取并查阅公司对主要客户的销售合同，了解主要客户信用政策，网络查询发行人主要客户的具体情况；

（5）分析公司应收账款坏账准备会计估计的合理性，了解并获取发行人应收账款坏账准备计提政策，获取并查阅发行人报告期各期末坏账准备计算表，检查发行人各期末应收账款坏账准备计提情况，检查计提方法是否按照坏账政策执行，复核坏账准备计提准确性；查询同行业可比公司应收账款坏账政策，分析与发行人是否存在显著差异，分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性及合理性；

（6）查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告，分析公司应收账款周转率的变化并与同行业可比公司进行对比。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，主要应收账款客户的交易内容、信用情况、信用政策未发生较大变化，主要客户均为行业内知名客户、信用情况良好，应收账款回款风险较低。

（2）发行人信用政策在报告期内未发生变化，应收账款主要集中在 1 年以内，账龄较短，应收账款

期后回款比例较高，回款情况良好，逾期金额较小，实际超信用期时间较少，符合实际业务情况；报告期内应收账款坏账准备转回、核销的原因具有合理性，应收账款不存在重大回收风险。

（3）应收账款坏账准备的计提按照公司会计政策执行，符合《企业会计准则》的相关规定。

（4）坏账政策与同行业可比公司存在差异具有合理性，发行人各期末应收账款坏账准备计提充分、谨慎，应收账款账龄 1 年以上坏账准备计提政策与同行业可比上市公司相较更为谨慎。

（5）同行业可比公司与发行人整体业务范围、产品结构及客户结构存在一定差异，由此导致报告期内发行人应收账款周转率低于同行业可比公司，具有合理性。

九、报告期各期末应付票据的构成情况，应付票据前五大供应商的采购内容、余额及占比、主要供应商给予发行人的信用政策和信用期是否发生变化，发行人是否存在逾期付款的情形，最近一期应付票据余额大幅增加的原因及合理性。

（一）报告期各期末应付票据的构成情况

报告期各期末，公司应付票据余额分别为 5,141.05 万元、4,898.19 万元、2,095.20 万元和 19,743.35 万元，公司的应付票据均为银行承兑汇票，主要用于向供应商支付材料款、工程设备款、委外加工费，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 9 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料款	13,302.95	67.38%	1,829.30	87.31%	3,380.05	69.01%	3,162.57	61.52%
工程设备款	5,592.17	28.32%	265.90	12.69%	826.40	16.87%	705.50	13.72%
委外加工费	848.23	4.30%	-	-	691.74	14.12%	1,272.98	24.76%
合计	19,743.35	100.00%	2,095.20	100.00%	4,898.19	100.00%	5,141.05	100.00%

（二）应付票据前五大供应商的采购内容、余额及占比

报告期各期末，公司应付票据前五大供应商的采购内容、余额及占比如下：

单位：万元

截止日	供应商名称	主要采购内容	应付票据金额	占应付票据余额比例
2024.9.30	上海汇得科技股份有限公司	采购密封件等	1,715.64	8.69%
	池州市九华明坤铝业有限公司	采购型材	1,636.37	8.29%
	创新新材料科技股份有限公司	采购型材	1,581.53	8.01%

截止日	供应商名称	主要采购内容	应付票据金额	占应付票据余额比例
	宾科汽车紧固件（昆山）有限公司	采购紧固件等	1,417.60	7.18%
	祥鑫科技股份有限公司	采购配件	1,223.92	6.20%
	合计		7,575.06	38.37%
2023.12.31	池州市九华明坤铝业有限公司	采购型材	435.00	20.76%
	宾科汽车紧固件（昆山）有限公司	采购紧固件等	250.00	11.93%
	常州金品精密技术有限公司	采购配件	230.00	10.98%
	创新新材料科技股份有限公司	采购型材	195.00	9.31%
	中山市裕升铝业有限公司	委外加工费、 采购配件	118.00	5.63%
	合计		1,228.00	58.61%
2022.12.31	锐新昌科技（常熟）有限公司	采购型材	855.45	17.46%
	中山市晟运金属制品有限公司	委外加工费、 采购型材	493.25	10.07%
	创新新材料科技股份有限公司	采购型材	289.00	5.90%
	中山市裕升铝业有限公司	委外加工费、 采购配件	279.84	5.71%
	东莞市东立智能模具科技有限公司	采购模具、配件等	276.55	5.65%
	合计		2,194.09	44.79%
2021.12.31	广州朴道国际贸易有限公司	采购铝锭、铝棒	2,100.00	40.85%
	中国船舶集团有限公司	采购铝锭	700.00	13.62%
	中山市颢盈电器有限公司	委外加工费	679.39	13.21%
	中山市裕升铝业有限公司	委外加工费、 采购配件	425.40	8.27%
	广东普拉迪科技股份有限公司	采购生产设备 及配件	286.00	5.56%
	合计		4,190.79	81.51%

报告期各期末，公司应付票据前五大供应商的采购内容主要为生产所需的原材料或委外加工费，具有合理性。

（三）主要供应商给予发行人的信用政策和信用期是否发生变化

报告期内，公司各期应付票据前五大供应商给予公司的信用政策和信用期如下：

序号	供应商名称	报告期内的信用政策及信用期	报告期内是否发生变化
1	广州朴道国际贸易有限公司	货到当日付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
2	池州市九华明坤铝业有限公司	票到月结 60 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
3	创新新材料科技股份有限公司	月结 0-30 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
4	上海汇得科技股份有限公司	票后月结 90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
5	宾科汽车紧固件(昆山)有限公司	票后月结 60 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
6	祥鑫科技股份有限公司	票后月结 90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
7	锐新昌科技(常熟)有限公司	票后月结 60 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
8	中山市裕升铝业有限公司	票后月结 90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
9	中国船舶集团有限公司	货到当日付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
10	中山市颢盈电器有限公司	票后月结 90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
11	中山市晟运金属制品有限公司	票后月结 90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
12	广东普拉迪科技股份有限公司	按合同进度付款、票到月结 30 天付款; 电汇或开具银行承兑汇票	否
13	东莞市东立智能模具科技有限公司	票后月结 60-90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否
14	常州金品精密技术有限公司	票后月结 60-90 天付款, 电汇或开具银行承兑汇票	否

如上表所示, 公司报告期内主要供应商给予公司的信用政策和信用期未发生变化。

(四) 发行人是否存在逾期付款的情形

报告期内, 发行人严格按照与供应商协商一致的信用期支付货款, 不存在违反与供应商的约定逾期付款的情况。报告期各期末, 上述主要供应商应付票据余额变动及其期后兑付情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
期初余额	2,095.20	4,898.19	5,141.05	3,241.82
本期开具	28,108.05	7,334.73	8,994.27	5,141.05
本期支付	10,459.90	10,137.72	9,237.13	3,241.82
期末余额	19,743.35	2,095.20	4,898.19	5,141.05
到期已兑付金额	13,485.79	2,095.20	4,898.19	5,141.05

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
到期未支付金额	-	-	-	-
是否逾期	否	否	否	否

注：2024 年 1-9 月期后兑付情况截止日为 2024 年 12 月 20 日。

由上表可知，公司开具的应付票据在到期时均能正常兑付，不存在应付票据未按期兑付的情形。

（五）最近一期应付票据余额大幅增加的原因及合理性

2024 年 9 月末，发行人的应付票据余额为 19,743.35 万元，较 2023 年末的 2,095.20 万元大幅增长 842.31%，主要系报告期内发行人为应对业务规模的扩张，持续增加厂房、设备等长期资产的建设投入，为满足上述投资活动以及日常经营活动的资金需求，已与多家银行签署了包含银行承兑汇票在内的综合授信协议。

发行人为减轻付现压力，在 2024 年与供应商争取更多地采用银行承兑汇票方式结算采购款项，相应减少直接付现结算采购款项的比例。2023 年和 2024 年 1-9 月，发行人票据结算的采购金额占采购总额比例分别为 18.95%和 27.58%，2024 年 1-9 月使用银行承兑汇票结算的比例明显提高，由此导致应付票据余额大幅增加，具有合理性。

（六）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了下列核查程序：

- （1）获取并检查应付票据台账，分析应付票据涉及的主要业务情况和结算情况；检查应付票据开具金额前五名供应商相关的票据支付情况并分析与采购金额的匹配性；检查应付票据到期兑付情况；
- （2）将应付票据的收票方与发行人的供应商名单进行比对，并以抽样的方式检查对应的采购合同，核实开具应付票据是否存在真实的交易背景；
- （3）获取采购清单及合同台账，了解公司与主要供应商的业务状况、采购内容、采购金额及占比、信用政策及付款方式等信息；
- （4）对发行人采购部门相关负责人进行访谈，了解发行人的主要采购模式以及采购流程、结算方式。对报告期内主要供应商的付款要求、信用政策变化情况进行访谈；
- （5）结合发行人采购付款流程、结算方式以及供应商给发行人的信用政策，分析发行人最后一期应付票据余额大幅增长的合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

- （1）报告期内，公司应付票据涉及的主要业务均系向供应商支付货款；应付票据前五大供应商的采

购内容、余额及占比符合公司实际情况；公司报告期内不存在应付票据未按期兑付情形；

（2）报告期内，公司主要供应商采购金额与应付票据交易对方相匹配，主要供应商的信用政策及信用期未发生变更，整体稳定；

（3）最近一期公司期末应付票据余额大幅度增加，主要系公司根据供应商结算方式以及自身资金安排，提高使用银行承兑汇票结算规模变化所致。

十、结合设备采购合同主要条款，说明报告期各期末公司其他非流动资产金额较大的合理性，最近一期末大幅增加的合理性，是否存在 1 年以上长账龄的款项及存在的合理性，是否符合行业惯例，并结合期后相关设备运达及安装、工程施工进度等，说明上述其他非流动资产的期后结转情况

（一）结合设备采购合同主要条款，说明报告期各期末公司其他非流动资产金额较大的合理性，最近一期末大幅增加的合理性

1、其他非流动资产构成

报告期各期末，发行人其他非流动资产金额分别为 976.36 万元、974.17 万元、995.25 万元和 2,570.27 万元，占非流动资产总额的比例分别为 1.12%、0.91%、0.72%和 1.68%，占比较小。报告期各期末，发行人的其他非流动资产主要为预付设备款。

2、大额设备采购合同及工程建设合同的主要条款

报告期内，发行人各期期末大于 50 万元的预付工程设备款对应采购合同及工程建设合同的主要条款如下：

单位：万元

截止日	序号	单位名称	采购内容	合同约定付款条件	是否约定预付款
2024.9.30	1	江苏启力锻压机床有限公司	挤压机工作站	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	2	宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司	冲床	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是

截止日	序号	单位名称	采购内容	合同约定付款条件	是否约定预付款
	3	佛山市明宏机械设备有限公司	挤压机	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；乙方完成相关工作后，支付第二批款；甲方确认可以发货后，支付第三批款项；设备安装完毕后支付第四批款项；三方签署验收合格证明后，支付第五批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清第六批款项	是
	4	安徽英太自动化科技有限公司	控制系统	合同生效后，甲方向乙方支付合同总价款的 100%作为合同预付款	是
	5	湖南湘潭电力设备集团有限公司	变压器、高低压柜	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	6	上瑞测量技术(苏州)有限公司	坐标测量机	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
2023.12.31	1	宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司	冲床	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	2	广东熙瑞智能科技有限公司	检测工作站、打磨设备	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	3	湖南视比特机器人有限公司	检测工作站	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	4	广航工业技术(广州)有限公司	铆螺母枪及拧紧机等	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	5	孚斯威焊接科技(上海)有限公司	搅拌摩擦焊设备	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是

截止日	序号	单位名称	采购内容	合同约定付款条件	是否约定预付款
2022.12.31	1	昆山恰卡自动化科技有限公司	工作站设备	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；设备到货初验收合格后支付设备第二批款项；甲方确认设备验收合格甲乙双方签署验收合格支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
			机器人设备	合同生效后，甲方向乙方支付合同总价款的 100%作为合同订金	
	2	北京精诚利德真空科技有限公司	真空炉	合同签订后，甲方向乙方支付首批款；合同签订之日起 7 天内，甲方向乙方支付第二批款项；甲方确认设备验收合格甲乙双方签署验收合格支付第三批款项	是
2021.12.31	1	昆山恰卡自动化科技有限公司	工作站设备	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	2	广东华辉建设有限公司	厂房装修工程	合同签订后，甲方向乙方支付 部分 预付工程款	是
	3	江苏帝丹龙数据科技有限公司	加工中心设备	合同生效后，甲方向乙方支付首批款；甲方确认可以发货后，支付第二批款项；甲乙双方签署验收合格证明后，支付第三批款项；质保期届满后没有发生质量问题的，质保期届满后付清	是
	4	广州圆祥网络科技有限公司	服务器等	合同签订之日起，甲方向乙方银行转账支付首批款；合同签订之日起 5 天内，甲方向乙方行转账第二批款项；产品安装调试完毕且验收合格后，甲方向乙方行转账第三批款项	是

报告期各期末，发行人对上述主要供应商的其他非流动资产合计金额分别为 497.55 万元、484.49 万元、531.46 万元和 1,371.02 万元，占各期末其他非流动资产总额的比例分别为 50.95%、49.74%、53.40% 和 53.34%。

根据上表，报告期内公司与上述主要设备供应商均约定了预付条款，采用按进度付款的方式为主，付款节点一般包括协议签订、发货、安装验收以及质保等环节。按照行业惯例，公司设备付款进度一般为协议签订后预付 20-30%、设备发货前付款 20-30%，安装验收环节累计付款 90%，质保金部分 10%。因此预付设备款导致了报告期各期末公司其他非流动资产有较大金额，具有合理性。

公司 2024 年 9 月末其他非流动资产余额为 2,570.26 万元，较 2023 年末增加 1,575.02 万元，主要系公司部分在建工程完成建筑工程施工后，开始进入设备采购安装阶段，由于发行人生产线涉及的设备较多，金额较大，因此预付的设备款也相应增加。

（二）是否存在 1 年以上长账龄的款项及存在的合理性

报告期各期末，发行人其他非流动资产的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年 9 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,464.33	95.88%	993.77	99.85%	881.70	90.51%	827.01	84.70%
1 年以上	105.93	4.12%	1.48	0.15%	92.47	9.49%	149.35	15.30%
合计	2,570.27	100.00%	995.25	100.00%	974.17	100.00%	976.36	100.00%

报告期各期末，公司其他非流动资产按账龄基本分布在 1 年以内，1 年以上金额分别为 149.35 万元、92.47 万元、1.48 万元和 105.93 万元，占其他非流动资产金额比重分别为 15.30%、9.49%、0.15%和 4.12%，主要系部分设备定制化程度较高，设备生产商根据公司的需求进行设计和生产设备需花费时间较长，具有合理性。

（三）是否符合行业惯例

发行人同行业可比公司其他非流动资产金额及相应占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024.9.30		2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
祥鑫科技	5,307.47	2.61%	2,421.85	1.31%	3,268.02	2.11%	7,988.60	7.58%
旭升集团	24,259.71	4.31%	27,015.58	4.91%	12,475.82	2.73%	10,195.48	2.90%
文灿股份	7,912.78	1.47%	12,665.45	2.45%	13,330.49	2.91%	9,236.82	2.55%
凌云股份	15,713.09	2.29%	14,750.52	2.10%	18,339.53	2.67%	12,203.39	1.83%
华达科技	21,096.34	6.74%	8,582.58	3.27%	8,131.51	3.44%	3,768.60	1.75%
长盈精密	30,716.20	3.34%	36,775.44	4.08%	82,447.04	9.64%	53,094.37	6.81%
福蓉科技	1,500.88	0.80%	1,798.06	1.01%	7,683.89	6.47%	731.81	1.16%
平均值	15,215.21	3.08%	14,858.50	2.73%	20,810.90	4.28%	13,888.44	3.51%
和胜股份	2,570.27	1.68%	995.25	0.72%	974.17	0.91%	976.36	1.12%

注：占比为其他非流动资产占非流动资产合计的比重；

由上表可知，同行业可比公司均存在预付款的情形，发行人其他非流动资产金额及占非流动资产合计的比重均低于同行业可比公司的平均值，符合行业惯例。

（四）结合期后相关设备运达及安装、工程施工进度等，说明上述其他非流动资产的期后结转情况

报告期各期末，发行人其他非流动资产期后相关设备运达及安装、工程施工进度情况如下：

单位：万元

截止日	供应商名称	设备名称	截至 2024 年末设备运达及安装情况	期末余额	截至 2024 年末期后结转情况
2024.9.30	江苏启力锻压机床有限公司	挤压机工作站	设备尚未运达	1,371.02	已结转 582.26 万元
	宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司	冲床	设备已运达，尚在安装未验收		
	佛山市明宏机械设备有限公司	挤压机	设备尚未运达		
	安徽英太自动化科技有限公司	控制系统	设备已运达，尚在安装未验收		
	湖南湘潭电力设备集团有限公司	变压器、高低压柜	设备已运达，尚在安装未验收		
	上瑞测量技术（苏州）有限公司	坐标测量机	设备已运达，尚在安装未验收		
2023.12.31	宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司	冲床	公司已终止合同，预付款已全额退还	531.46	已全部结转
	广东熙瑞智能科技有限公司	检测工作站、打磨设备	设备已运达，其中检测工作站安装完毕已验收、打磨设备尚在安装未验收		
	湖南视比特机器人有限公司	检测工作站	设备已运达，尚在安装未验收		
	广航工业技术（广州）有限公司	铆螺母枪及拧紧机等	设备已运达，安装完毕已验收		
	孚斯威焊接科技（上海）有限公司	搅拌摩擦焊设备	设备已运达，安装完毕已验收		
2022.12.31	昆山恰卡自动化科技有限公司	工作站设备、机器人设备	设备已运达，安装完毕已验收	484.49	已全部结转
	北京精诚利德真空科技有限公司	真空炉	设备已运达，安装完毕已验收		
2021.12.31	昆山恰卡自动化科技有限公司	工作站设备	设备已运达，安装完毕已验收	497.55	已全部结转
	广东华辉建设有限公司	厂房装修工程	公司已终止合同，预付款已全额退还		
	江苏帝丹龙数据科技有限公司	加工中心设备	设备已运达，安装完毕已验收		
	广州圆祥网络科技有限公司	服务器等	设备已运达，安装完毕已验收		

综上，截至本回复出具日，发行人已运达并安装完成的设备均已结转至固定资产等科目，其他非流动资产余额主要为部分尚未运达的设备，结转情况符合会计准则的要求，具有合理性。

（五）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了下列核查程序：

（1）获取和查阅发行人设备采购合同，检查大额预付款的支付金额、比例是否与合同约定一致，长账龄的预付款项是否与约定的交货周期匹配，分析设备采购金额增加的合理性；

（2）访谈采购部门相关负责人，了解预付款支付背景、双方合同执行进展、合同交付节点等情况，并对主要预付设备工程供应商执行函证程序；

（3）查询同行业可比公司定期报告，了解可比公司其他非流动资产金额、内容及结转情况；

（4）获取公司向主要预付设备工程供应商采购的设备到货清单，现场查看设备到货情况及安装验收情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人与主要设备供应商均约定了预付条款，发行人按合同条款预付设备款，导致了报告期各期末公司其他非流动资产有较大金额，具有合理性；

（2）发行人其他非流动资产最近一期末大幅增加，主要系发行人部分在建工程完成建筑工程施工后，开始进入设备采购安装阶段，由于发行人生产线设计的设备较多，金额较大，因而预付的设备款也相应增加；

（3）报告期各期末，公司其他非流动资产按账龄基本分布在1年以内，1年以上金额占其他非流动资产金额比重较小，主要系部分设备定制化程度较高，设备生产商根据公司的需求进行设计和生产设备需花费一定时间，导致设备长时间尚未运达，具有合理性；

（4）同行业可比公司均存在预付款的情形，发行人其他非流动资产金额及占非流动资产合计的比重均低于同行业可比公司的平均值，符合行业惯例；

（5）截至本回复出具日，发行人已运达的设备均已完成结转，其他非流动资产余额主要为尚未运达的设备，结转情况符合会计准则的要求，具有合理性。

十一、列示报告期末在建工程进度、在建工程账龄情况、预计转固项目情况，在建工程是否已投入运营、是否存在未及时转固情形,在建工程减值准备计提的充分性，结合产能利用率变动情况，说明在建工程持续增长的合理性

（一）报告期末在建工程进度、在建工程账龄情况、预计转固项目情况

截至 2024 年 9 月 30 日，公司主要在建工程余额、工程进度、账龄以及预计转固等情况如下：

单位：万元

项目名称	账面余额	账龄	工程进度	预计转固时间
和胜新能源汽车主体结构件先进装备制造项目一期	12,735.90	2 年以内	建设中	预计 2025 年 12 月 31 日前转固
安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	9,253.25	2 年以内	已完成建设	已于 2024 年 12 月转固
新能源汽车及轨道交通车辆铝制品制造项目二期	822.75	1 年以内	建设中	预计 2025 年 6 月 30 日前转固
生产设备及软件	12,911.17	2 年以内	安装调试中	预计 2025 年 12 月 31 日前陆续转固

截至 2024 年 9 月 30 日，公司在建工程项目主要包括和胜新能源汽车主体结构件先进装备制造项目一期、安徽和胜新能源生产基地项目（一期）、新能源汽车及轨道交通车辆铝制品制造项目二期以及生产设备、软件系统等，占报告期期末在建工程余额的 97.60%。由于公司资产规模较大且下属主体数量较多，为便于在建工程项目的统计和管理，公司在合并报表时一般按照建设项目名称来对建筑工程进行归类统计，将采购的设备、软件等统一计入“生产设备及软件”。

公司生产设备从采购入库到转固历经初验、安装、调试、试产、终验等阶段，目前公司在建工程中的生产设备均处于上述不同阶段，尚未达到转固条件。公司少量生产设备及软件账龄在 1 年以上，主要原因系公司产线需要配套安装的设备数量较多，同一条产线的生产设备需要等到产线全部安装调试完成并通过试产验收后才能够达到预定可使用状态。而不同设备采购周期存在差异，故导致部分在建工程中的生产设备账龄超过 1 年。报告期内公司在建项目均按照计划正常建设，待完工并达到预定可使用状态后及时转入固定资产科目中，不存在长期处于在建状态的工程项目。

（二）在建工程均未投入运营，不存在未及时转固的情形

1、公司在建工程转固的验收程序和时点

在建工程转固的验收程序：（1）建筑工程项目：已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，次月开始按公司固定资产折旧政策计提折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额；（2）待安装机器设备项目：机器设备安装调试完成后，经相关部门按照相关协议完成验收，确定达到预定可使用状态并根据实际发生成本转入固定资产。

在建工程转固的确认时点：在建工程在达到预定可使用状态后，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。

2、在建工程转固情况

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加金额	本期转固金额	本期其他减少金额	期末余额
2024 年 1-9 月					
和胜新能源汽车主体结构件先进装备制造项目一期	3,575.62	9,160.28	-	-	12,735.90
安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	9,212.84	40.41	-	-	9,253.25
新能源汽车及轨道交通车辆铝制品制造项目二期	-	952.82	130.07	-	822.75
生产设备	11,094.99	9,305.20	7,559.42	-	12,840.78
软件系统	56.96	41.58	8.16	20.00	70.39
其他	534.25	1,191.17	392.55	454.96	877.91
合计	24,474.66	20,691.47	8,090.21	474.96	36,600.97
2023 年度					
和胜新能源汽车主体结构件先进装备制造项目一期	-	3,575.62	-	-	3,575.62
安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	-	9,212.84	-	-	9,212.84
新能源汽车及轨道交通车辆铝制品制造项目一期	1,194.08	1,789.38	2,983.46	-	-
生产设备	5,733.49	15,911.18	10,549.67	-	11,094.99
软件系统	163.66	303.98	-	410.68	56.96
其他	167.28	1,529.21	800.75	361.49	534.25
合计	7,258.51	32,322.22	14,333.89	772.17	24,474.66
2022 年度					
新能源汽车及轨道交通车辆铝制品制造项目一期	-	1,194.08	-	-	1,194.08
生产设备	7,281.04	10,153.08	11,699.20	1.43	5,733.49
软件系统	582.24	466.83	1.46	883.94	163.66
其他	123.96	1,837.56	404.47	1,389.77	167.28
合计	7,987.24	13,651.55	12,105.14	2,275.15	7,258.51
2021 年度					
高端工业铝型材生产建设项目	2,918.60	492.45	3,215.16	92.33	103.57
挤型生产线	-	1,941.72	-	-	1,941.72
生产设备	968.96	8,520.90	4,233.02	21.09	5,235.75
软件系统	152.90	614.91	-	185.57	582.24
其他	57.08	211.46	17.39	127.18	123.96
合计	4,097.53	11,781.44	7,465.57	426.17	7,987.24

注：安徽和胜新能源生产基地项目（一期）系公司本次募投项目在建厂房

报告期内，公司按照《企业会计准则》的相关要求，结合在建工程项目进展情况，将符合条件的在建工程项目及时转入固定资产，不存在在建工程已投入运营、未及时转固的情形。

（三）公司在建工程不存在减值迹象，未计提在建工程减值准备恰当

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产如果存在减值迹象的，应当进行减值测试，估计资产的可收回金额。公司根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者孰高确定可收回金额，并结合《企业会计准则第8号——资产减值》中关于减值迹象的明细规定以及在建工程的状态进行了减值迹象分析，具体分析如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司在建工程均处于正常建设状态，且在在建工程购置过程中，并未发现原有合同价格出现大幅下降的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司下游新能源汽车行业处于快速发展阶段，消费电子行业处于稳定发展阶段，所处的经济、技术或者法律等环境以及主要资产所处的市场在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均会对在建工程进行盘点，历次盘点过程中均未发现主要工程存在陈旧过时或其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司销售规模不断扩大，不存在固定资产被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司产品的获利能力良好，报告期各期，公司归属于母公司所有者的净利润分别为20,626.86万元、20,459.72万元、14,178.80万元和5,559.73万元，公司产品的获利能力及预计未来现金流情况良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期内，公司营业收入规模快速增长，主要在建工程项目为产能扩张建设需要，处于稳步推进过程中，不存在资产闲置的情况，因此公司在建工程不存在减值迹象，故公司未计提在建工程减值准备恰当。

（四）结合产能利用率变动情况，说明在建工程持续增长的合理性

1、产能利用率变动情况

公司不同铝型材产品生产工序有所不同。通常来说，挤型工段是公司所有类型产品的关键前端工序，一部分经锯切后作为挤型素材对外销售；另一部分根据客户需求，经加工（包括五金、CNC、表面处理等）、集成装配（紧固、焊接/铆接、喷涂、检测等），作为深加工材对外销售。公司除了电池箱体产品外，其余绝大多数产品瓶颈工序均为挤型工序。

电池箱体是公司核心产品之一。近年来随着新能源汽车行业的高速发展，市场对电池箱体的需求量一直保持在较高的水平。电池箱体原材料主要为铝挤压型材，公司主要电池箱体铝挤压型材可由公司自有的挤型产线生产供应，但由于电池箱体产品市场需求量较大，客户对于电池箱体供应商供货及时性要求较高，公司也会外购铝挤压型材进行生产加工。此外，公司电池箱体产品体积较大，后续深加工工序较为复杂，生产时间较长，公司电池箱体产能受到 CNC、搅拌摩擦焊等深加工工序影响更大。因此，单纯统计挤型工序产能不能充分体现公司电池箱体的生产能力，需要根据 CNC、搅拌摩擦焊等深加工工序对电池箱体产能进行测算。

报告期内，公司挤型工序和电池箱体的产能利用率情况如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年	2021 年
挤型工段产能利用率	81.36%	83.80%	82.46%	97.25%
电池箱体产能利用率	65.33%	75.15%	87.93%	83.91%

报告期内，公司挤型工段的产能利用率分别为 97.25%、82.46%、83.80%及 81.36%，整体产能利用率水平较高。2021 年，公司挤型工段产能利用率较高，主要系 2021 年汽车、消费电子等下游行业需求旺盛，公司通过增加员工和设备的生产时间以满足客户需求，公司产能已经接近理论极限。2022 年，公司挤型工段产能利用率有所下降，主要系 2022 年公司适当增加了挤型工段的产能，但由于消费电子行业及房地产行业走弱，公司电子消费品和耐用消费品产量降低，从而导致产能利用率下降。

报告期内，公司电池箱体产能利用率分别为 83.91%、87.93%、75.15%以及 65.33%。2021 年和 2022 年，公司电池箱体产能利用率保持在较高的水平。2023 年电池箱体产能利用率有所下滑，主要系公司预计 2023 年电池箱体客户需求量增加而扩大产能，但公司部分产品供应的品牌车型销售不及预期，导致相关产品产销量未能与产能同步增长。2024 年 1-9 月份，电池箱体产能利用率进一步下滑，主要系在 2023 年增加电池箱体产能的情况下，2024 年 1-9 月部分产品供应的终端车型销售不及预期，产销量未能与产能同步增长。

2、在建工程持续增长的合理性

报告期内，公司在建工程持续增长主要系随着客户对电池箱体需求的增加，公司对电池箱体生产线及配套厂房的投入不断增加。

公司电池箱体产品属于定制化产品，不同型号电池箱体的结构、尺寸、性能参数、加工工序以及加工的复杂程度均不相同，因此公司需要针对不同型号的电池箱体产品分别搭建与之匹配的加工装配产线进行生产。通常在一个型号产品供应的终端车型完全停产后，公司才能够将该型号产品的产线停产并调

整成其他型号产品继续投入生产。

公司电池箱体的主要客户会要求公司签署产能承诺书，约定公司需扩建、新建产能以满足客户的供货需求，需及时提交、更新产能扩建、新建的详细计划，定期向客户的责任采购报告产能建设进展。公司有责任确保产能建设进度满足客户要求的承诺月供应能力。因此，公司在取得客户新定点车型后，客户会要求公司针对新定点车型建设充足的产能以确保能够按时交付。报告期内，我国新能源汽车行业发展十分迅速，公司持续不断获得客户新增定点车型订单，因此公司对电池箱体产线及相应配套厂房的建设投入规模不断增加，从而导致报告期各期末在建工程余额不断增加。

2023 年及 2024 年 1-9 月电池箱体产能利用率下降主要原因系公司为新获得的定点车型增加了产能，但由于部分定点车型市场销售不及预期，后续相关电池箱体的产量未能与产能同步增长。虽然近两年公司产能利用率有所下滑，但公司在 2024 年成功开拓了蔚来、现代、阿维塔、宇通客车、雷诺等新能源汽车厂商的新增定点车型，新增定点车型未来 4 年预计在手订单量分别为 38.62 万套、54.50 万套、56.60 万套以及 73.70 万套。同时，公司还将根据主流终端汽车厂商的销售情况和项目发标情况持续拓展新定点项目，未来随着电池箱体订单数量的不断增加，公司电池箱体产能利用率将逐步恢复至正常水平。

综上所述，报告期内公司在建工程持续增长主要系公司为满足新增定点车型的生产需求，不断增加对电池箱体产线及配套厂房的投入。由于 2023 年和 2024 年 1-9 月部分产品供应的终端车型销量不及预期，公司相关电池箱体产品产量未能跟随新增产能同步增长，从而导致产能利用率有所下降。因此，在报告期内电池箱体产能利用率有所下降的情况下，公司在建工程持续增长具有合理性。

（五）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）取得发行人报告期各期末在建工程明细，了解发行人在建工程项目用途、预算金额、建设周期、工程进度等情况；

（2）查阅主要在建工程的合同、完工进度单、第三方监理报告、竣工验收报告等工程文件，了解主要在建工程的建设进度情况；

（3）获取在建工程结转固定资产的具体时点和相关证据，判断转固时点是否准确；

（4）对在建工程实施监盘。实地观察在建工程的建设情况；

（5）了解发行人在建工程减值准备计提政策及实际执行情况，复核发行人期末在建工程减值迹象识别及减值测试计算过程，评价发行人在建工程减值准备计提的充分性；

（6）获取发行人产能利用率计算资料，访谈发行人管理层了解报告期内产能利用率下降的原因。

2、核查结论

经核查，我们认为：

(1) 发行人在建工程账龄均在 2 年以内，不存在长期挂账的情形，在建工程均在建设过程中，不存在已投入运营、未及时转固的情形；

(2) 发行人在建工程未见减值迹象，不存在需要计提减值准备的情形；

(3) 报告期内，在电池箱体产能利用率下降的情况下，公司在建工程仍持续增长具有合理性。

问题 3

发行人本次拟募集资金总额不超过 68,000.00 万元，其中 7,500.00 万元用于智能移动终端金属结构件项目、42,000.00 万元用于安徽和胜新能源生产基地项目（一期）、18,500.00 万元用于补充流动资金。发行人曾于 2023 年 7 月发布向不特定对象发行可转换公司债券预案并于 2024 年终止，拟募集资金总额不超过人民币 75,000.00 万元，其中 53,000.00 万元用于安徽和胜新能源生产基地项目（一期）、22,000.00 万元用于补充流动资金。本次发行方案较 2023 年可转债预案新增了募投项目，其余项目募集资金有所减少。智能移动终端金属结构件项目预计生产 11,000.00 万吨智能移动终端金属结构件，但报告期内公司挤型工段的产能利用率持续下降，分别为 97.25%、82.46%、83.80%及 74.76%。安徽和胜新能源生产基地项目（一期）生产产品主要包括电池箱体和电芯结构件，预计生产 48.00 万套电池箱体，但报告期内公司电池箱体产能利用率持续下滑，分别为 83.91%、87.93%、75.15%以及 65.33%。发行人及其子公司正在履行多项合同金额预计 100,000 万元及以上的投资协议，涉及扩产电池箱体等新能源汽车部件。安徽和胜新能源生产基地项目（一期）预计达产当年毛利率为 17.64%，但报告期内公司汽车零部件的毛利率分别为 20.91%、19.37%、16.59%和 8.07%，逐年下降。报告期内，发行人与佛山市特高珠江工业电炉有限公司等关联企业存在关联销售和关联采购。

请发行人补充说明：（1）说明 2023 年可转债发行预案终止的具体情况及其原因，前次预案与本次方案募集资金有所变化、本次募集资金减少的原因，结合公司现金流状况、长短期借款情况、多项投资协议涉及的项目实施进展等详细说明开展多个项目及本次募投项目使用募集资金以外的自筹资金筹措安排和资金来源，发行人是否具备同时开展上述项目的能力，发行人及子公司正在履行的较大规模投资项目的具体产品是否与本次募投项目产品相同，如是，进一步说明本次募投项目实施的必要性，量化分析对现有产能及其利用率的影响，是否导致产能利用率进一步下降；（2）结合行业发展趋势、相关产品市场空间、发行人市场地位，发行人产品预计竞争优势，在手订单或意向性合同、

在建产能、正在履行的投资协议、同行业公司可比项目及扩产情况等，量化测算本次募投项目的实际产能释放情况及市场需求情况，说明发行人对各客户现有产能安排和新增产能分配规划，本次募投项目的必要性和合理性，是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施；（3）结合本次募投项目效益测算过程中各产品达产后销售数量、销售单价、产品成本构成、预计毛利率情况、公司现有产品的毛利率情况、同行业可比公司同类产品报告期内收益实现情况，说明效益预测是否考虑原材料价格上涨、加工费变化、下游市场需求变化等风险，相关测算是否合理、谨慎，并就相关关键参数变动对效益预测的影响进行敏感性分析；（4）结合报告期内公司存在采购和销售的关联交易情况，说明本次募投项目是否可能新增关联交易，如是，说明新增关联交易的具体内容、定价公允性，募投项目实施前后总体关联交易量变化情况，进一步论证本次募投项目实施后是否新增显失公平的关联交易；（5）结合发行人本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排，现有在建工程的建设进度、预计转固时间、发行人现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等，量化分析相关折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响；（6）结合董事会决议日前已投入资金与本次募投项目投资明细情况，说明是否存在将已投入资金列入募集资金投资构成的情形，是否符合《监管指引第7号》第7-4条关于募集资金投向监管要求的规定；（7）结合公司业务规模、期末货币资金的具体用途、资产负债结构、报告期内开展投资活动具体情况、未来资金需求等，说明本次补充流动资金的必要性与规模的合理性。

请发行人补充披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（2）（3）（5）（6）（7）并发表明确意见，请发行人律师核查（4）（6）（7）并发表明确意见。

【回复】

二、结合行业发展趋势、相关产品市场空间、发行人市场地位，发行人产品预计竞争优势，在手订单或意向性合同、在建产能、正在履行的投资协议、同行业公司可比项目及扩产情况等，量化测算本次募投项目的实际产能释放情况及市场需求情况，说明发行人对各客户现有产能安排和新增产能分配规划，本次募投项目的必要性和合理性，是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施

（一）智能移动终端金属结构件项目

1、行业发展趋势

近年来随着人工智能（AI）技术的不断成熟，AI 智能终端行业迎来了较大的发展机遇。AI 智能终端主要包括智能手机、个人电脑、智能穿戴设备、智能家居设备、车载信息系统等产品。其中 AI 手机是通过端侧部署 AI 大模型，实现多模态人机交互，展现为非单一应用智能化的手机终端。2024 年上半年，三星、荣耀、小米、OPPO、VIVO、传音等手机厂商陆续推出 AI 手机产品，带动了 AI 手机出货量的快速增长。根据 Counterpoint 预测，2024 年全球 AI 手机渗透率约 8%，出货量有望超 1 亿部；2027 年全球 AI 手机渗透率约 40%，出货量有望达 5.22 亿部。人工智能技术的集成为智能手机市场注入了新的活力，显著提升了用户体验，并成为推动市场增长的关键因素。同时，随着对智能手机性能要求的不断提升，铝材因其轻质、环保和耐用的特性，在智能手机的散热和结构件制造等方面的应用日益广泛，这进一步加速了 3C 消费电子领域对铝材需求的增长。

除 AI 手机外，AI PC 行业发展也十分迅速。AI PC 是指在硬件上融合了混合 AI 算力单元的 PC 智能终端。其本质在于云端与本地的紧密协作，借助云端强大的数据处理能力，极大丰富本地 PC 的使用体验。根据 Canalys 发布数据，2024 年全球 AI PC 出货量预计将达到 4,800 万台，占 PC 出货总量的 18%。随着 AI 应用的普及，AI PC 的渗透率有望持续提升。Canalys 预测，到 2027 年，AI PC 全球出货量将超过 1.7 亿台，占个人电脑出货量的比例超 60%。

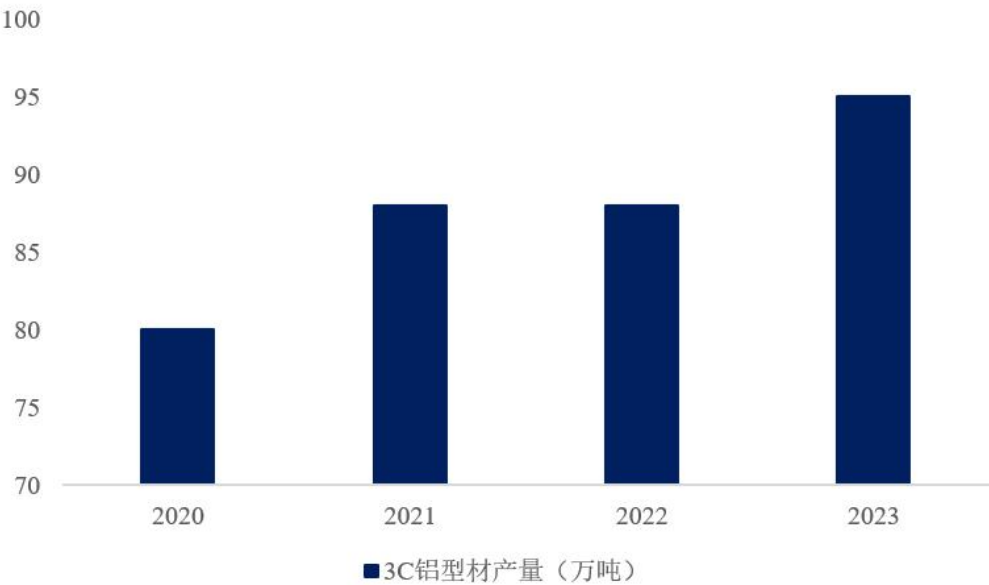
生成式 AI 大爆发后，终端厂商不断探索终端产品与 AI 结合的方式，以期释放更大的产品潜力。从国外科技巨头的动态来看，AI 落地需要新的硬件平台，而可穿戴设备是想象空间最为巨大的硬件系列。Meta、Google、微软、OpenAI 等 AI 领域的领先公司，都在尝试将旗下视觉和语言相关的 AI 技术，融入智能眼镜和其他带有摄像头的可穿戴设备里。中国传统的可穿戴设备出货量在 2021 年达到峰值，在 2022 年大幅下降，2023 年由于人工智能（AI）的加持，出货量恢复增长。进入 2024 年，随着 AI 技术的快速发展，智能穿戴行业需求迎来井喷式增长。根据 IDC 的数据，2024 年第一季度中国可穿戴设备市场出货量为 3,367 万台，同比增长 36.2%，其中智能手表市场尤为亮眼，出货量达到 910 万台，同比增长 54.1%。

据 IDC 预测，2024 年全球智能穿戴设备出货量预计为 5.6 亿台，较 2023 年同比增长 10.5%；并预计到 2028 年底，出货量有望达 6.5 亿台，复合年均增长率为 3.6%。

2、相关产品市场空间

根据中国有色金属加工工业协会数据，2020 年我国 3C 铝型材产量 80 万吨，2023 年我国 3C 铝型材

产量 95 万吨，同比增长 8%。



数据来源：中国有色金属加工工业协会

3、发行人市场地位

2023 年，公司电子消费品销量为 1.75 万吨，占我国 3C 铝型材产量的 1.85%。根据创新新材(600361.SH) 2023 年年度报告公开披露信息，创新新材 2023 年 3C 铝型材全国市场占有率 6.44%。根据福蓉科技（603327.SH）2023 年年报公开信息披露，福蓉科技 2023 年消费电子材产量 5.21 万吨，占我国 3C 铝型材产量的 5.48%。除上述可比上市公司外，公司 3C 铝型材可比公司还包括台山市金桥铝型材厂有限公司、荣阳铝业（中国）有限公司等。虽然公司电子消费品市场占有率相较创新新材和福蓉科技更低，但仍具备一定的市场份额。

4、公司产品预计竞争优势

（1）坚持技术创新，材料性能优异

智能手机、平板电脑、笔记本电脑等消费电子产品外壳、背板、中框等结构件不仅需要具备较高的强度和硬度以保护核心电子器件，还需要在外观设计、光洁度、色彩等诸多方面满足消费者的个性化需求。公司坚持以技术创新为核心竞争力，不断加快开发出新产品以满足市场对消费电子结构件高强度、高亮度、导热性、高弹性模量、优电磁性的迭代需求。目前，公司是国内少数能够高质量稳定量产“屈服强度超 400MPa 的 6 系高装饰性铝合金”和“屈服强度超 500MPa 的 7 系高装饰性耐腐蚀铝合金”的企业之一。产品性能、质量获得客户高度认可。

（2）提供系统性解决方案，高效响应客户需求

公司能够为客户提供“一站式”、系统性的解决方案。客户仅需提供产品要求，就可以获得材料选择、模拟仿真、产品设计、熔铸、挤压、深加工等一系列服务。“一站式”服务有利于降低客户管理供

应链的难度，减少中间流转环节，在控制产品成本和保证产品质量的同时，快速实现客户定制化的需求。同时，公司还能够深度参与客户研发过程，高效响应客户需求，不断根据市场需求研发迭代新的产品，进一步提升客户的满意度，抢占市场先机。

(3) 打造体系管理，实施精益生产

公司坚持质量至上的管理原则，以全面质量管理为理念，力求达到质量零缺陷的目标。公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证并实施管理。公司建立了国家级铝型材中心实验室，通过国家 CNAS 认证，可以出具所有铝型材产品的检测报告。公司参考国家标准、行业标准、美国 ASTM 标准、日本 JIS 标准制定了企业内控和检测标准，部分要求严于国家或国际标准。严格质量管理体系确保了公司产品性能、质量的稳定，公司目前仍是部分型号智能手机中框产品唯一的供应商。

5、在手订单或意向性合同

经过多年对消费电子行业的深耕，公司已经与比亚迪电子、瑞声科技、富士康、长盈精密以及蓝思科技等知名智能终端代工企业建立了长期稳定的合作关系。客户主要采取“框架协议+采购订单”或“采购订单”的模式与公司开展业务。截至 2024 年 9 月 30 日，公司正在履行的框架协议情况如下：

序号	客户名称	有效期	签署时间
1	客户 B	长期有效	2019-05-21
2	客户 F	有效期至 2025 年 9 月 12 日	2023-09-13
3	客户 G	长期有效	2022-01-13
4	客户 J	协议有效期至新版本协议双方签署日前一日	2022-11-10
5	客户 H	长期有效	2020-11-21
6	客户 I	长期有效	2019-07-24

报告期内，公司执行上述框架协议形成的电子消费品销售数量情况如下：

单位：吨

客户名称	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年	2021 年
客户 B	4,402.32	4,087.47	3,495.53	2,530.91
客户 F	392.47	987.75	191.55	859.53
客户 G	1,433.20	1,559.42	876.12	-
客户 H	340.68	364.75	327.45	683.47
客户 I	2.09	8.09	449.16	251.71
客户 J	10.03	16.73	0.09	6.79

本次募投项目中智能移动终端金属结构件项目规划产能 1.1 万吨，产能主要由上述客户进行消化，公司预计上述客户消化募投项目新增产能情况如下：

客户名称	募投项目产能消化比例
客户 B	5%
客户 F	5%
客户 G	5%
客户 H	15%
客户 I	15%
客户 J	15%
合计	60%

智能手机、平板电脑和笔记本电脑等消费电子产品的更新换代较快，特别是智能手机产品，高端品牌每年都要推出 1-2 款旗舰机型来参与市场竞争。近年来，受到全球经济下行等因素影响，智能手机等消费电子加工厂商提前大规模备货的意愿下降，取而代之的是根据新产品上市后的市场反馈情况再分批次下达生产订单。消费电子加工厂商要求的订单周期也大幅缩短，通常情况下要求下达订单到发货时间在一周左右，因此公司消费电子产品在手订单主要为客户短期需求订单。

公司凭借多年的持续研发和技术积累，产品性能和质量受到客户一致好评。公司电子消费品已经向小米、OPPO、VIVO、荣耀等国内知名手机品牌的主力机型实现批量供货，2024 年随着智能手机出货量回暖以及公司与上述品牌合作的不断深入，公司产品占上述品牌供应商采购比例不断提升。2024 年公司还成功开拓了包括小米 15/15Pro、某国内知名手机品牌折叠屏系列在内的多个国内销量领先手机品牌的新机型，未来公司还将根据主流手机品牌的销售情况持续拓展新项目，预计未来公司电子消费品订单较为充足。

6、在建产能、正在履行的投资协议

公司电子消费品除本次募投项目外，不存在其他在建产能以及正在履行的投资协议。

7、同行业可比公司项目及扩产情况

根据上市公司证券发行、定期报告等公开资料，同行业上市公司与公司现有产能、产能布局情况如下：

公司简称	公告时间	现有电子消费品产能	产能布局建设	扩产比例
福蓉科技	2023 年 2 月	7.53 万吨	募投新增 6 万吨	约 80%
公司	2024 年 8 月	1.75 万吨	募投项目新增 1.1 万吨	约 63%

注：公司现有电子消费品产能系以公司 2023 年电子消费品销量进行估算，2023 年公司对外销售的电子消费品均为自主生产，不存在外购型材的情况。

由于公司电子消费品与公司其他类型产品共线生产，无法单独统计电子消费品的产能。假设以公司 2023 年电子消费品销量 1.75 万吨估算公司电子消费品产能，则公司本次募投项目扩产比例约 63%，低于同行业可比公司福蓉科技的扩产比例，公司电子消费品产能扩张相对谨慎、合理。

由于公司电子消费品与公司其他类型产品共线生产，无法单独统计电子消费品的产能。公司本次募

投资项目涉及新增 1.1 万吨电子消费品的生产大幅低于同行业可比公司福蓉科技的新增产能 6 万吨，公司电子消费品产能扩张相对谨慎、合理。

8、量化测算本次募投项目的实际产能释放情况及市场需求情况

由于公司电子消费品与公司其他类型产品共线生产，无法单独统计电子消费品的产能，公司本次智能移动终端金属结构件项目拟通过改扩建，新增电子消费品专线生产产能 1.1 万吨。结合电子消费品 2023 年销量 1.75 万吨，以及智能移动终端金属结构件项目规划产能，公司未来五年产能释放情况如下：

单位：万吨

项目	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E
现有产能	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75
本次募投新增产能	-	0.22	0.55	0.77	1.10
产能合计	1.75	1.97	2.30	2.52	2.85

注 1：公司电子消费品现有产能以 2023 年公司电子消费品销量进行估算；

注 2：本次募投项目 2025 年为建设期，2026 年第一年预计释放 20%产能，2027 年预计释放 50%产能，2028 年预计释放 70%产能，2029 年预计释放 100%产能

根据高盛（Goldman Sachs）报告，2024 年，全球智能手机出货量将达到 12.24 亿部，同比增长 5%。预计 2025-2027 年全球智能手机出货量将温和增长，分别为 12.59 亿部、12.89 亿部和 13.04 亿部，同比增长 3%、2%和 1%。增长放缓主要由于主流产品缺乏技术创新，市场渗透率饱和，且下一代通信技术（6G）仍需数年时间才能到来。虽然销量增长有所放缓，但预计市场价值将以更高的速度增长，2025-2027 年分别同比增长 5%、5%和 3%，达到 5,734.94 亿美元、6,028.10 亿美元和 6,198.26 亿美元。市场价值的增长主要受高端手机（>600 美元）细分市场的推动，消费者在该领域保持强劲的购买力，并愿意为新技术支付溢价。

根据 IDC 预测，包括个人电脑、平板电脑在内的全球个人计算设备市场将在 2024 年增长 3.8%，出货量达到 4.04 亿台，在人工智能技术的推动下，个人计算设备全球出货量将保持温和增长，2028 年全球出货量预计将达到 4.21 亿台，年复合增长率约为 1.0%。

综上所述，包括智能手机、平板电脑、个人电脑在内的全球智能移动终端市场规模巨大，即使本次募投项目全部达产后，公司电子消费品产能仅占智能移动终端市场的很小部分，因此下游应用市场规模完全足够消化公司本次新增产能。此外，公司电子消费品业务增长趋势良好，2024 年 1-9 月，公司电子消费品业务营业收入 49,193.36 万元，同比增长 35.18%。公司电子消费品已经向小米、荣耀、VIVO、OPPO 等众多知名手机品牌厂商实现批量供货，预计未来订单量充足，能够为本次募投项目产能消化提供良好的保障，具体情况详见本问题回复之“5、在手订单或意向性合同”。

9、公司对各客户现有产能安排和新增产能分配规划

公司电子消费品现有客户主要包括客户 B、客户 D、**客户 G** 以及 **客户 K** 等。由于公司挤型工序为共线生产，无法准确区分电子消费品产能，公司以 2023 年电子消费品销量替代产能进行估算。其中，向客户 B、客户 D、**客户 G** 以及 **客户 K** 家客户产能分配比例约为 53%，具体情况如下：

客户名称	现有产能分配比例
客户 B	约 20%
客户 D	约 15%
客户 G	约 10%
客户 K	约 8%
合计	约 53%

本次智能移动终端金属结构件项目达产后预计新增产能 1.1 万吨。根据消费电子市场发展及客户新机型的开拓情况，公司预计上述新增产能将主要向客户 B、客户 D、客户 G、客户 K、客户 F、客户 H、客户 J 等重要消费电子客户进行分配，上述客户新增产能分配比例约为 60%，具体情况如下：

客户名称	募投产能分配比例
客户 B	5.00%
客户 D	10.00%
客户 G	5.00%
客户 K	5.00%
客户 F	5.00%
客户 H	15.00%
客户 J	15.00%
合计	60.00%

10、本次募投项目的必要性与合理性

2023 年，消费电子行业在三季度开始市场企稳回升，逐步回暖。根据 IDC 的数据，2023 年全球智能手机出货量为 11.7 亿部，同比 2022 年减少 3.2%，降幅有所收窄。其中全球折叠屏手机出货量达 1,980 万台，相较 2022 年的 1,280 万台，同比增长高达 55%，中国市场销量达 680 万部，同比增长 140%，预计 2024 年，中国市场折叠屏手机销量达 960 万部，同比增长 41%。

根据高盛（Goldman Sachs）报告，预计 2024-2027 年全球智能手机出货量将分别达到 12.24 亿部、12.59 亿部、12.89 亿部和 13.04 亿部，同比增长 5%、3%、2%和 1%。受新机型发布、供应链改进带来的价格下降以及创新设计的推动，预计 2024-2027 年折叠屏手机出货量将分别达到 2,100 万部、3,900 万部、4,800 万部和 5,900 万部，同比增长 15%、87%、23%和 23%。全球智能手机市场的回暖和折叠屏等高端手机销量的快速增长将带动上游中高端 3C 铝型材的需求增加，3C 铝型材行业迎来了良好的发展机遇。

公司研发生产的消费电子板材、精密结构件、外观结构件是消费电子结构件中重要的组成部分，主要应用于折叠屏手机等中高端消费电子产品。目前公司挤型工序的产能利用率已经超过 80%，产能饱和度较高，现有产能已经无法满足中高端消费电子产品日益增长的市场需求，通过实施本次募投项目，增加公司电子消费品的产能，有助于公司突破产能的制约，抓住行业发展机遇，更好地满足日益增长的业

务需求，提升公司在消费电子行业的市场份额。综上，公司本次募投项目的实施具有必要性和合理性。

11、公司是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施

（1）公司与下游头部客户保持良好的战略合作关系

凭借优秀的研发创新能力，稳定的产品性能质量，公司与客户 B、客户 D、富士康等知名手机代工厂商建立了稳定的合作关系。此外，公司还与客户 B、耕德电子、华茂电子、蓝思科技、长盈精密、富士康等重要客户签署了长期《战略框架协议》，公司的综合竞争力获得头部客户的充分认可。因此，公司与下游头部客户保持战略合作关系为本次募投项目产能消化奠定了良好的基础。

（2）公司消费电子产品已经向众多知名手机厂商批量供货

根据市场调研机构 TechInsights 发布的 2024 年第二季度全球智能手机出货报告，2024 年上半年全球出货量前十的手机品牌分别为三星、苹果、小米、传音、OPPO、VIVO、荣耀、摩托罗拉、华为以及 Realme。其中公司已经向小米、OPPO、VIVO、荣耀等手机品牌实现批量供货，随着全球智能手机出货量回暖以及公司与上述手机品牌合作不断深入，公司未来在上述品牌手机采购份额还将不断提升，为公司未来新增产能的消化提供了良好的保障。

（3）公司电子消费品营业收入不断增长，未来预计订单量较为充足

经过在消费电子行业的长期市场开拓，公司电子消费品业务营业收入增长势头良好。2023 年公司电子消费品实现营业收入 54,374.61 万元，同比增长 6.64%。2024 年 1-9 月，公司电子消费品业务实现营业收入 49,193.36 万元，同比增长 35.18%。与此同时，公司与客户 B、客户 D、富士康等知名手机代工企业建立稳定合作关系，产品已经向小米、荣耀、VIVO、OPPO 等知名手机品牌的主力机型实现供货，未来预计电子消费品订单量较为充足，具体情况详见本问题回复之“5、在手订单或意向性合同”。

综上所述，公司电子消费品客户资源较为丰富，已经向小米、荣耀、VIVO、OPPO 等知名手机品牌的主力机型实现供货，上述手机品牌市场销售情况良好。未来公司还会大力开拓国内外销量领先的知名手机品牌的主力机型，预计未来电子消费品订单量较为充足，为公司新增产能消化提供了保障。因此，公司预计未来不存在产能过剩的风险。

（二）安徽和胜新能源生产基地项目（一期）

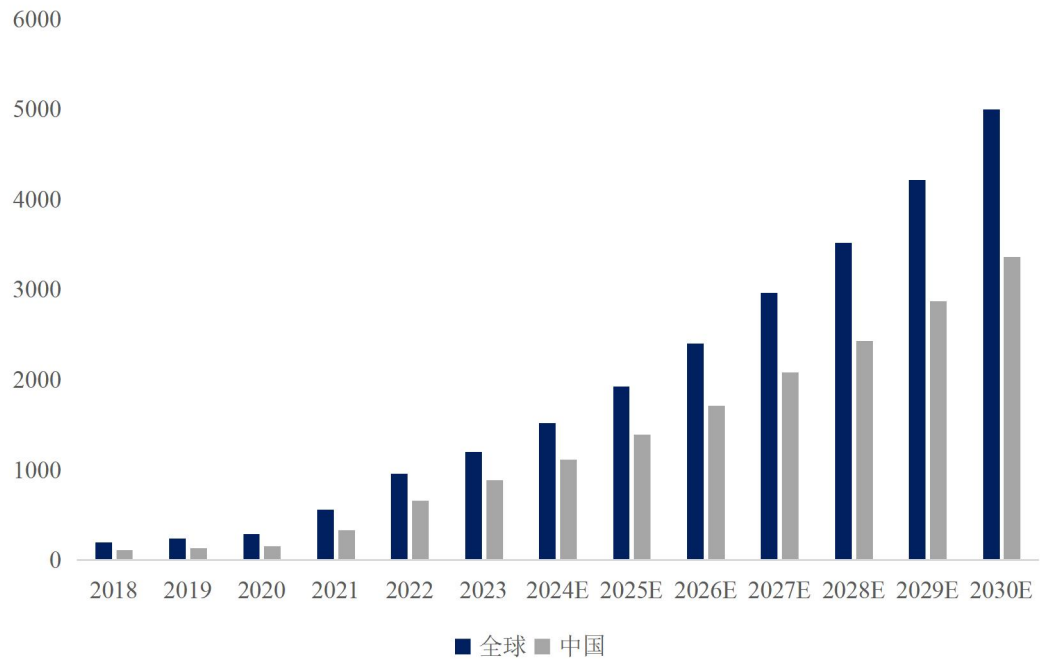
1、行业发展趋势

安徽和胜新能源生产基地项目（一期）主要生产电池箱体、电芯结构件等汽车部件，其中电池箱体主要用于新能源动力电池包的制造，电芯结构件主要用于锂电池电芯的制造，因此电池箱体及电芯结构件均与锂电池行业的发展密切相关。

近年来，受新能源汽车、储能、小动力、新兴消费领域等市场的带动，全球锂电池市场增长迅速。2023 年，由于新能源汽车的高渗透率，动力电池出货基数增大以及液流电池、钠离子电池等电池技术在储能领域的产业化，全球锂电池出货量增速较 2022 年有所放缓，全年出货量 1,202.6GWH，同比增长 25.6%；同时，受全球经济增长不及预期和下游市场需求不振等多因素影响，中国锂电池总体出货量增速也有所

下降，全年总体出货 887.4GWh，同比增长 34.3%。

2018 年至 2030 年全球及中国锂电池出货量（GWh）



资料来源：EVTank

未来全球和中国锂电池出货量仍将保持较快的增长速度。根据 EVTank 预测，到 2025 年，全球锂电池出货量将达到 1,925.4GWh，2030 年将达到 5,000GWh 以上，年均复合增长率 22.6%。在“双碳”目标和能源转型的大背景下，大量新能源汽车和储能产业相关政策出台，带动我国锂电池出货量爆发式增长。根据 EVTank 预测，到 2025 年，中国锂电池出货量将达到 1,392.3GWh，2030 年将达到 3,364.7GWh，年复合增长率约 21%。

新能源汽车是锂电池的核心应用领域之一，对锂电池行业发展起到至关重要的作用。根据中国汽车工业协会统计数据显示，我国新能源汽车产销量从 2018 年的 127.00 万辆和 125.60 万辆，快速增长至 2023 年的 958.70 万辆和 949.50 万辆，复合增长率分别为 49.81%和 49.86%。新能源汽车渗透率由 0.09%增长至 31.45%。

2012 年至 2024 年 11 月中国新能源汽车产销量

单位：万元



数据来源：中国汽车工业协会

2024 年，我国新能源汽车产销量增长依然强劲。2024 年 1-11 月，我国新能源汽车产销量分别完成 1,134.50 万辆和 1,126.20 万辆，同比分别增长 34.6%和 35.6%，新能源汽车渗透率已经连续 6 个月突破 50%。根据中国汽车工业协会预测，2024 年全年我国新能源汽车销量有望突破 1,300 万辆。过往 10 年，在政府政策的强力推动下，我国新能源汽车行业已经从培育期逐步发展至成熟期，并在全球范围内形成了先发优势，新能源汽车产销量已经连续多年位居全球第一。未来随着新能源汽车拥有总成本（TCO）经济效应逐渐显现以及智能汽车带来的消费者体验提升，我国新能源汽车市场发展将逐渐由政策推动向消费者拉动转型。根据中国科学院院士欧阳明高预测，2030 年我国新能源汽车保有量将达到 1 亿辆，年销售量达到 2,000 万辆，市场渗透率达到 70%。

为满足市场和客户的需求，国内外动力电池企业均积极在全球布局生产基地以提升产能规模，动力电池扩产需求高速增长进一步推动了锂电池供应链新一轮的配套扩产。就竞争格局而言，动力电池市场集中度较高，行业龙头优势明显。根据 SNE 数据，2023 年宁德时代动力电池的全球市占率超过 30%，多年位列行业第一。2023 年全球动力电池装机量 TOP10 企业市场占有率为 93%，具体情况如下：

序号	企业名称	装机量（GWh）	市场份额
1	宁德时代	259.7	36.8%
2	比亚迪	111.4	15.8%
3	LG 新能源	95.8	13.6%
4	松下	44.9	6.4%
5	SKOn	34.4	4.9%
6	中创新航	33.4	4.7%
7	三星 SDI	32.6	4.6%
8	国轩高科	17.1	2.4%

序号	企业名称	装机量（GWh）	市场份额
9	亿纬锂能	16.2	2.3%
10	欣旺达	10.5	1.5%

数据来源：SNE

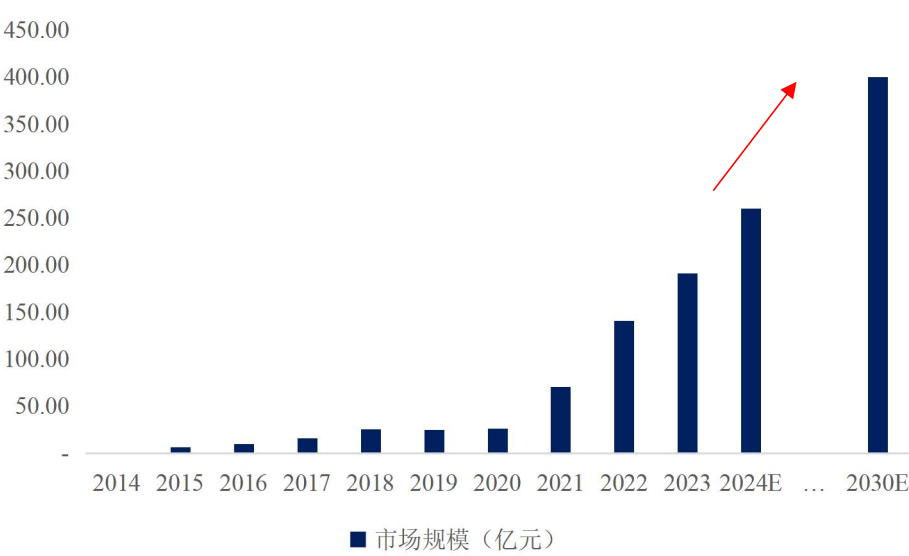
2、产品市场空间

（1）电池箱体

我国新能源汽车市场呈现高速增长的态势，电池箱体作为在新能源汽车中用以承载、固定、保护以及集成电池组的机构部件，是构成新能源汽车完整动力系统的关键组成部分。作为新能源汽车电池系统关键零部件，电池箱体市场规模与新能源汽车市场呈高度正相关关系，在新能源汽车行业需求提升驱动下也呈现较快增速。

考虑到不同档次车型电池箱体单车价值存在一定差异，以电池箱体单车价值 2,000 元/台测算，根据中国汽车工业协会数据，2023 年我国电池箱体市场规模约为 191.74 亿元，2024 年预计市场规模约为 260 亿元。根据中国科学院院士欧阳明高预测，2030 年我国新能源汽车销量将达到 2,000 万台，则 2030 年我国电池箱体市场空间约为 400 亿元。

2014-2030 年中国电池箱体市场规模



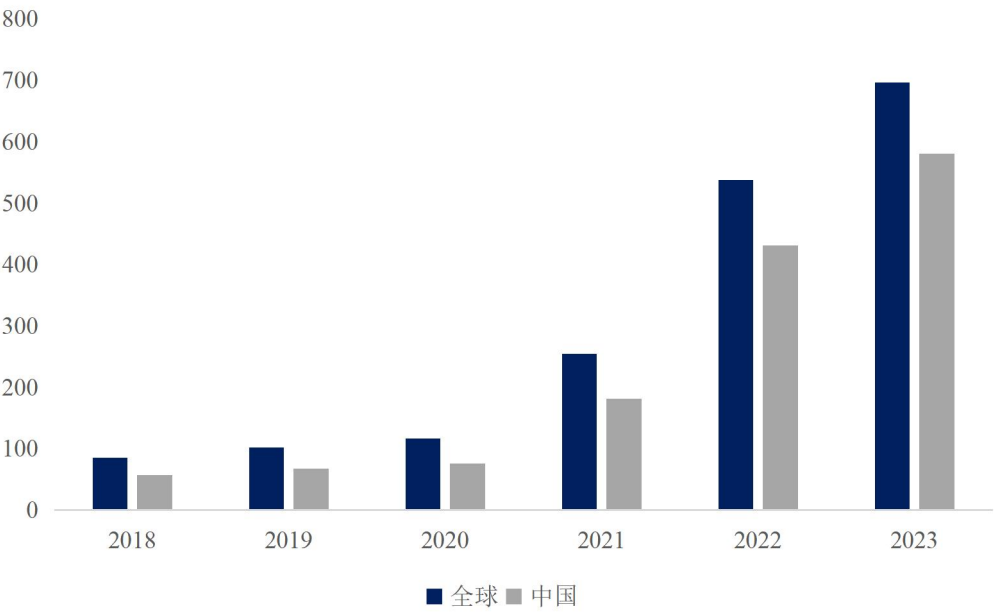
数据来源：中国汽车工业协会、欧阳明高

（2）电芯结构件

伴随下游锂电池出货量的快速增长，锂电池电芯结构件的市场规模逐年增长。全球锂电池出货量的快速增长带动全球锂电池电芯结构件市场规模从2018年的85.8亿元增长至2023年的696.6亿元，年均复合增长率达52%。

受技术工艺的进步、产业化等因素的影响，电芯结构件价格整体呈下降趋势。但随着锂电池出货量的快速增长，中国锂电池电芯结构件的市场规模大幅增长，市场规模从2018年的57.2亿元增长至2023年的580.5亿元，年均复合增长率达59%。

2018年至2023年全球及中国锂电池电芯结构件市场规模（亿元）



资料来源：EVTank、起点研究

3、公司市场地位

(1) 电池箱体

根据 EV Tank 数据，2023 年全球新能源汽车销量为 1,367.50 万辆，假设每辆新能源汽车装配一套电池箱体，2023 年全球电池箱体市场规模约为 1,367.50 万套。

根据公司同行业公司公开披露信息，2023 年我国电池箱体主要公司全球市场占有率情况如下：

公司名称	2023 年电池箱体销量（万套）	市场占有率
华域汽车	88.40	6.46%
新铝时代	76.33	5.58%
华达科技	69.41	5.08%
公司	54.37	3.98%
祥鑫科技	31.03	2.27%

注 1：2023 年电池箱体销量数据来源为各公司公告；

注 2：市场占有率=各公司 2023 年电池箱体销量/2023 年全球新能源汽车销量

基于上表数据可知，公司 2023 年电池箱体全球市场占有率为 3.98%，位于市场前列。公司电池箱体市占率低于部分同行业可比公司的主要原因系公司主要通过客户 A 等客户向新能源乘用车中高端车型供

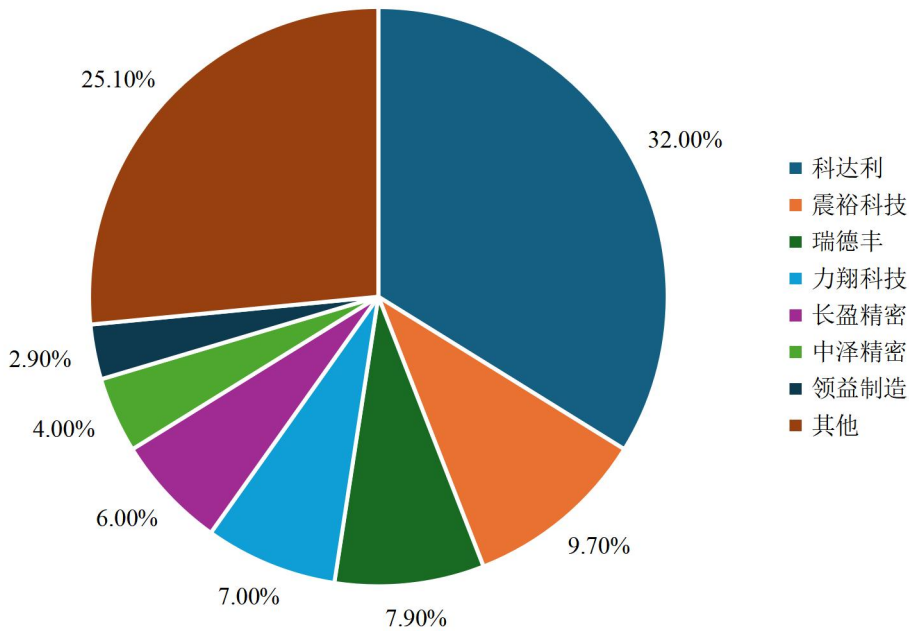
应电池箱体，产品整体销售单价较高，但销售量相对较低。低端车型电池箱体市场规模较大，但竞争十分激烈，产品同质化严重，因此公司向低端车型供应电池箱体数量较少。

(2) 电芯结构件

锂电池电芯结构件主要包括方形结构件以及圆柱结构件两大类。从市场需求来看，我国仍以方形结构件为主，2022 年中国方形电池出货量为 360GWH，带动方形结构件市场规模达到 392.3 亿元，市占比高达 90.9%，圆柱结构件市占比为 9.1%；2023 年方形结构件市占比进一步提升至 91.6%，而圆柱结构件市占比下降至 8.4%。

我国锂电池结电芯构件企业众多，伴随下游锂电池行业的快速发展，电池结构件市场竞争愈发激烈，市场头部企业集中效应有所减弱。2023 年，科达利凭借产能规模、产品质量和技术、客户结构及成本控制等优势，继续维持其龙头地位，市占比约为 32%；第二名至第五名分别为震裕科技、瑞德丰、力翔科技以及长盈精密。

2023 年方形结构件市场竞争格局



数据来源：EVTank、起点研究

由于公司业务发展重心主要集中在电池箱体产品，报告期内电芯结构件产品整体营收规模较小，市场占有率较低，与科达利、震裕科技等行业龙头相比仍存在一定差距。

4、公司产品竞争优势

(1) 坚持技术创新，材料性能优异

电池箱体是新能源动力电池包的“骨架”，承担着整个电池组的质量，起到支撑、抗机械冲击、机械振动和密闭保护的作用，是电动汽车不可或缺的安全结构件。目前市场对新能源汽车续航里程提出了更高的要求，同时也对电池箱体材料性能提出了更大的挑战：**电芯结构件对锂电池的安全性、密封性、能量密度和使用效率有着直接影响，因此对产品加工精度、表面洁净度、导电性、散热性、耐腐蚀性、抗静电性等具有较高要求。**

公司在铝挤压行业深耕多年，拥有对标准铝合金二次开发以及原创合金设计开发等能力，在新材料开发、材料性能测试分析、合金设计、熔铸工艺开发、热挤压性评价、热挤压工艺开发、热处理、深加工研究、冷塑性加工九大领域持续开展研发工作，不断根据市场需求提升材料性能。公司的电池箱体**和电芯结构件**在满足安全件高强度的基础上，能够做到更轻的质量，满足新能源汽车市场对材料轻量化的需求，具有较强的市场竞争力。

（2）提供系统性解决方案，高效响应客户需求

公司能够为客户提供“一站式”、系统性的解决方案。客户仅需提供产品要求，就可以获得材料选择、模拟仿真、产品设计、熔铸、挤压、深加工、集成装配等一系列服务。“一站式”服务有利于降低客户管理供应链的难度，减少中间流转环节，在控制产品成本和保证产品质量的同时，快速实现客户定制化的需求。通常公司在接到客户定制化需求后，最快能够在 40 天内完成新产品的开发。同时，公司还能够深度参与客户研发过程，高效响应客户需求，不断根据市场需求研发迭代新的产品，进一步提升客户的满意度，抢占市场先机。

（3）打造体系管理，实施精益生产

公司坚持质量至上的管理原则，以全面质量管理为理念，力求达到质量零缺陷的目标。公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、IATF16949 汽车行业质量管理体系认证并实施管理。公司建立了国家级铝型材中心实验室，通过国家 CNAS 认证，可以出具所有铝型材产品的检测报告。公司参考国家标准、行业标准、美国 ASTM 标准、日本 JIS 标准制定了企业内控和检测标准，部分要求严于国家或国际标准。严格质量管理体系确保了公司产品性能、质量的稳定，公司目前仍是部分重点车型电池箱体产品唯一的供应商。

5、在手订单或意向性合同

（1）电池箱体

公司坚持定位中高端市场，采取重点领域的大客户战略，不断加强自身在以电池箱体为主的汽车部件领域的市场开拓力度，目前已经与宁德时代、比亚迪、广汽埃安等全球领先的电池制造商、整车制造商和“新势力”造车企业建立长期稳定的合作关系。公司与重要客户均签署了战略框架协议，在手订单充足。截至 2024 年 9 月 30 日，公司有关汽车部件正在履行的框架协议如下：

序号	客户名称	有效期	签署时间
1	客户 A	有效期三年	2022 年-2024 年与客户 A 集团内相关主体滚动签署
2	客户 B	长期有效	2019-05-21
3	客户 E	有效期至 2029 年 3 月 30 日，期满日前 2 个月内双方无异议，合同自动延续 1 年，以后亦同	2019-07-24

报告期内，公司对上述客户集团合并口径的电池箱体销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年	2021 年
客户 A	102,050.85	132,494.45	128,246.21	56,688.57
客户 B	2,172.92	3,150.98	1.88	-0.23
客户 E	4,785.85	8,820.07	12,104.55	14,693.00

考虑行业特点及与下游客户的合作情况，公司主要以客户采购系统内对不同物料的总需求量纲以及公司在客户的采购占比情况作为在手订单的测算依据。客户通常根据下游终端定点车型的投产情况及生产生命周期预测未来各年度对电池箱体等物料的总采购量纲并通过供应链系统将预测结果下达至电池箱体等物料的供应商。后续客户根据实际情况与各供应商商定排产与交货计划，并根据交货周期滚动下达订单。公司以客户供应链系统中不同定点车型对电池箱体等物料的总需求量纲为基础，通过与客户沟通确认以及公司在客户采购占比等情况测算公司不同车型电池箱体等物料的在手订单量（本反馈回复中电池箱体预计在手订单量均按此口径统计）。上述在手订单量未来实现销售收入的确定性较强，以此作为在手订单的预测依据具有谨慎性和合理性。

凭借高效的产品研发能力、严格的质量管理体系，公司电池箱体等汽车部件产品获得了众多客户和主机厂商的一致认可，目前公司电池箱体已经对理想、蔚来、小鹏、吉利、奇瑞、特斯拉、戴姆勒、赛力斯等主机厂中高端主力车型实现批量化供应。2024 年公司还开拓了蔚来、现代、阿维塔、宇通客车、雷诺等新能源汽车厂商一批新增定点车型，公司上述定点车型在手订单量较为充足，为公司未来产能消化提供了有力保障，2025-2028 年公司合作定点车型电池箱体在手订单预计情况如下：

单位：万套

产品名称	2025E	2026E	2027E	2028E
合作定点车型全部电池箱体需求量	245.16	312.88	278.66	202.88
公司电池箱体预计在手订单量	96.57	136.16	107.15	125.56
2024 年新增定点车型预计在手订单量	38.62	54.50	56.60	73.70
2024 年新增定点车型预计在手订单占比	40.00%	40.03%	52.82%	58.70%

虽然客户 A 等动力电池厂商未来会根据终端车型实际市场销售情况动态调整对公司电池箱体等产品的采购需求，但考虑到公司还会持续开拓合作新定点车型，预计公司未来在手订单量较为充足。

(2) 电芯结构件

公司电芯结构件整体营收规模相对较小，目前已经与客户 B 签署战略框架协议。除客户 B 外，公司电芯结构件主要客户还包括客户 A，公司电芯结构件产品与客户 A 主要采取订单形式交易，未签署战略框架协议。报告期内，公司电芯结构件向客户 B 和客户 A 的销售收入如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年	2021 年
客户 B	1,697.27	1,665.10	2,860.77	2,476.63
客户 A	151.20	1,090.68	5,792.44	1,519.23

报告期内，公司业务战略重心主要集中在电池箱体产品，未对电芯结构件市场进行主动开拓，主要围绕客户 B 及客户 A 两大主要客户开展业务。2024 年公司成立精密结构件事业部，计划加强对电芯结构件市场客户的开发力度，丰富公司产品的多样性，增强公司综合抗风险能力。目前公司已经与应用于储能、便携式移动电源、两轮电动车等领域的知名电芯客户建立了良好的合作关系，相关产品正在开发验证中，预计未来订单转化率较高。

6、在建产能、正在履行的投资协议

(1) 电池箱体

公司在建产能、正在履行的投资协议情况详见本反馈回复问题 3 之“一、说明 2023 年可转债发行预案终止的具体情况及其原因，前次预案与本次方案募集资金有所变化、本次募集资金减少的原因，结合公司现金流状况、长短期借款情况、多项投资协议涉及的项目实施进展等详细说明开展多个项目及本次募投项目使用募集资金以外的自筹资金筹措安排和资金来源，发行人是否具备同时开展上述项目的的能力，发行人及子公司正在履行的较大规模投资项目的具体产品是否与本次募投项目产品相同，如是，进一步说明本次募投项目实施的必要性，量化分析对现有产能及其利用率的影响，是否导致产能利用率进一步下降”。

(2) 电芯结构件

公司电芯结构件除本次募投项目外，不存在其他在建产能以及正在履行的投资协议。

7、同行业可比公司项目及扩产情况

(1) 电池箱体

根据上市公司证券发行、定期报告等公开资料，同行业上市公司与公司**电池箱体**现有产能、产能布局情况如下：

公司简称	时间	现有电池箱体产能	产能布局建设	扩产比例
祥鑫科技	2023 年 5 月	35.00 万套	募投新增 170 万套，其他在建拟建 22.50 万套	约 550%

长盈精密	2023 年 7 月	44.20 万套	募投新增 34 万套	约 77%
新铝时代	2023 年 6 月	83.83 万套	募投新增 80 万套	约 100%
敏实集团	2021 年 6 月	43.17 万套	募投新增境内产能 151.5 万套	约 350%
平均扩产比例				约 270%
和胜股份	2024 年 8 月	71.65 万套	募投项目新增 48 万套，其他拟建项目新增 10 万套	约 81%

基于上表数据可知，公司电池箱体产品产能扩张倍数低于同行业可比公司平均值，产能扩张相对谨慎、合理。

（2）电芯结构件

根据上市公司证券发行、定期报告等公开资料，同行业上市公司与公司电芯结构件现有产能、产能布局情况如下：

公司名称	时间	现有电芯结构件产能	产能布局建设	扩产比例
金杨股份	2022 年 9 月	190,700.00 万件	募投新增 205,000 万件	107.50%
中瑞电子	2023 年 9 月	214,128.00 万件	募投新增 151,200 万只	70.61%
震裕科技	2023 年 10 月	71,205.04 万件	募投新增 126,000 万件	176.95%
长盈精密	2024 年 4 月	23,480.54 万件	募投新增动力电池零组件 21,600 万件，新增储能电池零组件 28,800 万件	160.10%
平均扩产比例				128.79%
和胜股份	2024 年 8 月	1,074.39 万件	募投新增 6,000 万件	558.46%

注：公司现有电芯结构件产能系以公司 2023 年电芯结构件销量进行估算，2023 年公司对外销售的电芯结构件均为自主生产，不存在外购型材的情况。

目前公司电芯结构件生产工艺主要为挤型和引拔，与电子消费品和耐用消费品共线生产，无法单独统计电芯结构件的产能。假设以公司 2023 年电芯结构件销量 1,074.39 万件估算公司电芯结构件产能，则公司本次募投项目扩产比例为 558.46%。

基于上表可知，公司电芯结构件扩产比例高于同行业可比公司，主要系报告期内电芯结构件并非公司重点销售拓展产品，相关产品产量和销量均较低。从扩产规模来看，公司电芯结构件同行业可比公司募投新增产能均在 2 亿件以上，公司本次募投项目新增的 6,000 万件产能大幅低于同行业可比公司，扩产数量与公司电芯结构件现有业务规模及市场开拓能力相匹配，因此公司电芯结构件产能扩张相对谨慎、合理。

8、量化测算本次募投项目的实际产能释放情况及市场需求情况

（1）电池箱体

结合公司合作定点车型的在手订单以及在建项目产能释放情况，2025-2028 年公司电池箱体预计订单

覆盖率情况如下：

单位：万套

项目	2025E	2026E	2027E	2028E
在手订单	96.57	136.16	107.15	125.56
电池箱体产能	90.65	105.65	117.65	129.65
其中：现有产能	71.65	71.65	71.65	71.65
募投项目产能	12.00	24.00	36.00	48.00
其他在建项目产能	7.00	10.00	10.00	10.00
订单覆盖率	106.53%	128.88%	91.08%	96.85%

基于上表可知，基于现有在手订单预测，未来四年公司在手订单覆盖率均处于较高水平，在手订单数量较为充足。考虑到未来公司还会拓展新定点车型，预计公司在手订单数量能够满足未来新增产能，新增产能无法消化的风险较小。

（2）电芯结构件

根据 EVTank 和 GGII 预测，2025-2028 年中国电芯结构件市场规模分别为 908.5 亿元、1,093.8 亿元、1,295.3 亿元以及 1,468.6 亿元。本募投项目电芯结构件预计未来产能释放情况及市场需求情况如下：

项目	2025E	2026E	2027E	2028E
电芯结构件产能（万件）	900	1,980	3,600	4,800
电芯结构件预计营业收入（万元）	2,160.00	4,752.00	8,640.00	11,520.00
中国电芯结构件市场规模（万元）	9,058,000.00	10,938,000.00	12,953,000.00	14,686,000.00
电芯结构件预计营收占中国市场规模的比例	0.02%	0.04%	0.07%	0.08%

基于上表可知，随着本募投项目电池结构件产能爬升，2025-2028 年电池结构件新增产能约 900 万件、1,980 万件、3,600 万件以及 4,800 万件，整体新增产能规模较小。2024 年公司成立精密结构件事业部，加大对电芯结构件市场的开拓力度，目前已经与应用于储能、便携式移动电源、两轮电动车等领域的知名电芯客户建立了良好的合作关系，相关产品正在开发验证中，预计未来订单转化率较高，能够覆盖本募投项目新增产能。此外，我国电芯结构件市场规模巨大，公司电芯结构件 2025-2028 年新增产能预计营业收入占各年预计市场规模的比例均不超过 0.1%，我国电芯结构件市场规模足以满足公司未来新增产能，新增产能无法消化的风险较小。

9、公司对各客户现有产能安排和新增产能分配规划

（1）电池箱体

公司电池箱体产品目前主要有广东、安徽和江苏三个生产基地，其中广东生产基地截至 2023 年末产

能 41.43 万套，主要供应客户 A、客户 B、客户 E 以及小鹏等客户；安徽生产基地和江苏生产基地截至 2023 年末产能合计 30.22 万套，主要供应客户 A 等客户。

公司电池箱体新增产能主要包括安徽和胜新能源生产基地项目（一期）以及宜宾和胜新能源汽车高端部件项目。其中安徽和胜新能源生产基地项目（一期）达产后预计新增产能 48 万套，主要供应客户 A、客户 B 以及蔚来汽车等客户；宜宾和胜新能源汽车高端部件项目达产后预计新增产能 10 万套，主要供应客户 A 等客户。

（2）电芯结构件

目前公司电芯结构件产品销售规模相对较小，产能主要集中在广东生产基地，主要供应客户 B 和客户 A 两大客户。公司电芯结构件新增产能主要为募投项目，募投项目达产后预计新增 6,000 万件产能，主要供应客户 B、客户 A 以及新开发的应用于储能、便携式移动电源、两轮电动车等领域的知名电芯客户。

10、本次募投项目的必要性和合理性

（1）电池箱体

本次募投项目的必要性和合理性详见本反馈回复问题 3 之“一、说明 2023 年可转债发行预案终止的具体情况其原因，前次预案与本次方案募集资金有所变化、本次募集资金减少的原因，结合公司现金流状况、长短期借款情况、多项投资协议涉及的项目实施进展等详细说明开展多个项目及本次募投项目使用募集资金以外的自筹资金筹措安排和资金来源，发行人是否具备同时开展上述项目的能力，发行人及子公司正在履行的较大规模投资项目的具体产品是否与本次募投项目产品相同，如是，进一步说明本次募投项目实施的必要性，量化分析对现有产能及其利用率的影响，是否导致产能利用率进一步下降”。

（2）电芯结构件

①把握能源变革时代发展机遇，满足下游对电芯结构件日益增长的市场需求

在“碳达峰、碳中和”的时代背景下，全球能源结构变革势在必行，锂电池作为清洁能源具有低排放、无有害重金属、可回收利用等环保优势以及能量密度高、自放电率低、充放电快速等性能优势，可被广泛应用于新能源汽车、储能、便携式移动电源以及小动力等领域。近年来，伴随新能源汽车、储能等行业的高速发展，全球锂电池出货量快速增长。根据 EVTank 数据，2023 年全球锂电池出货量 1,202.6GWh，同比增长 25.6%。未来全球锂电池出货量也将保持较快的增长速度，EVTank 预计到 2025 年全球锂电池出货量将达到 1,925.4GWh，2030 年将达到 5,000GWh 以上，年均复合增长率 22.6%。

下游需求快速提升将带动锂电池电芯结构件行业的高速发展，行业增速将随全球锂电产能扩张而提速。公司在铝型材行业深耕多年，积累了较强的技术优势，本次募投项目增加电芯结构件产能将补强公司电芯结构件产品的生产能力，从而满足下游市场日益增长的需求。

②丰富产品应用领域，强化和提高公司抗风险和盈利能力

公司现有产品主要应用于汽车、消费电子以及耐用消费品等行业。其中，汽车行业尤其是新能源汽

车行业营业收入占公司主营业务收入比例最高。近年来，由于动力电池客户对原材料降本的要求越来越高以及公司部分产品应用终端车型销售不及预期，公司新能源汽车行业产品营收和利润存在一定的波动。除新能源汽车行业外，公司电芯结构件产品还将重点拓展储能、小动力以及便携式移动电源等应用领域，本募投项目达产后，公司在储能、小动力等应用领域的销售规模将有所提高。公司产品应用领域的进一步丰富将有助于强化和提高公司未来的抗风险和盈利能力。

11、公司是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施

（1）电池箱体

1) 公司与下游客户头部客户保持战略合作关系

目前，新能源汽车行业的市场集中度较高，行业龙头的优势明显。宁德时代是全球领先的动力电池和储能电池企业。根据 SNE Research 统计，2023 年宁德时代在全球动力电池使用量的市占率达到 36.8%，连续 7 年排名全球第一。公司于 2020-2023 年连续四年获得宁德时代“年度优秀供应商”奖项，与宁德时代签署了《战略合作协议》，公司的综合竞争力获得行业头部客户的充分认可。因此，公司与下游头部客户保持战略合作关系，为本次募投项目产能消化奠定良好基础。

2) 公司已通过国内多家知名新能源主机厂商的认证

①新能源电池结构件的项目开发模式

当电池厂商/整车厂商有新的配套需求时，会在供应商体系内发布竞标通知及项目要求，公司接到通知之后参与项目竞标，竞标成功之后即获得该项目下电池结构件的供货资格，电池厂商/整车厂商会以定点通知书/定点函的形式进行确认。

从获得定点函到定点项目正式量产需要几个月到几年不等的时间，这取决于零部件及相应的模具设计、制造的复杂程度，以及对应车型量产的时间表。在定点项目正式量产后，客户会根据约定以采购订单或者需求预测等方式通知公司，公司确认后根据客户要求安排生产和交付。项目周期通常在 2-8 年之间，视对应车型的生命周期而定。

因此，取得某一电池箱体项目定点资格后，公司有望在较长的周期内获取持续项目的需求订单。持续稳定的订单有利于公司合理规划产能建设，保持业绩的稳定性，同时也有利于公司与整车厂商建立起长期稳定的合作关系。

②客户认证

公司已取得宁德时代、比亚迪、广汽集团等多家客户的供应商认证，并积极与其他电池厂拓展前期合作。公司凭借着快速响应能力和研发实力，与各大主机厂商建立了良好的合作关系，并积累了不同产品标准和工艺路线的量产技术，公司与理想、蔚来、北汽集团、戴姆勒、广汽埃安、比亚迪等多家终端品牌实现量产合作，多款产品实现量产供货。

根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（以下简称“乘联会”）公布的 2023 年中国新能源汽车厂商销量数据，公司汽车部件业务覆盖情况如下：

序号	厂商/品牌	终端批发销量（万辆）	覆盖情况
1	比亚迪	270.61	多款車型量产
2	特斯拉	60.37	多款車型量产（非電池箱体产品）
3	广汽埃安	48.36	多款車型量产
4	吉利	46.94	多款車型量产
5	上汽通用五菱	45.78	-
6	长安	38.49	多款車型量产
7	理想	37.60	多款車型量产
8	长城	23.68	多款車型量产
9	蔚来	16.00	多款車型量产
10	零跑	14.41	-

数据来源：乘联会

3) 公司在手订单充足，订单覆盖率较高

公司订单及意向性合同情况详见本问题回复之“5、在手订单或意向性合同”和“8、量化测算本次募投项目的实际产能释放情况及市场需求情况”。

4) 公司未来向海外项目及商用车项目拓展

公司是国内最早进入新能源汽车电池箱体领域的专业厂商之一，拥有深厚的技术积累，掌握电池箱体研发与制造的核心技术。目前公司电池箱体等汽车部件产品主要供应新能源乘用车的中高端车型，未来公司计划围绕宁德时代等核心客户大力开拓海外项目及商用车项目。

在碳达峰、碳中和的时代背景下，全球能源结构变革势在必行，近年来各国政府出台了多项支持性政策文件，助力全球新能源汽车行业蓬勃发展。宁德时代在全球汽车动力电池装机量排名第一，拥有德国、匈牙利等众多海外生产基地。因此，海外项目电池箱体市场空间广阔。目前公司已经向戴姆勒等多款海外项目定点车型实现批量化供货，2024 年新增开拓了韩国现代定点车型；商用车电池箱体体积更大、生产加工难度更高，对生产厂商的技术要求更高。公司在新能源汽车领域具有丰富的项目经验、技术积累深厚，产品的性能和质量稳定性是国内少数能够满足商用车技术要求的企业之一。目前公司已经取得客户 A 商用车平台项目，覆盖了宇通客车、广通汽车等定点车型。由于海外项目与商用车项目对产品性能和质量稳定性要求较高，市场竞争压力相对较小，订单的持续开拓为公司未来产能的消化提供了有力保障。

综上所述，公司电池箱体客户资源丰富，已经与客户 A、客户 B 等电池厂商形成较为稳定的合作关系。报告期内，公司已经对理想、蔚来、小鹏、吉利、奇瑞、特斯拉、戴姆勒等主机厂中高端主力车型实现批量化供应。2024 年公司还开拓了蔚来、现代、阿维塔、宇通客车、雷诺等新能源汽车厂商一批新增定点车型。上述品牌车型市场销售情况良好。未来公司在持续获得国内乘用车中高端车型定点车型订单的基础上，还会大力开拓海外项目和商用车项目订单，为公司新增产能消化提供了保障。因此，公司

预计未来产能过剩的风险较低。

（2）电芯结构件

1）强大的市场开拓能力为产能消化提供保障

公司在锂电池产业链深耕多年，凭借先进的技术水平、高品质的生产能力、高效的研发和供应体系、优异的产品品质，积累了众多优质的客户资源。目前公司电芯结构件产品已经与客户 B、客户 A 等锂电池行业龙头企业建立了较为稳定的合作关系。客户 B 和客户 A 等优质客户对供应商在产品质量和技术工艺等方面的要求高，前期考核周期较长，且从供应商资质认证到批量供货阶段，需要不断对制造工艺和技术参数进行调试，整体难度较大。公司电芯结构件产品在工艺、性能、质量等方面已经获得锂电池行业龙头客户认可，市场开拓潜力较大。

2024 年公司成立了精密结构件事业部，加大对电芯结构件市场和客户的开发力度，目前已经与应用于储能、便携式移动电源、两轮电动车等领域的知名电芯客户建立了良好的合作关系，相关产品正在开发验证中，预计未来订单转化率较高。公司具有较强的下游客户开拓能力，为本次募投项目新增产能消化提供了良好的保障。

2）庞大的市场规模为产能消化奠定基础

新能源汽车、储能、小动力等下游应用领域的市场规模的高速增长促进了全球及中国电芯结构件市场的快速发展。根据 EVTank 和起点研究数据，全球锂电池出货量的快速增长带动全球锂电池电芯结构件市场规模从 2018 年的 85.8 亿元增长至 2023 年的 696.6 亿元，年均复合增长率达 52%。与此同时，中国锂电池电芯结构件的市场规模同样增长迅速，市场规模从 2018 年的 57.2 亿元增长至 2023 年的 580.5 亿元，年均复合增长率达 59%。未来电芯结构件市场预计还将保持较快的增长速度。根据 EVTank 和 GGII 预测，2025 年，全球电芯结构件市场规模将达到 1,104.3 亿元，中国电芯结构件市场规模将达到 905.8 亿元，到 2030 年，全球电芯结构件市场规模将突破 2,400 亿元，中国电芯结构件市场规模将突破 1,900 亿元。

公司电芯结构件整体销售规模较小，本次募投项目新增产能达产后，预计产生的销售收入占中国电芯结构件市场规模的比例不超过 0.1%，我国电芯结构件巨大的市场空间为公司本次募投项目产能消化奠定了坚实的基础。

3）优秀的技术研发实力为产能消化建立支撑

电芯结构件对产品的精密度、一致性要求较高，需要交叉整合金属材料、机械工程学、模具开发、化学、电子、机电、精密控制等多种学科的技术，综合提升每个生产环节的技术水平，以保证产品的质量和性能。

公司在铝挤压行业深耕多年，拥有对标准铝合金二次开发以及原创合金设计开发等能力，在新材料开发、材料性能测试分析、合金设计、熔铸工艺开发、热挤压性评价、热挤压工艺开发、热处理、深加工研究、冷塑性加工九大领域持续开展研发工作，不断根据市场需求提升材料性能。此外，公司能够为

客户提供“一站式”、系统性的解决方案。客户仅需提供产品要求，就可以获得材料选择、模拟仿真、产品设计、熔铸、挤压、深加工、集成装配等一系列服务。“一站式”服务有利于降低客户管理供应链的难度，减少中间流转环节，在控制产品成本和保证产品质量的同时，快速实现客户定制化的需求。公司优秀的技术研发和产品开发能力为本次募投项目产能消化建立了充分的支撑。

综上所述，公司电芯结构件产品已经与客户 B 与客户 A 等锂电池行业龙头企业建立了较为稳定的合作关系，电芯结构件实现了批量供应；2024 年，公司加大对电芯结构件市场和客户的开发力度，目前已经与应用于储能、便携式移动电源、两轮电动车等领域的知名电芯客户建立了良好的合作关系，为本次募投项目新增产能消化提供了良好的保障。本次募投项目新增产能达产后，预计产生的销售收入占中国电芯结构件市场规模的比例不超过 0.1%，我国电芯结构件巨大的市场空间为公司本次募投项目产能消化奠定了坚实的基础。此外，公司优秀的技术研发和产品开发能力为本次募投项目中电芯结构件的产能消化形成了充分的支撑。因此，公司预计未来产能过剩的风险较低。

（三）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人募投产品下游市场行业研究报告，了解下游市场发展趋势，测算募投产品市场空间及发行人市场地位；

（2）查阅同行业上市公司公开披露信息，了解同行业扩产情况；

（3）访谈发行人管理层，了解发行人产品的竞争优势以及发行人对各客户现有产能安排和新增产能分配规划；

（4）查阅发行人在建项目固定资产投资备案证、发行人与各地方政府签署的投资协议，了解发行人在建项目规划产能；

（5）查阅发行人与主要客户签署的框架协议以及客户各定点车型预计采购量，估算发行人电池箱体产品在手订单情况；

（6）访谈发行人管理层，了解电芯结构件产品客户开拓情况及在手订单情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人已量化测算本次募投项目的实际产能释放情况及市场需求情况，并对各客户现有产能安排和新增产能分配规划进行了说明，本次募投项目实施具有必要性和合理性，发行人已采取必要措施对新增产能进行消化，未来发行人产能过剩的风险较小。

三、结合本次募投项目效益测算过程中各产品达产后销售数量、销售单价、产品成本构成、预计毛利率情况、公司现有产品的毛利率情况、同行业可比公司同类产品报告期内收益实现情况，说明效益预测是否考虑原材料价格上涨、加工费变化、下游市场需求变化等风险，相关测算是否合理、谨慎，并就相关关键参数变动对效益预测的影响进行敏感性分析

（一）智能移动终端金属结构件项目

1、产品达产后销售数量

本募投项目生产的产品为智能移动终端金属结构件，按照募投项目产能作为产品达产后的销售数量，产品达产后的预计销售量为 11,000 吨。

2、销售单价

智能移动终端金属结构件主要包括手机结构件、平板结构件、笔记本电脑结构件等产品，报告期内，上述产品的历史平均销售单价与本次募投测算预测单价的对比情况如下：

单位：万元/吨

产品类型	报告期平均 单价	2024 年 1-9 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价	2021 年度 单价
智能移动终端金属 结构件	3.04	3.09	2.99	3.02	3.07

基于上表数据可知，公司智能移动终端金属结构件产品报告期内合计平均单价为 3.04 万元/吨。出于谨慎性考虑，公司选取 2.95 万元/吨作为本募投项目智能移动终端金属结构件产品的预测销售单价，销售单价测算具有谨慎性及合理性。

3、产品成本构成

本募投项目产品成本主要包括生产产品而直接发生的材料成本、人工成本以及制造费用等。

直接材料成本参考公司历史生产所需耗用的主要原材料类别、数量及采购价格进行测算。智能移动终端金属结构件主要原材料为铝锭且铝锭成本占全部原材料成本 95%以上，因此本募投项目直接材料成本主要参考铝锭使用量及铝锭的市场单价。

人工成本根据项目需要使用的人员数量及参考公司实际薪资水平、募投项目建设所在地平均薪资水平进行测算。

制造费用主要包括折旧和摊销、外购包装材料、水电燃气费及其他制造费用。折旧摊销系根据本项目固定资产投入及公司现有折旧政策进行测算；外购包装材料参考单位产能使用量与各类包装材料采购均价测算；水电费参考单位产能耗用量与报告期内公司水电费平均单价测算；其他制造费用参考公司历史实际经营情况除以营业收入的固定比例进行估算。

本募投项目各项成本占营业收入的比重与报告期内同类业务对比情况如下：

项目	本募投项目	报告期内同类业务平均值
直接材料	62.52%	57.72%
直接人工	2.42%	2.30%
制造费用	19.63%	21.90%

基于上表测算可知，本募投项目各项成本占营业收入比重与报告期内同类业务平均值较为接近，测算具有合理性。

4、毛利率情况

本募投项目在产品达产后预计毛利率为 15.44%。报告期内，公司智能移动终端金属结构件历史毛利率情况如下：

产品类型	报告期平均 毛利率	2024 年 1-9 月 毛利率	2023 年度毛 利率	2022 年度毛 利率	2021 年度毛 利率
智能移动终端金属 结构件	18.07%	19.94%	14.62%	16.32%	21.42%

基于上表数据可知，报告期内，公司智能移动终端金属结构件平均毛利率为 **18.07%**，高于本募投项目测算的毛利率 15.44%，因此本募投项目毛利率测算具有谨慎性和合理性。

5、同行业可比公司同类产品报告期内收益实现情况

智能移动终端金属结构件项目的所得税税后内部收益率为 17.46%。本募投项目税后内部收益率、回收期与同行业可比公司同类项目对比情况如下：

公司简称	项目名称	税后内部收益率	回收期（年）
长盈精密	智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目	18.78%	5.33
福蓉科技	年产 6 万吨消费电子铝型材及精深加工项目	28.90%	4.90
公司	智能移动终端金属结构件项目	17.46%	7.47

公司本募投项目税后内部收益率与长盈精密智能可穿戴设备 AR/VR 零组件项目税后内部收益率较为接近，不存在显著差别。

本募投项目税后内部收益率低于福蓉科技年产 6 万吨消费电子铝型材及精深加工项目税后内部收益率。福蓉科技同类项目税后内部收益率较高的主要原因系产品应用品牌的差异。福蓉科技电子消费品产品应用的终端品牌主要为三星、苹果，根据福蓉科技公开信息披露，该公司是三星指定供应商，是苹果全球前 200 位供应商之一。公司电子消费品主要应用的终端品牌系荣耀、小米、OPPO、VIVO 等国产品牌，相较于三星、苹

果等国际大厂，国产消费电子厂商对供应商的价格控制更加严苛，从而导致公司本募投项目实现的经济效益低于福蓉科技。

综上所述，本募投项目的内部收益率低于可比公司具有合理性，公司本次募投项目经济效益测算较为合理、谨慎。

6、效益预测是否考虑原材料价格上涨、加工费变化、下游市场需求变化等风险

智能移动终端金属结构件生产主要原材料为铝锭，铝锭市场属于充分竞争市场，价格随市场行情的变化不断波动。公司产品的定价模式为“基准铝价+加工费”，当铝锭的市场价格变动时，公司能够将价格的变动及时传导至下游客户，铝锭等原材料价格变动对项目利润的影响较为有限。因此，在测算铝锭价格时，公司直接以报告期内的铝锭采购价格进行测算，具有合理性。

本募投项目效益测算考虑了加工费变化的风险。公司智能移动金属结构件产品型号种类众多、客户众多，不同客户采购产品类型、采购数量均不相同，因此公司针对不同客户、不同型号产品设置的加工费也存在一定差异。与此同时，客户不同年份采购政策也可能发生变化，即使同一客户采购同类产品在不同年份加工费也会存在差异。本募投项目测算时，产品销售单价和产品成本均主要参考报告期内同类产品的历史平均情况，历史平均情况涵盖了不同客户、不同类型产品加工费的变动情况，因此本募投项目测算考虑了加工费变化的风险，测算具有合理性。

本募投项目测算考虑了未来市场需求变化的风险。智能移动金属结构件产品下游应用市场主要包括智能手机、智能平板电脑、智能 PC 等。根据高盛、IDC 第机构预测，上述市场未来 3 年内将保持温和增长的趋势，预计市场需求不会发生重大变化。此外，智能移动终端金属结构件市场空间较大，2023 年公司电子消费品销量仅占我国 3C 铝型材总产量的 1.85%，假设未来我国 3C 铝型材产量保持不变，公司新增 1.1 万吨产能全部实现销售，公司电子消费品销量也仅占据 3.00% 市场份额，下游市场空间足以消化公司产品的产能。因此，公司预计下游市场需求的变动不会对项目效益测算产生不利影响，测算具有合理性。

7、敏感性分析

募投项目预期收益主要与智能移动终端金属结构件销售单价以及主要原材料成本有关，销售单价及主要原材料成本对产品毛利率和预期收益的影响情况如下：

(1) 销售单价

假设条件	毛利率	内部收益率
销售单价上升 5%	18.68%	25.85%
销售单价上升 3%	17.42%	22.57%
销售单价上升 1%	16.11%	19.19%
原始预测数据	15.44%	17.46%

假设条件	毛利率	内部收益率
销售单价下降 1%	14.75%	15.70%
销售单价下降 3%	13.33%	12.10%
销售单价下降 5%	11.86%	8.35%

基于上表可知，本项目销售单价在-5%至 5%区间变化时，智能移动终端金属结构件产品毛利率在 11.86%至 18.68%之间变动，项目内部收益率在 8.35%至 25.85%之间变动。因此，当销售单价在一定程度变动时，项目仍保持一定的收益水平，本募投项目的效益测算合理、谨慎。

(2) 主要材料成本

假设条件	毛利率	内部收益率
材料成本上升 5%	12.31%	9.70%
材料成本上升 3%	13.56%	12.84%
材料成本上升 1%	14.81%	15.93%
原始预测数据	15.44%	17.46%
材料成本下降 1%	16.06%	18.98%
材料成本下降 3%	17.31%	21.99%
材料成本下降 5%	18.56%	24.96%

基于上表可知，本项目主要材料成本在-5%至 5%区间变化时，智能移动终端金属结构件产品毛利率在 12.31%至 18.56%之间变动，项目内部收益率在 9.70%至 24.96%之间变动。因此，当主要原材料成本在一定程度变动时，项目仍保持一定的收益水平，本募投项目的效益测算合理、谨慎。

(二) 安徽和胜新能源生产基地项目（一期）

1、产品达产后销售数量

本募投项目生产产品主要包括电池箱体和电芯结构件，按照募投项目产能作为产品达产后的销售数量，电池箱体和电芯结构件达产后的预计销售量分别为 48 万套和 6,000 万件。

2、销售单价

报告期内，公司电池箱体和电芯结构件的历史平均销售单价与本募投项目测算预测单价的对比情况如下：

单位：元/套、元/件

产品类型	预测单价	报告期平均单价	2024 年 1-9 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价	2021 年度 单价
电池箱体	2,550.00	2,545.78	3,132.61	2,692.85	2,517.35	1,839.85
电芯结构件	2.40	3.64	7.11	2.63	2.19	2.61

基于上表数据可知，报告期内，公司电池箱体平均单价 **2,545.78** 元/套，与本募投项目电池箱体预测单价基本一致；电芯结构件平均单价 **3.64** 元/件，高于本募投项目电芯结构件预测单价，主要系 2024 年**前三季度**公司电芯结构件销售单价较高。剔除 2024 年**前三季度**电芯结构件销售单价的影响，报告期内电芯结构件平均单价为 **2.48** 元/套，与本募投项目电芯结构件预测单价基本一致。综上，本募投项目生产产品销售单价预测具有谨慎性及合理性。

3、产品成本构成

本募投项目产品成本主要包括生产产品而直接发生的材料成本、人工成本以及制造费用等。

原材料参考公司历史同类产品直接材料投入占营业收入的比重均值进行测算。

人工成本根据项目需要使用的人员数量及参考公司实际薪资水平、募投项目建设所在地平均薪资水平进行测算。

制造费用主要包括折旧和摊销、外购包装材料、水电燃气费及其他制造费用。折旧摊销系根据本项目固定资产投入及公司现有折旧政策进行测算；外购包装材料参考单位产能使用量与各类包装材料采购均价测算；水电费参考单位产能耗用量与报告期内公司水电费平均单价测算；其他制造费用参考公司历史实际经营情况除以营业收入的固定比例进行估算。

电池享有各项成本占营业收入的比重与报告期内同类业务对比情况如下：

项目	电池箱体		电芯结构件	
	本募投项目	报告期内同类业务平均值	本募投项目	报告期内同类业务平均值
直接材料	57.50%	57.50%	40.50%	40.81%
直接人工	6.60%	7.95%	14.76%	13.12%
制造费用	18.42%	17.29%	25.76%	28.97%

基于上表测算可知，本募投项目电池箱体和电芯结构件各项成本占营业收入比重与报告期内同类业务平均值较为接近，测算具有合理性。

4、毛利率

本募投项目电池箱体和电芯结构件在达产后预计毛利率分别为 17.48%和 18.98%。报告期内，公司电池箱体和电芯结构件历史毛利率情况如下：

产品类型	报告期平均毛利率	2024 年 1-9 月毛利率	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率
电池箱体	17.27%	8.41%	16.91%	20.52%	23.22%
电芯结构件	17.10%	5.93%	16.86%	21.43%	24.19%

基于上表测算可知，本募投项目电池箱体和电芯结构件产品预计毛利率略高于报告期内同类产品历史平均毛利率水平，主要包括以下原因：（1）2024 年前三季度，公司部分产品销售量不及预期，产能

利用率降低，产品单位人工成本和单位制造费用有所增长，进而导致相关产品毛利率降低。未来随着公司产能利用率逐步恢复至正常水平，产品人工成本和制造费用将被摊薄，单位人工成本与制造费用将逐步下降，相关产品毛利率也会随之回升，剔除 2024 年前三季度数据影响，报告期内电池箱体和电芯结构件平均毛利率分别为 20.22%和 20.83%，高于本募投项目预计毛利率；（2）公司正在大力开拓海外及商务车项目，上述项目对电池箱体等产品技术和质量要求较高，国内竞争对手较少，产品毛利相对较高，未来随着海外及商务车项目销售占比提升，公司产品毛利率也会随之提升；（3）在行业竞争愈发激烈的背景下，公司将进一步加强生产的精细化管理，优化生产流程，提升生产效率，从而降低生产成本，提升产品毛利率。

不考虑 2024 年 1-9 月毛利率的影响，本次募投项目电池箱体和电芯结构件预计毛利率仍略高于 2023 年度同类产品的毛利率水平。2023 年公司电池箱体产能利用率开始出现下滑，单位产品分摊的人工成本和制造费用金额更高，叠加市场竞争加剧导致产品均价下降等因素，2023 年电池箱体的毛利率下降。本次募投项目电池箱体预计毛利率高于 2023 年的主要原因系公司已针对毛利率下降制定了一系列解决方案，具体如下：

（1）公司在承接客户订单时，主动选择承接销售单价和毛利率均较高的项目，放弃部分销售单价和毛利率均较低的项目

报告期内，公司电池箱体销售均价情况如下：

单位：元/套

产品类型	2024 年 1-9 月单价	2023 年度单价	2022 年度单价	2021 年度单价
电池箱体	3,132.61	2,692.85	2,517.35	1,839.85

基于上表可知，2024 年 1-9 月，公司电池箱体销售均价较 2023 年增长 16.33%，销售均价显著提高。

（2）加强对电池箱体原材料供应商的议价谈判，从而降低产品的单位材料成本；

（3）进一步提高电池箱体产线的自动化程度并优化生产工艺流程和生产员工数量，从而降低产品的单位人工成本；

（4）加大新客户、新定点车型的开拓力度，提升公司电池箱体产能利用率，从而降低产品单位制造费用。

2024 年公司开拓了蔚来、现代、阿维塔、宇通客车、雷诺等新能源汽车厂商一批新增定点车型，电池箱体在手订单较为充足，预计未来产能利用率将逐步提升。同时，公司针对目前毛利率下滑的情况制定了一系列解决方案，具体包括更多承接销售单价和毛利率高的项目、降低产品单位原材料成本、人工成本和制造费用等，公司预计未来电池箱体毛利率将逐步回升，本募投项目电池箱体预计毛利率高于 2023 年电池箱体毛利率具有合理性。

此外，公司同行业可比公司祥鑫科技、长盈精密及新铝时代在 2023 年后均对电池箱体产品进行扩产，

其中祥鑫科技电池箱体相关项目达产后预计毛利率为 18.15%，长盈精密两个与电池箱体相关的项目达产后预计毛利率分别为 18.32%和 18.75%，新铝时代电池箱体相关项目达产后预计毛利率为 24.68%。上述可比公司电池箱体相关项目达产后预计毛利率均高于公司预测水平。

本次募投项目电芯结构件预计毛利率高于 2023 年的主要原因包括：（1）报告期内，公司电芯结构件主要应用于新能源汽车行业，新能源汽车行业竞争较为激烈，客户对成本管控较为严格，产品毛利率有所下滑。2024 年公司成立了精密结构件事业部，计划加强除了新能源汽车领域外，对储能、便携式移动电源、两轮电动车等市场客户的开发力度。上述市场竞争激烈程度较新能源汽车市场更低，产品毛利率更为稳定；（2）报告期最后两期，公司电芯结构件产销量较低，随着未来对新能源汽车、储能、便携式移动电源、两轮电动车等市场的开拓，公司电芯结构件销量将快速提升，销量提升将形成规模效应，未来单位产品成本预计将有所下降，毛利率将逐步恢复。

综上，随着未来公司产能利用率的回升、海外及商用车等销售收入和毛利率较高项目收入占比提高、新增应用市场的开拓以及生产管理精细化程度的提升，预计未来电池箱体和电芯结构件的毛利率将有所回升。此外，公司同行业可比公司同类产品扩产项目达产后预计毛利率均高于公司预计水平，因此本募投项目毛利率测算具有谨慎性和合理性。

5、同行业可比公司同类产品报告期内收益实现情况

安徽和胜新能源生产基地项目（一期）的所得税税后内部收益率为 12.02%。本募投项目税后内部收益率、回收期与同行业可比公司同类项目对比情况如下：

公司简称	项目名称	税后内部收益率	回收期（年）
长盈精密	常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目	20.99%	5.35
长盈精密	宜宾长盈新能源动力及储能电池零组件项目	20.35%	5.21
凌云股份	盐城新能源电池壳组件项目（二期）	15.60%	7.80
祥鑫科技	东莞储能、光伏逆变器及动力电池箱体生产基地建设项目	14.14%	8.30
祥鑫科技	广州新能源车身结构件及动力电池箱体产线建设项目	14.46%	7.89
祥鑫科技	常熟动力电池箱体生产基地建设项目	12.97%	8.98
祥鑫科技	宜宾动力电池箱体生产基地扩建项目	14.37%	8.11
旭升集团	新能源汽车动力总成项目	17.79%	7.37
平均值		16.33%	7.38
公司	安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	12.02%	9.76

基于上表可知，同行业不同可比公司同类项目税后内部收益率差异较大。本募投项目税后内部收益率低于同行业可比公司同类项目的平均值，主要原因如下：

（1）汽车部件产品的价格和盈利能力受到产品型号、使用原材料规格、应用终端车型等因素的影响较大，公司与可比公司的汽车部件产品在上述方面的差异导致效益测算结果也存在差异。例如，长盈精

密的税后内部收益率显著高于其他可比公司，系该公司测算时使用的产品单价较高（电池箱体产品测算期内的平均价格为 2,850.77 元/套）。由于具体产品型号和规格的差异，本募投项目的效益测算主要参考历史同类产品的销售均价和盈利水平，具有合理性。

（2）经济效益测算时点差异。可比公司的募投项目经济效益测算均为 2023 年及以前年度测算的数据，近年来，由于新能源汽车行业竞争加剧，新能源汽车产业链企业的盈利能力整体呈下降趋势，公司的测算系基于其最新经营数据，相较于可比公司基于更早的历史期间数据，税后内部收益率等效益指标降低符合行业趋势，具有合理性。

综上，本募投项目的内部收益率低于可比公司具有合理性，公司本次募投项目经济效益测算较为合理、谨慎。

6、效益预测是否考虑原材料价格上涨、加工费变化、下游市场需求变化等风险

本募投项目电池箱体与电芯结构件生产主要原材料为铝型材，铝型材价格主要受其原材料铝锭市场价格影响。铝锭市场属于充分竞争市场，价格随市场行情的变化不断波动。公司产品的定价模式为“基准铝价+加工费”，当铝锭的市场价格变动时，铝型材的市场价格也随之变动，公司能够将铝型材价格的变动及时传导至下游客户，铝型材等原材料价格变动对项目利润的影响较为有限。因此，在测算主要原材料成本时，公司直接以报告期内历史同类产品直接材料投入占营业收入的比重均值进行测算，测算具有合理性。

本募投项目效益测算考虑了加工费变化的风险。电池箱体与电芯结构件属于定制化产品，不同客户采购产品类型、采购数量均不相同，因此公司针对不同客户、不同型号产品设置的加工费也存在一定差异。与此同时，客户不同年份采购政策也可能发生变化，即使同一客户采购同类产品在不同年份加工费也会存在差异。本募投项目测算时，产品销售单价和产品成本均主要参考报告期内同类产品的历史平均情况，历史平均情况涵盖了不同客户、不同类型产品加工费的变动情况，因此本募投项目测算考虑了加工费变化的风险，测算具有合理性。

本募投项目测算考虑了未来市场需求变化的风险。电池箱体和电芯结构件均属于新能源动力电池的重要结构件。在“双碳”政策的背景下，我国新能源汽车行业发展十分迅速。根据中国汽车工业协会数据，2024 年 1-11 月，我国新能源汽车产销量分别完成 1,134.50 万辆和 1,126.20 万辆，同比分别增长 34.6% 和 35.6%，新能源汽车渗透率已经连续 6 个月突破 50%。2024 年全年我国新能源汽车销量有望突破 1,300 万辆。根据中国科学院院士欧阳明高预测，2030 年我国新能源汽车保有量将达到 1 亿辆，年销售量达到 2,000 万辆，市场渗透率达到 70%。因此，未来 3-5 年预计我国新能源汽车市场仍将保持良好的增长态势。此外，公司电池箱体产品产销量相较电池箱体整体市场规模仍然较小，2023 年公司电池箱体销售量市场占有率为 5.73%，下游市场空间足以消化公司产品的新增产能。因此，未来我国新能源汽车市场需求量保持持续增长的态势并且公司电池箱体等产品市场占有率仍处于较低的水平，公司预计市场需求的变动不会对项目效益测算产生不利影响，测算具有合理性。

7、敏感性分析

募投项目预期收益主要与电池箱体和电芯结构件销售单价以及主要原材料成本有关，销售单价及原材料成本对电池箱体和电芯结构件毛利率以及募投项目预期收益的影响情况如下：

（1）销售单价

假设条件	电池箱体毛利率	电芯结构件毛利率	内部收益率
产品销售单价同时上升 5%	18.08%	20.03%	13.24%
产品销售单价同时上升 3%	17.85%	19.62%	12.76%
产品销售单价同时上升 1%	17.61%	19.20%	12.27%
原始预测数据	17.48%	18.98%	12.02%
产品销售单价同时下降 1%	17.36%	18.76%	11.77%
产品销售单价同时下降 3%	17.10%	18.30%	11.27%
产品销售单价同时下降 5%	16.83%	17.82%	10.76%

基于上表可知，本项目电池箱体和电芯结构件销售单价在-5%至 5%区间同步变化时，电池箱体毛利率在 16.83%至 18.08%之间变动，电池结构件毛利率在 17.82%至 20.03%之间变动，项目预期收益率在 10.76%至 13.24%之间变动。因此，当销售单价在一定程度变动时，项目仍保持一定的收益水平，本募投项目的效益测算合理、谨慎。

（2）原材料成本

假设条件	电池箱体毛利率	电芯结构件毛利率	内部收益率
原材料成本同时上升 5%	14.61%	16.96%	8.57%
原材料成本同时上升 3%	15.76%	17.77%	9.96%
原材料成本同时上升 1%	16.91%	18.58%	11.34%
原始预测数据	17.48%	18.98%	12.02%
原材料成本同时下降 1%	18.06%	19.39%	12.70%
原材料成本同时下降 3%	19.21%	20.20%	14.05%
原材料成本同时下降 5%	20.36%	21.01%	15.39%

基于上表可知，电池箱体和电芯结构件材料成本在-5%至 5%区间变化时，电池箱体毛利率在 14.61%至 20.36%之间变动，电芯结构件毛利率在 16.96%至 21.01%之间变动，项目预期收益率在 8.57%至 15.39%之间变动。因此，当原材料成本在一定程度变动时，项目仍保持一定的收益水平，本募投项目的效益测算合理、谨慎。

（三）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- (1) 查阅各募投项目效益测算明细表，核查效益测算相关参数设定的合理性；
- (2) 查阅同行业上市公司公开披露信息，了解同行业上市公司同类募投项目的预测效益情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人在本次募投项目效益测算过程中，达产后销售数量、销售单价、成本构成等参数设置合理，预计毛利率与同类产品报告期内平均毛利率不存在显著差异；由于公司能够将原材料价格的变动及时传导至下游客户，铝锭、铝型材等原材料价格变动对项目利润的影响较为有限。因此，在测算铝锭价格时，公司直接以报告期内的相关价格数据进行测算，同时考虑了加工费、下游市场需求的变化等风险。本次募投项目测算合理、谨慎。发行人已就相关关键参数变动对效益预测的影响进行了敏感性分析。

五、结合发行人本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排，现有在建工程的建设进度、预计转固时间、发行人现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等，量化分析相关折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响

(一) 本次募投项目固定资产、无形资产投资进度安排

1、智能移动终端金属结构件项目

本募投项目建设期两年，固定资产、无形资产投资进度安排如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资估算		
		T+1	T+2	合计
1	建筑工程费用	260.00	-	260.00
2	设备购置费用	4,088.00	1,752.00	5,840.00
合计		4,348.00	1,752.00	6,100.00

2、安徽和胜新能源生产基地项目（一期）

本募投项目建设期三年，固定资产、无形资产投资进度安排如下：

单位：万元

序号	投资内容	投资估算			
		T+1	T+2	T+3	合计
1	建筑工程费用	8,400.00	4,380.00	5,820.00	18,600.00
2	设备购置费用	6,216.00	10,512.00	18,312.00	35,040.00
3	其他建设费用	535.41	279.18	370.97	1,185.56
合计		15,151.41	15,171.18	24,502.97	54,825.56

(二) 公司现有在建工程的建设进度、预计转固时间

截至 2024 年 9 月 30 日，公司主要在建工程建设进度、预计转固时间等情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	在建工程 类型	截至 2024 年 9 月 30 日期末余额	预计转固 时间
1	和胜新能源汽车主体结构件先进 装备制造项目一期	房屋建筑物	12,735.90	2025 年 12 月 31 日前
2	安徽和胜新能源生产基地项目（一 期）	房屋建筑物	9,253.25	已于 2024 年 12 月转固
3	新能源汽车及轨道交通车辆铝制 品制造项目二期	房屋建筑物	822.75	2025 年 6 月 30 日前
4	生产设备及软件	生产设备、软件系 统	12,911.17	2025 年 12 月 31 日前

(三) 公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策

1、公司现有固定资产折旧计提情况

截至 2024 年 9 月 30 日，公司固定资产累计折旧与计提减值准备情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
房屋及建筑物	32,521.86	7,878.39	-	24,643.47
机器设备	85,556.94	37,053.57	74.12	48,429.24
运输工具	633.58	421.00	-	212.58
电子设备及其他	9,647.49	5,412.88	-	4,234.60
合计	128,359.87	50,765.85	74.12	77,519.90

2、公司固定资产折旧政策

公司不同类别固定资产的折旧方法、折旧年限、净残值率、折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	年限平均法	20-35	3.00%	4.85-2.77%
机器设备	年限平均法	5-10	3.00%	9.70-19.40%
运输设备	年限平均法	4-5	3.00%	19.40-24.25%
电子设备	年限平均法	3-5	3.00%	19.40-32.33%
其他	年限平均法	3-5	3.00%	19.40-32.33%

3、公司现有无形资产的摊销计提情况

截至 2024 年 9 月 30 日，公司无形资产原值与累计摊销情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计摊销	减值准备	账面价值
土地使用权	17,850.21	2,752.73	-	15,097.48
专利权	1,150.72	491.62	-	659.10
非专利技术	2,471.83	636.82	-	1,835.01
总计	21,472.76	3,881.17	-	17,591.59

4、公司无形资产摊销政策

使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项目	预计使用寿命	依据
土地使用权	50年	法定使用权
专利权	5-10年	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
非专利技术	5-10年	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
软件	5-10年	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命

每年年度终了，公司对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。对于使用寿命不确定的无形资产，公司在每年年度终了对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果重新复核后仍为不确定的，于资产负债表日进行减值测试。

（四）量化分析相关折旧摊销对公司未来经营业绩的影响

公司在建工程转固后、现有固定资产与无形资产新增折旧摊销以及本次募投项目新增固定资产折旧与无形资产摊销均遵照公司现有会计政策中对于固定资产折旧方法、使用年限的规定以及对于无形资产摊销的规定进行测算。公司本次募投项目新增固定资产和无形资产主要为房屋建筑物、土地使用权和机器设备等，按照平均年限法计提折旧摊销，相关会计政策符合《中国企业会计准则》的相关规定。

公司在建工程转固后、现有固定资产与无形资产新增折旧摊销以及本次募投项目新增折旧费用对发行人经营业绩影响的量化分析如下：

单位：万元

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7-T11	T12	T13
(1) 在建工程转固后和本次募投项目新增折旧摊销									
本次募投项目折旧摊销合计 (a)	-	861.15	2,335.79	4,675.54	4,675.54	4,675.54	4,675.54	4,072.59	2,698.69
在建工程转固后折旧摊销合计	-	1,082.42	2,119.93	2,119.93	2,119.93	2,119.93	2,119.93	2,119.93	2,119.93
现有固定资产、无形资产新增折旧摊销	1,106.00	1,106.00	1,106.00	1,106.00	1,106.00	1,106.00	1,106.00	1,106.00	1,106.00
新增总折旧摊销合计 (b)	1,106.00	3,049.57	5,561.72	7,901.47	7,901.47	7,901.47	7,901.47	7,298.52	5,924.62
(2) 对营业收入的影响									
现有营业收入 (c)	290,505.47	290,505.47	290,505.47	290,505.47	290,505.47	290,505.47	290,505.47	290,505.47	290,505.47
募投项目新增营业收入 (d)	-	20,520.00	51,631.80	98,299.50	132,147.30	169,239.00	169,239.00	169,239.00	169,239.00
预计总营业收入 (e=c+d)	290,505.47	311,025.47	342,137.27	388,804.97	422,652.77	459,744.47	459,744.47	459,744.47	459,744.47
募投项目折旧摊销占预计总营业收入的比例 (a/e)	-	0.28%	0.68%	1.20%	1.11%	1.02%	1.02%	0.89%	0.59%
新增总折旧摊销占预计总营业收入的比例 (b/e)	0.38%	0.98%	1.63%	2.03%	1.87%	1.72%	1.72%	1.59%	1.29%
(3) 对净利润的影响									
现有净利润 (f)	14,227.35	14,227.35	14,227.35	14,227.35	14,227.35	14,227.35	14,227.35	14,227.35	14,227.35
新增净利润 (g)	-	1,220.73	2,894.86	4,222.09	7,321.00	10,711.27	11,096.41	11,548.62	12,490.13
预计总净利润 (h=f+g)	14,227.35	15,448.08	17,122.21	18,449.44	21,548.35	24,938.62	25,323.76	25,775.97	26,717.48

项目	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7-T11	T12	T13
募投项目折旧摊销占预计总净利润的比例（a/h）	-	5.57%	13.64%	25.34%	21.70%	18.75%	18.46%	15.80%	10.10%
新增总折旧摊销占预计总净利润的比例（b/h）	7.77%	19.74%	32.48%	42.83%	36.67%	31.68%	31.20%	28.32%	22.18%

注 1：假设募投项目产量等于销量，安徽和胜新能源生产基地项目（一期）以 T1 年为项目第一年，项目计算期为 13 年，智能移动终端金属结构件项目以 T2 年为项目第一年，项目计算期为 12 年；

注 2：公司现有营业收入（c）及净利润（f）参考 2023 年财务数据，假设计算期内保持不变；

注 3：公司现有固定资产新增折旧摊销参考 2023 年主要新增转固的固定资产根据公司折旧摊销政策计算的折旧摊销金额，假设计算期内保持不变；

注 4：上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对 2023 年度及此后年度盈利情况的承诺，也不代表公司对 2023 年及以后年度经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

基于上表测算可知，公司新增总折旧摊销（b）占预计总营业收入比重（b/e）较低；此外，上述测算表中的预计总营业收入未考虑相关在建工程项目完全投产后新增的营业收入，如果考虑该等新增营业收入，新增总折旧摊销占预计总营业收入比重（b/e）会进一步降低。同时，本次募投项目投产初期，新增总折旧摊销占预计总净利润比重（b/h）相对较高，但随着募投项目产能释放，新增总折旧摊销占预计总净利润比重（b/h）呈现下降趋势；如考虑相关在建工程项目完全投产后新增的净利润，新增折旧摊销占预计净利润比重（b/h）会进一步降低。

综上，随着本次募投项目及相关在建工程项目产能释放，预计项目收益能够覆盖新增折旧摊销，新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响将逐渐减小。

（五）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- （1）查阅发行人截至 2024 年 9 月末的在建工程明细，访谈了解主要在建工程项目转固时间；
- （2）获取发行人报告期末固定资产及无形资产明细，复核固定资产折旧与无形资产摊销的计算过程；
- （3）查阅发行人固定资产折旧计提政策与无形资产摊销计提政策；
- （4）查阅本次募投项目效益测算明细表，复核固定资产及无形资产的折旧摊销计算过程，分析折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人在建工程转固和本次募投项目实施将导致发行人折旧摊销增加，但随着募投项目经济效益的逐步释放，募投项目新增营业收入及净利润将超过新增折旧摊销金额，新增折旧摊销对发行人未来经营业绩的影响逐渐减小。

六、结合董事会决议日前已投入资金与本次募投项目投资明细情况，说明是否存在将已投入资金列入募集资金投资构成的情形，是否符合《监管指引第 7 号》第 7-4 条关于募集资金投向监管要求的规定

（一）董事会决议日前已投入资金情况

截至本次募投项目的董事会决议日（2024 年 8 月 1 日），公司募投项目已累计投入 9,458.91 万元，全部为安徽和胜新能源生产基地项目（一期）建筑工程费，主要用途为构建生产厂房等固定资产，具体情况如下：

单位：万元

募投项目	项目总投资	拟使用募集资金	董事会前已投入金额	扣除董事会前已投入资金后投资金额
智能移动终端金属结构件项目	7,500.00	7,500.00	-	7,500.00
安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	69,353.50	42,000.00	9,458.91	59,894.59
补充流动资金	18,500.00	18,500.00	-	18,500.00
合计	95,353.50	68,000.00	9,458.91	85,894.59

（二）本次募投项目投资明细情况

1、智能移动终端金属结构件项目

本项目总投资金额为 7,500.00 万元，其中设备购置及安装费 5,840.00 万元、其他工程费用 260.00 万元、预备费 294.20 万元、铺底流动资金 1,105.80 万元。具体项目投资情况如下：

单位：万元

序号	具体项目	投资金额	是否为资本性支出	拟投入募集资金金额
1	工程费用	6,100.00	是	6,100.00
1.1	设备购置及安装	5,840.00	是	
1.2	其他工程费用	260.00	是	
2	预备费	294.20	否	294.20
3	铺底流动资金	1,105.80	否	1,105.80
合计		7,500.00	-	7,500.00

2、安徽和胜新能源生产基地项目（一期）

本项目总投资金额为 69,353.50 万元，其中建筑工程费 18,600.00 万元、设备购置及安装费 35,040.00 万元、工程建设其他费用 1,185.56 万元、基本预备费 2,741.28 万元、建设期利息 1,527.31 万元、铺底流动资金 10,259.35 万元。本次拟使用募集资金投入 42,000.00 万元。项目具体投资情况如下：

单位：万元

序号	具体项目	投资金额	是否为资本性支出	拟投入募集资金金额
1	工程费用	53,640.00	是	42,000.00
1.1	建筑工程费	18,600.00	是	
1.2	设备购置及安装	35,040.00	是	
2	工程建设其他费用	1,185.56	是	
3	预备费	2,741.28	否	-
4	建设期利息	1,527.31	否	-
5	铺底流动资金	10,259.35	否	-
合计		69,353.50	-	42,000.00

（三）公司不存在将已投入资金列入募集资金投资构成的情形，符合《监管指引第 7 号》第 7-4 条关于募集资金投向监管要求的规定

安徽和胜新能源生产基地项目（一期）在公司董事会决议日前已投入 9,458.91 万元，主要用途为构建生产厂房等固定资产。其余募投项目均不存在董事会决议日前已投入资金的情况。

综上所述，公司董事会决议日前已投入资金用途主要为构建生产厂房等固定资产，不存在将已投入资金列入募集资金投资构成的情形。符合《监管指引第 7 号》第 7-4 条“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”的规定。

（四）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

查阅发行人本次募投项目董事会决议前已投入资金明细以及本次募投项目的投资明细，核查是否存在将已投入资金列入募集资金投资构成的情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

发行人不存在将已投入资金列入募集资金投资构成的情况，符合《监管指引第 7 号》第 7-4 条关于募集资金投向监管要求的规定。

七、结合公司业务规模、期末货币资金的具体用途、资产负债结构、报告期内开展投资活动具体情况、未来资金需求等，说明本次补充流动资金的必要性与规模的合理性。

（一）业务规模快速提升，补充流动资金有助于增强公司可持续发展能力

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 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
主营业务收入	211,400.40	12.86%	272,415.00	-4.91%	286,486.95	26.81%	225,922.79
其他业务收入	16,038.62	38.47%	18,090.47	34.60%	13,440.48	-10.99%	15,100.07
合计	227,439.02	14.35%	290,505.47	-3.14%	299,927.43	24.44%	241,022.86

注：2024 年 1-9 月增长率为相比于 2023 年同期水平

发行人长期深耕工业铝挤压材及深加工行业，经过多年发展，积累了丰富的客户资源，拥有杰出的技术研发实力。报告期内，公司业务规模快速提升，2021 年至 2023 年，公司营业收入分别为 241,022.86 万元、299,927.43 万元和 290,505.47 万元，年均复合增长率为 9.79%；2024 年 1-9 月，公司营业收入为 227,439.02 万元，较去年同期增长 14.35%。为满足业务增长带来的营运资金需求，改善公司财务结构，降低财务及经营风险，提升公司可持续发展能力，发行人拟使用本次募集资金中的 18,500.00 万元用于补充流动资金，具有必要性及合理性。

（二）期末货币资金余额主要满足日常经营周转，本次补充流动资金将有助于改善资金缺口，优化财务结构

公司所处行业属于资金密集型产业，生产经营需要大量的周转资金支持。2023 年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金流出为 213,324.53 万元，销售商品、提供劳务收到的现金流入为 264,635.35 万元。截至 2024 年 9 月 30 日，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	金额	比例
库存现金	11.81	0.04%
银行存款	23,412.45	80.89%

其他货币资金	5,517.76	19.06%
其中：银行承兑汇票保证金等受限资金	3,931.30	13.58%
合计	28,942.02	100.00%

截至最近一期末，发行人非受限货币资金合计为 25,010.72 万元，根据公司日常运营管理经验及财务预算规划，现有非受限货币资金将主要用于以下用途：

1、维持日常经营周转所需的最低现金保有量

最低现金保有量是公司维持其日常营运所需要的最低货币资金，根据最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数主要受现金周转期影响，较短的现金周转期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司 2023 年度财务数据，充分考虑公司日常经营付现成本、费用等，并考虑现金周转率等因素，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 59,957.34 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
最低现金保有量	①=②÷③	59,957.34
2023 年度付现成本总额	②=④+⑤-⑥	262,894.47
2023 年度营业成本	④	242,364.21
2023 年度期间费用总额	⑤	32,439.01
2023 年度非付现成本总额	⑥	11,908.75
货币资金周转次数（现金周转率）	③=360÷⑦	4.38
现金周转期（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	82.10
存货周转期（天）	⑧	67.42
应收款项周转期（天）	⑨	113.92
应付款项周转期（天）	⑩	99.24

注 1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

注 2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

注 3：存货周转期=360/存货周转率；

注 4：应收款项周转期=360/应收账款周转率；

注 5：应付款项周转期=360*（平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额+平均预收款项账面余额）/营业成本。

截至最近一期末，发行人货币资金余额为 28,942.02 万元，其中可自由支配的非受限资金余额为

25,010.72 万元，远低于日常经营最低现金保有量。为满足公司资金需求，降低经营风险，本次补充流动资金具有必要性和合理性。

2、未来三年新增营运资本需求

2021 年至 2023 年，公司营业收入分别为 241,022.86 万元、299,927.43 万元和 290,505.47 万元，年均复合增长率为 9.79%；基于公司过去三年营业收入复合增长率，测算 2024 年度至 2026 年度的营业收入；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。经测算，2024 年至 2026 年未来三年新增流动资金缺口规模为 41,599.55 万元，高于公司本次拟使用募集资金补充流动资金的金额。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年年末		2024 年度 /2024 年末	2025 年度 /2025 年末	2026 年度 /2026 年末
	金额	占比	金额	金额	金额
营业收入	290,505.47	100.00%	318,935.13	350,146.99	384,413.33
应收票据	35,525.42	12.23%	39,002.03	42,818.88	47,009.25
应收账款	82,649.15	28.45%	90,737.43	99,617.24	109,366.05
应收款项融资	31,148.74	10.72%	34,197.04	37,543.66	41,217.79
预付款项	1,407.44	0.48%	1,545.17	1,696.39	1,862.40
存货	45,904.14	15.80%	50,396.45	55,328.38	60,742.97
合同资产	-	0.00%	0.00	0.00	0.00
①经营性流动资产	196,634.89	67.69%	215,878.12	237,004.54	260,198.45
应付票据	2,095.20	0.72%	2,300.24	2,525.35	2,772.48
应付账款	65,491.05	22.54%	71,900.18	78,936.53	86,661.47
预收款项	-	0.00%	0.00	0.00	0.00
合同负债	359.76	0.12%	394.97	433.62	476.06
②经营性流动负债	67,946.01	23.39%	74,595.39	81,895.50	89,910.02
③营运资本 (①-②)	128,688.88	-	141,282.73	155,109.04	170,288.44
新增营运资本	-	-	12,593.85	13,826.31	15,179.39
未来三年合计新增营运资本					41,599.55

3、偿还银行借款

报告期内，公司新能源业务发展较快，公司部分通过银行借款的方式增加产线建设投入、补充营运

资金。截至 2024 年 9 月 30 日，公司银行借款构成及未来三年预计偿还情况如下：

单位：万元

项目	2024.9.30	未来三年预计偿还借款所需资金		
		2024 年度	2025 年度	2026 年度
短期借款（剔除计提的利息）	4,200.00	-	4,200.00	-
长期借款（剔除计提的利息）	82,033.88	2,015.00	20,020.00	22,981.87
合计	86,233.88	2,015.00	24,220.00	22,981.87

注：长期借款余额中包含一年内到期的长期借款

根据上表，公司未来三年预计偿还借款所需资金约为 49,216.87 万元，高于当前非受限货币资金余额。

（三）公司资产负债率略高于行业可比公司，补充流动资金有利于增强公司的偿债能力，降低公司的经营风险

报告期各期末，公司资产负债率分别为 48.93%、46.68%、52.67%和 52.55%，资产负债水平较高。发行人与同行业可比公司资产负债率具体对比情况如下：

财务指标	公司简称	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
资产负债率（合并）	祥鑫科技	44.46%	53.06%	50.51%	51.08%
	旭升集团	50.78%	37.82%	41.55%	55.28%
	文灿股份	52.74%	58.33%	58.55%	54.18%
	凌云股份	50.19%	52.41%	52.67%	59.97%
	华达科技	41.85%	44.52%	45.16%	42.62%
	长盈精密	59.97%	66.99%	66.40%	65.50%
	福蓉科技	42.01%	39.83%	23.04%	8.30%
	平均值	48.86%	50.42%	48.27%	48.13%
	和胜股份	52.55%	52.67%	46.68%	48.93%

注：数据来源于同行业可比公司已公开披露的定期报告。

自 2023 年以来，公司总体资产负债率高于同行业平均水平，此外，考虑本次募投项目募资不足部分将由公司以银行借款等自筹方式解决，届时公司负债规模可能会进一步上升，不利于公司的稳健经营。本次补充流动资金将有助于降低公司的资产负债率，进一步优化财务结构，增强公司的偿债能力，降低公司的经营风险，具有合理性和必要性。

（四）报告期内，公司投资规模持续扩张，资金支出需求较大

报告期内，公司投资活动主要围绕满足持续增长的下游客户需求，巩固行业竞争地位，持续增加固定资产等资本性投入展开。报告期内，公司投资活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收回投资收到的现金	53,160.14	3,800.00	-	574.11
取得投资收益收到的现金	115.74	113.88	72.00	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	15.06	141.24	426.59	945.41
收到其他与投资活动有关的现金	-	3.00	308.41	-
投资活动现金流入小计	53,290.94	4,058.12	807.00	1,519.52
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	26,832.16	26,829.08	24,122.56	12,188.13
投资支付的现金	56,500.00	-	3,086.25	300.00
投资活动现金流出小计	83,332.16	26,829.08	27,208.81	12,488.13
投资活动产生的现金流量净额	-30,041.22	-22,770.96	-26,401.81	-10,968.61

报告期各期末，为满足持续增长的下游客户需求，巩固行业竞争地位，公司持续增加固定资产等资本性投入，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金不断增加，考虑到目前在建项目的后续建设仍需投入资金，因此发行人本次补充流动资金具有必要性及合理性。报告期内公司具体投资项目及变化情况详见本回复报告之“问题 2”之“十一、列示报告期末在建工程进度、在建工程账龄情况、预计转固项目情况，在建工程是否已投入运营、是否存在未及时转固情形，在建工程减值准备计提的充分性，结合产能利用率变动情况，说明在建工程持续增长的合理性”。

（五）货币资金余额不足以满足资金需求，本次补充流动资金具有必要性及合理性

结合上述公司业务规模、期末货币资金余额及具体用途、资产负债结构、报告期内开展投资活动具体情况等综合因素并进行谨慎测算，未来三年内，公司总体资金需求合计约为 150,773.76 万元，目前可自由支配资金约为 28,376.71 万元，预计未来三年经营活动产生的现金流量净额约为 52,674.77 万元，未来三年整体资金缺口约为 69,722.28 万元，本次补充流动资金规模小于未来资金需求，具有必要性及合理性。具体测算过程如下：

单位：万元

类别	财务指标	计算公式	计算结果
可自由支配资金	货币资金余额	①	28,942.02
	易变现的交易性金融资产余额	②	3,365.99
	受限类货币资金	③	3,931.30
	可自由支配资金	④=①+②-③	28,376.71
未来期间新增资金	未来三年经营活动产生的现金流量净额	⑤	52,674.77
未来期间资金需求	最低现金保有量	⑥	59,957.34
	未来三年新增营运资本	⑦	41,599.55
	未来三年偿还银行借款所需资金	⑧	49,216.87
	总体资金需求合计	⑨=⑥+⑦+⑧	150,773.76
未来期间总体资金缺口		⑩=⑨-④-⑤	69,722.28

其中，未来三年预计自身经营活动产生的现金流量净额计算如下：

最近三年（即 2021 至 2023 年），公司营业收入复合增长率为 9.79%，假设未来三年（即 2024 年至 2026 年），公司业务每年营业收入增长率为 9.79%，未来期间预计经营活动产生的现金流量净额按照未来期间预计营业收入合计乘以最近三年一期经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比值的平均值测算。

最近三年一期，公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比重平均值为 5.75%，公司结合未来的业务发展趋势，合理、谨慎预计经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例维持在 5%。

参照前述比例情况，谨慎预计 2024 年至 2026 年公司现有业务经营活动产生的现金流量净额合计为 52,674.77 万元（此处不构成盈利预测，亦不构成业绩承诺，下同），具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度
营业收入	318,935.13	350,146.99	384,413.33
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	5%	5%	5%
经营活动产生的现金流量净额	15,946.76	17,507.35	19,220.67
2024-2026 年经营性现金流入净额合计	52,674.77		

综上，未来三年公司存在资金缺口 69,722.28 万元，大于本次拟补充流动资金金额 18,500.00 万元。本次补充流动资金将有助于满足持续增长的营运资金需求，改善公司财务结构，降低财务及经营风险，

提升公司可持续发展能力，具有必要性及合理性。

（六）核查过程及核查意见

1、核查过程

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

查阅发行人报告期内的审计报告和最近一期财务报表，了解公司经营情况、资产负债情况、资金周转情况；查阅发行人最低货币资金保有量测算表，分析测算的准确性、合理性；取得并查阅公司货币资金、交易性金融资产、银行借款等明细表，了解公司资金未来使用安排；了解发行人在建工程项目相关的后续支出情况，确认发行人未来资金支出安排。

2、核查意见

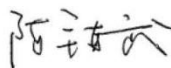

经核查，我们认为：

报告期内发行人业务规模不断扩张，营运资金需求增加，期末货币资金主要用于满足日常经营周转需求，资产负债率略高于同行业可比公司，投资规模持续扩大，公司未来整体资金需求较大，本次补充流动资金将有助于满足持续增长的营运资金需求，改善公司财务结构，降低财务及经营风险，提升公司可持续发展能力，具有必要性及合理性。

（此页无正文，为广东和胜工业铝材股份有限公司容诚专字[2025]519Z0025号报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师：  
陈链武

中国注册会计师：  
邱诗鹏

中国注册会计师：  
杨晓夏

2025 年 3 月 31 日



营业执照

(副本) (5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



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

名称 容诚会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 刘维、肖厚发

出资额 8811.5 万元

成立日期 2013 年 12 月 10 日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26

经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件和许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）



登记机关

2023 年 03 月 05 日



国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所

执业证



名称：容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：刘维

主任会计师：

经营场所：

北京市西城区阜成门外大街22号
幢外经贸大厦901-22至901-26
容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日

证书序号：0022650

说明

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



发证机关：北京市财政局

中华人民共和国财政部制





姓名 陈健武
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1982-09-08
Date of birth
工作单位 瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 445121198209082634
Identity card No.

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

瑞华会计师事务所
(盖章) 深圳分所
转出协会盖章
2019年 10月 31日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

陈健武
(盖章) 深圳分所
转入协会盖章
2019年 10月 31日

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

瑞华会计师事务所
(盖章) 深圳分所
转出协会盖章
2019年 10月 31日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

陈健武
(盖章) 深圳分所
转入协会盖章
2019年 10月 31日



陈健武



陈健武

110101300331
深圳市注册会计师协会



证书编号: 110101301031
No. of Certificate
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2016 年 10 月 09 日
Date of Issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

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

注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred from

深圳市注册会计师协会

事务所
CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2013 年 10 月 25 日

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2013 年 10 月 26 日



姓名 邱诗鹏
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1988-12-23
Date of birth
工作单位 瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 440582198812230419
Identity card No.



邱诗鹏



注意事项

- 一、注册会计师执行业务, 必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用, 不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行业务时, 应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废后, 办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alienation shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

年度检验登记



邱诗鹏

110101301031
深圳市注册会计师协会

年 月 日



证书编号:
No. of Certificate
批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs
发证日期:
Date of Issuance

110100320515

深圳市注册会计师协会

110100320515

杨晓夏



2020 年 05 月 05 日



姓名 杨晓夏
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1994-07-10
Date of birth
工作单位 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 500226199407101326
Identity card No.

杨晓夏



年度检验登记
Annual Renewal Registration

2020 年 05 月 05 日



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
CPAs
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2023 年 10 月 25 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
CPAs
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2023 年 10 月 26 日
/y /m /d

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2023 年 10 月 25 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2023 年 10 月 26 日
/y /m /d