

关于乐清市八达光电科技股份有限公司股票 公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 6 月 24 日出具的《关于乐清市八达光电科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）的要求，五矿证券有限公司（以下简称“主办券商”）作为乐清市八达光电科技股份有限公司（以下简称“八达光电”或“公司”）申请在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的主办券商，已会同公司及其他中介机构对《审核问询函》进行了认真讨论，对审核问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动的部分，已按照审核问询函的要求进行修改。公司及主办券商对《审核问询函》进行如下回复，请予以审核。

如无特别说明，本问询函回复中使用的简称与《公开转让说明书》中的释义具有相同含义。在本问询函回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本问询函回复中的字体注释如下：

问询函所列问题	字体
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对《审核问询函》所列问题的回复涉及修改《公开转让说明书》等申请文件的内容	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
1.关于创投业务。	3
2.关于历史沿革。	13
3.关于合法规范经营。	24
4.关于销售与收入。	33
5.关于存货	77
6.关于应收款项。	92
7.关于固定资产和在建工程。	113
8.关于期间费用。	121
9.其他事项。	142
(1) 关于财务规范性。	142
(2) 关于商誉。	145
(3) 关于董监高任职。	149
(4) 其他问题。	157
(5) 关于股权代持。	159

1.关于创投业务。

根据申请材料，子公司深圳易瓦创业投资合伙企业（有限合伙）主营业务为创业投资；公司实际控制人刘滨亮控制多家创投企业。

请公司补充说明：（1）公司设立子公司易瓦创业投资合伙企业（有限合伙）的背景原因、具体投资及规范整改情况，公司是否承诺现在及将来不从事金融投资业务；（2）公司实际控制人刘滨亮控制的多家创投企业及其对外投资的具体情况，创投企业及其对外投资企业与公司是否存在未披露的关联关系及关联交易情况；（3）公司实际控制人刘滨亮是否出具相关承诺，包括但不限于：挂牌后不将其控制的创投企业注入公司，不利用公司直接或间接从事私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业从事的业务，不利用公司为私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业提供任何形式的帮助；（4）公司是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-3 行业相关要求”，是否违反不得“持有主要从事其他金融或投资业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东”的挂牌条件要求。

请主办券商、律师补充核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商内核部门核查并发表专项意见。

一、公司说明

（一）公司设立子公司易瓦创业投资合伙企业（有限合伙）的背景原因、具体投资及规范整改情况，公司是否承诺现在及将来不从事金融投资业务；

公司设立易瓦创投及易瓦创投成为公司控制企业的背景原因如下：

2017 年 11 月，公司为进一步引进人才，拟将易瓦创投作为公司位于深圳的子公司易瓦科技的员工持股平台，并将易瓦创投的财产份额作为未来引进人才的激励。

易瓦创投设立时的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄杰	普通合伙人	39.00	43.33
2	八达光电	有限合伙人	39.00	43.33

序号	合伙人姓名/名称	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
3	张永照	有限合伙人	12.00	13.33
合计			90.00	100.00

注：黄杰及张永照于易瓦创投设立时均为易瓦科技员工

2021 年 3 月，因易瓦科技部分员工拟退出易瓦科技，且鉴于有限合伙企业至少需要两名合伙人，公司决定由公司及其子公司隆迪士受让了该等员工所持有的易瓦创投财产份额。

本次财产份额转让完成后，易瓦创投成为公司控制的企业，易瓦创投的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人名称	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	隆迪士	普通合伙人	0.0104	0.01
2	八达光电	有限合伙人	103.9896	99.99
合计			104.0000	100.00

截至本回复出具之日，易瓦创投的合伙人及其出资情况未发生变更。

易瓦创投设立至今，除公司及其子公司隆迪士外，其余历史合伙人持有易瓦创投财产份额期间均为易瓦科技的员工，易瓦创投除持有公司子公司易瓦科技 8.67% 股权外，不存在在其他企业持股或持有权益的情况。

易瓦创投设立至今，未实际开展生产经营活动，且未持有金融投资业务相关资质证照，其在设立及存续过程中不存在《中华人民共和国证券投资基金法》及《私募投资基金监督管理暂行办法》所规定之非公开募集资金的情形，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》以及《私募投资基金登记备案办法》等法律法规规范的私募投资基金管理人或私募投资基金，未从事金融投资业务。

公司已出具《乐清市八达光电科技股份有限公司关于不从事金融投资业务的承诺函》，作出如下承诺：

“1. 公司自设立至今不存在直接或间接从事金融投资业务、私募基金及管理业务，未持有主要从事上述业务企业的 20% 以上(含 20%) 股权或成为其第一大股东；未来公司将继续按照有关法律、法规以及规范性文件之要求，不会直接或间

接从事金融投资业务、私募基金及管理业务，不会持有主要从事上述业务企业的20%以上(含 20%)股权或成为其第一大股东。

2.公司自设立至今不存在为金融投资业务、私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业提供任何形式的帮助的情况，未来公司将继续按照有关法律、法规以及规范性文件之要求，不会为金融投资业务、私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业提供任何形式的帮助。

3.公司自设立至今不存在接受实际控制人刘滨亮将其控制或担任执行事务合伙人的创业投资企业或者其他从事金融投资业务的企业注入公司的情况，未来也不会接受实际控制人或其他第三方将其控制或担任执行事务合伙人的创业投资企业或其他从事金融投资业务的企业注入公司。”

综上，公司设立易瓦创投系拟将其作为员工持股平台，易瓦创投除持有公司子公司易瓦科技 8.67%股权外，不存在在其他企业持股或持有权益的情况；公司已承诺现在及将来不从事金融投资业务。

（二）公司实际控制人刘滨亮控制的多家创投企业及其对外投资的具体情况，创投企业及其对外投资企业与公司是否存在未披露的关联关系及关联交易情况；

自报告期初至 2024 年 6 月 30 日，公司实际控制人刘滨亮控制或担任执行事务合伙人的创投企业及其直接对外投资企业的具体情况如下：

表一：刘滨亮控制或担任执行事务合伙人的创投企业及基本情况

企业名称	主营业务	注册资本（万元）	该企业是否构成公司的关联方	该企业是否与公司存在关联交易	刘滨亮是否控制该企业或担任执行事务合伙人
深圳深度企业总部管理有限公司	企业管理咨询、信息咨询服务	1,000.00	是	否	是(持有 51% 股权并担任执行董事、总经理，其父亲刘云其持有 49%股权)
海南德邻私募基金管理合伙企业（有限合伙）	基金管理	1,000.00	是	否	是（担任执行事务合伙人）
苏州德邻远景股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资、创业投资	6,000.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业

企业名称	主营业务	注册资本 (万元)	该企业是否构成公司的关联方	该企业是否与公司存在关联交易	刘滨亮是否控制该企业或担任执行事务合伙人
					(有限合伙)担任执行事务合伙人)
深圳德邻远景六号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	4,160.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
南京德邻远景五号创业投资合伙企业（有限合伙）（已于 2024 年 7 月注销）	创业投资	4,000.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
深圳德邻一合庚辰创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	3,350.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
深圳德邻一合创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资、股权投资	2,510.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
海南三亚德邻志远私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）	创业投资	2,201.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
深圳德邻一合乙寅创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	2,002.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
淮安德邻一号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资、股权投资	2,000.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务

企业名称	主营业务	注册资本 (万元)	该企业是否构成公司的关联方	该企业是否与公司存在关联交易	刘滨亮是否控制该企业或担任执行事务合伙人
					合伙人)
扬州智汉创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	2,000.00	是	否	是(海南德邻私募基金管理合伙企业(有限合伙)担任执行事务合伙人)
深圳市德邻三号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	1,500.00	是	否	是（担任执行事务合伙人）
深圳德邻志远二号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	1,000.00	是	否	是（担任执行事务合伙人）
深圳德邻二号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	1,000.00	是	否	是（担任执行事务合伙人）
深圳德邻远景三号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	1,001.00	是	否	是（担任执行事务合伙人）

表二：刘滨亮控制或担任执行事务合伙人的创投企业的直接对外投资企业及基本情况

企业名称	主营业务	注册资本（万元）	该企业是否构成公司的关联方	该企业是否与公司存在关联交易	刘滨亮是否控制该企业或担任执行事务合伙人
江苏谷田新材料科技有限公司	新材料研发	3538.61 万元港币	否	否	否
湖州星泉投资合伙企业（有限合伙）（正在注销）	创业投资	3000.00	否	否	否
深圳市飞仙智能科技有限公司	电子元器件制造	2469.18	否	否	否
深圳志晟天成科技有限公司	电子工程设备制造	125.00	否	否	否
深圳市韵腾激光科技有限公司	机电一体化设备、激光设备及相关产品的技术开发、生产与销售；国内贸易；货物及技术进出口。	727.33	是	否	否
深圳曼顿科技有限公司	软件技术开发	593.86	否	否	否
上海西艾爱电子	电子元器件制造	6981.46	否	否	否

企业名称	主营业务	注册资本（万元）	该企业是否构成公司的关联方	该企业是否与公司存在关联交易	刘滨亮是否控制该企业或担任执行事务合伙人
有限公司（工商变更中）					
深圳市斑岩光子技术有限公司	光电子器件制造	179.25	否	否	否
深圳前海麦格美科技有限公司	化妆品销售	829.21	否	否	否
北京通嘉宏瑞科技有限公司	通用设备制造	3976.40	否	否	否
扬州璞成创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	100.00	否	否	否
深圳德邻五号创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	2000.00	否	否	否
绍兴澎芯半导体有限公司	半导体分立器件制造	837.62	是	否	否

截至 2024 年 6 月 30 日，上述刘滨亮控制或担任执行事务合伙人的创投企业及其直接对外投资企业与公司不存在未披露的关联关系及关联交易情况。

（三）公司实际控制人刘滨亮是否出具相关承诺，包括但不限于：挂牌后不将其控制的创投企业注入公司，不利用公司直接或间接从事私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业从事的业务，不利用公司为私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业提供任何形式的帮助；

截至本回复出具之日，公司实际控制人刘滨亮已出具《关于不滥用实际控制人地位对公司进行不当控制的承诺暨确认函》，承诺内容如下：

“（一）自 2022 年 1 月 1 日起至 2024 年 6 月 30 日，本人控制或担任执行事务合伙人的创投企业及其直接对外投资企业与公司不存在应披露而未披露的关联关系及关联交易情况；

（二）截至本承诺暨确认函出具之日，本人不存在将本人控制或担任执行事务合伙人的创投企业注入公司的情形，也不存在利用公司直接或间接从事金融投资业务、私募基金及管理业务的情形，不存在利用公司为金融投资业务、私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业提供任何形式的帮助的情形；

（三）本人承诺暨确认，于公司本次挂牌及转让后，本人将继续按照有关法律、法规以及规范性文件之要求，不会将本人控制或担任执行事务合伙人的创投企业注入公司，亦不会利用公司直接或间接从事金融投资业务、私募基金及管理业务，不利用公司为金融投资业务、私募基金及管理业务或其他具有金融属性的企业提供任何形式的帮助。”

（四）公司是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 行业相关要求”，是否违反不得“持有主要从事其他金融或投资业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东”的挂牌条件要求

1、公司未从事学前教育、学科类培训等业务，且不属于国务院主管部门认定的产能过剩行业、《产业结构调整指导目录(2024 年本)》中规定的淘汰类行业

公司主营业务系新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售，主要产品包括新能源汽车线束、各种型号充放电装置、高压连接器等；公司未从事学前教育、学科类培训等业务。

公司所处行业根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)之分类，属于“C3670 汽车零部件及配件制造”。经查阅《国务院关于加强淘汰落后产能工作的通知》(国发〔2010〕7 号)、《2015 年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》(工业和信息化部、国家能源局联合公告 2016 年第 50 号)等相关文件所列示的产能过剩行业以及《产业结构调整指导目录(2024 年本)》所规定的淘汰类行业，公司所处行业不属于国务院主管部门认定的产能过剩行业，亦不属于《产业结构调整指导目录(2024 年本)》中规定的淘汰类行业。综上，公司不从事学前教育、学科类培训等业务，且不属于国务院主管部门认定的产能过剩行业、《产业结构调整指导目录(2024 年本)》中规定的淘汰类行业。

2、公司未从事其他金融或投资业务，且未持有主要从事上述业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东

公司主营业务系新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售。公司持股 20%以上（含 20%）的企业名称及主营业务情况如下：

序号	企业名称	股权结构	主营业务
----	------	------	------

1	隆迪士	八达光电持有100.00%股权	主要为公司提供厂房租赁，无实际业务
2	青岛八达	八达光电持有100.00%股权	配套服务北汽新能源青岛生产基地，目前尚未开展经营
3	易瓦科技	八达光电持有91.33%股权；易瓦创投持有8.67%股权	主要从事新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售
4	重庆达诺	八达光电持有100.00%股权	主要从事新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售
5	易瓦创投	八达光电持有99.99%财产份额；隆迪士持有0.01%财产份额	除持有公司子公司易瓦科技股权外，无实际经营业务
6	香港八达	八达光电持有100.00%股权	尚未开展实际经营

综上，公司未从事其他金融或投资业务，且未持有主要从事上述业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东。

综上所述，公司符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 行业相关要求”，未违反不得“持有主要从事其他金融或投资业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东”的挂牌条件要求。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了易瓦创投设立至今的工商登记资料、营业执照、合伙协议等文件；

2、访谈了刘滨峰及易瓦创投历史合伙人，了解易瓦创投设立的背景，成立

目的和对外投资情况；

3、通过企查查等网站查询了易瓦创投的对外投资情况；

4、获取并查阅了公司出具的《关于不从事金融投资业务的承诺函》；

5、获取并查阅了刘滨亮签署的调查表；

6、访谈了刘滨亮，了解其控制或担任执行事务合伙人的创投企业及其直接对外投资企业的具体情况、与公司是否存在关联关系、及关联交易等；

7、通过企查查等网站查询了刘滨亮的对外投资情况；

8、获取并查阅了公司实际控制人刘滨亮出具的《关于不滥用实际控制人地位对公司进行不当控制的承诺暨确认函》

9、获取并查阅了刘滨亮控制或担任执行事务合伙人的主要创投企业的营业执照、合伙协议；

10、获取并查阅了报告期初至 2024 年 6 月 30 日公司客户及供应商清单，确认刘滨亮控制或担任执行事务合伙人的创投企业及其直接对外投资企业是否与公司存在关联交易；

11、检索并查阅了《产业结构调整指导目录（2024 年本）》及国家关于产能过剩行业的相关政策文件，确认公司是否属于国务院主管部门认定的产能过剩行业、《产业结构调整指导目录(2024 年本)》中规定的淘汰类行业；

12、获取并查阅了公司对及其外投资企业设立至今的工商登记资料、营业执照、公司章程、合伙协议等文件；

13、通过企查查等网站等查询了公司的对外投资情况；

14、获取并查阅了公司出具的书面确认。

（二）主办券商、律师核查意见

公司设立易瓦创投系拟将其作为员工持股平台，易瓦创投除持有公司子公司易瓦科技 8.67%股权外，不存在在其他企业持股或持有权益的情况；公司已承诺现在及将来不从事金融投资业务；

自报告期初至 2024 年 6 月 30 日，公司实际控制人刘滨亮控制或担任执行事

务合伙人的创投企业及其直接对外投资企业与公司不存在未披露的关联关系及关联交易情况，刘滨亮已出具《关于不滥用实际控制人地位对公司进行不当控制的承诺暨确认函》。

公司不从事学前教育、学科类培训等业务，且不属于国务院主管部门认定的产能过剩行业、《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中规定的淘汰类行业；公司未从事其他金融或投资业务，且未持有主要从事上述业务企业的股权比例 20%以上（含 20%）或为其第一大股东。公司符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-3 行业相关要求”，未违反不得“持有主要从事其他金融或投资业务企业的股权比例 20%以上(含 20%)或为其第一大股东”的挂牌条件要求。

2.关于历史沿革。

根据申请材料：（1）公司设立及历史上多次增资和股权转让采用现金（非银行转账）支付方式；（2）刘滨峰、刘滨亮、八达电气与多位主体之间曾签署对赌协议，约定如目标公司未能在 2019 年 6 月申报或未能在 2020 年 12 月 31 日前实现上市，则投资方有权不受任何限制地要求实控人回购其所持有的目标公司股份；（3）2023 年 11 月公司减资 105.2632 万，其中加法壹号减资 105.2632 万并退出公司。

请公司：（1）说明历史上主要股东多以现金方式出资的原因及合理性，相关款项来源是否合法合规；（2）全面梳理并以列表形式补充说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露；（3）结合已终止的特殊投资条款的触发条件及报告期内股权转让协议或双方确认情况等，核查相关条款是否存在触发或履行情形，是否存在股权代持行为；前述对赌失败的后续处理情况，实际控制人是否具备履约能力，是否存在潜在诉讼纠纷或潜在争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，公司股权是否稳定；（4）结合相关主体签订有关终止特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明终止特殊投资条款协议是否真实有效；如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定；（5）加法壹号退出的原因，结合股权转让协议或双方确认情况等，核查是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为。

请主办券商、律师补充核查以上事项，并发表明确意见。

一、公司说明

（一）说明历史上主要股东多以现金方式出资的原因及合理性，相关款项来源是否合法合规；

公司历史沿革中涉及现金出资及支付的具体情况如下：

1、2012 年 5 月，八达有限设立

八达有限设立时，公司股东中采用现金方式出资的原因、出资来源等相关情

况如下：

出资方	出资金额 (万元)	出资来源	现金出资原因
刘滨峰	60	八达电气赠予, 家庭内部财产分配	全体股东的出资来源均来源于八达电气, 且股东人数较多, 为操作便利, 全体股东一致同意以现金缴存的方式对其认缴的八达有限出资额进行实缴出资, 并由八达电气经办人员代为办理相关业务后将现金交款单作为相关股东现金出资的凭证。银行柜台人员根据要求于柜面直接完成上述取现及存现业务, 并不涉及实际的现金收支。
周振方	58	八达电气赠与, 系对其作为八达有限引入的技术骨干的奖励	
八达电气	16	自有资金	
黎欢乐	16	八达电气赠与, 系对其作为八达有限引入的技术骨干的奖励	
赵志勇	7	八达电气借款	
牟龙华	4	八达电气借款	
何琦	4	八达电气借款	
王钰	4	八达电气借款	
刘索玲	4	八达电气借款	
闫丽珍	3	八达电气借款	
马祥英	3	八达电气借款	
郝树俊	3	八达电气借款	
黄林童	3	八达电气借款	
黄献琴	3	八达电气借款	
万文华	3	八达电气借款	
何云	3	八达电气借款	
何振贵	3	八达电气借款	
秦林琴	3	八达电气借款	

现金出资完成后, 2012 年 5 月 8 日, 乐清万欣联合会计师事务所出具了乐万所设验[2012]045 号《验资报告》, 对八达有限设立时的股东出资情况进行了审验。

就八达有限的设立及此次实缴出资, 经核查公司设立时的工商登记资料、现金出资凭证、验资报告以及相关股东出具的确认函、或其他资金来源证明资料, 并对相关股东进行访谈, 本次出资的资金来源合法合规。

就周振方、秦林琴等早期退出股东, 经核查八达电气确认函、公司设立时的工商登记资料、周振方签署的入股协议、验资报告及现金出资凭证或其他资金来源证明资料, 相关股东本次出资的资金来源合法合规。

借款期满后, 何琦、王钰、黄林童、赵志勇、秦林琴综合考虑个人流动资金

情况，决定不再归还借款并退出八达有限，经与八达电气、刘滨峰协商一致，各方同意何琦等人通过向刘滨峰转让各自持有的八达有限全部股权的方式退出八达有限。除何琦、王钰、黄林童、赵志勇、秦林琴以外，其余相关股东已偿还完毕对八达电气的借款，资金来源为合法合规的自有资金。就八达有限的设立、此次实缴出资、此次股权转让及借款偿还，相关股东已出具书面确认，各方之间不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷；各方所持八达有限股权系其真实持有，不存在为其他主体代为持有的情形。

2、2014 年 12 月，八达有限第三次股权转让

八达有限第三次股权转让时，公司股东采用现金支付股权转让款的原因、出资来源等情况如下：

出让方	受让方	股权转让价款 (万元)	转让价款来源	现金出资原因
刘滨峰	王钰	2.5	自有资金	转让款金额较小，股东双方协商一致采用现金支付的方式。
	张朝辉	2	自有资金	
	陈飞莲	2	自有资金	
	李斌	1	自有资金	
马祥英	张冰浩	2.44	自有资金	
何振贵	张冰浩	2.44	自有资金	
闫丽珍	王建敏	1	自有资金	
黄献琴	周晓乐	1	自有资金	
郝树俊	李兴球	1	自有资金	
黎欢乐	郭玲	10	自有资金	
何云	奚邦斌	2	刘滨峰借款	

经核查公司本次股权转让时的工商登记资料、现金出资凭证、股权转让协议以及相关股东出具的确认函、或其他资金来源证明资料，并对相关股东进行访谈，本次股权转让涉及的借款已经还清，出资来源合法合规；各方所持八达有限股权系其真实持有，不存在为其他主体代为持有的情形。

就李斌等早期退出股东，经核查刘滨峰确认函、公司本次股权转让的工商登记资料及股权转让协议或其他资金来源证明资料，相关股东本次股权转让的资金来源合法合规；各方所持八达有限股权系其真实持有，不存在为其他主体代为持有的情形。

3、2014 年 12 月，八达有限第一次增资

2014 年 12 月，八达有限注册资本由 200 万元增加至 1,100 万元，新增的 900 万元出资由全体股东按持股比例认缴，其中涉及现金方式出资的具体情况如下：

出资方	出资额（万元）	出资来源	现金出资原因
刘滨峰	511.9	自有资金	此次增资过程中，为方便完成出资，全体股东一致同意将出资款统一打至八达有限基本户内，因八达有限经办人员计算错误，需要向全体股东退回出资款并由全体股东按正确金额重新出资，由于涉及股东人数较多，退回并重新出资较为麻烦，在征询全体股东意见后，多数股东同意由八达有限经办人员代为办理相关业务后将现金交款单作为相关股东现金出资的凭证，银行柜台人员根据要求于柜面直接完成上述退款取现及存现重新出资业务，并不涉及实际的大额现金收支；其余股东则由八达有限以银行转账的方式退回对应出资款并由其自行以银行转账或现金出资方式重新完成出资。
郭玲	50	自有资金	
李斌	5	自有资金	
黄献琴	10	自有资金	
李兴球	5	自有资金	
刘索玲	20	自有资金	
周晓乐	5	自有资金	
牟龙华	20	自有资金	
何云	5	自有资金	
奚邦斌	10	刘滨峰借款	
王钰	12.5	自有资金	
闫丽珍	10	自有资金	
黎欢乐	30	自有资金及刘滨峰借款	
陈飞莲	10	自有资金	
张朝辉	10	自有资金	
郝树俊	10	自有资金	
马祥英	2.8	自有资金	
何振贵	2.8	自有资金	
张冰浩	85	自有资金	本人去银行完成现金出资，银行柜台人员根据要求于柜面直接完成取现及存现业务，并不涉及实际的现金收支。

经核查公司本次增资时的工商登记资料、相关股东的现金出资凭证、验资报告以及相关股东出具的确认函、或其他资金来源证明资料，并对相关股东进行访谈，本次出资的资金来源合法合规。

就李斌等早期退出股东，经核查刘滨峰确认函、公司本次增资的工商登记资料及验资报告或其他资金来源证明资料，相关股东本次增资的资金来源合法合规。

综上所述，历史上主要股东多以现金方式出资的原因系股东人数较多、所涉

金额较小、为支付便利由经办人员于银行柜台直接代为完成取现及存现业务等原因，股东出资款来源为引入技术骨干、家庭内部财产分配的八达电气赠与款项、自有资金、八达电气或刘滨峰借款，所涉及八达电气、刘滨峰借款的股东均已以自有资金偿还完毕或以转让股权的方式退出八达有限，相关款项资金来源合法合规；各方所持八达有限股权系其真实持有，不存在为其他主体代为持有的情形。

（二）全面梳理并以列表形式补充说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《1号适用指引》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在《公开转让说明书》之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露

公司已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”中补充披露如下：

“截至本公开转让说明书出具之日，公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款均已解除，公司相关股东所持公司股份不存在现行有效的特殊投资条款，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的相关要求。”

（三）结合已终止的特殊投资条款的触发条件及报告期内股权转让协议或双方确认情况等，核查相关条款是否存在触发或履行情形，是否存在股权代持行为；前述对赌失败的后续处理情况，实际控制人是否具备履约能力，是否存在潜在诉讼纠纷或潜在争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，公司股权是否稳定

截至本回复出具之日，公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款均已终止，公司相关股东所持公司股份不存在现行有效的特殊投资条款。公司已经终止的特殊投资条款的相关情况如下：

序号	特殊投资条款	具体内容	是否存在触发或履行情形
1.	最优惠权利	如公司给予新引入的股东的权利优于权利人所享有的权利的，则权利人将自动享有该等权利，义务人应将后续引入投资者所享有的相关权利义务告知权利人，并确保相关条件优于权利人权利时，权利人能自动享有相关更优权利。	否

序号	特殊投资条款	具体内容	是否存在触发或履行情形
2.	参与后续融资权	权利人享有参与公司未来权益证券发行的权利，以避免在公司首次公开发行股票并上市前因后续融资而导致权利人所持股份比例被摊薄。但这一权利不适用于公司批准的员工认购权计划、股票购买计划，或类似的福利计划而做的证券发行，也不适用于作为公司购买或合并其他企业的对价而发行证券的情形。	否
3.	随售权	若义务人出售所持公司的股份，权利人有权以与义务人向受让方转让股份相同的价格、条款和条件，优先于义务人向受让方出售权利人持有的公司全部或部分股份，而且义务人有义务促使受让方以该等价格、条款和条件购买权利人拟出售的股份。若受让方拒绝按照上述价格、条款和条件购买权利人拟出售的股份，则义务人不得向受让方出售任何其持有的股份。	是，2018年10月，因刘滨峰将其持有的部分八达光电股份转让给刘滨亮，相关股东依据股东协议及补充协议享有的随售权触发。本次股份转让已取得相关股东同意，相关股东未行使随售权
4.	优先购买权	义务人若收到公司股东以外的第三方购买其所持股份的善意要约并拟出售部分或全部股份的，在义务人同意出售的情况下，权利人有权以不低于要约的条件优先购买上述拟出售的股份，但公司实施员工股权激励的情形除外。	否
5.	反稀释权	若公司新发行的每股或每一元注册资本的发行单价低于权利人投资价格，则权利人选择：（1）根据新低价格调整权利人的股份比例，使权利人投资而支付的平均单价与新低价格一致，权利人因股份比例调整应增加持有的股份，由义务人以其持有的公司股份无偿向权利人转让；或者（2）以现金方式获得投资价格差额补偿，投资价格差额为权利人投资的价格与所获股份按照新低价格计算的价款的差额，该等差额补偿应由义务人向权利人支付。本条不适用于公司对员工实施股权激励以及经董事会批准的发行上市或重组发行股份的情况。	否
6.	合格上市	公司赴境外上市，权利人或其境外关联方将无条件相应持有境外特殊目的公司的首轮优先股，除依照投资应享有的权利外，权利人或其境外关联方还应享有惯常的股票登记权、转换权、投票权等权利。	否
7.	回购选择权	在约定的回购情形触发的情况下，包括公司未能约定期限前递交首次公开发行及上市申报材料并获正式受理，或未能在约定期限前实现合格上市，或在上述时点之前因公司原因导致申报不可行，则权利人有权不受任何限制地要求义务人回购其	是，因公司未能在约定期限前递交首次公开发行及上市申报材料并获正式受理，相关股东依据股东协议及补充协议享有的回购选择权触发。其中，徐州特睿和加法壹号因基

序号	特殊投资条款	具体内容	是否存在触发或履行情形
		所持有的公司股份，回购价格按以下孰高者确定：（1）权利人认购拟回购股份的对价*（1+8%n）（n=认购价款支付日至回购价款支付日的天数/365）；（2）拟回购股份比例*公司当期净资产。	金即将到期、张超曾和徐州睿德信因综合考虑公司发展情况及资金需求情况而选择行使回购选择权而退出公司。经与刘云其、公司协商一致，张超曾、徐州特睿及徐州睿德信通过向刘云其转让股份的方式、加法壹号通过定向减资的方式退出公司。刘云其已向张超曾、徐州特睿、徐州睿德信足额支付股份转让款，公司已向加法壹号足额支付上述减资款。除此之外，其余相关股东未行使回购选择权
8.	董事提名权	权利人有权向公司提名一名董事，在选举董事的股东大会会议上，义务人应投票赞成权利人所提名的董事候选人，且若公司召开董事会或股东大会审议公司和/或子公司对外承担担保责任、发行优先股、聘任或更换审计机构等事项时，义务人或义务人提名的董事在表决时将与权利人委派的股东代表或权利人提名的董事保持一致。	是，公司报告期内曾任职董事孙彦系徐州特睿、徐州睿德信委派的投资人董事，于徐州特睿、徐州睿德信退出公司后，孙彦主动向公司辞去董事职务
9.	股份转让限制	在公司完成合格上市前，未经权利人事先书面同意，义务人对其所直接或间接持有或通过其近亲属、关联方控制的公司股份不得进行转让、质押或设置其他权利负担，但公司实施员工股权激励的情形除外。经权利人同意转让的，股份转让不得导致公司的控股股东变更，也不得导致义务人丧失对公司的控制地位。	是，2018年10月，刘滨峰将其持有的部分八达光电股份转让给刘滨亮，已取得权利人同意
10.	优先回购权	在约定的回购权触发事件发生时，权利人有权优先于公司任何现有股东要求义务人回购权利人持有的公司股份。	是，因公司未能在约定期限前递交首次公开发行及上市申报材料并获正式受理，相关股东依据股东协议及补充协议享有的回购选择权及优先回购权触发。其中，徐州特睿因基金即将到期、徐州睿德信因综合考虑公司发展情况及资金需求情况而选择优先回购权而退出公司。经与刘云其、公司协商一致，徐州特睿及徐州睿德信通过向刘云其转让股份的方式退出公司。刘云其已向徐州特睿、徐州睿德信足额支付股份转让款。除此之外，其余相关股东未约定优先回购权

序号	特殊投资条款	具体内容	是否存在触发或履行情形
11.	优先清算权	在公司发生清算情况下，公司依法支付清算费、税费、薪金、负债和其他依法需在股东分配前支付的费用后，权利人有权优先于其他股东分配公司剩余财产，优先分配金额按照以下孰者确定：（1）增资款金额*（1+8% n ）（ n =认购价款支付日至回购价款支付日的天数/365）；（2）剩余财产金额*权利人投资所取得的持股比例。	否

公司上述特殊投资条款的触发及履行情形已处理完毕，不存在损害公司及其他股东利益的情形；相关股东与公司及其股东、董事、监事和高级管理人员不存在任何法律纠纷、争议、潜在的纠纷或争议；相关股东不存在指示他人或受他人指示通过隐名持股、受托持股、信托持股等方式持有公司股份的情况；公司股权稳定。

（四）结合相关主体签订有关终止特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明终止特殊投资条款协议是否真实有效；如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定

截至本回复出具之日，公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款均已解除。根据刘滨峰、刘滨亮、八达电气与相关股东签署的特殊投资条款终止协议、公司及相关股东的书面确认并经访谈相关股东，特殊投资条款终止协议经各方签字、盖章，符合协议生效条件，系各方真实意思表示，真实、有效，且特殊投资条款系不可撤销地全面彻底终止、自始无效且效力不可恢复。

综上所述，公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款终止协议真实、有效，不存在恢复条款。

（五）加法壹号退出的原因，结合股权转让协议或双方确认情况等，核查是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为

因公司未能在约定期限前递交首次公开发行及上市申报材料并获正式受理，加法壹号依据股东协议及补充协议享有的回购选择权触发，此外加法壹号因基金即将到期而拟退出公司，经与公司协商一致，公司通过定向减资的方式对加法壹号进行股份回购。

2023 年 11 月 9 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会，同意公司总股本由 5,000 万股变更至 4,894.7368 万股，减少注册资本 105.2632 万元，本次减少的注册资本均为加法壹号持有；2023 年 12 月 27 日，公司完成本次减资的工商登记手续并获温州市市场监督管理局换发的《营业执照》。本次减资完成后，加法壹号退出公司且不再持有公司股份。

公司已向加法壹号足额支付上述减资款，资金来源为公司合法合规的自有资金，就上述减资，各方之间不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

根据加法壹号的书面确认并经访谈加法壹号，加法壹号不存在指示他人或受他人指示通过隐名持股、受托持股、信托持股等方式持有公司股份的情况。

综上所述，加法壹号享有的回购选择权触发且加法壹号因基金即将到期而拟退出公司，经与公司协商，公司通过定向减资的方式对加法壹号进行股份回购；加法壹号不存在通过股份代持方式持有公司股份的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅了公司设立至今的工商登记资料；
- 2、获取并查阅了公司的营业执照、公司章程等文件；
- 3、获取并查阅了公司历史沿革中涉及现金出资的现金交款单、验资报告等文件，并访谈了相关股东，了解现金方式出资的原因及合理性，相关款项来源是否合法合规等；
- 4、获取并查阅了股东签署的《历史沿革确认函》；
- 5、获取并查阅了公司重要股东出资及股权转让用于支付的银行卡前后三个月的银行流水；
- 6、访谈了公司历史上现金出资的经办人员，了解现金出资的背景原因、具体流程；
- 7、获取并查阅了公司实际控制人与公司相关股东签署的股东协议及补充协

议；

8、获取并查阅了享有特殊投资条款的股东退出公司时签署的股份转让协议、减资协议、支付股份转让款、减资款的银行凭证；

9、获取并查阅了公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款终止协议；

10、获取并查阅了公司相关股东签署的调查表；

11、访谈了公司相关股东，了解特殊投资条款的触发或履行情形、是否存在纠纷或潜在纠纷、是否存在股份代持情形等；

12、通过裁判文书网、执行信息公开网等查询了公司是否涉及诉讼情况；

13、获取并查阅了公司及相关股东出具的书面确认。

（二）主办券商、律师核查意见

针对上述事项，主办券商、律师的核查意见如下：

历史上主要股东多以现金方式出资的原因系股东人数较多、所涉金额较小、为支付便利由相关经办人员于银行柜台直接代为完成取现及存现业务等原因，所涉及股东的出资款来源为基于引入技术骨干、家庭内部财产分配的八达电气赠与款项、自有资金或八达电气、刘滨峰借款，所涉及八达电气、刘滨峰借款的股东均已以自有资金偿还完毕或以转让股权的方式退出八达有限，相关款项资金来源合法合规。

公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款已解除，截至本回复出具之日，公司相关股东所持公司股份不存在现行有效的特殊投资条款，符合《股票挂牌审核业务规则指引第1号》的相关要求。

除已披露的情形外，公司所涉及的特殊投资条款不存在其他触发或履行情形，且前述触发或履行情形已处理完毕，不存在损害公司及其他股东利益的情形；相关股东与公司及其股东、董事、监事和高级管理人员不存在任何法律纠纷、争议、潜在的纠纷或争议；相关股东均不存在通过股份代持方式持有公司股份的情形；公司股权稳定。

公司实际控制人与公司相关股东签署的特殊投资条款终止协议真实、有效，

不存在恢复条款。

加法壹号退出原因系其享有的回购选择权触发且加法壹号因基金即将到期而决定退出,经与公司协商,公司通过定向减资的方式对加法壹号进行股份回购;加法壹号均不存在通过股份代持方式持有公司股份的情形。

3.关于合法规范经营。

根据申请材料：（1）子公司八达光电固定污染源排污登记回执、城镇污水排入排水管网许可证等资质未覆盖报告期；（2）公司存在外协生产及劳务外包、劳务派遣情形，报告期内劳务派遣用工比例曾超过 10%。

请公司补充说明：（1）公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；（2）公司外协厂商是否具备相应资质，公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施；与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务；（3）公司报告期内劳务派遣的用工比例曾超出法定用工比例的具体情况、发生原因及整改规范措施，是否存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳动合同签订义务的情形，公司是否存在劳务用工方面的不规范情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

一、公司说明

（一）公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为

公司主营业务系新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），及《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（生态环境部令第 11 号）之规定，并经由温州市环境局网站的查询，公司所处行业属于“C3670 汽车零部件及配件制造”，未纳入温州市重点排污单位名录且未达到年使用 10 吨及以上溶剂型涂料或者胶粘剂（含稀释剂、固化剂、清洗溶剂）的情形，属于实行排污登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表。

截至本回复出具之日，公司目前及于报告期内有效的固定污染源排污登记回

执、城镇污水排入排水管网许可证的具体情况如下：

序号	资质名称	登记编号/许可证编号	持有人	有效期
1	城镇污水排入排水管网许可证	浙乐排准字第 2018085 号	八达光电	2018 年 10 月 12 日至 2023 年 10 月 12 日
2	城镇污水排入排水管网许可证	浙乐排准字第 2024041 号	八达光电	2024 年 1 月 23 日至 2029 年 1 月 22 日
3	固定污染源排污登记回执	913303005957900710001X	八达光电	2020 年 03 月 28 日至 2025 年 03 月 27 日
4	固定污染源排污登记回执	913303005957900710001X	八达光电	2023 年 9 月 7 日至 2028 年 9 月 6 日

如上表所示，城镇污水排入排水管网许可证在 2023 年 10 月到期，旧证书有效期至新证书生效日之间存在 3 个月的间隔。上述情形系由于公司经办员工错误预计可在许可证有效期届满前递交续期申请以及主管部门惯常的审核周期所致，除上述情形外，公司于报告期内已取得的固定污染源排污登记回执、城镇污水排入排水管网许可证均已覆盖报告期。

公司主要排放生活污水，不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形。

根据乐清市综合行政执法局于 2024 年 7 月 4 日出具的证明，自 2021 年 1 月 1 日至该证明出具之日期间，公司能够遵守环境保护方面的法律法规及各项环境保护标准，在许可范围内向城镇排水设施排放污水，不存在未按照建设进度办理城镇污水排入排水管网许可证即投入使用的情形，未发生过环境污染事故和环境纠纷，不存在违反环境保护相关法律、法规的行为及不良记录，无因违反环境保护法律、法规而被乐清市综合行政执法局行政处罚的情形。

根据浙江省公共信用信息平台于 2024 年 1 月 12 日出具的《企业专项信用报告》，公司自 2021 年 1 月 1 日起至 2023 年 12 月 31 日在生态环境领域无违法违规情况。

基于上述，公司不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形。报告期内，公司按照规定处理污染物，未导致严重环境污染，亦不存在因违反环保相关法律法规及规范性文件的规定而受到行政处罚的情形。

（二）公司外协厂商是否具备相应资质，公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施；与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务

1、外协厂商是否具备相应资质，公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施

（1）外协厂商是否具备相应资质

报告期内，公司主要外协厂商包括深圳腾邦德科技有限公司、佛山华永科技有限公司、东莞新技电子有限公司等，上述外协厂商为公司提供电镀和贴片的外协加工服务。公司外协加工业务无需外协厂商具备特殊经营许可，仅有电镀业务需要排污许可证，公司已取得外协厂商必需的营业执照。

报告期内，公司电镀业务外协厂商取得的排污许可证情况如下：

序号	外协厂商名称	排污许可证书编号	合作期间 排污许可证 是否处于有效 期
1	深圳市合航实业有限公司	914403007619671957001P	是
2	乐清虹勋表面处理有限公司	91330382066933145B001P	是
3	乐清市金利表面处理有限公司	91330382066914964F001P	是
4	乐清市万昌电镀有限公司	91330382066937189Q001P	是
5	广德三隆电镀有限公司	91341822MA2NBEH401001P	是
6	深圳市宏永利电镀制品有限公司	914403005719897727001P	是
7	浙江共感电镀有限公司	91330382066929402J001P	是
8	深圳腾邦德科技有限公司	91440300766360413N001P	是
9	乐清市新城南表面处理工程有限公司	91330382066904993P001P	是
10	广州市今成精密科技有限公司	9144030061888387XW001P	是

注：深圳腾邦德科技有限公司排放的污染物由所在园区统一处理，园区所属企业深圳市瑞云峰实业有限公司已统一办理上述排污许可证书；广州市今成精密科技有限公司排放的污染物由所在园区统一处理，园区所属企业深圳金湖电镀有限公司已统一办理上述排污许可证书。

（2）公司对外协厂商的选取标准及管理制度，产品和服务的质量控制措施

公司在选取外协厂商时，综合考虑外协厂商的经营资质、报价水平、技术水平、内部质控措施、产品品质检测结果及性能水平、交货周期、交货配合度、前

期合作情况、市场口碑等方面的因素，最终确定满足公司外协要求的供应商。

公司制定了较完善的《委外加工管理办法》，从供应商选择、委外生产计划制定、产品到货质量检测、不合格产品报废处理等方面加强对外协流程和外协厂商的系统性管理。

公司在收到外协厂商产品时，采购员会根据采购清单核对产品数量及规格，按工单数量开具《委外到货报检单》，并将货物送至质检部门，品质检验员根据《委外到货报检单》信息对产品进行检验，检核合格的产品随附报检单交接给仓库，仓库办理入库手续。

综上，报告期内，公司的外协厂商已根据所涉加工环节的实际需求取得排污许可证，除此之外，不涉及其他特殊经营许可，公司结合其资质、价格、技术、合作配合度等因素选取外协厂商，采取了采购清单核对、品质检验等约束性措施保障产品和服务的质量。

2、与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

报告期内，公司选择外协厂商合作的方式为先向具备该工序加工能力的多家外协厂商进行询价。外协厂商一般会通过成本加成的方式向公司报价并提交报价单，公司会综合考虑外协产品的工艺要求、加工数量、市场行情等因素对外协厂商提供的报价进行综合评估，同时考虑外协加工量，外协供应商的产能、交期以及历史合作情况，经公司领导审批后，确定最终外协供应商及采购价格并予以执行。

由于能够为公司提供外协加工服务的外协厂商较多，市场竞争较为充分，公司与外协厂商按照市场化定价，外协采购定价机制合理，符合行业惯例，采购价格具有公允性。报告期内，公司与外协厂商不存在关联关系，且公司与外协厂商除正常交易价款的支付外，不存在其他资金往来情况，外协厂商不存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送。

报告期内，公司采购的外协加工服务总成本分别为 1148.21 万元、789.79 万元，分别占当期采购总成本的 1.91%、1.58%，占比较小。主办券商及律师对公司的主要外协厂商进行了走访，确认不存在公司向主要外协厂商通过其他补偿利

益的方式要求调高或调低交易价格、其他特殊利益安排的方式进行采购的情形，报告期内，主办券商及律师对 2022 至 2023 年主要外协厂商按采购金额走访的比例分别为 53.67%和 62.71%。

3、外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务

报告期内公司采取外协加工模式主要原因如下：

（1）公司生产过程中，受公司加工能力、交货时间、经营产地的限制，为及时向客户交付产品，公司将部分工序技术含量较低但较为复杂、不涉及核心工序和关键技术环节的业务委托给外协厂商，如电镀、贴片等，以满足公司业务经营的需要。（2）公司外协业务所需产线要求投入场地并新增人员，由于外协业务单件加工费用较低，公司通过外协可充分利用专业化协作分工机制，减少非核心环节的产线、人员投入。

（3）公司选取的外协厂商主要分布于温州、深圳两地，与八达光电、深圳易瓦两家子公司地理位置接近，可保障其及时按照公司的产品需求进行运输、加工。

公司同行业上市公司外协加工情况如下：

公司名称	是否有外协业务	外协具体业务
沪光股份	是	电瓶线加工、管线分切、注塑等
大地电气	是	裁线、前预装、压接、铰接、密封、后预装、装配、电检等
瑞可达	是	电镀、铝合金压铸、注塑、机加工、冲压、部分模具制造
中航光电	是	—
永贵电器	是	表面处理

公司同行业上市公司均存在外协业务，且业务类型与公司外协业务类型相似。

公司的核心业务为新能源汽车线束、充放电装置、高压连接器等的研发、制造及销售，外协业务仅为公司生产所用部分零部件的前期处理工序。故外协不涉及公司的核心业务。

（三）公司报告期内劳务派遣的用工比例曾超出法定用工比例的具体情况、发生原因及整改规范措施，是否存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳务合同签订义务的情形，公司是否存在劳务用工方面的不规范情形。

报告期内，公司仅在 2022 年 1 月至 2 月存在劳务派遣用工占比超过 10% 的情况，具体情况如下：

时间	2022年1月	2022年2月
劳务派遣人数	216	96
劳务派遣比例	26.60%	10.71%

根据对公司相关负责人的访谈，公司出现劳务派遣用工超过 10% 比例的原因系公司 2022 年春节前客户订单临时性增多，公司部分正式员工处于放假阶段，导致公司出现临时性的人手短缺，公司为及时交付客户订单，短期内大量使用劳务派遣用工，后续公司加强了合规意识，大幅度减少劳务派遣用工数量，并扩招正式员工满足公司日常经营所需。

报告期内，公司不存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳务合同签订义务的情形，除部分人员因兼职、退休返聘(包括提前退休)、实习等原因无需签署劳动合同外，公司与非劳务派遣员工均签订了合法有效的劳动合同，与前述无需签署劳动合同的人员均签署了合法有效的劳务合同。

公司就劳务用工方面的合法合规情况开具了合规证明，浙江省公共信用信息平台于 2024 年 1 月 12 日出具《企业专项信用报告》，乐清市八达光电科技股份有限公司自 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日，在人力资源社会保障领域中无违法违规的情况。

根据深圳市公共信用中心于 2024 年 1 月 11 日出具《深圳易瓦科技有限公司公共信用信息查询报告（无违法违规记录版）》，自 2021 年 1 月 1 日起至 2024 年 1 月 2 日期间，未发现易瓦科技有市人力资源保障局公示的相关行政处罚记录。

根据重庆市北碚区人力资源和社会保障局和重庆市北碚区医疗保障事务中心分别于 2024 年 2 月 18 日开具的《证明》，重庆达诺为北碚辖区内企业，自 2021 年 1 月 1 日起至 2023 年 12 月 31 日医疗保险（含生育保险）无欠费，在北碚辖区内未有违反劳动保障法律法规的行政处罚、行政处理情况。

公司已经取得劳动领域的无违法违规证明，报告期内不存在因劳动用工方面的不规范情形而受到处罚的情况。

综上，报告期内，公司不存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳动合同签订义务的情形；公司在劳务用工方面不存在对本次挂牌及转让具有重大不利影响的不规范情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅了公司于报告期内有效的《城镇污水排入排水管网许可证》《固定污染源排污登记回执》；
- 2、通过全国排污许可证管理信息平台查询了公司取得的固定污染源排污登记信息；
- 3、获取并查阅了公司报告期内的营业外支出明细；
- 4、访谈了公司总经理、负责排污许可的相关负责人，了解公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形等；
- 5、通过温州市生态环境局网站等查询了公司是否纳入温州市重点排污单位名录、报告期内公司是否存在因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚的情况；
- 6、获取并查阅了乐清市综合行政执法局出具的证明；
- 7、获取并查阅了浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》；
- 8、实地查看了公司的生产经营场所；
- 9、获取并查阅了公司报告期内委外明细表；
- 10、获取并查阅了公司报告期内主要外协厂商的营业执照、排污许可证，抽查了公司报告期内与主要外协厂商签署的订单；
- 11、获取并查阅了公司的《委外加工管理办法》；
- 12、访谈了公司相关负责人，了解公司采用外协的必要性、合理性、对外协

厂商的选取标准、质量控制措施、定价机制、外协工序在公司整体业务中所处环节和所占地位、是否涉及公司核心业务等；

13、访谈了公司报告期内主要外协厂商，了解公司外协厂商是否具备相应资质；

14、访谈了公司报告期内主要供应商，了解公司与供应商之间是否存在劳务提供、人员借调等；

15、通过全国排污许可证管理信息平台查询了公司报告期内主要外协厂商取得的排污许可证信息；

16、获取并查阅了公司报告期内的劳务派遣员工明细表；

17、获取并查阅了公司与劳务派遣公司签订的劳务派遣合同、费用结算单、劳务派遣公司的劳务派遣资质和营业执照；

18、访谈了公司相关负责人，了解公司劳务派遣用工情况；

19、通过温州市人力资源和社会保障局网站等查询了报告期内公司是否存在因违反劳动用工相关法律法规而受到行政处罚的情况；

20、获取并查阅了公司及其下属企业生产经营所在地劳动保障部门出具的合规证明或信用平台出具的信用报告；

21、获取并查阅了公司出具的书面确认。

（二）主办券商、律师核查意见

报告期内，公司不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，公司按照规定排放污染物，未导致严重环境污染，亦不存在因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚的情况。

报告期内，公司的外协厂商已根据所涉及加工环节的实际需求取得排污许可证，除此之外，不涉及其他特殊经营许可，公司已建立健全外协厂商的选取标准及管理制度，并采取了采购清单核对、品质检验等约束性措施保障产品和服务的质量。

公司与外协厂商定价公允，不存在关联关系或潜在关联关系，外协厂商不存

在为公司代垫成本、分摊费用、利益输送的情形。

受限于加工能力、交货时间、经营产地的限制，为及时向客户交付产品，公司将部分技术含量较低但较为复杂、不涉及核心工序和关键技术环节的业务委托给外协厂商，可充分利用专业化协作分工机制，减少非核心环节的产线、人员投入，以满足公司业务经营的需要，具有必要性与合理性；外协业务仅为公司生产所用部分零部件的前期处理，不涉及公司核心业务。

公司报告期初为弥补临时性用工短缺大量雇佣劳务派遣人员，导致劳务派遣用工占比超过 10%，公司后续通过减少劳务派遣人员并扩大正式员工规模的方式予以整改规范，报告期内公司不存在因劳动用工方面的不规范情形而受到处罚的情况；报告期内，公司不存在以劳务外包名义实施劳务派遣或规避劳务合同签订义务的情形，公司劳务用工方面不存在对本次挂牌及转让具有重大不利影响的不规范情形。

4.关于销售与收入。

根据申请材料,报告期各期,公司营业收入分别为 65,195.59 万元和 65,608.23 万元,其中,前五大客户收入占比分别为 82.71%和 81.26%,客户集中度较高。公司部分产品在对账后确认收入。

请公司:(1)结合产品类型、行业环境、价格变动等方面,补充披露报告期公司收入上涨的原因及合理性,是否存在季节性特征,如有请按季度披露公司收入构成情况;说明公司营业收入变动趋势与同行业公司是否存在显著差异及原因;(2)结合公司生产经营情况,对比同行业可比公司,说明客户集中度高的原因及合理性,是否符合行业特征,如明显高于同行业可比公司,说明原因及合理性;说明公司客户集中度高对持续经营能力的影响及应对措施有效性;(3)结合合作历史、产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况,说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性,如主要客户停止或减少对公司的产品采购,是否对公司未来业绩产生较大影响,公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性;(4)补充披露公司主要订单获取方式及各期对应的收入金额和占比;(5)补充披露报告期各期公司境外销售金额及占比情况,并按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项,说明境内外毛利率差异原因及合理性,境外收入与海关报关收入、出口退税、运保费等的匹配性;(6)补充分析披露报告期公司充放电产品毛利率为负原因;按照产品应用领域,补充分析披露公司毛利率与同行业公司差异原因及合理性;(7)说明报告期外销前五大客户的基本情况(包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等)、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等,经营规模与公司销售规模的匹配性;境外销售形成的应收账款期后回款情况;(8)说明公司是否存在寄售模式销售的情形,如有,补充披露具体业务模式,寄售模式下各期销售金额及占比情况,公司对寄售模式下库存商品如何管理,各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因;寄售模式业务对应的主要客户及产品类型,寄售模式具体过程,采用寄售模式销售是否符合行业惯例;(9)说明公司对账方式确认收入的原因及合理性,具体对账时间与货物交付时间的差异情况,具体收入确认方法、时点等,与同行业公司是否一致,说明是

否存在收入跨期情形，并对照《企业会计准则-14号收入》相关规定分析收入确认方法的合理性；（10）结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）实现情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，对境外销售收入真实性发表明确意见。

一、公司说明及补充披露

（一）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司收入上涨的原因及合理性，是否存在季节性特征，如有请按季度披露公司收入构成情况；说明公司营业收入变动趋势与同行业公司是否存在显著差异及原因；

1、结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司收入上涨的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”处作出如下补充披露：

（1）产品类型对收入的影响

报告期内，营业收入按产品（服务）类别分类如下表所示：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	651,777,439.74	99.34%	648,620,453.15	99.49%
线束	560,229,770.33	85.39%	526,672,570.05	80.78%
充放电	54,572,354.87	8.32%	77,853,791.88	11.94%

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
连接器	30,931,632.83	4.71%	24,528,092.60	3.76%
其他	6,043,681.71	0.92%	19,565,998.62	3.00%
其他业务收入	4,304,889.55	0.66%	3,335,421.18	0.51%
合计	656,082,329.29	100.00%	651,955,874.33	100.00%

报告期内，公司营业收入分别为 65,195.59 万元、65,608.23 万元，增长 412.65 万元，同比增长 0.63%。其中，主营业务收入金额分别为 64,862.05 万元和 65,177.74 万元，占营业收入的比重分别为 99.49%和 99.34%，增幅为 0.49%，主营业务收入占比较高，且保持稳定增长，公司主营业务突出。公司主营业务收入包括线束、充放电、连接器、其他等销售收入。其他业务收入主要系电子元器件、铜材、线材、包材等材料以及废料销售收入。

报告期内，线束销售收入占营业收入的比例最高，占比分别为 80.78%，85.39%。高压线束是新能源汽车高压电气系统的关键零部件，公司凭借在高压线束产品上丰富的研发积累、快速响应服务体系与优秀的产品质量，公司逐步与北汽新能源、长城汽车、东风汽车、零跑汽车、合众汽车等国内知名新能源汽车整车厂商建立了长期稳定的合作关系。报告期内，公司积极参与核心客户新项目的设计与开发工作，随着公司高压线束主要配套车型的热销，公司高压线束销售收入有所增长。

公司充放电系列产品包含充电枪、充电桩、充电座、放电装置等组件装配。2023 年与 2022 年相比，公司充放电产品收入下降 2,328.14 万元，这主要系公司部分车载充电枪产品由车辆标配变为选配装置，客户需求下降。

高压连接器系高压线束的关键零部件，公司生产的高压连接器主要用于自身高压线束产品生产所需。报告期内，随着公司海外市场的打开，公司外销的高压连接器收入规模扩大。

报告期内，主营业务中其他收入主要为高压控制盒销售收入和配件销售收入，占营业收入的比例分别为 3.00%和 0.92%。其中 2023 年配件收入比上年同期下降较大，主要原因包括部分境外客户备货较多，2023 年配件需求下降，另有部分客户由于对应车型更新换代平台升级，对相关产品需求下降所致。

综上，公司 2023 年收入增长主要系线束产品收入增长所致。

（2）行业环境对收入的影响

报告期内，公司所处新能源市场呈现迅速发展态势，为公司发展提供了广阔空间。根据中国汽车工业协会发布的数据显示，新能源汽车市场在 2023 年实现了历史性的跨越，产销量分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%，市场占有率达到 31.6%，较上年同期提升了 5.9 个百分点。终端市场需求旺盛带动了新能源汽车整车及上游配套厂商的业绩增长，推动新能源汽车零部件稳健增长，也促进了新能源汽车产业链的快速发展。

在行业快速增长的背景下，公司报告期内线束业务收入分别为 52,667.26 万元、56,022.98 万元，2023 年度相较 2022 年度增长 3,355.72 万元，同比增长 6.37%。

综上，公司收入上涨趋势与行业整体增长趋势一致。

（3）价格变动对收入的影响

报告期内，公司主要产品销售收入、销量与销售单价情况列示如下：

单位：元、件、元/件

项目	2023 年度			2022 年度		
	销售金额	数量	单价	销售金额	数量	单价
线束	560,229,770.33	1,904,715.00	294.13	526,672,570.05	1,803,941.00	291.96
充放电	54,572,354.87	237,440.00	229.84	77,853,791.88	379,033.00	205.40
连接器	30,931,632.83	470,495.00	65.74	24,528,092.60	515,300.00	47.60
其他	6,043,681.71	722,068.00	8.37	19,565,998.62	912,425.46	21.44
合计	651,777,439.74	3,334,718.00	195.45	648,620,453.15	3,610,699.46	179.64

报告期内，公司主要产品销量与收入变动对销售收入的影响情况如下：

项目	2023 年度收入影响	
	销量变动对收入的影响	价格变动对收入的影响
线束	5.59%	0.79%
充放电	-37.36%	7.45%

项目	2023 年度收入影响	
	销量变动对收入的影响	价格变动对收入的影响
连接器	-8.69%	34.80%
其他	-20.86%	-48.25%
合计	-7.64%	8.13%

注：销量变动对销售收入的影响（%）=（本期销量-上期销量）*上期单价/上期收入；

价格变动对销售收入的影响（%）=本期销量*（本期单价-上期单价）/上期收入

相比 2022 年度，公司 2023 年度主营业务收入小幅增长，同比增长 0.49%。其中，因销量下降使得收入同比下降 7.64%，因价格上涨带动收入同比增长 8.13%。公司各类产品销售平均单价上升，主要由于价格相对较高的产品型号收入占比增加。公司各业务产品的型号众多，定制化属性较强，不同型号产品由于其配置、生产工序复杂程度、前期投入的成本与议价能力等方面的差异，其销售价格存在较大差异。

综上，公司营业收入增长主要是由于下游行业需求旺盛，公司跟随行业发展趋势，积极跟进相关市场需求的结果。报告期内，公司深耕原有业务板块，凭借客户对公司产品的认可，获得原有客户对订单的追加；同时公司积极开发新产品，保持产品规格型号的多样性以满足不同客户需求。报告期内，公司各类产品单价均有所上升，一定程度上推动了公司整体收入的上涨。报告期内公司收入增长具有合理性。

2、是否存在季节性特征，如有请按季度披露公司收入构成情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”处作出如下补充披露：

公司收入具有一定的季节性。报告期内，公司收入构成按季度披露情况具体如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	108,737,425.97	16.57%	126,185,018.00	19.35%
第二季度	141,028,176.40	21.50%	150,172,673.24	23.03%

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
第三季度	171,502,936.37	26.14%	176,996,022.12	27.15%
第四季度	234,813,790.55	35.79%	198,602,160.97	30.46%
合计	656,082,329.29	100.00%	651,955,874.33	100.00%

报告期内，第四季度收入占比相对较高，这主要是由于新能源汽车高压电气系统零部件行业的生产和销售受下游新能源汽车行业的生产计划影响较大，整车厂商通常在每年第四季度增加生产计划来应对节日假期产量减少的影响，相应使得新能源汽车高压电气系统零部件行业第四季度的销售量通常高于其他季度。

报告期内同行业可比公司按季度披露收入占比情况具体如下：

年度	公司简称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2023 年度	沪光股份	16.36%	18.92%	23.85%	40.87%
	大地电气	19.16%	24.85%	22.55%	33.44%
	瑞可达	21.14%	20.54%	25.23%	33.08%
	中航光电	26.61%	26.98%	22.92%	23.49%
	永贵电器	21.02%	23.71%	21.87%	33.40%
	平均值	20.86%	23.00%	23.29%	32.85%
	申请挂牌公司	16.57%	21.50%	26.14%	35.79%
2022 年度	沪光股份	22.89%	19.28%	28.83%	29.00%
	大地电气	27.35%	21.00%	29.23%	22.41%
	瑞可达	22.27%	22.91%	26.46%	28.36%
	中航光电	25.04%	26.67%	26.91%	21.37%
	永贵电器	19.87%	25.08%	24.36%	30.69%
	平均值	23.49%	22.99%	27.16%	26.37%
	申请挂牌公司	19.35%	23.03%	27.15%	30.46%

注：数据来源与同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

根据上表，公司收入季节性与同行业可比公司相比不存在重大差异。中航光电由于其产品下游应用领域众多，导致各季度收入占比较为平均。2022 年，大地电气第四季度收入占比相对较低，主要由于 2022 年下半年全国商用车产销量均下滑，重卡下滑更为严重。其业务主要为商用车及商用车发动机服务，第

四季度客户订单大幅减少。除此之外其他可比公司整体在第四季度收入占比相对较高。

3、说明公司营业收入变动趋势与同行业公司是否存在显著差异及原因

公司营业收入变动趋势与同行业可比公司相比情况如下：

公司	2023 年收入增长率
沪光股份	22.11%
大地电气	66.05%
瑞可达	-4.32%
中航光电	26.75%
永贵电器	0.53%
同行业可比公司平均	22.22%
申请挂牌公司	0.63%

注：数据来源与同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

报告期内，公司营业收入变动趋势与同行业可比公司平均水平方向一致。随着全球对环境保护的重视和政府政策的推动，新能源汽车的需求大幅增加。这带动了新能源汽车相关零部件的需求。另外，各大汽车制造商推出了大量新车型和技术升级版车型，这些车型通常需要新的或改进的零部件，从而带动了零部件市场的整体增长。同行业可比公司中瑞可达营业收入呈下降趋势，主要是其下游重卡换电产品销售订单有所减少、车载智能网联连接器产品市场拓展不及预期、海外通信项目延期等原因所致。

公司主要产品包括新能源汽车线束、高压连接器、各种型号充放电设备等。公司选取的同行业可比上市公司的业务板块及业务结构并不完全相同，因此2023年收入增长率具有差异性。

（二）结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高的原因及合理性，是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性；说明公司客户集中度高对持续经营能力的影响及应对措施有效性；

1、结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高的原因及合理性，是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性

（1）同行业可比公司前五大客户占比及对比情况

公司与同行业可比公司前五大客户占比情况如下：

同行业公司	2023 年度	2022 年度
沪光股份	78.98%	76.00%
大地电气	90.08%	91.43%
瑞可达	33.53%	42.73%
中航光电	42.43%	42.27%
永贵电器	25.47%	30.24%
同行业可比公司平均	54.10%	56.53%
拟挂牌公司	81.26%	82.71%

注：数据来源与同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

同行业可比公司瑞可达、中航光电、永贵电器的前五大客户占比与公司相比较低，主要原因系上述同行业可比公司与中国产品及客户结构存在一定差异。由于目前市场上鲜有以新能源高压线束为主要业务的上市公司，上述可比公司的选择系基于其部分新能源业务及产品与中国存在相同或相似的情形，但也因其存在其他领域产品收入，导致其产品与收入结构相对分散，与中国存在一定差异。

例如瑞可达主要产品包括连接器、连接器组件和模块等系列，同时具备光、电、微波、流体、数据连接器产品研发和生产，其下游客户包括通信、新能源汽车、储能与新能源、工业机器人、轨道交通、医疗器械等领域；中航光电主要产品包括电连接器、光器件及光电设备、线缆组件及集成产品、流体器件及液冷设备等。产品广泛应用于防务、商业航空航天、通信网络、数据中心、石油装备、电力装备、工业装备、轨道交通、医疗设备、新能源汽车、消费电子等高端制造领域；永贵电器涉及轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备三大业务板块，主要对应下游领域分别是轨道交通、新能源汽车及充电等。上述产品与收入结构

的差异导致部分可比公司在终端产品应用和客户群体上与公司存在一定区别，在客户集中度方面也受到其他行业与领域集中度特征、下游客户市场地位与话语权等方面的影响，导致与公司客户集中度存在一定差异。

沪光股份主营业务集中于传统燃油车和新能源汽车线束，其客户集中度主要受下游燃油汽车与新能源汽车市场的影响，2022 年、2023 年前五大客户占比分别为 76.00%、78.98%，前五大客户集中度较高；大地电气主要产品与公司同属线束大类，主要客户亦为北汽集团，根据其公开披露的数据，2022 年至 2023 年，前五大客户收入占比分别为 91.43%、90.08%，前五大客户集中度也较高。

整体来看，公司与部分可比公司产品结构和收入结构存在一定区别，因此客户集中度水平存在差异，但受下游新能源汽车行业集中度较高的影响，同行业中产品应用领域较为集中的部分可比公司也呈现客户集中度较高的情况。此外，出于经营战略和客户服务质量考虑，公司通常优先选择优质大客户合作，而下游大客户多为行业龙头企业订单需求量大，因此客户集中度较高符合公司经营实际情况，具备合理性。

（2）客户集中度高的原因及合理性

根据调研机构前瞻产业研究院发布的报告数据显示，根据营收水平来看，我国新能源汽车行业竞争梯队主要分为三大梯队，第一梯队营收在 500 亿元以上，包含的企业有比亚迪、上汽集团。第二梯队是营收在 100 亿元至 500 亿元之间的企业，包括蔚来、广汽、理想、吉利、华为等企业。第三梯队是营收在 100 亿元以下的企业，包括长安、长城、奇瑞等。从销量来看，我国新能源汽车行业市场前两家企业行业集中度为 39.51%，前 4 家企业的行业集中度为 52.63%，前 8 家企业的行业集中度为 67.71%，总体来看，行业市场集中度较高，龙头效应明显。

下游市场的集中也传导至上游新能源配套企业，使得公司所在的汽车零部件行业在客户选择和供应上也较为集中，实施紧密的大客户战略为行业普遍现象。因此由于公司下游新能源行业市场集中度高，导致公司客户集中度较高具备合理性。

（3）客户集中符合行业特征

由同行业可比公司的前五名客户的集中度对比可知，同行业可比公司均在一

定程度上呈现客户集中度现象，公司客户集中情况符合行业特征。公司订单分属同一集团不同公司或归属于同一控股股东，合并后金额占比较高，也在一定程度上导致了客户集中度较高。

综上，客户集中原因系客户所属行业呈现市场集中特征，公司客户集中符合行业特征。

2、说明公司客户集中度高对持续经营能力的影响及应对措施有效性

（1）公司客户集中度高对持续经营能力的影响

公司客户集中度高对持续经营能力有多方面的影响，包括正面和负面影响。以下是详细分析：

正面影响

1) 稳定的收入来源：客户集中度高通常意味着公司与少数几个大客户有着紧密的合作关系，这些客户往往带来稳定的订单和收入，增强了公司的收入稳定性和预测性。

2) 强大的客户关系：与大客户的长期合作可以建立强大的客户关系，增强客户粘性，减少客户流失的可能性。这种长期合作关系有助于公司获得持续订单，提升经营稳定性。

3) 不可替代性高：公司的产品为非标准定制化产品，对大客户来说不可替代性较高。

4) 技术和产品开发：专注于少数大客户使公司能够更好集中资源快速响应客户需求，进行定制化产品开发和技术创新。这种专注有助于公司提高产品质量和客户口碑，增强市场竞争力。

负面影响

1) 依赖性风险：客户集中度高意味着公司对少数大客户依赖度高。如果某个大客户减少订单、延迟付款或终止合作，公司将面临较大的经营风险，可能导致收入和利润下降。

2) 市场波动风险：如果大客户所在的新能源汽车市场发生波动，如需求下降、政策变化或竞争加剧，公司可能会受到较大影响。这种市场波动风险可能影

响公司的长期经营能力。

3) 议价能力受限：在客户集中度高的情况下，大客户可能会利用其规模和采购量优势来压低价格或要求更优惠的条款，从而对公司的利润率产生不利影响。

4) 多样化不足：过于依赖少数大客户可能导致公司在市场和产品多样化方面不足。如果大客户的需求或市场发生变化，公司可能难以迅速调整战略，拓展新市场或开发新产品。

（2）应对措施及有效性

客户集中度高对公司持续经营能力既有积极影响，也有潜在风险。为了平衡这些影响，公司采取以下措施：

1) 保持与现有大客户的合作稳定性

报告期内，公司营业收入分别为 65,195.59 万元和 65,608.23 万元，其中，前五大客户收入占比分别为 82.71%和 81.26%，公司主要客户在行业内具有较高的知名度和市场影响力，公司与现有客户之间建立了较为稳定和长期的合作关系。比如公司基于高压线束新产品开发的成果，2012 年开始向北汽集团正式批量供应新能源线束产品。2012 年至今，公司与北汽集团长期合作，深度参与了相关车型对应产品前期的设计、研发，所销线束主要对应车型包括 EU5 系列、EC 系列、高端车型极狐系列等，属于定制化生产。由于公司为国内较早研究开发并批量生产高压线束的企业，经过多年的供应与合作，公司已成为北汽集团高压线束及充放电产品的核心供应商。报告期内，基于北汽集团对公司在产品质量、供应能力、响应速度等方面的肯定，北汽集团向公司采购订单量逐步增长。

2) 加快新产品的市场开拓，降低整体客户集中度

依托为大型客户提供配套服务所展现的产品开发能力、生产管理能力、质量管控能力等管理经验，并结合公司引进专业人才强化公司产品开发的规划，进一步丰富公司产品线优化产品结构，降低可能存在的大客户依赖，进一步提升公司盈利水平。

3) 积极开拓新客户

公司在与老客户进一步保持合作的基础上，积极开拓其他新客户。坚持发展大客户，不断拓展公司的产品种类及应用领域，进一步加强客户服务，加强国内以及海外业务发展，并加大新能源头部客户的量产落地。2023 年公司对零跑汽车开始正式批量供货。根据零跑汽车发布的 2023 年全年财报，2023 年零跑汽车全年交付量达 144,155 辆，同比增长 29.7%，交付量再创新高，头部新势力地位日益稳固。2023 年零跑汽车全年营收 167.5 亿元，同比增长 35.2%，连续五年保持高增长态势，在手资金充裕，达 193.9 亿元，资产负债结构维持健康水平。2023 年零跑汽车订单量大幅增长，公司向其销售金额 7,733.56 万元。市场需求的旺盛进一步推进了零跑汽车与公司的合作意愿，未来双方合作将进一步深入。

综上，为应对客户集中度较高对持续经营能力产生的不利影响，公司以客户需求及市场趋势为导向，加强与现有客户合作的深度和广度；通过持续创新，拓展新产品，满足客户多样化需求；利用市场口碑和经验优势，开发新客户，提升市场占有率。公司通过以上种种举措，降低了客户集中度较高对持续经营能力产生的不利影响。

（三）结合合作历史、产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性；

1、结合合作历史、产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性

（1）合作历史

公司过往产品获得客户的一致认可，与主要客户合作关系稳定。公司客户基本情况及历史期内公司与其合作情况如下：

序号	客户名称	合作起始时点	客户行业地位和市场份额	近几年的合作情况
1	北京汽车集团有限公司	2012 年	北京汽车集团是一家引领汽车行业发展的领军企业，旗下品牌包括北京汽车、福田汽车、昌河汽车等，涵盖了乘用车、商用车等多个领域。2023 年，北京汽车集团累计销售超过 170.8 万辆汽车，实现营业收入 4,803 亿元，同比增长 6.6%，达到新高。	报告期内，公司与北汽集团的销售金额分别为 12,742.79 万元、16,408.14 万元，销售金额呈上升趋势；公司与其主要合作车型包括 M 系列、EV 系列、EC 系

序号	客户名称	合作起始时点	客户行业地位和市场份额	近几年的合作情况
				列、EU 系列、LITE、考拉、高端车型极狐系列等
2	保定市长城控股集团有限公司	2019 年	长城汽车为一家包括汽车及零部件设计、研发、生产、销售和服务的全球化智能科技企业，旗下拥有包括哈弗、魏牌、欧拉、坦克及长城皮卡车型。2023 年，长城汽车累计销售 123.00 万辆。	报告期内，公司与长城汽车的销售金额分别为 14,870.00 万元、13,320.95 万元，与其合作的主要车型为欧拉玛奇朵、欧拉好猫、芭蕾猫、朋克猫、闪电猫等
3	东风汽车集团有限公司	2021 年	东风汽车集团股份有限公司是一家在香港联交所上市的知名汽车制造企业。旗下拥有多个知名品牌，包括东风凯普特、东风多利卡、东风途逸等。2023 年，东风汽车集团股份有限公司销量为 208 万辆汽车。	报告期内，公司与东风集团的销售金额分别为 8,784.38 万元、9,686.43 万元；公司与其合作的主要车型包括岚图梦想家、岚图 FREE 系列等
4	零跑汽车有限公司	2023 年	零跑汽车是全球化智能科技企业，旗下车型包括 C16、C10、C11、C01 和 T03 等系列。2023 年，零跑汽车全年实现交付 14.42 万辆，同比增长近三成；全年实现营收 167.5 亿元，同比增长 35.2%。	报告期内，公司与零跑汽车的销售金额分别为 0 万元、7,733.56 万元；公司与零跑汽车合作的主要车型包括 C10、C11、C01 系列等
5	合众新能源汽车股份有限公司	2020 年	合众汽车专注于新能源汽车整车及零部件的设计、开发、生产、销售和相关咨询服务，同时涉足计算机软件开发和新能源汽车工业设计等领域。旗下涵盖了哪吒 X、哪吒 V/AYA 和哪吒 SEV 等系列车型。2023 年，合众汽车年累计销量达 9.21 万辆。	报告期内，公司与合众汽车的销售金额分别为 11,489.69 万元、6,161.08 万元，2023 年合众供应商体系发生变化，公司对其销售金额有所下滑；公司与其主要合作车型包括哪吒 V 系列、哪吒 U 系列
6	威马智慧出行科技（上海）股份有限公司	2017 年	威马智慧出行科技（上海）股份有限公司，成立于 2016 年，位于上海市，是一家以从事专业技术服务业为主的企业。2020 年，威马汽车累计销量达 2.24 万辆，在新势力车企中排名第四。2021 年，威马汽车累计销量达 4.42 万辆，同比增长 96.3%。2022 年开始出现经营不善情形，目前威马处于破产重组阶段。	报告期内，公司与威马汽车 2022 年的销售金额为 6,038.14 万元，2023 年度未发生交易；公司与其主要合作车型包括威马 E5、W6、EX5、EX6 车型

数据来源：相关公司定期报告、招股说明书、集团官网等公开披露资料。

如上表所示，公司主要客户在行业内具有较高的知名度和市场影响力。公司凭借出色的服务能力和扎实的技术基础获得客户的一致认可。近几年，公司与主要客户合作关系稳定。

（2）产品可替代性

公司主要产品包括新能源汽车线束、高压连接器、各种型号充放电装置等，产品具有定制化程度较高的特点。相关产品是根据特定客户的需求设计和制造的，具有较高的专用性和独特性。在高定制化产品的生产过程中，公司与客户通常会进行深入的合作，包括需求分析、产品设计、测试和反馈等环节。更换高定制化产品的供应商通常需要客户进行系统的重新设计、测试和验证。这不仅需要投入大量的时间和资源，还可能导致生产中断和质量风险。因此，客户在选择替代供应商时会非常谨慎，导致产品可替代性较低。

此外，在汽车零部件领域，整车厂商及一级零部件供应商建立了一整套严格的供应商认证标准。通常来说，下游客户对供应商在产品质量、开发能力、生产能力、财务状况等方面进行考核评价，经长达 1-3 年的严格认证后才能成为合格供应商。在产品正式量产供货前，还需要经过新产品试制、试生产、客户检测程序（生产件批准程序）等一系列开发流程。由于认证过程严格且周期较长，更换供应商的成本较高，因此一旦供应商能够通过认证，为保障产品生命周期内生产和售后服务，下游客户不会轻易变更产品采购渠道。汽车零部件更新换代周期较长，故公司获取的订单持续性较好，订单不连续的风险较小，公司被其他供应商替代的风险较低。

（3）目前在手订单情况和期后新增订单

2023 年末，公司在手订单金额为 18,909.21 万元，2024 年 1-5 月新增订单 33,311.83 万元，截至 2024 年 5 月末，公司在手订单金额为 18,150.02 万元。其中，截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期前五大客户的在手订单金额（含税）和新增订单金额（含税）情况如下所示：

单位：元

客户名称	目前在手订单（2024 年 5 月 31 日）	期后新增订单（2024 年 1 月初至 5 月末）
北京汽车集团有限公司	43,151,653.19	63,012,916.96
保定市长城控股集团有限公司	13,824,093.70	44,252,508.82
东风汽车集团有限公司	32,059,038.20	61,043,924.47
零跑汽车有限公司	54,413,580.33	105,461,860.16
合众新能源汽车股份有限公司	2,014,626.09	1,215,890.37
威马智慧出行科技（上海）股份有限公司	1,989,951.13	-
合计	147,452,942.64	274,987,100.77

注：威马由于经营不善，目前处于破产重组阶段。自 2023 年开始，公司已停止与其合作，目前在手订单主要系 2022 年末未完结订单，为发出商品，且已全额计提减值，未来因其破产无法转为收入。

综上，公司报告期末在手订单金额和期后新增订单金额较大，公司与主要客户均保持长期的合作关系。除威马集团外，报告期内和期后，公司与主要客户均有订单往来，合作具有稳定性和可持续性。

（4）同行业可比公司情况

报告期内，公司前五大客户占营业收入比例较高且保持稳定。客户相对集中符合行业特征，同行业可比公司均呈现客户集中度较高的情况。具体差异及原因分析见本回复之“问题 4/一/（二）/1、结合公司生产经营情况，对比同行业可比公司，说明客户集中度高的原因及合理性，是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性”内容。报告期内，公司前五大客户占营业收入比例分别为 82.71%、81.26%，并未发生明显波动，与相关客户合作稳定。

综上，公司与主要客户的合作关系长期稳定，公司以优质的产品质量和服务与客户建立了良好合作关系，公司产品可替代性较低，具备一定客户粘性，且期后具有持续的订单。公司前五大客户占营业收入比例较高，同行业可比公司均在一定程度上呈现客户集中度较高的情况，客户相对集中为行业特点。公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

2、如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

（1）如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响

1) 前五大客户的销售情况

报告期内，公司对前五大客户销售额统计如下：

单位：元

客户名称	2023 年度	2022 年度	变动比例
北京汽车集团有限公司	164,081,419.01	127,427,924.69	28.76%
保定市长城控股集团有限公司	133,209,463.20	148,700,022.02	-10.42%
东风汽车集团有限公司	96,864,278.99	87,843,841.77	10.27%
零跑汽车有限公司	77,335,611.60	-	100.00%

客户名称	2023 年度	2022 年度	变动比例
合众新能源汽车股份有限公司	61,610,799.35	114,896,908.50	-46.38%
威马智慧出行科技（上海）股份有限公司	-	60,381,419.83	-100.00%
合计	533,101,572.15	539,250,116.81	-1.14%

如上表所示，报告期内，公司对北汽集团、东风集团销售额保持稳定增长，对长城汽车、合众汽车等客户销售额出现一定程度下降。2023 年合众汽车销售额大幅下降，主要系该客户库存较多，应收账款存在逾期，公司控制对其的发货所致。长城汽车销售额下降的原因是其下属子公司开始从事高压线束业务，对外采购线束的业务需求下降所致。

另外，根据公开信息披露，威马成立于 2016 年，系中型民营企业，注册资本 68,914.98 万元人民币，以新能源智能汽车的技术设计、研发、生产为核心业务。因经营不善，2023 年威马进入破产程序，2023 年末被列为失信被执行人。因此公司 2022 年对威马销售额 6,038.14 万元，2023 年与其未发生交易。

同时，2023 年前五大客户新增了零跑汽车有限公司，零跑汽车是公司 2023 年新增客户且交易金额较大，主要系由于公司与零跑汽车接触较早且前期已经积累了一定的业务交流基础，另外零跑汽车采购的产品公司已有成熟的生产设计方案。公司早在 2021 年已开始与零跑汽车接触，并于 2022 年入围其供应商库，2023 年开始为其大批量供货。

2) 下游新能源汽车行业竞争激烈，主要客户经营状况良好

报告期内，公司所处新能源市场呈现迅速发展态势，为公司发展提供了广阔空间。根据中国汽车工业协会发布的数据显示，新能源汽车市场在 2023 年实现了历史性的跨越，产销量分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%，市场占有率达到 31.6%，较上年同期提升了 5.9 个百分点。终端市场需求旺盛带动了新能源汽车整车及上游配套厂商的业绩增长，推动新能源汽车零部件稳健增长，也促进了新能源汽车产业链的快速发展。

报告期内，公司主要客户为新能源汽车整车制造企业，除威马集团外，公司前五大客户主要为国企和大型整车企业，注册资本和资信情况总体较好，不存在被列入失信被执行人的情况。

3) 与主要客户合作逐步深入, 优质客户需求放量

公司长期高度重视技术投入、市场开发及品牌建设, 不断提高行业内知名度, 不断积累和扩大优势客户, 通过定制化的产品和服务加强与客户的合作关系。报告期内公司不断开发新的优质客户群体, 2023 年前五大客户中新增零跑汽车, 此外也与北汽集团、长城汽车等新能源整车或一级配套企业建立深度战略合作关系。

2023 年随着新能源市场的快速发展, 部分优质客户如法雷奥集团、上海汽车集团股份有限公司、株洲中车时代电气股份有限公司、广东小鹏汽车科技有限公司等需求放量, 订单大幅增长, 促进了公司业绩增长。

4) 下游客户在手订单说明业绩增长具有可持续性

报告期各期末, 公司在手订单金额分别为 13,784.96 万元、18,909.21 万元, 保持较快增长。随着公司下游新能源行业的快速发展, 市场空间和业务机会持续扩大, 公司基于较强的竞争优势与多家新能源行业龙头或知名企业建立了稳定的合作关系, 通过定制化的产品和服务满足客户对于线束、连接器、充放电等产品不断变动的需求, 客户订单量与业务收入均呈持续增长趋势。此外, 公司在新能源汽车线束领域, 经过长期积累, 处于行业领先地位, 盈利的稳定性较强, 抗风险能力较高, 业绩增长具有可持续性。

综上所述, 公司下游优质客户众多, 与主要客户合作时间较长, 产品基本为定制化产品, 可替代性小, 且公司目前及期后订单较为充裕, 公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。报告期内, 虽然公司部分主要客户销售额出现一定下滑, 但是公司规模优势、销售渠道和开发设计优势明显, 新增客户和产品的销售额弥补了部分主要客户销售额的下降, 公司总体销售额保持稳定。在可预见的未来, 如主要客户停止或减少对公司的产品采购, 会对公司未来业绩产生一定的影响, 但是公司可以通过积极开发新产品和新客户, 努力降低客户的集中度, 保持业绩的稳定。

(2) 公司是否对主要客户构成依赖

1) 公司的主要产品具有较大的市场空间

公司主要从事新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售, 主要产

品包括新能源汽车线束、高压连接器、各型充电及放电装置等，公司主要产品的应用领域和下游市场是新能源汽车行业，汽车行业是制造业的重要支持产业之一，且近年来随着智能化、网联化和电动化的发展，新能源汽车不断更新换代，带动行业 and 上游产品向好发展。2023 年，新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达到 31.6%。整体而言，公司的主要产品具有较大的市场空间。

2) 公司依靠核心技术及出色的服务能力，市场拓展情况良好

公司可以满足产品研发、高度自动化生产、可靠的质量控制和可靠性验证的全流程需求，为客户提供一站式集成解决方案。公司经过长达十多年的发展，凭借深耕于新能源汽车零部件行业经验，依靠优质的产品质量和服务水平在行业内树立了良好的口碑和信誉度，积累了包括北汽集团、长城汽车、东风集团、合众汽车和零跑汽车等优质的客户资源，与主要客户保持了长期稳定的合作关系。近几年，公司持续获得主要客户的新车型定点。此外，公司近两年积极开拓新客户、洽谈新车型订单，新进入包括零跑汽车、小鹏汽车等在内的供应商体系，获得上汽通用五菱等新车型订单。

综上所述，公司主要产品的市场前景广阔，技术路线与行业技术迭代情况相匹配，具备独立开发新客户及满足老客户新车型的生产需求，对下游客户不存在重大依赖。

(3) 减少客户依赖的具体措施和有效性

公司具备独自开展业务的能力，不存在大客户依赖的情形。为减少客户依赖风险，公司采取以下措施：

1) 公司凭借与北汽集团、长城汽车、合众汽车等主要客户多年的良好合作，依托为大型客户提供配套服务所展现的产品开发能力、生产管理能力、质量管控能力等管理经验，并结合公司引进专业人才强化公司产品开发的规划，进一步丰富公司产品线优化产品结构，降低可能存在的大客户依赖，进一步提升公司盈利水平。公司新开发的新能源汽车充放电系列产品液冷枪已完成研制工作和测试，并于期后开始正式量产供货。

2) 公司在与老客户进一步保持合作的基础上，开拓其他新客户。公司主要

通过在国内相关行业展会及官方网站上进行宣传展示，提升公司知名度，通过市场调研等方式了解潜在客户信息，通过主动拜访、展会结识、客户推荐、客户邀标等方式，积极拓展其他客户，并已成功开拓零跑汽车等新客户。公司坚持发展大客户，不断拓展公司的产品种类及应用领域，进一步加强客户服务，加强国内以及海外协同发展，并加大新能源头部客户的量产落地，以降低大客户依赖的可能性。

（四）补充披露公司主要订单获取方式及各期对应的收入金额和占比

公司在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“4.销售模式”处补充披露如下：

报告期内，公司订单获取方式主要包括商务谈判、招投标等，按订单获取方式划分的主营业务收入具体情况如下：

单位：元

订单获取方式	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
商务谈判	384,214,187.47	58.95%	345,539,425.83	53.27%
招投标	267,563,252.27	41.05%	303,081,027.32	46.73%
合计	651,777,439.74	100.00%	648,620,453.15	100.00%

由上表可知，公司主要订单获取方式是商务谈判。报告期各期，通过商务谈判方式获取订单的收入占主营业务收入的比例分别为 53.27%、58.95%。商务谈判指客户直接与指定供应商对产品的技术参数、交付周期、服务质量、价格等进行洽谈，客户根据洽谈结果，直接确定产品的供应商及相关合同事项。公司从而获取了相关项目的订单。

对于部分业务，公司通过招投标方式获取订单。报告期各期，通过招投标方式获取订单的收入占主营业务收入的比例分别为 46.73%、41.05%。招投标指客户在合格供应商名录内，根据供应商的资质情况，选取一定数量供应商发出邀标通知，各供应商进行投标竞争，开标后进行相关议标事项，最终确定中标方。

（五）补充披露报告期各期公司境外销售金额及占比情况，并按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项，说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外收入与海关报关收入、出口退税、运保费等的匹配性；

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于境外销售有关事项

按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售有关事项披露要求，公司在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

（1）公司境外业务开展情况

1) 主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售国家和地区主要包括印度、越南、德国及阿鲁巴，具体销售金额及其占主营业务收入比例的情况如下：

单位：元

区域	2023 年度		2022 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
印度	14,158,466.20	2.17%	3,541,535.75	0.55%
越南	9,271,043.01	1.42%	22,119,019.54	3.41%
德国	25,680.24	0.00%	10,259.33	0.00%
阿鲁巴	2,463.46	0.00%	4,925.09	0.00%
合计	23,457,652.91	3.60%	25,675,739.71	3.96%

2) 主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，境外客户主要为 VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY 与 Aptiv Plc。报告期内，该两家境外收入合计占公司境外收入的比例分别为 99.93%、97.28%。报告期内公司基于商业谈判获取外销客户订单，通过签署购销订单，约定相关产品销售量、交货时间等。公司基于产品成本，结合客户类别、产品市场竞争等情况确定产品价格。

公司境外销售主要客户情况如下：

区域	客户名称	2023 年度		2022 年度		是否签署框架协议	销售模式	订单获取方式	信用政策	结算方式
		销售收入(元)	占主营业务收入比例	销售收入(元)	占主营业务收入比例					
越南	VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY	9,271,043.01	1.42 %	22,119,019.54	3.41 %	是	直销	商务谈判、招投标	交货后60天	电汇
印度	Aptiv Plc	13,550,094.00	2.08 %	3,537,454.00	0.55 %	否	直销	商务谈判	交货后30天	电汇
合计		22,821,137.01	3.50 %	25,656,473.54	3.96 %					

注：选取报告期内销售额占境外主营业务收入比例 10%以上的境外客户。

3) 境外销售毛利率与境内销售毛利率的差异

报告期内，公司主营业务中内外销毛利率差异情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
境内毛利率	18.95%	18.27%
境外毛利率	36.64%	37.76%

报告期内，公司内销以终端客户为主，外销以东南亚、南亚终端客户为主，因国内市场竞争激烈，公司外销产品在东南亚新能源市场有较大的定价优势，外销毛利率整体高于内销毛利率。

4) 汇率波动对公司业绩的影响

公司境外销售主要以美元进行结算，受人民币兑美元汇率波动的影响，汇兑损益发生相应波动。报告期内，公司汇兑损益对公司业绩的影响情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益为“-”）	-67,990.92	-1,025,485.35

项目	2023 年度	2022 年度
汇兑损益占营业收入比例	-0.01%	-0.16%
汇兑损益占利润总额比例	-0.12%	-5.34%

报告期内，汇兑收益金额分别为 102.55 万元和 6.80 万元，占营业收入比例分别为 0.16%、0.01%，占公司利润总额的比例分别为 5.34%、0.12%，占比有所下降，存在一定波动。2022 年产生的收益较大，主要系美元汇率走高实现汇兑收益。公司外销收入规模较低，汇率波动对公司的影响总体较小。

(2) 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

根据财政部、国家税务总局财税[2012]39 号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司系生产企业，实行增值税免抵退税或免退税办法。

报告期内，公司适用出口退税率为 13%，公司收到出口退税金额均为 0。

报告期内，公司境外销售占主营业务收入比例分别为 3.96%、3.60%，销售区域包括亚洲、欧洲和南美洲，分布在 4 个国家和地区，对单一国家销售占主营业务收入的比例均不超过 5%，相对分散。

公司对单一国家产品外销占主营业务收入比例相对较小，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

(3) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，除正常的贸易结算款项外，无其他非业务关系的资金往来。

2、境内外毛利率差异原因及合理性

(1) 报告期内，公司主营业务按销售区域划分情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	18.95%	96.40%	18.27%	96.04%

项目	2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境外	36.64%	3.60%	37.76%	3.96%
合计	19.58%	100.00%	19.05%	100.00%

注：收入占比为业务收入占主营业务收入的比例

报告期内，公司主营业务收入来源以内销收入为主，报告期内累计实现国内业务收入占主营业务收入的比例在 90%以上，主要系近年来随着国内新能源汽车行业的高速发展，国内相关产业线束的需求较为旺盛，公司对境内客户的销售收入逐年增加所致。

报告期内，公司境外地区的销售收入分别为 2,567.57 万元、2,345.77 万元，分别占主营业务收入的 3.96%、3.60%。汽车整车厂对汽车零部件制造企业的相关资质、产品质量、技术水平、服务水平、研发投入能力等方面的要求较高。汽车零部件制造企业对一款新产品通常需要跟随主车厂的设计、研发及测试，耗时长，前期费用投入较高。公司外销产品主要集中在两家外销客户。公司跟随客户新品开发设计、方案论证等前期的工作。客户为了确保产品的质量与性能，一旦确定合作关系，双方合作黏性和稳定性较强。通常都是延续性业务。前期产品定制化、小批量的特点，决定了产品的定价相对较高，在批量生产之前，一般不作价格调整。同时一般外销产品因出口境外收款风险较大，其定价普遍要高于内销产品，故公司境外毛利率高于境内毛利率。综上所述，境外毛利率主要受客户的产品型号合作阶段、产量、收入占比、竞争程度等多因素的影响，境外毛利率高于境内毛利率具有合理性。

3、境外收入与海关报关收入、出口退税、运保费等相匹配

报告期内，公司境外收入与海关报关收入、出口退税、运保费情况列示如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
出口退税	-	-
运保费金额	15,985.43	55,521.85
海关报关收入金额	21,647,336.00	26,314,740.00
境外收入	23,457,652.91	25,675,739.71
差异	-1,810,316.91	639,000.29

报告期内，公司境外销售业务收入占比很小，其境内销售产生应纳增值税额大于 0，免抵退税额为 0，故公司出口退税金额为 0 且需缴纳增值税，与公司的主要业务相匹配。

报告期内，公司境外销售方式主要是 EXW 及 FCA 两种外贸销售方式，公司承担的运保费分别为 5.55 万元、1.60 万元，运保费主要系与境外销售客户 Vinfast 采用 FCA 销售方式产生的，其运保费呈下降趋势，与该客户收入下降趋势相匹配。

公司境外收入与海关报关收入的差异原因主要是汇率差，公司境外收入换算汇率选取出口月份第一天中国人民银行公布的外币对人民币的基准汇率，根据海关总署第 240 号令（关于《海关总署关于修改部分规章的决定》的令）附件 13 《中华人民共和国海关进出口货物征税管理办法》规定，海关每月使用的计征汇率为上一个月第三个星期三（第三个星期三为法定节假日的，顺延采用第四个星期三）中国人民银行公布的外币对人民币的基准汇率，两者汇率选取的标准不一致导致的差异，差异较小。

综上，公司境外收入与海关报关收入、出口退税、运保费相匹配。

（六）补充分析披露报告期公司充放电产品毛利率为负原因；按照产品应用领域，补充分析披露公司毛利率与同行业公司差异原因及合理性

1、补充分析披露报告期公司充放电产品毛利率为负原因

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.产品（服务）类别分类”处作出如下补充披露：

公司充放电系列产品包含充电枪、充电桩、充电座、放电装置等组件装配。报告期内，公司充放电产品收入占比分别为 11.94%、8.32%，毛利率分别为 -8.61%、-0.38%。报告期内，公司充放电产品毛利率为负的主要原因为：

（1）公司充放电产品销售规模相对较小，未能形成规模效应：首先，与同行业公司相比，公司主要业务以线束为主，充放电业务生产和销售量较小，难以实现规模经济，导致单位成本较高。小批量生产可能无法分摊固定成本，如研发费用、设备折旧等，导致每个产品的成本过高。其次，新能源汽车充放电产品涉及多方面的技术，包括高效能充电、智能管理、电力电子、热管理、安全保护、智能互联和用户体验等。报告期内，公司在相关

技术领域加大研发投入，丰富产品型号，部分新产品处于试制以及样品阶段，短时间内尚未形成规模产出，导致产品单位成本较高；

(2) 公司在充放电市场中尚未占据有利地位：随着新能源汽车的普及，充放电产品市场规模将持续扩大。预计到 2030 年，中国的新能源汽车保有量将大幅增加，推动充电基础设施需求的增长。目前充放电市场竞争激烈，公司过往优势与经验主要集中于高压线束业务，目前公司在充放电市场中尚未占据有利地位，市场份额小，议价能力有限，销售定价不高，综合导致产品毛利率为负。

中国新能源汽车充放电产品市场未来将呈现快速增长、技术创新和商业模式多样化的趋势。公司通过扩展市场和客户、提升市场竞争力、优化供应链管理、改进生产效率等措施，虽未能将充放电产品毛利率扭亏为盈，但已逐步减少亏损，未来希望通过不断创新和优化服务，在相关市场占据有利地位。

2、按照产品应用领域，补充分析披露公司毛利率与同行业公司差异原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2、与可比公司毛利率对比分析”处作出如下补充披露：

按照业务类别公司与可比公司毛利率差异情况及原因分析如下：

公司名称	2023 年度毛利率			2022 年度毛利率		
	线束	连接器	充放电	线束	连接器	充放电
沪光股份	12.34%	-	-	11.16%	-	-
大地电气	14.07%	-	-	19.37%	-	-
瑞可达	-	25.10%	-	-	27.50%	-
中航光电	-	40.92%	40.92%	-	40.06%	40.06%
永贵电器		18.14%	18.14%		20.49%	20.49%
同行业可比公司平均值	13.21%	28.05%	29.53%	15.27%	29.35%	30.28%
八达光电	21.57%	20.28%	-0.38%	22.84%	18.41%	-8.61%

注：1、同行业可比公司数据来自于公开披露的定期报告；
2、由于公司业务类型与同行业可比公司仅部分类似，故上表仅列示报告期内相似可比业务的毛利率；

1) 线束毛利率可比分析

报告期内，公司高压线束的毛利率 2022 年度、2023 年度均高于同行业可比

公司，因为公司在新能源汽车高压线束细分领域有明显优势，公司下游新能源汽车整车制造行业产品更新换代速度快、高压线束作为新能源汽车的核心零部件，客户对公司产品工艺质量要求逐步提高，公司需要不断进行技术创新、改善生产工艺以满足客户的各项要求。另外，沪光股份所产线束主要为低压线束，大地电气包含高压和低压线束。八达光电主要为高压线束，高压线束的毛利率整体高于低压线束。

2) 连接器毛利率可比分析

报告期内，公司连接器的毛利率 2022 年度和 2023 年度均低于同行业可比公司。新能源汽车高压连接器作为新能源汽车线束及新能源汽车高压电气系统的核心零部件，目前市场竞争激烈，公司对连接器的定价较低；另外，同行业可比公司的连接器业务板块不仅包含高压连接器，还包含储能连接器、高速连接器等，产品结构上面与八达有所不同。因此连接器业务毛利率与同行业可比公司还存在较大的差异。

3) 充放电毛利率可比分析

报告期内，公司充放电的毛利率分别为-8.61%和-0.38%，充放电产品毛利率大幅上升。目前可比公司并未披露单独的充放电业务板块毛利率。

与具有同类型产品的公司相比，公司充放电业务板块毛利率为负，其他可比公司对应业务板块毛利率为正。主要相较于八达光电，可比公司类似业务板块的产品种类更多，下游应用领域更广，包含了多种可应用于高端领域的产品，拉高了可比公司类似业务板块的整体毛利率水平。中航光电和永贵电器，因其公司体量规模更大，产品下游市场应用领域丰富，将与新能源有关的连接器、线束总成等多种类型产品与充放电产品合并披露，从而导致整体毛利率较高。

（七）说明报告期外销前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性；境外销售形成的应收账款期后回款情况；

1、说明报告期外销前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期各期，公司境外销售前五大客户的销售情况如下所示：

单位：元

2023 年度		
客户名称	销售收入	占主营业务收入比例
Aptiv Plc	13,550,094.00	2.08%
VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY	9,271,043.01	1.42%
D&S Component	319,837.53	0.05%
Amphenol Omni connect India Pvt Ltd	234,854.17	0.04%
Valeo India Private Limited	53,680.50	0.01%
合计	23,429,509.21	3.59%

2022 年度		
客户名称	销售收入	占主营业务收入比例
VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY	22,119,019.54	3.41%
AptivPlc	3,537,454.00	0.55%
PRETTL Kabelkonfektion GmbH	10,259.33	0.00%
LAND GLASS DISTRIBUTOR	4,925.09	0.00%
Advanced Digital Technology India Pvt. Ltd.	4,081.75	0.00%
合计	25,675,739.71	3.96%

注：境外前五大客户统计口径为集团合并层面。

上述客户的基本情况如下：

客户名称	项目	基本情况
Aptiv Components India Pvt Ltd	成立时间	1995 年 4 月 7 日
	国家	印度
	注册资本	4,500,000,000 卢比
	实际控制人	AMITABHMATHUR(Managing Director)
	经营规模	36,972,077,000 卢比 (2023)
	客户类型	直销客户
	合作期限	2021 年 11 月
Aptiv Connection Systems India Pvt Ltd	成立时间	2000 年 11 月 7 日
	国家	印度
	注册资本	400,000,000 卢比
	实际控制人	Mr. Ramesh Parameswaran Nair
	经营规模	8,700,100,000 卢比 (2023)
	客户类型	直销客户
	合作期限	2022 年 12 月
VINFAST TRADING AND PRODUCTION LIMITED LIABILITY COMPANY	成立时间	2017 年 6 月 21 日
	国家	越南
	注册资本	129,063,840,420,000 越南盾
	实际控制人	Ms. Le Thi Thu Thuy
	经营规模	321,734,588,224,477 越南盾 (2023)
	客户类型	直销客户
	合作期限	2020 年 11 月
D&S Component	成立时间	2016 年 1 月 1 日
	国家	印度
	注册资本	未披露
	实际控制人	Harsh Dave
	经营规模	未披露
	客户类型	直销客户
	合作期限	2023 年 3 月
Amphenol Omni connect India Pvt Ltd	成立时间	2008 年 1 月 22 日
	国家	印度
	注册资本	20,500,000 卢比
	实际控制人	RICHARD ADAM NORWITT(Director)

客户名称	项目	基本情况
	经营规模	6,709,697,000 卢比（2023）
	客户类型	直销客户
	合作期限	2023 年 1 月
Valeo India Private Limited	成立时间	2008 年 6 月 19 日
	国家	印度
	注册资本	7,680,000,000 卢比
	实际控制人	JAYAKUMAR GOVINDAN (ManagingDirector)
	经营规模	22,250,43,130,000 卢比（2023）
	客户类型	直销客户
	合作期限	2023 年 12 月
FIT Voltaira Group GmbH	成立时间	2014 年 10 月 16 日
	国家	德国
	注册资本	25,000 欧元
	实际控制人	未披露
	经营规模	3.6 亿美元（2023）
	客户类型	直销客户
	合作期限	2021 年 10 月
LAND GLASS DISTRIBUTOR（ARUBA） VBA	成立时间	2013 年 1 月 1 日
	国家	阿鲁巴岛
	注册资本	10000 阿鲁巴或荷兰盾
	实际控制人	Mr. Carlos Enrique Verdugo Gazdik
	经营规模	未披露
	客户类型	直销客户
	合作期限	2022 年 8 月
Advanced Digital Technology India Pvt. Ltd	成立时间	2014 年 11 月 12 日
	国家	印度
	注册资本	50,000,000 卢比
	实际控制人	JONGPARKBACK(Director)
	经营规模	46,991,700 卢比（2023）
	客户类型	直销客户
	合作期限	2022 年 5 月

注：1、合作期限为合作开始时间，指公司与该客户开始交易的时间；

2、销售金额为客户单体口径；

3、信息来源为中国信保资信报告、企查查、境外客户回复

报告期各期境外前五大客户的销售收入占境外主营业务收入的的比例分别为100%、99.88%，占主营业务收入的的比例为 3.96%、3.59%。其中，AptivPlc 和 VINFAST TRADING AND PRODUCTION JOINT STOCK COMPANY 在报告期各期境外前五大客户中占据前两名，合计占境外主营业务收入的的比例分别为 99.92%、97.29%，公司境外客户稳定性较高。

综上，公司前两大外销客户均为所在地区规模较大、较为领先的汽车企业，与公司销售规模相匹配，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

2、境外销售形成的应收账款期后回款情况

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
境外销售应收账款余额	6,176,289.67	6,141,760.94
期后回款（截至 2024.5.31）	6,176,289.67	6,141,760.94
回款比例	100.00%	100.00%

报告期各期，公司境外销售回款比例较高，期后已全部回款。

（八）说明公司是否存在寄售模式销售的情形，如有，补充披露具体业务模式，寄售模式下各期销售金额及占比情况，公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因；寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“六、商业模式”之“4.销售模式”处补充披露如下：

1、公司寄售模式的具体业务模式、销售金额及占比

寄售模式下的具体业务模式：公司根据合同约定将产品送至客户或其指定地点，客户根据实际需要领用产品，并经双方对账确认无误后，公司根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入。

寄售模式的销售金额及主营业务收入占比情况如下：

单位：元

项目	2023 年		2022 年	
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比
寄售模式	437,969,140.06	67.20%	375,141,432.40	57.84%
非寄售模式	213,808,299.68	32.80%	273,479,020.75	42.16%
合计	651,777,439.74	100.00%	648,620,453.15	100.00%

2、公司对寄售模式下库存商品的管理情况

为了保证公司寄售模式下收入确认的及时、准确，及时掌握公司寄售存货的数量及状态情况，公司结合实际业务，对寄售产品发货、保管、领用及对账、盘点等进行了制度规范，相关内部控制措施具体执行情况如下所示：

（1）寄售产品发货

公司根据客户订单需求，将产品送至客户指定仓库，客户寄售库负责人员根据送货单对实物的数量、型号进行清点，经核对无误后办理入库。公司 ERP 系统以调拨的方式录入对应的出货数量并转入发出商品库。

（2）寄售产品保管

寄售模式下，公司的产品存放在客户指定的仓库中，与客户的存货严格分开。

（3）寄售产品领用及对账

客户根据生产需要领用寄售产品，每月将领料信息、结存信息通过供应商系统、邮件等双方认可的形式发送给公司对应的业务人员进行对账，公司通过对账确认客户已使用产品数量。财务部门对寄售客户对账单进行复核后确认收入并开票。

（4）寄售产品盘点管理

报告期内，公司业务员不定期去仓库查看寄售产品存放情况，并结合寄售仓库存，以半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货。

综上所述，报告期内，公司寄售模式下相关产品的发货、保管、领用及对账、盘点等内部控制制度健全有效，公司能够对相关商品实施控制，相关内部控制运行良好。

3、寄售模式下的发出商品数量、金额及变动原因

报告期内，寄售模式下的发出商品的情况如下：

单位：件、元

客户名称	2023 年期末		2022 年期末	
	数量	金额	数量	金额
北京汽车集团有限公司	70,697.00	16,907,449.65	69,031.00	14,835,827.67
零跑汽车有限公司	49,048.00	12,117,942.42	-	-
保定市长城控股集团有限公司	14,180.00	4,686,046.14	16,047.00	4,497,738.26
合众新能源汽车股份有限公司	5,422.00	1,146,260.84	56,161.00	14,876,767.62
中国兵器装备集团有限公司	477.00	94,347.96	594.00	100,667.73
合计	139,824.00	34,952,047.01	141,833.00	34,311,001.28

由上表可见，报告期内寄售模式的发出商品数量有所下降、金额却有所上涨，主要原因有：（1）2023 年度新增客户零跑汽车有限公司，且交易金额较大，公司于 2022 年入围其供应商库，2023 年开始为其大批量供货，并采用寄售模式进行销售，其产品的单位成本较高，从而导致公司发出商品金额的增加；（2）合众新能源汽车股份有限公司 2023 年业务量下降导致其发出商品的数量、金额大幅下降，因其发出商品的单位成本较低，从而导致公司总体发出商品数量的小幅下降。

4、寄售模式业务对应的主要客户及产品类型

报告期内，寄售模式下的主要客户的销售情况如下：

单位：元

客户名称	产品类型	2023 年度	2022 年度
北京汽车集团有限公司	线束、充放电	161,556,702.63	121,180,996.79
保定市长城控股集团有限公司	线束、充放电	129,152,701.26	137,307,809.49
零跑汽车有限公司	线束	77,335,611.60	-
合众新能源汽车股份有限公司	线束、充放电	61,554,380.30	114,896,908.50
株洲中车时代电气股份有限公司	线束	8,125,621.65	-
中国兵器装备集团有限公司	线束、充放电	244,122.62	1,755,717.62
合计		437,969,140.06	375,141,432.40

报告期内,公司寄售模式下的客户销售额分别为 37,514.14 万元、43,796.91 万元,占当期主营业务收入的比例分别为 57.84%、67.20%。采用寄售模式的产品类型主要包括线束以及充放电产品。

5、寄售模式具体过程,寄售模式下销售与同行业对比情况

公司寄售模式销售过程如下:公司根据客户订单或预测订单进行备货、生产,并将产品运送至客户指定的供应商管理库存仓库。在客户领用之前,位于指定仓库的产品所有权归公司,客户领用产品后,产品的所有权转移至客户。客户根据其生产需求自供应商管理库存仓库领用产品,并按照双方约定进行财务核对,公司与每个寄售模式客户均有固定的对账时间和对账周期,双方在约定的对账时间核对对账周期内的领用情况,根据协商确认的结算单价,形成对账单,经公司业务人员核对数量、结算价格后,财务人员根据该对账单开具增值税发票,公司则根据对账单上客户实际领用产品数量及金额确认收入。

公司采用寄售销售模式的原因主要系应客户需求,该种库存管理模式近年来愈发成为国际知名厂商的通用模式。寄售模式有助于客户自身进行库存管理,提升客户黏性,还可以帮助公司对客户需求变化进行动态监控,完善公司的备货机制。因此,公司对部分大客户采用寄售模式进行销售,具备商业合理性。

同行业可比公司采用寄售模式销售的情况,及其收入确认政策统计如下:

公司名称	收入确认方法
沪光股份	领用确认:公司按照客户订单组织生产,将产品送至客户或其指定地点,客户实际领用后,定期出具确认单,公司根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入
大地电气	领用确认:公司按照客户合同或订单组织生产,将产品送至客户或其指定地点,客户实际领用后,产品价格已发布或取得经客户确认的结算凭据,据此确认收入
瑞可达	VMI 模式,公司发货至 VMI 仓库,并由客户代为保管;客户根据生产情况领用产品,公司通过查询客户的供应商系统或者通过电子邮件方式与客户核对领用情况,核对无误后确认收入。
中航光电	产品生产完成发货到客户的 VMI 库,根据客户回执的使用确认单确认收入
永贵电器	在公司已根据合同约定将产品交付给购货方或客户领用后,已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
本公司	公司根据合同约定将产品送至客户或其指定地点,客户根据实际需要领用产品,并经双方对账确认无误后,公司根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入。

综上所述,寄售模式下销售与同行业情况对比符合行业惯例。

（九）说明公司对账方式确认收入的原因及合理性，具体对账时间与货物交付时间的差异情况，具体收入确认方法、时点等，与同行业公司是否一致，说明是否存在收入跨期情形，并对照《企业会计准则-14号收入》相关规定分析收入确认方法的合理性；

1、公司对账方式确认收入的原因及合理性

公司对于领用结算模式的销售采用对账方式确认收入，主要原因为领用结算模式即发货至客户指定的仓库，相应产品形成发出商品，客户按照其需要在指定仓库提货。此种模式下能够实现行业内企业与客户的近距离对接，积极快速地响应客户的需求，为客户提供高效、优质的配套服务，进一步增强公司产品的市场竞争力。

公司对于主要客户采取对账方式确认收入，供需双方在合同中明确了该种模式。公司发货至客户指定的仓库或中转库，并维持仓库或中转库内产品的安全库存水平，该阶段由公司承担运输费用。客户按照其生产需求在相应仓库或中转库中提货，所产生的仓储费用和后期运输至客户现场的费用依据双方约定执行。公司和客户每月核对公司的发货量、客户的提货量以及库存，并定期对账结算。客户领用后采取对账方式进行结算为行业惯例，公司采用对账方式确认收入具有一定的合理性。

2、公司具体对账时间与货物交付时间的差异情况

对于对账确认收入的客户，公司根据合同约定将产品送至客户或其指定地点，客户根据实际需要领用产品，并经双方对账无误后，公司根据结算通知、对账单等结算凭据确认销售收入。公司与客户主要按月度对账，结算上月领用商品，产品签收至对账确认收入的周期一般为一个月左右。

3、公司对账方式确认收入的具体收入确认方法、时点等，与同行业公司保持一致

公司与同行业可比公司关于对账方式确认收入的具体收入确认方法、时点情况如下：

公司	收入确认方法、时点	收入确认依据
沪光股份	领用确认：公司按照客户订单组织生产，将产品送至客	客户出具的确认单

公司	收入确认方法、时点	收入确认依据
	户或其指定地点，客户实际领用后，定期出具确认单，公司根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入。	
大地电气	领用确认：公司按照客户合同或订单组织生产，将产品送至客户或其指定地点，客户实际领用后，产品价格已发布或取得经客户确认的结算凭据，据此确认收入。	经客户确认的结算凭据
瑞可达	VMI 模式，公司发货至 VMI 仓库，并由客户代为保管；客户根据生产情况领用产品，公司通过查询客户的供应商系统或者通过电子邮件方式与客户核对领用情况，核对无误后确认收入。	客户的供应商系统发布的领用数据或通过电子邮件等发送的确认单
中航光电	产品生产完成发货到客户的 VMI 库，根据客户回执的使用确认单确认收入。	客户回执的使用确认单
永贵电器	在公司已根据合同约定将产品交付给购货方或客户领用后，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。	结算单据
申请挂牌公司	公司根据合同约定将产品送至客户或其指定地点，客户根据实际需要领用产品，并经双方对账确认无误后，公司根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入。	客户的供应商系统发布的领用数据或通过电子邮件等发送的确认单

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露资料。

综上所述，公司对账方式确认收入的具体收入确认方法、时点与同行业情况对比符合行业惯例，与同行业公司保持一致。

4、公司对账方式确认收入不存在跨期情形

在对账结算模式下，公司根据客户的要货指令，将产品运输至客户指定仓库，取得客户签收单或者客户由第三方仓库提货后确认为发出商品，定期取得客户出具的对账单等结算凭据，核对无误后，根据对账数量以及约定价格确认收入。

针对销售活动，公司制定了《销售管理制度》等内部控制制度，对销售环节的合同签订、订单接受、产品质检、产品发货、产品签收、产品验收、发票开具及销售收款等各个环节建立了完善的内部控制程序，报告期内，相关内部控制程序执行情况良好，各环节对应的业务单据完备，相关内控健全有效，不存在跨期或调节收入的情形。

5、对照《企业会计准则-14 号收入》相关规定分析收入确认方法的合理性

在对账确认收入中，公司将产品经客户验收并与客户对账确认的时点作为商品控制权转移的时点。根据《企业会计准则第 14 号-收入》相关规定，判断客户是否已取得商品控制权时与公司相关情况对比如下：

《企业会计准则第 14 号-收入》相关规定	对账确认后是否符合相关规定
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是
客户已接受该商品	是
其他表明客户已取得商品控制权的迹象	是

如上表所示，公司收入确认相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，对账单等凭证作为收入确认依据具有合理性。

（十）结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）实现情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

1、报告期末在手订单和期后新增订单

公司 2023 年末在手订单以及期后新签订单情况如下：

单位：元

项目	金额
2022 年末在手订单	137,849,582.24
2023 年末在手订单	189,092,074.42
期后新签订单	333,118,299.26
2024 年 5 月末在手订单	181,500,183.54

2023 年末，公司在手订单金额为 18,909.21 万元，2024 年 1-5 月新增订单 33,311.83 万元，截至 2024 年 5 月末，公司在手订单金额为 18,150.02 万元。公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障。

2、公司 2024 年 1-5 月份期后业绩情况

单位：元

项目	金额
营业收入	270,006,789.17
营业利润	18,856,222.46
毛利率	15.63%
净利润	16,476,134.75

项目	金额
经营性现金流量净额	27,548,775.46

注 1：2024 年 1-5 月数据未经审计

公司 2024 年 1-5 月共实现营业收入 27,000.68 万元，营业利润 1,885.62 万元，毛利率 15.63%，净利润 1,647.61 万元，经营活动现金流净额 2,754.88 万元。公司所处新能源汽车零部件行业收入存在较为明显的季节性特征，第三、四季度为汽车整车厂商与供应商签订合同及订单的旺季，第四季度为公司产品及服务的交付及验收旺季，收入主要集中确认在第四季度。因此，公司 2024 年 1-5 月的销售金额不能反映全年度的收入情况。

另外，受原材料价格上涨以及行业价格下降影响，公司销量未来持续增长的同时，净利润可能无法实现同步增长，毛利率和净利率可能较报告期有所下降。为此，公司不断拓展公司产品的应用领域、开拓新客户，并果断实施技术创新，降低产品成本，以提升盈利能力的可持续性。

3、公司未来盈利能力的走势及可持续性

公司与主要客户合作稳定，下游客户行业景情况良好。公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障。2024 年 1-5 月，在原材料价格较快增长的背景下，公司收入保持增长趋势的同时，毛利率有所下降。随着国内经济企稳回升、消费需求逐步恢复，预计 2024 年下半年公司的经营业绩将进一步扩大。未来，公司将持续开发新客户、新产品、新工艺，完善产品结构，以提升持续盈利能力。

（十一）请主办券商及律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，公司存在向境外客户销售产品的情形，境外销售产品主要为新能源汽车线束、各种型号充放电装置、高压连接器等，主要销售国家和区域包括越南、印度等，就上述境外销售产品而言，公司在境外销售所涉国家和地区无必需取得相关资质、许可。公司履行了对境外销售产品所需的审批程序并取得了相应

的货物进出口相关资质证书，具备开展进出口贸易的资格。

自报告期初至本回复出具之日，公司已取得的货物进出口相关资质证书具体情况如下：

序号	持有人	资质证书	证书编号	核发机构	证书内容
1	八达光电	《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》	3303964A01	中华人民共和国温州海关	企业经营类别：进出口货物收发货人
2	八达光电	《对外贸易经营者备案》	04250726	对外贸易经营者备案登记机关	对外贸易经营者备案登记

注：根据 2022 年 12 月 30 日通过的最新修订的《中华人民共和国对外贸易法》，即日起从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者无需办理备案登记。

公司报告期内不存在因行政处罚而向境外地区支付的营业外支出。经检索中国海关企业进出口信用信息公示平台(<http://credit.customs.gov.cn/>)、国家市场监督管理总局(<http://www.samr.gov.cn/>)、国家外汇管理局(<http://www.safe.gov.cn/>)等公开网站，报告期内，公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上，报告期内，公司依法取得从事境外销售相关业务所必需的资质、许可，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

公司向境外客户的产品销售采用直销模式，并通过银行转账结算付款。公司已在具备相关外汇业务资质的银行开立了外币账户，并通过该等账户进行境外销售货款的外币结算、结换汇等。报告期内，除收取境外销售货款外，公司在境外销售业务模式下不存在其他跨境资金流动情形。

根据浙江省信用中心于 2024 年 1 月 12 日出具的《企业专项信用报告》以及中华人民共和国杭州海关于 2024 年 2 月 1 日出具的《企业信用状况证明》并经检索中国海关企业进出口信用信息公示平台(<http://credit.customs.gov.cn/>)、国家市场监督管理总局(<http://www.samr.gov.cn/>)、国家外汇管理局(<http://www.safe.gov.cn/>)等公开网站，报告期内，公司不存在因产品出口而受到税务、海关、市场监督管理、外汇主管部门处罚的情况。

综上，公司境外销售业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行的核查程序如下：

1、了解与收入相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

2、访谈公司主要销售负责人、财务负责人进行访谈，了解公司的销售组织架构、销售模式、定价机制以及信用政策等情况，了解报告期内主营产品的销售的情况，以及财务的账务处理流程；

3、获取公司收入明细账，分析公司主要销售产品、型号、下游领域，关注公司报告期各期收入与净利润变动的原因及合理性；分析外销收入占比及波动情况；

4、查阅行业公开信息，关注公司下游领域划分的收入结构及其变动是否与行业周期匹配；查阅同行业可比公司收入及利润的变动趋势，评价与公司是否存在显著差异；

5、问询公司实际控制人、业务负责人，了解公司客户集中度较高的原因；查阅《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，核查公司是否于《公开转让说明书》充分披露客户集中度较高的有关事项；查阅同行业可比公司公开披露资料，了解客户集中度较高是否符合行业特征；

6、查阅并获取公司主要客户基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、行业地位、合作背景，获取公司订单台账，关注主要客户报告期各期订单变化，取得并查阅公司期后销售订单明细，评价公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，判断对公司持续经营能力是否构成重大不利影响；

7、问询公司业务负责人，了解公司主要订单的获取方式，核查是否存在招投标等其他形式的业务获取方式，评价公司订单获取的合法合规性；查阅公司报告期各期销售费用明细，确认是否存在招标服务费等与招投标相关的费用；

8、取得公司与主要境外客户的销售合同，抽查境外销售的记账凭证、出库单、装箱单、海运提单、发票、海关报关单、货款回单等单据；

9、获取公司报告期海关电子口岸报关数据、出口退税汇总申报表、出口退税明细账、保险费及运费数据等，并与公司外销收入进行勾稽核对，测试并核查与外销收入的匹配性；通过公开信息查询公司主要外销客户的基本情况、业务情况等各项信息，结合境外客户与公司的访谈情况及工商信息、登记文件的查询，核查公司与外销客户的业务合作情况及关联关系或其他利益往来情况；抽查了主要外销客户的回款记录，核对了公司银行流水，确认境外客户期后回款情况；

10、获取公司报告期收入明细账，按产品类型、销售区域、贸易模式、应用领域等多维度分析公司收入、单价、毛利率变动及其原因；查阅同行业公司类似产品毛利率情况及变动原因，判断是否与公司存在显著差异；查阅行业政策、查询行业数据，访谈业务主管，查阅公司在手订单及期后业绩实现情况；

11、访谈公司财务负责人，了解 VMI 模式从产品调拨、运输及签收、VMI 仓库各环节业务流程，以及如何对账确认产品实际使用数量的准确性、对账形式、对账周期、对账单据、使用数量是否存在差异及相应的解决措施等；查阅公司与 VMI 客户的送货单、对账文件等，分析对账周期、对账时间等是否与内部控制流程相符，是否存在偏差；查阅同行业可比公司收入确认政策，判断是否与同行业可比公司存在显著差异；了解公司 VMI 存货管控措施，查阅公司与客户、第三方租赁服务企业的对账单、邮件往来，查看客户的供应商管理系统，关注 VMI 销售模式下收入确认的准确性、完整性、真实性；

12、了解公司销售模式、收入确认会计政策，并查阅了公司报告期内主要客户销售合同或订单，核查收入确认方法是否符合公司的实际经营情况；查阅企业会计准则中与收入确认相关的规定，核查公司收入确认是否符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司类似收入确认政策进行对比，分析是否存在差异；

13、关注新能源汽车零部件行业法律法规、外销国家或地区的进口政策、国际贸易局势、公司上下游供需情况等宏观因素，结合公司自身客户开拓情况、客户资质、在手订单及新增订单情况、主要财务比率波动情况，分析性判断公司盈利能力与成长空间；

14、对报告期内的主要客户进行实地或视频访谈，了解主要客户的基本情况、与公司合作历史、与公司之间交易概况，采购公司产品的用途等，了解双方交易真实性、行业变动趋势、对公司产品的评价、信用政策、控制权转移时点等关键信息。

报告期各期，主办券商、申报会计师走访情况统计如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
走访覆盖收入金额	600,241,651.31	531,940,356.30
销售收入	656,082,329.29	651,955,874.33
走访覆盖比例	91.49%	81.59%

15、对公司应收账款期末余额以及交易额较大的客户实施函证，函证内容包括应收账款余额及交易金额。

报告期内，主办券商对主要客户的函证核查情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	656,082,329.29	651,955,874.33
发函金额	623,762,298.54	557,486,778.46
发函率	95.07%	85.51%
回函金额	623,305,281.22	556,772,304.10
回函率	99.93%	99.87%

报告期内，申报会计师对主要客户的函证核查情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	656,082,329.29	651,955,874.33
发函金额	623,762,298.54	557,486,778.46
发函率	95.07%	85.51%
回函金额	621,747,246.26	556,753,593.03
回函率	99.68%	99.87%

对未收回的函证执行替代性程序，核对至相关的销售合同或订单、发票、验收凭据、银行回单等支持性文件；对回函不符的函证执行替代性程序，询问管理层差异原因并逐一核实，将差异部分核对至销售合同或订单、发票、验收凭据、

银行回单等支持性文件，分析差异原因的合理性；

16、对公司主要的内外销客户进行细节测试：对于内销客户，检查销售订单、发货签收单、销售发票、银行回单、客户的供应商系统发布的领用数据或通过电子邮件等发送的确认单等支持性文件，对于外销客户，检查销售订单、报关单、销售发票、银行回单等支持性文件，以确认销售收入的真实性；

17、对公司销售收入执行截止性测试，关注是否存在收入跨期的情况，评价公司收入确认金额的准确性。从资产负债表日前后一个月的业务样本中各选取当月收入金额最大的前五笔，核对销售合同或订单、销售发票、出库单及客户签收单、报关单、对账单及其对账邮件等收入确认支持性文件。

（二）主办券商、申报会计师核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、报告期内公司营业收入变动系日常经营所致，收入上涨符合行业趋势，具有合理性，公司业绩变动趋势与同行业可比公司基本保持一致，不存在重大差异；

2、公司目前客户集中度较高，与同行业可比公司存在一定差异，主要系较之于同行业公司产品和收入结构存在一定区别，但受下游新能源汽车行业集中度较高的影响，部分可比公司也呈现客户集中度较高的情况，以及与公司执行的大客户战略相关；报告期内，公司单个客户收入或毛利占比未达到 50%，对主要客户不存在重大依赖，客户集中度较高不会对公司持续经营能力造成重大不利影响；截至本回复出具之日，公司与主要客户稳定合作，客户流失风险较低，公司已通过积极拓展新客户、进一步丰富公司产品线优化产品结构等措施降低公司大客户依赖，并在报告期内取得了丰富成果，该等措施具备有效性；

3、公司产品主要客户为北汽集团、长城汽车、东风集团等在内的大型整车厂，订单获取方式主要包括商务谈判、招投标，与公司客户集中度的业务特点和客户类型相匹配；

4、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况；公司外销产品在东南亚、南亚新能源市场有较大的定价优势，外销毛利率整体高于内销毛利率具备合理性；公司境外收入的变化趋势与出口退税、运费和保

险费的变化趋势能够匹配。

5、公司主要境外客户真实存在且资信情况良好，公司与境外客户不存在关联关系或其他利益安排，境外客户从公司采购的产品与其所从事的业务相关，不存在异常；境外客户期后回款良好；

6、公司报告期内充放电产品毛利率为负，主要受材料成本、销售规模、研发投入以及市场竞争等因素综合导致；公司与同行业可比公司类似产品的毛利率存在一定差异，主要系可比公司类似业务板块的产品种类更多，下游应用领域更广，包含了多种可应用于高端领域的产品，拉高了可比公司类似业务板块的整体毛利率水平，公司与可比公司产品毛利率的差异情况存在合理性；

7、公司的寄售模式结算的收入确认的原则、时点及依据合理恰当，不存在通过调节结算时点调节收入情形，寄售模式的销售情况符合行业惯例；

8、公司收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前和延后确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，真实、准确、完整；

9、公司主要客户较为集中，主要客户均为知名整车厂，业务实力及业绩规模雄厚；公司期末在手订单以及期后新增订单充足，下游需求旺盛；公司期后业绩较为稳定，增长趋势良好；公司未来盈利能力较好，业绩具有可持续性。

（三）主办券商、律师核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行的核查程序如下：

1、获取并查阅了公司《对外贸易经营者备案登记表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》；

2、获取并查阅了公司报告期内营业外支出明细；

3、访谈公司销售负责人，了解公司报告期内境外销售情况、产品所涉行业在主要销售国家和地区是否需要相应的资质和许可等情况；

4、访谈了公司报告期内主要境外客户，了解公司的境外销售情况；

5、访谈了公司财务总监，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、结算方法、跨境资金流动及结换汇情况等；

6、通过中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家市场监督管理总局、国家外汇管理局等网站查询了公司报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，是否存在违反国家外汇及税务等法律法规规定的情形；

7、获取并查阅了公司主管海关出具的合规证明及信用平台出具的信用报告；

8、获取并查阅了公司出具的书面确认。

（四）主办券商、律师核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

报告期内，公司已依法取得从事境外销售相关业务所必需的资质、许可，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

报告期内，公司境外销售的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

5.关于存货

根据申请材料，报告期各期末，公司存货余额分别为 24,336.58 万元和 20,582.56 万元，主要由原材料、库存商品及发出商品构成。其中，发出商品余额分别为 6,292.14 万元和 7,319.73 万元。

请公司：（1）补充披露存货余额下降的原因及合理性，存货余额与订单情况及销售情况的匹配性；（2）补充披露公司发出商品余额较大的原因及合理性，发出商品占存货比例与同行业公司是否存在显著差异及原因，公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况；（3）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况；（4）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，及存货跌价准备计提的充分性；说明存货跌价准备计提方法，报告期各期存货跌价准备计提情况，计提金额较大的原因，计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因；（5）结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见，说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性发表专业意见。

一、公司说明及补充披露

（一）补充披露存货余额下降的原因及合理性，存货余额与订单情况及销售情况的匹配性；

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七 资产质量分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

①存货余额下降的原因及合理性分析

报告期内，公司的存货包括原材料、库存商品、发出商品、在产品及委托加

工物资。其中原材料包括高压线缆、连接器、端子等，库存商品为各类线束、充电枪/座和连接器，发出商品为公司产成品发往客户地点尚未对账的产成品，委托加工物资为发往外协、外包单位加工的存货。2023 年末存货余额较 2022 年末减少 3,754.02 万元，主要系原材料减少 1,296.05 万元、库存商品减少 3,096.35 万元。

2023 年末存货余额减少主要原因是，一方面，公司主要采用“以销定产，以产定采，适度备货”的采购模式。2022 年度，公司报告期末营业收入较上年增长较大，对应 2022 年存货备货量较上年增长较大，2023 年末，而营业收入与上年保持相对稳定，存货备用量有所下降。另一方面，公司 2023 年加强了采购考核管理，严格控制存货库存量及存货账龄，导致 2023 年末存货余额较上年下降较大。综上所述，公司存货变动符合公司的采购备货政策，具有合理性。

②存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

公司实行“以销定产，以产定采，适度备货”的模式，公司根据自身产能和市场情况进行适度备货。报告期各期末，公司有订单支持的存货情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末存货余额 a	205,825,567.89	243,365,790.43
期末在手订单金额 b	189,092,074.42	137,849,582.24
在手订单覆盖率 c=(b/a)	91.87%	56.64%

公司 2022 年存货订单覆盖率较低，主要是 2022 年收入增长较大，备货量较多。

(二) 补充披露公司发出商品余额较大的原因及合理性，发出商品占存货比例与同行业公司是否存在显著差异及原因，公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况；

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七 资产质量分析”之“9、存货”之“(2) 存货项目分析”中补充披露如下：

③发出商品余额较大原因及合理性分析

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 6,292.14 万元、7,319.73 万

元，占各期末存货账面余额的比重分别为 25.85%、35.56%。

报告期各期末，发出商品主要以新能源汽车线束为主，占发出商品比例在 80%以上。2023 年 12 月 31 日发出商品余额较上年度末增长 16.33%，主要系 2023 年度公司新拓展客户零跑汽车有限公司收入增加较多，零跑汽车采用 VMI 核算模式，因此 2023 年度末发出商品余额较上年度末增长。

公司发出商品金额较高是销售模式影响，公司主要客户为新能源汽车整车厂，公司前五大客户基本采用 VMI 核算模式，该种结算方式符合新能源整车厂的行业特点。对 VMI 核算模式公司严格按照会计准则要求，已发送至整车厂而尚未对账确认的产品列示于发出商品。故发出商品余额较大主要系下游客户新能源汽车整车厂的结算特点所致。

④发出商品占存货比例与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

公司及同行业可比公司发出商品占存货比例情况如下：

公司	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
沪光股份	0.73%	0.55%
大地电气	13.10%	13.71%
瑞可达	32.30%	32.28%
中航光电	—	—
永贵电器	—	—
同行业可比公司平均值	15.38%	15.51%
本公司	35.56%	25.85%

注 1：中航光电、永贵电器年度报告未列示发出商品数据；

注 2：同行业可比公司数据来自于公开披露的定期报告

报告期各期末各公司发出商品占存货比例存在较大差异，发出商品占存货比例受公司结算模式比例不同有所差异，一般通收入通过 VMI 模式结算比例较大，期末发出商品占存货比例会较高。

公司发出商品占存货比例与瑞可达接近高于大地电气、沪光股份，主要是通过 VMI 模式结算比例不同导致的，中航光电、永贵电器定期报告未披露发出商品情况，整体而言。总体而言，公司发出商品占存货比例与可比公司存在较大差异具有合理性。

⑤公司保证发出商品的真实准确完整的管理措施

公司的管理措施如下：

(1) 利用 ERP 记录存货的进销存，从而能够准确记录发出商品的信息；

(2) 跟踪发出商品的出入库信息，1) 对于由公司直发客户的发出商品，公司将存货已送至客户后，获取客户签收单，月末公司会统一和客户对账，已对账部分形成本期收入，未对账部分形成期末发出商品。2) 对于客户通过三方仓领用的发出商品，公司会要求三方仓库管理方向公司报送出入库数据并由销售内勤每日核对，月末公司会先统一和客户对账，并将对账结果与三方仓出入库数据进行核对，核对结果由三方仓进行盖章确认。

公司对账具体过程为：公司大部分客户具有供应商信息系统，公司对于具备供应商信息系统的客户，公司销售部直接按系统导出出入库信息与公司 ERP 系统数据进行核对，核对结果大部分邮件或者盖章确认，少量通过微信沟通确认。对于没有供应商信息系统的客户，由物流库保管好每份客户的签收单作为核对依据，并由客户签字或盖章确认，或者通过公对公邮件核对。

(3) 公司每期期末通过对库存商品包括三方仓库进行盘点，检查发出商品的出库单。通过期末实地盘点、检查产品的出入单据可以有效的保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

(4) 公司为保证发出商品结算的及时性，对发出商品及时与客户确认对账，了解发出商品的上线领用情况，对未能及时结算的发出商品，及时与客户进行沟通，谨慎评估并计提充足的存货减值准备。

⑥是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况

报告期各期末发出商品期后结转成本确认销售的具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额	73,197,255.90	62,921,355.82
期后结转成本金额	65,009,234.04	58,205,206.27
尚未结转成本金额	8,188,021.86	4,716,149.55
期后结转比例	88.81%	92.50%

尚未结转比例	11.19%	7.50%
--------	--------	-------

注：期后结转金额统计截至 2024 年 5 月 31 日发出商品结转成本情况。

截至 2024 年 5 月 31 日，各期末公司发出商品结转成本比例分别为 92.50%，88.81%，转销情况良好。截至 2024 年 5 月 31 日发出商尚未结转库龄及计提跌价情况如下：

单位：元			
项目	金额	计提跌价	存货跌价准备计提比例
1 年以内	3,471,872.31	196,014.00	5.65%
1 年以上	4,716,149.55	4,109,179.80	87.13%
合计	8,188,021.86	4,305,193.80	52.58%

尚未结转存货主要是客户部份车型停产或者销量不及预期形成的。1 年以上库龄发出商品主要原因为客户车型停产、未量产或生产经营不善，导致发出商品长期未结转。针对未转销发出商品，公司基于谨慎性考虑，其中：1 年以上的存货已经计提跌价 87.13%。已于报告期各期末就相关发出商品充分计提存货跌价准备。

（三）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况；

1、盘点情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果

为了完善存货管理，公司专门制定了《存货管理制度》，并将库存盘点分为定期盘点，涉及盘点的主要内容为：

公司盘点为定期盘点：每月最后一天，以抽盘方式，

年终原则上应采取全面盘点方式。仓储根据生产情况制定盘点计划，下发盘点通知，内容包括盘点范围、单据截止时间及盘点人员安排等；相关部门按盘点计划进行盘点前的准备工作。

盘点期间原则上暂停收发物流，对于各生产单位在盘点期间所需物料领料，

经相关领导批准后方可实施，并进行登记。

仓管按要求的截至时间，对实物进行整理，单据、账卡等整理就绪，从系统重打印物料清单。

盘点物品时，按照制定的盘点计划中规定的方法进行盘点。详实记录盘点实物状况及数量。

盘点人员需在盘点清单上签字确认，对核对有误的，应会同初盘人员、仓管人员修改盘点清单中所载的数量，并签字确认。盘点发现问题后积极寻找差异产生原因，同时做好预防及改善工作。

报告期各期末，公司对存货项目进行盘点的情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 12 月 28 日-2023 年 12 月 29 日	2022 年 12 月 29 日-2022 年 12 月 31 日
盘点地点	公司内部仓及镇江仓库、株洲仓库、长城泰州库、光束张家港仓、合众宜春仓、零跑金华库等	公司内部仓、镇江仓库、株洲仓库、长城泰州库、合众宜春仓、宁达南宁仓等
盘点人员	仓管、财务部及销售业务人员	仓管，财务部，销售业务人员
盘点范围	全盘	全盘
盘点方法	实地盘点法	实地盘点法
盘点品种	原材料、库存商品、低值易耗品	原材料、库存商品、低值易耗品
存货金额	124,265,115.87	168,422,818.97
盘点比例	100.00%	100.00%
盘点账面金额	124,265,115.87	168,422,818.97
实际盘点金额	124,167,805.84	168,391,667.29
盘点差异	97,310.03	31,151.68
盘点差异情况	盘点差异系盘点日出库，已通过单据补充核查	存货盘亏，已会计调整

公司发出商品为已发送至整车厂客户，而未对账确认收入的存货，由于部分客户仓库的保密性要求，公司未对该部分发出商品、委托加工物资进行盘点，通过函证方式对发出商品、委托加工物资进行补充核查的情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品期末余额	73,197,255.90	62,921,355.82

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品函证确认金额	51,008,903.24	39,921,985.79
发出商品函证确认比例	69.69%	63.45%
项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
委托加工物资期末余额	950,257.73	1,548,932.00
委托加工物资函证确认金额	462,780.62	1,266,212.49
委托加工物资函证确认比例	48.70%	81.75%

2、保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

公司发出商品为已发送至整车厂客户，而未对账确认的存货，受限于客观原因，公司无法对发出商品进行全面盘点。公司对于相关发出商品均有完整的出库记录，能够保证发出商品的完整性；同时公司会严格按照销售对账确认时点、签收日期对期末发出商品是否满足收入确认条件进行确认，能够识别发出商品的权属情况。公司对发出商品的具体管理措施详见本节第（二）点之“3、公司保证发出商品的真实准确完整的管理措施”。

（四）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，及存货跌价准备计提的充分性；说明存货跌价准备计提方法，报告期各期存货跌价准备计提情况，计提金额较大的原因，计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因；

1、补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七 资产质量分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

① 公司存货库龄分布及占比如下：

单位：元

2023 年 12 月 31 日			
项目	1 年以内	1 年以上	小计
存货余额	156,723,856.69	49,101,711.20	205,825,567.89
占存货余额比例	76.14%	16.29%	100.00%

单位：元

2022 年 12 月 31 日			
项目	1 年以内	1 年以上	小计
存货余额	215,214,745.86	28,151,044.57	243,365,790.43
占存货余额比例	88.43%	11.57%	100.00%

报告期各期末，公司库龄主要集中在 1 年以内，1 年以内存货占比分别为 88.43%、76.14%。2023 年 1 年以上存货增加较大，主要是部分客户车型停产、未量产或生产经营不善，公司已充分考虑公司存货库龄情况，根据公司的存货跌价准备计提政策，计提充分的跌价准备。

② 公司各期末主要产品结存单位及期后售价情况如下：

报告期，公司主要产品为线束，存货结存单位及期后售价

单位：元

产品	2023 年 12 月 31 日/2024 年 1 月-5 月		2022 年 12 月 31 日/2023 年度	
	期末平均结存成本	期后平均销售价格	期末平均结存成本	期后平均销售价格
线束	250.97	286.62	241.85	294.13

注：期后平均销售价格=期后销售总额/总数量

报告期各期末，公司主要产品线束的期后价格较为稳定，均高于期末库存商品平均成本。

③ 报告期内存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的

估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，及存货跌价准备计提的充分性

(1) 公司存货跌价准备的会计政策

详见本问询回复之“问题五、关于存货”之“一、（四）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等”

(2) 存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法

1) 原材料、在产品、委托加工物资、低值易耗品：根据对应产品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确认可变现净值； 2) 库存商品、发出商品、合同履约成本：对于公司库存商品和发出商品中有对应销售订单部分，可变现净值以销售合同价格减去相应的销售费用确定；对无订单库存部分，可变现净值按照近期同类产品平均销售价格作为计算基础。此外，公司销售部、物控部门结合销售订单、销售预期，并考虑产品配套车型的生产情况、产品库龄等判断存货消耗情况，采取了更为谨慎的存货跌价准备计提原则，具体如下：

存货类别	计提方法
原材料、低值易耗品	公司持有的原材料主要为生产产品而采购，专用性较强，基本已确定了其对应的成品或使用车型。对各类原材料、低值易耗品进行减值测试，对因技术变更、适配车型减量或停产、客户中止合作、产品质量等因素导致产品或材料出现呆滞迹象的，考虑期后回收价格后全额计提减值准备。
库存商品、发出商品	公司产成品对应具体的车型，一般情况下客户停产或未实现量产的车型对应的产成品形成呆滞物，判断其存在减值迹象。对因技术变更、适配车型减量或停产、客户中止合作、产品质量等因素导致产品或材料出现呆滞迹象的，考虑期后回收价格后全额计提减值准备。
在产品、合同履约成本、委托加工物资	均有订单支持，不存在闲置、呆滞迹象，根据存货成本与可变现净值孰低测算后不存在减值

注：回收价格=存货原值*残值率

（3）计提的充分性

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 3,583.24 万元，3,656.84 万元，占存货余额比例分别为 14.72%，17.77%。主要系原材料、低值易耗品、库存商品和发出商品计提的跌价准备。

报告期各期末，公司大部分存货都在 1 年以内，且主要产品期后平均价格较为稳定，高于期末库存商品平均成本，公司按照《企业会计准则》规定，按存货的成本与可变现净值孰低原则充分计提了存货跌价准备。

3、说明存货跌价准备计提方法，报告期各期存货跌价准备计提情况，计提金额较大的原因，计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

（1）报告期内各期存货跌价准备计提情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	比例	存货余额	存货跌价准备	比例
原材料	68,091,373.04	16,608,828.62	24.39%	81,051,907.10	16,422,424.07	20.26%
库存商品	55,881,416.65	14,151,501.02	25.32%	86,844,928.57	14,003,890.46	16.13%
发出商品	73,197,255.90	5,713,312.38	7.81%	62,921,355.82	5,373,666.17	8.54%
在产品	5,989,115.38	-	-	9,048,860.63	-	-
合同履约成本	1,423,823.01	-	-	1,423,823.01	-	-

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	比例	存货余额	存货跌价准备	比例
委托加工物资	950,257.73	-	-	1,548,932.00	-	-
低值易耗品	292,326.18	94,797.47	32.43%	525,983.30	32,375.62	6.16%
合计	205,825,567.89	36,568,439.49	17.77%	243,365,790.43	35,832,356.32	14.72%

报告期各期末，公司分别计提存货减值准备 3,583.24 万元、3,656.84 万元计分别为 14.72%、17.77%。

报告期内，下游行业需求旺盛，公司跟随行业发展趋势，积极跟进相关市场需求。在“以销定产，以产定采，适度备货”的模式下，公司考虑自身产能情况，积极储备安全库存。而公司各业务产品的型号众多，定制化属性较强，一旦某适配车型减产或停产或客户技术变更等因素可能引起产品结转较慢。同时新能源汽车线束部件供应商较多，市场竞争激烈。综合考虑上述因素，公司制定了较为谨慎的存货跌价准备计提政策。

（2）同行业公司存货跌价计提比例及对比分析

单位：元

公司	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	期末余额	计提比例	期末余额	计提比例
沪光股份	785,305,664.26	8.19%	774,271,617.70	3.22%
大地电气	259,158,470.15	5.73%	172,707,699.98	6.37%
瑞可达	429,972,668.53	5.90%	382,583,815.77	4.91%
中航光电	4,463,080,508.90	6.12%	5,688,181,648.43	4.79%
永贵电器	488,290,724.48	7.29%	530,707,998.47	6.96%
同行业可比公司平均值	1,285,161,607.26	6.65%	1,509,690,556.07	5.25%
本公司	205,825,567.89	17.77%	243,365,790.43	14.72%

注：同行业可比公司数据来自于公开披露的定期报告

公司报告期各期末存货规模除大地电气外，小于其他同行业公司，报告期各期末计提存货跌价准备的比例高于同行业公司，主要为与可比公司规模上存在重大差异；同时受公司定制化属性较强的特点、备货政策等因素影响；公司制定了较为谨慎的存货跌价准备计提政策，计提比例较高具有合理性。

（五）结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性。

1、公司各年度存货周转率情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
存货期末余额	205,825,567.89	243,365,790.43
存货平均余额	224,595,679.16	212,283,721.98
营业成本	524,794,943.66	525,384,843.36
存货周转率	2.34	2.47

注：存货周转率（次数）=营业成本/存货平均余额

报告期内，2023 年本公司存货周转率较上年下降 0.13，主要系 2022 年营业收入增长较快，2022 年期末存货余额较 2021 年上涨较大，2023 年业务发展趋于平稳，去库存等导致存货周转率呈微小下降。与公司的业务发展和存货管理体系相匹配，具有合理性。

2、与同比企业存货周转率对比情况如下：

单位：次/年

公司	2023 年度	2022 年度
沪光股份	4.74	5.02
大地电气	3.25	2.32
瑞可达	3.03	3.82
中航光电	2.59	1.98
永贵电器	2.27	2.35
同行业可比公司平均值	3.18	3.10
本公司	2.34	2.47

注：数据来源与同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

报告期内，公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，1）公司原材料主要为各产品的组成配件，部件种类繁多且较为分散，当采购量较小时无法达到采购单价的最优化，公司根据订单安排采购总体上是按批量下采购订单的，该种模式下，会造成库存周转相对较慢。2）公司根据与客户签定的合同或订单、安全库存及预期的销售情况等因素进行排产，而其中客户下发的销售订单是确定订单以及预测订单，客户该种下单模式下公司库存周转较慢。3）根据汽车零部件行业的特性，公司即使车型停产仍要保存部份库存来满足整车停产后维修备件及质

保的需求。4) 公司部分存货对应客户车型停产或者量产数量较少, 导致公司存货长账龄存货较大。综上原因, 公司期末库存较高, 导致存货周转率低于同行业可比公司。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 主办券商、申报会计师核查程序

- 1、获取和查阅公司会计核算制度, 对公司生产与仓储流程执行穿行测试、控制测试;
- 2、访谈公司采购、仓储、生产等相关人员, 了解公司不同原材料的采购周期、主要产品的生产周期, 了解仓库分布以及使用情况, 了解各类存货的存储方式;
- 3、获取公司报告期各期末在手订单情况, 与公司存货进行匹配, 核查报告期各期末存货订单支持率;
- 4、访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人, 了解客户具体情况、相关的会计核算方式, 了解报告期各期存货跌价准备计提情况;
- 5、获取并核查公司报告期各期末原材料、库存商品、发出商品等存货具体库龄明细表, 分析各类存货库龄情况;
- 6、对报告期各期末存货进行跌价测试, 核查报告期各期末存货跌价准备计提的准确性, 查阅同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况, 并与公司期末 存货跌价准备计提情况进行对比分析, 判断公司存货跌价准备计提情况是否符合行业特征;
- 7、了解公司的存货盘点制度及执行情况; 2023 年末原材料、库存商品进行监盘, 监盘情况如下表, 监盘未见重大差异;

单位: 元

项目	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2023 年 12 月 28 日、2023 年 12 月 29 日
监盘地点	公司内部仓及镇江仓库、株洲仓库、长城泰州库、光束张家港仓、合众宜春仓、零跑金华库等三方仓
监盘人员	券商、会计师/仓管、财务部及销售业务人员
监盘范围	抽盘

项目	2023 年 12 月 31 日
监盘方法	实地盘点法
监盘品种	原材料、库存商品、低值易耗品
监盘存货金额	124,265,115.87
监盘比例	77.35%
盘点账面金额	96,115,974.20
实际盘点金额	96,018,664.17
盘点差异	97,310.03
盘点差异情况	盘点差异系盘点日出库，已通过单据补充核查

8、获取委托加工物资和发出商品清单，查阅相关记账凭证及原始凭证，并对委托加工物资和发出商品进行函证，函证情况如下表；

单位：元

项目	2023 年	2022 年
委托加工物资金额	950,257.73	1,548,932.00
发函金额	462,780.62	1,266,212.49
发函比例	48.70%	81.75%
回函金额	462,780.62	1,266,212.49
回函比例	48.70%	81.75%
发出商品金额	73,197,255.90	62,921,355.82
发函金额	51,008,903.24	39,921,985.79
发函比例	69.69%	63.45%
回函金额	51,008,903.24	39,921,985.79
回函比例	69.69%	63.45%

9、获取报告期各期期后销售台账，核查发出商品期后转销情况，分析期末发出商品真实性及合理性。

（二）主办券商、申报会计师核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、存货余额下降具有合理性，符合公司的行业特征 及实际经营情况；存货余额有稳定的订单支持，销售情况良好；

2、公司发出商品期末余额较大符合企业的生产经营情况，具备合理性， 报

告期各期末的发出商品期后转销情况良好；

3、公司制定了较为完善的存货管理制度，并严格遵照制度对存货进行管理，定期对存货进行盘点，存货管理制度执行有效；公司发出商品权属可以有效识别；公司建立了健全的内控制度以确保其金额的真实、准确、完整。

4、报告期各期末各类别存货的库龄结构合理，与公司所处行业及经营情况相符；公司的存货跌价准备计提充分，会计处理谨慎合理亦符合公司的实际经营情况；

5、公司存货周转率符合企业经营情况，与同行业公司趋势相近，不存在重大差异，具有合理性。

6.关于应收款项。

根据申请材料，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 22,297.37 万元和 24,770.05 万元，占营业收入的比例分别为 34.20%和 37.75%，应收票据余额分别为 20,666.78 万元和 22,997.55 万元。

请公司：（1）结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性；应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；（2）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形；说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，结合公司历史坏账情况等，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提的充分性，账龄分布情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；公司与单项计提坏账准备的客户是否仍有合作，如有，说明应收款项的可回收性；（3）补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性；（4）说明报告期各期是否存在应收票据背书、贴现的情况，如有，说明对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（5）说明报告期内是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，应收账款转为应收票据的，其账龄是否已按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备；（6）说明报告期内公司是否存在不规范使用票据的情形，如无真实交易背景的票据融资、票据找零拆借等情形，如有，说明整改及规范情况。

请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等。

一、公司说明及补充披露

(一) 结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性；应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

1、结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性

报告期内，公司给予的主要客户信用期限一般主要为 1-3 个月。报告期内，公司相关信用政策未发生重大变化。

报告期各期末，公司应收账款余额与销售收入匹配性的情况如下：

单位：元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	247,700,465.07	222,973,676.99
营业收入	656,082,329.29	651,955,874.33
应收账款余额占营业收入的比例	37.75%	34.20%

报告期内公司各年末应收账款账面余额占营业收入的比重分别为 34.20%、37.75%，应收账款余额占营业收入的比例小幅上升，主要是由于威马集团 2023 年末产生收入而相关应收账款尚未收回所引起。

报告期各期末，公司按账龄组合分类的账龄 1 年以内应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 98.43%和 85.04%，报告期各期末应收账款主要以 1 年以内的款项为主。2023 年末 1 年以内的应收账款占比下降幅度较大，主要系威马集团经营不善导致货款无法收回，账龄延申至 1-2 年，公司已对其进行单项计提 100%的坏账准备。

综上所述，报告期各期末公司应收账款规模与当期销售收入、信用政策相匹配，不存在重大异常情况。

2、应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

(1) 公司应收账款占营业收入比例与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业上市公司期末应收账款占同期营业收入的比例比较

情况如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
沪光股份	47.14%	37.92%
大地电气	41.68%	32.94%
瑞可达	42.90%	42.95%
中航光电	43.57%	33.17%
永贵电器	60.15%	63.77%
平均值	47.09%	42.15%
八达光电	37.75%	34.20%

注：数据来源与同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

报告期各期末，公司应收账款余额占各期营业收入的比例分别为 34.20%和 37.75%，保持相对稳定。公司应收账款余额占营业收入的比例低于同行业可比公司平均水平。主要由于公司客户为各大新能源汽车厂商，客户应收账款结算情况总体较好，期末应收账款余额较低。

（2）公司应收账款周转率与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司的比较如下：

单位：次/年

公司名称	2023 年度	2022 年度
沪光股份	2.61	2.82
大地电气	3.33	2.78
瑞可达	2.50	3.21
中航光电	3.03	3.42
永贵电器	1.86	2.15
平均值	2.67	2.88
本公司	2.79	3.29

注：数据来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露资料。

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 3.29 次、2.79 次，公司应收账款周转率位于可比公司之间，与同行业可比公司平均值不存在重大差异。2022 年、2023 年度均大于可比公司平均值，主要系各公司收入规模、议价能力、信用政策等原因不同所致，具有合理性。

综上所述，公司与主要客户的信用政策未发生改变，公司应收账款规模与收入、信用政策较为匹配，应收账款占营业收入比例、应收账款周转率变动情况符

合公司实际业务情况，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

(二) 结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形；说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，结合公司历史坏账情况等，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提的充分性，账龄分布情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；公司与单项计提坏账准备的客户是否仍有合作，如有，说明应收款项的可回收性

1、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“5.应收账款”之“(7)其他事项”处作出如下补充披露：

(1) 公司销售信用政策

报告期内，公司根据与客户签订的销售合同或订单约定结算条款，给予客户的信用期主要集中在 1-3 个月且保持相对稳定。

(2) 应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：元

账龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额(元)	占比	金额(元)	占比
1 年以内(含 1 年)	210,633,527.92	85.04%	219,478,615.28	98.43%
1-2 年	35,929,579.55	14.50%	3,280,942.82	1.47%
2-3 年	948,542.31	0.38%	46,341.70	0.02%
3 年以上	188,815.29	0.08%	167,777.19	0.08%
合计	247,700,465.07	100.00%	222,973,676.99	100.00%

由上表可见，报告期各期末应收账款主要以 1 年以内的款项为主，2023 年末 1 年以内的应收账款占比下降幅度较大，主要系威马集团经营不善导致货款回收困难，形成了长账龄的应收账款，公司已对其进行单项计提 100%的坏账准备。

(3) 主要欠款方经营及信用情况

报告期各期末，公司前五大应收账款客户情况如下：

单位：元

2023 年 12 月 31 日				
序号	公司名称	2023 年末金额	占应收账款余额比例	经营及信用情况
1	北京汽车集团有限公司	48,720,657.65	19.67%	北京汽车集团是一家引领汽车行业发展的领军企业，旗下品牌包括北京汽车、福田汽车、昌河汽车等，涵盖了乘用车、商用车等多个领域。2023 年，北京汽车集团累计销售超过 170.8 万辆汽车，实现营业收入 4,803 亿元，同比增长 6.6%，达到新高。信用良好，未被列为失信被执行人。
2	保定市长城控股集团有限公司	45,027,681.64	18.18%	长城汽车为一家包括汽车及零部件设计、研发、生产、销售和服务的全球化智能科技企业，旗下拥有包括哈弗、魏牌、欧拉、坦克及长城皮卡车型。2023 年，长城汽车累计销售 123.00 万辆。信用良好，未被列为失信被执行人。
3	东风汽车集团有限公司	39,671,391.78	16.02%	东风集团旗下拥有多个知名品牌，包括东风凯普特、东风多利卡、东风途逸等。2023 年，东风汽车集团股份有限公司销量为 208 万辆汽车。信用良好，未被列为失信被执行人。
4	威马智慧出行科技（上海）股份有限公司	34,256,867.25	13.83%	威马智慧出行科技（上海）股份有限公司，成立于 2016 年，位于上海市，是一家以从事专业技术服务业为主的企业。2020 年，威马汽车累计销量达 2.24 万辆，在新势力车企中排名第四。2021 年，威马汽车累计销量达 4.42 万辆，同比增长 96.3%。2022 年开始出现经营不善情形，目前威马处于破产重组阶段。被列为失信被执行人。
5	零跑汽车有限公司	28,701,055.65	11.59%	零跑汽车是全球化智能科技企业，旗下车型包括 C16、C10、C11、C01 和 T03 等系列。2023 年，零跑汽车全年实现交付 14.42 万辆，同比增长近三成；全年实现营收 167.5 亿元，同比增长 35.2%。信用良好，未被列为失信被执行人。
	合计	196,377,653.97	79.28%	
2022 年 12 月 31 日				

序号	公司名称	2022 年末金额	占应收账款余额比例	经营及信用情况
1	北京汽车集团有限公司	44,601,920.44	20.00%	北京汽车集团是一家引领汽车行业发展的领军企业，旗下品牌包括北京汽车、福田汽车、昌河汽车等，涵盖了乘用车、商用车等多个领域。2023 年，北京汽车集团累计销售超过 170.8 万辆汽车，实现营业收入 4803 亿元，同比增长 6.6%，达到新高。信用良好，未被列为失信被执行人。
2	保定市长城控股集团有限公司	40,324,855.16	18.09%	长城汽车为一家包括汽车及零部件设计、研发、生产、销售和服务的全球化智能科技企业，旗下拥有包括哈弗、魏牌、欧拉、坦克及长城皮卡车型。2023 年，长城汽车累计销售 123.00 万辆。信用良好，未被列为失信被执行人。
3	合众新能源汽车股份有限公司	38,422,441.24	17.23%	合众汽车专注于新能源汽车整车及零部件的设计、开发、生产、销售和相关咨询服务，同时涉足计算机软件开发和新能源汽车工业设计等领域。公司旗下涵盖了哪吒 X、哪吒 V/AYA 和哪吒 SEV 等系列车型。2023 年，合众汽车年累计销量达 9.21 万辆。信用良好，未被列为失信被执行人。
4	威马智慧出行科技（上海）股份有限公司	34,256,867.25	15.36%	威马智慧出行科技（上海）股份有限公司，成立于 2016 年，位于上海市，是一家以从事专业技术服务业为主的企业。2020 年，威马汽车累计销量达 2.24 万辆，在新势力车企中排名第四。2021 年，威马汽车累计销量达 4.42 万辆，同比增长 96.3%。2022 年开始出现经营不善情形，目前威马于破产重组阶段。被列为失信被执行人。
5	东风汽车集团有限公司	25,649,464.04	11.50%	东风集团旗下拥有多个知名品牌，包括东风凯普特、东风多利卡、东风途逸等。2023 年，东风汽车集团股份有限公司销量为 208 万辆汽车。信用良好，未被列为失信被执行人。
合计		183,255,548.13	82.19%	

注 1：公司应收账款前五大客户按同一控制下合并口径披露

注 2：数据来源于相关公司定期报告、招股说明书、集团官网等公开披露资料。

由上表可见，报告期内各期末公司前五大应收账款客户欠款余额分别为 18,325.55 万元、19,637.77 万元，占年末应收账款余额比分别为 82.19%、79.28%。

除应收威马智慧出行科技（上海）股份有限公司款项外，其他主要欠款方经营及信用情况良好。公司应收账款平均账龄较短，多为 1 年以内，且主要客户均与公司合作时间较长，历史回款情况良好，应收账款难以收回的风险较小。

（4）应收账款回款逾期情况及原因

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	247,700,465.07	222,973,676.99
逾期金额	50,695,429.86	69,930,790.86
逾期比例	20.47%	31.36%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 6,993.08 万元、5,069.54 万元，逾期比例分别为 31.36%、20.47%。

报告期各期末，公司主要逾期客户的逾期金额、客户信用情况、公司对其信用政策、逾期时间、逾期原因和期后回款情况如下：

单位：元

2023 年 12 月 31 日							
客户名称	应收账款逾期金额	占逾期应收账款比例	客户信用情况	信用期	逾期时间	逾期原因	期后回款比例
威尔马斯特汽车零部件（温州）有限公司	26,147,281.29	51.58%	经营异常，破产重组中，被列为失信被执行人	45 天	1-2 年	客户经营不善，无力回款	0.00%
威马新能源汽车采购（上海）有限公司	6,724,355.77	13.26%	经营异常，破产重组中，被列为失信被执行人	45 天	1-2 年	客户经营不善，无力回款	0.00%
合众新能源汽车股份有限公司	4,133,697.38	8.15%	经营情况正常，信用良好，非失信被执行人	60 天	一年以内	客户排款滞后，已于期后付款	88.87%

哪吒合智（上海）供应链管理有限公司	3,907,701.42	7.71%	经营情况正常，信用良好，非失信被执行人	60 天	一年以内	客户排款滞后，已于期后付款	100.00%
湖南中车时代电驱科技有限公司	1,259,162.66	2.48%	经营情况正常，信用良好，非失信被执行人	60 天	一年以内	客户延迟挂账，导致回款延迟	100.00%
合计	42,172,198.52	83.19%	-	-	-	-	26.28%
2022 年 12 月 31 日							
客户名称	应收账款逾期金额	占逾期应收账款比例	客户信用情况	信用期	逾期时间	逾期原因	期后回款比例
威尔马斯特汽车零部件（温州）有限公司	25,426,615.72	36.36%	经营异常，破产重组中，被列为失信被执行人	45 天	一年以内	客户经营不善，无力回款	0.00%
威马新能源汽车采购（上海）有限公司	6,259,474.63	8.95%	经营异常，破产重组中，被列为失信被执行人	45 天	一年以内	客户经营不善，无力回款	0.00%
重庆市永川区长城汽车零部件有限公司	5,000,000.00	7.15%	经营情况正常，信用良好，非失信被执行人	90 天	一年以内	针对差价未协商一致，延后付款	100.00%
广西北迅达汽车科技有限公司	4,515,826.58	6.46%	经营情况正常，信用良好，非失信被执行人	60 天	一年以内	针对差价款项性质未协商一致，延后付款	100.00%
合众新能源汽车股份有限公司	4,288,778.47	6.13%	经营情况正常，信用良好，非失信被执行人	60 天	一年以内	长期合作，适当延长结算周期	100.00%
合计	45,490,695.40	65.05%					66.84%

注 1：期后回款比例数据统计至 2024 年 5 月 31 日；

注 2：应收账款逾期客户按单家客户口径统计披露

上述客户虽存在逾期的情况，但除威马新能源汽车采购（上海）有限公司

以及威尔马斯特汽车零部件（温州）有限公司之外均经营正常、信用情况较好，不存在被列为失信被执行人的情况，公司已按账龄组合计提坏账准备，相关应收账款除威马以及合众新能源汽车股份有限公司 79.54 万元外均已完成回款，逾期应收账款回款情况良好。针对逾期款项，结合客户实际情况，公司在一定期限内督促客户回款。报告期内，公司应收账款整体质量较好，期后回款情况良好。

公司严格根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定进行收入的确认、计量，依据真实、有效的原始凭证，准确、完整反映销售交易情况和货物所有权交割情况。公司的主要产品为新能源汽车的线束、高压连接器系列、充放电系列等汽车零部件，属于在某一时点履行的履约义务，于客户取得相关商品的控制权时点确认收入。

报告期内，公司主要各类收入模式下执行的收入确认方式与既定政策相一致，均在相关产品取得客户签收或对账结算单据后确认收入，不存在提前确认收入的情况。综上，报告期内，公司不存在提前确认收入或虚增收入的情形。

2、说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，结合公司历史坏账情况等，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提的充分性，账龄分布情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5.应收账款”之“（5）公司坏账准备计提政策谨慎性分析”处作出如下补充披露：

（1）说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，结合公司历史坏账情况等，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，公司按照金融工具减值所述的简化计量方法，确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收票据的信用损失。

公司将信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，并估计预期信用损失。公司应收款项单项计提坏账准备并确认预期信用损失的范围包括下列各项：

- 1) 债务人发生严重财务困难；
- 2) 债务人被列为失信被执行人；
- 3) 债务人被诉讼判决后违约，如判决偿付利息或本金日期发生逾期等；
- 4) 债务人很可能倒闭或进行其他财务重组。

公司将其余应收账款按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，并根据前瞻性估计予以调整，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。

公司按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据如下：

组合名称	确定组合的依据
组合 1（账龄组合）	本公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收账款组合的预期信用损失为基础，考虑前瞻性信息，确定损失准备
组合 2（关联方组合）	应收关联方款项，关联方单位财务状况良好或应收本公司合并范围内子公司款项

公司预期信用损失率测算过程如下：

根据 2020 年末至 2023 年末账龄分布及迁徙率情况，基于迁徙模型测算公司历史信用损失率，具体情况如下：

账龄	2022 年至 2023 年迁徙 率	2021 年至 2022 年迁徙 率	2020 年至 2021 年迁徙 率	2020 年末至 2023 年末平均 迁徙率		历史信用损失率	
1 年以 内	16.37%	2.00%	6.95%	8.44%	a	1.28%	a*b*c*d
1 至 2 年	89.03%	1.14%	89.03%	39.69%	b	15.22%	b*c*d
2 至 3 年	11.55%	3.51%	11.55%	38.35%	c	38.35%	c*d
3 年以 上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	d	100.00%	d

公司出于谨慎性考虑，在历史信用损失经验基础上预测未来有关经济状况，将预期信用损失率较历史信用损失率提高 10%作为前瞻性调整，调整后预期信用损失率如下：

账龄	历史信用损失率	调整比例	按照调整后预期信用 损失率计提	按照账龄组合 计提
1 年以内	1.28%	10.00%	1.41%	5.00%

账龄	历史信用损失率	调整比例	按照调整后预期信用损失率计提	按照账龄组合计提
1 至 2 年	15.22%	10.00%	16.75%	20.00%
2 至 3 年	38.35%	10.00%	42.19%	50.00%
3 年以上	100.00%	10.00%	100.00%	100.00%

根据上表，调整后的预期信用损失率低于原账龄分析法下计提的坏账比例。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性的考虑，公司仍将账龄分析法下的坏账计提比例作为实际执行的预期信用损失率。

公司经营过程中时刻关注应收账款回款逾期情况、客户经营状况等相关信用风险，当出现单项信用风险时谨慎评估应收账款回收风险，一般情况下公司100%计提单项坏账风险。其余应收账款主要以账龄作为信用风险特征确定应收账款组合，预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据充分，具有合理性。报告期内，公司不存在应收账款坏账核销的情况，对单项信用风险谨慎评估，坏账计提充分。

(2) 报告期各期末公司应收账款账龄分布与同行业可比公司对比情况及原因分析

1) 报告期内，公司与同行业可比公司的报告期内账龄分布情况如下：

2023 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上	合计
沪光股份	99.33%	0.02%	0.14%	0.51%	100.00%
大地电气	98.88%	0.63%	0.17%	0.32%	100.00%
瑞可达	95.03%	1.61%	0.33%	3.03%	100.00%
中航光电	90.60%	7.31%	0.52%	1.58%	100.00%
永贵电器	85.63%	7.25%	2.72%	4.40%	100.00%
行业均值	92.01%	5.72%	0.60%	1.67%	100.00%
本公司	85.04%	14.51%	0.38%	0.08%	100.00%
2022 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上	合计
沪光股份	98.99%	0.23%	0.79%	0.00%	100.00%
大地电气	98.76%	0.52%	0.50%	0.22%	100.00%

2023 年 12 月 31 日					
瑞可达	95.79%	1.21%	0.26%	2.74%	100.00%
中航光电	84.01%	12.71%	0.86%	2.42%	100.00%
永贵电器	81.94%	6.82%	8.47%	10.36%	100.00%
行业均值	87.28%	8.96%	0.80%	2.96%	100.00%
本公司	98.43%	1.47%	0.02%	0.08%	100.00%

如上表所示，2022 年末，公司应收账款账龄分布情况与沪光股份、大地电气、瑞可达相近，1 年以内应收账款占比高于行业均值。2023 年末，公司 1 年以内应收账款占比较上年末有所下降，低于行业均值，主要为威马公司因经营不善导致货款账期延伸至 1-2 年。剔除威马应收款项影响后，2023 年应收账款 1 年以内占比为 98.70%，与 2022 年应收账款 1 年内占比率相近，均高于行业均值。总体上，报告期各期末公司应收账款账龄分布与同行业可比公司不存在显著差异，均以 1 年以内应收账款为主，应收账款账龄合理，坏账准备计提符合公司实际情况。

2) 报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提政策对比分析如下：

账龄	沪光股份	大地电气	瑞可达	中航光电	永贵电器	八达光电
1 年以内(含 1 年)	1% (0-6 个月)； 5% (7-12 个月)	2%	5%	5%	5%	5%
1-2 年(含 2 年)	20%	10%	10%	10%	10%	20%
2-3 年(含 3 年)	50%	30%	30%	30%	30%	50%
3-4 年	100%	100%	50%	50%	100%	100%
4-5 年	100%	100%	80%	80%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

公司坏账计提政策符合谨慎性原则，与同行业可比公司相比，公司的坏账准备计提比例不存在重大差异，公司的坏账准备计提政策较为谨慎。公司实时关注应收账款的回收情况，公司主要债务人合作时间较长，保持了良好的合作关系，除威马外，均处于正常经营中，回款情况较好。报告期内公司坏账计提政策能够如实反映公司应收款项的情况。

综上所述，公司基于客户信用政策、自身账龄结构、同行业可比公司坏账

计提政策综合考虑制定坏账计提政策，并按照该政策一贯执行，公司坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异。

3、公司与单项计提坏账准备的客户是否仍有合作，如有，说明应收款项的可回收性

报告期内公司单项计提坏账准备的明细如下：

单位：元

2023 年 12 月 31 日					
序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	计提理由
1	威尔马斯特汽车零部件（温州）有限公司	26,147,281.29	26,147,281.29	100.00%	客户经营不善，货款收回存在较大不确定性
2	威马新能源汽车采购（上海）有限公司	6,724,355.77	6,724,355.77	100.00%	
3	威马新能源汽车销售（上海）有限公司	811,094.14	811,094.14	100.00%	
4	威马汽车科技（衡阳）有限公司	574,136.05	574,136.05	100.00%	
5	天际汽车销售（长沙）有限公司	42,375.00	42,375.00	100.00%	
合计	-	34,299,242.25	34,299,242.25	100.00%	-

单位：元

2022 年 12 月 31 日					
序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	计提理由
1	威尔马斯特汽车零部件（温州）有限公司	26,147,281.29	26,147,281.29	100.00%	客户经营不善，货款收回存在较大不确定性
2	威马新能源汽车采购（上海）有限公司	6,724,355.77	6,724,355.77	100.00%	
3	威马新能源汽车销售（上海）有限公司	811,094.14	811,094.14	100.00%	
4	威马汽车科技（衡阳）有限公司	574,136.05	574,136.05	100.00%	
合计	-	34,256,867.25	34,256,867.25	100.00%	-

报告期内单项计提坏账准备的金额分别是 3,425.69 万元和 3,429.92 万元，占当期营业收入的比例分别是 5.25%和 5.23%。威马公司及其相关主体自 2017 年开始与本公司合作，2022 年其经营出现异常，回款逾期，公司中断供货并积极催收回款。2023 年 10 月 13 日，上海市青浦区人民法院受理本公司与威马新能源汽车采购（上海）有限公司、威马新能源汽车销售（上海）有限公司、威尔马斯特新能源汽车零部件（温州）有限公司、威马汽车制造温州有限公司买卖合同纠纷一案，法院在审理中主持调解，双方自愿达成调解，截至 2023 年 12 月 29

日，被告未履行给付义务；2023 年 12 月 29 日，上海市第三中级人民法院裁定受理威马汽车科技集团有限公司重整一案；2024 年 3 月 29 日，上海市第三中级人民法院召开第一次债权人会议。截至本反馈说明签署之日，威马汽车科技集团有限公司尚未完成重整。天际汽车销售（长沙）有限公司系 2022 年开始与本公司合作，2022 年底回款出现逾期，公司按照账龄计提坏账，后续公司中断合作并积极催收回款，并于 2023 年底单项全额计提坏账。上述客户中，自单项计提事项发生后，无新的合作项目。

（三）补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性，公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

1、补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性

报告期各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	247,700,465.07	222,973,676.99
期后回款金额	206,540,177.70	186,998,873.07
期后回款比例	83.38%	83.87%

注：期后回款系截至 2024 年 5 月末回款金额。

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 22,297.37 万元和 24,770.05 万元，期后回款比例分别为 83.87%和 83.38%。剔除威马影响后，2022 年与 2023 年期后回款率分别为 99.09%和 96.78%，2022 年末应收账款期后已基本全部收回，期后回款情况整体较为良好。

公司实时关注应收账款的回收情况，且与主要债务人合作时间较长，保持了良好的合作关系。针对极个别长账龄应收账款客户因经营不善、破产等原因无法收回的情形，公司在报告期内已按单项全额计提信用损失。除威马外，其他逾期客户均处于正常经营中，不存在经营异常、信用异常等显著异常的情况，回款情况较好，不存在明显丧失偿债能力的情形。

综上，公司整体应收账款回款情况良好，且已对长账龄应收账款足额计提坏

账，公司应收账款坏账准备计提具有充分性和谨慎性。

2、公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

（1）公司降低应收款项规模的应对措施

1）加强客户信用风险评估及信用管理

在项目合作初期，公司对客户进行信用风险评估，了解客户相关的经营状况、资信状况，严格把控合同签订流程，加强事前风险防范力度。在建立合作关系之后，持续跟踪客户的信用状况，评估合作关系的可持续性。

2）严格落实应收款项管理，加大应收款项催收力度

公司制定了《销售管理制度》等制度，对应收账款回款明确管理责任，公司领导及销售部负责人负责督促业务员开展应收款项催收工作；销售部根据款项账期、逾期情况，了解逾期应收账款客户未及时付款原因，与客户充分沟通协调，督促客户付款，必要时采取法律诉讼手段；财务部是公司应收账款管理的牵头管理部门，统筹做好应收账款管理办法修订、应收账款核算、账龄分析、日常监督管理，并配合相关部门做好应收账款台账建立、催收、考核等工作，财务对回款进行监督，定期清理回款。若回款可能性较低，公司将采取单项计提的方式计提坏账。

3、公司降低应收款项规模应对措施的有效性

截至 2024 年 5 月 31 日，公司 2022 年末、2023 年末应收账款期后回款比例分别为 83.87%和 83.38%，回款情况良好，公司降低应收款项规模应对措施具备有效性。

综上所述，公司制定了降低应收款项规模的应对措施且相关措施具备有效性。

（四）说明报告期各期是否存在应收票据背书、贴现的情况，如有，说明对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期各期应收票据背书、贴现的情况

报告期内，公司存在应收票据背书、贴现的情况。各期末已背书、贴现尚未

到期的具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
已背书尚未到期	46,803,686.77	60,972,818.78
已贴现尚未到期	22,062,232.53	6,464,235.00
合计	68,865,919.30	67,437,053.78
其中：期末终止确认金额	68,865,919.30	67,437,053.78
期末未终止确认金额	-	-

报告期各期末，公司已背书且资产负债表日尚未到期的应收票据金额分别为 6,097.28 万元和 4,680.37 万元，公司已贴现且资产负债表日尚未到期的应收票据金额分别为 646.42 万元和 2,206.22 万元。报告期各期末均已终止确认。

2、票据背书或贴现的会计处理及其合规性

根据《企业会计准则解释第 5 号》，企业对采用附追索权方式出售的金融资产，或将持有的金融资产背书转让，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的规定，确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移。企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

公司对票据进行严格管理，为有效防范票据风险，按票据类型、承兑人信用等级进行分类管理，制定承兑人正面清单，公司根据正面清单及承兑人的信用等级制定票据接收规定，严格票据接收管理。

上述列入正面清单的银行范围包括：中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行等 6 家国有大型商业银行和招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行等 9 家上市股份制银行。上述正面清单中的票据承兑方均为信用等级较高的上市银行，经营状况良好，报告期内，公司按上述票据分类管理方式终止确认的票据不存在最终无法兑付的情形，到期无法兑付的风险较小。

对于信用等级较高的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移，背书或者贴现后满足终止确认条件；其他信用等级的银行承兑汇票或商业承

兑汇票的主要风险为信用风险和延期付款风险，由于背书或者贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍未转移，因此，该类已背书或者贴现的应收票据不终止确认，待到期兑付后再终止确认。

报告期内，公司背书或者贴现的应收票据类型均为银行承兑汇票，票据贴现及票据背书的会计处理如下：

项目	票据行为	会计处理
信用等级较高的银行承兑汇票	票据背书	票据背书转让时终止确认：借：应付账款 贷：应收票据
	票据贴现	票据贴现时终止确认：借：银行存款 贷：应收票据
其他信用等级较低的银行承兑汇票	票据背书	①背书转让时继续确认应收票据，同时根据应付款项金额确认其他流动负债：借：应付账款 贷：其他流动负债 ②待到期承兑后终止确认：借：其他流动负债 贷：应收票据
	票据贴现（附追索权条款）	①贴现时继续确认应收票据，同时根据贴现金额确认短期借款：借：银行存款 财务费用 贷：短期借款 ②待到期承兑后终止确认：借：短期借款 贷：应收票据
	票据贴现（不附追索权条款）	①贴现时继续确认应收票据，同时根据贴现金额确认其他流动负债：借：银行存款 投资收益 贷：其他流动负债 ②待到期承兑后终止确认：借：其他流动负债 贷：应收票据

报告期内，公司应收票据主要用于背书转让或贴现。公司票据的背书转让均为与公司有实质购销业务关系的供应商，票据贴现对象为中国工商银行、中信银行、招商银行等。公司的票据背书、贴现行为具有真实交易背景，符合相关规定，具有合规性。综上，公司应收票据相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险

根据《票据法》规定：“汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权”。因此，汇票贴现或背书后，持票人均附有追索权，汇票所有权相关的风险是否转移取决于汇票到期被拒绝付款的可能性。

对于信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，承兑人到期不能支付的风险较低，存在的追偿风险较低；对于信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票，承兑人到期不能支付的风险相对较高，存在的追偿风险较高。

报告期内，公司未发生过被背书人或银行因票据无法承兑向公司追索的情

形。

4、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，应当终止确认被转移金融资产。

报告期内，公司终止确认的应收票据均为信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，由于该类银行承兑汇票到期不能支付的风险较低，在背书或贴现时票据所有权上的几乎所有风险和报酬已经发生转移，因此终止确认该类银行承兑汇票符合《企业会计准则》的规定。

（五）说明报告期内是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，应收账款转为应收票据的，其账龄是否已按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备

1、报告期内存在应收账款与应收票据之间转换的行为

报告期内，公司部分客户以票据方式回款，存在应收账款转应收票据情况，未发生收到的应收票据到期无法承兑，而转为应收账款现象。

报告期内，应收账款转为应收票据的情况如下：

单位：元

项目	2023 年	2022 年
应收账款转为应收票据金额	514,844,199.21	507,361,904.00

2、应收账款转为应收票据的，其账龄是否已按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备

报告期各期末，公司应收票据明细如下：

单位：元

种类	2023.12.31	2022.12.31
银行承兑汇票	229,975,486.81	206,648,081.32
商业承兑汇票	-	24,589.01
账面余额小计	229,975,486.81	206,672,670.33
减：坏账准备	-	4,917.80
账面价值合计	229,975,486.81	206,667,752.53

报告期内，公司收到应收票据为商业承兑汇票和银行承兑汇票。2022 年末，

银行承兑汇票和商业承兑汇票占应收票据合计余额的比例分别为 99.99%、0.01%。2023 年末公司收到票据全部为银行承兑汇票。

对于商业承兑汇票，因其存在一定的信用风险，公司按照对应的原应收账款连续计算账龄，参考应收账款预期信用损失计提坏账准备；对于银行承兑汇票，考虑承兑方信用评级良好，因银行违约而产生损失的可能性较低，且报告期内公司未出现因到期无法收回而转为应收账款的情形，因此，公司未对应收银行承兑汇票计提坏账准备。

（六）说明报告期内公司是否存在不规范使用票据的情形，如无真实交易背景的票据融资、票据找零拆借等情形，如有，说明整改及规范情况；

报告期内公司不存在不规范使用票据的情况，票据融资均有真实交易背景，不存在票据找零拆借等情形。

公司已建立了有效的会计核算制度和内部控制制度，如《财务管理制度》、《资金管理办法》、《销售管理制度》等，票据的内部控制制度得到了有效实施。公司严格规范票据使用过程中的各个环节，如审批、文件管理、会计核算等；审查确保票据使用涉及的各类原始凭证的真实性、合法性、准确性和完整性，避免或减少应收票据风险，保证资金使用的合法性、真实性、有效性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内各期各客户信用政策清单，检查与合同是否一致、信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况；

2、获取公司报告期内的客户回款明细表，了解公司主要客户的回款周期；分析报告期内应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

3、获取公司报告期内的应收账款账龄明细表，获取同行业可比公司年度报告，比较分析账龄结构；

4、获取公司客户的信用政策及报告期各期末应收账款情况，根据客户信用

政策分析报告各期末应收账款逾期情况；

5、查阅同行业可比公司公开披露资料，与公司应收账款坏账计提政策、计提比例进行比较，对公司坏账准备计提政策是否谨慎和合理性进行分析，取得公司的应收账款账龄明细表，按照同行业可比公司中坏账计提比例测算坏账准备计提差异，分析对公司业绩的影响；

6、获取期后回款统计表，核查报告期各期末应收账款逾期金额、原因以及期后回款情况，了解应收账款逾期的原因及对逾期客户采取的后续管理措施；

7、查阅公司应收票据明细，了解公司报告期各期是否存在应收票据背书、贴现的情况，了解公司与票据终止确认相关的会计政策，对应收票据背书或贴现的会计处理进行核查，结合《企业会计准则》分析相关会计处理是否恰当、报告期内公司票据背书转让是否符合终止确认条件、评估已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险；

8.对报告期内的票据发生额以及相应业务凭证、单据进行检查，核查是否存在无业务背景的票据背书、贴现等行为；

9、查阅公司应收账款及应收票据明细，核查是否存在应收账款转应收票据情况，以及应收票据转应收账款的现象。了解公司应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，应收账款转为应收票据的，账龄是否连续计算，是否足额计提坏账准备；

10、获取公司《财务管理制度》、抽查公司的应收票据和应付票据以及对应的合同、发票等凭据，核查内控制度是否合理、运行是否有效；获取应收票据和应付票据的科目明细账、票据台账，核查公司是否存在将应收票据给关联方由关联方融资再给付公司、直接给非银行的第三方融资等情况，应收票据和应付票据的发生是否基于真实交易。

（二）主办券商、申报会计师核查意见

1、公司应收账款规模与销售收入、信用政策具有匹配性，公司应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司存在一定差异，但差异原因合理，报告期内公司信用政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；

2、报告期各期末，公司应收账款逾期金额占比较小且期后绝大部分已收回；逾期原因具有合理性，公司不存在提前确认收入或虚增收入的情形；

3、对经营不善的客户货款收回存在较大不确定性，已单项计提坏账准备并停止合作；

4、报告期各期，公司应收账款坏账准备计提充分，账龄分布情况与同行业可比公司不存在显著差异；

5、公司已补充披露了各期末应收账款的期后回款情况。公司应收账款期后回款情况良好，应收账款主要集中在1年以内，主要欠款方经营及信用情况良好，公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，公司应收账款坏账计提充分；

6、报告期内公司存在应收票据背书、贴现的情况，相关会计处理正确，符合《企业会计准则》相关规定；

7、报告期内，公司应收商业承兑汇票坏账计提充分；

8、报告期内，公司部分客户是以票据方式回款，存在应收账款转应收票据情况，未发生收到的应收票据到期无法承兑，而转为应收账款现象。公司收到应收票据为商业承兑汇票和银行承兑汇票，因商业承兑汇票存在一定的信用风险，公司按照对应的原应收账款连续计算账龄，参考应收账款预期信用损失计提坏账准备；银行承兑汇票，对应的承兑方信用评级良好，未发现客观证据证明有未来无法承兑的风险，未计提坏账准备；

9、公司不存在不规范使用票据的情形，票据融资均有真实交易背景，不存在票据找零拆借等情形。

7.关于固定资产和在建工程。

根据申请材料，报告期各期末，固定资产账面原值分别为 13,536.50 万元和 15,293.63 万元，增长主要系在建工程转入固定资产。

请公司：（1）说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明报告期购买机器设备的必要性；（2）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等；（3）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；（4）补充说明新厂房建设主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形；（5）补充说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、公司说明

（一）说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明报告期购买机器设备的必要性

1、固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

报告期内，公司固定资产规模及产能情况列示如下：

单位：万元、万套

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年 度	2022 年 12 月 31 日/2022 年 度
机器设备原值	7,760.51	6,933.37
主要产品高压线束产能	241.80	241.80
主要产品高压线束产量	205.38	191.52
主要产品高压线束产能利用率	84.94%	79.20%

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年 度	2022 年 12 月 31 日/2022 年 度
主要产品高压线束产能/机器设备原值	3.12%	3.49%

报告期，公司与产能相关固定资产主要是机器设备，2023 年公司机器设备原值较上年增加 827.14 万元，主要是新增压切机、振动台和检测平台，主要用于工艺流程改进和更新换代，对公司产能情况并无较大影响。公司主要产品为线束，总体来看，公司固定资产规模与产能具有匹配性。

报告期内，公司主要产品高压线束产量分别为 191.52 万套和 205.38 万套，对应销量分别为 180.39 万套和 190.47 万套，整体产销量均略有增长，主要系市场需求增加，公司产量与销量具有匹配性。

（二）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

公司与同行业可比公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率和年折旧率对比如下：

公司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
沪光股份	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
大地电气	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	专用设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	通用设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
瑞可达	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	5	5	19.00

公司	类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
	电子设备	年限平均法	3	5	31.67
	办公设备	年限平均法	5	5	19.00
	其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
中航光电	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	3-5	3.17-4.85
	机器设备	年限平均法	6-10	3-5	9.50-16.17
	运输工具	年限平均法	5-6	3-5	15.83-19.40
	电子设备	年限平均法	5	3-5	19.00-19.40
	动力设备	年限平均法	10	3-5	9.50-9.70
	传导设备	年限平均法	10	3-5	9.50-9.70
	仪器仪表	年限平均法	4-10	3-5	9.50-24.25
	办公设备	年限平均法	3	3-5	31.67-32.33
永贵电器	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	专用设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	5	5	19.00
	通用设备	年限平均法	5	5	19.00
本公司	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

注：

根据上表对比可见，公司各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率与同行业可比公司不存在重大差异及具有合理性。公司固定资产的折旧计提系根据固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、使用情况、估计的使用年限和预计的净残值率分别确定折旧年限和年折旧率，会计核算符合《企业会计准则》的相关规定，折旧计提充分。

（三）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

1、报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，报告期内公司固定资产减值测试的具体过程以及方法如下：

（1）公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试。

（2）可收回金额根据资产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之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

（3）当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

2、公司闲置、报废的固定资产情况

报告期内，公司不存在闲置固定资产，存在少量固定资产报废的情况，主要系部分老旧机器设备及电动汽车无法正常使用，作报废处理。公司报告期内固定资产报废情况如下：

单位：元

资产类别	原值	累计折旧	净值	报废日期
运输工具	88,495.58	82,319.16	6,176.42	2023 年 11 月
机器设备	306,673.79	291,340.10	15,333.69	2023 年 2 月
合计	395,169.37	373,659.26	21,510.11	-

3、如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

公司根据固定资产的具体情况进行了减值迹象分析判断，具体情况如下：

减值迹象	公司资产情况	是否存在减值迹象
------	--------	----------

减值迹象	公司资产情况	是否存在减值迹象
1、固定资产市价大幅度下跌，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，公司固定资产市价无大幅下跌情况	否
2、企业经营所处的经济、技术或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，所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化，未产生不利影响	否
3、市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可回收金额大幅度降低	报告期内，市场利率或其他市场投资回报率未发生重大变化	否
4、有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，公司房屋及建筑物成新率较高，主要设备使用及维护状况较好，固定资产不存在陈旧过时或损坏的情形	否
5、资产已经或者被闲置、终止使用或者计划提前处理	报告期内，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况	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（或亏损）远远低于预计金额等	报告期内，公司收入状况良好，盈利水平逐渐提高，不存在资产的经济绩效低于或将低于预期的情形	否
7、其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期内，不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，报告期内公司固定资产减值测试的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，报告期各期末，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象。

（四）补充说明新厂房建设主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形

报告期内，公司无新增厂房，房屋及建筑物增加主要是新增商品房，新增房屋为客户将商品房抵偿所欠公司债务方式获取的，公司于 2023 年已获取对应房产证，将新增商品房留作自用。

公司于 2022 年通过与客户江西昌河汽车有限责任公司（以下简称“江西昌河”）签署债务化解协议，江西昌河自愿以景德镇市兴昌达置业有限公司（以下简称“兴昌达”）的房产抵偿所欠公司债务。

公司与江西昌河和兴昌达之间的资金往来均是由于正常业务产生，江西昌河为公司客户，除日常的业务经营活动之外，双方之间未发生其他资金往来或利益

安排。公司取得房产相关交易定价公允，江西昌河和兴昌达与公司实际控制人、董监高等是无关联关系或其他利益输送情形。

（五）补充说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期各期末，公司固定资产盘点情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
盘点时间	2023/12/27、2023/12/29	2022/12/30、2022/12/31
盘点地点	各公司各厂区	
盘点人员	财务部人员、工程部人员、行政部人员、设备使用人员	
盘点范围	公司全部固定资产	
盘点方法	实地盘点法	
盘点程序	1.盘点前，财务部门组织盘点准备工作，编制固定资产盘点表；2.向工程部、行政部、使用部门传达盘点计划，进行人员和时间的安排，发放盘点表；3.盘点由工程部以及行政部固定资产管理员、财务部门以及固定资产的使用部门人员共同参与，在盘点过程中关注本年新增的固定资产，检查固定资产状态，查看是否存在闲置、毁损报废等情形；4.盘点结束后，由盘点人员在盘点表上进行签字确认，确认盘点是否存在差异，盘点表由财务部保存；5.若存在差异及异常情况，进一步确认原因，经公司审批后进行后续处理。	
固定资产盘点金额（元）	132,447,929.07	120,270,506.13
固定资产盘点比例	87%	89%
新增固定资产盘点金额（元）	12,529,317.91	10,088,336.52
新增固定资产盘点比例	70%	76%
盘点结果	账实相符，未见差异。公司各项资产运行状况良好，不存在明显异常情形。	账实相符，未见差异。公司各项资产运行状况良好，不存在明显异常情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

就上述事项，主办券商、申报会计师主要履行以下核查程序：

1.查阅公司固定资产台账、产能产量明细表、进耗存明细表，了解公司报告期内产能、产量、销量及产销率、产能利用率情况，分析其变化情况与公司固定资产规模变化情况是否具有匹配性；

2.查阅公司内部控制管理制度文件，访谈公司固定资产相关人员，了解固定资产内部控制，评价内控制度的设计，确定其是否得到执行并测试相关内部控制的运行有效性；

3.获取公司固定资产卡片，了解公司固定资产的计价政策、折旧方法、使用年限和残值率的估计，了解固定资产的主要构成及与公司生产经营的匹配关系；查阅同行业可比公司公开披露信息，对比公司的固定资产会计政策是否存在明显差异；

4.获取报告期内各期固定资产折旧明细表，对折旧进行重新计算分析，复核加计是否正确，折旧计提是否充分；

5.检查固定资产入账及因报废依据，获取主要的业务单据，查阅合同、发票、出入库单据、报废申请单、银行回单等原始凭据，结合相关会计处理，确定是否核算准确。结合盘点情况复核公司判断固定资产不存在减值迹象的依据，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

6.获取公司与江西昌河汽车有限责任公司的“债务化解协议”及新增房产的不动产权证书；

7.获取报告期内公司固定资产盘点表，核实公司盘点是否得到执行，盘点结果是否可靠。主办券商与申报会计师对公司 2023 年度期末的固定资产执行监盘程序，确认固定资产是否存在闲置、重大毁损、盘盈盘亏等情形。具体情况如下：

项目	2023 年度
监盘日期	2023/12/27、2023/12/29
监盘地点	各公司各厂区
监盘人员	主办券商人员、会计师人员
固定资产监盘金额(元)	130,334,646.58
期末账面原值(元)	152,936,250.07
监盘比例	85.22%
监盘结果	账实相符，未见差异。公司各项资产运行状况良好。

(二) 主办券商、申报会计师核查意见

1.报告期内公司固定资产规模变化情况与产销量、产能利用率变化情况的差异具备合理性，公司报告期内购买固定资产具备必要性及合理性；

2.报告期内，与同行业可比公司相比，公司固定资产折旧方法、折旧年限、残值率、年折旧率不存在重大差异，具有合理性；会计核算符合《企业会计准则》的相关规定，折旧计提充分；

3.报告期内，公司不存在闲置固定资产，存在少量报废固定资产。公司判断固定资产是否存在减值迹象的方法合理，减值测试的过程和计算方法恰当，公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；

4.公司与上述新增建筑物供应商之间的资金往来均是由于正常业务产生，除日常的业务经营活动之外，双方之间未发生其他资金往来或利益安排。公司房产相关交易定价公允，供应商与公司实际控制人、董监高等是无关联关系或其他利益输送情形；

5.公司已补充说明固定资产盘点情况，报告期各期末，公司固定资产状况良好，与账面记录核对一致，公司固定资产真实、准确和完整。

8.关于期间费用。

根据申请材料，报告期各期，公司期间费用金额分别为 6,576.21 万元和 7,341.08 万元。报告期内，公司存在大额预支备用金以及报销备用金的情形，部分销售人员的流水存在异常。

请公司：（1）结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况等，分别补充披露并说明报告期销售人员工资、管理人员和研发人员薪资水平的合理性，并与同行业及当地人均薪酬进行比较，说明是否存在显著差异及原因；结合报告期公司研发人员数量变动情况，说明研发人员职工薪酬上涨的合理性；（2）说明报告期业务招待费金额较大且大幅上涨原因，与同行业公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过商业贿赂等不正当竞争方式获得客户的情形；（3）说明售后服务费主要归集和核算的具体内容，报告期金额较大的原因，主要服务对象及服务内容，是否符合行业惯例；（4）说明公司存在销售人员大额预支备用金以及报销备用金的原因及合理性，公司相关内部控制制度，是否存在内控不规范情形及整改情况；说明部分销售人员的流水存在异常的原因，是否涉及资金体外循环、资金占用的情形；（5）说明公司研发人员的认定标准、数量及结构，是否均为全职研发人员，对比报告期公司研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因；（6）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；（7）说明研发人员研发能力的稳定性，与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，说明公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；（8）说明研发费用中材料的主要构成；研发材料投入、产出及处置的具体情况，相关账务处理是否符合会计准则的规定；说明是否存在研发和生产废料混同的情形，公司具体会计处理及准确性，说明公司相关内部控制情况及有效性；（9）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明期间费用

的真实性。

一、公司说明及补充披露

（一）结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况等，分别补充披露并说明报告期销售员工工资、管理人员和研发人员薪资水平的合理性，并与同行业及当地人均薪酬进行比较，说明是否存在显著差异及原因；结合报告期公司研发人员数量变动情况，说明研发人员职工薪酬上涨的合理性；

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”处作出如下补充披露：

（1）报告期内，公司人均薪酬及与当地人均薪酬比较情况

单位：元，人，元/年/人

人员类型	项目	2023 年度	2022 年度	同比增长
销售人员	薪酬总额	4,275,133.83	4,211,406.95	1.51%
	期末人数	24.00	23.50	2.13%
	平均薪酬	178,130.58	179,208.81	-0.60%
管理人员	薪酬总额	15,652,268.23	15,842,188.05	-1.20%
	期末人数	92.50	102.00	-9.31%
	平均薪酬	169,213.71	155,315.57	8.95%
研发人员	薪酬总额	17,595,196.09	14,289,013.00	23.14%
	期末人数	101.00	88.50	14.12%
	平均薪酬	174,209.86	161,457.77	7.90%
浙江省平均工资	平均薪酬	74,325.00	71,934.00	3.32%

注：人均薪酬=当期该类人员职工薪酬/期末平均人数；期末平均人数=（期初人数+期末人数）/2；浙江省私营单位就业人员年平均工资数据来源于浙江省统计局公报披露

报告期内，公司员工职级部分情况

单位：人

人员类型	职级	2023 年度	2022 年度
销售人员	高层	1.00	2.00
	中层	2.00	2.00
	基层	21.00	19.50
	小计	24.00	23.50
管理人员	高层	9.00	8.00
	中层	11.00	11.00

人员类型	职级	2023 年度	2022 年度
	基层	72.50	83.00
	小计	92.50	102.00
研发人员	高层	1.00	1.00
	中层	12.00	13.00
	基层	88.00	74.50
	小计	101.00	88.50

注：上述人员均为期末平均人数，期末平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

报告期内，公司销售人员薪酬总额和平均工资 2023 年度较 2022 年度略有增加，整体职级分布较为稳定。

报告期内，管理人员薪酬总额 2023 年度较 2022 年度减少了 18.99 万元，随着公司业务的调整，对公司架构进行了调整，公司的将部分售后驻场基层人员调整劳务派遣人员，导致 2023 年管理人员中基层人员减少。由于基层人员减少，2023 年管理人员平均薪酬度较 2022 年增长 8.95%。

报告期内，公司计研发人员薪酬总额 2023 年度较 2022 年度增加 330.62 万元。主要系公司重视研发投入，2023 年通过招聘新引入基层研发人员增加，公司一直将研发能力的提升作为公司发展的重要战略，多年来持续注重研发投入，持续引进高级技术人才，重视对研发人员的激励。

报告期内，公司为高新技术企业，整体经营情况较好，人员整体素质和水平高于当地平均水平。公司平均工资水平高于浙江省平均工资，具有合理性。

（2）报告期内，与同行业公司人均薪酬的比较情况

单位：元、元/人/年

公司	岗位	2023 年度		2022 年度		人均薪酬同比增长
		平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	
沪光股份	销售人员	83.00	167,857.91	55.00	174,350.50	-3.72%
	管理人员	457.00	178,592.71	385.00	173,536.16	2.91%
	研发人员	745.00	184,282.34	568.50	195,830.65	-5.90%
瑞可达	销售人员	117.00	171,938.09	81.00	180,266.15	-4.62%
	管理人员	124.50	300,782.93	97.50	214,352.22	40.32%
	研发人员	357.50	159,260.42	236.00	162,570.85	-2.04%
大地电	销售人员	65.00	100,013.01	64.50	78,810.74	26.90%

公司	岗位	2023 年度		2022 年度		人均薪酬同比增长
		平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	
气	管理人员	234.50	199,699.87	216.00	139,734.98	42.91%
	研发人员	257.50	147,873.93	196.50	151,571.40	-2.44%
中航光电	销售人员	919.00	327,986.37	874.50	296,454.31	10.64%
	管理人员	2,281.50	300,298.92	2,066.00	270,350.22	11.08%
	研发人员	5,230.00	209,684.21	4,339.50	218,401.22	-3.99%
永贵电器	销售人员	160.50	296,486.09	146.00	272,773.24	8.69%
	管理人员	393.50	150,717.32	386.00	137,402.65	9.69%
	研发人员	647.50	119,929.97	529.00	125,871.74	-4.72%
同行业平均数	销售人员	268.90	289,739.90	244.20	268,917.54	7.74%
	管理人员	698.20	260,765.74	630.10	231,542.45	12.62%
	研发人员	1,447.50	194,349.78	1,173.90	203,393.56	-4.45%
本公司	销售人员	24.00	178,130.58	23.50	179,208.81	-0.60%
	管理人员	92.50	169,213.71	102.00	155,315.57	8.95%
	研发人员	101.00	174,209.86	88.00	162,375.15	7.29%

注：数据来源与同行业可比公司定期报告等公开披露资料；同行业上市公司人均薪酬=当期该类人员薪酬总额/期末平均人数；期末平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

报告期内各年度销售、管理及研发人员平均薪酬低于同行业平均水平，主要原因系可比公司在经营规模、融资能力等方面具有优势，提供的员工薪酬相对更高，同时上市公司由于品牌效应，也更加容易吸引优质人才，公司平均公司低于同行业平均水平具有合理性。

（3）结合报告期公司研发人员数量变动情况，说明研发人员职工薪酬上涨的合理性；

本公司主营业务系新能源汽车高压电气系统零部件的研发、制造及销售。在政策支持下，近年来我国新能源汽车技术不断进步，新能源汽车市场迅速扩大。新能源汽车相关技术的更新迭代速度较快，本公司基于对市场变化的需求，报告期内，公司对研发工作的愈加重视，2023 年较 2022 年研发项目增多，研发人员平均数量增长 13 名，公司研发人员平均薪酬水平逐年提升，符合产品市场发展的大趋势，也与公司不断扩大的生产经营规模和逐渐增强的盈利能力相匹配。

（二）报告期业务招待费金额较大且大幅上涨原因，与同行业公司的对比情况，不存在通过商业贿赂等不正当竞争方式获得客户的情形；

（1）报告期业务招待费金额较大且大幅上涨原因分析

报告期内，公司销售费用、管理费用中的业务招待费二者合计金额分别为 319.75 万元、501.85 万元，占销售费用及管理费用合计的比重分别为 8.487%、12.128%，2023 年业务招待费较 2022 年度上涨 56.95%。1）2022 年由于集中管控，部分市场开拓及业务维护活动无法线下进行，2022 年末起已逐步放开管控，与客户沟通现场交流增多，因此招待费增长较多；2）在国内新能源汽车产量、销量均呈现上升趋势背景，加大市场开拓及业务维护活动是公司稳定业务、实现收入增长的重要途径；3）公司进一步加快优质新客户开拓及原有客户维护的力度。

（2）公司报告期业务招待费与同行业公司的对比情况

报告期内，公司业务招待费与同行业公司的对比情况如下：

单位：元

公司	2023 年度		2022 年度		业务招待费增长率
	业务招待费	占营业收入比	业务招待费	占营业收入比	
沪光股份	6,371,560.66	0.16%	3,063,634.68	0.09%	107.97%
瑞可达	7,724,983.43	0.50%	5,250,187.01	0.41%	47.14%
大地电气	3,035,079.92	0.37%	1,461,315.14	0.30%	107.70%
中航光电	10,556,962.79	0.05%	7,525,290.51	0.05%	40.29%
永贵电器	5,223,793.61	0.34%	5,377,756.95	0.36%	-2.86%
同行业平均值	6,582,476.08	0.33%	4,535,636.86	0.28%	45.13%
本公司	5,018,477.31	0.76%	3,197,502.39	0.49%	56.95%

注：同行业公司取其年报销售费用与管理费用的业务招待费二者合计金额；其中中航光电销售费用仅披露了销售服务费用，未详细披露业务招待费，上述未包含其销售费用的业务招待费；永贵电器销售费用仅披露了差旅费及业务招待费的合计金额，未详细披露业务招待费，上述未包含其销售费用的业务招待费

报告期内，公司业务招待费较上年增加较大，与同行业一致。2023 年度同行业平均业务招待费较 2022 年度增长 45.13%，除永贵电器外，其他同行业公司业务招待费较 2022 年度增长 40%以上。主要是 2022 年由于集中管控，部分市场开拓及业务维护活动无法线下进行，2022 年末起已逐步放开管控，与客户沟通

现场交流增多，因此招待费增长较多。同时，公司正处于业务加速开拓期间且基数较小，因此业务招待费增长率略高于同行业公司；公司业务招待费占营业收入比重略高于同行业公司，主要是公司收入规模较小，且公司属于业务拓展期，导致业务招待费占营业收入比重较高。公司业务招待费金额及增长情况与同行公司不存在明显异常，具有合理性。

报告期内，公司销售费用中业务招待费主要为市场开拓或业务维护而发生节日礼品、餐饮接待费、交通住宿费等费用支出。针对业务招待费公司设有相关内控制度，公司员工填列报销单据写明报销事由，提供发票及相关依据，按照公司报销制度及流程进行审批，直接收款对象主要为公司员工，最终支付对象为礼品店、餐饮店、酒店等。业务招待费与业务开展情况相匹配，具有真实的业务背景，能够确保相关费用支出真实、准确、完整；而公司下游客户主要为国内大型新能源汽车整车单位，一般制定了严格的廉洁自律规定，在对外采购时需履行规范的采购流程，公司不存在通过商业贿赂等不正当竞争方式获得客户的情形。

（三）说明售后服务费主要归集和核算的具体内容，报告期金额较大的原因，主要服务对象及服务内容，是否符合行业惯例；

报告期内，公司售后服务费分别为 352.47 万元、341.93 万元，占营业收入的比重分别为 0.54%、0.52%。本公司产品通常会约定质保期，质保期一般是 1-5 年。报告期内，公司根据往年客户的售后服务费情况的历史经验，对售后的维修费、服务费、索赔费等以营业收入为基准进行计提。公司的售后服务费主要服务于客户，服务形式主要为故障件进行维修、质量扣款或售后索赔款。

报告期内，公司售后服务费与同行业公司的对比情况如下：

单位：元

公司	2023 年度		2022 年度	
	售后服务费	占营业收入比	售后服务费	占营业收入比
沪光股份	2,858,798.62	0.07%	706,899.83	0.02%
瑞可达	-	-	-	-
大地电气	2,975,328.61	0.37%	3,862,025.64	0.79%
中航光电	73,552,031.03	0.37%	56,389,894.31	0.36%
永贵电器	15,055,744.97	0.99%	14,567,716.63	0.96%
同行业平均值	23,610,475.81	0.36%	18,881,634.10	0.36%

公司	2023 年度		2022 年度	
本公司	3,419,345.46	0.52%	3,524,737.10	0.54%

注：瑞可达其年报，未详细披露售后服务费；中航光电销售费用披露为销售服务费用；

报告期内，本公司售后服务费占营业收入比重上略高于同行业公司，主要系公司营业收入规模除与大地电气接近外，远低于其他同行业公司。本公司根据往年客户的售后服务费情况的历史经验，基于谨慎性原则，计提了预计负债及售后服务费，依据充分、公允地反映了本公司的财务状况和经营成果。报告期内公司售后服务费总体不大，且符合行业惯例。

（四）说明公司存在销售人员大额预支备用金以及报销备用金的原因及合理性，公司相关内部控制制度，是否存在内控不规范情形及整改情况；说明部分销售人员的流水存在异常的原因，是否涉及资金体外循环、资金占用的情形；

1、公司存在销售人员大额预支备用金以及报销备用金的原因及合理性，公司相关内部控制制度，是否存在内控不规范情形及整改情况

（1）公司销售人员备用金情况

报告期内，公司销售人员备用金情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
期初应收销售人员备用金余额	179,199.43	101,331.36
本期销售人员预支备用金金额	3,100,104.81	2,094,002.00
本期销售人员归还备用金金额	916,457.76	619,134.93
本期销售人员报销备用金金额	2,362,846.48	1,396,999.00
期末应收销售人员备用金金额	-	179,199.43

公司销售人员备用金主要用于业务拓展中差旅费、餐饮费、礼品费和代为采购员工福利品等，公司具有完备的备用金支取及报销的管理，按照公司内控制度，对于未报销完的备用金，销售人需要年末将未使用完备用金归还给公司。销售人员的每月基本工资较低，年末根据业绩进行考核发放奖金，员工在日常公司业务开拓过程中，需要垫支大额业务费用，因此预支款项较多。公司尚处于业务扩张期，为方便员工开拓市场，公司向外勤销售业务人员提供备用金用于日常支出，备用金余额较高与公司业务发展阶段相符，具有合理性。

（2）备用金相关内部控制制度情况

公司制定了备用金管理制度，对于备用金范围、借款及报销手续、备用金归还及报销期限进行了详细规定。公司实施日常备用金、项目备用金相结合的办法。日常备用金分为：定额备用金与临时备用金。定额备用金，是指公司根据实际业务需要而核定并预支付给职工用于零星采购开支等的一定数额的周转金，并通过报销结算方式核销。临时备用金是除定额备用金外的其他日常备用金。备用金支用后，借款员工应当按规定及时办理报销手续。备用金申领员工发生岗位调整或离职前，必须到财务部办理备用金退款或转移手续。项目备用金主要用于项目不同阶段，差旅费、业务招待费、礼品费等费用。项目备用金额度受项目预估合同金额及项目预估利润两方面因素限制；项目负责人可以在此借款额度范围内分批借用款项。项目备用金用来维持项目日常开支，借款员工应当在项目完结后及时办理报销手续。公司备用金仅限于外勤销售人员用于拓展业务才能借用，其他人员尚未借用备用金。

报告期内公司不断加强对于备用金的内控规范管理，完善财务管理制度，对备用金的归还时间、额度提出了更明确的要求，督促持有大额备用金、长账龄备用金的员工及时报销或归还。

综上，公司建立了完善的备用金管理制度，备用金的领取、归还、报销等均有相应内控制度且执行有效。

2、部分销售人员的流水存在异常的原因，是否涉及资金体外循环、资金占用的情形

（1）大额取现的情况

报告期内公司主要销售人员大额存取（存取现金额达到或超过 1 万元）现情况如下：

单位：元

人员	事项	2023 年		2022 年		说明
		取现	存现	取现	存现	
张霁平	家庭往来	180,000	100,000	430,000	-	父母自建房及装修相关往来
程德强	家庭往来	50,000	-	-	-	长辈慰问款
李兴球	家庭往来	120,000	-	-	-	长辈慰问款
刘静波	家庭往来	90,000	-	89,999	-	长辈慰问款

人员	事项	2023 年		2022 年		说明
		取现	存现	取现	存现	
栗梦妮	个人娱乐消费	55,000	-	148,000	-	明星应援
刘文超	业务招待	40,000	-	140,000	-	业务招待

(2) 销售人员大额流水情况

报告期内公司主要销售人员的大额银行流水(单笔交易金额达到或超过 5 万元)情况具体如下:

单位: 元

人员	事项	2023 年		2022 年		说明
		收入	支出	收入	支出	
李兴球	房产			1,030,000		卖房收入
	车辆			50,000		卖车收入
	借还款		61,000	1,410,000	1,620,000	与妹妹间借还款
		245,000	283,200	80,000	80,000	与朋友间借还款
		400,000	50,000			与同事间借还款
	分红	255,100	150,000	1,600,000	1,300,000	2022 年收入为投资分红; 2022 年支出为给朋友分红款分成; 2023 年收入为投资收益; 2023 年支出中 5 万为向同事妻子蛋糕店投资注资款、10 万为给同事投资收益分成
	理财	200,000				代同事刘文超购买理财
	报销	60,000				同事万文华报销后归还
	借还款		1,000,000.00			向公司实控人刘云其借款
程德强	车位				75,000	购买车位及充电桩
	亲属间往来		100,000		50,000	春节期间给妻子父亲送礼
		310,000	170,000		150,000	支出为与妻子间日常往来, 收入为买车妻子转款
	借还款		120,000			向同事李兴球借买房款还款
	经营收入	200,000				代妻子收其美发店经营所得
	买车		278,800			买车款
刘静波	亲属间		50,000		150,000	与妻子间日常往来

人员	事项	2023 年		2022 年		说明
		收入	支出	收入	支出	
	往来			100,000		向亲属借款
	投资收益	50,000				与同事李兴球合伙投资收益分成
刘文超	亲属间往来		230,000		130,000	与妻子间日常往来
	借还款	160,000				向同事借款用于年末还公司预支备用金
	理财		200,000			请同事李兴球代买理财

注：上述大额流水不包含销售人员与公司间资金往来

（3）与公司实控人大额资金往来情况

报告期内公司销售人员李兴球存在与公司实控人刘云其大额资金往来 100 万元，系刘云其向李兴球借款 100 万元用于资金周转。双方已就相关款项签署借条，期限两年，目前尚未归还。

综上，主要销售人员开立或控制的银行账户流水不存在异常情形，对于大额取现、大额收付，均有资金往来的客观证据予以核实，不存在相关账户与发公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人异常的大额频繁资金往来的情形，公司不存在资金体外循环情形。对于销售人员支取备用金主要用于业务开支，且员工按照备用金相关制度，于 2023 年末已全部归还，不存在资金占用情形。

（五）说明公司研发人员的认定标准、数量及结构，是否均为全职研发人员，对比报告期公司研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率等与同行业公司是否存在显著差异及原因；

1、研发人员认定标准、数量及结构

公司将签订正式劳动合同的直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员。公司研发人员主要包括直接负责研发项目的核心研发人员与在核心技术人员指导下参直接参与研发活动的研发辅助人员。报告期内，除技术中心副总经理公司黎欢乐兼任公司董事外，其他研发人员均全职从事研发活动，相关研发人员薪酬全额计入研发费用，并按照工时在各项目之间分摊，不存在需在成本及研发费用中分配的情况。

报告期各期末，公司研发人员结构如下：

单位：人

学历	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比
硕士及本科	57	56.44%	47.50	53.67%
大专	36.5	36.14%	33.50	37.85%
大专以下	7.5	7.43%	7.50	8.47%
合计	101	100.00%	88.50	100.00%

注 1：研发人数为期末平均人数，研发人员期末平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

2、研发人员数量、研发人员薪酬费用占比、研发费用率情况

①报告期公司研发人员数量如下表：

单位：人，元/年/人

项目	2023 年度	2022 年度
研发人数[注 1]	101.00	88.50
研发人员人均薪酬[注 2]	174,209.86	161,457.77

注 1：研发人数为期末平均人数，研发人员期末平均人数=（期初人数+期末人数）/2；

注 2：研发人员人均薪酬=当期该类人员职工薪酬/期末平均人数。

②报告期内，公司研发人员薪酬费用占比、研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	2023 年 12 月末/2023 年度		2022 年 12 月末/2022 年度	
	研发人员薪酬费用占比	研发费用率	研发人员薪酬费用占比	研发费用率
沪光股份	65.77%	5.22%	68.83%	4.93%
大地电气	68.30%	6.84%	68.81%	8.82%
瑞可达	49.15%	7.45%	43.53%	5.42%
中航光电	49.91%	10.95%	59.33%	10.09%
永贵电器	58.69%	8.71%	62.30%	7.08%
平均值	58.36%	7.83%	60.56%	7.27%
八达光电	52.65%	5.09%	47.98%	4.57%

研发人员薪酬费用占比略低于可比公司，主要是可比上市公司由于资金及平台优势，可吸纳研发人员较多，对应研发薪酬支出较多，公司研发人员薪酬费用占比低于同行业具有合理性。研发费用率低于可比公司平均水平，主要是一方面，公司研发人员人数整体低于可比公司，另一方面，可比公司上市后，由于资金优势等，会投入更多资金在研发方面，对应研发费用率较高。

（六）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定；

1、研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序

（1）研发费用开支范围

公司研发费用支出范围主要包括：职工薪酬、材料费用、折旧及摊销及其他费用。具体内容如下：

项目	研发费用开支范围
职工薪酬	主要为研发人员的工资薪金、社保、住房公积金等
材料费用	主要为研发项目试制过程中领用的线缆、端子和连接器等
折旧及摊销	主要核算研发试制过程消耗的机器设备折旧、研发软件摊销
其他	主要为与研发活动直接相关的其他费用如检测费、差旅费等

（2）研发费用归集方法

报告期内，公司研发费用归集方法如下：

项目	核算方法
职工薪酬	研发人员按工时记录按照参与的研发项目进行归集和分摊；
材料费用	根据每月各研发项目新产品的试制产品数量计算各研发项目的材料金额，并归集各研发项目直接领用的辅材金额
折旧及摊销	按照试制产品研发活动消耗材料占比将相应的折旧及摊销费用分配至各研发项目
其他	根据检测费、差旅费等计入各个研发项目

（3）研发费用开支标准、审批程序

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定制定了《新产品开发管理程序》，对研发项目过程管理、研发费用管理等方面进行了相关规定。公司按照研发项目建立研发项目台账，财务部门在核定研发部门发生的费用时，根据研发费用支出范围和标准以及公司制定的审批程序，判断实际发生的支出是否满足列入研发费用的条件，严格按照研发开支用途、性质列支研发费用，确保研发项目的业务流程及财务核算符合内控相关要求，公司建立的研发相关内部控制得到有效执行。

(4) 研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

同行业可比公司研发费用的归集内容具体如下：

公司名称	归集内容
沪光股份	工资薪酬、研发领料、折旧及摊销、技术服务费、软件维护费、其他
大地电气	职工薪酬、直接投入、委外研发费用、折旧与摊销、其他
瑞可达	工资薪酬、直接材料、检测费、股份支付、折旧费及摊销、其他
中航光电	直接人工、材料费、专用费用、股权激励摊销、差旅费、折旧及摊销、试验费、研发成果论证、鉴定、评审、验收费用、设计费、办公费、会议费、知识产权申请、注册、代理费、租赁费、燃料动力费、其他
永贵电器	职工薪酬、直接材料、其他费用、折旧与摊销、股权激励
八达光电	职工薪酬、材料费用、折旧及摊销、其他

公司与同行业可比公司的研发费用主要归集内容基本一致，均为职工薪酬、直接投入、折旧摊销等。公司研发费用归集符合《企业会计准则》规定，公司研发费用的归集内容与同行业可比公司基本一致，归集方法符合行业惯例。

2、说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；

(1) 研发人员认定

公司研发人员由公司及各子公司研发架构内专门从事研发活动的员工及研发辅助人员构成，负责研发项目新产品开发相关领域的技术课题，公司未将与研发活动无直接关系的人员如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员认定为研发人员。

公司研发人员与生产人员的划分依据符合行业惯例，公司未将非全时生产试制人员认定为研发人员，公司不存在单纯从事受托研发的人员，研发人员均与公司签订劳动合同，不存在将劳务派遣人员认定为研发人员的情形，符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》有关研发人员认定的监管要求。

(2) 研发投入认定

公司研发投入为与研发活动直接相关的支出，包括研发过程中的研发人员职工薪酬、产品试制涉及的生产人工、材料费用、折旧及摊销和其他费用，公司已按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。研发投

入的归集和计算以相关资源实际投入研发活动为前提，均为费用化支出，不存在资本化的开发支出。符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定。

（七）说明研发人员研发能力的稳定性，与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，说明公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；

1、研发人员研发能力的稳定性，与研发项目的匹配性

（1）研发人员的稳定性

截至，公司人员入职年限构成情况如下：

入职年限	人数（人）	占比
1年以内（含1年）	33.00	32.67%
1-3年（不含1年）	23.50	23.27%
3-5年（不含3年）	21.50	21.29%
5-10年（不含5年）	19.00	18.81%
10年以上	4.00	3.96%
合计	101.00	100.00%

注：研发人数为期末平均人数，研发人员期末平均人数=（期初人数+期末人数）/2

公司研发人员的入职年限主要在1年以上，入职年限在1年以上的比例为67.33%，公司核心技术人员稳定。

（2）研发能力与研发项目的匹配性

报告期内，公司研发人员数量相对充足，核心研发人员稳定，同时适时根据研发工作开展的需要从业内吸纳优秀技术人才，打造了人员构成合理、研发组织体系健全的研发团队。2023年平均研发人员为101人，其中大专及以上学历人员占比达到90%以上。公司研发团队在线束、连接器和充放电设计与制造等方面拥有丰富的经验。黎欢乐、奚邦斌、林海等人从事电气及新能源方面研究近二十年，具有多项研发专利，带领团队参与多项高压线束企业标准的制定，公司具备与研发项目相匹配的研发能力。

2、公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，说明公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；

报告期内，公司的研发人员均为专职研发人员，研发人员日常工作内容为新产品、新技术的研发及产品功能的更新迭代，不存在参与其他经营活动的情形。

公司黎欢乐作为技术中心副总经理，全职参与研发工作，对应日常工资薪酬计入研发费用。同时，黎欢乐还兼任公司董事职能，参与公司治理工作，公司给予黎欢乐每年额外 5 万元作为董事津贴，计入管理费用，除此之外，公司不存在混岗的兼职研发人员。公司的专职研发人员薪酬全额计入研发费用，并按照工时在各项目之间分摊，不存在需在成本及研发费用中分配的情况。

报告期内，在公司任职的主要管理人员、董事、监事的薪酬归集及分配情况如下：

姓名	职位	薪资归集及分配
刘滨峰	董事长/总经理	管理费用
黎欢乐	董事、技术中心副总经理	研发费用、管理费用
杨顺云	董事、财务总监、董事会秘书	管理费用
刘广荣	董事、常务副总经理	管理费用
万文华	董事、销售部部长	销售费用
刘云其	董事	-
宋鑫	独立董事	管理费用
李佳霖	独立董事	管理费用
李亮	独立董事	管理费用
杨鹏	监事、信息科科长	管理费用
何云	监事、生产管理科科长	制造费用
连煜宗	职工代表监事、销售部科长	销售费用

（八）说明研发费用中材料的主要构成；研发材料投入、产出及处置的具体情况，相关账务处理是否符合会计准则的规定；说明是否存在研发和生产废料混同的情形，公司具体会计处理及准确性，说明公司相关内部控制情况及有效性；

1、研发费用中材料的主要构成

单位：元

项目名称	2023 年材料消耗金额	2023 年各组件占比	2022 年材料消耗金额	2022 年各组件占比
连接器	4,915,029.01	36.29%	4,420,953.25	31.54%
辅材	3,946,354.58	29.14%	3,548,317.22	25.32%
充放电类	1,942,303.69	14.34%	2,082,090.47	14.86%
线缆	1,399,198.26	10.33%	2,606,645.51	18.60%
模具	490,678.79	3.62%	452,052.22	3.23%
其他	849,143.27	6.27%	905,495.92	6.46%
材料消耗合计	13,542,707.60	100.00%	14,015,554.59	100.00%

公司研发领用的主要材料包括连接器、充放电类、线缆和辅材等，公司研发费用中材料整体占比较为稳定。线缆 2023 年较上年下降较大，主要是由于不同研发项目对于材料要求不同导致的，2022 年直流充放电项目较多，需要大口径高压线缆进行测试，导致 2022 年耗用线缆材料较多。

2、研发材料投入、产出及处置的具体情况及相关账务处理；

报告期内，公司研发投入的直接材料，大多在研发过程中直接报废，公司研发领料后，经过研发实验过程，主要形成测试样品、废料。其中，测试样品主要供内部测试、送第三方机构进行检测或提供给客户测试使用。公司质量部内部测试后，样件已不具有使用功能，按照废料进行处理。

报告期内，公司研发形成样品及废料处置方式及会计处理情况如下：

项目	会计处理情况
样品试用	客户试用研发样品，通常发送样品的数量较少、价值较低，公司亦未进行回收，系研发过程中的合理损耗，未形成销售收入，后续不进行相关会计处理。
送三方样品检测	三方机构试用研发样品，通常发送样品的数量较少、价值较低，公司亦未进行回收，系研发过程中的合理损耗，未形成销售收入，后续不进行相关会计处理。
废料处置	研发部门将样品送至实验部进行检测，通常检测后，样件已不具有使用功能，按照废料进行处理，实验部定期将废料交由仓库保管，由仓库统一变卖，对

项目	会计处理情况
	应收入计入其他业务收入。

报告期内，公司对样品及废料处置的会计处理符合《企业会计准则解释第15号》的规定。

报废形成的废料公司按照重量折算卖给废品站，因废品站需拆解后且仅有导线具有回收价值，废料总体可回收价值不高，收到的相关款项计入其他业务收入，财务报表则体现为营业收入。

3、研发和生产废料混同的情形，公司具体会计处理及内部控制情况

报告期内，公司存在研发和生产废料混同的情形。报告期内，公司将所有废料收入作为其他业务收入核算，报告期内其他业务收入占公司营业收入比例分别为0.51%及0.66%，占比较小。

公司研发领料主要用于线束和连接器，研发领料报废后占领料原值较多数的尼龙类和橡胶类材料的账面价值几乎完全损失，占领料原值较少数的金属类材料的账面价值大幅折价。

公司研发产生的报废线束、连接器等与生产产生的线束、连接器等价值及数量较小，从管理成本角度考虑公司将报废线束、连接器等统一管理、集中处置，处置时无法再区分生产废料与研发废料，因此无法区分研发报废线束、连接器等收入和生产报废线束、连接器等收入，故未将研发废料收入冲减当期研发费用。

2022年1月1日开始执行的《企业会计准则解释第15号》明确规定：对研发过程中产出的产品或副产品对外销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减研发支出。研发过程中产出的产品或副产品对外销售前，符合《企业会计准则第1号—存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。对于在首次施行本解释的财务报表列报最早期间的期初至本解释施行日之间发生的试运行销售，企业应当按照本解释的规定进行追溯调整。

公司研发活动形成的废料主要为已经报废的线束，回收利用价值较低。该废料不以销售为目的，故在有销售意向时，不作为存货核算。由于报告期内各期研发废料与生产废料等全部废料收入合计金额较小，故公司出于简化处理的角度，

报废线束废料收入直接计入其他业务收入，未根据研发废料的收入冲减研发费用。公司废料的处理情况符合会计准则。

公司仓储物流科会定期将研发废料及生产废料统一处理，财务部负责核对和收款，销售客户主要零星客户，单笔金额较小，废品主要价值为铜，公司一般参考市场废铜价格进行出售，销售价格具有公允性。废品处理后收入主要通过对公账户收款，能够保证废料收入的完整性。

（九）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

报告期内研发费用加计扣除数如下：

单位：元

项目	2023 年	2022 年度
账面研发费用金额①	33,417,966.22	29,782,579.43
研发费用加计扣除金额②	34,073,745.22	30,443,048.54
差异（①-②）	-655,779.00	-660,469.11

研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，会计核算口径由《企业会计准则》等规范；加计扣除税收规定口径由《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税[2017]40号公告）等规范，二者存在一定口径差异。具体差异的原因如下：

1、母子公司合并抵消

公司子公司易瓦科技向母公司提供研发设计服务。由于研发费用加计扣除系分别按照各自的法人主体申报企业所得税汇算清缴，故其与合并报表层面合并抵消后的研发费用存在差异。

2、房屋租赁费及物业费

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国税[2017]40号）中第二条的规定，可加计扣除的租赁费是指通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费。故公司为开展研发活动租赁的房屋租赁费及物业费以及2021年1月1日适用新租准则之后为使用权资产折旧费，

不属于可加计扣除的范围。

3、特殊销售收入

《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）中规定：企业取得研发过程中形成的下脚料、残次品、中间试制品等特殊收入，在计算确认收入当年的加计扣除研发费用时，应从已归集研发费用中扣减该特殊收入，不足扣减的，加计扣除研发费用按零计算。

公司已按照《中华人民共和国企业所得税法实施条例》相关规定对 2022、2023 年度所得税加计扣除进行了申报，已经税务机关认定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

1、查阅可比公司定期报告，了解可比公司管理费用和研发费用构成及占营业收入的比例情况，并与公司进行对比分析；

2、查阅了公司《备用金管理办法》等内部控制相关制度，了解公司对备用金及报销的管理情况；

2、取得报告期内公司及子公司、公司实际控制人及销售人员的银行流水；

3、对报告期内销售人员个人卡的资金流水进行逐笔核查，针对个人卡中大额资金往来，逐笔向该人员核实交易发生背景原因，并取得相关证据性文件；

4、获取公司研发相关内部控制制度，获取与研发项目相关的立项、审批、验收等文件，了解企业研发相关流程；

5、访谈公司研发负责人和财务负责人，获取研发人员名单，了解研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性情况，分析研发能力与研发项目的匹配性。了解公司是否存在混岗的研发项目，公司是否存在主要管理人员、董事、监事参与研发项目的情况，分析公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用合理性。查阅同行业可比公司的年度报告，了解同行业可比公司研发投入水平，对比分析公司研发支出是否与同行业可比公司的原因存在较大差异；了解研发费用归集及核算情况等；

6、获取研发费用明细账，抽取样本检查研发费用归集明细及相关的支持性文件；检查研发费用与生产成本及其他费用是否准确划分，相关审批程序是否符合规定；并对比公司的研发费用率与同行业上市公司是否存在重大差异；

7、获取公司报告期末研发人员名单及简历、研发组织结构图，了解公司研发人员认定标准，核查研发人员的岗位构成、入职年限等，分析研发人员的稳定性，研发能力是否与研发项目匹配；

8、检查研发活动研发领料和研发废料相关资料，析是否存在研发和生产领料、废料处置混同的情形；

9、获取公司所得税纳税申报表、研发费用加计扣除优惠明细表，复核研发费用加计扣除是否准确，对比分析研发费用加计扣除数与研发费用之间存在的差异及原因；

10、抽取报告期内的期间费用大额原始凭证，核查期间费用的真实性和完整性。

（二）主办券商、申报会计师核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司整体研发人员薪酬费用占比、和研发费用占收入的比例与同行业可比公司无显著差异。

2、报告期内，公司销售人员大额预支备用金以及报销备用金的具有合理性，公司报告期末内控制度健全。报告期内，销售人员流水未发现异常，不涉及资金体外循环和资金占用的情形

3、公司研发部门及人员职责清晰，划分合理。报告期内，公司结合业务发展需要并综合考虑员工个人能力与意愿，将部分员工从其他岗位转入研发岗位。公司已针对研发人员薪酬建立相关内部控制制度并得到有效运行，不存在将研发人员与生产人员工资混同的情形，不存在将管理人员薪酬计入研发费用的情形；

4、报告期内，公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等符合《企业会计准则》的规定，公司研发费用的归集内容与同行业可比公司不存在重大差异，归集方法符合行业惯例；公司关于研发人员、研发投入的认定在所有重

大方面符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

5、公司研发人员认定合理，研发人员保持稳定，研发能力与研发项目具有匹配性，与可比公司对比研发支出不存在较大差异，具有合理性；公司聘请的专职研发人员全职负责研发相关工作，不参与生产、销售和管理等活动，不存在混岗的情况；公司主要管理人员、董事、监事薪酬在研发费用和管理费用间的归集和分配方法合理，将其部分薪酬计入研发费用具有合理性；公司研发能力与研发项目相匹配。

6、公司的研发费用率略高于同行业可比公司平均水平，主要系可比公司营业收入规模较大，研发费用率较低，具有合理性；

7、公司研发领料后废料、产成品的会计处理方式符合《企业会计准则》及相关规定，具有合理性；公司存在研发废料与生产废料一同处置情形，但不会对研发费用的会计处理产生影响；

8、报告期内，公司研发费用加计扣除数与研发费用存在的差异具有合理原因。

9.其他事项。

(1) 关于财务规范性。

根据申请材料，报告期内，公司存在使用员工个人卡收款以及现金坐支的情形。请公司补充说明：①现金及个人卡收付款相关账务处理是否准确，是否具有可验证性，发生现金坐支的具体情况、原因、涉及的金额等，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况；②个人账户收付款行为是否已清理规范，相关个人账户是否已注销，公司规范个人账户使用及现金坐支的具体措施和执行情况及相关内控制度，期后是否发生个人账户代收代付款或现金坐支的结算行为。请主办券商和会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 现金及个人卡收付款相关账务处理是否准确，是否具有可验证性，发生现金坐支的具体情况、原因、涉及的金额等，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况

1、现金收付款情况

报告期内，公司仅 2022 年存在少量现金收付款的情况，具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
现金收款	-	-	187,696.00	0.03%
现金付款	-	-	210,000.00	0.04%
合计	-	-	397,696.00	

注 1：现金收款占比为占当期营业收入的比例。

注 2：现金付款占比为占当期营业成本的比例。

报告期内，公司现金收付款主要为少量员工备用金与废品销售收入。2022 年 1 月 26 日和 2022 年 1 月 28 日，公司分四笔合计 16 万元，以现金形式支付员工预支备用金款项，2022 年 3 月 1 日、2023 年 3 月 11 日分别以现金收回相关款项 6.65 万元和 9.35 万元。2022 年 11 月 23 日，公司以现金形式支付业务员预支备用金款项 5 万元。另外，2022 年 2 月到 12 月期间，公司出售废线轴、废纸板等废品，合计收到现金 2.77 万元。

公司现金收款后会在第一时间存入公司银行账户，需要现金付款时会先从银行账户中进行取现。报告期内，公司不存在使用收到的现金直接用于现金支出的现金坐支的情况。

公司对现金收付款设立了严格的内部控制管理制度，原则上不允许各分子公司使用现金收付款，需要现金收付款的情况需要执行严格的审批程序、公司现金收款需要在第一时间存入公司银行账户，不得出现现金坐支的情况，公司现金交易需要保存相关收付款单据、审批单据。公司报告期内仅 2022 年有少量现金收付款的情况，现金收付款相关单据齐备，现金交易具有可验证性，现金交易的内部控制制度完备、设计合理，执行有效。

2、个人卡收款情况

报告期内，不存在个人卡付款的情况，个人卡收款的情况发生较少，具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
个人卡收款	241,910.00	0.04%	60,605.00	0.01%
个人卡付款				
合计	241,910.00	0.04%	60,605.00	0.01%

注 1：个人卡收款占比为占当期营业收入的比例。

报告期内，公司个人卡收款金额分别为 6.06 万元和 24.19 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.01%和 0.04%，占比较低。报告期内公司个人卡收款均系临时性客户支付的小额货款。这类客户较多为个体工商户，对公转账意识较为薄弱，为支付便捷，习惯性将货款直接支付至对接业务员的支付宝、微信等，相关业务员在收到货款后会第一时间将款项从个人银行卡账户或自身微信、支付宝等第三方支付账户转入公司账户，不存在业务员坐支货款的行为。2023 年个人卡收款金额增加主要系由于业务员出售呆滞件较多，对方将款项直接转入业务员个人账户。

针对个人卡收支的不规范行为，公司进一步规范了资金管理，补充完善了《财务管理制度》《内部审计工作制度》等内控制度，严格杜绝个人卡收款的情况发生，期后公司不存在通过员工个人卡收付款的情形。

（二）个人账户收付款行为是否已清理规范，相关个人账户是否已注销，公司规范个人账户使用及现金坐支的具体措施和执行情况及相关内控制度，期后是否发生个人账户代收代付款或现金坐支的结算行为

根据前述相关个人账户流水，相关个人账户存在代收行为，但并非公司专用的个人卡，主要为员工个人使用，公司已强制要求相关个人账户进行注销。此外，通过获取报告期后相关个人名下所有银行账户以及第三方支付账户资金流水，持续跟踪相关个人的资金流水往来，再次确认期后相关个人账户收付款行为已杜绝。期后未发生个人账户代收代付行为。

此外，公司已在《财务管理制度》中明确资金管理相关要求，其中明确规定“公司的一切收支均应纳入公司财务管理的渠道，严禁以任何名义账外经营。”公司在报告期内除上述利用个人账户代收零星小额货款的情形外，不存在其他通过个人卡收付款的情形。

公司针对现金交易制定了严格的内部管理制度，并建立了严格的授权批准程序，办理现金业务的不相容岗位已作分离。针对现金收付款业务，公司制定了《资金管理办法》并严格按制度执行相关管理工作；关于销售方面，公司严格要求客户采用对公转账等方式支付货款，不允许使用现金收款；关于采购货物，公司要求与供应商对账确认后出纳安排进行转账付款。报告期内，仅 2022 年存在少量现金收付行为。报告期后，发生两笔现金收付款。2024 年 1 月 31 日，公司以现金支付优秀员工奖金 10.4 万元；2024 年 4 月 8 日，公司变卖废品收到现金 1.06 万元。不存在现金坐支等情形。

目前公司严格按照制定的《财务管理制度》和《资金管理办法》执行，杜绝发生个人卡收支行为，若发生零星现金收支时，要求按照相关制度规定的现金使用范围以及审批程序执行现金收付，避免不规范或其他新的内控不规范行为。公司建立和完善的资金管理制度基本得到有效执行，公司内控制度能够有效运行。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

1、访谈公司财务负责人及其他财务人员，了解公司现金收付款、个人卡收款的原因及合理性；

2、获取报告期内实际控制人、关键岗位人员名下的所有银行资金流水；获取涉及公司个人卡收付款相关人员的银行资金流水；获取前述人员云闪付“一键查卡”截图，确认银行账户信息的完整性；获取前述个人账户收款人出具的《个人卡收付款核查承诺》；

3、查阅公司《财务管理制度》《资金管理办法》等相关制度；

4、获取报告期内公司现金科目明细账，核查公司是否存在现金收支；检查公司是否存在现金坐支的情形；

5、获取公司当地税务局出具的无违法违规证明；

6、获取公司《关于个人账户收付款情况的说明》，除中介机构已知情形外，公司承诺不存在其他利用个人账户收款、付款的情形；个人账户银行流水不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形、不存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形。

（二）主办券商、申报会计师核查意见

公司现金及个人卡收付款相关账务处理准确，账务处理具有可验证性，不存在现金坐支等情形。期后存在零星现金收付行为，未发生个人账户代收代付款或现金坐支的结算行为。

（2）关于商誉。

根据申请材料，报告期内，公司商誉余额 381.00 万元。请公司说明商誉产生的原因，标的资产评估情况、商誉确认金额的合理性等；说明报告期内商誉减值测试情况，包括但不限于减值测试过程与方法、业绩承诺完成情况（如有）及对商誉减值测试的影响等。请主办券商和会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 报告期内，公司商誉余额 381.00 万元产生的原因，标的资产评估情况、商誉确认金额的合理性等

1、报告期内，公司商誉构成如下：

单位：元

被投资单位名称或形成商誉的事项	2023 年末余额	2022 年末余额
易瓦创投	3,810,000.00	3,810,000.00

2、报告期内，公司商誉形成的过程

2021 年 3 月前易瓦创投系本公司的持股 37.50%的参股企业，系公司子公司易瓦科技的持股 8.67%的股东。2021 年 2 月公司因业务发展需求吸收子公司易瓦科技的少数股权，实现对易瓦科技 100%的控股权。股权收购完成前子公司易瓦科技及易瓦创投的股权结构如下：

易瓦科技吸收前股权结构：

单位：元

出资者	实际出资金额	出资占比
本公司	8,740,000.00	72.83%
黄杰	1,440,000.00	12.00%
张汝文	660,000.00	5.50%
黄平	120,000.00	1.00%
易瓦创投	1,040,000.00	8.67%
合计	12,000,000.00	100.00%

易瓦创投吸收前股权结构：

单位：元

出资者	实际出资金额	出资占比
本公司	390,000.00	37.50%
黄杰	370,000.00	35.58%
张永照	240,000.00	23.08%
黄琪	40,000.00	3.85%
合计	1,040,000.00	100.00%

2021 年 2 月 24 日公司与黄杰、张汝文、黄平签订《关于易瓦科技之股权转让协议》，本公司以 1,110.00 万元的价格受让黄杰、张汝文、黄平合计持有的易

瓦科技 18.50%的股权；与黄杰、张永照、黄琪签订《关于易瓦创投之权益份额转让协议》，本公司以 325.00 万元的价格受让黄杰、张永照、黄琪合计持有的易瓦创投 62.50%的权益份额。

公司受让易瓦创投 18.50%的少数股权的交易事项，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》，公司取得少数股权支付的合并成本与按照新增持股比例计算应享有子公司购买日净资产份额之间的差额调整资本公积。

公司受让黄杰、张永照、黄琪合计持有的易瓦创投 62.50%的权益份额后，本公司持有易瓦创投的 100%权益份额，拥有对其的实质控制权，自 2021 年 3 月 1 日起将其纳入合并财务报表范围。根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》中“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉”的规定，公司收购易瓦创投 62.50%的权益份额确认商誉初始金额的计算过程如下：

单位：元

项目	易瓦创投
合并成本	
-现金	3,250,000.00
-购买日之前持有的股权于购买日的公允价值	1,950,000.00
合并成本合计	5,200,000.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	1,390,000.00
商誉	3,810,000.00

3、商誉标的资产评估情况及商誉确认金额的合理性分析

本公司商誉系合并易瓦创投股权产生的。易瓦创投作为投资平台，持有易瓦科技 8.67%的股权是其唯一的业务，因此 381 万元商誉对应的标的资产实际为易瓦科技的股权。收购价格系经各方协商一致，以标的公司易瓦科技估值人民币 6,000 万元为基础协商确定标的股权的交易价格。

根据坤信国际资产评估集团有限公司对易瓦科技股权转让时点的股权价值进行追溯评估并出具的坤信评报字[2024]第 096 号《评估报告》，股权转让时点易瓦科技评估价值为 64,000,000 元。

评估价值与收购时点各方协商确认的 6000 万的股权估值相近。因此，公司

381 万元商誉确认金额具有合理性。

(二) 报告期内商誉减值测试情况，包括但不限于减值测试过程与方法、业绩承诺完成情况（如有）及对商誉减值测试的影响等

本公司商誉形成的股权转让协议中不存在业绩承诺或其他对赌事项。

本公司将易瓦科技认定为商誉对应的资产组，采用收益法计算易瓦科技100%股权预计未来现金流量现值，作为资产组可收回金额。根据测算的资产组可回收价值与包括商誉在内的资产组账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。资产组可收回金额基于财务预算确定,以及未来估计增长率和折现率为基准计算。该增长率基于相关行业的增长预测确定，并且不超过该行业的长期平均增长率。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有预算销售额及预算毛利率的现金流入/流出的估计，这些估计基于资产组产生现金的以往表现及对市场发展的期望。

2023 年末商誉减值测试结果如下：

单位：元

2023 年 12 月 31 日					
资产组	不包含商誉资产组价值①	100%股权商誉金额②	包含商誉的资产组价值③=①+②	包含商誉的资产组可收回金额④	减值测试结果
易瓦科技	1,390,000	3,810,000	5,200,000	9,850,000	不需要计提减值

注：包含商誉的资产组可收回金额 985 万已由坤信国际资产评估集团有限公司确认并出具了坤信评报字[2024]第 097 号《乐清市八达光电科技股份有限公司商誉减值测试涉及的深圳易瓦创业投资合伙企业(有限合伙)含商誉资产组可收回金额项目资产评估报告》。

2022 年末商誉减值测试结果如下：

单位：元

2022 年 12 月 31 日					
资产组	不包含商誉资产组价值①	100%股权商誉金额②	包含商誉的资产组价值③=①+②	包含商誉的资产组可收回金额④	减值测试结果
易瓦科技	1,390,000	3,810,000	5,200,000	8,900,000	不需要计提减值

注：包含商誉的资产组可收回金额 890 万由公司财务部进行评估

根据上述减值测试结果，由于资产组可收回金额大于包含商誉在内的资产组账面价值，故报告期内公司未对易瓦科技商誉计提减值。

综上所述，报告期内公司商誉未出现减值准备迹象，未计提商誉减值准备的

依据充分，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

1、访谈公司收购股权涉及的关联自然人，查看收购相关合同、资产评估报告，判断其定价依据是否具有公允性；

2、复核公司股权收购的会计处理；

3、对公司收购形成的商誉进行减值测试，判断其减值风险；

（二）主办券商、申报会计师核查意见

报告期各期末，公司不存在商誉减值风险，公司对商誉减值的重要假设、参数设置及测算过程合理，符合国家现行法律、法规和相关制度的有关规定，符合公司的实际情况及其所处的市场环境，公司对商誉减值的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）关于董监高任职。

①根据申请材料，报告期内公司董监高奚邦斌、孙彦、王建昕及赵志勇等因个人原因离任，请公司补充说明前述离任人员的辞任原因、离任去向，结合报告期内前述人员变动的原因、具体负责的业务领域、变动比例、对公司生产经营技术的贡献等，说明公司的管理团队是否稳定，董事及高级管理人员是否发生重大不利变化以及对公司生产经营的影响；结合报告期内历任董事对外投资情况，说明是否存在关联交易非关联化的情形；②请公司补充说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定，请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 前述离任人员的辞任原因、离任去向，结合报告期内前述人员变动的原因、具体负责的业务领域、变动比例、对公司生产经营技术的贡献等，说明公司的管理团队是否稳定，董事及高级管理人员是否发生重大不利变化以及对公司生产经营的影响；结合报告期内历任董事对外投资情况，说明是否存在关联交易非关联化的情形

1、离职人员辞任原因、离任去向

公司报告期内离任董监高的辞任原因、离任去向如下：

(1) 赵志勇

2022 年 5 月，赵志勇因个人原因辞去公司董事、副总经理及董事会秘书职务；赵志勇离任后至今就职于常州中电新能电器科技有限公司，历任销售总监、总经理职务。

(2) 孙彦

孙彦系公司历史股东徐州特睿、徐州睿德信的委派董事，2022 年 8 月，因徐州特睿、徐州睿德信向刘云其转让其持有的八达光电全部股份并退出八达光电后，孙彦主动辞去公司董事职务及相关董事会专门委员会委员职务；孙彦除担任公司董事外，未在公司处担任其他职务。孙彦辞任董事职务后就职于深圳市金井投资有限公司投资，担任投资总监职务。截至本回复出具之日，孙彦为广州明数管理咨询有限公司创始股东、监事。

(3) 王建昕

2022 年 10 月，王建昕因个人原因辞去公司独立董事及相关董事会专门委员会委员职务；王建昕除在公司处担任上述职务外，未在公司处担任其他职务，王建昕离任后未在其他单位任职。

(4) 奚邦斌

2023 年 4 月，奚邦斌因个人原因辞去公司监事职务；奚邦斌辞去公司监事职务后，历任公司技术中心副主任、主任、连接器事业部常务副部长职务。

2、报告期内前述人员变动的原因、具体负责的业务领域、变动比例、对公司生产经营技术的贡献

公司报告期内前述人员变动的原因、具体负责的业务领域、对公司生产经营技术的贡献的具体情况如下：

序号	姓名	曾任职务	离任时间	变动原因	负责业务领域	对公司生产经营技术的贡献
1	赵志勇	董事、副总经理、董事会秘书	2022年5月	个人原因	分管公司销售工作，负责公司股东关系管理、股东资料管理等工作	任职期间主要分管申请人销售及股东关系管理等工作，非申请人核心技术人员，未参与申请人技术研发工作
2	孙彦	董事、董事会专门委员会委员	2022年8月	委派其担任公司董事的股东退出	不直接参与公司具体业务运作	公司历史股东委派董事，非公司员工，不承担公司的生产经营技术工作
3	王建昕	独立董事、董事会专门委员会委员	2022年10月	个人原因	不直接参与公司具体业务运作	独立董事，非公司员工，不承担公司的生产经营技术工作
4	奚邦斌	监事	2023年4月	个人原因	自2011年5月至今，历任公司研发部经理、技术中心副主任、主任、连接器事业部常务副部长，负责公司连接器相关项目的研发工作	截至2023年12月31日，参与公司10项实用新型专利、2项发明专利及2项外观设计专利的研发，专利所有权人为公司，为公司核心技术人员

公司报告期内董事及高级管理人员（包括离职和现任，同一人员担任多个职位不重复计算）总人数为12人，公司董事及高级管理人员变动人数（扣除换届选举时连选连任的情况，同一人员担任多个职位不重复计算）为3人，变动比例为25%。

3、说明公司的管理团队是否稳定，董事及高级管理人员是否发生重大不利变化以及对公司生产经营的影响

如前所述，报告期内，公司董事及高级管理人员变动比例为25%，变动比例较低，且变动原因主要系任期届满后正常换届、个人原因辞任等发生的正常调整，因此，报告期内，公司管理团队较为稳定，董事及高级管理人员未发生重大不利变化。

除公司报告期内离任董事、副总经理及董事会秘书赵志勇分管公司销售业务，负责公司股东关系管理、股东资料管理等工作外，公司报告期内离任董事孙

彦、离任独立董事王建昕，不直接参与公司具体业务运作；赵志勇、孙彦均及王建昕均不属于公司的核心技术人员。

公司新任董事刘云其系实际控制人之一，刘云其熟悉公司内部管理及业务开展情况，其加入公司董事会，有利于增强公司组织机构运作及业务运营能力；公司新任独立董事李亮，任职于清华大学车辆与运载学院担任教授，曾担任铁将军汽车电子股份有限公司独立董事职务，具有丰富的行业及独立董事任职经验；公司新任董事刘广荣在担任公司董事及副总经理前曾任同行业企业高级管理人员，具有丰富的行业及企业管理经验；公司新任董事会秘书杨顺云系公司内部培养产生，其于 2015 年 9 月至今担任公司财务总监，并于 2017 年取得深圳证券交易所董事会秘书资格证书及上海证券交易所董事会秘书资格证明。公司前述新任董事及高级管理人员任职后均正常履行相应职务，相关业务开展顺利有序，报告期内公司的董事及高级管理人员未发生重大不利变化。

公司报告期内前述董事及高级管理人员的变化未导致公司组织机构运作及业务运营等方面发生重大变化，未对公司生产经营产生重大不利影响。

基于上述，公司报告期内管理团队较为稳定，公司董事及高级管理人员未发生重大不利变化，公司前述董事及高级管理人员的变化未对公司生产经营产生重大不利影响。

4、结合报告期内历任董事对外投资情况，说明是否存在关联交易非关联化的情形

公司报告期内历任董事除公司外的直接对外投资情况如下：

序号	姓名	被投资企业名称	持股/出资比例	认缴出资额（万元）	经营/持股状态
1	刘滨峰	上海鸣卓机电科技有限公司	100%	2,000	存续
2		北京超拓远大石油科技有限公司	6.3704%	382.2240	存续
3		北京滨峰科技有限公司	99%	99	已于 2023 年 6 月注销
4		香港科技技术公司	100%	200 万元港币	已于 2023 年 1 月解散
5	刘云其	深圳深度企业总部管理有限公司	49%	490	存续
6		八达电气	100%	5,008	存续

序号	姓名	被投资企业名称	持股/出资比例	认缴出资额（万元）	经营/持股状态
7		苏州春晓资产管理有限公司	42.0130%	504.1560	存续
8		杭州创力合投资管理合伙企业（有限合伙）	8%	80	存续
9		阳泉市创奇机电制修有限公司	20%	10	已吊销，注销中
10		诺赛（温州）生物科技有限公司	20%	40	存续
11		温州宝露矿泉水有限公司	40%	40	存续
12		乐清市和达科技有限公司	90%	9	存续
13		温州诺格健康管理合伙企业（有限合伙）	30%	3	存续
14	李佳霖	深圳德邻五号创业投资合伙企业（有限合伙）	5%	100	存续
15		深圳聚贤庄企业咨询有限公司	100%	100	存续
16		上海后斐企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	7.14%	5	已于 2023 年 8 月注销
17		上海后穗企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	7.14%	5	已于 2023 年 8 月注销
18		上海根祈管理咨询合伙企业（有限合伙）	7.14%	5	已于 2023 年 8 月注销
19		上海根惠企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	7.14%	5	已于 2023 年 8 月注销
20	宋鑫	北京华创融金投资管理有限公司	1%	10	存续
21		上海启圆明企业管理合伙企业（有限合伙）	24.8742%	165.55	存续
22		北京鑫和泰道投资管理有限公司	1%	10	已于 2023 年 5 月退出
23		珠海横琴中泰鑫和投资中心（有限合伙）	24.6305%	50	存续
24		横琴鑫和泰道投资管理中心（有限合伙）	1.4150%	165	存续
25	孙彦	广州明数管理咨询有限公司	40%	4	存续
26	赵志勇	常州万好创业投资中心(有限合伙)	20%	60	存续

公司已按照《公司法》《信息披露规则》《挂牌规则》等法律、法规以及规范性文件的规定，披露报告期内历任董事及其关联企业与公司于报告期内发生的关联交易情况；公司不存在关联交易非关联化的情形。

（二）公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定

2024 年 3 月 18 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，会议选举宋鑫、李佳霖、李亮为第四届董事会独立董事。截至本回复出具之日，公司独立董事为宋鑫、李佳霖、李亮，其中宋鑫为会计专业人士。

公司按照《公司法》、公司章程规定的程序选举独立董事，公司独立董事的人数和构成符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号—独立董事》（以下简称“《治理指引第 2 号》”）及《公司章程》规定。

公司现任独立董事符合《治理指引第 2 号》的有关规定的任职资格，具体如下：

《治理指引第 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
第六条 独立董事及独立董事候选人应当符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的有关规定。	公司独立董事符合《公司法》《2 号治理指引》关于独立董事任职资格、条件和要求的有关规定。
第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司规定的其他条件。	公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，分别为宋鑫、李佳霖、李亮，其中宋鑫担任北京华创智业投资有限公司合规风控负责人、李佳霖担任北京市中伦(深圳)律师事务所合伙人、李亮担任清华大学车辆与运载学院教授。上述 3 名独立董事分别具有五年以上财务、法律或其他履职所必需的工作经验及相关业务知识，符合《2 号治理指引》第七条的规定。
第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	独立董事宋鑫系以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人，具备注册会计师职业资格，符合《2 号治理指引》第八条的规定。
第九条 独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有挂牌公司 1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司 5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、	公司独立董事不存在《2 号治理指引》第九条规定的不具备独立性的情形。

《治理指引第 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	
第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；（八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的；（九）全国股转公司规定的其他情形。	公司独立董事不存在《2 号治理指引》第十条规定的不良记录。
第十一条 在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。	公司独立董事在公司连续任职期限未满六年，符合《2 号治理指引》第十一条的规定。
第十二条 已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。	公司独立董事担任独立董事的境内上市公司或挂牌公司未满五家，符合《2 号治理指引》第十二条的规定。

综上，公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师核查程序

1、获取并查阅了报告期内变更董事、监事及高级管理人员的股东大会、董

事会及监事会文件；

2、获取并查阅了公司报告期内离任董事、监事及高级管理人员的辞职报告；

3、获取并查阅了公司报告期内历任董事、监事及高级管理人员签署的调查表；

4、获取并查阅了公司的花名册及历任董事、监事及高级管理人员的劳动合同、聘任协议；

5、访谈了公司历任董事、监事及高级管理人员，了解公司报告期内离任董事、监事及高级管理人员的辞任原因、离职去向、具体负责的业务领域、对公司生产经营技术的贡献及历任董事对外投资情况、是否存在关联交易非关联化的情形等；

6、通过企查查等网站查询了公司历任董事报告期内对外投资情况；

7、获取并审阅了公司现任独立董事的任职资格证明文件、无犯罪记录证明，并通过访谈公司现任独立董事，了解其担任公司独立董事的任职资格情况；

8、逐条比对公司独立董事设置与《治理指引第2号》的相关要求；

9、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等查询了公司独立董事是否存在不良记录；

10、获取并查阅了公司出具的书面确认。

（二）主办券商、律师核查意见

报告期内，公司的管理团队稳定，董事及高级管理人员未发生重大不利变化，未对公司生产经营产生重大不利影响。

公司已按照《公司法》《信息披露规则》《挂牌规则》等法律、法规以及规范性文件的规定，披露报告期内历任董事及其关联企业与公司于报告期内发生的关联交易情况；公司不存在关联交易非关联化的情形。

公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定。

(4) 其他问题。

①请公司分析说明 2022 年公司经营活动现金流量为负、与净利润差异较大的原因及合理性；②2023 年，公司非经常性损益净额为 694.56 万元。请公司说明除政府补助外，其他非经常性损益的主要性质和内容，计入非经常性损益的原因及合理性；请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；③请主办券商依据《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》的要求更新推荐报告。

一、公司说明

(一) 2022 年公司经营活动现金流量为负、与净利润差异较大的原因及合理性

公司 2022 年净利润与经营性现金流量金额的调节过程如下：

单位：元

项目	2022 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：	
净利润	20,703,369.58
加：资产减值准备	9,414,929.97
信用减值损失	31,937,846.03
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	15,114,370.23
使用权资产折旧	870,060.72
无形资产摊销	910,731.24
长期待摊费用摊销	174,433.33
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)	-15,637.59
财务费用(收益以“－”号填列)	-453,345.92
递延所得税资产减少(增加以“－”号填列)	-5,228,275.33
存货的减少(增加以“－”号填列)	-65,600,886.56
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	-212,606,425.80
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	184,546,512.58
其他	-
经营活动产生的现金流量净额	-20,232,317.52

公司 2022 年末经营活动现金流量为负、与净利润差异较大的，主要是 2022 年营业收入较上年增加较多，期末存货备货量较上年增加较多，期末存货较上年

增长较大，同时，应收账款等经营性应收项目增加金额大于应付账款等经营性应付项目增加金额，导致经营活动现金流量为负、与净利润差异较大，具有合理性。

（二）2023 年，公司非经常性损益净额为 694.56 万元。请公司说明除政府补助外，其他非经常性损益的主要性质和内容，计入非经常性损益的原因及合理性

2023 年，公司非经常性损益净额为 694.56 万元，除政府补助外其他非经常性损益合计金额 390.50 万元，主要性质和内容如下：

单位：元

其他非经常性损益内容		金额
非流动性资产处置损益		34,280.54
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		86,247.07
除上述各项之外的其他营业外收入和支出		-38,650.83
其他符合非经常性损益定义的损益项目	手续费返还	5,705.90
	增值税加计抵减	3,671,800.10
	增值税减免	145,600.00
小计		3,904,982.78

上述其他非经常性损益内容主要为增值税加计抵减产生的其他收益 367.18 万元，系根据《财政部 税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 43 号）产生的政策补助款，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、申报会计师核查程序

1、获取企业现金流量表并进行比较分析，结合公司业务的实际情况，分析重大项目的变动原因以及变动的合理性；结合资产负债表、利润表相关科目变动，对现金流量表的相关项目进行互相勾稽；

2、结合企业会计准则的相关规定分析其他收益及非经常性损益中政府补助金额及其合理性。

（二）主办券商、申报会计师核查意见

1、报告期内，公司主要财务指标变动与经营情况变动相符，不存在异常情形；公司经营活动产生的现金流量净额能够与净利润增长情况匹配；

2、政府补助及其他收益处理方法符合《企业会计准则》有关规定，具有合理性。

（5）关于股权代持。

请公司补充披露历史沿革中股权代持的形成、演变、解除过程。请公司补充说明以下事项：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

一、公司说明

（一）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

公司已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”处作出如下补充披露：

公司历次股本、股权变动均系各方真实意思表示，公司历史沿革中不存在股权代持情形。

(二) 公司是否存在影响股权明晰的问题, 相关股东是否存在异常入股事项, 是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司股东历次入股的基本情况如下:

时间	事项	入股股东	股权变动背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
2012年5月	八达有限设立	刘滨峰; 周振方; 八达电气; 黎欢乐; 赵志勇; 牟龙华; 何琦; 王钰; 刘索玲; 闫丽珍; 马祥英; 郝树俊; 黄林童; 黄献琴; 万文华; 何云; 何振贵; 秦林琴	八达有限设立	1元/注册资本	八达有限设立时的注册资本	刘滨峰的资金来源为八达电气的赠与款项, 系其家庭内部财产分配; 周振方和黎欢乐的资金来源为八达电气的赠与款项, 系对其作为八达有限引入的技术骨干的奖励; 八达电气的资金来源为自有资金; 其余股东的资金来源为八达电气借款
2013年11月	八达有限第一次股权转让	无新股东入股	周振方系八达有限引入的技术骨干, 因其自八达有限离职, 经与八达电气协商, 周振方将其持有的全部八达有限股权变更至八达电气	因周振方用以实缴认缴出资的资金来源均来自于八达电气, 此次股权变更未支付股权变更对价, 经双方协商, 八达电气自愿补偿周振方7万元		自有资金
2014年10月	八达有限第二次股权转让	无新股东入股	何琦、王钰、黄林童、赵志勇、秦林琴用以实缴认缴出资的资金来源为八达电气的借款, 借款期限届满后, 何琦等人综合考虑个人流动资金情况, 决定不再归还借款并退出八达有限, 经与八达电气、刘滨峰协商, 何琦等人将其持有的全部八达有限股权以零对价转让给刘滨	因何琦等人用以实缴认缴出资的资金来源为八达电气的借款, 经各方协商一致, 此次股权转让刘滨峰无需支付股权转让款, 何琦等人亦无需偿还八达电气借款		不涉及

时间	事项	入股股东	股权变动背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
			峰			
			基于家庭内部财产分配，八达电气将其持有的全部八达有限股权转让给刘滨峰	1 元/注册资本	参考转让方原始出资成本协商确定	自有资金
2014 年 12 月	八达有限第三次股权转让	八达电气	基于家庭内部财产分配，刘滨峰将其持有的部分八达有限股权转让给八达电气	1 元/注册资本	参考转让方原始出资成本协商确定	自有资金
		刘浩；王建敏；周晓乐；李兴球；李斌；张冰浩；郭玲；王钰；金丹英；奚邦斌；张朝辉；陈飞莲；刘素英；	刘滨峰、马祥英、何振贵、闫丽珍、黄献琴、郝树俊、黎欢乐、何云基于公司发展情况及个人资金需求情况，经与王钰等受让方协商，刘滨峰等人将其持有的部分八达有限股权转让给王钰等人			自有资金、刘滨峰借款
2014 年 12 月	八达有限第一次增资	无新股东入股	基于公司发展需求，八达有限注册资本由 200 万元增加至 1,100 万元，新增部分由各股东按原持股比例认缴	1.1 元/注册资本	参考公司 2014 年 10 月净资产情况协商确定	自有资金、刘滨峰借款
2015 年 3 月	整体变更设立为股份有限公司	无新股东入股	八达有限整体变更设立为股份有限公司	以经审计净资产折股		不涉及
2016 年 3 月	八达光电第一次增资	刘滨亮	基于对刘滨峰、刘滨亮、刘云其作为公司实际控制人的股权激励，八达光电注册资本由 1,100 万元增加至 4,500 万元，新增部分由刘滨峰、刘滨亮、八达电气认缴	1 元/股	参考公司注册资本协商确定	自有资金
2016 年 6 月	八达光电第一次股	无新股东入股	郭玲基于公司发展情况及个人资金需求情况，经与刘滨峰协商，郭玲将其	1.32 元/股	参考公司 2016 年 3 月净资产情况协商	自有资金

时间	事项	入股股东	股权变动背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
	份转让		持有的部分八达光电股份转让给刘滨峰		确定	
2016年10月	八达光电第二次股份转让	无新股东入股	李斌自公司离职，基于公司发展情况及个人资金需求情况，经与刘滨峰协商，李斌将其持有的全部八达光电股份转让给刘滨峰	1.27 元/股	参考公司2016年6月净资产情况协商确定	自有资金
2018年1月	八达光电第二次增资	徐州特睿；徐州睿德信；加法壹号；刘云其；邱建文；吴碎珠；张秀蓉；杨红梅；张超曾	基于公司发展需求，八达有限注册资本由4,500万元增加至5,000万元，新增部分由徐州特睿、徐州睿德信、加法壹号、刘云其、邱建文、吴碎珠、张秀蓉、杨红梅、张超曾认缴	19 元/股	按照公司本次增资后估值9.5 亿元确定	自有资金
2018年10月	八达光电第三次股份转让	无新股东入股	基于家庭内部财产分配，刘滨峰将其持有的部分八达光电股份转让给刘滨亮	1 元/股	参考转让方原始出资成本协商确定	自有资金
2020年8月	八达光电第四次股份转让	陶岩川	基于家庭内部财产分配，吴碎珠将其持有的全部八达光电股份转让给陶岩川	19 元/股	参考转让方原始出资成本协商确定	自有资金
2023年4月	八达光电第五次股份转让	无新股东入股	徐州特睿享有的回购选择权触发，经与刘云其协商，由刘云其进行股份回购，徐州特睿将其持有的全部八达光电股份转让给刘云其	26.87 元/股	参考转让方的投资款本金并按照8%年单利计算相应收益，协商决定	自有资金
			徐州睿德信享有的回购选择权触发，经与刘云其协商，由刘云其进行股份回购，徐州睿德信将其持有的全部八达光电股份转让给刘云其	27.19 元/股		

时间	事项	入股股东	股权变动背景	入股/转让价格	定价依据	资金来源
			张超曾享有的回购选择权触发，经与刘云其协商，由刘云其进行股份回购，张超曾将其持有的全部八达光电股份转让给刘云其	26.53 元/股		
2023年12月	八达光电第一次减资	无新股东入股	加法壹号享有的回购选择权触发，经与公司协商，通过公司定向减资的方式进行股份回购，公司注册资本由5,000万元变更为4,894.7368万元，减少的注册资本105.2632万元均由加法壹号持有	27.96 元/股	参考加法壹号的投资款本金并按照8%年单利计算相应收益，协商决定	自有资金
2024年3月	八达光电第六次股份转让	山西双霖	山西双霖系杨红梅持有100%股权的有限责任公司，基于持股方式的调整，杨红梅将其持有的全部八达光电股份转让给山西双霖	23.75 元/股	参考公司2023年12月净资产情况协商确定	自有资金

公司历次股本、股权变动主要为引入投资人、股东家庭内部股权调整、投资人股份回购等原因，均履行了必要的工商主管部门核准、登记或备案程序，历次实收资本变动均履行了必要的验资程序，不存在异常入股的情形，符合当时法律、法规以及规范性文件的规定；公司现有股东均出资真实，且足额缴纳，其出资履行程序、出资形式、出资比例符合当时法律、法规以及规范性文件的规定。

公司的相关股东均具有法律、法规以及规范性文件规定的担任公司股东的资格，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；截至本回复出具之日，公司现有股东所持公司股份不存在质押或被冻结的情形。

综上，公司股权明晰，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

截至本回复出具之日，公司共有 30 名股东，其中自然人股东 28 名，非自然人股东 2 名，穿透计算后股东人数为 30 名，不存在股东人数超过 200 人的情形。

综上，公司不存在股东人数超过 200 人的情形。

（四）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员等主体的出资具体情况如下：

涉及支付款项的股东	事项	取得股权/股份情况	协议及决议	支付情况	完税情况	流水核查情况	其他核查方式
刘滨峰	2012 年 5 月，八达有限设立	八达有限设立时，刘滨峰认缴 60 万元出资额	无协议；获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	此次出资以现金缴存	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2014 年 10 月，八达有限第二次股权转让	何琦、王钰、黄林童、赵志勇、秦林琴分别将其持有的 4 万元、4 万元、3 万元、7 万元、3 万元出资额转让给刘滨峰	获取并查阅了股权转让协议、股东会决议	不涉及股权转让款的支付	不涉及	不涉及股权转让款的支付	访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
		八达电气将其持有的 74 万元出资额转让给刘滨峰		获取并查阅了股权转让款支付凭证		获取并查阅了用于支付的银行卡于支付时点前后三个月	

涉及支付款项的股东	事项	取得股权/股份情况	协议及决议	支付情况	完税情况	流水核查情况	其他核查方式
						的银行流水	
	2014 年 12 月，八达有限第一次增资	刘滨峰新增认缴 460.71 万元出资额	无协议；获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	获取并查阅了资金来源的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2016 年 3 月，八达光电第一次增资	刘滨峰新增认缴 1,655 万股股份	无协议；获取并查阅了股东大会决议	获取并查阅了增资款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于出资的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2016 年 6 月，八达光电第一次股份转让	郭玲将其持有的 35 万股股份转让给刘滨峰	获取并查阅了股份转让协议、股东大会决议	获取并查阅了股份转让款支付凭证	获取并查阅了税收缴款书	获取并查阅了用于支付的银行卡于支付时点前后三个月的银行流水	访谈了相关股东；获取并查阅了相关相关股东出具的书面确认函
	2016 年 10 月，八达光电第二次股份转让	李斌将其持有的 5.5 万股股份转让给刘滨峰	获取并查阅了股份转让协议、股东大会决议	获取并查阅了股份转让款支付凭证	获取并查阅了税收缴款书	获取并查阅了刘滨峰用于支付的银行卡于支付时点前后三个月的银行流水	访谈了相关股东；获取并查阅了相关相关股东出具的书面确认函

涉及支付款项的股东	事项	取得股权/股份情况	协议及决议	支付情况	完税情况	流水核查情况	其他核查方式
刘滨亮	2016 年 3 月, 八达光电第一次增资	刘滨亮认缴 1,300 万股股份	无协议; 获取并查阅了股东大会决议	获取并查阅了增资款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于出资的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告; 访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2018 年 10 月, 八达光电第三次股份转让	刘滨峰将其持有的 200 万股股份转让给刘滨亮	获取并查阅了股份转让协议、股东大会决议	获取并查阅了股份转让款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于支付的银行卡于支付时点前后三个月的银行流水	访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
八达电气	2012 年 5 月, 八达有限设立	八达有限设立时, 八达电气认缴 16 万元出资额	无协议; 获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	此次出资以现金缴存	获取并查阅了验资报告; 访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2013 年 11 月, 八达有限第一次股权转让	周振方将其持有的 58 万元出资额变更至八达电气名下	获取并查阅了并查阅了调解协议、股东会决议	不涉及股权转让款的支付, 获取并查阅了补偿款支付凭证	不涉及	不涉及股权转让款的支付	访谈了相关股东或对相关股东的访谈纪要进行书面核查; 获取并查阅了相关股东出具的书面

涉及支付款项的股东	事项	取得股权/股份情况	协议及决议	支付情况	完税情况	流水核查情况	其他核查方式
							确认函
	2014 年 12 月，八达有限第三次股权转让	刘滨峰将其持有的 10 万元出资额转让给八达电气	获取并查阅了股权转让协议、股东会决议	获取并查阅了股权转让款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于支付的银行卡于支付时点前后三个月的银行流水	访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2014 年 12 月，八达有限第一次增资	八达电气新增认缴 45 万元出资额	无协议；获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了增资款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于出资的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2016 年 3 月，八达光电第一次增资	八达电气新增认缴 445 万股股份	无协议；获取并查阅了股东大会决议	获取并查阅了增资款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于出资的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
刘云其	2018 年 1 月，八达光电第二次增资	刘云其新增认缴 42.1052 万股股份	获取并查阅了投资协议、股东协议、股东大会决议	获取并查阅了增资款支付凭证	不涉及	获取并查阅了用于出资的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函

涉及支付款项的股东	事项	取得股权/股份情况	协议及决议	支付情况	完税情况	流水核查情况	其他核查方式
	2023 年 4 月, 八达光电第五次股份转让事项	徐州特睿将其持有的 105.2632 万股股份转让给刘云其; 徐州睿德信将其持有的 157.8947 万股股份转让给刘云其 张超曾将其持有的 15.7895 万股股份转让给刘云其	获取并查阅了股份协议、股东大会决议	获取并查阅了股份转让款支付凭证	由转让方进行汇算清缴 获取并查阅了税收完税证明	获取并查阅了刘云其用于支付的银行卡于支付时点前后三个月的银行流水	访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
黎欢乐	2012 年 5 月, 八达有限设立	八达有限设立时, 黎欢乐认缴 16 万元出资额	无协议; 获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	此次出资以现金缴存	获取并查阅了验资报告; 访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2014 年 12 月, 八达有限第一次增资	黎欢乐新增认缴 27 万元出资额;	无协议; 获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	获取并查阅了资金来源的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告; 访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
万文华	2012 年 5 月, 八达有限设立	八达有限设立时, 万文华认缴 3 万元出资额	无协议; 获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	此次出资以现金缴存	获取并查阅了验资报告; 访谈了相关股东; 获取并查阅了相关股东出具的

涉及支付款项的股东	事项	取得股权/股份情况	协议及决议	支付情况	完税情况	流水核查情况	其他核查方式
							书面确认函
	2014 年 12 月，八达有限第一次增资	万文华新增认缴 13.3 万元出资额	无协议；获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了增资款支付凭证	不涉及	获取并查阅了相关股东用于出资的银行卡于出资时点前后三个月的银行流水	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
何云	2012 年 5 月，八达有限设立	八达有限设立时，何云认缴 3 万元出资额	无协议；获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	此次出资以现金缴存	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函
	2014 年 12 月，八达有限第一次增资	何云新增认缴 4.5 万元出资额	无协议；获取并查阅了股东会决议	获取并查阅了现金交款单	不涉及	此次出资以现金缴存	获取并查阅了验资报告；访谈了相关股东；获取并查阅了相关股东出具的书面确认函

综上，结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，以及对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员等主体出资前后的银行流水的核查情况，部分自然人股东因时间久远、现金支付等原因无法提供报告期外历史出资或支付时点银行流水的，主办券

商、律师通过查阅历次验资报告、股东访谈、书面确认等方式进行补充核查，主办券商、律师认为，股权代持核查程序充分有效。

（五）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

关于公司股东历次入股的基本情况参见本回复之“问题 9/一/（五）/2、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形”。公司股东入股价格不存在明显异常、资金来源合法合规、入股行为不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题。

综上，主办券商、律师认为，公司股东入股价格不存在明显异常、资金来源合法合规、入股行为不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题。

（六）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

关于公司股东历次入股的基本情况参见本回复之“问题 9/一/（五）/2、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形”。公司股东不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

综上，主办券商、律师认为，公司股东不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师核查程序

就上述事项，主办券商、律师进行了如下核查：

- 1、获取并查阅了公司设立至今的工商登记资料；
- 2、获取并查阅了公司的营业执照、公司章程等文件；
- 3、获取并查阅了公司股东名册；

4、获取并查阅了公司历次股本、股权变动所涉及的协议及决议、支付凭证、完税凭证、银行流水、验资报告等文件；

5、访谈了公司股东，了解入股背景、入股价格、资金来源、是否存在异常入股、是否存在股权代持、是否存在不正当利益输送、是否存在纠纷、争议等情况；

6、获取并查阅了公司股东签署的调查表；

7、获取并查阅了公司股东的身份证、营业执照、《公司章程》；

8、通过企查查等网站查询了公司历次股本、股权变动、公司股份是否涉及质押或被冻结的情况；

9、通过裁判文书网、执行信息公开网等网站查询了公司股权是否涉及诉讼情况；

10、获取并查阅了公司及相关股东出具的书面确认。

（二）主办券商、律师核查意见

公司历史沿革中不存在股权代持情形；公司股权明晰，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司不存在股东人数超过 200 人的情形；主办券商、律师股权代持核查程序充分有效；公司股东入股价格不存在明显异常、资金来源合法合规、入股行为不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题；公司股东不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在纠纷；公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

除上述问题外，公司、主办券商、律师、申报会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定确认，公司不存在公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为《乐清市八达光电科技股份有限公司《关于乐清市八达光电科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签署页)

法定代表人： 刘滨峰
刘滨峰

乐清市八达光电科技股份有限公司

2024 年 7 月 19 日



(本页无正文，为五矿证券有限公司《关于乐清市八达光电科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人: 丁凯
丁 凯

项目小组人员签字:

乔端
乔 端

胡洁
胡 洁

方羽飞
方羽飞

李秋娜
李秋娜

郑星
郑 星

施伟
施 伟

郝亚婷
郝亚婷

丁沛书
丁沛书

蔡子谦
蔡子谦

蔡璟真
蔡璟真

丁凯
丁 凯

王立
王 立

彭思维
彭思维

赖洁楠
赖洁楠

刘浪
刘浪

