



关于扬州华光新材料股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年七月

**关于扬州华光新材料股份有限公司
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：

南京证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及扬州华光新材料股份有限公司（以下简称“公司”“扬州华光”或“申请挂牌公司”）于2024年7月4日收到由贵司出具的《关于扬州华光新材料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“问询函”）。根据问询函的要求，扬州华光、主办券商、北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对问询函认真研究、及时补充调查，对问询函所列问题进行逐项落实，具体回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《扬州华光新材料股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本问询回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各单项数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异系由四舍五入造成。

目 录

目 录.....	2
1、关于历史沿革。.....	3
2、关于公司治理。.....	14
3、关于经营业绩。.....	28
4、关于主要客户及供应商。.....	71
5、关于应收账款。.....	101
6、关于存货。.....	112
7、关于固定资产及在建工程。.....	126
8、关于其他事项。.....	136
(1) 关于重大诉讼。.....	136
(2) 关于共同投资。.....	142
(3) 关于继受取得专利。.....	145
(4) 关于分红。.....	148
(5) 关于其他非财务事项。.....	151
(6) 关于其他财务事项。.....	156
9、其他说明。.....	183

1、关于历史沿革。

根据申请文件：（1）2010年任小燕、任俊分别将其持有公司的25万元、15万元出资额无偿转让至任浩鹏，其中任小燕股权转让系解除代持；（2）2021年公司通过员工持股平台扬州华光共创企业管理合伙企业（有限合伙）、扬州华光同舟企业管理合伙企业（有限合伙）实施股权激励。

（1）关于股权代持。请公司：①任俊无偿转让出资额的原因及合理性，是否系股权代持还原；②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；③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。

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，是否存在利益输送问题；②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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；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。

（2）关于股权激励。请公司：①说明两个持股平台的合伙人出资来源是否均为自有资金；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；②股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师补充核查第①事项并发表明确意见。请主办券商、会计师核查第②事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【回复】

一、关于股权代持

（一）任俊无偿转让出资额的原因及合理性，是否系股权代持还原

任俊本次无偿转让出资额系当事人真实意思表示，真实、有效，具有合理性，不属于股权代持还原。具体如下：

任俊系任浩鹏胞兄。2010年，由于任俊创业较多，其主要精力放在苏州旭光聚合物有限公司的经营和发展上，无暇顾及扬州华光。考虑到扬州华光的经营发展主要由任浩鹏负责，而在股权结构上任浩鹏与任俊的实际持股比例均为50%，为支持任浩鹏的事业发展，经兄弟协商，任俊决定将其持有的公司30%股权无偿转让给任浩鹏。

（二）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

公司历史上的股权代持行为均于申报前全部解除还原，并取得全部代持人与被代持人的确认，且不存在任何纠纷或潜在纠纷。具体如下：

公司于2024年6月22日正式向全国股转系统提交新三板挂牌申报文件，申报前，根据代持人任小燕与被代持人任浩鹏出具的《股权代持解除确认函》，并经访谈，各方均已确认股权代持行为已彻底解除，且不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（三）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

1、公司是否存在影响股权明晰的问题

除任小燕曾替任浩鹏代持公司股权（已于申报前彻底解除）外，公司历史上不存在其他股权代持情况。各股东所持有的公司股份不存在信托持股、委托持股或其他类似安排的情形，亦不存在被质押、冻结、查封或设定其他第三方权益的情形，公司不存在影响股权明晰的问题。

2、相关股东是否存在异常入股事项

公司历次股权变动详情如下：

时间	股权变动具体情况	入股背景	资金来源
1999.9	任俊、任浩鹏、晏涓共同出资设立华光有限，其中任俊以货币出资 25 万元，任浩鹏以实物出资 20 万元，晏涓以货币出资 5 万元。	任俊、任浩鹏、晏涓初始投资设立华光有限。	自有/自筹资金
2001.7	任浩鹏、晏涓将其持有的华光有限 20 万元、5 万元出资额转让至任小燕。本次转让应付晏涓的 5 万元股权转让款，与晏涓对任浩鹏的欠款相抵消，未另行支付，股权转让的工商变更手续已于 2001 年 7 月办理完毕。	2001 年 5 月，任小燕受让的 50% 股权均系替任浩鹏代持。2001 年任浩鹏为扬州塑料七厂职工，当时扬州塑料七厂准备对职工进行下岗分流，任浩鹏担心持有华光有限的股份可能对其工作有影响，且华光有限彼时经营不顺利，业务基本停滞，任浩鹏尚未下决心辞职创业，因此委托胞妹任小燕代持其股份。	-
2010.7	任小燕、任俊分别将其持有的华光有限 25 万元、15 万元出资额无偿转让至任浩鹏。	任小燕将所持有的公司股权转让给任浩鹏系代持还原；任俊将所持有的股权无偿转让给任浩鹏。具体背景详见本题“一、关于股权代持”之“(一)任俊无偿转让出资额的原因及合理性，是否系股权代持还原”。	-
2011.9	任浩鹏按照 1 元/出资额的价格对公司增资 150.00 万元。	公司业务拓展需要。	自有/自筹资金
2018.4	任浩鹏、任俊按照 1 元/出资额的价格对公司进行增资，分别认缴 4,560.00 万元，240.00 万元。	公司业务拓展需要。	2021 年 12 月，以净资产折股的方式进行出资，夯实注册资本
2021.4	任浩鹏将其持有的公司 18.00% 的出资额以无偿转让至任嘉文。	家庭内部股权调整，任嘉文系任浩鹏女儿。	-
2021.6	任浩鹏将其持有华光有限 0.75% 的出资额无偿转让至任嘉文。	家庭内部股权调整，任嘉文系任浩鹏女儿。	-
2021.9	任嘉文将其持有华光有限 14.25% 的出资额（对应认缴出资额 712.50 万元）无偿转让至张扣珍。	家庭内部股权调整，任嘉文系张扣珍女儿。	-
2021.12	公司股本由人民币 5,000.00 万股增加至 5,220.00 万股，新增注册资本 220.00 万元由新股东华光共创、华光同舟分别认购 110.60 万股、109.40 万股，增资价格为 3 元/股。	华光共创、华光同舟为公司员工持股平台，本次增资系股权激励。	自有/自筹资金

综上，公司股权变动中涉及的入股行为均有真实背景，定价具备合理性，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

3、相关股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

任浩鹏先生的主要履历情况如下：任浩鹏先生，1968年9月出生，中国国籍，无永久境外居留权，专科学历。1988年7月至1993年8月，任无锡市川埠煤矿技术员；1993年9月至2003年9月，任扬州塑料七厂职工；1999年9月至2010年6月，任华光有限监事，2010年6月至2021年12月，任华光有限执行董事兼总经理；2017年5月至2021年9月，任麦肯流体技术（扬州）有限公司执行董事；2018年3月至2021年6月，任麦特斯科技（扬州）有限公司执行董事；2019年3月至2021年4月，任麦肯自动化科技（扬州）有限公司执行董事；2019年8月至2021年4月，任麦肯模塑科技（扬州）有限公司执行董事；2019年12月至今，任柳州麦肯执行董事兼总经理；2021年2月至今，担任扬州麦肯执行董事；2021年12月至今，担任扬州华光董事长、总经理；2023年8月至今，任华光电力法定代表人。

综上，任浩鹏不属于公务员、军人、党政机关领导干部、国企领导等不得从事营利性活动的特殊身份，不属于证监会系统离职人员，不属于《公司法》等法律法规规定禁止持股的主体。任浩鹏通过任小燕代持公司股权不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

综上所述，公司曾存在的股权代持问题已彻底解除且不存在纠纷或潜在纠纷。除已解除的股权代持情形外，公司不存在其他影响股权明晰的情形，历次股权转让具有真实、合理的交易背景，相关股东不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

（四）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，是否存在利益输送问题；②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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级

管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；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

1、核查程序

(1) 查阅了公司全套工商档案文件、公司章程，访谈历史沿革历次股权代持的代持人和被代持人，了解历次股权代持形成、演变及解除的情况，并取得代持人及被代持人出具的确认函；

(2) 查阅公司设立至今的会议文件，了解历次股权变动内部审议情况；查验历次股权变动的入股协议、支付凭证、完税凭证、股东缴付出资的验资报告或支付凭证等文件；通过股东访谈，了解历次股权变动的具体背景，深入了解公司历次股权变动的原因，并分析其合理性；

(3) 查阅公司股东填写的股东调查表、员工持股平台全体合伙人填写的调查问卷，并对股东进行访谈，全面梳理公司股东之间的亲属关系，核实公司股东身份及任职情况；

(4) 全面核查并梳理公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台全体合伙人出资银行卡在出资时点前后合计六个月的流水、验资报告或支付凭证等；

(5) 查阅公司员工花名册、社保及公积金缴纳记录；

(6) 查阅公司及全体股东出具的《关于扬州华光新材料股份有限公司股东信息披露的承诺函》、公司出具的《公司股东所持股份不存在转让限制、权属纠纷的说明》《股东适格性的说明》、全体股东出具的《关于所持扬州华光新材料股份有限公司股份的声明承诺函》；

(7) 查询中国裁判文书网等网站了解公司股东就其持股是否存在诉讼纠纷。

2、核查意见

(1) 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

经核查，主办券商认为：除任小燕曾替任浩鹏代持公司股权（已于申报前彻

底解除)外,公司历史上不存在其他股权代持情况。各股东所持有的公司股份不存在信托持股、委托持股或其他类似安排的情形,亦不存在被质押、冻结、查封或设定其他第三方权益的情形。公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

(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,是否存在利益输送问题

公司股东的历次入股情况详见本题“一、关于股权代持”之“(三)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。”之“2、相关股东不存在异常入股事项”。

经核查,主办券商认为:公司股东入股价格不存在明显异常,不存在股权代持未披露的情形,不存在利益输送问题。

(3) 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,说明股权代持核查程序是否充分有效,如对公司控股股东、实际控制人,持股的董事、监事、高级管理人员、员工,员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

主办券商针对公司控股股东、实际控制人及其一致行动人,持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台全体合伙人等出资主体的出资,核查了相关股东的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证,同时核查了上述主体出资银行卡在出资时点前后合计六个月的流水,并对股东进行了访谈确认。对于上述股东存在的部分因时间久远等原因而无法提供相应凭证或银行流水的情形,采取查阅相关验资报告等方式进行补充核查。

经核查,主办券商认为:股权代持核查程序充分有效。

(4) 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

经核查,主办券商认为:公司不存在未解除、未披露的股权代持事项,不存在股权纠纷或潜在争议。

二、关于股权激励

(一) 说明两个持股平台的合伙人出资来源是否均为自有资金；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

1、华光共创、华光同舟的合伙人出资来源均为自有或自筹资金

华光共创、华光同舟合伙人的出资来源均为自有或自筹资金，自有资金主要为银行账户活期资金、理财赎回资金，自筹资金主要通过银行借款、亲朋借款筹集，全体合伙人的出资均为真实持股，不存在股权代持的情况。

2、公司股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划

公司股权激励对象均已按照股权激励方案及股权激励协议取得激励股权，不存在纠纷或潜在纠纷。截至报告期末，公司股权激励方案已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

(二) 股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

报告期内，公司分别确认股份支付金额分别为 367.00 万元、332.58 万元。

根据公司股东大会审议通过的《关于实施员工股权激励计划的议案》及激励对象签署的《合伙协议之补充协议》，公司本次股权激励计划授予员工股票共计 220 万股，授予价格为 3 元/股，本次股权激励涉及的增资事项已于 2021 年 12 月 30 日完成工商变更登记。

综合考虑公司所处行业发展趋势、业绩成长性、自身发展状况等因素，本次股权激励权益工具的公允价值按照 2021 年度净利润的 9 倍市盈率计算，确定为

11.92 元/股。

由于无外部投资者入股价格可供参考，公司参考相近期间可比公司并购重组市盈率及同行业上市公司上市前股权激励市盈率的水平，并考虑公司所处的发展阶段和预期市场环境等因素确定权益工具的公允价值。

(1) 相近期间可比公司并购重组市盈率情况：

序号	上市公司名称	标的资产名称	收购预案公告日	标的资产过户日	对应市盈率
1	腾龙股份 (603158)	天元奥特(主要产品为汽车热交换系统管路等) 76.00%股权	2019年10月	2019年12月	9.79倍
2	克来机电 (603960)	上海众源(主要产品包括汽车高压油管及冷却管路等) 35.00%股权	2020年1月	2020年4月	8.52倍
平均值					9.16倍

(2) 同行业上市公司上市前股权激励的市盈率水平

序号	上市公司名称	上市前股权激励情况	公允价格选取依据	对应市盈率
1	天普股份 (605255)	2018年1月，天普股份对公司高管及员工以6元/股的价格，通过持有宁波市普恩投资管理合伙企业（有限合伙）的份额间接持有公司40.00万股的股权，以此产生股权激励的效果。	因本次增资前后无外部投资者的入股价格可参考，天普股份在参考同行业同期并购重组市盈率水平的基础上确定公允价格	10倍
2	标榜股份 (301181)	2017年2月20日，标榜股份召开股东会，决议赵奇、朱裕金和施明刚分别将其持有的标榜有限0.75%、0.70%和0.20%的股权转让给福尔鑫咨询，对应价格为9元/股。福尔鑫咨询为公司的员工持股平台。	评估	8.18倍
平均值				9.09倍

综上，公司本次股权激励选取的公允价值具有合理性。

2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》的相关规定，对于可行权条件

为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，同时计入资本公积。

根据全体激励对象签署的《合伙协议之补充协议》，激励对象自持股平台向扬州华光增资的工商变更登记完成之日起 36 个月内持续为公司提供服务。公司将股份支付的费用自 2022 年 1 月起在 36 个月的等待期内分摊。

2022 年度和 2023 年度，公司摊销确认股份支付金额根据激励对象的岗位职责，将股份支付费用分别计入营业成本、销售费用、管理费用和研发费用等，同时计入资本公积。

报告期内，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，对于股份支付的费用，企业应按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用。股份支付实质上属于职工薪酬的组成部分。股份、股份期权或其他权益工具是除了现金工资和其他雇员福利以外给予雇员的薪酬组合的一部分。因此，激励费用应根据被激励对象服务的领域，即按照受益对象分别计入管理费用、销售费用、研发费用科目。

报告期内，公司股份支付费用分别计入管理费用、销售费用、研发费用金额具体情况如下：

单位：万元

费用类型	2023 年度	2022 年度
管理费用	209.05	196.37
销售费用	17.07	16.73
研发费用	54.76	94.43
合计	280.88	307.54

公司根据激励对象的职务性质、岗位职责及任职部门，将股份支付费用计入管理费用、销售费用、研发费用依据充分，具备准确性，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》关于费用分摊的相关规定。

4、对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

公司将上述在服务期内摊销确认的股份支付费用在经常性损益进行列示，主要原因系该等股份支付费用与公司正常经营业务直接相关。

根据中国证券监督管理委员会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》（证监会公告〔2023〕65号）的相关规定，“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。”。

参照《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”。

根据非经常性损益的定义以及参照相关规定的精神，公司将上述在服务期内摊销确认的股份支付费用在经常性损益进行列示，符合有关规定，具有合理性。

（三）主办券商核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅公司三会会议文件；核查华光共创、华光同舟的工商档案、合伙协议及其补充协议、份额转让协议、全体合伙人的出资凭证；

（2）查阅了华光共创、华光同舟的合伙人填写的调查问卷确认其出资情况、任职情况以及资金来源情况并核查出资前后6个月的银行流水等；

（3）获取并查阅股权激励相关协议，了解公司股权激励方案、股权激励对象、股权激励价格、股权转让情况等事项，检查股权激励的实施情况；

（4）查阅员工花名册及社保、公积金缴纳记录。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 华光共创、华光同舟的合伙人出资来源均为自有或自筹资金。公司股权激励对象均已按照股权激励方案及股权激励协议取得激励股权，不存在纠纷或潜在纠纷。截至报告期末，公司股权激励方案已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

(2) 公司股份支付费用确认准确，确认股份支付费用所采用公允价值的依据参考相近期间可比公司并购重组市盈率及同行业上市公司上市前股权激励市盈率的水平，具有合理性；根据激励平台的合伙协议及补充协议等相关文件，公司股权激励存在服务期，公司将股份支付在服务期内分摊计入各期成本/费用，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；股份支付费用依据受益对象的不同，分别计入管理费用、销售费用、研发费用或营业成本，计提依据充分、金额准确；报告期内，公司股份支付费用在经常性损益列示合理，符合相关规定。

2、关于公司治理。

根据申请文件，实际控制人任浩鹏家族合计控制公司 95.79%的股权。

请公司说明：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；（3）关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求；（4）未将张扣珍、任俊、任嘉文认定为共同实际控制人的原因及合理性；（5）管美玲与其他股东是否存在关联关系；（6）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、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、关于决策程序运行

结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况的具体情况如下：

姓名	在公司任职情况	持有公司股份情况	客户、供应商处任职或持股情况	与公司股东、其他董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系
任浩鹏	公司董事长、总经理； 柳州麦肯执行董事兼总经理； 扬州麦肯执行董事 华光电力执行董事	直接持有公司73.04%的股权，通过华光共创、华光同舟分别间接持有公司0.94%、0.80%的股权	无	任浩鹏与张扣珍为夫妻关系；股东任嘉文为任浩鹏与张扣珍夫妇的女儿；股东任俊为任浩鹏的胞兄。同时，任浩鹏作为有限合伙人分别持有华光共创、华光同舟44.30%、38.33%的出资额。
周海燕	董事、财务总监	通过华光共创间接持有公司0.09%的股权	无	为华光共创有限合伙人
刘伟彪	董事、动力附件研发部负责人	通过华光同舟间接持有公司0.05%的股权	无	为华光同舟有限合伙人
陈丽花	独立董事	无	无	无
刘颖颖	独立董事	无	无	无
管美玲	公司监事会主席、总经理办公室负责人； 柳州麦肯监事； 华光电力监事； 麦肯科技监事	通过华光共创间接持有公司0.08%的股权 通过华光同舟间接持有公司0.34%的股权	无	公司股东华光共创、华光同舟的执行事务合伙人均为管美玲女士
成波	监事、装备部一般性采购经理	通过华光同舟间接持有公司0.02%的股权	无	为华光同舟有限合伙人
吉永峰	监事、物流部负责人	通过华光共创间接持有公司0.04%的股权	无	为华光共创有限合伙人
崔来敏	公司副总经理 扬州麦肯张家口分公司负责人	通过华光共创间接持有公司0.13%的股权	无	为华光共创有限合伙人
高全	公司副总经理、 董事会秘书； 麦肯科技执行董事兼总经理	通过华光共创间接持有公司0.13%的股权	无	为华光共创有限合伙人
张扣珍	无	直接持有公司13.65%的股权	无	与任浩鹏为夫妻关系，与任嘉文为母女关系
任俊	无	直接持有公司4.79%的股权	1、公司供应商及客户苏州旭光聚合物有限公司：任俊直接持股50%、通过苏州爱思维普投资合伙企业（有限合伙）间接控制2%股权并担任法定代表人、执行董事兼总经理的公司； 2、公司供应商淮安市海依钠材料科技有限公司：任俊持	与任浩鹏为胞兄弟关系

姓名	在公司任职情况	持有公司股份情况	客户、供应商处任职或持股情况	与公司股东、其他董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系
			股 30%并担任总经理的企业	
任嘉文	无	直接持有公司 4.31% 的股权	无	为任浩鹏、张扣珍的女儿。
华光共创	-	直接持有公司 2.12% 的股权	无	公司员工持股平台，执行事务合伙人均为公司监事管美玲女士。
华光同舟	-	直接持有公司 2.10% 的股权	无	

综上，公司股东任浩鹏与张扣珍为夫妻关系；股东任嘉文为任浩鹏与张扣珍夫妇的女儿；股东任俊为任浩鹏的胞兄。华光共创、华光同舟的执行事务合伙人均为管美玲女士。除上述情形外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他关联关系。

同时，报告期内，公司供应商及客户苏州旭光为任俊直接持股 50%、通过苏州爱思维普投资合伙企业（有限合伙）间接控制 2% 股权并担任法定代表人、执行董事兼总经理的公司；公司供应商淮安市海依钠材料科技有限公司为任俊持股 30% 并担任总经理的企业。除上述情形外，公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在在客户、供应商处任职或持股的情形。

（二）说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司已根据相关法律法规，制定了《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用专项制度》等一系列规章制度。公司相关制度对关联交易、关联担保、资金占用等事项应履行的具体程序进行了规定。

报告期内，公司不存在关联担保、资金占用等事项。

根据相关规定，报告期内，公司对关联交易履行的具体程序如下：

序号	议案名称	履行审议程序	关联方是否回避表决	是否履行审议程序	决策程序是否符合《公司法》《公司章程》
1	《关于公司 2022 年度日常关联交易	第一届董事会第三次会议（独立董事发表	是	是	是

序号	议案名称	履行审议程序	关联方是否回避表决	是否履行审议程序	决策程序是否符合《公司法》《公司章程》
	计划的议案》	了独立意见)			
		第一届监事会第三次会议	不涉及	是	是
		2022 年度第一次临时股东大会	是	是	是
2	《关于 2022 年度高级管理人员薪酬方案的议案》	第一届董事会第五次会议 (独立董事发表了独立意见)	是	是	是
3	《关于 2022 年度董事、监事薪酬方案的议案》	第一届董事会第五次会议(独立董事发表了独立意见)	是	是	是
		2021 年年度股东大会	是	是	是
4	《关于 2023 年度高级管理人员薪酬方案的议案》	第一届董事会第七次会议 (独立董事发表了独立意见)	是	是	是
5	《关于 2023 年度董事、监事薪酬方案的议案》	第一届董事会第七次会议 (独立董事发表了独立意见)	是	是	是
		2022 年年度股东大会	是	是	是
6	《关于公司 2023 年度日常关联交易的议案》	第一届董事会第七次会议 (独立董事发表了独立意见)	是	是	是
		第一届监事会第六次会议	不涉及	是	是
		2022 年年度股东大会	是	是	是

综上，报告期内，公司的关联交易已履行了相应的审议程序，关联董事、关联股东均已回避表决，独立董事对关联交易发表了意见，不存在应履行但未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、关于董监高任职、履职

结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审

核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

（一）结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况

公司董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系、存在在公司内部兼任多个职务的情形，详见本题“一、关于决策程序运行。”之“（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况”。

（二）说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

1、公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形

截至本回复报告出具日，公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持的情形。

2、公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》的规定，具体如下：

名称	具体条款	是否符合规定
《公司法(2023年修订)》	第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。 违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，	符合

名称	具体条款	是否符合规定
	<p>该选举、委派或者聘任无效。 董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。</p>	
《治理规则》	<p>第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （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； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。 财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。 第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。 上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。</p>	符合
《挂牌审核业务规则适用指引第1号》	<p>1-10 公司治理 二、董事、监事、高级管理人员 申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。</p>	符合
《公司章程》	<p>第九十四条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾3年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿；</p>	符合

名称	具体条款	是否符合规定
	(六) 被中国证监会处以证券市场禁入处罚, 期限未满的; (七) 法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。 违反本条规定选举、委派董事的, 该选举、委派或者聘任无效。 董事在任职期间出现本条情形的, 公司解除其职务。 第一百二十四条 本章程第九十四条关于不得担任董事的情形, 同时适用于高级管理人员。 第一百二十五条 在公司控股股东、实际控制人单位担任除董事、监事以外其他行政职务的人员, 不得担任公司的高级管理人员。 第一百三十四条本章程第九十四条关于不得担任董事的情形, 同时适用于监事。 董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。	

综上, 公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定。

三、关于内部制度建设

公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善, 公司治理是否有效、规范, 是否适应公众公司的内部控制要求

根据《公司法》等相关法律法规及规范性文件的规定, 报告期内, 公司已依法建立了股东大会、董事会、监事会以及高级管理层的法人治理结构。公司已建立健全内部管理制度, 制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理的基本制度, 同时制定了《总经理工作制度》《董事会秘书工作制度》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》, 并制定了《投资者关系管理制度(草案)》《信息披露事务管理制度(草案)》等内部管理制度。公司已规定了投资者关系管理、纠纷解决机制、累积投票制、关联股东和董事回避制度, 以及与财务管理、风险控制相关的内部管理制度。

报告期内, 公司董事会、监事会、股东大会的召集召开程序及审议内容等符合《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规定, 董事会、监事会、股东大会会议文件完整, 董事会、监事会、股东大会运作规范, 董事、监事严格审慎履职。

综上, 公司的章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善, 公司治理有效、规范, 能够适应公众公司的内部控制要求。

四、未将张扣珍、任俊、任嘉文认定为共同实际控制人的原因及合理性

报告期内，公司实际控制人一直为任浩鹏先生，认定准确。张扣珍、任俊、任嘉文为任浩鹏先生的一致行动人，未将上述三人认定为共同实际控制人具有合理性，具体如下：

（一）公司认定任浩鹏先生为公司实际控制人具有合理性，符合相关规定

1、在公司股权和控制结构层面

报告期内，公司股权较为集中。任浩鹏先生一直为第一大股东，持股比例一直维持在 73.04%，而公司第二大股东张扣珍女士持股比例仅为 13.65%，持股比例相差较大。同时，公司股东任俊、张扣珍、任嘉文与任浩鹏先生构成一致行动关系并签署了《一致行动协议》约定其在行使权利及参与公司决策前，须与任浩鹏先生充分沟通协商，就行使何种表决权及如何行使表决权与任浩鹏保持一致意见。当各方意见不同时，以任浩鹏的意见为准。任浩鹏先生通过直接和间接的方式合计控制公司 95.79% 的股权。

综上所述，从公司股权及控制架构层面来看，任浩鹏先生对公司拥有绝对控制权。

2、在公司的经营方针、决策、经营管理层任免以及股东大会及董事会表决情况方面

报告期内，任浩鹏先生一直担任公司的法定代表人、董事长及总经理，为公司生产经营管理工作的核心领导，对公司的董事会或股东大会的表决、经营方针、决策、管理层任免、董事及监事的委派或选举、组织机构运作及业务运营等方面均具有决定性的影响。

综上所述，从公司的经营方针、决策、经营管理层任免以及股东大会及董事会表决情况方面，任浩鹏先生拥有控制权。

综上所述，公司认定任浩鹏先生为公司实际控制人具有合理性，公司全体股东对此均予以确认。

3、公司实际控制人的认定符合监管规定

公司实际控制人的认定符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务

规则适用指引第 1 号》（以下简称“《适用指引》”）的相关监管规定，具体分析如下：

(1)“申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认”

公司认定任浩鹏先生为实际控制人符合公司的实际情况，并取得了全体股东的一致确认，符合《适用指引》的相关规定。

(2)“公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的，主办券商及律师应当进一步分析说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。”

报告期内，公司股权集中度较高。任浩鹏先生一直为第一大股东，持股比例一直维持为 73.04%，而公司第二大股东张扣珍女士持股比例仅为 13.65%，持股比例相差较大。公司股权结构层面不属于“其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的”的情形。

除任浩鹏外，公司前三大股东张扣珍、任俊、任嘉文均为任浩鹏的一致行动人，已参照实际控制人的要求对股份进行了锁定，并在同业竞争、关联交易等重大方面与实际控制人保持一致，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。

综上，公司实际控制人认定准确，符合相关规定。

(二) 公司未将张扣珍、任俊、任嘉文认定为共同实际控制人具有合理性

根据《适用指引》规定：“申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。”。

截至本回复报告出具日，公司股东张扣珍、任俊、任嘉文为任浩鹏先生的一致行动人并签署了《一致行动协议》，但不拥有公司控制权，不属于公司的共同实际控制人，具体分析如下：

1、张扣珍、任嘉文所持有的公司股权系由任浩鹏转让，属于单纯家庭内部的财产分配，与公司控制权无关

根据《适用指引》规定“实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份

达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

张扣珍、任嘉文作为任浩鹏的直系亲属，其中张扣珍持股比例为 13.65%，超过 5%、任嘉文持股比例为 4.31%，接近 5%，但两人不属于公司共同实际控制人。

2021 年 4 月之前，两人均未持有公司股权。2021 年，公司拟由有限公司整体变更为股份有限公司，任浩鹏先生考虑在股改前将其所持有的部分股权过户至妻女名下。2021 年 4 月至 7 月期间，任浩鹏对股权进行调整，合计转让 937.5 万股，占转让时点总股本的 18.75%，分配至其妻女名下。本次股权调整结束后，张扣珍持有 712.5 万股，占转让时点总股本的 14.25%；任嘉文持有公司 225 万股，占转让时点总股本的 4.5%。上述股权调整系任浩鹏对家庭内部财产的分配，不涉及公司控制权事项。

2、张扣珍、任嘉文、任俊均不在公司担任职务，不参与公司经营决策，其表决权行使均以任浩鹏意见为准

股东任嘉文目前为在校大学生、张扣珍已退休、任俊不参与公司的经营，上述三人均不在公司担任任何职务，不参与公司经营决策，其所持有的表决权均以任浩鹏先生的意见为准，对公司重大方面均不具有控制权。

综上所述，公司实际控制人认定准确，未认定张扣珍、任嘉文、任俊为公司的共同实际控制人具有合理性，符合相关规定。

五、管美玲与其他股东是否存在关联关系

截至本回复报告出具日，除作为华光共创、华光同舟的执行事务合伙人外，管美玲与公司其他股东之间不存在关联关系。

六、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

公司共设置 2 名独立董事，分别为陈丽花、刘颖颖，其中陈丽花为会计专业人员，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，具体如下：

《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》的相关规定	公司实际情况	公司独立董事是否符合规定
<p>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（以下简称全国股转公司）规定的其他条件。</p>	<p>公司二名独立董事均取得上市公司独立董事资格证书，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；具有五年以上财务、法律或其他履职所必须的工作经验。</p>	<p>是</p>
<p>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。</p>	<p>符合，陈丽花为会计专业人员，为南京大学商学院会计学系教授。</p>	<p>是</p>
<p>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、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。</p>	<p>截至本回复报告出具日，公司独立董事均不存在本条规定的影响独立性的情形。</p>	<p>是</p>

《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》的相关规定	公司实际情况	公司独立董事是否符合规定
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。		
<p>第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：</p> <p>（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；</p> <p>（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（九）全国股转公司规定的其他情形。</p>	截至本回复报告出具日，公司独立董事均不存在本条规定的不良记录。	是
<p>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。</p>	截至本回复报告出具日，公司独立董事均未在公司连续担任独立董事满六年。	是
<p>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。</p>	截至本回复报告出具日，公司独立董事在境内担任独立董事的上市公司或挂牌公司未五家。	是

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。

七、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司工商登记资料、股东名册、《公司章程》《关联交易决策制度》

《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等内部管理制度；

2、查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，通过企查查等公开渠道核查公司董事、监事、高级管理人员的对外投资情况；

3、查阅了公司和董事、监事、高级管理人员任职、关联交易有关的“三会”文件；

4、根据《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》的相关规定，逐条核对公司独立董事的任职资格；

5、取得独立董事填写的调查表、个人信用报告等文件，了解其履行独立董事职责所必需的工作经验、是否具备任职资格、是否存在影响独立性情形；

6、查阅了公司独立董事的无犯罪记录证明，通过中国裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等公开渠道检索，核查是否存在不得担任独立董事的不良记录；

7、检索上市公司、挂牌公司公开披露信息，核查公司独立董事在境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的情况；

8、根据《公司法》和《公司章程》的相关规定，逐条核对公司内部制度建立是否规范、有效。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司不存在关联担保、资金占用等事项。公司关联交易事项已经依据法律法规、公司章程、关联交易管理制度的规定履行审议程序，保证交易公平、公允，维护公司的合法权益，决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

2、公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持的情形。上述人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

3、公司的章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善，公

司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

4、公司实际控制人一直为任浩鹏先生，认定准确。张扣珍、任俊、任嘉文为任浩鹏先生的一致行动人，未将上述三人认定为共同实际控制人具有合理性。

5、除作为华光共创、华光同舟的执行事务合伙人外，管美玲与公司其他股东之间不存在关联关系。

6、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。

3、关于经营业绩。

2022年、2023年，公司营业收入分别为45,592.73万元、48,121.42万元；净利润分别为3,770.52万元、4,054.93万元；毛利率分别为26.36%、24.90%。

请公司说明：（1）详细说明公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司2023年营业收入、净利润波动的原因及合理性；（2）报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况，报告期各期分别应用于燃油车、新能源汽车领域的收入金额及占比，结合汽车行业（燃油车、新能源车）发展前景及竞争趋势、公司核心技术、产品主要应用方向等说明公司业务持续经营的稳定性，公司与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（3）主营业务其他、其他业务收入核算的具体内容、金额、占比；（4）报告期各期寄售、签收、验收具体金额及占比；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性；（6）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品2023年毛利率波动的原因，冷却系统流体管路毛利率2023年大幅下降的合理性；（7）按照主要细分产品类型进行同业比较，详细说明公司与同行业可比公司同类产品毛利率存在差异、变动趋势不一致的具体原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、详细说明公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司2023年营业收入、净利润波动的原因及合理性

报告期内，公司营业收入、营业成本、期间费用、毛利、净利润及其变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额
一、营业收入	48,121.42	2,528.69	5.55%	45,592.73
其中：主营业务收入	47,030.09	2,147.69	4.79%	44,882.40
其他业务收入	1,091.33	381.00	53.64%	710.33
二、营业成本	36,140.75	2,565.93	7.64%	33,574.82
其中：主营业务成本	35,840.50	2,401.44	7.18%	33,439.06
直接材料	28,110.03	1,230.39	4.58%	26,879.63
直接人工	3,666.22	742.62	25.40%	2,923.60
制造费用	3,411.33	471.26	16.03%	2,940.07
运输费	652.93	-42.83	-6.16%	695.76
其他业务成本	300.25	164.48	121.16%	135.76
三、毛利	11,980.67	-37.24	-0.31%	12,017.91
其中：主营业务毛利	11,189.58	-253.75	-2.22%	11,443.34
其他业务毛利	791.08	216.51	37.68%	574.57
四、期间费用	7,024.08	239.88	3.54%	6,784.20
其中：销售费用	861.07	-169.01	-16.41%	1,030.08
管理费用	4,080.01	384.36	10.40%	3,695.65
研发费用	2,107.90	23.25	1.12%	2,084.65
财务费用	-24.90	1.28	4.88%	-26.17
五、其他收益	461.61	233.32	102.20%	228.29
六、营业外支出	5.06	-504.92	-99.01%	509.98
七、净利润	4,054.93	284.41	7.54%	3,770.52

（一）营业收入波动的原因及合理性

报告期内，公司实现营业收入分别为 45,592.73 万元和 48,121.42 万元，2023 年营业收入较上年增加 2,528.69 万元，增长 5.55%，呈稳步增长态势。公司营业收入变动与下游汽车行业发展趋势、主要客户的经营业绩以及公司自身的经营计划息息相关，具体分析如下：

1、汽车行业受国家政策支持，持续保持稳定增长态势

汽车产业是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，是国民经济的战略性、支柱性产业，具有产业链长、关联度高、就业

面广、消费拉动大等明显特征，在国民经济和社会发展中发挥着重要作用。我国政府历来高度重视汽车产业发展，相继出台了一系列政策法规，规范和引导行业发展、促进产业转型升级。

报告期内，汽车行业持续保持稳定增长态势。2022年，尽管受宏观环境变化、芯片结构性短缺、动力电池原材料价格高位运行、局部地缘政治冲突等诸多不利因素影响冲击，但在购置税减半等一系列稳增长、促消费政策的有效拉动下，我国汽车市场在逆境环境下整体复苏向好，保持正增长，展现出强大发展韧性。2022年，我国全年实现汽车产量2,702.1万辆，汽车销量2,686.4万辆，同比分别增长3.60%和2.24%，持续保持恢复增长态势，为稳定工业经济增长起到重要作用。2023年，宏观环境逐步好转，但一季度受到燃油车购置税优惠和新能源汽车补贴政策退出、部分消费提前透支等因素影响，前期汽车消费相对滞后，累计产销较同期明显回落，汽车行业经济运行总体面临较大压力。进入到二季度后，国家及地方陆续推出汽车促消费政策，叠加地方购车促销活动等措施的出台以及多款重点新能源车型于下半年陆续上市提振市场热度，汽车市场需求逐步释放，汽车产业呈现出良好的发展态势。2023年全年，我国实现汽车产量3,016.1万辆，汽车销量3,009.4万辆，同比分别增长11.6%和12%，汽车市场向好态势超出预期，连续三年保持同比增长，产销量均创历史新高。

综上所述，报告期内，公司营业收入变动趋势与下游汽车行业稳定增长态势基本保持一致，具有合理性。

2、公司主营业务收入与主要客户整车销量变动情况基本保持一致

报告期内，公司实现主营业务收入分别为44,882.40万元和47,030.09万元，2023年较上年增加2,147.69万元，增长4.79%。公司主营业务收入中对应客户主要为吉利汽车、上汽集团、上汽通用东岳、上汽通用、江淮汽车和东风汽车，公司主营业务收入变动与主要客户整车销量之间的匹配关系具体如下表所示：

单位：万元/万辆

客户名称	2023年度				2022年度	
	对应收入		客户整车销售情况		对应收入	客户整车销售情况
	金额	变动率	整车销量	变动率	金额	整车销量
吉利汽车	23,419.89	16.04%	168.65	17.69%	20,183.04	143.30

客户名称	2023年度				2022年度	
	对应收入		客户整车销售情况		对应收入	客户整车销售情况
	金额	变动率	整车销量	变动率	金额	整车销量
上汽集团（含上汽通用、上汽通用东岳）	17,382.23	-8.80%	502.09	-5.31%	19,058.73	530.26
江淮汽车	1,389.39	15.96%	59.25	18.40%	1,198.19	50.04
东风汽车	1,348.57	-29.94%	208.82	-15.27%	1,924.85	246.45

注 1：上汽通用、上汽通用东岳为上汽集团合营企业，上汽集团在披露销量时包括上汽通用和上汽通用东岳数据；注 2：数据来源为吉利汽车（0175.HK）、上汽集团（600104.SH）、江淮汽车（600418.SH）、东风集团股份（0489.HK）披露的公告。

如上表所示，报告期内，公司对吉利汽车、上汽集团、江淮汽车的销售收入变动趋势及幅度与其整车销量变动趋势及幅度基本保持一致，对东风汽车的销售收入变动趋势与其整车销量变动趋势保持一致，但下滑幅度大于其整车销量下滑幅度，主要原因系东风汽车下属有多个整车制造基地和对应的整车品牌，2023 年度各基地和车型的销量变动趋势和幅度有所差异，公司产品主要配套东风汽车下属东风柳汽基地，根据东风汽车披露的公告，2023 年度东风柳汽乘用车销量同比下降 29.94%，与公司对其销售收入变动情况一致。

综上所述，报告期内，公司主营业务收入变动趋势及幅度与下游主要客户整车销量的变动趋势及幅度基本保持一致，具备合理性。

3、公司营业收入变动符合现阶段的公司经营目标

报告期内，公司紧跟汽车流体管路行业及下游汽车行业的发展趋势，进一步深化与吉利汽车、上汽集团、上汽通用等主要客户的合作程度，不断提升产品质量和研发技术水平，积极参与其新车型、新项目的开发，同时积极开拓新客户、新产品与新市场，拓宽相关产品在混合动力汽车中的运用，进一步巩固公司在动力系统流体管路的行业地位。与此同时，公司继续深入开拓新能源汽车热管理系统流体管路业务板块，全力推进新能源汽车热管理集成控制系统项目的研发及产业化，提高新能源业务在公司整体收入结构中的比例。

报告期内，公司按产品分类的营业收入及其变动情况如下表所示：

单位：万元

产品或业务	2023 年度			2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额
主营业务收入	47,030.09	2,147.69	4.79%	44,882.40
其中：动力系统流体管路	42,678.12	859.19	2.05%	41,818.93
冷却系统流体管路	3,954.52	1,207.19	43.94%	2,747.33
其他	397.44	81.30	25.72%	316.14
其他业务收入	1,091.33	381.00	53.64%	710.33
合计	48,121.42	2,528.69	5.55%	45,592.73

如上表所示，2023 年公司动力系统流体管路和冷却系统流体管路产品销售收入较上年分别增加 859.19 万元和 1,207.19 万元，分别增长 2.05%和 43.94%，主要原因系报告期内，公司在保证燃油车流体管路业务稳定开展的同时，大力开拓新能源汽车业务，多款产品陆续进入批量化供货阶段，新能源汽车产品销售金额和销售数量由 2022 年度的 3,447.89 万元、118.56 万套增长至 2023 年度的 6,042.32 万元、209.18 万套，分别同比增长 75.25%和 76.43%。

综上所述，公司营业收入变动与现阶段公司经营计划相适应，具有合理性。

（二）净利润波动的原因及合理性

报告期内，公司净利润分别为 3,770.52 万元和 4,054.93 万元，2023 年较上年增加 284.41 万元，增长 7.54%。报告期内，公司净利润的波动主要受报告期各期营业收入变动、毛利率的波动及期间费用变动的的影响所致。具体分析如下：

1、营业收入呈稳步增长态势

2023 年，公司营业收入较上年增加 2,528.69 万元，增长 5.55%，呈稳步增长态势。营业收入变动的原因及合理性详见本题回复之“一、详细说明公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入、净利润波动的原因及合理性”之“（一）营业收入变动的原因及合理性”。

2、营业成本增加金额和比例略高于营业收入导致毛利、毛利率有所下降

（1）主营业务成本

报告期内，公司主营业务成本分别为 33,439.06 万元和 35,840.50 万元，2023

年较上年增加 2,401.44 万元，增长 7.18%，其中直接材料、直接人工、制造费用较上年同期均有所增长。

1) 直接材料

报告期内，公司直接材料分别为 26,879.63 万元和 28,110.03 万元，2023 年较上年增长 4.58%，主要系以下两方面原因所致：一是公司产品销量较上年增长 7.20%，由 2022 年的 146.09 万套增至 2023 年的 156.60 万套；二是报告期内公司进一步加强原材料采购和供应商管理工作，2023 年单位直接材料较上年下降 2.45%，由 2022 年的 18.40 元降至 17.95 元。

2) 直接人工

报告期内，公司直接人工分别为 2,923.60 万元和 3,666.22 万元，2023 年较上年增长 25.40%，主要系以下两方面原因所致：一是 2023 年随着公司产销量增长，相应的用工量增加，同时单位人工成本较上年同期有所增长；二是 2023 年公司新量产的部分新能源热管理项目工艺结构较为复杂，装配环节耗用的直接人工增多。

3) 制造费用

报告期内，公司制造费用分别为 2,940.07 万元和 3,411.33 万元，2023 年较上年增长 16.03%，主要系以下三方面原因所致：一是自 2022 年下半年开始，公司为提高生产效率，新购建了一批生产设备如尼龙管蒸汽定型设备，导致 2023 年固定资产的折旧摊销费较上年同期有所增多；二是 2023 年随着公司产销量增长，相应的水电和机物料消耗增加，同时 2023 年新增尼龙管蒸汽定型设备进行生产对水电消耗进一步增多；三是生产管理人员薪酬较上年同期有所增加。

(2) 毛利和毛利率

报告期内，公司综合毛利分别为 12,017.91 万元和 11,980.67 万元，2023 年较上年下降 37.24 万元，下降 0.31%。公司综合毛利率分别为 26.36%和 24.90%，2023 年同比下降 1.46 个百分点。

报告期内，公司综合毛利率基本保持稳定，略有下降，主要系以下两方面原因所致：一是 2023 年公司动力系统流体管路和冷却系统流体管路平均单价整体

保持稳定，但部分类型产品受汽车行业年降政策、客户需求变动引发产品结构变化等原因的影响，价格有所下降，进而带动整体平均单价略有下降；二是 2023 年公司主营业务中单位直接人工和单位制造费用分别较上年增长 17.00% 和 8.46%，但单位直接材料较上年下降 2.45%，故公司单位成本整体保持稳定。

3、期间费用较上年同期有所增长

报告期内，公司期间费用分别为 6,784.20 万元和 7,024.08 万元，2023 年较上年同期增加 239.88 万元，增长 3.54%，其中销售费用较上年同期有所下降，管理费用、研发费用和财务费用较上年同期有所增长。

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用分别为 1,030.08 万元和 861.07 万元，2023 年较上年下降 169.01 万元，下降 16.41%，主要原因系销售费用中售后服务费较上年同期下降 31.45%，由 2022 年的 376.45 万元降至 258.06 万元。

报告期内，公司售后服务费主要为质量索赔款。根据与客户的质量保证相关条款，若产品质量出现问题，客户会按照质量考核标准向公司寄送质量索赔资料，公司需对相关资料进行确认。若责任方在公司，则公司在实际产生索赔义务时，计入当期的销售费用。2022 年，公司向上汽通用五菱、吉利汽车供应的部分汽车流体管路产品中因诊断接头和胶管配件出现质量问题导致客户要求质量索赔金额较高。针对上述质量索赔，公司已安排售后服务人员进行了妥善处理，并同时向供应商提出索赔要求。上述质量索赔事件具有偶发性、随机性，与营业收入之间不存在稳定的匹配关系，2023 年公司未再新发生类似事件，相应的售后服务费同比下降。

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用分别为 3,695.65 万元和 4,080.01 万元，2023 年较上年增加 384.36 万元，增长 10.40%，主要原因系管理费用中职工薪酬和物业租赁费用增加所致。其中职工薪酬同比增加 216.65 万元，增长 9.45%，物业租赁费用同比增加 166.81 万元，增长 81.45%。

报告期内，公司职工薪酬增加主要系 2023 年公司管理人员人数和工资薪酬水平均较上年有所增长所致。公司物业租赁费用增加主要系 2023 年公司及子公

司扬州麦肯、华光电力因生产经营及办公需要，新增厂房租赁所致。

（3）研发费用

报告期内，公司研发费用分别为 2,084.65 万元和 2,107.90 万元，2023 年较上年增加 23.25 万元，增长 1.12%，基本保持稳定。

（4）财务费用

报告期内，公司财务费用分别为-26.17 万元和-24.90 万元，2023 年较上年增加 1.28 万元，增长 4.88%，较为稳定。公司财务费用中利息支出主要为未终止确认的应收票据的贴现利息和租赁负债计提的利息费用。

报告期内，公司财务费用占营业收入比重分别为-0.06%和-0.05%，占比较小，其变动对净利润的影响不大。

4、其他主要科目情况

（1）其他收益

报告期内，公司其他收益分别为 228.29 万元和 461.61 万元，2023 年较上年增加 233.32 万元，增长 102.20%，主要原因系 2023 年公司享受增值税加计抵减政策优惠。

（2）营业外支出

报告期内，公司营业外支出分别为 509.98 万元和 5.06 万元，2023 年较上年下降 504.92 万元，下降 99.01%，主要原因系 2022 年公司补缴了以前年度应缴未缴的企业所得税产生的滞纳金。

综上所述，报告期内，公司营业收入保持稳步增长，而随着公司产销量增长，公司营业成本亦继续增长，且增幅略高于营业收入，导致公司综合毛利率和毛利略有下降，与此同时，公司期间费用小幅增长，共同带动公司营业利润较上年同期有所下降，但受营业外支出大幅下降的影响，公司 2023 年净利润较上年同期增长 7.54%。

因此，报告期内，公司净利润变动具有合理性。

二、报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况，报告期各期分别应用于燃油车、新能源汽车领域的收入金额及占比，结合汽车行业（燃油车、新能源车）发展前景及竞争趋势、公司核心技术、产品主要应用方向等说明公司业务持续经营的稳定性，公司与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

（一）报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况

公司主要从事汽车流体管路系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统流体管路、冷却系统流体管路等，其中动力系统流体管路主要包括加油管总成、燃油管总成、蒸发排放管总成及曲轴箱通风管总成，冷却系统流体管路主要包括发动机冷却水管总成和新能源汽车热管理系统管路总成。

报告期内，公司主要明细产品单价、数量变化情况如下表所示：

产品类型	2023 年度			2022 年度		
	销售金额 (万元)	销售数量 (万套)	平均单价 (元/套)	销售金额 (万元)	销售数量 (万套)	平均单价 (元/套)
动力系统流体管路	42,678.12	1,100.47	38.78	41,818.93	1,092.04	38.29
其中：金属加油管总成	14,776.40	158.15	93.43	13,829.14	130.18	106.23
尼龙加油管总成	4,084.43	52.86	77.26	3,779.23	50.18	75.31
金属燃油管总成	6,621.02	62.11	106.61	4,366.72	37.18	117.44
尼龙燃油管总成	4,920.62	224.42	21.93	6,395.22	281.18	22.74
蒸发排放管总成	10,562.50	485.20	21.77	11,564.24	466.66	24.78
曲轴箱通风管总成	1,713.15	117.73	14.55	1,884.37	126.65	14.88
冷却系统流体管路	3,954.52	183.42	21.56	2,747.33	122.43	22.44
其中：发动机冷却水管总成	1,202.70	73.25	16.42	911.68	45.77	19.92
新能源汽车热管理系统管路总成	2,751.82	110.17	24.98	1,835.65	76.66	23.95
合计	46,632.64	1,283.89	36.32	44,566.26	1,214.47	36.70

1、明细产品销售数量变化情况

报告期内，公司产品销量整体呈现出增长态势，其中尼龙加油管总成、蒸发排放管总成和曲轴箱通风管总成销量整体保持稳定，金属加油管总成、金属燃油管总成、尼龙燃油管总成、发动机冷却水管和新能源汽车热管理系统管路总成销量有所波动，具体分析如下：

(1) 金属加油管总成

2023 年公司金属加油管总成销量同比增长 21.49%，主要原因系配套于公司主要客户吉利汽车的相关产品销量有所增长所致。2023 年吉利汽车实现整车销量 169.65 万辆，同比增长 17.69%，吉利汽车整车销量的增长相应带动了其对公司产品的需求。

(2) 金属燃油管总成、发动机冷却水管总成

2023 年公司金属燃油管总成销量和发动机冷却水管销量分别同比增长 67.06% 和 60.04%，该等产品主要配套于吉利汽车旗下博越 L、星越 L、领克、星瑞等车型，2023 年度相关产品销量增长幅度显著高于吉利汽车整车销量增长幅度，主要原因系配套于博越 L 车型的相关产品销量显著增长所致。博越 L 车型于 2022 年年底上市，根据太平洋汽车网统计的数据显示，2023 年博越 L 车型实现销量 133,945 辆，同比增长 322.33%，相关车型销量的增长带动了对公司产品的需求。

(3) 尼龙燃油管总成

2023 年公司尼龙燃油管销量同比下降 20.19%，主要原因系受吉利汽车车型改款等因素影响，对尼龙燃油管总成类产品需求下降，导致相关产品销量有所减少。

(4) 新能源汽车热管理系统管路总成

2023 年公司新能源汽车热管理系统管路总成销量同比增长 43.71%，主要原因系在新能源汽车快速发展的行业背景下，公司大力开拓新能源汽车业务，前期取得的多个项目定点于 2023 年起进入量产阶段，使得配套于吉利汽车和上汽通用的相关产品销量增加所致。

2、明细产品单价变化情况

报告期内，公司动力系统流体管路和冷却系统流体管路平均单价整体保持稳定，未发生重大变化。具体来看，尼龙加油管总成、尼龙燃油管总成、曲轴箱通风管总成、新能源汽车热管理系统管路总成单价整体保持稳定，金属加油管总成、金属燃油管总成、蒸发排放管总成和发动机冷却水管总成平均单价受年降、产品结构变化等因素影响有所下降，具体分析如下：

(1) 年降政策

根据汽车零部件行业惯例，公司产品进入批量化供货阶段后，下游客户根据其自身降本增效的年度目标，一般每年会与包括公司在内的供应商进行销售价格谈判，要求供应商降价，具体降价幅度根据双方谈判结果确定。报告期内，前述年降政策对公司降价幅度较大产品的平均单价影响情况如下表所示：

单位：万元/万套

项目	金属加油管 总成	金属燃油管 总成	蒸发排放管 总成	发动机冷却 水管总成
年降对公司相应产品收入金额的影响①	550.90	399.64	288.28	49.64
2023 年产品销售收入②	14,776.40	6,621.02	10,562.50	1,202.70
2023 年产品销量③	158.15	62.11	485.20	73.25
2023 年产品平均单价④ =②/③	93.43	106.61	21.77	16.42
年降对产品平均单价的影响⑤=①/③	3.48	6.43	0.59	0.68
年降影响占平均单价下降规模的比例⑥	27.22%	59.38%	19.73%	19.37%

注：年降对公司相应产品收入金额的影响的计算方法为假设 2023 年度价格下降的产品仍按 2022 年价格销售，由此引起的 2023 年度对应产品收入的增加额（对于样件不作价格调整）。

(2) 产品结构

产品类型	单价区间（元/套）	2023 年销量占比	2022 年销量占比
金属加油管总成	100 以下	49.62%	31.97%
	100~150	37.63%	57.16%
	150 以上	12.75%	10.87%
金属燃油管总成	100 以下	38.94%	7.27%
	100~150	61.06%	62.44%
	150 以上	-	30.30%
蒸发排放管总成	20 以下	51.95%	46.31%
	20~30	30.11%	30.52%
	30 以上	17.94%	23.18%
发动机冷却水管总成	10 以下	24.02%	3.39%
	10~20	39.39%	39.89%
	20 以上	36.59%	56.72%

如上表所示，除年降因素外，报告期内受客户采购需求变动影响，公司低价

产品的销售占比有所提升，也是引起相关产品平均单价下降的重要原因之一。

（二）报告期各期分别应用于燃油车、新能源汽车领域的收入金额及占比

按适用车型划分，报告期内公司主营业务收入结构如下表所示：

适用车型	2023年度			2022年度	
	金额(万元)	占主营业务收入比例	同比变动	金额(万元)	占主营业务收入比例
燃油车	40,913.68	86.99%	-1.26%	41,434.51	92.32%
新能源汽车	6,042.32	12.85%	75.25%	3,447.89	7.68%
其他 ^注	74.09	0.16%	-	-	-
合计	47,030.09	100.00%	4.79%	44,882.40	100.00%

注：2023年度其他项目系公司于当年开拓的储能系统管路业务。

2023年度，公司新能源汽车业务显著增长，占主营业务收入的比重有所提升，燃油车业务虽然略有下滑，但依然是公司主营业务的主要组成部分。公司前述收入占比变化的主要原因系下游整车制造行业新能源汽车渗透率持续提升，公司主要客户均大力开拓新能源汽车业务，新能源汽车销量持续增长，带动了对公司新能源汽车系列产品的需求增长。

（三）结合汽车行业（燃油车、新能源车）发展前景及竞争趋势、公司核心技术、产品主要应用方向等说明公司业务持续经营的稳定性

1、新能源汽车快速发展，渗透率持续提高，混合动力作为新能源汽车的重要组成部分为汽车节能减排提供多元化的解决方案

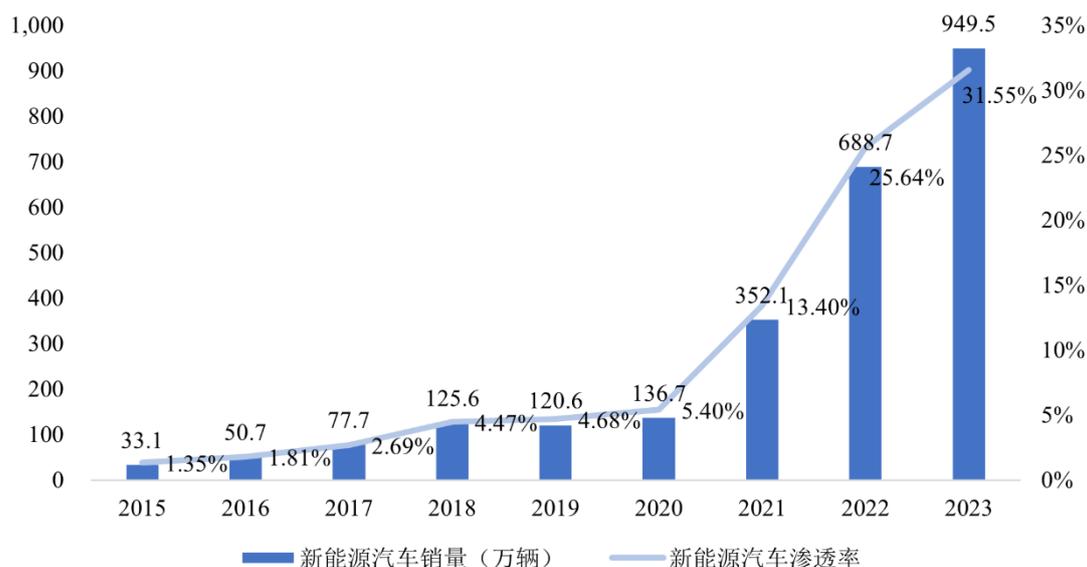
发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。2012年国务院发布《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》以来，我国新能源汽车产业发展取得了巨大成就，成为世界汽车产业发展转型的重要力量之一。2018年国家统计局发布的《战略性新兴产业分类》，将新能源汽车产业列为九大战略新兴产业之一。2020年4月，财政部等四部分发布《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》，提出在2021年1月1日至2022年12月31日期间，对新能源汽车免征购置税。2020年11月，国务院办公厅发布《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》，进一步提出至2025年我国新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右，力争经过15年的持续努力，我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平，质量

品牌具备较强国际竞争力。2022 年 9 月，财政部、税务总局及工信部发布《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》，明确对购置日期在 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日期间内的新能源汽车，免征车辆购置税。2023 年 6 月，财政部、税务总局、工信部发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》，延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，提出对购置日期在 2024 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日期间的新能源汽车免征车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车免税额不超过 3 万元；对购置日期在 2026 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车减税额不超过 1.5 万元。

在前述有利政策的支持下，通过多年来对新能源汽车整个产业链的培育，我国新能源汽车产业各个环节逐步成熟，丰富和多元化的新能源汽车产品不断满足市场需求，使用环境也在逐步优化和改进，新能源汽车成为近年来我国汽车行业最大亮点，越来越受到消费者的认可。同时，在补贴逐步退出的行业环境下，我国新能源汽车的市场发展已经从政策驱动转向市场拉动的新发展阶段，呈现出市场规模、发展质量双提升的良好发展局面，为“十四五”汽车产业高质量发展打下了坚实的基础。根据中国汽车工业协会统计数据显示，2015 年至 2023 年期间，我国新能源汽车销量由 33.1 万辆增长至 949.5 万辆，年均复合增长率达 52.12%，2023 年渗透率进一步提高至 31.55%，提前完成《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》制定的渗透率目标。未来，在政策和市场的持续驱动下，叠加新能源汽车安全性和智能化水平持续提升、消费者对新能源汽车认可程度的提高以及基础设施的不断完善，预计未来我国新能源汽车销量仍将保持持续增长，渗透率持续提高，行业发展空间巨大。根据中信证券研究所预测¹，2025 年和 2030 年我国新能源汽车销量将分别会达到 1,560 万辆和 1,950 万辆。

¹《聚焦 3000 亿市场：技术迭代推动降本增效》，中信证券

2015年-2023年我国新能源汽车销量变化情况



数据来源：中国汽车工业协会、同花顺 iFind

虽然近年来我国新能源汽车市场快速崛起，已多年位居全球新能源汽车产销量榜首，但相比燃油车巨大的保有量，我国新能源汽车市场仍处于成长阶段。同时由于与燃油车相比，新能源汽车目前在续航里程、电池成本、充电速度及安全性等上仍存在较多瓶颈，充电设施及其他相关配套体系建设仍不完善，电池、电机及电控等新能源汽车核心零部件成本的降低和性能的提升也并不是一朝一夕能够解决和完成的，因此在我国新能源汽车战略中，新能源汽车的有序发展并不代表燃油车将在短时间内彻底淡出行业，燃油车保有量巨大，其技术成熟、上下游配套较为完善，产业链的替代与迁移需要较长的时间过渡，因此燃油车将在未来长时间内依然拥有较高的市场占有率。

面对前述发展瓶颈，混合动力汽车作为新能源汽车的重要组成部分，可解决纯电动汽车的使用痛点，且兼具智能化水平较高的特点，而和燃油车相比，混合动力汽车油耗更低，并能帮助整车厂满足“双积分”政策要求，已成为各大车企战略布局的重点方向之一，预计未来将逐步成为市场的主力车型之一。根据《新能源汽车生产企业及产品准入管理规定》，新能源汽车主要包括插电式混合动力（含增程式）汽车、纯电动汽车和燃料电池汽车，其中混合动力汽车整合了燃油车的动力系统和电驱动系统，不仅克服了纯电系统的充电问题，而且能够大幅提高整车使用能效和降低油耗，在目前电动车配套基础设施还不够完善的情况下，混合动力汽车在未来一定时期内是承担汽车低碳化发展的重要方案。根据工信部

指导、中国汽车工程学会编制的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，目标到 2025 年，我国混合动力乘用车占传统能源乘用车的比例预计将达到 50%以上，2030 年进一步达到 75%以上，2035 年传统能源车型将全部转为混合动力车型，《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》中也指出，要强化整车集成技术创新。以纯电动汽车、插电式混合动力（含增程式）汽车、燃料电池汽车为“三纵”，布局整车技术创新链。2020 年 6 月，工信部等 5 部门发布修订后的《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》，对 CAFC（平均燃料消耗量积分）与 NEV（新能源汽车积分）的计算方式进行了修订，进一步提高了对燃料消耗量的限制，并将低油耗乘用车纳入“双积分”管理办法，令主推混动路线的车企受益，为国内车企发展低油耗乘用车提供了新的指导方向。对 CAFC 积分，由于混合动力车型油耗较低，可以有效地帮助企业提高其 CAFC 积分；而对于 NEV 积分，插电式混合动力车型单车可以为企业贡献 1.6 分（2023 年 6 月修订后为 1 分）的新能源积分，其他类型的混合动力车型则可以减小新能源积分的负值，有助于维持企业的新能源正积分。

基于混合动力汽车的独特优势及支持性政策的持续出台，近年来我国混合动力汽车销量快速增长，根据中国汽车工业协会统计数据显示，2015 年至 2023 年期间，我国插电式混合动力汽车销量从 8.4 万辆增长至 280.4 万辆，年均复合增长率达 55.04%，其中 2022 年和 2023 年销量增速分别为 151.74%和 84.72%，超过同期纯电动汽车 83.98%和 24.60%的增长率，占新能源汽车整体销量的比例达到 29.53%，是新能源汽车的重要组成部分。未来，在有利政策的持续引导下，供给端整车厂为满足节能减排及“双积分”政策要求，推进混合动力汽车是必由之路，需求端混合动力汽车也将凭借其更佳的续航里程受到消费者青睐，预计我国混合动力汽车将继续保持快速增长趋势，根据中信证券预测²，到 2025 年，混合动力车的渗透率有望达到 51%。

² 《DHT 技术浪潮来临，自主品牌插混转型加速》，中信证券

2015年-2023年我国插电式混合动力汽车销售情况



数据来源：中国汽车工业协会

2、自主品牌车企发展势头强劲，市场份额持续提升

1994年，国家发改委发布《汽车工业产业政策》，其中第四十八条规定：汽车整车、专用汽车、农用运输车和摩托车中外合资生产企业的中方股份比例不得低于50%。股票上市的汽车整车、专用汽车、农用运输车和摩托车股份公司对外出售法人股份时，中方法人之一必须相对控股且大于外资法人股之和。因此，早期海外车企均通过设立合资与合营企业的形式进入中国市场，并凭借较高的品牌影响力在中国汽车工业的发展早期承担主导地位，推动了我国汽车产业的发展。

进入21世纪后，随着国内汽车行业的发展，经历了前期主要依靠低价优势获取中低端购买力中的首次购车家庭客户来与合资品牌竞争后，以上汽集团、吉利汽车、长安汽车和比亚迪汽车为代表的自主品牌车企逐渐崛起。2011年-2017年期间，随着首批购车家庭进入增换购时期，消费升级下更高价位的合资品牌被消费者所青睐，自主品牌乘用车整体规模虽然仍在增长，但市场占有率一度走低，由2010年的46%下降至2014年的38%。后续随着SUV热潮的兴起，SUV首购需求激发，自主品牌车企成功把握住热点机会，快速推出经济型SUV车型，重新占领SUV增量市场，2017年我国自主品牌乘用车市场占有率重新反弹至44%。

2018年-2020年期间，在汽车市场整体下行的宏观背景下，合资品牌不断加大SUV新产品投入，市场竞争持续加剧，自主品牌性价比优势降低。同时，2019年下半年“国六”标准提前实施，进口、合资品牌汽车提前申报多款满足国六标

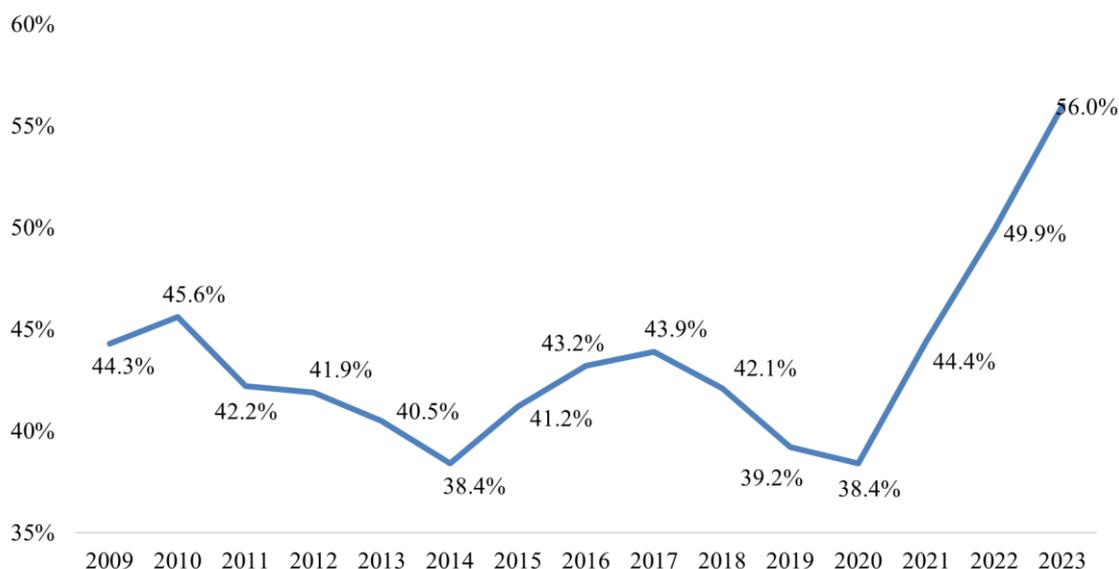
准的车型，在市场上占据明显的先发优势，挤压自主品牌市场空间。受前述因素影响，自主品牌乘用车市场份额自 2018 年起经历了连续 3 年的下滑，降至 2020 年的 38%，自主品牌走向技术、品牌升级道路。

2021 年以来，自主品牌乘用车全面推动品牌向上，进一步缩小了与国外优势汽车企业之间的差距，并凭借在新能源汽车领域的优势，通过与智能网联加速融合占据了先机，推动汽车电动化、智能化升级和产品结构优化，得到广大消费者青睐，在某些领域实现了对合资品牌的超越，国际影响力不断提升，叠加对中国市场的精准把握以及对本土供应链优势的依托，2021 年我国自主品牌市场份额强势增长，较 2020 年同期相比提高 6 个百分点，达到 44%，创近十一年以来的新高，接近历史最好水平，高于日系、德系乘用车市场份额的总和。

2022 年，自主品牌车企紧抓新能源、智能网联转型机遇，推动汽车电动化、智能化升级和产品结构优化，得到广大消费者青睐，国际化发展战略的推进更不断提升品牌影响力，自主品牌市场份额进一步增长至 50%，上升 5.5 个百分点。自主品牌已形成新技术应用多、技术配置高等品牌特征，不断满足消费者升级的需求。

2023 年，随着产业链供应链体系不断夯实、电动化与智能网联化技术创新和商业模式创新加速、设计和制造品质加快提升、品牌向上取得新进展，中国品牌乘用车市场占有率持续攀升，市场份额达到 56%，上升 6.1 个百分点。

2009年-2023年我国自主品牌乘用车市场占有率情况



数据来源：中国汽车工业协会

自主品牌车企结合自身优势，确立了差异化的竞争策略，并凭借多年的积累和持续不断地资金投入，实现了自主研发能力的培养和关键技术的积累，在多个领域实现突破，市场份额持续提高，而以一汽大众、上汽大众、上汽通用为代表的传统优势合资品牌则受新车型推出缓慢、老车型竞争力下降影响，市场份额逐步萎缩。根据乘联会统计数据显示，2023 年我国乘用车销量排名前十名的整车厂中，包括比亚迪汽车、奇瑞汽车、吉利汽车、长安汽车、长城汽车、上汽乘用车 6 家自主品牌，自主品牌的销量和市场占有率分别从 2021 年的 447.52 万辆、21% 提高至 2023 年的 1,007.80 万辆和 39%。

单位：万辆

序号	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	公司名称	销量	市场份额	公司名称	销量	市场份额	公司名称	销量	市场份额
1	比亚迪汽车	301.3	11.7%	比亚迪汽车	186.26	7.9%	一汽大众	180.08	8.4%
2	一汽大众	184.8	7.2%	一汽大众	180.16	7.7%	上汽通用	133.16	6.2%
3	奇瑞汽车	178.4	6.9%	吉利汽车	143.30	6.1%	吉利汽车	132.80	6.2%
4	吉利汽车	168.7	6.5%	长安汽车	140.40	6.0%	上汽通用五菱	126.59	5.9%
5	长安汽车	160.1	6.2%	上汽大众	132.08	5.6%	上汽大众	124.20	5.8%
6	上汽大众	121.5	4.7%	上汽通用五菱	130.26	5.5%	长安汽车	122.25	5.7%
7	长城汽车	102.8	4.0%	上汽通用	117.01	5.0%	东风日产	108.13	5.0%
8	上汽通用	100.1	3.9%	奇瑞汽车	116.00	4.9%	长城汽车	104.80	4.9%
9	上汽通用五菱	99.9	3.9%	广汽丰田	100.50	4.3%	奇瑞汽车	87.67	4.1%
10	上汽乘用车	96.5	3.7%	东风日产	92.09	3.9%	一汽丰田	83.19	3.9%

数据来源：乘联会

在新能源汽车方面，自主品牌车企表现更为强劲。经过多年持续努力，我国新能源汽车产业技术水平显著提升、产业体系日趋完善、企业竞争力大幅增强，我国车企成功在以动力电池为代表的多项新能源汽车技术及整车方案方面实现技术超越，完成了对日系、德系、美系、韩系等汽车品牌的弯道超车，品牌影响力持续提升，已成为引领全球电动化转型的重要力量，2023 年全年我国新能源汽车销量占全球新能源汽车销量的比例已达到 64%，排名第一。根据乘联会统计数据显示，2023 年我国新能源汽车销量排名前十的整车企业中，自主品牌占据八家，合计市场份额达 62.20%。

2023 年度我国新能源汽车销量排名情况				
排名	公司名称	2023 年度销量（万辆）	同比增长率	市场份额
1	比亚迪汽车	301.3	62.2%	33.9%
2	特斯拉中国	94.8	33.3%	10.7%
3	吉利汽车	48.7	48.3%	5.5%
4	广汽埃安	48.0	77.0%	5.4%
5	上汽通用五菱	44.4	-27.6%	5.0%
6	长安汽车	43.2	78.7%	4.9%
7	理想汽车	37.6	182.2%	4.2%
8	上汽乘用车	31.7	37.3%	3.6%
9	长城汽车	26.2	98.4%	2.9%
10	蔚来汽车	16.0	30.7%	1.8%

数据来源：乘联会

3、公司具备新能源汽车及燃油车相关业务的核心技术

自成立以来，公司始终将技术创新和产品创新作为长期发展的核心驱动力，经过多年的技术积累和持续创新发展，公司在产品设计与验证、模具/工装开发、轻量化材料的运用、生产工艺与质量检测等方面形成了一系列行业领先的核心技术，建立了较高的品牌知名度和行业地位。公司核心技术创新性强，与主营业务高度相关，能够显著提升产品的密封性、耐渗透性、耐腐蚀性、结构强度等关键性能指标，符合下游汽车行业节能减排的发展趋势。经中国机械工业协会鉴定，公司金属加油管总成、金属燃油管总成和新能源汽车热管理系统管路总成对应的主要核心技术达到国内领先水平，尼龙加油管总成对应的主要核心技术达到国际先进水平。

截至目前，公司已形成了 11 项核心技术，广泛运用于燃油车、新能源汽车等多种动力类型的乘用车，具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色	对应产品	应用车型	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	ORVR 加油排放控制技术	公司自主研发了在加油工况下多相流耦合设计方法，通过循环通气管内设置 Orifice 缩口结构、优化加油主管管径设计、设计加油口与导流口的楔形腔体，控制油蒸汽回流流量，形成“液封”效应和“负压”效应，在保证循环管焊接强度的同时能够有效减少加油过程中的燃油蒸气进入到加油管扩口处，并使回流的燃油蒸汽随着液态汽油的流动方向返回油箱，避免了燃油蒸汽从加油口溢出。该项技术能够有效减少加油过程中碳氢化合物的污染排放，解决了在高速、高压条件下油气动态循环、高效吸附和解吸以及燃油蒸气逸散的技术难题。基于该项核心技术，公司加油管性能能够充分满足“国六”法规要求，按照“国六”法规中 VII 型试验（加油过程污染物排放试验）规定的相关规则进行型式试验，公司加油管产品污染物排放量 ≤ 0.015g/L，远小于该法规要求的 0.05g/L 的排放要求。	加油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是
2	一种大口径快速连接技术	在加油管与油箱接口的连接方面，传统方案通常为采用胶管进行连接，并通过卡箍紧固密封，该方案中，一方面卡箍需要使用专用工具进行紧固，为整车厂带来组装时的操作不便，工作效率低，另一方面胶管随时间推移会发生老化，导致密封性减弱。公司通过在密封压缩比计算、对手件限位结构设计、材料应用研究等方面的持续研发，成功开发出一款适用于油箱与加油管连接的大口径快	加油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是

序号	技术名称	技术特色	对应产品	应用车型	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		速接头，采用该快插接头将加油管连接到油箱 ICV（进油单向阀）接口，可有效提高整车装配效率，缩短工位装配节拍，同时方便车辆的维修保养。					
3	一种用于电池包内的异形管成型及连接技术	为应对新能源汽车电池包内越来越严苛的空间要求，公司自主设计研发了一种异形扁平直管，通过差异性收缩比设计，利用自主设计的专用挤出模具及与其配合的模具调试工装，实现了异形扁平直管的平稳生产。该异型管与连接接头采用激光焊接方式连接，接头与异型管内均设计了特殊的支撑结构，保证了焊接质量，可稳定达到在 400kpa 压力下，泄漏率小于 0.5cc/min。与同类产品相比，该异型扁管所需空间减少约 30%，可同时应用于电池包冷却及安全管理系统，提升电池包内的空间利用率，为客户设计能量密度更大的电池包、提高新能源汽车续航里程提供了便利。	新能源汽车热管理系统管路总成	新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是
4	一种底盘金属燃油管成型技术	公司基于客户部分高端车型对于碰撞安全的更高要求，自主开发了一种底盘金属燃油管成型技术。通过金属套管与燃油管间隙计算并辅以夹层防护设计，生产出一种局部碰撞增强型底盘金属燃油管路，有效解决了双层金属管折弯过程中打滑、内层扁瘪的成型问题，具有燃油渗透值低、车身空间布置更加节约、安全性更高的特点。	燃油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是
5	快插接头防错技术	公司利用特有的锁簧卡爪倒扣曲面运动轨迹设计实现快插接头防错，该技术只有当快插	燃油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是

序号	技术名称	技术特色	对应产品	应用车型	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		接头装配到闭合位置后锁簧卡爪方能解锁，同时推入锁簧进行二次自主确认，有效解决快插接头装配时客户无法识别是否安装到位的问题，降低了安装过程中的客户安装风险和检查时间，并能避免因装配不到位引起快插管路发生脱落或渗液等问题，提高安全性。					
6	轻量化低渗透尼龙波纹型加油管技术	公司利用自主掌握的多层共挤技术、聚合物高分子材料改性技术、多层波纹结构与成型模具设计技术，在国内率先研制出满足国六标准的多层尼龙波纹型加油管，该波纹管采用特有的高阻隔材料结构，具有很好的耐碳氢化合物渗透性，并通过使用添加改性材料重新聚合使物理性能变化的方法改善粘接剂，有效解决了新型中间层阻隔材料与尼龙材料之间粘合力不足的问题。按照“国六”法规中IV型试验（蒸发污染物排放试验）规定的标准进行形式试验，该种多层波纹尼龙加油管的蒸发污染物排放量 $\leq 10\text{mg/test}$ ，小于行业普遍要求的 20mg/test 的水平。此种尼龙波纹型加油管总重和金属加油管相比轻约35%，轻量化优势显著，同时具备低成本、易运输、易安装等显著优势。	加油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是
7	汽车金属加油管智能生产工艺技术	基于工业物联网及自主编程的控制系统，公司自主掌握一整套金属加油管智能生产工艺，通过将自动上料机、管端成型机、搬运机器人、自动管材折弯机等进行信号互通，可实现在线智能生产、智能检测及异常反馈等功能，包括机器人自动上下料、对金属管	加油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是

序号	技术名称	技术特色	对应产品	应用车型	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		焊缝自动识别并进行管端成型及弯管成型、在线智能检测等。该技术自主集成的智能生产线可大幅降低产品质量波动，提高了质量一致性。同时智能化生产工艺自动化优势显著，进一步降低公司劳动成本，提高了生产效率。					
8	薄壁深拉螺纹连续成型技术	该技术突破了行业内连续冲压薄壁螺纹深拉开裂的难题，改变“冲压—清洗—热处理—再冲压—再清洗—再热处理”的传统低效工艺。公司通过利用产品与模具的内、外表面的面接触形式，避免作用力分散而导致工件开裂的原理，成功运用产品表面摩擦力与轮廓相结合的限位方式有效解决零件在模具中的复杂定位问题，并将退火工序后置，成功实现全自动连续冲压并逐级拉伸薄壁螺纹（板材厚度≤1.0mm）一次成型，工艺过程简化为“冲压—清洗—热处理”，大大降低加工成本，加工效率显著提高，且能耗低污染小。	加油管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是
9	一种多层管挤出技术	公司全自动挤出生产线集成了自动上料、温度监控反馈、螺杆转速控制、真空度控制、红外测径及超声测厚尺寸监测反馈等核心挤出控制系统，可实现产品在线 100% 尺寸监测，根据内嵌的数据分析程序能对产品趋势加以预判，并能够根据预判结果自动调整伺服电机供料、牵引速度等干预产品趋势，同时对超标准管件进行切废防错。通过该挤出生产线产出的管路 CPK（过程能力指数）水	加油管总成、燃油管总成、蒸发排放管总成、曲轴箱通风管总成、新能源汽车热管理系统管路总成、发动机冷却水管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是

序号	技术名称	技术特色	对应产品	应用车型	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		平及精度控制水平表现优异，其中外径 CPK 值可达到 ≥ 2 的水平，壁厚精度可达到 0.05mm。					
10	通过高压蒸汽对管路内部进行加热冷却塑型技术	公司运用自主编辑的程序，通过上位机控制各种元器件的执行，同时收集传感器信号，通过逻辑运算控制设备运行，成功研发了一款蒸汽成型工艺。该技术利用高压蒸汽在管材内部直接加热，与传统的热风加热工艺相比，该技术具备成型时间短、速度快、能耗低等优势，解决了热风加热工艺管体受热不均、加温时间长等问题，能够显著提高生产效率、降低生产成本。同时，该技术在生产过程中可以通过管路内部的压力监测判别管路是否存在破损等异常情况，提升产品质量。	加油管总成、燃油管总成、蒸发排放管总成、曲轴箱通风管总成、新能源汽车热管理系统管路总成、发动机冷却水管总成	燃油车、新能源汽车	自主研发	已应用于生产环节	是
11	热管理系统控制模块及策略设计技术	1、对热管理系统中液相流动和换热特性进行研究，设计独特的多通道耦合式集成模块产品，解决了零部件及管路布置繁杂，机舱空间局促的问题。 2、提出了高效热管理控制策略，整合了多种水侧模式切换及不同冷媒侧的模式切换功能，解决了各系统独立工作的问题，实现了各部件能耗损失及环境热量的再利用，有效降低了系统能量的损耗； 3、研究了阀体与异型橡胶件的密封技术，开发了专用的阀柱及双色密封垫，解决了橡胶件密封性与机械强度耐久性能的平衡问题和密封垫随同转动的技术难题，耐久性能和内漏性能优异。基于多通水阀密封形式的不同，	新能源汽车热管理系统控制模块	新能源汽车	自主研发	相关产品处于 OTS 工程样件开发阶段	否

序号	技术名称	技术特色	对应产品	应用车型	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
		<p>研究了阀芯与氧化铝陶瓷密封垫密封技术，开发了专用的阀芯和陶瓷密封垫，实现了部件长久运行后密封垫自密封技术；</p> <p>4、研发了低流阻过渡型的水侧歧管通道，解决了系统内因流道复杂、紊流严重等导致的阻力太大的技术难题；</p> <p>5、实现水路歧管和阀岛的轻量化设计，达到了轻量化与结构强度、系统模态等的相互平衡，整体结构性能优异；</p> <p>6、通过选型集成式芯片及开发整体的 PI 算法控制程序，减少单独控制芯片数量，实现智能化热管理控制与保护策略、UDS 故障诊断功能等功能，功能满足热管理系统的需求，性能优异。</p>					

4、公司持续经营具备稳定性

公司主要从事汽车流体管路系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统流体管路、冷却系统流体管路等。公司产品广泛应用于燃油、新能源汽车等多种动力类型的乘用车，是保障汽车性能发挥、安全运行、降低排放的重要零部件。同时，公司紧跟新能源汽车热管理集成化、智能化的发展趋势，成功开发新能源汽车热管理集成模块，目前已取得吉利汽车和上汽集团的项目定点，处于OTS工程样件开发阶段。公司持续经营具备稳定性，具体分析如下：

(1) 公司新能源业务快速发展，收入规模和占比持续提升

报告期内，公司紧跟行业发展趋势，基于多年的产业技术积累和不同车型的配套开发经验，积极向新能源汽车领域拓展，目前已批量配套了一系新能源汽车流体管路产品，并成功实现了新能源汽车热管理系统控制模块的技术突破，取得吉利汽车、上汽集团等多个客户的项目定点。报告期内，公司新能源汽车业务分别实现营业收入 3,447.89 万元和 6,042.32 万元，新能源汽车业务收入占主营业务收入的比重由 7.68% 提升至 12.85%。新能源汽车业务的快速发展，为未来经营业绩的长期稳定增长增添了新的发展动能，也为公司的持续经营提供了有力保障。

(2) 公司具备客户资源优势

如前述，在竞争格局方面，近年来自主品牌车企发展势头强劲，市场份额持续提升，一汽大众、上汽大众、上汽通用等知名合资品牌市场份额虽然有所下滑，但凭借前期积累的品牌影响力在激烈的市场竞争中整车销量依然位居前列。公司长期深耕汽车流体管路领域，凭借突出的研发实力、丰富的产品体系、优秀的产品性能、稳定的产品质量和优质的客户服务能力，在行业内积累了丰富的客户资源，已与吉利汽车、上汽集团、上汽通用五菱、上汽通用、上汽通用东岳、江淮汽车、东风汽车、北京汽车等国内知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系，客户群体覆盖国产汽车头部品牌及知名合资品牌，并作为二级供应商向邦迪(TI)、廊坊华安、亚普股份、麦格纳、芜湖顺荣、宁德时代等国内外优秀汽车零部件企业配套销售产品。公司供货能力和产品质量深受客户认可，先后荣获江淮汽车协同开发奖和新车型量产贡献奖、上汽集团优秀供应商奖、上汽通用服务创领奖、江淮汽车价值贡献奖等荣誉。

优秀的客户群体为公司的持续经营能力提供了有效的保障，同时也为公司不断提高自身核心竞争力奠定了坚实的基础。首先，公司客户多为知名整车制造厂商，主要客户上汽集团和吉利汽车的乘用车销量连续多年位居自主品牌前列，该等客户采购需求相对稳定且随着其经营规模扩大而持续增长，为公司收入规模的增长以及盈利能力的提升提供了有效的保障，也提高了公司的抗风险能力；其次，知名整车制造企业引领着汽车产业技术的革新，通过参与其零部件的开发工作，公司能够先行获知行业新产品、新技术标准等前沿信息，也可与知名整车制造企业形成良性的业务互动、优化并提升技术优势，从而保持在汽车流体管路领域的技术与生产工艺先进性。最后，优质客户群体的长期认可，对公司产品的进一步推广起到了以点带面作用，帮助公司在行业内建立了较高的品牌知名度，有利于公司未来业务的持续开拓。

(3) 公司核心技术能够使得公司紧跟行业发展趋势

如前述，公司已经形成了一系列行业领先的核心技术，建立了较高的品牌知名度和行业地位。公司核心技术创新性强，与主营业务高度相关，目前已广泛运用于燃油车和新能源汽车，能够显著提升产品的密封性、耐渗透性、耐腐蚀性、结构强度等关键性能指标，帮助公司紧跟下游汽车行业轻量化、环保化的发展趋势，持续开发出符合行业发展方向和客户需求的产品，为公司的持续经营提供了有力保障。

综上所述，公司具备核心技术，能够紧跟行业发展趋势，已经量产了一系列配套于新能源汽车的产品，新能源汽车业务收入规模和占比快速提升。公司具备优秀的客户资源，客户群体覆盖国产汽车头部品牌及知名合资品牌，该等客户占据了当前乘用车市场的多数份额，为公司不断提高自身核心竞争力奠定了坚实的基础。据此，公司持续经营具备稳定性。

(四) 公司与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

报告期内，公司及同行业可比上市公司营业收入变动情况如下表所示：

公司名称	2023 年度		2022 年度
	营业收入（万元）	营业收入同比变动幅度	营业收入（万元）
标榜股份	57,095.16	10.26%	51,783.98
溯联股份	101,051.97	19.00%	84,918.15
天普股份	34,838.47	5.76%	32,942.11
川环科技	110,932.99	22.31%	90,700.15
鹏翎股份	195,163.02	14.95%	169,775.89
扬州华光	48,121.42	5.55%	45,592.73

2023 年度，在下游汽车行业景气度持续回升、汽车产销量创历史新高的行业背景下，公司及同行业可比上市公司营业收入均呈现出增长态势，公司营业收入变动趋势与同行业上市公司保持一致，不存在显著差异。

三、主营业务其他、其他业务收入核算的具体内容、金额、占比

报告期内，公司主营业务其他主要核算配件、真空制动管路总成、空气悬架管路、储能管路等业务销售活动；公司其他业务收入主要核算模具销售、材料销售、废品销售、开发试验费和质量索赔。具体情况如下：

（一）主营业务其他核算的具体内容、金额和占比

报告期各期，公司主营业务收入中其他销售的具体内容、金额和占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
配件	301.89	75.96%	310.91	98.35%
储能管路	73.86	18.58%	-	-
真空制动管路总成	21.14	5.32%	4.29	1.36%
空气悬架管路	0.55	0.14%	0.93	0.29%
合计	397.44	100.00%	316.14	100.00%

（二）其他业务收入核算的具体内容、金额和占比

报告期各期，公司其他业务收入的具体内容、金额和占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
模具销售	893.82	81.90%	545.75	76.83%
材料销售	123.42	11.31%	8.61	1.21%
废品销售	40.05	3.67%	31.75	4.47%
开发试验费	19.88	1.82%	80.70	11.36%
质量索赔	14.15	1.30%	43.53	6.13%
合计	1,091.33	100.00%	710.33	100.00%

四、报告期各期寄售、签收、验收具体金额及占比

报告期各期，公司主营业务收入占营业总收入比重分别为 98.44% 和 97.73%，主营业务中寄售、签收、验收模式下营业收入的具体金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	销售金额	占主营业务比例	销售金额	占主营业务比例
寄售模式	30,993.60	65.90%	28,504.70	63.51%
签收或验收模式	14,950.63	31.79%	15,632.52	34.83%
合计	45,944.23	97.69%	44,137.22	98.34%

注：上表销售模式数据的统计口径为公司主营业务中的内销收入

五、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性

2024 年 1-5 月，公司经营情况如下表所示：

项目	2024 年度 1-5 月		2023 年度 1-5 月
	金额（万元）	同比变动	金额（万元）
营业收入	19,767.46	37.41%	14,385.60
净利润	832.91	184.30%	292.97
综合毛利率	23.05%	-0.37%	23.42%
经营活动现金流量净额	-833.22	-152.62%	-329.83

注：以上数据未经审计

2024 年 1-5 月，公司毛利率基本保持稳定，未发生重大变化，受主要客户需求增长影响，2024 年 1-5 月公司营业收入和净利润分别同比增长 37.41% 和 184.30%，经营活动现金流量净额同比减少 152.52%。公司期后经营情况良好，

经营业绩具备稳定性和可持续性。

根据汽车零部件行业惯例，公司在取得整车厂客户的项目定点后，整车厂客户一般根据其自身排产计划向公司下达未来一段时间的采购预测，该采购预测一般会载明未来数月的每月采购数量等信息，公司根据客户下达的采购预测，结合过往经验组织生产、供货。根据公司客户下达的采购预测，截至 2024 年 6 月 30 日，公司未来三个月的在手订单金额为 16,586.38 万元（上述在手订单金额不构成对公司的盈利预测，下同），公司在手订单充足，经营业绩具备稳定性和持续性。

六、报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品 2023 年毛利率波动的原因，冷却系统流体管路毛利率 2023 年大幅下降的合理性

（一）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品 2023 年毛利率波动的原因

报告期各期，公司主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等情况如下表所示：

单位：元/套

产品类型		2023 年度						
		单位 售价	单位 成本	单位 材料	单位 人工	单位 制费	单位 运费	毛利率
动力系统 流体管路	金属加油管总成	93.43	71.21	60.29	5.06	4.73	1.12	23.78%
	金属燃油管总成	106.61	72.84	58.16	6.88	5.50	2.31	31.68%
	尼龙加油管总成	77.26	65.52	50.93	7.13	6.75	0.72	15.20%
	尼龙燃油管总成	21.93	15.87	11.96	1.83	1.81	0.27	27.63%
	曲轴箱通风管总成	14.55	12.81	10.52	1.00	1.15	0.15	11.96%
	蒸发排放管总成	21.77	16.03	11.98	1.90	1.81	0.35	26.37%
	小计	38.78	29.17	23.24	2.78	2.60	0.55	24.79%
冷却系统 流体管路	发动机冷却水管总成	16.42	14.52	8.06	3.22	2.97	0.28	11.57%
	新能源汽车热管理系统管路总成	24.98	22.11	15.55	3.37	2.95	0.23	11.49%
	小计	21.56	19.08	12.56	3.31	2.96	0.25	11.50%
总计		36.32	27.73	21.71	2.85	2.65	0.51	23.66%
产品类型		2022 年度						

		单位 售价	单位 成本	单位 材料	单位 人工	单位 制费	单位 运费	毛利率
动力系统 流体管路	金属加油管总成	106.23	80.65	69.05	4.97	5.32	1.32	24.08%
	金属燃油管总成	117.44	74.87	61.92	6.61	3.68	2.66	36.25%
	尼龙加油管总成	75.31	58.94	44.46	6.54	6.97	0.96	21.74%
	尼龙燃油管总成	22.74	16.52	12.72	1.69	1.76	0.34	27.35%
	曲轴箱通风管总成	14.88	13.45	11.60	0.87	0.82	0.16	9.61%
	蒸发排放管总成	24.78	18.32	14.39	1.70	1.79	0.45	26.07%
	小计	38.29	28.51	23.15	2.38	2.39	0.59	25.54%
冷却系统 流体管路	发动机冷却水管总成	19.92	17.11	10.75	2.96	2.98	0.42	14.11%
	新能源汽车热管理系统管路总成	23.95	17.87	12.70	2.36	2.42	0.39	25.39%
	小计	22.44	17.59	11.97	2.59	2.63	0.40	21.63%
总计		36.70	27.41	22.02	2.40	2.42	0.57	25.30%

由上表可知，报告期内，公司动力系统和冷却系统流体管路整体毛利率分别为 25.30% 和 23.66%，2023 年较上年同期下降 1.64 个百分点，其中金属加油管总成、尼龙燃油管总成、蒸发排放管总成毛利率基本保持平稳，金属燃油管总成、尼龙加油管总成、曲轴箱通风管总成、发动机冷却水管、新能源热管理系统管理总成毛利率较上年同期有所波动，现就波动原因具体分析如下：

1、金属燃油管总成

报告期各期，公司金属燃油管总成单位售价、单位成本和毛利率变动情况具体如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	106.61	-10.83	-9.22%	117.44
单位成本	72.84	-2.03	-2.71%	74.87
其中：单位材料	58.15	-3.77	-6.09%	61.92
单位人工	6.88	0.27	4.08%	6.61
单位制造费用	5.50	1.82	49.46%	3.68
单位运费	2.31	-0.35	-13.16%	2.66
毛利率	31.68%	-4.57%	-	36.25%
单位售价对毛利率影响	-	-6.48%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	1.90%	-	-

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
其中：单位材料影响	-	3.54%	-	-
单位人工影响	-	-0.25%	-	-
单位制造费用影响	-	-1.71%	-	-
单位运费影响	-	0.33%	-	-

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本期单位价格-上期单位成本）/本期单位价格-上期毛利率，下同；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单位价；单位材料成本变动对毛利率影响=（上期单位材料成本-本期单位材料成本）/本期单位价格；单位人工成本变动对毛利率影响=（上期单位人工成本-本期单位人工成本）/本期单位价格；单位制造及安装费用变动对毛利率影响=（上期单位制造及安装费用-本期单位制造及安装费用）/本期单位价格；单位运费对毛利率影响=（上期单位运费-本期单位运费）/本期单位价格，下同。

由上表可知，报告期内，公司金属燃油管总成毛利率分别为 36.25%和 31.68%，2023 年较上年下降 4.57 个百分点，主要原因分析如下：

（1）单位售价。报告期内，公司金属燃油管总成主要受汽车行业年降政策、客户需求变动引发产品结构变化等原因的影响，2023 年单位售价同比下降 9.22%，具体分析详见本题回复之“二、报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况……”。

（2）单位材料。2023 年金属燃油管总成单位材料同比下降 6.09%，主要原因系以下两个方面：一是 2023 年下半年，公司针对金属燃油管总成系列产品生产所需的油管金属直管和气管金属直管与主要供应商约定降价并开始执行，致使 2023 年部分新增项目单位材料耗用较上年有所下降；二是 2023 年金属燃油管产品结构发生变动，单位材料耗用较高的 CMA1.0、CMA1.5 和 FS11 项目销售占比较上年有所下降。

（3）单位人工。2023 年金属燃油管总成单位人工同比增长 4.08%，整体增幅不大。

（4）单位制造费用。2023 年金属燃油管总成单位制造费用同比增长 49.46%，主要原因系 FX11 项目单位制造费用耗用和销量占比均较上年有所上升所致。

综上所述，2023 年金属燃油管单位售价受年降政策、产品结构变化等因素影响同比下降，且降幅大于单位成本降幅，导致毛利率同比有所下降。

2、尼龙加油管总成

报告期各期，公司尼龙加油管总成单位售价、单位成本和毛利率变动情况具体如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	77.26	1.95	2.59%	75.31
单位成本	65.52	6.58	11.16%	58.94
其中：单位材料	50.92	6.47	14.50%	44.47
单位人工	7.13	0.59	9.02%	6.54
单位制造费用	6.75	-0.22	-3.16%	6.97
单位运费	0.72	-0.24	-25.00%	0.96
毛利率	15.20%	-6.54%	-	21.74%
单位售价对毛利率影响	-	1.97%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	-8.52%	-	-
其中：单位材料影响	-	-8.35%	-	-
单位人工影响	-	-0.76%	-	-
单位制造费用影响	-	0.28%	-	-
单位运费影响	-	0.31%	-	-

由上表可知，报告期内，公司尼龙加油管总成毛利率分别为 21.74% 和 15.20%，2023 年较上年下降 6.54 个百分点，主要原因分析如下：

（1）单位售价。2023 年尼龙加油管总成单位售价同比增长 2.59%，整体增幅不大。

（2）单位材料。2023 年尼龙加油管总成单位材料同比增长 14.50%，主要原因系尼龙加油管总成产品结构发生变动，单位材料耗用较高的 AP31 项目销量占比上升所致。

（3）单位人工。2023 年尼龙加油管总成单位人工同比增长 9.02%，主要原因系 AP31 项目单位人工耗用和销量占比均较上年有所上升所致。

（4）单位制造费用。2023 尼龙加油管总成单位制造费用同比下降 3.16%，整体降幅不大。

综上所述，尼龙加油管总成单位售价增幅较小，而受尼龙加油管总成产品结

构变动影响，单位成本增幅较大，导致毛利率同比下降。

3、曲轴箱通风管总成

报告期各期，公司曲轴箱通风管总成单位售价、单位成本和毛利率变动情况具体如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	14.55	-0.33	-2.22%	14.88
单位成本	12.81	-0.64	-4.76%	13.45
其中：单位材料	10.51	-1.09	-9.40%	11.60
单位人工	1.00	0.13	14.94%	0.87
单位制造费用	1.15	0.33	40.24%	0.82
单位运费	0.15	-0.01	-6.25%	0.16
毛利率	11.96%	2.35%	-	9.61%
单位售价对毛利率影响	-	-2.05%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	4.40%	-	-
其中：单位材料影响	-	7.49%	-	-
单位人工影响	-	-0.89%	-	-
单位制造费用影响	-	-2.27%	-	-
单位运费影响	-	0.07%	-	-

由上表可知，报告期内，公司曲轴箱通风管总成毛利率分别为 9.61% 和 11.96%，2023 年较上年增长 2.35 个百分点，主要原因分析如下：

（1）单位售价。2023 年曲轴箱通风管总成单位售价同比下降 2.22%，整体降幅不大。

（2）单位材料。2023 年曲轴箱通风管总成单位材料同比下降 9.40%，主要原因系曲轴箱通风管总成产品结构发生变动，单位材料耗用较高的 N15T 项目销量占比下降，而耗用相对较低的 N15A、B15D 项目销量占比上升所致。

（3）单位人工。2023 年曲轴箱通风管总成单位人工同比增长 14.94%，主要原因系 N15A、B15D 项目单位人工耗用和销量占比均较上年有所上升所致。

（4）单位制造费用。2023 年曲轴箱通风管总成单位制造费用同比增长 40.24%，主要原因系 N15A、B15D 项目单位制造费用耗用和销量占比均较上年

有所上升所致。

综上所述，曲轴箱通风管总成单位售价整体降幅不大，而受曲轴箱通风管总成产品结构变动影响，单位材料同比下降，单位人工和单位制造费用同比上升，进而带动单位成本降幅大于单位售价降幅，毛利率同比上升。

4、发动机冷却水管总成

报告期各期，公司发动机冷却水管总成单位售价、单位成本和毛利率变动情况具体如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	16.42	-3.50	-17.57%	19.92
单位成本	14.52	-2.59	-15.14%	17.11
其中：单位材料	8.05	-2.70	-25.12%	10.75
单位人工	3.22	0.26	8.78%	2.96
单位制造费用	2.97	-0.01	-0.34%	2.98
单位运费	0.28	-0.14	-33.33%	0.42
毛利率	11.57%	-2.54%	-	14.11%
单位售价对毛利率影响	-	-18.31%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	15.77%	-	-
其中：单位材料影响	-	16.44%	-	-
单位人工影响	-	-1.58%	-	-
单位制造费用影响	-	0.06%	-	-
单位运费影响	-	0.85%	-	-

由上表可知，报告期内，公司发动机冷却水管总成毛利率分别为 14.11% 和 11.57%，2023 年较上年下降 2.54 个百分点，主要原因分析如下：

（1）单位售价。报告期内，发动机冷却水管总成主要受汽车行业年降政策、客户需求变动引发产品结构变化等原因的影响，2023 年单位售价同比下降 17.57%，具体分析详见本题回复之“二、报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况……”。

（2）单位材料。2023 年发动机冷却水管单位材料同比下降 25.12%，主要原因系公司为降低发动机冷却水管的生产成本，报告期内逐步开始使用子公司扬州

麦肯自制的水管接头替代前期外购接头进行装配，主要材料的自制率提高所致。

(3) 单位人工。2023 年发动机冷却水管单位人工同比增长 8.78%，主要原因系以下两方面：一是报告期内，水管接头自制率提高导致人工耗用有所增加；二是 2023 年制造工人的薪资水平较上年有所提升。

(4) 单位制造费用。2023 年发动机冷却水管单位制造费用同比下降 0.34%，基本保持稳定。

综上所述，发动机冷却水管总成单位售价受年降政策、产品结构变化等因素影响同比下降；单位材料和单位人工受水管接头自制率提高等因素影响呈相反的变动趋势，单位材料降幅高于单位人工增幅，同时单位制造费用基本保持稳定，三者共同带动单位成本降幅小于单位售价降幅，进而导致毛利率同比下降。

5、新能源汽车热管理系统管路总成

报告期各期，公司新能源汽车热管理系统管路总成单位售价、单位成本和毛利率变动情况具体如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	24.98	1.03	4.30%	23.95
单位成本	22.11	4.24	23.73%	17.87
其中：单位材料	15.56	2.86	22.52%	12.70
单位人工	3.37	1.01	42.80%	2.36
单位制造费用	2.95	0.53	21.90%	2.42
单位运费	0.23	-0.16	-41.03%	0.39
毛利率	11.49%	-13.90%	-	25.39%
单位售价对毛利率影响	-	3.07%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	-16.97%	-	-
其中：单位材料影响	-	-11.45%	-	-
单位人工影响	-	-4.04%	-	-
单位制造费用影响	-	-2.12%	-	-
单位运费影响	-	0.64%	-	-

由上表可知，报告期内，公司新能源汽车热管理系统管路总成毛利率分别为 25.39% 和 11.49%，2023 年较上年下降 13.90 个百分点，主要原因分析如下：

(1) 单位售价。2023 年新能源汽车热管理系统管路总成单位售价同比增长 4.30%，整体增幅不大。

(2) 单位材料。2023 年新能源汽车热管理系统管路总成单位材料同比增长 22.52%，主要原因系新能源汽车热管理系统管路产品结构发生变动，单位材料耗用较高的 BEV3 项目销量占比上升所致。

(3) 单位人工。2023 年新能源汽车热管理系统管路总成单位人工同比增长 42.80%，主要原因有以下两方面：一是 2023 年新量产的新能源项目如 BX1E、V216 等工艺结构较为复杂，装配环节耗费的单位人工较高；二是新能源汽车热管理系统管路产品结构发生变动，单位人工耗用较高的 BEV3、BX1E 和 V216 项目销量占比上升。

(4) 单位制造费用。2023 年新能源汽车热管理系统管路总成单位制造费用同比增长 21.90%，主要原因有以下两方面：一是新能源汽车热管理系统管路产品结构发生变动，单位制造费用较高的 BEV3 项目销量占比上升；二是 2023 年因新增蒸汽定型等机器设备、生产管理人员薪资水平等因素影响，导致制造费用总额中的折旧费、水电费和职工薪酬增加。

综上所述，新能源汽车热管理系统管路总成单位售价整体增幅不大，但单位材料、单位人工和单位制造费用受产品结构变动以及新增项目工艺结构复杂程度提高等因素影响同比上升，带动单位成本增幅高于单位售价增幅，进而导致毛利率同比下降。

(二) 冷却系统流体管路毛利率 2023 年大幅下降的合理性

报告期内，公司冷却系统流体管路毛利率波动较大，2023 年较上年下降 10.13 个百分点，主要原因有以下四个方面：一是随着汽车管路市场竞争日益激烈，公司为开拓新能源市场业务，对部分项目定价采取更加积极和灵活的策略，同时受客户年降政策等因素影响，2023 年单位售价较上年下降 3.92%；二是材料成本有所上升，2023 年单位材料较上年上升 4.94%，主要系公司冷却系统流体管路产品结构发生变化，单位材料耗用较高的 BEV3 项目销量占比上升带动整体材料成本增加；三是用工成本有所上升，2023 年单位人工较上年上升 27.93%，除产品结构发生变动原因外，还受 2023 年公司新量产的新能源项目如 BX1E、V216 等工

艺结构较为复杂，装配环节耗费人工较高的因素影响；四是 2023 年单位制造费用较上年增加 12.57%，除产品结构发生变动原因外，还受自 2022 年下半年开始，公司陆续新购置了部分固定资产如尼龙管蒸汽定型设备等，致使 2023 年制造费用中的折旧费用、水电费有所上升，同时生产管理人员薪资水平亦有所提升的因素影响。

综上所述，公司冷却系统流体管路毛利率 2023 年大幅下降具有商业合理性，符合公司的经营情况。

七、按照主要细分产品类型进行同业比较，详细说明公司与同行业可比公司同类产品毛利率存在差异、变动趋势不一致的具体原因及合理性

报告期内，公司同行业可比公司分产品的毛利率及变动情况如下表所示：

公司名称	产品类型	2023 年	变动值	2022 年
标榜股份	动力系统连接管路	27.80%	-1.97%	29.77%
	冷却系统连接管路	40.60%	-0.51%	41.11%
	连接件	40.90%	9.50%	31.40%
	精密注塑件等其他产品	55.64%	5.93%	49.71%
溯联股份	汽车流体管路及总成	27.95%	-5.02%	32.97%
	汽车流体控制件及精密注塑件	22.64%	-3.66%	26.30%
天普股份	汽车发动机附件系统软管及总成	35.67%	2.23%	33.44%
	汽车空调系统、动力转向系统及车身附件系统软管及总成等其他产品	29.03%	-4.00%	33.03%
	汽车燃油系统胶管及总成	40.24%	4.36%	35.88%
	橡胶模压制品	28.68%	14.70%	13.98%
川环科技	燃油系统软管	34.54%	7.64%	26.90%
	冷却系统软管	22.98%	1.23%	21.75%
	附件系统及制动软管	17.58%	-2.86%	20.44%
	摩托车软管	23.58%	-6.09%	29.67%
	其他	60.09%	36.32%	23.77%
鹏翎股份	汽车流体管路及总成	21.92%	0.63%	21.29%
	汽车密封部件及总成	20.95%	-1.68%	22.63%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告

（一）动力系统流体管路

报告期内，公司动力系统流体管路毛利率分别为 25.54% 和 24.79%，2023 年同

比下降 0.75 个百分点，与标榜股份动力系统连接管路变动趋势相一致；溯联股份和鹏翎股份未单独披露动力系统流体管路毛利率，仅披露汽车整体流体管路毛利率，其中溯联股份下降了 5.02 个百分点，鹏翎股份比较稳定；而天普股份、川环科技燃油系统软管毛利率有所上升。

报告期内，公司动力系统流体管路毛利率水平低于标榜股份、溯联股份、天普股份、川环科技主要原因有以下三个方面：一是产品结构与同行业存在差异，公司动力系统流体管路主要包含加油管总成、燃油管总成和其他管路总成，而同行业可比公司产品主要包括燃油管和其他管路，均未涉及到加油管生产和销售；二是产品材质与同行业存在差异，公司动力系统流体管路生产主要使用金属、尼龙、橡胶等材料，而标榜股份和溯联股份主要使用尼龙材料，天普股份、鹏翎股份和川环科技主要使用橡胶材料；三是公司客户结构与同行业可比公司存在差异，不同客户根据不同车型对汽车流体管路产品的材质、技术参数、性能等要求均存在差异，公司主要客户为吉利汽车、上汽集团、上汽通用等，而标榜股份主要客户为一汽大众、上汽大众、上汽大通等，溯联股份主要客户为比亚迪、长安汽车、上汽通用五菱等，天普股份主要客户为日产投资、东风汽车等，川环科技主要客户为长安汽车、吉利汽车、上汽通用五菱等，鹏翎股份主要客户为一汽大众、上汽大众、长城汽车等。

（二）冷却系统流体管路

报告期内，公司冷却系统流体管路毛利率分别为 21.63% 和 11.50%，2023 年同比下降 10.13 个百分点，波动较大。同行业标榜股份冷却系统连接管路略有下降，溯联股份、鹏翎股份未单独披露冷却系统流体管路毛利率，川环科技冷却系统软管毛利率略有上升，天普股份未单独对冷却系统软管进行分类披露。

报告期内，公司冷却系统流体管路毛利率受原材料、技术参数、客户结构等因素影响，整体水平低于标榜股份和川环科技。2023 年公司冷却系统流体管路毛利率大幅下降的具体原因分析详见本题之“六、.....细化说明主要明细产品 2023 年毛利率波动的原因，冷却系统流体管路毛利率 2023 年大幅下降的合理性”。

综上所述，公司主要产品毛利率因产品结构、产品材质、客户结构、技术参

数、原材料等因素影响，与同行业存在一定的差异，符合公司自身经营情况，具有合理性。

八、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅了报告期内公司的收入成本明细表，访谈公司销售负责人，了解报告期内公司主要明细产品单价、数量、配套于燃油车和新能源汽车领域的收入金额及占比的变化情况和原因，结合下游整车市场发展情况、主要客户需求变化情况、公司产品主要配套车型的销售情况，核查公司主要产品销量、燃油车和新能源汽车业务收入金额及占比变化的合理性；访谈公司主要客户，了解报告期内向公司采购产品的定价机制，基于报告期内公司明细产品的价格情况，模拟测算年降对公司产品的影响、分析公司产品价格区间变动情况，核查了公司主要产品价格变化的原因及合理性；

2、查阅国家发改委、工信部和中国汽车工业协会等行业主管部门、行业自律组织发布的各项法律法规及政策性文件、中国汽车工业协会和乘联会等权威机构发布的下游汽车市场销售数据和研究报告，了解下游汽车行业发展前景、行业竞争格局；访谈公司销售负责人、核心技术人员，了解公司当前新能源业务发展情况、与主要客户之间的合作情况、产品主要应用方向、公司拥有的核心技术及运用情况，在此基础上核查公司持续经营的稳定性；

3、查阅同行业上市公司公开披露的定期报告、下游汽车行业的产销变化情况，了解报告期内同行业上市公司的收入变动趋势，核查公司收入变化情况与同行业上市公司是否保持一致；

4、获取公司 2024 年 1-5 月未经审计的财务数据，查阅并分析相关营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量净额等会计科目/指标变动原因及合理性，访谈公司销售负责人，了解公司主要客户向公司下达订单的方式、公司目前的在手订单情况，核查公司经营业绩的稳定性和可持续性；

5、对报告期内主要客户的销售金额进行发函询证，并及时跟进回函情况；未回函证执行替代程序核查销售合同、发货单据、结算单、签收单、记账凭证、发票及回款情况等，检查收入确认是否真实和准确。客户函证及替代测试情况如

下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	48,121.42	45,592.73
营业收入函证金额②	47,386.58	44,986.29
函证比例③=②/①	98.47%	98.67%
回函确认金额④	43,199.39	44,986.29
回函确认比例⑤=④/①	89.77%	98.67%
替代测试检查金额⑥	4,187.19	-
替代测试检查比例⑦=⑥/①	8.70%	-
函证及替代测试检查比例⑧=⑤+⑦	98.47%	98.67%

6、实地走访公司主要客户，了解客户的基本情况、经营状况、业务规模及其与公司的合作情况，询问其与公司及公司主要股东、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等。报告期各期，主办券商对客户走访的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	48,121.42	45,592.73
现场走访确认营业收入金额②	35,916.04	33,705.89
现场走访确认营业收入比例③=②/①	74.64%	73.93%

7、对公司收入进行细节测试，核查收入相关的销售合同、结算单、签收单、记账凭证、发票等资料，分析公司收入的真实性。细节测试核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	48,121.42	45,592.73
细节测试样本覆盖金额②	39,651.22	38,566.34
细节测试样本覆盖比例③=②/①	82.40%	84.59%

8、查阅公司的审计报告，分析公司营业收入和净利润变动的原因和合理性，访谈公司销售和财务部门负责人，了解与财务数据变动相关的业务情况；

9、查阅报告期内公司的收入成本明细表，了解并统计主营业务其他和其他业务收入核算的具体内容、金额和占比情况，同时，根据公司不同的销售模式对主营业务收入中寄售、签收或验收进行分类；

10、根据公司的收入成本明细表，对报告期内公司各主要明细产品的毛利率波动情况进行说明和分析，分别计算各主要明细产品的单位售价、单位材料、单位人工、单位制造费用和单位运费等指标，并对报告期毛利率波动较大的金属燃油管总成、尼龙加油管总成、曲轴箱通风管总成、发动机冷却水管、新能源热管理系统管理总成毛利率进行分析，量化单位售价、单位材料、单位人工、单位制造费用和单位运费对毛利率的影响程度，在此基础上分析业务变动对毛利率波动的影响；

11、访谈公司销售和财务部门负责人，了解冷却系统流体管路毛利率下降的原因；

12、查阅同行业可比公司公开披露资料，核查报告期内公司主要明细产品的毛利率与同行业可比公司的差异及变动趋势情况，比较分析相关原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司营业收入变动与下游汽车行业发展趋势和主要客户的整车销量相匹配，符合公司现阶段的经营计划，具有合理性；公司净利润受营业收入、营业成本、期间费用等多种因素影响，有所上升，符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、报告期内，公司产品均价整体保持稳定，销量呈现出增长态势，新能源汽车业务收入金额及占比持续提升；公司持续经营具备稳定性，营业收入变动趋势与同行业可比公司一致。

3、报告期内，公司主营业务其他主要核算配件、真空制动管路总成、空气悬架管路、储能管路等业务销售活动；公司其他业务收入主要核算模具销售、材料销售、废品销售、开发试验费和质量索赔。

4、报告期内，金属燃油管总成、尼龙加油管总成、曲轴箱通风管总成、发动机冷却水管及新能源热管理系统管理总成受客户年降政策、产品结构变动、工艺结构复杂程度、用工成本、配件自制率等原因影响，毛利率有所变动。

5、报告期内，公司冷却系统流体管路受公司定价策略、客户年降政策、产

品结构变动等因素影响，2023 年毛利率大幅下降，符合公司的经营情况，具有商业合理性。

6、报告期内，公司主要产品毛利率因产品结构、产品材质、客户结构、技术参数、原材料等因素影响，与同行业存在一定的差异，符合公司自身经营情况，具有合理性。

4、关于主要客户及供应商。

公司客户集中度较高；公司存在寄售客户；公司存在客商重合情形。

请公司说明：（1）主要客户的具体情况，包括但不限于名称、实际控制人、成立时间、开始合作时间、业务规模、市场地位等；（2）主要客户的业务模式、经营状况和业务发展规划、所属行业基本特点和发展趋势情况；主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期；公司销售或采购的持续性、稳定性，公司经营是否对主要客户存在重大依赖；（3）主要客户合格供应商名录的更新频率，公司中标的有效期，是否存在供应商替代风险,是否存在商业贿赂情形；（4）期后主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况，公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性；（5）“上汽”系列客户未合并披露的原因，结合“上汽”系列客户业务布局、与公司具体合作内容等进一步说明公司与多个“上汽”系列客户合作的合理性；（6）报告期各期寄售收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户、金额、占比；采用寄售的原因，是否符合行业惯例，同业可比公司情况；寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点，是否准确；（7）客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对客户及供应商的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对销售及采购的真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、主要客户的具体情况，包括但不限于名称、实际控制人、成立时间、开始合作时间、业务规模、市场地位等

序号	客户名称	实际控制人	成立时间	开始合作时间	业务规模	市场地位
1	吉利汽车	李书福	1997年	2015年	2022年度及2023年度分别实现营业收入1,485.65亿元、1,798.46亿元，实现归属于母公	吉利汽车系我国自主品牌乘用车领军企业，自主掌握汽车领域核心技术，广泛布局主流车型市场，旗下包括吉利、极氬、

序号	客户名称	实际控制人	成立时间	开始合作时间	业务规模	市场地位
					司净利润 51.23 亿元、51.66 亿元。	沃尔沃、领克、路特斯等众多知名汽车品牌。根据乘联会统计数据，2022 年度及 2023 年度吉利汽车分别实现乘用车销量 143.3 万辆和 168.7 万辆，在乘用车销量排名中位居第三、第四，市场份额超过 6%。
2	上汽集团	上海市国有资产监督管理委员会	1984 年	2009 年	2022 年度及 2023 年度分别实现营业收入 7,440.63 亿元、7,447.05 亿元，实现归属于母公司净利润 161.18 亿元、141.06 亿元。	上汽集团为国内产销规模最大的整车制造企业，业务主要涵盖整车、零部件、移动出行和服务、金融、国际经营、创新科技等领域，旗下拥有上汽乘用车、上汽通用五菱、上汽大通、南京汽车、上汽智己等知名整车制造品牌，并与美国通用汽车有限公司共同出资设立知名合资汽车品牌上汽通用、与德国大众汽车共同出资设立知名合资品牌上汽大众。上汽集团旗下车型主要包括荣威、名爵、智己、大通、宝骏、五菱等知名品牌，2022 年度、2023 年度上汽集团分别实现整车销量 530.3 万辆、502.1 万辆（集团合并口径），连续 18 年保持国内第一。
3	上汽通用	-	1997 年	2012 年	2022 年度及 2023 年度分别实现营业收入 1,627.93 亿元、1,452.86 亿元，实现归属于母公司净利润 55.79 亿元、25.43 亿元。	上汽通用系上海汽车集团股份有限公司、通用汽车公司共同出资成立的合资品牌，是中国汽车工业的重要领军企业之一。上汽通用目前已拥有别克、雪佛兰、凯迪拉克三大品牌，三十多个系列的产品阵容，覆盖了从高端豪华车

序号	客户名称	实际控制人	成立时间	开始合作时间	业务规模	市场地位
						到经济型轿车各梯度市场，以及 MPV、SUV、混合动力和电动车等细分市场。根据乘联会统计数据显示，2022 年度及 2023 年度上汽通用分别实现乘用车销量 117.01 万辆和 100.1 万辆，在乘用车销量排名中位居第七、第八。
4	上汽通用东岳	-	2003 年	2012 年	未披露。	上汽通用东岳系上汽集团与上汽通用共同出资设立的集整车及零部件生产于一身的整车制造企业，是上汽通用、上汽集团和通用汽车在中国发展战略中至为重要的组成部分。根据公开信息，上汽通用东岳主要负责别克、雪佛兰品牌下属多款车型的生产。
5	江淮汽车	安徽省人民政府国有资产监督管理委员会	1999 年	2007 年	2022 年度及 2023 年度分别实现营业收入 365.77 亿元、450.16 亿元，实现归属于母公司净利润-15.82 亿元、1.52 亿元。	江淮汽车系一家集全系列商用车、乘用车及动力总成研产销和服务于一体，涵盖汽车出行、金融服务等众多领域的综合型汽车企业集团，其中旗下乘用车品牌主要包括江淮汽车、瑞风、钇为、星瑞、思皓等，2022 年度及 2023 年度江淮汽车分别实现乘用车销量 30.20 万辆和 35.71 万辆。
6	东风汽车	国务院国有资产监督管理委员会	2001 年	2011 年	2022 年度及 2023 年度分别实现营业收入 941.04 亿元、1,001.96 亿元，实现归属于母公司净利润 102.65 亿元、-39.96 亿元。	东风汽车拥有完整的乘用车产品体系，处于国内汽车行业领导者地位，拥有广泛的市场影响力和较高的品牌知名度。东风汽车乘用车业务拥有猛士科技、岚图汽车、东风风神、东风柳汽等知名自主品牌和东

序号	客户名称	实际控制人	成立时间	开始合作时间	业务规模	市场地位
						风日产、东风本田等合资品牌开展。2022年度及2023年度，东风汽车（集团合并口径）分别实现乘用车销量215.32万辆和174.48万辆。

注1：资料来源为上汽集团（600104.SH）、吉利汽车（0175.HK）、江淮汽车（600418.SH）和东风汽车（0489.HK）披露的公告，其中上汽集团在其定期报告中仅披露了合营企业上汽通用的财务数据，未披露合营企业上汽通用东岳的财务数据；

注2：上汽通用及上汽通用东岳则系上汽集团与美国通用汽车有限公司共同出资设立的合营企业，上汽集团与美国通用汽车有限公司各持有（直接+间接）前述两家公司50%股权，从股权关系来看二者均无实际控制人。

二、主要客户的业务模式、经营状况和业务发展规划、所属行业基本特点和发展趋势情况；主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期；公司销售或采购的持续性、稳定性，公司经营是否对主要客户存在重大依赖

（一）主要客户的业务模式、经营状况和业务发展规划、所属行业基本特点和发展趋势情况

1、主要客户的业务模式、经营状况和业务发展规划

序号	客户名称	业务模式	经营状况	业务发展规划
1	吉利汽车	吉利汽车是我国自主品牌乘用车领军企业，主营乘用车及核心零部件的研发、生产和销售，自主掌握汽车领域核心技术，广泛布局主流车型市场，旗下包括吉利、极氪、沃尔沃、领克、路特斯等众多知名汽车品牌。	2022年度及2023年度分别实现营业收入1,485.65亿元、1,798.46亿元，实现归属于母公司净利润51.23亿元、51.66亿元。根据乘联会统计数据显示，2022年度及2023年度吉利汽车分别实现乘用车销量143.3万辆和168.7万辆，在乘用车销量排名中位居第三、第四，市场份额超过6%。	落实两个蓝色吉利行动计划的战略实施，推进智能吉利2025成果落地，其中两个蓝色吉利行动计划具体内容如下： 1、主攻节能与新能源汽车。包括混合动力、插电混合动力、增程式插电混合动力，以及小排量节能汽车；其中90%是新能源混合动力汽车，10%左右是传统节能小排量汽车。 2、主攻纯电动智能汽车。组建全新的纯电动汽车公司，正面参与智能纯电动汽车市场的竞争。 此外，在燃油车业务方面，吉利汽车将集中在中国星系列的明星产品，进一步提

序号	客户名称	业务模式	经营状况	业务发展规划
				升该产品系列的效益。
2	上汽集团	上汽集团业务主要涵盖整车、零部件、移动出行和服务、金融、国际经营、创新科技等领域，已形成以整车板块为龙头、各板块紧密协同、相互赋能、融合发展的六大业务板块格局。	2022年度及2023年度分别实现营业收入7,440.63亿元、7,447.05亿元，实现归属于母公司净利润161.18亿元、141.06亿元。2022年度、2023年度上汽集团分别实现整车销量530.3万辆、502.1万辆（集团合并口径），连续18年保持国内第一。	把握“新四化”的大方向，以自主品牌核心能力建设为主要抓手，以重大创新成果持续快速落地为驱动，以数字化转型为支撑，实现制造与服务并举发展，着力打造一个品牌更有影响力、体系更具竞争力、体制机制更灵活的新上汽。在继续保持整车销量国内行业领先地位的同时，着力推动结构调整和布局优化。计划到2025年，公司力争全球整车销量达到700万辆，其中： 在品牌结构上，从合资为主向自主品牌与合资品牌鼎势发展转变，自主品牌全球销量占比达到60%；在产品技术上，从传统汽车向电动智能网联升级发展转变，新能源汽车占公司全球销量比例达到50%，整体装备L2级及以上技术的智能网联汽车的国内销量占比超过50%；在市场结构上，从国内为主向深耕国内与拓展海外并重发展转变，海外销量达到150万辆，占比超过20%，力争成为具有产业全球竞争力和品牌国际影响力的万亿级汽车产业集群，争创世界一流汽车企业。
3	上汽通用	上汽通用主要从事整车及发动机、变速箱等关键汽车零部件的生产和销售，目前已拥有别克、雪佛兰、凯迪拉克三大品牌，三十多个系列的产品阵容，覆盖了从高端豪华车到经济型轿车各梯度市场，以及MPV、SUV、混合动力和电动车等细分市场。	2022年度及2023年度分别实现营业收入1,627.93亿元、1,452.86亿元，实现归属于母公司净利润25.43亿元。根据乘联会统计数据显示，2022年度及2023年度上汽通用分别实现乘用车销量117.01万辆和100.1万辆，在乘用车销量排名中位居第七、第八。	2021年4月，上汽通用发布电动化及智能网联化战略布局，主要内容包括：1、预计到2025年，上汽通用汽车在电动化和智能网联化新技术领域的规划投入将超过500亿元；2、到2025年，上汽通用汽车将推出10款以上基于Ultium平台的国产新能源车型，覆盖旗下三大品牌。3、2025年前，全新一代VIP智能电子架构将应用于上汽通用汽车旗下三大

序号	客户名称	业务模式	经营状况	业务发展规划
				品牌的所有新车型。 2022年11月，“通用汽车科技展望日”活动中，上汽通用表示正不断加大战略投入，在去年宣布500亿人民币投入规划的基础上，新增200亿，计划到2025年在电动化、智能网联化新技术领域的总投入将达700亿元。
4	上汽通用东岳	上汽通用东岳主要从事整车及发动机、变速箱等关键汽车零部件的生产和销售。	未披露。	未披露。
5	江淮汽车	江淮汽车是一家集全系列商用车、乘用车及动力总成研产销和服务于一体，涵盖汽车出行、金融服务等众多领域的综合型汽车企业集团。公司现有主导产品：重、中、轻、微型卡车、皮卡、多功能商用车、MPV、SUV、轿车、客车，专用底盘及变速箱、发动机、车桥等核心零部件，已形成燃油和新能源动力的整车业务、核心零部件、汽车出行、汽车服务四大板块，致力打造“全生态链、全产业链、全价值链”的综合性汽车服务平台。	2022年度及2023年度分别实现营业收入365.77亿元、450.16亿元，实现归属于母公司净利润-15.82亿元、1.52亿元。2022年度及2023年度江淮汽车分别实现乘用车销量30.20万辆和35.71万辆。	顺应产业“电动化、智能化、网联化、生态化”的发展趋势，做强做大商用车，巩固提升核心业务优势，开放合作发展乘用车，赋能发展战略业务，借势借力转型发展零部件业务，创新发展汽车金融、汽车物流和增值业务，打造具有江淮汽车特色的产业生态体系。
6	东风汽车	东风汽车业务涵盖全系列商用车、乘用车、军车、新能源汽车、关键汽车总成和零部件、汽车装备、出行服务、汽车金融等。国内事业主要分佈在武汉、十堰、襄阳、广州、柳州、郑州、成都、重庆、大连等全国20多个城市。	2022年度及2023年度分别实现营业收入941.04亿元、1,001.96亿元，实现归属于母公司净利润102.65亿元、-39.96亿元。2022年度及2023年度，东风汽车分别实现乘用车销量215.32万辆和174.48万辆(集团合并口径)。	聚力夯实核心主业，全面实施“四化”转型，推进商用车、自主品牌乘用车等业务高质量发展，加快改革、持续创新。在乘用车方面，东风汽车将构建有市场影响力、可持续发展的自主品牌乘用车事业，通过自主掌控核心技术和资源，推进品牌向上，打造商品长板，实现服务转型和组织、管理、营销变革。十四五期间，东风汽车将累计投放20款以上

序号	客户名称	业务模式	经营状况	业务发展规划
				全新车型，其中超过 50% 是新能源汽车。

注：资料来源为各公司定期报告及其他互联网公开信息。

2、所属行业基本特点和发展趋势情况

公司主要从事汽车流体管路系列产品的研发、生产和销售，所处行业的基本特点和发展趋势如下：

(1) 汽车流体管路是汽车重要的零部件

汽车流体管路是指连接汽车各个功能件的管状零件，其作用是在各功能件之间传递各种介质，如燃油、气体、制冷剂、水等，帮助汽车各子系统实现其功能。汽车流体管路多应用于高温、高压、腐蚀性介质、高臭氧浓度和高静电的复杂环境中，局限在紧凑有限的车舱空间内，在汽车运行当中始终处于频繁震动与扭转的疲劳状态，并需要满足严格的节能减排要求，因此对其材料运用、结构性能的设计和生产工艺技术水平有着较高的要求，必须具有耐渗透、耐析出、密封性好、抗静电等特点。对于加油管，还需要满足加油顺畅性要求，避免在加油过程中出现跳枪、油液反喷或飞溅等情形。汽车流体管路的质量和性能对提高汽车整车的性能和安全水平起着重要作用，是保障汽车稳定、高效、安全运行的关键零部件。根据《汽车流体输送系统》，“汽车流体输送系统在整车系统中起着关键作用，如果把一台车比喻成一个人的话，那么流体输送系统就是人的血管和神经束。汽车流体输送系统的作用是通过汽车流体管路来实现的”。

(2) 全球汽车流体管路行业仍由发达国家主导

汽车流体管路行业作为汽车零部件行业中的重要组成部分，长期以来一直被汽车工业发达的国家所主导，这些国家的汽车流体管路行业发展成熟，市场集中度较高，已经形成一套规模化、集约化、自动化的现代生产体系。诸如英国的邦迪 TI (TIFS.L)、美国的库珀标准 (CPS.N) 等，这些企业全球市场占有率较高，在多个国家均设有生产基地，在全球市场竞争中保持领先地位。根据邦迪 TI (TIFS.L) 和库珀标准 (CPS.N) 披露的财务报告，截至 2023 年末，二者总资产规模分别为折合人民币 211.71 亿元、132.61 亿元，2023 年度分别实现营业收入折合人民币 276.35 亿元、199.44 亿元，具备明显的规模优势。

(3) 汽车流体管路国产化进程加速

近年来，随着我国汽车工业的迅速发展，包括公司在内的部分本土汽车流体管路优秀企业坚持科技创新，持续加大研发投入，提高自身技术研发实力，将新材料、新工艺和新技术运用到产品中去，在产品品质和生产工艺水平方面取得了显著的提升，并凭借成本优势和本土化服务优势在细分领域建立了较高的市场地位和品牌影响力，市场竞争力逐步提升。特别是国六排放标准实施以来，面对更严格的污染物排放标准，整车厂对汽车流体管路的密封性、渗透性、析出性等关键性能指标提出了更高的技术标准，产生了更新迭代的需求，部分具备较强技术实力的本土流体管路优秀企业成功抓住了技术、产品更迭的市场机遇，在整车厂推出更高标准的车型前即已参与其配套车型的开发，优先成为新车型定点供应商，实现批量供货，推动了汽车流体管路的国产化进程。同时，在国产新能源自主品牌迅速崛起、领跑世界的背景下，新的新能源汽车供应链正在形成，供应链自主可控是我国汽车产业从汽车大国迈向汽车强国的必然选择，国内汽车零部件供应商加速布局新能源汽车产业链，逐步构筑本土供应链优势。新能源汽车对热管理系统流体管路的需求显著提升，本土汽车流体管路供应商有望陆续切入国内新能源车企供应链，扩大市场份额。

(4) 汽车流体管路是降低碳氢化合物排放的重要零部件，节能减排带动汽车流体管路技术标准和市场需求持续提升

空气污染和雾霾的形成与挥发性有机化合物（VOCs）的排放密切相关，除了工业污染物外，汽车排放的碳氢化合物也是 VOCs 排放的重要来源，根据生态环境部发布的《中国移动源环境管理年报（2023）》，2022 年我国机动车排放的碳氢化合物达 191.2 万吨，是汽车排放总量的重要组成部分。汽车碳氢化合物排放包括尾气排放和蒸发排放，随着愈发严格的尾气排放标准的实施和尾气排放控制系统的应用，源自尾气排放的碳氢化合物已显著减少，而每辆车的蒸发排放则已超过尾气排放，成为汽车碳氢化合物排放的主要来源。一般而言，汽车蒸发排放主要通过四种不同的机制产生：1）加油排放，指汽车在加油过程中油气从油箱中逸出产生的排放；2）热浸损失，指在发动机关闭后，发动机和排气的余热导致油箱温度升高而产生的排放；3）换气损失，指由环境温度变化引起的汽油蒸发排放；4）运转损失，指当车辆行驶时由于发动机、排气和环境热量而使

汽油蒸发产生的排放。近年来，随着我国节能减排政策的日趋严格，对汽车碳氢化合物的排放限制也在持续提高，2016 年发布的“国六”标准大幅提高汽车蒸发排放限制，蒸发污染物排放（热浸损失和换气损失）试验的限值由“国五”标准下的 2g/test 降低至 0.7g/test，并新增了加油过程污染物排放试验，要求加油过程污染物排放量应小于 0.05g/L。

汽车流体管路作为燃油和燃油蒸气等介质的传输通道，对降低碳氢化合物排放起到重要的作用，必须具备密封性好、耐渗透、低析出等关键性能，以防止碳氢化合物从管壁或管路连接处逃逸到大气中污染环境。针对蒸发污染物排放，汽车流体管路主要通过运用高阻隔性能材料提升管路的耐渗透性，防止碳氢化合物从管壁处渗透，并利用高密封性能连接方式提高管路连接处的密封性。针对加油过程污染物排放，为寻求高效率的汽车燃油蒸发污染物回收方式，欧美等国家自 20 世纪 70 年代开始进行了多年的研究，目前存在并使用的技术主要是加油站油气回收技术和车载加油油气回收（ORVR）技术两大类。与加油站油气回收技术相比，ORVR 技术不仅能够回收加油阶段的燃油蒸汽排放，同时可以高效回收汽车行驶和停驻过程中由于运转损失、热浸损失及换气损失产生的燃油蒸汽排放，且回收效率更高、成本更低，目前已在美国为代表的西方国家得到普遍推广。我国由于前期主要沿用欧洲的排放法规体系，并未对加油排放限值做出要求，因此前期对 ORVR 技术研究较少，加油过程中挥发的碳氢化合物往往直接排放至大气中，直至“国六”标准方首次提出明确要求。2024 年修订的《产业结构调整目录》（2024 年本）中，进一步将“燃油蒸发控制系统（EVAP）（含车载油气回收装置（ORVR））”作为汽车关键零部件列入鼓励类产业。一个完整的 ORVR 装置主要由加油管、碳罐、油箱以及各类控制阀组成，其作用为收集并储存车辆在加油时从油箱中置换和挥发出来的燃油蒸汽，经过活性炭罐吸附净化后将洁净的空气释放到大气中，并在发动机开始运转时，利用发动机在进气歧管处的真空度将外界空气吸入活性炭罐吹扫活性炭孔隙吸附的油气，将油气和空气的混合气送到发动机进气歧管处并进入气缸中燃烧，从而节约能源并防止油气污染大气。加油管作为燃油从外界进入油箱的必经之路，对整个 ORVR 装置性能的发挥起到至关重要的作用。在加油过程中，会有大量的燃油蒸汽受油箱压力变化影响从加油管口处溢出，减少加油排放的主流解决方案是在使用高阻隔性能材料和高密封

性能连接方式的基础上，对加油管进行液封设计，使燃油蒸汽只能随着液态汽油带入油箱内而非向大气排放，直至最终被碳罐吸收，以减少机动车加油过程中油气的排放。

随着节能减排标准的不断严格，对汽车流体管路的性能和质的要求也将不断提升，汽车流体管路制造企业需持续加大研发投入，提升在材料运用、结构性能设计、生产工艺、检测及试验验证等方面的技术实力，提高产品的密封性、耐渗透性、析出性等关键性能指标，以满足各项排放要求。同时，这也将带动整车厂对高性能汽车流体管路需求的增加，推动整个汽车流体管路市场的发展。

(5) 新能源汽车快速发展带动热管理系统流体管路需求增长

随着新能源汽车市场的快速发展，热管理的范围、实现方式和零部件都发生了较大变化。与燃油车相比，新能源汽车主要有如下不同：

1) 两者均需要进行空调系统热管理，然而在空调制热的情况下，燃油车可以通过发动机的余热给驾驶舱内供热，但新能源汽车则必须主动进行制热；

2) 由于两者的动力系统不同，燃油车动力系统热管理主要针对发动机和变速箱的冷却，而新能源汽车动力系统热管理则主要针对电机和电机控制器的冷却；

3) 新能源汽车相比燃油车增加了电池热管理，由于新能源汽车以电池电能作为驱动能源，当电池温度过高可能带来一定风险，而电池温度过低时电池充放电性能下降、容量减少，因此有必要对电池进行热管理。插电混动车结合了燃油车和纯电动汽车的特点，相比纯电动汽车而言更为复杂，还需要配备发电机热管理系统。

基于上述差异，新能源汽车热管理系统管路比燃油车更为复杂，管路长度可达燃油车的 4 倍以上，且电池模组对温控的要求远高于燃油车，带来热管理系统单车价值量的提升。根据中鼎股份和信达证券预测，热管理管路产品的单车价值已经从燃油车约 300 元提升到新能源汽车的近 1,000 元，增程式电动车更达到 1,500 元左右。

近年来，我国新能源汽车经历了爆发式的增长，2015 年至 2023 年期间，我国新能源汽车销量由 2015 年的 33.1 万辆增长至 2023 年的 949.5 万辆，年均复合增长率达 52.12%。新能源汽车的快速发展，也将带动热管理系统管路需求的显

著增长。

(6) 动力系统流体管路在未来较长一段时间内市场空间依然广阔

虽然近年来我国新能源汽车市场快速崛起，已多年位居全球新能源汽车产销量榜首，但相比燃油车巨大的保有量，我国新能源汽车市场仍处于成长阶段。同时由于与燃油车相比，新能源汽车目前在续航里程、电池成本、充电速度及安全性等上仍存在较多瓶颈，充电设施及其他相关配套体系建设仍不完善，电池、电机及电控等新能源汽车核心零部件成本的降低和性能的提升也并不是一朝一夕能够解决和完成的，因此在我国新能源汽车战略中，新能源汽车的有序发展并不代表燃油车将在短时间内彻底淡出行业，燃油车保有量巨大，其技术成熟、上下游配套较为完善，产业链的替代与迁移需要较长的时间过渡，因此燃油车将在未来长时间内依然拥有较高的市场占有率，动力系统流体管路市场需求依然旺盛。

除燃油车外，作为新能源汽车的重要组成部分，不管是以发动机作为动力驱动的车辆，还是以发动机作为动力电池充电电能来源的混合动力车型，都和燃油车一样存在发动机、燃油输送系统、油气回收系统等动力系统相关模块，仍需要使用各类动力系统流体管路，因此在新能源汽车难以在短时间内对燃油车实现完全的取代的行业背景下，动力系统流体管路作为混合动力汽车的核心零部件，其需求依然旺盛，相关产品的市场空间广阔。

(7) 安全性要求持续提高

近年来，面对全球超量碳排放、气候变化带来的巨大压力，汽车节能减排已成为全球主要国家的共识，汽车行业呈现出轻量化、环保化的发展趋势，新能源汽车更是展现出网联化和智能化的发展潮流，但无论面对怎样的发展趋势，安全性始终是汽车所需具备的最基本也是最重要的特征，即使是汽车轻量化，也是在保证整车强度和安全性不降低的前提下尽可能减轻车身重量，以提高汽车的动力性能，减少燃料消耗，降低废气污染。根据相关调研显示，安全是消费者在考虑款式、经济性和成本后的首要关注因素。

汽车流体管路在汽车整车内部发挥独特关键的作用，一旦出现故障，将引起燃油供给不足，导致失速等安全问题。如若管路出现损坏，则会导致燃油泄漏等问题，进而影响车辆正常运行、造成环境污染，在遭遇明火或火花时甚至会引起

车辆燃烧等危及司乘人员生命安全的重大事故。对于新能源汽车热管理系统管路,产品的故障或损坏则可能会引起冷却液泄漏或导致系统压力过大进而引起介质流速降低、模块冷却效率降低等问题,影响三电系统的正常运行,严重的甚至会造成电池燃烧等重大事故。前述因素使得整车制造企业对汽车流体管路的质量要求极其严格,对安全性的要求持续提高。具体而言,在金属管路方面,为满足安全性要求,目前国内金属管路的基础材料正在向不锈钢方向升级。和原先的低碳钢材材质相比,不锈钢硬度更强,更耐腐蚀,能够承受更为强烈的冲击,可以降低因碰撞事故引起的潜在燃油泄漏风险。对于尼龙管路,随着排放标准的不断提升,已由传统的单层尼龙管转变为多层尼龙管,通过引入多种聚合物高分子复合材料,在有效防止油液渗透与蒸发的同时具备结构强度高、抗冲击、耐腐蚀、防静电、高寿命等特点。

(二) 主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据,主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期;公司销售或采购的持续性、稳定性,公司经营是否对主要客户存在重大依赖

1、主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据,主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期

报告期内,公司主要客户为整车制造企业,包括国产汽车头部品牌及知名合资品牌。根据汽车零部件行业的惯例,公司首先需经历多轮次的严格考核以进入主要客户的合格供应商名录,并在获取客户具体项目的定点、完成相关产品的开发后进入量产阶段。在量产阶段,公司根据客户发布的滚动需求预测或具体订单进行排产备货,并按照客户的需求以直售或寄售的方式实现产品的最终销售。

报告期内,公司与主要客户的合作情况如下:

序号	客户名称	结算方式	定价依据	采购需求变化情况	合同签订周期及续签约定	持续履约情况及预期
1	吉利汽车	票据支付	双方协商确定	2022 年度及 2023 度，吉利汽车对公司的采购额分别为 20,222.54 万元和 23,462.86 万元，采购额呈现出增长的态势。根据吉利汽车发布的销售目标，2024 年度吉利汽车目标实现整车销量 200 万辆，同比增长 18.59%，对汽车流体管路的采购需求预计将有所增长。	合同未约定终止期限及续签安排，长期有效。	公司与客户持续合作中。
2	上汽集团	票据支付 / 银行转账	双方协商确定	2022 年度及 2023 度，上汽集团对公司的采购额分别为 13,591.06 万元和 12,722.11 万元，采购额略有下降。根据上汽集团发布的销售目标，2024 年度上汽集团目标实现整车销量 545 万辆，同比增长 8.57%，对汽车流体管路的采购需求预计将有所增长。	合同未约定终止期限及续签安排，长期有效。	公司与客户持续合作中。
3	上汽通用	票据支付 / 银行转账	双方协商确定	2022 年度及 2023 度，上汽通用对公司的采购额分别为 2,723.82 万元和 3,461.81 万元，采购额呈现出增长态势。上汽通用未发布销售目标，2024 年上半年度上汽通用实现整车销量 22.56 万辆，同比下降 49.98%，对汽车流体管路的采购需求将出现一定波动。	合同未约定终止期限及续签安排，长期有效。	公司与客户持续合作中。
4	上汽通用东岳	票据支付 / 银行转账	双方协商确定	2022 年度及 2023 度，上汽集团对公司的采购额分别为 2,876.28 万元和 2,011.46 万元，采购额有所下滑。上汽通用东岳未发布销售目标。	合同未约定终止期限及续签安排，长期有效。	公司与客户持续合作中。
5	江淮汽车	票据支付	双方协商确定	2022 年度及 2023 度，江淮汽车对公司的采购额分别为 1,208.16 万元和 1,389.39 万元，采购额有所增长。根据江淮汽车发布的销售目标，2024 年度江淮汽车目标实现各类整车及底盘销量 50 万辆，同比增长 14.84%，对汽车流体管路的采购需求预计将有所增长。	1、公司于 2018 年 1 月与江淮安驰汽车有限公司签署的《江淮汽车采购协议》约定，在双方供货关系存续期间协议有效； 2、公司于 2019 年 4 月与安徽江淮汽车集团股份有限公司安庆分公司、安庆振风新能源汽车科	公司与客户持续合作中，最新协议有效期至 2024 年 12 月 31 日。

序号	客户名称	结算方式	定价依据	采购需求变化情况	合同签订周期及续签约定	持续履约情况及预期
					技有限公司签署的《采购协议》有效期为 3 年，即 2019 年 4 月至 2022 年 4 月； 3、公司于 2022 年 4 月与安徽江淮汽车集团股份有限公司轻型商用车分公司签署的《配套合同》约定，协议有效期为 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日； 4、公司于 2023 年 6 月与安徽江淮汽车集团股份有限公司签署的《采购协议》约定，协议有效期为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日，到期双方均未提出书面异议，本协议自动顺延一年。	
6	东风汽车	票据支付	双方协商确定	2022 年度及 2023 度，东风汽车对公司的采购额分别为 1,924.85 万元和 1,348.57 万元，采购额有所下滑。根据东风汽车发布的销售目标，2024 年度东风汽车目标实现整车销量 270 万辆，同比增长约 29%，其中乘用车目标销量 228 万辆，同比增长 30%，对汽车流体管路的采购需求预计将有所增长。	协议有效期为 2019 年 1 月 1 日至新版本协议签订之日。	公司与客户持续合作中。

注 1：资料来源为各公司定期报告及互联网公开信息。

注 2：采购额为当年公司对相应客户实际确认的收入金额。

注 3：上表中披露的相关客户销售目标不构成对公司未来业绩及成长性的预测。

2、公司销售或采购的持续性、稳定性，公司经营是否对主要客户存在重大依赖

(1) 公司销售、采购具备持续性和稳定性

在销售方面，汽车零部件行业准入门槛较高，整车制造商和汽车零部件供应商甄选下级供应商是一个严格而又漫长的过程，而正是因为这一过程的复杂性，整车制造商和汽车零部件供应商一旦确定合作关系，便形成了相互依赖、长期合作、共同发展的战略格局，除非汽车零部件企业出现重大质量问题或与整车制造商之间出现重大纠纷，整车制造商通常不会轻易更换其零部件供应商。公司已与主要客户建立了长期、稳定的业务往来，客户群体覆盖国产汽车头部品牌和知名合资品牌，报告期内公司前五大客户基本保持稳定，未发生重大变化，其中公司与吉利汽车有着近十年的合作历史，与上汽集团、上汽通用、上汽通用东岳、江淮汽车、东风汽车等主要客户的合作历史均在十年以上，期间未出现过中断合作的情形。在与主要客户在合作过程中，公司凭借自身拥有的竞争优势并根据客户需求实现快速响应，与主要客户的合作程度不断加深、客户黏性不断加强。同时，公司与主要客户签订了合法、有效的框架合同，合同有效期以长期为主，较长的合同有效期为公司与主要客户持续保持稳定的合作关系奠定了良好的基础。因此，公司与主要客户长期合作，公司销售具有稳定性和可持续性。

在采购方面，报告期内公司前五大供应商未发生变化，公司与主要供应商已经建立起了长期稳定的合作关系，除江苏统联科技股份有限公司为公司 2019 年开发的供应商外，其余供应商的合作历史均在 10 年以上，在长期的合作过程中未发生过纠纷，已形成了良好的合作默契。同时，为保证采购来源的稳定性，公司主要原材料供应商均有不同的备选方案，例如塑料接头除瑞肯耐特外，公司还开拓了诺马连接、扬州麦肯（自产）等同性能产品供应商；胶管类材料除特思通外，公司与青岛三祥、派克欧哈尔、川环科技等同类产品供应商也保持着长期合作关系；塑料粒子方面，除武汉汇普外、公司与北京百科、上海秀伯等同性能产品供应商保持着良好合作关系；金属直管方面，公司与江苏统联、无锡蓝博等同类产品供应商均保持合作关系，当某个供应商出现产能、价格等情况波动时，公司能够快速获取其他原材料供应渠道。因此，公司采购具有稳定性和持续性。

综上所述，公司销售或采购具备持续性和稳定性。

(2) 公司对主要客户不存在重大依赖

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占比分别为 90.67% 和 89.46%，公司客户相对稳定且集中度较高，但公司对主要客户不存在重大依赖，具体分析如下：

1) 公司下游汽车行业具有市场集中度较高的特征，导致公司客户较为集中

汽车工业是最具全球化发展特征的产业之一，企业需要达到足够的生产规模和资金实力才能实现全球化生产和发展战略，因此汽车工业的全球化和国际化发展需要依托于较高的产业集中度。经过多年的发展，我国汽车行业呈现出集中度较高的竞争格局，主流汽车品牌占据了大部分市场份额。根据乘联会统计的数据，报告期内我国乘用车销量排名前十的车企市场份额合计分别为 57% 和 59%，乘用车市场份额头部集中度较高。公司主要客户中，上汽集团、吉利汽车系我国自主品牌乘用车领军企业，在乘用车销量排名榜单中连续多年位居前列，上汽通用系知名合资品牌，近年来虽然市场份额有所下降，但依然位居前列。2022 年度及 2023 年度前述三家客户合计乘用车市场份额分别为 20.10% 和 18.00%（上汽集团统计口径包括上汽乘用车和上汽通用五菱），市场份额较高且持续保持领先。下游客户市场占有率相对较高，使得公司客户集中度亦呈现出相对较高的情形。

2) 公司选择实施大客户战略有利于公司稳定业务发展，提升品牌效应

报告期内，公司资金规模有限，客户结构及采购需求的稳定性对公司持续稳定经营具有重要的影响。公司在客户拓展方面坚持大客户战略，重点围绕吉利汽车、上汽集团、上汽通用等乘用车销量排名靠前的乘用车领军企业为目标客户，该等客户采购需求相对稳定且随着其经营规模扩大而持续增长，为公司收入规模的增长以及盈利能力的提升提供了有效的保障，也提高了公司的抗风险能力。其次，知名整车制造企业引领着汽车产业技术的革新，通过参与其零部件的开发工作，公司能够先行获知行业新产品、新技术标准等前沿信息，也可与知名整车制造企业形成良性的业务互动、优化并提升技术优势，从而保持在汽车流体管路领域的技术与生产工艺先进性。最后，优质客户群体的长期认可，对公司产品的进一步推广起到了以点带面作用，帮助公司在行业内建立了较高的品牌知名度，有

利于公司未来业务的持续开拓。

3) 公司与主要客户属于相互合作的共同体

作为吉利汽车、上汽集团、上汽通用、上汽通用东岳、江淮汽车、东风汽车等国产汽车头部品牌和知名合资品牌整车厂供应商体系中的重要供应商，公司汽车流体管路系列产品在前述客户同类产品的采购中占据较大比例。根据项目组对公司主要客户进行的现场访谈，除吉利汽车未透露公司在其同类产品中的采购排名外，公司在上汽集团、上汽通用同类型产品采购排名位居第二，在江淮汽车、东风汽车同类型产品采购排名位居第一。同时，基于公司在技术研发、制造工艺、产品质量管控等方面形成的竞争优势以及对产品的深厚理解，公司主要客户亦会通过选择采取同步开发的方式与公司共同进行新车型、新产品的开发，因此公司与主要客户之间属于相互合作的共同体。

4) 公司具备成熟的技术工艺及丰富的项目开发经验，已与零跑汽车、上汽奥迪、奇瑞汽车等知名厂商逐步开展合作，未来业务及客户结构有望实现多元化

公司在与主要客户的合作过程中广泛积累了不同项目的配套经验，并实现规模化生产。基于成熟的技术工艺及丰富的项目开发经验，公司还在不断开拓新能源汽车及知名整车品牌市场，目前已与上汽奥迪、零跑汽车等知名厂商逐步开展合作，并已经入小米汽车、小鹏汽车的合格供应商名录，正积极参与其新产品的项目报价流程。此外，公司正在接受奇瑞汽车的供应商审核。在新能源汽车领域，公司在持续拓宽汽车流体管路系列产品在新能源汽车领域运用的同时，紧跟新能源汽车热管理集成化、智能化的发展趋势，成功实现新能源汽车热管理集成模块产品的技术突破，目前已取得吉利汽车、上汽集团和上汽奥迪的项目定点。同时，公司积极开拓储能领域业务，已与安瑞哲能源（上海）有限公司（创业板上市公司开勒环境控股子公司）、江苏威腾能源科技有限公司（科创板上市公司威腾电气全资子公司）等客户就储能设备冷却系统流体管路展开合作，并取得天合光能相关产品的订单。通过持续加大新产品和新客户的开拓力度，未来公司业务及客户结构有望进一步实现多元化。

综上所述，公司对主要客户不存在重大依赖。

三、主要客户合格供应商名录的更新频率，公司中标的有效期，是否存在供应商替代风险，是否存在商业贿赂情形；

（一）主要客户合格供应商名录的更新频率

公司客户通常根据自身发展及采购战略需要，考虑新产品引入等方面的综合需求，不定期更新供应商名录。对于持续需求的产品领域，在满足未来计划采购量后，一般不轻易新增供应商，报告期内公司未出现被排除出客户合格供应商名录的情形。

（二）公司中标的有效期，是否存在供应商替代风险

按照汽车零部件行业的惯例，当某款产品进入量产阶段（SOP）后，相关产品的结构设计、性能参数等核心指标均已确定，除非供货期间出现严重的质量问题或与客户存在重大纠纷等情形，整车厂客户在车型的生命周期内一般不会更换供应商，供需双方形成相对稳固的长期合作关系。因此对于已经取得定点的项目，除非公司产品配套车型停产或作出重大调整、公司出现严重质量问题或与客户出现重大纠纷等情形，公司产品将长期供货，项目定点长期有效，公司被其他供应商替代的风险极小。

（三）是否存在商业贿赂情形

公司在日常经营过程中严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规中关于不得进行商业贿赂的相关规定，制定并实施了与费用报销相关的内部控制制度，通过严格执行财务内控制度，有效地规范了公司的业务招待行为，严格防控商业贿赂等不正当竞争行为，并从销售、收款、现金、费用报销等方面采取措施，防范商业贿赂行为的出现。同时，公司制定了《员工手册》，明确禁止员工实施任何形式的商业贿赂行为，并通过对员工进行合规培训的方式提高员工的反商业贿赂意识，公司对相关人员进行严格管理，防范业务招待环节的商业贿赂风险。

报告期内，公司不存在商业贿赂的情形，不存在因商业贿赂等行为受到任何投诉、举报、行政处罚、被立案侦查和诉讼的情形。经查阅中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，公司不存在因商业贿赂而涉及相关诉讼及执行的记录。报告期内公司不存在违反工商行政管理机关法定职权内的法律法规而被其

行政处罚的违法违规行及不良申诉记录。经查阅信用中国、全国法院被执行人信息网站，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在不良记录。根据公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员出具的调查表、所属公安机关出具的无违法犯罪记录证明，公司的上述人员不存在违法犯罪记录。

经对公司主要客户进行的现场访谈，公司与主要客户均约定了反商业贿赂条款并严格执行，报告期内公司以公开、公平的方式获得主要项目，不存在商业贿赂情形。

综上所述，公司不存在商业贿赂情形。

四、期后主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况，公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性

（一）期后主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况

1、主要存量客户合作情况

报告期内，公司主要客户为吉利汽车、上汽集团、上汽通用、上汽通用东岳、江淮汽车和东风汽车等国产汽车头部品牌和知名合资品牌。2024年1-5月，公司对前述客户合计实现销售收入18,064.56万元，同比增长36.25%。期后公司与主要客户保持持续合作关系，合作情况稳定，未发生重大不利变化。

2、新增客户开拓情况

2024年1-5月，公司新增客户中，收入规模在10万元以上的客户包括浙江锆安科技有限公司和浙江零跑科技股份有限公司，其中对浙江锆安科技有限公司销售储能设备冷却系统流体管路，对浙江零跑科技股份有限公司销售加油管总成。

除上述形成收入的新增客户外，公司目前已与零跑汽车、上汽奥迪、奇瑞汽车、小米汽车、小鹏汽车等知名厂商逐步开展合作，具体参见本问题回复之“（二）公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性”。

（二）公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性

1、加大新产品研发力度

公司以现有动力系统流体管路、冷却系统流体管路领域优势业务为核心，继

续开拓汽车流体管路在乘用车领域，尤其是混合动力汽车、纯电动汽车领域的运用，扩大优势产品的市场份额、提升新能源汽车业务的收入规模和占比；在热管理系统控制模块，公司在取得主要客户项目定点的基础上，全力推进新能源汽车集成式热管理控制系统项目的研发及产业化，争取取得更多客户、更多车型的项目定点；此外，公司基于现有技术和工艺方面的深厚沉淀，进一步开拓了储能领域的冷却系统流体管路业务，目前已实现批量供货。

2、持续增加研发投入、增强技术储备

报告期内，为了能够紧跟行业发展趋势，持续开发出符合行业发展方向和客户定制化需求的产品，公司持续增加研发投入，增加技术储备，报告期内，公司研发费用分别为 2,084.65 万元和 2,107.90 万元，占同期营业收入的比例分别为 4.57%和 4.38%，2022 年以来新增取得发明专利 8 项，实用新型专利 12 项。公司持续引进先进的研发和检测设备，招聘和培养研发人员，优化研发管理流程，细化研发流程，强化研发成果转化机制，提升产品的市场竞争能力。根据用户的需求和市场动态及时调整产品研发方向，通过自主创新研发、协同客户研发等方式，及时为客户研发出满足需求的产品，保证新产品与技术竞争过程中具有先发优势，为后续持续签订业务订单奠定基础，增强与合作客户的合作粘度。

3、加强市场宣传

报告期内，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、客户推荐等方式，积极拓展其他客户。

通过采取上述措施，公司在不断提高与现有主要客户的合作黏性的同时，目前已与上汽奥迪、零跑汽车等知名厂商逐步开展合作，并已经入小米汽车、小鹏汽车的合格供应商名录，正积极参与其新产品的项目报价流程。此外，公司正在接受奇瑞汽车的供应商审核。在新能源汽车领域，公司在持续拓宽汽车流体管路系列产品在新能源汽车领域运用的同事，紧跟新能源汽车热管理集成化、智能化的发展趋势，成功实现新能源汽车热管理集成模块产品的技术突破，目前已取得吉利汽车、上汽集团和上汽奥迪的项目定点。同时，公司积极开拓储能领域业务，于 2023 年度与安瑞哲能源（上海）有限公司（创业板上市公司开勒环境控股子

公司)、江苏威腾能源科技有限公司(科创板上市公司威腾电气全资子公司)等客户就储能设备冷却系统流体管路展开合作,并取得天合光能相关产品的订单。

五、“上汽”系列客户未合并披露的原因,结合“上汽”系列客户业务布局、与公司具体合作内容等进一步说明公司与多个“上汽”系列客户合作的合理性

(一)“上汽”系列客户未合并披露的原因

根据《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》之“1-13 客户集中度较高”,公司在计算向单一客户的销售收入金额或占比时,对受同一实际控制人控制的客户,公司进行合并计算。

报告期内,公司前五大客户中“上汽”系客户包括上汽集团、上汽通用及上汽通用东岳,根据上汽集团披露的定期报告、上汽通用官网等公开信息,上汽集团实际控制人系上海市国有资产监督管理委员会,上汽通用及上汽通用东岳则系上汽集团与美国通用汽车有限公司共同出资设立的合营企业,上汽集团与美国通用汽车有限公司各持有(直接+间接)前述两家公司50%股权,从股权关系来看二者均无实际控制人,报告期内上汽集团均未将上汽通用和上汽通用东岳纳入合并报表范围,因此在计算销售收入金额或占比时,基于同一实际控制人控制的客户合并计算原则,公司未将上汽通用、上汽通用东岳与上汽集团合并计算。

查阅汽车零部件行业上市企业的披露的公开资料,上海汽配(603107.SH)、上声电子(688533.SH)披露的招股说明书中,在统计前五大客户时将上汽集团与上汽通用分开列示;豪森智能(688529.SH)披露的招股说明书和定期报告中,在统计前五大客户时将上汽集团、上汽通用与上汽通用东岳分开列示。公司披露口径与前述汽车零部件上市公司一致,不存在重大差异。

综上所述,公司在统计前五大客户时未将上汽集团、上汽通用和上汽通用东岳合并披露,主要原因系三者不属于同一实际控制人控制的客户,公司披露口径符合汽车零部件行业惯例,具备合理性。

(二)结合“上汽”系列客户业务布局、与公司具体合作内容等进一步说明公司与多个“上汽”系列客户合作的合理性

报告期内,公司与“上汽”系列客户存在业务往来,主要原因系一方面按照股东性质划分,“上汽”系包括以上汽集团乘用车分公司、上汽大通汽车有限公

司、智己汽车科技有限公司、飞凡汽车科技有限公司等为代表的自主品牌，以及上汽通用、上汽通用五菱等为代表的合资品牌，除上汽通用五菱等少数公司外，合资品牌通常不受上汽集团单方面控制，自主品牌与合资品牌独立运作，不共用采购渠道，按照自身需求独自开发供应商、进行项目定点、签订采购协议、下达采购订单并进行结算；另一方面，为利用好不同地区的资源禀赋优势，整车制造企业通常会通过新设子公司的方式在不同地区设立生产基地，生产不同型号的车型，在实际生产经营过程中，该等生产基地独立向公司下达采购订单、与公司进行结算。

报告期内，公司“上汽”系列客户主要包括上汽集团及其控制的企业、上汽通用和上汽通用东岳，根据上汽集团官网等公开信息显示，上汽集团及其控制的企业主要负责荣威、名爵、智己、飞凡、五菱、宝骏、MAXUS 等品牌下属车型的生产及销售，上汽通用和上汽通用东岳主要负责别克、雪佛兰、凯迪拉克等品牌下属车型的生产及销售。报告期内，公司主要对前述客户销售各类汽车流体管路及配件，其中对上汽集团及其下属企业销售的产品主要配套于荣威、名爵、五菱、宝骏等品牌下属各系列车型；对上汽通用销售的产品主要配套于凯迪拉克品牌下属 XT6、锐歌等车型，别克品牌下属昂科旗、GL8、昂扬、E5、E4 等车型，以及雪佛兰品牌下属开拓者、创酷、探界者等车型；对上汽通用东岳销售的产品主要配套于别克品牌下属昂科威 S、昂科拉车型，雪佛兰品牌下属科沃兹以及凯迪拉克下属 GT4 车型。

综上所述，报告期内公司与多个“上汽”系列客户合作，向该等客户销售各类汽车流体管路及配件，主要系受“上汽”系列客户业务布局所致，该公司建立了自身特有的采购体系，单独向公司下达采购订单、与公司进行结算，公司同时与“上汽”系列客户合作具备合理性。

六、报告期各期寄售收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户、金额、占比；采用寄售的原因，是否符合行业惯例，同业可比公司情况；寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点，是否准确

（一）报告期各期寄售收入金额及占比，寄售模式涉及的主要客户、金额、占比

报告期内，公司寄售收入金额分别为 28,504.70 万元和 30,993.60 万元，占主营业务收入的比重分别为 63.51% 和 65.90%，占比较高。

报告期各期，公司寄售收入涉及的主要客户、金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023 年度		2022 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
吉利汽车	23,419.89	75.56%	20,183.04	70.81%
上汽集团	4,241.95	13.69%	4,740.96	16.63%
江淮汽车	1,389.39	4.48%	1,198.16	4.20%
东风汽车	1,348.57	4.35%	1,924.85	6.75%
北京汽车	334.66	1.08%	224.94	0.79%
合计	30,734.46	99.16%	28,271.94	99.18%

（二）采用寄售的原因，是否符合行业惯例，同业可比公司情况

1、采用寄售的原因，是否符合行业惯例

在汽车零部件行业中，下游整车厂商出于库存安全、使用产品的便利及提高生产效率的考虑，往往要求汽车零部件企业将产品提前移库至整车厂附近的寄售仓库中，为整车厂随时领用生产提供便利，因此国内汽车零部件行业在销售时采用寄售模式的情况较为普遍，该模式属于行业惯例。

公司主要客户为整车制造商，为维护与下游客户合作关系、满足客户生产需求，按照客户要求采用寄售模式，符合行业惯例，具有必要性。

2、同行业可比公司情况

根据公开查询资料，同行业可比公司采取寄售模式及相关的收入确认政策如下表所示：

公司名称	公司采用的主要收入确认政策	是否采取寄售模式
标榜股份	1、上线结算。公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。 2、非上线结算。公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入。	是
溯联股份	公司销售汽车流体管路及总成、汽车流体控制件及紧固件等汽车零部件产品，属于在某一时点履行履约义务。收入确认需满足以下条件：根据合同约定，客户领用公司产品或者公司产品运送至	是

公司名称	公司采用的主要收入确认政策	是否采取寄售模式
	客户指定仓库并由客户签收确认，公司已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时，确认销售收入。	
天普股份	1、客户使用产品后所有权转移。客户通过邮件或者供应商订单系统向公司下达订单，公司完成订单后将货物发往本公司第三方物流仓库或者客户寄售仓库，待客户从第三方物流仓库或者寄售仓领用后，公司通过邮件或供应商平台获取客户使用产品明细，相关风险报酬在此时转移，公司取得收款的相关权利，公司在此基础上根据客户使用的产品数量和确定的价格，确认销售收入。 2、客户确认收到产品后所有权转移。客户通过邮件或者供应商订单系统向公司下达订单，公司完成订单后将产品运送至客户指定仓库并由客户仓库保管员签收确认或客户上门提货，相关风险报酬在此时转移，公司取得收款的相关权利，公司根据客户确认的订单数量和确定的价格，确认销售收入。	是
川环科技	1、客户使用产品后所有权转移。根据客户订单要求完成产品生产后，发货至客户或第三方物流指定仓库。客户实际领用产品后，产品控制权转移至客户。本集团通过查询客户提供的供应商平台数据或以邮件等方式获取客户已使用产品明细，开具增值税发票，确认销售收入。此方法为本集团主要收入确认方法。 2、客户确认收到产品后控制权转移。根据客户订单要求完成产品生产后发货至客户处，客户在送货单上签收并验收确认，产品控制权转移给客户。本集团根据物流返回的送货单开具增值税发票，确认销售收入。	是
鹏翎股份	本集团汽车用胶管和密封条产品销售属于在某一时点履行的履约义务，在客户使用产品或确定收到产品后，取得客户出具的结算单或收货凭证时确认收入。	是

注：资料来源于同行业可比公司公开披露的年度报告

由上表可知，报告期内，同行业可比公司均存在采用寄售模式进行销售的情形，符合行业惯例。

（三）寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点，是否准确

寄售模式下，客户根据自身生产需要在寄售仓库中领用公司产品至其线边库，并定期根据实际耗用情况向公司出具结算单，公司对客户提供的结算单信息进行核对，经核对无误后，按双方约定的价格和结算数量确认销售收入，并同时结转销售成本。

综上，报告期内，公司寄售模式下收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异，符合企业会计准则的规定，收入确认和成本结转时点准确。

七、客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入

(一) 客商重合的具体原因及合理性

报告期内，公司存在客户、供应商重叠的情形，其中公司向同一客户及供应商采购或销售均超过 10.00 万元的情况如下：

2022 年度				
公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)
廊坊华安	汽车流体管路及配件	810.52	精滤器	19.65
上汽通用五菱	汽车流体管路及配件	4,750.26	接头	76.22
亚普汽车	汽车流体管路及配件	149.38	卡箍	27.00
2023 年度				
公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)
亚普汽车	汽车流体管路及配件	77.63	卡箍	26.42
广陵区王宇汽车部件厂	塑料粒子	115.47	外协加工等	741.13

注：同一控制下采购、销售合并计算

1、交易对手为整车厂客户

2022 年度，公司存在向上汽通用五菱销售产品的同时向其采购接头的情形，该接头为上汽通用五菱向公司采购的曲轴箱通风管总成中的指定配件，由上汽通用五菱提供，公司按双方协商后的价格向其采购并用于对应的曲轴箱通风管总成。

2、交易对手为汽车零部件企业

该类情形主要系受到汽车行业分工协作的影响：汽车零部件生产商在与整车厂分工协作时，根据整车厂产品总成的定点情况，其零件供应商可作为一级供应商，亦可作为二级供应商或其他间接供应商。因此，当公司作为定点产品的一级供应商时，与整车厂形成直接的配套供应关系，因此要向其他汽车零部件企业采购原材料及零部件，而作为二级供应商或其他间接供应商时，则需向上级供应商销售自身产品，并通过上级供应商间接供应至整车厂商。

此外，广陵区王宇汽车部件厂系公司的塑料件及注塑件加工服务供应商，自 2021 年起与公司建立起了较为稳定的合作关系，由于广陵区王宇汽车部件厂使用的少量塑料粒子型号与公司有所重叠，经协商，公司向其销售少量塑料粒子。

综上所述，报告期内公司存在客户、供应商重叠的情况具备商业合理性。公司不存在通过客户、供应商输送利益的情形。

（二）收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入

报告期内，公司设置应收、应付账款科目对销售、采购业务相关款项进行独立分开核算，出于结算便利性考虑，公司与相关客户/供应商就收付款相抵后进行结算，具有商业合理性。公司供应商与客户重叠情形均为真实的采购和销售行为，具备合理性，不存在虚增收入的情形。

八、主办券商查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取公司客户及供应商名单、与主要客户签署的销售合同，访谈公司销售负责人、采购负责人和公司主要客户及供应商，了解公司与主要客户及主要供应商的合作情况；查询企查查、主要客户官方网站及其披露的公告、相关研究报告等行业资料，了解公司所处行业发展特点、公司主要客户基本情况，包括其实际控制人、成立时间、开始合作时间、业务规模、市场地位、业务模式、经营状况和业务发展规划、与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据、采购需求变化情况、合同签署情况等，在此基础上核查公司销售或采购的持续性、稳定性，公司经营是否对主要客户存在重大依赖；

2、访谈公司销售负责人，了解主要客户合格供应商名录的更新频率、公司中标的有效期，结合汽车零部件行业其他上市公司披露的公开信息，核查公司是否存在供应商替代风险；

3、访谈公司实际控制人，查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的董监高调查表、公安机关出具的无犯罪记录证明，于中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站检索公司有关人员是否有不良记录，对公司主要客户进行访谈等方式，对公司大额销售费用进行抽凭，核查销售费用真实性，核查公司在反商业贿赂方面采取的相关措施、公司是否存在商业贿赂情形；

4、查阅公司 2024 年 1-5 月收入明细表，了解期后主要存量客户合作情况、

新增客户开拓情况；访谈公司实际控制人，了解公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性；

5、查阅上汽集团披露的定期报告、上汽通用官网、同行业上市公司披露的招股说明书等公开信息，访谈公司销售负责人，了解公司“上汽”系列客户的实际控制人、业务布局等情况，核查公司未将“上汽”系列客户合并披露、与多个“上汽”系列客户展开合作的原因及合理性；

6、查阅报告期内公司的收入成本明细表，统计寄售模式涉及的主要客户、金额、占比情况，查阅同行业可比公司及汽车零部件企业公开披露资料，了解寄售模式是否符合行业惯例，并核查公司寄售模式下的收入确认政策是否符合企业会计准则，是否与同行业可比公司存在明显差异；

7、查阅报告期内公司的收入成本明细表、采购明细表，统计报告期内公司客商重合的情形。访谈公司销售负责人、采购负责人、财务负责人，核查报告期内公司客商重合的具体原因及合理性、该等情形下公司的核算方式、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性；

8、对主要客户及供应商进行函证、实地走访，了解客户及供应商与公司合作情况，了解客户采购公司产品及公司向供应商采购产品的具体类型及用途，核查客户及供应商与公司及主要股东、董事、监事、高管等人员之间是否存在关联关系等，报告期内，对公司客户及供应商的函证及走访情况如下：

(1) 函证情况

单位：万元

类型	项目	2023 年度	2022 年度
客户	营业收入①	48,121.42	45,592.73
	回函确认金额②	43,199.39	44,986.29
	回函确认比例③=②/①	89.77%	98.67%
供应商	采购总额①	30,632.04	29,112.37
	回函确认金额②	28,883.35	27,842.10
	回函确认比例③=②/①	94.29%	95.64%

(2) 走访情况

单位：万元

类型	项目	2023 年度	2022 年度
客户	营业收入①	48,121.42	45,592.73
	现场走访确认营业收入金额②	35,916.04	33,705.89
	现场走访确认营业收入比例③=②/①	74.64%	73.93%
供应商	采购总额①	30,632.04	29,112.37
	现场走访确认采购总额②	23,092.78	22,443.30
	现场走访确认采购总额③=②/①	75.39%	77.09%

9、结合公司采购与付款业务流程的内部控制制度，了解公司与采购相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

10、获取报告期内公司主要客户和供应商的合同、订单以及明细表，了解并核查公司销售和采购模式，检查合同、订单、发票、出入库单、记账凭证等资料，确认销售和采购的真实性。

(二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司主要客户为国产汽车头部品牌和知名合资品牌，该等客户有着较长的发展历史、较大的业务规模和较高的市场地位，在乘用车市场竞争中占据了多数市场份额，销量排名位居前列，公司与主要客户均有着较长的合作历史，期间未出现过中断合作的情形。

2、报告期内公司主要客户经营情况良好，业务规划主要集中在提升新能源汽车、节能汽车和智能汽车的研发力度、销售数量和销售占比等方面。公司所属行业特点和发展趋势主要包括：（1）汽车流体管路国产化进程加速；（2）节能减排带动汽车流体管路技术标准和市场需求持续提升；（3）新能源汽车快速发展带动热管理系统流体管路需求增长；（4）动力系统流体管路在未来较长一段时间内市场空间依然广阔；（5）安全性要求持续提高。

3、公司与主要客户的合作模式为进入其合格供应商名录、获取项目定点、进入量产阶段并按客户滚动预测或订单进行排产备货，最后根据客户的需求以直

售或寄售的方式实现产品的最终销售。公司通过与主要客户协商的方式确定销售价格，主要客户通过银行转账、票据支付等方式与公司结算。公司与主要客户签订的合作协议以长期为主，报告期内是与主要客户持续履约情况良好，在可预计的时间范围内不会发生重大变化。报告期内，公司前五大客户中，除上汽集团、上汽通用东岳、东风汽车对公司的采购额有所下降外，其余客户采购额均呈现出增长态势。除上汽通用和上汽通用东岳未发布销售目标外，公司其余前五大客户制定的销售目标中均预计 2024 年度整车销量较 2023 年度有所增长，对汽车流体管路的采购需求相应将有所提升。公司销售、采购具备持续性和稳定性，报告期内主要客户和供应商结构未发生重大变化，对主要客户不存在重大依赖。

4、公司客户通常根据自身发展及采购战略需要，考虑新产品引入等方面的综合需求，不定期更新供应商名录。对于持续需求的产品领域，在满足未来计划采购量后，一般不轻易新增供应商，报告期内公司未出现被排除出客户合格供应商名录的情形，被其他供应商替代的风险极小。

5、报告期内，公司不存在商业贿赂情形。

6、期后公司与主要客户保持持续合作关系，合作情况稳定，未发生重大不利变化。为降低对主要客户的依赖，公司已经采取了一系列有效的措施，新增开拓了包括上汽奥迪、零跑汽车、小米汽车和小鹏汽车等一系列知名客户，在接受奇瑞汽车的供应商审核。

7、报告期内，公司未将“上汽”系列客户合并披露，主要原因系该等客户不属于受同一实际控制人控制的企业。公司与“上汽”系列多个客户进行合作，主要系“上汽”系列客户不同品牌、不同基地均独立向公司下达采购订单、与公司进行结算。

8、报告期内，公司采取寄售模式销售，符合行业惯例，具有必要性；同行业可比公司均存在采用寄售模式进行销售的情形，公司寄售模式下收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异，符合企业会计准则的规定，收入确认和成本结转时点准确。

9、报告期内，公司客户、供应商重叠的情况具备商业合理性，公司不存在通过客户、供应商输送利益的情形。公司供应商与客户重叠情形均为真实的采购

和销售行为，具备合理性，不存在虚增收入的情形。公司设置应收、应付账款科目对销售、采购业务相关款项进行独立分开核算，出于结算便利性考虑，公司与相关客户/供应商就收付款相抵后进行结算，具有商业合理性。

5、关于应收账款。

2022年末、2023年末公司应收账款余额分别12,395.39万元、16,053.10万元，占流动资产比重较高，报告期内有所增长。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

请公司说明：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）1年期以上、单项计提坏账准备的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况

公司已在《公开转让说明书》的“第五节公司财务”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”部分补充披露如下内容：

“1、应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023年末		2022年末	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
逾期金额	742.77	4.34%	953.28	7.18%
未逾期金额	16,387.79	95.66%	12,331.05	92.82%
应收账款余额合计	17,130.56	100.00%	13,284.33	100.00%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为953.28万元和742.77万元，占应收账款余额的比例分别为7.18%和4.34%。

报告期内，公司主要客户资信情况良好，回款较为及时、稳定，逾期应收

账款金额及占比整体较小。

2、应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末
应收账款余额	17,130.56	13,284.33
期后回款金额	16,258.06	13,174.75
期后回款比例	94.91%	99.18%

注：期后回款金额统计至 2024 年 5 月 31 日

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 13,174.75 万元和 16,258.06 万元，期后回款比例分别为 99.18%和 94.91%，整体回款情况良好。”

二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致

报告期各期末，公司应收账款余额及其变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年末			2022 年末
	金额	增长金额	增长比例	金额
应收账款余额	17,130.56	3,846.23	28.95%	13,284.33

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 13,284.33 万元和 17,130.56 万元，2023 年末较 2022 年末增加 3,846.23 万元，增长 28.95%。公司应收账款余额及占比较高、大幅增长的具体原因及合理性分析如下：

（一）信用政策和结算方式

报告期内，公司已与主要客户吉利汽车、上汽集团、上汽通用、东风汽车、江淮汽车等建立了长期、稳定的业务往来，公司按照双方签订的长期框架合同约定为其提供产品和服务。报告期内，公司前五大客户基本保持稳定，公司对其信用政策和结算方式亦未发生重大变化，具体情况如下表所示：

序号	客户名称	信用政策	结算方式
1	吉利汽车	1、对于月度采购订单：“卖方依据买方每月开具的结算单上产品数量，开具增值税专用发票，卖方发票入账后次月1号起75天后，买方向卖方支付货款。” 2、对于月度采购订单之外的订单：“卖方依据买方提供的入库数量开具相应金额的增值税专用发票，发票入买方财务账60天后，买方向卖方支付货款。”	票据支付
2	上汽集团	公司与上汽集团及其下属公司之间的信用政策条款主要如下： 1、与上汽大通汽车有限公司 “乙方产品经甲方验收合格且生产使用后，由乙方出具增值税发票，在有关单证经审核入账六十天后的邻近付款日（每自然月25日左右）付款。” 2、与上汽通用五菱汽车股份有限公司 “甲方在收到货款校验一致的合法有效发票的下一个将货款以不超过六个月到期的银行承兑汇票支付。” 3、与上汽集团下属其他公司 “付款日期应为上汽集团收到并确认支付材料后的下一个月的第二十五日；如果采购合同项下的产品为零件，且供应商为中国大陆境外的供应商，在上汽集团收到并确认支付材料和承运人签发的相关海运或空运提单后60天内通过电汇支付。”	票据支付和银行转账
3	上汽通用	“付款日期应是合同规定的日期，或者在没有明确规定付款日期的情况下，则是47天/周。按照该规定，货款将在下述之日起平均47天内按周支付完成：买方工厂收到货物之日，或者依据买方指示，收到有效发票之日。”	票据支付和银行转账
4	上汽通用东岳	“付款日期应是合同规定的日期，或者在没有明确规定付款日期的情况下，则是47天/周。按照该规定，货款将在下述之日起平均47天内按周支付完成：买方工厂收到货物之日，或者依据买方指示，收到有效发票之日。”	票据支付和银行转账
5	江淮汽车	“甲乙双方每月就当月发生的货款核对一致后，乙方按照甲方核定的开票通知单开具发票，甲方收到乙方发票后，当月录入甲方财务管理系统，次月起向乙方支付结算。”	票据支付
6	东风柳州汽车有限公司	合同未作明确约定。实际业务执行时，按客户收到发票并入账后60天支付。	票据支付

报告期内，根据公司与前五大客户签订的框架合同约定，公司通常会给予客户30-90天信用期，故公司报告期各期末应收账款余额与第四季度营业收入具有较强的相关性。

（二）收入变动

报告期内，公司各期末应收账款余额、各期当年营业收入及各期第四季度营业收入变动具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年末/2023 年度			2022 年末/2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额
应收账款余额	17,130.56	3,846.23	28.95%	13,284.33
当年营业收入	48,121.42	2,528.69	5.55%	45,592.73
第四季度营业收入	18,255.18	5,442.23	42.47%	12,812.96
应收账款余额占当年营业收入比例	35.60%	-	-	29.14%
应收账款余额占当年第四季度营业收入比例	93.84%	-	-	103.68%

2023 年，随着国家政策积极扶持和车企不断加快新品投放，公司下游汽车行业市场需求逐步释放，显现出逐季向好的发展态势。2023 年第四季度，公司营业收入较上年同期增长 42.47%，主要原因有以下两个方面：其一，公司生产的配套于吉利汽车 DX11、V216、G733、G636 等新能源汽车项目于下半年开始陆续向吉利汽车批量供货，并于第四季度与客户完成结算实现收入；其二，公司下游主要客户 2023 年第四季度产销持续发力，叠加元旦、春节等假期提前生产备货等因素的影响，其对公司产品的采购亦有较大幅度提升。

综上所述，2023 年公司营业收入受汽车行业整体大环境和主要客户业绩波动影响，也呈现出相同的变动趋势。总体来说，公司营业收入全年累计较上年同期增长平缓，但第四季度营业收入较上年同期增长较快带动了期末应收账款余额的大幅增加。

（三）是否与同业可比公司保持一致

报告期内，公司与同行业可比公司期末应收账款余额占营业收入的比例情况如下表所示：

公司名称	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度
标榜股份	15.35%	12.75%
溯联股份	25.73%	25.97%
天普股份	26.03%	28.44%
川环科技	37.08%	30.67%
鹏翎股份	36.54%	18.82%
平均值	28.15%	23.33%
扬州华光	35.60%	29.14%

注：同行业可比公司数据根据公开披露的招股书和年度报告计算得出

由上表可知，报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 29.14% 和 35.60%，处于同行业可比公司范围之内，且其变动趋势与同行业可比公司平均值变动趋势保持一致，无显著差异，具有合理性。综上所述，报告期内，公司对主要客户的信用政策、结算方式保持一贯性，未发生重大变化，2023 年公司应收账款大幅增长主要系公司 2023 年第四季度营业收入同比增长较快所致；报告期内公司应收账款余额占营业收入比重与同行业可比公司之间不存在明显差异，具有合理性。

三、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

（一）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年末		2022 年末	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
逾期金额	742.77	4.34%	953.28	7.18%
未逾期金额	16,387.79	95.66%	12,331.05	92.82%
应收账款余额合计	17,130.56	100.00%	13,284.33	100.00%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 953.28 万元和 742.77 万元，占应收账款余额的比例分别为 7.18% 和 4.34%。

报告期内，公司主要客户资信情况良好，回款较为及时、稳定，逾期应收账款金额及占比整体较小。

（二）是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍

报告期内，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，公司的信用政策与结算方式未发生重大变化，不存在宽信用促收入情形。

公司主要客户多为下游知名整车制造厂商，其中上汽集团和吉利汽车的乘用车销量连续多年位居自主品牌前列，资金实力雄厚、资信情况较好，其回款较为及时、稳定，发生坏账的风险较小。报告期内，公司应收账款总体回款情况良好，

各期末应收账款期后回款比例分别为 99.18% 和 94.91%。对于个别因进入破产清算程序或成为失信被执行人的客户，公司单项全额计提坏账准备，并诉诸法律手段寻求解决，其涉及的金额占报告期各期末应收账款余额比例分别为 0.76% 和 0.59%，占比较小，公司应收账款整体上不存在回款障碍。

（三）对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

1、注重应收账款事前和事中的跟踪和管理工作

报告期内，公司严格按照《销售管理制度》《财务管理制度》等规定要求，加强对应收账款事前、事中跟踪和管理。公司财务部门建立应收账款管理台账制度，每月逐笔登记应收账款的客户名称、金额、回收情况等基本信息，在此基础上定期对应收账款的账龄进行跟踪分析，形成账龄分析表并及时报送销售部门和公司总经理，提请关注应收账款回笼和逾期情况。公司销售部门针对即将到期的应收账款及时提醒债务人，同时结合客户信用评级机制，定期对应收账款进行风险评估。

2、加强逾期应收账款的催收工作

报告期内，公司与主要客户签订的销售框架合同系客户提供的格式合同，双方在合同中未明确约定逾期账款的付款时限及违约责任。公司通常在应收账款发生逾期时，综合考虑与客户的长期合作关系、资信状况等因素，通过积极沟通、友好协商实现应收账款的回收。

公司销售部门通常对超过信用期、账龄较长或具有一定风险的应收账款账户通过电话催收、实地拜访客户等方式进行监督和跟踪管理，确保相关应收账款能够收回，对于无法收回的货款及时诉诸法律手段解决。

3、充分计提坏账准备

公司财务部门在定期对逾期应收账款账龄跟踪分析的基础上，严格按照企业会计准则和公司坏账准备计提政策要求，及时、充分对逾期应收账款计提坏账准备。

报告期内，公司对逾期应收账款坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年末			2022 年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	472.65	23.63	5.00%	638.24	31.91	5.00%
1 至 2 年	40.51	12.15	30.00%	76.88	23.07	30.00%
2 至 3 年	14.66	7.33	50.00%	41.50	20.75	50.00%
3 年以上	214.95	214.95	100.00%	196.66	196.66	100.00%
合计	742.77	258.08	34.74%	953.28	272.39	28.57%

四、1 年期以上、单项计提坏账准备的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性

(一) 1 年期以上、单项计提坏账准备的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

1、1 年期以上应收账款

报告期各期末，公司应收账款账龄情况具体如下表所示：

单位：万元

账龄	2023 年末		2022 年末	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	16,860.44	98.42%	12,969.29	97.63%
1 至 2 年	40.51	0.24%	76.88	0.58%
2 至 3 年	14.66	0.09%	60.67	0.46%
3 年以上	214.96	1.25%	177.49	1.34%
合计	17,130.56	100.00%	13,284.33	100.00%

报告期各期末，公司 1 年期以上的应收账款余额分别为 315.04 万元和 270.13 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 2.37%和 1.58%，占比较小，其形成主要有以下三方面原因：一是因公司少量客户系汽车零部件供应商，其通常因下游客户结算时间、自身资金预算安排等原因，付款时间有所延迟；二是因破产清算、被列为失信被执行人等客户自身原因导致公司应收账款无法及时收回；三是因公司与部分客户停止业务合作关系导致相关应收账款回款难度加大，回款周期拉长。

对于 1 年期以上的应收账款，公司要求销售部门及时进行跟踪管理，了解其

未按时回笼的真实原因，并时刻关注客户的经营动态，及时进行催收。与此同时，公司严格按照会计政策要求计提坏账准备，对评估为无法收回的应收账款，全额计提坏账准备。

2、单项计提坏账准备的应收账款

报告期各期末，公司存在单项计提坏账准备的应收账款，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年末			2022 年末		
		账面金额	坏账准备	计提比例	账面金额	坏账准备	计提比例
1	杭州益维汽车工业有限公司	16.36	16.36	100.00%	16.36	16.36	100.00%
2	湖南江南汽车制造有限公司	11.10	11.10	100.00%	11.10	11.10	100.00%
3	华晨汽车集团控股有限公司	73.26	73.26	100.00%	73.26	73.26	100.00%
合计		100.72	100.72	100.00%	100.72	100.72	100.00%

报告期各期末，公司单项计提坏账准备的应收账款余额合计均为 100.72 万元，主要系应收杭州益维汽车工业有限公司、湖南江南汽车制造有限公司和华晨汽车集团控股有限公司（以下简称“华晨汽车”）三家公司的销售款，其中杭州益维汽车工业有限公司、湖南江南汽车制造有限公司均为众泰汽车股份有限公司（以下简称“众泰汽车”）下属控股公司。因众泰汽车、华晨汽车经营管理不善导致资不抵债，进入破产清算程序，公司相应的应收账款预计无法收回，故公司对上述三家客户的应收账款单项全额计提坏账准备，并积极诉诸法律手段解决。

（二）公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性

1、公司应收账款坏账准备计提依据

报告期内，公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。对于划分为账龄组合的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

账龄	计提比例
1 年以内	5%
1 至 2 年	30%
2 至 3 年	50%
3 年以上	100%

2、是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司按账龄组合确认坏账准备的计提比例对比情况如下表所示：

公司名称	账龄					
	1 年内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
标榜股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%
溯联股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
天普股份	5%	20%	50%	100%	100%	100%
川环科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
鹏翎股份	5%	10%	30%	50%	50%	50%
平均值	5%	12%	38%	70%	82%	90%
扬州华光	5%	30%	50%	100%	100%	100%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的招股书或年度报告。

报告期内，公司出于谨慎性考虑，对账龄在 1-2 年内的应收账款按 30% 计提坏账准备，高于同行业可比公司。除此之外，公司对于其他账龄的应收账款计提比例处于同行业可比公司范围之内，与标榜股份、天普股份保持一致，与溯联股份差异较小。总体来看，公司应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司平均值，计提充分、谨慎，具有合理性。

五、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司销售与收款相关的关键内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、查阅销售合同，了解报告期内公司的信用政策、结算方式、销售回款、逾期情况、逾期管理措施及关于付款时限及违约责任的约定；

3、访谈公司销售部门和财务部门相关人员，了解公司营业收入变动情况和主要原因，并查阅下游主要客户公开披露资料，分析汽车行业及下游主要客户业绩波动对公司收入的影响，在此基础上，比较分析收入与公司应收账款余额变动的匹配性；

4、查阅同行业可比公司公开披露资料，了解应收账款账龄情况、应收账款余额占营业收入的比例及坏账准备计提比例等情况，分析公司应收账款余额占营业收入的比例、坏账计提比例等是否与同行业保持一致；

5、取得公司应收账款账龄结构、逾期情况及期后回款情况统计表，并复核其准确性，根据报告期各期末账龄余额和信用政策，计算各期期末应收账款逾期金额，对应收账款进行期后回款检查；

6、访谈公司销售部门和财务部门相关人员，了解 1 年期以上应收账款构成情况以及未收回的原因、了解单独计提应收账款坏账准备的原因，核实破产清算客户的经营状态；

7、取得公司应收账款明细表，复核公司应收账款账龄划分和坏账准备计提是否准确，并与同行业可比公司坏账政策和计提情况进行比较，分析应收账款坏账计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司对主要客户的信用政策、结算方式保持一贯性，未发生重大变化，2023 年公司应收账款大幅增长主要系公司 2023 年第四季度营业收入同比增长较快所致；报告期内公司应收账款余额占营业收入比重与同行业可比公司不存在明显差异，具有合理性。

2、公司主要客户资信情况良好，回款较为及时、稳定，逾期应收账款金额及占比整体较小，不存在宽信用促收入的情形，不存在回款障碍。对于逾期应收账款的后续管理，公司充分计提坏账准备，并通过积极沟通、友好协商等方式催收相关款项，确保相关应收账款能够收回，对于无法收回的货款及时诉诸法律手段解决，与此同时，公司制定了相关制度进一步加强对应收账款的事前和事中跟踪管理。

3、报告期内，公司单项计提坏账准备的三家公司确已进入破产清算程序，公司预计无法收回其全部应收款项，全额计提坏账准备的措施符合实际情况。

4、公司应收账款坏账准备计提充分，计提比例与可比公司不存在重大差异。

6、关于存货。

2022年末、2023年末，公司存货余额分别为14,186.45万元、16,131.38万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司说明：（1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期内持续大幅增长的合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货（尤其是寄售商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

【回复】

一、请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在“第五节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

“1、存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

项目	库龄	2023年末		2022年末	
		存货余额	占比	存货余额	占比
原材料	1年以内	5,145.90	30.58%	3,829.27	25.65%
	1-2年	459.67	2.73%	109.81	0.74%
	2年以上	131.65	0.78%	74.33	0.50%
	小计	5,737.21	34.10%	4,013.40	26.88%
库存商品	1年以内	2,434.95	14.47%	3,069.67	20.56%
	1-2年	296.59	1.76%	48.07	0.32%
	2年以上	254.29	1.51%	219.06	1.47%
	小计	2,985.82	17.75%	3,336.80	22.35%
发出商品	1年以内	5,062.82	30.09%	4,205.86	28.17%
	1-2年	84.20	0.50%	19.80	0.13%

	2年以上	144.76	0.86%	130.86	0.88%
	小计	5,291.78	31.45%	4,356.53	29.18%
半成品	1年以内	1,486.73	8.84%	1,537.53	10.30%
	1-2年	354.19	2.11%	5.10	0.03%
	2年以上	0.47	0.00%	5.57	0.04%
	小计	1,841.39	10.94%	1,548.20	10.37%
委托加工物资	1年以内	726.53	4.32%	1,401.88	9.39%
	1-2年	142.83	0.85%	0.00	0.00%
	2年以上	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	小计	869.36	5.17%	1,401.88	9.39%
在产品	1年以内	100.41	0.60%	272.11	1.82%
	1-2年	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	2年以上	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	小计	100.41	0.60%	272.11	1.82%
存货合计	1年以内	14,957.34	88.89%	14,316.31	95.90%
	1-2年	1,337.48	7.95%	182.78	1.22%
	2年以上	531.16	3.16%	429.82	2.88%
	合计	16,825.98	100.00%	14,928.91	100.00%

报告期各期末，公司存货的库龄以1年以内为主，其账面余额分别为14,316.31万元和14,957.34万元，占各期末存货账面余额的比例分别为95.90%和88.89%，存货库龄结构良好。

2、存货期后结转情况

截至2024年5月31日，公司报告期各期末存货余额结转情况如下表所示：

单位：万元

存货项目		2023年末	2022年末
原材料	期末账面余额	5,737.21	4,013.40
	期后结转金额	4,768.17	3,736.10
	期后结转比例	83.11%	93.09%
库存商品	期末账面余额	2,985.82	3,336.80
	期后结转金额	2,862.05	3,041.62
	期后结转比例	95.85%	91.15%
发出商品	期末账面余额	5,291.78	4,356.53
	期后结转金额	4,707.84	3,801.17
	期后结转比例	88.97%	87.25%
半成品	期末账面余额	1,841.39	1,548.20
	期后结转金额	1,727.75	1,422.41
	期后结转比例	93.83%	91.88%

存货项目		2023 年末	2022 年末
委托加工物资	期末账面余额	869.36	1,401.88
	期后结转金额	775.31	1,319.72
	期后结转比例	89.18%	94.14%
在产品	期末账面余额	100.41	272.11
	期后结转金额	100.41	272.11
	期后结转比例	100.00%	100.00%
存货合计	期末账面余额	16,825.98	14,928.91
	期后结转金额	14,941.52	13,593.13
	期后结转比例	88.80%	91.05%

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末存货结转比例分别为 91.05% 和 88.80%，结转情况总体良好，公司存货滞销风险较低。”

二、报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期内持续大幅增长的合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

(一) 报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司存货的分类及结构如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	5,737.21	34.10%	4,013.40	26.88%
库存商品	2,985.82	17.75%	3,336.80	22.35%
发出商品	5,291.78	31.45%	4,356.53	29.18%
半成品	1,841.39	10.94%	1,548.20	10.37%
委托加工物资	869.36	5.17%	1,401.88	9.39%
在产品	100.41	0.60%	272.11	1.82%
合计	16,825.98	100.00%	14,928.91	100.00%

报告期内，公司存货结构主要以原材料、库存商品和发出商品为主，符合行业特性及公司自身经营特点。

报告期内，因公司及同行业可比公司的存货分类披露口径存在差异，为便于

与同行业可比公司进行对比分析，公司将公司及同行业可比公司的存货划分为三类，分别为：（1）第一类存货（材料），包括原材料、周转材料和委托加工物资；（2）第二类存货（在产品），包括在产品 and 半成品；（3）第三类存货（产成品），包括库存商品和发出商品。

报告期各期末，公司与同行业可比公司各类存货对比情况如下表所示：

项目	2023 年末			2022 年末		
	第一类存货 (材料)	第二类存货 (在产品)	第三类存货 (产成品)	第一类存货 (材料)	第二类存货 (在产品)	第三类存货 (产成品)
标榜股份	40.37%	14.95%	44.68%	46.31%	12.89%	40.80%
溯联股份	37.55%	10.87%	51.58%	32.17%	9.93%	57.90%
天普股份	27.30%	17.43%	55.27%	29.15%	15.70%	55.15%
川环科技	38.08%	3.16%	58.76%	36.52%	2.64%	60.84%
鹏翎股份	25.29%	8.65%	66.06%	33.65%	9.75%	56.60%
平均值	33.72%	11.01%	55.27%	35.56%	10.18%	54.26%
扬州华光	39.27%	11.53%	49.20%	36.27%	12.19%	51.54%

由上表可知，报告期内公司存货分类结构占比与和同行业可比公司不存在显著差异，公司与同行业可比公司的存货主要由材料和产成品构成，公司各类存货占比处于同行业可比公司区间范围之内，与同行业平均值接近，具有合理性。

（二）各类存货变化的具体原因，报告期内持续大幅增长的合理性，是否有在手订单相匹配

1、各类存货变化的具体原因

报告期内，公司各类存货变化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		变动金额
	账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	5,737.21	34.10%	4,013.40	26.88%	1,723.81
库存商品	2,985.82	17.75%	3,336.80	22.35%	-350.98
发出商品	5,291.78	31.45%	4,356.53	29.18%	935.25
半成品	1,841.39	10.94%	1,548.20	10.37%	293.19
委托加工物资	869.36	5.17%	1,401.88	9.39%	-532.52
在产品	100.41	0.60%	272.11	1.82%	-171.70

合计	16,825.98	100.00%	14,928.91	100.00%	1,897.07
----	-----------	---------	-----------	---------	----------

报告期内，公司各类存货的变化主要受客户需求、生产计划、采购备货等因素影响。报告期内，公司各类存货变动的具体原因如下：

(1) 原材料

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 4,013.40 万元和 5,737.21 万元，占比分别为 26.88%和 34.10%。公司原材料占比有所上升主要系公司 2023 年年末对部分月度需求数量较高的项目，如 V216、DC1E 等进行备货，综合考虑假期原因，对相关产品中采购周期偏长的胶管和接头等原材料进行了月度备货。

(2) 在产品 and 半成品

报告期各期末，公司在产品和半成品账面余额合计分别为 1,820.31 万元和 1,941.80 万元，占比分别为 12.19%和 11.53%，相对稳定。

(3) 库存商品

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 3,336.80 万元和 2,985.82 万元，占比分别为 22.35%和 17.75%，库存商品占比有所下降，主要系公司逐步推进精细化管理，降低库存，进一步释放流动性所致。

(4) 发出商品

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 4,356.53 万元和 5,291.78 万元，占比分别为 29.18%和 31.45%。2023 年公司发出商品占比上升，主要系公司大客户吉利汽车近年来销量上升，生产需求较大。

(5) 委托加工物资

报告期各期末，委托加工物资账面余额分别为 1,401.88 万元和 869.36 万元，占比分别为 9.39%和 5.17%，占比较小，系公司部分型号的金属加油管管材由碳钢切换为不锈钢，相应的委外金属管涂覆业务减少等原因所导致。

2、报告期内持续大幅增长的合理性，是否有在手订单相匹配

(1) 报告期内，公司存货大幅增长具有合理性

报告期各期末，公司存货余额分别为 14,928.91 万元和 16,825.98 万元，2023

年末较上年末增长 12.71%，主要原因系报告期内公司营业收入持续增长，两年分别为 45,592.73 万元和 48,121.42 万元，2023 年较上年增长 5.55%。同时，公司根据行业特性及自身经营特点，采用以销定产/采和安全库存相结合的运营模式，根据销售计划及客户滚动需求预测进行合理备货。

综上，报告期内，公司存货持续大幅增长具有合理性。

(2) 公司在手订单与报告期各期末存货账面余额具有匹配性

报告期各期末，公司在手订单金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
在手订单金额①	14,275.91	11,496.20
存货账面余额②	16,825.98	14,928.91
在手订单覆盖率③=①/②	84.84%	77.01%

报告期各期末，公司在手订单对存货的覆盖率分别为 77.01%、84.84%，具有匹配性。

(三) 结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

1、报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄情况良好

报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2023 年末		2022 年末	
		存货余额	占比	存货余额	占比
原材料	1 年以内	5,145.90	30.58%	3,829.27	25.65%
	1-2 年	459.67	2.73%	109.81	0.74%
	2 年以上	131.65	0.78%	74.33	0.50%
	小计	5,737.21	34.10%	4,013.40	26.88%
库存商品	1 年以内	2,434.95	14.47%	3,069.67	20.56%
	1-2 年	296.59	1.76%	48.07	0.32%
	2 年以上	254.29	1.51%	219.06	1.47%
	小计	2,985.82	17.75%	3,336.80	22.35%
发出商品	1 年以内	5,062.82	30.09%	4,205.86	28.17%
	1-2 年	84.20	0.50%	19.80	0.13%
	2 年以上	144.76	0.86%	130.86	0.88%
	小计	5,291.78	31.45%	4,356.53	29.18%
半成品	1 年以内	1,486.73	8.84%	1,537.53	10.30%
	1-2 年	354.19	2.11%	5.10	0.03%

	2年以上	0.47	0.00%	5.57	0.04%
	小计	1,841.39	10.94%	1,548.20	10.37%
委托加工物资	1年以内	726.53	4.32%	1,401.88	9.39%
	1-2年	142.83	0.85%	0.00	0.00%
	2年以上	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	小计	869.36	5.17%	1,401.88	9.39%
在产品	1年以内	100.41	0.60%	272.11	1.82%
	1-2年	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	2年以上	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	小计	100.41	0.60%	272.11	1.82%
存货合计	1年以内	14,957.34	88.89%	14,316.31	95.90%
	1-2年	1,337.48	7.95%	182.78	1.22%
	2年以上	531.16	3.16%	429.82	2.88%
	合计	16,825.98	100.00%	14,928.91	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在1年以内，占比分别为95.90%和88.89%，库龄情况良好。

2、公司期后存货结转及销售情况良好

截至2024年5月31日，公司存货结转情况如下：

单位：万元

存货项目		2023年末	2022年末
原材料	期末账面余额	5,737.21	4,013.40
	期后结转金额	4,768.17	3,736.10
	期后结转比例	83.11%	93.09%
库存商品	期末账面余额	2,985.82	3,336.80
	期后结转金额	2,862.05	3,041.62
	期后结转比例	95.85%	91.15%
发出商品	期末账面余额	5,291.78	4,356.53
	期后结转金额	4,707.84	3,801.17
	期后结转比例	88.97%	87.25%
半成品	期末账面余额	1,841.39	1,548.20
	期后结转金额	1,727.75	1,422.41
	期后结转比例	93.83%	91.88%
委托加工物资	期末账面余额	869.36	1,401.88
	期后结转金额	775.31	1,319.72
	期后结转比例	89.18%	94.14%
在产品	期末账面余额	100.41	272.11

	期后结转金额	100.41	272.11
	期后结转比例	100.00%	100.00%
存货合计	期末账面余额	16,825.98	14,928.91
	期后结转金额	14,941.52	13,593.13
	期后结转比例	88.80%	91.05%

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末存货结转比例分别为 91.05% 和 88.80%，期后结转情况总体良好，公司存货滞销风险较低。

3、存货跌价准备计提充分

(1) 报告期各期末各类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，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

(2) 报告期各期末各类存货跌价准备测试及计提情况

报告期各期末，公司各类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	5,737.21	314.98	5,422.23	5.49%
在产品	100.41	3.07	97.34	3.06%
库存商品	2,985.82	107.52	2,878.31	3.60%
发出商品	5,291.78	170.02	5,121.76	3.21%
半成品	1,841.39	68.38	1,773.02	3.71%
委托加工物资	869.36	30.63	838.73	3.52%
合计	16,825.98	694.59	16,131.38	4.13%
项目	2022 年末			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例
原材料	4,013.40	131.88	3,881.51	3.29%

在产品	272.11	4.96	267.14	1.82%
库存商品	3,336.80	251.61	3,085.20	7.54%
发出商品	4,356.53	176.48	4,180.05	4.05%
半成品	1,548.20	138.28	1,409.92	8.93%
委托加工物资	1,401.88	39.25	1,362.63	2.80%
合计	14,928.91	742.47	14,186.45	4.97%

经存货跌价测试，报告期各期末公司存货跌价准备余额分别为 742.47 万元和 694.59 万元。公司计提跌价准备的存货主要为呆滞、库龄较长且有减值迹象等存货。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业对比情况如下：

项目	存货跌价计提比例	
	2023 年	2022 年
标榜股份	1.44%	2.24%
溯联股份	3.83%	3.08%
天普股份	9.23%	7.80%
川环科技	5.12%	3.70%
鹏翎股份	7.49%	5.38%
平均值	5.42%	4.44%
扬州华光	4.13%	4.97%

注：同行业可比公司数据来自公开披露的年度报告

报告期各期末，公司存货准备计提比例处于同行业可比公司范围内，与平均值较为接近，计提充分。

三、公司存货（尤其是寄售商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

（一）公司存货（尤其是寄售商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效

报告期内，公司存货主要包括原材料库存商品和发出商品，公司已经制定了《存货管理制度》《财务管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》等内部控制制度，对各类存货的管理贯穿于全业务链条，具体情况如下：

1、原材料

公司设立采购委员会（以下简称“JPC 小组”）统一管理原材料采购工作。JPC 小组由总经理、总经理秘书、财务部代表、采购部代表、技术中心代表、质量部代表和项目管理部代表共同组成，负责制定公司采购制度，并通过日常 JPC 会议的形式对具体采购活动进行审议。

公司采购部具体执行原材料采购工作。采购部根据销售计划和产品 BOM 核算物料需求，结合公司库存编制月度采购计划，并及时向合格供应商进行询价、比价和核价，形成采购方案向 JPC 小组进行汇报，JPC 会议通过后，公司与供应商签订采购合同或订单，采购部负责全程跟踪原材料的交付情况。

原材料到货后，公司采购部及时通知仓储部和质量中心执行入库和检验手续。仓库收货人员按照《收货管理规定》的要求确认包装、标签、到货单据并核实实际到货品种、规格型号与单据的符合性。质量检验员对原材料质量进行检验。上述检验合格后，仓库保管员分拣货物，办理入库手续，并在 ERP 系统中生产采购入库单。

公司生产和研发部门分别根据生产和研发计划，在 ERP 系统中填制“领料申请单”，仓库保管员根据审批后的领料申请单进行发料，同时仓库账务员在 ERP 系统中生成“材料出库单”，由仓储部门、生产或研发部门及财务部门分别留存。

2、库存商品

产成品入库前应经过质量检验。质量中心对产成品检验合格后，生产部门按照实际合格数量填制“产成品入库单”，并经生产和仓储部门人员签字确认后办理产成品入库。

产成品的出库，先由公司销售部门每日更新次日发货明细，仓储部按照该明细预先备货。在产成品备货完成后，仓库配货员再次核对单据的品种和数量，确认无误后签字，将单据、货物和物流部门进行交接。同时仓库账务员在 ERP 系统中生成“销售出库单”或“其他出库单”，由仓储部门、物流及财务部门分别留存。

产成品的调拨出库，由相关需求部门发出调拨指令，仓储部按调拨清单执行。内部仓库之间的调拨，由双方提前沟通后，发起调拨申请。仓储部门按照“调拨申请单”生成的“其他出库单”的要求备货。

3、发出商品

寄售模式下，公司针对发出商品的管控措施具体如下：

流程节点	管控措施
调拨出库	根据客户需求计划，在客户供应链系统中创建送货单，仓库根据送货单上的型号、数量、地址等信息，办理货物出库运送，同时在公司 ERP 系统中办理相关产品的仓库调拨处理，从成品库调拨至寄售仓库。
货物签收	销售人员为相关产品送至寄售仓库的管理责任人，在货物发出后，及时跟踪产品运输动态，以确保产品安全到达，并及时取得货物签收回执。
定期对账	定期对公司物流数据、寄售仓库提供的进销存数据等进行核对，确保相关数据的准确性。
收入确认	销售人员对结算数据核对无误后申请开具发票，财务人员对销售人员提供的结算单和开票申请单进行复核，复核无误后确认收入并结转成本。
期末盘点	针对期末存放于寄售仓库中的存货，公司会安排仓储人员、生产人员和财务人员等客户组成盘点工作小组开展全面盘点。针对客户已从三方库领用至其线边库尚未与公司进行结算的存货，业内大部分整车厂商不接受其相关配套供应商对其进行实地盘点，公司主要通过定期查看客户的供应商管理系统、定期与寄售仓库对账等方式核对该部分存货情况。

(二) 寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

1、寄售存货的会计核算

寄售模式下，公司需提前将产品运送至临近客户的寄售仓库，客户根据其生产需求自仓库领用产品，并定期根据实际耗用情况向公司出具结算单。在客户生产领用前，寄售仓库的产成品仍作为库存商品核算，客户领用至其线边库后，转为发出商品核算，具体会计分录为：

借：发出商品

贷：库存商品

公司在取得客户出具结算单并核对无误后，确认主营业务收入，并将发出商品结转至主营业务成本，具体会计分录为：

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交增值税-销项税额

借：主营业务成本

贷：发出商品

2、第三方仓库的管理及存货盘点

寄售模式下，公司销售部门根据客户需求在供应链系统中创建送货单，仓库根据送货单上的型号、数量、地址等信息，办理货物出库运送，同时在公司 ERP 系统中办理相关产品的仓库调拨处理，从成品库调拨至第三方仓库。

第三方仓库管理人员每日根据公司产品调拨和客户拉动情况，登记公司寄售产品的出入库流水，并每月向公司出具进销存报表，同时公司在 ERP 系统中办理销售出库。公司销售人员将每月存货进销存报表与公司物流部的发货数据、客户结算单数据进行核对，确保相关数据的准确性。

报告期各期末，针对仍存放于第三方仓库中的库存商品，公司会安排仓储人员、生产人员和财务人员等组成盘点工作小组开展全面盘点。

针对客户已从第三方仓库领用至其线边库尚未与公司进行结算的发出商品，业内大部分整车厂商不接受其相关配套供应商对其进行实地盘点，公司主要通过定期查看客户的供应商管理系统、定期与第三方仓库对账等方式核对该部分存货情况。

四、请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见

（一）核查程序

1、获取同行业可比公司公开披露资料，对比分析公司在存货规模、存货分类、存货结构等方面是否与同行业可比公司存在差异；

2、获取公司存货明细表，核查公司各类存货的库龄结构情况；分析存货报告期内变动的的原因；了解公司主要销售合同签订和执行情况，评价公司存货余额与公司订单业务规模的匹配情况；核查公司存货期后结转是否存在异常情况；

3、了解公司存货跌价准备计提政策，并与同行业可比公司进行比较，评价存货跌价准备计提的充分性；

4、取得公司存货盘点表，对公司存货执行监盘程序，实地观察存货状态，检查是否存在长库龄滞销或损坏的存货；对无法进行盘点和监盘的存货，执行替代程序进行核查；

报告期各期末，中介机构对存货的监盘情况如下表所示：

单位：万元

2023年12月31日				
项目	账面余额①	监盘金额②	监盘比例（②/①）	备注
原材料	5,737.21	4,968.46	86.60%	-
库存商品	2,985.82	2,468.79	82.68%	-
发出商品	5,291.78	0.00	0.00%	未纳入监盘范围，已执行替代程序
半成品	1,841.39	1,006.80	54.68%	-
委托加工物资	869.36	720.37	82.86%	-
在产品	100.41	76.83	76.51%	-
合计	16,825.98	9,241.25	54.92%	-
2022年12月31日				
项目	账面余额①	监盘金额②	监盘比例（②/①）	备注
原材料	4,013.40	3,376.08	84.12%	-
库存商品	3,336.80	2,419.22	72.50%	-
发出商品	4,356.53	0.00	0.00%	未纳入监盘范围，已执行替代程序
半成品	1,548.20	1,206.90	77.96%	-
委托加工物资	1,401.88	1,098.87	78.39%	-
在产品	272.11	133.72	49.14%	-
合计	14,928.92	8,234.79	55.16%	-

公司期末发出商品为已出库但客户尚未结算的存货，主要存放地点为客户线边库，无法实施盘点和监盘程序，中介机构执行了以下替代程序：

- 1) 对发出商品执行替代测试，获取客户期后结算单、签收单、期后收款回单等证据；
- 2) 获取公司客户的销售合同、出库单等，核实其发出时间、发货出库数据，并通过登陆公司主要客户的供应商管理系统，验证寄售模式下结算数据的真实性；
- 3) 获取并核查相应客户的销售明细表；
- 4) 访谈主要客户，了解业务的真实性和合理性。

公司2023年末发出商品账面余额及期后销售结转情况如下：

项目	2023年末
----	--------

发出商品期末余额（万元）	5,291.78
截至 2024 年 5 月 31 日结转营业成本的金额（万元）	4,707.84
核查比例	88.97%

经核查，公司发出商品的期后销售结转比例较高，整体情况良好。

综上所述，主办券商对发出商品已执行相应替代性程序，余额真实、完整。

5、查阅公司与存货管理相关内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性、测试执行的有效性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、报告期内，公司存货分类及结构与同行业可比公司之间不存在明显差异。
- 2、报告期内，公司存货结构变动具有合理性，与在手订单具有匹配性。
- 3、报告期内各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄情况良好，期后结转及销售情况良好，公司存货不存在滞销风险，公司存货跌价准备计提充分。
- 4、公司已制定与存货管理相关管理制度并有效执行，相关内控健全有效，寄售存货的会计核算符合《企业会计准则》的相关要求。
- 5、报告期各期末，公司存货金额真实、准确。

7、关于固定资产及在建工程。

2022 年末、2023 年末，公司固定资产余额分别为 6,242.76 万元、5,713.93 万元，在建工程余额分别为 564.19 万元、3,456.07 万元，固定资产占总资产比重较高。

请公司说明：（1）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产变动的原因及合理性；公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，请说明原因及合理性，公司固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定；（2）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；（3）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（4）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（5）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产变动的原因及合理性；公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，请说明原因及合理性，公司固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

（一）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产变动的原因及合理性

成型/定型环节是限制公司产能的关键工序，公司根据成型/定型环节使用的机器设备数量结合主要产品生产节拍计算理论产能。报告期内，公司产能利用率与固定资产原值的匹配情况如下表所示：

项目	2023.12.31/2023 年度	2022.12.31/2022 年度
固定资产原值（万元）	12,502.91	12,050.55
产能（万套）	1,908.36	1,426.50
产量（万套）	1,476.90	1,275.49
产能利用率	77.39%	89.41%

报告期内，公司固定资产规模与产能规模变动方向保持一致，均呈现出增长态势。2023 年度，公司产能利用率有所降低，主要原因系为满足生产经营需要，公司于 2022 年下半年及 2023 年年初集中采购了多台蒸汽定型设备，使得 2023 年度公司产能有所提升，但 2023 年度公司产量增加幅度不及产能增长幅度所致。

（二）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，请说明原因及合理性，公司固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，公司各类固定资产账面价值金额、占比情况如下表所示：

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面价值（万元）	占比	账面价值（万元）	占比
房屋建筑物	980.88	17.17%	1,043.21	16.71%
机器设备	4,430.56	77.54%	4,917.53	78.77%
运输设备	125.21	2.19%	106.98	1.71%
办公及电子设备	177.28	3.10%	175.05	2.80%
合计	5,713.93	100.00%	6,242.76	100.00%

如上表所示，报告期内公司固定资产主要由房屋建筑物、机器设备、运输设备和办公及电子设备构成，其中机器设备和房屋建筑物是主要组成部分，二者合计账面价值占比各期均在 95% 左右，公司各期末固定资产类别及结构保持稳定。

公司固定资产折旧采用年限平均法并按其入账价值减去预计净残值后在预计使用寿命内计提。

公司与同行业上市公司各类固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等具体情况对比如下：

公司名称	类别	折旧方法	折旧年限	残值率
标榜股份	房屋及建筑物	年限平均法	20 年	5%

公司名称	类别	折旧方法	折旧年限	残值率
	机器设备	年限平均法	5~10年	5%
	运输工具	年限平均法	4年	5%
	电子设备及其他	年限平均法	3~5年	5%
溯联股份	房屋及建筑物	年限平均法	20年~30年	3%
	生产设备	年限平均法	3~10年	3%
	运输工具	年限平均法	5年	3%
	通用设备	年限平均法	3~5年	3%
天普股份	房屋及建筑物	年限平均法	20年	5%
	电子设备及其他	年限平均法	3~5年	5%
	机器设备	年限平均法	10年	5%
	运输设备	年限平均法	5年	5%
	固定资产装修	年限平均法	3~5年	0%
川环科技	房屋及建筑物	年限平均法	5~20年	3%~5%
	机器设备	年限平均法	2~10年	0%~5%
	运输设备	年限平均法	4~5年	3%
	办公设备及其他	年限平均法	0~10年	0%~3%
鹏翎股份	房屋及建筑物	年限平均法	20年	0%~5%
	机器设备	年限平均法	5~20年	0%~5%
	运输设备	年限平均法	4~10年	0%~5%
	其他设备	年限平均法	3~10年	0%~5%
扬州华光	房屋建筑物	年限平均法	20年	5%
	机器设备	年限平均法	3~10年	5%
	运输设备	年限平均法	3~5年	5%
	办公及电子设备	年限平均法	3~5年	5%

注：同行业上市公司情况源自其披露的2023年年度报告

由上表可知，公司各类固定资产的折旧方法、使用寿命和残值率与同行业上市公司基本保持一致，不存在显著差异。公司根据固定资产的性质和使用情况，合理确定各类固定资产的使用寿命和预计净残值，进而确定各类资产的折旧年限，并根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式选择年限平均法计提折旧，公司固定资产折旧政策符合《企业会计准则第4号-固定资产》《企业会计准则第4号-固定资产应用指南》的相关规定，具有合理性。

二、报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

公司每半年组织对固定资产进行盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》进行减值测试。将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	企业会计准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产销售价格未发生大幅下降的情况；公司固定资产均处于正常使用状态。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	下游汽车行业轻量化、环保化的发展趋势带动公司产品需求增长，市场环节未发生重大不利变化。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司对资产及时进行更新换代，不存在陈旧过时的情形，公司对资产进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的资产进行报废或处置，报告期内不存在损坏的资产。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	各期末固定资产不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置；在建工程均在正常推进中，不存在长期停工、闲置的情况，相关在建工程也不存在终止实施或计划处置情形。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，公司收入呈增长趋势，产能利用率维持在较高水平；不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上，公司报告期内固定资产不存在减值迹象，不存在需计提减值准备情况。公司固定资产减值测算的过程和计算方法、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。

三、固定资产的盘点情况、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表所示：

项目	2023.12.31	2022.12.31
盘点时间	2023年12月31日、2024年1月1日	2022年12月31日、2023年1月1日
盘点地点	公司富佑路、意马路厂区。	
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公及电子设备。	
盘点比例	81.55%	81.58%
盘点结果	固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。	
账实相符情况	账实相符。	

综上所述，公司固定资产管理体系完整，报告期各期末，公司固定资产盘点账实相符、运行情况良好，不存在盘亏、盘盈及长期闲置的资产。

四、报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

公司在建工程转固时点为相关资产达到预定可使用状态之时，具体的转固依据如下：

对于机器设备安装项目，在机器设备安装调试完毕后，公司对设备进行试运行测试，试运行各项技术指标达标，由公司设备使用部门负责对设备办理验收，并在设备验收单上签字确认，公司按照设备验收单的日期办理设备转固。

对于建筑工程类项目，项目完工后，由公司组织设计单位、施工单位、监理单位等对建筑工程进行验收，建筑工程实体各分部工程及质量评定合格，符合工程相关规范、标准要求等，满足验收条件的，验收组联合签署工程竣工验收报告，公司根据竣工验收报告办理工程转固。

在建工程在达到预定可使用状态时，会计处理上将在建工程余额转入固定资产科目核算，并自次月起开始计提折旧。

公司上述在建工程转固方法，符合《企业会计准则第4号-固定资产》的规定。报告期内，公司不存在提前或推迟转固的情形。

五、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

报告期内，公司在建工程采购的具体内容如下表所示：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
厂房建设工程	1,554.13	40.77%	265.24	12.88%
土地购置支出	714.86	18.75%	1,608.74	78.13%
设备购置及改造支出	1,536.60	40.31%	85.03	4.13%
其他	6.69	0.18%	99.93	4.85%
合计	3,812.27	100.00%	2,058.94	100.00%

2022 年度及 2023 年度，公司在建工程科目借方发生额分别为 2,058.94 万元和 3,812.27 万元，主要为：1、厂房建设工程支出；2、土地购置支出；3、设备购置及改造支出。报告期内，公司“汽车流体管路生产基地及研发中心建设项目”启动建设，相应发生了土地购置支出以及厂房建设工程支出。2023 年度，公司设备购置及改造支出大幅增加，主要原因系公司热管理集成模块产品前期已取得吉利汽车和上汽集团的项目定点，公司根据客户项目进度安排购置了相应的生产和实验设备。

报告期内，公司在建工程中设备采购金额在 10 万元以上的供应商基本情况如下表所示：

序号	供应商名称	报告期合计采购金额（万元）	设备名称	设备制造商	是否为通过第三方采购	是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排
1	中科摩通（常州）智能制造股份有限公司	1,433.63	热管理集成模块组装测试产线、电子水阀组装测试产线、执行器组装测试产线。	中科摩通（常州）智能制造股份有限公司	否	否
2	扬州博宏自动化设备有限公司	79.73	蒸汽定型设备、检测设备、装配设备。	扬州博宏自动化设备有限公司	否	否
3	青岛鲁芯仪器有限公司（简称	76.99	热管理集成模块试验设备。	KEYSIGHT TECHNOLOGIES, INC.（简称	是	否

序号	供应商名称	报告期合计采购金额(万元)	设备名称	设备制造商	是否为通过第三方采购	是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排
	称“青岛鲁芯”)			“KEYSIGHT”)		
4	扬州远卓环保设备有限公司	16.57	污水处理设备、危废处理设备。	扬州远卓环保设备有限公司	否	否

报告期内，公司在建工程涉及的主要设备购置交易中，除向青岛鲁芯采购的热管理集成模块试验设备实际设备制造商为 KEYSIGHT 外，其余均为直接采购。经查阅公开资料，KEYSIGHT 为纽交所上市公司，是一家致力于面向通讯和电子产业提供电子测量解决方案的公司，能够为客户提供电子测量仪器，系统以及相关软件，软件设计工具和用于设计，开发，生产，安装，部署，以及操作电子设备的相关服务。经查询青岛鲁芯官网，其作为 KEYSIGHT 在中国境内的代理公司，代理销售 KEYSIGHT 包括示波器、万用表、函数/任意波形发生器、数据采集仪、频率计数器在内的多款产品。通过向青岛鲁芯采购 KEYSIGHT 相关设备，公司能够获得包括设备安装、调试、培训以及设备的维护保养等一系列服务，确保设备能够正常运行，且能够有效提高采购效率，优化采购流程，公司与其合作具备合理性。

公司对于机器设备的采购主要采取询价、比价、协商定价等方式。在满足生产、技术和质量要求的基础上，公司在不同的供应商之间询价，采购部门通过对比多家供应商的条件，结合彼时公开市场行情、品牌背景及口碑等客观条件，综合考虑各家价格、售后服务、供货质量和及时性等多项因素，与拟中选供应商进行协商谈判，在履行公司内部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格。因此，公司设备采购价格公允。

报告期内，公司严格执行采购规范流程，公司及其实际控制人与上述供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

六、主办券商核查程序及核查结论

(一) 核查程序

1、取得公司固定资产明细账、产能利用率计算表，查阅并分析报告期内公司固定资产和产能利用率变动的原因；

2、访谈公司财务负责人，取得公司固定资产折旧明细表，了解公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法并复核折旧计提是否准确；查阅同行业上市公司披露的定期报告，核查公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司相比是否存在显著差异；

3、对固定资产实施监盘程序，实地查看固定资产，检查固定资产数量是否与账面一致，并观察固定资产的使用状态，确认是否存在闲置或毁损的情况，在监盘过程中向生产人员了解机器设备运行情况，结合固定资产使用情况及状态分析是否存在减值迹象，分析公司对减值迹象判断的依据是否合理；

4、访谈公司财务负责人，了解在建工程达到预定使用状态的判断依据以及账务处理情况，判断公司在建工程竣工验收转固定资产的时点是否合理；

5、获取公司报告期内在建工程清单，了解在建工程的详细情况。访谈公司装备部采购经理，了解公司是否存在通过第三方间接采购设备的情况及相关原因、相关设备定价依据及公允性；访谈公司实际控制人、查阅报告期内公司及实际控制人的银行流水，核查公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司固定资产规模与产能规模保持一致，均呈现出增长态势。2023 年度，公司产能利用率有所降低，主要原因系为满足生产经营需要，公司于 2022 年下半年及 2023 年初集中采购了多台蒸汽定型设备，使得 2023 年公司产能有所提升，但 2023 年度公司产量增加幅度不及产能增长幅度所致。

2、公司各类固定资产的折旧方法、使用寿命和残值率与同行业上市公司基本保持一致，不存在显著差异。公司固定资产折旧政策符合《企业会计准则第 4 号-固定资产》《企业会计准则第 4 号-固定资产应用指南》的相关规定。

3、公司报告期内固定资产不存在减值迹象，不存在需计提减值准备情况。公司固定资产减值测算的过程和计算方法、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。

4、报告期各期末，公司固定资产盘点账实相符、运行情况良好，不存在盘亏、盘盈及长期闲置的资产。

5、报告期内在建工程在达到可使用状态时转入固定资产，转固时点及时、依据充分，相关会计处理恰当，符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

6、报告期内，公司在建工程采购的主要内容包括：（1）厂房建设工程支出；（2）设计、检测及咨询支出；（3）土地购置支出；（4）设备购置及改造支出。

7、报告期内，公司在建工程涉及的主要设备购置交易中，除向青岛鲁芯采购的热管理集成模块试验设备实际设备制造商为 KEYSIGHT TECHNOLOGIES, INC.(以下简称“KEYSIGHT”)外，其余均为直接采购。青岛鲁芯作为 KEYSIGHT 在中国境内的代理公司，通过向其采购 KEYSIGHT 相关设备，公司能够获得包括设备安装、调试、培训以及设备的维护保养等一系列服务，确保设备能够正常运行，且能够有效提高采购效率，优化采购流程，公司与其合作具备合理性。公司对于机器设备的采购主要采取询价、比价、协商定价等方式，设备采购价格公允。公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

七、说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

针对固定资产和在建工程，主办券商履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取公司报告期各期的固定资产清单，分析各类别固定资产账面价值金额、占比及变动情况；

2、获取公司报告期内的产能测算表，复核报告期内新增设备对产能的影响情况；

3、了解并复核公司固定资产减值测算的过程和计算方法；

4、获取公司报告期内的在建工程清单，了解主要在建工程的详细情况；

5、获取公司报告期内主要在建工程转固的相关依据文件，核查账面在建工程转固时点与相关依据文件时点的一致性，复核是否存在延迟转固及长期停工的

情形；

6、报告期内，中介机构对公司固定资产的监盘情况如下：

项目	监盘情况	
	2023.12.31	2022.12.31
盘点时间	2023.12.31、2024.1.1	2022.12.31、2023.1.1
盘点地点	公司富佑路、意马路厂区。	
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公及电子设备。	
监盘程序	1) 监盘前取得公司的盘点计划、固定资产盘点表，与固定资产台账核对是否相符。确定固定资产放置地点、固定资产监盘范围、监盘比例；2) 根据既定的监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点明细表的固定资产名称、数量、规格等信息对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。监盘时实施从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性。在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作；3) 完成监盘总结，对监盘结果汇总记录进行复核	
监盘比例	81.55%	81.58%
盘点结果	固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。	
账实相符情况	账实相符。	

7、报告期内，中介机构对在建工程的监盘情况如下：

项目	监盘情况	
	2023.12.31	2022.12.31
盘点时间	2023.12.31、2024.1.1	2022.12.31、2023.1.1
盘点地点	公司富佑路、意马路厂区。	
监盘程序	现场检查在建工程的状态和实物数量。	
监盘比例	96.66%	85.47%
盘点结果	在建工程项目真实存在，账面记录与在建工程实际进度相匹配，不存在闲置、虚构在建工程的情况。	
账实相符情况	账实相符。	

经核查，主办券商认为：固定资产和在建工程的核查程序充分，监盘比例较高，资产状况良好，不存在异常情况，公司固定资产及在建工程真实。

8、关于其他事项。

(1) 关于重大诉讼。

根据申请文件，公司存在买卖合同纠纷，涉案金额 286.69 万元。请公司：

①根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况，逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施；②结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等，说明公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，公司采取的规范措施及诉讼风险防范措施。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师对报告期内全部诉讼会计处理是否合规、预计负债计提是否充分进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况，逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施

(一) 根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况

由于天津大创科技有限公司（以下简称“天津大创”）向公司提供的诊断接头存在质量问题，导致公司被上汽通用五菱质量索赔。公司因此暂扣应付天津大创款项 286.69 万元。2022 年 5 月 13 日，天津大创科技有限公司因合同履行纠纷向扬州市广陵区人民法院提起诉讼，要求公司向其支付货款 286.69 万元及逾期付款利息。

公司已在《公开转让说明书》“第五节 公司财务”之“十、重要事项”之

“（二）提请投资者关注的或有事项”之“1、诉讼、仲裁情况”就报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的具体情况进行了补充披露。具体如下：

“上述案件的具体情况如下：

原告	被告	案由	进展	金额
天津大创科技有限公司	扬州华光	因买卖合同履行纠纷，2022年5月13日，天津大创向扬州广陵区人民法院提起诉讼，要求公司向其支付货款286.69万元及逾期付款利息；根据一审法院判决，判令公司向天津大创科技有限公司支付货款1,168,710.78元。	公司不服一审判决并于2023年11月7日向江苏省扬州市中级人民法院提起上诉。截至本公开转让说明书签署日，本案仍在二审审理中。	一审判决公司支付天津大创1,168,710.78元

”。

（二）逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施

1、逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提

公司与天津大创之间的合同纠纷，为货款纠纷，不涉及预计负债事项。目前上述案件正在二审审理中，公司尚未做会计处理，仍在应付账款进行核算。上述案件审理完毕后，若判决结果为：

（1）公司与天津大创分担责任，主要会计处理如下：

借：应付账款

贷：银行存款

营业外收入

（2）公司无需向天津大创支付货款，主要会计处理如下：

借：应付账款

贷：营业外收入

（3）公司需全额支付天津大创货款，主要会计处理如下：

借：应付账款

贷：银行存款

2、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作

公司向天津大创采购的涉诉产品为诊断接头，主要用于公司向上汽通用五菱提供的曲轴箱通风管产品中。出现质量问题后，公司已终止与天津大创之间的合作，并更换诊断接头供应商，目前该款产品仍正常向上汽通用五菱供货。

3、对公司的影响及公司采取的应对措施

（1）对公司的影响

公司与天津大创之间诉争金额占公司 2023 年的营业收入比例为 0.60%，占 2023 年的净资产比例为 0.91%，占比较小。公司现已终止与天津大创之间的合作，并已更换诊断接头供应商，目前公司向上汽通用五菱销售的曲轴箱通风管仍正常供货。上述案件不会对公司生产经营、财务状况产生重大不利影响。

（2）公司采取的应对措施

1) 终止与天津大创的后续合作

出现产品质量后，公司现已终止与天津大创的后续合作，并重新选择替代供应商，保质量、稳生产。

2) 积极与客户沟通协商解决质量问题

出现产品质量问题后，公司立即组织项目部、质量部、销售部严格按照《销售管理制度》、《客户反馈质量问题处理控制程序》等相关条例，积极配合上汽通用五菱进行问题的排查和改进，妥善处理相关问题，公司目前正常向上汽通用五菱供货。

3) 持续加强供应商管理

公司在供应商选择上制定了《供应商选择条例》等内控制度，持续强化供应商管理，优化供应商选择机制，由采购部会同技术中心、质量中心等部门，从供应商的质量管理体系、业务规模、设计开发能力、生产能力、品质保障能力、售后服务、财务稳定性等多个维度对潜在供应商进行综合考评，考评通过后方可列入合格供应商名录。

4) 进一步强化产品质量管控

公司编制了以《质量手册》为纲领，各业务流程对应的控制程序文件和日常操作对应的作业指导书等制度为支撑的多层次质量管理体系。

公司在采购物资运至公司后，仓储部和质量中心分别负责货物的接收和质量控制检验，检验合格后由仓储部办理入库。由质量中心对产品生产全过程进行品质管控，产成品经检验合格后办理入库，产品出库前再进行出货检验，检验合格允许出库。

综上所述，公司已补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况；公司与天津大创之间的合同纠纷，为货款纠纷，不涉及预计负债事项；公司现已终止与天津大创之间的合作，并已更换诊断接头供应商，目前公司向上汽通用五菱销售的曲轴箱通风管仍正常供货，不会对公司生产经营、财务状况产生重大不利影响。

二、结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等，说明公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，公司采取的规范措施及诉讼风险防范措施

（一）报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等

公司报告期内及期后已决的其他诉讼均为劳动争议纠纷，相关案件均已了结，具体情况如下：

原告	被告/第三人	案由	主要判决结果	案件进展	公司是否反诉	会计处理
包德祥	被告：扬州华光、扬州华鸿企业管理有限公司（以下简称“扬州华鸿”）	劳动争议纠纷	原告撤诉	已完结	否	/
扬州华鸿	被告：包德祥； 第三人：扬州华光	劳动争议纠纷	根据一审《民事判决书》（（2022）苏1002民再3号），与扬州华光相关的判决内容如下： 一、扬州华光向包德祥支付违法解除劳动合同关系的赔偿金13,413.75元； 二、扬州华光向包德祥支付劳务派遣期间的加班工资5,795.90元，扬州华鸿对此承担连带责任。	包德祥上诉后撤诉。案件已完结	否	包德祥为公司生产工人，上述费用公司计入生产成本（制造费用）
包德祥	被告：扬州华光、扬州华鸿企业管理有限公司	劳动争议纠纷	根据《民事判决书》（（2022）苏1002民初3905号），与扬州华光相关的判决内容如下： 1、扬州华鸿和扬州华光向包德祥共同支付劳务派遣期间的劳保费用扣款40元； 2、扬州华鸿向包德祥支付请假扣款1,033元，扬州华光承担连带支付责任； 3、扬州华光向包德祥支付劳保费用扣款40元。	包德祥上诉，二审维持原判。案件已完结。	否	包德祥为公司生产工人，上述费用公司计入生产成本（制造费用）
扬州华光	被告：邱玲玲	劳动争议纠纷	根据一审《民事判决书》（2023）苏1002民初139号，主要判决内容如下： 判令扬州华光向被告支付经济赔偿金58613.94元、工资差额1242.57元。	扬州华光上诉，二审维持原判。案件已完结	否	邱玲玲为公司检验员，上述费用公司计入管理费用

（二）公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，公司采取的规范措施及诉讼风险防范措施

报告期内，公司已完结的诉讼纠纷均为劳动争议。为防范该类诉讼风险，公司进一步完善《员工手册》，强抓落实《人力资源管理制度》，并制定了《人力资源控制程序》，对员工管理等内容进行明确规定。同时，加强人员管理和培训，及时向员工宣传和解释各项公司管理制度，确保员工对规定有深入的了解和认同，强化相关岗位人员的风险防范意识，重视合同履行各个阶段的风险，尽量做到事先防范争议和纠纷的发生。

为加强公司内部控制、防范诉讼风险防范措施，公司基于其实际情况制定、健全和规范了内控及合规管理体系，并制定了包括组织架构、发展战略、人力资源、企业文化、采购管理、资产管理、销售业务、研究与开发、合同管理、内部信息传递、信息系统、内部监督等涉及公司治理与全业务链条的数十项内部控制与合规管理制度。报告期内，上述制度执行情况良好。

综上所述，公司已建立了较为完善的内控及合规管理体系，采取了较为有效的规范措施及诉讼风险防范措施。

三、主办券商核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、通过中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、企查查等公开渠道查询，检索并查询公司与供应商天津大创、前公司员工包德祥、邱玲玲之间发生的案件。

2、与公司诉讼代理律师进行访谈了解，取得并查阅了公司提供的报告期内涉诉案件所涉起诉状、上诉状、判决书、民事裁定书、撤诉裁定、和解协议、调解书、劳动仲裁申请书、劳动仲裁裁决书、仲裁及诉讼过程中相关当事人提交的证据等，查阅了公司报告期内因诉讼或仲裁项目支付款项的银行凭证。

3、查阅了由扬州市广陵区市场监督管理局出具的合法合规证明。

4、获得并查阅了公司关于供应商和员工综合管理的内部控制制度。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况。

2、公司与天津大创之间的合同纠纷，为货款纠纷，不涉及预计负债事项；公司现已终止与天津大创之间的合作，并已更换诊断接头供应商，目前公司向上汽通用五菱销售的曲轴箱通风管仍正常供货，不会对公司生产经营、财务状况产生重大不利影响。

3、报告期内全部诉讼会计处理合规。

4、公司已建立了较为完善的内控及合规管理体系，采取了较为有效的规范措施及诉讼风险防范措施。

（2）关于共同投资。

根据申请文件，公司持有子公司扬州华光电力新能源有限公司 55%的股权，持有子公司麦肯科技（陕西）有限公司 51%的股权。请公司：子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，以及所采取的防范利益输送相关措施。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

公司控股子公司华光电力、麦肯科技的其他股东分别为米安卓（江苏）企业管理有限公司、麦格斯（西安）科技有限公司，上述股东的投资背景如下：

控股子公司名称	其他股东名称	其他股东持股情况（%）	其他股东投资背景
华光电力	米安卓（江苏）企业管理有限公司	45	公司基于新能源热管理管路的技术优势，拟横向拓展储能市场。米安卓（江苏）企业管理有限公司在储能领域具有

			丰富的市场拓展经验。经协商，双方共同出资设立华光电力。
麦肯科技	麦格斯（西安）科技有限公司	49	公司基于汽车流体管路的产品优势，为加强西北地区的市场拓展，拟在陕西成立子公司，麦格斯（西安）科技有限公司具有区域销售优势，双方均认可彼此的行业资源和发展目标，所以决定共同投资成立麦肯科技。

华光电力、麦肯科技其他股东与公司董事、监事、高级管理人员、员工之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

二、公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

根据公司对外投资发生时适用的《公司法》第十六条第一款规定：“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对外投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。”

根据《公司章程》一百零九条规定：“董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会审批。”

根据公司《对外投资管理制度》第九条第一款规定：“公司发生的对外投资事项达到下列标准之一的，应提交董事会审议：（一）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的10%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以高者作为计算依据；……”第十一条规定：“对于公司发生的对外投资事宜，未达到提交董事会审批权限的，由总经理召开办公会议并在审批权限内负责审批。”

根据《公司法》、公司当时有效的公司章程及《对外投资管理制度》，公司与其他股东共同出资设立华光电力、麦肯科技属于公司总经理办公会决策权限范围内的事项，无需另行提交董事会、股东大会审议，符合《公司法》、公司当时有效的公司章程及《对外投资管理制度》等的相关规定。

综上，公司与相关主体共同对外投资已经履行必要的审议程序，符合《公司

法》《公司章程》等规定。

三、相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，以及所采取的防范利益输送相关措施

华光电力系由公司与米安卓（江苏）企业管理有限公司共同投资设立，麦肯科技系由公司与麦格斯（西安）科技有限公司共同投资设立，华光电力、麦肯科技设立时均尚未开展业务，投资入股的价格均为 1 元/注册资本，定价具有公允性，不存在利益输送的情形。

根据公司提供的内部治理制度、相关主体出具的承诺函，为防范利益输送，公司主要采取了如下措施：

（1）公司已在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》等内部治理制度中规定了关联方和关联关系、关联交易及其回避程序、关联交易的信息披露等内容，明确了有关关联交易的公允决策程序；

（2）公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人、董监高已出具《关于减少及规范关联交易的承诺函》《不占用公司资产的承诺》，对于避免同业竞争、减少及规范关联交易、避免资产占用等事项作出了承诺。

综上，公司已采取了防范利益输送的有效措施。

四、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅了公司及子公司的工商登记资料。
- 2、查阅了公司股东名册、《公司章程》、《对外投资管理制度》、《关联交易决策制度》等内部管理制度，逐条核对公司对外投资的审议程序是否合法合规。
- 3、查阅了公司报告期内各年度《审计报告》。
- 4、查阅了公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》，公司的控股股东、实际控制人及其一致行动人、董监高出具的《关于减少及规范关联交易的承诺函》《不占用公司资产的承诺》。

(二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司与其他股东共同设立华光电力、麦肯科技具有合理的商业逻辑，其他股东与公司董事、监事、高级管理人员、员工之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

2、公司与相关主体共同对外投资已经履行必要的审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定。

3、华光电力系由公司与米安卓（江苏）企业管理有限公司共同投资设立，麦肯陕西系由公司与麦格斯（西安）科技有限公司共同投资设立，华光电力、麦肯陕西设立时均尚未开展业务，投资入股的价格均为 1 元/注册资本，定价具有公允性，不存在利益输送的情形。公司已采取了防范利益输送的有效措施。

(3) 关于继受取得专利。

根据申请文件，公司有 5 项发明专利为继受取得。请公司：说明继受取得前述专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷，公司是否具备独立研发能力。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、说明继受取得前述专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等

根据公司提供的公司与江苏大学签署的《技术转让（专利权）合同》及国家知识产权局出具的手续合格通知书，公司受让 5 项发明专利的具体情况如下：

专利名称	专利号	转让方	专利申请日	转让协议签署日期	转让价格（万元）	过户日期
一种相变储能液冷板、电池包主动热管理系统及控制方法	ZL201811132449.8	江苏大学	2018.9.27	2022.5.13	5.00	2022.7.28
一种动力电池	ZL201910036227.4		2019.1.15			2022.7.29

包可交流道主动热管理控制方法及系统						
一种用于燃油蒸发系统泄漏监测的系统及方法	ZL201810262601.8		2018.3.28	2019.10.10	1.80	2019.10.30
一种双阀式无锁盖加油装置	ZL201610884690.0		2016.10.10		2.50	2019.11.8
一种车载汽油蒸气的回收装置及回收方法	ZL200810022704.3		2008.7.24	2018.9.10	2.10	2018.10.19

二、结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷，公司是否具备独立研发能力

根据《中华人民共和国专利法》第六条第一款规定：“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。职务发明创造申请专利的权利属于该单位，申请被批准后，该单位为专利权人。该单位可以依法处置其职务发明创造申请专利的权利和专利权，促进相关发明创造的实施和运用。”

根据《中华人民共和国专利法实施细则》第十三条第一款规定：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。”

经核查，前述 5 项专利的发明人在专利研发期间均系江苏大学员工，前述 5 项专利均属于职务发明，根据《中华人民共和国专利法》第六条的规定，江苏大学为上述专利转让前的合法专利权人，合法拥有转让的权利，相关转让不存在权属瑕疵。

根据双方签署的《技术转让（专利权）合同》、对江苏大学相关人员的访谈、公司出具的说明，上述专利转让价格系双方协商确定，具有公允性，转让不存在纠纷或潜在纠纷。

三、公司是否具备独立研发能力

（一）公司具有充足的技术储备

报告期内，公司持续稳步推进产品研发，改进生产工艺，提升产品质量，做好未来市场技术储备，保持行业技术领先优势。截至目前，公司通过自主研发已获得发明专利 9 项、实用新型专利 52 项、外观设计专利 1 项，正在申请的发明专利 7 项，并在此基础上形成 11 项核心技术，相关专利及核心技术均应用于公司主营业务，为汽车流体管理业务的持续发展和扩张提供了全方位的技术支撑。

（二）公司拥有一支稳定且专业能力过硬的研发团队

公司拥有一支高素质、行业经验丰富的研发队伍。截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有研发人员 97 人，主要人员具有整车厂车身、底盘、动力、电子系统等开发背景，具备材料成型，模具设计与制造，质量品控，试验设计，项目开发等综合素质，其中具有五年以上研发与生产工作经验的研发人员 28 名，多名研发人员主导或参与了公司的核心技术及对应专利的开发、研究、验证等过程，对行业的技术路线、开发流程、业务流程等有深入、全面的理解和把握。

（三）公司拥有独立开展技术研发的能力

公司拥有经中国合格评定国家认可委员会（CNAS）和上汽通用、吉利汽车、江淮汽车、上汽通用五菱等知名整车厂认证的实验室。根据研发需要，公司购置了环境模拟测试器、高低温试验箱、泄漏检测仪、电磁式振动试验系统、压力温度振动试验台等研发设备，满足了在渗透、析出、密封性、耐高低温、压力、气候、所传输液体的侵蚀和渗透、机械振动以及抗静电能力等关键指标的研发需要。

综上所述，公司具备独立的研发能力。

四、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司签订的《技术转让（专利权）合同》、国家知识产权局出具的手续合格通知书及对江苏大学相关人员的访谈等文件，在此基础上登录了中国专利审查信息查询系统进行境内专利检索，并取得了公司的确认。

2、登录中国裁判文书网、企查查等网站，确认公司及子公司报告期内是否

存在涉及专利的纠纷或潜在纠纷。

3、查阅《中华人民共和国专利法》、《中华人民共和国专利法实施细则》，了解专利职务发明认定等相关的法律规定。

4、查阅公司研发中心部门职责、岗位说明书，了解公司研发部门架构、研发项目情况，分析公司研发能力。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司受让的 5 项发明专利属于职务发明，江苏大学为上述专利转让前的合法专利权人，合法拥有转让的权利，相关转让不存在权属瑕疵，转让价格公允、不存在纠纷及潜在纠纷。

2、公司具有独立的研发能力。

（4）关于分红。

根据申请文件，2022 年公司派现 1,260 万元。请公司说明：①分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②分红对公司现金流的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

【回复】

一、分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

（一）分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

1、公司分红履行了相应的内部决策程序

2022 年 6 月 8 日，公司召开第一届董事会第五次会议，经公司董事会表决，一致同意以总股本 52,200,000 向公司全体股东按其持股比例合计分配人民币 1,260 万元；2022 年 6 月 28 日，公司召开 2021 年年度股东大会，经公司全体股

东表决，一致同意本次权益分派。

2、公司分红符合《公司法》《公司章程》相关规定

根据当时适用的《公司法》第三十四条：“股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。”

根据《公司章程》第一百五十三条：“公司股利分配具体方案由公司董事会提出，经股东大会批准后实施。……”。

公司 2022 年按照股东实缴的出资比例现金分红 1,260 万元，已履行相应的内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定。

(二) 所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

序号	股东姓名/名称	分红款（万元）	个人所得税税额（万元）
1	任浩鹏	920.18	184.05
2	张扣珍	171.99	34.40
3	任俊	60.35	12.07
4	任嘉文	54.31	10.86
5	华光共创	26.71	5.34
6	华光同舟	26.46	5.28
合计		1,260.00	252.00

公司本次分红所涉税款自然人股东部分由公司于 2022 年 11 月 10 日代扣代缴，共计缴纳个人所得税 241.38 万元；华光共创、华光同舟合伙人的个人所得税由持股平台于 2022 年 11 月 10 日代扣代缴，共计缴纳个人所得税 10.62 万元，合计缴纳 252 万元，合法合规。

综上所述，公司分红履行了相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》的相关规定，所涉税款均已缴纳，合法合规。

二、分红对公司现金流的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

(一) 分红对公司现金流的影响

此次分红对公司现金流没有重大不利影响。

报告期内，公司整体盈利情况良好，未分配利润充足，具备现金分红的回报股东的能力，具体财务指标情况如下：

项目	2023 年度/2023 年末 (万元)	2022 年度/2022 年末 (万元)
营业收入	48,121.42	45,592.73
净利润	4,054.93	3,770.52
经营活动产生的现金流量净额	2,492.15	2,042.66
未分配利润	7,475.12	3,787.74
现金分红金额	-	1,260.00

注：现金分红金额以分红实施年度列示。

公司在确定分红方案及分红金额时，综合考虑经营情况、业务开展所需资金、未分配利润及经营活动产生的现金流量净额等因素，本次分红不会对公司现金流产生重大不利影响。

（二）公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员获得的分红款主要用于缴纳股改个税、购买理财、个人消费、贷款还款等，不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

综上所述，公司分红已履行相应的内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，本次分红所涉税款均由公司、华光共创、华光同舟于 2022 年 11 月 10 日代扣代缴，合法合规；分红对公司现金流无重大不利影响，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员获得的分红款主要用于缴纳股改个税、购买理财、个人消费、贷款还款等，不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

三、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了公司分红涉及的股东大会决议、分红流水、公司为自然人股东代扣代缴个人所得税的扣缴记录；

2、查阅公司法、公司章程等规定，逐条对比核查公司分红情况是否符合相关规定要求；

- 3、查阅税务相关法律法规,核查公司分红缴税情况是否符合相关规定要求;
- 4、取得实控人及董监高分红流水的确认函,核实分红的最终去向。

(二) 核查意见

经核查,主办券商认为:

1、公司分红已履行相应的内部决策程序,符合《公司法》《公司章程》相关规定,公司、华光共创、华光同舟已代扣代缴个人所得税,符合相关法律法规规定。

2、分红对公司现金流无重大不利影响,公司实际控制人、董监高获得的分红款主要用于缴纳股改个税、购买理财、个人消费、贷款还款等,不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

(5) 关于其他非财务事项。

请公司: ①补充披露公司监事管美玲、吉永峰职业经历,保持时间连续; ②说明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; ③补充披露公司社保、公积金缴纳情况,测算可能补缴的金额。请主办券商及律师核查上述事项,并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露公司监事管美玲、吉永峰职业经历,保持时间连续

公司监事管美玲在 2015 年 2 月至 2017 年 3 月期间处于待业状态,吉永峰在 2008 年 10 月至 2011 年 4 月处于待业状态。

公司已在公开转让说明“第二节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”中进行了补充披露,具体如下:

“

...		
6	管美玲	管美玲女士,1989年9月出生,中国国籍,无境外永久居留权,本科学历,其主要任职经历为:2011年7月至2013年1月,担任上海乳品四厂有限公

		司品质控制专员；2013年1月至2015年1月，担任扬州市东隆教育咨询有限公司学科组长；2015年2月至2017年3月，自由职业；……
…		
8	吉永峰	吉永峰先生，1985年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，其主要任职经历为：2008年4月至2008年9月，担任科达科技（扬州）有限公司质量控制员工；2008年10月至2011年4月，自由职业；……

”

二、说明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

根据2019年12月20日生态环境部发布的《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）第二条规定，对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理。实行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，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。

公司主营业务为汽车流体管路系列产品研发、生产和销售。根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司属于“汽车制造业（C36）”中的“汽车零部件及配件制造（C3670）”。根据《挂牌公司管理型行业分类指引（2023年修订）》，公司属于“汽车制造业（C36）”中的“汽车零部件及配件制造（C3670）”。

参照《企业环境信用评价办法(试行)》（环发[2013]150号）的规定，重污染行业包括：火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、化工、石化、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业等16类行业。公司所处行业不属于重污染企业。报告期内，公司按照相关规定，属于实行登记管理的排污单位，在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表。

报告期内，公司主要建设项目均已完成固定污染源排污登记，其中扬州麦肯、柳州麦肯曾经存在固定污染源排污登记时间晚于建设项目投入生产的情况，具体情况如下：

持证主体	登记编号	登记有效期	排放情况
柳州麦肯	91450200MA5P8HM5XR001W	2022.3.11-2027.3.10	报告期初，柳州麦肯未及时办理固定污染源排污登记即投入生产。根据环评报告表并对柳州麦肯相关人员访谈，柳州麦肯的生产工艺中不产生废气，冷凝水循环使用，不外排，未造成严重的环境污染。
扬州麦肯	91321002MA258DY439002W	2023.9.8-2028.9.7	报告期初，扬州麦肯租赁位于广陵区沙头镇创业路6号厂区经营，主要开展接头组装和质检，后续逐步引入注塑机开展注塑业务，产生少量的废气。随着业务的发展，扬州麦肯一直在筹划搬迁，导致未及时办理固定污染源登记备案。2023年上半年公司陆续完成搬迁工作后及时办理了固定污染源排污登记。
	91321002MA258DY439001W	2023.8.3-2028.8.2	

由于扬州麦肯不属于公司重要子公司，主办券商对扬州市广陵区生态环境局进行了访谈，并登录相关环保部门网站核查，报告期内，扬州麦肯、柳州麦肯不存在环境污染事故，未受到环境方面的行政处罚，不存在环保方面的重大违法行为。

公司控股股东、实际控制人任浩鹏先生已出具承诺函：“若公司及子公司因环保问题，对公司的生产经营造成不利影响并使得公司遭受损失的，本人将无条件补偿公司的经济损失。”

综上，报告期内扬州麦肯、柳州麦肯曾经存在固定污染源排污登记时间晚于建设项目投入生产的情形，但未造成环境污染事故，未受到行政处罚，且截至报告期末，公司主要建设项目均已办理固定污染源排污登记，实际控制人已就此出具承诺函。因此，上述情况不会构成本次申请挂牌的实质性法律障碍。

三、补充披露公司社保、公积金缴纳情况，测算可能补缴的金额

（一）补充披露公司社保、公积金缴纳情况

公司已在公开转让说明书“第三节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“1、员工情

况”之“（4）其他情况披露”进行了补充披露，具体如下：

“报告期各期末，公司社保和公积金的缴纳情况如下：

单位：人

项目	2023. 12. 31	2022. 12. 31
在册员工人数	705	707
社保缴纳人数	661	685
其中：第三方代缴人数	8	11
社保未缴纳人数	44	22
社保缴纳比例	93. 76%	96. 89%
住房公积金缴纳人数	660	682
其中：第三方代缴人数	8	11
住房公积金未缴纳人数	45	25
住房公积金缴纳比例	93. 62%	96. 46%

（2）公司未为少量员工缴纳社会保险、住房公积金的情况

单位：人

未缴纳原因	未缴纳社会保险的人数		未缴纳住房公积金的人数	
	2023. 12. 31	2022. 12. 31	2023. 12. 31	2022. 12. 31
退休返聘	26	15	26	15
新入职员工	13	5	13	5
内退	-	-	1	1
其他原因	5	2	5	4
合计	44	22	45	25

报告期各期末，公司未缴纳社保、公积金的人数较少，主要系退休返聘、新员工入职、自愿放弃等主客观原因所导致。

公司已取得扬州市广陵区人力资源和社会保障局、扬州市住房公积金管理中心、柳州市住房公积金管理中心、柳州市社保保险事业管理中心出具的证明文件。报告期内，公司不存在因违反社保、公积金相关法律法规而被行政处罚的情形。

公司控股股东、实际控制人已出具书面承诺，如公司因未能依法足额为员工缴纳社会保险和住房公积金，而被有权机构要求补缴、受到有权机构处罚或者遭受其他损失的，将对公司承担补偿义务。”

（二）测算可能补缴的金额

报告期内，公司社保、公积金未缴纳的人数较少主要原因系退休返聘、新入职员工，其中退休返聘人员公司无需缴纳社保、公积金；新入职员工主要系当月入职次月开始缴纳，该部分员工公司已于次月为其正常缴纳社保及公积金。

公司社保、公积金应缴未缴的员工人数极少，主要系自愿放弃等原因，如为该类员工补缴社保及公积金，对公司报告期各期利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
社保可能补缴金额①	0.63	0.21
公积金可能补缴金额②	2.24	2.05
合计③=①+②	2.87	2.26
利润总额④	4,479.21	4,149.6
占当期利润总额的比例⑤=③/④	0.06%	0.05%

如上表所示，报告期内公司测算补缴的社保和公积金合计金额占同期利润总额的比例较低，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

四、主办券商核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了董事、监事及高级管理人员填写的调查表，对相关人员的主要任职履历进行了复核确认；

2、查阅报告期内公司取得的固定污染源登记回执；

3、查阅公司社保缴纳凭证，了解公司报告期内社保缴纳情况；

4、取得公司对社保、公积金缴纳情况的说明及员工自愿放弃缴纳公积金的声明承诺；

5、查阅公司及子公司取得的社保、住房公积金主管部门出具的合法合规证明，检索相关部门网站核查公司及子公司报告期内是否因社保公积金事项受到过行政处罚，查阅《中华人民共和国社会保险法》《社会保险费征缴暂行条例》《住房公积金管理条例》等法律法规，了解未为部分员工缴纳社保及公积金的法律风险；

6、取得公司控股股东、实际控制人出具的《关于缴纳社保公积金的承诺》；

7、查阅公司及子公司所在地社保及住房公积金缴纳的相关政策规定，统计分析报告期内公司可能补缴的金额及对公司生产经营的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已在公开转让说明“第二节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”中进行了补充披露了吉永峰、管美玲的简历情况。

2、报告期内，扬州麦肯、柳州麦肯曾经存在固定污染源排污登记时间晚于建设项目投入生产的情形，但未造成环境污染事故，未受到行政处罚，且截至报告期末，公司主要建设项目均已办理固定污染源排污登记，实际控制人已就此出具承诺函。因此，上述情况不会构成本次申请挂牌的实质性法律障碍。

3、公司已在公开转让说明书“第三节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（4）其他情况披露”补充披露了报告期内公司社保、公积金的缴纳情况；报告期内公司测算补缴的社保和公积金合计金额占同期利润总额的比例较低，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

（6）关于其他财务事项。

请公司：①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；②说明公司经营活动现金流量净额低于净利润的合理性；③说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响

（一）营业收入的补充分析

公司已在《公开转让说明书》的“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”部分补充披露如下楷体加粗内容：

“报告期内，公司实现营业收入分别为 45,592.73 万元和 48,121.42 万元，2023 年营业收入较上年增加 2,528.69 万元，增长 5.55%，呈稳步增长态势。公司营业收入变动与下游汽车行业发展趋势、主要客户的经营业绩以及公司自身的经营计划息息相关，具体分析如下：

1、汽车行业受国家政策支持，持续保持稳定增长态势

汽车产业是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，是国民经济的战略性、支柱性产业，具有产业链长、关联度高、就业面广、消费拉动大等明显特征，在国民经济和社会发展中发挥着重要作用。我国政府历来高度重视汽车产业发展，相继出台了一系列政策法规，规范和引导行业发展、促进产业转型升级。

报告期内，汽车行业持续保持稳定增长态势。2023 年，宏观环境逐步好转，但一季度受到燃油车购置税优惠和新能源汽车补贴政策退出、部分消费提前透支等因素影响，前期汽车消费相对滞后，累计产销较同期明显回落，汽车行业经济运行总体面临较大压力。进入到二季度后，国家及地方陆续推出汽车促消费政策，叠加地方购车促销活动等措施的出台以及多款重点新能源车型于下半年陆续上市提振市场热度，汽车市场需求逐步释放，汽车产业呈现出良好的发展态势。2023 年全年，我国实现汽车产量 3,016.1 万辆，汽车销量 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，汽车市场向好态势超出预期，连续三年保持同比增长，产销量均创历史新高。

综上所述，报告期内，公司营业收入变动趋势与下游汽车行业稳定增长态

势基本保持一致，具有合理性。

2、公司主营业务收入与主要客户整车销量变动情况基本保持一致

报告期内，公司实现主营业务收入分别为 44,882.40 万元和 47,030.09 万元，2023 年较上年增加 2,147.69 万元，增长 4.79%。公司主营业务收入中对应客户主要为吉利汽车、上汽集团、上汽通用东岳、上汽通用、江淮汽车和东风汽车，公司主营业务收入变动与主要客户整车销量之间的匹配关系具体如下表所示：

单位：万元/万辆

客户名称	2023 年度				2022 年度	
	对应收入		客户整车销售情况		对应收入	客户整车销售情况
	金额	变动率	整车销量	变动率	金额	整车销量
吉利汽车	23,419.89	16.04%	168.65	17.69%	20,183.04	143.30
上汽集团(含上汽通用、上汽通用东岳)	17,382.23	-8.80%	502.09	-5.31%	19,058.73	530.26
江淮汽车	1,389.39	15.96%	59.25	18.40%	1,198.19	50.04
东风汽车	1,348.57	-29.94%	208.82	-15.27%	1,924.85	246.45

注1：上汽通用、上汽通用东岳为上汽集团合营企业，上汽集团在披露销量时包括上汽通用和上汽通用东岳数据；注2：数据来源为吉利汽车(0175.HK)、上汽集团(600104.SH)、江淮汽车(600418.SH)、东风集团股份(0489.HK)披露的公告。

如上表所示，报告期内，公司对吉利汽车、上汽集团、江淮汽车的销售收入变动趋势及幅度与其整车销量变动趋势及幅度基本保持一致，对东风汽车的销售收入变动趋势与其整车销量变动趋势保持一致，但下滑幅度大于其整车销量下滑幅度，主要原因系东风汽车下属有多个整车制造基地和对应的整车品牌，2023 年度各基地和车型的销量变动趋势和幅度有所差异，公司产品主要配套东风汽车下属东风柳汽基地，根据东风汽车披露的公告，2023 年度东风柳汽乘用车销量同比下降 29.94%，与公司对其销售收入变动情况一致。

综上所述，报告期内，公司主营业务收入变动趋势及幅度与下游主要客户整车销量的变动趋势及幅度基本保持一致，具备合理性。

3、公司营业收入变动符合现阶段的公司经营目标

报告期内，公司紧跟汽车流体管路行业及下游汽车行业的发展趋势，进一步深化与吉利汽车、上汽集团、上汽通用等主要客户的合作程度，不断提升产

品质量和研发技术水平，积极参与其新车型、新项目的开发，同时积极开拓新客户、新产品与新市场，拓宽相关产品在混合动力汽车中的运用，进一步巩固公司在动力系统流体管路的行业地位。与此同时，公司继续深入开拓新能源汽车热管理系统流体管路业务板块，全力推进新能源汽车热管理集成控制系统项目的研发及产业化，提高新能源业务在公司整体收入结构中的比例。

报告期内，公司按产品分类的营业收入及其变动情况如下表所示：

单位：万元

产品或业务	2023 年度			2022 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额
主营业务收入	47,030.09	2,147.69	4.79%	44,882.40
其中：动力系统流体管路	42,678.12	859.19	2.05%	41,818.93
冷却系统流体管路	3,954.52	1,207.19	43.94%	2,747.33
其他	397.44	81.30	25.72%	316.14
其他业务收入	1,091.33	381.00	53.64%	710.33
合计	48,121.42	2,528.69	5.55%	45,592.73

如上表所示，2023 年公司动力系统流体管路和冷却系统流体管路产品销售收入较上年分别增加 859.19 万元和 1,207.19 万元，分别增长 2.05%和 43.94%，主要原因系报告期内，公司在保证传统燃油车流体管路业务稳定开展的同时，大力开拓新能源汽车业务，多款产品陆续进入批量化供货阶段，新能源汽车产品销售金额和销售数量由 2022 年度的 3,447.89 万元、118.56 万套增长至 2023 年度的 6,042.32 万元、209.18 万套，分别同比增长 75.25%和 76.43%。

综上所述，公司营业收入变动与现阶段公司经营计划相适应，具有合理性。”

（二）毛利率的补充分析

公司已在《公开转让说明书》的“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4、其他事项”部分补充披露如下楷体加粗内容：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 26.36%和 24.90%，2023 年较上年下降 1.46 个百分点，主要系公司动力系统流体管路和冷却系统流体管路毛利率变动所致，具体分析如下：

1、动力系统流体管路

报告期内，公司动力系统流体管路毛利率、单位售价、单位成本及其变动情况如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	38.78	0.49	1.28%	38.29
单位成本	29.17	0.66	2.31%	28.51
其中：单位材料	23.24	0.09	0.39%	23.15
单位人工	2.78	0.40	16.81%	2.38
单位制造费用	2.60	0.21	8.79%	2.39
单位运费	0.55	-0.04	-6.78%	0.59
毛利率	24.79%	-0.75%	-	25.54%
单位售价对毛利率影响	-	0.94%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	-1.70%	-	-
其中：单位材料影响	-	-0.23%	-	-
单位人工影响	-	-1.03%	-	-
单位制造费用影响	-	-0.54%	-	-
单位运费影响	-	0.10%	-	-

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本期单位价格-上期单位成本）/本期单位价格-上期毛利率，下同；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单位价；单位材料成本变动对毛利率影响=（上期单位材料成本-本期单位材料成本）/本期单位价格；单位人工成本变动对毛利率影响=（上期单位人工成本-本期单位人工成本）/本期单位价格；单位制造及安装费用变动对毛利率影响=（上期单位制造及安装费用-本期单位制造及安装费用）/本期单位价格；单位运费对毛利率影响=（上期单位运费-本期单位运费）/本期单位价格，下同。

由上表可知，报告期内，公司动力系统流体管路单位售价同比上升 1.28% 导致毛利率上升 0.94 个百分点，单位成本同比上升 2.31% 导致毛利率下降 1.70 个百分点。

报告期内，公司动力系统流体管路毛利率同比下降 0.75 个百分点，主要原因系动力系统流体管路中销售占比较高的金属加油管总成、蒸发排放管总成及尼龙燃油管总成产品毛利率两年基本保持稳定，而金属燃油管总成和尼龙加油管总成由于主要受客户年降政策、产品结构变化等因素影响，毛利率同比有所下降，曲轴箱通风管总成主要受产品结构变化影响，毛利率同比有所上升。上述产品毛利率变动方向和幅度均有差异，带动动力系统流体管路毛利率整体保持稳定。

2、冷却系统流体管路

报告期内，公司冷却系统流体管路毛利率、单位售价、单位成本及其变动情况如下表所示：

单位：元/套

项目	2023 年度	变动值	变动率	2022 年度
单位售价	21.56	-0.88	-3.92%	22.44
单位成本	19.08	1.49	8.47%	17.59
其中：单位材料	12.56	0.59	4.93%	11.97
单位人工	3.31	0.72	27.80%	2.59
单位制造费用	2.96	0.33	12.55%	2.63
单位运费	0.25	-0.15	-37.50%	0.4
毛利率	11.50%	-10.13%	-	21.63%
单位售价对毛利率影响	-	-3.22%	-	-
单位成本对毛利率影响	-	-6.91%	-	-
其中：单位材料影响	-	-2.74%	-	-
单位人工影响	-	-3.34%	-	-
单位制造费用影响	-	-1.53%	-	-
单位运费影响	-	0.70%	-	-

由上表可知，报告期内，公司冷却系统流体管路单位售价同比下降 3.92% 导致毛利率下降 3.22 个百分点，单位成本同比上升 8.47% 导致毛利率下降 6.91 个百分点。

报告期内，公司冷却系统流体管路毛利率波动较大，主要原因有以下四个方面：一是随着汽车管路市场竞争日益激烈，公司为开拓新能源市场业务，对部分项目定价采取更加积极和灵活的策略，同时受客户年降政策等因素影响，2023 年单位售价较上年下降 3.92%；二是材料成本有所上升，2023 年单位材料较上年上升 4.94%，主要系公司冷却系统流体管路产品结构发生变化，单位材料耗用较高的 BEV3 项目销量占比上升带动整体材料成本增加；三是用工成本有所上升，2023 年单位人工较上年上升 27.93%，除产品结构发生变动原因外，还受 2023 年公司新量产的新能源项目如 BX1E、V216 等工艺结构较为复杂，装配环节耗费人工较高的因素影响；四是 2023 年单位制造费用较上年增加 12.57%，除产品结构发生变动原因外，还受自 2022 年下半年开始，公司陆续新购置了部分固

定资产如尼龙管蒸汽定型设备等，致使 2023 年制造费用中的折旧费用、水电费有所上升，同时生产管理人员薪资水平亦有所提升的因素影响。”

（三）偿债能力的补充分析

公司已在“第五节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露以下内容中的楷体加粗部分：

“（1）资产负债率分析

报告期各期末，公司资产负债率分别为 43.77% 和 42.21%，基本保持稳定并处于合理水平。

报告期各期末，公司资产负债率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	资产负债率	
	2023 年末	2022 年末
标榜股份	11.40%	9.81%
溯联股份	14.93%	37.37%
天普股份	6.71%	7.58%
川环科技	19.90%	20.68%
鹏翎股份	33.76%	29.02%
平均值	17.34%	20.89%
扬州华光	42.21%	43.77%

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出。

报告期各期末，公司资产负债率高于同行业可比公司，主要原因系标榜股份、溯联股份分别于 2022 年、2023 年在创业板上市，资本规模大幅提升，资本结构进一步得到改善，而天普股份、川环科技和鹏翎股份均为前期已上市公司，其资产规模均高于公司。

（2）流动比率和速动比率分析

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.81 倍和 1.84 倍，速动比率分别为 1.13 倍和 1.10 倍。流动比率和速动比率基本保持稳定。

报告期各期末，公司流动比率和速动比率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	流动比率		速动比率	
	2023 年末	2022 年末	2023 年末	2022 年末
标榜股份	8.03	9.37	7.45	8.58
溯联股份	5.03	1.77	4.42	1.13
天普股份	5.60	4.53	4.43	3.45
川环科技	3.62	3.35	2.56	2.16
鹏翎股份	2.00	2.01	1.50	1.39
平均值	4.86	4.21	4.07	3.34
扬州华光	1.84	1.81	1.10	1.13

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出。

报告期各期末，公司流动比率和速动比率均低于同行业可比公司，与鹏翎股份较为接近，主要原因与上述公司资产负债率偏高原因相同。

（3）利息保障倍数

报告期各期，公司利息支出分别为 21.41 万元和 17.70 万元，公司利息保障倍数分别为 194.77 倍和 254.09 倍，公司长期偿债能力较强。

报告期内，公司利息保障倍数与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	利息保障倍数	
	2023 年末	2022 年末
标榜股份	37,808.33	-
溯联股份	132.47	73.68
天普股份	365.17	224.29
川环科技	-	-
鹏翎股份	13.20	20.44
平均值	9,579.79	106.14
扬州华光	254.09	194.77

注 1：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出；

注 2：根据标榜股份、川环科技披露的 2023 年度报告，标榜股份 2022 年末发生利息支出，川环科技 2022 年度和 2023 年度均未披露利息支出。

由上表可知，2022 年度，公司利息保障倍数处于同行业可比区间范围之内，2023 年度，由于标榜股份利息保障倍数远高于其他同行业可比公司，带动平均值大幅提升，剔除标榜股份影响，公司利息保障倍数处于可比区间范围之内。

（四）营运能力的补充分析

公司已在“第五节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露以下内容中的楷体加粗部分：

“（1）应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.43 次/年和 3.16 次/年，基本保持稳定。与同行业可比公司对比，公司应收账款周转率低于同行业平均水平，主要系公司客户结构及主要客户的信用期限与同行业存在差异所致。

报告期内，公司主要客户为吉利汽车、上汽集团、上汽通用等，而标榜股份主要客户为一汽大众、上汽大众、上汽大通等，溯联股份主要客户为比亚迪、长安汽车、上汽通用五菱等，天普股份主要客户为日产投资、东风汽车等，川环科技主要客户为长安汽车、吉利汽车、上汽通用五菱等，鹏翎股份主要客户为一汽大众、上汽大众、长城汽车等。

不同的整车厂商根据自身生产计划和资金安排情况，与汽车零部件供应商之间约定的付款信用期限各有不同。根据同行业可比公司公开披露信息，一汽大众、上汽大众、比亚迪、上汽通用、上汽乘用车通常约定 60 天信用期，而吉利汽车、长安汽车通常约定 90 天信用期。

综上所述，报告期内，公司因受吉利汽车等主要客户信用期相对较长影响，应收账款回款周期相对较长，应收账款周转率低于同行业可比公司。

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	应收账款周转率	
	2023 年	2022 年
标榜股份	7.43	7.45
溯联股份	4.21	4.36
天普股份	3.78	3.60
川环科技	3.22	3.56
鹏翎股份	3.78	4.93
平均值	4.48	4.78
扬州华光	3.16	3.43

数据来源：根据同行业可比公司的招股书或年度报告数据计算得出。

(2) 存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 2.51 次/年和 2.28 次/年，基本保持稳定。与同行业可比公司对比，公司存货周转率低于同行业平均水平，主要系公司客户结构与同行业存在差异所致。

如前文所述，公司合作的下游整车厂客户结构与同行业可比公司各有不同，报告期内，吉利汽车系公司第一大客户，公司对其销售占比分别为 44.35%和 48.76%，集中度较高。因此，吉利汽车车型销售情况、新产品开发进度及对供应商的管理模式影响公司生产和销售节奏，报告期内，因公司新量产的项目与吉利汽车结算周期相对有所延长，导致公司存货周转率低于同行业可比公司。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	存货周转率	
	2023 年	2022 年
标榜股份	3.44	3.09
溯联股份	3.19	2.77
天普股份	3.14	3.03
川环科技	2.72	2.58
鹏翎股份	3.06	3.07
平均值	3.11	2.91
扬州华光	2.28	2.51

数据来源：根据同行业可比公司的招股书或年度报告数据计算得出。

(3) 总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率两年均为 0.94 次/年，基本保持稳定。与同行业可比公司对比，公司总资产周转率高于同行业平均水平，主要系标榜股份、溯联股份分别于 2022 年、2023 年在创业板上市，公开募集资金较多，资产规模扩大，而天普股份、川环科技和鹏翎股份均为前期已上市公司，其资产规模均高于公司。

项目	总资产周转率	
	2023 年末	2022 年末
标榜股份	0.38	0.52
溯联股份	0.61	0.96

天普股份	0.38	0.34
川环科技	0.85	0.77
鹏翎股份	0.65	0.64
平均值	0.57	0.65
扬州华光	0.94	0.94

数据来源：根据同行业可比公司的招股书或年度报告数据计算得出”

（五）现金流量补充分析

公司已在“第五节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露以下内容中的楷体加粗部分：

“（1）经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,042.66 万元和 2,492.15 万元，公司经营活动现金流入主要来源于销售商品、提供劳务收到的现金，经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金。2023 年度的经营活动产生的现金流量净额较上年同期增长 22.01%，主要系 2023 年支付的各项税费较上年同期下降 54.18%。

净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的关系具体如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
一、将净利润调节为经营活动的现金流量：		
净利润	40,549,318.32	37,705,233.62
加：信用减值损失	2,077,351.85	484,877.14
资产减值损失	5,311,113.03	5,595,049.24
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	9,952,817.92	9,303,508.54
使用权资产折旧	3,653,836.87	3,163,958.40
无形资产摊销	1,144,234.09	1,034,011.44
长期待摊费用摊销	6,977,020.28	9,466,451.03
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-	-10,453.83
固定资产报废损失	10,224.00	-
公允价值变动损失	-	-
财务费用	138,505.47	184,857.71

项目	2023 年度	2022 年度
投资损失	-	-
递延所得税资产减少	-1,364,442.23	-677,345.83
递延所得税负债增加	158,904.01	624,885.59
存货的减少	-18,970,635.04	-30,914,902.70
经营性应收项目的减少	-31,191,491.57	11,013,462.63
经营性应付项目的增加	3,425,014.01	-29,999,176.97
其他	3,049,744.13	3,452,203.79
经营活动产生的现金流量净额	24,921,515.14	20,426,619.80
二、不涉及现金收支的重大投资和筹资活动：		
债务转为资本	-	-
一年内到期的可转换公司债券	-	-
新增使用权资产	3,179,897.00	2,414,340.23
三、现金及现金等价物净变动情况：		
现金的期末余额	9,831,167.56	28,905,182.43
减：现金的期初余额	28,905,182.43	57,258,330.97
加：现金等价物的期末余额	-	-
减：现金等价物的期初余额	-	-
现金及现金等价物净增加额	-19,074,014.87	-28,353,148.54

(2) 投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-3,691.49 万元和-4,194.41 万元，投资活动现金流入较少，投资活动现金流出主要来自于购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，**两年分别为 3,692.82 万元和 4,194.41 万元**。报告期内，公司开始筹建新厂房及研发中心大楼，购买土地和基建工程导致现金流出增多。

(3) 筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-1,208.27 万元和-232.75 万元，筹资活动现金流入主要系未终止确认的应收票据贴现产生的现金流入，两年分别为 429.21 万元和 99.90 万元；筹资活动现金流出主要系分配股利、利润或偿付利息支付的现金和**偿还租赁负债本金和利息支出的现金**，**两年分别为 1,637.48 万元和 332.65 万元**。2022 年度，公司对 2021 年度未分配利润进行了

分配并于当年完成支付导致现金流出 1,461.14 万元。”

二、说明公司经营活动现金流量净额低于净利润的合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润勾稽关系如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	4,054.93	3,770.52
加：信用减值损失	207.74	48.49
资产减值损失	531.11	559.50
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	995.28	930.35
使用权资产折旧	365.38	316.40
无形资产摊销	114.42	103.40
长期待摊费用摊销	697.70	946.65
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-	-1.05
固定资产报废损失	1.02	-
公允价值变动损失	-	-
财务费用	13.85	18.49
投资损失	-	-
递延所得税资产减少	-136.44	-67.73
递延所得税负债增加	15.89	62.49
存货的减少	-1,897.06	-3,091.49
经营性应收项目的减少	-3,119.15	1,101.35
经营性应付项目的增加	342.50	-2,999.92
其他	304.97	345.22
经营活动产生的现金流量净额	2,492.15	2,042.66

报告期内，公司净利润分别为 3,770.52 万元和 4,054.93 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 2,042.66 万元和 2,492.15 万元，经营活动现金流量净额与净利润差异分别为-1,727.86 万元和-1,562.78 万元，由上表可知，存货、经营性应收项目和经营性应付项目的变动是导致报告期内经营活动现金流量净额低于净利润的主要原因。

（一）存货项目对经营活动现金流量净额的影响

报告期各期末，公司存货分别较上年末增加 3,091.49 万元和 1,897.06 万元。

公司主要采用以销定产/采和安全库存相结合的生产及采购管理模式，根据销售计划及客户滚动需求预测进行合理备货。2023年，随着公司营业收入保持稳定增长，公司产销量均有所提升，期末发出商品余额较上年同期有所增加，同时公司在充分考虑客户需求变化、年末节假日影响、大宗商品价格变化等因素影响下，结合在手项目情况，年末对主要原材料如接头、胶管等进行了适量备货导致原材料期末余额增加，二者共同影响带动公司存货整体水平同比上升。

（二）经营性应收项目对经营活动现金流量净额的影响

报告期内，公司经营性应收项目的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
经营性应收账款减少	-3,846.23	15.30
经营性应收票据（含应收款项融资）减少	692.51	1,379.18
经营性预付账款减少	120.69	-319.24
经营性其他应收款减少	-79.13	7.67
其他流动资产减少	-6.98	18.43
合计	-3,119.15	1,101.35

由上表可知，报告期内，公司经营性应收项目变动主要受应收账款和应收票据余额变动影响所致。2023年，公司营业收入保持稳定增长，而第四季度受下游汽车行业市场需求逐步释放，主要客户产销持续发力以及部分新能源项目批量供货等因素影响，营业收入较上年同期增长42.47%，根据公司与主要客户签订的销售合同，公司通常给予主要客户30-90天信用期，故应收账款期末余额与第四季度营业收入具有较高的关联性，第四季度营业收入快速增长带动应收账款期末余额增加。

（三）经营性应付项目对经营活动现金流量净额的影响

报告期内，公司经营性应付项目的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
经营性应付账款增加	-861.07	-933.71
经营性应付票据增加	786.58	-682.17
经营性预收账款增加（合同负债）	54.20	-31.25

经营性应交税金增加	444.02	-1,649.99
经营性应付职工薪酬增加	69.21	-191.18
经营性其他应付款增加	14.07	-22.56
银行承兑汇票保证金减少	-907.17	450.57
递延收益增加	742.66	60.37
合计	342.50	-2,999.92

由上表可知，报告期内，公司经营性应付项目变动主要受应付账款、应付票据、应交税金、递延收益、银行承兑汇票保证金变动等影响所致。2023 年受第四季度营业收入快速增长的影响，公司应交税金期末余额增加，与此同时，公司递延收益增加，主要系本年收到的与资产相关的政府补助增多，此外受应付账款、应付票据和银行承兑汇票保证金等变动影响，共同带动公司经营性应付项目较上年有所增长。

（四）同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额与净利润对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	经营活动现金流量净额	净利润	经营活动现金流量净额	净利润
标榜股份	16,362.85	14,879.20	14,332.29	12,117.63
溯联股份	8,816.53	15,075.45	12,142.42	15,342.44
天普股份	8,292.09	3,060.82	8,564.19	2,556.32
川环科技	10,092.35	16,199.01	10,748.50	12,242.11
鹏翎股份	-12,756.23	2,840.56	22,505.47	7,570.65
平均值	6,161.52	10,411.01	13,658.57	9,965.83
扬州华光	2,492.15	4,054.93	2,042.66	3,770.52

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告

报告期内，公司与川环科技、溯联股份相同，经营活动产生的现金流量金额均低于净利润，标榜股份、天普股份经营活动产生的现金流量净额均高于净利润，鹏翎股份 2022 年经营活动产生的现金流量净额高于净利润，2023 年低于净利润，波动性较大。经营活动产生的现金流量净额与净利润差异主要受汽车行业特点、客户结构、结算方式、各公司自身经营情况等因素影响，具有普遍性。因此，与

同行业可比公司相比，公司不存在重大异常。

三、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

（一）说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

公司期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用。报告期各期，公司各项期间费用率与同行业可比公司对比情况如下：

1、销售费用率

报告期各期，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	销售费用率	
	2023 年度	2022 年度
标榜股份	1.88%	1.49%
溯联股份	3.02%	2.49%
天普股份	1.64%	1.90%
川环科技	2.21%	2.10%
鹏翎股份	3.67%	2.98%
平均值	2.48%	2.19%
扬州华光	1.79%	2.26%

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出。

由上表可知，报告期各期，公司销售费用率分别为 2.26% 和 1.79%，两年均处于同行业可比区间范围之内。2022 年公司销售费用率与同行业平均值接近，2023 年低于同行业平均值，主要原因系公司销售费用中的售后服务费用降幅较大所致。整体来说，公司销售费用率与同行业可比公司不存在明显差异。

2、管理费用率

报告期各期，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	管理费用率
------	-------

	2023 年度	2022 年度
标榜股份	3.79%	3.35%
溯联股份	5.68%	4.87%
天普股份	15.56%	15.57%
川环科技	3.15%	3.33%
鹏翎股份	8.03%	7.87%
平均值	7.24%	7.00%
扬州华光	8.48%	8.11%

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出。

由上表可知，报告期各期，公司管理费用率分别为 8.11% 和 8.48%，两年均处于同行业可比区间范围之内，但高于同行业平均值，主要原因有以下两方面：一是公司经营规模低于同行业可比公司，报告期内，除天普股份外，公司营业收入均低于同行业可比的其他四家公司；二是公司管理费用总额高于部分同行业可比公司。报告期内，公司管理费用中职工薪酬受地域、管理人员数量和结构等因素影响，带动管理费用总额高于川环科技和标榜股份。

3、研发费用率

报告期各期，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	研发费用率	
	2023 年度	2022 年度
标榜股份	4.21%	4.44%
溯联股份	5.08%	4.52%
天普股份	6.34%	6.54%
川环科技	3.86%	3.80%
鹏翎股份	6.33%	5.29%
平均值	5.16%	4.92%
扬州华光	4.38%	4.57%

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出

由上表可知，报告期各期，公司研发费用率分别为 4.57% 和 4.38%，两年均处于同行业可比区间范围之内，接近同行业平均值，与同行业可比公司不存在明显差异。

4、财务费用率

报告期各期，公司财务费用率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	财务费用率	
	2023 年度	2022 年度
标榜股份	-1.01%	-1.16%
溯联股份	-0.93%	0.26%
天普股份	-0.27%	-1.15%
川环科技	-0.20%	-0.45%
鹏翎股份	-0.90%	-0.15%
平均值	-0.66%	-0.53%
扬州华光	-0.05%	-0.06%

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出。

由上表可知，报告期各期，公司财务费用率分别为-0.06%和-0.05%，两年均高于同行业可比公司，主要原因有以下两个方面：一是标榜股份、溯联股份分别于2022年、2023年在创业板上市，公开募集资金较高，现金管理产生的利息收入较高；二是川环科技、鹏翎股份因经营规模较大，货币资金平均水平较高，其使用短期闲置资金购买结构性存款和大额存单产生的利息收入较高，天普股份因存款利息收入和汇兑收益高于公司，且经营规模相对较小，故财务费用率要低于公司。

综上所述，公司期间费用中销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司不存在明显差异，而财务费用率受同行业可比公司对募集资金进行现金管理、经营规模差异等因素影响，高于同行业可比公司。

（二）销售费用率与收入是否匹配

报告期内，公司销售费用明细、营业收入及其匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
职工薪酬	213.55	1.22%	210.98
折旧及摊销费用	8.95	-31.11%	12.99
仓储费	345.05	0.43%	343.58
售后服务费用	258.06	-31.45%	376.45
股份支付费用	17.07	2.01%	16.73

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
其他	18.39	-73.48%	69.35
合计	861.07	-16.41%	1,030.08
营业收入	48,121.42	5.55%	45,592.73
销售费用占营业收入比重	1.79%	-	2.26%

由上表可知，报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬、仓储费和售后服务费构成，其中 2023 年职工薪酬较上年增长 1.22%、仓储费较上年增长 0.43%，而售后服务费较上年下降 31.45%，三者共同影响带动公司销售费用较上年下降 16.41%，销售费用占营业收入比重下降 0.47 个百分点。

报告期内，公司营业收入受下游汽车行业发展趋势、主要客户的经营业绩以及公司自身的经营计划等因素影响，持续保持稳定增长，2023 年营业收入较上年增加 2,528.69 万元，增长 5.55%。

1、职工薪酬

报告期内，销售费用职工薪酬有所增长，但增幅小于营业收入增幅，主要原因系报告期内公司销售人员数量基本保持稳定，人均工资薪金水平略有增长所致。

2、仓储费

仓储费略有增长，增幅亦小于营业收入增幅，主要原因系报告期内公司的主要客户和销售模式基本稳定，寄售仓库数量保持稳定。

3、售后服务费用

售后服务费用 2023 年降幅较大，主要原因系 2022 年公司向上汽通用五菱、吉利汽车供应的部分汽车流体管路产品中因诊断接头和胶管配件出现质量问题导致客户要求质量索赔金额较高。售后服务费发生具有偶发性、随机性，与营业收入之间不存在稳定的匹配关系，2023 年公司未再新发生类似事件，相应的售后服务费同比下降。

综上所述，2023 年销售费用中职工薪酬、仓储费与营业收入变动趋势一致，但增幅小于营业收入增幅，而销售费用中售后服务费由于发生具有偶发性、随机性，2023 年同比降幅较大，与营业收入变动方向相反，进而带动销售费用率下

降，具有合理性。

（三）研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

1、研发人员数量及薪资水平等情况

报告期内，公司研发人员数量及薪资水平情况如下表所示：

项目	2023 年度	2022 年度
①研发人员薪酬（万元）	1,459.00	1,120.75
②研发人员平均人数 ^注 （人）	89	78
③人均薪酬（③=①/②）（万元/人）	16.39	14.37

注：研发人员平均人数=（期初人员数量+期末人员数量）/2。

2、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下表所示：

单位：万元/人

公司名称	公司所属地区	2023 年度		2022 年度	
		平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
标榜股份	江苏省无锡市	72	18.63	69	16.04
溯联股份	重庆市江北区	103	18.83	83	16.88
天普股份	浙江省宁波市	140	9.05	153	7.74
川环科技	四川省达州市	187	6.45	183	5.77
鹏翎股份	天津市	306	15.90	281	12.46
平均值	-	-	13.77	-	11.78
扬州华光	江苏省扬州市	89	16.39	78	14.37

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出

由上表可知，报告期内，公司研发人员平均薪酬分别为 14.37 万元/人和 16.39 万元/人，处于同行业可比区间范围之内，高于同行业平均值，与标榜股份、溯联股份和鹏翎股份较为接近。天普股份、川环科技因地域、研发人员数量和结构等与公司存在差异，导致研发人员平均薪酬低于公司。

报告期内，公司高度重视研发创新，不断引入专业研发团队，2023 年研发人员平均薪酬较上年同期有所上升，与同行业可比公司变动趋势一致。

综上所述，公司研发人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，具备合理

性。

(四) 说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备情况具体情况如下表所示：

单位：万元

研发项目	研发对应技术创新	研发对应产品	研发成果	研发费用投入	
				2023 年度	2022 年度
低碳可循环尼龙管路技术研发	采用多种相容型尼龙材料，进行层间结构设计，管路整体可循环利用，提高材料利用率、降低碳排放，同时降低管路制造成本和使用成本。	蒸发排放管总成、尼龙加油管总成等	正在申请实用新型专利：一种用于燃油系统的低碳可循环尼龙管路（申请号：202323234389.X）、一种适用范围广的低碳可循环尼龙管路（申请号：2023232343870）、一种用于热管理系统的低碳可循环尼龙管路（申请号：2023232343851）	36.71	-
高效热管理集成控制技术研发	研发了高效热管理控制策略，整合多种水侧模式切换及冷媒侧的模式切换功能，设计多通道耦合式集成结构，实现了零部件的集成化和更高的能量利用率。	新能源汽车热管理集成模块产品	1、形成实用新型专利：稳定型开关阀（专利号：ZL202320219638.9） 2、形成发明专利：一种新能源汽车热管理系统用八通阀（专利号：ZL202211276378.5） 3、形成软件著作权：新能源整车热管理台架模拟测试系统（登记号：2023SR0599331）	315.38	226.33
混动车型塑料燃油管路结构的技术研发	研究了尼龙、氟塑料等多种材料的物理、化学特性及其挤出加工性能，研发了具有较好的热稳定性和耐燃油、耐化学稳定性，具备低渗透和低析出性能，同时可内层导电的复合挤出管路，对于塑料加油管的口部还研发了可集成的	加油管总成、燃油管总成	形成实用新型专利：内置式无锁盖加油结构（专利号：ZL202321108084.1）	386.67	60.46

研发项目	研发对应技术创新	研发对应产品	研发成果	研发费用投入	
				2023 年度	2022 年度
	简化无锁盖结构，减少渗透、降低成本，均可应用于混动车型。				
集成式冷却水管开发	研发了将多个管路一体吹塑成型的结构，可内置嵌件及真空腔，并在模具内一体焊接，可满足管路各通道温度控制需求，降低了管路内漏风险，具备制造成本低，集成度高，装配性能好，安装便捷等优势。	集成排管	1、形成发明专利：一种超长多支路管路吹塑模具、吹塑方法及其产品（专利号：ZL202311655632.7）； 2、正在申请实用新型专利：一种汽车用热管理系统集成件及其制备方法（申请号：2023233047520）	10.06	-
降低排放的连接结构的技术研发	研发了采用竹节 O 型圈密封及浇筑环设计，增强密封与连接；同时设计了超大规格快插满足低温密封及更高渗透要求，提高管路总成性能。	加油管总成、燃油管总成	1、形成发明专利：一种油箱加油管总成及生产方法（专利号：ZL202311655632.7）； 2、正在申请发明专利：一种加油管总成（申请号：202110811433.5）	-	95.95
满足国六加排放标准管路的技术研发	1、研发了采用低渗透型阻隔材料的多层尼龙管路、高氟橡胶密封件及连接结构设计，满足蒸发排放要求； 2、对于加油主管设计液封结构，循环管接口处设计缩口、衬套结构，通过液封及文丘里效应减少燃油蒸汽的逸出，满足加油排放要求。	加油管总成、燃油管总成	形成实用新型专利：满足国六排放标准的加油管（专利号：ZL202023333973.7）、加油管总成中波纹管连接结构（专利号：ZL202021609520.X）	-	150.38
耐腐蚀金属加油管的技术研发	开发了采用自动气体保护焊接与激光焊接搭配应用的方式，设计合理的自动焊接夹具，采用优化的焊接工艺，减少了焊缝热影响区，降低了焊接应力，提升了耐腐蚀性能。	金属加油管总成	1、形成使用新型专利：加油管法兰定位焊接夹具（专利号：ZL202120148728.4）、金属油管总成的前段焊接夹持装置（专利号：ZL202120203503.4）、金属油管总成的中段焊接夹持装置（专利号：ZL202120232204.3） 2、形成软件著作权：自动焊接控制系统 V1.0（登记号：2022SR0658351）	-	326.97
耐高压加	设计了加强循环管与	加油管总	正在申请发明专利：一种用	293.66	23.41

研发项目	研发对应技术创新	研发对应产品	研发成果	研发费用投入	
				2023 年度	2022 年度
油管路的技术研发	加油管之间连接稳定性的结构，且循环管内设计了节流孔直径可调的缩口，可实现循环管出口油蒸汽的流量与碳罐工作能力相匹配，精确控制油蒸汽的挥发量。	成、燃油管总成	于燃油蒸发系统泄漏检测的系统及方法（申请号：202310224265.9）		
热管理集成部件技术研发	研发了多种可集成在新能源热管路集成模块中的部件，具备体积小、功能全、精度高等优势，为集成模块的进一步轻量化、集成化、智能化奠定了基础。	三通阀、四通阀、多通阀、SOV 阀、EXV 阀、流道板、执行器等热管理零部件	1、正在申请发明专利：一种用于汽车介质控制的三通水阀及控制方法（申请号：2024100537689）； 2、正在申请实用新型专利：一种多通盘阀密封结构（申请号：202323293572.7）、三通水阀的电动执行器（申请号：2024200898428）、一种三通水阀（申请号：2024200898451） 3、正在申请外观设计专利：一体式水壶流道板（申请号：202330822727.8）	36.34	-
热阻隔新能源水管的技术研发	研发了异形、中空等新能源水管结构，同时开发了适用此新型冷却水管的挤出、成型工艺，异形的可以应用在空间紧凑不规则的环境下、中空型可以应用在保温要求更高的工况，可适应新能源行业的广泛要求。	冷却系统流体管路	1、形成实用新型专利：一种挤出管加工模具（专利号：ZL202121647237.0）、电池包进出水安装结构（专利号：ZL202220159757.5）、管道接头（专利号：ZL202220493400.0）、加筋扁管挤出模具（专利号：ZL202221620403.2）； 2、形成发明专利：一种新能源真空节能冷却管及其加工模具（专利号：ZL202110811248.6）	-	459.57
无锁盖结构加油管的技术研发	研发了在加油口锁支撑处一体集成的无锁盖结构，翻转小门安装于锁支撑口部，锁支撑的下口与加油管本体连通，减少了易渗透区域，简化了常规无盖加油的结构，降低了无盖加油系统的制造难度和成本。	加油管总成	1、形成发明专利：一种油箱金属导流嘴的加工工艺（专利号：ZL202210245686.5）、一种加油嘴外壁螺纹成型模具（专利号：ZL202210243925.3）； 2、形成实用新型专利：内置式无锁盖加油结构（专利号：ZL202321108084.1） 3、形成软件著作权：开放式控制系统 V1.0（登记号：2022SR0653805）	88.84	229.06

研发项目	研发对应技术创新	研发对应产品	研发成果	研发费用投入	
				2023 年度	2022 年度
新材料 / 新结构应用技术的研发	研发了采用改性长碳链尼龙及半芳香族聚酰胺等材料，进行多层复合挤出，同时开发了常规及异形的共挤模具，可实现各种管材及异型材的挤出。同时新研发了接头与管路连接结构，如竹节配合结构、激光连接结构、以及设置限位结构，提升了管路旋转力、拉脱力及密封性能。	加油管总成、燃油管总成	形成实用新型专利：尼龙共挤异型材专用模具（专利号：ZL202222014913.1）、加筋扁管连接装置（专利号：ZL202222135399.7）	-	425.88
新材料冷却水管的技术研发	研发采用多种尼龙、聚丙烯、聚乙烯等材料，进行层间结构设计，管路耐冷却液、耐候及其他化学、物理性能满足要求，同时研发了与之匹配的装配式多通接头、转接头等，大幅降低管路制造周期和成本。	冷却系统流体管路	形成实用新型专利：一种穿箱便携连接器（专利号：ZL202321749614.0）、尼龙共挤异型材专用模具（专利号：ZL202222014913.1）、电池包进出水安装结构（专利号：ZL202220159757.5）、管道接头（专利号：ZL202220493400.0）	456.95	68.04
新结构热管理零部件技术研发	研发了多种可集成在新能源热管路集成模块中的部件，具备体积小、功能全、精度高等优势，为集成模块的进一步轻量化、集成化、智能化奠定了基础。	三通球阀、四通球阀、九通盘阀、EXV 阀、120W 电子水泵等	1、形成发明专利：一种新能源汽车热管理系统用八通阀（专利号：ZL202211276378.5） 2、形成实用新型专利：汽车用三通阀动密封环（专利号：ZL202320219639.3）、多通阀阀芯密封垫片（专利号：ZL202321811143.1）、具有封堵功能的单向阀（专利号：ZL202322539895.3）； 3、正在申请发明专利：一种新能源汽车冷媒侧使用的截止阀（申请号：202310116666.2）	350.41	18.58
应用于储能系统的管路技术研发	研发了可适用于集装箱式大储和工商业式储能柜应用的冷却管路，开发了大口径的多层波纹管路，不同进出液方式的流量配平设计，同步开发了	储能管路	形成实用新型专利：尼龙与弹性体共挤的管路（专利号：ZL202321811138.0）	132.87	-

研发项目	研发对应技术创新	研发对应产品	研发成果	研发费用投入	
				2023 年度	2022 年度
	对应的接头、转接头、阀等，满足储能应用需求。				
合计				2,107.90	2,084.65

报告期各期，公司研发项目的主要内容与公司的主营业务和经营计划相匹配。公司研发项目主要系汽车流体管路产品性能和工艺的研发改进，具有技术创新性。通过研发，公司形成了较强的技术优势和竞争优势，有利于公司开拓新的市场和客户、提高产品质量，为公司的业务持续发展提供了相应的技术储备。上述研发项目提升了公司相关产品品质和性能，研发成果应用于公司的产品生产和销售中，对公司营业收入的贡献较大。

2、研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期各期，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	研发费用率	
	2023 年度	2022 年度
标榜股份	4.21%	4.44%
溯联股份	5.08%	4.52%
天普股份	6.34%	6.54%
川环科技	3.86%	3.80%
鹏翎股份	6.33%	5.29%
平均值	5.16%	4.92%
扬州华光	4.38%	4.57%

注：数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告计算得出。

由上表可知，报告期各期，公司研发费用率分别为 4.57% 和 4.38%，两年均处于同行业可比区间范围之内，接近同行业平均值，与同行业可比公司不存在明显差异。

3、研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与加计扣除数的差异情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度

	研发费用	加计扣除数	差异金额	差异原因
职工薪酬	1,459.00	1,459.00	-	-
折旧费	100.42	100.42	-	-
物料消耗	413.50	413.50	-	-
技术合作	10.60	-	10.60	出于谨慎性考虑，未进行加计扣除
股份支付费用	54.76	-	54.76	股份支付费用不能加计扣除
其他	69.61	69.61	-	-
合计	2,107.90	2,042.53	65.37	-
项目	2022 年度			
	研发费用	加计扣除数	差异金额	差异原因
职工薪酬	1,120.75	1,120.75	-	-
折旧费	110.95	110.95	-	-
物料消耗	667.55	667.55	-	-
股份支付费用	94.43	-	94.43	股份支付费用不能加计扣除
其他	90.96	90.96	-	-
合计	2,084.65	1,990.21	94.43	-

综上所述，公司按照企业会计准则确认归集研发费用，并按相关加计扣除政策对研发费用在税前进行加计扣除，以上研发费用加计扣除数经过税务机关认定。研发费用和加计扣除金额之间的差异符合相关政策、法律法规的规定，与研发费用不存在重大差异，具有合理性。

四、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1、对报告期内公司的主要财务指标进行了分析复核，向公司管理层了解相关财务指标变动的原因；

2、查阅公司净利润和经营活动产生的现金净流量情况，分析净利润和经营活动产生的现金净流量差异形成的原因；查阅同行业可比公司公开披露信息，与同行业可比公司进行比较，分析两者差异是否与同行业可比公司保持一致；

3、获取查阅报告期内同行业可比公司公开披露信息，获取可比公司销售费

用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率情况，并与公司进行对比分析；

4、查阅公司销售费用明细表，分析报告期内销售费用变动与营业收入的匹配情况，了解销售费用中售后服务费构成和变动原因；

5、查阅报告期同行业可比公司公开披露信息，获取同行业可比公司研发人员的平均薪酬情况，并与公司进行对比分析；

6、访谈公司研发负责人，了解研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备匹配等情况；

7、查阅公司报告期内企业所得税汇算清缴申报表，将账面研发费用与申报加计扣除的研发费用数据进行比较分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已在公开转让说明书相应章节对收入、毛利率、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。

2、报告期内，公司各项期间费用率与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

3、报告期内，因售后服务费发生具有偶发性、随机性，其 2023 年较上年同期下降幅度较大，从而带动销售费用率下降，与营业收入变动方向相反，具有合理性。

4、报告期内，公司研发人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，具备合理性。

5、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果广泛应用于公司产品的生产和销售，对公司营业收入的贡献较大。

6、公司账面研发费用与申报加计扣除的研发费用金额整体上具有匹配性，不存在重大差异，具有合理性。

9、其他说明。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、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，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，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经对照《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，公司、主办券商认为，公司不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。

公司财务报告审计截止日为2023年12月31日，距离《公开转让说明书》签署日未超过7个月，不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

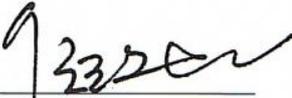
【回复】

中介机构已就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具了专项核查报告并已与问询回复文件一同上传。

（以下无正文）

(本页无正文，为《关于扬州华光新材料股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字页)

法定代表人签字：


任浩鹏



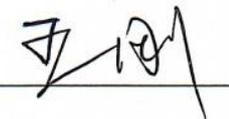
2024年7月26日

(本页无正文,为《关于扬州华光新材料股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字页)

项目负责人签字:


杨秀飞

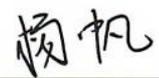
项目组成员签字:


王刚

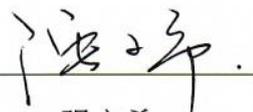

张红


柏林


汪李明


杨帆


周新宇


强文希

