

关于广东华源科技股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件  
的审核问询函的回复



主办券商



西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

二〇二五年四月

## 关于广东华源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请 文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司 2025 年 3 月 14 日出具的《关于广东华源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的内容要求，开源证券股份有限公司（以下简称“开源证券”、“主办券商”）作为推荐主办券商，立即会同广东华源科技股份有限公司（以下简称“公司”、“华源科技”、“华源股份”）、广东广信君达律师事务所（以下简称“律师”）和众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询意见提出的问题进行了认真讨论，并就有关问题做出了进一步核查。现将问询意见的落实情况逐条报告如下：

如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与公开转让说明书（申报稿）相同。

本回复的字体代表以下含义：

<b>黑体加粗</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	问询函所列问题的回复、说明及核查意见
<b>楷体加粗</b>	<b>对公开转让说明书进行补充披露、更新</b>

注：本回复中，部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能略有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

## 目录

问题 1.关于公司大客户依赖。 .....	4
问题 2.关于公司营业收入与应收款项。 .....	37
问题 3.关于特殊投资条款。 .....	58
问题 4.关于股权代持。 .....	68
问题 5.关于房屋租赁。 .....	75
问题 6.关于其他事项。 .....	80
其他问题 .....	101

**问题 1. 关于公司大客户依赖。**

根据申报文件，报告期内，公司向江苏恩迪的销售金额占营业收入的比例为 99.85%、88.43%和 67.18%，客户集中度较高；公司的毛利率显著高于同行业可比公司；公司实际控制人及核心技术人员曾就职于江苏恩迪下属子公司；2023 年，公司新增主要客户上海舒井。

请公司：（1）结合公司业务特点、技术优势、产品性能、单位成本及单位价格情况，说明公司毛利率远高于同行业可比公司的原因及合理性，江苏恩迪是否存在向公司利益输送的情形；（2）说明客户集中度较高是否符合行业惯例，影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性，说明除江苏恩迪外，公司与其他客户合作稳定性，减少客户依赖的具体措施和有效性；（3）公司对江苏恩迪的定价依据，与其他客户或市场价格是否存在明显差异，结合不同客户的毛利率、同行业可比公司同类业务毛利率等，分析对江苏恩迪定价的公允性；（4）结合公司与上海舒井的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明上海舒井最近一期成为主要客户的原因及合理性；说明公司成立时间较短即获取江苏恩迪、上海舒井等大额订单的原因及合理性；（5）说明公司的成立背景，是否专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立；结合公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等主体报告期内的银行账户资金流水情况，说明前述主体是否与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体存在异常资金往来，是否存在商业贿赂、利益输送等情形；（6）结合公司实际控制人及核心技术人员在江苏恩迪任职的情况，包括不限于任职时间、具体工作、职务发明、离职背景等，说明离职人员是否与江苏恩迪约定竞业禁止条款，是否与江苏恩迪存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷，公司技术来源是否合法合规。

请主办券商及会计师核查事项（1）-（5）并发表明确意见，说明公司资金流水核查情况及核查结论。

请主办券商及律师核查事项（5）、（6）并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）结合公司业务特点、技术优势、产品性能、单位成本及单位价格情况，说明公司毛利率远高于同行业可比公司的原因及合理性，江苏恩迪是否存在向公司利益输送的情形

1、结合公司业务特点、技术优势、产品性能、单位成本及单位价格情况，说明公司毛利率远高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司毛利率与可比公司毛利率分产品对比情况如下表所示：

公司名称	产品名称	2024年1-8月	2023年度	2022年度
双英集团(874617.NQ)	座椅		15.52%	15.08%
天成自控(603085.SH)	乘用车座椅		11.83%	4.99%
明阳科技(837663.BJ)	自润滑轴承		54.82%	54.36%
	传力杆		39.49%	33.11%
	金属粉末注射成形零件		45.68%	45.93%
	金属粉末冶金零件		43.16%	45.96%
	调节机构总成件		56.43%	
华源科技	电磁阀	67.39%	66.95%	65.32%
	气泵	30.18%	36.30%	46.94%
	舒适系统总成	57.24%	54.34%	59.38%

注1：可比公司均未披露2024年1-8月数据；

注2：可比公司双英集团(874617.NQ)、天成自控(603085.SH)产品较为丰富，上表中选取了与乘用车座椅相关的产品数据进行比较。

### （1）业务特点

报告期内，公司与可比公司开展的业务均与汽车座椅相关，但生产的具体产品类型有所不同，公司的产品主要为汽车座椅气动按摩系统总成及其零配件，可比公司双英集团(874617.NQ)、天成自控(603085.SH)的产品为汽车座椅总成，明阳科技(837663.BJ)的产品为汽车座椅调节系统核心零部件。

#### 1) 与汽车座椅总成类可比公司毛利率的对比

如上表所示公司产品的毛利率远高于可比公司双英集团(874617.NQ)、天成自控(603085.SH)汽车座椅总成产品的毛利率，主要原因系两家可比公司作为座椅总成供应商，处于主机厂的一级配套市场，主要产品为汽车座椅总成及座椅零配件，汽车座椅总成是坐车时乘坐的坐具，可为司乘人员提供便于操作、舒适安全的驾驶、乘坐位置包括前排主、副驾驶总成及后排座椅，汽车座椅基本结

构示意图如下：



资料来源：明阳科技公司公告

如上表所示汽车座椅主要由骨架、发泡、面套、电机、滑轨和调角器等机械部件组成，其中骨架是其结构的基础，支撑座椅重量、承担驾乘人员在行驶过程中施加的压力；发泡提供良好的支撑和缓冲效果；面套提供外观和舒适的触感，同时可保护座椅内部的发泡材料并延长其使用寿命；座椅电机为电动座椅的调节机构提供动力；滑轨、调角器、调节器等机械部件负责调节座椅角度和高度。汽车座椅的基本组成部分情况如下表所示：

组成部分	介绍	示意图	原材料	BOOM 成本占比
骨架	通过骨架结构的设计和材料的选择使座椅能够承受一定的载荷，给驾驶员和乘客提供安全、有效的支撑。		钢、铝、镁、玻纤/碳纤维塑料等	15%
发泡	坐垫和靠背内使用的泡沫使驾乘人员对座椅产生直接触觉反馈，直接感知座椅的乘坐舒适性。		MDI、TDI 等	17%
面套	包裹在座椅总成表面的材料，直接与驾乘人员的身体接触，对座椅泡沫有保护作用，且能直接体现出设计者的设计意图。		皮料、化料等	25%
头枕	舒适性和安全性的辅助装置，在汽车受到冲撞时，保护驾乘人员的头、颈椎部位不受损伤，头枕的强度须满足骨架强检法规的要求。		钢材、塑料粒子、化工原料、面料等	/
扶手	可以搭配存储、充电表面和集成触摸屏等来控制车内其他功能		钢材、塑料粒子、化工原料、面料等	/
电机	为电动座椅的调节机构提供动力，多采用双向电机。		钢材、铝锭、漆包线、塑料等	10%
机械部件	固定座椅的关键部件，包括滑轨、调角器、调节器和锁止机构，起到调节座椅前后或上下位置及调节靠背仰角等作用，可将座椅调节至最适合个人使用的高度、倾斜度等位置。		钢、铝等	21%

注：上表的数据来源为：延锋官网、《对汽车座椅设计的探讨》符大兴、盖世汽车社区公众号、亚洲新能源汽车网公众号、明新旭腾公司公告、继峰股份公司公告、开源证券研究所

汽车座椅的组成部分较为丰富，其中包括骨架、发泡、面套、头枕、扶手等

部件，上述部件在整个座椅的成本中占比将近 70%，有着材料易于取得、制作工艺不复杂、毛利率较低的特点，进而导致整个汽车座椅总成的毛利率相对较低。

## 2) 与汽车座椅的调节系统类可比公司毛利率的对比

可比公司明阳科技（837663.BJ）的毛利率水平较汽车座椅总成类可比公司毛利率高，但低于华源科技的毛利率。主要系明阳科技（837663.BJ）的主要产品自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，主要应用于汽车座椅的调节系统，机械部件是固定座椅的关键部件，包括滑轨、调角器、调节器和锁止机构，起到调节座椅前后或上下位置及调节靠背仰角等作用，可将座椅调节至最适合个人使用的高度、倾斜度等位置，汽车座椅的调节系统对加工精度有着较高要求，在汽车座椅总成中成本占比不高，但属于实现功能的关键部件，产品生产技术门槛高，进而其毛利率较高。

## 3) 公司自身提供的汽车座椅舒适系统按摩产品的特点

报告期内，公司作为汽车零部件三级供应商，其产品电磁阀、气泵、舒适系统总成为实现汽车座椅气动按摩功能的关键零部件，而座椅按摩功能并非汽车座椅的基本功能，而属于汽车座椅的舒适性功能。

惠州市唐群座椅科技股份有限公司（唐群科技：838500.NQ）的主营业务为汽车座椅舒适系统、按摩系统等的研发、生产及销售，其产品按功能类别分类，可分为加热、按摩、通风、支撑等四大功能产品，根据其公开转让说明书披露的数据，2014 年、2015 年唐群科技不同产品的毛利率情况如下表所示：

产品名称	2015 年度		2014 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
支撑	70.77%	31.22%	43.42%	22.28%
支撑+按摩	20.62%	41.34%	42.75%	39.28%
按摩	7.85%	62.36%	8.20%	47.87%
通风	0.37%	57.15%	2.91%	65.44%
加热	0.33%	41.90%	2.70%	41.87%
其他	0.06%	100.00%	0.02%	100.00%
<b>综合毛利率</b>		<b>35.92%</b>		<b>33.39%</b>

如上表所示，支撑类产品收入占比较高，但毛利率较低，主要系其实现的支撑功能汽车座椅使用性价比高的发泡材料也能实现，而具备鲜明舒适性功能的按摩、通风类产品的毛利率处于较高水平，特别是按摩功能产品既具备一定的收入

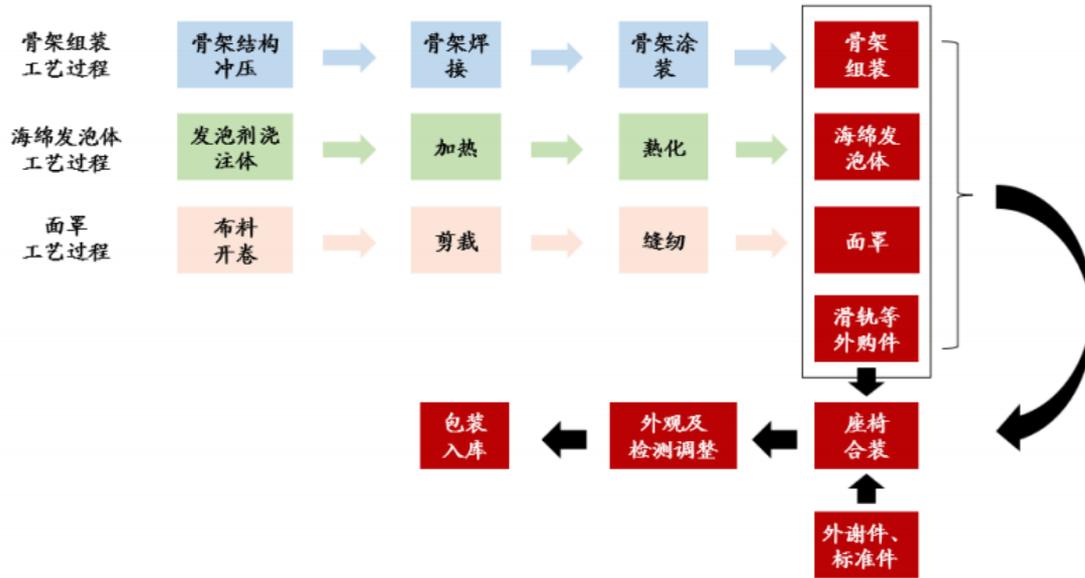
规模，毛利率也处于较高的水平，其在 2014 年、2015 年的毛利率分别为 47.87%、62.36%，2015 年其按摩产品毛利率的大幅上升主要系 2014 年底实现了气泵关键技术的突破，减少了高价气泵配件的进口，从而减少了直接材料的成本，提升了产品毛利率，华源科技的气泵产品均由其自行生产，唐群科技按摩产品 2015 年的毛利率与公司产品的毛利率具有可比性。唐群科技于 2016 年挂牌并于 2018 年摘牌，但其挂牌后的年报未按产品类型披露毛利率，2014 年至 2017 年的综合毛利率分别为 33.39%、35.92%、38.78%、37.37%，在其收入构成未发生重大变化的情况下，其按摩产品的毛利率也保持了 2015 年 62.36% 的较高水平，与华源科技产品的毛利率处于同一水平。

综上，报告期内公司产品高于可比公司双英集团（874617.NQ）、天成自控（603085.SH）座椅总成产品的毛利率，主要系汽车座椅的组成部分较为丰富，其中价格高毛利率低的组成部分占比较高导致其毛利率水平较低；公司产品略高于可比公司明阳科技（837663.BJ）调节机构总成件及其零部件产品的毛利率，主要系调节机构总成件及其零部件产品，有着成本占比小，加工精度高的特点，故其毛利率高于座椅总成的毛利率，但其实现的是座椅的基础调节功能，产品应用的车型类别为全价格品类的乘用车，而公司产品实现的是座椅按摩的舒适性功能，前挂牌公司唐群科技（838500.NQ）其 2015 年的按摩功能产品的毛利率与公司产品的毛利率基本处于同一水平，公司产品与可比公司相比毛利率处于较高水平，具有合理性。

## （2）技术优势

公司与可比公司的具体产品类型不同，其生产技术也不相同。

可比公司双英集团（874617.NQ）、天成自控（603085.SH）的主要产品为汽车座椅总成，汽车座椅总成的零部件较多且其生产流程较为复杂，汽车座椅总成生产流程示意如下图所示：



汽车座椅总成生产中涉及到的主要生产设备如焊接设备、冲压设备、发泡设备、缝纫设备、总装设备、注塑设备等均具有价值高的特点，进而导致其生产设备金额较大。

可比公司明阳科技（837663.BJ）的产品为汽车座椅调节系统核心零部件，包括有自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，其生产原料主要为金属粉末、高分子材料、板材、管材、棒材等金属制品，生产用的机器设备主要包括各种成形机及成型机，该种机器设备对金属制品进行加工具有生产强度及生产精度高的特点，其价值也相应较高，进而导致其生产设备金额也较大。

公司的主要产品为电磁阀、气泵，电磁阀、气泵的体积较小，其各部件的生产强度不高，但其对产品设计及加工精度要求较高，公司的生产设备主要为其自行设计的生产线，使得部分生产工序进行了自动化生产，避免了人工下重复劳动而发生的失误，提高了生产精度，自行设计生产的设备，其金额也相对较低。

综上，公司与可比公司的具体产品类型不同，其生产技术也不相同，产品生产中运用的生产设备也不尽相同，公司由于其自身产品的特点，生产设备金额较小，进而导致生产设备折旧对应的成本金额也较低，则公司产品与可比公司相比毛利率较高，具有合理性。

### （3）产品性能

报告期内，公司与可比公司的具体产品类型不同，其实现的功能也不尽相同，公司与可比公司的产品及实现的功能情况如下表所示：

公司名称	所属汽车零部件供应商层级	产品类别	功能类别	毛利率区间	产品安装的车 型类别
双英集团 (874617.NQ)、 天成自控 (603085.SH)	一级供应商	汽车座椅 总成	以基础功 能为主	11.83%-15.52 %	全部乘用车类 别
明阳科技 (837663.BJ)	二级供应商	调节机构 总成件及 其零部件	基础调节 功能	33.11%-54.82 %	全部乘用车类 别
华源科技	三级供应商	舒适系统 总成及其 零部件	非基础功 能, 舒适性 功能	36.30%-66.9 5%	具备座椅按摩 功能的偏重舒 适性的乘用车

具有按摩功能的舒适性产品的毛利率通常处于较高的水平, 主板上市公司倍轻松(688793.SH)的主要产品为便携式按摩产品, 便携式按摩产品的主要构成就是按摩系统总成, 相较于按摩座椅等大型按摩器具, 其按摩系统总成的成本占比更高, 与华源科技的产品更具有可比性, 2022年、2023年其腰背部按摩产品的毛利率分别为54.97%、61.63%, 与华源科技产品的毛利率基本处于同一水平。

#### (4) 单位成本及单位价格情况

报告期内, 公司主营业务各产品类型毛利率变动情况如下表所示:

产品类型	2024年1-8月	2023年度	2022年度
电磁阀	<b>67.39%</b>	<b>66.95%</b>	<b>65.32%</b>
其中: 电磁阀	68.60%	68.85%	63.86%
阀组	66.80%	66.72%	67.30%
气泵	<b>30.18%</b>	<b>36.30%</b>	<b>46.94%</b>
其中: 泵阀一体	30.19%	38.37%	46.94%
气泵总成	23.72%	26.70%	
舒适系统总成	<b>57.24%</b>	<b>54.34%</b>	<b>59.38%</b>

如上表所示, 报告期内公司主营业务各产品类型毛利率变动幅度较小, 对各产品类型毛利率变动情况分析如下:

##### 1) 电磁阀类型产品毛利率变动情况分析

报告期内, 公司电磁阀类型产品毛利率变动情况如下表所示:

产品类别	项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
电磁阀	营业收入(元)	39,925,490.54	81,418,925.13	25,289,822.94
	营业成本(元)	13,020,996.75	26,907,339.20	8,771,245.71
	毛利率	67.39%	66.95%	65.32%

产品类别	项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
	销量(个)	3,064,701.00	3,298,760.00	3,194,914.00
	平均价格(元/个)	13.03	24.68	7.92
	平均成本(元/个)	4.25	8.16	2.75
其中：电磁阀	营业收入(元)	13,050,747.00	8,942,207.25	14,585,920.99
	营业成本(元)	4,098,070.16	2,785,164.40	5,270,988.42
	毛利率	68.60%	68.85%	63.86%
	销量(个)	2,592,754.00	1,660,352.00	3,006,223.95
	平均价格(元/个)	5.03	5.39	4.85
	平均成本(元/个)	1.58	1.68	1.75
其中：阀组	营业收入(元)	26,874,743.54	72,476,717.88	10,703,901.95
	营业成本(元)	8,922,926.59	24,122,174.80	3,500,257.29
	毛利率	66.80%	66.72%	67.30%
	销量(个)	471,947.00	1,638,408.00	188,691.00
	平均价格(元/个)	56.94	44.24	56.73
	平均成本(元/个)	18.91	14.72	18.55

报告期内，电磁阀类型产品的毛利率分别为 65.32%、66.95%、67.39%，行业竞争环境未发生明显变化的情况下，随着公司半自动化生产线的投入，公司生产自动化水平得到提升，公司对核心技术的运用也逐渐成熟，电磁阀的毛利率也逐渐上升。电磁阀类型产品包括电磁阀和阀组两个子产品，电磁阀类型产品的毛利率的变动主要受电磁阀和阀组两个子产品毛利率变动的的影响。

#### ① 电磁阀子产品毛利率分析

如上表所示，报告期内电磁阀子产品毛利率分别为 63.86%、68.85%及 68.60%，2023 年电磁阀子产品毛利率较 2022 年上升 4.99%，主要系 2023 年销售的电磁阀子产品的规格型号中新一代的产品占比较高，进而导致其平均价格较 2022 年上升 11.00%，主要材料铁芯、线轴的采购单价下降进而导致其平均成本较 2022 年下降 4.33%；2024 年 1-8 月电磁阀子产品毛利率较 2023 年下降 0.25%，主要系 2024 年 1-8 月与客户协商后对产品的销售价格进行了让渡，进而导致其平均价格较 2023 年下降 6.54%，主要材料线轴、轭铁的采购单价下降进而导致其平均成本较 2022 年下降 5.77%。

#### ② 阀组子产品毛利率分析

如上表所示，报告期内阀组子产品毛利率分别为 67.30%、66.72% 及 68.60%，2023 年阀组子产品毛利率较 2022 年下降 0.58%，主要系 2023 年销售的阀组子产品的规格型号不同，不同型号的阀组中包含的电磁阀的数量不同，阀组的价格与阀组中包含的电磁阀的数量相关，进而导致其平均价格较 2022 年下降 22.02%，其平均成本也较 2022 年下降 20.63%。2024 年 1-8 月阀组子产品毛利率较 2023 年上升 0.08%，主要系 2024 年 1-8 月销售的阀组子产品的规格型号不同，不同型号的阀组中包含的电磁阀的数量不同，阀组的价格与阀组中包含的电磁阀的数量相关，进而导致其平均价格较 2023 年上升 28.73%，其平均成本也较 2022 年上升 28.42%。

报告期各期，公司不同规格阀组子产品的销售单价情况如下表所示：

单位：元/个

产品名称	2024 年 1-8 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
STHP 阀组	22.31%	67.32	21.57%	74.87	44.38%	76.73
A2S6 阀组	0.06%	74.62	8.21%	74.62	19.08%	75.68
X02 阀组	11.61%	30.23	49.21%	32.25	14.95%	32.50
NPC 阀组	13.73%	58.39	9.82%	64.58	11.24%	64.87
Sirius 腰托 3 阀+按摩 8 阀阀组	29.98%	68.11	8.48%	75.50		
HC 前排阀组	15.06%	75.60	0.09%	84.00		
其他	7.24%	43.85	2.63%	36.91	10.35%	34.62
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>56.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>56.73</b>

如上表所示，报告期各期相同型号的产品销售单价变动较小，STHP 阀组及 NPC 阀组属于价格较高且销售金额占比较大的型号，在与客户友好协商的情况下，销售价格有所下降。2023 年度阀组产品整体销售单价较低，主要系销售单价较低的 X02 阀组的收入占比较高所致。

2) 报告期内，公司气泵产品毛利率变动情况如下表所示：

产品类别	项目	2024 年 1-8 月	2023 年度	2022 年度
气泵	营业收入(元)	1,462,400.81	2,157,684.39	4,387.61
	营业成本(元)	1,021,030.70	1,374,409.11	2,327.90
	毛利率	30.18%	36.30%	46.94%
	销量(个)	43,737.00	68,949.00	120.00

产品类别	项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
	平均价格(元/个)	33.44	31.29	36.56
	平均成本(元/个)	23.34	19.93	19.40
其中：泵阀一体	营业收入(元)	1,460,145.81	1,774,807.57	4,387.61
	营业成本(元)	1,019,310.69	1,093,777.28	2,327.90
	毛利率	30.19%	38.37%	46.94%
	销量(个)	43,637.00	49,902.00	120.00
	平均价格(元/个)	33.46	35.57	36.56
	平均成本(元/个)	23.36	21.92	19.40
其中：气泵总成	营业收入(元)	2,255.00	382,876.82	
	营业成本(元)	1,720.00	280,631.83	
	毛利率	23.72%	26.70%	
	销量(个)	100.00	19,047.00	
	平均价格(元/个)	22.55	20.10	
	平均成本(元/个)	17.20	14.73	

报告期内，气泵类型产品的毛利率分别为 46.94%、36.30%、30.18%，气泵类产品包括泵阀一体和气泵总成两个子产品，气泵类产品的毛利率的变动主要受泵阀一体和气泵总成两个子产品毛利率变动的的影响。

#### ① 泵阀一体子产品毛利率分析

报告期内，公司泵阀一体子产品毛利率分别为 46.94%、38.37%及 30.19%，2023 年泵阀一体子产品毛利率较 2022 年下降 8.57%，主要系 2022 年销售数量较少，其销售价格较高，2023 年销售的泵阀一体产品数量较多，对客户销售价格作出了让步，进而导致其平均价格较 2022 年下降 2.73%，由于 2022 年生产数量较少并且集中在材料采购价格较低的月份而 2023 年每个月都有生产使得其平均成本较 2022 年上升 12.99%；2024 年 1-8 月泵阀一体子产品毛利率较 2023 年下降 8.53%，主要系 2024 年 1-8 月与客户协商后对产品的销售价格进行了让渡，进而导致其平均价格较 2023 年下降 6.15%，主要材料铁芯的采购单价上升进而导致其平均成本较 2023 年上升 6.57%。

#### ② 气泵总成子产品毛利率分析

2024 年 1-8 月、2023 年度，公司气泵总成的毛利率分别为 26.70%、23.72%，2024 年 1-8 月气泵总成子产品毛利率较 2023 年下降了 2.98%，主要系两个期间

主要销售的规格型号不同，报告期内，公司气泵总成子产品各型号的销售情况如下表所示：

单位：元/个

规格型号	2024年1-8月		2023年度	
	收入占比	销售价格	收入占比	销售价格
IPV2 气泵总成			98.72%	20.09
PM36-01 气泵总成	100.00%	22.55	1.28%	21.27
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>22.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>20.10</b>

2024年1-8月客户采购的数量较少，对其销售的价格较高，进而导致气泵总成子产品销售价格较2023年上升22.55%，此外，2024年1-8月其生产的数量较少规模效应减弱以及主要材料铁芯采购价格的上升，进而导致其平均成本也较2023年上升16.74%。

3) 报告期内，公司舒适系统总成产品毛利率变动情况如下表所示：

产品类别	项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
舒适系统总成	营业收入(元)	72,739.18	57,084.34	620.00
	营业成本(元)	31,102.41	26,062.92	251.84
	毛利率	57.24%	54.34%	59.38%
	销量(个)	232.00	164.00	1.00
	平均价格(元/个)	313.53	348.08	620.00
	平均成本(元/个)	134.06	158.92	251.84

如上表所示，报告期内公司舒适系统总成类产品的毛利率分别为59.38%、54.34%及57.24%，整体变动幅度较小，毛利率的变动主要系收入金额较小而其销售型号较多，不同期间销售的型号的不同进而导致毛利率发生变动。

综上所述，报告期内公司毛利率高于同行业可比公司主要系公司与可比公司开展的业务虽然均与汽车座椅相关，但生产的具体产品类型有所不同，公司的产品主要为汽车座椅气动按摩系统总成及其零配件，可比公司双英集团

(874617.NQ)、天成自控(603085.SH)的产品为汽车座椅总成，明阳科技

(837663.BJ)的产品为汽车座椅调节系统核心零部件，具体的产品类型不同进而导致生产技术、产品性能及实现的功能也不相同、单位价格及单位成本也不相同，与公司具有同样类型产品的前挂牌公司唐群科技(838500.NQ)其2015年

的按摩功能产品的毛利率与公司产品的毛利率基本处于同一水平，则公司毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

## 2、江苏恩迪是否存在向公司利益输送的情形

公司销售给江苏恩迪的同类型产品的销售价格与向其他客户的销售价格相比不存在明显差异。此外，通过访谈江苏恩迪的采购人员，江苏恩迪向华源科技采购的同类型产品的采购价格与其他供应商相比也不存在明显差异，基本处于同一水平。经核查公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员报告期内单笔金额在5万元以上的个人资金流水记录，公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员与江苏恩迪不存在异常往来。综上，江苏恩迪不存在向公司利益输送的情形。

(二) 说明客户集中度较高是否符合行业惯例，影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性，说明除江苏恩迪外，公司与其他客户合作稳定性，减少客户依赖的具体措施和有效性；

### 1、说明客户集中度较高是否符合行业惯例

同行业企业普遍存在客户集中度较高的情况，2022及2023年，公司及同行业可比公司前五大客户收入占比情况如下表所示：

公司名称	2023年度	2022年度
双英集团(874617.NQ)	82.78%	82.83%
天成自控(603085.SH)	51.44%	54.32%
明阳科技(837663.BJ)	65.90%	66.52%
可比公司平均水平	66.71%	67.89%
华源科技	99.91%	100.00%

注：可比公司均未披露2024年1-8月前五大客户收入占比情况。

由上表可见，公司客户集中度较高的情形与同行业可比公司一致，符合行业特性，不存在同行业可比公司下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况。

但公司前五大客户集中度整体高于上述同行业公司，主要系公司所处的发展阶段以及所处的汽车零部件供应链级别不同，可比公司双英集团为座椅总成供应商，系汽车零部件的一级供应商，其客户主要为汽车的主机厂，近年来，我国汽

车行业集中度一直处于较高水平，根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会数据统计，2024 年国内狭义乘用车零售数量排名前十位的企业集团合计销量 1,405.10 万辆，占汽车销售总量的比例为 61.37%，集中度较为明显；可比公司天成自控也为座椅总成供应商，系汽车零部件的一级供应商，由于其业务既包括乘用车座椅，还包括航空座椅、工程机械商用座椅，而不同业务对应的客户不同，进而使得其客户集中度处于可比公司中的较低水平；可比公司明阳科技作为汽车座椅调节系统的部件供应商，为汽车零部件的二级供应商，其客户主要为汽车零部件的一级供应商，其下游作为一级供应商的座椅总成供应商集中度也较高，全球前 5 大座椅厂商占据了全球 85% 的市场份额，国内前 3 大座椅厂商占据了国内 58% 的市场份额；报告期，公司的业务处于起步发展阶段，其作为汽车零部件的三级供应商，其下游客户主要为汽车零部件的二级供应商，随着公司业务的逐渐发展，公司拓展一级供应商即座椅总成商作为其客户，由于汽车零部件供应商认证周期较长，通常要经历初始认证、产品测试、多轮试样定期认证等环节，周期较长，报告期内公司拓展的汽车零部件一级供应商客户未能实现收入，报告期内公司的收入仍以合作历史较长的二级供应商为主，故报告期内公司前五大客户集中度整体高于上述同行业公司。

**2、影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性**

**(1) 影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素**

报告期内，江苏恩迪向公司采购电磁阀、气泵等用来生产汽车座椅气动按摩系统总成，影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素为江苏恩迪的客户向其下达的汽车座椅气动按摩系统总成的订单数量。此外，为了分散单类型零部件供应商的集中度，江苏恩迪也陆续开发了其他供应商为其供应电磁阀、气泵等。

**(2) 结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性**

**1) 影响因素变化情况**

报告期内，影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素为江苏恩迪的客户向

其下达的汽车座椅气动按摩系统总成的订单数量。报告期内，公司向江苏恩迪的销量呈现上升后下降的趋势，2024 年江苏恩迪的重要客户为减少对单一供应商的依赖减少了对江苏恩迪的采购进而导致江苏恩迪对公司的采购量下降。

此外，在与江苏恩迪的合作初期，公司为其汽车座椅气动按摩系统总成重要零部件电磁阀的单一供应商，江苏恩迪为分散单类零部件供应商的集中度，陆续开发了其他供应商，2024 年江苏恩迪向公司采购电磁阀的数量占其采购电磁阀总数量的 50%左右。

## 2) 合作历史情况

公司与江苏恩迪汽车系统股份有限公司及其子公司新发展（长春）汽车自控系统有限公司、新发展（东莞）电子系统有限公司开始合作年份分别为 2023 年、2021 年及 2022 年。

## 3) 产品或服务质量稳定性

江苏恩迪运用公司为其提供的电磁阀零部件生产的汽车座椅气动按摩系统总成产品得到了最终客户的审查，产品质量得到了认可。报告期内，公司因产品质量问题导致的退货的金额分别为 55.13 万元、167.42 万元及 107.58 万元，占收入比重分别为 2.14%、1.99%和 2.55%，占比较小，不存在纠纷或影响与客户合作关系的情形。报告期内，公司持续获得江苏恩迪采购电磁阀产品的订单，产品质量具有稳定性。

## 4) 合作机制

报告期内，公司作为汽车零部件的三级供应商，为江苏恩迪供应汽车座椅气动按摩系统总成产品的零部件电磁阀，江苏恩迪为汽车零部件的二级供应商，其直接客户为汽车零部件的一级供应商，即汽车座椅总成厂商，其最终客户为汽车整车厂商，汽车整车厂商对其需要的汽车座椅的样式、实现的功能等向汽车座椅总成厂商提出需求，汽车座椅总成厂商将实现汽车座椅按摩功能的汽车座椅舒适系统总成的相关要求提出给江苏恩迪，江苏恩迪对其采购的电磁阀向公司提出相关要求，公司生产的电磁阀产品能够达到江苏恩迪的技术要求，江苏恩迪与公司开展合作。

## 5) 业务获取方式

报告期内，公司获取的江苏恩迪业务机会系通过商务谈判取得。

## 6) 市场竞争情况

报告期内，公司主营业务为汽车座椅舒适性总成及其零配件的生产、销售及研发，目前，沪深北上市公司及新三板挂牌公司在其公开的申报文件及定期报告中不存在披露过相同产品的公司，曾在新三板挂牌的惠州市唐群座椅科技股份有限公司（唐群科技：838500.NQ），其主营业务为汽车座椅舒适系统、按摩系统等的研发、生产及销售，其产品按功能类别分类，可分为加热、按摩、通风、支撑等四大功能产品，其具备按摩功能的产品与公司的产品相似，根据其公开转让说明书披露的数据，其在 2015 年度汽车座椅气动按摩产品的毛利率与华源科技的毛利率水平处于同一水平。

此外，根据访谈华源科技销售人员及网上公开信息了解到生产汽车座椅舒适系统的厂商还包括的李尔、佛吉亚、安闻、诺博、申博、信征、劲博汇等，上述厂商中李尔、佛吉亚、诺博等为汽车座椅总成厂商，其作为汽车零部件一级供应商，存在向二级供应商采购舒适系统总成零部件的情况，其余厂商均未披露其市场规模，从目前披露的公开数据来看市场上具有较大规模的厂商数量不多，可以推测其市场竞争并不饱和。

#### 7) 合同续签情况

公司作为江苏恩迪的供应商，与其签订了包含一般条款和商业条款的框架合同，框架合同中并未约定合同终止日期。江苏恩迪与公司每年签订价格协议，该价格协议约定当年采购产品的价格。此外，江苏恩迪向公司采购的具体产品在其向公司下达的具体订单中体现，公司与江苏恩迪的业务保持着继续合作的状态，公司在报告期后至本问询回复提交当月，每月均收到江苏恩迪向公司下达的采购订单，订单情况如下表所示：

订单下达月份	2024年9月	2024年10月	2024年11月	2024年12月	2025年1月	2025年2月	2025年3月
订单金额(万元)	182.63	499.95	150.24	218.06	121.54	598.44	103.73

注：2025年3月数据覆盖日期为2025年3月1日至2025年3月28日

综上所述，江苏恩迪采购公司产品数量主要受其收到的汽车座椅气动按摩系统总成的订单数量的影响，公司自 2021 年开始与江苏恩迪开展合作，凭借着稳定的产品质量，以及良好的合作机制，至今与其仍保持着良好的合作关系，双方合作具有稳定性及可持续性。

### 3、说明除江苏恩迪外，公司与其他客户合作稳定性，减少客户依

## 赖的具体措施和有效性

### (1) 说明除江苏恩迪外，公司与其他客户合作稳定性

报告期内，公司的主要客户除江苏恩迪外，还包括上海舒井。

上海舒井系汽车零部件二级供应商，向公司采购电磁阀、气泵等用来生产汽车座椅气动按摩舒适系统总成，销售给汽车零部件一级供应商，上海舒井向公司采购的产品数量主要受其客户向其下达的汽车座椅气动按摩系统总成的订单数量的影响。公司通过商务谈判与上海舒井达成合作意向，并于 2023 年开展合作，公司与上海舒井签订了框架协议，并每年签订一次价格协议，对当年上海舒井向公司采购的产品价格进行约定，上海舒井采购产品的具体型号及数量则通过订单的方式下达给公司。公司与上海舒井自 2023 年开展合作以来，在报告期内及期后持续获得上海舒井的订单，合作情况良好。

公司在报告期后至本问询回复提交当月，每月均收到上海舒井向公司下达的采购订单，订单情况如下表所示：

订单下达月份	2024年 9月	2024年 10月	2024年 11月	2024年 12月	2025年 1月	2025年 2月	2025年 3月
订单金额(万元)	71.78	59.56	55.96	140.56	7.07	10.03	26.02

注：2025 年 3 月数据覆盖日期为 2025 年 3 月 1 日至 2025 年 3 月 28 日

如上表所示，上海舒井 2025 年 1-2 月订单金额较小，主要系 2024 年 12 月上海舒井下达订单数量较多，2025 年 1-2 月仍在消化已下达订单数量所致。

综上，公司与上海舒井的合作具有稳定性。

### (2) 减少客户依赖的具体措施和有效性

公司通过拓展新客户的方式减少对现有客户的依赖。目前，公司已经通过了富卓汽车零部件（无锡）有限公司、延峰国际座椅系统有限公司、广州安道拓汽车座椅有限公司等一级汽车零部件供应商的供应商体系审核，进入了其供应商体系。公司进入新开拓的客户的供应商体系内后，客户一旦认可公司的技术服务价格品质，新的产品项目将会定点，产品项目定点后一般会有 5 年以上的生命周期。目前，公司获得了上述新开拓客户的定点项目 7 个，根据客户对对应产品生命周期测算需要的产品数量及预计的销售单价情况测算出对应订单金额预计约为 31,130.08 万元。

截至 2025 年 2 月底，公司新开拓客户定点通知的项目对应的订单执行情况

如下表所示：

客户名称	客户定点通知的项目对应的订单金额（万元）	项目号	预计订单金额（万元）	备注
延峰国际座椅系统有限公司	12,151.99	F30B	4,418.63	计划 2025 年开始供货，2024 年 10 月-12 月样货订单 623 个，2025 年 1-2 月订单数量 11,528 个
		E29	7,733.36	计划 2025 年开始供货，2024 年 10 月-2025 年 2 月样货订单 1,515 个
旷达汽车饰件系统有限公司	7,168.63	CX835	7,168.63	计划 2025 年开始供货，2024 年 11 月-2025 年 2 月样货订单 211 个
富卓汽车零部件（无锡）有限公司	6,015.62	YB101	2,649.69	计划 2025 年开始供货，2024 年 10 月-2025 年 2 月订单 3,400 个
		G01	3,365.93	计划 2025 年开始供货，2025 年 2 月样货订单 20 个
广州安道拓汽车座椅有限公司	2,991.55	A66	2,991.55	计划 2025 年开始供货，2024 年 12 月-2025 年 2 月样货订单 113 个
东风延锋汽车座椅有限公司	2,802.29	P59	2,802.29	计划 2025 年 5 月开始供货，2024 年 11 月-2025 年 1 月样货订单 136 个
<b>小计</b>	<b>31,130.08</b>		<b>31,130.08</b>	

公司新开拓的客户由于还未到预期开始供货的时间，大部分产品项目的订单为少量的样货订单。公司在报告期后至本问询回复提交当月，收到的新开拓客户下达的采购订单情况如下表所示：

订单下达月份	2024 年 9 月	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 12 月	2025 年 1 月	2025 年 2 月	2025 年 3 月
订单金额(万元)		2.83	19.51	35.02	12.96	109.92	96.31

注：2025 年 3 月数据覆盖日期为 2025 年 3 月 1 日至 2025 年 3 月 28 日

如上表所示，2025 年 2 月及 2025 年 3 月 1 日至 2025 年 3 月 28 日订单金额已初具规模，主要系新拓展的客户延锋及富卓部分定点项目的下达的订单已具备一定规模所致。

综上所述，公司通过拓展新客户的方式减少对现有客户的依赖，已经进入了新开拓用户的供应商体系，并获得了产品项目的定点，新客户下达的产品订单金额也在逐渐增加，减少客户依赖的措施有效。

（三）公司对江苏恩迪的定价依据，与其他客户或市场价格是否

存在明显差异，结合不同客户的毛利率、同行业可比公司同类业务毛利率等，分析对江苏恩迪定价的公允性

1、公司对江苏恩迪的定价依据，与其他客户或市场价格是否存在明显差异

公司对江苏恩迪的定价依据双方协商情况确定。

公司对江苏恩迪的定价依据与其他客户不存在明显差异，报告期内，公司的产品具有一定定制化的特点，对江苏恩迪销售的主要产品型号未对其他客户销售，同时销售给江苏恩迪与其他客户的产品价格对比情况如下表所示：

**(1) 2024年1-8月**

产品名称	客户名称	销售单价（元/个）	销售数量（个）
5513-01 充气电磁阀	江苏恩迪	5.74	212,985
	和美汽车零部件青县有限公司	6.00	3,550
1905-03 按摩电磁阀	江苏恩迪	4.57	6,930
	上海舒井	5.14	816,252

**(2) 2023年度**

产品型号	客户名称	销售单价(元/个)	销售数量(个)
1905-01 充气电磁阀	江苏恩迪	5.08	5,139
	上海舒井	5.18	196,463
	吉林省弗杰森汽车部件有限公司	5.16	72
1905-03 按摩电磁阀	江苏恩迪	5.08	90,306
	上海舒井	5.18	936,503
5513-01 充气电磁阀	江苏恩迪	6.38	168,373
	廊坊市金色时光科技发展有限公司	7.96	100
NPC 阀组	江苏恩迪	64.58	109,938
	上海舒井	64.60	50
STHP 阀组	江苏恩迪	74.86	208,571
	沈阳市科海融生科技有限公司	85.84	200

如上表所示，公司对江苏恩迪与其他客户同型号产品的销售单价主要受销售数量的影响，销售数量越多，其销售单价越低。公司自2021年与江苏恩迪开始合作时就向其销售1905-01充气电磁阀、1905-03按摩电磁阀产品，故其在2023年度、2024年1-8月单个期间的销售数量虽然不是最高，但是累计销量最高，故上述两个产品对江苏恩迪的销售单价最低。

公司销售给江苏恩迪的产品由其自行研发，公开数据中无法查到市场价格，通过询问江苏恩迪的采购人员，公司销售给江苏恩迪的电磁阀的价格与其他供应商销售给其电磁阀的价格无明显差异，基本处于同一水平。

## 2、结合不同客户的毛利率、同行业可比公司同类业务毛利率等，分析对江苏恩迪定价的公允性

### (1) 不同客户的毛利率

报告期内，公司的主要客户为江苏恩迪和上海舒井，公司对上述两个客户的毛利率对比情况如下表所示：

客户名称	产品类型	2024年1-8月	2023年度
江苏恩迪	电磁阀	65.54%	66.51%
上海舒井	电磁阀	71.15%	71.75%
所有客户	电磁阀	67.39%	66.95%

注1：公司与上海舒井自2023年开始开展业务，故对比期间为2023年度及2024年1-8月。

注2：江苏恩迪在上述期间仅向公司采购电磁阀产品，故比较的产品类型为电磁阀。

如上表所示，2023年及2024年1-8月江苏恩迪电磁阀类产品的毛利率分别为66.51%、65.54%，略低于上海舒井同期电磁阀类产品的毛利率，主要系江苏恩迪向公司采购的电磁阀类产品数量最多，且与公司合作的时间较长，故公司对其电磁阀类产品的销售价格较低，而上海舒井向公司采购的电磁阀类产品数量低于江苏恩迪，且合作时间也较江苏恩迪少，故公司对其电磁阀类产品的销售价格较高。

### (2) 同行业可比公司同类业务毛利率

同行业可比公司双英集团（874617.NQ）、天成自控（603085.SH）的主要产品为汽车座椅总成，可比公司明阳科技（837663.BJ）的主要产品为汽车座椅的调节系统总成及其零配件，以上可比公司的主要产品与公司的主要产品汽车座椅舒适系统总成及零配件并不相同。

惠州市唐群座椅科技股份有限公司（唐群科技：838500.NQ）的主营业务为汽车座椅舒适系统、按摩系统等的研发、生产及销售，其产品按功能类别分类，可分为加热、按摩、通风、支撑等四大功能产品，根据其公开转让说明书披露的数据，2014年、2015年唐群科技不同产品的毛利率情况如下表所示：

产品名称	2015年度	2014年度
------	--------	--------

	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
支撑	70.77%	31.22%	43.42%	22.28%
支撑+按摩	20.62%	41.34%	42.75%	39.28%
按摩	7.85%	62.36%	8.20%	47.87%
通风	0.37%	57.15%	2.91%	65.44%
加热	0.33%	41.90%	2.70%	41.87%
其他	0.06%	100.00%	0.02%	100.00%
<b>综合毛利率</b>		<b>35.92%</b>		<b>33.39%</b>

如上表所示，支撑类产品收入占比较高，但毛利率较低，主要系其实现的支撑功能汽车座椅使用性价比高的发泡材料也能实现，而具备鲜明舒适性功能的按摩、通风类产品的毛利率处于较高水平，特别是按摩功能产品具备一定的收入规模，毛利率也处于较高的水平，其在2014年、2015年的毛利率分别为47.87%、62.36%，2015年其按摩产品毛利率的大幅上升主要系2014年底实现了气泵关键技术的突破，减少了高价气泵配件的进口，从而减少了直接材料的成本，提升了产品毛利率，华源科技的气泵产品均由其自行生产，唐群科技按摩产品2015年的毛利率与公司产品的毛利率具有可比性。唐群科技于2016年挂牌并于2018年摘牌，但其挂牌后的年报未按产品类型披露毛利率，2014年至2017年的综合毛利率分别为33.39%、35.92%、38.78%、37.37%，在其收入构成未发生重大变化的情况下，其按摩产品的毛利率也保持了2015年62.36%的较高水平，与华源科技对江苏恩迪的销售毛利率基本处于同一水平。

综上，公司对江苏恩迪的毛利率与对其他客户的毛利率不存在较大差异，唐群科技（838500.NQ）曾为新三板挂牌公司，其在挂牌审核期间具备汽车座椅按摩功能的产品的毛利率与报告期公司对江苏恩迪的销售毛利率基本处于同一水平，则公司对江苏恩迪销售产品的定价具有公允性。

（四）结合公司与上海舒井的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明上海舒井最近一期成为主要客户的原因及合理性；说明公司成立时间较短即获取江苏恩迪、上海舒井等大额订单的原因及合理性

1、结合公司与上海舒井的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明上海舒井最近一期成为主要客户的原因及合理性

### （1）合作模式

报告期内，公司作为汽车零部件的三级供应商，为上海舒井供应汽车座椅气动按摩系统总成产品的零部件电磁阀及气泵，上海舒井为汽车零部件的二级供应商，其直接客户为汽车零部件的一级供应商，即汽车座椅总成厂商，其最终客户为汽车整车厂商，汽车整车厂商对其需要的汽车座椅的样式、实现的功能等向汽车座椅总成厂商提出需求，汽车座椅总成厂商将实现汽车座椅按摩功能的汽车座椅舒适系统总成的相关要求提出给上海舒井，上海舒井对其采购的电磁阀、气泵向公司提出相关要求，公司生产的电磁阀、气泵产品能够达到上海舒井的技术要求，上海舒井与公司开展合作。

### （2）销售产品类别

报告期内，公司主要向上海舒井销售电磁阀和气泵，具体情况如下表所示：

产品类型	2024年1-8月		2023年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
电磁阀	1,153.97	86.43%	674.89	71.72%
气泵	145.88	10.93%	214.84	22.83%
其他	35.37	2.65%	51.30	5.45%
<b>合计</b>	<b>1,335.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>941.02</b>	<b>100.00%</b>

上海舒井成立于2018年，公司位于上海松江区洞泾工业区，是一家专注汽车座椅舒适系统成套解决方案的公司，其产品包括座椅腰部支撑按摩系统，公司生产的电磁阀和气泵系该上海舒井生产该系统的零件。

### （3）定价政策

公司对上海舒井的定价政策为根据双方协商情况确定。

### （4）未来合作计划

报告期内，公司与上海舒井保持了良好的合作态势，未来公司将继续按照其下达的订单为其供货，保持稳定的合作。

综上所述，作为汽车零部件二级供应商的上海舒井向作为汽车零部件三级供应商的公司采购电磁阀、气泵用来生产汽车座椅气动按摩舒适系统总成，公司凭借着良好的产品质量、及时的响应速度与其形成了良好的合作关系，未来公司将继续按照其下达的订单为其供货，与其保持稳定的合作，则上海舒井最近一期成为主要客户具有合理性。

## 2、说明公司成立时间较短即获取江苏恩迪、上海舒井等大额订单的原因及合理性

广东华源科技股份有限公司成立于 2020 年，分别于 2021 年、2023 年与江苏恩迪及上海舒井开展合作，江苏恩迪、上海舒井作为汽车零部件二级供应商向公司采购电磁阀、气泵用来生产汽车座椅舒适系统总成，之后销售给汽车零部件一级供应商即汽车座椅总成厂商，汽车座椅总成厂商再销售给最终客户汽车整车厂商。在该种合作模式下，由于汽车座椅及其零配件具有定制化的特点，公司的订单主要受汽车整车厂商的订单情况的影响。

### (1) 公司与江苏恩迪的合作情况

公司对江苏恩迪的销售情况如下表所示：

单位：万元

期间	2024 年 1-8 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入金额	2,834.39	7,439.38	2,572.25	1,128.24

注：2021 年度数据为非经审计数据。

公司在 2020 年成立后，确定了汽车座椅舒适系统总成的业务发展方向，结合对市场的判断、公司自身的技术优势，决定以汽车座椅舒适系统总成的关键零部件电磁阀及气泵产品为发力点切入市场，江苏恩迪作为知名的汽车座椅舒适系统总成厂商，电磁阀及阀组是其产品的重要零部件之一，经过前期多批次验证，公司电磁阀及阀组产品最终得到了江苏恩迪及其下游汽车座椅总成厂商、汽车整车厂商的认可，2021 年公司开始为江苏恩迪供应电磁阀及阀组产品。公司凭借着可靠的产品质量、及时的响应速度与江苏恩迪合作规模日益扩大，同时 2021 年以来我国新能源汽车产业发展较为迅速，汽车座椅按摩功能的新车装配率不断提高，带动舒适系统总成产品需求扩大，公司抓住市场机遇，扩大产能，承接江苏恩迪新增订单，因而 2021 年至 2023 年公司对江苏恩迪的销售收入不断上升。

### (2) 公司与上海舒井的合作情况

公司对上海舒井的销售情况如下表所示：

单位：万元

期间	2024 年 1-8 月	2023 年度
收入金额	1,335.23	941.02

2023 年经过两年多的发展，公司在行业内积累了一定的知名度，上海舒井作为行业内知名的汽车座椅舒适系统总成厂商，2023 年 5 月开始尝试使用公司气泵产品生产舒适系统总成，经过多批次验证，公司产品最终得到了上海舒井及

其下游汽车座椅厂商、汽车整车厂商的认可，公司与上海舒井合作规模逐渐扩大。

(3) 报告期内，公司的订单的变动主要受最终客户汽车整车厂商的订单情况的影响

江苏恩迪、上海舒井作为汽车零部件二级供应商即座椅舒适系统集成商，为汽车零部件一级供应商即汽车座椅总成商的供应商，其基于保密要求、客户资源保护、供应链安全等考虑，不会主动向公司透露其向公司采购产品的具体用途，与公司合作时，相关汽车项目主要以内部项目代码的方式展示。目前公司仅能通过相关技术人员在售后服务过程中接触部分车型、客户携其客户考察公司工厂等非正式途径获悉公司产品具体使用的车型，公司尚无法全面掌握该类客户采购公司产品后的具体使用车型。公司依据售后服务过程以及终端厂家验厂得知向江苏恩迪销售的产品部分最终应用在大众 ID. 车型及理想汽车，向上海舒井销售的产品部分最终应用在深蓝汽车。

向江苏恩迪销售电磁阀产品的数量与最终汽车整车厂销量对比情况如下：

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
大众纯电 ID. 系列汽车销量（万辆）	11.35	16.07	14.31
理想汽车销量（万辆）	28.81	37.60	13.32
汽车销量合计（万辆）	40.16	53.67	27.63
对江苏恩迪电磁阀的销量（万个）	579.17	1,378.54	497.23

注 1：公司对江苏恩迪的销量包括对江苏恩迪汽车系统股份有限公司及其子公司新发展（东莞）电子系统有限公司、新发展（长春）汽车自控系统有限公司的销量

注 2：上表中电磁阀的销量指电磁阀产品类的销量，包括电磁阀子产品和阀组子产品，其中阀组子产品已根据其包含的不同型号中含有的电磁阀数量进行了换算

如上表所示，公司向江苏恩迪销售的电磁阀数量的变动趋势与大众纯电 ID. 系列汽车及理想汽车的销量合计数变动趋势基本一致，2024 年 1-8 月公司对江苏恩迪的销量下降，主要系理想汽车减少了对江苏恩迪的采购。

向上海舒井销售电磁阀产品的数量与最终汽车整车厂销量对比情况如下：

项目	2024年度	2023年度	2022年度
深蓝汽车销量（万辆）	24.39	13.69	
对上海舒井电磁阀的销售数量（万个）	348.24[注 4]	199.61[注 4]	

注 1：公司对上海舒井的销量包括对上海舒井汽车系统科技有限公司及其子公司上海舒井电子科技有限公司的销量

注 2：上表中电磁阀的销量指电磁阀产品类的销量，包括电磁阀子产品和阀组子产品，

其中阀组子产品已根据其包含的不同型号中含有的电磁阀数量进行了换算

注 3：深蓝汽车于 2022 年 8 月上市第一款车型，2022 年未披露全年销售数据

注 4：公司向上海舒井销售的电磁阀自 2023 年 5 月起实现收入，为方便比较将 2023 年对上海舒井的销量进行了年化，为与深蓝汽车 2024 年销量对比期间匹配，将 2024 年 1-8 月的销量进行了年化

如上表所示，公司向上海舒井销售的电磁阀数量的变动趋势与深蓝汽车的销量变动趋势基本一致。

综上所述，公司具备研发及生产电磁阀及气泵产品的能力，而江苏恩迪、上海舒井作为座椅舒适系统总成厂商，对电磁阀及气泵产品有需求，因而具备合理的合作动机，公司在向江苏恩迪及上海舒井的供货初期往往订单量较小，随着合作的深入公司凭借着可靠的产品质量、及时的响应速度供货规模逐渐上升，此外，公司与向江苏恩迪、上海舒井获取的订单数量主要受汽车整车厂商向上级供应商下达的订单情况的影响，通过对比汽车整车厂商的销量情况及公司对江苏恩迪、上海舒井的供应数量情况趋势相符，公司获取江苏恩迪、上海舒井的订单数量具有合理性。

**（五）说明公司的成立背景，是否专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立；结合公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等主体报告期内的银行账户资金流水情况，说明前述主体是否与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体存在异常资金往来，是否存在商业贿赂、利益输送等情形**

**1、说明公司的成立背景，是否专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立**

**（1）公司成立背景**

1) 国家政策支持行业发展

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，我国坚持纯电驱动战略取向，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，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，2015 年以来产销量、保有量连续五年居世界首位。在此基础上，国务院于 2020 年进一步发布《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》推动新能源汽车产业高质量发展，加快建设汽车强国，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。

2020年华源科技成立时正值《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》的收官之年和《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》的开局之年，我国新能源汽车产业发展呈现出较强的上升势头。根据中汽协统计数据，2015年至2020年，我国新能源汽车产量由34.05万辆增加至136.61万辆，年复合增长率达到32.03%，销量由33.11万辆增加到136.73万辆，年复合增长率达到32.80%，为全球最大的新能源汽车产销市场。新能源汽车产业的发展不仅提升了汽车行业的整体销量，还带动了如汽车零部件等相关产业链的发展，新能源车对座椅舒适性配置的要求增加，也直接带动汽车座椅舒适性产品市场的发展。

### 2) 消费升级驱动市场增长

随着生活水平的提高，消费者对汽车座椅舒适性、人体工程学设计的要求不断提高，消费升级驱动座椅舒适性要求持续提升，越来越多的车系开始增加如座椅电动调节、座椅加热、座椅通风、座椅按摩等舒适性功能，为汽车座椅舒适性产品市场的发展提供了新的动力。

### 3) 行业结构调整重塑竞争格局

我国汽车零部件行业市场容量巨大，行业内企业数量众多，但与国际零部件龙头企业相比规模普遍较小，呈现小而散的市场格局。据企查查大数据平台数据，2020年我国汽车零部件行业相关企业已经突破10万家，但这些企业的集中度比较低，中小企业占比大，未形成垄断性竞争格局。随着我国汽车零部件行业结构调整重塑，发展的逐步成熟，行业集中度将逐步提高，未来零部件供应商也将呈现集团化、集中化的发展趋势。较为分散的竞争格局为公司进入汽车零部件行业提供了机遇，行业逐步集中的发展趋势也为公司未来做大做强提供发展空间。

综上，在国家政策支持行业发展、消费升级驱动汽车座椅舒适性产品市场增长，汽车零部件行业结构调整重塑竞争格局的大背景下，公司创始人王泽华、袁勇、王泽东等基于自身积累的丰富行业经验以及对汽车座椅舒适性产品未来发展前景的看好，于2020年9月在广东省肇庆市成立华源科技。

## **(2) 公司是否专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立**

公司自成立以来始终致力于成为汽车座椅舒适系统综合解决方案提供商，由于响应速度、生产成本是衡量汽车零部件供应商竞争力的重要指标，公司设立之初便确定了产业链纵向发展的策略，以舒适系统核心零部件生产为切入点，逐步构建从核心零部件到舒适系统总成的全面业务体系。

在汽车零部件行业，以整车制造商为核心，形成了一级零部件供应商、二级零部件供应商、三级零部件供应商等逐级分层的金字塔型结构，层级越低，供应商数量越多。各级供应商管理其下各级供应商，整车制造商及一级零部件供应商对整个供应商体系进行全面管理。在这种竞争格局下，能够进入知名一级零部件供应商的供应链，是一家本土汽车座椅配件企业具有实力和竞争力的重要体现，这意味着企业的技术水平、同步研发能力、产品质量、供货能力等指标已经达到了较先进水平，其未来的市场空间将更为广阔。

公司核心零部件产品客户主要为各类二级零部件供应商，舒适系统总成产品客户主要为各类一级零部件供应商。因此，虽然公司报告期内核心零部件业务较期初有较大增长，但从长远发展考虑，公司始终将战略定位放在舒适系统总成产品上，该类业务的开展将提高公司在产业链中的地位，有效提升公司市场竞争力。截至本问询回复签署日，公司已进入延锋国际座椅系统有限公司、广州安道拓汽车座椅有限公司等知名汽车一级零部件供应商的供应体系，并开始为其供应舒适系统总成产品。

但由于公司设立时间较短，报告期内产品仍以电磁阀、气泵等核心零部件产品为主，江苏恩迪向公司采购的产品主要为各类电磁阀产品，且受益于行业发展良好的态势和下游需求上升的影响，2023年有较大幅度的上升。并且公司基于战略定位，将有限的资源用于拓展一级零部件供应商客户，没有主动拓展核心零部件客户，因而报告期内公司对江苏恩迪的销售占比较高。

因此，公司不是专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立，报告期内公司对江苏恩迪销售占比较高主要是受到公司发展策略、战略定位和成立时间较短等因素的影响，公司始终坚持以舒适系统总成产品为战略中心，以成为二级零部件供应商为目标。

**2、结合公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等主体报告期内的银行账户资金流水情况，说明前述主体是否与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体存在异常资金往来，是否存在商业贿赂、利益输送等情形**

报告期内，公司与江苏恩迪及其子公司发生的资金往来为：收取货款、支付和收回保证金（质量保证金、履约保证金和投标保证金），不存在异常资金往来。报告期内，公司与江苏恩迪的控股股东、实际控制人等主体之间不存在资金往来。

报告期内，公司控股股东、实际控制人与江苏恩迪及其控股股东、实际控制

人等主体之间不存在资金往来。

报告期内，公司全体董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳、主要销售及采购人员等关键岗位人员中，董事张加朋 2023 年 5 月加入华源科技，其 2022 年 1-7 月尚在江苏恩迪子公司新发展（东莞）电子系统有限公司任职，整个报告期内张加朋除在新发展（东莞）电子系统有限公司任职期间与该任职单位存在薪酬和报销相关的资金往来外，其他时间与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体之间不存在资金往来。其他关键岗位人员报告期内与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体之间不存在资金往来。

综上，公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等主体报告期内与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在异常资金往来，不存在商业贿赂、利益输送等情形。

**（六）结合公司实际控制人及核心技术人员在江苏恩迪任职的情况，包括不限于任职时间、具体工作、职务发明、离职背景等，说明离职人员是否与江苏恩迪约定竞业禁止条款，是否与江苏恩迪存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷，公司技术来源是否合法合规。**

**1、结合公司实际控制人及核心技术人员在江苏恩迪任职的情况，包括不限于任职时间、具体工作、职务发明、离职背景等，说明离职人员是否与江苏恩迪约定竞业禁止条款，是否与江苏恩迪存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷**

公司实际控制人、核心技术成员王泽华曾于2017年7月至2020年8月在江苏恩迪子公司即新发展（长春）汽车自控系统有限公司担任工程经理，后因自主创业离职，期间不存在职务发明；公司核心技术人员张加朋曾于2019年5月至2022年7月在新发展（东莞）电子系统有限公司担任工厂总经理兼气动事业部高级经理，后因个人规划离职，期间不存在职务发明。二人均不存在竞业禁止情形，未收到过江苏恩迪或其他单位向其支付的竞业限制补偿金，与原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

除前述人员外，公司不存在实际控制人及核心技术人员在江苏恩迪任职的情形。

## **2、公司技术来源是否合法合规**

截至本回复出具日，公司核心技术人员参与取得的专利情况如下：

序号	专利技术名称	专利号	来源	发明人	专利申请时间	专利取得时间	发明人进入公司时间
1	一种无限气流充气电磁阀	ZL202120633720.7	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210329	20211112	2020年9月
2	一种无声放气电磁阀装置	ZL202120577714.4	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210322	20211112	2020年9月
3	一种带有减速装置的升降机	ZL202120579371.5	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210322	20211116	2020年9月
4	一种指纹解锁智能升降机系统	ZL202120632827.X	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210329	20211112	2020年9月
5	无限流量高精度气密阀	ZL202121414639.6	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210624	20211231	2020年9月
6	低热量气动 ECU 模块	ZL202121416094.2	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210624	20211231	2020年9月
7	轻薄化双通道电磁阀	ZL202221455410.1	自主研发 / 原始取得	王泽华	20220610	20221021	2020年9月
8	机械式气泵	ZL202122213211.1	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210913	20220211	2020年9月
9	泵阀一体式气动装置	ZL202122213029.6	自主研发 / 原始取得	王泽华	20210913	20220211	2020年9月
10	一种气泵减震降噪机构	ZL202420129140.8	自主研发 / 原始取得	王泽华、谢广辉	20240118	20240806	2020年9月、2023年4月
11	一种内泄式泵阀消音结构	ZL202420129141.2	自主研发 / 原始取得	王泽华、谢广辉	20240118	20240806	2020年9月、2023年4月
12	一种具有消音充气功能的 ECU 储气罐	ZL202420129143.1	自主研发 / 原始取得	王泽华、张益豪	20240118	20240806	2020年9月、2023年7月
13	一种 ECU 控制盒的快插结构	ZL202420129144.6	自主研发 / 原始取得	王泽华、袁明月	20240118	20241011	2020年9月、2022年10月
14	一种降噪的阀门开关	ZL202420735483.9	自主研发 / 原始取得	王泽华、张益豪	20240410	20241220	2020年9月、2023年7月
15	多功能电磁阀	ZL202420735482.4	自主研发 / 原始取得	王泽华、孙超华	20240410	20241224	2020年9月、2023年10月

16	一种简便快捷的电磁阀插接装置	ZL202420839751.1	自主研发 / 原始取得	王泽华、袁明月	20240422	20241227	2020年9月、2022年10月
17	多阀多路气泵	ZL202222833290.0	自主研发 / 原始取得	王泽华	20221026	20230307	2020年9月
18	自动泄压保护气阀	ZL202222891161.7	自主研发 / 原始取得	王泽华	20221031	20230307	2020年9月
19	高精度保压气阀	ZL202222833288.3	自主研发 / 原始取得	王泽华	20221026	20230307	2020年9月
20	汽车座椅气动式腰托控制系统	ZL202321264244.1	自主研发 / 原始取得	王泽华	20230524	20230908	2020年9月
21	集成可调压式消音结构以及气泵	ZL202321081208.1	自主研发 / 原始取得	王泽华	20230508	20230908	2020年9月
22	车用座椅手指仿真按摩装置	ZL202321865354.3	自主研发 / 原始取得	袁勇、王泽华	20230717	20240517	2021年6月、2020年9月

如上表，公司相关专利技术均系自主研发取得，相关发明人进入公司时间均早于相关专利申请时间，相关专利均为发明人入职公司后取得，不属于相关人员在原任职单位的职务发明，不存在争议或潜在纠纷，公司技术来源合法合规。

综上，前述离职人员与江苏恩迪间不存在竞业禁止情形，不存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷，公司技术来源合法合规。

## 二、中介机构核查情况

### （一）针对上述事项的核查情况

#### 1、主办券商及会计师针对事项（1）-（5）的核查程序及结论

针对上述问题，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司销售人员了解公司的业务特点、技术优势及产品性能情况；查看可比公司的公开转让说明书、招股说明书、年度报告等公开信息，了解可比公司的业务特点、技术情况、产品性能情况及毛利率、单位成本及单位价格情况；获取公司报告期内收入成本明细表，统计报告期内公司各产品类别毛利率、单位价格及单位成本情况，对比同类型产品向江苏恩迪及其他客户的销售价格；访谈江苏恩迪的相关人员了解是否存在江苏恩迪向公司利益输送的情形；

(2) 查看可比公司的公开转让说明书、招股说明书、年度报告等公开信息，了解可比公司的客户集中度情况；访谈公司销售人员了解江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素及变化情况、合作历史情况、产品质量稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况及合同续签情况，了解公司与上海舒井开展合作的相关情况，减少客户依赖的具体措施及目前拓展新客户的相关情况；

(3) 访谈公司销售人员了解对江苏恩迪销售产品的定价依据以及其他客户的定价依据；获取公司报告期内收入成本明细表，统计报告期内公司各客户的毛利率情况；查看可比公司的公开转让说明书、招股说明书、年度报告等公开信息，了解可比公司的毛利率情况；

(4) 访谈公司销售人员了解公司与上海舒井的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划，公司成立时间较短即获取江苏恩迪、上海舒井等大额订单的原因；通过公开信息查阅相关车型的销量情况；

(5) 访谈公司主要创始人，了解公司成立背景；查阅公司销售明细账和公司与江苏恩迪的销售合同，了解对江苏恩迪的销售内容及金额占比情况；实施走访程序，对江苏恩迪进行访谈，了解其向公司的采购情况、合作背景、以及公司与其之间是否存在商业贿赂、利益输送等不当利益安排及异常资金往来；实施流水核查程序，获取公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员（包括全体董事、监事、高级管理人员、出纳及主要销售人员及主要采购人员等）报告期内资金流水，核查是否与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体存在异常资金往来，是否存在商业贿赂、利益输送等情形；

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内公司毛利率高于同行业可比公司主要系公司与可比公司开展的业务虽然均与汽车座椅相关，但生产的具体产品类型有所不同，公司的产品主要为汽车座椅气动按摩系统总成及其零配件，可比公司双英集团（874617.NQ）、天成自控（603085.SH）的产品为汽车座椅总成，明阳科技（837663.BJ）的产品为汽车座椅调节系统核心零部件，具体的产品类型不同进而导致生产技术、产品性能及实现的功能也不相同、单位价格及单位成本也不相同，与公司具有同样类型产品的前挂牌公司唐群科技（838500.NQ）其 2015 年的按摩功能产品的毛利率与公司产品的毛利率基本处于同一水平，则公司毛利率高于同行业可比公司具有合理性；江苏恩迪不存在向公司利益输送的情形；

(2) 报告期内公司客户集中度较高符合行业惯例；影响江苏恩迪采购公司产品数量的主要因素为江苏恩迪的客户向其下达的汽车座椅气动按摩系统总成的订单数量；江苏恩迪采购公司产品的数量主要受其收到的汽车座椅气动按摩系统总成的订单数量的影响，公司自 2021 年开始与江苏恩迪开展合作，凭借着稳定的产品质量，以及良好的合作机制，至今与其仍保持着良好的合作关系，双方合作具有稳定性及可持续性；报告期内，公司的主要客户除江苏恩迪外，还包括上海舒井，公司与上海舒井的合作具有稳定性；公司通过拓展新客户的方式减少对现有客户的依赖，已经进入了新开拓用户的供应商体系，并获得了产品项目的定点，新客户下达的产品订单金额也在逐渐增加，减少客户依赖的措施有效；

(3) 公司对江苏恩迪的定价依据双方协商情况确定，与其他客户无明显差异，公司销售给江苏恩迪的产品由其自行研发，公开数据中无法查到市场价格，通过询问江苏恩迪的采购人员，公司销售给江苏恩迪的电磁阀的价格与其他供应商销售给其电磁阀的价格无明显差异，基本处于同一水平；公司对江苏恩迪的毛利率与对其他客户的毛利率不存在较大差异，唐群科技（838500.NQ）曾为新三板挂牌公司，其在挂牌审核期间具备汽车座椅按摩功能的产品的毛利率与报告期公司对江苏恩迪的销售毛利率基本处于同一水平，则公司对江苏恩迪销售产品的定价具有公允性；

(4) 作为汽车零部件二级供应商的上海舒井向作为汽车零部件三级供应商的公司采购电磁阀、气泵用来生产汽车座椅气动按摩舒适系统总成，公司凭借着良好的产品质量、及时的响应速度与其形成了良好的合作关系，未来公司将继续按照其下达的订单为其供货，与其保持稳定的合作，则上海舒井最近一期成为主要客户具有合理性；公司在向江苏恩迪及上海舒井的供货初期往往订单量较小，随着合作的深入公司凭借着可靠的产品质量、及时的响应速度供货规模逐渐上升，此外，公司向江苏恩迪、上海舒井获取的订单数量主要受汽车整车厂商向上级供应商下达的订单情况的影响，通过对比汽车整车厂商的销量情况及公司对江苏恩迪、上海舒井的供应数量情况趋势相符，公司获取江苏恩迪、上海舒井的订单数量具有合理性；

(5) 华源科技是在国家政策支持行业发展、消费升级驱动汽车座椅舒适性产品市场增长，汽车零部件行业结构调整重塑竞争格局的大背景下，公司创始人王泽华、袁勇、王泽东等基于自身积累的丰富行业经验以及对汽车座椅舒适性产

品未来发展前景的看好而设立。公司不是专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立，报告期内公司对江苏恩迪销售占比较高主要是受到公司发展策略、战略定位和成立时间较短等因素的影响，公司始终坚持以舒适系统总成产品为战略中心，以成为二级零部件供应商为目标。公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等主体报告期内与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在异常资金往来，不存在商业贿赂、利益输送等情形；

## 2、主办券商及律师针对事项（5）、（6）的核查程序及结论

针对上述问题，主办券商及律师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司主要创始人，了解公司成立背景；查阅公司销售明细账和公司与江苏恩迪的销售合同，了解对江苏恩迪的销售内容及金额占比情况；实施走访程序，对江苏恩迪进行访谈，了解其向公司的采购情况、合作背景、以及公司与其之间是否存在商业贿赂、利益输送等不当利益安排及异常资金往来；实施流水核查程序，获取公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员（包括全体董事、监事、高级管理人员、出纳及主要销售人员及主要采购人员等）报告期内资金流水，核查是否与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体存在异常资金往来，是否存在商业贿赂、利益输送等情形；

（2）访谈并获取公司董监高及核心技术人员调查表，了解并核查其任职经历、竞业禁止及或有纠纷等情况；获取公司董监高（含核心技术人员）报告期内银行流水，核查是否存在竞业限制或诉讼、仲裁费用等；通过裁判文书网、天眼查等网站查询公司董监高及核心技术人员涉诉情况；访谈新发展（长春）汽车自控系统有限公司、新发展（东莞）电子系统有限公司、江苏恩迪，了解江苏恩迪及其相关方与公司及相关人员间是否存在纠纷等事项；获取公司专利证书，并查询知识产权局官网，核查公司核心技术人员参与的专利的来源及其他基本信息。

经核查，主办券商及律师认为：

（1）华源科技是在国家政策支持行业发展、消费升级驱动汽车座椅舒适性产品市场增长，汽车零部件行业结构调整重塑竞争格局的大背景下，公司创始人王泽华、袁勇、王泽东等基于自身积累的丰富行业经验以及对汽车座椅舒适性产品未来发展前景的看好而设立。公司不是专门为与江苏恩迪进行业务合作而设立，报告期内公司对江苏恩迪销售占比较高主要是受到公司发展策略、战略定位和成立时间较短等因素的影响，公司始终坚持以舒适系统总成产品为战略中心，

以成为二级零部件供应商为目标。公司及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员等主体报告期内与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在异常资金往来，不存在商业贿赂、利益输送等情形；

(2) 公司实际控制人及核心技术人员在江苏恩迪子公司任职期间不存在职务发明，与江苏恩迪间不存在竞业情形以及知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷；公司相关专利均为发明人入职公司后取得，不属于相关人员在原任职单位的职务成果，不存在争议或潜在纠纷，公司技术来源合法合规。

## (二) 说明公司资金流水核查情况及核查结论

### 1、公司资金流水核查情况

主办券商及会计师亲自获取了如下主体报告期内全部银行账户的资金流水明细，相关主体具体包括：公司及子公司；公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人配偶及成年子女；公司全体董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员（包括出纳、主要销售人员及主要采购人员等）。

主办券商及会计师取得上述主体的全部银行流水明细，对银行流水明细中全部 5 万以上的大额取现、大额收付交易，以及虽低于 5 万元但异常的资金收支进行了逐笔核查，并关注上述银行流水中的交易对方是否为公司客户、供应商，或者相关交易对方是否与公司客户、供应商存在关联关系，包括关注上述流水核查主体是否与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体存在资金往来。具体核查情况如下：

核查对象	类别	账户数量
王泽华	控股股东、实际控制人、董事、总经理、核心技术人员	11
王泽东	董事	12
白玉	董事、副经理、主要销售人员	15
袁勇	董事、核心技术人员	17
张加朋	董事、核心技术人员	12
孙中田	监事	9
袁红伟	监事	16
蔡安然	职工代表监事、主要采购人员	14
韦宗宾	财务负责人、董事会秘书	11

林嘉敏	出纳	15
王威	实际控制人子女	5
谢源鸾	实际控制人配偶	3
广东华源科技股份有限公司	拟挂牌公司	6
广东华汇科技有限公司	拟挂牌公司子公司	1
三亚华汇科技合伙企业 (有限合伙)	实际控制人控制的企业	1
三亚汇聚科技合伙企业 (有限合伙)	实际控制人控制的企业	1

报告期内，公司及子公司与客户供应商之间除正常的采购、销售交易外，不存在其他异常资金往来，公司及子公司与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在异常资金往来。

报告期内，公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人配偶及成年子女与公司客户供应商之间不存在资金往来，与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在资金往来。

报告期内，公司全体董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员（包括出纳、主要销售人员及主要采购人员等）中，董事张加朋 2023 年 5 月加入华源科技，其 2022 年 1-7 月尚在江苏恩迪子公司新发展（东莞）电子系统有限公司任职，整个报告期内张加朋除在新发展（东莞）电子系统有限公司任职期间与该任职单位存在薪酬和报销相关的资金往来外，其他时间与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体之间不存在资金往来。张加朋报告期内与公司其他客户供应商之间不存在资金往来。其他董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员报告期内与公司客户供应商之间不存在资金往来，与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在资金往来。

## 2、公司资金流水核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，公司及子公司；公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、实际控制人配偶及成年子女；公司全体董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员（包括出纳、主要销售人员及主要采购人员等）与公司客户、供应商之间不存在异常资金往来，与江苏恩迪及其控股股东、实际控制人等主体不存在异常资金往来。

### 问题 2. 关于公司营业收入与应收款项。

根据申报文件，报告期内，公司营业收入分别为 2,576.22 万元、8,413.11

万元和 4,218.85 万元，呈现大幅上升后下降的趋势；报告期内，公司经营活动现金流量净额持续为负；报告期内，公司应收账款持续增长，分别为 1,582.31 万元、6,629.02 万元和 7,740.57 万元，截至 2024 年 8 月 31 日，公司账龄为 1-2 年的应收账款账面价值大幅增加；截至 2024 年 8 月 31 日，公司数字化债权凭证的账面价值为 405 万元。

请公司：（1）结合公司行业周期性、主要产品及原材料价格变动、产能利用率、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期各期营业收入大幅波动的原因及合理性；报告期内净利润变动的原因及合理性；（2）说明经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性；（3）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配；公司应收账款账面价值增加及长账龄应收账款增加是否因公司报告期内存在放宽信用政策增加收入的情况；（4）说明应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（5）说明数字化债权凭证的形成情况和具体内容、信用等级等情况，数字化债权凭证列示为应收款项融资的原因，是否存在将数字化债权凭证列示为应收票据的情况，相关会计处理和列报是否符合《企业会计准则》的规定；（6）结合公司同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）、期后新客户开发情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性，是否存在业绩持续下滑的风险。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）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，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

回复：

#### 一、公司说明

（一）结合公司行业周期性、主要产品及原材料价格变动、产能利用率、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期各期营业收入大幅波动的原因及合理性；报告期内净利润变动的原因及合理性

1、结合公司行业周期性、主要产品及原材料价格变动、产能利用率、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期各期营业收入大幅波动的原因及合理性

公司各期营业收入及订单情况如下表：

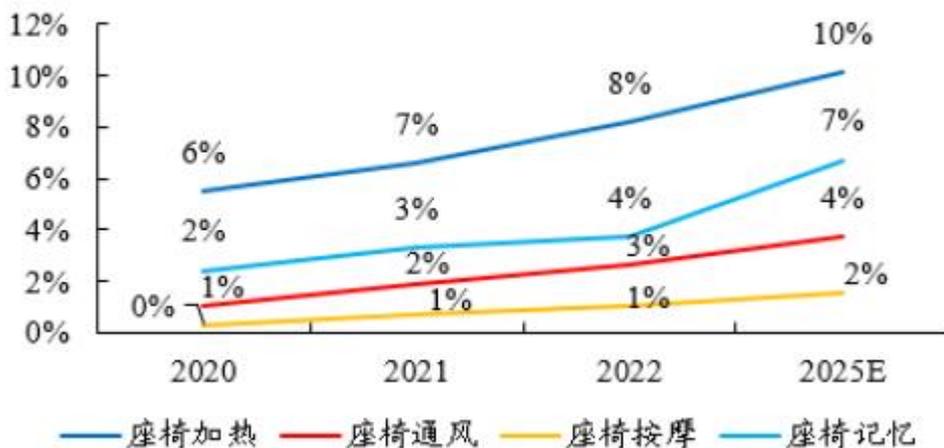
项目	2024年 1-8月	2023年 1-8月	2024年1-8 月变动比例	2023年 年度	2022年度	2023年变 动比例
营业收入（万元）	4,218.85	4,446.46	-5.12%	8,413.11	2,576.22	226.57%

(1) 公司行业周期性

近年来，汽车行业的良好发展，带动座椅需求量随汽车产量同比上升。根据贝哲斯咨询的调研数据，2024年全球汽车座椅市场规模达620.2亿美元，预计2029年将增至792.2亿美元。对于中国市场而言，根据观研数据中心数据显示，据头豹研究院测算，2023年中国汽车座椅市场约979亿元。汽车座椅的单车价值量约4000-10000元以上，属于价值量较大的零部件，未来随着消费升级，座椅的功能将日渐丰富，单车价值量将持续提升，叠加消费需求升级所带来的中高端车型渗透率跃升，预计2026年中国汽车座椅市场达到约1154亿元。

消费升级驱动座椅舒适性要求持续提升。未来乘用车座椅产品的舒适性功能将越来越丰富，座椅加热、按摩、通风、记忆功能的搭载率将得到提升。

公司的主要产品为汽车座椅舒适系统及其零配件，主要应用在汽车座椅上，并最终安装在乘用车上，如下图所示，根据佐思汽研的预测，2025年乘用车座椅按摩的搭载率将提升至2%，则公司所处行业呈上升趋势。



(2) 主要产品价格及原材料价格变动

1) 报告期内，公司主要产品平均单价变动情况

报告期内，公司主要产品平均单价变动情况如下表所示：

单位：元/个

类型	2024年1-8月	2023年度	2022年度
X02 阀组	30.23	32.25	32.50
STHP 阀组	67.32	74.87	76.73
Sirius 腰托 3 阀+按摩 8 阀阀组	68.11	75.50	-
NPC 阀组	58.39	64.58	64.87
1905-03 按摩电磁阀	5.14	5.17	5.24
1905-01 充气电磁阀	5.18	5.18	4.87
A2S6 阀组	74.62	74.62	75.68
1905-02 泄气电磁阀	4.87	4.96	5.04
1905-07 按摩电磁阀	4.89	-	-
HC 前排阀组	75.60	84.00	-
前十大产品占当期收入比例	82.25%	92.49%	89.34%

报告期内公司销售金额前十大产品价格变动情况如上表所示，一般情况下按照行业惯例，每年与客户签订价格协议时对上年度销售数量较多的产品的价格会降低，则公司前十大产品的销售单价大部分产品呈下降趋势。

## 2) 报告期内，公司主要原材料价格变动情况

报告期内，公司主要原材料价格变动情况如下表所示：

物料	单位	2024年1-8月	2023年度	2022年度
活动铁芯	元/个	0.3444	0.1795	0.3999
充气电磁阀线轴	元/个	0.3098	0.3096	0.3303
漆包线	元/克	0.0718	0.0686	0.0673
固定铁芯 A	元/个	0.2009	0.2196	0.2661
裸气泵	元/个	13.9065	14.1918	14.6018
泄气电磁阀线轴	元/个	0.2456	0.2454	0.2360
固定铁芯 B	元/个	0.1574	0.2444	0.3483
固定铁芯 C	元/个	0.1143	0.1914	0.2543
轭铁	元/个	0.0460	0.0495	0.0575
插针	元/个	0.0246	0.0203	0.0226
前十大主要材料占当期材料采购金额比例		62.51%	73.66%	85.02%

报告期内公司前十大材料价格如上表所示，公司各材料单价，呈下降趋势，总体稳定。

活动铁芯 2024 年采购单价上升系公司 2024 年采购该材料数量减少，导致该材料供应商运费等费用占比提升，供应商报价提升导致。

公司主要产品价格、主要材料价格报告期内呈平稳下降趋势，报告期内产品

价格变动对营业收入影响较少。

### (3) 产能利用率分析

报告期各期，公司电磁阀产品的销售收入占比分别为 98.17%、96.78% 及 94.64%，则报告期内公司的主要产品为电磁阀。

报告期各期末，公司机器设备的原值情况及各期电磁阀产能、产量、生产人员平均数量如下表所示：

项目	2024年8月31日 /2024年1-8月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
机器设备原值（万元）	215.6	129.34	57.37
电磁阀产能（万个）	1,500.00	1,600.00	1,300.00
电磁阀产量（万个）	871.25	1,506.86	565.75
电磁阀产能利用率	58.08%	94.18%	43.52%

如上表所示，报告期各期末公司的机器设备原值金额呈上升趋势，电磁阀的产能也呈现逐渐上升的趋势；公司的生产模式为以销定产为主，报告期各期的产量主要受订单情况的影响，报告期内产能利用率也主要受订单情况的影响而相应变动。

### (4) 公司在手订单情况

截至 2024 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 1,621.68 万元。公司与主要客户签订了包含一般条款和商业条款的框架合同，并每年签订价格协议，该价格协议约定当年采购产品的价格，客户向公司采购的具体产品在其向公司下达的具体订单中体现。公司期后各月订单情况如下表所示：

订单下达月份	2024年 9月	2024年 10月	2024年 11月	2024年 12月	2025年 1月	2025年 2月	2025年 3月
订单金额(万元)	264.53	611.23	236.92	429.53	149.64	727.72	231.14

注：2025 年 3 月数据范围为 2025 年 3 月 1 日至 2025 年 3 月 28 日。

### (5) 量化分析报告期各期营业收入大幅波动的原因及合理性

综上所述，报告期内公司营业收入的波动主要受销售量的影响，公司营业收入 2023 年较 2022 年大幅上升主要系受行业发展良好，下游需求上升的影响，进而导致江苏恩迪销售数量增加以及增加了对新客户上海舒井的收入确认，2024 年 1-8 月公司收入下降主要受江苏恩迪的最终客户为减少零部件对单一供应商的依赖减少了对江苏恩迪的采购进而导致公司当期的销售数量的下降，此外，公司在 2024 年进入了延锋、旷达、富卓、安道拓等知名汽车座椅厂商的供应商体系

并获得了相应项目的定点，但由于未到规模供货期，在公司业绩上未能体现。

## 2、报告期内净利润变动的原因及合理性

报告期内公司净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年 1-8月	2023年 1-8月	变动比例	2023年度	2022年度	变动比例
一、营业收入	4,218.85	4,446.46	-5.12%	8,413.11	2,576.22	226.57%
二、营业总成本	2,274.53	1,997.76	13.85%	3,700.92	1,244.64	197.35%
其中：营业成本	1,452.12	1,585.88	-8.43%	2,854.46	902.44	216.31%
毛利额	2,766.73	2,860.58	-3.28%	5,558.65	1,673.78	232.10%
毛利率	65.58%	64.33%	1.94%	66.07%	64.97%	1.69%
其中：税金及附加	54.30	55.92	-2.90%	100.18	23.86	319.86%
销售费用	130.23	68.35	90.53%	132.73	26.81	395.15%
管理费用	293.61	115.65	153.89%	290.24	139.37	108.25%
研发费用	301.76	154.57	95.23%	299.54	145.45	105.94%
财务费用	42.51	17.40	144.27%	23.77	6.71	254.00%
加：其他收益	80.08	3.00	2569.24%	73.90	2.87	2473.40%
投资收益	-3.07	-0.93	228.51%	-13.60	-3.73	264.27%
信用减值损失	-364.71	-253.58	43.82%	-562.33	-92.26	509.54%
资产减值损失	-12.78			-14.09		
三、营业利润	1,643.84	2,197.18	-25.18%	4,196.06	1,238.46	238.81%
四、利润总额	1,643.83	2,197.10	-25.18%	4,198.97	1,244.37	237.44%
五、净利润	1,381.97	1,870.66	-26.12%	3,623.67	1,105.70	227.73%

如上表所示，公司 2023 年度净利润较 2022 年度同比上升 227.73%，2024 年 1-8 月净利润较 2023 年 1-8 月同比下降 26.12%。

### 1) 营业收入、营业成本及毛利额

报告期内公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-8 月各期毛利率分别为 64.97%、66.07%、65.58%，毛利率稳定，公司各期毛利额变动主要受公司客户各期下达订单的数量不同导致。

### 2) 费用影响

公司税金及附加各期主要受公司当期应交增值税影响，各期变动与当期收入变动趋势一致。公司销售费用、管理费用逐期增长主要系公司规模增长、内部合规及对外开展业务导致公司销售、管理人员及其人员成本逐年增长，及开展业务所需业务招待费、差旅费等各项开支增长所致。

公司研发费用逐期增长主要系公司处于主要销售产品由电磁阀等零部件产

品向汽车座椅舒适系统总成产品转型期，公司研发人员增长，各类研发项目费用增加所致。

公司财务费用逐期增长主要系公司为开展业务，借款增加，进而导致利息支出增加。

### 3) 其他影响

公司其他收益逐期增长主要系公司 2023 年 10 月开始获得先进制造业进项税加计扣除税收优惠，2023 年 11 月开始获得增值税即征即退税优惠所致。

公司信用减值损失逐期增长主要系公司各期末应收账款金额增加，对其计提坏账准备形成。综上所述：公司报告期内影响净利润变动的因素主要包括毛利额、费用、其他收益及信用减值损失，其中费用、其他收益及信用减值损失逐期增长，毛利额受公司客户各期下达订单不同各期变动较大，以上因素综合导致公司各期净利润变动较大，具有合理性。

## (二) 说明经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

### 1、说明经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-8 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	2,020.08	2,681.29	1,187.02
收到的税费返还	65.76	57.25	-
收到其他与经营活动有关的现金	14.16	4.12	498.88
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>2,100.00</b>	<b>2,742.66</b>	<b>1,685.90</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	578.64	457.65	453.63
支付给职工以及为职工支付的现金	1,010.78	1,002.10	470.74
支付的各项税费	1,099.13	1,237.87	242.97
支付其他与经营活动有关的现金	363.23	317.56	610.48
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>3,051.78</b>	<b>3,015.18</b>	<b>1,777.83</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-951.78</b>	<b>-272.52</b>	<b>-91.93</b>

经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要包括：

#### (1) 销售收款与采购付款存在时间错配

公司与主要客户约定信用期为收到发票 90 天内，与主要供应商约定的付款方式为月结 90 天，但因公司客户集中，客户实际回款周期较约定时间长，公司

采购付款按照约定周期进行支付，因而导致购买商品、接受劳务支付的现金支付在前，销售商品、提供劳务收到的现金收款在后，致使采购付款与销售收款分布在不同的会计期间。

报告期内，公司营业收入、应收款项、应付款项的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-8月/2024年8月31日	2023年度/2023年12月31日		2022年度/2022年12月31日
	金额	金额	增长率	金额
营业收入	4,218.85	8,413.11	226.57%	2,576.22
应收款项	9,638.23	7,877.95	260.85%	2,183.16
应付款项	790.05	1,336.90	128.88%	584.11

注：应收款项为应收账款账面余额、应收票据账面余额、应收款项融资账面余额的合计数；应付款项为应付账款、其他流动负债（向供应商支付的已背书未到期的非9+6票据）的合计数。

从上表可知，2023年度公司营业收入规模快速增加，但由于收款存在一定周期、且公司客户集中部分回款逾期，应收款项未在当期全额收回，因而应收款项逐期增长，而应付款项付款周期较短，致使增加幅度小于应收款项较多，导致公司的收款进度晚于付款进度，对经营活动现金流的净额产生负向影响。

### （2）人工费用支出金额较大且支付周期相对较短

报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金分别为1010.78万元、1002.10万元和470.74万元，分别占销售商品、提供劳务收到的现金的50.04%、37.37%和39.66%，支付给职工以及为职工支付的现金逐期增长主要系公司规模增长、内部合规及对外开展业务导致公司销售、管理人员及其人员成本逐年增长。由于人工费用支出的金额较大且支付周期较短，对经营活动现金流的净额产生较大影响。

### （3）支付的各项税费付现金额较大且申报当期即需缴纳

报告期内，支付的各项税费分别为1099.13万元、1237.87万元、242.97万元，分别占销售商品、提供劳务收到的现金的54.41%、46.17%和20.47%，主要系各期缴纳的当期所得税及应交增值税所致，各税款都需在申报当期缴纳，无法延后，付现金额较大。

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要为公司业绩增长，客户回款周期较长导致应收账款余额逐期增长，进而导致销售商品、提供劳

务收到的现金低于各期需支付的支付给职工以及为职工支付的现金、各项税费及他与经营活动有关的现金导致。

## 2、收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

### (1) 收入与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

报告期内，公司的收入调节为销售商品、提供劳务收到的现金的过程具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
收入	4,218.85	8,413.11	2,576.22
加：销项税	677.87	1,078.36	374.67
减：应收票据/应收款项融资/票据背书的增加	-1,760.27	-5,694.79	-1,360.52
加：预收账款/合同负债的增加	-0.41	-6.00	6.41
加：其他流动负债增加及无现金流的票据收支	-1,115.96	-1,109.38	-409.76
销售商品、提供劳务收到的现金	2,020.08	2,681.29	1,187.02

报告期内，公司收入与销售商品、提供劳务收到的现金相匹配，收入与销售商品、提供劳务收到的现金之间的差异主要受应收账款增加、票据结算影响。

### (2) 净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

报告期内，公司的净利润调节为经营活动现金流量净额的过程具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
净利润	1,381.97	3,623.67	1,105.70
加：计提的信用减值损失	364.71	562.33	92.26
计提的资产减值准备	12.78	14.09	-
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	23.85	16.84	9.82
使用权资产折旧	20.47	22.84	4.32
无形资产摊销	4.24	0.51	-
长期待摊费用摊销	13.22	11.48	5.56
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1.12	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	36.35	22.92	6.65
投资损失（收益以“-”号填列）	3.07	13.60	3.73
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-130.30	-88.47	-24.34
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-1.00	30.55	1.69
存货的减少（增加以“-”号填列）	-94.47	33.13	-443.58
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,672.22	-6,201.13	-1,767.96
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-915.57	1,665.12	914.23

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额	-951.78	-272.52	-91.93

如上表所示,造成净利润与经营活动产生的现金流量净额差异的主要项目系存货、经营性应收、经营性应付项目及其他项目变动,具体如下:

单位:万元

项目	2024年1月-8月	2023年度	2022年度
存货的减少(增加以“-”号填列)	-94.47	33.13	-443.58
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-1,672.23	-6,201.13	-1,767.96
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-915.57	1,665.12	914.23
<b>小计</b>	<b>-2,682.27</b>	<b>-4,502.88</b>	<b>-1,297.31</b>
除上述因素外影响金额	348.52	606.70	99.68
<b>合计</b>	<b>-2,333.75</b>	<b>-3,896.18</b>	<b>-1,197.63</b>
<b>经营活动现金流量与净利润之差</b>	<b>-2,333.75</b>	<b>-3,896.18</b>	<b>-1,197.63</b>

2022年度公司经营活动产生的现金流量净额为-91.93万元,与净利润的差异为-1,197.63万元,主要系受存货增加、经营性应收项目增加、经营性应付项目的增加等因素叠加影响:1)公司2022年业务逐渐增长,为满足订单需求,公司加大了采购和生产备货,导致公司存货和经营性应付项目有所增加;2)2022年度公司业务规模的增长带动公司经营性应收项目的增加。

2023年度公司经营活动产生的现金流量净额为-272.52万元,与净利润的差异为-3,896.18万元,主要系受经营性应收项目增加、经营性应付项目的增加等因素叠加影响:1)2023年度公司业务规模的增长带动公司经营性应收项目的增加;2)公司2023年业务规模增加,期末应付职工薪酬增长、供应商应付款增加、应交税金也相应增长,导致公司经营性应付项目有所增加。

2024年1-8月公司经营活动产生的现金流量净额为-951.78万元,与净利润的差异为-2,333.75万元,主要系受存货增加、经营性应收项目增加、经营性应付项目的减少等因素叠加影响:1)公司处于主要销售产品由电磁阀等零部件产品向汽车座椅舒适系统总成产品转型期,库存商品周转变慢导致存货增加;2)公司客户集中,回款逾期导致经营性应收增加;3)公司2023年业务爆发增长,23年底应付职工薪酬、供应商应付款、应交税金等经营性应付项目在2024年付现,导致2024年1-8月公司经营性应付项目减少。

### (三) 结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周

期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配；公司应收账款账面价值增加及长账龄应收账款增加是否因公司报告期内存在放宽信用政策增加收入的情况

1、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配

#### **(1) 公司业务模式**

报告期内，公司的主要产品为汽车座椅气动按摩舒适系统的零配件电磁阀和气泵，公司属于汽车零部件的三级供应商；公司将上述产品销售给汽车座椅舒适系统总成厂商，该类厂商属于汽车零部件的二级供应商，公司的直接客户将自公司采购的电磁阀、气泵等零配件运用在其生产的汽车座椅舒适系统总成产品后，并将汽车座椅舒适系统总成产品销售给汽车座椅总成厂商；汽车座椅总成厂商属于汽车零部件的一级供应商，汽车座椅总成厂商将其采购的汽车座椅舒适系统总成产品运用在其生产的汽车座椅总成产品后，将汽车座椅总成产品销售给最终客户汽车主机厂商。

公司产品直接向下游客户销售，销售模式为直销。目前公司主要通过直接拜访、技术交流、客户推荐等多种方式获取客户资源。

公司目前客户主要为知名的汽车零部件厂商，一般都有严格的供应商管理制度和评价标准，通常要求供应商具有汽车产品质量体系认证等体系认证证书，公司向该类客户供货需先取得供应商资格。该类客户订单具体获取流程如下：

1) 公司通过生产制造能力、质量控制能力、技术开发能力以及企业风险管理等方面的综合评审，成为该类客户的合格供应商；2) 公司取得客户汽车项目的配套资格；3) 取得汽车项目配套资格后，开展产品质量先期策划（APQP）、生产件批准程序（PPAP）和批产前现场核查（SOP），核查通过后签署合作协议；4) 获取客户订单，公司客户获取周期相对较长，但合作关系确立后，客户基于供应商选取成本考虑，不会轻易更换供应商，因此，公司客户具有较高的稳定性。

#### **(2) 与主要客户结算模式、信用政策、回款周期**

报告期内，公司对江苏恩迪及上海舒井的营业收入占比分别为 99.85%、

99.62%及 98.83%，则公司的主要客户为江苏恩迪、上海舒井。

报告期内，公司主要客户的结算模式、信用政策与应收账款周转月份情况如下表所示：

期间	客户名称	结算模式	信用政策	应收账款周转月份
2024年1-8月	江苏恩迪	银行转账/承兑汇票	自收到发票后90天内付款	18个月左右
	上海舒井	银行转账/承兑汇票	自收到发票后90天内付款	8个月左右
2023年度	江苏恩迪	银行转账/承兑汇票	自收到发票后90天内付款	7个月左右
	上海舒井	银行转账/承兑汇票	自收到发票后90天内付款	6个月左右
2022年度	江苏恩迪	银行转账/承兑汇票	自收到发票后90天内付款	6个月左右

注：应收账款周转月份=(365 或 243)/(当期营业收入/((期初应收账款+期末应收账款)/2))/30

如上表所示，公司主要客户结算模式主要为银行转账和承兑汇票。公司主要客户的信用政策报告期内未发生变化，与公司回款周期相关的指标营收账款周转月份主要集中在6-18个月。

### (3) 应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性

报告期各期，公司应收账款余额占营业收入比例情况列示如下：

单位：万元

项目	2024年8月31日 /2024年1-8月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应收账款余额	8,795.65	7,365.70	1,758.12
营业收入	4,218.85	8,413.11	2,576.22
应收账款余额占营业收入比例	208.48%	87.55%	68.24%

报告期各期末，公司应收账款余额逐渐上升，应收账款余额占营业收入的比例逐渐上升，主要系公司主要客户回款周期长于其信用政策，公司客户自身受行业整体回款进度慢的影响，存在一定资金压力，通常结合自身现金流的情况进行付款，存在部分货款超出信用期支付的情况，而公司属于汽车零部件三级供应商，公司距离最终客户整车厂商层级较深，回款周期较长。但公司报告期始终保持同样的信用政策，不存在放宽信用政策而提升销量的情况。公司与下游客户也具有良好的合作关系，在风险可控的情况下，公司也同意客户适度的延期支付部分货款，则报告期内应收账款余额占营业收入比例逐渐上升，符合行业现状。

## 2、公司应收账款账面价值增加及长账龄应收账款增加是否因公司报告期内存在放宽信用政策增加收入的情况

公司报告期内与主要客户约定的信用政策为自收到发票后 90 天内付款，报告期内公司主要应收账款客户在结算模式、信用政策上不存在重大变化，不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。公司应收账款账面价值增加及长账龄应收账款增加主要系公司客户自身受行业整体回款进度慢的影响，存在一定资金压力，通常结合自身现金流的情况进行付款，公司与下游客户也具有良好的合作关系，在风险可控的情况下，公司也同意客户适度的延期支付部分货款。。

### （四）说明应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

#### 1、说明应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司信用期外应收账款金额及其期后回款情况列示如下：

单位：万元

项目	2024年8月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额	8,795.65	7,365.70	1,758.12
逾期应收账款	7,258.21	3,794.12	852.76
逾期应收账款占比	82.52%	51.51%	48.50%
截至 2025 年 2 月 28 日回款	4,030.26	5,258.30	1,757.08
回款比例	45.82%	71.39%	99.94%

由上表可见，报告期各期公司部分客户存在超期回款情况，导致各期末存在超出信用期的应收账款。截至 2025 年 2 月 28 日，报告期各期末应收账款回款比例分别为 99.94%、71.39% 及 45.82%。

公司报告期主要从事汽车座椅气动舒适系统核心零部件及系统总成的研发、生产和销售，最终客户为汽车整车厂商，2022 年度及 2023 年度主要汽车整车厂商的应付账款周转天数如下表所示：

汽车整车厂商	2023 年度应付账款周转天数（天）	2022 年度应付账款周转天数（天）
上汽集团（SH.600104）	96.63	90.70
比亚迪（SZ.002594）	127.17	110.80
长安汽车（SZ.000625）	100.08	100.52
理想汽车（HK.02015）	95.18	112.51
小鹏汽车（HK.09868）	125.36	112.45

蔚来（HK.09866）	93.12	104.84
平均值	106.25	105.30

注：上表中应付账款周转天数=365/（营业成本/（（期初应付账款+期末应付账款）/2）），营业成本及应付账款金额来源于其定期报告。

如上表所示，作为最终客户的汽车整车厂商 2022 年度及 2023 年度的应付账款周转天数范围为自 90.70 天至 127.17 天，平均值分别为 105.30 天、106.25 天。

报告期内公司作为汽车零配件的三级供应商，距离最终客户汽车整车厂商的层级较深，而汽车整车厂商的应付账款周转天数如上表所示已经长于公司的信用期，则公司部分应收账款逾期符合行业惯例。

## 2、主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

公司客户集中，主要收款对象江苏恩迪与上海舒井各期应收款余额合计占应收账款余额比例分别为 99.65%、99.93%、100.00%，主要客户中江苏恩迪汽车系统有限公司为高新技术企业、专精特新中小企业，新发展（长春）汽车自控系统有限公司为高新技术企业、科技型中小企业，上海舒井汽车系统科技有限公司为高新技术企业、科技型中小企业、专精特新中小企业、创新型中小企业。目前相关客户运营正常，公司与其业务正常，在裁判文书网查询上述主要客户，均不存在重大财产相关案件，在中国执行信息公开网查询，上述客户未被列入失信被执行人名单，不存在经营恶化、资金困难的风险。公司客户期后回款正常，期后各期回款金额如下：

项目	公司应收账款总额	江苏恩迪	上海舒井
2024 年 8 月 31 日余额（万元）	8,795.65	7,132.67	1,632.33
2024 年 9 月-2025 年 2 月期后回款（万元）	4,030.26	3,053.70	957.00

（五）说明数字化债权凭证的形成情况和具体内容、信用等级等情况，数字化债权凭证列示为应收款项融资的原因，是否存在将数字化债权凭证列示为应收票据的情况，相关会计处理和列报是否符合《企业会计准则》的规定

### 1、说明数字化债权凭证的形成情况和具体内容、信用等级等情况

报告期内，公司仅持有 1 种数字化应收账款债权凭证，即宝象。宝象是奇瑞开发的用于集团内企业与供应商进行结算的一种债权凭证，到期承兑人为奇瑞汽车股份有限公司。公司的宝象主要来源于江苏恩迪汽车系统有限公司基于业务订单向公司支付的货款，与经营活动相关。奇瑞汽车股份有限公司的信用等级信息

并未直接在其官方渠道或权威机构网站上明确给出具体的信用评级分数或等级。奇瑞汽车在近年来销量持续增长，2024 年全年销量达到 2,603,916 辆，同比增长 38.4%，创下历史新高。奇瑞汽车的营收及净利润也呈现快速增长趋势。2022 年至 2024 年前三季度，奇瑞汽车的营收分别为 926.18 亿元、1632.05 亿元和 1821.54 亿元，净利润分别为 62.66 亿元、119.53 亿元和 112.22 亿元，同比显著增加，根据其企业荣誉、经营状况、财务状况等方面来看，可以推断出该公司在汽车制造领域具有较高的信用水平。

## 2、数字化债权凭证列示为应收款项融资的原因，是否存在将数字化债权凭证列示为应收票据的情况

公司对收到的数字化债权凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，故在“应收款项融资”项目中列示。公司不存在将数字化债权凭证列示为应收票据的情况。

## 3、相关会计处理和列报是否符合《企业会计准则》的规定

根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。”

报告期内，公司对收到的数字化债权凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，故在“应收款项融资”项目中列示，符合《企业会计准则》的规定。

（六）结合公司同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）、期后新客户开发情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性，是否存在业绩持续下滑的风险

### 1、公司同行业可比公司经营状况

公司同行业可比公司经营状况如下表所示：

单位：万元

公司名称	主要业务	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		营业收入	归属于母公司所有者的净利润	营业收入	归属于母公司所有者的净利润	营业收入	归属于母公司所有者的净利润
双英集团 (874617.NQ)	汽车座椅和内外饰件	257,964.87	9,744.51	220,485.26	10,756.31	205,084.14	7,198.91
天成自控 (603085.SH)	乘用车座椅、工程机械座椅、商用车座椅、航空座椅等	未披露	预计 2024 年度归属于上市公司股东的净利润为-1,700 万元到-1,150 万元	142,683.81	1,417.15	142,486.46	-27,324.28
明阳科技 (837663.BJ)	汽车座椅调节机构总成件及其零部件	30,419.32	7,894.85	25,780.90	6,653.11	20,739.65	5,094.50

注 1：上表中双英集团（874617.NQ）相关数据来源于其招股说明书；

注 2：上表中天成自控（603085.SH）、明阳科技（837663.BJ）的 2022 年、2023 年相关数据均来源于其定期报告；

注 3：上表中天成自控（603085.SH）、明阳科技（837663.BJ）的 2024 年相关数据分别来源于《天成自控 2024 年度业绩预亏公告》、《明阳科技（苏州）股份有限公司 2024 年年度业绩快报公告》。

如上表所示，公司同行业可比公司经营业绩中营业收入基本呈现逐渐上升的趋势，公司与同行业可比公司的业务都与汽车座椅相关，但具体产品类型不同，公司报告期内公司主要从事汽车座椅气动舒适系统核心零部件及系统总成的研发、生产和销售，而可比公司的具体产品类型为汽车座椅总成及汽车座椅调节机构总成件及其零配件，同行业可比公司营业收入呈现上升趋势，说明公司所处的汽车座椅行业具有良好的发展前景。

## 2、期末在手订单、期后新签订单

截至 2024 年 8 月 31 日，公司在手订单金额为 1,621.68 万元。公司与主要客户签订了包含一般条款和商业条款的框架合同，并每年签订价格协议，该价格协议约定当年采购产品的价格，客户向公司采购的具体产品在其向公司下达的具体订单中体现。

公司期后各月订单情况如下表所示：

订单下达月份	2024 年 9 月	2024 年 10 月	2024 年 11 月	2024 年 12 月	2025 年 1 月	2025 年 2 月	2025 年 3 月
订单金额（万元）	264.53	611.23	236.92	429.53	149.64	727.72	231.14

注：2025年3月数据范围为2025年3月1日至2025年3月28日。

### 3、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）

报告期期后公司经营业绩情况如下表所示：

项目	2024年9-12月	2025年1-2月
营业收入（万元）	1,496.28	522.87
净利润（万元）	207.66	135.18
毛利率	48.49%	28.92%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-173.41	-35.67

公司2024年9-12月营业收入金额为1,496.28万元，则2024年全年营业收入金额为5,715.13万元，较2023年营业收入下降32.07%，主要系一方面受最终客户降低供应商集中度的影响导致原有客户订单金额有所下降，另一方面公司新拓展的客户对应的产品订单项目还未到规模供货期，没有产生规模收入。

公司2024年9-12月净利润金额为207.66万元，则2024年全年净利润金额为1,589.64万元，较2023年净利润下降56.13%，主要受收入下降的影响。

公司2024年9-12月及2025年1-2月的毛利率有所下降，主要受销售的产品结构的影响所致，2024年9-12月气泵产品的营业收入占比有所提高，气泵产品毛利率较低进而拉低了公司2024年9-12月的毛利率；2025年1-2月毛利率下降主要系：（1）产品结构变动，毛利率较高的电磁阀的销售占比下降，气泵及舒适系统总成的销售占比上升；（2）电磁阀及气泵的销售价格下降导致电磁阀及气泵的毛利率降低；（3）相较于报告期内的零星样品销售，舒适系统总成对部分客户的销量成规模，销售价格也随着销量的增加而下降，进而导致舒适系统总成的毛利率也有所下降。

公司2024年9-12月经营活动现金流量净额为-173.41万元，则2024年全年经营活动现金流量净额为-1,125.18万元，较2023年净利润下降312.89%，主要系公司2024年度回款中通过银行承兑汇票、数字化债权凭证回款的比例较高，2024年末，发行人持有的在手银行承兑汇票、数字化债权凭证回款尚未通过贴现、背书转让变现，期末在应收票据、应收款项融资等科目核算，未形成现金流入，未计入各年度“销售商品、提供劳务收到的现金”。

### 4、期后新客户开发情况

公司期后新客户开发情况如下：

客户名称	客户定点通知的项目对应的订单金额（万元）	项目号	预计订单金额（万元）	备注
延峰国际座椅系统有限公司	12,151.99	F30B	4,418.63	计划 2025 年开始供货，2024 年 10 月-12 月样货订单 623 个，2025 年 1-2 月订单数量 11,528 个
		E29	7,733.36	计划 2025 年开始供货，2024 年 10 月-2025 年 2 月样货订单 1,515 个
旷达汽车饰件系统有限公司	7,168.63	CX835	7,168.63	计划 2025 年开始供货，2024 年 11 月-2025 年 2 月样货订单 211 个
富卓汽车零部件（无锡）有限公司	6,015.62	YB101	2,649.69	计划 2025 年开始供货，2024 年 10 月-2025 年 2 月订单 3,400 个
		G01	3,365.93	计划 2025 年开始供货，2025 年 2 月样货订单 20 个
广州安道拓汽车座椅有限公司	2,991.55	A66	2,991.55	计划 2025 年开始供货，2024 年 12 月-2025 年 2 月样货订单 113 个
东风延锋汽车座椅有限公司	2,802.29	P59	2,802.29	计划 2025 年 5 月开始供货，2024 年 11 月-2025 年 1 月样货订单 136 个
<b>小计</b>	<b>31,130.08</b>		<b>31,130.08</b>	

如上表所示，公司已进入延峰国际座椅系统有限公司、富卓汽车零部件（无锡）有限公司、广州安道拓汽车座椅有限公司、东风延锋汽车座椅有限公司等座椅总成商的供应商体系，并获得了产品项目的定点，后续实现规模供货则能够增加公司的业绩。

## 5、说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性，是否存在业绩持续下滑的风险

综上所述，报告期后公司业绩有所下滑，主要系公司处于转型期，其拓展的新客户尚未形成收入及行业竞争现状所致。

为抵御业绩进一步下滑风险，公司将采取以下措施：持续提升自身研发能力，提高产品的附加值和竞争力；深挖客户需求，加大客户的开发，维护客户稳定性；公司将不断优化业务流程，完善过程控制，提高效率、降低运营成本。通过以上措施，可保持公司业绩的稳定性及可持续性。

## 二、中介机构核查情况

### （一）针对上述事项的核查情况

## 1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

(1) 向公司管理层了解行业情况，公司各期产品价格、原材料价格、产能利用情况、在手订单、经营变动、现金流变动等情况；

(2) 获取公司各期销售确认明细表、采购入库明细表，分析主要产品、主要材料各期单价变动情况，核查各期主要产品销售情况、主要材料采购情况是否存在异常；

(3) 获取公司固定资产清单，获取报告期内产能利用率相关数据并分析；

(4) 访谈公司主要经营管理人员，查阅公司与重要客户签署的合同、获取公司各期订单及期后订单情况表，了解公司重要客户是否发生重大不利变化、公司与重要客户合作的稳定性、公司营业收入大幅波动的原因、公司经营业绩是否存在大幅下滑的风险；

(5) 结合公司产品销售情况，分析报告期内营业收入、毛利率及净利润的变动情况及原因；

(6) 查阅公司 2022 年、2023 年、2024 年 1-8 月的现金流量表，检查公司现金流量表编制方法及编制过程，分析经营活动现金流净额为负的因素及其合理性；检查销售商品、提供劳务收到的现金、购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表项目、“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付的各项税费”、“支付的其他与经营活动有关的现金”的具体明细以及与资产负债表、利润表相关科目的勾稽关系及准确性；

(7) 检查销售商品、提供劳务收到的现金、购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表项目、“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付的各项税费”、“支付的其他与经营活动有关的现金”的具体明细以及与资产负债表、利润表相关科目的勾稽关系及准确性；

(8) 访谈公司的高层管理人员及相关业务人员，了解公司所处行业的行业发展情况、公司与客户的结算方式、结算周期和信用期情况，报告期内是否存在变动。分析经营活动产生的现金流量净额为负原因及合理性、应收账款余额占收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配；

(9) 检查应收账款逾期情况，访谈公司管理层应收账款逾期原因，对比汽车制造业相关公司应收账款逾期情况，检查公司主要客户是否存在经营恶化、资

金困难情况及其期后回款情况；

(10) 向公司管理层了解公司数字化债权凭证形成情况和具体内容、信用等级等，了解公司对收到的数字化债权凭证的持有目标，检查发行方相关会计处理和列报情况；

## 2、核查意见

经上述核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内公司主要产品价格、主要材料价格报告期内呈平稳下降趋势；公司产能逐年上升，电磁阀产量及产能利用率受客户订单影响报告期内呈先升后降的趋势；报告期各期营业收入大幅波动主要系公司客户各期下达订单金额不同导致。报告期内营业收入大幅波动、净利润变动具有合理性。

(2) 报告期内经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要系客户回款周期较长导致应收账款余额逐期增长，进而导致销售商品、提供劳务收到的现金低于各期需支付的支付给职工以及为职工支付的现金、各项税费及他与经营活动有关的现金，具有合理性。收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动能够匹配。

(3) 报告期内，公司应收账款余额逐渐增长，应收账款余额占营业收入的比例逐渐上升，主要系公司主要客户回款周期长于其信用政策，公司客户自身受行业整体回款进度慢的影响，存在一定资金压力，通常结合自身现金流的情况进行付款，存在部分货款超出信用期支付的情况，而公司属于汽车零部件三级供应商，公司距离最终客户整车厂层级较深，符合行业现状；报告期内公司主要应收账款客户在结算模式、信用政策及回款周期上不存在重大变化，不存在通过放宽信用政策增加收入的情形。

(4) 报告期各期末公司存在应收账款逾期的情况，公司作为汽车零部件的三级供应商，距离最终客户汽车整车厂商的层级较深，主要的汽车整车厂商的应付账款周转天数已经长于公司的信用期，则公司部分应收账款逾期符合行业惯例。主要客户运营正常，公司与其业务正常，未发现公司客户存在经营恶化、资金困难的情况。

(5) 公司不存在将数字化债权凭证列示为应收票据的情况，相关会计处理和列报符合《企业会计准则》的规定。

(6) 报告期后公司业绩有所下滑，主要系公司处于转型期，其拓展的新客

户尚未形成收入及行业竞争现状所致，公司将采取相关措施，以抵御业绩进一步下滑风险。

(二) 说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金額和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

### 1、营业收入的核查方式及程序

主办券商和会计师主要采取以下方式对发行人各期营业收入进行核查：

方式	介绍
公司访谈	对公司总经理、财务总监、销售负责人员进行访谈，了解公司与收入有关的内部控制、收入确认方式
内控测试	对报告期内公司业务进行穿行测试，内控测试检查
函证及替代测试	针对报告期交易规模、应收账款余额情况，向客户函证确认
客户走访	通过走访，对公司客户合作方式、交易规模、价格确定方式、价款支付方式、信用账期、费用承担方式、是否存在交易纠纷、关联关系等内容进行了访谈确认
收入细节测试	报告期各期，对主要客户开展收入细节测试，涵盖合同、签收单、对账单、发票、回款等单据
流水核查	对公司董事、监事及高级管理人员的银行流水进行核查

### 2、发函、回函、走访、替代措施的金額和比例

单位：万元

项目	2024年1-8月/2024年8月31日	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
收入金額	4,218.85	8,413.11	2,576.22
收入发函金額	2,922.10	4,353.19	877.50
收入回函金額	2,922.10	4,353.19	877.50
发函比例	69.26%	51.74%	34.06%
回函比例	69.26%	51.74%	34.06%
应收账款发函金額	8,779.38	7,364.37	1,757.08
应收账款回函金額	8,779.38	7,364.37	1,757.08
发函比例	99.82%	99.98%	99.94%
回函比例	99.82%	99.98%	99.94%
走访收入金額	4,169.62	8,377.64	2,570.17
走访收入比例	98.83%	99.58%	99.77%

收入细节测试金额	4,041.24	7,439.38	2,561.50
收入细节测试比例	95.79%	88.43%	99.43%
收入发函及细节测试可确认比例	95.79%	88.43%	99.43%

注 1：公司客户集中，发出函证全部回函，无需执行替代测试程序；

注 2：公司客户新发展（长春）汽车自控系统有限公司要求询证函只函证应收账款金额，故对该客户函证时未函证当期销售额，当期销售额通过检查合同、出库单、运费结算资料、签收单、对账单、发票、回款等信息及对该客户走访可以得到确认。

### 3、针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施

主办券商和会计师针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施如下：

- （1）对公司销售人员、财务人员进行访谈，了解收入确认的方法和时点；
- （2）获取公司提供的销售合同、出库单和验收单，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认方式及时点是否符合企业会计准则的要求；
- （3）获取分析同行业公司的收入确认方式，与公司的收入方式进行对比；
- （4）走访公司客户，对双方合作方式、控制权转移时点、结算依据等进行确认。

通过上述核查方式，能够有效识别公司收入确认方式及时点恰当性。

### 4、对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内销售收入真实、准确、完整。

### 问题 3. 关于特殊投资条款。

根据申报文件：2024 年 9 月，公司分别引进外部投资机构海南云享、启智一号、启智二号，并与其签署了《增资协议》及《补充协议（一）》，就投资事项进行了约定，包括：特殊表决权、业绩承诺、回购权、利润分配、优先认缴权、优先购买权、共同出售权、优先跟投权、优先清算权、反稀释等权利。

请公司：（1）逐一说明引进外部机构投资者的背景，机构投资者合伙人、出资人是否与公司客户、供应商存在关联关系；（2）结合上述《增资协议》、《补充协议（一）》内容说明特殊投资条款的具体安排，公司引进机构投资者后短期内即终止相应条款的原因，说明协议有效期内是否已触发相应事项及公司的履约情况；（3）梳理公司各股东现行有效及附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于签署时间、签署主体、义务或责任承担主体、条款内容，

**相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形；**

**(4) 结合已终止的特殊投资条款情况，说明终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响等。**

**请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。**

回复：

#### 一、公司说明

**(一) 逐一说明引进外部机构投资者的背景，机构投资者合伙人、出资人是否与公司客户、供应商存在关联关系**

##### 1、逐一说明引进外部机构投资者的背景

2024年9月，公司通过增资引进外部机构投资者，本次增资新增注册资本254万元，引入外部机构投资者启智一号、启智二号、海南云享。本次引进外部机构投资者的背景系：2022、2023年公司业务量增长、资金需求量增加，公司考虑引入具有投资意愿、能力和资格的外部投资者，以补充公司的营运资金；同时，前述投资者看好公司的发展前景，并对公司进行财务投资。

##### 2、机构投资者合伙人、出资人是否与公司客户、供应商存在关联关系

中介机构已访谈公司主要客户、供应商，并获取了主要客户、供应商出具的与华源科技及其股东不存在持股、任职、近亲属、共同投资关系以及其他实质构成关联关系情形的声明。

此外，启智一号、启智二号系私募基金，通过天眼查等网络核查启智一号、启智二号及其管理人、海南云享及其合伙人的对外投资及任职关系，未发现与公司报告期内客户、供应商重叠的情形。

综上，机构投资者合伙人、出资人与公司客户、供应商不存在关联关系。

**(二) 结合上述《增资协议》、《补充协议（一）》内容说明特殊投资条款的具体安排，公司引进机构投资者后短期内即终止相应条款的原因，说明协议有效期内是否已触发相应事项及公司的履约情况**

**1、结合上述《增资协议》、《补充协议（一）》内容说明特殊投资条款的具体安排**

上述《增资协议》、《补充协议（一）》中特殊投资条款的内容和具体安排如下：

协议名称	权利方 (甲方)	义务方 (乙方)	协议时间	特殊投资 权利	条款内容	效力状 态[注]
《增资协议》	海南云享、启智一号、启智二号	王泽华、王泽东、袁勇、白玉、郭学芬、三亚华汇、三亚汇聚、华源科技	2024.9	投资方特殊表决事项等公司治理特殊约定	<p>7.1 事项表决</p> <p>(1)标的公司的下列事项须经投资方书面同意后方可实施(下述事项应同样适用于标的公司直接或间接投资或设立的任何合并报表范围内的子公司):</p> <p>a)出售或处理标的公司或其子公司的全部或大部分商誉或资产;</p> <p>b)增加、减少、取消标的公司或其子公司的任何授权股本、已发行的股份或注册资本,或发行、分派、购买或赎回任何股份/股权或可转换证券,或认股凭证、或发行期权(包括制定、修改或取消股权激励计划)等任何可能导致将来发行新股或造成投资方在公司的股权/股份被摊薄的行为;</p> <p>c)向股东分配利润;</p> <p>d)除本协议签署日之前已经发生并披露外,出售、转让、许可使用、质押或以其他方式处置标的公司或子公司的任何商标、专利、著作权或其他知识产权;</p> <p>e)与标的公司或任何子公司有关的合并、出售事件、上市、拖售或修改标的公司或其子公司的与投资方重大利益相关的章程条款;</p> <p>f)批准、调整或修改标的公司与公司的关联企业、股东、董事、经理或其关联方约定或达成的任何交易和协议,以及涉及标的公司或子公司与其董事或股东关联交易的条款,包括但不限于直接或间接向公司或子公司的任何董事或股东提供贷款、提供担保、或为后者的债务承担补偿或保证责任,公司正常业务往来除外;</p> <p>g)收购其他公司的股权/股份、股份或股票或其他证券,或建立其他品牌或批准任何子公司的股权/股份转让、清算或重组;</p> <p>h)修改投资方的权利、优先权或设置限制。</p> <p>7.2 【章程修订】标的公司应当基于本协议、补充协议、相关附件以及其他约定修订公司章程。</p> <p>7.4 【会议制度】标的公司每年至少召开一次股东大会、至少召开两次董事会会议,每半年至少召开一次监事会会议。股东大会分为定期会议和临时会议,并应当于会议召开十五(15)日以前通知全体股东;定期会议每一年召开一次;代表十分之一以上表决权的股东,三分之一以上的董事,或监事提议召开临时会议的,应当召开临时会议;三分之一以上的董事可以提议召开董事会会议;召开董事会会议,必须至少</p>	终止

				<p>提前十(10)日向全体董事发出通知；但是如果全体董事一致书面同意，也可以缩短上述开会通知期。</p> <p>7.5 【股东知情权】投资完成后，标的公司应及时向投资方提供以下报告或者资料：                  (1)在每个会计年度结束后的一百二十(120)日内，向投资方提交标的公司董事会决议认可的中国会计师事务所根据中国会计准则出具的年度合并审计报告、年度合并经营报告；                  (2)在前三个季度每个会计季度结束后的三十(30)日内，向投资方提交未经审计的根据中国会计准则编制的合并季度财务报表；                  (3)每个会计月份结束后的三十(30)日内，向投资方提交未经审计的根据中国会计准则编制的合并月度财务报表；                  (4)按照标的公司章程以及“三会”议事规则的规定，在董事会、股东会召开前分别向全体董事或股东发出会议通知和议案；                  (5)依照法律法规投资方有权了解的其它信息、统计数据、交易和财务数据等。</p> <p>7.6 【工作访问】根据投资方的要求，标的公司应当同意投资方及其聘请的人员在不影响标的公司正常经营的前提下进入标的公司的厂房或经营地点进行工作访问，访谈董事、监事、高级管理人员、员工、财务人员、法律顾问、财务顾问或其他人员就标的公司的经营与财务状况进行讨论。</p>	
《补充协议（一）》	海南云享、启智一号、启智二号	王泽华、王泽东、袁勇、白玉、郭学芬、三亚华汇、三亚汇聚、华源科技	2024.9	<p>业绩承诺</p> <p>2.1 业绩承诺</p> <p>2.1.1 【业绩目标】实际控制人向投资方承诺，保证标的公司在利润考核年度（即2024年度、2025年度）实现以下经营业绩：                  标的公司在2024年度、2025年度经会计师事务所审计的合并财务报表归属于母公司所有者（即归属于标的公司）的税后净利润分别达到4,000万元、6,000万元。</p> <p>2.1.2 【业绩确认】标的公司在利润考核年度（即2024年度、2025年度）实际实现的经营业绩按以下方法确认：                  (1)标的公司应在每一个利润考核年度的次年3月1日之前聘请会计师事务所进行审计，并促使其不晚于6月30日向投资方和标的公司出具审计报告。                  (2)投资方对前述审计报告有疑义的，有权自行委托会计师事务所进行审计并出具审计报告，实际控制人和标的公司应提供必要的协助。</p> <p>2.1.3 如果标的公司未能在经营目标承诺期内完成上述第2.1.1条所列的经营目标但</p>	终止

				<p>是每年税后净利润高于【承诺业绩的 80%】，则投资方可以不要求对本次增资估值做调整。否则，由标的公司按照“加权平均法”计算的方式对本轮投资方做股份补偿</p> <p>(3)标的公司实际经营业绩按照无保留意见的审计报告计算确定。</p> <p>(4)上述审计所涉审计费用，由标的公司支付。</p> <p>.....</p>	
			回购权	<p>2.2 回购权</p> <p>2.2.1 如发生下列任一情形，投资方有权要求实际控制人或公司回购投资方届时所持有的公司全部或部分股权/股份(涉及实际控制人回购时，以实控人在公司的善意变现的股权/股份价值为上限)。公司为实际控制人的回购义务提供连带保证。</p> <p>(1)截至【2027】年【6】月【30】日期限届满前，如果公司未进行合格的首次公开发行上市（合格的首次公开发行是指公司在国内 A 股上市，包括沪深主板、创业板科创板、北交所）或未以不低于本次增资时公司的估值的整体估值被 A 股上市公司整体并购（整体并购是指公司 100%股权/股份被 A 股上市公司收购，且投资方所持有标的公司的股权/股份 100%被其收购）；</p> <p>(2)公司出现道德风险或创始股东出现重大个人诚信问题，包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入或公司利益对外转移等；</p> <p>(3)乙方一即将不再是公司实际控制人或不在公司任职；</p> <p>(4)公司出现主营业务因违反现行法律、行政法规的强制性规定或者监管部门的禁止性规定而被国家相关主管机关全面禁止业务经营等情形；</p> <p>(5)乙方或公司为本次投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差或乙方或公司在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈；</p> <p>(6)乙方或公司严重违反交易文件规定的行为或者违反相关陈述、保证或承诺事项，并且未在投资方发出要求予以补救的书面通知后十个工作日内及时采取补救措施。</p> <p>2.2.2 根据投资方要求公司实际控制人或公司回购投资方届时持有的公司全部或部分股权/股份的书面通知（“回购通知”）：</p> <p>(1)由公司实际控制人以法律允许的方式回购，以确保投资方实现其持有的公司全部或者部分股权/股份退出。</p> <p>回购价格=投资方实际投资金额×[1+(投资天数/365)×8%，其中投资天数按照投资方</p>	终止

				<p>的增资款支付至对应公司指定账户之日起至按照本补充协议约定将股权/股份赎回款支付至投资方指定账户之日的实际天数计算。</p> <p>(2) 出现回购情形时, 投资方有权要求公司实际控制人或公司回购投资方持有的全部或部分公司股权/股份。公司实际控制人或公司的回购适用本补充协议 2.2.2 条所约定的回购价格。如果受限于届时的法律, 公司无法以该等价格回购投资方的股权/股份, 公司实际控制人应补足差额。回购情形下, 股权/股份转让的交割及工商变更登记, 投资方应在收到全部回购价款之日起 3 日内, 无条件配合办理。</p> <p>.....</p>	
			利润分配	<p>2.3 优先分配利润的权利</p> <p>投资完成后, 如公司股东大会决定进行利润分配, 公司和乙方应采取一切必要的行动以确保投资方按照其届时在公司中的股权/股份比例享有利润分配的权利。</p>	终止
			优先认缴权	<p>2.4 新增注册资本的优先认缴权</p> <p>2.4.1 在本补充协议签署并生效后, 如公司计划增加注册资本时, 在同等条件下, 投资方有权(但没有义务)优先于乙方或新增股东认缴全部或部分新增注册资本(“优先认缴权”)。投资方均主张优先认缴的, 按照投资方之间股权/股份比例行使优先认缴权。</p> <p>.....</p>	终止
			优先购买权	<p>2.5 优先购买权</p> <p>2.5.1 在本补充协议签署后且公司合格首次公开发行股票并上市前的任何时候, 未经投资方的事先书面一致同意, 乙方不得以转让或其他任何方式处置其直接或间接持有的公司全部或部分股权/股份。</p> <p>.....</p>	终止
			共同出售权	<p>2.6 共同出售权</p> <p>2.6.1 受限于“2.5 优先购买权”的约定, 如果投资方未就转让方拟转让的公司股权/股份行使其优先购买权, 则投资方有权(但没有义务)按照受让方提出的相同的价格和条款条件, 并在符合本补充协议第 2.6 条约定的前提下, 与转让方一同转让其持有的公司股权/股份(“共同出售权”)。投资方有权在收到转让方股权/股份转让通知后的二十个工作日内, 向转让方递交书面通知, 行使其共同出售权, 通知中应</p>	终止

				列明投资方希望向受让方转让的股权/股份数额。本条共同出售权行使同样受限于2.5条约定。 .....	
			优先跟投权	2.8 优先跟投权 2.8.1 如乙方在公司清算后或在得到投资方的书面一致同意后，单独或联合其他主体且作为该团队的主要管理者或主要管理者之一，以创办新的企业或并购已存续的企业等方式，从事独立于公司及公司关联企业的商业行为（“新项目”），在该新项目拟进行第一次及后续融资时，乙方有义务优先于其他任何潜在投资者，向投资方披露该新项目的的相关信息，投资方有权利（但无义务）行使对该新项目的优先投资选择权（“优先跟投权”）	终止
			优先清算权	2.9 优先清算权 2.9.1 如公司发生清算、解散或者关闭等法定清算事由或公司根据本补充协议约定被要求清算时，对于公司的资产进行处分所得的收益在根据法律规定支付清算费用、职工的工资、社会保险费用和法定补偿金、缴纳所欠税款、清偿公司债务后的剩余财产（“可分配清算财产”），公司及公司全体股东应按下列方案和顺序进行分配： （1）①投资方有权优先于公司、乙方获得（A）其为相应投资所支付的增资或股权/股份转让款的100%以及按照每年【8】%【单利】计算的利息，（B）投资方按照公司股权/股份比例享有的尚未分配利润（如有）（以上（A）和（B）合称“投资方清算优先金额”），即在投资方足额获得投资方清算优先金额前，公司不得对乙方就可分配清算财产进行分配.....	终止
			反稀释	2.10 反稀释 2.10.1 投资完成日后，在满足本补充协议约定的前提下，如公司以低于投资方历次投资于公司时的估值进行增资扩股，则投资方的股权/股份应进行调整。需调整股权/股份比例为按低估值享有的股权/股份比例和高估值享有的股权/股份比例的差额。依法进行的员工股权激励计划不受本条限制。 .....	终止

				<p>2.11 知情权</p> <p>2.11.1 只要投资方在公司中持有股权/股份，公司应当，并且乙方应当促使公司，向投资方交付与公司及其关联方相关的下列文件：</p> <p>（1）在每个会计年度结束后的一百二十（120）日内，向投资方提交投资方认可的中国会计师事务所根据中国会计准则出具的年度合并审计报告、年度合并经营报告；</p> <p>（2）在前三个季度每个会计季度结束后的三十（30）日内，向投资方提交未经审计的根据中国会计准则编制的合并季度财务报表；</p> <p>（3）每个会计月份结束后的三十（30）日内，向投资方提交未经审计的根据中国会计准则编制的合并月度财务报表；</p> <p>……</p>	终止
			<p>最优惠待遇</p>	<p>2.12 无歧视待遇</p> <p>除非投资方事先书面豁免，公司现有的任一直接或间接股东享有的股东权利（无论该等权利是根据法律法规规定获取的或包括公司、乙方、核心人员在内的任意主体以签署协议、备忘录等方式所直接或间接给予的）均视为投资方自动享有。</p>	终止

注：2025年2月，上表义务方分别与三个权利方签署了《补充协议（二）》，上表特殊投资条款均永久的、无条件且不可撤销的终止且自始无效。

## 2、公司引进机构投资者后短期内即终止相应条款的原因

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-8对赌等特殊投资条款”的相关规定，投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（七）触发条件与公司市值挂钩；（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

公司与三家机构投资者商定并签署《增资协议》及《补充协议（一）》时，还未最终确定新三板挂牌申报事宜，因此未充分考虑到挂牌相关规则要求、与投资者签署了不符合挂牌相关规则要求的协议。在公司确定申请新三板挂牌并确定申报基准日后，为公司长远发展及投资者自身长期收益考虑，公司与机构投资者依据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》商定了终止对赌等特殊投资条款的事宜。

## 3、协议有效期内是否已触发相应事项及公司的履约情况

特殊投资条款及其相关协议有效期内，特殊投资条款约定了公司业绩补偿、股权/股份回购等事项的触发条件。

根据增资协议投资主体即启智一号、启智二号、海南云享的访谈结果，以及公司在企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站的自查结果，投资主体与公司间不存在违约及纠纷情形，协议有效期内，公司不存在触发回购、业绩补偿等相应事项的情形。

综上，特殊投资条款及其相关协议有效期内，公司不存在触发回购、业绩补偿等相应事项的情形，不会对公司经营造成重大不利影响。

（三）梳理公司各股东现行有效及附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于签署时间、签署主体、义务或责任承担主体、条款内容，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形

2025年2月,《增资协议》及《补充协议(一)》的义务方分别与权利人签署了《补充协议(二)》,对特殊投资条款进行清理,具体约定如下:

“第一条 《增资协议》相关条款法律效力终止 1.1《增资协议》第7.1、7.2、7.4、7.5、7.6条约定的法律效力均永久的、无条件且不可撤销的终止且自始无效。”

“第二条 《补充协议(一)》法律效力自本《补充协议(二)》生效之日终止。”

此外,公司各股东已出具声明,声明所拥有的所有公司股份不存在质押、锁定或其他任何形式的转让限制情形,不存在任何形式的股权纠纷或潜在纠纷的情形,不存在任何形式的对赌、回购、承诺等其他利益安排。

综上,截至本回复出具日,公司已不存在现行有效或附效力恢复条件的特殊投资条款,不存在《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》禁止的情形。

**(四) 结合已终止的特殊投资条款情况,说明终止过程中是否存在纠纷,是否存在损害公司及其他股东利益的情形,是否对公司经营产生不利影响等**

截至本回复出具日,公司等义务人与机构投资者间已终止的特殊投资条款情况详见本回复“问题3/一/(二)/1、结合上述《增资协议》、《补充协议(一)》内容说明特殊投资条款的具体安排”。

机构投资者对前述特殊投资条款的终止事项知情,同意与公司等义务方协议终止特殊投资条款,并在访谈、声明中确认其所持有公司的股份不存在纠纷。已终止的特殊投资条款均系机构投资者的特殊投资权利,终止过程不存在损害公司及其他股东利益的情形,不会对公司经营产生不利影响。

综上,已终止特殊投资条款在终止过程中不存在纠纷,不存在损害公司及其他股东利益的情形,不会对公司经营产生不利影响。

## **二、中介机构核查情况**

### **(一) 核查程序**

针对上述事项,主办券商及律师执行了以下核查程序:

1、询问公司管理层,了解公司引进外部机构投资者的背景,并查阅公司2022、2023年的经营业绩情况;

2、访谈公司报告期内主要客户、供应商,并获取相应客户、供应商出具的与华源科技及其股东不存在持股、任职、近亲属、共同投资关系等实质构成关联关系情形的声明;

3、通过天眼查等网络核查机构投资者合伙人、出资人的对外投资及任职关系，与公司报告期内客户、供应商清单进行比对；

4、查阅公司与股东之间签订的投资协议，查阅相关规定，梳理协议中存在的特殊投资条款及权利/义务方，并根据公司履约情况，核查公司是否存在违约纠纷等情形；

5、访谈机构投资者，询问是否存在特殊投资权利或其他利益安排及解除情况、是否存在纠纷等；

6、通过企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站核查公司诉讼等纠纷及失信情况；

7、获取公司股东出具的不存在股权纠纷及潜在纠纷、不存在对赌等其他利益安排的声明。

## （二）核查意见

经上述核查，主办券商及律师认为：

1、公司引进外部机构投资者补充营运资金，具有合理商业理由，机构投资者合伙人、出资人与公司客户、供应商不存在关联关系；

2、为公司长远发展及机构长期收益考虑，公司与机构投资者商定了终止对赌等特殊投资条款的事宜，在特殊投资条款及其相关协议有效期内，公司不存在触发回购、业绩补偿等相应事项的情形，不会对公司经营造成重大不利影响；

3、截至本回复出具日，公司已不存在现行有效或附效力恢复条件的特殊投资条款，不存在《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》禁止的情形；

4、已终止特殊投资条款的终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

### 问题 4. 关于股权代持。

根据申报文件，（1）王泽华与王泽东于 2023 年达成股权转让合意并于 2024 年签署协议并履行股权转让程序；（2）王泽华受让股权系王泽东未实缴注册资本部分（占注册资本 12%，应缴金额 120 万元）。

请公司：（1）结合王泽华与王泽东协议签署背景，股权转让程序履行情况，说明上述股权转让行为真实性，是否涉及股权代持；（2）补充披露历史沿革中是

否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程；（3）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；（4）说明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。

请主办券商及律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

#### 一、公司说明

（一）结合王泽华与王泽东协议签署背景，股权转让程序履行情况，说明上述股权转让行为真实性，是否涉及股权代持

王泽华与王泽东兄弟间的股权转让早在2023年已先行达成合意，后于2024年4月与其他股权转让一并签署协议并履行法定程序。具体情况如下：

##### 1、王泽华与王泽东协议签署背景

2023年，公司处于快速扩张时期，资金需求大，需要股东实缴资本并引进外部投资者，股东王泽东考虑到实缴压力过大，无法筹措足够资金，为不影响公司发展，且考虑到兄弟王泽华为公司主要经营者，王泽东与王泽华协商一致，将其占注册资本12%（应缴金额120万）的股权转让给王泽华，由王泽华筹措实缴资本。

##### 2、股权转让程序履行情况

2024年4月2日，华源有限召开股东会，决议通过：王泽东将其对华源有限出资人民币120万元、占华源有限注册资本12%的股权转让给王泽华，转让价格120万元，并同意就决议事项修改公司章程相关条款或重新制定公司章程，其他原股东均放弃上述股权的优先购买权。

同日，王泽华与王泽东签署《广东华源科技有限公司股权转让协议》，约定王泽东将其对华源有限出资人民币120万元、占华源有限注册资本12%的股权转让给王泽华，转让价格120万元。

2024年4月24日，公司就本次转让变更工商登记。

根据上文，王泽华与王泽东协议签署具有合理背景并已履行股权转让的法定程序。除此之外，王泽华与王泽东均提供了出资流水并出具不存在代持的相关声明承诺，确认不存在股权代持情形。

综上，王泽华与王泽东的转让协议签署背景具备合理性，股权转让程序合法合规，股权转让行为真实，不涉及股权代持。

## **（二）补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程**

根据公司工商内档、三会文件、股权转让及增资协议、出资凭证或价款支付凭证、验资报告、股东出资流水等资料，并由公司股东出具不存在代持等情况的声明，公司历史沿革中不存在股权代持情形。具体核查过程见本回复“问题4/二/（一）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”及“问题4/二/（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效”。

公司已在公开转让说明书“四、公司股本形成概况/（六）其他情况/具体情况说明”中补充披露如下：

### **“1、公司是否曾存在代持**

**根据公司工商内档、三会文件、股权转让及增资协议、出资凭证或价款支付凭证、验资报告、股东出资流水等资料，并由公司股东出具不存在代持等情况的声明，公司历史沿革中不存在股权代持情形。”**

## **（三）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况**

根据本回复“问题4/一/（二）补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程”，公司历史沿革中不存在股权代持情形。

**（四）说明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**

根据本回复“问题4/一/（二）补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程”，公司历史沿革中不存在股权代持情形，不存在通过代持规避持股限制等法律法规的情形。

公司股东均已出具相关声明，声明其所拥有公司的股份系以自有资金真实出资所形成，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排代他人持股的情形，不存在质押、锁定或其他任何形式的转让限制情形，不存在任何形式的股权纠纷或潜在纠纷的情形，不存在任何形式对赌、回购、承诺等其他利益安排。

公司股东历次入股情况详见本回复之“问题4/二/（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题”，公司历次入股均不存在异常入股事项。

综上，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，亦不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

**二、中介机构核查情况**

**（一）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**

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司工商内档、三会文件、股权转让及增资协议、出资凭证或价款支付凭证、验资报告等资料，了解公司历次股权变动的基本情况；

2、询问王泽华、王泽东，了解二人股权转让背景；查阅本次股权转让相关法定程序的履行情况，并核查二人出资流水；

3、核查控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台出资主体及平台的员工合伙人、持有公司股份5%以上的自然人股东等主体的出资流水；

4、访谈公司股东并获取全体股东出具的相关声明承诺，确认股权转让真实，与公司及子公司不存在股权（潜在）纠纷。

经核查，主办券商及律师认为：

1、王泽华与王泽东的转让协议签署背景具备合理性，股权转让程序合法合规，股权转让行为真实，不涉及股权代持；

2、公司历史沿革中不存在股权代持情形；

3、截至本回复出具日，公司各股东确认其均为名下公司股份的实际持有人，其所持股份均不存在委托持股等其他安排的情况，亦不存在重大权属纠纷及其他利益安排，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

**（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效**

主办券商及律师结合股东入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等资料，对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股平台出资主体及平台的员工合伙人、持有公司股份5%以上的自然人股东等主体的资金流水核查情况及股权代持核查程序如下：

序号	身份	名称	股权取得时间及方式	核查情况
1	董监高、持股5%以上	王泽华	2020年9月，华源有限设立时认缴400万元	已获取并查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、出资前后3个月的流水。经核查，王泽华出资资金来源系自有或自筹资金，相关款项已全额支付，不存在代持情形
			2021年11月，自陈奇明处受让200万股	
			2024年4月，自王泽东处受让120万股	
2	董监高、持股5%以上	袁勇	2020年9月，华源有限设立时认缴200万元	已获取并查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、出资前后3个月的流水。经核查，袁勇出资资金来源系自有或自筹资金，相关款项已全额支付，不存在代持情形
3	董监高	王泽东	2020年9月，华源有限设立时认缴200万元	已获取并查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、出资前后3个月的流水。经核查，王泽东出资资金来源系自有或自筹资金，相关款项已全额支付，不存在代持情形
4	董监高	白玉	2024年4月，自王泽华处受让25万股，受让价格100万元	已获取并查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、出资前后3个月的流水。经核查，白玉出资资金来源系自有或自筹资金，相关款项已全额支付，不存在代持情形
5	持股平	三亚	2024年4月，自王泽华	已获取并查阅入股协议、决议文件、支付凭

	台及其 员工合 伙人	华汇	处受让 95 万股	证、完税凭证、平台及其员工合伙人出资前后 3 个月的流水。经核查，三亚华汇出资资金来源系平台合伙人出资，相关合伙人出资资金来源系自有或自筹资金，相关款项已全额支付，不存在代持情形
6	持股平 台及其 员工合 伙人	三亚 汇聚	2024 年 4 月，自袁勇处 受让 100 万股	已获取并查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、平台及其员工合伙人出资前后 3 个月的流水。经核查，三亚汇聚出资资金来源系平台合伙人出资，相关合伙人出资资金来源系自有或自筹资金，相关款项已全额支付，不存在代持情形

除上表所示对入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水等情况进行核查外，主办券商及律师还获取了公司股东出具的关于不存在股权纠纷、不存在代持等情形的声明承诺。

综上，主办券商及律师对公司相关股东是否存在股权代持的核查程序充分有效。

**(三)结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题**

根据公司提供的工商登记资料、历次入股协议、入股凭证、访谈资料，并经主办券商核查相关股东出资流水，公司股东历次入股价格、入股背景、资金来源等情况如下：

序号	事项	工商登记时间	入股背景	入股价格	定价依据	每股净资产	资金来源
1	有限公司设立	2020年9月	有限公司设立，发起人为王泽华、王泽东、袁勇、陈奇明	1元/股	-	-	自有或自筹资金
2	股权转让	2021年11月	基于转让方个人工作安排，陈奇明转让200万股给王泽华	-	转让方未实缴出资，双方自主协商0元转让	-	-
3	股权转让	2024年4月	基于公司战略发展规划拟引入新股东，王泽华转让25万股给白玉	4元/股	各方参考公司截至2023年9月30日的认缴每股净资产4.18元，协商定价	4.18元	自有或自筹资金
			基于公司战略发展规划拟引入新股东，王泽华转让95万股给三亚华汇				自有或自筹资金
			基于公司战略发展规划拟引入新股东，袁勇转让20万股给郭学芬				自有或自筹资金
			基于公司战略发展规划拟引入新股东，袁勇转让100万股给三亚汇聚				自有或自筹资金
			因转让方存在资金需求，王泽东转让120万股给王泽华	1元/股	转让方未实缴出资，双方自主协商平价转让[注1]	-	自有或自筹资金
4	增资	2024年10月	公司拟引入投资机构，投资机构看好公司发展并进行投资。投资机构海南云享、启智一号、启智二号分别增持127万股、63.5万股、63.5万股	3.15元/股	各方协商，在参考每股净资产的基础上，按照投后2亿元估值定价[注2]	2024年8月末的每股净资产为1.13元	自有或自筹资金

注1：王泽华与王泽东间股权转让背景详见本回复“问题4/一/（一）结合王泽华与王泽东协议签署背景，股权转让程序履行情况，说明上述股权转让行为真实性，是否涉及股权代持”；

注2：投资机构看好公司前景，按照投后2亿元估值入股。

根据以上核查，主办券商及律师认为，公司历次股权变动相关定价具备合理性，股东入股价格考虑了公司的发展阶段、入股背景、双方协商等因素，不存在明显异常的情况。

综上，公司不存在异常入股情形，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。

#### **（四）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**

主办券商及律师查阅了公司历次股权变动的入股/转让协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等资料，访谈公司股东及持股平台员工并获取其出具的关于不存在股权纠纷、不存在股权代持等情形的声明承诺，结合公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况，对相关股东出资前后的资金流水进行了核查，同时通过网络核查等手段对公司是否存在股权纠纷及潜在争议进行了核查。

经核查，截至本回复出具日，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。

#### **问题 5. 关于房屋租赁。**

根据申报文件：（1）公司生产厂地、仓库均系租赁，5 处租赁房屋中有 4 处系肇庆市大旺大展压铸企业有限公司厂房；（2）公司租赁房屋中有 2 处将于 2025 年 12 月 31 日到期。

请公司：（1）结合出租人工商信息、办公地址、实际控制人、合作历史等信息说明出租人与公司是否存在关联关系，如是，请说明大展压铸除向公司提供生产、办公用地外，是否还为公司提供产品或服务，是否为公司供应商；（2）结合房屋租赁合同签订背景、内容、租赁价格等，说明公司与大展压铸如何划定租赁场地，是否存在与其它公司共用大展压铸场地的情形，是否存在机器设备、生产材料混用的情形；（3）说明上述即将到期的租赁房屋是否存在无法续期的风险，公司是否已有续期或搬迁安排，请量化分析无法续期对公司生产经营是否构成重大不利影响。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

## 一、公司说明

(一) 结合出租人工商信息、办公地址、实际控制人、合作历史等信息说明出租人与公司是否存在关联关系，如是，请说明大展压铸除向公司提供生产、办公用地外，是否还为公司提供产品或服务，是否为公司供应商

1、结合出租人工商信息、办公地址、实际控制人、合作历史等信息说明出租人与公司是否存在关联关系

(1) 肇庆市大旺大展压铸企业有限公司基本信息

企业名称	肇庆市大旺大展压铸企业有限公司（以下简称“大展压铸”）
企业类型	有限责任公司（外商合资）
统一社会信用代码	91441200727071686Y
成立时间	2001年3月
投资行业	健身器材制造
经营范围	生产经营各类运动器材、高档卫生瓷及五金件、烤肉炉系列产品；非居住房地产租赁；模具制造；模具销售；居民日常生活服务。
注册资本	420万美元
注册地址	肇庆市大旺区
办公地址	肇庆市四会市大旺建设路一号
法定代表人	范纪棠
投资者名称及持股比例	股东布里基国际股份有限公司出资 210 万美元、 股东永展公司（巴哈马）出资 210 万美元
高级管理人员备案情况	范纪棠（董事长）；林德峰（董事）；范纯谦（监事）； 廖佳慧（董事）

如上表，大展压铸为外商合资企业，其股东、主要人员与公司均不存在关联关系，公司于 2021 年 1 月开始租赁大展压铸厂房用于生产经营，除此外，公司与大展压铸不存在其他业务往来，大展压铸与公司不存在关联关系。

2、说明大展压铸除向公司提供生产、办公用地外，是否还为公司提供产品或服务，是否为公司供应商

大展压铸除向公司提供生产、办公用地外，未向公司提供其他产品或服务，不是公司供应商。

(二) 结合房屋租赁合同签订背景、内容、租赁价格等，说明公司与大展压铸如何划定租赁场地，是否存在与其它公司共用大展压铸场地的情形，是否存在机器设备、生产材料混用的情形

### 1、房屋租赁合同签订背景、内容、租赁价格

地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁费用（不含税）	租赁用途
肇庆市大旺大展压铸企业有限公司厂房1楼	423.72	2024/10/10-2026/4/30	15 元/m <sup>2</sup>	仓库
肇庆市大旺大展压铸企业有限公司厂房2楼	270.00	2024/3/1-2027/2/28	13 元/m <sup>2</sup>	生产场地、仓库
肇庆市大旺大展压铸企业有限公司厂房2楼	774.73	2024/3/1-2025/12/31	14 元/m <sup>2</sup>	生产场地、仓库
肇庆市大旺大展压铸企业有限公司厂房2楼	856.00	2023/1/1-2025/12/31	2023-2024 年 13 元/m <sup>2</sup> 、2025 年 14 元/m <sup>2</sup>	生产场地、仓库

公司于 2021 年 1 月开始租赁大展压铸厂房，初始租赁面积为 500 m<sup>2</sup>，随着公司生产规模的扩大，2022 年租赁面积增加至 700 m<sup>2</sup>，2023 年增加至 856 m<sup>2</sup>，报告期末租赁面积最终增加至 2,324.45 m<sup>2</sup>，租赁价格按市场化原则确定。

### 2、公司与大展压铸如何划定租赁场地，是否存在与其它公司共用大展压铸场地的情形，是否存在机器设备、生产材料混用的情形

公司与大展压铸确定租赁区域后，即会通过建墙等方式与非租赁区域进行分离，确保公司租赁区域不能直接连通至非租赁区域，以保障公司生产经营活动有序开展。

公司租赁使用的大展压铸厂房 1 楼和 2 楼区域均为独立区域，公司不存在与其他公司共用大展压铸场地的情形，不存在机器设备、生产材料混用的情形。

### （三）说明上述即将到期的租赁房屋是否存在无法续期的风险，公司是否已有续期或搬迁安排，请量化分析无法续期对公司生产经营是否构成重大不利影响

#### 1、租赁房屋是否存在无法续期的风险以及公司是否已有续期或搬迁安排

鉴于公司与大展压铸签署的两份租赁合同将于 2025 年 12 月 31 日到期，公司已就相关租赁房屋续期事宜与大展压铸进行了协商，并取得大展压铸关于同意公司租赁合同到期后续期的声明。主要声明内容如下：

（1）2024 年 5 月 24 日，华源科技与大展压铸签署的租赁期为 2024 年 3 月

1日至2025年12月31日，租赁面积为774.73 m<sup>2</sup>的租赁合同于2025年12月31日到期后，大展压铸同意华源科技以现有合同约定条件续租至2030年12月31日；

(2) 2023年1月5日，华源科技与大展压铸签署的租赁期为2023年1月1日至2025年12月31日，租赁面积为856 m<sup>2</sup>的租赁合同于2025年12月31日到期后，大展压铸同意华源科技以现有合同约定条件续租至2030年12月31日。

因此，公司上述即将到期的租赁房屋不存在无法续期的风险，公司已就相关续期事宜与大展压铸达成一致，大展压铸已同意公司续期，公司没有搬迁安排。

## 2、量化分析无法续期对公司生产经营是否构成重大不利影响

由于公司生产工艺对于场地无特殊要求，并且公司不属于重污染行业，根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021年版）等规定，公司生产工艺和原料不涉及排放有机废气和生产废水，可以不纳入环评管理。根据《排污许可管理条例》第二十四条，“污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的企业事业单位和其他生产经营者，应当填报排污登记表，不需要申请取得排污许可证。”因此，一般厂房均能满足公司生产需要，若公司现有厂房无法续租，公司在同等条件下可在较短时间内就近寻找到符合要求的替代厂房。

同时，由于公司产品规格普遍偏小，其中电磁阀单阀规格一般为11\*12\*42mm和12\*15\*45mm，气泵规格一般在32\*32\*78mm至36\*36\*112mm之间，体积很小，并且产品内部如铁芯、弹簧、线轴、密封圈、隔膜片等部件体积更为细小，因此公司生产设备普遍规格较小，预计搬迁支出及搬迁耗时均较少，并且公司可以通过调整各生产线开工时间以及利用休息日搬迁的方式，避免发生额外的搬迁停工损失。

搬迁费用测算情况如下：

项目	金额
拟搬迁生产线数量（条）	16
拟搬迁生产设备原值（万元）	215.60
搬迁运输费用（万元）	1.60
拆、装费用（万元）	8.00
搬迁支出合计（万元）	9.60
搬迁支出占生产设备原值比例	4.45%

搬迁运输费测算说明：公司所在的肇庆高新区创新创业科学园厂房租赁资源

较为丰富，公司可在该区域就近选择替代厂房，从大展压铸厂房搬迁至园区运输距离约 700 米。公司根据运输服务成本、上下车费用情况，测算确定搬迁运输费用 1.6 万元。

生产线拆、装费用测算说明：生产线主要为公司自主设计开发，根据生产线拆、装需要耗用的人工情况确定每条生产线拆、装费用约 0.5 万元，16 条生产线拆、装费用合计约 8.00 万元。

综上，经测算，若无法续期，公司将发生搬迁费用 9.60 万元，金额较小，对公司生产经营不会构成重大不利影响。

## 二、中介机构核查情况

### （一）主办券商及律师核查程序及结论

针对上述问题，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统、商务部业务系统统一平台——外商投资信息报告公示系统，查询大展压铸相关工商登记信息、外商投资企业公示信息；实施走访程序，对大展压铸进行访谈，了解其与华源科技的合作历史、交易内容、是否与华源科技存在关联关系等；实地查看公司向大展压铸租赁的相关厂房、仓库情况；查阅公司采购入库明细、应付账款明细表、制造费用及期间费用明细账，检查除租赁场地外，公司是否向大展压铸采购其他产品或服务；

2、获取并检查公司与大展压铸签署的租赁合同；访谈公司租赁相关业务负责人，了解公司租赁大展压铸场地的背景、租赁价格确定方法、租赁区域划定方法等；实地走访租赁场地，观察租赁场地的划分情况；结合固定资产监盘程序、存货监盘程序，实地查看公司是否存在机器设备、生产材料与其他单位混用的情形；

3、获取大展压铸关于同意公司租赁合同到期后续期的声明；访谈公司管理层，了解相关租赁合同到期后的相关续期安排或搬迁安排；结合公司生产设备构成、生产流程等情况，获取并核查公司关于搬迁相关成本的测算表，分析无法续期对公司生产经营的影响。

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司于 2021 年 1 月开始租赁大展压铸厂房用于生产经营，除此外，公司与大展压铸不存在其他业务往来，大展压铸与公司不存在关联关系。大展压铸除

向公司提供生产、办公用地外，未向公司提供其他产品或服务，不是公司供应商；

2、公司于 2021 年 1 月开始租赁大展压铸厂房，初始租赁面积为 500 m<sup>2</sup>，随着公司生产规模的扩大，2022 年租赁面积增加至 700 m<sup>2</sup>，2023 年增加至 856 m<sup>2</sup>，报告期末租赁面积最终增加至 2,324.45 m<sup>2</sup>，租赁价格按市场化原则确定。公司租赁使用的大展压铸厂房 1 楼和 2 楼区域均为独立区域，公司不存在与其他公司共用大展压铸场地的情形，不存在机器设备、生产材料混用的情形；

3、公司上述即将到期的租赁房屋不存在无法续期的风险，公司已就相关续期事宜与大展压铸达成一致，大展压铸已同意公司续期，公司没有搬迁安排。并且经测算，无法续期对公司生产经营不会构成重大不利影响。

#### **问题 6. 关于其他事项。**

**(1) 关于固定资产。根据申报文件，报告期内，公司固定资产的账面价值较小。请公司结合生产特点及流程、主要关键资源要素、同行业可比公司固定资产占总资产比例等，分析公司固定资产较低的原因及合理性，说明固定资产规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在大额外协生产，是否存在体外资产。**

**请主办券商及会计师结合固定资产监盘情况，对固定资产是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否谨慎等事项发表明确意见。**

**(2) 关于供应商。申报文件显示，公司主要供应商中广东鑫宇金属科技有限公司、厦门裕盛隆科技有限公司及厦门军钢精密金属有限公司的参保人数较少。请公司：①说明向上述主体大量采购的原因及合理性；报告期是否存在其他规模较小、参保人数为 0、成立不久即与公司合作的供应商，如有，请说明具体采购内容、金额、占比及采购的原因、合理性；②说明是否存在前员工设立或仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与其是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；③结合市场价格、第三方采购价格等进一步量化说明公司关联采购、关联租赁的合理性、必要性及价格公允性。**

**请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；说明对供应商核查的范围、程序及比例，并对采购真实性、完整性发表意见。**

回复：

#### **一、关于固定资产**

(一) 公司说明

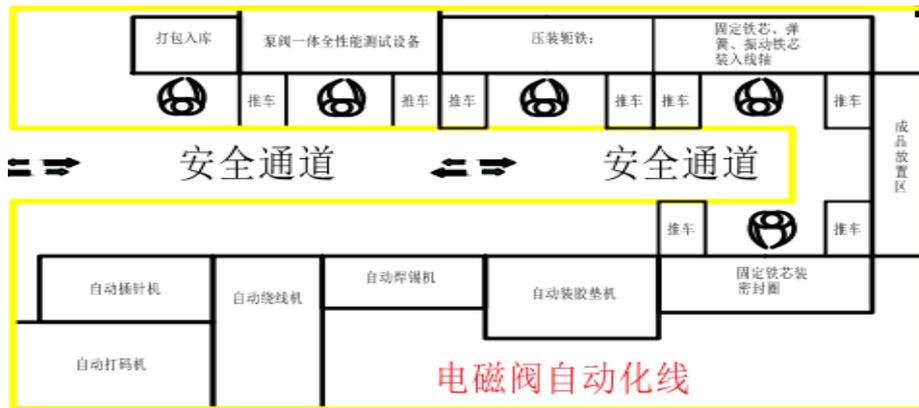
1、结合生产特点及流程、主要关键资源要素、同行业可比公司固定资产占总资产比例等，分析公司固定资产较低的原因及合理性，说明固定资产规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在大额外协生产，是否存在体外资产

(1) 结合生产特点及流程、主要关键资源要素、同行业可比公司固定资产占总资产比例等，分析公司固定资产较低的原因及合理性

1) 生产特点及流程

报告期内，公司电磁阀的收入占营业收入的比例分别为 98.17%、96.78% 及 94.64%，电磁阀为公司报告期内销售的主要产品。

公司针对电磁阀产品的生产自行设计组装了电磁阀半自动化生产线，电磁阀产品半自动化生产线示意图如下所示：



公司电磁阀的组装修序及对应的设备名称如下表所示：

序号	工序名称	设备
1	插针装入线轴	自动插针机
2	漆包线缠入线轴	自动绕线机
3	漆包线与插片焊接	自动焊锡机、焊锡工装
4	缓冲胶垫装入振动铁芯	自动装胶垫机
5	固定铁芯装密封圈	镊子、静电手环
6	固定铁芯、弹簧、振动铁芯装入线轴	镊子、静电手环
7	线轴安装轭铁及测启动	镊子、静电手环

8	电磁阀性能测试	气密测试机
9	产品打包	称重秤

公司自行设计组装的产品生产线既很好的利用了公司的空间,又使得生产工序的自动化程度得以提升,此外,公司电磁阀产品规格普遍偏小,其中电磁阀单阀规格一般为 11\*12\*42mm 和 12\*15\*45mm,体积很小,并且产品内部如铁芯、弹簧、线轴、密封圈、隔膜片等部件体积更为细小,因此公司生产设备普遍规格较小,价格相对较低。同时,为解决生产过程中部件、配件体积小带来的加工精度问题和客户需求多样化带来产品规格多变的问题,公司结合生产特点,自主设计开发生产线及生产所需的专用夹具、模具,提高生产效率的同时进一步降低了公司生产设备购置成本。

## 2) 主要关键资源要素

公司主要业务的关键资源要素在于:

1、公司拥有与公司产品相关的专利技术,包括无限气流充气电磁阀技术、无声放气电磁阀技术、泵阀一体式气动装置技术等 22 项实用新型专利。通过运用这些技术,公司电磁阀和气泵等产品在满足客户需求的同时,具有噪声小,体积小,能耗低和质量稳定的优点。同时,公司通过对产品开发工作进行规范化、系统化管理,通过按摩控制模块平台化开发,缩短新产品的开发周期,进一步强化公司产品竞争力。

2、公司积累了较为丰富的与产品生产线设计开发相关的技术。公司可基于客户的多样化需求,进行模具开发、检具开发、生产线开发、工艺方案开发、相关实验验证,利用多材料,多工艺实现产品大规模定制化生产。公司主要产品生产所需的专用夹具、模具均由公司自主设计与开发,能够根据产品和工艺进行及时调整和优化,提升设备的生产效率和智能化水平。

3、公司建立了良好的质量管理体系,取得了《汽车行业质量管理体系认证证书(IATF16949)》,并根据汽车生产件及相关服务件组织的质量管理体系要求制定了《生产过程控制程序》《质量管理制度》《质量管理手册》等制度,对生产过程进行全过程监控与检验,保证产品质量。汽车行业对产品质量和安全性能有较高要求,并实行严格的质量认证体系,汽车零部件供应商需要拥有良好的

质量管理体系，才能进入整车厂商的供应商名单。

综上，公司主要关键资源要素并非生产加工设备，同时公司成立时间尚短，资金有限，为节约成本，生产经营场地均通过租赁方式取得，因此公司固定资产金额较低。

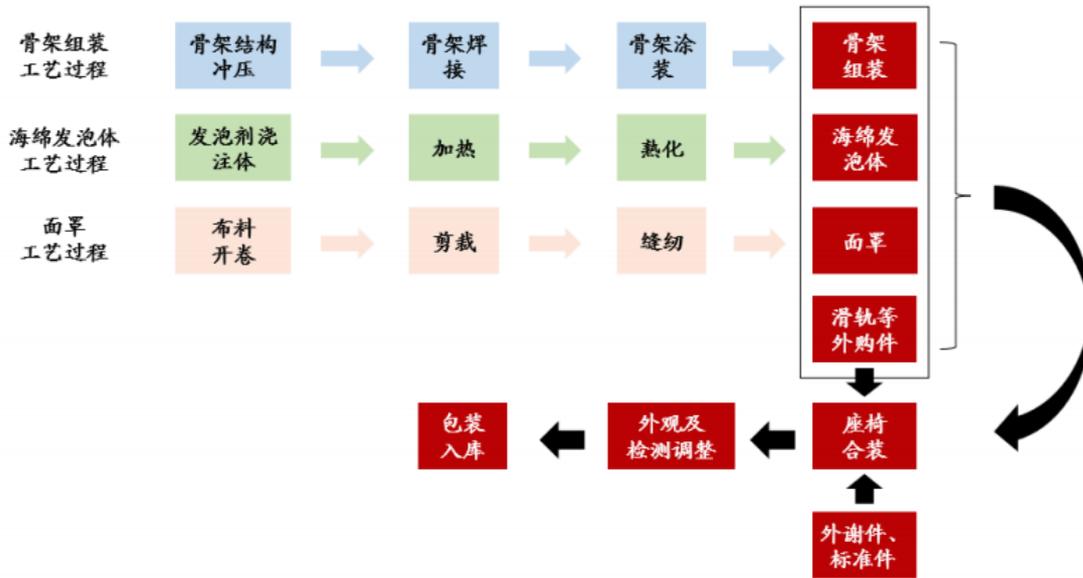
### 3) 同行业可比公司固定资产占总资产比例

报告期内，公司固定资产金额及占总资产比例与可比公司对比情况如下所示：

公司名称	项目	2023 年末		2022 年末	
		金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
双英集团 (874617.NQ)	固定资产	57,326.14	20.74%	24,989.26	11.11%
	总资产	276,389.09		224,936.65	
天成自控 (603085.SH)	固定资产	75,968.55	29.15%	72,964.78	30.60%
	总资产	260,591.51		238,479.64	
明阳科技 (837663.BJ)	固定资产	10,683.13	23.02%	9,717.40	30.27%
	总资产	46,405.65		32,105.99	
可比公司平均 水平	固定资产	47,992.61	24.68%	35,890.48	21.73%
	总资产	194,462.08		165,174.09	
华源科技	<b>固定资产</b>	<b>150.47</b>	<b>1.80%</b>	<b>65.63</b>	<b>2.14%</b>
	其中：生产设备	115.70	1.38%	51.04	1.66%
	电子设备及其他	32.56	0.39%	11.79	0.38%
	办公设备	2.21	0.03%	2.80	0.09%
	<b>总资产</b>	<b>8,367.28</b>		<b>3,070.56</b>	

如上表所示，报告期内，公司的固定资产金额及其占总资产的比例均低于可比公司平均水平，主要系公司的产品及生产所用到的设备显著不同，分析如下：

可比公司双英集团、天成自控的主要产品为汽车座椅总成，汽车座椅总成的零部件较多且其生产流程较为复杂，汽车座椅总成生产流程示意如下图所示：



汽车座椅总成生产中涉及到的主要生产设备如焊接设备、冲压设备、发泡设备、缝纫设备、总装设备、注塑设备等均具有价值高的特点，进而导致其单位机器设备原值创造的收入金额较低。

可比公司明阳科技的产品为汽车座椅调节系统核心零部件，包括有自润滑轴承、传力杆、粉末冶金零件和金属粉末注射成形零件，其生产原料主要为金属粉末、高分子材料、板材、管材、棒材等金属制品，生产用的机器设备主要包括各种成形机及成型机，该种机器设备对金属制品进行加工具有生产强度及生产精度高的特点，其价值也相应较高，进而导致其单位及其设备原值创造的收入金额较低。

公司的主要产品为电磁阀、气泵及舒适系统总成，电磁阀、气泵的体积较小，其各部件的生产强度不高，但其对精度要求较高，公司的生产设备主要为其自行设计的生产线，使得部分生产工序进行了自动化生产，避免了人工下重复劳动而发生的失误，提高了生产精度，自行设计生产的设备，其价值也较低。

曾为新三板挂牌公司的惠州市唐群座椅科技股份有限公司（唐群科技：838500.NQ），其主营业务为汽车座椅舒适系统、按摩系统等的研发、生产及销售，其产品按功能类别分类，可分为加热、按摩、通风、支撑等四大功能产品，其具备按摩功能的产品与公司的产品相似，根据其公开转让说明书披露的数据 2014 年、2015 年唐群科技固定资产金额及其占总资产的比例情况如下表所示：

公司名称	项目	2015 年末	2014 年末
------	----	---------	---------

		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
唐群科技	总资产	65,457,698.91	100.00%	64,764,213.21	100.00%
	固定资产	19,517,208.10	29.82%	19,880,305.65	30.70%
	其中：房屋建筑物	15,168,547.51	23.17%	16,229,029.93	25.06%
	运输设备	280,965.35	0.43%	396,257.15	0.61%
	机器设备	2,130,698.85	3.26%	1,226,807.54	1.89%
	办公及其他设备	1,936,996.39	2.96%	2,028,211.03	3.13%

唐群科技新三板挂牌的申报期内的固定资产金额占总资产的比例较高，主要系其房屋建筑物的金额较大，占资产总额的比例较高，其机器设备的金额及占资产总额的比例较华源科技的略高，基本处于同一水平。

综上所述，公司通过运用产品生产线相关的技术，结合产品的生产特点及流程，自行设计组装了产品的生产设备，由于产品类型及生产所用到的设备显著不同，公司的固定资产金额及占总资产的比例相较于可比公司较低，公司固定资产中生产设备的金额及占资产总额的比例与具有相似产品的曾经在新三板挂牌公司唐群科技在其挂牌申报期内机器设备金额及其占资产总额的比例基本处于同一水平，具有合理性。

## **(2) 说明固定资产规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在大额外协生产，是否存在体外资产**

报告期内，公司的主要产品为电磁阀，电磁阀的收入占营业收入的比例分别为 98.17%、96.78%及 94.64%，故以电磁阀的产能、产量等数据进行分析。

报告期各期末，公司机器设备的原值情况及各期电磁阀产能、产量、生产人员平均数量、电磁阀收入及销量情况如下表所示：

项目	2024年8月31日 /2024年1-8月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
机器设备原值（万元）	215.60	129.34	57.37
电磁阀产能（万个）	2,300.00	1,600.00	1,300.00
电磁阀产量（万个）	871.25	1,506.86	565.75
生产人员平均数量（人）	82.00	84.00	45.00
电磁阀收入（万元）	3,992.55	8,141.89	2,528.98
电磁阀销量（万个）	811.32	1,511.61	497.23

注 1：电磁阀销量系根据不同型号的阀组中包含的电磁阀数量换算后得出的；

注 2：生产人员平均数量=（期初生产人员数量+期末生产人员数量）/2

注 3：2024 年 1-8 月的电磁阀产量为年化产量

如上表所示，报告期各期末公司的机器设备原值金额呈上升趋势，电磁阀的产能也呈现逐渐上升的趋势；电磁阀的产量与销量也较为接近，与公司以销定产的模式相符；电磁阀的产量变动趋势也与生产人员的变动趋势相一致，则报告期内设备规模、产能及生产人员数量与收入及产量相匹配。

报告期内，公司不存在劳务分包、劳务外包、劳务派遣情况等劳务用工情况，公司不存在大额外协生产，不存在体外资产。

## （二）中介机构核查情况

### 1、核查程序

针对上述问题，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）了解与固定资产相关的关键内部控制，评价相关控制的设计，确定相关控制是否得到执行，测试相关内部控制运行有效性；

（2）向财务相关人员进行访谈，了解公司固定资产折旧年限的确定方式、折旧期及入账依据；

（3）获取发行人报告期内的固定资产新增清单，了解新增资产的主要内容、数量、原值等；

（4）根据公司提供的固定资产原值、残值率、开始使用日期、折旧期，评价折旧年限的合理性；查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司固定资产折旧年限，与公司进行对比；重新计算报告期各年固定资产折旧金额；

（5）结合固定资产监盘情况，查看固定资产的存放地点和生产场所，检查固定资产的使用状况。

### 2、监盘情况

#### （1）监盘程序

主办券商、会计师对固定资产履行了以下核查程序：

1）根据发行人固定资产的特点、盘存制度和固定资产内部控制的有效性等情况，在评价发行人存货盘点计划的基础上，编制固定资产监盘计划；

2）观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的固定资产已经适当整理和排列，并附有盘点标识，防止遗漏或重复盘点；

3) 观察发行人盘点人员是否遵守盘点计划并准确地记录固定资产的数量和状况;

4) 对已盘点的固定资产进行适当检查, 将检查结果与发行人盘点记录相核对, 并形成相应记录;

5) 关注固定资产的移动情况, 防止遗漏或重复盘点;

6) 获取盘点日前后固定资产新增、减少及移动的凭证, 检查库存记录与会计记录期末截止是否正确;

7) 在发行人固定资产盘点结束前, 再次观察盘点现场, 以确定所有应纳入盘点范围的固定资产是否均已盘点, 并与固定资产盘点的汇总记录进行核对;

8) 复核盘点结果汇总记录, 评估其是否正确地反映了实际盘点结果。

## (2) 监盘比例

资产负债表日	监盘固定资产原值 (万元)	固定资产原值 (万元)	监盘比例
2024-8-31	280.40	284.55	98.54%

## (3) 监盘结果

经监盘, 会计师认为: 公司固定资产保管完好, 无闲置或损毁等情况, 监盘账实相符, 不存在异常情况, 不存在虚构资产的情形。

## 3、核查结论

经核查, 主办券商、会计师认为: 公司主要机器设备的原值与入账依据、计入固定资产的具体时点及依据充分、合理、固定资产折旧年限合理, 符合相关要求。固定资产真实存在、计价准确、折旧计提谨慎。

## 二、关于供应商

### (一) 公司说明

1、说明向上述主体大量采购的原因及合理性; 报告期是否存在其他规模较小、参保人数为 0、成立不久即与公司合作的供应商, 如有, 请说明具体采购内容、金额、占比及采购的原因、合理性

#### (1) 说明向上述主体大量采购的原因及合理性

报告期内, 公司向广东鑫宇金属科技有限公司、厦门裕盛隆科技有限公司及厦门军钢精密金属有限公司的采购情况如下表所示:

单位: 万元

供应商名称	采购内容	2024年1-8月 采购金额	2023年度采 购金额	2022年度采 购金额
广东鑫宇金属科技有限公司	铁芯等	115.74	323.27	237.44
厦门裕盛隆科技有限公司	铁芯等	94.12		
厦门军钢精密金属有限公司	铁芯等	35.11	172.74	

如上表所示，公司向广东鑫宇金属科技有限公司、厦门裕盛隆科技有限公司及厦门军钢精密金属有限公司主要采购铁芯，铁芯系公司生产主要产品电磁阀的主要原材料。报告期内，公司为减少对单个供应商的依赖，在综合考虑各个供应商的采购价格、供应产品质量及供货响应速度后对同一类型原材料选取若干个供应商进行供货，上述三家供应商就是在公司上述采购政策下选取的，具有合理性。

铁芯的生产设备主要为走心机，生产过程比较简单，且自动化程度较高，需要的人员比较少，并且上述供应商均为小型加工企业，该类型企业中股东直接参与生产经营的情形较为普遍，从而导致参保人数较少。

**(2) 报告期是否存在其他规模较小、参保人数为 0、成立不久即与公司合作的供应商，如有，请说明具体采购内容、金额、占比及采购的原因、合理性**

公司报告期内其他采购额超过 10 万的供应商中规模较小、参保人数为 0、成立不久即与公司合作的供应商如下：

单位：万元

供应商	成立时间	注册资 本	天眼查上 披露参保 人数	采购内容	报告期 采购额	占比	采购的原因、合 理性
东莞市彝阳 精密仪器有 限公司	2016/ 4/13	1000 万人民 币	0	活动铁芯	73.38	6.28%	基于分散采购来源考虑，采购产品用于电磁阀生产
				固定铁芯	12.48	1.35%	基于分散采购来源考虑，采购产品用于电磁阀生产
昆山鑫钜洋 精密工业有 限公司	2012/ 4/17	50 万 人民币	0	固定铁芯	61.20	6.60%	基于分散采购来源考虑，采购产品用于电磁阀生产
				消音罐	1.72	100.00%	少量采购产品用于舒适系统

供应商	成立时间	注册资本	天眼查上披露参保人数	采购内容	报告期采购额	占比	采购的原因、合理性
							总成产品
东莞市明方汽车零部件有限公司 (曾用名: 东莞市明方汽车座椅有限公司)	2023/8/30	1000万人民币	0	气袋模组	13.34	96.79%	少量采购产品用于舒适系统总成产品
				气袋总成、ECU气管等	9.41	/	
河北利鹏密封科技有限公司	2022/7/18	500万人民币	0	缓冲胶垫等	12.83	6.88%	基于分散采购来源考虑, 采购产品用于气泵产品生产

如上表所述, 上述供应商主要为小型生产加工企业, 该类型企业普遍员工人数较少, 且存在股东直接参与生产经营的情形, 因而参保人数较少。

公司向上述供应商采购的产品主要为铁芯、气袋等, 均为公司电磁阀、气泵或舒适系统总成产品的原材料, 公司基于分散采购来源考虑, 向上述供应商采购相关产品具有合理性。并且由于总体采购金额较少, 采购的产品为市场上较为普通材料、配件, 因而公司对上述供应商不存在依赖, 公司向上述供应商采购不会对公司采购的稳定性和安全性产生不利影响。

## 2、说明是否存在前员工设立或仅为公司提供产品或服务的供应商, 公司与其是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

报告期内, 公司存在前员工王勇设立的供应商, 即广东宏晟金属制品有限公司, 不存在仅为公司提供产品或服务的供应商。

报告期内, 公司向广东宏晟金属制品有限公司主要采购作为生产电磁阀的主要材料的轭铁、插针, 具体采购情况如下表所示:

公司名称	2024年1-8月采购金额(万元)	2023年度采购金额(万元)	2022年度采购金额(万元)
广东宏晟金属制品有限公司	55.20	64.31	44.25

王勇曾任职于公司, 同时系公司实际控制人王泽华的兄弟的子女, 故公司与广东宏晟金属制品有限公司存在关联关系。

经查阅广东宏晟金属制品有限公司 2022 年 1 月 1 日-2024 年 12 月 31 日银行流水，不存在异常资金往来或其他利益安排的情况。

3、结合市场价格、第三方采购价格等进一步量化说明公司关联采购、关联租赁的合理性、必要性及价格公允性。

(1) 关联方采购的合理性、必要性及价格公允性

1) 关联方采购的合理性、必要性

报告期内，关联方采购情况如下表所示：

关联方名称	2024 年 1 月—8 月		2023 年度		2022 年度	
	金额(万元)	占同类交易金额比例	金额(万元)	占同类交易金额比例	金额(万元)	占同类交易金额比例
广东鑫宇金属科技有限公司	115.74	9.88%	323.27	14.71%	237.44	24.47%
广东宏晟金属制品有限公司	55.20	4.71%	64.31	2.93%	44.25	4.56%
小计	<b>170.94</b>	<b>14.59%</b>	<b>387.57</b>	<b>17.64%</b>	<b>281.70</b>	<b>29.03%</b>

广东鑫宇金属科技有限公司经营范围为五金产品研发；机械设备研发；智能机器人的研发；金属加工机械制造；轴承、齿轮和传动部件制造；五金产品制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；工业自动控制系统装置制造；五金产品批发；五金产品零售；机械设备销售。主要产品为铁芯。报告期内，华源科技向广东鑫宇金属科技有限公司采购的商品主要为固定铁芯、活动铁芯，是公司电磁阀产品的主要原材料之一。

广东宏晟金属制品有限公司经营范围为五金产品制造；五金产品研发；五金产品批发；五金产品零售；模具制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械设备研发；机械设备销售；机械零件、零部件销售。报告期内，华源科技向广东宏晟金属制品有限公司采购的商品主要为轭铁、插针，是公司电磁阀产品的主要原材料之一。

公司向广东鑫宇金属科技有限公司和广东宏晟金属制品有限公司的关联采购内容与公司产品生产、关联方主营业务相匹配，具有必要性、合理性。

2) 关联方采购的价格公允性

①广东鑫宇金属科技有限公司

报告期内，公司向广东鑫宇金属科技有限公司采购铁芯，同其他供应商的采购单价对比情况如下表：

单位：元/个

供应商	产品	2024年1月-8月	2023年	2022年
广东鑫宇金属科技有限公司	固定铁芯、活动铁芯	0.46	0.18	0.45
其他供应商	固定铁芯、活动铁芯	0.18	0.22	0.28

如上表，报告期内，公司向广东鑫宇金属科技有限公司采购铁芯单价与其他供应商存在差异，主要原因是公司产品使用的铁芯存在多种规格，不同规格铁芯价格差异较大。

报告期内，公司不同规格铁芯采购单价情况如下：

单位：元/个

序号	物料名称	规格型号	供应商分类	2024年1-8月	2023年	2022年	单价比较说明
1	固定铁芯	1215/镀蓝锌/5513V-01	广东鑫宇金属科技有限公司	0.49			首次小额采购的新型号产品
2	固定铁芯	1215/镀蓝锌/5513 充气电磁阀	其他供应商		0.47	0.55	2023 年经比价后，选定报价略低的广东鑫宇金属科技有限公司作为供应商（具体说明见注 2）
			广东鑫宇金属科技有限公司	0.40	0.39		
3	固定铁芯	1215/镀蓝锌/HYDC5013 充气电磁阀	其他供应商		0.50	0.67	2023 年经比价后，选定报价略低的广东鑫宇金属科技有限公司作为供应商（具体说明见注 3）
			广东鑫宇金属科技有限公司	0.38	0.36		
4	固定铁芯	1215/易切削钢/镀蓝锌（取消台阶）1905-02 泄气阀	其他供应商	0.11	0.19	0.25	采购数量较少，且该型号铁芯存在多种规格，导致 2022 年采购单价存在差异（具体说明见注 1）
			广东鑫宇金属科技有限公司			0.33	
5	固定铁芯	1215/易切削钢/镀蓝锌（取消台阶、取消 C0.4 倒角、改 5.10 为 5.15）（φ1.2）1905-01 充气阀	其他供应商	0.16	0.24	0.33	该型号铁芯存在多种图纸设计，导致不同供应商间采购单价差异较大（具体说明见注 4）
			广东鑫宇金属科技有限公司			0.46	
6	固定铁芯	1215/易切削钢/	其他供应商	0.20	0.22	0.27	无显著差异

序号	物料名称	规格型号	供应商分类	2024年1-8月	2023年	2022年	单价比较说明
		镀蓝锌 1905-03 按摩阀	广东鑫宇金属科技有限公司	0.20	0.20		
7	活动铁芯	1215/镀蓝锌 /5513/带台阶	其他供应商	0.24	0.24	0.29	无显著差异
			广东鑫宇金属科技有限公司	0.24			
8	活动铁芯	1215/易切削钢/ 镀蓝锌/5013 带 台阶	广东鑫宇金属科技有限公司	0.22	0.27		未向其他供应商采购，采购金额较小
9	活动铁芯	1215/易切削钢/ 活动铁芯（长度 9.69mm）改善噪 音	广东鑫宇金属科技有限公司	0.22			
10	活动铁芯	1215/易切削钢/ 镀蓝锌/1905	其他供应商	0.17	0.22	0.25	
			广东鑫宇金属科技有限公司	0.57	0.19		

注 1: 广东鑫宇金属科技有限公司“1215/易切削钢/镀蓝锌(取消台阶)1905-02泄气阀”2022 年采购单价高于其他供应商采购平均单价。主要原因是: 该型号铁芯总体采购金额较小, 并由于图纸差异存在多种细分规格, 导致向不同供应商采购单价存在差异, 具体如下:

单位: 元

供应商	实收数量	金额	单价
深圳市兴晨旭精密技术有限公司	652,406.00	132,771.84	0.20
福建新峰科技有限公司	430,244.00	79,498.88	0.18
深圳海科精工有限公司	282,725.00	88,489.32	0.31
深圳市集创兴科技有限公司	5,000.00	1,526.55	0.31
深圳山荣凯科技有限公司	389,830.00	138,523.81	0.36
广东鑫宇金属科技有限公司	92,790.00	30,420.14	0.33

如上表, 该型号铁芯公司向广东鑫宇金属科技有限公司采购单价与深圳海科精工有限公司、深圳市集创兴科技有限公司和深圳山荣凯科技有限公司不存在显著差异。

注 2: 广东鑫宇金属科技有限公司“1215/镀蓝锌/5513 充气电磁阀”2023 年采购单价略低于其他供应商采购平均单价。主要原因是: 该型号铁芯总体采购金额较小, 2023 年经比价后选定报价略低的广东鑫宇金属科技有限公司作为供应商。具体采购金额及单价如下:

单位: 元

供应商	实收数量	金额	单价
东莞市彝阳精密仪器有限公司	193,795.00	90,651.76	0.47
广东鑫宇金属科技有限公司	35,770.00	13,889.72	0.39

注 3: 广东鑫宇金属科技有限公司“1215/镀蓝锌/HYDC5013 充气电磁阀”2023 年采购单价低于其他供应商采购平均单价。主要原因是: 该型号铁芯总体采购金额较小, 2023 年经比价后选定报价略低的广东鑫宇金属科技有限公司作为供应商。具体采购金额及单价如下:

单位: 元

供应商	实收数量	金额	单价
深圳市兴晨旭精密技术有限公司	52,880.00	28,483.74	0.54
东莞市彝阳精密仪器有限公司	64,016.00	29,819.86	0.47
广东鑫宇金属科技有限公司	71,908.00	25,678.29	0.36

注 4: 广东鑫宇金属科技有限公司“1215/易切削钢/镀蓝锌(取消台阶、取消 C0.4 倒角、改 5.10 为 5.15)( $\phi$ 1.2) 1905-01 充气阀”2022 年采购单价高于其他

供应商采购平均单价。主要原因是：该型号铁芯由于图纸差异存在多种细分规格，导致向不同供应商采购金额存在差异，具体如下：

单位：元

供应商	实收数量	金额	单价
深圳市兴晨旭精密技术有限公司	715,070.00	168,210.97	0.24
福建新峰科技有限公司	613,435.00	167,171.93	0.27
深圳海科精工有限公司	778,841.00	307,989.51	0.40
深圳市集创兴科技有限公司	252,925.00	91,762.66	0.36
深圳山荣凯科技有限公司	190,000.00	104,251.58	0.55
昆山鑫钜洋精密工业有限公司	3,000.00	1,115.04	0.37
广东鑫宇金属科技有限公司	5,128,578.00	2,344,018.86	0.46

如上表，由于该型号铁芯存在多种图纸设计，导致不同供应商间采购单价差异较大。

注 5：广东鑫宇金属科技有限公司“1215/易切削钢/镀蓝锌/1905”型号铁芯采购单价波动较大，且 2024 年 1-8 月采购单价与其他供应商差异较大。主要原因是：该型号铁芯由于图纸差异存在多种细分规格，单价从 0.11 元至 0.22 元不等，2024 年 4 月公司退回部分 2023 年度采购的单价较低铁芯后，转而采购单价较高规格铁芯，导致 2024 年 1-8 月该类铁芯采购单价较高。具体情况如下表：

单位：元

规格型号	供应商	项目	数量	单价	金额
1215/易切削钢/镀蓝锌/1905	广东鑫宇金属科技有限公司	采购	7,113,949.00	0.18	1,313,684.99
1215/易切削钢/镀蓝锌/1905	广东鑫宇金属科技有限公司	退货	-5,987,740.00	0.11	-668,830.56
合计			1,126,209.00	0.57	644,854.43

如上表，剔除退货影响后，广东鑫宇金属科技有限公司该型号铁芯采购单价为 0.18 元，与其他供应商不存在显著差异。

综上，公司向关联方广东鑫宇金属科技有限公司采购铁芯单价与其他供应商存在差异，主要是受到产品规格型号差异和 2024 年 4 月退货因素的影响，公司关联交易价格与其他非关联方价格不存在重大差异。

## ②广东宏晟金属制品有限公司

报告期内，公司向广东宏晟金属制品有限公司采购轭铁、插针，同其他供应商的采购单价对比情况如下表：

单位：元/个

供应商	产品	2024年1月-8月	2023年	2022年
广东宏晟金属制品有限公司	轭铁、插针	0.04	0.05	0.04
其他供应商	轭铁、插针	0.02	0.02	0.04

如上表，报告期内，公司向广东宏晟金属制品有限公司采购轭铁、插针单价与其他供应商存在差异，主要原因是公司产品使用的轭铁、插针存在多种规格，不同规格轭铁、插针价格差异较大。

报告期内，公司不同规格轭铁、插针采购单价情况如下：

单位：元/个

序号	物料名称	规格型号	供应商分类	2024年 1-8月	2023 年	2022 年	单价比较说明
1	插针	H62/镀镍/1905 电磁阀	其他供应商	0.02	0.02	0.02	无显著差异
	插针		广东宏晟金属制品有限公司	0.03	0.03	0.02	
2	插针	H62/镀镍/3575	广东宏晟金属制品有限公司	0.03		0.02	无显著差异
3	插针	H62/镀镍/5513	其他供应商			0.20	2022年曾小额向广东宏晟和其他供应商采购，最终确定广东宏晟作为供应商（具体说明见注1）
	插针		广东宏晟金属制品有限公司	0.04	0.04	0.04	
4	軋铁	SPCC/镀蓝锌/3575	广东宏晟金属制品有限公司			0.07	无显著差异
5	軋铁	SPCC/镀蓝锌/5513	广东宏晟金属制品有限公司	0.07	0.07	0.07	
6	軋铁	SPCC/冷轧钢板/镀蓝锌/1905	广东宏晟金属制品有限公司	0.05	0.05	0.05	2022年单价存在差异的原因主要是该型号軋铁存在多种规格，导致不同供应商间采购单价差异较大（具体说明见注2）
	軋铁		其他供应商	0.04	0.04	0.07	

注 1：广东宏晟金属制品有限公司“H62/镀镍/5513”2022 年采购单价低于其他供应商采购平均单价。主要原因是：2022 年公司曾小额向广东宏晟金属制品有限公司和其他供应商分别采购比较产品方案，最终确定价格较低的广东宏晟作为供应商，具体如下：

单位：元

供应商	实收数量	单价	金额
深圳市鑫冠辉电子有限公司	3,000.00	0.20	610.62
广东宏晟金属制品有限公司	21,869.00	0.04	867.26

注 2：广东宏晟金属制品有限公司“SPCC/冷轧钢板/镀蓝锌/1905”2022 年采购单价低于其他供应商采购平均单价。主要原因是：该型号軋铁存在多种规格，导致不同供应商间采购单价差异较，具体如下：

单位：元

供应商	实收数量	单价	金额
广东宏晟金属制品有限公司	4,335,229.00	0.05	231,807.57
东莞市庆跃电子有限公司	1,794,599.00	0.07	120,358.89
深圳市鑫凯旋五金有限公司	51,965.00	0.07	3,449.01

如上表，由于该型号軋铁存在多种图纸设计，导致不同供应商间采购单价差异较大。

综上，公司向关联方广东宏晟金属制品有限公司采购单价与其他供应商存在差异，主要是受到产品规格型号差异的影响。

## （2）关联租赁的合理性、必要性及价格公允性

报告期内，公司实际控制人王泽华将其拥有的车辆租赁给公司，作为公司日常商务接待使用，2024 年下半年，公司购买了专门用于商务接待的车辆，不再向实控人租赁车辆使用，关联租赁具有合理性、必要性。

公司实际控制人王泽华将其拥有的奔驰牌 SUV 租赁给公司，租赁价格与公司附近租车平台豪华车辆租赁价格比较情况如下表所示：

关联租赁价格	一嗨平台	神州平台
日均 390 元	日均 432 元（奥迪牌 SUV）	日均 381 元（奥迪牌轿车）

如上表所示，公司关联租车价格与租车平台相近车辆租赁价格基本处于同一水平，具有公允性。

## （二）中介机构核查情况

### 1、针对上述事项的核查情况

针对上述问题，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司采购人员了解公司向广东鑫宇金属科技有限公司、厦门裕盛隆科技有限公司、厦门军钢精密金属有限公司、东莞市彝阳精密仪器有限公司、昆山鑫钜洋精密工业有限公司、东莞市明方汽车座椅有限公司、四会市恒旺模具经营部、河北利鹏密封科技有限公司采购的原因；获取公司报告期内供应商清单，通过公开数据查询供应商规模较小、参保人数为 0、成立不久即与公司合作的供应商情况；

(2) 访谈公司采购人员，了解是否存在前员工设立或仅为公司提供产品或服务的供应商；查阅广东宏晟金属制品有限公司 2022 年 1 月 1 日-2024 年 12 月 31 日银行流水，与公司是否存在异常资金往来的情况；

(3) 获取公司供应商采购明细表，统计报告期内公司向关联方采购的内容，对比同类型产品向关联方采购的单价与其他供应商采购的单价；访谈公司采购人员，了解公司向关联方采购及关联方租赁的情况；对比关联方租车价格与网络租车平台中同类型车辆租车价格情况。

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司向广东鑫宇金属科技有限公司、厦门裕盛隆科技有限公司及厦门军钢精密金属有限公司主要采购铁芯，铁芯系公司生产主要产品电磁阀的主要原材料。报告期内，公司为减少对单个供应商的依赖，在综合考虑各个供应商的采购价格、供应产品质量及供货响应速度后对同一类型原材料选取若干个供应商进行供货，上述三家供应商就是在公司上述采购政策下选取的，具有合理性。公司报告期内其他采购额超过 10 万的供应商中规模较小、参保人数为 0、成立不久即与公司合作的供应商还包括东莞市彝阳精密仪器有限公司、昆山鑫钜洋精密工业有限公司、东莞市明方汽车座椅有限公司、河北利鹏密封科技有限公司，公司出于避免单项材料供应商集中的风险而选取的上述供应商，采购金额及比例均较低，具有合理性。

(2) 公司存在前员工王勇设立的供应商，即广东宏晟金属制品有限公司，不存在仅为公司提供产品或服务的供应商，王勇曾任职于公司，同时系公司实际控制人王泽华的兄弟的子女，公司与广东宏晟金属制品有限公司存在关联关系，公司与广东宏晟金属制品有限公司不存在异常资金往来或其他利益安排的情况。

(3) 公司向关联方广东鑫宇金属科技有限公司和广东宏晟金属制品有限公司的关联采购内容与公司产品生产、关联方主营业务相匹配，具有必要性、合理性；通过对比同类型材料向关联方采购的价格与其他供应商采购的价格，不存在较大差异，基本处于同一水平，关联方采购的价格具有公允性；报告期内，公司实际控制人王泽华将其拥有的车辆租赁给公司，作为公司日常商务接待使用具有合理性、必要性；公司关联租车价格与租车平台相近车辆租赁价格基本处于同一水平，具有公允性。

## 2、说明对供应商核查的范围、程序及比例，并对采购真实性、完整性发表意见

### (1) 对供应商核查的范围、程序及比例

主办券商及会计师针对报告期内主要供应商进行了核查，履行的主要核查程序如下：

1) 通过公开信息查询渠道，获取主要供应商的工商信息、经营情况和业务规模等信息，核查其是否存在经营异常等情况；

2) 获取公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与主要供应商之间是否存在其他利益关系，是否存在异常资金往来；

3) 获取公司报告期内采购明细表，了解报告期内主要原材料采购类型、合作供应商情况、采购方式、定价方式及变动情况；

4) 核查报告期内主要供应商的采购情况，对公司的采购情况进行抽样测试，通过抽取采购相关的凭证、合同、订单、出入库单据、结算单据、发票及银行回单等材料，核查公司采购的真实性、准确性；

5) 对报告期内主要供应商执行了函证及走访程序，核查比例情况如下表所示：

核查程序	项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
函证	发函供应商对应采购金额（万元）	1,062.80	1,835.94	860.47
	占采购金额的比例	83.19%	82.46%	87.42%
	回函可确认的采购金额（万元）	971.53	1,687.90	716.83
	占采购金额的比例	76.05%	75.81%	72.83%
走访	走访供应商对应采购金额（万元）	957.28	1,751.28	850.31

核查程序	项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
	占采购金额的比例	74.93%	78.66%	86.39%

## (2) 对采购真实性、完整性发表意见

经核查，主办券商及会计师认为：

公司采购具有真实性，公司披露的采购相关信息完整。

### 其他问题

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：

经核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2024年8月31日，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过7个月。公司已将期后6个月经众华会计师事务所审阅的重要财务信息及主要经营情况在公开转让说明书予以披露，主办券商已更新《开源证券股份有限公司关于推荐广东华源科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之推荐报告》。

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：

截至本回复出具之日，公司尚未向中国证券监督管理委员会广东监管局申请北交所辅导备案，故不适用《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》的相关要求。

请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

回复：

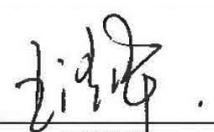
已知悉，已按照要求执行。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

（本页无正文，为广东华源科技股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于广东华源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》签章页）

法定代表人：   
王泽华

  
广东华源科技股份有限公司（盖章）  
2025年4月8日

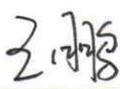
（本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于广东华源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》问询意见回复签章页）

项目负责人签字：



陈亮

项目小组成员签字：



王鹏



齐艺伟



吴荣



马楚璇

