



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
的第二轮审核问询函的回复



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第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司 2025 年 4 月 21 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第二轮审核问询函》（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”）、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：

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

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.关于公司业绩。	4
其他问题	24

问题 1. 关于公司业绩。

根据申报文件及前次问询回复：（1）报告期内公司租赁厂房面积大幅增加，分别为 700 m²、856 m²及 2,324.45 m²；（2）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；（3）公司电磁阀、气泵产品的毛利率较高；（4）公司已经通过部分一级汽车零部件供应商的供应商体系审核，获得新开拓客户的 7 个定点项目。

请公司：（1）说明报告期各期公司员工人数、厂房面积、生产设备数量与各期生产量及销售是否匹配，结合产品单车装配数量说明公司产品销售量与终端汽车品牌销量是否匹配；（2）说明核心技术优势，主要产品是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险；结合汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的市场总规模、竞争格局、生产相同产品的企业规模，说明未来公司业务的市场空间；（3）说明江苏恩迪、上海舒井的主营业务、经营规模及终端客户情况，两家企业历史期间及当前是否从事电磁阀、气泵的生产及销售；结合电磁阀、气泵毛利率较高且所需固定资产规模较少，以及具体产品的技术水平等因素，说明江苏恩迪、上海舒井选择对外采购电磁阀、气泵而非自行生产的商业合理性；说明公司获取主要客户订单的合规性，与客户是否存在其他利益安排；（4）说明目前公司新开拓客户的定点项目执行、一级汽车供应商客户的开发，以及相关技术及关键生产要素的储备情况，期后订单转化率是否异常；（5）在公开转让说明书中就公司业绩下滑补充重大事项提示。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合与江苏恩迪、上海舒井的访谈情况，对客户选择对外采购电磁阀及气泵的商业合理性、实控人及核心技术人员是否违背竞业禁止条款、与主要客户是否存在其他利益安排发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）说明报告期各期公司员工人数、厂房面积、生产设备数量与各期生产量及销售是否匹配，结合产品单车装配数量说明公司产品销售量与终端汽车品牌销量是否匹配

1、说明报告期各期公司员工人数、厂房面积、生产设备数量与各期生产量及销售是否匹配

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%，以下以电磁阀的生产量及销售进行分析。

报告期各期末公司厂房面积、生产设备数量与各期员工人数、生产量及销售情况如下表所示：

项目	2024 年 8 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
厂房面积（平方米）	2,324.45	856.00	700.00
其中：新增的生产总成产品的厂房面积（平方米）	940.26		
生产设备数量（台）	82	27	15
其中：新增的生产总成产品的生产设备数量（台）	39		
项目	2024 年 1-8 月	2023 年度	2022 年度
员工人数（人）	155	119	67
其中：新增的总成产品相关的研发人员（人）	8		
新增的总成产品相关的生产人员（人）	16		
新增的管理人员（人）	6		
新增的采购人员（人）	2		
新增的销售人员（人）	4		
生产量（万个）	871.25	1,506.86	565.75
销售量（万个）	811.32	1,511.61	497.23

注:1: 员工人数=(期初员工数量+期末员工数量)/2;

注 2: 电磁阀类产品包括电磁阀子产品及阀组子产品, 上表中销售量系根据不同型号的阀组子产品中包含的电磁阀子产品数量换算后的数量与电磁阀子产品数量的合计数。

如上表所示, 报告期各期末公司厂房面积分别为 700 平方米、856 平方米及 2,324.45 平方米, 呈现逐渐上升的趋势, 2024 年 8 月末的厂房面积较 2023 年末增加较大主要系公司计划规模生产汽车舒适系统总成产品, 而该类产品的特点相比报告期内的主要产品电磁阀、气泵, 具有体积大、材料类型多、生产流程长、需要的机器设备多样等特点, 因此需要扩大租赁厂房面积; 2023 年末厂房面积较 2022 年末增长比例小于 2023 年销售量较 2022 年销售量增长比例, 主要系电磁阀、气泵产品由于产品自身体积较小其生产设备占地面积也占比较小。

报告期各期末公司生产设备数量分别为 15 台、27 台及 82 台, 2024 年 8 月末的生产设备数量较 2023 年末的生产设备数量增加幅度较大主要系公司为规模生产汽车舒适系统总成产品而增加了相关的生产设备, 公司为开展舒适系统总成产品业务, 拓展新客户获取项目定点需要经过客户的验厂, 客户验厂的一项重要指标就是确定是否具备规模生产该类产品的条件, 故公司在 2024 年 1-8 月采购

了舒适系统总成产品相关的生产设备；2023 年末较 2022 年末增加的生产设备数量的比例低于 2023 年度较 2022 年度生产量增加的比例，主要系 2023 年增加的主要系统绕线机、电磁阀测试机等对电磁阀产量影响较小的设备，2022 年末公司已经有支撑 2023 年生产量的电磁阀生产线。

报告期各期，公司员工人数分别为 67 人、119 人及 155 人，呈现上升的趋势，公司 2024 年 1-8 月的员工人数较 2023 年的员工人数上涨，主要系公司为规模生产汽车舒适系统总成产品而增加了相关的生产人员、研发人员、管理人员、销售人员等。

公司的生产模式为以销定产，报告期各期的产量主要受订单情况的影响，报告期各期公司电磁阀的生产量与销售量的差异较小。

综上所述，报告期各期公司员工人数、厂房面积、生产设备数量与各期生产量及销售量的匹配。

2、结合产品单车装配数量说明公司产品销售量与终端汽车品牌销量是否匹配

报告期内，公司的主要销售产品为电磁阀，公司的主要客户为江苏恩迪及其子公司与上海舒井及其子公司。以下以公司向江苏恩迪及其子公司、上海舒井及其子公司的电磁阀的销售数量进行分析。

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、公司（终端车企客户）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、理想汽车、蔚来汽车部分车型，向上海舒井销售的产品部分最终应用在深蓝汽车、比亚迪部分车型。

向江苏恩迪销售电磁阀产品的数量与以终端汽车品牌销量为基础测算出的电磁阀装配数量对比情况如下表所示：

项目	2024 年 1-8 月	2023 年度	2022 年度
理想汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量（万个）	1,152.41	1,496.46	426.51

项目	2024年1-8月	2023年度	2022年度
大众纯电 ID. 系列销量为基础测算出的电磁阀装配数量（万个）	30.82	45.39	71.72
蔚来汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量（万个）	136.23	162.88	154.22
小计（万个）	1,319.47	1,704.73	652.45
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；

注 3：上表中理想汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量以理想全系列汽车的销量为基础进行测算，大众纯电 ID. 系列销量为基础测算出的电磁阀装配数量以大众纯电 ID. 全系列汽车的销量为基础测算，蔚来汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量以蔚来 ES6、EC6 及 ES8 的销量为基础测算；

注 4：理想汽车、大众纯电 ID. 系列、蔚来汽车涉及各车型的销量数据来源于盖世汽车等公开数据。

如上表所示，向江苏恩迪销售电磁阀产品的数量分别为 497.23 万个、1,378.54 万个及 1,319.47 万个，均小于以理想汽车、大众纯电 ID 系列及蔚来汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量，主要系：

（1）除理想汽车全系列车型前后排均配备座椅按摩功能外，大众纯电 ID. 系列及蔚来汽车涉及的车型中仅部分款式涉及座椅按摩功能，且部分款式还可选配座椅按摩功能，对于上述情况，由于无法获取各类车型的具体款式的销售数量，统一按照车型销量的一半配备座椅按摩功能的假设进行测算，进而导致测算数量与公司对江苏恩迪的销量有差异；

（2）公司将电磁阀销售给江苏恩迪，江苏恩迪将电磁阀装配到其舒适系统总成产品销售给汽车座椅总成厂商，汽车座椅总成厂商再将汽车座椅总成销售给汽车终端厂商，汽车终端厂商将汽车座椅安装在汽车上并完成所有工序后达到出厂状态并最终销售存在一个过程，需要一定的期间；

（3）公司自与江苏恩迪合作以来，对其供应的电磁阀占其采购电磁阀的比例受其避免单一产品对单一供应商过分依赖的影响逐渐下降并在报告期末使得改比例达到 50% 左右，此外，理想汽车也出台相关政策避免单一产品对单一供应商过分依赖的影响，减少了对江苏恩迪的采购量，进而导致该差异在 2024 年 1-8 月较大。

向上海舒井销售电磁阀产品的数量与以终端汽车品牌销量为基础测算出的电磁阀装配数量对比情况如下表所示：

项目	2024年1-8月	2023年度
深蓝汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量（万个）	26.18	25.84
比亚迪汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量（万个）	237.92	372.15
小计（万个）	264.11	397.99
对上海舒井电磁阀的销量（万个）	232.16	133.07

注1：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2：上表中深蓝汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量以深蓝全系列汽车的销量为基础进行测算，比亚迪汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量比亚迪汉、唐车型的销量为基础测算；

注3：深蓝汽车、比亚迪汽车涉及各车型的销量数据来源于盖世汽车等公开数据。

如上表所示，向上海舒井销售电磁阀产品的数量分别为133.07万个、232.16万个，均小于以深蓝汽车、比亚迪汽车销量为基础测算出的电磁阀装配数量，主要系：

（1）深蓝汽车及比亚迪汽车涉及的车型中仅部分款式涉及座椅按摩功能，且部分款式还可选配座椅按摩功能，对于上述情况，由于无法获取各类车型的具体款式的销售数量，统一按照车型销量的一半配备座椅按摩功能的假设进行测算，进而导致测算数量与公司上海舒井的销量有差异；

（2）公司将电磁阀销售给上海舒井，上海舒井将电磁阀装配到其舒适系统总成产品销售给汽车座椅总成厂商，汽车座椅总成厂商再将汽车座椅总成销售给汽车终端厂商，汽车终端厂商将汽车座椅安装在汽车上并完成所有工序后达到出厂状态并最终销售存在一个过程，需要一定的期间；

（3）公司自2023年5月开始对上海舒井确认收入，故2023年差异较大。

综上所述，公司向江苏恩迪及其子公司、上海舒井及其子公司销售的电磁阀数量与以终端汽车品牌销量为基础测算出的电磁阀装配数量有差异，其原因具有合理性。

（二）说明核心技术优势，主要产品是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险；结合汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的市场总规模、竞争格局、生产相同产品的企业规模，说明未来公司业务的市场空间；

1、说明核心技术优势，主要产品是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险

（1）公司核心技术优势

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 23 项实用新型专利。通过运用这些技术，公司已形成从汽车座椅气动舒适系统核心零部件到系统总成的完整产品体系，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；舒适系统总成产品采用按摩控制模块平台化开发，能够匹配不同按摩气袋数量需求，具有开发周期短的优点。

公司产品相关技术指标与行业内一般标准比较情况如下表：

产品	项目	公司指标	行业一般指标
电磁阀	能耗	启动电压 7V，保持电压 5V	工作电压 13.5VDC
	寿命	150 万循环	100 万循环
	噪音	27dBA	30~35dBA
气泵	寿命	2500hrs	1800hrs
	噪音	38dBA	40dBA
主被动侧翼系统	反应时间	0.8 秒	1.5 秒

如上表，公司电磁阀、气泵产品在能耗、使用寿命、噪音方面具有一定的技术优势，新研发的主被动侧翼系统在反应时间方面也有一定优势。

同时，公司积累了丰富的工艺装备开发经验，具备完整的夹具、模具设计开发能力和模具制造能力，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，缩短公司产品开发周期，进一步增强了公司的新产品开发能力。

（2）主要产品是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险

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，产品主要包括核心零部件和舒适系统总成两大类，其中：核心零部件产品主要包括电磁阀和气泵，是构成汽车座椅气动舒适系统的基础部件；舒适系统总成是指在汽车座椅气动舒适系统中能够独立发挥一项功能的组件系统，是公司基于核心零部件生产、技术优势，向产业链下游延伸的成果，主要包括气动腰托、气动按摩舒适系统等。

公司主要产品最终应用于汽车座椅，属于汽车零部件行业，存在一定的技术门槛。具体表现为：

1) 专业技术门槛

汽车座椅作为汽车的重要组成部分，其安全性和舒适性是衡量座椅质量的关键指标，汽车座椅及其零部件供应商往往需要通过较为严格的资质认证。

同时，随着整车厂逐步向精简机构、整车开发、降低零部件自制率和实施精益生产的方向发展，对汽车座椅及其他零部件供应商的依赖程度不断加深。以及电动化、智能化、网联化的趋势，消费者对汽车座椅的舒适性、安全性和智能化功能提出了更高要求，新产品开发周期加快，为了确保零部件的同步研发与稳定供应，整车厂倾向于选择技术先进、研发能力强的供应商。汽车零部件企业需要在金属材料、模具开发、工装设计、生产制造、产品检测等方面拥有较为成熟的技术储备，并具备持续提升技术水平和工艺水平的能力。

2) 管理技术门槛

公司产品多为非标准化产品，细分规格较多，生产管理难度大。随着汽车行业的不断发展，汽车零部件供应商面临提高生产效率、降低生产成本、提高产品品质、保证及时供货的持续压力，在原材料采购、生产制造、研发设计、销售及售后等环节的精细化管理要求越来越高。只有良好、系统的管理，汽车座椅及其零部件生产企业才能持续保持产品质量的稳定性和供货的持续性，维系与客户的良好合作关系。高水平的管理来自于高效精干的管理团队和持续不断的管理机制革新，新进入企业难以在短时间内建立高效的管理团队和稳定的管理机制。

目前公司已积累了一定的专业技术优势和管理技术优势：1) 公司拥有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 23 项与公司产品相关的实用新型专利，并通过对产品开发工作进行规范化、系统化管理，实现按摩控制模块平台化开发，缩短新产品的开发周期，不断提升公司的技术实力；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经验，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；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。

综上，公司产品存在一定的技术门槛，公司已经积累了一定的专业技术优势和管理技术优势，并且汽车座椅气动舒适系统主要是通过气压来实现座椅舒适性

调节功能，具有成本低、安全性高、易于实现平台化等特性，被广泛应用于各种车型的座椅舒适系统模块中，因而公司产品短期内被替代的风险较低。

2、结合汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的市场总规模、竞争格局、生产相同产品的企业规模，说明未来公司业务的市场空间

（1）市场总规模

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620.20亿美元，预计2029年将增至792.20亿美元。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，预计2026年中国汽车座椅市场达到约1154亿元。

根据恒州诚思 YHResearch 的统计及预测，全球汽车座椅按摩腰托市场销售额预计2030年将达到3,281.02百万美元，年复合增长率（CAGR）为6.05%（2024-2030）。地区层面来看，中国市场在过去几年变化较快，2023年市场规模约为624.08百万美元，约占全球的29.92%，预计2030年将达到1,060.32百万美元，届时全球占比将达到32.32%。

常见的腰托系统有机械式和气压式两种，气动腰托系统通过气泵提供气压，实现对腰椎的支撑和保护，气动腰托系统已广泛应用于轿车、SUV、MPV等多种类型的汽车中，成为提升汽车品质和竞争力的重要配置，从产品类型方面来看，气压式汽车座椅按摩腰托（气动腰托）占有重要地位，预计2030年收入份额将达到74.46%【全球市场约2443.05百万美元，国内市场约464.69百万美元（折算成人民币为33.50亿元）】。

由于公开渠道未能查询到汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的市场总规模，因此按照公开查询到的气动腰托市场规模为基础，测算公司电磁阀、气泵产品的市场总规模，具体如下表：

产品	2024年1-8月平均售价（元）	占气动腰托平均售价比例	2030年全球市场规模（百万美元）	2030年国内市场规模（百万美元）
电磁阀	13.03	19.01%	464.31	88.32
气泵	33.44	48.77%	1,191.59	226.65
气动腰托	68.56	100.00%	2,443.05	464.69

说明：公司电磁阀产品和气泵产品是生产气动腰托的重要配件，因此以公司电磁阀产品、气泵产品销售单价占气动腰托销售单价的比例测算电磁阀和气泵产品的市场规模。

如上表，以公开查询到的气动腰托市场规模为基础，选取公司 2024 年 1-8 月气动腰托平均售价为基数进行测算，2030 年公司电磁阀产品预计全球市场规模约为 464.31 百万美元，预计国内市场规模约为 88.32 百万美元（折算成人民币为 6.37 亿元）；2030 年公司气泵产品预计全球市场规模约为 1,191.59 百万美元，预计国内市场规模约为 226.65 百万美元（折算成人民币为 16.34 亿元）。

（2）竞争格局

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。生产、销售汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的企业属于三级零部件供应商，该类企业数量众多，但规模普遍较小，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就已经突破 10 万家，但这些企业的集中度比较低，中小企业占比大，行业内未形成垄断性竞争格局。

（3）生产相同产品的企业规模

由于生产、销售汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的企业属于三级零部件供应商，该类企业数量众多，但规模普遍较小，呈现小而散的特点，未能从公开渠道查询到相关企业销售规模。

公司所属行业的主要竞争企业情况如下：

公司名称	注册资本	情况描述
厦门微能电子科技有限公司	3333.333 万人民币	总部位于福建厦门，是一家集研发、制造、销售、服务于一体的“高新技术企业”，涉及微型气泵、液体泵、真空泵和微型电磁阀、液体阀、TPU 充气袋等相关产品，广泛应用于医疗、健康按摩、汽车舒适座椅、小家电、卫浴等诸多领域。
厦门科际精密器材有限公司	650 万美元	公司主要生产各种微型精密泵及阀类产品，如：气泵、真空泵、水泵及电磁泵、单通阀、二通阀、并联阀、线性阀及电磁阀等。
厦门劲博汇科技有限公司	1960.7843 万人民币	主要产品为户外冰袋/登山包、户外充气床垫/座椅、腿部按摩气泵/气阀/气袋等

（4）未来公司业务的市场空间

综上所述，以公开渠道查询到的气动腰托市场规模为基础测算，2030 年公司电磁阀产品预计全球市场规模约为 464.31 百万美元，预计国内市场规模约为 88.32 百万美元；2030 年公司气泵产品预计全球市场规模约为 1,191.59 百万美元，预计国内市场规模约为 226.65 百万美元。生产、销售汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的企业属于三级零部件供应商，目前该类企业数量众多，但规模普遍较小，公司作为该行业中具备一定规模的企业，已形成一定的先发优势，随着行业发展的逐步成熟，行业集中度的逐步提高，也为公司电磁阀、气泵产品市场份额提高提供了良好的机遇。

公司舒适系统总成产品中，气动腰托 2030 年预计全球市场规模约 2,443.05 百万美元，2030 年预计国内市场规模约 464.69 百万美元（折算成人民币为 33.50 亿元）。

公司气动按摩舒适系统、腰托按摩系统等其他舒适系统总成产品由于产品定制化程度相对较高，公开渠道未能查询到相关产品的市场规模，但根据中国汽车工业协会发布数据显示，2024 年我国汽车产销分别完成 3128.20 万辆和 3143.60 万辆。按照 2% 的车辆搭载座椅按摩功能计算，则 2024 年搭载座椅按摩功能的乘用车数量为 62.56 万辆，公司销售量较多的“2 气袋腰托+8 点按摩”总成的销售单价在 210 元/套左右，假设每车配 4 套则对应的市场规模大约为 5.25 亿元，功能更为丰富的“2 气袋腰托+8 点按摩+靠背主被动侧翼”总成的销售单价在 470 元/套左右，假设每车配 4 套则对应的市场规模大约在 11.76 亿元。

（三）说明江苏恩迪、上海舒井的主营业务、经营规模及终端客户情况，两家企业历史期间及当前是否从事电磁阀、气泵的生产及销售；结合电磁阀、气泵毛利率较高且所需固定资产规模较少，以及具体产品的技术水平等因素，说明江苏恩迪、上海舒井选择对外采购电磁阀、气泵而非自行生产的商业合理性；说明公司获取主要客户订单的合规性，与客户是否存在其他利益安排；

1、说明江苏恩迪、上海舒井的主营业务、经营规模及终端客户情况，两家企业历史期间及当前是否从事电磁阀、气泵的生产及销售

通过走访江苏恩迪、上海舒井，向上述两家公司的相关人员了解到其主营业务、经营规模及终端客户情况如下表所示：

公司名称	主营业务	经营规模	终端客户情况
江苏恩迪	汽车座椅的通风、按摩、腰托、加热等部件研发、生产、销售；	销售规模:2022年 58,250 万元;2023年 75,000 万元、2024年 1-8月 56,000 万元	理想、蔚来、比亚迪、大众
上海舒井	汽车座椅的按摩腰托、加热垫等	销售规模:2022年 3 亿元;2023年 5 亿元、2024年 1-8月 5 亿元	长安汽车、深蓝汽车、吉利汽车、比亚迪

注：上表中江苏恩迪的销售规模包括江苏恩迪及其子公司新发展（长春）汽车自控系统有限公司、新发展（东莞）电子系统有限公司的销售金额；上海舒井的销售规模为包含上海舒井及其子公司的合并销售规模。

如上表所示，报告期内，江苏恩迪、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，其终端客户为汽车整车厂商，公司作为汽车零部件的三级供应商，为江苏恩迪、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。

江苏恩迪在历史期间及当前未从事电磁阀、气泵的生产及销售，上海舒井在历史期间未从事电磁阀、气泵的生产及销售，当前上海舒井尝试小批量自行生产电磁阀，但其并未直接销售电磁阀而是用来生产其汽车座椅舒适系统总成，由于上海舒井的汽车座椅舒适系统总成产品的核心零部件已经在终端客户处备案，不会对公司与上海舒井已经合作的项目的订单情况造成影响。公司在 2024 年开始拓展汽车座椅舒适系统总成产品的业务，在保持电磁阀、气泵产品竞争性的同时进一步开展产业链后端业务，并取得了一定进展。

2、结合电磁阀、气泵毛利率较高且所需固定资产规模较少，以及具体产品的技术水平等因素，说明江苏恩迪、上海舒井选择对外采购电磁阀、气泵而非自行生产的商业合理性

报告期内，江苏恩迪、上海舒井选择对外采购电磁阀、气泵而非自行生产，主要系：

（1）公司掌握了电磁阀、气泵的核心技术，拥有相关专利 20 余项，公司的核心技术人员长期深耕该领域，有过在行业内知名的中资及外资企业任职的经历，积累了丰富的行业经验，使得公司具有较强的电磁阀、气泵研发能力，能够满足客户对电磁阀及气泵的气密性、节能性等技术要求；

（2）公司不仅具有较强的研发设计能力，还具有较强的生产能力，电磁阀及气泵的一项重要指标就是气密性，公司自行设计组装的电磁阀生产线，使得部

分工序能够自动完成，不仅降低了人工成本，还减少了由于人工执行重复动作而造成的失误形成的不良品，从而提高了公司的良品率，达到降本增效的效果，江苏恩迪在 2019 年左右开始研发电磁阀，但碍于电磁阀生产的良品率较低，而选择与企业合作，向公司采购电磁阀产品；

(3) 公司搭建了兼具经济性及快速响应的供应链网络，公司位于肇庆市高新区，其主要材料的供应商主要位于肇庆、深圳、珠海等距离较近的周边地区，能够快速相应公司的订单需求。

综上所述，公司具备较强的电磁阀、气泵的研发设计能力，可以满足不同客户对产品的技术要求；凭借在行业内深耕的核心技术人员的生产工艺管理经验及自行设计组装的生产线使得公司生产的产品的良品率较高，公司搭建的兼具经济性及快速响应的供应链网络进一步提高了公司产品的经济性。而江苏恩迪、上海舒井需要付出较高的人力物力才能实现量产进而使得其自行生产是不经济的，而选择对外采购。

3、说明公司获取主要客户订单的合规性，与客户是否存在其他利益安排

企业单位客户不属于“国家机关、事业单位、团体组织”，不适用《政府采购法》等法律规定，公司以商务谈判等方式自企业单位客户处获取订单，形式合规。报告期内，公司符合主要客户对于供应商的资质要求，合作过程中未发生过纠纷，不存在通过违反法律法规的不正当方式获取业务的情形，公司获取主要客户订单合规，与客户间不存在其他利益安排。

主办券商及会计师亲自获取了公司及子公司；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、上海舒井及其控股股东、实际控制人等主体存在资金往来。

经核查，上述主体与公司客户、供应商之间不存在异常资金往来，与江苏恩迪、上海舒井及其控股股东、实际控制人等主体不存在异常资金往来。

（四）说明目前公司新开拓客户的定点项目执行、一级汽车供应商客户的开发，以及相关技术及关键生产要素的储备情况，期后订单转化率是否异常；

1、说明目前公司新开拓客户的定点项目执行、一级汽车供应商客户的开发，以及相关技术及关键生产要素的储备情况，期后订单转化率是否异常；

（1）说明目前公司新开拓客户的定点项目执行、一级汽车供应商客户的开发情况及期后订单转化率情况

公司新开拓客户的定点项目执行、一级汽车供应商客户的开发情况及期后订单转化率情况如下表所示：

客户名称	项目号	客户定点通知的项目对应的订单金额（万元）	客户定点通知的项目对应的订单金额测算的对应车型的预计销量（万辆）	期后下订单金额（万元）	期后订单转化率	备注
延锋（武汉）座椅系统有限公司	F30B	4,418.63	42.26	245.07	5.55%	规模供货
东科延锋（广州）座椅系统有限公司	E29	7,733.36	10.10	11.49	0.15%	预计 2025 年 5 月规模供货
旷达汽车饰件系统有限公司	CX835	7,168.63	33.00	4.71	0.07%	预计 2025 年下半年规模供货
富卓汽车零部件（无锡）有限公司	YB101	2,649.69	13.20	114.26	4.31%	规模供货
	G01	3,365.93	14.67	1.27	0.04%	预计 2025 年下半年规模供货
广州安道拓汽车座椅有限公司	A66	2,991.55	17.20	1.66	0.06%	预计 2025 年下半年规模供货
东风延锋汽车座舱系统有限公司	P59	2,802.29	10.50	6.75	0.24%	预计 2025 年下半年规模供货
	H77	73,141.01	12.00		0.00%	预计 2026 年规模供货

客户名称	项目号	客户定点通知的项目对应的订单金额（万元）	客户定点通知的项目对应的订单金额测算的对应车型的预计销量（万辆）	期后下订单金额（万元）	期后订单转化率	备注
河北睿阳汽车电器有限公司	YTSQ01E	1,939.08	12.24	105.07	5.42%	规模供货
小计		106,210.17	165.17	490.28	0.46%	

注 1: 期后下订单金额为截至 2025 年 4 月 19 日的订单金额, 大部分期后下订单金额对应的下订单日期为 2025 年 1 月-4 月;

注 2: 客户定点通知的项目对应的订单金额测算的对应车型的预计销量为根据客户定点通知中的产品单价结合具体车型适用的舒适系统总成产品套数测算出的;

注 3: H77 项目中单车订单金额(客户定点通知的项目对应的订单金额/客户定点通知的项目对应的订单金额测算的对应车型的预计销量)金额较高, 主要系对应车型为 MPV 车型, 单车使用 6 套舒适系统总成产品;

注 4: 上表的定点项目对应的订单金额对应的时间周期为 5-6 年。

如上表所示, 公司新开拓的客户对应的部分定点项目如 E29、CX835、G01、A66、P59 由于还未到预期开始供货的时间, 目前的订单为少量的样货订单, 故其订单转换率较低, 具有合理性; 项目 H77 为公司 2025 年 3 月定点的项目, 该项目还在与客户沟通产品设计阶段, 还未产生订单; 项目 F30B、YB101 及宇通客车项目在规模供货中, 订单转换率有所提高, 期后订单转化率不存在异常。2025 年 3 月, 公司对江苏恩迪及其子公司的销售收入占比为 63.88%, 对上海舒井及其子公司的销售收入占比为 7.23%, 对其他客户的收入占比为 28.89%, 可见公司对江苏恩迪及其子公司、上海舒井及其子公司的收入占比下降, 对新开拓客户的收入的占比上升。

(2) 相关技术及关键生产要素的储备情况

1) 相关技术的储备情况

公司具有 23 项专利, 其中包括与电磁阀、气泵相关的专利技术, 还包括 ECU 控制盒、汽车座椅气动式腰托控制系统、车用座椅手指仿真按摩装置等与汽车座椅舒适系统总成产品其他零部件或总体相关的专利, 专利清单如下表所示:

序号	专利号	专利名称	类型
1	ZL202120633720.7	一种无限气流充气电磁阀	实用新型
2	ZL202120577714.4	一种无声放气电磁阀装置	实用新型
3	ZL202120579371.5	一种带有减速装置的升降机	实用新型
4	ZL202120632827.X	一种指纹解锁智能升降机系统	实用新型
5	ZL202121414639.6	无限流量高精度气密阀	实用新型
6	ZL202121416094.2	低热量气动 ECU 模块	实用新型

序号	专利号	专利名称	类型
7	ZL202221455410.1	轻薄化双通道电磁阀	实用新型
8	ZL202122213211.1	机械式气泵	实用新型
9	ZL202122213029.6	泵阀一体式气动装置	实用新型
10	ZL202420129140.8	一种气泵减震降噪机构	实用新型
11	ZL202420129141.2	一种内泄式泵阀消音结构	实用新型
12	ZL202420129143.1	一种具有消音充气功能的 ECU 储气罐	实用新型
13	ZL202420129144.6	一种 ECU 控制盒的快插结构	实用新型
14	ZL202420735483.9	一种降噪的阀门开关	实用新型
15	ZL202420735482.4	多功能电磁阀	实用新型
16	ZL202420839751.1	一种简便快捷的电磁阀插接装置	实用新型
17	ZL202222833290.0	多阀多路气泵	实用新型
18	ZL202222891161.7	自动泄压保护气阀	实用新型
19	ZL202222833288.3	高精度保压气阀	实用新型
20	ZL202321264244.1	汽车座椅气动式腰托控制系统	实用新型
21	ZL202321081208.1	集成可调压式消音结构以及气泵	实用新型
22	ZL202321865354.3	车用座椅手指仿真按摩装置	实用新型
23	ZL202420735484.2	座椅主动侧翼简易迅速调节装置	实用新型

此外，公司还具备 13 项控制汽车座椅舒适系统总成的软件著作权，如下表所示：

序号	名称	登记号
1	LC 气动腰托按摩控制器软件	2022SR0301300
2	4（假 8）点按摩四项 2 腰托控制软件 V1.0	2024SR0904634
3	假 8 点按摩五项 2 腰托 LIN 双控制软件 V1.0	2024SR0904723
4	YTSQ03E 4 通道假 8 点按摩（轻触）控制软件 V1.0	2024SR0904639
5	YTSQ07A 4 通道假 8 点按摩（旋钮）控制软件 V1.0	2024SR1269141
6	8 点按摩四项 2 腰托控制软件 V1.0	2024SR0904729
7	8 点按摩五项 2 腰托 1 侧翼支撑控制软件 V1.0	2024SR1037343
8	10 点按摩五项 2 腰托 1 侧翼支撑控制软件 V1.0	2024SR0904738
9	五项 10+3 腰托按摩控制软件 V1.0	2024SR1322548
10	10 点按摩五项 3 腰托 2 主动侧翼控制软件 V1.0	2024SR0904827
11	IPV3-03_24V 3 气袋腰托泵阀一体控制软件 V1.0	2024SR1181092
12	SIPV3-03 三气袋腰托泵阀一体控制软件 V1.0	2024SR0904831
13	和美 10 点按摩五项 3 腰托控制软件 V1.0	2024SR1247033

2) 关键生产要素的储备情况

公司为开展汽车座椅舒适系统总成业务，在 2024 年增加了厂房的租赁面积，厂房租赁面积由 2023 年末的 856 平方米增加到 2024 年 8 月末的 2,324.45 平方米，增加的厂房面积为发展汽车座椅舒适系统总成业务提供了空间。

公司为生产汽车座椅舒适系统总成产品，在 2024 年增加了按摩系统生产线、六通道腰托气袋气密性测试机、双工位(3+8)模式 ECU 性能测试机、按摩系统负载测试机、六通道按摩气袋气密性测试机、按摩系统全性能测试机、ECU 性能测试机等生产设备。

此外，公司为发展汽车座椅舒适系统总成业务，还引进了在汽车座椅舒适系统控制软件具有丰富经验的研发人员。

（五）在公开转让说明书中就公司业绩下滑补充重大事项提示。

公司已经在《公开转让说明书》“重大事项提示”中就公司业绩下滑补充重大事项提示。具体如下：

“公司 2024 年营业收入 5,715.13 万元，较上年同期减少 32.07%，公司 2024 年净利润 1,589.64 万元，较上年同期减少 56.13%，2024 年公司业绩下滑的原因主要为：基于长远发展考虑，公司将战略定位放在舒适系统总成产品上，将有限的资源用于拓展一级零部件供应商客户，以提高公司在产业链中的地位，2024 年公司一级零部件供应商客户拓展虽然取得了一定成效，但舒适系统总成业务业绩尚未显现，从而导致公司 2024 年经营业绩出现下滑。如果未来公司舒适系统总成产品市场开拓效果不及预期，公司可能存在经营业绩进一步下滑的风险。”

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上述事项的核查程序及结论

针对上述问题，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期各期的花名册，统计报告期各期员工人数；获取公司报告期内的厂房租赁合同，统计报告期各期末的厂房面积；获取公司报告期各期末的固定资产清单，统计报告期各期末的生产设备数量；获取公司报告期的存货收发存，统计各期的电磁阀生产数量；获取公司报告期内公司电磁阀的销售明细表，统计各期的电磁阀销售数量；分析报告期各期公司员工人数、厂房面积、生产设备数量与各期生产量及销售量的匹配情况；

(2) 访谈公司管理层，了解公司核心技术优势，主要产品是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险；通过公开渠道查询与公司产品相关的市场规模，并利用该信息测算公司主要产品的市场空间；

(3) 走访江苏恩迪、上海舒井，向相关人员了解其主营业务、经营规模及终端客户情况以及两家企业历史期间及当前从事电磁阀、气泵的生产及销售情况；结合电磁阀、气泵毛利率较高且所需固定资产规模较少，以及具体产品的技术水平等因素，分析江苏恩迪、上海舒井选择对外采购电磁阀、气泵而非自行生产的商业合理性；查阅公司与客户之间签订的合同；通过天眼查等网络查询客户的企业类型；访谈公司主要客户，了解公司获客方式以及与客户间是否存在纠纷、其他利益安排等情形；实施流水核查程序，获取公司控股股东、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）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，是否与公司其他客户、供应商存在异常资金往来；

(4) 访谈公司管理层，了解目前公司新开拓客户的定点项目执行、一级汽车供应商客户的开发，以及相关技术及关键生产要素的储备情况，期后订单转化率情况；

(5) 访谈公司管理层，了解公司期后业绩下滑的原因。

(6) 针对营业收入的核查方式包括：

1) 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；

2) 对报告期内公司业务进行穿行测试，内控测试检查；

3) 针对报告期营业收入、应收账款情况，向客户函证确认，函证情况如下表所示：

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
收入金额	4,218.85	8,413.11	2,576.22
收入发函金额	4,169.62	8,380.40	2,572.25
收入回函金额	4,169.59	8,377.64	2,571.21
发函比例	98.83%	99.61%	99.85%

回函比例	98.83%	99.58%	99.81%
应收账款发函金额	8,765.01	7,360.35	1,758.11
应收账款回函金额	8,765.01	7,360.35	1,758.11
发函比例	99.65%	99.93%	100.00%
回函比例	99.65%	99.93%	100.00%

4) 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，走访情况如下表所示：

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
收入金额	4,218.85	8,413.11	2,576.22
走访客户对应收入金额	4,169.62	8,380.40	2,572.25
走访客户对应收入比例	98.83%	99.61%	99.85%

5) 对主要客户开展收入细节测试，涵盖合同、签收单、对账验收单、发票、回款等单据，收入细节测试情况如下表所示：

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
收入金额	4,218.85	8,413.11	2,576.22
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%

6) 主办券商及会计师亲自获取了公司及子公司；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、上海舒井及其控股股东、实际控制人等主体存在资金往来。

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期各期公司员工人数、厂房面积、生产设备数量与各期生产量及销售相匹配；公司向江苏恩迪及其子公司、上海舒井及其子公司销售的电磁阀数量与以终端汽车品牌销量为基础测算出的电磁阀装配数量有差异，其原因具有合理性；

(2) 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 23 项实用新型专利。通过运用这些技术，公司已形成从汽车座椅气动舒适系统核心零部件到系统总成的完整产品体系，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；舒适系统总成产品采用按摩控制模块平台化开发，能够匹配不同按摩气袋数量需求，具有开发周期短的优点。同时，公司积累了丰富的工艺装备开发经验，具备完整的夹具、模具设计开发能力和模具制造能力，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，缩短公司产品开发周期，进一步增强了公司的新产品开发能力；公司产品存在一定的技术门槛，公司已经积累了一定的专业技术优势和管理技术优势，并且汽车座椅气动舒适系统主要是通过气压来实现座椅舒适性调节功能，具有成本低、安全性高、易于实现平台化等特性，被广泛应用于各种车型的座椅舒适系统模块中，公司产品短期内被替代的风险较低；以公开渠道查询到的气动腰托市场规模为基础测算，2030 年公司电磁阀产品预计全球市场规模约为 464.31 百万美元，预计国内市场规模约为 88.32 百万美元；2030 年公司气泵产品预计全球市场规模约为 1,191.59 百万美元，预计国内市场规模约为 226.65 百万美元。生产、销售汽车按摩座椅领域电磁阀、气泵的企业属于三级零部件供应商，目前该类企业数量众多，但规模普遍较小，公司作为该行业中具备一定规模的企业，已形成一定的先发优势，随着行业发展的逐步成熟，行业集中度的逐步提高，也为公司电磁阀、气泵产品市场份额提高提供了良好的机遇。公司舒适系统总成产品中，气动腰托 2030 年预计全球市场规模约 2,443.05 百万美元，2030 年预计国内市场规模约 464.69 百万美元。公司气动按摩舒适系统、腰托按摩系统等其他舒适系统总成产品由于产品定制化程度相对较高，公开渠道未能查询到相关产品的市场规模，但根据中国汽车工业协会发布数据显示，2024 年我国汽车产销分别完成 3128.20 万辆和 3143.60 万辆。按照 2% 的车辆搭载座椅按摩功能

计算，则 2024 年搭载座椅按摩功能的乘用车数量为 62.56 万辆，公司销售量较多的“2 气袋腰托+8 点按摩”总成的销售单价在 210 元/套左右，则对应的市场规模大约为 5.25 亿元，功能更为丰富的“2 气袋腰托+8 点按摩+靠背主被动侧翼”总成的销售单价在 470 元/套左右，则对应的市场规模大约在 11.76 亿元。

(3) 江苏恩迪及上海舒井的主营业务分别为汽车座椅的通风、按摩、腰托、加热等部件研发、生产、销售及汽车座椅的按摩腰托、加热垫等，经营规模分别为 5.6 亿元-7.5 亿元及 3 亿元-5 亿元，终端客户包括理想、蔚来、大众、比亚迪、深蓝汽车等；公司具备较强的电磁阀、气泵的研发设计能力，可以满足不同客户对产品的技术要求；凭借在行业内深耕的核心技术人员的生产工艺管理经验及自行设计组装的生产线使得公司生产的产品的良品率较高，公司搭建的兼具经济性及快速响应的供应链网络进一步提高了公司产品的经济性，而江苏恩迪、上海舒井需要付出较高的人力物力才能实现量产进而使得其自行生产是不经济的，而选择对外采购。江苏恩迪在历史期间及当前未从事电磁阀、气泵的生产及销售，上海舒井在历史期间未从事电磁阀、气泵的生产及销售，当前上海舒井自行生产电磁阀，但其并未直接销售电磁阀而是用来生产其汽车座椅舒适系统总成；公司获取主要客户订单合规，与客户间不存在其他利益安排；

(4) 目前公司新开拓客户的定点项目期后下订单金额合计为 490.28 万元，开发的一级汽车供应商客户包括延锋（武汉）座椅系统有限公司、东科延锋（广州）座椅系统有限公司、旷达汽车饰件系统有限公司、广州安道拓汽车座椅有限公司、东风延锋汽车座舱系统有限公司及河北睿阳汽车电器有限公司，部分定点项目由于还未到预期开始供货的时间，期后订单转化率较低；部分项目最近定点，还在与客户沟通产品设计阶段，还未产生订单，在规模供货中的项目订单转换率有所提高；公司具有 23 项专利、13 项控制汽车座椅舒适系统总成的软件著作权，并且增加了厂房租赁面积，新增了汽车座椅舒适系统总成业务相关的生产设备，引进了具有丰富经验的研发人员，为开展汽车座椅舒适系统总成业务储备了关键的生产要素。

(5) 公司已经在《公开转让说明书》“重大事项提示”中就公司业绩下滑补充重大事项提示。

(二) 结合与江苏恩迪、上海舒井的访谈情况,对客户选择对外采购电磁阀及气泵的商业合理性、实控人及核心技术人员是否违背竞业禁止条款、与主要客户是否存在其他利益安排发表明确意见。

经访谈江苏恩迪、上海舒井,中介机构认为客户选择对外采购电磁阀及气泵具有商业合理性,实控人及核心技术人员与江苏恩迪不存在违背竞业禁止条款等方面的纠纷,公司与主要客户不存在其他利益安排。

其他问题

除上述问题外,请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定,如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项,请予以说明;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。公司已在上次问询函回复时将期后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,主办券商已在上次问询函回复时更新《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10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：

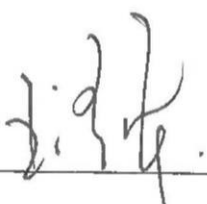
已知悉，已按照要求执行。

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《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第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人(签字): 
王泽华



广东华源科技股份有限公司(盖章)

2025年4月30日

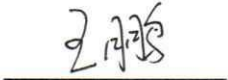
(本页无正文,为开源证券股份有限公司《关于广东华源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人签字:

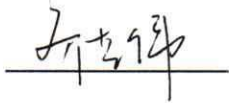


陈亮

项目小组成员签字:



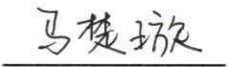
王鹏



齐艺伟



吴荣



马楚璇

