

**关于上海通领汽车科技股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市申请文件的  
审核问询函的回复**

信会师函字[2025]第 ZF089 号

**北京证券交易所：**

贵所于 2025 年 1 月 24 日下发的《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）进行了认真研究和落实，并对所涉及的事项进行了回复，现提交北京证券交易所，请予以审核。

如无特别说明，本审核问询问题的回复中所用的术语、名称、简称与《上海通领汽车科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的含义相同。本问询函回复中货币金额除特别说明外，均以万元为单位，若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

### 三、公司治理与独立性

#### 问题4. 涉及财务内控不规范情形相关交易的真实性

根据申请文件，报告期内发行人存在体外发放奖金、会计差错更正事项、资金占用、第三方回款、票据找零、无票费用报销等多项财务内控不规范情形。

(1) 关于通过购物卡支付关键管理人员奖金。根据申请文件，发行人于2021年1-10月购买购物卡，用来支付江经纬等4人的奖金，涉及金额717.95万元，主要目的为奖励公司的核心管理人员。2022年、2023年发行人为相关主体补缴个税，构成资金占用及关联交易，其中2023年个税垫付事项系规范购物卡发放奖金而产生，2022年个税垫付事项系报告期外的相关奖金事项产生。请发行人：①结合上述四人在发行人经营过程中起到的主要作用、持股情况、发行人的薪酬奖金发放政策等，说明2021年发行人通过购买购物卡对上述4人发放奖金的背景及合理性，是否属于变相分红、资金占用等情形，相关交易及信息披露的合规性。②说明通过购物卡体外支付奖金的具体过程，发行人向购物卡公司支付的具体情况（如收支主体、金额、时间等内容），江经纬等主体提取购物卡资金的具体情况（如提取形式、收支主体、金额、时间等内容）、是否与发行人向购物卡公司支付的金额及时间相匹配，江经纬等主体获取相关资金的具体用途、相关资金的具体去向及真实合理性；结合上述情况，说明是否存在通过体外支付奖金进行资金循环、代垫成本费用、商业贿赂等情况。③说明2022年及2023年发行人因垫付税款形成资金占用及关联交易的具体情况（如具体背景及形成原因、涉及主体、金额、资金流转过程等），资金占用的清理情况。④说明报告期内及期前体外发放奖金及资金占用事项相关会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规。⑤说明体外发放奖金、资金占用事项的整改规范情况，相关措施是否有效执行，期后是否仍存在类似情况。

(2) 关于报告期内会计差错更正事项。根据申请文件，发行人报告期内进行两次会计差错更正，主要涉及净额法调整、收入跨期、暂估确认收入金额调整等，各期各类调整项目在40项以上，影响各期净利润比例分别为-5.51%、-11.70%、1.63%和-5.30%。请发行人：①分类逐项说明报告期内两次会计差错更正产生原因，对报告期内财务状况和经营成果的影响。②结合报告期内会计差错的发生背景及影响等，说明发行人是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，是否属于会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为。

(3) 第三方回款相关交易真实性。根据申请文件，报告期各期发行人第三方回款的金额分别为 2,603.09 万元、2,730.27 万元、1,418.67 万元和 647.40 万元，占营业收入的比例分别为 3.08%、3.06%、1.40%和 1.32%。请发行人：详细说明报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

(4) 销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况。根据申请文件，发行人报告期内存在供应商票据找零、无票费用报销、销售及采购循环中部分单据的制单人与审核人为同一人、租用三方仓库销售出库单未准确反映当月实际发货数量等内控不规范情形。请发行人：全面梳理说明报告期内销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在的财务内控不规范事项，相关事项的形成原因、影响、规范整改措施及效果，期后是否仍存在类似情形，关键业务循环中的财务内控是否存在重大缺陷。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求：①详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况。②结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来；是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。（3）结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形等要求，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效，并发表明确核查意见。（4）请保荐机构提供资金流水、体外支付奖金相关核查工作底稿。

#### 【公司回复】

##### 一、关于通过购物卡支付关键管理人员奖金

(一) 结合上述四人在发行人经营过程中起到的主要作用、持股情况、发行人的薪酬奖金发放政策等，说明 2021 年发行人通过购买购物卡对上述 4 人发放奖金的背景及合理性，是否属于变相分红、资金占用等情形，相关交易及信息披露的合规性

### 1、2021 年发行人通过购买购物卡对上述 4 人发放奖金的背景及合理性

(1) 公司购物卡奖金的发放对象、其具体情况及奖金发放金额

公司 2021 年陆续购买购物卡发放奖金的发放对象情况及具体金额情况如下：

单位：万元

奖金发放对象	职位	持股比例 (2020.12.31)	持股比例 (2024.12.04)	发放金额
项建武	董事长、实控人之一	8.73%	8.73%	187.90
江经纬	前董事、前副总经理（主管销售）	0.34%	0.12%	130.05
项春潮	前董事长，实控人之一	14.15%	14.15%	200.00
江德生	前董事、前总经理	28.03%	-	200.00
合计	-	51.25%	22.99%	717.95

(2) 奖金发放的具体原因及背景介绍

项春潮系公司实控人，前董事长，现任董事，其于 2020 年卸任董事长职务，由项建武接任，作为公司创始人及决策制定者奠定了公司的发展基础。江德生系公司前董事、总经理，江德生于 2020 年 2 月辞去总经理职务，2021 年卸任董事，其于公司成立时即任公司总经理，具体负责公司日常管理，对公司发展作出重大贡献。上述两人均为公司老一辈管理核心人员。

项建武及江经纬自入职公司以来，均作为公司储备管理核心成员培养。项建武自 2006 年 10 月加入公司，历任采购总监、财务总监、副总经理等职务，2020 年 2 月起接替其父项春潮出任公司董事长。江经纬 2009 年加入公司，历任公司的物流部副部长、销售经理、市场部部长、副总经理等职务，其于 2022 年辞任公司副总经理并于 2022 年 8 月离任公司董事及副总经理。上述二人均系公司新一代管理核心（储备）人员。

2020 年及 2021 年正值公司管理核心新老迭代交接之际，亦为江德生及江经纬父子退出公司管理经营之时。此时公司发展经营情况良好，销售收入规模、净利润情况稳步攀升，因此公司决定专项奖励公司的新老管理核心，即上述四人，具备合理性。

由于上述奖励系基于公司新老管理核心交接换代，并不属于公司常规奖励事项，因此公司现有薪酬发放制度未有明确规定。

## **2、是否属于变相分红、资金占用等情形**

上述奖金发放事项，系公司在运营局面良好的情况下，基于新老管理层迭代事项，对公司核心领导班子进行激励，实质为奖金，并非借款，因此不存在资金占用情形；同时，相关激励事项、金额与奖金接受方的持股比例无关；且公司购置购物卡相关的费用支出在当期的期间费用中列支，并非像分红款将税后收益进行分配。因此，公司购卡事项不属于变相分红，亦不构成资金占用。

## **3、相关交易及信息披露的合规性**

上述奖金的发放对象均系公司（前）董事或高管，相关交易性质为关联交易，公司应当在奖金发放时点予以披露。在 2021 年上述奖金发放时，基于避税的目的，公司选择以购物卡的方式进行奖金发放，于当期计入期间费用并未计入职工薪酬，因此未及时履行相关信息披露流程。

针对上述奖金发放事项，申报会计师已按照业务发生的实质作出审计调整（调整了管理、销售费用科目内明细，使得相关奖金调整至相关费用项下的职工薪酬明细科目中反应），会计处理符合事实及会计准则要求。

根据公司章程规定，董事会决定高级管理人员的薪酬。公司已于 2024 年 4 月 27 日召开第三届董事会第十六次会议中审议了包含《关于确认公司 2021 年度、2022 年度与 2023 年关联交易的议案》并于 2024 年 12 月 16 日召开第四届董事会第三次会议中审议了《关于确认 2021 年、2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月关联交易的议案》，审议金额涵盖报告期内的关键管理人员薪酬。公司在审议相关议案后按照信息披露规定履行了信息披露程序，披露了与上述奖金发放相关的薪酬事项。

综上所述，本次奖金发放系公司基于公司的发展经营良好态势，在公司管理核心新老迭代交接之际专项，专项奖励公司经营新老管理核心，具备合理性，不属于变现分红，奖金发放不属于资金占用行为。出于避税的目的，在奖金发放时点公司未及时履行关联交易公告的义务，在报告期内已补充相关审议程序并履行公告义务。

(二) 说明通过购物卡体外支付奖金的具体过程，发行人向购物卡公司支付的具体情况（如收支主体、金额、时间等内容），江经纬等主体提取购物卡资金的具体情况（如提取形式、收支主体、金额、时间等内容）、是否与发行人向购物卡公司支付的金额及时间相匹配，江经纬等主体获取相关资金的具体用途、相关资金的具体去向及真实合理性；结合上述情况，说明是否存在通过体外支付奖金进行资金循环、代垫成本费用、商业贿赂等情况

### 1、通过购物卡体外支付奖金的具体过程

2021年度，由公司前董事、前副总经理（主管销售）江经纬具体经办，在公司分批次购买购物卡后，其先后获取302张单张1,000元购物卡及687.75万元转账入账。针对其获取的转账入账部分，江经纬在扣除个人奖金部分后，将其余部分提现取出，而后按照事前各方约定的分配方式及金额，将购物卡及现金分发至其余奖金发放对象。

相关人员获取购物卡的具体明细如下：

单位：万元

奖金发放对象	获得时间	奖金形式	发放金额
项建武	2021年1月	购物实体卡199张（单张：1,000元）	19.90
	2021年2月	现金	108.00
	2021年10月	现金	60.00
	合计	-	<b>187.90</b>
项春潮	2021年5月	现金	200.00
	合计	-	<b>200.00</b>
江德生	2021年3月	现金	90.00
	2021年7月	现金	110.00
	合计	-	<b>200.00</b>
江经纬	2021年1月	转账汇入（非现金）	64.00
	2021年1月	购物实体卡103张（单张：1,000元）	10.30
	2021年7月	转账汇入（非现金）	55.75
	合计	-	<b>130.05</b>
合计	-	-	<b>717.95</b>

2、发行人向购物卡公司支付的具体情况（如收支主体、金额、时间等内容），江经纬等主体提取购物卡资金的具体情况（如提取形式、收支主体、金额、时间等内容）、是否与发行人向购物卡公司支付的金额及时间相匹配

依据具体经办人江经纬针对购物卡相关奖金之具体形式的介绍，各笔购物卡购买后具体形式汇总如下：

单位：万元

序号	公司 实际付款日期	凭证号	金额	合计	支付形式	江经纬流水中相关流入情况	江经纬流水中相关提现情况
1	2021/1/27	4-397	165.31	162.00	购物卡公司转账江经纬	2021年1月28日范茂阳转入162万元（范茂阳系购物卡公司相关人员）	2021年2月25日提现98万元
				3.31	手续费	-	-
2	2021/1/25	4-398	30.29	30.20	302张单张1,000元的购物卡	-	-
				0.09	手续费	-	-
3	2021/1/29	4-523	102.04	100.00	购物卡公司转账江经纬	2021年2月1日支付宝转入100万元	2021年2月3日提现100万元
				2.04	手续费	-	-
4	2021/4/20	4-315	204.68	200.00	购物卡公司转账江经纬	2021年4月22日张朴玉转入200万元（张朴玉系购物卡公司相关人员）	2021.4.26日提现200万元
				4.68	手续费	-	-
5	2021/7/7	4-68	169.64	165.75	购物卡公司转账江经纬	2021年7月8、9日李付涛转入100万元；同日，夫人陈桓收到李付涛转入款项15.75万元；2021年7月8日夫人陈桓收到李付涛转入款项50万元。（李付涛系购物卡公司相关人员）	2021年7月28日提现110万元

				3.89	手续费	-	-
6	2021/10/22	4-476	10.28	10.00	现金	-	-
				0.28	手续费	-	-
7	2021/10/22	4-478	51.38	50.00	现金	-	-
				1.38	手续费	-	-

经核查，在 2021 年公司购买购物卡的记录中，根据江经纬说明以转账形式收入的购物卡转入款项，均在其流水中见到相关的流水转入且金额核对一致，流水转入时间与公司购卡时间临近，无明显逻辑异常。

2021 年江经纬个人流水记录中，在其收到购物卡相关流水转入后临近日期的大额提现金额与其所述的以现金形式分发至他人的金额核对一致。具体匹配核对情况如下：

单位：万元

提现日期	提现金额	对应临近日期分配金额			
		项春潮	项建武	江德生	备注
2021.2 月	198	-	108（2 月）	90（3 月）	金额匹配
2021.4 月	200	200（5 月）	-	-	金额匹配
2021.7 月	110	-	-	110（7 月）	金额匹配

### 3、江经纬等主体获取相关资金的具体用途、相关资金的具体去向及真实合理性

#### （1）项春潮

项春潮于 2021 年 5 月收到现金奖金 200 万元，因陈梅红资金周转需要，向其购买名家画作两幅，使用现金支付。陈梅红系项春潮多年的好友及其在通领科技的一致行动人，其与项春潮于早年间相识，双方母亲即是朋友；同时，陈梅红配偶郑福陆是新潮集团的股东。双方因既是多年的好友并且有共同投资，因此关系一直较好。

陈梅红出于爱好及投资的原因，于 20 多年前便开始收藏画作，部分在历年间陆续卖出，目前仍有部分藏画。陈梅红在个人生意往来过程中背负了数千万的债务，目前名下公司主要从事物业经营，收入主要用于还债。2021 年，正值全球重大卫生公共事件发生时期，租金收入受到较大影响，资金非常紧张，亟需资金还债。加之当时画作亦比较难出售变现，故找老朋友项春潮帮忙，将画作卖出后相关钱款用于还债。

(2) 项建武

项建武 2021 年间共收到现金奖金 168 万元及 199 张购物卡，具体情况如下：

奖金构成	金额/明细	使用情况	
		金额	用途
现金	168 万元	50 万元	缴纳税款（个人所得税）
		12 万元	购买茅台（鼠年生肖酒）共 5 箱，鼠年系项建武生肖，具有个人收藏意义及投资价值
		50 万元	现金存现
		56 万元	2021 日常家庭开支及现金备用金（具体包括阿姨的工资、阿姨日常买菜备用金、孩子教育补习班、节日红包等）
购物卡 (实体卡)	199 张购物卡（面值 1,000 元）	-	逢年过节人情往来、家庭购物

项建武奖金使用用途中，缴税的现金 50 万元系先存入其卡后再打款至公司（因公司先行代扣代缴税款），现金存现的 50 万元均已在银行流水中反映；12 万元系用于购买鼠年生肖茅台酒，日常家庭开支及现金备用金共 56 万元，系 2021 年至今其支付住家阿姨的工资、阿姨日常买菜备用金、孩子教育补习班、节日红包等 3 年多的日常家庭现金消费合计总额，结合其家庭经济水平，系合理支出。

(3) 江德生

江德生于 2021 年共收到现金奖金 200 万元，具体情况如下：

奖金构成	金额/明细	使用情况	
		金额	用途
现金	200 万元	80 万元	缴纳税款（个人所得税）
		55 万元	为其子江经纬缴纳税款（个人所得税）
		65 万元	备用金

注：江德生为其自身缴税的 80 万元及为其子江经纬缴税的 55 万元均系其先存入银行卡内后打款至公司（因公司先行代扣代缴税款）。

江德生奖金使用用途中，为其自身缴税的 80 万元及为其子缴税的 55 万元均系其先存入卡内后打款至公司（因公司先行代扣代缴税款），其余 65 万系现金备用金，中介机构现场核查时点仍存放于其办公室保险柜。

(4) 江经纬

江经纬作为购物卡具体经办人员，其个人奖金金额为 130.05 万元，其中 10.30 万元为 103 张单张 1,000 元的购物卡，其余均为转账收入，均用作家庭日常消费使用，并未提现，具体明细如下：

奖金构成	金额/明细	使用情况	
		金额	用途
银行账户转入	119.75 万元	119.75 万元	家庭日常开支、理财等
购物卡（实体卡）	103 张购物卡 （面值 1,000 元）	10.30 万元	逢年过节人情往来、家庭日常购物消费

经核查，江经纬购物卡流水主要用于人情往来或者家庭购物。

**4、结合上述情况，说明是否存在通过体外支付奖金进行资金循环、代垫成本费用、商业贿赂等情况**

经核查，关键人员相关现金奖金主要用于家庭日常开支、购买艺术品、缴纳税款或现金备用金，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险。

**（三）说明 2022 年及 2023 年发行人因垫付税款形成资金占用及关联交易的具体情况（如具体背景及形成原因、涉及主体、金额、资金流转过程等），资金占用的清理情况**

2020 年及 2021 年，基于避税的目的，公司曾通过购物卡方式给相关人员发放奖金并分别于 2022 年、2023 年进行规范。规范上述奖金发放过程系由公司先履行扣缴义务，代为缴纳所涉人员的个人所得税后，当事人再将相关款项打回给公司。在上述过程中，公司系基于规范的目的进行代为扣缴的操作，当事人亦无占用公司资金的意图，后续亦在较短时间内将相关款项打回公司，形成资金占用系认知不足，并非主观恶意。

上述垫付税款所涉及主体、金额、垫付及规划时间情况具体如下：

姓名	公司代缴个人所得税金额 （万元）	公司代缴个人所得税时间	实际控制人归还 代缴税款金额 （万元）	实际控制人归还 代缴税款 时间	实际控制人归还 代缴税款的利息 （万元）
----	---------------------	-------------	---------------------------	-----------------------	----------------------------

姓名	公司代缴个人所得税金额 (万元)	公司代缴个人所得税时间	实际控制人归还 代缴税款金额 (万元)	实际控制人归还 代缴税款 时间	实际控制人归还 代缴税款的利息 (万元)
项春潮	88.48	2023.2.15	88.48	2023.3.16	-
项建武	152.84	2022.2.18	152.84	2022.6.29	2.39
	92.45	2023.2.15	92.45	2023.3.8	-

注：2023 年度，拆出资金按照中国人民银行同期贷款基准利率及资金实际占用时间计算利息，因产生利息金额较小，未收取相关利息。

由上表可知，因垫付税款形成资金占用行为均于形成当年予以清理。

#### （四）说明报告期内及期前体外发放奖金及资金占用事项相关会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规

##### 1、报告期内及期前体外发放奖金的会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规

公司已将发放的奖金按照费用归属性质划分计入销售费用、管理费用的职工薪酬，且在相关年度均发放完毕，因此不涉及对期初数的影响，会计核算符合企业会计准则的相关规定。

##### 2、报告期内资金占用事项相关会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规

公司在代垫奖金相关个税时，会计处理为：

借：其他应收款

贷：银行存款

公司在收回相关款项时，会计处理为：

借：银行存款

贷：其他应收款

上述人员相关资金占用天数较短，且都在相应年度内归还完毕，不涉及对期初数的影响，会计核算合规。

综上所述，公司报告期内及期前体外发放奖金及资金占用事项相关会计核算合规。

**（五）说明体外发放奖金、资金占用事项的整改规范情况，相关措施是否有效执行，期后是否仍存在类似情况**

### **1、体外发放奖金的整改情况**

2021年后，公司已针对通过购买购物卡支付关键人员奖金事项进行整改，并已停止相关行为，相关内控已得到完善并有效运行。针对上述奖金发放事项，会计师已按照业务发生的实质作出审计调整（从管理、销售费用调整至相关费用中的职工薪酬），会计处理符合事实及会计准则要求。

相关奖金获取方均已于2023年补缴了上述事项涉及的个人所得税（由公司代为缴纳）。2024年4月27日，公司召开第三届董事会第十六次会议，其中审议了包含《关于确认公司2021年度、2022年度与2023年关联交易的议案》，审议金额涵盖报告期内的关键管理人员薪酬。2024年5月22日，2023年年度股东大会审议通过上述议案。

上述购物卡发放薪酬事项主要目的是避税，发放原因系基于公司新老核心管理班子换代，具有偶发性，不具备经常性，不能反映公司整体、一贯的内控管理水平。同时，公司进一步完善了薪酬制度，添加全面禁止变相发放薪酬的行为相关条款。自2021年11月起截至本问询回复出具日，公司未再新增变相发放奖金的情形。

### **2、资金占用事项的整改情况**

在针对购物卡发放奖金的整改过程中，2022年和2023年，公司存在因履行为项春潮、项建武代缴个人所得税而发生较短时间的资金垫付，造成实际控制人占用公司资金的情况，具体情况参见本题之“（三）说明2022年及2023年发行人因垫付税款形成资金占用及关联交易的具体情况”之相关内容。

公司当时认为履行法定的代扣代缴税款义务而发生的较短时间的资金垫付不属于资金占用。在认识到该行为构成资金占用后，公司于2024年8月27日召开董事会重新认定并履行相应的审议与披露程序。

为避免后续发生类似情形，公司进一步完善了《公司章程》，对防范关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源作出了更细致、更全面的具体安排。同时，公司加强内部培训，提高相关人员的会议审议程序合规意识与信息披露合规意识。

截至 2023 年 3 月，相关人员已归还上述资金垫付相关款项，之后公司未再发生资金占用相关情形。截至本问询回复出具日，公司不存在新增关联方占用资金而构成资金占用的情况。

## 二、关于报告期内会计差错更正事项

(一) 分类逐项说明报告期内两次会计差错更正产生原因，对报告期内财务状况和经营成果的影响

### 1、报告期内，发行人会计差错的更正产生原因

#### (1) 净额法收入确认调整

公司存在部分外购件供应商是客户指定的情况，同时相应供应商的采购价格也被客户锁定，因此最终销售产品的售价中公司对于该部分外购件无自主定价权，不满足全额确认收入的条件，出于谨慎性原则，剔除该部分价格按照净额法确认产品销售收入。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	-1,150.50	-15,151.61	-11,746.81
营业成本	-1,150.50	-15,151.61	-11,746.81
其他流动资产	128.45	1,872.11	1,321.26
存货	-128.45	-1,872.11	-1,321.26

#### (2) 根据收入确认政策做跨期收入成本更正

按照会计准则的规定结合公司具体情况，对公司报告期内的收入进行全面核查，包括梳理客户签收单、客户领用结算单、报关单、提单等收入确认单据，对内外销跨期收入及成本进行了调整。同时对暂估单价差异，销售返利进行调整。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	630.50	-2,712.34	-62.51
营业成本	226.94	-1,990.39	-165.62
应收账款	326.02	4,169.60	6,727.57
合同资产	-	-275.09	-414.11

应交税费	-24.73	395.42	746.15
合同负债	-	-344.61	-988.38
长期待摊费用	-	-470.12	-515.49
存货	-4.20	-1,980.17	-3,905.12
未分配利润	-65.53	2,135.08	2,031.98
应付账款	-	3.18	-
财务费用	-8.52	-0.35	-
管理费用	-	23.25	-

### (3) 银行承兑汇票核算重分类

公司遵照谨慎性原则，对应收票据承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行（以下简称“信用等级一般银行”）。对银行承兑汇票分情况重新进行列示，对期末在手票据为 15 家信用等级较高银行的承兑汇票，报表列示在应收款项融资。对期末在手票据且信用等级一般银行的承兑汇票在报表列示在应收票据；对期末已背书转让并且信用等级一般的银行承兑汇票进行还原，同时增加应收票据及其他流动负债。同时对于信用等级较高银行的承兑汇票的贴现息确认投资收益。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
应收票据	-	1,451.95	1,326.10
应收款项融资	-	-	-416.00
其他流动负债	-	1,451.95	910.10
财务费用	-	-61.35	-35.75
投资收益	-	-61.35	-35.75

### (4) 外购模具采购入库时点及存货减值准备更正

对于外购模具采购入库时点，原按照付款进度计入存货，现按照对模具进行终验收时点作为采购入库时点，相应进行更正；同时对存货跌价准备重新厘定更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
存货	-131.17	-1,220.52	927.88
预付款项	-	1,135.36	-549.47
其他流动资产	-	170.99	140.80
应付账款	-	154.63	550.34
资产减值损失	99.86	11.68	-82.81
管理费用	20.38	-33.32	-202.96
营业成本	32.53	43.39	-18.56
未分配利润	21.60	-31.14	-335.47
固定资产	-	15.90	-

(5) 转固、报废固定资产更正及工程设备状态调整

对固定资产转固时间、固定资产转固计价、报废损益进行重新厘定；同时在资产负债表日根据设备及工程实际状态进行资产调整。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
在建工程	-	2,857.19	632.20
预付款项	-	-132.93	-5.89
其他非流动资产	-	-1,369.69	-48.14
应付账款	-2.38	1,819.41	710.10
其他应付款	-	3.28	-
固定资产	-2.38	423.79	114.47
营业成本	-	9.15	17.46
营业外支出	-	0.56	-2.62
资产处置收益	-	1.54	-
未分配利润	-	-17.46	-2.62
管理费用	-	22.30	-
研发费用	-	6.51	-
存货	-	-28.45	-
财务费用	-	15.33	-
其他应收款	-	3.01	-

(6) 应付职工薪酬期末余额更正

按照权责发生制原则对薪酬情况进行调整，对劳务派遣员工期末薪酬余额重分类；同时根据会计准则的规定足额补提工会经费、职工教育经费。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
应付职工薪酬	557.67	676.64	526.98
管理费用	152.52	304.69	105.51
销售费用	-	-28.52	33.10
研发费用	-	-46.33	68.41
营业成本	-	-25.12	126.29
应付账款	-	-	-55.06
未分配利润	-405.16	-471.92	-138.60

(7) 包装材料、合同资产列报更正

根据新收入准则规定，包装材料属于合同履约成本，相应进行更正；同时公司原将未开票的应收账款计入合同资产，实际并不满足合同资产的确认条件，相应进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
合同资产	-	-11,593.35	-7,609.81
应收账款	-	11,593.35	7,609.81
信用减值损失	-	343.35	37.82
资产减值损失	-	-343.35	-37.82
营业成本	-	1,586.51	1,436.63
销售费用	-	-1,586.51	-1,436.63

(8) 研发费用更正

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的规定，公司在报告期对研发费用进行重新梳理，相应进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
研发费用	-334.76	-664.41	-1,253.87
营业成本	188.83	417.72	935.99
管理费用	5.97	235.98	174.32
销售费用	-	-19.46	125.29
存货	188.40	48.45	18.28
未分配利润	48.45	18.28	-

(9) 补提售后费用预计负债及质量索赔更正

依据合同约定，客户可获得本公司提供的不属于单项履约义务的保证类质量保证服务，本公司根据以前年度质保支出合理预提售后质保费，同时对实际发生的质量索赔进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
销售费用	1.48	344.79	57.47
预计负债	0.26	260.87	310.70
合同负债	-	-54.00	-80.00
未分配利润	1.22	-230.70	-242.94
营业收入	-	368.62	69.71

(10) 供应商返利更正

报告期内公司存在供应商返利情况，公司按照企业会计准则的规定进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
其他流动资产	-	444.83	312.89
营业成本	16.75	-124.72	99.82
应付账款	-	-289.24	-236.06
存货	-	-129.07	-68.67
未分配利润	16.75	480.28	580.10

(11) 跨期费用更正

根据费用归属期间，调整费用核算的时间性差异。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业成本	-	163.57	167.05
管理费用	15.20	-43.00	72.68
销售费用	-13.97	-43.91	-0.59
研发费用	-	0.37	-51.76
预付款项	-	4.40	-14.83
应付账款	20.71	615.87	511.32
其他应付款	9.33	3.20	28.42
应交税费	-	101.69	60.74
未分配利润	-28.81	-615.33	-427.94
税金及附加	-	24.00	-

(12) 科目重分类调整更正

对预付账款贷方余额、应收账款贷方余额、应付账款借方余额、应交税费借方余额、费用归属、往来款项性质、银行借款利息、模具列报等进行重分类调整。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
应收账款	26.20	8.24	117.60
合同负债	25.67	391.25	307.29
财务费用	-0.53	-6.44	6.44
其他流动负债	-	2.84	0.02
应交税费	-	-829.03	-9.73
预付款项	-	-1,469.49	-341.78
应付账款	-	-1,846.86	-504.24
其他应付款	-	-26.50	-43.68
短期借款	-	18.69	24.70
长期借款	-	5.58	6.72

一年内到期的非流动负债	-	2.24	1.17
长期待摊费用	-	-	171.78
存货	-37.27	-	-171.78
销售费用	-	25.53	-127.60
管理费用	-	-147.99	20.08
研发费用	-	1.36	-0.40
营业成本	-	109.10	107.92
未分配利润	-	-6.44	-
其他流动资产	37.27	-833.96	-
其他非流动资产	-	13.41	-
营业外支出	-	12.00	-

(13) 针对长期租赁更正

针对长期租赁根据新租赁准则进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
预付款项	-	105.07	-103.91
应付账款	-	-	-110.85
租赁负债	-	64.26	6.94
使用权资产	-	24.10	-
营业成本	-	30.78	-
财务费用	-	-1.34	-
应付账款	-	-23.59	-
一年内到期的非流动 负债	-	95.63	-
管理费用	-	-23.02	-
研发费用	-	0.71	-

(14) 购销业务实质系委托加工物资调整更正

公司存在部分既是客户又是供应商的情况，实质系公司委托其加工，因此按照委托加工物资调整更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	-	-96.12	-75.13
营业成本	-	-95.63	-83.58
存货	-	22.93	20.85
应付账款	-	12.29	9.72
未分配利润	-	11.13	2.69

(15) 其他零星事项调整更正

主要系固定资产出租收入、代扣代缴个税手续费返还、贷款贴息、汇兑损益调整、待认证进项税额确认、中介机构费用不予资本化、长期股权投资权益法核算调整等，以及因以上各项调整重新梳理应收款项坏账准备、递延所得税资产、应交所得税、所得税费用。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	-	-9.59	10.76
应收账款	-52.02	-646.96	-607.23
应交税费	159.66	485.29	436.10
营业成本	-	7.76	9.88
管理费用	-	146.15	-2.88
固定资产	-	-11.56	-11.56
未分配利润	-63.67	-1,112.96	-884.20
其他收益	-	5.86	5.62
其他应付款	-	-35.61	-32.68
财务费用	-	48.21	62.05
其他流动资产	241.09	-79.59	29.16
应付账款	233.06	40.84	21.33
预付款项	-8.04	-35.55	-
信用减值损失	11.27	-269.11	21.22
应收票据	-	-7.41	-15.13
应收款项融资	-	5.00	-
其他应收款	-	-0.10	-221.89

递延所得税资产	55.41	119.68	159.43
所得税费用	81.33	97.32	133.88
长期股权投资	-	27.51	-
投资收益	-	27.51	-

### (16) 合并过程更正

根据上述各项调整，调整合并报表，更正了合并范围内关联购销抵消金额及相关对合并报表的影响。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
其他流动资产	-	385.96	138.12
应付账款	-4.43	257.08	-13.38
应交税费	-	386.77	138.12
存货	264.92	220.65	109.03
营业成本	-44.28	-38.30	-81.53
未分配利润	220.65	133.26	30.73
其他综合收益	-	-10.84	10.15
应收账款	-4.43	2.45	-
管理费用	-	-1.54	-
预付款项	-	256.98	-
固定资产	-	45.14	-
在建工程	-	-45.14	-
销售费用	-	-59.93	-

### 2、对报告期内财务状况和经营成果的影响

上述会计差错更正对公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度（2024 年度不涉及差错更正）财务状况和经营成果的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日和 2021 年年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	89,337.28	3,535.17	92,872.45	3.96%
负债合计	47,230.74	3,232.93	50,463.67	6.84%
未分配利润	23,596.58	292.09	23,888.67	1.24%

归属于母公司所有者权益合计	42,106.54	302.24	42,408.78	0.72%
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	42,106.54	302.24	42,408.78	0.72%
营业收入	96,360.84	-11,803.99	84,556.85	-12.25%
净利润	5,832.13	-321.63	5,510.51	-5.51%
其中：归属于母公司所有者的净利润	5,832.13	-321.63	5,510.51	-5.51%
少数股东损益	-	-	-	-
项目	2022年12月31日和2022年年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	104,042.98	3,226.78	107,269.75	3.10%
负债合计	54,597.65	3,799.46	58,397.12	6.96%
未分配利润	30,897.38	-561.84	30,335.54	-1.82%
归属于母公司所有者权益合计	49,445.32	-572.68	48,872.64	-1.16%
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	49,445.32	-572.68	48,872.64	-1.16%
营业收入	106,836.76	-17,601.04	89,235.72	-16.47%
净利润	7,300.80	-853.93	6,446.87	-11.70%
其中：归属于母公司所有者的净利润	7,300.80	-853.93	6,446.87	-11.70%
少数股东损益	-	-	-	-
项目	2023年12月31日和2023年年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	122,813.22	899.81	123,713.03	0.73%
负债合计	64,312.53	974.81	65,287.34	1.52%
未分配利润	39,959.15	-75	39,884.14	-0.19%
归属于母公司所有者权益合计	58,500.69	-75	58,425.69	-0.13%
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	58,500.69	-75	58,425.69	-0.13%
营业收入	101,786.41	-520	101,266.41	-0.51%
净利润	11,007.12	179.48	11,186.60	1.63%
其中：归属于母公司所有者的净利润	11,007.12	179.48	11,186.60	1.63%
少数股东损益	-	-	-	-

发行人会计差错更正对 2021 年、2022 年、2023 年末净资产的影响占比分别为 0.72%、-1.16%、-0.13%，对 2021 年度、2022 年度、2023 年度营业收入的影响占比分别为-12.25%、-16.47%、-0.51%，对 2021 年度、2022 年度、2023 年度净利润的影响占比分别为-5.51%、-11.70%、1.63%，除营业收入外，其他调整影响占比不具有重大性。营业收入影响占比较大的原因主要系公司出于谨慎性原则，对客户指定供应商及价格的销售收入，按照净额法进行调整更正所致。

**（二）结合报告期内会计差错的发生背景及影响等，说明发行人是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，是否属于会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为**

发行人上述财务核算不规范行为导致的会计差错更正主要系相关人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位所导致，不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情形。

发行人在保荐机构、申报会计师的上市辅导和规范整改建议下，对于报告期内的会计差错进行更正，并经公司董事会、监事会和股东大会审议通过。

保荐机构和申报会计师共同协助发行人对已披露的报告期的财务数据进行复核，并敦促企业加强财务内控，提高财务核算质量。保荐机构和申报会计师查阅了报告期内会计差错更正的说明，并结合辅导过程中发行人收入确认、存货和成本核算、费用核算的核查程序，检查了发行人会计差错更正各事项的准确性。申报会计师已就上述事项出具了《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF10571 号）和《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF11160 号）。

综上，发行人报告期内财务核算不规范行为主要系会计人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位，但不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情形。2021 年度-2023 年度，发行人会计差错更正对各期的净利润的影响比例分别为-5.51%、-11.70%和 1.63%，影响较小，不属于会计基础薄弱的情形。同时，发行人报告期内相关财务内控不规范及整改情况详见本题之“五”之“（三）”中的相关内容。综上，上述报告期内核算不规范等事项不属于发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范、不属于审计疏漏及恶意隐瞒或舞弊行为。

### 三、第三方回款相关交易真实性

(一) 报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

#### 1、报告期各期第三方回款情况

报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况如下：

(1) 2022 年度：

单位：万元

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
佛山威卡威汽车零部件有限公司	一汽大众	汽车内饰件	2022年1-4月、5-6月及8-12月	1,439.34
斯柯达	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2022年1-4月、6月及8-12月	920.44
郑州劲松汽车零部件有限公司	泰州劲松股份有限公司	汽车内饰件	2022年2-3月、5月及9月	225.27
来安县劲松车辆零部件有限公司	泰州劲松股份有限公司	汽车内饰件	2022年2-3月、5月及9月	144.73
SEAT, S.A.	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2022年1月及11月	0.50
合计	-	-	-	2,730.27

(2) 2023 年度：

单位：万元

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
佛山威卡威汽车零部件有限公司	一汽大众	汽车内饰件	2023年1-2月、4-5月、7月及9-12月	595.00
斯柯达	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2023年3-5月及10-12月	585.30

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
SEAT, S.A.	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2023年3月、5月、 7-8月及10月	238.37
合计	-	-	-	1,418.67

(3) 2024年度:

单位: 万元

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
SEAT, S.A.	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2024年3月	331.62
佛山威卡威汽车零部件有限公司	一汽大众	汽车内饰件	2024年1-4月及 6-12月	297.44
斯柯达	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2024年1-2月、5 月、7月及12月	162.00
Simoldes Plasticos Czech s.r.o.	Volkswagen International Belgium S.A.	赔偿款	2024年12月	37.74
客户T子公司	客户T	汽车内饰件	2024年1-2月、4 月、6-8月及10月	9.17
合计	-	-	-	837.97

## 2、第三方回款的具体原因及合理性

报告期内，公司存在第三方回款的具体原因包括：

(1) 通过同一集团内的关联方回款：Volkswagen International Belgium S.A.代斯柯达和 SEAT, S.A.回款，泰州劲松股份有限公司代郑州劲松汽车零部件有限公司和来安县劲松车辆零部件有限公司回款，客户 T 代其子公司回款的原因系：部分客户根据集团内部资金统筹安排结算的需求，由同一集团内其他关联方向公司代为回款；

(2) 根据三方协议代付：一汽大众代佛山威卡威汽车零部件有限公司回款的原因系公司为二级供应商，与一级供应商（即销售客户）及主机厂（即一汽大众）签订三方协议，约定此部分款项均由主机厂向公司代为回款；

Volkswagen International Belgium S.A.代 Simoldes Plasticos Czech s.r.o.回款的原因系公司为二级供应商，经与主机厂和一级供应商沟通后，由主机厂代为支付赔偿款。

公司与相关销售客户的交易具备真实、合理的商业背景，与一汽大众和佛山威卡威汽车零部件有限公司均签订了三方协议，并获取了 Volkswagen International Belgium S.A.对斯柯达和 SEAT, S.A.，及泰州劲松股份有限公司对郑州劲松汽车零部件有限公司和来安县劲松车辆零部件有限公司的代付协议，Volkswagen International Belgium S.A.与公司的沟通邮件，以及付款方代销售客户回款的银行回单。公司的第三方回款情况真实，具有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

#### 四、销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况

(一) 全面梳理说明报告期内销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在的财务内控不规范事项，相关事项的形成原因、影响、规范整改措施及效果

##### 1、供应商票据找零

(1) 形成原因、影响

2022 年和 2023 年，公司存在少量对供应商票据找零的情况，报告期内公司的票据找零情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
银行转账找零	-	7.88	0.18
小额票据找零	-	243.50	53.42
合计	-	251.38	53.60
采购总额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
占比	-	0.47%	0.10%

注：采购总额包含对原材料、模检具和委外加工的采购额。

报告期内，票据找零系公司以较大面额票据向供应商支付采购款时，票据的票面金额超过应结算金额，供应商以自身小额票据或银行转账进行差额找回所形成。2022 年和 2023 年公司票据找零金额分别为 53.60 万元和 251.38 万元，占采购总额的比例均低于 1%，占比较低。2023 年开始，公司逐步规范相关行为，2024 年未再发生票据找零的情形。

## （2）规范整改措施及效果

1) 全面核查报告期内是否还存在其他票据不规范的事项；

2) 在与客户、供应商的业务往来中明确要求票据流转需要有相应的交易协议，杜绝再次发生票据找零；

3) 完善资金管理等财务内控制度，对票据的取得、使用进行规范。

发行人自 2024 年起未再发生票据找零情形，针对票据找零的整改措施有效，相关内控制度运行良好。

## 2、销售及采购循环中部分单据的制单人与审核人为同一人

### （1）形成原因、影响

报告期期初发行人销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单录入 ERP 系统的制单人和审核人为同一人，其中销售内部订单、采购内部订单和采购入库单的制单人和审核人均为发行人物流部的物流工程师，采购到货单的制单人和审核人均为发行人仓管人员。

产生上述情形的主要原因系：1) 发行人 ERP 系统中的销售内部订单和采购内部订单仅为系统形式单据，物流工程师平均每天录入销售内部订单、采购内部订单的工作量较小，录入工作简单，录入信息出错的概率极低；2) 相关销售合同、采购合同和对部分未使用发行人供应商平台系统的供应商采购订单的信息已履行了实质审核，制单与审核职能相分离，前述审核程序在报告期内有效执行；3) 销售业务中产品发货时需由仓库管理人员扫描销售内部订单上的二维码和包装物上的二维码，ERP 系统自动核对订单信息，并生成销售出库单；4) 采购到货单系材料到货时由仓管人员扫描包装物上的二维码后在发行人的供应商平台系统中自动生成；5) 采购的材料到货后，由质检人员进行抽检，抽检合格后质检人员在包装物上贴质检合格标签，质检合格后仓管人员扫描包装物上的二维码并在 ERP 系统中自动生成采购入库单。

因此，发行人基于风险导向、实质重于形式及成本效益等原则，未对 ERP 系统的销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单设置审核人。虽然报告期内 ERP 系统销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单的制单人与审核人为同一人，但上述事项不影响财务核算准确性，也不影响财务报表列报金额的准确性。

## （2）规范整改措施及效果

1) 在 ERP 系统中设置制单人与审核人权限分离；

2) 完善 ERP 系统形式单据审批流程，保证实质与形式上均符合相关业务内控制度设计的有效性。

经整改，2022 年起不存在销售内部订单、采购内部订单和采购入库单的制单人与审核人为同一人的情况，2022 年下半年起不存在采购到货单的制单人与审核人为同一人的情况。

## 3、三方仓销售出库单未准确反映当月实际发货数量

### （1）形成原因、影响

报告期内，公司主要客户为整车厂或者整车厂的一级供应商，由于对供货及时性要求较高，因此发行人在成都、重庆、长春等多地租用三方仓库向客户就近供货。

三方仓库会建立和维护台账，准确记录其日常所管理存货的收、发、存情况，公司会在月末依据三方仓台账记载的出库情况，汇总编制销售出库单。在 2023 年 12 月前，公司物流部员工按照客户对账单数量对长春一汽仓和长春派格仓进行汇总后制作销售出库单，其中一汽-大众汽车有限公司对账单内容为当月领用情况，与三方仓当月实际发货存在几天的时间差异；长春派格汽车塑料技术有限公司对账期间为上月 26 日至本月 25 日，亦存在时间差异，销售出库单未准确反映当月实际发货数量，上述情形存在一定的内控缺失。

由于三方仓离客户较近，通常当日发货、当日签收，且客户下单和生产连续，上述涉及的客户对账单数量与当月的实际发货数量差异较小；同时，发行人会根据存货盘点制度执行存货盘点，通过半年度、年度全盘及时对三方仓期末库存数量进行校正。因此上述瑕疵不影响公司内部控制的有效性，亦不影响半年度或年度财务报表的准确性。

### （2）规范整改措施及效果

1) 要求相关业务员根据三方仓提供的月度进销存台账，结合客户签收情况汇总制作销售出库单；

2) 加强与完善三方仓的存货盘点制度，确保账实相符。

经整改，2023 年 12 月以后相关三方仓库月度汇总销售出库单已如实反映当月的实际销售出库情况。

#### 4、月度研发工时汇总表中个别数据异常

##### (1) 形成原因、影响

报告期内，公司存在经复核通过的月度研发工时汇总表中个别数据异常的情况，系因质量部和安全质量部作为辅助研发部门，设置了专员统计研发人员前一日参与各研发子项目的工时情况，获取相关数据后，该专员会将每名研发人员的工时按照研发大项目的口径进行汇总。质量部负责统计研发工时的专员在将子项目投入工时按照研发大项目汇总统计过程中出现错误，在汇总部分人员部分月份的工时记录时，将其申报的部分日期参与前、后期工作的工时重复统计，导致相关研发工时填报表中显示的工时超过合理时长。

上述操作不会影响相关兼职人员研发工时占其总工时的比例，亦不会影响其工资计入研发费用的分配比例，相关研发费用归集准确。

##### (2) 规范整改措施及效果

1) 对研发工时填报相关内控机制的运行情况进行全面自查，认真梳理公司相关内部控制制度执行中的疏漏，并在后续工作中持续深入完善；

2) 向相关人员强调规范填报研发工时的重要性，通过加强内部学习，对相关人员进行全面培训，提高相关人员对准确、及时填报研发工时重要性的意识，以及提高专员准确记录、汇总相关人员研发工时数据的能力；

3) 进一步完善研发工时填报制度和相关的内控机制，不断强化内部控制制度建设和内控制度执行力度，进一步规范研发工时的填报流程和审批程序，保障与研发工时填报相关的内控工作规范运作。

公司全面梳理报告期内存在的工时汇总等错误并进行整改，截至 2024 年 6 月 30 日，公司已完成研发活动环节管理的整改、规范，截至 2024 年 12 月 31 日，公司相关内控制度能够有效执行。

#### (二) 期后是否仍存在类似情形，关键业务循环中的财务内控是否存在重大缺陷

报告期内发行人销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在如下不规范事项：1) 供应商票据找零；2) 销售及采购循环中部分单据的制单人与审核人为同一人；3) 三方仓销售出库单未准确反映当月实际发货数量；4) 月度研发工时汇总表中个别数据异常。发行人上述不规范事项在报告期内已整改完毕，期后不存在类似情形，发行人关键业务循环中的财务内控不存在重大缺

陷。

### 【会计师回复】

五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求：①详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况。②结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来；是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。（3）结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形等要求，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效，并发表明确核查意见。（4）请保荐机构提供资金流水、体外支付奖金相关核查工作底稿。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

#### 1、核查程序

（1）针对通过购物卡支付关键管理人员奖金，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1）访谈公司董事长及具体经办人江经纬了解公司上述奖金发放的合理性；获取公司相关会议文件，核查上述事项之程序完备性；

2）结合具体经办人江经纬相应期间、相关流水的流入情况，与公司账面购物卡购买金额（扣减手续费后）金额进行比对，核查奖金总金额的准确性；结合江经纬相应期间相关取现情况，与奖金分配方案中现金部分进行交叉比对，在佐证公司相关人员的陈述的同时，核查现金奖金金额的准确性及分发时点的合理性；

3）对获取奖励人员相关现金用途进行核查，获取相关现金用途之合理解释及相关佐证；

4) 查阅发行人发放奖金及资金占用事项的会计处理情况，核查是否符合事实情况及会计准则相关要求；

5) 了解相关费用的会计处理调整情况，核查是否符合事实情况及会计准则相关要求；

6) 访谈发行人董事长，了解资金占用形成的背景及原因；

7) 查阅公司代缴个人所得税款及相关人员归还相关垫付税款的原始凭证，核实相关资金已返还公司以及归还的日期；

8) 查阅补充认定资金占用相关审议文件及公告，核实相关事项已履行审议与披露程序；

9) 查阅报告期内及抽查期后公司流水及关键人员流水，核实是否存在其他的资金占用情形。

**(2) 针对报告期内会计差错更正事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 查阅相关更正信息的披露情况，查阅公司审议会计差错更正事项的董事会决议、监事会决议和股东大会决议；

2) 查阅《企业会计准则第 14 号——收入》《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南 2018》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》和《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定；

3) 复核会计差错更正调整数据对财务报表的影响；

4) 对公司重要内控控制环节执行穿行测试，如进行了销售收款内控循环测试、采购付款内控循环测试等，分析内控控制执行有效性；

5) 获取并查阅申报会计师出具的《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF10571 号）和《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF11160 号）。

**(3) 针对第三方回款交易真实性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 获取并查阅发行人与主要客户的合同、订单，核查涉及第三方回款的销售业务是否存在真实的商业背景；

2) 获取并查阅发行人与一汽大众和佛山威卡威汽车零部件有限公司签署的三方合同、发行人客户出具的三方代付协议、发行人与 Volkswagen International Belgium S.A.的沟通邮件和第三方回款的银行回单；

3) 获取发行人客户和供应商清单，对发行人的银行流水进行核查，确认第三方回款统计的完整性；

4) 对发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员的银行流水进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与销售客户及回款方是否存在关联关系或其他利益安排。

**(4) 针对销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 获取并查阅发行人的票据台账，分析报告期各期票据找零的对手方、出票人、金额等，逐项检查每笔业务的交易背景，并抽取了部分票据背书的相关凭证；

2) 对发行人供应商执行函证程序，确认对重要供应商的票据找零金额；

3) 核查发行人及关键自然人报告期内的银行流水，关注是否与相关供应商存在异常资金往来；

4) 访谈发行人市场部负责人，了解销售业务的具体流程；访谈发行人采购部负责人，了解原材料、模具等采购的具体流程；

5) 通过销售穿行测试和细节测试，检查 2022-2024 年销售内部订单的制单人和审核人是否为同一人；通过细节测试，检查与客户签订的合同是否经过实质审核；

6) 通过采购穿行测试和细节测试，检查 2022-2024 年采购内部订单、采购入库单和采购到货单的制单人与审核人是否为同一人，查看了使用发行人供应商平台系统的原材料供应商通过系统下发的订单，检查对部分未使用发行人供应商平台系统的原材料供应商的采购订单是否经过实质审核；通过细节测试，检查与供应商签订的合同是否经过实质审核；

7) 查阅发行人《财务管理制度》《客户相关过程管理程序》，了解销售出库单、存货盘点及收入确认等内部控制制度和实施情况；

8) 对销售业务进行穿行测试和内控测试，检查各业务模式下销售出库单与实物发货的数量勾稽性和时间逻辑性，验证内部控制有效性；

9) 了解发行人研发活动相关的内控制度，了解其研发工时的填报流程和审批程序；

10) 获取报告期内月度研发工时填报表和研发工时汇总表，核查是否存在工时数据异常的情形。

## 2、核查意见

**(1) 经核查，针对通过购物卡支付关键管理人员奖金事项，申报会计师认为：**

1) 本次奖金发放具备合理性，不属于变现分红，奖金发放不属于资金占用行为。出于避税的目的，在奖金发放时点公司未及时履行关联交易公告的义务，在报告期内已补充相关审议程序并履行公告义务；

2) 公司通过购买购物卡支付关键管理人员奖金由公司前董事、前副总经理江经纬具体经办，在公司分批次购买购物卡后，其先后获取 302 张单张 1,000 元购物卡及 687.75 万元转账入账。针对其获取的转账入账部分，江经纬在扣除个人奖金部分后，将其余部分提现取出，而后按照事前各方约定的分配方式及金额，将购物卡及现金分发至其余奖金发放对象；

经核查，在 2021 年公司购买购物卡的购买记录中，根据江经纬说明以转账形式收入的购物卡转入款项，均在其流水中见到相关的流水转入且金额核对一致，流水转入时间与公司购卡时间临近，无明显逻辑异常；2021 年江经纬个人流水记录中，在其收到购物卡相关流水转入后临近日期的大额提现金额与其所述的以现金形式分发至他人的金额核对一致；

经核查，关键人员相关现金奖金主要用于家庭日常开支、购买艺术品、缴纳税款或现金备用金，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险；

经核查，报告期内，公司已针对体外发放奖金、由于为相关人员代扣代缴个人所得税所导致的资金占用事项完成整改，相关内控已建立健全且有效执行，

报告期后，公司无新增类似情形；

3) 2020 年及 2021 年，基于避税的目的，公司曾通过购物卡方式给相关人员发放奖金并分别于 2022 年、2023 年进行了规范。由公司先行代垫的个人所得税后续在短时间内由当事人将款项打回公司，相关占有款项已于形成当年予以及时清理；

4) 发行人针对体外发放奖金及资金占用事项的相关会计核算合规。

**(2) 经核查，针对报告期内会计差错更正事项，申报会计师认为：**

发行人报告期内财务核算不规范行为主要系会计人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位，但不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情形，上述报告期内核算不规范等事项不构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范，不属于审计疏漏及恶意隐瞒或舞弊行为。

**(3) 经核查，针对第三方回款交易真实性，申报会计师认为：**

报告期内，发行人的第三方回款情况真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款对应收入金额分别为 2,730.27 万元、1,418.67 万元和 837.97 万元，占营业收入比例分别为 3.06%、1.40%和 0.79%，占比较低，对发行人生产经营不存在重大影响；发行人第三方回款具有真实的业务背景和商业合理性；公司及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

**(4) 经核查，针对销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况，申报会计师认为：**

1) 报告期内，公司的票据找零行为均基于真实的交易背景和债权债务关系，公司与票据找零相对方不存在纠纷或者潜在纠纷，并非恶意违规行为，且不存在《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为。公司已逐步规范，2024 年起未再发生类似情况；

2) 发行人报告期初未对 ERP 系统的销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单设置审核人，但上述事项不影响财务核算准确性，也不影响财务报表列报金额的准确性。发行人已完善 ERP 系统中的审批流程，保证实质与形式上均符合相关业务内控制度设计的有效性；

3) 发行人三方仓销售出库单未准确反映当月实际发货数量瑕疵不影响公司内部控制的有效性, 亦不影响财务报表的准确性。发行人对该事项进行整改后, 相关三方仓库月度汇总销售出库单已如实反映当月的销售出库情况;

4) 发行人月度研发工时汇总表个别数据异常主要系将部分人员申报的部分日期参与前、后期工作的工时重复统计, 导致相关研发工时填报表中显示的工时超过合理时长。上述情形不会影响相关兼职人员研发工时占其总工时的比例, 亦不影响其工资计入研发费用的分配比例, 相关研发费用归集准确。发行人于2024年6月完成整改后, 未再出现类似情形。

(二) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-18 资金流水核查的相关要求: ①详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等, 尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况。②结合资金流水核查情况, 说明发行人及其员工、关联方, 与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系, 是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来; 是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量, 从而彼此之间进行利益输送的情形; 是否存在不具有真实交易背景, 通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。

1、详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等, 尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况

(1) 资金流水核查范围

1) 发行人及分子公司资金流水

申报会计师对发行人及其分公司、控股子公司的银行账户完整性进行了核查并获取相关银行流水, 具体核查范围如下:

对象类别	单位名称	获取时间范围	备注
发行人	通领科技	2022.1.1-2024.12.31	报告期所有银行账户流水, 含报告期内注销账户、零余额账户
发行人分公司	武汉分公司、瑞安分公司	2022.1.1-2024.12.31	报告期所有银行账户流水, 含报告期内注销账户、零余额账户
发行人子公司	武汉沃德、浙江通领、美国通领	2022.1.1-2024.12.31	报告期所有银行账户流水, 含报告期内注销账户、零余额账户

## 2) 关联自然人资金流水

申报会计师对报告期内发行人的实际控制人及其配偶、实际控制人的一致行动人、董监高（不含独立董事）及关键岗位员工等关联自然人开立的银行账户进行了核查，具体核查范围情况如下表所示：

序号	核查对象	职务	流水核查覆盖区间
1	项建武	实际控制人、董事长	2022.1.1-2024.12.31
2	项春潮	实际控制人、董事	2022.1.1-2024.12.31
3	项建文	实际控制人	2022.1.1-2024.12.31
4	张娜	项建武配偶、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
5	郑锡平	项春潮配偶、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
6	王洲	董事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
7	宗风勤	董事	2022.1.1-2024.12.31
8	许良聪	监事会主席、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
9	杜忠虎	监事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
10	李佳	职工监事	2022.1.1-2024.12.31
11	于永怀	总经理	2022.1.1-2024.12.31
12	彭建平	副总经理、财务总监、董事会秘书	2022.1.1-2024.12.31
13	薄奇巍	副总经理	2022.1.1-2024.12.31
14	温志伟	高级财务经理	2022.1.1-2024.12.31
15	姚园	出纳	2022.1.1-2024.12.31
16	张靖军	市场营销总监	2022.1.1-2024.12.31
17	曾裕兴	（美洲区）市场营销总监	2022.1.1-2024.12.31
18	吴继东	市场营销部四组（欧洲区）营销部长	2022.1.1-2024.12.31
19	黎国富	采购部部长	2022.1.1-2024.12.31
20	沈阳	武汉沃德财务经理	2022.1.1-2024.12.31
21	王汉英	武汉沃德出纳	2022.1.1-2024.12.31
22	刘红明	市场营销部三组营销部长	2022.1.1-2024.12.31
23	张坤	浙江通领负责人	2022.1.1-2024.12.31
24	管玉琴	浙江通领财务经理	2022.1.1-2024.12.31
25	王璐	浙江通领出纳	2022.1.1-2024.12.31
26	沈岩州	前董事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
27	徐进	前监事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31

28	陈梅红	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
29	郑跃	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
30	沈岩翔	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
31	张春和	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
32	董益晓	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
33	朱珍朋	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
34	陈永秀	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
35	林建光	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
36	项春光	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
37	项小兰	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
38	张丽芬	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
39	钟晓群	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
40	吴圣考	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
41	潘玉清	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
42	江德生	报告期内曾为第一大股东，于2022年5月减持股份至5%以下	2022.1.1-2022.5.31
43	江经纬	报告期内曾任董事和副总经理，于2022年8月离职	2022.1.1-2023.12.31
44	田慧军	报告期内曾任采购部高级经理，于2023年2月离职	2022.1.1-2023.2.16
45	赵黎明	报告期内曾任出纳，于2023年11月退休不再担任出纳	2022.1.1-2022.7.21

### 3) 主要关联法人资金流水

申报会计师对报告期内发行人主要关联法人开立的银行账户进行了核查，具体核查范围情况如下表所示：

序号	公司名称	关联关系	流水核查覆盖区间
1	U.S. New Trend L.L.C.	实际控制人 XIANG JIANWEN（项建文）持股 99.00%，担任总经理并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
2	瑞安国际大酒店有限公司	实际控制人、董事项春潮担任董事长并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
3	瑞安市奥华塑胶有限公司	实际控制人、董事项春潮控制的公司；项春潮之弟项春光担任董事长、经理的公司	2022.1.1-2024.12.31
4	瑞安市国涛酒店管理有限公司	实际控制人、董事项春潮担任执行董事并控制的公司。	2022.1.1-2024.12.31
5	瑞安市皮莎服饰	实际控制人、董事项春潮控制的公司	2022.1.1-2024.12.31

	有限公司		
6	宝巷实业	实际控制人、董事长项建武持股 80.00%并控制的公司；配偶张娜担任执行董事、总经理的公司	2022.1.1-2024.12.31
7	春潮实业	新潮集团持股 25.00%；实际控制人、董事项春潮持股 34.50%，担任执行董事并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
8	上海润潮酒店有限公司	实际控制人、董事项春潮控制的公司；一致行动人陈永秀担任执行董事兼总经理的公司	2022.1.1-2024.12.31
9	上海森领科技有限公司	春潮实业持股 27.00%，XIANG JIANWEN（项建文）持股 12.50%，宝巷实业持股 12.50%；实际控制人项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）共同控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
10	温州伯乐停车管理有限公司	实际控制人、董事项春潮担任董事并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
11	温州万泉生态科技开发有限公司	实际控制人、董事项春潮担任执行董事、总经理并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
12	新潮集团	实际控制人、董事项春潮持股 46.00%，担任董事长、总经理并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
13	新潮雷特	新潮澧慧的全资子公司	2022.1.1-2024.12.31
14	新潮澧慧	发行人持股 36.00%的参股公司	2022.1.1-2024.12.31

#### 4) 受限情况及替代措施

A. 赵黎明基于个人隐私未提供全部个人银行流水；

B. 独立董事樊健、赵现波、王宏雁不参与公司日常生产经营活动，基于个人隐私未提供其银行流水。

针对上述未获取个人银行流水的情况，申报会计师执行了以下替代措施：

A. 结合对发行人及其子公司、主要关联法人报告期内银行流水的核查情况，关注是否与未获取银行流水人员报告期内存在资金往来。

B. 结合对已获取个人银行流水的核查情况，关注是否与未获取银行流水人员报告期内存在资金往来。

C. 将未获取人员姓名与公司及其子公司客户、供应商的主要人员对比，关注公司及子公司的客户、供应商及其主要人员是否与未获取银行流水人员存在重名。

D.获取 3 位独立董事出具的《关于未提供银行流水的承诺函》，承诺除领取独立董事津贴、相关会议差旅报销外，不存在任何与公司经营活动、经营业务及资金等相关往来。

通过执行上述替代措施，申报会计师认为未提供银行流水人员与发行人及其子公司、实际控制人控制的企业、实际控制人及其配偶、实际控制人的一致行动人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在与公司业务相关的异常资金流水；未提供银行流水人员与公司及子公司客户、供应商的主要人员（工商信息中公示的）不存在重合。

## （2）核查金额重要性水平

报告期内，大额资金流水的核查重要性水平如下：

1) 对于发行人及子公司的银行账户，申报会计师核查了报告期内全部账户单笔 20 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易；

2) 对于发行人的实际控制人及其配偶、实际控制人的一致行动人、董监高（不含独立董事）及关键岗位员工的银行账户，申报会计师核查了报告期内全部账户单笔 5 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易；

3) 对于主要关联法人的银行账户，申报会计师核查了报告期内全部账户单笔 20 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易。

## （3）异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况

### 1) 异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据

序号	核查主体	判定异常情形	进一步核查程序及获取的核查证据
1	发行人及其子公司	根据《2 号指引》之“2-18 资金流水核查”的要求，申报会计师在执行发行人资金流水的核查过程中，认定以下为异常情形： 1) 发行人资金管理相关内部控制制度存在较大缺陷；2) 存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，或者存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；3) 发行人大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购	申报会计师逐笔核查相关资金流水的发行背景、原因及合理性，以及相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。逐笔核查方式包括但不限于访谈当事人、取得相关书面协议、证明等，实地走访客户、供应商，交叉验证资金流

		置、对外投资等不相匹配；4) 发行人与控股股东、实际控制人、水闭环情况等。 实际控制人的一致行动人、董监高、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；5) 发行人存在大额或频繁取现的情形，无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，无合理解释；6) 发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，商业合理性存在疑问。	
2	关联自然人	根据《2号指引》之“2-18 资金流水核查”的要求，申报会计师在执行关联自然人资金流水的核查过程中，认定以下为异常情形： 1) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；2) 控股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高、关键岗位人员等从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；3) 控股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高、关键岗位人员等与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；4) 存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。	申报会计师逐笔核查相关资金流水的发生背景、原因及合理性，以及相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。逐笔核查方式包括但不限于访谈当事人、取得相关书面协议、证明等，实地走访客户、供应商，交叉验证资金流水闭环情况等。
3	主要关联法人	根据《2号指引》之“2-18 资金流水核查”的要求，申报会计师在执行主要关联法人资金流水的核查过程中，认定以下为异常情形： 1) 资金收支交易对象与发行人主要客户、供应商或其主要人员存在重叠；2) 与发行人实际控制人的一致行动人、董监高及关键岗位人员是否存在资金往来；3) 存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。	申报会计师逐笔核查相关资金流水的发生背景、原因及合理性，以及相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。逐笔核查方式包括但不限于访谈当事人、取得相关书面协议、证明等，实地走访客户、供应商，交叉验证资金流水闭环情况等。

## 2) 对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况

公司通过购物卡发放奖金及四人获取奖金的情况的具体情况详见问题 4 之“一、关于通过购物卡支付关键管理人员奖金”之（二）之“1、通过购物卡体外支付奖金的具体过程”。

项春潮等四人获得的奖金按照最终获取形式分类列示及对应的核查方式如下：

奖金发放对象	奖金形式	发放金额 (万元)	奖金用途	核查方式
项建武	购物实体卡 199 张 (单张: 1,000 元)	19.9	人情往来及家庭购物	访谈项建武, 了解对应部分实体购物卡的具体使用情况, 判断是否具备合理性
	现金	50	缴纳税款 (个人所得税)	上述个税系其补缴其 2021 年未税奖金相关个税, 相关个税由公司先行代为缴纳, 后项建武存入现金 50 万元至其个人卡中后转至公司。针对上述情况, 核查其银行流水, 对照是否存在上述记录
		12	购买茅台 (鼠年生肖酒) 共 5 箱 (每箱共 6 瓶, 合计 30 瓶), 鼠年系项建武生肖, 具有个人收藏意义及投资价值	1、访谈项建武: (1) 了解其购买鼠年生肖茅台酒的具体情况、方式、原因背景及合理性; (2) 选用现金购买茅台酒的原因及合理性; 2、访谈吴章新 (具体买酒), 了解其选择现金购买茅台酒的原因; 3、查询市场同类茅台的售价, 判断采购单价是否符合市场行情
		50	现金存现	核查其银行流水, 对照核查是否存在相应记录
		56	日常家庭开支及现金备用金 (具体包括阿姨的工资、阿姨日常买菜备用金、孩子教育补习班、节日红包等)	访谈项建武, 了解对应部分现金使用的具体情况, 结合其收入水平、家庭情况等综合判断合理性
	小计	187.9	-	-
项春潮	现金	200	向好友陈梅红资金需要向其购买画作两幅	1、访谈陈梅红了解: (1) 其画作来源、向项春潮卖画的背景、合理性; (2) 其工作情况、所控制企业经营情况, 综合判断其资金情况并了解其获取购画款项后的用途; (3) 了解陈梅红用现金形式收款的背景原因及合理性; (4) 结合上述核查情况判断项春潮资金用途的合理性及真实性; 2、访谈项春潮
	小计	200	-	-
江德生	现金	80	缴纳税款 (个人所得税)	上述个税系其补缴其 2021 年未税奖金相关个税, 相关个税由公司先行代为缴纳, 后江德生存入现金 80 万元至其个人银行卡中后转至公司, 针对上述情况, 核查其银行流水, 对照是否存在

				上述记录
		55	为江经纬缴纳税款（个人所得税）	55万元部分系江德生为其子补缴其2021年未税奖金相关个税，相关个税由公司先行代为缴纳，后江经纬用其父江德生提供的现金55万元存至其个人银行卡中后转至公司，针对上述情况，核查其银行流水，对照是否存在上述记录
		65	现金备用金	访谈江德生确认相关事项
	小计	200		
江经纬	转账汇入（非现金）	119.75	家庭日常开支、理财等	针对其银行流水进行核查
	购物实体卡103张（单张：1,000元）	10.3	逢年过节人情往来、家庭日常购物消费	访谈江经纬，了解对应部分实体购物卡的具体使用情况，判断是否具备合理性
	小计	130.05	-	-
合计		717.95	-	-

2、结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来；是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。

(1) 结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来

经上述资金流水核查，并将流水核查对象的资金流水交易对手方与公司客户和供应商及其主要人员进行匹配，针对交易对手方与公司客户和供应商及其主要人员重名的情况，申报会计师通过访谈交易对手方了解任职情况、获取身份证向公司客户和供应商开具不在公司客户和供应商任职的证明、网络检索等核查方式明确交易对手方与公司客户和供应商及其主要人员非同一人。发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间购销业务以外的大额资金往来情况已豁免披露。

除上述豁免披露情况外，根据流水核查情况并结合控股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员出具的《关于流水情况的承诺函》，发行人及其上述流水核查范围内并已提供流水的员工、报告期内的关联方与客户或供应商及其员工、关联方之间不存在上述豁免披露情形以外的其他关联关系、股权关系、任职关系、业务往来或资金往来。

**(2) 是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形**

经核查，结合流水核查情况，发行人及其上述流水核查范围内的员工、报告期内的关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间购销业务以外的大额资金往来情况主要系借款、中转资金、与主要关联法人合伙做工程等正常资金往来，发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间不存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形，也不存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。

**(三) 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形等要求，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效，并发表明确核查意见**

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-10 财务内控不规范情形”，申报会计师对发行人相关财务内控情况进行核查，具体核查情况如下表：

序号	核查事项	是否存在相关情形	是否已整改	整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	否	不适用	不适用
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	否	不适用	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	不适用	不适用
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否	不适用	不适用

序号	核查事项	是否存在相关情形	是否已整改	整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效
5	利用个人账户对外收付款项	否	不适用	不适用
6	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否	不适用	不适用
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	是	已于 2023 年 4 月前整改完毕	是
9	票据与印章管理不规范	否	不适用	不适用
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	否	不适用	不适用
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	否	不适用	不适用
12	以购物卡支付关键人员奖金	是	已于 2021 年末整改完毕	是
13	票据找零	是	已于 2023 年末整改完毕	是
14	无票费用报销	是	已于 2022 年末整改完毕	是

报告期内，发行人存在如下财务内控不规范情形：1) 被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金；2) 以购物卡支付关键人员奖金；3) 票据找零；4) 无票费用报销，上述财务不规范问题均已整改完毕且整改后的内控制度已健全且正常运行、持续有效，不存在影响发行条件和上市条件的情形。

#### 四、财务会计信息与管理层分析

##### 问题5. 业绩大幅增长的真实性及可持续性

根据申请文件，报告期各期发行人营业收入分别为 84,556.85 万元、89,235.72 万元、101,266.41 万元和 49,027.17 万元，扣非后归母净利润分别为 5,202.01 万元、6,215.39 万元、10,676.69 万元和 6,460.75 万元，2023 年收入及利润规模大幅增长。

(1) 内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性。根据申请文件，①报告期内发行人境内收入下降、境外收入快速增长，各期境外收入金额分别为 16,654.54 万元、14,858.99 万元、37,843.45 万元和 20,732.08 万元，占营业收入的比例分别为 19.81%、16.74%、37.56%和 42.52%，2023 年境外收入大幅增长。②发行人营业收入受配套车型的产销量波动影响较大，报告期内境外收入增长主要系北美大众的 Atlas 车型和北美通用的雪佛兰科罗拉多皮卡车型量产后持续放量，上述项目的定点时间均为 2020 年，2023 年为量产周期的第一年。请发行人：①说明报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况；针对已量产确认收入的项目，按销售金额分层说明内饰件收入中各层级项目的数量、金额及占比，报告期内主要项目（如前二十大）的名称、对应客户及整车厂、项目的取得、量产、断点时间、各期收入金额、对应车型的市场销量情况，详细分析对报告期内收入影响较大的项目的具体情况（如项目取得背景、业务开展模式、报告期内收入变动的的原因、与对应终端车型销量是否匹配、期后需求的可持续性）。②区分境内和境外，说明报告期各期境内外量产项目的数量、金额及占比，各期境内外主要量产项目的具体情况、收入金额及占比，并结合相关产品的产品单价、销量、适配车型的市场需求情况等，分析报告期内境外收入持续增长、境内收入有所下滑的具体原因及合理性。③结合发行人挂牌以来的收入规模及产品结构、主要客户合作及开拓情况、经营模式及发展战略等，说明发行人 2020 年以前收入及利润规模较为平稳、报告期内收入及利润规模大幅增长的具体背景及合理性，业绩增长是否受偶发因素驱动。

(2) 期后业绩的稳定可持续性。根据申请文件及公开信息，①发行人项目从量产到停止供货时间一般为 5 年左右，其中前 3 年销量较大。发行人当前处于量产阶段的项目数量合计 97 个，营业收入金额较大的主要项目比亚迪汉、大众途昂、大众速腾新款车型均将在 2025 年达到断点时间，2023 年新获取的定点项目同比有所减少。②发行人主要客户包括上汽集团、大众集团、一汽集团等，各期前五大客户收入占比 60%左右。其中，各期上汽集团均为发行人第一

大客户，收入占比接近 30%。公开信息显示，上汽集团近期经营业绩持续下滑。请发行人：①补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响。②结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险。③说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况，结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力。④说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响。⑤说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性；结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售相关要求，详细说明对境外销售真实性的具体核查过程。（3）说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性；说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。（4）说明发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比，对发行人订单获取方式及合规性的核查情况。（5）说明对发行人与客户之间关联关系的核查情况，发行人与客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

## 【公司回复】

### 一、内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性

(一) 说明报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况；针对已量产确认收入的项目，按销售金额分层说明内饰件收入中各层级项目的数量、金额及占比，报告期内主要项目的名称、对应客户及整车厂、项目的取得、量产、断点时间、各期收入金额、对应车型的市场销量情况，详细分析对报告期内收入影响较大的项目的具体情况

#### 1、报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况

报告期内公司定点项目的取得、量产和断点数量情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
取得定点项目数量	25	13	22
开始量产项目数量	15	14	24
停止量产项目数量	21	8	24
当期处于量产阶段的项目数量	96	102	96

注：当期处于量产阶段的项目数量的计算口径为各期末处于量产阶段的项目数量。

报告期内发行人定点项目的取得、量产和断点数量存在一定的波动，2022 年和 2024 年停止量产的数量较多，但由于 2023 年开始量产的大众 Atlas 和雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量增长较快，使得报告期内汽车内饰件的销售金额仍逐年增长。

#### 2、已量产确认收入的项目按销售金额分层情况和报告期内主要项目情况

报告期各期项目按汽车内饰件收入金额分层的情况如下：

##### (1) 2024 年度：

单位：万元

项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
3,000 万元以上	9	58,939.37	58.27%
500 万元至 3,000 万元	20	34,548.17	34.16%
500 万元以下	120	7,654.38	7.57%
合计	149	101,141.92	100.00%

注：表中的项目数量为当期产生主营业务收入的项目数量，计算口径与上表中当期处于量产阶段的项目数量存在差异，且存在部分项目在量产前产生样件收入，以及部分项目在断

点后还存在少量备件收入的情况，因此表中的项目合计数量大于当期处于量产阶段的项目数量，下同。

(2) 2023 年度：

单位：万元

项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
3,000 万元以上	11	61,074.29	63.66%
500 万元至 3,000 万元	18	26,505.80	27.63%
500 万元以下	114	8,362.97	8.72%
<b>合计</b>	<b>143</b>	<b>95,943.06</b>	<b>100.00%</b>

(3) 2022 年度：

单位：万元

项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
3,000 万元以上	8	43,523.84	52.88%
500 万元至 3,000 万元	19	28,640.18	34.80%
500 万元以下	107	10,138.33	12.32%
<b>合计</b>	<b>134</b>	<b>82,302.36</b>	<b>100.00%</b>

报告期内各年度内饰件收入在 3,000 万元以上的主要项目情况如下：

单位：万元

项目名称	车型	整车厂	区域	客户	取得时间	量产时间	断点时间	收入金额		
								2024年度	2023年度	2022年度
VW416 PA2	大众Atlas	北美大众	境外	北美大众、Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	2020年9月	2023年1月	2027年9月	17,341.85	13,767.77	115.78
HC	比亚迪汉	比亚迪	境内	延锋汽车饰件系统重庆有限公司、延锋汽车饰件系统广州有限公司、延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	2019年8月	2020年7月	2026年12月	12,080.60	8,223.80	14,850.03
NCS NF PA	大众速腾	一汽大众	境内	一汽大众、成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司、天津派格汽车零部件有限公司	2020年7月	2022年1月	2026年12月	7,346.18	8,932.17	4,783.64
31XX-2	雪佛兰科罗拉多皮卡	北美通用	境外、境内	北美通用、NYX Linden LLC、Wixom Technologies LLC、Lakeland Monroe Group、CS MANUFACTURING, INC、Joyson Safety Systems Acquisition LLC	2020年5月	2023年5月	2030年7月	5,227.18	3,878.78	243.33
SK316	斯柯达Enyaq	斯柯达	境外	斯柯达、International Automotive Components Group s.r.o、Proks Plastic, s.r.o、Malocon Europe s.r.o、Chinatool UK Limited	2018年10月	2022年8月	2025年2月	3,608.62	3,735.06	2,396.69
NMS NF PA	大众帕萨特	上汽大众	境内	华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	2020年8月	2021年6月	2025年12月	3,455.27	3,254.88	3,117.49
VW380 PA	大众高尔夫	德国大众	境外	德国大众、Carbonia Composites AB	2022年6月	2024年5月	2027年9月	3,449.07	20.84	-

项目名称	车型	整车厂	区域	客户	取得时间	量产时间	断点时间	收入金额		
								2024年度	2023年度	2022年度
B SUV PA	大众途昂	上汽大众	境内	上汽大众汽车有限公司、上海上汽大众汽车销售有限公司、上海冀强汽车部件系统有限公司、延锋汽车内饰系统（上海）有限公司、延锋汽车饰件系统宁波有限公司	2019年1月	2021年5月	2025年10月	3,265.25	5,330.70	6,090.43
VW416-3	大众揽巡	一汽大众	境内	长春派格汽车塑料技术有限公司、一汽-大众汽车有限公司、长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	2020年5月	2022年11月	2026年10月	3,165.35	2,685.21	1,264.66
B8L PA	大众迈腾	一汽大众	境内	一汽大众、长春华涛汽车塑料饰件有限公司、长春派格汽车塑料技术有限公司、长春安通林汽车饰件有限公司	2018年5月	2021年5月	2026年3月	2,297.55	3,171.71	4,789.67
B8L PA2	大众迈腾	一汽大众	境内	一汽大众、长春派格汽车塑料技术有限公司	2020年11月	2022年9月	2026年6月	2,598.99	3,135.44	907.92
**项目	客户 T** 车型	客户 T	境内、境外	客户 T 及其关联公司	2020年9月	2021年10月	2025年11月	2,599.63	4,254.48	3,252.25
VW380	大众高尔夫	德国大众	境外	德国大众、Carbonia Composites AB	2017年11月	2020年11月	2026年6月	945.16	3,389.50	3,131.80
E2UB	别克昂科威	上汽通用	境内	上汽通用东岳汽车有限公司、上汽通用汽车销售有限公司、上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司、延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司	2019年5月	2020年4月	2026年6月	1.97	2,521.17	3,508.55

注：SK316 项目的断点时间为实际断点时间，其他项目的断点时间系项目的预计断点时间。

报告期内主要项目对应车型的市场销量情况如下：

单位：万辆

车型	市场销量		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
大众 Atlas	12.91	10.76	9.32
比亚迪汉	25.85	22.84	27.40
大众速腾	25.83	28.00	23.61
雪佛兰科罗拉多皮卡	10.85	7.86	9.77
斯柯达 Enyaq	7.85	7.77	5.18
大众帕萨特	26.03	21.25	19.06
大众高尔夫	22.01	18.79	18.09
大众途昂	5.10	4.95	6.70
大众迈腾	18.20	20.62	16.21
客户 T**车型	122.25	135.47	86.46
别克昂科威	11.85	14.31	17.25

注 1：数据来源为 Marklines；

注 2：由于 Marklines 的车型销量数据未区分同一车型不同改款的销量，因此表中披露的车型销量为对应车型所有改款的销量之和；

注 3：披露的大众 Atlas、雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量为北美市场销量之和；比亚迪汉、大众速腾、大众途昂、大众帕萨特、大众迈腾、别克昂科威车型销量为中国市场销量；大众高尔夫车型销量为欧洲市场销量之和；客户 T\*\*车型销量为全球市场销量。

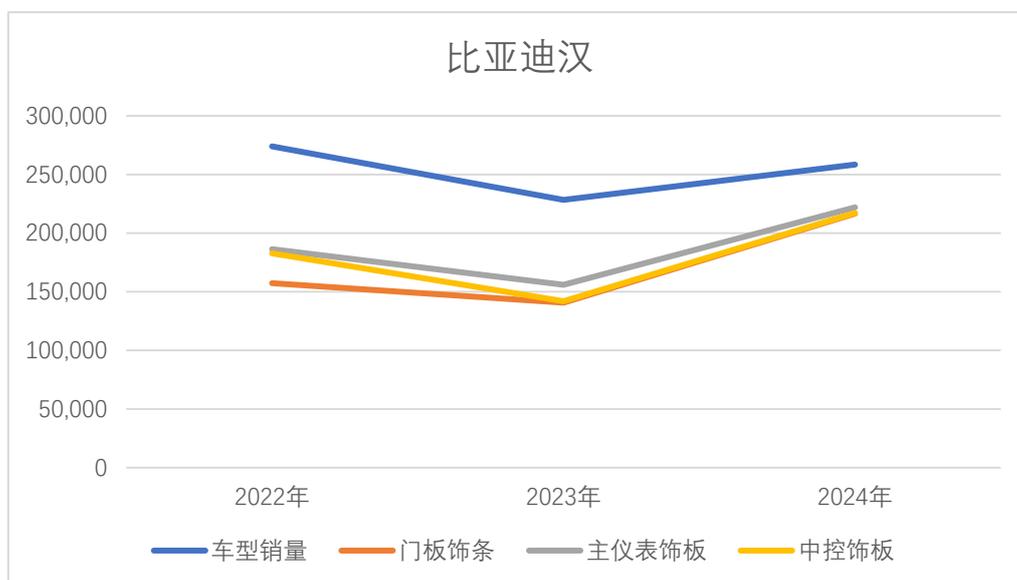
### 3、对报告期内收入影响较大的项目的具体情况

报告期内，公司汽车内饰件收入前五大项目分别为 HC、VW416 PA2、B SUV PA、NCS NF PA 和 B8L PA。

#### (1) HC 项目

HC 项目对应的车型为比亚迪汉，主机厂为比亚迪。2019 年公司与比亚迪寻求合作，与比亚迪进行了技术交流并展示样件。比亚迪认可公司的产品质量，并向其一级供应商延锋集团推荐公司作为其二级供应商。公司自 2008 年起即与延锋集团开始合作，并于 2019 年通过招投标自延锋集团取得 HC 项目，自此公司成为比亚迪的二级供应商。报告期各期该项目的收入金额分别为 14,850.03 万元、8,223.80 万元和 12,080.60 万元，呈先下降后增长的趋势。2023 年比亚迪汉高配车型内饰件收入较 2022 年下降较多，使该车型的收入较 2022 年有所下降，

2024 年随着终端车型销量的提升，公司内饰件收入也有所提高。报告期各期该项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：

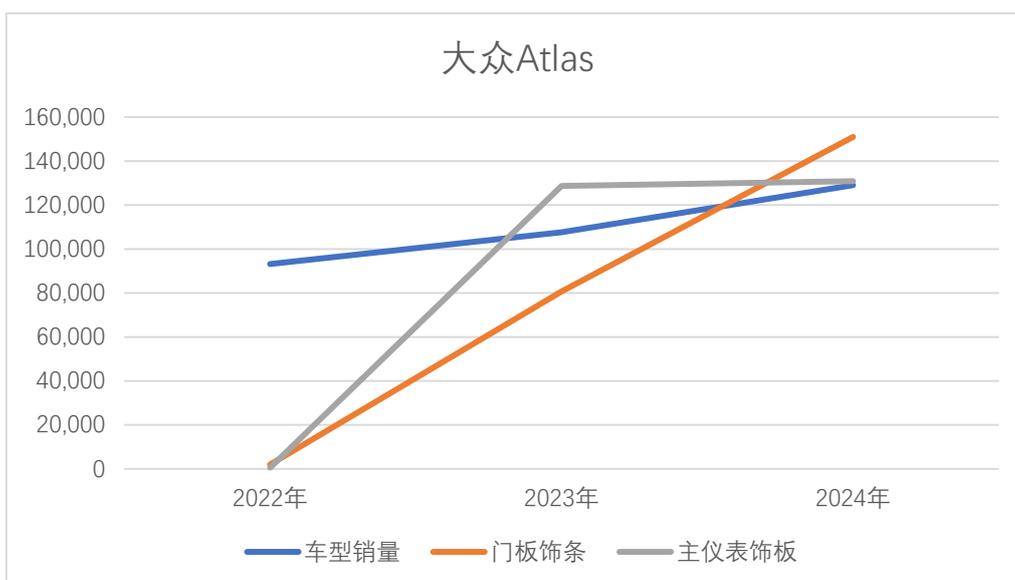


注：表中汽车内饰件的单位为套，车型销量的单位为辆，下同。

报告期各期，比亚迪汉车型内饰件销售数量与终端车型销量的变动趋势较为匹配。2025 年该车型的预测收入金额为 15,000.39 万元（预测收入为总额法收入，下同），未来业绩具有可持续性。

## （2）VW416 PA2 项目

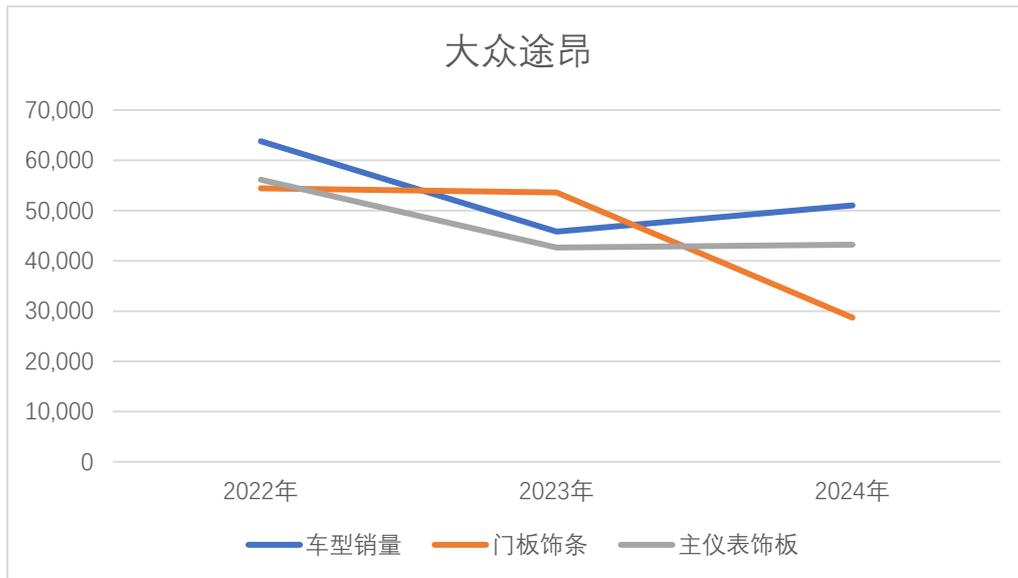
VW416 PA2 项目对应的车型为大众 Atlas，主机厂为北美大众。公司自 2013 年开始拓展海外市场的业务，逐步得到海外客户诸如美国大众、德国大众等整车厂的认可，并于 2020 年 9 月通过招投标取得该项目。报告期各期该项目的收入金额分别为 115.78 万元、13,767.77 万元和 17,341.85 万元。该项目于 2023 年 1 月开始量产，2023 年和 2024 年的收入持续增长。报告期各期该项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



上图中大众 Atlas 车型销量包含老款车型，VW416 PA2 项目于 2023 年 1 月开始量产，因此公司的内饰件销量与大众 Atlas 车型终端销量不匹配。该项目主仪表饰板的直接客户为北美大众，贸易模式为 FOB，公司于客户提货时确认收入；门板饰条的直接客户为 Yanfeng International Automotive Technology US I LLC（以下简称“北美延锋”），在业务中公司先将门板饰条产品发货至子公司美国通领处，由美国通领发货至北美延锋，经北美延锋签收后确认收入。门板饰条从母公司通过海运发货至美国通领需 1 至 2 个月。公司根据客户需求同时就门板饰条和主仪表饰板产品进行发货，由于客户的采购策略有所不同，且两家客户的收入确认时间存在差异，导致 2023 年和 2024 年该项目门板饰条和主仪表饰板的销量变动趋势不匹配。2025 年该车型的预测收入金额为 21,025.83 万元，未来业绩有望持续增长。

### （3）B SUV PA 项目

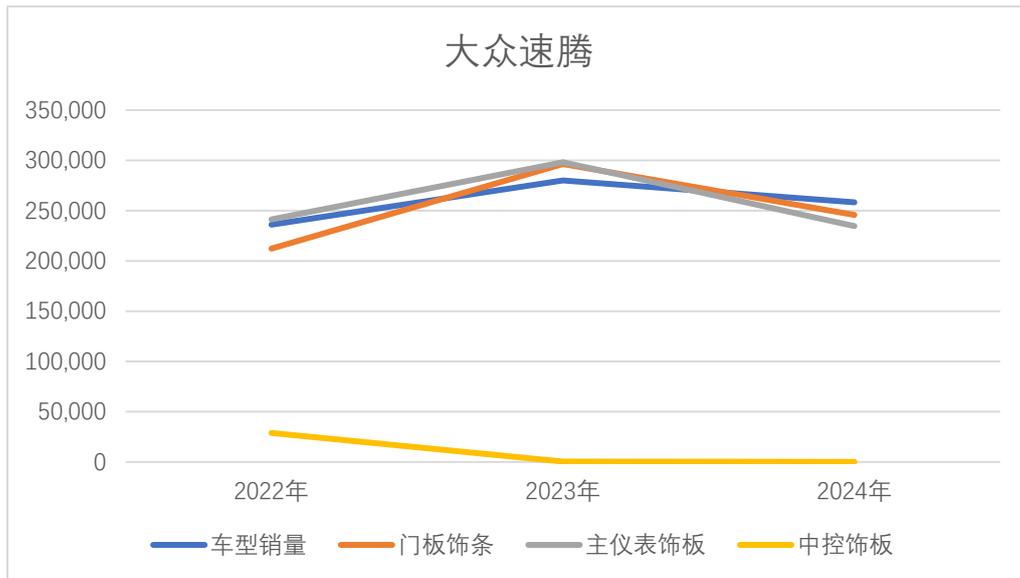
B SUV PA 项目对应的车型为大众途昂，主机厂为上汽大众，公司于 2019 年通过招投标取得该项目。报告期各期该项目的收入金额分别为 6,090.43 万元、5,330.70 万元和 3,265.25 万元，该项目于 2021 年 5 月开始量产，2023 年终端车型销量较 2022 年有所下滑，导致 2023 年该项目内饰件收入有所下降，2024 年下半年由于客户修改配置，门板饰条的工艺由 IML 改为喷涂，公司停止对该车型门板饰条的供货，导致 2024 年该项目的收入下降较多。报告期各期，公司该项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



报告期内主仪表饰板销量与终端车型销量较为匹配。2023 年由于该项目因整车部分 IML 饰条开裂，客户于 2023 年采购了较大数量的门板饰条产品用于售后服务，门板饰条的销量与终端车型销量不匹配。2024 年下半年由于客户修改配置，门板饰条的工艺由 IML 改为喷涂，公司停止对该车型门板饰条的供货，导致 2024 年门板饰条的销量与车型销量不匹配。该车型预计将于 2025 年 10 月停产，2025 年该车型的预测收入金额为 1,004.96 万元。

#### (4) NCS NF PA 项目

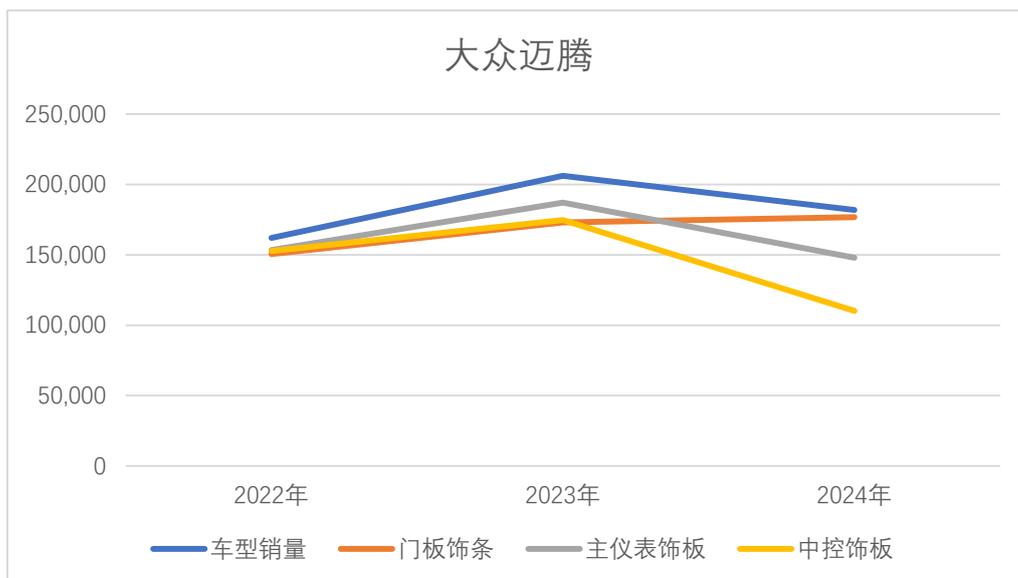
NCS NF PA 项目对应的车型为大众速腾，系 NCS NF 项目终端车型的改款车，主机厂为一汽大众，公司于 2020 年通过商务谈判取得该项目。报告期各期该项目的收入金额分别为 4,783.64 万元、8,932.17 万元和 7,346.18 万元，该项目于 2022 年 1 月开始量产，且在 2022 年和 2023 年销量持续增长，使得 2023 年该项目内饰件收入较 2022 年增长较多。2024 年随着终端车型销量有所下降，该项目的内饰件收入也有所下降。报告期各期 NCS NF PA 及其他终端车型为大众速腾的项目汽车内饰件销量之和与终端车型销量的匹配情况如下：



由于公司取得的 NCS NF PA 项目，即新款大众速腾项目不含中控饰板产品，因此随着大众速腾车型的换代，2024 年公司大众速腾车型的中控饰板销量降为 0。除此以外，公司内饰件产品与大众速腾车型销量的变动趋势较为匹配。该项目 2025 年的预测收入为 3,954.94 万元，预计断点时间为 2026 年 12 月。

#### (5) B8L PA 项目

B8L PA 项目对应的终端车型为大众迈腾，系 B8L 项目终端车型的改款车，主机厂为一汽大众。公司于 2018 年通过商务谈判取得该项目，并于 2021 年投入量产。报告期各期该项目的收入金额分别为 4,789.67 万元、3,171.71 万元和 2,297.55 万元。B8L PA2 项目的终端车型为 B8L PA 项目终端车型的改款车，B8L PA2 项目于 2022 年投入量产，使得 B8L PA 项目内饰件收入在报告期内呈逐年下降的趋势。报告期各期 B8L PA 及其他终端车型为大众迈腾的项目汽车内饰件销量之和与终端车型销量的匹配情况如下：



报告期各期，大众迈腾车型内饰件销售数量与终端车型销量的变动趋势较为匹配。B8L PA 项目的预计断点时间为 2026 年 3 月，B8L PA2 项目的预计断点时间为 2026 年 6 月，2025 年的合计预测收入为 6,649.84 万元，大众迈腾车型的未来业绩具有可持续性。

(二) 区分境内和境外，说明报告期各期境内外量产项目的数量、金额及占比，各期境内外主要量产项目的具体情况、收入金额及占比，并结合相关项目的产品单价、销量、适配车型的市场需求情况等，分析报告期内境外收入持续增长、境内收入有所下滑的具体原因及合理性

1、区分境内和境外，说明报告期各期境内外量产项目的数量、金额及占比，各期境内外主要量产项目的具体情况、收入金额及占比

报告期各期境内外量产项目的具体情况如下：

单位：万元

年度	项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
2024 年度	境内项目	121	58,820.23	58.16%
	境外项目	41	42,321.69	41.84%
	合计	162	101,141.92	100.00%
2023 年度	境内项目	120	62,297.48	64.93%
	境外项目	30	33,645.58	35.07%
	合计	150	95,943.06	100.00%
2022 年度	境内项目	114	70,267.57	85.38%

年度	项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
	境外项目	27	12,034.79	14.62%
	合计	141	82,302.36	100.00%

注 1：报告期内，若车型发生改款且新老车型饰件均在销售，新老车型项目按照 2 个项目计算；

注 2：表中的项目数量为当期产生主营业务收入的项目数量，计算口径与前文中当期处于量产阶段的项目数量存在差异，且存在部分项目在量产前产生样件收入，以及部分项目在断点后还存在少量备件收入的情况，因此表中的项目合计数量大于前文中当期处于量产阶段的项目数量；

注 3：由于报告期内部分项目存在同时向境内外客户销售的情况，因此表中的项目合计数量大于前文中按汽车内饰件收入金额分层的项目加总数量，下同。

报告期各期境内、外主要量产项目的具体情况参见本问题之“一、内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性”之“（一）说明报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况；针对已量产确认收入的项目，按销售金额分层说明内饰件收入中各层级项目的数量、金额及占比，报告期内主要项目的名称、对应客户及整车厂、项目的取得、量产、断点时间、各期收入金额、对应车型的市场销量情况，详细分析对报告期内收入影响较大的项目的具体情况”之“2、已量产确认收入的项目按销售金额分层情况和报告期内主要项目情况”。

## 2、结合相关项目的产品单价、销量、适配车型的市场需求情况等，分析报告期内境外收入持续增长、境内收入有所下滑的具体原因及合理性

报告期各期，公司境内外主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	61,691.33	58.13%	62,920.55	62.44%	73,904.25	83.26%
境外	44,443.39	41.87%	37,843.45	37.56%	14,858.99	16.74%
合计	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

报告期各期，公司内销收入金额分别为 73,904.25 万元、62,920.55 万元和 61,691.33 万元，占比分别为 83.26%、62.44%和 58.13%，公司境内收入呈逐年下降的趋势。境外收入分别为 14,858.99 万元、37,843.45 万元和 44,443.39 万元，占比分别为 16.74%、37.56%和 41.87%，公司境外收入整体呈现增长趋势。

由于境内汽车内饰件行业的竞争情况相较境外市场更为激烈，公司在资源有限的情况下，在报告期前主动做出战略选择，放弃了部分毛利率偏低的境内项目，2023年境内收入占比较高的比亚迪汉、奔驰 V-Class、别克昂科威车型收入下降，2024年境内收入占比较高的大众速腾、大众途昂、别克昂科威、大众 T-Cross 等车型收入下降的同时，缺少收入快速增长的境内项目以弥补原有车型收入下降造成的缺口，使得报告期内境内收入有所下降。

2023年比亚迪汉高配车型内饰件的销量下降较多，低配车型内饰件的销量较2022年变化较小，导致该车型内饰件的销售均价下降较多。此外，2023年比亚迪汉终端车型的销量较2022年下降较多，公司该车型的内饰件销量亦有所下降，导致2023年比亚迪汉车型的收入下降较多。2024年大众速腾终端车型市场销量下降，使得2024年公司该车型的内饰件收入随之下降；2024年下半年由于客户修改大众途昂车型的配置，门板饰条的工艺由IML改为喷涂，公司停止对该车型门板饰条的供货，导致2024年该车型的内饰件收入下降较多。相关终端车型市场销量的具体情况详见本小题之“（一）”之“3、对报告期内收入影响较大的项目的具体情况”。

由于境外项目的毛利率水平较高，报告期前公司在资源有限的前提下，更倾向于大力开发境外项目。公司于报告期前取得的大众 Atlas 和雪佛兰科罗拉多皮卡车型项目在2023年开始量产，2021年取得的新款大众 Jetta 车型于2024年开始量产，使得报告期内公司的境外收入大幅提高。

大众 Atlas 车型于2023年1月开始量产，2023年的内饰件销量为109.51万件，内饰件收入为13,767.77万元，占2023年境外内饰件收入的比例为40.92%，2024年的内饰件销量为138.94万件，内饰件收入为17,341.85万元，占2024年境外内饰件收入的比例为40.98%；雪佛兰科罗拉多皮卡车型于2023年5月开始量产，2023年内饰件销量为85.77万件，内饰件收入为3,837.69万元，占2023年境外内饰件收入的比例为11.41%，2024年内饰件销量为120.47万件，内饰件收入为5,164.12万元，占2024年境外内饰件收入的比例为12.20%。新款大众 Jetta 车型于2024年4月开始量产，2024年内饰件销量为98.29万件，内饰件收入为3,374.95万元，占2024年境外内饰件收入的比例为7.97%。上述三款车型在报告期内的收入较高，使得报告期内公司的外销收入大幅提高。

综上所述，报告期前公司在主动战略选择下放弃了部分毛利率偏低的境内项目，着重开发毛利率较高的境外项目，境内外主要项目的收入变动情况导致了报告期内存在内销收入下降，外销收入快速增长的情况。

(三) 结合发行人挂牌以来的收入规模及产品结构、主要客户合作及开拓情况、经营模式及发展战略等，说明发行人 2020 年以前收入及利润规模较为平稳、报告期内收入及利润规模大幅增长的具体背景及合理性，业绩增长是否受偶发因素驱动

公司挂牌以来的收入规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72	84,556.85	70,969.84	51,225.19	65,631.15	67,432.39	61,370.39	47,384.70
营业收入 增长率	5.26%	13.48%	5.53%	19.14%	38.54%	-21.95%	-2.67%	9.88%	29.52%	-
营业利润	15,280.86	12,922.14	7,251.07	5,922.09	6,989.14	3,290.53	4,936.35	3,895.22	2,799.07	3,664.57
营业利润 增长率	18.25%	78.21%	22.44%	-15.27%	112.40%	-33.34%	26.73%	39.16%	-23.62%	-

注：数据来源于公司年度财务报告。

由上表可知，自挂牌以来公司营业收入和营业利润整体呈上升趋势，2018 年和 2019 年受车市景气程度降低的影响，营业收入有所下降。2018-2020 年公司取得了较多的定点项目，并在报告期内形成收入，构成报告期内收入增长的基础。

自挂牌以来公司的主要产品以汽车内饰件为主，主要包含门板饰条、主仪表饰板和中控饰板等。报告期前公司的销售区域以境内为主，外销收入占比较低。在国内业务相对稳定的情况下，2023 年外销的大众 Atlas 和雪佛兰科罗拉多皮卡车型先后开始量产且收入持续增长，2024 年外销的新款大众 Jetta 车型开始量产，使得 2023 年和 2024 年北美地区的收入大幅增加，外销收入占比提高至 41.87%，外销收入的大幅增长使得报告期内公司的营业收入和营业利润快速增长。

公司在保持国内业务稳定的同时，积极拓展海外业务，大力发展海外市场。未来公司对于国内业务将采取维持现有客户，同时开拓新客户的策略，通过积极研发以改善工艺及降低成本，不断提高项目承接能力。对于境外业务，公司将采取持续开发新客户和新定点项目的策略。自挂牌以来公司与上汽集团、大众集团、一汽集团、长春派格、一汽富维、宁波华翔、埃驰集团等主要客户维持稳定的合作关系，积极开拓了蔚来控股有限公司、赛力斯汽车有限公司等新

能源车企客户，进入了比亚迪的供应链体系，并进一步强化与北美大众、北美通用等境外客户的合作。

报告期各期公司取得的定点项目数量分别为 22 个、13 个和 25 个，其中境外项目数量分别为 6 个、3 个和 9 个，2024 年取得的定点项目数量和境外定点项目数量较 2023 年均有所增长，未来营业收入和营业利润有望持续增长。

综上所述，自挂牌以来公司营业收入及营业利润整体呈增长趋势，2023 年起公司收入及利润规模大幅增长的主要原因系外销收入的大幅增长。报告期前及期内公司持续取得定点项目，业绩增长并非受偶发因素驱动。

## 二、期后业绩的稳定可持续性

根据申请文件及公开信息，①发行人项目从量产到停止供货时间一般为 5 年左右，其中前 3 年销量较大。发行人当前处于量产阶段的项目数量合计 97 个，营业收入金额较大的主要项目比亚迪汉、大众途昂、大众速腾新款车型均将在 2025 年达到断点时间，2023 年新获取的定点项目同比有所减少。②发行人主要客户包括上汽集团、大众集团、一汽集团等，各期前五大客户收入占比 60%左右。其中，各期上汽集团均为发行人第一大客户，收入占比接近 30%。公开信息显示，上汽集团近期经营业绩持续下滑。请发行人：①补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响。②结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险。③说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况，结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力。④说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响。⑤说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性；

结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性。

(一) 补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响

1、补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比

公司已在《招股说明书（申报稿）》之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“8.其他披露事项”中补充披露如下：

(3) 不同类型客户的客户数量、收入金额及占比

报告期各期，公司不同类型客户的数量、收入金额及其占比情况如下：

单位：万元

客户类型	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
整车厂	22	37,278.94	35.12%	20	40,706.73	40.40%	21	31,239.85	35.19%
一级零部件供应商	78	68,855.78	64.88%	75	60,057.28	59.60%	86	57,523.39	64.81%
合计	100	106,134.72	100.00%	95	100,764.00	100.00%	107	88,763.25	100.00%

注：客户数量按照单体计算，同一控制下客户未合并

报告期内，公司的整车厂客户数量相对稳定，一级零部件供应商客户数量有所下降，主要系随着公司市场知名度的提升和业务规模的扩大，公司承接的大型项目增加，小项目数量减少，客户总体数量下降。

报告期内，公司主要作为二级供应商向整车厂提供内饰件产品，各类型客户收入占比相对稳定，2023 年度公司作为一级供应商向整车厂的销售占比增加，主要系大众 Atlas 项目开始量产，公司对北美大众的销售收入大幅增加。

2、说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等

(1) 整车厂客户

报告期各期，公司前五大整车厂客户的销售收入、占该类型客户收入总和的比例及主要适配车型如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	占比	主要适配车型
<b>2024 年度</b>			
一汽-大众汽车有限公司	9,215.73	24.72%	大众迈腾、大众揽巡、大众 ID.4、大众 CC 等
北美大众	8,915.01	23.91%	大众 Atlas
Volkswagen AG	4,964.90	13.32%	大众高尔夫、西雅特 Tarraco
General Motors LLC	3,801.84	10.20%	雪佛兰科罗拉多皮卡、雪佛兰 Equinox 等
墨西哥大众	2,652.82	7.12%	大众 Jetta、大众 Taos
<b>合计</b>	<b>29,550.29</b>	<b>79.27%</b>	-
<b>2023 年度</b>			
北美大众	11,928.13	29.30%	大众 Atlas
一汽-大众汽车有限公司	8,700.36	21.37%	大众迈腾、大众揽巡、奥迪 Q2、大众 CC 等
General Motors LLC	4,212.47	10.35%	雪佛兰科罗拉多、雪佛兰 Equinox
客户 X	4,195.14	10.31%	客户 X**车型
Volkswagen AG	3,779.23	9.28%	大众高尔夫、西雅特 Tarraco
<b>合计</b>	<b>32,815.33</b>	<b>80.61%</b>	-
<b>2022 年度</b>			
一汽-大众汽车有限公司	10,552.73	33.78%	大众迈腾、大众揽巡、奥迪 Q2、大众 ID.4、大众速腾等
客户 X	6,530.69	20.90%	客户 X**车型
Volkswagen AG	4,197.32	13.44%	大众高尔夫、大众迈特威
客户 T	2,901.13	9.29%	客户 T**车型
General Motors LLC	1,732.64	5.55%	雪佛兰科罗拉多、雪佛兰 Sonic
<b>合计</b>	<b>25,914.52</b>	<b>82.95%</b>	-

公司均以同步开发模式与整车厂客户进行合作，上述整车厂客户的基本情况、与公司的合作历史如下：

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
1	一汽-大众汽车有限公司	公司成立于1991年2月，系由中国第一汽车股份有限公司（持股60%）、德国大众汽车股份有限公司（持股25%）、德国奥迪汽车股份有限公司（持股5%）和大众汽车（中国）投资有限公司（持股10%）合资经营的大型乘用车生产企业，注册资本242.82亿元，现有大众、奥迪、捷达三个品牌，产品能够覆盖舒适型市场和豪华型市场，2023年终端销售191.02万辆。	2011年
2	北美大众	北美大众成立于1955年1月，系Volkswagen AG在美国设立的全资子公司，负责管理大众集团在美国的业务，公司旗下涵盖多个高端及主流汽车品牌，包括奥迪（Audi）、宾利（Bentley）、兰博基尼（Lamborghini）以及大众（Volkswagen）等，2024年终端销售37.9万辆。	2012年
3	Volkswagen AG	公司成立于1937年5月，系世界知名的汽车制造商，总部位于德国沃尔夫斯堡，在全球范围内拥有多家子公司和品牌，包括奥迪（Audi）、斯柯达（Skoda）、宾利（Bentley）、布加迪（Bugatti）、保时捷（Porsche）、斯堪尼亚（Scania）等。2023年，大众汽车集团交付汽车约924万辆，实现营业收入3223亿欧元。	2013年
4	General Motors LLC	公司成立于2009年1月，系通用汽车公司（General Motors Company, GM）在美国底特律设立的整车生产基地，其在母公司的全面管理下运营，主要生产雪佛兰科罗拉多、雪佛兰Equinox、凯迪拉克ELR和全电动雪佛兰Spark EV，2021年营业收入25.70亿美元。	2012年
5	墨西哥大众	墨西哥大众系Volkswagen AG在墨西哥设立的全资子公司，主要生产大众品牌的汽车，包括Jetta、golf、Taos和Tiguan等车型，2023年终端销售15.00万辆。	2015年
6	客户X	公司成立于2015年1月，是一家专注未来出行的科技公司，致力于设计、研发、生产和销售智能电动汽车，2021年7月在香港联交所上市，已开发多款车型。2023年度，客户X交付汽车14.16万辆，实现营业收入306.76亿元。	2018年
7	客户T	公司成立于2018年5月，是一家从事电动汽车及零部件、储能设备的外商独资企业。作为客户T在中国的超级工厂，公司主要生产服务于中国市场的纯电动乘用车和其他未来车型。2024年度，客户T在中国市场的销售量超过65.7万辆。	2020年

数据来源：公司官方网站及网络公开资料

## （2）一级零部件供应商客户

报告期各期，公司前五大一级零部件供应商客户的销售收入、占该类型客户收入总和的比例及主要适配车型如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	占比	主要适配车型
<b>2024 年度</b>			
延锋汽车饰件系统重庆有限公司	12,097.33	17.57%	比亚迪汉
Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	8,429.21	12.24%	大众 Atlas
成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	5,396.22	7.84%	大众速腾
长春派格汽车塑料技术有限公司	5,152.83	7.48%	大众迈腾、大众揽巡、 大众 CC
华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	3,456.53	5.02%	大众帕萨特
<b>合计</b>	<b>34,532.12</b>	<b>50.15%</b>	-
<b>2023 年度</b>			
延锋汽车饰件系统重庆有限公司	8,227.75	13.70%	比亚迪汉
成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	6,512.76	10.84%	大众速腾
长春派格汽车塑料技术有限公司	4,975.30	8.28%	大众迈腾、大众揽巡、 大众 CC
Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	4,291.89	7.15%	大众 Atlas
华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	3,256.52	5.42%	大众帕萨特
<b>合计</b>	<b>27,264.23</b>	<b>45.40%</b>	-
<b>2022 年度</b>			
延锋汽车饰件系统重庆有限公司	14,684.07	25.53%	比亚迪汉
成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	4,619.24	8.03%	大众速腾
长春派格汽车塑料技术有限公司	3,854.87	6.70%	大众迈腾、大众揽巡、 大众 CC
上海冀强汽车部件系统有限公司	3,121.79	5.43%	大众途昂、大众凌度
华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	3,118.47	5.42%	大众帕萨特
<b>合计</b>	<b>29,398.44</b>	<b>51.11%</b>	-

由于汽车内饰件具有显著的定制化特征，公司直接面对整车厂通过招标方式获取订单，公司与上述主要一级零部件供应商客户的业务合作系由整车厂指定供货方式形成，即公司首先向整车厂指定的一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。

上述一级零部件供应商客户的基本情况以及与公司的合作历史如下：

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
1	延锋汽车饰件系统重庆有限公司	公司成立于 2001 年 11 月，系延锋汽饰全资孙公司，主要从事汽车零部件及配件的制造、销售，注册资本 1.05 亿元。	2015 年
2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	公司成立于 2014 年 1 月，系延锋汽车饰件系统有限公司（以下简称“延锋汽饰”）在美国的全资孙公司。延锋汽饰系一家全球知名的汽车零部件供应商，主要从事汽车内饰、座椅和被动安全产品的开发、制造和销售，业务遍布全球。2023 年度，延锋汽饰营业收入 1,093 亿元，净利润为 34.10 亿元。	2018 年
3	成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	公司成立于 2012 年 6 月，系一汽富维（600742.SH）控股孙公司，主要从事汽车零部件及配件的研发、制造及销售，2023 年营业收入 17.89 亿元，净利润 2.12 亿元。	2017 年
4	长春派格汽车塑料技术有限公司	公司成立于 2001 年 6 月，系由萨玛派格德国有限公司与常熟汽饰（603035.SH）共同成立的中外合资公司，主要从事汽车零部件及配件的制造，2023 年营业收入 27.84 亿元，净利润 2.44 亿元。	2012 年
5	华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	公司成立于 2011 年 8 月，系宁波华翔（002048.SZ）的全资孙公司，主要从事汽车零部件及配件的研发、制造、销售，宁波华翔 2023 年营业收入 232.36 亿元，净利润 14.41 亿元。	2013 年
6	上海冀强汽车部件系统有限公司	公司成立于 2008 年 11 月，系延锋汽饰的全资孙公司，主要从事汽车零部件的制造、加工、装配、销售，注册资本 900 万元。	2013 年

数据来源：公司官方网站及网络公开资料

**3、结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响**

#### **(1) 对上汽集团的收入主要来自延锋汽饰**

延锋汽饰系一家全球知名的汽车零部件供应商，主要从事汽车内饰、座椅和被动安全产品的开发、制造和销售，业务遍布全球。延锋汽饰系华域汽车系统股份有限公司（600741.SH，简称“华域汽车”）全资子公司，而华域汽车的控股股东为上海汽车集团股份有限公司（600104.SH，简称“上汽集团”），根据同一实际控制人控制的客户合并计算销售额的原则，公司将来自延锋汽饰的销售额合并至上汽集团口径披露。报告期内，公司对上汽集团的销售收入主要系公司作为二级供应商，根据整车厂的要求向延锋汽饰下属子公司提供内饰件

及相关模具而取得的销售收入。

报告期内，公司对上汽集团的销售收入主要来自延锋汽饰下属子公司，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对上汽集团的销售收入	24,400.25	21,328.86	27,184.64
其中：来自延锋汽饰下属子公司的销售收入	24,093.18	19,849.30	24,873.01
来自延锋汽饰下属子公司的销售收入占比	98.74%	93.06%	91.50%

根据华域汽车公开披露的数据，报告期内延锋汽饰自身的经营业绩相对稳定，未发生较大波动，具体情况如下：

单位：亿元

产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
延锋汽饰的营业收入	1,194.70	9.30%	1,093.06	8.65%	1,006.02	13.20%
延锋汽饰归属于母公司股东的净利润	30.00	-12.02%	34.10	-10.30%	38.02	3.31%

如上表所示，报告期内，延锋汽饰的营业收入、营业利润以及归属于母公司股东的净利润有所波动，但未有重大不利变化。

## （2）上汽集团关联车型销售情况对公司经营业绩的影响显著下降

报告期内，公司来自上汽集团控股子公司（如上汽大通汽车有限公司）、上汽集团合营企业（如上汽大众汽车有限公司、上汽通用汽车有限公司）等上汽集团关联公司所生产车型的销售收入逐年下降。自 2022 年开始，公司对上汽集团的销售收入主要来自适配的非关联公司生产车型，且逐年提升，上汽集团关联车型销售情况对公司经营业绩的影响显著下降。

报告期各期，按产品适配车型分类，公司来自上汽集团的销售收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对上汽集团的销售收入	24,400.25	21,328.86	27,184.64
其中：来自上汽集团关联车型的销售收入	3,873.72	8,813.16	12,248.63
上述上汽集团关联车型的销售收入占比	15.88%	41.32%	45.06%

注：上汽集团关联车型指上汽集团及其控股子公司、合营公司所生产的车型

### (3) 对上汽集团收入所配套车型的市场需求变动情况

报告期内，公司对上汽集团的销售收入主要来自比亚迪汉、大众 Atlas 和大众途昂，上述三款车型的销售收入占当期对上汽集团销售收入的比例分别为 77.27%、83.67%和 97.51%。

2024 年度，上述三款车型的市场销量及其变动情况如下：

单位：辆

车型	2024 年度		2023 年度销量
	销量	同比	
比亚迪汉	258,452	13.17%	228,383
大众 Atlas	129,089	19.93%	107,639
大众途昂	51,040	11.38%	45,825

注：数据来源为 Marklines，比亚迪汉、大众途昂为中国市场销量；大众 Atlas 为北美市场销量之和。

如上表所示，公司向上汽集团所销售产品匹配的主要车型市场需求稳定，未有重大不利变化。

### (4) 报告期内及前后主要客户的经营情况和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例

报告期各期，主要客户相对稳定，公司前五大客户的经营业绩如下：

单位：亿元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
<b>营业收入</b>						
上汽集团	6,275.90	-15.73%	7,261.99	0.72%	7,209.88	-5.12%
大众集团（欧元）	3,246.56	0.74%	3,222.84	15.42%	2,792.32	11.60%
一汽集团	-	-	6,334.90	7.41%	5,898.00	-16.42%
长春派格	23.78	-14.59%	27.84	19.98%	23.20	-17.05%
一汽富维	196.36	-5.44%	207.66	3.97%	199.72	-2.75%
客户 X	408.70	33.23%	306.76	14.23%	268.55	27.95%
宁波华翔	260.63	12.16%	232.36	18.39%	196.26	11.59%
<b>净利润</b>						
上汽集团	16.66	-88.19%	141.06	-12.48%	161.18	-34.30%

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
大众集团（欧元）	123.94	-30.87%	179.28	13.21%	158.36	2.64%
一汽集团	-	-	416	14.00%	364.91	1.00%
长春派格	1.88	-22.85%	2.44	30.58%	1.87	-24.91%
一汽富维	5.09	-2.27%	5.21	-4.31%	5.44	-17.44%
客户 X	-57.90	-	-103.76	-	-91.39	-
宁波华翔	9.09	-11.62%	10.28	2.09%	10.07	-20.36%

注 1：数据来源于其公司定期报告及网络公开资料，一汽集团尚未披露其 2024 年度经营数据。

如上表所示，在能通过公开渠道获取经营数据的主要客户中，报告期内，除上汽集团外，公司前五大客户经营业绩相对平稳，未有持续下滑的情况。公司对上汽集团的收入主要来自其控制的延锋汽饰，而延锋汽饰经营业绩相对稳定，未有持续下滑的情况。

报告期各期，公司前五大项目对应车型的市场销量情况如下：

单位：万辆

车型	市场销量		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
大众 Atlas	12.91	10.76	9.32
比亚迪汉	25.85	22.84	27.40
大众速腾	25.83	28.00	23.61
大众迈腾	18.20	20.62	16.21
雪佛兰科罗拉多皮卡	10.85	7.86	9.77
大众途昂	5.10	4.95	6.70
大众高尔夫	22.01	18.79	18.09
客户 T**车型	122.25	135.47	86.46

注 1：数据来源为 Marklines；

注 2：由于 Marklines 的车型销量数据未区分同一车型不同改款的销量，因此表中披露的车型销量为对应车型所有改款的销量之和；

注 3：披露的大众 Atlas、雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量为北美市场销量之和；比亚迪汉、大众速腾、大众途昂、大众迈腾车型销量为中国市场销量；大众高尔夫车型销量为欧洲市

场销量之和；客户 T\*\*车型销量为全球市场销量。

如上表所示，报告期各期，公司前五大项目对应车型的市场销量整体稳定，未有重大不利变化。

报告期内，公司产品占其主要客户的同类产品的采购比例、供应商体系的排名情况详见本问询回复“问题 3. 汽车内饰件市场发展空间与竞争格局”之“三、（一）、3、占主要客户同类产品的采购比例”的相关回复内容。

综上，报告期内，公司与主要客户合作稳定，主要客户上汽集团的经营业绩下滑不会对公司期后经营业绩产生较大不利影响。

（二）结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险。

#### 1、报告内存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间

报告期内，公司存量定点项目指当期已量产并实现销售收入的项目。报告期各期，公司年销售收入超过 3,000 万元的存量项目共计 14 个，上述项目在报告期各期的销售收入合计金额分别为 48,452.22 万元、66,301.51 万元和 67,382.67 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 54.59%、65.80%和 63.49%，上述项目的具体情况如下：

序号	项目名称	取得定点时间	开始量产时间	预计停产时间	预计项目周期
1	VW416 PA2	2020 年 9 月	2023 年 1 月	2027 年 9 月	56 个月
2	HC	2019 年 8 月	2020 年 7 月	2026 年 12 月	77 个月
3	NCS NF PA	2020 年 7 月	2022 年 1 月	2026 年 12 月	59 个月
4	31XX-2	2020 年 5 月	2023 年 5 月	2030 年 7 月	86 个月
5	VW380 PA	2022 年 6 月	2024 年 5 月	2027 年 9 月	40 个月
6	SK316	2018 年 10 月	2022 年 8 月	2025 年 2 月	30 个月
7	NMS NF PA	2020 年 8 月	2021 年 6 月	2025 年 12 月	54 个月
8	B SUV PA	2019 年 1 月	2021 年 5 月	2025 年 10 月	53 个月
9	VW416-3	2020 年 5 月	2022 年 11 月	2026 年 10 月	47 个月
10	B8L PA2	2020 年 11 月	2022 年 9 月	2026 年 6 月	45 个月
11	B8L PA	2018 年 5 月	2021 年 5 月	2026 年 3 月	58 个月

12	VW380	2017年11月	2020年11月	2026年6月	67个月
13	E2UB	2019年5月	2020年4月	2026年6月	74个月
14	客户T**项目	2020年9月	2021年10月	2025年11月	49个月

如上表所示，公司主要项目的预计生命周期一般在 4-6 年，大部分项目的预计停产时间在 2025 年 12 月以后，报告期后短期内存量项目多数断点或大幅减产的可能性较低。

## 2、境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间

2025 年，公司境内外主要客户根据市场需求及自身产品梯队情况，发布了其新车开发计划，例如一汽-大众计划在 2025 年推出探岳 L、速腾 L，上海大众计划 2025 年推出途昂 PRO、改款凌度 L，比亚迪计划推出汉 L DM-i/EV、唐 L DM-i/EV，赛力斯计划推出 AITO M8 等。

一般来说，新车型的开发需要 1-2 年时间，截至 2024 年 12 月末，公司已取得定点、尚未量产的项目如下：

序号	项目名称	取得定点时间	预计开始量产时间	预计停产时间
1	D01	2021年10月	2026年1月	2030年8月
2	VW491	2021年12月	2025年6月	2031年1月
3	VW336	2022年3月	2025年3月	2029年12月
4	VW316-6UNECE	2022年9月	2025年6月	2029年9月
5	D02	2022年12月	2026年1月	2030年8月
6	A3NF PA	2023年5月	2025年6月	2030年8月
7	HY11	2023年7月	2025年1月	2031年11月
8	SE310 PA	2023年7月	2025年9月	2031年9月
9	B234 Crystal Deco	2023年8月	2025年10月	2032年10月
10	B234 Paint Deco	2023年8月	2025年10月	2032年10月
11	SK316-5	2024年1月	2025年3月	2028年9月
12	VW416-3 PA	2024年1月	2025年11月	2029年11月
13	VW316-6 EU	2024年2月	2026年6月	2030年6月
14	T7PA	2024年3月	2026年6月	2031年6月
15	VA5	2024年3月	2025年6月	2029年12月
16	D21F	2024年4月	2025年6月	2031年12月
17	VW310-6	2024年6月	2026年11月	2030年6月

18	C121 MCM	2024年8月	2025年11月	2031年11月
19	F30B	2024年9月	2025年3月	2027年3月
20	Blanc	2024年9月	2025年9月	2029年9月
21	AU336	2024年9月	2026年8月	2034年8月
22	MS11 25A	2024年9月	2025年2月	2029年2月
23	P59	2024年9月	2026年6月	2030年6月
24	T7 PA-Ascorium	2024年10月	2026年6月	2033年6月
25	D21FIP	2024年10月	2025年7月	2030年12月
26	MS12	2024年10月	2025年9月	2028年9月
27	T1NJSFL1	2024年10月	2025年6月	2031年6月
28	BT1TG	2024年11月	2027年10月	-
29	M18-3	2024年11月	2025年8月	2031年8月
30	D31H	2024年12月	2025年12月	2031年12月
31	D13	2024年12月	2026年3月	2030年3月
32	D21	2024年12月	2026年5月	2031年5月

截至2024年12月末，公司尚有32个项目已取得定点但未开始量产，项目储备较为丰富。

### 3、分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险

公司所处汽车内饰件行业系围绕整车厂的需求开展业务。整车厂一般向供应商提供某款车型未来两周的零部件需求预测数据，并每周滚动更新一次，供应商按照上述需求预测数据备货、制定生产计划，因此公司在手订单仅包含未来两周的预测数据，不能反映公司未来更长时间的预计收入情况。

整车厂的新车型向供应商定点时，一般会预计新车型的量产时间、量产周期以及量产期间产销量，且上述预计数据相对准确。因此，公司已取得但未量产的定点项目的数量、预计量产期间的产销量能够预示未来的经营业绩，且预计收入实现的可能性较高。

报告期各期，公司定点项目的取得、量产和断点数量情况如下：

单位：个

项目	2024年度	2023年度	2022年度
取得定点项目数量	25	13	22
开始量产项目数量	15	14	24
停止量产项目数量	21	8	24
当期处于量产阶段的项目数量	96	102	96

注：当期处于量产阶段的项目数量的计算口径为各期末处于量产阶段的项目数量。

截至 2024 年 12 月末，公司已取得定点但尚未量产的项目有 32 个，项目储备充足。

根据发行人已量产项目的预计断点时间、销售情况，以及未量产项目的预计开始量产时间、预计断点时间、生命周期内的预计需求量，公司预计收入情况如下：

单位：万元

区域	2025 年度		2026 年度		2027 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	71,117.95	54.46%	58,936.15	44.61%	41,470.10	35.00%
境外	59,463.67	45.54%	73,168.51	55.39%	77,029.13	65.00%
合计	<b>130,581.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>132,104.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>118,499.23</b>	<b>100.00%</b>

注：上述预计收入系总额法下的预计销售收入

根据上述收入预测，发行人期后出现因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩大幅下滑的风险较小。2027 年，公司预计收入较上期有所下降，主要系部分存量项目预计 2027 年已停产，而 2025 年或 2026 年取得定点、2027 年量产的项目收入金额无法预计。

公司已在《招股说明书（申报稿）》之“重大风险提示”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“10、经营业绩下滑的风险”中补充披露如下：

报告期内，公司整体经营情况呈现增长的趋势，营业收入分别为 89,235.72 万元、101,266.41 万元和 106,588.88 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 6,456.36 万元、11,166.08 万元和 13,085.54 万元。为保证产品质量和零部件供应稳定性，整车厂通常会将一个车型的项目定点给一家合格供应商，该零部件供应商在该定点项目的完整生命周期内对整车厂供货，直至定点项目对应车型停产。定点项目对应车型的销售情况直接影响公司未来的销售情况，但项目定点后，整车厂相应车型的销售情况存在一定不确定性。若未来公司获取定点项目的数量大幅下降，定点项目不能持续衔接，或定点项目车型提前断点或产量大幅低于预期，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

除此之外，公司整体经营情况还受多重因素综合影响，如果未来出现诸如宏观经济下行、宏观政策收紧、市场竞争加剧、下游市场需求减少、原材料成本大幅上涨及重要客户流失等重大不利因素，公司经营业绩存在下滑的风险，极端情况下可能出现公司发行上市当年营业利润同比下滑 50%以上的情形。

(三) 说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况，结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力

### 1、说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况

报告期内，公司主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，其在新能源汽车、燃油车的收入分布情况如下：

单位：万元

产品类别	适配车辆动力类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
门板饰条	新能源车	12,283.06	25.74%	11,605.72	25.27%	14,253.73	35.05%
	燃油车	35,442.76	74.26%	34,315.08	74.73%	26,413.85	64.95%
	<b>合计</b>	<b>47,725.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>45,920.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,667.58</b>	<b>100.00%</b>
主仪表饰板	新能源车	7,979.34	20.06%	7,518.46	19.22%	7,934.99	27.69%
	燃油车	31,796.17	79.94%	31,603.63	80.78%	20,720.62	72.31%
	<b>合计</b>	<b>39,775.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,122.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>28,655.61</b>	<b>100.00%</b>
中控饰板	新能源车	5,938.12	60.46%	3,591.10	54.38%	5,751.68	63.50%
	燃油车	3,883.36	39.54%	3,012.39	45.62%	3,305.67	36.50%
	<b>合计</b>	<b>9,821.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,603.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,057.36</b>	<b>100.00%</b>
其他	新能源车	1,057.17	27.68%	985.96	22.95%	576.00	14.69%
	燃油车	2,761.93	72.32%	3,310.72	77.05%	3,345.81	85.31%
	<b>合计</b>	<b>3,819.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,296.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,921.81</b>	<b>100.00%</b>
汽车内饰件合计	新能源车	27,257.69	26.95%	23,701.25	24.70%	28,516.41	34.65%
	燃油车	73,884.23	73.05%	72,241.81	75.30%	53,785.95	65.35%
	<b>合计</b>	<b>101,141.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>95,943.06</b>	<b>100.00%</b>	<b>82,302.36</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，公司主要产品收入主要分布在燃油车领域，适配新能源车的产品收入占比有所下降，主要系境外适配燃油车产品的收入增加所致。

2、结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力

近年来，随着科技的进步及 5G、物联网的不断普及，汽车开始向电动化、网联化、智能化和共享化方向转型，汽车产业已经进入产业发展的深刻变革时

期。在汽车“新四化”不断提速的形势下，伴随着智能驾驶技术的深入发展，各类具备科技感的内饰产品将得到更多的推广和应用，汽车内饰件的舒适化、智能化需求将持续增长。

近年来，公司积极拓展在新能源领域的业务，报告期内公司已为比亚迪、赛力斯、领跑汽车以及大众汽车、通用汽车等知名汽车制造商的新能源车型提供适配的内饰件产品。目前，中国为新能源汽车的主要销售市场，按照适配汽车的动力类型分类，公司内饰件产品境内收入的构成情况如下：

单位：万元

动力类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
新能源车	21,753.34	36.98%	17,453.52	28.02%	24,583.10	34.98%
燃油车	37,066.89	63.02%	44,843.96	71.98%	45,684.47	65.02%
<b>合计</b>	<b>58,820.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,297.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>70,267.57</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，公司境内新能源车内饰件收入占境内收入的比例分别为 34.98%、28.02%和 36.98%，新能源车内饰件收入占比维持在一定的水平，与同期国内新能源汽车的市场渗透率基本一致。

截至 2024 年 12 月末，公司已取得定点、尚未量产的 32 个项目中，新能源车项目共计 20 个，占比为 62.50%，未来公司适配新能源车的内饰件收入占比将大幅提高，与国内新能源汽车迅速发展的趋势一致。

综上，公司在新能源领域的业务拓展情况良好，已取得定点、未量产的新能源车项目较多，具有持续获得新能源领域订单的潜力。

**（四）说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响。**

**1、说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况**

公司主要直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接向其供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。在参与整车厂新项目内饰件产品的招标时，公司通常根据预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、产品技术难度、市场竞争激烈程度、

调价条款等多种因素，在投标文件中进行报价，并按照中标价格供货。在实际执行过程中，若因车型销量、工程更改等项目关键要素发生变化，发行人、客户会重新议价。

在部分项目中，公司与整车厂签订的价格协议包含“年降”条款，即要求公司在项目开始量产后的一定年限内（通常为 3 年），产品销售单价每年下降 3%-5%不等，具体降幅根据配套的具体车型、预计产销量（量纲）规模有所差异。在项目定点时，公司结合原材料价格变动、新产品投产、品种材质型号变化、预计产销量及市场竞争情况等因素，就年降涉及的产品及幅度与客户进行谈判协商，达到双方均接受的程度，并签订“年降”协议。在实际执行过程中，若市场或者具体产品销售情况发生波动，公司可与客户重新对产品价格进行协商，降低年降比例或者取消执行“年降”条款。

除项目关键要素发生变化或执行年降外，公司与整车厂的价格协议签署后，通常在配套车型的生命周期内不会做其他调整。

## 2、分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响

报告期内，“年降”政策对公司的经营业绩影响情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额①	2,551.54	1,825.49	2,243.42
涉及年降收入②	50,208.38	42,223.99	39,413.62
年降幅度③=①/②	5.08%	4.32%	5.69%
主营业务收入④	106,134.72	100,764.00	88,763.25
年降金额占主营业务收入比⑤=①/④	2.40%	1.81%	2.53%
涉及年降收入占主营业务收入比⑥=②/④	47.31%	41.90%	44.40%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）\*本年销售数量

由上表可知，报告期各期的年降金额分别为 2,243.42 万元、1,825.49 万元和 2,551.54 万元，年降金额占主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81%和 2.40%，年降金额对公司业绩的影响较小。“年降”政策对期后收入及利润的影响程度未有重大变化。

(五) 说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性；结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性

1、说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性

报告期各期，公司不同地区境外客户的数量、收入金额及其占比情况如下：

单位：万元

地区	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
美国	11	25,831.45	58.12%	12	23,231.30	61.39%	13	2,728.67	18.36%
德国	4	6,315.24	14.21%	4	5,224.43	13.81%	3	4,997.01	33.63%
捷克	4	5,312.08	11.95%	4	6,370.24	16.83%	5	5,299.75	35.67%
墨西哥	5	5,998.30	13.50%	5	2,168.67	5.73%	4	1,286.66	8.66%
其他	7	986.32	2.22%	7	848.81	2.24%	8	546.91	3.68%
合计	31	44,443.39	100.00%	32	37,843.45	100.00%	33	14,858.99	100.00%

注：客户数量按照单体计算，同一控制下客户未合并

报告期内，公司境外销售穿透到整车厂主要涉及北美大众、北美通用、捷克斯柯达、德国大众、墨西哥大众，报告期内未发生重大变化。

报告期内，公司对前五大境外客户的营业收入及其占境外收入总额的比例情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占外销收入的比重
2024 年	1	北美大众	8,915.01	20.06%
	2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	8,429.21	18.97%
	3	Volkswagen AG	4,964.90	11.17%
	4	General Motors LLC	3,801.84	8.55%
	5	墨西哥大众	2,652.82	5.97%

	合计		28,763.76	64.72%
2023年	1	北美大众	11,928.13	31.52%
	2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	4,291.89	11.34%
	3	General Motors LLC	4,212.98	11.13%
	4	Volkswagen AG	3,779.23	9.99%
	5	Proks Plastic ,s.r.o	2,478.33	6.55%
	合计		26,690.56	70.53%
2022年	1	Volkswagen AG	4,197.32	28.25%
	2	Simoldes Plasticos Czech s.r.o.	1,808.43	12.17%
	3	General Motors LLC	1,732.78	11.66%
	4	Proks Plastic ,s.r.o	1,378.89	9.28%
	5	SKODA AUTO a.s.	1,094.63	7.37%
	合计		10,212.05	68.73%

注：上表中销售金额未将受同一方控制的客户合并计算。

报告期内，北美大众、Yanfeng International Automotive Technology US I LLC 的销售收入增长较快，主要系北美大众的 Atlas 项目自 2023 年 1 月开始量产，2023 年度、2024 年度产销量快速增长，带动公司配套的内饰件产品销售量大幅提升。除上述项目外，公司其他主要海外客户的销售收入较为稳定，未有大幅波动。

公司主要直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接向其供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。报告期内，上述合作模式未发生重大变化。

报告期各期，公司主要境外客户的基本情况及合作历史如下：

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
1	北美大众	北美大众成立于 1955 年 1 月，系 Volkswagen AG 在美国设立的全资子公司，负责管理大众集团在美国的业务，公司旗下涵盖多个高端及主流汽车品牌，包括奥迪（Audi）、宾利（Bentley）、兰博基尼（Lamborghini）以及大众（Volkswagen）等，2024 年终端销售 37.9 万辆。	2012 年

2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	公司成立于 2014 年 1 月，系延锋汽车饰件系统有限公司（以下简称“延锋汽饰”）在美国的全资孙公司。延锋汽饰系一家全球知名的汽车零部件供应商，主要从事汽车内饰、座椅和被动安全产品的开发、制造和销售，业务遍布全球。2023 年度，延锋汽饰营业收入 1093 亿元，净利润为 34.10 亿元。	2018 年
3	Volkswagen AG	公司成立于 1937 年 5 月，系世界知名的汽车制造商，总部位于德国沃尔夫斯堡，在全球范围内拥有多家子公司和品牌，包括奥迪（Audi）、斯柯达（Skoda）、宾利（Bentley）、布加迪（Bugatti）、保时捷（Porsche）、斯堪尼亚（Scania）等。2023 年，大众汽车集团交付汽车约 924 万辆，实现营业收入 3,223 亿欧元。	2013 年
4	General Motors LLC	公司成立于 2009 年 1 月，系通用汽车公司（General Motors Company, GM）在美国底特律设立的整车生产基地，其在母公司的全面管理下运营，主要生产雪佛兰 Volt、凯迪拉克 ELR 和全电动雪佛兰 Spark EV，2021 年营业收入 25.70 亿美元。	2012 年
5	墨西哥大众	墨西哥大众系 Volkswagen AG 在墨西哥设立的全资子公司，主要生产大众品牌的汽车，包括 Jetta、golf、Taos 和 Tiguan 等车型，2023 年终端销售 15.00 万辆。	2015 年
6	Proks Plastic ,s.r.o	Proks 集团成立于 1989 年，主要从事模制塑料零部件的制造，主要产品包括挤出工艺塑料部件、双色注塑成型工艺的塑料部件以及压缩塑料部件。Proks Plastic ,s.r.o 为其生产子公司。	2022 年
7	Simoldes Plasticos Czech s.r.o.	公司成立于 2014 年 11 月，注册地在捷克，注册资本 584.38 万捷克克朗，主要从事工程塑料制品的研发、生产和销售，2022 年度营业收入 8,842.66 万欧元。	2015 年
8	SKODA AUTO a.s.	公司成立于 1990 年 11 月，注册地在捷克，世界知名的汽车制造商，1991 年成为德国大众集团全资子公司，依托大众技术提升品质与全球化布局，2022 年度营业收入 184.21 亿欧元。	2015 年

## 2、结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性

报告期内，公司境外销售主要分布在美国、捷克、德国、墨西哥等 4 个国家，公司产品属于机动车辆的零部件，上述国家均未限制本国企业进口公司产品，除美国外，其他国家均未对公司产品额外征收附加关税。

自 2018 年以来，美国先后多次对从中国输入美国的部分汽车零部件加征关税。2025 年 1 月新一届美国政府上台以来，美国宣布对所有中国输美商品加征

的关税累计达 145%。

报告期各期，公司不同贸易模式下的收入构成情况如下：

单位：万元

贸易模式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
买方承担关税的贸易模式（FOB、FCA、EXW、DAP）	34,693.80	78.06%	31,049.47	82.05%	14,152.58	95.25%
卖方承担关税的贸易模式（DDP）	9,749.59	21.94%	6,793.98	17.95%	706.41	4.75%
合计	<b>44,443.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>37,843.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,858.99</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司向境外客户销售的产品大部分采用 FOB、FCA、EXW、DAP 等贸易模式，关税由客户承担，但部分向美国客户销售的产品采用 DDP 贸易模式，美国政府对美国商品加征关税的政策对公司盈利能力产生一定的影响。此外，随着美国对中国输美产品加征关税的大幅增加，境外客户亦有可能改变贸易方式或降低产品价格，以转嫁加征关税对其经营业绩的影响。

公司为应对美国等贸易保护政策的影响，采取以下措施：（1）不断优化产品工艺流程，降低生产成本，提高产品价格竞争力；（2）对于 DDP 贸易模式下的业务，与客户协商由对方承担部分或全部增加的关税，截至本回复出具日，经与北美大众沟通，其已同意补偿 2025 年 4 月运抵美国的几批产品的新增进口关税；（3）结合项目情况，酌情扩充美国子公司生产规模，将部分工序转移至美国通领进行生产，并加快在墨西哥、泰国等国家的生产基地筹建。

综上，公司已积极采取措施应对出口国贸易政策变动对公司生产经营可能造成的不利影响，相关应对措施有效。

报告期各期，发行人支付的国际物流费（包括海运费、国际空运费）分别为 714.10 万元、597.09 万元和 778.56 万元，国际物流费占承担运费的境外销售收入的比例 12.24%、4.31%和 5.39%，2023 年、2024 年占比大幅下降，且处于较低水平，主要系 2022 年全球经济从公共卫生安全事件中复苏，需求激增，但供应链未能及时恢复，海运运力不足导致海运价格上升，2023 年以来海运运力不足的问题逐步缓解，海运价格下降。2023 年以来，海运价格逐步平稳，预计未来不会对公司盈利能力产生重大不利影响。

## 【会计师回复】

### 三、保荐机构、申报会计师的核查情况

(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

(2) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售相关要求，详细说明对境外销售真实性的具体核查过程。(3) 说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性；说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。(4) 说明发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比，对发行人订单获取方式及合规性的核查情况。

(5) 说明对发行人与客户之间关联关系的核查情况，发行人与客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

(一) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

#### 1、核查程序

(1) 针对内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1) 获取并查阅发行人收入明细表，分析报告期内对发行人收入影响较大的境内外项目收入变动原因；

2) 获取并查阅发行人项目明细表，分析发行人报告期内的定点项目情况；

3) 通过公开渠道查找发行人主要项目对应的终端车型市场销量情况，分析报告期内发行人汽车内饰件销量与终端车型的市场销量匹配情况及报告期后主要终端车型的市场销量情况。

(2) 针对期后业绩的稳定可持续性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1) 查阅公司收入明细表，获取不同类型客户的数量、收入金额及占比；查阅公开资料，了解主要客户的基本情况、经营业绩及变动趋势、适配车型及相关车型的市场需求情况；查阅公司与主要客户的合作历史，分析主要客户经营业绩对公司的影响；

2) 获取公司项目明细表, 查阅报告期内及期后公司存量定点项目、新增定点项目情况; 获取发行人根据已取得项目的预计生命周期及产量而制订的销售预测, 分析公司期后业绩下滑风险;

3) 查阅收入明细表, 了解公司主要产品在新能源车、燃油车收入分布情况; 结合公司产品的主要应用领域、客户合作情况及已定点的新能源车型项目, 分析公司在新能源领域的业务拓展情况及未来发展潜力;

4) 访谈公司销售人员, 了解公司销售定价策略、一般调价周期及实际调价情况, 了解“年降”政策对公司的影响;

5) 查阅公司收入明细表, 获取不同地区境外客户数量、收入金额及占比; 查阅公司资料, 了解主要境外客户的收入金额及占比, 与公司的合作模式及历史; 通过公开渠道获取主要境外客户的基本情况, 主要出口国的贸易政策、关税、海运费等情况, 分析上述因素对公司盈利能力的影响。

## 2、核查意见

**(1) 经核查, 针对内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性, 申报会计师认为:**

1) 对报告期内收入影响较大的项目收入变动原因合理、与对应终端车型销量总体较为匹配, 期后需求具备可持续性;

2) 报告期内发行人境内收入下降的同时境外收入增长的原因系发行人在资源有限的情况下, 在报告期前主动做出战略选择, 放弃了部分毛利率偏低的境内项目, 在部分境内项目收入下降的同时, 缺少收入快速增长的境内项目以弥补原有车型收入下降造成的缺口, 使得报告期内境内收入有所下降;

3) 报告期内发行人收入及利润规模大幅增长的主要原因系外销收入的大幅增长, 报告期内及期后发行人持续取得定点项目, 业绩增长非受偶发性因素影响。

**(2) 经核查, 针对期后业绩的稳定可持续性, 申报会计师认为:**

1) 公司已补充披露报告期内不同类型客户的数量、收入金额及占比, 公司对上汽集团销售产品配套的车型市场需求稳定, 公司与其合作稳定, 其经营业绩下滑不会对公司期后经营业绩产生较大不利影响;

2) 公司已量产的主要定点项目短期内不存在断点或大幅减产的情况, 未量产的定点项目储备充足, 预期期后经营业绩大幅下滑的风险较小;

3) 发行人在新能源领域的业务拓展良好，具有持续获取新能源领域订单的潜力；

4) 公司部分项目存在销售定价的“年降”政策，但对发行人报告期内、期后收入及利润的影响较小；

5) 公司与境外主要客户合作良好，境外客户主要集中在美国、德国、捷克和墨西哥，公司已采取有效措施降低上述国家的贸易政策、关税政策及海运费对公司盈利能力的影响，不存在重大不利影响。

(二) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售相关要求，详细说明对境外销售真实性的具体核查过程

1、报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

公司外销收入包括境外子公司（美国通领）销售收入以及境内主体（母公司）开展出口业务形成的收入，因境外子公司不涉及报关及出口退税事宜，故在分析与报关数据及出口退税数据的匹配性时，将境外子公司的收入从外销收入中剔除，仅考虑境内出口主体的外销收入。相关收入勾稽情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外子公司销售收入	17,022.32	8,290.98	1,580.94
境内主体境外销售收入	41,788.53	36,051.18	15,125.37
合并收入抵消	-14,362.07	-6,496.69	-1,846.58
境外销售收入合计	44,448.79	37,845.47	14,859.73

中信保主要针对外贸交易产生的信用风险进行投保，公司境外客户信誉及回款情况较好，公司未投保。

以下分析发行人母公司中国海关报关数据、结汇及汇兑损益数据、出口退税金额等数据与境内主体境外销售收入的匹配性。

(1) 海关报关数据与境外销售收入匹配情况

报告期内，母公司各期境外销售收入与海关报关金额对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
母公司外销收入金额	41,788.53	36,051.18	15,125.37
加：还原以净额法确认的出口销售金额 [注 1]	3,864.97	3,249.32	708.91
加：销售折让	105.74	127.29	114.19
减：客户补价差	-104.15	1,630.37	398.63
加：时间性差异[注 2]	-1,787.65	-4,497.20	-2,599.20
调整后母公司出口销售金额 A	44,075.75	33,300.22	12,950.64
电子口岸申报金额 B	43,973.35	32,885.68	12,951.71
调整后母公司出口销售金额与电子口岸 申报金额差异 C=A-B	102.40	414.53	-1.07
差异率 D=C/A	0.23%	1.24%	-0.01%

注 1：部分原材料由整车制造商指定的零部件供应商向公司供货，客户指定采购的原材料（以下简称“DB 件”）价格由整车制造商直接和零件供应商协商确定，公司不承担其价格波动的风险，且公司主要通过简单组装，未对 DB 件提供重大服务进行整合，因此对客户指定采购 DB 件采用“净额法”进行核算，即在确认收入时，在销售金额中将整车制造商指定采购的 DB 件的采购金额扣除后按净额确认收入，下同；

注 2：时间性差异主要系外销产品及模具的销售收入确认时点与海关报关出口时点并不一致，导致两个口径统计的金额存在差异。

以上数据显示，海关出口数据和公司外销金额有差异，可相互匹配。差异原因主要为电子口岸申报收入系报关出口时点汇率折算，而外销业务收入为收入确认时点汇率折算，在汇率波动较大的情况下，会存在汇率差的影响。

## （2）出口退税金额与境外销售收入匹配情况

报告期内，公司各期境外销售收入与出口退税申报外销收入金额对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
母公司外销收入	41,788.53	36,051.18	15,125.37
加：还原以净额法确认的出口销售金额	3,864.97	3,249.32	708.91
加：销售折让	105.74	127.29	114.19
减：客户补价差	-104.15	1,630.37	398.63
加：时间性差异	-1,787.65	-4,497.20	-2,599.20

调节后母公司外销收入 A	44,075.75	33,300.22	12,950.64
当期出口退税申报境外销售金额	41,237.85	30,400.85	13,089.60
减：本期申报上期出口退税销售额	9,051.33	7,387.90	7,380.94
加：下期申报本期出口退税销售	11,401.74	9,589.66	7,176.19
加：截止 2025 年 4 月 30 日已报关尚未申报免抵退的销售额或非出口退税申报收入	384.28	188.98	61.64
调节后出口退税申报境外销售金额 B	43,972.54	32,791.59	12,946.49
调节后外销收入与调节后出口退税申报境外销售金额的差异 (C=A-B)	103.20	508.63	4.15
差异率 C/A	0.23%	1.53%	0.03%

报告期内，公司出口退税申报外销收入与母公司外销收入调节后总体差异较小，差异主要系申报出口退税时点与收入确认时点之间存在汇率差异等原因导致。总体来看，公司出口退税金额与外销收入基本匹配。

### (3) 结汇及汇兑损益数据与境外销售收入匹配情况

报告期各期，公司各期境外销售收入与汇兑损益比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（负数代表收益）	-205.24	-631.76	-268.22
母公司外销收入金额	41,788.53	36,051.18	15,125.37
占比	-0.49%	-1.75%	-1.77%

公司境外业务主要集中在美国和欧洲等国家和地区，海外业务主要为美元、欧元结算，汇兑损益主要为外币货币资金及境外销售形成的应收账款汇兑损益。

公司外币货币资金及外币应收账款汇兑损益受销售量、发生时点、结汇时点和汇率变动等多种因素的影响而上下波动，与外销收入并无严格匹配关系。2022 年公司主要以欧元结算为主，2022 年欧元兑人民币汇率主要呈上升波动趋势，公司发生的汇兑收益分别为 268.22 万元；2023 年和 2024 年公司主要以美元结算为主，2023 年和 2024 年美元兑人民币汇率主要呈上升波动趋势，公司发生汇兑收益分别为 631.76 万元和 205.24 万元。报告期内公司汇兑损益与汇率波动趋势整体相符，对公司当期净利润的影响较小，汇率变动不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

### (4) 境外销售收入与物流运输记录和发货验收单据匹配情况

公司出口销售贸易模式包括 FOB 模式、FCA 模式、DDP、DAP、DDU 模式及 EXW 模式，公司根据与客户签订的合同或订单约定的贸易方式确认收入，在 FOB、FCA 的贸易方式下，将产品报关、商品控制权转移时，根据货物报关单、提单确认收入；EXW 贸易模式下，公司将货物于工厂处交付给客户指定的承运人、商品控制权转移时，根据客户自提签收单或指定货签收确认收入；DDP、DAP、DDU 模式为签收确认收入。

申报会计师核查了报关单、提单、签收单等收入确认单据，将上述单据上的信息与销售合同或订单以及账面记录进行核对，核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司外销收入（合并）	44,448.79	37,845.47	14,859.73
核查金额	24,462.55	21,777.97	8,457.76
核查比例	55.04%	57.54%	56.92%

经核查，发行人境外销售相关单据齐全，境外销售与报关单、海运提单等物流记录匹配。

(5) 报告期内，公司各期境外销售费用与境外营业收入情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口费用	3,528.98	2,824.85	507.93
咨询服务费	490.19	579.05	282.10
境外运输费用	778.56	597.09	714.10
境外销售人员薪酬	341.70	289.22	247.71
其他	98.97	199.41	134.00
境外销售费用合计（a）	5,238.40	4,489.62	1,885.85
境外收入（b）	44,448.79	37,845.47	14,859.73
境外销售费用占境外收入比重 （c=a/b）	11.79%	11.86%	12.69%

报告期内，境外销售的主要为出口费用、境外运输费用及境外销售人员薪酬，变动在合理范围内，境外销售费用与境外主体销售收入匹配。

## 2、对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

### (1) 境外子公司实地走访情况

报告期内，公司境外子公司为 Tongling USA Automotive Technologies, Inc.（美国通领）及 Tongling Mexico S. de R.L. de C.V.（墨西哥通领）。美国通领主要职能系负责北美客户汽车内饰件产品的组装、生产及销售；墨西哥通领目前仅完成工商注册及税务登记，仍处于选址、筹建过程中。报告期内，申报会计师对美国通领进行实地走访，实地查看当地办公场所及相关经营设备、存货等，同时开展对境外子公司负责人的访谈，询问了境外子公司的基本情况、销售采购流程、与主要客户供应商的业务开展情况等。

### (2) 境外客户实地走访情况

申报会计师已实地走访公司主要境外客户，了解客户基本情况、双方合作历史、报告期内交易情况、是否存在关联关系等内容。

申报会计师对主要境外客户走访金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外客户走访金额	29,607.84	23,638.67	6,366.40
境外营业收入	44,448.79	37,845.47	14,859.73
访谈比例	66.61%	62.46%	42.84%

注：报告期内实施走访的企业，其报告期各期数据均纳入统计范围，下同。

### (3) 境外供应商实地走访情况

申报会计师已实地走访公司主要境外供应商，了解其基本情况、双方合作历史、报告期内交易情况、是否存在关联关系等内容。

申报会计师对主要境外供应商走访金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外供应商走访金额	9,796.00	9,373.43	7,066.41
境外采购金额	10,135.83	9,558.19	7,447.23
访谈比例	96.65%	98.07%	94.89%

## 3、核查程序

申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

- 1) 了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制；
- 2) 走访发行人主要境外子公司、境外客户和境外供应商，并对走访情况进行了说明；
- 3) 对主要境外客户执行函证程序；
- 4) 获取并查阅主要境外客户的销售合同；
- 5) 执行境外收入细节测试、境外收入截止性测试；
- 6) 获取发行人报告期内的银行流水并进行核查；
- 7) 获取发行人的海关报关数据和出口退税数据并进行匹配分析；
- 8) 获取发行人的销售明细表，对发行人境外收入毛利率、销售单价等与境外收入有关的重要指标执行分析性程序。

#### 4、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人境外销售具备真实性。

（三）说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性；说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。

#### 1、说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性

报告期内，发行人按照销售区域划分的运输费用明细如下：

单位：万元

区域	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	826.35	51.49%	984.06	62.24%	1,278.29	64.16%
境外	778.56	48.51%	597.09	37.76%	714.10	35.84%
合计	<b>1,604.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,581.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,992.39</b>	<b>100.00%</b>

发行人运输费用主要分为内销运费和外销运费。内销运费主要为发行人因境内销售所承担的公路运输成本，有时因为个别紧急情况会采取空运方式；外

销运费则主要包括出口海运费、短驳费和空运费，其中出口海运费具体为发行人因产品出口所承担的海运费，短驳费为海外中间仓运到客户处所发生的运输费用，空运费则为因部分紧急情况采用空运方式将产品运到客户处。

### (1) 内销收入规模与运费匹配关系

报告期内，发行人内饰件营业收入内销收入规模与内销运费的匹配情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入（万元）①	58,820.23	62,297.48	70,267.57
销量（万件）②	1,145.73	1,364.12	1,524.79
运费（万元）③	826.35	984.06	1,278.29
运费占主营业务收入的比例③/①	1.40%	1.58%	1.82%
单位产品销售运费（元/件）③/②	0.72	0.72	0.84

报告期内，发行人内销运费占主营业务收入的比例分别为 1.82%、1.58%、1.40%，呈现下降的趋势，由于主营业务收入金额受年度间不同产品结构影响，与运费可能存在不匹配的情况，因此用销量与运费进行匹配分析。

报告期内，发行人内销单位产品销售运费分别为 0.84 元/件、0.72 元/件和 0.72 元/件，呈现先下降后保持平稳的趋势，主要系：1) 燃油成本是运输成本的重要组成部分，受国内柴油出厂价的波动影响，单位产品销售运费也呈现波动性的变动，国内柴油出厂价在报告期内的变动情况如下：



从上图可以看出，2022 年柴油出厂价有一个明显的提升，后慢慢回落，与公司的单位产品运费变动趋势一致；2）2022 年比亚迪汉项目相关产品的收入增长较多，由于该客户位于深圳，因此物流单位运输成本较高，导致总体运费的提升，从而拉高了当年度的单位运费。

## （2）外销收入规模与运费匹配关系

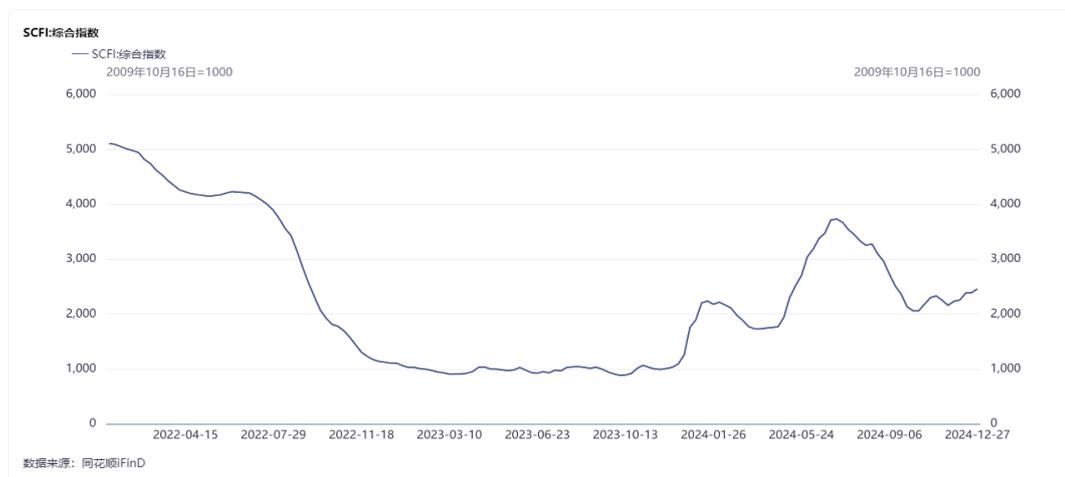
报告期内，发行人内饰件营业收入外销收入规模与外销运费的匹配情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入（万元）①	42,321.69	33,645.58	12,034.79
其中：承担海运费的主营业务收入（万元）②	14,437.74	13,844.95	5,832.32
不承担海运费的主营业务收入（万元）	27,883.95	19,800.63	6,202.47
承担海运费的销量（万件）③	177.52	218.87	128.14
运费（万元）④	778.56	597.09	714.10
运费占主营业务收入的比例④/①	1.84%	1.77%	5.93%
运费占承担海运费的主营业务收入的比例④/②	5.39%	4.31%	12.24%
单位产品销售运费（元/件）④/③	4.39	2.73	5.57

注：承担海运费的主营业务收入指贸易方式为 DAP/DDU/DDP 的销售收入，该种贸易方式下发行人需承担海运费；不承担海运费的主营业务收入指贸易方式为 FOB/FCA/EXW 的销售收入，该贸易方式下发行人无需承担海运费。

报告期内，发行人外销运费占主营业务收入的比例分别为 5.93%、1.77%、1.84%，呈现先下降后上升的趋势，由于外销主营业务收入金额受年度间不同产品结构影响，且不同贸易方式下海运费的承担方式不同，会导致总体外销主营业务收入与运费可能存在不匹配的情况，因此用承担海运费的销量与运费进行匹配分析。

报告期内，发行人承担海运费的外销单位产品销售运费分别为 5.57 元/件、



2.73 元/件和 4.39 元/件，呈现先降后升的变动趋势，且变动幅度较大，主要系报告期内海运价格剧烈波动所致。上海出口集装箱运价指数在报告期内的变动情况如下：

2023 年外销单位运输成本进一步下降，主要系 2023 年上半年，欧美航线运价持续下跌，上海出口集装箱运价指数（SCFI）在 2023 年持续走低，较 2022 年高点下降超过 50%；另一方面运力过剩加剧，2023 年全球新造集装箱船交付量创历史新高，进一步增加了市场运力，海运公司为争夺市场份额，纷纷下调运价，甚至出现“价格战”。

2024 年，外销单位运输成本有所上升，主要系一方面全球经济逐步复苏，欧美等主要经济体的消费需求逐步恢复，支撑了运价回升；另一方面供给端运力过剩问题逐步缓解，运价压力有所缓解，上海出口集装箱运价指数（SCFI）在 2024 年有所回升。

**2、说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况**

（1）说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论

1) 境内外客户走访覆盖情况

申报会计师根据发行人收入明细表，选取报告期各期境内外主要客户作为访谈对象，对其业务开展实质及销售收入真实性进行确认。报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内销售总金额(a)	62,140.09	63,420.94	74,375.99
境内主要客户访谈金额(b)	54,004.16	55,839.13	66,120.81
境内客户访谈比例(c=b/a)	86.91%	88.05%	88.90%
境外销售总金额(d)	44,448.79	37,845.47	14,859.73
境外主要客户访谈金额(e)	29,607.84	23,638.67	6,366.40
境外客户访谈比例(f=e/d)	66.61%	62.46%	42.84%
销售总金额(g)	106,588.88	101,266.41	89,235.72

主要客户访谈金额(h)	83,612.00	79,477.80	72,487.21
主要客户访谈比例(i=h/g)	78.44%	78.48%	81.23%

报告期主要境内外客户已实地走访。申报会计师执行了以下程序以核实对方业务真实并保证访谈的有效性：

①走访前提前查阅客户的官方网站或天眼查等第三方网站，了解其注册地点、生产经营场所、经营业务等信息，核查其经营真实性；

②走访人员前往被访谈对象生产经营场所，与官方信息进行比对；

③.获取被访谈人员的名片、身份证复印件等员工身份证明文件；

④向被访谈人员介绍本次访谈的目的，按照设计的访谈问卷对被访谈人员访谈，询问受访客户与发行人之间的业务往来情况（包括合作背景、销售产品的类别、金额及用途、定价方式、客户采购流程、信用政策、结算方式、合同主要条款、退货情况、合作诉讼、关联关系等）；

⑤访谈结束后，与被访谈对象确认了记录的访谈内容，并由被访谈人员签字或加盖被访谈人员所在单位公章予以确认；

⑥与被访谈人员在带有被访谈对象标识的地方合影。

## 2) 境内外客户函证的覆盖情况

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
境内销售总金额(a)	62,140.09	63,420.94	74,375.99
境内客户发函金额(b)	60,343.67	62,314.29	72,792.96
境内客户发函比例(c=b/a)	97.11%	98.26%	97.87%
境内客户回函直接确认金额 (d)	54,673.75	60,468.35	71,656.90
境内客户回函直接确认比例 (e=d/a)	87.98%	95.34%	96.34%
境外销售总金额(f)	44,448.79	37,845.47	14,859.73
境外客户发函金额(g)	42,159.72	36,274.26	14,366.75
境外客户发函比例(h=g/f)	94.85%	95.85%	96.68%
境外客户回函直接确认金额 (i)	31,361.82	24,131.54	4,957.54
境外客户回函直接确认比例 (j=i/f)	70.56%	63.76%	33.36%

销售总金额(k)	106,588.88	101,266.41	89,235.72
客户发函金额(l)	102,503.39	98,588.54	87,159.72
客户发函比例(m=l/k)	96.17%	97.36%	97.67%
客户回函直接确认金额 (n)	86,035.56	84,599.90	76,614.44
客户回函直接确认比例 (o=n/k)	80.72%	83.54%	85.86%

注：回函直接确认金额包括回函相符部分以及回函不符但回函结果调节后相符部分。

针对未回函部分，申报会计师执行了替代测试，获取了与收入确认相关的支持性文件，如销售合同、订单、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、期后回款等资料；针对回函不符函证，申报会计师与发行人财务人员及业务人员了解差异原因、核对与客户间交易明细并编制回函差异调节表、检查支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、期后回款等资料，确认对相关客户销售的真实性、准确性。

(2) 说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。

1) 对发行人报告期营业收入执行内控穿行测试和细节测试，检查销售合同、出库单、报关单、提单、签收单、记账凭证、发票以及回款凭证等，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
穿行测试核查金额	15,457.02	10,212.19	12,861.76
穿行测试核查比例	14.50%	10.08%	14.41%
细节测试核查金额	70,924.42	65,902.33	63,724.17
细节测试核查比例	66.54%	65.08%	71.41%

## 2) 截止性测试

对发行人进行收入截止测试，测试覆盖资产负债表日前后一个月，核查相对应的发票、出库单、签收单、对账单，针对境外销售获取报关单和提单等支持性文件，核查收入确认的准确性和完整性。

## 3、核查程序

申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

(1) 获取报告期内发行人收入明细表和运输费用的明细账，了解发行人物流运输的主要方式，内外销运费的金额及占收入的比例情况，分析内外销运费的变动情况、内外销收入的匹配性及单位产品运输费用的变动原因；

(2) 获取报告期内发行人的主要物流运输单位的合同，分析报告期物流报价的变动情况；

(3) 通过公开资料查询报告期内国内柴油出厂价、上海出口集装箱运价指数（SCFI）的变动情况，分析发行人内外销单位运费与市场价格变动是否匹配。

#### **4、核查意见**

**经核查，申报会计师认为：**

发行人报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反具备合理性，主要系：1) 报告期内发行人运费逐年降低，主要系在销量基本稳定的情况下，销售产品的单位运费下降所致，且与外部市场价格变动趋势一致；2) 收入规模受销量和销售单价的影响，收入规模上升有一部分系销售单价上升的影响，与运费不具有相关性。

**(四) 发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比，对发行人订单获取方式及合规性的核查情况**

##### **1、发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比**

发行人的订单获取方式包括两种形式，招投标为主要的订单获取方式。在汽车零部件行业中，客户出于维护产品质量稳定性的考虑，对零部件供应商的遴选具有严格的标准，实施严格的供应商管理制度，对供应商进行认证并建立相对封闭的配套供应体系，零部件供应商通常需要花费较高的成本，并经过较长的周期才能通过客户的合格供应商认证，取得客户的合格供应商认证后，零部件供应商才可以参与项目的招投标。

此外，部分项目对应的终端车型为发行人原有项目对应终端车型的改款车型，可以通过沿用原有项目的模具降低产品成本，因此客户未对此类项目进行招投标程序，发行人通过商务谈判取得此类项目并获取订单。

报告期各期，不同类型订单获取方式的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	87,341.76	82.29%	79,407.12	78.81%	73,416.94	82.71%
商务谈判	18,792.96	17.71%	21,356.88	21.19%	15,346.31	17.29%
合计	<b>106,134.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>100,764.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>88,763.25</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，订单获取方式为招投标的收入金额为 73,416.94 万元、79,407.12 万元和 87,341.76 万元，占比分别为 82.71%、78.81%和 82.29%，为发行人的主要订单获取方式。

## 2、核查程序

申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

(1) 访谈市场部负责人，了解发行人的订单获取方式，并查阅同行业上市公司公开信息，了解发行人订单获取方式是否符合行业惯例。发行人的订单获取方式包括招投标和商务谈判，仅有取得客户的合格供应商认证的供应商才能参与项目的招投标，发行人的订单获取方式符合行业惯例；

(2) 获取并查阅主要项目的招投标文件和发行人与主要客户签订的合同、订单；

(3) 对发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员的银行流水进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与发行人客户是否存在关联关系或其他利益安排。

## 3、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人的订单获取方式包括招投标和商务谈判两种形式，其中招投标为主要订单获取方式。发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员与客户不存在关联关系或其他利益安排，发行人的订单获取方式符合相关法律法规及监管要求，不存在合规性问题。

(五) 对发行人与客户之间关联关系的核查情况，发行人与客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排

## 1、核查程序

申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

(1) 对主要客户进行实地走访，对发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员进行访谈，核查其与客户是否存在关联关系，以及发行人与主要客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，以及其他未披露的利益安排。报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售总金额	106,588.88	101,266.41	89,235.72
主要客户访谈金额	83,612.00	79,477.80	72,487.21
主要客户访谈比例	78.44%	78.48%	81.23%

(2) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要客户的工商信息，分析主要客户的股东以及关键管理人员信息，核查发行人与客户之间是否存在关联关系；

(3) 获取发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员在报告期内的银行流水并进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与发行人客户是否存在关联关系或异常资金往来。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人与客户及其关联方不存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，亦不存在其他未披露的利益安排。

### 问题6. 主要原材料境外定制化采购的真实公允性

根据申请文件，发行人生产所需的原材料主要包括薄膜、外购件和塑料粒

子等，各期采购金额分别为 47,917.92 万元、52,328.48 万元、51,088.10 万元和 22,752.25 万元。

(1) 薄膜类原材料境外采购的真实公允性。根据申请文件，报告期各期发行人薄膜类原材料采购金额分别为 26,473.64 万元、27,215.75 万元、27,431.49 万元和 11,984.41 万元，系主要生产原材料。发行人前五大供应商主要为薄膜类供应商，库尔兹、Nissha 等均为境外供应商。发行人采购的薄膜具有定制化的特点，通常系主机厂根据不同车型的需要指定供应商进行开发和生产，工艺、设计上有一定差异，无市场参考价格，报告期内薄膜采购单价波动较大。请发行人：①说明影响产品性能的核心原材料类型、市场供应情况，核心原材料供应是否充足稳定；报告期内薄膜类原材料主要向境外供应商采购的具体背景，是否对相关原材料供应商存在依赖。②结合合同约定，说明薄膜类原材料采购定价的具体方式，采购价格是否由主机厂商和供应商协商确定，发行人是否具备议价能力。③说明报告期内薄膜类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类薄膜类原材料采购单价波动较大的具体原因；结合影响薄膜类原材料价格的因素、市场中类似薄膜类原材料价格的变动情况等，分析说明薄膜类原材料采购价格的公允性；说明同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格是否存在差异及合理性。④说明各期薄膜类供应商的数量，主要薄膜类供应商的基本情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等）、与发行人的合作模式及历史、报告期内发行人采购的具体情况（如内容、金额及占比、对应的主机厂商等）、发行人的采购规模占其同类业务规模的比例等，结合上述情况说明相关供应商是否仅向发行人提供定制化产品，相关交易的真实性及价格公允性。

(2) 外购件采购模式及采购价格公允性。根据申请文件，报告期各期发行人外购件采购金额分别为 10,234.77 万元、12,855.35 万元、13,278.39 万元和 6,132.09 万元，主要包括电镀件、电子件总成、扣手总成、喷漆件及其他外购件。发行人与部分外购件供应商同时存在采购和销售业务。请发行人：①说明外购件采购的具体业务模式，是否为定制化采购，发行人是否向供应商提供塑料粒子等原材料，报告期内部分外购件供应商同时向发行人采购的背景，相关会计处理方式及合规性。②说明外购件的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类外购件采购单价波动的原因，报告期内外购件采购单价持续上涨的原因；结合各类外购件的采购模式、市场供应情况等，说明各类外购件采购价格的公允性，是否与市场公开价格存在差异；同类外购件不同供应商的采购价格是否存在差异及合理性。③说明外购件供应商的数量，主要供应商的基本情况、合作模式及历史、报告期内交易的具体情况，相关交易的真实公允性。

(3) 塑料粒子及其他原材料采购价格公允性。请发行人：①说明不同类型塑料粒子采购价格与市场公允价格的对比情况，采购价格是否真实公允。②说明其他类主要原材料的具体类型、采购金额及占比，2023 年采购金额大幅减少的背景及合理性；进一步说明其他类原材料采购价格的公允性。③说明外协的主要内容及必要性，同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明差异原因及合理性，外协价格是否公允。④分类说明报告期内塑料粒子、其他主要生产原材料和外协加工供应商的基本情况，包括与发行人合作历史及关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人、员工人数、社保缴纳人数，发行人采购金额占主要供应商收入的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对供应商采购真实性的具体核查程序，走访、函证、细节测试等核查程序的覆盖比例，重点说明对境外供应商采购真实性、价格公允性的具体核查程序。（3）请提供采购真实性相关核查工作底稿。

#### 【公司回复】

##### 一、薄膜类原材料境外采购的真实公允性

（一）说明影响产品性能的核心原材料类型、市场供应情况，核心原材料供应是否充足稳定；报告期内薄膜类原材料主要向境外供应商采购的具体背景，是否对相关原材料供应商存在依赖。

##### 1、影响产品性能的核心原材料、市场供应情况：

影响产品性能的核心原材料类型包括 INS 薄膜、IMD 薄膜、IML 膜片等，其主要由库尔兹、Nissha Co., Ltd、江苏赛特普光电材料有限公司等供应商供应。

库尔兹是薄膜技术领域的佼佼者之一，也是目前全球 INS 膜片、IMD 膜片、IML 膜片的主要供应者之一。

Nissha Co., Ltd 是全球领先的薄膜技术和印刷解决方案供应商，公司主要以 IMD、IML、3D 转印、热转印等转印薄膜、印刷膜等为发展主业，其产品广泛应用于汽车内饰领域。

江苏赛特普光电材料有限公司是国内领先的高分子精密薄膜增值解决方案提供者，公司自主研发和制造具有装饰性和功能性涂层的 IMD、INS、IML 和

光伏薄膜适用于多个领域，如汽车内饰、家电、光伏等。

上述薄膜供应商均为薄膜领域成熟且稳定的供应商，公司与上述供应商已合作多年，薄膜供应充足、稳定。

## **2、薄膜类原材料主要向境外供应商采购的具体背景，是否对供应商存在依赖**

公司采购的薄膜具有定制化的特点，薄膜类原材料主要向境外供应商采购，一方面系境外供应商库尔兹和 Nissha 均为全球技术领先的薄膜供应者，也是目前国内主要的薄膜供应商之一，其薄膜工艺成熟稳定，另一方面系主机厂根据不同车型的需要指定薄膜供应商进行开发和生产。

报告期内，公司对境外供应商库尔兹和 Nissha 的采购额占薄膜采购总额的比例均未超过 50%，但当下市场上 INS 薄膜和 IMD 薄膜的供应主要以库尔兹和 Nissha 为主，公司可选择空间不大，对境外供应商存在一定程度依赖。但国产替代产品目前已经取得显著成果，在产品性能上已接近国际先进水平。同时，公司自 2024 年以来已具备自主生产部分项目 IML 膜片的能力，未来亦将在各类膜片的自主生产上加大研发及投资力度。公司预计未来对薄膜供应商的选择范围会进一步扩大，逐步减少对当下境外薄膜供应商的依赖。

### **（二）结合合同约定，说明薄膜类原材料采购定价的具体方式，采购价格是否由主机厂商和供应商协商确定，发行人是否具备议价能力。**

公司与主机厂在项目前期开发过程中，结合薄膜图纹设计、品类等因素，共同选定薄膜供应商。薄膜供应商会向主机厂进行报价，公司与薄膜供应商会进行二次议价，公司结合产品工艺、预计采购量等因素，在薄膜供应商与主机厂报价的基础上商议采购价格；另外，薄膜的价格年降、年度返利等由公司与薄膜供应商直接商议确定。因此，薄膜价格主要由公司与供应商协商确定，公司具备议价能力。

### **（三）说明报告期内薄膜类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类薄膜类原材料采购单价波动较大的具体原因；结合影响薄膜类原材料价格的因素、市场中类似薄膜类原材料价格的变动情况等，分析说明薄膜类原材料采购价格的公允性；说明同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格是否存在差异及合理性。**

1、薄膜类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类薄膜类原材料采购单价波动较大的具体原因；

单位：元/平方米、元/片、万元

薄膜类别	数量单位	2024 年度				2023 年度				2022 年度				2021 年度			
		数量	单价	金额	占比												
INS 薄膜	万平方米	55.37	200.68	11,112.43	41.59%	44.47	220.44	9,803.31	35.74%	42.19	215.16	9,078.45	33.36%	33.42	215.05	7,187.94	27.16%
INS 薄膜	万片	1.27	121.89	155.05	0.58%	1.53	89.11	136.18	0.50%	1.23	136.81	168.91	0.62%	1.32	101.90	134.45	0.51%
IMD 薄膜	万平方米	68.62	126.20	8,659.45	32.41%	72.98	122.01	8,904.93	32.46%	70.70	117.43	8,301.93	30.50%	68.96	122.94	8,478.24	32.03%
TOM 薄膜	万平方米	3.39	306.60	1,040.14	3.89%	4.58	309.28	1,416.07	5.16%	5.24	325.75	1,706.98	6.27%	7.83	327.21	2,563.46	9.69%
IML 膜片	万片	159.38	32.24	5,138.04	19.23%	272.00	22.67	6,165.44	22.48%	231.29	33.83	7,824.10	28.75%	167.12	48.49	8,103.46	30.62%
IML 膜片	万平方米	1.84	335.44	616.67	2.31%	2.75	365.53	1,005.58	3.67%	0.38	359.06	135.39	0.50%	-			
小计				<b>26,721.79</b>				<b>27,431.49</b>				<b>27,215.75</b>				<b>26,473.64</b>	

各类薄膜单价波动情况：

薄膜类别	数量单位	2024 年较 2023 年波动	2023 年较 2022 年波动	2022 年较 2021 年波动
INS 薄膜	万平方米	-8.97%	2.46%	0.05%
INS 薄膜	万片	36.79%	-34.87%	34.26%
IMD 薄膜	万平方米	3.43%	3.91%	-4.48%
TOM 薄膜	万平方米	-0.86%	-5.06%	-0.45%
IML 膜片	万片	42.22%	-32.99%	-30.24%
IML 膜片	万平方米	-8.23%	1.80%	无

单价波动较大的原因如下：

(1) INS 薄膜（万平方米）：2022 年、2023 年采购单价波动较小，2024 年采购单价较上年度下降 8.97%，主要系 2023 年新量产项目 MS11、F1A、E43A 的薄膜采购单价较低所致；

(2) INS 薄膜（万片）：报告期内仅采购两款型号的薄膜，即 VW316 透光 INS 膜和 VS20 MY21 木纹饰板 INS 膜，VW316 透光 INS 膜采购单价较低，而 VS20 MY21 木纹饰板 INS 膜采购单价较高，报告期内 INS 薄膜（万片）采购单价出现异常波动主要是两款产品采购占比变化所致；

(3) IMD 薄膜报告期内采购单价波动较小；

(4) TOM 薄膜报告期内采购单价持续下降，主要是产品降价所致；

(5) IML 膜片（万片）2022 年、2023 年采购单价大幅下降，主要原因系 AU276 IML 膜片（奥迪 Q2 车型）采购单价较高，但 2022 年、2023 年采购额占比逐年下滑，导致 IML 膜片（万片）单价下降；2024 年单价大幅上涨，主要系奔驰 V-class 车型量产，采购的 IML 薄膜单价较高且采购量较大，拉高了平均单价。

(6) IML 膜片（万平方米）2023 年采购单价上涨主要汇率波动影响，2024 年采购单价下降主要是材料降价所致。

2、结合影响薄膜类原材料价格的因素、市场中类似薄膜类原材料价格的变动情况等，分析说明薄膜类原材料采购价格的公允性

影响薄膜价格的因素主要包括：薄膜油墨、基材材质（ABS、PET 等）、图纹设计、颜色、工艺、采购量等，由于薄膜定制化采购的特点，市场中无类似薄膜的价格情况，其价格主要由公司与薄膜供应商协商决定，采购价格具备一定的公允性。

### 3、说明同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格是否存在差异及合理性

同类薄膜原材料不同供应商之间的采购价格对比如下：

INS 薄膜（元/平方米）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
Nissha Co.,Ltd	186.59	201.43	185.24
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	195.03	204.02	172.24
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	159.98	237.12	229.03
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	239.99	244.14	249.93
上海瑶君实业有限公司	168.69	271.00	218.08

INS 薄膜（元/片）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
BURG DESIGN GMBH	145.76	154.95	157.76
Nissha Co.,Ltd	110.94	77.45	85.92

IMD 薄膜（元/平方米）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
LEONHARD KURZ Stiftung&Co.KG	146.48	137.48	109.06
NisshaCo.,Ltd	117.23	116.22	106.44
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	126.85	87.87	77.74
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	123.20	137.63	125.87
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	124.08	122.68	127.01

TOM 薄膜（元/平方米）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广州领音航复合材料有限公司	308.68	291.86	301.36
上海永菱科技发展有限公司	340.33	320.74	346.80
上海贞行汽车零部件有限公司	256.62	335.47	329.06

IML（元/片）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
BURG DESIGN GMBH	237.47	438.88	414.37
Nissha Co.,Ltd	未采购	381.38	358.10

W&W Projekt Service GmbH	196.56	169.98	164.59
江苏赛特普光电材料有限公司	119.60	95.26	104.43
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	未采购	93.60	82.79
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	203.91	97.20	93.60
上海仪电电子印刷科技有限公司	6.90	6.90	6.93

IML 薄膜（平米）仅向 Nissha Co., Ltd 采购，无其他供应商。

同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格存在差异，主要原因是不同车型对于薄膜所使用的油墨、基材材质、图案设计、颜色等各方面存在差别，导致采购价格不同。

（四）说明各期薄膜类供应商的数量，主要薄膜类供应商的基本情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等）、与发行人的合作模式及历史、报告期内发行人采购的具体情况（如内容、金额及占比、对应的主机厂商等）、发行人的采购规模占其同类业务规模的比例等，结合上述情况说明相关供应商是否仅向发行人提供定制化产品，相关交易的真实性及价格公允性。

1、报告期各期薄膜供应商数量如下：

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
薄膜供应商数量	17	12	11

注：上述供应商数量按照合并口径统计

## 2、主要供应商基本情况

合并披露供应商	主要供应商	国家或地区	成立时间	实际控制人	经营规模	合作模式	合作历史	对应主机厂
库尔兹	LEONHARDKURZStiftung &Co.KG	德国	1977年	WALTERKURZ	员工 3000 多人，其总公司 注册资本 4732 万美元	定制化采购	2012 年至今	德国大众、通用等
库尔兹	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	中国	2001年	WALTERKURZ	员工 6-700 人，其总公司 注册资本 4732 万美元	定制化采购	2009 年至今	一汽-大众、通用等
NisshaCo.,Ltd	NisshaCo.,Ltd	日本	1929年	铃木顺也	年销售额 100 多亿人民币，员工 700 多人	定制化采购	2010 年至今	一汽-大众、德国大众、墨西哥大众等
江苏赛特普光电材料有限公司	江苏赛特普光电材料有限公司	中国	2019年	钱杓炜、曹帆	注册资本 1000 万人民币，年销售额约 1.5 亿人民币，员工 100 多人	定制化采购	2020 年至今	上汽大众等
W&WProjektServiceGmbH	W&WProjektServiceGmbH	德国	1991年	ClausJuergenLurz	年销售额约 2 亿人民币，员工 50 多人	定制化采购	2018 年至今	一汽-大众、通用、奔驰等
上海仪电电子印刷科技有限公司	上海仪电电子印刷科技有限公司	中国	1995年	国资办	年销售额 3000 多万，注册资本 2700 万元	定制化采购	2014 年至今	客户 T 等
库尔兹	BURG DESIGN GMBH	德国	2016年	WALTERKURZ	员工 100 多人，其总公司 注册资本 4732 万美元	定制化采购	2021 年至今	奔驰

## 3、主要供应商采购的具体情况

单位：万元

具体供应商	采购内容	发行人采购规模占其同类规模的比例	2024 年度		2023 年		2022 年	
			采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	INS 薄膜、IMD 薄膜、IML 膜片	总体低于 5%	9,910.00	37.09%	11,083.04	40.40%	11,664.61	42.86%
Nissha Co.,Ltd	INS 薄膜、IMD 薄膜、IML 膜片	5%左右	7,947.63	29.74%	7,124.90	25.97%	3,809.53	14.00%
LEONHARD KURZ Stiftung & Co.KG	INS 薄膜、IMD 薄膜	总体低于 5%	1,568.71	5.87%	1,114.84	4.06%	1,291.72	4.75%
江苏赛特普光电材料有限公司	IML 膜片	50%左右	1,740.41	6.51%	3,448.71	12.57%	4,497.58	16.53%
W&W Projekt Service GmbH	IML 膜片	30%左右	353.80	1.32%	965.49	3.52%	1,797.34	6.60%
上海仪电电子印刷科技有限公司	IML 膜片	40%左右	878.16	3.29%	1,575.27	5.74%	1,211.50	4.45%
BURG DESIGN GMBH	IML 膜片、INS 薄膜	总体低于 5%	1,474.08	5.52%	48.67	0.18%	140.46	0.52%
合计			23,872.79	89.34%	25,360.92	92.45%	24,412.74	89.70%

发行人采购规模占供应商同类业务规模的比例较低，相关供应商并非仅向发行人提供定制化产品，相关交易真实、价格公允。

## 二、外购件采购模式及采购价格公允性

(一) 说明外购件采购的具体业务模式，是否为定制化采购，发行人是否向供应商提供塑料粒子等原材料，报告期内部分外购件供应商同时向发行人采购的背景，相关会计处理方式及合规性。

### 1、外购件采购的业务模式，是否为定制化采购，发行人是否向供应商提供塑料粒子等原材料

发行人采购的外购件主要为电镀件和喷漆件，电镀件、喷漆件一般为定制化采购，由供应商自行采购原材料加工成定制化产品后交付给公司，不存在向供应商提供塑料粒子等原材料的情形。

### 2、外购件供应商同时向发行人采购的背景

单位：万元

客户/供应商	2024年采购情况			2024年销售情况			交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	327.49	0.58%	外购件	93.13	0.09%	主仪表饰板等	1
武汉鑫恒融科技有限公司	122.11	0.22%	外购件	10.41	0.01%	外购件	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	20.43	0.04%	外购件	36.75	0.03%	主仪表饰板等	1
宁波均胜群英汽车系统股份有限公司	0.51	0.00%	外购件	1,156.61	1.09%	主仪表饰板等	1
合计	470.54	0.84%	-	1,296.91	1.22%	-	-

客户/供应商	2023年采购情况			2023年销售情况			交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	
伊灿汽车配件（上海）有限公司	1,470.47	2.74%	外购件	8.94	0.01%	原材料等	1
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	529.57	0.99%	外购件	166.1	0.16%	主仪表饰板	1
宁波长路塑业有限公司	41.12	0.08%	外购件	5.73	0.01%	主仪表饰板等	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	0.16	0.00%	外购件	12.36	0.01%	原材料	2
合计	2,041.32	3.81%	-	193.13	0.19%	-	-

客户/供应商	2022年采购情况			2022年销售情况			交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	
伊灿汽车配件（上海）有限公司	658.43	1.17%	外购件	19.86	0.02%	中控饰板等	1

客户/供应商	2022年采购情况			2022年销售情况			交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	
惠州市远宏真空镀膜有限公司	605.82	1.08%	外购件	3.33	0.00%	原材料	2
武汉科捷达科技有限公司	500.69	0.89%	外购件	34.68	0.04%	原材料	2
苏州曼柯精密部件有限公司	497.34	0.88%	外购件	57.59	0.06%	原材料	2
武汉鑫恒融科技有限公司	401.82	0.71%	外购件	19.63	0.02%	原材料	2
上海爵嘉机电科技有限公司	347.52	0.62%	外购件	2.42	0.00%	原材料等	2
武汉安赫拓塑胶有限公司	181.75	0.32%	外购件	10.6	0.01%	原材料	2
武汉煜明众诚模塑有限公司	125.94	0.22%	外购件	3.4	0.00%	原材料	2
武汉沃捷汽车部件有限公司	124.25	0.22%	外购件	19.77	0.02%	原材料等	2
上海成美塑料制品有限公司	52.16	0.09%	外购件	7.2	0.01%	原材料	2
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	1.32	0.00%	外购件	29.81	0.03%	门板饰条等	1
<b>合计</b>	<b>3,497.04</b>	<b>6.20%</b>	-	<b>208.29</b>	<b>0.21%</b>	-	-

#### 背景 1:

此类与发行人同时存在销售和采购业务的客商亦为汽车内饰件制造企业，在部分项目中，公司向此类客商采购外购件、其他低值易耗品及辅材，并向下游客户销售产品。在其他项目中，此类客商为主机厂的一级供应商，发行人作为二级供应商向其销售了部分汽车内饰件产品。两类业务涉及的项目、产品不同，不存在发行人向此类客商采购物料并加工后再向其销售的情况；

#### 背景 2:

此类与发行人同时存在销售和采购业务的客商系发行人供应商，发行人向其采购外购件、模检具等。报告期内发行人少量原材料库龄较长已经呆滞，而对方亦需要此类原材料，发行人为改善库存管理向其销售少量原材料；

### 3、相关会计处理方式及合规性

采购外购件：

借：存货

借：应交税费-应交增值税-进项税额

贷：应付账款/银行存款/应收票据

向供应商出售：

借：应收账款/银行存款/应收票据

贷：主营业务收入/其他业务收入

贷：应交税费-应交增值税-销项税额

借：主营业务成本/其他业务成本

贷：存货

部分供应商进行应收账款和应付账款对冲，即：

借：应付账款

贷：应收账款

(二) 说明外购件的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类外购件采购单价波动的原因，报告期内外购件采购单价持续上涨的原因；结合各类外购件的采购模式、市场供应情况等，说明各类外购件采购价格的公允性，是否与市场公开价格存在差异；同类外购件不同供应商的采购价格是否存在差异及合理性。

### 1、外购件的具体类型、数量、单价、金额及占比，采购单价波动的原因

数量单位：万件/，金额单位：万元

类型	2024年度			2023年度			2022年度			2021年度		
	采购数量	采购金额	占比	采购数量	采购金额	占比	采购数量	采购金额	占比	采购数量	采购金额	占比
电镀件	517.89	7,369.24	49.35%	442.25	6,492.21	48.89%	519.34	7,508.63	58.41%	461.18	5,525.47	53.99%
喷漆件	361.76	5,615.74	37.60%	281.93	4,513.91	33.99%	290.66	3,725.03	28.98%	321.54	3,887.97	37.99%
辅助类材料	233.14	714.95	4.79%	266.14	831.74	6.26%	211.96	674.79	5.25%	155.51	549.01	5.36%
其他外购件	119.54	1,233.89	8.26%	98.92	1,440.53	10.85%	95.31	946.57	7.36%	49.8	272.32	2.66%
合计	1,232.33	14,933.81	100.00%	1,089.24	13,278.39	100.00%	1,117.28	12,855.03	100.00%	988.04	10,234.77	100.00%

单位：元/件

类型	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度
	采购单价	单价波动	采购单价	单价波动	采购单价	单价波动	采购单价
电镀件	14.23	-3.07%	14.68	1.54%	14.46	20.67%	11.98
喷漆件	15.52	-3.04%	16.01	24.93%	12.82	5.99%	12.09
辅助类材料	3.07	-2.03%	3.13	-1.83%	3.18	-9.82%	3.53
其他外购件	10.32	-29.11%	14.56	46.63%	9.93	81.63%	5.47
合计	12.12	-0.59%	12.19	5.95%	11.51	11.07%	10.36

公司采购的外购件主要是电镀件和喷漆件，辅助类包括胶带、皮革，其他外购件主要包括注塑件、TOM 饰件等；

电镀件：2022 年电镀件价格上涨幅度较大，主要是（1）受到比亚迪汉车型销售额上涨，新增外购电镀件的单价高于 2021 年平均价格，拉高了 2022 年的电镀件平均价格；（2）大众老款速腾车型 2022 年电镀件采购额下降，新款速腾电镀件采购额上涨，老款速腾电镀件采购单价较低、新款速腾电镀件采购单价较高，导致 2022 年电镀件平均采购单价上涨。2023 年和 2024 年波动较小；

喷漆件：2023 年喷漆件价格上涨幅度较大，主要是受到比亚迪汉车型换挡操纵机构盖板喷漆件、仪表板右装饰板总成喷漆件及雪佛兰科罗拉多皮卡车型方向盘饰框喷漆件采购额占比增加，这几款喷漆件采购单价高于喷漆件采购单价；其余年份波动较小；

辅助类材料：2024 年采购单价上涨，主要是 2024 年采购的个别项目的胶带采购额占比下降，其采购单价为 2.08 元/片，低于辅助类材料的平均价格，采购额占比下降后拉高了辅助类材料的平均价格；

其他外购件：2022 年采购单价上涨幅度较大，主要是采购 E38 项目 TOM 饰件及 VW378 IP 项目 IMD 饰件，由于其采购单价较高，拉高了平均单价；2023 年采购单价上涨幅度较大，一方面是 E38 项目 TOM 饰件的采购占比进一步增加，另一方面 VW416 PA2 项目的包覆件采购额增加较高且采购单价较高，两者共同拉高了采购单价。2024 年采购单价下降，主要是 VW416 PA2 项目的包覆件采购额下降拉低了采购单价。

综上，外购件采购单价逐年上涨，主要受到不同车型对应的外购件采购额占比变动导致。

## **2、结合各类外购件的采购模式、市场供应情况等，说明各类外购件采购价格的公允性，是否与市场公开价格存在差异；**

公司采购的外购件主要为电镀件、喷漆件，电镀件和喷漆件一般为定制化采购，考虑到采购成本、产品交付等因素，公司一般优先选择上海、武汉生产基地周边的外购件供应商，公司与主要外购件供应商已合作多年，市场供应充足、稳定。由于电镀件、喷漆件定制化采购的特点，无公开的市场价格查询，但公司会至少选择 3 家供应商进行询价，采购价格公允。

3、同类外购件不同供应商的采购价格是否存在差异及合理性。

单位：元/件

电镀件供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波晶美科技有限公司	14.75	14.03	13.47
重庆敏驰塑胶有限公司	12.96	12.41	13.41
深圳市生利科技有限公司	13.28	30.08	未采购

单位：元/件

喷漆件供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
惠州市远宏真空镀膜有限公司	14.97	16.15	16.11
伊灿汽车配件（上海）有限公司	15.67	16.20	12.75
苏州曼柯精密部件有限公司	26.71	28.68	25.87
武汉科捷达科技有限公司	11.05	18.17	14.98
武汉沃捷汽车部件有限公司	21.94	17.25	15.43

同类外购件不同供应商的采购价格存在差异，主要是受到外购件的大小、结构的复杂程度、颜色、工艺、产品合格率等因素影响，导致采购单价会有不同。

（三）说明外购件供应商的数量，主要供应商的基本情况、合作模式及历史、报告期内交易的具体情况，相关交易的真实公允性。

外购件供应商数量如下：

单位：家

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
供应商数量	60	62	50

主要供应商基本情况如下：

供应商	基本情况	合作模式	合作时间
苏州恒昊汽车零部件科技有限公司	成立于 2016 年，注册资本 200 万元，	定制化采购	2021 年至今
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	成立于 2001 年，注册资本：833.3 万元，员工 180 多人	定制化采购	2021 年至今
上海田尔工贸有限公司	成立于 2007 年，注册资本：500 万，年销售额约 5000 万，员工 30 多人	定制化采购	2020 年至今
苏州曼柯精密部件有限公司	成立于 2015 年，注册资本：1500 万，年销售额约 1 亿，员工 90 多人	定制化采购	2015 年至今
TMG-TECIDOS PLASTIFICADOS E OUTROS REVESTIMENTOS PARA A INDUSTRIA AUTOMOVEL, S. A.	成立于 2016 年，员工约 500 人	定制化采购	2019 年至今
惠州市远宏真空镀膜有限公司	成立于 2009 年，注册资本：1000 万，年销售额约 3500 万，员工约 30 人	定制化采购	2022 年至今
江门冢田理研汽车饰件有限公司	成立于 2011 年，注册资本：870 万美金，年销售额约 3 亿，员工 300 多人	定制化采购	2020 年至今
宁波晶美科技有限公司	成立于 2003 年，注册资本：7000 万，年销售额约 3.5 亿，员工 220 多人	定制化采购	2014 年至今
伊灿汽车配件（上海）有限公司	成立于 2003 年，注册资本：500 万，年销售额约 5000 万，员工 20 多人	定制化采购	2020 年至今
重庆敏驰塑胶有限公司	成立于 2006 年，注册资本：2168 万，年销售额 2 亿，员工：244 人	定制化采购	2019 年至今
深圳市生利科技有限公司	成立于 2011 年，注册资本：1000 万	定制化采购	2023 年至今

主要供应商交易的具体情况如下：

单位：万元

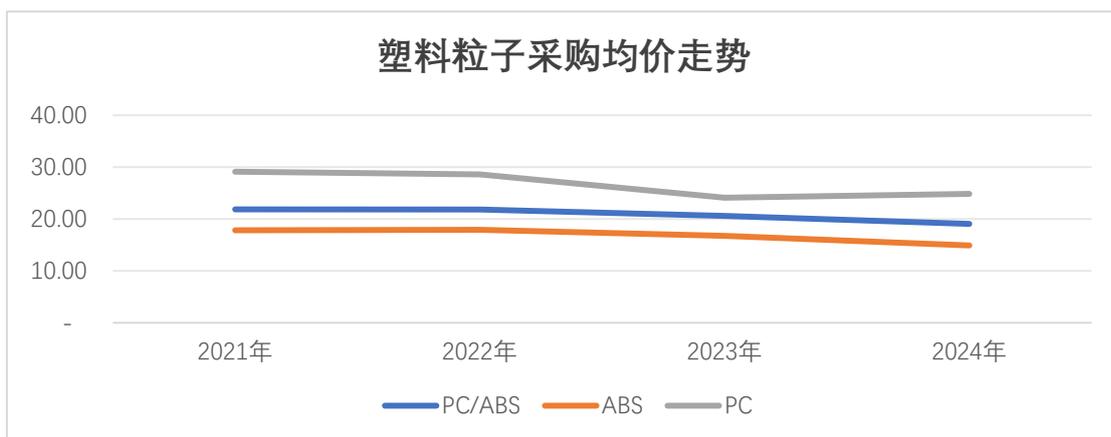
供应商	2024年	2023年	2022年	采购内容
惠州市远宏真空镀膜有限公司	2,654.11	1,573.91	605.82	喷漆件
重庆敏驰塑胶有限公司	2,550.13	2,038.44	2,868.01	电镀件
宁波晶美科技有限公司	2,227.40	2,918.70	3,108.92	电镀件、喷漆件、其他（注塑件）
深圳市生利科技有限公司	1,756.53	1.88	-	电镀件
伊灿汽车配件（上海）有限公司	1,613.45	1,255.58	546.30	喷漆件
苏州曼柯精密部件有限公司	482.84	366.00	497.34	喷漆件
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	379.91	537.59	22.57	其他（包覆件、包覆皮套、注塑件）
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	327.49	529.57	329.59	其他（TOM 饰件）
上海田尔工贸有限公司	316.99	483.96	402.50	辅助类材料（胶带）
TMG-TECIDOS PLASTIFICADOS E OUTROS REVESTIMENTOS PARA A INDUSTRIA AUTOMOVEL, S. A.	123.69	82.09	104.82	辅助类材料（皮革）
江门冢田理研汽车饰件有限公司	39.23	641.50	892.83	电镀件
<b>合计</b>	12,471.77	10,429.22	9,378.70	
<b>占比</b>	83.51%	78.54%	72.96%	

公司采购外购件一般会选择至少 3 家同类型供应商进行询价，最终选择价格较低的供应商进行合作，采购价格公允。

### 三、塑料粒子及其他原材料采购价格公允性

(一) 说明不同类型塑料粒子采购价格与市场公允价格的对比情况，采购价格是否真实公允。

报告期内公司塑料粒子采购价格走势情况如下：



塑料粒子市场价格波动情况如下：



报告期内公司塑料粒子采购价格整体呈下降走势，与市

场价格走势基本一致。

(二) 说明其他类主要原材料的具体类型、采购金额及占比，2023 年采购

金额大幅减少的背景及合理性；进一步说明其他类原材料采购价格的公允性

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
油漆	1,772.81	35.75%	1,423.63	29.70%	2,213.71	33.31%
包装材料	1,726.88	34.83%	1,497.42	31.24%	1,571.50	23.65%
低值易耗品	582.48	11.75%	594.83	12.41%	725.81	10.92%
其他	876.05	17.67%	1,277.18	26.65%	2,134.36	32.11%
<b>合计</b>	<b>4,958.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,793.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,645.39</b>	<b>100.00%</b>

2023 年其他类材料采购额较 2022 年下降 1,852.34 万，主要系油漆采购下降 790.08 万元、其他类中的木皮采购额下降 869.29 万元；其中油漆主要用于喷漆、真木工艺，木皮主要用于真木工艺，2023 年由于比亚迪汉高端车型真木工艺需求下降，导致瑞安基地油漆和木皮采购额大幅下降。公司采购油漆、包装材料等一般会参考市场价格确定，采购价格公允。

（三）说明外协的主要内容及必要性，同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明差异原因及合理性，外协价格是否公允。

公司外协主要包括喷涂工艺等；公司武汉生产基地有喷涂生产线，但偶尔产能不足时会寻求外协加工；另外，上海基地考虑到加工数量、上海和武汉间的来回成本及具体加工工艺不同，也会寻求外协供应商进行喷涂加工。

喷涂工艺供应商采购价格比较如下：

单位：元/件

喷涂工艺供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上海爵嘉机电科技有限公司	10.16	11.40	9.95
伊灿汽车配件（上海）有限公司	20.63	21.68	22.66
武汉沃捷汽车部件有限公司	6.48	6.48	6.70
上海炎垒汽车零部件有限公司	未采购	11.15	10.65
武汉鹏安翔科技有限公司	30.01	30.06	31.14

同一外协工序不同供应商采购价格存在差异，主要是由于加工件的大小、结构的复杂程度等不同会导致喷涂成本不同，因此加工单价存在差异。

（四）分类说明报告期内塑料粒子、其他主要生产原材料和外协加工供应

商的基本情况，包括与发行人合作历史及关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人、员工人数、社保缴纳人数，发行人采购金额占主要供应商收入的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性。

1、报告期内，塑料粒子供应商的基本情况如下表所示：

塑料粒子主要供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
开德阜国际贸易（上海）有限公司	2012年至今	否	注册资本 200 万美金，年销售额约 13 亿人民币	1998 年 9 月	VOLKERSCH EEL	100 人左右	63	1%左右	是	科思创
上海锦湖日丽塑料有限公司	2011 年至今	否	年销售额约 36 亿人民币	2000 年 10 月	辛敏琦	500 人左右	496	3%左右	否	
上海锐琦化工科技有限公司	2019 年至今	否	年销售额约 8500 万人民币	2015 年 1 月	匡刚军	10 人	6	15%左右	是	万华化学
上海长伟锦磁工程塑料有限公司	2018 年至今	否	年销售额约 3 亿人民币	2005 年 3 月	程方清	180 人左右	141	3%左右	否	
上海中镭新材料科技有限公司	2015 年至今	否	年销售额约 10 亿人民币	2009 年	曲光	160 多人	134	不到 1%	否	
上海普利特复合材料股份有限公司	2009 年至今	否	年销售额约 83 亿人民币	1999 年 10 月	周文	400 多人	345	不到 1%	否	

2、报告期内，其他主要原材料供应商的基本情况如下表所示：

其他主要供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
广东安捷伦新材料科技有限公司	2018年至今	否	年收入约2亿，注册资本1000万	2014年3月	韩振跃	150人左右	76	2%左右	否	
宁波斯伯莱茨汽车饰件有限公司	2020年开始	否	收入2-3000万，注册资本500万	2010年10月	周亦荣	未公示	未公示	10%左右	否	
佩特化工（上海）有限公司	2020年开始	否	年收入约4.5亿，注册资本641.5909万美元	2017年	张涛	200人左右	172	1%左右	否	
上海昌本和电子科技有限公司	2014年至今	否	年收入约5000万，注册资本100万元	2012年	康华	20人左右	4	5%左右	否	
上海创美凯威奇涂料商贸有限公司	2016年之前开始	否	收入5亿，注册资本42万欧元	2006年	BENJAMINAN DRE	100人左右	74	2%左右	是	德国美凯威奇
上海明卓包装材料有限公司	2018年开始	否	年收入约1000万，注册资本100万	2010年	熊传海	10人左右	1	1%左右	否	
上海浦东德辉包装有限公司	2020年-2024年	否	年收入约1000万，注册资本200万	2001年	季君德	60人左右	40	20%左右	否	

3、报告期内，外协加工供应商的基本情况如下表所示：

委外加工供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
苏州欧达康新材料科技有限公司	2023年至今	否	年收入约 5000 万，注册资本 550 万	2020 年	袁兆星	26 人	18 人	2%左右	否	
江苏鑫美诚高分子材料有限公司	2021-2023	否	年收入约 3000 万，注册资本 1000 万	2017 年	刘琳	20 人	8 人	不到 1%	否	
上海爵嘉机电科技有限公司	2019 年开始	否	年收入 1500 万左右，注册资本 2000 万	1995 年 3 月	王建国	45 人	未公示	1/3 左右	否	
武汉沃捷汽车部件有限公司	2021 年开始	否	年收入 5-6000 万，注册资本 1000 万	2021 年	李玲		54 人	10%左右	否	
伊灿汽车配件（上海）有限公司	2020 年开始	否	年收入 5-7000 万，注册资本 500 万	2003 年	何敏	120-150 人	22 人	20-30%左右	否	
上海炎垒汽车零部件有限公司	2015 年-2023 年	否	年收入约 1 亿元，注册资本 1000 万	2003 年	沈伟青	200 人	143 人	不到 1%	否	
武汉鹏安翔科技有限公司	2019 年开始	否	注册资本 100 万元	2018 年	吴寄安		2 人		否	

报告期内，不存在成立后短期内即成为发行人主要供应商的情形、不存在供应商专门或主要向发行人销售的情形。

公司塑料粒子供应商存在贸易商，主要是开德阜国际贸易（上海）有限公司、上海锐琦化工科技有限公司，其中开德阜国际贸易（上海）有限公司是德国思科创股份有限公司的代理商，上海锐琦化工科技有限公司是万华化学集团的代理商；其他主要原材料供应商中上海创美凯威奇涂料商贸有限公司属于贸易商，是德国美凯威奇涂料公司的代理商。公司向代理商采购主要是终端供应商一般有最低采购量要求，公司的采购量较少，若直接与终端供应商采购，采购价格会偏高。公司向贸易商采购一般采用询价的方式，采购价格公允。

#### **【会计师回复】**

### **四、核查程序及结论**

#### **（一）核查方式、过程和范围**

**1、针对薄膜类原材料境外采购的真实公允性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

（1）访谈发行人采购部负责人，了解公司薄膜的市场供应情况；了解发行人向境外供应商采购的具体背景，了解薄膜的定价方式、报告期内薄膜价格变动的原因；了解同类薄膜在不同供应商直接采购价格不同的原因，了解主要薄膜供应商的基本情况；

（2）获取主要薄膜供应商采购合同、价格协议，查看合同的主要条款，核实其采购模式和定价模式；

（3）获取发行人采购大表，复核发行人报告期内薄膜的具体类型、采购数量、单价、金额，分析复核薄膜价格的变动情况；

**2、针对外购件采购模式及采购价格公允性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

（1）访谈发行人采购部负责人，了解公司外购件的市场供应情况；了解外购件的定价方式、报告期内外购件价格变动的原因；了解同类外购件在不同供应商直接采购价格不同的原因，了解主要外购件供应商的基本情况；了解外购件供应商的采购模式、同时向外购件供应商销售的业务背景；

（2）获取主要外购件供应商采购合同、价格协议，查看合同的主要条款，核实其采购模式和定价模式；

(3) 获取发行人采购大表，复核发行人报告期内外购件的具体类型、采购数量、单价、金额，分析外购件价格的变动情况；

(4) 查询发行人外购件的询价单，分析其采购价格的公允。

**3、针对塑料粒子及其他原材料采购价格公允性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

(1) 访谈发行人采购部负责人，了解主要塑料粒子供应商、外协供应商、其他类原材料供应商的基本情况；了解其他类原材料在 2023 年采购额大幅减少的原因；了解外协件加工的内容和必要性；了解向贸易类供应商采购的背景及终端供应商情况；

(2) 获取主要供应商采购合同、价格协议，查看合同的主要条款，核实其采购模式和定价模式；

(3) 获取发行人采购大表，复核发行人报告期内塑料粒子及其他类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额，分析复核塑料粒子及其他类主要原材料价格的变动情况；

(4) 在公开网站上查询塑料粒子的市场价格变动情况，与公司采购价格变动做对比，分析塑料粒子采购价格的公允性。

**(二) 对供应商采购真实性、价格公允性的具体核查程序：**

**申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1、获取主要供应商的采购合同、价格协议，查看合同主要条款，确认其采购模式和定价模式；

2、访谈采购部负责人，了解与主要供应商的合作历史、采购模式、定价方式等；

3、在公开网站上查询塑料粒子的市场价格波动情况，与发行人采购价格波动情况做对比，分析其采购价格的公允性；

4、查询发行人外购件询价单，分析其采购价格的公允性；

5、执行采购细节测试，获取主要供应商的采购订单、采购到货单、采购入库单、质检单、发票等资料，核实采购的真实性，细节测试比例如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年
总采购额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
细节测试抽样金额	8,575.15	8,212.52	8,468.69
抽样比例	15.30%	15.30%	15.07%
细节测试抽样所覆盖供应商的年度采购金额	44,681.63	38,166.94	39,904.72
测试比例	79.74%	71.09%	71.00%

6、对主要供应商进行函证，对于未回函的供应商执行替代测试程序，发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年
总采购额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
发函金额	48,686.15	47,943.56	50,093.51
发函比例	86.89%	89.30%	89.12%
回函金额	48,648.44	47,943.56	50,093.51
回函比例	86.82%	89.30%	89.12%

注：回函金额包含回函不符但调节后能够确认的金额

7、对主要供应商进行走访，核实其采购的真实性，走访比例如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年	2022年
总采购额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
走访金额	46,582.11	45,932.26	46,846.42
走访比例	83.13%	85.56%	83.35%

### （三）核查结论

#### 1、针对薄膜类原材料境外采购的真实公允性，申报会计师认为：

（1）发行人薄膜类原材料供应充足、稳定，向境外供应商采购的原因合理，对相关原材料供应商存在一定程度的依赖；

（2）薄膜价格主要由发行人与供应商协商确定，发行人对薄膜供应商存在一定的议价能力；

（3）各类薄膜采购价格波动原因合理，同类薄膜不同供应商之间采购价格

存在差异的原因合理；

(4) 发行人与相关薄膜供应商之间的相关交易真实、采购价格公允；

## 2、针对外购件采购模式及采购价格公允性，申报会计师认为：

(1) 发行人的外购件一般为定制化采购，由供应商自行采购原材料加工成定制化产品后交付给公司，未发现向供应商提供塑料粒子等原材料的情形；

(2) 报告期内部分外购件供应商向发行人采购背景具有合理性，会计处理符合《企业会计准则》的规定；外购件采购价格公允、同类外购件不同供应商之间采购价格存在差异的原因合理；

(3) 发行人与外购件供应商之间的相关交易真实、公允；

## 3、针对外塑料粒子及其他原材料采购价格公允性，申报会计师认为：

(1) 发行人塑料粒子采购业务真实、采购价格公允；

(2) 发行人 2023 年其他类原材料采购大幅下降原因合理，其他类原材料采购价格公允；

(3) 发行人同一外协工序采购价格差异原因合理，外协价格公允；

(4) 发行人向贸易性质供应商采购的原因合理、价格公允。

## 问题7. 毛利率持续增长及高于可比公司的合理性

根据申请文件，(1) 报告期各期发行人主营业务毛利率分别为 20.81%、23.24%、26.39%和 28.95%，呈逐年上升趋势。发行人目前综合毛利率高于可比公司平均水平（20%左右），其中福赛科技产品及销售区域与发行人相似，同期主营业务毛利率分别为 32.16%、29.33%、27.11%和 23.09%。(2) 发行人内外销毛利率差异较大，报告期各期公司境内主营业务毛利率分别为 19.29%、21.82%、22.10%和 25.25%，境外主营业务毛利率分别为 26.98%、30.30%、33.52%和 33.95%。

(1) 毛利率持续上涨的原因。根据申请文件，发行人报告期内毛利率上涨主要受成本管控、境外高毛利率收入占比提高、低毛利率项目断点等综合因素影响。请发行人：①说明存量型号、新增型号产品的定价模式、调价周期及实际调价情况，境内、境外不同客户的定价模式是否存在差异及具体体现。②说明报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况，结合单价、

单位成本构成及变动的影响因素等，说明内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性。③区分境内、境外，列表说明报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景，并结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性，境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性。④说明各期细分产品中境内外主要项目的毛利率对比情况，结合境内外细分产品的定价模式、成本构成等的对比情况，进一步说明各期境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，是否符合行业惯例。

（2）成本的准确性和完整性。根据申请文件，发行人汽车内饰件成本主要由直接材料、直接人工、制造费用、履约成本和质量索赔构成，报告期内各项成本构成变动趋势差异较大，如 2023 年直接材料同比增加 12.30%，直接人工同比下降 7.91%。请发行人：①说明报告期内各类原材料的投入产出情况，实际领用量与标准耗用量是否存在较大差异及合理性，结合原材料的单耗、单价水平等，分析直接材料成本变动的合理性。②说明报告期内生产人员数量、人均薪酬及变动情况，产销量逐年增长的情况下，2023 年直接人工成本有所减少的合理性；说明制造费用的明细构成及变动的原因，单位产品的制造费用及变动情况，分析制造费用变动趋势是否与产销量相匹配。③说明各期履约成本、质量索赔的明细构成，相关成本费用的计提标准及依据，2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性，相关成本核算是否准确、完整。④说明各期模具成本与外采模检具的配比关系，成本结转与收入是否匹配。⑤说明发行人成本结构与可比公司同类或相似产品的对比情况，是否存在较大差异及合理性。

（3）毛利率高于可比公司的合理性。请发行人：①结合汽车零部件及内饰板的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平，以及发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，说明发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符。②进一步结合发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异，说明在产品、销售区域等方面较为相似的情况下，发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性。③结合原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响、目前高毛利项目的量产周期等，说明发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）详细说明对各类成本归集、分配的准确性、完整性的核查程序、覆盖比例及核查结论。

### 【公司回复】

#### 一、毛利率持续上涨的原因

（一）说明存量型号、新增型号产品的定价模式、调价周期及实际调价情况，境内、境外不同客户的定价模式是否存在差异及具体体现

报告期内，公司主要通过整车厂的招投标方式获取项目订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署业务合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接向其供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。此外，部分项目对应的终端车型为发行人原有项目对应终端车型的改款车型，可以通过沿用原有项目的模具降低产品成本，因此客户未对此类项目进行招投标程序，发行人通过商务谈判取得此类项目并获取订单。

在参与整车厂新项目招标时，公司通常考虑预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、工艺复杂程度、竞争对手、年降条款等多种因素，并结合区域市场同类产品价格情况制定相应的内饰件产品价格。存量项目、新增项目产品均以上述模式进行定价。

在签订定点合同时，整车厂通常会与公司约定“年降”条款，即要求公司在项目开始量产后的一定年限内（通常为3年），产品销售单价每年下降3%-5%不等。在整车生命周期内，公司与整车厂原则上会按照“年降”条款调整价格，但极个别项目可能会因项目关键要素发生变化而重新协商定价。

报告期内，“年降”政策对公司的经营业绩影响情况如下所示：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
年降金额①	2,551.54	1,825.49	2,243.42
涉及年降收入②	50,208.38	42,223.99	39,413.62
年降幅度③=①/②	5.08%	4.32%	5.69%
主营业务收入④	106,134.72	100,764.00	88,763.25
年降金额占主营业务收入比⑤=①/④	2.40%	1.81%	2.53%
涉及年降收入占主营业务收入比⑥=②/④	47.31%	41.90%	44.40%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）\*本年销售数量

由上表可知，报告期各期的年降金额分别为 2,243.42 万元、1,825.49 万元和 2,551.54 万元，年降金额占主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81%和 2.40%，年降金额对公司业绩的影响较小。此外，在项目定点合同约定“年降”条款时，公司与供应商签订的采购合同通常亦会约定调价条款，部分抵消公司产品销售价格“年降”对盈利能力的影响。

报告期内，公司境内、境外不同客户的定价模式基本一致。但境外市场由于本土供应商生产成本较高且可选供应商有限，因此同类产品一般都在高价位，在面向境外客户时，公司参考境外市场同类产品价格，产品定价较境内市场有所提高。

(二) 说明报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况，结合单价、单位成本构成及变动的影响因素等，说明内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性

### 1、说明报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况

2021-2024 年度，公司内饰件产品的销售均价、单位成本及料工费构成、毛利率情况如下：

单位：元/件

产品名称	报告期	销售均价	单位成本					毛利率
			单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位其他成本	合计	
门板饰条	2024 年度	49.54	23.83	2.33	3.34	4.35	33.85	31.67%
	2023 年度	45.93	24.13	1.99	3.53	2.99	32.65	28.90%
	2022 年度	44.79	25.06	2.47	3.76	2.43	33.72	24.73%
	2021 年度	38.50	22.10	2.12	3.18	2.30	29.70	22.87%
主仪表饰板	2024 年度	57.97	29.82	3.97	5.13	4.08	43.00	25.82%
	2023 年度	57.09	29.86	3.66	5.99	5.55	45.05	21.08%
	2022 年度	44.63	24.49	3.54	5.22	3.05	36.30	18.68%
	2021 年度	37.19	23.08	2.70	3.96	2.99	32.72	12.01%
中控饰板	2024 年度	55.76	28.84	2.69	4.54	2.44	38.51	30.93%
	2023 年度	43.17	23.01	2.48	6.73	2.65	34.87	19.22%
	2022 年度	58.78	27.27	5.19	9.53	4.17	46.17	21.47%
	2021 年度	36.92	20.13	3.12	4.57	2.82	30.64	17.01%
其他内饰件	2024 年度	33.71	14.65	2.80	7.24	3.29	27.99	16.99%

	2023 年度	31.72	16.16	1.88	3.53	1.65	23.22	26.79%
	2022 年度	28.73	15.49	1.92	2.98	1.13	21.53	25.06%
	2021 年度	25.18	14.48	1.56	2.25	0.96	19.26	23.52%

注：单位其他成本=单位履约成本+单位质量索赔费用

2021-2024 年度，公司模具产品的销售收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	4,992.80	4,820.94	6,460.89	9,343.24
营业成本	3,283.14	2,167.80	4,166.22	5,494.01
毛利率	34.24%	55.03%	35.52%	41.20%

报告期内，公司模具产品主要系向模具供应商定制化采购，成本构成比较单一。

### （1）各细分产品销售均价变动原因分析

#### 1) 门板饰条销售均价变动原因分析

2022 年度，公司门板饰条销售均价为 44.79 元/件，较 2021 年度的 38.50 元/件增长 16.35%，主要系（1）\*\*\*项目门板饰条当期销售均价为 125.09 元/件，远高于门板饰条的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 5.42% 上升至 7.27%；（2）\*\*\*项目门板饰条当期销售均价为 54.99 元/件，销售均价较高，该项目自 2022 年 1 月量产，当期销售收入占比为 8.44%；（3）\*\*\*项目门板饰条当期销售均价为 22.10 元/件，低于门板饰条的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 10.98% 下降至 2.92%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期门板饰条销售均价较上年同期提升 16.35%。

2023 年度，公司门板饰条销售均价为 45.93 元/件，较 2022 年度的 44.79 元/件增长 2.53%，主要系（1）\*\*\*项目门板饰条销售均价为 132.94 元/件，远高于门板饰条的整体销售均价，该项目自 2023 年 1 月量产，当期销售收入占比为 9.35%；（2）\*\*\*项目门板饰条当期销售均价为 54.99 元/件，其销售收入占比由 2022 年的 8.44% 提升至 14.11%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期门板饰条销售均价较上年同期提升 2.53%。

2024 年度，公司门板饰条销售均价 49.54 元/件，较 2023 年度的 45.93 元/件增长 7.87%，主要系销售均价较高的\*\*\*项目当期销售收入占比由 2023 年度的 9.35% 上升至 17.75%，带动当期门板饰条整体销售均价增长。

## 2) 主仪表饰板销售均价变动原因分析

2022 年度，公司主仪表饰板销售均价为 44.63 元/件，较 2021 年度的 37.19 元/件增长 20.00%，主要系（1）\*\*\*项目主仪表饰板当期销售均价为 277.34 元/件，远高于主仪表饰板的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 7.14% 上升至 10.87%；（2）\*\*\*项目主仪表饰板当期销售均价为 17.60 元/件，低于主仪表饰板的当期整体销售均价，其销售收入占比由 7.61% 下降至 3.17%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期主仪表饰板销售均价较上年同期提升 20.00%。

2023 年度，公司主仪表饰板销售均价为 57.09 元/件，较 2022 年度的 44.63 元/件增长 27.91%，主要系（1）\*\*\*项目主仪表饰板销售均价为 122.70 元/件，远高于主仪表饰板的整体销售均价，项目自 2023 年 1 月开始量产，当年销售收入占比为 24.22%；（2）\*\*\*项目当期主仪表饰板销售均价为 144.64 元/件，其销售收入占比由 2022 年的 5.70% 提升至 6.33%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期主仪表饰板销售均价较上年同期提升 27.91%。

2024 年度，公司主仪表饰板销售均价较 2023 年度上升 1.54%，与上年度基本持平。

## 3) 中控饰板销售均价变动原因分析

2022 年度，公司中控饰板销售均价为 58.78 元/件，较 2021 年度的 36.92 元/件增长 59.24%，主要系\*\*\*项目中控饰板当期销售均价为\*\*\*元/件，远高于中控饰板的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 36.39% 提升至 60.81%。

2023 年度，公司中控饰板销售均价为 43.17 元/件，较 2022 年度的 58.78 元/件降低 26.57%，主要系\*\*\*项目高配真木中控饰板销售收入由 2,598.07 万元下降至 185.36 万元，\*\*\*项目整体销售均价下降至\*\*\*元/件，降低 22.31%。

2024 年度，公司中控饰板销售均价为 55.76 元/件，较 2023 年度的 43.17 元/件增长 29.17%，主要系新增量产的\*\*\*、\*\*\*项目销售收入合计为 1,290.92 万元，销售收入占比大幅提高至 13.14%，其销售单价分别为 75.96 元/件、293.71 元/件，带动整体销售均价提高。

## 4) 其他内饰件销售均价变动原因分析

2022 年度，公司其他内饰件销售均价为 28.73 元/件，较 2021 年度的 25.18 元/件增长 14.10%，主要系（1）\*\*\*项目其他内饰件当期销售均价为 67.54 元/件，高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 21.62% 提升至

28.51%；（2）\*\*\*项目其他内饰件当期销售均价为 175.24 元/件，远高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 8.92%提升至 12.29%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期其他内饰件销售均价较上年同期提升 14.10%。

2023 年度，公司其他内饰件销售均价为 31.72 元/件，较 2022 年度的 28.73 元/件增长 10.41%，主要系（1）\*\*\*项目其他内饰件当期销售均价为 64.13 元/件，高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 2022 年的 28.51%提升至 30.12%；（2）\*\*\*项目其他内饰件当期销售均价为 50.99 元/件，高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 10.89%提升至 14.82%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期其他内饰件销售均价较上年同期提升 10.41%。

2024 年度，公司其他内饰件销售均价为 33.71 元/件，较 2023 年度的 31.72 元/件增长 6.29%，主要系销售均价较高的\*\*\*项目当期实现销售收入 345.77 万元，收入占比由 2023 年度的 5.67%增加至 9.05%，其销售占比上升带动当期其他内饰件整体销售均价增长。

## （2）各细分产品平均单位成本变动原因分析

### 1) 门板饰条平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司门板饰条平均单位成本为 33.72 元/件，较 2021 年度的 29.70 元/件增长 13.54%，主要系（1）\*\*\*项目门板饰条当期单位成本为 115.63 元/件，远高于门板饰条的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 7.15%上升至 8.82%；（2）\*\*\*项目门板饰条当期单位成本为 42.00 元/件，该项目自 2022 年 1 月量产，其当期销售成本占比为 8.57%；（3）\*\*\*项目门板饰条当期单位成本为 15.74 元/件，低于门板饰条的整体单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 11.54%下降至 2.76%。上述项目销售成本占比的变动综合导致当期门板饰条平均单位成本较上年同期提升 13.54%。

2023 年度，公司门板饰条平均单位成本较 2022 年度下降 3.15%，主要系当期销售成本占比较高的\*\*\*项目单位成本下降 10.45%、\*\*\*项目单位成本下降 11.05%所致。

2024 年度，公司门板饰条平均单位成本较 2023 年度增长 3.66%，主要系单位成本较高的\*\*\*项目销售成本占比由 2023 年度的 7.38%上升至 15.99%，其销售成本占比上升带动当期门板饰条平均单位成本增长。

### 2) 主仪表饰板平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司主仪表饰板平均单位成本为 36.30 元/件，较 2021 年度的 32.72 元/件增长 10.92%，主要系（1）\*\*\*项目主仪表饰板当期单位成本为 267.07 元/件，远高于当期主仪表饰板的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 8.84% 上升至 12.87%；（2）\*\*\*项目主仪表饰板当期单位成本为 15.80 元/件，低于主仪表饰板的当期平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 9.03% 下降至 3.62%。上述项目销售成本占比的变动综合导致当期主仪表饰板平均单位成本较上年同期提升 10.92%。

2023 年度，公司主仪表饰板平均单位成本为 45.05 元/件，较 2022 年度的 36.30 元/件增长 24.10%，主要系\*\*\*项目主仪表饰板单位成本为 102.81 元/件，远高于主仪表饰板的平均单位成本，该项目自 2023 年 1 月量产，当期销售成本占比为 7.38%。

2024 年度，公司主仪表饰板平均单位成本较 2023 年度下降 4.56%，主要系随着生产流程优化以及质量索赔减少，\*\*\*项目主仪表饰板单位成本下降 24.59%，且其销售成本占比亦由 25.72% 下降至 20.64%。

### 3) 中控饰板平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司中控饰板平均单位成本为 46.17 元/件，较 2021 年度的 30.64 元/件增长 50.69%，主要系当期\*\*\*项目中控饰板单位成本为\*\*\*元/件，远高于中控饰板的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 35.02% 上升至 61.15%。

2023 年度，公司中控饰板平均单位成本较 2022 年度降低 24.47%，主要系\*\*\*项目高配真木中控饰板销售成本由 1,910.65 万元下降至 447.20 万元，\*\*\*项目单位成本下降至\*\*\*元/件，降低 13.41%。

2024 年度，公司中控饰板平均单位成本较 2023 年度上升 10.45%，主要原因系当期单位成本较高的\*\*\*、\*\*\*项目逐步量产，其销售成本占比上升带动当期整体单位成本增长。

### 4) 其他内饰件平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司其他内饰件平均单位成本为 21.53 元/件，较 2021 年度的 19.26 元/件增长 11.79%，主要系\*\*\*项目当期单位成本为 54.75 元/件，高于其他内饰件的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 20.46% 上升至 30.83%。

2023 年度，公司其他内饰件平均单位成本为 23.22 元/件，较 2022 年度的 21.53 元/件增长 7.85%，主要系（1）\*\*\*项目单位成本为 52.01 元/件，高于其他

内饰件的平均单位成本，其销售成本占比由 2022 年的 30.83%提升至 33.36%；

(2) \*\*\*项目单位成本为 30.09 元/件，高于其他内饰件的平均单位成本，其销售成本占比由 2022 年的 7.71%提升至 12.87%。

2024 年度，公司其他内饰件平均单位成本较 2023 年度增长 20.51%，主要系单位成本较高的\*\*\*项目销售成本占比由 2023 年度的 3.63%增加至 6.11%，其销售成本占比上升带动当期整体单位成本增长。

## 2、结合单价、单位成本构成及变动的影响因素等，说明内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性

### (1) 公司整体毛利率变动的主要原因

2021-2024 年度，公司主营业务收入按销售区域分类的毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	24.59%	58.13%	22.10%	62.44%	21.82%	83.26%	19.29%	80.19%
境外	35.12%	41.87%	33.52%	37.56%	30.30%	16.74%	26.98%	19.81%
合计	<b>29.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>26.39%</b>	<b>100.00%</b>	<b>23.24%</b>	<b>100.00%</b>	<b>20.81%</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 20.81%、23.24%、26.39%和 29.00%，主营业务毛利率持续上涨的主要原因系：（1）公司不断优化模具工装，缩短模具更换作业时间，降低原材料消耗，提升合格率，单位材料成本下降；

（2）随着公司整体业务规模和单个项目规模的增加，公司对原材料供应商的议价能力提升，原材料采购价格下降；（3）报告期内，公司持续推行精益生产，优化工艺流程，提高自动化水平，人力成本下降，生产效率提高；（4）2021 年至 2024 年，美元对人民币平均汇率分别为 6.4515、6.7261、7.0467、7.1217，分别上升 4.26%、4.77%和 1.06%，人民币汇率持续走低，加之海运价格不断下降，导致外销收入毛利率上升；（5）公司多年来积极拓展海外客户，布局海外市场，并获得了北美大众、北美通用、德国大众等客户的多个定点项目，上述项目于 2023 年陆续开始量产，使得 2023 年、2024 年外销收入大幅提升，由于外销产品的毛利率较高，从而使得 2023 年和 2024 年公司的主营业务毛利率大幅上升。

## (2) 门板饰条毛利率变动的原因及合理性

2021-2024年度，公司门板饰条产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024年度	内销	29,661.28	62.15%	44.14	32.31	26.80%
	外销	18,064.55	37.85%	61.99	37.40	39.67%
	合计	<b>47,725.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>49.54</b>	<b>33.85</b>	<b>31.67%</b>
2023年度	内销	33,782.68	73.57%	45.60	34.94	23.37%
	外销	12,138.12	26.43%	46.86	26.11	44.27%
	合计	<b>45,920.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>45.93</b>	<b>32.65</b>	<b>28.90%</b>
2022年度	内销	35,738.68	87.88%	47.58	36.34	23.62%
	外销	4,928.90	12.12%	31.46	21.14	32.81%
	合计	<b>40,667.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.79</b>	<b>33.72</b>	<b>24.73%</b>
2021年度	内销	30,094.14	86.80%	40.42	31.57	21.88%
	外销	4,576.05	13.20%	29.35	20.74	29.33%
	合计	<b>34,670.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>38.50</b>	<b>29.70</b>	<b>22.87%</b>

2022年度，门板饰条毛利率为24.73%，较上年度增加1.86个百分点，主要原因系：（1）公司通过改进工装模具，降低单位产品的原材料耗用，提高生产效率，\*\*\*项目毛利率由5.59%上升至27.98%、\*\*\*项目的毛利率由25.16%上升至26.07%；（2）公司与供应商合作，增加项目所使用原材料的检具，提高原材料与模具的适配性和质量标准，降低原材料消耗，\*\*\*项目毛利率上升9.19个百分点、\*\*\*项目毛利率上升14.13个百分点；（3）\*\*\*项目2022年需要支付客户的提名费减少，产品销售均价由19.35元/件上涨至22.10元/件，毛利率上升9.80个百分点。

2023年度，门板饰条毛利率为28.90%，较上年度增加4.17个百分点，主要系：（1）公司实施“一件流”的精益生产方式，投入智能化生产设备，降低人力成本，提高了生产效率，生产合格率得到改善；（2）\*\*\*、\*\*\*等境外项目开始量产，当期\*\*\*项目毛利率为43.89%、\*\*\*项目毛利率为65.50%，上述境外项目收入占比大幅提升，带动整体毛利率上升。

2024年度，门板饰条毛利率为31.67%，较上年度增加2.77个百分点，主要系：（1）毛利率较高的境外项目收入大幅增加，带动门板饰条整体销售毛利

率上升；（2）公司持续改进生产工艺，降低原材料消耗，\*\*\*、\*\*\*等项目的单位成本分别下降 5.61%、12.80%。

### （3）主仪表饰板毛利率变动的原因及合理性

2021-2024年度，公司主仪表饰板产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024年度	内销	19,200.01	48.27%	50.36	40.01	20.56%
	外销	20,575.50	51.73%	67.49	46.74	30.74%
	合计	<b>39,775.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>57.97</b>	<b>43.00</b>	<b>25.82%</b>
2023年度	内销	20,122.68	51.44%	46.78	37.16	20.57%
	外销	18,999.41	48.56%	74.47	58.37	21.63%
	合计	<b>39,122.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>57.09</b>	<b>45.05</b>	<b>21.08%</b>
2022年度	内销	22,354.56	78.01%	43.49	34.95	19.63%
	外销	6,301.05	21.99%	49.24	41.70	15.31%
	合计	<b>28,655.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.63</b>	<b>36.30</b>	<b>18.68%</b>
2021年度	内销	20,319.04	72.50%	34.02	29.94	11.99%
	外销	7,707.25	27.50%	49.31	43.35	12.09%
	合计	<b>28,026.29</b>	<b>100.00%</b>	<b>37.19</b>	<b>32.72</b>	<b>12.01%</b>

2022年度，主仪表饰板毛利率为18.68%，较上年度增加6.67个百分点，主要系：（1）2022年，公司将\*\*\*项目的喷漆饰件转移至客户附近基地生产，物流与包装成本大幅下降，同时公司与外购件供应商协商下调采购单价，单位产品成本下降，主仪表饰板产品的毛利率上升4.55个百分点；（2）公司与供应商合作提高原材料与模具工装的适配性，降低原材料消耗，优化生产工艺，\*\*\*、\*\*\*等项目的毛利率分别上升12.71个百分点和14.93个百分点。

2023年度，主仪表饰板毛利率为21.08%，较上年度增加2.40个百分点，主要原因系：（1）公司持续推进精益生产，增加自动化设备投入，优化生产工艺，\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等项目单位成本分别下降14.98%、13.00%和23.42%；（2）2023年度，海运价格大幅下滑，带动境外收入毛利率提升。

2024年度，主仪表饰板毛利率为25.82%，较上年度增加4.74个百分点，主要系：（1）受偶发性索赔影响，2023年外销\*\*\*项目毛利率较低，2024年未有偶发性索赔出现，加之生产流程优化，项目毛利率提升15.68个百分点；（2）随着生产工艺的优化，原材料耗用下降，合格率提升，\*\*\*项目的毛利率上升5.61个百分点；（3）\*\*\*项目配套的外购件采购成本下降，带动其毛利率上升

4.43 个百分点。

#### (4) 中控饰板毛利率变动的原因及合理性

2021-2024 年度，公司中控饰板产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024 年度	内销	7,621.37	77.60%	79.45	56.35	29.07%
	外销	2,200.11	22.40%	27.43	17.18	37.38%
	合计	<b>9,821.48</b>	<b>100.00%</b>	<b>55.76</b>	<b>38.51</b>	<b>30.93%</b>
2023 年度	内销	5,389.90	81.62%	50.10	40.69	18.77%
	外销	1,213.59	18.38%	26.74	21.06	21.24%
	合计	<b>6,603.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>43.17</b>	<b>34.87</b>	<b>19.22%</b>
2022 年度	内销	8,705.82	96.12%	60.34	46.85	22.35%
	外销	351.54	3.88%	35.90	36.08	-0.50%
	合计	<b>9,057.36</b>	<b>100.00%</b>	<b>58.78</b>	<b>46.17</b>	<b>21.47%</b>
2021 年度	内销	6,957.65	95.33%	37.26	30.63	17.81%
	外销	341.00	4.67%	31.03	30.83	0.67%
	合计	<b>7,298.65</b>	<b>100.00%</b>	<b>36.92</b>	<b>30.64</b>	<b>17.01%</b>

2022 年，中控饰板毛利率为 21.47%，较上年增加 4.46 个百分点，主要原因系：（1）随着\*\*\*、\*\*\*等亏损项目销售收入占比由 23.71%下降至 10.04%，带动整体毛利率上升；（2）\*\*\*项目自 2022 年 2 月开始量产，项目毛利率较高，带动整体毛利率上升。

2023 年，中控饰板毛利率为 19.22%，较上年减少 2.25 个百分点，主要系当年\*\*\*项目的高端真木中控饰板的需求量大幅下降，产能利用率不足，导致项目单位成本大幅上升，该项目整体毛利率下降 9.04 个百分点。

2024 年度，中控饰板毛利率为 30.93%，较上年增加 11.71 个百分点，主要原因系（1）\*\*\*项目配套的外购件采购单价下降，加之生产工序优化，带动\*\*\*项目毛利率上升 18.54 个百分点；（2）当期\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*等项目毛利率分别为 38.44%、55.80%、32.05%，上述项目销售收入占比由 23.93%提升至 30.23%，导致整体毛利率提高；（3）\*\*\*、\*\*\*等低毛利率两项目收入占比由 11.90%下降至 1.29%。

### (5) 其他内饰件毛利率变动的原因及合理性

2021-2024年度，公司其他内饰件产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024年度	内销	2,337.57	61.21%	34.96	27.02	22.70%
	外销	1,481.53	38.79%	31.92	29.37	7.98%
	合计	<b>3,819.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.71</b>	<b>27.99</b>	<b>16.99%</b>
2023年度	内销	3,002.21	69.87%	35.10	25.75	26.63%
	外销	1,294.47	30.13%	25.93	18.89	27.15%
	合计	<b>4,296.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>31.72</b>	<b>23.22</b>	<b>26.79%</b>
2022年度	内销	3,468.51	88.44%	30.10	23.03	23.48%
	外销	453.30	11.56%	21.31	13.40	37.11%
	合计	<b>3,921.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>28.73</b>	<b>21.53</b>	<b>25.06%</b>
2021年度	内销	4,025.01	85.12%	24.95	19.95	20.05%
	外销	703.65	14.88%	26.57	15.05	43.37%
	合计	<b>4,728.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>25.18</b>	<b>19.26</b>	<b>23.52%</b>

2022年度，其他内饰件毛利率为25.06%，较上年增加1.54个百分点，主要原因系公司持续改进生产工艺，\*\*\*项目的生产合格率提升，单位成本下降，毛利率上升7.66个百分点。

2023年度，其他内饰件毛利率为26.79%，较上年增加1.73个百分点，主要原因系毛利率较高的\*\*\*、\*\*\*项目的收入占比提升所致。

2024年度，其他内饰件毛利率为16.99%，较上年下降9.80个百分点，主要系（1）\*\*\*项目执行年降，毛利率下降12.89个百分点，且收入占比上升；（2）量产初期，\*\*\*项目毛利率较低，带动其他内饰件整体毛利率下滑。

### (6) 模具毛利率变动的原因及合理性

2021-2024年度，公司模具产品分区域的销售情况如下：

单位：万元

报告期	区域	销售收入		销售成本	毛利率
		金额	占比		

2024 年度	内销	2,871.10	57.50%	2,341.92	18.43%
	外销	2,121.71	42.50%	941.22	55.64%
	<b>合计</b>	<b>4,992.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,283.14</b>	<b>34.24%</b>
2023 年度	内销	623.07	12.92%	561.92	9.82%
	外销	4,197.87	87.08%	1,605.88	61.75%
	<b>合计</b>	<b>4,820.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,167.80</b>	<b>55.03%</b>
2022 年度	内销	3,636.68	56.29%	3,096.32	14.86%
	外销	2,824.20	43.71%	1,069.89	62.12%
	<b>合计</b>	<b>6,460.89</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,166.22</b>	<b>35.52%</b>
2021 年度	内销	6,016.64	64.40%	4,079.33	32.20%
	外销	3,326.60	35.60%	1,414.68	57.47%
	<b>合计</b>	<b>9,343.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,494.01</b>	<b>41.20%</b>

公司销售的模具主要用于生产相关汽车内饰件产品。报告期内，公司模具毛利率分别为 41.20%、35.52%、55.03%和 34.24%，毛利率水平相对较高且波动较大，主要原因系：（1）模具销售价格受产品结构复杂程度、主机厂、销售区域等因素影响，不同项目的模具毛利率差异较大；（2）模具通常在达到量产要求时一次性确认收入，不具有连续性，导致公司模具毛利率年度间波动较大。

2022 年，公司对一汽集团的模具收入占比提高较多，由于相关模具的毛利率较低，导致 2022 年的模具毛利率有所下降。2023 年，公司境外模具收入的占比由 43.71%提高至 87.08%，境外项目在定价时会参考境外市场同类产品的价格，定价及毛利率相对较高，使得 2023 年的模具毛利率提高较多。2024 年度境外模具收入的占比下降至 42.50%，导致毛利率下降至 2022 年水平。

（三）区分境内、境外，列表说明报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景，并结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性，境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性。

1、境内报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景

公司境内报告期各期前十大项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

2、境外报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景

公司境外报告期各期前十大项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

3、结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性，境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性

(1) 结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类的毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	24.59%	58.13%	22.10%	62.44%	21.82%	83.26%	19.29%	80.19%
境外	35.12%	41.87%	33.52%	37.56%	30.30%	16.74%	26.98%	19.81%
合计	29.00%	100.00%	26.39%	100.00%	23.24%	100.00%	20.81%	100.00%

1) 境内销售毛利率持续上涨的原因及合理性

2022 年度，公司境内销售毛利率为 21.82%，较上年度增加 2.53 个百分点，主要原因系（1）\*\*\*、\*\*\*等项目销售收入占内销收入的比例由 9.46%提升至 12.80%，上述项目的毛利率分别提升 11.13 个百分点、21.52 个百分点；（2）毛利率较高的\*\*\*、\*\*\*项目收入占比由 16.62%大幅提升至 27.94%。

2023 年度，公司境内销售毛利率为 22.10%，与上年度基本持平。

2024 年度，公司境内销售毛利率为 24.59%，较上年度增加 2.49 个百分点，主要原因系：（1）2024 年度，\*\*\*项目的收入占比为 20.52%，随着中低配喷漆件产品生产工艺成熟，产品合格率提升，外购件采购价格下降，\*\*\*项目毛利率提升，带动整体毛利率提升；（2）\*\*\*项目、\*\*\*项目、\*\*\*项目等项目的收入占比为 23.01%，随着公司精益生产的推进，自动化生产水平的提高，上述项目的毛利率分别提升 4.19 个百分点、4.47 个百分点和 15.32 个百分点，带动当期境内销售毛利率提升。

## 2) 境外销售毛利率持续上涨的原因及合理性

报告期内，公司境外销售毛利率分别为 30.30%、33.52%和 35.12%，毛利率持续上升，主要原因系：2023 年、2024 年，\*\*\*项目和\*\*\*项目的销售收入大幅增加，销售占比大幅提升至 52.33%、50.64%，两项目的毛利率较高，带动境外收入整体毛利率提高。

### (2) 境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性

报告期内，同行业可比公司的境内外毛利率情况如下：

区域	公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内	岱美股份	-	26.93%	26.53%	30.98%
	常熟汽饰	14.97%	19.62%	20.51%	22.54%
	新泉股份	18.59%	20.25%	19.62%	19.20%
	福赛科技	22.25%	26.98%	29.90%	31.95%
	可比公司均值	18.61%	23.45%	24.14%	26.17%
	发行人	24.59%	22.10%	21.82%	19.29%
境外	岱美股份	-	27.51%	22.18%	23.44%
	常熟汽饰	4.51%	6.45%	15.00%	15.60%
	新泉股份	24.97%	25.80%	25.58%	27.22%
	福赛科技	27.97%	28.09%	24.18%	33.92%
	可比公司均值	19.15%	21.96%	21.74%	25.05%
	发行人	35.12%	33.52%	30.30%	26.98%

注 1：数据来源于公司定期报告，截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告；

注 2：为使各年度数据可比，已追溯调整新泉股份 2021 年度的销售费用-运输费至营业成本。

岱美股份主要从事汽车内饰件的研发、生产和销售，2021 年至 2023 年，其境内销售毛利率分别为 30.98%、26.53%、26.93%，境外销售毛利率分别为 23.44%、22.18%、27.51%，均呈现先减少后增加的趋势，与公司境内外毛利率变动趋势存在差异，主要原因系（1）岱美股份主要产品遮阳板、头枕、顶棚及顶棚中央控制器，与公司产品在不同的细分领域，存在显著差异；（2）报告期内岱美股份境外收入占比超过 80%，明显高于通领科技，且岱美股份在墨西哥、美国、法国设立有重要生产基地，境外生产占一定比例，而通领科技仅设立美

国通领 1 家海外子公司，且原为仓储销售公司，自 2024 年起才有简单的焊接加工生产。综上，岱美股份在产品细分领域、境外收入占比、境外生产经营等方面存在差异，导致两公司的境内外毛利率变动趋势存在差异。

常熟汽饰公司的主营业务是研发、生产和销售汽车内饰件总成产品，主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成等。境内销售方面，2021-2024 年度，常熟汽饰境内销售毛利率分别为 22.54%、20.51%、19.62%和 14.97%，与公司境内销售毛利率水平变动趋势相反，主要原因系常熟汽饰数字化工厂软硬件投入增加、职工平均工资上升以及部分老项目正常年降所致。境外销售方面，2021-2024 年度，常熟汽饰境外销售毛利率分别为 15.60%、15.00%、6.45%和 4.51%，与公司境外销售毛利率整体差异较大，常熟汽饰境外业务占比较小，未公开披露毛利率波动原因，通领科技境外销售毛利率增加主要系新增量产项目毛利率较高所致。

新泉股份系一家汽车饰件整体解决方案提供商，其主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等，并已实现产品在商用车及乘用车应用领域的全覆盖。境内销售方面，2021-2024 年度，新泉股份境内销售毛利率分别为 19.20%、19.62%、20.25%和 18.59%，毛利率稳中有进，主要系新产品投产及销量上升等因素的影响，与通领科技境内销售毛利率变动趋势一致。境外销售方面，2021-2024 年度，新泉股份境外销售毛利率分别为 27.22%、25.58%、25.80%和 24.97%，2022 年、2024 年有一定幅度下降，主要系部分产品价格年降或销量下降等因素的影响，而通领科技境外销售毛利率增加主要系新增量产项目毛利率较高所致，二者变动趋势不一致具有合理性。

福赛科技专注于汽车内饰件研发、生产和销售，主要产品包括内饰功能件和装饰件，功能件主要包括空调出风口系统、杯托、储物盒、车门内开把手；装饰件主要包括车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈。境内销售方面，2021-2024 年度，福赛科技境内销售毛利率分别为 31.95%、29.90%、26.98%和 22.25%，毛利率持续下降，主要系新建生产基地的产能利用率不足、客户执行年降或下调价格所致。境外销售方面，2021-2024 年度，福赛科技境外销售毛利率分别为 33.92%、24.18%、28.09%和 27.97%，毛利率有所波动，2022 年境外毛利率减少主要系境外生产基地人力成本上升、产能利用率不足所致，2023 年、2024 年毛利率有所回升，主要系境外生产基地产销量上升所致。而通领科技持续优化生产工艺，提高生产效率，且绝大部分产品在国内生产，因此境内外销售毛利率变动趋势与福赛科技存在差异。

综上，2021-2024 年度，公司境内外销售毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异，主要系可比公司产品类型存在差异、新建生产基地的产能利用率波动、软硬件投入增加等因素导致，并非行业普遍存在的因素所致，变动趋势存在差异具有合理性。

（四）说明各期细分产品中境内外主要项目的毛利率对比情况，结合境内外细分产品的定价模式、成本构成等的对比情况，进一步说明各期境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，是否符合行业惯例

2021-2024 年度，公司细分产品的境内外销售毛利率情况如下：

产品类别	区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
门板饰条	境内	26.80%	23.37%	23.62%	21.88%
	境外	39.67%	44.27%	32.81%	29.33%
	合计	<b>31.67%</b>	<b>28.90%</b>	<b>24.73%</b>	<b>22.87%</b>
主仪表饰板	境内	20.56%	20.57%	19.63%	11.99%
	境外	30.74%	21.63%	15.31%	12.09%
	合计	<b>25.82%</b>	<b>21.08%</b>	<b>18.68%</b>	<b>12.01%</b>
中控饰板	境内	29.07%	18.77%	22.35%	17.81%
	境外	37.38%	21.24%	-0.50%	0.67%
	合计	<b>30.93%</b>	<b>19.22%</b>	<b>21.47%</b>	<b>17.01%</b>
其他内饰件	境内	22.70%	26.63%	23.48%	20.05%
	境外	7.98%	27.15%	37.11%	43.37%
	合计	<b>16.99%</b>	<b>26.79%</b>	<b>25.06%</b>	<b>23.52%</b>

如上表所示，2021-2024 年度，除个别年份外，各期细分产品境外销售的毛利率普遍高于境内销售收入的毛利率。

在参与整车厂新项目招标时，公司通常考虑预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、工艺复杂程度、竞争对手、年降条款等多种因素，并结合区域市场同类产品价格情况制定相应的内饰件产品价格。报告期内，公司境内、境外不同客户的定价模式基本一致。但境外市场由于本土供应商生产成本较高且可选供应商有限，同类产品相较境内市场一般都在高价位，在面向境外客户时，公司参考境外市场同类产品价格，产品定价较境内市场有所提高。

2021-2024 年度，公司境内外销售的产品主要在境内生产，因此料工费结构不存在重大差异。但境外销售产品的海运成本较高，因此其成本构成一定程度上受到海运价格波动的影响。

2021-2024 年度，公司及同行业可比公司的境内外销售毛利率情况如下：

区域	公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内	岱美股份	-	26.93%	26.53%	30.98%
	常熟汽饰	14.97%	19.62%	20.51%	22.54%
	新泉股份	18.59%	20.25%	19.62%	19.20%
	福赛科技	22.25%	26.98%	29.90%	31.95%
	可比公司均值	18.61%	23.45%	24.14%	26.17%
	发行人	24.59%	22.10%	21.82%	19.29%
境外	岱美股份	-	27.51%	22.18%	23.44%
	常熟汽饰	4.51%	6.45%	15.00%	15.60%
	新泉股份	24.97%	25.80%	25.58%	27.22%
	福赛科技	27.97%	28.09%	24.18%	33.92%
	可比公司均值	19.15%	21.96%	21.74%	25.05%
	发行人	35.12%	33.52%	30.30%	26.98%

注 1：数据来源于公司定期报告，截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告；

注 2：为使各年度数据可比，已追溯调整新泉股份 2021 年度的销售费用-运输费至营业成本。

如上表所示，同行业可比公司中，岱美股份 2023 年度境外销售毛利率高于境内收入毛利率，其他年份低于境内；常熟汽饰的境外收入毛利率均低于境内收入毛利率；新泉股份的境外收入毛利率高于境内收入毛利率；福赛科技 2022 年的境外收入毛利率低于境内收入毛利率，其他期间高于境内收入毛利率。公司与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因详见上文分析。

此外，北交所上市公司林泰新材（920106）主要专业从事汽车自动变速器摩擦片研发、生产和销售的专精特新企业；开特股份（832978）系国内知名的汽车热系统产品提供商，主要从事传感器类、控制器类和执行器类等产品的研发、生产和销售；多利科技（001311）是一家专注于汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售的企业，上述企业亦属于汽车零部件及配件制造行业（C3670）。根据其公开披露资料，报告期内，其境外业务毛利率亦显著高于境内销售收入毛利率，具体如下：

公司名称	区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
林泰新材	境内	39.90%	46.68%	43.39%	43.32%
	境外	60.43%	62.91%	59.56%	58.34%
开特股份	境内	32.08%	32.68%	30.34%	31.82%

公司名称	区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	境外	38.83%	40.42%	35.05%	36.30%
多利科技	境内	20.57%	22.45%	23.88%	19.23%
	境外	33.42%	32.64%	34.01%	31.61%

综上，公司各期境外销售毛利率高于境内系根据市场定价所致，具有合理性，符合行业惯例。

## 二、成本的准确性和完整性

(一) 说明报告期内各类原材料的投入产出情况，实际领用量与标准耗用量是否存在较大差异及合理性，结合原材料的单耗、单价水平等，分析直接材料成本变动的合理性。

1、报告期各类主要原材料投入产出情况如下：

材料类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
薄膜	INS 薄膜（万平方米）	投入	54.79	45.88	36.41
		产出	468.44	341.73	314.54
		单耗	0.12	0.13	0.12
	IMD 薄膜（万平方米）	投入	68.07	74.86	73.22
		产出	690.37	797.59	800.36
		单耗	0.10	0.09	0.09
	IML 膜片（万片）	投入	154.52	272.96	230.41
		产出	147.14	256.18	215.22
		单耗	1.05	1.07	1.07
塑料粒子	PC/ABS（万公斤）	投入	217.44	226.12	212.19
		产出	1,480.45	1,593.79	1,440.04
		单耗	0.15	0.14	0.15
	ABS（万公斤）	投入	32.32	44.51	38.14
		产出	277.02	397.14	384.30
		单耗	0.12	0.11	0.10
	PC（万公斤）	投入	20.96	18.18	11.72
		产出	80.25	74.48	42.41
		单耗	0.26	0.24	0.28
外购件	电镀件（万件）	投入	399.68	557.14	710.90
		产出	397.57	549.66	702.17

		单耗	1.01	1.01	1.01
	喷漆件（万件）	投入	684.36	547.60	523.11
		产出	649.68	513.97	505.60
		单耗	1.05	1.07	1.03
其他	油漆（万公斤）	投入	6.09	10.83	14.63
		产出	922.41	1,702.19	1,946.89
		单耗	0.01	0.01	0.01

注：产出数量单位均为万件；单耗=投入/产出

2、报告期各类主要原材料实际领用量和标准耗用量情况如下：

材料类别		项目	2024年度	2023年度	2022年度
薄膜	INS 薄膜（万平方米）	实际领用	54.79	45.88	36.41
		标准耗用	51.81	41.59	32.23
		差异率	-5.43%	-9.35%	-11.47%
	IMD 薄膜（万平方米）	实际领用	68.07	74.86	73.22
		标准耗用	60.49	66.29	63.00
		差异率	-11.14%	-11.45%	-13.95%
	IML 膜片（万片）	实际领用	154.52	272.96	230.41
		标准耗用	147.14	256.18	215.22
		差异率	-4.77%	-6.15%	-6.59%
塑料粒子	PC/ABS（万公斤）	实际领用	217.44	226.12	212.19
		标准耗用	199.34	200.64	187.11
		差异率	-8.32%	-11.27%	-11.82%
	ABS（万公斤）	实际领用	32.32	44.51	38.14
		标准耗用	30.20	40.57	34.78
		差异率	-6.57%	-8.84%	-8.81%
	PC（万公斤）	实际领用	20.96	18.18	11.72
		标准耗用	17.37	14.14	7.90
		差异率	-17.09%	-22.20%	-32.56%
外购件	电镀件（万件）	实际领用	399.68	557.14	710.90
		标准耗用	397.57	549.66	701.94
		差异率	-0.53%	-1.34%	-1.26%
	喷漆件（万件）	实际领用	684.36	547.60	523.11
		标准耗用	661.32	523.51	508.87

		差异率	-3.37%	-4.40%	-2.72%
其他	油漆（万公斤）	实际领用	6.09	10.83	14.63
		标准耗用	5.57	11.35	14.35
		差异率	-8.56%	4.87%	-1.92%

由于不同项目之间工艺的难易程度不同，公司生产过程中存在一定的损耗，而 BOM 数据又相对理想化，故导致定额和实际仍有一定差异。

报告期内，公司主要原材料单耗总体保持稳定，而材料单价呈现下降走势，故直接材料占比逐年下降。

（二）说明报告期内生产人员数量、人均薪酬及变动情况，产销量逐年增长的情况下，2023 年直接人工成本有所减少的合理性；说明制造费用的明细构成及变动的原因，单位产品的制造费用及变动情况，分析制造费用变动趋势是否与产销量相匹配。

1、报告期内生产人员数量、人均薪酬及变动情况如下：

年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
生产人数（人）	517	461	525
年人均薪酬（万元）	12.09	11.91	11.65
人数变动	12.15%	-12.19%	-10.41%
人均薪酬变动	1.56%	2.18%	19.13%

注：生产人数系各月用工人数量算术平均后取整，其中 2022 年度包含劳务派遣人数 19 人

2023 年度直接人工成本有所减少，主要系瑞安基地其所生产的比亚迪汉高配中控饰板的需求量下降，产量大幅下滑，导致生产人员减少较多所致。

2、制造费用明细构成及变动原因：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	2,705.70	2,318.40	2,412.05	1,978.51
折旧及摊销	2,838.23	2,569.49	2,320.95	1,611.52
水电费	1,525.20	1,549.91	1,507.27	1,103.57
劳务费	402.82	1,367.96	1,238.27	811.77
物料消耗	893.15	565.67	707.69	725.32
其他	873.60	661.07	1,093.83	1,259.97
<b>合计</b>	<b>9,238.70</b>	<b>9,032.50</b>	<b>9,280.07</b>	<b>7,490.66</b>

注：上述制造费用系当年计入生产成本的制造费用，与当年营业成本中的制造费用有差异

(1) 职工薪酬：2022 年大幅增加主要系武汉生产基地、瑞安生产基地生产管理人员人数增加所致；2023 年小幅下降系瑞安生产基地产量下滑，生产管理人员人数减少所致；2024 年大幅增加主要系产销增加，生产管理人数增加所致；

(2) 折旧及摊销：2022 年大幅上涨，一方面系上海生产基地新厂房转固导致折旧增加；另一方面系瑞安生产基地于 2021 年 10 月开始逐步量产，故 2022 年计提的设备折旧金额高于 2021 年；2023 年有所上涨，一方面系武汉基地厂房转固，另一方面系公司新购置机器设备增加导致；2024 年上涨较大，一方面系武汉基地厂房转固及新增生产线导致折旧增加，另一方面系美国基地开始生产导致折旧增加所致；

(3) 水电费：2022 年大幅上涨一方面系上海生产基地新厂房转固后产量增加所致，另一方面系瑞安生产基地产量增加；2023 年、2024 年水电费基本持平；

(4) 劳务费：2022 年大幅上涨，一方面系瑞安基地产量增加劳务外包增加，另一方面系深圳基地开始运营，劳务外包增加；2024 年劳务费大幅下降主要系 2023 年底公司按照择优、自愿原则，将部分岗位外包人员转为正式员工，导致 2024 年劳务外包下降；

(5) 物料消耗：2023 年大幅下降主要是瑞安生产基地产量减少所致；

(6) 其他：主要用于核算生产过程中的报废、运费、租赁费、加工费等，2021 年、2022 年发生额较大主要系武汉基地生产 HC 项目生产过程中报废较多且本身价值较高导致。

3、各产品制造费用、单位制造费用情况：

单位：万元、万件

类别	2024 年度			2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	制造费用	销量	单位制造费用									
门板饰条	3,610.61	941.27	3.84	3,534.31	926.77	3.81	3,415.22	840.59	4.06	2,866.93	829.58	3.46
主仪表饰板	3,773.09	631.01	5.98	4,107.16	592.73	6.93	3,351.52	531.35	6.31	2,981.21	605.98	4.92
中控饰板	1,062.19	168.48	6.30	1,030.14	143.18	7.19	1,468.92	141.29	10.40	903.19	167.55	5.39

注：各产品类别的制造费用金额为主营业务成本中的制造费用金额

门板饰条：2021 年-2024 年制造费用发生额逐年上涨，与产销量变化趋势一致；

主仪表饰板：2022 年产销量下降，但制造费用上涨，主要系比亚迪汉车型项目产销量增长，该项目制造费用占比较高，拉高了主仪表饰板的制造费用发生额，2023 年制造费用发生额上涨，与产销量上涨趋势一致；2024 年销量上涨但是制造费用下降，主要是北美大众 Atlas 车型制造费用占比较低，但是销量较高导致；变动趋势与产销量趋势一致。

中控饰板：2022 年产销量下降，但制造费用上涨，主要系比亚迪汉车型项目产销量增长，该项目制造费用占比较高，拉高了中控饰板的制造费用发生额，2023 年、2024 年制造费用变动趋势与产销量趋势一致。

(三) 说明各期履约成本、质量索赔的明细构成，相关成本费用的计提标准及依据，2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性，相关成本核算是否准确、完整。

1、各期履约成本、质量索赔的明细构成：

单位：万元

项目	明细	2024 年度	2023 年度	2022 年度
履约成本	运输费用	1,604.91	1,581.15	1,992.39
	包装费用	1,474.51	1,339.06	1,613.28
	出口费用	3,528.98	2,824.85	507.93
	仓储费用	322.69	432.55	548.32
质量索赔	计提的产品质量保证	867.14	1,243.68	294.57
<b>合计</b>		<b>7,798.23</b>	<b>7,421.29</b>	<b>4,956.49</b>

2、相关成本费用的计提标准及依据：

(1) 履约成本：按照权责发生制原则，在费用发生时计提。

(2) 质量索赔：公司产品主要通过母公司上海通领及子公司美国通领实现对外销售，因此 2023 年及之前按照上海通领及美国通领总额法核算下主营业务收入的 0.3%计提当年的质量索赔，2024 年计提比例改为 0.4%。

公司统计了自 2018 年以来各年质量索赔实际发生额（不包括偶发性索赔）占总额法下主营业务收入的比重，2023 年及之前该比重最高为 0.31%，且比重稳定在 0.2%-0.3%之间，因此 2023 年及之前确定了 0.3%作为各年的计提比例。而 2024 年公司质量索赔实际发生额增加，占总额法下主营业务收入的比重为 0.40%，已超过原计提比例 0.30%，因此 2024 年公司将计提比例改为 0.40%。

年度	比重
2018 年	0.31%
2019 年	0.13%
2020 年	0.09%
2021 年	0.25%
2022 年	0.26%
2023 年	0.22%
2024 年	0.40%

### 3、2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性：

(1) 2023 年履约成本大幅增加主要是出口费用的增加，出口费用包括出口至美洲及欧洲产生的税金、报关费、清关费、保险费，以及支付给国际货物运输代理公司的代理费等；2023 年由于 DDP 贸易方式下的外销收入增加较大，导致出口税金大幅增长。报告期各期出口税金统计金额如下：

单位：万元

明细	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口税金	3,320.12	2,596.88	333.79
占出口费用比	94.08%	91.93%	65.72%

(2) 质量索赔 2023 年大幅增加主要系除正常计提的质量索赔外，还发生了两笔偶发性索赔，具体背景如下：

公司内饰件产品在运输、装配时难免会发生挤压导致变形或磕碰、划伤等影响外观的情况，公司质量索赔费用根据每年收入按一定标准计提。2023 年公司质量索赔金额较大，主要系：1) 计提大众途昂项目偶发性质量索赔 438.14 万元，该索赔主要源于总成饰条开裂，经实验分析，确定系产品在开发过程中因涉及新工艺应用，未充分识别所有产品设计风险所致，最终由整车厂与各级供应商按一定比例分摊赔偿费用；2) 计提北美大众 Atlas 项目偶发性质量索赔 451.59 万元，该索赔主要系海运过程中产品与包装隔板发生碰撞，导致产品表面磨损，非产品本身质量问题，后续公司改进包装方案。

### 4、成本核算：

(1) 履约成本主要用于核算运输费用、包装费用、出口费用和仓储费用，公司按照权责发生制原则，在费用发生时计入主营业务成本。

(2) 质量索赔通常按照上海通领及美国通领总额法核算下主营业务收入的比比例计提（2023 年及之前为 0.30%，2024 年为 0.40%），分别计入主营业务成本和预计负债，索赔实际发生时冲减预计负债；对于偶发性索赔，在索赔实际发生时计入主营业务成本。

公司履约成本已按照费用实际发生的归属期间入账；质量索赔按照主营业务收入的比例计提，与主营业务收入相配比；履约成本与质量索赔的核算准确、完整。

(四) 说明各期模具成本与外采模检具的配比关系，成本结转与收入是否匹配。

报告期各期，公司模具收入、模具成本以及外采模具的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
模具收入	4,992.80	4,820.94	6,460.89
变动比例	3.56%	-25.38%	-30.85%
模具成本	3,283.14	2,167.80	4,166.22
变动比例	51.45%	-47.97%	-24.17%
外采模具	3,263.19	1,813.40	3,350.90
变动比例	79.95%	-45.88%	-31.31%

公司各期模具成本中包含外采模具成本、自制模具成本、设计费、检测费等成本，故模具外采金额会低于模具成本金额；报告期各期模具外采变动与模具成本变动趋势一致。模具成本与模具收入变动趋势一致，成本结转与收入匹配。

(五) 说明发行人成本结构与可比公司同类或相似产品的对比情况，是否存在较大差异及合理性。

公司汽车内饰件产品成本结构如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	50,158.59	69.60	50,300.22	69.86	44,791.97	70.02
直接人工	5,753.98	7.98	5,134.12	7.13	5,575.03	8.72
制造费用	8,359.60	11.60	9,149.49	12.71	8,642.41	13.51
履约成本	6,931.09	9.62	6,177.61	8.58	4,661.92	7.29
质量索赔	867.14	1.20	1,243.68	1.73	294.57	0.46
汽车内饰件合计	72,070.41	100.00	72,005.13	100.00	63,965.91	100.00

同行业可比公司，岱美股份主要产品遮阳板、头枕、顶棚及顶棚中央控制器，与公司产品在不同的细分领域，存在显著差异。常熟汽饰主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成等，新泉股

份主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等，两公司均以总成产品为主。福赛科技主要产品包括内饰功能件和装饰件，功能件主要包括空调出风口系统、杯托、储物盒、车门内开把手；装饰件主要包括车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈，与公司产品较为接近，因此选择福赛科技产品成本结构进行对比。

福赛科技汽车内饰件成本结构如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
直接材料	61.98%	60.77%	62.27%
直接人工	13.10%	12.75%	15.64%
制造费用	16.73%	19.46%	15.90%
履约成本	8.19%	6.59%	5.97%
质量索赔	-	0.43%	0.22%
汽车内饰件合计	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：福赛科技 2022 年数据来自于招股说明书，2023 年数据来自于年度报告；

注 2：福赛科技 2022 年成本结构中未包含履约成本占比，但做了单独注释，发行人根据其注释金额计算其成本占比；

注 3：福赛科技 2022 年、2023 年的质量索赔金额列示在销售费用-维保服务费/质保服务费中；为保持可比性，发行人将其列示在营业成本中计算占比；

注 4：福赛科技 2024 年年报中将履约成本、质量索赔占比合并计算，未单独披露。

公司成本结构中，直接材料占比高于福赛科技，主要系材料不同，福赛科技原材料包括外协件、塑料粒子、化工材料、零配件等，而公司材料包括薄膜、塑料粒子、外购件等，其中薄膜价值较高，因此材料占比较高。

公司直接人工占比低于福赛科技，主要是公司产线自动化程度较高，生产效率高，生产人员人数低于福赛科技。

公司制造费用占比低于福赛科技，主要系直接材料占比较高所致。

公司履约成本占比高于福赛科技，主要是公司境外收入占比高于福赛科技，境外海运费、关税等费用较高所致。

除 2023 年外，公司质量索赔成本占比与福赛科技接近，2023 年质量索赔成本占比较高的原因详见本小题之“（三）说明各期履约成本、质量索赔的明细构成，相关成本费用的计提标准及依据，2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性，相关成本核算是否准确、完整”的相关回复。

### 三、毛利率高于可比公司的合理性

请发行人：①结合汽车零部件及内饰板的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平，以及发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，说明发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符。②进一步结合发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异，说明在产品、销售区域等方面较为相似的情况下，发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性。③结合原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响、目前高毛利项目的量产周期等，说明发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险。

（一）结合汽车零部件及内饰板的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平，以及发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，说明发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符

1、汽车内饰件行业的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平

#### （1）汽车内饰件行业的业务特征

汽车内饰件行业主要围绕在汽车产业中占据主导地位的整车厂展开。由于不同车型的技术规格不同，汽车内饰件供应商需要根据整车厂的特定要求进行设计、研发和生产，因此汽车内饰件供应商大多采用定制化生产的经营模式。

整车配套市场基于本身的生产复杂性及专业化特征，并为满足整车厂对产品和服务质量的严格要求，逐步形成了金字塔型的多层级供应商体系结构，即供应商按照与整车厂之间的供应关系划分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级结构。其中，汽车内饰件的一级供应商直接为整车厂供应总成模块部件，双方之间往往具有长期、稳定的合作关系；二级供应商则向一级供应商提供子模块组件，从而间接向整车制造商供应配套产品。

#### （2）汽车内饰件行业的供需格局

目前汽车市场对内饰产品的综合要求越来越高，随着汽车市场的蓬勃发展，汽车内饰件行业的市场规模也随之快速增长。中国汽车内饰件的市场规模有望从 2024 年的 2,311 亿元上升到 2029 年的 2,765 亿元，存在较大的发展空间。随着新能源汽车的不断发展，其对轻量化内饰需求迫切（减重 10%可提升续航

5%-6%)，智能座舱推动集成触控、氛围灯等高科技元素，单车内饰件价值量有所提升。

从供给端看，汽车内饰产品种类较多，且各个产品的核心功能差异较大，产品的制造工艺多样，根据不同产品的特性通常会选用不同类型的成型加工方式，因此所需要的经验积累也各不相同，存在一定的产品类型拓展壁垒，难以出现单一厂商生产所有细分产品从而占据较大市场份额的情况，造就了集中度较低的行业竞争格局。目前我国汽车内外饰一级供应商主要包括三类：（1）外资在国内的合资企业，如麦格纳、佛吉亚、安通林在国内的合资企业，该类企业多服务于合资品牌乘用车；（2）主机厂下属零部件供应商，如上汽集团下属华域汽车、一汽集团下属一汽富维、长城汽车下属长城诺博、广汽集团下属广汽东阳等，该类企业多服务于所属集团主机厂及其合资整车制造商；（3）独立民营企业如岱美股份、新泉股份、常熟汽饰、福赛科技、通领科技等，该类企业凭借研发能力、响应速度、服务质量等优势占据了一定的市场地位。2022年，全球汽车内外饰件（不含座椅及车灯）市场 CR3（行业前三总量）为 33.56%（延锋 17.09%、佛吉亚 9.46%、安通林 7.01%）；2020年，国内汽车内饰件市场 CR3 为 38.65%。

### （3）汽车内饰件行业的产品质量和技术要求

汽车内饰件最终安装于汽车内部，用于装饰或实现一定的功能，因此对产品安全性能要求较高，需符合外观、安全性、机械强度、耐久性等标准，关键部件需通过 IATF16949 认证。此外，欧盟 REACH、中国的《乘用车内空气质量评价指南》等法规要求内饰材料低 VOC、可回收，推动生物基塑料等应用，对产品材料的环保性提出一定的要求。

在汽车电动化、智能化、网联化和共享化趋势不断提速的形势下，伴随着智能驾驶技术的深入发展，各类具备科技感的内饰产品将得到更多的推广和应用，汽车内饰件的舒适化、智能化需求将持续增长。

### （4）汽车内饰件行业的整体毛利率水平

汽车内饰件行业企业众多，产品类型、客户结构、销售区域、市场定位各不相同，因此各企业毛利率有较大差异，行业综合毛利率整体在 15%至 30%之间。一般来讲，外资及合资企业凭借技术优势和品牌溢价，毛利率通常高于本土企业，大型总成类供应商综合毛利率低于细分市场、专业类供应商毛利率的特征。

## 2、发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征

公司主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，主要应用于乘用车领域。公司深耕汽车内饰件行业，积极掌握主机厂的需求及行业的发展动向，经过多年的研发与积累，已经形成多项核心技术，内容涵盖工艺、模具及工装等，全面提高了工艺技术水平、生产效率、产品质量及性能。

经过多年的深耕积累，公司已经进入了诸如一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系，在业内积累了一定的知名度，与下游客户保持了长期、稳定的业务关系，客户质量比较高。

汽车内饰件具有显著定制化特征，因此公司采用直销模式，客户主要为整车厂或整车厂的一级供应商。公司直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接供货方式供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。

## 3、发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符

报告期内，发行人和同行业可比公司的主营业务毛利率情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
岱美股份	-	27.43%	22.90%
常熟汽饰	14.70%	19.26%	20.38%
新泉股份	19.05%	20.55%	20.19%
福赛科技	25.48%	27.11%	29.33%
<b>平均值</b>	<b>19.17%</b>	<b>23.59%</b>	<b>23.20%</b>
<b>发行人</b>	<b>29.00%</b>	<b>26.39%</b>	<b>23.24%</b>

注：数据来源于公司定期报告，截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告

报告期内，除 2024 年度，公司主营业务毛利率在同行业可比公司中处于中间水平；2024 年度，公司主营业务毛利率高于同行业可比公司，主要系（1）毛利率较高的境外项目收入增加所致；（2）同行业可比公司中，常熟汽饰、新泉股份毛利率较低，主要原因系其以总成产品为主，产品成本中用以组装加工的外购件比例较高，工序相对简单，因此毛利率较低。

2022 年度，公司毛利率与同行业可比公司毛利率均值基本一致。

2023 年，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率均值，但仍处于可比公司中间水平，主要系（1）当期公司毛利率较高的境外项目收入占比由上年的 16.74%提升至 37.56%，带动公司毛利率提高；（2）常熟汽饰、新泉股份主要提供内饰件总成产品，该类产品的总体价值高，但毛利率偏低。

2024 年度，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率均值，主要原因系：（1）2024 年，公司境外收入占比进一步提高；（2）公司通过优化生产工艺、投入自动化生产设备，使部分项目的单位成本有所下降；（3）毛利率较低的部分项目在 2024 年月收入占比下降较多；（4）根据定期报告及招股说明书披露，受新投生产基地产能利用率不足影响，常熟汽饰、福赛科技销售毛利率有所下滑。

综上，发行人毛利率高于可比公司均值主要系公司外销收入占比提升、部分可比公司投入生产基地利用率不足所致，具有合理性，与同行业及下游行业毛利率特征相符。

（二）进一步结合发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异，说明在产品、销售区域等方面较为相似的情况下，发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性。

报告期内，公司与福赛科技的毛利率、收入构成情况如下：

公司名称	区域	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
公司	境内	24.59%	58.13%	22.10%	62.44%	21.82%	83.26%
	境外	35.12%	41.87%	33.52%	37.56%	30.30%	16.74%
	合计	<b>29.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>26.39%</b>	<b>100.00%</b>	<b>23.24%</b>	<b>100.00%</b>
福赛科技	境内	22.25%	73.53%	26.98%	87.73%	29.90%	90.08%
	境外	27.97%	26.47%	28.09%	12.27%	24.18%	9.92%
	合计	<b>25.48%</b>	<b>100.00%</b>	<b>27.11%</b>	<b>100.00%</b>	<b>29.33%</b>	<b>100.00%</b>

## 1、发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异

### （1）产品结构

公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，主要产品为门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等装饰件，主要应用于乘用车领域。

福赛科技是一家专注于汽车内饰件研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品包括内饰功能件和装饰件，报告期内装饰件的收入占比分别为 29.59%、

28.09%、36.02%。

综上，公司和福赛科技的主要产品均为汽车内饰件，但福赛科技以功能件为主，公司大部分产品为装饰件。

## **(2) 客户结构**

报告期内，公司客户主要为上汽集团（延锋汽饰）、大众集团、一汽集团、一汽富维、长春派格、宁波华翔、埃驰集团等，配套的主要整车厂为上汽大众、一汽大众、德国大众、北美大众、斯柯达、通用汽车、比亚迪等，其中大众集团旗下品牌占比超过 50%，大约 10%为美国通用旗下品牌。

福赛科技上市申报文件披露，其主要客户为马瑞利、新泉股份、长城汽车、延锋汽饰、比亚迪、北汽韩一等，配套的整车厂主要为长城汽车、吉利汽车、东风日产、广汽丰田、长安福特、北京现代、比亚迪等，其中国产自主品牌占比超过 40%，日系品牌占比超过 30%。

综上，公司与福赛科技的客户结构有较大差异，公司产品配套车型以大众集团、美国通用等德系、美系品牌为主，福赛科技产品配套车型以长城汽车、吉利汽车、东风日产、广汽丰田等国产自主品牌和日系品牌为主。

## **(3) 销售区域**

报告期内，公司境外销售收入占比分别为 16.74%、37.56%、41.87%，境外销售占比逐年提升，境外销售以美国、德国、捷克为主，来自上述三个国家的销售收入占外销收入总额的 70%以上。

报告期内，福赛科技境外销售收入占比分别为 9.92%、12.27%、26.47%，占比有所提升，但整体偏低，境外销售以墨西哥为主。

综上，公司与福赛科技的主要销售区域存在较大差异。

## **2、发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性**

报告期内，公司毛利率持续增长，主要原因分析见“问题 7 毛利率持续增长及高于可比公司的合理性”之“一、毛利率持续上涨的原因”的相关回复分析。

2023 年，福赛科技主营业务毛利率为 27.11%，较 2022 年度下滑 2.22 个百分点，根据定期报告披露，2023 年公司加大了墨西哥第二工厂、天津恒福赛、芜湖新工厂的投资建设，由于项目在投产初期无法达到最大产能，拉低了公司整体产能利用率，导致单位产品的成本相对较高，进而拉低整体毛利率。

2024年度，福赛科技主营业务毛利率为25.48%，较2023年度减少1.63个百分点，其未直接披露毛利率下滑的原因，市场分析主要系新工厂投产初期，产能利用率不足、单位产品成本上升所致。

综上，公司与福赛科技在产品结构上有一定差异，在客户结构和销售区域上有较大差异；发行人毛利率持续上涨，且目前处于较高水平，主要系推进精益生产、投入自动化生产设备、外销收入占比提高所致，具有商业合理性；报告期内福赛科技毛利率持续下滑主要系产能利用率不足、客户下调产品价格等自身经营层面因素所致，公司毛利率变动趋势与其不一致，具有商业合理性。

**（三）结合原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响、目前高毛利项目的量产周期等，说明发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险。**

### **1、原材料的采购定价模式及价格变动趋势**

根据主机厂的要求，公司生产所需的部分原材料或零部件需向整车厂供应商名录内的供应商或其指定的供应商进行采购。在向整车厂指定的供应商进行采购时，通常情况下，相关采购价格亦由整车厂指定，公司在向其购买对应零部件后会将所购零部件与公司产品进行焊接或组装后进行销售。整车厂未作要求的，公司会根据技术标准要求结合对供应商在产品质量、价格、交付期、加工能力、付款期等因素综合评定后，自主选择供应商进行采购。

公司生产所需的原材料主要包括薄膜、外购件和塑料粒子等，其中薄膜主要为INS薄膜、IMD薄膜、IML膜片、TOM薄膜，塑料粒子主要为PC/ABS、ABS、PC等。

公司采购的薄膜具有定制化的特点，通常系主机厂根据不同车型的需要指定供应商进行开发和生产，工艺、设计上有一定差异，不同薄膜或膜片之间单价差异较大，亦无可参考的市场价格。报告期内薄膜类原材料年度采购平均单价有一定波动，主要因不同项目间薄膜定价差异较大所致，当年采购结构对年平均单价有较大影响；薄膜类原材料定价通常受到研发设计、生产工艺及规格等因素影响，由于IML膜片一般以片为单位，不同膜片规格存在差异，故年度单价波动相对其他薄膜类原材料更大；总体来看，薄膜类原材料的单价波动处于正常范围。

公司采购的PC/ABS、ABS、PC粒子种类多样，公司粒子采购价格参考公

开市场价格及多家供应商报价综合考虑后确定。报告期内，塑料粒子价格主要受市场价格波动影响所致。

报告期内公司采购的外购件主要包括电镀件、电子件总成、扣手总成、喷漆件及其他外购件。由于公司外购件采购品类较多，不同项目对应外购件采购单价差异较大，故外购件年平均单价波动较大属于正常情况。

## 2、销售价格的“年降”机制及影响

在项目定点时，公司结合原材料价格变动、新产品投产、品种材质型号变化、预计产销量及市场竞争情况等因素，就年降涉及的产品及幅度与客户进行谈判协商，达到双方均接受的程度，并签订“年降”协议。报告期内，公司产品年降幅度不一，且并非所有的车型及产品均有年降，最终以双方谈判结果确定，报告期内主要内饰件项目的年降幅度一般在 3-5%之间。针对存在年降条款的产品，一般由公司与客户在价格协议或订单中约定年降条款，常见形式为在产品量产次年开始，在固定年限内每年按照固定比例进行降价。在实际执行过程中，若市场或者具体产品销售情况发生波动，公司可与客户重新对产品价格进行协商，降低年降比例或者取消执行“年降”条款。

报告期内，“年降”政策对公司的经营业绩影响情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额①	2,551.54	1,825.49	2,243.42
涉及年降收入②	50,208.38	42,223.99	39,413.62
年降幅度③=①/②	5.08%	4.32%	5.69%
主营业务收入④	106,134.72	100,764.00	88,763.25
年降金额占主营业务收入比⑤=①/④	2.40%	1.81%	2.53%
涉及年降收入占主营业务收入比⑥=②/④	47.31%	41.90%	44.40%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）\*本年销售数量

由上表可知，2022 年、2023 年和 2024 年的年降金额分别为 2,243.42 万元、1,825.49 万元和 2,551.54 万元，年降金额占主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81%和 2.40%，年降金额对公司业绩的影响较小。

### 3、目前主要高毛利项目的量产周期

公司主要项目的毛利率属于公司的商业秘密，已根据相关规则申请豁免披露。

### 4、发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险

综上，公司原材料主要系整车厂指定采购或在其提供的供应商名录中采购，原材料价格相对稳定，产品销售价格的“年降”机制对公司经营业绩影响不大，目前大部分高毛利项目的预计停产时间在 2026 年，部分预计 2025 年停产的项目已取得相关改款项目的定点，因此公司认为目前毛利率较高的水平在短期内能够稳定可持续。

公司已在《招股说明书（申报稿）》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”之“1、毛利率波动的风险”中补充披露如下：

报告期内，公司的综合毛利率分别为 23.18%、26.31%和 28.93%，主营业务毛利率分别为 23.24%、26.39%和 29.00%。公司产品平均销售价格受“年降”机制、市场竞争状况、国际贸易环境、客户经营状况等因素影响，且公司部分主要原材料价格对宏观环境、大宗商品价格等变动较为敏感。未来若公司未能实现业务拓展和产品升级，或原材料市场价格上涨，或未来新定点项目承接数量不足，原有高毛利率项目随着量产时间的推移毛利率逐步降低，公司将面临未来毛利率下滑的风险。

## 【会计师回复】

### 四、中介机构的核查情况

（一）请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

#### 1、核查程序

（1）针对毛利率持续上涨的原因，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1) 访谈公司销售人员，了解公司产品的定价模式、调价周期、实际调价情

况及其变化情况，了解境内、境外不同客户存在的差异情况；

2) 获取收入成本大表，查阅报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况，分析内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性；

3) 获取收入成本大表，分别查阅境内、境外报告期各期前十大项目的收入金额及占比、销售单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析毛利率波动的背景、原因及合理性，了解公司毛利率变动趋势与可比公司存在较大差异的原因及合理性；

4) 查阅各期细分产品中境内境外主要项目的毛利率情况，公开渠道查阅可比公司境内外毛利率的差异情况，分析各期境外毛利率高于境内的原因及合理性。

**(2) 针对成本的准确性和完整性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 获取发行人完工入库表、在制物料分析表，复核主要原材料的投入产出情况、实际用量和标准用量情况。

2) 获取发行人报告期各期工资表，复核生产人员薪酬及人数；询问公司财务负责人、生产负责人，了解 2023 年生产人员人数下降的原因。

3) 获取发行人报告期各期制造费用明细表，分析制造费用变动的的原因。

4) 获取发行人履约成本明细表，分析履约成本变动的的原因；访谈发行人财务负责人，了解履约成本的会计处理及质量索赔的计提标准及依据；访谈物流负责人、质量负责人，了解 2023 年履约成本大幅变动的的原因；执行凭证测试、截止测试，复核履约成本的会计处理是否准确、完整。

5) 获取报告期各期采购大表、销售大表，复核各期模具成本与外采金额，分析模具采购金额和模具成本的匹配关系。

6) 访谈发行人财务负责人，了解发行人成本结构与同行业存在较大差异的原因。

**(3) 针对毛利率高于可比公司的合理性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 通过公开渠道，查询汽车内饰件的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平；访谈公司管理层，了解公司在产品性能、客户质量、

经营模式等方面的特征，公司毛利率高于可比公司均值的原因及合理性；公开渠道查询同行业及下游行业毛利率特征；

2) 公开渠道查询福赛科技的产品结构、客户结构、销售区域、报告期各期产品毛利率，分析公司毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性；

3) 访谈公司采购负责人、销售负责人，了解公司原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响；取得项目明细表，了解目前高毛利项目的量产周期；分析公司目前毛利率较高的水平是否稳定可持续。

## 2、核查结论

### (1) 经核查，针对毛利率持续上涨的原因，申报会计师认为：

1) 公司通常考虑预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、工艺复杂程度、竞争对手、年降条款等多种因素，并结合目标区域市场同类产品价格情况制定相应的产品价格，一般每年度双方协商讨论一次调价，境内、境外不同客户的定价模式不存在实质性差异；

2) 公司内饰件细分产品毛利率逐年上涨，主要系成本下降所致，模具产品毛利率波动，系不同项目模具定价不一致所致，具有合理性；

3) 报告期内境内外毛利率上涨主要系成本下降以及高毛利率项目收入增长所致，境内外毛利率变动趋势与可比公司存在差异，具有合理性；

4) 各期境外销售毛利率高于境内主要系境外市场定价较高所致，具有合理性，符合行业惯例。

### (2) 经核查，针对成本的准确性和完整性，申报会计师认为：

发行人成本归集、分配方法合理，成本核算准确、完整。

### (3) 经核查，针对毛利率高于可比公司的合理性，申报会计师认为：

1) 2023 年、2024 年，公司毛利率高于可比公司均值，主要系公司境外高毛利率收入占比提升、工艺优化、控制成本所致，具有合理性，与同行业及下游行业特征相符；

2) 发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面存在一定的差异，公司毛利率变动趋势与福赛科技相反，主要系各自经营层面因素所致，目前毛利率较高具有商业合理性；

3) 报告期内，公司原材料的采购定价模式及价格变动趋势稳定，销售价格的“年降”机制对公司影响较小，目前高毛利项目预计断点时间大部分在 2025 年 12 月以后，因此目前公司毛利率较高的水平稳定可持续。

## **(二) 详细说明对各类成本归集、分配的准确性、完整性的核查程序、覆盖比例及核查结论**

### **1、核查程序**

#### **申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

(1) 了解发行人采购与付款、生产与仓储、成本核算相关的内控制度，评价这些制度的设计，确定其是否得到有效执行；

(2) 访谈发行人成本会计，了解发行人的成本归集、分配方法；

(3) 了解发行人各类存货发出计价方法，获取发行人各类存货收发存，对各类存货进行发出计价测试，复核成本结转的准确性、完整性；

(4) 获取发行人报告期各期工资表，复核生产人员薪酬及人数，分析生产人员人数、人均工资的变动原因；

(5) 获取发行人制造费用明细表，分析各期制造费用变动的原因，抽查样本检查制造费用的原始凭证，对制造费用执行截止测试，复核制造费用的准确性、完整性；

(6) 获取发行人报告期各期材料出库单列表、完工入库表、膜耗用分析表、在制物料分析表等，复核发行人各期直接材料、直接人工和制造费用的归集和分配过程；

(7) 了解发行人履约成本的计提方式和会计处理，获取发行人履约成本明细账，分析履约成本变动的原因，执行凭证测试、截止测试，复核履约成本的准确性、完整性；

(8) 了解发行人模具成本的核算内容，获取发行人报告期各期的模具采购明细、模具成本构成明细，分析模具采购金额和模具成本的匹配关系，复核模具成本核算的准确性、完整性；

(9) 对发行人报告期各期末存货进行监盘，监盘比例详见“问题 9. 存货真实性及跌价准备计提准确性”之“五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论”之

“（二）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论”；

（10）对主要供应商进行函证、走访，函证及走访比例详见“问题 6. 主要原材料境外定制化采购的真实公允性”之“四、中介机构的核查程序及结论”之“（二）说明对供应商采购真实性的具体核查程序，走访、函证、细节测试等核查程序的覆盖比例，重点说明对境外供应商采购真实性、价格公允性的具体核查程序”。

## 2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人成本归集、分配方法合理，成本核算准确、完整。

### 问题8. 各类业务收入确认合规性及内控有效性

（1）模具业务收入确认合规性。根据申请文件，报告期内发行人模具收入分别为 9,343.24 万元、6,460.89 万元、4,820.94 万元和 1,951.14 万元，主要来自大众集团、北美通用、一汽集团、上汽集团、埃驰集团等客户。发行人模具业务在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认收入，不具有连续性，且与营业收入变动趋势相反。请发行人：①说明模具业务收入确认的具体流程、时点及依据，并结合模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定，分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例。②说明长期待摊费用的具体构成，是否为待摊销的模具成本，相关收入与成本的核算是否匹配。③说明发行人模具开发、生产及外采的具体业务流程；各期外采的模检具金额及变动原因，主要供应商的基本情况、报告期内的采购金额及占比、相关供应商是否由下游客户直接指定，会计核算是否合规。④说明报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性，模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足。

（2）内饰件收入确认时点及内控有效性。根据申请文件，公司内饰件境内收入确认时点包括签收、线上领用等模式，境外销售包括 FOB、FCA 等多种贸易方式。请发行人：①说明报告期各期内饰件境内销售收入中以签收、线上领用方式实现的收入金额及占比，签收、线上领用方式下的收入确认流程、时

点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效。②说明境外不同贸易模式下的收入金额及占比，各模式下的收入确认时点及依据，收入确认政策是否合规。③说明是否存在寄售销售模式，是否存在异地仓库及存货，相关收入确认政策及内控的有效性。

(3) 客户供应商重叠的背景及收入确认合规性。根据申请文件，报告期内发行人存在向同一主体同时采购和销售的情况，其中 2021 年发行人向重叠交易主体销售原材料及内饰件等 2,032.25 万元，向重叠交易主体采购外购件等 3,121.30 万元。请发行人：①说明各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与发行人是否存在关联关系等，相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性。②说明对重叠客户供应商相关交易的具体会计处理方式，结合相关业务模式的合同约定、商业实质等分析说明目前会计处理的合规性。③说明重叠客户供应商相关交易金额逐年减少的背景，是否存在其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对各类业务收入确认依据的充足有效性的核查方式、范围及核查结论。（3）结合业务实质及《企业会计准则》要求，说明对发行人模具业务、重叠客户供应商模式下收入确认合规性的核查方式及核查结论。

## 【公司回复】

### 一、模具业务收入确认合规性

（一）说明模具业务收入确认的具体流程、时点及依据，并结合模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定，分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例

#### 1、模具业务收入确认的具体流程、时点及依据

公司产品主要为汽车内饰件，具有高度定制化的特点，种类较多且无法通用，因此，公司在承接客户汽车内饰件产品新项目时一般均需要为其专门设计、开发新的模具。公司新项目开发流程如下：

序号	主要环节	简介
1	项目获取	公司业务团队获取客户项目信息后，进行可行性分析，参与客户的投标、报价等，中标后与客户签订框架协议或意向合同协议等
2	产品及相应模具的设计、开发	公司项目开发团队与客户沟通具体开发标准及图纸、数模等技术参数要求，并进行产品、模具以及生产工艺等的设计、开发
3	样件试生产	完成设计开发工作后，公司开始进行样件试生产
4	PPAP（生产件批准程序），取得客户确认的PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件	试生产完成后进入 PPAP 阶段，公司需向客户提交相关 PPAP 审批材料，客户对公司进行全面评估审核，并出具书面确认文件，对公司产品尺寸、外观、材料、性能以及生产工具、工艺、工程数据等进行验收确认，批准量产
5	开始量产	取得客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件后，公司进入量产阶段，根据客户具体合同或订单要求开始零部件产品批量生产

如上所述，根据模具开发合同，公司的模具收入确认时点为：公司的模具在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入，以客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件作为收入确认依据。

模具收入主要为模具的开发、生产，属于某一时点履行的履约义务。根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司结合准则以及公司业务具体情况对客户已取得商品控制权时点进行了分析，具体分析如下：

客户取得商品控制权时的迹象	分析
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司模具开发合同付款条款主要以样件通过客户认可或产品量产为付款条件或分期付款的主要条件
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	合同约定开发的模具所有权归客户

客户取得商品控制权时的迹象	分析
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	当样件符合客户质量要求、产品量产时，表明公司开发的模具已经达到验收的标准。基于生产的需要，公司继续利用模具为客户生产零部件，客户实质间接占有该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益；同时客户有权随时调配或决定处置上述商品
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	当样件符合客户质量要求、产品量产后，用于生产对应内饰件的模具所产生的主要经济价值由客户获得，对应产品规模不能达到预期的风险由客户承担
客户已接受该商品	当样件通过符合客户质量要求、产品量产取得客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件，表明能够达到其合同要求的零部件质量要求，客户对该商品予以认可和接受
其他表明客户已取得商品控制权的迹象	公司模具开发合同一般约定：作为客户固定资产保管、不得使用该产品为其他任何第三方制造零件等

公司的模具收入以 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件作为收入确认依据，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入符合会计准则的规定。

## 2、结合模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定，分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例

(1) 模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定

公司的模具合同根据结算方式不同，可分为单独结算的模具合同和分摊结算的模具合同。单独结算的模具合同指公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，将来产品价格中不含模具费用；分摊结算的模具合同指公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的汽车内饰件产品价格中体现，随着汽车内饰件销售的同时进行结算。

公司单独结算和分摊结算的模具金额情况如下：

单位：万元

结算方式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

单独结算	4,509.70	90.32%	4,820.94	100.00%	6,236.37	96.53%
分摊结算	483.10	9.68%	-	-	224.51	3.47%
<b>合计</b>	<b>4,992.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,820.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,460.89</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司大部分模具销售合同为单独结算。

鉴于公司与客户的合同较多，格式略有不同，故公司就前述两类模具合同分别选取样本进行分析。公司模具合同中模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定主要如下：

类别	合同 1：单独结算模具合同	合同 2：分摊结算模具合同
模具开发	公司负责模具的设计、安装、调试和生产	公司负责模具的设计、安装、调试和生产
所有权	所有权为客户所有	所有权为客户所有
使用权	公司依照约定使用，未经客户书面同意，不得使用该产品为其他任何第三方制造零件	公司依照约定使用，不得超过合同范围使用设备
费用承担	客户承担全部模具成本，并在开发阶段随开发进度全额支付模具费用	客户承担全部模具开发成本，并在模具开发阶段随开发进度支付部分模具开发费用（合同在样件通过验收或产品量产时或之前，客户应支付一定比例合同价款）、在模具使用阶段剩余模具款将分摊至对应的内饰件产品货款中逐步开票回收，即将模具款按照约定的产品数量，分摊至产品单价中，即实际结算产品单价=合同约定零部件产品售价+分摊至产品中的模具价格

（2）分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条及十条，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务。企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益。（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

结合上述规定，公司从事生产模具业务的受托开发，是完全根据客户需求进行的定向开发，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时，经与客户确认产品合格，表明公司已经完成了合同履约义务，公司有权向客户收取相当

于模具单独售价的费用。模具验收合格交付客户后，由客户主导模具的使用，客户可要求公司交付模具、客户自行组织或委托第三方生产零部件，因此满足上述“（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益”的定义。同时，公司与客户签定的模具销售合同中均单独约定相关模具的设计要求、交付条件、结算金额和结算方式等内容，满足上述“（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分”的定义。因此受托开发模具与供应零部件系两项可明确区分的转让商品的承诺，公司将受托开发模具确认为一项单独的履约义务。

综上所述，公司在模具完成开发且样件试生产完成后，将样件发送至客户处检验或向客户提起 PPAP（生产件批准程序），客户在验收完成或批准 PPAP 流程后，对公司零部件产品及对应生产模具、生产工艺等的验收确认，出具 PSW（零件提交保证书）确认文件或其他书面确认文件等，此时公司的模具能够批量生产符合客户质量要求的零件，表明公司项目开发业务已经完成，相关商品的控制权已转移。客户可要求公司利用上述商品为其生产指定品种、数量的特定产品，主导模具使用，公司不能将模具用于其他用途。公司单独结算的模具合同与分摊结算的模具合同只是客户结算方式的不同，二者在合同履约的权利和义务方面、模具控制权转移方面并无本质不同。因此，公司模具开发业务为一项单独的履约义务，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时模具控制权转移，并一次性确认收入，符合合同约定及《企业会计准则》的要求。

同行业可比公司中对模具业务的收入确认政策如下：

公司名称	类别	收入确认政策
新泉股份	模具开发收入的确 认方 法	a.全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。b.部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司将该类型模具销售认定为非单项履约义务，在本公司已经收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。

公司名称	类别	收入确认政策
常熟 汽饰	模具 开发 合同	全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该模具的所有权，公司按照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司在收取合同对价或已经取得无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
岱美 股份	模具 设计 开发	对于公司取得的新产品模具设计开发收入，公司在取得模具款且模具试生产通过后按照产品的生产周期（一般为五年）按直线法分摊确认收入。
福赛 科技	模具	通过客户生产件批准程序，能够达到客户对量产零部件质量要求时确认模具收入。
公司	模具 收入	公司的模具在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入。

由上表可知，岱美股份采用直线法分摊确认收入，常熟汽饰和新泉股份按将来产品价格中是否含模具费用分别采取一次性全部确认收入和部分分摊、部分销售的方式确认收入，福赛科技为量产达到客户对量产零部件质量要求时一次性确认模具收入。同行业可比公司对模具收入确认方式不同，公司与福赛科技确认方式基本一致。报告期内，公司在完成相关模具开发，并根据合同约定能够批量生产符合客户质量要求的零件时，经与客户确认产品合格后，确认模具收入，与福赛科技确认方式基本一致，符合行业惯例。

## （二）说明长期待摊费用的具体构成，是否为待摊销的模具成本，相关收入与成本的核算是否匹配

报告期内，公司长期待摊费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2022.12.31
资产改良支出	393.15	291.65	184.32	-	500.48
绿化工程	111.77	-	44.98	-	66.79
合计	504.92	291.65	229.30	-	567.27

单位：万元

项目	2022.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2023.12.31
资产改良支出	500.48	25.41	291.36	-	234.54
绿化工程	66.79	314.09	91.73	-	289.15
合计	567.27	339.50	383.09	-	523.68

单位：万元

项目	2023.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2024.12.31
资产改良支出	234.54	-	159.76	59.90	14.88
绿化工程	289.15	154.24	162.45	-	280.93
合计	523.68	154.24	322.21	59.90	295.81

公司长期待摊费用主要为资产改良支出及绿化工程，不包括待摊销的模具成本。

(三) 说明发行人模具开发、生产及外采的具体业务流程；各期外采的模检具金额及变动原因，主要供应商的基本情况、报告期内的采购金额及占比、相关供应商是否由下游客户直接指定，会计核算是否合规。

### 1、发行人模具开发、生产及外采的业务流程

主机厂为保证产品供货，通常对模具进行定点开发，公司接到客户订单后，与客户共同设计、开发模具，待客户认可模具设计方案后，公司开始采购及生产模具。对于设计难度较高、通用性较低的吸塑模具、冲切模具，公司一般选择自己采购原材料，经粗加工、精加工、配膜、组装后完成模具的生产；其他模具如注塑模具、工装、检具等，由于通用性较强，公司一般交由供应商进行生产，同时结合自身的核心技术及经验积累在过程中负责主导、输出并把关确认与最终产品工艺实现、产品质量相关的设计重难点，公司在对供应商生产的模具进行终验收（或客户认可）后确认模具的采购，下游客户不直接指定模具供应商。

### 2、各期外采的模检具金额

报告期各期，公司外采的模检具金额如下：

单位：万元

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外采模检具金额	3,263.19	1,813.40	3,350.90

报告期模检具采购金额变化主要受到新项目开发情况的影响（详见本题之“一、模具业务收入确认合规性”之“（四）说明报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性，模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足”之“1、报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性”的原因分析）。

### 3、主要供应商的基本情况、采购金额及占比

#### (1) 基本情况

供应商	基本情况	主营业务	合作时间
骏艺精密模具（苏州）有限公司	成立于 2004 年，注册资本 112 万美元	设计、制造非金属制品模具（塑胶模具）、 塑胶产品和小家电产品	2014 年至今
苏州斯泰科精密模具有限公司	成立于 2013 年，注册资本人民币 1,000 万元	生产、加工、销售：模具及配件、治具、五金、 机械设备及配件；销售：塑胶制品	2023 年至今
无锡比亚汽车零部件有限公司	成立于 2016 年，注册资本 1,000 万欧元	汽车零部件的设计、加工制造；从事上述产品及机械设备的批发、 佣金代理（拍卖除外）及进出口业务	2020 年至今
苏州市振业模具有限公司	成立于 2006 年，注册资本人民币 6,000 万元	生产、加工、销售：模具、检具、治具、夹具、机械配件、 小家电、电子产品、汽车零配件、五金；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	2022 年至今
苏州林奥自动化科技有限公司	成立于 2016 年，注册资本人民币 500 万元	研发、生产、销售：自动化设备及配件、机械设备零部件、 机电设备零部件、金属制品、模具、治具、五金制品；销售：塑料制品、电子产品；机械设备的维修、保养服务	2017 年至今
昆山天匠精密模具有限公司	成立于 2017 年，注册资本人民币 1,300 万元	金属模具、通讯设备及配件（不含卫星电视广播地面接收设施）、家用电器设备、五金制品的研发、制造、加工、销售；传感技术研发；自动化设备、环保设备、流体控制设备、金属制品、塑胶制品、仪器仪表、机械设备及配件的销售；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：橡胶制品制造；橡胶制品销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；塑料制品制造；塑料制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广	2020 年至今
咸宁市洪盛模具科技有限公司	成立于 2012 年，注册资本人民币 1,000 万元	精密模具开发、生产和销售；注塑生产及二次加工；经营货物、技术进出口业务	2022 年至今
上海崑泓模塑科技有	成立于 2011 年，注册资本人民	货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批	2019 年至今

限公司	币 4,100 万元	准文件或许可证件为准) 一般项目: 模具的设计、研发、生产加工, 塑料制品制造, 模具、塑料制品、电子产品的销售, 机械设备研发, 机械设备销售, 技术咨询	
宁海县益群精密模具制造有限公司	成立于 1999 年, 注册资本人民币 80 万元	模具、五金件、塑料件、橡胶件、汽车零件、检具制造、加工, 自营和代理货物与技术的进出口	2014 年至今
青岛海泰科模具有限公司	成立于 2004 年, 注册资本人民币 1.25 亿元	研发、设计、制造、加工、销售: 模具、塑料机械及配件、自动化装备、橡塑原料、橡塑制品、检具; 模具技术服务、模具技术咨询、模具技术专业培训、模具维修; 货物进出口、技术进出口	2015 年至今

## (2) 采购金额及占比

报告期内，公司主要模具供应商的采购金额及占比情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占比
<b>2024 年度</b>				
1	骏艺精密模具（苏州）有限公司	模检具	2,017.81	61.84%
2	苏州市振业模具有限公司	模检具	168.50	5.16%
3	苏州斯泰科精密模具有限公司	模检具	158.09	4.84%
4	无锡比亚汽车零部件有限公司	模检具	125.97	3.86%
5	苏州林奥自动化科技有限公司	模检具	99.90	3.06%
<b>合计</b>			<b>2,570.26</b>	<b>78.77%</b>
<b>2023 年度</b>				
1	骏艺精密模具（苏州）有限公司	模检具	786.46	43.37%
2	昆山天匠精密模具有限公司	模检具	242.28	13.36%
3	咸宁市洪盛模具科技有限公司	模检具	133.00	7.33%
4	上海崑泓模塑科技有限公司	模检具	130.50	7.20%
5	宁海县益群精密模具制造有限公司	模检具	111.49	6.15%
<b>合计</b>			<b>1,403.73</b>	<b>77.41%</b>
<b>2022 年度</b>				
1	骏艺精密模具（苏州）有限公司	模检具	1,543.60	46.07%
2	昆山天匠精密模具有限公司	模检具	411.08	12.27%
3	青岛海泰科模具有限公司	模检具	339.29	10.13%
4	上海崑泓模塑科技有限公司	模检具	254.76	7.60%
5	宁海县益群精密模具制造有限公司	模检具	236.83	7.07%
<b>合计</b>			<b>2,785.56</b>	<b>83.13%</b>

## 4、会计核算方式

(1) 外购模具，预付部分模具款：

借：预付款项

贷：银行存款/应收票据

(2) 外购模具，达到采购确认时点，确认采购：

借：存货-库存商品

贷：预付款项/应付账款

(3) 自制模具采购、生产及完工入库：

借：存货-原材料

贷：应付账款/银行存款等

借：生产成本-直接材料

贷：存货-原材料

借：生产成本-直接人工

贷：应付职工薪酬

借：生产成本-制造费用

贷：制造费用

借：存货-库存商品

贷：生产成本-直接材料/直接人工/制造费用

(4) 达到模具收入确认时点，结转成本：

借：主营业务成本

贷：存货-库存商品

公司模具采购、生产及结转成本会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上，报告期内，发行人模具采购金额变动原因合理，会计核算方式符合《企业会计准则》的规定。

(四) 说明报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性，模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足

#### 1、报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性

公司模具分境内外收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
	金额	金额	金额	金额
境内项目收入	2,871.10	623.07	3,636.68	6,016.64
境外项目收入	2,121.70	4,197.87	2,824.20	3,326.60
合计	<b>4,992.80</b>	<b>4,820.94</b>	<b>6,460.89</b>	<b>9,343.24</b>

报告期内，公司模具境内收入 2021 年-2023 年收入逐年下降，2024 年有所回升，公司模具境外收入先降后升再降，具有一定的波动性。公司模具项目为承接汽车内饰件供应订单而配套定制开发，不同模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，价格差异较大，同时模具项目数量受客户新车型的推出进度、在售车型的改款安排、原开发模具的设计变更、量产时间安排等诸多因素影响，使得报告期模具收入呈现一定的波动性。

公司 2022 年度和 2023 年度模具收入整体逐年下降，主要原因系：（1）国内汽车内饰件行业竞争激烈，为优化现有资源的使用效率，报告期内公司在承接国内定点项目时主动放弃了部分毛利率偏低的项目；（2）整车厂出于降本考虑，部分新项目存在沿用以往项目零件设计的情形，无需开发新模具；（3）公司与主要客户合作稳定，一般当主要客户应用车型较多于某一年度上市、产品实现量产，则当年模具投入金额也会较大，同时也会相对降低下一年度的模具投入金额。因此，由于公司主要境内客户 2021 年应用车型实现量产上市较多，使得随后 2022 年度和 2023 年度境内模具收入呈下降趋势。2024 年度公司模具收入较 2023 年度有所回升，主要因一汽大众、福建奔驰等客户新车型对应的模具项目通过批量生产验证，使得模具收入增加。

综上所述，报告期内模具收入存在一定的波动性具有合理性。

## **2、模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足**

如前所述，模具开发量大幅减少，表明客户在一定周期新项目开发需求减少，如整车厂出于降本考虑，部分新项目存在沿用以往项目零件设计的情形，无需开发新模具，不代表客户后续对内饰件配套需求量不足。模具开发量减少与公司内饰件量产产品的销售规模无显著关联性，公司内饰件量产产品的销售收入与下游客户的需求、下游行业的景气度息息相关。公司与整车厂形成了长期合作关系，存量业务稳定性相对较高。根据公司与下游整车厂的合作经验，公司成为整车厂的合格供应商后，当整车厂继续推出新车型时，对于同类零部件产品，通常会优先选取本公司进行同步研发，因此，公司一般能够持续取得存量客户新车型订单。从公司定点项目来看，报告期处于量产阶段的项目数量保持稳定，使得报告期汽车内饰件产品销售收入保持稳定增长。

报告期内发行人定点项目的取得、量产和断点情况及预计收入可实现情况详见“问题 5”之“二、期后业绩的稳定可持续性”之“（二）3、分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险”的相关回复。

## 二、内饰件收入确认时点及内控有效性

(一) 说明报告期各期内饰件境内销售收入中以签收、线上领用方式实现的收入金额及占比，签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效

### 1、报告期各期内饰件境内销售收入中以签收、线上领用方式实现的收入金额及占比

报告期内，公司内销产品收入确认方式主要为签收确认，部分产品按客户要求送至其指定仓库，在领用后确认收入实现。按照客户签收和领用确认的内销主营业务收入具体金额和占比如下：

单位：万元

收入确认	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
线上领用	16,086.17	27.35%	20,571.56	33.02%	21,553.11	30.67%
签收	42,734.06	72.65%	41,725.92	66.98%	48,714.46	69.33%
合计	58,820.23	100.00%	62,297.48	100.00%	70,267.57	100.00%

### 2、签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效

#### (1) 签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据

收入确认类型	收入确认政策	收入确认流程	收入确认时点	收入确认具体依据
签收	产品的控制权转移时点为货到签收，公司按照产品运抵境内客户的时点确认销售收入	公司按月根据产品的到货签收情况与客户核对确认销售数量及结算金额，核对无误后确认销售收入。	客户签收时点 确认收入	送货签收单
线上领用	产品的控制权转移时点为产品上线领用，因此公司按照产品在客户上线领用的时点确认销售收入	客户根据排产计划，在系统中或邮件下发领货通知，客户仓库或第三方仓库根据通知送货。公司通过客户邮件或进入系统查询客户领用记录、与客户核对领用记录、与仓库核对结存数量等方式确认销售数量，并以此确认收入。	客户使用产品后，公司根据对账单/结算单记录的产品领用时点确认收入	对账单/结算单

(2) 相关依据的充足有效性，内控是否健全有效

1) 收入确认相关依据充足有效

公司签收、线上领用确认方法、时点与《企业会计准则第 14 号-收入》对比分析如下：

序号	收入确认条件	到货签收	线上领用
1	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	到货签收后，公司已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，买方即应履行付款义务	领用后，已经完成了合同约定的所有主要责任和义务，买方即应履行付款义务
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	到货签收后，客户已拥有该商品的法定所有权	领用后，客户已拥有该商品的法定所有权
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实际占有该商品	到货签收后，货物由买方入库及日常管理，客户已实际占有该商品	领用后，货物由买方排产装车，客户已实际占有该商品
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	到货签收后，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	领用后，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬
5	客户已接受该商品	客户已签收确认	客户已领用

综上，公司对于到货签收和线上领用两种不同模式分别以经客户确认的送货签收单签收时点和对账单领用时点确认收入符合会计准则的规定，依据充足有效。

2) 收入确认相关内控健全有效

公司收入确认分为到货签收和线上领用两种不同模式，收入确认相关内控如下：

对于合同约定签收确认收入的产品，公司根据客户订单中的约定将产品运送至客户指定地点，客户收到货物后根据《送货单》对货物的数量、型号进行清点，核对无误后在《签收回执单》或《送货单》上签字确认。

对于合同约定线上领用确认收入的产品，公司将产品交付至客户中转仓库

或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，并每月邮件核对或在供应商管理平台发布领用存货数量及状态，公司每月通过客户邮件或供应商管理平台数据跟踪并核对客户对产品领用情况。公司取得经客户确认的产品领用的对账单或结算单，核对无误后根据对账单或结算单记录的客户领用产品的时点确认收入，对账单或结算单为公司与客户定期对账的凭证之一，形式包括对公邮件、供应链系统、纸质单据等。

财务部收到业务部门提交签收单、对账单或结算单、开票通知单等原始单据后核对是否匹配，确认无误后确认当月营业收入并登记应收账款和营业收入明细账，同时将相应的产品成本结转至营业成本。

综上所述，公司关于收入确认方面已建立完善的内部控制制度，在日常经营过程中严格执行上述内部控制措施，以保障收入确认的真实性、准确性和完整性，公司相关内部控制措施设计合理、完善并执行有效。

(二) 说明境外不同贸易模式下的收入金额及占比，各模式下的收入确认时点及依据，收入确认政策是否合规

### 1、说明境外不同贸易模式下的收入金额及占比

报告期内，公司境外不同贸易模式下的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

贸易模式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
FOB	10,127.96	23.93%	3,903.41	11.60%	3,629.25	30.16%
FCA	17,268.75	40.80%	13,479.55	40.06%	1,125.80	9.35%
DDP	9,749.59	23.04%	6,793.98	20.19%	706.41	5.87%
DAP	4,688.13	11.08%	7,031.17	20.90%	5,116.06	42.51%
EXW	487.24	1.15%	2,417.66	7.19%	1,447.43	12.03%
DDU	0.02	0.00%	19.80	0.06%	9.84	0.08%
合计	<b>42,321.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>33,645.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,034.79</b>	<b>100.00%</b>

### 2、各模式下的收入确认时点及依据，收入确认政策是否合规

公司出口销售贸易模式包括 FOB 模式、FCA 模式、DDP、DAP、DDU 模式及 EXW 模式四类，各模式下的收入确认时点及依据如下：

贸易方式	收入具体确认时点	收入确认依据
FOB	以货物在装运港越过船舷作为控制权转移时点	货运提单
FCA	按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，取得提单后作为控制权转移时点	货运提单
DDP、DAP、 DDU	以将货物交到客户指定目的地或目的港作为控制权转移时点	客户签收单
EXW	货物发出日交付给客户或承运人作为控制权转移时点	客户或指定货代自提签收单

### (1) FOB 贸易模式的收入确认

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，FOB 指船上交货（指定装运港），即买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船只，并及时通知买方。货物在装运港被装上指定船时，风险即由卖方转移至买方；因此，在产品完成出口报关并货物在装运港被装上指定船时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据海运提单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

### (2) FCA 贸易模式的收入确认

FCA 指货交承运人（出口前的发货港），即卖方将货物在指定地点交给买方指定的承运人，并办理了出口清关手续，即完成交货。在此种贸易方式下，卖方只要将货物在指定港口交付买方承运人，风险即由卖方转移至买方。因此，在产品完成出口报关，货物交付买方承运人时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据海运提单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

### (2) DDP、DDU/DAP 的贸易模式下的收入确认

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，DDP 指完税后交货（指定目的地），即公司将货物运至进口国指定地点，将在运输工具上尚未卸下的货物交付给客户，公司负责办理进口报关手续，交付在目的地应缴纳的任何进口“税费”，公司负担将货物交付给客户前一切费用和 risk。在此种贸易方式下，自指定目的地交货时起货物灭失或损坏的一切风险由买方承担；DDU（未完税交货（指定目的地））/DAP（目的地交货），是指公司将货物运至进口国指定目的地交付给客户，不办理进口手续也不从交货的运输工具上将货物卸下，即完成交货。在此种贸易方式下，自指定目的地交货时起货物灭失或损坏的一切风险由买方承担。因此，在产品完成出口报关并运输至指定目的地交付客户时，公

司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据送货签收单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

### **(3) EXW 的贸易模式的收入确认**

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，EXW 工厂交货（指定地点），指公司将货物从工厂（或仓库）交付给客户，除非另有规定，公司不负责将货物装上客户安排的车或船上，也不办理出口报关手续。在此种贸易方式下，客户负担自公司工厂交付后至最终目的地的一切费用和 risk。因此，发行人将货物从工厂（或仓库）交付给客户时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据客户或指定货代自提签收单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

综上所述，公司不同贸易方式的外销收入，结合国际贸易惯例确定收入确认政策，外销收入确认时点准确，收入确认政策符合会计准则的规定。

## **(三) 说明是否存在寄售销售模式，是否存在异地仓库及存货，相关收入确认政策及内控的有效性**

### **1、公司寄售销售模式**

公司线上领用销售模式属于汽车行业广泛存在的寄售销售模式，在该模式下，公司根据客户的订单或预示需求计划进行排产备货，并将货物运送至客户指定仓库或公司租赁的第三方仓库，客户根据生产计划进行产品领用，在客户领用后，产品所有权转移至客户，相关收入确认政策详见本问询回复“问题 8”之“二、内饰件收入确认时点及内控有效性”之“（一）”之“2、签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效”之相关回复。

## 2、异地仓库及存货情况如下

发行人汽车部分零部件相关业务客户要求公司在客户所在地设置异地仓库，提前储备所需产品，以满足其供货及响应节奏要求。为满足客户需求，提高响应速度以及服务能力，公司按客户要求设置了相应异地仓并根据客户订单提前配置相关存货。公司异地仓库及存货情况如下：

单位：万元

仓库	承租方	主要销售的客户	最终主机厂客户	仓库地址	客户地址	2024年末 结存库存 金额	2023年末 结存库存 金额	2022年末 结存库存 金额
成都富维江森库	发行人	成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	一汽-大众汽车有限公司	1、2021年-2022年5月：四川省成都市龙泉驿区龙平路102号 2、2022年5月之后：成都市龙泉驿区西河镇拱桥2组	成都市龙泉驿区车城东四路99号	216.65	-	236.02
成都鸿顺通龙泉仓	发行人	东风佛吉亚汽车内饰有限公司成都分公司	神龙汽车有限公司	成都市龙泉驿区西河镇拱桥2组	四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）车城大道66号	59.66	52.59	80.43
东风河西库	发行人	东风河西（襄阳）汽车饰件系统有限公司	东风河西（襄阳）汽车饰件系统有限公司	湖北省襄阳市米庄镇谢洼社区一组82号	湖北省襄阳市高新技术开发区天籁大道15号	-	-	26.28
佛山一汽大众仓	发行人	1.一汽-大众汽车有限公司、2.长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司佛山分公司	一汽-大众汽车有限公司	华沙路红星社区伟盛鑫丰厂区一排2号（原珀斯维中空玻璃厂）	1.广东省佛山市南海区狮山镇官窑虹岭一路1号 2.佛山市南海区狮山镇官窑粤众北路3号	125.83	-	36.03
福建奔驰库	发行人	福建奔驰汽车有限公司	福建奔驰汽车有限公司	福州青口镇东长路5号	福建省闽侯县青口投资区奔驰大道1号	89.48	-	36.13
江西爱驰亿维仓	发行人	江西亿维汽车制造股份有限公司	江西亿维汽车制造股份有限公司	江西省上饶县经济开发区兴业大道99号	江西省上饶经济技术开发区兴园西大道	-	-	4.72

仓库	承租方	主要销售的客户	最终主机厂客户	仓库地址	客户地址	2024 年末 结存库存 金额	2023 年末 结存库存 金额	2022 年末 结存库存 金额
南京汽车仓	发行人	南京汽车集团有限公司	南京汽车集团有限公司	南京市浦口区丁解路 42 号 (B3 库)	南京市江北新区浦泗路 18 号	-	-	10.10
南条全兴库	发行人	南京南条全兴汽车内饰系 统有限公司	长安马自达汽车有限 公司	江苏省南京市江宁区陶吴工业 园乐园路 8 号华源园艺	南京市江宁经济技术开发区空 港工业园越秀路 5 号	-	-	2.64
欧洲仓库	发行人	1.Proks Plastic,s.r.o.、 2.International Automotive Components Group,s.r.o.、 3.Antolin Silesia、 4.Simoles plastic、 5.Motherson Sequencing and Assembly Services GmbH	1. SKODA AUTO a.s.、 2.德国大众	Eichstraße 2   26725Emden	1.Přeštice 2 Průmyslová 1408 334 01 Přeštice Czech Republic 2.Spojovací 231277 42 Obříství Czech Republic3.Street 14,Lipovka162 51601 Rychnovnad Kneznou, Czech republic4.Wroclawska 8257-100 Strzelin Poland 5.Industriepark 5 08393 Meerane	2,031.83	1,274.11	2,244.53
青岛一汽大 众中间仓	发行人	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	青岛即墨区解放二路 107 号	山东省青岛市即墨区一汽大众 华东生产基地	40.37	-	0.38
武汉通领中 转库	发行人	延锋汽车饰件系统武汉有 限公司	上汽通用汽车有限公司 武汉分公司	江夏区金港汽车零部件产业园 18 幢	武汉市江夏区上汽通用大道与 别克大道交叉口	-	-	3.44

仓库	承租方	主要销售的客户	最终主机厂客户	仓库地址	客户地址	2024 年末 结存库存 金额	2023 年末 结存库存 金额	2022 年末 结存库存 金额
烟台延锋中 转仓	发行人	上汽通用东岳汽车有限公 司	上汽通用汽车有限公司	山东省烟台开发区北京南路 8- 2 号	山东省烟台开发区北京南路 8-2 号	64.51	9.61	159.03
长春国际仓	发行人	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	长春市朝阳经济开发区超达路 9138 号院内 9 号库	长春汽车经济技术开发区东风 大街 6147 号	470.32	264.23	312.62
长春派格仓	发行人	长春派格汽车塑料技术有 限公司	一汽-大众汽车有限公司	长春市朝阳经济开发区超达路 9138 号院内 9 号库	长春市经济技术开发区襄樊路 399 号	878.01	775.77	449.37
长沙大众库	发行人	上汽大众汽车有限公司长 沙分公司	上汽大众汽车有限公司 长沙分公司	长沙龙峰汽车零部件产业园核 心一区（大众东路南）	湖南长沙经济技术开发区大众 南路 95 号	4.45	-	3.99
长沙延锋库	发行人	延锋汽车饰件系统（长 沙）有限公司	上汽大众汽车有限公司 长沙分公司	长沙龙峰汽车零部件产业园核 心一区（大众东路南）	湖南长沙经济开发区干杉镇龙 峰南路 108-3 号	5.79	-	17.63
肇庆中转库	发行人	客户 X	客户 X	广东省肇庆四会市	广州市天河区	-	-	24.53
郑州上汽仓	发行人	上海汽车集团股份有限公 司乘用车郑州分公司	上海汽车集团股份有限 公司乘用车郑州分公司	郑州市中牟县芦医庙大街	郑州市中牟县芦医庙大街	28.38	-	40.40
重庆埃驰	发行人	重庆赛力斯汽车股份有限 公司	重庆赛力斯汽车股份有 限公司	重庆北部新区翠渝路 2 号 B 栋	重庆市渝北区龙兴镇天康路 1 号 华平（重庆）智造园	91.31	160.61	93.55

上表可见，异地仓均在客户所在地所在城市。公司建立了良好的三方仓发货管理，物流部根据客户需求制作送货单，经审核后，交给仓管员安排发货。装车前需对所装货物的包装状态、数量清点核对，无异议后才允许装车并由仓库方、运输方共同进行确认。物流部负责对承运商的运输交付过程进行监控，同时确保承运商按要求将货物交接给接收方。公司物流部负责每月与客户进行对账，客户定期以邮件或以供应商系统挂网通知的方式将客户确认的结算数据告知公司物流部。物流部收到客户通知后将相关对账单、开票通知单等提交市场营销部，由市场营销部对结算价格和数量等进行核对。经核对无误后，由市场营销部根据销售订单、对账单、销售出库明细表、签收单等发起开票申请，财务部根据市场营销部提供的开票通知单及销售出库表，勾稽销售出库，开具销售发票。三方仓每月提供公司物流部仓库收发报表，对于三方仓处库存数据，物流部执行月度监督、年度盘点的形式进行管理。产品发货后，由库存商品科目转入发出商品科目核算。公司财务部根据每月与客户核对无误的对账单单据、签收单单据、销售出库明细表等，确认营业收入并登记应收账款和营业收入明细账，同时将相应的产品成本结转至营业成本。报告期内，发行人关于存货的内控管理制度执行情况良好。

### 三、客户供应商重叠的背景及收入确认合规性

**（一）各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与发行人是否存在关联关系等，相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性**

#### 1、公司与重叠客户供应商相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性

报告期各期，公司存在少部分客户和供应商重叠的情况，相关交易背景总结如下：

（1）背景 1：此类客商为汽车内饰件制造企业，在部分项目中，公司向其采购外购件、其他低值易耗品及辅材等原材料；在其他项目中，公司作为二级供应商向其销售汽车内饰件产品。两类业务涉及的项目、产品不同，不存在公司向此类客商采购物料并加工后再向其销售的情况；

（2）背景 2：此类与公司同时存在销售和采购业务的客商系公司供应商，公司向其采购外购件、模检具等。报告期内公司少量原材料库龄较长已经呆滞，而对方亦需要此类原材料，公司为改善库存管理向其销售少量原材料；

（3）背景 3：此类与公司同时存在销售和采购业务的客商系公司供应商，

同时也从事废品回收业务。公司向其采购其他低值易耗品及辅材，并向其销售废料和少量呆滞原材料；

综上所述，报告期内公司存在的客户和供应商重叠的情况系公司根据自身需求正常开展销售和采购业务所致，具备真实的商业背景。公司客户供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性。公司的销售与采购业务分别属于不同的业务流程，分别基于市场化原则独立履行相应的定价程序，交易定价公允，不存在利益输送、虚增销售的情况。报告期各期公司对上述重叠客户供应商的采购、销售金额占比较低，对公司的生产经营不会产生重大影响。

## 2、各期重叠客户供应商的具体情况

报告期各期，公司与重叠客户供应商的采购、销售情况如下：

### (1) 2024 年度

2024 年客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

客户/供应商	2024 年采购情况			2024 年销售情况			开始合作时间	是否存在关联关系	交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容			
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	327.49	0.58%	外购件	93.13	0.09%	主仪表饰板等	2017 年	否	1
武汉鑫恒融科技有限公司	122.11	0.22%	外购件	10.41	0.01%	主仪表饰板	2016 年	否	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	20.43	0.04%	外购件	36.75	0.03%	主仪表饰板等	2010 年	否	1
宁波均胜群英汽车系统股份有限公司	0.51	0.00%	外购件	1,156.61	1.09%	主仪表饰板等	2011 年	否	1
<b>合计</b>	<b>470.54</b>	<b>0.84%</b>	-	<b>1,296.91</b>	<b>1.22%</b>	-	-	-	-

注：采购金额包含对原材料、模检具和委外加工的采购额，下同。

### (2) 2023 年度

2023 年客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

客户/供应商	2023年采购情况			2023年销售情况			开始合 作时间	是否 存在 关联 关系	交易 背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售 内容			
伊灿汽车配件（上海）有限公司	1,470.47	2.74%	外购件	8.94	0.01%	原材料等	2020年	否	1
苏州恒昊汽车零部件科技有限公司	529.57	0.99%	外购件	166.10	0.16%	主仪表饰板	2017年	否	1
上海浦东德辉包装有限公司	239.40	0.45%	其他低值易耗品及辅材	15.33	0.02%	原材料	2020年	否	3
宁波长路塑业有限公司	41.12	0.08%	外购件	5.73	0.01%	主仪表饰板等	2023年	否	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	0.16	0.00%	外购件	12.36	0.01%	原材料	2010年	否	2
<b>合计</b>	<b>2,280.72</b>	<b>4.25%</b>	-	<b>208.45</b>	<b>0.21%</b>	-			-

(3) 2022 年度

2022 年客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

客户/供应商	2022 年采购情况			2022 年销售情况			开始合作时间	是否存在关联关系	交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容			
伊灿汽车配件（上海）有限公司	658.43	1.17%	外购件	19.86	0.02%	中控饰板等	2020 年	否	1
惠州市远宏真空镀膜有限公司	605.82	1.08%	外购件	3.33	0.00%	原材料	2022 年	否	2
武汉科捷达科技有限公司	500.69	0.89%	外购件	34.68	0.04%	原材料	2020 年	否	2
苏州曼柯精密部件有限公司	497.34	0.88%	外购件	57.59	0.06%	原材料	2016 年	否	2
武汉鑫恒融科技有限公司	401.82	0.71%	外购件	19.63	0.02%	原材料	2016 年	否	2
上海爵嘉机电科技有限公司	347.52	0.62%	外购件	2.42	0.00%	原材料等	2020 年	否	2
武汉鹏安翔科技有限公司	238.54	0.42%	外购件、其他低值易耗品及辅材等	29.22	0.03%	原材料等	2019 年	否	2
武汉安赫拓塑胶有限公司	181.75	0.32%	外购件	10.60	0.01%	原材料	2018 年	否	2
上海浦东德辉包装有限公司	159.15	0.28%	其他低值易耗品及辅材	224.86	0.25%	原材料、废料	2020 年	否	3
武汉煜明众诚模塑有限公司	125.94	0.22%	外购件	3.40	0.00%	原材料	2016 年	否	2
武汉沃捷汽车部件有限公司	124.25	0.22%	外购件	19.77	0.02%	原材料等	2021 年	否	2
宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	116.74	0.21%	外购件、其他低值易耗品及辅材	102.74	0.12%	其他汽车内饰件	2020 年	否	1
上海成美塑料制品有限公司	52.16	0.09%	外购件	7.20	0.01%	原材料	2020 年	否	2
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	1.32	0.00%	外购件	29.81	0.03%	门板饰条等	2011 年	否	1
<b>合计</b>	<b>4,011.47</b>	<b>7.14%</b>	-	<b>565.11</b>	<b>0.63%</b>	-			-

报告期各期，公司存在少部分客户和供应商重叠的情况，公司对上述客户的销售收入占营业收入的比例分别为 0.63%、0.21%和 1.22%，对上述供应商的采购金额占采购总额的比例分别为 7.14%、4.25%和 0.84%，占比较低。

**（二）说明对重叠客户供应商相关交易的具体会计处理方式，结合相关业务模式的合同约定、商业实质等分析说明目前会计处理的合规性**

### **1、对重叠客户供应商相关交易的具体会计处理方式**

公司与客户、供应商重叠的交易对象的采购或销售，由双方销售部门或采购部门各自独立进行协商谈判及签订合同。合同执行过程中，由双方销售部门或采购部门各自独立执行和开展合同约定的权利义务，按照各自签署的合同内容进行产品交付与货款结算，公司对已采购入库的商品在存放或加工过程中公司承担保管和灭失、价格波动等风险，在向客户销售的商品控制权转移给客户之前，公司亦承担相应商品的保管和灭失、价格波动等风险，公司在采购及销售活动中承担主要责任人的角色，因此公司按照独立购销业务全额法进行会计处理。

采购环节公司以权责发生制为基础，在相关商品控制权及风险报酬转移至公司后确认存货，具体会计处理分录如下：

借：存货

    应交税费-应交增值税-进项税额

    贷：应付账款

结算时：

借：应付账款

    贷：银行存款\应收票据\应收账款

销售环节公司以权责发生制为基础，在相关商品控制权及风险报酬转移至客户后确认收入并结转成本，具体会计处理分录如下：

借：应收账款

    贷：应交税费-应交增值税-销项税额

        主营业务收入

结算时：

借：银行存款\应收票据\应付账款

贷：应收账款

## 2、结合相关业务模式的合同约定、商业实质等分析说明目前会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司上述客户与供应商重叠的销售、采购业务均为独立业务，不属于委托加工业务，公司在销售和采购业务中均承担了主要负责人的角色，具体分析如下：

（1）客户与供应商重叠的情形下相关交易以单一方向为主，整体来看，公司向主要客户的采购金额、向主要供应商的销售金额均较小，相关销售和采购行为均系因业务实际需求而发生，具有商业合理性；

（2）原材料采购价格由公司与供应商协商确定，公司拥有原材料的所有权，公司对所采购的原材料进行独立的后续管理，可以控制材料的使用并承担与原材料所有权有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险；

（3）公司对供应商的采购及对客户的销售在订单、价格、数量上相互独立；公司向同一单位采购的材料并非用于向其销售的产品，在材料采购及产品销售中均为主要责任人。

（4）公司具有所销售产品的定价权，相关合同主要通过商业谈判、招投标等方式独立获取，销售价格自主与客户协商后确定；

（5）公司在向客户转让商品前能够对商品进行控制；

（6）公司承担了最终产品销售形成的应收账款的信用风险。

公司供应商和客户重叠交易的合同较多，格式略有不同，故公司就采购和销售合同分别选取样本进行分析，相关合同约定如下：

（1）公司采购合同约定

会计准则关于控制的具体标准	公司主要合同条款或内容
存货所有权相关的主要风险	根据合同约定，买方对产品进行验收，对在买方或买方客户生产现场中发现的质量问题，卖方应立即退换货，并承担全部损失。
信用风险	买方根据实际交付的货物金额在合同约定的期限内付款。

由此可见，存货在完成采购后及销售完成前，控制权均属于公司，同时公司客户不参与材料采购的定价，公司与供应商单独结算，不受下游客户回款情况影响。

## (2) 公司销售合同约定

按照总额法确认收入的判定依据	合同关键条款或主要内容
公司承担按照有关合同条款向客户提供商品的主要责任	1、公司须保证产品的及时运输，货物运输费用由发行人承担。2、合同均为购销合同，明确约定了购货数量及金额，销售方均为公司；货物在交付并经客户签收后控制权转移至客户，在此之前，存货风险均由公司承担。
公司承担在交易过程中所交易商品所有权上的主要风险	公司所提供的产品品种、数量、规格、质量不符合合同规定的，由公司负责退换货。
公司拥有自主定价权	公司自主与客户协商确定销售价格，具有最终产品的完整销售定价权，合同中已明确合同价款。
公司承担应从客户收取最终产品完整销售款项的信用风险，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形	实际产品结算依据公司向客户出具的签收单为准，由客户根据合同约定的金额、付款期限及付款方式向发行人付款。

综上，发行人与相应客户和供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的风险和权利义务，因此公司按照独立购销业务进行处理，符合《企业会计准则》的相关要求。

## (三) 重叠客户供应商相关交易金额逐年减少的背景，不存在其他利益安排

报告期各期，公司存在少部分客户和供应商重叠的情况，公司对上述客户的销售收入金额分别为 565.11 万元、208.45 万元和 1,296.91 万元，销售收入占营业收入的比例分别为 0.63%、0.21%和 1.22%，呈先下降后增加的趋势；对上述供应商的采购金额分别为 4,011.47 万元、2,280.72 万元和 470.54 万元，采购

金额占采购总额的比例分别为 7.14%、4.25%和 0.84%，采购金额和占比呈逐年下降的趋势。报告期内公司存在客户和供应商重叠的主要原因包括：（1）相关客户或供应商也是汽车内饰件企业，在部分项目中，公司向此类客商采购外购件、其他低值易耗品及辅材，并向下游客户销售产品，在其他项目中，此类客商为主机厂的一级供应商，公司作为二级供应商向其销售了部分汽车内饰件产品，两类业务涉及的项目、产品不同，不存在公司向此类客商采购物料并加工后再向其销售的情况，公司与其之间的销售和采购活动分属于不同的业务；（2）报告期内公司少量原材料库龄较长已经呆滞，而部分供应商亦需要此类原材料，公司为改善库存管理向其销售少量原材料；（3）部分供应商同时也从事废品回收业务。公司向其销售废料和少量呆滞原材料。公司与相关客户或供应商的交易具备真实的商业背景和合理性，交易定价真实公允。公司根据独立的销售和采购策略开展销售和采购业务，通过招投标或商务谈判的方式取得客户订单，遵循市场化原则选择供应商或结束与部分供应商的合作，使得不同年度公司与重叠客户供应商的采购和销售金额变动较大。报告期内公司与重叠客户供应商的采购金额整体呈逐年减少的趋势，销售金额呈先下降后增长的趋势，系受随机因素影响，公司与重叠客户供应商不存在其他利益安排。

#### **【会计师回复】**

**四、请保荐机构、申报会计师：**（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对各类业务收入确认依据的充足有效性的核查方式、范围及核查结论。（3）结合业务实质及《企业会计准则》要求，说明对发行人模具业务、重叠客户供应商模式下收入确认合规性的核查方式及核查结论

**（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论**

##### **1、核查程序**

**（1）针对模具业务收入确认合规性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 访谈发行人财务负责人，了解发行人关于模具收入确认的会计处理，了解报告期内模具收入下滑的原因；

2) 获取主要模具客户的合同，查看合同中关于模具开发、所有权、使用权等各方面的约定，评价模具收入确认时点的合理性；

3) 获取主要模具客户的认可报告，核实账面模具收入确认时点是否准确；

4) 获取发行人销售统计表，分析模具收入变动的具体项目，复核模具收入变化的合理性；

5) 访谈模具部负责人，了解模具开发、生产及外采的业务流程及各期采购的变动原因；

6) 对主要模具供应商进行访谈，了解供应商的基本情况；

7) 获取报告期采购大表，复核各期外采模具金额、主要供应商的采购金额及占比，分析采购金额变化的原因；

8) 访谈发行人成本会计，了解模具采购、生产的会计处理；获取发行人生产计算表，复核模具的成本归集、分摊过程。

**(2) 针对内饰件收入确认时点及内控有效性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 了解与收入确认相关的内控制度，评价与收入相关内控制度的有效性；

2) 访谈公司物流部负责人，了解公司产品发货、客户签收、领用、结算等流程，了解公司异地仓库的情况；获取内饰件主要客户的销售合同，查看合同中关于产品控制权转移时点的约定；

3) 对于签收确认收入的主要客户，获取其产品出库单、客户签收单，复核客户签收日期与收入确认时点是否存在差异；对于上线领用确认收入的主要客户，亲自登录客户的供应商系统，查询客户发布的产品领用清单，复核客户领用日期与收入确认时点是否存在差异；

4) 对于 FOB/EXW/FCA 模式确认收入的客户，获取报关单、提单，复核提单日期与收入确认时点是否存在差异；对于 DDP/DDU/DAP 模式确认收入的客户，获取签收单，复核签收日期与收入确认时点是否存在差异；

5) 获取发行人主要的仓储合同，核实异地仓储情况；获取发行人仓库收发存，复核期末异地库存存货金额。

**(3) 针对客户供应商重叠的背景及收入确认合规性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 获取并检查发行人报告期内的收入明细表和采购明细表，了解发行人对重叠客户供应商的销售内容、销售金额、采购内容和采购金额；

2) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询重要客户和供应商的工商信息，并执行走访程序，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员与相关客户或供应商是否存在关联关系；

3) 获取发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员报告期内的银行流水并进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员是否存在向相关客户或供应商进行利益输送的情形；

4) 获取并查阅重要客户和供应商的合同、订单，核查相关交易是否存在真实的交易背景；

5) 访谈市场部、采购部负责人，了解重叠客户供应商的业务背景；查看客户、供应商的相关合同，复核其交易的商业合理性；访谈发行人财务负责人，了解其对重叠客户供应商相关交易的会计处理方式，评价其会计处理方式的合理性。

## **2、核查意见**

### **(1) 针对模具业务收入确认合规性，申报会计师认为：**

1) 发行人一次性确认模具收入符合合同约定及《企业会计准则》的要求，符合行业惯例；

2) 发行人长期待摊费用主要为资产改良支出及绿化工程，不包括待摊销的模具成本，相关收入与成本的核算具有匹配性；

3) 发行人外采的模检具供应商不由下游客户直接指定，相关会计核算具有合规性；

4) 报告期内模具收入逐年大幅下滑主要系公司主动放弃部分毛利率偏低的国内项目、客户新项目开发需求减少等所致，具有合理性，模具开发量减少不表明其后续内饰件配套需求量有所不足。

### **(2) 针对内饰件收入确认时点及内控有效性，申报会计师认为：**

1) 发行人内饰件收入确认的相关依据具有充足有效性，相关内控健全有效；

2) 发行人境外各模式下的收入确认政策具有合规性；

3) 发行人存在寄售销售模式，存在异地仓库及存货，相关收入确认内控具有有效性。

### **(3) 针对客户供应商重叠的背景及收入确认合规性，申报会计师认为：**

1) 报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员与重叠客户供应商不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在对重叠客户供应商进行利益输送的情况。报告期内发行人存在客户和供应商重叠的主要原因系相关客户或供应商也是汽车内饰件企业，发行人与其之间的销售和采购活动分属于不同的业务，或发行人向供应商销售少量的原材料或废料。发行人与相关客户或供应商的交易具备真实的商业背景和合理性，交易定价真实公允；

2) 发行人按照独立购销业务进行会计处理，符合《企业会计准则》的相关要求；

3) 重叠客户供应商相关交易金额逐年减少系公司根据销售和采购策略独立开展销售和采购业务所致，不存在其他利益安排。

### **(二) 说明对各类业务收入确认依据的充足有效性的核查方式、范围及核查结论**

#### **1、核查程序**

**申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

(1) 对于模具收入确认，获取报告期内主要模具销售的客户认可报告，复核认可报告的日期是否与账面收入确认时点一致；

(2) 对于内销签收确认收入的客户，获取资产负债表日前后的产品出库单、客户签收单，复核签收单日期是否与账面收入确认时点一致；

(3) 对于内销上线领用确认收入的客户，亲自登录客户的供应商管理系统，查询客户系统发布的领用明细，复核客户领用日期是否与账面收入确认时点一致；

(4) 对于外销 FOB/EXW/FCA 模式确认收入的客户，获取报关单、提单，复核提单日期是否与账面收入确认时点一致；

(5) 对于外销 DDP/DDU/DAP 模式确认收入的客户，获取签收单，复核签收日期是否与账面收入确认时点一致。

#### **2、核查意见**

**经核查，申报会计师认为：**发行人各类业务收入确认依据充足、有效。

(三) 结合业务实质及《企业会计准则》要求, 说明对发行人模具业务、重叠客户供应商模式下收入确认合规性的核查方式及核查结论

### 1、核查程序

申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序:

(1) 获取主要模具客户的合同, 查看合同中关于模具开发、所有权、使用权等各方面的约定, 评价模具收入确认时点的合理性;

(2) 访谈市场部、采购部负责人, 了解重叠客户供应商的业务背景;

(3) 查看客户、供应商的相关合同, 查看合同中关于产品控制权转移时点的约定, 评价其收入确认方式的合理性。

### 2、核查意见

经核查, 申报会计师认为: 发行人模具收入确认方式符合《企业会计准则》的规定、重叠客户供应商模式下收入确认方式符合《企业会计准则》的规定。

### 问题9. 存货真实性及跌价准备计提准确性

根据申请文件, (1) 报告期各期末, 发行人存货账面余额分别为 15,496.88 万元、18,579.68 万元、16,295.98 万元和 15,681.99 万元, 主要包括原材料、库存商品和自制半成品。(2) 发行人拥有上海、武汉、浙江、深圳和美国五处生产基地, 2024 年新建墨西哥生产基地。发行人在成都、重庆、长春等多地租用三方仓库向客户就近供货, 存在异地仓库存货。(3) 报告期各期末, 发行人存货跌价准备金额分别为 1,373.30 万元、1,525.20 万元、1,581.84 万元和 1,707.81 万元, 占期末存货余额的比例分别为 8.86%、8.21%、9.71%和 10.89%, 各期存在较多存货跌价准备转回或转销的情形。(4) 发行人部分项目按照组合计提跌价准备, 其中对于断点组合对应的存货(除发出商品外)、库龄 2 年以上不可用组合的原材料和自制半成品, 全额计提存货跌价准备。

请发行人: (1) 说明各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖金额及占比、盘点结论。(2) 结合原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期等, 说明报告期内各类存货金额变动的原因, 2023 年存货余额有所减少的原因及合理性; 说明存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性, 库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况。(3) 说明各类存货跌价准备的计提政策, 可变现净值

的确定依据及合理性，存货跌价准备的计提政策是否与可比公司及行业惯例相符。（4）说明各类存货库龄结构，存货跌价准备的计提情况，各库龄存货跌价计提比例是否谨慎合理，是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；说明各期末减值准备的期后转回、转销情况，是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形；结合相关合同订单支持的金额比例、可变现净值情况、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论。

### 【公司回复】

一、说明各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖金额及占比、盘点结论。

#### （一）各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属

存货类别	状态	存放地点	存放地权属
在途物资	在途	不适用	不适用
原材料	待生产领用/售后件	公司材料仓库	公司
周转材料	待生产领用	公司材料仓库	公司
委托加工物资	加工生产状态	外协供应商处	外协供应商
自制半成品	加工生产状态/售后件	公司半成品仓库	公司
库存商品	可发货销售状态/售后件	公司成品仓库	公司
		第三方物流仓库	第三方物流公司
发出商品	已发货客户未签收/未领用	客户仓库	客户

注：原材料、半成品中的售后件指已断点项目的相关物料。

#### （二）各类存货执行的盘点程序、覆盖金额及占比、盘点结论

##### 1、盘点程序

公司制定了《财务管理制度》，对存货盘点事项进行了规范，公司每月末对存货进行抽盘。半年末和年末对所有存货进行全面盘点清查，盘点范围包括公司厂区内的原材料、自制半成品、库存商品，以及存放在外协供应商处的存货及第三方物流库的存货，具体盘点程序如下：

存放地点	盘点程序
公司厂区内仓库	(1) 盘点前：由物流部、财务部、车间等展开盘点工作协调会，制定存货盘点计划，安排盘点时间、盘点范围、盘点人员分工等，盘点开始前仓库需确保所有收发数据录入 ERP-U8 系统，确保存货停止流动；(2) 盘点时：由仓库人员对各类存货数量进行清点，由财务人员进行监盘；(3) 盘点后：盘点结束后，整理盘点数据并形成盘点结果，核实盘盈、盘亏情况，分析差异原因。
外协供应商处	由于委托加工物资存放于外协供应商现场，公司安排了相关人员持续监督并跟踪委托加工物资的收货及发货情况，并与外协供应商就加工物资日常工作进行沟通协调。半年末及年末，公司安排人员对主要委托加工物资进行现场盘点，公司物流部门人员和外协供应商人员共同清点加工物资数量，并与供应商提供的库存及加工清单进行核对，若有差异，及时查找原因。
第三方物流公司	为提高物流配送及时性，公司将部分自有产成品存放于三方物流仓库，并由其为公司提供仓储、配送服务。公司定期取得三方物流仓库报表，并与公司账面数据进行核对。半年末及年末，公司物流部组织人员对主要三方物流仓库实施盘点，若有差异，及时查明原因。对于存放货物金额较小的三方物流仓库，取得物流仓库提供的结存报表，并与公司账面数据进行核对。

## 2、盘点金额及占比

(1) 2024 年末存货盘点金额及占比情况如下：

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采存货金额	盘点金额	盘点比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	230.84	354.42	-	-
原材料	6,910.92	638.47	6,927.10	91.76%
周转材料	20.90		1.56	7.46%
委托加工物资	88.29		6.56	7.43%
自制半成品	1,583.29	12.89	1,219.24	76.38%
库存商品	7,051.62	1,628.97	8,055.26	92.80%
发出商品	766.07	135.86	-	-
<b>合计</b>	<b>16,651.92</b>	<b>2,770.62</b>	<b>16,209.71</b>	<b>83.46%</b>

(2) 2023 年末存货盘点金额及占比情况如下：

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采存货金额	盘点金额	盘点比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	435.11	-	-	-
原材料	5,769.38	524.04	6,212.09	98.71%
周转材料	16.26	-	3.73	22.93%
委托加工物资	57.99	-	-	0.00%
自制半成品	1,868.13	29.84	1,754.50	92.44%
库存商品	7,220.89	1,684.03	7,171.56	80.53%
发出商品	928.22	351.18	-	-
<b>合计</b>	<b>16,295.98</b>	<b>2,589.08</b>	<b>15,141.88</b>	<b>80.18%</b>

(3) 2022 年末存货盘点金额及占比情况如下：

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采存货金额	盘点金额	盘点比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	1,073.16	-	-	-
原材料	6,470.90	576.17	5,785.16	82.09%
周转材料	1.56	-	-	0.00%
委托加工物资	130.38	-	-	0.00%
自制半成品	2,273.71	25.62	1,749.45	76.09%
库存商品	7,430.31	1,045.36	3,940.40	46.49%
发出商品	1,199.66	224.96	-	-
<b>合计</b>	<b>18,579.68</b>	<b>1,872.11</b>	<b>11,475.02</b>	<b>56.11%</b>

2022 年末由于受到公共卫生事件影响，外协仓及第三方物流仓库盘点受到限制，因此盘点比例偏低，但公司要求主要外协仓及第三方物流仓人员进行了盘点，并获取了由外协仓及第三方物流仓签字或盖章的盘点表。

### 3、盘点结论

公司制定了存货管理相关的内部控制，并有效执行；盘点计划、盘点范围合理、人员分工明确、盘点程序清晰；盘点过程中，能够有效执行盘点计划；公司盘点结果与账载信息不存在重大差异。

二、结合原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期等，说明报告期内各类存货金额变动的原因，2023 年存货余额有所减少的原因及合理性；说明存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性，库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况。

**(一) 原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期**

**1、汽车内饰件产品**

报告期各期末存货主要为汽车内饰件产品，其对应的原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期具体如下：

项目	具体情况
采购及备货周期	公司根据客户需求预测安排生产及采购，采购的主要原材料包括薄膜、塑料粒子、外购件等；公司进口薄膜占比较高，考虑到海运船期，公司需要提前 2-4 个月向供应商下达采购订单；塑料粒子及外购件主要在国内采购，一般至少提前半个月下达采购订单
生产周期	通常为 1-2 周
库存政策	公司结合客户要求，同时考虑自身仓储情况，需要保证一定量的合理库存
销售周期	对于货到签收的客户，一般当月发货客户当月签收后确认收入；对于上线领用的客户，一般当月发货当月或次月领用后确认收入；对于 FOB/CIF/EXW 模式的外销客户，一般当月发货当月即确认收入；对于 DDP 模式的外销客户，考虑海运船期及境外仓库库存，从发货到客户签收，一般需要 2-3 个月

**2、模具**

对于设计难度较高、通用性较低的吸塑模具、冲切模具，公司一般选择自己采购原材料，经粗加工、精加工、配膜、组装后完成模具的生产；其他模具如注塑模具、工装、检具等，由于通用性较强，公司一般交由供应商进行生产，同时结合自身的核心技术及经验积累在过程中负责主导、输出并把关确认与最终产品工艺实现、产品质量相关的设计重难点，公司在对供应商生产的模具进行终验收（或客户认可）后确认模具的采购。模具对应的原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期具体如下：

项目	具体情况
采购及备货周期	公司接到客户订单后，与客户共同设计、开发模具，待客户认可模具设计方案后，公司开始安排模具的采购及生产。针对吸塑模具和冲切模具，公司一般选择自己采购原材料进行生产，采购周期较短；针对注塑模具、工装、检具等，公司一般交由供应商进行生产，外购模具采购周期较长。模具材料及外购模具的采购一般无备货
生产周期	公司自制模具经粗加工、精加工、配膜、组装后完成模具的生产，生产周期因项目情况而异
库存政策	模具一般无备货，不涉及库存政策
销售周期	公司模具在能够批量生产符合客户质量要求的内饰件产品时确认销售收入，销售周期因项目情况而异

综上，模具的采购、生产、销售的整体周期较长，因项目情况而异，通常在半年到两年之间。

## （二）报告期内各类存货金额变动的原因，2023 年存货余额有所减少的原因及合理性

2021-2024 年各期末各类存货账面余额情况如下：

单位：万元

存货类别	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
在途物资	230.84	435.11	1,073.16	858.10
原材料	6,910.92	5,769.38	6,470.90	5,469.56
周转材料	20.90	16.26	1.56	8.18
委托加工物资	88.29	57.99	130.38	33.88
自制半成品	1,583.29	1,868.13	2,273.71	1,738.35
库存商品	7,051.62	7,220.89	7,430.31	6,750.51
发出商品	766.07	928.22	1,199.66	638.30
<b>合计</b>	<b>16,651.92</b>	<b>16,295.98</b>	<b>18,579.68</b>	<b>15,496.88</b>

### 1、在途物资

对于贸易模式为 FOB/CIF/EXW，供应商已报关、装船，但公司尚未收到的进口材料，公司将其纳入在途物资核算，在途物资余额受到采购订单交付日期、贸易模式、供应商报关装船时间等多个因素影响存在一定偶发性。

### 2、原材料

2022 年原材料大幅上涨，主要是 2022 年 12 月受到公共卫生事件影响，公司采购、生产、发货效率降低，期末库存增长；2023 年原材料金额较 2022 年减少，但相比 2021 年仍然上涨，主要系公司产销规模增长，采购增加所致；2024 年原材料上涨主要系福建奔驰 V-class、德国大众高尔夫等项目量产，期末原材料增加所致。

### 3、周转材料

报告期内整体变动不大。

### 4、委托加工物资

2022 年委托加工物资大幅上涨，主要由于大众 Bmain SUV 车型 2022 年第四季度量产，涉及委外喷涂，导致期末委托加工物资增加。

### 5、自制半成品/库存商品

2022 年末自制半成品、库存商品金额大幅上涨，主要 2022 年 12 月受到公共卫生事件影响，公司采购、生产、发货效率降低，期末库存增长；2023 年末金额下降，但较 2021 年末仍有上涨，主要系公司产销规模增长带动库存增加；2024 年末金额有所下降主要是公司进一步加强库存管理，提高库存周转所致。

### 6、发出商品

2022 年末发出商品金额大幅上涨，主要系：雪佛兰科罗拉多皮卡、大众 Bmain SUV 等多个车型在 2022 年第四季度量产，导致期末发出商品金额增加。

2023 年存货较 2022 年有所减少，但较 2021 年仍然有所增长，主要系 2022 年 12 月，受到公共卫生事件影响，公司采购、生产、发货效率降低，导致期末存货增长较多，导致 2023 年存货较 2022 年减少。2024 年末发出商品较 2023 年末进一步下降主要系发行人加强存货管理所致。

### （三）存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性

报告期内存货周转天数如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
存货周转天数（天）	79.38	85.29	90.73

2022 年 12 月受到公共卫生事件影响，导致期末存货增长较多，导致存货周转天数有所增加，其余年度存货周转天数均在 90 天内。由于不同产品涉及的

原材料采购和销售周期都存在较大的差异，无法进行量化分析；采购端和销售端的周期不同主要系国内外采购、内外销、收入确认模式存在不同。存货最快周转与最慢周转情形具体如下：

项目	采购周期	生产周期	销售周期	存货周转天数
最快周转情形	国内采购，1周左右	2周左右	内销签收确认收入， 1周左右	1个月左右
最慢周转情形	进口采购，2个月左右	2周左右	外销 DDP，2个多月	5个月左右

由上表可知，发行人平均存货周转天数在 3 个月左右。因此，报告期内发行人存货周转天数均在 90 天左右与公司原材料采购周期、生产周期、销售周期相匹配。

#### （四）库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况

报告期各期，公司库存商品和发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

类别	期间	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
库存商品	结存金额	7,051.62	7,220.89	7,430.31
	期后 1 年销售结转成本	-	6,140.49	6,045.21
	期后 1 年结转成本比例	-	85.04%	81.36%
发出商品	结存金额	766.07	928.22	1,199.66
	期后 1 年销售结转成本	-	917.49	1,199.66
	期后 1 年结转成本比例	-	98.84%	100.00%

注：2024 年末期后未满 1 年未予列示。

公司库存商品和发出商品期后结转比例较高，不存在异常。

三、说明各类存货跌价准备的计提政策，可变现净值的确定依据及合理性，存货跌价准备的计提政策是否与可比公司及行业惯例相符。

#### （一）存货跌价准备的计提政策

公司按照结存成本与可变现净值孰低计量，结存成本低于可变现净值的，计提存货跌价准备；

可变现净值的确定方式：对于库存商品、发出商品等用于出售的存货，按照产品预计售价\*（1-销售税费率）计算确定可变现净值，销售税费率=（履约成本+销售费用+税金及附加）/主营业务收入计算。对于原材料、委托加工物资、

自制半成品等需要进一步加工的存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

具体方式如下：

存货类别	具体计算方法
委托加工物资	(1) 若产品对应的项目已断点，则认为可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备；(2) 若未断点，则以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
原材料、自制半成品	(1) 若产品对应的项目已断点，则认为可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备；(2) 若未断点、且产品已不可用，则认为可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备；(3) 若未断点、但产品可用，则根据产品对应项目的毛利率、销售税费率判断是否存在减值迹象，1) 若项目毛利率减销售税费率大于 0，则认为产品不存在减值迹象；2) 若项目毛利率减销售税费率小于 0，则认为产品存在减值迹象，按照其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
库存商品	(1) 若产品对应的项目已断点，则认为可变现净值为 0；(2) 若未断点，按照产品预计售价 * (1-销售税费率) 计算确定。
发出商品	按照产品预计售价 * (1-销售税费率) 计算确定。

注：项目断点是指已获得客户的明确通知项目已 EOP；不可用是指未获得客户明确通知项目是否 EOP、但最近两年客户未要货。

## (二) 可比公司存货跌价政策

同行业可比公司的存货跌价政策具体如下：

公司名称	存货跌价计提政策	可变现净值的具体确定方法
岱美股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司名称	存货跌价计提政策	可变现净值的具体确定方法
常熟汽饰	<p>资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。</p>	<p>产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>
新泉股份	<p>资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。</p>	<p>产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>

公司名称	存货跌价计提政策	可变现净值的具体确定方法
福赛科技	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。	<p>1 年以内库龄的存货：1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础；2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备；3) 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提；</p> <p>1 年以上库龄的存货：考虑到材料破粒过程中的材料损耗、人工及制造费用等成本，公司对 1 年以上库龄的非模具类存货按照 50% 的比例单项计提存货跌价准备。1 年以上库龄的模具类存货均有订单支持，比照 1 年以内库龄的模具类存货，按照单个模具项目，以合同或订单约定的售价为基础，确定可变现净值。</p>

综上，公司的存货跌价准备计提政策与同行业、行业惯例基本一致。

四、说明各类存货库龄结构，存货跌价准备的计提情况，各库龄存货跌价计提比例是否谨慎合理，是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；说明各期末减值准备的期后转回、转销情况，是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形；结合相关合同订单支持的金额比例、可变现净值情况、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明存货跌价准备计提的充分性。

(一) 报告期各期末存货库龄、跌价计提情况如下：

#### 1、2024 年末存货库龄及跌价计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
在途物资	账面原值	230.84	-	-	-	230.84
	计提金额	-	-	-	-	-

	计提比例	-	-	-	-	-
原材料	账面原值	6,173.92	456.82	208.14	72.04	6,910.92
	计提金额	786.01	304.97	183.38	60.95	1,335.31
	计提比例	12.73%	66.76%	88.11%	84.61%	19.32%
周转材料	账面原值	20.90	-	-	-	20.90
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	88.29				88.29
	计提金额					-
	计提比例					-
自制半成品	账面原值	1,484.76	42.53	47.64	8.35	1,583.29
	计提金额	55.01	22.64	27.79	8.31	113.76
	计提比例	3.71%	53.23%	58.34%	99.50%	7.18%
库存商品	账面原值	6,028.22	333.28	377.39	312.73	7,051.62
	计提金额	284.29	140.90	231.71	204.68	861.58
	计提比例	4.72%	42.28%	61.40%	65.45%	12.22%
发出商品	账面原值	755.34	10.73	-	-	766.07
	计提金额	13.15	10.73	-	-	23.88
	计提比例	1.74%	100.00%		-	3.12%
合计	账面原值	<b>14,782.27</b>	<b>843.36</b>	<b>633.16</b>	<b>393.13</b>	<b>16,651.92</b>
	计提金额	<b>1,138.46</b>	<b>479.24</b>	<b>442.89</b>	<b>273.94</b>	<b>2,334.53</b>
	计提比例	<b>7.70%</b>	<b>56.83%</b>	<b>69.95%</b>	<b>69.68%</b>	<b>14.02%</b>

## 2、2023 年末存货库龄及跌价计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
在途物资	账面原值	435.11	-	-	-	435.11
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
原材料	账面原值	4,708.77	566.28	327.79	166.55	5,769.38
	计提金额	182.95	132.44	325.23	133.09	773.71
	计提比例	3.89%	23.39%	99.22%	79.91%	13.41%
周转材料	账面原值	16.26	-	-	-	16.26
	计提金额	-	-	-	-	-

	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	57.99	-	-	-	57.99
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
自制半成品	账面原值	1,419.24	396.77	39.89	12.23	1,868.13
	计提金额	56.10	69.47	35.70	12.23	173.51
	计提比例	3.95%	17.51%	89.50%	100.00%	9.29%
库存商品	账面原值	6,008.16	809.18	301.85	101.69	7,220.89
	计提金额	236.40	147.21	80.69	66.88	531.18
	计提比例	3.93%	18.19%	26.73%	65.76%	7.36%
发出商品	账面原值	928.22	-	-	-	928.22
	计提金额	103.45	-	-	-	103.45
	计提比例	11.15%	0.00%	0.00%	0.00%	11.15%
合计	账面原值	<b>13,573.75</b>	<b>1,772.23</b>	<b>669.53</b>	<b>280.47</b>	<b>16,295.98</b>
	计提金额	<b>578.89</b>	<b>349.12</b>	<b>441.63</b>	<b>212.19</b>	<b>1,581.84</b>
	计提比例	<b>4.26%</b>	<b>19.70%</b>	<b>65.96%</b>	<b>75.66%</b>	<b>9.71%</b>

### 3、2022 年末存货库龄及跌价计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
在途物资	账面原值	1,073.16	-	-	-	1,073.16
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
原材料	账面原值	5,520.38	554.58	247.60	148.34	6,470.90
	计提金额	186.41	77.28	209.75	148.01	621.44
	计提比例	3.38%	13.93%	84.71%	99.78%	9.60%
周转材料	账面原值	1.56	-	-	-	1.56
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	130.38	-	-	-	130.38
	计提金额	8.24	-	-	-	8.24
	计提比例	6.32%	-	-	-	6.32%
自制半成品	账面原值	2,173.46	61.58	14.18	24.49	2,273.71
	计提金额	116.18	7.54	12.33	24.47	160.51

	计提比例	5.35%	12.24%	86.94%	99.91%	7.06%
库存商品	账面原值	6,240.57	919.61	78.06	192.06	7,430.31
	计提金额	396.02	81.69	27.76	112.15	617.61
	计提比例	6.35%	8.88%	35.56%	58.39%	8.31%
发出商品	账面原值	1,178.77	11.94	8.94	-	1,199.66
	计提金额	113.30	1.51	2.57	-	117.39
	计提比例	9.61%	12.63%	28.79%	0.00%	9.78%
合计	账面原值	<b>16,318.28</b>	<b>1,547.72</b>	<b>348.79</b>	<b>364.90</b>	<b>18,579.68</b>
	计提金额	<b>820.15</b>	<b>168.01</b>	<b>252.41</b>	<b>284.63</b>	<b>1,525.20</b>
	计提比例	<b>5.03%</b>	<b>10.86%</b>	<b>72.37%</b>	<b>78.00%</b>	<b>8.21%</b>

## (二) 同行业可比公司计提情况

### 1、岱美股份

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值		53,943.63	55,901.09
	计提金额		7,030.09	6,525.09
	计提比例		13.03%	11.67%
在产品	账面原值		10,549.51	7,274.10
	计提金额		336.54	289.30
	计提比例		3.19%	3.98%
库存商品	账面原值		136,484.45	126,700.60
	计提金额		7,912.56	7,857.68
	计提比例		5.80%	6.20%
委托加工物资	账面原值		3.81	2.10
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
发出商品	账面原值		8,381.55	7,821.05
	计提金额		-	323.27
	计提比例		-	4.13%
合计	账面原值		<b>209,362.94</b>	<b>197,698.94</b>
	计提金额		<b>15,279.19</b>	<b>14,995.34</b>
	计提比例		<b>7.30%</b>	<b>7.58%</b>

注：截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告。

## 2、常熟汽饰

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	16,061.47	15,394.93	14,264.21
	计提金额	1,718.30	770.26	935.10
	计提比例	10.70%	5.00%	6.56%
在途物资	账面原值	-	37.01	15.37
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
周转材料	账面原值	872.32	787.68	912.21
	计提金额	45.25	58.20	6.60
	计提比例	5.19%	7.39%	0.72%
自制半成品	账面原值	9,060.70	8,573.23	6,640.82
	计提金额	797.53	376.54	306.65
	计提比例	8.80%	4.39%	4.62%
委托加工物资	账面原值	411.27	808.21	801.08
	计提金额	2.92	30.09	65.10
	计提比例	0.71%	3.72%	8.13%
在产品	账面原值	7,123.61	6,837.11	5,491.93
	计提金额	9.17	12.76	51.56
	计提比例	0.13%	0.19%	0.94%
库存商品	账面原值	12,038.78	9,564.23	8,572.15
	计提金额	1,189.51	535.66	589.67
	计提比例	9.88%	5.60%	6.88%
发出商品	账面原值	1,811.79	1,684.59	1,034.08
	计提金额	456.51	263.47	44.99
	计提比例	25.20%	15.64%	4.35%
在制模具	账面原值	38,247.14	34,322.17	25,054.45
	计提金额	4,149.41	1,602.65	1,462.76
	计提比例	10.85%	4.67%	5.84%
合计	账面原值	<b>85,627.10</b>	<b>78,009.14</b>	<b>62,786.30</b>
	计提金额	<b>8,368.61</b>	<b>3,649.63</b>	<b>3,462.43</b>
	计提比例	<b>9.77%</b>	<b>4.68%</b>	<b>5.51%</b>

## 3、新泉股份

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	29,241.54	34,525.53	21,915.16
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
在产品	账面原值	9,530.19	9,662.53	6,191.45
	计提金额	-	-	-
	计提比例		-	-
库存商品	账面原值	19,576.60	16,421.10	13,272.33
	计提金额	112.38	101.77	121.91
	计提比例	0.57%	0.62%	0.92%
周转材料	账面原值	6,677.97	6,296.46	6,440.24
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
在途物资	账面原值	1,700.56	1,843.68	690.22
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
发出商品	账面原值	109,852.05	90,678.42	56,565.85
	计提金额	415.23	6.48	29.94
	计提比例	0.38%	0.01%	0.05%
委托加工物资	账面原值	292.98	407.60	196.24
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
模具成品	账面原值	89,652.12	82,520.71	65,726.98
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
模具在产品	账面原值	4,991.48	5,271.37	4,174.56
	计提金额		-	-
	计提比例		-	-
合计	账面原值	<b>271,515.50</b>	<b>247,627.40</b>	<b>175,173.02</b>
	计提金额	<b>527.61</b>	<b>108.25</b>	<b>151.85</b>
	计提比例	<b>0.19%</b>	<b>0.04%</b>	<b>0.09%</b>

#### 4、福赛科技

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	10,824.03	4,797.21	3,091.56
	计提金额	1,047.47	552.50	411.31
	计提比例	9.68%	11.52%	13.30%
在产品	账面原值	4,215.97	1,758.97	2,671.42
	计提金额	94.27	45.06	41.70
	计提比例	2.24%	2.56%	1.56%
库存商品	账面原值	6,926.83	6,634.67	3,987.66
	计提金额	264.93	306.70	261.85
	计提比例	3.82%	4.62%	6.57%
发出商品	账面原值	5,444.87	5,015.99	3,047.23
	计提金额	59.87	48.81	25.03
	计提比例	1.10%	0.97%	0.82%
周转材料	账面原值	475.91	372.44	160.18
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
合同履约成本	账面原值	838.52	193.33	96.73
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
合计	账面原值	<b>28,726.13</b>	<b>18,772.62</b>	<b>13,054.78</b>
	计提金额	<b>1,466.54</b>	<b>953.07</b>	<b>739.88</b>
	计提比例	<b>5.11%</b>	<b>5.08%</b>	<b>5.67%</b>

公司结合项目实际情况，已充分考虑项目断点情况、产品可用情况，存货跌价计提审慎合理。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为：8.21%、9.71%和 14.02%，同行业可比公司岱美股份 2022 年和 2023 年的计提比例分别为：7.58%、7.30%，常熟汽饰的计提比例分别为：5.51%、4.68%和 9.77%，新泉股份的计提比例分别为：0.09%、0.04%和 0.19%，福赛科技的计提比例分别为：5.67%、5.08%和 5.11%。由于无法获取同行业可比公司分库龄的跌价计提情况，只能从存货跌价整体的计提比例分析公司计提比例的审慎性。除新泉股份的计提比例较低，公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司，公司已充分考虑了是否断点、是否可用、长库龄等各种状态下存货的减值迹象，存货跌价计提方式更加审慎合理，

各库龄存货跌价计提比例具有合理性。

(三) 各期末存货跌价准备期后转回、转销情况：

单位：万元

类别	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	期末跌价金额	期后转回或转销	期末跌价金额	期后转回或转销	期末跌价金额	期后转回或转销
原材料	1,335.31	-	773.71	715.01	621.44	398.48
委托加工物资	-	-	-	-	8.24	8.24
自制半成品	113.76	-	173.51	172.73	160.51	66.40
库存商品	861.58	-	531.18	308.14	617.61	420.72
发出商品	23.88	-	103.45	91.31	117.39	108.99
<b>合计</b>	<b>2,334.53</b>		<b>1,581.84</b>	<b>1,287.18</b>	<b>1,525.20</b>	<b>1,002.84</b>

注 1：期后转回或转销期间为期后 1 年，2024 年末期后未满 1 年未予列示；

注 2：报告期内，公司不存在存货跌价期后转回的情况。

公司根据期后存货的销售、报废等情况进行存货跌价转销，不存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形。

(四) 相关合同订单支持的金额、可变现净值情况、期后结转情况、减值测试的具体过程

1、相关合同订单支持情况

(1) 2024 年末相关情况

公司 2024 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
在途物资	230.84	230.84	100.00%	-	-
原材料	6,910.92	5,641.22	81.63%	1,269.70	18.37%
周转材料	20.90	20.90	100.00%	-	-
委托加工物资	88.29	88.29	100.00%	-	-
自制半成品	1,583.29	1,484.47	93.76%	98.82	6.24%
库存商品	7,051.62	6,310.10	89.48%	741.52	10.52%
发出商品	766.07	766.07	100.00%	-	-

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
合计	16,651.92	14,541.88	87.33%	2,110.04	12.67%

### (2) 2023 年末相关情况

公司 2023 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
在途物资	435.11	435.11	100.00%	-	-
原材料	5,769.38	5,043.15	87.41%	726.23	12.59%
周转材料	16.26	16.26	100.00%	-	-
委托加工物资	57.99	57.99	100.00%	-	-
自制半成品	1,868.13	1,704.19	91.22%	163.94	8.78%
库存商品	7,220.89	6,996.77	96.90%	224.11	3.10%
发出商品	928.22	928.22	100.00%	-	-
合计	16,295.98	15,181.69	93.16%	1,114.29	6.84%

### (3) 2022 年末相关情况

公司 2022 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
在途物资	1,073.16	1,073.16	100.00%	-	-
原材料	6,470.90	5,926.67	91.59%	544.23	8.41%
周转材料	1.56	1.56	100.00%	-	-
委托加工物资	130.38	126.27	96.85%	4.11	3.15%
自制半成品	2,273.71	2,197.32	96.64%	76.40	3.36%
库存商品	7,430.31	7,170.57	96.50%	259.74	3.50%
发出商品	1,199.66	1,199.66	100.00%	-	-
合计	18,579.68	17,695.21	95.24%	884.47	4.76%

公司根据客户的预测需求安排采购、生产及发货，但具体车型受到终端消费者需求影响存在不确定性，当客户需求预测过高但终端消费者需求不足，会导致公司存货出现呆滞；另外，主机厂一般要求即使项目断点，仍需要公司保留一定年限的售后件存货。结合上述实际情况，公司将项目已断点及不可用的存货视同无订单支持的存货处理。

## 2、可变现净值情况

单位：万元

存货	2024.12.31			2023.12.31			2022.12.31		
	期末结存	可变现净值	差额	期末结存	可变现净值	差额	期末结存	可变现净值	差额
在途物资	230.84	230.84	-	435.11	435.11	-	1,073.16	1,073.16	-
原材料	6,910.92	5,575.60	1,335.31	5,769.38	4,995.68	773.71	6,470.90	5,849.45	621.44
周转材料	20.90	20.90	-	16.26	16.26	-	1.56	1.56	-
委托加工物资	88.29	88.29	-	57.99	57.99	-	130.38	122.13	8.24
自制半成品	1,583.29	1,469.53	113.76	1,868.13	1,694.62	173.51	2,273.71	2,113.20	160.51
库存商品	7,051.62	6,190.04	861.58	7,220.89	6,689.71	531.18	7,430.31	6,812.70	617.61
发出商品	766.07	742.19	23.88	928.22	824.77	103.45	1,199.66	1,082.27	117.39
<b>合计</b>	<b>16,651.92</b>	<b>14,317.39</b>	<b>2,334.53</b>	<b>16,295.98</b>	<b>14,714.14</b>	<b>1,581.84</b>	<b>18,579.68</b>	<b>17,054.48</b>	<b>1,525.20</b>

公司可变现净值的确认已综合考虑产品预计售价、项目是否断点、是否可用等情况，确认依据较为充分谨慎，存货跌价准备计提充分。

### 3、期后结转情况

报告期各期末，公司各类存货期后结转情况如下：

单位：万元

存货	2024.12.31			2023.12.31			2022.12.31		
	期末结存	期后结转	结转比例	期末结存	期后结转	结转比例	期末结存	期后结转	结转比例
在途物资	230.84	-	-	435.11	435.11	100.00%	1,073.16	1,073.16	100.00%
原材料	6,910.92	-	-	5,769.38	5,032.38	87.23%	6,470.90	6,190.72	95.67%
周转材料	20.90	-	-	16.26	16.26	100.00%	1.56	1.56	100.00%
委托加工物资	88.29	-	-	57.99	57.99	100.00%	130.38	130.38	100.00%
自制半成品	1,583.29	-	-	1,868.13	1,769.61	94.73%	2,273.71	2,217.72	97.54%
库存商品	7,051.62	-	-	7,220.89	6,197.48	85.83%	7,430.31	6,740.19	90.71%
发出商品	766.07	-	-	928.22	917.49	98.84%	1,199.66	1,199.66	100.00%
合计	<b>16,651.92</b>	-	-	<b>16,295.98</b>	<b>14,426.33</b>	<b>88.53%</b>	<b>18,579.68</b>	<b>17,553.39</b>	<b>94.48%</b>

注：期后结转期间统计至 2024/12/31。

截止 2024/12/31，公司各类存货期后结转比例较高。

#### 4、减值测试具体过程

公司于每个资产负债表日对存货进行减值测试，包括：

（1）根据客户通知、最近两年的发货情况，统计截至资产负债表日已断点及不可用的存货；

（2）测算各类存货的可变现净值：已断点及不可用的存货认为可变现净值为 0；其他有订单支持的各类存货，按照上述所列可变现净值的计算方式测算可变现净值；

（3）将期末结存成本与可变现净值对比，成本低于可变现净值的按照差额计提期末存货跌价准备。

综上，公司存货跌价准备计提具有充分性。

#### 【会计师回复】

五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

##### 1、核查程序

申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

（1）访谈公司物流部负责人、获取主要第三方物流公司的仓储合同，了解公司各类存货的状态、存放地点、存放地权属；了解公司采购周期、生产周期、库存政策及销售周期；

（2）对各类存货执行监盘程序，监盘比例详见本题之“五”之“（二）”；复核 2022 年末由外协仓、第三方物流库提供的盘点表；

（3）获取报告期各期末存货明细表，分析报告期各期末各类存货变动的原因；

（4）获取报告期各期销售大表、存货报废情况，复核各期库存商品和发出商品的结转情况；

（5）访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的计提政策、可变现净值的确定方式，获取公司各期末存货跌价准备计提过程，复核公司存货跌价准备计提及转销情况，分析各库龄存货跌价准备的计提比例是否合理；

(6) 查询同行业存货跌价准备计提情况，与同行业存货跌价准备计提情况进行对比，分析复核是否与同行业存在较大差异及原因；

(7) 获取公司项目断点清单和不可用清单，获取客户关于项目断点的相关依据，核实期末存货的断点情况、不可用情况。

## 2、核查意见

**经核查，申报会计师认为：**

(1) 发行人存货盘点制度设计合理，存货盘点程序执行到位，存货盘点结果不存在重大差异；

(2) 发行人 2023 年末存货余额变动原因合理，存货周转天数与采购、生产、销售周期相匹配；

(3) 发行人可变现净值的确定具有合理性，存货跌价准备的计提政策与可比公司及行业惯例相符；

(4) 发行人存货跌价计提方式审慎、合理，不存在通过控制存货跌价销售商品时点而调节利润的情形，存货跌价计提具有充分性。

**(二) 说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论**

### 1、核查程序

**申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

(1) 于各期资产负债表日对发行人上海、武汉、瑞安、深圳等生产基地的存货进行监盘；于 2024 年 12 月 31 日前后、2023 年 12 月 31 日前后对发行人境内主要第三方物流仓库、美国仓库、欧洲仓库的存货进行监盘；2022 年由于国内公共卫生事件影响，申报会计师未前往国内第三方物流仓库及欧洲仓库、美国仓库进行监盘，但获取了境内由第三方物流仓库人员签字或盖章的盘点表及美国仓库、欧洲仓库人员签字的盘点表。了解并复核第三方物流仓执行盘点的具体方法，确认盘点数量与账面结存数量不存在重大差异。

各期监盘比例统计如下：

1) 2024 年末监盘比例

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	230.84	354.42	-	0.00%
原材料	6,910.92	638.47	6,927.10	91.76%
周转材料	20.90	-	1.56	7.46%
委托加工物资	88.29	-	6.56	7.43%
自制半成品	1,583.29	12.89	1,219.24	76.38%
库存商品	7,051.62	1,628.97	8,055.26	92.80%
发出商品	766.07	135.86	-	0.00%
<b>合计</b>	<b>16,651.92</b>	<b>2,770.62</b>	<b>16,209.71</b>	<b>83.46%</b>

2) 2023 年末监盘比例

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	435.11	-	-	-
原材料	5,769.38	524.04	6,212.09	98.71%
周转材料	16.26	-	3.73	22.93%
委托加工物资	57.99	-	-	0.00%
自制半成品	1,868.13	29.84	1,754.50	92.44%
库存商品	7,220.89	1,684.03	7,171.56	80.53%
发出商品	928.22	351.18	-	-
<b>合计</b>	<b>16,295.98</b>	<b>2,589.08</b>	<b>15,141.88</b>	<b>80.18%</b>

3) 2022 年末监盘比例

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
	A	B	C	D=C/(A+B)

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额 法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
在途物资	1,073.16	-	-	-
原材料	6,470.90	576.17	5,785.16	82.09%
周转材料	1.56	-	-	0.00%
委托加工物资	130.38	-	-	0.00%
自制半成品	2,273.71	25.62	1,749.45	76.09%
库存商品	7,430.31	1,045.36	3,071.64	36.24%
发出商品	1,199.66	224.96	-	-
<b>合计</b>	<b>18,579.68</b>	<b>1,872.11</b>	<b>10,606.26</b>	<b>51.86%</b>

(2) 对报告期各期各类存货执行计价测试，确认各类存货期末结存金额的准确性。

(3) 获取发行人存货跌价计提及转销的具体过程，复核发行人存货跌价准备的计提和转销过程；获取项目断点清单和不可用清单，获取客户关于项目断点的相关依据，核实期末存货的断点情况、不可用情况。

## 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人境内外仓库存货真实，核算准确、完整，存货跌价计提充分。

### 问题10. 研发费用核算准确性

根据申请文件，（1）报告期各期发行人研发费用金额分别为 3,450.93 万元、3,667.58 万元、3,993.97 万元和 1,786.14 万元，呈逐年增长趋势，研发费用主要由职工薪酬和直接材料构成。（2）发行人报告期内存在兼职研发人员的情况，部分研发人员的工时统计存在错误、研发工时明显超过合理时长。（3）发行人研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗，2024 年上半年研发费用中直接材料占比下降。

请发行人：（1）说明生产研发流程、具体环节和划分标准，相关支出在生产成本和研发费用之间的归集和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控设计和执行的有效性。（2）说明各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况，研发工时的内控制度及实际执行情况；说明

兼职研发人员的专职岗位，兼职人员从事研发活动工时占期全部工时的比重；并结合各期专职和兼职研发人员数量、人均薪酬情况分析研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性，是否存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形。（3）说明各期研发领料的具体去向及会计核算情况，各期研发废料的销售收入、数量变化与发行人研发活动开展情况的匹配关系，是否存在试生产样品计入研发投入的情形。（4）说明研发活动相关内控是否健全有效。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表明确意见，说明核查方式、核查程序、核查结论。

### 【公司回复】

一、说明生产研发流程、具体环节和划分标准，相关支出在生产成本和研发费用之间的归集和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控设计和执行的有效性

（一）生产研发流程、具体环节和划分标准，相关支出在生产成本和研发费用之间的归集和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形

公司制定了较为完善的《研发项目核算管理制度》、《研发项目工时填报审核制度》等流程制度文件，对研发项目的立项、实施、管理内容和程序等进行了明确的规定，以强化研发全过程管理。具体流程和环节、划分标准如下表所示：

项目阶段	具体环节和划分标准
前期准备	每年根据市场需求调研，公司工艺、技术发展需要，以及客户提出的研发要求，确定研发方向。
项目立项	前期准备工作完成或客户提出定向需求，项目部项目经理牵头成立项目小组，编制立项报告，经项目经理、技术中心负责人、总经理审批后，正式立项。
项目执行	项目小组根据设计研发立项报告确定的进度要求执行和推进项目研发工作，通常需经过工艺论证、试制等阶段。
项目验收	项目完成后，项目小组根据研发成果提交研发结项报告，经项目经理、技术中心负责人、总经理审批后，完成项目结项。
成果注册	对项目研发所形成的技术档案资料进行存档，对相关创新成果进行专利申报（如有）。

报告期内，公司的研发领料活动执行独立的申请-审批-领用流程，与生产领料流程独立区分。技术中心专人根据研发项目组成员的领料申请，在对研发项目进行核实后填写调拨申请单并发起签核流程，在审核完成后，项目组成员将审核后的调拨申请单提交至仓管人员，仓管人员根据调拨申请单将相关材料调拨至研发仓并完成出库。报告期内不存在生产领料和研发领料混同的情况，不涉及直接材料在生产成本和研发费用间分摊的情形。

对于研发人员的职工薪酬，仅有研发人员的职工薪酬归集入研发费用，其中兼职研发人员的职工薪酬按其参与研发活动的工时情况分摊归集入研发费用，非研发人员的职工薪酬归集至生产成本或其他费用。公司严格区分研发和其他工作职能，专职研发人员只参与研发项目结项前的前期工作，兼职研发人员同时参与前期和后期工作。所有参与研发的人员工时需填报至研发项目，研发人员的职工薪酬根据其参与各研发项目的工时情况归集至各研发项目。

对于其他研发费用，包括差旅费、检测费、新产品设计费等，仅有研发人员发生的，与研发活动相关且研发项目尚未结项的费用归集入研发费用，非研发人员发生的，与研发活动无关的或研发项目已结项的费用则归集入生产成本或其他费用。报销人在申请报销时需要填写报销款对应的研发项目并经过审批，以确保各项目的研发费用核算准确性。

综上所述，研发领料、职工薪酬和其他研发费用等相关支出在生产成本和研发费用之间归集和分摊的标准明确，不存在生产成本与研发费用混同的情形。

## （二）相关内控设计和执行的有效性

公司研发内控制度包含以下关键的内控控制节点：

阶段	流程	控制活动
研发决策管理	立项与筹备	公司根据对市场调研的需求结果或客户的需求成立研发项目小组，并委任项目负责人。每一个研发项目的成员构成由项目本身需求决定，并非固定，在确定项目小组成员时，只有从事项目前期工作的专职研发人员和兼职研发人员可以成为项目组成员，从事后期工作的非研发人员不得成为研发项目组成员。成立项目小组后编写研发立项报告，并经过项目负责人、技术中心负责人和总经理审核。
研发过程管理	进度管理	公司每年召开研发项目阶段性会议，以对未结项的研发项目进行进度管理，会议纪要需经过项目负责人、技术中心负责人和总经理签字。

阶段	流程	控制活动
	研发领料管理	产品工程师、项目负责人、模具工程师等项目核心人员提出用料申请，由专人在 U8 内新增调拨申请，形成两联单《调拨申请表》，并经过领料人签字和项目负责人、物流部长签字审核后，两联单一份留存至技术中心，一份由领料人提交至仓库，仓库扫描《调拨申请单》上的二维码，对物料做出库处理，同时技术中心专人在 U8 系统中新增其他出库单，其他出库单中选择的出库类别为“研发领料出库”。
	研发工时管理	公司按月度的频次形成各部门的研发工时填报表，研发工时填报表中记录了研发人员每日参与各个研发项目的工时情况；项目部每月汇总所有参与研发人员的研发工时情况，形成研发工时汇总表，并由研发中心负责人签核，作为将兼职研发人员的部分职工薪酬记入研发费用，和将所有专职研发人员和兼职研发人员的职工薪酬分摊至各个研发项目的依据。
	费用报销管理	研发人员在有费用报销情况时，需提交报销申请单，经由部门负责人、财务总监、总经理、董事长审核后流转至财务部。费用报销的凭证后附：具有审批签字的应付款申请单，OA 申请单（申请人为研发人员）、原始附件、发票、合同（具有研发人员签字）等。
	样品试制	项目组试制成功的样件会送往客户处，项目组会将样件型号、制成时间、送样客户，送样时间和数量等信息维护样件台账。 针对送往客户处的样件，若样件后续未实现销售，则在送样台账中进行记录；若样件后续实现销售，则会对样件做入库和出库，并在送样台账中进行记录，取得的收入开票确认主营业务收入，并从研发费用中冲减样件的成本，确认主营业务成本。
	废料处理	物流部相关人员负责对研发废料进行日常管理，包括在废料仓对研发废料进行单独堆放的分类管理，在仓库堆放量饱和时安排销售，并进行台账登记和维护。
研发成果管理	项目结项	研发结束后，项目组编制结项报告，经项目负责人、技术中心负责人和总经理审批后完成结项流程。

如上表，公司目前已建立了较为完善的研发管理制度，对研发项目的各个主要流程进行了规范。

在研发决策管理阶段，公司的立项报告、研发项目阶段性会议纪要均按照内控设计经过相关人员的签字、审核。在研发过程管理阶段，研发领料的调拨申请单、其他出库单均按内控设计经过相应的签字、审核流程，不存在研发领料和生产领料混同的情况；公司及时形成研发工时填报表、研发工时汇总表，

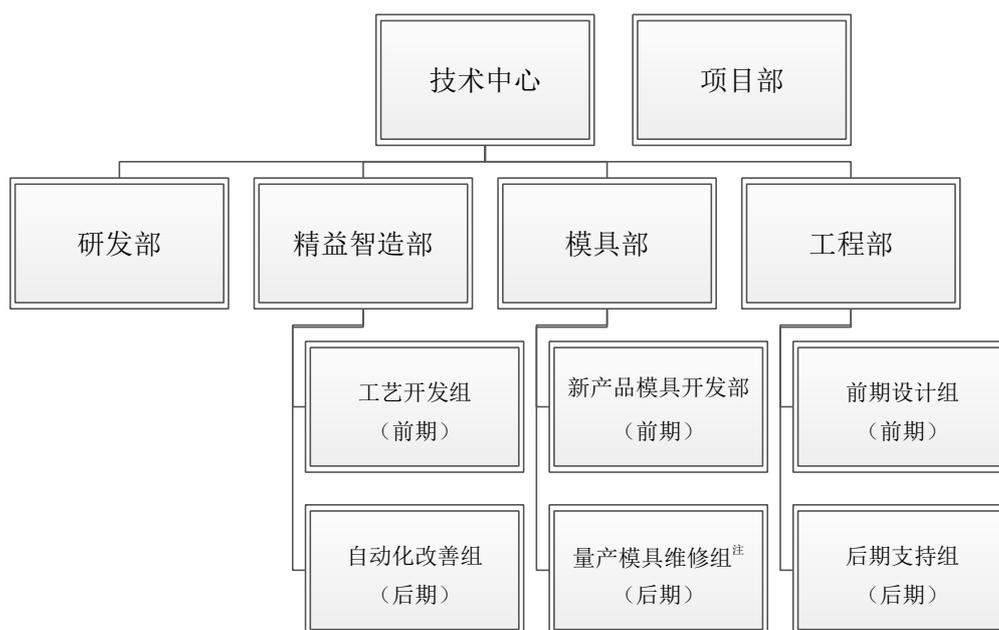
并经过相关人员的签字审核，除因质量部专员在汇总部分人员部分月份的工时记录时重复统计部分日期参与前、后期工作的工时，导致在经复核通过的月度研发工时汇总表中存在个别数据异常的情况外，研发工时记录准确，不存在研发人员与非研发人员混同的情况；费用报销的应付款申请单 OA 申请单等流程文件均按照流程设计经过相关人员的审核，公司对研发活动产生的相关支出进行严格核算，不存在将与研发活动无关的费用归集入研发费用的情况；研发样件台账和废料台账记录准确完整。在研发成果管理阶段，公司的研发项目结项报告均按照内控设计经过了相关人员的签字审核。保荐机构、申报会计师对公司的研发活动执行了穿行测试，未发现异常。综上所述，报告期内公司研发内控制度建立健全并可以有效运行。

二、说明各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况，研发工时的内控制度及实际执行情况；说明兼职研发人员的专职岗位，兼职人员从事研发活动工时占期全部工时的比重；并结合各期专职和兼职研发人员数量、人均薪酬情况分析研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性，是否存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形

(一) 各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况，研发工时的内控制度及实际执行情况

### 1、研发人员认定的范围、工作内容、人员数量及变动情况

报告期内，公司的研发部门组织架构图如下：



注：2024 年 1 月起，公司进行了组织架构调整，模具部后期组调整至制造技术部，模具部

成为专职研发部门。

其中，各部门的职能如下：

部门		部门职能	是否属于研发人员
研发部		新工艺研发	专职研发人员
精益智造部	前期	制造工艺开发和规划、工装和自动化开发	专职研发人员
	后期	协助工厂效率提升、自动化改善	非研发人员
模具部	前期	模具工艺研发、自制模具的研发设计、新项目模具的进度跟踪、设计方案评审、模具质量改善	专职研发人员
	后期 <sup>注</sup>	量产模具的修模加工	非研发人员
工程部	前期	新产品开发，零件尺寸外观的实验、匹配和跟踪改善	专职研发人员
	后期	部分项目产品出现质量问题时需要质量部牵头，工程部介入解决	非研发人员
项目部		研发项目前期策划，计划的编制及进度跟踪、制定研发项目预算并控制项目开发费用、协调并安排研发项目组的内部工作、把控项目进度	专职研发人员

注：2024年1月起，公司进行了组织架构调整，模具部后期组调整至制造技术部，模具部成为专职研发部门

技术中心下辖研发部、精益智造部、模具部和工程部。研发部为专职研发部门，部门内人员均为专职研发人员。精益智造部、模具部和工程部同时具有前期研发工作和后期其他工作的职能，部门内设前期组和后期组，分别从事前期和后期职能，前期职能为研发项目结项前属于研发活动的工作，后期职能为结项后属于量产活动的工作。前期组的成员均为全职从事前期研发工作的员工。2024年1月起，公司进行了组织架构调整，模具部后期组调整至制造技术部，模具部成为专职研发部门。由于模具部前期组的职能未发生变化，相关人员仍全职从事项目前期的研发相关工作，因此组织架构的调整不影响公司研发人员的认定。在技术中心之外，公司还设有项目部作为专职研发部门，项目部职员均为专职研发人员。

除技术中心和项目部外，公司还有安全质量部、质量部和制造技术部等部门作为研发辅助部门参与研发工作。安全质量部和质量部的部分人员同时参与项目前期和后期的工作，其工资按其参与研发活动的工时占比分摊记入研发费用，其中安全质量部的兼职研发人员工作的内容为研发项目前期的分供方审核、管理，质量管理，供应商零件批准等，质量部兼职研发人员的工作内容为新项

目开发期内的内部质量标准制订和过程跟踪、实验跟进、新项目客户端的质量问题跟踪解决，产品检具的开发和前期进度跟踪、问题改善，相关人员参与研发工作的工时占比在 50%以上，因此认定为兼职研发人员。质量部部分实验工程师全职参与研发项目试制样件的实验工作，制造技术部的部分人员全职参与研发项目的试制工作，不参与生产工作，因此认定为专职研发人员。

报告期各期末，公司研发人员人数情况如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
研发人员人数	82	87	103
员工总人数	843	910	822
研发人员占比	9.73%	9.56%	12.53%

注：上海通领为高新技术企业，单体研发人员占比超过 10%。

报告期各期末，公司研发人员人数分别为 103 人、87 人和 82 人。2023 年末研发人员数量较 2022 年末下降的主要原因系子公司浙江通领的研发人员数量减少。2024 年子公司浙江通领停止业务活动，其研发人员中除一人调岗至上海母公司外，其余人员均于 2024 年上半年离职，导致 2024 年末公司研发人员人数进一步减少。

## 2、研发工时的内控制定及实际执行情况

公司建立了《研发项目工时填报审核制度》，按月度的频次形成各部门的研发工时填报表，并经过研发人员所属部门的负责人签字审核，研发工时填报表中记录了研发人员每日参与各个研发项目的工时情况。项目部每月汇总所有研发人员的研发工时情况，形成研发工时汇总表，并由各项目负责人和技术中心负责人签核。公司将研发工时填报表和研发工时汇总表作为将兼职研发人员的部分职工薪酬计入研发费用，和将所有专职研发人员和兼职研发人员的职工薪酬分摊至各个研发项目的依据。

报告期内，公司存在经复核通过的月度研发工时汇总表中个别数据异常的情况，系因质量部和安全质量部作为辅助研发部门，设置了专员统计研发人员前一日参与各研发子项目的工时情况，获取相关数据后，该专员会将每名研发人员的工时按照研发大项目的口径进行汇总。质量部负责统计研发工时的专员在将子项目投入工时按照研发大项目汇总统计过程中出现错误，在汇总部分人员部分月份的工时记录时，将其申报的部分日期参与前、后期工作的工时重复统计，导致相关研发工时填报表中显示的工时超过合理时长。上述操作不会影响相关兼职人员研发工时占其总工时的比例，亦不会影响其工资计入研发费用

的分配比例，相关研发费用归集准确。

公司已全面梳理报告期内存在的工时汇总等错误并进行整改，具体的规范整改措施参见本回复之“问题 4”之“四、销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况”之“（一）全面梳理说明报告期内销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在的财务内控不规范事项，相关事项的形成原因、影响、规范整改措施及效果”之“4、月度研发工时汇总表中个别数据异常”。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已完成研发活动环节管理的整改、规范，相关内控制度能够有效执行。

除上述情况外，报告期内公司研发工时相关的内控措施健全，并得到了有效执行。

### （二）兼职研发人员的专职岗位，兼职人员从事研发活动工时占期全部工时的比重

报告期内公司安全质量部和质量部存在兼职研发人员，其工作岗位情况如下：

部门	工作岗位	工作内容
安全质量部	SQE 工程师、SQE 经理等	研发项目前期的分供方审核、管理，质量管理，供应商零件批准等
质量部	质量工程师等	新项目开发期内的内部质量标准制订和过程跟踪、实验跟进、新项目客户端的质量问题跟踪解决，产品检具的开发和前期进度跟踪、问题改善

报告期各期，兼职研发人员从事研发活动工时占考勤总工时的比例情况如下：

部门	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安全质量部	59.90%	65.32%	64.82%
质量部	79.96%	80.36%	77.21%

报告期各期，兼职研发人员直接参与研发工作，工作内容与研发活动直接相关，其从事研发活动工时占全部工时的比例均在 50%以上，兼职研发人员的认定合理。

### （三）研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬金额及占比的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用	3,834.49	3,993.97	3,667.58
其中：职工薪酬	2,208.73	2,264.55	2,127.70
占比	57.60%	56.70%	58.01%

报告期各期，研发费用中职工薪酬的金额分别为 2,127.70 万元、2,264.55 万元和 2,208.73 万元，呈先增长后下降的趋势。

报告期各期，公司研发人员平均薪酬情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
职工薪酬（万元）	2,208.73	2,264.55	2,127.70
平均人数 （人）	全职	69	78
	兼职	17	18
	合计	86	96
月平均薪酬（万元/人）	2.14	1.98	1.83

注：平均人数为当期期初人数与期末人数的平均值，期初、期末人数的统计口径为当月实际发放工资的人数。

由上表可知，报告期内公司研发人员月平均薪酬总体呈较为稳定，略有增长的趋势。2024 年子公司浙江通领停止业务活动，其研发人员中除一人调岗至上海母公司外，其余人员均于 2024 年上半年离职，由于浙江通领的研发人员月平均薪酬相对上海地区偏低，使得 2024 年公司研发人员的月平均薪酬有所提高。2023 年公司研发费用中职工薪酬较 2022 年小幅增长的主要原因系月平均薪酬的提高。

综上所述，公司研发费用中职工薪酬的变动具备合理性，公司不存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形。

### 三、说明各期研发领料的具体去向及会计核算情况，各期研发废料的销售收入、数量变化与发行人研发活动开展情况的匹配关系，是否存在试生产样品计入研发投入的情形

#### （一）各期研发领料的具体去向及会计核算情况

报告期内，公司研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗。试制样件的去向包括赠送客户验证和对客户销售，可售废料的处置方式为销售。报告期各期，研发投入中直接材料的去向情况如

下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发领料耗用合计 (E=A+B+C+D)	689.57	870.62	673.59
其中：样品赠送客户验证 (A)	42.31	104.12	50.10
样品对外销售 (B)	175.62	175.09	146.54
形成可售废料 (C)	6.48	7.50	6.03
研发过程中的合理损耗 (D)	465.16	583.91	470.93
研发费用直接材料 (F=A+D)	507.47	688.02	521.03

在研发过程中，出于验证工艺的需要，公司会进行产品试制工作，试制过程中需要进行研发领料。项目组成员根据需要试制的样件数量，根据试制数量和试制产品的 BOM 确定领料数量，向技术中心专人提出领料申请，技术中心专人在对研发项目进行核实后填写调拨申请单并发起签核流程，在审核完成后，项目组成员将审核后的调拨申请单提交至仓管人员，仓管人员根据调拨申请单将相关材料调拨至研发仓并完成出库，技术中心专人在 U8 系统中生成出库单，内控控制流程完善。研发领料与生产领料明确区分，试生产阶段相应的领料计入生产成本，不存在试生产样品计入研发投入的情形。

公司研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗。试制样品成本根据 BOM 和原材料成本进行核算，样品若实现销售，则将其成本从研发费用中冲减。可售废料由于价值较低，公司以可售废料的销售收入作为其成本，并冲减相应的研发费用。

## （二）各期研发废料的销售收入、数量变化与发行人研发活动开展情况的匹配关系

报告期各期，公司研发废料的销售收入和数量情况如下：

单位：万元、千克、元/千克

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入	6.48	7.50	6.03
销售数量	15,373.00	13,333.04	12,550.00
废料销售均价	4.22	5.63	4.80

报告期各期，公司研发废料的销售收入金额和销售数量较少。研发废料的

销售均价整体较为稳定。

报告期各期，公司研发废料的销售收入占研发领料耗用金额的比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发废料销售金额	6.48	7.50	6.03
研发领料耗用金额	689.57	870.62	673.59
占比	0.94%	0.86%	0.89%

注：研发领料耗用金额包括研发费用中的直接材料金额、样件销售成本及研发废料销售成本。

由上表可知，报告期各期公司研发废料的销售金额较小，占研发领料耗用金额的比例较低。公司在研发过程中会进行样件试制，并对样件进行实验，相关样件试制和实验工作会导致部分材料无法继续使用，从而形成研发废料。研发废料的数量与研发项目的工艺先进程度和加工难度相关，因此存在一定的波动。报告期各期研发废料销售金额变动较小，其占研发领料耗用金额的比例整体较为稳定，报告期内研发领料和废料销售金额符合公司研发的实际情况，研发废料的销售情况与公司研发活动开展情况较为匹配。

综上所述，报告期内公司研发领料去向合理，研发领料与生产领料明确区分，研发废料销售金额与公司研发活动开展情况较为匹配，试生产阶段相应的领料计入生产成本，不存在试生产样品计入研发投入的情形。

#### 四、说明研发活动相关内控是否健全有效

公司建立了《研发项目核算管理制度》《研发项目工时填报审核制度》，对研发项目的立项、实施、管理内容和程序等进行了明确的规定，针对研发项目建立了对应的人财物管理机制，明确研发支出开支范围和标准。公司建立了完善的研发组织架构和研发项目工时填报审核制度和研发领料管理制度，明确了研发支出开支范围和标准。此外，公司还建立了《绩效管理制度》和《考勤管理制度》，对包括研发人员在内的公司员工按考勤、绩效等情况进行薪酬管理。

研发费用中的直接材料为公司为开展研发活动而领用的材料，研发项目结项后发生的领料不计入研发费用。公司在研发过程中领用的材料去向包括形成赠送客户验证的样件、形成对外销售的样件，形成可售废料和合理损耗，其中形成销售的样件和可售废料成本会冲减研发费用中的直接材料。

公司严格区分研发和其他工作职能，只有从事研发活动的人员职工薪酬计入研发费用，对于兼职研发人员，公司根据其参与研发项目的工时情况计算分摊比例，将兼职研发人员的职工薪酬分摊计入研发费用。

其他研发费用为公司为开展研发活动而产生的折旧摊销费用、必要的办公费和其他相关费用等，与开展研发活动无关，以及研发项目结项后发生的费用不计入研发费用。

报告期内，公司存在经复核通过的月度研发工时汇总表中个别数据异常的情况，系质量部专员在汇总部分人员部分月份的工时记录时重复统计部分日期参与前、后期工作的工时。除上述情况外，报告期内公司研发内控制度建立健全并可以有效运行，公司研发费用真实、准确。

### **【会计师回复】**

## **五、中介机构的核查情况**

### **（一）核查程序**

**申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1、访谈发行人技术副总经理，了解公司的研发流程和具体环节及划分标准、相关内控设计、研发人员的核算范围和工作内容等情况；

2、获取并查阅发行人的研发废料销售台账，并对报告期的研发领料去向进行分析；

3、执行研发穿行测试、研发费用截止性测试和大额研发费用真实性测试，对研发穿行测试抽样核查的样本获取并查阅立项报告、结项报告、领料调拨申请单、其他出库单、工时填报表、工资发放凭证、费用报销凭证、样件送样台账等，核查报告期内发行人的研发费用是否真实、准确并被计入正确的期间。

### **（二）核查意见**

**经核查，申报会计师认为：**

1、报告期内发行人研发活动相关内控设计健全、执行有效，不存在生产成本和研发费用混同的情形；

2、报告期内发行人不存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形；

3、报告期内发行人研发领料的具体去向包括试制样件、形成可售废料和研

发过程中的合理损耗，试生产阶段相应的领料计入生产成本，不存在试生产样品计入研发投入的情形；

4、报告期内发行人研发内控制度建立健全并可以有效运行，发行人研发费用真实、准确并被计入正确的期间。

#### 问题11. 其他财务问题

(1) 应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性。根据申请文件，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 37,531.73 万元、40,202.11 万元、48,091.44 万元和 47,453.66 万元，2021 年末至 2023 年末占营业收入的比例分别为 44.39%、45.05%和 47.49%，应收账款规模较大、占营收比例逐年提高。发行人一年以内应收账款坏账计提比例为 3%，可比公司为 5%。请发行人：①说明对主要客户的信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况，不同客户差异的原因及合理性；报告期内应收账款占收入比例逐年提高的原因及合理性，主要客户对发行人和其他供应商的回款周期是否一致，发行人是否存在放宽信用政策扩大收入的情形。②说明发行人的坏账计提政策及制定依据，与可比公司坏账计提政策及实际计提情况的差异及合理性，发行人坏账计提政策能否覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率，各期坏账准备计提是否充分。③说明一年以上应收账款对应交易、欠款方，款项预计可收回金额，是否应单项计提坏账，期后回款情况。

(2) 销售服务费的具体情况。根据申请文件，报告期各期发行人销售服务费金额分别为 302.19 万元、282.10 万元、597.05 万元和 293.85 万元，占外销收入的比例分别为 1.80%、1.90%、1.53%和 1.42%。销售服务费主要系公司拓展境外业务的居间服务费，报告期内随着境外收入的增长而有所增加。请发行人：说明销售服务商基本情况，包括成立时间、合作历史、维护与开拓市场情况及各期支付金额；销售服务费计提标准及归集是否完整。

(3) 在建工程转固时点准确性。根据申请文件，报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 2,616.60 万元、4,196.10 万元、1,313.89 万元和 2,991.83 万元，占非流动资产比例分别为 8.09%、11.58%、3.29%和 7.54%。请发行人：说明各期各项在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在延迟转固的情形；借款利息资本化具体测算过程及依据。

(4) 关于现金分红资金流向。根据申请文件，2021 年度至 2023 年度，发行人累计现金分红 3,978 万元，比例为 17.20%。请发行人：结合报告期内发行

人的财务状况、现金流状况及资金需求状况等，说明发行人大额现金分红的背景、原因及合理性，现金分红资金的具体流向，是否存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，是否存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形，并说明相关内控制度执行的有效性。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表明确意见，说明核查方式、核查程序、核查结论。

### 【公司回复】

#### 一、应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性

（一）说明对主要客户的信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况，不同客户差异的原因及合理性；报告期内应收账款占收入比例逐年提高的原因及合理性，主要客户对发行人和其他供应商的回款周期是否一致，发行人是否存在放宽信用政策扩大收入的情形

1、主要客户的信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况，不同客户差异的原因及合理性

（1）主要客户信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况

主要客户（报告期各期应收账款余额前五及收入前五）信用政策、信用期、结算模式、回款周期情况如下：

报告期	序号	客户名称	主营业务 收入占比	主要信用政策、信用期、结算模式	回款周期
2024 年度	1	上汽集团	22.99%	集团内内销客户公司月结，票到起 60-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，客户提货起 45 天+电汇	2-4 个月
	2	大众集团	15.82%	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等为 客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签 收日起 30 天+电汇	根据贸易方式 3-5 个月或 1- 2 个月
	3	宁波华翔	6.96%	月结；票到起 60 天+银行承兑支付或电 汇支付	2-3 个月
	4	一汽集团	8.69%	月结；票到起 30 天+银行承兑支付或电 汇支付	1-2 个月

报告期	序号	客户名称	主营业务 收入占比	主要信用政策、信用期、结算模式	回款周期
	5	长春派格	6.68%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-3 个月
2023 年度	1	上汽集团	21.17%	集团内内销客户公司月结，票到起 30-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，客户提货起 45 天+电汇	1-4 个月
	2	大众集团	16.76%	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等为客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	根据贸易方式 3-5 个月或 1-2 个月
	3	长春派格	7.37%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-3 个月
	4	一汽富维	7.85%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-2 个月
	5	一汽集团	8.64%	月结；票到起 30 天+银行承兑支付或电汇支付	1-2 个月
2022 年度	1	上汽集团	30.63%	集团内内销客户公司月结，票到起 30-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，客户提货起 45 天+电汇	1-4 个月
	2	一汽集团	11.83%	月结；票到起 30 天+银行承兑支付或电汇支付	1-2 个月
	3	长春派格	5.86%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-3 个月
	4	宁波华翔	7.00%	月结；票到起 60 天+银行承兑支付或电汇支付	2-3 个月
	5	大众集团	6.53%	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等为客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	根据贸易方式 3-5 个月或 1-2 个月
	6	客户 X	7.36%	月结；票到起 90 天电汇支付	3-4 个月

公司给予主要客户信用期通常在 1-4 个月。报告期内发行人信用政策未发生重大变动。在实际执行过程中，受客户信用期起算时点与公司收入确认时点存在差异、客户付款审批流程相对较长、资金支付安排等因素影响，应收账款回款周期长于约定的信用期且有所波动。

若产品存在质量问题，由公司承担退换货相关费用，并按照客户需求进行补齐、更换或退货。报告期各期，客户退货金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
退换货金额	140.02	103.63	187.32
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
占比	0.13%	0.10%	0.21%

报告期各期，客户退货金额分别为 187.32 万元、103.63 万元和 140.02 万元，退货金额较小且占营业收入的比例较低，对公司的生产经营成果影响较小。

## （2）不同客户差异的原因及合理性

公司境内销售客户及境外销售以签收产品确认收入的客户信用期一般为 1-3 个月，境内领用确认收入的客户信用期一般为 1-2 个月，境外销售 FOB、FCA、EXW 等贸易模式下的客户信用期一般为 3-4 个月，境外销售 FOB、FCA、EXW 等贸易模式下客户的信用期较长，主要原因是海运周期较长，平均耗时 2 个月左右，考虑到海上运输的时间成本，公司给予了相应的宽限期；公司境内销售客户及境外销售以签收产品确认收入的客户信用期一般在 90 天以内，不同客户信用期有所差异，主要因公司与客户信用期通过商务谈判后以合同或订单的形式确定，不同客户之间关于信用政策的约定系双方根据行业惯例、合作情况、客户财务状况、结算方式（通常银行转账比例高，信用期长）等进行谈判的结果。

公司不同客户退换货政策基本无差异。

综上所述，公司客户主要为上汽集团、大众集团、一汽集团、长春派格、一汽富维、宁波华翔等大型整车制造企业及其下属子公司和知名汽车零部件企业，货款支付管理较为规范，基于合作信赖关系以及客户的综合实力、合作时间、业务规模、行业惯例等因素综合判断，对不同客户给予不同的信用期，具有合理性。

## 2、报告期内应收账款占收入比例逐年提高的原因及合理性

报告期内应收账款占收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月末	2023 年度/ 2023 年 12 月末	2022 年度/ 2022 年 12 月末
应收账款	45,615.33	48,091.44	40,202.11
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
占比	42.80%	47.49%	45.05%

2023 年应收账款占营业收入的比例较 2022 年增长 2.44 个百分点，主要因①2023 年度公司积极拓展海外业务，大力发展海外市场，获得了北美大众和北美通用等客户的多个定点项目，2023 年度新增北美大众和北美通用定点项目所对应的模具项目收入所形成的应收账款余额 3,930.65 万，模具款按行业惯例信用期较长；此外北美大众由于本期与公司针对部分调价后的产品的货款结算金额（北美大众补差价 1,651.33 万元）的对账周期较长，2023 年末时点客户尚未回款，公司已经加强了款项催收，期后均已回款。②部分客户与公司对账开票结算时点与公司收入确认时点间隔较长等使信用期起算时点延迟、部分客户由于自身资金计划、付款流程等原因对公司的付款有所延迟。

2024 年应收账款占营业收入的比例较 2023 年下降 4.69%，主要因①2024 年度下半年收入占比为 54.00%，较 2023 年度 58.91%下降 4.91%，使得期末尚未到期的应收账款余额减少；②2024 年度境外收入占比增加，主要境外客户北美大众、北美通用、德国大众、延锋美国等回款较为及时。

总体而言，公司应收账款余额占营业收入比例维持相对稳定水平。

### 3、主要客户对发行人和其他供应商的回款周期是否一致，发行人是否存在放宽信用政策扩大收入的情形

公司前述主要客户出于商业秘密的考虑未能提供其与其他供应商之间的信用政策。由于无法知悉主要客户供应商的名录，公司亦无法通过公开资料信息获取相关信息。因此，我们无法比对公司主要客户对公司和其他供应商的信用政策的差异情况，拟将公司信用政策与同行业可比公司进行对比分析。

同行业可比公司的主要信用政策具体情况如下：

(1) 常熟汽饰于 2019 年 11 月公告的《公开发行可转换公司债券募集说明书摘要》关于其信用政策的描述

公司客户主要为资本实力雄厚、信誉良好的整车厂或其一级供应商，公司已与客户建立了长期、稳定的合作关系。

公司主要依据与客户协商约定的结算期进行结算，根据销售协议，信用政策较为稳健。公司对关联方客户与非关联方客户的账期主要为 60 天-90 天，如长春派格、奇瑞汽车的账期均为“自客户挂账时点起算 60 天”；常熟安通林、长春安通林、北京汽车、奇瑞捷豹路虎等的账期为“收到发票下月第一个工作日起 60 日内”、“收到发票后 60 日内”。

(2) 福赛科技 2022 年 3 月公告的《关于芜湖福赛科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函专项核查意见》关于其信用政策的描述

报告期内，公司对主要客户的收入确认时点和信用政策如下：

序号	客户名称	收入确认方式	收入确认时点	账期
1	马瑞利	签收确认	将产品移交给客户并签收	月结 60 天
2	长城汽车	签收确认	将产品移交给客户并签收	开票后月结 90 天
3	新泉股份	对账结算	取得客户提供的结算单时	月结 60 天
4	延锋汽饰	对账结算	取得客户提供的结算单时	月结 60/75/90 天
5	大协西川	对账结算	取得客户提供的结算单时	对账开票后月结 60 天
6	北汽韩一	签收确认为主/部分结算单确认	大部分：产品移交给客户并签收后确认收入 小部分：取得客户提供的结算单	月结 60 天
7	比亚迪	对账结算	取得客户提供的结算单时	开票后月结 60 天，以 6 个月期的商业承兑汇票或银行承兑汇票付款

注：新泉股份的账期于 2021 年 1 月由“开具发票次月挂账，挂账当月最后一个日期起 90 天”缩短为“开具发票次月挂账，挂账当月最后一个日期起 60 天”。

(3) 新泉股份 2023 年 4 月公告的《关于江苏新泉汽车饰件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件审核问询函的回复》关于其信用政策的描述

公司主要客户的信用政策及结算方式如下所示：

序号	客户名称	实际账期	结算方式
1	吉利集团	75 天	银行承兑/电汇

序号	客户名称	实际账期	结算方式
2	国际知名品牌电动车企业	90天	电汇
3	奇瑞汽车	60天	银行承兑/电汇
4	上汽集团	30天	银行承兑/电汇
5	比亚迪	30天	银行承兑
6	一汽集团	90天	银行承兑
7	北汽福田	90天	银行承兑

(4) 岱美股份 2024 年 6 月公告的《2023 年上海岱美汽车内饰件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券 2024 年跟踪评级报告》关于其信用政策的描述

公司客户主要为整车厂商和及其总成（或一级）供应商。整车厂商选择由公司直接供货方式供货，或以指定供货方式供货给其总成（或一级）供应商。公司一般给予客户 3 个月左右的信用期，跟踪期内信用政策未发生重大变化。

从同行业可比公司的信用政策来看，公司境内销售客户及境外销售以签收产品确认收入的客户信用期一般为 1-3 个月，境内领用确认收入的客户信用期一般为 1-2 个月，境外销售 FOB、FCA、EXW 等贸易模式下的客户信用期一般为 3-4 个月，与同行业可比公司信用政策主要为 1-3 个月，较为接近。

报告期内，公司信用政策总体稳定，主要客户的信用政策未发生重大变动，发行人与同行业可比公司的信用政策整体上不存在明显差异，符合行业惯例，各期应收账款回收情况良好，不存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形。

**(二) 说明发行人的坏账计提政策及制定依据，与可比公司坏账计提政策及实际计提情况的差异及合理性，发行人坏账计提政策能否覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率，各期坏账准备计提是否充分**

### 1、坏账计提政策及制定依据

#### (1) 坏账计提政策

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。

除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。公司对应收票据、

应收账款、应收款项融资、其他应收款、合同资产、长期应收款等计提预期信用损失的组合类别及确定依据如下：

项目	组合类别	确定依据
应收账款、 其他应收款	账龄组合	1年以内 3%、1-2年 30%、2-3年 70%、3年以上 100%
应收票据、 应收款项融 资	银行承兑汇票、商业承兑 汇票、财务公司承兑汇 票、迪链等供应链债权凭 证	银行承兑汇票坏账准备计提比例为 0%；商业承兑汇票、财务公司承兑汇票、迪链等供应链债权凭证按照账龄分析法计提坏账准备，账龄按照转为应收票据或应收款项融资的原应收账款的账龄持续计算

公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回的，直接减记该金融资产的账面余额。

## （2）制定依据

发行人依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，综合考虑行业特点、收款结算方式、客户过往款项回收情况及经营或资金状况等因素判断应收账款情况，并参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定发行人坏账准备政策。

## 2、与同行业可比公司坏账计提政策及实际计提情况的差异及合理性

### （1）同行业坏账计提政策对比

报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比如下：

可比 公司 名称	坏账计提政策
岱美 股份	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。

可比 公司 名称	坏账计提政策
常熟 汽饰	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。
新泉 股份	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。
福赛 科技	于每个资产负债表日，本公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融工具，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融工具，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。对于应收票据、应收账款、应收款项融资及合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失
公司	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下表：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
岱美股份	0.5%	10%	30%	50%	80%	100%

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
常熟汽饰	5%	20%	50%	100%	100%	100%
新泉股份	5%	30%	50%	100%	100%	100%
福赛科技	5%	30%	50%	100%	100%	100%
公司	3%	30%	70%	100%	100%	100%

注：岱美股份、常熟汽饰和新泉股份的数据来源于公开披露的 2019 年年度财务报告，福赛科技的数据来源于招股说明书。

由上表可知，公司对比同行业应收账款坏账准备政策、应收账款坏账准备计提比例与主要同行业公司类似，不存在重大差异，公司坏账计提政策合理，符合行业特点。

### （2）同行业可比公司坏账实际计提情况对比

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账实际计提情况的比较如下表所示：

公司名称	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
岱美股份	-	0.99%	1.41%
常熟汽饰	4.91%	3.74%	4.05%
新泉股份	5.79%	5.57%	5.60%
福赛科技	5.01%	5.06%	5.06%
可比公司平均值	5.24%	3.84%	4.03%
发行人	5.46%	4.76%	5.72%

注：截至 2025 年 4 月 29 日，同行业可比公司岱美股份尚未披露 2024 年年度财务报告。

由上表可见，公司报告期各期末应收账款坏账计提比例高于同行业可比公司平均值，不存在明显差异，公司应收账款坏账计提充分。

### 3、发行人坏账计提政策能否覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率

按照迁徙率模型计算发行人报告期内的预期信用损失率具体过程如下：

预期信用损失率的具体测算过程如下：

第一步，确定适当的风险组合。除单独评估信用风险的应收账款外，公司根据历史经验判断，“账龄”是应收账款组合的重要信用风险特征，公司使用账龄构造信用风险矩阵，以“账龄”为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期信用损失率。

近五年公司的应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1年以内	45,462.60	49,026.21	39,045.21	38,048.61	33,824.81
1至2年	2,067.51	415.30	3,237.37	882.81	385.88
2至3年	231.20	817.70	207.01	22.04	340.99
3年以上	490.48	233.50	151.64	133.39	39.33
合计	48,251.79	50,492.71	42,641.23	39,086.85	34,591.02
其中：上年末为3年以上账龄本年继续迁徙部分	187.18	35.21	130.63	39.33	

第二步，根据历史应收账款账龄数据计算四年平均账龄迁徙率，以迁徙率为基础计算历史损失率：

账龄	2023年至2024年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	报告期内平均历史迁徙率	代码
1年以内	4.22%	1.06%	8.51%	2.61%	4.10%	A
1至2年	55.67%	25.26%	23.45%	5.71%	27.52%	B
2至3年	37.09%	95.79%	95.32%	27.58%	63.95%	C
3年以上	80.16%	23.22%	97.93%	100.00%	75.33%	D

注：2020年至2021年账龄1年以内（含1年）迁徙率=2021年度账龄1-2年的应收账款余额/2020年度1年以内的应收账款余额，以此类推，报告期内平均历史迁徙率=（2020年至2021年迁徙率+2021年至2022年迁徙率+2022年至2023年迁徙率+2023年至2024年迁徙率）/4。

第三步，计算历史损失率，并与目前应收账款坏账计提比例进行对比

账龄	历史损失率计算过程	2024年末的历史损失率	2023年末的历史损失率	2022年末的历史损失率	2021年末的历史损失率	按平均历史迁徙率计算的历史损失率	公司坏账计提比例
1年以内	A×B×C×D	0.70%	0.06%	1.86%	0.04%	0.54%	3.00%
1至2年	B×C×D	16.55%	5.62%	21.89%	1.58%	13.26%	30.00%
2至3年	C×D	29.73%	22.24%	93.35%	27.58%	48.17%	70.00%
3年以上	D	80.16%	23.22%	97.93%	100.00%	75.33%	100.00%

注：每一个账龄阶段迁徙率\*高一阶段账龄阶段的历史损失率确定该账龄阶段的历史损失率。  
如：2024 末的 2-3 年（含 3 年）的历史损失率=37.09%\*80.16%，1-2 年（含 2 年）的历史损失率=55.67%\*29.73%，1 年以内的历史损失率=4.22%\*16.55%，计算方法下同。

总体上，公司应收账款以一年以内为主，1 年以内应收账款的历史损失率较低，应收账款坏账风险较低。报告期公司的客户结构及其信用状况未发生重大变化，结合前瞻性信息，并且基于谨慎性和一致性的会计原则，按照现坏账比例计提更为合理、谨慎。

报告期内，公司的应收账款坏账准备计提比例能够覆盖应收账款历史损失率，报告期各期公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

(三) 说明一年以上应收账款对应交易、欠款方，款项预计可收回金额，是否应单项计提坏账，期后回款情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司主要账龄一年以上应收款项的情况如下表所示：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1 年以上应收账款余额	占当期末 1 年以上应收账款余额总额比例	已计提坏账	预计可收回金额	1 年以上应收账款期后回款金额	是否单项计提坏账准备
1	北美通用	General Motors LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长	1,501.78	53.84%	450.53	1,501.78		否
2	大众集团	Volkswagen Group Of America Chattanooga Operations, LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长,款项 2025 年收回	450.18	16.14%	135.05	450.18	450.18	否
3	东风汽车集团有限公司	东风佛吉亚汽车内饰有限公司成都分公司	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	250.67	8.99%	250.67	250.67	5.09	否
4	客户 X	客户 X	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	169.70	6.08%	118.79	169.70	3.60	否

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1年以上应收账款余额	占当期末1年以上应收账款余额总额比例	已计提坏账	预计可收回金额	1年以上应收账款期后回款金额	是否单项计提坏账准备
1	北美通用	General Motors LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长	1,501.78	53.84%	450.53	1,501.78		否
2	大众集团	Volkswagen Group Of America Chattanooga Operations, LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长,款项 2025 年收回	450.18	16.14%	135.05	450.18	450.18	否
5	长春派格	长春派格汽车塑料技术有限公司	模具款，分摊结算，随着零部件产品货款的收回而陆续收回，量产客户内饰件产品需求量小	150.15	5.38%	150.15	150.15	0.18	否

注：期后回款金额统计至 2025 年 3 月 31 日，下同。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要账龄一年以上应收款项的情况如下表所示：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1年以上应收账款余额	占当期末1年以上应收账款余额总额比例	已计提坏账	预计可收回金额	1年以上应收账款期后回款金额	是否单项计提坏账准备
1	大众集团	SEAT,S.A.	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2024 年收回	337.95	23.04%	236.56	337.95	337.95	否
2	东风汽车集团有限公司	东风佛吉亚汽车内饰有限公司成都分公司	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	298.99	20.39%	209.29	298.99	53.41	否
3	客户 X	客户 X	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	219.68	14.98%	65.91	219.68	53.58	否
4	长春派格	长春派格汽车塑料技术有限公司	模具款，分摊结算，随着零部件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	150.91	10.29%	150.91	150.91	0.50	否
5	上汽集团	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2024 年收回	128.83	8.78%	90.18	128.83	128.83	否

截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要账龄一年以上应收款项的情况如下表所示：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1 年以上应收账款余额	占当期末 1 年以上应收账款余额总额比例	已计提坏账	预计可收回金额	1 年以上应收账款期后回款金额	是否单独计提坏账准备
1	北美通用	General Motors LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	672.10	18.69%	201.63	672.10	672.10	否
2	大众集团	SEAT, S.A.	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2023 年和 2024 年陆续收回	545.90	15.18%	166.23	545.90	545.90	否
3	上汽集团	上汽通用东岳汽车有限公司	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	468.89	13.04%	140.67	468.89	468.89	否
4	埃驰集团	埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司杭州分公司	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2023 年、2024 年陆续收回	310.29	8.63%	93.09	310.29	310.29	否
5	东风汽车集团有限公司	东风佛吉亚汽车内饰有限公司成都分公司	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	306.96	8.54%	92.09	306.96	61.39	否
6	大众集团	Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	248.36	6.91%	97.23	248.36	248.36	否

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1年以上应收账款余额	占当期末1年以上应收账款余额总额比例	已计提坏账	预计可收回金额	1年以上应收账款期后回款金额	是否单独计提坏账准备
7	长春派格	长春派格汽车塑料技术有限公司	模具款，分摊结算，随着零部件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	158.57	4.41%	111.00	158.57	8.17	否
8	上汽集团	上汽通用汽车有限公司	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项2023年收回	145.88	4.06%	81.34	145.88	145.88	否
9	上汽集团	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项2023年收回	128.83	3.58%	38.65	128.83	128.83	否
10	埃驰集团	IAC GROUP (SLOVAKIA) S.R.O.	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项2023年收回	116.85	3.25%	35.06	116.85	116.85	否

报告期各期末，公司账龄在一年以上的应收账款主要为模具款，模具款账龄较长主要系：对于分摊支付模式的模具款，一般约定在整个车型生命周期内为客户提供相关零部件产品，分摊模式下对应模具款项也需要在较长的车型生命周期内随着零部件产品的销售而结算收款，整车厂车型生命周期一般为 3-5 年，回收周期长，且客户对产品的需求随市场情况存在波动。

公司综合考虑客户的信用资质、应收账款账龄、参考历史信用损失经验等因素，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定坏账准备计提比例及是否单项计提坏账准备，公司坏账准备计提充分。公司模具收入客户为国内外知名汽车一级零部件供应商和汽车整车厂，同时为公司汽车内饰件产品客户，公司与客户建立了长期合作关系，总体来看，主要客户经营情况良好，不存在经营异常、回款风险较大的风险，主要客户回款良好，整体账龄结构合理、稳定。

## **二、销售服务费的具体情况**

### **（一）销售服务商基本情况，包括成立时间、合作历史、维护与开拓市场情况及各期支付金额**

报告期内，公司主要销售服务商基本情况如下：

单位：万元

销售服务商名称	公司性质	成立时间	开始合作时间	开拓/维护的客户	支付金额		
					2024年	2023年	2022年
ZAT Automobiltechnik GmbH (以下简称“ZAT 德国”)	公司法人	1989年	2011年	欧洲片区，如：SKODA (斯柯达)、VW AG (德国大众)、Daimler AG Group (奔驰集团)、Stellantis、SEAT (西雅特)等	312.59	238.64	153.97
ZAT Automobiltechnik de México S.A. (以下简称“ZAT 墨西哥”)	公司法人	2016年	2016年	墨西哥片区：如 VW Mexico (墨西哥大众)、FAURECIA Mexico (墨西哥佛吉亚)等	31.83	36.03	32.35
ZAT Automobiltechnik USA LLC (以下简称“ZAT 美国”)	公司法人	2001年	2012年	北美片区：如 VW NA (北美大众汽车集团)、General Motors NA (北美通用汽车集团)等	459.29	-	83.01
合计	-	-	-	-	803.71	274.67	269.33

注：ZAT 墨西哥、ZAT 美国均为 ZAT 德国的子公司。

报告期内，发行人部分客户系通过销售服务商开拓，销售服务商通过与终端客户接洽，对发行人产品进行推广，开拓市场，获取终端客户订单，并协助发行人与终端客户签订合同、维护业务、催收款项等事宜。

## （二）销售服务费计提标准及归集是否完整

### 1、销售服务费计提标准

报告期内，发行人主要销售服务商服务费计提标准如下：

销售服务商	计提标准			
	结算币种	月基本服务费	销售佣金	
			销售额区间	费率
ZAT 德国	欧元	月度服务费 4,500 欧元，项目定点量产及模具收回等里程碑奖金为 1,500 欧元/月，里程碑奖金总额不超过 18,000 欧元/年，若当月销售佣金高于 6,000 欧元，则无需支付月度服务费	年销售金额小于 1000 万部分	2.00%
			年销售金额 1000 万至 2000 万部分	1.75%
			年销售金额超过 2000 万部分	1.50%
			模具和开发费用	1.50%
ZAT 墨西哥	美元	月度服务费 2,500 美元，仅当月度佣金低于月度服务费时，才予以支付	年销售金额小于 500 万部分	1.75%
			销售金额 500 万至 1000 万部分	1.50%
			销售金额超过 1000 万部分	1.25%
			模具费、开发费以及其他客户一次性支付款项	1.50%
ZAT 美国	美元	针对北美大众（VW NA）的月度服务费为 4,000 美元，针对北美通用（GM NA）和北美菲克（FCA NA）的月度服务费为 1,500 美元，若销售佣金超过月度服务费，则无需支付月度服务费	年销售金额小于 500 万部分	2.00%
			销售金额 500 万至 1000 万部分	1.75%
			销售金额超过 1000 万部分	1.50%
			模具费、开发费以及其他客户一次性支付款项	1.50%

注：上述支付金额依据为公司所销售的产品销售总额，并且货款需在相应结算周期内由客户支付给公司。

### 2、销售服务费归集完整

在销售服务费合同中，发行人与销售服务商就产品系列、计价方式、费率、付款条件等约定明确。对于销售服务费会计处理，发行人账面按照权责发生制计提，在确认营业收入并收回相应款项的同时，按照合同约定计提相应的销售服务费。

报告期内，按销售区域划分对应的主营业务收入和销售服务费情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		
	主营业务收入金额	服务费金额	服务费占收入的比例
北美	31,829.75	225.18	0.71%
欧洲	12,416.04	265.01	2.13%
合计	<b>44,245.80</b>	<b>490.19</b>	<b>1.11%</b>

单位：万元

项目	2023 年度		
	主营业务收入金额	服务费金额	服务费占收入的比例
北美	25,399.97	334.26	1.32%
欧洲	12,338.23	244.79	1.98%
合计	<b>37,738.20</b>	<b>579.05</b>	<b>1.53%</b>

单位：万元

项目	2022 年度		
	主营业务收入金额	服务费金额	服务费占收入的比例
北美	4,015.33	70.71	1.76%
欧洲	10,799.30	211.40	1.96%
合计	<b>14,814.63</b>	<b>282.10</b>	<b>1.90%</b>

报告期内，欧洲地区销售服务费与销售收入年度间费用率基本稳定，北美地区费用率略有波动，主要受回款波动影响，2024 年度服务费占收入的比例进一步降低，主要系公司已逐步扎根北美市场，公司从市场战略考虑直接专人对接相应北美业务，因此与 ZAT 美国于 2024 年终止了相关销售服务业务；综上所述，公司销售服务费变动具备合理性，销售服务费归集完整。

### 三、在建工程转固时点准确性

（一）各期各项在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在延迟转固的情况

报告期各期末，发行人在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	预算	期末余额	预计投资建设周期	开始时间	实际/预计转固时点	是否超出预计投资建设周期	说明
<b>2024年12月31日</b>							
通领武汉工厂涂装线搬迁项目	376.99	376.99	1年以内	2024年11月	2025年1月	否	
搬运机械臂4台	59.29	59.29	1年以内	2024年5月	2025年2月	否	
成品发运线项目	44.25	44.25	1年以内	2024年10月	2025年3月	否	
焊接设备	28.50	28.50	1年以内	2024年8月	2025年8月	否	
快速换膜系统-磁板	26.55	26.55	1年以内	2024年6月	2025年2月	否	
三维五轴激光切割机及烟尘净化机	24.07	24.07	1年以内	2024年8月	2025年4月	否	
激光焊接设备	22.00	22.00	1年以内	2024年10月	2025年9月	否	
LED冷光源UV光固化机	17.70	17.70	1年以内	2024年9月	2025年9月	否	
高压空气活塞压缩机	12.39	12.39	1年以内	2024年3月	2025年1月	否	
合计		<b>611.74</b>					
占期末在建工程比例		<b>70.20%</b>					
<b>2023年12月31日</b>							
武汉沃德厂房工程	6,481.28	286.63	2年以内	2022年7月开始 动工	主体工程于2023年9月完工转固，期末剩余一些配电、弱电工程及电梯等零星工程于2024年陆续转固，最终于2024年末全部完工	否	

项目	预算	期末余额	预计投资建 设周期	开始时间	实际/预计转固时点	是否超出预计 投资建设周期	说明
自动化贴膜装置	28.60	28.60	1年以内	2023年8月	2024年4月	否	
焊接设备-1480	37.00	37.00	1年以内	2023年3月	2024年10月	是	注1
电动葫芦单梁起重机3台及安 装工程	52.92	52.92	1年以内	2023年5月	2024年3月	否	
涂装设备	1,947.61	96.11	1年以内	2023年11月	2024年10月	否	
天然气工程	44.04	44.04	1年以内	2023年7月	2024年5月	否	
冷却塔工程设备	40.71	40.71	1年以内	2023年7月	2024年4月	否	
集中供料设备	49.56	49.56	1年以内	2023年7月	2024年4月	否	
输送机	20.80	20.80	1年以内	2023年9月	2024年3月	否	
环保设备活性炭设备	19.47	19.47	1年以内	2023年10月	2024年5月	否	
机器人打磨工作站	25.66	25.66	1年以内	2023年11月	2024年9月	否	
塑料注塑成型机3台	96.90	96.90	1年以内	2023年9月	2024年4月	否	
注塑机800T	78.05	78.05	1年以内	2023年8月	2024年6月	否	
包覆热机设备	28.32	28.32	1年以内	2023年5月	2024年6月	是	注2
镗雕机设备	33.63	33.63	1年以内	2023年6月	2024年9月	是	注3
合计		<b>938.39</b>					
占期末在建工程比例		<b>71.42%</b>					
2022年12月31日							

项目	预算	期末余额	预计投资建设周期	开始时间	实际/预计转固时点	是否超出预计投资建设周期	说明
武汉沃德厂房工程	6,481.28	2,899.37	2年以内	2022年7月开始 动工	主体工程于2023年9月完工转固，期末剩余一些配电、弱电工程及电梯等零星工程于2024年陆续转固，最终于2024年末全部完工	否	
印刷车间工程	171.70	171.70	2年以内	2021年12月	2023年5月	否	
超声波焊接设备	65.49	65.49	1年以内	2021年7月	2023年3月	是	注4
CNC自动铣削设备（五轴联动加工中心）1套	76.55	76.55	1年以内	2022年9月	2023年3月	否	
塑料注塑成型机	84.96	84.96	1年以内	2022年9月	2023年1月	否	
合计		<b>3,298.06</b>					
占期末在建工程比例		<b>78.60%</b>					

注 1：因该设备为项目定制专用设备，由于项目未按预计进度执行，因此相关设备实际转固时点超过预计投资建设周期；

注 2：为海外项目定制专用设备，海外项目从定点到量产周期较长，因此相关设备实际转固时点略超预计投资建设周期；

注 3：原项目开发进度受阻，后改用到新项目上，因此设备实际转固时点略超预计投资建设周期；

注 4：为公司包覆工艺海外项目专用设备，海外项目开发周期长，因此相关设备实际转固时点超过预计投资建设周期。

报告期内，发行人在建工程主要由上海通领二期厂房工程、武汉沃德厂房工程及设备安装为主。厂房主体工程等基建工程项目建设周期一般在两年以内，公司根据工程竣工验收报告转入固定资产。设备安装建设周期一般在一年以内，其中通用型设备一般建设周期较短，专用型设备建设周期要根据不同项目的开发进度情况确定，会存在超过一年的情况，各机器设备按照安装调试验收合格后转为固定资产。综上，报告期内发行人在建工程转固依据充分，不存在延迟转固的情况。

## （二）借款利息资本化具体测算过程及依据

### 1、借款利息资本化具体测算过程

2021年-2023年，公司专项借款利息资本化的具体情况如下：

年度	所属项目	利率	资本化利息金额（元）
2021年	上海通领厂房二期工程-厂房	4.75%	1,172,619.11
2021年	上海通领厂房二期工程-空调	4.75%	34,540.82
<b>合计</b>			<b>1,207,159.93</b>
2022年	上海通领厂房二期工程-厂房	4.75%	417,692.95
2022年	上海通领厂房二期工程-空调	4.75%	56,477.50
<b>合计</b>			<b>474,170.45</b>
2023年	武汉沃德厂房工程	4.30%	437,344.89
<b>合计</b>			<b>437,344.89</b>

注：2024年不存在专项借款资本化的情形。

2021年-2023年，公司利息资本化的项目分别为上海通领厂房二期工程项目和武汉沃德厂房工程项目，相关借款利息资本化具体测算过程如下：

项目 主体	资本化金额①	资本化 率②	资本化开始 日期	资本化结束 日期	本期利息资本化计息天数③			利息资本化测算金额（元）①*②*③/360		
					2021年	2022年	2023年	2021年	2022年	2023年
上海 通领	28,631,916.11	4.75%	2021/1/1	2021/6/30	180.00	-	-	680,008.01	-	-
	7,174,601.05	4.75%	2021/1/27	2021/6/30	154.00	-	-	145,783.91	-	-
	5,485,253.34	4.75%	2021/2/4	2021/6/30	146.00	-	-	105,667.31	-	-
	1,329,000.00	4.75%	2021/4/25	2021/6/30	66.00	-	-	11,573.38	-	-
	2,380,750.50	4.75%	2021/5/18	2021/6/30	43.00	-	-	13,507.45	-	-
	1,996,000.00	4.75%	2021/6/25	2021/6/30	5.00	-	-	1,316.81	-	-
	258,000.00	4.75%	2021/7/1	2021/12/31	183.00	-	-	6,229.63	-	-
	3,101,000.00	4.75%	2021/7/1	2022/7/31	183.00	211.00	-	74,876.23	86,332.70	-
	1,890,000.00	4.75%	2021/7/1	2022/12/31	183.00	364.00	-	45,635.63	90,772.50	-
	270,000.00	4.75%	2021/7/28	2021/11/30	125.00	-	-	4,453.13	-	-
	380,636.00	4.75%	2021/7/28	2021/12/31	156.00	-	-	7,834.76	-	-
	443,000.00	4.75%	2021/7/28	2022/7/31	156.00	211.00	-	9,118.42	12,333.24	-
	819,000.00	4.75%	2021/7/28	2022/12/31	156.00	364.00	-	16,857.75	39,334.75	-
	144,000.00	4.75%	2021/8/31	2021/11/30	91.00	-	-	1,729.00	-	-
	524,160.00	4.75%	2021/8/31	2021/12/31	122.00	-	-	8,437.52	-	-
	208,000.00	4.75%	2021/8/31	2022/6/30	122.00	180.00	-	3,348.22	4,940.00	-
	1,772,000.00	4.75%	2021/8/31	2022/7/31	122.00	211.00	-	28,524.28	49,332.97	-

项目 主体	资本化金额①	资本化 率②	资本化开始 日期	资本化结束 日期	本期利息资本化计息天数③			利息资本化测算金额（元）①*②*③/360		
					2021年	2022年	2023年	2021年	2022年	2023年
	1,350,000.00	4.75%	2021/8/31	2022/12/31	122.00	364.00	-	21,731.25	64,837.50	-
	1,000,000.00	4.75%	2021/11/10	2022/7/31	51.00	211.00	-	6,729.17	27,840.28	-
	614,250.00	4.75%	2021/11/10	2021/12/31	51.00	-	-	4,133.39	-	-
	510,362.00	4.75%	2022/1/25	2022/6/30	-	156.00	-	-	10,504.95	-
	1,280,000.00	4.75%	2022/1/25	2022/7/31	-	187.00	-	-	31,582.22	-
	898,914.00	4.75%	2022/1/25	2022/12/31	-	340.00	-	-	40,326.28	-
	1,035,000.00	4.75%	2022/9/29	2022/12/31	-	93.00	-	-	12,700.31	-
武汉	10,700,000.00	4.30%	2023/2/27	2023/9/30	-	-	215.00	-	-	274,781.94
	5,052,500.00	4.30%	2023/5/29	2023/9/30	-	-	124.00	-	-	74,833.14
沃德	9,202,708.00	4.30%	2023/7/21	2023/9/30	-	-	71.00	-	-	78,044.08
	8,133,789.58	4.30%	2023/9/22	2023/9/30	-	-	8.00	-	-	7,772.29
利息资本化测算金额合计④								<b>1,197,495.25</b>	<b>470,837.70</b>	<b>435,431.45</b>
账面实际利息资本化金额⑤								<b>1,207,159.93</b>	<b>474,170.45</b>	<b>437,344.89</b>
差异④-⑤								<b>-9,664.68</b>	<b>-3,332.75</b>	<b>-1,913.44</b>

注：若资产支出金额大于借款金额，则资本化金额为借款金额；若资产支出金额小于借款金额，则资本化金额为资产支出金额。

经测算，发行人利息资本化金额与测算金额差异较小，基本一致，利息资本化金额计算准确。

## 2、借款利息资本化依据

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》的相关规定，企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本。其中，符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

上海通领厂房二期工程项目和武汉沃德厂房工程项目均需较长时间的施工建设后方可投入使用，二者均属于符合资本化条件的固定资产，因此发行人可以将相关专门借款进行资本化处理。

发行人将为上述固定资产借入的专门借款利息进行资本化处理，符合《企业会计准则第 17 号——借款费用》规定的条件，具体分析如下：

准则规定的条件	公司实际情况	是否符合资本化条件
<p>(一) 资产支出已经发生 (资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出)</p>	<p>公司及子公司与相关施工方签署建设工程施工合同后，将根据工程进度及双方约定的付款节点，按比例支付相应工程款项。公司及子公司根据建设工程的付款节点从银行处取得借款，并支付给相关施工方，符合“资产支出已经发生”的条件</p>	<p>满足</p>
<p>(二) 借款费用已经发生</p>	<p>1、公司与交通银行股份有限公司上海自贸试验区新片区分行于 2020 年 2 月 21 日签订了编号为 Z2002LN15619906 的《固定资产贷款合同》，于 2020 年 12 月 11 日签订了编号为 Z2011LN15617367 的《固定资产贷款合同》，约定该贷款专项用于通领科技新建厂房二期项目建设；2、子公司武汉通领沃德汽车饰件有限公司与中国银行股份有限公司武汉经济技术开发区支行于 2023 年 2 月 22 日签订了编号为 2023 年 7131 沌贷字 0101 号《固定资产借款合同》，约定该贷款专项用于武汉通领沃德汽车内饰件生产项目建设</p>	<p>满足</p>

准则规定的条件	公司实际情况	是否符合资本化条件
(三) 为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始	1、公司于 2019 年 8 月与禹天建设有限公司签订了关于上海通领汽车饰件有限公司新建厂房项目（二期）的《建设工程施工合同》；2、子公司武汉通领沃德汽车饰件有限公司于 2022 年 6 月与武汉德龙建筑工程有限公司签订了关于武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的《施工总承包合同》	满足

综上，发行人借款利息资本化的处理符合企业会计准则的相关规定，依据充分。

#### 四、关于现金分红资金流向

(一) 结合报告期内发行人的财务状况、现金流状况及资金需求状况等，说明发行人大额现金分红的背景、原因及合理性

公司实施现金分红主要系注重股东回报，是在充分考虑公司的财务状况、现金流状况及资金需求状况的前提下作出的，且符合《公司章程》的规定。

##### 1、公司分红情况

2022 年度至 2024 年度，公司现金分红情况具体如下：

单位：万元

项目	决议时间	支付时间	金额
2024 年度分红	-	-	-
2023 年度分红	2024 年 5 月	2024 年 6 月	2,340.00
2022 年度分红	2023 年 5 月	2023 年 5 月	1,638.00
合计	-	-	3,978.00

2022 年度至 2024 年度，公司累计分红比例为 12.95%。

##### 2、分红政策

根据《公司章程》和《利润分配管理制度》的规定，公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，可以向股东按照持股比例进行分配；公司财务部根据当年实现净利润数额和下年度公司经营发展需要，提出利润分配预案，提交总经理办公会审议后，提请公司董事会通过决议，报股东大会批准。

2022 年度和 2023 年度的权益分派履行了相关决策程序，符合《公司章程》和《利润分配管理制度》的相关规定。

### 3、公司的财务状况、现金流状况及资金需求状况

2021-2024 年度公司财务状况及相关指标如下：

单位：万元

项目	2024 年度 /2024.12.31	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31
货币资金	15,906.35	7,719.29	5,692.30	2,654.87
归属于母公司所有者的 股东权益	69,184.55	58,412.60	48,880.08	42,406.74
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72	84,556.85
扣除非经常性损益后归 属于母公司所有者的净 利润	12,777.28	10,676.69	6,215.39	5,202.01
经营活动产生的现金流 量净额	20,007.03	13,099.28	4,527.81	2,300.99
资产负债率（合并）	46.28%	52.78%	54.44%	54.34%
资产负债率（母公司）	42.83%	50.89%	53.36%	55.33%
流动比率（倍）	1.61	1.45	1.33	1.37
速动比率（倍）	1.24	1.07	0.92	0.96
息税折旧摊销前利润	20,365.65	17,768.95	11,479.30	9,280.55
利息保障倍数（倍）	24.85	14.74	9.21	9.18

注 1：资产负债率=负债总额÷资产总额；

注 2：流动比率=流动资产÷流动负债；

注 3：速动比率=（流动资产-存货-预付账款-其他流动资产）÷流动负债；

注 4：息税折旧摊销前利润=利润总额+（利息支出-利息收入）+固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产折旧+长期待摊费用摊销；

注 5：利息保障倍数=（利润总额+利息费用）÷利息支出（含资本化支出）。

由上表可知，公司分红时财务状况良好，各项偿债能力指标均处于较高水平，整体流动性较好，具有较强的还本付息能力，资金水平可以有效满足日常生产经营的资金需求，权益分派不会对公司日常生产经营产生重大不利影响。

综上，报告期内公司财务状况良好，经营业绩持续增长，资产负债率适中，现金流较为稳定，具备现金分红的条件和能力，因此公司在考虑未来资金需求及股东回报需求后，履行相应决策程序向股东进行现金分红，具有合理性，有利于公司长期稳定发展，不会对公司正常生产经营造成重大不利影响。

**（二）现金分红资金的具体流向，是否存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，是否存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形**

报告期内，发行人主要股东（董监高、控股股东、实际控制人及其一致行动人）历次现金分红的具体情况如下：

单位：万元

分红期间	序号	股东	分红金额 <sup>1</sup>	分红资金的主要流向	是否流向主要客户、供应商及关联方
2023 年度	1	项春潮	331.08	购买理财产品	否
	2	项建武	204.20	用于家庭开支及个人日常消费等	否
	3	项建文	183.70	购买理财及个人日常消费等	否
	4	沈岩州	111.83	用于家庭开支及个人日常消费等	否
	5	陈梅红	104.24	归还借款	否
	6	王洲	100.58	股票投资	否
	7	张娜	94.07	购买理财产品	否
	8	徐进	84.41	股票投资、家庭开支及个人日常消费等	否
	9	郑跃	81.46	家庭内部往来	否
	10	郑锡平	68.76	购买理财产品、家庭内部往来	否
	11	沈岩翔	62.25	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	12	吴圣考	45.63	在银行账户中，暂未使用	否
	13	杜忠虎	36.81	股票投资、购买理财产品、个人日常消费等	否
	14	许良聪	36.10	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	15	张春和	34.74	家庭内部往来	否
	16	董益晓	33.22	购买理财产品、个人日常消费等	否
	17	潘玉清	33.13	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	18	朱珍朋	33.01	家庭内部往来、个人日常消费等	否

<sup>1</sup> 新三板挂牌企业分红免个税，因此实际收到金额与分红金额一致。

分红期间	序号	股东	分红金额 <sup>1</sup>	分红资金的主要流向	是否流向主要客户、供应商及关联方
	19	陈永秀	32.15	家庭内部往来	否
	20	项春光	29.54	家庭开支、个人日常消费等	否
	21	林建光	14.61	股票投资、个人日常消费等	否
	22	张丽芬	12.51	购买理财产品	否
	23	宗凤勤	12.00	股票投资	否
	24	项小兰	5.12	家庭开支、个人日常消费等	否
	25	钟晓群	2.51	股票投资	否
2022年度	1	项春潮	231.76	购买理财产品	否
	2	项建武	142.94	拆借给宝巷实业、归还贷款、家庭或个人日常消费等	否
	3	项建文	128.59	购买理财产品、家庭内部往来、个人日常消费等	否
	4	沈岩州	78.28	家庭内部往来	否
	5	陈梅红	72.97	归还借款	否
	6	王洲	70.41	股票投资	否
	7	张娜	65.58	购买理财产品	否
	8	徐进	59.09	归还贷款、家庭内部往来或个人日常消费等	否
	9	郑跃	57.02	归还借款、家庭或个人日常消费等	否
	10	郑锡平	48.13	亲戚往来	否
	11	沈岩翔	43.58	亲戚往来、家庭内部往来或个人日常消费等	否
	12	吴圣考	31.94	股票投资	否
	13	杜忠虎	25.77	购买理财产品	否
	14	许良聪	25.27	用于亲戚往来、家庭或个人日常消费等	否
	15	张春和	24.32	股票投资	否
	16	董益晓	23.25	用于家庭开支、日常消费等	否
	17	潘玉清	23.19	股票投资	否
	18	朱珍朋	23.11	家庭内部往来、家庭开支	否
	19	陈永秀	22.51	归还贷款、家庭或个人日常消费等	否
	20	项春光	20.68	家庭内部往来	否

分红期间	序号	股东	分红金额 <sup>1</sup>	分红资金的主要流向	是否流向主要客户、供应商及关联方
	21	林建光	12.62	股票投资、家庭开支	否
	22	张丽芬	12.61	替其弟弟交租金、家庭往来、个人消费等	否
	23	宗风勤	8.40	股票投资	否
	24	项小兰	3.58	股票投资	否
	25	钟晓群	1.75	股票投资	否

报告期内，发行人现金分红主要用于股东个人的投资理财、归还贷款、家庭开支或个人消费支出等，不存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形。

### （三）说明相关内控制度执行的有效性

根据发行人《公司章程》《利润分配管理制度》等规定，现金分红方案需要提请公司董事会通过决议并报股东大会批准。报告期内历次现金分红相关决议如下：

项目	董事会	决议时间	股东大会	决议时间
2023 年度分红	第三届董事会第十六次会议	2024 年 4 月	2023 年年度股东大会	2024 年 5 月
2022 年度分红	第三届董事会第十次会议	2023 年 4 月	2022 年年度股东大会	2023 年 5 月

发行人现金分红履行了相应的决议程序，相关内控制度执行有效。

### 【会计师回复】

## 五、中介机构的核查情况

### （一）核查程序

（1）针对应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1) 访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况，了解不同客户差异原因及合理性；

2) 获取并查阅发行人报告期内的销售退货明细表，抽查退换货交易记录及相关单据；

3) 获取发行人的应收账款坏账准备计提政策，结合《企业会计准则》的相关规定与发行人的应收账款明细表，评价发行人的应收账款坏账准备的计提政策是否谨慎合理；

4) 查阅同行业上市公司坏账准备计提比例，结合发行人历史坏账发生情况进行对比分析，检查坏账准备是否计提充分；

5) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要客户资信情况；

6) 询问公司管理层，了解单项计提坏账准备政策及账龄一年以上的应收账款形成的原因及预计可收回情况；

7) 主要客户执行函证及访谈程序，并将函证及访谈结果与账面记录核对。

**(2) 针对销售服务费的具体情况，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 访谈销售负责人，了解发行人与销售服务商的合作背景、内容；

2) 访谈财务负责人，查阅销售服务费合同，了解销售服务费计算标准、支付依据及会计处理方式；

3) 获取并复核发行人销售服务费的计提依据和支付金额，核查销售服务费计提是否完整、准确；

4) 访谈发行人销售服务商，核实其基本业务情况，了解与公司的业务合作情况等，包括合作历史及背景、合作模式、交易流程、交易规模、为公司推介的终端客户的情况、业务结算情况、营业范围是否与公司业务相关、是否存在关联关系等。

**(3) 针对在建工程转固时点准确性，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 了解并检查发行人与固定资产、在建工程相关的内控制度，评价内部控制设计是否合理；

2) 获取发行人在建工程明细表及合同台账，查看各项在建工程内容，并与账面记录进行核对；对精益智造部部长访谈，了解项目的预算金额、建设周期、进度情况，以及实际转固时点超过预期建设周期的原因；

3) 获取报告期内发行人在建工程变动表，了解各项在建工程转固金额、时间，与固定资产变动表进行核对；

4) 对新增的大额在建工程执行细节测试，检查合同、发票、验收单、工程结算单等，核查入账金额及入账时间的真实性和准确性；

5) 对报告期期末固定资产、在建工程执行现场监盘；

6) 复核计算资本化利息的借款费用、实际支出数以及资本化的起止时间，检查利息资本化是否正确；

7) 查阅利息资本化对应的专项借款协议，了解项目建设概况和施工进度，结合《企业会计准则》核查相关专门借款是否满足资本化条件，依据是否充分。

**(4) 针对关于现金分红资金流向，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：**

1) 查阅报告期内历次分红的股东大会决议、股权登记日股东名册及相关公告文件，了解现金分红的时间、金额等，并与报告期内发行人的银行流水进行比对，确认资金流向情况；

2) 获取发行人控股股东、实际控制人及一致行动人、内部董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查历次现金分红相关的流水金额、性质及分红时间是否与实际相符，核查现金分红的资金用途；

3) 获取发行人报告期内的主要客户、供应商名单并通过外部公开资料核查其实际控制人及董事、监事和高级管理人员，重点关注分红资金是否存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，是否存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形；

4) 获取相关股东出具的关于分红资金不存在流向主要客户、供应商及关联方，不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的声明；

5) 查阅发行人《公司章程》《利润分配管理制度》、分红相关的董事会决议、股东大会决议及公告文件，核查发行人相关内控制度执行的有效性。

## **(二) 核查意见**

**(1) 经核查，针对应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性，申报会计师认为：**

1) 报告期公司主要客户信用政策保持稳定，不同客户信用政策存在差异具有合理性；报告期内应收账款占收入比例逐年提高主要受模具款收入和境外收入占比影响，原因具有合理性；发行人与同行业可比公司的信用政策整体上不存在明显差异，符合行业惯例，各期应收账款回收情况良好，不存在通过放宽

信用政策刺激收入增长的情形；

2) 发行人坏账政策符合会计准则的规定，坏账准备计提充分；

3) 公司账龄在一年以上的应收账款占比不高，主要为模具款，且金额呈下降趋势，期后回款较好，回款进度在公司对应收账款管控范围内，少量三年以上账龄的款项已全额计提坏账准备，无需单独计提坏账准备。

**(2) 经核查，针对销售服务费的具体情况，申报会计师认为：**

1) 发行人关于销售服务商基本情况，包括成立时间、合作历史、维护与开拓市场情况及各期支付金额的说明与核查过程中了解到的相关情况不存在重大不一致的情形；

2) 发行人的销售服务费计提和归集完整、准确。

**(3) 经核查，针对在建工程转固时点准确性，申报会计师认为：**

1) 发行人说明的各期各项在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异与实际了解到的相关情况没有重大不一致，发行人不存在延迟转固的情形；

2) 发行人利息资本化金额与测算金额差异较小，基本一致，利息资本化金额计算准确；发行人借款利息资本化的处理符合企业会计准则的相关规定，依据充分。

**(4) 经核查，针对关于现金分红资金流向，申报会计师认为：**

发行人现金分红主要系在考虑未来资金需求及股东回报需求后，履行相应决策程序向股东进行现金分红，具有合理性；现金分红主要用于股东个人的投资理财、归还贷款、家庭开支或个人消费支出等，不存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形，相关内控制度的执行具有有效性。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

**【会计师回复】**

除上述问题外，申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，申报会计师认为：公司不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)



中国注册会计师：凌燕



中国注册会计师：陈磊



中国·上海

二〇二五年四月三十日