



**关于深圳市富泰和精密制造股份有限公司
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**

保荐机构（主承销商）



（注册地址：北京市朝阳区建国路 81 号华贸中心 1 号写字楼 22 层）

二零二五年五月

北京证券交易所：

深圳市富泰和精密制造股份有限公司（以下简称“富泰和”、“公司”或“发行人”）收到贵所于 2025 年 2 月 21 日下发的《关于深圳市富泰和精密制造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“审核问询函”），公司已会同中德证券有限责任公司（以下简称“中德证券”、“保荐机构”）、北京中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《审核问询函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本审核问询函回复中的简称与《深圳市富泰和精密制造股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。本回复中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。

本回复报告的字体说明如下：

黑体	问询函所列问题
宋体	对问询函的所列问题的回复
楷体（加粗）	招股说明书补充披露或修订的内容

目录

目录.....	3
一、基本情况	4
问题 1.控制权稳定性及实际控制人认定准确性.....	4
问题 2.股权结构稳定性.....	23
二、业务与技术	28
问题 3.进一步披露市场空间及创新特征.....	28
三、公司治理与独立性	76
问题 4.关于合营企业先富斯.....	76
四、财务会计信息与管理层分析	103
问题 5.与主要客户合作稳定性.....	103
问题 6.境外销售真实合理性.....	120
问题 7.毛利率变动合理性.....	201
问题 8.关于应收账款回款风险.....	232
问题 9.寄售模式下存货盘点及结转.....	246
问题 10.其他财务问题.....	272
问题 11.募投项目的必要性和合理性.....	323
问题 12.其他问题.....	343

一、基本情况

问题 1. 控制权稳定性及实际控制人认定准确性

(1) 关于控制权稳定性。根据申请文件，朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 为发行人的实际控制人，三人为兄弟关系，控制发行人 39.65% 的表决权，三人已签署《一致行动协议》及相关补充协议。请发行人：①结合挂牌以来朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 控制公司股份的变化情况，在公司管理层任职和公司管理过程中的分工情况等，说明三人签署一致行动协议的原因及一致行动协议的具体安排，包括但不限于一致行动协议的有效期限、三人发生意见不统一的解决机制等。②说明三人在历次股东大会、董事会决议表决，在董事提名、高管任命，以及日常经营决策等方面是否曾存在重大分歧，防范公司治理僵局的措施及有效性。③结合前述情况及一致行动协议期限、上市后股权结构状况、锁定期安排等，说明发行人是否存在控制权不稳定的风险以及相关防范措施。

(2) 实际控制人认定的准确性。根据申请文件，①朱汉平持有发行人股份比例为 1.26%，朱汉平与公司实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系兄弟关系，目前在公司任职副总经理，主要负责深圳公司的日常经营管理，朱汉平为发行人提供连带担保。②公司在 2015 年挂牌时朱江平为兄弟朱汉平代持公司 2.06% 股份，直至 2022 年 5 月 26 日双方主动解除并还原。请发行人：①结合公司章程、朱汉平在发行人处任职情况、朱汉平在公司经营决策中发挥的作用、相关代持发生原因及持股比例变化等情况，说明未将朱汉平认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形。②说明相关股权代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人目前是否仍存在股份代持。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、关于控制权稳定性

(一) 结合挂牌以来朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 控制公司股份的变化情况，在公司管理层任职和公司管理过程中的分工情况等，说明三人签署一致行动协议的原因及一致行动协议的具体安排，包括但不限于一致行动协议的有效期限、三人发生意见不统一的解决机制等。

1、挂牌以来实际控制人股份的变动情况

2015 年 11 月 12 日，公司在全国股转系统挂牌公开转让时实际控制人控制的股份情况如下：

序号	姓名	持股数量（股）	持股比例	合计控制的股份比例
1	朱江平	20,160,000 ¹	31.9202%	59.1200%
2	朱洪	9,198,735	14.5647%	
3	WU JIANG ZHONG	7,980,000	12.6351%	

注 1：朱江平所持发行人股份中有 1,302,000 股系为兄弟朱汉平代持的股份，下表同。

自发行人在全国股转系统挂牌至今，实际控制人控制的公司股份比例因定向增发、减资、转让等事项发生了多次变动，具体变动情况如下：

序号	时间	变动事项	变动后实际控制人控制的股份比例				合计控制的股份比例
			姓名	直接持股数（股）	直接持股比例	间接持股比例	
1	2016.03	定向增发	朱江平	20,160,000	23.0538%	-	42.6984%
			朱洪	9,198,735	10.5191%	-	
			WU JIANG ZHONG	7,980,000	9.1255%	-	
2	2018.01	做市商退出，朱江平收购其剩余股份	朱江平	20,242,000	23.1476%	-	42.7922%
			朱洪	9,198,735	10.5191%	-	
			WU JIANG ZHONG	7,980,000	9.1255%	-	
3	2018.10	减资	朱江平	20,242,000	24.0147%	-	44.3952%
			朱洪	9,198,735	10.9132%	-	
			WU JIANG ZHONG	7,980,000	9.4673%	-	
4	2018.12	定向增发	朱江平	20,242,000	23.0266%	-	42.5696%
			朱洪	9,198,735	10.4642%	-	
			WU JIANG ZHONG	7,980,000	9.0788%	-	
5	2019.09	WU JIANG	朱江平	20,242,000	23.0266%	-	41.4310%

序号	时间	变动事项 ZHONG 减持	变动后实际控制人控制的股份比例				合计控制的股份比例
			姓名	直接持股数（股）	直接持股比例	间接持股比例	
			朱洪	9,198,735	10.4642%	-	
			WU JIANG ZHONG	6,980,000	7.9402%	-	
6	2021.12	定向增发、员工持股计划	朱江平	20,242,000	22.6636%	-	40.7778%
			朱洪	9,198,735	10.2992%	-	
			WU JIANG ZHONG	6,980,000	7.8150%	-	
7	2022.05	朱江平与朱汉平的股份代持还原	朱江平	18,940,000	21.2058%	-	39.3200%
			朱洪	9,198,735	10.2992%	-	
			WU JIANG ZHONG	6,980,000	7.8150%	-	
8	2023.03	2018 年员工持股计划代持还原	朱江平	19,235,450	21.5366%	-	39.6508%
			朱洪	9,198,735	10.2992%	-	
			WU JIANG ZHONG	6,980,000	7.8150%	-	
9	2022.04-2023.08	2021 年员工持股计划员工退出	朱江平	19,235,450	21.5366%	0.0784%	39.7293%
			朱洪	9,198,735	10.2992%	-	
			WU JIANG ZHONG	6,980,000	7.8150%	-	

自 2023 年 8 月至本回复出具之日，发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 控制的公司股份比例未再发生变动。

2、挂牌以来实际控制人在公司管理层任职和管理过程中的分工情况

自发行人在全国股转系统挂牌至今，实际控制人在公司管理层的任职情况及其在管理过程中的分工情况具体如下：

序号	姓名	任职情况		管理过程中的分工情况
1	朱江平	2015.11-2016.07	董事长、总经理	拟订公司战略规划和重大经营策略，主持召开公司董事会、股东大会
		2016.08 至今	董事长	
2	朱洪	2015.11-2016.07	董事、副总经理	主持公司的经营管理工作，组织实施董事会决议、股东大会决议以及经营计划
		2016.08 至今	董事、总经理	
3	WU JIANG ZHONG	2015.11-2020.08	董事、董事会秘书	分管对外投资、公共关系及合营企业先富斯；担任董事会秘书期间，负责公司信息披露事宜、投资者关系的管理
		2020.08-2024.12	董事、副总经理	
		2024.12 至今	董事	

自公司挂牌至今，实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 严格遵循公司章程以及公司内部管理制度的规定行使各自的职权，在日常经营中形成了分工协作、统筹管理的工作机制。各实际控制人分别负责不同业务板块，同时由董事会统筹管理，并严格遵守公司统一的制度规范，共同参与公司重大经营决策。

3、三人签署一致行动协议的原因及一致行动协议的具体安排

(1) 三人签署一致行动协议的原因

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，“本办法所称一致行动，是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形的，为一致行动人：……（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……一致行动人应当合并计算其所持有的股份。投资者计算其所持有的股份，应当包括登记在其名下的股份，也包括登记在其一致行动人名下的股份”。《非上市公众公司收购管理办法》中所称一致行动人与《上市公司收购管理办法》相关规定一致。朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系兄弟关系，即三人作为发行人的实际控制人存在法定的一致行动关系。

朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系发行人的创始股东，自发行人设立至今长期共同创业，对发行人的重大事务共同决策，始终保持一致行动关系。发行人挂牌前，朱江平持有发行人 31.92%的股份，朱洪持有发行人 14.56%的股份，WU JIANG ZHONG 持有发行人 12.64%的股份。为进一步明确三人的一致行动关系，巩固其对发行人的实际控制权，确保公司治理的有效性，朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 共同签署了《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》。

(2) 一致行动协议的具体安排

2015 年 8 月 5 日，朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 签署了《一致行动协议》，明确三人在公司中的控制地位，并约定在公司重大事务决策中保持一致

行动,《一致行动协议》的主要内容如下:

协议要点	协议主要内容
重大事务决策时保持一致行动	甲、乙、丙各方(即朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG,下同)一致承诺,在公司重大事务决策(包括但不限于在股东大会行使表决权、提案权、提名权等;担任董事的个人在董事会行使表决权、提案权、提名权等)时保持一致行动。
一致行动的相关程序	甲、乙、丙之任何一方根据在向公司股东大会、董事会提出提案之前应提前通知其他两方,在三方就提案内容协商一致后方可正式提出。 甲、乙、丙三方应在公司股东大会、董事会会议召开前一天,就会议审议的所有议案达成一致,并在会议中作出与一致意见相同的表决意见。
授权委托的相关约定	在甲、乙、丙三方中任何一方不能参加股东大会、董事会会议时,应委托其他两方中的一方参加会议并行使投票表决权;如三方均不能参加股东大会、董事会会议时,应共同委托他人参加会议并行使投票表决权,并对该受托人的表决意见进行具体授权。
一致行动的期限	本协议自签署之日起生效,至各方持有公司股份期间持续有效。

2021年8月5日,朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 签署了《一致行动协议之补充协议》,进一步明确了在三人意见不一致时的解决机制及其他相关事项,《一致行动协议之补充协议》的主要约定内容如下:

协议要点	协议主要内容
意见不一致时的解决机制	各方同意,在任一方拟就有关富泰和经营发展的重大事务决策(包括但不限于在股东大会行使表决权、提案权、提名权等;担任董事的个人在董事会行使表决权、提案权、提名权等)向董事会、股东大会提出议案之前,或在行使该等事项表决权之前,各方应先对相关议案或表决事项进行协调,直至达成一致意见。如果不能达成一致意见,则按照少数服从多数原则,以甲、乙、丙三方中的任意两方相同意见为一致意见;如出现三方意见各不相同等情形而无法形成多数意见的,则各方同意以甲方(即朱江平)意见为一致意见。

综上,发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 签署的《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》对一致行动安排、有效期限、三人意见不统一时的解决机制等事项均进行了明确约定。

(二)说明三人在历次股东大会、董事会决议表决,在董事提名、高管任命,以及日常经营决策等方面是否曾存在重大分歧,防范公司治理僵局的措施及有效性。

1、发行人实际控制人在历次股东大会、董事会决议表决,在董事提名、高管任命,以及日常经营决策等方面不曾存在重大分歧

(1) 发行人实际控制人在历次股东大会的表决情况

自报告期初至本回复出具之日,发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU

JIANG ZHONG 在历次股东大会上的表决均保持一致，具体如下：

序号	会议时间	会议届次	实际控制人出席情况	实际控制人表决情况	表决是否一致
1	2022.01.06	2022 年第一次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
2	2022.02.11	2022 年第二次临时股东大会	均出席会议	均回避表决	是
3	2022.04.14	2022 年第三次临时股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
4	2022.05.19	2021 年年度股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
5	2022.09.26	2022 年第四次临时股东大会	均出席会议	均回避表决	是
6	2022.11.21	2022 年第五次临时股东大会	均出席会议	均回避表决	是
7	2023.03.08	2023 年第一次临时股东大会	均出席会议	均回避表决	是
8	2023.03.20	2023 年第二次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
9	2023.04.17	2023 年第三次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
10	2023.05.23	2022 年年度股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
11	2023.09.26	2023 年第四次临时股东大会	均出席会议	均回避表决	是
12	2023.11.24	2023 年第五次临时股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
13	2024.02.22	2024 年第一次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
14	2024.04.01	2024 年第二次临时股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
15	2024.04.30	2024 年第三次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
16	2024.05.21	2023 年年度股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
17	2024.12.25	2024 年第四次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
18	2025.01.09	2025 年第一次临时股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
19	2025.03.21	2025 年第二次临时股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
20	2025.04.28	2025 年第三次临时股东大会	均出席会议	均表决同意	是
21	2025.05.21	2024 年年度股东大会	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是

（2）发行人实际控制人在历次董事会的表决情况

自报告期初至本回复出具之日，发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU

JIANG ZHONG 在历次董事会上的表决均保持一致，具体如下：

序号	会议时间	会议届次	实际控制人出席情况	实际控制人表决情况	表决是否一致
1	2022.01.26	第三届董事会第六次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
2	2022.02.10	第三届董事会第七次会议	均出席会议	均回避表决	是
3	2022.03.05	第三届董事会第八次会议	均出席会议	均表决同意	是
4	2022.03.28	第三届董事会第九次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
5	2022.04.27	第三届董事会第十次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
6	2022.05.16	第三届董事会第十一次会议	均出席会议	均表决同意	是
7	2022.06.07	第三届董事会第十二次会议	均出席会议	均回避表决	是
8	2022.08.17	第三届董事会第十三次会议	均出席会议	均表决同意	是
9	2022.08.24	第三届董事会第十四次会议	均出席会议	均表决同意	是
10	2022.09.08	第三届董事会第十五次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
11	2022.11.03	第三届董事会第十六次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
12	2023.02.16	第三届董事会第十七次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
13	2023.03.02	第三届董事会第十八次会议	均出席会议	均表决同意	是
14	2023.03.30	第三届董事会第十九次会议	均出席会议	均表决同意	是
15	2023.04.26	第三届董事会第二十次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
16	2023.08.23	第三届董事会第二十一次会议	均出席会议	均回避表决	是
17	2023.08.29	第三届董事会第二十二次会议	均出席会议	均表决同意	是
18	2023.09.08	第三届董事会第二十三次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
19	2023.11.07	第三届董事会第二十四次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
20	2024.02.02	第三届董事会第二十五次会议	均出席会议	均表决同意	是
21	2024.03.13	第三届董事会第二十六次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
22	2024.04.12	第三届董事会第二十七次会议	均出席会议	均表决同意	是
23	2024.04.26	第三届董事会第二十八次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是

序号	会议时间	会议届次	实际控制人出席情况	实际控制人表决情况	表决是否一致
24	2024.06.20	第三届董事会第二十九次会议	均出席会议	均表决同意	是
25	2024.07.15	第三届董事会第三十次会议	均出席会议	均表决同意	是
26	2024.08.28	第三届董事会第三十一次会议	均出席会议	均表决同意	是
27	2024.09.30	第三届董事会第三十二次会议	均出席会议	均表决同意	是
28	2024.12.09	第三届董事会第三十三次会议	均出席会议	均表决同意	是
29	2024.12.25	第四届董事会第一次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
30	2025.03.05	第四届董事会第二次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
31	2025.04.10	第四届董事会第三次会议	均出席会议	均表决同意	是
32	2025.04.24	第四届董事会第四次会议	均出席会议	除三人均回避表决的议案外，均表决同意	是
33	2025.05.20	第四届董事会第五次会议	均出席会议	均表决同意	是

(3) 发行人实际控制人提名董事和任命高管的情况

自报告期初至本回复出具之日，发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 在提名董事和任命高管的股东大会或董事会上均作出一致表决，具体如下：

序号	会议时间	会议届次	董事提名或高管任免情况	实际控制人表决情况	表决是否一致
1	2022.05.16	第三届董事会第十一次会议	经董事会审议，任命覃媛媛为财务总监	均表决同意	是
2	2022.05.19	2021 年年度股东大会	经董事会提名、股东大会审议，增补李思思为第三届董事会董事	均表决同意	是
3	2022.09.08	第三届董事会第十五次会议	经董事会审议，任命杨梓安为副总经理、财务总监，任命韩定芳为副总经理	均表决同意	是
4	2024.12.25	2024 年第四次临时股东大会	经董事会提名、股东大会审议，选举朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG、吴爱红、李思思、李金昊、俞伟峰、孙丹、李冰为第四届董事会董事	均表决同意	是
5	2024.12.25	第四届董事会第一次会议	经董事会审议，任命朱洪为总经理，任命朱江平、吴爱红、韩定芳、周小琴为副总经理，任命周小琴为董事会秘书，任命杨洁为财务总监	均表决同意	是

序号	会议时间	会议届次	董事提名或高管任免情况	实际控制人表决情况	表决是否一致
6	2025.03.21	2025 年第二次临时股东大会	经董事会提名、股东大会审议，选举蔡蓓琪为第四届董事会独立董事	均表决同意	是

(4) 发行人实际控制人在公司日常经营决策的情况

报告期内，实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 依据公司章程及内部管理制度，结合各自在公司任职和管理中的分工，协同行使职权，在日常生产经营及重大事项决策等方面始终保持一致意见。

综上，报告期内，发行人实际控制人在历次股东大会和董事会决议表决、董事提名、高管任命及日常经营决策等方面均保持一致意见。

2、防范公司治理僵局的措施及有效性

发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 签署的《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》，明确约定了三人在行使董事会、股东大会的提案权、表决权等权利前应当先对相关议案或表决事项进行协调，直至达成一致意见；如不能达成一致意见，则按照少数服从多数原则，以三人中任意两方的相同意见为一致意见；如出现三方意见各不相同等情形而无法形成多数意见的，则以朱江平的意见为一致意见。

上述约定能够有效解决实际控制人内部决策的分歧，避免了公司治理僵局。报告期内，发行人实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 在历次股东大会、董事会决议表决以及日常经营决策等方面均能够保持一致意见，《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》在报告期内能够得到有效执行，未曾发生意见分歧的情形，三人一致行动关系稳定。

(三) 结合前述情况及一致行动协议期限、上市后股权结构状况、锁定期安排等，说明发行人是否存在控制权不稳定的风险以及相关防范措施。

本次公开发行前公司总股本为 8,931.50 万股，本次拟公开发行股份不超过 2,977.17 万股（未考虑超额配售选择权），不涉及股东公开发售股份，本次发行后公众股东持股比例不少于发行后总股本的 25%，以公司本次公开发行 2,977.17 万股计算，本次发行前后公司股本结构如下：

单位：万股

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		持股数量	持股比例	持股数量	持股比例
1	朱江平	1,923.55	21.54%	1,923.55	16.15%
2	朱洪	919.87	10.30%	919.87	7.72%
3	WU JIANG ZHONG	698.00	7.82%	698.00	5.86%
4	龙岗创新投	678.26	7.59%	678.26	5.70%
5	高新投创业	509.19	5.70%	509.19	4.28%
6	深创投	387.13	4.33%	387.13	3.25%
7	汤燕	270.00	3.02%	270.00	2.27%
8	人才二号基金	267.80	3.00%	267.80	2.25%
9	杜永忠	260.00	2.91%	260.00	2.18%
10	罗湖红土	204.41	2.29%	204.41	1.72%
11	其他股东	2,813.29	31.50%	2,813.29	23.62%
12	本次发行股份	-	-	2,977.17	25.00%
合计		8,931.50	100.00%	11,908.67	100.00%

本次发行后，实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 仍为发行人的前三大股东，合计持股比例为 29.73%，远高于发行人其他股东，且除了三名实际控制人外，前十大股东均为财务投资人，并不实际参与公司的日常经营管理。朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 已签署《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》，约定三人在公司股东大会、董事会及公司日常经营管理决策等方面保持一致行动，《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》在三人持有公司股份期间持续有效。

为确保公司发行上市后控制权的持续稳定，实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 共同出具了《关于股份流通限制及自愿锁定的承诺》，承诺自发行人股票于北京证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其直接、间接持有的发行人本次发行前的股份，也不由发行人回购该部分股份，并对股份减持的数量、价格及程序作出限制，以保证其在公开发行后可预期期限内对发行人的控制权保持稳定和有效。

同时，发行人已经按照《公司法》和《公司章程》的规定设立了股东大会、董事会和监事会，并根据发行人业务运作的需要设置了相关职能部门，具备健

全且运行良好的组织机构。发行人已经按照《公司法》和上市公司规范治理等要求，制定和完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理制度，明确了股东大会、董事会、监事会、独立董事及高级管理人员的权责范围，为公司发行上市后的规范运行提供了制度保障。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（四）实际控制人控制权不稳定的风险”及“第三节 风险因素”之“五、法律风险”之“（一）实际控制人控制权不稳定的风险”处提示控制权稳定性风险，具体情况如下：

“朱江平、朱洪和 WU JIANG ZHONG 系兄弟关系，为公司控股股东、实际控制人，并签署了《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》。截至本招股说明书签署日，朱江平直接和间接持有公司 21.62%的股份，朱洪持有公司 10.30%的股份，WU JIANG ZHONG 持有公司 7.82%的股份，合计直接和间接持有公司 39.73%的股份，可实际支配公司股份表决权比例为 39.65%。本次发行完成后，朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 可实际支配的本公司股份表决权比例将进一步稀释，存在公司控制权不稳定的风险，可能会对公司业务开展和经营管理的稳定产生不利影响。”

综上，实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 已签署《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，并出具了股份锁定承诺，能够有效加强其在本次发行后发行人控制权的稳定性。

二、实际控制人认定的准确性

（一）结合公司章程、朱汉平在发行人处任职情况、朱汉平在公司经营决策中发挥的作用、相关代持发生原因及持股比例变化等情况，说明未将朱汉平认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形。

1、未将朱汉平认定为共同实际控制人的原因及合理性

（1）朱汉平在发行人处的任职情况及其在公司经营决策中发挥的作用

朱汉平系发行人创始股东之一，自 2005 年 4 月发行人前身富泰和有限设立之日起，朱汉平担任公司副总经理。2009 年 12 月，朱汉平因个人原因退出公

司，将其当时持有的富泰和有限 19.00%权益全部转让给朱江平并辞去公司副总经理的职务，直至 2010 年 10 月重新回归公司任职并在东方骏驰担任副总经理。自发行人在全国股转系统挂牌至今，朱汉平除在 2019 年 3 月至 2021 年 9 月期间短暂担任公司董事外，一直担任公司副总经理，主要负责深圳事业部的日常经营管理。

根据发行人《公司章程》的规定，副总经理负责分管工作，对总经理负责并在职责范围内签发有关的业务文件。报告期内，朱汉平未担任公司董事，未参加董事会会议及公司经营计划、投资方案等重大事务的制定与决策，仅作为高级管理人员负责深圳事业部的相关生产运营工作，在《公司章程》规定的职责范围内行使职权，并对总经理负责。朱汉平作为公司股东，仅持有发行人 1.26%的股份，无法通过股东大会行使股东表决权对公司重大事务产生决定性影响。因此，朱汉平仅以副总经理身份负责发行人深圳事业部的相关生产运营工作，履行高级管理人员相关职责，对发行人重大事务的决策无法产生重大影响。

（2）相关代持发生的原因及持股比例变化情况

2009 年 12 月，朱汉平因个人原因退出持股，将其当时持有的发行人前身富泰和有限 19.00%的权益全部转让给朱江平。由于朱汉平退出富泰和有限时的转让作价与富泰和有限于 2010 年 11 月引入外部投资人时的入股价格存在一定差距，经双方协商，2011 年 12 月，朱江平将所持有富泰和有限出资额 110.00 万元（对应 2.17%股权）无偿赠与给朱汉平作为一定补偿。二人未就该部分股权赠与事项签署任何协议，未办理工商变更登记手续，因此朱江平代朱汉平持有该部分股权。

上述股权赠与完成后，富泰和有限经过股份制改造、增资以及挂牌后的定向增发等事项，截至 2022 年 5 月代持还原时点，朱江平代朱汉平持有的公司股份比例变为 1.46%，对应股份数为 130.20 万股，具体变动情况如下：

序号	时间	变动事项	变动后代持股份数（万股）	变动后代持股份比例
1	2015.07	股份制改造	130.20	2.17%
2	2015.08	增资	130.20	2.06%
3	2016.03	定向增发	130.20	1.49%
4	2018.10	减资	130.20	1.54%

序号	时间	变动事项	变动后代持股份数（万股）	变动后代持股份比例
5	2018.12	定向增发	130.20	1.48%
6	2021.12	定向增发	130.20	1.46%

2022年5月26日，朱江平通过大宗交易的方式将所代持的富泰和130.20万股还原给朱汉平，朱江平与朱汉平之间的股权代持关系解除。根据对朱江平与朱汉平的访谈确认，朱江平与朱汉平就股权代持及解除事项不存在任何争议或纠纷。因此，朱江平与朱汉平之间的股权代持已清理完毕，双方就股权代持及解除事项不存在任何争议或纠纷。

（3）未将朱汉平认定为共同实际控制人的原因及合理性

根据《上市公司收购管理办法》《非上市公众公司收购管理办法》相关规定，朱汉平和朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系兄弟关系，即朱汉平和朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 存在法定的一致行动关系，但存在法定一致行动关系并不必然导致该四人被认定为共同实际控制人，结合朱汉平在公司经营决策中是否发挥重大作用分析，朱汉平在公司重大事项的决策中影响力较小。结合北京证券交易所《业务规则适用指引第1号》关于实际控制人认定的相关规定，未将朱汉平认定为共同实际控制人具有合理性，具体原因如下：

1）朱汉平的持股比例较低，不能对公司股东大会决议施加重大影响

自2022年5月股份代持还原至今，朱汉平仅持有发行人1.26%的股份，持股比例较低。而朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 直接或间接分别持有发行人21.62%、10.30%、7.82%的股份，三人合计持有发行人39.73%的股份，朱汉平的持股比例明显低于其他三兄弟，因此朱汉平无法通过行使表决权的方式对发行人股东大会决议施加重大影响。

2）朱汉平未与朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 签署一致行动协议，在股东大会时独立表决

根据《业务规则适用指引第1号》的规定，“多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。”

朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 已签署《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，约定三人在公司股东大会、董事会及公司经营管理决策等方面保持一致行动，并对发生意见分歧时的解决机制进行了相应安排。相关《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》合法有效，权利义务清晰、责任明确。朱汉平未与朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 签署上述一致行动协议，其在发行人历次股东大会中均独立表决，不存在会议召开前与朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 沟通商议表决意向等行为，不存在共同控制的情形。

3) 朱汉平不能对公司经营决策施加重大影响

根据《业务规则适用指引第 1 号》的规定，“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

朱汉平与朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系兄弟关系，不属于直系亲属范围。报告期内，朱汉平未担任公司董事，未参加董事会会议及公司经营计划、投资方案等重大事务的制定与决策，仅作为高级管理人员负责深圳事业部的相关生产运营工作，在《公司章程》规定的职责范围内行使职权，并对总经理负责。此外，根据《公司章程》的规定，朱汉平作为持股 1.26%的股东及副总经理不能单独提名公司非独立董事候选人及高级管理人员，无法对公司的人事任免施加重大影响。因此，朱汉平不能对公司的经营决策产生重大影响。

4) 朱汉平已出具不谋求实际控制权的承诺

为确保朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 的实际控制人地位，朱汉平出具了《关于不谋求实际控制权的承诺函》，具体承诺如下：

“一、本人充分认可朱江平先生、朱洪先生、WU JIANG ZHONG 先生对公司的经营和管理能力以及对公司战略方针等经营管理事项的重大影响，认可其作为发行人共同实际控制人的地位。

二、本人承诺在作为公司股东期间，不通过任何形式，包括但不限于接受委托或征集投票权等，谋求或协助公司实际控制人朱江平先生、朱洪先生、WU JIANG ZHONG 先生之外的其他方谋求公司的实际控制权；并且不会参与

任何可能影响朱江平先生、朱洪先生、WU JIANG ZHONG 先生作为公司实际控制人地位的活动。

三、如违反上述承诺获得公司股份的，本人将按照朱江平先生、朱洪先生、WU JIANG ZHONG 先生的要求予以减持。”

综上所述，发行人未将朱汉平认定为共同实际控制人，符合相关法律法规和公司实际情况，具有合理性。

2、不存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形

截至本回复出具之日，除发行人及其控股子公司以外，朱汉平直接或间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业具体如下：

序号	名称	关联关系	经营范围
1	武汉骏扬投资咨询有限公司	朱汉平持股 85%并担任执行董事、总经理，于 2008 年 10 月被吊销营业执照	物业管理，企业管理咨询，商务信息咨询，广告设计

注：上表企业已在招股说明书中作为关联方进行披露。

上述关联企业未从事与发行人业务相同或相似的业务，与发行人不存在同业竞争，且已被吊销营业执照，未实际从事任何经营活动。朱汉平及上述关联企业之间未发生过关联交易，亦不存在任何资金占用的情形。

朱汉平已比照实际控制人就股份锁定、避免同业竞争、减少关联交易以及避免资金占用事项分别出具了专项承诺，具体如下：

序号	承诺名称	承诺具体内容
1	《关于股份流通限制及自愿锁定的承诺》	一、自发行人股票在北京证券交易所上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接、间接持有的发行人本次发行前的股份，也不由发行人回购该部分股份。若因公司进行权益分派等导致本人持有的公司股份发生变化的，就本人届时所持股份本人仍将遵守本承诺函所提及的承诺事项。同时，本人自公司审议本次发行的股东大会确定的股权登记日次日起至本次发行上市完成之日不转让或委托他人管理本人持有的公司股份；但本次发行终止的，本人可以申请解除限售。 二、发行人上市后 6 个月内，如果发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者发行人上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后的第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接、间接持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；若发行人上市后 6 个月内发生派发股利、送红股、资本公积转增股本等除息、除权事项的，发行价相应调整；在延长锁定期内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的公司本次发行前已发行的股份，也不要求或提议公司回购该部分股份。 三、上述股份锁定期届满后，在本人担任发行人董事、监事或高级管理人员

序号	承诺名称	承诺具体内容
		期间，本人每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的 25%；离任后 6 个月内，不转让本人持有的公司股份。如本人在任期届满前离职的，在本人就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内，本人仍继续遵守前述承诺。 四、本人所持发行人股票在上述股份锁定期限届满后 2 年内减持的，减持价格不低于发行价；若发行人在本次发行后至本人减持期间发生派发股利、送红股、资本公积转增股本等除息、除权事项的，则减持价格应不低于经相应调整后的发行价。 五、本人将遵守中国证券监督管理委员会、证券交易所等制定的有关法律、法规、规范性文件关于股东减持的相关规定，并真实、准确、完整、及时地履行信息披露义务。若中国证券监督管理委员会、证券交易所对本人直接或者间接持有的公司股份的转让、减持另有要求的，本人将按相关要求执行。 六、在持股期间，若股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求发生变化的，本人愿意自动遵守变更后的法律、法规、规范性文件及证券监管机构的要求。 七、本人将遵守上述承诺，若本人违反上述承诺的，本人违反承诺减持所得收益将全部归发行人所有。未向发行人足额缴纳减持收益之前，发行人有权暂扣本人应得的现金分红，同时本人不得转让持有的发行人股份，直至本人将因违反承诺所产生的收益足额交付发行人为止。
2	《关于避免同业竞争的承诺函》	一、本人保证不损害公司及其他股东的利益；二、本人目前不存在从事或投资与公司经营的业务构成竞争关系的业务；三、本人控制的除公司及其控股的企业之外的其他企业或其他经济组织保证不以任何形式直接或间接从事与公司及其控制的企业或其他经济组织主营业务或主营产品相竞争或构成竞争威胁的业务或活动，包括不设立、投资、收购、兼并与公司及其控制的企业或其他经济组织的主营业务或主要产品相同或相似的企业或其他经济组织；本人保证不在该等企业或其他经济组织中担任总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人及其他高级管理人员或核心技术人员；四、本人家庭成员及本人家庭成员控制的其他企业或其他经济组织保证不在任何地域以任何形式从事法律、法规和中国证券监督管理委员会、证券交易所认定的可能与公司构成同业竞争的活动，包括不在中国境内外投资、收购、兼并与公司主营业务或者主营产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织。五、若有第三方向本人控制的其他企业或其他经济组织提供任何业务机会，或者本人控制的其他企业或其他经济组织有任何机会需提供给第三方，且该业务直接或间接与公司业务有竞争同时公司有能力和意向承揽该业务的，本人控制的其他企业或其他经济组织将立即通知公司该业务机会，并尽力促使该业务以合理的条款和条件由公司承接。如出现因违反上述承诺与保证而导致公司或其股东的权益受到损害的，本人承诺将依法承担相应的法律责任。
3	《关于减少并规范关联交易的承诺函》	一、在不对公司及公司股东的利益构成不利影响的前提下，本人及本人控制的其他企业将尽可能减少或避免与富泰和之间的关联交易。二、就本人及本人控制的其他企业与富泰和之间无法避免或有合理原因而发生的关联交易事项时，本人及本人控制的其他企业保证遵循市场交易的公开、公平、公正的原则，按照公允、合理的市场价格进行交易，并依据有关法律、法规及规范性文件的规定履行关联交易决策程序，依法履行信息披露义务。三、本人保证本人及本人控制的其他企业将不通过与富泰和之间的关联交易取得任何不正当的利益或使富泰和承担任何不正当的义务。四、本人保证将按照法律法规、规范性文件和《公司章程》的规定，在审议涉及与富泰和之间的关联交易时，切实遵守富泰和董事会、股东大会进行关联交易表决时的回避程序；严格遵守公司关于关联交易的决策制度，确保不损害公司利益。五、本人保证与本人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及

序号	承诺名称	承诺具体内容
		其配偶、子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母等，也遵守以上承诺。六、本人保证严格履行本承诺函中的各项承诺，本承诺函在本人作为富泰和董事、监事及高级管理人员期间持续有效。本人愿意承担由于违反上述承诺给公司造成的直接、间接的经济损失及产生的法律责任。
4	《关于避免资金占用的承诺函》	一、本人及所控制的关联企业与富泰和及其下属企业现时不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的资金占用，包括但不限于以借款、代偿债务、代垫款项等方式占用或转移富泰和及其下属企业资金或资产的情形。二、本人及所控制的关联企业在与富泰和及其下属企业发生的经营性资金往来中，将严格限制占用富泰和及其下属企业资金。三、在本人作为富泰和直接或间接控股股东、高级管理人员期间，本人及所控制的关联企业不谋求以下列方式将富泰和及其下属企业资金直接或间接地提供给本人及所控制的关联企业使用，包括：（1）有偿或无偿地拆借资金给本人及所控制的关联企业使用；（2）通过银行或非银行金融机构向本人及所控制的关联企业提供不具有商业实质的委托贷款；（3）委托本人及所控制的关联企业进行不具有商业实质的投资活动；（4）为本人及所控制的关联企业开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；（5）代本人及所控制的关联企业偿还债务；（6）在没有商品和劳务对价情况下以其他方式向本人及所控制的关联企业提供资金；（7）中国证券监督管理委员会认定的其他方式。四、本人同意承担因违反上述承诺而产生的法律责任，并赔偿富泰和及其下属企业的一切损失、损害和开支。

综上所述，发行人不存在通过未将朱汉平认定为实际控制人而规避股份锁定、同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形。

（二）说明相关股权代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人目前是否仍存在股份代持。

2022年5月26日，朱江平通过大宗交易的方式将所代持的富泰和130.20万股还原给朱汉平，相关股权代持已经彻底清理。双方系采取全国股转系统大宗交易方式进行的股份还原，已通过中国证券登记结算有限责任公司扣除相关所得税，清理过程符合法律法规的规定。根据对朱江平与朱汉平的访谈确认，朱江平与朱汉平之间的股权代持已清理完毕，均为双方真实意思表示，双方就股权代持及解除事项不存在任何纠纷或潜在纠纷。

根据发行人及其控股股东、实际控制人出具的承诺，截至本回复出具之日，发行人不存在股份代持的情形。发行人历史上存在的股权代持及清理情况具体详见本回复之“问题12. 其他问题”之“二、关于股权代持”之“（一）请发行人说明相关股权代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷。”

三、中介机构核查意见

（一）有关“问题 1（1）关于控制权稳定性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅了发行人在全国股转系统挂牌时的公开转让说明书和挂牌以来历次定向增发、减资、转让的相关公告，对发行人实际控制人挂牌以来的持股变化情况进行核查；

（2）查阅了发行人的《公司章程》、内部组织架构图以及相关公告，对挂牌以来实际控制人在公司管理层任职和管理过程中的分工情况进行核查；

（3）取得了发行人实际控制人签署的《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，对发行人实际控制人之间一致行动关系的具体安排、有效期限以及三人意见不统一时的解决机制等事项进行核查；

（4）查阅了报告期内发行人历次股东大会、董事会会议文件，对发行人实际控制人在上述会议的表决情况以及提名董事、任命高管的情况进行核查；

（5）对发行人本次发行前后的股本结构进行测算与比较，核查本次发行前后实际控制人及其他主要股东的持股比例变化情况；

（6）取得了发行人实际控制人出具的《关于股份流通限制及自愿锁定的承诺》，对实际控制人在本次发行后的股份减持情况进行核查；

（7）查阅了发行人的组织结构图以及《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理制度，对发行人的组织机构和规范性制度进行核查。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 为进一步巩固对发行人的实际控制权，签署了《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，对一致行动安排、有效期限、三人意见不统一时的解决机制等事项均进行了明确约

定；

（2）报告期内，实际控制人在历次股东大会、董事会决议表决时，在董事提名、高管任命，以及日常经营决策等方面均能够保持一致意见，不存在出现重大分歧的情况，防范公司治理僵局的措施是有效的；

（3）实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 已签署《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》，并出具了股份锁定承诺，能够有效加强其在本次发行后发行人控制权的稳定性。

（二）有关“问题 1（2）实际控制人认定的准确性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅了发行人的《公司章程》以及挂牌至今的相关股东大会、董事会会议文件，对朱汉平的持股情况、任职情况以及职权范围进行核查；

（2）对朱汉平、朱江平进行了访谈，了解代持发生的时间和背景，并取得了代持还原的证券交易记录；

（3）取得了朱汉平出具的《关于不谋求实际控制权的承诺函》《关于股份流通限制及自愿锁定的承诺》《关于避免同业竞争的承诺函》《关于减少并规范关联交易的承诺函》《关于避免资金占用的承诺函》；

（4）查阅了朱汉平出具的调查表，并登录国家企业信用信息公示系统，对朱汉平直接或间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业的相关情况进行查询。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人未将朱汉平认定为共同实际控制人，符合相关法律法规和公司实际情况，具有合理性，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用、股份锁定等监管要求的情形；

（2）朱江平与朱汉平之间的股权代持已彻底清理，清理过程符合法律法规

的规定，为双方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷，发行人目前不存在股份代持情况。

问题 2. 股权结构稳定性

根据申请文件，（1）公司实际控制人之一 WU JIANG ZHONG 存在尚未到期的大额负债约 1,400 万元，主要系日常资金周转及个人投资理财，其中有一笔 441 万元的经营贷。（2）中企汇所持有公司 1.17% 股权因英星科技申请财产保全而被司法冻结，上述股权冻结尚未解除。

请发行人说明：（1）WU JIANG ZHONG 大额负债的形成原因以及 441 万元的经营贷的资金流向，是否与发行人存在联系；WU JIANG ZHONG 是否具有相应的偿付能力，是否存在因个人负债而涉及诉讼或借贷纠纷的情形。（2）WU JIANG ZHONG 直接或间接持有的发行人股权是否存在让与担保、质押或上市后股份质押安排，是否存在股份被申请冻结或发生争议纠纷的情形。（3）WU JIANG ZHONG 的大额负债对其持有发行人股份权属的清晰性和发行人控制权的稳定性是否形成重大不利影响，是否影响发行上市条件。（4）结合中企汇股份执行案件的具体进展情况，说明发行人股权是否存在变动风险。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、WU JIANG ZHONG 大额负债的形成原因以及 441 万元的贷款的资金流向，是否与发行人存在联系；WU JIANG ZHONG 是否具有相应的偿付能力，是否存在因个人负债而涉及诉讼或借贷纠纷的情形。

（一）WU JIANG ZHONG 负债的形成原因及贷款的资金流向均与发行人无关

1、负债形成原因

截至本回复出具之日，WU JIANG ZHONG 尚未清偿完毕的负债包括金融机构借款及民间借贷，借款余额分别为 996.73 万元、475.00 万元，主要用于个人投资理财及资金周转等用途。WU JIANG ZHONG 负债具体内容涉及个人隐私，已申请豁免披露。

2、441 万元贷款的资金流向

发行人实际控制人 WU JIANG ZHONG 贷款资金流向涉及个人隐私，已申请豁免披露。

3、相关资金流向均与发行人无关

通过将 WU JIANG ZHONG 银行流水的交易对手方与发行人主要客户、供应商的信息进行比对核查，WU JIANG ZHONG 负债及相关贷款的资金流向均与发行人无关，亦与发行人客户、供应商无关。

综上，WU JIANG ZHONG 尚未清偿的负债及贷款形成的原因主要系个人投资理财和资金周转等，相关资金未流向发行人的供应商、客户，与发行人的经营业务无关。

（二）WU JIANG ZHONG 具有相应的偿付能力，不存在因个人负债而涉及诉讼或借贷纠纷的情形

发行人实际控制人 WU JIANG ZHONG 从事企业经营时间较长，具有一定的经营积累及融资能力，资信状况良好。WU JIANG ZHONG 拥有众多投资资产，可以通过资产处置变现、公司分红以及利用相关资产进行融资等多种方式进行资金筹措，偿债能力较强。WU JIANG ZHONG 具体偿付能力涉及个人隐私，已申请豁免披露。

二、WU JIANG ZHONG 直接或间接持有的发行人股权是否存在让与担保、质押或上市后股份质押安排，是否存在股份被申请冻结或发生争议纠纷的情形。

截至本回复出具之日，WU JIANG ZHONG 直接持有的发行人股份（不存在间接持有的情况）不存在让与担保、质押或上市后股份质押安排，不存在股份被申请冻结或发生争议纠纷的情形。

三、WU JIANG ZHONG 的大额负债对其持有发行人股份权属的清晰性和发行人控制权的稳定性是否形成重大不利影响，是否影响发行上市条件

WU JIANG ZHONG 具有一定的财产积累及融资能力，资信状况良好，可以通过资产处置变现、所投资公司分红以及利用相关资产进行融资等多种方式进行资金筹措，个人可处置的资产可覆盖其负债，偿债能力较强。截至本回复

出具之日，WU JIANG ZHONG 未就相关借款将其所持有的富泰和股份向债权人提供质押担保，WU JIANG ZHONG 与相关债权人之间亦不存在股份代持、上市后股份质押安排或其他潜在的利益安排，亦不存在股份被申请冻结或发生争议纠纷的情形。因此，WU JIANG ZHONG 的负债对其持有发行人股份权属的清晰性和发行人控制权的稳定性不会形成重大不利影响，不存在影响发行上市条件的情形。

四、结合中企汇股份执行案件的具体进展情况，说明发行人股权是否存在变动风险。

（一）中企汇股份执行案件的具体进展情况

深圳国际仲裁院已于 2023 年 8 月 10 日针对中企汇与英星公司之间的案件作出裁决，中企汇作为原持有舜盈公司 8%股权的小股东，应当与舜盈公司其他股东东莞市桂昌园林有限公司、香港安达集团有限公司连带向英星公司支付 2,086.09 万元及相关利息，该裁决已经生效并已进入执行阶段。

2025 年 2 月 21 日，中企汇向深圳市中级人民法院提交了《中止执行申请书》，根据《中止执行申请书》的内容，中企汇已于 2024 年 8 月 28 日对英星公司、李**、舜盈公司、东莞市桂昌园林有限公司、黎**、谭**提起了新诉讼，并已被深圳市前海合作区人民法院受理，新诉讼案件涉及的相关内容可能对中企汇与英星公司之间案件的相关事实进行重新审查和认定，若新诉讼案件改判并确认李**、舜盈公司、东莞市桂昌园林有限公司等主体应向中企汇支付损失赔偿款，该赔偿款可与中企汇与英星公司之间执行案件的执行款项相互抵销。中企汇据此向深圳市中级人民法院申请中止执行。截至本回复出具之日，深圳市中级人民法院暂未出具中止执行的相关裁定。

（二）发行人股权存在变动风险

截至本回复出具之日，中企汇持有的富泰和 1,043,478 股股份仍处于被冻结的情况，存在被法院执行的风险，富泰和的股东存在因此发生变更的可能。但结合《业务规则适用指引第 1 号》的相关规定，中企汇仅持有发行人 1.1683% 的股份，持股比例较小，且不为发行人的控股股东，不属于《业务规则适用指引第 1 号》之“1-5 股份质押、冻结或发生诉讼仲裁”章节中规定的“控股股东、

实际控制人支配的发行人股份被质押、冻结”以及“董事、监事及高级管理人员支配的发行人股份被质押、冻结”的情况，如果其持有发行人的股份被法院强制执行，不会造成发行人的控制权发生变化，不会造成发行人控制权的不稳定，不会构成本次发行的实质性障碍。

基于上述，除上述已披露的中企汇持有的富泰和 1,043,478 股股份处于被冻结的情况，存在被法院执行而导致富泰和股东可能发生变更的情况外，发行人不存在其他股权变动的风险。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、法律风险”之“（二）股权结构变动的风险”充分揭示了公司股权可能存在变动的风险，具体如下：

“2015 年 3 月，公司小股东中企汇向英星科技转让被投资企业舜盈公司股权并签订了股权转让协议，中企汇持有舜盈公司 8%的股权，上述股权转让完成后，由于舜盈公司为时任董事（由舜盈公司当时第一大股东东莞市桂昌园林有限公司委派）借款提供担保事宜被广东省高级人民法院判决承担赔偿责任，英星科技依据股权转让协议的相关约定申请仲裁要求舜盈公司原股东承担相应的赔偿责任，中企汇作为原持有舜盈公司 8%股权的小股东，亦需要承担连带责任。仲裁过程中，中企汇所持有的富泰和 1.17%股权因英星科技申请财产保全而被司法冻结。截至本招股说明书签署日，上述股权冻结尚未解除，若后续该事项未能完全解决，公司可能面临股权结构变动的风险。”

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）取得了 WU JIANG ZHONG 个人征信报告、银行流水、负债涉及的相关借款合同、交易凭证等资料；

（2）取得了 WU JIANG ZHONG 广东南粤银行贷款涉及的借款合同、银行流水，对相关资金流向进行了核查，就资金流向的背景与用途对相关方进行了访谈确认；

（3）对 WU JIANG ZHONG 进行了访谈，了解负债发生的原因及背景，以

及其个人资产情况，是否存在诉讼或潜在纠纷的情形，持有的发行人股份是否存在让与担保、质押、冻结、争议纠纷等情形；

（4）将 WU JIANG ZHONG 银行流水交易对手方与发行人主要客户、供应商进行比对核查；

（5）查阅了 WU JIANG ZHONG 的薪酬、分红情况，股票、房产等个人资产情况，对 WU JIANG ZHONG 是否具有相应的偿付能力进行了核查；

（6）登录信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、深圳市中级人民法院网站、武汉市中级人民法院网站等公开渠道对 WU JIANG ZHONG 是否存在诉讼、股份冻结或借贷纠纷等情形进行查询；

（7）查阅了中企汇向深圳市中级人民法院提交了《中止执行申请书》，对中企汇股份执行案件的进展情况进行核查。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）WU JIANG ZHONG 尚未清偿的负债形成的原因主要为日常资金周转及个人投资理财，相关资金未流向发行人的供应商、客户，与发行人的经营业务无关。WU JIANG ZHONG 具有相应的偿付能力。截至本回复出具之日，WU JIANG ZHONG 不存在因个人负债而涉及诉讼或借贷纠纷的情形；

（2）截至本回复出具之日，WU JIANG ZHONG 持有的发行人股份不存在让与担保、质押或上市后股份质押安排，不存在股份被申请冻结或发生争议纠纷的情形；

（3）WU JIANG ZHONG 的负债对发行人股份权属的清晰性和发行人控制权的稳定性不会形成重大不利影响，不存在影响发行上市条件的情形；

（4）除已披露的中企汇持有的富泰和 1.1683%股份仍处于被冻结的情况，存在被法院执行而导致富泰和股东可能发生变更的情况外，发行人不存在其他股权变动的风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、法律风险”之“（二）股权结构变动的风险”充分揭示了公司股权可能存在变动的风险。

二、业务与技术

问题 3. 进一步披露市场空间及创新特征

根据申请文件，（1）发行人主要从事汽车发动机零部件、汽车底盘零部件、新能源车电驱零部件、家电卫浴零配件的研发、生产和销售。其中，公司新能源车电驱零部件收入占主营业务收入的比例从 2021 年度的 0，提升至 2024 年 1-9 月的 2.11%。（2）报告期内，依据主要生产设备运行时间测算的公司产能利用率。（3）公司以自主生产为主、外协生产为辅。报告期内发行人外协加工金额分别为 2,653.47 万元，2,770.68 万元，3,149.49 万元和 2,831.76 万元，占主营业务成本比例分别为 7.17%，6.45%，6.01%和 6.23%；发行人境内外员工人数合计分别为 1,159 人，1,224 人，1,370 人和 1,486 人；发行人子公司东方骏驰曾存在使用被派遣劳动者数量超过其用工总量的 10%的情形。

（1）关于生产模式。请发行人：①说明现有生产线基本情况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况。②按照产品或服务类型，以流程图形式分别说明各主要产品或服务的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、劳务派遣人员分别参与哪些生产经营环节。③说明公司产能利用率计算方式与同行业可比公司的异同，能否准确、客观反映公司产能利用情况。④说明家电卫浴零配件与汽车零部件的生产线是否可以共用，相关成本核算是否准确。

（2）应用于传统燃油车零部件的市场空间。请发行人：①说明汽车发动机零部件、汽车底盘零部件分别在传统燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况。②进一步说明发行人在国内、国际的汽车发动机和底盘零部件的市场占有率及市场地位情况；结合发行人产品的终端应用情况，如应用在整车市场还是售后维修市场、境内及境外市场的销售情况，说明发行人下游需求是否呈现萎缩趋势。③结合公司汽车发动机和底盘零部件的市场竞争格局，与整车厂商及一级供应商客户的合作、下游客户开拓、研发项目进展、专利取得及与同行业对比等情况，说明发行人相关产品销售业绩的稳定性。④结合发行人主要产品市场份额的增减变动情况，以及发行人与同行业可比公司竞品对比情况，

充分揭示下游市场需求变化及业务拓展的风险。

(3) 新能源车电驱零部件业务成长性。请发行人：①说明其现有的新能源车电驱零部件与同行业同类产品相比的竞争优势。②结合新能源车电驱零部件市场竞争格局，发行人新能源车电驱零部件的技术、人员储备，与整车厂商及一级供应商客户的合作情况，说明新能源车类客户开拓难点及预计进入该类客户供应商名录时长。③结合上述情况分析说明新能源车电驱零部件业务是否具有成长性、相关业绩是否稳定可持续，并充分揭示风险。

(4) 创新特征的具体体现。请发行人：①结合核心技术的应用及各类汽车零部件的关键指标与同行业可比公司的对比情况，说明核心技术与公司独立或合作研发形成的知识产权是否相关，是否符合行业发展趋势，相较于行业通用技术是否形成明显差异且具备竞争优势，以及主要产品的竞争优势。②说明报告期内员工人数增长的原因，业绩增长是否主要依靠于劳动力密集投入等非创新因素。③请发行人结合前述情况，完善申请文件“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

请保荐机构核查前述事项并发表明确意见，并说明相关数据来源的可靠性与权威性。

【回复】

一、关于生产模式

(一) 说明现有生产线基本情况，包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、产能、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各期产量、各环节员工配置等情况。

公司产品种类繁多有 400 余种，按照各产品适用功能，主要分为汽车发动机零部件、汽车底盘零部件、新能源车电驱零部件、家电卫浴零配件，均为金属精密加工产品。公司在批量生产之前需要根据客户实际需求情况设计打样，经客户验证后，确定产品的生产工艺流程。生产设备包括通用工艺生产设备，如车铣削、磨削加工、清洗等工艺，以及专用工艺生产设备，如冷镦等工艺。公司产品根据不同客户的技术与性能要求，按照相应的生产环节与工序进行生产。

1、主要生产设备基本情况

截至报告期末，公司各类产品对应的主要生产设备的品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、具体用途、自动化程度、员工配置的具体情况如下：

(1) 汽车底盘零部件

单位：台、万元、人

产品类别	设备名称	数量	购置时间	原值	取得方式	成新率	具体用途	自动化程度 ⁴	员工配置 ⁵
制动系统 ¹	数控车床	267	2013 年-2024 年	6,721.27	外购	50.53%	车削加工	全自动	90
	多轴机	4	2018 年-2024 年	940.37		25.67%	车削加工	全自动	3
	压印机	6	2014 年-2019 年	234.82		18.11%	压印	全自动	4
	气密性机	6	2013 年-2014 年	129.84		3.85%	气密性检测	全自动	4
	清洗机	12	2012 年-2024 年	184.81		33.09%	清洗	半自动	9
	磨床	8	2012 年-2022 年	88.15		81.32%	磨削加工	全自动	6
	加工中心	2	2023 年	64.60		85.85%	铣削加工	半自动	2
转向系统 ²	数控车床	182	2013 年-2024 年	6,696.91		82.69%	车削加工	全自动	57
	滚齿机	33	2021 年-2024 年	4,541.56		88.13%	滚齿加工	全自动	12
	磨床	19	2012 年-2021 年	1,175.68		87.21%	磨削加工	全自动	9
	多轴机	4	2018 年-2024 年	687.91		65.01%	车削加工	全自动	6
	清洗机	14	2016 年-2024 年	440.62		81.22%	清洗	半自动	8
	加工中心	8	2016 年-2023 年	237.88		41.35%	铣削加工	半自动	4
传动系统 ³	数控车床	139	2013 年-2024 年	6,793.29		55.94%	车削加工	全自动	33
	清洗机	5	2016 年-2024 年	165.43		34.92%	清洗	半自动	8
	自动检测设备	5	2016 年-2024 年	160.86		61.08%	产品检测	全自动	3
	磨床	2	2012 年-2021 年	148.66		55.72%	磨削加工	全自动	2

注 1：制动系统主要产品包括 IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆、iBooster 柱塞、iBooster 轴件等

注 2：转向系统主要产品包括输入轴、齿轮轴等

注 3：传动系统主要产品包括执行器套管等

注 4：半自动指部分任务由机器或系统自动完成，但仍需人工干预，如人工参与送料、卸料过程；全自动指任务完全由机器或系统自动完成，无需人工干预，通过送料机、机械手进行送料卸料，下同

注 5：上表人员配置为截至 2024 年 12 月 31 日数据，仅统计直接操作设备的生产人员，不包含辅助生产人员及车间管理人员，下同

(2) 汽车发动机零部件

单位：台、万元、人

产品类别	设备名称	数量	购买时间	原值	取得方式	成新率	具体用途	自动化程度	员工配置
配气机构 ¹	数控车床	387	2013 年-2024 年	9,497.05	外购	59.08%	车削加工	全自动	135
	磨床	112	2012 年-2021 年	6,894.30		32.90%	磨削加工	全自动	78
	全自动组装线	3	2012 年-2019 年	2,395.30		20.09%	组装	全自动	4
	加工中心	102	2009 年-2024 年	2,555.65		32.58%	铣削加工	半自动	46
	多轴机	1	2019 年	1,724.05		54.25%	车削加工	全自动	1
	冷镦机	10	2005 年-2023 年	806.87		28.17%	冷镦	半自动	13
	清洗机	43	2009 年-2024 年	559.58		43.37%	清洗	全自动	34
	气密性机	5	2013 年-2014 年	87.75		9.27%	气密性检测	全自动	1
燃油供给系统 ²	加工中心	29	2016 年-2024 年	1,906.20		80.93%	铣削加工	半自动	15
	数控车床	20	2011 年-2024 年	568.63		75.98%	车削加工	全自动	7
	磨床	11	2012 年-2021 年	622.91		17.80%	磨削加工	全自动	7
	全自动组装线	2	2016 年-2020 年	500.73		35.07%	组装	全自动	2
	清洗机	8	2014 年-2023 年	22.60		89.25%	清洗	半自动	4
润滑系统 ³	数控车床	25	2009 年-2024 年	1,079.25		42.05%	车削加工	全自动	7
	磨床	9	2017 年-2024 年	436.32		76.74%	磨削加工	全自动	4
	加工中心	11	2016 年-2024 年	275.77		70.93%	铣削加工	半自动	2
	清洗机	10	2016 年-2024 年	13.98		46.00%	清洗	半自动	7

注 1：配气机构主要产品包括可变正时系统中心螺栓、节气门轴、气门挺杆等

注 2：燃油供给主要产品包括滚轮挺柱等

注 3：润滑系统主要包括机油泵轴等

(3) 新能源车电驱零部件

单位：台、万元、人

产品类别	设备名称	数量	购买时间	原值	取得方式	成新率	具体用途	自动化程度	员工配置
驱动电机系统	数控车床	39	2019 年-2024 年	1,403.39	外购	90.68%	车削加工	全自动	13
	磨床	14	2022 年-2024 年	882.84		90.22%	加工	全自动	9
	加工中心	15	2018 年-2024 年	329.08		80.60%	铣削加工	半自动	8
	清洗机	4	2016 年-2024 年	89.08		93.21%	清洗	半自动	3
	滚齿机	2	2023 年-2024 年	334.33		98.35%	滚齿	全自动	2

(4) 家电卫浴零配件

单位：台、万元、人

产品类别	设备名称	数量	购买时间	原值	取得方式	成新率	具体用途	自动化程度	员工配置
密封连接件	滚牙攻丝攻牙	23	2008年-2024年	204.58	外购	21.31%	滚牙攻丝	半自动	21
	加工中心	3	2016年-2024年	51.63		51.07%	铣削加工	半自动	6
	数控车床	5	2010年	20.27		10.00%	车削加工	全自动	2

2、主要产品对应产能、产量情况

公司各类主要产品的各期产量情况如下：

单位：万件

产品类别	2024年度	2023年度	2022年度
汽车底盘零部件	10,308.61	9,039.88	7,914.48
汽车发动机零部件	6,262.68	5,100.43	4,728.21
新能源车电驱零部件	18.07	9.81	-
家电卫浴零配件	4,810.51	3,919.02	4,127.30

公司报告期内的产能情况详见本回复之本题之“一、（三）说明公司产能利用率计算方式与同行业可比公司的异同，能否准确、客观反映公司产能利用情况”。

综上，报告期内公司主要产品产能、产量均稳定上涨。

（二）按照产品或服务类型，以流程图形式分别说明各主要产品或服务的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、劳务派遣人员分别参与哪些生产经营环节。

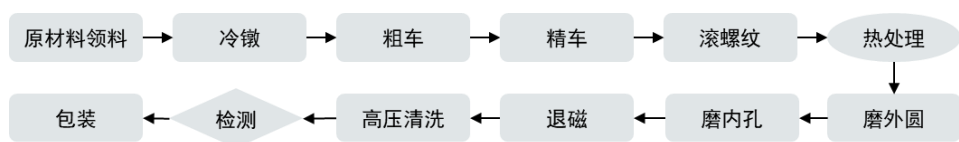
1、各主要产品或服务的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺

发行人按照产品类型分为汽车发动机零部件、汽车底盘零部件、新能源车电驱零部件、家电卫浴零配件。各类主要产品的主要生产环节和生产工艺如下：

（1）汽车发动机零部件

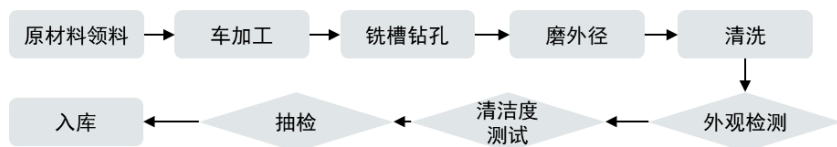
1) 可变正时系统中心螺栓

发行人的可变正时系统中心螺栓产品生产工艺流程如下：



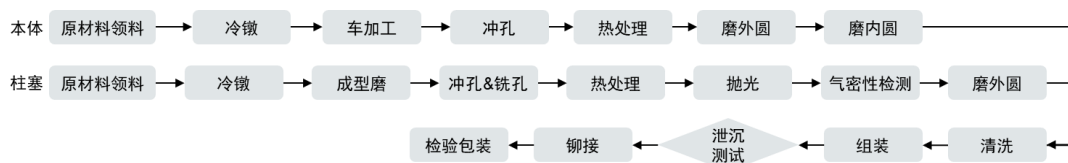
2) 配气机构节气门轴

发行人的配气机构节气门轴产品生产工艺流程如下：



3) 配气机构气门挺杆

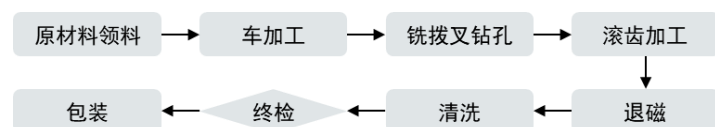
发行人的配气机构气门挺杆产品生产工艺流程如下：



(2) 汽车底盘零部件

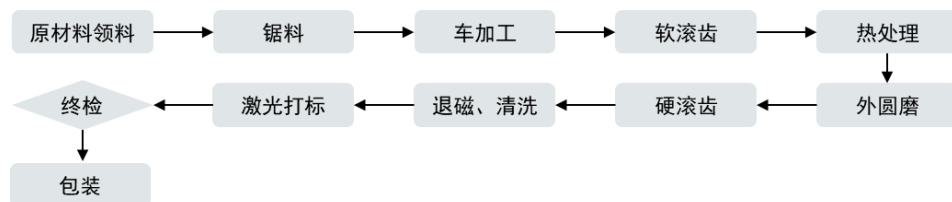
1) 转向系统输入轴

发行人的转向系统输入轴产品生产工艺流程如下：



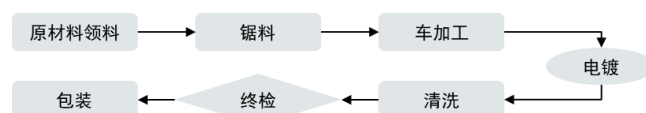
2) 转向系统齿轮轴

发行人的转向系统齿轮轴产品生产工艺流程如下：



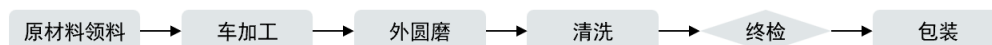
3) IPB 液压单元密封盖

发行人的制动系统 IPB 液压单元密封盖产品生产工艺流程如下：



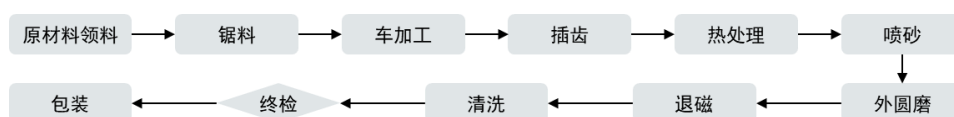
4) iBooster 柱塞、iBooster 轴件

发行人的制动系统 iBooster 柱塞、iBooster 轴件产品生产工艺流程如下：

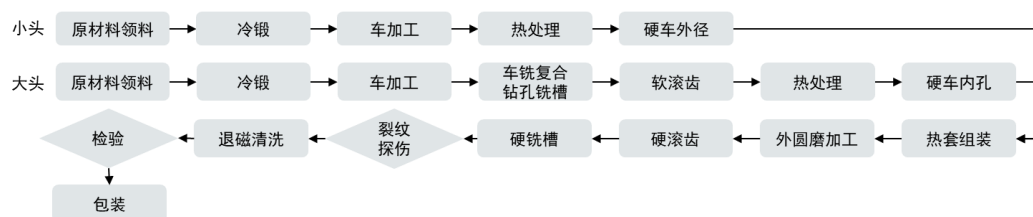


(3) 新能源车电驱零部件

1) 发行人的内花键电机轴产品生产工艺流程如下：

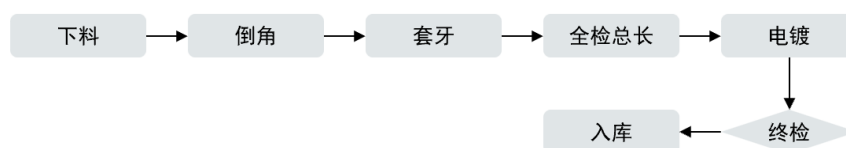


2) 发行人的外花键电机轴产品生产工艺流程如下：



(4) 家电卫浴零配件

1) 密封连接件-标管



2、关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、劳务派遣人员参与生产经营环节的情况

公司产品的研发设计、精车加工、磨加工、产品装配、检测等保证产品质量和性能的关键核心工艺由公司自身完成，为了更有效地利用现有生产能力、提高生产效率、满足产能需求，公司将部分工艺委托给外协厂商完成，如锻造、冲压、电镀、热处理、钝化等环节。此外，发行人还将劳务派遣作为劳动用工的一种补充方式，在产品清洗、看外观、贴标签和打包装等可替代性较强的临

时性、辅助性岗位提供服务。具体情况如下：

生产环节	具体工序	是否为关键 核心工艺	参与主体
设计开发阶段	产品设计与开发	是	发行人
生产加工阶段	冷镦	是	发行人
	冲压	否	外协供应商
	锻造	否	外协供应商
	车加工	是	发行人
	车铣削	是	发行人
	热处理	是	主要为发行人、部分采用外协供应商
	磨削	是	发行人
	珩磨	是	发行人
	磨齿	是	发行人
	滚齿	是	发行人
	珩齿	是	发行人
	插齿	是	发行人
	热套	是	发行人
	自动装配	是	发行人
表面处理阶段	电镀	否	外协供应商
	钝化	否	外协供应商
检测阶段	外观及精度检测	是	发行人
包装阶段	清洗	是	发行人
	摆料	否	发行人、劳务派遣人员
	看外观	否	发行人、劳务派遣人员
	贴标签	否	发行人、劳务派遣人员
	打包装	否	发行人、劳务派遣人员

（三）说明公司产能利用率计算方式与同行业可比公司的异同，能否准确、客观反映公司产能利用情况

报告期内，由于公司主要产品的规格大小、生产制造工艺等各不相同，不同规格产品的制造工艺、制造时长差别较大，因此无法用简单计件的方式体现出公司的产能情况。公司的产能主要体现在生产设备的生产能力，根据公司的生产情况，将报告期各期生产设备实际运行时间与设备理论运行时间进行对比，测算出产能利用率，报告期内，依据主要生产设备运行时间测算的公司产能利

用率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
设备可供运行时间（万小时）	1,272.99	1,052.05	924.99
设备实际运行时间（万小时）	1,258.12	1,035.53	914.68
产能利用率	98.83%	98.43%	98.89%

注 1：产能利用率=设备实际运行时间/设备可供运行时间；

注 2：设备可供运行时间=当期设备台数*当期可供运行天数*单台设备每天的可供运行时间；

注 3：设备可供运行时间是指所有该类型设备计划开工理论运行时间之和，该计划开工理论运行时间不包括试生产、打样、测试及其他非正式生产时间。

公司主要产品产能利用率计算方式与同行业可比公司基本一致，具体情况如下：

可比公司	主要产品	产能利用率计算方式
德迈仕	精密轴及精密切削件，应用于汽车的视窗系统、动力系统和车身及底盘系统	由于公司产品的规格、大小等各不相同，同一设备生产不同产品的产量有较大差异，此外，同一台设备往往用于生产多种产品，因此，产能利用率以公司设备的利用率作为替代（设备利用率=设备实际运行时间/设备理论运行时间）。其中，理论运行时间=当期设备台数*当期理论运行天数*单台设备每天的理论运行时间；其中，不同的设备类型根据具体情况按单班、双班或三班来计算每天的理论运行时间，单班=8 小时-1 小时（就餐和休息时间）=7 小时
易实精密	新能源汽车专用精密金属零部件、汽车通用精密金属零部件、传统燃油汽车专用精密金属零部件	产能利用率=实际运行时间（小时）/可供运行时间（小时）。其中，可供运行时间是指所有该类型设备计划开工理论运行时间之和，该计划开工理论运行时间不包括定期维修、检查、保养、试生产、打样、研发及其他维持设备有效运行必要的停工时间
浙江黎明	精锻件（包括气门桥、气门弹簧上座、摇臂球头球窝、火花塞喷油器隔套等）、装配件（包括活塞冷却喷嘴等）和冲压件（包括气门锁片、曲轴传感器信号盘、碗形塞、气门弹簧下座等）等	产能利用率=产量/产能，产能与产量均为产品个数口径，单位为万件。由于发行人产品种类众多，产能、产量的统计仅包含各产品类别中的主要产品。精锻件包含气门桥、气门弹簧上座、摇臂球头球窝、火花塞喷油器隔套；装配件包含活塞冷却喷嘴；冲压件包含气门锁片、曲轴传感器信号盘、碗形塞、气门弹簧下座
富临精工	公司主要生产液压挺柱、机械挺柱、液压张紧器、摇臂、喷嘴、发动机可变气门系统（VVT、VVL）、缸内直喷系统用高压油泵挺柱和泵壳、自动变速器及燃油喷射器精密零部件等产品系列	产能利用率=产量/产能，产能与产量均为产品个数口径，单位为万件或万套。由于高压油泵挺柱、高压油泵泵壳及其他尚未大批量生产，故部分年份未单独统计高压油泵挺柱、燃油喷射器零部件及其他产能

资料来源：可比公司招股说明书

由上表可知，可比公司中，德迈仕和易实精密均采用设备运行时间作为产

能利用率的计算口径。浙江黎明、富临精工由于产品种类众多，仅针对个别主要产品或成熟产品的产能进行个数统计。因此，为了反映公司全部产品产能利用率情况，公司采用设备利用率替代产能利用率符合行业惯例，能够准确、客观的反映公司产能利用率。

（四）说明家电卫浴零配件与汽车零部件的生产线是否可以共用，相关成本核算是否准确

发行人的家电卫浴零配件产品主要为热水器的密封连接件等，与汽车零部件的生产线不存在共用的情况。

一方面，发行人家电卫浴零配件采用独立产线进行生产，主要布局在深圳工厂，与其他汽车零部件的生产设备处于不同楼层，且生产人员互相独立；另一方面，二者生产加工工艺不同，家电卫浴零配件主要加工工艺为滚牙、攻丝、攻牙等，与公司主要汽车零部件加工工艺机加工、磨削、车铣削等存在一定差异。因此，发行人家电卫浴零配件在生产制造环节与汽车零部件相互独立，不存在共用生产线的情况。

成本核算方面，公司产品成本按照实际成本法进行归集，生产成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用，相关成本均按照不同的生产订单进行归集分配。家电卫浴零配件和汽车零部件的生产销售流程、收入成本核算均相互独立。

综上，发行人家电卫浴零配件与汽车零部件不存在共用生产线的情况，相关产品的直接材料成本、直接人工、制造费用均依据不同的产品订单进行分配核算，相关成本核算准确。

二、应用于传统燃油车零部件的市场空间

（一）说明汽车发动机零部件、汽车底盘零部件分别在传统燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况

根据动力类型不同，目前乘用车主要分为传统燃油车、混合动力汽车和新能源汽车三类。根据我国工业和信息化部 2020 年出台的《新能源汽车生产企业及产品准入管理规定》，新能源汽车是指采用新型动力系统，完全或者主要依靠新型能源驱动的汽车，包括插电式混合动力汽车、纯电动汽车和燃料电池汽车。

其中，纯电动汽车取消了内燃机，完全依靠电池储存的电能驱动电动机作为动力系统；混合动力汽车、插电式混合动力汽车配备了内燃机和电动机两套动力系统，仍需安装发动机、变速箱、传动系统等零部件；截至目前，国内外乘用车燃料电池汽车渗透率仍较低，不属于主流车型及发行人产品应用领域。

发行人的汽车发动机零部件产品应用于汽车发动机的配气机构、燃油供给系统及润滑系统，可适配纯电动汽车外的主流细分汽车类型；汽车底盘零部件中的转向、制动系统零部件为通用产品，可应用于所有主流汽车类型，传动系统主要应用于汽车变速箱，可适配传统燃油车、混动车型及部分插混车型。具体情况如下：

产品分类	所属系统	传统燃油车	混合动力汽车 ¹	新能源汽车	
				插电式混合动力汽车 ²	纯电动汽车 ³
底盘系统	制动系统	√	√	√	√
	传动系统	√	√	√	不适配
	转向系统	√	√	√	√
发动机系统	配气机构	√	√	√	不适配
	燃油供给系统	√	√	√	不适配
	润滑系统	√	√	√	不适配

注 1：混合动力汽车，即只加油不充电，这种车型结合了内燃机和电动机两个动力系统，以提高燃油经济性并减少排放。发动机是主动力，电动机作为辅助动力，它们通过内燃机和再生制动系统在行驶过程中自动为电池充电；

注 2：插电式混合动力汽车，既能加油也能外接充电，发动机也能给电池充电。当电池电量充足时，电机驱动行驶；当电量不足时，内燃机介入驱动车辆行驶，同时对电池充电；

注 3：纯电动汽车，即没有燃油发动机，完全由电机驱动，通过驱动电池和电动机驱动车辆；

注 4：考虑到目前国内燃料电池汽车目前并非主流技术路线，其发展受限于氢能基础设施、制氢成本及产业链成熟度，短期内仍处于技术探索和试点阶段，市场份额远低于纯电动汽车和插电式混动汽车，且国外仅有日本市场选择燃料电池汽车作为新能源车技术路线，并非发行人目标客户及应用领域，故未在表中列示

（二）进一步说明发行人在国内、国际的汽车发动机和底盘零部件的市场占有率及市场地位情况；结合发行人产品的终端应用情况，如应用在整车市场还是售后维修市场、境内及境外市场的销售情况，说明发行人下游需求是否呈现萎缩趋势。

1、进一步说明发行人在国内、国际的汽车发动机和底盘零部件的市场占有率及市场地位情况

（1）市场占有率

公司汽车发动机和底盘系统零部件属于汽车零部件众多细分产品中的部分产品。汽车零部件行业产品众多，国家统计局、中国汽车工业协会及其他国内外权威统计机构目前尚未统计汽车零部件细分领域的市场规模等具体数据。以下从产品数量角度对公司汽车发动机及底盘主要产品的市场占有率进行测算，相关测算结果仅为发行人在特定假设条件下的粗略估算，与实际市场占有率可能存在一定偏差。

估算假设：（1）市场占有率=公司产品适配汽车数量/该产品适配车型的当年销量；（2）公司产品适配汽车数量=该产品年度销量/该产品单车使用量。

选取公司主要产品进行市场占有率测算，其在报告期内的全球和国内市场占有率测算情况如下：

1）底盘系统零部件

报告期内，公司底盘系统零部件销售收入占主营业务收入比例约 50%，主要收入来自于制动系统中的 IPB 和 iBooster 相关产品零部件、转向系统中的输入轴、齿轮轴零部件，以及传动系统中的执行器套管。

发行人底盘系统零部件产品的全球市场占有率测算如下：

单位：万件、万辆

所属部分	产品名称	2024 年产品 总销量	单车使 用量	2024 年全球 乘用车销量 ¹	全球市场 占有率
制动系统 ²	IPB 液压单元密封盖	773.76	2	6,754.21	5.73%
	IPB 制动推杆	362.71	1	6,754.21	5.37%
	iBooster 柱塞	390.21	1	6,754.21	5.78%
	iBooster 轴件	578.30	1	6,754.21	8.56%

所属部分	产品名称	2024 年产品总销量	单车使用量	2024 年全球乘用车销量 ¹	全球市场占有率
转向系统	输入轴 ³	229.73	1	6,754.21	3.40%
	齿轮轴 ⁴	253.95	1	6,754.21	3.76%
传动系统	执行器套管 ⁵	1,857.40	8	5,668.59	4.10%

注 1：公司生产的 IPB、iBooster 相关零部件、输入轴、齿轮轴可广泛用于传统燃油车、混合动力汽车、新能源汽车，故此处取全球乘用车汽车销量近似计算。全球乘用车销量数据来源为 OICA

注 2：每辆汽车通常使用 1 个 IPB 或 iBooster 制动系统，对应 2 个 IPB 液压单元密封盖，1 个 IPB 制动推杆，1 个 iBooster 轴件或 1 个 iBooster 柱塞，下同

注 3：一辆汽车的转向系统通常配备 1 个转向输入轴，下同

注 4：一辆汽车的转向系统通常配备 1 个主齿轮轴，下同

注 5：自动变速箱每挡位 1 个，公司该产品主要客户为博世，产品主要应用于北美通用汽车变速箱，分别为 9AT/8AT，按保守估计取每车配套 8 个

注 6：公司生产的执行器套管可广泛用于除纯电动汽车外的传统燃油车、混合动力汽车、新能源汽车，故此处取全球乘用车汽车产量减去全球纯电动汽车销量近似计算。全球纯电动汽车销量来源为 CleanTechnica，下同

发行人汽车底盘系统零部件产品的国内市场占有率测算如下：

单位：万件、万辆

所属部分	产品名称	2024 年产品国内销量	单车使用量	2024 年我国乘用车销量 ¹	国内市场占有率
制动系统	IPB 液压单元密封盖	662.33	2	2,755.25	12.02%
	IPB 制动推杆	293.91	1	2,755.25	10.67%
	iBooster 柱塞	390.21	1	2,755.25	14.16%
	iBooster 轴件	273.91	1	2,755.25	9.94%
转向系统	输入轴	45.94	1	2,755.25	1.67%
	齿轮轴	222.00	1	2,755.25	8.06%

注 1：公司生产的 IPB、iBooster 相关零部件、输入轴、齿轮轴可广泛用于传统燃油车、混合动力汽车、新能源汽车，故此处取全球乘用车汽车销量近似计算。我国乘用车销量、新能源乘用车（纯电动）销量来源为中国汽车工业协会，均使用 2024 年数据

注 2：公司生产的 iBooster 柱塞 2024 年直接客户为博世汽车部件（苏州）有限公司，不存在境外销量，这两个产品国内销量与总销量一致；由于博世汽车部件（苏州）有限公司存在部分外销出货的情况，因此，iBooster 柱塞的国内市场占有率较实际情况偏高。

2）发动机系统零部件

报告期内，公司发动机系统零部件销售收入占主营业务收入比例约 40%，主要收入来自于配气机构中的中心螺栓、节气门轴、气门挺杆。

发行人发动机系统主要产品的全球市场占有率测算如下：

单位：万件、万辆

所属部分	产品名称	2024 年产品总销量	单车使用量	2024 年全球乘用车销量 ¹	全球市场占有率
配气机构	中心螺栓 ²	834.26	2	5,668.59	7.36%
	节气门轴 ³	1,041.68	1	5,668.59	18.38%
	气门挺杆 ⁴	1,341.86	16	5,668.59	1.48%

注 1：公司生产的中心螺栓、节气门轴、气门挺杆、滚轮挺柱、机油泵轴可用于除纯电动汽车外的所有车型，故此处取全球乘用车汽车销量减去全球纯电动汽车销量近似计算。全球乘用车销量数据来源为 OICA、全球纯电动汽车销量来源为 Clean Technica，均使用 2024 年数据

注 2：中心螺栓为汽车发动机可变气门正时系统零部件，每个可变正时系统（进气和排气）各有一个中心螺栓，通常每辆车共有 2 个，下同

注 3：通常每辆车有 1 个发动机节气门轴（对应单个节气门体），下同

注 4：汽车发动机气缸每缸 4 个气门挺杆，公司该产品主要客户为梅赛德斯奔驰等，下游产品多为四缸发动机，因此取值 16 个，下同

发行人发动机系统主要产品的国内市场占有率测算如下：

单位：万件、万辆

所属部分	产品名称	2024 年产品国内销量	单车使用量	2024 年国内乘用车销量 ¹	国内市场占有率
配气机构	中心螺栓	221.71	2	2,038.15	5.44%
	节气门轴	342.06	1	2,038.15	16.78%
	气门挺杆	361.21	16	2,038.15	1.11%

注 1：公司生产的中心螺栓、节气门轴、气门挺杆、滚轮挺柱、机油泵轴可用于除纯电动汽车外的传统燃油车、混合动力汽车，故此处取国内乘用车汽车销量减去国内纯电动汽车销量近似计算，我国乘用车销量、新能源乘用车（纯电动）销量来源为中国汽车工业协会，均使用 2024 年数据

（2）市场地位

从产业链结构看，整车厂商与汽车零部件供应商形成金字塔型的分层结构，即供应商按照与整车厂商间供应联系分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级关系。目前国内汽车零部件企业数量众多，集中度较低，竞争比较激烈。发行人主要作为一级或二级供应商，深入参与汽车零部件供应链，在所属细分行业中具备一定竞争地位。公司传统优势产品气门挺杆、节气门轴、中心螺栓和近几年新开发的 IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆、iBooster 轴件、iBooster 柱塞、输入轴、齿轮轴、执行器套管等产品在全球和国内拥有一定的市场份额。

公司凭借持续的产品研发能力和快速响应能力、稳定的产品供应和质量控制能力、专业的服务能力，已进入多家全球知名汽车零部件供应商配套体系，

包括多家境内外上市公司、世界 500 强。其中，博世、采埃孚、大陆、博格华纳、舍弗勒等多家一级供应商入选《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜。此外，公司获得了国内外主要客户认可，曾多次获得博世、博格华纳、海力达、上汽集团、北美通用、北极星、北京奔驰等客户颁发的优秀供应商荣誉。

2、结合发行人产品的终端应用情况，如应用在整车市场还是售后维修市场、境内及境外市场的销售情况，说明发行人下游需求是否呈现萎缩趋势。

（1）整车市场及售后维修市场应用情况

报告期内，发行人在汽车零部件领域主要为国内外大型整车厂商及一级供应商提供汽车发动机及底盘系统零部件。发动机系统和底盘系统零部件是支撑汽车动力来源以及正常行驶的核心部件，其产品稳定性及精密性要求较高，产品寿命较长，覆盖整个终端车型的生命周期，并非易更换的零部件产品。因此，发行人汽车零部件产品主要应用于整车市场。

（2）境内及境外市场的销售情况

报告期内，公司境内外销售情况如下：

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
境外	51,191.37	61.16	42,495.23	59.20	37,295.28	63.24
境内	32,506.54	38.84	29,281.92	40.80	21,675.30	36.76
合计	83,697.91	100.00	71,777.15	100.00	58,970.58	100.00

报告期内，公司境外收入合计分别为 37,295.28 万元、42,495.23 万元和 51,191.37 万元，占主营业务收入的比例分别为 63.24%、59.20%和 61.16%，包括境内出口和境外主体直接销售。其中欧洲和北美洲是公司产品的主要销售区域，各年度占比均超过 50%。

（3）发行人下游需求是否呈现萎缩趋势

发行人发动机系统零部件主要终端应用领域包括除纯电动车以外的全部车型；底盘系统零部件终端应用领域广泛包括各类燃油车、混动车以及新能源车型。发行人下游需求持续增长，不存在萎缩趋势，具体分析如下：

1) 境内外汽车产销量不断增长带动零部件增量

整车市场方面，据国际汽车制造商协会（OICA）数据，全球汽车产销量自 2021 年起开始修复，2024 年，全球乘用车产销量分别为 6,767.47 万辆和 6,754.21 万辆。其中，我国汽车产销总量连续 16 年稳居全球第一，我国新能源汽车产销量连续 10 年位居全球第一。根据中国汽车工业协会数据，2024 年我国汽车产销量再创新高，分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，其中新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，分别同比增长 34.4%和 35.5%。

随着汽车行业近年来整体平稳增长，带动上游汽车零部件市场也呈现出良好的发展态势。根据 QY Research 数据，预计 2030 年全球汽车零部件市场规模将达到 157,426 亿元，2024-2030 期间年复合增长率（CAGR）为 2.3%；中国地区是全球市场的主要地区，占据 25%的市场份额。随着新兴市场汽车需求的日益增长以及中国汽车产业链的不断完善，全球的汽车产业链也在逐步向亚洲特别是中国转移，中国汽车零部件产业的国际竞争力不断增长。

2) 碳中和目标推动发动机热效率继续提高

为了实现 2050 年碳中和的目标，近年来欧洲汽车行业正在加速向零排放汽车转变，出台了一系列政策鼓励电动汽车消费，并推出了新的电动汽车车型，但随着欧洲能源成本上升、部分国家补贴取消，导致欧洲消费者购买力下降，欧洲电动汽车交付量开始放缓，增速不及预期。同时，美国电动汽车增速受高通胀等影响明显放缓。EVTank 数据显示，欧洲和美国 2024 全年新能源汽车销量分别为 289.0 万辆和 157.3 万辆，同比增速分别为-2.0%和 7.2%，其中，2024 年美国新能源车渗透率与上年持平为 9.8%。因此，燃油车在海外市场仍具有较大市场空间，同时，混合动力、插电式混合动力车型仍保留了内燃机作为主要或辅助动力源，电动机取代内燃机作为乘用车主要动力输出系统仍需经过漫长时间，内燃机在未来短时间内仍然是乘用车的主要动力解决方案。碳中和目标下，发动机热效率的提高以及碳排放的降低将催生发动机关键零部件的需求进一步增加。

3) 电动化、智能化推动智能底盘产品加速渗透

在电动化和智能化的驱动下，线控制动、电动助力转向、线控转向产品将迎来爆发式增长，并带动相关核心零部件的产能释放。根据前瞻数据研究院数据，2023 年全球汽车电动助力转向系统（EPS）市场规模在全球汽车转向系统市场份额中占比超 70%，为目前主流转向系统解决方案。盖世汽车研究院预计 2025 年和 2030 年我国乘用车线控制动渗透率将增至 65%和 95%，市场规模分别达 247 亿元和 347 亿元，2021-2030 年复合增长率达 25%；随着新能源汽车电动化、智能化趋势不断深化，智能底盘产品的高景气度将带动线控制动系统、线控转向系统技术成熟后成为主流方案，并赋予相关零部件企业增量业绩。

综上，报告期内发行人经营业绩的增长主要来自于汽车发动机、底盘零部件。在全球汽车产销量整体稳定上升的情况下，随着汽车零部件全球化采购向中国等新兴市场转移；发动机热效率和燃油经济性不断提升、废气污染排放不断降低；电动化、智能化推动智能底盘加速渗透，汽车转向系统、制动系统逐步由液压助力转向朝电子助力转向、线控制动迭代升级，发行人下游行业对汽车发动机及底盘零部件的需求将不断增加。因此，发行人下游需求不存在萎缩趋势。

（三）结合公司汽车发动机和底盘零部件的市场竞争格局，与整车厂商及一级供应商客户的合作、下游客户开拓、研发项目进展、专利取得及与同行业对比等情况，说明发行人相关产品销售业绩的稳定性。

1、汽车发动机和底盘零部件的市场竞争格局

（1）汽车发动机零部件市场竞争格局

公司长期深耕汽车发动机核心零部件领域，致力于提高发动机的燃油热效率以及减少碳排放，公司与各大一级供应商及整车厂客户保持着密切的同步研发，为客户的产品更新和技术进步提供支持，确保公司在产品设计、生产工艺及技术上的领先地位。发行人发动机系统的主要产品为中心螺栓、节气门轴、气门挺杆。报告期内，其各期收入及占主营业务收入比例如下：

单位：万元、%

产品名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
中心螺栓	9,638.45	11.52	8,105.80	11.29	6,297.95	10.68

产品名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
节气门轴	7,010.45	8.38	6,570.62	9.15	5,544.46	9.40
气门挺杆	5,829.50	6.96	4,664.15	6.50	6,145.65	10.42

1) 中心螺栓

发行人中心螺栓主要应用于博格华纳和海力达发动机产品的可变气门正时系统。可变气门正时技术是发动机配气机构的一项巨大技术进步。可变气门正时系统通过电磁阀、控制器、相位器和传感器等组件，精确控制气门开启和关闭的时间，实现了发动机进气过程的动态调节，可以使发动机随着转速与负荷的变化随时调节进气量，从而有效提高发动机的燃烧效率，降低油耗以及有害物质的排放，实现节能减排和“双碳”目标。

发行人中心螺栓主要竞争者为舍弗勒。舍弗勒集团创立于 1946 年，是一家以轴承产品起家的全球领先汽车零部件供应商，主营产品包括滚动轴承、直线导轨系统、离合器、变速器系统、发动机零部件等精密部件，其产品广泛应用于全球主机厂。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，舍弗勒集团排名第 27 位。

2) 节气门轴

发行人节气门轴主要用于舍弗勒发动机配气机构中的电子节气门控制系统。电子节气门控制系统通过精确控制燃油喷射与空气进气量的比例，使燃烧更充分，减少废气排放，同时提高燃油效率。

发行人节气门轴主要竞争者为德迈仕（301007.SZ）。德迈仕主营业务为精密轴及精密切削件，主要产品为汽车视窗系统、汽车动力系统和汽车车身及底盘系统等零部件。公司成立于 2001 年，并于 2021 年 6 月在深交所创业板上市。

3) 气门挺杆

发行人气门挺杆主要用于发动机配气机构，气门液压挺杆能够通过单向阀结构靠液压力自动调节气门的间隙，实现进排气时准确控制气量，保证发动机在压缩、做功冲程的封闭性，改善燃油经济性，降低排放水平。

汽车发动机气门挺杆市场的竞争格局呈现国际化与本土化并存的态势，主要参与者包括舍弗勒、伊顿、富临精工（301007.SZ）等企业。伊顿成立于

1911 年，是全球领先的发动机气门、气门驱动机构及商用车变速器、离合器供应商，在美国纽交所上市。伊顿在车辆领域主要生产包括发动机气门、滚轮摇臂、可变气门驱动系统、油泵挺筒等产品，尤其在液压挺柱技术上有一定优势。富临精工（301007.SZ）成立于 1997 年，并于 2015 年 3 月在深交所创业板上市，是国内主要的气门挺柱供应商，产品包括机械挺柱、液压挺柱等。

（2）汽车底盘零部件市场竞争格局

公司在汽车底盘零部件领域与各大一级供应商客户保持着密切的同步研发，并通过持续的产品创新与市场开拓，凭借底盘系统制动相关零部件获评湖北省“制造业单项冠军”。发行人底盘系统的主要产品包括制动系统的 iBooster 柱塞、iBooster 轴件、IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆；转向系统的输入轴、齿轮轴；以及传动系统的执行器套管。报告期内，其各期收入及占主营业务收入比例如下：

单位：万元、%

产品名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
iBooster 柱塞	1,004.25	1.2	1,163.55	1.62	1,030.54	1.75
iBooster 轴件	1,093.61	1.31	1,143.53	1.59	874.72	1.48
IPB 液压单元密封盖	7,310.97	8.73	5,199.39	7.24	4,373.07	7.42
IPB 制动推杆	1,436.45	1.72	817.36	1.14	536.04	0.91
输入轴	7,105.50	8.49	6,993.44	9.74	4,181.69	7.09
齿轮轴	6,108.75	7.3	4,332.56	6.04	1,487.91	2.52
执行器套管	6,726.58	8.04	6,412.16	8.93	4,819.66	8.17

1) iBooster 柱塞、iBooster 轴件、IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆

发行人制动系统 iBooster 柱塞、iBooster 轴件、IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆产品主要用于博世线控制动产品 iBooster 和 IPB。线控制动是智能驾驶控制执行层的核心产品，用电子助力替代传统制动系统的真空助力，可不依赖发动机真空泵，反应时间快，可有效缩短刹车距离、提高汽车的安全性，可实现新能源车能量回收，提升电动汽车的续航里程。

公司在该领域国内主要竞争者包括威孚高科（000581.SZ）。威孚高科成立于 1988 年，于 1998 年在深圳证券交易所 A 股上市。目前主要销售产品为柴油

燃油喷射系统、尾气后处理系统、进气系统、氢能及燃料电池核心零部件、电驱系统核心零部件、热管理系统核心零部件、舱内核心零部件、制动系统核心零部件等。

2) 输入轴、齿轮轴

发行人转向系统输入轴、齿轮轴主要用于博世、亿迈齿轮等客户的电动助力转向系统（EPS）产品。以电机驱动的 EPS 能实现随速改变，即在低速时增大助力，提升转向便捷度；在高速时减小助力，提升高速稳定性，助力控制更加精准，可广泛应用于各类新能源车型。随着电子助力转向系统技术的日益成熟及应用的逐步推广，目前新上市的乘用车基本全部搭载 EPS。

公司在该领域国内主要竞争对手包括北特科技（603009.SH），北特科技成立于 2002 年，并于 2014 年在上交所上市。主要业务包括汽车底盘零部件，为多家一线转向器、减振器企业供货。

3) 执行器套管

公司生产的执行器套管是变速箱离合器自动电磁阀的重要构件，变速箱离合器自动电磁阀是自动挡车辆自动变速箱的关键零部件，电磁阀通过控制液压阀套的阀芯移动，控制液压油的流向和流速，从而实现自动换挡的功能。

公司执行器套管领域的主要竞争对手为 Autocam，是一家美国的老牌精密汽车零部件制造商，成立于 1988 年，其业务涵盖燃油系统、变速器、转向系统、发动机控制等多个领域。

2、与整车厂商及一级供应商客户的合作、下游客户开拓

发行人主要向客户提供汽车发动机零部件、汽车底盘零部件、新能源车电驱零部件等产品，是支撑各类型汽车动力来源以及稳定行驶的关键核心部件，发行人下游客户多为世界知名的一级供应商及整车厂商，包括多家境内外上市公司、世界 500 强，其中多家一级供应商入选《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜。发行人通过下游整车厂商、一级供应商客户的供应商审核流程后，进入客户合格供应商目录。报告期内，公司与梅赛德斯奔驰、上汽集团、北极星、北美通用等整车厂商，以及博世、博格华纳、舍弗勒、采埃孚、海力达、马勒、亿迈齿轮等一级供应商建立了良好合作关系，合

作年限较长。

发行人与主要客户合作关系稳定，具备一定的可持续性，原因如下：

(1) 客户更换供应商成本较高

下游客户对供应商的认证周期较长、评审体系复杂，客户搜寻和认证新供应商的成本较高，更换供应商的成本较大；自合作以来，发行人通过了主要客户对供应商历年的资质评审，凭借其高质量的产品、稳定的供货能力以及与客户同步研发的能力得到认可，与主要客户合作关系稳定，被客户更换的风险较小。

(2) 产品生命周期较长，合作期限较久

公司汽车零部件主要产品用于汽车的发动机系统、底盘系统以及新能源车电驱系统，是支撑各类汽车动力来源以及稳定行驶的关键核心部件，其产品稳定性及精密性要求较高，且需配合不同客户需求定制化开发，研发周期长，产品寿命久，通常可覆盖整个终端车型的生命周期，一般为 5-8 年。客户的产品订单通常会覆盖整个产品的生命周期，双方签订的合同一般会持续执行，因此双方合作期限通常较久。

客户开拓方面，公司在绑定现有优质客户深度合作的同时，积极拓展新客户和新项目，具体如下：

(1) 公司目前已与多家头部整车厂商及一级供应商合作多年，获得了客户认可，公司将持续绑定现有优质客户，通过同步研发进一步合作，并以现有客户的认可以及良好的市场口碑促进公司在汽车发动机和底盘零部件领域的进一步市场开拓，形成良好的业务拓展局面。

(2) 发行人积极顺应新能源汽车电动化、智能化、网联化的发展趋势，基于已有的新能源汽车产品的成功开发及量产经验，不断加大对新客户拓展力度，并积极与客户共同开发应用于新能源车的相关产品。报告期内，发行人开拓了耐世特等新客户。未来随着经营规模的持续扩大和募投项目的逐步实施，公司将持续加大新能源领域客户和订单的开拓力度。

综上，发行人主要客户自与发行人合作以来一直保持稳定的业务关系，发

行人通过了主要客户每年的供应商评审，其高质量、稳定的供货能力以及与客户同步研发的能力得到客户认可，产品生命周期较长，双方合作期限较久，公司与主要客户之间的合作关系具备可持续性。客户开拓方面，公司在绑定现有优质客户深度合作的同时，积极拓展新客户和新项目，有效保障了公司业绩的稳定。

3、研发项目进展、专利取得及与同行业对比

(1) 研发项目进展

报告期内，公司研发投入分别为 2,239.76 万元、2,701.75 万元和 3,011.60 万元，其中，发行人底盘系统和发动机系统零部件产品相关的已结项的主要研发项目（累计投入金额大于 100 万）如下，已结项研发项目相关产品已经实现稳定量产。具体情况如下：

单位：万元				
分类	序号	项目名称	应用产品	报告期内累计研发投入
底盘系统	1	转向系统齿轮轴项目	齿轮轴	371.70
	2	转向系统输入轴项目 II	输入轴	134.31
	3	碳罐电磁阀衬套项目	衬套	120.19
	4	刹车系统电机精密零件项目	衬套	107.62
	5	液压系统阀套项目	液压阀套	105.22
合计				839.04
发动机系统	1	发动机可变气门中心螺栓项目 I	中心螺栓	370.32
	2	新型发动机正时气门集成式中心螺栓	中心螺栓	313.03
	3	发动机气门挺杆项目 I	气门挺杆	280.38
	4	发动机的正时进气阀门集成中心螺栓项目 II	中心螺栓	205.44
	5	VCT 气门可调节中心螺栓项目 II	中心螺栓	149.08
	6	高压共轨喷油器座项目	喷油器座	132.54
	7	可变气门 T 型中心螺栓项目 II	中心螺栓	122.49
	8	发动机的正时进气阀门集成中心螺栓项目 I	中心螺栓	103.96
合计				1,677.24

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人底盘系统和发动机系统零部件产品在研项目进展如下：

分类	项目名称	研发内容	应用产品	所处阶段
底盘系统	新能源电动汽车转向齿轮轴的制造技术	EPS 电子助力转向系统部件的制造技术开发，包含车加工、齿轮加工、热处理等多道工序	齿轮轴	中试阶段
	新能源电动汽车转向输入轴的制造技术	MEB 转向轴的制造技术开发，特别是合理使用德国先进多轴机精密加工技术完成车加工工序和滚齿工序	输入轴	中试阶段
	新能源集成制动精密零件项目	采用多工位冷锻成型技术，降低了原材料的消耗同时由于冷锻形成的流线提升了工件的机械性能	IPB 液压单元密封盖	中试阶段
发动机系统	高精密薄壁腔体零件的冷锻成型技术	薄壁深腔零件在加工过程中易产生变形，破裂等缺陷，研发冷锻工艺及冷锻模具	气门挺杆	中试阶段
	喷油系统泵头项目	采用五轴加工中心，电化学去毛刺，真空热处理加工方式	泵头	量试阶段
	多交叉孔中心螺栓项目	多交叉孔车削加工技术，利用双轴车床对零件多交叉孔进行加工，保证质量的同时大幅提升效率	中心螺栓	中试阶段
	双精密内孔中心螺栓项目	独特的成型铰刀技术，同时加工多个高精度的内孔，达到与内圆磨技术相同的目标	中心螺栓	中试阶段
	可变气门中心螺栓项目	热处理后中心螺栓加工技术	中心螺栓	中试阶段
	集成式设计新型中心螺栓项目	CNC 机床集成式中心螺栓加工技术，同时加工外圆侧向交叉孔与内孔轴向交叉孔，达到高精度高效率的目的	中心螺栓	中试阶段

(2) 专利取得情况

公司通过持续的创新投入，在研发及试验、生产及检测环节已形成了丰富的技术创新成果。截至本回复出具之日，发行人共拥有专利 111 项，其中发明专利 23 项，包括境内发明专利 21 项、境外发明专利 2 项。发行人发明专利情况具体如下：

序号	专利权人	专利号	专利名称	授权日期	应用产品类型
1	富泰和、东方骏驰	ZL202111344243.3	一种挺杆体加工设备 及工艺	2022.11.11	发动机系统
2	富泰和、东方骏驰	ZL201310135645.1	气门挺杆的加工方法	2015.08.05	发动机系统
3	东方骏驰	ZL202210794755.8	一种变径接头全自动化线终检装置及终检系统	2024.10.29	发动机系统
4	东方骏驰	ZL202210634716.1	一种自动上料机	2024.05.31	底盘系统
5	东方骏驰	ZL202211115879.5	一种机械挺杆自动上下料、装配及检测机	2024.05.24	发动机系统
6	东方骏驰	ZL201910922880.0	集成刹车系统盖子检测装置	2024.05.14	底盘系统
7	东方骏驰	ZL202311750799.1	基于神经网络的碳势	2024.04.02	发动机系统、

序号	专利权人	专利号	专利名称	授权日期	应用产品类型
			预测方法及系统		底盘系统
8	东方骏驰	ZL202011411180.4	一种渐开线式圆柱直齿轮转动惯量的计算方法	2024.01.30	底盘系统
9	东方骏驰	ZL202311158300.8	基于机器视觉的工件质检方法及装置	2023.12.05	发动机系统、底盘系统
10	东方骏驰	ZL202210688257.5	一种产品自动取料及检测的下料机	2023.06.16	发动机系统
11	东方骏驰	ZL202210605025.9	工件质量智能检测方法、装置	2022.10.14	发动机系统
12	东方骏驰	ZL202210646675.8	基于机器视觉的工件定损智能分析方法及装置	2022.10.14	发动机系统、底盘系统
13	东方骏驰	ZL201410378281.4	新型抗旋转滚轮升降挺柱	2018.04.27	发动机系统
14	东方骏驰	ZL202210607522.2	一种自动识别并纠偏的测量设备	2024.07.16	发动机系统、底盘系统
15	东方骏驰	ZL202210719001.6	一种产品自动检测机	2024.07.05	底盘系统
16	东方骏驰	ZL202411761954.4	一种双进程中心孔检测装置及零部件终检设备	2025.04.08	发动机系统、底盘系统
17	东方骏驰	ZL202411840197.X	一种输入轴终检机	2025.03.28	底盘系统
18	东方骏驰	ZL202411590440.7	一种柱塞管道式自动送料机	2025.03.14	发动机系统
20	东方骏驰、先富斯	ZL202210958431.3	基于视觉跟踪的焊接轨迹跟踪方法及装置	2022.11.18	汽车零部件
21	东方骏驰、先富斯	ZL202210544632.9	一种焊缝特征提取装置及方法	2022.09.27	汽车零部件
22	Aberle、Joh. Sprinz GmbH & Co. KG	102011012355.5	Raisable and lowerable fitting for a pivoting wing of a shower screen	2011.02.24	汽车零部件
23	Aberle、Joh. Sprinz GmbH & Co. KG	102011012354.7	Fitting for a pane, in particular a glass pane	2011.02.24	汽车零部件

(3) 同行业对比情况

发行人同行业可比公司包括易实精密、德迈仕、浙江黎明、富临精工，其专利情况及研发投入情况具体如下：

公司名称	专利情况	2024 年度研发投入情况
德迈仕	共取得专利 100 项，其中发明专利 62 项	研发投入金额 2,969.16 万元，占营业收入比 4.30%
浙江黎明	共取得专利 92 项，其中发明专利 19 项	研发投入金额 3,676.98 万元，占营业收入比 5.70%

公司名称	专利情况	2024 年度研发投入情况
富临精工	共取得专利 334 项，其中发明专利 91 项	研发投入金额 22,027.38 万元，占营业收入比 2.60%
易实精密	共取得专利 108 项，其中发明专利 18 项	研发投入金额 1,525.42 万元，占营业收入比 4.75%
发行人	共取得专利 111 项，其中发明专利 23 项	研发投入金额 3,011.60 万元，占营业收入比 3.52%

注：以上数据来源于可比公司 2024 年年度报告

公司报告期内在汽车发动机及底盘零部件领域持续进行创新投入，在相关产品生产加工及检测环节已形成了一定的技术创新成果，形成了一系列发明专利；在研发项目方面，专注于公司主要产品中心螺栓、节气门轴、气门挺杆的同时，积极研发线控制动、电动助力转向系统相关产品，保持在核心产品方面的竞争力。

综上，公司汽车发动机和底盘零部件的市场竞争对手包括头部一级供应商以及上市公司；公司下游客户多为世界知名的一级供应商及整车厂商，双方建立了良好的稳定合作关系，合作年限较长；公司在绑定现有优质客户深度合作的同时，积极拓展新客户和新项目；同时，公司在在汽车发动机及底盘零部件领域持续进行创新投入，形成了一系列核心技术，与可比公司相比具备一定竞争力。因此，发行人相关产品销售业绩较为稳定。

（四）结合发行人主要产品市场份额的增减变动情况，以及发行人与同行业可比公司竞品对比情况，充分揭示下游市场需求变化及业务拓展的风险。

1、发行人主要产品市场份额的增减变动情况

报告期内，随着全球汽车产销量的持续增长，公司主要产品全球市场份额基本呈现稳定上涨趋势。具体情况如下：

产品分类	产品名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
底盘系统	执行器套管	3.44%	3.98%	4.10%
	IPB 液压单元密封盖	3.35%	3.84%	5.73%
	IPB 制动推杆	2.16%	3.04%	5.37%
	iBooster 柱塞	6.20%	6.81%	5.78%
	iBooster 轴件	8.21%	9.39%	8.56%
	输入轴	2.82%	3.32%	3.40%
	齿轮轴	1.15%	2.94%	3.76%

产品分类	产品名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度
发动机系统	中心螺栓	5.46%	6.52%	7.36%
	节气门轴	16.20%	16.58%	18.38%
	气门挺杆	1.62%	1.24%	1.48%

注：上表市场占有率为全球市场占有率

底盘系统零部件方面，受益于线控制动与电动助力转向产品的市场渗透率不断提高，公司用于线控制动的 IPB、iBooster 以及电动助力转向相关零部件市场份额上升；发动机零部件方面，随着发动机燃油经济性的提升和节能减排要求的进一步提高，可变正时系统、电子节气门系统市场规模保持上升，带动中心螺栓、节气门轴的市场份额提高。

2、发行人与同行业可比公司竞品对比情况

易实精密与公司的可比产品包括电磁阀壳体；各类嵌件、衬套等汽车精密金属零部件，根据其招股说明书，易实精密 2021 年制动系统铝嵌件产品全球市场占有率为 29.21%，未披露其余可比产品市场占有率情况。

德迈仕与公司的可比产品包括用于汽车动力系统和车身及底盘系统精密轴及精密切削件。根据其招股说明书，德迈仕 2020 年 EPS 转向系统轴、ABS 刹车系统轴、节气门轴的国内市场占有率分别为 16.01%、12.21%、3.97%。

富临精工与公司的可比产品包括以挺柱、摇臂、喷嘴、张紧器及缸内直喷高压油泵泵壳为主的精密液压零部件等。根据其招股说明书，2015 年，富临精工产销量较大的几个主要产品液压挺柱、机械挺柱、液压张紧器和可变气门系统等产品市场占有率在国内市场排名前列，并未测算具体的市场占有率数值。

浙江黎明主要产品包括气门桥、气门锁片、活塞冷却喷嘴、曲轴传感器信号盘等零部件，根据其招股说明书，浙江黎明 2019 年气门桥、气门锁片、气门弹簧上座、活塞冷却喷嘴、曲轴传感器信号盘的市场占有率为 38.72%、28.36%、28.20%、16.20%、13.03%，未披露其余可比产品市场占有率情况。

公司主要产品中心螺栓、节气门轴、气门挺杆、iBooster 柱塞、iBooster 轴件、IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆、输入轴、齿轮轴等产品，在全球市场均占据一定的市场份额，并在报告期内保持上升趋势。可比公司报告期内并未披露与公司可比产品的市场占有率。

综上，随着下游汽车行业新能源车渗透率不断上升，发动机燃油热效率以及节能减排要求的不断提高，汽车电动化、智能化、网联化的趋势不断深入，线控制动以及电动助力转向产品的市场渗透率不断上升，公司主要产品应用领域的下游市场需求旺盛，带动发行人相关产品市场份额的提升；发行人凭借客户资源优势、稳定的产品质量以及持续创新能力进一步进行业务拓展。如果公司不能充分利用自身优势持续创新、提升核心竞争力、扩大业务规模，未来可能在市场竞争中处于不利地位，导致客户业务量下降或客户流失，从而对经营业绩造成不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（三）市场竞争及客户稳定性风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）市场竞争及客户稳定性风险”中充分揭示下游市场需求变化及业务拓展的风险，具体如下：

“近年来，在国家政策支持下，汽车零部件行业得以快速发展，市场竞争也随之加剧。尽管公司在汽车零部件行业积累了丰富的经验，已与多家全球知名整车厂商和一级供应商客户建立了长期稳定的合作关系，同时不断拓展优质客户，但如果公司不能充分利用自身优势持续创新、提升核心竞争力、扩大业务规模，未来可能在市场竞争中处于不利地位，导致客户业务量下降或客户流失，从而对经营业绩造成不利影响。”

三、新能源车电驱零部件业务成长性

（一）说明其现有的新能源车电驱零部件与同行业同类产品相比的竞争优势劣势。

发行人新能源车电驱零部件主要为电机轴。发行人电机轴产品自 2023 年开始正式批量生产，主要客户为舍弗勒旗下的纬湃科技、博格华纳、马勒等，终端应用车型为小鹏、现代等。与同行业同类产品相比，发行人竞争优势主要体现在客户优势以及技术优势。具体如下：

1、客户优势

发行人的电机轴产品主要客户为舍弗勒集团旗下的纬湃科技，发行人与纬湃科技保持长期合作，持续同步研发，公司及时跟进纬湃电驱产品的研发需求。

纬湃科技是行业领先的电驱动系统供应商，其 800V 驱动电机已应用于小鹏、现代等多款车型。通过与纬湃科技的合作，发行人间接进入小鹏、现代等车企的供应链体系。此外，发行人还获得了博格华纳、马勒等知名一级供应商客户的电机轴项目订单，公司依托头部客户的订单实现业务增长。

2、技术优势

公司目前已掌握电机轴热套加工技术等核心技术工艺，可实现精准的热套工艺过程控制以及热套温度实时监控，通过热套位尺寸 100%检测。该技术已获得发明专利 1 项。此外，公司还围绕内花键电机轴、外花键电机轴、二合一式电机轴等生产工艺进行研发，并布局新能源车减速器相关零部件，具备一定的技术优势。

3、竞争劣势

目前公司新能源车电驱零部件业务尚处于前期扩张期，产品类型较少，产能较为有限。新能源汽车零部件面临产品和技术更新迭代的压力。报告期内相关产品收入占主营业务收入比例较低，产品市场拓展需要一定周期，对参与市场竞争存在一定的劣势。公司将充分发挥技术优势和客户优势，通过持续的新产品研发和市场拓展，进一步提升市场竞争力。

（二）结合新能源车电驱零部件市场竞争格局，发行人新能源车电驱零部件的技术、人员储备，与整车厂商及一级供应商客户的合作情况，说明新能源车类客户开拓难点及预计进入该类客户供应商名录时长。

1、新能源车电驱零部件市场竞争格局

发行人新能源车电驱零部件主要为新能源汽车电机轴。新能源汽车的“三电”系统是指电池、电机和电控三大核心组件，它们共同构成了新能源汽车的动力和控制中枢，直接影响车辆的性能和安全性。其中，新能源车的电机是将电池提供的电能转化为机械能的装置，用于驱动汽车行驶。电机轴是连接电机转子和轴的重要部件，其主要作用是固定转子在轴上，使其能够与轴同步旋转，同时传递电动机的扭矩和动力。由于目前电机轴产品工艺门槛较高，国内目前新能源汽车电机轴市场竞争格局较为分散，尚未形成规模化竞争，主要厂商包括威孚高科（000581.SZ）、德迈仕（301007.SZ）等。

2、发行人新能源车电驱零部件的技术、人员储备

(1) 技术储备

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人新能源车电驱零部件相关的已结项的研发项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	报告期内累计研发投入
1	电驱系统电机转子轴项目	345.31
2	电驱系统油冷电机转子轴项目-I	416.54
3	电驱系统油冷电机转子轴项目-II	346.63
合计		1,108.48

截至本回复出具之日，发行人新能源车电驱零部件相关的在研项目情况如下：

序号	项目名称	研发内容	应用产品	研发目标	所处阶段
1	新能源电动汽车外花键电机轴的制造技术	精密零件车削加工、热处理磨削，齿轮硬加工工艺、空心轴热套和清洗工艺的研究	电机轴	1、采用低碳钢加渗碳工艺，热处理要求：渗层要求 0.2-0.5 毫米,表面硬度 58-63HRC；2、部分齿形精度要求达到 7 级公差；3、轴外径装配面圆柱度要求达到圆柱度 0.006 毫米，跳动 0.01 毫米,尺寸公差 0.011 毫米；4、热套后扭力需要超过 230 牛米；5、产品清洁度金属颗粒和非金属颗粒均不能超过 0.5 毫米	量试阶段
2	新能源电动汽车内花键电机轴的制造技术	精密零件车削加工、热处理磨削，内花键加工工艺和清洗工艺的研究	电机轴	工件内齿与减速器外齿轮相连接，要求热处理后达到 DIN 标准 9 级以内，热处理前需要稳定做到 DIN 标准 7 级以内，此尺寸精度直接关系到新能源汽车的 NVH（噪声、振动与声振粗糙度）	量试阶段
3	新能源汽车减速器组件齿轮制造技术	采用高精密磨齿和珩齿工艺，精度达到 ISO6 级，激光焊接工艺，稳定可靠。	减速器组件	1、电动车对 NVH 要求高，镜面磨削可以达到齿面最低 Ra0.1；2、差壳和主减齿轮采用激光焊接的结果，代替传统的螺栓联接结构，可实现减重 1kg 以上，增加续航里程，齿轮精度达到 ISO6 级	样品阶段
4	新能源电动汽车外齿电机轴的制造技术	采用旋压一体式毛坯，车铣复合精密设备加工和镜面珩齿加工	二合一式电机轴	1、电动车对 NVH 要求高，齿轮精度达到 ISO6 级，镜面可以达到齿面最低 Ra0.1；2、将电机轴和三合一输入轴合二为一，大大减小电驱系统体积和重量	样品阶段

截至本回复出具之日，发行人新能源车电驱零部件相关的发明专利情况如下：

序号	专利权人	专利号	专利名称	专利类型	授权日期	取得方式
1	东方骏驰	ZL202410433128.0	一种电机轴热套过程集中压装监控系统及控制方法	发明	2025.1.14	原始取得

（2）人员储备

发行人通过建立人才引进和培养制度、管理和激励机制，培养了一支技术过硬、经验丰富的技术研发团队以及高级技工团队，包括公司核心技术人员及多个专利发明人、技术骨干等，主持或参与多款公司核心产品的研发设计，具备相关的产品研发设计经验。研发团队围绕新能源车电机轴相关生产加工工艺进行技术创新与产品研发，形成了一定的技术成果。

综上，发行人报告期内新能源车电驱零部件通过持续的研发投入，形成了一定的专利成果以及技术积累，同时，公司新能源车电驱零部件业务配备了相应的研发团队，包括公司核心技术人员及多个专利发明人、技术骨干等，主持或参与多款公司核心产品的研发设计，具备相关的产品研发设计经验。公司目前已掌握电机轴热套加工技术等核心技术工艺，可实现精准的热套工艺过程控制以及热套温度实时监控。

3、与整车厂商及一级供应商客户的合作情况

公司新能源车电机轴主要客户包括一级供应商舍弗勒、博格华纳、马勒等，在《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业中均位列前 30 名，公司凭借与主要客户的长期合作，获得了客户对公司产品质量的认可，并及时跟进其电驱系统相关零部件的产品开发需求，持续进行同步研发，报告期内已开始陆续批量供货。

整车厂方面，公司正在积极开拓潜在客户。公司凭借在汽车零部件行业丰富的技术创新及产品化研发经验，在同步开发、质量管理、客户认可度方面形成了一定的竞争优势。未来公司新能源车电机轴着力于新能源乘用车市场，逐步扩大客户群体和应用领域。

4、说明新能源车类客户开拓难点及预计进入该类客户供应商名录时长

公司的新能源电驱零部件主要产品为电机轴，目前主要客户为舍弗勒、博格华纳、马勒等知名一级供应商。该类型客户的开拓难点在于技术门槛与产品

性能、严格且漫长的供应商准入流程、以及交付能力要求，具体如下：

（1）电机轴为驱动电机核心零部件，技术壁垒与产品性能要求较高

电机轴是新能源车驱动电机的核心部件，直接影响着电机的性能。电机转轴的质量、精度和强度等因素都会影响电机的输出功率和效率，客户对电机轴供应商的产品质量稳定性、安全性、轻量化以及加工精度要求极高。技术研发难度大，量产一致性是关键挑战。需供应商具备成熟的工艺能力和自动化产线设计能力。

（2）供应商认证流程严格且漫长

进入新能源领域整车厂或一级供应商客户的供应链需经历初步筛选、现场审核、产品试验等多环节认证，耗时较长。尤其对于行业地位较高的客户，其认证标准更严苛，涉及品质稳定性、供货及时性、财务健康状况、管理体系等多维度评估，准入门槛较高。

供应商名录准入时长方面，新能源车电机轴作为电动机核心零部件，一级供应商客户对新供应商产品认证程序严格，前期认证阶段包括资质审核、样品测试等，进入合格供应商名录通常需 3-6 个月；获得供应商资格后，需通过项目定点并完成产线适配，产品小批量验证至正式批量供货通常需要 1-2 年时间。公司目前已进入众多知名一级汽车零部件供应商的合格供应商名录，可承接现有客户的新能源汽车零部件需求，无需重新进行合格供应商审核流程。

综上，公司新能源车电驱零部件业务在客户资源和技术积累方面均具备一定优势，形成了电机轴热套加工技术；公司已获得舍弗勒、博格华纳等大型一级供应商客户的电机轴项目，通过了主要客户的合格供应商认证流程，未来公司拓展现有客户的新能源车电驱零部件项目具备一定先发优势，可有效缩短前期供应商认证周期，公司将进一步深耕现有客户资源，并积极开拓市场，业务具备可持续性。

（三）结合上述情况分析说明新能源车电驱零部件业务是否具有成长性、相关业绩是否稳定可持续，并充分揭示风险。

近年来，全球新能源车市场快速发展，电机、电驱、电控“三电”系统的强势表现带动我国对新能源车零部件的需求快速上升。其中，新能源汽车电机

轴是新能源汽车驱动系统中的关键部件，主要用于传递电机产生的扭矩，驱动车辆行驶。其性能直接影响新能源汽车的行驶性能、安全性和舒适性。得益于新能源汽车市场的快速扩张以及电机轴技术的不断进步。据共研网数据，2022年全球新能源汽车电机轴市场销售额达到了77亿元，预计2029年新能源汽车电机轴市场销售额将增长至238亿元，年复合增长率为17.5%，新能源车电驱零部件业务具备良好的市场前景。

另一方面，公司紧跟新能源车的发展趋势，集中研发资源进行技术升级迭代，与一级供应商同步开发应用于新能源车的零部件，并凭借在传统燃油车领域的良好口碑，依托客户平台迅速进入新能源车驱动领域。报告期内，公司新能源车电驱零部件销售收入分别为94.11万元、994.88万元和2,202.30万元，增速较快。公司已具备相关的客户和技术优势，并将依托现有客户积极进行市场开拓，预期可以在较短时间提升市场竞争力，实现该业务的可持续发展。

综上，公司新能源车电驱零部件业务在客户资源和技术积累方面均具备一定优势，通过持续的研发投入，形成了电机轴热套加工技术，具备专业的技术团队；相较于行业新进入者需要经过客户严格的供应商筛选流程，公司凭借过往合作基础以及生产优势通过了主要客户的认证流程，已获得舍弗勒、博格华纳等大型一级供应商客户的电机轴项目并开始批量生产，随着新能源车渗透率不断提高，电动化进程不断加速，电机市场的高景气度将持续带动电机轴的市场需求，公司新能源车电驱零部件业务具备良好的成长性。

尽管公司目前在新能源电驱零部件领域形成了一定的技术积累，部分产品已开始量产，但实施过程中仍可能受外部环境、产业政策变化影响，导致业务拓展不及预期。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（九）汽车产业政策变动影响的风险”及“第三节 风险因素”之“七、与行业相关的风险”之“（二）汽车产业政策变动影响的风险”中充分揭示汽车产业政策变动影响的风险，具体如下：

“汽车行业快速发展的同时亦造成了环境污染加剧、城市交通状况恶化、能源紧张等负面影响。如果中央政府或各地方政府未来推出相应的调控措施并对汽车整体销量造成不利影响，将影响整个汽车零部件行业，进而将对公司经营带来一定的不利影响。

另外，近年来新能源汽车在我国及世界其他发达国家渗透率逐步上升，虽然公司已经取得了一定的新能源汽车零部件订单并实现销售，但若公司不能持续丰富产品结构，将会对公司的经营业绩造成一定的不利影响。”

四、创新特征的具体体现

（一）结合核心技术的应用及各类汽车零部件的关键指标与同行业可比公司的对比情况，说明核心技术与公司独立或合作研发形成的知识产权是否相关，是否符合行业发展趋势，相较于行业通用技术是否形成明显差异且具备竞争优势，以及主要产品的竞争优劣势。

1、核心技术的应用及各类汽车零部件的关键指标与同行业可比公司的对比情况

（1）核心技术应用情况

公司核心技术广泛应用于公司的汽车发动机、底盘零部件产品以及新能源电驱产品，公司核心技术主要应用领域、应用产品、应用阶段情况如下所示：

类型	序号	技术名称	应用领域	应用产品	所处阶段
研发及实验技术	1	再循环液压挺杆技术	发动机系统	液压挺杆	大批量生产
	2	嵌入防转销式滚轮挺柱技术	发动机系统	滚轮挺柱	大批量生产
	3	配气机构仿真及台架验证技术	发动机系统	气门摇臂、液压挺杆、滚轮挺柱	大批量生产
	4	液压挺杆参数化设计技术	发动机系统	液压挺杆	大批量生产
生产工艺技术	1	自动多工位连续冷锻成型技术	发动机系统	液压挺杆、滚轮挺柱，刹车件零件等公司产品	大批量生产
	2	精密内圆磨削技术	发动机系统	液压挺杆	大批量生产
	3	精密外圆磨削技术	发动机系统	节气门轴	大批量生产
	4	单向阀精密加工及性能检测技术	底盘系统	刹车系统精密阀套	大批量生产
	5	滚齿加工技术	底盘系统	转向齿轮轴	大批量生产
	6	电机轴热套加工技术	电驱系统	电机轴	大批量生产
自动化检测技术	1	机械挺杆自动精密检测、精密分组及打标技术	发动机系统	机械挺杆	大批量生产
	2	液压挺杆在线综合性能检测技术	发动机系统	液压挺杆	大批量生产
	3	滚轮挺柱/滚子摇臂自动铆接、涂酯、检测技术	发动机系统	滚轮挺柱	大批量生产
	4	磨床在线检测技术	发动机系统	滚子摇臂	大批量生产

类型	序号	技术名称	应用领域	应用产品	所处阶段
	5	集成刹车密封盖自动检测技术	底盘系统	IPB 液压单元密封盖	大批量生产
	6	集成刹车系统盖子检测技术	底盘系统	IPB 液压单元密封盖	大批量生产
	7	一种自动识别并纠偏的测量技术	发动机系统	尾气排放零件	大批量生产

(2) 各类汽车零部件的关键指标与同行业可比公司的对比情况

公司及同行业可比公司的产品主要根据客户的需求进行定制，具有非标准化的特征，其外观、尺寸、材料、结构、性能以及使用场景存在较大差异，无法通过产品维度进行具体的技术指标对比，故此处采用发行人与同行业类似核心加工工艺的工艺精度、加工效率进行对比。

发行人与同行业可比公司的可比产品情况及生产工艺对比情况如下：

公司名称	可比产品	生产工艺
德迈仕	动力系统和车身及底盘系统等零部件	采用金属磨削和金属车削工艺
浙江黎明	发动机系统零部件	公司生产工艺主要为精锻、装配和冲压
富临精工	传统发动机零部件	深长盲孔精密加工、激光自动焊接、高精精密零部件制造、新能源动力总成精密齿轴、自动化装配、综合测试、微特电机技术、电控及软件技术等
易实精密	新能源汽车零部件、通用汽车零部件、燃油汽车零部件	机加工类工艺、冲压/冷锻类工艺
发行人	发动机零部件、底盘零部件、新能源车电驱零部件	生产工艺主要为冷锻、车铣削、电化学去毛刺、热处理、热套、滚磨齿、磨削和组装等精密制造工艺

数据来源：可比公司年度报告、招股说明书

其中，发行人与易实精密、众捷汽车的具体生产工艺对比情况如下：

加工工艺	公司名称	加工精度/加工效率
冷锻	易实精密	冷锻件外径最小公差±50 微米，平面度最小公差 80 微米
	发行人	1、冷锻工序材料利用率 99%以上，减少了加工时间 2、毛坯成型度高，内径公差 18 微米，外径公差 14 微米，球面粗糙度 Ra0.5
磨削	众捷汽车	滚压的圆度能达到 1 微米
	发行人	精密内圆磨削技术精度可达到圆度小于 1 微米
车削	易实精密	精密车削零件精度 5 微米
	发行人	自主研发精密车削工艺精度可达到圆度小于 1 微米
检测	易实精密	1、检验精度最高达 2 微米，远高于人工检验精度

加工工艺	公司名称	加工精度/加工效率
	发行人	该技术可在 5 秒内扫描测量产品的 60 个外形尺寸，测量精度可达 1 微米

数据来源：可比公司年度报告、招股说明书、审核问询函回复等

由上表可知，发行人在冷镦、磨削、车削、检测等生产工艺精度方面均表现出色，具备一定的技术优势。

2、核心技术与公司独立或合作研发形成的知识产权是否相关，是否符合行业发展趋势，相较于行业通用技术是否形成明显差异且具备竞争优势，以及主要产品的竞争劣势。

(1) 核心技术与公司独立或合作研发形成的知识产权是否相关

公司核心技术均系紧密围绕汽车底盘零部件、发动机零部件与新能源车电驱零部件核心研发试验工序、生产工艺以及产品检验方法进行自主研发所得，能够有效应用于公司汽车底盘及发动机零部件产品以及新能源电驱产品，并持续创造经济效益，与公司的自主知识产权密切相关，具体情况如下：

类型	技术名称	技术来源	对应专利
研发及试验技术	再循环液压挺杆技术	自主研发	ZL201721437685.1 一种发动机间隙自动调整的液压挺柱
	嵌入防转销式滚轮挺柱技术	自主研发	ZL201410378281.4 新型抗旋转滚轮升降挺柱
	配气机构仿真及台架验证技术	自主研发	ZL201310135645.1 气门挺杆的加工方法
	液压挺杆参数化设计技术	自主研发	ZL201721437685.1 一种发动机间隙自动调整的液压挺柱
生产工艺技术	自动多工位连续冷镦成型技术	自主研发	ZL202111344243.3 一种挺杆体加工设备及工艺
			ZL201310135645.1 气门挺杆的加工方法
	精密内圆磨削技术	自主研发	ZL202210688257.5 一种产品自动取料及检测的下料机
	精密外圆磨削技术	自主研发	ZL201721437681.3 一种零件外圆磨削送料机
	单向阀精密加工及性能检测技术	自主研发	ZL202221073395.4 一种产品内锥孔斜面球高检测装置
	滚齿加工技术	自主研发	ZL202120546180.9 一种用于不规则工件加工的换向机构
			ZL202011411180.4 一种渐开线式圆柱直齿轮转动惯量的计算方法
	电机轴热套加工技术	自主研发	ZL202410433128.0 一种电机轴热套过程集中压装监控系统及控制方法
自动化检	机械挺杆自动精密检测、精密分	自主	ZL202210646675.8 基于机器视觉的工件

类型	技术名称	技术来源	对应专利
测技术	组及打标技术	开发	定损智能分析方法及装置
			ZL202211115879.5 一种机械挺杆自动上下料、装配及检测机
	液压挺杆在线综合性能检测技术	自主研发	ZL201920020492.9 一种挺柱体零件全检机
	滚轮挺柱/滚子摇臂自动铆接、涂酯、检测技术	自主研发	ZL201721465065.9 一种滚轮挺杆芯轴自动旋铆机
	磨床在线检测技术	自主研发	ZL201721497031.8 一种外径测量装置
	集成刹车密封盖自动检测技术	自主研发	ZL202120542626.0; 一种产品自动检测设备
			ZL202221048609.2; 旋转式外形尺寸检测设备
			ZL202210646675.8; 基于机器视觉的工件定损智能分析方法及装置
			ZL202210634716.1 一种自动上料机
	集成刹车系统盖子检测技术	自主研发	ZL201921625144.0; 集成刹车系统盖子检测装置
			ZL201910922880.0; 集成刹车系统盖子检测装置
			ZL202210719001.6 一种产品自动检测机
	一种自动识别并纠偏的测量技术	自主研发	ZL202210605025.9; 工件质量智能检测方法、装置
			ZL202210607522.2 一种自动识别并纠偏的测量设备

(2) 是否符合行业发展趋势

在汽车行业节能减排、电动化和智能化的发展趋势下，发行人核心技术主要围绕线控制动、电动助力转向、新能源电驱以及发动机热效率提升等技术路线，开展相关研发实验技术、生产工艺技术以及自动化检测技术的研发。相关细分领域的行业发展趋势如下：

1) 线控制动替代传统机械制动成为趋势

线控制动是实现高级别自动驾驶的关键技术之一，它的发展和应用对于提升自动驾驶车辆的性能至关重要。根据高工智能汽车数据，2022-2024 年中国乘用车市场（不含进出口）前装标配线控制动产品分别交付新车 497.39 万辆、795.77 万辆、1172.13 万辆，搭载率分别为 24.95%、37.68%和 55.51%，线控制动渗透率持续提升。盖世汽车研究院预计，2025 年和 2030 年我国乘用车线控制动渗透率将增至 65%和 95%，市场规模分别达 247 亿元和 347 亿元，2021-

2030 年复合增长率达 25%，线控制动未来增长空间可观。

2) 电动助力转向为目前主流转向解决方案

电控转向，又称电动助力转向系统（EPS）使用电动机代替传统的液压助力转向系统。EPS 系统通过电子控制单元（ECU）和传感器来检测车辆的转向需求，使用电动机提供所需的转向助力，并根据车速和转向角度自动调整转向力的大小，提供更好的驾驶体验和更高的安全性能。EPS 系统具有更高的效率和更低的能耗，同时也更加环保。近年来 EPS 渗透率不断提高，市场规模不断扩张，已成为目前乘用车转向系统绝对主流解决方案。根据 QY Research 统计，2023 年全球电动助力转向系统市场销售额达到了 1067 亿元，预计 2030 年将达到 1377 亿元，2024 年-2030 年复合增长率为 2.7%，随着全球汽车产销量的不断提高，电动助力转向的市场规模将进一步扩大。

3) 新能源电驱市场规模持续攀升

我国新能源车近年来的高速发展带动了“三电”系统，即动力电池、电机、电控系统等零部件的发展。据汽车产业服务平台 NE 时代数据，2024 年全年中国新能源乘用车电驱动系统装机量达到 775.8 万套，同比增长 41.72%，定子装机量达到 1,667.2 万套，同比增长 59.67%；据 Fortune Business Insights 数据，2023 年全球电动汽车电机市场规模为 171.5 亿美元。预计该市场将从 2024 年的 237.5 亿美元增长到 2032 年的 739 亿美元，预测期间复合年增长率为 15.2%。根据 QY Research 调研显示，2024 年全球电动汽车电机轴市场规模大约为 4.23 亿美元，预计 2031 年将达到 11.43 亿美元，2025-2031 期间年复合增长率为 15.5%。新能源车电机市场的高景气度将持续带动相关零部件的增量。

4) 燃油热效率提升与碳中和目标驱动发动机节能减排

我国自 2023 年 7 月起实施的国六排放标准 b 要求车企开发和应用更加先进的发动机、废气后处理和控制技术，以满足更为严格的排放标准，同时也将促进汽车制造业的产业升级。不断提升发动机热效率成为行业共识，从主流发动机厂商的新一代产品来看，更高的燃油喷射压力、更高的压缩比、更智能的热管理系统、集成式排气歧管降摩擦技术、冷却废气再循环系统成为主流的技术发展路线。碳中和目标下，发动机热效率的提高以及碳排放的降低将催生发动

机关键零部件的需求进一步增加。

综上，公司积极顺应汽车产业新能源化、电动化、智能化的变革趋势，将核心技术运用于各类汽车零部件产品的开发试验、生产加工、自动化检测环节，在保持其发动机系统零部件产品竞争力的同时，前瞻布局自动驾驶执行层线控底盘的相关零部件，开发出了适配各类新能源车型的电动助力转向零部件、线控制动零部件和新能源车电驱零部件等。随着未来发动机热效率不断提高，燃油能耗及碳排放不断降低，线控制动产品渗透率不断提升，电动助力转向市场规模不断扩大，公司将继续紧跟行业发展趋势，通过持续将核心技术运用于汽车零部件产品的开发，充分应对汽车行业向新能源化、电动化、智能化转型的新阶段。

(3) 相较于行业通用技术是否形成明显差异且具备竞争优势

相较于行业通用技术，发行人核心技术的差异主要体现在产品研发及实验环节、生产制造环节以及自动化检测环节的成本优化、加工精度提高以及自动化水平的提高，竞争优势以及和行业通用技术相比的量化指标具体如下：

类型	编号	技术名称	技术竞争优势	先进性关键量化指标
研发及实验技术	1	再循环液压挺杆技术	该项技术通过在挺杆柱塞上开设一道油路再循环槽，在确保泄沉密封性能的前提下，改善了产品在冷启动和停机后启动时机油供应延缓导致的噪音问题，即使机油供应延迟也将高压腔和低压腔构成一个自循环液压油路，改善了启动噪音问题和配气机构间的磨损问题	气门机构的间隙磨损量减少约30%； 供油简化，降低主机厂缸盖油槽加工成本达2%
	2	嵌入防转销式滚轮挺柱技术	在发动机油泵滚轮挺柱结构中，受限于滚轮挺柱的直径及减重要求，滚轮挺柱本体重量无法增加时，尺寸规格将受到限制，不利于产品的强化和升级，嵌入式防转销式滚轮挺柱技术为在挺柱本体外圆上设计一个带圆角长方形孔，对应的防转销也设计成与之配合的长方形，防转销嵌入及穿过本体长方形孔，伸出一定比例的长度用于间隙补偿及铆接，两者以间隙或过盈配合后进行双凹式铆接成总成，这种巧妙构形组合，有效解决了滚轮挺柱产品在特定尺寸规格，重量，油泵压力下的强度和性能要求，极大地提升了挺柱的防转及动态特性	发动机最大适应系统压力达500Bar（常规是250Bar-350Bar），燃油经济性改善，排放性能优化，减少发动机积碳； 独有的嵌入式防转销设计，提升了系统的动态性能近10%

类型	编号	技术名称	技术竞争优势	先进性关键量化指标
	3	配气机构仿真及台架验证技术	在配气机构设计过程中，充分运用计算机仿真计算结果，设计相应的台架试验验证仿真结果，从而有效的减少试验的时间与消耗	该技术可设定 80 组运转参数，包括加速时间、减速时间、运转时间、运转速度、机油压力、机油温度等
	4	液压挺杆参数化设计技术	参数化设计是一种基于软件和数据的设计方法，基于客户的多维度要求，由公司设计团队进行结构设计、材料选型、模拟仿真等，结合三维软件建模，按照不同载荷及尺寸等设计要求，设定模型的关键参数，完成液压挺柱系列化设计要求，参数化设计有效降低了产品设计成本及优化了设计策略，提高了设计的创新性，效率和可持续性（参数化设计可帮助工程师优化材料的使用，减少浪费），还有助于解决许多复杂性问题	参数模块化平台使设计效率提升了约 30%； 设计成本节省了约 5-10%
生产工艺技术	1	自动多工位连续冷锻成型技术	使用连续盘圆线材，多工位一次成型加工挺杆本体及柱塞、摇臂等零件，材料利用率高，零件尺寸一致性好，加工时间大幅度减少	冷锻工序材料利用率 99%以上，减少了加工时间； 毛坯成型度高
	2	精密内圆磨削技术	自主开发了超精密内圆磨削工艺、专用夹具、专用设备，实现了精密本体/柱塞的高精度、大批量、高效率，高度自动化内孔磨削，有效保证了总成件的关键泄沉性能指标，避免了分组配对，提升了产品的技术质量水平	该工艺精度可达到圆度小于 1 微米
	3	精密外圆磨削技术	一方面通过刀板托住零件，导轮带动零件低速转动，另一方面通过伺服电机慢速靠近高速旋转的磨料，从而去除零件表面材料	该技术可使产品外径公差小于 5 微米
	4	单向阀精密加工及性能检测技术	自主研发精密车削工艺、专用模具和专用设备，实现了精密单向阀阀座的高精度、大批量、高效率、低成本加工，并研制了单向阀密封性快速、自动检测设备，对单向阀进行 100%检测，有效保证了总成件的关键性能指标，提升了产品的技术质量水平	该工艺精度可达到圆度小于 1 微米
	5	滚齿加工技术	通过特殊刀具和合理的切削工艺来解决热处理工序引起的工件变形，以满足图纸或高于图纸要求，达到更好的最终使用性能。此外，发行人采用高精度的滚齿机，且齿部硬度超过 60HRC，可有效的控制齿尺寸公差和形位公差，保证转向轴安装后转向的精准性和噪音控制	该技术的滚齿加工精度可达 7-8 级
	6	电机轴热套加工技术	利用热胀冷缩的原理，达到轴与轴上连接件之间过盈配合的一种方法，配合的过盈量和有效配合长度需要根据	过盈量范围：0.05-0.11 毫米； 压装间隙检测：0.03 毫米； 有效配合长度≥10 毫米；

类型	编号	技术名称	技术竞争优势	先进性关键量化指标
自动化检测技术			轴的设计来确定。	温度精度：±3℃
			能够实现热套过程控制：通过热套位尺寸 100%检测，保证过盈量在设计的过盈量范围内。	
			可实现热套温度实时监控：热套间隙 100%在线检测-检测分零件是否有压装到位，同时检测热套后零件是否位置移动。	
			可实现全自动上下料：扫码追溯-可以追溯到分零件热套位置尺寸数值，热套温度，热套生产日期。	
	1	机械挺杆自动精密检测、精密分组及打标技术	通过研制全自动专用装配线，实现了杯状机械挺杆在线自动无损探伤、无损硬度检测、外径精密检测、T 值分组、激光打标及剔除不合格品，有效保证了产品的质量，提高了生产效率	该技术的 T 值分组精度可达 1 微米/组级别，共分 16 组，该精度对于机械刚性、电路的抗干扰能力、测量系统选型均有较高要求
	2	液压挺杆在线综合性能检测技术	在线自动检测液压挺杆成品在额定载荷下的位移，保证出厂成品 100%符合技术要求。该系统算法复杂，既要保证产品在整个产品泄程的区间取值准确，同时要监控整个系统的有效性，即使测头数据出现异常，也能够立即报警	额定载荷：1350 牛； 位移误差≤0.02 毫米； 数据取样时间：1 毫秒
	3	滚轮挺柱/滚子摇臂自动铆接、涂酯、检测技术	研制了全自动专用装配线，通过自动化控制技术、精密检测技术、高清照像技术开发了有多通道、自动上下料、快速检测、自动剔除不合格件、在线涂酯、自动铆接、自动旋转和自动检测轴承滚动性的综合性能高的专用装配线，提升生产效率，降低生产成本，并有效保证了产品质量	铆接力：12000 牛； 铆接位移：0.3~0.8 毫米； 芯轴游隙：0.2~1.5 毫米； 推出力：>2000 牛； 节省人工 4 人/班； 不合格件自动剔除率 100%
	4	磨床在线检测技术	外圆磨床装备自动检测装置，不仅可避免不合格零件流出，同时能自动完成磨削磨料修整，此外，还能统计零件的尺寸数据，给设备过程能力分析提供依据	该技术要求快速测量高速通过的复杂形状产品的外径，测量精度达到 0.2 微米，且能够选择评价测量点位
	5	集成刹车密封盖自动检测技术	工件在完成表面处理后，在保证零件表面无碰伤的情况下，在检测机上完成外径、高度、圆度等相关指标检测，同时自动收集检测数据，以避免不合格零件流出	该技术可在 5 秒内扫描测量产品的 60 个外形尺寸，测量精度可达 1 微米
	6	集成刹车系统盖子检测技术	通过检测装置，可快速识别产品的偏差，通过特殊算法，能够及时预警生产，及时修整加工参数，确保制程持续稳定、可预测	检测速度≤8 秒/件； 取样数量：30 个； 尺寸识别精度±0.001 毫米； 制程参数修整响应时间≤1 小时
	7	一种自动识别并纠偏的测量技术	对于一种带有偏心孔的产品，人工无法准确装入设备，通过视觉加机械手，可准确识别偏心产品的方向，并	设备效率提升 30%； 装配合格率≥99.8%； 偏心方向识别精度±0.05 毫米

类型	编号	技术名称	技术竞争优势	先进性关键量化指标
			且自动装入设备，提高设备效率及合格率	

(4) 主要产品的竞争优势

发行人多年来在行业内以过硬的技术水平、高质量的产品和优质的服务，获得了客户的认可。公司主要产品的优势主要体现在稳定的产品质量、高精度加工工艺方面。

1) 稳定的产品质量

发行人通过不断引进高级管理人员和核心技术人才，充分积累技术、生产、产品规划等方面的优秀经验，并将前述优势形成标准化、流程化、制度化的体系运作，提升公司的管理效率。公司建立了专业的产品检验实验室、引进先进的检验设备，为新产品投产前的质量验证提供完备的硬件支持，并通过标准化的检验流程，确保每件出厂产品质量过关。同时，经过多年的经验积累，公司各层级人员均具备较强的产品品质控制意识，并将其贯彻执行，对生产过程中的各个关键点严格控制，确保公司的产品质量控制体系顺利运行。公司已通过 IATF 16949、ISO 9001、ISO 14001 质量认证，并通过诸多知名整车厂商及一级供应商客户的质量管理体系认证。

2) 高精度加工工艺

公司将核心技术广泛应用于公司的汽车零部件产品中，有效提升了生产效率、降低了产品不良率，并凭借核心产品的成本和质量优势实现大批量稳定生产。通过生产工艺核心技术的应用，公司针对冷锻成型技术、精密磨削技术、滚齿加工技术等精密机加工生产工艺，结合公司产品生产进行定制化创新，有效提高了相关产品的加工精度、性能指标及生产效率；通过自动化检测技术的应用，公司基于机器视觉和算法识别等技术进行创新性开发，针对各类公司产品形成了一系列自动化检测技术，在提高检测精度和检测效率的同时，有效降低了检测成本与不良率，保障了相关产品的加工精度、性能指标与生产效率。

公司主要产品的加工精度指标如下：

产品名称	关键加工精度指标
执行器套管	内孔公差 10 微米，外径锥面角度公差 $\pm 0.5^\circ$ ，内孔粗糙度 Rzmax10
IPB 液压单元密封盖	内径公差 50 微米（包含电镀层波动），内孔粗糙度 Pt12（日标）
IPB 制动推杆	球面轮廓度 0.2CZ，球面粗糙度 Rz16
iBooster 柱塞	外径公差 43 微米，角度公差 $\pm 1^\circ$
iBooster 轴件	外径公差 9 微米，轮廓平均粗糙度 0.4 微米，内径公差 12 微米
输入轴	内孔公差 11 微米，105 毫米深孔公差 0.021 毫米
齿轮轴	外径公差 8 微米（包容原则），轴承挡同轴度 10 微米，齿轮公差等级 8 级（欧标）
中心螺栓	内径公差 18 微米，内外径同轴度 10 微米，交叉孔无毛刺
节气门轴	外径公差 9 微米，外径粗糙度 Rt2
气门挺杆	外径公差 14 微米，球面粗糙度 Ra0.5

注 1：公差是判断加工精度的重要标准，数值越小越好，精准的公差设计能减少制造过程中的尺寸偏差问题，降低返工率和废品率。

注 2：粗糙度是指加工表面具有的较小间距和微小峰谷的不平度。Rz 表示轮廓最大高度、Rt 表示轮廓总高度、Ra 表示轮廓平均粗糙度、Pt 表示表面最大高度差，其数值单位通常为微米。一般来说，表面粗糙度数值越小，则表面越光滑，零件配合质量越高，可减少磨损，延长零件使用寿命。

3）竞争劣势

①产能瓶颈制约

发行人近年来不断加强新产品研发，订单增速明显。现阶段，公司虽一直注重产品生产设备的迭代升级，但受限于投入有限，生产线的自动化生产水平还有进一步提升的空间。随着公司业务规模持续扩大，订单需求随之增长，现有生产设备已无法满足快速增长的生产需求，制约了公司的进一步发展和壮大。

②融资渠道单一

发行人长期重视研发投入，近年来又多次进行了产品工艺技术的优化和产能的扩建，在生产能力和技术水平稳步提高的同时，也增加了对流动资金的需求。公司自成立以来，主要依赖银行借款应对资金缺口，资金实力相对较弱。融资渠道的欠缺将阻碍公司的快速发展。

（二）说明报告期内员工人数增长的原因，业绩增长是否主要依靠于劳动力密集投入等非创新因素。

报告期内，公司营业收入、员工人数的变化情况如下：

产量	2024 年度 /2024 年 12 月 31 日	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日
营业收入（万元）	85,641.84	73,208.90	59,704.99
员工人数（人）	1,493	1,370	1,224
生产人员（人）	1,147	1,067	928
平均生产人员（人）	1,107	998	903
营业收入/平均生产人员（万元/人）	77.36	73.36	66.12

注：平均生产人员=（期末生产人员+期初生产人员）/2

报告期内，公司员工人数增长的原因主要系生产规模迅速扩张、营业收入快速增长，导致对生产人员需求增加。其中，2023 年末生产人数较 2022 年末增加 139 人，2024 年末较上年末增长 80 人，增幅达 14.98%、7.50%。

业绩增长方面，报告期内公司营业收入快速增长，2023 年较 2022 年增长 22.62%，2024 年较 2023 年增长 16.98%，业绩增速显著大于生产人员增速，主要系人均产值的上升。

报告期内公司业绩增长的主要原因如下：

1、公司积极顺应汽车产业新能源化、电动化、智能化的变革趋势，持续进行研发投入，进行产品创新。公司前瞻布局自动驾驶执行层线控底盘的相关零部件，开发出适配各类新能源车型的电动助力转向零部件、线控制动零部件和新能源车电驱零部件并在报告期内均实现量产。产品布局的不断优化，使得汽车底盘与发动机零部件的产量与收入持续上升，导致报告期人均产值实现上升。

2、公司将核心技术广泛应用于汽车零部件产品的生产制造过程，提高了在生产制造环节和产品检测环节的自动化水平，提高了生产效率、降低了产品不良率，使人均产值上升。

综上，发行人收入增长主要得益于发行人顺应汽车行业市场需求，进行产品创新和技术创新，并持续优化产品结构，报告期各期收入增长幅度大于人员增长速度，人均产值逐年提高，因此，发行人业绩增长并不取决于劳动力密集投入。

（三）请发行人结合前述情况，完善申请文件“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

相关情况已在“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”中进行修改。

五、请保荐机构核查前述事项并发表明确意见，并说明相关数据来源的可靠性与权威性

（一）请保荐机构核查前述事项并发表明确意见

1、有关“问题3（1）关于生产模式”相关事项的核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行的主要核查程序如下：

1）取得发行人主要生产设备台账，了解发行人各产品生产线主要设备名称、具体用途和自动化水平等相关情况；取得主要产品生产线机器设备固定资产明细表，对主要产线设备的名称、型号、数量、购置时间、取得方式等进行统计复核；统计主要生产设备运行时间情况；实地查看主要产品生产线、机器设备，了解主要产品生产过程、生产环节；

2）取得发行人生产人员花名册，对发行人生产环节人员配置情况进行分析统计；

3）获取外协供应商合同，访谈主要外协供应商，了解外协采购的具体内容、涉及的工序；

4）获取发行人劳务派遣花名册，了解劳务派遣员工参与的生产环节以及具体工作内容；

5）查阅可比公司招股说明书，分析可比公司产能利用率计算方式，与发行人产能利用率计算方式进行对比；

6）实地查看发行人生产设备，了解汽车零部件与家电卫浴零配件生产设备是否可以共用。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构认为：

1) 发行人现有生产相关设备、人员配置合理、完整。报告期内，公司提高生产效率、满足产能需求，公司将部分非关键核心工艺委托给外协厂商完成，劳务派遣人员从事部分可替代性较强的临时性、辅助性岗位，具备合理性。

2) 由于公司主要产品的规格大小、生产工艺等各不相同，不同规格产品的制造工艺、制造时长差别较大，因此无法用简单计件的方式体现出公司的产能情况。公司的产能主要体现为生产设备运行时间，根据公司实际情况，将报告期各期生产设备实际运行时间与设备理论运行时间进行对比，测算出产能利用率，符合行业惯例，能够准确、客观的反映公司产能利用率。

3) 发行人家电卫浴零配件与汽车零部件生产车间相互独立，生产工艺有所差异，不存在共用生产线的情况，相关产品的直接材料成本、直接人工、制造费用均依据不同的产品订单进行分配核算，相关成本核算准确。

2、有关“问题 3（2）应用于传统燃油车零部件的市场空间”相关事项的核查情况

(1) 核查程序

针对上述事项，保荐机构履行的主要核查程序如下：

1) 查阅《新能源汽车生产企业及产品准入管理规定》，了解燃油车、混动车、新能源车的划分依据；

2) 查阅发行人报告期内主要产品销售合同，了解报告期内发行人主要产品在传统燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况；

3) 查阅 OICA、Clean Technica、中国汽车工业协会等行业数据，测算公司在国内、全球市场占有率，了解公司市场地位；

4) 获取并查阅发行人报告期销售明细，了解发行人主要产品终端应用情况、销售区域，了解发行人下游需求情况；

5) 查询主要竞争对手官网，获取主要竞争对手年度报告，并查阅相关行业报告了解公司主要产品的市场竞争格局；通过对主要客户进行访谈，了解公司

与整车厂商与一级供应商客户的合作情况，以及下游客户开拓情况；

6) 查阅发行人报告期内已结项和正在进行的研发项目，了解专利取得情况，获取并查询可比公司招股说明书、年度报告，了解其研发项目进展和专利情况；以及主要产品和生产工艺情况。

(2) 核查结论

经核查，保荐机构认为：

1) 发行人的汽车发动机零部件产品应用于汽车发动机的配气机构、燃油供给系统及润滑系统，可适配纯电动汽车外的所有车型；汽车底盘零部件中的转向、制动系统零部件为通用产品，可应用于所有车型，传动系统主要应用于汽车变速箱，可适配传统燃油车、混动车型及部分插混车型。

2) 发行人作为汽车零部件供应商，在汽车发动机及底盘零部件细分行业中具备一定市场地位；发行人主要产品在全球市场和国内市场具有一定市场占有率。

3) 报告期内，发行人在汽车零部件领域的下游客户主要为整车厂商及一级供应商，发行人汽车零部件产品主要应用于整车市场。报告期内发行人经营业绩的增长主要来自于汽车发动机、底盘零部件的贡献。随着境内外汽车产销量不断增长带动汽车零部件增量，碳中和目标推动发动机热效率继续提高，电动化、智能化推动智能底盘产品加速渗透，发行人下游行业对汽车发动机及底盘零部件的需求将不断增加，发行人下游需求不存在萎缩趋势。

4) 公司汽车发动机和底盘零部件的市场的主要竞争对手均为国内外知名汽车零部件供应商或上市公司。综上，发行人主要客户自与发行人合作以来一直保持稳定的业务关系，发行人通过了主要客户每年的供应商评审，其高质量、稳定的供货能力以及与客户同步研发的能力得到客户认可，产品生命周期较长，双方合作期限较久，公司与主要客户之间的合作关系具备可持续性。客户开拓方面，公司在绑定现有优质客户深度合作的同时，积极拓展新客户和新项目，有效保障了公司业绩的稳定。

5) 报告期内，公司底盘系统和发动机系统主要产品全球市场占有率较为稳定，随着下游汽车行业新能源车渗透率不断上升，发动机燃油热效率不断提高，

汽车电动化、智能化、网联化的趋势不断深入，公司优势产品应用领域的下游市场需求将不断提升。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（三）市场竞争及客户稳定性风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）市场竞争及客户稳定性风险”中充分揭示下游市场需求变化及业务拓展的风险。

3、有关“问题 3（3）新能源车电驱零部件业务成长性”相关事项的核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行的主要核查程序如下：

- 1）获取公司主要电机轴项目销售合同，查阅相关行业报告，了解发行人新能源车电驱零部件与同行业同类产品相比的竞争优势；
- 2）查阅同行业竞争对手上市公司年度报告，了解国内电机轴竞争格局；
- 3）查阅发行人报告期内研发项目清单、专利清单，访谈核心技术人员，了解公司在新能源车电驱零部件的技术、人员储备，与整车厂商及一级供应商客户的合作情况；
- 4）访谈发行人管理层及主要客户，了解说明新能源车类客户开拓难点及预计进入相关整车厂、主机厂客户供应商名录的时长。

（2）核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司新能源车电驱零部件业务在客户资源和技术积累方面均具备一定优势，通过持续的研发投入，形成了电机轴热套加工技术，具备专业的技术团队；相较于行业新进入者需要经过客户严格的供应商筛选流程，公司凭借过往合作基础以及生产优势通过了主要客户的认证流程，已经获得舍弗勒、博格华纳等大型一级供应商客户的电机轴项目并开始批量生产，并积极拓展马勒等客户的新项目订单。随着新能源车渗透率不断提高，电动化进程不断加速，电机市场的高景气度将持续带动电机轴的市场需求，公司新能源车电驱零部件业务具备良好的成长性。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”

之“（九）汽车产业政策变动影响的风险”及“第三节 风险因素”之“七、与行业相关的风险”之“（二）汽车产业政策变动影响的风险”中充分揭示汽车产业政策变动影响的风险。

4、有关“问题 3（4）创新特征的具体体现”相关事项的核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行的主要核查程序如下：

1）获取公司核心技术清单，访谈公司核心技术人员，了解公司核心技术应用情况；

2）查阅可比公司及同行业上市公司招股说明书、年度报告，核查各类汽车零部件的关键精度指标与同行业可比公司的对比情况；

3）获取公司报告期内专利清单，访谈公司核心技术人员，了解核心技术与公司独立或合作研发形成的知识产权是否相关，是否符合行业发展趋势，相较于行业通用技术相比具备优势的关键量化指标；

4）访谈发行人管理层，了解公司主要产品的竞争优劣势；获取发行人报告期内花名册、销售明细等，了解报告期内员工人数增长的原因，业绩增长的原因。

（2）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1）公司核心技术均系紧密围绕汽车底盘零部件、发动机零部件与新能源车电驱零部件核心研发试验工序、生产工艺以及产品检验方法进行自主研发所得，能够有效应用于公司汽车底盘及发动机零部件产品以及新能源电驱产品，并持续创造经济效益，与公司的自主知识产权密切相关；发行人核心技术主要围绕线控制动、电动助力转向、新能源电驱以及发动机热效率提升等技术路线开展研发，符合汽车行业节能减排、电动化和智能化的发展趋势；相较于行业通用技术，发行人核心技术的差异主要体现在产品研发及实验环节、生产制造环节以及自动化检测环节的成本优化、加工精度提高以及自动化水平的提高，具备一定优势；公司主要产品的优势主要体现在稳定的产品质量、高精度加工

工艺方面。

2) 发行人收入增长主要得益于发行人顺应汽车行业市场需求, 进行产品创新和技术创新, 并持续优化产品结构, 报告期各期收入增长幅度大于人员增长速度, 人均产值逐年提高, 因此, 发行人业绩增长并不取决于劳动力密集投入。

(二) 说明相关数据来源的可靠性与权威性

招股说明书及其他申报文件中引用的第三方数据均已注明资料来源, 直接或间接引用的第三方数据主要来自于国际汽车制造商协会 (OICA)、MarkLines、国际能源署 (IEA)、Clean Technica、中国汽车工业协会、国家统计局、QY Research、盖世汽车研究院等公开数据, 上述数据均引用于第三方权威咨询及调研网站、机构, 或者政府机关相关部门、行业协会、政府部门设立的管理服务机构等官方网站, 数据均为权威性公开资料, 而非定制, 发行人未为获取其中任何数据进行报告定制或支付费用。

上述行业信息服务商、产业咨询服务商等机构所出具的报告及数据来源和统计范围包括国家统计局、中国汽车工业协会、上市公司年度报告等公开披露信息, 以及来源于对行业内市场调研数据, 具有权威性和准确性。

经核查, 保荐机构认为:

发行人第三方数据来源于相关行业协会、国内外知名专业研究机构及相关国家机关等公开资料, 具有可靠性及权威性; 多家上市或拟上市公司亦曾在首次公开发行申请文件、定期报告中引用上述机构数据, 发行人引用的第三方数据有助于说明行业发展情况及市场情况, 引用数据具备必要性及完整性, 且与其他披露信息一致, 以上涉及数据均为公开数据, 不存在专门为本次发行准备以及发行人为此支付费用或提供帮助的情形, 直接或间接引用的第三方数据来源是充分的、客观的、独立的, 具备可靠性和权威性。

三、公司治理与独立性

问题 4. 关于合营企业先富斯

根据申请文件: (1) 发行人子公司东方骏驰与 Senior Engineering Investments Limited (以下简称 Senior) 投资设立先富斯, 东方骏驰持有先

富斯 51%的股权，委派 3 名董事，Senior 持有先富斯 49%的股权，委派 2 名董事；根据约定，修改章程、申请上市、增资减资、回购分红、资产处置抵押、业务性质或范围及经营计划重大变更等重大事项须经全体董事一致同意，发行人将先富斯认定为合营企业。（2）报告期内，发行人的投资收益分别为 219.42 万元、384.22 万元、786.73 万元和 918.26 万元，占净利润的比例分别为 7.18%、7.75%、14.60%和 14.07%，主要为对合营企业先富斯的投资收益。（3）发行人与先富斯存在关联交易，发行人向先富斯出租办公厂房，先富斯曾于 2022 年获取 2 项发明专利后于 2023 年将 2 项发明专利转让给东方骏驰。

请发行人：（1）说明发行人子公司东方骏驰与 Senior 投资设立先富斯的背景、认缴及实缴资本、历史股权转让情况。（2）结合先富斯生产经营模式、主要产品与应用领域、主要客户等，说明其业务与发行人和 Senior 业务的相关性，是否存在共用销售渠道或生产资源的情形。（3）说明先富斯生产经营及财务等重大决策的决议机制，发行人和 Senior 对先富斯治理层及管理层人员委派情况，以及在重大决策中参与程度及产生的影响；结合上述因素论证发行人是否能够实际控制先富斯、合并报表范围是否完整，未将先富斯纳入合并范围是否符合《企业会计准则》的规定。（4）说明报告期内先富斯业绩大幅增长的原因，发行人从其获取投资收益的计算过程，发行人利润水平是否对来源于先富斯的投资收益存在依赖。（5）说明发行人与先富斯发生关联交易的必要性、合理性，受让专利、租赁厂房定价的公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对先富斯业绩真实性、资金流水的核查方法、范围、依据及结论；结合资金流水核查情况等，说明先富斯与发行人、发行人客户、发行人供应商之间是否存在异常资金往来，先富斯客户、供应商是否与发行人客户、供应商存在重合情况；结合上述背景，说明发行人与 Senior 及先富斯是否存在其他利益安排。（3）详细说明对发行人及相关主体的资金流水核查情况，资金流水核查中发现的异常情形，发行人客户及其相关主体、供应商及其相关主体与发行人及相关主体等是否存在异常资金往来。

【回复】

一、说明发行人子公司东方骏驰与 Senior 投资设立先富斯的背景、认缴及实缴股本、历史股权转让情况

(一) 发行人子公司东方骏驰与 Senior 投资设立先富斯的背景

2012 年，发行人子公司东方骏驰与 SENIOR ENGINEERING INVESTMENTS LIMITED（以下简称“Senior”，其母公司系英国伦敦证券交易所上市公司）共同投资设立合资公司先富斯。先富斯的注册资本为 450 万美元，东方骏驰以货币出资 229.50 万美元，持有先富斯 51%的股权，Senior 以货币出资 220.50 万美元，持有先富斯 49%的股权。先富斯设立的背景如下：

Senior 集团是一家全球领先的工程技术解决方案提供商，业务涵盖航空航天、工业汽车、能源等领域，核心业务为流体输送系统、热管理方案及高精度机械部件的研发、生产与销售。Senior 集团在工业汽车领域的产品包括高压共轨系统，该系统为满足柴油发动机排放标准的核心部件，当时由 Senior 美国芝加哥制造基地生产，向康明斯在内的汽车零部件一级供应商稳定供货。

中国在 2010 年逐步推行实施的国四排放标准对柴油发动机技术升级形成刚性约束，高压共轨系统作为满足排放要求的核心部件需求激增。在此背景下，2012 年康明斯为抢占中国商用车市场先机，要求 Senior 集团实施中国本地化生产以降低成本、缩短供应链周期。Senior 集团依托在高压共轨领域的技术积累，选择通过合资模式进入中国市场。东方骏驰是康明斯在中国境内重要合作伙伴，具有丰富的精密机械加工行业经验。经康明斯引荐，双方达成合作，共同投资实施 Senior 集团高压共轨系统的本地化生产。先富斯严格遵守供应链相关标准，成功通过康明斯供应商准入体系全流程认证审核。

(二) 先富斯认缴及实缴股本、历史股权转让情况

1、先富斯认缴及实缴股本情况

根据合资协议及公司章程约定，先富斯设立时登记的认缴注册资本为 450 万美元，截至 2023 年 11 月 1 日，450 万美元注册资本已全额实缴到位，具体出资明细如下：

单位：万美元

股东名称	持股比例	认缴出资额	认缴出资日期	实缴出资额	实缴出资日期	验资报告文件号

股东名称	持股比例	认缴出资额	认缴出资日期	实缴 出资额	实缴 出资日期	验资报告文 件号
东方骏驰	51.00%	229.50	2012-07-19	149.182	2012-10-29	武博信验字 [2012]第 066 号
				62.449	2013-06-24	武博信验字 [2013]第 159 号
				17.869	2013-11-01	武博信验字 [2013]第 219 号
小计				229.50	-	
Senior	49.00%	220.50	2012-07-19	143.325	2012-10-09	武博信验字 [2012]第 065 号
				60.000	2013-06-24	武博信验字 [2013]第 159 号
				17.175	2013-11-01	武博信验字 [2013]第 219 号
小计				220.50	-	
合计				450.00	-	

2、先富斯历史股权转让情况

截至本回复出具之日，先富斯自设立以来未发生过增资、股权转让等股权变化的情形。

二、结合先富斯生产经营模式、主要产品与应用领域、主要客户等，说明其业务与发行人和 Senior 业务的相关性，是否存在共用销售渠道或生产资源的情形

（一）结合先富斯生产经营模式、主要产品与应用领域、主要客户等，说明其业务与发行人和 Senior 业务的相关性

1、先富斯的生产经营模式

（1）先富斯从事的主要业务

先富斯是一家专业从事关键汽车零部件的研发、生产及销售的高新技术企业，核心产品包括高压共轨系统、汽车管件系统（波纹管件、转向管件、冷却管件）等，主要服务于商用车、高端乘用车的汽车零部件一级供应商、整车/主

机厂。

（2）先富斯生产经营模式

先富斯拥有独立完整的采购、生产和销售体系，根据所处行业发展、市场需求开展经营活动。先富斯主要生产经营模式如下：

1）采购模式

先富斯设置有专门的物控管理部门，明确供应商的选择和准入标准，并根据先富斯的整体生产计划，依据需求和存货量来确定原材料采购计划，实施采购。

2）生产模式

先富斯的生产经营模式主要为订单式生产，同时，针对部分型号的产品根据产能情况适当采取库存生产的方式，结合库存和市场情况确定产量。

3）销售模式

先富斯的销售模式为直接销售，产品直接销售至汽车零部件的一级供应商、知名大型整车/主机厂商。

2、先富斯的主要产品与应用领域、主要客户，说明其业务与发行人和 Senior 业务的相关性

先富斯专注于汽车关键零部件的研发、生产与销售，其主营业务与发行人及 Senior 集团工业汽车业务板块同属汽车零部件制造领域，业务领域存在一定的相关性及协同性。投资设立先富斯系发行人为加快自身产业布局而进行的产业性投资。

先富斯、发行人、Senior 集团主要产品、应用领域、主要客户具体情况如下：

主体	主要产品	应用领域	主要客户
先富斯	高压共轨、波纹管、汽车管件、转向管柱、柔性节等	应用于商用车、乘用车的发动机、底盘系统	康明斯、东风本田、广汽本田、佛吉亚、耐世特等

发行人	发动机：中心螺栓、节气门轴、气门挺杆等； 底盘：IPB 液压单元密封盖、输入轴、齿轮轴、执行器套管等；电机轴	应用于乘用车的发动机、底盘、新能源电驱系统	博世、博格华纳、舍弗勒、亿迈齿轮、采埃孚、梅赛德斯奔驰、上汽集团、马勒、北极星、康明斯、耐世特
Senior 集团	航空航天领域：高压和低压管道系统、控制软管、传感器和装配件； 工业车辆、能源市场领域：排气气体再循环冷却器、燃油混合和分配系统、柔性耦合器等	应用于航空航天固定翼和旋转翼飞机、航空发动机、航天器等复杂结构部件和组件；应用于工业汽车燃气轮机发动机系统	航空航天领域：空客、波音、洛克希德·马丁； 工业车辆、能源市场领域：卡车、客车、建筑机械和石油天然气设备制造商

注：Senior 集团信息来源于其公开披露的年度报告及对 Senior 委派管理人员的访谈

（二）先富斯与发行人、Senior 是否存在共用销售渠道或生产资源的情形

1、先富斯与发行人不存在销售渠道共用情况

先富斯自设立以来已建立起涵盖销售采购、技术研发及生产运营的独立体系，具备与客户、供应商自主议价及全流程业务对接能力。且先富斯所处的汽车零部件行业准入具有严格的技术壁垒。先富斯以自主研发构建的专利技术体系与符合汽车零部件行业严苛准入条件的产品质量通过了客户的供应链认证体系。先富斯与发行人不存在共用销售渠道、共用销售人员的情形。

先富斯与发行人、Senior 集团的下游客户多为汽车零部件一级供应商、整车/主机厂商，存在客户重合的情况。报告期内，先富斯与发行人重合客户收入占发行人营业收入的比例极低，对发行人业务经营不存在重大影响，具体情况如下：

单位：万元、%

年度	客户名称	先富斯			发行人		
		销售产品	销售金额	占营业收入比重	销售产品	销售金额	占营业收入比重
2024年度	康明斯	高压共轨及装配件	1,507.41	15.07	喷油器衬套、底座	618.90	0.72
	耐世特	转向管	2,995.24	29.95	齿轮轴、输入轴	231.37	0.27
2023年度	康明斯	高压共轨及装配件	2,861.99	32.07	喷油器衬套、底座	461.90	0.63
	纬湃汽车电子（天津）有限公司	散热器装配总成	10.78	0.12	电机轴	832.21	1.14
2022	康明斯	高压共轨	1,989.06	33.79	喷油器衬	438.38	0.73

年度	客户名称	先富斯			发行人		
		销售产品	销售金额	占营业收入比重	销售产品	销售金额	占营业收入比重
年度		及装配件			套、底座		

注：Senior 集团年报未详细披露具体客户信息及销售数据

如上表所示，先富斯与发行人虽然存在重合客户，但两者销售内容不同，不存在共用销售渠道的情形，相互之间交易独立，具有合理性。

综上，发行人与先富斯存在部分交易规模较小的重合客户，发行人与先富斯重合客户所销售的产品不同。先富斯与发行人的销售均系独立的、市场化的行为，不存在共用销售渠道的情形。

2、先富斯与发行人、Senior 不存在共用生产资源的情形

（1）采购渠道方面

发行人与先富斯存在供应商重合的情形，主要系采购的部分通用型主辅料、刀具等，采购金额占各自采购总额的比例较低。报告期内，重合供应商占先富斯采购总额的比例分别为 7.27%、8.59%和 6.58%；重合供应商占发行人采购总额的比例分别为 6.54%、5.78%和 3.47%。上述采购系发行人和先富斯为满足各自生产经营需要，通过自主选择、独立商业决策而向相关供应商进行的采购，具有商业合理性，采购价格为市场公允价格，不存在共用采购渠道、共用采购人员的情形。

（2）生产经营场所、机器设备、人员方面

先富斯通过向东方骏驰市场化租赁方式取得独立生产经营场所，其与东方骏驰的办公及生产区域实现物理隔离均为独立空间，不存在生产经营场所混用的情形。

先富斯主要生产用机器设备的类型、技术参数与东方骏驰不同，且因双方产品的材料规格、性能指标及工艺路线等存在根本性差别，先富斯与东方骏驰无法实现设备及产线的共用，不存在生产资源或设备共用情形。

先富斯与东方骏驰基于市场化用工原则，通过各自招聘渠道、独立管理体系及专属劳动合同签署机制分别构建人力资源体系，劳动关系归属及日常管理均以各自企业边界为限清晰划分，不存在人员混同的情形。

综上，先富斯与发行人、Senior 集团的销售、采购均系独立的、市场化的行为，与发行人不存在共用销售、采购渠道、生产资源的情形。

三、说明先富斯生产经营及财务等重大决策的决议机制，发行人和 Senior 对先富斯治理层及管理层人员委派情况，以及在重大决策中参与程度及产生的影响；结合上述因素论证发行人是否能够实际控制先富斯、合并报表范围是否完整，未将先富斯纳入合并范围是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）说明先富斯生产经营及财务等重大决策的决议机制，发行人和 Senior 对先富斯治理层及管理层人员委派情况，以及在重大决策中参与程度及产生的影响

1、先富斯生产经营及财务等重大决策的决议机制

（1）先富斯报告期内的决议机制

1)《公司章程》相关规定

报告期内，根据先富斯当时有效的《公司章程》第四章第 10 条规定，董事会是公司的最高权力机构；根据《公司章程》第五章第 23 条规定，除了作为董事所享有的投票权以外，董事长无权在平票时投出决定票，也无一票否决权；根据《公司章程》第六章第 36 条及章程附件内容规定，所有重大决策（包括公司治理、资本运作、核心业务、财务事项及合规风控等关键领域）均须经全体董事一致表决通过，且该表决程序不可通过重新召开会议替代。

2) 重大事项的决议机制及执行情况

报告期内，先富斯董事会作为公司最高权力机构，其重大生产经营及财务决策事项均须经全体董事一致表决通过方可实施，且特别规定董事长在票数持平时既无决定票权，也不享有一票否决权。基于此规则，先富斯所有重大决策必须获得中外双方委派的全体董事会成员共同认可，任何一方均无法单独主导决策结果，从而形成严格的相互制衡机制。

报告期内，先富斯发生的所有生产经营及财务等重大事项，均召开了董事会，并进行了集体表决，表决通过后方可实施。

（2）先富斯现行的决议机制

先富斯作为外商投资企业，依据《中华人民共和国外商投资法》及其实施条例相关规定，于 2025 年 4 月 11 日通过召开董事会及股东会，完成企业类型变更、治理结构调整（将最高权力机构由董事会变更为股东会）及公司章程修订等事项，并于 2025 年 4 月 15 日依法完成工商变更登记并换发新的营业执照。

2025 年 4 月，根据先富斯现行有效的《公司章程》第三章第 8 条规定，股东会是公司的最高权力机构；根据《公司章程》第三章第 9 条、第 10 条及章程附件内容规定，所有重大决策（包括公司治理、资本运作、核心业务、财务事项及合规风控等关键领域）均须经中外双方股东一致决议通过。

2、发行人和 Senior 对先富斯治理层及管理层人员委派情况

（1）发行人和 Senior 对先富斯治理层人员委派情况

1) 董事委派情况

根据先富斯现行有效的《公司章程》第四章第 11 条规定：董事会由五名董事组成，其中两名董事由 Senior 提名，三名董事由东方骏驰提名。

先富斯董事委派情况如下：

序号	姓名	岗位	委派方
1	Michael Williams Sheppard	董事长	Senior
2	Thomas Arthur Baird	董事	Senior
3	朱江平	副董事长、总经理	东方骏驰
4	朱洪	董事	东方骏驰
5	WU JIANG ZHONG	董事	东方骏驰

2) 监事委派情况

根据先富斯现行有效的《公司章程》第六章第 35 条规定：公司应有一名监事，由 Senior 提名，股东会选举产生。

先富斯监事委派情况如下：

序号	姓名	岗位	委派方
1	Alpna Amar	监事	Senior

综上，先富斯治理层委派情况符合现行有效的公司章程规定。

(2) 发行人和 Senior 对先富斯管理层人员委任情况

根据先富斯当时有效的《公司章程》第 7 章第 39 条规定：总经理和副总经理均须经董事会一致批准后被委任，且未经董事会一致批准不得被解雇。总经理和副总经理的工资也应由董事会一致决定。

先富斯管理层委任情况如下：

序号	姓名	岗位
1	朱江平	总经理

先富斯总经理由中方股东提名委任并经董事会选举产生。

综上，先富斯严格遵循《中华人民共和国外商投资法》及其实施条例要求，依法完成治理结构调整，管理层架构保持稳定，以实现治理结构与现行法律的衔接，确保生产经营的稳定性。

3、先富斯治理层及管理层在重大决策中参与程度及产生的影响

(1) 报告期内，先富斯治理层在重大决策中参与程度及产生的影响

报告期内，先富斯所有重大决策必须获得中外双方委派的全体董事会成员共同认可，任何一方均无法单独主导决策结果，从而形成严格的相互制衡机制。

报告期内，先富斯召开董事会的审议事项、参会人员及表决情况如下：

序号	董事会会议次数	会议时间	参会人员	表决情况
1	第九届第二次董事会会议	2022-01-10	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意
2	第十届第一次董事会会议	2022-07-10	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意
3	第十届第二次董事会会议	2022-12-13	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意
4	第十一届第一次董事会会议	2023-07-27	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意
5	第十一届第一次临时董事会会议	2023-09-25	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG	一致同意

序号	董事会会议次数	会议时间	参会人员	表决情况
			ZHONG	
6	第十一届第二次董事会会议	2023-12-12	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意
7	第十二届第一次董事会会议	2024-09-10	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意
8	第十二届第二次董事会会议	2024-12-17	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	一致同意

报告期内，先富斯全体董事会成员均严格履行职务并全程参会，涉及生产经营、财务管理等核心事项均严格遵循全体董事一致表决通过的程序执行，且基于集体决策机制，中外双方股东均无法单方面主导最终决策结果。

（2）先富斯管理层在重大决策中参与程度及产生的影响

尽管朱江平担任先富斯总经理职务，但企业日常经营管理事项仍需经中外双方共同决策并协同推进执行。

（二）结合上述因素论证发行人是否能够实际控制先富斯、合并报表范围是否完整，未将先富斯纳入合并范围是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，“控制”是指投资方通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

报告期内，发行人虽持有先富斯 51%的股权且在其董事会中拥有过半数席位，但由于公司章程明确规定生产经营及财务等重大决策须经全体董事一致同意，导致发行人无法单方面主导先富斯的相关活动并从中获取可变回报，故根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》关于“控制”的定义及实质性判断原则，发行人实质上对先富斯不具有控制权，将其作为合营企业进行权益法核算而非纳入合并报表范围具有合理性。

2025 年 4 月，先富斯严格遵循《中华人民共和国外商投资法》及其实施条例要求，依法将最高权力机构由董事会调整为股东会，并通过公司章程明确所

有重大事项须经中外股东一致决议通过的核心决策机制，该治理结构调整未改变中外股东共同决策的治理实质，发行人仍无法单方面主导关键活动或获取可变回报，对先富斯仍不具有控制权。

综上，发行人不能实际控制先富斯，合并财务报表范围的确定已完整反映其能够实际控制的经营主体，未将先富斯纳入合并范围符合《企业会计准则》的规定。

四、说明报告期内先富斯业绩大幅增长的原因，发行人从其获取投资收益的计算过程，发行人利润水平是否对来源于先富斯的投资收益存在依赖。

（一）说明报告期内先富斯业绩大幅增长的原因

1、先富斯主要财务数据

报告期内，先富斯主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	9,999.56	8,925.00	5,886.45
营业成本	6,024.63	6,199.69	4,366.06
营业利润	2,825.11	1,879.27	761.40
净利润	2,383.69	1,543.25	753.36

2、先富斯业绩大幅增长的原因及合理性

（1）多元产品矩阵驱动业绩持续增长

报告期内，先富斯按产品类别主营业务收入及销量情况如下：

单位：万元、万件

产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	销量	金额	销量	金额	销量
高压共轨系统	1,507.52	3.37	2,861.99	6.09	1,989.06	3.93
波纹管	4,716.77	91.58	5,539.66	117.41	3,785.63	74.43
转向管	2,802.62	75.49	241.51	7.21	-	-
其他	743.86	23.41	42.24	0.01	6.86	0.10
合计	9,770.77	193.85	8,685.40	130.72	5,781.55	78.46

先富斯自成立以来，在原有康明斯高压共轨业务基础上，依托自主搭建的销售渠道积极拓展新客户与新项目，逐步构建了以高压共轨系统、波纹管、转

向管为核心的产品矩阵。

1) 高压共轨系统

报告期内，高压共轨系统的销售收入分别为 1,989.06 万元、2,861.99 万元及 1,507.52 万元，业务收入呈波动下降趋势。高压共轨系统作为先富斯传统核心业务单元，报告期内销售收入波动下滑主要系康明斯为优化成本管控、强化供应链稳定性，对其供应体系进行结构性调整，将原本由先富斯的独家供应模式改为多家供应商协作供应体系。

2) 波纹管

报告期内，先富斯波纹管业务的销售收入分别为 3,785.63 万元、5,539.66 万元及 4,716.77 万元；主要系先富斯于 2022 年完成本田波纹管项目全流程验证并进入 SOP 量产阶段后，适配车型从双车型基础款，扩展至 2023 年覆盖六款主力车型。2024 年波纹管业务亦维持较高的收入水平。

3) 转向管

2023 年，先富斯凭借转向管产品的技术突破，通过耐世特（通用汽车转向系统核心供应商）严苛的产品验证体系，实现转向管产品在通用汽车多平台车型的量产配套。耐世特转向管项目于 2023 年 11 月进入量产阶段，当年实现产品销量 7.21 万件，销售收入 241.51 万元，在 2024 年迅速放量至 75.49 万件，销售收入增至 2,802.62 万元。

(2) 规模效应带动盈利能力持续优化

报告期内，先富斯汽车零部件产品的销量快速增长，2022 年至 2024 年分别为 78.46 万件、130.72 万件和 193.85 万件，年均复合增长率为 57.18%。随着波纹管及转向管产品实现量产，先富斯产品结构得以优化，提升了先富斯整体盈利水平。同时，规模效应驱动边际成本显著递减，规模化生产对利润的释放效应使得先富斯的盈利能力进一步提升。报告期内先富斯业绩大幅增长源于新产品量产贡献增量收入与规模化生产降本增效的双重作用。先富斯毛利率的具体内容涉及商业秘密，已申请豁免披露。

（二）发行人从其获取投资收益的计算过程

报告期内，发行人根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》对合营企业先富斯采用权益法核算，确认的投资收益分别为 384.22 万元、787.06 万元和 1,215.68 万元，该金额系以先富斯各期经审计的净利润为基础，按发行人持有其 51%的股权比例计算得出，具体计算过程如下：

单位：万元、%

年度	2024 年	2023 年	2022 年
先富斯净利润（A）	2,383.69	1,543.25	753.36
持股比例（B）	51.00	51.00	51.00
投资收益（C）=（A）*（B）	1,215.68	787.06	384.22

（三）发行人利润水平是否对来源于先富斯的投资收益存在依赖

单位：万元、%

项目	2024 年	2023 年度	2022 年度
净利润	7,648.75	5,387.97	4,955.12
对先富斯的投资收益	1,215.68	787.06	384.22
投资收益占净利润的比例	15.89	14.61	7.75
剔除投资收益后净利润	6,433.07	4,600.91	4,570.90

报告期内，发行人净利润分别为 4,955.12 万元、5,387.97 万元和 7,648.75 万元；其中对合营企业先富斯按权益法核算确认的投资收益分别为 384.22 万元、787.06 万元和 1,215.68 万元，占同期净利润的比例依次为 7.75%、14.61%和 15.89%。若剔除该部分投资收益，发行人净利润仍可维持 4,570.90 万元、4,600.91 万元和 6,433.07 万元的较高水平，相关占比及剔除后利润数据表明发行人具有较强的自主盈利能力，利润结构中对先富斯不存在重大依赖。

五、说明发行人与先富斯发生关联交易的必要性、合理性，受让专利、租赁厂房定价的公允性。

（一）关联租赁的必要性、合理性及租赁厂房定价的公允性

1、关联租赁情况

报告期内，发行人向关联方先富斯出租办公厂房的金额如下：

单位：万元

承租方名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
先富斯	65.53	60.00	60.00

2、关联租赁的必要性、合理性

合资公司设立初期，鉴于合资模式的长期稳定性尚需市场验证，为有效控制固定资产投资风险，先富斯基于审慎性经营原则选择轻资产运营模式，通过向关联方东方骏驰租赁生产场地实现快速投产，关联交易具有必要性及合理性。

3、租赁厂房定价的公允性

报告期内，关联租赁的租赁总额、租赁面积、租赁单价具体情况如下：

年度	出租厂房	租赁面积（平方米）	租赁总额（元）	平均租赁单价（元/平方米/月）
2024 年	东方骏驰自有 1 号厂房	2,550.00	624,240.00	20.40
	东方骏驰外租 4 号厂房	2,506.00	629,106.24	20.92
2023 年	东方骏驰自有 1 号厂房	2,500.00	600,000.00	20.00
2022 年	东方骏驰自有 1 号厂房	2,500.00	600,000.00	20.00

注：东方骏驰 4 号厂房的对外租赁属于转租行为，故账面关联交易仅为租赁利息收入

东方骏驰周边区域同类工业厂房租赁市场均价约为 20.15 元/平方米/月，具体情况如下：

厂房名称	距离东方骏驰距离	租赁单价（元/平方米/月）	租赁不含税单价（元/平方米/月）
厂房 1	距离约 2.4 公里	26.00	23.85
厂房 2	大约 8.4 公里	18.00	16.51
厂房 3	大约 4.1 公里	28.00	25.69
厂房 4	大约 8.5 公里	18.00	16.51
厂房 5	大约 5.6 公里	19.80	18.17
平均值		21.96	20.15

注：相关数据来源于第三方网站 58 同城

东方骏驰向先富斯出租厂房的租金标准与周边同类型厂房市场租金水平基本一致，定价公允。

上述关联租赁事项已经正常履行了必要的审批程序，经先富斯第一届董事会第一次会议、第十二届董事会第一次会议审议通过；同时经发行人第四届董

事会第一次会议、第四届董事会第四次会议及 2025 年第一次临时股东大会、2024 年年度股东大会审议通过，对报告期内的关联交易进行确认。

综上，公司关联租赁具有必要性及合理性，交易双方按照市场化原则确定租赁价格，关联租赁价格与市场第三方不存在较大差异，定价具有公允性。

（二）受让专利的必要性、合理性及定价的公允性

1、受让专利情况

报告期内，关联方先富斯向东方骏驰转让 2 项发明专利，具体情况如下：

序号	转让前 权利方	转让后 权利方	专利号	专利名称	专利 类型	申请日期	授权 日期	转让 日期
1	先富斯	先富斯、东 方骏驰	ZL20221095 8431.3	基于视觉跟 踪的焊接轨 迹跟踪方法 及装置	发明	2022.8.11	2022.1 1.18	2023. 10.27
2	先富斯	先富斯、东 方骏驰	ZL20221054 4632.9	一种焊缝特 征提取装置 及方法	发明	2022.5.19	2022.9 .27	2023. 10.23

2、受让专利的必要性、合理性

东方骏驰基于拓展新客户资源及技术储备需求，经先富斯董事会一致决议，以专利共享方式将两项焊接发明专利的 50%所有权转让至东方骏驰，符合商业必要性及合理性。

3、受让专利定价的公允性

根据中水致远资产评估有限公司出具的资产评估报告，两项焊接发明专利整体评估价值为 25.17 万元（对应 50%权属价值为 12.59 万元）。东方骏驰鉴于现有业务未涉及焊接工艺领域，本次受让专利暂不具备商业应用价值，交易双方基于商业合理性达成零对价转让方案，交易定价符合公允性原则。

前述专利权受让事项已经先富斯第十一届董事会第一次临时会议审议通过。根据发行人《关联交易管理制度》第四章第十七条规定，仅当公司与关联自然人交易金额超过 30 万元，或与关联法人交易金额超过 100 万元且占最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易需提交董事会审议，鉴于本次专利权受让金额未达上述标准，无需履行发行人董事会及股东会审议程序。

六、中介机构核查意见

（一）有关“问题 4 关于合营企业先富斯”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）实地走访先富斯生产经营场所，观察办公及生产区域与东方骏驰是否存在混用、生产设备是否存在共用；

（2）获取先富斯的审计报告，了解被投资单位的主营业务，对被投资企业基本情况及与发行人之间业务关联性进行了核查；

（3）对先富斯相关人员进行访谈，了解先富斯的设立背景、生产经营模式、生产经营及财务等重大事项的决议机制、治理层和管理层参与情况、报告期内业绩大幅增加的原因及合理性；

（4）获取先富斯工商档案、投资协议、公司章程、验资报告、出资凭证、报告期内历次董事会决议等文件；

（5）了解先富斯的主要产品，并与发行人产品进行比对，查看是否存在共同产品，将先富斯及发行人的客户及供应商进行比对，是否存在重合，占比是否重大；

（6）查阅 Senior 集团披露的年报等公开信息，了解其主营业务、主要产品、主要客户等信息；

（7）获取先富斯的员工花名册，与发行人员工花名册进行比对，判断是否存在人员共用情形；

（8）复核长期股权投资的明细表，判断发行人合并报表编制的范围是否准确，判断在发行人持股 51%的情况下不将先富斯纳入合并报表范围是否符合企业会计准则的要求；

（9）对先富斯报告期内销售收入的产品结构、主要产品的毛利率等财务数据进行分析性复核；获取先富斯重要业务合同，对先富斯主要产品的终端销量数据并进行匹配分析；

（10）复核发行人对先富斯的投资收益计算过程，并复核发行人账面记录的准确性，分析发行人是否对产生于先富斯的投资收益产生重大依赖；

（11）访谈先富斯相关人员，了解发行人与先富斯交易背景、交易内容、定价依据，分析关联交易的必要性和合理性；

（12）获取报告期内关联租赁协议、专利权转让协议、查阅是否存在异常条款或约定，了解关联交易的必要性及合理性；通过公开渠道查询东方骏驰周边同类型厂房市场租金水平，与发行人出租价格进行对比，获取评估机构出具的专利权评估报告；核查关联交易履行的审批程序，确认相关关联交易是否经过交易双方分别审批。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）先富斯设立的背景系中国在 2010 年逐步推行的国四排放标准会促使高压共轨系统需求激增，康明斯要求其长期供应商 Senior 集团实施中国本地化生产，具有商业合理性；先富斯注册资本已全额实缴到位，先富斯自设立以来未发生过增资、股权转让等股权变化的情形；

（2）先富斯业务领域与发行人及 Senior 集团存在一定的相关性及协同性，投资设立先富斯系发行人为加快自身产业布局而进行的产业性投资；发行人与先富斯存在部分交易规模较小的重合客户，发行人与先富斯重合客户所销售的产品不同；先富斯与发行人不存在共用销售渠道、采购渠道、生产资源的情形；

（3）报告期内，先富斯董事会作为公司最高权力机构，所有重大决策必须获得中外双方委派的全体董事会成员共同认可，任何一方均无法单独主导决策结果；2025 年 4 月，先富斯根据修订后的《中华人民共和国外商投资法》将最高权力机构由董事会调整为股东会，并通过公司章程明确所有重大事项须经中外股东一致决议通过的核心决策机制；发行人对先富斯不具有控制权，将其作为合营企业进行权益法核算而非纳入合并报表范围具有合理性，符合《企业会计准则》的规定；

（4）报告期内先富斯业绩大幅增长源于新产品量产贡献增量收入与规模化生产降本增效的双重作用；剔除对先富斯的投资收益，发行人净利润仍可维持

较高水平，利润结构中对先富斯不存在重大依赖；

（5）先富斯与发行人的关联交易具有必要性及合理性，交易双方按照市场化原则定价，价格公允，且关联交易双方均履行了必要的审批程序。

（二）说明对先富斯业绩真实性、资金流水的核查方法、范围、依据及结论；结合资金流水核查情况等，说明先富斯与发行人、发行人客户、发行人供应商之间是否存在异常资金往来，先富斯客户、供应商是否与发行人客户、供应商存在重合情况；结合上述背景，说明发行人与 Senior 及先富斯是否存在其他利益安排。

1、核查程序

（1）针对先富斯业绩真实性，保荐机构执行了如下核查程序：

- 1）对合营企业先富斯进行了实地走访，了解公司的基本情况、生产用厂房以及与公司的关联关系等情况；
- 2）通过公开信息查询先富斯主要客户、供应商的工商信息，核实与先富斯、发行人及其控股股东、董监高及关键管理人员是否存在关联关系；
- 3）对报告期内先富斯主要客户及供应商执行函证程序，函证内容主要包括与客户和供应商的交易金额、往来余额等信息，以验证相关交易的真实性；
- 4）对报告期内先富斯所有银行账户实施函证程序；
- 5）获取报告期内主要客户相关的销售合同、订单及销售发票等；
- 6）获取报告期内审计机构对先富斯出具的审计报告，分析先富斯业绩增长的合理性；
- 7）通过 MarkLines 网站获取先富斯主要产品的终端销量数据，并与先富斯产品销量数据进行匹配，分析其营业收入增长的合理性。

（2）针对先富斯资金流水，保荐机构执行了如下核查程序：

1）资金流水核查范围

保荐机构获取了并核查了先富斯报告期内所有的银行账户，相关账户数量情况如下表：

类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
账户数量（个）	8	9	12

2) 取得资金流水的方法

保荐机构陪同先富斯相关人员根据开立户清单到相应银行现场打印取得带银行业务专用章的纸质对账单并且现场拍照记录。

3) 为保证所取得银行流水账户的完整性采取的方法

①前往先富斯银行基本户的开户行获取其《已开立银行结算账户清单》，与公司财务账簿的银行账户进行核对；

②陪同先富斯人员实地前往先富斯开户银行打印并取得所有已开立账户报告期内的所有银行流水，与银行日记账进行核对，确认相关银行账户完整性；

③对先富斯报告期各期末对所有银行账户的余额、是否受限、银行借款、注销账户等信息进行函证；

④通过资金流水核查软件“达观”完整性核查模块，系统交叉校验发行人及其子公司、合营企业、发行人董监高及关键岗位人员的银行账户之间发生的交易，核查发行人及其子公司、合营企业银行账户的完整性。

4) 核查方式及核查程序

①双向核查

保荐机构和申报会计师、发行人律师取得先富斯 2022 年-2024 年银行日记账，从中筛选出各期大额的资金流入/流出，核对至纸质版银行对账单；从纸质版银行对账单中查看是否存在未入账的大额资金流入/流出。

②资金与业务对应关系核查

报告期内，确定先富斯流水核查的重要性水平为单笔 30 万元或虽低于 30 万元但异常的资金收支；重点关注交易对方为个人及关联方的异常资金往来；对选定的 30 万以上的样本资金流入/流出进行业务抽凭核查以验证资金流水的性质、资金流向的对手方名称以及资金流水对应的业务背景。对于业务收入类进项，核查记账凭证、银行回单、合同等确认资料；对于业务采购类出项，核查记账凭证、银行回单、合同、入库单等资料。

③通过“达观”软件，将发行人银行流水中显示的交易对方名称与先富斯报告期内的客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员以及先富斯的关联人员进行了交叉核对，关注是否存在异常情况，及是否存在发行人、先富斯资金体外循环的情形；

④通过“达观”软件，将先富斯银行流水中显示的交易对方名称与发行人报告期内的客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员以及发行人的董监高、关联方进行了交叉核对，关注是否存在异常情况，及是否存在发行人、先富斯资金体外循环的情形。

2、核查结论

(1) 针对先富斯业绩真实性

经核查，保荐机构认为：报告期内，未发现先富斯经营业绩及资金流水存在异常情形。

(2) 针对先富斯资金流水

经核查，保荐机构认为：

1) 报告期内先富斯的大额资金收支主要为与日常经营相关的流水，银行账户流水与经营业务相匹配；

2) 先富斯与发行人、与发行人重合的客户及供应商之间存在正常业务发生的资金往来，不存在异常情况；

3) 先富斯与发行人下游客户多为汽车零部件一级供应商、整车/主机厂商，存在客户重合的情况。报告期内，双方虽然存在重合客户，但两者销售内容不同，相互之间交易独立，具有合理性；且先富斯与发行人重合客户收入占发行人营业收入的比例极低，对发行人业务经营不存在重大影响；

4) 先富斯与发行人存在供应商重合的情形，主要系采购的部分通用型主辅料、刀具等，采购金额占各自采购总额的比例较低；系发行人和先富斯为满足各自生产经营需要，通过自主选择、独立商业决策而向相关供应商进行的采购，采购价格为市场公允价格，具有商业合理性；

5) 除先富斯与发行人正常关联交易所产生的资金往来以外，发行人与先富

斯、Senior 不存在异常资金往来，亦不存在利益输送等情形。

（三）详细说明对发行人及相关主体的资金流水核查情况，资金流水核查中发现的异常情形，发行人客户及其相关主体、供应商及其相关主体与发行人及相关主体等是否存在异常资金往来。

1、核查程序

（1）资金流水核查的范围、核查账户数量

保荐机构结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，对报告期内发行人及其子公司、合营企业、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员（包含销售总监、财务主管、出纳等人员）的流水进行了核查。资金流水核查主体的银行账户范围为上述主体在报告期内的所有银行账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。

1) 法人主体

保荐机构对报告期内发行人及子公司（含境外子公司）开立的共计 145 个银行账户进行了核查。

2) 实际控制人及其亲属、董监高、主要股东、关键员工等资金流水

保荐机构对报告期内发行人的实际控制人及其亲属、董监高、主要股东及关键员工开立的共计 744 个银行账户（含储蓄卡、信用卡、支付宝账单和微信账单）进行了核查。

因发行人在报告期内存在使用个人卡及现金收取废料销售收入、账外支付员工工资、无票费用等情形，保荐机构基于谨慎性原则扩大了资金流水的核查范围，将实际控制人的亲属、关键岗位人员的亲属，涉及无票费用报销的员工、涉及账外支付工资等相关人员全部纳入资金流水的核查范围。

（2）取得资金流水的方法、核查完整性

1) 取得资金流水的方法

①法人主体

A. 对于发行人及境内子公司的资金流水，保荐机构实地前往核查对象基本户开立银行打印《已开立银行结算账户清单》，并在发行人相关员工的陪同下前往开户行打印了 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的带银行业务专用章的纸质对账单；

B. 对于境外子公司，通过境外银行以邮件形式直接发送对账单或银行链接、实时动态密码登录银行系统自行下载，或中介机构通过自行登录境外银行网站下载对账单并全程录制视频；或通过致同国际成员所审计师在境外银行实地打印对账单并通过境外审计机构对公邮箱发送至中介机构邮箱等方式获得境外主体对账单。

②自然人

对于发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员，由其本人持身份证或护照，在项目组陪同下，对核查范围内的银行网点逐一走访，确认银行账户开立情况并打印报告期内全部纸质银行对账单。部分无发生额账户、睡眠账户无法打印银行对账单的，通过询问银行柜台工作人员、查询银行智慧柜员机等方式核查此类账户情况，并留存相关证据。

2) 核查完整性

①法人主体

A. 前往发行人银行基本户的开户行获取其《已开立银行结算账户清单》，与公司财务账簿的银行账户进行核对。

B. 陪同企业人员实地前往发行人开户银行打印并取得所有已开立账户报告期内的所有银行流水，与银行日记账进行核对，确认相关银行账户完整性。

C. 通过核查发行人银行日记账，取得发行人境外银行账户清单。

D. 对于发行人及子公司的所有境内外银行账户（包括零余额账户和当年销户账户）执行了银行函证程序，核查账户信息的完整性。

E. 通过资金流水核查软件“达观”完整性核查模块，系统交叉校验发行人及其子公司、合营企业、发行人董监高及关键岗位人员的银行账户之间发生的交易，核查发行人及其子公司、合营企业银行账户的完整性。

②自然人

A. 通过相关自然人的“云闪付”平台的“一键查卡”功能，获取核查范围内相关人员个人名下银行卡清单查询记录，依据查询截图整理核查对象开户银行及账户。

B. 陪同核查对象，携带身份证件或护照赴相关银行网点查询自然人在该行的开户情况并打印其所有的报告期内资金流水，或通过其身份证在智能柜台查询上述人员名下账户，同步核查账户数量完整性。

银行级别及范围包括：六大国有银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮政储蓄银行、交通银行）、九家在深圳、武汉地区设立营业网点的主要全国性股份制银行（招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、华夏银行、浙商银行）以及发行人所在地省市的三家当地主要银行（武汉农村商业银行、汉口银行、深圳农村商业银行）。

C. 对于相关人员开立的中国境外账户，通过现场监督并同步录制相关人员从手机客户端导出对账单全过程视频；或亲自前往香港陪同打印等方式获取境外银行的对账单。

D. 核查前述步骤取得的银行流水，并对自然人银行互转情况及相互之间的银行转账记录进行交叉核对，以确认银行账户的完整性。

E. 结合个人征信报告，核查是否存在尚未提供的信用卡账单。

F. 结合支付宝、微信对账单，核查是否存在遗漏的银行卡。

G. 取得相关个人出具的已完整提供报告期内个人名下所有银行账户（含境外）流水的承诺函。

（3）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：

对于发行人及子公司的银行账户，保荐机构核查了报告期内全部账户单笔50万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水收支记录；

对于发行人的实际控制人、董监高、主要股东、关键员工的银行账户；保

荐机构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）的流水收支记录。

（4）核查发行人及子公司、自然人资金流水程序

1) 发行人及子公司资金流水

①了解、测试及评价发行人与货币资金相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

②获取了发行人及子公司已开立银行结算账户清单及企业信用报告，实地前往各银行网点获取了报告期内发行人及子公司所有银行账户流水，并于报告期各期末对所有银行账户的余额、是否受限、银行借款、注销账户等信息进行函证；

③将获取的已开立银行结算账户清单与发行人财务账套的银行账户进行核对，核查是否存在账户清单以外的账户。取得发行人报告期内的银行日记账，根据设定的大额标准，执行银行流水与银行日记账的双向核对，检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致，关注大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等情况不匹配；是否存在转移资金；是否利用员工账户或其他个人账户进行货款收支；是否存在大额或频繁取现的情形；是否存在出借账户等行为；

④根据银行流水中显示的交易对方名称与发行人报告期内的客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、发行人五年以内的离职员工进行了交叉核对，分析是否出现与发行人及其子公司正常业务不匹配的异常流入、流出；关注是否存在发行人资金体外循环的情形；

⑤针对关联交易，获取完整的关联方清单，并将交易对手方和关联方清单中的关联方进行比对，关注发行人与关联方进行的资金往来是否有异常情况；

⑥针对报告期大额银行流水凭证，查验其相关记账凭证及原始单据，用以核实大额资金流水是否合理的业务背景。

2) 自然人资金流水

①陪同核查对象前往各银行网点，现场打印所有银行账户流水及柜台查询

银行开立户清单情况。同时获取了核查对象报告期内微信及支付宝等电子账户流水；获取董事、监事、高级管理人员、核心技术人员征信报告辅助核查其信用和债务情况；

②通过“云闪付”APP 进行检索，对已提供的银行账户明细进行比对，进一步核查上述人员银行账户流水提供的完整性。同时获取了核查对象出具的关于银行账户完整的承诺函；通过“达观”系统和人工，进行双线异常交易核查，并利用“达观”识别云闪付遗漏的账户；

③根据设定的异常标准在上述账户流水中选取大额及异常的资金交易记录并进行逐笔核查，关注是否存在大额异常存取现、大额异常收支的情况，是否存在代替发行人承担成本费用等情况。了解资金交易背景，对交易性质、交易对方及款项用途的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据予以核实；

④整理对手方名录，其中包括发行人董监高、关键人员及客户供应商及其法人和主要人员（通过天眼查获取）、关联方及其法人和主要人员（通过天眼查获取）、五年内离职人员名单、函证收件人、访谈接待人名单等，再通过此名录对流水对手方进行匹配，在“达观”系统中运行；通过人工录入同步结合“达观”系统运行数据，形成逐笔的重要流水信息汇总；关注交易流水的规模、频率、交易方向等情况，核查是否与上述对象存在利益输送等不合规行为。实际控制人及其亲属、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其亲属报告期内的单笔金额大于等于 5 万元以上的流水进行了检查分析，询问并记录每条大额异常流水的具体用途，并由当事人签字确认；部分大额异常流水要求当事人提供进一步证据以证明其用途，如购房合同、微信聊天记录等；

⑤整体判断提供资料信息的可信度，结合整体的资金进出净额、客户供应商性质，判断该账户的风险。

（5）异常标准及确定程序

1) 发行人及子公司资金流水

①大额资金收支是否存在与其经营规模、资产购置、对外投资等不匹配的异常情况；

②是否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，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

③与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

④是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人及子公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释。

2) 自然人流水

①是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司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；

②与发行人关联方、员工、五年内离职员工、客户、供应商及其董监高是否存在异常大额资金往来；

③是否存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；

④是否存在无合理解释的大额资金往来或者大额存现、取现等情形。

（6）受限情况及替代措施

1) 受限情况

①发行人持股 5%以上的法人股东主要高新投创业、创新投等专业投资机构，主要从事投资业务，不从事实体经营，且其投资的公司数量众多，无法一一配合所投公司打流水，因此未向公司提供其报告期内的银行流水；

②发行人独立董事及投资机构股东委派董事因未参与实际经营，出于隐私考虑，未提供相关流水。

2) 替代措施

①通过核查上述持股 5%以上法人股东提供的工商资料、财务报告、股东调查表及网络核查等，核查上述持股 5%以上法人股东与发行人主要客户、供应商、发行人董监高及关键岗位人员等是否存在关联关系、一致行动关系、资金往来情况或其他可能输送不当利益的情况；发行人持股 5%以上法人股东主要为深圳

市下属专门从事投资业务的国有企业，管理规范，整体风险较小。

②交叉核对自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录，保证个人账户的完整性。

③关注发行人独立董事及投资机构股东委派董事、公司会计与出纳是否与前述主体在报告期内存在大额频繁资金往来。

④通过对发行人主要客户及供应商进行走访，确认与发行人相关关联方是否存在资金往来或其他利益安排。

(7) 资金流水核查中发现的异常情形，发行人客户及其相关主体、供应商及其相关主体与发行人及相关主体等是否存在异常资金往来。

经核查，报告期内，发行人除存在转贷以及通过个人卡、现金代为收取废料款、支付公司相关费用的情形以外，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 报告期内，发行人除存在转贷以及通过个人卡、现金代为收取废料款、支付公司相关费用的情形以外，具体情况详见本回复之“问题 10.其他财务问题”之“四、关于财务内控规范性”相关内容；发行人及相关主体与客户及其相关主体、供应商及其相关主体不存在异常资金往来的情形；

(2) 发行人不存在体外资金循环、亦不存在相关主体替发行人承担成本费用等情形。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5. 与主要客户合作稳定性

根据申请文件：(1) 报告期各期前五大客户销售占比合计分别为 61.88%、65.88%、69.89%、66.69%。(2) 报告期各期对第一大客户博世的销售收入金额分别为 11,899.38 万元、16,703.99 万元、21,637.65 万元和 18,659.93 万元，占比分别为 22.21%、28.33%、30.15%和 29.41%。

请发行人：（1）说明主要客户的基本情况，包括但不限于与发行人的合作历史、成立时间、注册资本、主营业务、所处行业地位、发行人获取相关订单的方式、发行人销售产品类型及应用场景、客户采购发行人竞品情况等。（2）说明主要客户在产业链中所处的环节（如整车厂商、一级供应商等）、主要销售区域，客户选取供应商的标准、调整周期，发行人进入主要客户供应商体系的方式及合作年限。（3）说明各期发行人采用招投标、单一来源采购、询价、商业谈判下获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异；说明与博世、博格华纳等主要客户合作的商业背景及合作模式，不同客户合作模式是否存在差异，说明主要客户订单获取方式及下单周期，是否与主要客户合作研发。（4）说明报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额，各期新签合同数量、金额，预计确认收入时间等。（5）结合上述背景及发行人产品市场竞争力，说明发行人与主要客户合作稳定性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明主要客户的基本情况，包括但不限于与发行人的合作历史、成立时间、注册资本、主营业务、所处行业地位、发行人获取相关订单的方式、发行人销售产品类型及应用场景、客户采购发行人竞品情况等

（一）主要客户的基本情况

发行人报告期内各期前十大客户基本情况如下：

序号	客户名称	国家	成立时间	注册资本/实收资本	合作历史	集团主营业务及所处行业地位
一、博世						
1	Robert Bosch LLC	美国	1906 年	-	自 2016 年始	博世成立于 1886 年，是全球最大的汽车零部件供应商之一。其业务范围涵盖了汽油系统、柴油系统、汽车底盘控制系统、汽车电子驱动、起动机与发电机、电动工具、家用电器、传动与控制技术、工业技术、能源和建筑技术等。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，博世排名第 1 位；
2	Robert Bosch Automotive Steering GmbH	德国	1998 年	12,782.2970 万欧元	自 2016 年始	
3	博世汽车部件（苏州）有限公司	中国	1999 年	22,730.4508 万美元	自 2018 年始	
4	博世汽车部件（苏州）有限公司南京分公司	中国	2017 年	-	自 2018 年始	
5	Robert Bosch Automotive Steering LLC	美国	1998 年	-	自 2020 年始	

序号	客户名称	国家	成立时间	注册资本/实收资本	合作历史	集团主营业务及所处行业地位
6	Robert Bosch Automotive Steering Kft.	匈牙利	2003 年	1,000 万欧元	自 2021 年始	入选 2024 年《财富》世界 500 强企业
二、博格华纳						
1	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	中国	2004 年	5,600 万美元	自 2015 年始	博格华纳成立于 1928 年，是一家开发和制造旨在提升燃油车、混动车和纯电动车动力总成性能、效率和环保品质的专业解决方案供应商。主要业务包括涡轮增压与热管理技术、传动系统与摩斯系统、动力驱动系统和电池与充电系统。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，博格华纳排名第 21 位
2	BorgWarner Poland SP.Z.O.O	波兰	2007 年	1,530.5206 万欧元	自 2017 年始	
3	BorgWarner Pyongtaek LLC	韩国	2002 年	84,200 万韩元	自 2018 年始	
4	BorgWarner Morse Systems Mexico SA de CV	墨西哥	1984 年	-	自 2018 年始	
5	BorgWarner Turbo&Emissions Systems de Mexico S.A. de C.V.	墨西哥	2008 年	5 万墨西哥比索	自 2018 年始	
6	BorgWarner Emissions Systems Portugal, Unipessoal, LDA	葡萄牙	2004 年	50 万欧元	自 2021 年始	
7	BorgWarner Emissions Systems Spain,S.L.	西班牙	1997 年	1,018.4402 万欧元	自 2021 年始	
8	BorgWarner Morse Systems India Private Limited	印度	2001 年	2.4 亿印度卢比	自 2021 年始	
9	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	中国	2017 年	5000 万美元	自 2022 年始	
三、艾欧史密斯						
1	APCOM	美国	1969 年	-	自 2005 年始	艾欧史密斯成立于 1874 年，是一家具有百年历史的跨国公司，专注于热水设备、锅炉和水处理设备的制造。在美国纽约证券交易所上市
2	A.O.Smith	美国	1874 年	1.44 亿美元		
3	艾欧史密斯（中国）热水器有限公司	中国	1995 年	4,740 万美元		
四、舍弗勒						
1	纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	中国	1995 年	88,817.9204 5 万人民币	自 2010 年始	舍弗勒集团是全球范围内生产滚动轴承和直线运动产品的领导企业。舍弗勒集团于 2024 年 10 月完成对纬湃科技的合并。纬湃科技是一家开发和生产乘用车和商用车动力总成零部件和解决方案的供应商。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，舍弗勒集团排名第 27 位，纬湃科技排名第 31 位
2	Vitesco Technologies GmbH	德国	2018 年	25,923 欧元	自 2013 年始	
3	Vitesco Technologies Korea LLC	韩国	1987 年	1,566.23 亿韩元	自 2018 年始	
4	Vitesco Technologies USA	美国	2021 年	-	自 2021 年始	
5	纬湃汽车电子（天津）有限公司	中国	2006 年	7,500 万美元	自 2022 年始	
五、采埃孚						

序号	客户名称	国家	成立时间	注册资本/实收资本	合作历史	集团主营业务及所处行业地位
1	采埃孚汽车系统（上海）有限公司	中国	2002 年	10,860 万美元	自 2012 年始	采埃孚成立于 1915 年，为乘用车和商用车供应移动出行产品和系统的全球主要供应商。该公司的系统和解决方案在车辆动力学控制、集成安全、自动驾驶和电动出行的四个技术领域中专注于车辆电动化、减排和提高安全性。入选 2024 年《财富》世界 500 强企业。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，采埃孚排名第 2 位
2	ZF Active Safety US Inc.	美国	1986 年	-	自 2012 年始	
3	Kelsay-Hayes Company	美国	1986 年	-	自 2012 年始	
4	TRW Airbag Systems GmbH	德国	1994 年	27,500 欧元	自 2018 年始	
六、海力达						
1	海力达汽车系统（常熟）有限公司	中国	2011 年	3,600 万美元	自 2012 年始	海力达是一家全球知名的汽车零部件供应商，成立于 1930 年，总部位于欧洲，于 2014 年并入中国航空工业集团旗下。海力达目前在欧洲、中国及美国拥有全自动化生产工厂和技术中心；海力达在汽车热管理系统、可变气门正时系统和干式双离合器等领域处于市场领先地位。其产品广泛应用于内燃机汽车、混动汽车、电动汽车和氢燃料电池汽车四大方向
2	海力达汽车科技有限公司	中国	2016 年	4,100 万美元	自 2017 年始	
3	ACUTEX,INC.	美国	1999 年	-	自 2020 年始	
4	Hilite Czech s.r.o.	捷克	2008 年	26,073 欧元	自 2021 年始	
七、上汽集团						
1	上汽通用汽车有限公司	中国	1997 年	108,300 万美元	自 2012 年始	上汽集团主营业务是整车、零部件、移动出行和服务、金融、国际经营、创新科技。公司整车产销规模、新能源汽车销量、整车出口海外销量均排名全国第一。上汽集团入选 2024 年《财富》世界 500 强企业，上汽集团整车产销规模、新能源汽车销量、整车出口海外销量均排名全国第一
2	上海汽车集团股份有限公司	中国	1984 年	1,157,529.94 45 万人民币	自 2013 年始	
3	上汽通用汽车有限公司武汉分公司	中国	2012 年	-	自 2014 年始	
4	上汽通用东岳动力总成有限公司	中国	1996 年	584,578 万人民币	自 2014 年始	
5	南京汽车集团有限公司	中国	2001 年	760,000 万人民币	自 2018 年始	
6	南京依维柯汽车有限公司	中国	1995 年	252,700 万人民币	自 2022 年始	
7	上汽动力科技（郑州）有限公司	中国	2023 年	17.36 亿元	自 2023 年始	
八、北极星						
1	Polaris Industries Inc.	美国	1996 年	-	自 2012 年始	北极星工业公司于 1954 年成立于美国明尼苏达州，在美国纽约证券交易所上市，业务遍及全球 140 多个国家和地区
2	Polaris Industries Vietnam	越南	2024 年	-	自 2024 年始	
九、马勒						

序号	客户名称	国家	成立时间	注册资本/实收资本	合作历史	集团主营业务及所处行业地位
1	MAHLE Filtersysteme GmbH	德国	1899 年	3,000 万欧元	自 2013 年始	马勒成立于 1920 年，专注于所有类型的动力总成、过滤和热管理系统、电气和电子部件及系统、组件。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，马勒排名第 22 位
2	马勒滤清系统（天津）有限公司	中国	1995 年	1,044.453 万美元	自 2013 年始	
十、亿迈齿轮						
1	亿迈齿轮（太仓）有限公司	中国	2009 年	2,650 万欧元	自 2018 年始	亿迈齿轮为高水准的标准齿轮件和整套齿轮系统解决方案提供商
2	IMS Gear Georgia LLC	美国	2018 年	-	自 2023 年始	
十一、梅赛德斯奔驰						
1	Mercedes-Benz AG	德国	2017 年	100,002.100 0 万欧元	自 2017 年始	梅赛德斯奔驰为全球最大的商用车制造商，全球第一大豪华车生产商、第二大卡车生产商。在法兰克福证券交易所上市，入选 2024 年《财富》世界 500 强企业
2	Mercedes-Benz Manufacturing Poland Sp.zo.o.	波兰	2016 年	6,152.4323 万欧元	自 2021 年始	

注：上表仅列示各客户集团主要下属公司，其各期收入合计占集团各期总收入比例均超过 90%

（二）主要客户的合作情况

序号	客户名称	公司销售的主要产品	应用场景	占同类产品采购比例	获取订单方式
1	博世	IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆、iBooster 轴件、iBooster 柱塞、执行器套管、输入轴、节气门轴等	汽车底盘、汽车发动机	制动系统产品在国内市场采购占比**，北美、欧洲市场采购占比约**；执行器套管北美市场采购占比约**	商业谈判/询价采购
2	博格华纳	中心螺栓、电枢、活塞、电机轴、EGR 阀轴等	汽车发动机、汽车底盘、新能源车电驱	向博格华纳韩国提供的中心螺栓占同类产品采购比例约为**，占博格华纳宁波同类产品采购占比为**	商业谈判/询价采购
3	艾欧史密斯	密封连接件	家电卫浴	在同类产品中占比大概为**	商业谈判
4	舍弗勒	节气门轴、电机轴、衬套、电枢等	汽车发动机、汽车底盘、新能源车电驱	-	商业谈判/询价采购
5	采埃孚	衬套、活塞、齿轮轴等	汽车底盘	大类产品向富泰和采购占比约**	商业谈判/询价采购
6	海力达	中心螺栓、执行器壳体、凸轮相位器阀芯、液压阀套等	汽车发动机、汽车底盘	国内产品向富泰和采购占比约**	商业谈判/询价采购

序号	客户名称	公司销售的主要产品	应用场景	占同类产品采购比例	获取订单方式
7	上汽集团	气门挺杆、气门摇臂、传动系统零部件等	汽车发动机、汽车底盘	富泰和同类占比**	商业谈判/询价采购
8	北极星	气门挺杆	汽车发动机	-	商业谈判/询价采购
9	马勒	机油泵轴、电机轴等	汽车发动机、新能源车电驱	占同类产品采购比例约为**	商业谈判/询价采购
10	亿迈齿轮	齿轮轴、输出轴等	汽车底盘	占同类产品采购比例约为**	商业谈判/询价采购
11	梅赛德斯奔驰	气门挺杆、滚轮挺柱	汽车发动机	-	商业谈判/询价采购

注：客户采购发行人竞品情况用“占同类产品采购比例”替代，数据来源为客户访谈提纲或邮件确认。

二、说明主要客户在产业链中所处的环节（如整车厂商、一级供应商等）、主要销售区域，客户选取供应商的标准、调整周期，发行人进入主要客户供应商体系的方式及合作年限。

（一）说明主要客户在产业链中所处的环节（如整车厂商、一级供应商等）、主要销售区域，发行人进入主要客户供应商体系的方式及合作年限

序号	客户名称	开始合作时间（年）	合作年限（年）	进入主要客户供应商体系的方式	客户在汽车产业链所处环节	客户主要销售区域
1	博世	2010	15	主动拜访客户建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	欧洲、亚洲、北美
2	博格华纳	2015	10	主动拜访客户建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	北美、中国、欧洲
3	艾欧史密斯	2005	20	客户推荐建立合作	非汽车产业链	北美、亚洲
4	舍弗勒	2010	15	客户推荐建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	欧洲、亚洲、北美
5	采埃孚	2012	13	客户推荐建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	欧洲、北美、亚洲
6	海力达	2012	13	客户推荐建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	欧洲、北美、亚洲
7	上汽集团	2012	13	客户推荐建立合作并通过客户合格供应商审核	整车厂商	中国、东南亚等
8	北极星	2012	13	参加展会建立合作并通过客户合格供应商审核	整车厂商	北美
9	马勒	2012	13	客户推荐建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	欧洲、亚洲
10	亿迈齿轮	2018	7	客户推荐建立合作并通过客户合格供应商审核	一级供应商	欧洲、北美、亚洲
11	梅赛德斯奔驰	2010	15	主动拜访客户建立合作并通过客户合格供应商审核	整车厂商	欧洲

由上表可知，发行人与主要客户在汽车产业链中建立了长期稳定的合作关系，与核心客户的合作年限大多超过 10 年。其中，一级供应商包括博世、博格华纳、舍弗勒、采埃孚、海力达、马勒和亿迈齿轮，整车厂商包括上汽集团、北极星和梅赛德斯奔驰。主要客户的主要销售区域覆盖欧洲、亚洲、北美等主要汽车市场。发行人进入主要客户供应商体系的方式包括主动拜访、客户推荐以及参加展会等方式建立合作。整体来看，发行人与主要一级供应商客户和整车厂商客户有深厚的合作基础。

（二）客户选取供应商的标准、调整周期

1、客户选取供应商的标准

汽车工业对于汽车产品的安全性、稳定性有着严格的要求，汽车零部件是保证汽车安全及基础性能的重要组成部分，因此整车厂商和一级汽车零部件供应商对于其供应商的选择，建立了一套严格的认证体系标准，包括外部资质认证及内部准入标准。

（1）外部资质认证

下游客户通常要求供应商长期执行严格的质量认证体系，以保证在管理、技术、生产等方面的较高水平。目前主流认证体系为国际汽车工作组制定的 IATF 16949 质量管理认证体系，以及国际标准化组织制定的 ISO 9001 质量管理认证体系和 ISO 14001 环境管理体系认证等，上述认证体系评估内容多，要求严格，具有较高门槛，为进入主流零部件供应体系的必要条件。

（2）内部合格供应商准入标准

1) 合格供应商认证

在通过第三方认证的基础上，整车厂商和一级汽车零部件供应商还根据自身质量管理要求建立了各自的供应商准入标准，对潜在供应商开展包括文件审核、评审、现场考察、样品试产及检验等多轮次的审核，对潜在供应商的同步研发能力、质量管理、制造工艺、供货能力、成本控制等进行综合评估，评估时长一般为 1-2 年，评估通过后才能纳入合格供应商名录。在有产品需求时，客户将从合格供应商名录中选取合适的供应商开展合作。

2) 产品供应商确定

整车厂商和一级汽车零部件供应商综合考虑成本、工艺方案、产品性能和稳定性、响应速度及其他综合服务能力后，在其合格供应商名单中选择相关零部件产品的定点供应商。在经过严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），并经过反复的产品装机试验考核通过后，方可下发批量生产许可，进入批量供货阶段。

综上，下游客户对于其供应商执行严格的准入制度，只有在技术研发、企业管理、质量控制、生产组织、产品供应等方面有着相对竞争优势的汽车零部件生产企业才能顺利通过上述认证和审核过程，进入整车厂商和一级汽车零部件供应商的供应体系，获得产品订单。

2、供应商调整周期

公司汽车零部件主要产品用于汽车的发动机系统、底盘系统以及新能源车电驱系统，是支撑各类汽车动力来源以及稳定行驶的关键核心部件，其产品稳定性及精密性要求较高，且需配合不同客户需求定制化开发，研发周期长，产品寿命久，通常可覆盖整个终端车型的生命周期，一般为 5-8 年。根据汽车行业惯例，整车厂商和一级汽车零部件供应商一旦选定零部件供应商，客户每年会进行供应商资质审核，资质审核符合要求的情况下，一般不会轻易进行更换，具体原因如下：

（1）供应商内外部认证体系严格且周期漫长

零部件供应商需通过 IATF 16949 质量管理体系认证、整车厂商或一级汽车零部件合格供应商审核，以及产品开发测试、试样等环节，整个合格供应商认证周期通常长达 1-2 年，甚至更久。更换供应商需重新完成合格供应商认证等步骤，涉及大量时间、资金成本。

（2）供应链安全风险考量

供应商通常需配合不同客户需求开发定制化产品，并将长期负责该产品的维护和优化，研发周期较长，更换供应商将面临研发结果的不确定性风险。长期合作可确保产品一致性、供货稳定性，而新供应商引入可能打破既有质量管控和交付节奏。因此，除非出现重大质量缺陷或技术迭代，各级供应商间通常

维持长期稳固的合作格局。

综上，根据汽车零部件行业特征，发行人一级供应商以及整车厂商客户通常通过外部资质认证和内部合格供应商准入程序进行供应商选择；由于供应商认证体系标准严格、周期漫长，且转换成本高、转换风险大，一级供应商以及整车厂客户往往与零部件供应商保持较好的合作粘性，合作周期较长，不会轻易更换或调整其供应商。

三、说明各期发行人采用招投标、单一来源采购、询价、商业谈判下获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异；说明与博世、博格华纳等主要客户合作的商业背景及合作模式，不同客户合作模式是否存在差异，说明主要客户订单获取方式及下单周期，是否与主要客户合作研发。

（一）说明各期发行人采用招投标、单一来源采购、询价、商业谈判下获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，发行人主要客户为汽车行业知名的一级供应商、整车厂以及家电卫浴制造商。发行人客户均执行严格的供应商准入和管理制度，发行人主要通过商业谈判与询价相结合的方式获取订单，不存在通过公开招投标以及单一来源采购的方式获取订单。

发行人主要获取订单的方式如下：

（1）通过客户供应商准入后成为合格供应商

发行人销售人员通过直接拜访、客户推荐等多种方式开拓客户；在通过客户对于资质、项目管理、技术水平、生产管理和质量控制等多方面、多轮次的现场综合评审后，成为其合格供应商，双方签订框架合同。

（2）通过报价和商业谈判签订定点信

发行人获取客户需求后，根据产品技术要求的图纸或样件开展可行性分析和产品工艺设计，根据原材料价格、人工成本、制造费用、合理利润等因素向客户提供报价，客户进行技术评审后，进行进一步商务沟通和谈判，如客户确定公司为该项目或该产品的供应商，则双方签署定点信。

(3) 通过 PPAP 等程序后开始量产并下达采购订单

发行人获得客户签订项目定点后，开展模具及工装开发、样品试制、生产件批准程序（PPAP）和批量生产启动（SOP）几个阶段的工作，各阶段产品经客户审核通过方可进入下一阶段，最终产品审核通过后，公司正式获得该项目的批量生产许可，客户开始定期下单具体采购订单。

同行业可比公司获取订单方式如下：

公司名称	获取订单方式
富临精工	通过同步开发、超前研发和二次开发三种市场开发模式进行产品开发。同步开发配套市场是指公司通过掌握的市场资源搜集市场需求信息，在了解客户有同步开发配套市场需求和评估竞争对手后，通过进行企业展示和邀请客户考察，进行技术及商务报价等方式以获得产品开发权或开发协议。
易实精密	销售部负责客户开发沟通，获取客户采购、开发部门发来的产品询盘后，与技术研发部、生产部、采购部进行技术评估、工艺评估，对产品询盘进行报价，并负责与客户进行商务沟通和合同谈判，签署项目合同或框架合同。
浙江黎明	公司的主要客户为汽车整车制造企业及发动机整机厂。在新客户的开发过程中，主要经历几个阶段：（1）前期洽谈，并成为客户的候选供应商（2）客户对公司进行评审（评审内容包括技术评审、质量评审等）（3）通过客户评审确定为其潜在供应商；（4）根据客户需求，对具体产品进行报价，经客户筛选后成为其具体产品的定点供应商；（5）签订产品开发协议，并试制样件（6）通过客户的样件测试；（7）根据客户后续的订单批量生产并交付，成为客户的量产供应商。
德迈仕	全球大型汽车零部件供应商在选择其下游配套供应商过程中，通常拥有一整套严格的质量管理体系认证标准，不仅需要通过国际组织、国家和地区汽车协会组织建立的零部件质量管理体系认证（如 IATF 16949:2016）审核，还需要按照客户各自的供应商选择标准，通过生产管理、技术水平、质量管理等多方面的现场综合评审，方能成为候选供应商，此过程一般需要经历 1-2 年的认证考察时间。成为候选供应商后，在相关配套零部件进行批量生产前，公司还需履行严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），取得客户的验证批准后方能成为正式供应商，获得产品的批量生产订单，因此双方供货关系相对稳定。

由上表可知，由于汽车零部件行业特点，零部件供应商获取整车厂或一级供应商的项目订单流程通常如下：首先，零部件供应商需要通过整车厂或一级供应商的评审认证流程，成为其合格供应商；之后根据客户需求进行报价以及商业谈判，双方签署框架合同或项目合同；零部件供应商取得项目定点后，通过样件试制、PPAP 等程序后开始获得稳定的批量生产订单。

综上，发行人主要采用询价与商业谈判的方式获取订单，不涉及单一来源采购和公开招投标的方式，与汽车零部件同行业可比公司获取订单的方式不存在明显差异。

(二) 说明与博世、博格华纳等主要客户合作的商业背景及合作模式，不同客户合作模式是否存在差异

1、发行人与博世、博格华纳等主要客户合作的商业背景及合作模式

报告期内，发行人与前十大客户合作的商业背景及合同签订模式如下：

序号	客户名称	合作的商业背景	合同签订模式
1	博世	最早于 2010 年与博世奥地利开始合作，发行人主动拜访博世后取得偏心轮项目定点后开始持续合作，并于 2013 年签署框架合作协议，陆续和博世北美、德国、墨西哥、苏州等地的多个子公司开始合作，博世成为公司第一大客户	框架协议+订单
2	博格华纳	最早于 2015 年开始合作，由于公司能够显著优化产品成本及性能，打样成功后成为其合格供应商，2016 年双方签署框架合作协议，开始与博格华纳韩国、波兰、墨西哥、印度、日本等多个工厂开展合作	框架协议+订单
3	艾欧史密斯	最早于 2005 年与艾欧史密斯开始合作，发行人的家电卫浴零配件的生产能力能符合艾欧史密斯的要求	每周下达采购订单
4	舍弗勒	最早于 2010 年开始合作，经客户推荐后通过审核成为纬湃科技合格供应商，从内燃机相关机加工零部件项目开始持续合作，2019 年公司成为其战略合作供应商，2024 年 10 月纬湃科技被舍弗勒收购	框架协议+订单
5	采埃孚	最早于 2012 年左右开始合作，经合作伙伴介绍后经过审核，成为其合格供应商，就冷镦、机加工零部件后开展合作	框架协议+订单
6	海力达	最早于 2012 年开始合作，经客户推荐后，通过审核成为其合格供应商，就变速箱、发动机等项目开展持续合作	框架协议+订单
7	上汽集团	最早于 2012 年开始合作，发行人之前为北美通用合格供应商，经北美通用批准后进入上汽通用供应商体系，此后就发动机零部件项目等开展持续合作	框架协议+订单
8	北极星	最早于 2012 年开始合作，发行人通过参加展会获取北极星合作机会，并成为其合格供应商，就发动机项目开展持续合作	框架协议+订单
9	马勒	最早于 2010 年开始接触并通过马勒合格供应商认证，从 2012 年油泵项目开始与马勒正式展开合作至今	框架协议+订单
10	亿迈齿轮	2017 年经客户推荐亿迈齿轮主动联系发行人，凭借德国工厂布局优势，通过审核后成为其合格供应商，2018 年开始就转向系统零部件项目开展持续合作	框架协议+订单
11	梅赛德斯奔驰	最早于 2010 年开始合作，由于公司具备发动机零部件生产设备优势，并进行技术创新，发行人主动拜访梅赛德斯奔驰，通过审核后成为其合格供应商，取得发动机等项目定点后开始持续合作	框架协议+订单

由上表可知，客户大多在 2010 年至 2015 年间开始与发行人合作，合作模式主要为“框架协议+订单”。合作背景多为通过主动拜访、客户推荐、展会等方式获取合作机会，并通过审核成为合格供应商，之后再通过汽车发动机或底盘零部件项目开展持续合作。

2、不同客户合作模式是否存在差异

发行人与汽车行业客户的合作模式主要为“框架协议+采购订单”模式，即发行人在取得客户项目定点后，会与一级供应商和整车厂签订长期框架协议或框架合同，明确项目周期、供应份额、质量控制、定价与结算方式等基础条款；在框架协议指导下，客户通过周度/月度订单下达具体采购需求，发行人采用“以销定产”模式组织生产，即根据客户订单需求进行排产。该合作模式为汽车零部件产业链的行业惯例，发行人与不同客户之间的合作模式不存在差异。

发行人家电卫浴零配件客户的合作模式为双方建立合作后，客户直接下达采购订单，发行人根据客户订单需求进行排产，不同客户之间的合作模式不存在差异。

（三）说明主要客户订单获取方式及下单周期，是否与主要客户合作研发

1、说明主要客户订单获取方式及下单周期

发行人销售人员通过直接拜访、客户推荐、行业展会等多种方式开拓客户，在通过下游整车厂商、一级供应商客户的供应商审核流程后，进入客户合格供应商目录，经过报价、商业谈判，并通过客户技术、质量评审之后获取客户项目定点并签订框架协议、合同或提名信。主要通过与各个客户签订框架合同并约定合作时的基本权利义务，客户后续再以下达采购订单形式开展实际业务。

下单周期方面，公司主要整车厂客户上汽集团、梅赛德斯奔驰通常每周更新订单，以应对生产线的的需求变化；博世、博格华纳、舍弗勒、采埃孚等一级供应商客户订单周期根据需求灵活调整，通常为每周或每月下订单，以确保生产计划和供应链的稳定。

2、是否与主要客户合作研发

发行人主要采取自主研发的模式，研发方向是以客户需求为导向，报告期内不存在与主要客户合作研发的情况。

公司研发模式可分为先期研发模式和同步研发模式，具体情况如下：

先期研发模式主要面向整车厂客户，即发行人基于其对于行业趋势和客户需求的判断，依托其多年来积累的丰富项目研发经验和技術实力，挖掘前沿技

术的预研需求，在尚未形成产品图纸的情况下，对新产品、新技术进行主动研发的过程；

同步研发模式主要面向一级供应商客户，即客户已形成了初步的产品图纸，公司快速响应其需求，在图纸基础上与客户同步研发出新机型配套的零部件产品，对于供应商的整体供应能力具有较高的要求。

综上，发行人研发模式主要系根据客户需求进行自主研发，不存在与客户合作研发的情形。

四、说明报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额，各期新签合同数量、金额，预计确认收入时间等。

（一）报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额

发行人报告期各期末以及截至 2025 年 4 月 30 日在手合同或订单数量、金额如下：

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单金额 (万元、含税)	99,776.63	97,551.44	86,396.00	71,008.17
在手订单数量 (万件)	23,838.28	23,876.10	21,499.34	22,110.13

注：在手订单金额和对应的产品数量系根据客户通过已签订的项目合同统计预测得出，是公司未来 12 个月内可预计实现收入但尚未交付的订单金额及零部件产品数量，实际订单会根据客户的生产需求实时变化，可能与预测数存在差异

报告期各期末，发行人在手订单金额总体呈增长趋势。预计随着公司优势产品销量的增长及新定点零部件项目不断量产，公司收入规模将进一步提升，公司未来业绩具有持续增长的潜力。

（二）各期新签合同数量、金额，预计确认收入时间

2022 年度至 2025 年 1-4 月，发行人新签合同数量、金额如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新签合同金额 (万元、含税)	25,223.34	94,977.04	91,206.61	58,683.07
新签合同数量 (万件)	1,069.05	6,077.08	11,131.97	6,844.35
预计收入确认时间	2025-2030 年	2025-2031 年	2024-2030 年	2023-2027 年

注：各期新签合同金额和对应的产品数量系根据各期新签合同的项目期间、预测订单采购数量及单价统计得出，预计收入确认时间从项目开始量产至合作期满

公司与客户主要通过签订框架协议对产品技术规格、结算方式、双方权利义务等作出约定。公司各期新签合同包括已约定产品数量、价格、履行期限的价格合同、定点信、提名信等，客户会据此下达采购订单。公司主要项目的预计生命周期一般在 3-7 年，公司各期新签的合同预计在项目生命周期内持续产生收入。

由上表，综合考虑公司在手订单、各期新签合同，公司目前订单量较为充足，为公司未来经营业绩的可持续稳定增长提供了有力的保障。

五、结合上述背景及发行人产品市场竞争力，说明发行人与主要客户合作稳定性。

发行人与主要客户合作关系稳定，并具备可持续性，原因如下：

（一）客户认证流程严格，更换供应商成本较高

下游客户对供应商的认证周期较长、评审体系复杂，客户搜寻和认证新供应商的成本较高；下游客户对供应商的订单响应速度、供货质量及大规模稳定供货能力具有严格要求，为规避质量风险，通常倾向于选择固定供应商采购；供应商通常需配合不同客户需求开发定制化产品，并将长期负责该产品的维护和优化，研发周期较长，更换供应商将面临研发结果的不确定性风险。自合作以来，发行人通过了主要客户每年的供应商评审，其高质量、稳定的供货能力以及与客户同步研发的能力得到认可，被替代或合作被终止的风险较小。

（二）产品生命周期较长，合作期限较久

公司汽车零部件主要产品用于汽车的发动机系统、底盘系统以及新能源车电驱系统，是支撑各类汽车动力来源以及稳定行驶的关键核心部件，其产品稳定性及精密性要求较高，且需配合不同客户需求定制化开发，研发周期长，产品寿命久，通常可覆盖整个终端车型的生命周期，一般为 5-8 年。客户的产品订单通常会覆盖整个产品的生命周期，双方签订的合同一般会持续执行，因此双方合作期限通常较久。

（三）产品及技术优势满足客户需求

公司依托完善的研发机构设置和专业的研发人员配置，形成武汉、深圳及

海外工程技术中心的技术协同，打造高效的研发体系。通过先期研发、同步研发等模式，对大型跨国整车厂商及一级供应商客户的需求提前研判、快速响应，持续探索汽车技术的发展前沿，并投入资源研发符合未来汽车技术发展方向汽车零部件产品，能够更好地满足客户需求。公司已通过 IATF 16949、ISO 9001、ISO 14001 质量认证，并通过诸多知名整车厂商及一级供应商的质量管理体系认证，公司现已成为博世线控制动产品 IPB 及 iBooster、大众 MEB 电动车平台、奔驰 MRA 后驱平台等的重要零部件供应商，并参与了多家客户的新能源车型零部件项目研发，获得了国内外主要客户认可，曾多次获得博世、博格华纳、海力达、上汽集团、北美通用、北极星、北京奔驰等客户颁发的优秀供应商荣誉。

公司积极顺应汽车产业新能源化、电动化、智能化的变革趋势，在保持其发动机系统零部件产品竞争力的同时，前瞻布局自动驾驶执行层线控底盘的相关零部件，开发出了适配各类新能源车型的电动助力转向零部件、线控制动零部件和新能源车电驱零部件等，实现了对下游整车厂商及一级供应商客户的新能源和智能驾驶产品规划的快速响应，并凭借相关产品获评“湖北省制造业单项冠军企业”。

（四）前瞻国际化布局保障客户持续合作

发行人一直着眼于国际化布局 and 全球化竞争战略，产品主要销往欧洲、北美等地区，具备较强的全球市场竞争力。公司于 2015 年开始在海外进行业务布局，使得公司在拓展海外业务方面具备一定先发优势，更早地适应和把握境外市场的需求，同时也能够更好地与当地客户建立合作关系。为了提升服务全球客户的能力，公司战略性推动重点海外市场的本土化运营，形成了即时反馈能力，更好地做到及时交付和服务到门，满足客户对上游供应商全球供货能力和综合服务能力的要求。随着近年来地缘政治风险日益严峻，相对于同行业企业，公司的前瞻性海外布局在面对潜在的贸易壁垒和政治变动时，能够更加灵活地调整策略，并有利于维系与客户的业务合作，减少相关风险对公司业务的冲击。

综上所述，首先，下游客户对供应商的认证周期较长、评审体系复杂，一旦确定合格供应商后，通常不会轻易更换。发行人通过了主要客户每年的供应商评审，凭借高质量、稳定的供货能力以及与客户同步研发的能力，赢得了客户的认可，被替代或合作被终止的风险较小。此外，发行人与主要客户签署的

框架合同和定点信等覆盖期间较长，确保了双方合作关系的可持续性。同时，发行人在手订单充足，受益于国内政策鼓励及全球汽车消费市场回暖，发行人所处的汽车零部件行业处于良好的发展阶段，进一步增强了客户关系的稳定性。产品市场竞争力方面，发行人积极顺应汽车产业新能源化、电动化、智能化的变革趋势，开发出适配各类新能源车型的零部件产品，并获得国内外主要客户的认可，进一步巩固了合作关系。因此，发行人与主要客户之间的合作稳定，具有可持续性。

六、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取主要客户天眼查、中信保报告，查阅已上市客户年度报告、公司官网等，核查主要客户的成立时间、注册资本、主营业务、所处行业地位、产业链中所处的环节（如整车厂商、一级供应商等）、主要销售区域等情况；

2、查阅主要客户的销售合同、实地走访发行人主要客户、访谈发行人管理层，了解主要客户与发行人的合作历史、发行人销售产品类型及应用场景、客户采购发行人竞品情况、客户选取供应商的标准、调整周期，发行人进入主要客户供应商体系的方式及合作年限等；

3、获取发行人主要客户框架合同和销售订单，了解发行人获取订单的方式，查阅可比公司招股说明书、年度报告，了解可比公司获取订单的方式是否与公司存在差异；

4、对公司主要客户进行实地访谈，了解发行人成为博世、博格华纳等主要客户合格供应商的过程、合作模式；了解报告期内已进入合格供应商体系情况、了解合格供应商资质的维持情况，是否与主要客户存在合作研发情况；

5、获取发行人报告期内各期销售预测表，各期新签订单明细表，了解相关订单预计收入确认时间；

6、结合客户在手订单、重要销售合同及发行人实际经营情况，分析业绩增长的稳定可持续性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与主要客户在汽车产业链中建立了长期稳定的合作关系，与核心客户的合作年限较久。其中，一级供应商包括全球汽车零部件供应商百强企业如博世、博格华纳、舍弗勒、采埃孚等，整车厂商包括上汽集团、北极星和梅赛德斯奔驰，主要客户大多为世界 500 强或上市公司。主要客户的主要销售区域覆盖欧洲、亚洲、北美等主要汽车市场。根据汽车零部件行业特征，发行人一级供应商以及整车厂客户通常通过外部资质认证和内部合格供应商准入程序进行供应商选择；由于供应商认证体系标准严格、周期漫长，一级供应商以及整车厂客户往往与零部件供应商保持较好的合作粘性，客户每年会进行资质审查，不会轻易更换或调整其供应商。

2、发行人汽车行业客户均执行严格的供应商准入和管理制度，发行人主要通过商业谈判与询价相结合的方式获取订单，不存在通过公开招投标以及单一来源采购的方式获取订单；公司与主要客户合作时间较久，合作模式主要为“框架协议+订单”。公司主要客户通常每周或每月下订单，以确保生产计划和供应链的稳定；发行人研发模式主要系根据客户需求进行自主研发，不存在与客户合作研发的情形。

3、公司报告期各期末以及目前在手合同或订单数量金额逐年上升，各期新签合同数量、金额较为稳定，公司主要项目生命周期通常为 3-7 年，公司当年新签的合同预计在项目生命周期内持续产生收入。

4、发行人主要客户合格供应商认证流程严格，更换供应商成本较高；发行人提供的主要产品生命周期较长，与主要客户合作期限较久，确保了双方合作关系的可持续性。同时，发行人在手订单充足，进一步增强了客户关系的稳定性。产品市场竞争力方面，发行人积极顺应汽车产业新能源化、电动化、智能化的变革趋势，开发出适配各类新能源车型的零部件产品，并获得国内外主要客户的认可，进一步巩固了合作关系。因此，发行人与主要客户之间的合作稳定，具有可持续性。

问题 6. 境外销售真实合理性

根据申请文件：（1）发行人主要产品类别为汽车底盘零部件及汽车发动机零部件，报告期各期营业总收入分别为 54,373.98 万元、59,704.99 万元、73,208.90 万元、64,827.66 万元；归母扣非净利润分别为 2,826.56 万元、4,333.99 万元、5,023.94 万元、6,342.04 万元。（2）各期境外收入占比分别为 67.85%、63.24%、59.20%、62.51%；各期汇兑损益分别为 929.41 万元、-1,181.18 万元、-515.86 万元、428.11 万元。（3）报告期内发行人对境外客户博世、博格华纳的销售收入持续增长；2022 年、2023 年向亿迈齿轮销售额分别增加 1,741.07 万元、2,581.61 万元，2023 年亿迈齿轮成为发行人新增前五大客户；2023 年向舍弗勒、艾欧史密斯销售额分别增加 2,244.67 万元、1,419.25 万元。

（1）境内外业绩持续增长的真实性。请发行人：①结合客户所在地区汽车行业发展情况、终端适配产品的市场表现、产品市场渗透率、主要客户销售规模、同类产品采购占比、产品市场竞争力、产品迭代周期等，说明报告期内发行人向博世、博格华纳销售收入持续增长的原因及合理性，2022 年、2023 年向亿迈齿轮销售持续增长以及 2023 年向舍弗勒、艾欧史密斯销售增长的原因及合理性。②区分境内外，列表说明前十大客户的销售金额、比例、毛利率、主要销售产品的细分类型、终端适配产品及终端客户，说明前十大客户销售金额的变动趋势、原因及合理性；结合终端适配产品市场表现、占终端客户收入的比例及终端客户销售情况、主要出口国相关的贸易政策等说明业绩增长的可持续性。③说明外销收入与出口数据、出口退税金额的匹配情况，如有差异请说明差异原因；结合外销产品的具体流向，说明相关产品是否已经实现最终销售。④量化分析报告期各期汇兑损益与境外收入规模及汇率波动的匹配性，是否存在通过汇兑损益调节利润情形；量化分析汇率波动对经营业绩的影响，说明汇率波动是否会对公司经营业绩构成重大不利影响，相关风险揭示是否充分。

（2）关于境外子公司。根据申请文件，报告期内，发行人于德国、墨西哥、韩国等地设立子公司，主要为生产基地或服务当地市场的销售主体，富泰和德国与富泰和墨西哥最近一年及一期处于亏损状态。请发行人：①说明发行人对子公司投入资金、资产规模，境外子公司所在地区与发行人销售区域、客户所

在地是否匹配，说明业务开展情况，资产规模是否与销售收入匹配。②说明富泰和德国与富泰和墨西哥最近一年及一期处于亏损状态的原因及合理性，境外子公司的后续经营情况。③发行人针对境外子公司内控制度的建立情况及执行有效性，包括但不限于发行人对境外子公司的资金管控情况等。

（3）境外客户第三方回款真实性。根据申请文件，报告期内，发行人第三方回款所涉客户均为境外客户（博世与采埃孚旗下公司），各期回款金额分别为 4,766.41 万元、4,425.01 万元、4,843.18 万元、3,648.86 万元，占营业收入的比例分别为 8.77%、7.41%、6.62%和 5.63%，主要原因系商业保理涉及银行受托支付及同一集团内不同主体之间代付款。请发行人：①说明第三方回款的具体背景，结合相关交易对象所在地区外汇管理政策、客户特征等，说明第三方回款的必要性及商业合理性，是否符合客户经营特点，签订合同时是否已明确约定由第三方付款，如是请说明该交易安排是否具有合理原因，说明境外客户的代付行为是否合法合规。②列表说明报告期内保理业务的具体情况、保理合同权利义务约定、保理费率、是否附有追索权，是否存在补充协议或其他利益安排，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。③说明第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方是否与第三方回款的支付方存在关联关系或其他利益安排，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。④说明除上述情形外是否存在其他第三方回款情形。

（4）客户供应商重合的商业合理性。根据申请文件，报告期内，发行人向费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司销售产品金额共计 1,000.78 万元、向费尼亚德尔福土耳其采购设备金额共计 941.73 万元，上述两家公司系 PHINIA 同一控制下的企业。请发行人：①说明向客户费尼亚德尔福土耳其采购的设备的型号、数量、价格，结合同类产品市场售价，说明采购价格是否公允。②说明发行人承接费尼亚德尔福汽车系统（烟台）销售订单后，向费尼亚德尔福土耳其采购该订单生产设备的原因及合理性。③说明客户费尼亚德尔福土耳其是否具备相应产品的生产能力，在费尼亚德尔福汽车系统（烟台）、费尼亚德尔福土耳其同属于 PHINIA 控制的背景下，PHINIA 集团未自行生产，而是向发行人销售生产设备后采购产成品的原因及合理性。④说明发行人与上述两家公司的

支付结算方式及收入确认方式，结合发行人上述客户与供应商重合的情况，说明发行人相关业务会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 收入确认合规性。根据申请文件：①发行人报告期内存在一般销售、寄售、FOB/CIF、DDP/DAP、EXW/FCA 等多种销售模式。②报告期内，发行人其他业务收入金额分别为 789.60 万元、734.41 万元、1,431.75 万元、1,371.59 万元，主要为废料销售收入。请发行人：①区分境内外，补充说明各种销售模式下销售金额及占比，说明各类业务收入的确认时点及收入确认依据，是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定。②说明是否存在收入确认时点早于合同签订日期、约定完成期限、发货日期、报关日期（如有）、装运/提单日期（如有）等情形，是否存在提前确认收入、跨期调节收入等收入确认不规范情形，如存在，说明相应背景、客户情况、销售的产品及金额。③说明废料相关收入确认、成本确认、计量、归集原则，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，废料相关内部控制制度是否健全有效。④结合报告期内发行人废料收入情况、主要产品在生产过程中各环节的材料利用率、良品率，说明报告期内主要原材料投入使用量、废料的产生量、废料收入之间的匹配性，废料产量与产品产量是否匹配，是否与可比公司一致。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 详细说明对收入真实性采取的具体核查方法、过程、比例和结论，其中：①函证情况，区分境内外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及有效性等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实准确性。②走访情况，区分境内外、走访方式，说明走访金额及比例、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性、走访关注事项、获取的支持性证据、是否获取被走访单位盖章、走访过程是否发现异常及核查结论。(3) 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》2-12 第三方回款的规定进行核查，说明核查方式、范围、依据及结论。(4) 请保荐机构提供上述事项的核查工作底稿。

【回复】

一、境内外业绩持续增长的真实合理性

(一) 结合客户所在地区汽车行业发展情况、终端适配产品的市场表现、产品市场渗透率、主要客户销售规模、同类产品采购占比、产品市场竞争力、产品迭代周期等，说明报告期内发行人向博世、博格华纳销售收入持续增长的原因及合理性，2022 年、2023 年向亿迈齿轮销售持续增长以及 2023 年向舍弗勒、艾欧史密斯销售增长的原因及合理性。

1、报告期内发行人向博世销售收入持续增长的原因及合理性

博世为发行人报告期内第一大客户，博世成立于 1886 年，是全球最大的汽车零部件供应商之一，根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，博世位列第 1。公司对博世各期收入分别为 16,703.99 万元、21,637.65 万元和 24,118.30 万元，2023 年、2024 年同比增长幅度为 29.54%和 11.46%，报告期内收入持续增长，具体如下：

单位：万元

年度	收入金额	收入占比	增长幅度
2024 年	24,118.30	28.82%	11.46%
2023 年	21,637.65	30.15%	29.54%
2022 年	16,703.99	28.33%	-

发行人报告期内对博世销售的主要产品情况如下：

单位：万元

产品分类	产品名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		收入	变动率	收入	变动率	收入
底盘系统	传动系统执行器套管	6,726.58	4.90%	6,412.16	33.04%	4,819.66
	制动系统 IPB\iBooster 相关零部件	10,845.29	30.29%	8,323.82	22.15%	6,814.36
	转向系统输入轴	5,801.40	-1.44%	5,885.93	42.31%	4,136.00
发动机系统	配气机构节气门轴	460.81	-27.08%	631.93	-6.98%	679.34

(1) 博世销售收入持续增长的原因

报告期内，公司对博世的销售增长主要来自制动系统 IPB、iBooster 相关零部件和传动系统执行器套管的增长。一方面，发行人近年来积极布局线控制动相关产品零部件，主要用于博世的 iBooster、IPB 相关线控制动产品，由于线控制动取代传统机械制动成为趋势，近年来渗透率不断提高，导致博世对发行人

相关零部件的采购加大；另一方面，由于 2023 年开始博世北美提高了对发行人执行器套管零部件的采购数量与采购价格，导致发行人执行器套管收入上升。

（2）博世销售收入持续增长的合理性

1）制动系统 IPB\iBooster 相关零部件

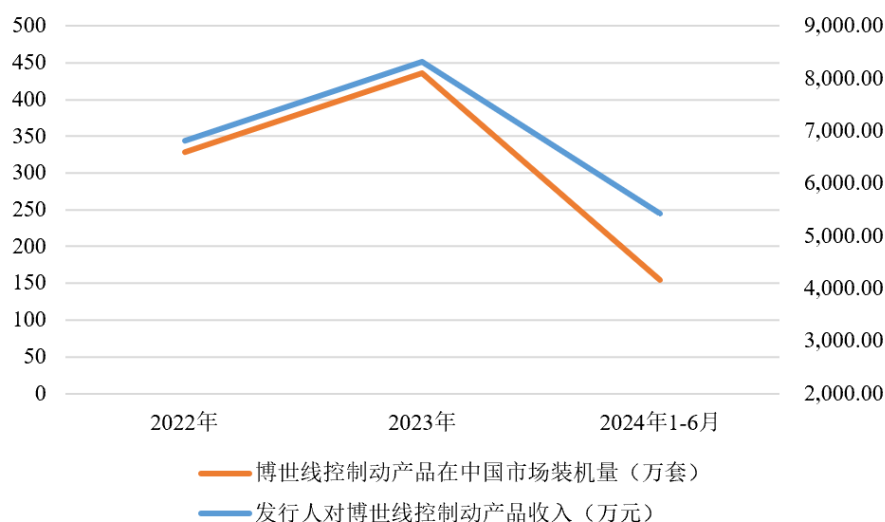
公司 IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆、iBooster 轴件、柱塞终端适配产品为博世 iBooster 和 IPB 线控制动系统。iBooster 为博世品牌线控制动应用领域的重要产品，通常需要搭配车身稳定系统（ESP）使用，iBooster 凭借其高度集成化的结构、较低的能耗以及安全冗余具备良好的市场竞争力；IPB 是 iBooster 的升级版，集成了车身稳定系统，是博世从分体式走向集成式的代表产品，在进一步缩小了制动系统的体积、减轻重量并降低成本的同时，显著提升了制动性能与能效。

终端产品的市场表现和市场渗透率方面，受益于国内乘用车市场线控制动产品渗透率持续提升，博世线控制动产品市场空间大幅提高。根据高工智能汽车数据，2022-2024 年中国乘用车市场（不含进出口）前装标配线控制动产品分别交付新车 497.39 万辆、795.77 万辆和 1,172.13 万辆，搭载率分别为 24.95%、37.68%和 55.51%，线控制动渗透率持续提升。其中，博世线控制动产品在 2022 年-2024 年一直占据中国超过一半的市场份额，2024 年 1-6 月仍在中国市场保持 53.7%的市场份额。

根据盖世汽车数据，2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月博世线控制动在中国市场装机量分别为 327.86 万套、435.42 万套、154.95 万套。发行人作为博世在中国市场线控制动零部件的主要供应商，上述期间内发行人向博世的销售收入与终端产品装机数据对比情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
博世线控制动产品在中国市场装机量（万套）	154.95	435.42	327.86
发行人对博世线控制动产品收入（万元）	5,430.49	8,323.82	6,814.36

注 1：2024 年度博世线控制动产品在中国市场装机量数据尚未公开披露：



报告期内，公司对博世线控制动产品收入变动趋势与终端适配的博世线控制动产品在中国市场的装机量变动趋势基本一致。

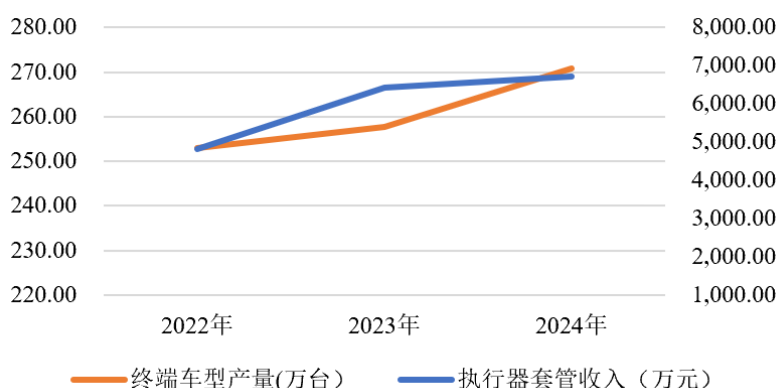
产品迭代方面，由于线控制动不依赖发动机真空源提供助力，质量轻，集成度高，响应速度快，能更好适配各类新能源汽车。随着新能源汽车渗透率不断提高，传统机械制动向线控制动迭代成为趋势，线控制动产品在乘用车市场中的装机量及市场份额将不断提高。目前市场中以 iBooster+ESP 为代表的分体式线控制动方案仍是各大主机车厂应用的主流产品，但也已有凯迪拉克、比亚迪等汽车品牌开始选择使用 IPB，随着未来自动驾驶的发展，集成化程度更高、成本更低的集成式线控制动将取代分体式产品，实现从分体式向集成式的产品迭代，公司零部件可覆盖线控制动产品从分体式向集成式发展的迭代周期。

2) 执行器套管

发行人执行器套管产品客户为博世北美分公司，该项目于 2018 年首次量产，2023 年博世北美提高了对发行人执行器套管的采购量与采购价格，导致 2023 年该产品收入大幅上升。执行器套管产品的终端适配产品为通用汽车 8 速 9 速自动变速箱，该变速箱主要搭载于通用旗下的凯迪拉克、雪佛兰、GMC、别克等在北美地区销售的部分车型。根据 MarkLines 数据，凯迪拉克、雪佛兰、GMC、别克 2022-2024 年在北美地区的产量分别为 252.94 万台、257.79 万台和 270.79 万台。发行人作为博世在北美地区执行器套管零部件产品的主要供应商，报告期内执行器套管收入数据与终端车型产量数据对比情况如下：

单位：万元、万台

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	收入\产量	变动率	收入\产量	变动率	收入\产量
执行器套管收入	6,726.58	4.90%	6,412.16	33.04%	4,819.66
对应终端车型产量	270.79	5.04%	257.79	1.92%	252.94



报告期内发行人执行器套管零部件收入与终端车型的产量的变动趋势增长趋势一致，具备合理性。

综上，公司对博世的销售增长主要来自制动系统 IPB、iBooster 相关零部件和传动系统执行器套管的增长。一方面，公司作为博世 IPB、iBooster 相关零部件的主要供应商，其终端适配产品 iBooster 及 IPB 的市场表现较好，乘用车搭载线控制动的渗透率不断提高，博世相关产品的市场份额持续占领龙头地位，iBooster+ESP 正在向具备高集成度和低成本优势的 IPB 进行产品迭代，带动了相关产品在报告期内收入的增长；另一方面，博世北美的执行器套管新订单于 2023 年开始放量，导致公司对博世的收入上升，具备合理性。

2、博格华纳销售收入持续增长的原因及合理性

（1）博格华纳销售收入持续增长的原因

博格华纳为发行人报告期内第二大客户，博格华纳成立于 1928 年，是一家开发和制造旨在提升燃油车、混动车和纯电动车动力总成性能、效率和环保品质的专业解决方案供应商。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，博格华纳排名第 21 位。报告期内，公司对博格华纳各期收入分别为 11,535.94 万元、12,922.85 万元和 13,367.14 万元，2023 年、2024 年同比增长幅度为 12.02%和 3.44%，2023 年收入增长幅度较大，具体如下：

单位：万元

年度	收入金额	收入占比	增长幅度
2024 年	13,367.14	15.97%	3.44%
2023 年	12,922.85	18.00%	12.02%
2022 年	11,535.94	19.56%	-

发行人报告期内对博格华纳销售的主要产品收入情况如下：

单位：万元

产品大类	产品名称	2024 年		2023 年		2022 年
		收入	变动率	收入	变动率	收入
发动机系统	中心螺栓	7,370.67	0.52%	7,332.89	19.85%	6,118.17
	配气机构其他零部件	1,860.88	-14.23%	2,169.70	-12.84%	2,489.45
底盘系统	电枢、活塞等底盘系统零部件	3,574.25	6.04%	3,370.70	16.78%	2,886.48
新能源车电驱系统	电机轴	561.34	1107.60%	46.48		

报告期内，博格华纳 2023 年销售收入增长主要来自中心螺栓，2024 年销售收入增长主要来自于电机轴。发行人向博格华纳销售的中心螺栓主要用于发动机可变正时系统，对应终端整车厂客户包括大众、奔驰、广汽、斯巴鲁、本田、雷诺、玛莎拉蒂、法拉利、通用、捷豹路虎、现代等众多整车厂的燃油车、混动及插混车型。由于博格华纳销售区域覆盖境内外多个市场，近年来全球范围内燃油车和混动车仍占据主要市场份额，导致博格华纳对发行人相关零部件的采购加大，使得发行人中心螺栓收入上升。发行人向博格华纳销售的电机轴主要搭载于小鹏部分车型，相关项目于 2023 年和 2024 年逐步量产，带动发行人电机轴收入上升。

（2）博格华纳销售收入持续增长的合理性

1）中心螺栓

发行人中心螺栓产品直接客户包括博格华纳集团旗下中国、韩国、波兰、墨西哥、印度、日本等多个国家的子公司，覆盖了亚洲、北美、欧洲等各大主流市场。博格华纳可变正时系统系全球供货，采用博格华纳可变正时系统的终端整车厂品牌众多，可广泛应用于传统燃油车、混动车及插混车型。

从燃油车和混合动力车的市场表现来看，根据 IEA 数据，2022-2024 年，

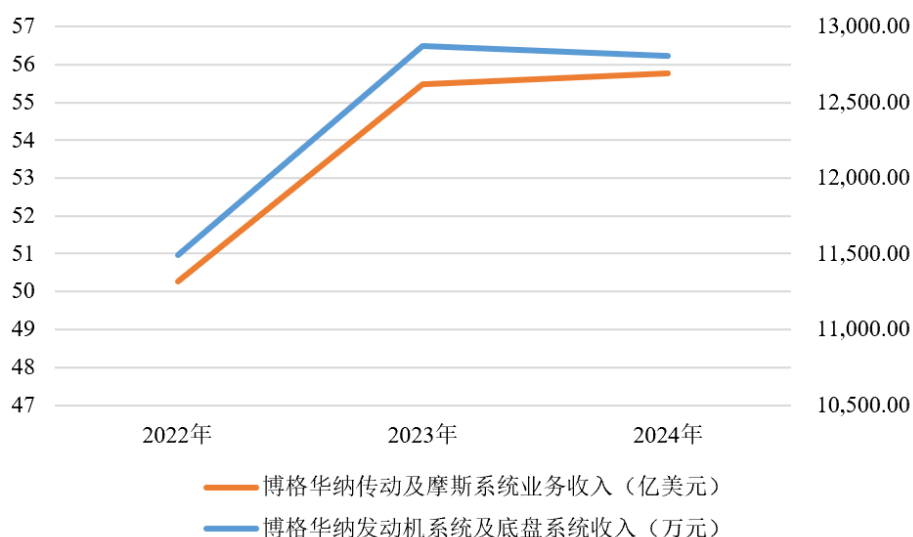
全球乘用车中燃油车和混动车市场份额约为 85%、82%和 78%，尽管纯电动车型渗透率不断提升，但目前燃油车和混合动力车仍占据绝大多数市场份额，在全球范围短期内乘用车市场的主流车型仍将搭载发动机作为动力系统。

可变正时系统通过动态调节发动机进气与排气从而有效提高发动机的燃烧效率，是发动机实现节能减排的重要技术。随着发动机燃油经济性的提升，世界各国对降低碳排放、实现碳中和目标的要求进一步提高。未来，可变气门正时系统将更加注重与发动机其他部件的协同优化，以实现更高的燃油性能和更低的碳排放。此外，随着插电式混动汽车渗透率的提高，可变气门正时技术在新能源汽车领域的应用也将更加广泛，其市场规模有望进一步上升。根据 QY Research，2024 年全球可变气门正时系统市场销售额达到了 355.5 亿美元，预计 2031 年将达到 454.6 亿美元，2025-2031 年复合增长率为 3.6%。其中，博格华纳凭借快速响应、可靠性、低摩擦设计及模块化能力，在可变正时技术领域占据主要市场地位。

客户销售方面，发行人向博格华纳销售的发动机系统及底盘系统零部件产品主要对应博格华纳传动及摩斯系统业务。根据博格华纳年度报告数据，其传动及摩斯系统业务在 2022 年-2024 年收入，分别为 50.28 亿、55.49 亿、55.77 亿美元。因此，采用博格华纳传动及摩斯系统业务收入与发行人向博格华纳销售的发动机及底盘系统相关产品的销售金额进行对比，具体如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
公司向博格华纳发动机系统及底盘系统收入（万元）	12,805.80	12,873.28	11,494.10
博格华纳传动及摩斯系统业务收入（亿美元）	55.77	55.49	50.28

注：博格华纳传动及摩斯系统业务收入数据来源于其年度报告



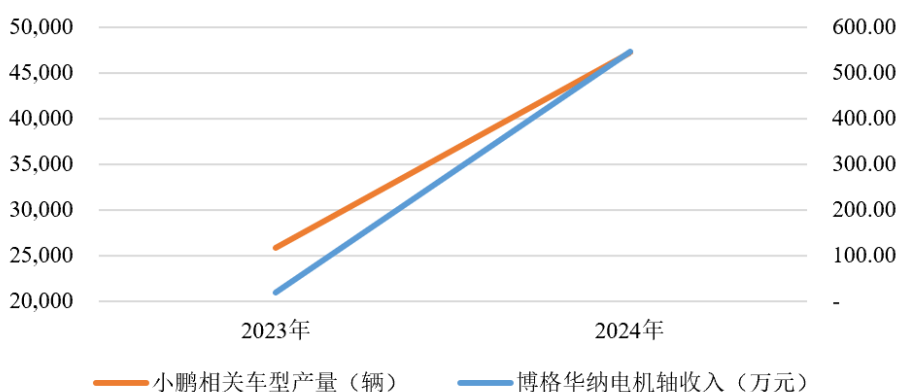
报告期内，博格华纳传动及摩斯系统业务收入与发行人向博格华纳销售的发动机及底盘系统相关产品的销售金额变动趋势一致。

2) 电机轴

发行人向博格华纳销售的电机轴主要搭载于小鹏部分车型，主要销售区域为中国。小鹏相关车型于 2022 年开始陆续开始量产，适配电机轴项目于 2023 年和 2024 年逐步量产，带动发行人电机轴收入上升。根据 MarkLines 数据，小鹏相关车型在 2023 年、2024 年的产量分别为 2.58 万辆和 4.73 万辆。报告期内公司向博格华纳销售小鹏电机轴的收入数据与对应小鹏车型产量数据对比情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
博格华纳小鹏电机轴收入（万元）	547.71	19.31
小鹏相关车型产量（辆）	47,271	25,817

注：2022 年小鹏电机轴项目尚未量产，故未进行匹配



报告期内博格华纳电机轴收入与小鹏终端车型的产量的变动趋势增长趋势一致，具备合理性。

综上，一方面，发行人作为博格华纳中心螺栓等零部件的主要供应商，其终端适配产品为可变正时系统，是发动机实现节能减排的重要装置，随着发动机燃油经济性的提升和节能减排要求的进一步提高，可变正时系统市场规模在不断提升，博格华纳作为该市场主要参与者带动了发行人的收入上升；另一方面，小鹏相关车型的量产带动了博格华纳向发行人电机轴的采购。报告期内发行人向博格华纳销售收入增长具有合理性。

3、2022 年、2023 年向亿迈齿轮销售持续增长

亿迈齿轮是一家拥有 160 余年历史的德国企业，专注于齿轮传动技术的研发与生产，在全球汽车驱动系统领域处于领先地位。发行人于 2018 年进入亿迈齿轮合格供应商体系，2019 年双方签订框架合同，并开始批量供货。2021 年-2024 年公司对亿迈齿轮收入分别为 172.91 万元、1,913.98 万元、4,495.59 万元和 5,902.78 万元，2022 年、2023 年和 2024 年同比增长幅度为 1006.90%、134.88%和 31.30%，报告期内收入增长幅度较大，具体如下：

单位：万元

年度	收入金额	收入占比	增长幅度
2024 年	5,902.78	7.05%	31.30%
2023 年	4,495.59	6.26%	134.88%
2022 年	1,913.98	3.25%	1,006.90%
2021 年	172.91	0.32%	-

报告期内发行人向亿迈齿轮销售的主要产品如下：

单位：万元、%

产品 大类	产品 名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		收入	变动率	收入	变动率	收入	变动率	收入
底盘 系统	齿轮轴	5,836.34	37.15	4,255.47	186.67	1,484.45	15,692.02	9.40
	输出轴	66.45	-72.33	240.12	-44.10	429.53	162.68	163.52

(1) 亿迈齿轮销售收入持续增长的原因

报告期内，亿迈齿轮销售增长主要来自于齿轮轴。发行人向亿迈齿轮销售的齿轮轴主要用于电动助力转向系统，可搭载于大众 MQB37W 模块化平台、

通用 BEV3 纯电动车平台和 E2XX 模块化平台等，其终端应用车型包括斯巴鲁、本田、以及通用旗下的凯迪拉克、雪佛兰等品牌。公司于 2022 年获得亿迈齿轮的齿轮轴新项目定点，2023 年开始大规模批量生产，齿轮轴产品逐步开始放量，导致发行人转向系统齿轮轴收入上升。

(2) 亿迈齿轮销售收入持续增长的合理性

发行人向亿迈齿轮销售的齿轮轴主要用于电动助力转向系统，其终端销售区域主要包括欧洲、北美、中国、日本等地。终端适配产品的市场表现方面，电动助力转向系统使用电动机代替传统的液压助力转向系统，电动助力转向系统凭借其高效节能特性，成为新能源车的标配。近年来随着新能源车的不断普及以及智能辅助驾驶需求的不断上升，推动了电动助力转向系统需求的不断增长。根据 Business Research Insights 预测，全球汽车电动转向系统市场规模预计在 2024 年为 36.18 亿美元，到 2032 年预计将达 71.04 亿美元，复合年增长率为 8.8%。

亿迈齿轮电动助力转向系统可广泛搭载于纯电动车、混合动力汽车以及高端燃油车等多种车型平台，包括大众 MQB37W 模块化平台、通用 E2XX 平台、通用 BEV3 纯电动车平台等。支持纯电、燃油、混动、插混等多种动力形式车型；目前全球各大整车厂商均已布局新能源开发平台，随着新能源车的市场渗透率不断提高，将有越来越多的整车厂采用模块化平台进行开发，带动电动助力转向系统的需求持续上升。

综上，发行人作为亿迈齿轮的齿轮轴和输入轴的主要供应商，其终端适配产品为亿迈齿轮的电动助力转向系统，可搭载于大众 MQB37W 模块化平台、通用 E2XX 模块化平台、BEV3 纯电动车平台以及斯巴鲁部分车型，随着新能源乘用车的市场渗透率不断提高，基于模块化平台进行开发的整车厂越来越多，电子助力转向系统市场需求进一步释放，2022、2023 年亿迈齿轮的齿轮轴新订单逐步放量，带动齿轮轴销量上升，亿迈齿轮销售收入持续增长具备合理性。

4、2023 年向舍弗勒销售增长的原因及合理性

报告期内，发行人主要与舍弗勒旗下纬湃科技合作。舍弗勒集团于 2024 年 10 月完成对纬湃科技的合并。纬湃科技是一家开发和生产乘用车和商用车动力

总成零部件和解决方案的供应商。根据《美国汽车新闻》评选的 2024 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，舍弗勒集团排名第 27 位，纬湃科技排名第 31 位。报告期内舍弗勒各期收入分别为 3,737.70 万元、5,982.37 万元和 7,670.75 万元，2023 年、2024 年同比增长幅度为 60.05%和 28.22%，报告期内收入持续增长，具体如下：

单位：万元

年度	收入金额	收入占比	增长幅度
2024 年	7,670.75	9.16%	28.22%
2023 年	5,982.37	8.33%	60.05%
2022 年	3,737.70	6.34%	-

报告期内，发行人向舍弗勒销售的主要产品如下：

单位：万元

产品大类	产品名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		收入	变动率	收入	变动率	收入
发动机系统	节气门轴	5,506.51	21.86%	4,518.57	32.64%	3,406.62
电驱系统	电机轴	1,608.51	83.15%	878.24	1,995.54%	41.91
底盘系统	衬套	188.92	2.63%	184.07	477.38%	31.88
	电枢	83.84	4.93%	79.90	501.20%	13.29

（1）2023 年向舍弗勒销售增长的原因

舍弗勒报告期内收入增长主要系前期定点的节气门轴与电机轴项目订单在 2023 年开始陆续放量生产。其中，发行人向舍弗勒销售节气门轴主要用于电子节气门控制系统，终端整车厂客户包括捷豹路虎、奥迪、奔驰、保时捷、大众等品牌；发行人向舍弗勒销售的电机轴主要终端客户为小鹏、起亚，2023 年节气门轴新项目订单开始陆续量产，电机轴适配车型也于 2023 年、2024 年陆续量产，带动发行人电机轴收入上升。舍弗勒报告期内陆续量产的节气门轴主要项目收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
项目 A	745.33	451.90	70.75
项目 B	664.57	332.25	118.84
项目 C	448.91	281.94	36.10

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
项目 D	338.43	112.46	55.84
项目 E	176.02	21.01	-
项目 F	155.33	13.78	0.90
合计	2,528.58	1,213.35	282.43

(2) 2023 年向舍弗勒销售增长的合理性

1) 节气门轴

报告期内，发行人向舍弗勒销售的节气门轴覆盖北美、欧洲及国内多个市场，其终端适配产品主要为舍弗勒旗下纬湃科技的电子节气门控制系统（ETC）。电子节气门控制系统主要通过电子传感器检测发动机所需能量、车辆行驶状态等信息自动控制节气门的开启角度，从而精确调节进气量的大小。不仅可以提高优化发动机燃油经济性和排放性能，也可实现怠速控制、巡航控制和车辆稳定控制等的集成，提升车辆行驶体验。根据智研咨询，全球电子节气门产量已从 2021 年的 5000 万只左右增长至 2024 年的 5610 万只，期间复合增长率 3.91%。全球电子节气门市场因燃油效率提升、排放法规趋严及新能源汽车普及持续增长，纬湃科技作为电子节气门控制系统供应商，有望受益于这一趋势。

客户销售规模方面，舍弗勒集团旗下的纬湃科技是发行人的主要直接客户，纬湃科技 2023 年收入为 92.33 亿欧元，较 2022 年 90.70 亿欧元上涨了 1.8%，收入主要来源于动力总成解决方案和电气化解决方案两大核心业务。纬湃科技被舍弗勒集团收购后，进一步强化了其在汽车动力总成领域的竞争力。

迭代周期方面，纬湃科技的电子节气门控制系统凭借其模块化设计和高兼容性使其广泛应用于高端轿车领域，符合全球严苛的排放法规（如欧六、国六），并适配混合动力及插混汽车，随着新能源车渗透率不断提升，电子节气门控制系统将向集成化、智能化、响应速度提升进一步迭代，可助力车企实现电动化转型。

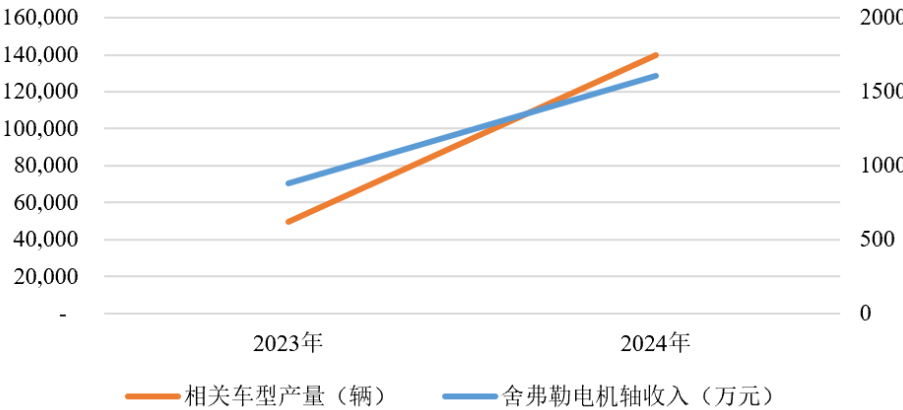
2) 电机轴

发行人向舍弗勒销售的电机轴终端适配产品为小鹏、起亚相关车型的电驱系统电机，主要销售区域为中国、韩国。舍弗勒旗下纬湃科技第四代电驱系统

凭借高度集成化设计、兼容双电压平台、轻量化设计在亚洲市场展现出较强竞争力。随着新能源车的市场渗透率的提高，各品牌陆续推出新款电动车，其中小鹏、起亚相关车型于 2023 年开始陆续量产。根据 MarkLines 数据，小鹏、起亚相关车型在 2023 年、2024 年产量为 4.97 万台、14.01 万台。报告期内公司向舍弗勒销售电机轴的收入数据与对应车型产量数据对比情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
舍弗勒电机轴收入（万元）	1,608.51	878.24
相关车型产量（辆）	140,127	49,650

注：2022 年相关车型尚未量产，故未进行比较



报告期内舍弗勒电机轴收入与相应终端车型的产量的变动趋势增长趋势一致。

综上，发行人作为舍弗勒旗下纬湃科技的节气门轴和电机轴的主要供应商，其终端适配产品为电子节气门控制系统和小鹏、起亚电驱系统。随着碳排放法规要求愈发严格，以及纯电动车的市场渗透率不断提高，纬湃科技电子节气门控制系统和电驱系统等产品凭借其竞争优势，销售规模不断扩张。2023 年，公司前期获纬湃科技定点的节气门轴项目订单开始量产，同时小鹏、起亚相关车型开始陆续量产，带动公司节气门轴与电机轴收入上涨。2023 年公司对舍弗勒销售收入增长具备合理性。

5、2023 年向艾欧史密斯销售增长的原因及合理性

报告期各期，艾欧史密斯的收入、占比及增长幅度如下：

单位：万元

年度	收入金额	收入占比	增长幅度
2024 年	4,842.20	5.79%	-5.61%
2023 年	5,130.00	7.15%	38.25%
2022 年	3,710.75	6.29%	-25.21%
2021 年	4,961.84	9.26%	-

报告期内，发行人向艾欧史密斯销售的主要产品为家电热水器中的密封连接件。公司 2021 年-2024 年对艾欧史密斯的销售收入基本稳定在 5,000 万元左右，其中，公司 2022 年对艾欧史密斯的销售金额较其他年度较低，主要系受全球客观情况等外部不可抗力因素影响，导致相关产品的发货及航运受限，艾欧史密斯在 2022 年下半年减少了对发行人家电卫浴零配件的采购，2023 年开始恢复了对公司的正常采购。

发行人向艾欧史密斯销售的密封连接件终端适配产品为艾欧史密斯品牌系列热水器，其主要销售区域为北美市场。市场表现和市场渗透率方面，根据年报数据，艾欧史密斯热水器和相关零部件业务 2021-2024 年收入为 21.16 亿、23.25 亿、24.57 亿、24.41 亿美元，各年销售收入较为稳定。2024 年艾欧史密斯占据北美热水器市场 37%的份额。艾欧史密斯凭借技术优势、品牌影响力和渠道布局，长期稳居北美热水器市场行业龙头地位，密封连接件为热水器中的基础零部件，发行人根据客户不同型号热水器进行定制化生产，受热水器产品迭代影响较小。

综上，发行人作为艾欧史密斯密封连接件的主要供应商，终端适配产品为艾欧史密斯品牌系列热水器，主要销售区域在北美市场；发行人对艾欧史密斯各期销售收入较为稳定，其中 2022 年受全球客观情况等外部不可抗力因素影响，相关产品发货和航运受限导致艾欧史密斯减少了对发行人的采购，2023 年开始恢复正常；艾欧史密斯热水器和相关零部件业务报告期内各年销售收入较为稳定，发行人对艾欧史密斯的收入波动具备合理性。

（二）区分境内外，列表说明前十大客户的销售金额、比例、毛利率、主要销售产品的细分类型、终端适配产品及终端客户，说明前十大客户销售金额的变动趋势、原因及合理性；结合终端适配产品市场表现、占终端客户收入的比例及终端客户销售情况、主要出口国相关的贸易政策等说明业绩增长的可持续性。

1、区分境内外，列表说明前十大客户的销售金额、比例、毛利率、主要销售产品的细分类型、终端适配产品及终端客户

（1）境内外前十大客户销售金额、比例、毛利率

1）境内前十大客户

报告期各期境内前十大客户的销售金额、占主营业务收入比例、毛利率如下：

单位：万元

年度	序号	集团	收入	占比	毛利率
2024 年度	1	博世	8,973.07	10.72%	*
	2	亿迈齿轮	4,824.64	5.76%	*
	3	博格华纳	4,134.92	4.94%	*
	4	采埃孚	2,514.72	3.00%	*
	5	舍弗勒	2,305.51	2.75%	*
	6	海力达	1,920.80	2.29%	*
	7	费尼亚	1,342.27	1.60%	*
	8	上汽集团	1,323.87	1.58%	*
	9	博世华域	1,308.22	1.56%	*
	10	联合电子	820.24	0.98%	*
	合计		29,468.26	35.21%	-
2023 年度	1	博世	7,718.47	10.75%	*
	2	亿迈齿轮	4,467.28	6.22%	*
	3	博格华纳	4,043.37	5.63%	*
	4	舍弗勒	2,336.88	3.26%	*
	5	上汽集团	2,214.92	3.09%	*
	6	海力达	2,186.62	3.05%	*
	7	采埃孚	1,589.74	2.21%	*

年度	序号	集团	收入	占比	毛利率
	8	博世华域	1,165.93	1.62%	*
	9	斯沃博达	844.41	1.18%	*
	10	联合电子	530.57	0.74%	*
	合计		27,098.18	37.75%	-
2022 年度	1	博世	6,615.42	11.22%	*
	2	上汽集团	2,611.92	4.43%	*
	3	海力达	2,556.73	4.34%	*
	4	博格华纳	2,202.60	3.74%	*
	5	亿迈齿轮	1,913.98	3.25%	*
	6	采埃孚	1,814.11	3.08%	*
	7	舍弗勒	1,206.64	2.05%	*
	8	斯沃博达	534.22	0.91%	*
	9	马勒	495.56	0.84%	*
	10	联合电子	346.95	0.59%	*
	合计		20,298.15	34.42%	-

2) 境外前十大客户

报告期各期境外前十大客户的销售金额、占主营业务收入比例、毛利率如下：

单位：万元

年度	序号	集团	收入	占比	毛利率
2024 年度	1	博世	15,145.23	18.10%	*
	2	博格华纳	9,232.23	11.03%	*
	3	舍弗勒	5,365.24	6.41%	*
	4	艾欧史密斯	4,776.26	5.71%	*
	5	梅赛德斯奔驰	3,236.64	3.87%	*
	6	海力达	2,714.49	3.24%	*
	7	北极星	1,873.20	2.24%	*
	8	贝克	1,450.16	1.73%	*
	9	斯沃博达	1,297.45	1.55%	*
	10	大陆	1,169.15	1.40%	*
	合计		46,260.05	55.27%	-
2023 年度	1	博世	13,919.19	19.39%	*

年度	序号	集团	收入	占比	毛利率
	2	博格华纳	8,879.48	12.37%	*
	3	艾欧史密斯	5,086.10	7.09%	*
	4	舍弗勒	3,645.49	5.08%	*
	5	梅赛德斯奔驰	1,814.81	2.53%	*
	6	马勒	1,372.13	1.91%	*
	7	北极星	1,308.77	1.82%	*
	8	贝克	1,163.30	1.62%	*
	9	大陆	1,025.66	1.43%	*
	10	采埃孚	999.71	1.39%	*
	合计		39,214.64	54.63%	-
2022 年度	1	博世	10,088.57	17.11%	*
	2	博格华纳	9,333.34	15.83%	*
	3	艾欧史密斯	3,655.79	6.20%	*
	4	舍弗勒	2,531.05	4.29%	*
	5	北极星	2,359.49	4.00%	*
	6	梅赛德斯奔驰	1,727.70	2.93%	*
	7	马勒	1,437.54	2.44%	*
	8	采埃孚	1,345.31	2.28%	*
	9	贝克	1,329.06	2.25%	*
	10	大陆	892.44	1.51%	*
	合计		34,700.30	58.84%	-

注：公司境内外前十大客户的毛利率涉及商业秘密，已申请豁免披露。

（2）境内外前十大客户的主要销售产品的细分类型、终端适配产品及终端客户

报告期内，境内外前十大客户的主要销售产品的细分类型、终端适配产品及终端客户如下：

客户	主要产品	终端适配产品	终端客户
博世	执行器套管	汽车底盘-传动系统	北美通用等
	iBooster 轴件、柱塞	汽车底盘-制动系统	特斯拉、大众、保时捷、凯迪拉克、雪佛兰、本田、荣威、比亚迪、蔚来等
	IPB 液压单元密封盖、制动推杆	汽车底盘-制动系统	比亚迪、特斯拉、小鹏、上汽通用、吉利领克等

客户	主要产品	终端适配产品	终端客户
	输入轴	汽车底盘-转向系统	大众、通用、捷豹路虎、日产、奔驰、宝马等
博格华纳	电枢	汽车底盘-传动系统	大众、起亚、长城等
	中心螺栓	汽车发动机-可变正时系统	大众、奔驰、比亚迪、长安、通用、捷豹路虎、玛莎拉蒂等
亿迈齿轮	齿轮轴	汽车底盘-转向系统	斯巴鲁、凯迪拉克、别克等
舍弗勒	节气门轴	汽车发动机-配气机构	大众、奥迪、宝马、奔驰、保时捷、捷豹路虎等
史密斯	密封连接件	热水器	终端客户为C端消费者
贝克	密封连接件	热水器	终端客户为C端消费者
海力达	执行器壳体	汽车底盘-传动系统	韩国现代
	中心螺栓	汽车发动机-可变正时系统	斯特兰蒂斯等
采埃孚	衬套、活塞	汽车底盘-制动系统	大众、宝马、奔驰、东风、吉利、长城、零跑等
梅赛德斯奔驰	气门挺杆	汽车发动机-配气机构	梅赛德斯奔驰
	滚轮挺柱	汽车发动机-燃油供给系统	梅赛德斯奔驰
北极星	气门挺杆	汽车发动机-配气机构	北极星特种车
马勒	机油泵轴、转子等	汽车发动机-润滑系统	宝马、菲亚特等
上汽集团	气门挺杆、气门摇臂	汽车发动机-配气机构	凯迪拉克、别克、雪佛兰、上汽荣威、名爵等
	滚轮挺柱	汽车发动机-燃油供给系统	别克、雪佛兰等
斯沃博达	衬套	汽车发动机-配气机构	通用、日产等
大陆	卡钳活塞	汽车底盘-制动系统	通用、福特等
费尼亚	泵头	汽车发动机-燃油供给系统	长城、庆铃、玉柴、东风等
博世华域	输入轴、齿轮轴	汽车底盘-转向系统	比亚迪、上汽通用等
联合电子	节气门轴	汽车发动机-配气机构	大众、通用、吉利、长城等
康明斯	喷油器密封衬套	汽车发动机-燃油供给系统	东风、陕汽、江淮等
日产	滚轮挺柱	汽车发动机-燃油供给系统	日产等

2、说明前十大客户销售金额的变动趋势、原因及合理性

报告期内，前十大客户的收入、占比及变动情况如下：

单位：万元

期间	收入金额	收入占比	同比变动率
2024 年度	70,835.12	84.63%	14.76%
2023 年度	61,722.43	85.99%	22.38%
2022 年度	50,434.23	85.52%	-

报告期内，发行人前十大客户收入分别为 50,434.23 万元、61,722.43 万元和 70,835.12 万元，占主营业务收入比例分别为 85.52%、85.99%和 84.63%。前十大客户收入稳步上升，占主营业务收入比例较为稳定，不存在大幅波动的情况。汽车零部件精密制造业具有定制化生产的特定属性，客户粘性较高，富泰和凭借优质的产品、领先的技术、良好的服务和品牌声誉，与客户合作持续加深，订单数量和交易金额稳定提升。

3、终端适配产品市场表现、占终端客户收入的比例及终端客户销售情况

（1）终端适配产品市场表现及终端客户销售情况

报告期内，前十大客户的终端适配产品市场表现、销售情况、占客户收入的比例情况如下：

客户名称	终端适配产品市场表现及销售情况	占客户销售比例			
		项目	2024 年	2023 年	2022 年
博世	其终端适配产品主要为博世线控制动产品，根据盖世汽车社区统计，博世凭借 iBooster 和 IPB 线控制动产品在 2022-2024 年一直占据超过一半的市场份额，其 2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月在中国线控制动市场份额分别为 66.6%、58.4%、53.7%。 其终端销售客户包括特斯拉、大众、保时捷、凯迪拉克、雪佛兰、本田、雅阁、荣威、比亚迪、蔚来等	博世移动出行解决方案业务收入（亿欧元）	559.00	561.71	524.77
		发行人对博世收入（亿元）	2.41	2.16	1.67
		占比	0.06%	0.05%	0.05%
博格华纳	其终端适配产品主要为发动机可变正时系统。根据 QY Research，2023 年全球汽车可变气门正时系统市场销售额达到 614.7 亿美元，较 2022 年 584 亿美元增长约 5%。其中，博格华纳凭借快速响应、可靠性、低摩擦设计及模块化能力，在可变正时技术领域占据 10%左右市场份额。 其终端销售客户包括大众、奔驰、广汽、斯巴鲁、本田、雷诺、玛莎拉蒂、法拉利、通用、捷豹路虎、现代等	博格华纳传动及摩斯系统业务收入（亿欧元）	55.77	55.49	50.28
		发行人对博格华纳收入（亿元）	1.34	1.29	1.15
		占比	0.34%	0.33%	0.34%
舍弗	其终端适配产品主要为舍弗勒旗下纬湃科	舍弗勒旗下纬湃科	-	92.33	90.70

客户名称	终端适配产品市场表现及销售情况	占客户销售比例			
		项目	2024 年	2023 年	2022 年
勒	技的电子节气门控制系统（ETC），电机轴主要终端适配产品为纬湃电驱系统。节气门轴终端应用车型包括捷豹路虎、奥迪、奔驰、保时捷、大众等品牌；电机轴主要终端客户为小鹏、现代等	技收入（亿欧元）			
		发行人对舍弗勒收入（亿元）	0.77	0.60	0.37
		占比	-	0.08%	0.06%
艾欧史密斯	其终端适配产品主要为艾欧史密斯品牌热水器。根据 Guinness 数据，艾欧史密斯在北美住宅热水器市场份额约为 37%，在商用热水器市场份额高达 54%，处于领先地位	艾欧史密斯热水器和相关零部件业务收入（亿美元）	24.41	24.57	23.25
		发行人对艾欧史密斯收入（亿元）	0.48	0.51	0.37
		占比	0.28%	0.30%	0.24%
梅赛德斯奔驰	其终端适配产品主要为奔驰 M270/274/264/254/252 等系列发动机，主要用于奔驰 MFA 平台（横置前驱模块化平台）和 MRA 平台（横置前驱模块化平台），根据 MarkLines 统计的 2024 年度全球整车企业销量数据，梅赛德斯奔驰排名第 15 位。根据年报数据，奔驰集团在 2022-2024 年乘用车销量分别为 204.07 万台、204.41 万台、198.34 万台，约占 3% 左右市场份额。主要销售车型包括奔驰 A 级、B 级、C 级、E 级、S 级、CLA、GLA、GLB、GLC、GLE 等	梅赛德斯奔驰集团收入（亿欧元）	1,455.94	1,523.90	1,500.17
		发行人对梅赛德斯奔驰收入（亿元）	0.32	0.18	0.17
		占比	0.00%	0.00%	0.00%
海力达	其终端适配产品主要为海力达可变气门正时系统和双离合变速箱电磁阀。根据海力达官网，海力达是该领域全球销量排名前三的企业。其终端销售客户包括菲亚特、克莱斯勒、现代、长城、标致、通用等	-	-	-	-
北极星	其终端适配产品主要为北极星全地形四轮车发动机配气机构，北极星持续在北美地区全地形四轮车市场中占据市场份额的领先地位	北极星全地形四轮车收入（亿美元）	57.07	69.84	64.36
		发行人对北极星收入（亿元）	0.19	0.13	0.24
		占比	0.05%	0.03%	0.05%
亿迈齿轮	其终端适配产品主要为电动助力转向系统，可搭载于大众 MQB37W 模块化平台、通用 BEV3 纯电动车平台和 E2XX 模块化平台。其终端销售客户包括斯巴鲁、大众、凯迪拉克、别克等品牌	亿迈齿轮收入（亿欧元）	-	5.91	5.47
		发行人对亿迈齿轮收入（亿元）	-	0.45	0.19
		占比	-	1.00%	0.49%
采埃孚	其终端适配产品主要为采埃孚线控制动产品，根据中商情报网数据，2023 年中国线控制动市场采埃孚（含天合）以 8% 的份额位列第三。其终端销售客户包括大众、宝马、奔驰、东风、吉利、长城、零跑等品牌	采埃孚主动式安全系统业务收入（亿欧元）	47.90	47.13	45.41
		发行人对采埃孚收入（亿元）	0.36	0.26	0.32
		占比	0.10%	0.07%	0.10%
马勒	其终端适配产品主要为发动机润滑系统中	马勒发动机系统和	24.02	26.34	25.93

客户名称	终端适配产品市场表现及销售情况	占客户销售比例			
		项目	2024 年	2023 年	2022 年
	的 机 油 泵 。 根 据 Verified Market Research，马勒是全球机油泵市场的主要参与者之一。其终端销售客户包括宝马、标致、雪铁龙、DS 等	组件业务收入（亿欧元）			
		发行人对马勒收入（亿元）	0.16	0.19	0.19
		占比	0.09%	0.09%	0.11%
上汽集团	其终端适配产品主要为上汽通用 SGE\NGC\GS62H\GS64 等系列型号发动机，广泛运用于上汽集团旗下各类燃油车、混动车、插电式混动车型。根据年报，上汽集团在 2024 年销售整车 401 万辆，为国内市场第一。终端销售客户包括上汽通用凯迪拉克、别克、雪佛兰、上汽荣威、名爵、依维柯等车型，上汽集团 2022-2024 年整车销量分别为 530.3 万辆、502.1 万辆、401.3 万辆	上汽集团营业收入（亿元）	6,275.90	7,447.05	7,440.63
		发行人对上汽集团收入（亿元）	0.13	0.22	0.26
		占比	0.00%	0.00%	0.00%

注 1：美元、欧元汇率采用各期年度平均汇率计算

注 2：海力达非上市公司，故未披露年度报告；亿迈齿轮收入数据来源于其可持续发展报告，其 2024 年度可持续发展报告尚未披露

由上表，发行人终端适配产品主要为汽车发动机系统和底盘系统，主要终端适配产品市场表现较好，在特定细分产品市场占据一定市场份额。发行人终端客户为各大整车厂，公司零部件产品销售给一级供应商后，由一级供应商向整车厂商提供配套产品并组装成整车，其终端适配产品可搭载于各大整车厂各类品牌车型。由于，公司汽车底盘和发动机零部件产品平均单价较低，单车零部件价值占终端整车销售价格比例较低，导致发行人相关产品收入占终端客户收入比例较低。

随着汽车产业向电动化、智能化、网联化转型发展，线控制动产品市场渗透率不断提高，电动助力转向系统市场规模不断扩大，发动机热效率不断提高，燃油能耗及碳排放不断降低。发行人终端适配产品市场空间较大，客户销售情况稳定，发行人业绩增长具备可持续性。

（2）与终端客户车型的匹配

发行人汽车行业主要客户为国内外知名一级汽车零部件供应商或整车厂商，其终端客户通常为各大品牌整车厂。公司终端适配产品主要为汽车发动机系统或底盘系统某一模块，可搭载于不同主机厂的汽车模块化平台，或不同整车厂的部分车型，而非仅限于对应某一具体车型。例如，某型号齿轮轴可搭载于基

于相同平台开发的多款不同品牌车型。

由于汽车行业特性和商业保密条款约束，一级供应商客户提供的部分框架合同及采购订单资料中通常不披露具体终端应用车型信息，导致公司所有产品与特定终端车型的匹配关系信息相对有限。

综合考虑上述因素及信息可获得性，选取对主要客户报告期内销售增量较大的个别主要产品，根据项目编号、合同信息、往来邮件获取终端适配产品信息，结合 MarkLines 数据库等公开信息查询所配置的车型产量数据（为减少整车销售和生产时间间隔对年度间数据匹配的影响，以终端整车产量数据进行匹配），并与公司对应主要产品销售收入进行匹配分析，具体情况如下：

1) 中心螺栓

公司中心螺栓产品主要客户包括博格华纳、海力达等，主要应用于各类发动机的可变正时系统。选取部分主要项目具体分析如下：

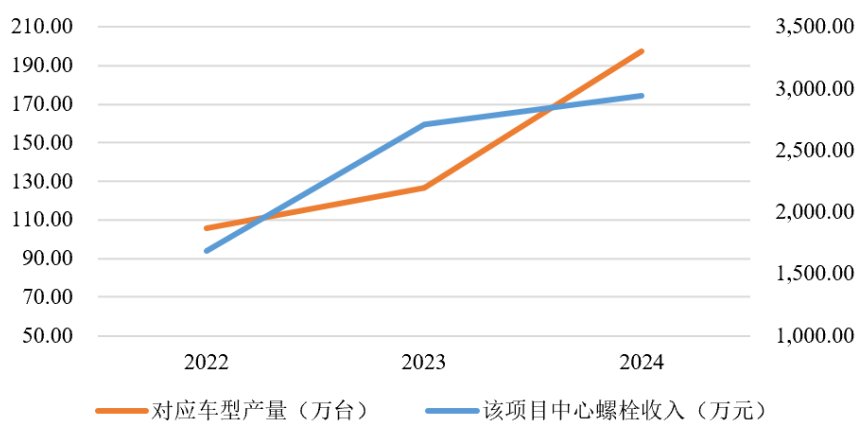
①现代发动机项目

该项目客户为博格华纳韩国，该项目中心螺栓产品主要搭载在现代 Lambda III、Imp. Kappa TA、Gamma II 系列发动机，前述发动机主要应用于现代旗下 Tucson、Palisade、Avante（Elantra）等众多车型。因此选取该车型报告期内总产量与公司对应项目产品收入的变动情况进行匹配分析，具体情况如下：

单位：万元、万辆

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	收入\产量	变动率	收入\产量	变动率	收入\产量
相关中心螺栓产品对应收入	2,942.15	8.63%	2,708.40	60.58%	1,686.60
产品对应车型产量	197.52	56.01%	126.61	19.98%	105.53

注：上述相关车型产量数据来源为 MarkLines



该项目中心螺栓于 2021 年进入量产阶段，报告期内持续放量增长，公司产品销售收入与相关车型产量均保持上涨，增速差异主要系产品采购到终端车型正式量产存在时间差导致。

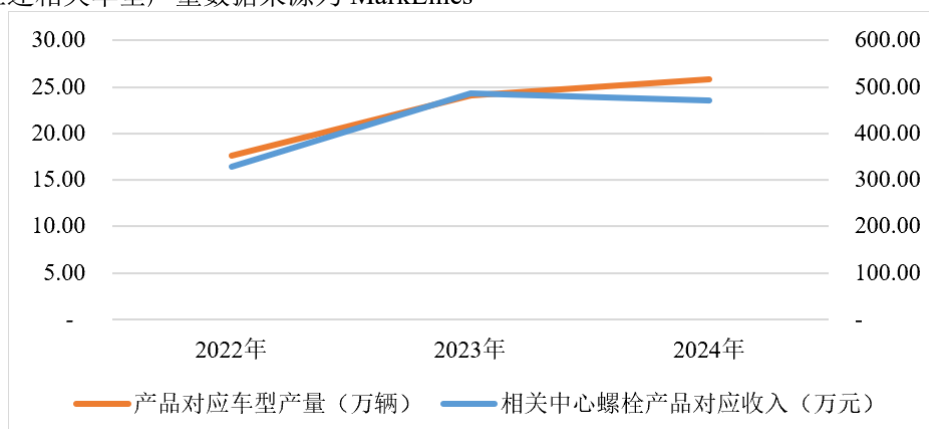
②AJ20P6 项目

该项目客户为博格华纳波兰，该项目中心螺栓产品搭载于 Ingenium 直列六缸发动机，主要应用于捷豹路虎旗下路虎卫士、路虎揽胜、捷豹 F-PACE 等车型，因此选取该车型报告期内总产量与公司对应项目产品收入的变动情况进行匹配分析，具体情况如下：

单位：万元、万辆

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	收入\产量	变动率	收入\产量	变动率	收入\产量
相关中心螺栓产品对应收入	469.77	-3.57%	487.14	48.24%	328.62
产品对应车型产量	25.78	7.13%	24.06	36.37%	17.65

注：上述相关车型产量数据来源为 MarkLines



公司 AJ20P6 发动机项目中心螺栓于 2023 年进入量产阶段，报告期内持续放量增长，公司产品销售收入变动趋势与相关车型产量变动趋势基本一致，

2024 年该产品对应收入与终端车型产量变动幅度存在一定差异。

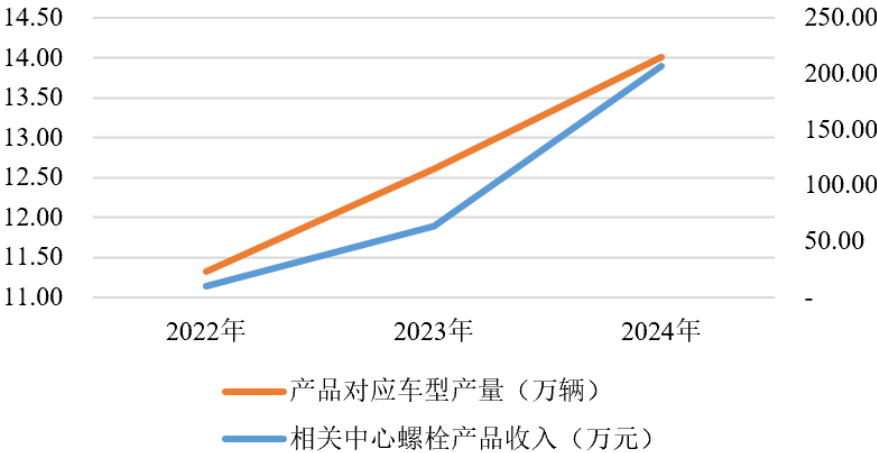
③ 铃木 Z 发动机项目

该项目客户为博格华纳日本，铃木 Z 发动机项目中心螺栓所对应的发动机主要应用于铃木 Swift 车型，因此选取该车型报告期内总产量与公司对应项目产品收入的变动情况进行匹配分析，具体情况如下：

单位：万元、万辆

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	收入\产量	变动率	收入\产量	变动率	收入\产量
相关中心螺栓产品收入	207.38	225.83%	63.65	549.66%	9.80
产品对应车型产量	14.02	11.17%	12.61	11.35%	11.32

注：上述相关车型产量数据来源为 MarkLines



公司铃木 Z 发动机项目中心螺栓于 2023 年进入量产阶段，报告期内持续放量增长，公司产品销售收入与相关车型产量在报告期内均保持上涨，但增长幅度存在一定差异。

2) 节气门轴

公司节气门轴产品主要客户包括舍弗勒等，选取部分主要项目具体分析如下：

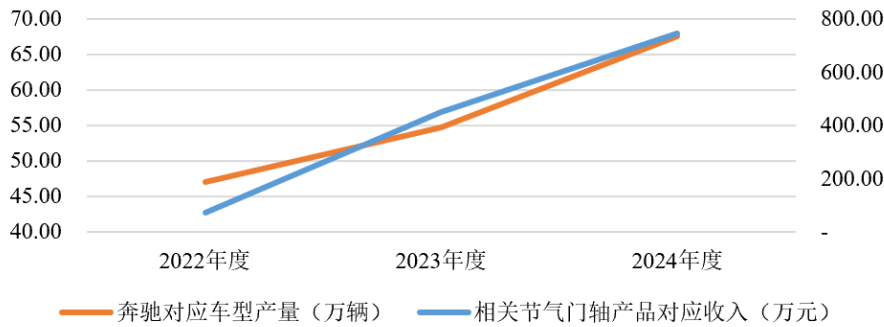
① 奔驰 M254 发动机

该项目客户为纬湃德国，该项目节气门轴搭载于奔驰 M254 系列发动机的电子节气门控制系统，主要应用于梅赛德斯奔驰 C 级、E 级、GLC 等终端车型，因此选取上述车型报告期内总产量与公司对应项目产品收入的变动情况进行匹配分析，具体情况如下：

单位：万元、万辆

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	收入\产量	变动率	收入\产量	变动率	收入\产量
相关节气门轴产品对应收入	745.33	64.93%	451.90	538.72%	70.75
奔驰对应车型产量	67.58	23.38%	54.77	16.56%	46.99

注：上述相关车型产量数据来源为 MarkLines



公司奔驰 M254 发动机 ETC12 项目为新开拓项目，产品于 2022 年进入量产阶段并小批量供货，2023 年、2024 年持续放量增长，公司产品销售收入变动趋势与相关车型产量变动趋势保持一致。

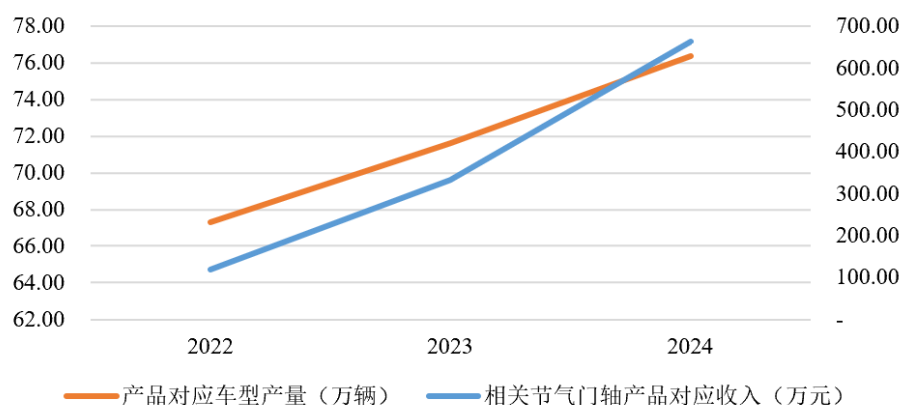
②大众 EA211 发动机项目

该项目客户为纬湃德国，该项目节气门轴搭载于大众 EA211 系列发动机的电子节气门控制系统，该产品主要供应欧洲市场，主要应用于大众高尔夫、Arteon、Touran、T-RocC、Seat Leon 等终端车型。选取上述车型报告期内总产量与公司对应项目产品收入的变动情况进行匹配分析，具体情况如下：

单位：万元、万辆

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	收入\产量	变动率	收入\产量	变动率	收入\产量
相关节气门轴产品对应收入	664.57	100.02%	332.25	179.57%	118.84
产品对应车型产量	76.36	6.58%	71.64	6.45%	67.31

注：上述相关车型产量数据来源为 MarkLines



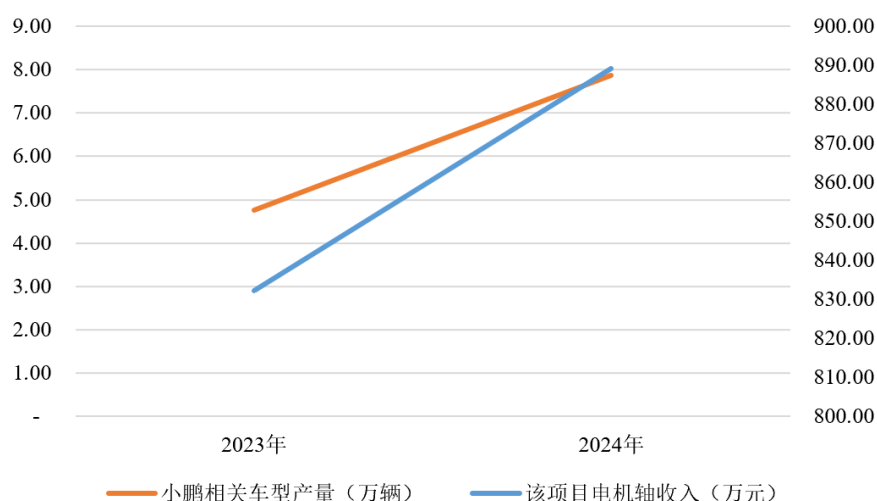
公司大众 EA211 发动机 ETC13 项目产品于 2021 年进入量产阶段并小批量供货，报告期内持续放量增长，公司产品销售收入变动趋势与相关车型产量变动趋势保持一致。

3) 小鹏电机轴项目

发行人向舍弗勒销售的电机轴终端适配车型为小鹏，小鹏相关车型于 2023 年开始量产；因此选取相关车型报告期内总产量与公司对应项目产品收入的变动情况进行匹配分析，具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
该项目电机轴收入（万元）	889.07	832.21
小鹏相关车型产量（万辆）	7.86	4.77

注：上述相关车型产量数据来源为 MarkLines，由于 2022 年相关车型尚未量产，故未进行对比



小鹏相关适配车型于 2023 年开始陆续量产，带动发行人电机轴收入上升，该项目电机轴收入与小鹏相关车型产量均呈现上升趋势。

综上，发行人主要产品收入与终端适配车型销量存在一定的匹配关系。但也存在以下原因，导致公司相关产品销售收入变动趋势与终端适配车型产量变动趋势存在不一致或变动幅度有所差异的情况：

①公司零部件产品销售给一级供应商后，由一级供应商向整车厂商提供配套产品并组装成整车，公司产品销售时间和整车厂生产时间存在时间间隔，故公司当期产品销量与终端适配车型产量存在不完全匹配的情况；②同一型号产品，可能由集团内的不同国家不同工厂生产，由于各工厂采购相对独立，导致同一型号产品可能由不同供应商供货，导致公司当期产品销量与终端适配车型产量不完全匹配；③公司部分新开拓项目适配同款车型新版本，但因同款车型新老版本交替，无法取得新版本每年销量，导致公司产品销量与车型产量变化存在不完全匹配情形；④同款车型可能配置不同型号发动机系统、底盘系统，导致公司产品销量与某一类车型整体产量存在不完全匹配情形。

4、主要出口国相关的贸易政策

发行人报告期内境外销售区域及占比如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
北美洲	29,990.07	58.58	25,350.52	59.65	22,486.34	60.29
欧洲	17,392.28	33.98	14,515.87	34.16	12,944.38	34.71
亚洲（除中国外）	3,771.45	7.37	2,609.62	6.14	1,860.97	4.99
南美洲	37.58	0.07	19.22	0.05	3.59	0.01
合计	51,191.37	100.00	42,495.23	100.00	37,295.28	100.00

由上表可知，发行人境外销售的主要区域为北美洲和欧洲，占各期境外收入比例为 95.00%、93.81%和 92.56%，其中，主要出口国包括美国、墨西哥、德国、波兰等，主要出口国的相关贸易政策如下：

（1）美国

自 2018 年开启新一轮中美贸易摩擦以来，美国先后对中国进口商品实施了三轮加征关税，共计四份商品清单，具体如下：

政策内容	生效时点	受影响产品类别	税率
对 340 亿美元商品清单开始征税	2018 年 7 月 6 日	包括汽车零部件和部分家用电器相关产品	25%
对 160 亿美元商品清单开始征税	2018 年 8 月 23 日	主要涉及机械设备、电子、化工、电力设备和汽车等行业；	25%
对 2,000 亿美元商品清单开始征税	2018 年 9 月 24 日	主要涉及机械设备、化工、轻工制造、家用电器等行业；	25%
对涉及约 1,200 亿美元商品 A 清单开始征税	2020 年 2 月 14 日	主要涉及电机电气、机械设备、针织服装等行业；	2020 年 2 月 14 日关税比例下调至 7.5%

2024 年美国总统大选后，美国开始了新一轮的关税政策，具体如下：

政策名称	政策内容	生效时点	受影响产品类别	税率
全面加征 10% 关税（第一轮）	以“芬太尼滥用威胁国家安全”为由，对所有中国输美商品加征 10% 附加关税，叠加 2018 年 301 条款及反倾销税	2025 年 2 月 4 日	全品类，包括：电子产品、机械设备、纺织品、化工品等	加征税率 10%
全面加征 10% 关税（第二轮）	在第一轮基础上进一步对所有中国输美商品加征 10% 附加关税，总税率升至 20%	2025 年 3 月 4 日	全品类，重点行业：钢铁及衍生产品、锂电池、光伏组件、港口起重机等	加征税率 10%
232 条款专项关税（第三轮）	根据《贸易扩展法》第 232 条授权，决定对全球进口汽车零部件征收额外关税。扩大钢铁及铝制品衍生产品范围，要求申报熔铸国信息，并加征 25% 附加关税	2025 年 5 月 3 日	钢铁衍生产品（HTS 第 73 章）、铝制品（HTS 第 76 章）、含钢/铝的机械设备	加征税率 25%

报告期内，公司出口到美国的家电卫浴零配件产品以及汽车发动机零部件中的部分机械挺杆产品被列入加征关税的清单中，其中，汽车零部件产品主要贸易条款为 EXW、FCA、FOB 以及 CIF，少量为 DAP，不存在 DDP；部分家电卫浴零配件产品采取 DDP 贸易条款，即要求卖方承担全部进口关税，包括清关和缴税责任。

（2）其他地区

除美国对从中国进口的部分汽车零部件产品加征关税外，墨西哥、德国、波兰等其他主要出口国家或地区均无特别关税壁垒等贸易限制措施，与发行人出口产品相关的贸易政策相对稳定。

综上，目前美国对华关税政策仍存在较大的不确定性。公司一方面通过采取 FCA、EXW 和 FOB 等贸易方式，借此减少因贸易政策及关税变动带来的额

外成本负担及潜在风险，另一方面公司前瞻性在墨西哥建立生产基地，将部分订单转移至墨西哥子公司生产，灵活的产能调配机制使公司较同业具备更强的贸易风险抵御能力，有效保障北美市场营业收入、利润的稳定性以及业绩增长的可持续性。

（三）说明外销收入与出口数据、出口退税金额的匹配情况，如有差异请说明差异原因；结合外销产品的具体流向，说明相关产品是否已经实现最终销售。

1、说明外销收入与出口数据、出口退税金额的匹配情况，如有差异请说明差异原因

（1）公司外销收入与出口数据的匹配性分析

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司境外收入金额	51,191.37	42,495.23	37,295.28
减：境外子公司销售金额 ¹	24,460.66	22,888.31	16,845.21
加：境内向境外子公司销售金额 ²	6,746.39	5,073.35	4,621.18
设备及刀具销售 ³	1,187.35	1,940.97	923.00
零退税率产品增值税 ⁴	588.23	453.86	544.74
跨期申报退税 ⁵	6,525.24	2,533.20	388.67
小计（还原出口销售额）	41,777.92	29,608.30	26,927.66
海关出口数据 ⁶	41,802.49	29,398.11	27,064.62
差异	-24.57	210.19	-136.96
差异率	-0.06%	0.71%	-0.51%

注 1：海关数据仅统计境内公司直接出口金额，不包含公司境外子公司在中国境外销售的收入，在对比公司外销收入与海关出口数据时，需剔除该部分金额；

注 2：境内公司向境外子公司的销售属于出口行为，应纳入海关数据统计；

注 3：设备及刀具收入非公司主营业务收入，需单独调整以确保完整反映公司出口额；

注 4：部分产品因属于取消出口退税的钢铁产品清单，需对其对应的增值税及附加税进行调整；

注 5：出口申报与收入确认时间存在不一致情形，需调整还原真实出口额；

注 6：海关出口数据取自中国电子口岸

报告期内，公司外销收入与海关出口数据存在差异，主要原因如下：1）报关明细不包含境外子公司的境外销售金额，但包含境内主体对境外子公司的销售金额以及设备及刀具出口；2）部分产品因属于取消出口退税的钢铁产品清单，应视同内销，需缴纳相应的增值税及附加税，导致账面外销收入金额与海关出口数据存在一定差异；3）出口与收入确认时间性差异。

剔除上述影响后，报告期内公司外销收入与海关出口数据差异率分别为-0.51%、0.71%和-0.06%，总体差异率较小，公司外销收入与海关出口数据基本匹配。

（2）公司外销收入与出口退税金额的匹配性分析

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内公司外销收入	38,088.63	25,814.48	26,169.24
减：征税销售额 ¹	4,552.21	3,510.23	5,094.93
加：上年收入本年申报退税	2,736.97	2,212.83	573.71
减：本年收入次年申报退税	3,123.78	2,736.97	2,170.26
减：DDP 及 DAP 运费 ²	234.64	97.19	92.63
减：刀具辅料等 ³	4,591.47	538.43	189.18
加：质量扣款退货 BI 等 ⁴	545.73	550.28	84.49
调节后退税收入	28,869.22	21,694.75	19,280.45
免抵退申报表销售额	28,794.74	21,762.53	19,152.69
差异	74.48	-67.77	127.76
差异率	0.26%	-0.31%	0.66%

注 1：外销收入征税部分不享受出口退税，需从外销收入中剔除；

注 2：DDP/DAP 贸易条款下，运费由卖方承担，但退税以 FOB 价为基准，相关运费金额不纳入退税基数，需从外销收入中剔除；

注 3：刀具辅料等非退税部分的金额需扣除；

注 4：质量扣款、退货以及 BI 等冲减外销收入，但实际货物已出口并按原金额申报退税，需对该部分金额调增

报告期内，公司外销收入与免抵退税收入存在差异，主要由征税销售额、申报退税的时间性差异、刀具辅料等非退税部分销售额导致。剔除上述影响后，报告期内公司外销收入与免抵退税收入差异率分别为 0.66%、-0.31%和 0.26%，总体差异率较小，公司外销收入与免抵退税收入基本匹配。

2、结合外销产品的具体流向，说明相关产品是否已经实现最终销售

（1）公司境外收入地区构成

报告期内，公司境外收入地区构成具体如下：

单位：万元、%

地区	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
北美洲	29,990.07	35.83	25,350.52	35.32	22,486.34	38.13

地区	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
欧洲	17,392.28	20.78	14,515.87	20.22	12,944.38	21.95
亚洲（除中国外）	3,771.45	4.51	2,609.62	3.64	1,860.97	3.16
南美洲	37.58	0.04	19.22	0.03	3.59	0.01
合计	51,191.37	61.16	42,495.23	59.20	37,295.28	63.24

报告期内，公司境外收入合计分别为 37,295.28 万元、42,495.23 万元和 51,191.37 万元，占主营业务收入的比例分别为 63.24%、59.20%和 61.16%，包括境内出口和境外主体直接销售。其中北美洲和欧洲是公司产品的主要销售区域，各年度占比均超过 50%。

（2）公司境外主要客户

报告期内，公司主要境外客户具体如下：

单位：万元、%

年度	序号	境外客户名称	主要销售内容	销售金额	占境外收入的比例	占主营业务收入的比例
2024 年度	1	博世	汽车零部件	15,145.23	29.59	18.10
	2	博格华纳	汽车零部件	9,232.23	18.03	11.03
	3	舍弗勒	汽车零部件	5,365.24	10.48	6.41
	4	艾欧史密斯	家电卫浴零配件	4,776.26	9.33	5.71
	5	梅赛德斯奔驰	汽车零部件	3,236.64	6.32	3.87
	6	海力达	汽车零部件	2,714.49	5.30	3.24
	7	北极星	汽车零部件	1,873.20	3.66	2.24
	8	贝克	家电卫浴零配件	1,450.16	2.83	1.73
	9	斯沃博达	汽车零部件	1,297.45	2.53	1.55
	10	大陆	汽车零部件	1,169.15	2.28	1.40
	合计			46,260.05	90.37	55.27
2023 年度	1	博世	汽车零部件	13,919.19	32.75	19.39
	2	博格华纳	汽车零部件	8,879.48	20.90	12.37
	3	艾欧史密斯	家电卫浴零配件	5,086.10	11.97	7.09
	4	舍弗勒	汽车零部件	3,645.49	8.58	5.08
	5	梅赛德斯奔驰	汽车零部件	1,814.81	4.27	2.53
	6	马勒	汽车零部件	1,372.13	3.23	1.91

年度	序号	境外客户名称	主要销售内容	销售金额	占境外收入的比例	占主营业务收入的比例
	7	北极星	汽车零部件	1,308.77	3.08	1.82
	8	贝克	家电卫浴零配件	1,163.30	2.74	1.62
	9	大陆	汽车零部件	1,025.66	2.41	1.43
	10	采埃孚	汽车零部件	999.71	2.35	1.39
	合计			39,214.64	92.28	54.63
2022 年度	1	博世	汽车零部件	10,088.57	27.05	17.11
	2	博格华纳	汽车零部件	9,333.34	25.03	15.83
	3	艾欧史密斯	家电卫浴零配件	3,655.79	9.80	6.20
	4	舍弗勒	汽车零部件	2,531.05	6.79	4.29
	5	北极星	汽车零部件	2,359.49	6.33	4.00
	6	梅赛德斯奔驰	汽车零部件	1,727.70	4.63	2.93
	7	马勒	汽车零部件	1,437.54	3.85	2.44
	8	采埃孚	汽车零部件	1,345.31	3.61	2.28
	9	贝克	家电卫浴零配件	1,329.06	3.56	2.25
	10	大陆	汽车零部件	892.44	2.39	1.51
	合计			34,700.30	93.04	58.84

由上表可知，报告期内，在境外收入中，前十大客户集团占比大于 90%，为公司境外收入的最主要来源。公司境外客户主要为全球知名的汽车零部件一级供应商、汽车整车厂商以及家电卫浴生产商，均为制造业企业，不存在贸易商。公司根据与客户的合同、采购订单等安排生产和销售，产品最终应用于汽车底盘转向系统、制动系统、传动系统、发动机配气机构、燃油供给系统、润滑系统、新能源车电驱系统、热水器等。

综上，公司境外销售产品主要销至汽车零部件一级供应商、汽车整车厂商和家电卫浴生产商，其中，公司汽车零部件产品用于组装成整车，家电卫浴零配件用于生产家电卫浴电器，均实现最终销售。

（四）量化分析报告期各期汇兑损益与境外收入规模及汇率波动的匹配性，是否存在通过汇兑损益调节利润情形；量化分析汇率波动对经营业绩的影响，说明汇率波动是否会对公司经营业绩构成重大不利影响，相关风险揭示是否充分。

1、报告期各期汇兑损益与境外收入规模及汇率波动的匹配性，是否存在通过汇兑损益调节利润情形

（1）汇兑损益与境外收入规模的匹配性

报告期内，公司汇兑损益与境外收入情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益以“-”号表示）	314.61	-515.86	-1,181.18
其中：汇兑损益-应收账款 ¹ （美元）	-159.90	-128.44	-1,027.22
汇兑损益-应收账款（欧元）	77.20	-44.02	-20.72
汇兑损益-其他科目 ²	397.31	-343.39	-133.23
境外收入 ³ （美元）	18,782.81	16,062.82	17,791.39
境外收入（欧元）	10,958.63	5,928.95	4,951.62
汇兑损益-应收账款占境外收入比例（美元）	-0.85	-0.80	-5.77
汇兑损益-应收账款占境外收入比例（欧元）	0.70	-0.74	-0.42

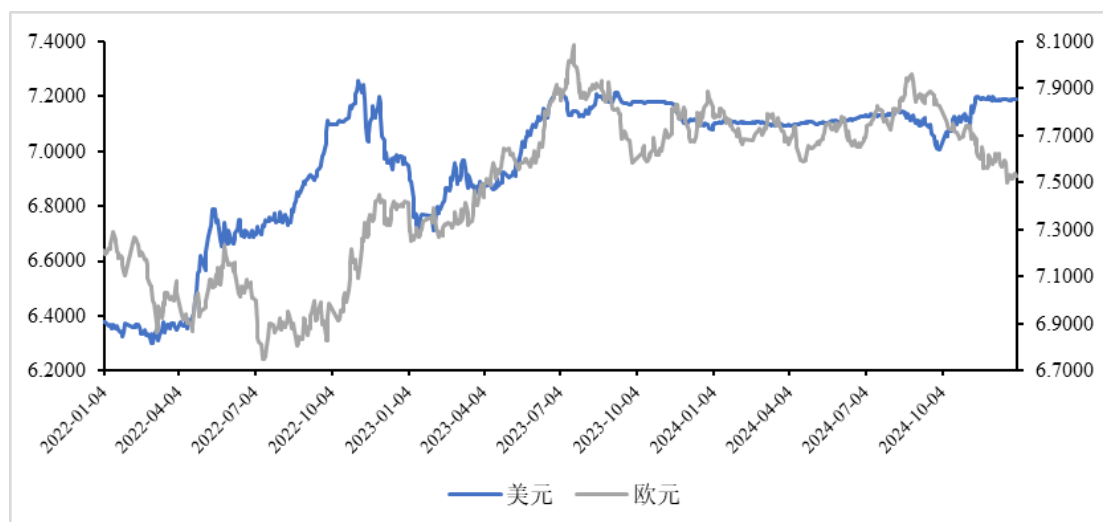
注 1：汇兑损益-应收账款系由发行人境内公司出口至境外销售收入形成的应收账款产生的汇兑损益，下同
 注 2：汇兑损益-其他科目系除汇兑损益-应收账款外产生的汇兑损益，与发行人境内公司出口至境外销售收入不存在直接对应关系
 注 3：境外收入取自发行人境内公司出口至境外的销售收入，下同

报告期内，公司以美元结算的应收账款产生的汇兑损益占以美元结算的境外收入比例分别为-5.77%、-0.80%和-0.85%，汇兑收益或汇兑损失与美元汇率变动方向一致，其中 2022 年度的占比绝对值较大主要系美元汇率整体不断上升所致；公司以欧元结算的应收账款产生的汇兑损益占以欧元结算的境外收入比例分别为-0.42%、-0.74%和 0.70%，汇兑收益或汇兑损失与欧元汇率变动方向一致。

综上，公司报告期各期的汇兑损益与境外收入规模相匹配。

（2）汇兑损益与汇率波动的匹配性

报告期内，公司结算外币汇率波动趋势如下：



注：汇率为中国人民银行公布的每日银行间外汇市场人民币汇率中间价算术平均数；左轴为美元汇率，右轴为欧元汇率

由上图汇率在报告期内的变动趋势所示：

2022 年度：当期美元兑人民币汇率整体呈明显的上升趋势，从期初的 6.38 元上升至期末的 6.96 元，汇率变动幅度为 9.17%；当期欧元兑人民币汇率 1 月至 7 月呈波动下降趋势，从期初的 7.21 元降至最低点 6.75 元，后回升至 7.42 元，期末汇率较期初汇率的变动幅度为 2.95%。由于当期美元兑人民币汇率整体不断上升，叠加欧元兑人民币汇率先降后升，期末汇率较期初有所增长，公司当期汇兑收益金额较大。

2023 年度：当期美元兑人民币汇率先平稳上升，6 月开始整体保持平稳；当期欧元兑人民币汇率 1 月至 7 月呈现震荡上行趋势，汇率从期初的 7.41 元升至 7 月最高点 8.09 元，8 月至 12 月进入宽幅震荡阶段，较最高点有所下降，期末汇率为 7.86 元。由于当期美元兑人民币汇率整体增幅较小，欧元兑人民币汇率整体有所波动，公司当期汇兑收益金额较上一年度有所下降。

2024 年度：当期美元兑人民币汇率从期初的 7.08 元降至 9 月末的 7.01 元，变动幅度为-0.98%，其后呈上行趋势，期末汇率为 7.19 元，较期初的变动幅度为 1.57%；当期欧元兑人民币汇率存在一定波动，1 月至 5 月震荡下行并在 6 月至 8 月强势反弹，但从 9 月开始回落，期末汇率为 7.53 元，较年初的变动幅度为-3.79%，所以公司当期汇兑损益为损失，但金额相对较小。

综上，报告期各期汇兑损益与境外收入规模及汇率波动相匹配。除此，公司未开展与主业无关的外汇衍生品交易，所以公司不存在通过汇兑损益调节利

润的情形。

2、量化分析汇率波动对经营业绩的影响，说明汇率波动是否会对公司经营业绩构成重大不利影响，相关风险揭示是否充分

（1）量化分析汇率波动对经营业绩的影响

报告期内，公司境外销售结算货币以美元和欧元为主。汇率波动会影响产品以人民币折算的销售价格及产生汇兑损益，进而影响公司业绩。

假定人民币收入、外币收入、营业成本及其他因素保持不变，在美元和欧元兑人民币年平均汇率均±1%、3%的情况下，对公司营业收入及利润总额的具体影响如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入②		85,641.84	73,208.90	59,704.99
其中：境外收入③		51,191.37	42,495.23	37,295.28
利润总额④		9,058.33	7,083.97	5,263.24
人民币贬值 1%①	境外收入变动金额⑤=③*①	511.91	424.95	372.95
	占营业收入比例⑥=⑤/②	0.60%	0.58%	0.62%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	511.91	424.95	372.95
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	5.65%	6.00%	7.09%
人民币贬值 3%①	境外收入变动金额⑤=③*①	1,535.74	1,274.86	1,118.86
	占营业收入比例⑥=⑤/②	1.79%	1.74%	1.87%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	1,535.74	1,274.86	1,118.86
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	16.95%	18.00%	21.26%
人民币升值 1%①	境外收入变动金额⑤=③*①	-511.91	-424.95	-372.95
	占营业收入比例⑥=⑤/②	-0.60%	-0.58%	-0.62%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	-511.91	-424.95	-372.95
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	-5.65%	-6.00%	-7.09%
人民币升值 3%①	境外收入变动金额⑤=③*①	-1,535.74	-1,274.86	-1,118.86
	占营业收入比例⑥=⑤/②	-1.79%	-1.74%	-1.87%
	对利润总额的影响金额⑦=⑤	-1,535.74	-1,274.86	-1,118.86
	占利润总额的比例⑧=⑦/④	-16.95%	-18.00%	-21.26%

如上表所示，汇率波动对公司的营业收入、利润总额有一定影响，但公司

与主要境外客户约定了价格联动调整机制，针对汇率波动可协商调价，在一定程度上降低了汇率波动对公司经营业绩的影响。

(2) 说明汇率波动是否会对公司经营业绩构成重大不利影响，相关风险揭示是否充分

报告期内，公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益以“-”号表示）	314.61	-515.86	-1,181.18
利润总额	9,058.33	7,083.97	5,263.24
汇兑损益占利润总额比例	-3.47%	7.28%	22.44%

注：汇兑损益占利润总额的比例，正比例表示对利润总额贡献为正影响，负比例表示对利润总额贡献为负影响

报告期内，公司汇兑损益金额分别为-1,181.18 万元、-515.86 万元和 314.61 万元（收益以“-”号表示），占当年度利润总额的比例分别为 22.44%、7.28% 和-3.47%。公司外币货币性资产所产生的汇兑损益受不同时间段汇率波动、回款周期、结汇规模及结汇时点等多种因素的影响，2022 年度因主要结算外币兑人民币汇率的整体上升导致公司外币计算的资产产生较大的汇兑收益，2023 年度和 2024 年度主要计算外币兑人民币汇率变动与 2022 年度相比有所缓和，汇兑损益金额相对较小。

为有效应对汇率波动对公司经营业绩产生的影响，公司已与主要境外客户就汇率波动约定了产品销售价格联动调整机制，有效降低汇率波动对公司产品盈利状况的影响。因此，汇率波动对公司经营业绩的影响总体可控。

综上所述，汇率波动对公司经营业绩具有一定的影响，但公司通过产品销售价格联动调整机制等措施，将该影响控制在可控范围内，所以汇率波动对公司经营业绩不构成重大不利影响，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（五）汇率波动风险”及“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）汇率波动风险”中进行了充分的风险提示，具体如下：

“报告期内，公司境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 63.24%、59.20%和 61.16%。公司及境内子公司的记账本位币为人民币，境外子公司的记

账本位币包括美元、欧元。报告期内，公司汇兑损益分别为-1,181.18 万元、-515.86 万元和 314.61 万元，为经营单位以非记账本位币计价的销售、采购、外币资产或负债等由于汇率波动产生的损益，占公司利润总额的比例分别为-22.44%、-7.28%和 3.47%。未来，若境内外经济环境、货币政策等发生变化，公司及下属子公司的记账本位币与外币的汇率波动幅度加大，可能导致公司汇兑损益波动增大，从而对公司经营业绩产生影响。”

二、关于境外子公司

（一）说明发行人对子公司投入资金、资产规模，境外子公司所在地区与发行人销售区域、客户所在地是否匹配，说明业务开展情况，资产规模是否与销售收入匹配。

1、说明发行人对子公司投入资金、资产规模

（1）发行人对境外子公司投入资金情况

香港富泰和系发行人开展海外投资的平台，发行人通过香港富泰和持有境外子公司股权，在境外子公司的增资流程中，所有增资事项均通过香港富泰和完成。截至本回复出具之日，发行人对境外生产销售型子公司的投资情况如下：

发行人对富泰和德国（含 KOPP）的长期股权投资金额为人民币 7,894.04 万元，对富泰和墨西哥的长期股权投资金额为人民币 4,151.35 万元，对富泰和北美的长期股权投资金额为人民币 10,316.50 万元；对富泰和韩国的长期股权投资金额为人民币 71.09 万元。

鉴于香港富泰和作为发行人开展海外投资的持股平台，其投入的资金主要用于对境外子公司进行增资，未避免重复计算，未统计香港富泰和的投入金额；富泰和欧洲系向境内母公司提供技术服务，未涉及生产销售领域；因此亦未对前述公司的投入金额进行统计。

（2）生产销售型境外子公司的资产规模

单位：万元

主体	业务定位	项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
富泰和德国	欧洲市场生产基地	总资产	7,740.20	8,675.21	6,958.93
		固定资产	3,593.84	4,166.19	4,192.16

主体	业务定位	项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
富泰和墨西哥	北美市场生产基地	总资产	22,635.29	16,014.15	13,459.96
		固定资产	12,017.80	6,761.37	5,395.82
富泰和北美	北美市场的销售主体	总资产	18,525.68	18,677.56	16,203.27
		固定资产	26.95	33.80	-
富泰和韩国	韩国市场的销售主体	总资产	63.28	-	-
		固定资产	-	-	-

报告期内，富泰和加速在北美的布局，富泰和墨西哥的资产规模呈现出快速增长态势，各期资产规模分别达到 13,459.96 万元、16,014.15 万元以及 22,635.29 万元。

2、境外子公司所在地区与发行人销售区域、客户所在地是否匹配及业务开展情况

（1）发行人在欧洲、北美设立子公司的战略意义及业务开展情况

全球汽车工业主要分布在北美、欧洲和亚洲。发行人境外销售的主要区域亦为欧洲和北美。为近距离地服务欧洲和北美的核心客户，以便于提供先期/同步研发、产品交付、售后服务等全方位的综合服务，公司早在 2016 年便通过收购德国 Aberle 百年家族企业作为在欧洲地区的制造基地和销售公司；并通过全资子公司香港富泰和吸收合并或设立了全资孙公司富泰和墨西哥和富泰和北美，分别作为公司在北美地区的制造基地和销售公司。公司前瞻性地对产品生产、销售、研发进行全球化布局，保证了公司对全球汽车产业主要地区的覆盖，以及对大型跨国客户产品需求的快速响应和及时反馈。富泰和德国、富泰和墨西哥和富泰和北美均正常对外开展生产经营业务。

（2）境外子公司所在地与发行人销售区域、客户所在地的匹配情况

报告期内，公司境外收入分别实现 37,295.28 万元、42,495.23 万元和 51,191.37 万元，占主营业务收入的比例分别为 63.24%、59.20%和 61.16%。其中，欧洲和北美洲作为公司产品的主要销售区域，各年度合计占比均超过 50%，收入来源包括境外子公司直接销售及境内出口。

报告期内，富泰和德国的销售收入分别为 4,730.66 万元、5,629.44 万元和 6,400.51 万元，其主要客户涵盖博世德国、博世匈牙利、博世西班牙、博世北

美、海力达捷克等；富泰和北美及富泰和墨西哥整体对外销售的金额分别为12,102.70 万元、17,258.87 万元和 18,060.15 万元，其主要客户涵盖博世北美、舍弗勒北美、大陆墨西哥、博格华纳墨西哥、采埃孚美国、海力达北美及斯沃博达美国等。境外子公司所在地与发行人的销售区域及客户所在地相匹配，体现了公司在全球市场的战略布局与协同效应，进一步巩固了国际化业务发展的竞争优势。

3、发行人境外子公司资产规模是否与销售收入匹配

发行人境外子公司资产规模与销售收入匹配情况如下：

单位：万元

主体	业务定位	项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
			/2024 年度	/2023 年度	/2022 年度
富泰和德国	欧洲市场生产基地	固定资产原值	15,889.89	16,767.32	15,385.82
		主营业务收入	4,982.78	5,198.87	4,671.98
		单位固定资产产值	0.31	0.31	0.30
富泰和墨西哥	北美市场生产基地	固定资产原值	17,414.73	10,912.60	8,623.44
富泰和北美	北美市场销售公司	固定资产原值	36.76	36.21	-
富泰和墨西哥及富泰和北美整体对外销售		主营业务收入	13,283.89	12,172.77	8,446.91
		单位固定资产产值	0.76	1.11	0.98

注：富泰和德国、富泰和北美及富泰和墨西哥的主营业务收入为剔除境内子公司通过内部交易形式，最终由境外子公司负责对外销售的部分

发行人所属汽车零部件制造业具有显著资本密集属性，业务扩张需匹配大量的营运资本沉淀和固定资产投入，也会形成较大金额的应收账款。

2022 年至 2024 年，富泰和墨西哥生产基地（含北美销售公司整体销售口径）单位固定资产对应产值分别为 0.76、1.11、0.98，2022 年至 2023 年呈上升趋势，主要系项目逐步进入量产阶段，2024 年因新增产线投入导致固定资产规模增幅较大，使得单位固定资产产值较上年有所回调；富泰和德国的单位固定资产产值分别为 0.31、0.31、0.30，虽然其单位固定资产产值相对较低，但其核心战略价值在于通过链接欧洲汽车产业技术高地，充分发挥业务拓展职能，为发行人在先进汽车市场的布局提供支撑。

(二) 说明富泰和德国与富泰和墨西哥最近一年及一期处于亏损状态的原因及合理性，境外子公司的后续经营情况

1、富泰和德国与富泰和墨西哥最近一年及一期处于亏损状态的原因及合理性

(1) 富泰和德国最近一年及一期处于亏损状态的原因及合理性

最近两年，富泰和德国的净利润分别为-1,297.84 万元、-1,557.76 万元。

报告期内，富泰和德国的客户群体相对单一，其主要业务集中于向博世欧洲地区以及北美地区工厂供应产品。与此同时，富泰和德国所处的欧洲地区当地人员薪酬水平较高，跨区域管理成本及运输、能源费用也处于较高水平，使得富泰和德国生产经营过程中的固定成本始终维持在高位，受上述因素综合影响，富泰和德国最近两年亏损。

虽然富泰和德国目前处于亏损状态，但发行人通过收购德国 Aberle 家族公司，成功实现了对其品牌与技术的传承与创新，并掌握了汽车转向、制动系统核心零部件的生产技术。德国作为全球著名的高端制造业强国，其汽车零部件行业的头部企业大多为德国公司或总部位于德国。发行人这一举措，不仅显著提升了公司的技术能力，同时增强了发行人在客户中的市场声誉，进一步深化了与博世等重要客户的合作关系。

通过整合德国公司的资源，发行人为武汉工厂成功获得了亿迈齿轮在国内及北美市场的订单，博世 IPB 线控制动系统在国内市场的订单，并进一步拓展了蒂森克虏伯和耐世特齿轮轴业务。由此体现出收购德国公司在发行人全球化布局的战略价值。

综上所述，尽管富泰和德国在单体报表上仍处于亏损状态，但其在集团层面的整合效应以及带动相关业务的业绩贡献，符合战略投资的价值预期。

(2) 富泰和墨西哥最近一年及一期处于亏损状态的原因及合理性

富泰和墨西哥、富泰和北美分别为公司在北美地区的制造基地和销售公司，其财务表现应整体评估。经测算，最近两年，两家公司合并净利润（剔除境内子公司经内部交易转移至富泰北美对外销售部分）分别为-240.22 万元和-238.22

万元。富泰和墨西哥目前正处于快速扩张阶段，由于前期固定资产投入较高，短期内对盈利形成一定压力，叠加汇率波动的影响，导致最近两年出现亏损。

2、境外子公司后续经营情况

（1）富泰和德国后续经营情况

富泰和德国正在积极推进战略转型，以优化业务结构并提升盈利能力，具体措施包括：

1）拓展欧洲市场新项目，富泰和德国正积极开发欧洲市场的新项目，以扩大市场份额，增强市场竞争力；

2）针对德国子公司经营现状，公司已启动管理层调整计划，通过更换总经理及优化治理架构拓展新业务与强化本地化运营能力。

（2）富泰和墨西哥后续经营情况

报告期内，发行人持续加大对墨西哥生产基地的投资建设力度，在现有厂区内租赁新厂房并新建生产线，进一步扩大产能规模。同时，随着中国派驻的管理团队和技术人员对富泰和墨西哥进行深入管理及技术架构的搭建，富泰和墨西哥的运营模式逐步优化，整体经营效率显著提升。

预计 2025 年，富泰和墨西哥的新项目将进入量产爬坡阶段。根据截至目前的在手订单规模，发行人预计墨西哥子公司在 2025 年的经营情况将有所改善。

（三）发行人针对境外子公司内控制度的建立情况及执行有效性，包括但不限于发行人对境外子公司的资金管控情况等

1、发行人针对境外子公司内控制度的建立情况

在内部控制方面，发行人制定了各类财务、采购、生产、销售、人事等内部控制管理制度，公司境外子公司与境内子公司适用统一的制度管理、制度流程和决策程序。同时，发行人还制定了《组织架构-境外子公司管理办法》，对境外子公司管理层任命制度、年度预算安排、月度例会制度，项目投资决策审批流程、资金审批流程，以及境外子公司在当地合规经营的财税管理等方面进行了详细规定。报告期内，境外子公司管理人员均贯彻了公司内部控制的相关要求，充分体现了公司在境外子公司经营管理决策过程中的主导作用。

2、发行人能够对境外子公司实施有效控制

发行人主要从以下方面实现对境外子公司的有效管理：

(1) 人事及经营方面

在人事经营管理方面，除富泰和德国聘请一名德方职业经理人负责日常经营管理以外，均由发行人董事及管理层担任境外子公司的董事、高管，并长期驻外办公，增强对境外子公司内控的实时管控。同时，公司人力资源部根据相应管理制度，严格控制境外子公司雇员数量，年度招聘计划需经集团审批。

(2) 财务管理方面

发行人建立了一系列财务核算管理制度，并根据不相容岗位职责分离原则设置了职责和权限清晰的财务岗位。发行人通过在集团财务部设置专职人员对境外子公司日常财务核算进行监督复核，以有效保证境外子公司财务核算的准确性。

(3) 资金管控方面

公司境外子公司严格按照公司内部控制管理制度的要求对货币资金等有关事项进行控制和管理，确保与资金管理相关的内部控制制度获得有效执行。一方面，发行人建立了针对境外子公司预算管理体系，通过年度预算编制、月度执行分析及动态滚动调整，实现资金收支与业务规划的匹配；另一方面，为了加强日常监控，保证资金安全，根据不相容岗位职责分离原则，公司境外子公司对于日常业务付款、固定资产投资、集团内资金往来及调拨等事项设定了多级审批流程，所有款项支付均按审核权限审批后支付。

此外，公司集团财务部门通过要求境内外子公司每周报送资金流水周报、定期取得境外子公司的银行对账单及资金流水明细对相应财务事项进行核查和监督；公司管理层结合经营、投资计划对境外资金的使用、保管和规模等进行监督。

(4) 营销管理方面

在营销管理方面，发行人在欧洲、北美的销售由中方与外方销售团队联合开展，共同负责客户开发。

综上，发行人境外子公司自收购或设立以来始终与集团公司保持着良好沟通，境外子公司的资金、资产、投融资决策等财务活动受到发行人的实时管控和监督。定期进行的专业外部审计也会协助发行人检查可能出现的错报并确保财务报告的准确性。发行人已就境外子公司管理制定了相关制度文件，报告期内能够较好地执行，发行人能够有效对境外子公司进行管理。

三、境外客户第三方回款真实性

（一）说明第三方回款的具体背景，结合相关交易对象所在地区外汇管理政策、客户特征等，说明第三方回款的必要性及商业合理性，是否符合客户经营特点，签订合同时是否已明确约定由第三方付款，如是请说明该交易安排是否具有合理原因，说明境外客户的代付行为是否合法合规。

1、说明第三方回款的具体背景

报告期内，公司存在少部分销售回款主体与实际交易主体不一致的情形，即第三方回款的情况，具体比例及金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
第三方回款金额	4,661.27	4,843.18	4,425.01
营业收入	85,641.84	73,208.90	59,704.99
第三方回款占比	5.44%	6.62%	7.41%

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 4,425.01 万元、4,843.18 万元和 4,661.27 万元，占当期营业收入的比例分别为 7.41%、6.62%和 5.44%。

报告期内，公司第三方回款具体情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	回款单位名称	回款金额	客户与回款方关系
2024 年度	ZF Active Safety US Inc.	ZF North America Inc.	739.17	同一集团内不同主体
	Robert Bosch Automotive Steering GmbH	桑坦德银行	2,615.14	商业保理涉及银行受托支付
	Robert Bosch Automotive Steering LLC	桑坦德银行	1,306.96	商业保理涉及银行受托支付
	合计		4,661.27	-
2023 年度	ZF Active Safety US Inc.	ZF North America Inc.	653.60	同一集团内不同主体
	Robert Bosch Automotive Steering GmbH	桑坦德银行	2,835.69	商业保理涉及银行受托支付

年度	客户名称	回款单位名称	回款金额	客户与回款方关系
	Robert Bosch Automotive Steering LLC	桑坦德银行	1,198.36	商业保理涉及银行受托支付
	Robert Bosch S. de R.L. de C.V	桑坦德银行	155.52	商业保理涉及银行受托支付
	合计		4,843.18	-
2022年度	ZF Active Safety US Inc.	ZF Automotive US Inc.、ZF North America Inc.	598.78	同一集团内不同主体
	Robert Bosch Automotive Steering GmbH	桑坦德银行	2,256.77	商业保理涉及银行受托支付
	Robert Bosch Automotive Steering LLC	桑坦德银行	970.32	商业保理涉及银行受托支付
	TRW Airbag Systems GmbH	桑坦德银行	546.87	商业保理涉及银行受托支付
	Robert Bosch S. de R.L. de C.V	桑坦德银行	52.27	商业保理涉及银行受托支付
	合计		4,425.01	-

报告期内，公司存在少部分销售回款主体与实际交易主体不一致的情形，即第三方回款的情况，第三方回款情况分类为：（1）同一集团内不同主体之间代付款的情形：ZF North America Inc.、ZF Automotive US Inc.、ZF Active Safety US Inc.均属于采埃孚集团，系采埃孚集团在考虑内部公司财务状况、现金流情况等因素后统一安排付款；（2）商业保理涉及银行受托支付：报告期内，富泰和德国存在短期融资需求，基于优化现金流管理及降低应收账款回收周期的考虑，将部分应收账款以无追索权保理形式转让给桑坦德银行，通过加速资金回笼、风险可控性以实现效益最大化。

2、结合相关交易对象所在地区外汇管理政策、客户特征等，说明第三方回款的必要性及商业合理性，是否符合客户经营特点

（1）相关交易对象所在地区外汇管理政策

报告期内，公司第三方回款客户和回款单位所在地区包括美国、墨西哥和德国。根据中国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件以及商务部网站等公开信息整理，美国、墨西哥和德国均不存在直接外汇管制，而通过反洗钱、国家安全审查或行业监管进行间接管理，所以公司客户第三方回款行为不存在因外汇管理政策限制的考量。

(2) 相关交易对象客户特征

1) 同一集团内不同主体代付

采埃孚集团作为全球领先的汽车零部件供应商，在全球多个国家拥有众多分支公司，组织层次复杂；采埃孚集团核心职能包括战略、财务、采购等由集团统一协调，生产与研发则依托区域实体，通过全球资金池统一调配，以集团内公司代付优化外汇风险及税务效率。公司的客户 ZF Active Safety US Inc.以及回款单位 ZF Automotive US Inc.和 ZF North America Inc.均属于采埃孚集团，ZF Active Safety US Inc.通过集团内其他公司代付符合集团管理及全球资金池统一调配的模式，以实现资金管理目标，存在必要性和商业合理性，并符合客户经营特点。

2) 商业保理涉及银行受托支付

Robert Bosch Automotive Steering GmbH、Robert Bosch Automotive Steering LLC 和 Robert Bosch S. de R.L. de C.V 属于博世集团旗下公司；TRW Airbag Systems GmbH 属于采埃孚集团旗下公司。博世集团和采埃孚集团均为全球领先的汽车零部件供应商，在全球享有较高的信誉度，但也因其供应链地位强势，其供应商需承担一定的资金周转压力。

富泰和德国对 Robert Bosch Automotive Steering GmbH、Robert Bosch Automotive Steering LLC、Robert Bosch S. de R.L. de C.V 和 TRW Airbag Systems GmbH 的应收账款以无追索权保理形式转让给桑坦德银行，因博世集团和采埃孚集团较高的信誉度，无追索权的保理业务具备可行性，且通过桑坦德银行回款可以满足其短期融资需求、优化现金流、加速资金周转，存在必要性和商业合理性，并符合客户经营特点。

3、签订合同时是否已明确约定由第三方付款，如是请说明该交易安排是否具有合理原因

(1) 报告期内，在同一集团内不同主体代付情况下，公司与 ZF Active Safety US Inc.签订合同时未约定由第三方付款；

(2) 报告期内，在商业保理涉及银行受托支付情况下，公司对博世、采埃孚集团的应收账款以保理形式转让给桑坦德银行系富泰和德国为满足其短期融

资等需求的自主决策，在与客户签订合同时未包含与第三方付款相关的条款。

4、说明境外客户的代付行为是否合法合规

(1) 同一集团内不同主体代付

1) 报告期内，公司收到的外汇已向银行、外汇管理局申报，并且公司能够正常使用收到的外汇，公司不存在因违反外汇管理等法规而受到行政处罚的情形；

2) 报告期内，公司未发生因第三方回款导致的货款归属纠纷，不存在因第三方回款事项被相关部门处罚或要求整改的情形。

(2) 商业保理涉及银行受托支付

1) 桑坦德银行在欧洲遵循当地金融监管规则，具备保理业务资格，与富泰和德国开展保理业务具有合法合规性；

2) 报告期内，富泰和德国未发生因保理导致的货款归属纠纷，不存在因保理事项被相关部门处罚或要求整改的情形。

(二) 列表说明报告期内保理业务的具体情况、保理合同权利义务约定、保理费率、是否附有追索权，是否存在补充协议或其他利益安排，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、报告期内保理业务的具体情况、保理合同权利义务约定、保理费率、是否附有追索权，是否存在补充协议或其他利益安排

公司保理业务主要系富泰和德国出于加速资金回笼的目的，将应收账款转让予保理银行，报告期内应收账款保理业务不具有追索权，不存在补充协议或其他利益安排。富泰和德国与桑坦德银行的保理具体情况如下：

应收账款客户	保理合同权利义务约定	保理费率	是否附有追索权	是否存在补充协议或其他利益安排
Robert Bosch Automotive Steering GmbH、Robert Bosch Automotive Steering LLC、Robert Bosch S. de R.L. de C.V	保理方桑坦德银行根据合同约定受让客户（发行人）应收账款，根据合同约定的，按照发票金额支付发行人货款	EURIBOR+0.40%	否	否

应收账款客户	保理合同权利义务约定	保理费率	是否附有追索权	是否存在补充协议或其他利益安排
TRW Airbag Systems GmbH	保理方桑坦德银行根据合同约定受让客户（发行人）应收账款，根据合同约定的，按照发票金额支付发行人货款	90 天： EURIBOR+1.50%； 91-180 天： EURIBOR+1.70%； 181-270 天： EURIBOR+2.00%	否	否

2、保理业务相关会计处理是否符合《企业会计准则》

根据富泰和德国与桑坦德银行签订的保理协议，除非协议另有规定，每次购买应收款项应无追索权。在支付利息费用提前从桑坦德银行收取货款后，富泰和德国对博世等客户的应收账款已被桑坦德银行买断，公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了桑坦德银行。富泰和德国对博世等客户应收账款的管理模式为一部分通过桑坦德银行进行出售收款，剩余部分则持有到期收款。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，上述金融资产转移符合终止确认条件。协议签署后，公司管理这部分应收账款的业务模式为“既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报于应收款项融资科目，因此公司保理业务相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）说明第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方是否与第三方回款的支付方存在关联关系或其他利益安排，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形

报告期内，公司存在的第三方回款情形均具有商业实质、交易真实，第三方回款收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

2、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方是否与第三方回款的支付方存在关联关系或其他利益安排

报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关

关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

3、第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

报告期内，公司第三方回款对应的客户为采埃孚集团和博世集团，在签订合同后，公司根据客户要求提供相关产品，相关实物流与合同约定及商业实质一致。在同一集团内不同主体代付的情形中，客户与公司签订的合同未明确约定由第三方代付款，但回款方为属于客户所属集团内的其他公司；在商业保理涉及银行受托支付的情形中，公司与保理银行桑坦德银行签署保理协议，对客户的应收账款通过桑坦德银行收回，相关资金流与合同约定及商业实质一致。

（四）说明除上述情形外是否存在其他第三方回款情形

报告期内，除同一集团内不同主体代付和商业保理涉及银行受托支付的第三方回款情形外，公司不存在其他第三方回款情形。

四、客户供应商重合的商业合理性

（一）说明向客户费尼亚德尔福土耳其采购的设备的型号、数量、价格，结合同类产品市场售价，说明采购价格是否公允

报告期内，发行人子公司东方骏驰向费尼亚德尔福土耳其采购的设备的型号、数量、价格及其他情况如下：

单位：万元

设备名称	型号	数量	设备原值	启用时间	转让合同签订时间
巨浪 chiron 五轴加工中心	FZ15SMFAHS	7	468.67	2010 年	2023/3/22
巨浪 chiron 五轴加工中心	FZ15SMFAHS	4	468.67	2011 年	
巨浪 chiron 四轴加工中心	FZ08K 5 M	1	293.38	2012 年	
合计		12	5,448.75	-	-

公司聘请了中水致远资产评估有限公司对相关设备实施专项资产评估工作，并获取了资产评估报告（中水致远评报字[2024]第 140026 号）。据资产评估报告，经向厂家市场询价了解技术含量和功能相似的设备现行市场价后，结合设备重置全价，综合考虑理论成新率和现场勘察成新率，标的设备净值为 1,120.47 万元，大于设备采购金额 941.73 万元。所以公司向费尼亚德尔福土耳其采购的设备价格合理，其与市场价格的差异主要系批量采购折扣所致。综上，公司该批

设备采购定价公允。

（二）说明发行人承接费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司销售订单后，向费尼亚德尔福土耳其采购该订单生产设备的原因及合理性

费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司系一家注册于山东省烟台市，专业从事燃油喷射系统研发、生产及销售的外商投资企业。2022 年 8 月，公司获得费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司泵头零部件系统配套项目的定点信。经技术论证，公司需要购入用于加工泵头零部件其中一道工序的相关设备，以完成泵头零部件生产线的筹建，实现量产交付。鉴于相关巨浪牌加工设备单价一般在 300 万至 500 万元，基于成本效益原则，公司经可行性分析后认为采购满足技术要求的二手设备更具经济效益。

2022 年 9 月，公司与费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司沟通获悉，PHINIA 集团国外工厂因产品结构调整导致部分巨浪品牌加工设备闲置待售，公司启动专项联络机制并获取待处置设备清单，组织专业团队赴土耳其开展现场技术勘查及设备性能检测，确认其技术参数匹配项目生产要求。公司与费尼亚德尔福土耳其在 2022 年 10 月开始相关闲置设备的报价、价格协商等过程，基于公允的商业原则确定设备转让价格，并于 2023 年 3 月签署设备转让协议。

综上，公司为履行费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司泵头零部件订单所实施的费尼亚德尔福土耳其二手设备采购行为，系基于设备技术适配性验证、采购成本优化等商业逻辑作出的市场化决策，具有实质商业合理性。

（三）说明客户费尼亚德尔福土耳其是否具备相应产品的生产能力，在费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司、费尼亚德尔福土耳其同属于 PHINIA 控制的背景下，PHINIA 集团未自行生产，而是向发行人销售生产设备后采购产成品的原因及合理性

1、费尼亚德尔福土耳其是否具备相应产品的生产能力

费尼亚德尔福土耳其系 PHINIA 集团旗下境外子公司，主营业务涵盖柴油燃料泵的制造和贸易。费尼亚德尔福土耳其实施产能动态优化，逐步压缩高压共轨产品产能，重点转向汽车电子产品业务板块的生产布局，其原用于实施高压共轨系统轨道部件加工的巨浪品牌机加工设备因而闲置，其后转让给公司。

费尼亚德尔福土耳其原有的巨浪品牌机加工设备仅满足泵头零部件生产的部分环节，但泵头零部件的全流程产线需集成多道精密加工工序及配套专用设备，而费尼亚德尔福土耳其在适配泵头产品的全流程生产工艺体系和相关配套设备有所欠缺，且生产范围未涵盖泵头零部件产品，所以基于战略发展、现有生产设备状况及生产工艺等考虑，费尼亚德尔福土耳其无法独立生产泵头零部件产品。

2、PHINIA 集团未自行生产，而是向发行人销售生产设备后采购产成品的原因及合理性

费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司与费尼亚德尔福土耳其虽同属 PHINIA 集团成员企业，但二者系依据不同国家法律注册的独立法人实体，在股权结构、经营决策及财务管理层面均保持法律主体独立性。费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司向公司采购产成品以及费尼亚德尔福土耳其向公司销售生产设备为基于商业实质的独立交易。

（1）费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司向公司采购产成品的原因及合理性

费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司遵循专业化分工的供应链管理策略，其业务定位聚焦于燃油直喷系统集成设计与总成制造，未将泵头零部件纳入自主生产范围。费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司基于行业惯例及成本效益原则，长期通过合格供应商体系外购泵头零部件，以确保资源集中投入核心技术的迭代升级与终端产品的市场竞争优势，所以费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司有对外采购泵头零部件的需求。

公司作为中国本土精密机加工领域的专业化企业，在复杂零部件规模化生产方面具有成本控制、工艺稳定性及本地化响应的比较优势。公司依托高端精密制造设备及先进生产工艺体系，在费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司完成实地考察与综合评估后，公司泵头零部件的研发与生产能力获得认可并取得费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司泵头零部件项目的定点信。所以费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司向公司采购产成品主要系基于经济性原则、供应链稳定性等的考虑，具备合理性。

（2）费尼亚德尔福土耳其向公司销售生产设备的原因及合理性

费尼亚德尔福土耳其原有的巨浪品牌机加工设备用于实施高压共轨系统轨道部件加工，但基于产能动态优化考虑，该部分设备闲置待售，具体情况详见本回复之本题之“四、（二）说明发行人承接费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司销售订单后，向费尼亚德尔福土耳其采购该订单生产设备的原因及合理性”。费尼亚德尔福土耳其向公司销售闲置生产设备系基于经济性原则的考虑，具备合理性。

综上，费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司向公司采购产成品与费尼亚德尔福土耳其向公司销售生产设备均系各自基于商业实质的独立交易，具备合理性。

（四）说明发行人与上述两家公司的支付结算方式及收入确认方式，结合发行人上述客户与供应商重合的情况，说明发行人相关业务会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人与费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司、费尼亚德尔福土耳其的支付结算方式及收入确认方式

公司名称	支付结算方式	收入确认方式
费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司	银行转账	寄售
费尼亚德尔福土耳其	银行转账	仅采购，不涉及销售，不适用

报告期内，公司与费尼亚德尔福汽车系统（烟台）和费尼亚德尔福土耳其的支付结算方式均为银行转账。公司对费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司销售的收入确认方式为公司将产品交付至客户指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的结算单并经核对无误后确认收入；公司不存在对费尼亚德尔福土耳其销售的情形。

2、结合发行人上述客户与供应商重合的情况，说明发行人相关业务会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司与费尼亚德尔福土耳其虽同属PHINIA集团成员企业，但二者系依据不同国家法律注册的独立法人实体，在股权结构、经营决策及财务管理层面均保持法律主体独立性。

虽然公司向费尼亚德尔福土耳其采购的巨浪品牌加工设备用于生产泵头零部件的其中一道工序，但公司向费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司销售泵头零部件及向费尼亚德尔福土耳其采购二手设备的行为，系基于商业实质的独立交易，分别作为销售商品和采购设备进行会计处理，相关业务会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、收入确认合规性

（一）区分境内外，补充说明各种销售模式下销售金额及占比，说明各类业务收入的确认时点及收入确认依据，是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定

1、区分境内外，补充说明各种销售模式下销售金额及占比

报告期内，公司境内外各销售模式下的销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

地区	贸易方式	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
境内	一般销售	17,036.22	20.35	17,701.17	24.66	16,923.28	28.70
	寄售	15,470.32	18.48	11,580.75	16.13	4,752.02	8.06
	小计	32,506.54	38.84	29,281.92	40.80	21,675.30	36.76
境外	EXW、FCA	27,564.83	32.93	27,330.33	38.08	23,192.63	39.33
	DAP、DDP、DDU	8,698.02	10.39	4,916.27	6.85	4,444.50	7.54
	FOB、CIF	6,814.47	8.14	5,174.33	7.21	6,587.13	11.17
	寄售	8,114.05	9.69	5,074.30	7.07	3,071.01	5.21
	小计	51,191.37	61.16	42,495.23	59.20	37,295.28	63.24
合计		83,697.91	100.00	71,777.15	100.00	58,970.58	100.00

报告期内，公司境内销售以一般销售为主，寄售销售占比逐年增长。公司境外销售以一般销售为主，其中 EXW 和 FCA 销售占比最大；寄售销售占比逐年增长。

2、说明各类业务收入的确认时点及收入确认依据，是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定

(1) 各类业务收入的确认时点及收入确认依据

公司主营业务为汽车零部件、家电卫浴零配件的研发、生产和销售，属于在某一时点履行的履约义务，具体收入确认时点及依据如下：

销售模式		风险转移时点	收入确认依据的单据	收入确认政策
境内销售	一般销售	客户签收	客户签收单	客户签收后确认收入
		客户自提	客户发货通知单及出库单	客户指定承运人上门提货、产品交付予客户指定承运人后确认收入
	寄售	客户实际提货	结算单	取得双方确认的结算单后确认收入
境外销售	FOB、CIF	报关出口并取得货运提单	货运提单	在报关出口并取得货运提单后确认收入
	EXW、FCA	客户指定承运人上门提货、产品交付予客户	客户发货通知单及出库单	客户指定承运人上门提货、产品交付予客户指定承运人后确认收入
	DAP、DDP、DDU	到达买方指定地点并移交买方	客户签收单	将产品报关、取得提单且取得客户确认的签收单后确认销售收入
	寄售	客户实际提货	结算单	取得双方确认的结算单后确认收入

(2) 同行业可比上市公司收入确认政策

同行业可比上市公司的收入确认政策具体如下：

公司名称	销售模式		收入确认政策
德迈仕	国内	非寄售	公司根据客户订单要求将产品运送至客户，客户根据收货情况，与公司进行对账，双方核对无误后，控制权转移，公司根据对账结果确认收入
		寄售	公司将货物运至客户指定地点后，客户根据实际使用情况，与公司进行对账，控制权转移，公司根据对账结果确认收入
	出口	非寄售	公司出口销售结算价格按与客户签订的合同或订单确定，货物报关离岸，已取得出口报关等相关单据，相关控制权已转移的，确认出口销售收入
		寄售	公司将货物运至客户指定地点后，以客户实际领用并取得相关凭证后，相关控制权已转移的，确认出口销售收入
浙江黎明	国内/外	寄售	公司根据与客户签订的合同或订单发货，在公司产品已经发出并经客户检验合格领用后，公司根据客户确认的领用结算通知确认销售收入
	国内	直接销售	根据供货合同约定，按照客户要求发货，根据产品签收单确认销售收入
	国外	直接销售	产品出库、办理报关出口手续并取得提单后，开具销售发票并

公司名称	销售模式		收入确认政策
			确认收入
富临精工	/	直接销售/寄售	公司生产并向客户销售汽车零部件及锂电正极材料等，属于在某一时点履行履约义务。公司将产品运送至合同约定交货地点或由客户提货领用且客户已验收接受该产品时客户取得控制权，与此同时本公司确认收入
易实精密	国内	领用（寄售）	公司按照客户合同或订单组织生产，将产品送至客户或其指定地点，客户实际领用后，取得经客户确认的结算凭据，据此确认收入
		收货	公司按照客户合同或订单组织生产，将产品送至客户或其指定地点，客户收货后，取得客户确认单或结算凭据，据此确认收入
	出口	/	包括出口至国内出口加工区及出口至境外国家和地区。FOB、CIF 模式：本公司根据与客户的销售合同或订单，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入；DAP、DDP、DDU 模式：本公司根据与客户的销售合同或订单，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单，在货物运送至目的地并经客户签收时确认销售收入；EXW 模式：客户到本公司工厂进行自提，客户自提后本公司确认收入

资料来源：公司定期公告

报告期内，公司不同销售模式下的收入确认政策与同行业可比上市公司基本一致，符合行业惯例。

综上所述，报告期内，公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关产品的控制权时确认收入，收入确认的方法和时点符合《企业会计准则》的规定，并与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例。

（二）说明是否存在收入确认时点早于合同签订日期、约定完成期限、发货日期、报关日期（如有）、装运/提单日期（如有）等情形，是否存在提前确认收入、跨期调节收入等收入确认不规范情形，如存在，说明相应背景、客户情况、销售的产品及金额

1、公司与客户签署的合同形式

公司收入确认基于与客户签署的合同形式包括框架性合同及价格协议、供货合同、订单及其他形式等，具体如下：

合同形式	收入确认时点	确认依据
框架性合同及价格协议	客户取得相关产品的控制权时确认收入 ^注	框架性合同已达成项目合作意向并初步确定产品价格，价格协议对价格进行书面确认，公司根据采购订单需求安排生产、组织发货，按合同约定价格确认收入
供货合同	客户取得相关产品的控制权时确	供货合同已确定供货范围和价格等关键内容，公司根据采购订单需求安排生产、组织发货，按合同约定价格确

合同形式	收入确认时点	确认依据
	认收入	认收入
订单及其他形式	客户取得相关产品的控制权时确认收入	虽未签订书面合同书，但已通过其他方式（订单、邮件等）与客户就产品数量、单价等关键内容达成一致，事实上以其他书面形式订立合同，公司根据采购订单需求安排生产、组织发货，按合同约定价格确认收入

注：对于境内销售，在客户签收、自提后确认收入；对于境外销售，一般销售根据不同贸易条款的控制权转移时点确认收入，寄售在客户自提后确认收入，下同

框架性合同及价格协议：报告期内，公司与博世存在部分价格协议的签署日期晚于价格协议覆盖价格期间起始日的情况，主要系：公司与博世已合作十余年，并签署了框架性合同。个别项目在正式签署价格协议之前，双方已约定了产品未来 1-3 年各年度的价格，博世基于约定的价格下达采购订单或滚动订单预测，公司根据其采购订单需求安排生产并组织发货。价格协议签署日期存在晚于价格协议覆盖期间起始日的情况主要系流程原因滞后导致，对当期产品交付价格、数量以及收入确认等不存在影响。

供货合同：供货合同已确定供货范围和价格等关键内容，报告期内，公司根据客户的采购订单需求安排生产、组织发货，根据交付的数量、价格、贸易条款等确认收入。

订单及其他形式：报告期内，公司存在与客户未签订标准书面合同书的情形，主要为家电卫浴零配件制造商，系公司与艾欧史密斯等客户已建立了长期合作关系，双方已通过往来邮件等书面方式就产品种类、价格、贸易条款等合同关键内容进行协商并达成一致，并以订单等形式将发货安排进行确定，事实上“合同”已依法成立并生效。公司根据客户的采购订单需求安排生产、组织发货，根据约定的价格、贸易条款以及交付的数量确认收入。

2、公司收入确认时点符合企业会计准则的规定，不存在提前确认收入、跨期调节收入等收入确认不规范情形

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南，“合同包括书面形式、口头形式以及其他形式”，以及《中华人民共和国民法典》第四百六十九条“当事人订立合同，可以采用书面形式、口头形式或者其他形式。书面形式是合同书、信件、电报、电传、传真等可以有形地表现所载内容的形式”，公司与客户通过往来邮件等书面形式就产品种类、价格、交付时间、运输方式、贸易条款

等合同关键内容进行协商并达成一致，并以订单等形式将合同关键内容进行确定，上述订单等形式的合同属于《中华人民共和国民法典》规定的合同形式。公司按约定履行完毕发货义务并经客户签收，相关实质性的证据表明合同已经实际成立并生效。

根据《中华人民共和国民法典》第四百九十条“当事人采用合同书形式订立合同的，自当事人均签名、盖章或者按指印时合同成立。在签名、盖章或者按指印之前，当事人一方已经履行主要义务，对方接受时，该合同成立”，公司按约定履行完毕发货义务，经客户确认后，实质性的证据表明合同已经实际成立，书面合同书的形式是基于现行商务惯例作为双方结算的形式要件，并非对该业务实际权利义务的生效文件。

报告期内，在产品交付前，公司与客户已通过合同、往来邮件等书面形式就产品种类、价格、运输方式、贸易条款等合同关键内容进行协商并达成一致，并以订单等形式将合同关键内容进行确定，上述订单等形式的合同属于《中华人民共和国民法典》规定的合同形式，且相关实质性的证据表明合同已经实际成立并生效，公司收入确认时点符合企业会计准则的规定。公司按约定履行了产品交付义务，并已经客户确认，客户可以通过使用、消耗等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益，商品控制权已转移，实质性的证据表明合同已经实际成立，价格及数量均可确定，在履行完义务、取得收款权利、能够可靠计量的情况下确认收入符合企业会计准则的要求，不存在收入确认时点早于合同签订日期、约定完成期限的情形。

对于具体的收入确认时点，公司依据相关单据交叉验证，确保控制权转移的客观性与可验证性，收入确认依据包括客户签收单、结算单、货运提单、客户发货通知单及出库单，具体收入确认时点详见本回复之本题之“五、（一）2、说明各类业务收入的确认时点及收入确认依据，是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定”。因此公司收入确认均以完整、有效的业务单据为基础，不存在收入确认时点早于发货日期、收入确认相关单据情形。

综上，报告期内，公司不存在收入确认时点早于事实合同签订日期、约定完成期限、发货日期、收入确认依据的情形，不存在提前确认收入、跨期调节收入等收入确认不规范情形。

(三) 说明废料相关收入确认、成本确认、计量、归集原则，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，废料相关内部控制制度是否健全有效

1、说明废料相关收入确认、成本确认、计量、归集原则，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 公司废料收入会计处理

公司废料由车间将其归集并堆放在厂区指定废料放置处，废料回收方定期前往公司回收废料并对废料进行称重，公司根据销售重量及合同约定单价计算并确认为其他业务收入。

公司根据合同约定将废料交付给客户并获取双方确认的废料过磅单和签收单等单据，废料控制权已转移，收入确认方式及会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 公司废料成本会计处理

公司已建立健全废料相关内部控制制度并有效执行，包括但不限于《废旧物资处置管理制度》《仓库存货管理制度》和《禁止个人账户使用管理制度》等，对废料的收集、管理、处置、收款和记录等全流程进行了规范管理。公司生产及研发部门将生产及研发过程产生废料及时归集；物控部门根据废料存放数量定期进行废料处理；财务对相关工作进行账务处理。

公司废料主要为生产过程中的正常损耗，价值较小，根据成本效益原则，边角废料不单独核算成本，其价值全部分配至完工产成品中。

报告期内，公司废料成本的核算方法保持一贯，符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 同行业上市公司废料相关会计处理

公司同行业及其他上市公司对边角料的会计处理具体如下：

名称	项目	收入确认原则及依据	成本核算原则及依据
正强股份	销售废料	废料由回收方上门提货，过磅或清点交付后确认收入	不单独核算成本，在废料销售收入实现时按废料售价结转成本
无锡振华	销售废料	将边角料销售收入计入其他业务收入	边角料成本在产品成本中核算，不单独结转其他业务成本
铭科精技	销售废料	边角料为发行人金属结构件	金属结构件成本计算中已包含了

名称	项目	收入确认原则及依据	成本核算原则及依据
		生产中正常产生的伴生产品，计入其他业务收入	所领材料完整成本，边角料业务不单独核算成本
博俊科技	销售废料	将边角料收入列入其他业务收入单独核算	在产品生产成本中已将实际耗用原材料（即包括边角料在内的合理损耗）进行了核算，对边角料成本不单独核算

综上，公司边角废料相关收入、成本的确认、计量、归集原则，会计处理情况符合公司的实际情况，符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业及其他上市公司相比不存在差异。

2、废料相关内部控制制度是否健全有效

报告期内，公司存在通过个人卡及现金代收废料款的情形，但已于 2023 年 4 月起停止使用全部个人卡、现金代收代付款项的行为，并将相关收入和费用纳入所属期间账务核算。报告内公司的个人卡及现金代收代付情形详见本回复“问题 10、四、（二）说明个人卡实际持卡人是否为控股股东或实际控制人，卡内资金与持卡人资金是否混用，详细说明个人卡流入资金的来源和流出资金的去向，是否存在资金体外循环或其他利益输送情形”。

报告期内，公司建立健全了《废旧物资处置管理制度》《仓库存货管理制度》和《禁止个人账户使用管理制度》等制度，相关主要内容如下：

相关业务流程	主要内容
废料保管	（1）生产及研发部门将生产及研发过程产生废料及时归集； （2）物控部门根据废料存放数量定期进行废料处理； （3）财务对相关工作进行账务处理，负责废旧物资处置相关备案、报批、账务核销工作；参与物资处置清点计数、过磅称重工作
废料销售	（1）审批流程：公司废旧物资必须完成相应审批流程后方可进行实物处置； （2）处置流程：1）由废品处理专员按照公司价格管理办法的规定，会同财务部门进行比价或议价，确定受买对象和销售价格；2）由财务部门办理相关结算手续；3）由废品处理专员办理实物交割，财务部门参与清点计数、过磅称重；4）财务部门负责废旧物资处置开票、结算、收款及出门证签发工作
废料收款	（1）废品销售由财务部门统一核算，统一管理； （2）其他任何部门和个人不得收取款项

报告期内，公司在废料处置上存在不规范情形，但已完成整改，并建立健全了废料相关内部控制制度，并持续加强内部审计和监督，以确保制度的有效执行。

综上，报告期内，在公司对不规范情形完成整改后，公司废料相关内部控制制度健全且运行有效。

（四）结合报告期内发行人废料收入情况、主要产品在生产过程中各工艺环节的材料利用率、良品率，说明报告期内主要原材料投入使用量、废料的产生量、废料收入之间的匹配性，废料产量与产品产量是否匹配，是否与可比公司一致

1、结合报告期内发行人废料收入情况、主要产品在生产过程中各工艺环节的材料利用率、良品率，说明报告期内主要原材料投入使用量、废料的产生量、废料收入之间的匹配性，废料产量与产品产量是否匹配

（1）报告期内废料收入情况

报告期内，公司其他业务收入边角废料销售重量与金额情况如下：

单位：吨、万元

类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	重量	含税金额	重量	含税金额	重量	含税金额
废铁屑	7,474.05	1,427.08	4,837.12	833.67	2,964.57	525.23
其他废品	-	164.96	-	11.79	-	12.24
历史废品处置	-	-	-	-	421.07	90.21
合计	7,474.05	1,592.04	4,837.12	845.46	3,385.64	627.68

注 1：历史废品处置废料为武汉东方骏驰在 2023 年 11 月、12 月处置的历史积存废料还原至废料产生的 2022 年当期（“还原”的概念即废品销售行为发生在 2023 年，财务进行账务处理时记录在业务发生的当期，即 2023 年，但测算金属平衡时，将该部分废品的重量还原至废料产生的期间）；

注 2：其他废品为公司处置的废纸箱等，与生产废料无关，计算金属平衡时废铁屑的销售重量=废铁屑+历史废品处置

报告期内，公司边角废料收入主要为销售机加工环节产生的切削废铁屑。
公司废品销售金额占营业收入的比例分别为 1.05%、1.15%和 1.86%，占比较小。

（2）主要产品在生产过程中各工艺环节的材料利用率、良品率

1）材料利用率

废铁屑为加工环节产生的废料，产生过程为机加工设备对加工件实施锯、滚、磨、车铣等工序产生的不可回收利用的废铁屑。

报告期内废铁屑产销情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
钢材投入（吨）A	17,848.39	14,305.85	11,380.84

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产生废铁屑（吨）B	8,256.22	5,690.08	4,159.60
销售废铁屑（吨）C	7,474.05	4,837.12	3,385.64
材料利用率 D	53.74%	60.23%	63.45%
废铁屑产销比 E=C/B	90.53%	85.01%	81.39%
综合废料率 F=1-D	46.26%	39.77%	36.55%

公司对加工环节产生的废铁屑进行日常收集并根据市场需求变化、废料市场价格变动及废铁屑的产生量来安排废铁屑销售。报告期内，公司废铁屑产销比分别为 81.39%、85.01%和 90.53%，废铁屑产生量与销售量的存在一定差异系公司委外加工产生的废铁屑不予回收以及磨削等工序产生的废铁屑无法收集变卖等影响所致。

公司主要生产工艺中废料产生较多的工艺为滚齿、磨削、锯料。公司产品不同工艺的材料利用率=该产品工序后重量/工序前重量，并以产品销量作为权重进行加权计算得出综合材料利用率。

2) 良品率

报告期内，公司良品率约为 96%，各年度略有差异，主要与产品量产年份、产品工艺复杂程度有关。

(3) 主要原材料投入使用量、废料的产生量、废料收入之间的匹配性，废料产量与产品产量是否匹配

报告期内，公司钢料的投入、产出配比情况如下：

单位：吨、%

年份	投入合计	产出合计	委外损耗	磨削损耗	废品变卖	废品未处理	差异	综合废料率	差异率
2024 年度	17,848.39	9,592.16	15.05	823.33	7,474.05	-	-56.20	46.26	-0.31
2023 年度	14,305.85	8,615.77	23.62	763.58	4,837.12	-	65.75	39.77	0.46
2022 年度	11,380.84	7,221.24	35.77	546.27	3,385.64	21.50	170.42	36.55	1.50

注：差异=投入合计-产出合计-委外损耗-磨削损耗-废品变卖-废品未处理；

综合废料率=（投入合计-产出合计）/投入合计；

差异率=差异/投入合计；

委外损耗：公司将部分工艺、质量可控的工序如冷锻、冲压、电镀、热处理、钝化等委托外部供应商进行加工。其中电镀、热处理、钝化等工序产生的废料较少，废料主要为报废品；冷锻、冲压工艺会产生一定的废料，且公司按照行业惯例不对上述报废品或废料进行

回收；

磨削损耗：公司的生产工艺涉及磨削损耗，磨削环节被磨掉的铁粉会混入磨泥、磨砂中，最终形成固废交由外部机构付费处理

由上表所示，报告期内，综合考虑委外损耗、磨削损耗、废品变卖及未处理数量后，钢材投入和产出的差异率分别为 1.50%、0.46%和-0.31%，所以公司主要原材料钢材投入使用量、产品产量、废料产生量之间基本匹配。

综上所述，主要原材料投入使用量、废料的产生量、废料收入之间基本匹配，废料产量与产品产量之间基本匹配。

2、同行业公司废料差异率情况

（1）众捷汽车

根据众捷汽车披露的审核问询函回复，其废料率差异情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料率	49.95%	51.10%	49.46%	45.08%
理论综合损耗率	49.09%	50.53%	48.33%	44.91%
差异率	0.86%	0.57%	1.13%	0.17%

（2）金杨股份

根据金杨股份披露的审核问询函回复，其废料率差异情况如下：

单位：吨

报告期	投入重量①	产成品重量②	废料重量③	废料率⑤=③/①	差异率④=（①-②-③）/①
2022 年 1-6 月	11,918.38	7,627.73	4,387.43	36.81%	-0.81%
2021 年度	24,348.77	15,621.63	9,068.00	37.24%	-1.40%
2020 年度	18,035.28	11,762.84	6,522.95	36.17%	-1.39%
2019 年度	13,989.32	8,079.37	6,228.75	44.52%	-2.28%

（3）飞沃科技

根据飞沃科技披露的审核问询函回复，其废料率差异情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
实际投产重量（吨）	111,136.79	96,520.88	96,528.61
整体理论废料率	30.88%	34.16%	43.51%
理论废料重量（吨）（a）	34,320.80	32,967.38	41,999.60
剥皮车间理论废料（吨）（b）	3,426.08	2,827.49	518.09

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论废料重量合计（吨）（c=a+b）	37,746.88	35,794.87	42,517.69
实际废料重量（吨）（d）	37,959.41	36,545.37	43,142.93
差异（吨）（e=c-d）	-212.53	-750.5	-625.24
差异率（f=e/d）	-0.56%	-2.05%	-1.45%

综上，公司废料差异率与制造业上市公司或拟上市企业相比基本一致。

六、中介机构核查意见

（一）有关“问题 6（1）境内外业绩持续增长的真实合理性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对发行人境内外业绩持续增长的真实合理性，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）通过对博世、博格华纳、亿迈齿轮、舍弗勒、艾欧史密斯等前十大客户进行访谈，查阅客户销售合同，定期报告、汽车相关行业网站等公开信息，了解下游行业发展趋势、终端适配产品的市场表现、产品市场渗透率、主要客户销售规模、同类产品采购占比、产品市场竞争力、产品迭代周期；了解并获取发行人零部件终端适配产品、终端搭载车型的销量数据，与发行人收入进行匹配分析，了解报告期内发行人主要客户收入持续增长的原因及合理性；

（2）获取并查阅发行人报告期内销售明细表，了解境内外前十大客户的销售金额、比例、毛利率、主要销售产品的细分类型；

（3）通过公开渠道查询美国、墨西哥及其他主要出口国相关的贸易政策；

（4）获取发行人报告期内海关出口数据和免抵退税申报表，与公司外销收入明细进行核对，核查差异原因；

（5）抽样核查报告期内发行人与主要境外客户之间的销售合同、出库单、物流单、提单、报关单、发票、回款单据等资料，核查销售的真实性；

（6）对报告期内主要境外客户进行实地走访，以了解其交易真实性，并重点询问合作过程、订单获取方式、交货方式、货款支付方式、所购商品的最终

去向等；

（7）查询报告期内美元和欧元汇率走势情况，分析发行人汇兑损益与境外销售、汇率波动之间的匹配性，分析汇率波动对发行人经营业绩的影响；了解发行人汇兑损益的计算方法，获取并复核汇兑损益计算表；分析发行人是否存在汇兑损益调节利润情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）公司对博世的销售增长主要来自制动系统 IPB、iBooster 相关零部件和传动系统执行器套管的增长。一方面，线控制动取代传统机械制动成为趋势，近年来渗透率不断提高，导致博世对发行人相关零部件的采购加大，带动了相关产品在报告期内收入的增长；另一方面，博世北美的执行器套管新订单于 2023 年开始放量，导致公司对博世的执行器套管收入上升，具备合理性；

（2）公司对博格华纳销售收入增长主要来自中心螺栓和电机轴，一方面，发行人作为博格华纳中心螺栓等零部件的主要供应商，随着发动机燃油经济性的提升和节能减排要求的进一步提高，可变正时系统市场规模在不断提升，博格华纳作为该市场主要参与者带动了发行人的收入上升；另一方面，小鹏相关车型量产带动了博格华纳向发行人电机轴的采购。报告期内发行人向博格华纳销售收入增长具有合理性；

（3）发行人 2022 年、2023 年向亿迈齿轮销售持续增长主要系 2022 年开始亿迈齿轮的齿轮轴订单开始逐步放量，导致亿迈齿轮对发行人相关零部件的采购加大，使得发行人转向系统齿轮轴收入上升，具备合理性；

（4）发行人 2023 年向舍弗勒销售增长的原因主要系电机轴与节气门轴产品新增订单放量导致收入上涨，具备合理性；

（5）发行人对艾欧史密斯各期销售收入较为稳定，其中 2022 年受公共卫生事件影响，相关产品发货和航运受限导致艾欧史密斯减少了对发行人的采购，2023 年开始恢复正常，发行人对艾欧史密斯的收入波动具备合理性；

（6）发行人终端适配产品市场空间较大、发行人主要产品销量与终端适配

产品销量、终端车型销量以及主要客户收入变动趋势一致；主要出口国的关税调整政策对公司整体经营影响的总体风险相对可控；

（7）报告期内，发行人外销收入与海关出口数据、免抵退税收入基本匹配；发行人外销产品均已实现最终销售；

（8）发行人报告期各期汇兑损益与境外收入规模及汇率波动相匹配；发行人不存在通过汇兑损益调节利润情形；发行人与主要境外客户通过产品销售价格联动调整机制等措施，降低汇率波动对经营业绩的影响，汇率波动不会对发行人经营业绩造成重大不利影响；发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（五）汇率波动风险”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）汇率波动风险”充分揭示了汇率波动对发行人经营业绩影响的风险。

（二）有关“问题 6（2）关于境外子公司”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）实地走访境外子公司生产经营场所，包括富泰和德国、富泰和墨西哥的生产车间、仓库、办公楼等厂房；

（2）查阅发行人对境外子公司增资的出资凭证、外汇收支凭证、境外投资主管部门出具的相关文件、历次三会文件及相关公告；

（3）获取并查阅境外子公司经审计的财务报表，分析境外子公司亏损的原因及影响因素；

（4）访谈发行人管理层，了解各子公司的职能定位，对境外子公司的管控情况，境外子公司亏损的原因、合理性及后续经营情况；

（5）访谈境外子公司管理层，了解其生产经营情况，亏损的原因、合理性及后续经营情况，对集团公司建立内控制度的执行情况；

（6）访谈发行人财务负责人，了解境外子公司亏损的原因，后续经营情况和发行人针对境外子公司内控制度的建立情况；

（7）获取并查阅发行人相关内部控制制度，查阅发行人境外资金使用的审

批单据及流程；

（8）根据发行人的内控制度文件，对发行人境外子公司的销售循环、采购循环、货币资金等循环进行穿行测试，检查内控制度有效性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人境外子公司所在地区与发行人销售区域、客户所在地相匹配，发行人境外子公司业务定位清晰，均已正常开展生产经营活动，资产规模与销售收入、业务规模相匹配；

（2）受客户结构单一等影响，富泰和德国所处的欧盟地区企业经营固定成本较高，导致持续亏损；整体评估富泰和墨西哥、富泰和北美的财务表现，受前期高额固定资产投入及汇率波动影响，最近两年出现亏损；

（3）发行人已建立了完善的内控制度体系，并采取了一系列方法保证境外财务核算的准确性。发行人对境外子公司资金、资产、投融资决策等进行了有效监督和管理，境外子公司内部控制能够有效执行。

（三）有关“问题 6（3）境外客户第三方回款真实性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅发行人报告期内的银行流水，核查实际付款方与合同签署方是否一致，是否存在第三方回款情形；

（2）了解第三方回款的具体背景，结合相关交易对象所在地区外汇管理政策、客户特征等，核查第三方回款的必要性及商业合理性；

（3）获取并查阅与第三方回款相关销售合同、销售订单、出库单、发票、装箱单、报关单、提单、签收单等原始交易凭证，核查交易的真实性，核查第三方支付货款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况；

（4）获取发行人与保理银行签订的保理合同，核查相关合同条款，判断应

收账款是否满足终止确认条件，核查公司应收账款保理会计处理是否符合企业会计准则；

（5）获取发行人及其子公司市场监督管理、税务、海关、中国人民银行等主管部门出具的合规证明，登录国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统查询发行人及其子公司是否存在外汇违规行政处罚记录，获取境外子公司的境外法律意见书；

（6）获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还给客户的情形；

（7）获取发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要关联方的资金流水，核查是否与发行人客户及第三方支付方存在资金往来的情形；

（8）通过客户公司官网、中信保等渠道核查第三方回款方的有关资料，重点关注第三方回款方的股权关系，查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查问卷，将第三方回款的支付方与发行人的关联方清单进行比对，核查与第三方回款的支付方是否存在关联关系等情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）报告期内，发行人存在同一集团内不同主体代付以及商业保理涉及银行受托支付导致的第三方回款行为，第三方回款存在必要性和商业合理性，符合客户经营特点；发行人与客户签订合同时未明确约定由第三方支付；境外客户代付行为合法合规；

（2）发行人与桑坦德银行签订的保理合同不附追索权，不存在补充协议或其他利益安排，保理业务相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（3）发行人第三方回款交易真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排，第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；

（4）除同一集团内不同主体代付以及商业保理涉及银行受托支付导致的第

三方回款情形外，发行人不存在其他第三方回款情形。

（四）有关“问题 6（4）客户供应商重合的商业合理性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）了解发行人获得费尼亚德尔福汽车系统（烟台）定点信的过程；

（2）了解发行人从费尼亚德尔福土耳其采购该订单生产设备的背景，获取发行人向费尼亚德尔福土耳其采购设备过程中的沟通邮件；

（3）对比发行人从费尼亚德尔福土耳其采购的设备价格与同类产品的市场价格，并复核采购该设备时评估机构对该设备价值进行评估的评估报告，核查采购价格的公允性；

（4）获取费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司和费尼亚德尔福土耳其天眼查报告或中信保报告，查询双方的关联关系以及费尼亚德尔福土耳其的经营范围；

（5）核查发行人与费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司签订的销售合同、与费尼亚德尔福土耳其签订的设备采购合同，检查合同生效条件等关键条款，分析两份合同是否实质上属于一揽子合同；

（6）检查发行人向费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司和费尼亚德尔福土耳其销售及采购的会计科目核算情况，核实是否存在抵消或异常挂账情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人向费尼亚德尔福土耳其采购的设备价格公允；

（2）发行人获取费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司泵头零部件定点信、向费尼亚德尔福土耳其采购二手设备行为，系基于设备技术适配性验证、采购成本优化等商业逻辑作出的市场化决策，具有实质商业合理性；

（3）费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司与费尼亚德尔福土耳其虽同

属 PHINIA 集团成员企业，但二者系依据不同国家法律注册的独立法人实体，在股权结构、经营决策及财务管理层面均保持法律主体独立性。费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司向发行人采购产成品以及费尼亚德尔福土耳其向发行人销售生产设备为基于商业实质的独立交易，符合经济效益，具有商业合理性；

（4）发行人支付结算方式与合同约定一致，收入确认时点符合《企业会计准则》要求。客户与供应商重合未导致会计处理异常，相关业务真实、独立，会计处理合规。

（五）有关“问题 6（5）收入确认合规性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）向发行人管理层了解发行人与销售和收款相关的内部控制制度和执行情况，并执行内部控制测试和收入截止性测试，检查收入确认时点是否存在早于合同签订日期、约定完成期限、发货日期、收入确认依据情形，检查收入确认政策、收入确认时点及确认依据是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）对发行人收入确认政策与同行业公司收入确认政策进行比较，检查与同行业公司收入确认政策是否存在差异；

（3）了解发行人废料相关收入、成本的确认、计量、归集原则和会计处理情况，判断是否符合发行人的实际情况，是否符合《企业会计准则》的规定；查阅发行人《废旧物资处置管理制度》《仓库存货管理制度》和《禁止个人账户使用管理制度》等制度，了解发行人废料相关内部控制制度的设立情况，并执行控制测试，评价其有效性；

（4）访谈发行人生产部门负责人，了解发行人主要产品的生产工艺流程，了解发行人废料的产生过程，复核发行人关键生产工艺废料率的理论计算过程；取得发行人废料明细、原材料投入、产出表的相关资料，验证投入产出比的计算逻辑与取数过程是否合理、客观，将计算结果与系统数据来源进行匹配；对于产品磨削前后的重量，通过随机抽选样本进行称重等方式对磨削工艺前后重量差异与系统记录的差异进行比对核实；

（5）通过实地走访公司废料产生、处理的各个环节，重点查看磨削液中磨屑、磨料及各种杂质颗粒的过滤回收过程；对磨削液中磨屑、磨料及各种杂质颗粒回收过程进行确认，了解产生的不可回收废料与固废的重量是否存在一定的比例关系。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人各类业务收入的确认时点及收入确认依据符合行业惯例及《企业会计准则》的规定；

（2）发行人不存在收入确认时点早于事实合同签订日期、约定完成期限、发货日期、收入确认依据等情形，不存在提前确认收入、跨期调节收入等收入确认不规范情形；

（3）发行人废料相关收入确认、成本确认、计量、归集原则符合《企业会计准则》的相关规定；报告期内完成整改后，发行人废料相关内部控制制度健全有效；

（4）报告期内，发行人主要原材料投入使用量、废料的产生量、废料收入之间基本匹配，废料产量与产品产量基本匹配，废料差异率与同行业及其他上市公司相比基本一致。

七、详细说明对收入真实性采取的具体核查方法、过程、比例和结论，其中：①函证情况，区分境内外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及有效性等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实准确性。②走访情况，区分境内外、走访方式，说明走访金额及比例、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性、走访关注事项、获取的支持性证据、是否获取被走访单位盖章、走访过程是否发现异常及核查结论。

（一）函证情况，区分境内外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及有效性等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实准确性。

1、区分境内外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比

保荐机构对发行人报告期内的境内外收入执行了函证程序，发函的数量、金额、占比及回函情况如下：

单位：份、万元、%

区域	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内	主营业务收入（a）	32,506.54	29,281.92	21,675.30
	发函数量	17	22	26
	发函金额（b）	29,234.89	27,327.87	21,092.89
	发函比例（b/a）	89.94	93.33	97.31
	回函数量	15	22	21
	回函相符金额（c）	9,396.70	9,619.62	4,095.00
	回函相符比例（c/a）	28.91	32.85	18.89
	回函不符但差异调节后可确认金额（d）	17,742.86	17,708.25	14,261.32
	针对未回函部分执行替代测试可确认金额（e）	2,095.34	-	2,736.57
	确认金额（f=c+d+e）	29,234.89	27,327.87	21,092.89
	经调节后确认金额占比（f/a）	89.94	93.33	97.31
境外	主营业务收入（l）	51,191.37	42,495.23	37,295.28
	发函数量	30	33	46
	发函金额（g）	45,599.22	39,917.75	35,699.29
	发函比例（g/a）	89.08	93.93	95.72

区域	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	回函数量	16	18	23
	回函相符金额 (h)	13,565.88	21,901.46	13,047.58
	回函相符比例 (h/l)	26.50	51.54	34.98
	回函不符但差异调节后可确认金额 (i)	13,584.70	7,487.28	13,211.22
	针对未回函部分执行替代测试可确认金额 (j)	18,448.63	10,529.01	9,440.48
	可以确认金额 (k=h+i+j)	45,599.22	39,917.75	35,699.29
	经调节后确认金额占比 (k/a)	89.08	93.93	95.72

注：经调节后确认金额=经调节后回函可确认金额+未回函部分执行替代测试可确认金额

报告期内，保荐机构对发行人客户各期境内发函数量分别为 26 份、22 份和 17 份，境内各期发函金额分别为 21,092.89 万元、27,327.87 万元和 29,234.89 万元，发函金额占境内主营业务的收入比例分别为 97.31%、93.33%和 89.94%，回函数量分别为 21 份、22 份和 15 份，各期回函金额分别为 18,356.32 万元、27,327.87 万元和 27,139.55 万元，经调节后回函可确认金额占境内主营业务的比例分别为 84.69%、93.33%和 83.49%。

报告期内，保荐机构对发行人客户各期境外发函数量分别为 46 份、33 份和 30 份，境外各期发函金额分别为 35,699.29 万元、39,917.75 万元和 45,599.22 万元，发函金额占境外主营业务收入的比例分别为 95.72%、93.93%和 89.08%；回函数量分别为 23 份、18 份和 16 份，各期回函金额分别为 26,258.80 万元、29,388.74 万元和 27,150.58 万元，经调节后回函可确认金额占境外主营业务收入的比例分别为 70.41%、69.16%和 53.04%。

报告期内，保荐机构对发行人客户各期境内外发函数量合计分别为 72 份、55 份和 47 份，境内外各期发函金额合计分别为 56,792.18 万元、67,245.62 万元和 74,834.10 万元，境内外合计发函金额占主营业务收入的比例分别为 96.31%、93.69%和 89.41%；境内外合计回函数量分别为 44 份、40 份和 31 份，境内外各期回函金额合计分别为 44,615.13 万元、56,716.61 万元和 54,290.13 万元，经调节后境内外各期回函确认金额占主营业务收入的比例分别为 75.66%、79.02%和 64.86%。

2、回函不符的具体金额及原因

报告期内，营业收入回函不符金额具体情况如下表所示：

单位：份、万元、%

区域	项目	2024 年	2023 年	2022 年
境内	回函不符数量	11	17	13
	回函不符金额（m）	17,742.86	17,708.25	14,261.32
	回函不符金额占主营业务收入比例（m/a）	54.58	60.48	65.80
境外	回函不符数量	10	6	14
	回函不符金额（n）	13,584.70	7,487.28	13,211.22
	回函不符金额占主营业务收入比例（n/l）	26.54	17.62	35.42

报告期内，境内回函不符数量分别为 13 份、17 份和 11 份，回函不符金额分别为 14,261.32 万元、17,708.25 万元和 17,742.86 万元，境外回函不符数量分别为 14 份、6 份和 10 份，境外回函不符金额分别为 13,211.22 万元、7,487.28 万元和 13,584.70 万元，境内外回函不符数量合计分别为 27 份、23 份和 21 份，境内外回函不符金额分别为 27,472.54 万元、25,195.53 万元和 31,327.56 万元。

报告期内，回函不符主要原因如下：

（1）发票开具与暂估入账差异：发行人遵循会计准则，在控制权转移时点确认收入及应收账款。但部分客户基于会计谨慎性原则，对未开票货物暂不进行暂估入账，仅在实际收到发票时确认采购金额，导致双方入账时间存在跨期差异；

（2）贸易方式下收入确认差异：在 CIF、FOB 贸易模式下，发行人依据《国际贸易术语解释通则》在货物装船时确认货物控制权转移同时确认收入；而在 EXW、FCA 模式下，收入确认时点为货物出库或者在指定货物交付地点将货物交付给指定承运人以此来确认控制权的转移。但部分境外客户基于其所在国会计准则或合同约定在货物入库时确认采购，这种差异源于不同贸易主体对控制权转移时点的判定标准差异；

（3）其他差异：部分客户回函金额为其发票系统导出金额，未剔除质量扣款等金额；

（4）税金差异：发行人的发函金额为不含税金额，部分被函证客户的回函金额为含税金额。

3、回函不符、未回函的替代核查程序及有效性等

报告期内，营业收入回函不符金额、未回函金额具体情况如下表所示：

单位：万元、%

区域	项目	2024 年	2023 年	2022 年
境内	回函不符金额	17,742.86	17,708.25	14,261.32
	未回函金额	2,095.34	-	2,736.57
	替代测试比例	100.00	100.00	100.00
境外	回函不符金额	13,584.70	7,487.28	13,211.22
	未回函金额	18,448.63	10,529.01	9,440.48
	替代测试比例	100.00	100.00	100.00

对于所有回函不符、未回函的情形保荐机构履行了替代核查程序，履行的替代核查程序如下：

（1）针对回函不符的函证事项，保荐机构通过结合销售合同、订单、出库单、出口报关单、客户签收单、开票数据、银行回款单及期后回款记录等，对差异原因进行分析，涵盖时间性差异、税金差异、质量扣款差异等情况。针对差异事项，保荐机构编制函证差异调节，通过差异调节将回函不符金额调节至与发行人记录一致，确保收入确认符合《企业会计准则》要求；

（2）针对未回函客户函证，保荐机构主要结合以下程序进行替代确认：①走访访谈程序，通过实地访谈或者视频访谈对相关合同金额、合同条款、信用期间、结算方式、结算情况等方面进行确认；②穿行测试程序，获取并检查销售合同、订单、出库单、装箱单、出口报关单、货运提单、销售发票、银行回款单据等支持性文件。

经替代程序验证，可以确认收入的真实性、准确性以及函证程序的有效性。

4、是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实准确性

报告期内，保荐机构对客户各期交易发生额及期末余额进行函证，未对客户验收日期进行函证，寄售模式下以取得双方确认的结算单后确认收入；一般销售模式下根据贸易条款的约定不同取得对应的发货通知单及出库单、货运提单、客户签收单等确认收入。

保荐机构通过执行以下程序对客户验收时间的真实性、准确性进行确认：

(1) 寄售模式

1) 访谈公司财务负责人，了解公司寄售模式的销售流程，寄售模式下收入确认时点、依据以及财务内控制度的建立、执行情况等；

2) 检查每周/每月公司与客户往来邮件、对账信息，确保客户领用发出商品后公司根据对账结果及时入账，保证收入确认的时效性；

3) 对寄售收入执行收入细节测试，检查寄售客户供应链系统中经客户确认的领用记录或结算单等外部证据，确认寄售模式相关内部控制管理制度在报告期内是否得到有效执行，核查收入确认时点和金额是否准确。

(2) 一般销售模式

1) 针对报告期内主要客户进行走访，访谈过程中，对报告期内双方执行合同的交付条件、交付地点、产品或服务数量、质量的验收方式等情况进行确认；

2) 针对销售收入执行截止性测试，对资产负债表日前后一个月的销售收入执行抽样检查，分别从账簿记录追查至原始凭证，从验收报告/结算单、发票等追查至账簿记录，确认收入归属于恰当的期间；

3) 针对销售收入进行细节测试，复核相应的销售合同、订单、出库单、装箱单、报关单、货运提单、核对收款、开票数据及银行回款等数据；

4) 取得公司出口报关单、由关单助手导出覆盖公司报告期所有报关信息的报关记录，核实公司外销报关收入的真实性、准确性和完整性。

综上，保荐机构通过执行穿行测试、细节测试、截止性测试等复核发货通知单、出库单、结算单、货运提单、客户签收单等单据验证收入确认时点。经核查，未发现异常。

(二) 走访情况，区分境内外、走访方式，说明走访金额及比例、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性、走访关注事项、获取的支持性证据、是否获取被走访单位盖章、走访过程是否发现异常及核查结论。

1、走访情况，区分境内外、走访方式，说明走访金额及比例

报告期内，保荐机构对各期重要客户进行了实地访谈，部分客户由于内部原因，采用视频访谈方式。保荐机构对报告期内重要客户进行了访谈，了解客

户的基本情况、业务规模、客户与发行人合作历史、报告期内的交易金额、交易内容、结算方式，确认了发行人与客户之间不存在利益输送或其他利益安排等情形，具体的访谈情况及比例如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内			
主营业务收入金额（a）	32,506.54	29,281.92	21,675.30
走访客户数量（个）	11	11	10
其中：实地走访客户数量	10	11	10
视频访谈客户数量	1	-	-
走访客户金额（b）	27,385.40	25,391.93	19,049.31
其中：实地走访客户金额（c）	26,043.13	25,391.93	19,049.31
视频访谈客户金额（d）	1,342.27	-	-
境内走访客户比例（g=e+f）	84.25	86.72	87.88
其中：实地走访客户比例（e=c/a）	80.12	86.72	87.88
视频访谈客户比例（f=d/a）	4.13	-	-
境外			
主营业务收入金额（n）	51,191.37	42,495.23	37,295.28
走访客户数量（个）	9	8	10
其中：实地走访客户数量	9	8	9
视频访谈客户数量	-	-	1
走访客户金额（h）	37,666.54	33,523.98	26,036.85
其中：实地走访客户金额（i）	37,666.54	33,523.98	26,036.85
视频访谈客户金额（j）	-	-	304.15
境外走访客户比例（k=l+m）	73.58	78.89	69.81
其中：实地走访客户比例（l=i/n）	73.58	78.89	69.00
视频访谈客户比例（m=j/n）	-	-	0.81
境内外合计			
主营业务收入（q=a+n）	83,697.91	71,777.15	58,970.58
走访客户比例（r=o+p）	77.72	82.08	76.46
其中：实地走访客户比例（0=（c+i）/q）	76.12	82.08	75.94
视频访谈客户比例（p=（d+j）/q）	1.60	-	0.52

报告期内，保荐机构各期客户境内走访比例分别为 87.88%、86.72%和

84.25%，其中实地客户走访比例分别为 87.88%、86.72%和 80.12%，视频客户访谈比例分别为 0.00%、0.00%和 4.13%；保荐机构各期客户境外走访比例分别为 69.81%、78.89%和 73.58%，其中实地客户走访比例分别为 69.00%、78.89%和 73.58%，视频客户访谈比例分别为 0.81%、0.00%和 0.00%。

报告期内，保荐机构整体客户走访比例分别为 76.46%、82.08%和 77.72%，其中实地客户走访比例为 75.94%、82.08%和 76.12%，视频客户走访比例分别为 0.52%、0.00%和 1.60%。保荐机构各期客户走访比例均在 70%以上。

2、走访地点是否为客户实际经营场所、访谈对象及职位和访谈有效性

（1）保荐机构对客户访谈地点的真实性进行严格核查，通过查询客户工商信息、查阅客户公司官网地址以及实地参观客户工厂等，确保对客户的访谈地点为其实际经营场所、生产经营基地等；

（2）客户被访谈人主要为与发行人业务直接相关的采购专员、经理或者工程师等。保荐机构通过现场观察被访谈人是否有权通过客户门禁、进入客户需要授权办公室以及检查被访谈人受访时现场出示的员工工牌或名片等信息核实被访谈人身份以及职位的有效性；

（3）保荐机构根据访谈提纲访谈客户，如实记录客户回复，获取由客户确认的访谈提纲。

经上述程序核查，保荐机构可以确认走访地点为客户实际经营场所、生产经营基地，访谈对象身份、职位以及访谈均真实有效。

3、走访关注事项、获取的支持性证据

保荐机构在走访过程中，关注了以下事项：

项目	关注主要内容
访谈对象及被访谈人基本情况	（1）被访谈人的身份证明、职位； （2）访谈对象的基本工商情况； （3）访谈对象的经营范围、营业收入、业务资质等情况
访谈对象与发行人的业务开展情况	（1）访谈对象与发行人合作的基本情况，包括合作历史、合同的取得方式、采购内容、金额等； （2）访谈对象采购服务的定价情况，包括定价方式、与同市场同类服务价格的比较、价格的公允性、近年价格的波动情况等； （3）访谈对象与发行人合作开展期间是否发生过诉讼、仲裁、销售返利以及合作开发等情况；

项目	关注主要内容
	(4) 访谈对象与发行人之间的业务合作流程
访谈对象与发行人的业务结算情况	(1) 访谈对象与发行人采购产品或服务的交付方式、交付条件、交付地点、验收方式等； (2) 访谈对象与发行人进行价款结算的方式、具体结算流程、对账期限、涉及业务单据等； (3) 访谈对象与发行人是否涉及第三方回款、信用期更换、其他资金或交易往来等
访谈对象与发行人的关联事项	(1) 访谈对象与发行人是否存在董监高交叉任职、委托或者信托持股情况； (2) 访谈对象与发行人是否存在商业贿赂、关联关系等

保荐机构对各期重要客户走访获取的支持性证据主要包括访谈问卷、不存在关联关系承诺函、被访谈公司营业执照复印件、被访谈人名片或身份证复印件、现场访谈合影、视频访谈录像等。

4、是否获取被走访单位盖章、走访过程是否发现异常及核查结论

报告期内，保荐机构对各期重要客户访谈均取得了由客户确认的访谈问卷作为支持证据，因部分客户公司内部严格的规章制度难以获得访谈单位公章，但保荐机构获得了被访谈公司营业执照复印件、被访谈人名片或身份证复印件、现场访谈合影、视频访谈录像等其余证据验证访谈有效性。保荐机构在走访过程中未发现异常情形。

经走访核查，发行人主要客户均正常、真实经营，不存在异常情况，发行人与主要客户的交易均具有真实性和合理性。

八、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》2-12 第三方回款的规定进行核查，说明核查方式、范围、依据及结论

(一) 第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

1、核查方式、范围、依据

(1) 获取并查阅发行人报告期内的银行流水，核查实际付款方与合同签署方是否一致，是否存在第三方回款情形；

(2) 获取并查阅与第三方回款相关销售合同、销售订单、出库单、发票、装箱单、报关单、提单、签收单等原始交易凭证，核查交易的真实性；

(3) 获取发行人报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还给客户的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人第三方回款具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

(二) 第三方回款形成收入占营业收入的比例

报告期内，发行人第三方回款的金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
第三方回款金额	4,661.27	4,843.18	4,425.01
营业收入	85,641.84	73,208.90	59,704.99
第三方回款占比	5.44%	6.62%	7.41%

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 4,425.01 万元、4,843.18 万元和 4,661.27 万元，占当期营业收入的比例分别为 7.41%、6.62%和 5.44%。

(三) 第三方回款的原因、必要性及商业合理性

1、核查方式、范围、依据

(1) 结合发行人的经营模式、所处行业特点等，分析第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

(2) 查询公司主要境外销售地区的外汇管理条例，了解验证第三方回款的商业合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人第三方回款具有必要性及商业合理性。

(四) 发行人及其实际控制人、董事、监事（如有）、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

1、核查方式、范围、依据

(1) 获取发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要关联方的资金流水，核查是否与发行人客户及第三方付款方存在资金往来的情形；

(2) 通过客户公司官网、中信保等渠道核查第三方回款方的有关资料，重点关注第三方回款方的股权关系；查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查问卷，将第三方回款的支付方与发行人的关联方清单进行比对，核查与第三方回款的支付方是否存在关联关系等情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款方不存在关联关系或其他利益安排。

(五) 境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性

1、核查方式、范围、依据

(1) 获取并查阅发行人境外销售涉及第三方回款相关单位的中信保报告，确认发行人客户与第三方回款方之间的关系；

(2) 查询公司主要境外销售地区的外汇管理条例，了解验证第三方回款的商业合理性；

(3) 获取发行人及其子公司市场监督管理、税务、海关、中国人民银行等主管部门出具的合规证明，登录国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统查询发行人及其子公司是否存在外汇违规行政处罚记录，获取境外子公司的境外法律意见书。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人境外销售涉及境外第三方的，其代付行为具有商业合理性及合法合规性。

(六) 报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷

1、核查方式、范围、依据

(1) 检索中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等网站，核查发行人是否存在货款归属纠纷的情形；

(2) 获取并查阅境外子公司的境外法律意见书。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

（七）如签订合同时已明确约定由第三方付款，该交易安排是否具有合理原因

1、核查方式、范围、依据

获取并查阅第三方回款业务中相关销售合同、销售订单等资料，核查合同是否存在约定第三方回款的条款。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人不存在签订合同时已明确约定由第三方付款的情形。

（八）资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

1、核查方式、范围、依据

获取并核查发行人银行收款流水，与第三方回款相关销售合同、销售订单、报关单、收款回单、发票等原始交易凭证，核查第三方支付货款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为发行人第三方回款所对应的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

问题 7. 毛利率变动合理性

根据申请文件：（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 30.92%、27.17%、27.03%和 28.32%。（2）发行人 2022 年境内毛利率从 38.21%降至 27.86%，解释系产品结构变动导致。（3）报告期内，发行人不同产品毛利率存在显著差异，汽车底盘零部件产品毛利率逐年上升，汽车发动机零部件产品毛利率逐年下降。（4）根据招股说明书，发行人存在产品价格年降风险；报告期内，发行人各类别产品单位售价整体呈上升趋势。

请发行人：（1）结合不同产品的销售结构及变化、售价及直接材料、直接

人工、制造费用变化、汇率波动等，按产品明细分类说明毛利率变动趋势及原因，并量化分析报告期内发行人主营业务毛利率下滑的原因及合理性，2022 年境内毛利率下滑的原因及合理性；说明报告期内主要原材料价格波动情况，各细分产品的直接材料成本是否与原材料价格的变动趋势一致。（2）结合不同产品定价方式、议价能力、客户结构、产品结构、料工费构成、终端销售领域等，说明不同产品毛利率存在差异的原因及合理性，应用于相同终端领域的汽车底盘零部件及汽车发动机零部件产品毛利率变动趋势是否一致；结合同行业公司的可比产品、客户结构、生产工艺等，分析各类产品毛利率与可比公司相同产品毛利率是否存在明显差异及差异原因。（3）说明发行人与主要客户年降政策的主要内容、降价周期、幅度及实际执行情况；结合年降政策实际执行情况、定价方式等，说明报告期内各类主要细分产品的平均售价情况、变动趋势、原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合不同产品的销售结构及变化、售价及直接材料、直接人工、制造费用变化、汇率波动等，按产品明细分类说明毛利率变动趋势及原因，并量化分析报告期内发行人主营业务毛利率下滑的原因及合理性，2022 年境内毛利率下滑的原因及合理性；说明报告期内主要原材料价格波动情况，各细分产品的直接材料成本是否与原材料价格的变动趋势一致。

（一）各细分产品销售结构及售价变化情况

报告期内，公司各细分产品销售金额及占比、平均销售单价情况如下：

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汽车底盘零部件	销售金额（万元）	41,954.24	36,344.38	27,836.03
	销售占比（%）	50.13	50.64	47.20
	销售数量（万件）	10,313.77	8,510.97	7,840.67
	平均单价（元/件）	4.07	4.27	3.55
	平均单价变动率（%）	-4.74	20.28	-
汽车发动机零部件	销售金额（万元）	32,961.25	28,023.81	25,845.74
	销售占比（%）	39.38	39.04	43.83

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	销售数量（万件）	5,418.32	4,800.22	4,782.91
	平均单价（元/件）	6.08	5.84	5.40
	平均单价变动率（%）	4.20	8.04	-
新能源车电驱零部件	销售金额（万元）	2,202.30	994.88	94.11
	销售占比（%）	2.63	1.39	0.16
	销售数量（万件）	19.27	8.13	1.98
	平均单价（元/件）	114.29	122.32	47.61
	平均单价变动率（%）	-6.56	156.94	-
家电卫浴零配件	销售金额（万元）	6,580.11	6,414.08	5,194.70
	销售占比（%）	7.86	8.94	8.81
	销售数量（万件）	9,492.97	8,008.22	8,035.13
	平均单价（元/件）	0.69	0.80	0.65
	平均单价变动率（%）	-13.46	23.89	-

报告期内，公司汽车底盘零部件销售金额分别为 27,836.03 万元、36,344.38 万元和 41,954.24 万元，平均单价分别为 3.55 元/件、4.27 元/件和 4.07 元/件，平均单价变动率分别为 20.28%和-4.74%；汽车发动机零部件销售金额分别为 25,845.74 万元、28,023.81 万元和 32,961.25 万元，平均单价分别为 5.40 元/件、5.84 元/件和 6.08 元/件，平均单价变动率分别为 8.04%和 4.20%；新能源车电驱零部件销售金额分别为 94.11 万元、994.88 万元和 2,202.30 万元，平均单价分别为 47.61 元/件、122.32 元/件和 114.29 元/件，平均单价变动率分别为 156.94%和-6.56%；家电卫浴零配件销售金额分别为 5,194.70 万元、6,414.08 万元和 6,580.11 万元，平均单位分别为 0.65 元/件、0.80 元/件和 0.69 元/件，平均单价变动率分别为 23.89%和-13.46%。

报告期内，公司各细分产品销售结构及售价变化情况具体如下：

1、汽车底盘零部件平均售价变动情况

报告期内，公司汽车底盘零部件平均售价变动情况及影响因素如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	41,954.24	36,344.38	27,836.03
销售数量（万件）	10,313.77	8,510.97	7,840.67

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平均销售单价（元/件）	4.07	4.27	3.55
单位售价变动率（%）	-4.74	20.28	-
其中：产品售价变动影响值（%）	-1.72	4.68	-
销售结构变动影响值（%）	-3.03	15.61	-

注：产品售价变动即同型号产品在不同年度间销售价格变动，产品售价变动影响值=（上期各型号产品销量*本期对应销售单价）/上期销售收入-1，同型号产品若本期未销售，则本期销售单价以上期销售单价计算；销售结构变动即不同型号产品不同年度间销售规模变动，销售结构变动影响值=（本期单位平均售价/上期单位平均售价）-（上期各型号产品销量*本期对应销售单价）/上期销售收入，计算公式下同

报告期内，公司汽车底盘零部件平均售价分别为 3.55 元/件、4.27 元/件和 4.07 元/件，变动比例分别为 20.28%和-4.74%，存在一定波动，其中产品售价变动影响值分别为 4.68%和-1.72%，销售结构变动影响值分别为 15.61%和-3.03%。

公司汽车底盘零部件 2023 年度平均销售单价较同期增长 20.28%。产品售价变动影响值为 4.68%，产品售价整体上升主要系因钢材等原材料价格上涨对产品实施价格联动上调，以及结算外币汇率上升所致；销售结构变动影响值为 15.61%，为汽车底盘零部件销售单价上涨的主要原因，转向系统中的齿轮轴等产品售价较高，随着公司与客户*的齿轮轴项目进入大批量生产阶段，齿轮轴收入占汽车底盘零部件收入比例有所提升，从 5.35%上升至 11.92%，带动公司汽车底盘零部件平均销售单价增长。

公司汽车底盘零部件 2024 年度平均销售单价较同期下降 4.74%。产品售价变动影响值为-1.72%，产品售价整体下降主要系钢材等原材料价格下降对产品实施价格联动调整；销售结构变动影响值为-3.03%，制动系统中的衬套等产品售价较低，随着公司与客户*的衬套相关项目订单需求上升，衬套收入占汽车底盘零部件收入比例有所提升，从 4.52%上升至 5.65%，导致公司汽车底盘零部件平均销售单价有所下降。

2、汽车发动机零部件平均售价变动情况

报告期内，公司汽车发动机零部件平均售价变动情况及影响因素如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	32,961.25	28,023.81	25,845.74
销售数量（万件）	5,418.32	4,800.22	4,782.91

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平均销售单价（元/件）	6.08	5.84	5.40
单位售价变动率（%）	4.20	8.04	-
其中：产品售价变动影响值（%）	-2.27	0.54	-
销售结构变动影响值（%）	6.47	7.50	-

报告期内，公司汽车发动机零部件平均售价分别为 5.40 元/件、5.84 元/件和 6.08 元/件，变动比例分别为 8.04%和 4.20%，呈上升趋势，其中产品售价变动影响值分别为 0.54%和-2.27%，销售结构变动影响值分别为 7.50%和 6.47%，平均售价受销售结构变动的影响较大。

公司汽车发动机零部件 2023 年度平均销售单价较同期增长 8.04%。产品售价变动影响值为 0.54%；销售结构变动影响值为 7.50%，为汽车发动机零部件销售单价上涨的主要原因，可变正时系统零部件中的中心螺栓售价较高，随着*、*的发动机项目进入大批量生产阶段，中心螺栓收入占汽车发动机零部件收入比例从 24.37%上升至 28.92%，带动公司汽车发动机零部件平均销售单价增长。

公司汽车发动机零部件 2024 年度平均销售单价较同期增长 4.20%。产品售价变动影响值为-2.27%，产品售价整体下降主要系钢材等原材料采购价格下降对产品实施价格联动调整；销售结构变动影响值为 6.47%，为汽车发动机零部件销售单价上涨的主要原因，可变正时系统零部件中的中心螺栓售价较高，随着客户*的中心螺栓项目进入大批量生产阶段，中心螺栓收入占汽车发动机零部件收入从 28.92%上升至 29.24%，燃油供给系统中的泵头零部件售价较高，随着客户*的泵头零部件项目进入批量生产阶段，燃油供给系统零部件收入占汽车发动机零部件收入从 7.84%上升至 12.18%，带动公司汽车发动机零部件平均销售单价增长。

3、新能源车电驱零部件平均售价变动情况

报告期内，公司新能源车电驱零部件平均售价变动情况及影响因素如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	2,202.30	994.88	94.11
销售数量（万件）	19.27	8.13	1.98
平均销售单价（元/件）	114.29	122.32	47.61

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位售价变动率（%）	-6.56	156.94	-
其中：产品售价变动影响值（%）	-11.68	-12.78	-
销售结构变动影响值（%）	5.12	169.72	-

报告期内，公司新能源车电驱零部件平均售价分别为 47.61 元/件、122.32 元/件和 114.29 元/件，变动比例分别为 156.94%和-6.56%，存在一定波动。其中产品售价变动影响值分别为-12.78%和-11.68%，主要系产品逐步批量生产售价有所下降；销售结构变动影响值分别为 169.72%和 5.12%。公司新能源车电驱零部件 2022 年度平均售价较低主要系受打样阶段的小尺寸电机轴产品单价较低的影响。

4、家电卫浴零配件平均售价变动情况

报告期内，公司家电卫浴零配件平均售价变动情况及影响因素如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	6,580.11	6,414.08	5,194.70
销售数量（万件）	9,492.97	8,008.22	8,035.13
平均销售单价（元/件）	0.69	0.80	0.65
单位售价变动率（%）	-13.46	23.89	-
其中：产品售价变动影响值（%）	0.47	7.72	-
销售结构变动影响值（%）	-13.93	16.17	-

报告期内，公司家电卫浴零配件平均销售单价分别为 0.65 元/件、0.80 元/件和 0.69 元/件，变动率分别为 23.89%和-13.46%，存在一定波动，其中产品售价变动影响值分别为 7.72%和 0.47%，销售结构变动影响值分别为 16.17%和-13.93%，平均售价受销售结构变动的影响较大。

公司家电卫浴零配件 2023 年度平均销售单价较同期增长 23.89%。产品售价变动影响值为 7.72%，主要系美元兑人民币全年平均汇率升值 4.77%；销售结构变动影响值为 16.17%，为家电卫浴零配件销售单价上升的主要原因。

公司家电卫浴零配件 2024 年度平均销售单价较同期下降 13.46%。产品售价变动影响值为 0.47%；销售结构变动影响值为-13.93%，为家电卫浴零配件销售单价下降的主要原因。

（二）各细分产品直接材料、直接人工、制造费用等成本变化情况

报告期内，公司各细分产品直接材料、直接人工、制造费用等成本变化情况如下：

单位：元/件、%

产品	项目	2024 年度			2023 年度			2022 年度	
		单位成本	变动率	占比	单位成本	变动率	占比	单位成本	占比
汽车底盘零部件	直接材料	1.07	-22.05	34.86	1.37	26.83	40.74	1.08	38.02
	直接人工	0.49	0.12	16.09	0.49	0.55	14.64	0.49	17.24
	制造费用	1.46	-0.45	47.76	1.47	20.65	43.70	1.22	42.87
	运杂费	0.04	27.65	1.28	0.03	-41.99	0.92	0.05	1.87
	合计	3.06	-8.91	100.00	3.36	18.36	100.00	2.84	100.00
汽车发动机零部件	直接材料	1.40	15.19	33.47	1.21	8.93	31.76	1.11	31.63
	直接人工	0.75	7.18	17.94	0.70	13.32	18.30	0.62	17.52
	制造费用	1.91	2.99	45.81	1.86	8.05	48.62	1.72	48.82
	运杂费	0.12	131.64	2.78	0.05	-29.93	1.31	0.07	2.03
	合计	4.17	9.32	100.00	3.82	8.48	100.00	3.52	100.00
新能源车电驱零部件	直接材料	35.10	-21.13	32.32	44.51	69.33	44.62	26.29	77.12
	直接人工	22.11	10.83	20.36	19.95	2,926.63	20.00	0.66	1.93
	制造费用	48.81	50.65	44.94	32.40	353.92	32.48	7.14	20.94
	运杂费	2.59	-10.32	2.38	2.88	-	2.89	-	-
	合计	108.61	8.89	100.00	99.75	192.63	100.00	34.09	100.00
家电卫浴零配件	直接材料	0.22	-4.02	46.36	0.23	31.27	40.22	0.18	37.64
	直接人工	0.04	-37.01	8.26	0.06	36.55	10.92	0.05	9.83
	制造费用	0.17	-25.82	35.65	0.23	29.84	40.02	0.18	37.87
	运杂费	0.05	-8.38	9.73	0.05	-25.91	8.84	0.07	14.67
	合计	0.48	-16.73	100.00	0.58	22.86	100.00	0.47	100.00

1、汽车底盘零部件单位成本变动情况

报告期内，公司汽车底盘零部件单位成本分别为 2.84 元/件、3.36 元/件和 3.06 元/件，变动率分别为 18.36%和-8.91%，主要系单位直接材料成本和单位制造费用变动所致。

（1）单位直接材料变动分析

公司汽车底盘零部件单位直接材料成本 2023 年度有所上升，2024 年度有

所下降，主要系主要应用的特种钢材采购单价在 2023 年度有所上升而在 2024 年度有所下降，具体情况详见本回复之本题之“（七）报告期内主要原材料价格波动情况，各细分产品的直接材料成本是否与原材料价格的变动趋势一致”。

（2）单位制造费用变动分析

公司汽车底盘零部件单位制造费用 2023 年度有所上升，2024 年保持稳定。单位制造费用 2023 年度较同期上升主要系公司持续优化生产工艺和开发新产品投入较多新设备，单位固定成本有所增加。

（3）单位直接人工成本变动分析

报告期内，公司汽车底盘零部件单位直接人工成本整体变动较小。

（4）单位运杂费变动分析

公司汽车底盘零部件单位运杂费 2023 年度有所下降，2024 年度有所上升，主要系国际海运费变动所致。

2、汽车发动机零部件单位成本变动情况

报告期内，公司汽车发动机零部件单位成本分别为 3.52 元/件、3.82 元/件和 4.17 元/件，同比增长率分别为 8.48%和 9.32%。

报告期内，公司汽车发动机零部件单位直接材料成本分别为 1.11 元/件、1.21 元/件和 1.40 元/件，单位直接人工成本分别为 0.62 元/件、0.70 元/件和 0.75 元/件，单位制造费用分别为 1.72 元/件、1.86 元/件和 1.91 元/件。公司汽车发动机零部件单位直接材料成本、单位直接人工成本和单位制造费用整体有所上升主要系公司中心螺栓和燃油供给系统零部件产品收入占汽车发动机零部件收入比例有所上升，报告期各期合计占比分别为 31.60%、36.76%和 41.42%，而中心螺栓和燃油供给系统零部件产品生产流程较多，工时较长，导致单位直接人工成本、单位制造费用有所增长，且材料损耗率较高导致直接材料成本有所增长。

公司车发动机零部件单位运杂费 2023 年度有所下降，主要系国际海运费有所下降；单位运杂费 2024 年度有所上升，主要系公司与客户博格华纳波兰公司的贸易条款由 EXW/FCA 转变为 DAP，导致运费转由公司承担。

3、新能源车电驱零部件单位成本变动情况

报告期内，公司新能源车电驱零部件单位成本分别为 34.09 元/件、99.75 元/件和 108.61 元/件，同比增长率分别为 192.63%和 8.89%，主要系单位直接材料成本、单位制造费用、单位直接人工整体有所上升。

2024 年度，公司新能源车电驱零部件单位直接材料成本有所下降、单位直接人工成本和单位制造费用有所上升，主要系新能源车电驱零部件整体收入较低，受产品结构变化影响较大。

4、家电卫浴零配件单位成本变动情况

报告期内，公司家电卫浴零配件单位成本分别为 0.47 元/件、0.58 元/件和 0.48 元/件，同比变动率分别为 22.86%和-16.73%，主要系受单位直接材料、单位制造费用和单位运杂费等的影响有所波动。

公司家电卫浴零配件单位直接材料成本 2023 年度有所上升主要系主要销售产品单位重量增加幅度较大，带动产品单位直接材料成本增加，2024 年度有所下降主要系主要原材料采购单价和主要销售产品单位重量均有所下降，带动产品单位直接材料成本减少，具体情况详见本回复之本题之“（七）报告期内主要原材料价格波动情况，各细分产品的直接材料成本是否与原材料价格的变动趋势一致”。公司家电卫浴零配件单位制造费用、单位直接人工成本受当期产品销量影响有所波动，单位运杂费受国际海运费影响有所波动。

（三）汇率波动情况

公司境外销售以美元和欧元结算，报告期内，美元、欧元兑人民币平均汇率情况如下：

币种	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	平均汇率	变动比例	平均汇率	变动比例	平均汇率
美元（元/美元）	7.12	1.06%	7.05	4.77%	6.73
欧元（元/欧元）	7.72	1.08%	7.64	8.07%	7.07

注：平均汇率为中国人民银行公布的每日银行间外汇市场人民币汇率中间价算术平均数

报告期内，美元兑人民币平均汇率分别为 6.73、7.05 和 7.12，欧元兑人民币平均汇率分别为 7.07、7.64 和 7.72，人民币呈贬值趋势，导致公司整体毛利

率有所提升。此外，公司与部分客户约定了价格联动调整机制，针对汇率波动可协商调价，在一定程度上降低了汇率波动对公司产品售价和毛利率的影响。

（四）按产品明细分类说明毛利率变动趋势及原因

1、汽车底盘零部件毛利率变动趋势及原因

（1）汽车底盘零部件单位售价、单位成本对毛利率的影响情况

报告期内，公司汽车底盘零部件单位售价、单位成本对毛利率的影响情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	41,954.24	36,344.38	27,836.03
销售成本（万元）	31,547.96	28,579.79	22,244.00
销售数量（万件）	10,313.77	8,510.97	7,840.67
单位售价（元/件）	4.07	4.27	3.55
单位成本（元/件）	3.06	3.36	2.84
毛利率（%）	24.80	21.36	20.09
毛利率变动值（%）	3.44	1.27	-
其中：单位售价变动影响值（%）	-3.91	13.48	-
单位成本变动影响值（%）	7.35	-12.20	-

注：单位售价对毛利率的影响值=上期单位成本*（本期单位售价-上期单位售价）/（本期单位售价*上期单位售价）；单位成本对毛利率的影响值=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单位售价，计算公式下同

报告期内，公司汽车底盘零部件毛利率分别为 20.09%、21.36%和 24.80%，呈上升趋势。

2023 年度，公司汽车底盘零部件单位售价上升使得毛利率上升 13.48%，单位成本上升使得毛利率下降 12.20%，两者综合影响下使得毛利率上升 1.27%。单位售价上升主要系转向系统中的齿轮轴等产品售价较高，齿轮轴收入占汽车底盘零部件收入比例有所提升，从 5.35%上升至 11.92%，带动公司汽车底盘零部件平均销售单价增长。单位成本上升主要系单位直接材料成本和单位制造费用增加。

2024 年度，公司汽车底盘零部件单位售价下降使得毛利率下降 3.91%，单位成本下降使得毛利率上升 7.35%，两者综合影响下使得毛利率上升 3.44%。

单位售价下降主要系制动系统中的衬套等产品售价较低，衬套收入占汽车底盘零部件收入比例有所提升，从 4.52% 上升至 5.65%，导致公司汽车底盘零部件平均销售单价有所下降。单位成本下降主要系单位直接材料成本和单位制造费用减少。

公司汽车底盘零部件单位售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）1、汽车底盘零部件平均售价变动情况”，单位成本变动具体情况详见本回复之本题之“一、（二）1、汽车底盘零部件单位成本变动情况”。

（2）汽车底盘零部件细分产品毛利率变动情况

报告期内，公司汽车底盘零部件按细分产品收入金额、占比、毛利率情况如下：

单位：%

产品分类	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
制动系统	18,661.74	44.48	*	14,854.02	40.87	*	13,757.91	49.42	*
转向系统	13,315.14	31.74	*	11,605.42	31.93	*	6,141.48	22.06	*
传动系统	9,977.36	23.78	*	9,884.95	27.20	*	7,936.64	28.51	*
合计	41,954.24	100.00	24.80	36,344.38	100.00	21.36	27,836.03	100.00	20.09

注：公司具体产品毛利率涉及商业秘密，已申请豁免披露，下同。

报告期内，公司汽车底盘零部件毛利率变动影响因素分析如下：

单位：%

项目	毛利率变动影响因素分析					
	2024 年度对比 2023 年度			2023 年度对比 2022 年度		
	收入占比变动影响 ¹	毛利率变动影响 ²	影响合计	收入占比变动影响	毛利率变动影响	影响合计
制动系统	*	*	4.43	*	*	-2.01
转向系统	*	*	0.79	*	*	1.67
传动系统	*	*	-1.78	*	*	1.61
合计	*	*	3.44	*	*	1.27

注 1：收入占比变动影响=（本期收入占比-上期收入占比）×上期毛利率；

注 2：毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×本期收入占比，计算公式下同

2023 年度，公司汽车底盘零部件毛利率上升主要系受细分产品毛利率变动

影响，转向系统和传动系统零部件毛利率上升带动汽车底盘零部件毛利率上升。随着自动驾驶需求不断上升，电动助力转向系统需求也不断增长，公司主要应用于电动助力转向系统的齿轮轴在 2023 年度开始大规模批量生产，随着生产工艺渐趋稳定和产品量产，公司齿轮轴产品单位成本有所下降而毛利率有所提升，带动公司转向系统零部件毛利率提升。公司传动系统零部件毛利率上升主要系执行器套管毛利率上升带动，富泰和墨西哥系博世北美地区执行器套管零部件的主要供应商，2023 年度美元兑人民币汇率整体升值幅度较大且执行器套管零部件的售价有所上升、销量增量较大，带动执行器套管零部件单位售价上升和单位成本下降，毛利率有所提升。

2024 年度，公司汽车底盘零部件毛利率上升主要系受产品销售结构、细分产品毛利率变动影响，毛利率较高的制动系统零部件收入占比上升和毛利率上升带动汽车底盘零部件毛利率上升。随着线控制动取代传统机械制动成为趋势，公司线控制动相关产品零部件销量不断提高，IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆等附加值较高的产品销售占比提升，且由于当年主要原材料采购价格下降、销量较快增长带来的规模效应摊薄作用，以及公司选择了其他替代的外协供应商，单位委外费用有所降低，产品单位成本有所下降，产品毛利率的上升进一步提升汽车底盘零部件毛利率。

综上，报告期内汽车底盘零部件毛利率不断上升，主要受到产品销量、产品结构、价格联动调整机制、汇率波动、原材料价格等因素的共同影响，具备合理性。

2、汽车发动机零部件毛利率变动趋势及原因

（1）汽车发动机零部件单位售价、单位成本对毛利率的影响情况

报告期内，公司汽车发动机零部件单位售价、单位成本对毛利率的影响情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	32,961.25	28,023.81	25,845.74
销售成本（万元）	22,615.70	18,327.30	16,833.92
销售数量（万件）	5,418.32	4,800.22	4,782.91
单位售价（元/件）	6.08	5.84	5.40

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位成本（元/件）	4.17	3.82	3.52
毛利率（%）	31.39	34.60	34.87
毛利率变动值（%）	-3.21	-0.27	-
其中：单位售价变动影响值（%）	2.64	4.84	-
单位成本变动影响值（%）	-5.85	-5.11	-

报告期内，公司汽车发动机零部件毛利率分别为 34.87%、34.60%和 31.39%，整体呈下降趋势。

2023 年度，公司汽车发动机零部件单位售价上升使得毛利率上升 4.84%，单位成本上升使得毛利率下降 5.11%，两者综合影响下使得毛利率下降 0.27%。单位售价上升主要系可变正时系统零部件中的中心螺栓售价较高，中心螺栓收入占汽车发动机零部件收入比例从 24.37%上升至 28.92%，带动公司汽车发动机零部件平均销售单价增长。单位成本上升主要系单位制造费用、单位直接材料成本和单位直接人工成本增加。

2024 年度，公司汽车发动机零部件单位售价上升使得毛利率上升 2.64%，单位成本上升使得毛利率下降 5.85%，两者综合影响下使得毛利率下降 3.21%。单位售价上升主要系可变正时系统零部件中的中心螺栓售价较高，中心螺栓收入占汽车发动机零部件收入从 28.92%上升至 29.24%，燃油供给系统中的泵头零部件售价较高，燃油供给系统零部件收入占汽车发动机零部件收入从 7.84%上升至 12.18%，带动公司汽车发动机零部件平均销售单价增长。单位成本上升主要系单位制造费用、单位直接材料成本、单位直接人工成本和单位运杂费增加。

公司汽车发动机零部件单位售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）2、汽车发动机零部件平均售价变动情况”，单位成本变动具体情况详见本回复之本题之“一、（二）2、汽车发动机零部件单位成本变动情况”。

（2）汽车发动机零部件细分产品毛利率变动情况

报告期内，公司汽车发动机零部件按细分产品收入金额、占比、毛利率情况如下：

单位：万元、%

产品分类	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
配气机构	17,220.98	52.25	*	15,796.86	56.37	*	15,770.62	61.02	*
可变正时系统	10,127.71	30.73	*	8,218.89	29.33	*	6,320.69	24.46	*
燃油供给系统	4,013.84	12.18	*	2,196.51	7.84	*	1,868.77	7.23	*
润滑系统及其他	1,598.72	4.85	*	1,811.55	6.46	*	1,885.66	7.30	*
合计	32,961.25	100.00	31.39	28,023.81	100.00	34.60	25,845.74	100.00	34.87

报告期内，公司汽车发动机零部件毛利率变动影响因素分析如下：

单位：%

项目	毛利率变动影响因素分析					
	2024 年度对比 2023 年度			2023 年度对比 2022 年度		
	收入占比变动影响	毛利率变动影响	影响合计	收入占比变动影响	毛利率变动影响	影响合计
配气机构	*	*	-0.21	*	*	-2.33
可变正时系统	*	*	-0.67	*	*	1.84
燃油供给系统	*	*	-0.71	*	*	0.26
润滑系统及其他	*	*	-1.62	*	*	-0.03
合计	*	*	-3.21	*	*	-0.27

2023 年度，公司汽车发动机零部件毛利率较同期下降 0.27%，主要系受到产品销售结构、细分产品毛利率变动的影响，收入占比较高的配气机构零部件毛利率下降抵消了毛利率较高的可变正时系统零部件收入占比上升对毛利率的正向作用。公司配气机构毛利率下降主要系客户北极星的气门挺杆项目毛利率下降明显，以及上汽集团气门挺杆 SGE 项目毛利率有所下降。

2024 年度，公司汽车发动机零部件毛利率下降主要系受到细分产品毛利率变动的影响，可变正时系统、燃油供给系统和润滑系统等零部件产品毛利率下降导致汽车发动机零部件毛利率有所下降。2023 年度和 2024 年度公司汽车发动机零部件细分产品单位售价、单位成本情况如下：

单位：元/件

项目		2024 年度	2023 年度
配气机构	单位售价	*	*

项目		2024 年度	2023 年度
	单位成本	*	*
可变正时系统	单位售价	*	*
	单位成本	*	*
燃油供给系统	单位售价	*	*
	单位成本	*	*
润滑系统及其他	单位售价	*	*
	单位成本	*	*

1) 配气机构零部件

2024 年度，公司配气机构零部件毛利率从*上升至*，主要系*和*的气门挺杆等原有项目产品订单需求上升明显，销量增量较大，整体单位固定成本有所下降，带动配气机构零部件毛利率上升。

2) 可变正时系统零部件

2024 年度，公司可变正时系统零部件毛利率从*下降至*，主要系*中心螺栓项目部分产线人工投入增加、设备更新改造，单位成本上升；*中心螺栓项目毛利率较低，降低了可变正时系统零部件整体毛利率。除此，年降政策使得单位售价有所下降，导致公司可变正时系统零部件毛利率下降。

3) 燃油供给系统零部件

2024 年度，公司燃油供给系统零部件毛利率从*下降至*，主要系*泵头零部件和*喷油器底座零部件等产品为新项目投产，项目初期工艺稳定性、良品率相对较低，单位成本较同期上升明显，毛利率较同期下降。

4) 润滑系统及其他零部件

2024 年度，公司润滑系统等零部件毛利率从*下降至*，主要系客户*的机油泵轴零部件项目部分产品在 2024 年度开始执行 2%-3%年降政策，以及单位售价较低的产品销售占比有所提升，所以公司润滑系统等零部件单位售价下降，导致毛利率较同期下降。

综上，报告期内公司汽车发动机零部件毛利率有所下降，主要受到产品销量、产品结构、汇率波动、原材料价格等因素的共同影响，具备合理性。

3、新能源车电驱零部件毛利率变动趋势及原因

报告期内，公司新能源车电驱零部件单位售价、单位成本对毛利率的影响情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	2,202.30	994.88	94.11
销售成本（万元）	2,092.84	811.30	67.38
销售数量（万件）	19.27	8.13	1.98
单位售价（元/件）	114.29	122.32	47.61
单位成本（元/件）	108.61	99.75	34.09
毛利率（%）	4.97	18.45	28.40
毛利率变动值（%）	-13.48	-9.95	-
其中：单位售价变动影响值（%）	-5.73	43.73	-
单位成本变动影响值（%）	-7.76	-53.68	-

报告期内，公司新能源车电驱零部件毛利率分别为 28.40%、18.45%和 4.97%，毛利率呈不断下降趋势。

2023 年度，公司新能源车电驱零部件单位售价上升使得毛利率上升 43.73%，单位成本上升使得毛利率下降 53.68%，两者综合影响下使得毛利率下降 9.95%。

2024 年度，公司新能源车电驱零部件单位售价下降使得毛利率下降 5.73%，单位成本上升使得毛利率下降 7.76%，两者综合影响下使得毛利率下降 13.48%。单位售价下降主要系国内电动汽车行业竞争激烈影响，终端适配*的电机轴单价下降。

公司新能源车电驱零部件单位售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）3、新能源车电驱零部件平均售价变动情况”，单位成本变动具体情况详见本回复之本题之“一、（二）3、新能源车电驱零部件单位成本变动情况”。

综上，报告期内新能源车电驱零部件毛利率不断下降主要系公司对该产品的投入不断增加但产品销量尚未显著提升，尚未实现规模效应，且国内电动汽车行业竞争激烈，具有合理性。

4、家电卫浴零配件毛利率变动趋势及原因

报告期内，公司家电卫浴零配件单位售价、单位成本对毛利率的影响情况

如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	6,580.11	6,414.08	5,194.70
销售成本（万元）	4,594.32	4,654.61	3,801.26
销售数量（万件）	9,492.97	8,008.22	8,035.13
单位售价（元/件）	0.69	0.80	0.65
单位成本（元/件）	0.48	0.58	0.47
毛利率（%）	30.18	27.43	26.82
毛利率变动值（%）	2.75	0.61	-
其中：单位售价变动影响值（%）	-11.28	14.11	-
单位成本变动影响值（%）	14.03	-13.50	-

报告期内，公司家电卫浴零配件毛利率分别为 26.82%、27.43%和 30.18%，呈稳健上升趋势。

2023 年度，公司家电卫浴零配件单位售价上升使得毛利率上升 14.11%，单位成本上升使得毛利率下降 13.50%，两者综合影响下使得毛利率上升 0.61%；2024 年度，公司家电卫浴零配件单位售价下降使得毛利率下降 11.28%，单位成本下降使得毛利率上升 14.03%，两者综合影响下使得毛利率上升 2.75%。公司家电卫浴零配件毛利率波动主要系受产品结构、汇率波动、原材料价格等因素影响。

公司家电卫浴零配件单位售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）4、家电卫浴零配件平均售价变动情况”，单位成本变动具体情况详见本回复之本题之“一、（二）4、家电卫浴零配件单位成本变动情况”。

综上，报告期内公司家电卫浴零配件毛利率稳健上升，主要受到产品结构、汇率波动、原材料价格等因素的共同影响，具备合理性。

（五）量化分析报告期内发行人主营业务毛利率下滑的原因及合理性

报告期内，公司主营产品毛利率情况如下：

单位：%

产品名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率
汽车底盘零部件	24.80	50.13	12.43	21.36	50.64	10.82	20.09	47.20	9.48
汽车发动机零部件	31.39	39.38	12.36	34.60	39.04	13.51	34.87	43.83	15.28
新能源车电驱零部件	4.97	2.63	0.13	18.45	1.39	0.26	28.40	0.16	0.05
家电卫浴零配件	30.18	7.86	2.37	27.43	8.94	2.45	26.82	8.81	2.36
合计	27.30	100.00	27.30	27.03	100.00	27.03	27.17	100.00	27.17

注：毛利贡献率=毛利率*收入占比

2023 年度，公司主营业务毛利率同比下降 0.14%。毛利率较低的汽车底盘零部件收入占比从 47.20%上升至 50.64%，毛利率较高的汽车发动机零部件收入占比从 43.83%下降至 39.04%，新能源车电驱零部件毛利率从 28.40%下降至 18.45%，汽车零部件的毛利贡献率合计下降 0.23%，系公司主营业务毛利率下降的主要原因。

2024 年度，公司主营业务毛利率同比上升 0.26%。汽车底盘零部件毛利率从 21.36%上升至 24.80%，毛利贡献率上升 1.61%，系公司主营业务毛利率上升的主要原因；汽车发动机零部件毛利率从 34.60%下降至 31.39%，毛利贡献率下降 1.15%，部分抵消了汽车底盘零部件毛利率上升对主营业务毛利率的正向作用。

报告期内，公司各细分产品的毛利率变动情况详见本回复之本题之“一、（四）按产品明细分类说明毛利率变动趋势及原因”。

（六）2022 年境内毛利率下滑的原因及合理性

2021 年至 2024 年，公司境内毛利率分别为 38.21%、27.86%、27.64%和 26.17%，其中 2022 年度境内毛利率下滑明显，2023 年至 2024 年境内毛利率整体较稳定。

2021 年度和 2022 年度，公司境内主营业务单位售价、单位成本对毛利率的影响情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
销售收入（万元）	21,675.30	17,228.64
销售成本（万元）	15,637.39	10,645.26
销售数量（万件）	6,658.01	6,301.93
单位售价（元/件）	3.26	2.73
单位成本（元/件）	2.35	1.69
毛利率（%）	27.86	38.21
毛利率变动值（%）	-10.36	-
其中：单位售价变动影响值（%）	9.90	-
单位成本变动影响值（%）	-20.26	-

2022 年度，公司境内主营业务毛利率下降 10.36%，其中单位售价上升使得毛利率上升 9.90%，单位成本上升使得毛利率下降 20.26%。毛利率下降主要系上汽集团气门挺杆 SGE 项目渐进结束，项目毛利率大幅下降，且公司自动化程度逐步提高，自动化设备投入增加导致折旧费用有所增长。

综上，2022 年度公司境内主营业务毛利率下降主要系受到产品销售结构、新设备投入等因素综合影响。

（七）报告期内主要原材料价格波动情况，各细分产品的直接材料成本是否与原材料价格的变动趋势一致

1、主要原材料价格及各细分产品直接材料成本

报告期内，公司采购的主要原材料价格、各细分产品的单位直接材料成本波动情况如下：

单位：万元/吨、元/件、%

类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
钢材采购单价	1.12	-8.17	1.22	4.25	1.17
其中：11SMn30	1.71	-5.19	1.80	18.09	1.52
42CrMo	0.86	-3.32	0.89	-1.49	0.91
1010 碳素结构钢	0.58	-1.62	0.59	-12.65	0.68
单位直接材料成本					
其中：汽车底盘零部件	1.07	-22.05	1.37	26.83	1.08
汽车发动机零部件	1.40	15.19	1.21	8.93	1.11

类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
新能源车电驱零部件	35.10	-21.13	44.51	69.33	26.29
家电卫浴零配件	0.22	-4.02	0.23	31.27	0.18

报告期内，公司采购的原材料中占比最大为钢材，占原材料采购金额的80%以上，各期钢材整体采购单价分别为 1.17 万元/吨、1.22 万元/吨和 1.12 万元/吨，变动率分别为 4.25%和-8.17%，呈先上升后下降的趋势。鉴于公司钢材采购品类以特种钢材为主且品类较多，不同产品应用的钢材种类存在一定差异，不同产品单位直接材料受不同钢材种类影响，其中汽车底盘零部件产品的 11SMn30 特种钢耗用量较大，11SMn30 特种钢采购单价呈先上升后下降趋势；汽车发动机零部件产品的 42CrMo 特种钢耗用量较大，42CrMo 特种钢采购单价呈下降趋势；家电卫浴零配件产品的 1010 碳素结构钢耗用量较大，1010 碳素结构钢采购单价呈下降趋势。公司各细分产品的单位直接材料成本与钢材采购单价变动趋势不完全一致，主要系各期产品销售结构、材料损耗存在一定差异，原材料耗用量存在差别。

2、各细分产品单位重量变化、单位直接材料成本与原材料价格波动匹配分析

报告期内，公司各细分产品的主要销售产品单位重量变化情况如下：

单位：克/件、%

类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单位重量	变动率	单位重量	变动率	单位重量
汽车底盘零部件	40.33	-1.07	40.77	19.19	34.20
汽车发动机零部件	37.51	-1.34	38.02	2.90	36.95
新能源车电驱零部件	2,296.45	20.91	1,899.31	869.06	195.99
家电卫浴零配件 ^注	31.56	-16.61	37.84	31.61	28.75

注：家电卫浴零配件单位重量取自公司自产产品

（1）汽车底盘零部件

2023 年度，公司汽车底盘零部件产品主要原材料 11SMn30 特种钢的采购单价有所上升，导致公司汽车底盘零部件产品单位直接材料成本有所增加；2024 年度，汽车底盘零部件产品主要原材料 11SMn30 特种钢的采购单价有所下降，

导致公司汽车底盘零部件产品单位直接材料成本有所减少。所以公司汽车底盘零部件产品单位直接材料成本与原材料价格的变动趋势一致。

(2) 汽车发动机零部件

2023 年度，公司汽车发动机零部件产品主要原材料 42CrMo 特种钢的采购公司汽车发动机零部件产品主要销售产品单位重量较同期增加 2.90%，但主要原材料 42CrMo 特种钢的采购单价下降 1.49%，主要销售产品单位重量增幅较大，单位钢材耗用量的增大抵消了原材料价格下降的影响，所以产品单位直接材料成本有所增加；2024 年度，公司汽车发动机零部件产品主要原材料 42CrMo 特种钢采购单价有所下降，但受费尼亚泵头零部件和本特勒喷油器底座零部件等燃油供给系统零部件投产初期材料损耗率较高的影响，产品单位直接材料成本整体有所上升。

(3) 新能源车电驱零部件

报告期内，公司新能源车电驱零部件处于研发、打样和逐步批量生产阶段。2023 年度，公司新能源车电驱零部件主要销售产品单位重量增加 869.06%，增幅明显，相应的毛坯件采购价格较高，导致公司新能源车电驱零部件单位直接材料成本有所上升；2024 年度，公司新能源车电驱零部件产品结构有所变动，部分内花键电机轴产品进入量产阶段，内花键电机轴产品主要原材料为钢材，而钢材采购单价与毛坯件相比较低，导致公司新能源车电驱零部件单位直接材料成本有所下降。

(4) 家电卫浴零配件

2023 年度，公司家电卫浴零配件产品主要原材料 1010 碳素结构钢采购单价较同期有所下降，但产品直接材料成本有所增加，主要系受销售结构影响，主要销售产品单位重量增加幅度较大，带动产品单位直接材料成本增加；2024 年度，公司家电卫浴零配件产品主要原材料 1010 碳素结构钢采购单价和主要销售产品单位重量均有所下降，带动产品单位直接材料成本减少。

综上，由于产品销售结构变动导致的产品单位重量不同，产品单位钢材耗用存在差异，材料损耗率也对单位钢材耗用造成一定影响，公司各明细产品的直接材料成本与原材料价格的变动趋势不完全一致，具有合理性。

二、结合不同产品定价方式、议价能力、客户结构、产品结构、料工费构成、终端销售领域等，说明不同产品毛利率存在差异的原因及合理性，应用于相同终端领域的汽车底盘零部件及汽车发动机零部件产品毛利率变动趋势是否一致；结合同行业公司的可比产品、客户结构、生产工艺等，分析各类产品毛利率与可比公司相同产品毛利率是否存在明显差异及差异原因。

（一）结合不同产品定价方式、议价能力、客户结构、产品结构、料工费构成、终端销售领域等，说明不同产品毛利率存在差异的原因及合理性

1、各产品定价方式、议价能力、客户结构、产品结构、终端销售领域

报告期内，公司各产品定价方式、议价能力、客户结构、产品结构、终端销售领域对比情况如下：

产品名称	定价方式及议价能力	客户结构	产品结构	终端销售领域
汽车底盘零部件	主要采用成本加成的定价方式；公司结合原材料价格、工艺难度、客户竞争情况等因素，通过双方协商的方式确定产品价格，后续根据原材料价格波动、汇率波动等定期调整价格；部分产品存在年降政策约定	主要客户为博世、亿迈齿轮、采埃孚、博格华纳和海力达	主要为转向系统、制动系统及传动系统零部件	产品终端应用包括梅赛德斯奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、福特、日产、现代、保时捷、捷豹、玛莎拉蒂等知名品牌汽车，以及特斯拉、比亚迪、理想、蔚来、小鹏等新能源汽车
汽车发动机零部件		主要客户为博格华纳、舍弗勒、梅赛德斯奔驰、海力达、北极星、马勒和上汽集团	主要为配气机构、燃油供给系统及润滑系统零部件	产品终端应用包括梅赛德斯奔驰、宝马、大众、通用、福特、日产、现代、保时捷、玛莎拉蒂等
新能源车电驱零部件		主要客户为舍弗勒、博格华纳和马勒	主要为驱动电机的电机轴	产品终端应用包括小鹏、起亚、现代等
家电卫浴零配件	主要采用成本加成的定价方式；公司家电卫浴零配件主要为成熟产品，大部分产品存在历史价格信息作为参考，价格较稳定；根据原材料价格波动、汇率波动等定期调整价格	主要客户分别为艾欧史密斯和贝克	主要为热水器的密封连接件	主要应用于艾欧史密斯、瑞美等家电卫浴品牌的产品线

2、各产品料工费构成情况

报告期内，公司各产品成本构成情况如下：

单位：万元、%

产品名称	成本构成	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车底盘零部件	直接材料	10,999.12	34.86	11,644.61	40.74	8,458.12	38.02
	直接人工	5,077.22	16.09	4,184.63	14.64	3,833.99	17.24
	制造费用	15,066.63	47.76	12,488.75	43.70	9,536.12	42.87
	运杂费	404.98	1.28	261.80	0.92	415.77	1.87
	合计	31,547.96	100.00	28,579.79	100.00	22,244.00	100.00
汽车发动机零部件	直接材料	7,569.00	33.47	5,821.07	31.76	5,324.76	31.63
	直接人工	4,058.37	17.94	3,354.47	18.30	2,949.53	17.52
	制造费用	10,359.71	45.81	8,911.35	48.62	8,217.77	48.82
	运杂费	628.62	2.78	240.42	1.31	341.86	2.03
	合计	22,615.70	100.00	18,327.30	100.00	16,833.92	100.00
新能源车电驱零部件	直接材料	676.43	32.32	362.03	44.62	51.96	77.12
	直接人工	426.09	20.36	162.28	20.00	1.30	1.93
	制造费用	940.48	44.94	263.52	32.48	14.11	20.94
	运杂费	49.84	2.38	23.46	2.89	-	-
	合计	2,092.84	100.00	811.30	100.00	67.38	100.00
家电卫浴零配件	直接材料	2,129.94	46.36	1,872.04	40.22	1,430.91	37.64
	直接人工	379.52	8.26	508.30	10.92	373.50	9.83
	制造费用	1,637.79	35.65	1,862.63	40.02	1,439.38	37.87
	运杂费	447.07	9.73	411.65	8.84	557.47	14.67
	合计	4,594.32	100.00	4,654.61	100.00	3,801.26	100.00

综上，公司不同产品因产品结构、应用领域、市场竞争等因素，导致不同产品毛利率存在差异。

（二）应用于相同终端领域的汽车底盘零部件及汽车发动机零部件产品毛利率变动趋势是否一致

报告期内，公司汽车底盘零部件和汽车发动机零部件毛利率及变动情况如下：

单位：%

产品名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动值	毛利率	变动值	毛利率
汽车底盘零部件	24.80	3.44	21.36	1.27	20.09
汽车发动机零部件	31.39	-3.21	34.60	-0.27	34.87

报告期内，公司汽车底盘零部件产品毛利率分别为 20.09%、21.36%和 24.80%，呈上升趋势；汽车发动机零部件毛利率分别为 34.87%、34.60%和 31.39%，整体有所下降。

公司的汽车底盘零部件主要应用于转向系统、制动系统及传动系统，作为支撑、安装发动机及传递动力的核心载体；公司汽车发动机零部件则涵盖燃油供给系统、配气机构及润滑系统等。而且，公司汽车底盘零部件和汽车发动机零部件为定制化产品，其原材料、功能定位、参数、具体应用场景不具备可比性。

综上，公司汽车底盘零部件与汽车发动机零部件产品结构存在差异，且为定制化产品，具体应用场景不具备可比性，所以毛利率变动存在不一致情形。报告期内公司汽车底盘零部件与汽车发动机零部件产品毛利率与同行业上市公司可比产品的毛利率对比情况详见本回复之本题之“二、（三）2、公司与同行业上市公司细分产品毛利率对比情况”。

（三）结合同行业公司的可比产品、客户结构、生产工艺等，分析各类产品毛利率与可比公司相同产品毛利率是否存在明显差异及差异原因

1、同行业公司的可比产品、客户结构、生产工艺等情况

公司与同行业上市公司在可比产品、客户结构、生产工艺的比较情况如下表所示：

公司名称	可比产品	客户结构	生产工艺
德迈仕	车身及底盘系统零部件	博世、大陆、法雷奥、马勒、舍弗勒、德昌电机、三叶电机等	金属磨削和金属车削工艺等
浙江黎明	精锻件，主要包括气门桥、气门弹簧上座、摇臂球头/球窝、火花塞喷油器隔套等汽车发动机零部件	康明斯、潍柴动力、长城汽车、广汽丰田、一汽丰田、广西玉柴、斯堪尼亚、长安汽车、奇瑞汽车、东风本田、一汽解放锡柴、吉利集团、舍弗勒、上汽通用五菱、上汽通用、德尔福、伊顿等众多国内外知名汽车整车厂或主机厂	生产工艺主要为精锻、装配和冲压
富临精工	汽车发动机零部件，主要包括精密液压零部件和电磁驱动精密零部件	上汽、广汽、比亚迪、华为、联合电子、吉利、长城、长安、赛力斯以及“造车新势力”代表理想、蔚来、小鹏等国内自主品牌主机厂；大众、通用、福特、丰田、日产等国内合资品牌主机厂；思达耐、雷诺、PSA、北美通用、奥迪、大众印度等境外主机	深长盲孔精密加工、激光自动焊接、高精精密零部件制造、新能源动力总成精密齿轴、自动化装

公司名称	可比产品	客户结构	生产工艺
		厂；盖茨、辉门、墨西哥 KUO、科勒及富兰克等全球主流品牌	配、综合测试、微特电机技术、电控及软件技术等
易实精密	燃油汽车零部件	泰科电子、伊维氏汽车、赫尔思曼、立讯精密、联合电子、柏狮电子、塑能科技、信跃电子、博戈橡胶等	机加工类工艺、冲压/冷锻类工艺
公司	汽车底盘零部件、汽车发动机零部件	博世、博格华纳、舍弗勒、采埃孚、亿迈齿轮、上汽集团、海力达等	生产工艺主要为冷锻、车铣削、电化学去毛刺、热处理、热套、滚磨齿、磨削和组装等精密制造工艺

注：资料来源于同行业可比上市公司招股说明书、定期公告等

在产品类型方面，公司的汽车底盘零部件与德迈仕的车身及底盘系统零部件较为接近；公司的汽车发动机零部件与浙江黎明的精锻件、富临精工的汽车发动机零部件以及易实精密的燃油汽车零部件较为接近。

在客户结构方面，公司与德迈仕、富临精工较为接近，主要客户包括汽车零部件一级供应商和整车或主机厂商。

在生产工艺方面，公司与易实精密、德迈仕较为接近，采用冷锻或车削类精密加工工艺。

2、公司与同行业上市公司细分产品毛利率对比情况

公司的汽车底盘零部件与德迈仕的车身及底盘系统零部件较为接近；公司的汽车发动机零部件与浙江黎明的精锻件、富临精工的汽车发动机零部件以及易实精密的燃油汽车零部件较为接近，因此选取对应产品毛利率与公司同类细分产品毛利率进行比较。由于公司的新能源车电驱零部件各期销售收入占比在3%以下，占比较低；公司的家电卫浴零配件非公司核心产品，销售收入占比也较低，且在公司所属行业上市公司中不存在可比产品，未进行明细产品毛利率对比，具体情况如下：

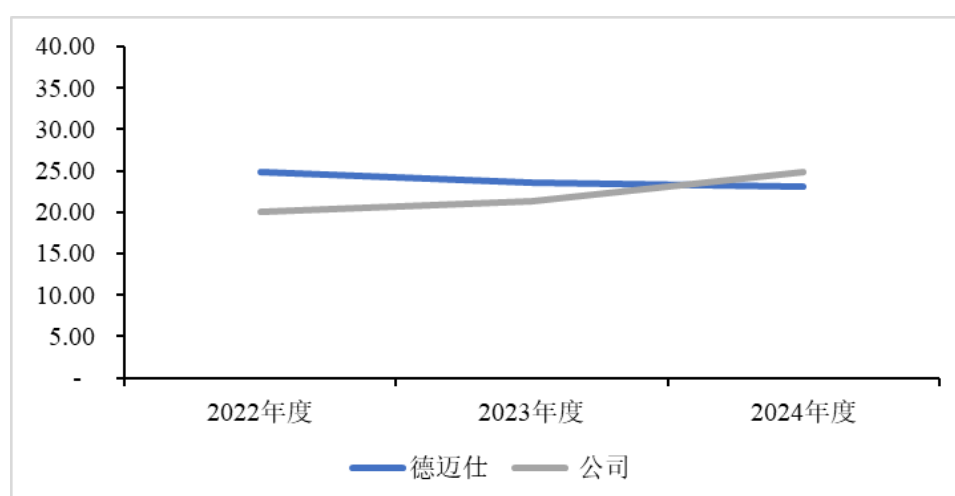
单位：%

名称	业务分类	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		毛利率	变动值	毛利率	变动值	毛利率
汽车底盘零部件						
德迈仕	车身及底盘系统零部件	23.08	-0.42	23.50	-1.37	24.87
公司	汽车底盘零部件	24.80	3.44	21.36	1.27	20.09
汽车发动机零部件						
浙江黎明	精锻件	40.88	1.94	38.94	0.06	38.87
富临精工	传统发动机零部件	32.41	0.41	32.00	-2.19	34.18
易实精密	传统燃油汽车零部件	33.82	4.08	29.74	5.59	24.15
平均值	——	35.70	2.14	33.56	1.16	32.40
公司	汽车发动机零部件	31.39	-3.21	34.60	-0.27	34.87

数据来源：同花顺 iFinD

(1) 汽车底盘零部件毛利率对比情况

报告期内，公司汽车底盘零部件与德迈仕车身及底盘系统零部件毛利率对比情况如下：

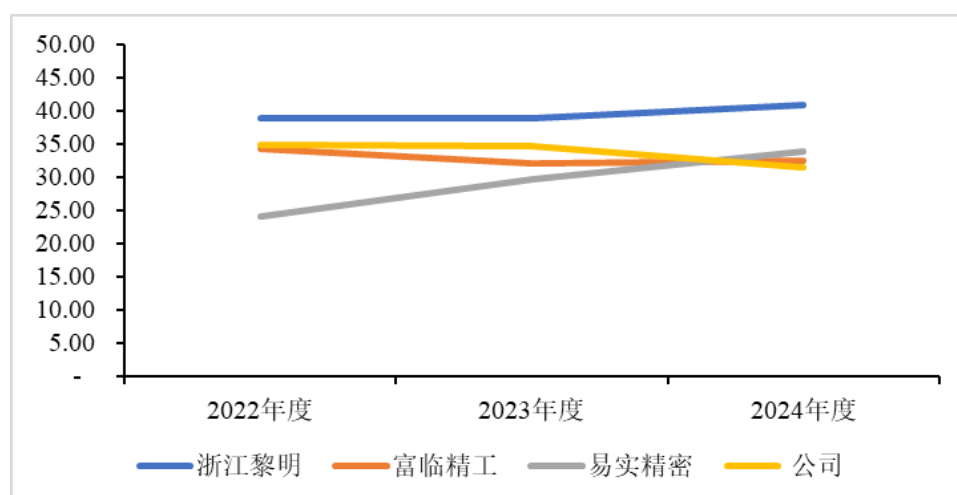


报告期内，公司汽车底盘零部件产品和德迈仕车身及底盘系统零部件产品均聚焦于制动系统和转向系统等底盘核心子系统，可比性较高；公司生产工艺主要为精密制造工艺，德迈仕生产工艺包括金属磨削和金属车削等，高精度制造工艺具有一定可比性。报告期内，公司汽车底盘零部件毛利率与德迈仕车身及底盘系统零部件毛利率整体较为接近。

(2) 汽车发动机零部件毛利率对比情况

报告期内，公司汽车发动机零部件毛利率与同行业上市公司可比产品平均

毛利率水平整体较为接近，具体情况如下：



公司汽车发动机零部件产品和富临精工传统发动机零部件产品聚焦于配气机构、润滑系统、燃油喷射等核心子系统，依赖高精度加工，产品可比性较高。报告期内，公司汽车发动机零部件毛利率与富临精工传统发动机零部件毛利率较为接近。

公司汽车发动机零部件毛利率低于浙江黎明精锻件毛利率。浙江黎明的客户主要为整车厂商或主机厂商，精锻件产品议价能力较强，产品溢价高，而公司主要为二级供应商，受一级供应商价格传导压力大。除此，浙江黎明生产工艺主要为精锻、装配和冲压，与公司的生产工艺存在一定差异。所以，公司汽车发动机零部件产品毛利率与浙江黎明精锻件产品相比存在差异。

公司汽车发动机零部件毛利率与变动趋势与易实精密传统燃油汽车零部件相比存在差异，主要系产品结构所致。易实精密传统燃油汽车零部件以电磁阀壳体、变速箱换挡杆、尾气排放执行器衬套等结构件，侧重连接、密封功能，在产品结构上与公司存在差异。

三、说明发行人与主要客户年降政策的主要内容、降价周期、幅度及实际执行情况；结合年降政策实际执行情况、定价方式等，说明报告期内各类主要细分产品的平均售价情况、变动趋势、原因及合理性。

（一）发行人与主要客户年降政策的主要内容、降价周期、幅度及实际执行情况

价格年降政策为汽车零部件行业普遍存在的惯例，部分整车厂商及一级供

应商客户会要求配套零部件价格随着其车型/零部件系统集成销售规模的扩大而逐年下降，下游客户会因此要求公司配套的产品价格相应下降。公司与主要客户在签订项目提名信或框架合同时一般会就价格年降政策进行明确约定，一般为 SOP 量产后一至两年开始执行，执行周期一般为 1-5 年，年降比例一般为 1%-5%。

报告期内，公司与主要客户约定价格年降政策的主要内容、降价周期、幅度及实际执行情况如下：

客户名称	产品类型 ¹	年降开始时间	年降幅度	年降周期	是否已执行 ²
博格华纳	汽车底盘零部件	SOP 次年或合同签署次年	1%-5%	1-4 年	是
	汽车发动机零部件		1.5%-5%	3-5 年	是
博世	汽车底盘零部件	合同签署次年	3%-4%	2-5 年	是
	汽车发动机零部件		3%	1-5 年	是
采埃孚	汽车底盘零部件	SOP 次年或合同签署次年	3%（部分产品后两年为 0.6%）	4 年	是
舍弗勒	汽车发动机零部件	SOP 次年	3%-4%	4 年	是
	新能源车电驱零部件	SOP 次年	3%	5 年	是
亿迈齿轮	汽车底盘零部件	合同签署次年	3%	3 年	是

注 1：公司产品型号较多，同一类产品因产品型号、销售区域、量产年份等情况不同，年降开始时间、年降幅度和年降周期可能不同；

注 2：对于已约定年降条款的产品进入 SOP 批量生产阶段后，公司已按合同约定执行年降政策；年降政策实际执行过程中，受客户实际订单量未达到预测订单量、供货质量、市场情况等影响，公司与客户会就年降执行比例、执行时间、是否继续执行等进行再次协商

（二）结合年降政策实际执行情况、定价方式等，报告期内各类主要细分产品的平均售价情况、变动趋势、原因及合理性

报告期内，公司主要产品的平均售价情况及变动趋势如下：

单位：元/件、%

产品类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
汽车底盘零部件	4.07	-4.74	4.27	20.28	3.55
汽车发动机零部件	6.08	4.20	5.84	8.04	5.40
新能源车电驱零部件	114.29	-6.56	122.32	156.94	47.61
家电卫浴零配件	0.69	-13.46	0.80	23.89	0.65
合计	3.32	-1.48	3.37	17.91	2.85

报告期内，公司汽车底盘零部件平均销售单价分别为 3.55 元/件、4.27 元/件和 4.07 元/件，销售单价存在一定波动；汽车发动机零部件平均销售单价分别为 5.40 元/件、5.84 元/件和 6.08 元/件，销售单价整体呈上升趋势；新能源车电驱零部件平均销售单价分别为 47.61 元/件、122.32 元/件和 114.29 元/件，销售单价存在一定波动；家电卫浴零配件平均销售单价分别为 0.65 元/件、0.80 元/件和 0.69 元/件，销售单价存在一定波动。

1、汽车底盘零部件平均销售价格变动情况

公司汽车底盘零部件平均售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）1、汽车底盘零部件平均售价变动情况”。报告期内，公司汽车底盘零部件产品售价变动对平均售价的影响分别为 4.68%和-1.72%。

2023 年度，公司汽车底盘零部件产品售价整体上升主要系钢材等原材料价格上涨，触发价格联动调整条款，对产品实施价格联动上调，叠加结算外币汇率整体有所上升，抵消了价格年降政策的影响。

2024 年度，公司汽车底盘零部件产品售价整体下降主要系钢材等原材料价格下降对产品实施价格联动调整，以及结算外币汇率升值幅度较小，价格年降政策作用较为明显。

综上，报告期内公司汽车底盘零部件产品售价受价格年降政策执行、价格联动调整机制、汇率变动等因素影响有所波动，具备合理性。

2、汽车发动机零部件平均销售价格变动情况

公司汽车发动机零部件平均售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）2、汽车发动机零部件平均售价变动情况”。报告期内，公司汽车发动机零部件产品售价变动对平均售价的影响分别为 0.54%和-2.27%。

2023 年度，公司汽车发动机零部件产品售价整体略微上升主要系结算外币汇率上升，抵消了价格年降政策的影响。

2024 年度，公司汽车发动机零部件产品售价整体下降主要系钢材等原材料价格下降对产品实施价格联动调整，以及结算外币汇率升值幅度较小，价格年降政策作用较为明显。

综上，报告期内公司汽车发动机零部件产品售价受价格年降政策执行、汇率变动等因素影响有所波动，具备合理性。

3、新能源车电驱零部件平均销售价格变动情况

公司新能源车电驱零部件平均售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）3、新能源车电驱零部件平均售价变动情况”。报告期内，公司新能源车电驱零部件产品售价变动对平均售价的影响分别为-12.78%和-11.68%。由于价格年降政策开始时间一般为产品量产后次年，公司新能源车电驱零部件报告期内已执行价格年降政策的产品型号年降开始时间为 2024 年，所以价格年降政策的影响相对有限，2023 年度、2024 年度平均售价下降的主要因素系产品逐步量产，量产价格较样品价格下降明显。

综上，报告期内公司新能源车电驱零部件产品受产品逐步量产、价格年降政策执行影响整体下降，具备合理性。

4、家电卫浴零配件平均销售价格变动情况

公司家电卫浴零配件平均售价变动具体情况详见本回复之本题之“一、（一）4、家电卫浴零配件平均售价变动情况”。报告期内，公司家电卫浴零配件产品售价变动对平均售价的影响分别为 7.72%和 0.47%。产品售价整体上升但上升幅度有所差异主要系 2023 年度和 2024 年度美元兑人民币全年平均汇率分别升值 4.77%和 1.06%，汇率升值幅度存在差异，且家电卫浴零配件不存在价格年降政策约定。

综上，报告期内公司家电卫浴零配件产品受美元汇率升值影响整体上升，具备合理性。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期内收入成本明细表，分析汽车底盘零部件、汽车发动机零部件、新能源车电驱零部件和家电卫浴零配件产品单价、单位成本及构成、销售数量及变动情况的原因及合理性；访谈发行人管理层及相关人员

了解影响毛利率变化的主要因素，结合产品类型、销售结构、售价、成本构成及汇率波动，量化分析报告期内各类产品毛利率变动的原因及合理性、2022 年境内毛利率下滑的原因及合理性；

2、获取并查阅发行人报告期内主要原材料价格采购价格情况，查阅发行人报告期内收入成本明细表，查阅发行人各细分产品主要销售产品的单位重量，分析发行人各明细产品直接材料单位成本与主要原材料采购价格变动趋势是否一致以及是否合理；

3、了解公司销售产品的定价依据，询问与客户的合作历史、合作背景、订单获取方式等信息，并结合不同产品的定价方式、议价能力、客户结构、产品结构、料工费构成、终端销售领域，分析不同产品毛利率存在差异的原因及合理性；

4、查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开资料，结合同行业可比公司在产品、客户结构、生产工艺方面与发行人存在的异同，分析毛利率变动趋势与发行人是否存在差异及合理性；

5、获取公司销售合同，查阅合同中对于产品年降政策的约定；查阅发行人报告期内收入成本明细表，分析发行人与主要客户约定年降政策产品的价格变动情况，了解年降政策的实际执行情况；结合年降政策执行情况、定价方式等，验证主要明细产品的平均售价及变动情况的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人各类产品毛利率受产品销量、产品结构、价格联动调整机制、汇率波动、原材料价格、价格年降政策等多方面因素综合影响；2022 年度境内主营业务毛利率下降主要系受到产品销售结构、新设备投入等因素综合影响；由于产品销售结构、材料损耗率存在差异，产品单位钢材耗用存在差异，发行人各明细产品的直接材料成本与原材料价格的变动趋势不完全一致，具有合理性；

2、报告期内，发行人各类产品定价方式不存在明显区别，各类产品毛利率存在差异主要系受产品结构、应用领域、市场竞争等多方面因素综合影响；公司汽车底盘零部件和汽车发动机零部件与同行业可比上市公司同类产品的毛利

率变动趋势整体一致；公司与同行业可比上市公司在产品类型、客户结构、生产工艺等方面存在一定差异，故毛利率有所差异，具有合理性；

3、报告期内，发行人与主要客户年降政策执行与合同约定基本一致，各类主要细分产品平均售价受价格年降政策、价格联动调整机制、汇率波动、产品阶段、产品结构等因素综合影响，存在一定波动。

问题 8. 关于应收账款回款风险

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 10,954.77 万元、13,361.54 万元、16,589.48 万元、17,797.86 万元。（2）报告期内，发行人对海立达应收账款金额分别为 1,142.66 万元、1,146.47 万元、1,192.69 万元、1,573.89 万元，为发行人报告期内前五大欠款方。（3）报告期内，发行人存在多笔应收往来款，2021 年、2022 年发行人对湖北新华光信息材料有限公司应收往来款金额分别为 61.20 万元、107.10 万元；2022 年与 APCOM 应收往来款金额为 44.69 万元；2024 年 1-9 月与 HACIENDA 应收往来款金额为 54.44 万元。

请发行人：（1）详细说明与海立达交易的商业背景及具体情况，包括但不限于交易产品、金额、占比及海立达采购产品的用途，说明其信用期政策是否与其他客户存在差异及其期后回款情况、回款风险。（2）详细说明与湖北新华光信息材料有限公司、APCOM、HACIENDA 往来款的发生背景、资金流转时点及金额、来源及用途。（3）说明上述公司是否与发行人及其实控人、控股股东、董事、监事、关键岗位人员存在关联关系。（4）结合各期主要客户贡献及业务开展情况等，说明报告期内应收款项金额持续增长的原因及合理性；结合新老客户应收账款信用期及变化情况，说明应收账款与营业收入变动匹配性，是否存在放宽信用政策刺激销售情形，相关信用政策是否与同行业一致；结合各期末应收账款账龄结构、主要客户经营及资信情况、逾期情况、期后回款情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）详细列示各期函证情况、包括但不限于发函、回函数量、金额及比例、差异金额及原因，对未回函或回函不一致情形履行的替代程序及其充分性、有效性。

【回复】

一、详细说明与海力达交易的商业背景及具体情况，包括但不限于交易产品、金额、占比及海力达采购产品的用途，说明其信用期政策是否与其他客户存在差异及其期后回款情况、回款风险

（一）详细说明与海力达交易的商业背景及具体情况，包括但不限于交易产品、金额、占比及海力达采购产品的用途

1、公司与海力达交易的商业背景

海力达作为汽车零部件领军企业，总部位于欧洲并于 2014 年并入中国航空工业集团旗下。海力达目前在欧洲、中国及美国拥有全自动化生产工厂和技术中心；业务范围涵盖纯内燃机汽车、混合动力汽车、电动汽车、氢燃料电池汽车及氢能等多元场景应用。

发行人作为汽车零部件领域的供应商，专注于可变气门正时系统等核心零部件的研发与制造，且发行人的全球化布局，能够满足海力达在北美、欧洲及亚洲市场的多区域供货需求。

发行人与海力达的合作历史如下：

时间	合作事项
2011 年	发行人与海力达建立联系
2012 年	发行人获得海力达北美市场可变正时系统零部件业务，开始合作
	发行人获得海力达国内市场电磁阀零部件业务
2020 年	发行人获得海力达全球平台可变正时系统的中心螺栓业务，执行器壳体，液压阀套，凸轮相位器阀芯项目
2021 年	向海力达国内、欧洲、美洲工厂供应零部件，支持海力达全球供应链需求

2、公司与海力达的交易产品、金额、占比及海力达采购产品的用途

报告期内，公司与海力达交易的主要产品、金额、占比及海力达采购产品用途的具体情况：

单位：万元、%

年度	产品大类	主要销售产品	销售金额	占海力达收入的比例	采购产品的用途
2024 年度	发动机系统	凸轮相位器阀芯	489.26	10.56	应用于发动机可变正时系统

年度	产品大类	主要销售产品	销售金额	占海力达收入的比例	采购产品的用途
		中心螺栓	2,267.78	48.92	应用于发动机可变正时系统
	小计		2,757.04	59.48	-
	底盘系统	液压阀套	235.85	5.09	应用于底盘传动系统
		执行器壳体	1,189.91	25.67	应用于底盘传动系统
		电枢	180.17	3.89	应用于底盘制动系统
		制动系统零部件及其他	272.33	5.88	应用于底盘制动系统
	小计		1,878.25	40.52	-
	年度销售总计		4,635.30	100.00	-
2023 年度	发动机系统	凸轮相位器阀芯	113.10	3.69	应用于发动机可变正时系统
		中心螺栓	772.91	25.23	应用于发动机可变正时系统
	小计		886.01	28.92	-
	底盘系统	液压阀套	351.44	11.47	应用于底盘传动系统
		执行器壳体	1,080.12	35.25	应用于底盘传动系统
		电枢	281.53	9.19	应用于底盘制动系统
		制动系统零部件及其他	464.86	15.17	应用于底盘制动系统
	小计		2,177.95	71.08	-
	年度销售总计		3,063.95	100.00	-
2022 年度	发动机系统	凸轮相位器阀芯	22.74	0.82	应用于发动机可变正时系统
		中心螺栓	179.78	6.50	应用于发动机可变正时系统
	小计		202.52	7.32	-
	底盘系统	液压阀套	286.36	10.35	应用于底盘传动系统
		执行器壳体	1,103.76	39.88	应用于底盘传动系统
		电枢	453.23	16.37	应用于底盘制动系统
		制动系统零部件及其他	722.05	26.09	应用于底盘制动系统
	小计		2,565.40	92.68	-
	年度销售总计		2,767.93	100.00	-

（二）说明其信用期政策是否与其他客户存在差异及其期后回款情况、回款风险

1、海力达信用期政策是否与其他客户存在差异

报告期内，发行人针对海力达的信用期政策及其他前十大客户信用期政策具体情况如下：

集团客户	2024 年	2023 年度	2022 年度
海力达	60-90 天	60-90 天	60-90 天
博世	30-120 天	30-60 天	30-60 天
博格华纳	60-90 天	60-90 天	60-90 天
舍弗勒	90-120 天	90-120 天	90-120 天
亿迈齿轮	60 天	60 天	60 天
艾欧史密斯	10-60 天	10-60 天	10-60 天
采埃孚	60-90 天	60-90 天	60-90 天
梅赛德斯奔驰	30-60 天	30-60 天	30-60 天
北极星	90 天	90 天	90 天
马勒	90 天	90 天	90 天
上汽集团	40-60 天	40-60 天	40-60 天

发行人的核心客户群体主要为全球知名一级汽车零部件供应商及整车制造龙头企业，其资信等级均处于行业领先水平。在信用政策制定方面，发行人一般会综合考虑客户的订单规模、资金实力、信用状况及历史回款情况等因素与客户协商确定差异化的信用账期，整体信用期集中在 30-90 天区间。如上表所示，发行人给予海力达的信用期政策与其他客户不存在明显差异。

2、海力达期后回款情况、回款风险

报告期各期末，海力达期后回款金额、逾期金额、未回款金额情况如下：

单位：万元

时点	应收账款期末余额	期后回款金额	未回款金额
2024 年 12 月 31 日	1,541.77	1,308.58	64.24
2023 年 12 月 31 日	1,192.69	1,192.69	-
2022 年 12 月 31 日	1,146.47	1,146.47	-

注：以上为截至 2025 年 4 月 30 日回款金额，回款金额含期后核销金额

截至 2025 年 4 月 30 日，海力达应收账款未回款金额为 64.24 万元，结合

海力达经营情况、历史回款记录等因素综合判断，不存在不能回款的风险。如上表所示，海力达期后回款情况良好，回款风险较低。

二、详细说明与湖北新华光信息材料有限公司、APCOM、HACIENDA 往来款的发生背景、资金流转时点及金额、来源及用途

报告期内，公司与湖北新华光信息材料有限公司、APCOM、HACIENDA 往来款的发生背景、资金流转时点及金额、来源及用途等情况如下：

单位：万元

公司名称	所属期间	原币 币种	期初余额 (原币)	资金流入/ 贷方 (原币)	资金流出/ 借方 (原币)	期末余额 (原币)	期末余 额(人 民币)	发生背景	资金 来源	资金用途
湖北新华光 信息材料有 限公司	2022 年	人民币	61.20	-	45.90	107.10	107.10	发行人子公司东方 骏驰与湖北新华光 信息材料有限公司 合作研发车载镜头 项目，该项目未形 成研发成果，双方 于 2023 年终止合 作，往来款项系合 作研发经费	自有 资金	合作研发 经费
	2023 年	人民币	107.10	107.10	-	-	-			
APCOM	2022 年	美元	-	32.30	38.72	6.42	44.69	发行人代国外客户 APCOM 垫付的海 运费	自有 资金	应收代垫海 运费
	2023 年	美元	6.42	6.42	-	-	-			
HACIENDA	2024 年	比索	-	164.54	685.02	520.48	182.21	发行人应收墨西哥 税务机构退还的预 缴税款	自有 资金	应收退还的 预缴税款

如上表所示，发行人与湖北新华光信息材料有限公司、APCOM、HACIENDA 的往来款项均系正常生产经营活动发生的业务往来形成，资金来源均为发行人自有资金。

三、说明上述公司是否与发行人及其实控人、控股股东、董事、监事、关键岗位人员存在关联关系

湖北新华光信息材料有限公司系上市公司光电股份（600184.SH）全资子公司，APCOM 系知名家电卫浴品牌艾欧史密斯旗下公司，HACIENDA 系墨西哥子公司所在地圣路易斯波托西州圣路易斯波托西市税务机关，上述公司或主体与发行人及其实控人、控股股东、董事、监事、关键岗位人员均不存在关联关系。

四、结合各期主要客户贡献及业务开展情况等，说明报告期内应收款项金额持续增长的原因及合理性；结合新老客户应收账款信用期及变化情况，说明应收账款与营业收入变动匹配性，是否存在放宽信用政策刺激销售情形，相关信用政策是否与同行业一致；结合各期末应收账款账龄结构、主要客户经营及资信情况、逾期情况、期后回款情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提是否充分。

（一）结合各期主要客户贡献及业务开展情况等，说明报告期内应收款项金额持续增长的原因及合理性

1、公司应收账款余额增长主要系主营业务收入增长

报告期各期，公司应收账款期末余额与营业收入变动情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
应收账款余额	18,664.23	16,589.48	13,361.54
主营业务收入	83,697.91	71,777.15	58,970.58
应收账款余额占主营业务收入的比例	22.30	23.11	22.66

报告期内，发行人应收账款余额分别为 13,361.54 万元、16,589.48 万元和 18,664.23 万元，主营业务收入分别为 58,970.58 万元、71,777.15 万元和 83,697.91 万元；公司主营业务收入实现了较快增长，应收账款也随之增加。报告期内，公司应收账款余额占主营业务收入的比例分别为 22.66%、23.11%和 22.30%，基本保持稳定，应收账款余额与主营业务收入占比与公司的信用期政策相吻合。

2、各期主要客户贡献及业务开展情况

报告期内，发行人前十大客户业务开展情况、收入贡献情况与应收账款余额的匹配情况如下：

单位：万元

主要客户名称	报告期排名	销售收入			应收账款余额		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年末	2023 年末	2022 年末
博世	2024 年第 1 2023 年第 1 2022 年第 1	24,118.30	21,637.65	16,703.99	3,386.43	3,908.50	2,811.56

主要客户名称	报告期排名	销售收入			应收账款余额		
		2024年度	2023年度	2022年度	2024年末	2023年末	2022年末
博格华纳	2024年第2 2023年第2 2022年第2	13,367.14	12,922.85	11,535.94	3,282.57	3,193.10	3,013.91
舍弗勒	2024年第3 2023年第3 2022年第3	7,670.75	5,982.37	3,737.70	2,045.28	1,751.67	1,102.86
亿迈齿轮	2024年第4 2023年第5 2022年第10	5,902.78	4,495.59	1,913.98	1,189.90	1,121.82	638.25
艾欧史密斯	2024年第5 2023年第4 2022年第4	4,842.20	5,130.00	3,710.75	391.28	206.69	133.62
海力达	2024年第6 2023年第6 2022年第6	4,635.30	3,063.95	2,767.93	1,541.77	1,192.69	1,146.47
采埃孚	2024年第7 2023年第7 2022年第5	3,557.63	2,589.45	3,159.42	1,190.43	651.44	934.70
上汽集团	2024年第14 2023年第8 2022年第7	1,323.87	2,214.92	2,611.92	334.02	654.98	428.42
梅赛德斯奔驰	2024年第8 2023年第10 2022年第11	3,236.64	1,814.81	1,727.70	218.55	245.85	43.12
北极星	2024年第9 2023年第12 2022年第8	1,873.20	1,308.77	2,359.49	408.68	194.74	472.70
马勒	2024年第10 2023年第9 2022年第9	1,631.17	1,870.83	1,933.10	406.03	479.09	573.20

注：上述金额已按照受同一控制人控制的客户合并

如上表所示，报告期内，发行人前十大客户收入贡献占当期主营业务收入的比例与其期末应收账款余额占比总体匹配，发行人应收款项金额持续增长的原因系随着发行人业务规模的扩大、主营业务收入的增加，应收账款随之增加，应收账款与主营业务收入的变动相匹配，具有合理性。

（二）结合新老客户应收账款信用期及变化情况，说明应收账款与营业收入变动匹配性

报告期内，公司主要客户整体较为稳定，变动较小。2022年，发行人主要新增客户为斯沃博达汽车电子（昆山）有限公司、博世华域转向系统有限公司，2023年主要新增客户为本特勒汽车系统（上海）有限公司、2024年主要新增客

户为耐世特，其信用期政策与存量客户一致，不存在对新客户放宽信用政策，以更长的信用周期换取收入增加的情形，发行人应收账款与主营业务收入的变动相匹配，具有合理性。

（三）是否存在放宽信用政策刺激销售情形，相关信用政策是否与同行业一致

1、发行人不存在放宽信用政策刺激销售情形

报告期内，发行人前十大客户信用期政策具体情况如下：

集团客户	2024 年	2023 年度	2022 年度
博世	30-120 天	30-60 天	30-60 天
博格华纳	60-90 天	60-90 天	60-90 天
舍弗勒	90-120 天	90-120 天	90-120 天
亿迈齿轮	60 天	60 天	60 天
艾欧史密斯	10-60 天	10-60 天	10-60 天
海力达	60-90 天	60-90 天	60-90 天
采埃孚	60-90 天	60-90 天	60-90 天
梅赛德斯奔驰	30-60 天	30-60 天	30-60 天
北极星	90 天	90 天	90 天
马勒	90 天	90 天	90 天
上汽集团	40-60 天	40-60 天	40-60 天

除博世外，公司其余前十大客户在 2022 年至 2024 年期间的信用期政策保持稳定，未进行调整。

2024 年，基于汽车行业竞争加剧、产业链资金压力攀升的背景，博世中国（含博世苏州、博世南京等主体）为优化供应链资金效率，将向发行人的付款周期从 60 天调整为 120 天（境外主体政策不变），鉴于发行人与博世合作稳定且历史回款记录良好，此项信用政策调整不构成业务合作的重大不利变化。

除上述情况外，报告期内，公司信用政策整体较为稳定，未发生重大变化。发行人不存在任何主观放宽信用政策，以更长的信用周期换取收入增加刺激销售的情形。

2、相关信用政策与同行业比较

公司信用政策与同行业比较情况如下：

公司名称	信用政策
德迈仕	公司根据客户的采购规模、回款情况等给予客户不同的信用期限，包括 60 天、90 天、105 天、120 天等。
富临精工	公司主要客户为国内各大汽车主机厂，客户资金实力较强，信用状况良好，公司通常给予其赊销政策。公司为加快资金回笼速度，降低客户信用风险，对赊销客户信用实行动态管理，定期对客户信用进行分析、评级，每年初根据对客户的信用评级确定当年可执行赊销政策的客户名单，并及时对客户的经营状况、货款支付情况进行跟踪分析评估，根据分析评估结果随时调整赊销客户的信用政策。公司对不同客户采取不同的信用政策，主要根据客户的历史付款周期、付款方式等付款情况及客户的资金实力、信誉状况等给予客户延迟付款的信用期。公司主要客户为国内各大汽车主机厂，信用状况良好，公司给予主要客户的信用期多数为 90 天左右，对少数修理修配客户采用预收货款或发货收款的方式。
浙江黎明	①寄售模式：公司根据与客户签订的合同或订单发货，在公司产品已经发出并经客户检验合格领用后，公司根据客户确认的领用结算通知确认销售收入。②非寄售模式：根据供货合同约定，按照客户要求发货，根据产品签收单确认销售收入。客户信用政策为 30-180 天左右。
易实精密	公司收入主要来源于汽车零部件业务，主要客户均为知名汽车零部件生产商，汽车零部件行业通常信用期在 90 天左右，公司与主要客户合作时间较早，建立了长期稳定的合作关系，且客户多为知名汽车零部件生产商，信用良好，信用期通常为 60 天或 90 天左右。

如上表所示，发行人信用政策与同行业上市公司相比不存在重大差异。

（四）结合各期末应收账款账龄结构、主要客户经营及资信情况、逾期情况、期后回款情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提是否充分

1、各期末应收账款账龄结构

报告期内，发行人各期末应收账款账龄结构如下：

单位：万元、%

账龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	18,600.00	99.66	16,568.73	99.87	13,153.28	98.44
1 至 2 年	46.64	0.25	4.07	0.02	191.58	1.43
2 年以上	17.60	0.09	16.68	0.10	16.68	0.12
合计	18,664.23	100.00	16,589.48	100.00	13,361.54	100.00

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款账龄主要为 1 年以内，占比分别为 98.44%、99.87%和 99.66%，公司在业务规模持续扩大的同时，保持了良好的应收账款管理。公司应收账款账龄结构合理，符合公司的销售政策和信用

政策。

2、主要客户经营及资信情况、逾期情况、期后回款情况

公司客户主要为全球知名的大型跨国整车厂商及一级供应商，上述企业资信状况良好、具有较强的支付能力。报告期内，公司前十大客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

年度	主要客户名称	应收账款余额	账龄	计提比例	坏账金额	期后回款金额	期后回款的比例
2024/12/31	博世	3,386.43	1年以内	5.01	169.62	2,959.65	87.40
	博格华纳	3,282.57	1年以内	5.03	164.54	3,135.67	95.52
			1-2年	100.00	3.19		
			2年以上	100.00	6.75		
	舍弗勒	2,045.28	1年以内	5.01	102.37	1,825.58	89.26
	亿迈齿轮	1,189.90	1年以内	5.00	59.5	1,189.90	100.00
	艾欧史密斯	391.28	1年以内	5.04	19.72	333.41	85.21
	海力达	1,541.77	1年以内	5.02	77.38	1,308.58	84.87
	采埃孚	1,190.43	1年以内	5.02	59.78	867.51	72.87
	梅赛德斯奔驰	218.55	1年以内	5.00	9.83	218.55	100.00
			1年以上	100.00	21.99		
	北极星	408.68	1年以内	5.00	20.43	408.62	99.98
	马勒	406.03	1年以内	5.00	20.3	368.76	90.82
	合计	14,060.92	-	5.23	735.39	12,616.22	89.73
2023/12/31	博世	3,908.50	1年以内	5.01	195.73	3,908.50	100.00
			1-2年	14.14	0.45		
	博格华纳	3,193.10	1年以内	5.13	163.31	3,186.35	99.79
			2年以上	100	6.75		
	舍弗勒	1,751.67	1年以内	5.01	87.75	1,751.67	100.00
	艾欧史密斯	206.69	1年以内	5.06	10.47	206.69	100.00
	亿迈齿轮	1,121.82	1年以内	5.00	56.09	1,121.82	100.00
	海力达	1,192.69	1年以内	5.01	59.77	1,192.69	100.00
	采埃孚	651.44	1年以内	5.02	32.70	651.44	100.00
	上汽集团	654.98	1年以内	5.00	32.75	654.98	100.00
	马勒	479.09	1年以内	5.00	23.95	479.09	100.00

年度	主要客户名称	应收账款余额	账龄	计提比例	坏账金额	期后回款金额	期后回款的比例
	梅赛德斯奔驰	245.85	1年以内	13.50	33.18	223.86	91.06
	合计	13,405.84	-	5.24	702.90	13,377.09	99.79
2022/12/31	博世	2,811.56	1年以内	5.00	140.64	2,811.56	100.00
			1-2年	21.95	0.28		
	博格华纳	3,013.91	1年以内	5.02	150.22	3,007.16	99.78
			1-2年	14.38	1.74		
			2年以上	39.31	2.65		
	舍弗勒	1,102.86	1年以内	5.02	55.33	1,102.86	100.00
	艾欧史密斯	133.62	1年以内	5.06	6.76	133.62	100.00
	采埃孚	934.70	1年以内	5.03	46.97	934.70	100.00
	海力达	1,146.47	1年以内	5.01	57.46	1,146.47	100.00
	上汽集团	428.42	1年以内	5.00	21.42	428.42	100.00
	北极星	472.70	1年以内	5.03	23.80	472.70	100.00
	马勒	573.20	1年以内	5.03	28.81	573.20	100.00
	亿迈齿轮	638.25	1年以内	5.00	31.91	638.25	100.00
	合计	11,255.69	-	5.05	568.00	11,248.94	99.94

注 1：上述金额已按照受同一控制人控制的客户合并

注 2：统计期后回款金额截止日为 2025 年 3 月 31 日

注 3：期后回款包括已核销部分

报告期内，发行人前十大客户不存在金额重大的逾期情形，部分应收账款逾期的原因系客户遵循固定结算日集中支付的操作惯例，其每月付款时点较信用期截止日存在一定滞后，基于上述原因存在部分款项支付时间超过约定时限，但逾期时间较短，且发行人应收账款期后回款情况良好。

综上，发行人信用政策稳健，报告期各期末，公司应收账款账龄主要为 1 年以内，占比分别为 98.44%、99.87%和 99.66%，应收账款账龄结构合理；报告期各期末，截至 2025 年 3 月 31 日的回款比例分别为 99.94%、99.79%和 89.73%。发行人主要客户经营及资信情况较好，公司应收账款回款情况良好。发行人已考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，对应收款项以单项或组合的方式确认预期信用损失。总体来看，相关应收款项回收不存在重大风险，公司坏账准备计提政策具有谨慎性，已按会计准则要求及时足额计提坏账准备。

五、中介机构核查意见

（一）有关“问题 8.关于应收账款回款风险”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）实地走访海力达及发行人主要客户，了解其与发行人交易的商业背景、合作历史、业务开展情况、报告期内信用政策等；

（2）访谈公司财务部门负责人，了解发行人与湖北新华光信息材料有限公司、APCOM、HACIENDA 往来款的发生背景及原因；获取发行人银行流水，核实发行人与前述主体资金流转的时点、金额及方向，并与会计记录进行比对，追踪资金来源及相关用途，核实资金流转的合理性及是否符合商业逻辑；

（3）通过天眼查、获取中信保资信报告等方式对海力达、湖北新华光信息材料有限公司、APCOM 进行背景调查，关注与发行人及关联方之间是否存在关联关系；

（4）了解与应收账款相关的关键内部控制，获取销售收款相关内部控制制度、信用政策文件及报告期各期前十大销售客户的合同，比较分析不同类型客户的信用政策是否一致、报告期内信用政策是否存在变动；

（5）计算各期末应收账款账面余额与主营业务收入占比等财务指标，结合信用政策、主营业务收入增幅情况分析报告期内应收账款金额持续增加的合理性；

（6）对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人主要客户类型（国内企业、海外企业）、商业模式、付款方式、回款周期、历史逾期、违约风险、账龄结构等是否存在显著差异；

（7）对发行人销售部门负责人及财务部门负责人进行访谈，了解发行人重要客户的回款方式；检查发行人与客户回款相关的会计凭证；

（8）获取发行人报告期内应收账款的明细表，检查发行人编制的应收款项账龄分析表，抽样测试其应收账款账龄划分的准确性，复核坏账准备计提金额是否准确；

(9) 查询发行人同行业可比上市公司信用期政策，分析发行人信用政策的合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人与海力达交易具有合理的商业背景，发行人对海力达信用期政策与其他客户不存在明显差异；结合海力达经营情况、历史回款记录等因素综合判断，其截至报告期期末未回款的应收账款金额较小且不存在不能回款的风险；

(2) 发行人与湖北新华光信息材料有限公司、APCOM、HACIENDA 的往来款项均系正常生产经营活动发生的业务往来形成，资金来源均为发行人自有资金；

(3) 湖北新华光信息材料有限公司系上市公司光电股份（600184.SH）全资子公司，APCOM 系知名家电卫浴品牌艾欧史密斯旗下公司，HACIENDA 系墨西哥子公司所在地圣路易斯波托西州圣路易斯波托西市税务机关，上述公司与发行人及其实控人、控股股东、董事、监事、关键岗位人员均不存在关联关系；

(4) 报告期内，发行人应收款项金额持续增长的原因系随着发行人业务规模的扩大、主营业务收入的增加；发行人信用政策整体较为稳定，相关信用政策与同行业不存在重大差异，不存在对新客户放宽信用政策，亦不存在任何主观放宽信用政策，以更长的信用周期换取收入增加刺激销售的情形；

(5) 发行人应收账款质量较高，主要客户资信情况良好，期后回款情况良好，公司相关应收款项减值计提比例充分。

(二) 详细列示各期函证情况、包括但不限于发函、回函数量、金额及比例、差异金额及原因，对未回函或回函不一致情形履行的替代程序及其充分性、有效性。

1、详细列示各期函证情况、包括但不限于发函、回函数量、金额及比例

保荐机构对发行人报告期内的应收账款余额执行了函证程序，发函的数量、

金额、占比及回函情况如下：

单位：份、万元、%

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款余额（a）	18,664.23	16,589.48	13,361.54
发函数量	47	55	72
发函金额（b）	16,546.83	15,541.25	12,486.92
发函比例（b/a）	88.66	93.68	93.45
回函数量	31	40	44
回函金额（c）	13,244.81	14,136.66	10,032.48
回函金额占应收账款余额比例（c/a）	70.96	85.21	75.08
回函相符金额（d）	4,889.61	5,616.93	2,728.38
回函相符比例（d/a）	26.20	33.86	20.42
回函不符但差异调节后可确认金额（e）	8,355.20	8,519.74	7,304.11
针对未回函部分执行替代测试可确认金额（f）	3,302.02	1,404.59	2,454.43
可以确认金额（g=d+e+f）	16,546.83	15,541.25	12,486.92
经调节后确认金额占比（g/a）	88.66	93.68	93.45

注：经调节后确认金额=经调节后回函可确认金额+未回函部分执行替代测试可确认金额

报告期内，保荐机构对发行人客户各期发函数量分别为 72 份、55 份和 47 份，各期发函金额分别为 12,486.92 万元、15,541.25 万元和 16,546.83 万元，应收账款发函比例分别为 93.45%、93.68%和 88.66%；回函数量分别为 44 份、40 份和 31 份，各期回函金额分别为 10,032.48 万元、14,136.66 万元和 13,244.81 万元，经调节后回函可确认金额占应收账款金额的比例分别为 75.08%、85.21%和 70.96%，函证回函情况良好。

2、回函差异金额及原因

报告期内，回函差异金额分别为 7,304.11 万元、8,519.74 万元和 8,355.20 万元。回函差异原因主要如下：

（1）发票开具与暂估入账差异：发行人遵循会计准则，在控制权转移时点确认收入及应收账款。但部分客户基于会计谨慎性原则，对未开票货物暂不进行暂估入账，仅在实际收到发票时确认采购金额，导致双方入账时间存在跨期差异；

（2）贸易方式下收入确认差异：在 CIF、FOB 贸易模式下，发行人依据

《国际贸易术语解释通则》在货物装船时确认货物控制权转移同时确认收入；而在 EXW、FCA 模式下，收入确认时点为货物出库或者在指定货物交付地点将货物交付给指定承运人以此来确认控制权的转移。但部分境外客户基于其所在国会计准则或合同约定在货物入库时确认采购，这种差异源于不同贸易主体对控制权转移时点的判定标准差异；

（3）其他差异：部分客户回函金额为发票系统导出金额，未剔除质量扣款等金额。

3、回函不符、未回函的替代核查程序及有效性等

报告期内，应收账款回函不符金额、未回函金额具体情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2024 年	2023 年	2022 年
回函不符金额（d）	8,355.20	8,519.74	7,304.11
未回函金额（e）	3,302.02	1,404.59	2,454.43
替代测试比例	100.00	100.00	100.00

针对于回函不符的差异调节情况及未回函的替代核查程序，详见本回复之“问题 6”之“七”之“（一）函证情况，区分境内外说明发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及有效性等；是否函证客户验收时间，如何确认客户验收日期的真实准确性。”的相关内容。

问题 9. 寄售模式下存货盘点及结转

根据申请文件：（1）报告期内，发行人将已发货未确认收入的存货及寄售模式下发送至客户提供仓储的寄售仓的存货采用“发出商品”核算，各期末发出商品余额为 2,146.34 万元、1,724.60 万元、3,276.67 万元、3,454.93 万元。

（2）报告期各期末发行人存货余额分别为 10,244.83 万元、12,032.80 万元、14,136.06 万元、15,467.06 万元。（3）报告期各期末，发行人存货跌价准备平均计提比例分别为 10.49%、8.44%、5.78%、6.63%，与同行业均值变动趋势不一致。

（1）寄售模式下存货结转与收入确认。请发行人：①说明博世、博格华纳等主要客户寄售模式下销售情况，寄售仓库所在地是否与主要客户所在区域匹

配，说明寄售仓库所有权及管理情况、寄售产品损毁灭失风险承担等情况，说明寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货及存货管理不规范情形。

②说明对账确认收入的主要客户、对账方式、对账周期、发行人及客户关账时间、收入确认的具体依据，是否存在客户关账时间较晚未确认当月部分收入的情况及是否暂估确认收入，是否存在混用寄售和普通销售调节收入的情况；说明相关内控措施及执行情况。

（2）存货计价准确性。请发行人：①区分销售模式，补充说明各期末发出商品余额，发出商品对应的主要客户、存放位置、金额及占比、发货时点、期后验收及收入确认时点，收入确认周期是否存在显著偏离同类型客户平均水平的情形，是否存在长期未验收情形及原因，发出商品规模是否与营业收入匹配。②区分存放地点、销售模式（寄售/其他销售模式），说明各类存货盘点具体情况。③结合存货的库龄情况，说明是否存在滞销的风险，存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）区分存放地点、销售模式，说明各类存货监盘具体情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等，存在的账实差异及处理结果，对于无法实施监盘程序的存货所实施的替代性程序及有效性。（3）请保荐机构提供上述事项的核查工作底稿。

【回复】

一、寄售模式下存货结转与收入确认

（一）说明博世、博格华纳等主要客户寄售模式下销售情况，寄售仓库所在地是否与主要客户所在区域匹配，说明寄售仓库所有权及管理情况、寄售产品损毁灭失风险承担等情况，说明寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货及存货管理不规范情形

1、说明博世、博格华纳等主要客户寄售模式下销售情况，寄售仓库所在地是否与主要客户所在区域匹配

（1）博世、博格华纳等主要客户寄售模式下销售情况

报告期内，公司通过寄售模式销售额分别为 7,823.03 万元、16,655.05 万元和 23,584.36 万元，对主要客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	寄售模式销售金额		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
博世汽车部件（苏州）有限公司	7,145.98	4,908.88	1,156.89
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	3,566.52	3,984.60	2,190.31
APCOM	3,260.83	3,960.03	2,840.48
Vitesco Technologies GmbH	2,533.37	988.03	174.69
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	1,334.25	1,415.87	1,111.50
合计	17,840.94	15,257.40	7,473.87
合计占寄售模式销售金额的比例	75.65%	91.61%	95.54%

（2）寄售仓库所在地与主要客户所在区域匹配情况

报告期各期，公司主要寄售客户所在地以及寄售客户对应的寄售仓所在地情况具体如下：

客户名称	客户所在地	寄售仓所在地
博世汽车部件（苏州）有限公司	苏州工业园区长阳街 368 号	苏州工业园区杏林街 8 号 博世五厂
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	浙江省宁波市鄞州区金谷中路（西）188 号	浙江省宁波市鄞州区金谷中路（西）188 号
APCOM	美国田纳西州富兰克林市东南公园路 125 号	美国田纳西州古德利茨维尔市卡斯珀路 1016 号
Vitesco Technologies GmbH	德国黑森州巴布拉市大陆街 4 号	德国黑森州巴布拉市大陆街 4 号
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	安徽省芜湖市经济技术开发区华山路 206 号	安徽省芜湖市经济技术开发区华山路 206 号

通过上表可知，公司对各寄售客户的寄售仓均位于对应客户的库房或者客户周边，寄售仓所在地与对应客户的所在区域匹配。

2、说明寄售仓库所有权及管理情况、寄售产品损毁灭失风险承担等情况

公司寄售模式下，根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品的生产后，根据客户的要求，将货物运输至客户指定地点，通常为客户仓库或第三方仓库。客户或第三方对寄存商品初验合格后，货物存入寄售仓后，由客户或者第三方仓库进行管理，产品寄存在客户仓库，寄存期间，客户或者第三方仓库有义务保管寄存标的物，且保管期间，因客户或者第三方仓库重大过失造成寄存标的物毁损、灭失的，客户或者第三方仓库承担损害赔偿责任。

报告期内，针对主要寄售仓的管理以及风险承担机制约定具体如下：

客户名称	寄售仓库所有权	寄售仓库管理方	损毁灭失风险承担
博世汽车部件（苏州）有限公司	博世汽车部件（苏州）有限公司自有库房	客户负责管理	PPM 承担送至寄售仓过程中货物灭失的风险，客户对寄售货物在仓库的灭失或者损毁负责
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司自有库房	客户负责管理	PPM 承担送至寄售仓过程中货物灭失的风险，客户对寄售货物在仓库的灭失或者损毁负责
APCOM	第三方仓库	第三方仓库安排人员管理	PPM 承担送至寄售仓过程中货物灭失的风险。如果在仓库丢失损坏，由第三方仓库承担
Vitesco Technologies GmbH	Vitesco Technologies GmbH 自有库房	客户负责管理	PPM 承担送至寄售仓过程中货物灭失的风险，客户对寄售货物在仓库的灭失或者损毁负责
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	纬湃汽车电子（芜湖）有限公司自有库房	客户负责管理	PPM 承担送至寄售仓过程中货物灭失的风险，客户对寄售货物在仓库的灭失或者损毁负责

3、公司寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货及存货管理不规范情形

（1）公司寄售产品库龄结构

报告期各期末，公司主要寄售客户的寄售产品库存金额以及库龄情况如下：

单位：万元

客户名称	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	库存金额	库龄	库存金额	库龄	库存金额	库龄
博世汽车部件（苏州）有限公司	274.84	1 年以内	201.18	1 年以内	125.64	1 年以内
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	355.45	1 年以内	352.69	1 年以内	261.23	1 年以内
	2.61	1 至 2 年				
APCOM	1,137.39	1 年以内	773.73	1 年以内	1,753.03	1 年以内
Vitesco Technologies GmbH	620.01	1 年以内	425.91	1 年以内	196.76	1 年以内
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	55.70	1 年以内	60.28	1 年以内	76.30	1 年以内
	1.23	1 至 2 年				

报告期各期末，公司寄售仓库存商品库龄结构以一年内为主，不存在长期放置于客户仓库的存货。

截至 2024 年 12 月末，寄售客户博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司仓内 2.61 万元存货因对应产品项目终止实施导致库龄超过 1 年；纬湃汽车电子（芜湖）有限公司仓内 1.23 万元存货因客户需求减少导致库龄超过 1 年。针对

长期滞存货物，公司已基于审慎性原则全额计提存货跌价准备。

(2) 公司不存在寄售产品管理不规范的情形

在寄售模式下，公司依据与客户签订的销售合同或订单将货物运送至客户指定仓库或第三方合作仓库，经客户或第三方仓库对寄存商品完成初验并确认合格后存入寄售仓，随后由客户或第三方仓库履行日常存货管理职责。鉴于公司寄售客户均为具备规模化运营管理资质的大型汽车零部件供应商，且合作方仓储物流企业已建立规范的仓储管理体系，可确保存货在验收、存储、流转等环节执行标准化作业流程，不存在对存货管理不规范的情况。

同时，对于建有供应商管理系统并向公司开放端口的寄售客户，公司可登录供应商管理系统现场查看寄售存货的入库、领用及结存情况。对于未向公司开放端口的寄售客户或第三方仓储物流的寄售存货，相关负责人每周或每月将库存出入库及结存情况以邮件形式发送至公司，公司可以及时掌握寄售仓存货动态情况。

(二) 说明对账确认收入的主要客户、对账方式、对账周期、发行人及客户关账时间、收入确认的具体依据，是否存在客户关账时间较晚未确认当月部分收入的情况及是否暂估确认收入，是否存在混用寄售和普通销售调节收入的情况；说明相关内控措施及执行情况

1、说明对账确认收入的主要客户、对账方式、对账周期、发行人及客户关账时间、收入确认的具体依据，是否存在客户关账时间较晚未确认当月部分收入的情况及是否暂估确认收入

(1) 对账确认收入的主要客户、对账方式、对账周期、发行人及客户关账时间、收入确认的具体依据

寄售模式下，公司与主要客户的对账方式、对账周期、发行人及客户关账时间、收入确认时点及具体依据如下：

客户名称	对账方式	对账周期	发行人关账时间	客户关账时间	对账期间	收入确认依据
博世汽车部件（苏州）有限公司	登录客户建立的供应商管理	每月对账	月末最后一天	月末最后一天	每月 25 日-30 日在客户系统下载上月末至对账前	经客户对账确认的结算单

客户名称	对账方式	对账周期	发行人关账时间	客户关账时间	对账期间	收入确认依据
	平台查询				一日消耗明细	
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	邮件	每月对账	月末最后一天	月末最后一天	客户会提供上月末至对账前一日消耗明细	经客户对账确认的结算单
APCOM	邮件	每周对账	月末最后一天	月末最后一天	客户会提供本周消耗明细	经客户对账确认的结算单
Vitesco Technologies GmbH	邮件	每周对账	月末最后一天	月末最后一天	客户会提供本周消耗明细	经客户对账确认的结算单
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	邮件	每月对账	月末最后一天	月末最后一天	客户会提供上月末至对账前一日消耗明细	经客户对账确认的结算单

（2）是否存在客户关账时间较晚未确认当月部分收入的情况及是否暂估确认收入

在寄售模式下，发行人收入确认严格以经客户确认的结算单为依据，公司与寄售客户针对寄售产品领用数量的核对至当月对账日实际使用数量，对于对账日至财务关账日期间产生的领用数量时间性差异，公司基于审慎性原则未在当期对该差异进行暂估，而将该部分数量滚动计入次月收入核算。

鉴于上述时间性差异间隔天数较少且月度滚动形成的累计影响较小，同时公司收入确认政策以取得经客户确认的产品耗用对账单为依据，前述账务处理符合公司收入确认政策，且严格遵循《企业会计准则》中关于控制权转移及可收回对价可靠性的原则，相关会计处理符合准则规范要求。

2、是否存在混用寄售和普通销售调节收入的情况

报告期内，公司主要寄售客户为汽车零部件一级供应商和知名家电卫浴制造商，客户基于自身存货管理模式会与公司约定采用寄售或者一般销售模式。

报告期内，公司主要寄售客户销售金额及寄售比例如下：

单位：万元、%

客户名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	寄售金额	总销售金额	寄售比例	寄售金额	总销售金额	寄售比例	寄售金额	总销售金额	寄售比例
博世汽车部件（苏州）有限公司	7,145.98	7,398.32	96.59	4,908.88	5,862.12	83.74	1,156.89	4,910.61	23.56

客户名称	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	寄售金额	总销售金额	寄售比例	寄售金额	总销售金额	寄售比例	寄售金额	总销售金额	寄售比例
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	3,566.52	3,568.71	99.94	3,984.60	3,987.68	99.92	2,190.31	2,190.31	100.00
APCOM	3,260.83	3,262.80	99.94	3,960.03	3,970.00	99.75	2,840.48	2,840.48	100.00
Vitesco Technologies GmbH	2,533.37	2,719.59	93.15	988.03	1,887.09	52.36	174.69	1,557.14	11.22
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	1,334.25	1,337.34	99.77	1,415.87	1,443.98	98.05	1,111.50	1,116.28	99.57

注：寄售比例=寄售金额/总销售金额

由上表所示，报告期内，公司主要寄售客户博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司、APCOM 和纬湃汽车电子（芜湖）有限公司的寄售比例为 100%或接近 100%，部分比例未达 100%主要原因系样品销售采用一般销售模式。

报告期内，博世汽车部件（苏州）有限公司的寄售比例分别为 23.56%、83.74%和 96.59%，Vitesco Technologies GmbH 的寄售比例分别为 11.22%、52.36%和 93.15%，寄售比例上升主要原因系客户提出并与公司协商一致，双方业务合作模式逐步转换为寄售模式，以及原寄售模式下产品销售有所增加。

综上，公司不存在混用寄售和一般销售调节收入的情况。

3、说明相关内控措施及执行情况

公司针对寄售模式制定了《寄售管理流程》和《销售与应收的财务核算规范》等内部控制制度，对寄售业务（包括境内和境外）的货物在出库、领用、对账等环节进行全流程管理，具体情况如下：

（1）公司每周/每月接收客户的销售订单和销售预测量，根据订单中货物的规格、数量、交货时间等信息，合理安排生产计划及交货时间；公司根据每周或者每月客户提货数量做出货计划，保障货物及时供应；

（2）公司根据发货通知将产品交付至与公司合作的第三方运输公司或客户指定的运输公司运抵客户指定寄售仓；销售中心下设的客服人员登录客户向公司开放端口的供应商管理平台录入发出货物的相关信息，包括产品物料、数量、送货仓库等信息；

（3）公司于存货发出后在 ERP 系统中以调拨的方式录入对应的出货数量并转入寄售仓；每月末汇总发货数量与寄售仓入库数据进行核对；

(4) 公司每月/每周登录客户向公司开放端口的供应商管理平台或以邮件形式与客户或者第三方仓库核对存货用量、库存量，并将客户结算单/客户消耗明细提交财务部门归档；同时依据各寄售仓实际领用数量在 ERP 系统中录入出库数量；对于未向公司开放端口的寄售客户或第三方仓储物流的寄售存货，相关负责人每周或每月将库存出入库及结存情况以邮件形式发送至公司，公司可以及时掌握寄售仓存货动态情况；

(5) 公司定期/不定期根据供应商平台动态库存跟踪寄售货物情况；每月末取得寄售仓进销存报表，与公司 ERP 系统中寄售仓的出入库数据及结存数据进行核对，若有差异及时处理；公司以对账单中确认的产品明细确认销售收入，同时结转至销售成本；

(6) 公司每年末对寄售仓进行盘点，以确保在寄售仓年末结存货物数量的准确性；对于存放于海外寄售仓的存货，公司会进行实地盘点并查看实物情况。

综上，针对寄售模式，公司针对性地建立了包括“寄售仓存货管理”、“定期与客户对账确认领用情况”、“年末对寄售存货进行盘点”在内的寄售模式内控制度，相关内控制度运行良好。

二、存货计价准确性

(一) 区分销售模式，补充说明各期末发出商品余额，发出商品对应的主要客户、存放位置、金额及占比、发货时点、期后验收及收入确认时点，收入确认周期是否存在显著偏离同类型客户平均水平的情形，是否存在长期未验收情形及原因，发出商品规模是否与营业收入匹配

1、区分销售模式，补充说明各期末发出商品余额

报告期内，公司发出商品主要为寄售模式下存放在寄售仓的产品以及尚未运抵客户或寄售仓的在途商品，具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在途产品	2,259.65	47.55	2,026.53	61.85	937.22	54.34
其中：一般销售模式下	2,024.08	42.59	1,555.34	47.47	631.29	36.61
寄售模式下	235.56	4.96	471.19	14.38	305.93	17.74

寄售仓产品	2,492.92	52.45	1,250.14	38.15	787.38	45.66
合计	4,752.56	100.00	3,276.67	100.00	1,724.60	100.00

注：APCOM 客户对应的寄售仓为公司租赁的第三方仓库，仓库内产品在库存商品中列示

2、发出商品对应的主要客户、存放位置、金额及占比、发货时点、期后验收及收入确认时点，收入确认周期是否存在显著偏离同类型客户平均水平的情形

（1）在途产品

在途产品对应的主要客户、存放位置、金额及占比、发货时点、期后验收及收入确认时点具体情况如下表所示：

1) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	存放位置	金额	占比	发货时点	期后验收及收入确认时点	销售模式
Hilite Czech s.r.o.	运输途中	448.14	19.83	2024 年 10-12 月	2025 年 1-3 月	一般销售
Mercedes-Benz Manufacturing Poland Sp. z o.o.	运输途中	374.53	16.57	2024 年 10-12 月	2025 年 1-3 月	一般销售
Mercedes-Benz AG	运输途中	222.84	9.86	2024 年 9-12 月	2025 年 1-4 月	一般销售
APCOM	运输途中	222.06	9.83	2024 年 10-12 月	2025 年 1-3 月	寄售
BORGWARNER POLAND SP.Z.O.O	运输途中	185.32	8.20	2024 年 12 月	2025 年 1-2 月	一般销售
合计	-	1,452.88	64.30	-	-	-

注：占比为公司对该客户的在途商品金额占期末在途产品金额的比例，下同

2) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	存放位置	金额	占比	发货时点	期后验收及收入确认时点	销售模式
APCOM	运输途中	473.37	23.36	2023 年 10-12 月	2024 年 1-3 月	寄售
Mercedes-Benz Manufacturing Poland Sp. z o.o.	运输途中	198.72	9.81	2023 年 12 月	2024 年 1-2 月	一般销售
Mercedes-Benz AG	运输途中	194.43	9.59	2023 年 10-12 月	2024 年 1-3 月	一般销售
Hilite Czech s.r.o.	运输途中	107.78	5.32	2023 年 11-12 月	2024 年 1-2 月	一般销售
ZF Active Safety US INC.	运输途中	81.21	4.01	2023 年 11-12 月	2024 年 1-2 月	一般销售
合计	-	1,055.51	52.09	-	-	-

3) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	存放位置	金额	占比	发货时点	期后验收及收入确认时点	销售模式
Mercedes-Benz AG	运输途中	267.47	28.54	2022 年 9-12 月	2023 年 1-2 月	一般销售
Vitesco Technologies GmbH	运输途中	186.20	19.87	2022 年 9-12 月	2023 年 1-3 月	寄售
APCOM	运输途中	143.50	15.31	2022 年 10-11 月	2023 年 1-2 月	寄售
MAHLE Filtersysteme GmbH	运输途中	95.78	10.22	2022 年 10-12 月	2023 年 1-2 月	一般销售
ZF Active Safety US INC.	运输途中	65.48	6.99	2022 年 11-12 月	2023 年 1-2 月	一般销售
合计	-	758.43	80.93	-	-	-

综上，公司一般销售模式下和寄售模式下主要客户的在途商品在期后合理范围内结转，收入确认周期与同类型客户相比不存在明显差异。

(2) 寄售仓产品

寄售模式下寄售仓产品对应的主要客户、存放位置、金额及占比、发货时点、期后验收及收入确认时点具体情况如下表所示：

1) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	存放位置	金额	占比	发货时点	期后验收及收入确认时点
Vitesco Technologies GmbH	德国寄售仓	620.01	24.87	2024 年 1-12 月	2025 年 3-4 月
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	宁波寄售仓	358.06	14.36	2024 年 7-12 月	2025 年 1-4 月
费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司	山东寄售仓	290.10	11.64	2024 年 10-12 月	2025 年 2-3 月
博世汽车部件（苏州）有限公司	苏州寄售仓	274.84	11.02	2024 年 11-12 月	2025 年 1-2 月
Robert Bosch LLC	美国寄售仓	220.35	8.84	2024 年 10-12 月	2025 年 1-4 月
合计		1,763.37	70.74	-	-

注：占比为公司对该客户的寄售商品金额占期末发出商品-寄售商品金额的比例，下同；APCOM 寄售仓产品在库存商品中列示，下同

2) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	存放位置	金额	占比	发货时点	期后验收及收入确认时点
Vitesco Technologies GmbH	德国寄售仓	425.91	34.07	2023 年 9-12 月	2024 年 1 月
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	宁波寄售仓	352.69	28.21	2023 年 10-12 月	2024 年 1-4 月
博世汽车部件（苏州）有限公司	苏州寄售仓	201.18	16.09	2023 年 11-12 月	2024 年 1 月
纬湃汽车电子（天津）有限公司	天津寄售仓	75.24	6.02	2023 年 12 月	2024 年 1 月
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	芜湖寄售仓	60.28	4.82	2023 年 11-12 月	2024 年 1 月
合计		1,115.30	89.21	-	-

3) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	存放位置	金额	占比	发货时点	期后验收及收入确认时点
博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	宁波寄售仓	261.23	33.18	2022 年 10-12 月	2023 年 1-3 月
Vitesco Technologies GmbH	德国寄售仓	196.76	24.99	2022 年 8-12 月	2023 年 1 月
博世汽车部件（苏州）有限公司	苏州寄售仓	125.64	15.96	2022 年 10-12 月	2023 年 1-4 月
纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	芜湖寄售仓	76.30	9.69	2022 年 7-12 月	2023 年 1-3 月
Vitesco Technologies USA, LLC.	美国寄售仓	65.42	8.31	2022 年 3-11 月	2023 年 3 月
合计		725.35	92.12	-	-

综上，公司寄售模式下主要客户的发出商品在期后合理范围内结转，收入确认周期与同类型客户相比不存在明显差异。

3、是否存在长期未验收情形及原因

(1) 公司发出商品-在途商品的库龄情况

1) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	金额	占比	库龄
Hilite Czech s.r.o.	448.14	19.83	1 年以内
Mercedes-Benz Manufacturing Poland Sp. z o.o.	374.53	16.57	1 年以内
Mercedes-Benz AG	222.84	9.86	1 年以内
APCOM	222.06	9.83	1 年以内

主要客户	金额	占比	库龄
BORGWARNER POLAND SP.Z.O.O	185.32	8.20	1 年以内
合计	1,452.88	64.30	-

2) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	金额	占比	库龄
APCOM	473.37	23.36	1 年以内
Mercedes-Benz Manufacturing Poland Sp. z o.o.	198.72	9.81	1 年以内
Mercedes-Benz AG	194.43	9.59	1 年以内
Hilite Czech s.r.o.	107.78	5.32	1 年以内
ZF Active Safety US INC.	81.21	4.01	1 年以内
合计	1,055.51	52.09	-

3) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元、%

主要客户	金额	占比	库龄
Mercedes-BenzAG	267.47	28.54	1 年以内
Vitesco Technologies GmbH	186.20	19.87	1 年以内
APCOM	143.50	15.31	1 年以内
MAHLE Filtersysteme GmbH	95.78	10.22	1 年以内
ZF Active Safety US INC.	65.48	6.99	1 年以内
合计	758.43	80.93	-

(2) 公司发出商品-寄售仓库的库龄情况

1) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元、%

寄售仓	主要客户	金额	占寄售仓比例	库龄
大陆德国寄售仓	Vitesco Technologies GmbH	620.01	24.87	1 年以内
博格华纳宁波仓	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	355.45	14.26	1 年以内
		2.61	0.10	1-2 年
费尼亚爱力德中转仓	费尼亚德尔福汽车系统（烟台）有限公司	290.10	11.64	1 年以内
博世苏州仓	博世汽车部件（苏州）有限公司	274.84	11.02	1 年以内
博世美国寄售仓	Robert Bosch LLC	220.35	8.84	1 年以内
合计		1,763.37	70.74	-

2) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元、%

寄售仓	主要客户	金额	占寄售仓比例	库龄
大陆德国寄售仓	Vitesco Technologies GmbH	425.91	34.07	1 年以内
博格华纳宁波仓	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	352.69	28.21	1 年以内
博世苏州仓	博世汽车部件（苏州）有限公司	201.18	16.09	1 年以内
纬湃天津寄售仓	纬湃汽车电子（天津）有限公司	75.24	6.02	1 年以内
大陆芜湖仓	纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	60.28	4.82	1 年以内
合计		1,115.30	89.21	-

3) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元、%

寄售仓	主要客户	金额	占寄售仓比例	库龄
博格华纳宁波仓	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	261.23	33.18	1 年以内
大陆德国寄售仓	Vitesco Technologies GmbH	196.76	24.99	1 年以内
博世苏州仓	博世汽车部件（苏州）有限公司	125.64	15.96	1 年以内
大陆芜湖仓	纬湃汽车电子（芜湖）有限公司	76.30	9.69	1 年以内
大陆美国仓	Vitesco Technologies USA, LLC.	65.42	8.31	1 年以内
合计		725.35	92.12	-

综上，在公司的发出商品中，寄售客户博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司寄售仓存货 2.61 万元，因对应产品项目终止实施导致库龄超过 1 年，公司已全额计提跌价准备，除此之外，其余发出商品库龄均在 1 年以内，不存在长期未验收的情形。

4、发出商品规模是否与主营业务收入匹配

报告期内，公司各期末发出商品余额与当期主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
一、发出商品	4,752.56	3,276.67	1,724.60
其中：1、一般销售模式下在途产品	2,024.08	1,555.34	631.29

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
2、寄售模式下在途产品	235.56	471.19	305.93
3、寄售仓存货	2,492.92	1,250.14	787.38
二、主营业务收入	83,697.91	71,777.15	58,970.58
其中：1、一般销售模式	60,113.54	55,122.11	51,147.55
2、寄售销售模式	23,584.36	16,655.05	7,823.03
三、发出商品占当期主营业务收入比例	5.68%	4.57%	2.92%
其中：1、一般销售模式	3.37%	2.82%	1.23%
2、寄售模式	11.57%	10.34%	13.97%

注：寄售模式下发出商品占当期主营业务收入比例=（寄售模式下在途产品+寄售仓存货）/寄售模式主营业务收入

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 1,724.60 万元、3,276.67 万元和 4,752.56 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.92%、4.57%和 5.68%。其中，一般销售模式下，发出商品占主营业务收入的比例分别为 1.23%、2.82%和 3.37%。寄售销售模式下，发出商品占主营业务收入的比例分别为 13.97%、10.34%和 11.57%，比例较稳定。

综上，公司报告期内发出商品余额与主营业务收入基本匹配。

（二）区分存放地点、销售模式（寄售/其他销售模式），说明各类存货盘点具体情况

报告期内，公司存货主要为原材料、在产品、半成品、委托加工物资、库存商品、发出商品等，各存货类别具体存放情况如下：

存货类别	存放地点	存货状态	盘点程序
原材料	总部、子公司仓库	正常	实地盘点
在产品	总部、子公司生产车间	正常	实地盘点
半成品	总部、子公司仓库	正常	实地盘点
委托加工物资	外协厂商	正常	定期对账
库存商品	总部、子公司仓库	正常	实地盘点
在途商品	运输途中	正常	期后对账
寄售仓存货	寄售仓库	正常	实地盘点

1、存货盘点的总体情况

公司存货的盘存制度采取永续盘存制，公司建立了较为完善的存货管理制度，覆盖从原材料采购入库、领用、产成品入库、出库、存货保管及盘点等各个环节，并严格按照存货管理制度中有关存货盘点的规定对存货进行定期盘点，确保存货数量的账实相符。

报告期内，公司存货盘点总体情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点计划	报告期各期末，财务部门制定盘点计划，包括安排盘点人员，准备盘点表并与系统库存数据核对一致。仓库管理员执行存货盘点，明确各类产品存放位置、数量、状态，通过现场实地察看的方式，对存货进行盘点		
总部仓库、境内子公司存货盘点时间	(1) 2024 年 12 月 30-31 日：深圳总部； (2) 2024 年 12 月 30-31 日：武汉子公司	(1) 2023 年 12 月 29 日：深圳总部； (2) 2023 年 12 月 28 日：武汉子公司	(1) 2022 年 12 月 29 日：深圳总部； (2) 2022 年 12 月 30 日：武汉子公司
境外子公司存货盘点时间	(1) 2025 年 2 月 26 日：北美子公司； (2) 2024 年 12 月 18 日：德国子公司； (3) 2024 年 12 月 30 日：墨西哥子公司；	(1) 2024 年 01 月 9 日：北美子公司； (2) 2023 年 12 月 20 日：德国子公司； (3) 2023 年 12 月 28 日：墨西哥子公司；	(1) 2022 年 12 月 20 日：北美子公司； (2) 2022 年 12 月 29 日：德国子公司； (3) 2022 年 12 月 21 日：墨西哥子公司；
寄售仓盘点时间	(1) 2025 年 2 月 11 日：博格华纳宁波仓； (2) 2025 年 2 月 12 日：博世苏州仓； (3) 2025 年 2 月 13 日：依维柯寄售仓； (4) 2025 年 2 月 14 日：纬湃天津寄售仓； (5) 2025 年 2 月 24 日：大陆芜湖仓； (6) 2025 年 3 月 14 日：BW 韩国寄售仓； (7) 2025 年 3 月 14 日：纬湃韩国寄售仓； (8) 2025 年 3 月 28 日：费尼亚爱力德中转仓； (9) 2025 年 4 月 3 日：BW 武汉寄售仓； (10) 2025 年 4 月 3 日：大陆美国仓； (11) 2025 年 4 月 22 日：博世美国寄售仓	(1) 2023 年 12 月 20 日：大陆德国寄售仓； (2) 2023 年 12 月 25 日：博格华纳宁波仓； (3) 2023 年 12 月 26 日：博世苏州仓； (4) 2024 年 1 月 30 日：大陆美国仓； (5) 2024 年 3 月 18 日：纬湃天津寄售仓； (6) 2024 年 3 月 21 日：大陆芜湖仓； (7) 2024 年 3 月 27 日：南京安吉仓	(1) 2023 年 2 月 17 日：博世苏州仓； (2) 2023 年 2 月 21 日：博格华纳宁波仓； (3) 2023 年 2 月 26 日：大陆芜湖仓； (4) 2023 年 1 月 26 日：大陆德国寄售仓； (5) 2023 年 1 月 25 日：大陆美国仓

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	总部仓库、子公司仓库、生产车间、寄售仓库		
盘点相关人员	财务人员、仓库全员、寄售仓负责的业务人员		
盘点方式	实地进行盘点，对存货进行盘点时，除对货物进行实地清点数量外，关注商品的货物状态是否与系统库存完全一致；盘点结束后汇总形成盘点表，对盘点数据与实物差异及时查找原因，总结盘点情况		
盘点范围	原材料（主材、辅料（含刀具））、产线在产品、半成品、产成品、寄售仓商品		

2、报告期各期末存货盘点具体情况

（1）公司自有库房、寄售仓存货盘点的主要程序

存货盘点前：

- 1) 公司召集各部门主管下达盘点任务，确定盘点日期，组建盘点小组，协调物控部、生产部、财务部等，确定盘点、复盘及监盘人员；
- 2) 由财务部编制盘点计划，明确盘点内容，物控部根据盘点计划制定盘点表，并交由财务负责人审核后，传达至相关部门；对于寄售仓盘点，由销售中心下设的客服部负责与寄售仓沟通盘点计划及具体安排，确定寄售仓库对接人员；
- 3) 盘点开始前，原则上相关仓储人员需暂停当天公司自有仓库和寄售仓的存货出入库等工作，若有必要出入库，则单独进行记录；
- 4) 盘点前确保所有盘点区域存货堆放整齐、标识清楚，未入库的商品应进行清理、归类放齐，避免混淆。

仓库盘点结束后：

- 1) 盘点人员、监盘人员对盘点结果进行签字确认，并收集盘点表；
- 2) 盘点差异处理：出现重大盘点差异的，进行复盘等操作以确定准确差异，已确认的账实差异，需现场查明原因；
- 3) 形成盘点差异处理意见，根据差异原因，进行审批和处理，确保账实一致。

（2）公司存货盘点情况

报告期各期末，公司盘点金额占公司自有仓库存货库存余额的比例为 100%，

经盘点，实物与账面记录不存在重大差异，针对盘点过程中发现的少量盘盈盘亏事项，已逐项分析差异形成原因并核实业务单据，相关差异已履行公司内部审批程序并完成账务调整。

（三）结合存货的库龄情况，说明是否存在滞销的风险，存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、结合存货的库龄情况，说明是否存在滞销的风险

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，存货的周转情况良好，1 年以上库龄的存货余额分别为 594.48 万元、777.69 万元和 975.00 万元，占比分别为 4.94%、5.51%和 6.10%。

报告期各期末，公司各存货明细库龄具体金额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	3,995.25	426.90	173.55	270.82	4,866.52
在产品	2,181.84	-	-	-	2,181.84
自制半成品	295.36	6.42	6.19	-	307.97
委托加工物资	336.73	-	-	-	336.73
库存商品	3,454.19	74.30	7.11	5.61	3,541.22
发出商品	4,748.46	3.8	0.30	-	4,752.56
存货余额	15,011.83	511.42	187.15	276.43	15,986.83
存货占比	93.90%	3.20%	1.17%	1.73%	100.00%
项目	2023 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	3,946.06	253.00	112.97	283.28	4,595.31
在产品	2,493.13	-	-	-	2,493.13
自制半成品	334.58	-	-	-	334.58
委托加工物资	293.81	-	-	-	293.81
库存商品	3,014.12	70.33	5.15	52.96	3,142.56
发出商品	3,276.67	-	-	-	3,276.67
存货余额	13,358.37	323.33	118.12	336.24	14,136.06
存货占比	94.50%	2.29%	0.84%	2.38%	100.00%

项目	2022 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	3,655.31	159.28	68.98	225.95	4,109.52
在产品	1,772.41	-	-	-	1,772.41
自制半成品	456.05	-	-	6.60	462.65
委托加工物资	250.64	-	-	-	250.64
库存商品	3,579.30	93.78	5.30	34.59	3,712.97
发出商品	1,724.60	-	-	-	1,724.60
存货余额	11,438.32	253.06	74.28	267.14	12,032.80
存货占比	95.06%	2.10%	0.62%	2.22%	100.00%

报告期内，公司库龄在 1 年以上的存货主要为原材料、库存商品，长账龄存货形成的原因主要系对应产品项目终止所致。公司存货库龄主要在一年以内，公司采用以销定产的生产模式，且近年来公司所在的汽车配件行业整体向好，公司的主要汽车配件产品均由相应的客户订单覆盖，公司存货出现大量滞销的风险较低。

2、存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异

公司按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。公司结合存货是否具有对应订单等因素进行减值测试，其中，对于在减值测试时无对应订单的存货，全额计提存货跌价准备。对于存在减值迹象的存货，公司已充分计提了跌价准备。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		
	库龄在 1 年以内存货余额	库龄大于 1 年存货余额	跌价准备计提金额
原材料	3,995.25	871.27	649.00
在产品	2,181.84	-	132.02
自制半成品	295.36	12.61	12.61
委托加工物资	336.73	-	-
库存商品	3,454.19	87.02	188.68
发出商品	4,748.46	4.10	32.10
合计	15,011.83	975.00	1,014.42

项目	2023 年 12 月 31 日		
	库龄在 1 年以内存货余额	库龄大于 1 年存货余额	跌价准备计提金额
原材料	3,946.06	649.25	345.29
在产品	2,493.13	-	42.18
自制半成品	334.58	-	9.84
委托加工物资	293.81	-	-
库存商品	3,014.12	128.44	419.26
发出商品	3,276.67	-	-
合计	13,358.37	777.69	816.57
项目	2022 年 12 月 31 日		
	库龄在 1 年以内存货余额	库龄大于 1 年存货余额	跌价准备计提金额
原材料	3,655.31	454.21	348.86
在产品	1,772.41	-	466.09
自制半成品	456.05	6.60	6.60
委托加工物资	250.64	-	-
库存商品	3,579.30	133.67	194.28
发出商品	1,724.60	-	-
合计	11,438.32	594.48	1,015.84

综上所述，报告期内及期后，发行人主要原材料价格未发生重大变动，主要产品销售价格未出现大幅波动，长库龄存货占比较低，对于少量存在减值迹象的存货，发行人存货跌价准备计提充分。

报告期各期末，公司存货跌价准备平均计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

名称	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
德迈仕	8.65	8.49	6.34
浙江黎明	12.89	11.84	7.60
富临精工	2.41	7.58	3.52
易实精密	7.54	5.20	2.42
均值	7.87	8.28	4.97
发行人	6.35	5.78	8.44

数据来源：可比公司定期公告

2022 年，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，2023 年和

2024 年公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要原因系受滞销的家电卫浴产品影响，公司 2022 年计提了相应的存货跌价准备，公司 2023 年对该部分产品及跌价准备进行了核销所致。

综上，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，存货跌价准备计提较充分。

三、中介机构核查意见

（一）针对公司寄售模式下存货结转与收入确认事项的核查情况

1、核查程序

（1）复核发行人对博世、博格华纳等主要客户寄售模式下的销售情况明细表；

（2）网络查询客户工商信息，结合合同检查、访谈、函证等程序了解和验证客户所在区域，并获取发行人寄售仓库清单及仓库地址，对比仓库地址与客户所在区域是否匹配；

（3）存货监盘过程中，对主要寄售仓库进行实地查看，核实仓库位置、管理情况及与客户的匹配性；

（4）核查公司与客户或第三方仓库管理方签订的仓库管理协议，明确管理责任、费用分摊等条款；

（5）审查合同条款：审查寄售协议或合同中是否存在寄售相关条款约定及关于产品损毁灭失风险承担的条款，明确风险转移时点及责任划分；

（6）了解发行人存货库龄划分的相关内部控制设计的合理性和测试其执行的有效性；

（7）获取发行人存货库龄明细，并复核存货库龄划分的准确性。并结合监盘程序确认是否存在长期放置于客户仓库的存货及是否存在管理不规范的情形；

（8）访谈了解发行人收入确认的具体依据，并进行抽样检查，结合对发行人销售模式和销售商品的了解，评估收入确认依据的适当性；

（9）对收入确认执行截止测试，检查是否存在跨期调节收入的情形；

（10）对报告期内发行人与主要客户的交易，向主要客户进行函证，确认收入的真实性和准确性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人披露的主要客户寄售模式下销售情况准确，寄售仓库所在地与主要客户所在区域匹配，发行人披露的寄售仓库所有权及管理情况、寄售产品损毁灭失风险承担等情况、寄售产品库龄真实准确，极少存在长期放置于客户仓库的存货，不存在存货管理不规范情形；

（2）发行人披露的对账确认收入的主要客户、对账方式、对账周期、发行人及客户关账时间、收入确认的具体依据准确；对于对账日至财务关账日期间产生的领用数量时间性差异，发行人基于审慎性原则未在当期对该差异进行暂估，而将该部分数量滚动计入次月收入核算，鉴于上述时间性差异间隔天数较少且月度滚动形成的累计影响较小，同时公司收入确认政策以取得经客户确认的产品耗用对账单为依据，前述账务处理符合公司收入确认政策，且严格遵循《企业会计准则》中关于控制权转移及可收回对价可靠性的原则，相关会计处理符合准则规范要求；发行人不存在混用寄售和普通销售调节收入的情况；发行人已建立寄售相关内部控制制度，执行情况良好。

（二）针对公司存货计价准确性的核查

1、核查程序

（1）获取发出商品明细，复核发行人对不同销售模式下发出商品余额的统计的准确性；

（2）结合监盘程序、合同检查及发货单、物流单据及收入确认相关单据的检查复核发出商品对应客户、存放位置、发货时点、期后验收及收入确认的准确性；

（3）复核发行人对于主要客户收入确认周期计算的准确性并与同类客户平均水平对比，确认是否存在收入确认周期存在显著偏离同类型客户平均水平的情形；

（4）结合不同模式发出商品库龄情况及发货情况，分析是否存在长期未验收的情形；

（5）了解发行人寄售商品余量及发货的相关控制，对比各年发出商品规模与主营业务收入情况，分析发出商品规模与主营业务收入是否匹配；

（6）发行人年末对存货盘点时，执行监盘程序，确认存货的准确性和状态；

（7）获取发行人存货库龄明细，了解计算逻辑，复核存货库龄计算的准确性；

（8）了解发行人存货跌价计提政策并与同行业可比公司进行对比，评价发行人存货跌价计提政策是否符合行业惯例及《企业会计准则》的要求；

（9）复核发行人存货跌价准备测试计提过程，确认存货计提跌价准备计提的准确性；

（10）对比发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提情况，分析存货跌价准备的充分性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人披露的各期末发出商品余额，发出商品对应的主要客户、存放位置、金额及占比、发货时点、期后验收及收入确认时点等情况真实准确，收入确认周期不存在显著偏离同类型客户平均水平的情形，存在个别长期未验收情形，主要系因项目停止，造成呆滞，已全额计提跌价准备。发出商品规模与主营业务收入匹配。公司存货不存在大量滞销的风险，存货跌价准备计提充分，与行业可比公司存货跌价准备的计提不存在重大差异。

四、区分存放地点、销售模式，说明各类存货监盘具体情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等，存在的账实差异及处理结果，对于无法实施监盘程序的存货所实施的替代性程序及有效性

报告期内，公司存货主要为原材料、在产品、半成品、委托加工物资、库存商品、发出商品等，各存货类别具体存放情况如下：

存货类别	存放地点	存货状态	盘点程序
原材料	总部、子公司仓库	正常	实地盘点
在产品	总部、子公司生产车间	正常	实地盘点
半成品	总部、子公司仓库	正常	实地盘点
委托加工物资	外协厂商	正常	定期对账
库存商品	总部、子公司仓库	正常	实地盘点
在途商品	运输途中	正常	期后对账
寄售仓存货	寄售仓库	正常	实地盘点

针对公司的存货情况，保荐机构、发行人结合企业的期末存货盘点安排，针对性实施了存货监盘程序。

1、存货监盘整体安排

针对存货监盘，保荐机构整体安排如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
公司境内自有仓库监盘时间	(1) 2024 年 12 月 30-31 日：深圳总部； (2) 2024 年 12 月 30-31 日：武汉子公司	(1) 2023 年 12 月 30-31 日：深圳总部； (2) 2023 年 12 月 29-30 日：武汉子公司	(1) 2022 年 12 月 30-31 日：深圳总部； (2) 2022 年 12 月 31 日：武汉子公司
公司境外自有仓库监盘时间	(1) 2025 年 2 月 26 日：北美子公司； (2) 2024 年 12 月 18 日：德国子公司； (3) 2024 年 12 月 30 日：墨西哥子公司	(1) 2024 年 01 月 10 日：北美子公司； (2) 2023 年 12 月 21 日：德国子公司； (3) 2023 年 12 月 28 日：墨西哥子公司	(1) 2022 年 12 月 21 日：北美子公司； (2) 2022 年 12 月 30 日：德国子公司； (3) 2022 年 12 月 22 日：墨西哥子公司
寄售仓监盘时间	(1) 2025 年 2 月 11 日：博格华纳宁波仓； (2) 2025 年 2 月 12 日：博世苏州仓； (3) 2025 年 2 月 13 日：依维柯寄售仓； (4) 2025 年 2 月 14 日：纬湃天津寄售仓； (5) 2025 年 2 月 24 日：大陆芜湖仓； (6) 2025 年 3 月 14 日：BW 韩国寄售仓； (7) 2025 年 3 月 14 日：纬湃韩国寄售仓； (8) 2025 年 3 月 28 日：费尼亚爱力德中转仓； (9) 2025 年 4 月 3 日：BW 武汉寄售仓； (10) 2025 年 4 月 3 日：	(1) 2023 年 12 月 21 日：大陆德国寄售仓； (2) 2023 年 12 月 26 日：博格华纳宁波仓； (3) 2023 年 12 月 27 日：博世苏州仓； (4) 2024 年 1 月 31 日：大陆美国仓； (5) 2024 年 3 月 19 日：纬湃天津寄售仓； (6) 2024 年 3 月 22 日：大陆芜湖仓； (7) 2024 年 3 月 28 日：南京安吉仓	(1) 2023 年 2 月 18 日：博世苏州仓； (2) 2023 年 2 月 22 日：博格华纳宁波仓； (3) 2023 年 2 月 27 日：大陆芜湖仓； (4) 2023 年 1 月 27 日：大陆德国寄售仓； (5) 2023 年 1 月 26 日：大陆美国仓

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	大陆美国仓； (11) 2025 年 4 月 22 日：博世美国寄售仓		
监盘地点	总部仓库、子公司仓库、生产车间、寄售仓库		
监盘人员	保荐机构项目组成员、发行人会计师境外合作审计机构：美国 Grant Thornton LLP、美国 Schlaupitz Madhavan, P.C.、德国 ttp Revisions und Treuhandgesellschaftmbh		
监盘范围	原材料（主材、辅料（含刀具））、产线在产品、半成品、产成品、寄售仓商品		

2、存货监盘过程

保荐机构主要对公司的自有仓库、寄售仓进行现场监盘，具体监盘过程如下：

(1) 存货监盘前

1) 访谈公司相关负责人，了解公司存货管理办法及相关的内部控制制度并评价相关制度的有效性和期末存货性质、内容、存放场地；

2) 获取公司盘点计划，评价公司盘点工作安排及盘点的范围选择是否合理。根据公司的盘点计划编制相关的监盘计划，并安排相应的监盘人员。

(2) 存货监盘中

1) 观察监盘现场，检查存货是否已经适当整理和排列、是否已经停止流动等情况；

2) 观察发行人盘点人员是否按照监盘计划执行盘点，确定监盘人员是否准确地记录存货的数量和状况；

3) 关注存货是否存在滞销、无法使用等情况；

4) 盘点过程中实行双向抽盘，并随机抽取样本进行检查核对，确认盘点记录的准确性和完整性；

5) 委托发行人境外合作审计机构对公司境外子公司存货、以及公司境外寄售仓的存货实施了实地监盘，同时保荐机构通过视频连线方式同步实施了监盘程序。

(3) 存货监盘后

1) 收集监盘表, 获取公司存货盘点差异汇总表并关注公司对监盘差异的处理措施;

2) 根据监盘计划的实施情况和监盘过程中发现的问题形成汇总;

3) 根据监盘结果和发行人存货计价方法, 分析并复核发行人存货计价的准确性;

4) 对非资产负债表日监盘的寄售仓存货, 实施了倒轧程序, 将数量及金额调整至资产负债表日的实际数量及金额。

3、委托加工物资的替代程序

公司委托加工物资为公司发往委托加工供应商的期末结存物资, 由于委托加工物资涉及不同生产工序的外协加工, 且余额较小、周转较快, 保荐机构、通过实施函证程序并取得其盖章版盘点表或结存明细替代对委托加工物资的监盘程序。

报告期内, 保荐机构对交易额占比前 80%的委外供应商执行了函证程序, 回函比例分别为 92.98%、90.07%及 89.02%, 经委托加工供应商回函确认的委托加工物资比例较高, 程序有效。

4、在途商品的替代程序

报告期内, 公司一般销售模式下的在途商品由于公司已经发出, 且尚在运输途中, 尚未运抵客户指定地点, 无法执行监盘程序。

针对公司一般销售模式下的在途商品, 保荐机构通过对主要客户的在途商品执行了函证程序, 对于未执行函证程序的部分, 通过获取发货记录和相关单据, 并核查期后在途商品的结转情况等存货监盘替代程序。保荐机构对报告期内公司一般销售模式下的在途商品的监盘替代程序有效。

5、存货监盘情况

报告期各期末, 保荐机构对公司存货监盘、存货监盘替代程序的比例情况如下:

单位：万元

2024 年 12 月 31 日							
销售模式	存货类别	账面审定金额	监盘金额	函证回函金额	监盘比例	回函比例	监盘+回函比例
一般销售模式	原材料	4,866.52	4,533.24	-	93.15%	-	93.15%
	在产品	2,181.84	1,852.26	-	84.89%	-	84.89%
	半成品	307.97	307.97	-	100.00%	-	100.00%
	委托加工物资	336.73	-	299.76	-	89.02%	89.02%
	库存商品	3,541.22	3,541.04	-	99.99%	-	99.99%
	发出商品-在途商品	2,024.08	-	604.46	-	29.86%	29.86%
寄售模式	发出商品-在途商品	235.56	-	22.91	-	9.73%	9.73%
	发出商品-寄售仓商品	2,492.92	1864.14	620.01	74.78%	24.87%	99.65%
-	合计	15,986.83	12,098.65	1547.14	75.68%	9.68%	85.36%
2023 年 12 月 31 日							
销售模式	存货类别	账面审定金额	监盘金额	函证回函金额	监盘比例	回函比例	监盘+回函比例
一般销售模式	原材料	4,595.31	3,138.70	-	68.30%	-	68.30%
	在产品	2,493.13	2,414.56	-	96.85%	-	96.85%
	半成品	334.58	327.36	-	97.84%	-	97.84%
	委托加工物资	293.81	-	264.64	-	90.07%	90.07%
	库存商品	3,142.56	2,834.52	-	90.20%	-	90.20%
	发出商品-在途商品	1,555.34	-	319.71	-	20.56%	20.56%
寄售模式	发出商品-在途商品	471.19	-	-	-	-	-
	发出商品-寄售仓商品	1,250.14	1,244.47	-	99.55%	-	99.55%
-	合计	14,136.06	9,959.60	584.35	70.46%	4.13%	74.59%
2022 年 12 月 31 日							
销售模式	存货类别	账面审定金额	监盘金额	函证回函金额	监盘比例	回函比例	监盘+回函比例
一般销售模式	原材料	4,109.52	2,806.46	-	68.29%	-	68.29%
	在产品	1,772.41	830.96	-	46.88%	-	46.88%
	半成品	462.65	263.41	-	56.93%	-	56.93%
	委托加工物资	250.64	-	233.05	-	92.98%	92.98%
	库存商品	3,712.97	3,423.61	-	92.21%	-	92.21%
	发出商品-在途	631.29	-	58.53	-	9.27%	9.27%

	商品						
寄售模式	发出商品-在途商品	305.93	-	162.43	-	53.09%	53.09%
	发出商品-寄售仓商品	787.38	725.35	-	92.12%	-	92.12%
-	合计	12,032.80	8,049.79	454.01	66.90%	3.77%	70.67%

6、存在的账实差异及处理结果

保荐机构通过实施监盘及监盘替代程序，报告期各期末公司存货盘点记录与财务账面数据不存在重大差异，针对盘点过程中发现的少量盘盈盘亏事项，已逐项分析差异形成原因并核实业务单据，相关差异已履行公司内部审批程序并完成账务调整。

问题 10. 其他财务问题

(1) 关于研发费用。根据申请文件，报告期内发行人研发人员共计 130 人，各期研发费用金额分别为 2,301.39 万元、2,239.76 万元、2,701.75 万元、2,273.27 万元，占营业收入的比例分别为 4.23%、3.75%、3.69%、3.51%。请发行人：①结合研发人员具体职务、参与的研发项目及分工、是否同时从事研发活动与其他生产、管理活动及相关工时记录、研发活动与生产活动区分标准等，说明研发人员的范围、认定依据，相关人员是否具备研发能力，是否存在不当认定研发人员及不同年份认定口径不一致的情形。②结合研发人员认定情况、其薪酬水平是否与当地薪资水平或可比公司一致等，说明研发费用中员工薪酬归集的准确性。③结合研发项目领料情况，包括但不限于研发材料投入的具体去向、形成产成品、废料、送样等情况、是否存在研发活动与生产活动共同用料情形等及材料费用的归集方法，说明研发费用中材料费用准确性。

(2) 关于融资租赁及售后回租。根据申请文件，报告期内，发行人融资租赁、售后回租服务费及租金金额分别为 1,779.39 万元、677.15 万元、533.41 万元、773.83 万元。请发行人：说明发行人对固定资产进行融资租赁、售后回租的原因，相关设备与自有设备在性能、价值等方面是否有明显差异；补充说明融资租赁、售后回租的合作方、合作模式、租赁物数量及价值、担保方、租赁总额及占比、融资及租金费用，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(3) 关于递延所得税资产与负债。根据申请文件，报告期各期，发行人因可抵扣亏损、内部交易未实现利润等形成递延所得税资产金额分别为 1,767.45 万元、2,333.60 万元、1,598.24 万元、1,386.58 万元，因高新技术企业设备加计扣除税会差异、非同一控制企业合并资产评估增值等形成递延所得税负债金额分别为 128.67 万元、666.38 万元、873.99 万元、854.32 万元。请发行人：①说明可抵扣亏损形成主体、过程、时间、抵扣期限到期情况，递延所得税资产的确认是否谨慎。②说明各期内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况，资产计税基础、账面价值、适用税率的确认依据及合理性，说明是否存在通过人为调整收入时点影响所得税费用的情形。③说明报告期内因企业合并资产评估增值形成递延所得税负债的具体背景，增值部分所涉及资产及增值金额。④说明 2021 年未形成高新技术企业设备加计扣除税会差异的原因。⑤说明上述会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 关于财务内控规范性。根据申请文件，发行人与子公司东方骏驰存在转贷情形；2021 年-2023 年，发行人存在使用个人卡、现金代收废料款，使用个人卡、现金代付款情形。请发行人：①说明转贷发生背景，发行人向东方骏驰转账时点、金额，东方骏驰贷款用途、实际资金流向；说明上述转贷所获得的资金本金及利息偿还情况，偿还时点、金额、资金来源。②说明个人卡实际持卡人是否为控股股东或实际控制人，卡内资金与持卡人资金是否混用，详细说明个人卡流入资金的来源和流出资金的去向，是否存在资金体外循环或其他利益输送情形。

(5) 关于流动性风险。根据申请文件，截至报告期末发行人短期借款金额为 24,436.24 万元，其中保证贷款、抵押贷款、信用证贷款金额分别为 15,630.00 万元、7,360.00 万元、1,405.92 万元；长期借款金额为 22,150.15 万元，其中抵押贷款、保证贷款金额分别为 17,805.00 万元、10,296.43 万元。请发行人：①列表说明借款资金的实际用途、资金流入方、偿款安排及资金来源；结合实际经营情况、行业特点、可比公司情况等说明短期借款和长期借款余额较高的原因及合理性，长短期借款与利息支出匹配性。②结合担保主体资信情况、公司借款期限结构，分析公司目前面临的资金压力，说明是否能及时还款，以及未及时还款是否对公司正常生产经营产生影响，发行人是否存在流

动性风险较高情形，相关风险揭示是否充分。

（6）关于外协供应商。根据申请文件，报告期内，发行人外协加工占主营业务成本比例分别为 7.17%、6.45%、6.01%、6.23%，其中，2024 年 1-9 月荆州欧航金属表面处理有限公司成为发行人前五大供应商，向其采购金额为 522.37 万元。请发行人：①说明 2024 年 1-9 月外协加工第一大供应商荆州欧航金属表面处理有限公司是否为新增供应商，对其采购额大幅增加的原因，相关交易价格公允性。②说明外协供应商中是否存在注册资本、参保人数较低情形，如存在，请说明发行人采购规模与其经营规模是否匹配，相关交易是否具有商业实质。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）请保荐机构提供与固定资产、在建工程、转贷及个人卡收付款相关核查工作底稿。

【回复】

一、关于研发费用

（一）结合研发人员具体职务、参与的研发项目及分工、是否同时从事研发活动与其他生产、管理活动及相关工时记录、研发活动与生产活动区分标准等，说明研发人员的范围、认定依据，相关人员是否具备研发能力，是否存在不当认定研发人员及不同年份认定口径不一致的情形。

1、研发人员具体职务、参与的研发项目及分工、是否同时从事研发活动与其他生产、管理活动及相关工时记录

（1）研发人员具体职务、参与的研发项目及分工

发行人设立工程技术中心作为研发部门，由工程技术中心总监督管理，专职从事前沿技术研究、新技术研发和应用、新产品开发和测试等工作。工程技术中心下设设计开发部、工艺开发部、自动化部、项目管理部、项目质量部，各部门研发人员的具体职务、参与的研发项目及分工如下：

下设部门	岗位类别	具体职务	主要参与的研发项目	主要职责及分工
工程技术中心总监	研发管理类	总监	电驱系统油冷电机转子轴项目，制动系统精密零件项目，新能源集成制动精密零件项目，发动机可变气门中心螺栓	分管研发部门、作为公司主要研发负责人，负责公司中长期技术路线及业务发展路径的总体规划；统筹负责新项目、新产品的

下设部门	岗位类别	具体职务	主要参与的研发项目	主要职责及分工
			项目，配气系统液压间隙调节器和摇臂项目，人形机器人执行器项目等	开发应用等工作
		高级经理		统筹负责具体研发项目的实施推进，执行层面工作并向研发总监汇报
设计开发部	研发设计类-产品设计	产品工程师	配气系统液压间隙调节器和摇臂项目，发动机气门挺杆项目，人形机器人执行器项目等	根据市场需求和技术趋势，研究和应用新技术、新材料、新工艺，提升产品竞争力；攻克设计中的技术难题，确保设计方案的可行性；负责原型测试和问题改进，确保产品符合设计要求和质量标准
		台架测试工程师		负责新产品台架搭建、调试台架测试系统；通过模拟实际工况验证产品的性能和可靠性，确保零部件或系统满足设计规范和客户要求
工艺开发部	研发设计类-工艺设计	工艺工程师	电驱系统油冷电机转子轴项目，制动系统精密零件项目，新能源集成制动精密零件项目，发动机可变气门中心螺栓项目，配气系统液压间隙调节器和摇臂项目，发动机的正时进气阀门集成中心螺栓项目，进气系统节气门轴和阀片项目，转向系统齿轮轴项目，转向系统输入轴项目等	负责新项目的工艺设计与开发，根据产品设计图纸制定生产工艺流程设计工装夹具及生产线布局
		前期设备导入工程师		根据产品设计要求，设计具体的工艺方案，包括设备选型和工装设计
		材料工程师		负责材料研发、测试、应用及优化，以确保零部件的性能、成本、可靠性和环保性符合要求
		样品技师		负责样品的制作、测试及验证，确保样品符合设计要求和客户标准，并为后续量产提供技术支持和数据支撑
		工艺技师		协助产品工程师制定生产工艺流程，确保符合量产要求，选择合适的加工设备、工装夹具和刀具，规划生产线布局
自动化部	研发设计类-工艺设计	自动化工程师	电驱系统油冷电机转子轴项目，制动系统精密零件项目，新能源集成制动精密零件项目，发动机可变气门中心螺栓项目，配气系统液压间隙调节器和摇臂项目，发动机的正时进气阀门集成中心螺栓项目，进气系统节气门轴和阀片项目，转向系统齿轮轴项目，转向系统输入轴项目等	匹配项目开发要求，负责从设计到实施的全过程自动化制造和检测的开发，通过自动化技术提升工艺开发和质量管控的稳健性，实现全过程防错和全流程追溯；负责新产品自动化设备的电气调试、设备电气维护、机械组装及机械问题修改
项目管理部	研发项目管理类及研发辅助类	项目经理、项目工程师	电驱系统油冷电机转子轴项目，制动系统精密零件项目，新能源集成制动精密零件项目，发动机可变气门中心螺栓项目，配气系统液压间隙调节	负责具体项目开发的全流程管理，包括项目规划、项目执行、项目监控、风险管理、沟通管理、变更管理成本管理以及项目收尾。确保项目按时、按质量、

下设部门	岗位类别	具体职务	主要参与的研发项目	主要职责及分工
			器和摇臂项目，发动机的正时进气阀门集成中心螺栓项目，进气系统节气门轴和阀片项目，转向系统齿轮轴项目，转向系统输入轴项目等	按预算完成。负责提升项目成功率和管理水平；制定新工艺方案，优化生产流程
		制造工程师		进行工艺方案的设计与开发，将产品设计转化为可量产的制造方案
		研发采购		围绕新产品开发需求，协调供应商资源，确保技术可行性、成本可控性及供应链稳定性，支持研发项目高效推进
项目质量部	质检分析类	前期质量工程师	电驱系统油冷电机转子轴项目，制动系统精密零件项目，新能源集成制动精密零件项目，发动机可变气门中心螺栓项目，配气系统液压间隙调节器和摇臂项目，发动机的正时进气阀门集成中心螺栓项目，进气系统节气门轴和阀片项目，转向系统齿轮轴项目，转向系统输入轴项目等	负责具体项目的质量规划和实施，制定质量目标、质量计划；明确质量控制点和标准；确保符合行业法规和客户要求；定期进行质量审核，确保项目符合质量规划；评估项目各阶段的质量表现，识别改进机会
		检验员		确保产品在制造过程中符合质量标准 and 客户要求，对研发过程中的成品执行功能性测试，确认符合工艺参数要求

（2）研发人员是否同时从事研发活动与其他生产、管理活动

报告期内，发行人存在个别研发人员从事非研发工作的情形，具体表现为：部分研发人员除承担研发任务外，因需求参与了研发项目结项后的工艺优化改进及生产设备自动化升级工作，且相关人员在上述非研发活动中的工时占比超过 50%。针对上述情况，公司已对专职研发人员岗位职责涉及非研发工作的相关人员实施岗位调整：设立专职岗位负责研发项目结项后的工艺改进与完善工作，调整人数 1 人，相关薪酬改列销售费用；同时设置专职岗位负责生产设备自动化改造工作，调整人数 2 人，相关人员薪酬纳入管理费用核算。此外，发行人已通过追溯调整对报告期内上述研发费用会计处理不规范情形进行了前期会计差错更正。

截至首次申报截止日，公司工程技术中心的研发人员均为专职人员，其所处岗位的工作内容均属于研发活动。公司研发人员专岗专职，和其他部门人员划分标准明确，不存在研发人员同时从事其他生产、管理等非研发活动的情形。

（3）研发人员相关工时记录

报告期内，公司从事研发活动的人员每月根据实际参与各研发项目的工作

时间填写工时表，用以区分研发人员在不同研发项目之间的工时和成本分配情况。研发人员相关工时记录按研发项目每月汇总后经研发项目人员确认、工程技术中心总监复核后，提交至人力资源部门和财务部门。

2、研发活动与生产活动区分标准

发行人的研发活动包括基于对汽车行业的技术路线发展方向、市场需求前景预测进行的前瞻性研发；也包括针对具体客户需求进行的新产品定制化研发，以及基于现有工艺技术进行实质改进与革新的工艺研发。相关研发活动的结果为新产品、新工艺的开发和推出，公司生产活动为研发活动的延续。公司对生产活动与研发活动的划分有严格限定标准，具体区分标准为研发活动中的量产审查以验证是否具备量产条件。根据汽车制造行业惯例，在相关汽车零部件产品进行批量生产前需履行严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP）。因此，发行人以新产品满足客户要求，通过客户的生产件批准程序（PPAP）为基础将研发活动和生产活动进行明确区分，批量生产启动（SOP）后为生产活动。发行人研发活动与生产活动区分的具体情况如下：

项目	阶段	具体流程	对应的文件
研发活动	前期开发阶段（APQP）	新项目的获取及立项，制定产品设计、工艺开发流程、产品和过程确认的分步实施计划	先期质量策划清单
	首样	在早期设计研发过程中生产的样品，主要用来验证工装、夹具的可行性及适配性，客户会向公司采购样品进行产品试验	样件检测报告
	工装样件		
	小批量试生产	验证公司的生产线能否连续、稳定地进行小批量生产，客户也会向公司采购样品进行产品试验	试生产总结
	生产件批准程序（PPAP）	产品的功能、工艺、性能等指标完全满足与符合客户的需求，达到批量生产的要求	零件提交保证书
生产活动	批量生产启动（SOP）	根据客户下达的量产订单和需求预测进行生产	量产移交清单

发行人研发活动与生产活动可以清晰区分，并依据以上活动划分标准，严格将研发活动与生产活动对应的相关成本费用进行归集、核算，不存在将生产成本与研发费用混同的情况。

3、研发人员的范围、认定依据，相关人员是否具备研发能力，是否存在不当认定研发人员及不同年份认定口径不一致的情形

(1) 研发人员的范围及认定依据

公司按照员工所从事的岗位和工作性质来认定研发人员。发行人研发人员的认定标准为直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，具体为在工程技术中心任职且直接从事研发项目的专业人员，上述人员专岗专职，工作内容与公司研发活动直接相关，和其他部门人员划分标准明确，且能够有效划分，研发人员的界定标准及认定依据明确、合理。

(2) 相关人员是否具备研发能力

发行人主要研发工作系根据客户提出的需求作出的产品设计、工艺改进及质量完善等方面的研发，研发项目负责人会参与前瞻性产品研发。因此，对研发人员除了理论知识的要求外，长期的实践经验以及熟练的操作能力也尤为重要。发行人研发团队建设情况如下：

单位：人

人员类别	2024年度	2023年度	2022年度	在研发项目中发挥的具体作用
核心技术人员	3	3	3	负责统筹公司研发体系制定与团队能力建设，主导前瞻性技术研发方向规划及系统性行业调研，推动重点领域技术预研，同时对重大研发项目进行全流程管控
主要技术骨干	10	10	10	协助核心技术人员开展技术路径研究及开发实施，负责方案设计、关键技术攻关，统筹项目里程碑节点与研发全周期进度管控，推进技术方案验证到量产落地
一般技术人员	116	110	99	承接项目开发任务并执行开发实施，确保开发成果与计划目标一致；协助核心研发团队完成研发任务
合计	129	123	112	

1) 核心技术人员

姓名	具体职务	从业履历	主要从事的研发活动及相关成果
徐舟	深圳研发总监	华中科技大学机械设计制造及其自动化专业，自 2005 年起至今从事汽车行业零部件工作超 20 年，负责冷墩成型工艺和精密机加工的开发	成功开发多个型号发动机正时系统、链传动张紧器系统及配气系统零部件的冷墩和精密机加工工艺，有效提高了材料利用率，提高了生产效率。获发明专利 1 项，实用新型专利 12 项

姓名	具体职务	从业履历	主要从事的研发活动及相关成果
徐飞	武汉研发总监	2009年至2013年，任深圳比亚迪汽车有限公司产品工程师；2013年入职富泰和，专注于配气机构产品的设计开发、仿真及试验测试工作	主要负责发动机系统产品的开发，获实用新型专利2项
陈明凯	研发高级经理	2008年至2013年从事紧固件零部件行业的设计与开发工作；2013年入职富泰和，专注于汽车零部件前期工艺设计和开发，以及产品安全和性能验证等工作；任职期间曾多次前往欧洲、美国的先进汽车零部件企业学习	负责公司新能源电驱系统产品和燃油系统的工艺开发工作，获发明专利8项

公司核心技术人员均为本科以上学历，均为机械设计制造及自动化等相关专业背景，自工作以来长期从事精密零部件的研发相关工作，积累了丰富的研发工作经验，形成了较多的发明专利及实用新型专利，能够满足公司现阶段研发需求，提升公司的竞争力和影响力。

2) 主要技术骨干

公司主要技术骨干均为行业经验较为丰富且技术能力较强的员工，从业时间较长，是行业内经验丰富的技术人才。发行人主要技术骨干在新能源汽车核心零部件、汽车零部件精密制造工艺、自动化产线及材料技术上实现突破，助力公司核心产品进入全球知名车企供应链体系，显著强化了发行人自主研发能力与核心技术壁垒。

3) 一般技术人员

公司一般技术人员在核心技术人员和主要技术骨干的带领下开展产品工艺开发、工艺路线验证、安全性能检测等研发工作。公司研发团队具有较强的研发创新水平以及丰富的研发工作经验，能够满足公司研发创新需求，具备相应的研发能力。未来公司将持续加大研发创新投入，加强研发人才的梯队建设，为公司的持续健康发展打下坚实的基础。

(3) 是否存在不当认定研发人员及不同年份认定口径不一致的情形

报告期内，发行人存在个别研发人员从事非研发工作的情形，具体情况详见本回复之本题之“（一）”之“（2）研发人员是否同时从事研发活动与其他生产、管理活动”的相关内容。

公司招股说明书认定的研发人员均为在工程技术中心任职且直接从事研发

项目的专业人员，上述人员均为专职研发人员。发行人对不同年份研发人员的认定口径均保持一致，不存在不同年份认定口径不一致的情形。

（二）结合研发人员认定情况、其薪酬水平是否与当地薪资水平或可比公司一致等，说明研发费用中员工薪酬归集的准确性。

1、研发人员薪酬水平与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地薪资水平比较情况

（1）研发人员薪酬水平与同行业可比公司比较情况

单位：万/年/人

可比公司	2024 年	2023 年度	2022 年度
德迈仕	28.91	28.16	27.99
浙江黎明	15.78	17.27	18.13
富临精工	22.41	21.70	17.51
易实精密	19.91	19.43	23.42
中位数	21.16	20.57	20.78
富泰和	13.62	13.93	12.47

注：研发人员人数=（期初人数+期末人数）/2

发行人核心研发团队集中于武汉子公司工程技术中心。发行人研发人员薪酬低于同行业可比公司的主要原因可归结为地域薪资水平差异及业务结构差异：武汉作为中部城市，整体薪资基数较浙江黎明、易实精密所在的长三角经济发达地区存在区域性差距，同时可比公司中富临精工因聚焦锂电池等新能源高附加值领域，技术门槛和行业薪酬标准高于传统汽车零部件业务。

（2）研发人员薪酬水平与经营所在地薪资水平比较情况

1）发行人研发人员平均薪酬与主要经营所在地平均工资比较情况

单位：万/年/人

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
武汉市城镇单位在岗职工年平均工资 ¹	未披露	11.01	10.33
发行人研发人员平均薪酬	13.62	13.93	12.47

注：数据来源于武汉市统计局官网

发行人核心研发团队集中于武汉子公司工程技术中心，平均薪酬高于当地城镇单位在岗职工年平均工资。

2) 发行人研发人员平均薪酬与主要经营所在地上市公司比较情况

单位：万/年/人

可比公司	2024 年	2023 年度	2022 年度
华中数控	9.40	8.21	7.76
开特股份	19.03	18.29	14.89
菱电电控	15.05	15.03	18.04
光庭信息	8.34	4.47	6.22
中位数	12.23	11.62	11.33
富泰和	13.62	13.93	12.47

注：研发人员人数=（期初人数+期末人数）/2

发行人核心研发团队集中于武汉子公司工程技术中心，基于地域一致性原则选取同地区上市公司进行对比分析。发行人研发人员人均薪酬较区域内可比公司平均水平具有一定优势。

2、研发人员的薪酬核算方法及归集的准确性

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》等制度要求，对研发支出进行界定。公司制定了《研发管理制度》《财务核算-研发支出管理制度》等内控制度，明确了研发支出范围和标准。研发项目立项后，财务部门在财务系统中建立对应的项目，并根据实际发生的项目费用进行研发支出归集和分配。

公司研发人员薪酬归集分配的核算方法如下：研发人员薪酬包括直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金。人力资源部每月将项目人员考勤和薪酬填报给财务部，工程技术中心提供人员参与项目情况及工时统计表，财务部门按项目归集人工成本入账，专职从事研发活动的人员薪酬根据工时比例在所参与的研发项目间进行分摊。不得将非技术及研发人员的工资计入研发费用。

综上，公司能够准确划分各项研发支出，并按照企业会计准则的相关规定对研发费用中的人员薪酬进行准确归集，且发行人研发人员薪酬水平与当地薪资水平及同地区可比公司相比不存在重大差异。

（三）结合研发项目领料情况，包括但不限于研发材料投入的具体去向、形成产成品、废料、送样等情况、是否存在研发活动与生产活动共同用料情形等及材料费用的归集方法，说明研发费用中材料费用准确性。

1、研发材料投入的具体去向、形成产成品、废料、送样等情况

报告期内，公司研发领料为用于研发项目相关的直接材料，发行人根据研发领料单归集计入各研发项目的材料费用。研发领料的最终去向包括：研发试制样品作为存货入库、研发试制样品外送客户、形成研发废料，具体情况如下：

（1）研发试制样品作为存货入库

根据《企业会计准则解释第 15 号》：研发过程中产出的产品或副产品对外销售的（以下统称试运行销售），应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等适用的会计准则对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额中扣减固定资产成本或者研发支出。

发行人对研发试制产品检测后，根据产品技术指标和用途及判断能否销售，对可销售的研发产品按相关成本办理入库，计入存货，并冲减研发费用。发行人研发产品实现销售时确认收入并结转存货成本。

（2）研发试制样品外送客户

报告期内，发行人向客户无偿提供研发试制样品履行送样审批流程后发出，涉及金额较小，未单独进行会计处理。

（3）形成研发废料

发行人研发试制过程中产生的研发废料通常不单独处理，而是与生产废料统一转运至废料仓集中处置，两类废料在物理形态和管理流程上具有同质性，会计处理上未单独核算研发废料成本。

综上，公司对于研发所形成的产成品、送样、废料等情况会计处理准确，符合企业会计准则的规定。

2、是否存在研发活动与生产活动共同用料情形

(1) 原材料领用的相关内控制度及执行情况

公司严格区分研发活动与生产活动发生的材料投入成本。公司研发领料是为开展研发活动而购买和领用的材料、刀具支出，于发生时计入研发费用。为规范发行人材料领用及存货管理，公司建立了《资产管理-仓库存货管理制度》《研发管理制度》及《财务核算-研发支出管理制度》等内控制度，对相关原材料领用具体流程及各部门人员主要职责进行了规定。

报告期内，发行人相关内部控制制度执行有效，其中与原材料领用相关职位的人员需求、原始凭证或单据的类型及具体控制流程如下：

类别	需求人员	原始凭证或单据的类型	控制流程
研发领料	研发人员	开发项目计划书、研发立项申请、研发领料单	月末财务部门复核研发领料单据，按研发项目（辅助核算）归集研发领料，在财务上与生产领料区分核算。
生产领料	生产人员	月生产计划、生产领料单、杂发单制造领用（刀具）	生产部门根据生产计划单在 ERP 系统下工单，系统会根据工单并结合 BOM 表自动生成生产领料单，或根据需求在系统中申请杂发单制造领用，经生产部经理/物控部经理批准后提交至仓库仓管员备料。

(2) 发行人不存在研发活动与生产活动共同用料情形

发行人工程技术中心根据研发项目需求领用研发所需材料，生产车间根据生产计划领用生产所需原材料，根据领料单可以明确区分对应用途。研发领料和生产领料遵循不同的内部控制流程，并通过管理信息系统执行，能够严格区分，不存在研发领料和生产领料混同、会计处理混同的情形。

3、研发费用材料费用的归集方法以及研发费用中材料费用准确性

发行人研发材料费归集相关内部控制健全有效。《财务核算-研发支出管理制度》明确规定了研发费用核算范围和方法，公司财务部门每月复核并汇总研发领料单据，同时建立研发项目台账。由于公司研发领料、生产领料的申请及审批等内部控制流程相互独立，研发领料单、生产领料单中记录的领料部门、领料人员、审批人员等信息存在明显差异，因此，财务部通过复核领料单据，可以明确区分研发领料和生产领料，按领料单所载信息将材料费正确的归集计入研发费用或生产成本。

综上，报告期内，发行人建立健全了与原材料领用相关的内部控制制度，并且有效运行，能够在生产领用、研发领用等不同用途下，严格区分与原材料领用相关的原始凭证或单据，不存在混同的情形，研发费用的归集准确。

二、关于融资租赁及售后回租

（一）说明发行人对固定资产进行融资租赁、售后回租的原因，相关设备与自有设备在性能、价值等方面是否有明显差异

1、说明发行人对固定资产进行融资租赁、售后回租的原因

公司对固定资产进行融资租赁、售后回租的原因主要为：

公司所从事的汽车零配件生产制造业务属于资本密集型业务，所需厂房和机器设备等投入较大。公司发展过程中，资金投入较高，资金需求较多，随着公司生产规模增加以及业务快速发展，购买生产设备等固定资产投资需要大量的资金，因此公司选择对部分机器设备通过售后租回业务进行融资以缓解现金流压力。

2、相关设备与自有设备在性能、价值等方面是否有明显差异

报告期内，公司对部分生产设备进行了融资租赁、售后回租，相关设备均为公司自行从供应商处购买的机器设备，而后公司为满足融资需求，对前述设备开展融资租赁、售后回租业务。从本质上，报告期内公司用来开展融资租赁、售后回租业务的机器设备均为公司自有设备，相关设备与自有设备在性能、价值等方面不存在差异。

（二）补充说明融资租赁、售后回租的合作方、合作模式、租赁物数量及价值、担保方、租赁总额及占比、融资及租金费用，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、补充说明融资租赁、售后回租的合作方、合作模式、租赁物数量及价值、担保方、租赁总额及占比、融资及租金费用

报告期内，公司支付的融资租赁、售后回租服务费及租金费用分别为 677.15 万元、533.41 万元和 1,392.23 万元，其中机器设备融资租赁、售后回租费用为 364.64 万元，147.71 万元和 362.06 万元。

(1) 报告期内，东方骏驰将部分机器设备通过售后回租方式向海尔融资租赁进行融资，富泰和德国向 DMG MORI Finance GmbH 融资租赁购买机器设备。

上述融资租赁、售后回租具体情况如下：

序号	承租方	出租方	合作模式	租赁物	数量	租赁物价值 (万元)	租赁总额 (万元)	占比	担保方
1	东方骏驰	海尔租赁	售后回租	生产设备	64	2,000.00	2,201.83	6.48%	富泰和、朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG
2	富泰和德国	DMG MORI Finance GmbH	融资租赁	生产设备	3	266.13 万欧元	299.64 万欧元	5.99%	无

注：占比为融入资金总额占当年有息负债筹资总额（短期借款+长期借款+应付债券+一年内到期的非流动负债+长期应付款）的比例

(2) 东方骏驰 2024 年 4 月作为承租人租赁位于武汉市东湖新技术开发区流芳园路 3 号的厂房，并作为出租人于 2024 年 6 月将该厂房一半面积转租给先富斯。公司将东方骏驰作为出租人转租赁厂房给先富斯（承租人）在新租赁准则下判断为融资租赁。

1) 以下为转租赁判断依据

①转租情况下，原租赁合同和转租赁合同单独协商的，交易对手为不同企业，转租出租人对原租赁合同和转租赁合同应分别根据承租人和出租人会计处理要求，进行会计处理；②原租赁承租人在对转租赁进行分类时，转租出租人应基于原租赁中产生的使用权资产进行分类；③原租赁资产不归转租出租人所有，原租赁资产也未计入其资产负债表。因此，转租出租人应基于其控制的资产（即使用权资产）进行会计处理。因此，该事项构成转租赁。

2) 该转租赁认定为融资租赁情形

转租赁合同约定东方骏驰将厂房一半面积转租给先富斯，根据新租赁准则第九条规定，合同中同时包含多项单独租赁的，承租人和出租人应当将合同予以分拆，并分别各项单独租赁进行会计处理，故判断为该转租赁的情形为融资租赁，东方骏驰为融资租赁的出租方。

3) 该租赁具体情况如下：

序号	出租方	承租方	合作模式	租赁物	数量	价值 (万元)	租赁总额 (万元)
1	东方骏驰	先富斯	融资租赁	生产厂房	1	170.44	188.73

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 发行人作为承租人的售后回租、融资租赁业务作为融资处理的准则依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十八条对于售后回购交易，企业应当区分下列两种情形分别进行会计处理：（一）企业因存在与客户的远期安排而负有回购义务或企业享有回购权利的，表明客户在销售时点并未取得相关商品控制权，企业应当作为租赁交易或融资交易进行相应的会计处理。其中，回购价格低于原售价的，应当视为租赁交易，按照新租赁准则的相关规定进行会计处理；（二）企业负有应客户要求回购商品义务的，应当在合同开始日评估客户是否具有行使该要求权的重大经济动因。客户具有行使该要求权重大经济动因的，企业应当将售后回购作为租赁交易或融资交易，按照本条（一）规定进行会计处理。

公司向作为买方兼出租人的融资租赁公司出售资产时，约定了远期回购义务，表明融资租赁公司在销售时点并未取得相关商品控制权，故该项业务不属于销售，企业应当作为融资交易进行相应的会计处理，又因回购价格低于原售价的，故应当视为租赁交易。

根据《企业会计准则第 21 号——租赁（2018）》（以下简称“新租赁准则”）第五十条 承租人和出租人应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，评估确定售后租回交易中的资产转让是否属于销售。第五十二条 售后租回交易中的资产转让不属于销售的，承租人应当继续确认被转让资产，同时确认一项与转让收入等额的金融负债，并按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对该金融负债进行会计处理。

(2) 发行人售后回租业务的会计处理

公司与海尔融资租赁签订的合同是出售生产设备融入资金，以支付租金的形式还款，并由公司实际控制人进行了担保。公司售后回租业务实质是以卖方

兼承租人的身份，以标的资产为抵押从买方兼出租人的融资租赁公司处取得融资的行为。公司将所获得的融资作为一项抵押借款在“长期应付款”中核算并列报，以后年度支付的租金和留购价款作为还本付息，按照实际利率法以摊余成本对该长期应付款进行后续计量，确认利息支出。公司确认售后租回交易中的资产转让不属于销售，继续确认被转让资产并在固定资产中核算，同时确认一项与转让收入等额的金融负债在长期应付款中核算。

（3）发行人作为承租人的租赁业务的会计处理

根据新租赁准则，承租人对一项租赁需确认使用权资产和租赁负债，后续计量中，对于使用权资产按直线法计提折旧，折旧期以租赁期与资产剩余寿命孰短为准，对于租赁负债，按实际利率法分摊未确认融资费用，每期支付租金减少租赁负债账面金额。

新租赁准则第五十三条 承租人应当在资产负债表中单独列示使用权资产和租赁负债。其中，租赁负债通常分别非流动负债和一年内到期的非流动负债列示。在利润表中，承租人应当分别列示租赁负债的利息费用与使用权资产的折旧费用。租赁负债的利息费用在财务费用项目列示。在现金流量表中，偿还租赁负债本金和利息所支付的现金应当计入筹资活动现金流出。

（4）发行人作为出租人的融资租赁交易的会计处理

根据新租赁准则，对于融资租赁的出租人，租赁期开始日，应按租赁收款额现值与未担保余值现值之和确认应收融资租赁款，并终止确认融资租赁资产。发行人在转租赁日减少使用权资产同时结转使用权资产累计折旧，确认应收融资租赁款以及未确认融资收益。

后续计量中，按实际利率法分摊未实现融资收益，确认利息收入。发行人在租金收款日确认租赁收入。

综上，发行人对于融资租赁和售后回租交易的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、关于递延所得税资产与负债

(一) 说明可抵扣亏损形成主体、过程、时间、抵扣期限到期情况，递延所得税资产的确认是否谨慎

1、可抵扣亏损形成主体、时间、抵扣期限到期情况

报告期内，可抵扣亏损形成主体、时间及抵扣期限到期情况如下所示：

单位：万元

可抵扣亏损形成主体	2024年度	2023年度	2022年度	2022年以前	抵扣期限到期情况
东方骏驰	-	-	3,389.85	-	2027年到期（抵扣期限5年），截至2024年12月31日，已抵扣完毕。
富泰和北美	-	-	-	571.12	2035年到期（抵扣期限20年 ¹ ）。截至2024年12月31日，尚未抵扣完毕。
富泰和德国	-	-	62.00	2,202.96	无抵扣期限 ² ，2023年，对已确认的递延所得税资产进行了调整。
富泰和墨西哥	-	-	-	1,215.14	2026年到期（抵扣期限10年 ³ ），截至2024年12月31日已抵扣完毕。

注 1：根据美国税法规定，对于开始于 2018 年之前的纳税年度所产生的企业的经营净亏损，既可以往前结转 2 年抵减以前年度的应纳税所得额以获得已缴企业所得税退税，也可以往后结转 20 年抵减以后年度的应纳税所得额，2018 年至 2020 年产生的经营净亏损，可向前追溯至前 5 年，剩余部分可无限期向后结转，2021 年及之后产生的经营净亏损，仅允许无限期向后结转，不可向前追溯

注 2：根据德国税法规定，允许企业将经营性亏损无限期结转至以后年度，直至亏损全部弥补完毕

注 3：根据墨西哥《所得税法》第五章第 57 条规定，税收亏损可向以后 10 年结转并抵扣相应收益，但不可以向以前年度结转

2、可抵扣亏损的形成过程

报告期各期末，发行人及其子公司以未来期间很可能取得用以抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限确认相应的递延所得税资产。各主体的可抵扣亏损形成过程如下：

(1) 东方骏驰可抵扣亏损形成于 2022 年，形成过程如下所示：

单位：万元

项目	金额
2022 年利润总额①	2,171.58
纳税调整增加额②	533.67

项目	金额
纳税调整减少额③	6,095.10
其中：研发费用加计扣除	1,252.39
2022 年第四季度购买设备一次性抵扣	4,395.23
应纳税所得额④=①+②-③	-3,389.85
可弥补亏损⑤=-④	3,389.85

东方骏驰在 2022 年利润为正的情况下形成较大金额可抵扣亏损，当年纳税调整减少额较大，主要系第四季度购买设备一次性抵扣调整 4,395.23 万元，相关税收优惠规定如下：

根据《财政部税务总局科技部关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（税务总局公告〔2022〕28 号）的文件规定，高新技术企业在 2022 年 10 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日新购置的设备、器具，允许当年一次性全额计入当期在计算应纳税所得额时扣除，并允许在税前实行 100%加计扣除。企业选择适用该项政策当年不足扣除的，可结转至以后年度按现行有关规定执行。东方骏驰 2022 年第四季度购买设备抵扣符合此规定。

认为未来可抵扣的依据主要为：东方骏驰作为发行人的重要子公司，对发行人的经营业绩产生重要影响。报告期内，东方骏驰营业收入和利润总额均为正，且逐年增加。东方骏驰在 2022 年末由于纳税调整原因形成未弥补亏损 3,389.85 万元，基于东方骏驰的经营情况，合理预计其未来有足够的应纳税所得额用来抵扣未弥补亏损，因此在 2022 年末确认相应的递延所得税资产 508.48 万元。

（2）富泰和北美成立于 2015 年，是发行人在北美地区的销售主体，主要经营销售发行人的汽车和家电零部件产品。报告期内，富泰和北美确认递延所得税资产的可抵扣亏损为其以前年度形成的经营亏损，并在申报期以前即确认了相应的递延所得税资产。截至 2022 年期初，尚有可抵扣亏损余额为 571.12 万元，递延所得税资产余额为 119.94 万元。

认为未来可抵扣的依据主要为：报告期内，富泰和北美营业收入分别为 12,374.91 万元、17,353.13 万元和 18,034.90 万元，利润总额分别为 211.14 万元、241.16 万元和-6.19 万元，盈利能力有所改善。根据公司经营计划，在 2015 年

成立富泰和北美子公司时，预计未来北美地区业务持续发展，合理预计其未来有足够的应纳税所得额用来抵扣未弥补亏损，故公司根据相关企业会计准则的规定对富泰和北美确认了递延所得税资产。

（3）富泰和德国自 2016 年被发行人收购，是发行人在德国的生产基地，主要业务为精密汽车零部件的制造和销售。报告期内，富泰和德国确认递延所得税资产的可抵扣亏损为其以前年度形成的经营亏损。截至 2022 年初，累计亏损金额为 6,275.29 万元。

认为未来可抵扣的依据主要为：2022 年初富泰和德国与第一大客户博世签订的合同约定订单数量和单价上涨幅度较大，对未来经营业绩产生重要影响，因此，公司在编制 2021 年报时，预计富泰和德国未来能够实现盈利，并出于谨慎性考虑，公司将累计亏损金额中的 2,202.96 万元确认为可抵扣亏损，并确认相应的递延所得税资产 348.62 万元。2022 年末，确认的新增可弥补亏损 62.00 万元系 2021 年末确认的可抵扣亏损的汇率变动折算差异。

（4）富泰和墨西哥自 2016 年被发行人收购，是发行人在墨西哥的生产基地，主要业务为生产和销售以汽车行业为主的金属零部件。报告期内，富泰和墨西哥确认递延所得税资产的可抵扣亏损为其以前年度形成的经营亏损，并在申报期以前即确认了相应的递延所得税资产。截至 2022 年期初，尚有可抵扣亏损余额为 1,215.14 万元，递延所得税资产余额为 364.54 万元。

认为未来可抵扣的依据主要为：中美贸易摩擦导致中国产品进入北美市场难度增大，成本增高。发行人收购墨西哥工厂可以规避贸易壁垒，降低贸易风险；墨西哥紧邻美国，而美国是全球第二大汽车市场，墨西哥工厂更接近北美市场，降低运输成本和时间，预计未来北美市场的需求持续增加。报告期内，富泰和墨西哥营业收入分别为 8,320.22 万元、11,889.91 万元和 13,080.00 万元，利润总额分别为 226.13 万元、-54.33 万元和 -390.25 万元，盈利能力持续改善。根据公司经营计划，在 2016 年收购富泰和墨西哥时，预计未来墨西哥所在北美地区业务持续发展，合理预计其未来有足够的应纳税所得额用来抵扣未弥补亏损，故公司根据相关企业会计准则的规定对富泰和墨西哥确认了递延所得税资产。

3、可抵扣亏损及其确认的递延所得税资产的变动情况

公司各主体在报告期之前以及报告期内产生的可抵扣亏损及相应确认的递延所得税资产，在报告期内具体变动情况如下：

单位：万元

主体	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
东方骏驰	当期产生的应纳税所得额	3,564.01	852.07	-	4,416.08
	对应弥补的可抵扣亏损	2,537.78	852.07	-	3,389.85
	对应结转的递延所得税资产	380.67	127.81	-	508.48
富泰和北美	当期产生的应纳税所得额	7.79	318.49	193.42	519.70
	对应弥补的可抵扣亏损	7.79	318.49	193.42	519.70
	对应结转的递延所得税资产	1.64	66.88	40.62	109.14
富泰和德国	当期产生的应纳税所得额	-	-	-	-
	对应弥补的可抵扣亏损	-	-	-	-
	对应调整的递延所得税资产	-	358.43	-	358.43
富泰和墨西哥	当期产生的应纳税所得额	-	565.01	848.61	1,413.62
	对应弥补的可抵扣亏损	-	366.52	848.61	1,215.13
	对应结转的递延所得税资产	-	109.96	254.58	364.54

(1) 东方骏驰在 2023 年产生了 852.07 万元应纳税所得额，2024 年产生了 3,564.01 万元应纳税所得额，合计产生了 4,416.08 万元的应纳税所得额，两年产生的应纳税所得额首先用于弥补以前年度亏损，截至 2024 年末，东方骏驰原产生的 3,389.85 万元可抵扣亏损已弥补完毕，相应的，对原所确认的递延所得税资产在亏损被弥补年度进行调整并相应调整递延所得税费用。

(2) 富泰和北美在 2022 年产生了 193.42 万元的应纳税所得额，2023 年产生了 318.49 万元的应纳税所得额，2024 年产生了 7.79 万元应纳税所得额，合计产生了 519.70 万元的应纳税所得额，三年产生的应纳税所得额首先用于弥补以前年度亏损，故截至 2024 年末，富泰和北美的 571.12 万元的可抵扣亏损尚有 51.43 万元未弥补完毕。对于已弥补完毕的可抵扣亏损，相应的，对其原所确认

的递延所得税资产在亏损被弥补年度进行调整并相应调整递延所得税费用。

(3) 富泰和德国在确认递延所得税资产后，报告期内持续亏损，经营情况未有改善，出于谨慎性考虑，公司在编制 2023 年报时，不再确认上述递延所得税资产，并相应调整递延所得税费用。

(4) 根据墨西哥《所得税法》第三章第 44 条关于通货膨胀调整的规定，法人实体需计算每个财政年度内债务（负债）和信贷（资产）的月度平均余额，当债务余额大于信贷余额，差额乘以年度调整系数即为应纳税的通货膨胀收益，在税务上视为因货币贬值获得的“名义收益”，需计入应税收入；当信贷余额大于债务余额，差额乘以年度调整系数即为可扣除的通货膨胀损失，在税务上视为企业因通胀导致的“实际损失”，允许从应税利润中扣除。其中调整系数基于全国消费者价格指数（INPC）计算，具体为该财政年度最后一个月的 INPC 除以上一财政年度最后一个月的 INPC 所得的商减去 1 所得的值。根据此规定得到，报告期内，富泰和墨西哥应纳税的通货膨胀收益分别为 588,491.72 美元、431,076.23 美元和 507,923.33 美元。报告期内，富泰和墨西哥的利润总额分别为 226.13 万元、-54.33 万元和 -390.25 万元。

综上可知，由于富泰和墨西哥在核算应纳税所得额时须执行通货膨胀会计调整机制，即便出现经营亏损仍可能确认相应的应纳税所得额。富泰和墨西哥在 2022 年产生了 848.61 万元的应纳税所得额，2023 年产生了 565.01 万元的应纳税所得额，合计产生了 1,413.62 万元的应纳税所得额，两年产生的应纳税所得额首先用于弥补以前年度亏损，2023 年末，其原产生的 1,215.13 万元可抵扣亏损已弥补完毕，相应的，对原所确认的递延所得税资产在亏损被弥补年度进行调整并相应调整递延所得税费用。

4、递延所得税资产的确认是否谨慎

综上，公司各主体可弥补亏损发生时，公司评估相关主体在其可抵扣亏损弥补期限到期前，已充分考虑了其未来盈利能力，在未来很可能获得足够的应纳税所得额来抵扣已产生的可抵扣亏损。故在当年确认了递延所得税资产。

后续期间，除富泰和北美尚未弥补完毕外，东方骏驰和富泰和墨西哥均产生了足够的应纳税所得额用于弥补亏损，相应的，对原所确认的递延所得税资

产在亏损被弥补年度进行调整并相应调整递延所得税费用。富泰和德国由于经营情况受到较大影响，出于谨慎性考虑，不再确认上述递延所得税资产，并相应调整递延所得税费用。

综上，公司递延所得税资产的确认是谨慎的。

（二）说明各期内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况，资产计税基础、账面价值、适用税率的确认依据及合理性，说明是否存在通过人为调整收入时点影响所得税费用的情形

1、各期内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况

报告期各期，由于合并范围内关联方之间存在未实现对外销售的交易情况，因此产生了内部交易未实现利润，在合并财务报表进行了抵消，同时冲减了资产账面价值。根据《企业会计准则解释第 1 号》第九条规定，资产的账面价值小于计税基础产生了可抵扣暂时性差异，因此确认递延所得税资产。

报告期各期末，公司内部交易未实现利润形成递延所得税资产的具体情况如下：

单位：万元

日期	适用税率①	账面价值②	资产计税基础③	内部交易未实现利润暂时性差异④=③-②	递延所得税资产⑤=①*④
2024 年 12 月 31 日	境内主体（15.00%）	1,278.59	2,331.41	1,052.82	160.19
	富泰和北美（21.00%）	605.00	1,009.92	404.92	85.03
	富泰和墨西哥（30.00%）	4,722.90	4,979.07	256.17	76.85
合计		6,606.49	8,320.40	1,713.91	322.07
2023 年 12 月 31 日	境内主体（15.00%）	1,765.13	2,617.08	851.95	131.96
	富泰和北美（21.00%）	461.85	680.33	218.49	45.88
	富泰和墨西哥（30.00%）	2,268.22	2,403.43	135.21	40.56
合计		4,495.19	5,700.84	1,205.65	218.40
2022 年 12 月 31 日	境内主体（15.00%）	1,295.12	2,283.45	988.33	148.25
	富泰和德国（15.825%）	56.34	134.35	77.98	12.34
	富泰和北美	1,346.36	1,608.51	262.17	55.05

日期	适用税率①	账面价值 ②	资产计税基 础③	内部交易未实现 利润暂时性差异 ④=③-②	递延所得税资 产⑤=①*④
	(21.00%)				
	富泰和墨西哥 (30.00%)	1,447.63	1,614.85	167.22	50.17
合计		4,145.46	5,641.16	1,495.71	265.80

2、资产计税基础、账面价值、适用税率的确认依据及合理性

(1) 资产计税基础

《企业会计准则 18 号——所得税》第五条规定，资产的计税基础，是指企业收回资产账面价值过程中，计算应纳税所得额时按照税法规定可以自应税经济利益中抵扣的金额。

公司内部交易未实现利润计税基础为交易双方对所交易资产的交易价格确定，符合会计准则规定。

(2) 账面价值

公司内部交易未实现利润账面价值为交易双方所交易资产的卖方成本确定，符合会计准则规定。

(3) 适用税率

《企业会计准则 18 号——所得税》第十八条规定，递延所得税资产和递延所得税负债的计量，应当反映资产负债表日企业预期收回资产或清偿负债方式的所得税影响，即在计量递延所得税资产和递延所得税负债时，应当采用与收回资产或清偿债务的预期方式相一致的税率和计税基础。

由于未实现内部交易利润未来是在购买方实现，相关的税务后果将体现于购买方的纳税申报表中，所以适用税率依据交易双方所交易资产的购买方在暂时性差异预计未来转回期间的适用税率确定。

因此，公司内部交易未实现利润形成递延所得税资产，适用税率为（购买方）税率，符合会计准则规定。

3、是否存在通过人为调整收入时点影响所得税费用的情形

公司主营业务为汽车零部件、家电卫浴零配件的研发、生产和销售，属于

在某一时点履行的履约义务，公司收入确认时点及依据详见本回复“问题 6、五、（一）2、说明各类业务收入的确认时点及收入确认依据，是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定”。

发行人内部交易主要涉及以下方面：（1）对于机器设备等资产，内部销售后继续使用，并在剩余使用年限内计提折旧，不涉及对外销售，因此不涉及人为调整收入时点影响所得税费用的情形；（2）对于内部交易销售的产品，境内主体内部销售的产品主要用于进一步生产加工并对外销售，同时境内主体的所得税率相同，二者收入确认时点的差异受内部销售的产品进一步生产加工的时间影响。公司存货周转率处于合理水平，与同行业可比公司相比较，不存在存货积压情形，内部销售用于加工的产品与公司采购的第三方用于加工的产品均按照公司生产计划进行生产加工并对外销售，不存在人为调节二者生产加工时间的情况，因此不存在人为调整收入时点影响所得税费用的情形；（3）境内主体销售至境外主体的内部交易产品主要用于直接对外销售，销售至境外主体的内部交易产品根据相应的贸易模式确认收入，境外主体进一步对外销售也根据其贸易模式对应的收入确认政策确认相应收入，二者收入确认时点差异主要受贸易模式及产品运输时间影响。

综上，发行人内部销售交易与该内部交易最终对外销售的收入确认时点差异系客观因素所致，不存在通过人为调整收入时点影响所得税费用的情形。

（三）说明报告期内因企业合并资产评估增值形成递延所得税负债的具体背景，增值部分所涉及资产及增值金额

1、报告期内因企业合并资产评估增值形成递延所得税负债的具体背景

在企业合并中，资产评估增值会导致其账面价值高于计税基础，从而形成一项应纳税暂时性差异。根据所得税会计准则，企业合并中产生的应纳税暂时性差异不满足初始确认豁免的要求，均应确认递延所得税负债。发行人在报告期之前发生过两次非同一控制企业合并。具体为 2015 年 7 月，发行人因业务发展收购武汉美光电子有限公司；2016 年 6 月，发行人因拓展欧洲地区业务，通过子公司香港富泰和收购富泰和德国公司。

2、增值部分所涉及资产及增值金额

武汉美光电子有限公司在 2015 年被收购时，涉及增值资产为土地使用权，评估增值 292.38 万元，由此形成应纳税暂时性差异 292.38 万元，对应形成的递延所得税负债为 43.86 万元。

富泰和德国在 2016 年被收购时，涉及增值资产为房屋建筑物、机器设备和土地所有权，其中房屋建筑物评估增值 400.68 万元，机器设备评估增值 482.32 万元，土地所有权评估增值 195.29 万元，由此形成应纳税暂时性差异 1,078.29 万元，按照适用税率计算的递延所得税负债金额为 161.74 万元。

增值部分涉及资产及增值金额在报告期内的余额如下：

单位：万元

项目	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	递延所得税负债
土地使用权	166.24	24.94	181.32	27.20	201.40	30.22
房屋建筑物	254.76	38.21	263.66	39.55	282.35	42.35
机器设备	111.46	16.72	116.94	17.54	128.47	19.27
土地所有权	195.29	29.29	195.29	29.29	195.29	29.29
合计	727.75	109.16	757.21	113.58	807.51	121.13

（四）说明 2021 年末形成高新企业设备加计扣除税会差异的原因

根据财政部、税务总局《关于设备、器具扣除有关企业所得税政策的通知》（财税〔2018〕54 号），高新技术企业购进的设备、器具，单位价值不超过 500 万元的，允许一次性计入当期成本费用在计算应纳税所得额时扣除，不再分年度计算折旧。该优惠政策原执行期为 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，后经过两次延长，政策执行期延长至 2027 年 12 月 31 日。

企业在选择一次性税前扣除并加计扣除设备，会计处理仍按正常折旧方法计提折旧，而税法允许当期一次性扣除设备原值及加计部分，由此形成应纳税暂时性差异，需确认递延所得税负债。报告期内，公司及子公司东方骏驰享受高新技术企业设备加计扣除优惠政策，每年会购进部分生产机器设备，并在申报所得税时加计扣除形成递延所得税负债。

2021 年末至 2024 年末，发行人因高新技术企业设备加计扣除税会差异形成应

纳税暂时性差异余额分别为 0 万元、2,575.70 万元，4,437.93 万元和 5,025.49 万元，相应的递延所得税负债余额分别为 0 万元、386.36 万元，665.69 万元和 753.82 万元。

2021 年公司未充分利用和享受高新技术企业设备加计扣除政策，在进行申报所得税时，未申报高新技术企业设备加计扣除，因而未形成设备加计扣除税会差异。主要系当年由于重大公共卫生事件，东方骏驰作为武汉当地民营企业，积极履行社会责任，放弃当年高新技术企业加计扣除税会差异形成的所得税优惠。

（五）说明上述会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

上述会计处理符合《企业会计准则》的规定，具体说明如下：

1、可抵扣亏损相关的递延所得税资产确认符合《企业会计准则》的要求

《企业会计准则第 18 号——所得税》第十三条规定企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

《<企业会计准则第 18 号——所得税>解释》一、所得税会计的基本要求规定，递延所得税负债和递延所得税资产确认后，相关的应纳税暂时性差异或可抵扣暂时性差异于以后期间转回的，应当调整原已确认的递延所得税资产、递延所得税负债以及相应的递延所得税费用。

公司的上述主体可弥补亏损发生时，公司评估相关主体在其可抵扣亏损弥补期限到期前能够产生足够的应纳税所得额来抵扣已产生的可抵扣亏损。故在当年确认了递延所得税资产。

除富泰和北美尚未弥补完毕外，在抵扣期限到期前，东方骏驰和富泰和墨西哥均产生了足够的应纳税所得额，用于弥补以前年度可弥补亏损，相应的可抵扣暂时性差异转回，故公司对原所确认的递延所得税资产在亏损被弥补年度进行调整并相应调整递延所得税费用。对于富泰和德国，公司在编制 2021 年报时，确认了递延所得税资产，尽管德国税法规定企业经营性亏损可以无限期向后结转，但由于富泰和德国后续经营情况未按预期发生改善，经谨慎考虑，公司在编制 2023 年报时不再确认递延所得税资产，并相应调整递延所得税费用。

综上，可抵扣亏损相关的递延所得税资产确认符合《企业会计准则》的规定。

2、各期内部未实现利润形成的递延所得税资产相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则解释第 1 号》第九条相关规定，企业在编制合并财务报表时，因抵销未实现内部销售损益导致合并资产负债表中资产、负债的账面价值与其在所属纳税主体的计税基础之间产生暂时性差异的，在合并资产负债表中应当确认递延所得税资产或递延所得税负债，同时调整合并利润表中的所得税费用，但与直接计入所有者权益的交易或事项及企业合并相关的递延所得税除外。

结合前文所述，由于集团内部主体间销售的资产或产品尚未摊销完毕或对外销售，公司在编制合并财务报表时，故存在因内部抵消未实现内部交易利润，按照企业会计准则解释第 1 号的规定，公司在合并报表中确认了递延所得税资产并同时调整合并利润表中的所得税费用。

所以，各期内部未实现利润形成的递延所得税资产相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

3、报告期内因企业合并资产评估增值形成递延所得税负债的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 18 号——所得税》第四条规定如下：

企业在取得资产、负债时，应当确定其计税基础。资产、负债的账面价值与其计税基础存在差异的，应当按照本准则规定确认所产生的递延所得税资产或递延所得税负债。

《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十四条规定如下：

被购买方可辨认净资产公允价值，是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债，符合下列条件的，应当单独予以确认。

合并中取得的被购买方除无形资产以外的其他各项资产（不仅限于被购买

方原已确认的资产)，其所带来的经济利益很可能流入企业且公允价值能够可靠地计量的，应当单独予以确认并按照公允价值计量。

合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。

在收购武汉美光电子有限公司和富泰和德国时，公司按照评估价值确认在该合并中取得的固定资产及无形资产的公允价值确定入账价值。相关资产的计税基础为公司并购上述两方时资产的原账面价值。由此，就公司而言，上述资产的账面价值（即按照公允价值确定的入账价值）大于计税基础，故公司确认了递延所得税负债。

所以，报告期内因企业合并资产评估增值形成递延所得税负债的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

四、关于财务内控规范性

（一）说明转贷发生背景，发行人向东方骏驰转账时点、金额，东方骏驰贷款用途、实际资金流向；说明上述转贷所获得的资金本金及利息偿还情况，偿还时点、金额、资金来源。

1、转贷发生背景，发行人向东方骏驰转账时点、金额，东方骏驰贷款用途、实际资金流向

（1）转贷发生背景

报告期内，发行人存在母子公司之间进行转贷融资的情形，即为满足银行受托支付要求，发行人子公司东方骏驰的贷款银行将贷款资金通过受托支付方式转账给富泰和，富泰和在短时间内一次性或分批将相关资金转回至东方骏驰。富泰和与东方骏驰之间存在真实的交易背景，公司汽车发动机零部件的部分产品由富泰和完成前道工序后销售给东方骏驰进一步加工，但双方之间的交易金额无法覆盖贷款金额。

报告期内，东方骏驰涉及银行转贷的银行贷款情况如下¹：

单位：万元

序号	年度	贷款银行	合同金额	贷款起始日	贷款到期日	清偿日期
1	2022 年	浙商银行	500.00	2022/2/28	2023/2/24	2023/2/7

序号	年度	贷款银行	合同金额	贷款起始日	贷款到期日	清偿日期
2	2022 年	平安银行	1,000.00	2022/5/7	2023/5/6	2023/4/24
3	2022 年	武汉农村商业银行	1,500.00 ²	2022/5/19	2023/5/17	2023/5/17
4	2022 年	浙商银行	1,000.00	2022/12/9	2023/12/8	2023/12/1
5	2023 年	浙商银行	1,000.00	2023/1/1	2023/12/28	2023/6/29
6	2023 年	浙商银行	490.00	2023/2/10	2024/2/6	2023/6/29
7	2023 年	中信银行	300.00	2023/3/28	2024/3/27	2023/5/30

注 1：发行人 2022 年 1 月至 2023 年 3 月存在转贷的情形，发行人已于 2023 年 4 月起停止转贷行为；

注 2：该笔银行贷款转贷金额为 1,200.00 万元

（2）富泰和向东方骏驰转账时点、金额，东方骏驰贷款用途、实际资金流向

报告期内，公司转贷均通过东方骏驰进行资金流转并最终转入东方骏驰银行账户，取得的资金均用于日常生产经营。对于涉及转贷的银行贷款，富泰和向东方骏驰转账时点、金额、东方骏驰贷款用途、实际资金流向具体情况如下：

单位：万元

序号	年度	贷款银行	合同金额	富泰和向东方骏驰转账时点	富泰和向东方骏驰转账金额	东方骏驰贷款用途	实际资金流向
1	2022 年	浙商银行	500.00	2022/3/1	500.00	支付货款	经营周转
2	2022 年	平安银行	1,000.00	2022/5/11	630.00	采购原材料	
				2022/5/11	300.00		
				2022/5/12	70.00		
3	2022 年	武汉农村商业银行	1,500.00	2022/5/20	500.00	采购球定位器、冷墩毛坯、挺杆等	
				2022/5/20	200.00		
				2022/6/27	400.00		
				2022/6/30	50.00		
				2022/7/7	50.00		
4	2022 年	浙商银行	1,000.00	2022/12/12	400.00	支付货款	
				2022/12/12	300.00		
				2022/12/12	300.00		
5	2023 年	浙商银行	1,000.00	2023/1/5	500.00	支付货款	
				2023/1/6	500.00		
6	2023 年	浙商银行	490.00	2023/2/16	300.00	采购原材料	
				2023/2/16	190.00		

序号	年度	贷款银行	合同金额	富泰和向东方骏驰转账时点	富泰和向东方骏驰转账金额	东方骏驰贷款用途	实际资金流向
7	2023 年	中信银行	300.00	2023/3/28	300.00	货物贸易	

2、上述转贷所获得的资金本金及利息偿还情况，偿还时点、金额、资金来源

对于上述转贷所获得的资金，东方骏驰已按期向相关银行偿还本金及利息，清偿时点及金额详见本回复之本题之“四、（一）1、（1）转贷发生背景”，偿还资金来源为东方骏驰自有资金和富泰和资金调拨。

报告期内，公司通过清偿相关借款、建立和完善相关内部控制制度等方式对转贷事项进行了整改。公司自 2023 年 3 月后未新增转贷的情形，并已于 2023 年 12 月全部偿还涉及转贷的银行贷款余额，未发生违约情形。

公司已取得中国人民银行武汉分行营业管理部办公室出具的《企业无行政处罚记录查询证明》以及中国人民银行湖北省分行营业管理部出具的《企业无行政处罚记录查询证明》，确认未对东方骏驰进行过行政处罚；公司已取得平安银行股份有限公司深圳分行、浙商银行武汉分行、武汉农村商业银行股份有限公司光谷分行、中信银行股份有限公司武汉分行出具的《证明》，确认公司报告期内不存在因信贷业务行为而受到其追偿或追究违约责任的记录。

（二）说明个人卡实际持卡人是否为控股股东或实际控制人，卡内资金与持卡人资金是否混用，详细说明个人卡流入资金的来源和流出资金的去向，是否存在资金体外循环或其他利益输送情形。

1、说明个人卡实际持卡人是否为控股股东或实际控制人，卡内资金与持卡人资金是否混用

公司 2022 年 1 月至 2023 年 3 月存在使用个人卡收取废料款的情形，公司已于 2023 年 4 月起停止使用全部个人卡，相关个人卡均已注销。

报告期内，涉及个人卡收支的银行卡共 5 张，基本信息如下：

序号	开卡人	卡数	与公司的关系	实际持卡人
1	杨*	2	员工	杨*
2	李*	1	员工谢*森的亲属	谢*森、李*

序号	开卡人	卡数	与公司的关系	实际持卡人
3	谢*钊	1	员工谢*森的亲属	谢*森、谢*钊
4	谢*鑫	1	员工谢*森的亲属	谢*森、谢*鑫

涉及个人卡收支的银行卡实际持卡人为开卡人或开卡人与其亲属，非公司控股股东或实际控制人。个人卡内资金与持卡人私人资金存在混用的情形，但个人卡内应属于公司的资金余额及变动进行了记录与登记，能够与持卡人私人资金进行区分。

2、详细说明个人卡流入资金的来源和流出资金的去向，是否存在资金体外循环或其他利益输送情形

报告期内，公司个人卡及现金代收代付流入资金的来源和流出资金去向如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-3 月	2022 年度
资金来源	代收废料款	61.59	315.18
	其中：富泰和废料销售款	29.50	162.64
	东方骏驰废料销售款	32.09	152.54
	合计	61.59	315.18
资金去向	薪酬及劳务	-	47.60
	业务招待费	21.72	225.39
	差旅费	25.15	22.00
	其他费用	-	7.62
	合计	46.88	302.61

注：公司 2022 年 1 月至 2023 年 3 月存在使用个人卡、现金代为收取废料款、代为支付公司经营相关费用的情形，公司已于 2023 年 4 月起停止使用全部个人卡、现金代收代付款项的行为

2022 年至 2023 年，公司个人卡及现金代收的废料款分别为 315.18 万元和 61.59 万元，占营业收入的比例分别为 0.53%和 0.08%，占比较小；公司个人卡及现金代付支出金额分别为 302.61 万元和 46.88 万元，主要为计入管理费用、销售费用的费用类支出，占营业总成本的比例分别为 0.55%和 0.07%，占比较小。

报告期内，公司存在个人卡及现金代收代付情形，相关收入和费用均已纳入所属期间账务核算，且收支处于公司管控范围内，自 2023 年 4 月起，公司停

止使用全部个人卡、现金代收代付款项的行为，并将结余金额归还至公司账户。公司利用个人卡及现金代收的废料款以及代付的薪酬及劳务、业务招待费、差旅费和其他费用，相关的资金流向和用途符合实际情况，个人卡及现金代收代付情形不构成资金体外循环，公司不存在利用个人卡进行利益输送的情形。

五、关于流动性风险

（一）列表说明借款资金的实际用途、资金流入方、偿款安排及资金来源；结合实际经营情况、行业特点、可比公司情况等说明短期借款和长期借款余额较高的原因及合理性，长短期借款与利息支出匹配性

1、列表说明借款资金的实际用途、资金流入方、偿款安排及资金来源

（1）短期借款

截至报告期末，发行人短期借款金额为 19,272.41 万元，其中保证贷款、抵押贷款、信用证贷款金额分别为 12,090.00 万元、5,870.00 万元、1,265.92 万元，具体情况如下：

单位：万元

借款主体	借款种类	借款银行	借款本金	期末余额	借款到期日	借款用途	保证人/抵押物
富泰和	保证借款	上海银行深圳红岭支行	540.00	540.00	2025/4/29	日常生产经营及周转	朱江平、冯艳
			1,000.00	1,000.00	2025/5/10		
			960.00	960.00	2025/5/17		
		中国银行深圳中心区支行	1,000.00	1,000.00	2025/2/28		朱江平、朱洪、东方骏驰、富泰和香港
			600.00	600.00	2025/12/27		朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、东方骏驰、香港富泰和
		澳门国际银行	1,500.00	1,500.00	2025/9/24		朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、东方骏驰
东方骏驰		中国银行武汉硚口支行	1,000.00	1,000.00	2025/1/28		朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、富泰和
			2,000.00	2,000.00	2025/12/20		朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、富泰和
		农业银行湖北自贸试验区武汉片区分行	900.00	900.00	2025/6/18		朱江平、冯艳、富泰和
			90.00	90.00	2025/6/18		
		华夏银行光谷科技支行	1,500.00	1,500.00	2025/9/26		朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、富泰和
		中信银行武	400.00	400.00	2025/4/11		

借款主体	借款种类	借款银行	借款本金	期末余额	借款到期日	借款用途	保证人/抵押物
		汉东湖支行	400.00	400.00	2025/4/17		
			200.00	200.00	2025/4/22		
保证借款合计				12,090.00			
东方骏驰	抵押借款	浙商银行武汉分行	900.00	900.00	2025/3/12	日常生产经营及周转	东方骏驰的房产及土地
			990.00	990.00	2025/4/23		
			990.00	990.00	2025/5/9		
			690.00	690.00	2025/5/29		
			500.00	500.00	2025/6/4		
		武汉农商银行光谷分行	1,800.00	1,800.00	2025/6/20		朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、富泰和、香港富泰和、东方骏驰机器设备、吴爱红个人房产
抵押借款合计				5,870.00			
东方骏驰	信用证借款	浙商银行武汉分行		159.00	2025/2/22	支付货款	/
				1.64	2025/2/26		
				52.68	2025/2/26		
				13.71	2025/2/25		
				4.51	2025/2/26		
				13.78	2025/2/26		
				4.00	2025/2/26		
				223.48	2025/2/26		
				134.30	2025/2/26		
				390.00	2025/3/19		
				268.81	2025/4/3		
信用证借款合计				1,265.92			
应计利息				46.49			
短期借款合计				19,272.41			

(2) 长期借款

截至报告期末，公司长期借款为：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
抵押借款	19,005.00
保证借款	10,361.43

项目	2024 年 12 月 31 日
应计利息	39.33
小计	29,405.76
减：一年内到期的长期借款	7,195.00
合计	22,210.76

具体情况如下：

单位：万元

借款主体	借款种类	借款银行	借款本金	期末账户余额	一年内到期的长期借款	长期借款期末余额	借款到期日	借款用途	保证人/抵押物
富泰和	保证借款	中信银行宝安支行	1,000.00	1,000.00	20.00	980.00	2026/2/23	日常生产经营及周转	朱江平、冯艳、朱洪、陈彩红、东方骏驰
			800.00	800.00	16.00	784.00	2026/3/20		
			200.00	200.00	4.00	196.00	2026/4/18		
		兴业银行深圳分行	2,000.00	1,460.00	1,460.00	-	2025/6/29	采购固定资产	朱江平、冯艳、东方骏驰、兴业融资担保
		上海银行深圳红岭支行	350.00	249.21	140.00	109.21	2026/3/20		
			900.00	808.97	-	808.97	2026/3/20		
			500.00	368.26	-	368.26	2026/3/20		
		深圳农商银行大浪支行	500.00	365.00	365.00	-	2025/9/25	支付货款	朱江平、冯艳、朱洪、WU JIANG ZHONG
		汉口银行光谷分行	500.00	200.00	200.00	-	2025/9/30	采购固定资产	朱江平、冯艳、陈彩红、朱洪、WU JIANG ZHONG、富泰和
东方骏驰	保证借款	光大银行武汉分行	1,000.00	980.00	980.00	-	2025/11/28	日常生产经营及周转	朱江平、富泰和、冯艳、光谷融资担保
			1,000.00	990.00	20.00	970.00	2026/1/4		
		民生银行	1,000.00	980.00	190.00	790.00	2026/3/28		朱江平、富泰和、冯艳、光谷融资担保
			1,000.00	980.00	190.00	790.00	2026/4/2		
			1,000.00	980.00	190.00	790.00	2026/5/21		
		保证借款合计：			10,361.43	3,775.00	15,585.00		
富泰和	抵押借款	深圳农商银行龙华支行	7,900.00	7,623.50	474.00	7,149.50	2028/6/4	日常生产经营	深圳生产厂房及宿舍
			2,100.00	2,026.50	126.00	1,900.50	2028/6/4		

借款主体	借款种类	借款银行	借款本金	期末账户余额	一年内到期的长期借款	长期借款期末余额	借款到期日	借款用途	保证人/抵押物
东方骏驰			1,500.00	1,455.00	90.00	1,365.00	2028/6/4	及周转	
			500	485.00	30.00	455.00	2028/6/4		
			500	485.00	30.00	455.00	2028/6/4		
			500	485.00	30.00	455.00	2028/6/4		
		武汉农商银行光谷分行	2,000.00	1,450.00	1,450.00	-	2025/6/19	采购固定资产	东方骏驰房产及土地
		浙商银行武汉分行	10,000.00	750.00	750.00	-	2025/2/25	日常生产经营及周转	东方骏驰房产及土地
			990.00	940.00	100.00	840.00	2027/4/14		
			500.00	475.00	50.00	425.00	2026/7/16		
			800.00	760.00	80.00	680.00	2026/7/25		
			400.00	380.00	40.00	340.00	2026/8/8		
			990.00	990.00	100.00	890.00	2027/11/25		
			700.00	700.00	70.00	630.00	2027/12/23		
抵押借款合计：				19,005.00	3,420.00	15,585.00			
应计利息				39.33		39.33			
合计				29,405.76	7,195.00	22,210.76			

综上，公司的借款用途主要为日常生产经营及周转支出、支付货款、购买固定资产等，资金流入方均为商业银行，偿款的资金来源为公司生产经营产生的现金流、自有资金等，公司将按照借款合同约定按时偿还本金及利息。

2、结合实际经营情况、行业特点、可比公司情况等说明短期借款和长期借款余额较高的原因及合理性，长短期借款与利息支出匹配性

（1）短期借款和长期借款余额较高的原因及合理性

发行人所处汽车零部件及配件制造业属于资本密集型行业，行业内竞争激烈，准入门槛较高，获取客户需要提前建立起相应配套产线，产线建设需要投入大量资金。同时，报告期内，发行人产能利用率分别为 98.89%、98.43%和 98.83%，产能利用率较高，为满足生产需求，需大量购置生产设备，固定资产投资需要大量的资金支持，对长期资金需求较大。报告期内，发行人营业收入快速增加，对原材料采购等流动性资金需求较大。因此，为满足业务发展，发行人的短期借款和长期借款余额较高。

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人长短期借款情况及与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	发行人	德迈仕	浙江黎明	富临精工	易实精密
短期借款	19,272.41	12,034.28	4,002.80	66,174.91	2,101.56
长期借款	22,210.76	-	-	56,366.60	-
长短期借款总额	41,483.17	12,034.28	4,002.80	122,541.50	2,101.56
资产总额	132,726.36	104,207.46	159,528.19	967,622.77	52,346.99
借款占资产总额的比例	31.25%	11.55%	2.51%	12.66%	4.01%
经营活动产生的现金流量净额	15,566.59	11,316.04	11,289.43	57,501.36	5,781.41
投资活动产生的现金流量净额	-9,551.91	-4,704.94	-4,850.47	-87,970.51	-1,116.61
筹资活动产生的现金流量净额	-2,019.70	-208.92	-11,636.88	6,601.66	-2,990.79

截至报告期末，长短期借款总额占总资产的比例高于同行业可比公司，除富临精工外，发行人长短期借款余额高于其他可比公司，主要系：①发行人处于快速发展期，收入和在手订单情况良好，资金需求较大；②公司拥有两家海外生产基地，固定投资较大，以及产能扩张需求，对长期资金的需求较大；③发行人作为非上市公司，与上市公司相比，融资渠道有限，报告期内主要通过银行借款和自身经营满足资金需求。

综上，发行人借款金额较高具备合理性。

（2）长短期借款与利息支出匹配性

发行人仅存在通过银行业金融机构借款的情况，借款利息支出与发行人银行借款规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
借款利息支出 A	2,114.64	1,741.69	1,570.08
借款平均余额 B	48,244.93	36,967.37	30,376.32
测算平均利率 C=A/B	4.38%	4.71%	5.17%
实际借款利率区间	3.80%-5.75%	3.95%-5.95%	3.70%-5.95%

注：借款平均余额为当年度各月末借款余额的平均值

由表可知，报告期内，公司借款的年平均利率分别为 5.17%、4.71%和

4.38%，位于公司各期的借款利率范围之内，亦与实际利率变动趋势相符。发行人银行借款利息支出逐年增加，分别为 1,570.08 万元、1,741.69 万元和 2,114.64 万元，与发行人借款规模变动趋势相匹配。

（二）结合担保主体资信情况、公司借款期限结构，分析公司目前面临的资金压力，说明是否能及时还款，以及未及时还款是否对公司正常生产经营产生影响，发行人是否存在流动性风险较高情形，相关风险揭示是否充分

1、结合担保主体资信情况、公司借款期限结构，分析公司目前面临的资金压力，说明是否能及时还款，以及未及时还款是否对公司正常生产经营产生影响

（1）担保主体资信情况

截至报告期末，公司的银行借款担保主体为公司实际控制人及其配偶，以及融资担保公司。

公司实际控制人及其配偶的资信状况良好，无重大违约记录。金融机构在为企业提供贷款时，通常要求实控人及其配偶提供连带责任保证担保，作为对企业信用的补充，是市场主流选择。

截至报告期末，为公司借款提供担保的融资担保公司为光谷融资担保和兴业融资担保，上述融资担保公司均主要从事融资担保业务，具有国资背景，主体信用评级较好，资质齐全，其作为公司的银行借款担保人，为公司提供信用增信。

担保主体	注册资本 (万元)	企业性质	资信情况
光谷融资担保	100,000.00	国资	湖北省地方金融监督管理局 2024 年 1 月监管评级被评为 A 类
兴业融资担保	50,000.00	国资	深圳市较早成立的政策性担保机构之一，税务等级高，资信情况良好

（2）借款期限结构

截至 2024 年 12 月 31 日，公司借款期限结构如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日余额
银行借款总额	48,678.17
其中：短期借款	19,272.41

项目	2024 年 12 月 31 日余额
其中：应计利息	46.49
6 个月之内	13,625.92
6 个月至 1 年	5,600.00
1 年内到期的长期借款	7,195.00
其中：6 个月之内	2,350.00
6 个月至 1 年	4,845.00
长期借款	22,210.76

由表可知，截至报告期末至未来半年即 2025 年 6 月 30 日，公司需偿还的短期借款本金为 13,625.92 万元，一年内到期的长期借款的本金为 2,350.00 万元，合计为 15,975.92 万元。

（3）公司面临的资金压力

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
库存现金	3.11
银行存款	8,622.68
其他货币资金	2.96
合计	8,628.74

截至报告期末，公司货币资金余额为 8,628.74 万元，其中银行存款 8,622.68 万元，可动用资金较为充足。

公司报告期内经营活动现金流量净额持续向好，分别为 7,680.49 万元、9,635.37 万元和 15,566.59 万元。此外，截至报告期末，母公司富泰和与子公司东方骏驰尚未使用的银行授信额度为 8,057.65 万元。

综上，公司短期内不存在较大的资金压力。

（4）如未及时还款对公司正常生产经营的影响

若公司未能及时还款，可能会面临银行账户被冻结、资产被查封等法律风险，严重影响公司的正常生产经营活动。未及时还款可能导致公司信用评级下降，增加未来的融资成本和难度，进一步限制公司的资金获取渠道。同时，对公司声誉造成负面影响，影响与供应商、客户等合作伙伴的合作关系，进而影响公司的市场份额和业务发展。

公司拥有稳定的营业收入和良好的现金流状况，具备较强的内生偿债能力。通过优化生产运营流程、加强应收账款管理和存货控制等措施，提高资金使用效率，增加资金回笼。同时，公司与多家金融机构保持着良好的合作关系，具备较强的外部融资能力。在需要时，可以通过申请新的贷款额度等方式获取资金支持，缓解短期资金压力。此外，公司实际控制人通过提供信用支持和担保，增强了公司的偿债保障能力。

2、发行人是否存在流动性风险较高情形，相关风险揭示是否充分

报告期内，公司偿债能力的主要财务指标情况如下：

财务指标	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
流动比率（倍）	1.00	0.92	0.75
速动比率（倍）	0.66	0.60	0.47
资产负债率（母公司） （%）	39.49	41.15	34.91
资产负债率（合并） （%）	56.01	56.23	52.67
息税折旧摊销前利润 （万元）	19,382.96	15,415.69	12,196.18
利息保障倍数（倍）	5.07	4.70	4.28
经营活动产生的现金流量 净额（万元）	15,566.59	9,635.37	7,680.49

注：利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出

报告期各期末，公司流动比率分别为 0.75、0.92 和 1.00，速动比率分别为 0.47、0.60 和 0.66，公司短期偿债能力逐年增强；公司资产负债率（合并）分别为 52.67%、56.23%和 56.01%，整体较稳定。

报告期内，公司息税折旧摊销前利润分别为 12,196.18 万元、15,415.69 万元和 19,382.96 万元，公司盈利能力不断增强。

报告期内，公司利息保障倍数分别为 4.28、4.70 和 5.07，公司利息支付能力逐年增强。

公司偿债能力指标与同行业可比上市公司指标比较如下：

项目	公司	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
流动比率（倍）	德迈仕	1.47	1.44	1.48
	浙江黎明	2.30	2.05	2.40

项目	公司	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
	富临精工	1.10	1.08	1.83
	易实精密	2.72	3.02	1.85
	均值	1.90	1.90	1.89
	发行人	1.00	0.92	0.75
速动比率（倍）	德迈仕	1.11	1.05	1.09
	浙江黎明	1.61	1.54	1.75
	富临精工	0.91	0.95	1.30
	易实精密	2.08	2.28	1.19
	均值	1.43	1.46	1.33
	发行人	0.66	0.60	0.47
资产负债率（母公司）（%）	德迈仕	36.05	34.61	34.01
	浙江黎明	17.67	20.88	17.58
	富临精工	30.62	27.39	22.51
	易实精密	17.84	16.27	30.01
	均值	25.55	24.79	26.03
	发行人	39.49	41.15	34.91
资产负债率（合并）（%）	德迈仕	35.64	34.51	33.35
	浙江黎明	19.68	23.33	20.73
	富临精工	55.55	55.89	42.04
	易实精密	20.54	21.69	34.88
	均值	32.85	33.86	32.75
	发行人	56.01	56.23	52.67

数据来源：可比公司定期报告

报告期各期末，公司的流动比率和速动比率低于同行业可比上市公司平均水平且资产负债率高于同行业可比公司平均水平。主要原因为：发行人作为非上市公司，现阶段固定资产投资所需资金主要依靠自身经营积累和银行借款，融资渠道单一。

公司具备较强的偿债能力，主要基于以下几个方面：第一，报告期内公司营业收入稳步增长，盈利能力持续增强，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别 7,680.49 万元、9,635.37 万元和 15,566.59 万元，经营活动现金流逐年增加，持续高于净利润；第二，报告期内，公司主要客户为行业内知名汽车

零部件一级供应商博世、博格华纳、舍弗勒及知名整车客户上汽集团、梅赛德斯奔驰等，主要客户具有良好的商业信誉，回款情况良好，发生坏账的可能性较小；第三，公司具有良好的商业信誉，报告期内未发生到期债务逾期偿还的情形，与主要商业银行等金融机构建立了良好的合作关系，银行整体授信额度较高，且未来预计能够持续获得融资。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（二）短期偿债能力的风险”中充分揭示了流动性风险，具体如下：

“报告期各期末，公司的流动比率分别为 0.75、0.92 和 1.00，速动比率分别为 0.47、0.60 和 0.66，短期偿债能力指标偏低。随着公司产销规模扩大，如果上游供应商收紧信用政策或下游客户延长付款期限，亦或不能及时进行融资缓解资金压力，将使公司面临短期偿债风险，从而影响公司的持续经营。”

六、关于外协供应商

（一）说明 2024 年 1-9 月外协加工第一大供应商荆州欧航金属表面处理有限公司是否为新增供应商，对其采购额大幅增加的原因，相关交易价格公允性。

1、说明 2024 年 1-9 月外协加工第一大供应商荆州欧航金属表面处理有限公司是否为新增供应商，对其采购额大幅增加的原因

公司与荆州欧航金属表面处理有限公司（下称“荆州欧航”）最早于 2022 年签订项目合同。其 2024 年采购金额大幅上升原因，以及同类型供应商东莞市易恒金属制品有限公司（下称“东莞易恒”）2024 年采购额大幅下降的原因如下：

由于公司采购的电镀服务用于博世的制动系统零部件项目，该项目电镀外协供应商作为博世的二级供应商，也需通过博世的合格供应商审核流程。该项目于 2022 年开始量产，公司在获得该项目定点初期，议价能力相对较弱，从已通过博世认证的合格供应商中选择东莞易恒作为该项目电镀外协供应商；2023 年，荆州欧航样件测试通过博世合格供应商认证。

由于东莞易恒电镀外协单价较高，为了降本增效，2024 年东方骏驰将部分东莞易恒的电镀业务转移至单价更低、距离更近的荆州欧航，导致发行人对荆州欧航的采购额上升，对东莞易恒的采购额下降。

2、相关交易价格公允性

(1) 电镀等外协服务定价依据

电镀即利用电解原理在金属表面镀上一层其它金属或合金的过程，各零件的形态大小各异，表面积不同，导致不同零件的电镀单价存在差异。由于公司生产的零部件产品为非标准件，交由各外协厂商加工的难易程度、加工量等均不相同，各外协厂商根据不同加工工艺的难易程度、外协产品的表面积、尺寸、重量和加工量等因素确定定价基础，同时评估外协厂商综合加工成本、人工费用以及合理的利润水平后对发行人提出报价，经双方协商后确定最终价格，不同外协供应商采购价格存在一定差异。

(2) 发行人向荆州欧航采购价格公允性

报告期内，发行人与荆州欧航、东莞易恒的采购金额及外协采购总额比例如下：

单位：万元、%

主体	2024 年		2023 年度		2022 年度	
	外协金额	占比	外协金额	占比	外协金额	占比
荆州欧航	679.79	17.94	79.39	2.52	-	-
东莞易恒	84.79	2.24	714.77	22.69	609.77	22.01

2024 年荆州欧航各外协零部件的外协单价与东莞易恒的比较情况如下：

单位：元/件

产品料号	荆州欧航	东莞易恒
零件 A	*	*
零件 B	*	*
零件 C	*	*
零件 D	*	*
零件 E	*	*

注：上表外协加工单价涉及商业秘密，已申请豁免披露。

由上表可知，荆州欧航各零件外协加工单价显著低于东莞易恒，主要系东莞易恒综合加工成本及费用水平较高，且运输距离较远，运费较高导致。

此外，荆州欧航单价与同在湖北省境内的襄阳普士利工程器材有限公司（下称“襄阳普士利”）提供的报价不存在明显差异，具体如下：

产品料号	荆州欧航	襄阳普士利
零件 A	*	*
零件 B	*	*
零件 C	*	*
零件 D	*	*
零件 E	*	*

注：上表外协加工单价涉及商业秘密，已申请豁免披露。

襄阳普士利同为公司电镀外协供应商，由于采用襄阳普士利电镀工艺的相关样件未通过博世的审核流程，故发行人未采用。此外，经核查，荆州欧航、东莞易恒、襄阳普士利等主要外协供应商与发行人均不存在关联关系。

综上，荆州欧航各零件外协加工单价低于东莞易恒，主要系综合加工成本及费用水平较低等因素导致；与同省的襄阳普士利提供的同零件报价不存在较大差异。发行人与主要外协供应商不存在关联关系，因此，发行人采购荆州欧航电镀外协服务价格公允。

（二）说明外协供应商中是否存在注册资本、参保人数较低情形，如存在，请说明发行人采购规模与其经营规模是否匹配，相关交易是否具有商业实质。

报告期内主要外协供应商的基本情况如下：

单位：万元、人

供应商名称	2022-2024 年交易金额	成立时间	注册资本	采购内容	参保人数	员工人数	是否存在关联关系
上海安弗柯林工业科技有限公司	495.29/616.00/602.30	2010 年	1,000	表面涂层	27	116	否
深圳市骏实达金属制品有限公司	195.51/175.40/206.73	2015 年	100	电镀	0	80	否
东莞市易恒金属制品有限公司	609.77/714.77/84.79	2012 年	200	电镀	111	200	否
惠州市锦龙精密真空热处理有限公司	300.27/240.95/316.49	2014 年	1,000	热处理	44	106	否
深圳市骏茂实业有限公司	187.38/130.62/176.30	2004 年	100	电镀	0	30	否
武汉上大恒精热处理技术有限公司	88.83/225.70/315.56	2013 年	3,100	热处理	32	33	否
鑫景五金制品（深圳）有限公司	99.42/204.29/216.89	2002 年	2,100	热处理	70	70	否
荆州欧航金属表面处理有限公司	-/79.39/679.79	2019 年	1,500	电镀	33	80	否
爱力德热处理（苏	-/-/220.08	2018 年	3,450	热处理	20	25	否

供应商名称	2022-2024 年交易金额	成立时间	注册资本	采购内容	参保人数	员工人数	是否存在关联关系
州)有限公司							

注：上述公司参保人数均来自天眼查，员工人数均经访谈确认

供应商准入方面，公司建立了合格供应商管理制度，对外协供应商的入选标准进行了严格限定和考评。对于新开发的供应商，公司通过实地考察，对供应商的业务资质、生产能力、检测能力、供货及时性、供货良品率等方面进行严格的考核和筛选，评审合格者纳入公司的合格供应商名录；对于已建立合作关系的供应商，公司会定期对其进行重新评估和考核，对合格供应商进行动态管理。报告期内，发行人主要外协供应商均具备提供外协服务相应资质。

发行人主要外协供应商主要外协环节为锻造、冲压、电镀、热处理、钝化等环节，上述外协环节的完成主要依赖对应的外协工艺加工设备，并配备相应生产人员即可完成相关外协任务。因此，发行人采购规模与其经营规模相匹配，相关交易具有商业实质。

综上，报告期内，发行人整体外协规模较少，且单一外协采购金额规模也较低，外协供应商提供外协服务主要依赖对应的外协工艺加工设备，部分企业由于采用非全日制用工等方式导致其参保人员小于实际员工人数，其现有的注册资本及员工数量可承接对应的外协加工量，发行人采购规模与外协供应商经营规模相匹配，相关交易具备商业实质。

七、中介机构核查意见

（一）有关“问题 10（1）关于研发费用”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）访谈发行人工程技术中心负责人和财务部门负责人，了解研发人员认定标准、工作内容，了解研发人员是否参与其他非研发工作，以及研发人员在研发活动中发挥的作用；了解研发人员的认定标准及报告期内的一贯性、同行业差异性；了解研发人员薪酬支出核算内容、对应薪酬在成本费用中的分配标准，及内部控制制度是否健全有效；

（2）获取并查阅发行人报告期内的职工花名册、研发项目工时表、工资表，核查是否存在非研发人员参与项目研发的情况，复核账面数据是否与上述资料存在偏差；

（3）查阅发行人及可比同行业上市公司经营所在地对于行业市场平均薪酬水平的公开统计资料；查阅可比同行业公众公司公开披露的年度报告或招股说明书等资料，对比分析研发人员薪酬等相关数据信息；评估与发行人研发费用归集相关的内部控制制度，结合会计核算判断其合理性，评估研发人员薪酬归集的合理性，核实是否与同行业存在差异；

（4）访谈发行人工程技术中心负责人和财务部门负责人，了解领用的原材料、发生的制造费用是否能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；了解研发产品、研发废料的主要去向及相关会计处理，查阅相关企业会计准则，复核与研发产品、研发废料相关会计处理的合规性；

（5）访谈发行人工程技术中心负责人和财务部门负责人，了解发行人研发活动相关内部控制的主要流程和关键环节；了解发行人研发支出开支范围和标准，并是否得到有效执行；了解发行人是否建立研发支出审批程序，合作研发项目基本情况等；

（6）执行研发支出相关内部控制测试程序，测试研发相关内控制度是否得到有效执行，通过账面数据筛选样本执行穿行测试，核查相关立项文件、研发领料单、研发折旧摊销明细表、付款审批表及付款凭证等相关支持性单据，核实研发费用的真实性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）公司认定的研发人员为在工程技术中心任职且直接从事研发项目的专业人员，公司研发人员均为专职研发人员。发行人研发人员的界定标准及认定依据明确、合理。公司研发团队具有较强的研发创新水平以及丰富的研发工作经验，能够满足公司研发创新需求，具备相应的研发能力。公司招股说明书认定的研发人员均为在工程技术中心任职且直接从事研发项目的专业人员，发行人对不同年份研发人员的认定口径均保持一致；

(2) 公司能够准确划分各项研发支出，并按照企业会计准则的相关规定对研发费用中的人员薪酬进行准确归集，且发行人研发人员薪酬水平与当地薪资水平及同地区上市公司相比不存在重大差异；

(3) 发行人建立健全了与原材料领用相关的内部控制制度，并且有效运行，能够在生产领用、研发领用等不同用途下，严格区分与原材料领用相关的原始凭证或单据，不存在混同的情形，研发费用的归集准确。

(二) 有关“问题 10 (2) 关于融资租赁及售后回租”相关事项的核查情况

1、核查程序

(1) 获取发行人融资租赁、售后回租资产明细以及固定资产清单，了解相关资产情况，了解公司对固定资产进行融资租赁、售后回租的原因；

(2) 取得发行人售后回租及融资租赁相关合同文件，了解融资租赁、售后回租的合作方、合作模式、租赁物数量及价值、担保方、租赁总额及占比、融资及租金费用等情况；

(3) 复核发行人对于融资租赁、售后回租相关会计处理是否符合企业《企业会计准则》的规定。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

报告期内，公司对部分生产设备进行了融资租赁、售后回租，相关设备均为公司自行从供应商处购买的机器设备，而后公司以前述设备开展融资租赁、售后回租业务，以满足公司的融资需求。从本质上，报告期内公司用来开展融资租赁、售后回租业务的机器设备均为公司自有设备，因而相关设备与自有设备在性能、价值等方面不存在差异，相关业务会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(三) 有关“问题 10 (3) 关于递延所得税资产与负债”相关事项的核查情况

1、核查程序

(1) 取得发行人报告期年度所得税汇算清缴报告，核对各亏损主体产生的

可弥补亏损金额；了解各主体可抵扣亏损形成原因、过程、时间、抵扣期限到期情况；

（2）了解发行人确认可抵扣亏损形成的递延所得税资产时预期未来产生足够的应纳税所得额的背景、依据，并结合发行人期后产生的应纳税所得额情况和递延所得税资产转回情况，评价其确认递延所得税资产的谨慎性；

（3）查询和了解各亏损主体所在地关于亏损抵扣期限相关政策；复核发行人对于可抵扣亏损形成的递延所得税资产相关计算过程及结果的准确性；

（4）复核涉及内部交易的各主体统计的未实现内部交易利润金额、产生的暂时性差异及递延所得税资产的准确性，复核相关资产计税基础、账面价值、适用税率的确认依据及合理性；

（5）了解发行人内部销售及外部销售的收入确认时点及依据，复核内部销售与外部销售关于收入时点确认差异的原因及合理性；

（6）取得发行人企业合并过程中评估机构对被合并方出具的评估报告，了解因企业合并评估增值形成递延所得税负债的背景及所涉及资产情况，复核发行人因企业合并评估增值所涉资产增值计算的准确性；

（7）复核发行人因企业合并评估增值所形成的递延所得税负债计算的准确性；

（8）查询关于发行人及子公司的税收优惠政策，获取发行人报告期内每年新购进的设备、器具名单及采购金额，复核相关设备是否满足一次性扣除及加计扣除政策；了解发行人 2021 年未申请高新技术企业设备加计扣除的背景、原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人可抵扣亏损形成的递延所得税资产确认谨慎，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（2）未实现内部交易利润形成的递延所得税负债确认符合《企业会计准则》的规定，不存在通过人为调整收入时点影响所得税费用的情形；

（3）因企业合并评估增值形成的递延所得税负债相关会计处理符合《企业

会计准则》的规定；

（4）2021 年未形成高新企业设备加计扣除税会差异主要系发行人当年主动放弃享受和利用国家相关优惠政策。

（四）有关“问题 10（4）关于财务内控规范性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对转贷事项和个人卡及现金代收代付事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）转贷事项

1）获取并查阅公司开立户清单、银行流水、银行存款日记账等资料，核查是否存在转贷等情况；

2）取得并查阅公司相关授信协议、受托支付合同、企业征信报告、银行流水及相关原始凭证，核查贷款发放与偿还情况；

3）获取并查阅公司银行流水及相关原始凭证，核查转贷资金的大额资金流向；

4）核查公司与转贷供应商签署的采购合同、订单；

5）查阅公司《融资管理流程》《资金管理制度》等相关公司治理和内控制度，了解其内控制度的建立及运行情况；

6）通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等检索公司的涉诉情况；

7）登录中国人民银行、国家金融监督管理总局网站，查询公司是否存在被处罚的情况；

8）取得中国人民银行武汉分行营业管理部办公室出具的《证明》，确认未对东方骏驰进行过行政处罚；取得平安银行股份有限公司深圳分行、浙商银行武汉分行、武汉农村商业银行股份有限公司光谷分行、中信银行股份有限公司武汉分行出具的《证明》，确认公司报告期内不存在因信贷业务行为而受到其追偿或追究违约责任的记录。

(2) 个人卡及现金代收代付事项

1) 对公司主要财务、业务人员进行访谈，了解公司是否存在员工代收款，以及员工代收款的形成原因及合理性等；

2) 取得公司控股股东、实际控制人及其亲属、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳人员、采购及销售人員等关键岗位人员报告期内个人账户资金流水，核查是否存在代发行人收取货款的情况，并取得上述人员签署的相关承诺；确认是否存在收取销售废料的款项，确认是否存在体外资金循环的情形；

3) 取得账内外废料收入的全部交易单据，包括收款单据、过磅单、送货单、发票、记账凭证、银行回单等，与废料收入台账进行匹配，核查废料收入的完整性；访谈废料公司负责人、个人卡员工，对账外销售废料的情况、金额等予以确认；

4) 访谈发行人生产部门负责人，了解发行人主要产品的生产工艺流程，了解发行人废料的产生过程，复核发行人关键生产工艺废料率的理论计算过程；取得发行人废料明细、原材料投入、产出表的相关资料，验证投入产出比的计算逻辑与取数过程是否合理、客观，将计算结果与系统数据来源进行匹配；对于产品磨削前后的重量，通过随机抽选样本进行称重等方式对磨削工艺前后重量差异与系统记录的差异进行比对核实；

5) 通过实地走访公司废料产生、处理的各个环节，重点查看磨削液中磨屑、磨料及各种杂质颗粒的过滤回收过程；对磨削液中磨屑、磨料及各种杂质颗粒回收过程进行确认，了解产生的不可回收废料与固废的重量是否存在一定的比例关系；

6) 获取主管税务机关出具的税务合规证明、公司增值税纳税申报表、企业所得税年度汇算清缴、相关个人个税补缴完税证明。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 报告期内，发行人存在的银行转贷事项披露真实、完整，通过转贷方

式获取的资金用于日常生产经营；发行人已全部偿还通过转贷方式借入的本金及利息，资金来源为发行人及子公司东方骏驰自有资金；

（2）发行人转贷行为虽然违反了《贷款通则》，但不存在非法占用银行贷款资金的主观故意或恶意，银行转贷行为不构成重大违法违规，未因银行转贷行为被追究违约责任或被处罚，报告期内发生的转贷行为不会对发行人的持续生产经营造成重大不利影响；发行人已对银行转贷行为全部清理完毕，建立和完善了相关内部控制制度，相关内部控制制度建立后持续、有效的运行。自 2023 年 4 月起，发行人未再出现上述行为；

（3）报告期内，发行人存在个人卡及现金代收代付情形，个人卡的实际持卡人为开卡人或开卡人与其亲属，非发行人控股股东或实际控制人；个人卡内资金与持卡人私人资金存在混用的情形，但个人卡内属于发行人的资金余额及变动进行了记录与登记，能够与持卡人私人资金进行区分；

（4）个人卡及现金代收代付相关的收入、成本、费用等均已体现在财务报表中反映，涉及税费已完整缴纳，个人卡及现金代付相关的资金流向和用途符合实际情况，结余金额已归还至公司账户，不存在资金体外循环，不存在利用个人卡及现金代收代付进行利益输送的情形；

（5）发行人已对个人卡及现金代收代付行为全部清理完毕，通过制度安排和相关内控设计安排等坚决禁止个人卡及现金代收代付的情形。自 2023 年 4 月起，发行人未再出现上述行为。

（五）有关“问题 10（5）关于流动性风险”相关事项的核查情况

1、核查程序

（1）获取发行人截至报告期末仍在履行的长期、短期银行借款合同、担保协议，查询担保机构的工商及资信情况，向对应银行寄发询证函，函证期末银行借款金额、借款期限、借款利率，以及是否存在抵押、担保情形等；

（2）获取发行人 2024 年各月银行借款明细台账，复核银行借款余额、借款用途、借款利率、资金流入方、担保情况、偿款安排及资金来源等信息的准确性；复核公司报告期内长短期借款与利息支出的匹配性；

(3) 查阅同行业可比公司公开披露信息，比较公司期末短期借款、长期借款与同行业可比公司是否存在重大差异，比较公司各项偿债指标与同行业可比上市公司是否存在重大差异，分析公司是否存在流动性风险。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人短期借款和长期借款余额较高具有商业合理性，符合发行人实际经营情况、所处行业特点，长短期借款与利息支出能够匹配；

(2) 截至报告期末，发行人银行借款的担保机构资信情况良好，公司的长短期借款期限结构合理，发行人资金较为充足、融资渠道畅通，面临的资金压力较小，能够及时还款，整体流动性风险较小，相关风险已在招股说明书中揭示。

(六) 有关“问题 10（6）关于外协供应商”相关事项的核查情况

1、核查程序

(1) 获取并查阅了发行人与主要外协加工供应商签订的合同、订单；

(2) 对主要外协加工供应商进行函证、走访和网络核查，确认其与发行人的交易往来、关联关系等情况；了解主要外协供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、公司员工、是否具有相关生产资质、与发行人的合作历史等；

(3) 核查发行人实际控制人、董监高及其他岗位核心人员的个人银行流水，核查其是否存在与外协供应商的资金往来；

(4) 获取报告期内发行人外协采购明细，分析各类主要外协采购业务的供应商构成、采购价格；访谈发行人管理层，了解外协采购定价机制，结合发行人生产工序、产品结构核查外协采购金额、采购价格的合理性；对比相同工序不同供应商的价格情况，分析外协采购价格的公允性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司最早于 2022 年与荆州欧航签订项目合同，荆州欧航于 2023 年通过博世样件测试及供应商认证，2024 年加大对其采购金额，相关外协服务交易价格公允；

(2) 外协供应商中存在部分外协供应商注册资本、参保人数较低情形，主要系部分企业由于采用非全日制用工等方式导致其参保人员小于实际员工人数，其现有的注册资本及员工数量可承接对应的外协加工量，发行人采购规模与外协供应商经营规模相匹配，相关交易具备商业实质。

问题 11. 募投项目的必要性和合理性

根据申请文件，(1) 发行人本次拟募集资金 32,971.33 万元，其中 26,971.33 万元用于新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目，6,000.00 万元用于补充流动资金。(2) 公司在东方骏驰投建的“新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目”达产后，将新增每年 620.00 万件集成刹车系统关键部件、480.00 万件转向系统关键部件、45.00 万件新能源减速机传动轴类部件、630.00 万件精密轴类部件，新增年营业收入 29,282.00 万元。(3) 新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目中设备购置安装费占比 61.43%，建筑工程费占比 30.63%。本次项目完全达产后，将新增营业收入 29,282.00 万元/年，净利润 3,331.20 万元/年。

请发行人：(1) 说明新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目是否以现有项目为基础进行，是否涉及资金置换。(2) 说明生产项目实施后公司产品类别及产能变化情况，并分类说明募投项目所生产的汽车零部件在燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况。(3) 结合报告期内产能利用率的变化情况，燃油车、新能源车和混合动力汽车市场的需求变动，行业竞争格局，发行人技术储备情况，在手订单及客户拓展情况等，说明新增产能的消化措施及其有效性，并作重大事项提示。(4) 列表披露前述项目投资内容各项费用具体明细及构成的测算依据，说明本次募投项目拟新增固定资产规模、人员与公司发展是否匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，并量化揭示相关风险。(5) 说明募集资金用于补充流动资金的具体用途。结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支

出情况（如有）等，以及资金需求测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目是否以现有项目为基础进行，是否涉及资金置换

（一）说明新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目是否以现有项目为基础进行

发行人“新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目”系在公司现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托单独实施。公司将在武汉自有土地新建生产厂房，购置机器设备，新增生产人员，形成新增产能，该项目已完成固定资产投资项目备案以及环评批复。因此，该项目并非以现有项目为基础进行。

（二）是否涉及资金置换

公司于 2024 年 4 月召开了第三届董事会第二十七次会议，会议审议通过了《关于公司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募集资金投资项目及其可行性的议案》。董事会后，公司已利用自筹资金先行投入部分费用，截至 2024 年 12 月 31 日投入金额为 3,861.50 万元，均为设备购置安装费，占项目总投资比例为 14.32%。除此之外，尚未投入资金。具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	目前已投入资金
一	建设投资	25,606.45	94.94%	-
1	建筑工程费	8,260.92	30.63%	-
2	工程建设其它费用	776.53	2.88%	-
3	设备购置安装费	16,569.00	61.43%	3,861.50
二	铺底流动资金	1,364.88	5.06%	-
三	项目总投资	26,971.33	100.00%	-

综上，截至 2024 年 12 月 31 日，本次募投项目涉及部分资金置换，主要为

设备购置安装费 3,861.50 万元。若本次股票发行完成后实际募集资金（扣除发行费用后）不能达到拟投资项目资金需求，不足部分由公司自筹解决。若本次募集资金净额超过项目拟使用募集资金金额，公司将严格按照监管机构的有关规定管理和使用超募资金。如本次募集资金到位时间与项目进度不一致，公司将用自筹资金先行实施项目投资，并按照相关法律、法规、规范性文件及证券监管部门的相关规定待募集资金到位后予以置换，不存在置换董事会前投入的情形。

二、说明生产项目实施后公司产品类别及产能变化情况，并分类说明募投资项目所生产的汽车零部件在燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况。

（一）说明生产项目实施后公司产品类别及产能变化情况

本次募集资金投资项目将运用公司现有核心技术，围绕主营业务开展。公司拟在东方骏驰投建的“新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目”达产后，将新增每年 620.00 万件集成刹车系统关键部件、480.00 万件转向系统关键部件、45.00 万件新能源减速机传动轴类部件、630.00 万件精密轴类部件，具体如下：

单位：万元

产品类别	产品名称	新增产能
汽车底盘系统	集成刹车系统关键部件	620.00
	转向系统关键部件	480.00
	新能源减速机传动轴类	45.00
汽车发动机系统	精密轴类	630.00

（二）分类说明募投资项目所生产的汽车零部件在燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况

本次募投资项目各产品的功能用途及应用情况具体如下：

产品名称	产品功能、用途	应用情况
集成刹车系统零部件	乘用车主要采用液压制动系统，商用车主要采用供气压制动系统。本项目集成刹车系统零部件主要研究方向为线控制动系统相关产品的零部件。	可广泛应用于燃油车、新能源车和混合动力汽车
转向系统零部件	转向系统分为机械和助力转向系统两类。本项目主要研究方向为电动助力转向系统（EPS），其在传统机械转向系统基础上，增加了传感器装置、电子控制器和转向助力机构等，通过控制电动机产生助力从而实现转向，彻底摆脱油液加压的方式。	可广泛应用于燃油车、新能源车和混合动力汽车

产品名称	产品功能、用途	应用情况
新能源减速机传动轴	传动轴是万向传动装置的传动轴中能够传递动力的轴，对前置引擎后轮驱动的车来说是把变速器的转动传到主减速器的轴。	可广泛应用于纯电动车和插混等新能源车
精密轴	节气门是控制空气进入发动机的一道可控阀门，气体进入进气管后会和汽油混合变成可燃混合气，从而燃烧形成做功。它上接空气滤清器，下接发动机缸体，被称为是汽车发动机的咽喉。节气门有传统拉线式和电子节气门两种，传统发动机节气门操纵机构是通过拉索（软钢丝）或者拉杆，一端连接油门踏板，另一端连接节气门连动板而工作。电子节气门主要通过节气门位置传感器，来根据发动机所需能量，控制节气门的开启角度，从而调节进气量的大小。	可广泛应用于除纯电动车之外的燃油车、新能源车和混合动力汽车

三、结合报告期内产能利用率的变化情况，燃油车、新能源车和混合动力汽车市场的需求变动，行业竞争格局，发行人技术储备情况，在手订单及客户拓展情况等，说明新增产能的消化措施及其有效性，并作重大事项提示。

（一）报告期内产能利用率的变化情况

报告期内，依据主要生产设备运行时间测算的公司产能利用率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
设备可供运行时间（万小时）	1,272.99	1,052.05	924.99
设备实际运行时间（万小时）	1,258.12	1,035.53	914.68
产能利用率	98.83%	98.43%	98.89%

目前公司产能利用率基本饱和，随着各类产品的订单放量，现有产能已难以满足客户对公司产品日益增加的需求。本次募集资金投资项目的实施有助于公司扩大优势产品产能，保证公司产品的准时交付，满足快速增长的客户需求，同时充分发挥规模优势，进一步提高市场份额，巩固和提升公司的市场地位，目前终端主机厂的整车车型迭代更新速度较快，对配套零部件产品的精密度和稳定性提出了更高的要求。为了适应下游行业发展方向和趋势，公司积极更新生产设备，提高装备自动化水平。本次募集资金投资项目的实施，公司将引进加工中心、磨齿机、滚齿机、外圆磨、热处理设备等先进生产设备，以及齿轮检测中心、轮廓度仪、三坐标、圆度仪等测量仪等测量辅助设备，铺设自动化、智能化零部件产品生产线。通过新产线持续优化公司零部件产品生产工艺，不仅提升了设备的稳定性和可靠性，减少因设备故障而导致的停工和维修成本，还进一步提高了产品加工精度、一致性、稳定性，获得更高的生产效率。

（二）燃油车、新能源车和混合动力汽车市场的需求变动

本次募投项目主要聚焦汽车底盘系统和发动机系统的关键零部件产品，其中集成刹车系统关键部件、转向系统关键部件属于底盘系统零部件，可以应用于全部车型；新能源减速机传动轴可应用于纯电动车、插混车等车型；精密轴类零部件，可应用于除纯电动车之外的全部车型。

目前汽车产业正处于向电动化、智能化、网联化方向转型升级的关键时期，未来发动机热效率不断提高，燃油能耗及碳排放不断降低，电动汽车、混合动力汽车等新能源车型的市场渗透率将不断提升。根据国际能源署（IEA）数据，2024 年全球纯电动汽车销量达到 1080 万辆，其中，中国纯电动汽车销量 640 万辆，占比达到 59.26%；2024 年全球插电式混合动力汽车销量达到 650 万辆，其中，中国插电式混合动力汽车销量 490 万辆，占比达到 75.38%。受油价上升、电力等清洁能源成本优势凸显、动力电池及电控电机系统逐步成熟等因素的影响，中国新能源车市场迅速发展。随着高阶辅助驾驶、智能驾驶等应用场景的逐步落地，将持续带动相关底盘系统零部件的需求扩张。

新能源车渗透率提升的市场趋势与公司募投项目的产品规划相匹配，下游汽车市场需求的扩张可充分消化公司现有及未来新增的产能。

（三）行业竞争格局

线控制动领域，目前全球线控制动市场主要由博世、大陆、采埃孚等外资企业主导。外资企业凭借在电控技术（如 ESC、EPB）和集成化系统方面具有先发优势，尤其在 L3 级以上自动驾驶所需的线控制动系统领域占据主导地位。国内市场方面，头部外资企业同样占据主要份额，但国内厂商渗透率正在逐步提升。伯特利、拿森科技、亚太股份、拓普集团等国内厂商通过技术转型，逐步成为国产替代的主力。

电动助力转向领域，我国 EPS 市场由外资及合资品牌主导。根据观研数据，2024 年 1-9 月，我国市场（不含进出口）乘用车前装 EPS 方案前五大供应商分别为博世华域、耐世特、采埃孚、JTEKT、NSK，合计市场份额超 60%。此外，国内企业如浙江世宝等已具备量产能力，通过性价比和技术升级加速渗透国内市场。

电动机减速器领域，国际企业仍主导高端市场，尤其在多档减速器、智能集成技术领域占据优势，包括博格华纳、采埃孚、吉凯恩等，这些企业凭借技术积累和全球化布局占据高端市场。国内头部企业如万里扬、中马传动、双环传动、弗迪科技等也在快速崛起，通过技术突破和产能扩张抢占中端市场。

电子节气门领域，第一梯队由博世、德尔福、联合电子等跨国企业和合资企业主导，凭借资金、技术、全球供应链和管理优势占据近半数的市场份额。第二梯队包括奥联电子、德迈仕等本土头部企业，通过技术创新和成本控制策略，在特定细分领域形成竞争力。

综上，本次募投项目适配产品的细分行业竞争格局主要由知名外资一级供应商主导，国内厂商目前渗透率仍然较低。其中，公司主要客户博世、博格华纳、采埃孚、大陆、博世华域、联合电子等均在不同的细分领域占据市场主导地位，随着本次募投项目的实施，公司主要客户对相关产品的需求能够有效消化公司新增产能。

（四）发行人技术储备情况

技术储备方面，发行人作为国家高新技术企业和专精特新中小企业，深耕汽车精密零部件领域近二十年，公司持续进行创新投入，积累了深厚的研发经验。发行人子公司东方骏驰作为本次募投项目实施主体，入选工信部第五批国家级专精特新“小巨人”企业、国家知识产权局“知识产权优势企业”，获湖北省“制造业单项冠军”，被认定为湖北省“企业技术中心”、“2024 年度先进级智能工厂”。公司领先的技术研发实力和完善的技术研发体系为本次项目的实施提供了技术保障。公司目前在研发及试验、生产及检测环节积累了一系列核心技术，其中多项可用于本次项目的技术支持，包括滚齿加工技术、集成刹车密封盖自动检测技术、集成刹车系统盖子检测技术、精密外圆磨削技术、自动多工位连续冷锻成型技术等；此外，截至本回复出具之日，公司发行人共拥有专利 111 项，其中发明专利 23 项，包括境内发明专利 21 项、境外发明专利 2 项，实用新型专利 84 项，其中多项专利均可应用于本次新能源及传统汽车关键零部件领域，具体如下：

序号	核心技术	适用募投产品	对应专利
1	滚齿加工技术	转向系统关键	ZL202120546180.9 一种用于不规则工件加工的换向

序号	核心技术	适用募投产品	对应专利
		部件	机构
			ZL202011411180.4 一种渐开线式圆柱直齿轮转动惯量的计算方法
2	集成刹车密封盖自动检测技术	集成刹车系统零部件	ZL202120542626.0; 一种产品自动检测设备
			ZL202221048609.2; 旋转式外形尺寸检测设备
			ZL202210646675.8; 基于机器视觉的工件定损智能分析方法及装置
			ZL202210634716.1 一种自动上料机
3	集成刹车系统盖子检测技术		ZL201921625144.0; 集成刹车系统盖子检测装置
			ZL201910922880.0; 集成刹车系统盖子检测装置
			ZL202210719001.6 一种产品自动检测机
4	精密外圆磨削技术	精密轴	ZL201721437681.3 一种零件外圆磨削送料机
5	自动多工位连续冷锻成型技术	集成刹车系统零部件、新能源减速机传动轴	ZL202111344243.3 一种挺杆体加工设备及工艺
			ZL201310135645.1 气门挺杆的加工方法

本次募投项目的集成刹车系统零部件、转向系统关键部件、节气门轴、新能源减速机传动轴相关产品均具备相应技术，募投项目的实施不存在生产工艺技术方面的限制，随着本次募投项目的建设及达产，有助于公司技术储备的产品进一步量产，从而助力新增产能的消化。

（五）在手订单及客户拓展情况

1、在手订单

公司目前在手订单较为丰富，能够为产能消化提供进一步支持。公司深耕精密金属零部件领域多年，凭借精湛的工艺、优秀的产品质量和快速响应能力，与世界知名的传统车企、新能源车企和一级供应商客户建立了长期稳定的合作关系，订单量不断增加。公司预测 2025 年全年募投项目相关产品在手订单金额约 2.59 亿元，在手订单情况良好。公司优质稳定的客户群体，可保证本次项目实施后新增产能的有效消化。

2、客户拓展

报告期内，公司在绑定现有优质客户深度合作的同时，积极拓展新客户。

一方面，公司目前已与多家头部整车厂商及一级供应商合作多年，获得了客户认可，公司将持续绑定现有优质客户，及时跟进现有客户的新项目需求，

通过同步研发进一步开展合作。

另一方面，发行人积极顺应新能源汽车电动化、智能化、网联化的发展趋势，基于已有的新能源汽车产品的成功开发及量产经验，不断加大对新客户拓展力度，并积极与客户共同开发应用于新能源车的相关产品。报告期内，发行人在转向系统关键部件领域开拓了耐世特、蒂森克虏伯等重要新客户；获得了亿迈齿轮新能源车转向系统零部件的批量生产订单，以及马勒减速机传动轴的合作意向，未来随着经营规模的持续扩大和募投项目的逐步实施，新拓展客户的需求放量可有效加速募投项目新增产能的消化。

综上，公司目前在手订单充足，同时在维系好现有优质客户的基础上，积极拓展与现有客户的业务合作范围，增加新能源汽车精密金属零部件领域的合作，并持续开拓新能源汽车底盘系统领域其他的主要客户，公司未来的业务规模预计将保持持续增长，因此扩大产能具有必要性；同时，业务量的增长也将有助于消化新增产能。

（六）重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（七）募集资金投资项目产能消化风险”及“第三节 风险因素”之“八、其他风险”之“（二）募集资金投资项目产能消化风险”中补充披露募集资金投资项目产能消化风险，具体如下：

“公司募投项目“新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目”达产后，将新增集成刹车系统关键部件、转向系统关键部件、新能源减速机传动轴类部件、精密轴类部件的生产能力。公司新增产能系根据下游市场发展趋势、潜在客户需求等因素综合规划。随着汽车零部件行业竞争加剧，若公司对现有客户的维护和对潜在客户的市场拓展情况不及预期，公司可能面临新增产能无法被及时消化的风险。”

综上，发行人报告期内产能利用率较高，公司产能利用率基本饱和；新能源车渗透率提升的市场趋势与发行人募投项目的产品规划相匹配，下游汽车市场需求的扩张可充分消化公司现有及未来新增的产能；发行人深耕汽车精密零部件领域近二十年，公司持续进行创新投入，积累了深厚的研发经验，具备相

关技术储备；公司目前在手订单充足，同时在维系好现有客户的基础上，持续开拓新能源汽车底盘系统领域其他的主要客户。发行人具备新增产能的消化措施，具备有效性，已充分揭示相关风险。

四、列表披露前述项目投资内容各项费用具体明细及构成的测算依据，说明本次募投项目拟新增固定资产规模、人员与公司发展是否匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，并量化揭示相关风险。

（一）列表披露前述项目投资内容各项费用具体明细及构成的测算依据

本项目预计投资总额为 26,971.33 万元，其中建筑工程费 8,260.92 万元，工程建设其他费用 776.53 万元，设备购置安装费 16,569.00 万元，铺底流动资金 1,364.88 万元。

各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
一	建设投资	25,606.45	94.94%
1	建筑工程费	8,260.92	30.63%
2	工程建设其它费用	776.53	2.88%
3	设备购置及安装费	16,569.00	61.43%
二	铺底流动资金	1,364.88	5.06%
三	项目总投资	26,971.33	100.00%

1、建筑工程费具体明细及测算的具体依据

建筑工程费主要根据设计图纸、建筑结构特点，参考当地同类型建筑物或构筑物造价水平，按工程量估算，本项目建筑工程费用为 8,260.92 万元，各项费用明细如下：

单位：m²、元/m²、万元

序号	建筑内容	建筑面积	建筑单价	装修单价	建筑金额	装修金额	合计
一	主体建筑						
1	厂房	18,039.00	2,200.00	600.00	3,968.58	1,082.34	5,050.92
2	员工宿舍	8,500.00	2,500.00	800.00	2,125.00	680.00	2,805.00
3	办公室	500.00	2,500.00	600.00	125.00	30.00	155.00

序号	建筑内容	建筑面积	建筑单价	装修单价	建筑金额	装修金额	合计
二	配套设施设备						
2.1	配套道路及环境建设	3,000.00	500.00	-	150.00	-	150.00
2.2	其他	200.00	10,000.00	-	100.00	-	100.00
合计		30,239.00	-	-	6,468.58	1,792.34	8,260.92

2、工程建设其他费用具体明细及测算的具体依据

工程建设其他费用主要包括建设管理费、勘察设计费、联合试运转费、场地准备及临时设施费、检验试验费、生产准备费及开办费、水土保持补偿费等，按照建筑工程费的一定比例进行估算，本项目工程建设其他费用为 776.53 万元。

3、设备购置安装费具体明细及测算的具体依据

设备购置费根据公司之前所购买的设备合同及当前市场询价估算设备价格，并根据本项目所需的设备数量来确定设备类的投资总额；安装费根据设备种类及安装工作量的不同，结合历史经验，按照一定比例测算。本项目设备购置安装费为 16,569.00 万元，其中，设备购置费 15,780.00 万元，设备安装费按设备购置费的 5%计算。设备购置具体明细如下：

单位：台、万元

设备类型	序号	设备名称	数量	总价
生产加工设备	1	刀塔车床	74	2,970.00
	2	滚齿机	20	2,575.00
	3	走心机	40	2,520.00
	4	磨齿机	2	1,600.00
	5	外圆磨	10	1,090.00
	6	刀塔机	10	900
	7	插齿机	8	800
	8	加工中心	25	800
	9	清洗机	4	430
	10	感应淬火	2	300
	11	终检机	4	160
	12	自动检测机	2	140
	13	最终检测	1	55
	小计		202	14,340.00

设备类型	序号	设备名称	数量	总价
测量辅助设备	1	三坐标	1	200
	2	轮廓度仪	1	70
	3	圆度仪	1	70
	4	齿轮检测中心	1	200
	小计		4	540
其他配套设备	1	隔音减噪	1	100
	2	无尘房	1	150
	3	雨污分流	1	200
	4	污水处理设备	1	450
	小计		4	900

4、铺底流动资金测算的具体依据

项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，对流动资产和流动负债主要构成要素等进行分项估算，在预估各分项的周转率及周转天数后，估算出所需的流动资金金额，铺底流动资金按全额流动资金一定比例计算得出。

（二）说明本次募投项目拟新增固定资产规模、人员与公司发展是否匹配

1、新增固定资产与公司发展的匹配性

公司本次募投项目新增的固定资产包括房屋建筑物以及配套机器设备，投资完成后将合计新增加固定资产原值 25,606.45 万元。其中，房屋建筑物原值 9,037.45 万元，配套机器设备原值 16,569.00 万元。

报告期内，公司营业收入规模整体呈现上升态势，公司现有的武汉生产基地厂房因规划较早、场地面积有限等原因，生产流水线及相关配套设施布局缺乏合理性，与规模化生产不匹配，产能扩张的空间较小。随着公司业务规模的持续增长，产能不足的问题日益突显，相对有限的生产经营场地成为公司发展的瓶颈之一。此外，从现有生产设备运行条件和生产工艺流程来看，虽然公司一直注重对产品生产设备的更新迭代与升级，但受限于投入有限，公司现有生产基地的自动化生产水平还有进一步提升的空间，已难以满足公司业务高质量发展的需要。

根据测算，募投项目达产后年均可贡献营业收入为 29,282.00 万元，公司本

次新增固定资产贡献的营业收入分析情况如下：

单位：万元

项目	固定资产原值	营业收入	单位固定资产产出
2024 年 12 月 31 日/2024 年度	120,913.64	85,641.84	0.71
本次募投项目	25,606.45	29,282.00	1.14

由上表，募投项目新增固定资产能够将先进的制造设备、生产工艺融入到产品生产当中，进一步提高生产效率，充分发挥规模效应，可进一步增加单位固定资产产出，因而新增固定资产规模与公司发展相匹配。

2、新增人员与公司发展的匹配性

本项目拟新增人员数量根据新增产线的生产设备操作人数以及产线管理需求分别配置相关人员。本项目拟新增人员合计为 207 人，其中 185 人为生产人员，负责车床、滚齿机、磨床、清洗、检验等具体生产环节；22 人为车间管理人员，负责各个生产环节的管理。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司现有员工为 1,493 人，其中生产人员 1,147 人，占比为 76.83%。本次项目实施完成后生产人员将累计新增 207 人。公司本次新增人员贡献的营业收入分析情况如下：

单位：人、万元、万元/人

项目	生产人员人数	营业收入	人均创收
2024 年 12 月 31 日/2024 年度	1,147	85,641.84	74.67
本次募投项目	207	29,282.00	141.46

由上表，发行人本次募投项目实施完成后新增人员人均创收 141.46 万元/年，高于 2024 年度同口径计算下人均创收，为公司带来显著的经济效益，与公司发展相匹配。

综上，本次募投项目的实施，能为公司带来显著经济效益，拟新增固定资产规模、人员与公司发展相匹配。

（三）量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响，并量化揭示相关风险。

本项目按照年限平均法进行折旧，本次募投项目完工后每期新增的折旧金额折旧与摊销明细如下：

单位：万元

序号	项目	原值	预计可使用年限	年折旧率	年折旧/摊销金额
1	房屋建筑物	9,037.45	40 年	2.25%	203.34
2	机器设备	16,569.00	10 年	9.50%	1,574.06
合计		25,606.45	-	-	1,777.40

1、对产品单位成本的影响

以 2024 年度公司汽车零部件销售情况为基准，测算本项目达产后，新增折旧额对公司产品单位成本的影响如下：

项目	计算过程	金额/数量
募投项目达产后每年新增折旧额（万元）	①	1,777.40
募投项目新增产量（万件）	②	1,775.00
2024 年度汽车零部件产品销量（万件）	③	15,751.36
募投项目达产后预计销量（万件）	④=②+③	17,526.36
2024 年度汽车零部件成本（万元）	⑤	56,256.50
调整后成本（万元）	⑥=⑤+①	58,033.90
2024 年度汽车零部件产品单位成本（元/件）	⑦=⑤/③	3.57
本项目达产后汽车零部件产品单位成本（元/件）	⑧=⑥/④	3.31
达产后产品单位成本中新增折旧的占比（%）	⑨=（①/④）/⑧	3.06%

根据募投项目规划，本项目预计于开建后第 4 年达产，达产后公司汽车零部件总产量预计新增 1,775.00 万件，预计每年新增折旧与摊销金额合计 1,777.40 万元，达产后汽车零部件产品单位成本中新增折旧的占比为 3.06%，新增折旧金额对产品单位成本影响较小。

2、对经营业绩的影响

本次募投项目新增折旧及摊销金额对公司现有及未来经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4 (达产年)
募投项目合计新增折旧摊销		888.7	1,777.40	1,777.40
对营业收入的影响				
发行人 2024 年营业收入	85,641.84	85,641.84	85,641.84	85,641.84
募投项目新增营业收入		8,784.60	23,425.60	29,282.00
合计营业收入	85,641.84	94,426.44	109,067.44	114,923.84

项目	T+1	T+2	T+3	T+4 (达产年)
对营业成本的影响				
发行人 2024 年营业成本	61,014.70	61,014.70	61,014.70	61,014.70
募投项目新增营业成本		6,455.73	16,646.87	20,383.96
合计营业成本	61,014.70	67,470.43	77,661.57	81,398.66
对净利润的影响				
发行人 2024 年净利润	7,648.75	7,648.75	7,648.75	7,648.75
募投项目新增净利润		822.17	2,636.30	3,513.90
合计净利润	7,648.75	8,470.92	10,285.05	11,162.65
新增折旧摊销占合计净利润的比重		10.49%	17.28%	15.92%

注：假设后续年度不含募投项目的营业收入、营业成本、净利润保持与 2024 年一致

如上表所示，本次募投项目建成后，预计达产年度新增折旧金额为 1,777.40 万元，新增折旧金额对公司达产当年净利润的影响比例为 15.92%，上述比例在项目后续运营期保持稳定水平。

综上，随着项目的实施，鉴于项目拥有良好的盈利前景，募投项目可为公司带来的营业收入和净利润将覆盖上述折旧成本，因此，本次募投项目新增资产所增加的折旧预计不会对发行人经营业绩构成重大不利影响。

3、风险揭示

关于募投项目相关风险提示发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（六）募投项目新增折旧及摊销的风险”及“第三节风险因素”之“八、其他风险”之“（一）募投项目新增折旧及摊销的风险”中进行了补充披露，具体如下：

“公司本次募投项目新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目，投资总额合计 26,971.33 万元。募投项目建成并达产后，预计将每年新增折旧和摊销费用 1,777.40 万元。如果公司募集资金投资项目不能按照计划实现预期效益，新增的折旧和摊销费用将对公司业绩产生一定的不利影响。”

五、说明募集资金用于补充流动资金的具体用途。结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况（如有）等，以及资金需求测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

（一）说明募集资金用于补充流动资金的具体用途

公司通过募集资金补充流动资金，将主要用于向供应商支付采购货款及其他日常性生产经营所需资金的支出。

报告期内，公司的营业收入分别为 59,704.99 万元、73,208.90 万元和 85,641.84 万元，复合增长率 19.77%。报告期内公司营业收入保持增长趋势，且未来预计仍保持一定的扩张速度。随着下游汽车行业的发展及业务订单的拓展，导致应收账款、存货等所占用的营运资金持续增长，发行人对营运资金的需求量也随之增长，因此，发行人补充营运资金具有必要性。

（二）结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况（如有）等，以及资金需求测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应

公司拟通过本次募集资金补充流动资金 6,000.00 万元，本次补充流动资金及资金规模具有必要性、合理性，与公司现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应，具体分析如下：

1、生产经营计划

发行人秉承“研发至上、技术为先、持续改善”的经营理念，是一家致力于汽车零部件及家电卫浴零配件的研发、生产和销售的高新技术企业。公司一直以更强动力、更低油耗、更清洁排放和更安全驾驶为开发目标，与国际知名整车厂商及一级供应商建立了较为稳定的合作关系，聚焦产品在全球汽车平台的应用。凭借持续的产品研发能力和快速响应能力、稳定的产品供应和质量控制能力、专业的服务能力，公司已经进入多家全球知名汽车零部件供应商配套

体系，在全球市场具有较高的品牌认可度。

公司积极顺应汽车产业新能源化、电动化、智能化的变革趋势，在保持其发动机系统零部件产品竞争力的同时，前瞻布局自动驾驶执行层线控底盘的相关零部件，开发出了适配各类新能源车型的电动助力转向零部件、线控制动零部件和新能源车电驱零部件等。随着未来发动机热效率不断提高，燃油能耗及碳排放不断降低，电动汽车、混合动力汽车等新能源车型渗透率不断提升，下游整车厂以及一级供应商将进一步加大对公司零部件产品的采购需求，公司将通过持续布局新能源车型和自动驾驶领域相关零部件产品的开发与生产，以充分应对汽车行业节能减排、新能源化、电动化、智能化的发展趋势。

业务规模的扩大导致客户应收账款规模、预付原材料采购款项规模等陆续上升，提高了公司对营运资金的需求。公司拟通过本次募集资金补充流动资金，有助于公司提升竞争优势、顺应市场发展、充分应对下游客户需求的变化，增强日常经营的灵活性和应变力，促进公司持续、健康、稳定发展。

2、报告期各期末货币资金情况、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况

发行人报告期各期末的货币资金情况、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年 1 月—12 月	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
货币资金	8,628.74	4,441.01	2,075.10
资产负债率	56.01	56.23	52.67
现金分红	-	1,786.30	1,339.73
理财支出	-	-	-

近年来，公司业务发展增速较高，对于营运资金的需求逐步提升，公司目前账面货币资金难以充分满足公司加速发展的需求，故基于公司业务规模扩张对于新增营运资金具有较高需求。

报告期内，公司盈利能力及经营性现金流量情况良好，货币资金余额相对较低，资产负债率较高，银行融资及利息费用金额较大，公司进行谨慎分红以保证不影响正常的生产经营，符合相关法律法规的规定，整体现金分红占各期

期末可分配利润总额的比例较低。报告期内，公司不存在理财支出。

本次发行使用部分募集资金补充流动资金，有利于减少财务费用，优化资本结构，降低财务风险，提高公司的偿债能力和抗风险能力。

3、资金需求测算过程与依据

本次发行拟使用本次发行募集资金 6,000.00 万元用于补充流动资金，与公司资金缺口相匹配，具有合理性，具体测算过程及依据如下：

报告期内，公司营业收入分别为 59,704.99 万元、73,208.90 万元和 85,641.84 万元。随着产能持续扩大以及公司在汽车零部件行业内影响力持续上升，公司 2022 年-2024 年营业收入平均年复合增长率 19.77%。假设公司 2025 年至 2027 年间保持 15%的增长率，营业收入预测期间内公司业务和经营模式及各项指标保持稳定，不发生较大变化，即流动资产和流动负债与营业收入保持相对稳定的比例关系，用销售百分比法测算未来营业收入增长所引起的相关流动资产和流动负债的变化，进而测算 2025 年至 2027 年公司流动资金缺口。

根据上述假设，发行人因营业收入的增长导致经营资产及经营负债的变动需增加的流动资金测算如下所示（下表测算不代表公司的盈利预测或业绩承诺）：

单位：万元

分类	项目	2024 年 12 月 31 日	占营业收入比例	2025E	2026E	2027E
营业收入		85,641.84	-	98,488.11	113,261.33	130,250.53
资产	应收票据	7.08	0.01%	8.14	9.37	10.77
	应收账款	17,685.63	20.65%	20,338.48	23,389.25	26,897.64
	预付款项	521.55	0.61%	599.79	689.75	793.22
	应收款项融资	585.35	0.68%	673.16	774.13	890.25
	存货	14,972.42	17.48%	17,218.28	19,801.02	22,771.18
	经营性流动资产合计	33,772.04	39.43%	38,837.85	44,663.52	51,363.05
负债	应付账款	11,626.14	13.58%	13,370.06	15,375.57	17,681.91
	合同负债	219.67	0.26%	252.62	290.51	334.09
	经营性流动负债合计	11,845.81	13.83%	13,622.68	15,666.08	18,015.99
流动资金占用额		21,926.23		25,215.17	28,997.44	33,347.06
流动资金需求增加额			-	3,288.93	3,782.28	4,349.62
合计		2025-2027 三年流动资金需求		11,420.83		

公司未来三年流动资金需求为 11,420.83 万元，考虑目前公司资金状况和借款余额，公司未来三年流动资金仍存在需求缺口。此外，由于本次募投项目投入较大，随着募投项目的实施，募投项目对流动资金的需求将进一步增加，公司流动资金缺口也将随之扩大。

4、应收账款管理政策

报告期各期末，公司的应收账款账面价值分别为 12,671.77 万元、15,716.24 万元和 17,685.63 万元，占同期末流动资产的比例分别为 43.33%、41.11%和 39.61%。报告期各期末，公司账龄一年以内的应收账款占应收账款总额的比例分别为 98.44%、99.87%和 99.66%，公司应收账款账龄集中在一年以内，客户资信状况良好。

公司应收账款管理较为严格，制定了销售信用管理与应收账款催收相关制度。公司会进行客户信用等级评定，定期与客户进行对账，并有专人负责应收账款的收款、催收以及坏账准备与核销，公司应收账款风险较小。尽管报告期内公司销售回款良好，但业务发展对流动资金的需求量仍处于高位。由于公司报告期主要客户较为集中，为避免部分客户可能出现的流动性等应收账款回收不利因素的影响，公司有必要补充一定的流动资金，以保证其新业务的正常开拓和现有业务的扩张。

（三）是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应

公司补充流动资金的测算参考报告期内营业收入复合增长率，按照销售百分比法测算公司未来日常生产经营所需营运资金缺口。经测算，本次募集资金补充流动资金金额与公司现有经营规模和财务状况相适应。公司目前货币资金余额较低、资产负债率与利息费用较高，本次补充流动资金将优化公司财务结构，降低资产负债率，提高公司偿债能力，减少财务费用支出，降低公司的流动性风险，保证公司财务的健康和效率，为公司未来健康良性发展提供有力保障。

技术水平方面，发行人作为国家高新技术企业，长期重视研发与技术应用，通过对前瞻性、关键性技术的不断探索，积累了丰富的研发和生产经验，掌握

了多项与汽车发动机零部件、汽车底盘零部件、新能源电驱零部件等产品相关的核心技术，截至本回复出具之日，发行人共拥有专利 111 项，其中发明专利 23 项，包括境内发明专利 21 项、境外发明专利 2 项、实用新型专利 84 项。发行人子公司东方骏驰作为本次募投项目实施主体，入选工信部专精特新“小巨人”企业、国家知识产权局“知识产权优势企业”，获湖北省“制造业单项冠军”，被认定为湖北省“企业技术中心”、“2024 年度先进级智能工厂”。公司本次补充流动资金有利于加大生产与研发投入，不断吸收优秀的人才加入并充实公司研发队伍，提升公司技术水平。

报告期内，公司组织架构和治理体系日渐完善，经营业绩稳步提升。公司在武汉、深圳、墨西哥和德国均设立生产基地，公司管理人员从业年限较长，具备丰富的经营管理以及海内外市场开拓经验，有效保障了公司产品矩阵的不断丰富与生产经营规模的不断扩大。公司目前的管理能力可以满足本次募集资金拟投入项目的管理需要，因此公司现有管理能力与用于补充流动资金的募集资金相适应。

本次用于补充流动资金的用途围绕公司主营业务开展，与公司发展目标相适应。公司一直以更强动力、更低油耗、更清洁排放和更安全驾驶为开发目标，本次补充流动资金有利于通过进一步布局新能源车型和自动驾驶领域相关零部件产品的开发与生产，以应对汽车行业节能减排、新能源化、电动化、智能化的发展趋势。

综上，根据公司生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况以及资金需求的测算过程与依据，公司补充流动资金及资金规模具有必要性及合理性，与公司现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

六、中介机构核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）通过获取募投项目的可行性研究报告、备案文件，了解项目投资概况、

投资明细及测算依据、新增固定资产规模及未来折旧金额、预计建设周期、新增产能及应用领域、投资概算及经济效益等情况；

（2）查阅行业研究报告等公开资料，了解下游市场需求变动、市场竞争格局，行业市场容量、技术发展趋势等情况；

（3）获取发行人核心技术清单、专利清单以及相关客户销售合同，了解发行人技术储备情况、客户拓展情况；

（4）获取公司在手订单等资料，核查并判断该项目是否存在新增产能消化风险；

（5）获取公司产能利用率相关统计，了解本次新增产能及消化相关产能的措施；

（6）查阅公司审计报告等财务资料，分析报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况等；测算公司未来流动资金需求缺口，分析公司补充流动资金的合理性；

（7）访谈公司管理层，了解行业未来发展趋势、市场需求变动情况、募投项目建设内容及经济效益测算的合理性、补充流动资金的具体用途、募投项目的必要性及可行性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目为新建项目，本次募投项目涉及部分资金置换，主要系利用自筹资金先行投入设备购置安装费，截至 2024 年 12 月 31 日，公司已投入设备购置安装费 3,861.50 万元；

（2）发行人募投项目所生产的汽车零部件包括集成刹车系统零部件、转向系统零部件、新能源减速机传动轴、精密轴。发行人募投项目建成达产后，将新增前述产品生产能力；其中集成刹车系统零部件、转向系统零部件可广泛应用于所有车型；新能源减速机传动轴可广泛应用于纯电动车和插混车；精密轴可广泛应用于除纯电动车之外的所有车型；

（3）发行人报告期内产能利用率较高，公司产能利用率基本饱和；新能源

车渗透率提升的市场趋势与发行人募投项目的产品规划相匹配，下游汽车市场需求的扩张可充分消化公司现有及未来新增的产能；本次募投项目适配产品的细分行业竞争格局主要由知名外资一级供应商主导，国内厂商目前渗透率仍然较低；发行人深耕汽车精密零部件领域近二十年，公司持续进行创新投入，积累了深厚的研发经验，具备相关技术储备；公司目前在手订单充足，同时在维系好现有客户的基础上，持续开拓新能源汽车底盘系统领域其他的主要客户。综上，本次募投项目具有可行性和必要性，发行人具备新增产能的消化措施，具备有效性；发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（七）募集资金投资项目产能消化风险”及“第三节 风险因素”之“八、其他风险”之“（二）募集资金投资项目产能消化风险”中补充披露募集资金投资项目产能消化风险。

（4）发行人本次募投项目拟新增固定资产规模、人员与公司发展具有匹配性；

（5）发行人本次募投项目建成后，预计达产年度新增折旧金额为 1,777.40 万元，发行人关于募投项目相关风险提示发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（六）募投项目新增折旧及摊销的风险”及“第三节 风险因素”之“八、其他风险”之“（一）募投项目新增折旧及摊销的风险”中进行了补充披露；

（6）补充流动资金及其资金规模具有必要性、合理性，与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

问题 12. 其他问题

（1）关于对赌协议。根据申请文件，公司实际控制人与多名外部股东签署了对赌协议，自本次发行申请受理之日，股东与实际控制人之间的对赌条款等特殊权利安排自动终止，但附有上市失败对赌恢复之约定。请发行人：说明前述特殊投资条款是否真实解除，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）关于股权代持。①根据申请文件，发行人历史上存在股权代持情形，保荐机构出具报告称发行人委托持股事项均已全部解除。②流水核查显示，2021 年员工持股计划的持股平台深圳市东方富泰投资企业（有限合伙）34 名持

股员工中，有 13 人入股富泰和的资金来源于同事、朋友间借款，涉及金额 140.64 万元，占全部认购款 653.31 万元的 21.53%。其中，未偿还借款 43.37 万元。①请发行人说明相关股权代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷。②请发行人说明 2021 年入股资金来源于同事、朋友间借款的员工，其相关资金的偿还进展，是否仍存在股份代持情形。③请发行人、实际控制人及全体股东明确作出承诺，确保股权权属清晰、不存在代持或潜在法律纠纷，并明确相关法律责任。

（3）子公司环保竣工验收未完成。根据申请文件，发行人子公司东方骏驰“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”的环保竣工验收尚未完成。请发行人说明：①上述未及时取得环保竣工验收的原因及具体情况，环保竣工验收的最新进展。②已建或在建项目的环评批复及验收情况，是否已履行全部必要的环评手续。③上述事项是否构成重大违法违规行为，对发行人生产经营的影响。

（4）关于董事、监事和高级管理人员。根据申请文件，报告期内发行人的董事、财务总监均存在变动。请发行人说明：报告期内董事、高管变动的变动比例，是否对本次发行构成实质性障碍；报告期内财务总监变动的原因，该等人员是否仍在公司任职。

（5）公司治理的规范性及内控有效性。根据深圳证监局现场检查及辅导验收报告：①公司实际控制人为朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 三兄弟，分别任公司董事长、总经理、副总经理，三兄弟的另一兄弟朱汉平担任公司副总经理。此外，报告期内实际控制人还有 3 名亲属在公司任职，分别为冯伟（朱江平配偶的弟弟，深圳事业部生产经理）、陈理获（朱洪配偶的弟弟，董经办职员）、黄兰兰（朱江平配偶的弟媳，深圳事业部财务经理）。②公司存在部分用印未经总经理审批，部分印章外带未履行审批程序，不符合公司《印章使用管理制度》规定的情形。请发行人说明：①实际控制人及亲属任职情况及合理性。②用印用章不规范事项的整改情况。③请保荐机构对照《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 1 号》1-15 “股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的内容进行逐条核查，并发表明确意见。

（6）关于相关主体承诺安排。请发行人对照《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 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备，视情况完善相关承诺安排。

（7）稳价措施有效性。根据申请文件，本次发行的股票数量不超过 2,977.1667 万股（不含超额配售选择权）。请发行人：结合发行人本次发行前后公众股比例变化情况，说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性，现有股价稳定预案能否切实发挥稳定作用。

（8）完善招股说明书信息披露内容。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。②对照《公开发行证券的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》的要求梳理招股说明书，说明是否存在应按照准则要求披露但未披露的情形，如是，请说明原因并完善招股说明书信息披露内容。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）-（6）并发表明确意见。

【回复】

一、关于对赌协议

（一）说明前述特殊投资条款是否真实解除，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人实际控制人等相关主体与深创投、惠州东升等外部股东签署的对赌解除协议，外部股东与实际控制人等相关主体之间的对赌条款等特殊权利安排，自本次发行申请受理之日起自动终止，具体如下：

序号	外部股东	义务人	特殊权利条款解除的相关内容	特殊权利条款解除情况说明
1	惠州东升	朱江平	自目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起，双方在《补充协议》《补充协议（二）》《补充协议（三）》及本补充协议中约定的与标的股份回购相关的条款终止且自始无效，如目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交的 IPO 申请未被受理或被中国证监会或证券交易所否	受理时终止，上市失败恢复

序号	外部股东	义务人	特殊权利条款解除的相关内容	特殊权利条款解除情况说明
			决，或目标公司撤回 IPO 申请的，《补充协议》《补充协议（二）》《补充协议（三）》及本补充协议与标的股份回购相关的条款即刻恢复效力	
2	唐毓	朱江平	自目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起，《股份回购协议》《股份回购协议之补充协议》及本补充协议约定的股份回购义务自动终止，将不因《股份回购协议》《股份回购协议之补充协议》及本补充协议之相关规定对标的公司 IPO 构成实质性障碍。《股份回购协议》《股份回购协议之补充协议》及本补充协议约定的股份回购义务，在出现目标公司 IPO 申请被终止审查、目标公司撤回 IPO 申报材料、目标公司 IPO 申请被驳回等情况而导致目标公司显然不能实现 IPO 承诺之日起，当然且自动恢复效力，并具有追溯力	受理时终止，上市失败恢复
3	深创投、罗湖红土	朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG	自目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起终止履行各方在《股份转让协议书之补充协议》《股份转让协议书之补充协议（二）》《股份转让协议书之补充协议（三）》及本补充协议中约定的权利义务，《股份转让协议书之补充协议》《股份转让协议书之补充协议（二）》《股份转让协议书之补充协议（三）》及本补充协议的内容自始无效。如目标公司首次公开发行股票并上市申请被撤回、被终止审查、被证券监管机构或被证券交易所否决、不予核准、不予注册或核准/注册批文到期后未完成发行等任何原因导致上市失败，则《股份转让协议书之补充协议》《股份转让协议书之补充协议（二）》《股份转让协议书之补充协议（三）》及本补充协议的内容恢复效力，并视为自始有效	受理时终止，上市失败恢复
4	汤燕	朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG	自目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起终止履行双方在《补充协议》《补充协议（二）》《补充协议（三）》及本补充协议中约定的权利义务，《补充协议》《补充协议（二）》《补充协议（三）》及本补充协议的内容自始无效。如目标公司 IPO 申请被撤回、被终止审查、被证券监管机构或被证券交易所否决、不予核准、不予注册或核准/注册批文到期后未完成发行等任何原因导致上市失败，则《股份回购协议》及本补充协议的内容恢复效力	受理时终止，上市失败恢复
5	杜永忠	朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG	自目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起终止履行各方在《股份回购协议》《补充协议》及本补充协议中约定的权利义务，《股份回	受理时终止，上市失败恢复

序号	外部股东	义务人	特殊权利条款解除的相关内容	特殊权利条款解除情况说明
			购协议》《补充协议》及本补充协议的内容自动终止、自始无效且不可撤销。如目标公司 IPO 申请被撤回、被终止审查、被证券监管机构或被证券交易所否决、不予核准、不予注册或核准/注册批文到期后未完成发行等任何原因导致上市失败，则《股份回购协议》《补充协议》及本补充协议的内容立即无条件自动恢复效力，并视同该等权利和安排从未失效或被放弃	
6	深创投、龙岗创新投	朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG、伍昌胜、伍绍权	自标的公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起终止履行各方在《增资合同书之补充协议（二）》《增资合同书之补充协议（三）》《增资合同书之补充协议（四）》及本补充协议中约定的权利义务，《增资合同书之补充协议（二）》《增资合同书之补充协议（三）》《增资合同书之补充协议（四）》及本补充协议的内容自始无效。如目标公司首次公开发行股票并上市申请被撤回、被终止审查、被证券监管机构或被证券交易所否决、不予核准、不予注册或核准/注册批文到期后未完成发行等任何原因导致上市失败，则《增资合同书之补充协议二》《增资合同书之补充协议（三）》《增资合同书之补充协议（四）》及本补充协议的内容恢复效力，并视为自始有效	受理时终止，上市失败恢复
7	山西证券股份有限公司	朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG	《股份回购要求权协议》《补充协议》和本补充协议自目标公司提交上市申报材料且获受理之日起终止并自始无效，且在审期间不能恢复。即便有前述“且在审期间不能恢复”的约定，但在以下任一事实客观发生之日起，《股份回购要求权协议》《补充协议》和本补充协议自动恢复效力：1.向有权监管机构/交易所递交公开发行股票的申请材料后，目标公司主动或被动撤回材料；2.目标公司公开发行股票的申请被有权监管机构/交易所终止审查或不予批准或注册或否决；3.或因其他任何原因未能上市交易	受理时终止，上市失败恢复
8	郭冰	朱江平	自目标公司向中国证监会或证券交易所正式递交 IPO 申请并被中国证监会或证券交易所受理之日起终止履行双方在《补充协议》《补充协议（二）》及本补充协议中约定的权利义务，《补充协议》《补充协议（二）》及本补充协议的内容自始无效	签署解除协议时终止
9	黄小欣	朱江平	自本解除协议签署之日起，《股份转让协议书之补充协议》终止，双方终止履行在《股份转让协议书之补充协议》中约定的相关权利义务。截至本解除协议签署之日，甲方与乙方、目标公司之间就《股份转让协议书之补充协议》不存在任何争议或潜在纠纷	签署解除协议时终止，现已退出

序号	外部股东	义务人	特殊权利条款解除的相关内容	特殊权利条款解除情况说明
10	珠海北汽华金产业股权投资基金（有限合伙）	朱江平	甲方已于 2023 年 11 月 22 日将所持有标的公司的股份在二级市场以集合竞价方式全部转让给第三方，甲方不再持有标的公司股份，根据《合作协议》的约定视为乙方已经履行了《合作协议》和《补充协议》项下的回购义务，《合作协议》和《补充协议》已履行完毕。截至本确认书签署之日，甲方与乙方、标的公司之间就《合作协议》和《补充协议》不存在任何争议或潜在纠纷，甲方不存在需要根据《合作协议》和《补充协议》的约定向乙方主张权利的情形	签署解除协议时终止，现已退出
11	唐融投资	朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG	自本解除协议签署之日起，《补充协议》终止，双方终止履行在《补充协议》中约定的相关权利和义务。截至本解除协议签署之日，甲方与乙方、目标公司之间就《补充协议》不存在任何争议或潜在纠纷	签署解除协议时终止，现已退出

同时，根据上述仍持有发行人股份的外部股东出具的确认文件，前述特殊投资条款均已真实解除，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、关于股权代持

（一）说明相关股权代持是否彻底清理，清理过程是否符合法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本回复出具之日，发行人历史上存在的股权代持情形均已彻底清理，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议。发行人历史上股权代持的清理情况具体如下：

序号	代持人	实际持有人	代持形成时点	代持份额	代持比例	代持清理时点	代持清理情况
1	David Geelan	朱江平	2005.04	港币 200 万元	40%	2007.12	David Geelan 与各方之间的股权代持已清理完毕，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议
		朱汉平		港币 100 万元	20%		
		WU JIANG ZHONG		港币 100 万元	20%		
		朱洪		港币 100 万元	20%		
2	朱洪	朱江平	2007.12	1,010.1520 万元	48%	2010.11	朱洪与各方之间的股权代

序号	代持人	实际持有人	代持形成时点	代持份额	代持比例	代持清理时点	代持清理情况
		朱汉平		- ¹	-		持已清理完毕，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议
		WU JIANG ZHONG		399.8520 万元	19%		
		伍昌胜		52.6120 万元	2.50%		
		伍绍权		52.6120 万元	2.50%		
3	朱江平	朱汉平	2011.12	130.20 万股	1.46%	2022.05	朱江平与朱汉平之间的股权代持已清理完毕，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议
4	吴爱红、周小琴、徐舟、韩定芳、申晴晴、徐飞、陈理获、涂细凤、唐湘辉、雷生兵、陈明凯、冯伟、占红生、马恒登	伍哲、向化兰、汪爱武、高代英、冯凌燕、严奇鸣、余享海、何玲、李永顺、张勇、施卫华、梅利萍、徐付静、吴祖圆、王娟、陈规元、方后生、刘艳春、胡秀芬、陈文涛、胡军棋、杨金朋、朱志宏、罗益志、魏军	2018.12	618,888 股	0.69%	2023.02	吴爱红、周小琴、徐舟等代持人与相关被代持人之间的股权代持已清理完毕，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议
5	中企汇	刘春燕	2011.11	115,189 股	0.13%	2024.05	中企汇与刘春燕、谢高鹏、江山之间的股份代持清理完毕，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议
		谢高鹏		338,792 股	0.38%		
		江山		67,758 股	0.08%		
6	朱成芳	伍昌胜	2022.05	475,009 股	0.53%	2024.05	朱成芳与伍昌胜之间的股份代持已清理完毕，清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷争议

注 1：2007 年 12 月至 2009 年 12 月期间，朱洪代朱汉平持有富泰和有限 19%的股权，朱汉平因个人原因于 2009 年 12 月退出持股，并将相应权益全部转让给朱江平，朱洪不再代朱江平持有富泰和有限的股权。

注 2：发行人历史上股权代持具体清理过程涉及个人隐私，已申请豁免披露。

综上，截至本回复出具之日，发行人历史上存在的股权代持情形均已彻底清理完毕，股权代持清理过程符合法律法规的规定，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷。

（二）请发行人说明 2021 年入股资金来源于同事、朋友间借款的员工，其相关资金的偿还进展，是否仍存在股份代持情形

公司 2021 年员工持股计划入股资金来源于同事、朋友借款的激励对象，均已清偿完毕相关借款，各方之间均不存在任何形式的纠纷或争议，不存在股份代持情形，激励对象具体入股资金来源和相关资金的偿还情况涉及个人隐私，已申请豁免披露。

（三）请发行人、实际控制人及全体股东明确作出承诺，确保股权权属清晰、不存在代持或潜在法律纠纷，并明确相关法律责任

1、发行人出具的相关承诺

就发行人的股权清晰稳定情况，发行人已出具了《关于股份权属清晰的承诺函》，承诺如下：

“截至本承诺函出具之日，本公司股份权属清晰，不存在通过信托或委托持股方式代持的情形；

本公司股份未被设置任何抵押、质押、留置等担保权和其他第三方权利，亦不存在被查封、冻结等限制性情形；

不存在影响和潜在影响本公司股权结构的事项或特殊安排，不存在任何权属纠纷及潜在法律纠纷；

若本公司违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。”

2、发行人实际控制人出具的相关承诺

就发行人的股权清晰稳定情况，发行人实际控制人已出具了《关于股份权属清晰的承诺函》，承诺如下：

“本人直接或间接持有的发行人股份权属清晰，不存在通过信托或委托持股方式代持的情形；

本人实际控制的富泰和，其股份权属清晰，不存在股份代持的情形；

本人直接或间接持有的发行人股份未设置任何抵押、质押、留置等担保权和其他第三方权利，亦不存在被查封、冻结等限制性情形；

本人直接或间接持有的发行人股份不存在影响和潜在影响发行人股权结构的事项或特殊安排，不存在任何权属纠纷及潜在法律纠纷；

本人不存在以发行人股份进行不当利益输送的情形；

本人承诺，作为公司控股股东、实际控制人，若公司上市后发现公司上市前存在的股东股份代持的情形，自该股份代持行为被发现或被清理后 12 个月内，本人自愿限售直接或间接持有公司的股份。”

3、发行人股东出具的相关承诺

就发行人的股权清晰稳定情况，发行人员工持股平台东方富泰、直接或间接持有发行人股份的全体员工已出具了《关于股份权属清晰的承诺函》，承诺如下：

“本企业/本人直接或间接持有的发行人股份权属清晰，不存在通过信托或委托持股方式代持的情形；

本企业/本人直接或间接持有的发行人股份未设置任何抵押、质押、留置等担保权和其他第三方权利，亦不存在被查封、冻结等限制性情形；

本企业/本人直接或间接持有的发行人股份不存在影响和潜在影响发行人股权结构的事项或特殊安排，不存在任何权属纠纷及潜在法律纠纷；

本企业/本人不存在以发行人股份进行不当利益输送的情形；

若本企业/本人违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。”

除此之外，针对通过大宗交易、定向增发等非集合竞价、连续竞价、做市交易等公开交易方式持有发行人股份的股东，根据其出具的股东调查表及相关确认文件，该等股东均已确认不存在以委托持股、信托持股等形式代他人持有发行人股份的行为，不存在股权争议或潜在纠纷等情形。

三、子公司环保竣工验收进展

（一）上述未及时取得环保竣工验收的原因及具体情况，环保竣工验收的最新进展。

发行人子公司东方骏驰租赁武汉市东湖新技术开发区流芳园路 3 号厂房用

于扩大生产。东方骏驰于 2024 年 12 月取得了武汉东湖新技术开发区生态环境和水务湖泊局出具的《关于新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目环境影响报告表的批复》（武新环告【2024】127 号）。取得环评批复后，东方骏驰已及时对上述项目进行了环保验收并于 2025 年 3 月 2 日出具了《新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目竣工环境保护验收意见》。根据验收结论，东方骏驰上述项目已按照国家建设项目环境保护“三同时”制度，落实了环评及其审批文件中提出的污染防治措施，项目总体符合建设项目竣工环保验收条件。2025 年 3 月 3 日，东方骏驰在发行人官方网站上对上述环境保护验收结果进行公示。经过 20 个工作日的公示期后，东方骏驰已于 2025 年 4 月 2 日在全国建设项目竣工环境保护验收信息平台填报了上述项目的环保验收相关信息。

截至本回复出具之日，东方骏驰“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”已办理完毕环保验收手续。

（二）请发行人说明已建或在建项目的环评批复及验收情况，是否已履行全部必要的环评手续。

截至本回复出具之日，发行人及其子公司境内已建或在建项目的环评批复及验收情况如下：

编号	项目名称	实施主体	环保批复情况	环保验收情况
1	1500 万件/年高性能液压挺杆建设项目	富泰和	深龙环批[2012]700208 号《建设项目环境影响审查批复》	深龙环验收[2016]010 号《关于富泰和厂区（1 号厂房、宿舍）项目竣工环境保护验收的决定书》
2	富泰和汽车零部件生产项目	富泰和	深龙环批[2016]700932 号《建设项目环境影响审查批复》	《深圳市富泰和精密制造股份有限公司迁建项目竣工环境保护验收意见》
3	深圳市富泰和精密制造股份有限公司改扩建项目	富泰和	深环龙备[2022]441 号《告知性备案回执》	《深圳市富泰和精密制造股份有限公司改扩建项目竣工环境保护验收意见》
4	年加工汽车液压顶杆 1000 万件	东方骏驰 ¹	《关于武汉美光电子有限公司项目环境影响报告表的审批意见》	武环新验[2009]42 号《关于武汉美光电子有限公司项目环境保护验收意见》
5	武汉东方骏驰精密制造有限公司热处理工艺技改项目	东方骏驰	武环新审[2016]14 号《关于武汉东方骏驰精密制造有限公司热处理工艺技改项目环境影响报告表的批复》	武新环验[2016]20 号《关于武汉东方骏驰精密制造有限公司热处理工艺技改项目竣工环境保护验收的意见》

编号	项目名称	实施主体	环保批复情况	环保验收情况
6	武汉东方骏驰精密制造有限公司4号厂房建设工程	东方骏驰	武新环审[2017]157号《关于武汉东方骏驰精密制造有限公司4号厂房建设工程环境影响报告表的批复》	《4号厂房建设工程竣工环境保护验收监测报告表》
7	新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目	东方骏驰	武新环告〔2024〕127号《关于新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目环境影响报告表的批复》	《新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目竣工环境保护验收意见》
8	新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目	东方骏驰	武新环告[2022]42号《关于武汉东方骏驰精密制造有限公司新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目环境影响报告表的批复》	募投项目未建设完毕，尚未办理环保验收手续

注1：“年加工汽车液压顶杆1000万件项目”建成后，实际运作实施的主体为东方骏驰。

根据墨西哥律师事务所 Mendizábal y Valdés, S.C.出具的境外法律意见书，报告期内，富泰和墨西哥无需获得与所进行的商业和工业活动相关的任何环境保护许可，富泰和墨西哥在报告期内没有发生过任何环境危害或事故，不存在违反环保方面法律规定受到行政处罚的情形。

根据德国德尚律师事务所出具的境外法律意见书，富泰和德国在德国环境法下不需要任何特定的公共许可证，且报告期内不存在违反环保方面法律规定受到行政处罚的情形。

因此，截至本回复出具之日，除募投项目“新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目”因尚未建设完毕而未办理环保验收手续，发行人及其子公司已建或在建项目均履行了必要的环保批复、环保验收程序

（三）请发行人说明上述事项是否构成重大违法违规行为，对发行人生产经营的影响

截至本回复出具之日，东方骏驰已就“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”出具了环保验收意见，完成了环保验收结果的公示，并已在全国建设项目竣工环境保护验收信息平台对相关环保验收信息进行了填报，办理完毕了环保验收手续，相关瑕疵情况已消除。

发行人及东方骏驰所在行业均不属于重污染行业，截至本回复出具之日，东方骏驰在租赁上述厂房及生产过程中未发生环境污染事故或其他环境违法行

为。根据武汉东湖新技术开发区生态环境和水务湖泊局于 2023 年 3 月 27 日、2024 年 3 月 5 日、2024 年 12 月 19 日和 2025 年 2 月 27 日出具的《证明》，确认自 2020 年 1 月 1 日起至证明出具之日，东方骏驰不存在因违反环境保护方面法律法规及规章等相关规定而受到主管环保部门行政处罚的情形。此外，发行人实际控制人已出具专项承诺，如公司及/或下属子公司在本次发行上市的过程中因环境保护违法违规等事项，受到主管环保部门的行政处罚或被主管环保部门要求搬迁或者拆除，实际控制人将无条件承担所有罚款或处罚并全额补偿公司及/或下属子公司因此受到的全部经济损失，保证公司及/或下属子公司不会因此而遭受任何损失。

因此，东方骏驰“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”已办理完毕环保竣工验收手续，不构成重大违法违规，对发行人的生产经营不构成不利影响。

四、关于董事、监事和高级管理人员

（一）请发行人说明报告期内董事、高管变动的变动比例，是否对本次发行构成实质性障碍

报告期初以来，公司董事、高级管理人员变动情况及原因如下：

董监高变动类别	时间	变动情况	变动原因及影响
董事	2022 年 5 月 19 日	曾文颖辞去董事职务，增补李思思为董事	曾文颖因个人原因辞职，增补李思思为董事，对公司生产经营无重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍
高级管理人员	2022 年 5 月 16 日	王菲然辞去财务总监职务，任命覃媛媛为公司财务总监	王菲然因个人原因辞职，任命覃媛媛为财务总监，对公司生产经营无重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍
高级管理人员	2022 年 9 月 8 日	覃媛媛辞去财务总监职务，任命杨梓安为公司副总经理、财务总监；同时任命韩定芳为公司副总经理	覃媛媛因个人原因辞职，任命杨梓安为公司副总经理、财务总监；韩定芳系公司内部职位调动。上述情况对公司生产经营无重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍
董事	2024 年 12 月 25 日	由朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG、吴爱	本次变动系上届董事会任期期限届满正常换届，对公司

董监高变动类别	时间	变动情况	变动原因及影响
		红、李思思、李金昊、俞伟峰、孙丹、李冰组成第四届董事会	生产经营无重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍
高级管理人员	2024 年 12 月 25 日	杨梓安辞去副总经理、财务总监职务，任命周小琴为公司副总经理兼董事会秘书，任命杨洁为公司财务总监	杨梓安系退休返聘人员，其因个人原因借上届高级管理人员任期届满换届之际辞去副总经理、财务总监，公司任命周小琴为公司副总经理兼董事会秘书、杨洁为公司财务总监，对公司生产经营无重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍
董事	2025 年 3 月 21 日	俞伟峰辞去独立董事职务，增补蔡蓓琪为公司独立董事	俞伟峰因法律法规规定独立董事在挂牌公司连任时间不得超过六年辞职，任命蔡蓓琪为公司独立董事，对公司生产经营无重大不利影响，亦不会对本次发行构成实质性障碍

报告期以来，公司董事、高级管理人员发生变动均系换届及个人原因所致，属于正常人事变动，公司董事、高级管理人员变动具有合理性。

根据《业务规则适用指引第 1 号》的规定，对发行人的董事、高级管理人员是否发生重大不利变化的认定，应当本着实质重于形式的原则，综合两方面因素分析：一是最近 24 个月内的变动人数及比例，在计算人数比例时，以董事、高级管理人员合计总数作为基数；二是上述人员离职或无法正常参与发行人的生产经营是否对发行人生产经营产生重大不利影响。变动后新增的董事、高级管理人员来自原股东委派或发行人内部培养产生的，或者因依法设置审计委员会履行监事会职权而新增董事的，原则上不构成重大不利变化。发行人管理层因退休、调任等原因发生岗位变化的，原则上不认定为重大不利变化，但发行人应当披露相关人员变动对公司生产经营的影响。

最近 24 个月内，发行人现任或曾任董事共 10 人、高级管理人员共 8 人，合计 18 人。其中剔除选举独立董事、内部培养产生及董事、高级管理人员变动的纯职务调整情形外，涉及董事、高级管理人员变动的人员为杨梓安 1 人，变动比例为 5.56%；其中财务总监由杨梓安变更为杨洁系杨梓安因个人原因于任期届满后不再担任财务总监，新任财务总监杨洁系公司内部培养的人员；WU JIANG ZHONG 任期届满后不再担任副总经理，由周小琴增补担任副总经理系

公司内部岗位的调整，新任副总经理周小琴系公司内部培养的人员。根据《业务规则适用指引第 1 号》，变动后新增的董事、高级管理人员来自原股东委派或发行人内部培养产生的原则上不构成人员的重大变化，亦不会对本次发行构成实质性障碍。

综上所述，发行人最近 24 个月公司董事、高级管理人员变动人数比例较低，不会对公司的生产经营产生重大不利影响，符合《业务规则适用指引第 1 号》的相关规定，不会对本次发行构成实质性障碍。

（二）报告期内财务总监变动的原因，该等人员是否仍在公司任职

报告期初以来，公司财务总监变动情况、变动原因及是否仍在公司任职情况具体如下：

时间	变动情况	变动原因及影响	是否仍在公司任职
2022 年 5 月 16 日	王菲然辞去财务总监职位，任命覃媛媛为公司财务总监	王菲然因个人原因辞职，任命覃媛媛为财务总监，对公司生产经营无重大不利影响	否
2022 年 9 月 8 日	覃媛媛辞去财务总监职位，任命杨梓安为公司副总经理、财务总监	覃媛媛因个人原因辞职，任命杨梓安为公司副总经理、财务总监。上述情况对公司生产经营无重大不利影响	否
2024 年 12 月 25 日	杨梓安辞去副总经理、财务总监职位，任命杨洁为公司财务总监	杨梓安系退休返聘人员，其因个人原因借上届高级管理人员任期届满换届之际辞去副总经理、财务总监，任命杨洁为公司财务总监，对公司生产经营无重大不利影响	否

综上所述，报告期内公司财务总监发生变动均系个人原因所致，属于正常人事变动，上述人员离任后，均未在公司继续任职，其负责的工作均已正常交接，现任财务总监系内部培养产生，财务总监变动未对发行人生产经营产生重大不利影响。

五、公司治理的规范性及内控有效性

（一）请发行人说明实际控制人及亲属任职情况及合理性

1、发行人实际控制人及亲属任职情况

截至本回复出具之日，公司实际控制人及其亲属在发行人处的任职情况具体如下：

序号	姓名	和实控人的关系	在公司担任职务	具体工作职责
1	朱江平	实际控制人	董事长	拟订公司战略规划和重大经营策略，主持召开公司董事会、股东大会
2	朱洪	实际控制人	董事、总经理	主持公司的经营管理工作，组织实施董事会决议、股东大会决议以及经营计划
3	WU JIANG ZHONG	实际控制人	董事	分管对外投资、公共关系及合营企业先富斯
4	朱汉平	与实际控制人朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系兄弟关系	副总经理	负责深圳事业部运营管理工作
5	冯伟	实际控制人朱江平配偶之弟	深圳事业部生产经理	负责深圳事业部冷墩产品的生产管理相关工作
6	陈理获	实际控制人朱洪配偶之弟	拓展部职员	参与拓展部日常工作
7	黄兰兰	实际控制人朱江平配偶之弟媳	深圳事业部财务经理	负责深圳事业部财务相关工作

除上述亲属任职情形外，公司实际控制人不存在其他亲属在公司任职的情形。

2、实际控制人亲属任职合理性

（1）具备专业胜任能力

朱汉平毕业于同济大学在发行人处任职副总经理，负责深圳事业部运营管理相关工作。自发行人设立初期至今，其先后担任公司副总经理、东方骏驰副总经理，拥有丰富的企业管理经验；冯伟自 2005 年 6 月至今在发行人处任职，现任深圳事业部生产经理，主要从事深圳事业部冷墩产品的生产管理相关工作，具备丰富的技术能力和产品经验；黄兰兰自 2007 年 8 月至今在发行人处任职，现任深圳事业部财务经理，主要从事会计核算相关工作，其毕业后便从事会计相关工作，会计知识储备丰富；陈理获自 2008 年 1 月至今在发行人处任职，现任拓展部职员，参与拓展部日常工作。

综上，发行人实际控制人亲属在公司长期任职，积累了丰富的岗位经验，熟悉行业及公司情况，相关人员在公司任职时间均在十五年以上，具备与担任职务匹配的职业能力和管理经验。发行人实际控制人亲属在公司任职董事、高级管理人员的选举和聘任均经过相应的审议程序，其选聘及任职符合《公司法》

《公司章程》的相关规定。发行人实际控制人亲属在公司任职具有合理性。

（2）对公司治理和内控有效性不会构成重大不利影响

发行人实际控制人亲属在公司任职情况中，除副总经理朱汉平在公司作为高级管理人员外，其他亲属均未在公司担任董事、监事、高级管理人员的职务。

为避免发行人实际控制人及其亲属担任公司董事、监事、高级管理人员可能对公司治理及内部控制产生不利影响，保护公司股东权益，特别是保护中小投资者权益，发行人已采取相应措施确保公司治理和内控的有效性。公司已按照《公司法》等相关法律法规的要求，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度，建立健全了由股东大会、董事会、监事会、高级管理人员组成的公司法人治理结构。发行人组织机构职责分工明确，相互配合，制衡机制有效运作，决策程序、决策内容合法有效，三会运行良好。截至本回复出具之日，相关人员均能够切实履行应尽的职责和义务。

2025 年 4 月，申报会计师致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《深圳市富泰和精密制造股份有限公司 2024 年度内部控制审计报告》（致同审字（2025）第 110A015685 号）认为：公司于 2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述，发行人实际控制人亲属具备任职履行职责所必需的知识、技能和投入的时间，在发行人处任职符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等的要求，发行人实际控制人、董事、高级管理人员存在亲属关系不会对公司治理有效性产生重大不利影响。发行人已建立健全公司治理结构，内部控制制度完善且有效执行，不会因实际控制人亲属在发行人处任职影响公司运行效率，不会对公司治理和内控有效性构成重大不利影响。因此，发行人实际控制人亲属在发行人任职具有合理性。

（二）请发行人说明用印用章不规范事项的整改情况

报告期内，公司曾存在部分用印未经总经理审批，及部分印章外带未履行审批程序的不规范情形。公司已进行自查和整改，并组织印章管理人员和相关部門员工参加《印章管理制度》的培训，严格执行《印章管理制度》的要求，

按规定履行用印和印章外带审批程序。公司上述不规范情形已于首次申报审计截止日整改完毕，整改后，公司未再发生相关情形。

（三）请保荐机构对照《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 1 号》1-15 “股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的内容进行逐条核查，并发表明确意见。

经查阅对照《业务规则适用指引第 1 号》关于“1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关规定，保荐机构逐条核查情况如下：

1、公司治理的规范性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况	报告期内，发行人已建立健全完善的组织架构，决策程序运行合理、合法、合规，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题
2	关注发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性	报告期内，发行人存在部分股东、董事、高级管理人员之间互为亲属关系的情形，相关人员任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，不会对公司治理和内控有效性构成重大不利影响
3	对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和投入的时间，是否勤勉尽责	发行人实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方具备任职履行职责所必需的知识、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责

（1）公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况

发行人已根据《公司法》《公司章程》等规定，设立了股东大会、董事会和监事会，选举了独立董事与职工代表监事，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，并根据发行人业务运作的需要设置了相关职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。股东大会是公司的最高权力机构，由全体股东组成，按照《公司法》《公司章程》的规定行使权利。董事会由 9 名董事（包括 3 名独立董事）组成，均由公司股东大会选举产生，依法履行执行股东大会的决议等职责，并设有战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会。监事会是公司的监督机构，由 3 名监事组成（包括 1 名职工代表监事），职工代表监事由职工代表大会选举产生，其余监事由股东大会选举产生，负责对公司的董事、高级管理人员、公司财务等进行监督。公司设总经理、副总经理、

财务总监、董事会秘书等高级管理人员，均由董事会聘任，负责具体管理公司的正常生产经营活动，向董事会负责。

自报告期初至本回复出具之日，发行人历次股东大会、董事会、监事会的召集、召开程序、决议内容及签署合法、合规、真实、有效。发行人组织机构合理设置且建立健全、决策程序有效运行，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。

（2）发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系；对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关主体履行职责必需的知识、技能和时间及勤勉尽责情况

根据《业务规则适用指引第 1 号》中关于亲属的界定，亲属系相关主体的配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母以及其他关系密切的家庭成员。

截至本回复出具之日，发行人股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在亲属关系，具体情况如下：

序号	股东姓名	直接或间接持有发行人的股份情况	发行人处任职情况	与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的关系
1	朱江平	直接及间接通过东方富泰合计持有发行人 21.62%的股份	实际控制人、董事长、	与朱洪、WU JIANG ZHONG、朱汉平系兄弟关系
2	朱洪	直接持有发行人 10.30%的股份	实际控制人、董事、总经理	与朱江平、WU JIANG ZHONG、朱汉平系兄弟关系
3	WU JIANG ZHONG	直接持有发行人 7.82%的股份	实际控制人、董事	与朱江平、朱洪、朱汉平系兄弟关系
4	朱汉平	直接持有发行人 1.26%的股份	副总经理	与朱江平、朱洪、WU JIANG ZHONG 系兄弟关系
5	卢玉凤	直接持有发行人 0.32%的股份	未在公司任职	监事汪洵配偶
6	朱骏扬	直接持有发行人 0.11%的股份	未在公司任职	朱汉平之子
7	陈理获	直接持有发行人 0.06%的股份	拓展部职员	朱洪配偶之弟
8	徐瑞东	直接及间接通过东方富泰合计持有发行人 0.08%的股份	精密零件事业部经理	监事会主席王晓婷配偶
9	冯伟	直接持有发行人 0.04%的股份	深圳事业部生产经理	朱江平配偶之弟
10	黄兰兰	间接通过东方富泰持有发行人 0.09%的股份	深圳事业部财务经理	朱江平配偶之弟媳

发行人不存在实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，相关人员具备任职履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责。

2、内控制度的有效性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	发行人财务独立性、内控制度是否健全并得到有效执行	报告期内，发行人财务独立，内控制度完善且有效执行
2	对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，应当综合判断发行人是否存在内控缺陷	报告期内不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形，不存在内控缺陷
3	对存在重大内控缺陷的，应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件	根据发行人会计师出具的《深圳市富泰和精密制造股份有限公司 2024 年度内部控制审计报告》（致同审字（2025）第110A015685 号）认为：公司于 2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。发行人报告期内不存在重大内控缺陷

发行人设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。同时，发行人制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度及一系列内控制度并有效执行。

发行人报告期内存在个人卡、现金代收代付款和转贷等财务内控不规范的情形，已在首次申报审计截止日前对上述财务内控不规范情形进行了整改，整改后，公司未再发生前述财务内控不规范情形。

报告期内，发行人不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形，不存在内控缺陷。

3、独立性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	发行人的控股股东、实际控制人及	经核查发行人控股股东、实际控制人及其亲

	其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况，相关关联交易、同业竞争情况，是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送	属的对外投资情况，存在发行人实际控制人亲属在发行人处任职和持股的情况，不存在其亲属在发行人客户、供应商处任职或持股情况，亦不存在相关关联交易、同业竞争情况严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送的情形

截至本回复出具之日，发行人控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况具体如下：

姓名	在发行人处职务	对外投资单位名称	主营业务	投资金额（万元）	投资比例（%）
朱江平	董事长	武汉骏扬投资咨询有限公司	于 2008 年 10 月被吊销营业执照	0.45	15.00
WU JIANG ZHONG	董事	武汉聚月胜商贸有限公司	各类日用品销售	49.00	49.00
		深圳市西杰数码科技有限公司	数码及电子产品的研发及购销	1.20	40.00
		深圳市嘉佳泰商务信息合伙企业（有限合伙）	投资、咨询服务	500.00	10.00
		深圳市康瑟特机械配套设备有限公司	于 2009 年 11 月被吊销营业执照	24.00	30.00
朱汉平	副总经理	深圳市富泰投资企业（有限合伙）	原员工持股平台	63.00	15.67
		武汉天立装饰工程有限公司	室内装饰设计与施工	50.00	10.00
		武汉骏扬投资咨询有限公司	于 2008 年 10 月被吊销营业执照	2.55	85.00
冯伟	深圳事业部生产经理	深圳市富和投资企业（有限合伙）	原员工持股平台	7.50	1.89
陈理获	拓展部职员	深圳市富泰投资企业（有限合伙）	原员工持股平台	12.00	2.99

发行人控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应商处持股的情形。

发行人控股股东、实际控制人及其亲属在发行人处任职情况具体详见本回复“问题 12”之“五”之“（一）”之“1、发行人实际控制人及亲属任职情况”的相关内容。截至本回复出具之日，发行人控股股东、实际控制人及其亲属在发行人及其子公司之外的兼职情况具体如下：

姓名	在公司担任职务	兼职单位	主营业务	兼职单位职务	兼职单位与公司关系
朱江平	董事长	深圳市碧洲贸易有限公司	主要从事国内贸易及进出口业务	董事	关联方
		武汉骏扬投资咨询有限公司	于 2008 年 10 月被吊销营业执照	监事	关联方
		先富斯	主要从事商用车柴油高压共轨及乘用车汽车管件的研发、生产与销售，与发行人的主营业务无交叉重叠	副董事长、总经理	合营公司
朱洪	董事、总经理	先富斯		董事	合营公司
WU JIANG ZHONG	董事	先富斯		董事	合营公司
朱汉平	副总经理	武汉骏扬投资咨询有限公司	于 2008 年 10 月被吊销营业执照	执行董事、总经理	关联方

发行人控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应商处兼职的情形。

报告期内发行人与关联方之间发生的支付关键管理人员薪酬、关联租赁等关联交易，系采取市场化的定价方式予以定价；关联担保均为关联方为发行人及其子公司提供无偿担保或母子公司之间互保。发行人的关联交易具有公允性，不存在通过控股股东、实际控制人及其亲属在发行人客户、供应商处持股和任职对发行人或关联方进行利益输送的情形。

综上所述，发行人的控股股东、实际控制人及其亲属不存在在发行人客户、供应商处任职或持股的情形；发行人不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，报告期内发行人发生的关联交易具有必要性、合理性和公允性；发行人的控股股东、实际控制人及其亲属全资或者控股的企业未从事与发行人相同或者相似的业务，亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送等情形。

六、关于相关主体承诺安排

（一）请发行人对照《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 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备，视情况完善相关承诺安排

根据《业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，本次发行相关主体承诺安排具体情况如下：

序号	《业务规则适用指引第1号》 “1-26 发行上市相关承诺”要求		本次发行承诺安排	是否完备
1	关于延长股份锁定期的承诺	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事、高级管理人员应当参照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（以下简称《意见》）的相关规定，承诺锁定期满后24个月内减持价不低于发行价和特定情形下锁定期限自动延长6个月，并可根据具体情形提出更严格的锁定要求。作出承诺的董事、高级管理人员应明确不因其职务变更、离职等原因而免于履行承诺。	①发行人控股股东、实际控制人、持有公司5%以上股份的股东、持股的董事、高级管理人员、控股股东、实际控制人亲属、新富斯、东方富泰”已按照规定出具《关于股份流通限制及自愿锁定的承诺》，相关内容符合法律法规的要求。 ②发行人控股股东、实际控制人针对代持事项出具了《关于股份权属清晰的承诺函》，若公司上市后发现公司上市前存在的股东股份代持的情形，自该股份代持行为被发现或被清理后12个月内，发行人控股股东、实际控制人自愿限售直接或间接持有公司的股份。 ③承诺具体内容详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”。	是
		发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理应当对以下事项作出承诺：若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后6个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后12个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份。	发行人控股股东、实际控制人本次补充出具《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》，具体内容已补充至招股说明书之“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”，相关内容符合法律法规的要求。	是
		发行人控股股东、实际控制人等主体可以结合发行人实际情况，承诺如上市后三年内公司业绩大幅下滑，将采取延长股份锁定期等措施，并明确具体执行安排。		
2	关于稳定股价预案	发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员应当参照《意见》的相关规定，披露上市后36个月内公司股价低于每股净资产时承诺稳定公司股价的预案，并可以根据自身实际情况设置上市后一定期间公司股价低于发行价格时承诺稳定公司股价的预案并予以披露。发行人应当充分揭示影响稳定股价预案实施效果的相关风险，保荐机构应当就承诺的可执行性、相关风险揭示是否充分发表意见。	①发行人已制定《深圳市富泰和精密制造股份有限公司关于公司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后三年内稳定公司股价的预案》。 ②发行人、控股股东、实际控制人、董事（外部董事和独立董事除外）、高级管理人员已按照规定出具《关于稳定股价的措施及承诺》，相关内容符合法律法规的要求。	是
		发行人披露的启动预案的触发条件应当明确。发行人及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）及高级管理人员应当提出相应的股价稳定措施，明确措施的启动情形和具体内容，出现相	③承诺具体内容详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”。	

序号	《业务规则适用指引第1号》 “1-26 发行上市相关承诺”要求		本次发行承诺安排	是否完备
		关情形时股价稳定措施的启动时间安排，将履行的程序等。前述主体可根据具体情况自主决定稳定股价的措施，并明确可执行的具体安排，如明确拟增持公司股票的比例或数量范围、资金金额范围等。		
		对于前述期间内新任的董事（独立董事除外）、高级管理人员，发行人也应要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求。		
3	关于股份回购的承诺	发行人及其控股股东应当参照《意见》的相关规定，披露存在对判断发行人是否符合发行上市条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形下采取回购措施的承诺，招股说明书及有关申请文件应明确股份回购措施的启动程序、回购价格等。发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事（如有）、高级管理人员及相关中介机构应当承诺，招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者遭受损失的，将依法赔偿，承诺应当具体、明确，确保投资者合法权益得到有效保护。	①发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员”已按照规定出具《关于虚假陈述导致回购股份和向投资者赔偿及相关约束措施的承诺》，符合法律法规的要求。 ②承诺具体内容详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”。	是
4	其他承诺	发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺最近36个月内不存在以下情形：担任因规范类和重大违法类强制退市情形被终止上市企业的董事、高级管理人员，且对触及相关退市情形负有个人责任；作为前述企业的控股股东、实际控制人且对触及相关退市情形负有个人责任。	①发行人控股股东、实际控制人、董事和高级管理人员”已按照规定出具《关于未在退市企业任职、担任控股股东或实际控制人等事项的承诺》，符合法律法规的要求。 ②承诺具体内容详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”	是
		发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺，在全国股转系统挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为或者为违法违规交易本公司股票提供便利的情形。	①发行人控股股东、实际控制人、董事和高级管理人员”已按照规定出具《关于违法违规交易公司股票事项的承诺》，符合法律法规的要求。 ②承诺具体内容详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”	是
5	关于发行人及相关主	发行人及其控股股东等责任主体所作出的承诺及相关约束措施，是招股说明书等申请文件的必备内容，应按要求进行	①发行人、控股股东、实际控制人、持有公司5%以上股份的股东、董事、监事和高级管理人	是

序号	《业务规则适用指引第1号》 “1-26 发行上市相关承诺”要求		本次发行承诺安排	是否完备
	体、中介机构的职责	充分披露。除上述承诺外，包括发行人、控股股东等主体作出的其他承诺，如控股股东、实际控制人关于规范关联交易等的承诺等，也应同时提出未能履行承诺时的约束和责任追究措施。	员”已按照规定出具《关于未履行相关承诺的约束措施的承诺》；发行人控股股东、实际控制人已按照规定出具《关于减少和规范关联交易的承诺》，符合法律法规的要求。 ②承诺具体内容详见招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”。	

综上，发行人相关主体本次发行承诺安排完备，符合《业务规则适用指引第1号》之“1-26 发行上市相关承诺”等相关规则要求，相关承诺内容符合法律、法规和规范性文件的相关规定。

七、稳价措施有效性

（一）请发行人结合发行人本次发行前后公众股比例变化情况，说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性，现有股价稳定预案能否切实发挥稳定作用

1、发行人本次发行前后公众股比例变化情况

本次发行前公司总股本为 8,931.50 万股，本次拟公开发行股份不超过 2,977.17 万股（未考虑超额配售选择权）。截至发行人停牌日（2025 年 1 月 13 日），假设按照公开发行 2,977.17 万股（未考虑超额配售选择权），本次发行前后公司股本的情况如下：

单位：万股、%

序号	股东名称	发行前		发行后	
		持股数量	持股比例	持股数量	持股比例
1	朱江平	1,923.55	21.54	1,923.55	16.15
2	朱洪	919.87	10.30	919.87	7.72
3	WU JIANG ZHONG	698.00	7.82	698.00	5.86
4	龙岗创新投	678.26	7.59	678.26	5.70
5	高新投创业	509.19	5.70	509.19	4.28
6	深创投	387.13	4.33	387.13	3.25
7	汤燕	270.00	3.02	270.00	2.27
8	人才二号基金	267.80	3.00	267.80	2.25

序号	股东名称	发行前		发行后	
		持股数量	持股比例	持股数量	持股比例
9	杜永忠	260.00	2.91	260.00	2.18
10	罗湖红土	204.41	2.29	204.41	1.72
11	其他股东	2,813.29	31.50	2,813.29	23.62
12	本次发行股份	-	-	2,977.17	25.00
合计		8,931.50	100.00	11,908.67	100.00

根据《北京证券交易所股票上市规则》第十二章释义的规定：“（十八）公众股东，是指除以下股东之外的发行人股东：1. 持有发行人 10%以上股份的股东及其一致行动人；2. 发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，发行人董事、监事、高级管理人员直接或间接控制的法人或者其他组织。关系密切的家庭成员，包括配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。”

根据上述规定，公司本次公开发行前，公众股东持股比例为 41.10%，假设按照本次发行 2,977.17 万股（未考虑超额配售选择权的情况下）计算，本次发行后，公司公众股东的持股比例为 55.83%，按照全额行使超额配售选择权计算，本次发行后，公司公众股东的持股比例为 57.42%。

2、说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性，现有股价稳定预案能否切实发挥稳定作用

（1）发行人稳定股价预案及具体措施

公司已按照相关的法律法规的规定制定了《关于公司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后三年内稳定股价预案（修订）的议案》（以下简称“稳定股价预案”），并分别经公司第四届董事会第一次会议及 2025 年第一次临时股东大会审议通过。稳定股价预案明确了启动和停止稳定股价措施的条件、稳定股价的具体措施及约束措施，且已在招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺情况”之“（2）关于稳定股价的措施及承诺”中进行详细披露。为保证稳定股价预案能够发挥作用，公司、公司控股股东、实际控制人、董事（外部董事和独立董事除外）、高级管理人员均已出具《关于稳定股价的措

施及承诺》。公司稳定股价预案的具体内容如下：

“一、启动稳定股价措施的条件

（一）启动条件

1.自公司股票在北京证券交易所上市之日起一个月内，若公司股票出现连续 10 个交易日的收盘价（如因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照证券监管机构的有关规定作相应调整，下同）均低于本次发行价格，且同时满足相关回购或增持公司股票等行为的法律、法规和规范性文件的规定，公司将启动稳定股价措施。

2.自公司股票在北京证券交易所上市之日起第二个月至三年内，除不可抗力等因素所导致的股价下跌之外，若公司股票出现连续 20 个交易日的收盘价均低于最近一期末经审计的每股净资产（如最近一期末审计基准日后，公司因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照证券监管机构的有关规定作相应调整，下同）时，公司将启动稳定股价措施。

（二）停止条件

1.若因上述启动条件 1 而启动股价稳定措施的，公司股票连续 3 个交易日的收盘价均高于本次发行价格。

2.若因上述启动条件 2 而启动股价稳定措施的，公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于最近一期末经审计的每股净资产。

3.继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合北京证券交易所上市条件。

4.各相关主体在单一会计年度内购买股份的数量或用于购买股份的金量的金额已达到上限。

5.继续增持股票将导致需要履行要约收购义务。

6.中国证监会和北京证券交易所规定的其他情形。

上述稳定股价措施实施完毕或停止实施后，如再次发生上述启动条件，则再次启动稳定股价措施。

二、稳定股价的具体措施和实施程序

当上述启动股价稳定措施的条件达成时，公司将及时按照如下顺序采取措施稳定股价，直至触发稳定股价措施的条件消除：1.公司回购公司股票；2.公司控股股东、实际控制人增持公司股票；3.公司董事（独立董事及未在公司领取薪酬的董事除外，下同）、高级管理人员增持公司股票。

若因上述启动条件 1 而启动股价稳定措施的，增持或回购价格不超过本次发行价格，若因上述启动条件 2 而启动股价稳定措施的，增持或回购价格不超过公司最近一期末经审计的每股净资产。

（一）公司回购公司股票

1.当启动稳定股价措施的条件达成时，公司将依据法律法规及《公司章程》的规定，在 15 个交易日内召开董事会，讨论公司向社会公众股东回购股票的具体实施方案（方案内容应包括但不限于拟回购公司股票的种类、数量、价格区间、实施期限等内容）。公司董事会对回购股票作出决议，须经三分之二以上董事出席的董事会决议，并经全体董事三分之二以上通过，公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票。

2.公司股东大会对回购股票作出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司控股股东、实际控制人以及持有公司股份的董事及高级管理人员承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

3.公司回购公司股票除应符合相关法律法规的要求，还应符合下列各项条件：

（1）公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司本次发行所募集资金的总额；

（2）公司单次用于回购股份数量最大限额为公司发行人后股本总额的 1%；如公司单次回购股份后，仍不能达到稳定股价措施的停止条件，则公司继续进行回购，12 个月内回购股份数量最大限额为公司发行后股本总额的 2%；

（3）公司回购股份的价格不超过上一年度经审计的每股净资产，回购股份的方式为集中竞价交易方式、要约方式或证券监督管理部门认可的其他方式；

（4）公司回购股份的价格应不高于本次发行价格（适用于公司股票在北京

证券交易所上市之日起的 1 个月内) 或公司上一年度经审计的每股净资产 (适用于公司股票在北京证券交易所上市第 2 个月至 3 年内)。

在实施回购股票期间, 公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的, 可不再继续实施该方案。

(二) 公司控股股东、实际控制人增持公司股票

1. 在公司回购股票措施达到上限后, 但仍满足触发启动稳定股价措施的条件时, 则控股股东、实际控制人应启动增持公司股票的措施以稳定公司股价。

2. 公司应在公司回购股票措施达到上限但仍满足触发启动稳定股价措施条件的 2 个交易日内通知控股股东、实际控制人, 公司控股股东、实际控制人应在收到通知后 10 个交易日向公司提出增持方案 (方案内容应包括但不限于增持公司股份的数量、价格区间、增持期限等), 以书面形式通知公司并由公司进行公告, 在完成必需的审批、备案、信息披露等程序后, 控股股东、实际控制人开始实施增持公司股票的计划。

3. 公司控股股东、实际控制人增持公司股票除应符合相关法律法规的要求, 还应符合下列各项条件:

(1) 单次增持股票的金额不超过最近一次从公司所获得的税后现金分红总额的 5% 且不低于 25 万元;

(2) 单一年度增持股票的金额不超过最近一次从公司所获得的税后现金分红总额的 20% 且不低于 100 万元;

(3) 控股股东、实际控制人增持股票的价格应不高于本次发行价 (适用于公司股票在北京证券交易所上市之日起的 1 个月内) 或不高于公司上一年度经审计的每股净资产 (最近一期审计基准日后, 因利润分配、资本公积转增股本、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的, 每股净资产相应进行调整) (适用于公司股票在北京证券交易所上市之日起的第 2 月至 3 年内);

在实施回购股票期间, 公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的, 可不再继续实施该方案。

(三) 董事、高级管理人员增持公司股票

1.在公司控股股东、实际控制人增持公司股票措施达到上限后，但仍满足触发启动稳定股价措施的条件时，则公司董事、高级管理人员应启动增持公司股票的措施以稳定公司股价。

2.公司应在公司控股股东、实际控制人增持公司股票措施达到上限但仍满足触发启动稳定股价措施条件的 2 个交易日内通知董事、高级管理人员，董事、高级管理人员应在收到通知后 10 个交易日向公司提出增持方案（方案内容应包括但不限于增持公司股份的数量、价格区间、增持期限等）并及时通知公司，在完成必需的审批、备案、信息披露等程序后，董事、高级管理人员开始实施增持公司股票的计划。

3.公司董事、高级管理人员增持公司股票除应符合相关法律法规的要求，还应符合下列各项条件：

（1）单次增持股票的金额不超过其上一会计年度从公司所获得的税后薪酬和现金分红总额的 5%；

（2）如单次增持股份后，仍不能达到稳定股价措施的停止条件，则该等人员按你继续进行增持，单一年度增持股票的金额不超过其上一会计年度从公司所获得的税后薪酬和现金分红总额的 20%；

（3）增持股票的价格应不高于本次发行价（适用于公司股票在北京证券交易所上市之日起的 1 个月内）或不高于公司上一年度经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，因利润分配、资本公积转增股本、增发、配股等情况导致公司净资产或股份总数出现变化的，每股净资产相应进行调整）（适用于公司股票在北京证券交易所上市之日起的第 2 个月至 3 年内）；

3.公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司北京证券交易所上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

三、稳定股价的约束措施及相关承诺

在启动稳定股价措施的条件达成时，如公司、控股股东及实际控制人、董事、高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施，公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员承诺接受以下约束措施：

（一）公司承诺

1. 公司将切实遵守和执行本预案的内容并承担相应的法律责任。

2. 如本公司未按照本预案采取稳定股价的具体措施，公司将在股东大会及证券监管机构指定媒体公开说明未采取稳定股价措施的具体原因，向股东和社会公众投资者道歉，并提出补充承诺或替代承诺。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将依法承担赔偿责任；如因不可抗力导致，公司将尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

（二）公司控股股东、实际控制人承诺

1. 公司控股股东、实际控制人将切实遵守和执行本预案的内容并承担相应的法律责任。

2. 如公司控股股东、实际控制人未按照本预案采取稳定股价的具体措施，公司控股股东、实际控制人将在股东大会及证券监管机构指定媒体公开说明未采取稳定股价措施的具体原因，向股东和社会公众投资者道歉，并提出补充承诺或替代承诺。如果公司控股股东、实际控制人未履行上述承诺的，将在前述事项发生之日起停止在公司处领取股东分红，同时控股股东、实际控制人持有的公司股份将不得转让，直至控股股东、实际控制人按照本预案的规定采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

（三）公司董事、高级管理人员承诺

1. 公司董事、高级管理人员将切实遵守和执行本预案的内容并承担相应的法律责任。

2. 如公司董事、高级管理人员未按照本预案采取稳定股价的具体措施，公司董事、高级管理人员将在股东大会及证券监管机构指定媒体公开说明未采取稳定股价措施的具体原因，向股东和社会公众投资者道歉，并提出补充承诺或替代承诺。如果公司董事、高级管理人员未履行上述承诺的，将在前述事项发生之日起停止在公司处领取薪酬和股东分红，同时董事、高级管理人员持有的公司股份将不得转让，直至董事、高级管理人员按照本预案的规定采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。”

（2）稳定股价预案的可执行性

本次发行后，公司公众股股东持股比例较高，假设按照本次发行 2,977.17 万股（未考虑超额配售选择权的情况下）计算，本次发行后，公司公众股东的持股比例为 55.83%；按照全额行使超额配售选择权计算，本次发行后，公司公众股东的持股比例为 57.42%。本次发行后，公司公众股东的持股比例远高于 25.00%，给公司实施回购股份计划以稳定公司股价提供了较大的空间。

公司已按照相关法律法规的规定制定了稳定股价预案，明确了启动和停止稳定股价措施的条件、稳定股价的具体措施及约束措施。同时，为保证稳定股价预案能够发挥作用，公司及相关人员已经出具《关于稳定股价的措施及承诺》，并已在招股说明书详细披露。

综上所述，截至本回复出具之日，公司制定的稳定股价预案具有可执行性，能够切实有效发挥股票价格稳定作用，有助于维护发行人本次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后股价的稳定，保护投资者的利益。

八、完善招股说明书信息披露内容

（一）全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述

发行人已全面梳理招股说明书“重大事项提示”“风险因素”各项内容，对风险揭示内容按重要性进行排序。具体内容详见招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”及“第三节 风险因素”。

（二）对照《公开发行证券的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》的要求梳理招股说明书，说明是否存在应按照准则要求披露但未披露的情形，如是，请说明原因并完善招股说明书信息披露内容

公司已按照《公开发行证券的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》的要求梳理招股说明书，并完善招股说明书信息披露内容。除上述情形外，不存在其他存在应按照准则要求披露但未披露的情形。

九、中介机构核查意见

（一）有关“问题 12（1）关于对赌协议”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）取得了对赌协议及对赌解除协议，对其中特殊投资条款的终止及恢复安排进行了核查；

（2）登录信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开渠道，核查是否存在与外部股东对赌相关的诉讼仲裁等情形；

（3）取得了现有对赌股东出具的确认文件，确认不存在纠纷或潜在纠纷。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

截至本回复出具之日，发行人实际控制人等相关主体与外部股东签署的特殊投资条款均真实解除，各方不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）有关“问题 12（2）关于股权代持”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）针对 David Geelan 与朱江平、朱汉平、WU JIANG ZHONG、朱洪的股权代持及清理情况，取得了发行人工商登记材料、相关资金流水等，并就代持的形成、演变、解除的具体过程以及是否存在争议纠纷等情况对代持人和被代持人进行了访谈确认；

（2）针对朱洪与朱江平、朱汉平、WU JIANG ZHONG、伍昌胜、伍绍权的股权代持及清理情况，取得了发行人工商登记材料、代持演变过程中涉及的转让协议、相关资金流水等，就代持的形成、演变、解除的具体过程以及是否存在争议纠纷等情况对代持人和被代持人进行了访谈，并取得了确认文件；

（3）针对朱江平与朱汉平的股权代持及清理情况，查验了发行人及其前身富泰和有限的工商登记材料，取得了发行人工商登记材料、相关资金流水、代

持解除时的证券交易记录，就代持的形成、演变、解除的具体过程以及是否存在争议纠纷等情况对代持人和被代持人进行了访谈，并取得了确认文件；

（4）针对 2018 年员工持股计划中的股权代持及清理情况，取得了代持人与被代持人之间的代持协议、代持解除协议、新持股平台设立的相关资料、证券交易记录以及相关资金流水，就代持的形成、演变、解除的具体过程以及是否存在争议纠纷等情况对代持人和被代持人进行了访谈确认，并取得了确认文件；

（5）针对中企汇的股权代持及清理情况，取得了中企汇所持富泰和股份被冻结所涉及的相关裁判文书，取得了代持形成的委托协议以及相关资金流水，取得了代持解除时相关当事人签署的解除协议、证券交易记录以及相关资金流水，就代持的形成、解除的具体过程以及是否存在争议纠纷等情况对代持人和被代持人进行了访谈，并取得了确认文件；

（6）针对伍昌胜与朱成芳的股权代持及清理情况，取得了代持形成与解除过程涉及的证券交易记录以及相关资金流水，就代持的形成、解除的具体过程以及是否存在争议纠纷等情况对代持人和被代持人进行了访谈确认，并取得了确认文件；

（7）取得了发行人 2021 年员工持股计划激励对象的银行流水情况、借款协议、相关借款还款的付款凭证等资料，查阅了涉及借款的激励对象出具的情况说明，并就借款的真实性以及是否存在争议纠纷及代持等事项对相关激励对象进行了访谈确认；

（8）取得了发行人、发行人实际控制人、发行人员工持股平台东方富泰以及直接或间接持有发行人股份的全体员工出具的《关于股份权属清晰的承诺函》，对上述主体确保股权权属清晰、不存在代持或潜在法律纠纷的承诺进行了核查；

（9）取得了通过大宗交易、定向增发等非集合竞价、连续竞价、做市交易等公开交易方式持有发行人股份的股东出具的股东调查表及相关确认文件。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）截至本回复出具之日，发行人历史上存在的股权代持情形均已彻底清理，清理过程符合法律法规的规定，不存在纠纷或潜在纠纷；

（2）截至本回复出具之日，2021 年员工持股计划入股资金来源为借款的激励对象，均已清偿完毕相关借款，各方之间均不存在纠纷或争议，不存在股份代持情形；

（3）发行人、实际控制人、员工持股平台东方富泰、直接或间接持有发行人股份的全体员工已明确作出承诺，确保股权权属清晰、不存在代持或潜在法律纠纷，并对相关法律责任进行了明确。通过大宗交易、定向增发等非集合竞价、连续竞价、做市交易等公开交易方式持有发行人股份的股东已出具相关文件，确认不存在以委托持股、信托持股等形式代他人持有发行人股份的行为，不存在股权争议或潜在纠纷等情形。

（三）有关“问题 12（3）子公司环保竣工验收未完成”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅了“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”的环境影响报告表以及环评批复文件，对项目厂区进行了实地走访，并进行了访谈；

（2）查阅了东方骏驰出具的《新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目竣工环境保护验收意见》、富泰和官方网站公示的环境保护验收结果以及东方骏驰在全国建设项目竣工环境保护验收信息平台填报的环保验收相关信息，对上述项目环保验收的最新进展情况进行核查；

（3）查阅了发行人及其子公司已建或在建项目的环评批复文件和环保验收文件，以及境外律师就发行人境外子公司的环保情况出具的境外法律意见书；

（4）就东方骏驰是否存在环境污染事故或其他环境违法行为等事项通过公开渠道进行查询，取得了主管环保部门出具的无违法违规证明，以及发行人实际控制人就环保事项出具的专项承诺。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）截至本回复出具之日，东方骏驰“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”已办理完毕环保验收手续。

（2）截至本回复出具之日，除募投项目“新能源及传统汽车关键零部件智能化生产线项目”因尚未建设完毕而未办理环保验收手续，发行人及其子公司已建或在建项目均履行了必要的环保批复、环保验收程序。

（3）东方骏驰“新能源汽车驱动与转向系统精密传动件智能化产线技术改造项目”已办理完毕环保竣工验收手续，不构成重大违法违规，对发行人的生产经营不构成不利影响。

（四）有关“问题 12（4）关于董事、监事和高级管理人员”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人报告期内三会文件，了解发行人董事、高级管理人员的任免情况和变动原因；

（2）对照《业务规则适用指引第 1 号》，结合最近 24 个月内变动人数及比例情况，分析最近 24 个月内发行人董事、高级管理人员的变化对发行人生产经营是否未发生重大不利变化，是否构成重大不利影响；

（3）访谈最近 24 个月内离职的财务总监杨梓安，了解其辞任原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人最近 24 个月公司董事、高级管理人员变动人数比例较低，不会对公司的生产经营产生重大不利影响，未发生重大不利变化，符合《业务规则适用指引第 1 号》的相关规定，不会对本次发行构成实质性障碍；

（2）报告期内发行人财务总监离任后，未在公司继续任职，现任财务总监

系内部培养产生，财务总监变动未对发行人生产经营产生重大不利影响。

（五）有关“问题 12（5）公司治理的规范性及内控有效性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人报告期内花名册，实际控制人、董事和高级管理人员填写的调查表及相关承诺，了解发行人实际控制人及其亲属在发行人处履职情况；并通过天眼查等公开渠道检索实际控制人及其亲属的对外投资和兼职情况，对其是否在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况进行核查；

（2）查阅发行人的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度；

（3）取得了发行人制定的《印章管理制度》和印章登记台账；

（4）查阅了致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《深圳市富泰和精密制造股份有限公司 2024 年度内部控制审计报告》（致同审字（2025）第 110A015685 号）。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人实际控制人及其亲属具备任职履行职责所必需的知识、技能和投入的时间，在发行人处任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，发行人实际控制人、董事、高级管理人员存在亲属关系不会对公司治理有效性产生重大不利影响，发行人实际控制人及亲属在发行人任职具有合理性；

（2）报告期内，公司曾存在部分用印未经总经理审批、及部分印章外带未履行审批程序的不规范情形已于首次申报审计截止日整改完毕，整改后，公司未再发生相关情形；

（3）经逐条比对，发行人符合《业务规则适用指引第 1 号》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关要求。

（六）有关“问题 12（6）关于相关主体承诺安排”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员等相关承诺主体出具的有关本次发行的承诺；

（2）查阅《业务规则适用指引第 1 号》中“1-26 发行上市相关承诺”的规定，与本次发行相关主体承诺安排进行逐一对照。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人本次发行相关承诺安排完备，符合《业务规则适用指引第 1 号》等相关规则要求，相关承诺内容符合法律、法规和规范性文件的相关规定。

（七）有关“问题 12（7）稳价措施有效性”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人关于本次发行的股东大会决议、董事会决议，查阅《关于公司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后三年内稳定股价预案（修订）的议案》，分析其是否切实有效发挥稳定作用；

（2）查阅公司、控股股东、实际控制人、董事（外部董事和独立董事除外）、高级管理人员出具的《关于稳定股价的措施及承诺》，核查是否明确了相关法律责任及约束措施；

（3）根据本次发行的股份数量和现有公众股东持股情况，测算本次公开发行后的公众股东持股比例，核查发行人实施稳定股价预案的可执行性。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司已对稳定股价的措施作出详细安排，公司履行的决策程序和决议内容符合相关法律法规的规定，公司稳定股价预案具有可执行性，现有股价稳定预

案能够合理切实有效发挥稳定作用。

（八）有关“问题 12（8）完善招股说明书信息披露内容”相关事项的核查情况

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人优化调整后的招股说明书关于重大事项提示、风险因素等内容；

（2）查阅《公开发行证券的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》，分析发行人是否按照准则要求披露相应内容。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人已全面梳理了招股说明书“重大事项提示”“风险因素”各项内容，对风险揭示内容按重要性进行了排序；

（2）发行人已按照《公开发行证券的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》的要求梳理招股说明书，并完善招股说明书信息披露内容。除已披露和补充情形外，不存在其他存在应按照准则要求披露但未披露的情形。

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报文件》《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。

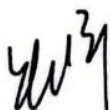
【回复】

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《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报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为《关于深圳市富泰和精密制造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）

法定代表人：



朱江平

深圳市富泰和精密制造股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳市富泰和精密制造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》的全部内容，确认本问询函回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长、法定代表人：



朱江平

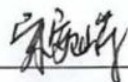
深圳市富泰和精密制造股份有限公司



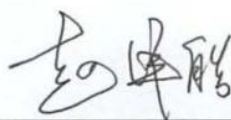
2025年5月23日

(本页无正文，为中德证券有限责任公司《关于深圳市富泰和精密制造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》之签字盖章页)

保荐代表人：

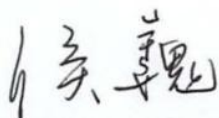


宋宛嵘



赵泽皓

法定代表人：



侯巍

中德证券有限责任公司

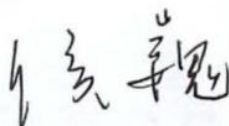
2025年5月23日



保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读深圳市富泰和精密制造股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



侯巍

中德证券有限责任公司

2025 年 5 月 23 日

