

**关于深圳市富泰和精密制造股份有限公司
首次公开发行股票并在北交所上市
申请文件审核问询函中有关
财务会计问题的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

目录

三、公司治理与独立性	1
问题 4.关于合营企业先富斯	1
四、财务会计信息与管理层分析	26
问题 5.与主要客户合作稳定性	26
问题 6.境外销售真实合理性	42
问题 7.毛利率变动合理性	119
问题 8.关于应收账款回款风险	149
问题 9.寄售模式下存货盘点及结转	163
问题 10.其他财务问题	188
问题 11.募投项目的必要性和合理性	236

关于深圳市富泰和精密制造股份有限公司首次公开发行股票 并在北交所上市申请文件 审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2025）第 110A014386 号

北京证券交易所：

贵所关于《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》（以下简称反馈意见）已收悉。对问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“我们”）对深圳市富泰和精密制造股份有限公司（以下简称“富泰和”、“发行人”或“公司”）相关资料进行了核查，现作专项说明如下：

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。

【发行人回复】

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、认缴及实缴资本、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
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
	伟湃汽车电子（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年度	康明斯	高压共轨及装配件	1,989.06	33.79	喷油器衬套、底座	438.38	0.73

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应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 ZHONG	一致同意
6	第十一届第	2023-12-12	Michael William Sheppard, Thomas Arthur Baird, 朱江	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
	二次董事会 会议		平, 朱洪, WU JIANG ZHONG	
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，当年实现销售收入 241.51 万元，产品销量 7.21 万件，在 2024 年迅速放量至销售收入 2,802.62 万元，产品销量 75.49 万件。

（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	ZL202210958431.3	基于视觉跟踪的焊接轨迹跟踪方法及装置	发明	2022.8.11	2022.11.18	2023.10.27
2	先富斯	先富斯、东方骏驰	ZL202210544632.9	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，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）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；

（2）获取并查看先富斯工商档案、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；

(3) 复核发行人长期股权投资的明细表，结合对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情况及产生影响的了解，根据《企业会计准则》的相关规定，复核和评估发行人是否能够控制先富斯，未将先富斯纳入合并报表范围是否符合《企业会计准则》的规定；

(4) 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；

(5) 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；

(6) 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；

(7) 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；

(8) 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；

(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；

(13) 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，获取和查看评估机构出具的专利权评估报告；

(14) 核查关联交易履行的审批程序，确认相关关联交易是否需要并经过交易双方分别审批。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（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，申报会计师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) 通过公开渠道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) 对于营业收入，检查报告期内主要客户相关的销售合同、订单、收入确认的相关单据及销售发票等，检查收入确认的真实性及收入确认的截止性，判断收入确认是否符合企业会计准则的规定；
- 6) 对于营业成本，访谈了相关人员关于成本核算的相关事项以及财务系统相关模块的运行情况，获取了成本计算表并复核了先富斯的成本核算，获取了先富斯存货进销存并对存货进行了实地盘点；
- 7) 获取并复核报告期内审计机构对先富斯出具的审计报告，量化分析报告期先富斯净利润的主要影响因素，分析收入、毛利率等因素变动对于净利润的影响；分析先富斯业绩增长的合理性；
- 8) 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，申报会计师执行了如下核查程序：

1) 资金流水核查范围

申报会计师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

申报会计师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

申报会计师取得先富斯 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，申报会计师认为：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，申报会计师认为：

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

申报会计师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

申报会计师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

申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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. 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. 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,申报会计师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;申报会计师核查了报告期内全部账户单笔 5 万元人民币以上(单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准)的流水收支记录。

(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；进行双线异常交易核查：

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，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，申报会计师认为：

（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。

【发行人回复】

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；入选 2024 年《财富》世界 500 强企业
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	
6	Robert Bosch Automotive Steering Kft.	匈牙利	2003 年	1,000 万欧元	自 2021 年始	
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、
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	

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
4	BorgWarner Morse Systems Mexico SA de CV	墨西哥	1984 年	-	自 2018 年始	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
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	88,817.92045 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						
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	

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
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	1,157,529.9445 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						
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	

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
十一、梅赛德斯奔驰						
1	Mercedes-Benz AG	德国	2017 年	100,002.1000 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
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。

公司名称	获取订单方式
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 IATF16949:2016）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

序号	客户名称	合作的商业背景	合同签订模式
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，就冷锻、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，综合考虑公司目前在手订单、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和全球化竞争战略，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、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师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，了解其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，评估销售预测表的合理性；

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，申报会计师认为：

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合理性。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。

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。

【发行人回复】

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

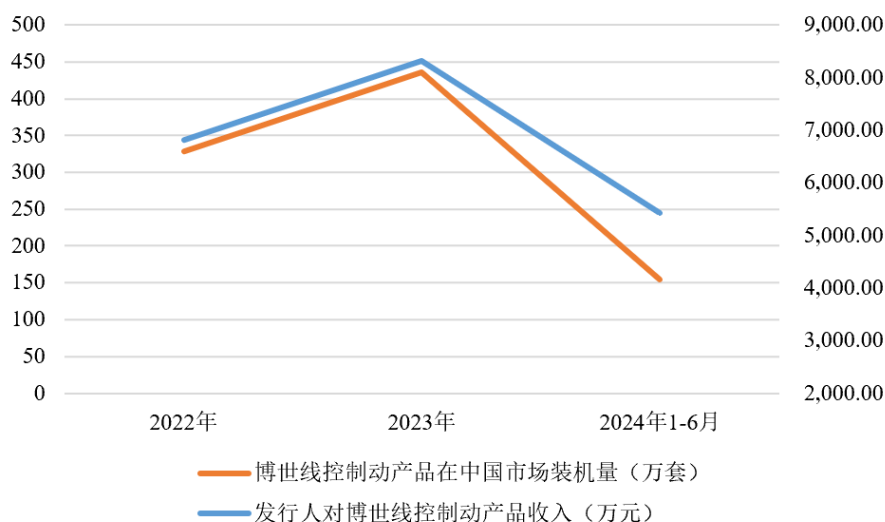
公司 IPB 液压单元密封盖、IPB 制动推杆、iBooster 轴件、柱塞终端适配产品为博世 iBooster 和 IPB 线控制动系统。iBooster 为博世品牌线控制动应用领域的重要产品，通常需要搭配车身稳定系统（ESP）使用，iBooster 凭借其高度集成化的结构、较低的能耗以及安全冗余具备良好的市场竞争力；IPB 是 iBooster 的升级版，集成了车身稳定系统，是博世从分体式走向集成式的代表产品，在进一步缩小了制动系统的体积、减轻重量并降低成本的同时，显著提升了制动性能与能效。

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。

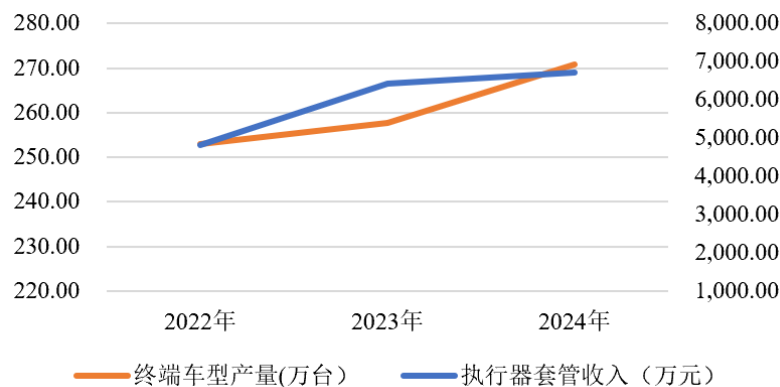
产品迭代方面，由于线控制动不依赖发动机真空源提供助力，质量轻，集成度高，响应速度快，能更好适配各类新能源汽车。随着新能源汽车渗透率不断提高，传统机械制动向线控制动迭代成为趋势，线控制动产品在乘用车市场中的装机量及市场份额将不断提高。目前市场中以 iBooster+ESP 为代表的分体式线控制动方案仍是各大主机车厂应用的主流产品，但也已有凯迪拉克、比亚迪等汽车品牌开始选择使用 IPB，随着未来自动驾驶的发展，集成化程度更高、成本更低的集成式线控制动将取代分体式产品，实现从分体式向集成式的产品迭代，公司零部件可覆盖线控制动产品从分体式向集成式发展的迭代周期。

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 V9 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

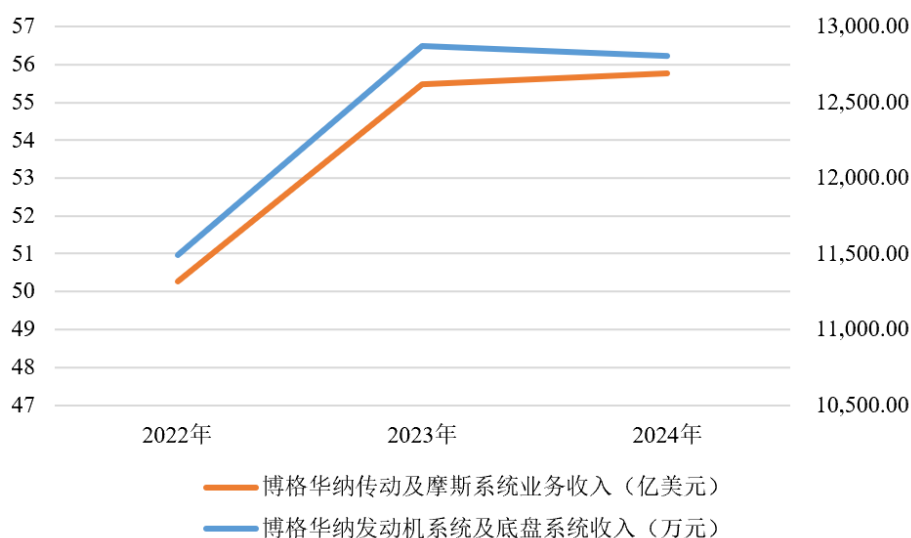
全球范围短期内乘用车市场的主流车型仍将搭载发动机作为动力系统。

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

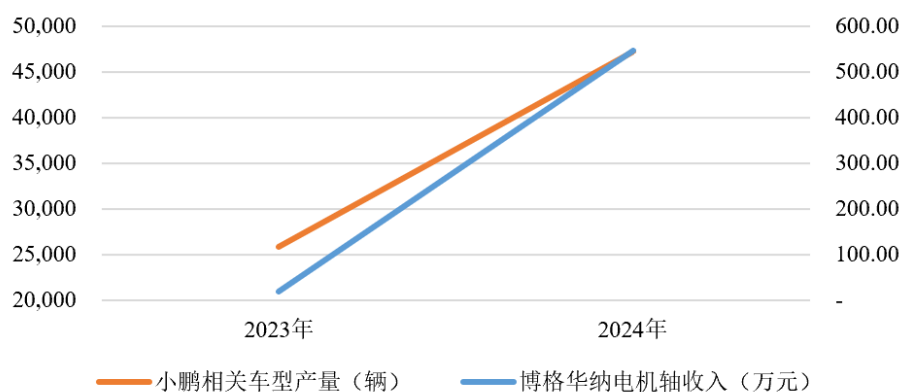
的发动机及底盘系统相关产品的销售金额变动趋势一致。

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

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
	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 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。

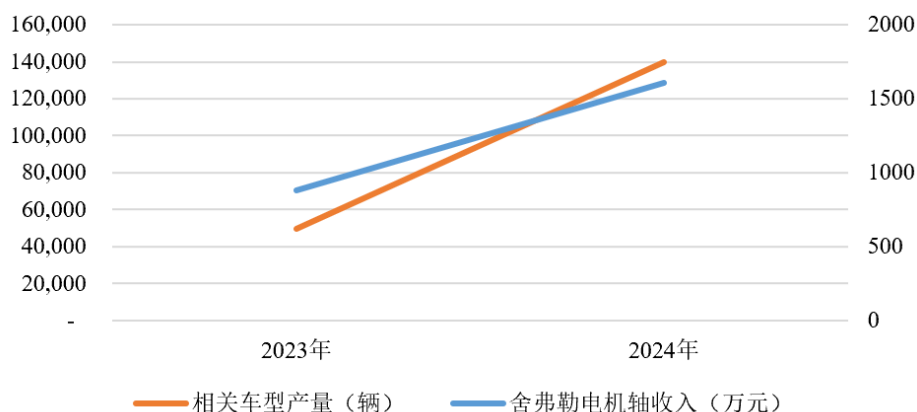
迭代周期方面，纬湃科技的电子节气门控制系统凭借其模块化设计和高兼容性使其广泛应用于高端轿车领域，符合全球严苛的排放法规（如欧六、国六），并适配混合动力及插混汽车，随着新能源车渗透率不断提升，电子节气门控制系统将向集成化、智能化、响应速度提升进一步迭代，可助力车企实现电动化转型。

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 A.O.Smith 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。A.O.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 A.O.Smith 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

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	联电	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%	*

年度	序号	集团	收入	占比	毛利率
	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%	*
	8	博世华域	1,165.93	1.62%	*
	9	斯沃博达	844.41	1.18%	*
	10	联电	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	联电	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%	*

年度	序号	集团	收入	占比	毛利率
	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%	*
	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
	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

客户	主要产品	终端适配产品	终端客户
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	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



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
	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	占比	0.34%	0.33%	0.34%
舍弗勒	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	舍弗勒旗下纬湃科技收入（亿欧元）	-	92.33	90.70
		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，A.O.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%

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
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	马勒发动机系统和组件业务收入（亿欧元）	24.02	26.34	25.93
		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\GS62\HGS64 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：

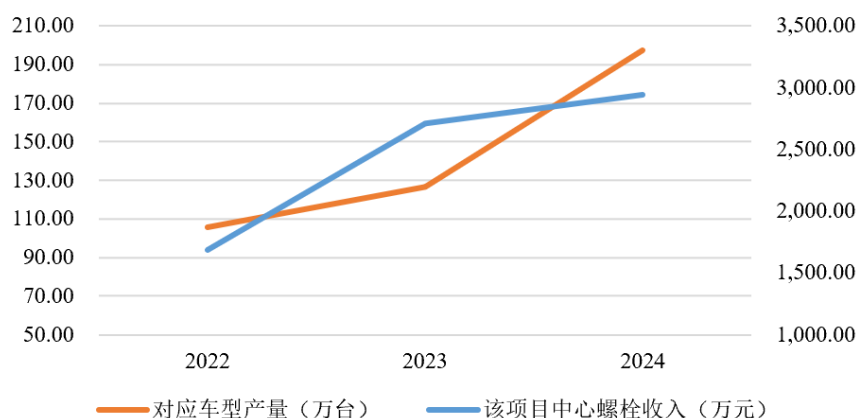
①现代发动机项目

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。

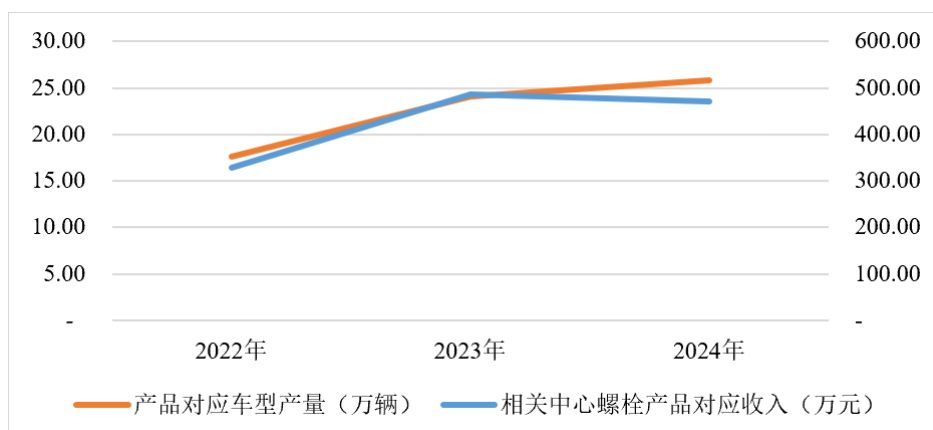
②AJ20P6 项目

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。

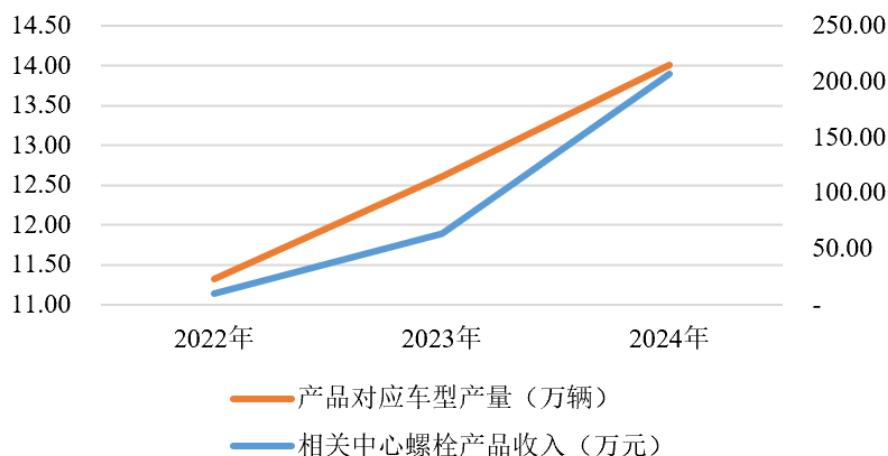
③ 铃木 Z 发动机项目

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

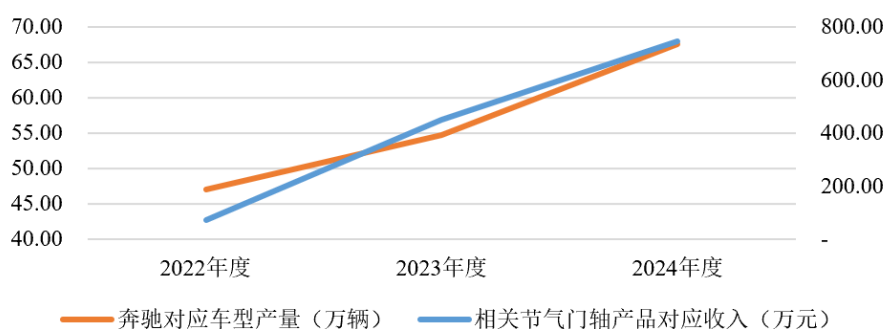
该项目客户为纬湃德国，该项目节气门轴搭载于奔驰 M254 系列发动机的电子节气门控制系统，主要应用于梅赛德斯奔驰 C 级、E 级、GLC 等终端车型，

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。

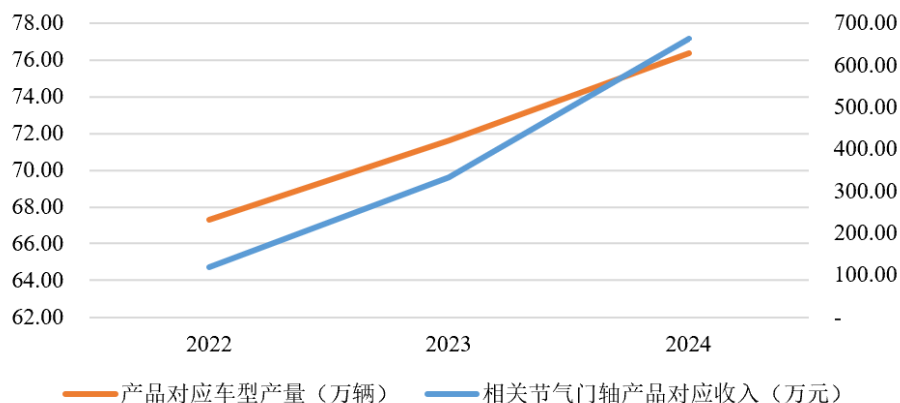
②大众 EA211 发动机项目

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



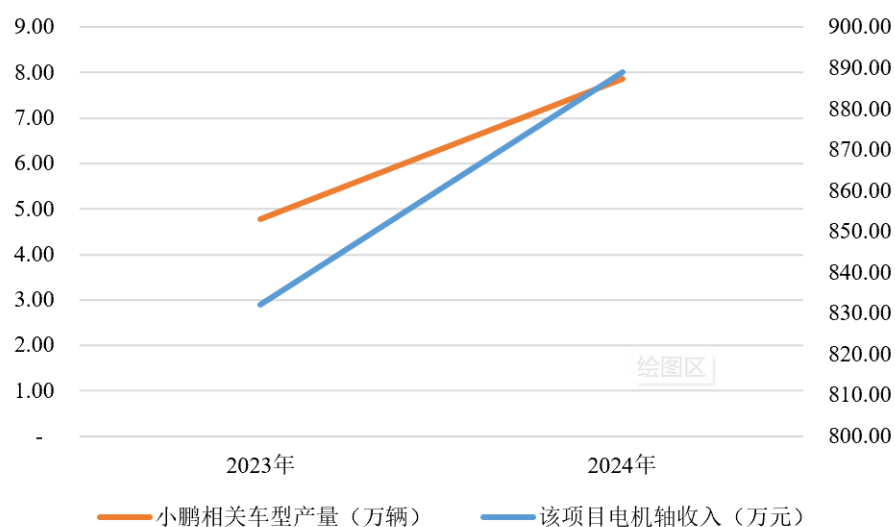
公司大众 EA211 发动机 ETC13 项目产品于 2021 年进入量产阶段并小批量供货，报告期内持续放量增长，公司产品销售收入变动趋势与相关车型产量变动趋势保持一致。

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%

政策内容	生效时点	受影响产品类别	税率
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

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
	6	马勒	汽车零部件	1,372.13	3.23	1.91
	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

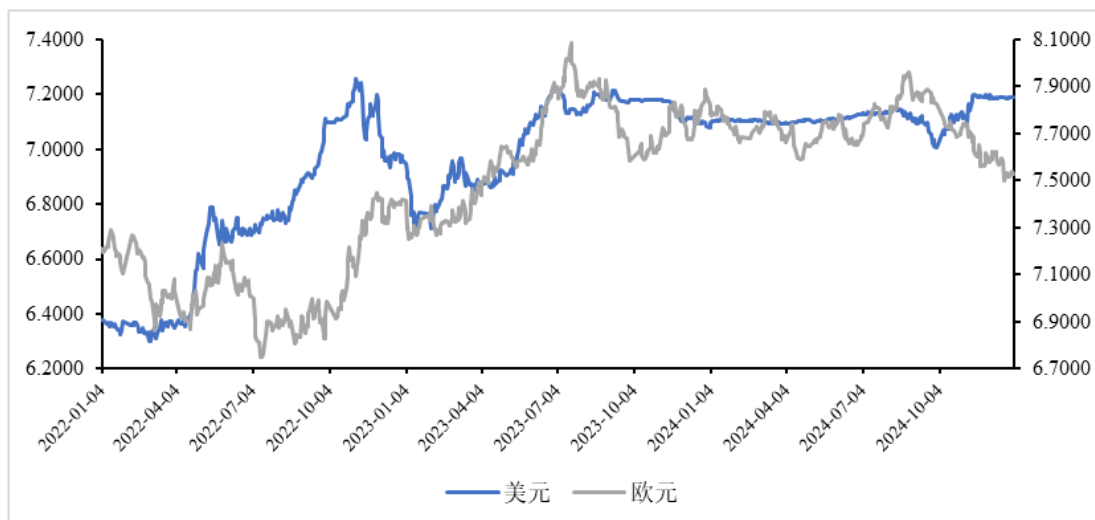
注 3：境外收入取自发行人境内公司出口至境外的销售收入，下同

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 $\pm 1\%$ 、 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
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	-	-	-

在报告期内，富泰和加速在北美市场的布局，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斯特齿轮轴业务。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资较高，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有关要求，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

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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
	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贷款归属纠纷，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贷款归属纠纷，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
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，属于在某一时刻履行履约义务。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认收入	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规定，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生产中正常产生的伴生产品，计入其他业务收入	金属结构件成本计算中已包含了所领材料完整成本，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

相关业务流程	主要内容
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
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。公司主要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%

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
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
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

针对上述事项，申报会计师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、签收单、结算单、发票、回款单据等资料，核查销售的真实性；

(6) 结合对应收账款的审计，选择主要境外客户函证报告期销售额，同时对主要境外客户进行实地走访，以了解其收入确认的真实性及是否按合同要求确认收入，并重点询问合作过程、交货方式、货款支付方式、所购商品的终端适配产品等；

(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，申报会计师认为：

(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，申报会计师执行了以下核查程序：

(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，申报会计师认为：

(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，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 结合发行人的经营模式、所处行业特点等，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；

(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、结算单、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；

(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；

(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的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(5) 获取并查阅了发行人报告期内的应收账款等科目明细、付款方，与对应的合同对方比对，了解付款方与交易对手方是否一致；

(6) 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；

(7) 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；

(8) 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；

(9) 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，申报会计师认为：

(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付款；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，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 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；

(2) 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；

(3) 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；

(4) 检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及发行人与费尼亚德尔福土耳其签订的设备采购合同，检查合同关键条款，并对比查看两份合同是否存在关联条款，分析两份合同是否实质上属于一揽子合同；

(5) 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。

(6) 根据《企业会计准则》相关规定，复核发行人相关业务会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(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》规定。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，申报会计师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，评价其执行的有效性；

（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；

（6）对比发行人与可比公司的废料率情况，确认发行人的废料率和他可比公司是否一致。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（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

申报会计师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)	29,111.07	27,327.87	21,085.09
	发函比例 (b/a)	89.55	93.33	97.28
	回函数量	16	21	24
	回函相符金额(c)	10,309.17	9,619.62	2,702.42
	回函相符比例 (c/a)	31.71	32.85	12.47
	回函不符但差异调节后可确认金额 (d)	18,214.21	17,407.62	16,915.85
	针对未回函部分执行替代测试可确认金额 (e)	587.69	300.63	1,466.82
	确认金额 (f=c+d+e)	29,111.07	27,327.87	21,085.09
	经调节后确认金额占比 (f/a)	89.55	93.33	97.28
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)	46,053.05	39,921.66	35,921.69
	发函比例 (g/a)	89.96	93.94	96.32
	回函数量	14	18	19
	回函相符金额(h)	13,434.08	20,345.41	4,756.59
	回函相符比例 (h/l)	26.24	47.88	12.75
	回函不符但差异调节后可确认金额 (i)	13,245.70	5,868.06	8,510.26
	针对未回函部分执行替代测试可确认金额 (j)	19,373.27	13,708.19	22,654.84
	可以确认金额 (k=h+i+j)	46,053.05	39,921.66	35,921.69
	经调节后确认金额占比 (k/a)	89.96	93.94	96.32

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，申报会计师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 21,085.09 万元、27,327.87 万元和 29,111.07 万元，发函金额占境内主营业务的收入比例分别为 97.28%、93.33%和 89.55%，回函数量分别为 24 份、21 份和 16 份，各期回函金额分别为 19,618.27

万元、27,027.24 万元和 28,523.38 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 90.51%、92.30%和 87.75%。

报告期内，申报会计师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 35,921.69 万元、39,921.66 万元和 46,053.05 万元，发函金额占境外主营业务收入的的比例分别为 96.32%、93.94%和 89.96%；回函数量分别为 19 份、18 份和 14 份，各期回函金额分别为 13,266.85 万元、26,213.47 万元和 26,679.78 万元，经调节后回函可确认金额占境外主营业务收入的的比例分别为 35.57%、61.69%和 52.12%。

报告期内，申报会计师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 57,006.78 万元、67,249.53 万元和 75,164.12 万元，境内外合计发函金额占主营业务收入的的比例分别为 96.67%、93.69%和 89.80%；境内外合计回函数量分别为 43 份、39 份和 30 份，境内外各期回函金额合计分别 32,885.12 万元、53,240.71 万元和 55,203.16 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的比例分别为 55.77%、74.18%和 65.96%。

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	16	16
	回函不符金额（m）	18,214.21	17,407.62	16,915.85
	回函不符金额占主营业务收入比例（m/a）	56.03	59.45	78.04
境外	回函不符数量	9	7	11
	回函不符金额（n）	13,245.70	5,868.06	8,510.26
	回函不符金额占主营业务收入比例（n/l）	25.87	13.81	22.82

报告期内，境内回函不符数量分别为 16 份、16 份和 11 份，回函不符金额分别为 16,915.85 万元、17,407.62 万元和 18,214.21 万元，境外回函不符数量分别为 11 份、7 份和 9 份，境外回函不符金额分别为 8,510.26 万元、5,868.06 万元和 13,245.70 万元，境内外回函不符数量合计分别为 27 份、23 份和 20 份，境内外回函不符金额分别为 25,426.11 万元、23,275.68 万元和 31,459.91 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) 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。

(4) 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；

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	18,214.21	17,407.62	16,915.85
	未回函金额	587.69	300.63	1,466.82
	替代测试比例	100	100	100
境外	回函不符金额	13,245.70	5,868.06	8,510.26
	未回函金额	19,373.27	13,708.19	22,654.84
	替代测试比例	100.00	100.00	100.00

对于所有回函不符、未回函的情形申报会计师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，申报会计师通过结合销售合同、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，申报会计师编制函证差异调节，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》的规定；

(2) 针对未回函客户函证，申报会计师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，申报会计师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。

申报会计师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，确认客户领用发出商品后发行人根据对账结果及时入账，保证收入确认的时效性；

3) 对寄售收入的确认执行收入细节测试，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、签收单、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，申报会计师通过执行穿行测试、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，申报会计师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。申报会计师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，申报会计师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%；申报会计师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，申报会计师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%。申报会计师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) 申报会计师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。申报会计师通过现场观察被访谈人是否有权限通过客户门禁、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) 申报会计师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，申报会计师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

申报会计师在走访过程中，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； (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

申报会计师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，申报会计师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，但申报会计师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。申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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，申报会计师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。

【发行人回复】

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

产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	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
	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
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
单位售价变动率（%）	-6.56	156.94	-

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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。

公司汽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: 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
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
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

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
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	*	*
	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，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
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

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
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	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

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
	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			

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

公司名称	可比产品	客户结构	生产工艺
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厂；盖茨、辉门、墨西哥 KUO、科勒及富兰克等全球主流品牌	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	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：

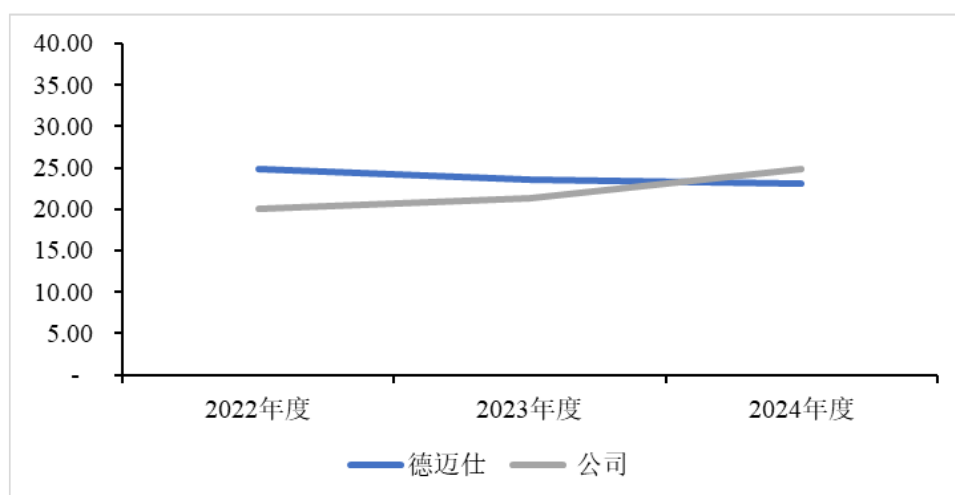
单位：%

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：

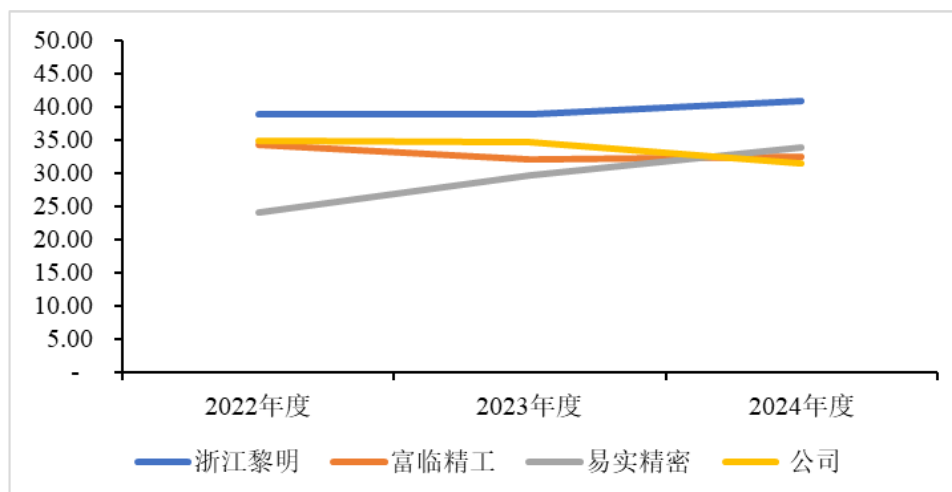


报告期内，公司汽车底盘零部件产品和德迈仕车身及底盘系统零部件产品均聚焦于制动系统和转向系统等底盘核心子系统，可比性较高；公司生产工艺主要为精密制造工艺，德迈仕生产工艺包括金属磨削和金属车削等，高

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，申报会计师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，申报会计师认为：

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。

【发行人回复】

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
		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	-



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
	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关退还的预缴税款	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

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
	马勒	479.09	1年以内	5.00	23.95	479.09	100.00
	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，申报会计师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）访谈公司财务部门相关负责人，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，分析比较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，申报会计师认为：

(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

申报会计师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

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函数量	47	55	72
发函金额 (b)	16,475.92	15,547.12	12,497.36
发函比例 (b/a)	88.28	93.72	93.53
回函数量	30	39	43
回函相符金额(c)	5,185.76	5,484.73	2,310.09
回函相符比例 (c/a)	27.78	33.06	17.29
回函不符但差异调节后可确认金额 (d)	8,445.62	7,766.63	7,394.08
针对未回函部分执行替代测试可确认金额 (e)	2,844.54	2,295.76	2,793.19
可以确认金额 (f=c+d+e)	16,475.92	15,547.12	12,497.36
经调节后确认金额占比 (f/a)	88.28	93.72	93.53

报告期内，申报会计师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 12,497.36 万元、15,547.12 万元和 16,475.92 万元，应收账款发函比例分别为 93.53%、93.72%和 88.28%；回函数量分别为 43 份、39 份和 30 份，各期回函金额分别为 9,704.17 万元、13,251.36 万元和 13,631.38 万元，回函金额占应收账款金额的比例分别为 72.63%、79.88%和 73.03%，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 7,394.08 万元、7,766.63 万元和 8,445.62 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。但部分客户基于谨慎考虑，对未开票货物暂不进行入账，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)	8,445.62	7,766.63	7,394.08
未回函金额(e)	2,844.54	2,295.76	2,793.19
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。

针对未回函函证，申报会计师查阅相关的支持凭证包括但不限于：销售合同、发货单、提单、报关单、签收凭证、客户对账明细、发票、银行回单等，根据取得的资料执行替代程序，经替代程序验证，替代程序有效。

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。

【发行人回复】

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

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
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平台查询	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一日消耗明细	经客户对账确认的结算单
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

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
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
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

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 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
RobertBoschLLC	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
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
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；

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
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
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	3.80	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，申报会计师认为：

（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，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；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》的规定；

（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，申报会计师认为：

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，申报会计师、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，申报会计师整体安排如下：

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

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
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: 大陆美国仓; (11) 2025 年 4 月 22 日: 博世美国寄售仓	(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
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	申报会计师项目组成员和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

申报会计师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, 同时申报会计师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存货监盘小结;

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, 申报会计师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, 申报会计师对交易额占比前 80% 的委外供应商执行了函证程序, 回函比例分别为 83.47%、88.08% 及 83.07%, 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, 申报会计师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。申报会计师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，申报会计师对公司存货监盘、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	-	279.72	-	83.07%	83.07%
	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	-	475.71	-	23.50%	23.50%
寄售模式	发出商品-在途商品	235.56	-	22.72	-	9.64%	9.64%
	发出商品-寄售仓商品	2,492.92	1,864.14	620.01	74.78%	24.87%	99.65%
-	合计	15,986.83	12,098.65	1,398.16	75.68%	8.75%	84.42%
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	-	258.79	-	88.08%	88.08%
	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	-	342.21	-	22.00%	22.00%
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	601.01	70.46%	4.25%	74.71%
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	-	209.2	-	83.47%	83.47%
	库存商品	3,712.97	3,423.61	-	92.21%	-	92.21%
	发出商品-在途商品	631.29	-	177.79	-	28.16%	28.16%
寄售模式	发出商品-在途商品	305.93	-	-	-	-	-
	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	386.99	66.90%	3.22%	70.11%

6、存在的账实差异及处理结果

申报会计师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。

【发行人回复】

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，	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

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
			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，人形机器人执行器项目等	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	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

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
			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	理、变更管理成本管理以及项目收尾。确保项目按时、按质量、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。

截至首次申报审计截止日，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。
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的职位的人员需求、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	研发人员根据项目需求在 ERP 系统中提出研发领料申请，领料单明确具体材料名称、数量、领用部门以及对应的研发项目编号，财务部门依据审批后的领料单对研发领料单据进行复核并归集各研发项目的材料费用。
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回租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

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
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
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。

综上所述，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（21.00%）	1,346.36	1,608.51	262.17	55.05
	富泰和墨西哥（30.00%）	1,447.63	1,614.85	167.22	50.17

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
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，属于在某一时刻履行的履约义务，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 年未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》的规定。

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
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		
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*
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

项目		2023 年 1-3 月	2022 年度
	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		

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
东方骏驰			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
		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
		中信银行武汉东湖支行	400.00	400.00	2025/4/11		
			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		

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
				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
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		

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		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、WUJIANGZHONG
		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、WUJIANGZHONG、富泰和
		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		朱江平、富泰和、冯艳、光谷融资担保
		民生银行	1,000.00	980.00	190.00	790.00	2026/3/28		朱江平、冯艳、富泰和
			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		深圳农商银行龙华支行	7,900.00	7,623.50	474.00	7,149.50	2028/6/4	日常生产经营及周转	深圳生产厂房及宿舍
			2,100.00	2,026.50	126.00	1,900.50	2028/6/4		
			1,500.00	1,455.00	90.00	1,365.00	2028/6/4		
			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		
			500	485.00	30.00	455.00	2028/6/4		
东方骏驰	抵押借款	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			

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
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，与同行业可比公司相比，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
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
	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

项目	公司	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
	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	*	*

产品料号	荆州欧航	东莞易恒
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

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
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（苏州）有限公司	-/-/220.08	2018 年	3,450	热处理	20	25	否

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，申报会计师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，申报会计师认为：

（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，申报会计师认为：

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 年末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，申报会计师认为：

（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 年末形成高新技术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，申报会计师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、入库单、验收单、对账单；

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部控制制度，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，申报会计师认为：

(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）获取和查询发行人《企业征信报告》，核对发行人贷款及担保等相关信息；

（4）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，申报会计师认为：

（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）通过天眼查、企业信用公示系统等，查询主要外协供应商的基本情况、股东及董监高等主要人员信息；

（4）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；

（5）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；

（6）访谈发行人管理层，了解发行人对荆州欧航金属表面处理有限公司采购额大幅增加的原因；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；

（7）对比相同工序不同供应商的价格情况，复核外协采购价格的合理性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（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。

【发行人回复】

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”为新增建设项目，该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。

（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
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电等新能源车
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 方案供应商 TOP5 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	转向系统关键部件	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
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
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	900.00
	7	插齿机	8	800.00
	8	加工中心	25	800.00

设备类型	序号	设备名称	数量	总价
	9	清洗机	4	430.00
	10	感应淬火	2	300.00
	11	终检机	4	160.00
	12	自动检测机	2	140.00
	13	最终检测	1	55.00
	小计		202	14,340.00
测量辅助设备	1	三坐标	1	200.00
	2	轮廓度仪	1	70.00
	3	圆度仪	1	70.00
	4	齿轮检测中心	1	200.00
	小计		4	540.00
其他配套设备	1	隔音减噪	1	100.00
	2	无尘房	1	150.00
	3	雨污分流	1	200.00
	4	污水处理设备	1	450.00
	小计		4	900.00

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	207.00	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		888.70	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
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久，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、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师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，申报会计师认为：

(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。

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，申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》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和财务会计有关的重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为致同会计师事务所（特殊普通合伙）《关于深圳市富泰和精密制造股份有限公司首次公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》之签章页）



中国注册会计师

钱华丽



中国注册会计师

张国跃



中国·北京

二〇二五年五月二十三日

钱华丽

姓名 钱华丽
Full name 钱华丽
性别 女
Sex 女
出生日期 1981-02-02
Date of birth 1981-02-02
工作单位 中和正信会计师事务所有限公司
Working unit 中和正信会计师事务所有限公司
身份证号码 340111810202154
Identity card 340111810202154



证书编号: 110001581151
No. of Certificate 110001581151
批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs 北京注册会计师协会
发证日期: 二〇〇九年七月二十日
Date of Issuance 2009 年 7 月 20 日

2014 年 1 月 8 日
2015 年 1 月 8 日
2010 年 1 月 8 日

转入: 2015.12.22
转入: 2015.12.22
注册会计工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意转入
Agree the holder to be transferred from
转出: 2015.12.22
转出: 2015.12.22
注册会计工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意转出
Agree the holder to be transferred to
转入: 2015.12.22
转入: 2015.12.22
注册会计工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意转入
Agree the holder to be transferred from
转出: 2015.12.22
转出: 2015.12.22
注册会计工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意转出
Agree the holder to be transferred to

年度检验登记
Annual Renewal Registration
钱华丽
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
Annual Renewal Registration
This certificate is valid for another year after this renewal.


 THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
 中国注册会计师协会



姓名: 张国辉

性别: 男

出生日期: 1978

工作单位: 上海立信会计师事务所(特殊普通合伙)

身份证号码: 310101197801010012




 年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110101561534
 No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2023年11月29日
 Date of issuance

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日

同意转入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日

注 意 事 项

- 一、注册会计师执行业务，必须同时向委托人出示本证书。
- 二、本证书仅限本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执业决定生效时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废，办理补发手续。

NOTES

1. When practicing, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



此件仅用于业务报告使用，复印无效

证书序号：0014469

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书



名称：致同会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：李惠琦
主任会计师：
经营场所：北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：11010156
批准执业文号：京财会许可[2011]0130号
批准执业日期：2011年12月13日

发证机关：

北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



此件仅供业务报告使用，复印无效

营业执照

(副本 20-1)

统一社会信用代码

91110105592343655N



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

名称

出资额

5250 万元

类型

特殊普通合伙企业

类型

成立日期

2011 年 12 月 22 日

执行事务合伙人

李惠琦

名称

主要经营场所

北京市朝阳区建国门外大街 22 号赛特广
场五层

经营范围

审计企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资
报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具
审计报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、
税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。
（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经
批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；
不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）



登记机关

2025 年 02 月 07 日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>
市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制