

弥富科技（浙江）股份有限公司

关于 2024 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

弥富科技（浙江）股份有限公司（以下简称“弥富科技”、“公司”）于 2025 年 5 月 14 日收到了贵部出具的《关于对弥富科技（浙江）股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 013 号）（以下简称“问询函”）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现将有关事项回复如下：

1、关于存货情况

你公司 2024 年年报显示，存货期末账面余额 6,134.18 万元，其中原材料期末余额 18,663,309.36 元，占存货余额的 30.43%；在产品期末账面余额 45,133.35 元，占存货余额的 0.07%；库存商品期末账面余额 21,317,453.87 元，发出商品期末账面余额 20,081,825.62 元，分别占存货余额的 34.75%、32.74%。

你公司 2022 年、2023 年原材料期末账面余额分别为 9,427,199.74 元、10,444,219.45 元；在产品期末账面余额分别为 20,942.29 元、8,800.82 元；库存商品期末账面余额分别为 10,382,487.44 元、14,912,247.50 元；发出商品期末账面余额分别为 8,660,255.57 元、11,687,090.15 元。

你公司 2022 年-2024 年购买商品、接受劳务支付的现金分别为 37,061,460.03 元、33,097,875.10 元、50,062,126.59 元；2022 年度、2023 年度、2024 年度 1-5 月营业成本-直接材料分别为 51,883,017.75 元、67,942,476.29 元、27,594,465.34 元。

你公司 2024 年年报称“公司实行“以销定产”的生产管理模式。

当整车厂有新产品需求时，公司根据整车厂及一级供应商需求，同步开发出符合整车厂及一级供应商要求的产品。公司通常与客户签订框架性销售合同

或价格协议，之后客户会定期向公司发布采购量预测并下发订单，公司据此制定年度生产计划并组织安排生产。公司部分产品因产能问题，存在委托第三方进行生产或加工情形”。

请你公司：

（1）分项列示生产相关情况，包括但不限于主要生产环节、生产速度、每月生产数量、外协情况、原材料备货政策等；

（2）分项列示销售相关情况，包括客户下单高峰期、客户下单后的交付周期、各月确认的销售金额、寄售模式客户的收入占比等；

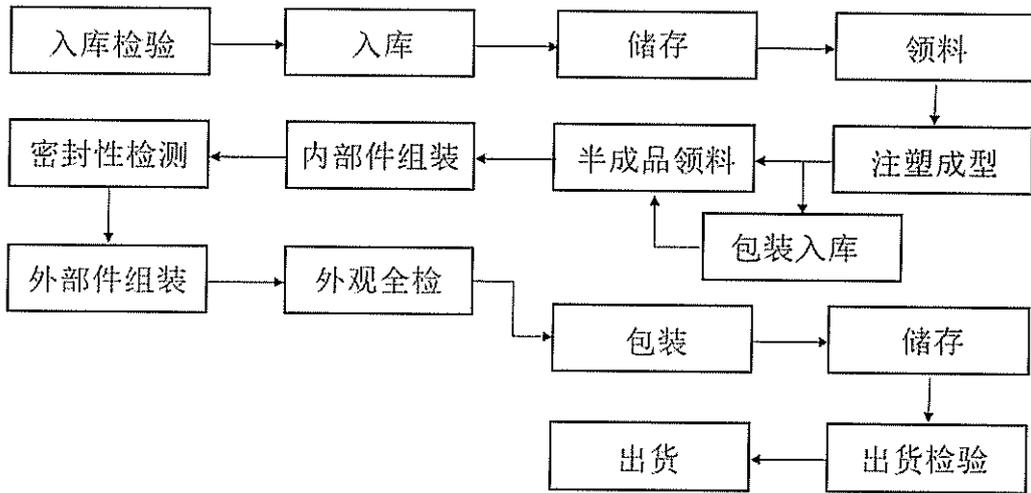
（3）结合前述情况，分析：①近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配，单位产品耗用的原材料数量是否稳定；②期末基本无在产品的原因及合理性；③发出商品的金额和寄售客户的销售收入是否匹配；④存在外协加工模式的情况下，存货中未见委托加工物资的原因；⑤你公司存货结构是否与同行业可比公司存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性。

回复：

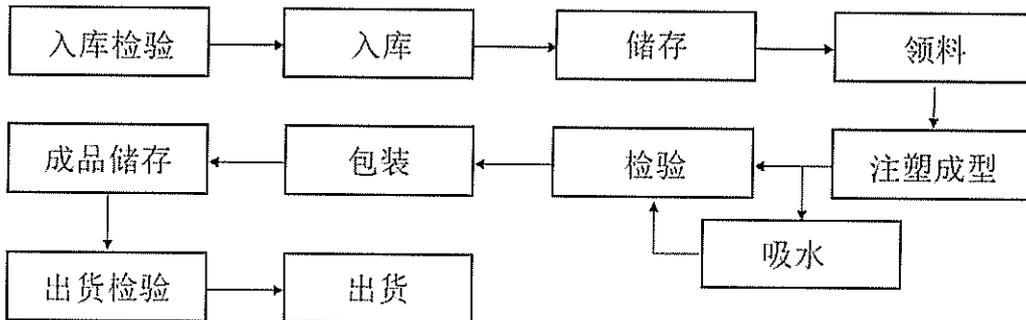
一、分项列示生产相关情况，包括但不限于主要生产环节、生产速度、每月生产数量、外协情况、原材料备货政策等

（一）主要生产环节和生产速度

公司产品生产环节主要包括进料检验、领料、注塑加工成型、组装、检测、包装等过程。以需要组装的快插接头等产品为例，公司主要生产流程如下：



以不需要组装的管夹等产品为例，公司主要生产流程如下：



报告期内公司的平均生产周期为 2-3 天。

（二）每月生产数量

2024 年度，公司主要产品（快插接头、管夹、通类接头、导轨、护板）产量情况如下（不含外协产量）：

单位：万件

月份	产量
2024 年 1 月	814.85
2024 年 2 月	336.14
2024 年 3 月	1,078.14
2024 年 4 月	1,040.19
2024 年 5 月	836.15
2024 年 6 月	576.38
2024 年 7 月	804.38
2024 年 8 月	900.41

2024年9月	1,092.75
2024年10月	1,271.89
2024年11月	1,065.92
2024年12月	1,237.36
合计	11,054.50

报告期内，公司主要产品产能扩张较快，下半年的产量受行业季节性影响大于上半年的产量。

（三）外协情况

公司外协加工主要包括两种情形，一种为委托加工，另一种为委外加工。委托加工情形下，由公司以委托加工材料的形式提供原材料等，同时公司提供生产需要的模具及技术支持，由外协厂商生产部分零部件或半成品。委外加工情形下，由委外厂商自行采购或由公司向其出售原材料，同时公司提供生产需要的模具及技术支持，由委外厂商生产部分零部件或半成品。

报告期内，公司外协采购金额逐渐增长，主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机的产能逐渐不足以满足生产需求，近三年的注塑机产能利用率分别为84.41%、80.47%和87.07%，考虑到停机维修、生产换型（如产品切换导致的停机）、返工或报废和计划外停机（如人员短缺、质量问题处理和故障调整等原因），公司的注塑机产能利用率已接近饱和，且公司订单具有季节性，并非全年均衡分布，比如下半年高于上半年，相应的下半年产能利用率高于全年，因此部分月份产能会较为紧张，故公司逐渐增加对第三方的外协采购。公司向外协供应商采购涉及主要工序为注塑加工工序，属于短时间内重复、批量、简单的加工工序。从委托加工产品来看，不涉及公司的主要核心产品快插接头。

（四）原材料备货政策

公司主要采购的原材料为塑料粒子、五金配件及橡胶制品等。公司根据销售订单排产，销售部门提前7天左右向车间下达生产计划，仓库根据领料单备料。通常公司会维持1个月左右的安全库存。

二、分项列示销售相关情况，包括客户下单高峰期、客户下单后的交付周

期、各月确认的销售金额、寄售模式客户的收入占比等

(一) 客户下单高峰期和客户下单后的交付周期

公司客户下单高峰期为每年下半年。汽车零部件行业季节性与下游汽车行业基本一致。汽车销售受节假日等影响，有“金九银十”效应，通常9月及10月为销售旺季，因此下半年销量高于上半年。

客户下单后的交付周期一般为15-30天。

(二) 各月确认的销售金额

2024年各月确认的主营业务收入金额为：

单位：万元

月份	主营业务收入
2024年1月	1,980.89
2024年2月	1,314.09
2024年3月	1,428.84
2024年4月	1,690.78
2024年5月	1,272.22
2024年6月	3,113.34
2024年7月	2,041.00
2024年8月	1,965.07
2024年9月	2,598.85
2024年10月	2,582.68
2024年11月	3,159.10
2024年12月	3,272.27
合计	26,419.13

由上表可知，公司下半年的销售额大于上半年的销售额，具有季节性。

（三）寄售模式客户的收入占比

报告期内，公司寄售与非寄售模式收入占比情况具体如下：

单位：万元

销售模式	2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
非寄售	19,921.35	75.41%	12,819.87	65.07%	8,817.20	67.01%
寄售	6,497.78	24.59%	6,882.18	34.93%	4,341.65	32.99%
合计	26,419.13	100.00%	19,702.05	100.00%	13,158.85	100.00%

报告期内，公司主营业务收入按照销售类型不同可以分为寄售和非寄售。报告期各期，公司非寄售业务收入分别为 8,817.20 万元、12,819.87 万元及 19,921.35 万元，占主营业务收入的比例分别为 67.01%、65.07%及 75.41%，寄售业务收入分别为 4,341.65 万元、6,882.18 万元及 6,497.78 万元，占主营业务收入的比例分

别为 32.99%、34.93%及 24.59%。

三、结合前述情况，分析：①近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配，单位产品耗用的原材料数量是否稳定；②期末基本无在产品的原因及合理性；③发出商品的金额和寄售客户的销售收入是否匹配；④存在外协加工模式的情况下，存货中未见委托加工物资的原因；⑤你公司存货结构是否与同行业可比公司存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

（一）近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配，单位产品耗用的原材料数量是否稳定

1、近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配

报告期内，公司原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
原材料采购金额	10,997.51	7,801.70	6,030.80
购买商品、接受劳务支付的现金	5,006.21	3,309.79	3,706.15
生产耗用的原材料金额	10,113.21	7,922.60	5,895.49

报告期内公司原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额增长趋势基本一致，购买商品、接受劳务支付的现金低于原材料采购金额系部分采购款使用票据支付所致。

2、单位产品耗用的原材料数量是否稳定

随着公司业务不断发展，公司主要产品产量增加，主要原材料采购量及生产使用量亦增加，主要产品产量与原材料采购量、生产使用量增长趋势一致。

公司主要原材料采购量和使用量如下：

原材 料名 称	材料 名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
---------------	----------	---------	---------	---------

		采购量	生产 领用量	采购量	生产 领用量	采购量	生产 领用量
塑料 粒子	PA66 (万 KG)	202.22	198.75	144.35	138.15	84.65	86.60
	PA12 (万 KG)	8.12	6.62	4.01	4.41	2.80	2.31
橡胶 件、金 属件 等其 他非 塑料 原材 料	橡胶 件(万 件)	10,380.56	9,007.50	5,678.02	5,305.04	3,145.27	2,685.17
	金属 件(万 件)	4,523.25	4,190.77	2,367.26	2,011.52	1,099.49	890.43

报告期内，公司主要产品产量如下：

单位：万件

产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
快插接头	5,355.72	2,865.12	1,006.71
管夹	4,980.79	5,549.38	4,174.17
通类接头	2,822.15	2,294.89	1,863.21
导轨	205.41	219.91	195.22
护板	150.07	122.98	124.29

就具体产品来看，鉴于公司产品非标准化特点，报告期内有超过 2,000 余种规格型号产品。同一原材料可生产多种产品，同时即使同属一类产品，细分型号众多，不同型号产品结构设计存在差异，对应 BOM 存在不同，所使用原材料型号亦存在不同，使得公司主要产品单位原材料耗用量不在线性对应关系，但整体而言，公司主要产品产量与主要原材料采购、生产领用均呈增长趋势，具有合理性，符合公司实际经营情况。

（二）期末基本无在产品的原因及合理性

公司在产品主要是报告期末仍在生产线上尚未完工的在制品，报告期各期末，公司在产品余额较小，主要原因为：公司产品工序生产时间较短，生产周期也相对短，公司在报告期末及时将已生产完成的产品结转入库管理，尚未被生产实际

使用的材料，作为原材料退库管理，因此在产品余额较小，符合公司实际情况。公司在报告期各期末进行停产盘点，且一般提前 1-2 天停止新订单的排产，期末在产品已基本消耗完毕，在产品金额较小具有合理性。

（三）发出商品的金额和寄售客户的销售收入是否匹配

报告期内，公司发出商品的金额和寄售客户的销售收入分别为：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发出商品	2,008.18	1,168.71	866.03
寄售模式下的发出商品金额	618.44	535.62	422.99
非寄售模式下的发出商品金额	1,389.74	633.09	443.04
寄售业务收入	6,497.78	6,882.18	4,341.65

上表可知，发出商品金额和寄售客户的销售收入增长趋势一致。

（四）存在外协加工模式的情况下，存货中未见委托加工物资的原因

委托加工模式下，公司向委托加工厂商发出原材料后转入委托加工物资核算；于委托加工厂商加工完成公司验收入库后，公司将相应委托加工物资及核算的加工费转入库存商品核算；报告期末公司委托加工物资金额分别为 31.75 万元、86.01 万元和 83.71 万元。

（五）你公司存货结构是否与同行业可比公司存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

1、报告期内公司存货分类及结构情况

截至报告期各期末，公司的分类及结构情况如下。

单位：万元、%

项目	2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,866.33	30.43	1,044.42	27.55	942.72	32.72
在产品	4.51	0.07	0.88	0.02	2.09	0.07
库存商品	2,131.75	34.75	1,491.23	39.33	1,038.25	36.04

周转材料	39.70	0.65	-	-	-	-
发出商品	2,008.18	32.74	1,168.71	30.83	866.02	30.06
委托加工物资	83.71	1.36	86.01	2.27	31.75	1.10
合计	6,134.18	100.00	3,791.24	100.00	2,880.84	100.00

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 2,880.84 万元、3,791.24 万元及 6,134.18 万元，主要由原材料、库存商品和发出商品组成，上述合计占存货账面余额的比例分别为 98.82%、97.71%及 97.91%，占比较高且波动较小，公司存货结构稳定。

2、公司存货分类及结构与同行业可比公司对比情况

截至报告期各期末，公司存货分类及结构占比与同行业可比公司对比情况如下。

单位：%

2024-12-31	溯联股份	标榜股份	宏德众悦	平均值	公司
原材料	23.34	38.45	30.81	30.87	30.43
在产品	17.53	12.76	35.22	21.84	0.07
库存商品	58.85	24.90	29.62	37.79	34.75
发出商品	-	22.89	2.44	8.44	32.74
委托加工物资	-	1.00	1.91	0.97	1.36
周转材料	0.28	-	-	0.09	0.65
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

续上表

单位：%

2023-12-31	溯联股份	标榜股份	宏德众悦	平均值	公司
原材料	36.08	39.32	30.33	35.24	27.55
在产品	10.87	14.95	29.02	18.28	0.02
库存商品	51.59	23.09	37.79	37.49	39.33
发出商品	-	21.60	2.84	8.15	30.83
委托加工物资	0.03	1.05	0.02	0.37	2.27
周转材料	1.44	-	-	0.48	-

合 计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
-----	--------	--------	--------	--------	--------

续上表

单位：%

2022-12-31	溯联股份	标榜股份	宏德众悦	平均值	公司
原材料	31.72	45.27	35.24	37.41	32.72
在产品	9.93	12.89	15.86	12.89	0.07
库存商品	57.90	24.99	38.50	40.46	36.04
发出商品	-	15.82	6.75	7.52	30.06
委托加工物资	0.04	1.04	1.51	0.86	1.10
周转材料	0.42	-	2.14	0.85	-
合 计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

从存货分类来看，2022 年度至 2023 年度，公司存货分类包括原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资，与标榜股份、宏德众悦基本一致，与溯联股份相比不存在周转材料，主要系会计处理存在差异所致。溯联股份周转材料主要系各类包装材料，包括纸箱、扎带及塑料包装等，公司将各类包装材料列支至原材料。包装材料各期末余额较小，占各期存货余额的比例较小。2024 年 8 月初，公司成立“自动化设备事业部”，招聘了若干非标设备专业技术人员，自研自产非标自动化产线，故 2024 年度公司采购了气密仪器、轴承、伺服驱动器等非标设备专用工装器具，在“周转材料”科目核算。总体而言，公司存货分类与同行业可比公司基本一致。

从存货结构来看，标榜股份和公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，溯联股份和宏德众悦存货主要由原材料、库存商品和在产品构成，其他类别存货占比较小。溯联股份存货类别中不存在发出商品，主要系其发出商品未单独在存货二级明细中列示，在库存商品中归集所致。公司的在产品占比较小，主要系公司每月底会将未能及时生产完毕的车间存货退回仓库，导致在产品金额较小。综上，公司存货结构与同行业可比公司存在差异主要系销售模式和生产管理模式不同所致，符合实际情况。

2、关于固定资产和在建工程

你公司固定资产规模连续大幅增长，2021年-2024年机器设备的账面原值分别为35,501,657.35元、40,720,309.86元、56,675,917.20元、74,334,878.27元，其中原值为3,663,454.37的设备暂时闲置；你公司2022年-2024年的收入为138,122,922.50元、201,715,635.87元、272,907,225.72元；在建工程中待安装设备期末余额为8,419,127.13元。

你公司应付账款期末余额为73,365,410.65元，较期初增长78.39%，其中包括货款38,882,494.14元、模具款7,802,984.09元、子公司弥富科技（安徽）有限公司在建厂房暂估应付款22,446,658.09元、费用4,233,274.33元。

请你公司：

（1）说明你公司产能情况，包括机器设备的主要构成、设备对应的生产环节、主要生产环节的产能情况和产能利用率情况，在有闲置设备的情况下仍然新增大额机器设备的原因及合理性；

（2）说明弥富科技（安徽）有限公司新建厂房的建设情况，是否已经完工并转入固定资产，应付账款期后是否已付清，如没有，请说明原因及合理性，相关工程商是否为你公司隐性关联方，工程造价是否与当地平均水平存在差异，如存在，请说明原因及合理性；

回复：

一、说明你公司产能情况，包括机器设备的主要构成、设备对应的生产环节、主要生产环节的产能情况和产能利用率情况，在有闲置设备的情况下仍然新增大额机器设备的原因及合理性

（一）机器设备的主要构成

截至2024年12月31日，机器设备的主要构成及对应的生产环节：

单位：万元

设备名称①	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	生产环节
注塑机	2,343.23	537.63	1,805.60	77.06%	注塑
组装产线	1,314.90	269.69	1,045.21	79.49%	组装
组装测试设备	593.02	81.95	511.07	86.18%	组装

焊接设备	298.25	92.54	205.71	68.97%	组装
其他	337.94	177.50	160.41	47.47%	其他辅助
合计②	4,887.33	1,159.32	3,728.02	76.28%	-

注①：主要设备统计口径为截至报告期末单台设备原值高于 50 万元，不含已全额计提减值的部分设备

注②：合计差异系四舍五入导致尾差

（二）主要生产环节的产能情况和产能利用率情况

公司产品为非标准化产品，种类繁多，报告期内有超过 2,000 余种规格产品。不同产品对应不同客户的需求，在产品形状、大小、加工工艺、加工时间等方面存在差异，相同机器设备生产不同产品的产量有较大差异，因此无法准确按照产品的数量确定公司的产能。

考虑到注塑机为公司生产各类产品的主要生产设备，注塑环节作为主要生产环节，注塑机的使用时间能够大体反映公司整体的生产负荷情况，因此选用注塑机理论工时与实际工时对注塑环节的产能情况和产能利用率情况进行统计。

报告期内，注塑环节的产能情况和产能利用率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
注塑机理论工时（万小时） ①	38.83	34.56	32.26
注塑机实际开工时间（万小时） ②	33.81	27.81	27.23
注塑机台平均重量（吨）③	171.33	164.67	156.79
产能利用率	87.07%	80.47%	84.41%

注①：注塑机理论工时根据各车间注塑机理论工时相加得出（总注塑机台数*每月理论工作天数*每天理论工作时间），其中每月理论工作天数按 24 天计算，每天工作时间按 20h 计算

注②：注塑机实际工作时间根据各注塑机各月份工时表汇总计算

注③：注塑机台平均重量根据各月注塑机台总吨数加总/各月注塑机台数得出

报告期内，公司向上海发那科智能机械国际贸易有限公司及其子公司购入并投产了 220 吨型号的注塑机十余台，注塑机产能利用率分别为 84.41%、80.47% 和 87.07%，考虑到停机维修、生产换型、返工或报废和计划外停机等原因，公司的注塑机产能利用率已接近饱和。

因注塑件产品种类众多，且工艺流程上差别较大，同行业可比公司亦采用注

塑机的工时利用情况作为产能利用率的计算依据，通过注塑机的实际工时和理论工时来计算产能利用率，公司采用的产能及产能利用率计算方式符合行业惯例，具有合理性。

公司名称	主营业务	计算方式
唯科科技	发行人主要从事精密注塑模具、注塑件以及健康产品的研发、设计、制造和销售业务。	分产品计算产能利用率，对于注塑件采取注塑机工时作为产能利用率计算依据，产能利用率=注塑机实际工时/注塑机理论工时
神通科技	公司主营业务为汽车非金属部件及模具的研发、生产和销售，主要产品包括汽车动力系统零部件、饰件系统零部件和模具类产品等。	注塑机的利用率可以客观反映产能利用率的情况、产能利用率=实际工时/理论工时
肇民科技	公司的产品聚焦于乘用车、商用车、新能源车、高端厨卫家电等领域，产品系列包括汽车发动机周边部件、汽车传动系统部件、汽车制动系统部件、新能源车热管理模块部件等。	注塑机台工时作为计算依据，产能利用率=实际工时/理论工时

（三）公司闲置设备的具体情况和形成原因

截至 2024 年 12 月 31 日，公司闲置设备的情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器设备	366.35	103.34	263.01	-
小 计	366.35	103.34	263.01	-

截至 2024 年 12 月 31 日，公司闲置固定设备的明细如下：

单位：万元

固定资产名称	采购时间	开始使用日期	原值	累计折旧	减值准备
压力传感器组装线	2017-05-30	2017-06-30	188.03	62.52	125.51
压力传感器测试台	2017-07-31	2017-08-31	17.09	5.41	11.68
EPB 汽车电子组装线	2020-08-30	2020-09-30	43.38	2.06	41.32
EPB 激光焊接机部件	2017-10-30	2017-11-30	59.83	17.52	42.30
EPB 激光焊接设备	2018-12-25	2019-01-25	16.24	2.96	13.28
视觉计数包装机	2020-03-04	2020-04-24	11.80	0.54	11.26

全自动计数打印包装机	2021-07-31	2021-08-31	15.75	3.49	12.26
单向阀在线检漏试验机	2016-10-31	2016-11-30	10.34	6.96	3.38
其他	-	-	3.88	1.87	2.01
合计	-	-	366.35	103.34	263.01

1、压力传感器组装线及压力传感器测试台

弥富科技在成立之初便有研发、生产压力传感器的规划，于是弥富科技在2017年陆续购入压力传感器组装线及测试台进行压力传感器的生产制造，但由于公司的技术积累不够，压力传感器项目开发失败，同时压力传感器的设备更新换代较快，之前的设备无法满足新的技术要求，该压力传感器设备闲置。

2、EPB 汽车电子组装线、EPB 激光焊接机部件、EPB 激光焊接设备

EPB 为电子驻车制动系统（Electrical Park Brake），弥富科技2017年开始陆续采购 EPB 相关设备开发 EPB 项目，由于公司技术积累不够，该项目开发失败，该设备闲置。

3、视觉计数包装机

公司采购视觉计数包装机计划对管夹、护板等产品进行自动包装，但由于公司管夹、护板产品种类过多，各类产品的参数均不一致，该视觉计数包装机无法针对所有产品进行自动计数包装，且在实际使用过程中准确率较低，因此该设备闲置。

4、全自动计数打印包装机

该设备主要对产品进行自动计数并自动包装，由于设备老化出现故障，无法连续生产，因此设备闲置。

5、单向阀在线检漏试验机

对应单向阀产品开发失败，因此设备闲置。

综上所述，以上设备主要因频繁故障、产品开发暂缓或生产效能落后，继续使用会导致产品质量问题或生产不经济，因此处于闲置状态。由于闲置设备已无继续使用价值，公司已对其资产净值全额计提减值准备。

（二）在有闲置设备的情况下仍然新增大额机器设备的原因及合理性

公司主要机器设备包括注塑机、装配机等。随着公司业务不断发展，公司订单持续增长，为满足客户需求，报告期内，公司不断增加生产投入，主要生产设备呈增长趋势。

闲置设备主要为 2017-2020 年度购置，由于频繁故障、产品开发暂缓或生产效能落后，继续使用会导致产品质量问题或生产不经济，所以处于闲置状态。公司为了实现更高层次的自动化生产及提高产能，根据产量需求新增配置相应数量的机器设备。因此，公司在有闲置设备的情况下仍然新增机器设备的情况具有合理性。

二、说明弥富科技（安徽）有限公司新建厂房的建设情况，是否已经完工并转入固定资产，应付账款期后是否已付清，如没有，请说明原因及合理性，相关工程商是否为你公司隐性关联方，工程造价是否与当地平均水平存在差异，如存在，请说明原因及合理性

（一）说明弥富科技（安徽）有限公司（以下简称安徽弥富）新建厂房的建设情况，是否已经完工并转入固定资产，应付账款期后是否已付清，如没有，请说明原因及合理性

截至 2025 年 4 月 30 日，安徽弥富的新建厂房已完成第二期结构封顶，研发车间、办公楼主体和设备用房主体结构已验收完成，1 号厂房尚需进行墙体砌筑，2 号研发车间、3 号办公楼尚需进行内外墙粉刷，因此尚未整体完工，尚未转入固定资产。截至 2024 年 12 月 31 日，公司应付安徽弥富新建厂房的工程款 1,332.59 万元，期后已支付第一期工程款的 60%，即 1,068.80 万元。按照合同履行进度，预计 2025 年 9 月完工，验收完成 10 个工作日内支付 60%工程款，竣工验收后第五年年底即 2030 年 12 月底结清工程质保金，因此期后厂房建设工程尚未完工，应付账款尚未结清。

（二）相关工程商是否为公司隐性关联方

安徽弥富的新建厂房主承包商系安徽裕文建设工程有限公司（以下简称安徽裕文），该公司基本情况具体如下表所示：

公司全称	安徽裕文建设工程有限公司
统一社会信用代码	91340181563437978N
成立日期	2010-10-28
注册资本	2,000 万人民币
法定代表人	汤玉文
注册地址	安徽省巢湖市洗耳池路与朝阳路交叉口新华公馆商铺 5 号楼（2-4 层）
经营范围	许可项目：建设工程施工；道路货物运输（不含危险货物）；建筑物拆除作业（爆破作业除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：园林绿化工程施工；建筑材料销售；建筑工程机械与设备租赁；广告制作；土石方工程施工（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	汤玉转持有 40.00%，汤玉文持有 30.00%，汤玉华持有 30.00%

公司和安徽裕文不存在隐性关联方关系。

（三）工程造价是否与当地平均水平存在差异，如存在，请说明原因及合理性

1、与同行业非上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比

2024 年度巢湖市住房和城乡建设局批准汽车行业部分公司在附近地块工程项目单位面积造价如下：

建筑单位	项目名称	工程地点	面积（m ² ）	金额(万元)	单位面积造价（元/平方米）
安徽镁翼时代汽车科技有限公司	新能源汽车部件冲压件及热成型产线项目 1#车间、1#门卫、2#门卫	夏阁镇夏阁园区云华大道与殷家山路交叉口东北侧	58,861.72	9,980.00	1,695.50
祥晋汽车零部件（合肥）有限公司	年产新能源汽车铝合金结构件 90 万套、汽车橡胶密封条 600 万套建设项目	巢湖市居巢经开区亚父园区安成路、方墩路、港口大道、金庄路围合地块	16,635.11	3,173.61	1,907.78
安徽皖维丽盛新材料有限责任公司	年产 2 万吨汽车级聚乙烯醇缩丁醛（PVB）胶片项目 -2#厂房	凤凰山街道灯塔村委会东北侧、巢维路西侧	21,420.19	4,310.05	2,012.14

合肥培源汽车零部件有限公司	年产 2500 万支汽车减震杆件项目 1#、2#、3#、5#厂房、宿舍楼	亚父园区亚光路与南外环路交口东侧	54,592.72	9,387.05	1,719.47
安徽众铄汽车零部件有限公司	汽车零部件生产基地项目 1#-3#厂房、综合楼、倒班宿舍、1#固废品库 1#配电房粉料房、2#固废品库 2#配电房、3#固废品库	巢湖市居巢经济开发区夏阁园区岷嶂山路与下汤路交口西北侧	77,414.41	10,600.00	1,369.25
平均工程造价					1,622.04
弥富科技(安徽)有限公司	车规级温度和压力传感器项目	安徽省巢湖市安徽居巢经济开发区亚父园区方墩路与龙塘路交叉口西北侧	44,975.00	7,266.00	1,615.56

注：上述数据来源均系合肥全业务资源管理公开网站施工许可公示

如上表所示，不同主体工程单位造价因在工程结构、工程类型、施工跨度、层高、装修水平、施工面积、工程周期等方面存在差异而略有波动。公司在建工程造价与周边区域建筑造价平均水平相近，具有合理性。

2、与同行业上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比

浙江松原汽车安全系统股份有限公司（300893.SZ，以下简称松原安全）与公司同属于汽车零部件制造行业，其在安徽居巢经济开发区开展年产 1,330 万套汽车安全系统及配套零部件项目（一期工程）建设，公司和松原安全的单位工程造价对比如下：

项目名称	工程项目	面积（m ² ）	工程费用总额（万元）	单价（元/m ² ）
松原安全年产 1,330 万套汽车安全系统及配套零部件项目（一期工程）	主体建筑工程	58,000.00	9,800.00	1,689.66
	公用工程	250,000.00	2,414.00	96.56
	室外工程	-	524.50	-
安徽弥富车规级温度和压力传感器项目	土建工程	44,795.48	6,078.34	1,356.91
	安装工程	44,795.48	515.05	114.98
	室外工程	-	672.61	-

注：松原安全年产 1,330 万套汽车安全系统及配套零部件项目（一期工程）的数据来

源系 2023 年 5 月松原安全向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书

如上表所示，公司新建厂房项目单位造价与与同行业上市公司附近地块工程项目单位造价基本保持一致。

综上所述，公司新建厂房项目的工程造价与当地平均水平不存在明显差异。

3、关于外协加工

你公司公开转让说明书披露“(1) 公司产品生产流程主要包括进料检验、领料、注塑加工成型、组装、检测、包装等过程；(2) 你公司外协加工商主要负责注塑加工环节，公司外协加工模式主要为委托加工模式和委外加工模式，其中委托加工模式系由公司提供原材料；委外加工模式系由委外厂商。(3) 你公司 2022 年和 2023 年外协加工成本分别为 476.12 万元、695.13 万元”。

请你公司：

(1) 说明逐年新增机器设备的情况下，仍采用外协加工的必要性和商业合理性，外协加工商是否与你公司存在关联关系或实际由你公司控制，外协加工的定价是否公允，是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性；

(2) 说明本期外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量，注塑加工成型是否为主要生产环节，注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比，对比近三年自己注塑加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比、注塑加工环节产能利用率情况，你公司是否通过外协注塑加工压低成本，是否通过关联外协商承担成本。

回复：

一、说明逐年新增机器设备的情况下，仍采用外协加工的必要性和商业合理性，外协加工商是否与你公司存在关联关系或实际由你公司控制，外协加工的定价是否公允，是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性

（一）说明逐年新增机器设备的情况下，仍采用外协加工的必要性和商业合理性

报告期内，在逐年新增机器设备的情况下，公司仍采用外协加工主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机产能难以满足生产需求，公司逐渐增加对第三方的外协采购。公司向外协供应商采购涉及主要工序为注塑加工工序，属于短时间内重复、批量、简单的加工工序。报告期内，公司产品的注塑机产能利用率情况如下：

外协产品对应的注塑机	2024 年度	2023 年度	2022 年度
注塑机理论工时（万小时）①	38.83	34.56	32.26
注塑机实际开工时间（万小时）②	33.81	27.81	27.23
注塑机台平均重量（吨）③	171.33	164.67	156.79
产能利用率	87.07%	80.47%	84.41%

注①：注塑机理论工时根据各车间注塑机理论工时加总得出（总注塑机台数*每月理论工作天数*每天理论工作时间），其中每月理论工作天数按 24 天计算，每天工作时间按 20h 计算

注②：注塑机实际工作时间根据各注塑机各月份工时表汇总计算

注③：注塑机台平均重量根据各月注塑机台总吨数加总/各月注塑机台数得出

报告期内，公司外协采购金额逐渐增长，主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机的产能逐渐不足以满足生产需求，近三年的注塑机产能利用率分别为 84.41%、80.47%和 87.07%，考虑到停机维修、生产换型（如产品切换导致的停机）、返工或报废和计划外停机（如人员短缺、质量问题处理和故障调整等原因），公司的注塑机产能利用率已接近饱和，且公司订单具有季节性，并非全年均衡分布，比如下半年高于上半年，相应的下半年产能利用率高于全年，因此部分月份产能会较为紧张。故公司逐渐增加对第三方的外协采购。

（二）外协加工商是否与你公司存在关联关系或实际由你公司控制

报告期内，主要外协加工厂商工商信息如下。

供应商名称	成立时间	注册资本	股东及占比情况	是否为关联方
上海紫玉汽车配件有限公司	2008-11-26	50 万人民币	魏允持股 75%，翁羽哲持股 25%	否
上海艾比塑胶模具有限公司	2005-04-20	150 万美元	株式会社 AB 持股 100%	否

南通佰锦模塑有限公司	2017-11-28	100万人民币	周丽华持股 50%，钱王杰持股 50%	否
上海青浦徐伟橡胶制品有限公司	1999-05-18	500万人民币	钱林持股 50%，陈玉萍持股 50%	否
上海嘉硕精密模塑有限公司	2013-12-20	1,000万人民币	徐晓艳持股 99.4%，武旦持股 0.6%	否
上海统威模塑科技有限公司	2011-07-21	60万人民币	干莲红持股 50%，王永飞持股 50%	否

主要外协加工商与公司及其实际控制人不存在关联关系，也不受公司控制。

（三）外协加工的定价是否公允，是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性

报告期内，公司向主要外协加工商的采购单价情况如下：

1、2024 年度

序号	外协厂商名称	采购金额 (万元)	采购数量 (万件)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购内容
委托加工：						
1	上海紫玉汽车配件有限公司	239.47	1,500.13	0.16	30.56%	各类注塑子件
2	上海艾比塑胶模具有限公司	42.58	56.68	0.75	5.43%	各类注塑子件
委外加工：						
3	上海紫玉汽车配件有限公司	241.24	1,814.96	0.13	30.78%	各类注塑子件
4	南通佰锦模塑有限公司	112.46	535.24	0.21	14.35%	各类注塑子件
5	上海青浦徐伟橡胶制品有限公司	42.77	37.20	1.15	5.46%	膜片等

注：主要外协厂商统计当年采购额超过 40 万元厂商，下同

2、2023 年度

序号	外协厂商名称	采购金额 (万元)	采购数量 (万件)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购内容
委托加工：						

1	上海紫玉汽车配件有限公司	115.59	1,008.58	0.11	16.63%	各类注塑子件
2	上海艾比塑胶模具有限公司	55.90	124.68	0.45	8.04%	各类注塑子件
3	上海嘉硕精密模塑有限公司	72.21	952.49	0.08	10.39%	各类注塑子件
委外加工:						
4	上海紫玉汽车配件有限公司	181.86	1,622.94	0.11	26.16%	各类注塑子件
5	南通佰锦模塑有限公司	124.74	601.12	0.21	17.95%	各类注塑子件
6	上海青浦徐伟橡胶制品有限公司	51.76	42.62	1.21	7.45%	膜片等

3、2022 年度

序号	外协厂商名称	采购金额 (万元)	采购数量 (万件)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购内容
委外加工:						
1	上海紫玉汽车配件有限公司	178.31	1,366.16	0.13	37.45%	各类注塑子件
2	南通佰锦模塑有限公司	110.53	452.33	0.24	23.22%	各类注塑子件
3	上海统威模塑科技有限公司	70.25	1,567.30	0.04	14.76%	各类注塑子件

公司产品为非标准化产品，因此公司向外协厂商采购外协件差异较大，如上海统威模塑科技有限公司向公司供应防尘帽小件，工序简单，单价较低；上海青浦徐伟橡胶制品有限公司向公司供应膜片，单价较高，采购单价存在差异具有合理性。

公司外协件定价公允，公司主要综合考虑外协厂商加工能力、加工质量、交期等因素选择外协厂商并协商核算外协加工价格，不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。由于公司产品为非标准化产品，故无可比采购单价。

综上，公司产品为非标准化产品，公司外协加工的定价系综合考虑，定价公允。

二、说明本期外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量，注塑加工成型是否为主要生产环节，注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比，对比近三年自己注塑加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比、注塑加工环节产能利用率情况，你公司是否通过外协注塑加工压低成本，是否通过关联外协商承担成本

（一）说明本期外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量

报告期内主要外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量详见本问询函回复 3 一（三）之说明。

（二）注塑加工成型是否为主要生产环节，注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比，对比近三年自己注塑加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比、注塑加工环节产能利用率情况，你公司是否通过外协注塑加工压低成本，是否通过关联外协商承担成本

注塑加工成型环节系主要生产环节，2024 年度注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比约为 50%。近三年公司注塑车间加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比如下：

1、2024 年度

项 目	生产成本（万元）	生产数量（万件）	单位成本（元/件）
公司注塑加工	9,731.62	25,744.49	0.38
外协厂商注塑加工	1,397.61	4,911.59	0.28

2、2023 年度

项 目	生产成本（万元）	生产数量（万件）	单位成本（元/件）
公司注塑加工	5,380.01	20,874.62	0.26

外协厂商注塑加工	1,274.42	5,459.00	0.23
----------	----------	----------	------

3、2022 年度

项 目	生产成本（万元）	生产数量（万件）	单位成本（元/件）
公司注塑加工	3,026.28	18,187.03	0.17
外协厂商注塑加工	580.81	4,044.21	0.14

注：公司注塑加工成本和外协注塑加工成本含人工、材料、制造费用等成本

近三年公司注塑加工的单位成本略高于外协厂商往塑加工成本，主要系外协加工以防尘帽等小件为主，工序简单，单价较低所致；近三年公司注塑加工单价逐步增高主要系泡钉等加工单价低，数量多的产品占比逐步降低所致；2024 年度公司自产注塑加工单价较高，主要系公司泡钉等单价较低产品在 2024 年产量下降较多，且快插接头等加工单价高的产品自产产量增加较多所致。外协注塑加工的数量占比相对稳定，公司不存在通过外协注塑加工压低成本，通过关联外协商承担成本的情况。

注塑加工环节产能利用率情况详见本问询函回复 3 一（一）之说明。

4、关于关联交易

天津鹏翎集团股份有限公司（以下简称“鹏翎集团”）于 2024 年 6 月作为有限合伙人通过嘉兴顾景创业投资合伙企业（有限合伙）间接持有公司 6.61% 股份。2024 年度，你公司与鹏翎集团发生关联销售 4,102.96 万元，年度销售占比 15.03%，是公司第三大客户，销售内容为快插接头等。你公司 2025 年预计向鹏翎集团销售金额为 4900 万元，销售内容为快插接头等产品。

浙江启程汽车部件有限公司（以下简称“浙江启程”）为你公司大股东顾强参与发起设立，目前为你公司实际控制人顾强女儿顾明珠实际持股 15.00% 的企业，你公司 2025 年预计向浙江启程销售金额为 1300 万元，销售内容为快插接头等产品。你公司在挂牌审查回复中称“公司系汽车零部件的二级供应商，浙江启程为一级供应商，是公司的主要下游客户之一，且其经营管理团队掌握良好的下游整车厂资源，在燃油管路领域具有优势”。

太仓泽友精密设备有限公司（以下简称“太仓泽友”）前期为你公司供应商和关联方，2023年，你公司实际控制人之一的王乃军退出太仓泽友。

请你公司：

（1）说明报告期内向鹏翎集团、浙江启程关联销售的主要产品、销售价格、公司向其他客户销售同类产品的情况、鹏翎集团和浙江启程向其他供应商的采购同类产品的情况、鹏翎集团入股前后公司同类产品销售价格是否存在重大变化，并结合可比市场公允价格、向第三方销售价格等，分产品说明公司与鹏翎集团、浙江启程关联交易价格的公允性，是否通过关联交易输送利益；

（2）说明报告期内向太仓泽友的采购内容和采购金额，是否与其他供应商在价格等方面存在较大差异，如是，请说明采购价格是否公允；

（3）梳理近三年注册资本较低、成立时间较晚、信用期较长的客户和供应商情况，是否存在你公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高、客户和供应商重叠等情况，如有，请说明是否系隐性关联方，交易价格、信用期等是否与其他客户或供应商存在显著差异。

回复：

一、说明报告期内向鹏翎集团、浙江启程关联销售的主要产品、销售价格、公司向其他客户销售同类产品的情况、鹏翎集团和浙江启程向其他供应商的采购同类产品的情况、鹏翎集团入股前后公司同类产品销售价格是否存在重大变化，并结合可比市场公允价格、向第三方销售价格等，分产品说明公司与鹏翎集团、浙江启程关联交易价格的公允性，是否通过关联交易输送利益

（一）向鹏翎集团销售的情况

2023-2024年度，公司向鹏翎集团销售的产品具体分类如下：

单位：万元

产品种类	2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比
快插接头	3,372.06	82.19%	2,592.21	86.69%
通类接头	623.62	15.20%	337.28	11.44%

其他	107.28	2.61%	55.81	1.87%
合计	4,102.96	100.00%	2,985.29	100.00%

2023-2024 年度，公司主要向鹏翎集团销售快插接头及通类接头产品，两者合计占比分别达到了 98.13%及 97.39%。

2024 年 1 月 17 日，公司与鹏翎集团签订了 2024 年度的价格协议，确定了当年度销售产品的价格。2024 年 3 月 25 日，公司与鹏翎集团签订了 2024 年度度的返利协议。自 2024 年 6 月鹏翎集团入股之后，当年度公司并未与鹏翎集团签订过关于价格协议或返利协议的补充协议或其他任何形式的协议，交易价格仍按入股前制定的价格在执行中，不存在入股前后同类产品销售价格变动的情形。

由于采购的产品价格属于客户的核心商业机密，且公司销售的产品数量种类较多，各产品型号的销售收入较为分散，主要为定制化产品，不存在可比市场价格及无法获取到客户向其他供应商采购的价格，而公司销售产品均采用“成本+合理利润”的原则确定价格。故选取公司向鹏翎集团销售的快插接头与通类接头的单价及毛利率与公司销售的此两类接头产品的平均单价及毛利率进行比较。

1、快插接头

快插接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度		2023 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率
鹏翎股份	**	**	**	**
平均	2.98	49.13%	3.37	50.41%
差异率	**	**	**	**

由上表可知，公司向鹏翎集团销售的快插接头的单价及毛利率与公司总体销售的快插接头的单价及毛利率差异较小，处于合理范围内，具有合理性。

2、通类接头

通类接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

公司	2024 年度		2023 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率
鹏翎集团	**	**	**	**
平均	1.28	41.69%	1.31	45.13%
差异率	**	**	**	**

由上表可知，公司向鹏翎集团销售通类接头的毛利率与公司销售通类接头产品的平均毛利率差异较小，处于合理范围内；公司向鹏翎集团销售的通类接头的单价较高主要系向鹏翎集团销售的接头产品类型、大小及使用的原材料等参数与公司平均的通类接头产品有所差异，体积较大、原材料成本较高的接头产品价格会更高。

综上所述，公司向鹏翎集团销售的价格公允，不存在通过关联交易输送利益的情形。

（二）向浙江启程销售的情况

报告期内，公司向浙江启程销售的产品具体分类如下：

单位：万元

产品种类	2024 年度	
	金额	占比
快插接头	835.81	82.07%
通类接头	174.32	17.12%
其他	8.30	0.81%
合计	1,018.43	100.00%

报告期内，公司主要向浙江启程销售快插接头及通类接头产品，两者合计占比达到了 99.19%，由于采购的产品价格属于客户的核心商业机密，且公司销售的产品数量种类较多，各产品型号的销售收入较为分散，主要为定制化产品，不存在可比市场价格及无法获取到客户向其他供应商采购的价格，而公司销售产品均采用“成本+合理利润”的原则确定价格，故选取公司向浙江启程销售的快插接头与通类接头的单价及毛利率与公司销售的此两类接头产品的平均单价及毛利率进行比较。

1、快插接头

快插接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度	
	单价	毛利率
浙江启程	**	**
平均	2.98	49.13%
差异率	**	**

报告期内，公司向浙江启程销售的快插接头单价与公司快插接头平均单价差异主要系产品结构差异导致；公司向浙江启程销售的快插接头毛利率较低，主要系燃油车市场的竞争格局较新能源车市场更为稳定，快插接头为公司的核心产品，为通过浙江启程的整车厂资源拓展以吉利为代表的燃油车客户，建立与吉利等整车厂的良好合作关系，公司给予了其一定价格优惠。

在后续公司通过浙江启程向以比亚迪为代表的新能源汽车销售的时候，整体定价合理，毛利率的情况与公司整体向比亚迪销售的情况差异较小，具体情况如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度	
	单价	毛利率
浙江启程	**	**
比亚迪平均	1.70	47.37%
差异率	**	**

由上表可知，报告期内，公司通过浙江启程向比亚迪销售的毛利率略低于公司向比亚迪销售的整体毛利率，但差异较小，主要系：①受通过浙江启程向比亚迪销售的老产品的销量下滑而新产品还未达到放量条件影响，2022 年度至 2024 年度，通过浙江启程向比亚迪销售的收入分别为 167.65 万元、158.33 万元及 61.21 万元，逐年下降，老产品的价格年降影响使得毛利率较 2023 年度的 45.00% 下滑了 3.44%；②受益于公司整体比亚迪产品的定点和量产数量逐年增加，2022 年度至 2024 年度，公司整体向比亚迪销售的金额分别为 362.97 万元、687.26 万元及

1,623.60 万元，逐年上升，2024 年度新产品的销售金额较高，产品结构差异使得毛利率较 2023 年度的 42.73%增长了 4.64%，具有合理性。

2、通类接头

通类接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度	
	单价	毛利率
浙江启程	**	**
平均	1.28	41.69%
差异率	**	**

由上表可知，公司向浙江启程销售的通类接头的毛利率与公司通类接头产品的平均毛利率差异较小，处于合理范围内；公司向浙江启程销售的通类接头的单价较高主要系向浙江启程销售的接头的产品类型、大小及使用的原材料等参数与公司平均的通类接头产品有所差异，体积较大、原材料成本较高的接头产品价格会更高。

综上所述，公司向浙江启程销售的快插接头毛利率较低主要系其核心终端客户是以吉利为代表的燃油车客户，出于前期市场拓展的考虑，给予了一定的价格优惠，后续向其他新能源汽车的终端客户销售时的毛利率整体与公司平均水平一致，以及向浙江启程销售的通类接头的毛利率亦与公司整体水平一致，公司与关联方的交易价格公允，不存在通过关联交易输送利益的情形。

二、说明报告期内向太仓泽友的采购内容和采购金额，是否与其他供应商在价格等方面存在较大差异，如是，请说明采购价格是否公允

（一）向太仓泽友采购的情况

2024 年度，公司向太仓泽友采购的金额为 666.30 万元，主要采购的内容为注塑件生产完成后装配环节所需的组装生产线，涉及的设备总合同金额的情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	金额
----	------	----

1	A 组装线	221.24
2	B 组装线	190.27
3	C 组装线	102.65
合 计		514.16

由于装配机设备从合同签订到最终交付的周期较长，公司根据设备的交付进度向其付款，为便于后续比较，以上列示的为报告期内采购的 3 条组装产线的合同总金额（未税）。除此之外，公司向太仓泽友采购的主要为工装检具等设备。经过多年合作，公司与太仓泽友已经建立了长期、稳定、互信的合作关系，太仓泽友的技术水平及服务能力能够较好地满足公司对组装产线的需求，且公司日益增长的订单数量对相关设备的数量和质量提出了更高的要求，因此公司基于正常的市场交易条件及有关协议进行与太仓泽友的采购行为，符合商业惯例及非标设备采购的特征，具有必要性、合理性及真实性。

（二）向其他供应商采购的情况

2024 年 10 月，公司向其他供应商购买了一条快插接头自动化设备，价格是 176.11 万元，整体与向太仓泽友采购的设备的平均价格 171.39 万元不存在重大差异，公司向太仓泽友的采购价格公允。

三、梳理近三年注册资本较低、成立时间较晚、信用期较长的客户和供应商情况，是否存在你公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高、客户和供应商重叠等情况，如有，请说明是否系隐性关联方，交易价格、信用期等是否与其他客户或供应商存在显著差异

（一）公司客户情况

近三年来，公司主要客户均为国内外知名汽车零部件领域的一级供应商，前十大客户中不涉及注册资本较少（注册资本小于 100 万元）的情况，亦不存在成立时间较晚（2022 年 1 月 1 日以来）的情况。公司主要客户的信用期一般以 60 天及 90 天为主，不存在信用期较长的客户。

公司主要客户中除鹏翎集团、浙江启程与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况。公司与鹏翎集团、

浙江启程交易情况参见详见本问询函回复 4 一之说明。

（二）公司供应商情况

公司主要供应商中涉及注册资本较少（注册资本小于 100 万元）的供应商情况如下：

序号	供应商名称	供应商类别	注册资本	成立时间	合作原因
1	上海紫玉汽车配件有限公司	原材料供应商	50 万人民币	2008-11-26	长期从事汽车配件、电镀件、流体管夹等生产、销售，双方合作开始时间较早，建立了较为稳定的长期合作关系
2	余姚市的卢新材料有限公司	原材料供应商	50 万人民币	2018-03-21	系兰蒂齐、巴斯夫、杜邦等品牌塑料粒子的代理商，部分客户指定购买前述牌产品
3	宁波经济技术开发区海德机械设备有限公司	设备供应商	50 万人民币	2001-02-26	主要代理海天品牌注塑机，公司有需求，因此双方开展合作
4	上海埭泽精密模具有限公司	模具供应商	50 万人民币	2015-07-03	公司对上海埭泽精密模具有限公司进行考核，其产品质量符合公司要求，因此双方开展业务合作

注：主要供应商选取标准为分原材料，固定资产、模具等采购类型各期前五大供应商取交集且采购额高于 100 万元；注册资本、成立时间等工商信息通过国家企业信用信息公示系统、启信慧眼等公开网站查询

前述供应商注册资本较少，主要系相关供应商为知名品牌代理商或根据自身业务开展需求，资金需求较小，因此注册资本较少，公司和前述供应商开展合作具有商业合理性，且多数供应商为长期合作关系，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

公司主要供应商不存在成立时间较晚（成立时间为 2022 年 1 月 1 日以来）情形。公司原材料供应商信用期一般为月结 30 天、60 天或 90 天，模具和固定资产供应商一般根据进度付款，不同供应商信用期存在不同系双方协商谈判导致，不存在信用期较长情况，具有商业合理性

公司主要供应商中除太仓泽友精密设备有限公司、上海诤屹精密机械有限公

司与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况。公司与太仓泽友精密设备有限公司、上海诤屹精密机械有限公司交易情况参见本问询函回复 4 二之说明。

（三）客户与供应商重叠情况

报告期内，公司存在客户、供应商重叠情况，主要系受汽车行业分工协作因素影响。客户和供应商重叠定价均独立进行，并按市场价格谈判确定，交易价格公允，不存在其他利益安排。相关情形具有商业实质，符合行业特征。重叠客户、供应商不属于隐性关联方，交易价格、信用期等与其他客户或供应商存在显著差异。

汽车零部件生产商在与整车厂分工协作时，根据整车厂产品总成的定点情况，其可作为一级供应商，亦可作为二级供应商。当作为定点产品的一级供应商时，与整车厂形成直接的配套供应关系，而整车厂通常直接采购总成，总成中部分原材料、零部件需向整车厂指定或认可的供应商采购，因此要向整车厂供应体系中的其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件；当作为二级供应商时，除向一级供应商销售外，也会按照一级供应商要求向其体系内其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件。报告期内公司存在客户、供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性，同行业公司存在客户与供应商重叠情况具体如下：

公司名称	客户与供应商重叠情况
标榜股份	标榜股份存在客户与供应商重叠的情形，主要系受到汽车行业分工协作因素的影响。
溯联股份	溯联股份既存在采购又存在销售的情形，主要系受到汽车行业分工协作及外协供应商因素的影响。
盛帮股份	盛帮股份部分客户为贸易型公司和兼营贸易业务，存在为公司提供原材料，同时采购零星非定制类产品、通用件的情形。
丰茂股份	主要系由于发行人或对方为保证产品质量，采购少量特定规格型号原材料或零部件；此外，个别贸易型客户为发行人提供原材料同时为满足客户需求，向发行人采购少量产品向其客户进行零星销售。

根据企业会计准则规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况。

在客户与供应商重叠情形下，公司判断两端交易具有相关性及协同性，例如公司向客户采购物料用于向该客户销售产品的生产，公司结合相关事实和情况，对销售收入进行净额法核算；若采购和销售完全独立，不具有任何相关性或协同性，公司进行总额法核算。公司会计核算具有合理性。

1、2022 年度

序号	公司名称②	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)	相关会计处理核算的原因 及合理性
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司①	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	1,920.37	波纹管、密封圈等	58.68	上市公司凌云股份（600480）子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算
2	浙江启程汽车部件有限公司	快插接头、管夹、通类接头等	771.52	制动管	5.06	汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头等；同时，公司向其采购部分自身不生产的真空管转售重庆睿拓，该部分贸易收入已净额法结算
3	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	143.26	胶料	14.48	丰茂股份（301459）为创业板上市公司，公司向其销售快插接头、阀等；并向其采购胶料用于阀的生产，公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片，并组装为单向阀再销售给丰茂股份，该部分收入已净额法结算

注①：上海亚大汽车塑料制品有限公司销售金额包含了其常熟、芜湖、宁波分公司；

注②：上述统计口径为当年销售、采购金额均超过 5 万元的情况，下同。

2、2023 年度

序号	公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)	合作模式及背景、涉及会计处理
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	2,128.66	波纹管、密封圈等	43.63	上市公司凌云股份（600480）子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算

2	浙江启程汽车零部件有限公司	快插接头、管夹、通类接头等	826.87	制动管	5.94	汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头等；同时，公司向其采购部分自身不生产的真空管转售重庆睿拓，该部分贸易收入已净额法结算
3	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	280.30	胶料	17.17	丰茂股份（301459）为创业板上市公司，公司向其销售快插接头、阀等；并向其采购胶料用于阀的生产。公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片，并组装为单向阀再销售给丰茂股份，该部分收入已净额法结算
4	安徽特思通管路技术有限公司	快插接头、管夹，阀等	2,765.90	理想汽车	26.53	上市公司中鼎股份（000887）子公司，汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹，阀等；并向其采购了一辆理想汽车，因采购理想汽车和向客户销售不具有相关性或协同性，因此公司进行总额法结算

3、2024 年度

序号	公司名称	销售内容	销售金额（万元）	采购内容	采购金额（万元）	合作模式及背景、涉及会计处理
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	3,201.32	波纹管、密封圈等	21.66	上市公司凌云股份（600480）子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算
2	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	341.05	胶料	17.75	丰茂股份（301459）为创业板上市公司，公司向其销售快插接头、阀等；并向其采购胶料用于阀的生产。公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片，并组装为单向阀再销售给丰茂股份，该部分收入已净额法结算

（以下无正文）

（本页无正文，为《弥富科技（浙江）股份有限公司关于 2024 年年报问询函的回复》之盖章页）



中信建投证券股份有限公司

关于弥富科技（浙江）股份有限公司

年报问询函回复的核查意见

弥富科技（浙江）股份有限公司（以下简称“公司”、“弥富科技”）于 2025 年 5 月 14 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司下发的《关于对弥富科技（浙江）股份有限公司的年报问询函（公司一部年报问询函【2025】第 013 号）（以下简称“《年报问询函》”）。中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投”或“主办券商”）作为弥富科技的主办券商，现对《年报问询函》提及的相关问题出具专项意见如下：

4、关于关联交易

天津鹏翎集团股份有限公司（以下简称“鹏翎集团”）于 2024 年 6 月作为有限合伙人通过嘉兴颀景创业投资合伙企业（有限合伙）间接持有公司 6.61% 股份。2024 年度，你公司与鹏翎集团发生关联销售 4,102.96 万元，年度销售占比 15.03%，是公司第三大客户，销售内容为快插接头等。你公司 2025 年预计向鹏翎集团销售金额为 4900 万元，销售内容为快插接头等产品。

浙江启程汽车部件有限公司（以下简称“浙江启程”）为你公司大股东顾强参与发起设立，目前为你公司实际控制人顾强女儿顾明珠实际持股 15.00% 的企业，你公司 2025 年预计向浙江启程销售金额为 1300 万元，销售内容为快插接头等产品。你公司在挂牌审查回复中称“公司系汽车零部件的二级供应商，浙江启程为一级供应商，是公司的主要下游客户之一，且其经营管理团队掌握良好的下游整车厂资源，在燃油管路领域具有优势”。

太仓泽友精密设备有限公司（以下简称“太仓泽友”）前期为你公司供应商和关联方，2023 年，你公司实际控制人之一的王乃军退出太仓泽友。

请你公司：

- (1) 说明报告期内向鹏翎集团、浙江启程关联销售的主要产品、销售价格、

公司向其他客户销售同类产品的情况、鹏翎集团和浙江启程向其他供应商的采购同类产品的情况、鹏翎集团入股前后公司同类产品销售价格是否存在重大变化，并结合可比市场公允价格、向第三方销售价格等，分产品说明公司与鹏翎集团、浙江启程关联交易价格的公允性，是否通过关联交易输送利益；

(2) 说明报告期内向太仓泽友的采购内容和采购金额，是否与其他供应商在价格等方面存在较大差异，如是，请说明采购价格是否公允；

(3) 梳理近三年注册资本较低、成立时间较晚、信用期较长的客户和供应商情况，是否存在你公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高、客户和供应商重叠等情况，如有，请说明是否系隐性关联方，交易价格、信用期等是否与其他客户或供应商存在显著差异。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就关联销售和采购的真实性、收入确认时点的准确性、关联方认定的准确性发表明确意见。

请主办券商就问题（3）进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、梳理近三年注册资本较低、成立时间较晚、信用期较长的客户和供应商情况，是否存在你公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高、客户和供应商重叠等情况，如有，请说明是否系隐性关联方，交易价格、信用期等是否与其他客户或供应商存在显著差异

(一) 公司客户情况

近三年来，公司主要客户均为国内外知名汽车零部件领域的一级供应商，前十大客户中不涉及注册资本较少（注册资本小于 100 万元）的情况，亦不存在成立时间较晚（2022 年 1 月 1 日以来）的情况。公司主要客户的信用期一般以 60 天及 90 天为主，不存在信用期较长的客户。

公司主要客户中除天津鹏翎、浙江启程与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况。公司与天津鹏翎、浙江启程交易价格公允，信用期与其他客户不存在显著差异，不存在通过关联交

易输送利益的情形。

（二）公司供应商情况

公司主要供应商中涉及注册资本较少（注册资本小于 100 万元）的供应商情况如下：

序号	供应商名称	供应商类别	注册资本	成立时间	合作原因
1	上海紫玉汽车配件有限公司	原材料供应商	50 万人民币	2008-11-26	长期从事汽车配件、电镀件、流体管夹等生产、销售，双方合作开始时间较早，建立了较为稳定的长期合作关系
2	余姚市的卢新材料有限公司	原材料供应商	50 万人民币	2018-03-21	系兰蒂齐、巴斯夫、杜邦等品牌塑料粒子的代理商，部分客户指定购买前述牌产品
3	宁波经济技术开发区海德机械设备有限公司	设备供应商	50 万人民币	2001-02-26	主要代理海天品牌注塑机，公司有需求，因此双方开展合作
4	上海涌泽精密模具有限有限公司	模具供应商	50 万人民币	2015-07-03	公司对上海涌泽精密模具有限有限公司进行考核，其产品质量符合公司要求，因此双方开展业务合作

注：主要供应商选取标准为分原材料，固定资产、模具等采购类型各期前五大供应商取并集且采购额高于 100 万元；注册资本、成立时间等工商信息通过国家企业信用信息公示系统、启信慧眼等公开网站查询。

前述供应商注册资本较少，主要系相关供应商为知名品牌代理商或根据自身业务开展需求，资金需求较小，因此注册资本较少，公司和前述供应商开展合作具有商业合理性，且多数供应商为长期合作关系，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

公司主要供应商不存在成立时间较晚（成立时间为 2022 年 1 月 1 日以来）情形。公司原材料供应商信用期一般为月结 30 天、60 天或 90 天，模具和固定资产供应商一般根据进度付款，不同供应商信用期存在不同系双方协商谈判导致，不存在信用期较长情况，具有商业合理性

公司主要供应商中除太仓泽友及其子公司上海争屹精密机械有限公司与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任

董监高等情况。公司与太仓泽友及其子公司上海诤屹精密机械有限公司交易价格公允，信用期与其他供应商不存在显著差异，不存在通过关联交易输送利益的情形。

（三）客户与供应商重叠情况

报告期内，公司存在客户、供应商重叠情况，主要系受汽车行业分工协作因素影响。客户和供应商重叠定价均独立进行，并按市场价格谈判确定，交易价格公允，不存在其他利益安排。相关情形具有商业实质，符合行业特征。重叠客户、供应商不属于隐性关联方，交易价格、信用期等与其他客户或供应商存在显著差异。

汽车零部件生产商在与整车厂分工协作时，根据整车厂产品总成的定点情况，其可作为一级供应商，亦可作为二级供应商。当作为定点产品的一级供应商时，与整车厂形成直接的配套供应关系，而整车厂通常直接采购总成，总成中部分原材料、零部件需向整车厂指定或认可的供应商采购，因此要向整车厂供应体系中的其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件；当作为二级供应商时，除向一级供应商销售外，也会按照一级供应商要求向其体系内其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件。报告期内公司存在客户、供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性，同行业公司存在客户与供应商重叠情况具体如下：

公司名称	客户与供应商重叠情况
标榜股份	标榜股份存在客户与供应商重叠的情形，主要系受到汽车行业分工协作因素的影响。
溯联股份	溯联股份既存在采购又存在销售的情形，主要系受到汽车行业分工协作及外协供应商因素的影响。
盛帮股份	盛帮股份部分客户为贸易型公司和兼营贸易业务，存在为公司提供原材料，同时采购零星非定制类产品、通用件的情形。
丰茂股份	主要系由于发行人或对方为保证产品质量，采购少量特定规格型号原材料或零部件；此外，个别贸易型客户为发行人提供原材料同时为满足客户需求，向发行人采购少量产品向其客户进行零星销售。

根据企业会计准则规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况。

在客户与供应商重叠情形下，公司判断两端交易具有相关性及协同性，例如公司向客户采购物料用于向该客户销售产品的生产，公司结合相关事实和情况，对销售收入进行净额法核算；若采购和销售完全独立，不具有任何相关性或协同性，公司进行总额法核算。公司会计核算具有合理性。

1、2022 年度

序号	公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)	相关会计处理核算的原因及合理性
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	1,920.37	波纹管、密封圈等	58.68	上市公司凌云股份（600480）子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算
2	浙江启程汽车部件有限公司	快插接头、管夹、通类接头等	771.52	制动管	5.06	汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头等；同时，公司向其采购部分自身不生产的真空管转售重庆睿拓，该部分贸易收入已净额法结算
3	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	143.26	胶料	14.48	丰茂股份（301459）为创业板上市公司，公司向其销售快插接头、阀等；并向其采购胶料用于阀的生产，公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片，并组装为单向阀再销售给丰茂股份，该部分收入已净额法结算

2、2023 年度

序号	公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)	合作模式及背景、涉及会计处理
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	2,128.66	波纹管、密封圈等	43.63	上市公司凌云股份（600480）子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算
2	浙江启程汽车部件有限公司	快插接头、管夹、通类接头等	826.87	制动管	5.94	汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头等；同时，公司向其采购部分自身不生产的真空管转售重庆睿拓，该部分贸易收入已净额法结算
3	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	280.30	胶料	17.17	丰茂股份（301459）为创业板上市公司，公司向其销售快插

序号	公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)	合作模式及背景、涉及会计处理
	有限公司					接头、阀等；并向其采购胶料用于阀的生产。公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片，并组装为单向阀再销售给丰茂股份，该部分收入已净额法结算
4	安徽特思通管路技术有限公司	快插接头、管夹，阀等	2,765.90	理想汽车	26.53	上市公司中鼎股份（000887）子公司，汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹，阀等；并向其采购了一辆理想汽车，因采购理想汽车和向客户销售不具有相关性或协同性，因此公司进行总额法结算

3、2024 年度

序号	公司名称	销售内容	销售金额 (万元)	采购内容	采购金额 (万元)	合作模式及背景、涉及会计处理
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	3,201.32	波纹管、密封圈等	21.66	上市公司凌云股份（600480）子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算
2	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	341.05	胶料	17.75	丰茂股份（301459）为创业板上市公司，公司向其销售快插接头、阀等；并向其采购胶料用于阀的生产。公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片，并组装为单向阀再销售给丰茂股份，该部分收入已净额法结算

注：上海亚大汽车塑料制品有限公司销售金额包含了其常熟、芜湖、宁波分公司；上述统计口径为当年销售、采购金额均超过 5 万元的情况。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对问题（3）事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、通过国家企业信用信息公示系统、启信慧眼等公开网站查询主要客户、供应商注册资本、成立时间等工商信息情况；

2、对主要客户、供应商进行函证、实地走访；

3、获取公司股东、董事、监事、高级管理人员调查表，确认其是否与主要客户及供应商存在关联关系；

4、获取公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等主要关联方报告期内银行流水，核查与主要客户和供应商资金往来情况；

5、获取公司销售及采购明细，了解公司报告期内采购与销售重合情况及客商重合主体交易的原因、商业合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司主要客户为国内外知名汽车零部件领域的一级供应商，前十大客户中不涉及注册资本较少、成立时间较晚情形。公司主要客户的信用期一般以 60 天及 90 天为主，不存在信用期较长的客户。公司主要客户中除天津鹏翎、浙江启程与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况，公司与天津鹏翎、浙江启程交易价格公允，信用期与其他客户不存在显著差异，不存在通过关联交易输送利益的情形；

2、公司主要供应商中部分供应商存在注册资本较低情形，具有合理性，不存在成立时间较晚、信用期较长情况。公司主要供应商中除太仓泽友及其子公司上海诤屹精密机械有限公司与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况，公司与太仓泽友及其子公司上海诤屹精密机械有限公司交易价格公允，信用期与其他供应商不存在显著差异，不存在通过关联交易输送利益的情形；

3、报告期内，公司存在客户、供应商重叠情况，主要系受汽车行业分工协作因素影响。客户和供应商重叠定价均独立进行，并按市场价格谈判确定，交易价格公允，不存在其他利益安排。相关情形具有商业实质，符合行业特征。重叠客户、供应商不属于隐性关联方，交易价格、信用期等与其他客户或供应商存在显著差异。

（以下无正文）

（本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司关于弥富科技（浙江）股份有限公司年报问询函回复的核查意见》之盖章页）



目 录

一、关于存货情况.....	第 1—11 页
二、关于固定资产和在建工程.....	第 11—20 页
三、关于外协加工.....	第 20—26 页
四、关于关联交易.....	第 26—38 页

问询函专项说明

天健函〔2025〕479号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司:

由弥富科技(浙江)股份有限公司(以下简称弥富科技公司或公司)转来的《关于对弥富科技(浙江)股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函(2025)第013号,以下简称问询函)奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查,现汇报说明如下。

一、关于存货情况

你公司2024年年报显示,存货期末账面余额6,134.18万元,其中原材料期末余额18,663,309.36元,占存货余额的30.43%;在产品期末账面余额45,133.35元,占存货余额的0.07%;库存商品期末账面余额21,317,453.87元,发出商品期末账面余额20,081,825.62元,分别占存货余额的34.75%、32.74%。

你公司2022年、2023年原材料期末账面余额分别为9,427,199.74元、10,444,219.45元;在产品期末账面余额分别为20,942.29元、8,800.82元;库存商品期末账面余额分别为10,382,487.44元、14,912,247.50元;发出商品期末账面余额分别为8,660,255.57元、11,687,090.15元。

你公司2022年-2024年购买商品、接受劳务支付的现金分别为37,061,460.03元、33,097,875.10元、50,062,126.59元;2022年度、2023年度、2024年度1-5月营业成本-直接材料分别为51,883,017.75元、67,942,476.29元、27,594,465.34元。

你公司2024年年报称“公司实行“以销定产”的生产管理模式。

当整车厂有新产品需求时,公司根据整车厂及一级供应商需求,同步开发出符合整车厂及一级供应商要求的产品。公司通常与客户签订框架性销售合同或价格协议,之后客户会定期向公司发布采购量预测并下发订单,公司据此制定年

度生产计划并组织安排生产。公司部分产品因产能问题，存在委托第三方进行生产或加工情形”。

请你公司：

(1) 分项列示生产相关情况，包括但不限于主要生产环节、生产速度、每月生产数量、外协情况、原材料备货政策等；

(2) 分项列示销售相关情况，包括客户下单高峰期、客户下单后的交付周期、各月确认的销售金额、寄售模式客户的收入占比等；

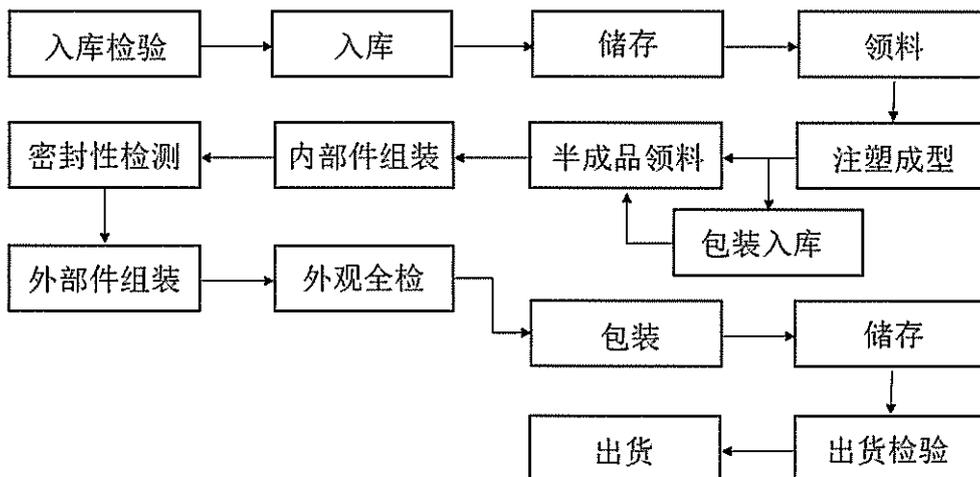
(3) 结合前述情况，分析：①近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配，单位产品耗用的原材料数量是否稳定；②期末基本无在产品的原因及合理性；③发出商品的金额和寄售客户的销售收入是否匹配；④存在外协加工模式的情况下，存货中未见委托加工物资的原因；⑤你公司存货结构是否与同行业可比公司存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就存货的真实性、会计处理准确性发表明确意见。（问询函第一条）

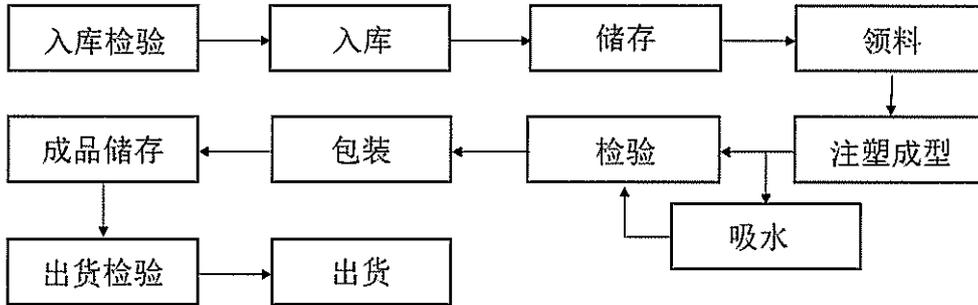
(一) 分项列示生产相关情况，包括但不限于主要生产环节、生产速度、每月生产数量、外协情况、原材料备货政策等

1. 主要生产环节和生产速度

公司产品生产环节主要包括进料检验、领料、注塑加工成型、组装、检测、包装等过程。以需要组装的快插接头等产品为例，公司主要生产流程如下：



以不需要组装的管夹等产品为例，公司主要生产流程如下：



报告期内公司的平均生产周期为 2-3 天。

2. 每月生产数量

2024 年度，公司主要产品（快插接头、管夹、通类接头、导轨、护板）产量情况如下（不含外协产量）：

数量单位：万件

月份	合计
2024 年 1 月	814.85
2024 年 2 月	336.14
2024 年 3 月	1,078.14
2024 年 4 月	1,040.19
2024 年 5 月	836.15
2024 年 6 月	576.38
2024 年 7 月	804.38
2024 年 8 月	900.41
2024 年 9 月	1,092.75
2024 年 10 月	1,271.89
2024 年 11 月	1,065.92
2024 年 12 月	1,237.36
合 计	11,054.50

报告期内，公司主要产品产能扩张较快，下半年的产量受行业季节性影响大于上半年的产量。

3. 外协情况

公司外协加工主要包括两种情形，一种为委托加工，另一种为委外加工。委

托加工情形下，由公司以委托加工材料的形式提供原材料等，同时公司提供生产需要的模具及技术支持，由外协厂商生产部分零部件或半成品。委外加工情形下，由委外厂商自行采购或由公司向其出售原材料，同时公司提供生产需要的模具及技术支持，由委外厂商生产部分零部件或半成品。

报告期内，公司外协采购金额逐渐增长，主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机的产能逐渐不足以满足生产需求，近三年的注塑机产能利用率分别为84.41%、80.47%和87.07%，考虑到停机维修、生产换型（如产品切换导致的停机）、返工或报废和计划外停机（如人员短缺、质量问题处理和故障调整等原因），公司的注塑机产能利用率已接近饱和，且公司订单具有季节性，并非全年均衡分布，比如下半年高于上半年，相应的下半年产能利用率高于全年，因此部分月份产能会较为紧张，故公司逐渐增加对第三方的外协采购。公司向外协供应商采购涉及主要工序为注塑加工工序，属于短时间内重复、批量、简单的加工工序。从委托加工产品来看，不涉及公司的主要核心产品快插接头。

4. 原材料备货政策

公司主要采购的原材料为塑料粒子、五金配件及橡胶制品等。公司根据销售订单排产，销售部门提前7天左右向车间下达生产计划，仓库根据领料单备料。通常公司会维持1个月左右的安全库存。

(二) 分项列示销售相关情况，包括客户下单高峰期、客户下单后的交付周期、各月确认的销售金额、寄售模式客户的收入占比等

1. 客户下单高峰期和客户下单后的交付周期

公司客户下单高峰期为每年下半年。汽车零部件行业季节性与下游汽车行业基本一致。汽车销售受节假日等影响，有“金九银十”效应，通常9月及10月为销售旺季，因此下半年销量高于上半年。

客户下单后的交付周期一般为15-30天。

2. 各月确认的销售金额

2024年各月确认的主营业务收入金额为：

金额单位：万元

月份	主营业务收入
2024年1月	1,980.89

2024年2月	1,314.09
2024年3月	1,428.84
2024年4月	1,690.78
2024年5月	1,272.22
2024年6月	3,113.34
2024年7月	2,041.00
2024年8月	1,965.07
2024年9月	2,598.85
2024年10月	2,582.68
2024年11月	3,159.10
2024年12月	3,272.27
合计	26,419.13

上表可知，公司下半年的销售额大于上半年的销售额，具有季节性。

3. 寄售模式客户的收入占比

报告期内，公司寄售与非寄售模式收入占比情况具体如下：

金额单位：万元

销售模式	2024年度		2023年度		2022年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
非寄售	19,921.35	75.41%	12,819.87	65.07%	8,817.20	67.01%
寄售	6,497.78	24.59%	6,882.18	34.93%	4,341.65	32.99%
合计	26,419.13	100.00%	19,702.05	100.00%	13,158.85	100.00%

报告期内，公司主营业务收入按照销售类型不同可以分为寄售和非寄售。报告期各期，公司非寄售业务收入分别为8,817.20万元、12,819.87万元及19,921.35万元，占主营业务收入的比例分别为67.01%、65.07%及75.41%，寄售业务收入分别为4,341.65万元、6,882.18万元及6,497.78万元，占主营业务收入的比例分别为32.99%、34.93%及24.59%。

(三) 结合前述情况，分析：①近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配，单位产品耗用的原材料数量是否稳定；②期末基本无在产品的原因及

合理性；③发出商品的金额和寄售客户的销售收入是否匹配；④存在外协加工模式的情况下，存货中未见委托加工物资的原因；⑤你公司存货结构是否与同行业可比公司存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

1. 近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配，单位产品耗用的原材料数量是否稳定

(1) 近三年收入连续增长、产能连续扩张的情况下，原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额是否匹配

报告期内，公司原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额如下：

金额单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
原材料采购金额	10,997.51	7,801.70	6,030.80
购买商品、接受劳务支付的现金	5,006.21	3,309.79	3,706.15
生产耗用的原材料金额	10,113.21	7,922.60	5,895.49

报告期内公司原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额增长趋势基本一致，购买商品、接受劳务支付的现金低于原材料采购金额系部分采购款使用票据支付所致。

(2) 单位产品耗用的原材料数量是否稳定

随着公司业务不断发展，公司主要产品产量增加，主要原材料采购量及生产使用量亦增加，主要产品产量与原材料采购量、生产使用量增长趋势一致。

公司主要原材料采购量和使用量如下：

原材料大类	材料名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		采购量	生产领用量	采购量	生产领用量	采购量	生产领用量
塑料粒子	PA66 (万 KG)	202.22	198.75	144.35	138.15	84.65	86.60
	PA12 (万 KG)	8.12	6.62	4.01	4.41	2.80	2.31
橡胶件、金属件	橡胶件(万件)	10,380.56	9,007.50	5,678.02	5,305.04	3,145.27	2,685.17

金属件(万件)	4,523.25	4,190.77	2,367.26	2,011.52	1,099.49	890.43
---------	----------	----------	----------	----------	----------	--------

报告期内，公司主要产品产量如下：

数量单位：万件

产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
快插接头	5,355.72	2,865.12	1,006.71
管夹	4,980.79	5,549.38	4,174.17
通类接头	2,822.15	2,294.89	1,863.21
导轨	205.41	219.91	195.22
护板	150.07	122.98	124.29

就具体产品来看，鉴于公司产品非标准化特点，报告期内有超过 2,000 余种规格型号产品。同一原材料可生产多种产品，同时即使同属一类产品，细分型号众多，不同型号产品结构设计存在差异，对应 BOM 存在不同，所使用原材料型号亦存在不同，使得公司主要产品单位原材料耗用量不在线性对应关系，但整体而言，公司主要产品产量与主要原材料采购、生产领用均呈增长趋势，具有合理性，符合公司实际经营情况。

2. 期末基本无在产品的原因及合理性

公司在产品主要是报告期末仍在生产线上尚未完工的在制品，报告期各期末，公司在产品余额较小，主要原因为：公司产品工序生产时间较短，生产周期也相对短，公司在报告期末及时将已生产完成的产品结转入库管理，尚未被生产实际使用的材料，作为原材料退库管理，因此在产品余额较小，符合公司实际情况。公司在报告期各期末进行停产盘点，且一般提前 1-2 天停止新订单的排产，期末在产品已基本消耗完毕，在产品金额较小具有合理性。

3. 发出商品的金额和寄售客户的销售收入是否匹配

报告期内，公司发出商品的金额和寄售客户的销售收入分别为：

金额单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发出商品	2,008.18	1,168.71	866.03
寄售模式下的发出商品金额	618.44	535.62	422.99

非寄售模式下的发出商品金额	1,389.74	633.09	443.04
寄售业务收入	6,497.78	6,882.18	4,341.65

上表可知，发出商品金额和寄售客户的销售收入增长趋势一致。

4. 存在外协加工模式的情况下，存货中未见委托加工物资的原因

委托加工模式下，公司向委托加工厂商发出原材料后转入委托加工物资核算；于委托加工厂商加工完成公司验收入库后，公司将相应委托加工物资及核算的加工费转入库存商品核算；报告期末公司委托加工物资金额分别为 31.75 万元、86.01 万元和 83.71 万元。

5. 你公司存货结构是否与同行业可比公司存在较大差异，如存在，请说明原因及合理性

(1) 报告期内公司存货分类及结构情况

截至报告期各期末，公司的分类及结构情况如下。

单位：万元、%

项目	2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,866.33	30.43	1,044.42	27.55	942.72	32.72
在产品	4.51	0.07	0.88	0.02	2.09	0.07
库存商品	2,131.75	34.75	1,491.23	39.33	1,038.25	36.04
周转材料	39.70	0.65				
发出商品	2,008.18	32.74	1,168.71	30.83	866.02	30.06
委托加工物资	83.71	1.36	86.01	2.27	31.75	1.10
合计	6,134.18	100.00	3,791.24	100.00	2,880.84	100.00

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 2,880.84 万元、3,791.24 万元及 6,134.18 万元，主要由原材料、库存商品和发出商品组成，上述合计占存货账面余额的比例分别为 98.82%、97.71%及 97.91%，占比较高且波动较小，公司存货结构稳定。

(2) 公司存货分类及结构与同行业可比公司对比情况

截至报告期各期末，公司存货分类及结构占比与同行业可比公司对比情况如下。

单位：%

2024-12-31	溯联股份	标榜股份	宏德众悦	平均值	公司
原材料	23.34	38.45	30.81	30.87	30.43
在产品	17.53	12.76	35.22	21.84	0.07
库存商品	58.85	24.90	29.62	37.79	34.75
发出商品		22.89	2.44	8.44	32.74
委托加工物资		1.00	1.91	0.97	1.36
周转材料	0.28			0.09	0.65
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

续上表

2023-12-31	溯联股份	标榜股份	宏德众悦	平均值	公司
原材料	36.08	39.32	30.33	35.24	27.55
在产品	10.87	14.95	29.02	18.28	0.02
库存商品	51.59	23.09	37.79	37.49	39.33
发出商品		21.60	2.84	8.15	30.83
委托加工物资	0.03	1.05	0.02	0.37	2.27
周转材料	1.44			0.48	
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

续上表

2022-12-31	溯联股份	标榜股份	宏德众悦	平均值	公司
原材料	31.72	45.27	35.24	37.41	32.72
在产品	9.93	12.89	15.86	12.89	0.07
库存商品	57.90	24.99	38.50	40.46	36.04
发出商品		15.82	6.75	7.52	30.06
委托加工物资	0.04	1.04	1.51	0.86	1.10
周转材料	0.42		2.14	0.85	
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

从存货分类来看，2022年度-2023年度，公司存货分类包括原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资，与标榜股份、宏德众悦基本一致，与溯联股份相比不存在周转材料，主要系会计处理存在差异所致。溯联股份周转材料主要系各类包装材料，包括纸箱、扎带及塑料包装等，公司将各类包装材料列支至

原材料。包装材料各期末余额较小，占各期存货余额的比例较小。2024年8月初，公司成立“自动化设备事业部”，招聘了若干非标设备专业技术人员，自研自产非标自动化产线，故2024年度公司采购了气密仪器、轴承、伺服驱动器等非标设备专用工装器具，在“周转材料”科目核算。总体而言，公司存货分类与同行业可比公司基本一致。

从存货结构来看，标榜股份和公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，溯联股份和宏德众悦存货主要由原材料、库存商品和在产品构成，其他类别存货占比较小。溯联股份存货类别中不存在发出商品，主要系其发出商品未单独在存货二级明细中列示，在库存商品中归集所致。公司的在产品占比较小，主要系公司每月底会将未能及时生产完毕的车间存货退回仓库，导致在产品金额较小。综上，公司存货结构与同行业可比公司存在差异主要系销售模式和生产管理模式不同所致，符合实际情况。

(四) 请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就存货的真实性、会计处理准确性发表明确意见

1. 已采取的审计程序和已获取的审计证据

(1) 取得公司报告期各期末存货明细，核查公司各类存货的结构情况；分析公司报告期各期主要产品的存货构成情况、变动的的原因以及销售情况，核查期后领用、销售比例是否存在异常；结合以前年度的指标、同行业同期相关指标对比分析；

(2) 实地走访主要供应商，了解公司同主要供应商的合作期限、货源情况、合同签订方式、调价机制等信息；

(3) 对管理层进行访谈，了解生产和销售相关情况；

(4) 对发出商品进行函证，并对发出商品实施期后结转测试，获取发出商品期后收入确认的验收单据；

(5) 取得公司存货盘点管理制度；获取并复核公司存货盘点资料，对存货、寄售库存、委托加工物资进行监盘和抽盘，将盘点结果倒扎后与资产负债表日账面金额进行比较。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司产品生产环节主要包括进料检验、领料、注塑加工成型、组装、检

测、包装等过程。报告期内公司的平均生产周期为 2-3 天。报告期内，公司主要产品产能扩张较快，下半年的产量受行业季节性影响大于上半年的产量。公司外协采购金额逐渐增长，主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机的产能逐渐不足以满足生产需求，逐渐增加对第三方的外协采购。公司根据销售订单排产及备货，通常会维持 1 个月左右的安全库存商品；

(2) 公司客户下单高峰期为每年下半年，下半年的销售额大于上半年的销售额，具有季节性。报告期内，公司寄售模式收入占比分别为 32.99%、34.93%和 24.59%；

(3) 公司原材料采购金额、购买商品、接受劳务支付的现金、生产耗用的原材料金额增长趋势基本一致，购买商品、接受劳务支付的现金低于原材料采购金额系部分采购款使用票据支付所致。公司主要产品产量与主要原材料采购、生产领用均呈增长趋势，具有合理性，符合公司实际经营情况。公司在产品余额较小主要系公司产品工序生产时间和生产周期较短、每月末会将尚未被生产实际使用的材料退库和盘点前 1-2 天停止新订单的排产所致，具有合理性。报告期内公司发出商品金额和寄售客户的销售收入增长趋势一致，各期末公司委托加工物资金额分别为 31.75 万元、86.01 万元和 83.71 万元。公司存货结构与同行业可比公司存在差异主要系销售模式和生产管理模式不同所致，符合实际情况。

二、关于固定资产和在建工程

你公司固定资产规模连续大幅增长，2021 年-2024 年机器设备的账面原值分别为 35,501,657.35 元、40,720,309.86 元、56,675,917.20 元、74,334,878.27 元，其中原值为 3,663,454.37 的设备暂时闲置；你公司 2022 年-2024 年的收入为 138,122,922.50 元、201,715,635.87 元、272,907,225.72 元；在建工程中待安装设备期末余额为 8,419,127.13 元。

你公司应付账款期末余额为 73,365,410.65 元，较期初增长 78.39%，其中包括货款 38,882,494.14 元、模具款 7,802,984.09 元、子公司弥富科技（安徽）有限公司在建厂房暂估应付款 22,446,658.09 元、费用 4,233,274.33 元。

请你公司：

(1) 说明你公司产能情况，包括机器设备的主要构成、设备对应的生产环节、主要生产环节的产能情况和产能利用率情况，在有闲置设备的情况下仍然新

增大额机器设备的原因及合理性；

(2) 说明弥富科技（安徽）有限公司新建厂房的建设情况，是否已经完工并转入固定资产，应付账款期后是否已付清，如没有，请说明原因及合理性，相关工程商是否为你公司隐性关联方，工程造价是否与当地平均水平存在差异，如存在，请说明原因及合理性；

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。（问询函第 2 条）

(一) 说明你公司产能情况，包括机器设备的主要构成、设备对应的生产环节、主要生产环节的产能情况和产能利用率情况，在有闲置设备的情况下仍然新增大额机器设备的原因及合理性；

1. 机器设备的主要构成

截至 2024 年 12 月 31 日，机器设备的主要构成及对应的生产环节

数量/金额单位：台、万元

设备名称[注 1]	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	生产环节
注塑机	2,343.23	537.63	1,805.60	77.06%	注塑
组装产线	1,314.90	269.69	1,045.21	79.49%	组装
组装测试设备	593.02	81.95	511.07	86.18%	组装
焊接设备	298.25	92.54	205.71	68.97%	组装
其他	337.94	177.50	160.41	47.47%	其他辅助
合计[注 2]	4,887.33	1,159.32	3,728.02	76.28%	

[注 1] 主要设备统计口径为截至报告期末单台设备原值高于 50 万元，不含已全额计提减值的部分设备

[注 2] 合计差异系四舍五入导致尾差

2. 主要生产环节的产能情况和产能利用率情况

公司产品为非标准化产品，种类繁多，报告期内有超过 2,000 余种规格产品。不同产品对应不同客户的需求，在产品形状、大小、加工工艺、加工时间等方面存在差异，相同机器设备生产不同产品的产量有较大差异，因此无法准确按照产品的数量确定公司的产能。

考虑到注塑机为公司生产各类产品的主要生产设备，注塑环节作为主要生产环节，注塑机的使用时间能够大体反映公司整体的生产负荷情况，因此选用注塑

机理论工时与实际工时对注塑环节的产能情况和产能利用率情况进行统计。

报告期内，注塑环节的产能情况和产能利用率情况如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
注塑机理论工时（万小时） [注 1]	38.83	34.56	32.26
注塑机实际开工时间（万小时） [注 2]	33.81	27.81	27.23
注塑机台平均重量（吨）[注 3]	171.33	164.67	156.79
产能利用率	87.07%	80.47%	84.41%

[注 1]注塑机理论工时根据各车间注塑机理论工时加总得出（总注塑机台数*每月理论工作天数*每天理论工作时间），其中每月理论工作天数按 24 天计算，每天工作时间按 20h 计算

[注 2]注塑机实际工作时间根据各注塑机各月份工时表汇总计算

[注 3]注塑机台平均重量根据各月注塑机台总吨数加总/各月注塑机台数得出

报告期内，公司向上海发那科智能机械国际贸易有限公司及其子公司购入并投产了 220 吨型号的注塑机十余台，注塑机产能利用率分别为 84.41%、80.47% 和 87.07%，考虑到停机维修、生产换型、返工或报废和计划外停机等原因，公司的注塑机产能利用率已接近饱和。

因注塑件产品种类众多，且工艺流程上差别较大，同行业可比公司亦采用注塑机的工时利用情况作为产能利用率的计算依据，通过注塑机的实际工时和理论工时来计算产能利用率，公司采用的产能及产能利用率计算方式符合行业惯例，具有合理性。

公司名称	主营业务	计算方式
唯科科技	发行人主要从事精密注塑模具、注塑件以及健康产品的研发、设计、制造和销售业务。	分产品计算产能利用率，对于注塑件采取注塑机工时作为产能利用率计算依据， 产能利用率=注塑机实际工时/注塑机理论工时
神通科技	司主营业务为汽车非金属部件及模具的研发、生产和销售，主要产品包括汽车动力系统零部件、饰件系统零部件和模具类产品等。	注塑机的利用率可以客观反映产能利用率的情况、 产能利用率=实际工时/理论工时

肇民科技	公司的产品聚焦于乘用车、商用车、新能源车、高端厨卫家电等领域，产品系列包括汽车发动机周边部件、汽车传动系统部件、汽车制动系统部件、新能源车热管理模块部件等。	注塑机台工时作为计算依据，产能利用率=实际工时/理论工时
------	--	------------------------------

3. 公司闲置设备的具体情况和形成原因

截至 2024 年 12 月 31 日，公司闲置设备的情况如下：

金额单位：万元

项 目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器设备	366.35	103.34	263.01	
小 计	366.35	103.34	263.01	

截至 2024 年 12 月 31 日，公司闲置固定设备的明细如下：

金额单位：万元

固定资产名称	采购时间	开始使用日期	原值	累计折旧	减值准备
压力传感器组装线	2017-05-30	2017-06-30	188.03	62.52	125.51
压力传感器测试台	2017-07-31	2017-08-31	17.09	5.41	11.68
EPB 汽车电子组装线	2020-08-30	2020-09-30	43.38	2.06	41.32
EPB 激光焊接机部件	2017-10-30	2017-11-30	59.83	17.52	42.30
EPB 激光焊接设备	2018-12-25	2019-01-25	16.24	2.96	13.28
视觉计数包装机	2020-03-04	2020-04-24	11.80	0.54	11.26
全自动计数打印包装机	2021-07-31	2021-08-31	15.75	3.49	12.26
单向阀在线检漏试验机	2016-10-31	2016-11-30	10.34	6.96	3.38
其他			3.88	1.87	2.01
合 计			366.35	103.34	263.01

(1) 压力传感器组装线及压力传感器测试台

弥富科技公司在成立之初便有研发、生产压力传感器的规划，于是弥富科技公司在 2017 年陆续购入压力传感器组装线及测试台进行压力传感器的生产制造，但由于公司的技术积累不够，压力传感器项目开发失败，同时压力传感器的设备更新换代较快，之前的设备无法满足新的技术要求，该压力传感器设备闲置。

(2) EPB 汽车电子组装线、EPB 激光焊接机部件、EPB 激光焊接设备

EPB 为电子驻车制动系统 (Electrical Park Brake)，弥富科技公司 2017 年开始陆续采购 EPB 相关设备开发 EPB 项目，由于公司技术积累不够，该项目开

发失败，该设备闲置。

(3) 视觉计数包装机

公司采购视觉计数包装机计划对管夹、护板等产品进行自动包装，但由于公司管夹、护板产品种类过多，各类产品的参数均不一致，该视觉计数包装机无法针对所有产品进行自动计数包装，且在实际使用过程中准确率较低，因此该设备闲置。

(4) 全自动计数打印包装机

该设备主要对产品进行自动计数并自动包装，由于设备老化出现故障，无法连续生产，因此设备闲置。

(5) 单向阀在线检漏试验机

对应单向阀产品开发失败，因此设备闲置。

综上所述，以上设备主要因频繁故障、产品开发暂缓或生产效能落后，继续使用会导致产品质量问题或生产不经济，因此处于闲置状态。由于闲置设备已无继续使用价值，公司已对其资产净值全额计提减值准备。

4. 在有闲置设备的情况下仍然新增大额机器设备的原因及合理性

公司主要机器设备包括注塑机、装配机等。随着公司业务不断发展，公司订单持续增长，为满足客户需求，报告期内，公司不断增加生产投入，主要生产设备呈增长趋势。

闲置设备主要为 2017-2020 年度购置，由于频繁故障、产品开发暂缓或生产效能落后，继续使用会导致产品质量问题或生产不经济，所以处于闲置状态。公司为了实现更高程度的自动化生产及提高产能，根据产量需求新增配置相应数量的机器设备。因此，公司在有闲置设备的情况下仍然新增机器设备的情况具有合理性。

(二) 说明弥富科技（安徽）有限公司新建厂房的建设情况，是否已经完工并转入固定资产，应付账款期后是否已付清，如没有，请说明原因及合理性，相关工程商是否为你公司隐性关联方，工程造价是否与当地平均水平存在差异，如存在，请说明原因及合理性

1. 说明弥富科技（安徽）有限公司（以下简称安徽弥富）新建厂房的建设情况，是否已经完工并转入固定资产，应付账款期后是否已付清，如没有，请说明原因及合理性

截至 2025 年 4 月 30 日，安徽弥富的新建厂房已完成第二期结构封顶，研发车间、办公楼主体和设备用房主体结构已验收完成，1 号厂房尚需进行墙体砌筑，2 号研发车间、3 号办公楼尚需进行内外墙粉刷，因此尚未整体完工，尚未转入固定资产。截至 2024 年 12 月 31 日，公司应付安徽弥富新建厂房的工程款 1,332.59 万元，期后已支付第一期工程款的 60%，即 1,068.80 万元。按照合同履行进度，预计 2025 年 9 月完工，验收完成 10 个工作日内支付 60% 工程款，竣工验收后第五年年底即 2030 年 12 月底结清工程质保金，因此期后厂房建设工程尚未完工，应付账款尚未结清。

2. 相关工程商是否为公司隐性关联方

安徽弥富的新建厂房主承包商系安徽裕文建设工程有限公司（以下简称安徽裕文），该公司基本情况具体如下表所示：

公司全称	安徽裕文建设工程有限公司
统一社会信用代码	91340181563437978N
成立日期	2010-10-28
注册资本	2,000 万人民币
法定代表人	汤玉文
注册地址	安徽省巢湖市洗耳池路与朝阳路交叉口新华公馆商铺 5 号楼（2-4 层）
经营范围	许可项目：建设工程施工；道路货物运输（不含危险货物）；建筑物拆除作业（爆破作业除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：园林绿化工程施工；建筑材料销售；建筑工程机械与设备租赁；广告制作；土石方工程施工（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	汤玉转持有 40.00%，汤玉文持有 30.00%，汤玉华持有 30.00%

我们实施了以下核查程序：

(1) 通过企查查网站查询安徽裕文的工商信息，并获取营业执照和建筑业企业资质证书等，其与公司不存在股权关联，也不是公司董监高所任职的单位，且专业资质符合公司的工程建设需要。将安徽裕文的股东、监事、财务负责人等主要人员与公司的在职人员、离职人员和公司董监高直系亲属进行匹配，未发现同名情况；

(2) 检查公司和实控人银行账户流水，与安徽裕文不存在异常资金往来；

(3) 检查不同工程商对车规级温度和压力传感器建设工程项目的报价单，安

徽裕文报价低于上海世超建筑安装工程有限公司和杭州新南北项目管理有限公司，较安徽金坤园林建设有限公司的报价高出 86.08 万元。安徽裕文的报价包含配套厂区围墙、给排水、道路等基础设施，而安徽金坤园林建设有限公司的报价不包含上述项目，因此，安徽裕文的工程项目造价公允。

公司工程项目供应商报价情况如下：

金额单位：万元

项目	供应商	工程造价
车规级温度和压力传感器建设工程项目	A 公司	12,888.27
	B 公司	7,397.84
	C 公司	7,179.92
	安徽裕文建设工程有限公司	7,266.00

综上所述，公司和安徽裕文不存在隐性关联方关系。

3. 工程造价是否与当地平均水平存在差异，如存在，请说明原因及合理性

(1) 与同行业非上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比

2024 年度巢湖市住房和城乡建设局批准汽车行业部分公司在附近地块工程项目单位面积造价如下：

建筑单位	项目名称	工程地点	面积 (m ²)	金额(万元)	单位面积造价(元/平方米)
安徽镁翼时代汽车科技有限公司	新能源汽车部件冲压件及热成型产线项目 1#车间、1#门卫、2#门卫	夏阁镇夏阁园区云华大道与殷家山路交叉口东北侧	58,861.72	9,980.00	1,695.50
祥晋汽车零部件(合肥)有限公司	年产新能源汽车铝合金结构件 90 万套、汽车橡胶密封条 600 万套建设项目	巢湖市居巢经开区亚父园区安成路、方墩路、港口大道、金庄路围合地块	16,635.11	3,173.61	1,907.78
安徽皖维佰盛新材料有限责任公司	年产 2 万吨汽车级聚乙烯醇缩丁醛(PVB)胶片项目-2#厂房	凤凰山街道灯塔村委会东北侧、巢维路西侧	21,420.19	4,310.05	2,012.14
合肥培源汽车部件有限公司	年产 2500 万支汽车减震杆件项目 1#、2#、3#、5#厂房、宿舍楼	亚父园区亚光路与南外环路交口东侧	54,592.72	9,387.05	1,719.47

安徽众铄汽车零部件有限公司	汽车零部件生产基地项目 1#-3#厂房、综合楼、倒班宿舍、1#固废品库 1#配电房粉料房、2#固废品库 2#配电房、3#固废品库	巢湖市居巢经济开发区夏阁园区炬璋山路与下汤路交口西北侧	77,414.41	10,600.00	1,369.25
平均工程造价					1,622.04
弥富科技(安徽)有限公司	车规级温度和压力传感器项目	安徽省巢湖市安徽居巢经济开发区亚父园区方墩路与龙塘路交叉口西北侧	44,975.00	7,266.00	1,615.56

[注]上述数据来源均系合肥全业务资源管理公开网站施工许可公示

如上表所示，不同主体工程单位造价因在工程结构、工程类型、施工跨度、层高、装修水平、施工面积、工程周期等方面存在差异而略有波动。公司在建工程造价与周边区域建筑造价平均水平相近，具有合理性。

(2) 与同行业上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比

浙江松原汽车安全系统股份有限公司(300893.SZ,以下简称松原安全)与公司同属于汽车零部件制造行业,其在安徽居巢经济开发区开展年产 1,330 万套汽车安全系统及配套零部件项目(一期工程)建设,公司和松原安全的单位工程造价对比如下:

项目名称	工程项目	面积(m ²)	工程费用总额(万元)	单价(元/m ²)
浙江松原年产 1,330 万套汽车安全系统及配套零部件项目(一期工程)[注]	主体建筑工程	58,000.00	9,800.00	1,689.66
	公用工程	250,000.00	2,414.00	96.56
	室外工程		524.50	
安徽弥富车规级温度和压力传感器项目	土建工程	44,795.48	6,078.34	1,356.91
	安装工程	44,795.48	515.05	114.98
	室外工程		672.61	

[注]数据来源系 2023 年 5 月松原安全向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书

如上表所示,公司新建厂房项目单位造价与同行业上市公司附近地块工程项目单位造价基本保持一致。

综上所述,公司新建厂房项目的工程造价与当地平均水平不存在明显差异。

(三) 请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据, 就固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

1. 核查程序

针对上述事项, 我们实施了以下核查程序:

- (1) 查阅公司在建工程管理相关的企业会计核算制度、内部控制制度;
- (2) 统计公司机器设备的主要构成、设备对应的生产环节、主要生产环节的产能情况和产能利用率情况, 梳理公司闲置设备的具体情况和形成原因, 检查报告期内公司机器设备金额变动和主要机器设备数量变化情况, 将公司生产设备与产品产量、生产规模、销售收入进行匹配;
- (3) 取得安徽弥富新建厂房的施工合同、比价单据等文件, 查阅企查查等市场公开披露信息, 获取营业执照和建筑业企业资质证书等, 查看安徽裕文是否为公司董监高所任职的单位, 将安徽裕文的股东、监事、财务负责人等主要人员与公司的在职人员、离职人员及公司董监高直系亲属进行匹配, 核查安徽裕文是否与公司存在关联关系, 检查安徽裕文是否为公司隐性关联方;
- (4) 检查截至 2025 年 4 月 30 日安徽弥富新建厂房的建设情况和工程款项支付进度;
- (5) 获取并核查公司以及公司实际控制人银行账户流水;
- (6) 检查不同工程商对公司新建厂房项目的报价单, 将公司新建厂房项目与同行业非上市公司在附近地块的工程项目单位面积造价对比, 同时与同行业上市公司附近地块工程项目单位面积造价进行对比, 关注公司新建厂房项目工程造价是否与当地平均水平存在差异。
- (7) 实地查看在建工程建设状态, 对在建工程实施监盘程序, 监盘过程中观察在建工程进度等情况。

2. 核查意见

经核查, 我们认为:

- (1) 报告期内, 机器设备的主要构成、设备对应的生产环节、主要生产环节的产能情况和产能利用率情况相匹配, 个别机器设备处于闲置状态主要因频繁故障、产品开发暂缓或生产效能落后, 继续使用会导致产品质量问题或生产不经济, 因此处于闲置状态。公司为了实现更高层次的自动化生产及提高产能, 根据产量

需求新增配置相应数量的机器设备。因此，公司在有闲置设备的情况下仍然新增机器设备的情况具有合理性。

(2) 截至 2025 年 4 月 30 日，安徽弥富的新建厂房已完成第二期结构封顶，研发车间、办公楼主体和设备用房主体结构已验收完成，1 号厂房尚需进行墙体砌筑，2 号研发车间、3 号办公楼尚需进行内外墙粉刷，未达到预定可使用状态，故尚未转入固定资产。截至 2024 年 12 月 31 日，公司应付安徽弥富新建厂房的工程款 1,332.59 万元，期后已支付第一期工程款的 60%，即 1,068.80 万元。按照合同履行进度，预计完工时间系 2025 年 9 月，因此期后厂房建设工程尚未完工，应付账款尚未结清。新建厂房工程商不是公司的隐性关联方，工程造价与当地平均水平不存在明显差异。

三、关于外协加工

你公司公开转让说明书披露“（1）公司产品生产流程主要包括进料检验、领料、注塑加工成型、组装、检测、包装等过程；（2）你公司外协加工商主要负责注塑加工环节，公司外协加工模式主要为委托加工模式和委外加工模式，其中委托加工模式系由公司提供原材料；委外加工模式系由委外厂商。（3）你公司 2022 年和 2023 年外协加工成本分别为 476.12 万元、695.13 万元”。

请你公司：

（1）说明逐年新增机器设备的情况下，仍采用外协加工的必要性和商业合理性，外协加工商是否与你公司存在关联关系或实际由你公司控制，外协加工的定价是否公允，是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性；

（2）说明本期外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量，注塑加工成型是否为主要生产环节，注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比，对比近三年自己注塑加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比、注塑加工环节产能利用率情况，你公司是否通过外协注塑加工压低成本，是否通过关联外协商承担成本。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就外协加工成本的准确性发表明确意见。（问询函第 3 条）

（一）说明逐年新增机器设备的情况下，仍采用外协加工的必要性和商业合

理性，外协加工商是否与你公司存在关联关系或实际由你公司控制，外协加工的定价是否公允，是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性

1. 说明逐年新增机器设备的情况下，仍采用外协加工的必要性和商业合理性

报告期内，在逐年新增机器设备的情况下，公司仍采用外协加工主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机产能难以满足生产需求，公司逐渐增加对第三方的外协采购。公司向外协供应商采购涉及主要工序为注塑加工工序，属于短时间内重复、批量、简单的加工工序。报告期内，公司产品的注塑机产能利用率情况如下：

外协产品对应的注塑机	2024 年度	2023 年度	2022 年度
注塑机理论工时（万小时）	38.83	34.56	32.26
注塑机实际开工时间（万小时）	33.81	27.81	27.23
注塑机台平均重量（吨）	171.33	164.67	156.79
产能利用率	87.07%	80.47%	84.41%

注 1：注塑机理论工时根据各车间注塑机理论工时加总得出（总注塑机台数*每月理论工作天数*每天理论工作时间），其中每月理论工作天数按 24 天计算，每天工作时间按 20h 计算

注 2：注塑机实际工作时间根据各注塑机各月份工时表汇总计算

注 3：注塑机台平均重量根据各月注塑机台总吨数加总/各月注塑机台数得出

报告期内，公司外协采购金额逐渐增长，主要系随着公司订单量迅速增长，自有注塑机的产能逐渐不足以满足生产需求，近三年的注塑机产能利用率分别为 84.41%、80.47%和 87.07%，考虑到停机维修、生产换型（如产品切换导致的停机）、返工或报废和计划外停机（如人员短缺、质量问题处理和故障调整等原因），公司的注塑机产能利用率已接近饱和，且公司订单具有季节性，并非全年均衡分布，比如下半年高于上半年，相应的下半年产能利用率高于全年，因此部分月份产能会较为紧张。故公司逐渐增加对第三方的外协采购。

2. 外协加工商是否与你公司存在关联关系或实际由你公司控制

报告期内，主要外协加工厂商工商信息如下。

供应商名称	成立时间	注册资本	股东及占比情况	是否为关联方

上海紫玉汽车配件有限公司	2008-11-26	50万人民币	魏允持股 75%，翁羽哲持股 25%	否
上海艾比塑胶模具有限公司	2005-04-20	150 万美元	株式会社 AB 持股 100%	否
南通佰锦模塑有限公司	2017-11-28	100 万人民币	周丽华持股 50%，钱王杰持股 50%	否
上海青浦徐伟橡胶制品有限公司	1999-05-18	500 万人民币	钱林持股 50%，陈玉萍持股 50%	否
上海嘉硕精密模塑有限公司	2013-12-20	1,000 万人民币	徐晓艳持股 99.4%，武旦持股 0.6%	否
上海统威模塑科技有限公司	2011-07-21	60 万人民币	干莲红持股 50%，王永飞持股 50%	否

经国家企业信用信息公示系统、企查查等公开查询及供应商访谈资料可知，主要外协加工商与公司及其实际控制人不存在关联关系，也不受公司控制。

3. 外协加工的定价是否公允，是否与同行业可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性

报告期内，公司向主要外协加工商的采购单价情况如下：

(1) 2024 年度

序号	外协厂商名称[注]	采购金额 (万元)	采购数量 (万件)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购内容
委托加工：						
1	上海紫玉汽车配件有限公司	239.47	1,500.13	0.16	30.56%	各类注塑子件
2	上海艾比塑胶模具有限公司	42.58	56.68	0.75	5.43%	各类注塑子件
委外加工：						
3	上海紫玉汽车配件有限公司	241.24	1,814.96	0.13	30.78%	各类注塑子件
4	南通佰锦模塑有限公司	112.46	535.24	0.21	14.35%	各类注塑子件
5	上海青浦徐伟橡胶制品有限公司	42.77	37.20	1.15	5.46%	膜片等

[注] 主要外协厂商统计当年采购额超过 40 万元厂商

(2) 2023 年度

序号	外协厂商名称[注]	采购金额 (万元)	采购数量 (万件)	采购单价 (元/件)	采购占比	采购内容
委托加工：						

1	上海紫玉汽车配件有限公司	115.59	1,008.58	0.11	16.63%	各类注塑子件
2	上海艾比塑胶模具有限公司	55.90	124.68	0.45	8.04%	各类注塑子件
3	上海嘉硕精密模塑有限公司	72.21	952.49	0.08	10.39%	各类注塑子件
委外加工:						
4	上海紫玉汽车配件有限公司	181.86	1,622.94	0.11	26.16%	各类注塑子件
5	南通佰锦模塑有限公司	124.74	601.12	0.21	17.95%	各类注塑子件
6	上海青浦徐伟橡胶制品有限公司	51.76	42.62	1.21	7.45%	膜片等

[注] 主要外协厂商统计当年采购额超过 40 万元厂商

(3) 2022 年度

序号	外协厂商名称[注]	采购金额(万元)	采购数量(万件)	采购单价(元/件)	采购占比	采购内容
委外加工:						
1	上海紫玉汽车配件有限公司	178.31	1,366.16	0.13	37.45%	各类注塑子件
2	南通佰锦模塑有限公司	110.53	452.33	0.24	23.22%	各类注塑子件
3	上海统威模塑科技有限公司	70.25	1,567.30	0.04	14.76%	各类注塑子件

[注] 主要外协厂商统计当年采购额超过 40 万元厂商

公司产品为非标准化产品，因此公司向外协厂商采购外协件差异较大，如上海统威模塑科技有限公司向公司供应防尘帽小件，工序简单，单价较低；上海青浦徐伟橡胶制品有限公司向公司供应膜片，单价较高，采购单价存在差异具有合理性。

公司外协件定价公允，公司主要综合考虑外协厂商加工能力、加工质量、交期等因素选择外协厂商并协商核算外协加工价格，不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。由于公司产品为非标准化产品，故无可比采购单价。

综上，公司产品为非标准化产品，公司外协加工的定价系综合考虑，定价公

允。

(二) 说明本期外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量，注塑加工成型是否为主要生产环节，注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比，对比近三年自己注塑加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比、注塑加工环节产能利用率情况，你公司是否通过外协注塑加工压低成本，是否通过关联外协商承担成本

1. 说明本期外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量

报告期内主要外协加工的供应商情况、外协加工模式、外协加工对应的产品类型、外协金额和外协加工数量详见本问询函回复三(一)3之说明。

2. 注塑加工成型是否为主要生产环节，注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比，对比近三年自己注塑加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自己注塑加工和外协注塑加工的数量占比、注塑加工环节产能利用率情况，你公司是否通过外协注塑加工压低成本，是否通过关联外协商承担成本

注塑加工成型环节系主要生产环节，2024年度注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比约为50%。近三年公司注塑车间加工的单位成本和外协厂商注塑加工的单位成本、自产注塑加工和外协注塑加工的数量占比如下：

(1) 2024年度

项目	生产成本(万元)	生产数量(万件)	单位成本(元/件)
公司注塑加工	9,731.62	25,744.49	0.38
外协厂商注塑加工	1,397.61	4,911.59	0.28

(2) 2023年度

项目	生产成本(万元)	生产数量(万件)	单位成本(元/件)
公司注塑加工	5,380.01	20,874.62	0.26
外协厂商注塑加工	1,274.42	5,459.00	0.23

(3) 2022年度

项目	生产成本(万元)	生产数量(万件)	单位成本(元/件)
公司注塑加工	3,026.28	18,187.03	0.17

外协厂商注塑加工	580.81	4,044.21	0.14
----------	--------	----------	------

注：公司注塑加工成本和外协注塑加工成本含人工、材料、制造费用等成本

近三年公司注塑加工的单位成本略高于外协厂商往塑加工成本，主要系外协加工以防尘帽等小件为主，工序简单，单价较低所致；近三年公司注塑加工单价逐步增高主要系泡钉等加工单价低，数量多的产品占比逐步降低所致；2024年度公司自产注塑加工单价较高，主要系公司泡钉等单价较低产品在2024年产量下降较多，且快插接头等加工单价高的产品自产产量增加较多所致。外协注塑加工的数量占比相对稳定，公司不存在通过外协注塑加工压低成本，通过关联外协商承担成本的情况。

注塑加工环节产能利用率情况详见本问询函回复三(一)1之说明。

(三) 请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就外协加工成本的准确性发表明确意见

1. 已采取的审计程序和已获取的审计证据

- (1) 获取并查阅了公司主要外协加工商的外协加工协议；
- (2) 访谈管理层，了解外协加工的原因、必要性和合理性，外协生产的具体环节，获取外协加工定价情况，分析定价公允性；
- (3) 对外协加工商进行走访，了解外协加工商的基本情况、是否具备相关生产资质，核查其经营规模与外协采购规模的匹配性；
- (4) 通过国家企业信用信息公示系统查询外协加工商的工商信息，并与公司的股东、董监高进行比对，走访外协加工商并对其与公司的关联关系情况进行访谈，获取公司实际控制人、主要股东、董监高调查表，获取公司实际控制人、董监高银行流水，核查外协加工商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系；
- (5) 获取公司注塑机产能信息，并对产能利用率进行分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 在逐年新增机器设备的情况下，公司仍采用外协加工主要系随着公司订单量迅速增长，系自有注塑机产能逐渐不足以满足生产需求，逐渐增加对第三方的外协采购。经国家企业信用信息公示系统、企查查等公开查询及供应商访谈资料可知，主要外协加工商与公司及其实际控制人不存在关联关系，也不受公司控

制。公司产品为非标准化产品，公司外协加工的定价系综合考虑，定价公允；

(2) 报告期内主要外协加工的供应商情况包含上海紫玉汽车配件有限公司、上海艾比塑胶模具有限公司等公司，外协加工模式分为委外加工模式和委托加工模式，外协加工对应的产品主要系各类注塑子件，外协金额和外协加工数量占较小。注塑加工成型环节系主要生产环节，2024 年度注塑加工环节归集的成本在各个生产环节中的成本占比约为 50%。公司的注塑机产能利用率较高。近三年公司注塑加工的单位成本略高于外协厂商注塑加工成本，外协注塑加工的数量占比基本稳定，公司不存在通过外协注塑加工压低成本，通过关联外协商承担成本的情况。

四、关于关联交易

天津鹏翎集团股份有限公司（以下简称“鹏翎集团”）于 2024 年 6 月作为有限合伙人通过嘉兴顾景创业投资合伙企业（有限合伙）间接持有公司 6.61% 股份。2024 年度，你公司与鹏翎集团发生关联销售 4,102.96 万元，年度销售占比 15.03%，是公司第三大客户，销售内容为快插接头等。你公司 2025 年预计向鹏翎集团销售金额为 4900 万元，销售内容为快插接头等产品。

浙江启程汽车部件有限公司（以下简称“浙江启程”）为你公司大股东顾强参与发起设立，目前为你公司实际控制人顾强女儿顾明珠实际持股 15.00% 的企业，你公司 2025 年预计向浙江启程销售金额为 1300 万元，销售内容为快插接头等产品。你公司在挂牌审查回复中称“公司系汽车零部件的二级供应商，浙江启程为一级供应商，是公司的主要下游客户之一，且其经营管理团队掌握良好的下游整车厂资源，在燃油管路领域具有优势”。

太仓泽友精密设备有限公司（以下简称“太仓泽友”）前期为你公司供应商和关联方，2023 年，你公司实际控制人之一的王乃军退出太仓泽友。

请你公司：

(1) 说明报告期内向鹏翎集团、浙江启程关联销售的主要产品、销售价格、公司向其他客户销售同类产品的情况、鹏翎集团和浙江启程向其他供应商的采购同类产品的情况、鹏翎集团入股前后公司同类产品销售价格是否存在重大变化，并结合可比市场公允价格、向第三方销售价格等，分产品说明公司与鹏翎集团、浙江启程关联交易价格的公允性，是否通过关联交易输送利益；

(2) 说明报告期内向太仓泽友的采购内容和采购金额，是否与其他供应商在价格等方面存在较大差异，如是，请说明采购价格是否公允；

(3) 梳理近三年注册资本较低、成立时间较晚、信用期较长的客户和供应商情况，是否存在你公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高、客户和供应商重叠等情况，如有，请说明是否系隐性关联方，交易价格、信用期等是否与其他客户或供应商存在显著差异。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就关联销售和采购的真实性、收入确认时点的准确性、关联方认定的准确性发表明确意见。（问询函第四条）

(一) 说明报告期内向鹏翎集团、浙江启程关联销售的主要产品、销售价格、公司向其他客户销售同类产品的情况、鹏翎集团和浙江启程向其他供应商的采购同类产品的情况、鹏翎集团入股前后公司同类产品销售价格是否存在重大变化，并结合可比市场公允价格、向第三方销售价格等，分产品说明公司与鹏翎集团、浙江启程关联交易价格的公允性，是否通过关联交易输送利益

1. 向鹏翎集团销售的情况

2023-2024 年度，公司向鹏翎集团销售的产品具体分类如下：

单位：万元

产品种类	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
快插接头	3,372.06	82.19%	2,592.21	86.69%
通类接头	623.62	15.20%	337.28	11.44%
其他	107.28	2.61%	55.81	1.87%
合计	4,102.96	100.00%	2,985.29	100.00%

2023-2024 年度，公司主要向鹏翎集团销售快插接头及通类接头产品，两者合计占比分别达到了 98.13%及 97.39%。

2024 年 1 月 17 日，公司与鹏翎集团签订了 2024 年度的价格协议，确定了当年度销售产品的价格。2024 年 3 月 25 日，公司与鹏翎集团签订了 2024 年度度的返利协议。自 2024 年 6 月鹏翎集团入股之后，当年度公司并未与鹏翎集团签订过关于价格协议或返利协议的补充协议或其他任何形式的协议，交易价格仍按入股前制定的价格在执行中，不存在入股前后同类产品销售价格变动的情形。

由于采购的产品价格属于客户的核心商业机密，且公司销售的产品数量种类较多，各产品型号的销售收入较为分散，主要为定制化产品，不存在可比市场价格及无法获取到客户向其他供应商采购的价格，而公司销售产品均采用“成本+合理利润”的原则确定价格。故选取公司向鹏翎集团销售的快插接头与通类接头的单价及毛利率与公司销售的此两类接头产品的平均单价及毛利率进行比较。

(1) 快插接头

快插接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度		2023 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率
鹏翎集团	**	**	**	**
平均	2.98	49.13%	3.37	50.41%
差异率	**	**	**	**

由上表可知，公司向鹏翎集团销售的快插接头的单价及毛利率与公司总体销售的快插接头的单价及毛利率差异较小，处于合理范围内，具有合理性。

(2) 通类接头

通类接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

公司	2024 年度		2023 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率
鹏翎集团	**	**	**	**
平均	1.28	41.69%	1.31	45.13%
差异率	**	**	**	**

由上表可知，公司向鹏翎集团销售通类接头的毛利率与公司销售通类接头产品的平均毛利率差异较小，处于合理范围内；公司向鹏翎集团销售的通类接头的单价较高主要系向鹏翎集团销售的接头产品类型、大小及使用的原材料等参数与公司平均的通类接头产品有所差异，体积较大、原材料成本较高的接头产品价格会更高。

综上所述，公司向鹏翎集团销售的价格公允，不存在通过关联交易输送利益的情形。

2. 向浙江启程销售的情况

报告期内，公司向浙江启程销售的产品具体分类如下：

单位：万元

产品种类	2024 年度	
	金额	占比
快插接头	835.81	82.07%
通类接头	174.32	17.12%
其他	8.30	0.81%
合计	1,018.43	100.00%

报告期内，公司主要向浙江启程销售快插接头及通类接头产品，两者合计占比达到了 99.19%，由于采购的产品价格属于客户的核心商业机密，且公司销售的产品数量种类较多，各产品型号的销售收入较为分散，主要为定制化产品，不存在可比市场价格及无法获取到客户向其他供应商采购的价格，而公司销售产品均采用“成本+合理利润”的原则确定价格，故选取公司向浙江启程销售的快插接头与通类接头的单价及毛利率与公司销售的此两类接头产品的平均单价及毛利率进行比较。

(1) 快插接头

快插接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	
	单价	毛利率
浙江启程	**	**
平均	2.98	49.13%
差异率	**	**

报告期内，公司向浙江启程销售的快插接头单价与公司快插接头平均单价差异主要系产品结构差异导致；公司向浙江启程销售的快插接头毛利率较低，主要系燃油车市场的竞争格局较新能源车市场更为稳定，快插接头为公司的核心产品，为通过浙江启程的整车厂资源拓展以吉利为代表的燃油车客户，建立与吉利等整车厂的良好合作关系，公司给予了其一定价格优惠。

在后续公司通过浙江启程向以比亚迪为代表的新能源汽车销售的时候，整体

定价合理，毛利率的情况与公司整体向比亚迪销售的情况差异较小，具体情况如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度	
	单价	毛利率
浙江启程	**	**
比亚迪平均	1.70	47.37%
差异率	**	**

由上表可知，报告期内，公司通过浙江启程向比亚迪销售的毛利率略低于公司向比亚迪销售的整体毛利率，但差异较小，主要系：①受通过浙江启程向比亚迪销售的老产品的销量下滑而新产品还未达到放量条件影响，2022 年度至 2024 年度，通过浙江启程向比亚迪销售的收入分别为 167.65 万元、158.33 万元及 61.21 万元，逐年下降，老产品的价格年降影响使得毛利率较 2023 年度的 45.00% 下滑了 3.44%；②受益于公司整体比亚迪产品的定点和量产数量逐年增加，2022 年度至 2024 年度，公司整体向比亚迪销售的金额分别为 362.97 万元、687.26 万元及 1,623.60 万元，逐年上升，2024 年度新产品的销售金额较高，产品结构差异使得毛利率较 2023 年度的 42.73% 增长了 4.64%，具有合理性。

(2) 通类接头

通类接头产品的比较情况具体如下：

单位：元/件

项 目	2024 年度	
	单价	毛利率
浙江启程	**	**
平均	1.28	41.69%
差异率	**	**

由上表可知，公司向浙江启程销售的通类接头的毛利率与公司通类接头产品的平均毛利率差异较小，处于合理范围内；公司向浙江启程销售的通类接头的单价较高主要系向浙江启程销售的接头的产品类型、大小及使用的原材料等参数与公司平均的通类接头产品有所差异，体积较大、原材料成本较高的接头产品价格会更高。

综上所述，公司向浙江启程销售的快插接头毛利率较低主要系其核心终端客户是以吉利为代表的燃油车客户，出于前期市场拓展的考虑，给予了一定的价格优惠，后续向其他新能源汽车的终端客户销售时的毛利率整体与公司平均水平一致，以及向浙江启程销售的通类接头的毛利率亦与公司整体水平一致，公司与关联方的交易价格公允，不存在通过关联交易输送利益的情形。

(二) 说明报告期内向太仓泽友的采购内容和采购金额，是否与其他供应商在价格等方面存在较大差异，如是，请说明采购价格是否公允；

1. 向太仓泽友采购的情况

2024 年度，公司向太仓泽友采购的金额为 666.30 万元，主要采购的内容为注塑件生产完成后装配环节所需的组装生产线，涉及的设备总合同金额的情况如下：

单位：万元		
序号	设备名称	金额
1	A 组装线	221.24
2	B 组装线	190.27
3	C 组装线	102.65
合 计		514.16

由于装配机设备从合同签订到最终交付的周期较长，公司根据设备的交付进度向其付款，为便于后续比较，以上列示的为报告期内采购的 3 条组装产线的合同总金额（未税）。除此之外，公司向太仓泽友采购的主要为工装检具等设备。经过多年合作，公司与太仓泽友已经建立了长期、稳定、互信的合作关系，太仓泽友的技术水平及服务能够较好地满足公司对组装产线的需求，且公司日益增长的订单数量对相关设备的数量和质量提出了更高的要求，因此公司基于正常的市场交易条件及有关协议进行与太仓泽友的采购行为，符合商业惯例及非标设备采购的特征，具有必要性、合理性及真实性。

2. 向其他供应商采购的情况

2024 年 10 月，公司向其他供应商购买了一条快插接头自动化设备，价格是 176.11 万元，整体与向太仓泽友采购的设备的平均价格 171.39 万元不存在重大差异，公司向太仓泽友的采购价格公允。

(三) 梳理近三年注册资本较低、成立时间较晚、信用期较长的客户和供应商情况，是否存在你公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高、客户和供应商重叠等情况，如有，请说明是否系隐性关联方，交易价格、信用期等是否与其他客户或供应商存在显著差异

1. 公司客户情况

近三年来，公司主要客户均为国内外知名汽车零部件领域的一级供应商，前十大客户中不涉及注册资本较少（注册资本小于 100 万元）的情况，亦不存在成立时间较晚（2022 年 1 月 1 日以来）的情况。公司主要客户的信用期一般以 60 天及 90 天为主，不存在信用期较长的客户。

公司主要客户中除鹏翎集团、浙江启程与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况。公司与鹏翎集团、浙江启程交易情况参见详见本问询函回复四(一)之说明。

2. 公司供应商情况

公司主要供应商中涉及注册资本较少（注册资本小于 100 万元）的供应商情况如下：

序号	供应商名称[注]	供应商类别	注册资本	成立时间	合作原因
1	上海紫玉汽车配件有限公司	原材料供应商	50 万人民币	2008-11-26	长期从事汽车配件、电镀件、流体管夹等生产、销售，双方合作开始时间较早，建立了较为稳定的长期合作关系
2	余姚市的卢新材料有限公司	原材料供应商	50 万人民币	2018-03-21	系兰蒂齐、巴斯夫、杜邦等品牌塑料粒子的代理商，部分客户指定购买前述牌产品
3	宁波经济技术开发区海德机械设备有限公司	设备供应商	50 万人民币	2001-02-26	主要代理海天品牌注塑机，公司有需求，因此双方开展合作
4	上海埭泽精密模具有限公司	模具供应商	50 万人民币	2015-07-03	公司对上海埭泽精密模具有限公司进行考核，其产品质量符合公司要求，因此双方开展业务合作

[注] 主要供应商选取标准为分原材料，固定资产、模具等采购类型各期前五大供应商取交集且采购额高于 100 万元；注册资本、成立时间等工商信息通过国家企业信用信息公示系统、启信慧眼等公开网站查询

前述供应商注册资本较少，主要系相关供应商为知名品牌代理商或根据自身业务开展需求，资金需求较小，因此注册资本较少，公司和前述供应商开展合作具有商业合理性，且多数供应商为长期合作关系，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

公司主要供应商不存在成立时间较晚（成立时间为 2022 年 1 月 1 日以来）情形。公司原材料供应商信用期一般为月结 30 天、60 天或 90 天，模具和固定资产供应商一般根据进度付款，不同供应商信用期存在不同系双方协商谈判导致，不存在信用期较长情况，具有商业合理性

公司主要供应商中除太仓泽友精密设备有限公司、上海诤屹精密机械有限公司与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况。公司与太仓泽友精密设备有限公司、上海诤屹精密机械有限公司交易情况参见本问询函回复四（二）之说明。

3. 客户与供应商重叠情况

报告期内，公司存在客户、供应商重叠情况，主要系受汽车行业分工协作因素影响。客户和供应商重叠定价均独立进行，并按市场价格谈判确定，交易价格公允，不存在其他利益安排。相关情形具有商业实质，符合行业特征。重叠客户、供应商不属于隐性关联方，交易价格、信用期等与其他客户或供应商存在显著差异。

汽车零部件生产商在与整车厂分工协作时，根据整车厂产品总成的定点情况，其可作为一级供应商，亦可作为二级供应商。当作为定点产品的一级供应商时，与整车厂形成直接的配套供应关系，而整车厂通常直接采购总成，总成中部分原材料、零部件需向整车厂指定或认可的供应商采购，因此要向整车厂供应体系中的其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件；当作为二级供应商时，除向一级供应商销售外，也会按照一级供应商要求向其体系内其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件。报告期内公司存在客户、供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性，同行业公司存在客户与供应商重叠情况具体如下：

公司名称	客户与供应商重叠情况
标榜股份	标榜股份存在客户与供应商重叠的情形，主要系受到汽车行业分工协作因素的影响。

溯联股份	溯联股份既存在采购又存在销售的情形，主要系受到汽车行业分工协作及外协供应商因素的影响。
盛帮股份	盛帮股份部分客户为贸易型公司和兼营贸易业务，存在为公司提供原材料，同时采购零星非定制类产品、通用件的情形。
丰茂股份	主要系由于发行人或对方为保证产品质量，采购少量特定规格型号原材料或零部件；此外，个别贸易型客户为发行人提供原材料同时为满足客户需求，向发行人采购少量产品向其客户进行零星销售。

根据企业会计准则规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况。

在客户与供应商重叠情形下，公司判断两端交易具有相关性及协同性，例如公司向客户采购物料用于向该客户销售产品的生产，公司结合相关事实和情况，对销售收入进行净额法核算；若采购和销售完全独立，不具有任何相关性或协同性，公司进行总额法核算。公司会计核算具有合理性。

(1) 2022 年度

序号	公司名称[注2]	销售内容	销售金额(万元)	采购内容	采购金额(万元)	相关会计处理核算的原因及合理性
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司[注1]	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	1,920.37	波纹管、密封圈等	58.68	上市公司凌云股份(600480)子公司，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等；并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产，该部分收入已净额法结算
2	浙江启程汽车零部件有限公司	快插接头、管夹、通类接头等	771.52	制动管	5.06	汽车零部件一级供应商，公司向其销售快插接头、管夹、通类接头等；同时，公司向其采购部分自身不生产的真空管转售重庆睿拓，该部分贸易收入已净额法结算

3	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	143.26	胶料	14.48	丰茂股份(301459)为创业板上市公司,公司向其销售快插接头、阀等;并向其采购胶料用于阀的生产,公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片,并组装为单向阀再销售给丰茂股份,该部分收入已净额法结算
---	--------------	---------	--------	----	-------	--

(2) 2023 年度

序号	公司名称[注2]	销售内容	销售金额(万元)	采购内容	采购金额(万元)	合作模式及背景、涉及会计处理
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司[注1]	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	2,128.66	波纹管、密封圈等	43.63	上市公司凌云股份(600480)子公司,公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等;并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产,该部分收入已净额法结算
2	浙江启程汽车零部件有限公司	快插接头、管夹、通类接头等	826.87	制动管	5.94	汽车零部件一级供应商,公司向其销售快插接头、管夹、通类接头等;同时,公司向其采购部分自身不生产的真空管转售重庆睿拓,该部分贸易收入已净额法结算
3	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	280.30	胶料	17.17	丰茂股份(301459)为创业板上市公司,公司向其销售快插接头、阀等;并向其采购胶料用于阀的生产。公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片,并组装为单向阀再销售给丰茂股份,该部分收入已净额法结算
4	安徽特思通管路技术有限公司	快插接头、管夹、阀等	2,765.90	理想汽车	26.53	上市公司中鼎股份(000887)子公司,汽车零部件一级供应商,公司向其销售快插接头、管夹、阀等;并向其采购了一辆理想汽车,因采购理想汽车和向客户销售不具有相关性或协同性,因此公司进行总额法结算

(3) 2024 年度

序号	公司名称[注2]	销售内容	销售金额(万元)	采购内容	采购金额(万元)	合作模式及背景、涉及会计处理
1	上海亚大汽车塑料制品有限公司[注1]	快插接头、管夹、通类接头、加油口等	3,201.32	波纹管、密封圈等	21.66	上市公司凌云股份(600480)子公司,公司向其销售快插接头、管夹、通类接头、加油口等;并向其采购波纹管、密封圈用于加油口生产,该部分收入已净额法结算
2	浙江丰茂科技股份有限公司	快插接头、阀等	341.05	胶料	17.75	丰茂股份(301459)为创业板上市公司,公司向其销售快插接头、阀等;并向其采购胶料用于阀的生产。公司向丰茂股份采购胶料后委托上海青浦徐伟橡胶制品有限公司加工为膜片,并组装为单向阀再销售给丰茂股份,该部分收入已净额法结算

[注1] 上海亚大汽车塑料制品有限公司销售金额包含了其常熟、芜湖、宁波分公司

[注2] 上述统计口径为当年销售、采购金额均超过5万元的情况。

(四) 请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据,就关联销售和采购的真实性、收入确认时点的准确性、关联方认定的准确性发表明确意见。

1. 已采取的审计程序和已获取的审计证据

(1) 走访浙江启程、太仓泽友及鹏翎集团,观察其工厂及实际生产经营情况并访谈相关人员,了解关联客户供应商情况,关联销售采购的定价方式,是否存在对公司或关联方的利益输送,是否存在利用关联交易转移成本、代垫费用的情形等;

(2) 通过公开信息获取并查阅了鹏翎集团的工商信息资料;

(3) 获取并查阅了浙江启程、鹏翎集团的销售合同、价格协议、订单、发票、对账单及出库单等相关原始业务单据;与太仓泽友的采购合同、订单、发票、验收单等单据,核查业务发生的真实性、销售价格的公允性;

(4) 获取并查阅了报告期内浙江启程的财务报表,销售发票明细表、存货余额情况、浙江启程与其客户的销售合同及出库单等资料;

(5) 取得并查阅了太仓泽友对其他客户的销售合同及公司采购相似设备的比价记录;

- (6) 取得并查阅太仓泽友的收入成本表；
- (7) 实地盘点公司向太仓泽友采购的组装生产线设备；
- (8) 获取公司出具的说明，了解报告期内公司与客户、供应商的结算和收付款方式、会计处理方式，分析相关会计处理是否符合准则规定；
- (9) 对主要客户、供应商进行函证、实地走访；
- (10) 获取公司股东、董事、监事、高级管理人员调查表，确认其是否与主要客户及供应商存在关联关系；
- (11) 获取公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等主要关联方报告期内银行流水，公司预付款明细，核查与主要客户和供应商资金往来情况；

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司向鹏翎集团、浙江启程销售的主要产品为快插接头和通类接头，销售价格与公司销售通类接头产品的平均毛利率差异较小，处于合理范围内；由于采购的产品价格属于鹏翎集团、浙江启程的核心商业秘密，且公司销售的产品数量种类较多，各产品型号的销售收入较为分散，主要为定制化产品，不存在可比市场价格及无法获取到鹏翎集团、浙江启程向其他供应商采购的价格；鹏翎集团入股前后公司同类产品销售价格不在重大变化，公司与鹏翎集团、浙江启程关联交易价格公允，不存在通过关联交易输送利益的情况；

(2) 2024 年度，公司向太仓泽友采购的金额为 666.30 万元，主要采购的内容为注塑件生产完成后装配环节所需的组装生产线，与其他供应商在价格等方面不存在较大差异，公司采购价格公允；

(3) 公司主要客户为国内外知名汽车零部件领域的一级供应商，前十大客户中不涉及注册资本较少、成立时间较晚情形。公司主要客户的信用期一般以 60 天及 90 天为主，不存在信用期较长的客户。公司主要客户中除鹏翎集团、浙江启程与公司存在关联关系外，不存在其他公司董监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况；

(4) 公司主要供应商中部分供应商存在注册资本较低情形，具有合理性，不存在成立时间较晚、信用期较长情况。公司主要供应商中除太仓泽友精密设备有限公司、上海净屹精密机械有限公司与公司存在关联关系外，不存在其他公司董

监高入股或曾经入股、前员工设立或担任董监高等情况；

(5) 报告期内，公司存在客户、供应商重叠情况，主要系受汽车行业分工协作因素影响。客户和供应商重叠定价均独立进行，并按市场价格谈判确定，交易价格公允，不存在其他利益安排。相关情形具有商业实质，符合行业特征。重叠客户、供应商不属于隐性关联方，交易价格、信用期等与其他客户或供应商存在显著差异。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

钱仲



中国注册会计师：

陈丹萍



二〇二五年五月二十八日