
关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函
的回复

序号	文件名称	页码
1	关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复	2-1 至 2-70
2	关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复	1-1 至 1-335



关于

正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

主办券商



（经济技术开发区卫星路以北，仙台大街以西仙台大街 3333 号润德大厦 C 区七
层 717、719、720、721、723、725 室）

二〇二五年六月

关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）已收悉。正和汽车科技（十堰）股份有限公司（以下简称“正和科技”、“申请人”、“公司”）与恒泰长财证券有限责任公司（以下简称“主办券商”）、中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对第二轮审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与《正和汽车科技（十堰）股份有限公司公开转让说明书》（申报稿）中的含义相同。第二轮审核问询函意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对《公开转让说明书》等申请文件的补充披露	楷体、加粗

目 录

问题 1：关于毛利率	4
问题 2：关于在建工程	30
问题 3：关于销售费用	55
问题 4：关于供应商	63

问题 1：关于毛利率

根据前次问询回复：（1）报告期内，公司综合毛利率明显低于可比公司且波动较大；其中，公司总装总成毛利率波动主要系单位固定成本变动影响，车身零部件毛利率主要系原材料价格和单位固定成本变动共同影响。（2）与前次申报 IPO 期间的业绩相比，本次报告期内公司营业收入规模减少近半，毛利率大幅下滑。

（3）公司营业成本构成主要为直接材料，制造费用占比较低。

请公司：（1）按产品类别，定量分析各产品的销量、原材料价格及数量、制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性；（2）结合营业成本中制造费用占比情况，说明公司产品毛利率波动主要受其分摊的单位固定成本影响是否合理；（3）说明公司毛利率水平明显低于前次 IPO 申报期间且明显低于可比公司的原因及合理性，是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明对于实际控制人等关键人员的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来、公司是否存在资金体外循环。

【公司回复】

一、按产品类别，定量分析各产品的销量、原材料价格及数量、制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性；

（一）按产品类别，定量分析各产品的销量情况

公司主营产品类别划分为总装总成和车身零部件，车身零部件包括车身本体、涂装车身和车身零配件。

公司 2022 年、2023 年、2024 年营业收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总装总成	44,424.11	56.62%	34,982.14	55.03%	29,263.43	57.68%
车身零部件	25,633.94	32.67%	23,705.90	37.30%	17,687.59	34.86%
钢材废料	4,148.62	5.29%	4,328.20	6.81%	3,302.46	6.51%
模具	3,802.84	4.85%				
其他	445.00	0.57%	548.51	0.86%	482.35	0.95%

合计	78,454.52	100.00%	63,564.74	100.00%	50,735.84	100.00%

车身零部件包括车身本体、涂装车身和车身零配件，其中 2022 年、2023 年、2024 年车身本体销售收入分别为 13,091.75 万元、19,397.56 万元和 22,532.44 万元，分别占车身零配件的比例为 87.90%、81.83%和 74.02%。

总装总成、车身本体为公司最主要的产品，该两类产品 2022 年、2023 年、2024 年的收入占营业收入的比重分别为 83.48%、85.55%和 85.34%。

报告期内，公司前 10 大细分产品营业收入合计分别为 50,141.59 万元和 63,402.61 万元，占报告期当期的营业收入的比例分别为 78.88%和 80.81%。具体明细如下：

序号	细分产品名称			2024 年度		营业收入 变动比例 (%)	2023 年	
	一级名称	二级名称	三级名称	销售量 (台)	营业收入 (万元)		销售量 (台)	营业收入 (万元)
1	车身零部件	车身本体	M3000	45,230	20,147.59	13.02	39,253	17,826.72
2	总装总成	驾驶室	TJG131	8,143	8,766.37	0.74	7,966	8,702.31
3	总装总成	驾驶室	TJG2120	5,150	7,830.05	17.03	4,276	6,690.77
4	总装总成	驾驶室	TJG530	9,469	10,157.32	279.38	2,519	2,677.38
5	总装总成	驾驶室	TJG201	2,835	5,029.98	-25.09	3,675	6,714.99
6	总装总成	驾驶室	TJG200G	1,765	4,808.73	306.06	506	1,184.24
7	总装总成	驾驶室	TJG230	1,090	3,245.76	135.36	489	1,379.05
8	总装总成	驾驶室	TJG2080	932	1,607.00	-12.38	1,013	1,834.13
9	总装总成	驾驶室	TJG1735	1,197	1,358.96	2.16	1,176	1,330.18
10	总装总成	驾驶室	TJG121	420	450.85	-74.98	1,623	1,801.81
	合计			76,231	63,402.61	26.45	62,496	50,141.59
	报告期各期营业收入				78,454.52	23.42		63,564.74
	占比				80.81%			78.88%

注：表中列示顺序为公司报告期内单项细分产品合计营业收入从大到小列示。

公司前 10 大细分产品中，2024 年营业收入较 2023 年相比，除总装总成 TJG201、TJG2080 和 TJG121 相比下降外，其余产品销量均实现增长，主要原因系公司主要客户销量增长，使得公司订单量增加。

1. 市场需求变动情况

(1) 商用车市场整体需求变动情况

根据中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）数据显示，2023 年国内疫情结束后经济复苏预期增长，商用车销量同比大幅增长 22.24%；2024 年商用车产销量分别为 380.53 万辆和 387.39 万辆，同比分别下降 5.8%和 3.9%。根据“第一商用车”数据显示，2024 年新能源商用车国内销量 53.2 万辆，同比增长 28.9%¹。

（2）公司下游客户需求变动情况

2024 年公司向陕汽商用车、宇通商用车、青拓重工合计新增营业收入 15,061.26 万元，占 2023 年营业收入的比例为 23.69%。

2024 年公司向陕汽商用车销售额较 2023 年增加 4,531.52 万元，增幅为 16.12%。根据中共陕西汽车控股集团有限公司委员会主办的《陕西汽车报》2025 年 1 月 10 日报道信息：2024 年陕汽商用车销售 2.43 万辆，同比增长 35%²。

2024 年公司向宇通商用车销售额较 2023 年增加 6,305.04 万元，增幅为 196.51%。根据中共北京市委宣传部主管的《新京报》网站公开报道：宇通轻卡全年销售量 8,168 辆，同比增幅为 219%。宇通重卡 2024 年全年销量为 4,772 辆，同比增长 62%³。

2024 年公司向青拓重工销售额较 2023 年增加 4,224.70 万元，增幅为 2,589.30%。根据宁德市委宣传部主办机关报《闽东日报》2024 年 11 月 24 日报道：青拓重工电动矿卡于 2023 年 10 月正式投产，2024 年 1 月至 9 月，实现产量 1298 台⁴。

公司作为陕汽商用车、宇通商用车的战略合作伙伴，陕汽商用车和宇通商用车的整车销量的提升，以及青拓重工的投产上量，共同带动的公司销售额上涨具有合理性。

2. 细分产品需求变动情况

（1）车身本体 M3000

2024 年来源于车身本体 M3000 的营业收入较 2023 年增加 2,320.86 万元，

¹ <https://bus.cvworl.d.cn/news/sycnews/sector/250113/225185.html>

² <http://sxqcb.joyhua.cn/sxqcb/20250110/mhtml/index.htm#page0>

³ <https://www.bjnews.com.cn/detail/1736836180168508.html>

⁴ http://szb.ndpic.cn/html/2024-11/24/content_43107_18022423.htm

增幅 13.02%。

公司生产的车身本体 M3000 销售给陕汽商用车，由陕汽商用车对车身本体进行涂装、总装后，将驾驶室总成销售给陕重汽。根据潍柴动力（证券代码：000338）2024 年年度报告显示：陕重汽全年整车销量 11.8 万辆，同比增长 2%，实现产销规模和运营效益双提升。陕重汽销售量上升进一步推动公司车身本体 M3000 销量上升，具有合理性。

（2）总装总成 TJG131

2024 年来源于总装总成 TJG131 的营业收入较 2023 年增加 64.06 万元，增幅 0.74%，相对比较稳定。

（3）总装总成 TJG2120

2024 年来源于总装总成 TJG2120 的营业收入较 2023 年增加 1,139.28 万元，增幅 17.03%，主要原因系公司 2024 年向陕汽商用车、东风新汽、四川江淮销售总装总成 TJG2120 较 2023 年分别增加 501 辆、463 辆和 346 辆。

总装总成 TJG2120 为专用车车身，主要用于环卫领域。国家及地方政府出台的一系列支持新能源汽车发展的政策措施，特别是 2024 年 8 月启动的老旧货车淘汰更新补贴政策，为专用车市场注入了新的活力，使得 2024 年专用车车身销量上升。

（4）总装总成驾驶室 TJG530

2024 年来源于总装总成驾驶室 TJG530 的营业收入较 2023 年相比增加 7,479.93 万元，增幅 279.38%，公司 2024 年来源于宇通商用车的订单增加，营业收入较 2023 年相比增加 6,305.04 万元，主要原因一方面系驾驶室 TJG530 为公司 2022 年新开发车身产品，作为宇通商用车旗舰车身并得到终端市场的认可，订单量增加；另一方面系宇通商用车将原采购总装总成 TJG121 升级换代为 TJG530。宇通商用车销量增加带动的公司产品的生产与销售，使得公司 2024 年来源于驾驶室 TJG530 收入增加。

（5）总装总成 TJG201

2024 年来源于总装总成 TJG201 的营业收入较 2023 年减少 1,685.01 万元，

降幅 25.09%，主要原因系公司 2024 年来源于东风新汽、陕重汽订单分别减少 787 台、390 台，营业收入分别减少 1,248.88 万元、1,032.40 万元。公司 TJG201 车型主要用于工程项目建设自卸专用车，近年来市场需求下降使得该车型销量下滑。

（6）总装总成 TJG200G

2024 年来源于总装总成 TJG200G 的营业收入较 2023 年相比增加 3,624.48 万元，增幅为 306.06%，主要原因系公司 2024 年来源于青拓重工营业收入较 2023 年相比增加 4,039.50 万元。青拓重工 2024 年购买 1,512 台 TJG200G 驾驶室，较 2023 年增加 1,454 台。

（7）总装总成 TJG230

2024 年来源于总装总成 TJG230 的营业收入较 2023 年相比增加 1,866.71 万元，增幅 135.36%，主要原因系 TJG230 为公司生产的全新高端车身，于 2023 年小批次生产并销售，2024 年销售 1,090 台较 2023 年相比增加 601 台，使得公司 2024 年来源于总装总成 TJG230 的营业收入大幅增长。

（8）总装总成 TJG2080

2024 年来源于总装总成 TJG2080 的营业收入较 2023 年相比减少 227.13 万元，降幅为 12.38%，公司 2024 年来源于成都大运汽车集团有限公司十堰分公司营业收入较 2023 年相比减少 262.90 万元，主要原因系 2024 年 11 月，大运汽车被运城市中级人民法院裁定重整，公司减少了对大运汽车销量，具有合理性。

（9）总装总成 TJG1735

2024 年来源于总装总成 TJG1735 的营业收入较 2023 年相比增加 28.79 万元，增幅 2.16%，销量相对稳定。

（10）总装总成 TJG121

2024 年来源于总装总成 TJG121 的营业收入较 2023 年相比减少 1,350.96 万元，降幅为 74.98%，主要原因系公司 2024 年来源于四川江淮、宇通商用车、佛山市飞驰汽车科技有限公司（以下简称“飞驰汽车”）订单减少，从而导致公司 2024 年向前述客户销售 TJG121 的金额较 2023 年相比分别减少 809.90 万元、275.56 元和 268.64 万元。

四川江淮将自产的总装总成对 TJG121 进行替换，因此减少总装总成 TJG121 的采购。宇通商用车用公司生产的总装总成 TJG530 替换了原 TJG121 车型，使得宇通商用车对总装总成 TJG121 的采购量减少。飞驰汽车在商用车市场领域销量下滑，减少向公司采购车身产品。

3. 公司产品结构顺应了新能源商用车的市场需求

公司属于行业内较早配套新能源商用车的独立车身总成企业，十年前先后独家供应比亚迪、吉利商用车等新能源商用车企业。报告期内，向宇通商用车、青拓重工、南京金龙、广汽领程等客户供应新能源商用车车身总成，新能源车身总成的涨幅高于行业增长速度。公司 2023 年销售各类新能源车身总成 8,754 台，2024 年销售新能源商用车车身总成 20,495 台，同比增幅 134.12%。

(二) 原材料价格及数量、制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性

1. 原材料价格及数量变动对毛利率的具体影响

原材料类型	2024 年采购主要原材料情况		2023 年采购主要原材料情况	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
钢材类(吨)	40,100.93	16,784.61	36,043.75	16,337.97
冲压件（万件）	743.46	3,414.52	660.02	3,213.07
主线束类（根）	30,782	2,378.76	23,797	1,679.64
座椅类（件）	19,070	1,937.21	12,809	1,239.15
组合仪表（件）	18,596	958.08	19,389	988.71

注 1：表中为主要原材料采购情况；

注 2：座椅类数量增幅较高，主要系公司对座椅类产品进行进一步细化。

由于公司采购原材料品类和规格型号较多，按照冲压件类、主线束类、座椅类和组合仪表前 10 名采购产品型号的单价进行对比，主要原材料采购单价变动情况如下：

单位：元

原材料类型	2024 年平均单价	变动比率（%）	2023 年平均单价
钢材类（吨）	4,185.59	-7.66	4,532.82
冲压件类（件）	59.12	-1.14	59.80
主线束类（根）	774.52	7.90	717.78

座椅类（件）	720.02	-0.80	725.84
组合仪表（件）	466.85	-1.94	476.10

2. 制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性

（1）2022 年毛利率情况

2022 年毛利率较低主要原因系 2022 年商用车市场低迷，订单量较少，营业收入较低，而公司生产过程中的固定成本费用较高，使得公司 2022 年度产品毛利率均较低。

根据一汽解放 2022 年年度报告披露的信息显示：2022 年营业收入、归属于上市公司净利润和扣非后净利润较上年同期相比降幅分别为 61.18%、90.57%和 147.87%，商用车毛利率 6.78%，较上年同期下降 2.73 个百分点。

可比公司 2023 年较 2022 年毛利率波动情况

可比公司	2023 年度	毛利率比上年同期增减	2022 年度
福田汽车-（中重轻）卡	11.22%	1.65%	9.57%
潍柴动力-动力总成、整车整机及关键零部件	19.08%	0.80%	18.28%
一汽解放-商用车	7.57%	0.79%	6.78%
正和科技-总装总成	5.93%	3.47%	2.46%

注：2023 年、2022 年毛利率已根据 2024 年会计政策变更将售后费用追溯调整至营业成本，进行重述。

2022 年公司和可比公司毛利率均较低，主要受商用车市场低迷，订单量较少引起的，具体原因详见《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问题 1：关于经营业绩”及“问题 8：其他事项”之“（六）……说明公司收入较前次 IPO 期间大幅下滑的原因及合理性……”

正和科技的 2023 毛利率变动幅度大于可比公司主要原因系可比公司均为行业龙头国有控股企业且为大型上市公司，可比公司规模较大且业务具有多样性，毛利率波动相对缓和。

（2）2023 年、2024 年毛利率波动情况

1）总装总成的毛利率波动情况及分析

2022 至 2024 年公司总装总成的毛利率整体上升了 7.07 个百分点，主要原因系随着产量的提升，部分机器设备及模具折旧或长期待摊费用摊销年限到期，制造费用减少，导致单位制造费用及人工成本合计下降 6.36 个百分点，进而导致公司总装总成的毛利率整体上升。

2022 年、2023 年、2024 年公司总装总成的毛利率波动影响因素如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	44,424.11	34,982.14	29,263.43
销售数量（台）	31,793	24,980	20,962
单位价格（万元/台）	1.3973	1.4004	1.3960
单位成本（万元/台）	1.2641	1.3173	1.3617
其中：单位直接材料	1.0623	1.0886	1.0707
其中：单位制造费用	0.1159	0.1303	0.1791
其中：单位人工成本	0.0860	0.0984	0.1119
毛利率	9.53%	5.93%	2.46%
毛利率较上期变动	3.60%	3.47%	
单位价格对毛利率变动的影响	-0.20%	0.30%	
单位成本对毛利率变动的影响	3.81%	3.17%	
其中：单位制造费用变动对毛利率的影响	1.03%	3.48%	
其中：单位人工成本变动对毛利率的影响	0.89%	0.96%	
其中：单位直接材料变动对毛利率的影响	1.88%	-1.28%	

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=-（当期单位成本-上期单位成本）/当期单位价格；

注 3：单位直接材料成本变动对毛利率影响=-（当期单位材料成本-上期单位材料成本）/当期单位价格；

注 4：单位制造费用成本变动对毛利率影响=-（当期单位制造费用-上期单位制造费用）/当期单位价格；

2022 年、2023 年、2024 年，公司总装总成毛利率分别为 2.46%、5.93%和 9.53%。

2023 年度公司总装总成的毛利率较 2022 年增长 3.47 个百分点，主因系单位成本下降贡献了毛利率 3.17 个百分点的增长。一方面系 2023 年制造费用较 2022 年下降 947.02 万元，其中：（1）部分机器设备及模具折旧年限到期，导致固定资产及使用权资产-折旧费用减少 1,081.84 万元；（2）处置孝感分公司使得 2023 年制造费用较 2022 年减少 180.80 万元；（3）2022 年模具的长期待摊费用摊销到期，使得 2023 年摊销费用较 2022 年减少 212.11 万元；（4）2023 年总装总成及车身零部件等产量增加，导致燃料动力及辅料费增加，综合使得 2023 年

制造费用下降；另一方面系销量的增加摊薄了单位制造费用及单位人工成本，使得单位制造费用下降对毛利率影响 3.48 个百分点，单位人工成本下降对毛利率影响 0.96 个百分点。2023 年钢材价格虽有所下降，但随着对个性化配置、智能化方面的升级，车身整体配置的上升使得单位直接材料成本上升，单位成本中直接材料变动对毛利率的影响为-1.28 个百分点。

2024 年度总装总成毛利率的较 2023 年增长 3.60 个百分点，主要原因系单位成本下降贡献了毛利率 3.81 个百分点的增长。其中，销量的增加进一步摊薄了单位制造费用及单位人工成本，但由于 2024 年承启工厂固定资产的折旧及摊销费用较高，使得 2024 年单位制造费用变动对毛利率的影响较 2023 年相比有所下降，使得单位制造费用下降对毛利率贡献了 1.03 个百分点，单位人工成本下降对毛利率影响 0.89 个百分点。2024 年较 2023 年相比车身配置较为稳定的情形下，随着钢材价格的进一步下降，同时由于市场竞争加剧，主要供应商下调供货价格，使得 2024 年单位直接材料下降对毛利率影响 1.88 个百分点。

2022 至 2024 年，产品单位价格波动影响合计 0.1 个百分点，单位制造费用下降累计贡献了 4.51 个百分点，单位人工成本下降累计贡献了 1.85 个百分点，单位直接材料下降累计贡献了 0.6 个百分点。公司毛利率上升 7.07 个百分点，主要原因系单位制造费用及人工成本合计下降 6.36 个百分点，进而导致公司总装总成的毛利率整体上升。

2) 车身本体的毛利率变动情况及分析

2023 年及 2024 年，公司车身本体主要产品毛利率上升主要原因系随着产量的增加，部分机器设备及模具折旧或长期待摊费用摊销年限到期，使得单位制造费用及人工成本下降，以及直接材料成本下降所导致的。

2022 年、2023 年、2024 年公司车身本体的毛利率波动影响因素如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	22,532.44	19,397.56	13,091.75
销售数量（台）	50,850	43,427	29,120
单位价格（万元/台）	0.4431	0.4467	0.4496
单位成本（万元/台）	0.3412	0.3606	0.4164
其中：单位直接材料	0.2633	0.2585	0.2766
其中：单位制造费用	0.0407	0.0557	0.0831

其中：单位人工成本	0.0372	0.0463	0.0568
毛利率	23.01%	19.27%	7.37%
毛利率较上期变动	3.74%	11.90%	
单位价格对毛利率变动的影响	-0.65%	-0.60%	
单位成本对毛利率变动的影响	4.39%	12.50%	
其中：单位制造费用变动对毛利率的影响	3.40%	6.12%	
其中：单位人工成本变动对毛利率的影响	2.06%	2.35%	
其中：单位直接材料变动对毛利率的影响	-1.07%	4.04%	

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格-上期毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=-（当期单位成本-上期单位成本）/当期单位价格；

注 3：单位直接材料成本变动对毛利率影响=-（当期单位材料成本-上期单位材料成本）/当期单位价格；

注 4：单位制造费用成本变动对毛利率影响=-（当期单位制造费用-上期单位制造费用）/当期单位价格；

2022 年、2023 年、2024 年，公司车身本体毛利率分别为 7.37%、19.27%和 23.01%。

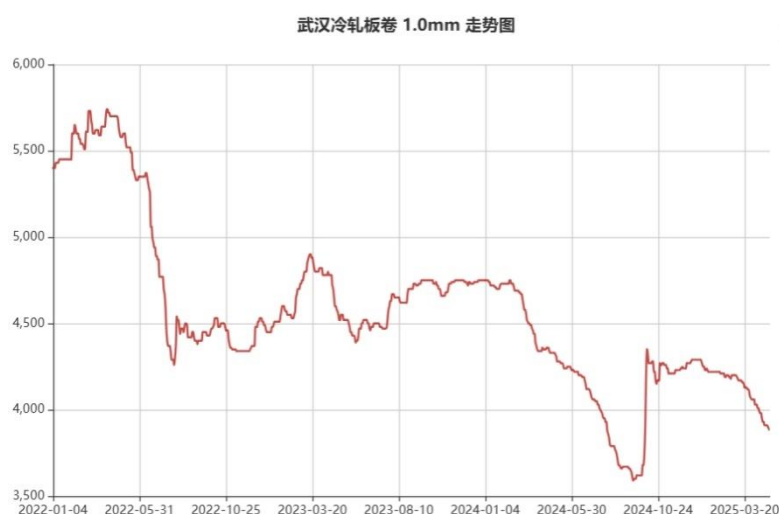
2023 年、2024 年公司车身本体的毛利率较上年同期分别增长 11.90 个百分点和 3.74 个百分点，主要原因 1）随着产量的增加，2023 年、2024 年车身本体的销量分别较上年同期增加 49.13%和 17.09%，摊薄了单位制造费用及单位人工成本，如长期资产的折旧摊销费用、电力燃气等能源费用。如：车身本体主要产品 M3000，属于公司老款畅销车型，2023 年、2024 年分别较上年同期增长 58.05%和 15.23%。销量增加对固定成本分摊及人工成本降低效果较为显著；2）随着部分机器设备（含模具）折旧到期，使得公司计入制造费用的长期资产折旧与摊销减少所致。3）2023 车身本体因主要原材料钢材价格下降，使得单位直接材料成本变动对毛利率的影响为 4.04 个百分点；2024 年单位直接材料成本变动对毛利率的影响为-1.07 个百分点，虽 2024 年钢材价格在持续下降，但由于 2024 年度车身本体的销售结构中重型车身本体的销量占比由 2023 年的 93.85%变为 97.63%，上升 3.78 个百分点。重型车身本体的体积较大，使用的原材料较多，对冲了原材料价格下降对毛利率的影响。

2022 至 2024 年，公司车身本体的毛利率整体上升了 15.64 个百分点，产品单位价格波动影响合计-1.25 个百分点，其中单位制造费用下降累计贡献了 9.52 个百分点，单位人工成本下降累计贡献了 4.41 个百分点，单位直接材料下降累计贡献了 2.97 个百分点。综上所述，2022 至 2024 年随着产量的提升，导致单

位制造费用及人工成本合计下降 13.93 个百分点，进而导致公司总装总成的毛利率整体上升。

公司产品最主要的原材料钢材价格下降明显，根据“我的钢铁网”信息显示⁵，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格变动如下：2022 年 1 月 4 日为 5,400 元/吨，2023 年 1 月 4 日为 4,450 元/吨，2024 年 1 月 2 日为 4,750 元/吨，2024 年 9 月 9 日曾低至 3,590 元/吨，2024 年 12 月 31 日冷扎卷板价格为 4,290 元/吨。

报告期内，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格走势图如下：



2022 年上半年冷扎卷的价格从年初的高位大幅下降，2022 年下半年至 2023 年冷扎卷板的价格波动相对平稳，2024 年 3-9 月中旬价格持续下降，9 月份下旬价格迅速上涨后但仍远低于 2023 年，使得 2024 年冷扎板卷价格整体低于 2023 年。公司钢材采购价格变动与钢材市场行情变动趋势相吻合。

综上，2023 年及 2024 年，公司车身本体毛利率上升主要原因系随着产量的增加，单位制造费用及人工成本下降以及直接材料成本下降导致的。毛利率的变动符合公司实际经营情况。

二、结合营业成本中制造费用占比情况，说明公司产品毛利率波动主要受其分摊的单位固定成本影响是否合理；

总装总成、车身本体为公司主要产品，2022 年、2023 年、2024 年公司来源于总装总成和车身本体收入占营业收入的比重分别为 83.48%、85.55%和 85.34%。

⁵ https://index.mysteel.com/price/getChartMultiCity_6_0.html

2023 年总装总成和车身本体的毛利率较 2022 年相比上升主要受单位制造费用变动的影响；2023 年车身本体毛利率除受前述影响影响外，还受单位原材料成本下降的影响。2024 年公司主要产品的毛利率较 2023 年上升主要系原材料成本下降和产量的增加摊薄了生产过程中的固定成本费用。具体分析如下：

2022 年、2023 年、2024 年公司总装总成的毛利率波动影响因素：

项目名称	2024 年	2023 年	2022 年
毛利率	9.53%	5.93%	2.46%
毛利率较上期变动	3.60%	3.47%	
单位价格对毛利率变动的影响	-0.20%	0.30%	
单位成本对毛利率变动的影响	3.81%	3.17%	
其中：单位制造费用变动对毛利率的影响	1.03%	3.48%	
其中：单位人工成本变动对毛利率的影响	0.89%	0.96%	
其中：单位直接材料变动对毛利率的影响	1.88%	-1.28%	

2022 年、2023 年、2024 年公司车身本体的毛利率波动影响因素：

项目名称	2024 年	2023 年	2022 年
毛利率	23.01%	19.27%	7.37%
毛利率较上期变动	3.74%	11.90%	
单位价格对毛利率变动的影响	-0.65%	-0.60%	
单位成本对毛利率变动的影响	4.39%	12.50%	
其中：单位制造费用变动对毛利率的影响	3.40%	6.12%	
其中：单位人工成本变动对毛利率的影响	2.06%	2.35%	
其中：单位直接材料变动对毛利率的影响	-1.07%	4.04%	

注：表中单位价格和单位成本对毛利率变动的影响的计算过程详见对上述“（二）原材料价格及数量、制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性”之“2. 制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性”

2022 年度、2023 年度、2024 年度，制造费用分别为 7,016.69 万元、6,171.74 万元和 7,416.66 万元，占当期营业成本的比重分别为 14.47%、10.92%和 10.94%。

上表显示，2023 年总装总成和车身本体的毛利率较 2022 年相比分别上升 3.47 个百分点和 11.90 个百分点，其中制造费用对总装总成和车身本体的毛利率影响分别为 3.48 个百分点和 6.12 个百分点。2023 年总装总成和车身本体毛利率变动主要受单位制造费用变动引起的。单位制造费用的变动一方面系 2023

年制造费用较 2022 年下降 947.02 万元，其中：（1）部分机器设备及模具折旧年限到期，导致固定资产及使用权资产-折旧费用减少 1,081.84 万元，（2）处置孝感分公司使得 2023 年制造费用较 2022 年减少 180.80 万元，（3）2022 年模具的长期待摊费用摊销到期，使得 2023 年摊销费用较 2022 年减少 212.11 万元（4）2023 年总装总成及车身零部件等产量增加，导致燃料动力及辅料费增加，综合使得 2023 年制造费用下降；另一方面系销量的增加摊薄了单位制造费用。

2024 年总装总成和车身本体的毛利率较 2023 年相比分别上升 3.60 个百分点和 3.74 个百分点，其中制造费用对总装总成和车身本体毛利率影响分别为 1.03 个百分点和 3.40 个百分点。总装总成除了受单位制造费用的影响外，主要受单位直接材料下降影响。具体分析详见对“（二）原材料价格及数量、制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性”之“2. 制造费用变动对毛利率的具体影响，说明公司 2022 年毛利率较低、2023 年毛利率增长的原因及合理性”问题的回复。

三、说明公司毛利率水平明显低于前次 IPO 申报期间且明显低于可比公司的原因及合理性，是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确。

（一）公司报告期内毛利率低于前次 IPO 申报期间的原因及合理性分析

1. 公司报告期内及前次 IPO 申报期间毛利率情况

（1）报告期内，公司主营产品毛利率情况

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
总装总成	9.53%	56.62%	5.93%	55.03%	3.31%	57.68%
车身零部件	21.90%	32.67%	19.99%	37.30%	8.22%	34.86%
合计	14.06%	89.29%	11.61%	92.33%	5.16%	92.54%

注 1：毛利率合计计算公式为公司主营产品（营业收入合计-营业成本合计）/营业收入合计；注 2：收入占比为主营产品的收入占当期营业收入的比例。

（2）IPO 期间，公司主营产品毛利率情况

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
总装总成	22.60%	43.28%	19.26%	51.05%	19.32%	55.33%

车身零部件	31.68%	47.61%	30.87%	40.47%	27.31%	36.78%
其中：焊装总装	35.60%	35.77%	32.08%	37.95%	28.45%	34.30%
涂装总成	40.78%	9.77%	24.66%	0.27%	28.36%	0.20%
车身配件	11.01%	2.07%	11.21%	2.25%	10.07%	2.28%
合计	25.01%	90.89%	26.03%	91.52%	24.39%	92.11%

注 1：报告期内，将 IPO 期间的焊装总成、涂装总成和车身配件产品名称合并为车身零部件；

注 2：此处取 IPO 完整会计年度 2018 年-2020 年；

注 3：毛利率合计计算公式为公司主营产品（营业收入合计-营业成本合计）/营业收入合计；

注 4：收入占比为主营产品的收入占当期营业收入的比例。

2. 公司报告期内低于前次 IPO 申报期间毛利率分析

（1）总装总成

IPO 申报期间总装总成的营业收入、销售数量、单价售价及单位成本情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入（万元）	58,484.74	71,713.29	61,970.28
成本（万元）	46,901.15	57,902.26	49,996.06
数量（台）	38,084	46,793	41,696
单位售价（元）	15,356.77	15,325.64	14,862.40
单位成本（元）	11,885.84	12,374.13	11,990.61

报告期内总装总成的营业收入、销售数量、单价售价及单位成本情况

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	44,424.11	34,982.14	29,263.43
成本（万元）	40,190.85	32,907.18	28,544.60
数量（台）	31,793	24,980	20,962
单位售价（元）	13,972.92	14,004.06	13,960.23
单位成本（元）	12,641.41	13,173.41	13,617.31

报告期较 IPO 报告期间（2018 年-2020 年）总装总成平均年营业收入、销售数量和单位售价对比情况如下：

项目	报告期（2022 年-2024 年）	IPO 期间（2018 年-2020 年）	报告期较 IPO 期间变动比例
平均收入（万元）	36,223.23	64,056.10	-43.45%
平均数量（台）	25,911.67	42,191.00	-38.58%

平均单位售价（元）	13,979.07	15,181.60	-7.92%
平均单位成本（元）	13,144.04	12,083.53	8.78%

(2) 车身本体

IPO 申报期间车身本体的营业收入、销售数量、单价售价及单位成本情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入（万元）	48,334.38	53,305.45	38,413.73
成本（万元）	31,125.82	36,203.27	27,485.61
数量（台）	98,027	105,704	76,968
单位售价（元）	4,930.72	5,042.90	4,990.87
单位成本（元）	3,175.23	3,424.97	3,571.04

报告期内车身本体的营业收入、销售数量、单价售价及单位成本情况

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	22,532.44	19,397.56	13,091.75
成本（万元）	17,347.80	15,659.19	12,126.72
数量（台）	50,850	43,427	29,120
单位售价（元）	4,431.16	4,466.70	4,495.79
单位成本（元）	3,411.76	3,605.87	4,164.40

报告期较 IPO 报告期间（2018 年-2020 年）车身本体平均年营业收入、销售数量和单位售价对比情况

项目	报告期（2022 年-2024 年）	IPO 期间（2018 年-2020 年）	报告期较 IPO 期间变动比例
平均收入（万元）	18,340.58	46,684.52	-60.71%
平均数量（台）	41,131.33	93,566.33	-56.04%
平均单位售价（元）	4,464.55	4,988.16	-10.50%
平均单位成本（元）	3,727.34	3,390.41	9.94%

报告期较 IPO 报告期间（2018 年-2020 年）平均制造费用情况

报告期	制造费用	IPO 期间	制造费用
2024 年度（万元）	7,416.66	2020 年度（万元）	12,639.54
2023 年度（万元）	6,171.74	2019 年度（万元）	12,180.86
2022 年度（万元）	7,016.69	2018 年度（万元）	9,983.27
年平均制造费用（万元）	6,868.36	年平均制造费用（万元）	11,601.22
年平均销量（台）	65,697	年平均销量（台）	142,016

单位平均制造费用（元）	1,045.46	单位平均制造费用（元）	817

报告期内毛利率较 IPO 期间相比下降主要原因一方面系随着行业下行，市场竞争加剧，单位产品销售价格下调，报告期内总装总成、车身本体平均销售价格较 IPO 期间相比分别下降为 7.92%和 10.50%；另一方面系报告期内总装总成、车身本体销售大幅下降，分摊的单位固定成本增加，其中报告期内单位制造费用较 IPO 期间上升 228.46 元，上升比例为 27.96%，随着车身配置提升，使得报告期内单位成本上升。报告期内总装总成和车身本体的平均单位成本较 IPO 期间相比分别上升 8.78%和 9.94%。

（二）公司报告期内毛利率明显低于可比公司的原因及合理性分析

按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的行业分类，公司所属行业为“汽车制造业”（C36）中的“汽车车身、挂车制造”（C3660），目前不存在已上市或挂牌的可比公众公司。

报告期内，公司的主营业务包括总装总成、车身零部件，选取与公司同属商用车领域的公众公司福田汽车（证券代码：600166）和潍柴动力（证券代码：000338），同时选取汽车零配件公众公司博俊科技（证券代码：300926）和松原安全（证券代码：300893）作为可比公众公司。

（1）公司总装总成与公众公司毛利率分析

可比公司	2024 年度	2023 年度
福田汽车-（中重轻）卡	10.34%	11.22%
潍柴动力-动力总成、整车整机及关键零部件	19.47%	19.08%
申报挂牌公司	9.53%	5.93%

报告期内，总装总成毛利率低于可比公司，主要原因如下：1)福田汽车和潍柴动力业务规模较大，拥有采购与生产规模优势，通过大规模采购、生产分摊固定成本费用，降低单位产品成本，规模经济效益明显，如福田汽车 2023 年、2024 年销售“中重轻”货车分别为 56.97 万辆、56.10 万辆，潍柴动力 2023 年、2024 年销售重型卡车分别为 11.6 万辆、11.8 万辆；此外，潍柴动力生产的重型发动机、重型变速器销量全球第一，主要的收入来源于发动机、变速箱等汽车核心零部件，其毛利率较高。公司作为民营企业，销量规模有限，议价能力和成本控制空间有限，如：2023 年、2024 年总装总成销量分别 2.50 万辆、3.18 万辆，公司

产能规模与可比公司相比存在很大的差异。可比公司可以利用自身的规模及资金优势，进而在采购材料定价时具有较强的议价能力，能够获取较高的毛利率。2）潍柴动力和福田汽车业务涵盖整车制造、动力系统及后市场服务，具备垂直整合优势，而公司专注于驾驶室总成生产，对下游主机厂溢价能力较弱，导致公司毛利率低于潍柴动力和福田汽车。3）福田汽车和潍柴动力从事商用车整车销售，面向终端客户群体，设立有专门的商用车销售公司或设立专门的维修服务中心。同时需要为提升品牌知名度和产品影响力，举办产品推广活动或参加国内外展会等，导致销售费用较高。报告期内，福田汽车的销售费用率为 3.30%和 4.03%，潍柴动力的销售费用率分别为 5.52%和 5.79%。福田汽车和潍柴动力需要提高产品售价，拥有较高毛利以覆盖此类费用。4）公司总装总成毛利率远低于潍柴动力，主要原因系潍柴动力其动力系统业务的技术壁垒密切相关，例如全球领先的热效率柴油机、大缸径发动机及新能源动力产品，此类产品具有更高的溢价能力，使得潍柴动力毛利率较高。

综上，公司总装总成的毛利率低于可比公司，具有合理性。

公司 2024 年总装总成、车身零部件毛利率呈上升趋势，主要原因一方面系钢材等主要原材料价格的下降；另一方面系营业收入增加，摊薄了生产过程中的固定成本费用。公司总装总成毛利率与潍柴动力的毛利率进行对比，2024 年毛利率较 2023 年相比均有所增加，毛利率变动相吻合。公司 2024 年销售轻卡总装总成占总装总成的比例由 2023 年的 58.36%上升为 64.04%。根据福田汽车 2024 年年度报告显示轻卡的毛利率较 2023 年相比上升了 1.22 个百分点。

公司毛利率的变动与可比公司相比不存在异常，具有合理性。

（2）公司车身零部件与公众公司毛利率分析

可比公司	2024 年度	2023 年度
博俊科技	22.73%	20.80%
松原安全	28.71%	31.52%
申报挂牌公司	21.90%	19.99%

报告期内，公司车身零部件毛利率低于松原安全，与博俊科技接近，公众公司博俊科技主要从事汽车精密零部件和精密模具的专业制造企业，松原安全主要

从事汽车被动安全系统产品及特殊座椅安全装置的研发、设计、生产、销售及服
务，均属于汽车零部件行业。

公司 2023 年、2024 年车身零部件毛利率与博俊科技相近，但低于松原安全。
松原安全毛利率较高，主要因松原安全 2023 年、2024 年汽车安全带总成的毛利
率分别为 31.52%、32.86%，汽车安全带总成收入占营业收入的比重分别为 70.59%、
64.16%引起的。

综上，公司总装总成和车身零部件毛利率低于可比公司，主要是公司自身产
量规模远低于可比公司，在规模优势、资金优势方面较弱；车身零部件毛利率与
博俊科技接近，低于松原安全，主要是产品不同所致。公司毛利率与可比公司相
比存在差异具有合理性。

**（三）公司是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与
成本归集核算是否准确**

1. 收入确认方面不存在跨期调节收入的情形

（1）公司严格按照会计准则规定，坚持了一贯的会计确认政策。

1) 产品销售：上线结算模式，本公司已根据合同约定将产品交付给客户，
客户领用上线后确认收入；

签收结算模式，本公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商
品，公司在取得客户签收单据时确认收入。

2) 模具销售：模具产品经客户验收确认或达到量产条件时确认为模具收入。

3) 废料销售：客户自提模式，货物装车离场并依据双方确认的过磅单等单
据确认收入。

4) 其他收入：其他收入主要包括房租收入、整车销售收入，房租收入在签
订租赁合同并交付使用，根据租赁期间按月确认收入；整车销售收入在签订车辆
销售合同并交付后办理登记确认收入。

（2）公司销售收入确认方式与合同约定一致，且在报告期内不存在调整。

根据合同约定不同分别采取上线结算和签收两种方法确认收入，不同收入确
认方式下主要合同条款如下：

项目	上线结算	签收结算

客户签收	公司在将产品运至客户仓库时，客户根据装送货单清单对发送的货物进行数量的清点、外观瑕疵的检查等进行核对签收	
客户验收	货物经客户领用上线，随后在供应商系统公布领用上线数量	经甲方（客户）人员验收并签字确认

结合上述合同条款情况，公司收入确认方法与企业会计准则相关规定对照情况如下：

收入准则相关规定	合同对照情况		是否符合准则的规定
	上线结算	签收结算	
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	根据合同约定，公司发运产品到客户仓，产品经客户领用并进入其生产线后，客户在供应商系统录入领用数据，公司完成了商品的交付义务，此时公司才享有该产品现时收款权利，客户对该商品或服务负有现时付款义务。一般在上线领用后，公司享有收款的权利	根据合同约定，公司交付商品并经客户签收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务	是
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	根据合同约定，货物领用上线后，公司已将合同约定所有商品移交给客户并完成相关工作，并已达到客户可使用状态，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	根据合同约定，商品经客户签收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	是
公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品			是
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	产品发运至客户仓，产品上线领用后，客户能够完全控制并使用该产品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个产品所有权相关的主要风险和报酬已转移	根据合同约定，商品交付给客户，客户能够完全控制商品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个货物所有权相关的主要风险和报酬已转移	是
客户已接受该商品或服务	公司在商品经客户线上领用后，即表示客户已接受该商品	公司在商品经客户签收后，即表示客户已接受该商品	是

由上表可知，签收方式下公司在客户签收时商品控制权转移，满足收入确认条件；上线结算方式下公司产品经客户上线领用时商品控制权转移，满足收入确认条件。

综上，公司收入确认政策与合同约定相符，符合会计准则相关规定。

（3）公司主要客户为大型央企、国企或者行业龙头企业，公司收入确认主要依赖于客户的信息系统或者客户签收认定，公司不存在调节收入确认的客观条件和能力。

公司报告期内的主要客户情况及收入确认方式如下：

序号	客户集团名称	下属主要合作公司	市场地位描述	收入确认方式
1	陕汽集团商用车有限公司		陕西汽车控股集团有限公司系陕西省国资委控股企业，位居 2022 年中国制造业 500 强第 129 位，是集整车、零部件研发、生产、销售和后市场于一体的大型汽车企业集团。陕汽集团商用车有限公司是陕汽集团整车制造核心子公司	上线结算
2	陕西重型汽车有限公司		陕西重型汽车有限公司是山东省国资委实际控制的上市公司潍柴动力（证券代码：000338）控股企业，是我国大型商用车制造行业知名企业、首批整车和零部件出口基地企业。	上线结算
3	东风汽车集团股份有限公司	东风华神汽车有限公司	东风汽车集团有限公司是以汽车制造、销售、服务和技术研发为主业的大型央企。东风华神是东风汽车“一主两副、三箭齐发”（东风、乘龙、华神）格局下的第二品牌。	上线结算
		东风商用车新疆有限公司	东风商用车有限公司是东风汽车旗下中重型商用车核心事业板块，是东风汽车与瑞典沃尔沃集团以 55:45 共同投资组建成立的合资公司，致力于打造成为世界一流的商用车企业。	上线结算
		东风随州专用汽车有限公司	东风随州专用汽车有限公司是东风商用车有限公司的合资控股子公司。主营业务为专用汽车的开发、生产、制造、销售及售后服务，罐体（非压力容器）的生产、销售。	上线结算
4	郑州宇通	宇通轻型商	郑州宇通集团有限公司已成为全球规模较大的	上线结

序号	客户集团名称	下属主要合作公司	市场地位描述	收入确认方式
	集团有限公司	用汽车有限公司	客车企业和新能源商用车企业，宇通商用车是宇通集团的核心企业。	算
5	成都大运汽车集团有限公司		成都大运汽车为国家定点、国内一流的产、销、研一体的商用车整车制造企业。	上线结算
6	安徽江淮汽车集团股份有限公司		系安徽省国资委控股国有企业，于位列 2024 年《财富》中国 500 强第 343 名的大型企业整车企业，公司与之合作的具体客户为企业全资控股子公司四川江淮汽车有限公司。	上线结算
7	福建青拓重工有限公司		青山控股集团有限公司是一家拥有从不锈钢上游原材料镍铬矿开采、镍铬铁冶炼、不锈钢冶炼，到下游的棒线板材加工、钢管制造、国际贸易等完整的产业链的大型企业（荣列 2024 年《财富》世界 500 强第 265 位）。青拓重工系青山实业旗下青拓集团控股子公司。	签收结算

注：以上信息来自于客户官网及互联网行业信息。

报告期内，上线结算金额占主营业务收入的比重分别为 91.57%和 82.83%，签收结算金额占主营业务收入的比重分别为 8.42%和 17.17%。公司主要依据客户的供应商系统采用上线结算，该供应商系统一般由客户集团统一采购并管理、使用，系客户内部核心信息化管理系统，多用于自身采购、生产系统化管理，仅对其主要供应商开放数据核对、查询端口，公司仅可查询对其销售商品的使用数量情况，没有数据输入、更改的权限。同时，由于该系统供客户集团内部生产管控使用，其数据的准确性将直接影响其生产管理，不会配合公司修改数据。此外，公司相对于主要客户而言均属于体量较小供应商，公司难以要求其修改数据。

（4）报告期内公司的收入变动情况与终端商用车市场、客户市场变动情况一致，不存在收入调节的异常情况。

中国汽车工业协会数据统计显示，卡客车产销量降幅均较为明显，商用车销量 330 万辆，货车同比降 32.6%，其中，2022 年全年重卡累计销售 67.2 万辆，同比下降 52%，销量及同比均创下近年同期新低。

一汽解放（证券代码“000800”）2022 年年度报告显示，2022 年营业收入、

归属于上市公司净利润同期相比降幅分别为 61.18%、90.57%。2022 年、2023 年、2024 年整车销量增幅分别为-61.32%、42.11%、3.90%。

福田汽车（证券代码“600166”）定期报告显示，全国商用车 2022 年、2023 年、2024 年整车销量增幅分别为-35.41%、22.41%、0.57%。

潍柴动力（证券简称“000338”）定期报告显示，潍柴动力 2022 年、2023 年、2024 年整车销量增幅分别为-46.67%、45.28%、1.52%。

受行业波动影响，公司主要客户中陕汽集团 2023 年、2024 年销售量分别为 2020 年的 68.64%、72.23%；东风汽车 2023、2024 年销售量分别为 2020 年的 46.12%、46.57%。

具体详见《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之“问题 1：关于经营业绩”及“问题 8：其他事项”之“（六）……说明公司收入较前次 IPO 期间大幅下滑的原因及合理性……”回复，公司的业绩情况与商用车市场变动一致，主要产品的变动情况与客户的市场变动高度一致，不存在收入调节的异常情况。

（5）2022 年至 2024 年度的公司按季度确认情况不存在异常

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
第一季度	18,758.37	23.91%	14,059.38	22.12%	18,886.72	37.23%
第二季度	21,834.96	27.83%	16,514.11	25.98%	11,408.13	22.49%
第三季度	18,402.78	23.46%	14,554.29	22.90%	10,427.24	20.55%
第四季度	19,458.42	24.80%	18,436.96	29.01%	10,013.75	19.74%
收入合计	78,454.52	100.00%	63,564.74	100.00%	50,735.84	100.00%

如上表所示，公司 2022 年第一季度收入较高，原因一方面系 2022 年商用车市场处于下行阶段；另一方面系四川江淮 2022 年第二季度开始对原采购公司产品进行迭代替代，陆续减少向公司采购车身产品。2023 年度、2024 年度各季度营业收入占比稳定，不存在重大的异常波动情况。

2. 成本确认方面不存在跨期调节的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算准确

（1）总成产品成本核算

报告期内，公司各类车身总成产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，并采用逐步结转分步法核算产品成本。各个阶段直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法如下：

项目	归集对象	归集方法
直接材料	实际生产需要领用的各类原材料	直接材料成本归集时，公司采取月末一次加权平均法计算当月领用材料成本，通过材料类别及领用车间归集各生产车间领用的各类材料成本，月末依据车间材料实际消耗金额按各产品材料消耗总定额在各完工产品之间予以分摊。
直接人工	实际生产涉及的人工薪酬等	直接人工成本归集时，根据当月各车间完工产品计件工资总额计入车间人工成本，并按人工总定额在各完工产品间予以分摊。
制造费用	发生的不能归入直接材料、直接人工的其他成本费用，如折旧费、燃料动力费、修理费、加工费等	公司制造费用主要核算与生产相关的固定资产折旧费、燃料动力费等费用。月末将实际发生的制造费用按制造费用总定额在各完工产品间予以分摊。

公司的成本的归集对象和方法如上所述，成本均按照不同车身型号归类，原材料领用和成本结转均按照月末一次加权平均法核算，成本确认和结转数量均与收入确认的数量相一致，成本确认与计量准确、完整、合规，产品销售发出和相应成本结转、销售收入确认相匹配。

（2）模具产品成本核算

项目	归集对象	归集方法
直接材料	实际生产需要领用的各类原材料	直接材料成本归集时，公司采取月末一次加权平均法计算当月领用材料成本。铸件、钢件镶块等直接材料按各项目实际领用归集到对应模具成本。
直接人工	实际生产涉及的人工薪酬等	直接人工主要包括数控车间和装调车间基本工资和绩效工资，依据生产各模具所耗用的工时及各工序人工成本分摊系数分摊各项目模具成本。
制造费用	发生的不能归入直接材料、直接人工的其他成本费用，如折旧费、燃动力费、修理费、加工费等	公司制造费用主要核算与生产相关的固定资产折旧费、燃料动力费等费用。月末将实际发生的制造费用按制造费用，按照当月各模具项目的直接材料投入金额占比分摊。
委托开发	模具成品、半成品、模型制作等费用	发生的成本按各项目直接归集到对应的模具成本

在模具达到量产或验收标准后，确认收入同时结转相应模具的销售成本，收

入成本匹配。

(3) 报告期内，公司主要产品总装总成、车身本体确认营业收入和营业成本的数量和产品明细一致，不存在差异。报告期各期末，公司库存商品实物数量与账面数量一致，不存在差异。

(4) 报告期内，公司已结转营业成本的产品平均单位成本与报告期各期末库存商品的单位成本进行对比分析，不存在异常情形。

综上，公司报告期内收入确认和成本归集核算准确，不存在跨期调节收入或成本的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明对于实际控制人等关键人员的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来、公司是否存在资金体外循环。

【主办券商回复】

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

1. 了解公司产品类型、获取并分析公司报告期内的销售收入明细表、采购明细表、成本构成明细表；结合主要客户订单变化情况、原材料价格波动，分析毛利率变动的原因和合理性；

2. 查阅前次 IPO 申报期间产品销售收入、各产品销售数量、单位售价和单位成本情况，分析公司主要产品毛利率与前次 IPO 申报期间存在差异的原因；

3. 查阅可比公司以及公司下游客户集团定期报告、官网、招股说明书等公开信息，分析公司与可比公司及下游行业收入变动趋势；分析公司毛利率与可比公司存在差异原因及合理性；

4. 了解公司收入确认和成本归集原则、销售合同关键条款，核查收入确认和成本归集的执行情况；通过对报告期内公司收入、成本真实性、准确性、完整性所执行的截止性测试、穿行测试以及走访、函证等程序，核查公司是否存在跨期调节收入或成本的情形，判断公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确。

(二) 核查意见

1. 2023 年总装总成的毛利率较上年同期上升主要原因系随着产量的增加，部分长期资产的折旧或摊销到期，摊薄了生产过程中的单位固定成本费用；2024 年总装总成的毛利率上升主要原因系原材料成本下降。报告期内车身本体毛利率上升主要原因系一方面主要原材料价格下降，另一方面系产量的增加摊薄了生产过程中的固定成本费用。毛利率的变动符合公司实际经营情况；

2. 报告期内毛利率较 IPO 期间相比存在差异主要系一方面系随着经济下行，市场竞争加剧，单位产品销售价格下调，另一方面系报告期内总装总成、车身本体销售大幅下降，分摊的单位固定成本增加，报告期内毛利率较 IPO 期间相比存在差异具有合理性；

3. 公司总装总成和车身零部件毛利率低于可比公司，主要是公司自身产量规模远低于可比公司，在规模优势、资金优势方面较弱；车身零部件毛利率与博俊科技接近，低于松原安全，公司毛利率与可比公司相比存在差异具有合理性；

4. 公司报告期内收入确认和成本归集核算准确，不存在跨期调节收入或成本的情形。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复说明

五、说明对于实际控制人等关键人员的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来、公司是否存在资金体外循环

（一）核查程序

1. 通过云闪付 APP 查询功能，获取截至流水打印时控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及出纳等关键岗位人员开立的未注销的所有银行账户，交叉复核相关人员银行流水，确保银行账户核查范围的完整性；

2. 获取了前述自然人银行账户的包含交易对手及交易内容的银行流水，核查自然人银行账户单笔交易金额 5 万元（含 5 万元）以上的交易金额进行核查对上述个人账户中是否存在与销售客户、供应商等之间的流水进行重点核查，编制个人银行流水核查记录表且进行逐项查验，获取并检查相关交易的支撑性证据；

3. 核查公司控股股东及实际控制人个人账户是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

4. 核查控股股东及实际控制人、董事、监事、高管等关键岗位人员是否从公司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是否存在重大异常；

5. 控股股东及实际控制人、董事、监事、高管等关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来。

（二）核查结论

1. 公司与实际控制人等关键人员的资金往来情况

2022 年至 2024 年期间，公司与控股股东及实际控制人、董事、监事、高管等关键岗位人员等的资金往来主要为工资及奖金、备用金、报销款等，不存在异常大额资金往来；

2. 公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高管等关键岗位人员在 2022 年 1 月至 2024 年 12 月期间，个人账户 5 万元以上资金往来情况。经核查，控股股东及实际控制人、董事、监事、高管等关键岗位人员账户的大额资金往来主要系公司保险、理财产品购买与赎回、股权受让款及代缴个税款、售房款与亲属朋友的借款往来等，具备合理性。公司关键岗位人员账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形，不存在频繁大额存取现的情形。

3. 公司实际控制人等关键人员与客户、供应商往来情况

经核查，2022 年至 2024 年期间，公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高管等关键岗位人员与公司客户、供应商不存在异常大额资金往来，不存在公司实际控制人等关键人员代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上，通过核查控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及出纳等关键岗位人员提供的银行流水，未发现大额资金往来较多且无合理解释的情形以及频繁大额存取现的情形。公司报告期内不存在异常大额资金往来以及资金体外循环。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科

技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复说明”

问题 2：关于在建工程

根据前次问询回复：（1）报告期内，公司在建工程余额较高，主要为承启园区建设项目。承启园区自 2019 年开始建设，房屋建筑于 2022 年转固，截至 2024 年末仍有部分产线设备未完成转固。（2）报告期内，公司已有产能利用率均不足 65%。

请公司：（1）按资产类别，详细列示承启园区各类在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据，存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的，说明原因及合理性；承启园区建设时间长，是否存在拖延建设进度或延迟转固的情况，未转固资产的具体状态、进度安排及预计转固时点。（2）在公司现有产能利用率不高的情况下，说明承启园区建设的必要性及商业合理性，是否存在较明确的订单支撑；区分固定资产用途，说明转固后的生产计划、与原有厂区的产能使用分配；结合在手订单、对各类资产模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，说明公司是否存在较高的产能过剩风险，对未来经营业绩的影响，应对措施及有效性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，结合对公司在建工程监盘情况说明公司在建工程的真实性及转固时点的准确性。

【公司回复】

一、按资产类别，详细列示承启园区各类在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据，存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的，说明原因及合理性；承启园区建设时间长，是否存在拖延建设进度或延迟转固的情况，未转固资产的具体状态、进度安排及预计转固时点。

（一）按资产类别，详细列示承启园区各类在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据

承启工厂主要建设项目具体情况如下表所示：

单位：万元

资产类别	项目名称	转固金额	合同约定履行步骤及核心验收标准
房屋建筑物	承启工厂车间及配套设施	9,431.99	履行步骤： 总承包项目，合同未约定施工节点； 验收标准： 具备验收条件时，承包人可以向发包人申请竣工验收，发包人收到验收申请后应 15 日内组织验收。
机器设备	TJG230 车身模具（含检具）	9,264.15	履行步骤： 2020 年 9 月确定工艺和结构，提交 3D 阶段；2020 年 9 月-2020 年 11 月为铸造加工阶段；2020 年 11 月-2020 年 12 月为调式、出 ET 件阶段；2021 年 1 月-2021 年 3 月整改阶段，3 月 31 日发货。 验收标准： 设备最终交付使用时完全达到技术协议要求。
机器设备	焊装生产线	5,004.09	履行步骤： 2020 年 8 月方案讨论、确定阶段；2020 年 8 月-2020 年 12 月为制作验证阶段；2020 年 12 月-2021 年 1 月 15 日安装乙方调试、预验收阶段，2021 年 1 月-2021 年 2 月甲方现场安装、调试、验收阶段，2021 年 2 月具备小批量生产条件，2021 年 7 月-2021 年 7 月终验收阶段。 验收标准： 满足自动化智能化生产要求，生产线白车身输送方式和生产节拍满足技术要求。
机器设备	总装生产线	1,752.21	履行步骤： 2020 年 11 月设备进场；2021 年 1 月完成安装、调试，具备小批量验证； 验收标准： 设备在公司完成安装、调试、量产 5000 台或项目连续稳定运行三个月（以先到的为准），且无任何问题。
机器设备	涂装生产线	8,314.22	履行步骤： 2020 年 9 月进场，施工周期 5 个月； 验收标准： 设备正常运行 6 个月进行终验收。

（续表）

项目名称	开始建设时点、建设周期、验收周期	转固时间	转固依据
承启工厂车间及配套设施	开始建设时点及建设周期： 2019 年 11 月至 2022 年 3 月 2019 年 11 月至 2020 年 3 月完成地基平整；2020 年 4 月至 2020 年 5 月完成桩基建设；2020 年 6 月至 2020 年 8 月完成钢构架设；2020 年 9 月完成厂房封顶；2020 年 10 月至 2020 年 12 月墙面及外饰板安装及地坪浇筑完成；2021 年 1 月完成车间及车间连廊、食堂和辅房建设；2021 年 2 月至 2021 年 4 月完成水电气铺设及基本装修；2021 年 5 月至 2022 年 3 月承包方检查并整改出现的问题，如管道漏水，配合车间生产线完成车间辅助设施建设。2022 年 3 月完成整改并预转固。 验收周期： 2022 年 3 月至 2022 年 6 月 2022 年 3 月至 2022 年 6 月进行车间验收；2022 年 6 月完成联合验收。	2022 年 3 月	验收报告

TJG230 车身模具 (含检具)	实际建设周期：2020 年 5 月至 2023 年 11 月 2020 年 5 月-2020 年 9 月确定各项模具技术参数等数据并与各模具制作方签署商务协议；2020 年 9 月-2020 年 12 月供应商生产加工模具、生产单体冲压件验证；2020 年 12 月—2021 年 6 月 PT1 样车试制、模具厂预验收；2021 年 7 月—2021 年 9 月模具厂将预验收模具逐步移交公司试制、改进，2021 年 9 月-2024 年 8 月整车验证-设计变更并整改； 验收周期：2022 年 8 月至 2024 年 8 月。2022 年 8 月-2024 年 8 月 PT2 样车试制、完成终验收。	2024 年 8 月	验收报告
焊装生产线	实际建设周期：2020 年 8 月至 2022 年 3 月 2020 年 8 月-2020 年 9 月工艺设计，数据沟通与对接；2020 年 10 月-2020 年 12 月工艺、仿真评审；2021 年 1 月-2021 年 3 月天永智能设备制作及采购。2021 年 4 月-2021 年 6 月设备陆续到现场安装；2021 年 7 月-2021 年 9 月启动单工位设备调试；2021 年 10 月-2021 年 12 月对单工位设备调试问题进行整改；2022 年 1 月-2022 年 3 月单工位设备调试完成，启动调试验收。 验收周期：2022 年 3 月至今 2022 年 4 月-2022 年 10 月生产线联动调试，并根据调试结果进行整改；2022 年 10 月-2022 年 12 月进行终验收（未进行整体量产联动生产）。终验收过程中存在的主要问题：生产节拍未达到技术要求；骨骼精度 74%，未达到技术协议 90%；外观面部分区域焊点质量需要优化，终验收未通过。 2023 年 1 月-2023 年 3 月要求天永智能对以下突出问题进行整改：（1）17 项问题点未解决，自动线联线生产无法量产联动；（2）白车身的骨骼精度只有 74%；（3）生产节拍不满足技术要求需要优化提升。 2023 年 7 月召开焊装生产线终验收沟通会确认：根据公司产量的实际情况，天永智能承诺公司批量投产时逐步提升生产节拍和提高骨骼精度，以达到技术要求。 2023 年 12 月焊装生产线进度验收单显示：（1）生产节拍不满足技术要求 300S（顶盖工位 327S、车门工位 325S、小件 CO2 焊工位 348S，螺柱焊工位 390S）；（2）白车身骨骼精度现 74%，技术协议要求$\geq 90\%$；（3）现有 10 项问题点未完成。 2024 年 1 月-2024 年 3 月天永智能整改验收过程中存在的问题，其中 16 个滑台轴承易损坏，需更改限位结构，故障严重影响生产。 2024 年 4 月召开焊装生产线终验收讨论会仍存在生产节拍等 15 项问题，要求天永智能提出优化方案； 2024 年 5 月-2025 年 04 月，天永智能进行了部分问题整改（问题点还有 6 项未完成，2 项待观察），骨骼精度和节拍整改后仍未达到技术要求，要求天永智能提出优化方案。目前，双方对前述问题整改正在协商中，尚未完成终验收。	2024 年 9 月	转固验收单
总装生产线	实际建设周期：2020 年 10 月至 2022 年 12 月 2020 年 10 月-2021 年 3 月东杰智能方案设计及设备生产制造；2021 年 4 月-2021 年 7 月设备陆续送达承启工厂开展现场安装工作；2021 年 8 月-2021 年 12 月安装完成并对调试问题进行整改；2022 年 1 月-2022 年 7 月持续对调试问题进行整改；2022 年 8 月-2022 年 12 月对淋雨、灯廊、喷烤漆设备进行测试并整改，并准备电气、机械竣工验收； 验收周期：2023 年 1 月至今	2024 年 9 月	转固验收单

	2023 年 1 月-2023 年 12 月根据调试过程出现的问题进行整改；2024 年 3 月-2024 年 7 月涂胶系统调试、AGV 精定位开关损坏维修和维修 EMS 通道、吊具防坠落样件测试；2024 年 8 月召开总装车间生产调试沟通会，存在 10 项问题，要求东杰智能于 2024 年 9 月完成设备安装调试；2024 年 10 月启动终验收，至今尚未通过。		
涂装生产线	实际建设周期：2020 年 6 月-2022 年 7 月 2020 年 6 月-2020 年 8 月公司与平原装备确定各项技术数据并由平原装备制作、采购相关设备，因公司厂房车间尚在建设中，至 2021 年 1 月平原装备逐步将设备发送承启工厂。2021 年 1 月-2021 年 6 月在承启工厂完成设备安装；2021 年 9 月-2021 年 12 月对单功能设备进行调试；2022 年 1 月-2022 年 7 月除前处理电泳、电泳工艺以外的其他设备进行试运行。 暂停期间： 2022 年 8 月-2024 年 3 月因 TJG230 车身模具持续进行设计变更，焊装生产线阶段性调试，主机厂尚在车身验证期，无持续稳定车身总成订单。涂装生产线启动后成本较高，公司暂停启用涂装生产线。 验收周期：2024 年 4 月至今 2024 年 4 月-2024 年 6 月设备启用并全面检查；2024 年 7 月-2024 年 9 月设备空运行调试；2024 年 10 月开始试生产运行至今。	2025 年 4 月	转固验收单

注 1：承启工厂车间包括焊装车间、涂装车间、外饰涂装车间、总装车间、污水站、综合站、食堂等 7 处房产。公司新厂房（驼鞍沟）已于 2022 年 3 月完成并达到可使用状态，公司于 2022 年 3 月从在建工程暂估转为固定资产。新厂房（驼鞍沟）建设项目最终于 2022 年 6 月由公司、勘察设计公司安厦建筑设计有限公司、工程施工单位湖北华林建设工程集团有限公司和联兴建设湖北有限公司参建各方联合出具同意竣工验收意见。承启工厂车间及配套设施建设事项包含厂区道路及排水管网、电力布设、绿化、监控、水暖空调等建设项目。上表主要以车间建设进度列序。

注 2：TJG230 车身模具供应商共计 15 家（含：亿派模具），其中：冲压件模具厂家 8 家，开发白车身零件数量 355 个，白车身模具数量 772 套；内饰件模具厂家 7 家，零部件数量 254 个，内饰件模具 165 套，因涉及厂家较多，表中实际建设进度根据主要供应商建设进度列示。

公司在建工程结转为固定资产的标准和时点：公司在工程安装或建设达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产。所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产。

公司对承启工厂焊装生产线、总装生产线和涂装生产线调试验收后，基本达到可使用状态，但尚存在部分问题需要供应商整改，截至本问询回复出具之日，公司尚未对生产线做最终验收。

（二）存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的，说明原因及合理性，承启园区建设时间长，是否存在拖延建设进度或延迟转固的情况

1. 建设周期长、验收周期长主要原因

（1）承启工厂建设为一个系统性工程，技术性要求高，主要建设项目验收相互影响，导致项目验收周期较长。

承启工厂主要生产 TJG230 车型，各生产线需在厂房建设完工后才能开展设备安装，TJG230 车身模具开发完成，通过试生产才能一并调试生产线，主机厂验证车身总成后整体验收。生产线实际于 2021 年第二季度开始逐步进场安装、调试，但需等待 TJG230 车身模具开发完成方能试生产、办理生产线验收。公司 TJG230 车身模具开发的厂家较多，需要全套开发完成方可整体连线试生产。车身模具开发过程中修改较多，导致车身模具开发周期较长。

公司主要从事商用车车身总成的设计、研发、生产、销售及业务，而承启工厂设备提供商天永智能、东杰智能、平原智能主要为乘用车客户提供服务。乘用车产品生产具有少品类、大批量、标准化程度高的特征，单个工厂规划建设车型及配置相对单一。一条生产线甚至整座工厂在整车尺寸、外形基本不变的情况下，仅生产三至五个内部不同配置的一个车型。如小米汽车亦庄超级工厂投产之时仅生产 SU7 一款车型，在尺寸完全不变的情况下仅提供不同内部配置的三款车。

承启工厂开发的 TJG230 系列车身总成对应多家客户，且该车型同时匹配新能源、LNG、传统燃油车不同动力，并根据不同的使用场景及用途，如渣土车、长途物流车、牵引车、工程车、专用车以及海内外不同区域，配置要求及外观尺寸均需要调整。TJG230 自设计时就考虑了配置的延展性和外观尺寸的变动，不同配置车型超过 30 款。

公司承启工厂生产线技术要求高，采用了专注于汽车领域智能装备的上市公司提供的媲美乘用车生产线科技水平的系统化的智能装备，但上述供应商承接商用车自动化生产线较少，且承接的工程量均较大，从生产线安装、调试并达到设计标准、量产条件需要不断调试、整改，导致项目时间延长。

（2）主机厂主导整车验证，验证周期较长，延长了建设、验收周期

车身生产完成后需要主机厂整车生产下线，并按规定进行各种试验，以确保车身的安全性、可靠性、操控性等得到全面测试。公司完成车身总成制作，需要与主机厂整车底盘验证基础结构。工程车车身需要进行耐久性测试（如 48 万公里模拟路试）、三高测试（黑河-40℃/海南 50℃/昆仑山海拔 4700 米），将试验问题反馈给公司，公司对模具或产线进行调整。最终交付主机厂向国家主管机构提交整车公告认证。主机厂整车验证的时间具有不可控性，使得车身生产完成到量产需要一定时间。

（3）自动化生产线的验收需要饱和式生产拉练验证

生产线能否可靠、稳定、智能化运行，能否满足量产条件，达到预定使用状态，需要一定的订单量来进行饱和式拉练验证。总装线需完成量产 5000 台或项目连续稳定运行三个月（以先到的为准）且无任何问题的情况下验收。2022 年至 2023 年，承启工厂车身总成产量分别为 66 台、619 台，平均月产量分别为 5 台、51 台；2024 年 1-8 月产量为 850 台，平均月产量为 106 台。

（4）项目建设受市场波动及客户匹配的影响，导致项目建设存在调整。

2021 年下半年开始，商用车行业呈现断崖式下跌，客户需求延缓，公司基于市场变化也放缓了推进速度；同时汽车领域从传统能源向新能源及智能辅助驾驶快速转化，公司对原有产品设计不断改进，影响了新车型的开发进度。公司承启工厂新建之初，意向性主要客户为东风新汽、陕汽商用车、陕重汽、江淮汽车等客户，在车身设计定型时确定重点客户为陕重汽、广汽领程、江淮汽车等客户，在客户方面及产品规格等方面进行了调整，则模具、夹具开发、焊装生产线、总装生产线个别配置、技术参数均应当调整、修改，会进一步导致项目延期。其中车身模具供应商先锋模具开发的部分模具存在质量缺陷，延缓了对车身模具的整体验收。

（5）公共卫生事项延缓了项目建设期。公司所在地受疫情影响较为严重，另外供应商天永智能、东杰智能分别位于上海、山西太原，因疫情影响期间，项目进度延缓。

公司承启工厂主要建设项目建设周期长、验收周期长主要原因分项如下：

项目名称	建设周期长、验收周期长主要原因
承启工厂车间及配套设施	1. 2020 年 1 月底因疫情及春节影响，自 2020 年 1 月底至 2020 年 3 月下旬承启工厂建设暂停。 2. 2021 年 4 月完成水电气铺设及基本装修后，公司对部分建设项目要求优化、维修、返工；此外由于生产线均为定制化设备，存在对厂房地基承重、电气及排水方面的个性化要求，车间及配套设施需要结合生产线的安装进行调整、增设，需待主要生产设备进场安装接电后办理验收，故于 2022 年 3 月至 2022 年 6 月办理竣工验收；2022 年 6 月完成联合验收。
TJG230 车身模具（含检具）	1. 该车身系全新开发的高端产品，有十多家供应商分工协助完成，工程量较多，技术要求高、模具工艺需要与生产线衔接，生产的样车需与主机厂进行验证，导致多次修改设计、导致项目延期； 2. 2021 年年中、特别是 2022 年下半年十堰地区疫情多发，对模具的正常生产、验收带来不利影响； 3. 主要供应商先锋模具生产的模具存在质量瑕疵，导致车身总成模具不能整体投入使用，以致周期较长。
焊装生产线	1. 承启工厂厂房 2021 年 2 月至 2021 年 4 月完成水电气铺设及基本装修，设备陆续进场开展安装工作，2021 年 5 月前受疫情影响采购件、加工件晚到合计 15 天，水电气能源没通、不稳定影响 23 天，其他安装因素影响 20 天； 2. 焊装线主要从事冲压件焊接、拼装，在车身模具及冲压件最终定型前，均对生产节拍、骨骼精度带来不确定性； 3. 在安装调试过程中，因联动生产节拍、车身骨骼精度等指标达不到技术要求，反复进行调试、整改，截至 2024 年 8 月共计 90 项问题点，未完成问题点 9 项。 4. 2022 年上半年上海疫情影响及 2022 年下半年十堰地区疫情多发，对焊装生产线的调试、验收带来不利影响。
总装生产线	1. 厂房及配套设施建设交付延期，设备安装、调试的速度比较缓慢； 2. TJG230 车身产品配套主机厂新车型，整车验证时间较长，市场推广需要一定的周期，订单量少，使得调试间隔周期较长； 3. TJG230 车身产品规格配置多变，多次修改设计、配置，导致项目调试延期； 4. 总装产线调试、验收过程中出具诸多问题，需要供应商整改； 5. 疫情影响建设周期。
涂装生产线	1. 由于厂房土建基础设施建设交付延期，设备安装的速度比较缓慢。在施工过程中，遇到了新冠疫情，限制了人员流动，造成施工进度缓慢。设备在 2021 年 6 月份基本安装完成，但至 2021 年 9 月公用动力方可使用，单功能设备开始调试，直至 2021 年 12 月调试完成。2022 年 1 月进行了空运行调试，2022 年 2 月除前处理、烘干工序以外设备进行了试运行，因为正和科技无持续稳定车身总成试生产，故于 2022 年 7 月底设备停用； 2. 2022 年 8 月-2024 年 3 月暂停调试、验收。因无持续稳定车身总成订单，涂装生产线启动后成本较高，暂停涂装生产线调试； 3. 2024 年上半年公司预计 TJG230 车身将逐步投放市场并上量，开始启动涂装生产线的调试。

2. 建设周期长、验收周期长合理性

公司开发的 TJG230 车身总成系商用车的大总成，需与整车同步进行可靠性验证。TJG230 车身总成对标一汽解放旗舰车型解放 J7 车身总成及东风天龙旗舰

车型车身总成。解放 J7 从设计开发到上市经历了 7 年时间⁶。根据东风汽车微信公众号信息显示⁷，东风天龙 GX 历经 6 年打造，经过 80 辆试验车，318 次质量评审，12 个月整车可靠性实验，高温、高寒、高原 3 轮试验，60 次车门试验收，200 万公里耐久性试验，17 万小时台架试验，80 余辆用户工况试验。根据《中国汽车报》报道，从燃油车的开发看，以往开发一款新车需要 4~8 年时间，比如大众汽车的燃油车以往的开发周期平均在 54 个月左右⁸。公司 TJG230 为全新车身总成与整车配套，项目开发时间较长符合行业特性。

经查询汽车零部件上市公司项目建设情况：

名称	行业分类	项目名称	建设期	总投资额	已投资金额
新吕时代 (301503)	C3670 汽车零部件及配件制造	南川区年产新能源汽车零部件 80 万套项目	36 个月 (2023 年至 2026 年)	8 亿元	截至 2024 年末累计投资金额 2.78 亿元
新吕时代 (301503)	C3670 汽车零部件及配件制造	南川区年产 100 万套新能源汽车轻量化零部件智能制造	2018 年底至 2024 年	2.6 亿元	截至 2023 年末 2.81 亿元，预计 2024 年完工
中集车辆 (301133)	C36 汽车制造业	升级与新建灯塔工厂项目 (灯塔工厂是自动化、智能化生产工厂，融入了虚拟仿真、大数据、物联网、数字化技术，配备了高度自动化设备)	2020 年 7 月 26 日已提交环评手续预计 2025 年 6 月建设完成	14.81 亿元	截至 2024 年末已投资金额 4.66 亿元。

注 1：根据“重庆发改”官方公众号发布信息显示，截至 2025 年 6 月 12 日：南川年产新能源汽车零部件 80 万套项目厂房主体和附属设施完工，设备安装完成 60%。

汽车零部件上市公司汽车零部件大型建设项目，建设周期一般为 3-6 年，承启工厂的建设周期与汽车零部件上市公司不存在显著差异。

公司承启工厂各主要建设项目建设周期长、验收周期长合理性分析如下：

(1) 承启工厂车间及配套设施

公司承启工厂占地面积约 310 亩，位于十堰市骆驼沟工业园，属于山区地块，需要挖山填谷，土地平整工程量较大，受疫情停工近两个月影响，实际于 2020 年 4 月开始桩基施工，车间及配套设施需要结合生产线的安装进行调整、增设，需待主要生产设备进场安装接电后正常后办理验收，至 2022 年 3 月完成建设。

⁶ <https://www.faw.com.cn/fawcn/373694/373706/2022853/index.html>

⁷ <https://mp.weixin.qq.com/s/qvSPuOSu390SQxjeKbgHHg>

⁸ <https://mp.weixin.qq.com/s/vs0-eH77Mf-e8LwV-phUKQ>

根据北交所上市公司、当地企业恒进感应科技（十堰）股份有限公司（证券简称：恒进感应，证券代码：838670）于 2022 年 6 月披露的《招股说明书》显示，该公司 2020 年 7 月与十堰市郧阳区人民政府签订《感应热处理设备制造项目协议书》，由郧阳区政府指定十堰城北投资开发有限公司按照发行人提供的建设及工艺要求进行新厂房及附属设施的建设。该厂房及附属设施位于十堰市郧阳区高新区秦巴片区扶贫示范园纵二路 1 号，占地面积为 65 亩，当地地势平坦且属于已开发建成工业园区。截至 2022 年 6 月，上述厂房及附属设施主体工程已基本完工，正在办理验收手续。

考虑到 2020 年初疫情影响，公司与上市公司恒进感应新工厂车间及配套设施建设开工时间接近，但公司的工程量较大，公司工厂车间及配套设施建设与可比公司不存在显著的差异。

（2）TJG230 车身模具（含检具）

根据为 TJG230 车身提供部分小型模具开发供应商、当地新三板企业十堰市天策模具股份有限公司（证券简称：天策模具，证券代码：874237）于 2023 年 8 月披露《公开转让说明书》显示：汽车模具生产加工周期相对复杂，从设计、泡沫模型制作、铸造、数控编程、数控加工、装配调试到形成汽车模具产品，生产周期大概 6 至 12 个月，如汽车模具使用部件用途、规格、内部构造等方面存在更高要求，或客户在生产过程中修改了模具需求，生产周期可能会加长。该公司根据客户要求完成生产后，由客户对产品进行预验收，合格后发货。汽车模具从发出、安装调试、客户试运行、客户检测、成品验证、稳定性验证到最终验收，终验收周期一般 6 至 12 个月，个别情况下，受客户成套设备其他部件研发进度或组装进度影响，验收周期可能会更长。

根据专业从事汽车冲压模具、检具及焊装自动化生产线开发的瑞鹄汽车模具股份有限公司（证券简称：瑞鹄模具，证券代码：002997）于 2020 年 8 月披露的《首次公开发行股票招股说明书》显示：该公司产品主要为汽车大型覆盖件冲压模具及检具、焊装自动化生产线，根据客户整车设计和具体需求进行定制化生产，在项目启动后需经过设计、原料及部件采购、数控加工、组立装配、出厂前调试等主要环节，并且通过客户预验收并发货后，还需在客户现场经过安装、调

试和终验收等环节。从项目启动到终验收一般需要 14-24 个月的时间。该公司承接重庆长安铃木汽车有限公司 YRB 项目模具于 2016 年被客户告知该项目暂停，于 2019 年 4 月完成交付与结算；承接奇瑞汽车河南有限公司 CX62 焊装生产线项目于 2016 年 12 月被客户告知该项目计划调整，2017 年 8 月明确项目调整方案。该项目已于 2019 年 3 月完成终验收。

公司车身模具的验收受到了生产线供应商调试以及下游客户验证、技术更新、改进等多方面的影响，供应商披露的建设、验收周期影响因素一致，与可比公司不存在显著差异，其建设周期、验收周期长具有合理性。

（3）焊装生产线

根据承启工厂焊装生产线供应商、上市公司上海天永智能装备股份有限公司（证券简称：天永智能，证券代码：603895）于 2017 年 12 月披露的《首次公开发行股票招股说明书》显示：该公司项目从合同签订到项目通过终验收，项目实施周期一般需要两年左右时间，从合同签订到初验收通过需要半年到一年时间，初验收通过发货后至终验收需要一年到一年半的时间。终验收在客户现场严格按照设计方案进行，在全线联线，通电、通水（液）后，通过试生产、小批量生产及连续稳定生产后通过终验收，终验收通过标志着发行人的产品达到技术方案、合同及招标文件的要求，主要风险和报酬相应转移给客户。

公司焊装线的验收主要受车身冲压件的定型，以及焊装线设备联线调试、小批量生产及连续稳定的影响。公司焊装线自安装调试以来，存在如骨骼精度、生产节拍等众多技术问题长时间未解决，且截至 2024 年 9 月份以前没有持续稳定的批量订单进行稳定生产进行终验收。公司焊装生产线建设周期长、验收周期长具有合理性。

（4）总装生产线

根据承启工厂总装生产线供应商、上市公司东杰智能科技集团股份有限公司（证券简称：东杰智能，证券代码：603895）于 2015 年 6 月披露的《首次公开发行股票招股说明书》显示：该公司承接的项目主要为智能物流成套装备，生产周期较长，（订单金额 1000 万元左右）一般为 9-18 个月，在实际执行过程中，受订单金额大小、用户现场施工条件、客户付款进度因素影响，实际生产周期波

动较大。该公司产品一般为客户整个生产车间建设的组成部分，客户需待其车间整体建设基本完成或已达到设备安装条件后方能对公司产品进行安装调试，因此该公司完成合同订单并不完全取决于公司产品完工进度，还取决于客户厂房建设、其他配套设备完工进度、生产计划等其他验收条件是否具备，因此该公司对于验收时间具有一定的不可控性，从而出现产品终验收延迟风险。该公司于 2010 年 1 月承接合同金额为 2,272 万元浙江青年莲花汽车有限公司涂装车间华撬输送线截至 2014 年 12 月 31 日仍在执行中，尚未验收。

公司总装线的建设、验收周期及其影响因素与总装生产线供应商、上市公司东杰智能披露的情况一致，与其披露的案例验收时间长不存在较大差异。

（5）涂装生产线

根据涂装生产线供应商、新三板企业平原智能科技集团股份有限公司（证券简称：平原智能，证券代码：830849）于 2018 年 3 月向中国证监会申报的《首次公开发行股票招股说明书》（申报稿）显示：公司采取以销定产的业务模式，自动化涂装设备及总线的生产周期较长，公司的主要产品自动化涂装生产线系统整线设备及工艺单元设备，自接到产品订单开始制作至产品生产并完成安装后交货一般要经过 3-10 个月，部分大型自动化涂装生产线系统整线项目生产及安装周期超过 12 个月，且设备完成安装后，一般还需要 3-6 个月的调试、试生产，待客户验收合格后确认收入和结转成本。

公司涂装线的建设、验收周期及影响因素与涂装生产线供应商、新三板企业平原智能披露的情况一致。由于涂装生产线属于开工后必须 24 小时运行，能耗较高，而公司 2024 年 8 月以前 TJG230 车身总成试生产量较少，在此期间公司 TJG230 车身总成涂装由本部涂装生产线生产。2024 年上半年 TJG230 车身总成已达到多家主机厂的试装验证，预计产能逐步释放，2024 年 10 月正式对涂装生产线试运行，根据合同约定，设备正常运行 6 个月进行终验收，故于 2025 年 4 月完成试运行并转固。公司涂装生产线的转固时间与平原智能《招股说明书》披露的终验收步骤、时间影响因素一致。涂装线的建设、验收周期长具有合理性。

综上所述，按照上述公众公司披露信息，焊装生产线项目从承接到验收的项目周期一般为两年左右，总装生产线的项目周期为一年半左右，车身模具项目周

期接近两年，涂装生产线项目周期接近一年半时间。而公司新建承启工厂的厂房建设、全新车身开发及生产线建设项目投资金额较大，且互为一个整体，且需要经主机厂验证，不确定因素较多，公司承启工厂主要建设项目建设周期长、验收周期长具有合理性。

3. 验收结束未转固的，说明原因及合理性，承启园区建设时间长，是否存在拖延建设进度或延迟转固的情况

（1）验收结束未转固的原因及合理性

承启园区开发 TJG230 车身（称“D5”车身）为全新的车身，需开发全套车身模具，D5 车身模具制造厂家 15 家（含亿派模具），共计 937 套模具（其中：，白车身模具数量 772 套；内饰件模具 165 套），为分步验收，存在验收后未转固的情形。根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第五条：固定资产的各组成部分具有不同使用寿命或者以不同方式为企业提提供经济利益，适用不同折旧率或折旧方法的，应当分别将各组成部分确认为单项固定资产。

D5 车身模具转固的时间，应根据相关设备能否单独投用来确定。因 D5 车身模具验收后需作为一个整体投入使用，单套模具不能为企业提提供经济利益，截至 2024 年 8 月完成对 TJG230 车身全部模具的验收，由在建工程转为固定资产。D5 车身模具整体转固，符合企业会计准则相关规定。

公司根据厂家模具制造及调试进度分步验收，具体情况如下：

序号	名称	施工单位	签订日期	开发零件数量（个）	开发模具数量（套）	验收时间
1	D5 白车身车门内外板、侧围外板，门框模具开发合同	东风模具冲压技术有限公司	2019.9.24	10	39	2022 年 8 月
2	D5 白车身顶盖外板 8 个零件和车门内板总成 17 个零件模具开发	湖北十堰先锋模具股份有限公司	2020.10.12	26	62	2024 年 8 月
3	D5 侧围包 32 个冲压件模具开发	湖北凸凹模具科技股份有限公司	2020.10.12	32	83	2023 年 3 月
4	①D5 白车身地板、顶盖、后围模具开发（20Y088-20Y241）	亿派模具	2020.10.15	66	155	2024 年 8 月
	②东风新汽 D5 保险杠（一期车型类）和陕汽 1835 增加冲孔模冲压件模具		2021.01.11	36	42	

	③D5 项目黑漆件及东汽座椅后支架模具开发（21Y087-21Y124/21Y130）		2021.01.18	18	46	
	④D5 车型新增加冲压件模具技术开发（21Y391-21Y403）		2021.05.26	10	14	
	⑤D5 车型第三批焊接验证后新增冲压件模具技术开发（21Y437-21Y444）		2021.10.15	11	21	
	⑥D5 项目第 4 次新增 8 个冲压件模具开发		2022.05.23	8	11	
5	D5 白车身地板包 27 个冲压件模具开发	十堰市天策模具股份有限公司	2020.10.15	27	68	2023 年 11 月
6	D5 白车身前围包 7 个冲压件模具开发	十堰市亚美通工贸有限公司	2020.10.12	7	19	2023 年 10 月
7	D5 白车身侧围包 8 个冲压件模具开发	十堰世通模具制造有限公司	2020.10.12	8	20	2023 年 11 月
8	D5 白车身 87 个冲压件钢板模具开发	湖北铭湖模具科技发展有限公司	2020.10.21	88	172	2023 年 8 月
	D5 项目新增加 8 个冲压件模具开发	湖北铭湖模具科技发展有限公司	2020.10.21	8	20	2023 年 8 月
合 计				355	772	

注：上表中模具为白车身模具。

承启工厂 TJG230 为全新的商用车车身，模具开发生产出的车身本体需要与焊装生产线、总装生产线和涂装生产线进行匹配。为匹配自动化生产线或根据试生产产品存在的质量问题，公司对 TJG230 车身部分模具进行多次产品设计变更。

①TJG230 车身 2024 年 1 月-8 月冲压件模具约 36 次设计变更，部分变更情况如下：

序号	整改部件模具	时间	要求
1	后地板本体	2024 年 1 月 13 日	增加支架安装孔、新增孔位内侧焊接 M8 螺母
2	堵盖	2024 年 3 月 11 日	PTC 孔偏大，原堵盖松动；现增大堵盖直径
3	左车门内板下加强板	2024 年 3 月 22 日	经实际装车评审验证，需在加强板折弯处增加加强筋以提升强度
4	中顶盖外板	2024 年 7 月 12 日	设计变更中顶盖外板后段搭接处 R 角
5	左右车门内板	2024 年 7 月 27 日	车门外开把手与车门外板间隙大，外把手安装面除 2.5mm
6	车门外板	2024 年 8 月 9 日	设计变更车门外板修边线
7	前顶盖外板	2024 年 8 月 12 日	增加带示廓灯状态及解决顶天线安装强度不

			够和漏水问题
8	后围外板	2024 年 8 月 13 日	风窗玻璃安装止口深度浅, 密封条装配后有漏水风险
9	保险杠	2024 年 8 月 26 日	公司客户路试试验及 CAE 分析, 公司现在有保险杠总成强度不满足要求, 需加强车身保险杠
10	手阀安装支架	2024 年 8 月 29 日	增加四个举升阀安装孔

②内饰件模具情况：2024 年 5 月对 TJG230 车身备用电源饰板、TJG230 空调开关下饰板、TJG230 左右 A 柱饰板、仪表板中下饰板、左右侧上档泥板中段本体、后围出风口；2024 年 7 月，TJG230 高架箱前面板进行设计变更。

2020 年 9 月 22 日，公司与湖北十堰先锋模具股份有限公司（以下简称“先锋模具”）签署《D5 白车身顶盖外板 8 个零件和车门内板总成 16 个零件模具开发》模具开发协议。

2024 年 8 月 20 日，公司（甲方）与先锋模具（乙方）签署的《补充协议》显示“2.4 针对部分外板件存在质量缺陷，经双方友好协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，甲方同意让步并办理终验收，乙方强烈要求终止该项目质保服务，主动同意对《D5 白车身顶盖外板零件问题点统计表-2024-3-15》中预算的潜在刮灰和打磨成本承担 80% 的责任，即在该项目终验收款和质保款中再次扣减掉 240 万元，含 13% 增值税(大写:贰佰肆拾万圆整)，作为乙方因该项目零件质量缺陷对甲方的补偿。”

截至本问询回复出具之日，公司尚未对焊装生产线、总装生产线和涂装生产线供应商办理终验收手续。公司于 2024 年对焊装生产线、总装生产线小批量生产验证生产线的技术状态。试生产完成后，基本达到预定可使用状态，公司 2024 年 9 月将焊装生产线、总装生产线由在建工程转为固定资产，符合公司的实际情况。

综上，报告期内，公司除对 D5 车身模具分步验收，整体转固外，不存在对承启工厂其他资产验收后未转固的情形。

（2）承启园区建设时间长，是否存在拖延建设进度或延迟转固的情况

公司承启工厂主要项目建设周期和验收周期较长主要系承启工厂建设项目较为复杂，技术要求高、产品规格配置多变，多次修改设计、配置，导致项目时

间较长；公司承启工厂建设为一个系统性工程，主要建设项目验收相互影响，导致项目验收周期较长；项目建设期正处于疫情期间，且多个主要供应商所在地受疫情影响较大；自动化生产线的智能化要求提升，生产线能否可靠、稳定、智能化运行，能否满足量产条件达到预定使用状态，需要一定的订单量来测试，新车型或新车身投入市场，待市场认可或反馈，车身上量需要一定的时间。同时，项目建设受市场波动及技术发展的影响，需要对产品改型、引进新技术、新配置均导致项目开发时间延长。公司主要生产线均为定制化建设项目，均需在产品定型后通过一定产量进行验证及进一步调试，从而导致公司建设项目建设周期长、验收周期长。

1) 承启工厂车身总成的生产情况如下：

2022 年至 2024 年，承启工厂车身总成产量分别为 66 台、619 台、1,210 台，平均月产量分别为 5 台、51 台和 100 台。2025 年 1-5 月承启工厂车身总成产量为 1,454 台。2022 年至 2025 年 5 月产销量逐步提升，但整体产量较低。

2) 承启工厂生产用电力能耗情况：

由于承启工厂 2023 年 3 月以前电费使用量较少，公司未单独记录能耗，从 2023 年 4 月开始承启工厂能耗情况如下：

单位：度

年度	2025 年 1 月至 2025 年 4 月平均 每月能耗	2024 年 9 月至 2024 年 12 月平 均每月能耗	2024 年 1 月- 2024 年 8 月平均 每月能耗	2023 年 4 月- 2023 年 12 月平 均每月能耗
总供电	251,190.00	210,765.00	81,783.00	50,453.33
其中：1#配 电箱(涂装)	148,558.00	121,045.80	19,869.75	6,783.22
2# 配 电 箱 (总装)	73,289.20	62,678.00	38,231.53	19,717.28
3# 配 电 箱 (焊装)	22,460.75	19,318.69	18,262.90	18,449.16

其中 2024 年 7 月、8 月、9 月的各生产车间电力能耗情况：

单位：度

时间	2024 年度		
	9 月	8 月	7 月
总供电	205,860.00	87,900.00	98,460.00

1#配电箱(涂装)	123,336.20	21,128.00	26,096.80
2#配电箱(总装)	79,285.80	45,554.40	35,015.20
3#配电箱(焊装)	23,052.76	25,224.08	18,526.16

电力能耗于 2024 年 9 月大幅提升，印证了公司焊装生产线、总装生产线于 2024 年 9 月达到可使用状态并正式投产。同时着手启动涂装生产线，并于 2024 年 10 月正式启动调试运行。

综上，公司分别对 TJG230 车身模具、焊装生产线和总装生产线小批量生产验证生产线的技术状态。试生产完成后，基本达到预定可使用状态。公司于 2024 年 8 月对模具由在建工程转为固定资产，公司 2024 年 9 月将焊装生产线、总装生产线由在建工程转为固定资产，同时着手启动涂装生产线，并于 2024 年 10 月正式启动调试运行，符合公司的实际情况，承启工厂的建设周期与汽车零部件上市公司不存在显著差异，公司不存在拖延建设进度或延迟转固的情况。

(三) 未转固资产的具体状态、进度安排及预计转固时点

承启工厂车身涂装设备开启后，需持续运行，成本较高。公司在承启工厂车身模具、焊装和总装生产线调试且试运行完成后再进行涂装设备的调试和试运行。涂装设备于 2024 年 10 月启动调试运行，已于 2025 年 4 月完成运行并投入使用，当月由在建工程转为固定资产。

二、在公司现有产能利用率不高的情况下，说明承启园区建设的必要性及商业合理性，是否存在较明确的订单支撑；区分固定资产用途，说明转固后的生产计划、与原有厂区的产能使用分配；结合在手订单、对各类资产模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，说明公司是否存在较高的产能过剩风险，对未来经营业绩的影响，应对措施及有效性

(一) 在公司现有产能利用率不高的情况下，说明承启园区建设的必要性及商业合理性，是否存在较明确的订单支撑

1. 承启工厂建设的必要性及商业合理性

正和科技现在位于十堰市东风大道 66 号的工厂生产线始建于 2005 年。首先，现有生产线系在 2005 年开始设计建设的基础上改扩建而来，基于当年的装备水平，年代久远，与当今先进装备水平存在较大的差异。如涂装生产线表处理

仍采用了当时主流的磷化处理工艺，后因环保要求升级改为硅烷处理工艺。现有生产线整体存在着进一步拓展产能并提升工艺及质量水平较为困难，不利于公司开发更高端的车身总成产品，制约了公司的进一步发展。其次，十堰市东风大道66号建设之初的厂房及生产线按照2万辆车身总成建设规划，后经过多次改扩建升级至6万辆，生产线及存货场地布置均非最优状态，受制于生产场地土地面积较小及已建成的固定资产场地限制，已无改扩建的空间及改造经济性，如焊装线、涂装线未预留机器人设备工位及附属设备布设空间，焊装、涂装及总装线均无立体的自动化的智能输送设备；总装车间以人工装配为主，部分安装工序如重卡车身前挡玻璃等人工装配的工作强度大，且质量一致性欠佳。此外，东风大道66号的工厂生产线同时生产微、轻、中、重卡不同规格型号车身，经常不同规格的车身混线生产，经常切换对应的工装夹具、装配设备和材料，极大的浪费了人工并耗费时间，不利于高效地组织生产活动，影响公司对于客户订单的承接能力。

汽车制造业系资金、技术密集型的行业，而公司的生产、工艺流程与整车厂高度类似，需要前期规划好车身产品，一次性建设好厂房及生产线，生产出产品投入市场，获得市场认可或者旧车型替换后逐步上量，主机厂选择独立车身厂需事先进行考察、验厂，如果公司生产工艺落后或达不到主机厂预期产能，很难获得主机厂认可，即不可能将其旗舰车型配套的车身交由公司生产。同时只有先进、高效的生产能力方能更好保障产品质量，赢得客户认可，在未来的市场竞争中取得优势。

承启工厂的建设充分吸取了公司本部生产车身总成生产线分期建设的经验和教训，新建生产线的自动化、智能化水平显著提升，建成后将大幅提升公司生产能力和产品竞争力。公司不投资建设高端车身生产线，将难以进一步提升新车身的工艺及质量水平。新工厂计划投产的产品均为平台化的产品，可以同时供应多家主机厂客户，目前已与陕汽商用车、金龙商用车、宇通商用车、东风汽车等战略客户达成了意向合作关系。公司新产品投放市场，从市场接受、销量爬升存在一个过程。新工厂分期建设，前期设计规划产能为5万辆，未来视市场情况升级改造产能至10万辆。

2. 是否存在较明确的订单支撑

当前汽车主机厂多实行精益化零库存的生产模式，即主机厂建设高效的生产线及供应体系，依据客户确认的订单快速安排供应商供应原材料、组织生产、向客户交付车辆，减少生产过程中原材料、半成品对资金的积压及产品滞销的风险，仅保留少量的样车及库存现车。所以公司客户多根据一两周内的终端市场预测下达订单计划，不会直接下达确定的月度或者年度订单。

公司客户系在评估公司的生产能力、质量控制、供货速度等多个指标维度后方与公司签订供货框架协议。公司与主要客户每年签署的供货框架协议约定公司按照客户的需要按时按质保供应，该协议不会约定具体采购数量或者总金额。主要客户在其年度供应商大会或者销售计划中预估年度销售规模。公司根据客户预计的订单需求组织备货，按照客户下达的具体订单需求安排生产任务，在手订单数量多不超过两周的生产周期。

公司在规划、建设承启工厂时并非依据客户下达的明确订单的情况下投资的，而是根据行业未来发展、公司历史经验教训及未来布局等多方面论证下进行的。

根据湖北汽车工业学院机械工程学院原院长、硕士生导师常治斌教授分享的行业观察⁹：我国 90%以上的商用车车身由整车企业的附属车身制造厂（即整车企业自造车身）完成制造，约不到 10%的份额由独立商用车车身企业贡献，随着市场的发展，独立商用车车身企业的份额预计会逐步提高。

近年来进入载货车领域的比亚迪、吉利汽车、宇通汽车、金龙客车等老车企，以及大运汽车、苇渡控股、青拓重工等创新商用车品牌均采用独立车身企业供应总成。此外，传统商用车车企东风汽车、江淮汽车、五征汽车、广汽领程新能源商用车有限公司（以下简称“广汽领程”，曾用名为广汽日野汽车有限公司）等老牌商用车车企也向独立车身企业采购总成，独立商用车车身企业受到市场的广泛认可，车身总成的市场需求在进一步提高。

公司作为独立车身行业的龙头企业，有能力、有希望承接行业未来的发展机遇。近年来，公司获得的客户群体越来越多，而当前公司本部的产能及生产线科技水平有限，难以承载未来发展需要，公司有必要建设新的生产基地。

⁹ http://www.cnautonews.com/lingbujian/2021/02/03/detail_20210203325053.html

公司在 2010 年时与陕汽宝华合作开发 M 系列车身并由公司独家供应，开发 M 系列车身之初，预计该车身平均年产量不超过 2 万台，实际上 M 系列车身最高年产量超过 10 万台。由于公司当时的规模及资金有限，公司于 2012 年与陕汽商用车协商，将公司向陕汽商用车提供车身总成变更为仅提供车身本体。公司经过与陕汽商用车合作开发车身总成十余年发展积累，规模和资金已壮大数倍，有足够的资金和技术实力建设年产 10 万辆高端车身总成的新工厂以迎接未来的市场需求。

2022 年至 2024 年承启工厂生产的高端车身销售客户数量分别为 1 家、9 家和 25 家，其中：2024 年度采购该高端车身的客户包括陕汽商用车、江淮汽车、大运汽车、东风商用车、青拓重工、广汽领程、湖北三环汽车有限公司、厦门金龙联合汽车工业有限公司等大型主机厂，公司目前正大力向潜在实力客户推荐该车型，将着重选择三家左右重点客户批量供应。

（1）陕重汽对 TJG230 订单情况

承启工厂生产 TJG230 高端系列总装总成，2024 年全年销量为 1,090 台，2025 年 1-5 月销量为 1,233 台。2025 年 5 月 30 日陕重汽向公司下达 1,221 台的订单。陕重汽产品经理于 2025 年 6 月 10 日至 6 月 13 日带领技术部、采购部和质量部人员现场对承启工厂进行跟产，目前陕重汽陆续下达正式订单，要求从 2025 年 6 月 20 日起每天交付不低于 50 台。根据对陕重汽产品经理确认，陕重汽 2025 年计划采购 TJG230 车身 5,000 台，2026 年以后采购量预计不低于 2 万台。

（2）广汽领程对 TJG230 订单情况

根据广汽领程采购负责人确认，广汽领程 2025 年计划采购 2,500 台 TJG230 总装总成，预计明后年广汽领程对 TJG230 总装总成年采购量将达 6,000 台至 8,000 台。

除前述意向计划订单外，公司承启工厂 TJG230 总装总成客户还包括江淮汽车、厦门金龙联合汽车工业有限公司、载合汽车科技（苏州）有限公司和东风商用车新疆有限公司等。承启工厂从 2025 年 6 月 20 日起日应排产订单约 70 台，但由于焊装、总装、涂装生产线仍在调试、优化中，以及人员配备不足和产业链供应不足导致实际日产量不足 40 台，制约当前产能释放。

公司预计未来承启工厂的产能利用率将逐步提高，三年内产能利用率将达到60%以上。

（二）区分固定资产用途，说明转固后的生产计划、与原有厂区的产能使用分配

公司承启工厂生产的车型与原有生产车型不重合。承启工厂自动化生产线除生产 TJG230 系列车身外，目前不生产其他车型，生产其他车型需要对生产线进行改造，因此其他车型的生产将仍由原有生产线生产。

承启工厂建设项目为公司建设的高端商用车驾驶室自动化生产线，目前主要生产高端车身 TJG230 驾驶室。未来根据市场开拓情况，市场对单一车身需求量较大，需要规模化生产的车身，将由承启工厂来生产。

由于公司本部生产场地局促，特别是涂装线相对老旧，运营成本较高，未来公司将适当转移部分产能至新工厂，将新旧工厂产能利用更加合理，在进一步提升产品工艺水平和质量的前提下，控制公司的整体生产成本，提升生产效率及产能利用率。

（三）结合在手订单、对各类资产模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，说明公司是否存在较高的产能过剩风险，对未来经营业绩的影响，应对措施及有效性

1. 在手订单情况

公司主要产品为驾驶室总成及车身零部件-车身本体。公司与主要客户每年签署的供货框架协议约定公司按照客户的需要按时按质保供应，该协议不会约定具体采购数量或者总金额。实际按照客户下达的具体订单需求安排生产任务。

由于客户订单下达具有小批量、多批次的特点，公司生产车身的周期较短，鉴于上述特征，公司在手订单一般规模较少。

2. 各类资产模拟测算的新增折旧及摊销费用

公司承启工厂新增资产折旧或摊销影响额如下：

单位：万元

项目	金额	折旧/摊销年限	残值率	年折旧/摊销金额	折旧/摊销起始日
承启工厂土地	4,916.96	50	0	98.34	2019年10月

承启工厂车间及配套设施	9,431.99	20	3.00%	457.45	2022年4月
TJG230 车身模具（含检具）	9,264.15	5	3.00%	1,797.25	2024年9月
焊装生产线	5,004.09	10	3.00%	485.40	2024年10月
总装生产线	1,752.21	10	3.00%	169.96	2024年10月
涂装生产线	8,314.22	10	3.00%	806.48	2025年4月
合计	38,683.62			3,814.88	

注 1：表中资产为用于承启工厂高端车身生产；

注 2：折旧/摊销年限以及残值率的确定遵循一致性原则，承启工厂土地的摊销年限根据土地使用期限确认。固定资产折旧政策公司持续采用既定的会计政策进行会计核算。可比公司的固定资产折旧政策详见第一轮审核问询回复“问题 2：关于在建工程”之“三、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等”之“（一）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性”。

3. 公司是否存在较高的产能过剩风险，对未来经营业绩的影响，应对措施及有效性

（1）公司现有产能及新增产能的利用情况

公司在 2019 年实现对外销售车身总成 4.69 万台，车身本体 10.57 万台，基本实现了公司本部及宝鸡分公司的满产状态。报告期内，2023 年度、2024 年度公司生产车身总成分别为 2.46 万台、3.09 万台，生产车身本体 4.34 万台、5.11 万台。公司现有产能利用率均不足 65%。随着公司承启工厂的建成投产，公司产能将进一步增加，公司产能存在无法消化的风险。

公司报告期内产能利用率较低的原因主要系报告期内下游行业不景气导致客户订单较少，从而导致产能利用率较低。由于汽车行业产业链较长，生产车身总成所需原材料较多，生产工艺、流程较为复杂，一般采取提前一次性规模化投资建设生产线，并需要一定时间磨合供应链及生产流程，待订单逐步提升的过程中实现产能的逐步上升。由于商用车企业产能、产量缺乏公开数据，鉴于公司车身总成的生产工艺流程与乘用车主机厂工艺流程一致，参考国内知名乘用车企业产能建设及投产情况：比亚迪汽车 2022 年销量为 186.35 万辆时即在国内整体规划建设产能超过 400 万辆的生产工厂；小米汽车兴建额定产能为 15 万辆的亦庄超级工厂于 2021 年 11 月 27 日正式宣告落户北京经开区，于 2024 年 4 月产品投放市场，在产品正式上市后又经过三四个月的努力，方达到满产状态。乘用车工

厂的标准化程度高，单个工厂规划建设的车型及配置相对单一，产能爬升相对更快。公司作为独立商用车车身生产企业，一个平台车型对应多家主机厂客户，车身配置差异较大，经常涉及车型变动，需要切换配套的夹具等工装设备。公司为提升生产线的先进性，新工厂生产线主要采用了专注于汽车领域智能装备的上市公司提供媲美乘用车生产线的系统化智能装备，但该装备应用于商用车车身时存在较多的调整、优化，导致公司承启工厂产能从建设、试生产到满产有较长的周期。公司提前建设并扩充产能符合公司业务开展实际情况和行业特征。

（2）公司存在产能无法消化的风险的补充披露情况

公司在《公开转让说明书》之“重大事项”补充披露如下：

“公司存在产能无法消化的风险

报告期内，公司生产车身总成分别为 2.46 万台、3.09 万台，车身本体分别为 4.34 万台、5.11 万台。公司现有产能利用率尚不足 65%。随着公司承启工厂的建成投产，公司产能将进一步增加，公司产能存在无法消化的风险。若公司下游市场需求不及预期或市场开拓受阻，无法取得充足的订单，将会导致产能阶段性闲置，对公司经营业绩产生不利影响。”

（3）对未来业绩的影响

根据 TJG230 总装总成主要客户陕重汽、广汽领程、江淮汽车、金龙客车等的意向订单以及公司管理层的业绩预测，承启工厂未来的业绩预测情况如下：

项目	2025 年		2026 年		2027 年	
	下限	上限	下限	上限	下限	上限
销量（台）	6,000	10,000	20,000	30,000	25,000	40,000
单价（万元）	2.98	2.98	2.98	2.98	2.98	2.98
营业收入（万元） ①	17,880.00	29,800.00	59,600.00	89,400.00	74,500.00	119,200.00
预计毛利率②	13.00%	13.50%	13.50%	14.00%	14.00%	14.50%
长期资产折旧/摊销(万元)③	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
毛利④=①*②	-1,675.60	23.00	4,046.00	8,516.00	6,430.00	13,284.00
期间费用率⑤	4.00%	4.00%	3.50%	3.50%	3.50%	3.00%
期间费用⑥=①*⑤	715.20	1,192.00	2,086.00	3,129.00	2,607.50	3,576.00

营业利润⑦=④-⑥	-2,390.80	-1,169.00	1,960.00	5,387.00	3,822.50	9,708.00

注 1：单位售价为 2024 年 TJG230 总装总成平均单位售价；

注 2：预计毛利率结合当前公司车身总成的平均毛利情况及量产后成本控制、行业平均利润情况，未考虑长期资产的折旧与摊销，长期资产的折旧与摊销单独列示；

注 3：期间费用率综合考虑到承启工厂不存在大额财务费用、承启工厂和正和科技本部协同管理、承启工厂为高度自动化生产，管理成本相对较低；

注 4：表中数据根据当前市场情况进行的预测，未考虑税金及附加、信用减值损失和资产减值损失对业绩的影响，该业绩预测不作为业绩承诺。

承启工厂项目建设投入后，一方面预计每年新增 4,000.00 万元的折旧和摊销，若未来订单持续不足将使产能长期闲置，影响公司经营成果；另一方面承启工厂新增资产的资金投入已基本完毕，未来不会有大额固定资产投入的资金流出，对公司现金流不会产生重大不利影响；新增资产的折旧及摊销费用对公司未来五年经营业绩会产生一定的压力。

目前承启工厂订单已逐步上量并稳定生产，根据 TJG230 总装总成主要客户陕重汽、广汽领程、江淮汽车、金龙客车等的意向订单以及公司管理层的业绩预测，2026 年即可覆盖当年的折旧摊销并盈利，未来给公司带来较高的投资收益，预计不会对公司未来业绩造成重大不利影响。

（4）公司产能无法消化风险的解决措施

1）公司着力把握整车厂头部竞争集聚、新车型开发需求增强的契机，紧跟新能源商用车发展的战略机遇，进一步发展优化自主/与客户联合开发、共同投入、独家供货、就近配套、产品平台化的核心经营模式，拓展优质新客户，获得更多客户订单。最近三年，TJG230 总装总成销售客户数量分别为 1 家、9 家和 25 家，公司有望赢得更多的客户认可及订单。

2）公司通过不断的科技投入，提升对商用车车身的开发能力、产品质量、供货能力，以及通过科技创新、业务流程优化、对行业市场敏锐判断，开发更符合市场需求的平台化产品，扩大该产品的市场订单。

3）优化现有产能布局和产能结构，本部适合不同车型及产品的混线生产，结合切换产品夹具的便利性、人工作业较多及半自动操作的灵活性，重点作为公司所有新车型开发、试制基地，以及微、轻、中卡的量产化基地。承启工厂的智能化、自动化程度高，且产线作业空间大，重点作为量产化高端中、重卡车身总成的生产线。

三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1. 获取承启工厂高端车身项目主要建设合同，核查合同约定的建设时点、建设周期。获取承启工厂供应商出具的书面、公司与生产线建设方的邮件或微信沟通记录、会议纪要等相关资料，核查实际建设周期的进展情况；与公司管理层进行访谈、与总装生产线和涂装生产线建设方进行沟通确认，实地查看工程项目建设情况，通过公开渠道查阅承启工厂装备供应商的设备生产、交付情况的通常进度安排，以及可比公司建设项目进度情况；

2. 查阅项目建设过程中关于模具设计变更、焊装和总装生产线的验收情况、验收过程中的整改情况等相关资料，核查承启工厂项目由在建工程转为固定资产的依据，分析公司是否存在拖延建设进度或延迟转固的情况以及未转固资产的具体状态；

3. 与公司董事长访谈了解公司现有产能利用率不高的情况下，建设承启工厂的必要性及商业合理性以及目前承启工厂新增订单或意向客户情况，了解公司是否存在产能过剩风险；了解承启工厂转固后的生产计划、与原有厂区的产能使用分配情况；

4. 获取公司报告期后及截至 2025 年 3 月末在手订单明细，同时获取承启工厂资产明细，模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，分析对未来经营业绩的影响，通过对公司管理层的访谈，了解公司应对措施及有效性；

5. 对 TJG230 主要意向客户进行访谈确认，向公司管理层了解市场销售情况。

（二）核查意见

1. 公司承启工厂主要项目建设周期和验收周期较长符合行业特性，与供应商的建设、交付、验收周期相吻合；全新车身生产线建设需各环节协同，工序复杂；建设过程不断的生产线进行优化改进；同时受行业波动、新技术应用及疫情等多因素影响，公司承启工厂生产线建设验收周期较长，具有合理性。不存在拖延建设进度以及验收结束未转固或延迟转固的情形；

2. 截至报告期末在建工程余额主要为承启工厂涂装生产线，该生产线已于2025年4月完成运行并投入使用，由在建工程转为固定资产。

3. 承启工厂建设完成后产能尚未得到充分利用，整体项目建设具有必要性和商业合理性；承启工厂转固后将生产高端或销量较大的车身总成，与原有厂区的产能及生产车型不具有替代性，现原有传统车型且小批量多批次车身订单仍在原厂区进行生产；

4. 公司将向原有主机厂积极推荐高端车身，同时积极拓展商用车新客户，响应市场需求，快速切入新能源商用车车身配套领域，消化现有产能。同时公司已在《公开转让说明书》对“折旧摊销费用大幅增加的风险”和“公司存在产能无法消化的风险”作重大事项进行提示；

5. 承启工厂新增资产的资金投入已基本完毕，未来不会有大额固定资产投入的资金流出，对公司现金流不会产生重大不利影响；新增资产的折旧及摊销费用对公司未来五年经营业绩会产生一定的压力，但不会对公司未来业绩造成重大不利影响；承启工厂陆续有主要客户下达意向订单或正式订单，预计可有效利用承启工厂的新增产能。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复说明”

四、结合对公司在建工程监盘情况说明公司在建工程的真实性及转固时点的准确性

（一）核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

1. 报告期末，中介机构对公司在建工程进行了监盘，在建工程监盘的具体情况如下所示：

盘点日	2023年12月30日至2023年12月31日	2025年2月20日至2025年2月27日
盘点地	正和汽车及其子公司和分公司	正和汽车及其子公司和分公司
参与人员	资产管理人员、财务人员	资产管理人员、财务人员、中介机构
盘点范围	公司在建工程待完工工程及设备	

盘点方法及程序	1. 制定盘点计划、准备在建工程盘点表；2. 检查在建工程的建设进展、完工情况，关注期末是否存在已使用但尚未验收的在建工程等情形；3. 盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点及监盘人员在盘点表上签字确认。	
在建工程盘点/监盘金额（万元）	25,200.62	10,853.27
在建工程盘点/监盘比例	89.68%	66.03%
盘点结果	无差异	无差异

经监盘确认：公司报告期末在建工程账实相符。

2. 了解在建工程的建设过程，检查在建工程转固定资产相关依据，了解在建工程转固时点的准确性。

（二）核查意见

公司在在建工程项目真实存在，在建工程转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或延迟转固的情形。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复说明”

问题 3：关于销售费用

根据前次问询回复：（1）报告期内，公司销售费用有所下降且销售费用率低于可比公司，其中，职工薪酬金额变动较小。（2）公开转让说明书中披露销售人员的数量为 39 人，前次问询回复显示报告期各期公司销售人员平均数量分别为 71 人、63 人和 65 人，数量差异较大。（3）公司销售人员薪酬与客户回款挂钩，给予一定的绩效措施，销售人员人均薪酬高于十堰市城镇私营单位从业人员薪酬和当地上市公司汽车零部件企业华阳变速。

请公司：（1）说明公开转让说明书中披露的销售人员数量与前次问询回复差异较大原因及合理性，销售人员认定和销售费用归集是否准确；（2）结合报告期内市场开拓、客户变动情况、老客户复购率、销售推广方式等，说明公司销售费用率较低且低于可比公司的原因及合理性，与收入增长的匹配性；（3）结合销售人员人均覆盖客户数量的情况等，说明销售人员数量与公司业务量是否匹配，销售人员职工薪酬变动较小的原因及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并对销售费用真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请公司：（1）说明公开转让说明书中披露的销售人员数量与前次问询回复差异较大原因及合理性，销售人员认定和销售费用归集是否准确；（2）结合报告期内市场开拓、客户变动情况、老客户复购率、销售推广方式等，说明公司销售费用率较低且低于可比公司的原因及合理性，与收入增长的匹配性；（3）结合销售人员人均覆盖客户数量的情况等，说明销售人员数量与公司业务量是否匹配，销售人员职工薪酬变动较小的原因及合理性。

【公司回复】

一、说明公开转让说明书中披露的销售人员数量与前次问询回复差异较大原因及合理性，销售人员认定和销售费用归集是否准确

公司在公开转让说明书披露的销售人员数量为销售部和售后服务部人员，即直接从事销售及售后服务的人员。前次问询回复销售人员为公司财务核算计入销售费用的人员，销售费用人员包括直接从事销售活动的人员以及从事产品装卸或转运的物流人员。具体明细如下：

人员数量	2024 年 12 月	2023 年 12 月	2022 年 12 月
销售部	15	16	14
售后服务部	25	28	25
物流部	20	20	23
合计	60	64	62

注：2023 年 12 月、2024 年 12 月售后服务部人员包括三名为劳务派遣人员，从事售后服务工作。

销售费用科目核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、装卸费等等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用。

公司销售费用核算的人员为销售部、售后服务人员和物流人员，符合销售费用核算的相关规定，销售费用归集准确。公开转让说明书（申报稿）披露的销售人员为直接与客户对接从事销售订单对接和售后服务，而销售费用归集的人员除前述人员外，还包括存在从事半成品或产品装卸或转运的物流人员。

公司对报告期末人员工作岗位进一步进行划分，具体详见《公开转让说明书》第二节公司业务之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（3）按照工作岗位划分”。

“（3）按照工作岗位划分

工作岗位	人数	占比
生产人员	792	74.09%
技术人员	115	10.76%
管理人员	105	9.82%
销售人员	57	5.33%
合计	1,069	100.00%

”

二、结合报告期内市场开拓、客户变动情况、老客户复购率、销售推广方式等，说明公司销售费用率较低且低于可比公司的原因及合理性，与收入增长的匹配性

报告期内各期，公司销售费用及占营业收入的比例列示如下：

项目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	5,954,479.54	5,582,163.77
折旧及摊销	36,438.56	50,428.41
仓储保管费	167,423.71	185,979.77
业务招待费	208,734.62	335,559.09
业务宣传费		741,889.30
物料费用	712,990.73	688,639.85
其他费用	799,431.06	516,984.98
合计	7,879,498.22	8,101,645.17

公司销售费用主要包括销售人员薪酬、销售人员的招待费用、业务宣传费和物料费用等。报告期各期，公司销售费用发生额分别为 810.16 万元和 787.95 万元，占同期营业收入的比例分别为 1.27%和 1.00%。

公司销售费用占营业收入的比例较低主要系公司作为独立商用车车身集成供应商，可以提供商用车车身领域的整体解决方案，已发展形成车身设计自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套、产品平台化的核心经营模式。根

据中国汽车工业协会于 2021 年 5 月 8 日出具的证明函（中汽协函字[2021]212 号），公司商用车车身总成产品 2019 年、2020 年销量在中国汽车工业协会统计范围的排名均为第一名。已形成良好的市场形象和行业声誉，拥有较为稳定的客户群体，从而有效降低了市场开拓费用，具体分析如下：

（一）在市场开拓方面

公司作业独立的车身厂与主机厂进行配套，公司下游客户集中度较高。根据第一商用车网统计信息：我国商用车行业 2023 年前十名企业销量合计占比为 78.03%，前五名企业合计销量占比为 52.08%；2024 年前十名企业销量合计占比为 76.11%，销量前五名企业占比为 50.05%。公司经过二十余年的发展，已与部分主要主机厂形成稳定的合作关系，报告期内的市场开拓主要以公司少数管理层参加展会，与客户进行沟通洽谈或者由客户主动联系洽谈合作，市场开拓方面费用支出较少，具有合理性。

（二）在客户变动方面

公司与主要客户建立并长期保持稳固的业务合作关系，公司与主要客户合作年限情况如下：

客户名称	标志	合作年限
陕汽集团		21 年
东风汽车		21 年
大运汽车		13 年
吉利商用车		10 年
江淮汽车		3 年
宇通商用车		5 年
青拓重工		3 年

报告期内，公司向销售金额大于 150 万元的客户情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
客户数量（家）	21	21
新开发客户数量（家）	2	5

新开发客户数量占比	9.52%	23.81%

注 1：客户家数不含废料客户；注 2：当年新开发客户按上年同期作对比统计。

（三）老客户复购率

报告期内，公司向销售金额大于 150 万元的老客户复购情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
老客户复购金额	71,200.24	57,432.52
新客户销售金额	628.72	4,739.62
老客户复购率	99.12%	91.75%

注 1：复购率=本年度客户中老客户复购大于 150 万元金额/本年度全部销售金额大于 150 万元的客户；

注 2：不含钢材废料客户；

注：2023 年复购率较低主要原因系增加了新客户，且新客户的订单较多。

（四）在销售推广方式方面，公司主要通过主动商务拜访、客户推介、行业展会等方式进行业务拓展，提升销售效率、降低销售费用。

报告期内，公司销售费用率与可比公司的对比情况

指标	公司名称	2024 年度	2023 年度
销售费用率	福田汽车	4.03%	3.81%
	潍柴动力	5.79%	6.27%
	博俊科技	0.26%	0.37%
	松原安全	1.76%	2.12%
	可比公司均值	2.96%	3.14%
	正和科技	1.00%	1.27%

报告期各期，公司的销售费用率低于可比公司平均水平，主要原因系公司与可比公司业务模式不同引起的。

福田汽车主要从事商用车的研发、生产与销售，潍柴动力主要从事关键汽车零部件及商用车的研发、生产与销售。

福田汽车与潍柴动力销售费用率较高主要原因：（1）商用车整车销售面向终端客户群体，设立有专门的商用车销售公司或设立专门的维修服务中心，渠道建设、维护成本以及建立售后服务体系等，资金投入较大。（2）福田汽车与潍

柴动力为提升品牌知名度和产品影响力,举办产品推广活动或参加国内外展会等,并拓展海外市场,需要投入市场调研、客户开发与维护,使得销售费用较高。

公司销售费率介于博俊科技与松原安全之间,公司整体销售费用较低,主要原因(1)公司客户较为稳定,公司与陕汽商用车、东风汽车、东风新汽、江淮汽车、宇通商用车、大运汽车等客户建立长期稳定的合作关系,凭借良好的口碑和优质的产品,老客户的忠诚度较高,新客户开发成本相对较低,使得销售费用得到有效控制,受前述因素影响使得公司销售费用在营业收入中的占比保持在较低水平。(2)公司采用直销销售模式,直接对接整车厂,无中间环节费用支出;(3)公司在商用车车身细分领域树立了良好的信誉,赢得客户认可,减少了因市场竞争投入大量的促销推广等费用。

综上,公司销售费用较低且低于可比公司,具有合理性。

三、结合销售人员人均覆盖客户数量的情况等,说明销售人员数量与公司业务量是否匹配,销售人员职工薪酬变动较小的原因及合理性

(一)结合销售人员人均覆盖客户数量的情况等,说明销售人员数量与公司业务量是否匹配

1.报告期内,销售人员人均覆盖客户数量情况如下:

项目	2024 年度	2023 年度
客户数量(家)	135	142
其中:销售金额超过 150 万元(含)客户数量	21	21
销售金额介于 50 万(含)与 150 万元客户数量	17	12
销售金额小于 50 万元客户数量	95	108
销售人员数量(人)	40	44
销售人员人均覆盖客户数(家/人)	2	2

注 1:销售金额大于 50 万元的客户不含废料销售客户;

注 2:销售人均覆盖客户=大于 150 万元以上的客户数量/销售人员数量;

注 3:表中所指销售人员为直接服务于客户的销售部及售后服务部人员。

公司各报告期的销售收入来源于前五大客户的占比分别为 76.00%和 75.32%,公司重点客户(销售规模大于 5,000 万元),如陕汽商用车、宇通商用车,公司专门安排销售经理 1 名负责维护此类客户,并安排驻点售后服务人员;主要客户

（销售规模 1,000 万元至 5,000 万元）之间，1 名销售经理负责维护 2-3 家此类客户公司，并灵活配备售后服务人员；规模较小的客户（1,000 万以内）给公司带来的营业收入占比较低，考虑到成本效益最优原则，公司未专门安排销售人员用于维护众多小客户，平均每 2 名销售人员（含售后服务人员）维护主要大客户，销售人员人均覆盖客户数量合理，公司销售人员可以满足目前公司业务需求。

（二）销售人员职工薪酬变动较小的原因及合理性

报告期各期，公司销售人员总薪酬及平均工资如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售人员职工薪酬（万元）	595.45	558.22	549.44
销售人员平均数量（人）	62	63	71
销售人员平均年薪（万元）	9.60	8.86	7.74

注 1：销售人员平均人数=（上期 12 月销售人员人数+本期 12 月销售人员人数）/2；

注 2：销售人员主要由销售部、售后服务部、物流部人员构成。

公司的客户主要为商用车主机厂，经过二十余年的发展，公司已与主机厂开成稳定的合作关系，主要进行车身与主机厂整车进行配套。公司的业务模式在行业内已具有较强的影响力和知名度，部分客户主动上门寻求合作，董事长及核心管理层直接负责大客户对接与商务谈判，销售人员主要承担订单执行及客户维护职能。收入增长主要来源于与客户之间的资源整合、商业模式契合并达成战略合作，与执行端的销售团队工作关联度较低。

综上，公司报告期内营业收入和销售人员的薪酬水平呈正相关，但销售人员的薪酬增幅小于营业收入的增幅，具有合理性。

四、请主办券商、会计师核查上述事项，并对销售费用真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1. 获取公司各报告期的工资明细表及员工明细，分析销售人员的构成及销售费用的归集和核算情况，分析公开转让说明书中披露的销售人员数量与前次问询回复差异较大原因及合理性，销售人员认定和销售费用归集是否准确；

2. 获取公司收入明细表，统计公司各层级客户数量、销售金额；与公司董事长访谈，了解公司业务以及与主要客户的合作模式、开始合作情况、市场地位等，了解报告期内公司市场开拓、客户变动情况、老客户复购率、销售推广方式等，说明公司销售费用率较低原因及合理性；

3. 查阅可比公司的招股说明书、定期报告，了解可比公司的业务开展情况；计算可比公司销售费用率，检查公司销售费用的构成并分析公司销售费用低于可比公司的原因及合理性；

4. 访谈公司管理层，了解客户维护、销售人员与客户的配比情况，分析销售人员数量与公司业务量是否匹配；

5. 了解销售费用职工薪酬的构成，分析销售人员薪酬变动较小的原因及合理性。

（二）核查意见

1. 公开转让说明书（申报稿）披露的销售人员为直接与客户对接从事销售订单对接和售后服务，而销售费用归集的人员除前述人员外，还包括存在从事半成品或产品装卸或转运的物流人员，公司对报告期末人员岗位进一步进行划分。公司销售费用核算的人员为销售部、售后服务人员和物流人员，符合销售费用职工薪酬核算的相关规定，销售费用归集准确；

2. 公司销售费用率低于福田汽车与潍柴动力销售费用率主要原因（1）主机厂整车销售面向终端客户群体，设立有专门的商用车销售公司或设立专门的维修服务中心，投入较大。（2）福田汽车与潍柴动力为提升品牌知名度和产品影响力，需要投入市场调研工、客户开发与维护，使得销售费用较高。公司销售费率介于博俊科技与松原安全之间，公司整体销售费用较低，主要原因（1）公司客户较为稳定，与主要客户建立长期稳定的合作关系，凭借良好的口碑和优质的产品，老客户的忠诚度较高。（2）公司采用直销销售模式，直接对接整车厂，无中间环节费用支出；（3）公司在商用车车身细分领域树立了良好的信誉，赢得客户认可，减少了因市场竞争投入大量的促销推广等费用。公司销售费用较低且低于可比公司，具有合理性；

3. 公司各报告期的销售收入来源于前五大客户的占比分别为 76.00%和

75.32%，由于客户集中度较高，公司销售人员主要维护大客户。小客户给公司带来的营业收入占比较低，考虑到成本效益最优原则，配备销售人员较少，销售人员可以满足目前公司业务需求；

4. 公司采用高层驱动的战略型销售模式，董事长及核心管理层直接负责大客户开发与商务谈判，销售人员主要承担订单执行及客户维护职能，使得销售人员的薪酬增幅小于营业收入的增幅，具有合理性。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复说明”

问题 4：关于供应商

根据前次问询回复：供应商湖北圣弘工贸有限公司于 2017 年 3 月成立，2017 年 6 月与公司开始合作，经营规模较小，向公司销售的冲压件产品占其总销售额的比例约 80%。

请公司：（1）说明湖北圣弘工贸有限公司成立不久后即与公司建立合作的原因及合理性，是否主要为公司提供产品或服务；（2）结合市场价格或第三方价格情况，说明与湖北圣弘工贸有限公司的交易价格是否公允，是否存在代公司承担成本费用的情况，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明湖北圣弘工贸有限公司成立不久后即与公司建立合作的原因及合理性，是否主要为公司提供产品或服务

公司报告期内主要供应商湖北圣弘工贸有限公司（以下简称“圣弘工贸”）成立于 2017 年 3 月，注册资本 500 万元，胡振国持有其 100%的股权，并担任执行董事和法定代表人。

圣弘工贸的业务承继于胡振国父亲胡圣元于 2009 年 4 月 23 日投资设立十堰市国耀工贸有限公司。胡圣元自 1993 起在十堰从事汽车零部件相关业务的生产制造及贸易工作，十堰市国耀工贸有限公司设立之初与正和车身、东风（十堰）特种车身有限公司、十堰方鼎汽车车身有限公司等多家企业合作。

2010 年正和车身与陕汽商用车达成合作开发 M 系列车身的战略合作协议，十堰市国耀工贸有限公司参与了正和车身与陕汽商用车 M 系列车身总成中的车身中小型冲压件模具开发，并一直为正和车身提供对应的车身冲压件供应。

胡圣元考虑事业的传承和支持子女的事业发展，于 2017 年支持胡振国设立个人独资企业圣弘工贸。十堰市国耀工贸有限公司逐步将所有业务转移至圣弘工贸，故 2017 年圣弘工贸成立后即与正和科技开展业务合作。

公司 2016 年开发全新重卡 M3000 车身，部分冲压模具继续交由国耀工贸开发，后续由圣弘工贸生产的冲压件产品主要为公司车身本体 M3000 配套。车身本体 M3000 销量大增，使得公司向圣弘工贸采购金额较大。目前，圣弘工贸销售给公司的冲压件产品占其总销售额约 80%，圣弘工贸自 2017 年合作以来，其生产的产品质量较好、能持续稳定为公司车身本体配套，因此，公司主导开发的 M3000 车身本体采购由圣弘工贸开发的 M3000 模具生产的冲压件。

根据公司前次挂牌《公开转让说明书》披露信息，公司于 2015 年、2016 年向十堰市国耀工贸有限公司采购冲压件金额分别为 734.83 万元、1,320.98 万元。十堰市国耀工贸有限公司已于 2017 年 6 月 21 日注销。

二、结合市场价格或第三方价格情况，说明与湖北圣弘工贸有限公司的交易价格是否公允，是否存在代公司承担成本费用的情况，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

公司向圣弘工贸采购冲压件主要用于车身本体 M3000。报告期内，M3000 车身冲压件主要由公司采购钢材，由部件分公司、亿派模具和宝鸡正和生产冲压件。中小型冲压件如支架、加强板由外部供应商圣弘工贸和十堰市坤强工贸有限公司（以下简称“坤强工贸”）提供，由于外购冲压件较小，种类繁多，公司供应链以件为计量单位，双方主要以重量结算，故换算成总重量进行价格对比。

公司 2023 年、2024 年度向圣弘工贸分别采购冲压件 405.59 万件、467.87 万件，金额分别为 1,206.89 万元、1,333.42 万元。2023 年、2024 年度公司向坤强工贸分别采购冲压件 75.04 万件、80.83 万件，金额分别为 268.84 万元、297.74 万元。公司向圣弘工贸和坤强工贸采购单价对比情况如下：

1. 公司报告期内向圣弘工贸合计采购金额前 10 名冲压件单价情况

冲压件名称	存货代码	数量（件）	重量（kg）	总重量（kg）	不含税金额（元）	不含税单价（元/kg）
右铰链安装螺母板	HP22405400154	84,617.00	1.55	131,156.35	1,397,097.30	10.65
左铰链安装螺母板	HP22405400153	84,616.00	1.55	131,154.80	1,396,357.19	10.65
左前立柱铰链加强板	54AD-01003	46,439.00	3.03	140,477.98	1,244,100.78	8.86
右前立柱铰链加强板	54AD-01004	46,432.00	3.03	140,456.80	1,243,913.28	8.86
车门外板防撞加强板	HP22406100108	170,845.00	0.40	68,338.00	1,166,285.00	17.07
地板后横梁	51AM-01401	17,124.00	6.34	108,566.16	990,280.92	9.12
顶盖侧面安装支架总成	HP22405720171	85,934.00	0.60	51,560.40	815,082.32	15.81
右安全带加强板	54AD-01018-D-JL	35,328.00	2.20	77,721.60	787,107.84	10.13
左安全带加强板	54AD-01017-D-JL	35,119.00	2.20	77,261.80	782,451.32	10.13
侧围螺母板二	HP22405400391	509,165.00	0.07	35,641.55	680,383.04	19.09
	合计			962,335.44	10,503,058.99	10.91

2. 公司报告期内向坤强工贸采购金额前 10 名冲压件单价情况：

冲压件名称	存货代码	数量（件）	重量（kg）	总重量(kg)	不含税金额（元）	不含税单价（元/kg）
右车门玻璃前上导槽	61AD-01024	46,690.00	0.745	34,784.05	359,980.23	10.35
左车门玻璃前上导槽	61AD-01023	46,496.00	0.745	34,639.52	358,485.05	10.35
左车门后上导轨	HP22406100109	85,492.00	0.16	13,678.72	308,800.13	22.58
左车门前上导轨	HP22406100107	85,492.00	0.46	39,326.32	308,800.13	7.85
右车门后上导轨	HP22406100209	85,361.00	0.16	13,657.76	308,326.93	22.58
右车门前上导轨	HP22406100207	85,361.00	0.46	39,266.06	308,326.93	7.85
驾驶室安装支架	51AM-01415	18,815.00	1.005	18,909.08	197,889.86	10.47
右侧围上边梁	54AD-01012	46,564.00	0.555	25,843.02	186,129.49	7.20
左侧围上边梁	54AD-01011	46,534.00	0.555	25,826.37	186,007.68	7.20
左踏板后部安装支架	51AD-01029	35,275.00	0.375	13,228.13	141,330.22	10.68
	合计			259,159.02	2,664,076.65	10.28

报告期内，公司向圣弘工贸和坤强工贸采购前十大冲压件产品的平均单位价格分别为 10.91 元/KG 和 10.28 元/KG，公司向圣弘工贸采购价格高于坤强工贸 0.63 元/KG，差异率为 5.77%，价格差异主要原因为冲压件的加工工序和加工冲压

件对钢材的利用率引起的，差异较少。

综上，报告期内，公司向圣弘工贸采购的冲压件价格公允，不存在代公司承担成本费用的情形。根据圣弘工贸的确认，正和科技与圣弘工贸根据当地车身冲压件加工行业一般通行做法定价，按照冲压件的重量结算。正和科技与我们和其他供应商结算方式一样，当地汽车制造业价格比较透明，不存在有特别优惠。

经国家企业信用信息公示系统，企查查查询圣弘工贸基本情况，了解圣弘工贸股东及主要人员，公司与圣弘工贸不存在关联关系，也不存在除采购业务外的其他资金往来。公司董事、监事和高级管理人员与圣弘工贸不存在资金往来。

三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1. 通过对公司董事长访谈、走访圣弘工贸的经营场所并与其股东进行访谈，了解公司与圣弘工贸建立业务合作的背景、是否与公司存在关联关系，以及主要为公司提供产品服务的原因并进行合理性分析；

2. 获取公司报告期内向圣弘工贸采购明细，对比公司向圣弘工贸采购冲压件的采购价格与第三方采购价格，分析价格是否公允、是否存在代公司承担成本费用的情况；

3. 经查询国家企业信用信息公示系统，企查查查询圣弘工贸基本情况，核对核查公司与圣弘工贸的全部资金往来及其董事、监事及高级管理人员的资金流水，并对董事、监事及高级管理人员大于 5 万元的资金流水进行逐笔核查，特别关注是否存在与圣弘工贸及其负责人的资金往来。

（二）核查意见

1. 圣弘工贸系承继公司原供应商十堰市国耀工贸有限公司的业务，故圣弘工贸成立后即与公司开展合作。

2. 圣弘工贸为公司车身本体 M3000 开发部分冲压模具并配套，并经过多年良好合作，成为公司的主要供应商，具有合理性；

3. 公司向圣弘工贸采购冲压件的采购价格与第三方采购价格相近，价格公允、不存在代公司承担成本费用的情况；

4. 经核查，公司与圣弘工贸不存在关联关系和其他异常资金往来。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复说明”

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司回复】

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司回复】

公司尚未向湖北证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

本页无正文，为《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

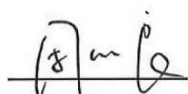
法定代表人： 
王泽洋

正和汽车科技（十堰）股份有限公司

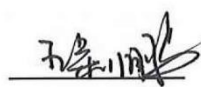


本页无正文，为恒泰长财证券有限责任公司《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：


周从良

项目小组成员（签字）：


王莉鹏

荆争争


曾倩倩


杨杰



本页无正文，为恒泰长财证券有限责任公司《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目小组成员（签字）：

荆争争

荆争争

恒泰长财证券有限责任公司





关于
正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函
的回复

主办券商



恒泰长财证券
HENGTAI CHANGCAI SECURITIES

（经济技术开发区卫星路以北，仙台大街以西仙台大街 3333 号润德大厦 C 区七
层 717、719、720、721、723、725 室）

二〇二五年六月

**关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函
的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2024 年 11 月 14 日出具的《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（简称“问询函”）已收悉。正和汽车科技（十堰）股份有限公司（以下简称“正和科技”、“申请人”、“公司”）与恒泰长财证券有限责任公司（以下简称“主办券商”）、北京盈科（武汉）律师事务所（以下简称“律师”）、中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与《正和汽车科技（十堰）股份有限公司公开转让说明书》（申报稿）中的含义相同。本问询函意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对公开转让说明书的修改	楷体、加粗

目 录

问题 1：关于经营业绩	4
问题 2：关于固定资产及在建工程	79
问题 3：关于历史沿革	115
问题 4：关于业务合规性	125
问题 5：关于采购与存货	161
问题 6：关于应收款项	199
问题 7：关于期间费用	226
问题 8：其他事项	250

问题 1：关于经营业绩

根据申报文件，（1）报告期各期，公司 50,735.84 万元、63,564.74 万元和 26,468.55 万元，主要来源于总装总成与车身零部件的销售收入，收入呈增长态势。（2）公司收入确认分为产品销售、模具销售、废料销售和其他收入，其中，产品销售的收入确认方式分为上线结算模式和签收结算模式。（3）报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为 74.24%、76.00%和 80.32%，客户集中度较高；其中，第一大客户陕汽集团商用车有限公司的销售占比分别为 32.04%、44.22%和 51.41%。公司存在客商重合情况。（4）报告期各期，公司净利润分别为-2,451.10 万元、422.95 万元和 1,223.49 万元，扣除非经常性损益后净利润分别为-2,841.47 万元、-41.97 万元、937.85 万元，与收入情况差异大；经营活动现金流量净额分别为 6,969.75 万元、21,544.68 万元和-55.45 万元，波动较大。（5）报告期各期，公司综合业务毛利率分别为 5.17%、11.33%、14.87%，毛利率逐步上升。（6）报告期内，公司存在销售退回情形。

请公司：（1）结合公司所属行业发展情况、业务发展情况、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况等因素，按照细分产品量化分析报告各期营业收入增长的原因及合理性；说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。（2）说明公司收入是否存在季节性特征，如存在，按季度披露收入确认情况并说明是否符合行业特征；是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示。（3）区分收入确认方法列示各类业务各期确认收入的金额及占比，列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定和行业惯例。（4）说明公司产品销售采用上线结算模式确认收入的原因及合理性，是否符合行业惯例、具体模式，与签收结算模式在订单获取方式、合作模式等方面是否存在差异及原因，两种模式对应的销售产品类型、主要客户基本情况、收入规模和毛利率，毛利率及其变动趋势的差异及原因，与同行业可比公司是否一致；公司是否存在对同一客户同类产品既通过上线结算模式又通过

签收结算模式确认收入的情形，相关销售的具体情况及其原因；说明模具收入确认的具体时点和方法，在达到量产条件时确认收入的具体情况及其合理性，是否符合行业惯例。（5）结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力构成不利影响。（6）说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性；结合公司与陕汽集团商用车有限公司业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，是否对陕汽集团商用车有限公司存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性。（7）说明客户与供应商重合的交易是否为受托加工、收付款是否分开核算，是否存在收付相抵情况，按照总额法或净额法核算的原因及其合理性，采购及销售真实性，是否存在虚增收入的情形。（8）说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。（9）结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货金额占比与同行业公司是否存在重大差异及其合理性；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；说明公司是否存在收入跨期的情况。（10）说明公司是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。（11）说明经营活动现金流量净额波动较大的原因及其合理性，与公司营业收入、净利润是否匹配；补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率增长的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及其合理性。（12）结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，商业乘用车市场发展趋势，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，是否持续符合挂牌条件。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、

核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司所属行业发展情况、业务发展情况、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况等因素，按照细分产品量化分析报告期各期营业收入增长的原因及合理性；说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

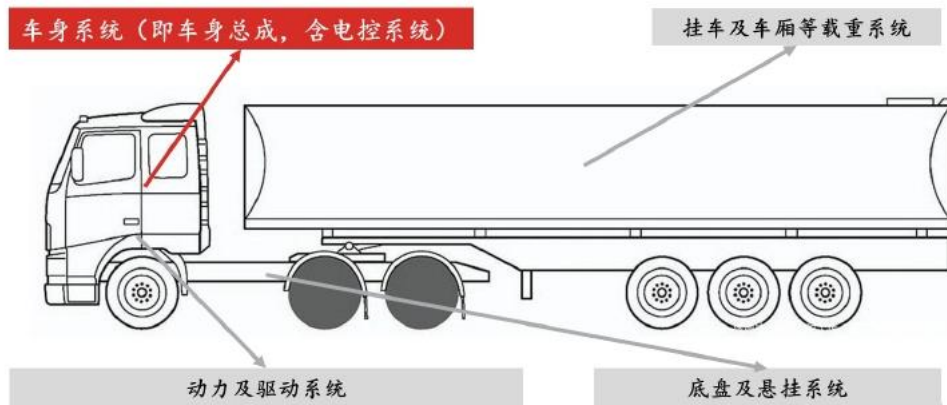
（一）公司所属行业发展情况、业务发展情况

1. 公司所属行业发展情况

公司自成立以来一直专注于商用车车身的设计研发、生产、销售与服务，是国内领先的商用车车身领域综合解决方案提供商。按照中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处的行业为“C36 汽车制造业”；根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司从事的行业属于汽车制造业中的汽车车身、挂车制造（代码 C3660）；根据全国股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司从事的行业属于汽车制造业中的汽车车身、挂车制造（代码 C3660）；根据全国股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司从事的行业属于机动车零配件与设备（代码 13101010）。

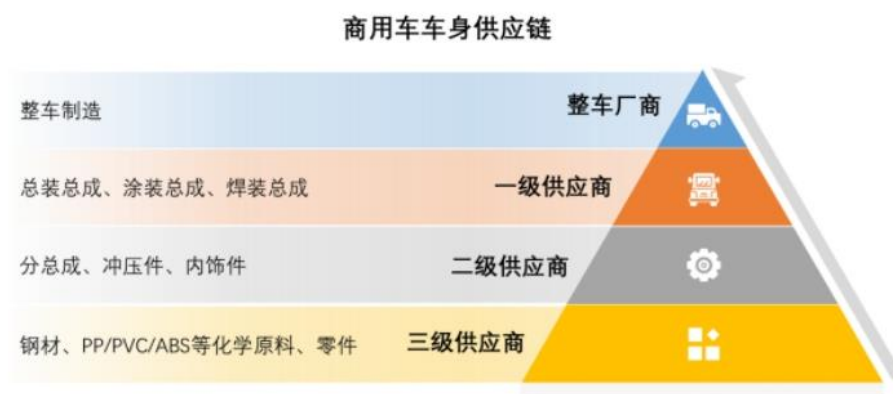
商用车由动力总成、底盘、车身和电气设备等四大系统组成，各大系统通过零部件的有效组合实现汽车的基本功能。车身是商用车整车的重要组成部分，以载货车为例，载货车的基本结构主要由四大系统构成，分别为车身系统、动力及驱动系统（燃油及燃气车包含发动机、变速箱、传动轴等，电动车则包含电池、电机及电控等）、底盘及悬挂系统（包含车架、车桥、轮毂等）、挂车及车厢等载重系统。其中车身系统（驾驶室总成、含电控系统）作为四大系统之一，是车辆的主体形象及控制中枢及数据终端载体，是驾驶员的工作场所，直接影响使用人的驾驶体验。

载货车基本结构



随着世界经济全球化、市场一体化的发展，汽车生产过程中投资、生产、采购、销售及售后服务、研发等主要环节呈现出全球性配置的趋势。随着市场竞争的加剧，世界各大整车制造商纷纷改革供应体制，实行全球生产和采购策略，并最终导致汽车各零部件制造从整车制造中剥离出来、独立面对市场的形势。整车制造商与汽车车身及零部件供应商的剥离提高了彼此的专业化分工程度，汽车车身及零部件供应商在整车开发和生产过程中的介入程度亦越来越深。

在成熟的汽车产业链体系下，整车企业负责车型开发设计、整车组装和终端品牌经营，车身及零部件企业负责零部件的模块化、系统化开发、设计和制造。众多的汽车零部件企业组成了一个多层级的金字塔式配套体系。整车厂商一般只向一级供应商采购零部件，与一级供应商有明确的配套关系。一级供应商具有产品开发能力，一般是总成系统、模块供应商。一级供应商数量较少，一级供应商与二级供应商有协作配套关系，二级供应商再与三级供应商产生协作配套关系，供应商数量逐级增多，这样就形成了类似“金字塔”型的配套体系。具体到商用车车身行业供应体系中，独立车身厂商作为整车制造商的一级供应商，与整车厂合作最为密切，进入壁垒最高；二级供应商和三级供应商的进入壁垒相对较低，市场竞争更为激烈。



商用车车身厂主要分为两大类，一类是整车厂集团内部的附属车身厂，为整车厂自身生产的整车提供配套车身总成。这类车身厂订单来源固定，产品型号仅限于对应整车厂车型，产品类别较为专一；另一类是独立于整车厂系统的独立车身厂，如正和科技、十堰方鼎汽车车身有限公司、湖南同心实业有限责任公司、湖北省齐星汽车车身股份有限公司等。独立车身厂的订单来源包括整车配套和零售改装两方面，产品类别较为多样。

现阶段，商用车车身行业呈现“整车厂附属车身厂主导，独立车身厂为重要支撑”的市场格局。

2. 独立车身厂的业务发展情况

湖北汽车工业学院机械工程学院原院长、硕士生导师常治斌教授于 2021 年 2 月 3 日通过《中国汽车报网》分享了他的行业观察¹⁰：“年轻一代的消费者，除了看重产品的经济性外，对于车辆外观及驾驶室的舒适性等有了更高的要求；同时，电控自动化、智能化、网联化等新技术日新月异，也赋予商用车更多的内涵。需求的变化，导致商用车产品多元化，整车企业不太可能依靠单一车型参与市场竞争。而随着产品的多元化，它们有望与独立商用车车身企业合作设计开发，并由后者完成生产制造。

商用车企业与独立车身厂商合作开发细分市场产品，可以有效降低模具通用性差的风险。此外，细分市场产品的特点是紧随需求，紧跟潮流，对于设计开发的时限要求较高。独立商用车车身厂商与整车企业合作开发，可以提高效率，有

¹⁰ http://www.cnautonews.com/lingbujian/2021/02/03/detail_20210203325053.html

助于整车企业把握市场节奏。

商用车企业为了使自己的产品具有较高的性价比，从而在市场竞争中获得优势，与独立车身厂合作是一个双赢的选择。整车企业自己开发、制造细分市场产品车身，成本很有可能高于向独立商用车车身厂采购的。一是商用车企业新推出一款细分市场车型，如果自建配套的车身产线，很可能因为产量小导致成本高，而独立商用车车身厂可同时为多家整车企业提供配套，有效化解了产量小导致成本高的问题；二是整车企业建设车身厂的固定投资加大，大型独立商用车车身厂有自己的模具厂，模具开发费用相比较低，因此固定投入的成本要低于整车企业；三是模具切换成本高，整车企业的一款模具开发出来后，就成为其专用模具，如果对应车型没有上量，产品所需负担的固定投资摊销成本大，而一般来说独立车身厂专供车身，模具通用性较好。

独立商用车车身厂通过和整车企业联合开发，一开始就锁定客户并成为其一款车型的惟一供应商，后期被更换的难度较大，使其和整车企业的黏性高，形成战略互惠关系。独立商用车车身厂与整车企业是一种互相依存的关系，商用车企业一旦选定了独立车身厂开展合作，中途想要变更较难。首先是知识产权的制约，如果与整车企业联合开发，许多专利和知识产权属于独立车身厂，切换供应商面临知识产权方面的障碍；二是资金方面的制约，因为商用车车身厂的投资巨大，除了生产工厂外，还需要专门的模具，动辄几亿元的投入；三是时间方面的制约，切换一个配套的车身厂，承接方需要重新匹配生产能力，重新开模具需要很长时间和较大成本；四是风险较大，对于整车企业来说，切换车身厂可能会导致时间、交期、质量等各方面的未知风险。因此，商用车企业一旦与独立车身厂形成合作关系，没有必要切换。”

现阶段，商用车车身行业呈现“整车厂附属车身厂主导，独立车身厂为重要支撑”的市场格局。我国 90%以上的商用车车身由整车企业的附属车身制造厂（即整车企业自造车身）完成制造，约不到 10%的份额由独立商用车车身企业贡献。以商用车主要构成的载货车为例，车身成本能够占到整车售价的 10%左右，在目前商用车市场规模下，独立车身厂面对的市场还有较大的市场空间¹¹。

¹¹ http://www.cnautonews.com/lingbujian/2021/02/03/detail_20210203325053.html

3. 公司业务发展情况

公司自设立以来一直专注于商用车车身总成的设计与生产，是一家以车身设计及模具开发、内外饰件研发制造为产业基础，集冲压、焊装、涂装、总装四大工艺于一体的科技创新型企业。公司产品可以全面配套各类微、轻、中、重卡汽车，服务于传统燃油车、燃气商用车、新能源商用车、特种车辆等整车制造商。公司作为独立商用车车身集成供应商，可以提供商用车车身领域的整体解决方案，已发展形成车身设计自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套、产品平台化的核心经营模式。

公司自成立以来发展历程如下：



（1）2001 年至 2010 年：形成整车配套模式，奠定业务规模化基础

公司于 2001 年设立，设立之初从事车身部件装配业务。2002 年通过 IOS9001 质量管理体系认证，开始为东风汽车供应配套车身总成。在此基础上，公司不断发展自身的车身开发能力，于 2005 年与宝鸡华山工程车辆有限责任公司（陕汽商用车前身）建立合作关系，开创了车身开发与主机厂合作的商业模式。公司先后于 2008 年通过 IOS/TS16949 质量管理体系认证，2010 年成为国家高新技术企业，开始为陕汽商用车主力重卡车型供应配套车身总成。

经过第一个十年的发展，公司已经建成整车配套的业务模式，进入规模化经营的快速发展通道。

（2）2010 年至 2019 年：完善公司经营布局，实施产品平台化战略

随着公司经营规模的不断扩大，公司通过加速完善经营布局、实施产品平台化战略的方式满足下游客户多样化的产品需求。2011 年公司被认定为湖北省企业技术中心，研发实现了重卡、中卡车身总成产品的升级换代；2013 年公司新型重卡车身总成产品研发成功，同时进入新能源商用车领域；2014 年公司经营布局快速扩张，设立宝鸡分公司、孝感分公司，开拓了就近配套的新型经营模式；2015 年公司与比亚迪建立战略合作关系，新能源车身总成产品取得重大进展；

2017 年公司收购关联方资产，全面整合经营资源和生产产能，延长了公司产业链，提升了产品自制率。

经过第二个十年的发展，公司已建成较为完善的经营布局 and 较为成熟的产品平台，基本具备面向多个整车厂战略客户的服务能力。

（3）2019 年至今：依托新工厂建设，全面服务多个战略客户

商用车车身总成是整车高度集成的重要组成部分，同一车型通常定向供货，对产品交付能力要求较高。车身厂商服务多个整车厂客户时，产能管理和调配直接影响生产产能及成本控制。2019 年以来，公司一方面持续加大投入，不断提高生产标准化、自动化、柔性化的水平；另一方面，结合与主机厂的战略合作关系和可预期需求，开展驼鞍沟新工厂（承启工厂）建设。新工厂生产线主要采用了专注于汽车领域智能装备的上市公司提供的媲美乘用车生产线科技水平的系统化的智能装备，车身工艺、质量及产能再上新台阶。

经过近几年的发展，公司大幅提升了车身设计、开发的能力，并建设了自动化、智能化程度较高的商用车车身生产线，助力公司与优质商用车整车厂的深化战略合作关系，成为行业销量领先企业。

得益于公司拥有自主的车身设计、开发能力，以及车身产品系列的全面性、交付速度和优异的质量，先后成为东风汽车、陕汽商用车、江淮汽车等传统商用车企业的战略合作伙伴，也成为吉利商用车、比亚迪、宇通商用车、金龙客车等车企及新创商用车品牌苇渡控股的战略合作伙伴，并多次获得客户授予的“研发贡献奖”、“最佳战略供应商”及“优秀供应商”。

公司是国家级高新技术企业、湖北省专精特新“小巨人”企业、“湖北省工业设计中心”，先后获评为“湖北民营企业制造业 100 强”、“湖北省智能制造示范单位”、“湖北省制造业单项冠军”、“湖北省支柱产业细分领域隐形冠军科技小巨人”等荣誉称号。“铁金钢”系列车身产品曾被评为湖北省品牌产品，公司“正”字图形商标被认定为湖北省著名商标，曾被评为中国汽车配件十佳匠心企业。

（二）公司主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制

1. 主要产品价格变动情况

报告期内，公司前 10 大细分产品合计营业收入占报告期当期的营业收入的比例分别为 78.88%和 **80.81%**。

公司主要产品单价存在一定波动情况，主要受产品结构、车身配置变动和市场竞争等因素影响。报告期内，公司主要产品的平均单价具体变动如下：

单位：元

产品类型			2024 年	单价变动	2023 年
一级名称	二级名称	三级名称			
车身零部件	车身本体	M3000	4,375.24	-166.25	4,541.49
总装总成	驾驶室	TJG131	10,765.53	-158.79	10,924.32
总装总成	驾驶室	TJG2120	15,203.99	-443.28	15,647.27
总装总成	驾驶室	TJG530	10,726.92	98.16	10,628.76
总装总成	驾驶室	TJG201	17,742.44	-529.65	18,272.09
总装总成	驾驶室	TJG200G	27,244.92	3,840.87	23,404.05
总装总成	驾驶室	TJG230	29,777.58	1,576.21	28,201.37
总装总成	驾驶室	TJG2080	17,242.52	-863.39	18,105.91
总装总成	驾驶室	TJG1735	11,353.06	42.05	11,311.01
总装总成	驾驶室	TJG121	10,734.59	-367.13	11,101.72

公司根据上游原材料价格变动、客户对车身总成的配置要求、生产成本以及市场竞争情况确定销售价格。报告期内，公司车身产品使用的原材料价格下跌时，主动或应客户要求下调销售价格，以保持市场竞争力。

（1）报告期内价格呈下降趋势的产品

1) 车身零部件

2024 年公司主要产品车身本体 M3000 单价较 2023 年下降 166.25 元，降幅为 3.66%，主要原因系 2024 年车身本体 M3000 使用的主要原材料钢材的价格下降，公司相应下调产品销售价格引起的。

2) 车身总成

2024 年度公司总装总成 TJG2120、TJG201、TJG2080 和 TJG121 单位平均价格较 2023 年相比有所下降，主要原因系客户订购车型结构或配置不同引起的。如陕重汽 2024 年采购 TJG201 驾驶室由高顶变成了平顶，减少一个卧铺，因车型结构不同使得陕重汽 2024 年采购 TJG201 平均单价分别由 2023 年的每台

21,387.35 元变为 18,711.38 元，从而导致该车型的整体价格下降。

总装总成 JG131 价格下降主要原因系 2024 年 6 月公司折价改销前期生产的 JG131 车身，使得 2024 年度总装总成 JG131 平均单位价格下降。

（2）价格存在小幅波动的产品

报告期内，总装总成 TJG530 和 TJG1735 平均单价相对比较稳定。TJG530 主要供应宇通商用车，公司于 2023 年批量供应，宇通商用车市场情况较好，配置稳定，使得价格相对稳定。TJG1735 不是公司主力车型，销售占比低，配置调整较少，价格波动较小。

（3）价格呈上升趋势的产品

报告期内，公司 2024 年驾驶室 TJG200G 和 TJG230 单价较 2023 年大幅上升。

1）2024 年驾驶室 TJG200G 平均单价上升的原因

2024 年销售驾驶室 TJG200G 共计 1,765 台，平均单位售价较 2023 年相比增加 3,840.87 元，主要原因：1）公司向青拓重工销售 1,512 台，该车身主要配套用于海外矿场的纯电重卡，对车身强度、防锈等要求较高，另外交付产品运输距离较远，抬高了该车身产品整体价格；2）2024 年新客户南京恒天领锐汽车有限公司采购该产品增加了气囊司机座椅、三段式金属保险杠等多项个性化配置，单位售价提高；3）2024 年向湖北三江航天万山特种车辆有限公司（以下简称“三江航天”）销售的该产品增加了电调电加热倒车镜、前后悬均为全浮支架等配置，单位售价提高。

2）2024 年驾驶室 TJG230 平均单价上升的原因

2024 年驾驶室 TJG230 平均单位售价较 2023 年相比增加 1,576.21 元，主要原因系驾驶室 TJG230 为公司承启工厂生产的全新高端车身，2024 年以零散采购为主，客户采购配置不一且不断提高，抬高了平均单位售价。

2. 主要原材料价格变动情况

报告期内，公司采购原材料主要包括钢材、冲压件、线束、座椅、组合仪表类等，由于公司采购同一类原材料不同型号产品在性能、材质等方面存在较大差异，受采购结构变化影响，报告期内主要原材料平均单价亦存在一定波动。

报告期内，公司采购原材料情况如下：

单位：万元

原材料类型	2024 年金额	2023 年金额
钢材类	16,784.61	16,337.97
冲压件类	3,414.52	3,213.07
主线束类	2,378.76	1,679.64
座椅类	1,940.43	1,239.15
组合仪表	958.08	988.71

注：2024 年采购主线束类金额较上年同期增加 699.12 万元，增幅为 41.62%，主要原因系公司向宇通商用车销售的 TJ6530 车型增加，该车型为纯电动商用车，在智能化、个性化方面进行升级，对主线束的配置要求较高所致。

(1) 钢材类

单位：元/吨

存货名称	2024 年度	变动比率 (%)	2023 年度
钢材平均单价	4,185.59	-7.66	4,532.82

根据“我的钢铁网”信息显示¹²，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格变动如下：2023 年 1 月 4 日为 4,450 元/吨，2024 年 1 月 2 日为 4,750 元/吨，2024 年 9 月 9 日曾低至 3,590 元/吨，2024 年 12 月 31 日冷扎卷板价格为 4,290 元/吨。

报告期内，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格走势如下：



¹² https://index.mysteel.com/price/getChartMultiCity_6_0.html

2023 年冷扎板卷的价格波动相对平稳，2024 年 3-9 月中旬价格持续下降，9 月份下旬价格迅速上涨后但仍远低于 2023 年，使得 2024 年冷扎板卷价格整体低于 2023 年。公司钢材采购价格变动与钢材市场行情变动趋势相吻合。

(2) 公司主要原材料中除钢材外，其余原材料冲压件、主线束、座椅以及组合仪表主要由正和科技本部采购。报告期内，公司合计采购主要原材料中细分存货产品前十名产品单价情况如下：

1) 冲压件类

报告期内，公司合计采购冲压件类中细分存货产品前十名产品单价情况如下：

单位：元/件

存货名称	存货代码	2024 年度	变动比率 (%)	2023 年度
车门铰链总成	61AD-01045	11.78	0.86	11.68
地板后段	51AP-01024	110.74	-1.70	112.65
顶盖(无天窗)	57AP-01001-D	116.17	-1.70	118.18
后围外板	56AP-01001-C	98.19	-1.59	99.78
右铰链安装螺母板	HP22405400154	16.51	0.00	16.51
左铰链安装螺母板	HP22405400153	16.49	-0.12	16.51
仪表管梁总成	53AP-00103	88.05	0.00	88.05
左前立柱铰链加强板	54AD-01003	26.79	0.00	26.79
右前立柱铰链加强板	54AD-01004	26.79	0.00	26.79
前围板	53AP-02001	79.67	-1.73	81.07
平均单价		59.12	-1.14	59.80

公司采购的冲压件主要材料为钢材，冲压件单价受钢材价格影响较大。耗用钢铁材料较多的冲压件单价有一定的降幅，耗用钢材较少的冲压件单价基本保持稳定。基于公司与主机厂协商价格与外部钢材价格波动具有一定的滞后性，但冲压件平均单价变动与钢铁价格变动趋势一致。

2) 主线束类

公司与主要原材料供应商（不含钢材供应商）最近一次批量签署框架采购合同日期为 2023 年 1 月 1 日，合同期限为 2 年，合同除对单价进行约定外，一般在价格波动较少的情况下仍按原协议价格进行执行，还约定合同履行中如遇市场行情和原材料价格发生变化时，双方应签订《调价协议》，对合同的价格

进行变更。

报告期内，公司合计采购主线束类中细分存货产品前十名产品单价情况如下：

单位：元/根

序号	存货名称	存货代码	2024 年度	变动比率 (%)	2023 年度
1	主线束	BZ9D059770004	734. 42	-0. 08	735. 01
2	主线束	YT4002-QK100	946. 90		
3	主线束	BZ93059770201	725. 66	2. 54	707. 71
4	主线束	YT4002-BK010C-A	911. 50	0. 00	911. 50
5	主线束	ZD37AM-2406RY-A0	704. 00	-0. 09	704. 60
6	主线束	P2250372406RY17B0-ZD	721. 00	-0. 68	725. 96
7	主线束	BZ40023302	601. 01	-0. 56	604. 39
8	主线束	YT4002-QK101	973. 45		
9	主线束	P2250372406RW13A-SZQ	630. 80	-0. 71	635. 31
10	主线束	ZD37AM-2406RYJT-B	796. 46		
	平均单价		774. 52	7. 90	717. 78

注：公司 2023 年末采购序号 2、序号 8 和序号 10 相同型号主线束；2024 年上表中主线束平均单价为 774. 52 元/根较 2023 年相比增幅为 7. 90%。

报告期内主线束平均单价上升主要原因一方面系公司产品结构调整，新能源车型线束增加，在线束的质量及复杂程度方面也高于燃油车，如单价较高的主线束 YT4002-QK100 和 YT4002-QK101 均用于新能源车，使得 2024 年主线束平均单价较 2023 年相比有所上升；另一方面系主线束的主要材料为铜材，受上游铜材价格波动影响，2024 年新采购线束定价相对以前年度有所上涨。

3) 座椅类

报告期内，公司合计采购司机座椅或关键部件中细分存货产品前十名产品单价情况如下：

单位：元/件

序号	存货名称	存货代码	2024 年度	变动比率 (%)	2023 年度
1	司机座椅总成-陕重气囊	6800030-ZH5104	1, 218. 32	-1. 73	1, 239. 78
2	司机座椅(棕色)(编码 02070000321)	P22506800011-Q	627. 11	-0. 14	628. 00
3	司机座椅总成-机械(升级款)	BZ13201510011	355. 46	-11. 14	400. 00

4	212 司机座椅-气囊 (编码 02070000106)	P22506800011-Q	614.60	0.44	611.93
5	司机座椅总成	6800020-T5103	655.00	-1.46	664.71
6	司机座椅总成(离座提醒)	6800010-ZH4307	1,433.21	-0.72	1,443.59
7	212 司机座椅-机械	P22506800010-J	385.00	-0.11	385.41
8	202 司机座椅总成-气囊(酒红)	P22516800011	585.00	0.00	585.00
9	201 司机座椅总成-23款	6800010-ZH5104	727.19	3.88	700.00
10	右置司机座椅总成-机械带传感器	6800010-K3101-D	599.26	-0.12	600.00
	平均单价		720.02	-0.80	725.84

注：2024 年 201 司机座椅总成-23 款平均单价较高，主要系向中美合资企业东风李尔汽车座椅有限公司采购该型号的座椅单价较民营企业价格略高。

2024 年司机座椅平均单价为 720.02 元/件，较 2023 年相比下降 0.8%，单价波动较小。

4) 组合仪表

报告期内，公司合计采购组合仪表中细分存货产品前十名产品单价情况如下：

单位：元/件

序号	存货名称	存货代码	2024 年度	变动比率 (%)	2023 年度
1	组合仪表	BZ9D059584001	540.70	-3.45	560.00
2	组合仪表	BZ38201060	540.90	-1.86	551.15
3	组合仪表	M3820-H06WRZYDF(ZDZ)	442.47	-2.80	455.21
4	组合仪表	BZ38201062	537.62	-2.78	552.98
5	组合仪表	DZ96189584149	617.15	0.00	617.15
6	组合仪表	P3820-H06WRZ(ZDZ)	442.46	-3.30	457.57
7	组合仪表	DY38200230	299.00	-3.04	308.38
8	组合仪表	P3821-TH06WRZ-YDJQ	442.47	0.00	442.47
9	组合仪表	3820910LE640XA	267.67	-1.95	273.00
10	组合仪表	BZ38200860	538.04	-0.93	543.11
	平均单价		466.85	-1.94	476.10

注：2024 年组合仪表较 2023 年相比下降 1.94%。

公司每年年初对供应商采购原材料的单价进行议价，随着市场竞争加剧，在原材料价格稳定的情况下，公司要求供应商在原价格的基础上进行价格核减，使

得司机座椅和组合仪表平均价格呈下降趋势。

3. 价格传导机制

商用车车身为保证行车安全，车身的强度、碰撞安全标准有统一规定，但也存在非标准化的情况。比如车身的用途及使用区域不同，如厢式货车、矿用货车等，其车身形状和结构是为了满足特定货物的运输需求而定制的；国内南北方及海外使用的气候环境及工作习惯不一致，对空调、卧铺、座椅等配置需求各异。而且，不同汽车制造商为了体现品牌特色、满足客户个性化要求，在车身外观、内饰风格、附加功能配置等方面也会有所不同。

公司销售的商用车车身产品综合考虑市场价格、车身功能配置、供需状况、原材料价格等因素与客户协商定价。不同产品规格、车身配套、车身开发成本、竞争程度等不同导致销售价格不同。车身产品量产后，随着订单的不断增长、工艺技术不断成熟，规模效应逐渐显现，生产成本相应降低，客户通常会要求供应商在产品量产后有一定幅度的年度降价。

（三）下游需求变动情况

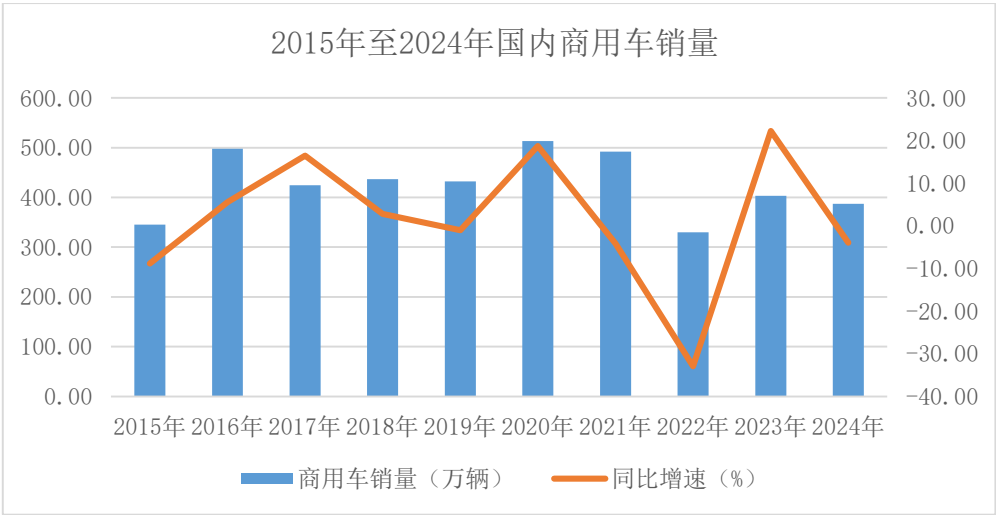
公司的主要产品为商用车车身总成及其零部件，以及生产商用车车身总成及其零部件过程中所产生的钢材废料，钢材废料增减变动与公司生产商用车车身总成及其零部件成密切相关的正比例变动关系。

报告期内，商用车车身总装总成及其零部件收入占比分别为 92.33%、**89.30%**。商用车车身总装总成及其零部件的市场需求将直接影响公司的收入变动，公司作为商用车主机厂的一级供应商，下游核心客户商用车的市场变动将直接影响营收变动。

商用汽车作为汽车行业两大品类之一，主要使用于生产、运输领域，服务各个实体经济部门，其生产资料属性决定了其行业整体规模变动主要受宏观经济景气度影响。自 2015 年以来，受益于“十三五”开局基建投资需求、存量商用车更新需求以及新能源客车的政策支持等多重因素影响，2016 年至 2020 年商用车销量基本呈增长态势；2020 年，受国三标准汽车淘汰、治超加严以及基建投资等因素的拉动，商用车销量大幅增长，销量达 513.1 万辆，同比增幅达 18.69%。2022 年商用车受前期环保和超载治理政策下的需求透支，叠加公共卫生事件影

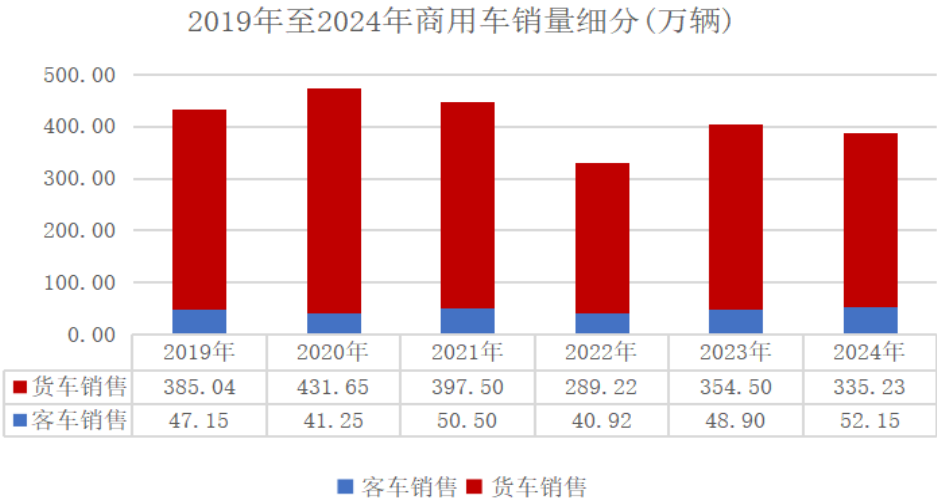
响下生产生活受限，包括油价处于高位等因素影响，商用车整体需求放缓；2023年国内疫情结束后经济复苏预期增长，商用车销量同比大幅增长 22.24%；2024年商用车产销量分别为 380.53 万辆和 387.39 万辆。

商用车最近 10 年产销量变动情况如下：



数据来源：根据中国汽车工业协会及东方财富 Choice 数据整理

根据中国汽车工业协会的统计划分，商用车划分为货车和客车两大类。长期以来，货车是商用车的主要品类，亦是公司主要的下游用户。



数据来源：根据中国汽车工业协会及东方财富 Choice 数据整理

商用车车身作为细分产业，暂无公开的市场规模数据。由于商用车整车与车身存在匹配关系，而商用车中客车与货车车身结构差异较大，同时有少量的商用车售后汽修汽配市场需求，因此车身总成市场销量略高于全国货车销量规模。

（四）按照细分产品量化分析报告各期营业收入增长的原因及合理性；说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

报告期内，公司前 10 大细分产品营业收入合计分别为 50,141.59 万元和 63,402.61 万元，占报告期当期的营业收入的比例分别为 78.88%和 80.81%。具体明细如下：

序号	细分产品名称			2024 年度		营业收入 变动比例 (%)	2023 年	
	一级名称	二级名称	三级名称	销售量 (台)	营业收入 (万元)		销售量 (台)	营业收入 (万元)
1	车身零部件	车身本体	M3000	45,230	20,147.59	13.02	39,253	17,826.72
2	总装总成	驾驶室	TJG131	8,143	8,766.37	0.74	7,966	8,702.31
3	总装总成	驾驶室	TJG2120	5,150	7,830.05	17.03	4,276	6,690.77
4	总装总成	驾驶室	TJG530	9,469	10,157.32	279.38	2,519	2,677.38
5	总装总成	驾驶室	TJG201	2,835	5,029.98	-25.09	3,675	6,714.99
6	总装总成	驾驶室	TJG200G	1,765	4,808.73	306.06	506	1,184.24
7	总装总成	驾驶室	TJG230	1,090	3,245.76	135.36	489	1,379.05
8	总装总成	驾驶室	TJG2080	932	1,607.00	-12.38	1,013	1,834.13
9	总装总成	驾驶室	TJG1735	1,197	1,358.96	2.16	1,176	1,330.18
10	总装总成	驾驶室	TJG121	420	450.85	-74.98	1,623	1,801.81
	合计			76,231	63,402.61	26.45	62,496	50,141.59
	报告期各期营业收入				78,454.52	23.42		63,564.74
	占比				80.81%			78.88%

注：表中列示顺序为公司报告期内单项细分产品合计营业收入从大到小列示。

公司前 10 大细分产品中，2024 年营业收入较 2023 年相比，除总装总成 TJG201、TJG2080 和 TJG121 相比下降外，其余产品销量均实现增长，主要原因系公司主要客户销量增长，使得公司订单量增加。

1. 市场需求变动情况

（1）商用车市场整体需求变动情况

根据中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）数据显示，2023 年商用车产销累计完成 403.7 万辆和 403.1 万辆，同比分别增长 26.8%和 22.1%；2024 年商用车产销量分别为 380.53 万辆和 387.39 万辆，同比分别下降 5.8%和 3.9%。

（2）公司下游客户需求变动情况

2024 年公司向陕汽商用车、宇通商用车、青拓重工合计新增营业收入 15,061.26 万元，占 2023 年营业收入的比例为 23.69%。

2024 年公司向陕汽商用车销售额较 2023 年增加 4,531.52 万元，增幅为 16.12%。根据中共陕西汽车控股集团有限公司委员会主办的《陕西汽车报》2025 年 1 月 10 日报道信息：2024 年陕汽商用车销售 2.43 万辆，同比增长 35%¹³。

2024 年公司向宇通商用车销售额较 2023 年增加 6,305.04 万元，增幅为 196.51%。根据中共北京市委宣传部主管的《新京报》网站公开报道：宇通轻卡全年销售量 8,168 辆，同比增幅为 219%。宇通重卡 2024 年全年销量为 4,772 辆，同比增长 62%¹⁴。

2024 年公司向青拓重工销售额较 2023 年增加 4,224.70 万元，增幅为 2,589.30%。根据宁德市委宣传部主办机关报《闽东日报》2024 年 11 月 24 日报道：青拓重工电动矿卡于 2023 年 10 月正式投产，2024 年 1 月至 9 月，实现产量 1298 台¹⁵。

公司作为陕汽商用车、宇通商用车的战略合作伙伴，陕汽商用车和宇通商用车的整车销量的提升，以及青拓重工的投产上量，共同带动公司销售额上涨，具有合理性。

2. 细分产品需求变动情况

（1）车身本体 M3000

2024 年来源于车身本体 M3000 的营业收入较 2023 年增加 2,320.86 万元，增幅 13.02%。

公司生产的车身本体 M3000 销售给陕汽商用车，由陕汽商用车对车身本体进行涂装、总装后，将驾驶室总成销售给陕重汽。根据潍柴动力（证券代码：000338）2024 年年度报告显示：陕重汽全年整车销量 11.8 万辆，同比增长 2%，实现产销规模和运营效益双提升。陕重汽销售量上升进一步推动公司车身本体 M3000 销量上升，具有合理性。

¹³ <http://sxqcb.joyhua.cn/sxqcb/20250110/mhtml/index.htm#page0>

¹⁴ <https://www.bjnews.com.cn/detail/1736836180168508.html>

¹⁵ http://szb.ndpic.cn/html/2024-11/24/content_43107_18022423.htm

(2) 总装总成 TJG131

2024 年来源于总装总成 TJG131 的营业收入较 2023 年增加 64.06 万元，增幅 0.74%，相对比较稳定。

(3) 总装总成 TJG2120

2024 年来源于总装总成 TJG2120 的营业收入较 2023 年增加 1,139.28 万元，增幅 17.03%，主要原因系公司 2024 年向陕汽商用车、东风新汽、四川江淮销售总装总成 TJG2120 较 2023 年分别增加 501 辆、463 辆和 346 辆。

总装总成 TJG2120 为专用车车身，主要用于环卫领域。国家及地方政府出台的一系列支持新能源汽车发展的政策措施，特别是 2024 年 8 月启动的老旧货车淘汰更新补贴政策，为专用车市场注入了新的活力，使得 2024 年专用车车身销量上升。

(4) 总装总成驾驶室 TJG530

2024 年来源于总装总成驾驶室 TJG530 的营业收入较 2023 年相比增加 7,479.93 万元，增幅 279.38%，公司 2024 年来源于宇通商用车的订单增加，营业收入较 2023 年相比增加 6,305.04 万元。主要原因一方面系驾驶室 TJG530 为公司 2022 年新开发车身产品，作为宇通商用车旗舰车身并得到终端市场的认可，订单量增加；另一方面系宇通商用车将原采购总装总成 TJG121 升级换代为 TJG530。宇通商用车销量增加带动的公司产品的生产与销售，使得公司 2024 年来源于驾驶室 TJG530 收入增加。

(5) 总装总成 TJG201

2024 年来源于总装总成 TJG201 的营业收入较 2023 年减少 1,685.01 万元，降幅 25.09%，主要原因系公司 2024 年来源于东风新汽、陕重汽订单分别减少 787 台、390 台，营业收入分别减少 1,248.88 万元、1,032.40 万元。公司 TJG201 车型主要用于工程项目建设自卸专用车，近年来市场需求下降使得该车型销量下滑。

(6) 总装总成 TJG200G

2024 年来源于总装总成 TJG200G 的营业收入较 2023 年相比增加 3,624.48

万元,增幅为 306.06%,主要原因系公司 2024 年来源于青拓重工营业收入较 2023 年相比增加 4,039.50 万元。青拓重工 2024 年购买 1,512 台 TJG200G 驾驶室,较 2023 年增加 1,454 台。

(7) 总装总成 TJG230

2024 年来源于总装总成 TJG230 的营业收入较 2023 年相比增加 1,866.71 万元,增幅 135.36%,主要原因系 TJG230 为公司生产的全新高端车身,于 2023 年小批次生产并销售,2024 年销售 1,090 台较 2023 年相比增加 601 台,使得公司 2024 年来源于总装总成 TJG230 的营业收入大幅增长。

(8) 总装总成 TJG2080

2024 年来源于总装总成 TJG2080 的营业收入较 2023 年相比减少 227.13 万元,降幅为 12.38%,公司 2024 年来源于成都大运汽车集团有限公司十堰分公司营业收入较 2023 年相比减少 262.90 万元,主要原因系 2024 年 11 月,大运汽车被运城城市中级人民法院被裁定重整,公司减少了对大运汽车销量,具有合理性。

(9) 总装总成 TJG1735

2024 年来源于总装总成 TJG1735 的营业收入较 2023 年相比增加 28.79 万元,增幅 2.16%,销量相对稳定。

(10) 总装总成 TJG121

2024 年来源于总装总成 TJG121 的营业收入较 2023 年相比减少 1,350.96 万元,降幅为 74.98%,主要原因系公司 2024 年来源于四川江淮、宇通商用车、佛山市飞驰汽车科技有限公司(以下简称“飞驰汽车”)订单减少,从而导致公司 2024 年向前述客户销售 TJG121 的金额较 2023 年相比分别减少 809.90 万元、275.56 元和 268.64 万元。

四川江淮将自产的总装总成对 TJG121 进行替换,因此减少总装总成 TJG121 的采购。宇通商用车用公司生产的总装总成 TJG530 替换了原 TJG121 车型,使得宇通商用车对总装总成 TJG121 的采购量减少。飞驰汽车在商用车市场领域销量下滑,减少向公司采购车身产品。

(五) 说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

正和科技 2024 年营业收入较 2023 年相比，营业收入增加 14,889.78 万元，增幅为 23.42%。报告期内，公司总装总成的营业收入占比分别为 55.03%、56.62%，均超过 50%。

按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的行业分类，公司所属行业为“汽车制造业”（C36）中的“汽车车身、挂车制造”（C3660）。公司所处行业无可比公众公司，商用车下游主机厂整车销售与公司商用车驾驶室销售波动情况高度一致，因此从商用车下游可比公司进行分析，可比商用车上市公司经营业绩情况如下：

根据商用车整车制造商福田汽车（证券代码“600166”）定期报告披露显示，全国 2023 年、2024 年重型、中型以及轻型货车的销售情况如下：

类型	2024 年（辆）	与 2023 年同比（%）	2023 年（辆）
重型货车	901,697	-1.03	911,085
中型货车	127,553	19.04	107,149
轻型货车	1,899,750	0.28	1,894,515

根据商用车关键零部件及整车制造商潍柴动力（证券代码“000338”）2024 年年度报告显示，2024 年、2023 年整车销量分别为 11.6 万辆和 11.8 万辆，2024 年整车销量较 2023 年相比增幅为 1.72%。

经营业绩如下：

单位：万元

公司名称	指标	2024 年度	与 2023 年同比（%）	2023 年度
福田汽车	营业收入	4,769,754.02	-14.97	5,609,676.14
	归母净利润	-21,298.60	-123.42	90,948.09
潍柴动力	营业收入	21,569,050.46	0.81	21,395,847.56
	归母净利润	1,140,328.90	26.51	901,389.40
正和科技	营业收入	78,454.52	23.42	63,564.74
	归母净利润	2,747.96	576.87	405.98

注：根据福田汽车 2024 年年度报告披露信息：该公司业绩变动主要系 2024 年重卡行业竞争激烈，内卷严重，市场价格不断下探，奔驰业务产品前期投入较大，重资产运营，且 2024 年销量不及预期，盈利能力大幅下降。

综上，公司 2024 年经营业绩较商用车下游可比公司相比，公司业绩较高，

主要得益于公司主要客户陕汽商用车、宇通商用车以及青拓重工业绩较好，公司作为前述客户商用车车身配套供应商，带动公司业绩增加。

二、说明公司收入是否存在季节性特征，如存在，按季度披露收入确认情况并说明是否符合行业特征；是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示。

（一）公司收入是否存在季节性特征，如存在，按季度披露收入确认情况并说明是否符合行业特征；

报告期内，公司不存在明显的季节性特征，按季度收入确认情况已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4. 其他事项”进行补充披露，具体内容如下：

“报告期内，公司收入按季度销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
第一季度	18,758.37	23.91%	14,059.38	22.12%
第二季度	21,834.96	27.83%	16,514.11	25.98%
第三季度	18,402.78	23.46%	14,554.29	22.90%
第四季度	19,458.42	24.80%	18,436.96	29.01%
收入合计	78,454.52	100.00%	63,564.74	100.00%

注：收入占比指该季度收入金额占报告期当期公司营业收入的比例。

2023 年度、2024 年度公司营业收入不具有明显的季节性特征。

可比公司各季度销售金额及占比情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2024 年度		2023 年度	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
福田汽车	第一季度	1,286,974.15	26.98%	1,497,386.72	26.69%
	第二季度	1,109,847.57	23.27%	1,387,157.38	24.73%
	第三季度	1,179,338.97	24.73%	1,409,662.75	25.13%

	第四季度	1,193,593.33	25.02%	1,315,469.29	23.45%
	收入合计	4,769,754.02	100.00%	5,609,676.14	100.00%
潍柴动力	第一季度	5,638,016.26	26.14%	5,343,414.34	24.97%
	第二季度	5,610,954.47	26.01%	5,270,112.35	24.63%
	第三季度	4,946,387.13	22.93%	5,424,779.66	25.35%
	第四季度	5,373,692.60	24.91%	5,357,541.21	25.04%
	收入合计	21,569,050.46	100.00%	21,395,847.56	100.00%
博俊科技	第一季度	79,818.58	18.88%	41,290.71	15.88%
	第二季度	92,498.87	21.88%	60,836.08	23.39%
	第三季度	113,904.34	26.95%	67,937.12	26.12%
	第四季度	136,483.75	32.29%	89,984.65	34.60%
	收入合计	422,705.55	100.00%	260,048.56	100.00%
松原安全	第一季度	36,849.27	18.70%	22,570.04	17.63%
	第二季度	43,484.03	22.06%	24,450.39	19.10%
	第三季度	50,675.70	25.71%	34,453.87	26.91%
	第四季度	66,088.39	33.53%	46,563.89	36.37%
	收入合计	197,097.38	100.00%	128,038.20	100.00%
正和汽车	第一季度	18,758.37	23.91%	14,059.38	22.12%
	第二季度	21,834.96	27.83%	16,514.11	25.98%
	第三季度	18,402.78	23.46%	14,554.29	22.90%
	第四季度	19,458.42	24.80%	18,436.96	29.01%
	收入合计	78,454.52	100.00%	63,564.74	100.00%

公众公司博俊科技和松原安全业务涵盖乘用车和商用车，福田汽车和潍柴动力为公司下游客户，与公司的市场关联度较高。正和汽车收入的季节性波动与可比公司福田汽车和潍柴动力差异较小，不存在明显的季节性，符合行业特征。”

（二）是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示。

报告期内，公司 2023 年 12 月及 2024 年 12 月收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月	2023 年 12 月

12 月份营业收入	6,620.73	5,019.60
全年营业收入	78,454.52	63,564.74
12 月份营业收入占比	8.44%	7.90%

由上表可见，公司 2023 年 12 月和 2024 年 12 月的营业收入占当期全年营业收入比例分别为 7.90%和 8.44%。2024 年 12 月营业收入占全年营业收入的比例高于上年同期，主要原因系 2024 年 12 月来源于陕汽商用车 M3000 车身本体订单量较多引起的。公司报告期内各期 12 月份营业收入接近于全年平均数，不存在集中于 12 月份确认收入的情形。

三、区分收入确认方法列示各类业务各期确认收入的金额及占比，列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定和行业惯例。

（一）区分收入确认方法列示各类业务各期确认收入的金额及占比

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
主营业务	73,860.90	58,688.04
其他业务	4,593.62	4,876.71
合 计	78,454.52	63,564.74

报告期内，公司主营业务收入分别为 58,688.04 万元、73,860.90 万元，占营业收入的比例分别为 92.33%和 94.14%，具体分别确认方法金额及占比如下：

单位：万元

产品类别	收入确认方法	2024 年		2023 年	
		收入金额	占比（%）	收入金额	占比（%）
总装总成	上线结算	36,760.65	49.77	31,699.22	54.01
	签收结算	7,663.46	10.38	3,282.93	5.59
车身零部件	上线结算	24,420.04	33.06	22,044.16	37.56
	签收结算	1,213.91	1.64	1,661.73	2.83
模具	签收结算	3,802.84	5.15		
上线结算合计		61,180.69	82.83	53,743.38	91.57

签收结算合计	12,680.21	17.17	4,944.66	8.42
合 计	73,860.90	100.00	58,688.04	100.00

从上表可知，公司总装总成及车身零部件收入确认主要以上线结算为主，存在少量以签收结算的订单。报告期内，上线结算金额占主营业务收入的比重分别为91.57%和**82.83%**，签收结算金额占主营业务收入的比重分别为8.42%和**17.17%**。

公司2024年采取签收结算的比例上升主要原因一方面系公司与青拓重工的结算方式为签收结算，2024年公司来源于青拓重工的收入4,387.86万元，较2023年增加4,224.70万元；另一方面系2024年新增模具收入3,802.84万元，模具收入为签收结算。

其他业务收入主要来源于钢材废料，钢材废料收入占其他业务收入的比例分别为88.75%、**90.31%**。钢材废料采用签收结算确认收入。

报告期内，总装总成、车身零部件采取上线结算或签收结算，**模具**、钢材废料采用签收结算。总装总成、车身零部件和钢材废料上线结算或签收结算方式确认的收入占当期营业收入的比例整体保持稳定。

（二）列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务

公司自设立以来一直专注于商用车车身总成的设计与生产，是一家以车身设计及模具开发、内外饰件研发制造为产业基础，集冲压、焊装、涂装、总装四大工艺于一体的科技创新型企业。

1. 商用车车身及车身零配件产品主要业务流程、内外部依据、对应履约义务

公司总装总成、车身零部件主要业务流程包括合同签订、材料采购、生产入库、产品发货、签收或上线结算、收入确认等环节，相关内外部依据、履约义务如下：

主要环节	主要环节描述	内外部依据	履约义务
合同签订	公司与客户签订销售合同、接收客户下达的订单	销售合同、客户订单	/
材料采购	生产部门根据销售订单编制生产计划并向采购部门下达采购需求。采购部门根据生产计划和公司安全库存水平形成采购清单，选择合	销售订单、生产计划、采购合同、采购入库单	按照生产计划、销售订单所需的材料规格进行采购

	适供应商进行采购并办理入库		
生产入库	生产部门按照生产计划并组织协调各个车间的生产班组按照工序实施生产，质检部门检验合格后入库	生产计划单、生产领料单、完工入库单	按照销售合同约定的制造标准及技术要求进行生产
产品发货	销售部门提出交货请求，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经财务部门审核通过，并经质检合格后安排发货	发货申请单、销售出库单、运输单据	公司根据买方要求，将产品运输到指定地点
产品签收	公司根据合同约定交付客户进行签收（签收结算）	签收单据	配合客户对货物外观及数量进行清点核查
上线领用	客户根据自身生产需要领用产品（上线结算）	供应商系统确认单/结算邮件	配合客户对货物领用到生产线
收入确认	依据签收单据/供应商系统确认明细确认收入	签收单据、供应商系统确认明细/结算邮件	/

公司总装总成、车身零部件无须公司提供安装调试服务。公司主要客户陕汽商用车、东风汽车、江淮汽车、大运汽车、吉利汽车等主机厂有成熟的供应链管理系统，公司将产品运输到指定地点，客户生产领用后录入客户的供应商系统，公司与客户根据供应商系统数据进行结算。部分主机厂如青拓重工采用将产品移交客户现场签收确认收入。

2. 模具产品业务主要流程、内外部依据、对应履约义务

主要环节	主要环节描述	内外部依据	履约义务
合同签订	公司与客户签订销售合同	销售合同、合同评审	/
材料采购	生产部门根据销售订单编制生产计划并向采购部门下达采购需求。采购部门根据生产计划和公司安全库存水平形成采购清单，选择合适供应商进行采购并办理入库	销售订单、生产计划、采购合同、采购入库单	按照生产计划单、销售订单所需的材料规格进行采购
模具制造	对自制和采购的原料进行数控机床加工、装配集成、调试验证	生产计划单、领料单	根据合同技术进行生产调试
厂内调试	进行试产样件、根据样件进行调试	调试记录	
生产入库	生产部门按照生产计划并组织协调各个车间的生产班组按照工序实施生产，质检部门检验合格后入库	完工入库单	按照销售合同约定的制造标准及技术要求进行生产
预验收	客户签收模具后，对模具生产的产品进行小批量生产	产品预验收报告	根据合同要求客户进行预验收
模具发货	销售部门提出交货请求，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经财务部门审核通过，并经	发货申请单、销售出库单、运输单据	公司根据买方要求，将产品运输到指定地点

	质检合格后安排发货		
产品签收	公司根据合同约定交付客户进行签收	签收单据	配合客户对货物外观及数量进行清点核查
收入确认	模具产品经客户验收或达到量产条件时确认模具收入，具体根据合同约定确认。	产品终验收报告	/

3. 钢材废料主要流程、内外部依据、对应履约义务

主要环节	主要环节描述	内外部依据	履约义务
合同签订	公司与客户签订销售合同	销售合同	/
生产入库	生产部门对生产过程中遗留下来的钢材废料进行回收归集	废料入库单	/
产品发货	销售部门提出出货请求，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经财务部门审核通过后安排出库	销售出库单、过磅单	客户上门提货
产品签收	公司根据合同约定交付客户进行签收	签收单据、过磅单	配合客户对货物重量清点核查
收入确认	依据签收单据确认收入	签收单据、过磅单	/

（三）结合销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定和行业惯例

公司接受客户下达的采购订单进行生产，生产完成后配送至客户指定地点。客户领取后投入生产线，自行安装，公司无需履行安装调试或指导使用等义务。

1. 公司主要产品车身总成或车身零部件的收入确认方法为：

上线结算模式，公司根据合同约定将产品发运到客户仓，经客户领用上线后确认收入；

签收结算模式，公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，公司在取得客户签收单据时确认收入。

2. 公司根据合同约定不同分别采取上线结算和签收两种方法确认收入，不同收入确认方式下主要合同条款如下：

项目	上线结算	签收结算
客户签收	公司在将产品运至客户仓库时，客户根据装送货单清单对发送的货物进行数量的清点、外观瑕疵的检查等进行核对签收	
客户验收	货物经客户领用上线，随后在供应	经甲方（客户）人员验收并签字确认

	商系统公布领用上线数量	
质保期	一般约定里程或使用年限两套标准，具体详见本问询回复对问题7：关于期间费用之“一”之“（二）”之“1. 公司售后和质保的相关政策和期限”的回复	签收结算公司根据合同约定履行质保期，客户不同约定的质保期也不同。如公司与青拓重工合同约定“质保寿命为在线使用12个月”；公司与十堰豪联合同约定“甲方（公司）车身产品三包期为半年。”
结算安排	有质保金、有账期，以合同为准	分阶段收款，具体以合同为准

结合上述合同条款情况，公司收入确认方法与企业会计准则相关规定对照情况如下：

收入准则相关规定	合同对照情况		是否符合准则的规定
	上线结算	签收结算	
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	根据合同约定，公司发运产品到客户仓且需要经客户领用上线，货物领用上线后，客户在供应商系统公布领用数据，公司完成了商品的交付义务，因此公司就该商品享有现时收款权利，客户也就该商品或服务负有现时付款义务。一般在线上领用后，公司享有收款的权利	根据合同约定，公司交付商品并经客户签收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务	是
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	根据合同约定，货物领用上线后，公司已将合同约定所有商品移交给客户并完成相关工作，并已达到客户可使用状态，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	根据合同约定，商品经客户签收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	是
公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品			是
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	产品发运至客户仓，产品上线领用后，客户能够完全控制并使用该产品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个产品所有权相关的主要风险和报酬已转移	根据合同约定，商品交付给客户，客户能够完全控制商品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个货物所有权相关的主要风险和报酬已转移	是
客户已接受该商品或	公司在商品经客户线上领用后，	公司在商品经客户签	是

服务等	即表示客户已接受该商品	收后，即表示客户已接受该商品	

由上表可知，签收方式下公司在客户签收时商品控制权转移，满足收入确认条件；上线结算方式下公司产品经客户上线领用时商品控制权转移，满足收入确认条件。

综上，公司收入确认政策与合同约定相符，符合会计准则相关规定。

可比公司收入确认情况如下：

可比公司	收入确认条件
福田汽车	本公司与客户之间的商品销售合同通常包含交付车辆、车辆配件的履约义务，境内销售业务在商品发运至约定交货地点，经客户验收后本公司确认收入；出口销售业务在商品发运至约定港口，完成出口报关申报时本公司确认收入。
潍柴动力	本集团生产并向客户销售发动机、汽车及汽车零部件、叉车及农业装备等。本集团将产品按照合同规定运至约定交货地点或由客户提货且在客户已接受该产品时客户取得控制权，与此同时本集团确认收入。 对于出口销售，本集团在将产品交付至客户指定地点，经客户或客户指定收货人或承运人提货时客户取得控制权，与此同时本集团确认收入。
博俊科技	本公司销售汽车冲压零部件产品、注塑件属于某一时点履行的履约义务，在符合以下条件时确认收入： 内销：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格并取得与客户的对账材料。 外销：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品已报关出口并取得出口报关单。
松原安全	内销整车厂及部分非整车厂客户收入确认：一般按照公司与客户签订的供货合同，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结算通知单确认销售收入。内销其他非整车厂客户收入确认：根据供货合同约定，按照客户要求发货，根据经客户验收确认后的签收单或送货单确认销售收入。 外销出口收入确认：根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、取得提单后确认销售收入。

福田汽车和潍柴动力未详细披露其具体确认时点，松原安全采取上线结算或签收结算与公司的收入确认一致。

鉴于前述可比公司采用上线结算模式的样本量较少，经查阅汽车零部件及配件制造行业新三板挂牌公司华峰动力（证券代码：873320）和恒发股份（证券代码：872899）定期报告披露的收入确认政策，具体收入确认方法如下：

华峰动力从事铝合金汽车发动机缸体及其他汽车零部件的研发、生产和销售，收入确认方法为“本公司销售商品类别为缸体及其他汽车零部件，一般于商品已发出并经客户领用上线，对账确认时商品控制权转移并取得收款权利确认销售收入。”

恒发股份从事动力总成悬置系统及部件、汽车底盘减震部件、密封件、汽车内外饰件等产品的研发、生产和销售，收入确认方法为“公司目前销售商品收入确认的具体方法有两种：一种是发货至客户指定地点，客户验收出库后确认收入；另一种是发货至客户指定地点，客户实际使用后出示验单或通过网络平台公示用量，公司在收到验单或在平台查询到客户公示的实际用量后确认收入。”

综上，公司采取上线结算或签收结算确认收入符合行业惯例。

四、说明公司产品销售采用上线结算模式确认收入的原因及合理性，是否符合行业惯例、具体模式，与签收结算模式在订单获取方式、合作模式等方面是否存在差异及原因，两种模式对应的销售产品类型、主要客户基本情况、收入规模和毛利率，毛利率及其变动趋势的差异及原因，与同行业可比公司是否一致；公司是否存在对同一客户同类产品既通过上线结算模式又通过签收结算模式确认收入的情形，相关销售的具体情况及原因；说明模具收入确认的具体时点和方法，在达到量产条件时确认收入的具体情况及其合理性，是否符合行业惯例。

（一）公司产品销售采用上线结算模式确认收入的原因及合理性，是否符合行业惯例、具体模式

公司上线模式收入确认原因为：公司根据合同的约定将产品发运给客户，客户领用上线后，取得客户发送的结算邮件或者客户供应商系统结算单等，即认为产品所有权的风险和报酬已经转移给客户，依据客户发送的结算邮件或者客户供应商采购系统结算单等证据确认收入。

公司产品销售采用上线结算模式确认收入具有合理性。

可比公司收入确认政策详见问题 1 之“三”之“（三）”之“2. 公司根据合

同约定不同分别采取上线结算和签收两种方法确认收入，不同收入确认方式下主要合同条款如下：”所述的内容。

综上，松原安全、华峰动力、恒发股份收入确认方法包括上线结算模式，因此公司上线结算模式收入确认符合行业惯例。

（二）与签收结算模式在订单获取方式、合作模式等方面是否存在差异及原因

公司上线结算模式和签收结算模式下，与订单获取方式、合作模式等方面不存在差异，具体情况如下：

公司车身总成及零部件一般采用商务谈判的方式获取订单，销售部门具体负责获取和接收客户订单，与其他部门协调安排生产计划。日常经营中，销售部接到客户订单后，由销售人员和客户业务人员核实订单信息。销售部根据订单信息填写合同评审单，经销售部负责人审核后，计划合同评审单送交技术质量相关部门进行评审，在技术环节确认无误后发送至生产系统排期生产，生产完成后发运至客户指定地。

公司与客户的合作模式包括了自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套、产品平台化的合作模式。

公司的客户主要为大型商用车主机厂，主机厂采购材料规模较大，产品型号或品类较多，一般建立供应商采购系统，给供应商授权后，双方通过供应商系统对订单进行跟踪，选择上线结算。对没有建立供应商系统的客户，选择签收结算。

综上，公司上线结算模式和签收结算模式下，与订单获取方式、合作模式等方面不存在差异。

（三）两种模式对应的销售产品类型、主要客户基本情况、收入规模和毛利率，毛利率及其变动趋势的差异及原因，与同行业可比公司是否一致

1. 两种模式对应的销售产品类型、主要客户基本情况

公司与客户采取上线结算还是签收结算，主要根据客户条件或结算习惯双方协商确认。公司向客户销售的总装总成或车身零部件，均按公司与客户签署的买卖合同约定的权力义务进行履行。

报告期内，公司的客户主要为大型商用车主机厂，主机厂采购物资规模较大，产品型号或品类较多，一般建立供应商采购系统，给供应商授权后，双方通过供应商系统对订单进行跟踪，选择上线结算。公司采取上线结算模式的客户包括陕汽集团商用车有限公司、四川江淮汽车有限公司、东风商用车新疆有限公司东风专用卡车公司、成都大运汽车集团有限公司十堰分公司、吉利四川商用车有限公司、宇通轻型商用汽车有限公司等。

采取签收结算模式的客户包括福建青拓重工有限公司、厦门金龙联合汽车工业有限公司、十堰豪联汽车零部件有限公司、南京金龙客车制造有限公司等。

2. 两种模式下的收入及毛利率情况

单位：万元

销售模式	产品类别	2024 年度		2023 年度	
		营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）
上线结算	总装总成	36,760.65	7.47	31,699.22	5.48
	车身零部件	24,420.04	22.54	22,044.16	20.10
签收结算	总装总成	7,663.47	20.61	3,282.93	13.06
	车身零部件	1,213.91	23.67	1,661.73	22.29
	模具	3,802.84	18.33		
上线结算较签收结算毛利率变动情况	总装总成		-13.14		-7.58
	车身零部件		-1.13		-2.19

从上表可知，签收模式下的毛利率高于上线结算的毛利率，主要是上线结算的客户为陕汽商用车、江淮汽车、东风新汽、吉利商用车等为国内知名的主机厂商，公司与其签订了战略合作协议，对其销售总量规模大，但由于下游市场处于行业低谷期，2023 年销量规模相对较小，导致毛利较低，但随着规模的提升，毛利率快速上涨。

签收模式下客户变动较大，销售总量相对较小，主要是商用车新参与者青拓重工、金龙客车、汽车维修公司等企业，其销售总量相对较少，价格会高于对主机厂的单价，因此对该类客户作为行业新进入者，为提升其差异化，其产品配置要求较高，定价相对较高，导致签收模式下的毛利率高于上线结算模式下的毛利率。

（四）公司是否存在对同一客户同类产品既通过上线结算模式又通过签收

结算模式确认收入的情形，相关销售的具体情况其原因

报告期内采购上线结算的主要客户

产品类型	客户	经营范围
总装总成	陕汽集团商用车有限公司	汽车及其汽车总成部件的研发、生产、销售及服务；设备、土地、房屋的租赁。润滑油、汽车附属用品、专用设备、汽车仿真模型及其附件的销售。
车身零部件		
总装总成	东风商用车新疆有限公司东风专用卡车公司	汽车及汽车零部件的开发、设计、制造、销售和维修服务、技术咨询服务；搬运装卸
车身零部件		
总装总成	宇通轻型商用汽车有限公司	汽车零配件零售；机械设备租赁；汽车零配件批发；汽车零部件研发；机械电气设备制造；机动车修理和维护
车身零部件		
总装总成	成都大运汽车集团有限公司十堰分公司	为所隶属企业法人承接其核准范围内的业务
车身零部件		
总装总成	四川江淮汽车有限公司	江淮汽车系列产品、工程机械、汽车零部件、汽车附件、工程机械零部件、内燃机及零部件的采购、销售、售后服务；汽车租赁；汽车制造、改装、技术开发、产品研制
车身零部件		
总装总成	吉利四川商用车有限公司	开发、设计、制造、销售汽车、改装车、发动机、汽车零配件；技术及货物进出口（法律法规禁止经营项目除外）
车身零部件		

报告期内采购签收结算的主要客户

产品类型	客户	经营范围
总装总成	福建青拓重工有限公司	汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；电动汽车充电基础设施运营；汽车销售；新能源汽车整车销售；新能源汽车换电设施销售；
车身零部件		
总装总成	厦门金龙联合汽车工业有限公司	电车制造；汽车零部件及配件制造；汽车装饰用品制造；摩托车零配件制造；非公路休闲车及零配件制造；
车身零部件		
总装总成	十堰豪联汽车零部件有限公司	汽车零部件加工、销售；汽车车车身生产、销售；汽车车架销售。
车身零部件		
总装总成	十堰市供速达工贸有限公司	汽车（不含九座以下乘用车）、底盘车、日用百货、五金家电、钢材、建材销售；汽车大厢、车架、车桥、汽车零部件生产、销售。
车身零部件		
总装总成	南京金龙客车制造有限公司	客车及乘用车、配件、附件制造；汽车及配件、附件、机电产品销售；旧车及配件、附件交易；客车底盘设计、生产与销售；改装车、电机及电机控制器生产与销售；润滑油及冷却液产品销售；
车身零部件		
总装总成	河北长征汽车制造有限公司	汽车销售；新能源汽车整车销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车零部件及配件制造；
总装总成	江苏前晨汽车科技有限公司	汽车零部件研发；新能源汽车整车销售；汽车零部件及配件制造；
车身零部件		
模具		

总装总成	佛山市飞驰汽车科技有限公司	汽车零部件及配件制造；智能车载设备制造；汽车新车销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；
车身零部件		
总装总成	苏州奥杰汽车工业有限公司	研发、组装、生产：铝仓门、全地形车、电动车和机动车样车、车架、车身、底盘和空气悬挂系统；销售汽车，并提供售后服务；
车身零部件		
总装总成	十堰意昂汽车科技有限公司	汽车零部件生产、销售；橡胶制品、汽车、机电产品、化工产品
车身零部件		
总装总成	湖北汤升汽车科技有限公司	汽车零部件研发；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车零部件及配件制造；新能源汽车整车销售；汽车销售；
车身零部件		
总装总成	十堰维博汽车科技有限公司	汽车、新能源汽车技术研发、销售及售后服务；
车身零部件		

从上表可知，公司不存在对同一客户同类型产品既通过上线结算模式又通过签收结算模式确认收入的情形，针对同一客户的同类型产品，选择一种模式进行结算。

（五）说明模具收入确认的具体时点和方法，在达到量产条件时确认收入的具体情况及其合理性，是否符合行业惯例

模具销售：模具产品经客户验收确认或达到量产条件，取得客户验收单或者批量生产订单，即认为产品控制权已经转移给客户，依据客户验收单或者批量生产订单确认收入。

类别	企业会计准则	企业确认依据与会计处理
模具销售	1. 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；	模具产品经客户验收确认或达到量产条件时，控制权转移给客户，取得客户验收单或者批量生产订单，相关控制权已转移，公司对货物无管理权或控制权，该项条件符合《企业会计准则》销售商品收入确认条件 1、2 的规定。
	2. 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；	
	3. 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	模具产品经客户验收确认或达到量产条件，取得客户验收单或者批量生产订单，根据合同约定金额确认收入，收入能够可靠地计量，相关款项已收讫或预计可以收回，符合《企业会计准则》销售收入确认 3、4、5 的规定。
	4. 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；	
	5. 企业因向客户转让商品	

类别	企业会计准则	企业确认依据与会计处理
	而有权取得的对价很可能收回。	

综上，根据合同约定及企业会计准则的规定，只有在客户验收确认或达到量产条件时，相关产品的控制权完成转移，因此公司模具销售确认收入采取验收确认或达到量产条件时确认收入，符合企业会计准则的规定，具有合理性。

经查阅生产模具的公众公司，收入确认情况如下：

生产模具的公众公司	收入确认条件
天汽模	(1) 汽车车身覆盖件模具销售业务 本公司汽车车身覆盖件模具销售业务属于在某一时点履行的履约义务。1) 内销收入确认条件：公司根据合同约定将产品运送至合同约定交货地点并经客户验收合格后确认收入。2) 外销收入确认条件：a：无需承担交模义务的项目，公司根据合同约定完成产品报关、装船离港，取得海关报关单时确认收入；b：需要承担交模义务的项目，公司根据合同约定将产品运送至合同约定交货地点并经客户验收合格后确认收入。 (2) 汽车车身冲压件销售业务 本公司汽车车身冲压件销售业务属于在某一时点履行的履约义务，公司根据合同约定将产品运送至合同约定交货地点并经客户验收合格后确认收入。 (3) 检具及装焊夹具销售业务 本公司检具及装焊夹具销售业务属于在某一时点履行的履约义务，公司根据合同约定将产品运送至合同约定交货地点并经客户验收合格后确认收入。
瑞鹄模具	模检具业务及自动化生产线业务 内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户且经客户终验收后确认收入； 外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品报关并办妥清关手续后，根据报关单、装箱单等确认收入；若客户要求本公司进行母线跟踪调试，经客户终验收后确认收入。
上海亚虹	模具完工并经客户验收合格达到量产条件时，客户取得相关商品控制权
上海友升铝业股份有限公司	履约义务为模具开发，完成模具的验收达到量产条件时确认收入

注：上海友升铝业股份有限公司为上海证券交易所主板在审项目，信息来源于上海友升铝业股份有限公司招股说明书（申报稿）。

从上表可以看出，公司模具收入确认与可比公司一致，因此公司模具收入确认符合行业惯例。

五、结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力构成不利影响。

（一）主要客户所属行业的基本特点、发展趋势

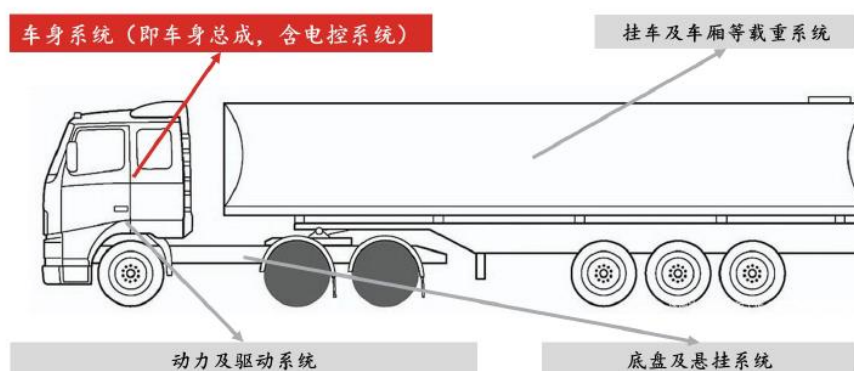
公司主要客户为陕汽集团商用车有限公司、东风汽车集团股份有限公司、郑州宇通集团有限公司等商用车生产企业。

汽车行业经过 100 多年的发展和演变，凭借其长产业链以及对上、下游较强的带动效应，已经成为当今世界支柱产业之一，在国民经济中占据着越来越重要的地位。中国自 1957 年建成投产第一家汽车制造厂至今，经过几十年的快速发展，目前已形成多品种、全系列的各类整车生产及配套体系，产业集中度不断提高，并且在产业规模、产品开发、对外开放等诸多方面都取得了很大成绩。汽车产业发展水平是衡量一个国家工业化水平、经济实力和科研创新能力的重要标志。公司所属行业是汽车产业中的重要组成部分，在整个汽车产业链中占据重要位置。

1. 商用车车身行业发展概况

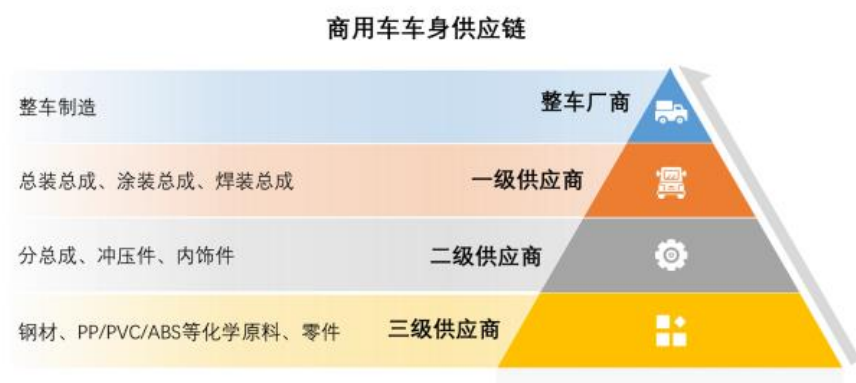
商用车和乘用车均由动力总成、底盘、车身和电气设备等四大系统组成，各大系统通过零部件的有效组合实现汽车的基本功能。车身是商用车整车的重要组成部分，以载货车为例，载货车的基本结构主要由四大系统构成，分别为车身系统、动力及驱动系统（燃油及燃气车包含发动机、变速箱、传动轴等，电动车则包含电池、电机及电控等）、底盘及悬挂系统（包含车架、车桥、轮毂等）、挂车及车厢等载重系统。其中车身系统（驾驶室总成、含电控系统）作为四大系统之一，是车辆的主体形象及控制中枢及数据终端载体，是驾驶员的工作场所，直接影响使用人的驾驶体验。

载货车基本结构



随着世界经济全球化、市场一体化的发展,汽车生产过程中投资、生产、采购、销售及售后服务、研发等主要环节呈现出全球性配置的趋势。随着市场竞争的加剧,世界各大整车制造商纷纷改革供应体制,实行全球生产和采购策略,并最终导致汽车各零部件制造从整车制造中剥离出来、独立面对市场的形势。整车制造商与汽车车身及零部件供应商的剥离提高了彼此的专业化分工程度,汽车车身及零部件供应商在整车开发和生产过程中的介入程度亦越来越深。在成熟的汽车产业链体系下,整车企业负责车型开发设计、整车组装和终端品牌经营,车身及零部件企业负责零部件的模块化、系统化开发、设计和制造。

众多的汽车零部件企业组成了一个多层级的金字塔式配套体系。整车厂商一般只向一级供应商采购零部件,与一级供应商有明确的配套关系。一级供应商具有产品开发能力,一般是总成系统、模块供应商。一级供应商数量较少,一级供应商与二级供应商有协作配套关系,二级供应商再与三级供应商产生协作配套关系,供应商数量逐级增多,这样就形成了类似“金字塔”型的配套体系。具体到商用车车身行业供应体系中,独立车身厂商作为整车制造商的一级供应商,与整车厂合作最为密切,进入壁垒最高;二级供应商和三级供应商的进入壁垒相对较低,市场竞争更为激烈。



商用车车身厂主要分为两大类，一类是整车厂集团内部的附属车身厂，为整车厂自身生产的整车提供配套车身总成。这类车身厂订单来源固定，产品型号仅限于对应整车厂车型，产品类别较为专一；另一类是独立于整车厂系统的独立车身厂，如正和科技、十堰方鼎汽车车身有限公司、湖南同心实业有限责任公司、湖北省齐星汽车车身股份有限公司等。独立车身厂的订单来源包括整车配套和零售改装两方面，产品类别较为多样。

2. 商用车车身行业发展前景

随着经济水平的不断发展、主要使用者的变化以及新技术新材料的应用，商用车的市场需求持续发生变化。经济水平发展方面，经济水平的持续提高正向带动了消费者更高水平和更为多样化的消费需求；主要使用者方面，随着年轻一代（特别是 90 后）逐渐成为商用车主要消费群体，除经济性外，对产品的舒适度、时尚度等有了更高要求，高端化、定制化、年轻化的需求凸显；新技术应用方面，商用车加速轻量化、低碳化、网联化、智能化、电动化，技术的升级换代赋予商用车更加丰富的产品设计空间。

商用车需求的多样化，使得整车厂难以依靠单一车型参与市场竞争，进而整车厂一方面对现有龙头产品进行升级改造，另一方面需积极开发新产品以适应市场需求，最终导致商用车产品的多元化。商用车产品的多元化推动了整车厂的平台化战略，从而为独立车身厂商以及一级零部件供应商提供了发展的机遇。大型整车厂倾向于选择专业性、综合能力和生产能力强的厂商进行合作。随着下游整车厂集中度的提升，对独立车身厂商或一级零部件供应商的采购需求亦向头部聚集，专业化、集中度不高的厂商逐渐被淘汰。未来随着商用车行业零整关系的进一步发展，产品多元化趋势推动独立车身厂需求提升，独立车身厂与整车厂相互

协作、共同发展的关系更加密切，独立车身厂将迎来新的发展机遇，拥有较为广阔的发展前景。

3. 行业发展趋势

（1）产业集群化

近年来，得益于新兴市场国民经济的快速发展以及居民消费结构的不断升级，汽车产业发展较快，从而带动汽车配件产业不断扩大。汽车产业的特点和规模决定了以产业链为核心在一定区域内聚集的企业集群更具竞争优势。在目前的生产组织形式下，汽车零部件、车身的模块式供应商对整车生产的参与程度更高，与整车厂的时间距离要求更近，从而缩小了配套半径、提高协同能力，推动了汽车车身及零部件行业的集群化发展。按地域划分，汽车零部件企业以整车厂为核心已经形成了六大产业集群，分别为：东北汽车产业集群（黑龙江、吉林、辽宁）、环渤海汽车产业集群（北京、天津、河北）、长三角汽车产业集群（江苏、浙江、上海）、珠三角汽车产业集群（广东）、中部汽车产业集群（湖北、河南、安徽）和西南汽车产业集群（四川、重庆）。

（2）采购和供货集成化、模块化

模块化采购是指整车厂以模块为单元向上游供应商采购配套产品。日趋激烈的市场竞争，使得各大整车厂商纷纷改革供应机制，由单个零部件采购逐渐变更为模块化采购，以充分利用车身及零部件厂商的专业优势，同时简化了配套工作，缩短了新产品的开发周期。在模块化采购中，车身及零部件厂商参与并承担了更多新产品、新技术的开发工作，并积极实施整车同步开发或预开发，越来越深入的介入整车开发、生产过程中，最大限度的提高了车身及零部件的通用化、标准化水平，增强规模效应。整车厂在产品、技术上越来越依赖车身及零部件厂商。汽车车身及零部件企业正走向独立化、规模化的市场发展道路。

（3）汽车整车厂与供应商合作开发趋势明显

为了在持续增长的汽车市场获得更多的市场份额以及提高市场竞争力，汽车整车厂均加快推出了新车型。出于缩短车型开发周期、应用最新技术和提高开发成功率的考虑，整车厂一般会选择长期合作的独立车身厂商或一级零部件供应商进行合作开发。独立车身厂商或一级零部件供应商根据整车厂的需求及技术资料

进行设计、开发和制造，并在整车厂商试装后根据试装结果对产品进行调试和改进。这种合作模式有利于整车厂商提高研发的成功率，进一步巩固汽车车身及零部件企业和整车厂商之间的合作关系。

（4）跟随整车厂的平台化战略，发展产品平台化

产品平台化是汽车工业在市场需求多样的背景下提出一种经营策略。随着物质水平的提高，款式单一、颜色单调的车型难以再满足消费者的需求，消费者会从整车性能、舒适性、驾驶室空间等多种维度来评价一款车型。整车厂必须能对消费者多样化且多变的需求做出及时响应，提供丰富的车型产品才能获得竞争优势。与此同时，整车厂又需要充分控制新产品开发和生产成本，以保障产品价格的竞争力。

平台化战略实际上是将汽车从单车型的开发转向系列化、多样化、模块化。一方面通过建立产品平台，整车厂可以同时满足多款车型的研发与生产需要，通过现有的平台架构延伸就可以迅速完成新车型落地。另一方面产品平台贯穿于研发、生产以及供应链管理的各个环节，通过搭建平台，实现不同车型的生产技术、零部件通用，降低了车型研发和生产成本，提升了生产效率。

在上述背景下，国内多数整车厂都发展出了自身的代表产品平台。而跟随整车厂的平台化战略，上游供应商特别是独立车身厂商亦同步发展平台化，以实现产品多样化和降本增效的统一。

（二）公司业务结构变化以及同行业可比公司情况

报告期内，公司一直从事商用车车身研发、制造与销售，主要产品包括总装总成和车身零部件，业务结构未发生变化。

按照中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处的行业为“C36 汽车制造业”；根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司从事的行业属于汽车制造业中的汽车车身、挂车制造（代码 C3660）；根据全国股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司从事的行业属于汽车制造业中的汽车车身、挂车制造（代码 C3660）；根据全国股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司从事的行业属于机动车零配件与设备（代码 13101010）。目前国内已公开披露业务及财务信息的公众公司中暂无汽车车身、挂车制造同行业可

比公司。

(三) 说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力构成不利影响

1. 客户集中度较高的原因

公司与陕汽商用车、东风新汽、宇通集团、大运汽车等战略客户签订的协议中明确约定，公司需集中资源确保客户的订单按时供应。客户对交货期有严格考核，公司按照战略客户下达的订单安排生产，必须保证按时、按质供应。

商用车行业存在较强的行业周期，公司不仅要考虑正常产能的供应能力，还需确保行业高峰期及爆款车身高峰期的供应能力，由于公司的资金和资源有限，公司暂不具备同时服务多家战略客户大规模供货的能力。同时考虑客户信誉的情况，减少客户关系维系成本，公司仅仅选择少量的大客户优质客户集中供应，从而导致了客户集中度较高。

公司下游客户行业高度集中，根据第一商用车网公开信息：我国商用车行业2023年前十名企业销量合计占比为78.03%，前五名企业合计销量占比为52.08%；2024年前十名企业销量合计占比为76.11%，销量前五名企业占比为50.05%。公司客户陕汽集团、东风汽车、江淮汽车、大运汽车均属于2023年的国内中重卡市场排名前十主机厂。由于公司下游客户的行业集中度较高，公司可选择的优质客户较少，也导致了公司客户集中度较高。

2. 是否符合行业特征

汽车零部件行业部分上市公司前五大客户集中度情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
常青股份（603768）	59.79%	63.14%
万润新能（688275）	88.21%	96.55%
无锡振华（605319）	73.51%	72.91%
泰祥股份（301192）	63.18%	64.56%
捷众科技（873690）	79.52%	74.78%

注：数据来源于公众公司2023年、2024年定期报告。

公司客户集中度较高符合行业惯例。

3. 是否会对公司持续经营能力构成不利影响

公司客户集中度较高的主要因素系公司当前的发展阶段及下游客户行业集中度较高所决定。公司当前的规模、资金有限，为减少经营风险及销售、管理费用等成本，选择少量行业头部优质客户集中供应，实现平台化产品规模化效应，从而实现公司利益最大化。

目前公司的主要客户经营良好，且不断有新创新能源商用车品牌及传统优质商用车品牌客户进入，公司客户群体经营良好，公司与主要客户的合作具有稳定性和持续性。

公司客户集中度较高符合行业特征及公司利益，不会对公司持续经营能力构成不利影响。

六、说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性；结合公司与陕汽集团商用车有限公司业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，是否对陕汽集团商用车有限公司存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性

（一）说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性

目前公司与主要客户历史合作情况及复购、签署框架协议如下表所示：

客户名称	标志	合作年限	复购率	是否签署框架协议
陕汽集团		21 年	持续采购	已签署
东风汽车		21 年	持续采购	已签署
大运汽车		13 年	持续采购	已签署
吉利商用车		10 年	持续采购	已签署
江淮汽车		3 年	持续采购	已签署
宇通商用车		5 年	持续采购	已签署

青拓重工		3 年	持续采购	未签署

注：上述客户排名不分先后。

（二）期后订单情况

1. 报告期末在手订单

公司主要产品为驾驶室总成及车身零部件-车身本体。公司与主要客户每年签署的供货框架协议约定公司按照客户的需要按时按质保供应，该协议不会约定具体采购数量或者总金额。主要客户在其年度供应商大会或者销售计划中预估年度销售规模。公司根据客户预计的订单需求组织备货，实际按照客户下达的具体订单需求安排生产任务。截至报告期末，驾驶室总成订单任务共 **996** 台，金额 **1,758.07** 万元；车身本体订单任务共 **7,321** 台，金额 **3,232.23** 万元，共计 **4,990.30** 万元。

2. 报告期后新签订的订单

单位：台/件、万元

报告期后	驾驶室总成		车身零部件					
			车身本体		涂装车身		配件	
2025 年	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
1 月	2,755	4,214.50	5,402	2,339.07	59	33.93	68,337	401.15
2 月	2,560	3,832.00	7,417	3,175.41	39	21.91	46,923	316.45
3 月	4,057	6,330.60	7,000	3,018.27	37	19.77	66,203	539.17
合计	9,372	14,377.11	19,819	8,532.76	135	75.60	181,463	1,256.77

注：上述金额为不含税金额。

报告期后 **2025 年 1 月至 3 月**，客户下达的采购计划合计金额为 **24,242.24** 万元，其中车身总成 **14,377.11** 万元，车身零部件 **9,865.13** 万元，公司报告期后订单稳定。

（三）客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性

公司的商业模式决定了公司与主要下游主机厂客户采用商业谈判达成战略合作协议并持续供货的客户拓展方式，同时也决定了公司与客户之间合作的稳定性与可持续性。

公司作为专业化商用车车身供应商，形成了自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套和产品平台化的核心经营模式，商用车车身总成定制化程度高。

1. 根据与上述客户签订的战略合作协议，公司与上述战略客户均采取了自主/联合开发、共同投入、定向供货的合作模式，公司拥有向客户供应车身的模具及车身相关的部分知识产权，成为上述战略客户商用车车身及配件的唯一供应商。公司主要客户陕汽商用车、东风新汽、宇通集团、大运汽车、金龙汽车、青拓重工等客户并无独立的规模化车身生产厂，位于四川遂宁的四川江淮原通过位于安徽的母公司江淮汽车提供车身，但对比车身采购成本、供货效率、质量、服务质量等多种因素，放弃从母公司采购生产而转向公司采购。公司主要客户若违反与公司签订的战略合作协议，替换供应商或者自产车身，则需要重新投资开发或者向公司购买对应的模具及车身相关的部分知识产权，以及对应的焊装夹具和生产线，投资金额巨大，公司主要客户替换供应商的成本或者投入较高。

2. 公司与客户配套的整车向工信部等主管机关进行了备案公示，公司向客户供应的车身对应的整车均采购公司的车身，在该型号整车退出市场以前，客户更换供应商需重新办理备案公示，手续繁琐。

3. 公司自成立以来一直以技术为发展先导，先后按照欧洲汽车标准法规的基础上，结合国内汽车车身制造国家质量标准和 IATF16949 质量管理体系要求，制定了经质量监督部门备案的企业标准（编号：Q/ZH001-2018）、（编号：ZHQC-01-2021）等产品质量标准要求。公司拥有商用车车身生产相关的设计研发能力、模具自主开发能力及检测试验能力，建立了与之匹配的专业技术人才团队、质量控制体系及高效的管理体系，保障公司产品质量得到有效控制，并不断通过模具及生产工艺等技术开发提升产品质量，充分满足客户对车身产品安全性、轻量化、舒适性、智能化、低成本的多样化需求。此外，公司通过生产制造基地的布局及异地仓的设置，大幅提升产品准时交付能力，并能够第一时间对客户需求作出响应，从而进一步增强公司与客户的合作黏性。公司客户替换供应商存在质量、供应效率等方面的风险。

4. 公司作为独立车身企业，位于中国商用车之都湖北省十堰市，具有自主/联合开发车身能力，建立了商用车车身纵向一体化产业链，拥有全系列商用车车身产品及不同的平台型产品，以及较大规模生产产能、自动化程度较高的车身柔

性生产线,具有较高的成本优势及配套效率优势,成为独立车身行业的龙头企业,已与主机厂形成了相互依赖、互惠互利的合作模式,有助于提高主机厂的市场竞争力,主机厂替换公司必要性不强。

5. 经过公司二十余年的发展和积累,公司与陕汽集团、东风汽车等客户建立了长久的合作关系,近年来成为吉利商用车、比亚迪、宇通商用车、金龙客车等车企及新创商用车品牌苇渡控股的战略合作伙伴,并多次获得客户授予的“研发贡献奖”、“重点战略供应商”及“优秀供应商”。

6. 公司主要客户均认为正和科技产品供应稳定、质量优良、具有较高的性价比和行业竞争力,和正和科技合作互惠互利,未来还会与正和科技进行合作。

(四) 结合公司与陕汽集团商用车有限公司业务合作历史、合作机制等,说明双方业务合作的稳定性及可持续性,是否对陕汽集团商用车有限公司存在依赖,如其停止或减少对公司的产品采购,是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响

1. 公司与陕汽集团商用车有限公司业务合作历史、合作机制

公司于 2005 年与陕汽商用车的前身宝鸡华山工程车辆有限责任公司(简称“陕汽宝华”)建立合作关系,经过多年良好的合作,公司于 2010 年 1 月与陕汽宝华达成《关于开发 M 系列车身的战略合作协议》约定:各自承担 50%的开发费用(包括设计费用、模具开发费,不含夹具、工装费,夹具、工装费由公司承担),陕汽宝华不再使用其他厂家的中型、准重型车身,保持公司车身配套供货的唯一性,20 万辆内陕汽宝华不能使用任何其他厂家的同类中型、准重型车身。

2010 年 5 月,公司就在陕汽宝华工厂内建立车身焊装生产线、车身后处理及电泳涂装线、内饰装配线(即:焊装生产线、涂装生产线及总装生产线)与陕汽宝华签署《战略合作协议书》,双方约定:公司出资在陕汽宝华生产区域内建设年产 6 万台、日产 300 台的车身焊装线,协助陕汽宝华设计、建设对应涂装生产线及总装生产线,生产线建成后由公司负责运维及车身生产;陕汽宝华承诺其所需的车身在 10 年内由公司独家供货(公司自愿放弃除外)。

公司开发 M 系列车身之初,预计该车身的整个生命周期累计为 20 万辆左右。该车身自 2011 年逐步投放市场后,陕汽集团 M 系列商用车赢得了终端客户的高

度认可，M 系列车身由陕汽宝华自用改为陕重汽的主力车型使用，月销量逐步攀升并稳定在 1000 台以上。M 系列车身在当年作为公司开发的高端车型，单台车身总成生产成本近 2 万元，当该车身月产超过 1000 台时，由于主机厂对公司付款有六个月左右的账期，预计仅该车身总成将每月占用公司流动资金近 1.5 亿元。由于公司当时的规模及资金有限，为不影响陕汽集团 M 系列车型的市场供应，公司于 2012 年与陕汽商用车协商，将公司向陕汽商用提供车身总成变更为仅提供车身本体。

得益于国内经济的快速发展和联合开发的车身得到终端客户的认可，M 系列车身最高年产量超过 10 万台，自 2013 年开始投放市场至今，累计销量超过 60 万台，目前仍在畅销中。

2021 年公司与陕汽商用车双方再度签订期限为 10 年的《战略合作协议》，在延续原战略合作的基础上，继续合作开发陕汽集团的战略车型 1801 长头重卡及轩德系列车身，简要合作内容如下：

（1）双方拟就 1801 项目的冲压模具、检具进行联合开发设计，并由公司负责 1801 项目冲压零件的生产与供货，并配合甲方进行焊接产线的调试验收；

（2）M 系列驾驶室继续由乙方供货，公司负责日常保养及维护并保证 M3000 白车身模具状态良好；

（3）双方继续对轩德车型的改款、升级开展联合设计。

2. 双方业务合作的稳定性及可持续性

（1）公司的商业模式决定了与客户之间合作的稳定性与可持续性

公司作为专业化商用车车身供应商，形成了自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套和产品平台化的核心经营模式，商用车车身总成定制化程度高。

首先，根据与上述客户签订的战略合作协议，公司与上述战略客户均采取了自主/联合开发、共同投入、定向供货的合作模式，公司拥有向客户供应车身的模具及车身相关的部分知识产权，成为上述战略客户商用车车身及配件的唯一供应商，公司主要客户替换供应商的成本或者投入较高。

其次，公司与客户配套的整车向工信部等主管机关进行了备案公示，公司向客户供应的车身对应的整车均采购公司的车身，在该型号整车退出市场以前，客

户更换供应商需重新办理备案公示，手续繁琐。

再次，公司自成立以来一直以技术为发展先导，先后按照欧洲汽车标准法规的基础上，结合国内汽车车身制造国家质量标准和 IATF16949 质量管理体系要求，制定了经质量监督部门备案的企业标准（编号：Q/ZH001-2018）、（编号：ZHQC-01-2021）等产品质量标准要求。公司拥有商用车车身生产相关的设计研发能力、模具自主开发能力及检测试验能力，建立了与之匹配的专业技术人才团队、质量控制体系及高效的管理体系，保障公司产品质量得到有效控制，并不断通过模具及生产工艺等技术开发提升产品质量，充分满足客户对车身产品安全性、轻量化、舒适性、智能化、低成本的多样化需求。此外，公司通过生产制造基地的布局及异地仓的设置，大幅提升产品准时交付能力，并能够第一时间对客户需求作出响应，从而进一步增强公司与客户的合作黏性。公司客户替换供应商存在质量、供应效率等方面的风险。

此外，公司作为独立车身企业，位于中国商用车之都湖北省十堰市，具有自主/联合开发车身能力，建立了商用车车身纵向一体化产业链，拥有全系列商用车车身产品及不同的平台型产品，以及较大规模生产产能、自动化程度较高的车身柔性生产线，具有较高的成本优势及配套效率优势，成为独立车身行业的龙头企业，已与主机厂形成了相互依赖、互惠互利的合作模式，有助于提高主机厂的市场竞争力，主机厂替换公司必要性不强。

陕汽商用车认为公司产品供应稳定、质量优良、具有较高的性价比和行业竞争力，和正和科技合作互惠互利。陕汽集团目前除矿卡、军用车辆等特种车身以外，其他车身均由公司供应，现已签订为期 10 年的战略合作协议，进一步加深与公司的合作关系。

公司与陕汽商用车迄今已合作近二十年，公司产品质量、供货能力、开发能力得到了陕汽商用车的认可。双方合作开发的 M 系列车身得到了终端客户的认可，年销量突破 10 万辆，公司助力陕汽集团从地方车企跃升至国内前三的头部重卡车企的同时，自身也发展成为独立车身行业的头部企业。双方的紧密合作实现了双方的合作共赢，经受了历史和市场的检验。

（2）陕汽商用车选择与公司稳定、持续合作符合其商业利益。

陕汽商用车选择与公司合作联合开发并由公司供应车身有利于缩短陕汽商

用车新产品开发周期、降低生产成本、分散经营风险。商用车整车厂推出新产品时，如其自产车身，面临车身设计开发周期长、新车销售不达预期产生的模具投入风险，以及规模较小导致生产成本高的问题。而公司核心经营模式之一是产品平台化，车身总成产品生产的系列化、多样化，产线设备共用化，缩短开发周期，快速响应市场需求，同一平台车身向多家客户供应，降低车身研发、生产成本及市场风险。

陕汽商用车保持由公司独家供货，不新增供应商符合陕汽商用车的实际经营需求。车身产品属于定制化产品，模具需定制化设计开发，同一型号车身更换供应商将影响陕汽商用车生产的延续性，且新供应商重新开发模具成本较高，重新办理相关认证、备案，产品质量、供货能力均存在不确定性；陕汽商用车推出新车型时，虽可以更换车身供应商，但变更供应商将导致重新选择、磨合、适应新供应商，存在影响供货的稳定性与持续性的风险。

（3）公司与陕汽商用车合作情况

公司 2021 年与陕汽宝华再度签署的战略合作期限 10 年，与上述车型不再生产之日孰短。目前 M 系列卡车为陕汽集团的主力车型，1801 长头重卡及轩德系列均为陕汽集团的战略车型。目前陕汽集团的主力车型均由公司供应，双方合作良好。

综上，双方业务合作符合各自的业务模式，经受了时间和市场的检验，双方合作共赢，双方业务合作具有稳定性及可持续性。

3. 是否对陕汽集团商用车有限公司存在依赖

报告期内，陕汽集团占公司收入比重逐步上升且最近一期占比达到 **41.60%**，主要源自于双方 20 余年来建立的互信、互惠、互利的合作关系。特别是 2010 年公司与陕汽商用车签订战略合作协议后，联合开发准重卡 M 系列车身总成并独家供应。得益于国内经济的快速发展和联合开发的车身得到终端客户的认可，M 系列车身最高年产量超过 10 万台，自 2011 年开始投放市场至今，累计销量近超过 60 万台，目前仍在畅销中。

陕汽集团除矿卡、军用车辆等特种车身以外，其他车身均由公司供应。公司与陕汽集团联合开发、共同投入、定向供货、就近配套的合作关系，助力陕汽集

团从地方车企跃升至国内前三的头部重卡车企的同时，自身也发展成为独立车身行业的头部企业，双方的紧密合作实现了双方的合作共赢。双方系相互依赖、互惠互利、合作共赢的战略伙伴关系。

公司已在《公开转让说明书》重大事项提示中已作出如下风险提示：

“公司客户集中度较高，对第一大客户存在一定依赖。报告期各期，前五大客户销售额占同期营业收入的比例分别为 76.00%和 **75.32%**，第一大客户陕汽集团商用车有限公司的销售额占同期营业收入的比例分别为 44.22%和 **41.60%**。虽然公司与主要客户建立了长期稳定的战略合作关系，但在未来的车型开发中，整车厂选择自产或从第三方独立车身厂采购，而公司其他客户销售未能实现预期增长，将对公司未来的经营发展产生不利影响。”

4. 如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响

报告期各期，陕汽商用车的销售额占同期营业收入的比例分别为 44.22%和 **41.60%**。如陕汽商用车停止或减少对公司的产品采购，公司将面临业绩大幅下滑的风险。

公司经过二十余年的发展和积累，除与陕汽集团合作以外，与东风汽车、江淮汽车等客户也建立了长久的战略合作关系，公司逐步成为其重要车型产品的独家定向供应商；乘用车企业比亚迪、吉利商用车进入商用车领域时选择公司作为定向的商用车车身供应商；国内头部客车企业宇通商用车、金龙客车进入商用车领域时选择公司作为独家定向的商用车车身供应商；也获得了商用车新品牌苇渡控股、商用车使用客户青山控股新设商用车企业青拓重工等企业的青睐，将公司列为独家定向车身供应商。最近一年来，公司先后与陕重汽、广州汽车集团股份有限公司控股的商用车企业**广汽领程新能源商用车有限公司**（以下简称“**广汽领程**”）（曾用名**为广汽日野汽车有限公司**）达成业务合作。

公司近些年陆续与新客户、特别是新进的新能源商用车品牌建立了良好的合作关系，即使陕汽商用车停止或减少对公司的产品采购，不会影响公司的持续经营能力。

（五）公司减少客户依赖的具体措施和有效性

公司自身的规模实力、业务模式及下游行业集中导致客户集中，对陕汽商用车的销售占比达到 **41.60%**，存在客户依赖的情形。公司采取以下措施减少对客户的依赖：

1. 公司根据当前产线更新升级及产能扩需求，与主机厂的战略合作关系和行业发展机会，投资新建承启工厂。新工厂生产线主要采用了专注于汽车领域智能装备的上市公司提供的媲美乘用车生产线科技水平的系统化的智能装备，车身工艺、质量及产能再上新台阶，使公司具备向多个战略客户提供全面服务的能力。

2. 公司着力把握整车厂头部竞争集聚、新车型开发需求增强的契机，紧跟新能源商用车发展的战略机遇，进一步发展完善公司与客户联合开发、共同投入、独家供货、就近配套、产品平台化的核心经营模式，拓展优质新的客户，助力、培育更多战略客户。

3. 公司通过不断的科技投入，提升对商用车车身的开发能力、产品质量、供货能力，以及通过科技创新、业务流程优化、对行业市场敏锐判断，降低产品成本，提升公司的产品竞争力及行业的竞争优势，从而进一步深化与现有战略客户之间的合作，减少对单一客户的依赖。

报告期内，公司与主要客户之间的合作稳定且持续，未出现重大不利变化。公司持续对产品及生产能力进行提升和优化。近年来，公司与宇通商用车、金龙客车等车企及新创商用车品牌苇渡控股达成战略合作伙伴。最近一年来，公司先后与青山控股新设商用车企业青拓重工、陕重汽、**广汽领程**达成业务合作。公司不断拓展新客户，将有效减少对单一客户的依赖。

七、说明客户与供应商重合的交易是否为受托加工、收付款是否分开核算，是否存在收付相抵情况，按照总额法或净额法核算的原因及合理性，采购及销售真实性，是否存在虚增收入的情形

（一）客户与供应商重合的交易是否为受托加工、收付款是否分开核算，是否存在收付相抵情况

1. 报告期内，公司存在从客户采购的情形，其中报告期内累计采购金额大于 20 万元的情形如下：

单位：万元

公司名称	年份	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
东风华神汽车有限公司车身事业部	2024 年度	零配件、 车身本体	380.55	零配件、 车身本体	2,992.67
	2023 年度		431.69		2,229.47
江苏前晨汽车科技有限公司	2024 年度			模具及模 具配件	2,020.31
	2023 年度	内饰件	300.25	总装总成	514.54
陕西重型汽车有限公司	2024 年度	内饰件	193.97	总装总成	1,394.20
	2023 年度	内饰件	224.77	总装总成	2,448.40
总计	2024 年度		574.52		6,407.18
	2023 年度		956.71		5,192.41

注：公司向东风华神采购的车身本体为 T710 系列，公司向东风华神销售的车身本体为其他车身系列产品。

报告期各期，公司向前述客户采购总额分别为 956.71 万元和 574.52 万元，占当期营业成本的比例分别为 1.69%和 0.85%，占比较少。

(1) 东风华神汽车有限公司车身事业部（以下简称“东风华神”）从事汽车车身研发、零部件的生产和销售。2019 年 5 月 27 日，公司与东风华神签署《T710 零部件开发联合开发框架协议》，公司与东风华神对 T710 系列驾驶室（2080）联合开发，车身本体由公司与东风华神联合开发，东风华神负责车门内外板/侧围外板的开发工作，其余零件由公司负责完成，除白件（车身本体）外的其他零部件的开发由东风华神主导，共同开发。驾驶室总焊线由东风华神完成，分焊夹具由公司完成。

东风华神负责东风汽车对 T710 销售，东风汽车外的企业由公司负责销售。因此，东风华神或公司销售 T710 驾驶室，由公司和东风华神生产各自开发模具生产的冲压件，由东风华神完成焊装后，各自涂装、总装完成后对外销售。

(2) 前晨汽车、陕重汽主要从事汽车整车及零部件研发、生产和销售。公司生产的商用车驾驶室 2023 年开始向前晨汽车和陕重汽商用车进行配套，目前订单量较低少，公司自主开发内饰件模具成本较高，故选择直接向主机厂采购内饰件，待订单量增加并稳定供应时，公司将自行开发配套模具进行生产。

综上，公司与前述客户交易不属于受托加工业务，在进行核算时收付款进行分开核算，不存在收付相抵进行结算的情形。

2. 报告期内，公司存在向供应商销售的情形，其中报告期内累计销售金额大于 20 万元的情形如下：

单位：万元

公司名称	年份	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
十堰骏森工贸有限公司	2024 年度	油漆材料	39.86	加工费	454.79
	2023 年度	油漆材料	12.25	加工费	135.51
十堰兆翔工贸有限公司	2024 年度	油漆材料	66.95	加工费	175.42
	2023 年度	油漆材料	4.84	加工费	26.19
十堰美利兴汽车零部件有限公司	2024 年度	货车、内饰件	29.31	线束	1,568.35
总计	2024 年度		136.12		2,198.56
	2023 年度		17.09		161.7

报告期内，公司将少量涂装业务委托给十堰骏森工贸有限公司、十堰兆翔工贸有限公司进行加工，为确保涂装质量及外观色调的一致性，由公司提供油漆材料，外协方进行加工。

公司委托十堰骏森工贸有限公司和十堰兆翔工贸有限公司提供涂装加工，公司与其结算加工费。

十堰美利兴汽车零部件有限公司（以下简称“十堰美利兴”）作为公司的主要供应商之一，为公司提供线束材料。2024 年 11 月，成都大运汽车集团有限公司十堰分公司将其拥有的全新 8 辆商用车冲抵货款，合计金额 121.40 万元，公司将其中 2 台车销售给十堰美利兴，不含税金额为 29.19 万元。

公司向十堰骏森工贸有限公司和十堰兆翔工贸有限公司销售油漆，由其为公司冲压件提供涂装加工服务；十堰美利兴为公司提供线束材料，公司向其销售 2 台货车，因业务性质不同，收付款分开进行核算，不存在收付相抵进行结算的情形。

（二）按照总额法或净额法核算的原因及合理性，采购及销售真实性，是否存在虚增收入的情形

根据《企业会计准则第 14 号--收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责

任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。结合公司实际情况，对公司采取总额法的原因如下：

1. 公司承担向客户转让商品的主要责任。公司与客户、供应商分别签订销售、采购合同，公司与客户、供应商之间的责任义务明确，公司作为最终产品提供方对所销售产品承担售后责任。

2. 公司承担转让商品持有期间及之后所有权风险，包括价格变动风险、产品滞销风险、减值和损毁风险、退货风险等。

3. 公司销售具有自主定价权。公司综合考虑产品内容、市场策略等因素，确定报价，具有完全的自主定价权；合同中明确约定了的合同总价款，该价格属于固定总价，也不属于浮动价格，亦不在合同中约定计价公式方法。

公司与东风华神合作开发白车身，使得公司向东风华神销售冲压件同时向东风华神采购车身本体及内饰件。公司与陕重汽从 2023 年开始合作配套车身总成，此类客户目前订单量较低少，公司自主开发模具成本较高，故选择向主机厂进行采购部分零部件。公司拥有车身产品的销售定价权和承担转让商品的持有风险。

综上，公司向客户采购内饰件或车身本体，又向客户销售总装总成或车身配件，在公司向客户销售过程中，公司承担了向客户转让商品的主要责任，公司有权自主决定交易价格并承担相关信用风险，在销售前对商品拥有控制权，因此按照总额法确认收入具有合理性。

公司向十堰骏森工贸有限公司和十堰兆翔工贸有限公司销售油漆，由其为公司冲压件提供涂装加工服务，供应商在保证涂装质量的情况下，可自行决定是否向公司采购油漆材料。

公司向十堰骏森工贸有限公司和十堰兆翔工贸有限公司销售油漆材料，双方均可以自由选择供应商或客户，并承担商品的售价和持有风险。十堰骏森工贸有限公司和十堰兆翔工贸有限公司为公司提供涂装服务，按支付的加工费确认材料成本。

公司向十堰骏森工贸有限公司和十堰兆翔工贸有限公司销售油漆，由其为公

司冲压件提供涂装加工服务，十堰美利兴为公司提供线束材料，公司向其销售 2 台货车，综合考虑业务性质不同、承担商品的售价和持有风险，公司采用总额进行核算。

综上，公司与上述供应商和客户的采购及销售交易真实，不存在虚增收入的情形。

八、说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

（一）说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配

1. 公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比

公司总装总成、车身零部件产品与主要下游主机厂客户采用商业谈判达成开发新车型的战略合作协议或通过年度供货协议约定产品单价，公司通过主机厂日常下达订单的方式获取订单。公司报告期内不存在通过招投标获取订单的情形。报告期内，公司向通过商业谈判获得下游主机厂客户销售金额占主营业务收入的比例分别为 96.86%、**98.17%**。

公司钢材废料销售主要系公司不定期向当地主要的再生物资回收公司询价，或者再生物资回收公司主动向公司报价，公司向报价者高的再生物资回收公司销售钢材废料，形成收入。报告期内，公司向通过询价或者客户主动报价取得钢材废料收入占其他业务收入的比例分别为 88.75%、**90.31%**。

此外，公司存在向个别后装市场¹⁶客户如汽修、汽配企业销售车身总成及车身零部件的订单，该订单主要系客户主动上门寻求协商达成合作订单。

2. 公司业务特点、客户类型是否相匹配

公司是国内独立商用车车身行业专业制造商。公司二十年来专注于从事商用车车身研发与制造，拥有车身开发设计、模具、内外饰件的研发制造以及冲压、

¹⁶ 后装市场本身是汽车产业链的有机组成部分，包括汽车销售领域的金融服务、汽车租赁、保险、广告、装潢、维护、维系于保养，以及驾校、停车场、车友俱乐部、交通信息服务及二手车等。

焊装、涂装、总装四大工艺的系统化生产能力，公司产品结构全面配套各类微、轻、中、重卡车身，同时服务于传统燃油、燃气商用车和新能源商用车。公司主要客户包括陕汽商用车、东风汽车、大运汽车、宇通集团等大型商用车整车生产企业。

公司生产车身过程中产生钢材废料，公司不定期向当地主要的再生物资回收公司询价，或者再生物资回收公司主动向公司报价，公司向报价者高的再生物资回收公司销售钢材废料。

公司的核心业务为向主机厂销售车身总成及相关的零部件，钢材废料系公司生产车身总成及相关的零部件过程中废弃的原材料。个别后装市场客户如汽修、汽配企业在市场上难以找到相应的车身总成及相关的零部件后方向公司订货，该等客户并非公司的主要客户，公司不会主动联系供货。

公司主要订单获取方式与公司业务特点、客户类型相匹配。

（二）公司主要订单获取方式是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

1. 公司依靠科技创新及资金投入、风险承担赢得客户认可和商业订单

公司自成立以来始终坚持以人为本，融合产品技术创新、设备投入、工艺流程及企业管理和人才培养等多生产要素，结合行业业态等多层次持续改进和创新，车身产品的生产制造均采用国际先进设备，并融合公司先进生产工艺，产品性能能够满足各类商用车制造商的需求，因此公司在细分行业赢得客户认可。

公司作为专业化商用车车身供应商，形成了自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套和产品平台化的核心经营模式。主要订单获取方式依靠前期自主/与客户联合设计、开发车身模具、焊装夹具及对应的产线，前期投入金额动辄超过亿元，公司替客户承担了较大的车身开发、共同投入投资，同时承担了新开发车身是否符合市场需求从而最终摊薄、回收投资成本的风险，公司在选择客户时必须做好充分的调研和可行性判断。

得益于公司拥有自主的车身设计、开发能力，以及车身产品系列的全面性、交付速度和优异的质量，先后成为东风汽车、陕汽商用车、江淮汽车等传统商用车企业的战略合作伙伴，吉利商用车、比亚迪、宇通商用车、金龙客车等车企及新创商用车品牌苇渡控股经过市场调研和对比，主动选择与公司达成战略合作伙

伴关系。

2. 公司报告期内与主要客户均签署了防止商业贿赂、不正当竞争的协议及条款

报告期内，公司的主要客户东风汽车、陕汽商用车、江淮汽车、吉利商用车、比亚迪、宇通商用车、金龙客车均为国内大型整车企业。公司与上述主要客户签订的战略合作协议或者年度供货协议中均签署了防止商业贿赂、不正当竞争的协议及条款。双方合作过程中若触发了上述条款，将视为重大违约给予公司罚款或者终止合作关系。报告期内公司无商业贿赂、不正当竞争事项导致的公司罚款或者终止合作关系的事件发生。

3. 公司建立了防止商业贿赂、不正当商业行为的内部制度及机制

公司将防止商业贿赂、不正当竞争作为公司与客户合作的前提，公司已制定《内部审计管理制度》《财务内部管理制度》《费用报销管理办法》《资金管理制度》《销售管理制度》等一系列内部控制制度，对商业贿赂行为、公司内部反商业贿赂及反腐败机制、内部流程控制、管理层管控职责、监督与处罚等方面作出了明确规定，构建了完善的反商业贿赂、反不正当竞争体系，公司全体董事、监事及高级管理人员、采购人员、销售人员已签署《廉洁自律承诺书》，承诺：在从事业务过程中，保证不会利用或以公司的名义索取或者接受与公司有业务往来的单位或者个人提供的私人利益或者赠与，包括但不限于回扣、贿赂、私下佣金低于市场价格的货款、现金或现金等价物（包括礼券和证券等）以及接受带有娱乐性质的宴请；如承诺人违反廉洁自律条款，视为严重违反了公司的规章制度与劳动纪律，公司有权单方解除与承诺人的劳动合同关系、劳务关系、劳务派遣关系、代理关系、合作关系等，且公司无需向承诺人支付任何经济补偿金或承担任何违约责任；如承诺人违反廉洁自律条款，导致被相关司法部门追究刑事责任的，承诺人自愿一人承担，不会因此向公司提出任何诉求；如相关司法或政府机构对公司进行处罚的，承诺人无条件承担因此给公司造成的全部经济损失；承诺人自觉遵守并要求部门相关人员遵守上述廉洁自律要求，如发现有关人员存在违反上述廉洁自律条款的，本人将向公司审计部门或监管部门检举、举报。

4. 报告期内公司财务管控严格，成本及费用支出无异常支出，公司近年不

存在因商业贿赂、不正当竞争相关的处罚、诉讼、争议及受到纪检部门的调查的情形。

综上所述，公司建立了有效的防范商业贿赂的内部控制制度，执行状况良好。报告期内，公司、控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员不存在实施商业贿赂或其他不正当竞争行为的情况。

九、结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货金额占比与同行业公司是否存在重大差异及合理性；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；说明公司是否存在收入跨期的情况。

（一）结合合同条款，说明公司关于退换货的相关机制

公司与主要客户一般采取上线结算，如果产品在上线结算前出现瑕疵，由公司进行修补或换货；公司与客户采取签收结算的，若客户在收货后相关检验指标不符合要求，则双方协商沟通判定问题归属方，若责任方为公司，则由公司承担退换货义务。

（二）报告期发生退货金额占比与同行业公司是否存在重大差异及合理性

报告期各期，公司产品退换货的金额及与当期营业收入的比较情况如下：
单位：万元

期间	退换货金额	营业收入	退换货占比
2024 年	9.37	78,454.52	0.01%
2023 年	40.75	63,564.74	0.06%
合计	54.07	142,019.26	0.04%

可比公司中无公司披露报告期内的退换货情况。报告期内，公司销售退回占营业收入比例较小，主要系公司严格按照客户订单生产且多采取上线结算，公司产品出厂前经过多层质量检测检验，客户在接收及安装公司产品时也将多次检测检验，如：公司与陕汽商用车销售合同约定，在物流、仓储过程中所有权及风险责任为公司所有，上线装配并经陕汽商用车验收合格后，零部件的所有权及风险责任转移至客户。除客户车型停产及少量终端退换货导致公司对应产品出现退换货外，确认收入后出现退换货的情况较少，具有合理性。

（三）预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；说明公司是否存在收入跨期的情况

报告期内,公司产品质量稳定,退换货金额及占收入比例较小,具有偶发性、无规律的特点。公司对退换货义务及金额难以通过历史经验进行可靠计量,且无最佳估计数,故公司未计提预计负债。对于报告期内已确认销售收入的售出商品发生销售退回的,公司于发生时冲回已确认的营业收入和已结转的营业成本,公司对退货事项的会计处理符合《企业会计准则》相关规定,不存在收入跨期的情形。

十、说明公司是否存在通过第三方回款的情况,涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性,回款对象与公司是否有关联关系,是否有委托付款协议,是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况,相关销售是否真实。

(一) 公司是否存在通过第三方回款的情况

报告期内,公司存在通过第三方回款的情况,第三方回款金额及占营业收入比例较小,主要原因为同体系单位支付,具体如下:

单位: 万元

项目	2024 年		2023 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
同体系单位支付	-		594.55	0.94%
三方抵账	-			
总计	-		594.55	0.94%

(二) 涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性,回款对象与公司是否有关联关系,是否有委托付款协议,是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况,相关销售是否真实

1. 第三方回款客户名称、回款金额、原因

报告期内,公司第三方回款客户名称、回款金额、原因具体情况如下:

客户名称	回款单位	回款金额(单位: 万元)		第三方回款原因
		2024 年	2023 年	
浙江飞碟汽车制造有限公司五征分公司	山东五征集团有限公司	-	294.55	同体系单位支付
山西德志时代新能源汽车制造股份有限公司	湖北德志汽车有限公司	-	300.00	同体系单位支付
合计			594.55	-

2. 第三方回款的必要性及商业合理性

浙江飞碟汽车制造有限公司五征分公司为山东五征集团有限公司的全资子公司浙江飞碟汽车制造有限公司的分公司，为同一集团内企业。

湖北德志汽车有限公司为山西德志时代新能源汽车制造股份有限公司的控股子公司，为同一集团内企业。

公司与客户浙江飞碟汽车制造有限公司五征分公司、山西德志时代新能源汽车制造股份有限公司的第三方回款主要系客户根据自身的经营模式、交易特征、支付习惯及资金管理，安排集团内的母子公司代为拨付资金，存在其必要性及商业合理性。

3. 回款对象与公司是否有关联关系

客户浙江飞碟汽车制造有限公司五征分公司和山西德志时代新能源汽车制造股份有限公司的回款方为客户同体系单位代付款。回款对象与公司及其实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

4. 是否有委托付款协议

公司（丙方）与浙江飞碟汽车制造有限公司五征分公司（乙方）、山东五征集团有限公司（甲方）签署《三方转账协议书》，乙方委托甲方代为支付丙方货款 294.55 万元。

山西德志时代新能源汽车制造股份有限公司出具的《委托付款函》，山西德志时代新能源汽车制造股份有限公司委托湖北德志汽车有限公司于 2023 年 7 月 21 日向正和科技支付开发 NQ001 模夹具款 300.00 万元。

综上，第三方回款均签署了三方协议。

5. 是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况

报告期内，公司客户存在第三方回款方的主要属于同一集团，不存在同一付款对象给多个客户付款的情形。

6. 相关销售是否真实

报告期内，公司第三方回款情形均基于真实的交易活动发生，具有商业合

理性及真实性。

十一、说明经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性，与公司营业收入、净利润是否匹配；补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率增长的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

（一）说明经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性，与公司营业收入、净利润是否匹配

1. 经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因及合理性

2024 年经营活动产生的现金流量净额为 7,035.55 万元，较 2023 年 21,544.68 万元相比，减少 14,509.13 万元，降幅为 67.34%，2023 年度经营活动产生的现金流量净额较高主要原因①公司 2023 年在银行开具银行承兑汇票，用于支付供应商货款；②商用车市场回暖，公司统筹资金，适当控制供应商货款支付节奏，为业务发展储备资金；2024 年经营活动产生的现金流量净额较 2023 年相比大幅减少主要原因系 2024 年使用现金支付供应商货款 30,052.27 万元较 2023 年的 12,730.53 万增加 17,321.73 万元引起的。假设以 2024 年使用现金支付供应商货款占总付款（现金+票据）的比例支付期初供应商应付款，则当期使用现金支付供应商 30,052.27 万元，其中 18,015.17 万元为支付 2023 年及其之前货款。

综上，经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要是由于购买商品、接受劳务支付的现金增加及销售商品、提供劳务收到的现金增加，其波动原因具有合理性。

2. 与公司营业收入、净利润是否匹配

（1）经营活动现金流量净额与营业收入对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	7,035.55	21,544.68
营业收入	78,454.52	63,564.74

差异	-71,418.97	-42,020.06

2024 年营业收入较 2023 年增加 14,889.78 万元，2024 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2023 年增加 4,890.58 万元，但 2024 年经营活动现金流量净额较 2023 年减少 14,509.13 万元，主要原因系公司 2024 年使用现金支付供应商货款较 2023 年增加 17,321.73 万元，使得经营活动产生的现金流量净额大幅减少。

(2) 经营活动现金流量净额与净利润对比如下：

单位：万元

补充资料	2024 年度	2023 年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：		
净利润	3,050.39	422.95
加：信用减值损失	610.05	-176.26
资产减值准备	656.39	224.65
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	4,341.47	4,107.91
使用权资产折旧	594.30	547.61
无形资产摊销	136.88	136.88
长期待摊费用摊销	26.61	48.43
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	220.52	-1.91
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	22.28	-
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）		
财务费用（收益以“－”号填列）	679.47	673.45
投资损失（收益以“－”号填列）	89.66	121.06
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-195.76	251.95
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-34.57	-151.53
存货的减少（增加以“－”号填列）	-1,217.65	-643.03
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	5,223.69	-2,591.62
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-7,168.16	18,574.14
其他	-	-
经营活动产生的现金流量净额	7,035.55	21,544.68

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在差异，主要是由于折旧摊销、存货、经营性应收及应付项目的增减变化综合影响。2023 年、2024 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为 21,544.68 万元、7,035.55 万

元，均高于当期净利润。

具体情况如下：

1) 公司属于重资产投入型企业，受长期资产折旧与摊销的影响较大

公司从事商用车车身的研发、生产与销售，车身开发时在车身设计研发、模具、检具以及焊装夹具开发等需要投资大额资金，车身生产需要投资建设冲压设备、焊装生产线、涂装生产线以及总装生产线等，属于重资产投入型企业，使得公司长期资产折旧摊销费用较高。2023 年和 **2024 年**长期资产折旧与摊销金额分别为 4,840.82 万元和 **5,099.25 万元**。

公司 2024 年长期资产折旧与摊销金额较 2023 年增加 258.43 万元，增幅为 5.34%，主要原因为 2024 年 8 月、9 月承启工厂高端商用车车身模具、焊装和总装生产线等相关设备调试完成，由在建工程转为固定资产，使得公司计入长期资产折旧与摊销增加。

2) 存货变动

公司存货主要为钢材、车身冲压件和内饰件，公司根据销售订单制定生产计划，并根据库存量制定采购计划，并结合原材料价格变动趋势进行调整。

2023 年商用车市场有所回暖，订单量增加，使得 2023 年末存货**变动**较 2022 年末增加 643.03 万元。

2024 年末存货变动较 2023 年末增加 1,217.65 万元，主要原因系公司承接苇渡控股商用车车身焊装生产线和模具，使得存货-合同履约成本增加。

3) 经营性应收项目的变动

2023 年公司经营性应收项目增加 2,591.62 万元，主要原因系预付账款增加引起的。2023 年末预付账款余额较 2022 年末相比增加 3,097.29 万元，2023 年随着商用车市场的回暖，订单量增加，公司综合考虑订单量及钢材价格的波动情况，加大对钢材的采购，其中 2023 年末预付账款余额前五大供应商中，预付钢材采购款余额较 2022 年末增加 2,644.29 万元。

2024 年公司经营性应收项目减少 5,223.69 万元，主要原因一方面系公司 2023 年 12 月收到陕汽商用车 5,500.00 万元的银行承兑汇票，公司贴现后将其

中 3,500.00 万元返还给陕汽商用车。公司于 2024 年 1 月将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车使得应收款项融资减少 3,500.00 万元；另一方面系 2024 年公司收到前期采购的模具,结转预付账款使得 2024 年末预付账款余额大幅减少。

公司返还给陕汽商用车 3,500.00 万元的银行承兑汇票为无真实交易背景的贷款,具体详见《公开转让说明书》第四节公司财务之“十二、财务合法合规性”之“1.无真实交易背景的贷款”。

4) 经营性应付项目的变动分析

①2023 年公司经营性应付项目增加 18,574.14 万元,主要原因如下:

1) 应付账款增加

公司 2023 年度减资回购股东股份支付现金 15,248.66 万元,现金储备减少,公司通过开具银行承兑汇票,并延缓支付供应商货款。随着市场行情回暖,业务量上升,公司采购量增加。2023 年、2022 年采购金额分别为 45,472.61 万元、33,812.53 万元,2023 年较 2022 年采购增加 11,660.07 万元,增幅为 34.48%,使得 2023 年末应付票据和应付账款较 2022 年末增加 13,088.49 万元。

2) 合同负债增加

2023 年末、2022 年末合同负债余额分别为 4,718.94 万元、1,471.14 万元,2023 年末合同负债余额较 2022 年末相比增加 3,247.80 万元,主要原因系 2023 年公司全资子公司亿派模具为安徽苇渡控股有限公司提供模具开发收取的预收款增加;公司为深圳市比亚迪供应链管理有限公司、安徽苇渡控股有限公司以及江苏前晨汽车科技有限公司提供模具、夹具开发以及生产线建设服务收取的预收款增加。

②2024 年公司经营性应付项目减少 7,168.16 万元,主要原因一方面系 2024 年公司开具的银行承兑汇票较 2023 年减少 3,270.00 万元;另一方面系公司 2024 年 1 月将陕汽商用车票据贴现后返还给陕汽商用车使得其他应付款减少 3,500.00 万元,具体详见 2024 年经营性应收项目的变动分析。

综上,报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额及净利润波动与公司的销售订单量、采购计划以及信用政策相吻合,具有合理性。

（二）补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4. 其他事项”中补充披露如下：

“公司营业收入主要来源于总装总成与车身零部件的销售收入。车身零部件包括车身本体、车身配件以及涂装车身。

报告期内，公司收入来源于总装总成和车身本体，占营业收入的比例分别为85.55%和85.34%。涂装车身占营业收入的比例分别为1.29%和0.67%，占比较少，车身配件品类繁多，因此以总装总成和车身本体为主进行分析。

报告期内，公司总装总成以及车身本体的产品单价情况：

单位：元

产品名称	2024 年	2023 年	同比变动比例
总装总成	13,972.92	14,004.06	-0.22%
车身本体	4,431.22	4,466.70	-0.79%

报告期内，公司总装总成单位产品售价波动较小，2024 年每台总装总成平均单价较 2023 年相比下降 31.14 元，降幅为 0.22%。总装总成产品售价对产品毛利率影响较小。

报告期内，公司车身本体单位产品售价波动较小，2024 年每台车身本体平均单价较 2023 年相比下降 35.48 元，降幅为 0.79%。车身本体产品售价对产品毛利率影响较小。

2024 年度随着市场竞争加剧以及受钢材价格下降影响，使得总装总成、车身本体等主要产品单价进行小幅下调，但对公司整体毛利率影响有限。

报告期内，公司单位成本中单位原材料成本变动情况如下：

单位：元

产品名称	2024 年	2023 年	同比变动比例
总装总成	10,622.90	10,885.97	-2.42%
车身本体	2,632.98	2,585.46	1.84%

2024 年公司总装总成的单位原材料成本较 2023 年相比下降 2.42%。主要是原材料冷扎卷板的单价下降引起的。

根据“我的钢铁网”信息显示，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格变动如下：2023 年 1 月 4 日为 4,450 元/吨，2024 年 1 月 2 日为 4,750 元/吨，2024 年 9 月 9 日曾低至 3,590 元/吨，2024 年 12 月 31 日冷扎卷板价格为 4,290 元/吨。

报告期内，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格走势如下：



2024 年公司车身本体的单位原材料成本较 2023 年相比上升 1.84%。主要原因系公司 2024 年度重型车身本体占比与 2023 年相比增加 3.78 个百分点，重型车身本体体积较大，使用原材料较多。

报告期内，车身本体销售结构如下：

车型	2024 年度		2023 年度	
	销量 (台)	销量占比 (%)	销量 (台)	销售占比 (%)
轻型车身本体	700.00	1.38%	2,084	4.80
中型车身本体	503.00	0.99%	585	1.35%
重型车身本体	49,647	97.63%	40,758	93.85%
合计	50,850	100.00	43,427	100.00

报告期内，单位直接人工成本变动情况

单位：元

主要产品类型	单位直接人工成本		
	2024 年	2023 年	同比变动比例

总装总成	859.76	984.00	-12.63%
车身本体	371.87	463.10	-19.70%

报告期内，单位制造费用变动情况

单位：元

主要产品类型	单位制造费用		
	2024 年	2023 年	同比变动比例
总装总成	1,158.75	1,303.44	-11.10%
车身本体	406.71	557.31	-27.02%

报告期内，公司总装总成销售分别为 24,980 台、31,793 台，2024 年度较 2023 年增加 6,813 台，增幅为 27.27%。公司车身本体销售分别为 43,427 台、50,850 台，2024 年度较 2023 年增加 7,423 台，增幅为 17.09%。

总装总成、车身本体的毛利率上升一方面系随着产量的增加，摊薄了生产过程中的固定成本费用；另一方面系原材料价格下降导致毛利率的提升，毛利率的变动与公司产量和原材料价格变动具有匹配性。”

（三）结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率增长的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

按照产品类别分析公司毛利率增长的原因已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1. 按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“……

报告期内公司主要产品毛利率上升，主要原因系公司订单量的增加，摊薄了生产过程中的固定成本费用，使得单位成本下降，毛利率上升，具体详见《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4. 其他事项”关于毛利率变动的分析……”

与同行业可比公司存在差异的原因及合理性已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2. 与可比公司毛利率对比分析”中补充披露如下：

“……

(1) 公司总装总成与公众公司毛利率分析

可比公司	2024 年	2023 年度
福田汽车-（中重轻）卡	10.34%	11.22%
潍柴动力-动力总成、整车整机及关键零部件	19.47%	19.08%
申报挂牌公司	9.53%	5.93%

报告期内，总装总成毛利率低于可比公司，主要是福田汽车、潍柴动力业务规模较大，能够有效的分摊固定成本费用，如福田汽车 2023 年、2024 年销售“中重轻”货车分别为 56.97 万辆、56.10 万辆，潍柴动力 2023 年、2024 年销售重型卡车分别为 11.6 万辆、11.8 万辆。公司 2023 年、2024 年总装总成销量分别 2.50 万辆、3.18 万辆，产能规模与可比公司相比存在很大的差异，可比公司可以利用自身的规模及资金优势，进而在采购材料定价时具有较强的议价能力，能够获取较高的毛利率，因此公司总装总成的毛利率远低于可比公司，具有合理性。

公司总装总成毛利率与商用车整车制造公司福田汽车以及商用车整车及关键零部件制造企业潍柴动力的毛利率进行对比分析，2024 年毛利率较 2023 年相比均有所增加，与正和科技毛利率变动相吻合。

(2) 公司车身零部件与公众公司毛利率分析

可比公司	2024 年	2023 年度
博俊科技	22.73%	20.80%
松原安全	28.71%	31.52%
申报挂牌公司	21.90%	19.99%

报告期内，公司车身零部件毛利率低于松原安全，与博俊科技接近，公司毛利率不存在异常。

公众公司博俊科技主要从事汽车精密零部件和精密模具的专业制造企业，松原安全主要从事汽车被动安全系统产品及特殊座椅安全装置的研发、设计、生产、销售及服务，均属于汽车零部件行业。

公 2023 年、2024 年总装总成毛利率低于潍柴动力和福田汽车，一方面系潍柴动力生产的动力总成及关键零部件产品，技术壁垒较高，高端产品具有更高的溢价能力；另一方面系潍柴动力和福田汽车作为行业龙头，规模效应与成本控制能力较强。

公司 2023 年、2024 年车身零部件毛利率与博俊科技毛利率相近，但低于松

原安全。松原安全毛利率较高，主要因松原安全 2023 年、2024 年汽车安全带总成的毛利率分别为 31.52%、32.86%，汽车安全带总成收入占营业收入的比重分别为 70.59%、64.16%引起的。

综上，公司总装总成和车身零部件毛利率低于可比公司，主要是公司自身产量规模远低于可比公司，在规模优势、资金优势方面较弱；车身零部件毛利率与博俊科技接近，低于松原安全，公司毛利率与可比公司相比存在差异具有合理性。”

十二、结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，商业乘用车市场发展趋势，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，是否持续符合挂牌条件

（一）公司报告期末在手订单和期后新签订的订单

1. 报告期末在手订单

公司主要产品为总装总成及车身零部件-车身本体。公司与主要客户每年签署的供货框架协议约定公司按照客户的需要按时按质保供应，该协议未约定具体采购数量或者总金额。主要客户在其年度供应商大会或者销售计划中预估年度销售规模。公司根据主要客户下达的具体订单需求安排生产任务截至报告期末，驾驶室总成订单任务共 996 台，金额 1,758.07 万元；车身本体订单任务共 7,321 台，金额 3,232.23 万元，共计 4,990.30 万元。

2. 报告期后新签订的订单

单位：台/件、万元

报告期后	驾驶室总成		车身零部件					
			车身本体		涂装车身		配件	
2025 年	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
1 月	2,755	4,214.50	5,402	2,339.07	59	33.93	68,337	401.15
2 月	2,560	3,832.00	7,417	3,175.41	39	21.91	46,923	316.45
3 月	4,057	6,330.60	7,000	3,018.27	37	19.77	66,203	539.17
合计	9,372	14,377.11	19,819	8,532.76	135	75.60	181,463	1,256.77

注：上述金额为不含税金额。

报告期后 2025 年 1 月至 3 月，客户下达的采购计划合计金额为 24,242.24 万元，其中车身总成 14,377.11 万元，车身零部件 9,865.13 万元，公司报告期后订单稳定。

(二) 结合商业乘用车市场发展趋势、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，是否持续符合挂牌条件

1. 结合商业乘用车市场发展趋势、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析

(1) 商用车市场发展趋势公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“七、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“4、（细分）行业发展概况和趋势”进行披露。

根据工信部于 2025 年 4 月 11 日发布的《2025 年 3 月汽车工业经济运行情况》¹⁷，1—3 月，商用车产销分别完成 104.8 万辆和 105.1 万辆，同比分别增长 5.1%和 1.8%。

(2) 期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月（未经审计）	2024 年 1-3 月（未经审计）	同期业绩变化
营业收入	21,294.95	17,883.24	19.08%
毛利率	9.94%	14.04%	-4.10%
净利润	648.69	809.50	-19.87%
经营活动产生的现金流量净额	-1,355.30	2,864.80	-147.31%

公司 2025 年 1-3 月营业收入较上年同期相比增长 19.08%，营业收入的增长幅度高于商用车行业，主要原因如下：

1) 2025 年 1-3 月营业收入、毛利率及净利润情况分析

A、公司主要客户的市场销量相对稳定，部分客户实现了逆势增长

¹⁷ https://wap.miit.gov.cn/jgsj/zbys/qcgy/art/2025/art_f50f5023a49b41ffb6fbe94fe83554f1.html

根据中国汽车工业协会公布数据：2025 年 1-3 月，商用车产销分别完成 104.8 万辆和 105.1 万辆，同比分别增长 5.1%和 1.8%。根据陕西省国有资产管理委员会官网公开信息¹⁸：陕重汽国内民品一季度销量同比增长 40%；一季度，陕汽重卡载货车市场份额 9%，提升 4.1 个百分点。

B、新的参与者进入商用车（载货车）领域带来新增订单

根据广汽集团（证券代码：601238）2025 年 3 月产销快报：一季度商用车产量同比增幅 3500.00%。公司去年新增客户广汽领程系广汽集团下属商用车板块的代表企业。

公司 2025 年 1-3 月营业收入较上年同期相比增幅 19.08%，2025 年 1-3 月毛利率较上年同期下降，主要系公司承启工厂高端车身模具、焊装生产线、总装生产线于 2024 年 8 月、9 月调试完成转为固定资产，2025 年 1-3 月增加累计折旧费用为 614.51 万元，该高端车身刚投入生产，产量较低，使得公司 2025 年 1-3 月毛利率下降。

2025 年 1-3 月净利润较上年同期下降 19.87%，主要原因为公司承启工厂机器设备由在建工程转为固定资产，折旧、能源消耗等固定成本较高所致。

2) 2025 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额情况分析

公司 2025 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额为-1,355.30 万元，较上年同期大幅下降，主要原因系 2025 年 1-3 月公司票据贴现减少，使得 2025 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期相比大幅下降。

2. 说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，期后是否持续符合挂牌条件
公司最近 5 年营业收入和经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
营业收入	135,139.69	114,377.75	50,735.84	63,564.74	78,454.52
经营活动现金流量净额	13,040.98	22,213.72	6,969.75	21,544.68	7,035.55

注：2020 年度数据来源于 IPO 公开披露数据；2021 年度数据未经审计；2022 年至 2024 年来源于本次挂牌经审计数据。

¹⁸ https://sxgz.shaanxi.gov.cn/sy/gqzc/qydt/202504/t20250407_3486543.html

公司 2025 年 1-3 月营业收入 21,294.95 万元较上年同期相比增长 19.08%，2025 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额为-1,355.30 万元，较上年同期大幅下降，主要原因系 2025 年 1-3 月公司票据贴现减少，使得 2025 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期相比大幅下降。根据公司最近 5 年经营活动产生的现金流量净额情况，预计公司未来盈利能力较好，具有持续性，能够满足《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第 21 条：“除本规则第二十条规定的公司外，其他申请挂牌公司最近一期末每股净资产应当不低于 1 元/股，并满足下列条件之一：（二）……最近两年营业收入平均不低于 5,000.00 万元且经营活动现金流量净额均为正。”

综上，报告期后公司经营业绩稳定向好，持续符合挂牌条件。

因此，公司产品具有较好的市场前景，具备持续获取订单的能力，未来盈利能力良好，业务经营具有稳定性和持续性，能够持续满足挂牌条件。

十三、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

1. 核查方式

（1）与公司董事长访谈，了解公司所处行业的发展情况及公司发展历程、客户集中度较高的原因，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响；了解公司与陕汽集团商用车有限公司业务合作历史、合作机制等，是否对陕汽集团商用车有限公司存在依赖；

（2）实地走访并与公司管理层进行访谈，了解公司产品从原材料采购到产品销售的主要业务流程，业务的季节性特征；

（3）与公司销售副总经理访谈，了解报告期内公司主要产品价格变动原因、下游需求变动情况、分析报告期各期营业收入增长的原因及合理性；

-
- (4) 与公司采购部经理访谈，了解原材料价格变动情况、价格传导机制；获取公司供应链系统原材料明细，查阅原材料单价变动情况；
- (5) 与公司财务负责人等管理层访谈，查阅销售合同，了解公司收入确认具体政策、上线结算和签收结算模式，分析确认收入的原因及合理性；
- (6) 获取类似行业及下游客户所处行业公众公司定期报告等公开信息，了解其季度营业收入、收入确认方法与公司的业务信息进行对比分析；查阅生产模具的公众公司，了解其收入确认方式，分析公司模具收入确认政策是否符合行业惯例；
- (7) 核查报告期内同为公司客户与供应商情况，查阅销售合同、采购合同，并与公司采购部经理访谈，了解相关权力义务，分析财务核算的合理性，是否存在虚增收入的情形；
- (8) 获取公司实际控制人、控股股东及全体董事、监事、高级管理人员的及主要财务人员、销售人员、采购人员的报告期内的银行流水，核查其是否与客户、供应商之间是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；
- (9) 与公司销售副总经理访谈，了解退换货的相关机制，获取报告期内退货明细，并核查退货相关审批手续；查询可比公司定期报告是否存在退货情形，分析公司退换货的金额合理性；
- (10) 获取报告期内公司第三方回款明细，获取并核查三方回款签署的相关协议，核查公司及其董监高、客户与回款方的关联关系，分析其商业合理性；
- (11) 了解报告期内公司经营活动现金流量净额波动较大的原因，分析是否与公司营业收入、净利润相匹配关系；独立登录公司的财务系统及生产、供应链管理系统，获取报告期内各期财务记录信息，与公司业务信息系统进行核对，分析原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响；
- (12) 获取公司报告期末在手订单明细及期后收到客户下达的订单情况，获取期后 **2025 年 1-3 月** 财务报表和 **2024 年 1-3 月** 财务报表，了解期后业绩情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，分析公司是否持续符合挂牌条件；
- (13) 独立登录客户的供应商系统，获取客户上线结算使用公司产品情况的信息，并与公司的收入记录进行交叉复核；

(14) 查阅公司采购、销售等主要业务相关合同，并获取公司相应采购、销售出入库信息及对应的凭证，确认合同约定条款、各方权利义务、收入确认条件、上线结算明细、订单签收资料与收款时间、收入确认的各项单据等，核实收入确认时点和依据；

(15) 对公司客户进行独立函证，确认公司报告期内与销售有关财务记录的业务真实性、准确性及完整性；

(16) 实地走访主要客户，了解客户的经营情况、与公司合作的历史背景及当前情况、未来合作前景，确认与公司的业务合作情况，确认业务的真实性、准确性及完整性，了解是否存在关联关系及特殊业务约定；

(17) 获取公司实际控制人、控股股东及全体董事、监事、高级管理人员的关联关系，确认是否与客户、供应商是否存在关联或者特殊关系。

2. 主要核查过程及执行情况

(1) 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，通过了解交易过程、抽样检查销售合同及与管理层的访谈，对与营业收入确认有关的重大风险及报酬转移时点或控制权转移时点进行分析评估公司收入的确认政策；

(2) 对主要客户执行函证程序，函证的具体内容包括报告期内各期交易额、应收账款期末余额等。销售额函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年度
销售总金额	78,454.52	63,564.74
发函金额	63,643.69	61,172.92
发函比例	81.12%	96.24%
回函确认金额	62,862.96	53,122.75
回函确认金额占发函金额的比例	98.77%	86.84%
回函确认金额占销售总金额的比例	80.13%	83.57%

(3) 对公司主要客户进行现场走访，了解其主要经营业务情况、经营规模、双方业务开展合作历史、原因和背景、交易金额及结算情况、产品质量情况、关

联关系等情况；

现场走访客户的收入金额占公司报告期各期的营业收入的比重分别为 80.43% 和 **79.81%**，现场走访访谈的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年度
销售总金额	78,454.52	63,564.74
实地走访客户当期采购金额	62,616.01	51,127.51
占比	79.81%	80.43%

（4）抽取报告期各期资产负债表日前后一个月内销售收入项目，核查其记账凭证、外部确认文件进行截止性测试，核查是否存在跨期情况。

3. 核查结论

主办券商认为：

（1）报告期内细分产品营业收入增长与下游主要客户的销量增长一致，收入增长具有合理性；各期营业收入及业绩变动趋势与可比公司不存在显著差异，符合行业发展变动的趋势；

（2）公司收入不存在明显的季节性特征，符合行业特征；公司不存在集中于 12 月份确认收入的情形；

（3）公司收入确认政策与合同约定相符，符合会计准则规定和行业惯例；

（4）公司产品销售采用上线结算模式确认收入符合行业惯例，具体模式与签收结算模式在订单获取方式、合作模式等方面不存在差异，两种模式对应的销售产品类型、主要客户基本情况、收入规模和毛利率及其变动趋势不存在差异；公司不存在对同一客户同类产品既通过上线结算模式又通过签收结算模式确认收入的情形；模具在达到量产条件时确认收入合理，符合行业惯例；

（5）公司客户集中度较高系公司的业务模式及下游行业集中导致，符合行业特征，不会对公司持续经营能力构成不利影响；

（6）公司与主要客户建立了持久的合作关系、签署了框架协议；期后订单、客户拓展方式及与客户合作具有稳定性和可持续性；

公司与陕汽集团商用车有限公司合作历史悠久，双方业务合作具有稳定性及可持续性；公司与陕汽集团商用车有限公司存在互相依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，将面临业绩大幅下滑的风险，但不会影响公司的持续经营能力。公司减少客户依赖有明确的具体措施，与现有客户持续合作，并不断引入新客户，减少客户依赖的具体措施有效；

（7）公司客户与供应商重合的交易中仅卡斯工业委托亿派模具对其铸件进行加工，亿派模具收取加工费，并按结算的加工费确认收入，其余客户与供应商重合的交易业务不属于受托加工，由于业务性质的不同，在进行核算时收付款分开核算，不存在收付相抵进行结算的情形；按照总额法核算符合《企业会计准则》的规定，采购及销售真实，不存在虚增收入的情形；

（8）公司产品与主要下游主机厂客户采用商业谈判达成开发新车型的战略合作协议或通过年度供货协议约定单价，公司向通过商业谈判获得下游主机厂客户销售金额占主营业务收入的比例分别为 96.86%、**98.17%**。公司获取订单的方式与公司业务特点、客户类型相匹配，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

（9）公司与主要客户一般采取上线结算，如果上线结算前产品出现瑕疵，由公司进行修补或换货；公司与客户采取签收结算的，若客户在收货后相关检验指标不符合要求，则双方协商沟通判定问题归属方，若责任方为公司，则由公司承担退换货义务。可比公司中无公司披露报告期内的退换货情况，无法与可比公司进行对比分析。公司对退货事项的会计处理符合《企业会计准则》相关规定，不存在收入跨期的情形；

（10）公司存在通过第三方回款的情况，主要系客户根据自身的经营模式、交易特征、支付习惯及资金管理，安排集团内的母子公司或其客户代为付款，存在其必要性及商业合理性。回款对象与公司没有关联关系，相关销售真实；

（11）经营活动现金流量净额波动较大，主要由于 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金减少，**2024 年**购买商品、接受劳务支付的现金增加导致的，其波动原因具有合理性，与公司营业收入、净利润相匹配。公司已补充披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，公司毛利率与原材料价格变化具有匹配性，与可比公司相比不存在异常；

(12) 公司未来盈利能力具有可持续性, 可持续符合挂牌条件;

(13) 报告期销售收入真实、准确、完整, 收入确认谨慎, 符合《企业会计准则》规定。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所(特殊普通合伙)关于正和汽车科技(十堰)股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

问题 2: 关于固定资产及在建工程

根据申报文件, (1) 报告期各期末, 公司固定资产分别为 23,871.80 万元、21,109.77 万元和 19,748.31 万元, 占非流动资产比例较高。其中, 公司机器设备成新率为 25.13%。(2) 公司用固定资产抵押向银行借款。报告期各期末, 固定资产抵押金额分别为 9,986.13 万元、9,328.35 万元和 10,230.43 万元。(3) 报告期各期末, 公司在建工程分别为 25,324.45 万元、28,101.26 万元和 29,719.98 万元, 包括高端车身生产线及附属设施、模具夹具检具等。公司报告期内存在利息资本化。

请公司: (1) 结合固定资产用途, 说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性, 固定资产规模与公司所处行业、生产模式的匹配性; 说明新增固定资产的原因及必要性, 对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量、现金流的影响, 是否存在产能无法消化的风险, 如有, 在公开转让说明书中进行重大事项提示; 部分主要生产设备成新率较低对公司生产经营的影响, 相关设备运转是否正常, 短期内是否需要更新换代。(2) 说明大额固定资产抵押的原因和具体用途, 是否已履行必要的审议程序, 固定资产抵押借款的具体情况、金额、到期时间等, 是否存在到期无法偿还导致固定资产被处置的风险。(3) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等, 与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性, 相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。(4) 说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法, 是否存在闲置、报废的固定资产, 如何判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象, 减值准备计提是否充分。(5) 说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据, 是否存在通过延迟转固调节利润的情况; 报告期内在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允

性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。(6) 说明利息资本化金额、起始时间、计算过程, 以及利息资本化金额和会计处理的合规性, 模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响。

(7) 补充披露公司固定资产、在建工程盘点情况, 尤其是新增固定资产的盘点情况, 包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果, 是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。(8) 说明报告期内, 公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见; 结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程的真实性。

【公司回复】

一、结合固定资产用途, 说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性, 固定资产规模与公司所处行业、生产模式的匹配性; 说明新增固定资产的原因及必要性, 对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量、现金流的影响, 是否存在产能无法消化的风险, 如有, 在公开转让说明书中进行重大事项提示; 部分主要生产设备成新率较低对公司生产经营的影响, 相关设备运转是否正常, 短期内是否需要更新换代。

(一) 结合固定资产用途, 说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

1. 报告期各期末, 公司固定资产情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
房屋及建筑物	16,506.19	15,620.24
机器设备	50,226.56	37,308.32
运输工具	815.48	815.09
其他设备	322.46	554.72
合 计	67,870.69	54,298.37

注: 表中为报告期各期末固定资产原值。

报告期各期末, 公司固定资产原值分别为 54,298.37 万元、**67,870.69 万元**,

固定资产规模增加。

2. 公司现有产能及新增产能情况

公司一直专注于商用车车身的设计、研发、生产、销售及服务业务，以车身设计及模具开发、内外饰件研发制造为产业基础，是一家集冲压、**焊装**、涂装、总装四大工艺于一体的专业化车身集成供应商。公司的主要产品**生产工序**为冲压、**焊装**、涂装、总装四大工艺，前道工序为后续工序服务，公司主要对外销售车身总成，对陕汽商用车销售车身本体，并向客户销售车身总成相关的零部件及配件产品，废钢主要系公司在冲压钢板制作冲压件过程中产生的边角废料。

具体生产基地及产能情况如下：

（1）正和科技本部（东风大道 66 号生产基地）

东风大道 66 号生产基地系公司成立初期规划、设计的**焊装**、涂装、总装生产线。该生产线原设计产能为年产车身总成 2 万台，经过多次改扩建和技术改造，截至 2021 年，该生产基地设计产能为年产车身总成 6 万台，此后产能无重大提升。公司本部生产基地可以生产公司微、轻、中、重卡全系列十余款车身总成，主要对外销售车身总成，同时对外销售少量的涂装车身、车身本体。

（2）宝鸡分公司

宝鸡分公司主要对车身冲压件进行焊接，截至 2021 年具有年产车身本体 10 万台的供应能力，此后无重大产能提升。宝鸡分公司主要对陕汽商用车销售车身零部件之车身本体。

（3）饰件及部件分公司及亿派模具产能

饰件分公司主要为公司生产车身总成提供对应的内饰件，部件分公司主要为正和科技本部及宝鸡分公司提供对应的冲压件；亿派模具主要提供部分模具开发及模具修理、修配的技术服务，同时为正和科技本部及宝鸡分公司提供对应的冲压件。饰件及部件分公司及亿派模具产能与公司本部、宝鸡分公司的生产相配套，不直接对外销售车身零部件。

（4）承启工厂建设及新增产能情况

公司于 2019 年拟投资 11.35 亿元建设年产 10 万台高端商用车智能生产基地项目。项目总占地面积 195,994.31m²，总建筑面积 74,908.38m²，其中：生产区建筑面积 71,714.30m²（含冲压及饰件、**焊装**、涂装、总装生产车间）。

截至报告期末，该建设项目不动产及生产线实际投资金额为 **3.42 亿元**，已取得面积为 206,540.00m² 的土地使用权，已建成 61,181.74m² 的厂房，投资建设的**焊装、总装生产线已调试完成投入生产。涂装生产线于 2024 年 10 月开始调试，并于 2025 年 4 月完成调试并投入生产。**焊装生产线设计产能为 5 万台车身总成，涂装、总装生产线设计产能为 10 万台车身总成。

本建设项目与 2019 年规划建设进度存在较大的变化，主要原因系：（1）受公共卫生事件以及应用新技术、新工艺的定制智能化生产线的安装调试时间较长等因素影响，导致公司新工厂建设进度整体延后；（2）公司下游行业市场需求 2021 年下半年出现较大的下滑，降低了新工厂建设速度的迫切性；公司 IPO 未能成功，考虑到公司资金等因素，对项目进行分期建设；（3）根据生产工艺及生产线建设的实际情况，原计划投产的冲压及内饰生产线因通用性较强，可以通过现有饰件分公司、部件分公司的产能提升及外购满足当前需要，因此减少部分焊装产线投入，而涂装、总装定制化较高，无法分期建设，故一次性建成。

承启工厂实际新增了 5 万台车身总成的设计产能。公司根据下游市场需求及资金情况，适时开展冲压及饰件生产线建设及焊装线扩建，最终实现年产 10 万台套车身总成的设计产能。

（5）公司生产线产能的影响因素

1）设备产能。车身生产线上的各种设备都有其额定生产速度。例如冲压机每分钟冲压次数、焊接机器人每小时焊接点数、涂装设备处理车身效率、内饰及设备安装的时间等。而车身生产线上的大功率的冲压机、重要及关键节点生产机器人、涂装电泳槽等设备安装调试好后更换、变动难度较大，设备的生产能力参数由设备制造商生产时设定，是产能计算的基础数据。公司车身总成产能的瓶颈在于焊装线及涂装线，焊装线采用大量定制的焊装夹具及自动化机器人，涂装线一般在设计产能及涂装产品规格型号时，限定了合理的涂装水槽空间及自动化翻转及车身表处理能力，后期改扩建及拓展难度较大。即焊装线、涂装线两者的产

能限制了整座工厂的最大产能。

2) 作业时间。分为理论作业时间和实际有效作业时间。理论作业时间是指工厂全年的日历天数乘以每天的工作小时数。但实际有效作业时间会考虑设备维护、工人休息、节假日、因质量瑕疵补工返工等因素而减少。如一条生产线理论上一年可以工作 8,760 小时（假设一年 365 天，每天 24 小时），但考虑到双休、节假日及设备维护、不同车身生产之间设备切换，员工一天有效工作时间等情况，一年实际有效作业时间可能只有 1750 小时（假设一年 365 天，每天 7 小时）左右，此外通过加班、双班倒的方式可以适当延长作业时间。实际作业时间较理论作业时间少，但具有一定的弹性。

3) 人员配置。工人数量和工作熟练程度影响生产效率。熟练工人操作速度快，能更好地配合生产线节奏，减少因操作失误导致的设备停滞等情况，从而提高产能。

4) 产品复杂程度。不同车型、配置的汽车生产复杂程度不同。带有大量先进的电子设备、复杂的内饰和个性化定制选项，生产过程中需要更多的装配工序和质量检测环节，生产周期较长，产能相对较低；而一款相对简单的配置车身产能会更高。

5) 供应链稳定性。汽车生产依赖大量的来自全球的零部件供应链供应。如果零部件供应及时、质量可靠，生产线就能持续高效运行。汽车零部件具有较高的技术门槛和严格的质量要求，变动切换供应商较为繁琐，但由于公共卫生事件、罢工、战争及政治、环保等因素可能导致供应链的中断。2017 年因一滚针原材料供应商停产导致 49 家汽车整车厂的 200 多个车型面临停车的风险，2021 年汽车芯片短缺，导致全球性的汽车减产、停产。供应链的供应能力是产能计算的重要参考依据。

（6）公司的实际产能情况

公司生产车身总成整个工艺流程较长，是一个系统性生产工程。主要经历了从车身设计、模具开发、冲压、焊装夹具开发、焊装、涂装及总装工艺，任何前道工艺的完成情况直接影响下一序工艺的进行。在生产过程中，一款车身总成涉及千余套模具，数百套夹具，涂装过程涉及多种不同的主颜色及不同部位的涂装

要求，在焊装及总装过程中，涉及数以百计的供应商供应数千种不同的规格型号零部件及元器件安装，生产过程须经过多重检测、测试，最终生产出合格的车身总成。公司生产十余款平台化的车身总成，模具、夹具及对应的零部件、元器件调整较为频繁，批量化生产单一车型将极大利用公司的产能，若经常切换生产不同车型，产能使用率将降低。

公司上述基地产能实际完成情况，有赖于实际生产车身总成订单的质量，若大批量生产，切换较少，产能利用率较高，若是生产车型经常切换，客户要求个性化配置较多，或者临时变更配置或者设计，公司的产能利用率将下降。此外公司可以根据客户的需求变化，通过增加人员，外协及调整工艺等方式提升产能，故公司本部车身总成实际产能可以接近但难以超越设计产能，由于宝鸡分公司主要供应单一车型车身本体，通过增加人员配置及作业时间，实际产能可以达到设计产能。

3. 报告期内，公司产能及产量变动情况

单位：台、万元

项目			2024. 12. 31/2024 年 度	2023. 12. 31/2023 年 度
机器设备原值			50, 226. 56	37, 308. 32
机器设备原值增长率（%）			34. 63%	3. 15%
公司本部	设计产能		60, 000	60, 000
	实际产量	车身本体	5, 569	4, 151
		涂装车身	548	1, 251
		总装总成	30, 870	24, 601
	产能小计		36, 987	30, 003
	产能利用率		61. 65%	50. 01%
宝鸡分公司	设计产能		100, 000	100, 000
	实际产量		45, 555	39, 295
	产能利用率		45. 56%	39. 30%
承启工厂	设计产能		50, 000	50, 000
	实际产量	车身本体	1	5
		涂装车身	11	8
		总装总成	1, 201	619
	产能小计		1, 213	632

	产能利用率	2.43%	1.26%

注：1. 公司本部、**承启工厂**因车身本体、涂装车身均为车身总成的前道工序，为流水线作业，无法并行生产，且生产车身本体的焊装线和生产涂装车身的涂装线直接限定车身总成的产线，故产能小计按照三项产品合并计算。

2. 宝鸡分公司主要生产车身本体单一车型，与公司本部产线并行独立生产，为更准确反映公司产能情况，故与公司本部产能分开统计计算。

3. 承启工厂产量较低主要因报告期内承启工厂处于建设、调试和试运行期所致。

报告期各期，公司固定资产机器设备原值分别增加 1,238.40 万元和 16,239.61 万元，公司 2023 年固定资产机器设备的增加主要系公司对原有机器设备进行更新迭代，与公司产销量或业务规模变动关联性较小。2024 年固定资产机器设备的增加主要系公司承启工厂高端车身焊装生产线和总装生线完成调试由在建工程转为固定资产，承启工厂为分期建设，前期设计规划产能为 5 万辆，未来视市场情况升级改造产能至 10 万辆，新建生产线在的自动化、智能化水平显著提升，建成后将大幅提升公司生产能力和产品竞争力。由于公司现有生产场地局促，特别是涂装线相对老旧，运营成本较高，未来公司将适当转移部分产能至新工厂，将新旧工厂产能合理利用，在进一步提升产品工艺水平和质量的前提下，控制公司的整体生产成本，提升生产效率及产能利用率。

（二）固定资产规模与公司所处行业、生产模式的匹配性

1. 公司所处行业

公司自成立以来一直专注于商用车车身的设计研发、生产、销售与服务，是国内领先的商用车车身领域综合解决方案提供商。按照中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处的行业为“C36 汽车制造业”；根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司从事的行业属于汽车制造业中的汽车车身、挂车制造（代码 C3660）；根据全国股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司从事的行业属于汽车制造业中的汽车车身、挂车制造（代码 C3660）；根据全国股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司从事的行业属于机动车零配件与设备（代码 13101010）。

公司自设立以来一直专注于商用车车身总成的设计与生产，是一家以车身设计及模具开发、内外饰件研发制造为产业基础，集冲压、焊装、涂装、总装四大

工艺于一体的科技创新型企业。公司产品可以全面配套各类微、轻、中、重卡汽车，服务于传统燃油车、燃气商用车、新能源商用车、特种车辆等整车制造商。公司作为独立商用车车身集成供应商，可以提供商用车车身领域的整体解决方案，已发展形成车身设计自主/联合开发、共同投入、定向供货、就近配套、产品平台化的核心经营模式。

2. 截至报告期末，固定资产规模与生产模式的匹配性

单位：万元

主要产品	生产环节	设备名称	固定资产账面原值	固定资产账面净值
商用车车身	冲压	模具	19,504.64	7,945.82
		冲压机床	6,111.35	2,930.33
	焊装	夹具	2,840.19	317.62
		焊装设备	7,581.75	6,096.51
	涂装	涂装设备	2,246.00	465.93
	总装	总装设备	2,481.44	1,989.66
模具	模具制造	机器设备	1,284.65	155.64

注：表中设备为固定资产原值单价为 5 万元以上的资产。

公司的固定资产主要为机器设备、房屋及建筑物等。公司主要产品为商用车车身，所需设备包括模具、冲压设备、焊装设备、涂装设备和总装设备等。除生产所需的机器设备外，公司还拥有各生产环节或生产线所需的不动产等配套场所。因此，公司固定资产规模与生产模式具有匹配性。

（三）说明新增固定资产的原因及必要性，对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量、现金流的影响，是否存在产能无法消化的风险，如有，在公开转让说明书中进行重大事项提示

1. 说明新增固定资产的原因及必要性

单位：万元

项目名称	报告期各期新增固定资产情况	
	2024 年	2023 年
房屋及建筑物	945.00	10.74
机器设备	16,239.61	1,238.40
运输工具	31.27	125.65

其他设备	33.83	7.71
合计	17,249.71	1,382.51

(1) 2023 年新增固定资产的原因及必要性

公司依靠科技创新及资金投入、风险承担赢得客户认可和商业订单，每年都有常态化的车身升级及改造项目，需要投入对应的模具、夹具等产品开发配套的装备；同时根据当前最新的技术成果，升级、改造现有生产线，以提高产品品质和生产效率；此外，公司现有各种生产设备千余台套，每年均有设备的更新换代。故公司每年均需要新增部分机器设备。

2023 年新增机器设备主要为公司商用车车身升级改造采购的模具夹具以及对公司生产经营现有的机器设备进行更新迭代，公司新增固定资产具有必要性。

(2) 2024 年新增固定资产的原因及必要性

公司承启工厂生产车间已于 2022 年 3 月完成，公司于 2022 年 3 月从在建工程暂估转为固定资产，该房屋及建筑物合计原值为 7,950.24 万元。该生产车间建设项目最终于 2022 年 6 月由公司、勘察设计单位安厦建筑设计有限公司、工程施工单位湖北华林建设工程集团有限公司和联兴建设湖北有限公司参建各方联合出具同意竣工验收意见，公司 2024 年新增固定资产中房屋及建筑物为公司承启工厂生产车间配套的附属基础设施。

正和科技现在位于十堰市东风大道 66 号的工厂生产线始建于 2005 年。首先，该生产线系在 2005 年开始设计建设的基础上改扩建而来，基于当年的装备水平，年代久远，与当今先进装备水平存在较大的差异。如涂装生产线表处理仍采用了当时主流的磷化处理工艺，后因环保要求升级改为硅烷处理工艺。现有生产线整体存在着进一步拓展产能并提升工艺及质量水平较为困难，不利于公司开发更高端的车身总成产品，制约了公司的进一步发展。其次，十堰市东风大道 66 号建设之初的厂房及生产线按照 2 万辆车身总成建设规划，后经过多次改扩建升级至 6 万辆，生产线及存货场地布置均非最优状态，受制于生产场地土地面积较小及已建成的固定资产场地限制，已无改扩建的空间及改造经济性，如焊装线、涂装线未预留机器人设备工位及附属设备布设空间，焊装、涂装及总装线均无立体的自动化的智能输送设备；总装车间以人工装配为主，部分安装工序如重卡车

身前挡玻璃等人工装配的工作强度大，且质量一致性欠佳。此外，东风大道 66 号的工厂生产线同时生产微、轻、中、重卡不同规格型号车身，经常不同规格的车身混线生产，经常切换对应的工装夹具、装配设备和材料，极大的浪费了人工并耗费时间，不利于高效地组织生产活动，影响公司对于客户订单的承接能力。

承启工厂的建设充分吸取了公司本部生产车身总成生产线分期建设的经验和教训，新建生产线的自动化、智能化水平显著提升，建成后将大幅提升公司生产能力和产品竞争力。公司不投资建设高端车身生产线，将难以进一步提升新车身的工艺及质量水平。新工厂计划投产的产品均为平台化的产品，可以同时供应多家主机厂客户，目前已与陕汽商用车、金龙商用车、宇通商用车、东风汽车等战略客户达成了意向合作关系。公司新产品投放市场，从市场接受、销量爬升存在一个过程。新工厂分期建设，前期设计规划产能为 5 万辆，未来视市场情况升级改造产能至 10 万辆。由于公司现有生产场地局促，特别是涂装线相对老旧，运营成本较高，未来公司将适当转移部分产能至新工厂，将新旧工厂产能利用更加合理，在进一步提升产品工艺水平和质量的前提下，控制公司的整体生产成本，提升生产效率及产能利用率，**公司 2024 年新增固定资产的原因合理且具有必要性。**

2. 对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量、现金流的影响

公司投资建设承启工厂生产线主要采用了媲美乘用车生产线科技水平的系统化的智能装备，车身工艺、质量及产能再上新台阶，将助力公司与优质商用车整车厂的深化战略合作关系，公司在报告期内已赢得了更多的主机厂客户认可并与公司达成合作，有助于公司保持行业领先地位。

公司投资建设承启工厂已新增 5 万辆车身总成的生产产能，同时为后期将产能提升至 10 万辆打下了基础。由于当前仍处于行业低谷期，承启工厂的新产品刚推向市场，生产线逐步投入使用，产能开始释放，未得到正常使用。自承启工厂建设以来，公司新增了宇通商用车、金龙客车、青拓重工、广汽**领程**等新客户，公司承启工厂未来的产能利用率将逐步提高。

承启工厂的建设有利于公司优化现有产能布局和产能结构，本部适合不同车

型及产品的混线生产，结合切换产品夹具的便利性、人工作业较多及半自动操作的灵活性，重点作为公司所有新车型开发、试制基地，以及微、轻、中卡的量产化基地。承启工厂的智能化、自动化程度高，作业空间大，重点作为量产化高端中、重卡车身总成的生产线。

承启工厂采用了自动化、智能化较高生产线，减少人工作业，有利于公司缓解招工、用人难，未来承启工厂产能提升中，一线生产人员数量不会大幅增长。此外承启工厂的布局更为合理，作业强度将大幅下降，改善了员工的工作环境，有利于增强公司对人才的吸引力。

报告期内，公司持续新增固定资产，为公司的产品品质、生产效率提供了基础保障，同时公司加大人员招聘及人才培养力度，为公司未来业绩成长提供了良好的基础。

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 3,959.03 万元和 **5,888.74 万元**，主要用于承启工厂高端车身生产线的建设。现高端生产线涉及的生产车间已基本建设完工，短期不会有大规模资金投入，对公司未来现金流流出影响不大。

（四）是否存在产能无法消化的风险，如有，在公开转让说明书中进行重大事项提示

1. 公司现有产能及新增产能的利用情况

公司在 2019 年实现对外销售车身总成 4.69 万台，车身本体 10.57 万台，基本实现了公司本部及宝鸡分公司的满产状态。报告期内，2023 年度、**2024 年度**公司生产车身总成分别为 2.46 万台、**3.09 万台**，生产车身本体 **4.34 万台、5.11 万台**。公司现有产能利用率均不足 65%。**2024 年 9 月，承启工厂高端车身 230 模具、焊装生产线、总装生产线已正式投产。2025 年 4 月涂装生产线调试完成，正式投入生产。随着公司承启工厂各生产线的陆续调试完成并投产，公司产能将进一步增加，公司若未来订单量无法快速增加，产能将存在无法消化的风险。**

公司报告期内产能利用率较低的原因主要系报告期内下游行业不景气导致客户订单较少，从而导致产能利用率较低。由于汽车行业产业链较长，生产车身总成所需原材料较多，生产工艺、流程较为复杂，一般采取提前一次性规模化投

资建设生产线，并需要一定时间磨合供应链及生产流程，待订单逐步提升的过程中实现产能的逐步上升。由于商用车企业产能、产量缺乏公开数据，鉴于公司车身总成的生产工艺流程与乘用车主机厂工艺流程一致，参考国内知名乘用车企业产能建设及投产情况：比亚迪汽车 2022 年销量为 186.35 万辆时即在国内整体规划建设产能超过 400 万辆的生产工厂；小米汽车兴建额定产能为 15 万辆的亦庄超级工厂，在产品正式上市后又经过三四个月的努力，方达到满产状态。乘用车工厂的标准化程度高，单个工厂规划建设的车型及配置相对单一，产能爬升相对更快。公司作为独立商用车车身生产企业，一个平台车型对应多家主机厂客户，车身配置差异较大，经常涉及车型变动，需要切换配套的夹具等工装设备，产能从建设、试生产到满产有较长的周期。公司提前建设并扩充产能符合公司业务开展实际情况和行业特征。

2. 公司存在产能无法消化的风险的补充披露情况

公司在《公开转让说明书》之“重大事项”补充披露如下：

“公司存在产能无法消化的风险

报告期内，公司生产车身总成分别为 2.46 万台、3.09 万台，车身本体分别为 4.34 万台、5.11 万台。公司现有产能利用率尚不足 65%。随着公司承启工厂的建成投产，公司产能将进一步增加，公司产能存在无法消化的风险。若公司下游市场需求不及预期或市场开拓受阻，无法取得充足的订单，对公司经营业绩产生不利影响。”

3. 公司产能无法消化风险的解决措施

（1）公司着力把握整车厂头部竞争集聚、新车型开发需求增强的契机，紧跟新能源商用车发展的战略机遇，进一步发展优化自主/与客户联合开发、共同投入、独家供货、就近配套、产品平台化的核心经营模式，拓展优质新客户，获得更多客户订单。

（2）公司通过不断的科技投入，提升对商用车车身的开发能力、产品质量、供货能力，以及通过科技创新、业务流程优化、对行业市场敏锐判断，开发更符合市场需求的平台化产品，扩大该产品的市场订单。

(3)优化现有产能布局和产能结构,本部适合不同车型及产品的混线生产,结合切换产品夹具的便利性、人工作业较多及半自动操作的灵活性,重点作为公司所有新车型开发、试制基地,以及微、轻、中卡的量产化基地。承启工厂的智能化、自动化程度高,且产线作业空间大,重点作为量产化高端中、重卡车身总成的生产线。

(五) 部分主要生产设备成新率较低对公司生产经营的影响, 相关设备运转是否正常, 短期内是否需要更新换代

截至报告期末, 公司固定资产中生产设备主要为位于十堰市东风大道 66 号的焊装、涂装及总装生产线, 该产线始建于 2005 年, 使用时间较长, 虽然后期经过多次改扩建升级, 但该产线保留、延续了十余年前的架构, 导致部分生产设备成新率较低。

公司各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下:

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	10-20	3.00	4.85-9.70
机器设备	年限平均法	5-10	3.00	9.70-19.40
办公设备及其他	年限平均法	3-5	3.00	19.40-32.33
运输设备	年限平均法	4-5	3.00	19.40-24.25

截至报告期末, 公司主要的机器设备成新率情况如下:

类别	账面原值(万元)	账面净值(万元)	成新率
车身模具	19,504.64	7,945.82	40.74%
冲压机床	6,111.35	2,930.33	47.95%
焊装生产线	7,581.75	6,096.51	80.41%
涂装生产线	2,246.00	465.93	20.74%
总装生产线	2,481.44	1,989.66	80.18%

注 1: 表中机器设备的折旧年限为 5-10 年;

注 2: 表中机器设备账面原值与净值为单位原值在 5 万元以上的机器设备对应价值。

公司位于东风大道 66 号车身生产线设计建设时间较早, 近年来随着科技进步, 该生产线已无法满足市场对高端车身的高质、高效、稳定的生产需求, 该生产线可以生产微、轻、中、重卡不同规格型号的车身, 对各类客户下达不同规格

的小批量订单生产，可灵活切换进行生产，相关设备正常运行。

公司商用车车身模具成新率较低，主要因公司车身模具折旧年限为一般为 5 年，主要车身模具已使用多年，导致车身模具账面净值较低引起的。车身模具实际使用寿命均超过 10 年以上，贯穿车身的整个生命周期，除开发全新车身外，一般仅对车身个别部件改款、改型，不需要对车身模具进行全面的更新迭代。

公司已投资建设承启工厂高端车身生产线，用于高端、批量化的重卡车身生产，并基本建设完成，短期内不需要大规模进行更新迭代。

二、说明大额固定资产抵押的原因和具体用途，是否已履行必要的审议程序，固定资产抵押借款的具体情况、金额、到期时间等，是否存在到期无法偿还导致固定资产被处置的风险。

（一）说明大额固定资产抵押的原因和具体用途，固定资产抵押借款的具体情况、金额、到期时间等

1. 抵押借款情况

截至 2024 年末，公司抵押借款情况如下：

序号	借款人	贷款人	借款期限	借款金额 (万元)	担保情况	履行 情况
1	正和科技	交通银行股份有限公司十堰分行	2023. 11. 1- 2025. 9. 18	5,000.00	正和科技以其工业厂房提供抵押担保	正在履行
2	正和科技	中国邮政储蓄银行股份有限公司十堰分行	2024. 3. 07- 2025. 3. 06	2,000.00	王泽洋、代学珍、王环、亿派模具提供保证担保；亿派模具以其名下的鄂<2020>十堰市郧阳区不动产权第 0005047 号、鄂<2020>十堰市郧阳区不动产权第 0005048 号两项不动产作为抵押担保	正在履行
3	正和科技	交通银行股份有限公司十堰分行	2024. 4. 07- 2030. 3. 29	10,100.00	王泽洋、代学珍提供保证担保；正和科技将位于茅箭区东城开发区许家棚村三组（驼鞍沟）001 号 1 幢（1-2）-1 等 7 户在建工程提供抵押担保	正在履行

注：公司向交通银行股份有限公司十堰分行的借款已于 2024 年 9 月 21 日归还 350.00 万元。

2. 售后回租情况：

截至 2024 年末，公司售后回租情况如下：

购买方及出租方	销售方及承租方	签署日期	融资金额（万元）	共支付租赁金额（万元）	留购价款（元）	履行情况
远东国际融资租赁有限公司	正和科技	2023 年 12 月 17 日	730.00	817.44	1,000.00	正在履行 注 1
民生金融租赁股份有限公司	正和科技	2024 年 1 月 29 日	890.00	955.18	100.00	正在履行 注 2

注 1：正和科技与远东国际融资租赁有限公司（以下简称“远东租赁”）签署《售后回租赁合同》（合同编号 IFELC23DE2NFJHH-L-01），合同约定：租赁期限为 24 个月，租赁期满后公司以 1,000.00 元的价格回购，同时，正和科技与远东租赁签署《所有权转让协议》，正和科技将租赁物（设备原值）1,260.44 万元，协议价款 730.00 万元销售给远东租赁。该售后回租融资由亿派模具提供保证担保。**公司于 2025 年 1 月提前结清与远东租赁的融资款。**

注 2：正和科技与民生金融租赁股份有限公司（以下简称“民生租赁”）签署《融资租赁合同》（合同编号：MSFL-2024-1-0503-H-001-XW），合同约定：租赁期限为 24 个月，租赁期满后公司以 100.00 元的价格回购，该售后回租融资行为由正和科技以设备作抵押，同时王泽洋、代学珍、王环提供保证担保。

3. 大额固定资产抵押的原因和具体用途

公司大额固定资产抵押的原因和具体用途如下：

序号	交易类型	大额固定资产抵押的原因	具体用途
1	正和科技与交通银行股份有限公司十堰分行 5,000.00 万元借款	满足公司经营规模增长对流动资金的需求，公司向银行借款并以固定资产作为抵押担保	固定资产抵押用于借款增信；银行借款用于采购公司生产所需要的原材料
2	正和科技与中国邮政储蓄银行股份有限公司十堰分行 2,000.00 万元借款	为了满足公司日常生产经营对流动资金的需要，公司向银行借款并以固定资产作为抵押担保	固定资产抵押用于借款增信；银行借款用于企业流动资金周转需要
3	正和科技与交通银行股份有限公司十堰分行 10,100.00 万元借款	公司向交通银行股份有限公司十堰分行借款 10,100.00 万元，置换中国工商银行股份有限公司十堰东汽支行借款，优化融资结构和成本，并提供固定资产抵押担保	固定资产抵押用于借款增信；银行借款用于置换公司与中国工商银行股份有限公司十堰东汽支行 8,000.00 万元与 3,000.00 万元的借款
4	正和科技与远东国际融资租赁有限公司售后回租	为了满足公司日常经营资金需要，公司与远东国际融资租赁有限公司展开合作，采用了售后回租方式	公司通过向出租方远东国际融资租赁有限公司按期支付租金的方式取得设备的使用权，租赁期满后公司以较低价格购买设备

			并取得设备所有权
5	正和科技与民生金融租赁股份有限公司融资租赁	为了满足公司经营规模增长对流动资金的需求，解决银行融资不足的矛盾，公司开发了非银行金融机构融资合作模式与渠道，与民生金融租赁股份有限公司签订 890 万元的融资租赁合同	公司通过向出租方民生金融租赁股份有限公司按期支付租金的方式取得设备的使用权，租赁期满后公司以较低价格购买设备并取得设备所有权

4. 是否已履行必要的审议程序

根据公司当时有效的《公司章程》（2023 年 3 月修订）第一百零九条规定：“董事会行使下列职权：……(十三) 审议批准超过最近一期经审计净资产 20% 的单项银行授信、贷款和其他借款，不超过净资产 20% 的由董事会授权董事长办理；……”，公司未超过 2022 年 12 月 31 日的净资产 70,056.89 万元的 20% 即 14,011.38 万元的单项银行授信、贷款和其他借款可由董事会授权董事长办理，未授权的仍由董事会审议。

公司对于上述银行借款、售后回租以及融资租赁涉及的大额固定资产抵押事项，履行的审议程序如下：

序号	审议事项	审议程序
1	正和科技与交通银行股份有限公司十堰分行 5,000.00 万元借款	公司第二届董事会第十六次会议、公司 2023 年第一次临时股东大会进行了审议 公司第三届董事会第二次会议，2023 年年度股东大会进行了审议
2	正和科技与中国邮政储蓄银行股份有限公司十堰分行 2,000.00 万元借款	公司第三届董事会第二次会议、公司 2023 年年度股东大会进行了审议
3	正和科技与交通银行股份有限公司十堰分行 10,100.00 万元借款	
4	正和科技与远东国际融资租赁有限公司售后回租	公司董事会全体成员集体授权董事长审批；董事长分别于 2023 年 12 月 12 日、2024 年 1 月 22 日分别审批了与远东国际融资租赁有限公司售后回租、与民生金融租赁股份有限公司融资租赁事项；2024 年 10 月 25 日，公司第三届第六次董事会对全体董事会成员集体授权进行确认
5	正和科技与民生金融租赁股份有限公司融资租赁	

综上，公司对于大额固定资产抵押（受限）事项均已按照《公司法》以及《公司章程》等公司治理制度的规定履行了必要的审议程序。

（二）是否存在到期无法偿还导致固定资产被处置的风险

报告期内，公司通过经营活动产生的现金流量净额合计 **28,580.23 万元**，经

营净现金流充沛。2025 年 1-3 月公司经营活动产生的现金流量净额合计-1,355.30 万元（未经审计），主要原因系公司客户回款主要以票据为主，2025 年 1-3 月票据贴现较少引起的。公司经营活动产生的现金流量整体较好，能持续满足公司生产经营活动所需的现金。

报告期末至 2025 年 3 月末应收账款回款 16,897.30 万元，回款比例为 50.73%，公司应收账款回款情况良好。

报告期内，投资活动现金流量为负数主要是由于公司高端车身自动化生产线购建固定资产支付现金引起的，现公司高端车身自动化生产线购建固定资产已基本建成，且已支付完毕大多数款项，未来改扩建项目投资金额相对较小。筹资活动有关的现金流量为负数主要为公司回购股份所致，目前外部机构股东的股份已全部退出，未来投资、筹资活动有关的现金流出将大幅减少。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司尚有未使用的流动资金贷款额度为 12,750.00 万元，可使用的银行授信额度储备充足。

根据《企业信用报告》，截至 2025 年 5 月 27 日，公司不存在失信记录和到期未清偿债务的情况，未结清信贷及授信情况中不存在关注类、不良类或违约类信贷情况。公司历次银行借款以及融资租赁均能正常履约，公司预期未来能够如期通过自筹、自有资金支付借款本金、利息以及融资租赁款，到期无法偿还导致固定资产被处置的风险较小。

三、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

（一）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	10-20	3.00	4.85-9.70
机器设备	年限平均法	5-10	3.00	9.70-19.40
运输工具	年限平均法	4-5	3.00	19.40-24.25

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
其他设备	年限平均法	3-5	3.00	19.40-32.33

与可比公司对比情况如下表所示：

名称	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
福田汽车	房屋及建筑物	年限平均法	10-40	4.00	2.40-9.60
	机器设备	年限平均法	8-15	4.00	6.40-12.00
	运输工具	年限平均法	10	4.00	9.60
	电子设备及其他	年限平均法	8-10	4.00	9.60-12.00
潍柴动力	房屋建筑物	固定资产的折旧采用直线法或双倍余额递减法计提	10-50	0-5	1.90-10.00
	机器设备		3-15	0-5	6.33-33.33
	电子设备		2-15	0-5	6.33-50.00
	运输设备		4-10	0-5	9.50-25.00
	租出的叉车及设备(长期)		基于租赁期按直线法摊销		基于租赁期按直线法摊销
	租出的叉车及设备(短期)		5-8		12.50-20.00
	其他		2-15	0-5	6.33-50.00
博俊科技	房屋建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75
	机械设备	年限平均法	6.00-10.00	5.00	9.50-15.83
	电子设备	年限平均法	3.00	5.00	31.67
	运输设备	年限平均法	4.00	5.00	23.75
	办公设备及其他	年限平均法	5.00	5.00	19.00
松原安全	房屋建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75
	通用设备	年限平均法	3.00-5.00	5.00	19.00-31.67
	专用设备	年限平均法	5.00-10.00	5.00	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4.00-5.00	5.00	19.00-23.75

与可比公司相比，公司主要类别固定资产年折旧计提率与可比公司不存在重大差异，公司固定资产残值率略低于可比公司，主要系综合考虑了公司固定资产使用环境、使用强度、保养程度等因素，具有合理性。

（二）公司相关会计核算是否合规

公司结合《企业会计准则第4号—固定资产》的有关规定，纳入固定资产核算需同时满足该固定资产有关的经济利益很可能流入企业和该固定资产的成本

能够可靠地计量；公司根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值、合理选择固定资产折旧方法并一经确定不再随意变更；公司固定资产按月计提折旧，并根据用途计入相关资产的成本或者当期损益；公司固定资产预期通过使用或处置不能产生经济利益或企业出售、转让、报废固定资产或发生固定资产毁损时，对固定资产和相关折旧之间的差额计入当期损益，公司相关会计核算合规，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）公司相关折旧计提是否充分

根据《企业会计准则第4号—固定资产》第十五条、第十七条的规定：“企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。固定资产的使用寿命、预计净残值一经确定，不得随意变更。”、“企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法。”公司各类固定资产的预计使用寿命、确定的折旧方法、预计净残值率进行折旧摊销符合上述规定，与可比公司相比不存在重大差异。

综上，公司固定资产预计使用寿命、折旧方法和预计净残值率合理，相关折旧计提充分。

四、说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

（一）说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法

根据《企业会计准则第8号—资产减值》规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。报告期内各资产负债表日，公司对固定资产、在建工程进行了减值迹象判断，具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	公司实际情况	测试结论
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	①公司固定资产主要为房屋建筑物以及机器设备等，对使用价值较低或无使用价值的固定资产公司已计提固定资产减值准备，除此之外，公司其余账面固定资产均正常使用，目前市价未发生大幅下跌。②公司报告期内在建工程系尚未完成安装调试的设备，目前市价未发生大幅下跌	未见此类减值迹象

序号	企业会计准则规定	公司实际情况	测试结论
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司所处的经营环境良好，汽车行业整体景气度较高，不存在不利影响	未见此类减值迹象
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资回报率未发生明显波动	未见此类减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	①公司对陈旧或损坏的固定资产已计提减值准备，公司其余账面固定资产均正常使用中。②公司报告期内在建工程系尚未完成安装调试的设备，在建工程项目主要为高端车身的自动化生产线，不存在陈旧或实体损坏的情形。	未见此类减值迹象
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	经盘点，报告期内公司资产状况良好，不存在终止使用或计划提前处置的资产	未见此类减值迹象
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等	公司目前盈利能力稳定，公司资产在报告期内持续为公司带来经济绩效，未发现资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	未见此类减值迹象
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末，公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见此类减值迹象

截至报告期末，公司已计提固定资产减值准备 **373.50** 万元，其中固定资产减值准备余额大于 10.00 万元的金额合计 **251.62 万元** 占总余额的比例为 **67.37%**，具体情况如下：

单位：万元

类别	固定资产名称	原值	减值准备 计提前累 计折旧	减值准 备	账面 余额	计提减值 准备的原 因
模具	吉利 121 电动车面板	110.19	44.53	65.65	-	被迭代
建筑物	污水处理站	88.40	26.60	59.18	2.62	升级改造
模具	121/131 保险杠模具	114.24	80.25	34.00	-	被迭代
模具	吉利 121 电动车面板	30.54	9.42	21.12	-	被迭代
模具	吉利 131 中盖板	31.98	10.86	21.12	-	被迭代
模具	左右侧围 A 柱内板	23.90	4.64	19.26	-	被迭代
模具	吉利 131 中盖板	23.82	8.09	15.73	-	被迭代

模具	地板左右纵梁/M/矿用加强板	17.28	3.35	13.93	-	被迭代
	合计	440.35	187.74	249.99	2.62	

经测试，除已计提固定资产减值的固定资产外，公司其他固定资产不存在减值迹象，不存在减值准备计提不充分的情况。

（二）公司是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

根据《企业会计准则第8号—资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于报告期各期末结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司在生产过程中持续关注固定资产的使用情况，并根据固定资产使用情况定期对固定资产进行维修、维护和更新等，保证固定资产性能处于良好状态，现有的主要设备能适应生产的需求，固定资产整体运行状况较为良好。

报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生重大不利变化，对公司未产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况；不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。除正常处置或报废的少量固定资产外，公司在报告期内其他固定资产不存在闲置、损毁或产能下降等减值迹象，无需计提固定资产减值准备，符合企业会计准则的相关规定。

报告期各期，公司零星报废无使用价值的生产设备产生的营业外支出分别为0万元、**25.01**万元，资产报废情况较少。

综上，公司固定资产运行情况良好，截至报告期末，公司除已计提固定资产减值准备**373.50**万元外，其余固定资产或在建工程不存在明显减值迹象，减值准备计提充分。

五、说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据，是否存在通过延迟转固调节利润的情况；报告期内在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方便接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（一）说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据，是否存在通过延迟转固调节利润的情况

报告期内，公司从在建工程转为固定资产，金额大于 150.00 万元情况如下：

单位：万元

序号	在建工程转固项目名称	转固的时间	转固金额	转固依据	工厂生产记录时点是否相符
1	承启工厂焊装生产线	2024 年 9 月	5,004.09	预定可使用状态及验收意见	是
2	承启工厂总装生产线	2024 年 9 月	1,752.21	预定可使用状态及验收单	是
3	承启工厂车身模具（含检具）	2024 年 8 月	9,264.15	预定可使用状态及验收单	是

注：承启工厂 D5 车身模具、检具合计转固金额 9,264.15 万元，模具检具按车身部件对应的转固，转固数量 470 个，单个转固金额未超过 150.00 万元。

1. 主要项目建设情况

（1）承启工厂焊装生产线建设项目

2020 年 8 月，公司与上海天永智能装备股份有限公司（以下简称“天永智能”）签署《技术开发（委托）合同》，合同含税金额 5,637.00 万元。

价款支付方式：合同签订，3D 设计仿真评审完成后，签定评审报告，支付合同总额 10%；乙方预收合格，支付合同金额的 50%；终验收合格，支付合同金额的 30%；终验收 12 个月后项目无质量问题，支付合同总金额的 10%质量保证金。

截至报告期末，公司累计支付金额 4,763.30 万元，占合同金额的 84.50%。按照合同约定，终验收完成后，需累计支付到合同金额的 90%。

2023 年 12 月 19 日，对 D5 自动化智能焊装生产线进行进度验收，验收过程中存在的主要问题“1、生产节拍不满足技术要求 300S；2、白车身骨骼精度现 74%，技术协议要求 $\geq 90\%$ ；3、项目问题点目前共计 58 项”

验收意见：同意进行进度验收，天永智能同意节拍和白车身骨骼精度 2 项主要问题未完成前，先扣款 200 万元，未完成的问题，按照附表会签时间节点要求，纳入后期验收结算管控事项。

公司 2024 年以来陆续对试生产过程中焊装生产线的检验线体节拍、驱动故

障以及车身下线处移栽叉故障等问题要求天永智能进行整改。

2024 年 9 月，焊装生产线最终调试完成并正式投入使用，同时由在建工程转为固定资产。

(2) 承启工厂总装生产线项目

2020 年 9 月，公司与东杰智能科技集团股份有限公司（以下简称“东杰智能”）签署《总装生产线总承包合同》，合同含税金额 1,980.00 万元。

价款支付方式：东杰智能完成图纸设计，并经公司技术会签完成后，一周内支付合同金额的 15%；设备制造完成，在东杰智能现场初验收合格后，一个月内支付合同金额的 30%作为初验收款；设备到场后经公司初验收合格后，一个月内支付合同金额的 25%；工程安装调试完成，设备安装、调试、量产 5000 台或项目连续稳定运行三个月（以先到的为准），且无任何问题，终验收合格并经双方签字生效后一个月内支付合同总金额的 20%作为终验收款；工程完工终验收合格二年后无质量问题，一个月内支付合同总金额的 10%质量保证金。

截至报告期末，公司累计支付金额 1,716.00 万元，占合同金额的 86.67%。按照合同约定，终验收完成后，需累计支付到合同金额的 90%。

公司与东杰智能于 2024 年 4 月-8 月就总装生产调试问题沟通会纪要以及邮件沟通记录显示，公司总装生产线试生产过程的出现的问题进行整改。

2024 年 9 月，总接生产线最终调试完成并正式投入使用，同时由在建工程转为固定资产。

(3) 承启工厂车身模具建设项目

公司开发 D5 车身，主要模具供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商	项目名称	合同金额
1	东风模具冲压技术有限公司	D5 白车身车门内外板、侧围外板、门框模具开发	2,030.00
2	湖北十堰先锋模具股份有限公司	D5 白车身顶盖外板 8 个零件和车门内板总成 16 个零件模具开发	1,660.00
3	湖北凸凹模具科技股份有限公司	D5 侧围包 32 个冲压件模具开发	1,065.00
4	浙江艾彼科技股份有限公司	D5 仪表台系统注塑模具	1,074.00

承启工厂 D5 车身(驾驶室 TJG230)为研发的全新的商用车车身，模具开发生产出的车身本体需要与**焊装**生产线、总装生产线进行匹配。为匹配自动化**焊装**生产线及总装生产线或根据试生产产品存在的质量问题，公司对 D5 车身部分模具进行多次产品设计变更。

①D5 车身冲压件模具情况

序号	整改部件模具	时间	要求
1	后地板本体	2024 年 1 月 13 日	增加支架安装孔、新增孔位内侧焊接 M8 螺母
2	左右车门内板	2024 年 7 月 27 日	车门外开把手与车门外板间隙大，外把手安装面除 2.5mm
3	车门外板	2024 年 8 月 9 日	设计变更车门外板修边线
4	前顶盖外板	2024 年 8 月 12 日	增加带示廓灯状态及解决顶天线安装强度不够和漏水问题
5	后围外板	2024 年 8 月 13 日	风窗玻璃安装止口深度浅，密封条装配后有漏水风险
6	保险杠	2024 年 8 月 26 日	因陕重汽路试试验及 CAE 分析，公司现在有保险杠总成强度不满足陕重汽要求，需加强车身保险杠
7	手阀安装支架	2024 年 8 月 29 日	增加四个举升阀安装孔

②内饰件模具情况：2024 年 5 月对 D5 备用电源饰板、D5 空调开关下饰板、D5 左右 A 柱饰板、D5 仪表板中下饰板、D5 左右侧上档泥板中段本体、D5 后围出风口；2024 年 7 月，D5 高架箱前面板进行设计变更。

2020 年 9 月 22 日，公司与湖北十堰先锋模具股份有限公司（以下简称“先锋模具”）签署的《D5 白车身顶盖外板 8 个零件和车门内板总成 16 个零件模具开发》模具开发协议。

2024 年 8 月 20 日，公司（甲方）与先锋模具（乙方）签署的《补充协议》显示“2.4 针对部分外板件存在质量缺陷，经双方友好协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，甲方同意让步并办理终验收，乙方强烈要求终止该项目质保服务，主动同意对《D5 白车身顶盖外板零件问题点统计表-2024-3-15》中预算的潜在刮灰和打磨成本承担 80%的责任，即在该项目终验收款和质保款中再次扣减掉 240 万元，含 13%增值税(大写:贰佰肆拾万圆整)，作为乙方因该项目零件质量缺陷对甲方的补偿。”

综上，承启工厂高端 D5 车身冲压件、内饰件模具在试生产过程中遇到的问题，在不断进行产品设计变更，维修整改，直至 2024 年 8 月末达到预定可使用

状态并投入生产，同时由在建工程转为固定资产。综上，公司在建工程转固较为及时，依据合理。

(4) 承启工厂涂装生产线项目

2020 年 6 月，公司与河南平原智能装备股份有限公司（以下简称“平原装备”）签署《设备制造与安装合同》，平原装备承揽公司“车身涂装设备总承包项目”的设计、制造、运输与安装、调试工程及培训服务，合同含税金额 7,300.00 万元。

合同约定价款支付方式：合同签订后一周内支付合同金额的 15%；平原装备完成全部图纸设计，并经公司技术会签完成后，一周内支付合同金额的 15%；设备制造完成，在平原装备现场预验收合格后，一周内支付合同金额 15%作为预验收款；设备全部到场后经公司验收合格后，一周内支付合同金额 15%；工程安装调试完成，设备正常运行 6 个月进行终验收，终验收合格并经双方签字生效后一周内支付合同总金额 30%作为终验收收款；工程完工终验收合格一年后无质量问题，一个月内支付合同总金额的 5%质量保证金；两年后无质量问题，一个月内支付合同总金额的 5%质量保证金。

截至报告期末，公司累计支付金额 **6,340.00** 万元，占合同金额的 **86.85%**。按照合同约定，终验收完成后，需累计支付到合同金额的 90%。承启工厂车身涂装设备开启后，需持续运行，成本较高。公司出于经济效益考虑，**2024 年 9 月**前，承启工厂试生产的车身本体（车身空壳）运输到公司东风大道 66 号完成涂装后，再运回到承启工厂完成总装作业。**承启工厂涂装设备于 2024 年 10 月启动调试，已于 2025 年 4 月调试完成投入使用。**

报告期内，公司在建工程主要为承启工厂生产线建设项目，承启工厂车身模具、焊装和总装生产线分别为 **2024 年 8 月、9 月调试完成并转为固定资产**，涂装生产线设备已于 **2025 年 4 月调试完成并转为固定资产**。

2. 公司财务核算情况

公司自 2016 年启动申请挂牌及深交所主板以来，公司**逐步**建立了较为规范的内部控制制度，公司实际控制人及财务部门人员具有较强的规范意识，根据公司的业务情况并严格按照会计准则的规定进行财务核算。

公司财务报表已经外部会计师事务所进行审计，中喜会计师认为，正和科技财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了正和科技公司 2024 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2024 年度、2023 年度的合并及公司经营成果和现金流量，并出具了标准无保留意见的《审计报告》。

公司本次申请挂牌使用的是不含净利润要求的第二套财务指标，公司不存在调节净利润以符合挂牌条件的主观压力。

综上，公司不存在通过延迟转固调节利润的情况。

（二）报告期内在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方便接采购设备的情况、定价依据及公允性

1. 报告期内，公司在建工程主要为公司高端车身生产线项目，在建工程采购具体项目及金额如下：

单位：万元

项目名称	2024 年度	2023 年度
高端车身生产线及附属设施	894.21	1,784.12
模具夹具检具	3,169.33	2,106.50
机器设备	1,323.29	19.38
其他零星项目	306.79	31.24
合计	5,693.62	3,941.24

2. 报告期各期公司向供应商采购金额大于 50 万元的项目合计金额 5,712.35 万元占报告期内新增在建工程（不含资本利息）9,634.86 万元比例为 59.28%，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额		采购方式
		2024 年度	2023 年度	
河南平原智能装备股份有限公司	新工厂涂装设备制造与安装	88.50		直接采购
东风模具冲压技术有限公司	D5 白车身车门内外板、侧围外板、门框模具开发	179.65		直接采购
湖北十堰先锋模具股份有限公司	D5 白车身顶盖外板 8 个零件和车门内板总成 16 个零件模具开发	201.77	146.90	直接采购
湖北凸凹模具科技股份有限公司	D5 侧围包 32 个冲压件模具开发	94.25	282.74	直接采购

上海天永智能装备股份有限公司	D5 自动化智能焊装生产线建设	773.19	956.73	直接采购
十堰市天策模具股份有限公司	D5 白车身地板包 27 个冲压件模具开发	61.95	185.84	直接采购
东杰智能科技集团股份有限公司	新工厂总装生产线设备总承包项目	260.18	265.49	直接采购
十堰亚美通工贸有限公司	D5 白车身前围包 7 个冲压件模具开发		84.45	直接采购
湖北铭湖模具科技发展有限公司	D5 白车身 87 个冲压件钢板模具开发		54.16	直接采购
桐创（武汉）智能装备有限公司	驾驶室三维数字化测量工作站	108.54		直接采购
湖北万博山建设工程有限公司	新工厂雨污水、道路施工	58.72		直接采购
湖北华林建设工程集团有限公司	新工厂车间建设施工	282.57		直接采购
十堰市维创房屋维修有限公司	设备基础建设	60.19		直接采购
湖北智联环境科技有限公司	涂装车间废气治理设施升级改造及在线监测项目		68.26	直接采购
十堰精兴模具制造有限公司	NQ001-1100 厢式物流车冲压件模具	87.61	87.61	直接采购
湖北卡玛云智能有限公司	X5 自动化智能焊装生产线改造	148.67	47.79	直接采购
台州光界模具有限公司	D5 高架箱系统注塑模具	69.03		直接采购
浙江艾彼科技股份有限公司	D5 仪表台系统注塑模具	50.00	95.04	直接采购
浙江艾彼科技股份有限公司	1900 仪表台注塑件模具		92.65	直接采购
新立科技股份有限公司	1900 门护板注塑件模具/1900 右置仪表台附件注塑件模具	158.23	54.69	直接采购
台州市黄岩安达模业有限公司	陕重 201 外饰件模具/2120 改款車型注塑件模具/1801 车型注塑件模具/江淮 X5 保险杠	258.53	37.52	直接采购
河北大沃汽车零部件有限公司	陕汽 M5000 上车踏步模具	61.95		直接采购
武汉华德瑞斯汽车科技发展有限公司	1900 项目模具纹理腐蚀加工		61.95	直接采购
湖北信存机电设备股份有限公司	消防设施升级	186.99		直接采购
合 计		3,190.52	2,521.83	

公司对建设工程、机器设备的采购主要采取询比价和协商定价等市场化定价方式，综合考虑供应商资质、交付时间、质量、价格、售后等因素后确定最终供应商，公司直接向总承包方或设备生产商采购，不存在向第三方间接采购设备的情形。

（三）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

经公开渠道信息查询上述供应商的工商登记信息，并结合对公司及实际控制人资金流水情况，公司及其实际控制人与相关主要供应商不存在关联关系，除正

常合作关系外，不存在非经营性资金往来或其他利益安排。

综上，报告期内，公司不存在通过第三方便间接采购设备的情况，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

六、说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响。

（一）说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性

1. 利息资本化金额、起始时间、计算过程

2022 年度、2023 年度和 **2024 年度**，公司在建工程资本化利息金额分别为 145.48 万元、322.90 万元和 **282.29 万元**。

公司在建工程项目建设资金向中国工商银行十堰东汽支行借款，借款利息按照银行收取的利息计入资本化利息，报告期内，利息资本化计算过程如下：

单位：万元

年度	贷款 银行	本金	利率	起始日	到期日	计息 天数	测算利 息	实提利 息	差异
2022 年度	工行 东汽 支行	15,000.00	4.30%	2022/1/1	2022/3/31	89	159.46	145.48	13.98
2023 年度		13,500.00	3.95%	2023/5/1	2023/5/15	14	20.74	322.90	-14.98
		11,812.50	3.95%	2023/5/16	2023/11/15	183	237.19		
		10,125.00	3.95%	2023/11/16	2023/12/31	45	49.99		
2024 年度		7,425.00	3.85%	2024/1/1	2024/4/10	100	79.41	108.93	0.10
		2,700.00	3.95%	2024/1/1	2024/4/10	100	29.63		
	交通 银行	10,100.00	3.70%	2024/4/7	2024/9/21	167	173.36	173.36	0.00
	合 计						749.77	750.67	-0.90

2022 年 4 月至 2023 年 4 月，公司处于对生产设备调试阶段，2022 年 4 月至 12 月受公共卫生事件的影响，调试工作进展缓慢或停滞，出于谨慎性考虑，公司该期间的借款利息进行费用化处理。

2. 利息资本化金额和会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 17 号—借款费用》规定，借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：①资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符

合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；②借款费用已经发生；③为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

综上所述，对照《企业会计准则第 17 号-借款费用》的相关规定，公司在建工程利息资本化的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响

公司承启园区新增资产折旧或摊销影响额如下：

单位：万元

项目	金额	折旧/摊销年限	残值率	年折旧/摊销金额	折旧/摊销起始日
承启工厂土地	4,916.96	50	0	98.34	2019 年 10 月
承启工厂车间及配套设施	9,431.99	20	3.00%	457.45	2022 年 4 月
TJG230 车身模具	9,264.15	5	3.00%	1,797.25	2024 年 9 月
焊装生产线	5,004.09	10	3.00%	485.40	2024 年 10 月
总装生产线	1,752.21	10	3.00%	169.96	2024 年 10 月
涂装生产线	8,314.22	10	3.00%	806.48	2025 年 4 月
合计	38,683.62			3,814.88	

注 1：表中资产为用于承启工厂高端车身生产；

注 2：折旧/摊销年限以及残值率的确定遵循一致性原则，承启工厂土地的摊销年限根据土地使用期限确认。固定资产折旧政策公司持续采用既定的会计政策进行会计核算。可比公司的固定资产折旧政策详见第一轮审核问询回复“问题 2：关于在建工程”之“三、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等”之“(一) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性”。

模拟测算后，承启园区新增固定资产折旧对公司利润总额的影响金额均为 3,814.88 万元。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”中披露如下：

“折旧摊销费用大幅增加的风险

报告期各期，公司长期资产折旧及摊销费用合计分别为 4,840.82 万元和 5,099.25 万元。公司 2024 年新增固定资产 17,249.71 万元，主要为承启工厂高端车身焊装生产线、总装生产线及附属设施、模具、夹具、检具转为固定资产。截至 2024 年末公司在建工程余额为 16,437.40 万元，公司在建工程转为固定资产后折旧摊销费用将大幅增加，如果承启工厂高端车身订单不及预期，将对公司的经营业绩造成不利影响。”

承启工厂的建设充分吸取了公司本部车身总成生产线分期建设的经验和教训，新建生产线的自动化、智能化水平显著提升，将大幅提升公司生产能力和产品竞争力。新工厂计划投产的产品均为平台化的产品，全面服务多个战略客户。公司目前已与陕汽商用车、陕重汽、金龙商用车、宇通商用车、东风汽车等战略客户达成了意向合作关系。公司新产品投放市场，从市场接受、销量爬升存在一个过程。公司新产品投放市场，将存在一个逐步爬升的过程。新工厂分期建设，前期设计规划产能为 5 万辆，未来视市场情况升级改造产能至 10 万辆。由于公司现有生产场地局促，特别是涂装线相对老旧，运营成本较高，未来公司将适当转移部分产能至新工厂，将新旧工厂产能利用更加合理，在进一步提升产品工艺水平和质量的前提下，控制公司的整体生产成本，提升生产效率及产能利用率。

新工厂的建设有利于公司产品工艺、质量再上新台阶，具有服务更多优质客户的能力。公司已与多家战略客户达成意向合作关系，为公司的业绩提升奠定基础。同时有利于公司控制整体生产成本，提升生产效率及产能利用率。

2025 年 1-3 营业收入 21,294.95 万元，较上年同期增加 3,412.81 万元，增幅为 19.09%，较同期呈现上涨的趋势。不考虑新工厂新增收入的情况下，可以覆盖新增折旧摊销的影响。

2022 年商用车行业处于低谷，未来几年将恢复性上涨。公司着力把握整车厂头部竞争集聚、新车型开发需求增强的契机，迅速提升新工厂的产能利用率，控制公司整体生产成本、提升生产效率，预计未来净利润将大幅提升，可以覆盖新增折旧摊销的不利影响。

综合考虑新增业绩以及公司大额固定资产投入资金已基本支付完毕，未来不存在大额固定资产投入，预计不会对公司未来的现金流或经营业绩产生重大不利影响。

七、补充披露公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司已在《公开转让说明书》之“七、资产质量分析”之“(二)非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“(3)其他情况”进行补充披露，内容如下：

“(1) 固定资产盘点情况

报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，中介机构对报告期末固定资产进行监盘，具体情况如下表所示：

盘点日	2023 年 12 月 20 日至 2023 年 12 月 25 日	2024 年 12 月 31 日、2025 年 2 月 20 日至 2025 年 2 月 27 日
盘点地	正和汽车及其子公司和分公司	正和汽车及其子公司和分公司
参与人员	资产管理人员、财务人员	资产管理人员、财务人员、中介机构
盘点范围	公司房屋建筑物、机器设备、办公设备等	
盘点方法及程序	1. 制定盘点计划、准备固定资产盘点表；2. 依据盘点表记载的固定资产名称、数量、规格和存放地点组织盘点；3. 检查资产使用状况，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；4. 盘点完毕后，完成盘点总结，对盘结果汇总记录进行复核，盘点及监盘人员在盘点表上签字确认。	
固定资产盘点/监盘比例	83.18%	82.86%
本期新增固定资产盘点/监盘金额(万元)	1,340.06	14,642.72
新增固定资产盘点/监盘比例	65.44%	84.89%
盘点结果	无差异	无差异

注 1：新增固定资产为当期购置与在建工程转入固定资产的金额。

经监盘，公司报告期末固定资产账实相符，除已计提减值准备的固定资产外，无闲置固定资产。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”

之“（二）非流动资产结构及变化情况”之“9、在建工程”之“（3）其他事项”补充披露如下：

“报告期各期末，公司对在建工程盘点的具体情况如下表所示：

盘点日	2023 年 12 月 30 日至 2023 年 12 月 31 日	2025 年 2 月 20 日至 2025 年 2 月 27 日
盘点地	正和汽车及其子公司和分公司	正和汽车及其子公司和分公司
参与人员	资产管理人員、财务人員	资产管理人員、财务人員、中介机构
盘点范围	公司在建工程待完工工程及设备	
盘点方法及程序	1. 制定盘点计划、准备在建工程盘点表；2. 检查在建工程的建设进展、完工情况，关注期末是否存在已使用但尚未验收的在建工程等情形；3. 盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点及监盘人员在盘点表上签字确认。	
在建工程盘点/监盘金额（万元）	25,200.62	10,853.27
在建工程盘点/监盘比例	89.68%	66.03%
盘点结果	无差异	无差异

经监盘，公司报告期各期末在建工程账实相符。”

综上，公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符；在建工程盘点结果账实相符，不存在异常情况。

八、说明报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目类型	项目名称	2024 年度	2023 年度
资产负债类科目	固定资产本期增加额	17,249.71	175.63
	加：在建工程-本期在建工程金额	-9,986.26	3,941.24

	加：长期待摊费用增加额	-	
	减：应付账款-长期资产购入款（期末-期初）	1,201.93	-165.06
	减：其他非流动资产（期初-期末）-预付设备采购款	172.78	322.90
	计算得出“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”	5,888.74	3,959.03
现金流量表科目	购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	5,888.74	3,959.03
勾稽差异		-	-

注：固定资产本期增加额为报告期各期新增购置的固定资产，不包括在建工程和使用权资产转入固定资产的情形。

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、长期资产项目等资产项目、应付账款等负债项目金额变动勾稽一致，固定资产、无形资产和其他长期资产等科目与购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金产生的差异主要系时间性差异所致。

九、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程的真实性。

【主办券商回复】

（一）请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；

1. 核查程序

（1）实地走访公司主要生产环节，了解公司主要产品主要的生产工艺流程，以及相关的设施设备配备及运行、保管情况；

（2）与公司董事长访谈了解公司现有产能及新增产能情况，新增资产的必要性及产能消化情况；

（3）获取报告期各期末公司固定资产规模及报告期各期公司主要产品设计产能、产销量、产能利用率数据，分析固定资产规模变动与主要产品产能、产销量变动的匹配性；

（4）查阅公司与交通银行股份有限公司十堰分行、中国邮政储蓄银行股份有限公司十堰分行签署的有关借款合同、抵押合同等文件材料；

(5) 查阅公司与民生金融租赁股份有限公司签署的有关融资租赁合同、抵押合同等文件材料；

(6) 查阅公司审议借款与融资租赁有关的董事会、股东大会、董事长决定等文件材料；

(7) 查阅公司征信报告及截至 **2025 年 3 月 31 日** 的授信额度等。

(8) 查阅公司的固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司相关政策进行比较分析；

(9) 访谈公司财务负责人，了解公司固定资产折旧的会计核算情况，分析公司固定资产折旧的会计核算是否合规，核查折旧计提的充分性；了解报告期各期末公司对固定资产、在建工程执行减值测试的过程，复核公司有关固定资产减值测试方法的合理性；

(10) 获取并查阅公司固定资产台账、在建工程明细表、在建工程设备调试、整改或验收记录以及与转固相关的凭证等；

(11) 实地走访并访谈公司相关负责人，了解公司报告期内主要在建工程的基本情况以及在建工程施工进度，是否存在延迟转固调节利润的情形；

(12) 通过企查查查询公司主要在建工程的主要供应商基本情况，查阅公司董监高个人调查表，核查其是否与公司、实际控制人、董监高是否存在关联关系；了解采购价格是否公允，是否存在利益输送的情形；

(13) 获取公司固定资产、在建工程盘点资料，实地查看主要生产设备、房屋建筑物使用情况及在建工程项目的建设情况，与固定资产、在建工程的财务账数据进行核对，检查固定资产、在建工程是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形；

(14) 获取公司实际控制人、控股股东及全体董事、监事、高级管理人员、财务出纳报告期内的银行流水，核查其是否与固定资产、在建工程供应商之间是否存在利益输送的情形。

2. 核查结论

(1) 公司固定资产规模与产能、产销量变动情况相匹配，与公司所处行业、生产模式相匹配；报告期内，公司对部分车身产品进行升级换代，以提高产品品

质和生产效率使得固定资产增加，具有必要性，公司存在产能无法消化的风险，已在《公开转让说明书》中进行补充披露；部分主要生产用机器设备成新率较低，主要因折旧期限小于实际使用寿命引起的，但不影响公司的正常生产经营，相关设备运转正常。同时，公司承启工厂高端车身生产线建设已基本完成，短期内不需要更新换代或大额资金投入；

（2）公司因生产经营及工程建设需要资金，向银行贷款融资及融资租赁将大额固定资产进行抵押，已履行必要的审议程序，不存在到期无法偿还借款导致固定资产被处置的风险；

（3）公司的各类别固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等要素与可比公司不存在重大差异，具备合理性，相关会计核算合规、折旧计提充分；

（4）报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法合理，不存在闲置资产，每年报废的固定资产金额较小，固定资产减值准备计提充分；

（5）公司在建工程转固及时，转固依据合理，不存在延迟转固调节利润的情况；公司不存在通过第三方便接采购设备的情况，定价公允，供应商与公司实际控制人、董监高等不存在关联关系或利益输送情形；

（6）在建工程构筑过程中，涉及的借款利息资本化计算准确，会计处理合规；公司已在《公开转让说明书》中披露“折旧摊销费用大幅增加的风险”；公司大额固定资产投入资金已基本支付完毕，未来不会有大额固定资产投入的资金流出，对公司现金流不会产生重大不利影响；预计不会对公司的未来经营业绩造成重大不利影响；

（7）公司已在《公开转让说明书》中补充披露固定资产、在建工程盘点及监盘情况，公司固定资产、在建工程账实相符，不存在重大差异；

（8）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间相互勾稽。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

（二）结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工

程的真实性。

1. 核查程序

主办券商执行了以下核查程序：

报告期末，中介机构对公司固定资产、在建工程进行了监盘，财务人员与资产管理人员、资产使用人员制定固定资产、在建工程盘点表，盘点人员根据盘点结果填写盘点表，将盘点结果与账簿记录核对。报告期末固定资产、在建工程监盘的具体情况如下所示：

(1) 固定资产盘点及监盘情况

报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，中介机构对报告期末固定资产进行监盘，具体情况如下表所示：

盘点日	2023 年 12 月 20 日至 2023 年 12 月 25 日	2024 年 12 月 31 日、2025 年 2 月 20 日至 2025 年 2 月 27 日
盘点地	正和汽车及其子公司和分公司	正和汽车及其子公司和分公司
参与人员	资产管理人员、财务人员	资产管理人员、财务人员、中介机构
盘点范围	公司房屋建筑物、机器设备、办公设备等	
盘点方法及程序	1. 制定盘点计划、准备固定资产盘点表；2. 依据盘点表记载的固定资产名称、数量、规格和存放地点组织盘点；3. 检查资产使用状况，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；4. 盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点及监盘人员在盘点表上签字确认。	
固定资产盘点/监盘比例	83.18%	82.86%
本期新增固定资产盘点/监盘金额(万元)	1,340.06	14,642.72
新增固定资产盘点/监盘比例	65.44%	84.89%
盘点结果	无差异	无差异

注：新增固定资产为当期购置与在建工程转入固定资产的金额。

经监盘，报告期末公司固定资产账实相符，无闲置固定资产。

(2) 在建工程盘点及监盘情况

报告期各期末，公司对在建工程盘点的具体情况如下表所示：

盘点日	2023 年 12 月 30 日至 2023 年 12 月 31 日	2025 年 2 月 20 日至 2025 年 2 月 27 日

盘点地	正和汽车及其子公司和分公司	正和汽车及其子公司和分公司
参与人员	资产管理人员、财务人员	资产管理人员、财务人员、中介机构
盘点范围	公司在建工程待完工工程及设备	
盘点方法及程序	1. 制定盘点计划、准备在建工程盘点表；2. 检查在建工程的建设进展、完工情况，关注期末是否存在已使用但尚未验收的在建工程等情形；3. 盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点/监盘人员在盘点表上签字确认。	
在建工程盘点/监盘金额（万元）	25,200.62	10,853.27
在建工程盘点/监盘比例	89.68%	66.03%
盘点结果	无差异	无差异

经监盘，公司报告期末建工程账实相符。

2. 核查结论

（1）报告期末，公司固定资产真实存在、记录完整准确，固定资产都处于正常使用过程中，不存在闲置、废弃、毁损情况，除已计提固定资产减值准备373.50万元外，其余固定资产不存在减值的情况；

（2）报告期末，公司在建工程项目真实存在、账面记录完整。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

问题 3：关于历史沿革

根据申报文件，公司在2022年12月和2023年6月分别进行减资，多家机构股东在减资中退出；2024年7月，王康将其持有的公司382,750股作价4,327,500元转让给代学珍。

请公司说明：（1）公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；（2）报告期后进行股权转让的原因，结合股权转让协议或双方确认情况等，核查是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为；（3）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；

(4) 公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；(5) 公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：(1) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；(2) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；(3) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

(一) 公司减资的背景、原因

由于公司在 2021 年年底 IPO 上市未能成功，且 2022 年下游行业市场需求大幅下滑，公司业绩压力较大，公司部分私募股权投资基金存在退出意向。在此背景下，为尊重及满足外部机构股东以及部分自然人股东的诉求，且 2022 年下半年、2023 年公司具备股份回购能力，经公司与有关股东友好协商，最终确定了有关股东的股份回购事宜，具体回购方式是由公司减资收购股东所持股份，并由公司支付相关款项。

(二) 公司减资履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

公司两次减资分别履行了下列程序：

1. 2022 年 12 月，第一次减资

(1) 董事会、股东大会审议程序

2022年9月，正和科技分别与宏泰海联、东证夏德、炬腾辉达、英飞正奇、王进、鸿立股权、鸿纓创业、戴逆舟、中以英飞、英飞善实达成关于回购正和科技股份的协议，由正和科技回购宏泰海联、东证夏德、炬腾辉达、英飞正奇、王进、鸿立股权、鸿纓创业、戴逆舟、中以英飞、英飞善实持有的正和科技的股份。

2022年9月22日，公司召开第二届董事会第十五次会议，审议通过了《关于回购股份的议案》、《关于减少注册资本的议案》，拟减资回购宏泰海联、东证夏德、炬腾辉达、英飞正奇、王进、鸿立股权、鸿纓创业、戴逆舟、中以英飞、英飞善实持有的公司的股份，并提请召开公司2022年第三次临时股东大会。

2022年10月10日，公司召开2022年第三次临时股东大会，同意公司分别回购宏泰海联2,551,637股、东证夏德2,554,745股、炬腾辉达1,545,330股、英飞正奇1,459,856股、王进1,020,650股、鸿立股权1,012,800股、鸿纓创业642,000股、戴逆舟637,906股、中以英飞364,963股、英飞善实364,963股，合计回购股份数量为12,154,850股；全体股东一致同意公司减资，公司注册资本由7,971.4671万元变更为6,755.9821万元，同时同意修改公司章程。

（2）编制资产负债表及财产清单，发布减资公告，通知债权人

公司编制了截至2022年8月31日的公司资产负债表，制作了财产清单。

2022年10月27日，公司在《湖北日报》刊登减资公告，公告注册资本7,971.4671万元变更为6,755.9821万元，请债权人依相关法律规定行使权利。

（3）办理工商变更登记手续

2022年12月12日，十堰市行政审批局核准本次减资事项，并换发了减资后的《营业执照》，公司的注册资本由7,971.4671万元变更为6,755.9821万元。

2. 2023年6月，第二次减资

（1）董事会、股东大会审议程序

2023年3月，正和科技分别与宏泰海联、袁小华、启浦颖顺、当涂鸿新、东证唐德、上海华蜂、叶传珍、汤铭、王进达成关于回购正和科技股份的协议，由正和科技回购由宏泰海联、袁小华、启浦颖顺、当涂鸿新、东证唐德、上海华蜂、叶传珍、汤铭、王进持有的正和科技的股份。

2023年3月15日，公司召开第二届董事会第十六次会议，审议通过了《关于回购股份的议案》、《关于减少注册资本的议案》，拟减资回购宏泰海联、袁小华、启浦颖顺、当涂鸿新、东证唐德、上海华峰、叶传珍、汤铭、王进持有的公司的股份，并提请召开公司2023年第一次临时股东大会。

2023年3月30日，公司召开2023年第一次临时股东大会，同意公司分别回购当涂鸿新1,185,600股、东证唐德1,094,890股、宏泰海联3,827,455股、上海华峰863,781股、启浦颖顺1,326,000股、汤铭300,000股、袁小华1,340,940股、王进255,163股、叶传珍637,906股，合计回购10,831,735股；全体股东一致同意公司减资，公司注册资本由6,755.9821万元变更为5,672.8086万元，同时同意修改公司章程。

(2) 编制了资产负债表及财产清单，发布减资公告，通知债权人

公司编制了截至2023年2月28日的资产负债表，制作了财产清单。

2023年3月31日，公司在《湖北日报》刊登减资公告，公告注册资本6,755.9821万元变更为5,672.8086万元。

(3) 办理工商变更登记手续

2023年6月5日，十堰市行政审批局核准本次减资事项，并换发了减资后的《营业执照》，公司的注册资本由6,755.9821万元变更为5,672.8086万元。

综上所述，公司两次减资程序合法合规，并编制了资产负债表及财产清单，通知了债权人，不存在争议或潜在纠纷。

二、报告期后进行股权转让的原因，结合股权转让协议或双方确认情况等，核查是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为；

(一) 报告期后进行股权转让的原因

本次股份转让的主要原因是王康想退出投资并回笼资金，因此与公司股东代学珍协商，最终双方就股份转让事项达成一致。本次股份转让系双方当事人的真实意思表示，均已办理完股份转让及款项支付。

(二) 结合股权转让协议或双方确认情况等，核查是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在股权代持行为

基于看好公司未来发展前景，王康于 2018 年 7 月与公司、正和创业等主体签署了《正和汽车科技（十堰）股份有限公司增资协议》，以自有资金投资公司。

《正和汽车科技（十堰）股份有限公司增资协议》未约定股份回购、业绩承诺等的特殊投资协议或安排。

根据 2024 年 7 月 20 日王康与代学珍签署的《股权转让协议》、代学珍银行流水、股权转让款付款的银行回单、公司章程和股东名册、工商登记资料并经代学珍与王康的确认，确认 2024 年 7 月股权转让不存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，相关股东不存在通过股份代持方式持有公司股份的情形。

综上所述，王康系基于想退出投资并收回资金，进而与代学珍协商进行了股份转让；王康在投资公司时，并未与公司及其股东签署过约定股份回购、业绩承诺等的特殊投资协议或安排，不存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形；在王康投资公司期间，王康自始至终为其本人自己实际持有公司股份，不存在代他人持有公司股份的情形，不存在权属纠纷或潜在争议。

三、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

根据公司设立至今的公司章程、股东名册、工商档案等资料，以及公司历史沿革中历次股权变动的决议、协议书及支付凭证，并经公司及相关股东确认，公司不存在股权代持的情形，不涉及申报前解除还原，无需取得代持人与被代持人确认。

四、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据公司工商档案并经现有股东确认，现有股东持有的股份均为自己持有，初始投资均在报告期外，不存在委托持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，亦不存在权属纠纷或潜在纠纷，现有股东无限制投资或者股东不适格的情形。因此，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，未涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

五、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

公司现有 10 名股东，其中自然人股东 9 名，非自然人股东正和创业 1 名。

公司股东具体穿透情况如下：

序号	股东	股东类型	股东穿透后的出资人	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	穿透后股东人数
1	王环	自然人	王环	2,450.0000	43.19	1
2	代学珍	自然人	代学珍	2,145.1502	37.81	1
3	正和创业	员工持股平台	王环、代学珍、毕文富、田金辉、吴宗锐、徐和柏、李美国、李玮烨、唐爱发、杜艳生、李有利、罗祖金、何兵、肖本胜、陈友福、杜强、刘为猛、申浪、黄明红、王晶、江仁国、刘应城、郝天清、刘伟、莫龙龙、袁玲、翁天平、王顺富、何祥军、刘勇共 30 名自然人	486.0000	8.57	30
4	王泽洋	自然人	王泽洋	300.0000	5.29	1
5	王康	自然人	王康	89.3063	1.57	1
6	王泽云	自然人	王泽云	51.0325	0.90	1
7	王玲玲	自然人	王玲玲	51.0325	0.90	1
8	余文生	自然人	余文生	38.2744	0.67	1
9	袁小华	自然人	袁小华	36.4964	0.64	1
10	王师师	自然人	王师师	25.5163	0.45	1
合计				5,672.8086	100.00	37

注：直接股东王环和代学珍同为间接持股股东，故合计 37 名股东是剔除了重复计算后的股东人数。

综上，公司股东人数不存在超过 200 人的情形。

六、请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【主办券商回复】

（一）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1. 核查程序

（1）查阅公司设立至今的公司章程、工商档案、截至报告期末的股东名册等资料，以及公司历史沿革中历次股权变动的决议、减资时编制的财产清单和资产负债表；

（2）查阅历次增资的验资报告、增资协议、股权转让协议、支付凭证、内部股东股权转让的完税凭证；

（3）与现有自然人股东进行访谈、查阅自然人股东调查表；

（4）查阅公司、现任董事、监事、高级管理人员的书面确认意见或说明；

（5）查阅公司主要股东、现任董事、监事、高级管理人员的个人信息调查表；

（6）登录中国裁判文书网检索公司关键字段。

2. 核查结论

经核查，公司及现有股东不存在委托持股、代他人持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，不存在权属纠纷或潜在纠纷，符合“股权明晰”的挂牌条件。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1. 核查程序

(1) 查阅公司设立至今的公司章程、工商档案、截至报告期末的股东名册等资料，以及公司历史沿革中历次股权变动的决议、减资时编制的财产清单和资产负债表；

(2) 查阅历次增资的验资报告、增资协议、股权转让协议、支付凭证、内部股东股权转让的完税凭证；

(3) 与现有自然人股东进行访谈、查阅自然人股东调查表；

(4) 取得公司全体董事、监事、高级管理人员、正和创业报告期内的资金流水，以及持有公司股份董事、监事、高级管理人员、员工持股平台 18 个合伙人（6 个离职合伙人不予配合、6 个合伙人现金缴款）以及持股 5%以上的自然人股东对公司出资/受让前后 3 个月的银行流水、正和创业 2017 年 3 月 30 日至 2017 年 12 月 31 日的银行流水；

(5) 查阅公司、现任董事、监事、高级管理人员的书面确认意见或说明；

(6) 访谈公司实际控制人、持股平台 24 名合伙人，查阅 23 名合伙人情况调查表。

2. 核查结论

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资来源于其自有或自筹资金，均不存在股权代持情况，公司股权代持核查程序充分有效。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

（二）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

1. 核查程序

(1) 查阅公司设立至今的公司章程、工商档案、截至报告期末的股东名册等资料，以及公司历史沿革中历次股权变动的决议、减资时编制的财产清单和资

产负债表；

(2) 查阅历次增资的验资报告、增资协议、股权转让协议、支付凭证、内部股东股权转让的完税凭证；

(3) 与现有自然人股东进行访谈、查阅自然人股东调查表；

(4) 访谈公司实际控制人、持股平台 24 名合伙人，查阅 23 名合伙人情况调查表。

2. 核查结论

公司历次股东入股背景、入股价格、资金来源具体如下：

序号	时间	股权变动情况	入股价格/交易价格	定价依据	资金来源	入股的背景及原因
1	2001.04	正和有限设立	1 元/股	公司设立之时，按照注册资本 1 元/股投入	股东自有资金	正和有限筹备和设立
2	2003.05	正和有限第一次增资	1 元/股	公司仍在初创阶段，故按照注册资本 1 元/股投入	股东自有资金	公司发展阶段需要资金投入，故通过增加注册资本，增强公司资金实力
3	2005.07	正和有限第二次增资	1 元/股	全体股东同比例增资，故按照注册资本 1 元/股投入	股东自有资金	公司发展阶段需要资金投入，故通过增加注册资本，增强公司资金实力
4	2007.01	正和有限第一次股权转让	1 元/股	参考了股东的原始投资价款，按照 1 元/股转让	股东自有资金	殷怡敏因为自身发展以及兼顾照顾家庭需要，减少了持股比例
5	2010.12	正和有限第三次增资	1 元/股	全体股东同比例增资，故按照 1 元/股投入	股东自有资金	公司在发展阶段需要资金投入，故通过增加注册资本，增强公司资金实力
6	2011.06	正和有限第二次股权转让	1.6 元/股	综合考虑公司营业收入与净利润等情况协商确定的转让价格	股东自有资金	殷怡敏因为自身发展以及兼顾照顾家庭需要，不再持有公司股权
7	2011.08	正和有限第三次股权转让	基于父女直系亲属关系，王泽洋将股权无偿赠予了王环，未支付对价			王泽洋之女王环逐步参与经营和管理公司，进而进行了股权赠予
8	2012.06	正和有限第四次股权转让	基于父女直系亲属关系，王泽洋将股权无偿赠予了王环，未支付对价			王泽洋之女王环逐步参与经营和管理公司，进而进行了股权赠予
9	2013.07	正和有	基于配偶关系，王泽洋将股权无偿赠予了代学			王泽洋配偶代学珍

		限 第 五 次 股 权 转 让	珍，未支付对价			逐步参与经营和管理公司，进而进行了股权赠予
10	2017.04	股 份 公 司 第 一 次 增 资	3 元/股	参考经审计每股净资产的价格并经各方协商确认	股东 自有 资金、 自筹 资金	公司员工看好公司发展前景，进而共同成立了员工持股平台正和创业，并通过正和创业投资了公司
11	2018.09	股 份 公 司 第 二 次 增 资	7.838 元/股	参照投后公司估值 4.8 亿元，并由宏泰海联与公司协商确定	股东 自有 资金	宏泰海联看好公司发展前景，进而投资了公司
12	2018.11	股 份 公 司 第 三 次 增 资	7.838 元/股	与前次宏泰海联的投资时间较近，参考了宏泰海联的入股价格	股东 自有 资金	自然人王进、王康、叶传珍、康丽君、戴逆舟、王泽云、王玲玲、王师师、余文生看好公司发展前景，进而投资了公司
13	2020.08	股 份 公 司 第 四 次 增 资、 第 一 次 股 份 转 让	机构股东投资价格为 13.70 元/股；袁小华投资价格为 7.838 元/股	机构股东与公司协商投前估值 9.23 亿元；袁小华系员工持股，其投资价格参考了前次宏泰海联的入股价格	股东 自有 资金	机构投资者及员工袁小华看好公司发展前景，进而投资了公司
14	2020.09	股 份 公 司 第 五 次 增 资	8 元/股	考虑到汤铭系员工持股，在参考前次袁小华投资价格基础上进行了一定溢价	股东 自有 资金	汤铭看好公司发展前景，进而投资了公司
15	2022.01	股 份 公 司 第 二 次 股 份 转 让	15.07 元/股	股权转让方嘉兴睿德在其原始投资价格基础上，加上投资年限内的一定收益，最终由股权转让方与受让方启浦颖顺、上海华蜂自行协商确定	股东 自有 资金	基于股东自身发展需要进行了股份转让
16	2024.04	股 份 公 司 第 三 次 股 份 转 让	11.206 元/股	股权转让方康丽君与受让方代学珍参考 2023 年末每股净资产值，并自行协商确定	股东 自 筹 资金	基于股东自身发展需要进行了股份转让
17	2024.07	股 份 公 司 第 四 次 股 份 转 让	11.306 元/股	股权转让方王康与受让方代学珍参考 2023 年末每股净资产，并自行协商确定	股东 自 筹 资金	基于股东自身发展需要进行了股份转让

根据上表，公司股东入股价格不存在明显异常。经核查股东入股的增资协议及股权转让协议、股东入股的打款凭证、缴税凭证、公司历次股权变更的董事会、股东会（股东大会）决议、章程以及工商登记资料等、并对公司股东以及历史股东进行访谈确认，并通过全国企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中

国执行信息公开网等公开渠道查询，在公司股权演变过程中，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送情形。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

（三）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

1. 核查程序

（1）查阅公司设立至今的公司章程、工商档案、截至报告期末的股东名册等资料，以及公司历史沿革中历次股权变动的决议、减资时编制的财产清单和资产负债表；

（2）查阅历次增资的验资报告、增资协议、股权转让协议、支付凭证、内部股东股权转让的完税凭证；

（3）与现有自然人股东进行访谈、查阅自然人股东调查表；

（4）查阅公司、现任董事、监事、高级管理人员的书面确认意见或说明；

（5）访谈公司实际控制人、持股平台 24 名合伙人，查阅 23 名合伙人情况调查表。

（6）登录中国裁判文书网检索公司关键字段。

2. 核查结论

公司不存在股权代持行为，不存在股权纠纷或潜在争议。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

问题 4：关于业务合规性

根据申报文件：（1）公司及子公司拥有多个特种设备使用登记证；（2）公司子公司祥丰新材料、宝鸡分公司及承启工厂尚未获得环评验收；（3）公司土地使

用权大部分已抵押，在十堰市茅箭区骆驼沟工业园新建工业厂房均已抵押；（4）截至目前正和科技在十堰市茅箭区骆驼沟工业园工业用地面积 206,540 平方米的土地上新建工业厂房正在办理不动产权证；公司及其子公司亿派模具部分临时建筑及构筑物未办理产权证书；（5）报告期内，公司存在劳务派遣用工比例超 10% 情形，2024 年 7 月已降至 10% 以下。

请公司说明：（1）公司及子公司的业务环节涉及特种作业、特种设备使用的，相应资质作业人员配备情况是否符合要求；公司是否涉及特种设备的生产，是否均取得强制性产品认证，是否需要并履行出厂前的检验检测程序，出厂产品的质量检测情况，是否存在产品质量诉讼纠纷或行政处罚；（2）公司及子公司全部在建、已建项目的环保合规性，公司存在未办理环评批复验收但投入生产使用的具体情况及合法合规性，公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为，公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求；（3）土地使用权及新建厂房抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响；（4）不动产权证办理进展情况，具体投入使用情况，是否存在未批先建或未取得相关审批提前投入使用的情形；说明相关房产未办理产权证书的原因及合理性、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在权属争议、可能产生的风险和后果、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；（5）①劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；②劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系；③劳务派遣比例超过 10% 是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生；④公司对外劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施及有效性，公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司及子公司的业务环节涉及特种作业、特种设备使用的，相应资质作业人员配备情况是否符合要求；公司是否涉及特种设备的生产，是否均取得强制

性产品认证,是否需要并履行出厂前的检验检测程序,出厂产品的质量检测情况,是否存在产品质量诉讼纠纷或行政处罚

(一)公司及子公司的业务环节涉及特种作业、特种设备使用的,相应资质作业人员配备情况是否符合要求

1. 公司及子公司的业务环节中,特种作业和设备使用具体情况如下:

(1) 特种作业情况

公司主要业务包括冲压、焊装、涂装以及总装,生产经营中主要涉及叉车装卸货物、电工作业、焊接与热切割作业等特种作业。

(2) 特种设备使用情况

序号	所属主体	设备种类	设备品种	编号
1	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C00245 (18)
2	公司	压力容器	第一类压力容器	容 17 鄂 C00398 (18)
3	公司	压力容器	第一类压力容器	容 17 鄂 C00399 (18)
4	公司	压力容器	第一类压力容器	容 17 鄂 C00400 (18)
5	公司	压力容器	第一类压力容器	容 17 鄂 C00401 (18)
6	公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00258 (19)
7	公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00259 (19)
8	公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00260 (19)
9	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02055 (21)
10	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02056 (21)
11	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02057 (21)
12	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02058 (21)
13	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02059 (21)
14	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02413 (21)
15	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02414 (21)
16	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02415 (21)
17	公司	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C02758 (22)
18	公司	起重机械	电动葫芦桥式起重机	起 19 鄂 C02759 (22)
19	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C00601 (19)
20	亿派模具	起重机械	通用桥式起重机	起 11 鄂 C00602 (19)

21	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01574 (20)
22	亿派模具	起重机械	通用桥式起重机	起 11 鄂 C01575 (20)
23	亿派模具	起重机械	通用桥式起重机	起 11 鄂 C01576 (20)
24	亿派模具	起重机械	通用桥式起重机	起 11 鄂 C01577 (20)
25	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01578 (20)
26	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01579 (20)
27	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01803(21)
28	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01934(21)
29	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01935(21)
30	亿派模具	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00688 (21)
31	亿派模具	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00689 (21)
32	亿派模具	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00690 (21)
33	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 27 鄂 C05284(24)
34	亿派模具	起重机械	电动葫芦桥式起重机	起 17 鄂 C05285(24)
35	亿派模具	起重机械	通用桥式起重机	起 11 鄂 C0491 (17)
36	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01761 (17)
37	亿派模具	起重机械	电动单梁起重机	起 17 鄂 C01762 (17)
38	亿派模具	起重机械	电动葫芦桥式起重机	起 19 鄂 C00349 (17)
39	部件分公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00602 (21)
40	部件分公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C00604 (21)
41	部件分公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C01056(22)
42	部件分公司	场(厂)内专用机动车辆	叉车	车 11 鄂 C01220 (22)
43	承启工厂	压力容器	第一类压力容器	容 17 鄂 C01638 (22)
44	承启工厂	压力容器	第一类压力容器	容 17 鄂 C01639 (22)
45	宝鸡部件	起重机械	通用桥式起重机(注 1)	起 11 陕 C00273 (20)
46	宝鸡部件	压力容器	第一类压力容器(注 2)	容 17 陕 CE00020 (21)
47	宝鸡部件	场(厂)内专用机动车辆	叉车(注 3)	车 11 陕 CE00032 (21)

注 1: 因宝鸡部件已注销, 该设备已出售给宝鸡市港口贸易有限公司。

注 2: 因宝鸡部件已注销, 该设备已于出售给日照市遨亮汽车部件股份有限公司。

注 3: 因宝鸡部件已注销, 该设备已于出售给亿派模具, 特种设备登记证目前尚在办理中。

2. 相应资质作业人员配备情况

序号	作业类别	配备人员数量	取得资质数量
1	N1 叉车	23	23
2	电工作业	10	10
3	焊接与热切割作业	58	58

根据国家市场监督管理总局发布的《特种设备作业人员考核规则》（TSGZ6001-2019），从事起重机械司索作业人员、起重机械地面操作人员和遥控操作人员、桅杆式起重机和机械式停车设备的司机不需要取得《特种设备作业人员证》；压力容器操作人员需要资质的类型为快开门式压力容器操作人员、移动式压力容器充装人员和氧舱维护保养人员。

公司及其分、子公司的起重机械操作人员为遥控操作人员，按照上述规定无需取得相应操作资质；公司及其分、子公司第一类压力容器的操作人员按照上述规定亦无需取得相应操作资质。

结合公司及其分、子公司特种设备使用情况，并与公司具备特种作业资质人员比对，公司特种作业人员数量与业务展开情况相匹配，特种作业人员均已取得相对应的作业资质。

（二）公司是否涉及特种设备的生产，是否均取得强制性产品认证，是否需要并履行出厂前的检验检测程序，出厂产品的质量检测报告，是否存在产品质量诉讼纠纷或行政处罚

公司的主营业务为商用车车身研发、制造与销售，公司的主要产品为商用车车身总成及其零部件。根据《中华人民共和国特种设备安全法》《特种设备安全监察条例（2009 修订）》《特种设备目录》的规定，公司并未从事《特种设备目录》列明的特种设备的生产。因此，公司不涉及特种设备的生产，无需取得强制性产品认证，亦无需履行特种设备出厂前的检验检测程序。

公司按照内部质量管理体系和质量管理制度规定，由质量管理部负责对采购入库、生产过程、产品出库等环节进行质量检测，公司出厂产品的质量检测报告合格，报告期内公司不存在产品质量诉讼纠纷或行政处罚。

根据十堰市市场监督管理局于 2025 年 4 月 22 日出具的《证明》，“公司自 2022 年 1 月 1 日至今，能按时履行年报公示义务，无经营异常名录和严重违法失信信息，无市场监督管理部门行政处罚记录信息。”

根据十堰市中级人民法院于 2025 年 4 月 24 日出具的《证明》，“公司自 2022 年 1 月 1 日至今，在法院不存在重大诉讼案件，亦不存在因为违法犯罪被立案调查等情形。”

经中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国市场监督管理文书网（<https://cfws.samr.gov.cn/index.html>）等网站查询，公司不存在产品质量诉讼纠纷或行政处罚。

二、公司及子公司全部在建、已建项目的环保合规性，公司存在未办理环评批复验收但投入生产使用的具体情况及合法合规性，公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为，公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求

（一）公司及子公司全部在建、已建项目的环保合规性

公司及子公司全部在建、已建项目的情况如下：

序号	公司名称	项目名称	环境影响评价批复/备案			环境保护竣工验收
			审批单位	批准文号	批准时间	
1	正和科技	十堰正和车身有限公司汽车车身生产项目	十堰市环境保护局	-	2007 年 7 月 03 日	十堰市环境保护局出具《关于十堰正和车身有限公司汽车车身项目竣工环境保护验收意见的函（十环函[2011]36 号）》，认为项目竣工环境保护验收合格
2	正和科技	十堰正和车身有限公司七、八号仓库项目	十堰市环境保护局	十环函[2015]65 号	2015 年 2 月 12 日	十堰市环境保护局出具《关于十堰正和车身有限公司七、八号仓库项目竣工环境保护验收意见的函（十环验函[2016]139 号）》，认为该项目竣工环境保护验收合格
3	正和科技	九、十、十一号仓库项目	十堰市环境保护局	十环函[2016]207 号	2016 年 6 月 15 日	正和科技自行组织九号仓库项目竣工环境保护验收，经专家组现场验收，得出结论：该项目废水和废气环境保护设施验收合格，并出具《关于正和汽车科技(十堰)股份有限公司九号仓库项目竣工环境保护验收意见的函（正和司发[2018]22 号）》，十、十一号仓库已出售

4	正和科技	正和电泳线磷化工艺技改项目	十堰市生态环境局	十环函[2020]449号	2020年8月14日	正和科技自行组织汽车车身改扩建项目（含电泳线磷化工艺技改项目）竣工环境保护验收，经专家组现场验收，得出结论：该项目废水、废气、噪声和固废的环境保护设施验收合格，并出具《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司汽车车身改扩建项目竣工环境保护验收意见的函》（正和司发[2021]013号）
5	正和科技	汽车车身改扩建项目	十堰市生态环境局	十环函[2021]141号	2021年4月6日	
6	正和科技	污染治理设施达标扩能项目	十堰市生态环境局	十环函[2019]31号	2019年3月28日	十堰市生态环境局出具《关于污染治理设施达标扩能项目固体废物污染防治设施竣工环境保护验收意见的函》（十环函[2020]375号），同意该固体废物环境保护设施验收合格
7	正和科技（承启工厂）	车身新工厂（骆驼沟）项目	十堰市生态环境局	十环函[2020]306号	2020年06月12日	已委托第三方检验检测办理环评验收手续，预计6月份取得环评验收。
8	正和科技（承启工厂）	正和高端卡车车身项目	十堰市生态环境局	十环函[2021]120号	2021年3月25日	
9	宝鸡部件	正和汽车蔡家坡冲压基地项目	宝鸡市生态环境局岐山分局	宝环岐函[2020]86号	2020年7月7日	宝鸡部件已于2024年12月18日注销
10	亿派模具	模具制造与冲压生产项目	十堰市郧阳区环境保护局	郧环函[2015]121号	2015年11月11日	十堰市郧阳区环境保护局出具《关于十堰亿派精工模具制造有限公司模具制造与生产项目竣工环境保护验收的批复》（郧环函[2017]39号）
11	亿派模具	冲压件生产扩建项目	十堰市生态环境局	十环函[2019]229号	2019年8月2日	亿派模具自行组织项目竣工环境保护验收，得出结论：项目竣工环境保护验收合格，并出具了《关于十堰亿派精工模具制造有限公司冲压件生产扩建项目竣工环境保护自主验收意见的函》（亿派精工函[2021]1号）
12	祥丰新材料	祥丰新材料报告期内从事商用车车身总成轻量化特殊材料的生产和销售，未独立新建生产线开展生产。祥丰新材料拟不再从事生产研发、生产类经营活动并变更经营范围。				祥丰新材报告期内尚未取得，但变更经营范围后，该等业务不需要获得相应的环保资质、履行相应的环评手续。
13	宝鸡分公司	陕汽商用车驾驶室转产扩建项目	宝鸡市生态环境局岐山分局	宝环岐函[2020]156号	2020年12月30日	尚未取得

14	部件分公司	汽车冲压、内饰件项目	十堰市环境保护局	十环函[2014]644号	2014年12月12日	十堰市环境保护局出具《关于十堰飞鹤汽车工程塑料有限公司汽车冲压内饰件项目竣工环境保护阶段性验收意见的函》（十环验函[2016]58号），认为该项目竣工环境保护验收合格。十堰市生态环境局经济技术开发区分局于2020年8月18日同意了部件分公司将十堰飞鹤汽车工程塑料有限公司环保手续主体变更为部件分公司的申请
15	饰件分公司	车身内外饰件项目	十堰市环境保护局	十环函[2014]495号	2014年9月23日	十堰市环境保护局出具《关于十堰泽创汽车零部件有限公司车身内饰件项目竣工环境保护验收意见的函》（十环验函[2016]77号），认为该项目竣工环境保护验收合格。十堰市生态环境局经济技术开发区分局于2020年8月18日同意了饰件分公司将十堰泽创汽车零部件有限公司环保手续主体变更为饰件分公司的申请

正和科技及部件分公司、饰件分公司，以及亿派模具均依照规定办理了环评验收手续，并已取得当地主管部门出具的环保合规情况的说明：确认上述主体严格遵守国家和地方有关环境保护的相关法律法规的规定，生产和经营符合国家和地方的相关环境保护的法律法规要求和标准，未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在违反国家和地方有关环境保护的法律法规的情形，不存在因环境保护问题而受到任何行政处罚的情形。

公司及子公司宝鸡正和、亿派模具、宝鸡分公司、**承启工厂**、部件分公司、饰件分公司均取得或办理了《排污许可证》、《城镇污水排入排水管网许可证》或《固定污染源排污登记回执》。

（二）公司存在未办理环评批复验收但投入生产使用的具体情况及合法合规性，公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为，公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求

公司及子公司全部在建、已建项目中，存在如下未办理环评批复验收但投入生产使用的情形：

1. 祥丰新材料

《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》第十六条规定：“建设单位

应当按照下列规定组织编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表（以下统称环境影响评价文件）：（一）可能造成重大环境影响的，应当编制环境影响报告书，对产生的环境影响进行全面评价；（二）可能造成轻度环境影响的，应当编制环境影响报告表，对产生的环境影响进行分析或者专项评价；（三）对环境影响很小、不需要进行环境影响评价的，应当填报环境影响登记表。”

祥丰新材料未组织编制环境影响评价文件，即自 2024 年 3 月开始自建生产线开展生产，不符合《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条规定。

祥丰新材料自成立以来主要从事模具设计开发新材料的研发性试制工作，所处行业不属于重污染行业；报告期内，祥丰新材料累计收入 **337.35 万元**，生产经营规模较小，不属于公司的重要控股子公司；祥丰新材料未组织编制环境影响评价文件即开展生产的情形未导致严重环境污染、未造成重大人员伤亡或恶劣社会影响。

祥丰新材料股东会于 2025 年 2 月 25 日作出如下决议：在 6 月份前处置完研发、生产类相关资产、涉税事宜及人员安置后变更为商贸服务企业，不再从事生产研发、生产类经营活动。祥丰新材料现已停止接新订单任务，主要在办理已承接订单生产交付、债权债务清理及税务处理中。

祥丰新材料不再从事生产研发、生产类经营活动后不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）载明的建设项目。

十堰市生态环境局于 2025 年 4 月 21 日出具《证明》：自 2022 年 1 月 1 日至今，祥丰新材料严格遵守国家和地方有关环境保护的相关法律法规的规定，生产和经营符合国家和地方的相关环境保护的法律法规要求和标准，**环保部门现场检查合格**，未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在违反国家和地方有关环境保护的法律法规的情形，不存在因环境保护问题而受到任何行政处罚的情形。

截至本问询函回复出具之日，祥丰新材料未受到环保部门的处罚。

公司实际控制人承诺督促公司严格遵循国家法律法规的各项规定，取得设立及其营业执照规定的经营业务所需的一切审批、备案、确认、授权或者许可，确保公司开展的业务行为在所有实质方面均符合中国法律及其章程的规定。若报告期内因祥丰新材料环评批复的合规事项给公司造成的损失由其全部承担。

综上所述，环保部门已为祥丰新材料出具证明，祥丰新材料不存在行政处罚，不构成重大违法违规行为。祥丰新材料将变更经营范围，该等业务不需要获得相应的环保资质、履行相应的环评手续，其规范整改的方式具有执行性、有效性，符合相关规定要求。

2. 宝鸡分公司

《建设项目环境保护管理条例（2017 修订）》第十九条规定：“编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，其配套建设的环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。”

宝鸡分公司陕汽商用车驾驶室转产扩建项目配套建设的环境保护设施未经验收合格，即投入生产，违反了《建设项目环境保护管理条例（2017 修订）》第十九条规定，属于未办理环评批复验收但投入生产使用的情形。

宝鸡分公司主要从事车身总成焊装业务，所处行业不属于重污染行业；宝鸡分公司陕汽商用车驾驶室转产扩建项目未办理环评批复验收但投入生产使用的行为未导致严重环境污染、未造成重大人员伤亡或恶劣社会影响。

宝鸡分公司拟于近期搬迁，故暂时未办理环评手续。公司拟迁址至陕汽商用车的生产基地以更临近客户，公司与陕汽商用车就迁址改建生产线的合作模式、车身型号、技术路线、投资金额等多个因素进行了多轮磋商，但迁址事宜进展缓慢，待公司迁址后及时办理环保规范手续。

陕汽商用车于 2025 年 5 月出具《情况说明》：陕汽商用车是陕西国资委控股、陕西省重点支持的整车研发、制造、销售骨干企业。陕汽商用车与正和科技合作开发商用车车身并由正和科技宝鸡分公司生产。为进一步加强优化产业链配套和共同提升技术、产品工艺，并减低运输成本，陕汽商用车于 2023 年即与正和科技商讨将分公司迁至其新建的生产基地，双方就合作模式、车身型号、技术路线、投资金额等多个因素进行了多轮磋商，但由于受行业下行因素影响，以及避免搬迁改建影响进展，双方合作投资事宜进展缓慢，正和宝鸡分公司迁址生产未及时确定，随着行业好转，陕汽商用车加紧与正和科技就其宝鸡分公司搬迁改建事宜达成一致。

蔡家坡地区污染防治指挥部于 2024 年 7 月 3 日出具了《环保核查意见》：正

和汽车科技(十堰)股份有限公司宝鸡分公司成立于 2014 年, 位于陕西省宝鸡市岐山县蔡家坡镇东二路(通力车身公司厂内), 是我辖区内的企业。该企业自 2022 年 1 月 1 日以来, 一直遵守国家和地方有关环境保护的相关法律法规的规定, 生产和经营符合国家和地方的相关环境保护的法律法规要求和标准, 环保部门现场检查合格, 未发生环保事故或重大群体性的环保事件。

岐山县蔡家坡镇人民政府于 2025 年 4 月 18 日出具了《环保核查意见》: “正和汽车科技(十堰)股份有限公司宝鸡分公司成立于 2014 年, 位于陕西省宝鸡市岐山县蔡家坡镇东二路(通力车身公司厂内), 系我辖区内的企业。该企业自 2024 年 5 月 1 日以来, 一直遵守国家和地方有关环境保护的相关法律法规的规定, 生产和经营符合国家和地方的相关环境保护的法律法规要求和标准, 环保部门现场检查合格, 未发生环保事故或重大群体性的环保事件。”

截至本问询函回复出具之日, 宝鸡分公司未受到环保部门的处罚。

公司实际控制人承诺督促公司严格遵循国家法律法规的各项规定, 取得设立及其营业执照规定的经营业务所需的一切审批、备案、确认、授权或者许可, 确保公司开展的业务行为在所有实质方面均符合中国法律及其章程的规定。若报告期内因宝鸡分公司环评的合规事项给公司造成的损失由其全部承担。

综上所述, 环保主管部门已为宝鸡分公司出具证明, 宝鸡分公司陕汽商用车驾驶室转产扩建项目未办理环评批复验收但投入生产使用的行为未受到行政处罚, 环保检查合格; 宝鸡分公司拟于近期搬迁, 故暂时未办理环评手续。

3. 正和科技(承启工厂)

2020 年 6 月 12 日, 十堰市生态环境局出具了《关于车身新工厂(驼鞍沟)项目环境影响报告书的批复》(十环函<2020>306 号); 2021 年 3 月 25 日, 十堰市生态环境局出具了《关于正和高端卡车车身项目环境影响报告书的批复》(十环函<2021>120 号); 截至本问询函回复出具之日, 承启工厂厂房已建成, 生产线陆续投入使用, 环评等验收正在进行中。

公司已委托湖北固科检验检测有限公司办理建设项目竣工环境保护验收事项。经湖北固科检验检测有限公司确认: 正和科技承启工厂已经按照国家相关规定配置了环保相关的设施设备, 环境保护设施已与生产设施同步运行, 根据已经

完成的检测结果，未见承启工厂的污染物排放超标的情形，承启工厂已基本满足建设项目竣工环境保护验收的条件，预计 6 月份可以完成建设项目竣工环境保护验收的相关工作。

十堰市生态环境局于 2025 年 4 月 21 日出具了《证明》：自 2022 年 1 月 1 日至今，承启工厂严格遵守国家和地方有关环境保护的相关法律法规的规定，生产和经营符合国家和地方的相关环境保护的法律法规要求和标准，环保部门现场检查合格，未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在违反国家和地方有关环境保护的法律法规的情形，不存在因环境保护问题而受到任何行政处罚的情形。

截至本问询函回复出具之日，正和科技(承启工厂)未受到环保部门的处罚。

公司实际控制人承诺督促公司严格遵循国家法律法规的各项规定，取得设立及其营业执照规定的经营业务所需的一切审批、备案、确认、授权或者许可，确保公司开展的业务行为在所有实质方面均符合中国法律及其章程的规定。若报告期内因承启工厂环评的合规事项给公司造成的损失由其全部承担。

综上所述，承启工厂正在办理环评验收，预计 6 月份可以完成建设项目竣工环境保护验收的相关工作；报告期内，公司不存在因环保问题受到的行政处罚和违反国家和地方有关环境保护的法律法规的情形。

存在未办理环评批复验收但投入生产使用的主体祥丰新材料、宝鸡分公司、正和科技（承启工厂）均已取得当地主管行政机构出具的确认文件：上述主体在报告期内一直遵守国家和地方有关环境保护的相关法律法规的规定，环保部门现场检查合格，生产和经营符合国家和地方的相关环境保护的法律法规要求和标准，未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在违反国家和地方有关环境保护的法律法规的情形，不存在因环境保护问题而受到任何行政处罚的情形。相关主体未办理环评批复验收但投入生产不构成重大违法违规行为，被行政处罚的风险较小。公司已根据各经营主体实际情况制定了切实可行的规范整改措施，确保公司及时办理环评验收手续，符合相关规定要求。

三、土地使用权及新建厂房抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响

（一）土地使用权及新建厂房抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形

（1）截至本问询函回复出具之日，土地使用权及新建厂房抵押的基本情况如下：

序号	抵押合同编号	担保主体	借款银行	抵押物	被担保债权内容
1	抵A101SY21057-1	公司	交通银行股份有限公司十堰分行	工业厂房（注1）	最高本金余额17,880.00万元及利息、违约金等
2	抵A701SY24002	公司	交通银行股份有限公司十堰分行	正和科技位于茅箭区东城开发区许家棚村三组（骆驼沟）001号1幢（1-2）-1等7户在建工程抵押（注2）	最高债权额为19,184.15万元
3	42000010100421010214	亿派模具	中国邮政储蓄银行股份有限公司十堰分行	亿派模具不动产（鄂<2020>十堰市郧阳区不动产权第0005047号、第0005048号）	最高本金余额2,000.00万元及利息、违约金等

注1：2021年11月16日，正和科技与交通银行股份有限公司十堰分行签署《抵押合同》，合同编号抵A101SY21057-1，正和科技将位于十堰市茅箭区东风大道66号的工业厂房作为抵押物，共11栋工业厂房，具体抵押物涉及的权利证书编号为鄂（2021）十堰市不动产权第0009223号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009227号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009224号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009222号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009225号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009229号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009231号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009228号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009232号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009226号、鄂（2021）十堰市不动产权第0009230号。

注2：2024年3月28日，正和科技与交通银行股份有限公司十堰分行签署《抵押合同》，合同编号：抵A701SY24002号，正和科技将位于十堰市茅箭区东城开发区许家棚村三组（骆驼沟）001号1幢（1-2）-1建筑物作为抵押物，具体明细如下：

序号	名称/用途	资产状况
1	焊装车间	建筑面积 28,519.57 平方米
2	涂装车间	建筑面积 11,845.38 平方米
3	外饰涂装车间	建筑面积 6,290.19 平方米
4	总装车间	建筑面积 11,562.14 平方米
5	污水站	建筑面积 978.48 平方米
6	综合站	建筑面积 1,148.39 平方米
7	食堂	建筑面积 837.59 平方米

(2) 担保合同规定的抵押权实现情形

序号	抵押合同编号	担保合同约定的抵押权实现情形
1	抵 A101SY21 057-1	下列任一情况出现时,抵押权人有权依法拍卖、变卖抵押物并以所得价款优先受偿: (1) 债务人未按时足额偿还任一主合同项下的全部或部分贷款。融资款本金、抵押权人垫付的款项或相应利息; (2) 抵押人未按本合同约定另行提供担保。
2	抵 A701SY24 002	下列任一情况出现时,抵押权人有权依法拍卖、变卖抵押物并以所得价款优先受偿: (1) 债务人未按时足额偿还任一主合同项下的全部或部分贷款。融资款本金、抵押权人垫付的款项或相应利息; (2) 抵押人未按本合同约定另行提供担保。
3	42000010 10042101 0214	债务人在债务履行期届满不履行主合同项下到期债务、不履行被宣布提前到期的债务,或违反主合同的其他约定的,抵押权人有权采取包括但不限于拍卖、变卖等方式处分抵押财产,以所得价款受偿。

(二) 抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响

截至 2024 年 12 月 31 日,公司的主要财务指标如下:

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金(万元)	11,669.69	6,451.93
资产总计(万元)	127,191.87	127,769.15
资产负债率(%)	54.24	56.90
流动比率(倍)	1.26	1.14
速动比率(倍)	0.90	0.80
利息保障倍数(倍)	4.79	1.88

根据上表所示,截至 2024 年 12 月 31 日,公司资产负债率较低,具有较强的偿债能力;此外,公司的流动比率、速动比率较高,具有较强的流动性,并且公司货币资金相对充足,财务状况良好,到期不能偿还借款的风险较小。

报告期内,公司通过经营活动产生的现金流量净额合计 28,580.23 万元,经营净现金流充沛。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司尚有未使用的流动资金贷款额度为 12,750.00 万元，可使用的银行授信金额储备充足。

截至 2025 年 3 月末，报告期末期后回款 16,897.30 万元，期后回款比例为 50.73%，公司应收账款回款情况良好。2025 年 1-3 月份公司经营活动产生的现金流量净额合计-1,355.30 万元（未经审计），主要原因系 2025 年 1-3 月公司票据贴现减少，使得 2025 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期相比大幅下降。

公司最近 5 年营业收入和经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
营业收入	135,139.69	114,377.75	50,735.84	63,564.74	78,454.52
经营活动现金流量净额	13,040.98	22,213.72	6,969.75	21,544.68	7,035.55

注：2020 年度数据来源于 IPO 公开披露数据；2021 年度数据未经审计；2022 年至 2024 年来源于本次挂牌经审计数据。

根据公司最近 5 年经营活动产生的现金流量净额情况，公司经营活动产生的现金流量整体较好，能持续满足公司生产经营活动所需的现金。

根据公司《企业信用报告》，截至 2025 年 5 月 27 日，公司不存在失信记录和到期未清偿债务的情况，未结清信贷及授信情况中不存在关注类、不良类或违约类信贷情况。公司相关银行借款合同以及融资租赁合同正常履行中，公司预期能够如期通过自筹或者自有资金支付借款本金、利息，抵押权人行使抵押权的可能性较小，预计对公司经营情况影响较小。

综上所述，公司经营活动现金流量、财务状况良好，到期不能偿还借款的风险较小，抵押权人行使抵押权的可能性较小，预计对公司经营情况影响较小。

四、不动产权证办理进展情况，具体投入使用情况，是否存在未批先建或未取得相关审批提前投入使用的情形；说明相关房产未办理产权证书的原因及合理性、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在权属争议、可能产生的风险和后果、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；

（一）不动产权证办理进展情况，具体投入使用情况，是否存在未批先建

或未取得相关审批提前投入使用的情形

1. 承启工厂不动产

公司在位于十堰市茅箭区骆驼沟工业园 206,540 平方米工业用地上新建的承启工厂不动产已获得了十堰市自然资源和规划局核发的《建设用地规划许可证》（编号为鄂规用地 42030120190MJ05 号）《建设工程规划许可证》（编号为 4203022008310001—SX-001）《建筑工程施工许可证》（编号为鄂规用地 42030120190MJ05 号）和国有建设用地使用权的《不动产权证书》（编号为鄂（2020）十堰市不动产权第 0000317 号），按照相关规定办理了不动产报建手续。截至本问询函回复出具之日，承启工厂厂房已建成，生产线陆续投入使用，环评验收正在进行中，**预计在环评等验收完成后办理不动产权证，不存在办理不动产权证的实质性障碍。**

因此，公司承启工厂不动产建设不存在未批先建的情形，但是存在未获得环评等验收即投入使用的情况；截至本问询函回复出具之日，承启工厂环评验收尚未完成，**预计在环评等验收完成后办理不动产权证，不存在办理不动产权证的实质性障碍。**

2. 公司及其子公司亿派模具部分临时建筑及构筑物

公司及其子公司亿派模具在已取得不动产权证的房屋上搭建遮阳淋雨棚、半封闭连廊、一层简易房屋等临时建筑及构筑物作为休息及仓储、物流中转、临时办公使用，该临时建筑及构筑物不作为公司主要生产场所使用。

上述临时建筑及构筑物存在未批先建或未取得相关审批提前投入使用的情形，也未办理不动产权证。

（二）说明相关房产未办理产权证书的原因及合理性、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在权属争议、可能产生的风险和后果、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险

1. 承启工厂不动产

公司承启工厂建设高端车身生产线，不动产已经建设完成，目前正在验收阶段，待验收完成后办理产权证书。

承启工厂不动产明细如下：

序号	名称/用途	建筑面积（平方米）
1	焊装车间	28,519.57
2	涂装车间	11,845.38
3	外饰涂装车间	6,290.19
4	总装车间	11,562.14
5	污水站	978.48
6	综合站	1,148.39
7	食堂	837.59
合 计		61,181.74

承启工厂的不动产均为公司自行出资建设在公司合法拥有土地上，公司独立、自主支付工程、设备等款项，所附土地具有单独所有的权属证明，不存在权属争议。

2025 年 4 月 27 日，十堰市住房和城乡建设局出具《证明》，证明：正和汽车科技（十堰）股份有限公司（统一社会信用代码：91420300728290100U）系本辖区内企业，自 2022 年 1 月 1 日至今，我局未发现该公司因违反国家及地方有关城乡建设、房地产管理方面法律法规的规定，而被十堰市住房和城乡建设局移送城管部门行政处罚的情形。

综上所述，公司承启工厂建设高端车身生产线，不动产（7 处）已经建设完成，目前正在验收阶段，待验收完成后办理产权证书；承启工厂建设的不动产均为公司自行出资建设，且建设在公司合法拥有土地使用权之土地上，不存在权属争议，不会产生权属争议相关的法律风险和后果，不存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险。

2. 公司及其子公司亿派模具部分临时建筑及构筑物

公司在位于茅箭区东城经济开发区东风大道 66 号厂区内的总装车间主体结构一侧外搭建了遮阳挡雨棚，在总装及仓库车间过道上搭建了半封闭连廊。上述建筑构筑物在现有厂房上进行了搭建，未改变原有厂房的主体结构。搭建遮阳挡雨棚、半封闭连廊主要用于仓储、物流中转。

控股子公司亿派模具在郧阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号厂区内建设了

一层简易房屋、搭建车间过道成为仓库，合计新增建筑面积约 5,210 m²，新增建筑面积主要用于仓储、食堂、员工宿舍及办公。

亿派模具未取得产权证书的临时建筑及构筑物具体情况如下：

序号	所属主体	房产名称/ 用途	坐落位置	用途	建筑面积
1	亿派模具	办公楼、员工食堂	鄢阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号	办公、食堂	约 1,000 m ²
2	亿派模具	库房、员工宿舍	鄢阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号	仓储、宿舍	约 600 m ²
3	亿派模具	过道厂房	鄢阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号	仓储	约 2,100 m ²
4	亿派模具	呆滞品区	鄢阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号	仓储	约 1,200 m ²
5	亿派模具	检测室	鄢阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号	放置检测设备、检测产品	约 180 m ²
6	亿派模具	废料库	鄢阳区茶店镇二道坡村十堰大道 58 号	放置废料	约 130 m ²
合计					约 5,210 m ²
上述未取得产权证部分建筑面积占全部已取得产权证建筑物建筑面积比例					6.92%

上述房产系在公司及控股子公司亿派模具在其拥有的国有建设用地上自行出资建造，不存在权属争议，不会产生权属争议相关的法律风险和后果。公司及控股子公司亿派模具上述建筑因未履行报建程序而未取得产权证书。

3. 相关法律法规对临时建筑及构筑物的规定

根据《中华人民共和国城乡规划法》第六十四条之规定，“未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的，由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款”。

根据《建筑工程施工许可管理办法》第十二条之规定，“对于未取得施工许可证或者为规避办理施工许可证将工程项目分解后擅自施工的，由有管辖权的发证机关责令停止施工，限期改正，对建设单位处工程合同价款 1%以上 2%以下罚款；对施工单位处 3 万元以下罚款”。

根据《建设工程质量管理条例》第五十七条之规定，“违反本条例规定，建

设单位未取得施工许可证或者开工报告未经批准，擅自施工的，责令停止施工，限期改正，处工程合同价款 1%以上 2%以下的罚款。”

依据上述法律规定，公司及控股子公司亿派模具上述建筑因未履行报建程序而未取得产权证书，存在被主管部门处以罚款、责令限期改正或相关房屋被拆除的潜在风险。鉴于该等瑕疵建筑物和临时搭建物主要承担生产经营辅助功能，可替代性较高，即使被拆除，预计不会对公司经营产生重大不利影响。

4. 主管部门的监管意见

十堰市住房和城乡建设局于 **2025 年 4 月 27 日** 出具证明：“公司、亿派模具系本局辖区内企业，自 2022 年 1 月 1 日至今，我局未发现该公司违反国家及地方有关城乡建设、房地产管理方面法律法规的规定，而被十堰市住房和城乡建设局移送城管部门行政处罚的情形。”

十堰市自然资源和城乡建设局于 **2025 年 4 月 26 日** 出具证明：“公司、亿派模具、**祥丰新材料**自 2022 年 1 月 1 日起至本证明出具之日，在十堰市辖区范围内未因违反土地管理方面的法律、法规而受到十堰市自然资源和城乡建设局给予的行政处罚。”

5. 公司实际控制人的承诺

公司控股股东、实际控制人已作出承诺：若公司因瑕疵房产被处罚或受到任何损失的，由其以自有资金全额承担，保障公司及子公司不会因此遭受损失。

综上所述，承启工厂厂房尚在环评等验收阶段，验收完毕后即着手办理权属证明；公司及控股子公司亿派模具的临时建筑因未履行报建程序而未取得产权证书，存在被主管部门处以罚款、责令限期改正或相关房屋被拆除的潜在风险，但该等瑕疵建筑物和临时搭建物主要承担生产经营辅助功能，可替代性较强，即使被拆除，预计不会对生产公司经营产生重大不利影响；相关行政主管部门已为公司及子公司出具证明，公司实际控制人出具了承担公司损失（如有）的承诺，上述事项不构成重大违法违规；上述临时建筑存在被遭受行政处罚或被拆除的风险，但预计不会对公司资产、财务、持续经营产生重大不利影响。

（三）若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

1. 承启工厂不动产

承启工厂不动产已按照相关规定办理了不动产报建审批手续，截至本问询函回复出具之日，承启工厂不动产正处于环评等验收阶段，验收完毕后即着手办理权属证明，预计不存在房屋无法办理产权证书的情形。由于环评等验收属于权属证明办理的前置程序，公司按照首次登记的程序依次推进中，预计对公司资产、财务、持续经营不会产生重大不利影响。

2. 公司及其子公司亿派模具部分临时建筑及构筑物

未取得产权证书的临时建筑及构筑物，系未履行报建程序而无法取得权属证书。该部分临时建筑及构筑物未办理产权证书对公司及控股子公司亿派模具的资产、财务、持续经营不会产生重大不利影响，原因如下：

①未取得产权证书的临时建筑及构筑物面积占全部建筑物建筑面积比例较低；

②未取得产权证书的临时建筑及构筑物主要系公司及控股子公司亿派模具辅助用房，重要性较低，对生产经营影响不大，即使将未取得产权证书的临时建筑及构筑物拆除，相关建筑功能可在短时间内租赁周边其他厂房或直接弃用；

③未取得产权证书的临时建筑及构筑物为辅助用房，不针对生产特定产品而设置，对公司及控股子公司亿派模具的收入没有实质的不利影响；

④未取得产权证书的临时建筑及构筑物全部为公司及控股子公司亿派模具自身投资建设，均建设于公司及控股子公司亿派模具合法拥有土地使用权的土地之上，归公司及控股子公司亿派模具所有，不存在争议和潜在纠纷，除因未履行报建手续而未办理权属证书外，不会对上述房屋的实际占有使用造成影响，也不会对公司及控股子公司亿派模具的正常生产经营产生实质影响。

若主管部门要求公司及其控股子公司亿派模具限期拆除未取得产权证书的临时建筑及构筑物，公司及其控股子公司亿派模具将在较短期限内可租赁适当的经营场地，因为未取得产权证书的临时建筑及构筑物面积较小，公司及其控股子公司亿派模具厂房周边厂房对其具有较强替代性。同时，公司控股股东、实际控制人已作出承诺，若公司因瑕疵房产被处罚或受到任何损失的，由其以自有资金全额承担，保障公司及子公司不会因此遭受损失。

公司控股股东根据对公司及各分子公司周边厂房租赁及厂房拆除市场行情的了解，预计若公司及子公司临时建筑拆除废料归拆除人所有，则拆除费用接近免费；公司及子公司临时建筑拆除后如需租赁，租赁费用每年不到 100 万元。即若主管机关要求公司及子公司拆除相关临时建筑，**拆除和租赁费用占 2024 年经审计净利润 3,050.39 万元的比例不足 3.28%**，对公司及子公司资产、财务、持续经营影响较小，预计随着公司业务规模的不断恢复，占比将进一步下降。

综上所述，公司承启工厂按照首次登记的程序依次推进环评等验收，预计不存在无法办理权属证明的情形，预计对公司资产、财务、持续经营不会产生重大不利影响；公司及其子公司亿派模具部分临时建筑及构筑物主要承担生产经营辅助功能，可替代性较强，若上述房屋无法办理产权证书，对公司及其控股子公司亿派模具资产、财务、持续经营所产生的影响较小，公司及其控股子公司亿派模具能够采取有效的应对措施。

五、①劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；②劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系；③劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生；④公司对外劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施及有效性，公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

（一）劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形

1. 劳务派遣人员的具体工作内容及必要性

公司采取以销定产的生产模式，但来自于客户的订单并不均衡，导致公司生产用工不均衡。公司生产量较大时，存在人员招聘短缺进而影响交付的风险；生产量少时，存在一线员工因工时费或者计件收入下降人员流失的情形，故而公司与多家劳务派遣公司合作，降低公司用工短缺或者人员流失的风险。

报告期内，公司使用的劳务派遣人员主要从事车身生产中的装卸、搬运、喷漆等生产中的临时性、辅助性、替代性工作，工作内容较为简单，经过简单培训即可上岗，具有明显的临时性、辅助性或可替代性特点。

生产辅助性工作岗位人员相较其他岗位具有一定流动性，而劳务派遣单位专门从事人力资源招聘业务，其人力资源相对丰富、招工渠道和招工方式较广。由于公司客户订单需求的增加，导致正式员工数量满足不了用工需求，需要增加劳务派遣人员以满足产出要求，故具有必要性。

2. 是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形

劳务派遣单位按照合同的约定为公司提供劳务派遣服务，公司按照合同约定的价款及劳务派遣人员人数，按月向劳务派遣单位结算款项，款项中包含了劳务派遣人员的报酬、社会保险费用以及约定的管理费。根据 12 家劳务派遣单位（十堰豪迈人力资源有限公司最近 2 年未合作不予配合）的书面确认、公司报告期内银行流水，报告期内不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

综上所述，报告期内公司使用劳务派遣人员主要进行生产辅助性工作，主要用于补充临时用工需求，公司采用劳务派遣具有必要性，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

（二）劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系

报告期内，与公司合作的劳务派遣单位基本情况、资质及与公司关联关系情况如下：

（1）湖北常青人力资源开发有限公司

企业名称	湖北常青人力资源开发有限公司
统一社会信用代码	91420300565488760A
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	王尊利
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2010 年 12 月 29 日
登记机关	十堰经济技术开发区市场监督管理局
注册地址	湖北省十堰经济技术开发区白浪中路 25 号
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务；餐饮服务；检验检测服务；废弃电器电子产品处理；住宿服务；足浴服务；城市配送运输服务（不含危险货物）；城市生活垃圾经营性服务；建筑劳务分包；酒制品生产；饮料生产（依

	法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；外卖递送服务；企业管理咨询；商务代理代办服务；翻译服务；专业保洁、清洗、消毒服务；停车场服务；城市绿化管理；园林绿化工程施工；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；机动车修理和维护；酒店管理；新能源汽车整车销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；汽车新车销售；汽车旧车销售；城乡市容管理；城市公园管理；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；承接档案服务外包；养老服务；护理机构服务（不含医疗服务）；招投标代理服务；装卸搬运；会议及展览服务；广告制作；广告发布；包装服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；蓄电池租赁；工业机器人安装、维修；物联网应用服务；国内货物运输代理；软件外包服务；物业管理；信息系统运行维护服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；生产性废旧金属回收；货物进出口；技术进出口（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	王尊利持股 88%，刘永利持股 12%
主要人员	王尊利（执行董事、经理、财务负责人），张永翠（监事）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：06JK20220002），有效期至 2025 年 5 月 14 日

经对比该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（2）武汉德行天下人力资源开发有限公司十堰分公司

企业名称	武汉德行天下人力资源开发有限公司十堰分公司
统一社会信用代码	91420300559744019U
企业类型	其他有限责任公司分公司
法定代表人	党家平
注册资本	—
成立日期	2010 年 09 月 15 日
登记机关	十堰市张湾区市场监督管理局
注册地址	十堰市张湾区红卫街办车城西路 108 号 3-1

经营范围	许可项目：劳务派遣服务；食品生产；基础电信业务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；建筑劳务分包；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；家政服务；企业管理；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；装卸搬运；生产线管理服务；包装服务；物业管理；劳务服务（不含劳务派遣）；餐饮管理；花卉绿植租借与代管理；汽车新车销售；新能源汽车整车销售；小微型客车租赁经营服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）（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）
总公司	武汉德行天下人力资源开发有限公司为其总公司，武汉德行天下人力资源开发有限公司股权结构为湖北德行天下控股集团有限公司持股 100%，湖北德行天下控股集团有限公司股权结构为九万理文化发展（湖北）有限公司（穿透后股东为党磊、党家平）持股 50%、党磊持股 41%、郭林涛持股 9%
主要人员	总公司武汉德行天下人力资源开发有限公司主要人员为党磊（执行董事、经理）、郭林涛（监事）、石灵（财务负责人）；湖北德行天下控股集团有限公司和九万理文化发展（湖北）有限公司主要人员均为党磊（执行董事、经理）、肖传明（监事）、石灵（财务负责人）
业务资质	武汉德行天下人力资源开发有限公司持有《劳务派遣经营许可证》（编号：HB011120190013），武汉德行天下人力资源开发有限公司十堰分公司已取得《劳务派遣分支机构经营备案回执》（编号：202301）

经对比该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（3）十堰豪迈人力资源有限公司

企业名称	十堰豪迈人力资源有限公司
统一社会信用代码	914203006980238014
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	齐青松
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2009 年 12 月 29 日
登记机关	十堰市张湾区市场监督管理局
注册地址	十堰市张湾区车城街办公园路 43 号 1 栋 1-1-2

经营范围	许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；法律咨询（不包括律师事务所业务）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务（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	齐青松持股 98.5%，齐子俊持股 1.5%
主要人员	齐青松（执行董事兼总经理），齐子俊（监事）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：071920170002），有效期至 2023 年 01 月 10 日。根据公司说明，十堰豪迈人力资源有限公司的《劳务派遣经营许可证》（编号：071920170002）有效期届满后，未向公司提供劳务派遣服务。

经核查对比该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员，并经正和科技书面确认，该劳务派遣单位与正和科技不存在关联关系。

（4）湖北嘉亿人力资源开发有限公司

企业名称	湖北嘉亿人力资源开发有限公司
统一社会信用代码	91420302MA48UKWY1Y
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
法定代表人	杨强
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2017 年 02 月 27 日
登记机关	十堰市茅箭区市场监督管理局
注册地址	十堰市茅箭区车站路 2 号
经营范围	人力资源服务；劳务派遣；施工劳务；以承接服务外包方式从事人力资源外包服务（除劳务派遣和对外劳务合作外）；劳务咨询服务；货物运输代理活动；装卸搬运活动（不得从事港口装卸业务）；物业管理服务；不参与投资与经营的酒店管理；护工、家政服务；汽车零部件生产、批发、零售；保洁服务；园林绿化工程；绿化养护服务；会议服务，市场营销策划，企业管理咨询（不含投资及资产管理）。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
股权结构	齐青松持股 100%
主要人员	杨强（执行董事兼总经理），李杨（监事），杜强（财务负责人）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：060120230013），有效期至 2026 年 4 月 21 日

经对比该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

(5) 湖北企航企业管理有限责任公司

企业名称	湖北企航企业管理有限责任公司
统一社会信用代码	91420300MA49555568
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	涂兴强
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2018 年 07 月 31 日
登记机关	十堰市茅箭区市场监督管理局
注册地址	湖北省十堰市茅箭区丹江路 26 号
经营范围	许可项目：劳务派遣服务, 职业中介活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）, 企业管理咨询, 广告发布, 物业管理, 家政服务, 包装服务, 咨询策划服务, 信息技术咨询服务。（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	涂兴强持股 50%，刘银平持股 50%
主要人员	涂兴强（执行董事、经理、财务负责人），刘银平（监事）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：060120230055）

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

(6) 十堰市优进劳务有限公司

企业名称	十堰市优进劳务有限公司
统一社会信用代码	91420300068407560K
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	刘静
注册资本	1000 万元人民币
成立日期	2013 年 05 月 10 日
登记机关	十堰市张湾区市场监督管理局
注册地址	湖北省十堰市茅箭区丹江路 26 号
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以

	相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:人力资源服务(不含职业中介活动、劳务派遣服务);金属材料销售;机械零件、零部件加工;金属材料制造;劳务服务(不含劳务派遣);专业保洁、清洗、消毒服务。(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	任传英持股 95%,丁广学持股 5%
主要人员	刘静(执行董事、经理),任传英(监事)
业务资质	《劳务派遣经营许可证》(编号:HB060220230001),有效期至 2026 年 1 月 4 日

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息,并经该单位书面确认,该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

(7) 湖北玖运人力资源服务有限公司

企业名称	湖北玖运人力资源服务有限公司
统一社会信用代码	91420300MA4917PQ9T
企业类型	有限责任公司(自然人独资)
法定代表人	吴燕
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2017 年 09 月 07 日
登记机关	十堰经济技术开发区市场监督管理局
注册地址	十堰市经济技术开发区广州路 2 号 1 幢
经营范围	许可项目:劳务派遣服务;职业中介活动;建设工程施工(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:人力资源服务(不含职业中介活动、劳务派遣服务);劳务服务(不含劳务派遣);普通货物仓储服务(不含危险化学品等需许可审批的项目);低温仓储(不含危险化学品等需许可审批的项目);装卸搬运;家政服务;专业保洁、清洗、消毒服务;国内货物运输代理;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);园林绿化工程施工;城市公园管理;机械设备租赁;租赁服务(不含许可类租赁服务);运输设备租赁服务;办公设备租赁服务(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	吴燕持股 100%
主要人员	吴燕(执行董事兼经理),盛波(监事),吴永林(财务负责人)
业务资质	《劳务派遣经营许可证》(编号:06JK20220001),有效期至 2025 年 3 月 28 日

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

(8) 宝鸡市首歌人力资源有限公司岐山分公司

企业名称	宝鸡市首歌人力资源有限公司岐山分公司
统一社会信用代码	91610323MA6XHQHU5R
企业类型	有限责任公司分公司（自然人投资或控股）
法定代表人	郭拴拴
注册资本	-
成立日期	2020 年 04 月 27 日
登记机关	岐山县市场监督管理局
营业场所	陕西省宝鸡市岐山县蔡家坡镇五丈原社区蔡五路南段（宝鸡华强钢构工程有限公司隔壁）
经营范围	劳务派遣、劳务外包、劳务输出、职业介绍、猎头服务；家政服务；体育产业开发服务；物业管理；园林绿化；保洁服务；社保代理服务、企业档案管理服务；场地出租；铸件清理；会议服务（不含培训）（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）（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）
总公司	宝鸡市首歌人力资源有限公司为其总公司，宝鸡市首歌人力资源有限公司股权结构为谢军持股 43.34%、高玲持股 18.33%、乔芳持股 18.33%、郭拴拴持股 10%、强洁持股 10%
主要人员	总公司宝鸡市首歌人力资源有限公司主要人员为谢军（执行董事）、高玲（经理）、乔芳（监事）、强洁（财务负责人）
业务资质	宝鸡市首歌人力资源有限公司持有《劳务派遣经营许可证》（编号：陕劳派许字 201503004），宝鸡市首歌人力资源有限公司岐山分公司已取得《经营性人力资源服务机构备案回执书》（编号：2023 备 01 号），有效期至 2025 年 3 月 1 日

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

(9) 湖北恒益人力资源有限公司

企业名称	湖北恒益人力资源有限公司
统一社会信用代码	91420112MAD14UW68E
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）

法定代表人	唐慧琴
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2023 年 10 月 11 日
登记机关	武汉市东西湖区市场监督管理局
注册地址	湖北省武汉市东西湖区东吴大道 1158 号 5 栋/单元 1 至 3 层 F3-308
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务），薪酬管理服务，家政服务，汽车零配件零售，汽车零配件批发，汽车零部件及配件制造，装卸搬运，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），电子产品销售，生产线管理服务，包装服务，成品油仓储（不含危险化学品）。（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）许可项目：劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
股权结构	唐慧琴持股 90%，徐桂英持股 10%
主要人员	唐慧琴（执行董事、财务负责人），徐桂英（监事）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：HB011020230096），有效期至 2026 年 11 月 6 日

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（10）陕西方鸿人力资源有限公司

企业名称	陕西方鸿人力资源有限公司
统一社会信用代码	91610304MA6XGKQ727
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	马小龙
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2019 年 09 月 18 日
登记机关	宝鸡市陈仓区市场监督管理局
注册地址	陕西省宝鸡市陈仓区虢镇街道办事处东街社区众鑫广场南区三层
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；广告设计、代理；生产线管理服务；体验式拓展活动及策划；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；图文设计制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；广告制作；互联网数据服务；数字文化创意内容应用服务；

	软件开发；网络技术服务；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务；计算机系统服务；信息系统运行维护服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
股权结构	陕西方鸿未来企业管理咨询有限公司持股 100%，陕西方鸿未来企业管理咨询有限公司股权结构为山西方鸿汇达信息科技有限公司（穿透后股东为马小龙、马小荣）持股 100%
主要人员	马小龙（执行董事兼总经理），马连让（监事），马小荣（财务负责人）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：陕劳派许字第 201903304 号）

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（11）十堰康捷涂装工程有限公司

企业名称	十堰康捷涂装工程有限公司
统一社会信用代码	91420303MA4972E64B
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
法定代表人	程旺
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2018 年 12 月 06 日
登记机关	十堰市张湾区市场监督管理局
注册地址	湖北省十堰市张湾区汉江路街道北京北路 99 号 19 幢 6-014
经营范围	汽车涂装、钣金；汽车维修服务；汽车零部件制造、加工及销售；电子产品、仪器仪表、建筑材料、润滑油的销售；建筑劳务分包；职业中介服务、人才招聘；劳务派遣。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
股权结构	程旺持股 100%
主要人员	程旺（执行董事兼总经理,财务负责人），马自立（监事）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：HB060220230008），有效期至 2026 年 4 月 5 日

经比对该劳务派遣单位与正和科技的股东、董事、监事、高级管理人员相关信息，并经该单位书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（12）苏州共聚赢企业管理有限公司

企业名称	苏州共聚赢企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320507MA255HKA8U
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
法定代表人	杨维维
注册资本	200 万元人民币
成立日期	2021 年 02 月 01 日
登记机关	苏州市相城区行政审批局
注册地址	江苏省苏州市相城区黄埭镇春申路 360 号
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：企业管理；生产线管理服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；装卸搬运；物业管理；礼仪服务；停车场服务；城市绿化管理；家政服务；集贸市场管理服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；承接档案服务外包；基于云平台的业务外包服务；园林绿化工程施工；外卖递送服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	杨维维持股 100%
主要人员	杨维维（执行董事），杜牧（监事）
业务资质	《劳务派遣经营许可证》（编号：320507202102080020），有效期至 2027 年 01 月 25 日

经核查比对该劳务派遣单位与公司的股东、董事、监事、高级管理人员，并经该单位、公司书面确认，该劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

综上所述，劳务派遣单位均具备了相应的业务资质，其资质符合法律法规的要求；劳务派遣单位与公司不存在关联关系。

（三）劳务派遣比例超过 10% 是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生

公司报告期内存在劳务派遣比例超 10% 的情形。2024 年 4 月，正和科技及子公司合计劳务派遣总人数为 150 人，占正和科技同期用工总量的比例为 12.06%，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”的规定。针对前述劳务派遣用工不规范的情形，正和科技已于 2024 年 7 月完成整改。2024 年 12 月，公司在册员工人数为 1,069 人，公司及子公司合计劳务派遣用工人数为 115 人，劳务派遣人数占劳务派遣人数以及在册员工人数之和的比例为 9.71%，符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。

公司报告期内劳务派遣人数违反了《劳务派遣暂行规定》第四条“使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”之规定，根据《湖北省人力资源社会保障行政处罚裁量指导标准(试行)》之“二、对劳务派遣违法行为的处罚”之“19 经责令改正逾期不改正使用比例在百分之十以上百分之三十以下，对超出百分之十部分，按照每人五千元以上七千元以下的标准罚款”，存在被处罚的风险，处罚金额占公司 2023 年年度净利润比例为 2.50%-4.30%，占比较小，不构成重大违法违规行为。

2022 年 1 月至今，公司及子公司不存在因为劳务派遣行为被劳动人事主管部门责令改正或处罚的情形，且公司及子公司已于 2024 年 7 月将劳务派遣比例降低至用工总量的 10%以内。

自 2024 年 7 月 31 日至问询回复出具之日，公司和子公司未再次发生使用的被派遣劳动者数量超过其用工总量的 10%的情形。

公司及子公司的劳动主管部门出具合规证明如下：

2025 年 4 月 21 日，十堰市人力资源和社会保障局向公司出具了《劳动关系情况证明》，证明公司、承启工厂、部件分公司、饰件分公司、亿派精工、祥丰新材料自 2022 年 1 月 1 日以来能遵守国家级地方劳动保障法律法规，按规定缴纳各项社会保险，无违反相关劳动法规的行为，无因违反劳动法律法规而受到劳动行政主管部门行政处罚的情形。

2024 年 7 月 3 日、2025 年 4 月 14 日，岐山县医疗保障经办机构、岐山县人才交流服务中心、岐山县劳动就业服务中心、岐山县养老保险经办机构先后出具《合规证明》：宝鸡部件自 2022 年 1 月 1 日至本证明出具之日，一直按照国家的有关规定为其员工办理基本养老保险、失业保险、基本医疗保险、工伤保险及生育保险，且按比例足额缴纳了各项社会保险费，不存在欠缴社会保险金的情况，不存在因违反相关法律法规而受到行政处罚的情形。

公司控股股东、实际控制人已作出如下承诺：2022 年 1 月 1 日至今若公司存在遵循国家法律法规的瑕疵或者缺失，本人将督促公司以合法有效的方式积极整改，确保公司不会因此受到损失。若公司因违反国家法律法规的行为，导致公司遭遇停止生产、经营受限或者财产损失，本人承诺承担连带责任，以自有资金

全额承担赔偿责任，以保证公司生产经营的持续稳定，财产安全，避免公司因此遭受任何经济损失。

综上所述，报告期内，劳务派遣比例超过 10%存在被处罚的风险，但不构成重大违法行为，公司及子公司未因历史上劳务派遣比例超过 10%而受到行政处罚，公司已于 2024 年 7 月完成整改，自 2024 年 7 月至问询回复出具之日，未发生使用的被派遣劳动者数量超过其用工总量的 10%的情形；公司及子公司的劳动行政主管部门已为其出具合规证明，公司控股股东、实际控制人亦出具承诺函，承诺若公司或子公司因劳务派遣超过法定用工比例而受到处罚的，由其承担公司损失。

（四）公司对外劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施及有效性，公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

1. 公司对劳务派遣用工的质量控制措施及有效性

公司综合部负责劳务派遣单位的遴选与考核。公司根据劳务派遣单位的资质、规模、服务质量、口碑等标准，对劳务派遣单位进行筛选，以保证公司劳务派遣用工的规范性和稳定性。此外，公司安排专人对劳务派遣人员进行培训，确保劳务派遣人员能够胜任其工作内容。同时，公司制定了《不合格品管理办法》《作业车间自检互检管理办法》《产品审核管理规定》等针对产品质量、生产管理相关内部控制制度，并按照上述制度的内容对劳务派遣人员的工作成果进行检验。在检查过程发现劳务派遣人员的工作不符合公司要求时，责令整改，对考核不合格的人员及时反馈到相关部门负责人，由相关部门负责人对接人力资源管理部门进行人员更换。

报告期内，公司严格执行上述劳务派遣质量管理的相关制度，质量控制情况良好，质量控制措施具有有效性。

2. 公司对劳务派遣用工的安全控制措施及有效性

公司制定了《安全生产管理制度》《安全、环境、职业健康管理制度》等内部控制制度，由公司综合部负责统计、检查、考核安全培训计划执行情况，由安监环保部负责检查、考核劳务派遣用工的日常安全教育培训工作。

公司制定了三级安全教育制度，劳务派遣人员上岗前应进行公司级、部门级

和班组级三级安全教育。公司级安全教育内容主要包括安全法律法规、公司安全管理制度、企业重要风险告知、应急知识、典型事故案例等方面的知识；部门级安全教育内容主要包括岗位安全操作规程及风险告知、预防事故和职业危害的预防控制措施及应注意的安全事项；班组级安全教育内容包括工作环境及危险源，所从事工种可能遭受的职业伤害和伤亡事故，所从事工种的安全职责、操作技能及强制性标准和安全设备设施、个人防护用品的使用和维护等。

报告期内，公司未发生过重大安全生产事故，不存在因安全生产受到行政处罚，不存在安全生产问题造成的重大诉讼或纠纷，安全控制措施具有有效性。

3. 公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

报告期内，公司使用的劳务派遣人员主要从事部分临时性、辅助性及可替代性的工作岗位，该等岗位对从业人员技术水平要求较低，员工流动性也相对较高。针对报告期内出现的劳务派遣比例超过法定比例的情形，公司通过将劳务派遣人员转为正式员工等方式进行了合规性整改，截至本问询函回复出具之日，公司已不存在劳务派遣用工人数超 10% 的情形。

公司与劳务派遣机构签署的劳务派遣协议中明确约定公司向劳务派遣机构支付劳务费用中包含劳务工工资、社会保险费用及相关管理服务费用。劳务派遣单位按照合同的约定为公司提供劳务派遣服务，公司按照协议约定的价款及劳务派遣人员人数，按月向劳务派遣单位结算款项。

劳务派遣机构已向公司出具了书面的说明文件：该劳务派遣机构拥有符合法律法规规定的劳务派遣资质，与公司（含子公司）不存在关联关系，不存在为公司（含子公司）代垫成本费用的情形。

公司根据产品附加值、订单饱和程度等多种因素考虑，将部分附加值较小的生产委托外协加工商完成，报告期内主要为小型冲压件与内饰件涂装、数控加工以及热处理加工。公司已取得与生产相关的环保验收及安全生产标准化三级达标，公司不属于需要取得安全生产许可证才可从事生产活动的行业，不存在外协加工规避环保、安全生产的情形。

该等委托加工工序、外包服务不涉及公司核心技术及工艺，不属于公司关键

业务环节。公司参考市场行情，综合考虑供应商供应能力、产品质量、交货周期、售后服务、物流便利性及市场竞争情况，通过多家比价后协商确定外协加工价格，不存在规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

综上，公司对劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施具有有效性，公司不存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

六、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1. 核查程序

（1）实地走访并了解公司主要产品从原材料采购到产品销售的主要业务流程，生产过程中使用的不动产主要设施、设备情况；

（2）获取特种设备及相应资质作业人员资质证书；

（3）查阅主管机关出具的合规证明；

（4）经中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国市场监督管理处罚文书网（<https://cfws.samr.gov.cn/index.html>）、十堰市生态环境局（<http://sthjj.shiyan.gov.cn>）等网络核查；

（5）查阅公司投资项目环保批复、验收文件；

（6）查阅公司、祥丰新材料关于变更经营范围相关的决策文件；

（7）查阅土地使用权及新建厂房抵押合同；

（8）查阅 **2025 年 5 月 27 日**的《企业信用报告》；

（9）查阅承启工厂的《建设用地规划许可证》（编号为鄂规用地 42030120190MJ05 号）《建设工程规划许可证》（编号为 4203022008310001—SX-001）《建筑工程施工许可证》（编号为鄂规用地 42030120190MJ05 号）和国有建设用地使用权的《不动产证书》（编号为鄂（2020）十堰市不动产权第 0000317 号）；

（10）访谈公司副总经理王环；

（11）查阅 **12 家**劳务派遣单位工商信息；

(12) 获取 10 家劳务派遣单位的书面说明、业务资质、劳务派遣合同；

(13) 查阅 2024 年 4 月、7 月、**12 月**劳务派遣明细；

(14) 查阅控股股东、实际控制人的合法合规承诺；

(15) 劳务派遣人员培训记录；

(16) 获取《不合格品管理办法》《作业车间自检互检管理办法》《产品审核管理规定》《安全生产管理制度》《安全、环境、职业健康管理制度》；

(17) 查阅公司报告期内银行流水；

(18) 获取正和科技 2024 年 8 月至 **12 月**劳务派遣比例。

2. 核查结论

(1) 公司及子公司的业务环节涉及特种作业、特种设备使用的，相应资质作业人员配备情况符合要求；公司不涉及特种设备的生产，无须取得强制性产品认证，不需要履行特种设备出厂前的检验检测程序，报告期内不存在产品质量诉讼纠纷或行政处罚；

(2) 公司及子公司已建项目中，除祥丰新材料、宝鸡分公司陕汽商用车驾驶室转产扩建项目、正和科技承启工厂存在未办理环评批复验收但投入生产使用的情形外，其他项目均已经办理环评批复验收手续。根据环保主管部门出具的证明，公司及各分子公司报告期内经营合法合规，不存在重大违法违规的情形，被行政处罚的风险较小。公司承启工厂正在办理环评手续，祥丰新材料将变更经营范围，变更后的经营业务不需要获得相应的环保资质，履行相应的环评手续，宝鸡分公司在搬迁事项确定后及时完成环保规范工作，上述规范整改具有执行性、有效性，符合相关规定要求；

(3) 公司因资金需要将土地使用权及新建厂房向银行抵押办理借款，公司货币资金相对充足，财务状况良好，到期不能偿还借款的风险较小，抵押权人行使抵押权的可能性较小，对公司经营情况影响较小；

(4) 承启工厂按照相关规定办理了不动产报建手续，目前处于验收阶段，不存在未批先建的情形，不存在权属争议，不存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险，预计取得不动产权证不存在实质性障碍。公司及其子公司亿派模具在已取

得不动产权证的房屋上搭建遮阳淋雨棚、半封闭连廊及一层简易房屋等临时建筑及构筑物，作为临时办公、休息及仓储、物流中转使用，该临时建筑及构筑物不作为公司主要生产场所使用，存在未批先建或未取得相关审批提前投入使用的情形，但该等瑕疵建筑物和临时搭建物主要承担生产经营辅助功能，可替代性较强，即使被拆除，不会对生产公司经营产生重大不利影响；相关行政主管部门已为公司及子公司出具证明，公司实际控制人出具了承担公司损失（如有）的承诺，上述事项不构成重大违法违规；若上述建筑物无法办理产权证书，对公司及其控股子公司亿派模具资产、财务、持续经营所产生的影响较小，对上述事项公司及其控股子公司亿派模具能够采取有效的应对措施。

（5）①公司使用劳务派遣人员主要进行生产辅助性工作，主要用于补充临时用工需求，公司采用劳务派遣具有必要性，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；②劳务派遣单位资质符合法律法规的要求，劳务派遣单位与公司不存在关联关系；③公司及子公司未因历史上劳务派遣比例超过 10%而受到行政处罚，公司已经于 2024 年 7 月完成整改，不再存在使用的被派遣劳动者数量超过其用工总量的 10%的情形；公司及子公司的劳动行政主管部门已为其出具劳动合规证明，公司控股股东、实际控制人亦出具承诺函，承诺如公司或子公司因劳务派遣超过法定用工比例而受到处罚的，由其承担公司损失，故公司及子公司不会因为劳务派遣比例超过 10%而被处罚，不构成重大违法行为；④公司对劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施有效性，公司不存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

问题 5：关于采购与存货

根据申报文件，（1）公司主要供应商中，十堰坤畅汽车部件有限公司和十堰鼎展贸易有限公司存在实缴资本为 0 和参保人数较少的情况。公司存在向贸易商采购的情况。（2）公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料占比分别为 76.28%、80.87%和 83.84%。（3）报告期各期末，公司应付账款余额分别为 17,363.85 万元、25,194.34 万元、26,085.46 万元，规模较

大；公司应付票据分别为 0.00 万元、5,258.00 万元、4,335.11 万元。(4) 报告期各期末，公司存货分别为 11,392.88 万元、12,181.23 万元、14,297.79 万元，包含原材料、半成品、库存商品、发出商品和合同履约成本等。2022 年，公司销售前期库存商品，计提存货跌价损失减少。

请公司：(1) 列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等；如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

(2) 说明报告期各期公司向贸易供应商的采购金额及占比，通过贸易商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例。(3) 说明公司报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性，直接材料占比较高的原因及合理性，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配。(4) 说明公司应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否存在短期流动性风险，是否存在付款纠纷；是否存在利用扩大应付账款和应付票据规模的方式向供应商推迟结算，从而调节经营活动现金流金额以满足挂牌条件。(5) 说明应付票据的具体情况、交易背景、增长原因及与其他货币资金中银行承兑汇票保证金的匹配情况；公司采用应收票据、应付票据结算是否符合行业惯例。(6) 结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异。(7) 按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定。(8) 补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；说明公司 2022 年存货跌价损失的具体情况、波动的原因及合理性。(9) 报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见,说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论,并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见;说明存货监盘情况及函证情况等,包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等,并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【公司回复】

一、列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史,相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等;如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形,说明公司与其开展合作的商业合理性,经营规模与公司交易金额是否匹配,是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商,是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

（一）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等

报告期内，公司主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称		成立时间	实缴资本 (万元)	参保人数	与公司初始 合作期间	实际控制人	主要股东（5%以上）	经营规模（万元）	员工 情况	经营资质
1	河 钢 集 团 有 限 公 司	河钢集团有限公司	2008. 6. 24	2, 000, 000	555	2022 年 4 月	河北省人民政府国有资产监督管理委员会	河北省人民政府	截至 2023 年底，河钢资产总额达 5456 亿元。2023 年，实现营业收入 4016 亿元，连续 16 年上榜世界 500 强。	84492	满足《钢铁行业生产经营规范条件》并获工业和信息化部公示
		河钢汽车板有限公司	2023. 2. 26	-	-	2023 年 8 月		河钢股份有限公司持股 51%、河钢集团有限公司持股 49%；			
		邯钢集团邯宝钢铁有限公司	2007. 9. 25	1, 200, 000	-	2017 年 8 月		河钢股份有限公司 100%			
2	武汉鑫拓商贸有限公司		2008. 4. 29	100	6	2018 年 1 月	张颖	张颖持股 85%、袁娜持股 15%	66, 244. 03	6	无特殊资质要求
3	十堰美利兴汽车零部件有限公司		2013. 10. 22	100	55	2014 年 4 月	王建	王建持股 98%	4, 481. 01	51	无特殊资质要求
4	湖北群泽汽车零部件有限公司		2013. 6. 13	300	71	2024 年 12 月	陈建光、陈振	陈建光持股 51%、陈振持股 49%	11, 814. 13	71	无特殊资质要求
5	湖北圣弘工贸有限公司		2017. 3. 7	500	14	2017 年 6 月	胡振国	胡振国持股 100%	1, 666. 77	16	无特殊资质要求
6	武汉宝钢华中贸易有限公司		2004. 9. 15	37, 700	129	2022 年 3 月	国务院国有资产监督管理委员会	上海宝钢国际经济贸易有限公司持股 100%	系全球钢铁行业排名首位企业中国宝武钢铁集团有限公司下属销售公司	131	无特殊资质要求
7	十堰鼎展贸易有限公司		2015. 12. 18	280	0	2018 年 1 月	梅亚美	梅亚美持股 90%、项可持股 10%	110, 137. 76	4	无特殊资质要求

注 1：主要供应商信息来源于企查查；注 2：除序号 1 与 6 外，其余供应商经营规模根据其向正和科技销售占公司比例推算并按报告期各期孰高计算。

(二) 如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形,说明公司与其开展合作的商业合理性,经营规模与公司交易金额是否匹配

1. 公司与实缴资本规模较小的供应商开展合作的商业合理性,经营规模与公司交易金额是否匹配

公司前五大供应商中实缴资本规模小于 500 万元的包括钢材贸易商武汉鑫拓商贸有限公司(以下简称“武汉鑫拓”)和十堰鼎展贸易有限公司(以下简称“十堰鼎展”)、汽车零部件生产企业十堰美利兴、湖北群泽汽车零部件有限公司(以下简称“群泽汽车”)。

(1) 武汉鑫拓商贸有限公司

武汉鑫拓成立于 2008 年 4 月,主要为武汉宝钢华中贸易有限公司(以下简称“武汉宝钢”)的钢材贸易商。武汉宝钢为全球钢铁行业排名首位企业中国宝武钢铁集团有限公司下属销售公司。

公司、武汉宝钢和武汉鑫拓签署《宝钢产品客户指定经销三方协议》,公司指定武汉鑫拓向武汉宝钢采购钢材。

公司通过武汉宝钢的贸易商武汉鑫拓采购主要原因为 1) 大型钢材生产企业处于产业链的强势地位,公司直接向武汉宝钢采购,采购政策比较苛刻,如:武汉宝钢要求直接与正和科技签署协议,而不与正和科技分、子公司签署协议,正和科技车身冲压件产品主要由分、子公司进行作业,不利于财务核算;2) 武汉宝钢仅支持钢材通过铁路运输到十堰货运站,再以公路运输到公司分、子公司,耗时长,手续繁杂且运费较高;3) 武汉宝钢直供时要求现款支付货款,如使用银行承兑汇票支付货款,武汉宝钢实际到账日为银行承兑汇票的到期日,逾期存在支付利息的风险,不利于公司资金管理;4) 公司通过武汉鑫拓采购武汉宝钢的钢材与公司直接向武汉宝钢采购价格一致,且武汉鑫拓可以直接将钢材运送到公司冲压车间,配送效率高,运费低。

报告期内,公司向武汉鑫拓采购钢材的金额分别为 4,696.23 万元和 6,624.40 万元,武汉鑫拓年营业收入约为 66,244.03 万元,武汉鑫拓经营规模与公司采购金额具有匹配性。

(2) 十堰鼎展贸易有限公司

十堰鼎展属于十堰地区的钢材供应商，供货及时、可以先货后款，能满足公司的小批量，灵活用钢需求，公司在储备钢材不能满足生产需求时，向其采购钢材。

武汉鑫拓和十堰鼎展系贸易供应商，其核心能力在于掌握上游稳定的供货渠道，可以满足公司在产品规格、交期等方面要求，并具备一定的价格竞争力。

公司选择供应商时主要考量货源的稳定性、交货周期、材料价格等对于公司生产交付、产品质量及成本等核心因素的影响。故公司对于供应商本身的实缴资本及参保人数无特别要求，公司与钢材贸易商合作具有商业合理性。

报告期内，公司向十堰鼎展采购钢材的金额分别为 1,669.53 万元和 **396.50** 万元，十堰鼎展年营业收入约为 110,137.76 万元，十堰鼎展经营规模与公司采购金额具有匹配性。

(3) 十堰美利兴汽车零部件有限公司

十堰美利兴成立于 2013 年 10 月，一直专注于汽车线束产品的研发、生产与销售，拥有专利 24 项，2023 年 3 月被评为省级专精特新企业，2024 年 3 月、10 月分别被评为省级科技型中小企业、国家级科技型中小企业。公司自 2014 年 4 月以来，已形成稳定的供应关系。

报告期内，公司向十堰美利兴采购汽车线束的金额分别为 1,444.48 万元和 **1,568.35** 万元，十堰美利兴年营收入约为 **4,481.01** 万元，十堰美利兴经营规模与公司采购金额具有匹配性。

(4) 湖北群泽汽车零部件有限公司

群泽汽车成立于 2013 年 6 月，注册资本 300 万元。社保缴纳人员为 71 人，2022 年 12 月被认定为省级创新型企业，2025 年 1 月被认定为高新技术企业，公司自 2014 年 12 月以来，已形成稳定的供应关系。

报告期内，公司向群泽汽车采购线束、仪器仪表的金额分别为 687.76 万元和 1,575.22 万元，群泽汽车年营收入约为 11,814.13 万元，群泽汽车经营规模与公司采购金额具有匹配性。

综上，公司选择与供应商合作，主要关注供应商产品质量、区域内的口碑、产品价格以及供货的稳定。钢材贸易商供应的钢材主要为国内知名钢铁企业生产，

其人员及注册资金不会影响钢材品质；公司线束、**仪器仪表**等供应商采取先质检再上线结算，确认产品品质无误后按约定付款。供应商的参保人员不等于实际工作人员，该等供应商在与公司合作期间，均能保质稳定供应。

2. 成立时间较短的供应商，及与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配

河钢汽车板有限公司成立于 2023 年 2 月 26 日，成立当年成为公司前五大供应商之一。

2023 年 6 月 8 日，河钢股份有限公司营销中心发布《关于汽车板客户划转的通知》，通知要求按照同类业务归集原则，由河钢汽车板有限公司承接河钢集团有限公司、河钢股份有限公司全部汽车板业务。

公司主要从事商用车车身的研发、生产与销售。报告期内，公司向河钢集团有限公司采购的钢材分别为 6,040.85 万元和 **9,062.89 万元**。钢材作为公司主要原材料之一，河钢集团有限公司作为国内大型钢材生产企业，公司与河钢集团有限公司及其下属公司开展业务合作，具有商业合理性，河钢集团有限公司的经营规模与公司的交易金额相匹配。

（三）是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

报告期内，公司主要供应商湖北圣弘工贸有限公司（以下简称“圣弘工贸”）为公司提供冲压件产品，圣弘工贸并非公司前员工设立的公司。公司 2016 年开发全新重卡 M3000 车身，部分冲压模具交由圣弘工贸开发，其生产的冲压件产品主要为公司车身本体 M3000 配套，由于车身本体 M3000 销量较大，使得公司向其采购的冲压件金额较大。目前，圣弘工贸销售给公司的冲压件产品占其总销售额约 80%，圣弘工贸自 2017 年合作以来，其生产的产品质量较好、能持续稳定为公司车身本体配套，因此，圣弘工贸开发的 M3000 模具所生产的冲压件一直由圣弘工贸提供。

十堰沃丰工贸有限公司（以下简称“沃丰工贸”）为前员工张良贵控制的企业。报告期内，公司向供应商沃丰工贸采购内饰件金额分别为 3.97 万元和 0.00 万元。

公司向沃丰工贸采购主要因为**沃丰工贸**有部分内饰件供货渠道，公司为便利向其采购少量内饰件。

除圣弘工贸作为主要向公司提供产品的供应商、沃丰工贸为公司**前员工**张良贵设立的企业外，不存在其他主要为公司**提供产品**或前员工设立的供应商。公司与主要供应商之间不存在潜在关联关系或其他利益安排。

二、说明报告期各期公司向贸易供应商的采购金额及占比，通过贸易商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例

（一）公司向贸易供应商的采购金额及占比

报告期内，公司向贸易供应商采购金额分别为 8,073.96 万元和 **8,542.54** 万元，占报告期各期采购额的比例分别为 17.76%和 **15.19%**。

报告期内，公司采购材料金额大于 100.00 万元的贸易供应商合计采购金额分别为 **7,635.69** 万元、**8,268.93** 万元，占报告期各期向贸易供应商占比分别为 **94.57%**和 **96.80%**，具体明细如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	
		2023 年度	2024 年度
1	武汉鑫拓商贸有限公司	4,696.23	6,624.40
2	十堰鼎展贸易有限公司	1,669.53	396.50
3	武汉钢实汽车用材有限公司	698.12	302.19
4	武汉林华钢铁贸易有限公司		276.32
5	十堰恢弘智能装备有限公司	169.45	221.13
6	十堰华盖机电设备工程有限公司	92.26	175.45
7	武汉嘉创信铝制品有限公司	192.37	47.69
8	云泠慧联科技（武汉）有限公司	45.41	136.00
9	十堰市十堰商场有限责任公司	72.32	89.25
	合 计	7,635.69	8,268.93

注：贸易供应商不包括钢材企业集团旗下的钢材销售公司

（二）通过贸易商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例

1. 公司向钢材贸易商采购钢材

武汉鑫拓和武汉钢实汽车用材有限公司为武汉宝钢华中贸易有限公司（以下简称“**武汉宝钢**”）钢材贸易商，武汉宝钢华中贸易有限公司为宝山钢铁股份有

限公司的全资孙公司，武汉鑫拓与武汉林华钢铁贸易有限公司系关联企业。公司向贸易商武汉鑫拓、武汉钢实汽车用材有限公司和武汉林华钢铁贸易有限公司、十堰鼎展采购的原因及合理性详见对本问题之“一”之“（二）”如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配”之“1. 公司与实缴资本规模较小的供应商开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配”的回复。

2. 公司向贸易供应商采购用量较少的原材料及劳保、低值易耗品

十堰恢弘智能装备有限公司为公司提供密封胶、防震胶、抗石击涂料等；十堰华盖机电设备工程有限公司为公司提供五孔砂纸、编织袋、线手套、电焊面罩等；武汉嘉创信铝制品有限公司主要为公司提供宽度钢卷，公司宽度钢卷使用量较少，无法直接向钢铁生产企业直接采购；云岭慧联科技（武汉）有限公司为公司提供闪光器、四爪继电器等，是四川宏发继电器有限公司的特约经销商，负责湖北省区域范围内继电器等产品的销售；十堰市十堰商场有限责任公司为公司提供日常用品等。前述用品主要为品类多、价值低、数量多、市场供应量大等特征，公司为方便快捷，选择向贸易供应商、百货五金企业进行采购。上述供应商与公司均无关联关系，系公司采购部门通过市场比价、公开市场随机选择或者供应商主动上门建立业务合作关系。

报告期内，公司向贸易商采购的原材料主要为钢材。钢材生产企业一般规模较大且供销政策要求较为苛刻，基于以上特点，部分企业通过贸易商采购钢材。

经查阅向钢材贸易商采购的公众公司，具体情况如下：

公众公司名称	向钢材贸易商采购的相关公开披露信息
翔楼新材 (301160)	翔楼新材主要从事定制化精密冲压特殊钢材料的研发、生产和销售，产品主要用于各类汽车精冲零部件。根据其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》披露信息，该公司主要通过贸易商浙江省冶金物资有限公司、上海南方冶金炉料有限公司等钢材贸易商采购宝钢股份生产的钢材。
无锡振华 (605319)	无锡振华冲压零部件业务的主要原材料为车用钢材，以镀锌板和冷轧板为主。公司在获得整车制造商订单后，会同时收到整车制造商对于材料供应商和材料规格的要求。公司冲压零部件所需钢材的生产技术在国内较为成熟，主要材料基本向国内钢材贸易商采购。

综上，公司通过贸易商采购钢材符合公司实际采购情况和行业惯例。

三、说明公司报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性，直接材料占比较高的原因及合理性，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配

（一）说明公司报告期营业成本构成与可比公司是否存在显著差异及合理性，直接材料占比较高的原因及合理性

报告期内公司营业成本构成如下：

项 目	2024 年度	2023 年度
直接材料	80.69%	80.71%
直接人工	8.65%	8.37%
制造费用	10.65%	10.92%
合计	100.00%	100.00%

按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的行业分类，公司所属行业为“汽车制造业”（C36）中的“汽车车身、挂车制造”（C3660）。公司所处行业无同行业可比公众公司，商用车车身下游整车制造商福田汽车（证券代码“600166”）、商用车关键零部件及整车制造商潍柴动力（证券代码“000338”）由于上市时间较早未披露 2022 年以来的成本构成，故此处选取“汽车零配件”可比公众公司的营业成本构成进行对比分析：

可比公众公司成本构成情况如下：

项目	博俊科技-冲压业务			松原安全主营业务成本构成		
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	2017 年
直接材料	52.27%	54.49%	51.36%	69.29%	69.80%	70.68%
直接人工	9.25%	10.29%	11.51%	9.08%	9.10%	8.42%
制造费用	38.48%	35.22%	37.13%	21.63%	21.09%	20.90%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司报告期内直接材料占比高于可比公司，一方面系公司制造费用占营业成本的比重较低，公司现在位于十堰市东风大道 66 号的工厂生产线始建于 2005 年，公司的房屋及建筑物折旧年限为 10-20 年、机器设备折旧年限为 5-10 年，使用的部分生产机床、模具、夹具等机器设备已陆续提足折旧；另

一方面系公司总装总成涉及的原材料众多，除钢材外，还涉及线束、座椅和组合仪表等，使得公司直接材料成本占比营业成本的比重较高。

截至报告期末，固定资产成新率与可比公司对比如下：

固定资产类别	固定资产成新率		
	公司（2024 年末）	博俊科技（2020 年 6 月末）	松原安全（2019 年末）
房屋及建筑物	66.16%	87.00%	77.49%
机器设备	43.47%	61.99%	59.33%
运输工具	15.98%	25.89%	38.82%
电子设备		10.31%	
其他设备	17.90%	14.47%	
合计	48.54%	70.91%	65.50%

注：成新率为账面值与账面原值的比值。

公司 2024 年固定资产增加 17,249.71 万元，主要系 2024 年 8 月、9 月将承启工厂高端车身模具、焊装和总装生产线转为固定资产，截至报告期末公司固定资产整体成新率仍较低，使得公司制造费用占比相对较低，拉高了直接材料占营业成本的比重。

综上所述，公司与可比公司营业成本构成相比，直接材料占比较高具有合理性，且符合行业特性。

（二）直接材料成本与原材料价格变动是否匹配

报告期内，公司直接材料成本变动情况如下：

项目	2024 年度	变动比率（%）	2023 年度
直接材料成本（万元）	49,250.56	8.05%	45,615.19
销售数量（台）	83,501	19.69%	69,767
单位直接材料成本（元/台）	5,898.20	-9.73%	6,538.22

注：不含直接材料成本不含模具成本。

公司主要原材料采购单价变动情况如下：

单位：元

原材料类型	2024 年平均单价	变动比率（%）	2023 年平均单价
钢材类	4,185.59	-7.66	4,532.82

冲压件类	59.12	-1.14	59.80
主线束类	774.52	7.90	717.78
座椅类	720.02	-0.80	725.84
组合仪表	466.85	-1.94	476.10

注：表中主要原材料（不含钢材类）单价金额为公司报告期各期采购前十品类的平均单价。

具体详见本问询回复对“1. 关于经营业绩”之“一”之“（二）公司主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制”之“2. 主要原材料价格变动情况”相关内容的回复。

公司 2024 年单位直接材料成本较 2023 年有所上升，主要系受客户对车身配置要求提高引起的。

报告期内，公司单位直接材料成本整体呈下降趋势。2024 年、2023 年公司单位直接材料成本变动情况与主要原材料采购价格变动情况基本一致，变动趋势不存在显著差异。

四、说明公司应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否存在短期流动性风险，是否存在付款纠纷；是否存在利用扩大应付账款和应付票据规模的方式向供应商推迟结算，从而调节经营活动现金流金额以满足挂牌条件

（一）说明公司应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否存在短期流动性风险，是否存在付款纠纷

1. 公司应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配

（1）报告期各期末，公司应付账款规模及账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
1 年以内	23,046.77	92.04%	23,282.14	92.41%
1-2 年	1,018.50	4.07%	700.53	2.78%
2-3 年	191.56	0.76%	566.99	2.25%
3 年以上	783.64	3.13%	644.68	2.56%

合计	25,040.48	100.00%	25,194.34	100.00%

(2) 公司采购政策、采购金额是否匹配

公司采购的主要原材料为钢材与车身零部件。

钢材采购：公司根据产品设计和性能要求决定钢材采购种类，大多属于标准型钢材。公司与宝武钢铁、河北钢铁等国内大型汽车钢铁生产企业及信誉良好的钢贸企业建立了业务合作关系，公司根据钢材市场行情变化，采取了现付锁价、定金锁价采购等方式，力争钢材不高于市场价的同时保障钢材及时交付，确保公司正常生产。

零部件采购：公司生产所采购零部件主要为电子电气设备及座椅、线束等产品，大多属于市场竞争充分的产品，公司主要根据实际生产需要采购并结算。

工程设备：公司采购工程设备根据公司与供应商签署的工程设备采购协议，并结合工程设备安装进度分期付款。

单位：万元

项目	2024. 12. 31/2024 年度	2023. 12. 31/2023 年度
应付账款期末余额	25,040.48	25,194.34
其中：应付货款余额①	20,120.41	21,643.56
应付工程设备款余额②	3,599.21	2,338.53
应付费用	1,320.86	1,212.25
当期采购货款总额③	53,290.97	45,292.53
当期采购工程设备总额④	5,940.62	3,753.26
应付货款余额占当期采购货款总额比例 (⑤=①/③)	37.76%	47.79%
应付工程设备款期末余额占当期采购工程设备总额比例 (⑥=②/④)	60.59%	62.31%

报告期各期末，公司应付货款余额占当期采购货款总额的比例分别为47.79%、**37.76%**，公司应付工程设备余额占当期采购工程设备总额的比例分别为62.31%、**60.59%**。

公司 2024 年末较 2023 年末相比应付账款占当期采购金额的比例下降，主要原因系公司主要客户陕汽商用车、宇通商用车、青拓重工的销售量上升，公司订单量增加，采购规模扩大，使得 2024 年末应付货款余额占当期采购货款总额比例下降。报告期各期末应付工程设备款期末余额占当期采购工程设备总额比

例相对比较稳定，不存在显著异常。

2. 是否存在短期流动性风险，是否存在付款纠纷

(1) 短期流动性风险

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	33,308.71	31,252.59
期后回款金额	16,897.30	29,851.63
期后回款比例	50.73%	95.52%

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末的应收账款期后回款金额分别为 29,851.63 万元和 16,897.30 万元，回款比例分别为 95.52%和 50.73%。2024 年末期后为 2025 年 1-3 月，回款比例较低主要系期后的时间较短，2025 年 1-3 月回款比例达到 50.73%，不存在异常。公司期后回款情况良好，为到期债务偿付提供了资金保障。此外，公司所处行业采用票据方式与客户或供应商结算较为普遍，故除现金支付外，公司可直接向供应商背书转让从客户处收取的票据进行结算，且公司亦可随时将票据贴现快速获得资金支持。

报告期各期末，公司货币资金、应收票据、应收账款及应收款项融资合计金额分别为 47,618.89 万元和 48,792.47 万元，可用于结算或偿付债务的资金来源较为充足。

公司各报告期及期末主要速动资产、短期负债等相关的财务数据简表如下：

单位：万元

项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
货币资金	11,669.69	6,451.93
应收票据	5,486.94	6,895.35
应收账款	29,916.30	28,203.55
应收款项融资	1,719.54	6,068.06
小计	48,792.47	47,618.89
短期借款	13,290.28	11,542.06
应付票据	1,988.00	5,258.00

应付账款	25,040.48	25,194.34
一年内到期的非流动负债	2,544.46	3,941.73
小计	42,863.22	45,936.13
资产总计	127,191.87	127,769.15
股东权益合计	58,198.63	55,069.25
资产负债率	54.24%	56.90%
流动比率（倍）	1.26	1.14
经营活动产生的现金流量净额	7,035.55	21,544.68
投资活动产生的现金流量净额	-5,439.71	-3,942.03
筹资活动产生的现金流量净额	5,287.23	-22,101.57
现金及现金等价物净增加额	6,883.07	-4,498.92

报告期内，货币资金、应收票据余额较高，公司应收账款收回情况良好。公司报告期内自有货币资金、应收票据、应收账款、应收款项融资变现能力较强的项目余额均高于短期借款、应付票据、应付账款三项负债项目合计，公司资产负债率低于 60%，截至报告期末，短期流动性风险较低。

报告期内，公司通过经营活动产生的现金流量净额合计 **28,580.23 万元**，经营净现金流充沛。投资活动现金流量均为负数主要系公司高端车身自动化生产线购建**长期**资产支付现金引起的，筹资活动有关的现金流量均为负数主要系公司回购股份所致。现公司高端车身自动化生产线购建固定资产已基本建成，且已支付完毕大多数款项，未来改扩建项目投资金额相对较小；外部机构股东的股份已全部退出，未来投资活动现金流量、筹资活动有关的现金流出将大幅减少。

截至 **2025 年 3 月 31 日**，公司尚有未使用的流动资金贷款额度为 **12,750.00 万元**，可使用的银行授信金额储备充足。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为正且金额较大，能持续满足公司生产经营活动所需的现金。

（2）与供应商付款纠纷情况

报告期内，公司与供应商存在付款纠纷的情况如下：

序号	案号	案由	审级	原告/上诉人	被告/被上诉人	标的金额（万元）	判决、调解或裁定结果
1	(2023)鄂03民终1893号	买卖合同纠纷	二审	正和科技（原审被告）	上海金力泰化工股份有限公司（原审原告）	61.23	已履行完毕

2	(2024)鄂03民终1200号	建设工程施工合同纠纷	二审	湖北卓森电气有限公司	正和科技	52.95	已履行完毕
3	(2024)鄂0302民初2249号	建设工程施工合同纠纷	一审	湖北旭源机电安装有限公司（反诉被告）	正和科技	7.48	已履行完毕
4	(2024)浙0603民初4578号	承揽合同纠纷	一审	绍兴联英汽车电子有限公司	正和科技	3.00	已履行完毕
5	-	买卖合同纠纷	-	正和科技	河南中聚净化材料有限公司	12.76	已判决，未执行
6	-	买卖合同纠纷	-	十堰飞骏汽车零部件有限公司	正和科技	103.48	已开庭，未判决

报告期内，公司与前述供应商存在付款纠纷，除序号5、6外，均已履行完毕。公司与其他供应商按签订的合同进行履约，与供应商之间合作情况良好，不存在付款纠纷的情形。

综上，公司不存在短期流动性风险，付款纠纷均履行完毕。

（二）是否存在利用扩大应付账款和应付票据规模的方式向供应商推迟结算，从而调节经营活动现金流金额以满足挂牌条件

2022年至2024年末，应付账款及应付票据余额及变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2024.12.31 余额	2024年末较2023 年末变动比例	2023.12.31 余额	2023年末较2022 年末变动比例	2022.12.31 余额
应付账款	25,040.48	-0.61%	25,194.34	45.10%	17,363.85
应付票据	1,988.00	-62.19%	5,258.00		-
合计	27,028.48	-11.24%	30,452.34	75.38%	17,363.85

公司2023年末应付账款及应付票据余额较2022年末增加13,088.49万元，增幅为75.38%，原因一方面系公司2023年度减资回购股东股份支付现金15,248.66万元，现金储备减少，公司通过开具银行承兑汇票，并延缓支付供应商货款；另一方面系随着市场行情回暖，业务量上升，公司采购量增加引起的。

2024年末应付账款及应付票据余额较2023年末减少3,423.86万元，主要原因系2023年开具银行承兑汇票支付供应商货款，2024年到期兑付，使得2024年末应付票据余额较2023年末减少3,270.00万元。

公司 2023 年末应付账款余额较 2022 年末增加 7,830.49 万元，2023 年末 1 年以内应付账款余额较 2022 年末增加 7,941.65 万元，2023 年末应付账款 1 年内应付账款占比为 92.41%较 2022 末相比增加 4.06 个百分点，应付账款龄账结构与公司业务开展情况相符，不存在异常。

公司 2023 年末预付账款较 2022 年末增加 3,097.29 万元，主要为预付钢材款。

假设 2023 年末应付货款余额占 2023 年度采购货款总额的比重与 2022 年末保持一致，2023 年应付货款余额大于前述测算余额的部分作为延期支付款项，测算过程如下：

项目名称	金额（万元）	备注
2022 年末应付货款余额①	14,164.69	
2022 年采购货款总额②	33,625.87	
2022 年末应付账款余额占采购货款总额的比例③=①/②	42.12%	
2023 年采购货款总额④	45,292.53	
测算 2023 年末应付货款余额⑤=③*④	19,077.21	
实际 2023 年应付货款账款余额⑥	21,643.56	
测算应付货款余额与实际应付货款余额之间的差额⑦	2,566.35	测算的延期付款金额
经营活动产生的现金流量净额⑧	21,544.68	
测算经营活动产生的现金流量净额⑨=⑧-⑦	18,978.34	

假设 2023 年延期付款金额公司全部使用现金进行支付，2023 年经营活动产生的现金流量净额为 18,978.34 万元。**2024 年经营活动产生的现金流量净额为 7,035.55 万元，2024 年使用现金支付供应商货款 30,052.27 万元较 2023 年增加 17,321.73 万元，公司经营活动现金流量净额持续满足挂牌条件。**

综上，公司根据资金回收及结余情况统筹向供应商支付货款，同时按计划采购钢材并预付采购款，不存在调节经营活动现金流金额以满足挂牌条件的行为。

五、说明应付票据的具体情况、交易背景、增长原因及与其他货币资金中银行承兑汇票保证金的匹配情况；公司采用应收票据、应付票据结算是否符合行业惯例

（一）说明应付票据的具体情况、交易背景、增长原因及与其他货币资金中银行承兑汇票保证金的匹配情况

1. 报告期各期末，公司开具的应付票据具体情况

单位：万元

序号	承兑银行	开具时间	票据金额	收票人	保证金比例	2024 年末应付票据及保证金情况		2023 年末应付票据及保证金情况	
						应付票据余额	保证金	应付票据余额	保证金
1	中国建设银行股份有限公司十堰天人支行	2023-10-13	133.00	亿派模具	100%			133.00	133.00
2		2023-10-13	800.00	河钢汽车板有限公司	100%			800.00	800.00
3	交通银行股份有限公司十堰分行	2023-11-08	403.00	河钢汽车板有限公司	30%			403.00	120.90
4		2023-11-08	134.00	宝鸡正和	30%			134.00	40.20
5		2023-11-08	249.00	亿派模具	30%			249.00	74.70
6		2023-11-09	170.00	武汉钢实汽车用材有限公司	30%			170.00	51.00
7		2023-11-14	285.00	部件分公司	30%			285.00	85.50
8		2023-11-27	638.00	部件分公司	30%			638.00	191.40
9		2023-11-27	841.00	亿派模具	30%			841.00	252.30
10		2023-11-27	319.00	宝鸡正和	30%			319.00	95.70
11		2023-12-19	150.00	武汉钢实汽车用材有限公司	30%			150.00	45.00
12		2023-12-19	430.00	亿派模具	30%			430.00	129.00
13		2023-12-19	500.00	部件分公司	30%			500.00	150.00

14		2023-12-19	160.00	宝鸡正和	30%			160.00	48.00
15		2024-8-28	1,020.00	亿派模具	30%	1,020.00	306.00		
16		2024-8-28	968.00	部件分公司	30%	968.00	290.40		
17	兴业银行十堰分行营业部	2023-8-14	46.00	武汉鑫拓商贸有限公司	100%			46.00	46.00
	合计		7,246.00			1,988.00	596.40	5,258.00	2,262.70

注：正和科技分、子公司收到票据后随即支付给供应商。

2. 交易背景、增长原因

报告期各期末，公司应付票据分别为 5,258.00 万元和 **1,988.00 万元**。公司**2022 年末开具应付票据，应付票据余额为 0.00 元**，2023 年年初拟回购外部投资人持有公司的股份，此次回购股份资金为 15,248.66 万元，使得货币储备减少；公司根据钢材价格走势，在预计未来钢材价格上涨时，提前向钢材供应商支付定金进行锁价，因此公司需要储备部分现金。

基于前述因素，公司结合资金及经营情况、通过银行授信于 2023 年 4 月开始陆续向银行申请开具银行承兑汇票，2023 年、**2024 年在银行开具银行承兑汇票金额分别为 6,644.21 万元、1,988.00 万元**。公司向供应商支付票据，可以缓解公司流动资金压力，又不影响供应商收到流动资金的需求。

综上，公司为缓解公司流动资金压力，通过银行授信开具银行承兑汇票，向主要供应商支付银行承兑汇票，使得 2023 年末应付票据增加。

（二）公司采用应收票据、应付票据结算是否符合行业惯例

1. 公司采用应收票据结算是否符合行业惯例

2023 年末，**2024 年末**公司应收票据及应收款项融资占营业收入的比例与可比公司对比分析情况如下：

可比公司	应收票据及应收款项融资余额占营业收入的比例	
	2024/12/31	2023/12/31
潍柴动力	4.29%	7.87%
博俊科技	14.82%	19.30%
松原安全	3.59%	3.12%
平均值	7.57%	10.10%
公司	9.19%	20.39%

注：福田汽车的客户为经销商或贸易商或终端自然人，通过票据结算较少，因此可比公司未列示福田汽车。

报告内各期末，公司应收票据及应收款项融资余额占营业收入的比例高于可比公司均值，主要原因为一方面系可比公司的主要客户行业与公司非完全重合，客户结构具有一定差异；公司下游客户一般采用银行承兑汇票进行结算，如公司与第一大客户陕汽商用车签署的销售合同中约定使用银行承兑汇票进行结算，鉴

于行业惯例以及银行承兑汇票的安全性和市场接受度较高，故公司接受下游客户以票据支付的结算方式；另一方面系与上市公司相比公司营业收入规模较小，从而使得公司应收票据及应收款项融资余额占营业收入的比例较高。

2. 公司采用应付票据结算是否符合行业惯例

2023 年、**2024 年**，公司应付票据余额及其占营业成本的比例与可比公司的对比情况如下：

可比公司	应付票据余额占营业成本的比例	
	2024/12/31	2023/12/31
福田汽车	25.82%	14.80%
潍柴动力	20.40%	16.36%
博俊科技	41.13%	27.04%
松原安全	15.51%	12.71%
平均值	25.71%	17.73%
公司	2.93%	9.33%

报告期各期末，公司应付票据占营业成本比例均低于可比公司，原因一方面为公司与主要客户采用票据结算，从客户收取的银行承兑汇票较多，将收到的银行承兑汇票向供应商支付货款；另一方面为公司使用银行转账更为便捷或成本更低。公司综合考虑了资金情况、信用额度、负债结构、资金成本等因素，尽量减少应付票据结算。

综上所述，公司采用应收票据、应付票据进行结算符合公司目前的业务发展需要，应收票据和应付票据规模具有合理性，且符合行业惯例。

六、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

（一）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

1. 合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司为独立车身厂商，属于整车制造商的一级供应商，采用直销模式，主要产品均与整车厂车型相配套。

公司订单签订一般有两种方式：一是针对公司长年合作的客户，采取与客户签订年度框架协议，客户根据市场需求向公司下订单的方式订货；二是针对公司初次或者采购总量相对较少的客户，采取签订合同并发货的方式订货。

公司产品主要为多品种、大批量生产的产品，公司采用“以销定产”的生产模式。生产部门在与销售部门充分沟通订单的基础上安排生产计划，基于公司生产能力和经济性原则，在公司本部和分、子公司厂区分别组织生产，组装完成并验收合格后发运至客户指定地。

公司采购的主要原材料钢材，结算钢材市场价格变动情况，公司一般储备 2-3 个月的钢材使用量。公司与非钢材供应商主要采用上线结算的方式，在上线之前存货的主要风险由供应商承担，车身通用件一般规定最低库存标准，并由供应商备货。对于非通用件，公司收到客户下达的订单后要求供应商 1-2 天内发货，公司产品从取得订单开始 7-10 天左右完成生产并发货。不同地区客户发货后签收时间存在差异，省内客户签收周期通常在发货后 1 天，省外客户签收周期通常在发货后 1-2 天。上线结算的客户，从发出产品到实际领用上线，周期通常在客户收到发出产品后 1-3 个月内。

2. 存货余额与公司订单、业务规模匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
存货余额①	13,587.97	12,438.61
营业收入②	78,454.52	63,564.74
在手订单金额③	4,990.30	3,124.92
存货余额占营业收入的比例④=①/②	17.32%	19.57%
在手订单金额占存货余额⑤=③/①	36.73%	25.12%

报告期各期末，公司在手订单占存货余额的比例分别为 25.12%和 36.73%，报告期内公司在手订单远低于期末存货，主要原因为公司主要客户，采取签订年度框架协议的形式进行供货，公司收到客户在下达订单后及时完成供货，一般情况下从接收订单到完成交货，周期 7 天左右，生产周期较短，因此公司的在手订

单覆盖率会较低。

2024 年末在手订单余额占存货余额的比例较 2023 年末有所升，存货余额占营业收入的比例分别为 19.57%、17.32%，存货余额占收入的比重下降，主要原因系公司主要客户陕汽商用车、宇通商用车和青拓重工 2024 年业绩大幅提升，对公司的订单增加，使得公司 2024 年营业收入增加、报告期末在手订单较多。存货余额与公司业务规模具有匹配性。

（二）与同行业可比公司相比是否存在较大差异

按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的行业分类，公司所属行业为“汽车制造业”（C36）中的“汽车车身、挂车制造”（C3660），目前不存在已上市或挂牌的可比公众公司。

报告期内，公司的主营业务包括总装总成、车身零部件，因此选取与公司同属商用车领域的公众公司福田汽车（证券代码：600166）和潍柴动力（证券代码：000338），同时选取汽车零配件公众公司博俊科技（证券代码：300926）和松原安全（证券代码：300893）作为可比公众公司。

报告期内，可比公司存货余额与营业收入的比例、存货周转率具体情况如下：
单位：次

公司	2024 年 12 月 31 日/2024 年度		2023 年 12 月 31 日/2023 年度	
	存货周转率	存货余额与营业收入的比例	存货周转率	存货余额与营业收入的比例
福田汽车	6.29	15.02%	8.25	10.84%
潍柴动力	4.26	17.72%	4.51	18.85%
博俊科技	2.82	28.37%	2.38	37.43%
松原安全	4.58	17.78%	3.45	20.55%
平均值	4.49	19.72%	4.65	21.92%
本公司	5.21	17.32%	4.66	19.57%

公司 2023 年存货余额与营业收入的比例低于松原安全和博俊科技，高于福田汽车和潍柴动力；2024 年存货余额与营业收入的比例低于松原安全、博俊科技和潍柴动力，高于福田汽车。公司存货余额与营业收入的比例低于可比公司平均值，公司主要是福田汽车除卡车销售业务外，还有客车、发动机销售业务，该

产品整体市场大于卡车市场，产品业务规模更大；潍柴动力除卡车销售业务外，还有变速箱、发动机、车桥等零部件销售业务。由于福田汽车和潍柴动力属于大型国企，营业规模较大，使得存货余额与营业收入的比例较低。

公司存货周转率高于汽车零部件企业松原安全和博俊科技，介于福田汽车和潍柴动力之间，主要系公司与可比公众公司产品结构不同引起的。

综上，报告期内，公司与可比公司存货余额与营业收入的比例、存货周转率存在差异，主要原因为产品结构以及企业规模不同引起的。

七、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性

1. 公司存货构成和变动情况，以及与可比公司对比情况

报告期各期末，公司存货构成及变动情况与可比公司对比情况如下：

公司简称	2024 年度占比								
	原材料	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	二手车	在制模具	委托加工物资	低值易耗品
福田汽车	16.59%	6.52%	54.69%	21.58%	0.28%	0.00%	0.00%	0.03%	0.30%
潍柴动力	28.58%	9.50%	56.46%	0.00%	0.03%	3.80%	0.00%	1.63%	0.00%
博俊科技	19.33%	12.75%	7.94%	21.16%	0.00%	0.00%	33.40%	5.08%	0.34%
松原安全	15.69%	30.35%	43.30%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	10.65%	0.00%
可比公司均值	20.05%	14.78%	40.60%	10.69%	0.08%	0.95%	8.35%	4.35%	0.16%
申请挂牌公司	35.71%	27.38%	17.71%	0.19%	19.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
公司简称	2023 年度占比								
	原材料	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	二手车	在制模具	委托加工物资	低值易耗品
福田汽车	13.76%	6.56%	54.55%	24.34%	0.43%	0.00%	0.00%	0.01%	0.35%
潍柴动力	25.93%	9.44%	60.30%	0.00%	0.07%	2.31%	0.00%	1.95%	0.00%
博俊科技	12.33%	8.35%	8.80%	21.44%	0.00%	0.00%	42.97%	4.58%	1.54%

松原安全	17.78%	29.61%	44.86%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	7.75%	0.00%
可比公司均值	17.45%	13.49%	42.13%	11.45%	0.12%	0.58%	10.74%	3.57%	0.47%
申请挂牌公司	40.81%	40.42%	18.21%	0.10%	0.46%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

2. 差异的原因及合理性

可比公司的存货构成占比则主要集中在原材料、在产品、库存商品三类，公司的存货则主要由原材料和在产品两类构成，存在一定差异。因公司采取“以销定产”的采购模式，公司产品从生产入库、发货、签收或上线结算周期较短，库存商品需求相对于可比公司更低，因此公司存货主要由原材料及在产品构成，具有商业合理性。

（二）各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 各产品核算流程与主要环节

公司生产核算流程主要包括采购入库与领用、生产成本归集与分配、完工产品入库与产品出库等。

具体核算流程与主要环节如下：

主要环节	核算流程与主要环节
采购入库	公司在收到原材料后，经检验合格，根据购买材料实际发生的成本以及产生的运费等将其确认为材料初始入库成本。 对于外协加工，公司将外协加工材料发给外协加工厂之后，按月末加权平均价格结转至委托加工物资进行核算，外协加工完成后，按照发出的外协加工材料成本和实际结算的加工费等确定其实际成本。
领用	公司根据生产计划进行领料，按照月末一次加权平均法将领用材料计入“生产成本-直接材料”科目。
生产成本归集与分配	直接材料成本归集时：公司采取月末一次加权平均法计算当月领用材料成本，通过材料类别及领用车间归集各生产车间领用的各类材料成本，月末依据车间材料实际消耗金额按各产品材料消耗总定额在各完工产品之间予以分摊。 直接人工成本归集时：根据当月各车间完工产品计件工资总额计入车间人工成本，并按人工总定额在各完工产品间予以分摊。 制造费用成本归集时：公司制造费用主要核算与生产相关的固定资产折旧

	费、燃料动力费等费用。月末将实际发生的制造费用按制造费用总定额在各完工产品间予以分摊。
完工产品入库	每月月末，直接材料、直接人工、制造费用等归集完成后，根据当月完工入库情况，将完工入库的生产订单从“生产成本”结转至“库存商品”中。
产品出库	产品出库时，财务人员根据出库单，之后运输及仓储阶段发生的支出计入合同履约成本核算，待取得确认销售实现的凭据后将库存商品及合同履约成本结转至营业成本。

2. 各存货明细项目的核算时点、核算内容

存货项目	核算时点	核算内容
原材料	外购材料采取入库结算的经检验合格入库后确认为原材料或公司与供应商采购上线结算的，为领用上线后确认为原材料	主要为外购的金属材料等
半成品	已经过一定生产过程，并已检验合格，但尚未最终制造成为产成品的中间产品	主要是车身本体和涂装车身及内饰件、冲压件
在产品	从开始生产至完工入库之前所耗用的成本，确认为在产品	已开始生产但尚未完工的产品
库存商品	各类产品完工入库后确认为库存商品	已完工入库的产品
发出商品	产品已发出，尚未满足收入确认条件的产品成本确认为发出商品	已发出未结算的产品
合同履约成本	完工产品运抵客户仓库前发生的运输费，仓储费	尚未实现销售发生的运输费、仓储费

综上所述，公司的各产品核算流程与主要环节根据公司的实际业务模式设置，各存货明细项目的核算时点清晰、核算内容划分准确，公司存货各明细项目的核算符合《企业会计准则》的相关规定。

八、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；说明公司 2022 年存货跌价损失的具体情况、波动的原因及合理性。

（一）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”

进行补充披露，具体内容如下：

“.....

1. 报告期各期末，公司存货库龄结构情况如下：

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	3,813.28	705.15	53.42		4,571.85
半成品	3,121.74	342.67			3,464.41
在产品	269.42				269.42
库存商品	2,568.25	146.96	32.37	61.96	2,809.54
发出商品	38.17				38.17
合同履约成本	2,434.58				2,434.58
合计	12,245.44	1,194.78	85.79	61.96	13,587.97
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	4,222.32	751.34			4,973.65
半成品	4,192.83	1.26			4,194.09
在产品	739.90				739.90
库存商品	1,626.44	562.84	185.97	73.25	2,448.50
发出商品	25.86				25.86
合同履约成本	56.33				56.33
其他	0.29				0.29
合计	10,863.96	1,315.43	185.97	73.25	12,438.61

报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 87.34%、90.12%，库龄结构良好。3 年以上的存货库龄主要为库存商品，主要系公司根据客户的订单生产后，客户最终未上线领用引起的。

2. 报告期各期末，公司各类存货期后结转情况：

单位：万元

日期	项目	账面余额	期后结转（验收）金额	期后结转比例
	原材料	4,571.85	3,547.15	77.59%

2024 年 12 月 31 日	半成品	3,464.41	3,060.28	88.33%
	在产品	269.42	269.42	100.00%
	库存商品	2,809.54	2,421.70	86.20%
	发出商品	38.17	29.24	76.60%
	合同履约成本	2,434.58	109.38	4.49%
	合计	13,587.97	9,437.16	69.45%
2023 年 12 月 31 日	原材料	4,973.65	4,377.34	88.01%
	半成品	4,194.09	4,193.19	99.98%
	在产品	739.90	739.90	100.00%
	库存商品	2,448.50	2,101.25	85.82%
	发出商品	25.86	25.86	100.00%
	合同履约成本	56.33	56.33	100.00%
	其他	0.29	0	0.00%
	合计	12,438.61	11,493.88	92.40%

注：期后结转截至日期为 2025 年 3 月 31 日。

报告期各期末，公司存货期后结转（验收）占比分别为 92.40%和 69.45%，公司存货结转较快。”

存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（1）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估

计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（2）可比公司存货跌价准备计提政策

公司与可比公司关于存货跌价准备的计提政策对比如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
福田汽车	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。 可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
潍柴动力	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
博俊科技	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

	②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。
松原安全	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司存货跌价准备计提政策与可比公司一致，不存在明显差异。

(3) 存货跌价计提充分性及可比公司对比公司主要存货跌价准备计提比例与比较情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
福田汽车	2.65%	3.77%
潍柴动力	6.65%	5.94%
博俊科技	6.60%	6.87%
松原安全	4.46%	5.49%
行业平均	5.09%	5.68%
申请挂牌公司	5.77%	2.07%

注：数据来源于上市公司披露的年度报告计提存货跌价准备相关信息。

公司 2023 年末存货跌价准备计提比例低于可比公司平均水平，2023 年开始，公司产量逐步增加，产品毛利率也随之增加，导致公司整体存货减值计提比例下降。同时计提存货跌价准备的存货主要集中在库存商品，公司库存商品占存货比例低于可比公司，导致公司整体存货减值比例低于可比公司。

2024 年末公司存货跌价准备计提比例高于可比公司平均水平，主要原因系公司承启工厂新开发的高端车身模具及对应建设的焊装生产线和总装生产线于

2024 年 9 月调试完成，由在建工程转为固定资产，生产线运行初期，产量较低，固定资产折旧等固定成本费用较高，导致单位存货成本高于市场销售价格，对该部分存货计提存货跌价准备引起的。

综上，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价计提方法与可比公司不存在明显差异，存货跌价计提合理充分。

（二）说明公司 2022 年存货跌价损失的具体情况、波动的原因及合理性

1. 2022 年末存货跌价准备的具体情况

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	5,746.75	2.36	5,744.39
半成品	3,823.73	35.68	3,788.05
在产品	447.07	56.67	390.40
库存商品	1,711.49	294.03	1,417.46
发出商品	18.47	13.98	4.49
合同履约成本	47.80		47.80
其他	0.29		0.29
合 计	11,795.59	402.71	11,392.88

2022 年存货跌价准备变动情况

单位：万元

项 目	2021 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额		2022 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	37.01	2.36		37.01		2.36
半成品		35.68				35.68
在产品		56.67				56.67
库存商品	748.23	-367.93		86.27		294.03
发出商品		13.98				13.98
合 计	785.24	-259.25		123.28		402.71

2. 波动的原因及合理性

2022 年末存货跌价准备较 2021 年末大幅下降，主要为公司将前期已计提减值准备的库存商品予以销售，其对应的存货跌价准备结转至营业成本，使得 2022

年末存货跌价准备金额较 2021 年末大幅下降。

九、报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况,包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等,是否存在账实差异及处理结果

1. 报告期各期末,公司存货盘点情况如下:

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 12 月 25 日至 2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 25 至 2023 年 12 月 31 日
盘点地点	公司厂房、仓库	公司厂房、仓库
盘点人员	盘点人员: 生产人员、仓库人员、财务人员; 监盘人员: 中介机构人员	盘点人员: 生产人员、仓库人员、财务人员
盘点范围	原材料、半成品、在产品、库存商品	原材料、半成品、在产品、库存商品
存货账实相符情况	不存在重大差异	不存在重大差异

2. 报告期各期末,各类存货盘点比例如下:

单位: 万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	4,571.85	3,200.99	70.02%	4,973.65	4,618.52	92.86%
半成品	3,464.41	2,081.76	60.09%	4,194.09	3,061.49	73.00%
在产品	269.42		0.00%	739.90		0.00%
库存商品	2,809.54	1,084.49	38.60%	2,448.50	1,184.62	48.38%
发出商品	38.17		0.00%	25.86		0.00%
合同履约成本	2,434.58	1,871.19	76.86%	56.33		0.00%
其他				0.29		0.00%
合计	13,587.97	8,238.42	60.63%	12,438.61	8,864.63	71.27%

报告期内,公司存货实际盘点结果与账面记录不存在重大差异。

十、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见,说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论,并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见;说明存货监盘情况及函证情况等,包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等,并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意

见。

【主办券商回复】

（一）请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

（1）获取报告期供应商的明细，通过企查查、供应商官方网站等公开渠道查询公司主要供应商的基本情况，关注成立时间短及员工人数或社保缴纳人数较少的供应商与公司开展合作的原因及合理性；

（2）对公司主要的供应商访谈及函证，了解主要供应商主营业务、股权结构、董监高情况；询问公司与供应商合作情况、采购的产品、定货的模式、结算方式、信用期和公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例、是否存在非经营性资金往来以及合同履行过程是否存在纠纷等；

（3）通过企查查核查主要供应商的股东及董监高，确认与公司是否存在关联关系；

（4）获取公司向贸易供应商采购明细，核查公司向贸易供应商的采购协议，了解采购的原因及合理性，了解公司向主要贸易供应商采购的产品并查阅采购同类产品的可比公众公司信息披露内容进行对比分析；

（5）由于公司无同行业可比公众公司，商用车下游商用车整车制造商福田汽车（证券代码“600166”）商用车关键零部件及整车制造商潍柴动力（证券代码“000338”）上市时间较早未披露 2022 年以来的成本构成明细，故查阅“汽车零配件”可比公众公司博俊科技（证券代码“300926”）和松原安全（证券代码“300893”）营业成本构成进行对比分析；

（6）了解公司主营产品使用的主要原材料，计算报告期内公司采购主要原材料类别的平均单价，分析直接材料成本与原材料价格变动是否一致；

（7）分析比对公司应付账款的余额构成与采购货款、工程设备款进行对比分析，应付账款规模、采购政策与采购金额的匹配性；

（8）了解公司报告期各期末主要流动资产、流动负债、经营活动现金流量净额，报告期各期期后回款情况，公司授信额度，核查裁判文书网并对主要供应

商进行访谈，分析公司是否存在流动性风险，与供应商是否存在付款纠纷；

（9）结合报告期各期末公司应付账款、应付票据规模变动情况，与公司财务负责人进行访谈，了解应付账款以及应付票据余额变动的原因，分析公司是否存在向供应商推迟结算，从而调节经营活动现金流量净额的情形；

（10）核查公司应付票据开立银行承兑汇票合同额度使用申请书、开立银行承兑汇票合同，对比公司其他货币资金银行承兑汇票保证金余额与开立银行承兑汇票合同是否匹配；了解应付票据的具体情况、交易背景以及增长的原因，同时查阅可比公众公司应收票据、应付票据结算情况，分析是否符合行业惯例；

（11）与公司管理人员访谈，了解公司的备货和发货周期、订单完成周期，了解报告期各期末存货余额与公司订单、业务规模的匹配性；

（12）查询可比公司存货规模及构成、存货周转率以及存货余额占营业收入的比例，对公司进行对比分析，了解差异产生原因；获取存货期后结转情况，对期后尚未结转的相关原因进行了解；

（13）了解公司各期末存货的减值测试方法及存货跌价准备计提政策，获取公司各期末存货跌价准备计提明细，结合存货余额具体构成、库龄、产品销售价格等对各期末的存货余额进行减值分析；

（14）查询可比公司定期报告等公开披露信息，获取可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况、存货各明细项目金额占比情况，并与公司进行对比分析；

（15）查阅公司盘点计划、盘点表等资料，对截至 **2024 年 12 月 31 日** 的存货进行监盘，观察存货是否存在减值迹象，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异，并对盘点日到基准日之间的存货变动情况进行检查；监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		
	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	4,571.85	3,200.99	70.02%
半成品	3,464.41	2,081.76	60.09%
在产品	269.42		0.00%
库存商品	2,809.54	1,084.49	38.60%

发出商品	38.17		0.00%
合同履约成本	2,434.58	1,871.19	76.86%
合计	13,587.97	8,238.42	60.63%

主办券商对公司实物库存的监盘比例为 **60.63%**，存货状况良好，不存在重大差异，相关存货账实相符。

2. 核查意见

（1）公司主要供应商中实缴资本规模小于 500 万元的企业包括钢材贸易商武汉鑫拓和十堰鼎展，以及汽车零部件生产企业十堰美利兴、十堰坤畅，公司均与前述企业或其关联企业合作多年。河钢汽车板有限公司成立时间较短成为公司主要供应商主要系河钢集团有限公司内部业务板块划转。公司与前述供应商开展合作具有商业合理性，经营规模与公司采购相匹配。公司与圣弘工贸早年合作开发 M3000 车身模具，从 M3000 车身开发成功并销售以来，一直为公司车身 M3000 进行配套，具有合理性。除圣弘工贸主要为公司提供产品的供应商，沃丰工贸为公司前员工设立的供应商外，不存在其他前员工设立的供应商或者主要为公司提供产品的供应商。公司与主要供应商之间不存在潜在关联关系或其他利益安排；

（2）公司向贸易供应商采购金额分别为 8,073.96 万元、**8,542.54** 万元，分别占报告期各期采购额的比例分别为 17.76%、**15.19%**。公司通过贸易商采购钢材，具有合理性，符合行业惯例；

（3）公司报告期营业成本构成与可比公司不存在显著差异，直接材料占营业成本的比较高原因合理，直接材料成本与原材料价格变动相吻合，不存在重大差异；

（4）公司应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额相匹配，不存在短期流动性风险，付款纠纷均履行完毕；公司不存在利用向供应商推迟结算，从而调节经营活动现金流金额以满足挂牌条件的情形；

（5）公司开具应付票据背景合理，应付票据与其他货币资金中银行承兑汇票保证金相匹配；公司采用应收票据、应付票据结算符合行业惯例；

（6）报告期各期末，公司存货余额符合合同签订情况以及备货、发货和验收周期、订单完成周期情况；存货余额与公司订单、业务规模及公司经营情况相匹配，报告期内，公司与可比公司存货余额与营业收入的比例、存货周转率存在

差异，主要原因为产品结构及企业规模不同引起的；

（7）公司存货构成及变动情况与可比公司相比存在一定差异，主要系公司主营业务、原材料采购周期、生产模式等方面与可比公司不同，差异原因具有合理性，公司存货构成及变动情况与实际生产经营情况相匹配；各产品核算流程与主要环节，符合《企业会计准则》的规定；

（8）公司已在《公开转让说明书》补充披露存货库龄情况及期后结转情况；公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 87.34%、**90.12%**，库龄结构良好；资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司存货跌价准备计提充分，公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在明显差异；公司存货可变现净值的确定依据以及存货跌价准备的计提方法准确和适当，符合《企业会计准则》的相关规定；2022 年存货跌价准备波动原因具有合理性；

（9）公司存货盘点制度得到有效执行，报告期各期末的账面存货数据与存货实际情况相符，不存在重大差异。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

（二）说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

（1）核查方法

1）核查范围涵盖公司报告期内主要供应商，对公司主要的供应商执行访谈及函证程序，了解主要供应商经营规模、合作历史、结算方式、信用期和采购规模、公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例、实际经营业务以及所涉生产环节等，并进一步通过**企查查**穿透核查了主要供应商的人员及股东，确认是否存在关联关系；查阅公司关于采购的内部控制制度，了解公司采购程序以及选取供应商的流程及标准；访谈公司采购部门负责人了解公司与供应商的合作模式；

2) 查阅营业成本统计表、访谈公司财务负责人了解并分析主营业务成本构成变动原因;

3) 执行细节测试。核查存货、应付账款确认相关的支持性文件, 包括采购合同、采购入库单、付款审批单、银行回单或银行承兑汇票和发票等原始单据, 核对信息是否一致, 以验证采购的真实性、准确性、完整性;

4) 查阅公司盘点计划、盘点表等资料, 向公司相关管理人员了解报告期各期存货的存放情况, 同时于 2024 年 12 月 28 日至 2024 年 12 月 31 日对公司存货进行了监盘程序, 观察存货是否存在减值迹象, 检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异, 并对盘点日到基准日之间的存货变动情况进行检查; 监盘情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 12 月 31 日		
	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	4,571.85	3,200.99	70.02%
半成品	3,464.41	2,081.76	60.09%
在产品	269.42		0.00%
库存商品	2,809.54	1,084.49	38.60%
发出商品	38.17		0.00%
合同履约成本	2,434.58	1,871.19	76.86%
合计	13,587.97	8,238.42	60.63%

中介机构对报告期末存货余额进行实地监盘, 监盘比例为 60.63%, 公司存货状态与账面记录相符, 不存在重大差异。

5) 了解公司各期末存货的减值测试方法及存货跌价准备计提政策, 获取公司各期末存货跌价准备计提明细, 核查存货跌价准备计提情况;

6) 查询可比公司定期报告等公开披露信息, 获取同行业可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况、存货各明细项目金额占比情况, 并与公司进行对比分析。

(2) 获取的证据

1) 公司向主要供应商的采购合同;

- 2) 供应商采购明细表;
- 3) 获取对供应商余额和采购额的回函文件;
- 4) 主要供应商现场访谈记录;
- 5) 通过企查查查询主要供应商基本情况并获取企业信用报告;
- 6) 细节测试过程中获取的原始单据;
- 7) 存货盘点表及监盘表;

(3) 函证及走访情况

1) 采购额函证情况

单位: 万元

项目	2024 年度	2023 年度
采购总金额	56,244.87	45,472.61
发函金额	45,042.51	38,783.13
发函比例	80.08%	85.29%
回函确认金额	33,878.32	25,025.66
回函确认金额占发函金额的比例	75.21%	64.53%
回函确认金额占采购总额的比例	60.23%	55.03%

2) 应付账款函证情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付账款余额	25,040.48	25,194.34
发函金额	17,949.76	19,668.64
发函比例	71.68%	78.07%
回函确认金额	11,356.69	11,122.76
回函确认金额占发函金额的比例	63.27%	56.55%
回函确认金额占应付账款余额的比例	45.35%	44.15%

3) 对公司主要供应商进行现场走访访谈, 了解相关业务的开展情况等, 具体走访比例如下:

单位: 万元

项目	2024 年度	2023 年度
采购总金额	56,244.87	45,472.61
实地走访供应商当期采购金额	25,462.01	21,672.02
占比	45.27%	47.66%

2. 核查结论

(1) 公司向供应商采购原材料真实、存货各项目的发生、计价、分配与成本结转符合《企业会计准则》的规定，分配及结转方法合理，计算准确；

(2) 报告期各期末公司存货余额真实、准确，存货跌价准备计提充分。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

问题 6：关于应收款项

根据申报文件，(1) 报告期各期末，公司应收账款余额分别为 33,062.56 万元、31,252.59 万元和 38,855.17 万元，金额较大。(2) 报告期各期末，公司应收票据余额分别为 11,277.54 万元、6,895.35 万元和 6,991.18 万元，下降幅度较大；公司应收款项融资余额分别为 2,419.14 万元和 6,068.06 万元、386.38 万元，波动较大。(3) 2023 年，公司与陕汽集团商用车有限公司债务重组，重组损失 157.81 万元计入投资收益。

请公司：(1) 说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。(2) 结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况；量化分析说明报告期各期应收账款坏账准备波动较大的原因及合理性。(3) 说明应收票据余额大幅下降的原因，应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性；是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算；是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性；票据保证金与开票情况是否匹配。(4) 说明应收款项融资波动的原因，应收

款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定。（5）说明债务重组的具体背景、原因、具体形式，相关定价依据及公允性；债务重组前对应的应收账款金额、账龄、坏账计提金额及依据、债务重组影响损益金额等，公司具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的规定；债务重组是否履行决策审议程序，债务重组事项是否涉及纠纷或诉讼。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

【公司回复】

一、说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

（一）公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重情况

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比重与可比公司对比如下：

单位：万元

项目名称	公司名称	应收账款余额占营业收入的比重	
		2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收账款余额占营业收入的比重	福田汽车	14.32%	9.74%
	潍柴动力	15.95%	12.75%
	博俊科技	36.90%	40.74%
	松原安全	55.57%	53.86%
	平均值	30.69%	29.27%
	正和科技	42.46%	49.17%

注 1：应收账款占营业收入比=应收账款余额/营业收入；

注 2：可比公司数据取自定期报告。

由上表可知，可比公司应收账款余额占营业收入比重波动范围较大，主要原因系不同公司之间的业务结构、业务规模等差异所致。

1. 公司与可比公司福田汽车、潍柴动力对比分析

2023 年、**2024 年**公司应收账款余额占营业收入比重高于福田汽车、潍柴动力，主要原因系福田汽车和潍柴动力经营规模大，营业收入较高，对其客户的议价能力较强，使得应收账款余额占营业收入的比重较低。

2. 公司与可比公司博俊科技、松原安全对比分析

2023 年、**2024 年**，受宏观经济稳中向好，消费市场需求回暖因素影响，加之各项利好政策的拉动，商用车市场谷底回弹，实现恢复性增长。随着商用车市场的回暖、客户订单量增加，公司 2023 年、**2024 年**营业收入增加，应收账款余额占营业收入比重下降，介于博俊科技和松原安全之间。

综上，公司应收账款余额占营业收入的比重与可比公司相比存在差异，差异原因合理。

（二）应收账款账龄与可比公司对比情况

2023 年末，公司应收账款余额账龄结构与可比公司对比如下：

账龄/占比	应收账款余额账龄结构					
	福田汽车	潍柴动力	博俊科技	松原安全	平均值	正和科技
1 年以内	76.88%	84.70%	96.16%	98.61%	89.09%	94.29%
1 至 2 年	7.70%	2.23%	2.98%	0.75%	3.41%	0.26%
2 至 3 年	1.24%	3.60%	0.35%	0.24%	1.36%	0.40%
3 年以上	14.18%	9.47%	0.52%	0.40%	6.14%	5.05%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2024 年末，公司应收账款余额账龄结构与可比公司对比如下：

账龄/占比	应收账款余额账龄结构					
	福田汽车	潍柴动力	博俊科技	松原安全	平均值	正和科技
1 年以内	80.90%	87.57%	96.08%	99.20%	90.94%	95.76%
1 至 2 年	5.61%	3.00%	3.01%	0.26%	2.97%	0.38%
2 至 3 年	3.03%	0.58%	0.38%	0.44%	1.11%	0.00%
3 年以上	10.46%	8.85%	0.53%	0.10%	4.98%	3.86%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：可比公司数据取自其公告的年度报告；

报告期各期末，公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占当期应收账款余额的比例分别为 94.29%和 **95.76%**，公司账龄 1 年内的金额占比高于可比公司平均值，具体原因如下：

1. 公司加强应收账款管理，长期合作的客户公司给予一定的信用期，**部分客户将采取预收款的形式。**

2. 为了防范应收账款回收风险，保证应收账款及时收回，公司建立了应收账款责任人制度，对应收账款全流程进行管理。财务部负责建立应收账款台账，监控应收账款的回款情况；销售部负责应收账款的催收工作，定期与财务部组织应收账款核对工作，公司将销售回款指标作为对管理层及销售人员的绩效考核指标。

3. 在客户回款严重滞后时，公司将进行沟通协调，必要时延缓发货，督促客户及时回款。

综上，公司强化了款项催收跟进流程，确保各项目资金回流顺利推进，避免发生长期未回款情形。

（三）应收账款周转率情况与可比公司对比情况

报告期内，公司与可比公司应收账款周转率对比情况

公司名称	应收账款周转率（次）	
	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
福田汽车	7.76	11.15
潍柴动力	6.99	8.24
博俊科技	3.23	2.94
松原安全	2.21	2.28
平均值	5.05	6.15
正和科技	2.43	1.98

注：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款账面余额

如上表所示，公司应收账款周转率低于可比公司**福田汽车和潍柴动力**，福田汽车和潍柴动力为大型国有上市的整车生产企业，规模较大，对客户的议价能力较强，对下游经销商等客户采取预收款方发货，使得应收账款周转率远高于可比公司博俊科技、松原安全以及正和科技。

公司 2023 年应收账款周转率低于可比公司博俊科技和松原安全，2024 年应收账款周转率介于可比公司博俊科技和松原安全之间。公司主要从事商用车生

产，受商用车市场影响较为显著，而博俊科技和松原安全客户涵盖商用车和乘用车。2024 年随着商用车市场回暖，公司原有客户销售业绩上升以及新客户拓展带动公司整体订单量的上升，使得公司应收账款周转率上升，介于可比公司博俊科技和松原安全之间。

综上所述，公司应收账款规模与公司销售收入、信用政策具有匹配性，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；公司应收账款占营业收入的比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率符合公司实际经营情况。

二、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况；量化分析说明报告期各期应收账款坏账准备波动较大的原因及合理性。

（一）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

1. 公司销售信用政策

报告期内，公司主要客户系大型国有汽车集团下属企业及行业龙头企业，客户总体资金实力较强，信用良好。公司给与主要客户的信用期为 3 个月，报告期内，公司主要客户的结算政策未发生重大变化，信用政策稳定。

2. 应收账款账龄构成情况

报告期内，公司应收账款账龄构成与可比公司对比情况如下：

申请挂牌公司				
	2023-12-31		2024-12-31	
账龄	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1 年以内	29,469.40	94.29%	31,896.91	95.76%
1 至 2 年	79.78	0.26%	125.72	0.38%
2 至 3 年	125.65	0.40%	0.08	0.00%
3 至 4 年	21.83	0.07%	72.96	0.22%
4 至 5 年	693.66	2.22%	21.83	0.07%
5 年以上	862.27	2.76%	1,191.20	3.58%

小计	31,252.59	100.00%	33,308.71	100.00%
福田汽车				
	2023-12-31		2024-12-31	
账龄	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1年以内	419,841.04	76.88%	552,618.68	80.90%
1至2年	42,030.80	7.70%	38,347.18	5.61%
2至3年	6,784.51	1.24%	20,694.93	3.03%
3至4年	12,395.33	2.27%	5,018.67	0.73%
4至5年	7,613.10	1.39%	10,820.16	1.58%
5年以上	57,452.31	10.52%	55,623.35	8.14%
小计	546,117.09	100.00%	683,122.97	100.00%
潍柴动力				
	2023-12-31		2024-12-31	
账龄	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1年以内	2,311,543.50	84.70%	3,012,646.24	87.57%
1至2年	60,888.14	2.23%	103,316.98	3.00%
2至3年	98,144.97	3.60%	19,829.14	0.58%
3年以上	258,384.62	9.47%	304,624.74	8.85%
小计	2,728,961.23	100.00%	3,440,417.09	100.00%
博俊科技				
	2023-12-31		2024-12-31	
账龄	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1年以内	101,872.06	96.16%	149,864.20	96.08%
1至2年	3,152.94	2.98%	4,691.20	3.01%
2至3年	365.94	0.35%	599.44	0.38%
3年以上	548.86	0.52%	821.55	0.53%
小计	105,939.80	100.00%	155,976.38	100.00%
松原安全				
	2023-12-31		2024-12-31	
账龄	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1年以内	68,005.43	98.61%	108,646.87	99.20%
1至2年	515.77	0.75%	286.03	0.26%
2至3年	164.13	0.24%	486.99	0.44%
3至4年	117.43	0.17%	11.61	0.01%

4 至 5 年	18.59	0.03%	91.10	0.08%
5 年以上	139.51	0.20%	0.50	0.00%
小计	68,960.86	100.00%	109,523.10	100.00%

报告期内，公司应收账款账龄基本均在一年以内，占比分别为 94.29%和 95.76%，介于可比公司之间，公司应收账款回款情况良好，不存在明显异常。

3. 主要欠款方经营及信用情况

公司报告期各期末前五大应收款项客户情况如下：

单位：万元

日期	单位	金额（含合同资产）	占比（%）
2024 年 12 月 31 日	陕汽集团商用车有限公司	26,315.80	69.47
	东风商用车新疆有限公司	2,427.09	6.41
	成都大运汽车集团有限公司	1,192.89	3.15
	东风华神汽车有限公司	1,129.46	2.98
	宇通轻型商用汽车有限公司	945.62	2.50
	合 计	32,010.86	84.51
2023 年 12 月 31 日	陕汽集团商用车有限公司	21,685.89	61.39
	东风商用车新疆有限公司	3,135.10	8.88
	陕西重型汽车有限公司	1,969.53	5.58
	成都大运汽车集团有限公司	1,594.63	4.51
	南京金龙客车制造有限公司	802.17	2.57
	合 计	29,187.32	82.63

公司主要客户的市场地位及如下：

序号	客户集团名称	下属主要合作公司	市场地位描述
1	陕汽集团商用车有限公司		陕西汽车控股集团有限公司系国有控股企业，始建于 1968 年，位居 2022 年中国企业 500 强第 281 位，中国制造企业 500 强第 129 位，是集整车、零部件研发、生产、销售和后市场于一体的大型汽车企业集团，中国重要的军卡生产企业。 陕汽集团商用车有限公司，是陕汽集团整车制造核心子公司，位于陕西省历史文化名城宝鸡市。工厂占地面积 2000 亩，总投资 45.76 亿元，以工业 3.0 标准建设，全面建成后具备年产 20 万辆商用车的生产能力。产品覆盖

序号	客户集团名称	下属主要合作公司	市场地位描述
			轻、中、重型卡车、新能源汽车、专用车等 200 多个品类。陕汽商用车是陕汽控股集团核心整车子公司，总部位于陕西省宝鸡市蔡家坡经济技术开发区，厂区占地面积 907 亩，现有员工 1600 余人，是陕西省重点支持的整车研发、制造、销售骨干企业。公司主营延安高端重卡、德御重卡、德龍轻卡、智云新能源等全系列商用车及专用车产品，在经济性、舒适性、轻量化、新能源及智能网联等领域具有行业领先的技术能力和研发优势，拥有专利 100 多项，自主开发的轻德·炎系列长头牵引车产品，核心总成性能享誉国内，智能安全配置比肩世界一流产品。
2	陕西重型汽车有限公司		陕西重型汽车有限公司是国有控股企业，我国大型商用车制造行业知名企业、首批整车和零部件出口基地企业。现有员工 1.51 万人，资产总额 690.78 亿元，产品覆盖重型军用越野车、重型卡车、重型车桥及汽车后市场等领域。 陕重汽拥有国内一流的重卡新能源研究开发与应用实验室以及博士后科研工作站和院士专家工作站。在清洁能源、新能源和智能网联商用车领域处于行业前列，拥有 555 项新能源、智能网联专利技术，先后承担了 2 个国家 863 计划项目，拥有国内第一张重卡自动驾驶测试牌照，L3 级自动驾驶重卡实现量产，L4 级在多种场景实现批量商业化运营。通过自主技术创新赋能产品，塑造了陕汽重卡“省油、省气、省钱”的行业第一品牌形象。 陕重汽研发生产的重型军用越野车先后 6 次参加了国家阅兵仪式，占部队现役同类车辆装备 90%以上，是军民融合发展的排头兵。
3	东风汽车集团股份有限公司	东风华神汽车有限公司	东风汽车集团有限公司是以汽车制造、销售、服务和技术研发为主业的商业一类央企，前身是始建于 1969 年的第二汽车制造厂。2023 年，公司销售汽车 242 万辆，营业收入 4103 亿元，经营规模居国内汽车行业前列、居世界 500 强第 188 位。 东风华神是东风汽车“一主两副、三箭齐发”（东风、乘

序号	客户集团名称	下属主要合作公司	市场地位描述
			龙、华神）格局下的第二品牌，主打专用车和专用底盘市场。东风华神完成了“重、中、轻、微”产品布局，重中型产品结构紧贴市场需求与行业趋势，得到进一步优化。其中，HV 平台载货车及快递快运牵引车向打造高阶产品迈进，在多项竞争特性上超越竞争对手，在专用车终端市场，东风华神在随车吊底盘、汽车起重机底盘、教练车保持了行业三个第一。
		东风商用车新疆有限公司	东风商用车有限公司总部位于“中国商用车之都”湖北十堰，是东风汽车旗下中重型商用车核心事业板块，是东风汽车与瑞典沃尔沃集团以 55:45 共同投资组建成立的合资公司，致力于打造成为世界一流的商用车企业。东风商用车新疆有限公司为东风商用车有限公司与乌鲁木齐国有资产经营（集团）有限公司共同出资成立的合资公司，该公司注册地位于新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市，总部位于十堰市。设立该公司是东风汽车积极响应中央新疆工作会议精神，以“一带一路”建设为契机，充分挖掘自身行业优势支援新疆当地发展，作为东风商用车事业第二支柱。
		东风随州专用汽车有限公司	东风随州专用汽车有限公司成立于 2004 年 9 月，注册资本 1.14 亿人民币，占地面积 17.4 万平方米，是东风商用车有限公司的合资控股子公司。主营业务为专用汽车的开发、生产、制造、销售及售后服务，罐体（非压力容器）的生产、销售。
4	郑州宇通集团有限公司	宇通轻型商用汽车有限公司	郑州宇通集团有限公司已成为全球规模较大的客车企业和新能源商用车企业，宇通商用车是宇通集团的核心企业，总部位于河南省郑州市，是集产品开发、生产制造、销售服务于一体的专业制造企业。宇通轻卡致力于成为新能源轻卡市场领军品牌，宇通轻卡物流车产品广泛应用于快递电商、商超配送、零担物流、搬家服务、冷链运输、家居配送和商贸等多个领域。2024 年 1-8 月份宇通商用车新能源轻卡累销排名首次升至第二，累计增长 289.07%。

序号	客户集团名称	下属主要合作公司	市场地位描述
5	成都大运汽车集团有限公司		成都大运汽车为国家定点、国内一流的产、销、研一体的商用车整车制造企业，大运集团汽车产业总部基地，下设山西运城、湖北十堰、广州分公司，整车产能超过 10 万辆；公司建有省级技术中心和“四川省汽车产业研究院商用车研究院”、“成都市院士（专家）工作站”，现为成都市 100 强、四川省“百强企业”、四川省“优秀民营企业”、“四川省先进党组织”、中国民营制造企业 500 强、中国汽车工业整车 20 强、“新能源汽车制造基地”、“国家高新技术企业”。先后开发了燃油类、燃气类、氢能源卡车及新能源卡车、客车、乘用车等产品，累计获得各项授权及受理技术专利 400 余项；形成了完整的、具备核心竞争力的汽车产品线，在经济性、安全性、舒适性方面具有十分明显的竞争优势。产品销往全国各地并出口“一带一路”沿线东南亚、中欧、非洲、拉美等 20 多个国家及地区。
6	福建青拓重工有限公司		青山实业是一家拥有从不锈钢上游原材料镍铬矿开采、镍铬铁冶炼、不锈钢冶炼，到下游的棒线板材加工、钢管制造、精线加工、运输物流、大宗商品交易、国际贸易等完整的产业链的世界 500 强企业（荣列 2022 年世界 500 强第 257 位）。青拓重工成立于 2022 年，系青山实业旗下青拓集团控股子公司，青拓重工矿卡及总成部件项目总投资 15 亿元，达产后可年产 2 万台（套）新能源矿运卡车，实现年产值 150 亿元以上。

注：以上信息来自于客户官网及互联网行业信息。

2024 年 11 月 1 日，成都大运汽车集团有限公司被江苏凯迅达高铁传动技术开发有限公司申请破产重整，山西省运城市中级人民法院**已裁定大运汽车重整**。

4. 历史上坏账准备实际发生情况

报告期内，公司杭州长江汽车有限公司因破产清算 242.70 万元无法收回，贵州长江汽车有限公司法院诉讼结案 18.94 万元无法收回，公司核销无法收回的应收账款金额分别为 0.00 万元、261.64 万元，占当期应收账款坏账准备余额的比例分别为 0.00%、7.71%，具体明细如下：

单位：万元

项 目	2024 年	2023 年
实际核销的应收账款	261.64	0.00
坏账准备余额	3,392.41	3,049.04
核销金额占坏账准备余额比例	7.71%	

实际发生的坏账准备占已计提坏账准备的比例极低，已计提的坏账准备能够足以覆盖实际发生的坏账准备。

5. 可比公司坏账准备计提政策

可比公司	坏账准备计提政策
福田汽车	对于应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款、合同资产等应收款项，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。 对于应收票据、应收账款、合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
潍柴动力	本集团考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合、信用记录优质组合和逾期账龄组合为基础评估应收款项的预期信用损失。
博俊科技	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。
松原安全	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

公司应收账款坏账计提比例与可比公司比较情况如下：

公司简称	年度	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
福田汽车	2024 年	0.28%	4.39%	11.02%	12.58%	46.10%	100.00%
	2023 年	0.45%	5.38%	8.07%	23.34	59.72%	100.00%
潍柴动力	2024 年	2.71%	16.03%	39.45%	67.75%	93.54%	100.00%

	2023 年	3.29%	17.71%	35.81%	65.17%	97.08%	100.00%
博俊科技	2023 年、 2024 年	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
松原安全	2023 年、 2024 年	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
本公司	2023 年、 2024 年	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与可比公司相比，不存在重大差异。

综上，报告期内，公司主要客户系大型国有汽车集团下属企业或者行业龙头企业，客户总体资金实力较强，信用良好；报告期内，公司应收账款账龄在 1 年以内的占比分别为 94.29%及 **95.76%**，介于可比公司之间，公司应收账款坏账准备计提充分，坏账准备计提政策与可比公司不存在显著差异。

（二）补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”进行补充披露如下：

“报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	33,308.71	31,252.59
逾期金额	2,905.60	3,069.27
其中：逾期 1 年以内	1,495.39	1,270.02
逾期 1 年以上	1,410.21	1,799.25
逾期金额占应收账款余额比例	8.72%	9.82%

报告期各期末，公司应收款项逾期金额分别为 3,069.27 万元及 2,905.60 万元，逾期比例分别为 9.82%及 8.72%。报告期内应收账款逾期金额占应收账款的比例呈下降趋势，逾期金额大于 100.00 万元客户情况如下：

（1）截至 2024 年 12 月 31 日逾期情况

单位：万元

客户名称	应收款项 余额	逾期金额	逾期金 额占比	期后逾期 回款金额	逾期金额 期后回款 比例	逾期原因

成都大运汽车集团有限公司	1,112.89	1,112.89	50.00%			被申请重整,已按50%计提坏账
中正汽车股份有限公司	555.49	555.49	100.00%			被申请破产,已全额计提坏账
东风商用车新疆有限公司东风专用卡车公司	2,226.23	193.59	8.70%	193.59	100.00%	受资金周转影响,延迟付款
金华青年汽车制造有限公司	171.40	171.40	100.00%			被申请破产,已全额计提坏账
森源汽车股份有限公司	123.61	123.61	100.00%			对方为失信被执行人,已全额计提坏账
湖北奥杰新能源汽车技术有限公司	112.85	112.85	100.00%			受资金周转影响,延迟付款
十堰沁泽工贸有限公司	110.51	110.51	100.00%			被申请破产,已全额计提坏账
合计	4,412.98	2,380.34	53.94%	193.59	8.13%	

注：成都大运汽车集团有限公司按50%计提坏账的原因详见《公开转让说明书》第四节公司财务之“六、经营成果分析”之“(六)影响经营成果的其他主要项目”之“3.其他利润表科目”之“信用减值损失科目”。

(2) 截至2023年12月31日逾期情况

单位：万元

客户名称	应收款项余额	逾期金额	逾期金额占比	期后逾期回款金额	逾期金额期后回款比例	逾期原因
中正汽车股份有限公司	575.49	575.49	100.00%			被申请破产,已全额计提坏账
成都大运汽车集团有限公司十堰分公司	1,343.99	505.77	37.63%	505.77	100.00%	受资金周转影响,延迟付款
杭州长江汽车有限公司	290.62	290.62	100.00%	47.91	16.49%	被申请破产,已全额计提坏账
陕西重型汽车有限公司	1,969.53	276.05	14.02%	276.05	100.00%	受资金周转影响,延迟付款
金华青年汽车制造有限公司	171.40	171.40	100.00%	-		被申请破产,已全额计提坏账

湖北奥杰新能源汽车技术有限公司	163.50	163.50	100.00%	50.65	30.98%	受资金周转影响，延迟付款，龄账1年以内
西安德仕汽车零部件有限责任公司	480.03	148.44	30.92%	148.44	100.00%	受资金周转影响，延迟付款
森源汽车股份有限公司	123.61	123.61	100.00%	-		流动资金紧缺，延期付款
四川南骏汽车集团有限公司	112.96	112.96	100.00%	40.00	35.41%	受资金周转影响，延迟付款
合 计	5,231.12	2,367.84	45.26%	1,068.83	45.14%	

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	33,308.71	31,252.59
期后回款金额	16,897.30	29,851.63
期后回款比例	50.73%	95.52%

注：期后回款截止日期为 2025 年 3 月 31 日。

2024 年末期后回款期为 2025 年 1-3 月，回款比例较低主要系期后回款的时间较短，2025 年 1-3 月回款比例达到 50.73%，不存在异常。”

（三）量化分析说明报告期各期应收账款坏账准备波动较大的原因及合理性

2024 年末应收账款坏账准备较 2023 年末相比变动分析

2024 年末应收账款坏账准备余额为 3,392.41 万元较 2023 年末相比增加 343.36 万元，主要原因系公司前五大客户之一大运汽车出现流动资金困难，并于 2024 年 11 月被法院裁定重整，截至 2024 年末公司对大运汽车应收账款余额为 1,113.14 万元。运城市中级人民法院于 2024 年 11 月 14 日作出（2024）晋 08 破申 4 号《民事裁定书》显示“截至 2024 年 9 月 30 日，大运汽车合并资产总额为 90.18 亿，合并负债总额为 66.79 亿……被申请人公司及其母公司大运汽车公司具备全系列汽车生产资质，具备完整和成熟的研发、生产、供应、营销体系以及良好的资产运营体系，具有重整价值”。2025 年第一季度公司来源于大运汽车的营业收入 1,000.18 万元，收回货款 853.51 万元，大运汽车业务合作持续进行。公司基于谨慎性原则，公司对大运汽车应收账款按 50%单项坏账计提，使得应收

账款坏账准备余额增加。

综上，公司报告期内应收账款坏账准备波动较大的原因主要系公司主要客户大运汽车被法院裁定重整，公司出于谨慎性原则对大运汽车应收账款按 50% 单项坏账计提引起的，应收账款坏账准备的波动具有合理性。

三、说明应收票据余额大幅下降的原因，应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性；是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算；是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性；票据保证金与开票情况是否匹配

（一）说明应收票据余额大幅下降的原因，应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性

1. 应收票据余额大幅下降的原因

报告期各期末，应收票据余额分别为 6,895.35 万元和 5,486.94 万元，2024 年末应收票据余额较 2023 年末减少 1,408.41 万元，具体如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动金额
银行承兑汇票	5,465.09	6,872.55	-20.48%
商业承兑汇票	21.85	22.80	-4.17%
合 计	5,486.94	6,895.35	-20.43%

2024 年末应收票据余额较 2023 年末大幅下降，主要原因为公司 2024 年 6-12 月收到的非 6+9 的票据较上年同期较少，使得 2024 年末应收票据余额较 2023 年末大幅减少。

2. 应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性

对于应收票据、应收账款、合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

当单项金融资产或合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收票据、应收账款和合同资产划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收票据-商业承兑汇票	出票人基于商业信用签发，存在一定信用损失风险	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收票据-信用评级较低的银行承兑汇票	出票人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强	不计提预期信用损失
应收款项融资-信用评级较高的银行承兑汇票	出票人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强	不计提预期信用损失

可比公司应收票据坏账计提情况：

单位：万元

公司名称	项目名称	2024 年	2023 年	备注
福田汽车	商业承兑汇票	110.00	2,299.99	无银行承兑汇票
	应收票据坏账准备余额	0.24	3.45	
	计提比例	0.22%	0.15%	
潍柴动力	商业承兑汇票	2,630.37	26,087.05	假设仅对商业承兑汇票计提的坏账
	应收票据坏账准备余额	43.09	175.48	
	计提比例	1.64%	0.67%	
博俊科技	商业承兑汇票	9,544.33	2,913.79	银行承兑汇票未计提坏账
	应收票据坏账准备余额	477.22	145.69	
	计提比例	5.00%	5.00%	
松原安全	商业承兑汇票	0	239.70	各期末无银行承兑汇票
	应收票据坏账准备余额	0	41.13	
	计提比例	-	5.00%	
正和科技	商业承兑汇票	23.00	24.00	银行承兑汇票未计提坏账
	应收票据坏账准备余额	1.15	1.20	
	计提比例	5.00%	5.00%	

报告期内，公司持有的银行及商业承兑汇票的出票人和承兑人具备良好的商业信誉及偿付能力，报告期内公司商业承兑汇票均为1年以内，且均未出现票据到期未能履约的情形。公司应收票据坏账准备计提情况与可比公司相比，较为充分，不存在显著差异。

（二）是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算

公司存在部分由应收账款转为应收票据或应收款项融资的情形，主要是公司确认销售收入时确认为应收账款，后期根据实际结算情况，在收到客户支付的票据时，将应收账款转为应收票据或应收款项融资，对于银行承兑汇票、商业承兑汇票，报告期内公司按照账龄连续计算的原则，参照账龄组合计提应收票据的坏

账准备。报告期内公司收到的票据均在票据到期时承兑，未出现到期无法承兑的情况，故不存在应收票据或者应收款项融资转为应收账款的情形。

（三）是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性

报告期内，公司存在无真实交易背景的票据往来或票据、国内信用证融资，主要是为配合陕汽商用车进行融资，具体情形如下：

收票时间	收票金额（万元）	付款时间	付款金额（万元）
2023 年 5 月	5,000.00	2023 年 5 月	4,955.25
2023 年 10 月	10,000.00	2023 年 10 月	7,426.00
2023 年 12 月	2,500.00	2023 年 12 月	2,468.17
2023 年 12 月	5,500.00	2024 年 1 月	3,443.89
2024 年 5 月	10,000.00	2024 年 5 月	9,999.96

前述票据贴现利息或转账手续费均由陕汽商用车承担，公司利益未受到损害。从 2024 年 6 月至今，公司未再发生上述无真实交易背景的票据或信用证往来。

报告期内，除上述票据或信用证往来和融资外，公司的其他票据均基于日常经营活动中的往来结算事项；公司的其他票据均基于真实的业务背景，不存在无真实交易背景的往来或票据融资。

公司已对上述不规范情形进行了整改，2024 年 6 月后，公司及子公司未再发生该等情况。报告期内，财务部门对所收的票据进行分类管理并建立完善的票据台账，完整记录应收票据收付的所有环节，主要内容包括但不限于收取、承兑、贴现、背书转让等，并规定定期进行票据台账对账和票据盘点。

综上，除上述对陕汽商用车存在无真实交易背景的票据外，未发现其他异常事项。公司制定了健全的应收票据管理制度且执行有效。

（四）票据保证金与开票情况是否匹配

报告期内，公司票据保证金与应付票据情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金-票据保证金	596.40	2,262.70
应付票据	1,988.00	5,258.00

票据保证金/应付票据	30.00%	43.03%

2024 年末票据保证金与应付票据勾稽情况如下：

单位：万元

开票银行	保证金余额	应付票据余额	保证金比例	是否与协议约定一致
交通银行股份有限公司十堰分行	596.40	1,988.00	30.00%	是
合计	596.40	1,988.00	30.00%	

2023 年票据保证金与应付票据勾稽情况如下：

单位：万元

开票银行	保证金余额	应付票据余额	保证金比例	是否与协议约定一致
中国建设银行股份有限公司十堰天人支行	933.00	933.00	100.00%	是
交通银行股份有限公司十堰分行	1,283.70	4,279.00	30.00%	是
兴业银行股份有限公司十堰分行	46.00	46.00	100.00%	是
合计	2,262.70	5,258.00	43.03%	

综上，报告期内，公司票据保证金与开票情况匹配，均按照协议约定的比例缴纳了保证金。

四、说明应收款项融资波动的原因，应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（一）说明应收款项融资波动的原因

报告期内，公司应收款项融资余额如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
“6+9”银行承兑的银行承兑汇票	1,719.54	6,068.06
合 计	1,719.54	6,068.06

报告期内公司应收款项融资余额波动较大，主要原因如下：

2024 年末应收款项融资余额较 2023 年末余额减少 71.66%，主要是公司 2023 年 12 月收到陕汽商用车 5,500.00 万元的银行承兑汇票，于 2024 年 1 月将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车 3,500.00 万元，导致应收款项融资余额大幅下

降。

（二）应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 应收款项融资科目情况

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
“6+9” 银行承兑的银行承兑汇票	1,719.54	6,068.06
合 计	1,719.54	6,068.06

2. 报告期各期末应收款项融资前十名明细情况

（1）2024 年 12 月 31 日应收款项融资明细情况

序号	出票人全称	前手	承兑人	汇票金额 (万元)	出票日期	票据到期日
1	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	浙商银行股份有限公司西安分行	940.00	2024/12/3	2025/6/3
2	厦门金龙联合汽车工业有限公司	祥丰新材料	中国建设银行股份有限公司厦门厦禾支行	125.00	2024/10/24	2025/4/24
3	东风华神汽车有限公司	东风华神汽车有限公司车身事业部	兴业银行股份有限公司十堰分行	105.67	2024/11/27	2025/5/27
4	安徽江淮汽车集团股份有限公司	安徽江淮汽车集团股份有限公司重型车分公司	中国光大银行股份有限公司合肥分行	100.00	2024/12/25	2025/6/25
5	东风商用车有限公司	东风商用车新疆有限公司东风专用卡车公司	中国光大银行股份有限公司武汉分行	81.77	2024/12/16	2025/6/16
6	安徽江淮汽车集团股份有限公司	四川江淮汽车有限公司	兴业银行股份有限公司合肥分行	50.00	2024/12/13	2025/6/13
7	安徽江淮汽车集团股份有限公司	安徽江淮汽车集团股份有限公司重型车分公司	中国光大银行股份有限公司合肥分行	50.00	2024/12/25	2025/6/25
8	载合汽车科技（苏州）有限公司	载合汽车科技（苏州）有限公司	中国民生银行股份有限公司苏州分行	33.71	2024-12-20	2025-06-20
9	陕西重型汽车进出口有限公司	陕西重型汽车有限公司	招商银行股份有限公司西安小寨支行	24.00	2024/12/13	2025/6/13
10	河北长征汽车制造有限公司	河北长征汽车制造有限公司	招商银行股份有限公司石家庄分行	20.00	2024/12/31	2025/6/30
	合计			1,530.15		

（2）2023 年 12 月 31 日应收款项融资明细情况

序号	出票人全称	前手	承兑人	汇票金额 (万元)	出票日期	票据到期日

1	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	兴业银行股份有限公司宝鸡分行	1,000.00	2023/12/28	2024/06/28
2	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	兴业银行股份有限公司宝鸡分行	1,000.00	2023/12/28	2024/06/28
3	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	兴业银行股份有限公司宝鸡分行	1,000.00	2023/12/28	2024/06/28
4	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	兴业银行股份有限公司宝鸡分行	1,000.00	2023/12/28	2024/06/28
5	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	兴业银行股份有限公司宝鸡分行	1,000.00	2023/12/28	2024/06/28
6	陕汽集团商用车有限公司	陕汽集团商用车有限公司	兴业银行股份有限公司宝鸡分行	500.00	2023/12/28	2024/06/28
7	河北长征汽车制造有限公司	河北长征汽车制造有限公司	平安银行广州分行营业部	187.15	2023/12/27	2024/06/27
8	东风华神汽车有限公司	东风华神汽车有限公司车身事业部	招商银行股份有限公司十堰分行	93.91	2023/12/18	2024/06/18
9	陕西重型汽车进出口有限公司	陕西重型汽车有限公司	招商银行股份有限公司西安小寨支行	87.00	2023/12/21	2024/06/21
10	东风商用车有限公司	东风商用车新疆有限公司东风专用底盘公司	中国光大银行股份有限公司武汉分行	43.78	2023/12/15	2024/06/15
合 计				5,911.84		

应收款项融资核算的内容为兼具收取合同现金流量及出售为目标的银行承兑汇票，对于信用等级较高的承兑人（为6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行，简称“6+9”银行，6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）开据的银行承兑汇票，因其存在持有到期和背书贴现等多种目的，因此计入应收款项融资科目核算，在背书、贴现时终止确认；其他商业银行开据的银行承兑汇票计入应收票据科目核算，在背书、贴现时不终止确认，继续确认为应收票据，待票据到期兑付后再终止确认。

由于上述银行信用等级较高，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此在相关票据的背书、贴现时能够满足终止确认条件。

报告期内，公司执行新金融工具准则，按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（2017年3月修订）》及相关规定，“金融资产同时符合下列条件的，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：（1）企业管理该金融资产的业务模式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；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

由于公司持有上述银行的银行承兑汇票存在持有到期和背书贴现等多种目的，因此在应收款项融资中核算及列示符合《企业会计准则》的相关规定。

五、说明债务重组的具体背景、原因、具体形式，相关定价依据及公允性；债务重组前对应的应收账款金额、账龄、坏账计提金额及依据、债务重组影响损益金额等，公司具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的规定；债务重组是否履行决策审议程序，债务重组事项是否涉及纠纷或诉讼。

（一）说明债务重组的具体背景、原因、具体形式，相关定价依据及公允性

1. 债务重组的具体背景

根据中国汽车工业协会发布汽车产销数据，2022 年全年商用车产销分别完成 318.5 万辆和 330 万辆，同比下降 31.9%和 31.2%，呈现两位数下滑。其中，货车产销分别完成 277.8 万辆和 289.3 万辆，同比分别下降 33.4%和 32.6%。

2022 年，陕汽集团累计销量 10.87 万辆，同比下降 44%，陕汽商用车市场销量压力较大。报告期内各期，陕汽商用车均为公司第一大客户。截至 2022 年 10 月 31 日，公司应收陕汽商用车余额为 23,777.28 万元，公司督促陕汽商用车以多种方式及时向公司支付货款，以保障公司资金顺畅和回款安全。

2. 债务重组的原因

陕汽商用车在 2022 年底为提振其市场销量，激发其经销商的积极性，同时支付其对上游供应商的原材料货款，故在陕汽商用车的组织协同下，由其指定企业陕西通顺物流有限公司出售 50 辆载货车冲抵其对公司的应付账款 452.50 万元，同时公司与陕汽商用车及其指定企业陕西通顺物流有限公司、陕西轩德商用汽车销售有限公司签订协议，以陕汽商用车应付公司的货款冲抵公司应付陕西通顺物流有限公司的购车款。

公司与陕汽商用车指定的企业签署购车协议后，由于公司无顺畅的销售渠道，在陕汽商用车的组织协调下，公司将购买的 50 辆载货车分别出售给成都城际通达物流有限公司、众诚鑫汽车科技（陕西）有限公司，合计收回处置卖车价款

294.69 万元。

3. 债务重组具体签署的合同及形式

2022 年 11 月，公司与陕西通顺物流有限公司签订《二手车买卖合同》，协议约定由陕西通顺物流有限公司向公司销售 9 系 4*2 载货车 50 辆，单价 9.05 万元/台，合同金额总计 452.50 万元。当月，公司与陕汽集团商用车有限公司、陕西轩德商用汽车销售有限公司、陕西通顺物流有限公司签订《四方转账协议》，协议约定上述四方互欠款中 452.50 万元予以抵消。

2023 年 5 月，公司与陕西通顺物流有限公司、成都城际通达物流有限公司签订《三方转账协议书》，协议约定，委托陕西通顺物流有限公司向成都城际通达物流有限公司销售 5 辆轻型厢式货车，合同价 32.50 万元。

2023 年 5 月，公司与众诚鑫汽车科技（陕西）有限公司签订《二手车买卖合同》，协议约定由公司向众诚鑫汽车科技（陕西）有限公司销售 9 系 4*2 载货车 45 辆，单价 5.60 万元/台，合同金额总计 252.00 万元。

公司针对上述交易认定为债务重组，采取以车抵债的形式进行交易，上述交易于 2023 年 5 月将货车过户给陕西通顺物流有限公司、众诚鑫汽车科技（陕西）有限公司，公司由此放弃了对陕汽集团商用车有限公司 452.50 万元的债权，同时取得了处置货车价款 294.69 万元（包含税及相关费用），将两者的差异作为债务重组损失确认。

4. 相关定价依据及公允性

2022 年 11 月底，公司在陕汽商用车的协调下，陕西通顺物流有限公司将其所有的 9 系 4*2 载货车 50 辆以当时市场价格转让给公司，并与相关方签署《四方转账协议》，以陕汽商用车应付货款冲抵购车款。商用车行业在 2021 年下半年及 2022 年市场低迷，公司于 2022 年底预计 2023 年行业将逐步好转，该批车辆分批次转让给公司供应商或者其他购车人，预计该批次车辆不会有跌价损失。

2023 年初，随着全国性公共卫生事件的终结，商用车下游市场并未好转。受 2023 年初乘用车领域持续不断地降价，使得商用车终端价格承压。根据中国汽车工业协会发布汽车工业运行情况，2023 年第一季度全国商用车产销量分别完成 94.8 万辆和 93.8 万辆，同比分别下降 3.9%和 2.9%。公司面临终端商用车市

场行情并未好转，若将该批车运抵供应商集中地湖北有较高的物流成本，此外该批车已待处理近半年，继续搁置将产生更多的损失，故公司于 2023 年 5 月按照略低于终端市场价的价格一次性处理。

陕西通顺物流有限公司主营业务范围为：“一般项目：停车场服务；新能源汽车整车销售；汽车零配件零售；装卸搬运；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内集装箱货物运输代理；二手车经销；二手车经纪；汽车新车销售；汽车旧车销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。” 陕西通顺物流有限公司从事汽车整车销售、二手车经销等业务。

公司系陕汽商用车的供应商，与陕西轩德商用汽车销售有限公司、陕西通顺物流有限公司、成都城际通达物流有限公司、众诚鑫汽车科技（陕西）有限公司除上述业务外，不存在任何业务往来，也不存在关联关系。

在公开网站上查询，陕汽牌类似 9 系 4*2 厢式货车厂商指导价在 9.8 万-10 万元之间。依据公司与陕西通顺物流有限公司签订《二手车买卖合同》约定公司取得该批载货车时实则为新车，价格接近于厂商指导价。公司本次债务重组中的二手卡车出售时由于 2023 年上半年行业继续下行，车辆已放置半年，价格承压，公司急于批量处置，出售单价交易价格分别为 5.6 万元至 6.5 万元之间，公司与众诚鑫汽车科技（陕西）有限公司等企业的交易系批量销售。公司与相关方均不存在关联关系，结合市场价格及当时实际情况进行定价，相关交易定价公允。

（二）债务重组前对应的应收账款金额、账龄、坏账计提金额及依据、债务重组影响损益金额等，公司具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的规定

1. 债务重组前公司对陕汽商用车应收账款金额、账龄、坏账计提金额情况

单位：万元

账龄	债务重组前余额	预期信用损失率	坏账准备余额
1 年以内	19,892.43	5.00%	994.62
1 至 2 年	1,646.99	10.00%	164.70
5 年以上	3.68	100.00%	3.68

账龄	债务重组前余额	预期信用损失率	坏账准备余额
合计	21,543.10		1,163.00

单位：万元

账龄	债务重组金额	预期信用损失率	坏账准备余额	账面价值
1 至 2 年	448.82	10.00%	44.88	403.94
5 年以上	3.68	100.00%	3.68	
合计	452.50		48.56	403.94

2. 债务重组依据、损益金额情况

公司对陕汽集团商用车有限公司债务重组应收账款账面价值 403.94 万元，扣除取得处置货车价款 294.69 万元（包含税及相关费用），将两者的差异 109.25 万元作为债务重组损失。

3. 公司具体会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的规定

公司将放弃债权的公允价值与账面价值之间的差额计入了投资收益。

根据《企业会计准则第 12 号——债务重组》第六条规定“以资产清偿债务方式进行债务重组的，债权人初始确认受让的金融资产以外的资产时，应当按照下列原则以成本计量：存货的成本，包括放弃债权的公允价值和使该资产达到当前位置和状态所发生的可直接归属于该资产的税金、运输费、装卸费、保险费等其他成本。对联营企业或合营企业投资的成本，包括放弃债权的公允价值和可直接归属于该资产的税金等其他成本。投资性房地产的成本，包括放弃债权的公允价值和可直接归属于该资产的税金等其他成本。固定资产的成本，包括放弃债权的公允价值和使该资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的税金、运输费、装卸费、安装费、专业人员服务费等其他成本。生物资产的成本，包括放弃债权的公允价值和可直接归属于该资产的税金、运输费、保险费等其他成本。无形资产的成本，包括放弃债权的公允价值和可直接归属于使该资产达到预定用途所发生的税金等其他成本。放弃债权的公允价值与账面价值之间的差额，应当计入当期损益。”

公司对陕汽集团商用车有限公司债务重组应收账款账面价值 403.94 万元与取得处置货车价款 294.69 万元（包含税及相关费用）之间的差额，记入“投资收益”科目。

综上，公司债务重组具体会计处理方法符合《企业会计准则》的规定。

六、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

【主办券商回复】

（一）核查方式及核查过程

1. 查询可比公司定期报告，计算可比公司应收账款占营业收入的比例；公司应收账款账龄、应收账款周转率与可比公司进行对比分析是否存在显著差异，相关财务指标是否与可比公司一致，是否符合行业特征；

2. 了解公司销售信用政策，取得并复核公司应收账款账龄分析表，分析公司与可比公司应收账款坏账准备计提政策是否存在差异及差异的合理性；查询主要欠款方经营及信用情况，了解公司历史上坏账准备实际发生情况，取得可比公司应收账款情况，并与公司的应收账款情况进行比较分析，分析判断公司应收账款坏账计提的充分性；

3. 了解公司应收票据减少原因，取得报告期内公司应收票据明细表，查阅应收票据、应收账款账务处理，检查是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算；查阅可比公司公开披露资料，分析公司与可比公司应收票据坏账准备计提政策是否存在差异及差异的合理性；复核报告期内公司应收票据坏账准备是否充分；查阅应收票据内控制度建立情况，核查应收票据账务处理情况是否存在无真实交易背景的票据往来或票据融资等异常情形；核查票据开立及保证金支付情况；

4. 对财务总监访谈，了解公司应收款项融资变动原因，取得报告期内公司应收款项融资明细表，分析应收款项融资与公司经营的匹配性；结合应收账款融资的信用等级情况及管理层持有意图，分析相关票据的处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

5. 查阅债务重组涉及的相关协议，了解债务重组的交易背景，交易价格，核查账务处理情况，分析是否符合《企业会计准则》的规定；

6. 核查程序的执行情况

(1) 对报告期各期末应收账款余额进行函证，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	33,308.71	31,252.59
发函金额	28,958.99	24,417.24
发函比例	86.94%	78.13%
回函确认金额	28,775.60	23,350.51
回函确认金额占发函金额的比例	99.37%	95.63%
回函金额占应收账款余额的比例	86.39%	74.72%

(2) 分析公司与可比公司应收账款坏账准备计提政策是否存在差异及差异的合理性；了解公司销售信用政策，取得并复核公司应收账款账龄分析表，查询主要欠款方经营及信用情况，了解公司历史上坏账准备实际发生情况，取得同行业可比公司应收账款情况，并与公司的应收账款情况进行比较分析，分析判断公司应收账款坏账计提的充分性；

(3) 查阅报告期内公司应收账款明细表，对照信用政策，结合账龄及客户信用状况，了解应收账款回款逾期原因，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

(4) 取得单项计提的应收账款清单，根据应收账款清单，查询此类客户信用状况、诉讼材料，了解上述项目应收款项无法收回的原因，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

报告期内，除应收账款大运汽车按 50%计提坏账外，其余单项计提坏账的计提比例为 100%，具体情况如下：

单位：万元

序号	单位名称		2024 年末 账面余额	2023 年末 账面余额	计提理由
1	大运 汽车 股份 有限 公司	成都大运汽车集团有限公司十堰分公司	1,005.44		被申请重整，预计可以部分收回
		成都大运汽车集团有限公司运城分公司	107.45		
		湖北大运汽车有限公司	0.25		
2	中正汽车股份有限公司		555.49	575.49	被申请破产，预计无法收回

3	金华青年汽车制造有限公司	171.40	171.40	被申请破产, 预计无法收回
4	森源汽车股份有限公司	123.61		无执行能力, 预计无法收回
5	杭州长江汽车有限公司		290.62	破产清算中, 预计无法收回
6	十堰沁泽工贸有限公司	110.51	110.51	无履约能力, 预计无法收回
7	四川南骏汽车集团有限公司	72.96		申请破产, 预计无法收回
8	东风特汽(十堰)专用车有限公司	59.75	59.75	被申请破产, 预计无法收回
9	湖北力神车辆制造有限公司	39.86	39.86	被申请破产, 预计无法收回
10	一拖(洛阳)里科汽车有限公司	30.00	30.00	无履约能力, 预计无法收回
11	安徽韦尔汽车科技有限公司	8.73	8.73	已吊销, 被申请破产, 预计无法收回
12	深圳市中深新产业发展有限公司	4.07	4.07	账龄较长, 预计无法收回
合计		2,289.52	1,290.42	-

(二) 核查结论

1. 公司应收账款占营业收入的比例、应收账款账龄、应收账款周转率情况与可比公司相比存在差异, 差异原因合理, 符合公司实际经营情况;

2. 公司应收账款坏账准备计提充分; 公司已补充披露应收账款逾期情况和期后回款情况; 报告期各期应收账款坏账准备波动较大的原因具有合理性;

3. 应收票据余额大幅下降主要系公司 2024 年 6-12 月收到的非 6+9 的票据较上年同期较少, 致使公司账面应收票据余额出现大幅下降, 具有合理性; 公司应收票据坏账准备计提政策与可比公司相比不存在显著差异, 应收票据坏账准备计提较为充分; 报告期内, 公司存在部分由应收账款转为应收票据或应收款项融资的情形, 按照账龄连续计算; 不存在应收票据或者应收款项融资转为应收账款的情形; 公司报告期内存在无真实交易背景的票据往来并已进行了整改; 公司制定了健全的应收票据管理制度且执行有效; 票据保证金与开票情况相匹配;

4. 报告期各期末, 公司应收款项融资科目主要以银行承兑汇票为主; 应收款项融资报告期内波动主要系公司 2023 年 12 月收到陕汽商用车 5,500.00 万元的银行承兑汇票, 于 2024 年 1 月将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车 3,500.00 万元所致, 具有合理性, 与公司经营情况匹配; 相关票据的背书、贴现

可以满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定；

5. 公司债务重组交易定价公允，相关会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定；债务重组事项不涉及纠纷或诉讼。

（三）说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

1. 核查方式

获取公司报告期各期末应收账款逾期明细表，了解各期主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因并分析其合理性，检查期后回款情况及回款比例，对于逾期较长时间的客户分析是否存在收款风险增加的情况；获取公司单项计提坏账准备的应收账款明细，了解单项计提依据，判断计提依据是否充分；分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

2. 核查结论

单项计提的应收账款无法收回的原因主要系被申请破产，无履约能力等，不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

问题 7：关于期间费用

根据申报文件，报告期各期，公司期间费用金额分别为 6,830.34 万元、6,784.99 万元和 2,297.44 万元，占营业收入的比重分别为 13.46%、10.67%和 8.68%。其中，销售费用主要包括销售人员薪酬、售后费用等。

请公司：（1）分别说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；结合公司售后和质保的相关政策和期限，说明公司售后费用金额与业务量的匹配性。（2）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。（3）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与

同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定。（4）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

【公司回复】

一、分别说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；结合公司售后和质保的相关政策和期限，说明公司售后费用金额与业务量的匹配性。

（一）分别说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因

1. 报告期内，公司销售费用率与可比公司的对比情况

指标	公司名称	2024 年度	2023 年度
销售费用率	福田汽车	4.03%	3.30%
	潍柴动力	5.79%	5.52%
	博俊科技	0.26%	0.37%
	松原安全	1.76%	1.91%
	可比公司均值	2.96%	2.78%
	正和科技	1.00%	1.27%

报告期各期，公司的销售费用率分别为 1.27%和 1.00%，低于可比公司平均水平，主要原因系可比公司与公司的业务模式不同引起的。

福田汽车主要从事商用车的研发、生产与销售，潍柴动力主要从事关键汽车零部件及商用车的研发、生产与销售。

福田汽车与潍柴动力销售费用率较高主要原因：（1）商用车整车销售面向终端客户群体，设立有专门的商用车销售公司或设立专门的维修服务中心，渠道

建设、维护成本以及建立售后服务体系等，资金投入较大。（2）福田汽车与潍柴动力为提升品牌知名度和产品影响力，举办产品推广活动或参加国内外展会等，并拓展海外市场，需要投入市场调研工、客户开发与维护，导致销售费用较高。

公司销售费率介于博俊科技与松原安全之间，公司整体销售费用较低，主要原因（1）公司客户较为稳定，公司与陕汽商用车、东风汽车、东风新汽、江淮汽车、宇通商用车、大运汽车等客户建立长期稳定的合作关系，凭借良好的口碑和优质的产品，老客户的忠诚度较高，新客户开发成本相对较低，使得销售费用得到有效控制，受前述因素影响使得公司销售费用在营业收入中的占比保持在较低水平。（2）公司采用直销销售模式，直接对接整车厂，无中间环节费用支出；（3）公司在商用车车身细分领域树立了良好的信誉，赢得客户认可，减少了因市场竞争投入大量的促销推广等费用。

2. 报告期内，公司管理费用率与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目名称	公司名称	2024 年	2023 年
管理费用率	福田汽车	2.94%	2.74%
	潍柴动力	4.76%	4.42%
	博俊科技	3.27%	3.54%
	松原安全	3.74%	4.38%
	可比公司均值	3.67%	3.77%
	正和科技	2.96%	4.39%

注：可比公司数据来源于公开平台披露的定期报告数据。

报告期各期，公司管理费用率分别为 4.39%、2.96%。2023 年度管理费用率高于福田汽车和博俊科技，与松原安全和潍柴动力较为接近。2023 年公司管理费用率高于可比公司均值、2024 年公司管理费用率低于可比公司均值，主要原因系公司 2023 年发生项目申报等中介服务费相对较多，管理费用率高，使得公司管理费用率大幅下降。

3. 报告期内，公司研发费用率与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

指标	公司名称	2024 年度	2023 年
研发费用率	福田汽车	3.98%	3.71%

	潍柴动力	3.85%	3.76%
	博俊科技	3.82%	3.27%
	松原安全	4.96%	5.26%
	可比公司均值	4.15%	4.00%
	正和科技	4.02%	3.96%

注：可比公司数据来源于公开平台披露的定期报告数据。

报告期各期，可比公司平均研发费用率分别为 4.00%和 **4.15%**，公司研发费用率分别为 3.96%和 **4.02%**，研发费用率介于可比公司之间，公司研发费用率与可比公司相比，不存在较大差异。

（二）结合公司售后和质保的相关政策和期限，说明公司售后费用金额与业务量的匹配性

1. 公司售后和质保的相关政策和期限

公司售后服务的主要内容质量问题或在三包期限内发生的三包费用及相关的间接费用等。

报告期各期，公司前五大客户的质保期及合同中质量保证条款情况如下表：

客户名称	质保期			质量保证条款的主要内容
陕汽集团商用车有限公司	产品品牌	产品系列	整车保修期限	质量保证金：按照甲方每月挂账金额的 10%预留质保金，质保期满 1 年后甲方按月滚动将质保金“无息”计入甲方应付账款；在甲方加工、装配、调试、库存、用户使用过程中(整车、配件质保内)，因乙方提供的产品出现质量问题，乙方必须按甲方要求进行整改，同时要求乙方按时参加甲方组织的零公里故障等会议，针对在生产加工、装配、调试出库过程中出现的问题进行原因分析，制定整改措施。如果产生严重(涉及安全环保项，对产品的使用性能、结构安全、寿命有较大影响)、批量性(同批次产品中 2 件以上出现质量问题的)、未在规定时间内完成整改以及虽整改完成但又重复发生质量问题的，经双方确认后甲方有权对乙方问题产品做罚没销毁处理、有权要求乙方对同批次零部件质量追溯处理、有权暂停或终止乙方的供货资格。
	德龙	载货车/专用车	36 个月	
	轩德	专用车	24 个月	
		自卸车	18 个月	
	排放质保周期		60 个月/16 万公里	

		(以先到为准)	
东风商用车新疆有限公司	乙方产品的质量保修期，按照甲方整车最终销售给直接(终端)用户之日起计算保修期限，双方特别约定明确服务期限限定的除外		乙方在甲方装配工厂发生的“0公里”质量不良，乙方有义务按甲方的要求快速确认、处置、分析并给出后续应对方案，对发生的质量问题主动与甲方沟通、确认并处置；甲方有权根据乙方产品质量不良进行质量责任经济索赔和追偿；如果发生质量争议，由甲乙双方协商解决或共同确认有资质的第三方进行鉴定，因产品质量问题产生的相关损失及鉴定费用由责任方承担。
宇通轻型商用汽车有限公司	1年或运行量程达到12万公里		乙方承诺其所提供的产品符合下列要求：(1)与甲方提供或批准的图纸、样件、技术规范、产品的标准和要求等完全一致；(2)遵从产品或安装该产品的整车销售目的国的法律和政府规定；(3)符合产品对应的国家标准以及行业标准；(4)乙方及其分包商的设计不应存在缺陷，即使该设计已被甲方批准，乙方并不因此免责；(5)在材料及工艺上没有缺陷；(6)应符合甲方使用要求，包括满足甲方指定的零部件、系统、子系统的性能，同时也应符合甲方指定的汽车所处的特定区域及环境的合理性能要求。 产品质量的索赔：即使甲方接受了全部或部分产品，乙方的产品保证责任(包括但不限于质量缺陷、及在产品质保期内出现的质量瑕疵等)并不因此免除，以及甲方仍然享有依据相关规定进行索赔的权利。
成都大运汽车集团有限公司	未明确约定		按甲方图纸(技术协议或样件)生产，质量实行“三包”，质量保证等内容遵守《技术协议》及其附件的有关条款。乙方供货前必须与需方签订《技术协议》，《技术协议》是本合同的有效组成部分，供方所供产品的技术状态由双方签订《技术协议》进行约定。

		乙方所提供的产品质量必须满足《技术协议》、国家标准、行业标准、企业技术标准、产品图纸及样品的要求。 乙方所提供产品的验收标准以《技术协议》、国家标准、行业标准、企业技术标准、产品图纸的要求为依据。对于甲乙双方约定以样品为标准的产品，其检验标准以封存的样品为准。
福建青拓重工有限公司	质保寿命为在线使用 12 个月	甲方对产品质量的要求：按照现行国家标准、行业标准执行，如标准间存在冲突，按最严格的标准执行，强制性标准的，应以样品或双方约定的标准为准(包括图纸、样品等)，达不到使用要求甲方有权拒付剩余款项；乙方提供完整无损的、未曾使用过的全新产品；乙方保证所供产品为原厂正品(详见清单)，假一罚十；若乙方产品出现质量问题甲方需通知乙方，甲方有权退换产品并对乙方处以相应考核。乙方产品的质保寿命为在线使用 12 个月。
四川江淮汽车有限公司	未明确约定	乙方向甲方交付的产品或服务应按国家《质量法》的规定，提交产品出厂合格证，并每批次产品来件附带；准备交付的产品或服务应与通过甲方鉴定的正式工装样件的质量保持一致，并随供货按批提交真实的检测报告。如检测报告不真实，甲方有权提出批量退货、赔偿、甚至取消供货资格。 甲方有权对乙方提交的产品或服务进行抽检验证，若抽检验证结果和乙方提交的检测报告不一致，以甲方的抽验结果为验收依据。若乙方对甲方的抽验结果有异议；甲方委托国家授权的第三方实验室进行确认，检测合格的费用由甲方承担，不合格的费用及相关的质量违约项由乙方承担。 甲方日常进货检验只对产品的外观、尺寸是否符合要求进行验收。经检测确定的不合格品，甲方全部实施退货或报废处理，对于因不合格品造成的损失，由乙方承担。

吉利四川商用车有限公司	2 年/8 万 KM	保证金核算方式：往前倒推有供货的 12 个月份供货总额滚动提取。保证金提取比例：有效供货期超过 12 个月的，提取比例按 5%执行；新进供应商分月提取，前 6 个有效供货月，每个月扣月供货总额的 10%，第 7-12 个有效供货月按 5%执行。 乙方应保证所供产品, 不会影响甲方流水线正常生产和整车正常发运, 确保甲方不出现停线、整车扣留和停止发运等现象出现；由于乙方原因造成甲方发生重大质量问题，导致整车扣留和停止发运。造成甲方整车(大于 20 台)滞留超过 1 天，乙方承诺向甲方赔偿因车辆滞留导致的经济损失，包括资金积压费，场地占用费和挪车费，相关费用按照甲方财务部每年核算的成本执行；如果整车滞留导致了额外的场地租赁、运输等费用，乙方承诺赔偿实际的发生费用。一旦停止发运，乙方总经理或质量负责人必须 24 小时内到达用方，配合问题的围堵和解决。 不合格品的处理：乙方所供产品在甲方生产过程中因乙方原因，被判质量不合格时，乙方需赔偿甲方工厂损失费； 在甲方销售和售后服务过程中，因乙方产品质量问题造成换件的，按甲方售后保修手册中相关规定执行，分别以甲方“汽车质量保修索赔单”和“发动机质盘保修索赔单”为索赔依据；因乙方提供产品的配套总成, (件) 质量问题或存在质量隐患而进行市场批量服务的，所发生的费用，由乙方承担，在标准工时基础上增加 1-2 个工时作为市场服务站工作的补偿费用；由于乙方原因，造成甲方操作人员重伤或者死亡，根据《中华人民共和国质量法》和《消费者权益保护法》及汽车三包责任相关法律的规定办理。乙方承诺按照实际发生的费用向甲方赔偿经济损失；当乙方所供产品质量出现异常或存在质量隐患(包括甲方检查、使用后、售后反馈)，甲方有权对乙方产品进行封存，并进行永久性报废

		标识，封存后造成的停线、转产、返工等损失，乙方同意由甲方核算并由乙方确认后承担；对入库检验中发现功能或性能类的不合格品，以及生产现场发现的不合格品，甲方确认不能使用或不能被返修使用的零件，为避免零件的误用、乙方承诺在收到甲方通知后，同意甲方对零件做永久性标识，或破坏处理后按正常流程退货。

注：表中乙方指公司，甲方指客户。

2. 售后费用金额与业务量的匹配性

公司售后费用主要由客户三包赔偿费、公司向供应商追偿费、客户质量考核以及售后服务过程中发生的材料费、物流费以及差旅费等构成。

报告期内，公司综合考虑与产品质量相关的或有风险，对保证类质量保证产生的售后服务费计提预计负债，实际发生售后服务时冲减预计负债。

公司报告期内，售后费用-三包费用计提情况

单位：万元

项目名称	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
计提比例	0.34%	0.24%
三包费用计提金额	270.17	152.05
三包费用发生金额	104.85	-48.51
预计负债余额	365.88	200.56

注 1：公司每年计提售后费用的依据为公司近 3 年累计发生的售后费用净额占累计营业收入的比例预提。

计提时：借记“**主营业务成本-售后费用-三包费用**”，贷记“**预计负债**”；
 财政部于 2024 年 12 月 6 日发布了《企业会计准则解释第 18 号》（财会〔2024〕24 号），根据规定在对不属于单项履约义务的保证类质量保证产生的预计负债进行会计核算时，企业应当根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》有关规定，按确定的预计负债金额，借记“**主营业务成本**”、“**其他业务成本**”等科目，贷记“**预计负债**”科目。

公司收到客户三包费用索赔或为三包费用服务发生的差旅费等，借记“**预计负债**”，贷记“**应收账款-某客户**”或贷记“**银行存款或其他应付款**”，当期期

初预计负债余额不足冲减时，补提售后费用。

公司向供应商追偿，结算追偿款时，借记“应付账款-某供应商”，贷记“预计负债”。

公司结合业务开展的实际情况，根据财政部会计司发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》的规定，对保证类质量保证产生的售后服务费计提预计负债，实际发生售后服务时冲减预计负债。会计处理符合企业会计准则的规定。

报告期各期，公司售后费用与公司主要产品销量的对比如下：

项目	2024 年度	2023 年度
售后费用（元）	2,701,661.09	1,520,543.88
营业收入（元）	784,545,207.10	635,647,445.71
售后费用占比	0.34%	0.24%
销量（台）	83,501	69,767
单位销量售后费用（元/台）	32.35	21.79

注：售后费用包括三包费用和其他与售后相关的费用。

公司每年计提售后费用的依据为公司近 3 年累计发生的售后费用净额占累计营业收入的比例预提，售后费用金额与业务量具有匹配性。

二、结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

（一）销售人员情况

1. 销售人员结构及薪酬分析

报告期各期，公司销售人员总薪酬及平均工资如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
销售人员职工薪酬（万元）	595.45	558.22
销售人员平均数量（人）	62	63
销售人员平均年薪（万元）	9.60	8.86

注 1：销售人员平均人数=（上期 12 月销售人员人数+本期 12 月销售人员人数）/2；

注 2：销售人员主要由销售部、售后服务部、物流部人员构成。

报告期各期末公司销售人员整体职级以及占比情况如下表所示：

级别	2024 年 12 月		2023 年 12 月	
	人数	占比	人数	占比
高级员工	1	1.67%	1	1.56%
中级员工	3	5.00%	3	4.69%
初级员工	56	93.33%	60	93.75%
合计	60	100.00%	64	100.00%

2. 可比公司、同地区薪酬水平对比

报告期各期，公司销售人员平均工资水平与可比公司、同地区平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度
可比公司	福田汽车	26.72	30.05
	潍柴动力	21.25	217.64
	博俊科技	24.31	10.92
	松原安全	49.48	35.70
挂牌公司		9.60	8.86
同地区	十堰市城镇私营单位从业人员薪酬	6.95	7.58
同地区	华阳变速	7.84	5.74

注：表中数据来源于可比公司定期报告数据，其中潍柴动力 2024 年、2023 年年度报告披露的销售人员分别为 2,729 人、29,627 人。

公司销售人员平均工资低于可比公司，原因一方面同行业上市公司福田汽车位于北京、潍柴动力位于山东省潍坊市、博俊科技位于江苏昆山市、松原安全位于浙江省宁波市，可比公司位于经济发达地区，人均薪酬水平较高；另一方面公司生产商用车车身，主要为主机厂商用车配套，公司与主机厂保持长期稳定的合作关系，销售人员主要负责与客户采购进行沟通、产品对接、订单跟踪、售后服务以及款项回收，销售人员中主要由初级员工构成，使得公司销售人员人均薪酬较低。

公司位于湖北省十堰市。十堰是全国重要的汽车工业基地，现有整车和零部件企业 1000 多家，汽车年生产能力 100 万辆，汽车工业年产值超过 1500 亿元，具有完整的商用车产业体系。当地汽车产业人力资源丰富，技术员工较多，但由

于近年来汽车行业竞争激烈且地处内地四五线城市，整体工资水平不高，故公司薪资普遍不高。

公司销售人员虽低于可比公司，但高于十堰市城镇私营单位从业人员薪酬和当地上市公司汽车零部件企业华阳变速，主要原因系公司为提高应收账款回收，对销售人员薪酬与客户回款挂钩，给予一定的绩效措施，使得销售人员人均薪酬较高。

(二) 管理人员情况

1. 管理人员结构及薪酬分析

报告期各期，公司管理人员总薪酬及平均工资如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
管理人员职工薪酬（万元）	1,214.46	1,104.71
管理人员平均数量（人）	103	106
管理人员平均年薪（万元）	11.79	10.42

- 1：管理人员平均人数=（上期 12 月管理人员人数+本期 12 月管理人员人数）/2；注
2：管理人员为报告期各期计入管理费用的人员，具体包括：公司管理层、综合管理部、计划财务部、采购部、质量管理部、审计部、安监环保部等相关人员。

报告期各期末公司管理人员整体职级以及占比情况如下表所示：

级别	2024 年 12 月		2023 年 12 月	
	人数	占比	人数	占比
高级员工	11	10.48%	12	11.76%
中级员工	12	11.43%	12	11.76%
初级员工	82	78.10%	78	76.47%
合计	105	100.00%	102	100.00%

2. 可比公司、同地区薪酬水平对比

报告期各期，公司管理人员平均工资水平与可比公司、同地区平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度
可比公司	福田汽车	54.11	88.19

	潍柴动力	53.10	82.25
	博俊科技	20.50	19.34
	松原安全	13.91	8.45
挂牌公司		11.79	10.42
同地区	十堰市城镇私营单位从业人员薪酬	6.95	7.58
同地区	华阳变速	23.91	18.45

公司 2023 年管理人员人均薪酬位于十堰市城镇私营单位从业人员薪酬及十堰市北交所上市公司华阳变速之间，高于可比公司松原安全，公司管理人员薪酬处于合理水平。

公司 2024 年管理人员人均薪酬低于可比公司，主要原因系（1）公司位于十堰市，用工成本较低，而可比公司位于经济发达地区，人均薪酬水平较高；（2）公司营业收入规模低于可比公司，可比公司规模较大、一般上市公司薪酬水平高于规模较小的非上市公司。

（三）研发人员情况

1. 研发人员结构及薪酬分析

报告期各期，公司研发人员总薪酬及平均工资如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
研发人员职工薪酬（万元）	1,105.66	1,021.26
研发人员平均数量（人）	110	113
研发人员平均年薪（万元）	10.05	9.04

注 1：研发人员平均人数=（上期 12 月研发人员人数+本期 12 月研发人员人数）/2。

报告期各期末公司研发人员整体职级以及占比情况如下表所示：

级别	2024 年 12 月		2023 年 12 月	
	人数	占比	人数	占比
高级员工	7	6.09%	7	6.67%
中级员工	11	9.57%	10	9.52%
初级员工	97	84.35%	88	83.81%
合计	115	100.00%	105	100.00%

2. 可比公司、同地区薪酬水平对比

报告期各期，公司研发人员平均工资水平与可比公司、同地区平均薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

项目		2024 年度	2023 年度
可比公司	福田汽车	19.65	21.58
	潍柴动力	25.80	28.06
	博俊科技	6.92	6.22
	松原安全	24.02	15.54
挂牌公司		10.05	9.04
同地区	十堰市城镇私营单位从业人员薪酬	6.95	7.58
同地区	华阳变速	8.48	4.70

公司研发人员人均薪酬低于可比公司**福田汽车、潍柴动力和松原安全**，主要原因系（1）公司位于十堰市，用工成本较低，而可比公司位于经济发达地区，人均薪酬水平较高；（2）公司营业收入规模低于可比公司，可比公司规模较大、一般上市公司薪酬水平高于规模较小的非上市公司。公司研发人员人均薪酬高于上市公司**博俊科技、十堰市城镇私营单位从业人员薪酬和同地区上市公司华阳变速**，处于合理薪酬水平。

三、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定

（一）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

1. 研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序

公司研发费用的开支范围主要包括工资薪金、材料耗用及材料检测相关费用、办公差旅费、折旧摊销及其他费用。公司研发费用的归集方法及标准如下：

研发费用明细	归集方法及标准
职工薪酬	企业在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用
材料费用	研发活动直接消耗的材料等

折旧费用	为执行研究开发活动而购置的仪器和设备的折旧费用
办公差旅费	研发过程中产生的市内交通费、外埠差旅费（含车费、住宿费、出差伙食费等）等
其他费用	与研发活动直接相关的其他费用

公司研发费用执行严格的审批程序，按照研发项目归集研发费用：

（1）职工薪酬：后勤部将统计的月度考勤表提交给综合部，综合部将手工考勤与系统考勤记录进行核对，确认无误后，财务部根据考勤表及薪酬标准核算研发人员的工资，经综合部及相关部门审核无误后，财务人员将其归集至相应项目研发费用；

（2）材料费用：由项目组根据研发项目推进需求等资料确定填写领料单，经研发中心负责人审核后，由项目组凭审核后的领料单到仓库领料，库存管理员审核并参照领料单生成出库单，领用物料费计入相应的研发项目；

（3）折旧费用：每月末财务部门根据固定资产模块中记录的研发设备使用情况和折旧政策，计算当月应计的折旧费用并计入相应的研发费用。

2. 研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

经公开信息查询，可比公司的研发费用归集方法及标准如下：

公司名称	归集方法及标准
福田汽车	本公司研发支出为公司研发活动直接相关的支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。其中研发人员的工资按照项目工时分摊计入研发支出。研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地按照工时占比、面积占比分配计入研发支出。
潍柴动力	研发支出的归集范围包括员工成本、技术开发费、实验试制费、外部知识产权及初版文献使用费、折旧及摊销费、燃料及动能费、差旅费、其他费用等。
博俊科技	本公司将与开展研发活动直接相关的各项费用归集为研发支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销费用、其他费用等。
松原安全	研发支出的归集范围包括人员人工费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、无形资产摊销费用、设计费用、装备调试费用与试验费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。

结合可比公司公开信息披露，公司与可比公司研发费用的归集方法及标准不存在重大差异。

（二）相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

1. 研发费用的相关内部控制制度如下：

（1）研发项目立项：根据市场调查、技术发展或市场需要提出新产品立项或重大改进需求的，由技术中心指定专人进行可行性调研，编写《立项报告》，申请立项。根据立项申请，由技术总监组织相关人员进行评审并对结果进行记录。

（2）预算控制：研发部门按产品线编制预算，财务部在年初发布经总经理办公会批准的年度经营预算通知书。财务部通过预算制度监控和审核研究与开发费用的合理性。

（3）研发费用审批及相关资料的复核：研发部门人员在预算范围内的研究与开发费用，由研发部分管副总审批；超过预算范围内的研究与开发费用，经申请后由总经理审批；研究与开发费用记账员审核研究与开发费用报销凭证是否经过审批，是否附有发票、结算凭证等；财务主管对研究与开发费用记账凭证进行复核。

（4）研发工时统计及薪酬核算的相关控制：后勤部将统计的月度考勤表提交给综合部，综合部依据手工考勤跟系统的考勤记录进行核对，确保考勤记录的准确性。

财务部根据考勤表及薪酬标准核算研发人员的工资，然后将工资表提交到综合部，由综合部进行审核，审核无误后，由综合部、财务部及相关部门的人员签字。

（5）研发领料相关内部控制：研发费用领料单经过研发部门负责人审批后，领料员将领料单发至仓库保管员，保管员依据领料单发货，领料员在出库单上签字确认。

（6）研发费用核算的相关控制：月末财务人员根据经审批的研发人员的工资表、研发费用的领料单和出库单、研发设备的折旧费用等，编制研发费用会计

凭证，并经财务主管复核确认。

(7) 研发项目验收：产品开发完成后，技术中心根据所策划的安排对已完成的样品进行验证。以验证样品的要求符合设计的要求。并将验证的结果给以记录。

通过检查报告期相关研发项目的立项资料、预算资料、研发材料领料单及出库单、研发人员的考勤表、工资表等，公司的研发费用相关的内部控制制度设计及执行是有效的。

公司按照研发项目归集研发费用，公司生产领料与研发领料在审批流程、领料单据等方面能够清晰区分，工资薪金按照研发部门考勤工时、工资标准进行统计表确认，研发设备为单独管理且折旧费能明确区分，不存在研发设备与生产设备无法区分的情况，研发设计费按照相应的合同进行归集。综上，公司不存在研发费用与生产成本混同的情形。

(三) 说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定

公司关于研发人员的认定与《监管规则适用指引发行类第9号：研发人员及研发投入》对照情况具体如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》关于研发人员认定	公司研发人员及研发投入的认定情况	是否符合
1	研发人员指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。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。公司应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。	公司研发人员为在公司研发中心和产品中心直接从事研发项目的专业人员，不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人员的情形。	是
2	关于非全职研发人员：对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，	公司不存在既从事研发活动又从事非研发活动的人员	是

	公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。		
3	从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，除有充分证据表明履约过程中形成公司能够控制的并预期能给公司带来收益的研发成果外，原则上单纯从事受托研发的人员不能认定为研发人员。	公司的子公司十堰亿派精工模具制造有限公司存在对外从事模具的研发服务等，公司未将此类人员认定为研发人员。	是
4	关于研发人员聘用形式：研发人员原则上应为与公司签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。公司将签订其他形式合同的人员认定为研发人员的，应当结合相关人员的专业背景、工作内容、未签订劳动合同的原因等，审慎论证认定的合理性。研发人员聘用形式的计算口径，应与按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》第四十二条披露的员工人数口径一致。	公司与研发人员均签署劳动合同，不存在将劳务派遣人员认定为研发人员的情形。	是

根据上表对比，公司研发人员的认定符合《监管规则适用指引发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

公司关于研发投入的认定与《监管规则适用指引发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对照情况具体如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发投入认定	公司研发投入的认定情况	是否符合
1	研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司应按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。	公司研发投入为与研发活动直接相关的支出，主要包括职工薪酬、材料耗用、设计费、折旧摊销费及其他费用等，均为费用化支出；公司已按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。	是

2	研发投入的归集和计算应当以相关资源实际投入研发活动为前提。本期研发投入的计算口径原则上为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。	公司研发投入的归集和计算均以相关资源实际投入研发活动为前提；公司不存在资本化的开发支出。	是
3	研发人员职工薪酬：公司存在非全时研发人员的，应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。公司将股份支付费用计入研发支出的，应具有明确合理的依据，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形。	公司不存在非全时研发人员；公司不存在将股份支付费用计入研发支出的情形。	是
4	共用资源费用：公司研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地等资源的，应当准确记录相关资源使用情况，并将实际发生的相关费用按照工时占比、面积占比等标准进行合理分配，无法合理分配或未分配的不得计入研发支出	公司研发活动不存在与其他生产经营活动共用部分设备的情形；研发部门使用的办公场所的折旧费无法合理分配，此部分折旧费未计入研发费用。	是
5	承担由国家或指定方拨付款项的研发项目（以下简称国拨研发项目）支出：公司承担国拨研发项目的，公司应结合项目目的和科研成果所有权归属等，判断从政府取得经济资源适用的具体会计准则，准确核算公司的研发支出金额。公司从政府取得的经济资源适用《企业会计准则第 14 号——收入》的，相关支出原则上不得计入研发支出。公司从政府取得的经济资源适用《企业会计准则第 16 号——政府补助》的，如公司采用净额法核算政府补助，在计算研发投入指标时，可以按照总额法做相应调整。	报告期内，公司不存在由国家或指定方拨付款项的研发项目。	是
6	受托研发支出：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，对于合同履行过程中发生的支出，若公司无法控制相关研发成果，公司应按照《企业会计准则第 14 号——收入》中合同履约成本的规定进行会计处理，最终计入营业成本，相关支出原则上不得计入研发支出。	报告期内，公司的子公司十堰亿派精工模具制造有限公司存在对外从事模具的研发服务等，对于合同履行过程中发生的支出，公司最终计入了营业成本。	是

根据上表对比，公司研发投入的认定符合《监管规则适用指引发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定。

四、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

（一）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

1. 研发人员认定标准

《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》对研发人员定义为“研发人员指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。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。发行人应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员”。

根据前述规定，公司将负责新产品设计开发及试制、工艺改进、技术创新等研究、开发工作的人员认定为研发人员。公司研发人员具备相关专业背景或行业工作经验，能够对公司研发工作起到支撑作用，研发人员划分标准明确。

综上，公司研发人员认定标准符合《监管规则适用指引——发行类第9号》的规定。

2. 研发人员认定数量及结构

报告期期末，公司研发人员按学历划分的数量及结构如下：

学历	2024 年 12 月	
	人数	占比
硕士及以上	1	0.87%
本科	23	20.00%
大专	39	33.91%

大专及以下	52	45.22%
合计	115	100.00%

3. 研发人员的稳定性

报告期期末，公司研发人员按司龄划分的数量及结构如下：

项目	2024 年 12 月	
	人数	占比
3 年以上（含 3 年）	91	79.13%
2-3 年	2	1.74%
1-2 年	18	15.65%
1 年以下	4	3.48%
合计	115	100.00%

公司研发人员任职年限以 3 年以上为主，研发人员较为稳定，不存在普遍年限较短的情形且核心技术人员徐和柏、王晶、何兵、陈友福、王耀武和王娇林，在公司工作十余年，其中徐和柏、王晶、何兵和陈友福 2017 年以来一直为公司核心技术人员；郭利锋于 2020 年 10 月入职公司，现任公司技术中心副主任。

4. 研发能力与研发项目的匹配性

公司深耕行业多年，充分吸收和借鉴欧美最新车身的设计理念及工艺技术，对商用车车身制造产业、整车厂的需求与生产特征等方面有着深刻的理解。公司在独立市场调研的基础上，自主拟定车身总成的设计方案，与主机厂达成业务协同及配套合作。公司研发项目均为项目制，根据研发内容选任具有相应能力和经验的项目负责人及研发成员。公司目前已形成了一支具备丰富研发和实操经验的专业研发团队，主要研发人员从业年限较久，工作经验丰富，具有较强的将理论与实践相结合的开发能力，关键研发人员稳定性好，与公司的研发项目的匹配性高。

报告期各期末，公司研发人员的专业构成如下：

职业或专业背景	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
机械设计制造及自动化	27	22
模具设计与制造	11	7
电子信息科学与技术	25	29
其他	52	47

合 计	115	105

报告期各期末，公司机械设计制造及自动化、模具设计与制造和电子信息科学与技术相关专业人员数量均为 58 人、**63 人**，其他人员主要从事研发产品的试制等。

公司研发人员的相关专业人员构成与专业与岗位相匹配，具有胜任能力。

截至报告期末，公司共有研发人员 **115** 人，占公司员工总数的 **10.76%**。公司及子公司已取得 **76** 项专利，其中发明专利 **7** 项，实用新型专利 47 项，外观设计专利 **22** 项。综上，公司研发能力与研发项目相匹配。

5. 与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

单位：万元

公司名称	2024 年		2023 年	
	研发支出	研发支出占收入比	研发支出	研发支出占收入比
福田汽车	189,953.26	3.98%	208,006.67	3.71%
潍柴动力	829,942.97	3.85%	804,494.63	3.76%
博俊科技	16,149.98	3.82%	8,492.24	3.27%
松原安全	9,784.17	4.96%	6,732.84	5.26%
可比公司平均	261,457.60	4.15%	256,931.60	4.00%
正和科技	3,151.81	4.02%	2,519.41	3.96%

报告期内，公司的研发费用金额低于可比公司，主要原因系公司的可比公司均为上市公司，可比公司的业务规模较大，研发人员数量较多，研发费用相对较高。

报告期内公司的研发费用占营业收入比重比较接近可比公司平均值，整体处于合理范围内，与可比公司无显著差异。

（二）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

1. 公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

（1）全职研发人员参与研发项目及分配情况

公司研发人员均为从事研发活动的员工。报告期内，专职从事研发活动，不存在兼职其他生产经营活动的情况。公司将专职参与研发项目的研发人员的薪酬计入研发费用。

(2) 公司控股子公司亿派模具存在数控车间、质量部、生产车间等人员工资计入研发费用的情形，主要原因系亿派模具报告期内公司涉及前沿科技研发及高端车身模具开发，研发人员无法满足公司研发项目研发需要，借调其他部门员工参与公司研发项目，故将相关人员在研发工作期间的全部职工薪酬计入研发费用。

2. 公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况如下：

序号	姓名	职务	薪酬分配科目
1	王泽洋	董事长	全部计入管理费用
2	徐和柏	董事兼总经理	全部计入管理费用
3	代学珍	董事	全部计入管理费用
4	王环	董事、副总经理兼信息披露负责人	全部计入管理费用
5	王晶	董事兼技术中心主任	全部计入研发费用
6	李玮烨	监事会主席兼销售副总经理	全部计入销售费用
7	袁玲	监事兼采购部经理	全部计入管理费用
8	王士朝	监事兼装备部主管	全部计入制造费用
9	熊瑞	副总经理	全部计入管理费用
10	吴宗锐	财务负责人	全部计入管理费用

3. 主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的合理性

报告期内，公司董事兼技术中心主任王晶的薪酬计入研发费用，王晶于 2006 年 4 月至 2017 年 3 月在正和车身历任车间员工、开发部副部长、技术开发部部长、技术总监兼技术中心主任；2017 年 3 月至今任公司技术中心主任，研发经验丰富，自 2017 年以来一直为公司核心技术人员，其主要工作内容与研发活动相关。

综上所述，王晶系公司研发人员，其工作内容与研发活动相关，薪酬计入研发费用符合《企业会计准则》的要求。

五、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性

【主办券商回复】

1. 核查程序

（1）计算公司报告期内销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司对比进行对比分析；查阅公司与主要客户签署的销售合同，了解公司售后和质保的相关政策和期限；分析公司售后费用与业务量是否匹配；

（2）结合职工薪酬费用归集，计算销售人员、管理人员以及研发人员平均薪酬，查询可比公司定期报告并计算可比公司人均薪酬、查阅十堰市城镇私营单位从业人员薪酬以及同地区汽车零部件上市企业人均薪酬，并结合公司相关人员的职级分部进行比较分析；

（3）获取公司研发人员明细、结构、入职时间以及实际工作开展情况，研发人员的职业背景，分析研发能力与研发项目的匹配性；了解公司研发费用开支范围及归集方法、查阅可比公司研发费用相关的内部控制执行情况、研发费用的归集方法及标准，并与《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定进行对比分析；

（4）查阅可比公司研发费用支出，分析差异原因；核查公司董事、监事及高级管理人员薪酬的归集和分配情况，分析研发费用归集的合理性；

（5）抽查报告期内期间费用对应的记账凭证以及合同、发票、付款凭证等原始单据，确认期间费用核算的真实性和准确性。对期间费用执行截止性测试，检查相关交易是否记录于恰当的会计期间。说明报告期内公司期间费用的真实性。

2. 核查意见

（1）公司销售费用率**低于**福田汽车与潍柴动力，介于博俊科技与松原安全之间；公司**2023年**管理费用率高于可比公司均值、**2024年**管理费用率**低于**可比公司均值；研发费用率介于可比公司之间，公司研发费用率与可比公司相比，不

存在较大差异。销售费用率和管理费用率与可比公司相比存在差异，差异原因可合理解释，公司销售费用率和管理费用率与业务开展情况基本一致，不存在异常情形。经核查，根据公司每年计提售后费用的依据为公司近 3 年累计发生的售后费用净额占累计营业收入的比例预提，售后费用金额与业务量具有匹配性；

（2）经核查并计算，公司销售人员人均薪酬虽低于可比公司，但高于十堰市城镇私营单位从业人员薪酬和当地北交所上市企业华阳变速，主要原因系公司为提高应收账款回收，将销售人员薪酬与客户回款挂钩，给予销售人员一定的绩效措施，使得销售人员人均薪酬较高同地区的平均人员薪酬；

公司 2023 年管理人员人均薪酬位于十堰市城镇私营单位从业人员薪酬及十堰市北交所上市公司华阳变速之间，高于可比公司松原安全。公司 2024 年管理人员人均薪酬均低于可比公司但于介于十堰市城镇私营单位从业人员薪酬及十堰市北交所上市公司华阳变速之间。公司研发人员人均薪酬低于可比公司福田汽车、潍柴动力和松原安全，但高于可比公司博俊科技、十堰市城镇私营单位从业人员薪酬及十堰市北交所上市公司华阳变速。

公司销售人员、管理人员和研发人员薪酬处于合理水平，平均薪酬差异均符合实际情况，不存在异常情形。

（3）公司研发费用的归集方法与可比公司不存在重大差异；不存在研发费用与生产成本混同的情形；研发内部控制制度健全，并得到有效执行，公司研发费用开支范围及归集方法、标准，研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

（4）截至报告期末，公司研发人员任职年限在 3 年以上的人员占研发人员的比例为 **79.13%**，研发人员较为稳定，研发能力与研发项目相匹配，与可比公司对比研发支出不存在较大差异；公司控股子公司亿派模具存在借调从其他部门人员从事研发活动的情形；除公司董事兼技术中心主任王晶由于其主要工作内容与研发活动相关将其薪酬计入研发费用，董事兼销售部负责人李玮烨的薪酬计入销售费用，监事兼装备部主管王士朝薪酬计入制造费用外，其余董事、监事及高级管理人员均计入管理费用。公司主要管理人员、董事、监事薪酬的成本费用归集合理。

(5) 公司在报告期各期的期间费用真实, 费用归集具有合理性。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所(特殊普通合伙)关于正和汽车科技(十堰)股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

问题 8: 其他事项

一、关于二次申报及深交所主板申报。根据申报文件及公开信息显示: ①2017 年 9 月至 2018 年 5 月, 公司股票在全国股转系统挂牌; ②2021 年公司曾申报深交所主板, 与前次 IPO 期间相比, 公司报告期各期收入大幅下滑。

请公司说明: ①本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性, 与申报深交所主板信息披露文件的主要差异; 存在差异的, 公司应说明差异情况; 如存在重大差异, 公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因, 并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性; ②前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款, 如存在, 请说明相关情况, 公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况, 相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况; ③前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷; ④摘牌期间的股权管理情况, 是否委托托管机构登记托管, 如否, 摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议; ⑤公司前后三次申报的中介机构的变化情况及变化原因; ⑥前次申报深交所主板终止审核的原因, 是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除; 说明公司收入较前次 IPO 期间大幅下滑的原因及合理性, 是否可能对持续经营能力产生重大不利影响; 对应的质保金金额与业务量变动的匹配性; ⑦说明深交所主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露; ⑧说明公司是否存在重大媒体质疑情况, 如存在, 请说明具体情况、解决措施及其有效性。

请主办券商、律师、会计师核查以下事项并发表明确意见: ①公司与前次申报挂牌及挂牌期间、申报深交所主板披露一致性及差异情况; ②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议, 并说明确权核查方式的有效性; ③摘牌期间信访举报及受罚情况。

【公司回复】

（一）本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性，与申报深交所主板信息披露文件的主要差异；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

1. 公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及 IPO 的简要情况

公司首次申报新三板挂牌简要情况如下：以 2015 年、2016 年为报告期，于 2017 年 4 月首次申报公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的申请文件。2017 年 7 月 31 日全国股转公司出具了《关于同意正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函〔2017〕4769 号），经全国股转公司审查同意，正和汽车于 2017 年 9 月 14 日在全国股转系统挂牌并公开转让，证券简称为“正和汽车”，证券代码为“872116”。2018 年 4 月 19 日，公司向全国股转公司报送了终止挂牌的申请文件。根据公司收到的全国股转公司出具的《关于同意正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函〔2018〕1838 号），公司股票自 2018 年 5 月 24 日起终止在全国股转系统挂牌。公司在挂牌期间，除披露申报期财务数据以外，未披露其他财务数据信息。

公司申报深交所主板 IPO 简要情况如下：以 2018 年度、2019 年度、2020 年度作为申报报告期，于 2021 年 5 月首次向中国证监会申报首次公开发行股票并在深圳证券交易所上市的申请文件。在 IPO 审核期间，将公司的报告期更新为 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月。根据中国证监会第十八届发审委于 2021 年 11 月 18 日召开的第 124 次会议审核结果公告：正和汽车科技（十堰）股份有限公司（首发）未获通过。

公司本次申报新三板挂牌以 **2023 年、2024 年为报告期**申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌。

2. 本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性

公司前次申报挂牌的报告期为 2015 年度、2016 年度，前次挂牌期间为 2017 年 9 月 14 日至 2018 年 5 月 24 日。本次申报的报告期为 2023 年度、**2024 年度**。

本次申报的报告期与前次申请挂牌及挂牌期间不重合，因此相应的财务数据信息不具有可比性。

本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，主要系报告期变化、公司实际情况以及信息披露规则的变化变化导致。经对比，具体差异如下：

序号	事项	本次申报文件披露信息	前次申报挂牌文件及挂牌期间信息披露	差异原因
1	报告期	本次申报的报告期为2023 年度、 2024 年度	前次申报挂牌的报告期为2015 年度、2016 年度	申报基准日不同
2	重大事项提示	实际控制人不当控制的风险、行业波动较大的风险、客户集中较高的风险、开发新车身失败的风险、应收账款不能及时回收的风险、原材料价格波动风险、存货减值风险、折旧摊销费用大幅增加的风险、下游市场竞争加剧导致盈利能力下降的风险、 公司存在产能无法消化的风险、公司主要客户大运汽车重整将对公司业绩带来不利影响的风险	载货汽车行业周期性的风险、关联交易占营业成本比例较大的风险、实际控制人不当控制的风险、原材料价格波动及供应不及时的风险、违规票据行为受处罚的风险、大客户依赖风险、设计开发新车身失败的风险公司治理风险、偿债能力风险、公司变更土地使用用途受到损失的风险、存在部分房产未取得不动产权证书的风险、公司对外担保风险、风险管理和内部控制风险	结合当前宏观经济环境、公司所处行业背景、最新发展和经营状况，对公司风险因素进行更新
3	基本情况-注册资本	5,672.8086 万元	5,486.00 万元	依据股本实际情况进行更新
	基本情况-主营业务	商用车车身研发、制造与销售。	汽车车身的生产与销售、汽车零部件加工、销售。	依据公司实际业务情况聚焦披露
	基本情况-所属行业	《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》：C3660 汽车车身、挂车制造；按照《挂牌公司	《国民经济行业分类（GB-T4754-2011）》：C3650 汽车车身、挂车制造；《挂牌公司管理型行	行业分类发生变化

		管理型行业分类指引》 的所属行业为“C3660 汽车车身、挂车制造”	业分类指引》，公司所属 行业为“汽车制造业” (C36) 中的“汽车车 身、挂车制造”(C3650)	
4	股票简称	正和科技	正和汽车	公司业务依赖科 技创新
5	股权结构及 股东、股本 形成概况	披露截至本次申报文件 签署日的公司股权结构	披露截至 2017 年 4 月的 股权结构	根据历史沿革及 当前情况披露
6	公司控股子 公司或纳入 合并报表的 其他企业、 参股企业的 基本情况	披露截至本次申报文件 签署日的公司控股子公 司或纳入合并报表的其 他企业、参股企业情况	披露截至前次终止挂牌之 日的公司控股子公司或纳 入合并报表的其他企业、 参股企业情况	根据公司实际情 况及信息披露规 则的变化如实披 露
7	公司董事、 监事、高级 管理人员、 核心技术人 员	披露了截至本次申报文 件签署日的董事、监 事、高级管理人员、核 心技术人员情况	披露截至前次终止挂牌之 日的董事、监事、高级管 理人员、核心技术人员情况	根据公司当前实 际情况如实披露
8	与本次挂牌 有关的机构	服务中介机构分别为恒泰 长财证券有限责任公司、中喜会计师事务所 (特殊普通合伙)、北 京盈科(武汉)律师事 务所	服务中介机构分别为恒泰 证券股份有限公司、北京 永拓会计师事务所(特殊 普通合伙)、北京大成 (武汉)律师事务所、深 圳市鹏信资产评估土地房 地产估价有限公司	根据公司当前实 际情况如实披露
9	公司业务	披露 2023 年度、 2024 年 度 公司主营业务、主要 产品或服务、与业务相 关的关键资源要素、公 司主营业务相关的情 况、经营合规情况、商业	披露 2015 年度、2016 年 度公司主营业务情况、业 务相关的关键资源要素、 报告期与业务相关的经营 数据、公司商业模式、所处 行业概况、市场规模及基	根据公司最新的 经营情况、信息 披露规则的变化 如实披露

		模式、创新特征、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况、公司经营目标和计划	本风险特征、公司在行业中的竞争地位	
10	公司治理	披露 2023 年度、 2024 年度 公司三会的建立健全及运行情况、表决权差异安排情况、内部管理制度建立健全情况以及董事会对公司治理机制执行情况的评估意见、董监高情况及变动情况等信息	披露 2015 年度、2016 年度的公司治理情况、董监高持股情况及变动情况等信息	根据公司最新的经营情况、信息披露规则的变化如实披露
11	财务信息	披露 2023 年度、 2024 年度 公司财务情况及对应财务分析情况	披露 2015 年度、2016 年度公司财务情况对应财务分析情况	报告期差异及依据的信息披露规则变化所致
12	关联方及关联交易、资金占用等	披露 2023 年度、 2024 年度 公司的关联方及关联交易、资金占用等信息	披露 2015 年度、2016 年度公司的关联方及关联交易、资金占用等信息	报告期差异及依据的信息披露规则变化所致

公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，主要原因是两次申报间隔时间较长且报告期不同，公司相关情况发生了变化；此外《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号—公开转让股票申请文件》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引》等申请挂牌规则及申请文件内容与格式等信息披露所依据的规则发生变化。本次申报过程中，公司根据最新报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新。

公司前次挂牌及挂牌期间披露的信息与本次申报文件披露的信息差异不存在实质性差异。

3、公司本次申报披露的信息与申报深交所主板 IPO 披露信息的差异情况

根据公司本次申请挂牌的《公开转让说明书》（申报稿）《审计报告》及公司深交所主板 IPO 申报的《招股说明书》（预披露）、相关问询回复，本次申请挂牌文件与深交所主板 IPO 申报文件的主要差异如下：

序号	事项	本次申报文件披露信息	深交所主板申报文件信息披露及问询回复内容	差异原因
1	报告期	本次申报的报告期为 2023 年度、 2024 年度	深交所主板申报文件问询回复报告期为 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月	申报基准日不同
2	重大事项提示	实际控制人不当控制的风险、行业波动较大的风险、客户集中较高的风险、开发新车身失败的风险、应收账款不能及时回收的风险、原材料价格波动风险、存货减值风险、折旧摊销费用大幅增加的风险、下游市场竞争加剧导致盈利能力下降的风险、 公司存在产能无法消化的风险、公司主要客户大运汽车重整将对公司业绩带来不利影响的 风险	客户集中风险、原材料采购价格持续上涨风险、设计开发新车身失败风险、应收账款回收风险、行业周期性波动风险、市场竞争格局变动和竞争加剧的风险、行业政策变动风险、存货减值风险、偿债能力不足风险、劳动力成本上升风险、新增产能消化风险、长期资产折旧摊销费用大幅增加的风险、无法继续享受税收优惠风险、租赁房产未取得权证风险、行政处罚风险、部分员工未缴纳社会保险及住房公积金风险、实际控制人不当控制的风险、新冠疫情影响的风险	结合当前宏观经济环境、公司所处行业背景、最新发展和经营状况，对公司风险因素进行更新
3	基本情况-注册资本	5,672.8086 万元	7,971.47 万元	依据股本实际情况进行更新
	基本情况-主营业务	商用车车身研发、制造与销售。	商用车车身的设计、制造和销售业务。	依据公司实际业务情况聚焦披露

	基本情况- 所属行业	《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》：C3660 汽车车身、挂车制造	《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》：C3670 汽车零部件及配件制造	公司收入结构发生变化，同时行业分类与公司业务更为合适。
4	股权结构及 股东、股本 形成概况	披露截至本次申报文件签署日的公司股权结构	披露截至 2021 年 9 月的股权结构	根据历史沿革及当前情况披露
5	公司组织 结、控股子 公司或纳入 合并报表的 其他企业、 参股企业的 基本情况	披露截至本次申报文件签署日的公司组织架构、控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业情况	披露截至 2021 年 9 月的公司组织架构、控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业情况	根据公司实际情况及信息披露规则的变化如实披露
6	公司董事、 监事、高级 管理人员、 核心技术人 员	披露了截至本次申报文件签署日的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员情况	披露截至 2021 年 9 月的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员情况	根据公司当前实际情况如实披露
7	与本次挂牌 有关的机构	服务中介机构分别为恒泰长财证券有限责任公司、中喜会计师事务所（特殊普通合伙）、北京盈科（武汉）律师事务所	服务中介机构分别为华泰联合证券有限责任公司、北京德恒律师事务所、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）、深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司	根据公司当前实际情况如实披露
8	公司业务	披露 2023 年度、 2024 年度 公司主营业务、主要产品或服务、与业务相关的关键资源要素、公司主营业务相关的情况、经营合规情况、商业模式、创新特征、所处	披露 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月公司主营业务情况、发行人所处行业的基本情况和竞争状况、发行人在行业中的竞争地位、主营业务的具体情况、发行人的	根据公司最新的经营情况、信息披露规则的变化如实披露

		（细分）行业基本情况及公司竞争状况、公司经营目标和计划。	主要固定资产和无形资产、发行人的特许经营权和业务资质、发行人的研发和技术、发行人的境外经营及境外资产情况、主要产品和服务的质量控制情况、公司名称冠有“科技”字样的依据。	
9	公司治理	披露 2023 年度、 2024 年度 公司三会的建立健全及运行情况、表决权差异安排情况、内部管理制度建立健全情况以及董事会对公司治理机制执行情况的评估意见、董监高情况及变动情况等信息。	披露 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月公司的三会建立及运行情况、资金占用或担保、经营合规情况、内部控制等信息。	根据公司最新的经营情况、信息披露规则的变化如实披露
10	财务会计信息	披露 2023 年度、 2024 年度 公司财务情况及对应财务分析情况	披露 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月公司财务情况对应财务分析情况	报告期差异及依据的信息披露规则变化所致
11	募集资金运用	不适用	披露发行股份募集资金投资项目	依据申报板块不同及信息披露规则变化所致
12	关联方及关联交易及相关声明、承诺等	披露 2023 年度、 2024 年度 公司的关联方及关联交易、资金占用及相关声明、承诺等信息	披露 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月公司的关联方及关联交易以及相关声明、承诺等信息	报告期差异及依据的信息披露规则变化所致

公司前次深交所主板的申报文件系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号—招股说明书（2015 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 9 号—首次公开发行股票并上市申请文件》（证监发行字

(2006) 6 号) 等相关业务规则要求进行披露; 本次申请新三板挂牌文件系按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》(证监会公告[2023]24 号)《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号—公开转让股票申请文件》(证监会公告[2023]25 号) 等相关配套规则要求进行披露, 各自对信息披露要求有所不同。

公司前次深交所主板申报文件报告期为 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月, 本次新三板挂牌申报报告期为 2023 年度、**2024 年度**。两次申报报告期不同, 公司相关情况发生了变化, 本次申报过程中, 公司根据最新报告期内的实际情况, 按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新。

公司前次深交所主板申报披露的信息与本次申报文件披露的信息差异不存在实质性差异。

4、如存在重大差异, 公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因, 并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性;

公司本次申报与前次申报及挂牌期间披露、深交所主板信息披露文件的主要差异主要系所适用的信息披露规则不同, 以及申报报告期的不同。公司本次申报挂牌与前次申报及挂牌期间披露、深交所主板信息披露文件不存在实质性差异。

报告期内, 公司按照《公司法》《证券法》及其他相关法律法规的规定逐步建立健全了股东(大)会、董事会、监事会、董事会秘书等制度, 制定了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》等。

(二) 前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款, 如存在, 请说明相关情况, 公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况, 相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况

公司前次申报及挂牌期间的股东股权结构及出资情况如下:

序号	股东姓名	持股数量(万股)	持股比例
1	王环	2,450.00	44.66%
2	代学珍	2,250.00	41.01%

3	正和创业	486.00	8.86%
4	王泽洋	300.00	5.47%
合计		5,486.00	100.00%

前次申报及挂牌期间公司不存在外部股东，股东均为实际控制人及其控制的员工持股的合伙企业，不存在未披露的代持、关联关系及特殊投资条款。

（三）前次终止挂牌异议股东权益保护措施的内容、后续执行情况、是否存在侵害异议股东权益的情形或纠纷

2018年3月7日，公司召开第一届董事会第十三次会议，审议通过了《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌相关事宜的议案》等议案，基于公司战略规划和业务开展的实际需要，经慎重考虑，公司拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。

2018年3月9日，公司在全国中小企业股份转让系统披露了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的公告》：“为充分保护公司异议股东（异议股东包括本次股东大会的股权登记日登记在册但未参加本次审议终止挂牌事项股东大会的股东和参加本次股东大会但未投赞成票的股东）的权益，公司控股股东及实际控制人王泽洋、代学珍、王环承诺：自股东大会召开之日起30日内，公司控股股东、实际控制人或其指定的第三方愿意购买异议股东持有的公司股份，以保障其合法权益。回购价格以不低于异议股东所取得该部分股份时的初始成本价格，具体由双方协商确定。异议股东需在此期限内以书面形式现场或邮寄的方式向公司提交股份回购申请。”

2018年3月24日，公司召开2018年第二次临时股东大会，当时登记在股东名册的公司股东共4名，4名股东均出席会议，合计持有公司有表决权的股份54,860,000股，占公司股份总数的100%，对《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》等议案进行审议并获得了一致通过，未有对公司本次在全国中小企业股份转让系统摘牌事项提出异议的股东。

2018年5月，全国股转公司出具《关于同意正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函<2018>1838号），同意公司股票自2018年5月24日起终止在全国股转系统挂牌。

公司前次申请挂牌及挂牌期间，股东未发生变化，股东为实际控制人及其控制的员工持股的合伙企业。

综上，公司前次终止挂牌制定了异议股东权益保护措施，但实际不存在异议股东，因此不存在后续执行情况、侵害异议股东权益的情形或纠纷。

（四）摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议

2018年5月18日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票终止挂牌的公告》，公司股票自2018年5月24日起终止股票挂牌。

2018年5月19日至本问询函回复出具之日，公司已根据中国证券登记结算有限责任公司相关规定及时办理退出登记手续，终止挂牌后股份登记、转让、管理等事宜已按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国市场主体登记管理条例》《公司章程》等相关规定、制度自行制定股东名册并进行管理，公司未在股权托管机构进行股权登记托管。

根据公司历次股权变动有关的增资协议、股权转让协议、股份回购协议以及相关增资转款凭证、股权转让价款支付凭证、股份回购款项支付凭证、公司历史股东和现有股东的确认文件、公司历次章程及股东名册、工商变更登记资料、公司出具的确认函等文件，摘牌期间公司股权管理不存在争议或纠纷。

综上所述，公司摘牌期间由公司依照法律、法规及公司章程规定对股权自行管理，公司未委托托管机构对股权登记托管，摘牌期间公司股权管理不存在纠纷或争议。

（五）公司前后三次申报的中介机构的变化情况及变化原因

公司前后三次申报存在更换中介机构的情况。

前次申报及深交所主板IPO申报中介变更情况如下：

中介机构	前次申报挂牌	IPO 申报	变更原因
保荐机构/主办券商	恒泰证券股份有限公司	华泰联合证券有限责任公司	公司根据调整后的资本运作规划及市场环境，重新选择中介机构申报 IPO

会计师事务所	北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）	容诚会计师事务所（特殊普通合伙）	公司根据新聘请保荐机构推荐
律师事务所	北京大成（武汉）律师事务所	北京德恒律师事务所	公司根据新聘请保荐机构推荐
资产评估机构	深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司	深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司	无变化

本次申请挂牌与深交所主板 IPO 申报中介变更情况如下：

中介机构	本次申报挂牌	IPO 申报	变更原因
保荐机构/主办券商	恒泰长财证券有限责任公司	华泰联合证券有限责任公司	系前次申请挂牌主办券商全资子公司，服务团队无变化
会计师事务所	中喜会计师事务所（特殊普通合伙）	容诚会计师事务所（特殊普通合伙）	系与 IPO 申报期间的审计机构合作到期
律师事务所	北京盈科（武汉）律师事务所	北京德恒律师事务所	公司根据新聘请主办券商推荐
资产评估机构	不适用	深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司	前次申请挂牌时已披露评估机构，本次申请挂牌引用评估报告无变化

公司经过前次申报挂牌及深交所主板 IPO 申报，根据当前实际情况和资本市场发展战略决定再次申报挂牌，公司更换中介机构系基于后续资本运作安排、市场环境、项目团队专业能力及后续上市工作安排等多种因素综合考虑的结果。

（六）前次申报深交所主板终止审核的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；说明公司收入较前次 IPO 期间大幅下滑的原因及合理性，是否可能对持续经营能力产生重大不利影响；对应的质保金金额与业务量变动的匹配性

1. 前次申报深交所主板终止审核的原因

根据中国证监会第十八届发审委于 2021 年 11 月 18 日召开的第 124 次会议审核结果公告，正和汽车科技（十堰）股份有限公司（首发）未获通过。申报深交所主板 IPO 被否的原因主要系公司 2021 年第三季度营业收入同比下滑了 39.97%，净利润下滑了 74.17%。2021 年 10 月份商用车产销分别为 34.2 万辆和 32.6 万辆，同比分别下降 26.9%和 29.7%，预计当年下半年业绩同比大幅下滑。

2. 是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

公司申请深交所主板 IPO、本次申请挂牌所依据的业务规章、规则及信息披露要求不同，主板 IPO 申请适用的净利润指标，本次申请挂牌适用的是营业收入

+经营净现金流指标，适用的指标等标准不一样，不存在因净利润下滑而影响本次挂牌的相关因素。

3. 公司收入较前次 IPO 期间大幅下滑的原因及合理性

正和科技 2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年¹⁹收入分别 112,000.43 万元、140,470.71 万元、135,139.69 万元及 127,670.81 万元。正和科技报告期 2023 年度、**2024 年度**营业收入分别为 63,564.74 万元、**78,454.52 万元**，较 IPO 期间收入大幅下滑，**报告期内 2023 年度、2024 年度收入分别为 2020 年度收入的 47.04%、58.05%。**

主要原因分析如下：

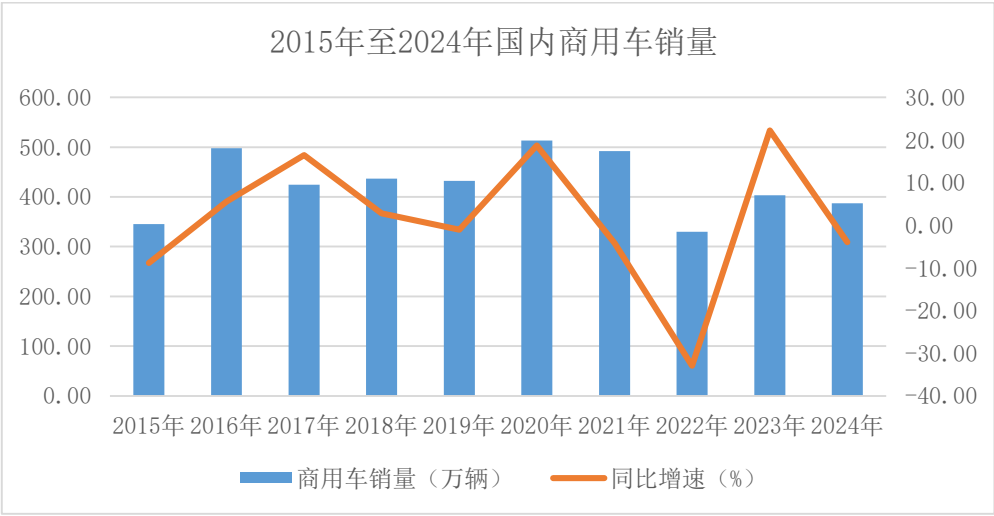
（1）国内商用车市场波动较大

商用汽车作为汽车行业两大品类之一，主要使用于生产、运输领域，服务各个实体经济部门，其生产资料属性决定了其行业整体规模变动主要受宏观经济景气度影响。自 2015 年以来，受益于“十三五”开局基建投资需求、存量商用车更新需求以及新能源客车的政策支持等多重因素影响，2017 年至 2020 年商用车销量基本呈增长态势；2020 年，淘汰排放标准不达标的汽车、治超加严以及基建投资等因素的拉动，商用车销量大幅增长，销量达 513.1 万辆，同比增幅达 18.69%。2021 年开始商用车受前期环保和超载治理政策下的需求透支，叠加公共卫生事件影响，包括油价处于高位等因素影响；2021 年 7 月重型柴油车排放标准由国五转国六，使得 2021 年 7 月开始市场需求急剧下降，2021 年商用车整体市场需求下降，销量下降至 479.3 万辆，同比下降 6.6%，其中，具有标志性意义的重型货车市场销量为 139.5 万辆，同比下降 13.8%。2022 年在经济下行、需求萎缩、疫情反复等多重因素影响下，国内商用车市场持续在低位徘徊，卡客车产销量降幅均较为明显，商用车销量 330 万辆，货车同比降 32.6%，其中，2022 年全年重卡累计销售 67.2 万辆，同比下降 52%，销量及同比均创下近年同期新低。2023 年受宏观经济稳中向好、消费市场需求回暖因素影响，加之各项利好政策的拉动，商用车市场谷底回弹，实现恢复性增长，总体市场实现超 20% 的增长。2024 年由于投资减弱，加之当前运价依然偏低，商用车终端市场换车需求动力

¹⁹ 2018 年至 2020 年经审计并在招股书中披露，2021 年未经审计

不足，导致市场表现相对疲弱。

2015 年至 2024 年国内商用车销售情况如下：



数据来源：根据中国汽车工业协会及东方财富 Choice 数据整理

报告期内，公司总装总成的营业收入占比分别为 55.03%和 56.62%，均超过 50%。按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》的行业分类，公司所属行业为“汽车制造业”（C36）中的“汽车车身、挂车制造”（C3660）。公司所处行业无可比公众公司，商用车下游主机厂整车销售与公司商用车驾驶室销售波动情况高度一致，因此从商用车下游可比公司进行分析，情况如下：

1) 国内中重卡市场行业领先地位的一汽解放（证券代码“000800”）2022 年年度报告显示如下：

①经营业绩情况

单位：万元

关键财务指标			
项目名称	2022 年	2021 年	变动比例
营业收入	3,833,174.71	9,875,124.27	-61.18%
归属于上市公司净利润	36,774.54	389,985.48	-90.57%
归属于上市公司扣非后净利润	-171,424.29	358,126.68	-147.87%

②商用车产销量情况

车型类型	产量情况			销量情况		
	2022 年	2021 年	变动比例	2022 年	2021 年	变动比例
中重型卡车（辆）	123,011	320,485	-61.62%	140,384	373,420	-62.41%

轻型卡车（辆）	27,560	54,051	-49.01%	29,414	65,335	-54.98%
客车（辆）	241	904	-73.34%	251	905	-72.27%
合 计	150,812	375,440	-59.83%	170,049	439,660	-61.32%

一汽解放 2022 年营业收入、归属于上市公司净利润和扣非后净利润较上年同期相比，降幅分别为 61.18%、90.57%和 147.87%。2022 年、2023 年、2024 年整车销量增幅分别为-61.32%、42.11%、3.90%。

2）根据商用车整车制造商福田汽车（证券代码“600166”）2018 年至 2024 年定期报告披露，全国近年来重型、中型以及轻型货车（公司车身总成主要配套车型）的销售情况如下：

单位：万辆

类型	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
重型货车	90.17	91.10	67.19	139.52	161.89	117.42	114.79
中型货车	12.76	10.71	9.57	17.87	15.91	13.93	17.72
轻型货车	189.98	189.45	161.18	210.98	219.87	188.31	189.50
合计	292.91	291.26	237.94	368.37	397.67	319.66	322.01

全国商用车 2022 年、2023 年、2024 年整车销量增幅分别为-35.41%、22.41%、0.57%。

3）根据商用车关键零部件及整车制造商潍柴动力（证券简称“000338”）定期报告披露显示，2022 年、2023 年、2024 年整车销量增幅分别为-46.67%、45.28%、1.52%。

4）公司 IPO 报告期处于行业上升期，重型货车 2020 年的行业顶峰一年销量为 161.89 万辆，但报告期 2023 年、2024 年全国销量分别为 91.10 万辆、90.17 万辆，分别时顶峰时期的 55.70%、56.27%。公司 IPO 期间主要的产品目标对象为重型货车，如 2020 年重型货车销售占比为 72.93%。报告期 2023 年、2024 年重型货车销售占比仅为 35.59%和 38.75%。

受行业波动影响，公司主要客户中陕汽集团 2023 年、2024 年销售量分别为 2020 年的 68.64%、72.23%；东风汽车 2023、2024 年销售量分别为 2020 年的 46.12%、46.57%。

综上，商用车市场波动较大，直接导致公司客户的销量下降，进而导致公司

的营收收入下滑较大。

(2) 本次申报挂牌期间较 IPO 期间相比主要客户的变化

在 IPO 报告期 2021 年 1-6 月、2020 年度、2019 年度、2018 年度，比亚迪股份有限公司、山东五征集团有限公司、浙江吉利控股集团有限公司为公司前次 IPO 申报报告期内的前五大客户之一，该三家客户占当期收入合计占比分别为 6.75%、5.39%、11.70%和 12.16%。上述客户中，比亚迪股份有限公司、浙江吉利控股集团有限公司建设附属车身厂自产车身总成，不再向公司采购车身总成，山东五征集团有限公司地处山东，产品运输距离较远，成本较高，双方经友好协商不再供应车身总成，但公司继续向上述客户提供车身零部件，致使公司来源于上述三家客户的收入大幅下滑。

(3) 本次申报挂牌较 IPO 期间产品结构发生变化

陕汽商用车因生产基地建设导致的涂装工序产能临时不足的问题，于 2019 年至 2021 年期间将车身本体由公司进行涂装，故公司涂装车身销售收入从 2019 年的 372.95 万元上涨到 2020 年的 13,202.06 万元，致使涂装车身收入占总收入的比重为大幅上升，其中 2020 年度及 2021 年上半年占比分别为 14.78%、22.53%，2021 年随着陕汽商用车生产基地建设完成，大幅减少采购公司的涂装车身，致使本次申报挂牌报告期的涂装车身收入占比大幅减少至 1.29%、0.67%。

综上，IPO 期间与此次新三板挂牌申报报告期营业收入波动主要系商用车需求波动，公司客户变化和产品结构变化引起的，具有合理性。

4. 是否可能对持续经营能力产生重大不利影响

根据 2023 年时任国家信息中心信息化和产业发展部副处长、商用车市场研究组组长谢国平发表《商用车市场发展历程、现状及趋势》的演讲²⁰：2022 年是商用车行业过去 40 年以来最大跌幅。公司 2022 年受行业波动、客户变动等多重因素影响业绩出现大幅下滑，成为近十年来净利润的最低点²¹。

公司的经营业绩受商用车市场波动影响较大，如果行业下行，将可能造成公

²⁰ <https://m.cvworl.d.cn/news.aspx?newsid=207154>

²¹ 注：公司 2015、2016 年财务数据在前次申请挂牌信息中已披露，公司 2018 年至今财务数据在其 IPO 申报、本次申请挂牌信息已披露。

公司的订单减少、货款收回困难等状况，对公司的业绩造成不利影响。但公司作为细分行业的领先企业，公司与陕汽商用车、东风汽车等客户的合作紧密，业务持续，且不断有新的客户进入，随着市场的回暖，公司收入 2023 年、**2024 年**同比增幅为 25.29%、**23.42%**。

报告期内，公司实现了产品、客户结构调整，业绩上升的幅度超过行业增长幅度。现公司高端车身生产线已逐步投入使用，全新开发车身已投放市场，近年来投放市场新产品的价格较原产品大幅提升，也赢得了更多的客户认可，公司有望通过高端生产线、新产品、新客户，为公司未来发展创造更好的机遇。

综上，公司收入较前次 IPO 期间大幅下滑不会对持续经营能力产生重大不利影响。

5. 对应的质保金金额与业务量变动的匹配性

公司质保金金额与业务量变动的匹配性详见本问询函回复“问题 8：其他事项”之“八、关于其他事项”之“（六）”相关内容回复。

（七）说明深交所主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露

本次申请挂牌文件已根据按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》（证监会公告[2023]24 号）《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号—公开转让股票申请文件》（证监会公告[2023]25 号）等相关配套规则要求充分披露了与挂牌审核相关且对投资者决策有重要影响的信息。公司在本次申请挂牌过程中，充分参考了深交所主板 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息，特别是对公司具体产品和业务开展情况进行了更详细的披露，相关信息已在本次申请挂牌文件中充分披露。

（八）说明公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性

自正和科技首次公开发行股票并上市招股说明书预披露以来，对正和科技首发上市进行质疑或评述的报道主要如下：

序号	日期	媒体	标题	主要关注问题
1	2021/8/4	每日经济新闻	正和科技 IPO：毛利率增长难言可持续性劳务派遣员工占比	劳务派遣合规性、申报前新增股东

			一度近 3 成	
2	2021/8/17	支点财经	正和科技申请 IPO，海尔、联想等知名企业间接持股	海尔、联想等多家知名企业间接持股
3	2021/10/18	凌通社	湖北正和汽车 IPO：A 股第一个超生的独生子女女富婆控制人要来了！	新三板挂牌与本次申报信息披露一致性、劳务派遣合规性
4	2021/10/23	野马财经	正和汽车 IPO 背后浮现：“绑在一辆车上”的王氏家族	大客户依赖、劳务派遣合规性
5	2021/10/25	中国科技新闻网	正和科技单一客户存重大依赖超六成营收来自陕汽商用车	大客户依赖
6	2021/10/27	界面新闻	IPO 雷达 正和汽车冲深市主板，长期违反劳务派遣政策，实控人学历造假？	大客户依赖、劳务派遣合规性
7	2021/10/28	懂车先生	正和汽车 IPO，距离主板上市又往前迈了一步	新三板挂牌与本次申报信息披露一致性、劳务派遣合规性
8	2021/11/16	IPO 日报	营收下降，估值“狂吹”，正和科技还有未披露的“难言之隐”	营收下降、大客户依赖、内控规范性
9	2021/11/17	IPO 看点	正和汽车科技：压榨员工，企业缺乏人性；高度依赖陕汽商用；经营活动现金流净额波动大	劳务派遣、社保合规性、高度依赖陕汽商用车、经营活动现金流净额波动大
10	2021/11/17	汇富财讯	为获补贴遭索贿，强贴“科技”概念，正和科技冲刺 IPO 底气何在	公司补贴是否符合要求、科技属性
11	2021/11/18	瑞度	正和汽车“科技”疑云	科技属性、亲属增资入股、产能消化
12	2021/11/23	上市公司网	[IPO 被否案例]深陷偿债风险的正和科技主板 IPO 为谋生路，报告期业绩出现滑铁卢	营收下降、新增产能能否消化、存货跌价、偿债风险、单一客户依赖
13	2021/11/24	投行小兵	正和汽车：单一客户是否能够决定发行人的经营甚至生死	单一客户依赖
14	2021/12/9	长源财经	IPO 被否案例：正和科技	客户集中度、募投项目合理性、主营业务毛利率

综合上述报道内容，媒体质疑主要关注以下几个问题：新三板挂牌与本次申报信息披露一致性、劳务派遣合规性、大客户依赖问题、申报前新增股东、公司产能等问题，公司已在申请挂牌及本次问询回复文件中予以披露或者说明。具体如下：

1. 关于新三板挂牌与本次申报信息披露一致性主要由于报告期及披露规则、公司及股东的实际情况发生变化不一致所导致，公司实际控制人、股东履历不一致的情况已在 IPO 申报、本次申报挂牌中均已按当时实际情况进行披露。

2. 劳务派遣合规性已在《公开转让说明书》第二节 公司业务之“二、与业务相关的关键资源要素”之“（七）劳务分包、劳务外包、劳务派遣情况等劳务用工情况”，以及本次问询回复之“问题 4：关于业务合规性”之“五 劳务派遣……”进行了说明。

3. 大客户依赖问题已在《公开转让说明书》重大事项提示中进行了披露，以及本次问询回复之“问题 1：关于经营业绩”之“六 主要客户合作……”进行了说明。

4. 新增股东问题已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”、《正和汽车科技（十堰）股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其全体董事、监事、高级管理人员的确认意见》中进行了披露，以及本次问询回复之“问题 3：关于历史沿革”进行了说明。

5. 公司产能问题已在《公开转让说明书》重大事项提示中进行了披露，以及本次问询回复之“问题 2：关于固定资产及在建工程”之“一、固定资产……”进行了说明。

（九）请主办券商、律师、会计师核查以下事项并发表明确意见：①公司与前次申报挂牌及挂牌期间、申报深交所主板披露一致性及差异情况；②公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；③摘牌期间信访举报及受罚情况。

【主办券商回复】

1. 公司与前次申报挂牌及挂牌期间、申报深交所主板披露一致性及差异情况

（1）核查程序

1) 查阅公司前次申报挂牌及挂牌期间、申报深交所主板信息披露内容，与本次挂牌申请文件进行对比，核查信息披露文件之间的信息披露差异；

2) 询问公司管理层，实地走访、了解公司生产经营情况，核对前次申报挂牌及挂牌期间、深交所主板信息披露差异点及产生的原因，分析合理性；

3) 对照《非上市公众公司监管指引第 1 号——信息披露》《非上市公众公司

信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规则。

（2）核查意见

公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，主要原因是两次申报的报告期不同且间隔时间不衔接，公司相关情况发生了变化；此外《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号——公开转让股票申请文件》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引》等申请挂牌规则及申请文件内容与格式等信息披露所依据的规则发生变化。本次申报过程中，公司根据最新报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新。

公司前次深交所主板的申报文件系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 9 号——首次公开发行股票并上市申请文件》（证监发行字〔2006〕6 号）等相关业务规则要求进行披露；本次申请新三板挂牌文件系按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》（证监会公告〔2023〕24 号）《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号——公开转让股票申请文件》（证监会公告〔2023〕25 号）等相关配套规则要求进行披露，各自对信息披露要求有所不同。公司前次深交所主板申报文件报告期为 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月，本次新三板挂牌申报报告期为 2023 年度、**2024 年度**。两次申报报告期不同，公司相关情况发生了变化，本次申报过程中，公司根据最新报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新。

公司本次申报挂牌与前次申请挂牌、挂牌期间及深交所主板 IPO 披露的信息不存在实质性差异，具有一致性。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科

技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

2. 公司摘牌后股权管理及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；

（1）核查程序

- 1) 访谈公司管理层；
- 2) 查阅摘牌后工商档案、三会会议文件，了解公司股权变动情况；
- 3) 对公司摘牌后除上海华蜂外的其他股东进行访谈；
- 4) 查阅公司摘牌后历次增资决议、验资报告、减资决议、回购协议、股权转让协议、付款凭证；
- 5) 通过全国企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查阅是否存在权利瑕疵、争议或者诉讼事项；
- 6) 查阅公司、现任董事、监事、高级管理人员的书面确认意见或说明。

（2）核查意见

公司摘牌后股权变动情况、新进入股东身份背景、入股/退出原因及资金核查情况如下：

公司 2018 年 5 月摘牌时公司仅实际控制人及其控制的员工持股合伙企业 4 名股东。具体持股明细如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	王环	24,500,000	44.66
2	代学珍	22,500,000	41.01
3	正和创业	4,860,000	8.86
4	王泽洋	3,000,000	5.47
合计		54,860,000	100.00

自 2018 年 9 月至公司申报深交所主板 IPO 期间，共新进湖北宏泰海联股权投资合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区东证夏德投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴睿德投资合伙企业（有限合伙）、袁小华、厦门炬腾辉达投资合伙企业

(有限合伙)、佛山顺德英飞正奇创业投资合伙企业(有限合伙)、王进、王康、当涂鸿新智能制造产业基金(有限合伙)、海宁东证唐德投资合伙企业(有限合伙)、上海鸿立股权投资有限公司、宁波鸿纓创业投资合伙企业(有限合伙)、叶传珍、康丽君、戴逆舟、王泽云、王玲玲、余文生、珠海中以英飞新兴产业投资基金(有限合伙)、宁波梅山保税港区英飞善实创业投资合伙企业(有限合伙)、汤铭、王师师合计 22 名股东,上述股东均具备法律、法规规定的股东资格,不属于法律法规规定禁止持股的主体。其中:

湖北宏泰海联股权投资合伙企业(有限合伙)、宁波梅山保税港区东证夏德投资合伙企业(有限合伙)、嘉兴睿德投资合伙企业(有限合伙)、厦门炬腾辉达投资合伙企业(有限合伙)、佛山顺德英飞正奇创业投资合伙企业(有限合伙)、当涂鸿新智能制造产业基金(有限合伙)、海宁东证唐德投资合伙企业(有限合伙)、上海鸿立股权投资有限公司、宁波鸿纓创业投资合伙企业(有限合伙)、珠海中以英飞新兴产业投资基金(有限合伙)、宁波梅山保税港区英飞善实创业投资合伙企业(有限合伙) 11 家机构股东系专业股权投资机构或经中国证券投资基金业协会的私募股权投资基金。该等机构与公司及实际控制人均无关联关系,当时看好公司未来发展而投资入股。

嘉兴睿德投资合伙企业(有限合伙)在公司深交所主板 IPO 终止后,由于该合伙企业为实现退出,于 2021 年 12 月将其持有的公司 1,326,000 股、863,781 股分别转让给与公司无关联的嘉兴启浦颖顺投资合伙企业(有限合伙)、上海华峰日用品有限公司。

王进、王康、叶传珍、康丽君、戴逆舟、王泽云、王玲玲、余文生、王师师 9 名股东系公司原关联方十堰飞鹤汽车工程塑料有限公司、十堰泽创汽车零部件有限公司、十堰市鑫康丽工贸有限公司、十堰合天源汽车部件有限公司、十堰兴百工贸有限公司、武汉合天源汽车部件有限公司的股东或者股东的亲属。公司于 2017 年 12 月为规范和减少关联交易而收购上述关联方拥有的与生产商用车零部件相关的机器设备、模具及相关经营性债权债务。上述关联方无商用车零部件业务后,该 9 名股东因看好公司未来发展而投资入股公司。

袁小华、汤铭系公司因 IPO 工作需要引进的高级管理人员,因股权激励而对公司进行增资。

2021 年公司深交所主板 IPO 终止，且 2022 年业绩并无好转迹象，短时间再次冲击 IPO 无望，故上述股权投资机构及私募基金、汤铭、王进、戴逆舟等股东希望退出公司，故公司于 2022 年 12 月、2023 年 6 月两次减资回购上述股东的股份。经过两次减资后，公司外部 12 名机构投资人及王进、戴逆舟、叶传珍、汤铭 4 名自然人股东退出公司，自然人袁小华减少持股 134.0940 万股。

由于康丽君、王康拟退股收回投资款，2024 年 4 月、2024 年 7 月，公司实际控制人代学珍分别受让康丽君持有公司的 637,906 股股份、王康持有公司的 382,750 股股份。

公司自摘牌后历次增资、减资及股份转让的具体过程已在《正和汽车科技(十堰)股份有限公司申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》详细披露，并经公司全体董事、监事、高级管理人员签字确认。公司历次增资、减资以及有限公司阶段股转转让均已履行了公司内部的审批程序，股份公司阶段的股权转让基于意思自治由协议双方协商，股权变动合法合规。

现公司除摘牌时的 4 名股东外，有王康、王泽云、王玲玲、余文生、袁小华、王师师 6 名股东，具体持股明细如下：

序号	股东姓名	持股数量（万股）	持股比例
1	王环	2,450.0000	43.19%
2	代学珍	2,145.1502	37.81%
3	正和创业	486.0000	8.57%
4	王泽洋	300.0000	5.29%
5	王康	89.3063	1.57%
6	王泽云	51.0325	0.90%
7	王玲玲	51.0325	0.90%
8	余文生	38.2744	0.67%
9	袁小华	36.4964	0.64%
10	王师师	25.5163	0.45%
合计		5,672.8086	100.00%

经核查上述股东入股、减资及股份转让时的股东大会决议、资金凭证、验证报告，并结合对上述所有股东的访谈确认：上述增资、减资行为均通过了董事会、股东大会的审议，办理了工商变更登记手续，程序合法合规；新进股东的增资款

均系来源合法的自有资金增资或者受让，不存在受托持股或者代第三方持有，与公司及其关联方不存在一致行动或者特殊安排；退出股东已收到公司支付的减资款或者受让方支付的全部股份转让款；全体股东与公司及其关联方、或者其他股东之间不存在股权争议和纠纷。公司摘牌后股权管理及股权变动的合规，不存在纠纷或争议。

主办券商通过独立核查上述股东入股、减资及股份转让时的股东大会决议、资金凭证、验证报告、工商登记档案，对上述所有股东的逐个访谈确认并取得书面意见，并通过查询全国企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道搜索等核查方式，取得公司全体董事、监事、高级管理人员签字确认公司摘牌后股权变动的合法合规意见，主办券商针对公司股东的股权确权事宜核查方式、核查程序具有针对性和有效性。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

3. 摘牌期间信访举报及受罚情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1）询问公司管理层，了解公司摘牌期间因股权、信息披露等因素发生的争议、纠纷以及股权交易场所、证券交易所及监管机构给予的问询调查或者纪律监管、处罚；

2）对公司摘牌后除上海华蜂外的股东（含历史股东退出股东）进行访谈；

3）核对公司历次增资的验资报告，股东入股及股份转让、退出的支付凭证和出资流水；

4）通过互联网查询全国企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中

国执行信息公开网等公开渠道搜索了解公司股份是否存在权利瑕疵、争议或者诉讼事项。

(2) 核查结论

公司摘牌期间不存在信访举报及受罚的情形。

律师回复意见详见“北京盈科(武汉)律师事务所关于正和汽车科技(十堰)股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书(二)**”

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所(特殊普通合伙)关于正和汽车科技(十堰)股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”

二、关于股权激励。根据申报文件，正和创业为公司员工持股平台，现有 30 位合伙人。

请补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法。

请公司说明：①两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；②股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查第①②事项并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查第③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【公司回复】

（一）请补充披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

2016 年 12 月 31 日，公司股东王泽洋、王环、代学珍分别持有公司 6.00%、49.00%、45.00%的股权，合计持有公司 100.00%的股权。2017 年 4 月 16 日，正和科技召开 2017 年第一次临时股东大会，会议审议通过了将公司股本由 5,000.00 万股增加至 5,486.00 万股，正和科技新增的 486.00 万股全部由新增股东正和创业以现金方式认购，认购价格为 3.00 元/股，公司原有股东一致同意放弃优先认购权，同时修改公司章程；2017 年 4 月 21 日，正和创业以银行汇款的方式向公司足额缴纳了全部出资款。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司股东三人互为直系亲属，公司无外部股东，公司每股净资产 2.84 元，公司不存在对外股权融资，也未做过公允价值评估。2017 年 4 月，正和创业对正和科技增资价格为 3.00 元/股，参考了 2016 年末经审计的每股净资产并经双方协商一致确定的；正和创业合伙协议、正和科技本次的增资会议文件对本次增资未设定锁定期、行权条件等；同时，正和科技未就正和创业本次增资制定任何的股权激励方案或者其他制度安排，故正和创业作为员工持股平台对正和科技增资不构成股权激励。

综上所述，正和创业增资正和科技不涉及股权激励，也不存在股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制、员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法等，也无需补充披露。

（二）两个持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人

截至本问询回复日，正和科技仅有 1 名机构股东，即持股平台正和创业。正和创业合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	王环	普通合伙人	699	47.942

2	代学珍	有限合伙人	345	23.660
3	毕文富	有限合伙人	30	2.060
4	田金辉	有限合伙人	30	2.060
5	吴宗锐	有限合伙人	22.5	1.545
6	徐和柏	有限合伙人	15	1.030
7	李美国	有限合伙人	15	1.030
8	李玮烨	有限合伙人	15	1.030
9	唐爱发	有限合伙人	15	1.030
10	杜艳生	有限合伙人	15	1.030
11	李有利	有限合伙人	15	1.030
12	罗祖金	有限合伙人	15	1.030
13	何兵	有限合伙人	15	1.030
14	肖本胜	有限合伙人	15	1.030
15	陈友福	有限合伙人	15	1.030
16	杜强	有限合伙人	15	1.030
17	刘为猛	有限合伙人	15	1.030
18	申浪	有限合伙人	15	1.030
19	黄明红	有限合伙人	15	1.030
20	王晶	有限合伙人	12	0.820
21	江仁国	有限合伙人	12	0.820
22	刘应城	有限合伙人	12	0.820
23	郝天清	有限合伙人	12	0.820
24	刘伟	有限合伙人	12	0.820
25	莫龙龙	有限合伙人	12	0.820
26	袁玲	有限合伙人	12	0.820
27	翁天平	有限合伙人	12	0.820
28	王顺富	有限合伙人	9	0.620
29	何祥军	有限合伙人	9	0.620
30	刘勇	有限合伙人	7.5	0.514
合计			1,458.00	100.00

根据公司的员工花名册以及有关劳动合同、聘用协议，上述合伙人中，毕文富、李美国、唐爱发、杜艳生、罗祖金、刘应城、郝天清、刘勇、**刘为猛**入股时

为公司员工，目前已从公司离职，公司基于各方自愿原则未强制要求其退出；除上述 9 人外其余合伙人均为公司员工。

对于正和创业合伙人出资来源情况、所持份额是否存在代持或者其他利益安排、人数的穿透核查情况，已在本问询回复“问题 3 关于历史沿革”中进行了回复，持股平台合伙人出资均为自有、自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算不存在超过 200 人的情形。

（三）股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

根据正和创业合伙协议、验资报告、股权增资股东会决议文件、书面确认等文件，公司系通过正和创业一个持股平台进行员工持股，未设定锁定期、行权条件，合伙人签署合伙协议并对正和创业实际出资，正和创业对正和科技实际出资后，合伙人的合伙份额、正和创业的持股数量及比例即确定，公司不存在股权激励，公司股权不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。

（四）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1. 股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

2023 年 3 月-4 月，正和创业执行事务合伙人王环（公司控股股东及实际控制人）与其有限合伙人罗根华、刘堂全、邹应为、罗莹、朱刚苗和鄢居中 6 人签署合伙企业出资转让协议，王环合计受让公司股份 290,000 股，每股价格为 3.84 元。截至 2022 年末归属于母公司股东每股净资产为 10.22 元，王环受让公司股份的每股价格低于转让时最近一期期末的每股净资产。由于公司无同行业公司公开披露数据，且商用车行业刚经过 2021 年下半年至 2022 年行业低谷期，行业未来增长空间尚不确定，公司谨慎选择每股净资产作为转让时的公允价值。

本次股份转让确认股份支付金额情况

序号	时间	转让方	受让方	转让正和创业持有公司股份数量(万股) A	单价(元) B	公允价格参考 2022 年末每股净资产(元) C	确认股份支付价格(元/股) D=C-B	股份支付金额(万元) E=A*D
1	2023.4	罗根华	王环	5.00	3.84	10.2199	6.3799	31.90
2	2023.4	刘堂全	王环	5.00	3.84	10.2199	6.3799	31.90
3	2023.4	邹应为	王环	5.00	3.84	10.2199	6.3799	31.90
4	2023.4	罗莹	王环	4.00	3.84	10.2199	6.3799	25.52
5	2023.4	朱刚苗	王环	5.00	3.84	10.2199	6.3799	31.90
6	2023.3	鄢居中	王环	5.00	3.84	10.2199	6.3799	31.90
合 计				29.00				185.02

正和创业执行事务合伙人王环受让合伙人持有的合伙份额确认股份支付金额 185.02 万元。

综上，公司计算股份支付费用时公允价值参考最近一期归属于母公司股东每股净资产确认，具备合理性。

2. 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

2023 年 3 月-4 月，正和创业执行事务合伙人王环（公司控股股东及实际控制人）与其有限合伙人罗根华、刘堂全、邹应为、罗莹、朱刚苗和鄢居中 6 人签署合伙企业出资转让协议，王环合计受让公司股份 290,000 股，每股价格为 3.84 元。截至 2022 年末归属于母公司股东每股净资产为 10.22 元，王环受让公司股份的每股价格低于转让时最近一期期末的每股净资产。

报告期内，部分员工将持有的员工持股平台份额转让给公司实际控制人、正和创业执行事务合伙人王环，王环回购价格低于回购时最近一期归属于母公司的每股净资产，参考《股份支付准则应用案例-实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》，执行事务合伙人王环回购其他离职员工合伙份额，短期内无明确的再次授予计划，其回购时直接认定构成新的股份支付。

因此，前述回购行为按股份支付进行会计处理符合会计准则等相关规定。

王环回购员工持有合伙企业的股份份额，作为立即可行权的股份支付处理，按回购日股权公允价值与回购价格的差额一次性确认股份支付费用，计入当年管理费用，相应增加资本公积。2023 年公司确认的股份支付费用为 185.02 万元，并将股份支付费用在非经常性损益列示，符合相关规定。

（五）请主办券商、律师核查第①②事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1. 核查程序

（1）查阅正和创业的《合伙协议》、正和创业及正和科技验资报告、正和科技股权增资股东会决议文件等文件；

（2）访谈公司实际控制人、持股平台 24 名合伙人，查阅 23 名合伙人情况调查表；

（3）查阅 30 名合伙人的劳动合同、聘用协议；

（4）查阅正和创业合伙人访谈笔录。

2. 核查意见

（1）公司唯一的机构股东（持股平台正和创业）合伙人在认购公司股份时均为公司员工，部分（9 名）员工入股后从公司离职，公司基于各方自愿原则未强制要求其退出；正和创业及合伙人出资来源均为自有资金、自筹资金，所持份额是不存在代持或者其他利益安排；公司股东人数经穿透计算不超过 200 人。

（2）正和创业合伙人签署合伙协议并对正和创业实际出资、正和创业对正和科技实际出资后，合伙人的合伙份额、正和创业的持股数量及比例即确定，公司不存在股权激励，公司股权不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额及其授予计划。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”。

（六）请主办券商、会计师核查第③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见

1. 核查程序

(1) 核查正和创业与其有限合伙人罗根华、刘堂全、邹应为、罗莹、朱刚苗和鄢居中 6 人签署合伙企业出资转让协议；

(2) 查阅公司截至 2022 年末归属于母公司股东每股净资产、《股份支付准则应用案例-实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》。

2. 核查意见

经核查，执行事务合伙人王环回购员工持有合伙企业份额作为立即可行权的股份支付处理，确认的股份支付费用计入当年管理费用，并将股份支付费用在非经常性损益列示，相关会计处理符合会计准则的相关规定。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”。

三、关于共同投资。根据申报文件，公司子公司湖北祥丰新材料科技有限公司股权结构为，正和科技持有 51%的股权、刘运海持有 20%的股权、秦建华持有 19%的股权、刘靖怡持有 10%的股权。请公司说明与刘运海、秦建华、刘靖怡共同投资设立子公司的原因、合理性、必要性，公司履行的内部审议程序及程序规范性，投资价格、定价依据及公允性，共同投资方与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送或损害公司利益情形，防范利益输送的措施及其执行情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）公司与刘运海、秦建华、刘靖怡共同投资设立子公司的原因、合理性、必要性，公司履行的内部审议程序及程序规范性，投资价格、定价依据及公允性

2020 年 7 月 8 日，公司与刘运海、秦建华、文靖怡共同投资设立祥丰新材料。公司与刘运海、秦建华、文靖怡共同投资设立祥丰新材料的原因、合理性、必要性，公司履行的内部审议程序及程序规范性，投资价格、定价依据及公允性如下：

原因、合理性、必要性	由于汽车行业的轻量化发展趋势，SMC 复合材料面临淘汰，使得公司对车身外饰件材料有了更高需求，公司拥有资金优势且希望未来生产更轻量化、更高性能的产品，刘运海拥有丰富的行业经验，懂技术、市场和管理，秦建华、文靖怡有对外投资需求且看好车身外饰行业前景，为了发挥各方的资金优势以及行业经验优势，四方基于自身未来发展规划进行战略布局，共同投资设立了祥丰新材料。
公司履行的内部审议程序及程序规范性	2020 年 4 月 29 日，公司召开第一届董事会第二十五次次会议，会议审议通过了《关于设立控股子公司的议案》，相关投资事项已根据公司章程规定履行了相应的审批程序，具有合法合规性。
投资价格、定价依据及公允性	祥丰新材料设立时注册资本为 500 万元，其中，公司以货币出资人民币 255 万元，持股比例为 51%；刘运海以货币出资人民币 100 万元，持股比例为 20%；秦建华以货币出资人民币 95 万元，持股比例为 19%；文靖怡以货币出资人民币 50 万元，持股比例为 10%。因为祥丰新材料系新设公司，各股东均按照 1 元/股资本原值进行投资，投资价格具有公允性。祥丰新材料设立至今，股权未发生变动。

（二）共同投资方与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送或损害公司利益情形

经查阅祥丰新材料《公司章程》第三十八条规定“股东按照实缴的出资比例分取红利。公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。”

根据公司现有股东、董事、监事、高级管理人员调查表、公司及董监高的说明、董监高投资任职及风险报告（企查查）、实际控制人王环、王泽洋以及祥丰新材料股东刘运海确认，共同投资方刘运海、秦建华、文靖怡与公司及其股东、董监高之间无关联关系，不存在利益输送或损害公司利益的情形。

（三）防范利益输送的措施及其执行情况

为了防范利益输送，公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及其他关联方

资金占用管理制度》等规定，明确、详细地规定了股东会、董事会在审议有关关联交易事项时关联股东、关联董事回避表决制度及其他关联交易的决策权限与程序，以及防范控股股东及关联方占用资金等事项。根据股份公司成立后董事会、股东（大）会会议文件，公司对于有关关联交易均按照《公司章程》《关联交易管理制度》进行了审议，防范利益输送的措施均有效执行。

此外，公司控股股东、实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员出具了关于规范关联交易的承诺函、避免资金占用的承诺函等承诺文件，保证“1、本人将不利用职务的便利或对公司的影响力影响公司的独立性，并将保持公司在资产、人员、财务、业务和机构等方面的独立性。2、今后本人及本人投资或控制的企业将尽量避免与公司发生关联交易；对于确有必要且无法回避的关联交易，在不与法律、法规及公司的相关规定相抵触的前提下，本人及本人投资或控制的企业与公司进行关联交易时将按公平、公开的市场原则进行，并履行法律、法规和公司规定的有关程序。3、本人及本人所投资或控制的企业不会通过与公司之间的关联交易谋求特殊的利益，不会进行有损公司及其中小股东利益的关联交易”等。

综上，公司投资设立子公司祥丰新材料具有合理性、必要性，公司履行了内部审议程序，投资价格、定价依据公允；共同投资方与公司股东、董监高不存在关联关系，不存在利益输送或损害公司利益情形；公司已建立了防范利益输送的措施并得到了有效执行。

（四）请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1. 核查程序

- （1）查阅公司第一届董事会第二十五次次会议文件；
- （2）查阅祥丰新材料全套工商档案；
- （3）查阅公司董事、监事、高级管理人员调查表；
- （4）查阅公司董事、监事、高级管理人员董监高投资任职及风险报告（企查查）；

(5) 访谈实际控制人王环、王泽洋以及祥丰新材料股东刘运海；

(6) 查阅公司《公司章程》、三会议事规则、《关联交易管理制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等公司治理制度；

(7) 查阅报告期内的公司三会文件；

(8) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员关于规范关联交易、避免资金占用等事项的承诺函等；

(9) 查阅祥丰新材料公司章程、最近两年一期财务报表。

2. 核查结论

公司投资设立子公司祥丰新材料具有合理性、必要性，公司履行了内部审议程序，投资价格、定价依据公允；共同投资方与公司股东、董监高不存在关联关系，不存在利益输送或损害公司利益情形；公司已建立了防范利益输送的措施并得到了有效执行。

律师回复意见详见“北京盈科(武汉)律师事务所关于正和汽车科技(十堰)股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书(二)**”

四、关于社保公积金缴纳。根据申报文件，公司报告期末部分员工未缴纳社保、公积金。请公司说明：①公司未为大部分员工缴纳社保及公积金的具体原因，社保、公积金缴纳是否合法合规，是否存在被行政处罚的风险，是否需要采取相关整改规范措施，并说明规范措施的可执行性及有效性；②结合公司未缴纳五险一金的具体人数情况，分析测算公司可能需要补缴的具体金额及对公司生产经营的影响，说明如补缴后公司是否符合挂牌条件。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

请会计师核查事项②并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 公司未为大部分员工缴纳社保及公积金的具体原因，社保、公积金缴纳是否合法合规，是否存在被行政处罚的风险，是否需要采取相关整改规范措施，并说明规范措施的可执行性及有效性

1. 公司未为员工缴纳社保及公积金的具体原因

2024 年 12 月，公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况如下：

缴纳情况	2024 年 12 月		
	缴纳人数	缴纳占比	未缴人数
养老保险	1,026	95.98%	43
工伤保险	1,026	95.98%	43
失业保险	1,026	95.98%	43
医疗保险	1,018	95.23%	51
生育保险	1,018	95.23%	51
住房公积金	1,007	94.20%	62

公司未为员工缴纳社会保险及住房公积金的原因如下：

2024 年 12 月，公司员工中未缴纳养老、工伤和失业保险的原因为：（1）退休返聘员工无须缴纳社会保险费，共 19 人；（2）当月部分新入职员工未能及时办理缴纳手续，共 11 人；（3）部分员工自愿放弃缴纳社会保险，共 4 人；（4）部分员工自行缴纳城乡养老保险、灵活就业保险，共 1 人；（5）当月离职，共 6 人；（6）在其他单位缴纳社会保险，共 2 人。

2024 年 12 月，公司员工中未缴纳医疗和生育保险的原因为：（1）退休返聘员工无须缴纳社会保险费，共 19 人；（2）当月部分新入职员工未能及时办理缴纳手续，共 11 人；（3）部分员工自愿放弃缴纳社会保险，共 6 人；（4）部分员工自行缴纳城乡医疗保险、灵活就业保险，共 7 人；（5）当月离职，共 6 人；（6）在其他单位缴纳社会保险，共 2 人。

2024 年 12 月，公司员工中未缴纳住房公积金的原因为：（1）退休返聘员工无须缴纳住房公积金，共 18 人；（2）当月部分新入职员工未能及时办理缴纳手续，共 11 人；（3）部分员工自愿放弃缴纳住房公积金，共 20 人；（4）当月离职，共 6 人；（5）在其他单位缴纳住房公积金，共 1 人；（6）子公司祥丰新材料存在未办理住房公积金缴纳手续的情形，共 6 人。

2. 社保、公积金缴纳是否合法合规，是否存在被行政处罚的风险，是否需要采取相关整改规范措施，并说明规范措施的可执行性及有效性

根据《中华人民共和国社会保险法》《社会保险费征缴暂行条例》《住房公

积金管理条例》等法律法规，如公司被人力资源和社会保障主管部门责令限期缴纳社会保险费或补足而仍逾期不缴，或被住房公积金主管部门责令限期为本单位职工办理住房公积金账户设立或住房公积金缴存登记手续而仍逾期未办，存在被主管部门处罚的风险。

除祥丰新材料因未开立住房公积金账户，其主管住房公积金中心未出具相关证明外，正和科技及其他分、子公司的主管人力资源和社会保障局、医疗保障局、住房公积金中心出具了《证明》，报告期内，公司及其他分、子公司不存在因违反社会保险、住房公积金领域法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

控股股东及实际控制人已作出书面承诺，承诺如果公司因为社会保险、住房公积金合规事项给公司造成的损失由其全部承担。

公司将进一步加强对员工缴纳社会保险、住房公积金的规范和引导，鼓励员工在自愿的基础上能缴尽缴，进一步提高社会保险和住房公积金缴纳比例，规范社会保险和住房公积金缴纳，具体措施如下：

（1）变更亿派模具关于新入职员工满三个月后办理社会保险缴纳手续及住房公积金缴纳手续的规定，改为自用工之日起三十日内为新入职员工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记，自用工之日起三十日内为新入职员工向住房公积金管理中心办理缴存登记；

（2）持续加强社会保险及住房公积金法律、法规、公司制度和相关知识的宣传与普及，使员工更深入了解国家现行社会保险和住房公积金管理制度，积极与员工沟通社会保险及住房公积金缴纳的益处，增强员工对社会保险和住房公积金缴纳的接受程度；

（3）招聘新员工时，与应聘人员就社会保险、住房公积金的规定及缴纳流程进行详细沟通，向应聘人员讲解公司社会保险、住房公积金缴纳的政策，将有意愿及时办理社会保险和住房公积金缴纳手续作为其入职的考虑要素之一；

（4）公司不定期督促相关管理层贯彻落实公司关于提高社会保险和住房公积金缴纳比例的要求。

综上所述，报告期内公司及其他分、子公司存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情形，存在一定补缴或行政处罚的风险；但报告期内公司及其他分、

子公司未因社保、公积金事项受到相关主管部门的行政处罚，且公司实际控制人已就补偿公司可能受到的损失作出承诺，社保、公积金未缴纳不构成重大违法违规；同时，公司将亿派模具关于新入职员工满三个月后办理社会保险及住房公积金缴纳手续变更为入职三十日办理，同时采取其他整改规范措施，相关规范措施具有可执行性及有效性。

（二）结合公司未缴纳五险一金的具体人数情况，分析测算公司可能需要补缴的具体金额及对公司生产经营的影响，说明如补缴后公司是否符合挂牌条件

参考公司及其分、子公司所在地执行标准要求的缴纳基数并根据公司及其分、子公司具体业务流程等实际情况进行适当上浮，应缴未缴社保、住房公积金测算金额及占各期利润总额、经营活动现金流量净额的比例如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度	2023 年度
可能补缴的社会保险费用金额	64.19	51.84
可能补缴的公积金费用金额	9.29	7.89
可能补缴的金额合计	73.48	59.73
营业收入	78,454.52	63,564.74
归属于母公司股东的净利润	2,747.96	405.98
经营活动现金流量净额	7,035.55	21,544.68
可能补缴的金额合计/归属于母公司股东的净利润	2.67%	14.71%
可能补缴的金额合计/经营活动现金流量净额	1.04%	0.28%
扣除可能补缴金额后的归属于母公司股东的净利润合计	2,674.48	346.25
经营活动现金流量净额扣除可能补缴的金额合计	6,962.07	21,484.95

基于上述测算结果，公司可能需要补缴的社会保险、住房公积金金额占当期经营活动产生的现金流量净额的比例相对较低，对公司经营活动产生的现金流量净额影响整体较小，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。扣除可能需要补缴金额后，扣除可能需要补缴金额后，公司 2023 年和 2024 年的经营活动现金流量净额分别为 21,484.95 万元和 6,962.07 万元，仍符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第 21 条：“除本规则第二十条规定的公司外，其他申请挂牌公司最近一期末每股净资产应当不低于 1 元/股，并满足下列条件之一：（二）……

最近两年营业收入平均不低于 5,000.00 万元且经营活动现金流量净额均为正”的挂牌条件。

(三) 请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查事项②并发表明确意见。

【主办券商回复】

1. 核查程序

(1) 获取 2023 年度每季度、**2024 年度每季度**员工花名册、员工社会保险、住房公积金缴纳明细表；

(2) 获取 2023 年度每季度、**2024 年度每季度**社会保险费、住房公积金应缴认定单、申报核定表等缴存证明；

(3) 取得正和科技及其分、子公司的主管人力资源和社会保障局、医疗保障局、住房公积金中心（祥丰新材料除外）出具的《证明》；

(4) 查阅控股股东及实际控制人作出的声明承诺；

(5) 查阅公司关于变更亿派模具关于新入职员工满三个月后办理社会保险缴纳手续及住房公积金缴纳手续的规定等整改规范措施的书面说明等；

(6) 取得公司补缴社保、公积金的汇总表及各月明细表。

2. 核查结论

(1) 报告期内公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情形，但主管行政机构已出具书面文件确认公司及其他分、子公司不存在因违反社会保险、住房公积金领域法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形；且公司实际控制人已就补偿公司可能受到的损失作出承诺，社保、公积金未缴纳不构成重大违法违规；同时，亿派模具已将新入职员工满三个月后办理社会保险及住房公积金缴纳手续变更为入职三十日办理，同时采取其他整改规范措施，公司将及时为员工缴纳社保和住房公积金，相关规范措施具有可执行性及有效性。

(2) 公司可能需要补缴报告期内的社会保险、住房公积金金额占当期经营净现金流的比例相对较低，不会对公司经营业绩造成重大不利影响，扣除可能需要补缴金额后，公司仍符合挂牌条件。

律师回复意见详见“北京盈科(武汉)律师事务所关于正和汽车科技(十堰)股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书(二)**”。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所(特殊普通合伙)关于正和汽车科技(十堰)股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”。

五、关于预付款项。根据申报文件，报告期各期末，公司预付款项分别为754.36万元、3,851.65万元、2,631.97万元。请公司：①说明公司预付款项增长较大的原因及合理性，采用预付方式采购的原因，是否符合行业惯例。②预付对象是否为关联方、未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用；主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明交易真实性，是否存在通过预付款占用公司资金或进行资金体外循环的情形。

【公司回复】

(一)说明公司预付款项增长较大的原因及合理性，采用预付方式采购的原因，是否符合行业惯例

公司采购钢材、模具夹具等机器设备一般采用预付款的方式。**2022年至2024年**各期末，公司预付款项的余额分别为754.36万元、3,851.65万元和**1,799.42**万元。

2023年末预付账款较2022年末增加3,097.29万元，增幅为410.59%，主要原因系2023年随着商用车市场的回暖，订单量增加，公司综合考虑订单量及钢材价格的波动情况，加大对钢材的采购，2023年末预付账款余额大于50.00万元的供应商中，预付钢材采购款余额较2022年末增加2,681.63万元。预付设备采购款余额较2022年末增加393.48万元。

钢材行业，由于钢材价格波动较大、市场供需关系变化快等因素，供应商为降低风险，要求采购方预付款。

公司预付账款的产生主要是依据合同约定预付货款，预付款项主要为钢材及设备采购，为尚未履约完毕所致，符合行业惯例。

（二）预付对象是否为关联方、未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用；主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况

1. 预付对象是否为关联方、未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用；主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排

报告期各期末，公司预付款项金额大于 50.00 万元的情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	采购内容	与公司及其实际控制人、主要股东、董监高的关联关系	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	未结算原因	报告期后结转情况	是否涉及对公司的资金占用
1	河钢汽车板有限公司	钢材	非关联方	813.80	1,877.21	钢材未交付	已结转	不涉及
2	武汉鑫拓商贸有限公司	钢材	非关联方	642.74	865.23	钢材未交付	已结转	不涉及
3	湖北卡玛云智能有限公司	设备-夹具	非关联方		307.18	设备未调试完成	已结转	不涉及
4	十堰惠园能源有限公司	电费	非关联方	221.02		尚未到结算期	已结转 149.10 万元，尚 71.92 万元未结转	不涉及
5	圣基恒信（十堰）工业装备技术有限公司	设备-焊装线	非关联方		163.60	设备未调试完成	已结转	不涉及
6	河钢集团有限公司	钢材	非关联方		100.85	钢材未交付	已结转	不涉及
7	十堰精兴模具制造有限公司	设备-模具	非关联方		72.24	模具未验收	已结转	不涉及
8	湖北科源汽车科技有限公司	设备-焊装线	非关联方		67.99	设备未调试完成	已结转	不涉及
9	湖北凸凹模具科技股份有限公司	设备-模具	非关联方		64.87	模具未验收	已结转	不涉及

注：报告期后截止日期 2025 年 3 月 31 日。

2. 主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况

通过企查查查询预付账款的支付对象的相关工商信息并与公司及相关人员进行比对，查阅预付款项的支付对象与公司的资金流水往来记录，核对公司董监高银行流水，公司预付账款均为日常业务采购发生的预付款项，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。主要供应商确认其与公司不存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排。

综上，公司报告期各期末预付账款结算原因及期后结转情况与企业业务开展情况相符，主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系，不存在异常资金往来及其他利益安排，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

（三）请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明交易真实性，是否存在通过预付款占用公司资金或进行资金体外循环的情形。

【主办券商回复】

1. 核查程序

（1）获取公司预付账款明细账，统计报告期各期末的余额大于 50 万元以上的供应商信息，核查是否存在关联关系等异常情况；

（2）通过企查查查询预付账款的支付对象的相关工商信息；

（3）对主要预付账款涉及的供应商期末余额及发生额进行函证；

（4）访谈公司采购部经理，了解采用预付款采购的原因，是否符合行业惯例；

（5）查阅主要供应商的采购合同，结合采购产品的类型、采购价格等分析预付账款的合理性；

（6）检查报告期各期末预付账款期后结转情况；

（7）访谈主要供应商，确认其与公司是否存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排；

(8) 获取公司及其董监高、关键人员的银行流水，核查是否与预付款项支付对象及其关联方、关键人员存在异常资金往来及其他利益安排。

2. 核查结论

(1) 公司预付账款的产生主要是依据合同约定预付货款，预付款项主要为钢材及设备采购，尚未履约完毕所致，符合行业惯例；期末余额较大且存在大幅变动的原因合理；

(2) 报告期各期末预付账款结算原因及期后结转情况与企业业务开展情况相符；

(3) 报告期各期末主要预付款对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系，不存在异常资金往来及其他利益安排，交易真实，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”。

六、关于合同负债。根据申报文件，报告期内，公司合同负债分别为 1,471.14 万元、4,718.94 万元、5,076.65 万元。请公司：①结合公司具体业务模式，说明合同负债余额较大原因，及与公司经营规模匹配情况，是否符合行业特征；是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性；②结合公司生产、交付、确认收入及结算周期等，说明公司收入、存货、合同负债规模的匹配性，是否存在通过存货、合同负债等科目调节成本、收入确认时点及金额的情况。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 结合公司具体业务模式，说明合同负债余额较大原因，及与公司经营规模匹配情况，是否符合行业特征；是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性

1. 结合公司具体业务模式，说明合同负债余额较大原因，及与公司经营规模匹配情况，是否符合行业特征

公司一直专注于商用车车身的设计、研发、生产、销售及业务，以车身设计及模具开发、内外饰件研发制造为产业基础，是一家集冲压、焊装、涂装、总装四大工艺于一体的专业化车身集成供应商。公司控股子公司亿派模具主要从事模具的设计、模具制造。

2023 年 2 月 20 日，亿派模具与安徽苇渡控股有限公司签署商务协议，项目名称为“WH11 项目白车身 B1 类、B3 类零部件模具开发”，合同金额（不含税）2,637.16 万元。

2022 年 4 月 23 日，公司与江苏前晨汽车科技有限公司签署《模夹检具采购合同》，变更后，合同最终确认含税金额为 3,222.47 万元，其中：模具由亿派模具开发制作。

公司合同负债余额较大，主要为前述业务按合同约定收取的进度款，报告期各期末，模具及车身生产线建设项目尚未验收，未达到收入确认条件。

报告期各期末，公司合同负债大于 50.00 万元的合同负债明细如下：
单位：万元

序号	客户名称	款项性质	2024 年末余额	2023 年末余额
1	安徽苇渡控股有限公司	模具	1,402.89	1,094.81
2		焊装生产线	687.70	355.36
3	江苏前晨汽车科技有限公司	模夹检具		1,305.22
4	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	模具		615.58
5	吉利四川商用车有限公司	模具	455.78	356.05
6	湖北德志汽车有限公司	模具	300.00	300.00
		租金		8.41
7	湖北汽车工业学院	设计费	291.51	
8	宇通国际控股有限公司	模具	265.81	
9	厦门金龙联合汽车工业有 限公司	模具		203.70
10	浙江吉利新能源商用车发展 有限公司	模具	111.24	111.24
11	浙江吉利新能源商用车集团 有限公司	模具	72.31	72.31
12	东风华神汽车有限公司	模具		510.10
13	宇通商用车有限公司	货款	90.00	85.99

14	内蒙古圆速蒙泰新能源汽车有限公司	货款	65.18	
15	待转销项税		-235.61	-576.89
	合计		3,506.81	4,441.88

公司合同负债主要为承接客户模具生产以及生产线建设收取的预收款，与公司经营规模相匹配。

经查询模具生产企业可比公众公司瑞鹄模具（证券代码：002997）、天汽模（证券代码：002510），合同负债余额均较大，具体如下：

单位：万元

公众公司名称	主营业务	项目名称	2024 年末	2023 年末
瑞鹄模具 （证券代码： 002997）	主要产品有冲压模具及检具、焊装自动化生产线及智能专机和 AGV 移动机器人等	合同负债	147,408.76	141,732.16
		营业收入	242,431.22	187,702.98
		合同负债占收入比例	60.80%	75.51%
天汽模（证券代码：002510）	汽车车身覆盖件模具及其配套产品的研发、设计、生产与销售等,主要产品包括汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具	合同负债	90,025.03	103,118.03
		营业收入	274,571.12	279,617.43
		合同负债占收入比例	32.79%	36.88%

根据上表，公司模具生产以及生产线建设采购预收款方式符合行业特征。

2. 是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性

（1）结转日期超过 1 年的合同负债具体情况

报告期各期末，公司结转周期超过 1 年且大于 50.00 万元的合同负债对应的主要客户具体情况如下：

单位：万元

公司名称	金额	形成原因
截至 2024 年 12 月 31 日结转周期超过 1 年的合同负债		
安徽苇渡控股有限公司	1,402.89	亿派模具为其提供车身模具开发，尚未完成终验收
	687.70	正和科技为其提供车身焊装生产线建设，尚未完成终验收
吉利四川商用车有限公司	455.78	公司为客户开发的模具，车型未量产，未达到验收条件

湖北德志汽车有限公司	300.00	公司为客户开发的模具，车型未量产，未达到验收条件
浙江吉利新能源商用车集团有限公司	111.24	公司为客户开发的模具，车型未量产，未达到验收条件
	72.31	
宇通商用车有限公司	90.00	公司为客户开发的模具，车型未量产，未达到验收条件
截至 2023 年 12 月 31 日结转周期超过 1 年的合同负债		
江苏前晨汽车科技有限公司	1,305.22	客户整体项目验收进度较慢
浙江吉利新能源商用车集团有限公司	111.24	公司为客户开发的模具，车型未量产，未达到验收条件
	72.31	
宇通商用车有限公司	85.99	客户调试时间较长，截至 2024 年 4 月末，已结转。

注：合同负债为不含税金额。

（2）尚未确认收入的原因及合理性

报告期内，公司的销售收入主要来源于商用车车身产品，除生产和销售车身产品外，公司及其控股子公司亿派模具承接的汽车车身生产线建设以及模具生产，公司与客户签订的合同约定按执行进度分期收款，汽车车身生产线建设以及模具生产需要经过安装、调试并经客户验收后确认收入，生产线建设或模具生产受整车生产计划、调试、路试等相关因素影响，从订单接收到产品交付周期较长。报告期各期末，存在模具及车身生产线建设项目尚未验收，未达到收入确认条件。

（二）结合公司生产、交付、确认收入及结算周期等，说明公司收入、存货、合同负债规模的匹配性，是否存在通过存货、合同负债等科目调节成本、收入确认时点及金额的情况

1. 公司合同负债对应项目的生产、交付、确认收入及结算周期

报告期内，公司合同负债余额较大主要系亿派模具承接的商用车车身模具生产以及公司承接的车身生产线建设引起的。

车身模具制作或车身生产线建设周期受设计变更、样品生产、客户装车路试、量产等诸多环节中不断优化调整等因素影响，不同项目从订单的接收、生产、交付和结算周期差异化较大。

2. 公司收入、存货、合同负债规模的匹配性，是否存在通过存货、合同负债等科目调节成本、收入确认时点及金额的情况

截至报告期末，公司来源于安徽苇渡控股有限公司（以下简称“安徽苇渡”）的合同负债金额为 2,090.59 万元，占报告期末合同负债余额的比例为 56.26%。具体情况如下：

单位：万元

项目名称	客户	合同含税金额	合同签订日期	存货归集	合同负债余额	项目进展情况
模具开发	安徽苇渡控股有限公司	2,943.07	2023.2.20	1,836.68	1,402.89	开发中
焊装生产线建设	安徽苇渡控股有限公司	850.00	2023.3.27	360.89	687.70	建设中

(1) 亿派模具和安徽苇渡控股有限公司签署模具开发协议

2023 年 2 月 20 日，亿派模具与安徽苇渡签署商务协议，项目名称为“WH11 项目白车身 B1 类、B3 类零部件模具开发”，合同金额（不含税）2,637.16 万元（其中一期模具及开发费用 1,875.66 万元、二期模具及开发费用 761.50 万元）。项目计划：2023 年 3 月 31 日数据冻结，2024 年 3 月 31 日试验确认，2024 年 6 月 30 日为 PRO-SOP（试生产），2024 年 9 月 30 日 SOP（量产）。

2024 年 7 月 1 日，亿派模具与安徽苇渡签署补充协议，因后围外板加强需新增左右后围加强板，新增合同金额 10.27 万元。

根据合同约定，模具预验收合格后，公司累计应收取一期模具及开发费用的 70%，不含税金额 1,312.96 万元，最终验收合格后，公司累计应收取一期模具及开发费用的 90%，不含税金额 1,688.08 万元。截至报告期末，该项目，尚未完成最终验收，公司合同负债余额为 1,402.89 万元。

(2) 正和科技和安徽苇渡控股有限公司签署焊装生产线建设协议

2023 年 3 月 27 日，正和科技与安徽苇渡签署商务协议，项目名称为“WH11 项目白车身焊装、涂装线改装及夹具开发”，合同金额（含税）850.00 万元。

根据合同约定，夹具及焊装、涂装专用设备预验收合格后，公司累计应收取合同金额的 70%，金额 595.00 万元，最终验收合格后，公司累计应收取合同金额的 90%，金额 765.00 万元。截至报告期末，公司合同负债余额为 687.70 万元，该项目尚未完成最终验收。

公司本次挂牌条件为“公司最近两年营业收入平均不低于 5,000.00 万元且

经营活动现金流量净额均为正”，不存在调节利润的动机。

综上所述，车身模具制作或车身生产线建设周期受设计变更、样品生产、客户装车路试、量产等诸多环节中不断优化调整、客户资金及整车量产进度等诸多因素影响。公司承接的模具或生产线建设项目确认的收入、存货、合同负债规模相匹配，公司不存在通过存货、合同负债等科目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

（三）请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

1. 核查程序

（1）获取合同负债明细表和大额合同负债对应的销售合同，分析合同负债规模较大的原因及合理性，了解合同负债与公司经营规模匹配情况；

（2）了解公司合同负债涉及业务，查询同类业务可比公众公司合同负债情况，对比公司与可比公众公司是否存在较大差异，分析其是否符合行业特征；

（3）通过对财务总监访谈，结合相关销售合同，了解账龄超过 1 年的合同负债未结转项目对应的客户及项目具体情况；

（4）核查合同负债对应项目的实施进展情况，核查主要项目进展、账务核算情况，检查是否存在通过存货、合同负债等科目调节成本、收入的情况。

2. 核查意见

（1）公司报告期内合同负债规模较大具备合理性，合同负债与公司经营规模匹配情况，符合行业特征；

（2）超过 1 年的合同负债对应主要项目为模具以及生产线的建设，需要在安装、调试并经客户验收后确认收入，各期末部分项目未取得验收，未达到收入确认条件；

（3）报告期内，公司收入、存货、合同负债规模相匹配，不存在通过存货、合同负债等科目调节成本、收入的情形。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科

技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”。

七、关于其他权益工具投资。根据申报文件，公司投资湖北十堰农村商业银行股份有限公司。请公司说明：①湖北十堰农村商业银行股份有限公司其他股东情况，与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排。②公司投资该农商行的具体背景、原因和资金来源，入股价格、定价依据及公允性，计入其他权益工具投资的原因及合理性，期末公允价值确认的依据和方法，各期收益确认情况，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的要求。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查上述事项②并发表明确意见。

【公司回复】

（一）湖北十堰农村商业银行股份有限公司其他股东情况，与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

1. 湖北十堰农村商业银行股份有限公司前十大股东情况

根据湖北十堰农村商业银行股份有限公司 2024 年度信息披露报告以及国家企业信用信息公示系统企业报告显示，湖北十堰农村商业银行股份有限公司前十大股东名单及持股情况如下：

序号	股东	认购股本（万股）	持股比例（%）
1	十堰产业投资集团有限公司	10,858.5	7.63
2	湖北三峡农村商业银行股份有限公司	7,475.00	5.25
3	湖北亨鑫达贸易有限公司	6,330.45	4.45
4	和昌（十堰）房地产开发有限公司	5,232.50	3.68
5	湖北郢西农村商业银行股份有限公司	3,588.00	2.52
6	湖北竹山农村商业银行股份有限公司	3,139.50	2.21
7	湖北永兴房地产开发有限公司	2,990.00	2.10
8	十堰浮山康达冶炼产品销售有限公司	2,990.00	2.10
9	十堰市贸都置业有限公司	2,990.00	2.10

10	十堰市茅箭区国有资本投资管理有限公司	2,990.00	2.10
	合 计	48,583.95	34.14

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司前十大股东具体情况如下：

(1) 十堰产业投资集团有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	十堰产业投资集团有限公司
统一社会信用代码	91420302MA4F3M6R3R
注册资本	500,000.00 万元人民币
注册地址	湖北省十堰市茅箭区五堰街道朝阳中路 19 号
法定代表人	曹宇明
企业类型	有限责任公司（国有独资）
经营范围	一般项目：许可项目：房地产开发经营一般项目：物业管理；住房租赁；市政府授权的国有资产经营；政府授权的其他经营业务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2021 年 10 月 19 日
营业期限	2021 年 10 月 19 日至无固定期限

根据天眼查查询的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	十堰市人民政府国有资产监督管理委员会	500,000.00	100.00
	合计	500,000.00	100.00

(2) 湖北三峡农村商业银行股份有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	湖北三峡农村商业银行股份有限公司
统一社会信用代码	914205000526428657
注册资本	81,750.00 万元人民币
注册地址	湖北省宜昌市夷陵区平云一路 64 号
法定代表人	梅素益
企业类型	其他股份有限公司（非上市）

经营范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；从事银行卡业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保管箱服务；经银行业监督管理机构批准的其他业务
成立日期	2012 年 09 月 26 日
营业期限	2012 年 09 月 26 日至无固定期限

经核对湖北三峡农村商业银行股份有限公司 **2024 年度**信息披露报告、国家企业信用信息公示系统网站披露的企业公示的 2023 年年度报告信息，该公司前十大股东及出资情况如下：

序号	股东	股本（万元）	持股比例（%）
1	宜昌城市发展投资集团有限公司	5,675.09	6.94
2	湖北夷陵经济发展集团有限公司	3,924.00	4.80
3	宜昌兴和化工有限责任公司	3,706.00	4.53
4	湖北省文化旅游投资集团有限公司	3,488.00	4.27
5	宜昌市财政经济开发投资有限公司	3,379.00	4.13
6	宜昌高新投资开发有限公司	3,270.00	4.00
7	江苏港洋实业股份有限公司	2,801.30	3.43
8	宜昌嘉恒科技有限公司	2,507.00	3.07
9	湖北楚天传媒投资有限公司	2,405.09	2.94
10	宜昌伍家新城投资控股集团有限公司	2,180.00	2.67
合计		33,335.47	40.78

(3) 湖北亨鑫达贸易有限公司

截至 **2025 年 4 月 30 日**，该公司基本情况如下：

名称	湖北亨鑫达贸易有限公司
统一社会信用代码	914203007327057006
注册资本	580.00 万元人民币
注册地址	十堰市大连路 1 号主楼二层
法定代表人	王金会
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）

经营范围	汽车零部件、轮胎、化工原料（不含危险品和国家限制经营的产品）生产和销售；普通货运。（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）（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
成立日期	2001 年 11 月 21 日
营业期限	2001 年 11 月 21 日至无固定期限

根据天眼查查询的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	王金会	390.00	67.2414
2	陈静	190.00	32.7586
合计		580.00	100.0000

（4）和昌（十堰）房地产开发有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	和昌（十堰）房地产开发有限公司
统一社会信用代码	91420300747680358M
注册资本	10,205.00 万元人民币
注册地址	湖北省十堰市浙江路 3 号
法定代表人	陈君进
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	房地产开发、销售
成立日期	2003 年 6 月 3 日
营业期限	2003 年 6 月 3 日至 2023 年 6 月 2 日

根据天眼查查询的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	福建中庚置业有限公司	5,205.00	51.0044
2	吴龙圳	4,500.00	44.0960
3	陈碧红	500.00	4.8996
合计		10,205.00	100.0000

（5）湖北鄖西农村商业银行股份有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	湖北鄖西农村商业银行股份有限公司
统一社会信用代码	91420300597182272L
注册资本	23,058.00 万元人民币
注册地址	湖北省鄖西县鄖西大道 74 号
法定代表人	何选傲
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同业拆借；从事银行卡业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；经中国银行监督管理委员会批准的其他业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
成立日期	2012 年 6 月 19 日
营业期限	2012 年 6 月 19 日至无固定期限

根据天眼查查询的信息，该公司前十大股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	十堰丰城润泰实业有限公司	2,000.00	8.6734
2	鄖西皓月贸易有限公司	1,800.00	7.8064
3	湖北鄖县农村商业银行股份有限公司	1,200.00	5.2043
4	湖北房县农村商业银行股份有限公司	1,200.00	5.2043
5	鄖西县鑫宇建筑劳务有限责任公司	1,000.00	4.3369
6	鄖西希翼建筑劳务有限公司	1,000.00	4.3369
7	鄖西县新兴房地产开发有限公司	1,000.00	4.3369
8	十堰市蓝晶农业发展有限公司	1,000.00	4.3369
9	湖北十堰龙潭河旅游开发有限公司	1,000.00	4.3369
10	鄖西远盛建筑劳务有限公司	1,000.00	4.3369
合计		12,200.00	52.9101

（6）湖北竹山农村商业银行股份有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	湖北竹山农村商业银行股份有限公司
统一社会信用代码	914203005769532266
注册资本	28,462.08 万元人民币
注册地址	湖北竹山县城关镇人民路 15 号
法定代表人	翁涛
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券、金融债券；从事同行拆借；从事银行卡（借记卡）业务；办理信用卡业务；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；经中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
成立日期	2011 年 6 月 10 日
营业期限	2011 年 6 月 10 日至无固定期限

根据天眼查查询的信息，该公司前十大股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	肖发大	8,812.80	30.9633
2	湖北郢西农村商业银行股份有限公司	1,556.72	5.4695
3	湖北武当山农村商业银行股份有限公司	1,556.72	5.4695
4	湖北金昊驰工贸有限公司	1,305.60	4.5872
5	湖北晟德工贸有限公司	1,109.76	3.8991
6	十堰金福祥实业有限公司	1,088.00	3.8226
7	竹山县国际大酒店管理有限公司	1,088.00	3.8226
8	竹山县新时代房地产开发有限责任公司	1,088.00	3.8226
9	湖北浩川水利水电工程有限公司	1,088.00	3.8226
10	湖北财源工贸有限公司	1,088.00	3.8226
合计		19,781.60	69.5016

（7）湖北永兴房地产开发有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	湖北永兴房地产开发有限公司
统一社会信用代码	914203001787790829
注册资本	2,000.00 万元人民币

注册地址	十堰市茅箭区上海路 12 号 1 幢
法定代表人	郝良永
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	房地产开发；商品房销售；房屋租赁；房屋维修；建材、五金交电、汽车配件、化工产品（不含危险品和国家限制经营的化学品）销售；房地产信息咨询。
成立日期	1995 年 12 月 14 日
营业期限	1995 年 12 月 14 日至无固定期限

根据**天眼查查询**的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	郝良永	1,860.00	93.00
2	王荣	140.00	7.00
合计		2,000.00	100.00

（8）十堰浮山康达冶炼产品销售有限公司

截至**2025 年 4 月 30 日**，该公司基本情况如下：

名称	十堰浮山康达冶炼产品销售有限公司
统一社会信用代码	9142030075102322XJ
注册资本	1,000.00 万元人民币
注册地址	湖北省十堰市茅箭区五堰街办朝阳中路 29 号寿康华悦城写字楼第十二层 8、9 号
法定代表人	徐凤强
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	一般项目：金属材料销售；建筑用钢筋产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑材料销售；非居住房地产租赁（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）
成立日期	2003 年 07 月 10 日
营业期限	2003 年 07 月 10 日至无固定期限

根据**天眼查查询**的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	周建华	500.00	50.00

2	王涛	400.00	40.00
3	王静	100.00	10.00
合计		1,000.00	100.00

(9) 十堰市贸都置业有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	十堰市贸都置业有限公司
统一社会信用代码	91420300767440036C
注册资本	2,000.00 万元人民币
注册地址	十堰市车城南路 4 号
法定代表人	方国友
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	房地产开发、销售；汽车零部件加工、销售；汽车、钢材、建材、橡胶制品、日用百货、劳保用品、金属材料销售；房屋租赁服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
成立日期	2004 年 12 月 27 日
营业期限	2004 年 12 月 27 日至 2025 年 12 月 18 日

根据天眼查查询的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	方涛	1,100.00	55.00
2	方勇	900.00	45.00
合计		2,000.00	100.00

(10) 十堰市茅箭区国有资本投资管理有限公司

截至 2025 年 4 月 30 日，该公司基本情况如下：

名称	十堰市茅箭区国有资本投资管理有限公司
统一社会信用代码	91420300695139411H
注册资本	200,000.00 万元人民币
注册地址	十堰市武当路 71 号
法定代表人	陈正浩
企业类型	有限责任公司（国有独资）
经营范围	基础设施建设投资（国家有专项规定的除外）。

成立日期	2009 年 11 月 04 日
营业期限	2009 年 11 月 04 日至无固定期限

根据**天眼查查询**的信息，该公司股东及出资情况如下：

序号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	十堰市茅箭区国有资产监督管理局	200,000.00	100
合计		200,000.00	100

2. 与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

根据公司现有股东、董事、监事、高级管理人员调查表、公司及董监高的说明、董监高投资任职及风险报告（企查查）、实际控制人王泽洋访谈确认、湖北十堰农村商业银行股份有限公司前十大股东**天眼查查询**报告等，确认湖北十堰农村商业银行股份有限公司的其他股东与公司及其股东、董监高之间无关联关系，不存在代持或其他利益安排。

（二）公司投资该农商行的具体背景、原因和资金来源，入股价格、定价依据及公允性，计入其他权益工具投资的原因及合理性，期末公允价值确认的依据和方法，各期收益确认情况，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的要求

1. 公司投资该农商行的具体背景、原因和资金来源，入股价格、定价依据及公允性

湖北十堰农村商业银行股份有限公司（简称“十堰农商银行”）前身系成立于 2006 年的十堰市城区农村信用合作社。

根据《十堰市人民政府关于印发十堰市深化农村信用社改革实施方案的通知》（十政发[2005]8 号）：十堰市在城区组建农村合作银行（工商实际登记名为“十堰市城区农村信用合作社”，以下简称“十堰农村信用社”），农村合作银行是由十堰城区辖内农民、农村工商户、企业法人和其他经济组织入股组成的股份合作制金融企业；鼓励、动员辖内农民、个体工商户、城镇居民（含公职人员）、工商企业和其他各类经济组织积极入股信用社，帮助农村信用社提高资本充足率。

正和汽车科技（十堰）股份有限公司的前身十堰正和车身有限公司成立于

2001 年，2005 年已具有一定规模，获邀参股十堰农村信用社组建。2005 年 4 月十堰正和车身有限公司以自有资金出资 200 万元参股十堰农村信用社组建，2011 年 9 月十堰正和车身有限公司再次以自有资金向十堰农村信用社出资 500 万元。十堰农村信用社于 2012 年改制更名为湖北十堰农村商业银行股份有限公司。

公司历次参股价格均与该行增资扩股时其他股东入股价格（1 元/股）一致，价格公允。

2. 计入其他权益工具投资的原因及合理性，期末公允价值确认的依据和方法，各期收益确认情况，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的要求

根据企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）规定，在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定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，并按照本准则第六十五条规定确认股利收入。该指定一经做出，不得撤销。根据公司对湖北十堰农村商业银行股份有限公司的股权投资持有意图，公司持有湖北十堰农村商业银行股份有限公司股权并非为了短期内出售获利，因此将其直接指定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，计入其他权益工具投资。

其他权益工具投资—湖北十堰农村商业银行股份有限公司的股权公允价值，参考 A 股银行业在资产负债表日的市净率，计算出行业的平均市净率，根据行业平均市净率计算湖北十堰农村商业银行股份有限公司的股权价值，进而计算其他权益工具投资的公允价值。

各期收益确认情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度
其他综合收益	-356.42	92.93

综上，公司持有湖北十堰农村商业银行股份有限公司股权并非为了短期内出售获利，将其划分为其他权益工具投资具有合理性，期末公允价值参考 A 股银行业的平均市净率计算其股权价值，进而计算其他权益工具投资的公允价值，其他权益工具投资其公允价值变动计入其他综合收益。符合《企业会计准则》的要求。

（三）请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查上述

事项②并发表明确意见

【主办券商回复】

1. 核查程序

(1) 查阅公司及董监高的说明、董监高投资任职及风险报告（企查查）；

(2) 访谈实际控制人王泽洋；

(3) 查阅湖北十堰农村商业银行股份有限公司 **2024 年度**信息披露报告以及国家企业信用信息公示系统报告；

(4) 查阅湖北十堰农村商业银行股份有限公司前十大股东工商信息。

2. 核查结论

湖北十堰农村商业银行股份有限公司及其前十大股东与公司及股东、董监高之间不存在关联关系、不存在代持或其他利益安排；公司参股时均以农商行增资扩股时与其他股东一致的每股价格（1 元/股）入股，价格公允。

根据对公司管理层进行访谈，公司持有湖北十堰农村商业银行股份有限公司股权并非为了短期内出售获利，将其划分为其他权益工具投资具有合理性，期末公允价值参考 A 股银行业的平均市净率计算其股权价值，进而计算其他权益工具投资的公允价值，其他权益工具投资其公允价值变动计入其他综合收益，符合《企业会计准则》的要求。

律师回复意见详见“北京盈科（武汉）律师事务所关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书（二）**”。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”。

八、关于其他事项

①请按年份补充披露控股股东及实际控制人王环的完整履历。②关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司存在资金占用、为第三方提供无真实交易背景的贷款情形。请公司说明报告期内上述情形的具体情况及规范情况，是否存

在体外资金循环、账外成本费用等情形；报告期后上述情形是否存在，是否存在其他财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行；③结合资产负债率、货币资金、经营活动现金流、长短期借款、一年内到期的非流动负债、融资渠道及融资能力等，说明公司是否存在偿债风险；④补充披露公司利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准；⑤请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据的影响；⑥说明公司质保金留存比例与同行业公司是否存在显著差异，公司1年以上合同资产余额及占比情况，是否存在长期未结转合同资产，合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，报告期合同资产减值损失波动较大的原因，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。

请主办券商及会计师核查事项②-⑥并发表明确意见，并就公司财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

【公司回复】

（一）请按年份补充披露控股股东及实际控制人王环的完整履历

已在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“1、控股股东”和“2、实际控制人”进行补充披露，具体内容如下：“**2008年6月至2009年10月担任**西门子威迪欧汽车电子（上海）有限公司项目管理助理；**2010年1月至2011年9月任**上海旗绩投资管理有限公司行政专员；2011年10月至2017年3月任正和车身项目经理；2017年3月至2019年12月任公司董事兼董事会秘书；2019年12月至2021年6月任公司董事；2021年6月至今任公司董事、副总经理，2023年9月至今任公司信息披露负责人。”

（二）关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司存在资金占用、为第三方提供无真实交易背景的贷款情形。请公司说明报告期内上述情形的具体情况及规范情况，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形；报告期后上述情形是否存在，是否存在其他财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

1. 报告期内资金占用情况

公司报告期内存在控股股东、实际控制人王环拆出资金的情形，情况如下：

单位：万元

关联方名称	2023 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
王环	68.00	500.00	568.00	
合计	68.00	500.00	568.00	

王环占用公司资金的具体期间如下：

单位：万元

关联方	公司向王环拆出金额	借款日	还款日	资金占用天数	利息测算	违约金
王环	132.00	2022 年 11 月 7 日	2022 年 12 月 30 日	52	0.94	3.00
王环	68.00	2022 年 11 月 7 日	2023 年 1 月 30 日	83	0.77	
王环	240.00	2023 年 1 月 30 日	2023 年 6 月 28 日	149	4.90	-
王环	100.00	2023 年 1 月 30 日	2023 年 6 月 29 日	150	2.05	-
王环	160.00	2023 年 1 月 30 日	2023 年 6 月 30 日	151	3.31	-

注：违约金按借款总额 200.00 万元计算。

2022 年 11 月 7 日，公司与王环签署借款协议，协议约定，公司向王环拆出资金 200.00 万元，借款利率按年利率 5%（全年按 365 天计算）计息，借款期 52 天，到期一次还本付息，违约方按借款总额的 0.05%支付违约金。2023 年 1 月 30 日，王环还清前述借款本金，并协议约定支付利息及违约金合计 4.70 万元。

2023 年 1 月 30 日，公司与王环签署借款协议，协议约定，公司向王环拆出资金 500.00 万元，借款利率按年利率 5%（全年按 365 天计算）计息，借款期为 6 个月，到期一次还本付息，违约方按借款总额的 0.05%支付违约金。

2023 年 6 月 30 日，王环还清前述借款本金，并协议约定支付利息 10.33 万元。

公司不存在利用关联方资金拆借，2023 年 7 月至本问询回复出具之日期间，公司不存在关联方非经营性资金占用的情形。

2. 报告期内为第三方提供无真实交易背景的贷款情形

（1）无真实交易背景的贷款情况

公司报告期至本问询函回复出具之日存在为第三方提供无真实交易背景的贷款，具体情况如下：

2023 年 5 月，宝鸡分公司收到陕汽商用车 5,000.00 万元的银行承兑汇票，当月宝鸡分公司将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车；

2023 年 10 月，公司收到陕汽商用车 10,000.00 万元的银行承兑汇票，当月公司将该承兑汇票贴现后返还 7,500.00 万元给陕汽商用车；

2023 年 12 月，公司收到陕汽商用车 2,500.00 万元的银行承兑汇票，当月公司将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车；

2023 年 12 月，公司收到陕汽商用车 5,500.00 万元的银行承兑汇票，2024 年 1 月公司将该承兑汇票贴现后返还 3,500.00 万元给陕汽商用车；

2024 年 5 月，宝鸡分公司收到陕汽商用车 10,000.00 万元的国内信用证，当月宝鸡分公司贴现后返还给陕汽商用车。

前述**资金划转过程中发生的费用**均由陕汽商用车承担，公司利益未受到损害。

2024 年 6 月至本问询函回复出具之日期间，公司未发生上述无真实交易背景的贷款事项情形。

3. 是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形

截至报告期期末，上述情况已完成整改。报告期期后，已不存在上述事项，未再发生资金占用、为第三方提供无真实交易背景的贷款的情形。并核查公司及其董监高的银行流水，经核查公司不存在体外资金循环、账外成本费用等情形。

4. 规范情况

公司已修订并完善了《财务管理制度》《货币资金管理制度》《票据管理制造》《资金收入管理制度》，货币资金的使用管理、票据管理等方面进行了明确规定，明确指出严禁违规票据交易、资金占用等行为。在制度中进一步规范资金、票据使用过程中的审批、授权、文件管理、会计核算等，加强资金、票据使用各环节所涉及的各类原始凭证的真实性、合法性、准确性和完整性，确保资金及票据使用的合法性、真实性、有效性。

公司制定了《关联交易管理制度》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等一系列治理和内控制度，明确禁止在无真实业务背景的前提下，将资金直接或间接地提供给控股股东、实际控制人及关联方使用，确保不损失公司利益。

5. 公司是否存在其他财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

报告期内，公司存在的财务不规范情形均已在《公开转让说明书》中披露。公司已建立了有效的会计核算制度和内部控制制度，并得到了有效实施，公司相关会计基础健全，与财务相关的内部控制健全并得到了有效执行，本问询函回复出具之日，公司不存在其他财务规范性问题。

（三）结合资产负债率、货币资金、经营活动现金流、长短期借款、一年内到期的非流动负债、融资渠道及融资能力等，说明公司是否存在偿债风险

1. 报告期各期末及报告期后截至 2025 年 3 月末，公司货币资金、长短期借款、一年内到期的非流动负债情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日 (未经审计)	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金	11,390.51	11,669.69	6,451.93
短期借款	15,950.00	13,290.28	11,542.06
一年内到期的非流动负债	2,748.91	2,544.46	3,941.73
长期借款	7,700.00	8,890.00	7,725.00

2. 资产负债率、流动比率、速动比率情况如下：

项目	2025 年 3 月 31 日 (未经审计)	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产负债率	55.63%	54.24%	56.90%
流动比率（倍）	1.22	1.26	1.14
速动比率（倍）	0.87	0.90	0.80

报告期内至 2025 年 3 月末，公司财务状况整体稳定，资产负债率、流动比率、速动比率有所波动，各偿债能力指标有所好转。

3. 经营活动现金流

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 21,544.68 万元和

7,035.55 万元，经营活动产生的现金流量净额合计 28,580.23 万元，经营活动净现金流量较好。

4. 融资渠道及融资能力

截至 2025 年 3 月 31 日，公司尚有未使用的流动资金贷款额度为 12,750.00 万元，后续公司可以增加银行贷款来满足流动资金需求。公司银行授信额度充足，间接融资渠道畅通，公司与大型银行建立了长期、稳定的合作关系，为公司获得流动资金贷款的续贷或借新还旧补充流动性提供了便利。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额合计 28,580.23 万元，为公司后续归还贷款和支付银行利息提供了有力的支持。

综上所述，公司经营发展状况良好、经营活动现金流情况良好，可以为到期债务的偿还提供资金保障。公司存在流动性风险较小，不存在逾期债务无法偿还的风险。

（四）补充披露公司利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中进行补充披露，具体内容如下：

“公司根据所处的行业和自身发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断项目金额的重要性时，公司主要考虑该项目金额占资产总额、净资产、营业收入总额、净利润等直接相关项目金额的比重或占所属报表项目金额的比重。公司是以盈利为目的的经济实体，公司利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准以近三年利润总额为参考标准，由于 2023 年利润总额较低，因此以最近三年利润总额平均数的 5%，随着商用车市场回暖且业绩稳定上升，2024 年以当期利润总额的 5%为标准，最终确定的整体重要性水平金额(取整数)为 150.00 万元。”

（五）请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据的影响

公司回复：

1. 营业收入分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”中补充披露，具体内容如下：

“报告期各期，公司营业收入分别为 **63,564.74 万元**和 **78,454.52 万元**，营业收入主要来源于总装总成与车身零部件的销售收入。

1) 报告期内，公司总装总成与车身零部件**整体**销售情况分析

2024 年来源于总装总成与车身零部件的营业收入较 **2023 年**增加 **11,370.02 万元**，增幅为 **19.37%**。主要原因包括：

①公司二十年来专注于从事商用车车身研发与制造，拥有车身开发设计、模具研发制造和冲压、焊装、涂装、总装四大工艺的完整生产能力，公司产品结构全面配套各类微、轻、中、重卡车身，已发展形成自主/与客户联合开发、共同投入、定向供货、就近配套，产品得到客户的认可。

②2024 年公司向陕汽商用车、宇通商用车、青拓重工合计新增营业收入 **15,061.26 万元**，占 **2023 年**营业收入的比例为 **23.69%**。

2024 年公司向陕汽商用车销售额较 **2023 年**增加 **4,531.52 万元**，增幅为 **16.12%**。根据中共陕西汽车控股集团有限公司委员会主办的《陕西汽车报》2025 年 1 月 10 日报道信息：**2024 年**陕汽商用车销售 **2.43 万辆**，同比增长 **35%**²²。

2024 年公司向宇通商用车销售额较 **2023 年**增加 **6,305.04 万元**，增幅为 **196.51%**。根据中共北京市委宣传部主管的《新京报》网站公开报道：宇通轻卡全年销售量 **8,168 辆**，同比增幅为 **219%**。宇通重卡 **2024 年**全年销量为 **4,772 辆**，同比增长 **62%**²³。

2024 年公司向青拓重工销售额较 **2023 年**增加 **4,224.70 万元**，增幅为 **2,589.30%**。根据宁德市委宣传部主办机关报《闽东日报》2024 年 11 月 24 日报

²² <http://sxqcb.joyhua.cn/sxqcb/20250110/mhtml/index.htm#page0>

²³ <https://www.bjnews.com.cn/detail/1736836180168508.html>

道：青拓重工电动矿卡于 2023 年 10 月正式投产，2024 年 1 月至 9 月，实现产量 1298 台²⁴。

公司作为陕汽商用车、宇通商用车的战略合作伙伴，陕汽商用车和宇通商用车的整车销量的提升，以及青拓重工的投产上量，共同带动公司销售额上涨，具有合理性。

综上，公司报告期营业收入增长一方面因公司生产的商用车车身得到客户的认可，并与大型整车厂建立持续稳定合作关系，另一方面得益于公司原有客户销售业绩上升以及新客户拓展带动公司整体订单量的上升。

2) 报告期内，公司细分产品销售情况分析如下：

单位：万元

序号	细分产品名称		2024 年营业收入	2023 年营业收入	变动比例
	一级名称	二级名称			
1	车身零部件	车身本体 M3000	20,147.59	17,826.72	13.02%
2	总装总成	驾驶室-TJG131	8,766.37	8,702.31	0.74%
3	总装总成	驾驶室-TJG2120	7,830.05	6,690.77	17.03%
4	总装总成	驾驶室-TJG530	10,157.32	2,677.38	279.38%
5	总装总成	驾驶室-TJG201	5,029.98	6,714.99	-25.09%
6	总装总成	驾驶室-TJG200G	4,808.73	1,184.24	306.06%
7	总装总成	驾驶室-TJG230	3,245.76	1,379.05	135.36%
8	总装总成	驾驶室-TJG2080	1,607.00	1,834.13	-12.38%
9	总装总成	驾驶室-TJG1735	1,358.96	1,330.18	2.16%
10	总装总成	驾驶室-TJG121	450.85	1,801.81	-74.98%
	合计		63,402.61	50,141.59	26.45%
	报告期各期营业收入		78,454.52	63,564.74	23.42%
	占比		80.81%	78.88%	

注：表中产品顺序按报告期内收入合计排列。

公司前 10 大细分产品中，2024 年营业收入较 2023 年相比，除总装总成 TJG201、TJG2080 和 TJG121 相比下降外，其余产品销量均实现增长，主要原因系公司主要客户销量增长，使得公司订单量增加。

²⁴ http://szb.ndpic.cn/html/2024-11/24/content_43107_18022423.htm

1. 市场需求变动情况

(1) 商用车市场整体需求变动情况

根据中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）数据显示，2023 年商用车产销累计完成 403.7 万辆和 403.1 万辆，同比分别增长 26.8%和 22.1%；2024 年商用车产销量分别为 380.53 万辆和 387.39 万辆，同比分别下降 5.8%和 3.9%。

(2) 公司下游客户需求变动情况

2024 年公司向陕汽商用车、宇通商用车、青拓重工合计新增营业收入 15,061.26 万元，占 2023 年营业收入的比例为 23.69%。

2. 细分产品需求变动情况

(1) 车身本体 M3000

2024 年来源于车身本体 M3000 的营业收入较 2023 年增加 2,320.86 万元，增幅 13.02%。

公司生产的车身本体 M3000 销售给陕汽商用车，由陕汽商用车对车身本体进行涂装、总装后，将驾驶室总成销售给陕重汽。根据潍柴动力（证券代码：000338）2024 年年度报告显示：陕重汽全年整车销量 11.8 万辆，同比增长 2%，实现产销规模和运营效益双提升。陕重汽销售量上升进一步推动公司车身本体 M3000 销量上升，具有合理性。

(2) 总装总成 TJG131

2024 年来源于总装总成 TJG131 的营业收入较 2023 年增加 64.06 万元，增幅 0.74%，相对比较稳定。

(3) 总装总成 TJG2120

2024 年来源于总装总成 TJG2120 的营业收入较 2023 年增加 1,139.28 万元，增幅 17.03%，主要原因系公司 2024 年向陕汽商用车、东风新汽、四川江淮销售总装总成 TJG2120 较 2023 年分别增加 501 辆、463 辆和 346 辆。

总装总成 TJG2120 为专用车车身，主要用于环卫领域。国家及地方政府出台的一系列支持新能源汽车发展的政策措施，特别是 2024 年 8 月启动的老旧货车

淘汰更新补贴政策，为专用车市场注入了新的活力，使得 2024 年专用车车身销量上升。

(4) 总装总成驾驶室 TJG530

2024 年来源于总装总成驾驶室 TJG530 的营业收入较 2023 年相比增加 7,479.93 万元，增幅 279.38%，公司 2024 年来源于宇通商用车的订单增加，营业收入较 2023 年相比增加 6,305.04 万元，主要原因一方面系驾驶室 TJG530 为公司 2022 年新开发车身产品，作为宇通商用车旗舰车身并得到终端市场的认可，订单量增加；另一方面系宇通商用车将原采购总装总成 TJG121 升级换代为 TJG530。宇通商用车销量增加带动的公司产品的生产与销售，使得公司 2024 年来源于驾驶室 TJG530 收入增加。

(5) 总装总成 TJG201

2024 年来源于总装总成 TJG201 的营业收入较 2023 年减少 1,685.01 万元，降幅 25.09%，主要原因系公司 2024 年来源于东风新汽、陕重汽订单分别减少 787 台、390 台，营业收入分别减少 1,248.88 万元、1,032.40 万元。公司 TJG201 车型主要用于工程项目建设自卸专用车，近年来市场需求下降使得该车型销量下滑。

(6) 总装总成 TJG200G

2024 年来源于总装总成 TJG200G 的营业收入较 2023 年相比增加 3,624.48 万元，增幅为 306.06%，主要原因系公司 2024 年来源于青拓重工营业收入较 2023 年相比增加 4,039.50 万元。青拓重工 2024 年购买 1,512 台 TJG200G 驾驶室，较 2023 年增加 1,454 台。

(7) 总装总成 TJG230

2024 年来源于总装总成 TJG230 的营业收入较 2023 年相比增加 1,866.71 万元，增幅 135.36%，主要原因系 TJG230 为公司生产的全新高端车身，于 2023 年小批次生产并销售，2024 年销售 1,090 台较 2023 年相比增加 601 台，使得公司 2024 年来源于总装总成 TJG230 的营业收入大幅增长。

(8) 总装总成 TJG2080

2024 年来源于总装总成 TJG2080 的营业收入较 2023 年相比减少 227.13 万元，降幅为 12.38%，公司 2024 年来源于成都大运汽车集团有限公司十堰分公司营业收入较 2023 年相比减少 262.90 万元，主要原因系 2024 年 11 月大运汽车被运城市中级法院裁定重整，公司减少了对大运汽车销量，具有合理性。

(9) 总装总成 TJG1735

2024 年来源于总装总成 TJG1735 的营业收入较 2023 年相比增加 28.79 万元，增幅 2.16%，销量相对稳定。

(10) 总装总成 TJG121

2024 年来源于总装总成 TJG121 的营业收入较 2023 年相比减少 1,350.96 万元，降幅为 74.98%，主要原因系公司 2024 年来源于四川江淮、宇通商用车、佛山市飞驰汽车科技有限公司订单减少，从而导致公司 2024 年向前述客户销售 TJG121 的金额较 2023 年相比分别减少 809.90 万元、275.56 元和 268.64 万元。

四川江淮将自产的总装总成对 TJG121 进行替换，因此减少总装总成 TJG121 的采购。宇通商用车用公司生产的总装总成 TJG530 替换了原 TJG121 车型，使得宇通商用车对总装总成 TJG121 的采购量减少。佛山市飞驰汽车科技有限公司在商用车市场领域销量下滑，减少向公司采购车身产品。

3) 报告期内，公司钢材废料销售情况分析

报告期各期，钢材废料的销售收入分别为 4,328.20 万元和 4,148.62 万元，2024 钢材废料销售收入较 2023 年减少 179.58 万元。2023 年、2024 年钢材废料销售量分别为 15,704.07 吨和 16,152.61 吨，平均单价分别为 2,756.10 元/吨、2,568.39 元/吨，主要原因系近年来钢材价格下降引起的。

4) 报告期内，公司模具销售情况分析

报告期各期，模具销售收入分别为 0.00 万元、3,802.84 万元。2024 年来源于前晨汽车、比亚迪的模具销售收入分别为 2,020.90 万元和 1,552.30 万元。

公司为前晨汽车提供车身模具、夹具、检具，为比亚迪提供车身模具并于 2024 年交付客户并确认收入。

5) 报告期内，公司其他收入情况分析

其他收入主要系公司收取的租金、抵账取得整车的销售、受托加工及少量材料销售等收入。报告期内各期，公司其他类的销售收入分别为 **548.51 万元**、**445.00 万元**，占营业收入的比例不足 1%，占比较低。”

2. 毛利率分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4. 其他事项”中补充披露，具体内容如下：

“公司营业收入主要来源于总装总成与车身零部件的销售收入。车身零部件包括车身本体、车身配件以及涂装车身。

报告期内，公司收入来源于总装总成和车身本体，占营业收入的比例分别为 85.55%和 85.34%。涂装车身占营业收入的比例分别为 1.29%和 0.67%，占比较少，车身配件品类繁多，因此以总装总成和车身本体为主进行分析。

报告期内，公司总装总成以及车身本体的单位售价情况：

单位：元

产品名称	2024 年度	2023 年度	同比变动比例
总装总成	13,972.92	14,004.06	-0.22%
车身本体	4,431.22	4,466.70	-0.79%

报告期内，公司总装总成单位产品售价波动较小，2024 年每台总装总成平均单价较 2023 年相比下降 31.14 元，降幅为 0.22%。总装总成产品售价对产品毛利率影响较小。

报告期内，公司车身本体单位产品售价波动较小，2024 年每台车身本体平均单价较 2023 年相比下降 35.48 元，降幅为 0.79%。车身本体产品售价对产品毛利率影响较小。

2024 年度随着市场竞争加剧以及受钢材价格下降影响，使得总装总成、车身本体等主要产品单价进行小幅下调，但对公司整体毛利率影响有限。

报告期内，公司单位成本中单位原材料成本变动情况如下：

单位：元

产品名称	2024 年	2023 年	同比变动比例
总装总成	10,622.90	10,885.97	-2.42%

车身本体	2,632.98	2,585.46	1.84%

2024 年公司总装总成的单位原材料成本较 2023 年相比下降 2.42%。主要是原材料冷扎卷板的单价下降引起的。

根据“我的钢铁网”信息显示，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格变动如下：2023 年 1 月 4 日为 4,450 元/吨，2024 年 1 月 2 日为 4,750 元/吨，2024 年 9 月 9 日曾低至 3,590 元/吨，2024 年 12 月 31 日冷扎卷板价格为 4,290 元/吨。

报告期内，武汉地区冷扎卷板 1.0mm 价格走势图如下：



2024 年公司车身本体的单位原材料成本较 2023 年相比上升 1.84%。主要原因系公司 2024 年度重型车身本体占比与 2023 年相比增加 3.78 个百分点，重型车身本体体积较大，使用原材料较多。

报告期内，车身本体销售结构如下：

车型	2024 年度		2023 年度	
	销量 (台)	销量占比 (%)	销量 (台)	销售占比 (%)
轻型车身本体	700.00	1.38%	2,084	4.80
中型车身本体	503.00	0.99%	585	1.35%
重型车身本体	49,647	97.63%	40,758	93.85%
合计	50,850	100.00	43,427	100.00

报告期内，单位直接人工成本变动情况

单位：元

主要产品类型	单位直接人工成本		
	2024 年	2023 年	同比变动比例
总装总成	859.76	984.00	-12.63%
车身本体	371.87	463.10	-19.70%

报告期内，单位制造费用变动情况

单位：元

主要产品类型	单位制造费用		
	2024 年	2023 年	同比变动比例
总装总成	1,158.75	1,303.44	-11.10%
车身本体	406.71	557.31	-27.02%

报告期内，公司总装总成销售分别为 24,980 台、31,793 台，2024 年度较 2023 年增加 6,813 台，增幅为 27.27%。公司车身本体销售分别为 43,427 台、50,850 台，2024 年度较 2023 年增加 7,423 台，增幅为 17.09%。

总装总成、车身本体的毛利率上升一方面系随着产量的增加，摊薄了生产过程中的固定成本费用；另一方面系原材料价格下降导致毛利率的提升，毛利率的变动与公司产量和原材料价格变动具有匹配性。”

3. 偿债能力分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露，具体内容如下：

“（1）资产负债率情况分析

报告期各期末，公司资产负债率分别为 56.90%和 54.24%，2024 年末负债总额较 2023 年末相比减少 3,706.66 万元，2024 年末资产负债率较 2023 年末下降 2.66 个百分点，主要原因一方面系公司 2023 年开具银行承兑汇票支付供应商货款，2024 年到期兑付，使得 2024 年末应付票据余额较 2023 年末减少 3,270.00 万元；另一方面系公司 2023 年 12 月收到陕汽商用车 5,500.00 万元的银行承兑汇票，公司于 2024 年 1 月将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车 3,500.00 万元，2024 年末应收票据和其他应付款同时减少 3,500.00 万元，使得资产负债率下降。

商用车下游行业及汽车零部件行业部分上市公司资产负债率情况如下：

公司名称	资产负债率	
	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
福田汽车（600166）	71.99%	67.91%
潍柴动力（000338）	64.53%	66.29%
博俊科技（300926）	64.65%	64.84%
松原安全（300893）	57.22%	46.26%
可比公司平均值	64.60%	61.32%
正和科技	54.24%	56.90%

注：数据来源于可比公司定期报告。

综上，公司资产负债率低于可比公司平均值，处于合理水平。

（2）流动比率与速动比率情况分析

报告期各期末，公司的流动比率分别为 1.14 和 1.26，速动比率分别为 0.80 和 0.90。2024 年末流动比率及速动比率较 2023 年末略有上升，主要原因详见前述对“资产负债率情况分析”。

商用车下游行业及汽车零部件行业部分上市公司流动比率和速动比率情况如下：

项目	公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动比率 （倍）	福田汽车（600166）	0.78	0.69
	潍柴动力（000338）	1.19	1.35
	博俊科技（300926）	1.04	1.15
	松原安全（300893）	1.61	2.09
	可比公司平均值	1.16	1.32
	正和科技	1.26	1.14
速动比率 （倍）	福田汽车（600166）	0.49	0.37
	潍柴动力（000338）	0.88	1.00
	博俊科技（300926）	0.70	0.77
	松原安全（300893）	1.23	1.53
	可比公司平均值	0.83	0.92
	正和科技	0.90	0.80

注：数据来源于可比公司定期报告。

综上，公司流动比率与速动比率介于可比公司之间，不存在明显差异。

从整体情况来看，公司资产负债结构合理，偿债能力较强，不存在重大债务风险。

（3）利息支出

公司 2024 年利息支出较 2023 年利息支出（含资本化利息）减少 97.12 万元，降幅为 10.40%，主要原因为 2024 年公司新增短期银行借款利率较低，同时通过新增长期借款置换原高利率借款，使得公司 2024 年银行借款利率较 2023 年大幅下降引起的。

（4）利息保障倍数

报告期各期末，公司利息保障倍数分别为 1.88 倍和 4.79 倍，2024 年末利息保障倍数较 2023 年末大幅提升，主要原因一方面系 2024 年度公司新增借款利息较低，使得公司利息支出减少；另一方面系 2024 年营业收入增加，经营状况较好，利润总额增加，使得利息保障倍数随之上升。

综上，公司资产负债率、流程比率和速动比率波动与日常经营情况相匹配，公司资金能够满足公司日常经营活动，公司资产负债结构合理，长短期偿债能力较高，偿债能力较强。”

4. 营运能力分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露，具体内容如下：

“（1）应收账款周转率

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 1.98 次/年和 2.43 次/年。2024 年公司应收账款周转率较 2023 年提高，主要原因系 2024 年度，随着公司主要客户销售量上升以及新客户增加，客户订单量增加，2024 年营业收入较 2023 年度相比增加 14,889.78 万元。

报告期内，公司与可比公司应收账款周转率对比情况

公司名称	应收账款周转率（次）	
	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度

福田汽车（600166）	7.76	11.15
潍柴动力（000338）	6.99	8.24
博俊科技（300926）	3.23	2.94
松原安全（300893）	2.21	2.28
平均值	5.05	6.15
正和科技	2.43	1.98

注：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款账面余额。

如上表所示，公司应收账款周转率低于可比公司福田汽车和潍柴动力，福田汽车和潍柴动力为大型国有上市企业的整车生产企业，规模较大，对客户的议价能力较强，对下游经销商等客户采取预收款方发货，使得应收账款周转率远高于可比公司博俊科技、松原安全以及正和科技。

公司 2023 年应收账款周转率低于可比公司博俊科技和松原安全，2024 年应收账款周转率介于可比公司博俊科技和松原安全之间。公司主要从事商用车生产，受商用车市场影响较为显著，而博俊科技和松原安全客户涵盖商用车和乘用车。2024 年随着商用车市场回暖，公司原有客户销售业绩上升以及新客户拓展带动公司整体订单量的上升，使得公司应收账款周转率上升，介于可比公司博俊科技和松原安全之间。

综上所述，公司应收账款规模与销售收入、信用政策具有匹配性，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；公司应收账款占营业收入的比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率符合公司实际经营情况。

（2）存货周转率和总资产周转率

报告期各期，公司存货周转率分别为 4.66 次/年和 5.21 次/年，总资产周转率分别为 0.50 次/年、0.62 次/年，存货周转率和总资产周转率均呈上升趋势，主要系随着公司下游客户销量增加以及新客户的拓展，公司订单量增加，使得 2024 年营业收入增加引起的。

商用车下游行业及汽车零部件行业部分上市公司存货周转率和总资产周转率情况如下：

项目	公司名称	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
	福田汽车（600166）	6.29	8.25

存货周转率 (次)	潍柴动力 (000338)	4.26	4.51
	博俊科技 (300926)	2.82	2.38
	松原安全 (300893)	4.58	3.45
	平均值	4.49	4.65
	正和科技	5.21	4.66
总资产周转率 (次)	福田汽车 (600166)	0.99	1.20
	潍柴动力 (000338)	0.64	0.68
	博俊科技 (300926)	0.70	0.26
	松原安全 (300893)	0.77	0.39
	平均值	0.77	0.63
	正和科技	0.62	0.50

注：数据来源于可比公司定期报告整理；注 2：存货周转率=营业成本/[(期初存货余额+期末存货余额)]/2。

综上，公司存货周转率、总资产周转率介于可比公司之间，整体不存在明显差异。”

5. 现金流量分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露，具体如下：

“（1）经营活动现金流量分析

公司经营活动现金流入主要来源于销售商品、提供劳务收到的现金。报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 21,544.68 万元和 7,035.55 万元。公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额较 2023 年减少 14,509.13 万元。2023 年度经营活动产生的现金流量净额较高主要原因①公司 2023 年在银行开具银行承兑汇票，用于支付供应商货款；②商用车市场回暖，公司统筹资金，适当控制供应商货款支付节奏，为业务发展储备资金；2024 年经营活动产生的现金流量净额较 2023 年大幅减少主要原因系 2024 年使用现金支付供应商货款较 2023 年增加 17,321.73 万元引起的。

.....

(4) 经营活动产生的现金流量净额与净利润关系

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润关系如下：

单位：元

补充资料	2024 年度	2023 年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：		
净利润	30,503,905.80	4,229,544.02
加：信用减值损失	6,100,490.62	-1,762,596.78
资产减值准备	6,563,922.08	2,246,460.23
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	43,414,662.54	41,079,064.95
使用权资产折旧	5,942,985.38	5,476,053.15
无形资产摊销	1,368,778.08	1,368,778.08
长期待摊费用摊销	266,052.73	484,330.78
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	2,205,157.56	-19,059.47
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	222,780.07	
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）		
财务费用（收益以“－”号填列）	6,794,677.02	6,734,534.71
投资损失（收益以“－”号填列）	896,620.70	1,210,557.96
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-1,957,588.03	2,519,544.45
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-345,722.64	-1,515,289.96
存货的减少（增加以“－”号填列）	-12,176,548.21	-6,430,270.61
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	52,236,863.76	-25,916,246.03
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-71,681,564.26	185,741,410.28
其他		
经营活动产生的现金流量净额	70,355,473.20	215,446,815.76

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在差异，主要是由于折旧摊销、存货、经营性应收及应付项目的增减变化综合影响。**2023 年，2024 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为 21,544.68 万元、7,035.55 万元**，高于净利润，主要系公司当年折旧摊销以及经营性应付项目增加所致。具体情况如下：

1) 公司属于重资产投入型企业，受长期资产折旧与摊销的影响较大

公司从事商用车车身的研发、生产与销售，车身开发时在车身设计研发、模

具、检具以及焊装夹具开发等需要投资大额资金，车身生产需要投资建设冲压设备、焊装生产线、涂装生产线以及总装生产线等，属于重资产投入型企业，使得公司长期资产折旧摊销费用较高。2023 年和 2024 年长期资产折旧与摊销金额分别为 4,840.82 万元和 5,099.25 万元。

公司 2024 年长期资产折旧与摊销金额较 2023 年增加 258.43 万元，增幅为 5.34%，主要原因为 2024 年 8 月、9 月承启工厂高端商用车车身模具、焊装和总装生产线等相关设备调试完成，由在建工程转为固定资产，使得公司计入长期资产折旧与摊销增加。

2) 存货变动

公司存货主要为钢材、车身冲压件和内饰件，公司根据销售订单制定生产计划，并根据库存量制定采购计划，并结合原材料价格变动趋势进行调整。

2024 年末存货变动较 2023 年末增加 1,217.65 万元，主要原因系公司承接苇渡控股商用车车身焊装生产线和模具，使得存货-合同履约成本增加。

3) 经营性应收项目的变动

2023 年公司经营性应收项目增加 2,591.62 万元，主要原因系预付账款增加引起的。2023 年末预付账款余额较 2022 年末相比增加 3,097.29 万元，2023 年随着商用车市场的回暖，订单量增加，公司综合考虑订单量及钢材价格的波动情况，加大对钢材的采购，其中 2023 年末预付账款余额前五大供应商中，预付钢材采购款余额较 2022 年末增加 2,644.29 万元。

2024 年公司经营性应收项目减少 5,223.69 万元，主要原因一方面系公司 2023 年 12 月收到陕汽商用车 5,500.00 万元的银行承兑汇票，公司贴现后需将其中 3,500.00 万元返还给陕汽商用车。公司于 2024 年 1 月将该承兑汇票贴现后返还给陕汽商用车使得应收款项融资减少 3,500.00 万元；另一方面系 2024 年公司收到前期采购的模具，结转预付账款使得 2024 年末预付账款余额大幅减少。

4) 经营性应付项目的变动分析

①2023 年公司经营性应付项目增加 18,574.14 万元，主要原因如下：

A、应付账款增加

公司 2023 年度减资回购股东股份支付现金 15,248.66 万元,现金储备减少,公司通过开具银行承兑汇票,并延缓支付供应商货款。随着市场行情回暖,业务量上升,公司采购量增加。2023 年、2022 年采购金额分别为 45,472.61 万元、33,812.53 万元,2023 年较 2022 年采购增加 11,660.07 万元,增幅为 34.48%,使得 2023 年末应付票据和应付账款较 2022 年末增加 13,088.49 万元。

B、合同负债增加

2023 年末、2022 年末合同负债余额分别为 4,718.94 万元、1,471.14 万元,2023 年末合同负债余额较 2022 年末相比增加 3,247.80 万元,主要原因系 2023 年公司全资子公司亿派模具为安徽苇渡控股有限公司提供模具开发收取的预收款增加;公司为深圳市比亚迪供应链管理有限公司、安徽苇渡控股有限公司以及江苏前晨汽车科技有限公司提供模具、夹具开发以及生产线建设服务收取的预收款增加。

②2024 年公司经营性应付项目减少 7,168.16 万元,主要原因一方面系 2024 年公司资金情况开具的银行承兑汇票较 2023 年减少 3,270.00 万元;另一方面系公司 2024 年 1 月将陕汽商用车票据贴现后返还给陕汽商用车使得其他应付款减少 3,500.00 万元,具体详见 2024 年经营性应收项目的变动分析。

综上,报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间存在的差异具有合理性。”

(六)说明公司质保金留存比例与同行业公司是否存在显著差异,公司 1 年以上合同资产余额及占比情况,是否存在长期未结转合同资产,合同资产减值准备计提的具体方法及充分性,报告期合同资产减值损失波动较大的原因,是否符合《企业会计准则》相关规定

1. 公司质保金留存比例与可比公司是否存在显著差异

单位: 万元

日期	公司	合同资产	营业收入	合同资产占营业收入的比例
2024 年 12 月 31 日	福田汽车	67,686.22	4,769,754.02	1.42%
	潍柴动力	229,143.02	21,569,050.46	1.06%
	申请挂牌公司	4,573.07	78,454.52	5.83%

日期	公司	合同资产	营业收入	合同资产占营业收入的比例
2023 年 12 月 31 日	福田汽车	86,105.06	5,609,676.14	1.53%
	潍柴动力	332,931.31	21,395,847.56	1.56%
	申请挂牌公司	4,070.94	63,564.74	6.40%

注 1：博俊科技和松原安全合同资产余额为 0，福田汽车披露的合同资产款项性质为新能源补贴款。

从上表看出，可比公司中福田汽车和潍柴动力核算了合同资产，公司报告期内合同资产占营业收入的比例均高于福田汽车和潍柴动力，主要是公司整体规模与可比公司相比较低，公司议价能力较弱，客户要求留存的质保金比例较高，导致合同资产占营业收入的比例高于可比公司。

2. 公司 1 年以上合同资产余额及占比情况，是否存在长期未结转合同资产，合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，报告期合同资产减值损失波动较大的原因，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司合同资产账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	4,573.07	4,070.94
计提比例	5.00%	5.00%
合同资产减值准备余额	264.65	203.55

公司合同资产账龄均在 1 年以内，不存在长期未结转的合同资产。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定：“按照本准则确认的合同资产的减值的计量和列报应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的规定进行会计处理。”

公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，采用简化计量方法确定合同资产的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量合同资产的信用损失。公司将信用风险特征明显不同的合同资产单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余合同资产按信用风险特征划分为账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

报告期各期末，公司合同资产减值准备计提比例与可比公司对比情况如下：

单位：万元

日期	公司	合同资产	减值准备	计提比例
2024 年 12 月 31 日	福田汽车	0	0	
	潍柴动力	229,143.02	5.28	0.00%
	博俊科技	0	0	
	松原安全	0	0	
	申请挂牌公司	4,573.07	264.65	5.00%
2023 年 12 月 31 日	福田汽车	0	0	
	潍柴动力	332,931.31	0	0.00%
	博俊科技	0	0	
	松原安全	0	0	
	申请挂牌公司	4,070.94	203.55	5.00%

注：可比公司中，博俊科技及松原安全定期报告未披露合同资产相关信息，福田汽车无质保金性质的合同资产。

如上表所示，潍柴动力 2023 年末、2024 年末合同资产计提减值准备的余额分别为 0.00 万元、5.28 万元，公司的合同资产减值准备计提比例高于可比公司。

2024 年末合同资产减值准备较 2023 年末增加 61.10 万元，主要原因系一方面系公司前五大客户之一大运汽车出现流动资金困难，并于 2024 年 11 月被法院裁定重组，截至 2024 年末公司对大运汽车合同资产余额为 80.00 万元，基于谨慎性原则，公司对大运汽车应收账款按 50% 单项坏账计提，并计提合同资产减值准备 40.00 万元；另一方面系 2024 年度公司对陕汽商用车销量增加，合同资产相应增加使得计提合同资产减值准备增加。

综上，报告期内，公司合同资产坏账准备计提充分，符合《企业会计准则》的规定。

（七）请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。

【主办券商回复】

公司已在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“1、控股股东”和“2、实际控制人”进行补充披露。

律师回复意见详见“北京盈科(武汉)律师事务所关于正和汽车科技(十堰)股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的**补充法律意见书(二)**”。

(八) 请主办券商及会计师核查事项②-⑥并发表明确意见，并就公司财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

【主办券商回复】

(一) 核查程序

获取并核查公司其他应收账款明细账、公司与控股股东及实际控制人王环签署的借款协议、核查公司拆出以及王环还款的银行回单、并对合同约定的利息进行测算；获取公司与陕汽商用车无真实交易背景的银行承兑汇票、账务凭证、公司关于《财务管理制度》《货币资金管理制度》《票据管理制度》等管理制度；核对公司及董监高银行流水，核查是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形；

1. 查阅本次挂牌申报审计报告，获取截至 **2025 年 3 月 31 日** 的财务报表，结合资产负债率、货币资金、经营活动现金流、长短期借款变动情况，分析公司的偿债能力；

2. 与会计师访谈，并查询会计师重要性确定表，确认公司利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准并进行补充披露；

3. 结合业务变动量化对公司盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量波动原因进行分析；查阅同行业可比公司公开披露信息，了解公司与可比公司资产负债率、流动比率、速动比率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标存在差异的原因及合理性；

4. 查阅公司及可比公司质保金留存比例并进行合理性分析；核查公司是否存在 1 年以上合同资产余额及占比情况，是否存在长期未结转合同资产情形；核查公司及可比公司合同资产减值准备计提的具体方法，分析公司合同资产减值准备计提情况等。

(二) 核查意见

1. 公司报告期内存在的财务不规范情形包括非经营性资金占用、公司为第

三方协助提供无真实交易背景的贷款情形，均已在《公开转让说明书》中披露，除此之外，公司不存在其他财务规范性问题；公司已建立了有效的会计核算制度和内部控制制度，并得到了有效实施，公司相关会计基础健全，与财务相关的内部控制健全并得到了有效执行；公司不存在体外资金循环、账外成本费用等情形；

2. 公司主要财产指标、经营发展状况良好、经营活动现金流情况良好，可以为到期债务的偿还提供资金保障。公司不存在流动性风险，亦不存在逾期债务无法偿还的风险；

3. 公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露公司利润表项目与财务会计信息相关的重大事项判断标准；

4. 公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”中对盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析并进行量化补充披露；

5. 公司合同资产坏账准备计提充分，合同资产账龄均在 1 年以内，不存在长期未结转的合同资产情形，合同资产财务核算符合《企业会计准则》的规定。

会计师回复意见详见“中喜会计师事务所（特殊普通合伙）关于正和汽车科技（十堰）股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复说明”。

九、其他问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司回复】

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

公司尚未向湖北证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

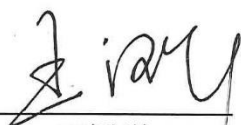
经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

本页无正文，为正和汽车科技（十堰）股份有限公司《关于公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


王泽洋

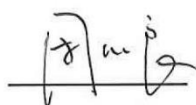
正和汽车科技（十堰）股份有限公司

2018年 6 月 24日



本页无正文，为恒泰长财证券有限责任公司《关于正和汽车科技（十堰）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：



周从良

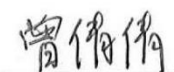
项目小组成员（签字）：



王莉鹏



荆争争



曾倩倩



杨杰

