



SHINEKIN

关于

浙江祥晋汽车零部件股份有限公司

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



国金证券股份有限公司
SINOLINK SECURITIES CO.,LTD.

(地址：成都市青羊区东城根上街 95 号)

二〇二五年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2025 年 7 月 1 日出具了《关于浙江祥晋汽车零部件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》（以下简称“审核问询函”）。

根据审核问询函的要求，浙江祥晋汽车零部件股份有限公司（以下简称“祥晋股份”或“公司”）、国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“国金证券”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“锦天城律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信会计师”）对审核问询函中所提问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《浙江祥晋汽车零部件股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复所用释义与《公开转让说明书》保持一致，涉及补充披露或修改的内容已在《公开转让说明书》中以楷体加粗方式列示。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对《公开转让说明书》的修改或补充披露

目 录

1.关于公司业绩。	3
2.关于存货及采购。	39
3.关于固定资产及在建工程。	57
4.关于应收账款。	79
5.关于历史沿革。	86
6.关于公司治理。	95
7.关于其他事项。	107
8.其他事项。	153

1.关于公司业绩。

根据申报文件：（1）报告期内，公司向上汽大众的销售金额为 43,550.48 万元及 57,085.56 万元，占当期营业收入的比例分别为 69.21%及 64.51%，占比较高；（2）报告期内，公司的营业收入分别为 62,927.34 万元及 88,485.88 万元，2024 年收入的增幅为 40.62%；（3）报告期内，公司的毛利率呈下降趋势，分别为 28.13% 及 21.76%。

请公司：（1）说明前五大客户收入占比较高的情况与同行业可比公司的情况是否一致；上汽大众是否有其他供应商与公司提供相同产品；若有，结合公司的核心技术优势，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险；（2）结合期后新签订单情况，说明公司与上汽大众合作的稳定性；结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况；（3）结合公司所处行业的景气度、主要客户销量情况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性；（4）说明与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致；结合公司具体服务车型，说明公司报告期内的销售量与终端车厂的销售量是否匹配；（5）结合产品单价以及客户年降安排等，说明公司毛利率下降的原因；毛利率下降的幅度显著高于同行业可比公司的原因，是否采取低价策略获取新客户；（6）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性；（7）说明能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险；（8）说明公司客户指定供应商的具体情况，并说明该部分收入按照总额法确认的合理性；（9）说明公司寄售模式的具体情况，采用寄售模式销售是否符合行业惯例；说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、说明前五大客户收入占比较高的情况与同行业可比公司的情况是否一致；上汽大众是否有其他供应商与公司提供相同产品；若有，结合公司的核心技术优势，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险

（一）前五大客户收入占比较高的情况与同行业可比公司的情况基本一致

公司下游行业具有较高的行业集中度，根据中国乘联会统计，2023 年至 2024 年，我国前十大整车厂商销量占比分别为 59.0%和 61.3%，前十大整车厂商销量占比已超过 60%，且呈现增长趋势。公司主要客户上汽大众、吉利汽车、上汽通用等均属于国内乘用车市场排名前十整车厂，由于公司下游行业集中度较高，同时公司优先选择优质大客户进行合作，导致公司客户集中度较高。

在行业集中的背景下，公司与同行业可比公司的前五大客户收入占比均相对较高，具体情况如下：

公司名称	可比业务板块	2024 年收入 规模（亿元）	前五大客户销售占比	
			2024 年度	2023 年度
新铝时代	新能源汽车铝合金结构件	19.06	86.00%	96.95%
浙江仙通	外饰密封件	12.25	86.72%	84.41%
旭升集团	新能源汽车铝合金结构件	44.09	59.97%	56.23%
峰璟股份	外饰密封件	30.95	56.95%	57.91%
祥晋股份	外饰密封件、新能源汽车 铝合金结构件	8.85	89.79%	88.86%

如上表所示，同行业可比公司客户集中度较高的情况较为普遍。其中，新铝时代、浙江仙通前五大客户销售占比均在 80%以上，与公司客户集中度基本一致。

从营收规模角度分析，旭升集团、峰璟股份已上市多年，自成长型企业逐步发展为成熟期上市公司，2024 年度收入规模分别达到 44.09 亿元、30.95 亿元，高于新铝时代、浙江仙通和公司的收入水平，客户群体更为广泛，其客户集中度相对较低，但前五大客户销售占比仍然超过 50%。

综上，公司客户集中度较高符合汽车行业下游整车厂集中度较高的特征，公司与行业内可比公司的客户集中度基本一致，公司前五大客户收入占比较高符合

行业惯例。

（二）上汽大众是否有其他供应商与公司提供相同产品；若有，结合公司的核心技术优势，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险

1、上汽大众存在其他供应商与公司提供同类产品

上汽大众作为知名汽车整车厂商，具有严格的供应商管理体系，一般会选择规模较大、技术实力较强的企业进入其合格供应商目录，同类产品下往往会有 10 家左右的合格供应商具备准入资格，可以参与报价竞争。公司主要向上汽大众销售外饰密封件、新能源汽车铝合金结构件产品，同类产品其他供应商与公司竞争情况具体如下：

产品类型	同类供应商数量	公司所处地位
新能源汽车铝合金结构件	5-10 家	在新能源汽车铝合金结构件领域，与上汽大众一同参与 MEB 平台开发建设，主要提供电池壳体、门槛梁等车身关键零部件，在细分领域供货份额较高，系其核心供应商
外饰密封件	10-15 家	公司设立之初就开始与上汽大众就外饰件进行合作，并凭借核心技术优势，逐步扩大定点产品种类，成功开拓密封条业务，覆盖朗逸、帕萨特、途观、ID 系列等主力热门车型，系其核心供应商

公司成立之初即开始与上汽大众合作，已形成了合作共赢的业务关系，报告期内，在上汽大众同类产品供应商中的供货份额较高，属于其核心供应商。

2、实际业务中，上汽大众就单一零件一般仅确定 1 家供应商供货

由于新项目处于研发阶段时，整车厂需要投入人力、资源与供应商共同进行开发，需要投入较大的模具成本。零件研发初期试制时间长，样件需要进行大量的检测试验，量产件需进行装车上路试验。故单一零件选择多家供应商供货会增加下游车厂的生产成本。

在公司与上汽大众实际业务中，上汽大众为保证产品质量、供货稳定、成本可控等因素，一般单个零件仅确定 1 家供应商，只有该车型销量极高、原有供应商产能不足的情况下才会新增 1-2 家供应商同步配合供货。

因此，就产品类型而言，上汽大众存在其他供应商与公司提供同类产品，但

就单个零件项目而言，公司在与上汽大众合作的项目中主要作为独家供应商向其供货。

3、公司拥有多项核心技术优势，技术服务得到上汽大众充分认可

公司与上汽大众合作的产品序列较为丰富，公司在上述领域积累了较多核心技术优势，并通过技术优势与客户共同开发合作，用稳定优质的产品质量获得上汽大众的充分认可，具有较强的客户粘性。

在外饰密封件业务领域，公司具备全流程、全品类、定制化产品同步开发能力和生产体系，掌握在线一体滚弯成型技术、亮饰条冲压抗回弹防起皱技术、变截面一站式在线挤出加工技术等多项核心技术。在多元化、个性化消费需求趋势下，公司突破高黑亮金属钢带覆膜、后加工精准定长等技术，研发高光泽感的高黑亮饰条和降噪效果好、质感强的欧式导槽等特色创新产品。

在新能源汽车铝合金结构件领域，公司通过科学的理论研究、仿真分析和实验验证，突破铝合金钝化、机器人拉铆、FSW 焊接及 FDS 螺纹连接等新工艺，掌握高质量铝合金 FSW 焊接技术、高效铝合金 MIG 数字化焊接技术等铝合金精加工核心技术，联合核心客户上汽大众开发电池盒边框和门槛梁产品。在此基础上，公司持续加强铝合金产品研发，掌握六角螺母自动拉铆检测、高精度异型截面铝型材整形、铝型材内高压成型等技术。

4、公司被其他供应商替代的风险较低

整车厂商对零部件供应商在研发和生产能力、产品质量水平、响应速度等方面的要求较高，遴选供应商流程严格且复杂，一旦进入其合格供应商名录，倾向于与供应商开展长期合作，呈现出稳固的合作关系。

在成为合格供应商后，产品批量生产前，合格供应商还需要履行严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），经过较长时间的样件试验后，才能进入量产供货环节。

公司向上汽大众供应车身、电池系统等核心零部件，如更换核心零部件供应商，上汽大众除需要进行长期的供应商考察，还需额外进行模具投入，相关成本较高。此外，零件研发初期试制时间长，样件需要进行大量的台架试验，量产件

需进行大量的装车上路实验，更换核心供应商的过程非常漫长，甚至需要数年的时间。因此，合作项目一经确定，整车厂商一般不会轻易更换核心供应商。

在新能源汽车领域，上汽大众面临众多国内车企的激烈竞争，为维持市场竞争力，上汽大众采取了一系列措施，包括加快新车型开发、缩短老车型生命周期、转变生产模式等。作为上汽大众新能源汽车铝合金结构件核心供应商，公司也面临由此带来的市场挑战。

综上，公司在主要产品领域积累了较多核心技术优势，并与上汽大众共同开发合作，生产生产工艺获得上汽大众的充分认可。在公司取得定点的主要汽车零件项目中，公司主要为独家供货，出于产品质量、交付周期、采购成本等因素考量，上汽大众不会轻易更换所选供应商。因此，公司与上汽大众的合作具有稳定性和可持续性，被其他供应商替代的风险较低。

二、结合期后新签订单情况，说明公司与上汽大众合作的稳定性；结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况

（一）结合期后新签订单情况，说明公司与上汽大众合作的稳定性

基于汽车零部件行业特点，零部件供应商获取整车厂的项目订单流程通常如下：首先，零部件供应商需要通过整车厂的供应商评审认证流程，签署框架协议，成为其合格供应商；其次，合格供应商根据客户需求进行报价以及商业谈判，获取项目定点；在取得项目定点后，合格供应商通过样件试制、PPAP 等程序后开始获得稳定的批量生产订单。

公司已与上汽大众签署了《国产零部件和生产材料采购条款》《供应商提名信》等框架协议，定点项目覆盖其主力车型，保持了良好稳定的合作关系。在框架协议和定点项目的约定下，上汽大众通常会在系统里预计订单滚动计划，公司根据上汽大众系统内需求情况排产并及时供货交付。

公司期后与上汽大众合作稳定，已定点产品的期后订单均可正常获取。除与上汽大众延续已定点项目合作外，公司亦成功拓展多项新业务定点，具体情况如下：

产品类型	车型	项目名称	预计量产时间
新能源汽车铝合金结构件	未上市大型 SUV	车身结构件	2026 年
外饰密封件	未上市 SUV	密封条	2026 年
	未上市大型 SUV	密封条	2026 年
	未上市轿车	亮饰条	2026 年
		密封条	2026 年
	未上市轿跑	密封条	2026 年
	未上市大型 SUV	密封条	2026 年
	未上市轿车	密封条	2027 年

综上，公司与上汽大众保持了长期稳定的合作关系。同时，公司积极开拓新业务定点，进一步提升了公司产品的竞争力，与上汽大众合作具有稳定性。

（二）结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况

报告期内及期后，公司新开发客户数量、新业务定点情况具体如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
新开发客户数量（家）	1	3	3
新业务定点数量（项）	27	46	34

公司持续开发新客户，获取新业务，具有独立稳定的获客能力。报告期内及期后，公司累计开发了 7 家新客户，并取得了 107 项新业务定点，新客户、新业务开发情况良好。

报告期内及期后，公司积极开拓新客户，新开拓客户均为国内外主流整车厂商，公司新取得的主要定点项目具体如下：

客户名称	产品类型	车型	项目名称	（预计） 量产时间
理想汽车	新能源汽车铝合金结构件	未上市 SUV	车身结构件	2025 年
蔚来汽车	新能源汽车铝合金结构件	乐道 L90	车身结构件	2025 年
		乐道 L60	车身结构件	2024 年
	外饰密封件	乐道 L60	密封条	2024 年
大众安徽	新能源汽车铝合金结构件	Tavascan	车身结构件	2023 年
	外饰密封件	Tavascan	密封条	2023 年

客户名称	产品类型	车型	项目名称	(预计)量产时间
易易互联	智能换电装备	/	换电站	2023 年
奥迪一汽	外饰密封件	未上市新能源 SUV	密封条	2025 年
		未上市新能源轿车	密封条	2025 年
德国奥迪	外饰密封件	已上市新能源 SUV	密封条	2025 年
		已上市新能源轿车	密封条	2025 年
极氪汽车	新能源汽车铝合金结构件	极氪 001	车身结构件	2024 年
		未上市 MPV	车身结构件	2026 年
		未上市 SUV	车身结构件	2025 年
富江能源	新能源汽车铝合金结构件	新能源车型平台	底盘结构件	2025 年
比亚迪	外饰密封件	秦 L	亮饰条	2025 年
		E7	亮饰条	2025 年
		海狮 05	亮饰条	2025 年

如上表所示，公司已经获得多个整车厂商的新业务定点，包括理想汽车、蔚来汽车、极氪汽车、比亚迪、德国奥迪、奥迪一汽等，反映出公司新客户开发成效显著，公司产品获得市场普遍认可。

综上，公司具备较强的综合竞争力，具备独立面向市场开拓新客户的能力，定点项目充足，新客户的开发情况良好。

三、结合公司所处行业的景气度、主要客户销量情况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性

（一）公司所处行业的景气度

公司所处行业为汽车零部件及配件制造，与汽车整车行业景气度息息相关。

我国的汽车工业经过数十年的发展，目前已形成了较为完整的产业体系，实现了从无到有、由弱到强的跨越式发展，汽车行业景气度正处于较高水平。2011年至2024年，中国汽车产销量年均复合增长率为4.16%，整体保持增长趋势。2024年，我国汽车产销量均超过3,100万辆，销量较上年同比增幅4.46%，产销量全球市场占比均超过32%，连续16年蝉联全球第一大汽车产销国。2024年，中国汽车工业总产值接近11万亿人民币，占全国GDP的比重为8%。

据中国汽车工业协会预测，2025 年中国汽车总销量将达到 3,290 万辆，同比增长 4.7%，其中新能源汽车销量预计为 1,600 万辆。预计未来随着产业扶持政策的持续推出、新能源技术的持续进步、基础设施建设的逐步完善以及市场认可度的进一步提升，下游需求继续释放，我国汽车产销量将保持增长趋势。

综上，我国汽车和汽车零部件产业保持增长趋势，行业景气度处于较高水平，公司所处行业具有广阔的市场空间。

（二）主要客户销量情况

公司的主要客户包括上汽大众、吉利汽车、蔚来汽车、大众安徽、上汽通用、理想汽车等知名厂商。报告期内，公司主要整车厂商客户的销量情况如下：

单位：万辆

客户名称	2024 年度	2023 年度	变动幅度
上汽大众	120.00	123.14	-2.55%
吉利汽车	177.33	138.51	28.03%
蔚来汽车	22.20	16.00	38.75%
大众安徽	0.24	-	-
上汽通用	43.50	100.10	-56.54%
理想汽车	50.05	37.60	33.11%

数据来源：中国乘联会、上市公司年度报告、搜狐汽车

注：大众安徽首款量产车型于 2024 年 7 月上市，故不存在 2023 年度销量数据。

由上表可见，公司主要客户中吉利汽车、蔚来汽车、理想汽车销量保持快速增长。但近年来，随着新能源汽车高速发展，对国内燃油车市场造成了较大冲击，公司主要客户上汽大众、上汽通用销量呈现下降趋势，但不会对公司未来经营业绩造成重大不利影响，具体情况如下：

1、上汽大众年度销量保持稳定水平，新车型的投入有望带来销量回升

2024 年度，上汽大众销量略有下滑，同比下降 2.55%，但整体年销量保持稳定在 120 万辆水平，销量排名稳定在行业前十。报告期内，上汽大众销量份额和排名情况如下：

单位：万辆

项目	2024 年度	2023 年度
销量	120.00	123.14
市场份额	5.2%	5.7%
销量排名	6	5

数据来源：上汽集团年度报告、中国乘联会

上汽大众寻求积极转型，在合资品牌中率先布局乘用车电动化、燃油车智能化，正处于转型阵痛期，因此近年来销量有一定下降。上汽大众改变传统合资模式，践行“合资 2.0”战略。根据上汽集团与大众汽车集团签署的延长合资协议，双方将共同打造更懂中国市场的产品，融合各自优势资源，支持上汽大众基于中国市场开发多款包括纯电、插电混动在内的全新车型，以应对竞争日益激烈的中国汽车市场，预计后续新车型的投入有望为上汽大众带来销量回升。

2、上汽通用收入占比较低，且已逐步脱离销量低谷

2024 年度，上汽通用占公司营业收入的比重为 1.13%，对公司经营业绩影响较小。

受燃油车市场下滑、价格战空前激烈影响，上汽通用 2024 年度销量大幅下降，由 100.10 万辆降至 43.50 万辆，降幅达 56.54%。上汽通用积极调整发展战略，利用自身本土化开发资源，调整项目规划，落实智能网联方案，通过别克、凯迪拉克等品牌发力，带动销量回稳，逐步脱离销量低谷。2025 年 1-6 月，上汽通用销量达到 24.51 万辆，同比增长 8.64%，销售情况回暖。

综上，公司主要客户销量稳定或呈增长趋势，部分客户报告期内销量下滑但已脱离销量低谷，整体呈现向好发展趋势，为公司未来经营业绩稳定性提供了有力支撑。

（三）期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩

1、期末在手订单情况

在项目成功定点后，由于汽车整车生产的连续性和稳定性，客户一般会向公司提供滚动交付需求，通常较为稳定和连续，可预测性较强。由于不同客户在存货内部管理策略、产品需求等方面存在差异，客户需求下达周期在 1 至 12 个月

之间，差异较大。出于一致性和谨慎性考量，公司在手订单统计口径为公司未来 3 个月的客户滚动交付需求。

报告期各期末及截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单金额分别为 1.80 亿元、1.81 亿元和 1.59 亿元，公司期末在手订单充足、稳定。

公司在手订单情况良好，与存量客户合作密切，订单数量充足。同时，公司于期后开拓了富江能源等新客户，将为公司带来更多的订单需求，为公司未来经营业绩带来保障。

2、期后新签订单情况

公司期后新签订单包括上汽大众、吉利汽车、联合汽车电子、蔚来汽车等既有客户的新增定点项目，也包括比亚迪、德国奥迪等多家新开发客户的定点项目，具体参见本题之“二、（二）结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况”。

3、期后经营业绩情况

公司期后经营业绩情况如下：

单位：万元

科目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	39,532.27	40,166.44	-1.58%
净利润	3,524.58	5,050.87	-30.22%
综合毛利率	19.50%	24.24%	-4.74%
经营活动现金流量净额	132.96	10,150.67	-98.69%

注：以上数据未经审阅或审计。

根据公司 2025 年 1-6 月未审财务报表，2025 年 1-6 月公司营业收入为 39,532.27 万元，下降 1.58%，较 2024 年同期整体保持稳定。

公司净利润、综合毛利率和经营活动现金流量净额较去年同期存在一定程度的下滑，主要原因如下：

（1）2025 年新项目多在下半年量产，模具销售尚未达到可确认条件

2025 年上半年，公司销售模具收入为 1,449.95 万元，同比下降 61.30%，模

具产品毛利较高，对公司 2025 年上半年经营业绩造成一定影响。公司销售模具收入与新产品量产时点相关，各年度收入规模由于当年量产的新项目数量不同而存在一定的周期性和波动性。一方面，报告期内公司大力开拓新产品和新业务，2024 年实现量产的新产品较多；另一方面，2025 年公司新项目多在下半年量产，该部分模具销售尚未达到可确认条件，因此 2025 年 1-6 月模具收入同比降幅较大。公司目前新产品开发情况较好，与主要客户合作稳定，模具销售具备可持续性。

（2）客户降价政策、新设备投入导致毛利降低

受客户价格调整和新业务开拓因素影响，2025 年 1-6 月，公司综合毛利率为 19.50%，较 2024 年上半年下降 4.74%。一方面，受行业下游汽车竞争加剧影响，客户降本诉求强烈，公司主要产品受年降影响销售单价有所下降；另一方面，公司于 2024 年进行了较大的厂房和设备投入，相关折旧费用较高，部分产品将在 2025 年下半年实现量产，规模效应尚未显现，造成短期内成本上升。后续随着下半年新项目陆续实现量产，将会有效摊薄单位成本。

（3）经营活动现金流量净额变动原因

2025 年 1-6 月，经营活动现金流量净额为 132.96 万元，较 2024 年上半年下降 98.69%，经营活动现金流量净额较低，主要系：一方面，由于 2025 年期初应付账款及应付票据余额为 55,501.84 万元，同比增长 91.46%，公司于 2025 年上半年支付的采购货款及兑付票据金额较大，进而导致本期购买商品、接受劳务支付的现金增长 28.65%。另一方面，2025 年 6 月末，应收款项融资同比增长 4,092.47 万元，主要由于公司于当期减少了票据贴现，使得当期销售商品、提供劳务收到的现金同比下降。

（4）后续订单情况

公司目前新项目储备较为充足，具体获得的新项目情况参见本题之“二、（二）结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况”。如理想 SUV 车身结构件、乐道 L90 车身结构件、富江能源新能源平台等项目多数预计将在下半年实现量产，上述项目量产后，预计将会为公司业务收入

带来较大增量。

综上，由于上述模具收入下降、客户降价诉求、新设备投入等因素影响，公司 2025 年 1-6 月经营业绩存在一定程度的下滑。公司后续通过开拓新业务、优化生产流程、持续加强成本管控等措施，有望将 2025 年营业收入和利润水平维持在合理水平。

四、说明与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致；结合公司具体服务车型，说明公司报告期内的销售量与终端车厂的销售量是否匹配

（一）公司与同行业可比公司的业绩变化趋势基本一致

报告期内，同行业可比公司的业绩变化情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2024 年度	变动幅度	2023 年度
新铝时代	营业收入	190,592.31	6.95%	178,205.42
	扣非后归母净利润	18,514.56	1.54%	18,233.96
旭升集团	营业收入	440,875.13	-8.79%	483,386.53
	扣非后归母净利润	35,803.51	-46.76%	67,254.77
峰璟股份	营业收入	309,480.15	-14.06%	360,091.99
	扣非后归母净利润	35,170.38	-27.98%	48,836.05
浙江仙通	营业收入	122,451.85	14.90%	106,575.56
	扣非后归母净利润	16,693.51	13.57%	14,699.30
公司	营业收入	88,485.88	40.62%	62,927.34
	扣非后归母净利润	9,089.95	12.60%	8,072.98

旭升集团、峰璟股份业绩呈现下滑趋势，根据相关公司年度报告，主要原因系：1、当前汽车行业市场竞争激烈，受到产业链以价换量的影响，客户降本诉求强烈；2、受终端需求波动的影响，主流传统车企（奔驰、宝马、上汽通用等）销量下降，部分客户订单量未达预期。

不同于旭升集团和峰璟股份，公司当前收入规模相对较小。报告期内，公司不断丰富产品体系，拓展智能换电装备、EPDM 橡胶密封条、CDC 悬挂电磁阀等新业务；积极开发新客户，实现了营业收入和利润的增长。

在同行业可比公司中，新铝时代、浙江仙通营业收入与净利润较上年有所增长，经营情况良好，与公司经营业绩变动趋势一致。

（二）结合公司具体服务车型，说明公司报告期内的销售量与终端车厂的销售量是否匹配

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件产品、外饰密封件主要产品直接应用的终端车型和产品销量的匹配情况如下：

单位：万辆

车型名称	产品主要类型	2024 年度销量	2023 年度销量	车型销量情况	匹配情况
ID.3	新能源铝合金结构件	9.40	8.11	报告期内，车型销量分别为 7.57 万辆、9.38 万辆，同比增长 23.88%	与服务车型销量匹配
ID.4 X	新能源铝合金结构件	3.51	3.32	报告期内，车型销量分别为 2.42 万辆、3.45 万辆，同比增长 42.78%	与服务车型销量基本匹配，差异为库存影响；2023 年度，部分车辆为出口车型，故公司销量高于境内车型销量
朗逸	外饰密封件	28.37	26.18	报告期内，车型销量分别为 34.59 万辆、32.29 万辆，同比略有下降	差异原因系老款车型零件非独家供货，随着新款车型上市，公司供货份额逐步提升
途观	外饰密封件	16.39	15.23	报告期内，车型销量分别为 16.15 万辆、17.07 万辆，同比增长 5.72%	与服务车型销量匹配
帕萨特	外饰密封件	24.70	21.46	报告期内，车型销量分别为 19.10 万辆、24.60 万辆，同比增长 28.82%	与服务车型销量基本匹配，差异为库存影响
乐道 L60	新能源铝合金结构件	2.73	0.02	乐道 L60 于 2024 年 9 月上市，当年销量为 2.08 万辆	新车型上市阶段，存在备货情形，故公司销量高于车型销量
Cupra Tavascan	新能源铝合金结构件	3.58	0.00	报告期内，Cupra 品牌销量分别为 60.2 万辆、63.7 万辆，公司于 2023 年 12 月开始提供 Cupra 旗下 Tavascan 车型产品	Cupra Tavascan 无公开销量数据，仅能以 Cupra 品牌销量比较，且该业务处于发展初期，故公司销量显著低于车型销量

车型名称	产品主要类型	2024 年度销量	2023 年度销量	车型销量情况	匹配情况
君越	外饰密封件	2.43	2.78	报告期内，车型销量分别为 2.80 万辆、2.76 万辆，同比略有下降	与服务车型销量匹配
威朗	外饰密封件	2.68	11.78	报告期内，车型销量分别为 11.28 万辆、5.01 万辆，同比下降 55.58%	车型销量大幅下滑，多为库存清理，故公司 2024 年供货量较低
科鲁泽	外饰密封件	1.34	13.71	报告期内，车型销量分别为 12.04 万辆、4.23 万辆，同比下降 64.83%	车型销量大幅下滑，多为库存清理，故公司 2024 年供货量较低
名爵 5	外饰密封件	5.92	6.49	报告期内，车型销量分别为 4.62 万辆、4.72 万辆，同比增长 2.33%	部分车辆销往境外，故公司销量高于其境内车型销量

数据来源：车主之家、Volkswagen 年度报告

注：由于车型存在配置差异，部分零部件仅在该车型某一配置下装配，为便于统计比较，公司采用该车型下单一产品最大装配数量为产品销售最终的对应车型销量。

报告期内，公司主要车型对应的收入合计分别为 47,965.99 万元、62,360.86 万元，占同类产品收入比重分别为 76.22%、70.48%，涵盖收入比重较高。

综上，公司产品销量与对应车型销量差异主要因新业务开拓和下游车企备货、库存变化所致，公司主要产品的销售量与下游终端车厂的对应车型的销售量变动趋势具有匹配性。

五、结合产品单价以及客户年降安排等，说明公司毛利率下降的原因；毛利率下降的幅度显著高于同行业可比公司的原因，是否采取低价策略获取新客户

（一）结合产品单价以及客户年降安排等，说明公司毛利率下降的原因

报告期各期，公司分产品类别毛利率和对综合毛利率的影响具体情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
新能源汽车铝合金结构件	47.70%	22.75%	10.85%	47.67%	30.23%	14.41%
外饰密封件	30.34%	20.42%	6.20%	37.36%	25.73%	9.61%
汽车电子	8.57%	9.74%	0.84%	7.92%	9.38%	0.74%
智能换电装备	6.88%	4.40%	0.30%	1.36%	5.06%	0.07%

项目	2024 年度			2023 年度		
模具及其他产品	5.46%	47.20%	2.57%	4.70%	50.19%	2.36%
其他业务收入	1.05%	95.78%	1.01%	0.99%	94.54%	0.94%
合计	100.00%	21.76%	21.76%	100.00%	28.13%	28.13%

注：毛利率贡献率=收入占比*毛利率。

公司新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件产品因其收入占比较高，毛利率贡献率也相对较高，报告期各期分别为 14.41%、10.85%和 9.61%、6.20%，系公司毛利率波动的主要因素。公司汽车电子、智能换电装备、模具及其他产品、其他业务收入占比相对较低，各期毛利率差异较小，但由于不同业务板块收入规模存在变化，也对公司综合毛利率波动产生一定影响。

2024 年度，公司综合毛利率为 21.76%，较上年同期下降 6.37%，主要受市场竞争、产品结构、产品单价变动等因素影响，具体情况如下：

1、新能源汽车铝合金结构件

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件业务主要由电池壳、门槛梁等铝合金结构件和螺纹衬套、电池挡板等其他铝合金产品构成。其中，电池壳、门槛梁系新能源汽车铝合金业务主要产品，对应收入金额分别为 29,655.82 万元和 40,300.62 万元，占新能源汽车铝合金结构件收入比重分别为 98.86%和 95.49%，对新能源汽车铝合金结构件毛利率变动构成主要影响。

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件业务主要产品，即电池壳和门槛梁的产品单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
产品单价	418.41	444.27	-5.82%
单位成本	320.41	310.41	3.22%
毛利率	23.42%	30.13%	-6.71%

注：螺纹衬套、电池挡板等其他铝合金产品数量和规格众多，且收入占比较低，与主要产品电池壳、门槛梁等铝合金结构件的产品单价差异相对较大。为便于分析比较，此处仅分析电池壳、门槛梁的毛利率变动情况。

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件业务主要产品电池壳和门槛梁毛利率分别为 30.13%和 23.42%，下降幅度较为明显，原因主要系：

（1）客户降价政策导致公司产品价格端承压

公司所处汽车及汽车零部件行业普遍存在供应商产品价格年降惯例，新产品量产后通常会存在一定年限的价格年降，具体年降政策以及在实际业务中是否执行年降、年降的产品和幅度等均由公司与客户协商确定。

我国汽车行业高速发展的同时，下游整车厂商之间的市场竞争也愈发激烈，在此过程中，整车厂商间激烈的价格竞争将成本压力传导至包括公司在内的上游汽车零部件供应商。受产品生命周期、市场环境等因素综合影响，公司各个产品降价幅度存在差异，2024 年度公司主要产品的降价幅度在 1-5%左右。

（2）公司通过低价战略获取新客户

在新能源汽车铝合金结构件领域，报告期内公司与大众安徽、蔚来汽车等客户初次合作，并逐步实现量产供货。大众安徽、蔚来汽车等客户系行业内知名整车厂商，属于公司战略目标客户。为进入上述新能源汽车新势力的供应商体系，进一步提升公司行业影响力，公司从战略层面采取低价竞争策略获得首次业务合作机会，故存在新业务产品毛利率较低的情形。

综上，受客户降价政策和低价获客战略等因素影响，公司新能源汽车铝合金结构件主要产品平均单价下降 5.82%，同时受产品结构变动影响单位平均成本同比增长 3.22%，导致该业务板块毛利率同比下降 6.71%。

2、外饰密封件

报告期内，公司外饰密封件主要由 TPV 挤出产品、EPDM 橡胶密封条产品和其他亮饰条产品构成。其中，TPV 挤出产品、EPDM 橡胶密封条产品系外饰密封件业务主要产品，对应收入金额分别为 18,745.53 万元和 22,471.02 万元，占外饰密封件收入比重分别为 79.74%和 83.69%，对外饰密封件毛利率变动构成主要影响。

报告期内，公司外饰密封件产品单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
产品单价	18.54	17.02	8.92%

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
单位成本	14.75	12.64	16.71%
毛利率	20.42%	25.73%	-5.32%

报告期内，公司外饰密封件产品毛利率分别为 25.73%和 20.42%，下降 5.32%，主要系客户降价政策、产品结构变化影响所致，具体情况如下：

（1）TPV 挤出产品

TPV 挤出产品系公司外饰密封件主要产品，报告期内，公司 TPV 挤出产品占外饰密封件业务收入比重分别为 59.66%、43.77%，公司 TPV 挤出产品单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
产品单价	15.53	15.94	-2.58%
单位成本	11.31	11.13	1.62%
毛利率	27.16%	30.17%	-3.01%

公司与客户协商确定年降产品和相应降价幅度，TPV 挤出产品 2024 年降价幅度在 1%-5%左右，致使产品平均单价下降 2.58%，系 TPV 挤出产品毛利率下降的主要因素。

（2）EPDM 橡胶密封条产品

公司为丰富外饰密封件产品体系，积极开拓 EPDM 橡胶密封条业务。报告期内，EPDM 橡胶密封条产品单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
产品单价	21.43	17.88	19.88%
单位成本	20.73	19.83	4.53%
毛利率	3.26%	-10.95%	14.21%

2024 年度，EPDM 橡胶密封条单位售价及单位成本分别为 21.43 元/件和 20.73 元/件，高于公司其他外饰密封件产品，带动外饰密封件业务板块产品单价和单位成本同步增长。

报告期内，公司 EPDM 橡胶密封条产品收入占外饰密封件业务收入比例分别为 20.09%和 40.06%，收入规模同比增长 127.84%，呈现快速增长趋势。但公司作为 EPDM 橡胶密封条行业的新进入者，在拓展业务之初采取了低价竞争策略，EPDM 橡胶密封条毛利率显著低于其他外饰密封件产品。

2024 年，EPDM 橡胶密封条产品单价同比增长 19.88%，主要系公司积极开拓项目，部分于 2024 年开始量产的新项目单价较高所致。同时，随着 EPDM 橡胶密封条产能爬坡，固定成本不断摊薄，单位成本增幅低于产品单价涨幅，销售毛利率显著提升。

综上所述，受 TPV 挤出产品因年降政策而毛利率下滑以及毛利率较低的 EPDM 橡胶密封条产品销售占比提升影响，外饰密封件业务板块整体毛利率有所下降。

3、汽车电子

报告期内，公司汽车电子产品单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
产品单价	20.63	20.01	3.08%
单位成本	18.62	18.14	2.68%
毛利率	9.74%	9.38%	0.36%

公司汽车电子产品主要为 DMTL 电磁阀和 CDC 电磁阀组件，各期整体毛利率分别为 9.38%、9.74%。2024 年度，公司汽车电子产品单位售价增长 3.08%，单位成本增长 2.68%，主要系产品结构变化所致，毛利率水平基本保持稳定。

4、智能换电装备

报告期内，公司智能换电装备业务板块高速发展，收入分别为 855.59 万元、6,090.84 万元，占比分别为 1.36%、6.88%，收入占比显著提升。

与公司其他业务相比，公司智能换电装备整体毛利率较低，一方面，智能换电装备业务作为公司拓展的全新业务板块，公司为开拓客户采用了较低定价策略。另一方面，公司作为智能换电装备业务新进入者，在行业未来发展方向尚未明确

的情况下，未进行大规模设备投入，尚不具备完整的换电站产能，因此对客户的议价能力有限。

2024 年度，智能换电装备业务收入占比显著增加，但毛利率水平低于其他业务，导致了公司产品整体毛利率的下降。

5、模具及其他产品

报告期内，公司模具及其他产品毛利率分别为 50.19%和 47.20%，整体较为稳定。

综上，汽车及汽车零部件行业存在产品价格年降惯例，整车厂商间激烈的价格竞争将成本压力传导至上游供应商，进而对公司毛利率造成一定负面影响。此外，出于建立战略客户合作关系考虑，公司在战略层面对新客户采用低价竞争策略，新客户、新业务毛利率相对较低，导致综合毛利率下降。

（二）毛利率下降的幅度显著高于同行业可比公司的原因，是否采取低价策略获取新客户

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率变动比较情况如下：

公司名称		综合毛利率		变动幅度
		2024 年度	2023 年度	
同行业可比公司	新铝时代	23.27%	23.52%	-0.25%
	旭升集团	20.28%	24.00%	-3.53%
	峰璟股份	29.52%	29.02%	0.51%
	浙江仙通	29.74%	28.66%	1.08%
	平均值	25.70%	26.30%	-0.60%
祥晋股份		21.76%	28.13%	-6.37%

报告期内，公司综合毛利率分别为 28.13%和 21.76%，2024 年较 2023 年下降 6.37%，降幅高于同行业可比公司，主要系产品结构变动、年降政策、实施新客户低价策略、生产成本暂时性较高所致，具体情况如下：

1、公司毛利率下降主要系产品结构变动，同类产品毛利率与同行业不存在显著差异

（1）新能源铝合金结构件

在公司同行业可比公司中，新铝时代、旭升集团主要从事铝合金汽车零部件业务，与公司新能源汽车铝合金结构件业务类型较为接近。2024 年度，受汽车市场整体竞争加剧影响，新铝时代、旭升集团毛利率变动幅度分别为-0.25%、-3.53%，均呈现下行趋势。

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件业务毛利率分别为 30.23%、22.75 %，变动趋势与同行业可比公司相同，但下降幅度高于同行业可比公司。一方面系为开拓大众安徽、蔚来汽车等新客户，战略性采取主动降价策略，新客户毛利率相对较低；另一方面，原有业务受客户年降政策影响毛利率有所下降。

（2）外饰密封件

报告期内，公司外饰密封件毛利率分别为 25.73%和 20.42%，毛利率下降主要受产品结构变动影响所致。公司为丰富外饰密封件产品体系，积极开拓 EPDM 橡胶密封条业务，2024 年其收入占比大幅提高，而公司作为 EPDM 橡胶密封条行业新进入者采取了前期低价竞争策略，导致外饰密封件整体毛利率低于同行业可比公司水平。

剔除 EPDM 橡胶密封条影响后，公司外饰密封件毛利率分别为 34.95%和 31.89%，与同行业可比公司峰璟股份、浙江仙通基本一致，不存在显著差异。

2、公司报告期内积极开拓新业务，为达成战略目标采用低价策略

报告期内，公司积极开拓新客户、新业务，与行业内知名车企如蔚来汽车、大众安徽、极氪汽车等客户达成合作并实现量产。公司新业务开拓初期毛利率较低，系公司在新客户、新业务定价时，除综合考虑成本外，公司还会从战略发展目标、市场竞争环境等因素采取相对灵活的定价策略。

与新客户大众安徽的业务合作，系公司海外市场战略重要构成部分。大众安徽是中国第一家由外资德国大众控股，专注于新能源汽车研发生产的合资企业。公司着眼于全球新能源汽车市场，通过与大众安徽的业务合作，加深与德国大众的良好合作关系，有望助力公司海外业务拓展。

智能换电装备业务实现从零突破，系公司业务多样性战略下进行的全新探索。公司计划借由与蔚来汽车、吉利汽车旗下的易易互联开展业务，培养专业团队，形成成熟的工艺流程，若换电模式在未来迎来飞速发展，公司能够及时响应并获取业务机会。

综上，为满足公司战略目标需求，公司采用低价策略获得首次业务合作机会，进入其合格供应商体系，增加未来公司取得新业务订单的可能性。

3、新项目开发定点初期尚未形成规模化生产，生产成本暂时较高

新项目开发定点初期，往往需要对产线进行调整或新增产线，产品开发和设备投入较大。而在业务起步阶段客户需求量相对较低，难以实现生产的规模化效应，导致产品生产成本相对较高，毛利率较低。

公司积极优化技术工艺流程，加强生产管理，调整生产节奏，随着产量逐步上升，规模生产效应和原材料采购成本传导机制有助于公司降低生产成本，预计未来新业务毛利率将有所回升。

综上，新客户、新业务开发对公司具有战略意义，公司采用低价策略获取业务合作机会，对应产品毛利率较低。此外，新项目开发定点初期，尚未达到规模化效应，导致成本暂时性较高，上述因素导致公司毛利率下降的幅度显著高于同行业可比公司。

六、结合具体业务模式、合同条款约定等，说明各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性

报告期内，公司主营业务收入按不同业务模式下各项收入确认的具体原则划分，构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
收到产品后确认收入	70,511.33	80.53%	54,249.36	87.07%
使用产品后确认收入	12,324.19	14.08%	5,362.63	8.61%
模具销售	4,445.67	5.08%	2,379.87	3.82%
外销	275.05	0.31%	313.01	0.50%

项目	2024 年度		2023 年度	
合计	87,556.24	100.00%	62,304.87	100.00%

公司收入主要来源于新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件等产品销售以及配套的模具销售。公司根据产品类型、合同条款以及与客户合作模式制定收入确认相关的会计政策，具体情况如下：

（一）产品销售

报告期内，公司通过直销的方式向客户销售新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子及智能换电装备产品。公司与主要客户的合同条款约定、各项收入确认的具体原则、时点、依据如下：

收入确认原则	收入确认依据	收入确认时点	主要客户	主要产品类型	一般合同条款
收到产品后确认收入	经客户确认的送货单	签收时点	上汽大众、大众安徽	新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件	公司自运情况下，公司应将合同货物运至客户指定的收货地点，客户收货即完成物权转移。货交客户指定承运人的情况下，承运人将合同货物运至客户指定的收货点，运输过程中出现的货物短缺、毁损、灭失等责任由承运人承担，客户收货即完成物权转移。 客户依据零件的送货单进行结算。
	对账单	对账时点	井上华翔、上汽通用等	外饰密封件等	公司产品应符合技术标准、技术协议、图纸、样件、包装等要求。公司在交付产品时，客户根据产品的质量要求，对产品进行验收。 客户实行定期结算付款的方式。每个固定时间，客户将制作对账单，作为对账周期内交货统计，公司可根据对账单中的品种、数量开具发票并将发票交至客户，客户统一审核后在报账后按照协议中付款条件支付货款。
	验收单	验收时点	易易互联、蔚来汽车等	智能换电装备	验收时，公司应根据客户要求提供必要的合格证、图纸、数据、技术资料、使用说明书等资料。产品验收合格入库后，公司开具发票，客户收到发票后在一定期限内结算货款。

收入确认原则	收入确认依据	收入确认时点	主要客户	主要产品类型	一般合同条款
使用产品后确认收入	领用对账记录	产品领用时点	联合汽车电子、蔚来汽车等	新能源汽车铝合金结构件、汽车电子	货物由公司运送至指定地点后，公司即不再对该等货物享有除法定所有权之外的任何权利或权益；未经客户事先书面同意，公司无权对已经运送至指定地点的货物进行任何处置或设置任何权利负担。 货物的所有权自其运送至工厂进行生产时转移至客户。
外销	收货记录	客户确认的收货时点	康斯伯格	其他产品	DDP/DAP

公司基于双方合同约定的控制权转移条款及具体的业务执行方式，确定收入确认时点及依据，具体如下：

1、收到产品后确认收入

上汽大众、大众安徽与公司合同条款中约定，上汽大众、大众安徽于收货时点接受货物物权，在收货时向公司提供签收单并在自身供应链系统内确认，公司可以依据签收信息与其进行结算。因此，公司与上汽大众、大众安徽在客户货物签收时点以经客户确认的送货单确认收入。

除此之外，公司其他主要客户在合同条款中对产品验收提出了具体要求，公司在客户验收时点以验收凭证作为收入确认单据。由于公司与不同客户间业务模式差异，公司对不同客户收入确认原始凭证具有差异：（1）上汽通用、井上华翔等客户在与公司合作中处于强势地位，不会单独为公司提供专门的验收单据。双方约定在固定的时点对对账周期内的发货进行核算，在此过程中对于验收失败的产品不予以结算，最终对账单内不包含客户未验收通过的产品。因此，对账过程即为反馈验收结果的过程，对账单确认时点为客户认可的验收完成时点，公司据此确认收入；（2）易易互联等客户直接向公司提供展示验收结论的单据，公司据此确认收入。

2、使用产品后确认收入

报告期内，公司与联合汽车电子、蔚来汽车等客户以寄售模式开展合作，相关合同约定公司产品在客户进行使用时，完成货物控制权转移。此模式下，客户定期向公司提供领用对账记录，公司以领用对账记录为收入确认依据，以其记录的产品领用时点为收入确认时点。

3、外销

报告期内，公司与康斯伯格存在少量外销业务，双方约定以 DDP/DAP 贸易条款开展相关业务。公司依据贸易条款及客户要求，负有将货物运输至客户指定地点的义务。客户将收货数据在其供应链系统公布，公司以客户收货记录为凭证，在客户收货时点确认收入。

综上，公司在新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件等产品销售过程中，结合合同条款及具体业务执行模式，确定收入确认原则、依据、时点，在客户取得商品控制权时进行收入确认，符合企业会计准则规定，具有适当性。

（二）模具销售

报告期内，公司模具收入主要来源于一次性销售确认收入的销售模具。对于销售模具，公司与客户的一般合同条款约定和收入确认的具体原则、时点、依据如下：

收入确认原则	销售模具类型	收入确认依据	收入确认时点	主要客户	一般合同条款
一次性销售	工装模具	量产订单（55 订单）	量产订单有效期开始日	上汽大众	零件认可或投产，并完成工装模具终验收后，客户在收到公司的发票后向公司支付合同金额。
		制造过程及产品放行认可	放行认可批准日	大众安徽	
		PSW 文件	PPAP 批准日	蔚来汽车、上汽通用等	
	样品模具	样品模具合同、发票	验收合格，发票开具日	所有客户	验收合格之后开具发票；客户收到公司开具的发票后一定期限内支付货款。

对于工装模具，根据公司与客户签订的《模具销售合同》，报告期内公司销售模具的收入确认方式为：公司按照客户要求完成模具开发，于模具产品通过客户的验收程序、达到批量生产条件后一次性确认模具收入。

产品达到批量生产条件，代表相关模具已达到客户的验收条件，具有客观性。公司对不同客户模具收入确认的方式具有一致性和一贯性。出于各客户业务流程存在差异，相关确认文件存在不同的情况。上汽大众按照德系车企开发流程，无 PSW 文件，公司在取得量产订单后，即说明相关产品进入量产阶段。公司其他客户中，如上汽通用、蔚来汽车等客户按照美系车企开发流程，存在 PPAP 审核阶段，在取得 PSW 文件后说明公司样件通过 PPAP 审核，可进入量产阶段。大众安徽与上汽大众流程不同，在产品量产前可从客户系统中获取《制造过程及产品放行认可》，效力与 PSW 文件类似，公司以此作为收入确认依据。

对于样品模具，报告期内收入金额较少，相关产品属于研发过程中的样品尚未量产，验收合格并发票开具后确认收入。

综上，公司对不同客户模具收入确认的方式具有一致性和一贯性，公司销售模具收入确认的原则、时点、依据具有适当性。

七、说明能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

（一）说明能否将原材料价格波动有效向下游进行传递

报告期内，公司主要从事新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子等汽车零部件产品及相关工装模具的研发、生产和销售，并提供智能换电装备的总成、落站等服务。主要原材料包括铝型材、不锈钢卷材、漆包线等金属材料，TPV、生胶等塑胶材料，以及各类配件与耗材等，主要原材料采购金额及占比情况请参见本回复“2.关于存货及采购。”之“四、（四）公司的主要采购内容报告期内是否发生变化，若变化，说明原因”。

报告期内，公司金属材料采购金额较大，且采购价格与大宗商品价格关联度较高，为应对材料价格波动风险，公司与客户积极协商并建立材料价格补差机制，具体情况如下：

执行期间	补差内容	产品种类	主要条款	补差金额(万元)	对毛利率的影响
2024 年	铝价补差	新能源汽车铝合金结构件	以长江有色金属网 A00 铝价为准, 补差计算方式: (原材料市场价-基础铝价)*原材料用量*每月发货数量*补差比例	2,997.95	3.39%
2023 年	铝价补差	新能源汽车铝合金结构件		2,054.76	3.27%
2024 年	铜价补差	汽车电子	补差计算方式: 补差金额=RMI 基价*RMI 涨幅%*RMI 净重/pc*零件采购数量*补差比例	380.03	0.43%
2023 年	铜价补差	汽车电子		178.41	0.28%

由上表所示, 公司新能源汽车铝合金结构件、汽车电子产品与客户就上述材料均进行了协商补差, 公司能够向下游客户传递相关原材料的价格波动。对于不锈钢卷材及其他原材料, 报告期内不存在价格大幅上涨的情况, 公司未与客户协商原材料价格相关传递机制, 不存在较大影响。

(二) 公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性, 结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

公司在应对原材料价格波动方面的具体措施如下:

措施	具体方式
原材料补差机制	见本题(一)相关回复
建立供应商询比价机制	公司建立 SRM 比价系统, 针对具体材料的采购, 均由多家供应商在系统内报价, 公司根据系统内报价信息形成比价单, 比价后再与供应商协商确定采购价格, 有效控制材料采购成本。
拓宽采购渠道	公司主动拓宽采购渠道, 寻找稳定可靠、报价较低、运输距离较近的供应商, 分散采购风险。
原材料价格监控	公司动态监控铝、铜等主要原材料价格波动趋势, 在原材料价格有明显上涨趋势时, 会进行少量备货控制成本。
加强生产管理, 提高生产效率	公司建立了完善的生产管理体系, 原材料采购、原材料检测、产品生产、产品出库及质量检测等各个环节的管理均有效执行。公司通过提高生产效率, 减少原材料价格波动对生产成本的负面影响。

报告期内, 公司营业收入分别为 62,927.34 万元和 88,485.88 万元, 公司综合毛利率分别为 28.13%和 21.76%, 主要系受市场竞争及产品结构变动影响所致, 毛利率变动分析详见本回复“1.关于公司业绩。”之“五、(一)结合产品单

价以及客户年降安排等，说明公司毛利率下降的原因”。从公司历史经营情况来看，报告期内直接材料占公司营业成本的比例分别为 75.42%和 74.39%，占比较高，因此原材料价格波动将对公司产品的成本和毛利率产生较大的影响。公司通过与客户协商材料补差机制、建立采购竞价系统、加强供应商考核等方式有效控制材料采购成本，在报告期内取得了一定成效。公司在应对原材料价格波动方面的具体措施有效，报告期内未发生较大的材料价格波动进而大幅影响公司经营业绩的情形。

公司部分原材料价格会受宏观经济形势变化、国家经济政策的影响，价格走势存在不确定性。此外，在下游整车厂竞争加剧的行业格局下，材料补差机制亦存在一定的不确定性，因此公司在一定程度上仍然面临材料价格波动风险。针对原材料价格波动风险，公司在公开转让说明书“重大事项提示”之“原材料价格上涨风险”已进行重大风险提示。

八、说明公司客户指定供应商的具体情况，并说明该部分收入按照总额法确认的合理性

报告期内，公司向客户指定供应商采购金额及占比如下：

单位：万元

年度	2024 年度	2023 年度
采购金额	1,790.36	1,010.53
占比	2.94%	2.56%

报告期内，公司向客户指定供应商采购主要为紧固件、加强件等原材料，金额分别为 1,010.53 万元、1,790.36 万元，占比分别为 2.56%、2.94%，占比较低。

紧固件、加强件等材料系公司主要产品新能源铝合金结构件中应用的基础配件。紧固件负责零部件间的关键连接，其强度、耐久性与防松性能直接决定整车在动态载荷下的结构稳定性。加强件通过局部强化设计提升车身刚性、优化应力分布并增强抗变形能力，对保障碰撞安全、操控稳定性等性能较为重要。整车厂出于对整车结构安全、可靠、耐久等因素考量，指定公司向行业内较为知名公司采购上述基础材料，具有合理性。

对于上述指定供应商的客户，公司对相关收入均采用总额法进行核算，考虑

因素如下：

考虑因素	公司情况
公司承担向客户转让商品的主要责任	公司在接到销售订单后，按照订单中交付产品的要求供货，并根据库存向外部供应商进行采购。公司分别与供应商及客户签订独立的购销合同，并遵循独立交易原则，公司均独立履行对供应商、客户的合同权利和义务；公司采购后存货所有权上的主要风险和报酬由公司独立承担。公司从客户指定供应商采购相关产品后，用于生产形成最终成品向客户销售，公司以自己的名义承担对客户的供货、退货责任。即公司承担向客户转让商品的主要责任。
公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	供应商在将商品送达公司交货点后损失风险由公司承担，公司取得对商品的控制权，不论公司的客户最终是否接受相关产品，公司都必须按照合同约定及时向供应商支付相应货款，公司在转让商品前承担了该商品的存货风险。根据公司与客户签订的合同，商品如果出现质量问题，客户有权将商品退还企业，要求公司承担相关的损失赔偿责任，客户无权向供应商进行责任追偿。
公司有权自主决定所交易商品的价格	公司以价格协议等形式对销售价格进行了明确约定，拥有对最终产品的完整销售定价权。

由上表所示，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，在交易中作为主要责任人，相关收入采用总额法核算具有合理性。

九、说明公司寄售模式的具体情况，采用寄售模式销售是否符合行业惯例；说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性

（一）说明公司寄售模式的具体情况，采用寄售模式销售是否符合行业惯例

1、寄售模式收入占比

报告期内，公司寄售模式收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
非寄售	76,161.69	86.07%	57,564.71	91.48%
寄售	12,324.19	13.93%	5,362.63	8.52%
合计	88,485.88	100.00%	62,927.34	100.00%

报告期内，公司寄售模式收入占比分别为 8.52%和 13.93%，2024 年公司寄售收入占比提升，主要系公司对蔚来、联合汽车电子等寄售模式客户销售规模增长所致。

2、寄售模式具体情况

公司寄售模式具体情况如下：

主要环节	具体情况
发货环节	公司根据客户订单要求及发货计划，将寄售产品发运至客户指定地点后，客户或第三方仓管公司核对产品基本信息无误签收后，承运人将相应物流单据带回公司。
领用环节	客户根据生产需求领用寄售产品，公司每月与客户核对货物品名、规格、数量等领用情况，核对无误后按照约定价格进行开票结算。如果对账存在差异，公司物控部对于差异事项及时沟通并查明原因，并对差异进行报批处理。
寄售仓结存数量查询	客户或第三方仓管公司向公司提供寄售产品出入库数据，公司将期末结存数量与客户或第三方仓管公司确认，对差异及时沟通并查明原因，公司如对数据存在异议，将与客户进行协调调整。

3、采用寄售模式销售符合行业惯例

寄售模式是整车厂商及一级供应商为满足快速、高效地供货，同时维持低库存采用的一种常见销售模式。下游客户往往要求供应商组织生产后送货至第三方仓库或客户指定仓库供其领用，以满足其生产连续性、便利性及零库存管理的需要，因此国内汽车零部件行业在销售时采用寄售模式的情况较为普遍。

根据公开查询资料，同行业公司采用寄售模式情况如下：

同行业公司	寄售情况
长华集团 (605108.SH)	公司根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，客户使用产品后通知公司，商品的控制权转移，公司确认销售收入。
友升股份 (A21147.SH)	客户根据需求自行提货，公司根据客户实际使用数量及相应的领用记录进行收入确认。
众捷汽车 (301560.SZ)	根据客户或第三方仓库发送的领用报告、领用明细数据进行对账，并在客户领用时确认收入。

来源：年度报告、招股说明书等公开信息。

综上，采用寄售模式销售符合行业惯例。

（二）说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子产品存在使用寄售模式销售的情形，其寄售模式与非寄售模式毛利率情况如下：

产品类型	模式	2024 年度		2023 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
新能源汽车铝合金结构件	非寄售	89.28%	23.55%	99.85%	30.26%
	寄售	10.72%	16.04%	0.15%	10.25%
外饰密封件	非寄售	99.18%	20.83%	98.58%	25.91%
	寄售	0.82%	-29.56%	1.42%	13.51%
汽车电子	非寄售	0.0034%	17.33%	0.01%	13.16%
	寄售	99.9966%	9.74%	99.99%	9.38%

报告期内，公司同一类产品间寄售模式与非寄售模式毛利率水平差异主要系客户结构及产品类型差异所致。

寄售模式下，新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件产品主要为提供给蔚来汽车、吉利汽车的相关产品，公司为进入上述新能源汽车新势力的供应商体系、获得战略车型后续业务，产品毛利率相对较低。2024 年，寄售模式下外饰密封件毛利率为负，主要系相关产品主要为公司对蔚来汽车销售的密封条产品，处于供货初期，尚未形成规模效应所致，该部分业务收入占比为 0.82%，影响较小。

汽车电子销售以寄售为主，寄售模式客户为联合汽车电子，报告期内毛利率基本稳定，非寄售模式主要为公司向其他客户销售的少量产品样件，毛利率相对较高。

综上，公司寄售模式与非寄售模式毛利率水平差异主要系客户结构及产品类型差异所致，具有合理性。

（三）公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性

报告期内，公司对吉利汽车、蔚来汽车存在销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，具体情况如下：

同一控制下合并口径	直接合作主体	产品类型	销售模式
吉利汽车	山西吉利汽车部件有限公司、浙江吉利汽车备件有限公司	新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件	寄售
	易易互联科技有限公司及其相关子公司	智能换电装备	非寄售
蔚来汽车	上海蔚来汽车有限公司、蔚来汽车（安徽）有限公司、蔚来汽车科技（安徽）有限公司	新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件	寄售
	武汉蔚来能源设备有限公司	智能换电装备	非寄售

由上表所示，不同产品类型下，公司与客户同一控制下不同法人主体进行合作。蔚来汽车、吉利汽车下属换电站业务的开展主体为武汉蔚来能源设备有限公司、易易互联科技有限公司及其相关子公司，其他与公司直接合作主体为客户整车生产业务相关主体，与公司实际经营情况相匹配。

公司与上述客户基于产品差异采用不同的销售模式，对于新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件等汽车零部件产品采用寄售模式，符合行业惯例；智能换电装备产品验收环节较多，过程相对严格，不适用于寄售模式。

综上，由于公司与客户同一控制下合并口径不同法人主体间业务不同，双方根据业务情况采用不同的销售模式，具有合理性。

十、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

（一）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

就上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，分析比较同行业可比公司的客户集中度情况；访谈上汽大众、公司销售和技术人员，了解上汽大众同类产品其他供应商情况，分析公司产品核心技术优势；

（2）访谈公司销售人员，了解公司主要客户开发进度；统计分析报告期内及期后公司新签订单情况；

（3）查阅中国汽车工业协会等相关机构的行业研究报告或数据，了解汽车及汽车零部件行业的发展情况；查阅主要客户公开披露的年度报告、车主之家、搜狐汽车等数据平台，获取主要客户的年度销量数据；

（4）获取公司期末及期后在手订单明细及与客户新签的订单情况，获取期后 2025 年 1-6 月财务报表和 2024 年 1-6 月同期财务报表，了解期后业绩情况，并进行对比分析；

（5）查阅同行业可比公司的年度报告、公告等公开披露资料，了解可比公司经营业绩变动情况，比较公司业绩变动趋势；

（6）查阅中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会、车主之家、年度报告等公开信息，获取公司产品服务车型的销量数据，与公司主要产品的对应销量进行匹配分析；

（7）获取公司收入成本明细表，对公司各业务板块产品进行拆分分析，分析各板块业务毛利率变动的原因及合理性；访谈公司销售人员并获取业务合同、产品价格清单及其他细节测试资料，了解公司主要产品年降安排及执行情况；

（8）查阅公司财务、销售制度，了解公司销售流程及与销售相关的内部控制；并查阅公司与主要客户合同收入确认相关业务条款，综合判断各项业务类型对应的收入确认的原则、时点、依据恰当性；

（9）查阅公司采购合同，访谈公司管理层，了解公司采购模式，了解公司原材料价格到产品价格传导机制，了解公司应对原材料价格波动采取的具体措施及有效性；

（10）查阅报告期内原材料采购明细表，对比分析原材料采购价格是否与市场价格变动一致，分析公司是否具有向下游传导的能力；询问公司管理层，了解公司在历史经营中是否面临较大的原材料价格波动风险以及在应对原材料价格波动方面的具体措施和有效性；

(11) 访谈公司管理层，了解公司客户指定供应商的情况，根据《企业会计准则》判断总额法确认收入的恰当性；

(12) 获取公司报告期内收入台账，统计各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的主要客户及产品类型，并分析其收入确认方法及合理性；获取同行业可比公司相关公开信息，分析公司采用寄售模式销售是否符合行业惯例。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 在行业集中度较高的背景下，公司与行业内可比公司的客户集中度基本一致，公司前五大客户收入占比较高符合行业惯例；

(2) 公司在主要产品领域积累了较多核心技术优势，与上汽大众保持长期稳定的合作关系，具有稳定性和可持续性，被其他供应商替代的风险较低；

(3) 在已定点项目订单正常获取的基础上，公司积极开拓新业务定点，进一步提升了公司产品的竞争力，与上汽大众合作具有稳定性；公司具备独立面向市场开拓新客户的能力，定点项目充足，新客户的开发情况良好；

(4) 公司所处行业未来前景广阔，景气度较高，公司具有较强的竞争优势；公司在手订单充足，新客户开拓效果明显，新签订单情况良好；公司期后业绩与同期相比存在一定程度的下滑，主要系上半年模具收入减少、产品降价影响等因素所致，公司整体具备持续经营能力，公司业绩具有可持续性；

(5) 报告期内，公司营业收入和净利润稳步增长，与可比公司新铝时代、浙江仙通之间的业绩变化趋势一致；报告期内，公司产品销量与对应车型销量差异主要因新业务开拓和下游车企备货、库存变化所致，公司主要产品的销售量与下游终端车厂的对应车型的销售量变动趋势具有匹配性；

(6) 公司毛利率下降的幅度显著高于同行业可比公司，主要原因系：1) 公司毛利率下降主要系产品结构变动，同类产品毛利率与同行业基本一致；2) 公司采用低价策略获取业务合作机会，对应产品毛利率较低；3) 项目开发定点初期，尚未达到规模化效应，导致成本暂时性较高；

(7) 公司各类业务收入确认的具体原则、时点、依据恰当，收入确认时点及依据与合同约定一致，符合公司经营特征；

(8) 公司客户通过补差的方式，向下游传导金属材料价格波动，但目前汽车行业竞争激烈，下游客户补差系数存在下调风险；公司不锈钢卷材及其他原材料尚不能向下游传递价格波动；公司原材料价格波动方面措施健全，实施有效，公司历史经营过程中未面临较大的材料价格波动风险。若短期内原材料价格急剧上升，公司与客户补差谈判不畅，公司将面临产品成本上升和经营业绩下滑的风险。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露了原材料价格波动的风险；

(9) 公司客户指定供应商采购符合商业逻辑，公司在交易中作为主要责任人，相关收入采用总额法核算具有合理性；

(10) 公司根据客户要求，采用寄售模式销售，符合行业特征；寄售模式与非寄售模式毛利率存在差异，主要系客户结构差异所致；公司存在在同一控制下合并口径客户既有寄售模式，又有其他模式的情形，公司对客户同一控制下合并口径不同法人主体，根据产品特点采用不同的销售模式进行合作，具有合理性。

(二) 说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

1、针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例

针对公司各期营业收入，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 了解公司与收入相关的关键内部控制、收入确认方式，实施了销售与收款的控制测试，评价控制的设计并确定控制是否得到执行；

(2) 了解公司销售业务模式，获得公司与主要客户签订的销售合同，结合主要条款，对收入确认方式进行分析评估判断，是否符合企业会计准则要求；

(3) 执行了销售细节测试，检查销售合同、订单、出库单、签收单、验收

单、对账单、销售发票、银行回单等原始凭证；

(4) 获取公司报告期各期收入台账，执行分析性程序，分析公司收入的构成与变动的合理性；

(5) 对报告期内公司毛利率进行程序性分析，识别收入的异常波动情况，并与同行业公司毛利率进行比较，分析差异原因及合理性；

(6) 获取公司报告期各期银行流水，并对主要客户及大额银行流水与公司银行日记账进行核对，检查销售回款情况；

(7) 执行销售收入截止性测试，检查营业收入是否记入了正确的会计期间；

(8) 对主要客户实施函证程序，核实交易额的真实性及准确性，各期发函、回函、替代测试的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入①	88,485.88	62,927.34
发函金额②	82,153.22	61,211.21
发函比例③=②/①	92.84%	97.27%
有效回函金额④	82,153.22	61,194.23
有效回函金额占发函金额比例⑤=④/②	100.00%	99.97%
未回函替代测试确认金额⑥	-	16.98
有效回函及替代测试确认金额占收入金额比例⑦= (④+⑥) /①	92.84%	97.27%

(9) 对公司主要客户执行走访程序，对其成立时间、主营业务等基本情况进行访谈确认，并核实与公司的合作背景、业务开展情况、结算方式和付款政策、报告期内交易数据及是否存在关联关系等，具体走访比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
实地走访金额	82,942.35	61,435.09
销售金额	88,485.88	62,927.34
走访金额合计占销售金额比例	93.74%	97.63%

2、针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施

主办券商和会计师针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施如下：

（1）了解公司销售业务模式，各业务模式下的销售流程，识别产品的控制权转移时点；

（2）对收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

（3）检查主要客户销售合同、销售订单和收入确认单据，产品的控制权转移时点，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

（4）获取公司销售台账，分析是否存在季节性特征，并与同行业可比公司公开信息比较，分析是否存在重大差异；

（5）实地走访公司主要客户，了解公司与客户业务合作模式，了解客户产品的使用情况，评价产品的控制权转移时点。

3、对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

经核查，主办券商和会计师认为公司收入确认方式及时点，符合企业会计准则的规定，报告期内公司营业收入真实、完整、准确。

2.关于存货及采购。

根据申报文件：（1）报告期内，公司存货的账面价值较大，分别为 10,158.22 万元及 14,298.29 万元；其中，发出商品的金额分别为 981.32 万元及 1,304.17 万元；（2）报告期内，公司的主要供应商变动频繁。

请公司：（1）结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况；（2）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况；（4）说明前五大供应商变动频繁的原因及能否保证材料、设备、劳务质量；各主要供应商采购金额和采购比例变动的原因，是否符合行业特征，公司是否具有对上游供应商的议价能力；采购是否稳定，是否存在不确定性风险，公司应对措施的有效性；公司的主要采购内容报告期内是否发生变化，若变化，说明原因；（5）结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大且大幅增加的原因、合理性，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项，并针对采购的真实性发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

【回复】

一、结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

（一）结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配

公司合同签订、备货、发货及验收周期、订单完成周期情况如下：

项目	具体情况
合同签订	公司与主要客户签订框架协议，并在价格协议、量产订单内约定具体产品价格
原材料采购周期	公司根据月度生产计划进行原材料采购，周期为 15~30 天
备货周期	公司主要采取以销定产的生产模式，按照客户订单或客户生产计划预测进行备货，一般按未来 1 个月的预测交货量进行备货
生产周期	公司不同产品的生产工艺和生产周期不同，其中新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件及汽车电子生产周期一般在 1 周左右；智能换电装备通常 3 周左右
发货周期	报告期内，公司以内销为主，运输周期通常为 1~7 天
验收周期	货物抵达客户指定地点后，公司产品的验收周期通常在 30 天以内
订单完成周期	新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件及汽车电子，公司的订单完成周期通常在 40~60 天；智能换电装备产品由于其生产周期较长，部分产品公司需提供落站服务，订单完成周期通常为 60~90 天

报告期内，公司的存货余额与营业收入、在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
存货余额	14,615.32	10,657.02
营业收入	88,485.88	62,927.34
存货余额占营业收入比例	16.52%	16.94%
在手订单金额	18,131.98	18,032.15
在手订单覆盖率	124.06%	169.20%

注：在手订单系公司根据客户提供的滚动生产计划统计未来 3 个月的客户产品需求。

报告期内，公司采取以销定产的生产模式，根据客户提供的滚动生产计划及合作惯例，谨慎制定生产计划并合理备货。报告期各期末，公司存货余额占营业

收入的比例基本稳定，公司在手订单覆盖率分别为 169.20%、124.06%，能够覆盖公司期末存货，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配。

（二）存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货余额占营业收入的比例统计如下：

单位：万元

可比公司 名称	2024.12.31/2024 年度			2023.12.31/2023 年度		
	存货余额	营业收入	存货余额占 营业收入的 比例	存货余额	营业收入	存货余额占 营业收入的 比例
峰璟股份	49,285.67	309,480.15	15.93%	57,947.85	360,091.99	16.09%
浙江仙通	24,792.87	122,451.85	20.25%	20,754.96	106,575.56	19.47%
新铝时代	48,886.80	190,592.31	25.65%	35,291.69	178,205.42	19.80%
旭升集团	111,943.90	440,875.13	25.39%	108,631.47	483,386.53	22.47%
平均值	58,727.31	265,849.86	22.09%	55,656.49	282,064.87	19.73%
祥晋股份	14,615.32	88,485.88	16.52%	10,657.02	62,927.34	16.94%

报告期内，公司注重成本管控，根据客户需求和订单生产需要合理控制存货水平，报告期内，公司存货余额占营业收入的比例分别为 16.94%和 16.52%，与峰璟股份较为接近，相较于其他同行业公司处于较低水平，公司存货规模与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）存货期后结转情况

报告期各期末，公司存货的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
存货账面余额	14,615.32	10,657.02
期后结转/销售金额	10,900.83（注 1）	9,392.21（注 2）
占比	74.58%	88.13%

注 1：期后结转/销售金额截止时点为 2025 年 6 月末；
注 2：期后结转/销售金额截止时点为 2024 年 12 月末。

如上表所示，报告期各期末公司存货期后领用或销售的比例分别为 88.13%和 74.58%，整体比例较高，存货期后结转状况良好。

二、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（一）存货库龄结构、计提存货跌价准备情况

报告期内，公司存货库龄结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	项目	存货期末 账面余额	库龄			期末存货跌 价准备金额	存货跌 价计提 比例
			1 年以内	1-2 年	2 年以 上		
2024/12/31	原材料	4,180.42	3,940.56	157.42	82.44	82.44	1.97%
	在产品	3,458.32	3,458.32	-	-	-	-
	库存商品	5,297.80	4,390.52	836.84	70.44	153.22	2.89%
	发出商品	1,385.55	1,267.88	117.26	0.41	81.38	5.87%
	委托加工物 资	293.23	293.23	-	-	-	-
	合计	14,615.32	13,350.51	1,111.52	153.29	317.04	2.17%
2023/12/31	原材料	3,351.76	3,111.78	45.00	194.98	194.98	5.82%
	在产品	1,213.88	1,213.88	-	-	-	-
	库存商品	4,809.26	4,390.56	337.32	81.38	169.00	3.51%
	发出商品	1,116.14	1,036.30	79.84		134.83	12.08%
	委托加工物 资	165.98	165.98	-	-	-	-
	合计	10,657.02	9,918.50	462.16	276.36	498.81	4.68%

报告期各期末，公司存货库龄以1年以内为主，占比分别为91.35%、93.07%。库龄1-2年的库存商品主要为销售模具，2024年末同比增长499.52万元，主要系模具产品验收周期较长，部分模具尚未转销所致。公司库龄2年以上的存货占比较低，报告期各期末分别为2.59%、1.05%，已全额计提存货跌价准备。

（二）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，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

报告期各期末，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高

于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中，库存商品和发出商品，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；原材料、在产品，委托加工物资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。

2、存货跌价准备的具体计提方法

公司对存货跌价准备的计提方法为：在资产负债表日，存货价值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。各存货类别的跌价准备计提具体方法如下：

（1）原材料

公司原材料具有较强的通用性，主要产成品的可变现净值均高于存货成本。报告期内，公司对库龄两年以内、状态正常的原材料一般不计提跌价准备；对于库龄 2 年以上的原材料，期后领用的可能性较小，全额计提跌价准备。

（2）委托加工物资、在产品

公司以销定产，按在手订单情况安排委外加工订单及在产订单，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，考虑到公司主要产成品的可变现净值均高于存货成本，不对该部分存货计提跌价准备。

（3）库存商品、发出商品

库存商品、发出商品按照合同约定价格或资产负债表日附近售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。同时对于长期未销售、库龄在 2 年以上的库存商品和发出商品，其后期结转销售的可能性较小，全额计提跌价准备。公司销售模具在库存商品科目核算，由于其具有毛利率较高、验收周期较长的特征，故不对该部分存货计提跌价准备。

3、存货跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况对比如下：

公司	2024.12.31	2023.12.31
峰璟股份	6.90%	7.77%
浙江仙通	4.41%	4.83%
新铝时代	4.28%	7.32%
旭升集团	3.41%	2.14%
平均值	4.75%	5.52%
祥晋股份	2.17%	4.68%

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 498.81 万元和 317.04 万元，占期末存货余额的比例分别为 4.68%和 2.17%。2024 年末存货跌价准备计提比例较 2023 年末有所下降，主要系 2024 年度公司业务规模扩大存货规模增长，同时公司加强存货管理，对长库龄原材料进行处理，综合导致存货跌价准备计提比例下降。

综上，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要是得益于公司与客户长期稳定的合作关系及丰富的行业经验，公司在存货备货的把控上更具精准性，在高效适配客户的需求和订单节奏时实现了对存货的动态化、精细化管控，长库龄的存货规模较小，导致存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，公司存货跌价准备的计提具备充分性。

三、说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

报告期各期末，公司存货盘点的具体情况如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31
盘点地点	厂区内各仓库、租赁仓库	
盘点人员	财务人员、库管人员、车间人员及其他辅助人员	
监盘人员	会计师、主办券商	
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	

项目	2024.12.31	2023.12.31
盘点程序	(1) 制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等做出安排；(2) 各仓库、车间人员于盘点日前将存货整理整齐，并完成自盘，核对自盘数据与 ERP 系统结存数据的差异，确认所有的出入库均已录入 ERP 系统中；(3) 财务人员会同库管人员、车间人员、其他辅助人员及监盘人员正式进行全面盘点；(4) 盘点结束，财务人员汇总盘点表，统计盘点比例和盘点差异，编制盘点小结；(5) 财务中心会同库管人员、车间管理人员核实盘点差异原因，形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。	
盘点金额（万元）	12,936.54	9,374.90
盘点比例	100%	100%
盘点差异金额（万元）	28.00	-1.13
差异比例	0.21%	-0.01%
盘点结论	不存在重大差异	不存在重大差异
处理结果	经管理层批准后进行相关账务处理，调整当期损益	

公司为明确存货的存续状态，加强存货日常管理，定期对各类存货如原材料、库存商品、在产品等进行全部盘点。如上表所示，报告期内公司存货实际盘点数量与账面结存数量不存在重大差异，小额差异主要系盘点日当天临时出入库所致，存货管理良好。

报告期内，公司未对发出商品进行实地盘点，主要原因是公司的发出商品一般存放于客户的仓库或车间内，通常情况下客户出于保密需要，禁止外来人员进入其仓库及生产车间，导致无法进行实地盘点。考虑以上原因，公司根据行业惯例，通过对租赁仓库收发存报表核对、客户对账记录核对、供应商系统平台期后公布数据核对、期后开票核对、出库单核对等替代程序，验证期末结存发出商品数量和金额的准确性及权属关系。

四、说明前五大供应商变动频繁的原因及能否保证材料、设备、劳务质量；各主要供应商采购金额和采购比例变动的原因，是否符合行业特征，公司是否具有对上游供应商的议价能力；采购是否稳定，是否存在不确定性风险，公司应对措施的有效性；公司的主要采购内容报告期内是否发生变化，若变化，说明原因

（一）说明前五大供应商变动频繁的原因及能否保证材料、设备、劳务质量

报告期内，公司前五大供应商采购金额及占总采购额的比例变动情况如下：

单位：万元

采购品类	供应商名称	2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购比例	采购金额	采购比例
铝型材	吴江市新申铝业科技发展有限公司	12,047.57	19.79%	873.51	2.21%
	宝武镁业科技股份有限公司	4,235.33	6.96%	42.99	0.11%
	上海友升铝业股份有限公司	2,782.82	4.57%	10,028.06	25.43%
	山东豪门铝业有限公司	2,570.50	4.22%	-	-
	江苏亚太航空科技有限公司	1,872.23	3.08%	3,801.10	9.64%
铝型材小计		23,508.45	38.61%	14,745.66	37.39%
不锈钢卷材	浙江宝鼎金属科技有限公司	2,312.57	3.80%	1,607.57	4.08%
	宁波涵诺恩特科技有限公司	135.13	0.22%	1,191.66	3.02%
不锈钢卷材小计		2,447.70	4.02%	2,799.23	7.10%
漆包线	江苏大通机电有限公司	2,358.87	3.87%	1,117.18	2.83%
配件等	宁波科辰汽车零部件有限公司	1,718.03	2.82%	1,643.05	4.17%
合计		30,033.05	49.33%	20,305.12	51.48%

如上表所示，公司原材料采购主要为铝型材、漆包线、不锈钢卷材和配件等，采购内容不存在较大变动。公司主要供应商均为行业内知名企业，报告期内公司前五大供应商存在一定变动，主要是铝型材供应商和不锈钢卷材供应商采购金额存在一定变动，具体分析如下：

1、铝型材供应商变动原因

报告期内，公司主要向吴江市新申铝业科技发展有限公司等 5 家公司采购铝型材，随新能源汽车铝合金结构件业务规模增长，铝型材采购金额从 2023 年的 14,745.66 万元增长至 23,508.45 万元，采购占比分别为 37.39%和 38.61%。

受房地产行业下行以及光伏行业竞争加剧等因素影响，铝挤出材料上游供应产能较为充足，各家供应商之间存在较为激烈的价格竞争。在此过程中，市场上可供选择的铝型材供应商数量众多，公司的选择空间得以扩大，在与供应商的合作中议价能力显著增强。同时，在下游汽车行业竞争加剧，整车厂商面临降本增效的背景下，公司基于成本控制、产品质量提升等因素综合考量，通过建立询价

竞价机制，更多向具有较强价格优势的供应商进行采购，不同供应商之间的采购金额变动具有合理性。

2、不锈钢卷材供应商变动原因

报告期内，公司主要向浙江宝鼎金属科技有限公司和宁波涵诺恩特科技有限公司采购国产宝新不锈钢和日本进口不锈钢卷材，公司向浙江宝鼎金属科技有限公司采购金额从 1,607.57 万元增长至 2,312.57 万元，占比分别为 4.08%、3.80%，向宁波涵诺恩特科技有限公司采购金额从 1,191.66 万元下降至 135.13 万元，占比由 3.02%下降至 0.22%。

近年来，随着国内不锈钢产业在技术研发、品质管控等方面持续突破，国产不锈钢在外观、性能、质量方面不断提升，与日本进口不锈钢材料已不存在显著差异；同时国产不锈钢凭借本土化生产优势，在产品价格上较进口产品具有明显竞争力，在交货周期及付款条件上也更具弹性。随着汽车零部件行业国产化趋势明显，公司亦在下游客户中积极推动国产不锈钢的应用，宝新不锈钢已进入包括上汽大众在内的众多整车厂供应体系。基于上述因素，公司报告期内更多采购国产不锈钢替代日本进口材料，采购金额及供应商变动具有合理性。

3、前五大供应商基本情况

报告期内，公司前五大供应商基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	主要经营业务
吴江市新申铝业科技发展有限公司	2008/4/3	9,080 万元	铝管、铝棒、铝型材、铝异型材生产、销售
宝武镁业科技股份有限公司	1993/11/30	99,179.1553 万元	金属镁及镁合金产品、金属锶和其他碱土金属及合金、铝合金的生产和销售；镁、铝制品的生产和销售；铝、镁废料回收
上海友升铝业股份有限公司	1992/12/4	14,480.13 万元	铝合金材料的研发，研发、生产汽车零部件、铝制品，销售自产产品
山东豪门铝业有限公司	2004/2/12	12,200 万元	铝压延加工，汽车零部件及配件制造；汽车零部件批发；汽车零部件零售
江苏大通机电有限公司	2003/4/16	16,000 万元	电线电缆、漆包线生产、制造，销售公司产品及其产品的售后维修服务

供应商名称	成立时间	注册资本	主要经营业务
浙江宝鼎金属科技有限公司	2019/10/23	1,000 万元	不锈钢建筑五金件、不锈钢水暖器材研发；金属材料、钢板剪切加工；不锈钢板及不锈钢制品、金属制品的批发、零售
江苏亚太航空科技有限公司	2017/4/13	35,000 万元	航空合金材料、有色金属复合材料、铜铝合金材料、散热管、汽车零部件的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、生产及销售
宁波科辰汽车零部件有限公司	2007/8/15	300 万元	汽车零部件、汽车电子元件、塑料制品、仪器仪表、五金机械配件的制造、加工
宁波涵诺恩特科技有限公司	2013/2/25	500 万元	汽车零配件批发；汽车零配件零售；金属材料销售；塑料制品销售；化工产品销售

公司主要供应商多为行业内具备深厚积淀与广泛影响力的大型知名企业，其
在主营业务领域深耕多年，拥有成熟的生产体系、先进的技术工艺及完善的质量
管控机制。同时，公司近年来持续优化供应商管理体系，通过严格的资质审核、
样品测试等流程，已建立起完善的供应商评估机制，以确保产品质量的稳定。

综上，公司报告期内前五供应商变动具备合理性，能够保证相关供应商供应
的产品质量。

**（二）各主要供应商采购金额和采购比例变动的原因，是否符合行业特征，
公司是否具有对上游供应商的议价能力**

1、各主要供应商采购金额和采购比例变动的原因，是否符合行业特征

各主要供应商采购金额及采购比例的变动以及铝型材供应商不锈钢卷材供
应商变动原因如“四（一）”回复。

报告期内，公司向江苏大通机电有限公司主要采购漆包线，采购金额分别为
1,117.18 万元、2,358.87 万元，采购占比分别为 2.83%、3.87%。2024 年，公司
向江苏大通采购金额同比增长 111.15%，增长幅度较大，主要系本期汽车电子产
品销售大幅增长，带动主要原材料漆包线采购金额增长，采购金额变动情况与相
关产品业务规模增长相匹配。

公司向宁波科辰汽车零部件有限公司主要采购端盖、线圈骨架等配件，主要
用于外饰密封件和汽车电子产品的生产。报告期内，公司向宁波科辰采购金额分

别为 1,643.05 万元、1,718.03 万元，采购占比分别为 4.08%、2.82%，采购金额及采购占比基本保持稳定，总体变动符合公司实际经营情况。

同行业公司中，存在前五大供应商结构改变的情况：

公司简称	供应商变化情况
易事达光电（广东）股份有限公司	申报期内，前五大供应商有 2 家发生变动
湖北洲辉汽车科技股份有限公司	申报期内，前五大供应商有 3 家发生变动
浙江维新汽车配件股份有限公司	申报期内，前五大供应商有 2 家发生变动
芜湖宏景电子股份有限公司	申报期内，前五大供应商有 2 家发生变动

数据来源：公开转让说明书

汽车零部件行业上游原材料供应商较多，可替代性较强，汽车零部件企业出于成本控制、及时供货及产品质量等因素考量，调整供应商选择在行业内较为普遍。

2、公司是否具有对上游供应商的议价能力

报告期内，公司主要供应商供应的原材料，包括铝型材和不锈钢卷材，呈现市场供应充足、竞争充分的特点。

以铝型材为例，受房地产、光伏等下游行业周期波动影响，铝型材产能较为充足，市场竞争激烈，供应商为争夺订单普遍采取灵活的定价策略；不锈钢卷材市场中，国产产品质量与进口产品已无实质差异，叠加进口替代趋势，可供选择的优质供应商数量持续增加。这种“买方市场”特征为公司提供了广阔的选择空间，使其在供应商筛选、合作条款谈判中占据主动地位。

随着公司业务规模的扩大，公司采购量持续提升，对供应商的吸引力显著增强，这些供应商为维持与公司的长期合作，在价格、付款条件等方面给予了更具竞争力的支持。公司与上游供应商在议价过程中，通过竞价和谈判机制有效降低成本。同时，对同一项目公司一般会确定 2 家及以上供应商，在后续材料采购中持续比价。

综上，公司凭借充足的市场供应选择、持续增长的采购规模、精细化的供应链管理及多源化的合作模式，已经形成了对上游供应商的较强的议价能力。

（三）采购是否稳定，是否存在不确定性风险，公司应对措施的有效性

公司上游原材料市场呈现供应充足、竞争充分的特征。公司对供应链的管控方式包括：1、与主要材料供应商签订框架协议，保证合作的持续与稳定；2、严格执行供应商审核评价制度，建立健全合格供应商名单，保证每类原材料的细分种类均有 2 家以上备选供应商；3、为减弱原材料价格的波动性，对通用型原材料进行适当备货。

报告期内，公司核心原材料供应商多为行业内大型知名企业，具备完善的生产体系、成熟的质量管控能力及充足的产能储备，保障了供应的可靠性。同时，公司采用“长期稳定合作+动态优化调整”的模式，通过分散化合作降低了对单一渠道的依赖。公司采购总体稳定，对供应链管控措施有效，采购供应不存在重大不确定性风险。

（四）公司的主要采购内容报告期内是否发生变化，若变化，说明原因

报告期内，公司采购内容主要包括金属材料、塑胶材料、装配件及耗材等，具体情况如下：

单位：万元

材料项目		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比
金属材料	铝型材	24,021.77	40.67%	15,407.46	39.07%
	不锈钢卷材	3,011.89	5.10%	3,233.55	8.20%
	漆包线	2,849.79	4.82%	1,952.90	4.95%
	其他金属材料	3,455.53	5.85%	1,910.94	4.85%
塑胶材料	TPV	1,418.73	2.40%	1,577.05	4.00%
	生胶及混炼胶	2,246.69	3.80%	808.49	2.05%
	其他塑胶材料	959.78	1.62%	495.55	1.26%
装配件		3,757.32	6.36%	2,489.05	6.31%
耗材及辅料		8,264.89	13.99%	5,572.38	14.13%
模具材料		2,656.84	4.50%	2,931.72	7.43%
换电站材料		5,182.34	8.77%	1,016.12	2.58%
成品		1,240.33	2.10%	877.6	2.23%
外协加工		1,811.24	2.98%	1,166.54	2.96%
采购合计		60,877.14	100.00%	39,439.35	100.00%

注：上表不包含公司设备类采购。

如上表所示，报告期内公司主要采购内容未发生重大变化，各明细类别采购金额有所变动。

其中，铝型材采购金额分别为 15,407.46 万元和 24,021.77 万元，为公司最主要采购的原材料。报告期内，随着公司新能源汽车铝合金结构件业务收入规模提升，铝型材采购金额相应增长；公司采购漆包线和装配件的合计采购金额分别为 4,281.66 万元和 6,607.11 万元，同比增长 54.31%，主要系随着 DMTL 电磁阀和 CDC 电磁阀组件收入规模增长，漆包线和各类电磁阀相关配件采购量上升；塑胶材料采购金额分别为 2,881.09 和 4,625.2 万元，同比增长 60.54%，主要系报告期内公司 EPDM 橡胶密封条产品业务规模增长，生胶及混炼胶材料采购量相应增长；换电站材料采购金额分别为 1,016.12 万元和 5,182.34 万元，主要系公司新开拓换电站业务，2024 年收入同比增长 611.89%，相关材料采购相应增长。

综上，报告期内公司主要采购内容不存在重大变化，主要原材料采购金额变动与公司各业务板块业务规模变动相匹配，变动具有合理性。

五、结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大且大幅增加的原因、合理性，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险

（一）公司与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力

报告期内，公司关于主要供应商采购条款约定情况如下：

供应商	货款支付方式	账期
吴江市新申铝业科技发展有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 90 天
宝武镁业科技股份有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 60 天
上海友升铝业股份有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 60 天
山东豪门铝业有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 90 天
江苏大通机电有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 45 天
江苏亚太航空科技有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 90 天
宁波科辰汽车零部件有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 60 天
浙江宝鼎金属科技有限公司	银行承兑汇票	收到发票后，次月 1 日起 120 天
宁波涵诺恩特科技有限公司	银行电汇	预付货款

如上表所示，报告期内，除宁波涵诺恩特科技有限公司外，公司对其他主要供应商均采用银行承兑汇票方式进行货款支付，付款期限一般为收到发票后的次月起计算 45-90 天付款，账期空间整体宽松。

报告期各期，公司货币资金、流动资产周转率、未使用的银行授信余额情况如下：

单位：万元

时间	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
货币资金	13,785.60	9,625.92
其中：不受限制的货币资金	8,340.81	5,981.19
未使用的银行授信额度	50,857.64	23,953.29
流动资产周转率	1.71	1.82

报告期各期末，公司不受限制的货币资金分别为 5,981.19 万元、8,340.81 万元，能应对短期的资金周转需求；公司尚未使用的银行授信额度分别为 23,953.29 万元、50,857.64 万元，具备较好的获取短期资金能力；公司流动资产周转率分别为 1.82、1.71，流动资产周期情况良好，周转率稳定。

（二）公司报告期内应付账款及应付票据金额较大且大幅增加的原因、合理性

报告期各期末，公司应付票据和应付账款规模较大主要系业务季节性波动及账期宽松综合影响所致，下半年尤其是四季度是汽车消费旺季，公司订单较多，相应原材料采购需求较大，结合公司与供应商较为宽松的账期约定，报告期各期末存在较多尚在期限内的应付账款及应付票据。

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	增幅
应付票据、应付账款合计	55,501.84	28,989.16	91.46%
其中：应付工程设备款	7,996.55	2,875.40	178.10%
应付材料采购款	47,505.29	26,113.76	81.92%

报告期内，公司应付票据和应付账款合计金额增长 91.46%，增长较大，主要系 2024 年公司经营规模大幅扩大，营业收入增长 40.62%，同时由于四季度为生产销售旺季叠加新项目实现量产，原材料采购需求较大，导致 2024 年末应付

采购款同比增幅较大；2024 年，公司为提升生产能力，厂房建设和设备投入规模较大，期末应付工程供应商及设备供应商款项同比增长 178.10%。

综上，公司报告期内应付账款及应付票据金额增幅较大与公司经营情况相匹配，具有合理性。

（三）是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险

报告期内，公司与主要供应商的付款方式均系与供应商协商确定，公司与主要供应商合作情况较好，对于公司验收通过的材料、设备、工程等及时完成款项支付，不存在因无故拖欠付款而引起的潜在纠纷或法律风险。

报告期内，公司流动资产周转情况良好，经营活动现金流量净额分别为 9,666.45 万元、10,294.48 万元，经营现金流充沛。同时，截至 2024 年末，公司账面不受限制的货币资金为 8,340.81 万元，未使用的银行授信金额为 50,857.64 万元，能够充分满足短期贷款支付及票据承兑需求，不存在重大流动性风险。

六、核查上述事项，并针对采购的真实性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行的核查程序如下：

1、访谈了公司高级管理人员，查阅了公司与主要供应商的采购合同，了解了公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等具体业务情况；

2、查阅了同行业公司年度报告等文件，了解了同行业公司的存货规模，并与公司存货规模对比分析；

3、获取公司期末存货明细、在手订单预测等，分析存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配；获取了公司存货期后结转明细；

4、获取公司存货库龄明细表，复核公司存货跌准备价计提明细表，并与同行业可比公司进行比较；

5、对报告期各期末原材料、库存商品、在产品等实施监盘，对发出商品进行函证，验证期末结存发出商品合理性；

6、获取公司采购台账，对公司总体采购情况进行比较分析，包括主要供应商、采购内容、采购结构变动、供应商变动；并访谈公司管理层，了解供应商变动原因、公司对上游的议价能力、公司采购是否稳定；

7、查询主要供应商的公开信息，了解其行业地位及与公司业务的匹配性；

8、取得了公司与主要供应商的合同，查阅了支付方式、账期等信息；取得了公司应付票据及应付账款明细，了解公司应付票据及应付账款变动情况；

9、查阅了公司财务报告，取得了公司的银行授信明细，结合公司货币资金等资产，分析公司是否存在流动性风险，判断公司是否存在潜在纠纷或法律风险；

10、通过实地走访的方式了解主要供应商的生产经营情况，确认其经营规模和公司采购规模的匹配性，并了解公司与供应商的合作情况、交易金额、交易条款等内容，核查采购的交易实质与真实性；

11、对公司采购额执行函证程序，向主要供应商发函并获取回函，对回函存在差异的进行差异原因分析，对未回函的执行替代测试程序；

12、了解公司采购与付款循环的内部控制设计与执行情况，评价内控控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

13、对原材料采购执行细节测试，抽查采购合同、采购发票、入库单、付款凭证等支持性文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司根据实际合同签订、备货、发货和验收及订单完成情况进行备货，报告期各期末公司在手订单充足，存货余额与公司业务规模相匹配，存货与同行业公司不存在重大差异，结转情况良好；

2、公司存货库龄结构良好，存货跌价准备计提充分，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法合理，与同行业公司不存在重大差异；

3、公司各期末均对存货执行了合理的盘点程序，存货与账目情况不存在重大差异。公司未对发出商品进行盘点，但已结合租赁外库收发存报表核对、客户对账记录核对、供应商系统平台期后公布数据核对、期后开票核对、出库单核对等替代程序，能够对发出商品情况进行有效识别；

4、公司为优化供应商结构，控制采购成本，结合与供应商实际合作情况对不同供应商的采购份额进行了调整，前五大供应商结构发生改变，与行业特征相符；公司前五大供应商成立时间较长，具备深厚的行业背景或相关业务开展多年，能够保证材料、设备、劳务质量；公司建立了询比价制度及相关采购制度，对上游供应商具有议价能力；公司采购稳定，并建立了一系列采购风险应对措施，不存在显著采购风险；报告期内，公司采购内容未发生重大变化，主要原材料采购金额变动与公司各业务板块业务规模变动相匹配；

5、报告期内应付账款及应付票据金额较大，主要系四季度公司原材料采购规模较大及账期内应付款项规模较大综合影响所致；公司应付账款及应付票据金额较大且大幅增加主要系公司营业规模增长引起的采购需求增加所致；公司经营现金流量良好，报告期末有相对充足的授信额度，不存在显著流动性风险，不存在无故拖欠货款引起的潜在纠纷或法律风险；

6、报告期内，公司采购均根据实际业务需求发生，采购金额变动与公司业务规模相匹配，具有真实性。

七、说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行的核查程序如下：

1、访谈了解公司存货日常管理、成本计算及结转、存货跌价准备计提相关关键内部控制制度，评价控制设计的合理性及运行的有效性；

2、制定监盘计划，对公司报告期各期末原材料、在产品、库存商品进行现场监盘，监盘比例统计如下：

项目	2024/12/31			2023/12/31		
	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	5,898.76	4,094.20	69.41%	5,313.07	3,334.18	62.75%
在产品	3,458.32	2,877.76	83.21%	1,213.88	1,213.88	100.00%
库存商品	3,579.47	2,627.49	73.40%	2,847.95	2,153.30	75.61%
委托加工物资	293.23	-	-	165.98	-	-
发出商品	1,385.55	-	-	1,116.14	-	-
合计	14,615.32	9,599.45	65.68%	10,657.02	6,701.36	62.88%

3、执行计价测试，分析成本结账准确性；

4、复核公司成本计算表，分析公司成本核算的合理性和准确性；

5、访谈了解公司存货跌价准备计提政策，复核存货库龄表、存货跌价准备计提表，并就存货跌价政策、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司进行比较；

（二）核查意见

主办券商及会计师认为：公司已就存货日常管理、成本计算及结转、存货跌价等建立了健全的内部控制制度，并得到有效执行；报告期各期末存货真实存在、计价否准确、成本结转金额及时点准确；各存货项目跌价准备计提合理、充分。

3.关于固定资产及在建工程。

根据申报文件：（1）报告期内，公司固定资产的账面价值较大，分别为22,809.22万元及30,366.64万元；（2）2024年末，公司在建工程的账面价值为9,273.41万元；2024年，公司在建工程转固的金额为9,886.89万元。

请公司：（1）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；（2）说明报告期内固定资产、在建工程的减值测试过程和计算方法，减值准备计提是否充分；（3）说明公司各期末各地固定资产及在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行；（4）说明报告期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、异常资金往来或其他利益安排；（5）结合市场容量、产品竞争情况、在手订单、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，说明在建工程投资的必要性；说明项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响；（6）说明在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况等，在建工程结转固定资产的作价依据、是否经过工程决算、在建工程转固的时点是否合理、是否存在提前或延迟转固的情形、在建工程转固对公司经营业绩的影响。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，并对新增固定资产及在建工程期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见；（3）说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见。

【回复】

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，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

公司对固定资产采用年限平均法在固定资产使用年限内进行折旧，除已提足折旧仍继续使用的固定资产外，公司对所有固定资产计提折旧。各类固定资产的折旧年限、预计净残值、年折旧率情况如下：

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	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	10	5	9.50
运输工具	年限平均法	4	5	23.75
电子设备及其他	年限平均法	3	5	31.67

公司固定资产折旧政策符合固定资产的使用情况及固定资产所含经济利益预期实现方式。

（二）与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

可比公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率情况如下：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
新铝时代	房屋及建筑物	年限平均法	5-30	5	3.17-19.00
	机械设备	年限平均法	5-12	5	7.92-19.00
	生产用工器具	年限平均法	5	5	19.00
	办公设备	年限平均法	5	5	19.00
	运输工具	年限平均法	8	5	11.88
旭升集团	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4-10	0-5	9.50-25.00
	电子设备及其他	年限平均法	3-10	0-10	9.50-31.67
峰璟股份	房屋及建筑物	年限平均法	20	10	4.50
	机器设备	年限平均法	5-10	10	9-18
	运输工具	年限平均法	5	10	18.00
	办公设备	年限平均法	5	10	18.00
浙江仙通	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

如上表所示，公司的固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在显著差异，公司的固定资产折旧政策具有合理性。

（三）相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

报告期内，公司折旧计提情况如下：

单位：万元

年份	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2024 年	房屋及建筑物	1,158.83	484.86		1,643.69
	机器设备	5,153.61	2,196.56	156.75	7,193.43
	运输工具	320.28	159.52		479.79
	办公设备及其他	589.69	191.35	3.35	777.69
	合计	7,222.41	3,032.29	160.10	10,094.60
2023 年	房屋及建筑物	732.28	426.55		1,158.83
	机器设备	3,641.96	1,524.91	13.25	5,153.61
	运输工具	209.66	110.62		320.28
	办公设备及其他	383.44	206.24		589.69
	合计	4,967.34	2,268.31	13.25	7,222.41

报告期内，公司合理制定固定资产折旧政策，公司折旧计提政策与固定资产相关性能、公司实际使用情况和预计使用寿命相符，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异。公司严格按照固定资产折旧政策计提折旧，相关会计核算合规、折旧计提充分，相关核算符合《企业会计准则》的相关规定。

二、说明报告期内固定资产、在建工程的减值测试过程和计算方法，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》第五条关于减值迹象的规定以及公司具体情况，公司对相关固定资产、在建工程进行了减值迹象分析，具体说明如下：

序号	相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
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。	通过有效的固定资产、在建工程日常管理和年终盘点,公司确认固定资产、在建工程目前的状态良好,已有固定资产均能够正常使用,在对新购置的固定资产进行比价的过程中,未发现原有固定资产的市价出现大幅度下降。	否
2	本公司经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化,从而对本公司产生不利影响。	公司经营所处的行业具有广阔的市场前景,所处的经济、技术或者法律等环境以及资产在近期均未发生重大不利变化,未对公司产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高,从而影响企业用来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报酬率未发生重大波动。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或其实体已经损坏。	公司建立了完善的固定资产、在建工程管理制度,定期对固定资产、在建工程进行盘点,对存在过时或毁损的固定资产已及时进行处理,期末盘点过程中未发现证据表明主要资产出现已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司不存在将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产。	否
6	本公司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(或者损失)远远低于预计金额等。	未发现证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	未发现其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上,公司各项固定资产、在建工程无需计提减值准备,不存在应计提减值准备未足额计提的情况。

三、说明公司各期末各地固定资产及在建工程的盘点情况和盘点结论,是否存在账实不符的情形,针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

(一) 说明公司各期末各地固定资产及在建工程的盘点情况和盘点结论,

是否存在账实不符的情形

报告期内，公司固定资产及在建工程盘点情况如下所示：

单位：万元

资产负债表日	2024.12.31	2023.12.31
盘点时间	2024 年 12 月-2025 年 1 月	2023 年 12 月-2024 年 1 月
盘点人员	财务部人员、固定资产管理人员、在建工程负责人	
监盘人员	主办券商、会计师	
盘点地点	公司及其子公司生产车间及厂区	
盘点范围	主要房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备及其他设备、各厂区在建工程	
盘点程序	(1) 制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等做出安排；(2) 各固定资产管理人员于抽盘日前将设备等固定资产整理整齐，在建工程负责人员将工程情况进行梳理，并完成自盘；(3) 财务人员会同固定资产管理人员、在建工程负责人员及中介监盘人员正式进行全面盘点；(4) 盘点结束，财务人员汇总盘点表，统计盘点比例和盘点差异，编制盘点小结；(5) 财务部会同固定资产管理人员、在建工程负责人员核实盘点差异原因，形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。	
固定资产账面原值	40,461.24	30,031.63
固定资产盘点金额	29,994.09	26,237.97
固定资产盘点比例	74.13%	87.37%
在建工程账面原值	9,273.41	201.29
在建工程盘点金额	8,126.88	49.21
在建工程盘点比例	87.64%	24.45%
盘点结论	固定资产、在建工程账实相符、固定资产正常使用	

报告期各期末，公司财务部门同行政部门对固定资产、在建工程进行实地查看和现场盘点，固定资产使用状况良好，在建工程进度一致，各期末盘点结果与账面一致，不存在账实不符的情形。

(二) 针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

报告期内公司针对固定资产的内部控制制度如下：

项目	管控环节	工作流程
固 定 资 产 形 成	固定资产入账	根据资产购建进度，当设备类在建工程完成验收出具验收单时或工程实际进度已达到预定可使用状态时，实施部门将合同、发票、验收单、支付凭证等相关资料交到财务部门，财务部门审核确认后对固定资产进行结转。
	登记资产编码及建立台账	固定资产结转时，财务部门对固定资产进行资产编码、入账价值核算并建立台账，使用部门据此同步进行管理台账登记。
	固定资产信息更新	财务部门对所有固定资产建立台账，并进行登记和更新。
固 定 资 产 账 务 管 理	固定资产计提折旧	对固定资产进行会计核算，每月按会计准则计提折旧，计算计提当月折旧额和固定资产净值并完成相关账务处理。折旧方法、残值率一经确认，不得随意变更。
	固定资产减值测试	财务部门每年对固定资产进行减值测试，按照会计准则进行减值账务处理。
	固定资产的保管和使用	工艺设备部门需根据实际情况制定固定资产保管和使用办法，督促使用单位和人员按规定执行。
固 定 资 产 实 物 管 理	固定资产编码管理	财务部门按分类管理原则制定统一格式的固定资产编码。财务部门负责固定资产的录入；各使用部门负责打印资产编码，并在固定资产上粘贴对应的资产编码。
	固定资产使用监管	使用部门需定期对其使用的固定资产与财务部门进行账面核对，账面核对有差的需及时开展实物盘查。
	盘点组织	财务部门对固定资产盘点工作进行布置、计划和准备，每年至少进行一次全面的实地清查。
	盘点实施	使用部门根据财务部门下发的固定资产清单进行实物盘点，并对盘点结果进行统计分析。
固 定 资 产 盘 点	盘点结果处理	财务部门根据盘点结果与账面记载进行对比，核实盈亏情况。对于盘盈或盘亏资产，使用部门分析查明原因后填写《盘盈盘亏报告表》，由盘点人员、会计、财务总监签字确认后，并按责任人不同进行追责后，再由财务部会计进行账务处理。
固 定 资 产 处 置	固定资产处置/报废	由使用部门填写《设备报废申请单》，填写资产处置/报废原因，经财务部门相关负责人审核，使用部门主管批准后处置。

综上，公司制定了健全的固定资产的内部控制制度，对固定资产的形成、账务处理、实物管理、盘点、报废等具体流程进行细化并严格落实。公司针对固定资产的内部控制设计健全，内控执行有效。

四、说明报告期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及与前述供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

(一) 说明报告期在建工程采购的具体内容、金额

报告期内，公司在建工程采购的具体内容和金额如下：

单位：万元

项目名称	2024 年度	2023 年度
立体仓库	-	1,455.01
下陈庵厂房	8,980.21	36.29
合肥厂房	3,352.78	152.08
设备安装及零星工程	6,626.03	5,264.40
合计	18,959.02	6,907.77

报告期内，公司在建工程采购合计金额分别为 6,907.77 万元和 18,959.02 万元，主要为厂区新建工程和生产设备购入安装，其中厂区新建工程分为立体仓库、下陈庵厂房、合肥厂房建设，具体主要包括土建工程费用及零星材料费、监理费、设计费、勘测费等费用。

(二) 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

报告期内，前五大设备供应商的采购情况如下：

单位：万元

会计期间	主要设备供应商	主要采购内容	采购金额	是否通过第三方间接采购设备
2024 年度	广州德恒汽车装备科技有限公司	门槛总成线体	2,300.00	否
	广东德力星智能装备有限公司	型材加工中心	803.54	否
	广东德玛士智能装备有限公司	型材加工中心	476.35	否
	浙江田中精机股份有限公司	DMTL 手工线、高压继电器线圈自动生产线	399.00	否
	江苏泰创自动化科技有限公司	门槛自动化集成线体	370.00	否

会计期间	主要设备供应商	主要采购内容	采购金额	是否通过第三方间接采购设备
	合计		4,348.89	
2023年度	上海申密机电设备有限公司	Robot 后加工设备平台、胶条储存架、锯切冲切设备、挤出机、切断机等	988.87	否
	杭州高品自动化设备有限公司	CDC 电磁阀装配线	670.80	否
	宁波松业机器有限公司	焊接工作站等	602.00	否
	浙江田中精机股份有限公司	线圈自动化产线、CDC 线圈检测设备、四轴绕线机	383.89	否
	东杰智能科技集团股份有限公司	自动化立体仓库设备	272.57	否
	合计		2,918.12	-

报告期内，公司主要设备均为自主向设备生产商进行直接采购，不涉及通过第三方进行间接采购的情况。

报告期内，公司已建立了规范的设备供应商遴选与定价机制，房屋建筑物等工程项目均采用招投标形式，从资质认证、市场口碑、技术实力、报价合理性等维度进行综合评估，选取优质的工程承包商。公司向主要设备供应商采购的设备主要为生产使用的相关产线，公司通过市场化询价和比价的方式，由采购部门结合供应商报价、资质、业绩、规模和历史合作情况等综合因素后选择供应商，由公司管理层审批后实际执行。以上定价模式符合市场化交易原则，采购价格具有公允性。

（三）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程主要工程、设备供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	是否存在 关联关系
1	广州德恒汽车装备科技有限公司	2012/12/26	1,796.44	王磊持股 37.0482%，张兴忠持股 28.3310%，盐城市盐南兴路产业投资基金（有限合伙）持股 9.8093%，广州东恒投资咨询中心（有限合伙）持股 7.2644%，顾红霞持股 7.1845%，王颖雯持股 5.3564%，上海浩和企业管理合伙企业（有限合伙）持股 5.0063%。	否
2	广东德力星智能装备有限公司	2021/8/24	5,000.00	广州德力数控设备有限公司 100%控股。	否
3	广东德玛士智能装备有限公司	2020/9/27	1,200.00	广东德玛士科技投资有限公司 100%控股。	否
4	浙江田中精机股份有限公司	2003/7/9	15,574.17	上海翡垚投资管理有限公司持股 25.6257%，竹田享司持股 11.0602%，钱承林持股 9.3817%，竹田周司持股 6.2897%，蔷薇资本有限公司持股 5.3362%，藤野康成持股 4.6061%，龚伦勇持股 0.6935%，李威持股 0.5514%，赵晓宁持股 0.4381%，顾会良持股 0.4238%，李佛江持股 0.4145%。	否
5	江苏泰创自动化科技有限公司	2018/7/18	1,000.00	韩晓蕾持股 50%，陈利胜持股 50%。	否
6	宁波松业机器有限公司	1999/7/8	1,000.00	孙良平持股 95%，潘瑛持股 5%。	否
7	上海申密机电设备有限公司	2007/4/18	300.00	陆建章持股 51%，张锋华持股 25%，蒋小明持股 13%，诸荣荣持股 8%，杨峰持股 3%。	否

8	杭州高品自动化设备有限公司	2013/10/29	2,966.71	张志刚持股 28.5062%，杭州赋实投资管理合伙企业(有限合伙)持股 18.9502%，赵志龙持股 12.9749%，浙江如山新兴创业投资有限公司持股 9.8313%，杭州高捷企业管理合伙企业（有限合伙）持股 8.6657%，杭州实硕股权投资合伙企业（有限合伙）持股 8.3604%，许政祺持股 2.9785%，章旭东持股 2.9686%，范小良持股 2.5487%，徐顺士持股 1.4747%，彭永梅持股 1.1894%，杭州高扬企业管理合伙企业（有限合伙）持股 1.0417%，陈顺华持股 0.5097%。	否
9	东杰智能科技集团股份有限公司	1995/12/14	40,744.39	淄博匠图恒松控股有限公司持股 29.3466%，姚卜文持股 3.6311%，梁燕生持股 2.6293%，王志持股 2.2500%，兴业银行股份有限公司-华夏中证机器人交易型开放式指数证券投资基金 1.4762%，长安国际信托股份有限公司-长安信托-长安投资 1153 号（菁阳）证券投资单一资金信托 0.8860%，鲁泽珞持股 0.7431%，国泰君安证券股份有限公司-天弘中证机器人交易型开放式指数证券投资基金持股 0.5906%，蓝伟华持股 0.5320%，单连彬持股 0.3288%。	否
10	宁波亿润建设有限公司	2020/8/3	1,000.00	蒋孝芳持股 55%，王成郎持股 40%，吴峰持股 5%。	否
11	宁波正一建设工程有限公司	2012/3/29	5,800.00	毛夫定持股 90%，敖志树持股 10%。	否
12	安徽金坤园林建设有限公司	2010/10/19	4,016.00	齐大鹏持股 99.9751%，金梅持股 0.0249%。	否

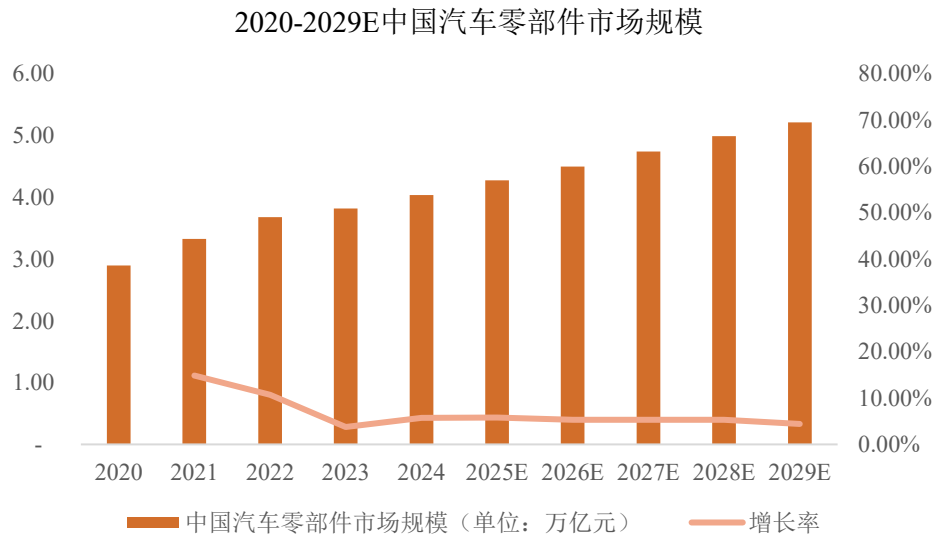
注：上述信息通过企查查公开信息查询

报告期内，前述供应商均为正常经营的存续公司，经营状况正常且具备相关的业务能力，公司与前述供应商之间的交易真实，公司及公司实际控制人与前述供应商不存在关联关系，不存在异常资金划转、利益输送或其他利益安排。

五、结合市场容量、产品竞争情况、在手订单、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，说明在建工程投资的必要性；说明项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响

（一）市场容量

中国汽车零部件市场作为全球最大的汽车产业链重要组成部分，近年来呈现出稳健增长态势。根据弗若斯特沙利文最新研究数据显示，2020年至2024年期间，我国乘用车汽车零部件市场规模由2.89万亿元提升至4.04万亿元，年均复合增长率达到8.7%，展现出强劲的发展韧性。预计到2029年，市场规模有望突破5.21万亿元，2024年至2029年复合年增长率预计为5.23%。这一增长趋势主要得益于新能源汽车的快速普及、智能驾驶技术的进步以及全球供应链体系的重构优化。



数据来源：弗若斯特沙利文

（二）产品竞争情况

公司以不锈钢外饰密封件起步，经过多年研发创新，已形成覆盖 TPV、EPDM、铝合金等多材质的产品体系，具备从设计开发到定制化生产的全流程能力。凭借稳定的产品质量、优质的服务水平及卓越的同步研发能力，公司成功进入多家知名合资车企核心供应商体系，与上汽大众、上汽通用等国内知名整车厂保持长期稳定合作关系。目前，国内外饰密封件市场集中度较低，竞争格局分散，主要竞

争对手包括敏实集团、峰璟股份、浙江仙通等企业。

随着汽车轻量化趋势加速，公司战略性地将业务拓展至铝合金结构件领域。铝合金产品市场正处于高速成长期，尚未形成稳定竞争格局，目前国内主要竞争对手有新铝时代、敏实集团、旭升集团、和胜股份及凌云股份等。公司凭借铝合金钝化、机器人拉铆、FSW 焊接等核心技术，已成功切入新能源汽车铝合金结构件领域，并拓展至理想汽车、极氪汽车及蔚来汽车等新客户供应链。随着新能源汽车市场的持续增长及客户合作的深化，公司未来市场份额有望持续提升。

综上，经过在行业内多年深耕和发展，公司已构建起涵盖同步开发、模具设计、精密加工等环节的完整技术体系，客户资源持续优化，既与上汽大众等传统客户保持深度合作，又通过新客户定点项目实现业务多元化。技术积累与市场拓展双轮驱动，为公司长期竞争力提供强力支持。

（三）在手订单

在手订单具体情况参见本回复“1.关于公司业绩。”之“二、（三）期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩”。

（四）目前产能利用率、产销率

报告期内，公司主要产品的产能利用率情况如下：

单位：万件

产品类型	项目	2024 年	2023 年
新能源汽车铝合金结构件	产量	94.45	67.81
	产能	85.88	57.34
	产能利用率	109.98%	118.26%
外饰密封件	产量	1,440.34	1,283.67
	产能	1,653.61	1,400.44
	产能利用率	87.10%	91.66%
汽车电子	产量	379.83	275.20
	产能	359.70	238.40
	产能利用率	105.60%	115.45%

注：1、新能源汽车铝合金结构件统计公司在该类目下主要产品门槛梁和电池壳的产能利用率情况；

2、公司各类产品产能的基本计算公式如下：理论产能=瓶颈工序生产节拍×工作班数×每

月工作天数×月数，其中，瓶颈工序生产节拍即制约产能的关键设备或关键工序，工作班数视具体产品产线决定，一般为1班或2班，每月工作天数为22天；

3、公司外购智能换电装备核心模块及零部件后，在厂区内进行集成、装配和测试，其产能制约因素主要为人工和场地，因此不计算理论产能。

报告期内，公司新能源汽车铝合金结构件的产能利用率分别为118.26%、109.98%，汽车外饰密封件的产能利用率分别为91.66%、87.10%，汽车电子的产能利用率分别为115.45%、105.60%，产能利用率较高。

报告期内，公司主要产品产销率情况如下：

单位：万件、台

产品类型	项目	2024 年度	2023 年度
新能源汽车铝合金结构件	产量	94.45	67.81
	销量	96.32	66.75
	产销率	101.98%	98.44%
外饰密封件	产量	1,440.34	1,283.67
	销量	1,448.28	1,381.03
	产销率	100.55%	107.58%
汽车电子	产量	379.83	275.20
	销量	367.61	249.17
	产销率	96.78%	90.54%
智能换电装备	产量	117.00	17.00
	销量	116.00	11.00
	产销率	99.15%	64.71%

注：1、新能源汽车铝合金结构件统计公司在该类目下主要产品门槛梁和电池壳的产销情况；
2、报告期内，公司存在少量外购外饰密封件成品直接销售，因此外饰密封件产销率存在大于100%的情况。

如上表所示，报告期内公司主要采用“以销定产”的生产模式，主要产品产销率处于较高水平。

（五）未来业务发展规划

公司将适应汽车零部件行业发展趋势，积极响应国家“碳中和”政策，抓住新能源汽车产业发展机遇，力争成为自主研发能力强、产品结构丰富的汽车零部件领先企业。

一方面，公司将在铝合金结构件和外饰密封件领域持续深耕，通过技术升级强化产品竞争力——铝合金结构件聚焦轻量化工艺创新，外饰密封件推进材料定制化开发，通过加大资本、研发、人力等方面的投入，不断提升产品技术含量和质量水平，进一步提高市场地位。

另一方面，公司将进一步调整、优化产品结构，充分利用新增产能，增强与现有客户战略合作的同时，积极开拓新业务、新客户，在新能源汽车领域进一步拓展业务版图，保持公司经营业绩持续快速增长。

（六）在建工程投资的必要性

1、公司目前产能利用率高，满负荷生产

报告期内，公司产能利用率较高，产销量较好，现有产能满负荷运转且库存消化充分。进行在建工程投资，有利于缓解目前产能满负荷运转的情况，且有利于及时满足客户订单需求，因此在建工程投资具有一定的必要性。

2、公司产品具有竞争优势、后续订单情况良好

公司凭借优秀的同步研发能力、稳定可靠的产品质量、优质的服务水平和突出的企业管理能力，在行业中具有一定的竞争优势，与诸多知名整车厂保持长期合作关系，并且在汽车轻量化的趋势下，积极开拓新能源汽车市场获得新项目定点。截至 2024 年 12 月 31 日，公司期末在手订单金额为 18,131.98 万元，后续订单情况良好，在建工程投资具有必要性。

3、汽车零部件市场空间充足，前景广阔

2024 年新能源汽车销量达 1,286.6 万辆，同比增长 35.5%，渗透率突破 40.9%，远超政策目标。汽车零部件市场规模 2024 年达 4.04 万亿元，预计 2029 年突破 5.21 万亿元。新能源汽车渗透率提升、智能驾驶技术发展及供应链重构，为零部件企业提供增量空间。在这种行业背景下，报告期内，公司主要产品产销率较高，销售情况良好，公司提前积极部署，进行在建工程投资，提高公司产能，具有前瞻性。

（七）说明项目建设完成后相关产能情况，测算对公司经营业绩的影响

具体参见本题之“六、（一）说明在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况”和（五）在建工程转固对公司经营业绩的影响。”

六、说明在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况等，在建工程结转固定资产的作价依据、是否经过工程决算、在建工程转固的时点是否合理、是否存在提前或延迟转固的情形、在建工程转固对公司经营业绩的影响

（一）说明在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况

报告期内，公司重要在建工程转固定资产项目情况如下：

单位：万元

项目名称	预算金额	资金来源	转固时间	转固金额	建成产能
立体仓库	1,524.64	自筹	2023 年 10 月	1,525.70	提高存货管理能力，无实际产能增长
下陈庵厂房	12,588.42	自筹	2024 年 12 月	953.00	预计新增外饰密封件产能 240 万件/年，新能源汽车铝合金结构件产能 13.80 万件/年
合肥厂房	4,096.02	自筹	2024 年 12 月	2,382.22	预计新增新能源汽车铝合金结构件产能 18.80 万件/年

注：新能源汽车铝合金结构件统计公司在该类目下主要产品门槛梁和电池壳的新增产能情况

由上表，报告期在建工程主要为立体仓库、下陈庵厂房和合肥厂房项目，其中立体仓库于 2023 年完工转入固定资产，其建设目的主要是提高存货管理能力，不涉及新增产能，下陈庵厂房和合肥厂房部分完工，于 2024 年 12 月部分转固，完全转固后下陈庵厂房预计每年新增外饰密封件产能 240 万件，新能源汽车铝合金结构件产能 13.80 万件，合肥厂房预计每年新增新能源汽车铝合金结构件产能 18.80 万件。

（二）在建工程结转固定资产的作价依据

报告期内，重要在建工程项目变动情况如下：

单位：万元

年份	项目名称	期初数	增加数			转固数	期末数
			工程款	其他	合计		
2024 年	下陈庵厂房	36.29	8,426.49	553.71	8,980.21	953.00	8,063.50
	合肥厂房	152.08	3,328.46	24.32	3,352.78	2,382.22	1,122.64
2023 年	立体仓库	70.68	1,390.94	64.07	1,455.01	1,525.70	-
	下陈庵厂房	-	-	36.29	36.29	-	36.29
	合肥厂房	-	-	152.08	152.08	-	152.08

公司主要工程项目成本可分为工程款及其他两大类，建筑安装工程款核算的主要为厂房及车间的建设工程款；其他费用核算的主要为零星材料费、监理费、设计费、勘测费等费用。

报告期内，在建工程的确认时点严格遵循企业会计准则，依据工程进度、合同等确定入账金额，以确保会计处理的准确性和合规性，各期在建工程的增加金额均为相关资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出。对于工程费用及监理费，施工方每月提交经监理机构确认的工程形象进度表与工程款支付申请表，列明当期完成工程量及对应金额，经公司相关负责人、财务中心等部门进行联合审查，确保进度与金额匹配无误后确认在建工程入账金额并执行付款流程。其他费用如勘测费、设计费，以实际结果的交付确认是否已经执行完毕，经审查后计入在建工程。

（三）是否经过工程决算

针对工程项目，公司会聘请独立的第三方审核机构依据计价规范，并基于施工合同、工程结算书、设计图纸等相关资料，对工程造价进行专业审核，最终确定结算金额并出具正式的工程决算审核报告。

立体仓库项目 2023 年 9 月 30 日基本完工，于 2023 年 10 月达到预计可使用状态并正式投入使用，公司聘请了独立第三方施工造价审核单位宁波恩移工程咨询有限公司对该工程项目主要供应商宁波正一建设工程有限公司进行了造价审核，依据现行计价规范，并基于公司提供的施工合同、工程结算书、设计图纸等相关资料，于 2024 年 5 月完成工程决算。

截至本回复出具日，公司下陈庵厂房和合肥厂房工程尚未竣工验收。2024

年末，下陈庵和合肥部分厂房已达到预定可使用状态，因此公司严格遵循《企业会计准则》的相关规定，将该部分在建工程于 2024 年 12 月结转为固定资产，除可直接归属于相应工程的费用外，公用部分基建按照不同车间、办公楼的建筑面积以及合同金额明细综合分摊。公司计划在竣工验收后，委托第三方专业机构出具工程审价报告。

（四）在建工程转固的时点是否合理、是否存在提前或延迟转固的情形

公司房屋及建筑物竣工达到预定可使用状态后，以工程验收单作为转固的具体依据。主要机器设备在安装后，经过调试、达到预定可使用状态，并出具设备验收单，以设备验收单作为转固的具体依据。

综上，公司各类在建工程转固的时点合理，符合企业会计准则的规定，不存在提前或延迟转固的情形。

（五）在建工程转固对公司经营业绩的影响

报告期内已转固在建工程对公司经营业绩影响测算如下：

单位：万元

项目名称	已转固金额	年折旧率（%）	预计新增年折旧	年折旧额/2024年度营业收入	年折旧额/2024年度净利润
下陈庵厂房	953.00	4.75	45.27	0.05%	0.46%
合肥厂房	2,382.22	4.75	113.16	0.13%	1.16%
立体仓库	1,525.70	4.75	72.47	0.08%	0.74%
机器设备	11,719.40	9.50	1,113.34	1.26%	11.43%
合计			1,344.24	1.52%	13.79%

截至 2024 年 12 月 31 日公司在建工程余额主要为下陈庵厂房和合肥厂房，预计 2025 年全部转固。后续转固在建工程对公司经营业绩影响测算如下：

单位：万元

项目名称	预计转固金额	年折旧率（%）	预计转固后每年折旧额	年折旧额/2024年度营业收入	年折旧额/2024年度利润总额
下陈庵厂房	9,830.88	4.75	466.97	0.53%	4.80%
合肥厂房	1,472.72	4.75	69.95	0.08%	0.72%
合计			536.92	0.61%	5.51%

如上表所示，以 2024 年业绩进行测算，目前已转固在建工程预计新增折旧

占营业收入总额与净利润总额比例分别为 1.52%和 13.79%，未转固在建工程完全转固后，预计增加年折旧额约 536.92 万元，占 2024 年营业收入和净利润的比重分别为 0.61%和 5.51%，合计占比为 2.13%和 19.30%。

总体而言，在建工程转固后新增折旧将对公司经营业绩造成一定影响。结合公司目前产品市场前景和在手订单情况来看，新增产能将逐渐释放，随着后续新厂房、新设备的逐步启用，该部分在建工程会为公司产量、收入及利润带来新的增长点。同时，随着规模效应提升，固定成本将会逐步摊薄。

七、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，并对新增固定资产及在建工程期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见；（3）说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务人员，查阅公司与固定资产、在建工程相关的内部控制制度，了解公司固定资产折旧政策、折旧年限及残值率等；

（2）查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，对比相关政策分析公司的固定资产折旧年限、残值率、折旧方法等是否合规合理，与同行业可比公司是否存在显著差异；

（3）获取公司报告期内固定资产折旧明细表，并与总账金额核对是否相符，并对固定资产折旧明细进行复核，判断相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；

（4）了解公司生产情况，向公司了解固定资产是否存在减值情形，结合监盘程序，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，复核固定资产、在建工程减值准备是否符合企业会计准则规定；

（5）获取公司固定资产、在建工程台账，执行监盘程序。实地查看主要生

产设备、房屋建筑物、运输设备使用情况及在建工程项目的建设施工情况，关注固定资产盘点程序是否合规，盘点结果是否存在差异，以核查固定资产与在建工程是否账实相符，验证固定资产、在建工程是否真实存在，判断在建工程进度的恰当性、资产规模的合理性；

（6）获取各期在建工程明细表，检查新增大额设备、工程项目的采购申请单、招投标资料、询比价资料、采购合同、发票、验收资料等支持性文件，检查在建工程入账金额、入账时间是否与资料一致，了解是否存在通过第三方间接采购设备的情况及采购定价依据，判断价格是否公允等；

（7）获得公司主要设备和工程供应商名单，核查报告期内大额公司资金流水及大额董监高资金流水，并通过公开信息查询报告期内主要供应商设立时间、注册资本和股权结构等情况，核实公司及实际控制人与前述供应商是否存在关联关系，是否存在大额异常资金往来或其他利益安排；

（8）访谈公司管理人员及生产负责人员，了解公司下游行业市场需求、公司期末在手订单情况，结合目前产能利用率与产销率数据、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性；

（9）对在建工程主要供应商进行函证和走访程序，了解报告期末工程进度情况与付款情况；取得公司主要在建工程项目相关的记账凭证、施工建设合同、形象进度表、工程决算等资料，了解项目的预算金额、建设周期、进度情况，与账面记录进行核对，并复核转固时点是否合理，测算在建工程转固对公司经营业绩的影响。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司相比不存在重大差异，相关会计核算符合会计准则规定、折旧计提充分；

（2）公司固定资产使用情况良好且不存在闲置情况，公司固定资产不存在应计提减值准备的情况，固定资产减值测算的过程和计算方法、减值迹象的判断符合企业会计准则规定；

(3) 公司期末各固定资产盘点情况与账面保持一致，不存在账实不符的情况，公司已健全固定资产相关的内部控制制度，关键控制节点已得到有效执行；

(4) 公司与在建工程供应商之间主要采取招投标、询比价等方式定价，交易价格公允，公司与主要设备供应商直接签订合同，不存在第三方间接采购设备的情况，与主要设备及工程供应商交易真实，不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

(5) 在建工程投资系公司考虑自身经营需要及行业未来发展前景等因素后进行的决策，具有必要性；

(6) 公司在建工程结转固定资产的作价依据合理，转固时点合理，不存在提前或延后转固的情况，在建工程转固不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

(二) 说明对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，并对新增固定资产及在建工程期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见

1、对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况

(1) 获取公司固定资产盘点制度等，检查并分析公司长期资产盘点制度是否合理；

(2) 获取公司在建工程和固定资产明细表，确定资产放置地点、监盘范围、监盘比例；

(3) 根据监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点表中固定资产名称、数量和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产，观察在建工程和固定资产的外观并了解使用情况，关注是否存在陈旧、报废、闲置等情形；询问在建工程状况和完工进度，关注在建工程位置是否正确，是否存在已达到可使用状态而未进行转固的情况；

(4) 针对房屋建筑物，取得并核查相关不动产权证书并检查信息是否一致，实地观察房屋及建筑物的状态；针对机器设备，现场查看核对设备实物的铭牌、数量、运行状况等；针对运输工具，获取车辆的登记证、行驶证，并与实物进行核对；针对其他设备，现场核对数量，查看资产的状态；

(5) 检查并确认公司盘点结果是否与实际监盘情况一致，是否与固定资产卡片及明细账上记录的信息一致，盘点人与监盘人员同时在盘点记录上签字确认；

(6) 对固定资产及在建工程执行监盘程序，报告期新增固定资产监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
新增固定资产金额	10,727.79	7,071.78
新增固定资产监盘金额	8,002.48	6,094.35
监盘比例	74.60%	86.18%

在建工程报告期末监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
在建工程期末余额	9,273.41	201.29
在建工程监盘金额	8,126.88	49.21
监盘比例	87.64%	24.45%

注：报告期内主要新增在建工程已转为固定资产，该部分已在新增固定资产中进行盘点。

(7) 对报告期购置的在建工程、固定资产进行检查，检查资产的采购申请单、合同、发票、验收单、支付凭证等支持性文件。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：公司固定资产及在建工程期末余额真实、计价准确。

(三) 说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

1、说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论

(1) 取得公司报告期各期末固定资产清单，并抽查主要固定资产的会计凭证、采购合同、发票、送货单、验收单等单据，检查固定资产入账的真实性与准确性；

(2) 对固定资产执行监盘程序，监盘过程中观察固定资产的使用状态，核

实固定资产真实性和可使用性。报告期各期末，公司固定资产监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
固定资产账面原值	40,461.24	30,031.63
监盘金额	29,994.09	26,237.97
监盘比例	74.13%	87.37%

2、针对固定资产的真实性发表明确意见

经核查，主办券商及会计师认为：报告期各期末，固定资产的保存状态良好，实物与账面记录相符，公司固定资产报告期各期末余额具有真实性。

4.关于应收账款。

关于应收账款。根据申报文件：报告期内，公司应收账款的账面价值金额较大且波动较大，分别为 15,282.58 万元及 25,439.52 万元。

请公司：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

（2）说明应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

（一）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配

报告期内，公司应收账款余额占当期营业收入比例变动如下：

单位：万元

项目	2024 年度/2024.12.31	2023 年度/2023.12.31
应收账款余额	26,780.09	16,086.92
营业收入	88,485.88	62,927.34
应收账款余额/营业收入	30.26%	25.56%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 16,086.92 万元和 26,780.09 万元，呈上升趋势，与公司营业收入变动趋势相匹配。报告期各期末应收账款占当期营业收入比例分别为 25.56%和 30.26%。

报告期内，公司应收账款占当期营业收入比例从 25.56%增长至 30.26%，占比略有提升，主要系 2024 年四季度蔚来汽车新订单逐步量产，销售收入增长，应收账款规模增幅较大所致，截至本回复出具日该部分应收账款已实现回款。

结合公司业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等因素进一步分析如下：

1、公司采用直销模式，随业务规模扩大，应收账款增长具有合理性

公司主要从事新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子等汽车零部件产品及相关工装模具的研发、生产和销售，并提供智能换电装备的总成、落站等服务，公司采用直销模式，产品直接销售给整车厂或整车厂的一级供应商，客户货款支付管理较为规范，报告期随业务规模扩大，应收账款增长具有合理性。

2、主要客户的结算模式、信用政策

报告期内，公司与报告期各期前五大客户约定的结算模式、信用政策情况如下：

客户名称	结算模式	信用政策
上汽大众	电汇、票据	2023 年 8 月前：上月开票货款于次月 26 日一次性支付 2023 年 8 月后：收到发票后 90 天
联合汽车电子	电汇、票据	票后 90 天
吉利汽车	票据	票后 30 天、45 天、75 天
蔚来汽车	电汇、票据	票后 30 天、90 天
大众安徽	电汇、票据	票后 60 天
上汽通用	电汇	票后 40 天
井上华翔	电汇	票后 60 天
蜂巢能源	票据	票后 90 天

注：客户存在多个信用期系公司与客户集团不同主体交易的信用期不同：（1）吉利汽车中山西吉利汽车部件有限公司信用政策为 75 天，易易互联科技有限公司为信用政策 45 天，浙江能方科技有限公司为信用政策为 30 天；（2）蔚来汽车中蔚来汽车科技（安徽）有限公司、蔚来汽车（安徽）有限公司和上海蔚来汽车有限公司信用政策为 90 天，武汉蔚来能源设备有限公司信用政策为 30 天。

报告期内，公司对主要客户均采用直接销售模式，并通过电汇及票据进行结算，信用期通常在 1-3 个月，不同主体信用政策的差异，主要系销售产品不同所致。

除上汽大众外，公司对其他主要客户的信用政策在报告期内保持稳定，未发生变更。自 2023 年 8 月起，上汽大众将信用期由原“上月开票货款于次月 26 日一次性支付”变更为“票后 90 天”，上述变化系客户基于自身结算政策作出的调整，属于客户统一安排，并非公司主动放宽信用政策，该调整符合汽车行业惯例。

3、回款周期

报告期内，公司应收账款周转情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
应收账款周转率（次/年）	4.13	4.82
周转天数（天）	87.17	74.69

注 1：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

注 2：周转天数=360/应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转天数分别为 74.69 天和 87.17 天，客户平均回款周期在 3 个月以内，与主要客户的信用期相匹配，公司与主要客户保持稳定的合作关系，回款周期较为稳定。

（二）应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 16,086.92 万元和 26,780.09 万元。公司应收账款余额随业务规模的快速扩大而呈现较快增长趋势，应收账款余额与业务开展情况匹配。

报告期内，除上汽大众外的其他主要客户信用政策稳定不变，上汽大众根据自身结算政策统一调整了供应商付款周期，公司不存在通过放宽信用政策调节收入的情况。

二、说明应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

（一）说明应收账款的期后回款情况

截至 2025 年 6 月 30 日，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	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	26,780.09	16,086.92
期后回款金额	26,322.77	16,085.46
期后回款比例	98.29%	99.99%

注：上述回款金额统计截至 2025 年 6 月 30 日

截至 2025 年 6 月 30 日，公司各期末应收账款期后回款比例分别为 99.99%、98.29%，公司应收账款期后回款情况良好。

（二）应收票据的期后兑付情况

截至 2025 年 6 月 30 日，各期末应收票据和应收款项融资期后兑付情况列示如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
应收票据余额	2,697.11	891.33
应收款项融资	4,165.92	3,880.06
合计	6,863.03	4,771.39
期后兑付金额	6,863.03	4,771.39
期后兑付比例	100.00%	100.00%

注：上述票据兑付情况截至 2025 年 6 月 30 日

如上表所示，报告期各期末公司应收票据以及应收款项融资均已按期兑付，不存在无法按期兑付的情形。

（三）应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
应收账款余额	26,780.09	16,086.92
逾期金额	1,793.57	1,300.82
逾期比例	6.70%	8.09%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占比分别为 8.09%和 6.70%，占比较低。公司主要客户均为整车厂商或整车厂商的一级供应商，一般执行严格的供应商货款统一支付安排。因内部票据流转或业务人员操作失误等原因，可能出现部分应收账款逾期情况，但并不影响该等应收账款的正常回收。公司各期末应收账款期后回款比例分别为 99.99%、98.29%，回款情况良好。

同行业可比上市公司未公开披露应收账款的逾期情况，应收账款周转率是用于衡量企业应收账款周转速度及管理效率的指标。公司与可比上市公司应收账款周转率及其变动情况比较如下：

可比公司	2024 年度（次/年）	2023 年度（次/年）
峰璟股份	4.27	4.48
新铝时代	9.35	8.79
旭升集团	3.34	3.57
浙江仙通	2.57	2.68
平均值	4.88	4.88
祥晋股份	4.13	4.82

报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.82 和 4.13，除新铝时代外，均优于或接近其他同行业可比公司，符合行业惯例。

（四）主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

截至 2024 年 12 月 31 日，公司前五大应收账款余额如下：

单位：万元

单位名称	应收账款余额	占应收账款余额的比例	是否正常经营	期后回款比例	是否限制高消费人	是否失信被执行人
上汽大众汽车有限公司	10,799.55	40.33%	是	99.99%	否	否

单位名称	应收账款余额	占应收账款余额的比例	是否正常经营	期后回款比例	是否限制高消费人	是否失信被执行人
蔚来汽车科技（安徽）有限公司	4,585.10	17.12%	是	100%	否	否
联合汽车电子有限公司	2,173.62	8.12%	是	98.20%	否	否
大众汽车（安徽）有限公司	1,985.23	7.41%	是	100%	否	否
上汽大众动力电池有限公司	1,055.42	3.94%	是	100%	否	否
合计	20,598.92	76.92%	-	-	-	-

注：上述回款金额统计截至 2025 年 6 月 30 日

公司主要应收账款对应的客户为规模较大、信誉良好的头部整车厂企业和大型汽车零部件一级供应商，经营正常，未出现被列为限制高消费、失信执行人等情形。截至 2025 年 6 月 30 日，公司主要应收账款期后基本已全部回款。报告期内，主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

三、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要采取以下方式进行了核查：

- 1、访谈公司销售部门负责人，了解公司的业务模式、公司与主要客户的结算模式、主要客户的信用政策及回款周期等情况；
- 2、了解公司销售与收款的内部控制制度建立与实施情况，了解公司信用政策的制定依据及各期执行情况，并对内部控制的有效性进行了控制测试，比较分析报告期内信用政策是否发生重大变化、是否存在放宽信用政策增加销售的情形；
- 3、执行销售细节测试，检查销售合同、订单、出库单、签收单、验收单、对账单、销售发票、银行回单等原始凭证；
- 4、获取公司报告期各期末应收账款明细表及销售收入清单，分析公司应收账款余额占营业收入变动的原因及合理性；

5、获取公司应收账款期后回款统计表，检查期后回款情况，复核应收账款期后回款的真实性与准确性；

6、获取应收票据明细表，检查背书转让、贴现及到期托收情况，复核相关现金流处理的合理性；

7、查阅公司主要客户的销售合同，核查应收款项的结算、确认、付款是否符合合同约定；获取报告期各期末公司应收账款逾期明细表，计算逾期应收账款占比情况，并了解逾期应收账款形成原因、收回可能性；

8、查询公开信息，计算同行业可比公司应收账款周转率，与公司进行对比，确认是否符合行业惯例；

9、对主要客户进行实地走访和函证程序，通过查询中国执行信息公开网、企查查等公开信息查询平台以及上市公司公告，了解主要收款对象经营及信用情况，了解其偿债能力，并结合其期后回款情况判断主要收款对象是否存在无法支付的风险。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司应收账款余额占营业收入比例变动具有合理性，应收账款余额与业务开展情况相匹配，公司不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

2、公司主要收款对象为规模较大、信誉良好的头部整车厂企业和大型汽车零部件一级供应商，期后回款情况良好，应收票据期后均已兑付，应收账款及回收情况符合行业惯例，报告期内主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

5.关于历史沿革。

根据申报文件：（1）在有限公司期间，公司间接股东黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇三人之间存在股权代持的情形；（2）历史股东奉化奉创对公司增资实系“明股实债”，公司已以减资形式实现奉化奉创退出，并对债务提供了相应担保，承诺以其减资前的全部资产对减资前的公司全部债务及隐性债务承担责任。

请公司：（1）说明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；（2）说明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；（3）说明奉化奉创退出公司的背景与原因，公司与奉化奉创之间的债务是否已清偿完毕，是否存在未披露的股权代持安排。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，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，持股5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人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。

【回复】

一、说明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

公司在有限公司阶段曾存在股权代持的情形，具体情况如下：

变动时间	变动事项	持股主体	代持人	被代持人	代持关系
2013年6月	德杨国际与汇仁汽车合资设立铝宏有限	德杨国际	黄骏（WONG CHUN）	黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇	黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇三人对铝宏

变动时间	变动事项	持股主体	代持人	被代持人	代持关系
2014 年 7 月	黄骏（WONG CHUN）将其持有德杨国际的股权以 1 港币的名义对价转让给袁正道	德杨国际	袁正道	黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇	有限的持股系合伙投资，大致约定各三分之一的投资份额和收益
2016 年 11 月	德杨国际将其持有铝宏有限的全部股权按出资额 180 万元原价转让给苏勇	苏勇	苏勇	黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇	
2017 年 5 月	苏勇将其持有铝宏有限的全部股权以出资额 180 万元原价转让给童辉	童辉	无	无	三人股权代持关系因代持股份被转让而终止

就上述股权代持事项，经黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇访谈确认，确认三人合作多年，在 2013 年至 2017 年对铝宏有限的出资上为一致行动人，德杨国际及苏勇对铝宏有限的持股均为三人合伙出资，股权的变动及处置均为三人真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，三人的股权代持关系已因代持股份被转让而终止。

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、协议及支付凭证，并经公司及相关股东确认，除上述股权代持事项外，公司不存在其他股权代持的情形。

综上，黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇之间的股权代持行为已于 2017 年随股权转让而解除，代持关系的形成及终止、代持股份的处置均已由全部代持人与被代持人确认，不存在纠纷或潜在的法律纠纷。

二、说明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

（一）公司不存在影响股权明晰的问题

截至本回复出具日，本公司股东持有的公司股权明晰，不存在委托代持、质押、诉讼冻结等影响股权明晰的情况，不存在影响股权明晰的问题。

（二）公司股东不存在异常入股的情况

根据公司的工商档案、历次验资报告、历次股权变动的股权转让协议及增资协议、支付凭证、公司股东的访谈记录等资料，公司自设立以来相关股东的入股

背景及定价依据合理，不存在不正当利益输送情形，相关款项已完成支付，公司股东不存在异常入股事项，具体参见本题之“四、（四）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”。

（三）公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

截至本回复出具日，公司共有股东 6 名，其中自然人股东 3 名、非自然人股东 3 名。

根据公司现有自然人股东的访谈记录和调查问卷，其不存在依法不得投资公司的情况，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

根据公司现有非自然人股东的工商登记文件及访谈记录，其具备法律法规规定的股东资格，不存在禁止持股的情形或者不满足法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

三、说明奉化奉创退出公司的背景与原因，公司与奉化奉创之间的债务是否已清偿完毕，是否存在未披露的股权代持安排

（一）奉化奉创退出公司的背景与原因

宁波奉化奉创股权投资合伙企业（有限合伙）为宁波市奉化区国有资产管理中心出资设立的政府产业发展基金，设立用于扶持当地中小企业成长。2017 年 8 月，公司正处于成长发展初期，缺乏可靠稳定的融资渠道，因此选择向奉化奉创申请融资。

奉化奉创增资入股实际为明股实债，根据《增资协议》及补充协议约定，在投资期限内，奉化奉创仅享受年收益率 6.5%的股息收益，不享受分红收益，收购期限届满之日（2020 年 8 月 22 日）由公司或原股东以减资或股权转让的方式实现奉化奉创的退出。

2020 年，公司业务发展已逐步稳定，订单逐步增加，现金流表现平稳，具备还款能力，故公司决定按照前述协议约定选择以减资方式归还奉化奉创债务。

2020 年 6 月 30 日，奉化奉创经内部审议，同意按照协议约定实现退出。

2020年7月1日，经公司股东会决议，同意减少注册资本260.40万元，减资后公司注册资本为1,000万元，其中奉化奉创减资260.40万元。同日，祥晋投资、祥荣投资、奉化奉创和童辉签署《宁波铝宏汽车零部件有限公司股权调整协议》。

2020年8月21日，公司支付最后一期债务利息和减资退出款合计2,606.08万元。自此，公司与奉化奉创之间的债务已全部清偿完毕。

2020年8月28日，就本次减资事项，公司办理了工商变更登记，并取得了宁波市奉化区市场监督管理局换发的新的《营业执照》。

（二）公司与奉化奉创之间的债务已清偿完毕，不存在股权代持安排

按照双方约定，公司已于奉化奉创股权持有期内足额分红支付利息，并在协议约定时间内偿还奉化奉创债务。2020年8月，公司向奉化奉创支付最后一期债务利息和减资退出款项，与奉化奉创之间的债务已全部清偿完毕。

公司与奉化奉创之间具体投资金额、分红利息、债务退出情况如下：

单位：万元

序号	日期	性质	收入	支出
1	2017-08-23	增资入股	2,500.00	
2	2018-01-04	利息支付		59.13
3	2019-01-09	利息支付		164.76
4	2020-01-02	利息支付		164.76
5	2020-08-21	利息支付、减资退出		2,606.08

经访谈确认，奉化奉创已足额收到减资款项，执行情况与《增资协议》及补充协议一致，奉化奉创持有的公司股份不存在委托持股、信托持股、其他方式代持股份或一致行动关系的情况。

综上，奉化奉创增资入股实际为明股实债，公司已根据协议约定以减资方式实现奉化奉创的退出，公司与奉化奉创之间的债务已清偿完毕，不存在股权代持安排。

四、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，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，持股5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人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

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司自设立以来的工商登记资料、历次股权变更的内部决策文件、相关入股协议、评估报告、验资报告、相关股权转让款的支付凭证、股东的出资凭证；

2、登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、天眼查等网站进行复核；

3、获取并查阅公司全部现任股东的身份证/营业执照等身份证明、相关股权转让款支付凭证、出资凭证、完税资料，员工持股平台、自然人与非自然人股东出资前后3个月的银行流水等出资来源证明文件；

4、获取并查阅公司全部直接及间接股东填写的调查表或访谈记录；

5、获取并查阅公司员工持股平台的工商档案、股权激励计划、合伙协议等文件；对员工持股平台合伙人进行访谈，并获取员工持股平台全体合伙人出资前后3个月的银行流水；

6、就历史代持事项，访谈黄骏（WONG CHUN）、袁正道、苏勇，对代持关系的形成及终止、代持股份的处置等事项加以确认；

7、查阅奉化奉创入股及退出的相关增资协议及补充协议、入股凭证、增资/

减资价款支付凭证、投资收益支付凭证、公司相关工商登记材料，核查“明股实债”相关安排及执行、退出情况；

8、就奉化奉创入股及退出事项，访谈奉化财政局相关人员，对入股及退出背景、协议执行情况、不存在代持情形等事项加以确认。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司股权代持行为在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认。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，亦不存在规避持股限制等法律法规规定的情形；

2、公司已根据协议约定以减资方式实现奉化奉创的退出，公司与奉化奉创之间的债务已清偿完毕，不存在股权代持安排；

3、公司历次股权变动具备合理的商业背景，股权变动价格公允，股东入股价格不存在明显异常，公司股东系真实持有公司股份，不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

（三）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，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人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

为核查公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、取消监事会前在任监事、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是否存在股权代持情况，主办券商与律师取得并查阅了以下文件：

1、公司的工商登记资料，包括工商登记档案、历次股权变更的内部决策文件、相关入股协议、验资报告、相关股权转让款支付凭证、出资凭证、完税资料；

2、公司全部现任股东的身份证/营业执照等身份证明、相关股权转让款支付凭证、出资凭证，员工持股平台、自然人与非自然人股东出资前后 3 个月左右的银行流水等出资来源证明文件；

- 3、公司全部直接及间接股东填写的调查表或访谈记录；
- 4、公司员工持股平台的工商档案、历次股权激励计划、合伙协议等文件；
- 5、对员工持股平台全体合伙人进行访谈，并获取员工持股平台全体合伙人出资前后 3 个月左右的银行流水；
- 6、就历史代持事项，访谈全部代持人与被代持人，对代持关系的形成及终止、代持股份的处置等事项加以确认。

经核查，公司历史沿革中的股权代持已在申报前解除还原，截至本回复出具日，公司股东持有的公司股份不存在代持情形，股权代持核查程序充分有效。

（四）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

根据公司的工商登记资料、历次入股协议、入股凭证、相关股东的调查表，并经访谈相关股东进行确认，公司股东历次入股价格、入股背景、资金来源等情况如下：

序号	日期	股权变动情况	入股/增资背景	入股/增资价格	定价依据	资金来源	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	2013 年 6 月 4 日	德杨国际、汇仁汽车共同出资设立铝宏有限	公司筹备与设立	1.00 元/出资额	/	自有资金	否	否
2	2014 年 10 月 30 日	汇仁汽车将 40% 股份转让至童辉	股东内部持股主体调整	1.00 元/出资额	铝宏有限设立多年以来持续亏损，截至 2017 年 5 月，公司未分配利润为负，股权转让以出资额定价，价格为 1.00 元/出资额	自有资金	否	否
3	2015 年 6 月 2 日	注册资本由 300.00 万元增加至 1,000.00 万元，由全体股东按比例认缴	满足发展阶段中的资金需求，通过增资方式增强公司资金实力	1.00 元/出资额		自有资金	否	否
4	2016 年 11 月 30 日	德杨国际将 60% 股份转让至苏勇	股东内部持股主体调整	1.00 元/出资额		自有资金	否	否
5	2017 年	苏勇将 60% 股	因公司多年亏	1.00 元/		自有	否	否

	5月2日	份转让至童辉	损，盈利不及预期，且需大量资金投入，故选择退出	出资额		资金		
6	2017年5月4日	童辉实缴注册资本 700.00 万元	满足发展阶段中的资金需求，通过增资方式增强公司资金实力	1.00 元/出资额		自有资金	否	否
7	2017年5月24日	童辉将 80%股份转让至祥晋投资，将 15%股份转让至祥荣投资	股东内部持股主体调整	1.00 元/出资额		自有资金	否	否
8	2017年9月1日	注册资本由 1,000.00 万元增加至 1,260.40 万元，由奉化奉创认缴		9.60 元/出资额	奉化奉创为奉化当地政府产业引导基金，定位为扶持当地企业成长，入股价格以截至 2017 年 5 月 31 日评估价值确定；	自有资金	否	否
9	2020年8月28日	注册资本由 1,260.40 万元减少至 1,000.00 万元，奉化奉创减资 260.40 万元	本次增资实质为明股实债，公司正处于成长发展初期，缺乏可靠稳定的融资渠道，选择向奉化奉创申请融资	9.60 元/出资额	本次增资实质为明股实债，根据约定享受年收益率 6.5% 的股息收益，不享受分红收益，故为原价退出	自有资金	否	否
10	2023年2月27日	注册资本由 6,000.00 万元增至 6,127.66 万元，由袁正道认缴	看好公司业务发展，对公司进行投资	6.28 元/股	截至 2022 年 8 月 31 日公司股东全部权益评估价值的 70%；考虑到其过往为公司提供客户资源、咨询服务的实际情况，价格略低于同期其他外部投资者价	自有资金	否	否

					格，已计提股份支付			
11	2023 年 3 月 17 日	注册资本由 6,127.66 万元增加至 6,382.98 万元，由康福特、袁宏珠各认缴 127.66 万元	看好公司业务发展，对公司进行投资	8.63 元/股	截至 2022 年 8 月 31 日公司股东全部权益评估价值	自有/自筹资金	否	否

如上表所述，公司股东入股价格考虑了公司的发展阶段、入股背景、双方协商等原因，具备合理性，不存在明显异常的情况，相关股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（五）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

公司历史沿革存在的股权代持已在申报前解除还原，根据公司的工商登记资料及股东出资凭证、股东出具的调查表、承诺函，截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

6.关于公司治理。

根据申报文件：童辉和王微微系夫妻关系，并已签署《一致行动协议》，二人合计持有公司 89.74%的股份，控制公司 94.00%的股权对应的表决权。

请公司：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；（3）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求；（4）补充披露一致行动协议的有效期，争议解决方案。

请主办券商及律师核查公司治理及内控机制有效性并发表明确意见。

【回复】

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间的亲属关系

根据公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的调查问卷、

访谈等资料并经确认，截至本回复出具日，公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间的亲属关系如下：

（1）公司股东、董事长童辉与公司间接股东、副总经理王微微系夫妻关系；

（2）公司间接股东蒋惠娟与公司股东、董事长童辉系母子关系，与公司间接股东、副总经理王微微系婆媳关系；

（3）公司间接股东王忠伟与公司间接股东、副总经理王微微系父女关系，与公司股东、董事长童辉系翁婿关系；

（4）公司股东袁宏珠与公司间接股东汪海明系夫妻关系。

除前述亲属关系外，公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

2、公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）

根据对公司股东的访谈确认、调查问卷及公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员出具的调查问卷和访谈等材料、公司报告期内客户供应商明细表、实地走访公司主要客户及供应商并经过企查查等公开网站查询，截至本回复出具日，公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名/名称	公司任职	持股数量（万股）		持股比例	是否在公司客户/供应商处任职或持股
			直接	间接		
1	童辉	董事长	300.00	2,687.64	46.81%	否
2	祥晋投资	/	4,800.00	-	75.20%	否
3	祥荣投资	/	900.00	-	14.10%	否
4	袁正道	/	127.66	-	2.00%	否
5	康福特	/	127.66	-	2.00%	否
6	袁宏珠	/	127.66	-	2.00%	否
7	李建国	董事、总经理	-	114.00	1.79%	否
8	袁帆	董事、副总经理、董事会秘书	-	24.00	0.38%	否

序号	姓名/名称	公司任职	持股数量（万股）		持股比	是否在公司客户/供
9	吉中全	职工代表董事、 取消监事会前 在任监事	-	18.00	0.28%	否
10	董化春	独立董事	-	-	-	否
11	张双鹏	独立董事	-	-	-	否
12	董新龙	独立董事	-	-	-	否
13	王微微	副总经理	-	2,740.14	42.93%	否
14	王显邦	财务总监	-	-	-	否
15	刘敬诗	取消监事会前 在任监事	-	12.00	0.19%	否
16	姚申泉	取消监事会前 在任监事	-	-	-	否

综上，除在公司任职和持股外，公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员不存在于客户、供应商处任职或持股的情况。

3、说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司已制订《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会专门委员会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保决策制度》等制度，规定了关联交易、对外担保、对外投资等事宜的审批权限划分，明确了关联董事、关联股东的回避表决要求。

报告期内，公司不存在关联方资金拆借、资金占用事项，公司关联担保均为公司实际控制人无偿为公司借款提供担保，属于公司单方面受益的关联交易，有利于公司稳定发展，无需履行审议程序。

报告期内，公司存在向关联方宁波市鄞州雁邀五金厂采购辅助材料，向参股公司德瑞汽车采购表面处理外协服务，构成关联交易。根据公司历次三会文件，公司审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序如下：

召开时间	会议届次	审议事项	回避情况	审议结果
2023年5月31日	第一届董事会第六次会议	《关于对公司2023年度关联交	关联董事童辉未回避表决	表决通过

召开时间	会议届次	审议事项	回避情况	审议结果
2023年5月31日	第一届监事会第五次会议	易事项进行预计的议案》	不适用	表决通过
2023年6月21日	2022年年度股东大会		关联股东童辉、祥晋投资、祥荣投资未回避表决	表决通过
2024年4月26日	第一届董事会第十次会议	《关于对公司2024年度关联交易进行预计的议案》	关联董事童辉未回避表决	表决通过
2024年4月26日	第一届监事会第七次会议		不适用	表决通过
2024年4月26日	2023年年度股东大会		关联股东童辉、祥晋投资、祥荣投资未回避表决	表决通过
2025年5月20日	第二届董事会第三次会议	《关于确认公司2023年1月1日至2024年12月31日关联交易事项并对2025年度关联交易事项进行预计的议案》	关联董事童辉未回避表决	表决通过
2025年5月20日	审计委员会2025年第一次会议		不适用	表决通过
2025年6月10日	2024年年度股东会		关联股东童辉、祥晋投资、祥荣投资回避表决	表决通过

宁波市鄞州雁邀五金厂为实际控制人王微微姐夫姚国语之姐姐姚亚萍的个人独资企业，公司根据实质重于形式确定为关联方，与公司董事、股东童辉及其控制的祥晋投资、祥荣投资存在关联关系。

宁波市鄞州雁邀五金厂主要为公司提供衬板、纸箱等辅助材料及包装物，构成关联交易，系公司业务经营和企业发展所需，定价原则为参考同类产品或服务市场价格协商确定，关联交易价格公允。在上述会议中，关联主体未回避表决并非利用表决权牟取私利，未损害公司及其他股东利益。

2025年6月10日，公司召开2024年年度股东会，审议通过了《关于确认公司2023年1月1日至2024年12月31日关联交易事项并对2025年度关联交易事项进行预计的议案》，对2023年度和2024年度关联交易事项进行确认审议，此次关联方童辉、祥晋投资、祥荣投资进行了回避表决。

除上表所列情形外，报告期初至本回复出具日，公司董事会、监事会、审计委员会、股东会不存在相关主体未回避关联交易审议的情况。

综上，公司审议报告期内关联交易事项时存在关联主体未回避表决的情形，

但关联主体未回避表决并非利用表决权牟取私利，未损害公司及其他股东利益，且公司已召开股东会审议确认报告期内关联交易事项并履行回避程序。截至本回复出具日，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

（一）结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定

1、公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况

公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间的亲属关系具体参见本题之“一、（一）1、公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员之间的亲属关系”。

公司董事、副总经理、董事会秘书袁帆存在兼任多个职务的情况，具体参见本题之“一、（一）2、公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）”。

2、公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》，公司董

事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的任职资格、任职要求主要涉及如下规定：

规则名称	具体内容
《公司法》	第七十六条第四款：董事、高级管理人员不得兼任监事。 第一百三十条第四款：董事、高级管理人员不得兼任监事。 第一百七十八条第一款：有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十八条：董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十九条：挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。
《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》	“1-10 公司治理”之“二、董事、监事、高级管理人员”：申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持一致。

规则名称	具体内容
《公司章程》	第一百条：公司董事为自然人，应当具备履行职责所必需的知识、技能和素质。有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人；（六）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限未届满的；（七）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（八）法律法规、部门规章、规范性文件、全国股转系统业务规则规定的其他情形。 第一百三十九条：本章程第一百条关于不得担任董事的情形同时适用于高级管理人员。

根据上述有关规定，公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形。

（二）相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

根据公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员填写的调查表、毕业证书、相关资质证书及公司书面确认文件，公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员由企业管理、财务、业务等相关专业人士组成，拥有较为丰富的行业经验、管理经验或财务经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员在公司日常经营及重大决策中，均依据《公司法》《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》的相关规定，出席或列席历次股东（大）会、董事会、监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，积极履行董事、监事、高级管理人员相关职责义务，不存在违反《公司法》《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》规定的勤勉义务的情形。

综上所述，公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定，具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

三、关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

（一）公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

公司已制定并实施《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保决策制度》《对外投资管理制度》等一系列内部制度，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述内部制度履行职责。

自报告期初至本回复出具日，公司共召开10次董事会，董事会能够按照《公司章程》等内部控制制度的规定履行职权，审议相关议案，已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

（二）公司监事会是否能够独立有效履行职责

1、公司监事会能够独立有效履行职责

报告期内，公司曾按照《公司法》《公司章程》的规定设立监事会，并制定《监事会议事规则》。公司原监事会由3名监事组成，其中1名为职工代表监事，由职工代表大会选举产生，其余2名监事由股东大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形。

自报告期初至取消监事会前，公司共召开7次监事会，监事会审议相关议案时均能够按照《公司章程》及相关内控制度的规定履行职权，对公司财务、关联交易、董事及高级管理人员执行公司职务的行为等重大事项进行监督，保障股东权益、公司利益不受侵犯，公司监事会能够独立有效履行职责。

2、公司审计委员会能够独立有效履行职责

2025 年 5 月，根据《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等有关规定，公司取消监事会，由董事会审计委员会行使监事会职权。公司审计委员会成员为 3 名，为不在公司担任高级管理人员的董事，其中独立董事 2 名，由独立董事中会计专业人士担任召集人，职工代表董事 1 名，由职工代表大会选举产生。

自审计委员会设置至本回复出具日，公司共召开 1 次审计委员会，审计委员会审议相关议案时均能够按照《公司章程》及相关内控制度的规定履行职权，对公司财务、关联交易、董事及高级管理人员执行公司职务的行为等重大事项进行监督，保障股东权益、公司利益不受侵犯，公司审计委员会能够独立有效履行职责。

（三）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定的要求，制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》等一系列公司治理、内控管理及信息披露管理等制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。公司已建立了股东会、董事会、审计委员会和管理层组成的公司治理架构，形成了良好的公司治理结构。

自报告期初至本回复出具日，公司共召开股东（大）会会议 10 次、董事会会议 10 次、监事会会议 7 次，审计委员会会议 1 次。截至本回复出具日，报告期内历次股东（大）会、董事会、监事会/审计委员会均按照《公司章程》、三会议事规则及其他相关制度的规定履行程序并形成决议，股东（大）会、董事会、监事会/审计委员会运作规范，董事、取消监事会前在任监事严格审慎履职。

综上，公司已建立了完善的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

四、补充披露一致行动协议的有效期，争议解决方案

公司已在公开转让说明书中“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”处补充披露一致行动协议的有效期和争议解决方案，具体情况如下：

“童辉和王微微系夫妻关系，并已于 2023 年 7 月签署《一致行动协议》，二人合计持有公司 89.74%的股份，控制公司 94.00%的股权对应的表决权，为公司共同实际控制人。

根据童辉、王微微签署的《一致行动协议》，双方就一致行动协议的有效期和争议解决方案作出约定如下：

1) 有效期限

‘本协议自签订之日起生效，未经双方书面达成一致意见不可撤销。’

2) 争议解决方案

‘如双方中一方拟向公司董事会或股东大会提出提案，须事先与另一方充分协商沟通，达成一致意见以双方名义共同向公司董事会或股东大会提出同一提案；如经过沟通双方无法对某项提案的内容达成一致意见，则双方对外共同一致意见最终的形成机制，是以童辉先生的意见作为共同实际控制人对外的一致意见，在董事会或股东大会上采取一致行动。’

双方应在公司董事会或股东大会召开前就拟审议的议案充分协商沟通，并在公司董事会或股东大会上对全部议案行使表决权时采取一致意见；如经过沟通双方无法对某项议案行使何种表决权达成一致意见，则双方对外共同一致意见最终的形成机制，是以童辉先生的意见作为共同实际控制人对外的一致意见，在董事会或股东大会上采取一致行动（包括但不限于行使表决权）。’”

五、请主办券商及律师核查公司治理及内控机制有效性并发表明确意见

(一) 核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员出具的调查表及承诺，走访公司主要客户、供应商，并对公司股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的任职及投资情况进行网络检索；

2、查阅有关关联交易事项的三会审议文件，对公司管理层进行访谈，核查审议程序的履行情况；

3、获取董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员出具的调查表、身份证、学历和资质证书、个人信用报告、公安机关出具的无犯罪记录证明，检索中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，核查公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的任职资格；

4、查阅工商档案材料、股东名册、历次股东会、董事会、监事会会议文件，确认任命文件以及相关会议出席资料等，核查公司相关事项会议审议程序及董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员履职情况；

5、查阅《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会专门委员会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作细则》《总经理工作细则》《内部审计管理制度》以及对外担保、对外投资、信息披露、投资者关系管理等有关公司治理文件和内控制度，核查公司内部控制制度建立情况；

6、查阅童辉、王微微签署的《一致行动协议》，了解一致行动协议的有效期和争议解决方案。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司审议报告期内关联交易事项时存在关联主体未回避表决的情形，但关联主体未回避表决并非利用表决权牟取私利，未损害公司及其他股东利益，且公司已召开股东会审议确认报告期内关联交易事项并履行回避程序。截至本回复出具日，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企

业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，可以勤勉尽责地履行职务；

3、公司董事会能够采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立；公司内部监督机构能够独立有效履行职责；公司章程、议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理和内控机制有效、规范、健全，能够满足公众公司的内部控制要求。

4、童辉、王微微签订了合法有效的《一致行动协议》，制定了合理的争议解决方案，且协议长期有效，不存在影响公司稳定的情况。

7.关于其他事项。

(1) 关于货币资金

根据申报文件：报告期内，公司货币资金的账面价值较大，且公司借款金额较多。

请公司：①说明公司是否存在大额异常资金转账情况；②说明公司货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性；③说明公司货币资金充足时存在长短期借款的原因和合理性，是否存在使用受限的资金；④公司新增长短期借款的背景、主要内容及用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，主办券商与会计师事务所对公司银行流水核查情况如下：

单位：万元

年份	2024 年		2023 年	
	借方	贷方	借方	贷方
总计金额	280,338.38	280,876.41	208,898.62	203,496.50
核查金额	235,789.57	222,101.70	173,321.55	154,175.65
核查笔数	950	507	619	495
核查比例	84.11%	79.07%	82.97%	75.76%

注：借方代表企业银行账户的资金支出，如支付货款、费用等；贷方代表企业银行账户的资金收入，如收到销售回款、借款等。

经主办券商与会计师事务所对公司及其合并报表范围内子公司报告期内的全部银行账户流水实施核查程序，对单笔 100 万元以上的流水进行逐笔核查后未发现异常。报告期内，公司严格按照资金管理制度进行资金收支，公司大额资金收付主要系收到销售款项、支付采购货款、支付职工薪酬、支付各项税费、合并报表范围内资金往来、与银行或其他融资方发生的贷款发放以及还本付息往来等，不存在大额异常资金转账情况。

二、说明公司货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性

公司已建立包括《资金管理办法》等货币资金管理制度体系，对资金收支、资金安全维护全流程实施规范管理。制度明确规定了资金收入的确认流程、审批手续及结算安排，规范了从支付申请、审批复核到最终付款的全流程管理，明确各类支出所需的凭证文件要求，并设置支付限额管控标准。此外，制度还制定了定期资金盘点核对、融资业务管理以及资金安全风险防范等措施确保资金安全。

综上，公司已建立完善的资金管理制度，报告期内公司货币资金内控制度的执行情况良好，不存在重大交易金额未经批准、无法解释的情形，各项制度在实际运营中得到有效落实。

三、说明公司货币资金充足时存在长短期借款的原因和合理性，是否存在使用受限的资金

1、公司存在受限资金，银行借款可有效补充资金需求

报告期各期末，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
库存现金	14.12	7.35
银行存款	8,326.69	5,973.84
其他货币资金	5,444.79	3,644.73
货币资金合计	13,785.60	9,625.92
其中：受限货币资金	5,444.79	3,644.73
受限货币资金占比	39.50%	37.86%

报告期各期末，公司货币资金余额较高，主要系公司经营状况良好，营业收入、净利润总体呈增长趋势，且销售回款情况良好，但现有货币资金需优先保障应付票据结算、原材料采购等日常经营性支付需求。

报告期各期末，公司受限货币资金分别为 3,644.73 万元和 5,444.79 万元，占比较高，各期末占比分别为 37.86%和 39.50%，主要系银行承兑保证金，对公司流动性造成一定影响。因此，公司需要通过银行借款补充流动资金，确保公司日

常经营周转和临时性需求得到满足，提高经营抗风险能力。

2、公司长短期借款基于公司实际业务需求及资本性投入需要

报告期各期末，公司银行借款情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
短期借款	9,676.88	8,207.48
其中：抵押借款	1,460.00	1,660.00
保证借款	-	500.00
票据贴现	8,215.81	6,046.03
借款利息	1.07	1.45
长期借款	4,981.18	-
其中：抵押借款	4,976.59	-
借款利息	4.59	-
合计	14,658.06	8,207.48

报告期内，公司长短期借款合计为 8,207.48 万元和 14,658.06 万元，主要为短期借款。公司短期借款主要用于支付货款、员工工资以及补充经营性流动资金。2024 年，公司长期借款较 2023 年增长 4,981.18 万元，主要系公司基于现有厂区使用较为饱和的实际情况，进行资本性投入，新增固定资产借款专项用于年产 750 万套新能源零部件智能制造基地建设项目（一期工程）。

综上，公司长短期借款基于公司日常经营以及资本性投入需要，资金用途符合公司实际业务需求，具有合理性。

3、融资渠道受限叠加低利率优势，公司向银行借款具有合理性

公司作为非上市公司，融资渠道受限，银行借款是公司重要的融资渠道，向银行借款有利于维持公司在银行的信用等级及授信额度，以备公司经营周转资金需求。2023 年以来，央行各年期LPR报价持续下降，在当前低利率环境下，公司通过银行借款融资成本较低，为满足生产经营所需的资金需求，向银行借款具有必要性与合理性。

四、公司新增长短期借款的背景、主要内容及用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险

（一）公司新增长短期借款的背景、主要内容及用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源

1、新增短期借款情况

报告期内，公司的新增短期借款相关条款及主要用途具体如下：

单位：万元

贷款单位	金额	起始日	到期日	实际还款日	主要用途
中国银行股份有限公司奉化支行	450.00	2023/1/12	2024/1/11	2023/5/4	购材料、发工资
中国银行股份有限公司奉化支行	500.00	2023/1/13	2024/1/12	2023/5/4	购材料
中国农业银行股份有限公司宁波奉化支行	990.00	2023/1/13	2024/1/10	2023/5/4	日常经营管理
中国银行股份有限公司奉化支行	500.00	2023/2/13	2024/2/13	2023/5/4	购材料、缴纳税费
中国银行股份有限公司奉化支行	300.00	2023/3/13	2024/3/13	2023/5/4	购材料、发工资
中国银行股份有限公司奉化支行	950.00	2023/4/17	2024/4/16	2023/5/4	缴纳税费、发工资
中国银行股份有限公司奉化支行	600.00	2023/5/12	2024/5/12	2023/7/4	缴纳税费、发工资
农业银行岳林支行	500.00	2023/8/14	2024/8/13	2024/6/3	支付工资、税金、社保等日常经营需要
农业银行岳林支行	460.00	2023/9/14	2024/9/13	2024/6/3	支付货款、税金及社保
中国银行岳林支行	540.00	2023/9/14	2024/9/13	2023/12/4	购材料、发工资
上海浦东发展银行奉化支行	500.00	2023/9/27	2023/10/31	2023/10/31	流动资金周转
中国银行股份有限公司奉化支行	400.00	2023/10/12	2024/10/11	2023/12/4	支付货款、发工资
中国银行股份有限公司奉化支行	550.00	2023/10/20	2024/10/17	2023/12/4	支付税款

贷款单位	金额	起始日	到期日	实际还款日	主要用途
中国银行股份有限公司奉化支行	700.00	2023/11/13	2024/11/12	2024/8/12	支付税款、工资、货款
上海浦东发展银行奉化支行	500.00	2024/3/27	2025/3/25	2024/5/7	流动资金周转
上海浦东发展银行奉化支行	500.00	2024/6/17	2025/3/17	2024/7/29	流动资金周转
杭州银行宁波奉化支行	950.00	2024/6/26	2025/6/23	2025/6/3	-
上海浦东发展银行奉化支行	500.00	2024/9/18	2025/3/18	2024/11/1	流动资金周转
中国工商银行奉化支行	10.00	2024/10/10	2025/9/30	2025/1/10	经营周转
中国农业银行股份有限公司宁波奉化支行	250.00	2024/10/23	2025/10/22	2024/11/4	支付工资、税金、社保等日常经营管理
上海浦东发展银行奉化支行	500.00	2024/10/14	2025/4/14	2024/11/1	流动资金周转
上海浦东发展银行奉化支行	500.00	2024/12/26	2025/3/26	2025/1/27	流动资金周转
合计	11,650.00	-	-	-	-

注：以上新增短期借款不包括票据贴现

报告期内，公司因日常经营资金需求，新增短期借款发生额合计 11,650.00 万元，主要用于支付货款、员工工资、缴纳相关税金以及补充经营性流动资金等。上述借款的借入系基于公司实际业务发展需要，资金用途符合公司正常经营活动的资金安排，未用于非经营性支出或违规用途。

截至本回复出具日，公司已按期归还上述短期借款本息，偿还资金来源于公司自有资金，相关债务已清偿完毕。

2、新增长期借款情况

公司的新增长期借款相关条款及主要用途具体如下：

单位：万元

贷款单位	金额	起始日	还款日	用途
中国银行股份有限公司奉化支行	20,000.00	2024/7/5	2028/12/25	专项用于“年产 750 万套新能源零部件智能制造基地建设项目”一期工程建设

报告期内，为推进“年产 750 万套新能源零部件智能制造基地建设项目（一期工程）”建设，公司与中国银行股份有限公司奉化支行签订了《固定资产借款合同》，借款总额为人民币 20,000.00 万元，根据合同约定分批次提取使用，专项用于该项目工程建设、设备购置及配套流动资金需求。

根据项目实际建设进度及资金需求，截至 2024 年末，公司已分五次累计提取借款人民币 4,976.59 万元，剩余未提取借款额度将根据项目后续进展及资金需求按计划提取。

报告期内，公司已提取借款资金具体情况如下：

单位：万元

贷款单位	金额	利率	借款日期	还款日期
中国银行奉化岳林路支行	952.80	2.95%	2024/7/5	2026/6/25 开始每半年分期还款
	952.80	2.85%	2024/9/5	2026/6/25 开始每半年分期还款
	212.59	2.60%	2024/10/25	2026/6/25 开始每半年分期还款
	1,429.20	2.60%	2024/11/18	2026/6/25 开始每半年分期还款
	1,429.20	2.60%	2024/12/25	2026/6/25 开始每半年分期还款
合计	4,976.59	-	-	-

公司固定资产借款已在合同中明确约定了分期还款计划，后续公司将根据合同约定按时足额偿付本息，所有还款资金均来源于公司自有资金，确保切实履行还款义务。

综上，公司借款主要用于满足日常经营资金需求及重大专项项目建设，符合公司实际经营需求，有助于保障生产经营活动的正常开展。

（二）是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险

截至本回复出具日，公司所有到期银行借款均按时足额偿还，不存在逾期或违约情形。公司将严格遵守固定资产借款合同中制定的分期还款安排，确保债务按期履约。

公司目前具备充足的偿债能力保障，不存在到期无法偿还银行借款的风险，

具体分析如下：

1、公司盈利能力较强，经营性现金流良好

公司整体经营情况良好，报告期内公司分别实现净利润 8,611.80 万元和 9,737.58 万元，净利润水平稳步提升，具备稳定的持续经营能力。同时，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 9,666.45 万元和 10,294.48 万元，现金流状况健康；公司利息保障倍数分别为 49.01 和 74.47，显著高于同行业平均水平，偿债能力指标表现优异。基于公司良好的盈利能力、稳健的经营性现金流以及充足的偿债保障能力，公司完全有能力通过正常经营活动产生的现金流按期足额偿还银行贷款本息，不存在偿债风险。

2、货币资金储备良好，资产周转能力较强

截至 2024 年末，公司剔除受限资金后的货币资金余额为 8,340.81 万元，资金储备情况良好，能够有效覆盖短期债务偿付需求。在营运能力方面，报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.82 次和 4.13 次，回款情况较好，与行业整体表现保持同步；公司存货周转率分别为 4.59 次和 5.48 次，优于同行业可比公司水平，存货变现能力较强。良好的货币资金储备及良好的资产周转能力，可对公司资产流动性提供一定保障，为银行借款的按期偿还提供了有力支撑。

3、公司授信额度充裕，银行融资渠道通畅

公司与各大银行建立了长期友好的银企合作关系，截至 2024 年末，公司未使用银行授信额度为 5.09 亿元，授信额度充足，可用于归还银行借款。报告期内，公司无任何债务违约记录，信贷记录优良，基于公司优良的信用资质和稳健的经营表现，银行融资渠道顺畅，可通过借新还旧等方式优化债务结构，确保资金周转平稳。

五、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司银行账户对账单，抽取报告期内所有单笔金额大于 100.00 万元

的对外流出或外部流入样本，将相关样本与公司银行日记账进行了双向检查，验证资金来源与用途的合理性；

2、访谈资金管理部门负责人及查阅内控制度文件，全面评估公司资金管理制度的完整性和执行有效性，核查报告期内是否存在违反资金管理制度的情形；

3、向公司开立银行账户的银行发送函证，了解公司银行存款、货币资金受限等情况，对受限资金的金额、性质及原因进行专项核查；

4、获取并核查公司报告期末货币资金明细表，分析各账户资金余额及构成情况，重点区分受限资金与可自由支配资金，访谈公司资金使用计划及发展安排，分析货币资金余额较高背景下存在银行借款的合理性；

5、全面核查公司报告期内的银行借款合同，重点审阅借款金额、期限、利率、担保条款等核心内容，核查各笔银行借款的借款用途以及是否存在逾期情况，关注到期债务的偿还安排及资金来源保障；

6、分析公司经营状况、营运能力、现金流状况、融资能力及稳定性等，评估公司是否存在无法偿还银行借款的风险。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、经核查公司银行流水及财务记录，未发现大额异常资金转账情况，公司资金管理规范，资金流转真实合理。

2、公司已建立完善的资金管理内控制度，包括《资金管理办法》等制度，报告期内执行情况良好，资金管理规范有效。

3、公司存在受限资金，公司货币资金充足时存在长短期借款符合公司的业务发展及实际经营情况，具有合理性；

4、公司新增借款主要用于满足日常经营周转资金需求及专项工程建设需要，借款资金均按约定用途规范使用。报告期内所有到期借款均已按时足额偿还，未到期借款已制定详细还款计划，还款资金来源均为公司自有资金，不存在逾期借款情况。

5、公司不存在到期无法偿还银行借款的风险。目前公司经营状况良好，回款情况及时，现金流状况稳定，资产周转能力较强。同时，公司授信额度充裕，具备良好的信贷记录，银行融资渠道通畅，具备充足的偿债能力保障。

（2）关于期间费用

请公司：①列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；②说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；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、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；③说明研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内期间费用分摊的恰当性。

【回复】

一、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）销售人员数量、薪酬波动情况及与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，公司销售人员数量、人均薪酬波动情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
销售费用-职工薪酬（万元）	279.85	270.00
平均销售人员数量（人）	9	9
销售人员平均薪酬（万元/人）	31.09	30.00
同行业可比公司平均值	28.03	22.26
新铝时代	12.97	14.34
旭升集团	24.28	17.68
峰璟股份	19.50	18.58
浙江仙通	55.40	38.43

注 1：销售人员平均薪酬=销售费用下的职工薪酬金额/平均销售人员数量；

注 2：可比公司平均销售人员数量=（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2，可比公司数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等公开披露文件。

2023 年度和 2024 年度，公司平均销售人员数量保持稳定，销售人员平均薪酬分别为 30.00 万元和 31.09 万元，小幅提升。公司销售人员平均年薪高于峰璟股份、旭升集团和新铝时代，低于浙江仙通，不同公司之间销售人员平均薪酬存

在一定差异，主要系业务拓展方式及销售人员薪酬激励制度有所不同，报告期内公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司平均值不存在较大差异。

（二）管理人员数量、薪酬波动情况及与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，公司管理人员数量、人均薪酬波动情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
管理费用-职工薪酬（万元）	2,054.10	1,946.02
平均管理人员数量（人）	114	112
管理人员平均薪酬（万元/人）	18.02	17.38
同行业可比公司平均值	15.58	15.59
新铝时代	11.90	18.53
旭升集团	9.15	6.34
峰璟股份	33.12	29.49
浙江仙通	8.12	8.00

注 1：管理人员平均薪酬=管理费用下的职工薪酬金额/平均管理人员数量；

注 2：可比公司平均管理人员数量=（期初管理人员数量+期末管理人员数量）/2，可比公司数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，“管理人员数量”包括公司的行政、管理、财务人员。

2023 年度和 2024 年度，公司平均管理人员数量不存在明显变化，公司管理人员平均薪酬分别为 17.38 万元和 18.02 万元，两年基本保持稳定，略高于同行业可比公司平均水平。其中峰璟股份管理人员平均薪酬高于祥晋股份以及其他同行业可比公司，主要系管理人员占公司总人数比例与其他公司存在较大差异，峰璟股份管理人员占公司总人数为 4.00%-5.00%，其余可比公司与祥晋股份占比均在 10%-20%之间。

（三）研发人员数量、薪酬波动情况及与同行业可比公司的对比情况

报告期各期，公司研发人员数量、人均薪酬波动情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用-职工薪酬（万元）	1,452.35	1,306.49
平均研发人员数量（人）	104	100
研发人员平均薪酬（万元/人）	13.96	13.06
同行业可比公司平均值	17.12	16.70

项目	2024 年度	2023 年度
新铝时代	12.28	13.19
旭升集团	16.47	16.41
峰璟股份	21.75	25.20
浙江仙通	13.15	12.00

注 1：研发人员平均薪酬=管理费用下的职工薪酬金额/平均管理人员数量；

注 2：可比公司平均研发人员数量=（期初研发人员数量+期末研发人员数量）/2，可比公司数据来源为上市公司年度报告、招股说明书等公开披露文件。

2023 年度和 2024 年度，公司平均研发人员数量保持稳定，公司研发人员平均薪酬分别为 13.06 万元和 13.96 万元，略有增长。公司研发人员平均薪资与新铝时代和浙江仙通接近，低于旭升集团和峰璟股份，处于同行业可比公司合理区间，与可比公司不存在重大差异。

综上所述，报告期内公司员工数量和薪酬保持稳定，不存在较大波动，平均薪酬员工薪酬与同行业可比公司不存在重大差异。

二、说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；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、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

（一）说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构

1、报告期各期公司研发人员数量、占比及结构

报告期各期公司研发人员数量、占比情况如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31
员工人数	869	766
研发人员数量	114	95
研发人员占比	13.12%	12.40%

报告期各期末，公司研发人员分别为 95 人和 114 人，占公司员工总数的比例分别为 12.40%和 13.12%，占比较为稳定。

报告期各期末，公司研发人员的岗位结构分布如下：

岗位	2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比
研发经理	10	8.77%	10	10.53%
技术开发人员	64	56.14%	63	66.32%
研发测试人员	25	21.93%	10	10.53%
技术服务人员	15	13.16%	12	12.63%
合计	114	100.00%	95	100.00%

2024 年，随着公司业务规模扩大和新项目增加，公司加大研发投入，研发团队规模得到扩充，期末研发人员数量相应增长。报告期内，公司研发测试人员数量从 10 人增长至 25 人，增加人员主要为研发质检工程师，主要系公司为提升自身检测能力以获得多家客户实验室资质认可，部分之前需要三方测试的检测试验环节可以自行完成并出具相应报告。

2、研发人员认定标准

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》规定：研发人员为直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，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。

根据前述规定，公司将负责新产品设计开发及试制检测、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。公司研发岗位可以分为以下四类：研发经理，技术开发人员，研发测试人员和技术服务人员。其中研发经理主要负责公司研发项目的日常管理，参与公司研发工作计划的制定和实施；技术开发人员主要负责研发项目的具体实施；研发测试人员主要负责样品测试，评估测试结果等；技术服务人员主要负责研发项目相关设备测试以及场地维护等。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。

(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、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

1、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

公司研发人员全职参与研发相关工作，不参与生产、销售和管理等活动，不存在混岗的情况，相关薪酬全额计入研发费用。公司部分生产人员在研发产品试制等阶段会协助研发人员进行试制产品，参与部分研发工作，公司基于谨慎性原则，未将上述人员薪酬计入研发费用。

2、公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

序号	姓名	职务	费用归集和分配情况
1	童辉	董事长	管理费用
2	李建国	董事、总经理	管理费用
3	袁帆	董事、董事会秘书、副总经理	管理费用
4	吉中全	职工代表董事	管理费用
5	董化春	独立董事	管理费用
6	董新龙	独立董事	管理费用
7	张双鹏	独立董事	管理费用
8	王微微	副总经理	管理费用
9	王显邦	财务总监，2025 年 5 月开始担任公司财务总监	管理费用
10	刘敬诗	取消监事会前在任监事	2023 年 1-10 月薪酬计入研发费用 2023 年 10 月起薪酬计入管理费用
11	姚申泉	取消监事会前在任监事	管理费用
12	陈建良	报告期内，2023 年 1 月至 2024 年 12 月担任公司财务总监	管理费用

刘敬诗于 2021 年 11 月至今任公司产品设计总监，负责诸多客户车型设计开发工作，因 2023 年 10 月公司对其工作职责进行调整，刘敬诗更多承担经营管理工作，公司出于谨慎性考虑，其薪酬不再计入研发费用，计入管理费用。除刘敬诗之外，其余管理人员、董事、监事薪酬均计入管理费用。

综上所述，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合理。

三、说明研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

（一）说明研发费用与成本划分依据及准确性

公司依据支出的性质、用途及其与研发活动的直接相关性划分研发费用和成本。公司研发活动旨在进行新产品或技术开发及现有技术改进，其目标非直接满足特定客户订单，且与订单无直接对应关系，相关支出，如研发人员工资薪酬、材料投入、设备折旧等计入研发费用；公司生产活动则基于客户订单执行，其相关支出计入成本。

报告期内公司研发费用核算在研究开发活动过程中发生的各项支出，包括从事研发活动的人员的相关职工薪酬、直接材料、检测费等相关支出；公司生产成本核算在生产过程中投入的直接材料、直接人工和制造费用等。报告期内公司研发费用与成本归集和分摊的依据具体如下：

项目	研发费用	生产成本
直接投入	研发活动过程中领用的直接材料	生产活动过程中领用的直接材料
人工支出	研发人员的工资费用、社保公积金费用及相应的福利费	直接生产人员发生的与生产直接相关的工资费用、社保公积金费用及相应的福利费
折旧与摊销	用于研发活动的研发设备等折旧与摊销	在制造费用中归集用于生产的厂房、设备等折旧与摊销
费用	研发人员差旅费、试制产品检验费等	无法直接归集到对应产品的间接人工、辅料、燃料动力费、固定资产折旧及无形资产摊销等间接费用

（二）成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

成本中的直接人工成本包括生产人员的职工薪酬，包括工资、奖金、五险一金等，核算的依据主要包括考勤记录和工时记录等，其中对于参与试制等工作的生产人员部分，公司将其薪酬全额计入生产成本，未计入研发费用。对于公司研发人员，公司统计当月专职人员的出勤情况，将参与研发活动的专职员工薪酬费用按实际从事研发活动进行归集与分配。

公司的研发过程和生产过程能够清晰准确区分，公司研发活动按项目进行管理，公司研发部门编制《研发项目立项书》《技术开发项目计划书》，提交至研发负责人和总经理进行审批，审批通过后研发项目予以立项。研发人员在开展研发工作过程中记录完成《问题履历》，定期进行项目评审，形成《实验报告》等阶段性文件，最终形成《研发项目验收报告》，完成研发项目结题或验收。

报告期内，公司计入研发费用职工薪酬的人员均为专职人员。通过在 ERP 系统中建立各研发项目，根据研发人员所在项目，将参与研发活动的专职员工薪酬费用按实际从事研发活动进行归集与分配，确保研发人员薪酬归集的准确性。

公司制定了《研发项目管理制度》，对研发活动进行全流程的管理和跟踪，明确研发项目的实施程序，记录研发活动的进展情况，实现研发项目的有效推进和过程控制；同时，公司制定了《研发投入核算管理制度》《研发费用辅助账管理制度》《薪酬管理制度》等人员及财务管理制度，明确研发费用的开支范围和标准，制定了严格的研发费用审批和复核程序，通过 ERP 系统保障研发费用的准确归集核算。因此，公司计入直接人工费的薪酬与应计入研发费用的薪酬可明确区分，并严格按照相关内控制度执行。

四、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内期间费用分摊的恰当性

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要采取以下方式进行了核查：

1、获取公司花名册与职工薪酬数据，计算人均薪酬，分析销售人员、管理人员及研发人员人数变动情况及其人均薪酬变动的合理性；

2、通过公开渠道获得的同行业可比公司薪酬水平，进行比较并分析差异的原因及合理性；

3、访谈公司相关人员并查阅相关内控制度，了解公司研发人员认定标准，研发费用与成本的划分方法，并分析是否存在研发人员混岗的情形、研发费用与成本划分是否准确；

4、了解公司研发费用与成本划分依据，查阅公司与研发费用以及成本相关的内控制度，核查内控制度执行情况，分析公司内部控制的有效性；

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；

6、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。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及薪酬基本保持稳定，不存在明显波动，公司员工薪酬与同行业可比公司不存在重大差异；

2、报告期各期公司研发人员数量及占比稳定，研发人员认定标准、数量及结构合理，公司不存在混岗研发；

3、报告期内，公司负责日常经营管理工作的管理人员、董事、监事，薪酬均计入管理费用，未计入研发费用，具有合理性；

4、报告期内，公司已建立了较为完善的内控制度，内控流程健全有效，研发费用与成本之间划分准确，符合企业会计准则要求。

5、公司在报告期各期的期间费用真实，费用分摊具有合理性。

(3) 关于公司产品技术

根据申报文件：①公司有 3 项发明专利系继受取得；②核心技术人员虞送保 2022 年 8 月以前曾在其他公司任职。

请公司：①说明继受取得的专利的背景及合理性，定价依据及公允性，继受专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，继受专利是否属于转让人员的职务发明，是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷；②结合公司主要技术先进性和市场认可度情况，公司主要客户未来规划和目前公司产能利用率情况，说明公司生产过程中具体技术的应用、是否为行业普遍使用，公司现有研发模式和未来研发规划情况；③结合虞送保任职经历说明其与原单位是否存在竞业禁止安排，或在知识产权、商业秘密等方面与原单位存在纠纷或潜在纠纷的，是否对公司的持续经营能力产生重大影响。

请主办券商及律师结合上述事项的核查，分析公司业务经营的持续性和公司的竞争优势。

【回复】

一、说明继受取得的专利的背景及合理性，定价依据及公允性，继受专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，继受专利是否属于转让人员的职务发明，是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷

(一) 说明继受取得的专利的背景及合理性，定价依据及公允性，继受专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度

1、说明继受取得的专利的背景及合理性，定价依据及公允性

截至本回复出具日，公司拥有发明专利 21 项，其中 3 项系通过继受取得，具体情况如下：

单位：万元

序号	专利权人	专利名称	专利号	授权公告日	代理机构	原专利申请人	转让金额	定价依据
1	祥晋股份	一种汽车密封条表面花纹成型机器	ZL201811486085.3	2020.11.17	杭州云腾知识产权服务有限公司	颜涛	3.01	协商定价

序号	专利权人	专利名称	专利号	授权公告日	代理机构	原专利申请人	转让金额	定价依据
2	祥晋股份	一种三元乙丙橡胶交联助剂及其制备的密封条	ZL201910477459.3	2020.12.22	公司	胡迈超、赵斌	4.28	协商定价
3	祥晋股份	一种改进的利于汽车焊接用机械手	ZL202110169485.7	2023.03.28	宁波甬知汇知识产权有限公司	陈光琴	2.50	协商定价

以上专利均与公司业务发展相关，详见本题“2、继受专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度”相关回复，公司基于业务发展继受取得以上专利，具有合理性。上述发明专利的转让价格由公司与出让方代理人参考发明专利的研发难度、经济价值、应用前景等因素协商确定，具有公允性。

2、继受专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度

2020 年，公司开始探索橡胶密封条业务，基于生产初期技术积累需求，于当年继受取得“一种三元乙丙橡胶交联助剂及其制备的密封条”“一种汽车密封条表面花纹成型机”两项发明专利，以深化公司技术储备。公司密封条产品经过多年发展，相关技术已更新升级，目前在生产经营中已不再使用以上两项专利，报告期内未产生收入和利润。

近年来公司新能源汽车铝合金结构件业务发展良好，公司陆续取得“一种铝合金电池壳的加工系统、加工方法和电池壳”“一种汽车铝合金门槛梁的加工工装及其定位方法”等铝合金结构件相关专利技术，公司取得“一种改进的利于汽车焊接用机械手”，主要目的为弥补专利短板，形成专利矩阵，对公司其他专利起到保护作用，公司未通过该发明利用专利直接产生营业收入和利润。

综上，公司取得发明专利的目的为业务发展和生产优化，通过继受取得 3 项发明专利具有合理性。3 项发明专利交易价格公允，报告期内未直接通过继受取得专利产生收入和利润，公司业务对相关发明专利不存在重大依赖。

（二）继受专利是否属于转让人员的职务发明，是否存在权属瑕疵，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司与专利出让方代理人签署了专利转让合同，对专利的权属、权利与义务、违约责任进行了明确约定，具体情况如下：

受让方	祥晋股份	祥晋股份
出让方代理人	杭州云腾知识产权服务有限公司	宁波甬知汇知识产权有限公司
转让专利名称	1、一种汽车密封条表面花纹成型机器；2、一种三元乙丙橡胶交联助剂及其制备的密封条	一种改进的利于汽车焊接用机械手
转让服务价款	合计 72,880 元	合计 25,000 元
专利权转让性质	以上专利权转让的性质为永久性的专利权转让。公司支付完全部专利权转让服务费用，出让方代理人办妥专利转让手续，并经国家专利局审核合格后，该专利权正式转归公司所指定的受让人所有。	以上专利权转让的性质为永久性的专利权转让。公司支付完全部专利转让费用后，该专利权正式转归公司所指定的受让人所有。
权利义务	出让方代理人保证该专利权为合法有效，且未被质押、出资入股或被采取任何限制措施；没有专利先用权的存在；没有强制许可的存在；没有被政府采取“计划推广许可”的情况；出让方代理人保证已取得专利权人的合法授权。	出让方代理人保证该专利权为合法有效，且未被质押、出资入股或被采取任何限制措施；没有专利先用权的存在；没有强制许可的存在；没有被政府采取“计划推广许可”的情况；出让方代理人保证已取得专利权人的合法授权。

根据权利义务相关条款约定，专利转让方应保证专利权为合法有效，且未被质押、出资入股或被采取任何限制措施；没有专利先用权的存在；没有强制许可的存在；没有被政府采取“计划推广许可”的情况；保证已取得专利权人的合法授权。公司已完全支付专利转让费用，且就上述专利权转让已在国家知识产权局完成变更登记，取得了相关专利证书。

综上，公司继受取得的 3 项发明专利不属于转让人员的职务发明，不存在权属瑕疵，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、结合公司主要技术先进性和市场认可度情况，公司主要客户未来规划和目前公司产能利用率情况，说明公司生产过程中具体技术的应用、是否为行业普遍使用，公司现有研发模式和未来研发规划情况

（一）结合公司主要技术先进性和市场认可度情况，公司主要客户未来规划和目前公司产能利用率情况，说明公司生产过程中具体技术的应用、是否为行业普遍使用

1、主要技术的先进性

报告期内，公司主要从事新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子等汽车零部件产品及相关工装模具的研发、生产和销售，并提供智能换电装备的总成、落站等服务。公司将先进自动化技术和关键生产工艺深度融合，贯穿工装模具设计、材料配方、产品成型、后处理加工、检测等全生产工艺流程。主要核心技术的先进性相关情况如下：

技术名称	生产环节	产品应用	技术内容及技术先进性
高强度异型截面铝型材整形技术	CNC 加工阶段	新能源汽车铝合金结构件	公司利用检测装置自动测量挤压型材截面角度、扭转度等相关参数，将伺服装备与测量数据闭环通讯。根据测量数据，整型工装自动调整各型面角度和高度差，精细化地对产品进行整型，保证产品力学性能的前提下提高产品尺寸精度。
高精度数字补偿 CNC 加工技术	CNC 加工阶段	新能源汽车铝合金结构件	CNC 加工时对产品的轮廓型面通过探头获得工件的相关坐标值，再根据各坐标点的几何位置关系进行相关计算，能够精准地对产品进行加工，保证公司产品质量。
高效高质量的先进铝合金 MIG 焊接技术	焊接阶段	新能源汽车铝合金结构件	公司自主开发设计专用 MIG 焊接工装，焊接前自动检测产品拼装质量和精度，提高焊接质量。焊接时自动采集熔池周边区域温度，与焊接电源形成通讯闭环控制，根据检测温度实时调整电弧状态。熔滴刚接触熔池时，焊接电源控制电流发生衰减，使熔滴在机械力作用下无飞溅地进入熔池。重新起弧时调整电弧温度，降低焊接热输入能量。相比传统 MIG 焊接技术，具有变形小、飞溅低、气孔少、力学性能高等优势。
高质量先进的铝合金 FSW 焊接技术	焊接阶段	新能源汽车铝合金结构件	公司反复验证优化焊接参数，灵活匹配 FSW 搅拌头形状及尺寸，实现全熔深穿透焊接集成液冷板，可以有效消除内部融合区域孔洞、隧道等缺陷。相对于普通 FSW 焊接技术，全熔深 FSW 焊接技术具有更高焊接熔深和气密性，提高产品强度的同时提效降本。
变截面一站式在线挤出加工技术	挤出阶段	外饰密封件	公司掌握变截面在线挤出及精准定长加工技术。利用变截面控制系统和多流道变截面模具设计完成变截面产品挤出，利用机器人多工位分配、一模四腔多工位对接和在线传递分配技术实现变截面产品在线对接功能。应用口模定位打印、传感器、定位精裁工装特殊标记和识别产品，实现一次在线精准定长功能，将挤出半成品尺寸公差从 15mm 缩减至 7mm，同时减少两次定长的损耗，降低废料率。
亮饰条冲压抗回弹防起皱技术	设计阶段	外饰密封件	公司应用专业软件进行仿真分析和结构设计，测算不同材料回弹系数，确定最优回弹补偿方案，针对性预修正模具设计方案，使产品的形状达到尺寸精度要求。通过改良设计自制工装模具，解决冲压过程中产品易晃动、易起皱的问题，保证产品外观质量。

技术名称	生产环节	产品应用	技术内容及技术先进性
玻璃包边总成注塑技术	全工序	外饰密封件	公司通过三维设计研发注塑一体化成型技术,实现亮条、软胶、玻璃、卡扣的一体化成型,可解决传统粘接装配易脱落的痛点。公司在软胶中预埋成型嵌件,提高包边注塑总成装配精度,降低废品率。
在线一体滚弯成型技术	弯曲阶段	外饰密封件	公司针对弧度较小的外水切产品,公司衔接挤出成型与弯曲工序,自制滚弯工装,精准控制冷却定型导致的滚弯弧度回弹量,实现三维弧度的精密成型,提高生产节拍,减少工序流,可以实现单个产品生产时间从 30 秒减少至 15 秒。
电磁阀在线自动化生产和同步检测技术	全工序	汽车电子	公司自主研发设计一种电磁阀自动化生产线,集成化绕线、组装、打码、检测操作,减少人为操作误差,实现电磁阀的高精度尺寸控制及性能控制,保证密封性,提高产品一致性。具体地,通过连接支架一物多用的结构设计,减少电磁阀的生产体积,提高电磁阀对不同型号车辆的适配性。通过双线路同时在线组装的设计方案,加快生产组装效率。通过电阻、绝缘耐压、气密性等性能同步检测技术,以及生产批次、生产单件的条码化管理,采集现场生产批次实时数据,实现产品关键信息的追溯功能,保证电磁阀产品品质。
复杂工装模具设计技术	设计阶段	模具	公司借助计算机辅助工程求解分析产品结构轻度、刚度、屈服稳定性等力学性能,优化设计产品结构。利用仿真软件技术模拟产品成型时的应力分布、壁厚变化和模具贴合状态,具备挤出口模、冲压模、弯曲模、辊压模等复杂工装模具设计制作能力,并将其应用在产品制造中,保证产品品质。

2、市场认可度情况

(1) 客户认可度

公司不断精进自身技术体系,与主要客户保持稳定合作,持续获得业务定点,基于原有产品,正逐渐拓展车身结构件、后保横梁等新产品品类。并通过先进的技术生产体系,拓展客户范围,除现有主要客户外,公司已进入多家知名整车制造企业、汽车零部件一级供应商的供应商名录,包括理想汽车、极氪汽车、奥迪一汽、比亚迪、德国奥迪、德国博世等,获得客户广泛认可。

(2) 技术创新性认定情况

公司技术创新性相关认定情况如下:

序号	相关认定情况
1	国家级专精特新“小巨人”
2	高新技术企业

序号	相关认定情况
3	科技型中小企业
4	浙江省隐形冠军重点培育单位
5	浙江省首批“云上企业”
6	省级数字化车间示范项目
7	单项冠军种子企业
8	浙江省高新技术企业研究开发中心
9	2024 年度浙江省首台（套）装备认定（CP2Z-A 新能源营运车辆换电站产品）

（3）技术创新性相关政府补贴

公司取得的技术创新性相关的政府补贴情况如下：

单位：万元

补助项目	2024 年度	2023 年度
“中国制造 2026” 技改补助	10.04	10.04
“中国制造 2025” 技改补助	2.20	2.20
高新技术企业奖励	5.00	
专精特新“小巨人”奖励	50.00	
知识产权专项补贴	10.00	
技术改造补贴	20.65	
专精特新“小巨人”企业发展补贴	50.00	
促进工业高质量发展补贴	4.00	
奉化区工业科技计划项目补助		24.50
宁波市知识产权战略专项资金补助		3.00
企业知识产权贯标奖励		2.00
合计	151.89	41.74

公司基于自身的生产经验与持续的技术探索，自主对行业普遍认可的通用技术进行延展与优化，具有先进性。依托于公司不断的技术深耕，公司荣获国家级专精特新“小巨人”、高新技术企业、科技型中小企业等多项技术创新认定，取得多项技术创新相关的政府补贴，具有市场认可度。

3、公司主要客户未来规划

公司技术开发紧密围绕客户需求，相关技术特点与客户发展规划契合。报告期内，公司与主要客户在电池盒、门槛梁、内外水切、三角窗亮条、上饰条、电

磁阀等各类细分产品领域与客户建立了稳定的合作关系，基于对主要技术的深刻理解，在原有产品线上公司能够稳定供货并持续跟进主要客户车型改款等迭代需求。未来公司主要客户拟与公司在更多产品领域、新车型展开合作，从现有细分产品拓展至车身结构件领域。

对主要客户上汽大众，公司正就车身结构件、后保横梁开展进一步合作，持续拓展对上汽大众的产品品类；对于联合汽车电子，报告期内公司实现了 CDC 电磁阀组件的初步量产，公司拟精进电磁阀生产工艺与效率，取得更高的市场份额；对于吉利汽车，公司逐步实现门槛梁等产品的突破，预计将为公司带来收入增量；对于大众安徽、蔚来汽车、井上华翔、蜂巢能源等客户，公司持续根据客户发展态势，选择优势产品品类与客户进行合作。

综上，公司技术发展路径与客户未来规划相匹配。

4、公司目前的产能利用率

公司产能利用率情况请参见本回复“3.关于固定资产及在建工程”之“五、（四）目前产能利用率、产销率”。在现有产能利用率较高的情况下，公司将持续学习先进生产技术，优化生产工艺，通过先进工艺与精细化管理的模式，提升生产效率，保证产品供应。

5、说明公司生产过程中具体技术的应用、是否为行业普遍使用

报告期内，公司生产过程中具体技术的应用情况请参见本题之“（3）、一、（一）、1 主要技术的先进性”。公司基于行业普遍认可的先进技术，结合自身生产实践进行深度延展与优化，将先进自动化技术和关键生产工艺深度融合，形成了具有相对优势的技术体系，在产品的精细化加工、生产效率提高、检验准确性等诸多方面进行了改良与优化，在公司具体产品领域具有一定优势。

（四）公司现有研发模式和未来研发规划情况

1、公司现有研发模式

公司采用以客户为中心、以市场需求为导向的自主研发创新模式，具体分为前沿技术研发、产品设计开发、工艺改良三种模式。

（1）前沿技术研发模式

公司实时关注市场动态，聚焦行业创新动向，深入研究前沿技术，并前瞻性探索新工艺、新技术产业化应用可行性，多方位布局低碳化、智能化、信息化、轻量化等前沿方向，储备先进技术，持续开拓新产品。

（2）产品设计开发模式

凭借良好的产品结构和复杂工装模具设计能力，公司积极介入整车厂早期产品设计环节，满足客户产品材料、尺寸、结构、性能等多方面要求。产品开发过程主要可分为工装样件、小批量生产、批量化生产三大阶段。完善的质量管理体系、专业的内部检测技术和 MES、PLM 信息化管理系统是公司有效管控产品开发过程风险，保障新产品开发质量的重要保障。

（3）工艺改良模式

产品进入量产阶段后，公司利用 MES、PLM 信息化管理系统进一步跟踪产品生产各环节，针对性地改进技术、改良设备和优化工序，以提高生产效率和产品质量。

2、未来研发规划情况

公司将立足现有产品技术领域，通过不断的工艺与技术创新，提高产品的技术性能和质量水平，开发更高性能的电池盒、门槛梁、上饰条等各类产品，同时紧跟行业发展趋势，持续优化现有产品生产以及拓展产品品类。

公司将参与客户早期产品研发，以期提高产品效率，实现与客户的更深层次绑定，从需求响应到需求共创，进而提升公司的盈利水平。

在生产工艺研发方面，公司将持续着力提高型材成型技术、焊接工艺、数字化精益生产水平、柔性化生产能力等，从而巩固和扩大公司在行业的技术水平和竞争优势。在新产品研发方面，公司将持续紧密跟踪国内外汽车产业先进技术的发展趋势，在现有产品基础上，进一步更新迭代。

三、结合虞送保任职经历说明其与原单位是否存在竞业禁止安排，或在知识产权、商业秘密等方面与原单位存在纠纷或潜在纠纷的，是否对公司的持续经营能力产生重大影响

公司研发中心工艺开发经理、核心技术人员虞送保近五年来任职经历如下：

时间	任职公司	职位	是否存在未解除的竞业禁止安排	是否在知识产权、商业秘密等方面存在纠纷或潜在纠纷
2019年9月至2022年5月	均瑶集团安徽相腾汽车科技有限公司	电池盒工艺总负责人	不存在	不存在
2022年5月至2022年8月	地通工业控股集团股份有限公司	电池盒工艺总负责人	不存在	不存在
2022年8月至今	祥晋股份	研发中心工艺开发经理	履行中	不存在

经虞送保确认，其与原单位不存在尚未解除的竞业禁止安排，在知识产权、商业秘密等方面与原单位不存在纠纷或潜在纠纷情况。

截至本回复出具之日，虞送保已在公司任职近3年，未发生原单位对其任职提出竞业禁止争议，或涉及知识产权及商业秘密等方面的纠纷。根据《中华人民共和国劳动合同法》第二十四条：“在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。”虞送保已解除或者终止劳动合同超2年，超过法定竞业限制期限，无重大风险。

综上，公司研发中心工艺开发经理、核心技术人员虞送保与原单位不存在尚未解除的竞业禁止安排，在知识产权、商业秘密等方面与原单位不存在纠纷或潜在纠纷情况，不会对公司经营情况产生重大影响。

四、请主办券商及律师结合上述事项的核查，分析公司业务经营的持续性和公司的竞争优势

（一）上述事项的核查

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师的核查过程和核查方式如下：

（1）取得并查阅了公司继受取得的 3 项发明专利“一种汽车密封条表面花纹成型机器”“一种三元乙丙橡胶交联助剂及其制备的密封条”“一种改进的利于汽车焊接用机械手”的专利证书；

（2）取得并查阅了公司与杭州云腾签署的《专利权转让代理合同》，与宁波甬知汇签署的《专利权转让合同》以及相应的付款凭证；

（3）取得并查阅了国家知识产权局就公司专利情况出具的《查册证明》；

（4）取得了公司就继受取得的 3 项发明专利权属情况、获取后的具体用途、应用场景、形成产品和销售情况、是否属于公司核心技术出具的书面说明；

（5）通过中国及多国专利审查信息查询网络核查公司继受取得的 3 项发明专利的申请信息、专利权质押情况；

（6）通过中国裁判文书网、人民法院公告网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网网络核查公司与前述知识产权代理机构及原专利申请人是否存在争议及纠纷；

（7）访谈了公司技术人员，了解公司技术先进性和市场认可度情况，公司主要客户未来规划和目前公司产能利用率情况。了解公司生产过程中具体技术的应用情况，相关行业使用的普遍性，了解公司现有研发模式和未来研发规划情况；

（8）访谈了虞送保，了解其历史任职情况，询问其与原单位是否存在竞业禁止安排，或在知识产权、商业秘密等方面与原单位存在纠纷或潜在纠纷；

（9）通过中国裁判文书网、人民法院公告网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网网络核查虞送保是否存在竞业禁止安排，或在知识产权、商业秘密等方面与原单位存在纠纷或潜在纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

(1) 公司取得发明专利的目的为业务发展和生产优化，通过继受取得 3 项发明专利具有合理性。3 项发明专利交易价格公允，报告期内未直接通过继受取得专利产生收入和利润，公司业务对相关发明专利不存在重大依赖。继受专利不属于转让人员的职务发明，不存在权属瑕疵，不存在纠纷或潜在纠纷；

(2) 公司主要技术具备一定先进性和市场认可度，已实现较好的生产应用，相关技术能满足客户当前与未来产品需求，报告期内公司产能利用率较好并持续获得新项目定点；公司主要根据行业需求选择技术发展路径，相关技术为行业普遍使用的技术，但公司结合自身生产经营对相关技术进行了优化，在细分领域具有技术优势。

(3) 公司研发中心工艺开发经理、核心技术人员虞送保与原单位不存在尚未解除的竞业禁止安排，在知识产权、商业秘密等方面与原单位不存在纠纷或潜在纠纷情况，不会对公司经营情况产生重大影响。

(二) 分析公司业务经营的持续性和公司的竞争优势

1、公司业务经营的持续性

公司主要从事新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子等汽车零部件产品及相关工装模具的研发、生产和销售，并提供智能换电装备的总成、落站等服务。公司已取得生产经营所需的相关资质、许可，符合国家产业政策。公司在行业内具有一定的竞争优势，具有独立研发能力，核心技术主要为自主研发形成，对第三方不存在依赖。报告期内，公司主营业务稳定且持续盈利，经营状况未发生重大不利变化。报告期内及可预见的未来，公司能够保持良好的持续经营能力。

2、公司的竞争优势

(1) 先进自动化生产和精益信息化管理

为进一步提高生产效率、保证产品的高质量水平，公司引入先进的工业机器人和自动化制造设备，结合产品特性，深度参与自动化生产线的优化设计和系统集成，实现信息监测、数据可追溯性管理、精确控制、精密定位、在线故障诊断

等功能，在加工、装配、检测等环节实现自动化生产，有效提高生产效率和保证产品质量。

公司致力于打造现代化智能工厂，加快新一代信息技术与制造全过程、全要素深度融合，引入先进 AGV 自动物流小车、集成化机械手生产单元等自动化设备，结合 MES 管理系统，实现供应商管理、仓储管理、车间制造执行、质量管理、设备模具管理、数据展示等全方位信息化管理和产品全生命周期精益管理。

（2）技术研发优势

1) 产品同步开发能力

同步开发能力已成为衡量汽车零部件供应商技术水平的重要因素之一。公司具备产品同步设计开发能力，借助计算机辅助工程求解分析产品结构屈服强度、抗拉强度、刚度、屈曲稳定性等力学性能，优化设计产品结构。公司是国内主流整车厂的一级供应商，积极参与整车厂早期产品设计，为客户提供从设计、开发、验证到量产的一站式服务，在相互磨合中形成更紧密的合作关系。

2) 复杂工装模具设计能力

模具设计水平是决定汽车零部件产品质量的重要因素之一。公司拥有经验丰富的专业工装模具设计团队，利用计算机仿真技术模拟产品成型时的应力分布、壁厚变化和模具贴合状态，具备挤出口模、冲压模、弯曲模、辊压模等复杂模具设计开发能力。公司针对客户各项产品参数要求，结合自身创新的工装模具设计能力，为客户产品定制相应的工装模具，从而确保零部件的产能、精度、质量等关键指标符合客户要求。

3) 高水准精密加工技术

公司专注新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件和汽车电子等汽车零部件产品及相关模具的研发，将先进自动化技术和关键生产工艺深度融合，形成了完整的技术体系。在新能源汽车铝合金结构件领域，公司掌握高强度异型截面铝型材整形技术、高精度数字补偿 CNC 加工技术、高质量铝合金 FSW 焊接、高效铝合金 MIG 数字化焊接、六角螺母自动拉铆检测、高精度异型截面铝型材整形等生产加工技术；针对外饰密封件生产，公司开发变截面一站式在线挤出加工、连

续供料式头道密封条生产、在线一体滚弯成型、亮饰条冲压抗回弹防起皱、玻璃包边总成注塑、高黑亮金属钢带覆膜、高亮黑辊涂饰条注塑总成包边技术等生产工艺；此外，在汽车电子领域，公司构建了电磁阀在线自动化生产系统，实现了生产与检测环节的同步集成。

（3）客户资源优势

汽车零部件行业集中度较低，市场竞争激烈。凭借优秀的同步研发能力、稳定可靠的产品质量、优质的服务水平和突出的企业管理能力，公司是行业内较早进入合资整车厂供应链体系的汽车零部件企业之一，与上汽大众、上汽通用、上汽集团、吉利汽车等国内知名整车厂保持长期合作关系，并且在汽车轻量化的趋势下，积极开拓新能源汽车市场，获得蜂巢能源、理想汽车、蔚来汽车、极氪汽车、大众安徽、奥迪一汽等知名新能源整车厂商和动力电池厂商项目定点。

优质客户资源是公司核心竞争力的重要组成部分。一方面，与知名客户的长期合作关系，不仅为公司提供大量订单，也提高公司品牌声誉；另一方面，受益于客户高标准要求，公司不断打磨核心技术，提升产品品质，为新项目和新客户的拓展创造良好的基础。

(4) 关于子公司及参股公司。

根据申报文件，公司共有 6 家全资子公司，另持有合肥祥晋 70%股份，持有上海铝宏电子 65%股份；公司持有德瑞汽车 10%股份，主要为公司提供表面处理外协服务。

请公司：①说明各子公司与公司业务衔接、业务分工安排；②说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送；③结合合肥祥晋、上海铝宏电子股权结构，公司在日常经营、重大事项决策中的地位说明公司是否对上述 2 家公司构成控制；④结合报告期参股公司的经营情况，说明公司入股德瑞汽车的原因及商业合理性，德瑞汽车及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来；⑤补充披露德瑞汽车外协情况，是否专门或主要为公司提供服务，是否为公司实际控制；德瑞汽车向公司提供外协服务的定价依据，定价是否公允，是否存在为公司代垫成本费用情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见；请主办券商及会计师核查事项⑤并发表明确意见。

【回复】

一、说明各子公司与公司业务衔接、业务分工安排

截至本回复出具日，公司共有 8 家子公司，各子公司与公司业务衔接、业务分工安排具体如下：

序号	主体名称	主体类型	业务职责	与公司业务衔接、业务分工安排
1	祥晋股份	母公司	主要从事新能源汽车铝合金结构件、外饰密封件、汽车电子等汽车零部件产品及相关工装模具的研发、生产和销售，并提供智能换电装备的总成、落站等服务	作为公司总部和主要生产基地，制定公司整体业务发展规划，实施有效统筹和协调
2	祥晋商贸	全资子公司	主要负责公司部分原材料的采购	整合采购资源，较好地发挥规模采购优势，便于供应商集中管理

序号	主体名称	主体类型	业务职责	与公司业务衔接、业务分工安排
3	宁波祥晋	全资子公司	拟计划负责公司智能换电装备业务的研发、生产工作，暂无实际业务开展	计划作为公司智能换电装备业务载体，暂无实际业务开展
4	祥晋密封	全资子公司	主要负责公司密封条产品的生产	公司生产基地之一，专注于密封条产品的生产
5	上海祥晋	全资子公司	主要负责上海地区部分客户的业务开发	协调公司资源，在上海及周边地区开拓新客户、新业务，并提供售后响应服务
6	祥晋智能	全资子公司	主要负责宁波地区部分客户的业务开发	协调公司资源，在宁波及周边地区开拓新客户、新业务
7	祥晋合肥	全资子公司	主要负责合肥地区客户开发，相关产品的生产和销售业务	合肥地区生产基地，专注于合肥周边客户相关产品生产
8	合肥祥晋	控股子公司	拟计划负责合肥地区部分客户的业务开发，暂无实际业务开展	协调公司资源，在合肥及周边地区开拓新客户、新业务，暂无实际业务开展
9	铝宏电子	控股子公司	主要负责公司部分汽车电子产品的研发工作，暂无实际业务开展	暂无实际业务开展

如上表所示，祥晋股份作为母公司，全面统筹业务拓展、供应链管理、战略规划等职能，同时承担了主要的生产和销售职能。

采购管理方面，母公司、祥晋商贸一同协调整合采购资源，较好地发挥标准化采购流程和质量管控优势，实现原材料规模化采购与成本优化。

供货生产方面，母公司、祥晋密封已在宁波地区建立了成熟、专业的工业生产基地；在此基础上，公司新设子公司祥晋合肥作为合肥地区生产基地，承担属地化生产职能。

产品销售方面，母公司系统性开拓市场，实现对终端客户的产品销售，产品销往国内外各个地区；同时，为更好响应属地客户需求，公司在上海和合肥两地设立子公司，聚焦上海、合肥及周边地区的业务开拓、产品销售和售后响应服务。

综上，各业务主体通过明确的职能定位与紧密的协同机制，保障公司整体层面的运营效能，在汽车零部件行业中保持市场竞争优势。

二、说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送

（一）子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

截至本回复出具日，公司非全资控股子公司为合肥祥晋、铝宏电子，前述子公司的其他股东的投资背景情况如下：

序号	子公司	子公司其他股东姓名	持股比例	投资背景
1	合肥祥晋	北京蔚你出行新能源有限公司	25%	在合肥及周边地区合作开拓新客户、新业务，暂无实际业务开展
2		蔚荟（海南）新能源科技有限公司	5%	
3	铝宏电子	苏州睿策汽车零部件有限公司	35%	共同开发汽车电子类产品，暂无实际业务开展

根据主办券商及律师与其他股东的访谈并查阅公司董监高、股东调查表确认，以上股东与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

（二）公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况如下：

控股子公司	审议程序情况
合肥祥晋	根据《公司章程》规定，总经理在总经理办公会经董事长书面同意后，有权批准单项不超过公司最近一期经审计的净资产额10%的公司及子公司对外投资、收购出售资产、贷款审批、委托理财事项，涉及关联交易的除外；本次出资设立合肥祥晋认缴出资额为70万元，且不涉及关联交易，属于总经理权限范围内，无需经过公司董事会审议批准。
铝宏电子	根据公司当时有效的《公司章程》以及《公司法》（2018年修订）规定，公司就本次出资设立铝宏电子召开了股东会决议一致同意该项投资计划。

综上，公司按照《公司法》《公司章程》的相关规定及要求对公司与相关主体共同对外投资事项履行了必要的审议程序，符合《公司法》《公司章程》的相关规定。

(三) 相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送

相关主体投资入股相关情况如下：

控股子公司名称	入股价格	定价依据及公允性	是否存在利益输送
铝宏电子	1.00 元/注册资本	原始出资，定价以注册资本为依据，具有公允性	否
合肥祥晋	1.00 元/注册资本	原始出资，定价以注册资本为依据，具有公允性	否

综上，上述两家子公司均系公司与相关主体共同出资设立，作为原始股东以 1 元/注册资本的价格认缴出资，不存在溢价或折价的情况，定价合理公允，不存在利益输送。

三、结合合肥祥晋、上海铝宏电子股权结构，公司在日常经营、重大事项决策中的地位说明公司是否对上述 2 家公司构成控制

合肥祥晋、铝宏电子的基本情况如下：

企业名称	上海铝宏电子科技有限公司	合肥祥晋汽车科技有限公司
统一社会信用代码	91310114MA1GY1191E	91340181MA8QK0LWXM
注册地址	上海市嘉定区安亭镇嘉松北路 6988 号 1 幢 1 层 108 室 J2197	安徽省合肥市巢湖市旗麓路 16 号中科先进智造创新产业园 1 号厂房
法定代表人	王微微	袁帆
注册资本	300 万元	100 万元
经营范围	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 汽车零部件研发;专业设计服务; 汽车零配件批发; 塑料制品销售; 金属制品销售; 电子产品销售; 化工产品销售(不含许可类化工产品)(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)。	一般项目: 汽车零部件研发; 机械零件、零部件销售(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	2021 年 4 月 29 日	2023 年 6 月 12 日
营业期限	2021 年 4 月 29 日至 2041 年 4 月 28 日	2023 年 6 月 12 日至无固定期限
股权结构	祥晋股份持股 65%; 苏州睿策持股 35%	祥晋股份持股 70%; 北京蔚你持股 25%; 蔚荟(海南)持股 5%
主要人员	王微微担任执行董事	袁帆担任执行董事兼总经理

由上表可见，公司对合肥祥晋、铝宏电子控制股权分别为 65%、70%，占比均超过 50%，执行董事均由公司管理层担任，直接执行公司决策。因此，在日常经营中，前述控股子公司重要的人事任免，关键事项决策均需通过公司决定，公司对上述 2 家公司构成控制。

四、结合报告期参股公司的经营情况，说明公司入股德瑞汽车的原因及商业合理性，德瑞汽车及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来

（一）结合报告期参股公司的经营情况，说明公司入股德瑞汽车的原因及商业合理性

报告期内，公司存在 1 家参股公司德瑞汽车，其基本情况如下：

单位：万元

公司名称	德瑞汽车零部件（江苏）有限公司	
注册资本	7,136.85	
主营业务	饰条、行李架等汽车零部件产品表面氧化处理的研发、生产和销售	
科目	2024 年度	2023 年度
资产总额	7,499.18	6,372.77
净资产	934.51	772.72
营业收入	2,915.73	864.40
净利润	-38.24	-1,162.15

注：以上数据未经审计。

德瑞汽车设立于 2016 年 5 月，前身为德韧汽车零部件（江苏）有限公司，设立之初曾由外资股东德韧运营公司（DURA OPERATING LLC）全资控股，注册资本 1,000.00 万美元，自设立起即专注从事饰条、行李架等汽车零部件产品表面氧化处理工艺的研发、生产和销售。德瑞汽车具有完全由德国 DURA 设计中心设计的阳极氧化表面处理产线，具备稳定的氧化着色能力，曾为蔚来汽车等行业内知名整车厂商提供产品或服务。

公司参股德瑞汽车的原因如下：1、公司部分产品涉及阳极氧化表面处理工序。由于该工序涉及电泳、涂装等工艺，环保审批较为严格并且周期较长，故公司将表面处理等工序委托给外协厂商处理。德瑞汽车具有较为成熟的生产线和表

面处理能力，可与公司业务产生协同效应；2、公司承接业务过程中，部分整车厂关注零部件供应商是否具备表面处理能力，从而具有完整的产品生产能力。参股德瑞汽车有利于公司在部分产品的竞争评分中取得一定优势。

因此，出于业务拓展、行业协同等因素的考量，公司选择参股德瑞汽车，具有商业合理性。

（二）德瑞汽车及其关联方与公司及其客户、供应商是否存在业务或资金往来

报告期内，德瑞汽车及其关联方与公司及其公司的主要客户、供应商存在业务往来，具体如下：

公司名称	性质	业务情况
祥晋股份	客户	主要向公司提供表面处理外协服务
蔚来汽车	客户	系德瑞汽车主要客户，向其销售经阳极氧化表面处理后的行李架和装饰条
宁波时利和自动化科技有限公司	供应商	向德瑞汽车提供机器设备
四川金帆铝业有限公司	供应商	向德瑞汽车提供原材料铝型材
江苏艾瑞尔精密铝业有限公司	供应商	向德瑞汽车提供原材料铝型材

1、与公司之间的业务

报告期内，公司向德瑞汽车采购金额分别为 45.56 万元、141.96 万元，系为公司提供表面处理外协服务和产品采购，采购金额占公司采购总额的比重较小。前述交易事项系公司业务经营所需，构成关联交易，公司与德瑞汽车参考同类产品或服务市场价格协商确定价格，关联交易价格公允，具体情况参见本题之“（4）、五、补充披露德瑞汽车外协情况，是否专门或主要为公司提供服务，是否为公司实际控制；德瑞汽车向公司提供外协服务的定价依据，定价是否公允，是否存在为公司代垫成本费用”的情形。

2、与蔚来汽车之间的业务

蔚来汽车系行业内知名整车厂，体系完备，合作供应商众多，德瑞汽车凭借德国 DURA 设计中心设计的阳极氧化表面处理工艺，成功取得了与蔚来汽车的合作机会，主要向其销售行李架和装饰条产品。

公司于 2023 年开始通过前期技术交流和竞标取得蔚来汽车业务，主要就应用于乐道 L60 车型的新能源汽车铝合金结构件产品开展合作，与德瑞汽车产品类型存在差异。经访谈确认，在公司参股前，德瑞汽车已经取得前述业务并开展合作，前述业务的形成与公司无关。

3、与其他供应商之间的业务

出于生产经营需要，德瑞汽车曾向公司供应商江苏艾瑞尔精密铝业有限公司、四川金帆铝业有限公司和宁波时利和自动化科技有限公司分别采购铝型材原料和机器设备。报告期内，公司前述供应商采购金额较小，采购金额合计分别为 275.61 万元和 214.28 万元，占采购总额的比例分别为 0.62%和 0.32%。

公司通过市场化询价和比价的方式，由采购部门结合供应商报价、资质、业绩、规模和历史合作情况等综合因素后选择供应商，遴选过程独立，向前述供应商采购与德瑞汽车及其关联方无关。

综上，德瑞汽车与公司及其客户、供应商的业务和资金往来均为业务发展和正常生产经营所需，具有商业合理性，且经访谈确认，在公司参股前，德瑞汽车已经取得前述业务并开展合作，前述业务的形成与公司无关，除前述情形外，德瑞汽车及其关联方与公司及其客户、供应商不存在其他业务或资金往来。

五、补充披露德瑞汽车外协情况，是否专门或主要为公司提供服务，是否为公司实际控制；德瑞汽车向公司提供外协服务的定价依据，定价是否公允，是否存在为公司代垫成本费用情形

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“2、外协或外包情况”中补充披露如下：

“（3）德瑞汽车外协情况

1) 外协加工情况

报告期内，德瑞汽车外协加工内容及金额情况如下：

单位：万元

年度	外协加工内容	外协加工费	占当期外协业务总成本比重
2023 年度	表面处理	45.56	3.33%

年度	外协加工内容	外协加工费	占当期外协业务总成本比重
2024 年度	表面处理	64.75	3.58%

德瑞汽车具有表面处理能力，报告期内为公司提供阳极氧化加工服务。报告期内，德瑞汽车外协加工费用占当期外协业务总成本比重分别为 3.33%、3.58%，占比较低。

2) 德瑞汽车未专门或主要为公司提供服务

报告期内，公司外协加工业务占德瑞汽车营业收入比重情况如下：

单位：万元

年度	2024 年度	2023 年度
德瑞汽车对公司外协加工收入	64.75	45.56
德瑞汽车营业收入	2,915.73	864.40
占比	2.22%	5.27%

注：德瑞汽车财务数据未经审计

由上表所示，报告期内公司向德瑞汽车外协采购金额占其营业收入的比重分别为 5.27%、2.22%，占比较低。德瑞汽车除公司外还服务于蔚来汽车等其他客户，未专门或主要为公司提供服务。

3) 公司未实际控制德瑞汽车

截至本公开转让说明书签署日，公司持有德瑞汽车 10.00%的股权，未达到全体股东二分之一以上表决权，无法对德瑞汽车的股东会决议产生重大影响。德瑞汽车执行公司事务的董事非公司指派，德瑞汽车未设置董事会，公司无法对德瑞汽车通过董事会决议进行控制。此外，公司未委派其他经营管理人员，无法干预德瑞汽车日常经营。综上，公司未实际控制德瑞汽车。

4) 德瑞汽车向公司提供外协服务的定价依据，定价是否公允，是否存在为公司代垫成本费用情形

公司与德瑞汽车外协工序为表面处理，公司主要参考市场价格，综合考虑加工能力、工艺难度、加工质量、交期等因素与德瑞汽车协商确定外协加工价格。

德瑞汽车与同类型供应商外协加工单价对比如下：

单位：元/件

供应商名称	2024 年度	2023 年度
安徽敏诚汽车零部件股份有限公司	9.71	9.19
余姚市金恩机械有限公司	6.96	6.63
德瑞汽车	7.88	7.89

如上表所示，德瑞汽车与其他同类型外协供应商加工单价不存在显著差异。价格差异主要系：不同供应商间加工产品良率存在一定差异，公司在价格协商过程中，综合考虑产品加工质量、返工服务等因素确定价格。整体上公司向德瑞汽车外协采购价格与同类型供应商不存在显著差异，德瑞汽车加工费定价具有公允性，不存在为公司代垫成本费用情形。”

六、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见；请主办券商及会计师核查事项⑤并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，查阅子公司营业执照、公司章程、工商档案、财务报表等资料，实地走访子公司经营场所，了解各主体与公司业务衔接、业务分工安排；

2、查阅子公司的工商档案，访谈公司管理层，了解子公司其他股东的投资背景；查阅公司董监高、股东、核心技术人员的调查问卷或访谈记录，访谈子公司其他股东，了解子公司其他股东与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；

3、查阅公司章程相关制度等规定，并获取公司就相关投资所履行的决议文件，分析公司与相关主体共同对外投资是否符合《公司法》《公司章程》等规定；查阅子公司的工商档案、公司章程、财务报表、协议、支付凭证，结合管理层与其他股东访谈，了解相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，分析是否存在利益输送；

4、查阅公司章程相关制度等规定，查阅合肥祥晋、铝宏电子的工商档案、公司章程，访谈公司管理层和子公司其他股东，了解公司在控股子公司日常经营、

重大事项决策中的地位，分析是否构成控制；通过公开网络核查了公司、上海铝宏电子、合肥祥晋及德瑞汽车的工商信息及其股东情况；

5、获取公司参股公司德瑞汽车企业简介、财务报表、工商档案等资料，对德瑞汽车进行访谈，了解其经营和业务情况，了解德瑞汽车及其关联方是否与公司及其客户、供应商存在业务或资金往来；

就上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

6、查阅了公司外协加工明细，访谈公司管理层及德瑞汽车，了解了德瑞汽车业务情况，与公司是否存在控制关系，外协加工的定价依据，是否为公司代垫成本费用；比较了同类供应商外协加工单价，进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司及子公司在业务开拓、采购、生产、销售、研发等业务环节分工清晰，各主体依据职能定位开展经营活动，业务协同紧密，保障了公司整体层面的运营效能；

2、公司子公司其他股东的投资背景具有合理性；子公司的其他股东与公司董监高、股东、员工均不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行了必要的对外投资审议程序，符合当时有效的《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股价格合理公允，不存在利益输送；

3、公司已将控股子公司的日常经营管理和重大事项决策纳入系统化管理范围，公司及其委派董事、监事、经营管理人员能够直接参与控股子公司的治理结构、制度制定、人员管理、业务决策等各项经营管理及重大事项决策，公司能够有效控制及管理控股子公司；

4、公司参股德瑞汽车系为满足公司在阳极氧化表面处理工序加工需求，具有商业合理性；除与公司及其独立开发的其他客户外，德瑞汽车及其关联方与公司及其客户、供应商不存在其他业务或资金往来；

经核查，主办券商及会计师认为：

5、德瑞汽车未主要为公司提供服务；公司未实际控制德瑞汽车；德瑞汽车向公司提供外协服务系参考市场价格，综合考虑加工能力、工艺难度、加工质量、交期等因素协商定价，定价公允，不存在为公司代垫成本费用情形。

（5）关于其他事项。

请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《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公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件；④说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《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公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

公司已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司董事会审计委员会设置及运行情况、公司内部监督机构调整情况：

“根据《公司章程》《董事会审计委员会议事规则》的规定，审计委员会成

员为三名，为不在公司担任高级管理人员的董事，其中独立董事两名，由独立董事中会计专业人士担任召集人，职工代表董事一名，由职工代表大会选举产生。公司第二届董事会审计委员会的人员由张双鹏、董化春、吉中全三位董事担任。其中，张双鹏为会计专业人士和召集人。

公司审计委员会主要负责审核公司财务信息及其披露、监督及评估内外部审计工作和内部控制。公司审计委员会设立至今，各委员能够根据《公司章程》及议事规则切实履行职责，对财务信息披露、内外部审计情况进行监督审查，健全有效运行。……

……报告期内，公司曾设立了监事会，制定了《监事会议事规则》，公司监事会严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使权利。股份公司设立以来，历次监事会在聘任程序、召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律法规和《公司章程》《监事会议事规则》的规定。公司取消监事会前在任监事具备法律、行政法规规定的任职要求，尽责履职，能够对其曾签字确认的申请文件继续承担相应责任。

根据《中华人民共和国公司法》第一百二十一条，股份有限公司可以按照公司章程的规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使法规规定的监事会职权，不设监事会或者监事。2025年5月，根据《关于新<公司法>配套制度规则实施相关过渡期安排》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等有关规定，公司取消监事会，由董事会审计委员会行使监事会职权，同时，公司《监事会议事规则》相应废止，不存在监事会与审计委员会并存的情形。

公司的管理体系始终与法律要求保持一致，调整前后公司内控规范性良好，治理结构有效。本次调整完成后，公司审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权，主要负责审核公司财务信息及其披露、监督及评估内外部审计工作和内部控制。”

二、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件

经核查，《浙江祥晋汽车零部件股份有限公司章程》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会会议事规则》等公司内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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公司治理规则》等规定，无需进行修订。

三、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

公司申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需进行更新。

四、说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定

截至本反馈意见回复出具日，公司共 3 名独立董事，分别为董化春、张双鹏、董新龙，其中独立董事张双鹏为会计专业人士；除担任公司独立董事外，三名独立董事与公司不存在其他关联关系。

公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》（以下简称“《独立董事指引》”）等相关规定，具体如下：

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司独立董事情况
1	第六条 独立董事及独立董事候选人应当符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的相关规定。	公司独立董事不存在《公司法》第一百七十八条所列禁止担任公司董事的情形,不存在因违反法律法规、部门规章、规范性文件及全国股份转让系统业务规则而承担刑事责任、受到行政处罚或全国股份转让系统给予的监管措施、纪律处分的情形,符合《独立董事指引》第六条的规定。
2	第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件: (一) 具备挂牌公司运作相关的基本知识,熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则; (二) 具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验; (三) 全国中小企业股份转让系统有限责任公司(以下简称全国股转公司)规定的其他条件。	根据独立董事填写的调查表,公司独立董事董化春、张双鹏、董新龙分别具有五年以上经济、财务、管理或其他履职所必需的工作经验及相关业务知识,符合《独立董事指引》第七条的规定。
3	第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的,应具备较丰富的会计专业知识和经验,并至少符合下列条件之一: (一) 具有注册会计师职业资格; (二) 具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位; (三) 具有经济管理方面高级职称,且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	张双鹏以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人,根据其填写的调查表、提供的相关资料,其具有较丰富的会计专业知识和经验,并拥有具有会计专业副教授及以上职称及博士学位,符合《独立董事指引》第八条的规定。

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司独立董事情况
4	第九条 独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有挂牌公司 1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司 5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十九条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	根据独立董事填写的调查表，公司独立董事董化春、张双鹏、董新龙不存在《独立董事指引》第九条规定的不具备独立性的情形。
5	第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；（八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东会予以撤换，未满十二个月的；（九）全国股转公司规定的其他情形。	根据独立董事的调查表以及个人信用报告、无犯罪记录证明，公司独立董事董化春、张双鹏、董新龙不存在《独立董事指引》第十条规定的不良记录。

序号	《独立董事指引》的具体规定	公司独立董事情况
6	第十一条 在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。	公司独立董事董化春自 2021 年 11 月起担任公司独立董事，独立董事张双鹏、董新龙自 2023 年 6 月起担任公司独立董事，连续任职独立董事均未满六年，符合《独立董事指引》第十一条的规定。
7	第十二条 已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。	根据独立董事的调查表，公司独立董事董化春、张双鹏、董新龙在境内担任独立董事的上市公司或挂牌公司未满足五家，符合《独立董事指引》第十二条的规定。

综上，公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定。

五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司工商档案、历次三会文件；对公司董事进行关于公司治理机制的访谈，取得董事会对公司治理机制的评估意见；

2、查阅《公司章程》、内部制度以及相关决议等文件，并与《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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公司治理规则》等规定进行对比；

3、查阅《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》等规定，对比公司申请文件 2-2、2-7 是否符合官网模板和相关附件要求；

4、查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》《公司章程》《独立董事工作制度》；查阅公司独立董事的资格证书、身份证明文件、调查表、信用报告、无犯罪记录证明、聘任协议等相关资料，并

对公司独立董事进行访谈；通过核查中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、中国证券监督管理委员会、全国中小企业股份转让系统等网站，查询公司独立董事任职情况及是否存在诉讼、仲裁、违法违规等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、2025 年 5 月，公司取消监事会，由董事会审计委员会行使监事会职权，内部监督机构已调整完成，机构设置符合《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公司治理规则》等规定；

2、公司《公司章程》及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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公司治理规则》等规定，已按规定完成修订，修订程序、修订内容合法合规，无需进行修订；

3、公司申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需进行更新；

4、公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等相关规定。

8.其他事项。

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。

经对照《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，公司不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。

截至本回复出具日，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需按相关要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

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。

截至本回复出具日，公司已向宁波证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为创业板，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，中介机构暂无需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。

请你们在 10 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。

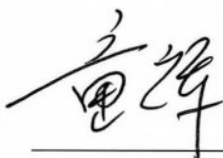
已知悉，已按照要求执行。

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。

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为浙江祥晋汽车零部件股份有限公司《关于浙江祥晋汽车零部件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》之签字盖章页）

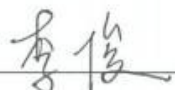
法定代表人（签字）：
童辉

浙江祥晋汽车零部件股份有限公司
2025年7月25日

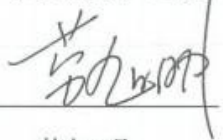


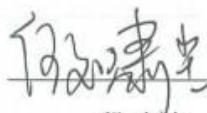
(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于浙江祥晋汽车零部件股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

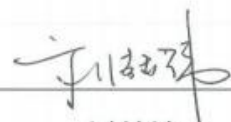
项目负责人（签字）：

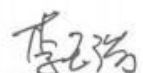

李俊

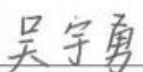
项目小组成员（签字）：

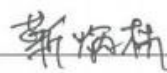

劳旭明

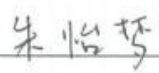

殷啸尘


刘赫祎


李玉浩


吴宇勇


靳炳林


朱怡梦

国金证券股份有限公司
2025年7月24日

