

宁波帅特龙汽车系统股份有限公司
与国金证券股份有限公司

关于宁波帅特龙汽车系统股份有限公司
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



（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：

贵公司于 2025 年 7 月 1 日出具的《关于宁波帅特龙汽车系统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“问询函”）已收悉。

宁波帅特龙汽车系统股份有限公司（以下简称“帅特龙”或“公司”）、国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及国浩律师（杭州）事务所（以下简称“律师”或“国浩律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“中汇会计师”）就贵公司问询函中提出的问题进行了认真讨论与核查，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。涉及对《宁波帅特龙汽车系统股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）及其他申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照《关于宁波帅特龙汽车系统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》之要求对相关文件进行了修改和补充。

现就问询函述及的问题答复如下：

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词的释义与公开转让说明书相同。本问询函回复报告中的字体代表以下含义：

黑体	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改、补充

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1. 关于历史沿革	3
问题 2. 关于合规性	30
问题 3. 关于公司治理	47
问题 4. 关于经营业绩	65
问题 5. 关于主要客户与供应商	103
问题 6. 关于应收款项	116
问题 7. 关于存货	132
问题 8. 关于固定资产及在建工程	144
问题 9-1 关于外协	156
问题 9-2 关于合作研发及专利	165
问题 9-3 关于其他事项	168

问题 1. 关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司历史沿革中涉及集体企业改制。（2）帅特龙有限设立时，股东以星光厂净资产转制投入，实物出资未经评估，存在出资瑕疵，已通过货币出资方式补足。（3）报告期内公司对中高层管理人员及骨干员工实施股权激励，进行一次增资。（4）2014 年帅特龙有限进行派生分立。（5）宁波晶美、宁波隆力、安徽蕾扬系同一控制下企业合并取得的企业。

请公司：（1）结合集体企业改制批复文件、公司履行内部程序文件，详细说明相应改制是否已履行集体企业改制方案制定、清产核资、资产评估及备案、职工代表大会审议、政府部门审批及工商登记等程序，是否存在程序瑕疵及规范情况，集体企业改制合法合规性、相应的审批机关是否具备权限，是否存在集体资产流失；是否涉及职工安置、是否存在潜在纠纷；（2）说明非货币出资的形成背景及其真实性、出资资产与公司经营的关联性、有无权属瑕疵、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵；通过货币出资方式补足的公允性、合法性、有效性，公司股权权属是否清晰、资本是否充足，是否合法存续，是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条规定的挂牌条件；（3）说明增资入股价格定价依据及合理性，设置员工直接持股与间接持股差异化安排的原因及合理性，是否存在委托持股或其他利益安排；宁波帅众参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制；实际控制人吴志光持有份额比例较高的原因及合理性，是否存在通过低价入股向实际控制人输送利益的情形，股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；股权激励相关会计处理的恰当性；（4）说明分立的详细原因、背景、必要性及合理性；公司分立所履行的程序是否符合有关法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷；分立时对公司资产的分割依据，是否存在债权人异议，分立后是否存在债务纠纷或潜在纠纷；分立后奥列德、宁波隆力所从事的主要业务及与公司的业务关系，分立后在业务、资产、人员、技术、财务等方面与公司的关系，是否存在共用厂房、生产设备等混同经营情形；（5）子公司相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，曾剥离宁波

隆力、宁波晶美后又收购的原因及合理性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。

请主办券商和律师就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。③说明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。

请会计师核查股权激励相关会计处理的恰当性，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合集体企业改制批复文件、公司履行内部程序文件，详细说明相应改制是否已履行集体企业改制方案制定、清产核资、资产评估及备案、职工代表大会审议、政府部门审批及工商登记等程序，是否存在程序瑕疵及规范情况，集体企业改制合法合规性、相应的审批机关是否具备权限，是否存在集体资产流失；是否涉及职工安置、是否存在潜在纠纷

（一）集体企业改制时已履行的程序

星光厂改制为帅特龙有限履行了工商登记、验资及政府审批程序并由其挂靠的村集体出具企业权属证明，具体如下：

1994 年 9 月 4 日，鄞江镇悬慈村经济合作社出具《企业权属证明》，确认星光厂确系鄞江镇悬慈村摘帽的假集体企业，证实星光厂的全部动产、不动产（包括厂房、机械设备及流动资金等）均属法人代表吴志光投入所有，一切债权债务亦由吴志光自理。

1994年9月5日，鄞县工商行政管理局出具（鄞工商）名称预核（94）第011号《企业名称预先核准登记通知书》，同意预先核准企业名称“宁波帅特龙车辆部件有限公司”。

1994年10月3日，鄞县会计师事务所出具编号为B368的《验资报告书》，验证：截至1994年10月3日，帅特龙有限（筹）申请注册资金捌拾万元整经验证属实，由吴志光、吴锡辉以原鄞县星光汽车内饰件厂资产转制投入。

1994年10月6日，吴志光及其子吴锡辉共同签署《宁波帅特龙车辆部件有限公司章程》。

1994年10月11日，帅特龙有限经鄞县工商行政管理局核准设立，帅特龙有限设立时的名称为“宁波帅特龙车辆部件有限公司”，住所为鄞县鄞江镇清源东路，法定代表人为吴志光，注册资本为80万元，经营范围为“汽车部件、五金、电器配件、胶木、塑料制品的制造加工。”

帅特龙有限设立时股权结构为：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资比例（%）
1	吴志光	75.00	75.00	93.75
2	吴锡辉	5.00	5.00	6.25
合 计		80.00	80.00	100.00

1994年10月20日，鄞县鄞江镇悬慈村经济合作社提交了《申请注销企业注册报告》，根据报告所载，星光厂因开拓业务需要，经星光厂和鄞江镇悬慈村经济合作社共同议定，准予转制为私营帅特龙有限，特申请注销登记。

1994年11月17日，鄞县鄞江镇人民政府出具鄞镇〔1994〕36号《关于同意“鄞县星光汽车内饰件厂”等企业歇业的批复》，批准星光厂歇业，歇业后其一切债权债务转入转制企业。

1995年6月1日，鄞县工商行政管理局核准了星光厂的注销申请。

（二）公司集体企业改制时未履行政程序的瑕疵及规范情况

帅特龙有限系从挂靠的乡村集体企业星光厂改制设立的，在集体企业改制为有限责任公司时，未按照当时有效的法律、法规要求制定改制方案、对星光厂进行清产核资以及对星光厂的资产进行评估并由有权部门进行确认，改制程序上存在瑕疵。星光厂改制时因不涉及职工股以及租赁、兼并或拍卖，无需履行职工代表审议的程序。

改制时开办单位鄞江镇悬慈村经济合作社出具《企业权属证明》确认星光厂企业资产全部由吴志光个人投资，鄞县鄞江镇人民政府也以鄞镇（1994）36号批准星光厂歇业，歇业后其一切债权债务转入转制企业。前述改制时程序上的瑕疵不影响星光厂实质为吴志光个人投资的挂靠乡村集体的私营企业。鄞县鄞江镇人民政府（现宁波市海曙区鄞江镇人民政府）、宁波市海曙区人民政府、宁波市人民政府均已出具相关文件对星光厂系挂靠集体的私营企业、未造成国有资产或者集体资产流失等事项予以确认，具体内容如下：

宁波市海曙区鄞江镇人民政府于2024年9月10日出具海鄞政（2024）19号《关于请求对宁波帅特龙汽车系统股份有限公司历史沿革中有关事项进行确认的请示》，确认“帅特龙前身鄞县星光汽车内饰件厂系挂靠集体企业，其名义上的出资单位为鄞县鄞江镇悬慈村经济合作社，但实际出资人为自然人吴志光。鄞县星光汽车内饰件厂的产权归属清晰并已经名义出资单位鄞县鄞江镇悬慈村经济合作社认可，不存在纠纷或潜在纠纷，经营期间未享受集体企业特有的税收优惠，不存在国有或集体资产流失的情形；其历史上挂靠集体企业及解除挂靠的过程符合当时相关法规政策的要求。鄞县星光汽车内饰件厂在脱帽改制为有限责任公司的过程中，不涉及集体资产的处置，已按照相关规定办理审批及登记手续，自然人股东以现金补充出资真实有效，产权清晰，符合当时有效的法律法规和政策规定。”

宁波市海曙区人民政府于2025年2月6日出具海政（2025）2号《宁波市海曙区人民政府关于恳请对宁波帅特龙汽车系统股份有限公司历史沿革中有关事项进行确认的请示》，确认“帅特龙股份在改制过程中产权归属清晰并已经资

产所有权人认可，已履行了改制核心程序，不存在重大违法违规，未造成国有资产或者集体资产流失，不存在纠纷或潜在纠纷。”

宁波市人民政府于 2025 年 4 月 30 日出具甬政发〔2025〕31 号《宁波市人民政府关于确认宁波帅特龙汽车系统股份有限公司历史沿革中有关事项的批复》，同意上述宁波市海曙区人民政府关于帅特龙历史沿革的确认意见。

3、星光厂系鄞江镇悬慈村摘帽的假集体企业，其改制为帅特龙有限后企业继续经营，改制过程不涉及职工安置的情况。根据对实际控制人吴志光的访谈，星光厂改制时不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，星光厂改制为帅特龙有限时已履行工商登记、验资及政府审批程序并由其挂靠的村集体出具企业权属证明，但未根据相关规定的要求履行改制方案制定、清产核资、资产评估等程序，存在程序瑕疵。改制时开办单位鄞江镇悬慈村经济合作社出具《企业权属证明》确认星光厂企业资产全部由吴志光个人投资，鄞县鄞江镇人民政府也以鄞镇〔1994〕36 号批准星光厂歇业，歇业后其一切债权债务转入转制企业。前述改制时程序上的瑕疵不影响星光厂实质为吴志光个人投资的挂靠乡村集体的私营企业。鄞县鄞江镇人民政府（现宁波市海曙区鄞江镇人民政府）、宁波市海曙区人民政府、宁波市人民政府均已出具书面文件对星光厂系挂靠集体的私营企业、未造成国有资产或者集体资产流失等合法合规性予以确认，相应政府机关具备审批权限，未损害国有或集体利益，未造成国有或集体资产流失，上述瑕疵不构成本次挂牌的实质性法律障碍；改制后企业继续经营，不涉及职工安置，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明非货币出资的形成背景及其真实性、出资资产与公司经营的关联性、有无权属瑕疵、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵；通过货币出资方式补足的公允性、合法性、有效性，公司股权权属是否清晰、资本是否充足，是否合法存续，是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条规定的挂牌条件

帅特龙有限设立时股东以净资产出资系由于集体企业改制形成。1994 年 9 月 4 日鄞江镇悬慈村经济合作社出具《企业权属证明》，确认星光厂的全部动产、

不动产（包括厂房、机械设备及流动资金等）均属法人代表吴志光投入所有，一切债权债务亦由吴志光自理。故吴志光、吴锡辉父子以星光厂资产转制投入设立帅特龙有限不涉及权属争议及纠纷。根据帅特龙有限设立时的验资报告，星光厂转制投入帅特龙有限的资产主要包括货币资金、应收及预付款、存货、固定资产以及流动负债等，该等资产由吴志光、吴锡辉父子投入后即由帅特龙有限占有并使用。根据星光厂和帅特龙有限创始人吴志光的访谈，星光厂从事汽车内饰件生产、销售业务，帅特龙有限成立后亦从事汽车内饰件生产、销售业务，星光厂转制投入帅特龙有限的实物资产与帅特龙有限的经营具有关联性。

当时适用之《公司法》第二十四条规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。以工业产权、非专利技术作价出资的金额不得超过有限责任公司注册资本的百分之二十，国家对采用高新技术成果有特别规定的除外。”

根据有关政府部门出具的确权文件，星光厂系挂靠村集体的红帽子企业，其实际为吴志光个人投资的私营企业，1994年10月改制为帅特龙有限时，该等实物出资仅履行了验资程序，未履行评估程序，不符合上述非货币出资应当经评估的规定，存在瑕疵。1997年2月，吴志光、吴锡辉以货币形式分别向帅特龙有限投入75万元、5万元投资款，相关实物资产出资已以货币出资补足，本次出资业经鄞县会计师事务所出具的《企业年检资本金验证报告书》审验确认。中汇会计师亦出具《出资复核报告》，复核确认“截至1997年2月19日，各股东已经按照章程及法律法规的要求出资，贵公司已收到全体股东认缴的出资，注册资本人民币80.00万元已到位。”

星光厂转制投入帅特龙有限的资产不涉及工业产权、非专利技术，而当时适用之《公司法》未对实物出资的比例进行限制性规定，帅特龙有限不存在违反相关非货币出资比例的情形。

根据公司验资报告、银行回单等资料及公司股东出具的承诺，公司注册资本已足额缴纳，帅特龙有限设立时的出资不存在出资不实的情形。相关实物资产以货币出资方式补足公允、合法、有效，符合相关法律、行政法规的规定。

综上，帅特龙有限设立时股东以非货币资产出资系由于集体企业改制形成，相关资产投入后即由帅特龙有限占有并使用，与帅特龙有限的经营具有关联性。相关非货币出资未经评估，不符合当时适用之《公司法》等有关规定，存在瑕疵，但吴志光、吴锡辉已于 1997 年 2 月以货币形式向帅特龙有限投入 80 万元投资款，相关实物出资已通过货币出资补足并经会计师事务所验资、复核，公允、合法、有效，该等非货币出资未经评估的瑕疵不构成本次挂牌的实质性法律障碍，公司股权权属清晰、资本充足，合法存续，符合《挂牌规则》第十条规定的挂牌条件。

三、说明增资入股价格定价依据及合理性，设置员工直接持股与间接持股差异化安排的原因及合理性，是否存在委托持股或其他利益安排；宁波帅众参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制；实际控制人吴志光持有份额比例较高的原因及合理性，是否存在通过低价入股向实际控制人输送利益的情形，股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；股权激励相关会计处理的恰当性

（一）说明增资入股价格定价依据及合理性，设置员工直接持股与间接持股差异化安排的原因及合理性，是否存在委托持股或其他利益安排

经各方协商，2023 年 1 月，员工持股平台宁波帅众、励春林、邬迷奶增资的价格参照帅特龙有限截至 2022 年 10 月 31 日净资产的 80%确定，即 13.2 元/注册资本，最终宁波帅众、励春林、邬迷奶分别缴纳出资 2,640 万元、1,100 万元、660 万元，取得帅特龙有限 6%、2.5%、1.5%的股权。

鉴于帅特龙有限自成立以来一直由自然人持股，基于公司股权结构稳定因素，在实施员工股权激励时采用了直接持股与间接持股的差异化安排，即对公司作出重大贡献的核心高管直接持股，其可以作为股东直接行使股东权利，对公司管理的参与度更高，股权激励效果更明显；其他中层核心管理和技术骨干通过持股平台宁波帅众间接持股，便于集中管理，避免公司股权分散。

根据对实际控制人、激励对象的访谈及相关出资流水核查，员工持股不存在委托持股或其他利益安排。

综上，员工股权激励入股价格按照公司净资产的 80% 确定，具有合理性；直接持股与间接持股的差异化安排系基于公司管理的考虑，具备合理性；员工持股不存在委托持股或其他利益安排。

（二）宁波帅众参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制

1、参与人员的确定标准

根据公司《内部员工股权激励管理办法》及相关资料，宁波帅众参与人员的确定标准主要与其工作岗位、工作能力及表现、贡献程度、工龄、稳定性、忠诚度、个人持股意愿及出资能力等因素组成。

2、资金来源及出资缴纳情况

根据宁波帅众的银行流水，截至 2022 年 12 月 31 日，其出资额 2,650 万元已全部缴足。根据对合伙人的访谈、合伙人提供的出资账户出资前后三个月的流水及其签署的确认函等资料，合伙人出资的资金来源为自有或自筹资金。

3、绩效考核指标、管理模式

根据公司《内部员工股权激励管理办法》及实际控制人、激励对象的访谈，股权激励未专门设置公司层面或个人的绩效考核指标，但履职存在严重过错的则属于应当退出的情形，按照下文权益流转及退出机制的安排执行。

公司董事会是公司内部员工获得激励股的批准和管理机构（上市后由公司董事长或其授权人士管理）。

4、服务期限

至少服务满至获得激励股的工商登记完成之日起 6 年。

5、锁定期限

激励对象在帅特龙上市前不得转让其所持持股平台的出资份额或设置质押等权利限制，自帅特龙上市后依据相关法律、行政法规、部门规章和规范性文件的要求进行锁定，不得设置质押等权利限制。

6、权益流转及退出机制

(1) 基于股权激励的性质及目的, 如发生以下情形的, 公司、实际控制人、宁波帅众有权自行或指定第三方按照相应价格收回激励对象取得的激励股:

①有证据证明激励对象存在严重失职、索贿、受贿、贪污、盗窃、侵占目标公司或其下属子公司财产、泄漏目标公司或其下属公司经营和技术秘密、损害目标公司或下属子公司声誉或利益等情形而对激励对象予以停职或开除;

②激励对象因自身原因在劳动服务期限届满前提前离职的(不包括达到退休年龄离职);

③根据目标公司或下属子公司的员工管理考核评价体系, 考核认定激励对象未能按照岗位职责要求勤勉尽责履行工作职责或完成工作内容的, 尤其包括不接受、执行公司安排的工作职务及任务, 前述事实的认定成立需由该员工的各层上级主管直至总经理逐级认定;

④在劳动服务期限届满前达到退休年龄离职的;

⑤激励对象死亡、被依法宣告死亡或者丧失民事行为能力。

(2) 公司上市后, 在符合法律法规规定的减持规定前提下, 经持股平台员工提议或经公司董事长综合考虑, 持股平台可以结合激励对象的意愿及证券市场的情况逐步减持平台持有的公司股份, 并及时向持股激励对象分配红利或在减持完成后进行清算分配。

(三) 实际控制人吴志光持有份额比例较高的原因及合理性, 是否存在通过低价入股向实际控制人输送利益的情形

帅特龙有限在实施员工持股方案前, 吴志光家族持有公司 100%股权。宁波帅众于 2023 年 1 月通过增资方式以 2,640 万元的价格获得帅特龙有限 6%的股权。同期, 直接持股的激励对象励春林、邬迷奶分别以 1,100 万元、660 万元获得帅特龙有限 2.5%、1.5%的股权。本次增资完成后, 原股东即实际控制人及其子女持有的公司股权比例被动稀释了 10%, 实际系原股东基于员工激励、公司整体利

益安排让渡了一部分持股比例，而且本次股权激励实施前吴志光持股 39%，实施后吴志光直接及间接持股合计为 37.2%，整体持股比例有所下降。

员工持股平台宁波帅众于 2022 年 12 月 19 日设立时，总出资额为 2,650 万元，考虑到实际控制人对持股平台的控制和统一管理以及今后公司引进高层次人才和对员工晋升后的激励，吴志光作为普通合伙人持有财产份额 9,275,053.00 元，占 35.0002%。公司结合激励对象的工作岗位、工作能力、贡献、工龄、出资意愿及能力等因素确定其余 29 位激励对象的持股数量，其余激励对象作为有限合伙人持有的财产份额区间在 22.08 万元到 132.5 万元之间，占 0.83%到 5%之间。

宁波帅众成立后，实际控制人按照相关规定受让了部分因离职或工作调动退出持股平台的激励对象的激励份额，截至本回复出具日，吴志光持有财产份额 11,041,702.00 元，占 41.6668%，该等份额的增长系因激励对象离职及工作调动，是基于持股平台的统一管理而形成。

综上，实际控制人吴志光持有宁波帅众份额比例较高系出于实控人对持股平台的控制及统一管理以及公司引进高层次人才和对员工晋升后的激励而设置，具有合理性；持股平台增资后实际控制人合计持股比例下降，不存在通过低价入股向实际控制人输送利益的情形。

（四）股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排

根据公司的董事会决议及实际控制人的访谈，截至报告期末，股权激励已实施完毕，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排。

（五）股权激励相关会计处理的恰当性

公司已针对股权激励行为，参照公允价格确认股份支付，股份支付金额计算过程准确，相关会计处理恰当符合《企业会计准则》的规定。具体内容参见本题“中介机构回复/五、请会计师核查股权激励相关会计处理的恰当性，并发表明确意见”

四、说明分立的详细原因、背景、必要性及合理性；公司分立所履行的程序是否符合有关法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷；分立时对公司资产的分割依据，是否存在债权人异议，分立后是否存在债务纠纷或潜在纠纷；分立后奥列德、宁波隆力所从事的主要业务及与公司的业务关系，分立后在业务、资产、人员、技术、财务等方面与公司的关系，是否存在共用厂房、生产设备等混同经营情形

（一）说明分立的详细原因、背景、必要性及合理性

2014 年国家出台相关指导意见，促进汽车维修配件供应渠道开放和多渠道流通，打破维修配件渠道垄断，鼓励原厂配件生产企业向汽车售后市场提供原厂件和有自主商标的独立售后配件。在此背景下，公司选择“轻资产运营”模式，将产品制造和零售分销业务外包，自身则集中于设计开发等核心业务，进一步降低资本投入，特别是生产领域内大量固定资产投入，以此提高资本回报率。2014 年 9 月 1 日，帅特龙有限股东会审议同意公司采用分立方式，派生分立奥列德和宁波隆力。分立后存续的帅特龙有限致力于汽车生产“同步工程”，依托公司省级高新技术企业研究开发中心、博士后科研工作站，直接与国际各大汽车设计公司进行数据交换，突出公司在设计、研发以及作为汽车制造公司战略供应商的行业领导地位与高成长性，匹配公司未来资产证券化的发展目标。派生分立的奥列德拟专注于外贸销售，向汽车售后市场提供原厂件和有自主商标的独立售后配件，积极把握国家行业政策变化所带来的市场机遇。派生分立的宁波隆力服务于集团内部零部件配套制造及加工。分立后各方主体销售市场有效分割为汽车制造公司供应商、汽车售后市场，帅特龙有限、宁波隆力在设计研发和产品制造方面实现适度分立，从而通过本次重组迈出“专业化服务”的发展战略步伐。

综上，帅特龙有限进行派生分立，是基于国家政策环境和企业自身发展规划进行的安排，具有必要性和合理性。

（二）公司分立所履行的程序是否符合有关法律法规的规定，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、法律规定

当时适用之《公司法》第一百七十五条规定：“公司分立，其财产作相应的分割。公司分立，应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出分立决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。”

2、公司分立履行的法律程序

（1）股东会决策

2014年9月1日，帅特龙有限股东会审议同意公司采用分立方式，派生分立宁波奥列德进出口有限公司和宁波隆力；以2014年8月31日为分立基准日，审议通过资产及负债分割方案；分立后帅特龙有限注册资本减少至3,000万元、宁波奥列德进出口有限公司注册资本为300万元、宁波隆力注册资本为300万元。

（2）登报公示

2014年9月3日，帅特龙有限在《宁波日报》刊登《分立公告》，以公告方式通知债权人。

（3）编制资产负债表及财产清单

2014年10月29日，宁波市鄞州汇科会计师事务所（普通合伙）出具汇会审（2014）6080号《审计报告》，经审验，截至分立基准日，帅特龙有限的总资产为81,107.94万元，总负债为37,104.33万元，净资产为44,003.61万元。根据前述审计报告，分立前后各公司的资产负债情况如下：

单位：万元

主体	总资产	总负债	净资产
帅特龙有限（分立前）	81,107.94	37,104.33	44,003.61
帅特龙有限（分立后）	71,041.90	28,662.19	42,379.71
宁波奥列德	2,299.98	1,400.00	899.98
宁波隆力	7,766.06	7,042.14	723.93

帅特龙有限将部分库存商品、位于鄞州区洞桥镇鱼山头村的土地性质为工业的土地使用权、房屋及建筑物和相关附属设施、在建房屋及建筑物和相关设施以及相关的费用分离出去由宁波隆力持有；将位于鄞州区首南街道南部商务区的土

地性质为其它商服用地的土地使用权、在建房屋及建筑物和相关设施分离出去由奥列德持有。

2014 年 10 月 29 日，帅特龙有限全体股东签署了《分立协议》，确认了上述经审计的分立前后各公司的资产负债情况。

（4）工商变更登记

2015 年 2 月 2 日，帅特龙有限就本次分立办理完毕工商变更登记手续。公司分立所履行的程序符合有关法律法规的规定，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司本次分立依法履行了内部决议、登报公示、编制资产负债表及财产清单、办理工商变更登记等程序，但未履行通知债权人的程序。鉴于全体股东已经签署《债务清偿或者债务承担情况的说明》，分立后的帅特龙有限、奥列德、宁波隆力对帅特龙有限分立前的债务承担连带责任，且自本次分立的工商变更登记完成至今，公司未因本次分立行为与任何债权人发生过纠纷或诉讼，公司本次分立存在未通知债权人的程序瑕疵不会影响本次分立的有效性，不会对债权人权益造成实质性不利影响，不存在侵犯债权人权益的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）分立时对公司资产的分割依据，是否存在债权人异议，分立后是否存在债务纠纷或潜在纠纷

如上文所述，分立时对公司资产的分割依据为宁波市鄞州汇科会计师事务所（普通合伙）出具汇会审（2014）6080 号《审计报告》。帅特龙有限以公告方式通知了债权人，且至公告期满未收到任何债权人的异议。根据当时适用之《公司法》的规定及全体股东签署的《债务清偿或者债务承担情况的说明》，分立后的帅特龙有限、奥列德、宁波隆力对帅特龙有限分立前的债务承担连带责任。

公司分立时的分割依据为宁波市鄞州汇科会计师事务所（普通合伙）出具汇会审（2014）6080 号《审计报告》，不存在债权人异议，分立后不存在债务纠纷或潜在纠纷。

（四）分立后奥列德、宁波隆力所从事的主要业务及与公司的业务关系，分立后在业务、资产、人员、技术、财务等方面与公司的关系，是否存在共用厂房、生产设备等混同经营情形

分立后奥列德、宁波隆力的业务及报告期内的独立性情况如下：

项目	奥列德	宁波隆力
主营业务	自有物业租赁	分立后主要从事模具制造，报告期内除自有房屋租赁外无实际经营业务
与公司的业务关系	计划从事外贸销售，实际未从事，分立后主要从事自有物业租赁，与公司业务无关	分立后服务于公司注塑件模具开发等，报告期内为公司子公司，向公司提供厂房租赁
资产独立性	拥有独立的房产土地等资产	报告期内系公司子公司，统一管理
人员独立性	拥有独立的员工，报告期公司财务负责人邬迷奶兼任奥列德财务负责人，已于 2023 年 11 月辞任，并于 2025 年 6 月办理完毕工商备案登记	报告期内系公司子公司，统一管理
技术独立性	从事自有物业租赁，与公司技术无相关性	报告期内系公司子公司，统一管理
财务独立性	独立的财务体系和财务人员	报告期内系公司子公司，统一管理
共用厂房、生产设备等	不存在	报告期内为公司提供厂房租赁

综上，分立后奥列德所从事的主要业务为自有物业租赁，与公司的业务不存在关系，分立后在业务、资产、技术、财务等方面均独立于公司；2023 年 1 月至 2023 年 11 月，公司财务负责人邬迷奶在奥列德担任财务负责人，已于 2023 年 11 月辞任，并于 2025 年 6 月办理完毕工商备案登记，截至报告期末，奥列德人员方面也独立于公司；奥列德与公司不存在共用厂房、生产设备等混同经营情形。分立后宁波隆力报告期前服务于公司注塑件模具开发，报告期内为公司提供厂房租赁，报告期内系公司子公司，业务、资产、人员、技术、财务统一管理。

五、子公司相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，曾剥离宁波隆力、宁波晶美后又收购的原因及合理性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

（一）子公司相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，曾剥离宁波隆力、宁波晶美后又收购的原因及合理性，是否履行相应审议程序

1、宁波隆力

（1）收购背景及原因

宁波隆力系 2015 年 2 月自帅特龙有限派生分立而来，其设立至今的股权变动情况如下：

时间	变动事项	股权变动情况	变动后的股权结构
2015 年 2 月	设立	设立（注册资本 300 万元）	吴志光 34% 吴一扬 15% 吴锡辉 15% 周伟力 15% 吴蕾蕾 15% 周小平 6%
2017 年 4 月	股权转让	吴一扬、吴锡辉、吴蕾蕾将 15%股权转让周伟力； 周小平将 5%股权转让给周伟力； 周小平将 1%股权转让给吴志光	周伟力 65% 吴志光 35%
2020 年 3 月	股权转让	吴志光将 35%的股权转让给周伟力	周伟力 100%
2022 年 10 月	股权转让	周伟力将 100%的股权转让给帅特龙有限	帅特龙有限 100%

宁波隆力设立系基于当时帅特龙有限公司业务调整的安排，详见本题回复之“四说明分立的详细原因、背景……”。宁波隆力 2022 年 10 月之前的股权转让均为家庭成员之间互相转让，系家庭财产的分配。2022 年 10 月，基于公司上市计划的统一安排，为进一步完善公司的业务及资产结构、解决同业竞争问题，帅特龙有限收购了宁波隆力 100%的股权。

（2）收购的过程及价款支付情况

2022 年 6 月，帅特龙有限召开董事会，同意收购宁波隆力并按照评估报告确定转让价格。2022 年 7 月，帅特龙有限召开股东会，审议同意前述事项。

2022 年 9 月，银信（宁波）资产评估有限公司出具银信评报字（2022）甬第 0474 号《宁波帅特龙集团有限公司拟股权收购所涉及的宁波隆力模塑制造有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，确认经资产基础法评估，截至 2022 年 5 月 31 日，宁波隆力的所有者权益评估值为 3,551.89 万元。

2022 年 9 月，周伟力与帅特龙有限签署《股权转让协议》，约定周伟力将其所持有的宁波隆力 100%股权计 300 万元出资额作价 3,551.89 万元转让给帅特龙有限。前述转让款项已全部支付完毕，各方已履行相应的纳税义务，不存在纠纷或争议。

2、宁波晶美

（1）收购背景及原因

宁波晶美原系由实际控制人于 2004 年 6 月收购的公司，其设立至今的股权变动情况如下：

时间	变动事项	股权变动情况	变动后的股权结构
2003 年 5 月	设立	设立（注册资本 50 万元）	吴建成 60% 徐守佰 40%
2003 年 6 月	增资	注册资本增加至 106 万元，各股东按比例认缴	吴建成 60% 徐守佰 40%
2004 年 6 月	股权转让	吴建成将 60%股权转让给吴志光 徐守佰将 40%股权转让给周小平	吴志光 60% 周小平 40%
2005 年 5 月	增资	注册资本增加至 866 万元，吴志光缴纳 500 万元，周小平缴纳 260 万元	吴志光 65.08% 周小平 34.92%
2013 年 5 月	增资	注册资本增加至 1,770 万元，全部新增注册资本由帅特龙有限缴纳	吴志光 31.84% 周小平 17.08% 帅特龙有限 51.08%
2013 年 9 月	增资	注册资本增加至 5,000 万元，全部新增注册资本由帅特龙有限缴纳	吴志光 11.27% 周小平 6.05% 帅特龙有限 82.68%
2017 年 5 月	增资及股权转让	注册资本增加至 7,000 万元，各股东按比例增资 帅特龙有限将 65%股权、17.68%股权分别转让给吴锡辉、吴志光；周小平将	吴锡辉 65% 吴志光 35%

		6.05%股权转让给吴志光	
2020 年 4 月	股权转让	吴志光将 35%股权转让给吴锡辉	吴锡辉 100%
2022 年 10 月	股权转让	吴锡辉将 100%股权转让给帅特龙有限	帅特龙有限 100%

2013 年 5 月，帅特龙有限基于整体业务环节全流程完整性的考量，通过增资方式持有宁波晶美 51.08%的股权。2017 年 5 月退出宁波晶美的全部投资，主要原因系基于实际控制人家族家庭财产分配计划，故相关股权又转让给实控人家族。2020 年 4 月的股权转让系家庭成员之间的互相转让，为家庭财产的分配调整。2022 年 10 月，基于公司上市计划的统一安排，为进一步完善公司的业务及资产结构、解决同业竞争问题，帅特龙有限收购了宁波晶美 100%的股权。

（2）收购的过程及价款支付情况

2022 年 6 月，帅特龙有限召开董事会，同意收购宁波晶美并按照评估报告确定转让价格。2022 年 7 月，帅特龙有限召开股东会，审议同意前述事项。

2022 年 9 月，银信（宁波）资产评估有限公司出具银信评报字（2022）甬第 0484 号《宁波帅特龙集团有限公司拟股权收购所涉及的宁波晶美科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，确认经资产基础法评估，截至 2022 年 5 月 31 日，宁波晶美的所有者权益评估值为 13,249.52 万元。

吴锡辉与帅特龙有限签订《股权转让协议》，约定吴锡辉将其持有的宁波晶美 100%股权计 7,000 万元出资额作价 13,249.52 万元转让给帅特龙有限。前述股权转让款已全部支付完毕，各方已履行相应的纳税义务，不存在纠纷或争议。

（二）合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

单位：万元

主体	2024 年度		2023 年度	
	营业收入 (合并抵消)	毛利额 (合并抵消)	营业收入 (合并抵消)	毛利额 (合并抵消)
宁波晶美	10,990.48	2,175.69	10,666.14	1,954.52
宁波隆力	-	-	73.32	13.63
小计	10,990.48	2,175.69	10,739.46	1,968.15
合并报表	108,284.50	26,920.25	95,934.14	24,277.13

占比	10.15%	8.79%	11.19%	8.82%
----	--------	-------	--------	-------

注：子公司单体的营业收入及毛利额均为抵消合并范围内交易后数据。

宁波晶美主要从事汽车内外饰电镀件的开发、生产、销售，为帅特龙产品作配套，报告期各期宁波晶美的营业收入中外部交易占比分别为 56.63%、57.41%。

宁波隆力合并前从事模具制造业务，为打通生产管理环节，帅特龙收购了宁波隆力的设备，宁波隆力仅作为帅特龙母公司的生产基地之一，报告期各期宁波隆力的营业收入中外部交易占比分别为 2.08%、0%。

全资子公司宁波晶美及宁波隆力抵消内部交易后的合计营业收入占合并报表的比例分别为 11.19%、10.15%，合计毛利额占比分别为 8.82%、8.79%，影响较小。

综上，收购子公司是基于公司上市计划的统一安排，为进一步完善公司的业务及资产结构、解决同业竞争问题，取得的价格依据评估机构出具的评估报告，具有公允性；曾经剥离后又收回，系不同阶段公司基于国家政策环境和企业发展规划所导致，已履行了相应的审议程序，具备合理性；收购子公司对公司生产经营及业绩的影响较小。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师已履行的核查程序包括：

1、查阅了帅特龙有限及其前身星光厂的工商档案资料、中汇会计师出具的《出资复核报告》，对吴志光、吴锡辉、原鄞江镇悬慈村经济合作社村支书、出纳进行访谈，了解星光厂改制所履行的相关程序等事项，了解星光厂改制所履行非货币出资情况等事项；

2、查阅了宁波市海曙区鄞江镇人民政府出具的海鄞政〔2024〕19 号《关于请求对宁波帅特龙汽车系统股份有限公司历史沿革中有关事项进行确认的请示》、宁波市海曙区人民政府出具的海政〔2025〕2 号《宁波市海曙区人民政府关于悬

请对宁波帅特龙汽车系统股份有限公司历史沿革中有关事项进行确认的请示》和宁波市人民政府出具的甬政发〔2025〕31号《宁波市人民政府关于确认宁波帅特龙汽车系统股份有限公司历史沿革中有关事项的批复》，了解相关部门对帅特龙有限历史沿革有关事项的确认情况；

3、查阅股东吴志光、吴锡辉补缴出资的银行回单，取得公司股东出具的相关承诺，确认股权权属是否清晰、资本是否充足；

4、查阅了员工持股平台宁波帅众历次工商登记档案、验资报告、宁波帅众的成立以来的银行流水、帅特龙有限截至2022年10月31日的财务报表、公司《内部员工股权激励管理办法》，了解股权激励相关情况；

5、取得了公司出具的相关说明文件，了解股权激励入股价格定价依据、股权激励对象确定标准，设置员工直接持股与间接持股差异化安排的原因等情况；

6、查阅了激励对象出资账户出资前后三个月的流水、激励对象出具的股权激励承诺函，访谈了股权激励对象，了解激励对象出资等情况；

7、查阅公司的董事会决议，并访谈公司实际控制人吴志光、总经理和财务负责人，了解股权激励定价、管理模式等相关事项；

8、查阅了帅特龙有限分立的工商档案资料、宁波市鄞州汇科会计师事务所（普通合伙）出具汇会审（2014）6080号《审计报告》、全体股东签署的《宁波帅特龙集团有限公司派生分立协议》，取得公司出具的关于分立的说明，访谈公司股东等人员，了解分立原因、背景等相关情况；

9、查阅了宁波奥列德进出口有限公司（以下简称奥列德）和宁波隆力的工商档案资料、获取其报告期内的财务报表、人员花名册、银行流水，取得其出具的关于主营业务的说明以及其拥有的不动产权证书，了解分立相关事项和独立性等情况；

10、查阅了子公司宁波晶美和宁波隆力的全套工商档案资料和股权转让款支付凭证和纳税凭证，了解子公司历次股权变动的情况；

11、查阅了公司关于收购子公司的董事会决议和股东会决议，查阅银信（宁

波)资产评估有限公司出具银信评报字(2022)甬第 0474 号《宁波帅特龙集团有限公司拟股权收购所涉及的宁波隆力模塑制造有限公司股东全部权益价值资产评估报告》和银信评报字(2022)甬第 0484 号《宁波帅特龙集团有限公司拟股权收购所涉及的宁波晶美科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》,了解子公司收购的背景、原因、价格、定价依据等情况;

12、访谈了公司实际控制人吴志光、子公司原股东周伟力、吴锡辉等,了解剥离后又收购的背景等;

13、查阅《审计报告》和子公司的财务报表,取得公司出具的相关说明,了解合并子公司对公司生产经营的影响。

(二) 核查结论

经核查,主办券商及律师认为:

1、星光厂改制为帅特龙有限时已履行工商登记、验资及政府审批程序并由其挂靠的村集体出具企业权属证明,但未根据相关规定的要求履行改制方案制定、清产核资、资产评估等程序,存在程序瑕疵。改制时开办单位鄞江镇悬慈村经济合作社出具《企业权属证明》确认星光厂企业资产全部由吴志光个人投资,鄞县鄞江镇人民政府也以鄞镇〔1994〕36 号批准星光厂歇业,歇业后其一切债权债务转入转制企业。前述改制时程序上的瑕疵不影响星光厂实质为吴志光个人投资的挂靠乡村集体的私营企业。鄞县鄞江镇人民政府(现宁波市海曙区鄞江镇人民政府)、宁波市海曙区人民政府、宁波市人民政府均已出具书面文件对星光厂系挂靠集体的私营企业、未造成国有资产或者集体资产流失等合法合规性予以确认,相应政府机关具备审批权限,未损害国有或集体利益,未造成国有或集体资产流失,上述瑕疵不构成本次挂牌的实质性法律障碍;改制后企业继续经营,不涉及职工安置,不存在纠纷或潜在纠纷。

2、帅特龙有限设立时股东以非货币资产出资系由于集体企业改制形成,相关资产投入后即由帅特龙有限占有并使用,与帅特龙有限的经营具有关联性。相关非货币财产出资未经评估,不符合当时适用之《公司法》等有关规定,存在瑕疵,但吴志光、吴锡辉已于 1997 年 2 月以货币形式向帅特龙有限投入 80 万元投

资款，相关实物出资已通过货币出资补足并经会计师事务所验资、复核，公允、合法、有效，该等非货币出资未经评估的瑕疵不构成本次挂牌的实质性法律障碍，公司股权权属清晰、资本充足，合法存续，符合《挂牌规则》第十条规定的挂牌条件。

3、员工股权激励入股价格按照公司净资产的 80%确定，具有合理性；直接持股与间接持股的差异化安排系基于公司管理的考虑，具备合理性；员工持股不存在委托持股或其他利益安排。实际控制人吴志光持有宁波帅众份额比例较高系出于实控人对持股平台的控制及统一管理以及公司引进高层次人才和对员工晋升后的激励而设置，具有合理性；持股平台增资后实际控制人合计持股比例下降，不存在通过低价入股向实际控制人输送利益的情形；截至报告期末，股权激励已实施完毕，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排。

4、帅特龙有限进行分立是基于国家政策环境和企业自身发展规划进行的安排，真实、合理；公司本次分立依法履行了内部决议、登报公示、编制资产负债表及财产清单、办理工商变更登记等程序，但未履行通知债权人的程序，但鉴于全体股东已经签署《债务清偿或者债务承担情况的说明》，分立后的帅特龙有限、奥列德、宁波隆力对帅特龙有限分立前的债务承担连带责任，且自本次分立的工商变更登记完成至今，公司未因本次分立行为与任何债权人发生过纠纷或诉讼，不会对债权人权益造成实质性不利影响，不存在侵犯债权人权益的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；分立时对公司资产的分割系依据《审计报告》确定，不存在债权人异议，分立后不存在债务纠纷或潜在纠纷；分立后奥列德所从事的主要业务为自有物业租赁，与公司的业务不存在关系，分立后在业务、资产、技术、财务等方面均独立于公司，截至报告期末在人员方面独立于公司，不存在共用厂房、生产设备等混同经营情形；分立后宁波隆力报告期前服务于公司注塑件模具开发，报告期内为公司提供厂房租赁，报告期内系公司子公司，业务、资产、人员、技术、财务统一管理。

5、收购子公司是基于公司上市计划的统一安排，为进一步完善公司的业务及资产结构、解决同业竞争问题，取得的价格依据评估机构出具的评估报告，具有公允性；曾经剥离后又收回，系不同阶段公司基于国家政策环境和企业发展规划

划所导致，已履行了相应的审议程序，具备合理性；收购子公司对公司生产经营及业绩的影响较小。

二、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

（一）公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况

截至本回复出具日，公司控股股东为吴志光、共同实际控制人为吴志光、周小平，持股 5%以上的自然人股东为实际控制人的子女吴锡辉、吴蕾蕾、吴一扬和周伟力；公司董事、高级管理人员励春林、邬迷奶直接持有公司股份，其他监事、高级管理人员严美波、姚元凯、陈存定、王立献、江华侨、竺将立和刘江涛通过员工持股平台宁波帅众间接持有公司股份。

对相关主体出资前后的资金流水核查情况如下：

序号	核查主体	主体身份	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查情况	资金流水核查情况	其他核查手段
1	吴志光	控股股东、实际控制人、宁波帅众普通合伙人	已核查历次股权转让协议、决议文件、支付凭证和个人所得税完税凭证	公司创始人，结合公司的经营情况和分红情况分析具备出资能力，核查了报告期内银行流水	对股东进行访谈、取得并查阅其填写的调查表以及声明或承诺
2	周小平	实际控制人			
3	吴锡辉	持股 5%以上的自然人股东			
4	吴蕾蕾				
5	吴一扬				
6	周伟力				

序号	核查主体	主体身份	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查情况	资金流水核查情况	其他核查手段
				报告期内银行流水	
7	励春林	董事、高级管理人员	已核查增资协议、决议文件、支付凭证和个人所得税完税凭证	已核查报告期内及出资账户出资前后三个月的流水	
8	邬迷奶				
9	王立献	宁波帅众有限合伙人，高级管理人员	已核查合伙协议、决议文件、支付凭证和个人所得税完税凭证	已核查出资账户出资前后三个月的流水	对合伙人进行访谈、取得并查阅其填写的调查表以及声明或承诺
10	江华侨				
11	竺将立				
12	刘江涛				
13	陈存定	宁波帅众有限合伙人，监事			
14	严美波				
15	姚元凯				
16	胡余晖	宁波帅众有限合伙人			
17	曹晓鹏				
18	沈铁君				
19	郑丰				
20	应静静				
21	董林				
22	余水丽				
23	应世峰				
24	穆银兵				
25	冯坚勇				
26	娄晓华				

序号	核查主体	主体身份	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查情况	资金流水核查情况	其他核查手段
27	汪宏亮				
28	陈迪				
29	田建开				
30	鲍良波				
31	崔银辉				
32	胡海松				

（二）股权代持核查程序充分有效

针对公司股东以及员工持股平台合伙人代持事项的核查，主办券商和律师进行了如下的核查程序：

1、查阅公司及员工持股平台宁波帅众成立以来的工商档案资料，查阅历次股权转让协议、出资份额转让协议、增资协议和相关决议文件，并查阅公司及员工持股平台历次股权变更相关的支付凭证和完税凭证，了解公司和员工持股平台历次股权变动的价款支付情况；

2、获取公司股东、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员报告期的银行卡流水以及员工持股平台合伙人出资账户出资前后三个月的流水并进行核查，对相关主体就持股事项和出资来源进行访谈，并查阅其填写的调查表，了解相关主体出资的资金来源，持股真实性以及是否存在代持的情形；

3、查阅股东以及员工持股平台合伙人出具的声明或承诺文件，确认公司股东和员工持股平台合伙人出资来源、确认公司股东和员工持股平台合伙人持有公司股份真实，不存在代他人持有或委托他人持有股权等情形，亦不存在信托持股、表决权委托或其他类似情形。

（三）主办券商和律师核查结论

经核查，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东直接或间接持有的公司股份均不存在代持情形，股权代持核查程序充分有效。

三、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

（一）核查程序

经查阅公司设立至今的工商档案资料、历次股权变动涉及的工商档案资料、价款支付凭证等资料，取得公司股东出具的书面文件，并对公司股东进行访谈，了解公司历次股权变动以及股东出资情况等事项。

经核查，公司历次增资、股权转让的背景、入股价格及资金来源等情况如下：

序号	时间	变动事项	背景及原因	价格	定价依据	资金来源	价款支付情况
1	2003 年 10 月	股权转让	家庭财产分配	1 元/注册资本	注册资本 1:1	自有资金	已支付
		增资	扩大经营	1 元/注册资本	注册资本 1:1	未分配利润转增、自有资金	已缴纳
2	2013 年 5 月	股权转让	家庭财产分配	1 元/注册资本	注册资本 1:1	自有资金	未支付
		增资	扩大经营	1 元/注册资本	注册资本 1:1	自有资金	已缴纳
3	2013 年 5 月	增资	扩大经营	1 元/注册资本	注册资本 1:1	盈余公积转增	已缴纳
4	2014 年 8 月	增资	扩大经营	1 元/注册资本	注册资本 1:1	自有资金	已缴纳
5	2015 年 2 月	分立及减资	公司派生分立	/	/	/	/
6	2017 年 4 月	股权转让	家庭财产分配	0 元	/	/	/
7	2022 年 10 月	股权转让	家庭财产分配	1 元/注册资本	注册资本 1:1	自有资金	吴锡辉、周伟力已支付 周小平未支付

8	2023 年 1 月	增资	员工股权激励	13.2 元/ 注册资本	参考净资产 80%并 协商确认	自有或自 筹资金	已缴纳
---	---------------	----	--------	-----------------	--------------------	-------------	-----

注：根据对股东的访谈，上述股权转让作价为 0 或者未支付价款的原因系家庭财产的内部分配，各方就价款及支付情况无纠纷或争议。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：公司股东入股价格不存在明显异常，入股背景及原因符合商业逻辑，真实、合理，资金来源为自有或自筹资金，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。

四、说明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

- 1、核查了公司控股股东、实际控制人报告期内的银行流水，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资账户出资前后 3 个月的流水；
- 2、查阅了公司历次股权变动的工商档案资料、股权转让协议等；
- 3、查阅了公司工商档案资料、股东及持股平台合伙人出具的声明或承诺等文件并对公司股东和合伙人进行访谈。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：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。公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规，符合《挂牌规则》第十条第（一）项的规定。

五、请会计师核查股权激励相关会计处理的恰当性，并发表明确意见

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取公司股权激励计划，了解股份支付激励对象的确定标准、授予价格，并向相关股权激励对象了解认缴股权出资款的资金来源；

2、获取报告期内公司历次股权变动的董事会、股东会决议、增资协议、工商变更登记资料，访谈公司财务负责人历次增资或股份转让价格的定价依据，核查入股价格的公允性，结合会计准则复核其是否构成股份支付；获取公司股份支付计算表，复核计算过程，检查相关会计处理情况及披露情况；

（二）核查结论

公司股份支付金额的计算过程及会计处理如下：

项目	公式	2022 年 12 月授予
公允价格	A	27.00 元/注册资本
公允价格确定依据	/	经收益法评估的，所有者权益价值的评估值
员工行权/转让价格	B	13.20 元/注册资本
公允价格与行权/转让价格差额	$C=A-B$	13.80 元/注册资本
股份支付的股份数量	D	263.33 万注册资本
应确认的股份支付总额	$F=C*D$	3,633.99 万元

公司对于股权激励员工的服务期有明确表述，即“获授激励股时应同意将继续为帅特龙（含下属公司）提供劳动服务或劳务服务，且将至少服务满至获得激励股的工商变更登记完成之日起 6 年”，公司预计等待期为授予日至获得激励股权的工商变更登记完成之日起 6 年，股权激励费用在等待期内摊销。

授予日后，存在部分激励员工离职的情况，离职员工将持有的获授激励股份转让给执行事务合伙人吴志光或其指定的第三方(仅限帅特龙及其子公司员工)。公司对离职人员已确认的股份支付费用在当期进行冲回；对转让给其他员工的股权按最新的估值重新确认股份支付费用，并在等待期内摊销；对转让给执行事务合伙人吴志光的股权，无等待期，一次性确认股份支付费用。

综上，经核查，会计师认为：公司股份支付金额计算过程准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 2. 关于合规性

根据申报文件，（1）公司部分业务许可、资质未覆盖报告期，子公司宁波晶美取得易制爆危险化学品从业单位备案。（2）子公司安徽蕾扬正在办理不动产权证书，公司及子公司宁波隆力、宁波晶美存在部分建筑物未取得权属证书的情况。（3）公司将装配、注塑（修毛边、装框等）、挂工等岗位采用劳务派遣，子公司安徽蕾扬劳务派遣用工人数占劳动合同与劳务派遣用工总人数的比例为 15.71%。（4）安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目正在办理环保验收。

请公司：（1）说明上述许可或资质未覆盖报告期的原因，公司是否存在未取得资质生产经营的情况，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险；公司（含子公司）涉及危险化学品的具体业务环节，公司业务是否涉及危险废物，如涉及，请说明危险废物申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性；公司供应商和客户是否需要并具备相应资质，公司的采购及销售活动是否合法合规；公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规性；（2）现有无证房产和土地的对对应关系，无证房产相关用地的合规性，是否存在违法违规情形、可能产生的风险和后果，土地及房屋的实际用途与法定用途是否一致，是否存在擅自改变土地用途的情形；房产及土地未办理权证的原因，是否存在权属争议；公司办理房产及土地权证的进展情况，是否存在实质性障碍；若公司无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；（3）劳务派遣业务环节在公司整个业务中所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作，劳务派遣工作与公司自行提供的工作内容是否同质化；报告期内公司劳务派遣用工总人数比例超过 10%的情况是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法违规；报告期后及当前公司劳务派遣的用工比例是否仍超过 10%，公司采取的规范措施，公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》；（4）安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目环保验收办理进展，是否存在未办理环保验收即投入使用的情形。

请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明上述许可或资质未覆盖报告期的原因，公司是否存在未取得资质生产经营的情况，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险；公司（含子公司）涉及危险化学品的具体业务环节，公司业务是否涉及危险废物，如涉及，请说明危险废物申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性；公司供应商和客户是否需要并具备相应资质，公司的采购及销售活动是否合法合规；公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规性；

（一）说明上述许可或资质未覆盖报告期的原因，公司是否存在未取得资质生产经营的情况，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险

公司申报文件中列示的资质文件未覆盖报告期主要是由于报告期内证书更新，报告期内公司不存在未取得资质开展经营活动的情况，公司资质情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	现行有效证书发证日期	有效期	前次取得相关证书发证日期/首次登记、备案日期
1	高新技术企业证书	GR202333100237	帅特龙	宁波市科学技术局、宁波市财政局、国家税务总局宁波市税务局	2023年12月8日	三年	2020年12月1日
2	IATF 16949:2016 认证证书	0502087	帅特龙	TÜV Rheinland	2024年7月19日	至2027年2月22日	2021年3月5日
3	ISO 14001:2015 环境管理体系认证	QAIC/CN/170255	帅特龙	上海凯瑞克质量体系认证有限公司	2024年9月10日	至2027年7月6日	2022年7月8日
4	ISO 45001 职业健康安全管理体系认证	QAIC/CN/199076	帅特龙	上海凯瑞克质量体系认证有限公司	2024年9月10日	至2025年8月19日	2022年8月20日

5	GBT 29490-2013 知识产权管理体系认证	84023IP10751R0M	帅特龙	博创众诚（北京）认证服务有限公司	2023 年 11 月 21 日	至 2025 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 19 日
6	排污许可证	913302121445602428001Q	帅特龙	宁波市生态环境局	2024 年 7 月 8 日	至 2029 年 7 月 7 日	2022 年 11 月 20 日
7	海关报关单位备案	3302948A09	帅特龙	海曙海关	2003 年 8 月 19 日	长期	2003 年 8 月 19 日
8	固定污染源排污登记回执	913302121445602428002X	帅特龙	-	2024 年 9 月 2 日	至 2029 年 9 月 1 日	2023 年 2 月 7 日
9	质量管理体系认证证书	0529147	安徽蕾扬	北京九鼎国联认证有限公司	2024 年 7 月 6 日	至 2027 年 7 月 5 日	2023 年 4 月 25 日
10	固定污染源排污登记回执	91341802MA8NAL T68Q001Z	安徽蕾扬	-	2025 年 6 月 12 日	至 2030 年 6 月 11 日	2023 年 5 月 5 日
11	IATF16949 汽车行业质量管理体系认证证书	RA02-0430/2024IA TF:0512930	宁波晶美	AENOR CONFIA S.A.U	2024 年 4 月 24 日	至 2027 年 4 月 23 日	2021 年 11 月 16 日
12	环境管理体系认证证书	NOA1886302	宁波晶美	挪亚检测认证集团有限公司	2024 年 11 月 5 日	至 2027 年 11 月 20 日	2021 年 11 月 18 日
13	排污许可证	91330283747397616E001P	宁波晶美	宁波市生态环境局	2024 年 5 月 10 日	至 2029 年 5 月 9 日	2021 年 5 月 19 日
14	海关报关单位备案	33219606K9	宁波晶美	奉化海关	2007 年 12 月 24 日	长期	2007 年 12 月 24 日
15	易制爆危险化学品从业单位备案	91330283747397616E	宁波晶美	宁波市公安局奉化区分局	/	长期	2017 年 10 月 31 日

注：报告期内，宁波晶美历次购买盐酸、硫酸化学品已取得当地公安局核发的《第二类、第三类易制毒化学品购买备案证明》

其中，帅特龙 2023 年 2 月首次申请办理固定污染源排污登记（生产经营地址为宁波市海曙区洞桥镇鱼山头村），安徽蕾扬 2023 年 5 月首次申请办理固定污染源排污登记、2023 年 4 月首次取得质量管理体系认证证书，帅特龙、安徽蕾扬在取得以上相关资质后开展相关生产经营，不属于未取得资质开展生产经营的情况。

综上，公司申报文件中列示的资质文件未覆盖报告期主要是由于报告期内证书更新所致，公司不存在未取得资质而开展经营的情况。

（二）公司（含子公司）涉及危险化学品的具体业务环节，公司业务是否涉及危险废物，如涉及，请说明危险废物申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性

1、公司（含子公司）涉及危险化学品的具体业务环节

公司和子公司涉及危险化学品的具体业务环节情况如下：

公司主要从事汽车内外饰功能件的设计、开发与制造，其生产经营过程中涉及的危险化学品包括油墨、异丙醇、乙醇、二氧化碳[压缩的或液化的]、含易燃溶剂的油漆、辅助材料等（闭杯闪点 $\leq 60^{\circ}\text{C}$ ，油漆、稀释剂、固化剂）。宁波晶美主要从事汽车内外饰电镀件的开发、生产、销售，其生产经营过程中涉及的危险化学品包括盐酸、硫酸、硝酸、过氧化氢溶液[含量 $\geq 27.5\%$]、酒精、冰乙酸、氢氧化钾、氢氧化钠、氢氧化钠溶液[含量 30%]、硫酸镍、氯化镍、硼酸、铬酸酐、氨水[含氨 25%]、次氯酸钠溶液[含有效氯 10%]均属于危险化学品，不涉及剧毒化学品。公司其他子公司安徽蕾扬和宁波隆力生产经营过程中不涉及危险化学品使用。

公司及宁波晶美在生产经营过程中涉及危险化学品的具体业务环节如下：

（1）采购环节

①宁波晶美生产使用的盐酸、硫酸属于第三类易制毒化学品。《易制毒化学品管理条例》规定购买者应当在购买易制毒化学品前将所需购买的品种、数量向所在地的县级人民政府公安机关备案。宁波晶美已取得浙江省宁波市公安局奉化分局出具的《第二类、第三类易制毒化学品购买备案证明》等资料，报告期内，宁波晶美在购买第三类易制毒化学品前已向浙江省宁波市公安局奉化分局进行了备案。

②宁波晶美生产使用的过氧化氢溶液、硝酸属于易制爆危险化学品。《危险化学品安全管理条例》《易制爆危险化学品治安管理办法》《易制爆危险化学品名录》等规定，易制爆危险化学品的购买单位应当在购买后五日内，通过易制爆

危险化学品信息系统，将所购买的易制爆危险化学品的品种、数量等信息报所在地县级公安机关备案。报告期内，宁波晶美持有宁波市公安局奉化分局出具的备案编号为 91330283747397616E 的《易制爆化学品从业单位备案证明》，品名包括过氧化氢溶液（含量>8%）、水合肼、硝酸。

③除上述宁波晶美购买的易制毒、易制爆危险化学品外，公司和子公司宁波晶美其他危险化学品的购买无须履行公安备案手续。

（2）使用环节

根据《危险化学品安全使用许可证实施办法（2015 修正）》的规定，列入危险化学品安全使用许可适用行业目录、使用危险化学品从事生产并且达到危险化学品使用量的数量标准的化工企业（危险化学品生产企业除外）应当按照该办法的规定取得危险化学品安全使用许可证。帅特龙和宁波晶美不属于《危险化学品安全使用许可适用行业目录（2013 年版）》所规定的化工行业，其生产过程中使用的各类危险化学品未达到危险化学品使用量的数量标准，无须办理危险化学品安全使用许可证。

（3）储存环节

根据《危险化学品安全管理条例》的规定，危险化学品应当储存在专用仓库、专用场地或者专用储存室内，并由专人负责管理；储存危险化学品的单位应当建立危险化学品出入库核查、登记制度，此外还应当委托具备国家规定的资质条件的机构，对企业的安全生产条件每 3 年进行一次安全评价，提出安全评价报告。

公司将相关危险化学品放置于危险化学品备货库、各车间防爆柜、储罐内并配备了灭火器、消防栓、静电消除仪等安全设备；宁波晶美对危险化学品实施仓库分类存放，并在作业场所设置相应的监测、监控、通信、报警等安全装置。公司和宁波晶美均已制定了危险化学品仓管安全管理制度等内部制度，并建立了危险化学品出入库核查、登记制度，定期对安全设备、设施进行检查、维护和保养，对危险化学品出入库进行登记核查。公司和宁波晶美已按规定委托具有相应资质的第三方机构对其安全生产条件进行安全评价并出具了《安全现状评价报告》。

2、请说明危险废物申报及处理情况、委托处理单位的资质取得情况，存放、处置、储存、转移危险废物的具体措施及合法合规性

公司及其子公司危险废物申报及处理情况、委托处理单位的资质等情况如下：

主体	危险废物	申报情况	储存及转移措施	委托处理单位及其资质
帅特龙	废洗枪水、废过滤棉、油漆渣、废活性炭、废油漆、喷漆废液、抛光废料等	已在浙江省固体废物监管信息系统中申报相关危险废物管理计划并备案登记	独立危险废物储存库储存 通过浙江省固体废物监管信息系统填写、运行危险废物电子转移联单	宁波市北仑环保固废处置有限公司（危险废物经营许可证编号 3300000009）
宁波晶美	电镀污泥、槽液、废离子交换树脂、废、废活性炭、废滤纸、废滤芯、废铬酸铁皮桶、废化学品玻璃瓶等	已在浙江省固体废物监管信息系统中申报相关危险废物管理计划并备案登记	独立危险废物储存库储存 通过浙江省固体废物监管信息系统填写、运行危险废物电子转移联单	宁波市北仑环保固废处置有限公司（危险废物经营许可证编号 3300000009）、兰溪自立环保科技有限公司（危险废物经营许可证编号 3307000240）、杭州富阳申能固废环保再生有限公司（危险废物经营许可证编号 3301000126）、温州科锐环境资源利用有限公司（危险废物经营许可证编号 3303000137）、浙江升阳再生资源科技股份有限公司（危险废物经营许可证编号 3307000215）、温州市清能节能再生资源有限公司（危险废物经营许可证编号 3303000208）、宁波洁碳环保科技有限公司（危险废物经营许可证编号 3302000476）
安徽蕾扬	废活性炭、废油、废含油抹布等	已在安徽省固体废物管理信息系统中申报相关危险废物管理计划并备案登记	独立危险废物储存库储存 通过安徽省固体废物监管信息系统填写、运行危险废物电子转移联单	马鞍山澳新环保科技有限公司（危险废物经营许可证编号 340504001）

公司及子公司委托处理危险废物的第三方机构均具备相应资质，危险废物的存放、处置、储存、转移合法合规。

（三）公司供应商和客户是否需要并具备相应资质，公司的采购及销售活动是否合法合规

公司采购的材料主要为注塑件、五金件、塑料粒子、电子元器件以及其他原辅料等，其中注塑件、五金件、塑料粒子、电子元器件供应商不涉及特殊资质许可要求，其他原辅料中包含的危险化学品供应商涉及资质许可，公司和子公司的危险化学品供应商具有危险化学品经营许可证、安全生产许可证或非药品类易制毒化学品经营资质等。

公司向主要外协供应商采购电镀件、喷漆件、包覆件、注塑件等加工服务，该等外协供应商不属于需要取得行政许可或强制认证的范围，公司外协厂商均已依法登记取得营业执照，涉及电镀工序的主要外协厂商均已持有排污许可证。

公司向客户销售的主要产品包括汽车内外饰功能件等，客户采购公司的产品无特殊资质许可要求。

公司及其子公司的经营范围已经当地市场监督管理部门核准登记，符合法律、行政法规和规范性文件的规定；公司及其子公司实际从事的业务没有超出其各自核准登记的经营范围和经营方式，且已经取得开展其经营业务所必需的经营资质，有权在其经批准的经营范围范围内开展相关业务和经营活动；公司及其子公司的经营范围和经营方式符合我国法律、行政法规和规范性文件的规定。公司的采购及销售活动合法合规。

（四）公司业务资质是否齐备、相关业务是否合法合规性

公司具备汽车质量管理体系认证证书、环境管理体系认证证书、排污许可证及固定污染源排污登记、海关报关单位备案等资质，公司业务资质齐备，相关业务合法合规。

二、现有无证房产和土地的对对应关系，无证房产相关用地的合规性，是否存在违法违规情形、可能产生的风险和后果，土地及房屋的实际用途与法定用途是否一致，是否存在擅自改变土地用途的情形；房产及土地未办理权证的原因，是否存在权属争议；公司办理房产及土地权证的进展情况，是否存在实质性障碍；若公司无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

（一）现有无证房产和土地的对对应关系，无证房产相关用地的合规性，是否存在违法违规情形、可能产生的风险和后果，土地及房屋的实际用途与法定用途是否一致，是否存在擅自改变土地用途的情形

1、现有无证房产和土地的对对应关系

公司及子公司现有无证房产和土地的对对应关系如下：

序号	主体	坐落	土地权属证书	建筑物用途	建筑面积 (m ²)
1	帅特龙	宁波市海曙区洞桥镇上水碶村	浙（2024）宁波市海曙不动产权第 0158791 号	辅助用房（食堂、连廊、文化中心、楼梯、电梯等）、设备用房	1,472.73
2				仓库	3,078.51
3				辅助车间	2,370.74
4				办公	264.07
小计					7,186.05
5	宁波隆力	宁波市鄞州区洞桥镇鱼山头村	甬鄞国用（2016）第 20-00009 号	辅助用房（食堂、宿舍、门卫、卫生间、电梯、连廊）、设备用房等	6,133.83
6				仓库	3,422.71
7				车间	1,493.51
小计					11,050.05
8	宁波晶美	宁波市奉化区汇泉路 238 号等	浙（2017）宁波市（奉化）不动产权第 0015833 号	配套设备用房	720
合计					18,956.10

安徽蕾扬位于宣城高新技术产业开发区安国路以北、崇德路以西地块二（土地使用权证号为皖（2022）宣城市不动产权第 0055144 号）的房产已经完成测绘，总建筑面积为 26,930.04 平方米，目前正在办理不动产权证中，其取得相关不动产权证书不存在实质性法律障碍。

2、无证房产相关用地的合规性，是否存在违法违规情形、可能产生的风险和后果

公司及子公司上述浙（2024）宁波市海曙不动产权第 0158791 号、甬鄞国用（2016）第 20-00009 号、浙（2017）宁波市（奉化）不动产权第 0015833 号和皖（2022）宣城市不动产权第 0055144 号土地权属证书证载用途均为工业，系公司及子公司以出让方式取得，该等土地的取得符合相关的规定，公司及子公司在该等地块上自行建设生产车间及库房等用于自身生产经营，符合土地的用途，用地合法合规。

3、土地及房屋的实际用途与法定用途是否一致，是否存在擅自改变土地用途的情形

公司及子公司上述土地权属证书证载用途均为工业，公司和子公司宁波隆力、宁波晶美无证房产用途为食堂、宿舍、仓库、车间、设备用房等，主要系生产辅助用房，子公司安徽蕾扬无证房产用途为车间、综合楼房等，均用于日常生产经营，土地及房屋实际用途与法定用途一致，不存在擅自改变土地用途的情形。

（二）房产及土地未办理权证的原因，是否存在权属争议

截至本回复出具日，公司及其子公司所拥有的土地使用权均已办理完毕不动产权证书，不存在未办理权证的土地使用权。子公司安徽蕾扬的房产已完成测绘工作，正处于不动产权证书申领中；其他无证建筑物因未履行建设工程规划、施工许可程序，办理产权证书存在障碍。公司和子公司的无证房产建筑位于公司及子公司依法取得的自有土地之上，为公司和子公司自行建造并使用，不存在权属争议。

（三）公司办理房产及土地权证的进展情况，是否存在实质性障碍

安徽蕾扬正在办理不动产权证书，目前已完成建筑工程竣工验收及备案、消防验收备案、建设工程档案备案，取得宣城市自然资源和规划局出具的《建设工程规划核实合格证》，完成测绘工作，待进一步申领不动产权证。截至本回复出具日，安徽蕾扬办理不动产权证书不存在实质性障碍；其他无证建筑物因未履行建设工程规划、施工许可程序，办理产权证书存在障碍。

（四）若公司无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

公司及子公司宁波隆力、宁波晶美无证建筑的建筑面积合计 18,956.10m²，占公司及子公司建筑物总面积的 15.34%。该等房屋建筑物主要用途为食堂、宿舍、仓库、设备用房、车间等。根据浙江科正检测技术有限公司出具的《消防安全评估报告》，公司及宁波隆力厂区内暂不存在重大安全隐患。根据浙江科宇检测有限公司出具的《鉴定报告》，公司及宁波隆力厂区内相关无证建筑危险性等级综合评定为 B 级，相关建筑基本能满足安全使用要求。

宁波市自然资源和规划局海曙分局、宁波市海曙区住房和城乡建设局及宁波市海曙区综合行政执法局于 2025 年 6 月出具书面确认文件同意公司及宁波隆力维持现有厂房结构及使用现状。

根据宁波市自然资源和规划局海曙分局和奉化分局出具的《土地证明》《证明》、宁波市海曙区和奉化区住房和城乡建设局出具的《证明》、宁波市海曙区和奉化区综合行政执法局出具的《企业合规证明》《证明》、浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、上海市公共信用信息服务中心出具的《专用信用报告》、吉林省政务服务和数字化建设管理局出具的《经营主体专用信用报告》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《法人和非法人组织公共信用信息报告》，公司及子公司自 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日不存在因违反土地管理、自然资源、住房和城乡建设方面的法律、行政法规及规范性文件而受到行政处罚的情形。

公司共同实际控制人吴志光、周小平就土地房产瑕疵补偿等事宜承诺如下：“如公司及子公司因相关无证房产未履行报建手续而被主管政府部门处以罚款、拆除等行政处罚，或被主管政府部门要求整改而发生损失或支出，或因此导致帅

特龙和/或其子公司无法继续使用有关建筑物的，实际控制人愿意承担帅特龙和/或其子公司因此发生的罚款、搬迁、赔偿等一切相关经济损失，且在承担后不再向帅特龙和/或其子公司追偿，保证帅特龙和/或其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上，公司及子公司未就无证建筑物履行建设工程规划许可程序，未能就该等建筑取得权属证书，存在瑕疵，但该等建筑物主要为食堂、宿舍、仓库、设备用房、车间等，且共同实际控制人已就土地房产瑕疵补偿等事宜进行承诺，相关政府部门已出具维持现状及无行政处罚的证明，该等无证建筑的法律瑕疵不会对公司的资产、财务、持续经营所产生重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

三、劳务派遣业务环节在公司整个业务中所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作，劳务派遣工作与公司自行提供的工作内容是否同质化；报告期内公司劳务派遣用工总人数比例超过 10%的情况是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法违规；报告期后及当前公司劳务派遣的用工比例是否仍超过 10%，公司采取的规范措施，公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》

（一）劳务派遣业务环节在公司整个业务中所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作，劳务派遣工作与公司自行提供的工作内容是否同质化

公司及子公司在生产经营活动中，存在备货、业务订单突增的情况，需要临时增加人员补充相关岗位空缺。通过采用劳务派遣用工形式，可以满足公司此类弹性用工需求并降低公司用工成本。报告期内公司及子公司存在劳务派遣用工的情况，主要涉及装配、注塑、挂工、操作工、检验等岗位，该等岗位流动性较大，对操作技术要求较低，符合临时性、替代性和辅助性的要求。

劳务派遣用工与公司及子公司正式员工在相关岗位实际完成相关工序的具体情况如下：

用工形式	岗位					
	装配	注塑	喷漆操作工	焊接操作工	挂工	检验员
劳务	中间装配环节（装	修毛边、分左	产品上	贴膜、打	上下挂	检验电镀素

派遣	缓冲垫、弹簧预装、刷油、装轴套等)	右、装框等	下架	螺钉		材、总成检验
正式员工	配料、来料检验、成品检验、中间装配环节	领料、烘干、操作注塑机、检验	调漆、检验、产品上下架	底座检验、总成检验、贴膜、打螺钉	上下挂	擦脏污、修平、装袋、检验电镀素材、总成检验

综上，报告期内公司及子公司劳务派遣用工涉及相关岗位的具体工序，对操作技术要求较低，替代性、辅助性较强，虽存在一定工序的同质化，但主要核心工序仍由公司正式员工完成。

（二）报告期内公司劳务派遣用工总人数比例超过 10%的情况是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法违规；报告期后及当前公司劳务派遣的用工比例是否仍超过 10%，公司采取的规范措施，公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》

截至 2024 年 12 月 31 日，公司及子公司宁波晶美的劳务派遣用工人数占劳动合同与劳务派遣用工总人数的比例为 8.58%、6.30%，均未超过 10%；安徽蕾扬劳务派遣用工人数占劳动合同与劳务派遣用工总人数的比例为 15.71%，超过了 10%，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条的规定。《劳动合同法》第九十二条规定：“劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款，对劳务派遣单位，吊销其劳务派遣业务经营许可证。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。”安徽蕾扬可能因此受到责令限期改正、罚款等行政处罚。安徽蕾扬已规范并降低了劳务派遣用工人数，2025 年 2 月至今，其已不存在劳务派遣比例超过 10%的情况。截至本回复出具日，公司及其他子公司亦不存在劳务派遣比例超过 10%的情况。

根据宁波市海曙区和奉化区人力资源和社会保障局出具的《证明》、浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、上海市公共信用信息服务中心出具的《专用信用报告》、吉林省政务服务和数字化建设管理局出具的《经营主体专用信用报告》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《法人和非法人组织公共信用信息

报告》，报告期内公司及其子公司不存在因违反劳动用工、劳务派遣相关法律法规而受到主管部门行政处罚的情形。

为避免公司及其子公司因劳务派遣违规而遭受损失，公司共同实际控制人吴志光、周小平已作出承诺：“如果公司或其子公司因劳务派遣引致诉讼、仲裁或有关主管部门的行政处罚，从而导致公司需要承担相关责任或遭受经济损失的，本人将无条件对公司进行全额补偿。本人在承担前述补偿后，不会就该等费用向帅特龙及其子公司行使追索权。”

综上，安徽蕾扬劳务派遣用工比例超过 10% 不符合《劳务派遣暂行规定》，但已进行规范整改，公司实际控制人吴志光、周小平已就相关事项作出承诺，且安徽蕾扬报告期内未受到相关行政处罚，上述劳务派遣用工不规范情形不会对公司生产经营造成重大不利影响，不构成重大违法违规，该事项不构成本次挂牌的实质性法律障碍。报告期内公司及子公司未因违反劳务派遣相关法律法规而受到行政处罚的情形。

四、安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目环保验收办理进展，是否存在未办理环保验收即投入使用的情形

根据安徽蕾扬的验收报告、监测报告等资料及全国建设项目环境信息公示平台上的公示信息，安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目已进行阶段性验收并公示，公示时间为 2025 年 6 月 30 日至 2025 年 7 月 28 日。

《安徽蕾扬科技有限公司年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目阶段性竣工环境保护自主验收意见》载明：“本阶段验收投资 6,000 万元，本阶段可达年产汽车注塑零部件制品 880 万件的生产能力。……项目于 2025 年 6 月 12 日开始设备调试工作，目前项目已完成部分生产线以及配套公辅设施、环保设施建设，已建生产线已于 2025 年 6 月 13 日正式调试完毕。2025 年 6 月 16 日至 17 日安徽蕾扬科技有限公司委托安徽鑫程检测科技有限公司对该项目进行了阶段性竣工环保验收监测。”

《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》第十二条规定：“除需要取得排污许可证的水和大气污染防治设施外，其他环境保护设施的验收期限一般不超过 3

个月；需要对该类环境保护设施进行调试或者整改的，验收期限可以适当延期，但最长不超过 12 个月。验收期限是指自建设项目环境保护设施竣工之日起至建设单位向社会公开验收报告之日止的时间。”安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目的设备于 2025 年 5 月起陆续进场，已建生产线于 2025 年 6 月 13 日正式调试完毕，已于 2025 年 6 月 30 日开始进行验收公示，未超过前述规定的验收期限。

综上，安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目已进行阶段性验收并公示，未超过《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》规定的验收期限，不存在未办理环保验收即投入使用的情形。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师已履行的核查程序包括：

1、查阅了公司及子公司提供的汽车质量管理体系认证证书、环境管理体系认证证书、排污许可证及固定污染源排污登记、中国海关企业进出口信用信息公示平台的公示信息等，确认公司及子公司从事相关业务的资质是否齐备，是否存在未取得资质而开展经营的情况；

2、取得了公司及子公司关于生产经营涉及危险化学品具体情况的说明，查阅了公司及子公司委托第三方机构出具的《安全现状评价报告》，了解公司及子公司对危化品的采购、使用及储存情况、安全现状；

3、查阅了宁波晶美提供的《第二类、第三类易制毒化学品购买备案证明》《易制爆化学品从业单位备案证明》，核查其购买易制毒、易制爆化学品履行备案手续的情况；

4、查阅了公司和子公司宁波晶美提供的危险化学品仓管安全管理制度等相关制度，了解其对于危化品管理的内部制度；

5、实地走访了公司及子公司的危化品库、危废储存库，核查其储存危化品、

危废的情况；

6、查阅了公司及子公司委托第三方处置危废的协议、第三方机构的资质证书等资料，取得了公司及子公司出具的关于危废及处置情况的说明，了解公司及子公司生产涉及的危废及处置情况；

7、查阅公司的采购和销售台账和主要业务合同，访谈了公司主要客户和供应商，查阅了客户和供应商的相关资质材料，了解公司采购及销售情况和其资质情况。

8、查阅了公司及子公司的不动产权证书，取得了公司关于现有无证房产和土地对应关系的说明，实地勘查公司和子公司的土地和房产，了解公司及子公司无证建筑的相关情况；

9、查阅了公司及子公司取得相关土地的国有建设用地使用权出让合同、出让金、契税缴纳凭证材料，了解公司取得土地使用权的情况；

10、查阅了安徽蕾扬《工程竣工验收报告》、消防验收备案文件、建设工程档案备案文件、测绘报告，了解安徽蕾扬不动产权证的办理进展；

11、查阅了浙江科正检测技术有限公司出具的《消防安全评估报告》、浙江科宇检测有限公司出具的《鉴定报告》，确认相关无证建筑是否符合消防和结构安全的标准；

12、查阅了宁波市自然资源和规划局海曙分局、宁波市海曙区住房和城乡建设局及宁波市海曙区综合行政执法局出具的书面确认文件，了解政府部门对公司及子公司使用相关建筑的确认情况；

13、查阅了宁波市自然资源和规划局海曙分局和奉化分局出具的《土地证明》《证明》、宁波市海曙区和奉化区住房和城乡建设局出具的《证明》、宁波市海曙区和奉化区综合行政执法局出具的《企业合规证明》《证明》，确认公司及子公司是否受到土地和房屋建筑管理相关的行政处罚；

14、查阅了自然资源和规划部门、住房和城乡建设部门和综合行政执法局部门出具的相关证明，浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、上海市公共信用信息服务中心出具的《专用信用报告》、吉林省政务服务和数字化建设管理

局出具的《经营主体专用信用报告》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《法人和非法组织公共信用信息报告》，确认公司及子公司是否受到行政处罚；

15、取得了公司共同实际控制人吴志光、周小平就土地房产瑕疵补偿出具的承诺。

16、查阅了公司及子公司的花名册和劳务派遣名册，了解公司及子公司劳务派遣用工情况；

17、查阅了宁波市海曙区和奉化区人力资源和社会保障局出具的《证明》、浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、上海市公共信用信息服务中心出具的《专用信用报告》、吉林省政务服务和数字化建设管理局出具的《经营主体专用信用报告》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《法人和非法组织公共信用信息报告》，确认公司及子公司是否受到行政处罚；

18、取得了公司共同实际控制人吴志光、周小平就劳务派遣等事宜出具的承诺；

19、查阅了公司关于劳务派遣用工情况的说明，了解相关用工实际从事的具体工序，使用劳务派遣的背景和原因。

20、在全国建设项目环境信息公示平台检索安徽蕾扬 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目验收公示情况，查阅了《安徽蕾扬科技有限公司年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目阶段性竣工环境保护自主验收意见》《安徽蕾扬科技有限公司年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目阶段性竣工环境保护验收监测报告》，核查安徽蕾扬 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目进行环保验收的情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司不存在未取得资质而开展经营的情况；公司及子公司委托处理危险废物的第三方机构均具备相应资质，危险废物的存放、处置、储存、转移合法合规；公司主要供应商和客户不涉及特殊资质许可要求，其他原辅料中包含的危险化学品供应商涉及资质许可，该等供应商具有危险化学品经营许可证、安全生产许可证或非药品类易制毒化学品经营资质等，外协供应商不属于需要取得行政许

可或强制认证的范围，涉及电镀工序的主要外协厂商均已持有排污许可证，公司的采购及销售活动合法合规；公司业务资质齐备，合法合规。

2、公司及子公司无证房产用地合法合规，土地及房屋实际用途与法定用途一致，不存在擅自改变土地用途的情形；公司及子公司上述无证建筑物因未履行建设工程规划、施工许可程序，办理产权证书存在障碍，但该等房产建筑位于公司及子公司依法取得的自有土地之上，为公司和子公司自行建造并使用，不存在权属争议；截至本回复出具日，安徽蕾扬办理不动产权证书不存在实质性障碍；公司及子公司未就无证建筑物履行建设工程规划、施工许可程序，未能就该等建筑取得权属证书，存在瑕疵，但该等建筑物主要为食堂、宿舍、仓库、设备用房、车间等，且实际控制人已就土地房产瑕疵补偿等事宜进行承诺，相关政府部门已出具维持现状及无行政处罚的证明，该等无证建筑的法律瑕疵不会对公司的资产、财务、持续经营产生重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

3、报告期内公司及子公司劳务派遣用工涉及的相关岗位的具体工序，对操作技术要求较低，替代性、辅助性较强，虽存在一定工序的同质化，但主要核心工序仍由公司正式员工操作；安徽蕾扬部分月份劳务派遣用工比例超过 10% 不符合《劳务派遣暂行规定》，但已进行规范整改且公司共同实际控制人吴志光、周小平已就相关事项作出承诺，且安徽蕾扬报告期内未受到相关行政处罚，上述劳务派遣用工不规范情形不会对公司生产经营造成重大不利影响，不构成重大违法违规，该事项不构成本次挂牌的实质性法律障碍。报告期内公司及子公司未因违反劳务派遣相关法律法规而受到行政处罚的情形。

4、安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目已进行阶段性验收并公示，未超过《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》规定的验收期限，不存在未办理环保验收即投入使用的情形。

问题 3. 关于公司治理

根据申报文件，公司实际控制人为吴志光、周小平夫妇，合计直接及间接控制公司 96.00% 的股份。

请公司说明：（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；（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》《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；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》等相关规定；（4）公司内部监督机构的设置是否符合《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；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。

请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

【公司回复】

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

（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

1、亲属关系

公司股东及公司董事长吴志光与股东周小平为夫妻关系，股东吴锡辉、吴蕾蕾、吴一扬、周伟力等 4 人为吴志光和周小平的子女，除此之外，公司其他股东、董事、监事和高级管理人员不存在亲属关系。

2、在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司股东、董事、监事和高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股的情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股情况
1	吴志光	董事长	直接持有公司 35.10% 的股份，通过宁波帅众间接持有公司 2.50% 的股份	1、持有安徽帅特龙 80% 的股权，未在安徽帅特龙担任职务； 2、持有长春蕾扬进出口贸易有限公司 90% 的股权并担任执行董事、总经理、财务负责人；
2	周小平	未在公司任职	直接持有公司 18.00% 的股份	持有长春蕾扬进出口贸易有限公司 10% 的股权并担任监事
3	吴锡辉	未在公司任职	直接持有公司 11.70% 的股份	1、持有宁波腾尔鸿汽车部件有限公司 100% 的股权 2、持有宁波贝捷科技有限公司 80% 的股权并担任执行董事、经理
4	吴蕾蕾	未在公司任职	直接持有公司 9.00% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
5	吴一扬	未在公司任职	直接持有公司 9.00% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股情况
6	周伟力	未在公司任职	直接持有公司 7.20% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
7	励春林	董事、总经理	直接持有公司 2.50% 的股份	在安徽帅特龙担任监事，未持股
8	邬迷奶	董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人	直接持有公司 1.50% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
9	叶子民	独立董事	未持有公司股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
10	俞雅乖	独立董事	未持有公司股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
11	严美波	监事会主席（职工监事）	通过宁波帅众间接持有公司 0.10% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
12	姚元凯	监事	通过宁波帅众间接持有公司 0.05% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
13	陈存定	监事	通过宁波帅众间接持有公司 0.20% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
14	江华侨	副总经理	通过宁波帅众间接持有公司 0.30% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
15	王立献	副总经理	通过宁波帅众间接持有公司 0.30% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
16	竺将立	副总经理	通过宁波帅众间接持有公司 0.25% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况
17	刘江涛	副总经理	通过宁波帅众间接持有公司 0.20% 的股份	不存在在客户、供应商处任职或持股情况

安徽帅特龙、长春蕾扬进出口贸易有限公司、宁波腾尔鸿汽车部件有限公司以及宁波贝捷科技有限公司均系实际控制人及其一致行动人控制企业，为解决同业竞争问题，安徽帅特龙、长春蕾扬进出口贸易有限公司、宁波腾尔鸿汽车部件有限公司已将资产、设备转让给公司或子公司。截至本回复出具日，安徽帅特龙正在注销公告中，宁波腾尔鸿汽车部件有限公司已注销，长春蕾扬进出口贸易有限公司和宁波贝捷科技有限公司仅从事自有物业出租不涉足公司所在行业。除上述企业外，公司股东、董事、监事和高级管理人员未在其他客户、供应商处任职或持股。

（二）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

公司报告期内不存在关联担保的情况，公司对报告期内的关联交易（含资金占用事项）所履行程序情况如下：

帅特龙有限自报告期初至 2024 年 6 月整体变更为股份有限公司期间，当时适用之《公司法》等相关法律法规及其适时有效的《公司章程》并未对有限公司关联交易决策程序作出明确规定，因此帅特龙有限对于整体变更为股份有限公司之前的关联交易并未履行关联交易决策程序。

股份公司设立后，公司制定了《关联交易决策制度》等内控制度，公司董事会、监事会、股东会对报告期内关联交易、资金占用等事项履行了如下程序：

公司于 2025 年 5 月 29 日召开的第一届董事会第六次会议、第一届监事会第四次会议和 2025 年 6 月 13 日召开的 2025 年第二次临时股东会审议通过了《关于确认公司最近两年关联交易的议案》，对公司报告期内的关联交易进行了追加确认。关联董事、关联股东均回避表决。

公司全体独立董事审查了公司报告期内的关联交易情况并发表独立意见，认为“公司最近两年发生的关联交易遵循了平等、自愿的原则，关联交易内容真实，定价依据和定价方式符合市场规律，有关协议或合同确定的条款公允、合理，履行了必要的决策程序，不存在通过关联交易操纵公司利润的情形，亦不存在损害公司及股东利益之情形。”

公司全体独立董事审查了公司报告期内的资金占用情况并发表独立意见，认为“公司最近两年资金占用事项属于非经营性资金占用，相关方已经归还了本金并支付了相应的利息，资金占用事项对公司生产经营不构成重大影响，公司已采取规范措施，制定了相关控制制度，履行了必要的决策程序，亦不存在损害公司及股东利益之情形。”

综上，公司报告期内的关联交易、资金占用等事项均已履行了必要的审议程序，关联股东、董事均按照规定回避表决，不存在未履行审议程序的情形，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》《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）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》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

公司董事、监事、高级管理人员之间互相不存在亲属关系。董事邬迷奶在公司同时兼任副总经理（分管财务部、信息部及安环部）、财务负责人和董事会秘书，除此之外，公司其他董事、监事和高级管理人员不存在在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况。

公司董事、监事和高级管理人员的任职资格和任职要求符合《公司法》《治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，具体如下：

相关规定	具体内容	符合情况
《公司法》	第一百七十八条 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	根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表以及提供的《自然人专项信用报告》《个人信用报告》、无犯罪记录证明并经浙江政务服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站检索查询，公司董事、监事和高级管理人员不存

相关规定	具体内容	符合情况
	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。 违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。 董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。	在列举的任职禁止情形，其任职符合《公司法》第一百七十八条的规定
《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 and 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。	根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表以及提供的《自然人专项信用报告》《个人信用报告》、无犯罪记录证明并经浙江政务服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站检索查询，公司董事、监事和高级管理人员不存在该等任职禁止情形，符合《治理规则》第四十八条第一款的规定； 公司财务负责人郭迷奶具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合《治理规则》第四十八条第二款的规定
	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。	根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，公司董事、高级管理人员与公司监事不存在亲属关系，符合《治理规则》第四十九条的规定

相关规定	具体内容	符合情况
《公司章程》	第九十五条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （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）法律、行政法规或规范性文件规定的其他情形。 违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司将解除其职务，停止其履职。	根据公司董事、监事和高级管理人员填写的调查表以及提供的《自然人专项信用报告》《个人信用报告》、无犯罪记录证明并经浙江政务服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站检索查询，公司董事、监事和高级管理人员不存在《公司章程》第九十五条列举的情形； 公司董事、高级管理人员未兼任监事，与公司监事不存在亲属关系，符合《公司章程》第一百一十五条第二款的规定； 同时，公司财务负责人郭迷奶具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合《公司章程》第一百三十九条第二款的规定
	第一百一十五条 本章程关于不得担任董事的情形，同时适用于监事。 董事、高级管理人员不得兼任监事。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。	
	第一百三十九条 本章程关于不得担任董事的情形、离职管理制度的规定，同时适用于高级管理人员。 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。 本章程关于董事的忠实义务和勤勉义务的规定，同时适用于高级管理人员。	
《适用指引第1号》	1-10 公司治理/二、董事、监事、高级管理人员第一款 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。	如前所述，公司董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）符合《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，符合《适用指引第1号》关于董事、监事和高级管理人员任职资格的规定

（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、监事、高级管理人员填写的调查表、学历证书、相关资质证书等文件，公司董事、监事、高级管理人员由管理、会计、技术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。其中，邬迷奶具备担任副总经理、财务负责人和董事会秘书所必需的知识、技能和素质。

报告期内，公司董事、监事和高级管理人员依据《公司法》《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》以及其他内部控制制度等相关规定，出席或列席股东（大）会、董事会或监事会会议，审议相关议案并进行表决，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》《监事会议事规则》规定的勤勉义务的情形。

综上，公司董事、监事和高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《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，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；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》等相关规定；

（一）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

1、公司董事会已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》《独立董事工作制度》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度文件。公司董事会参与制定上述各项内部制度并严格按照上述制度履行职责，聘任了总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员，并根据公司生产经营业务需求设置了相关的职能部门，保证了公司具备健全且运行良好的组织机构。

公司目前董事会由 5 位董事构成，其中独立董事 2 名；董事会下设四个专门委员会，分别为：战略委员会、审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会。同时，公司设立了审计部，对公司董事会审计委员会负责。

报告期内，公司共召开 4 次董事会，历次董事会的召集、议案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》的要求规范运作，历次会议的召开及决议内容等符合《公司法》《公司章程》的相关规定。公司独立董事按照《公司章程》的规定参加了全部董事会会议，并按照《公司章程》及《独立董事工作制度》等内部治理规定授予的职权范围及履职要求，对关联交易、资金占用等事项进行独立判断后发表独立意见，充分发挥了独立董事专业建议及监督的作用；董事会专门委员会按照各委员会实施细则履行相应的职权。

截至本回复出具日，公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，资产独立完整，具有独立完整的业务体系，具有直接面向市场独立经营的能力，公司的人员、机构、财务独立。

公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》的规定设立监事会，并制定《监事会议事规则》。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 名非职工代表监事由公司股东大会选举产生，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。

报告期内，公司共召开 2 次监事会，监事会审议相关议案时按照《公司章程》《监事会议事规则》的规定履行其职权，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。

公司监事会能够独立有效履行职责。

3、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完善，公司治理有效、规范，适应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《治理规则》等相关规定的要求，制定了公司挂牌后适用的《宁波帅特龙汽车系统股份有限公司公司章程（草案）》（以下简称《公司章程（草案）》）《投资者关系管理制度》《信息披露事务管理制度》等公司治理、内控管理及信息披露管理等相关制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。并且，公司已建立了股东会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，形成了良好的公司治理结构。

报告期内，公司共召开股东（大）会 3 次、董事会 4 次、监事会 2 次。报告期内历次股东（大）会、董事会、监事会均按照《公司章程》、三会议事规则以及其他制度的规定履行程序并形成决议，董事会、监事会、股东会运作规范，董事、监事严格审慎履职。公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

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。

（二）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》等相关规定

截至本回复出具日，公司共有 5 名董事，其中独立董事 2 名，分别为俞雅乖、叶子民。

2024 年 6 月 23 日，公司创立大会暨首次股东大会审议通过了《关于选举宁波帅特龙汽车系统股份有限公司第一届董事会成员的议案》，选举俞雅乖、叶子民为公司第一届董事会独立董事；审议通过了《关于制定宁波帅特龙汽车系统股份有限公司独立董事工作制度的议案》，就独立董事的任职资格、职责、职权保障等内容作出规定；2025 年 5 月 15 日，公司 2025 年第一次临时股东大会审议通过《关于修改公司制度的议案》，根据《治理规则》《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《治理指引 2 号》）的规定对《独立董事工作制度》进行修订。

公司独立董事设置符合《治理指引 2 号》等相关规定，具体如下：

《治理指引 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
第五条 建立独立董事制度的挂牌公司应当在公司章程中明确独立董事的权利义务、职责及履职程序。	《公司章程》以及《公司章程(草案)》第五章“董事和董事会”之“第三节 独立董事”明确独立董事的权利义务、职责及履职程序，符合《治理指引 2 号》第五条的规定
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。	公司独立董事均不存在《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《治理指引 2 号》第六条的规定
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、签署的《独立董事候选人声明与承诺》及提供的相关资料，公司独立董事俞雅乖 2002 年 6 月至今在宁波大学商学院担任教师，独立董事叶子民 2002 年 2 月至今在北京德恒（宁波）律师事务所担任首席合伙人。独立董事俞雅乖和叶子民均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；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，符合《治理指引 2 号》第七条的规定
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	根据独立董事俞雅乖提供的学位证书和资质证书以及填写的调查表、和签署的《独立

《治理指引 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
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。	董事候选人声明与承诺》等材料，独立董事俞雅乖为会计专业人士，获得政治经济学博士学位，于 2013 年被评为应用经济学教授，现持有中国注册会计师协会颁发的证书编号为 332009A944 会员证，具有注册会计师职业资格，具备较丰富的会计专业知识和经验，符合《治理指引 2 号》第八条的规定
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、签署的《独立董事候选人声明与承诺》，公司独立董事俞雅乖、叶子民具有独立性，不存在《治理指引 2 号》第九条列举的相关情形，符合《治理指引 2 号》第九条的规定
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、	根据独立董事填写的调查表、签署的《独立董事候选人声明与承诺》、提供的《自然人专项信用报告》《个人信用报告》、无犯罪

《治理指引 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
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。	记录证明，并在浙江政务服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站检索查询，公司独立董事俞雅乖、叶子民不存在《治理指引 2 号》第十条列举的不良记录
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。	公司独立董事俞雅乖、叶子民自 2024 年 6 月起担任公司独立董事，连续任职未满 6 年，符合《治理指引 2 号》第十一条的规定
第十二条 已在五家境内外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。	根据独立董事填写的调查表，并查询国家企业信用信息公示系统等网站，截至本回复出具日，除公司外，俞雅乖同时在宁波柯力传感科技股份有限公司（603662.SH）、上海轩田智能科技股份有限公司担任独立董事，叶子民未在其他公司担任独立董事，俞雅乖和叶子民在境内上市公司或挂牌公司担任独立董事均未超过五家，符合《治理指引第 2 号》第十二条的规定

综上，公司独立董事设置符合《治理指引第 2 号》等相关规定。

四、公司内部监督机构的设置是否符合《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；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

（一）公司内部监督机构的设置是否符合《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

截至本回复出具日，公司设置监事会作为内部监督机构，同时董事会下设董事会审计委员会履行内部审计等职责，公司存在监事会与审计委员会并存的情况，但《公司章程》并未规定审计委员会行使监事会的职责，公司内部监督机构的设置不符合《挂牌规则》《治理规则》等有关规定。

公司拟根据《关于新<公司法>配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》的规定，于 2026 年 1 月 1 日前按照《公司法》等有关规定完成公司内部监督机构调整，修改公司章程，取消监事会并明确董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权。

公司已在公开转让说明书“第三节 公司治理/一、 公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中披露了相关情况。

（二）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

1、公司章程及相关内部制度的制定和修订

公司已制定了《公司章程》《股东会议事规则》《监事会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》等内控制度，具体程序如下：

帅特龙创立大会暨首次股东大会和第一届董事会第一次会议审议通过了《关于制定宁波帅特龙汽车系统股份有限公司章程的议案》等议案，制定了《股东大会议事规则》《监事会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》等一系列公司治理规章制度。

帅特龙第一届董事会第五次会议和 2025 年第一次临时股东大会审议通过了《关于修改公司章程的议案》《关于修改公司制度的议案》，根据《公司法》和《关于发布〈全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则〉等 36 件规则的公告》（股转公告〔2025〕186 号）对公司章程和内部控制制度作了修订。

帅特龙第一届董事会第六次会议和 2025 年第二次临时股东会审议通过《关于制定〈宁波帅特龙汽车系统股份有限公司章程（草案）〉（挂牌后适用）的议案》等议案，制定了挂牌后适用的《公司章程（草案）》《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等内控制度。

2、公司章程及相关内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》的情况

公司《公司章程（草案）》中载明了《公司法》第九十五条、《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》以及《治理规则》要求的内容，并按照《治理规则》《挂牌规则》的要求制定了《股东会议事规则》《监事会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等内控制度，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》第二条至第十五条以及《挂牌规则》《治理规则》的要求。

《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》第十六条规定：“公司按照《公司法》和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。公司按照前款规定设置审计委员会的，应当在章程中明确审计委员会的议事方式和表决程序。”截至本回复出具日，董事会下设有审计委员会，同时存在监事会，审计委员会与监事会并存，但《公司章程》并未规定审计委员会行使监事会职责。公司拟根据《关

于新<公司法>配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》的规定，于 2026 年 1 月 1 日前按照《公司法》等有关规定完成公司内部监督机构调整，修改公司章程，取消监事会并明确董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权。

（三）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

公司已根据《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》附件及全国股转系统官网发布的文件模板，对申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”和“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”进行了比对，经核查，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”系根据全国股转系统发布的最新模板制作并签署，无需更新；申报文件“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”需更新，将在本次问询回复时上传更新后的文件。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师已履行的核查程序包括：

1、查阅了公司股东、董事、监事和高级管理人员填写的调查表、公司实际控制人家族的户口本，访谈了公司股东，确认公司股东、董事、监事和高级管理人员之间的亲属关系以及在其他单位的持股和任职情况；

2、查阅了公司《审计报告》、收入以及采购台账，比对公司股东、董事、监事和高级管理人员持股和任职单位是否为公司客户或供应商；

3、查阅了公司历次股东（大）会、董事会和监事会会议材料，确认公司审议关联交易、资金占用等事项的程序以及各董事、监事和高级管理人员的履职情

况。

4、查阅了公司董事、监事和高级管理人员的填写的调查表、学历证书、资质证书、《自然人专项信用报告》《个人信用报告》和无犯罪记录证明，独立董事签署的《独立董事候选人声明与承诺》、公司《独立董事工作制度》等，确认公司董事、监事和高级管理人员的任职资格，确认公司独立董事设置情况；

5、在浙江政务服务网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站进行检索查询，确认公司董事、监事和高级管理人员是否存在违法违规的情况；

6、查阅了公司《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等内控制度、公司历次股东（大）会、董事会和监事会等会议材料，了解公司董事会、监事会的运行情况公司，董事、监事和高级管理人员履职情况。

7、查阅了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《信息披露事务管理制度》等内控制度，与《公司法》《挂牌规则》《治理规则》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》等法律法规进行了比对，确认公司内控制度是否符合相关法律法规的规定；

8、取得了公司出具的关于调整内部监督机构计划的说明文件，了解公司调整内部监督机构的计划；

9、根据《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》附件及全国股转系统官网发布的文件模板，对申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”和“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”进行了比对。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司的关联交易、资金占用等事项均已履行了必要的审议程序，关联股东、董事均按照规定回避表决，不存在未履行审议程序的情形，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、监事和高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《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，勤勉尽责。

3、公司董事会采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，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，制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求；公司独立董事设置符合《治理指引第2号》等相关规定。

4、公司设置监事会作为内部监督机构，同时董事会下设董事会审计委员会履行内部审计等职责，公司存在监事会与审计委员会并存的情况，但《公司章程》并未规定审计委员会行使监事会的职责，公司内部监督机构的设置不符合《挂牌规则》《治理规则》等有关规定；公司拟根据《关于新<公司法>配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》的规定，于2026年1月1日前按照《公司法》等有关规定完成公司内部监督机构调整，修改公司章程和审计委员会实施细则等内控制度，取消监事会并明确董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会的职权，除此之外，《公司章程（草案）》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》《挂牌规则》《治理规则》的规定；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”系根据全国股转系统发布的最新模板制作并签署，无需更新；申报文件“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”需更新，将在本次问询回复时上传更新后的文件。

问题 4. 关于经营业绩

根据申报文件，2023 年、2024 年，公司营业收入分别为 95,934.14 万元、108,284.50 万元；扣非净利润分别为 8,429.87 万元、8,017.96 万元；毛利率分别为 25.31%、24.86%；经营活动现金流量净额分别为 12,501.32 万元、3,514.48 万元；境外销售占比分别为 7.97%、6.73%；公司存在寄售模式。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

请公司：（1）说明报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，分析变化原因，说明公司 2024 年收入增加、扣非净利润反而下降的合理性，汽车行业竞争态势及年降政策对公司持续稳定经营是否存在不利影响；（2）说明报告期各期汽车内外饰件主要类别产品销售单价、数量总体变化情况；报告期各期公司产品分别应用于燃油车和新能源汽车的金额及占比；进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（3）说明公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因，结合公司收付款政策变化情况、财务报表间勾稽关系等进一步说明公司 2024 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性；（4）说明寄售模式涉及的主要客户、金额、占比；说明采用寄售的原因，是否符合行业惯例，同业可比公司情况；说明寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点，是否准确；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑风险，公司拟采取的应对业绩下滑的具体措施及有效性；（6）说明主要类别零部件价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，公司汽车内外饰件毛利率 2024 年有所下滑的原因；（7）结合主要细分产品与同业可比公司同类产品毛利率比较情况，说明差异原因，公司综合毛利率相对高于神通科技、舜宇精工、常熟汽饰的合理性。

请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充核查，发表明确意见。

请主办券商及会计师核查上述事项，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、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【补充披露】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/4、其他事项”中补充披露了境外销售情况，补充披露内容如下：

（1）境外销售业务的开展情况

①主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售主要进口国和地区情况如下：

单位：万元

序号	国家/地区	2024 年销售额	2024 年境外销售额占比
1	德国	3,527.97	48.40%
2	捷克	1,054.49	14.47%
3	西班牙	926.76	12.72%
4	墨西哥	673.10	9.24%
5	斯洛伐克	334.53	4.59%
合计		6,516.85	89.41%
序号	国家/地区	2023 年销售额	2023 年境外销售额占比
1	德国	3,792.41	49.59%
2	捷克	1,458.02	19.07%
3	墨西哥	798.60	10.44%
4	西班牙	772.78	10.11%
5	斯洛伐克	230.27	3.01%
合计		7,052.08	92.22%

可见，报告期内，公司境外销售主要集中在德国、捷克、西班牙、墨西哥等国家或地区。

②主要客户情况

报告期内，公司境外销售前五大客户变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年销售额	2024 年境外销售额占比
1	德国 AUDI AG Neckarsulm	1,453.82	19.95%
2	捷克 Grupo ANTOLIN TURNOV	1,024.17	14.05%
3	西班牙 SMP IBERICA CASTELLBISBALC	926.76	12.72%
4	德国 SMP DEUTSCHLAND GMBH	871.08	11.95%
5	德国 ELDRA Kunststofftechnik GmbH	805.87	11.06%
合计		5,081.69	69.72%
序号	客户名称	2023 年销售额	2023 年境外销售额占比
1	捷克 Grupo ANTOLIN TURNOV	1,418.67	18.55%
2	德国 ELDRA Kunststofftechnik GmbH	1,327.64	17.36%
3	德国 AUDI AG Neckarsulm	1,017.28	13.30%
4	德国 SMP DEUTSCHLAND GMBH	988.33	12.92%
5	西班牙 SMP IBERICA CASTELLBISBALC	772.63	10.10%
合计		5,524.55	72.24%

可见，公司积极拓展全球市场，参与国际市场竞争，在报告期内公司的出口业务保持稳定，境外主要客户亦较为稳定。

③与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

客户名称	是否签框架协议	协议/订单主要条款
德国 AUDI AG Neckarsulm	是	销售内容主要为**产品，合同约定了主要标的物、相关价格、竞争能力、截止日期、物流过程以及相关要求等，交货方式主要采用 FOB。
捷克 Grupo ANTOLIN TURNOV	是	销售内容主要为**产品，合同约定了主要标的物、相关价格、竞争能力、截止日期、物流过程以及相关要求等，交货方式主要采用 DDP。
西班牙 SMP IBERICA CASTELLBISBALC	是	销售内容主要为**产品，合同约定了主要标的物、相关价格、竞争能力、截止日期、物流过程以及相关要求等，交货方式主要采用 DAP+三方仓库。
德国 SMP DEUTSCHLAND GMBH	是	销售内容主要为**产品，合同约定了工具成本、开发成本、零件价格的变化等，交货方式主要采用 DAP+三方仓库。
德国 ELDRA Kunststofftechnik GmbH	是	销售内容主要为**产品，合同约定了主要标的物、相关价格、竞争能力、截止日期、物流过程以及相关要求等，交货方式主要采用 DAP+三方仓库。

④境外销售模式、结算模式、信用政策、订单获取方式、定价原则

客户名称	结算模式	信用政策	销售模式	订单获取方式	定价原则
ABC Technologies Inc	电汇	60 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
Grupo ABC de Mexico, S. A. de C. V	电汇	60 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
KDK automotive Spain, S.A.	电汇	60 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
奥地利 POLYTEC GROUPPOLYTEC PLASTICS EBE	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
德国 AUDI AG Neckarsulm	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
德国 ELDRA Kunststofftechnik GmbH	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
德国 Kasai (Germany) GmbH	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
德国 SMP DEUTSCHLAND GMBH	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
韩国 IL-HEUNG GO., LTD	电汇	30 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
捷克 Grupo ANTOLIN	电汇	135 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
捷克 Grupo ANTOLIN TURNOV	电汇	150 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
捷克 MEGATECH Industries Hiinsko	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
墨西哥 Audi de Mexico	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
墨西哥 Group ANTOLIN TLAXCALA	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
斯洛伐克 AIS Automotive Interior Syetems	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成
西班牙 SMP IBERICA CASTELLBISBALC	电汇	120 天	直销	商业谈判	市场比价或成本加成

可见，公司的境外客户信用期集中在 60-120 天。

⑤境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司内销与外销的毛利率如下：

单位：万元

项目	收入		成本		毛利率	
	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度
内销	100,996.05	88,286.87	76,442.31	66,567.60	24.31%	24.60%

外销	7,288.44	7,647.27	4,921.94	5,089.41	32.47%	33.45%
合计	108,284.50	95,934.14	81,364.25	71,657.01	24.86%	25.31%

报告期内，公司外销毛利率分别为 33.45%和 32.47%，有所下滑；内销毛利率分别为 24.60%和 24.31%，略有下滑，综合毛利率分别为 25.31%和 24.86%，与内外销毛利率变动趋势大致相同。外销毛利率均高于内销毛利率主要原因系外销客户主要为德国奥迪、德国奔驰，车型主要以德国奥迪和奔驰的中大型高档轿车和豪华商务车型为主，且以新款车为主，产品质量要求较高，定价也较高，毛利率水平高于国内产品。

⑥汇率波动对公司业绩的影响

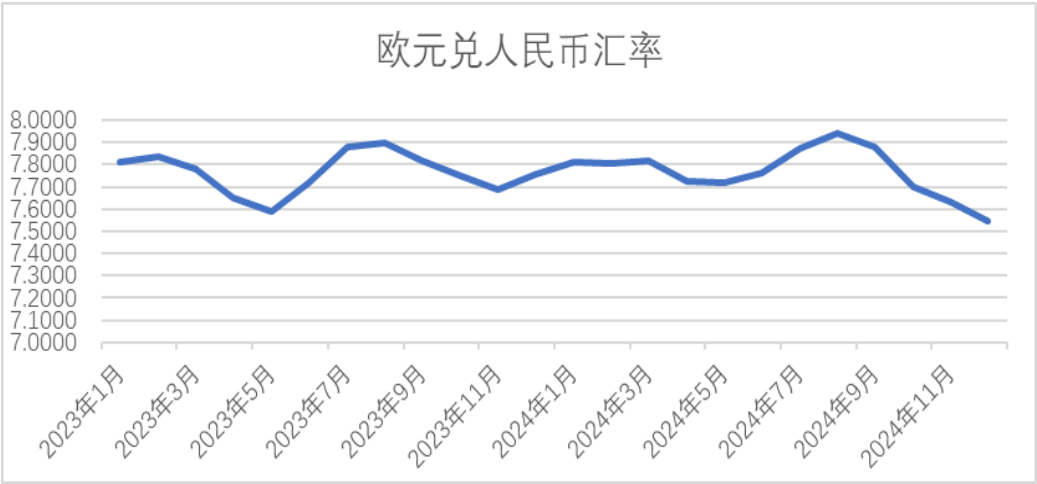
报告期内，公司汇率变动的影响如下

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入金额（人民币）	7,288.44	7,647.27
汇兑损益（人民币）	-115.49	349.67
汇兑损益占外销收入比例	-1.58%	4.57%
欧元期初汇率	7.8592	7.4133
欧元期末汇率	7.5257	7.8592
欧元兑人民币汇率变动比例	-4.24%	6.01%
扣除非经常性损益后的净利润	8,017.96	8,429.87
占比	-1.44%	4.15%

公司境外业务主要集中在德国、捷克、西班牙等地区，海外业务多以欧元结算，汇兑损益主要为外币货币资金及境外销售形成的应收账款汇兑损益。报告期内，公司汇兑损益与欧元汇率波动大致相同，各期汇兑损益金额对公司当期净利润的影响较小，汇率变动不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

报告期内，欧元兑人民币汇率趋势如下表所示：



注：数据来源于 Exchange-rates.org、中国人民银行、ValutaFX 等

(2) 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

①出口退税等税收优惠的具体情况

报告期内，公司出口退税的情况如下：

单位：万元		
项目	2024 年度	2023 年度
本期出口退税金额 A	-	-
本期免抵税额 B	888.29	806.47
本期免抵退税金额 C=A+B	888.29	806.47
利润总额	9,424.33	11,364.94
占比	9.43%	7.10%

公司出口货物根据“免、抵、退”办法申报增值税退税，报告期内，公司产品执行的出口退税率为 13%。国家对出口企业长期实行鼓励政策，出口退税相关政策预期比较稳定，故该项税收优惠有利于公司保持良好的持续经营能力。

②进口国和地区的进口、外汇等政策变化对公司持续经营能力的影响

A. 境外客户所在国家和地区有关进口、外汇政策

国家/地区	主要进口、外汇政策
德国、捷克、西班牙、斯洛伐克	中国是德国第二大贸易伙伴，中国是捷克第三大贸易国和欧盟外第一大贸易国，中国是斯洛伐克、西班牙在欧盟外第一大贸易伙伴。相关国家与中国的贸易政策整体较为平稳。

墨西哥	自 2025 年 1 月 1 日起，墨西哥对未与其签订国际条约的国家（包括中国）统一征收 19%关税。墨西哥 2023 年 8 月政策对部分汽车零部件加征 10%关税，有效期至 2025 年 7 月 31 日，合计 29%。
-----	--

目前，我国面临的主要贸易摩擦为中美贸易摩擦。报告期内，公司几乎没有在美国的境外业务销售收入，因此中美贸易摩擦对公司的持续发展影响小；墨西哥因其政府推行汽车本土化，限制了外资采购，但公司的出口额小；德国、捷克、西班牙等国对我国的制造业存在依赖，进口、外汇等政策形成不利影响的可能性较小。

B. 国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

美国关税加征，不仅加剧中美贸易冲突，同时对欧洲各国也产生了影响。关税的增加直接导致成本提高，对国际进出口贸易产生了不利影响，可能导致订单流失或者市场转移。公司现有外销客户主要在欧洲，属于欧盟范围，受到欧盟体系的统一影响，因此可以通过多元化市场布局来分散相关风险，同时充分利用好国内外的优惠政策。

③主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

序号	客户名称	是否存在关联方关系及资金往来
1	德国 AUDI AG Neckarsulm	否
2	捷克 Grupo ANTOLIN TURNOV	否
3	西班牙 SMP IBERICA CASTELLBISBALC	否
4	德国 SMP DEUTSCHLAND GMBH	否
5	德国 ELDRA Kunststofftechnik GmbH	否

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，除正常业务往来外不存在其他资金往来。

【公司回复】

一、说明报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，分析变化原因，说明公司 2024 年收入增加、扣非净利润反而下降的合理性，汽车行业竞争态势及年降政策对公司持续稳定经营是否存在不利影响；

(一) 报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，分析变化原因

报告期内，公司利润表指标的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动比例
营业收入	108,284.50	95,934.14	12.87%
营业成本	81,364.25	71,657.01	13.55%
毛利	26,920.25	24,277.13	10.89%
销售费用	1,962.20	1,475.76	32.96%
管理费用	8,455.59	7,584.58	11.48%
研发费用	4,569.90	4,102.80	11.39%
财务费用	128.20	-217.16	159.03%
期间费用总计	15,115.89	12,945.97	16.76%
信用减值损失	-888.67	-559.16	58.93%
资产减值损失	-1,440.27	-1,104.26	30.43%
综合毛利率	24.86%	25.31%	减少 0.45 个百分点
营业利润	9,692.13	11,699.39	-17.16%
净利润	8,385.62	10,125.22	-17.18%
加权平均净资产收益率	12.00%	16.75%	减少 4.75 个百分点
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	8,017.96	8,429.87	-4.89%

1、营业收入、营业成本及毛利的变动分析

2024 年度，公司营业收入同比上升 12.87%，营业成本、毛利随之同步增长。

营业收入增长主要原因系：①销售收入随着全球乘用车市场销量同步增长。报告期内全球汽车行业产销率稳步增长，汽车零部件市场需求同步上升，公司营业收入呈增长趋势。公司在汽车内外饰功能件市场经营 30 余年已树立了较高的品牌知名度，尤其是在门扣手领域，公司是国家级行业标准的主要起草单位，也是全国“单项冠军”产品，获得了客户的高度认可，报告期内下游需求稳定增长。②近年来，汽车市场整体以客户细分需求为导向，商务、高端车型、甚至基础款车型也在逐步升级内外饰配置，因此遮物帘、遮阳帘、拉/扶手、杂物盒等销售

增长较快；③新能源车型增长较快，新能源车型的内外饰配置较多，比如公司客户理想汽车的销售增长较快，中标其遮物帘、遮阳帘、拉/扶手项目增多。

2、主营业务成本各项构成的变动分析

公司主营业务成本各要素增长变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动比例
主营业务收入：	107,744.88	95,032.22	13.38%
主营业务成本：	81,235.10	71,211.90	14.08%
直接材料	54,255.84	48,010.59	13.01%
直接人工	11,020.10	9,373.61	17.57%
制造费用	11,738.34	10,687.10	9.84%
运输费用	3,788.84	3,010.95	25.84%
三包费用	431.99	129.66	233.17%

公司主营业务成本随主营业务收入同步增加，其中直接人工、运输费用、三包费增幅大于主营业务收入，主要原因系：（1）直接人工及运输费用与产量、销量的变动更相关，2024 年公司产品的平均单价有所下降，产量及销量增速较快；（2）2024 年新拓展客户理想汽车，因某批次配套新车型的产品存在塑料毛刺问题，被客户索赔导致三包费用增加。

公司制造费用变动比例小于主营业务收入变动比例，主要原因系报告期内公司主要以现有厂房设备进行生产，并未大规模新增厂房设备等，随着业务规模的扩大，制造费用比例相应下降。

3、期间费用变动分析

销售费用增长，主要为职工薪酬增长以及市场开拓费增长，主要原因系 2024 年销售人员数量和平均薪酬上升，以及公司为进一步巩固和扩大市场占有率，开拓新能源客户而产生市场开拓费增长；管理费用增长，主要为职工薪酬增长，主要原因系公司行政管理人员数量和平均薪酬上升；研发费用增长，主要系公司产品具有定制化特点，需要持续参与客户的新产品开发，同时还需根据市场发展持

续进行前瞻性开发所致；财务费用大幅增加，增长幅度 159.03%，主要受汇兑损益影响所致，公司汇兑损失增长 465.16 万元。

4、应收账款增加导致信用减值损失增长 329.50 万元，存货增加导致资产减值损失增加 336.02 万元，信用减值损失、资产减值损失增长幅度分别为 58.93%、30.43%，高于营业收入增长幅度。

5、公司净利润下降 1,739.59 万元、扣非净利润下降 411.91 万元，扣非净利润与净利润下降金额差异较大主要原因系 2024 年相较于 2023 年公司确认的政府补助减少 1,463.68 万元。

综上，公司收入增长主要受汽车内外饰配置提升以及新拓展新能源市场的影响，扣非净利润下滑主要因为营业成本、管理及研发费用随营业收入而同步上升，销售费用、信用损失和资产减值损失较快增长，财务费用由于财务汇兑损失而大幅增长。

（二）说明公司 2024 年收入增加、扣非净利润反而下降的合理性，汽车行业竞争态势及年降政策对公司持续稳定经营是否存在不利影响

1、说明公司 2024 年收入增加、扣非净利润反而下降的合理性

2024 年度公司营业收入同比增长 12.87%（12,350.36 万元），扣非归母净利润同比减少 4.89%（411.91 万元），主要原因系公司 2024 年期间费用上升所致，具有合理性。具体来看：

2024 年公司毛利额增加 2,643.12 万元，期间费用同比增加 2,169.92 万元，随着乘用车市场新能源车渗透率的快速增长，公司从传统燃油车市场同步向新能源车市场渗透，相应的项目管理人员、销售人员、研发投入均需增加，2024 年度因汇率波动公司汇兑损失增长 465.16 万元；应收账款增加导致信用减值损失增长 329.50 万元，存货增加导致资产减值损失增加 336.02 万元，费用和减值损失增加大于毛利的增长共同导致公司扣非净利润下降。

2、汽车行业竞争态势及年降政策对公司持续稳定经营是否存在不利影响

汽车行业竞争日趋激烈，车企为吸引消费者，更注重内饰的舒适性、品质感、科技感及个性化设计，不仅在中高端车型增加内外饰件配置的数量和等级，也开始在基础款车型增加内外饰件的配置数量和配置等级，使得内外饰件的市场需求增长。公司从事汽车内外饰业务 30 余年，在内外饰件领域积累了大量客户和较好的市场口碑，汽车行业的竞争一定程度上促进了公司的销售增长。

未来，如果汽车行业持续进行恶价格战，则会对全行业，包括公司在内的所有企业均造成不利影响。价格战下，车企将降本压力转嫁至供应链，要求更大幅度的年降。公司采取“本地小型供应商”策略，可以兼顾灵活性与议价能力，客户价格压力能更大程度转嫁给上游供应商。

公司在与汽车整车厂或一级供应商的议价中通常处于弱势地位，但单一汽车内饰件的价格相较于车门总成或整车的价格，占比极小，因而客户的价格敏感度相对较低，客户更看重产品质量的稳定性、产能配套能力及服务响应速度。此外，下游整车厂降价压力往往由产业链各环节予以消化，公司也可以转嫁部分压力到上游供应商。因此，汽车行业激烈的竞争态势及年降政策对公司短期内的经营业绩存在一定的压力，但不存在重大不利影响。

综上，公司 2024 年度收入增加、扣非净利润下降主要受销售费用、信用减值损失和资产减值损失增加较快、汇兑损失大幅增加的影响，具有合理性；汽车行业激烈的竞争态势及年降政策对公司短期内的经营业绩存在一定的压力，但不存在重大不利影响。

二、说明报告期各期汽车内外饰件主要类别产品销售单价、数量总体变化情况；报告期各期公司产品分别应用于燃油车和新能源汽车的金额及占比；进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；

（一）各期汽车内外饰件主要类别产品销售单价、数量总体变化情况

公司汽车内外饰件产品主要为门扣手、饮料杯支架、拉/扶手、遮物帘、遮阳帘等，以上产品均包含总成和附属配件，总成相对结构稳定，附属配件小而杂，且总成的收入占比较高，报告期内分别为 72.26%、70.67%。因此，数量、单价

分析围绕上述主要产品的总成展开。

汽车内外饰件主要类别产品的销售单价、数量总体变化情况如下：

单位：万元、万个、元/个

项目	数量		合并收入		单价	
	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度
门扣手	2,119.21	2,035.64	36,862.44	37,024.60	17.39	18.19
饮料杯支架	334.60	279.88	12,080.04	11,014.55	36.10	39.35
遮物帘	73.15	55.80	10,252.20	8,432.01	140.16	151.10
拉/扶手	1,179.97	947.67	10,007.08	7,583.50	8.48	8.00
遮阳帘	93.90	72.83	7,323.35	5,272.09	77.99	72.39

报告期内，公司主要产品销售数量均上升，其中门扣手数量基本持平，饮料杯支架、遮物帘、拉/扶手、遮阳帘销售数量随新能源业务增长而上升；其次，饮料杯支架、遮物帘、遮阳帘、拉/扶手属于汽车的升级配置，在当前汽车市场整体提升配置的前提下，遮物帘、遮阳帘的安装范围正在从中高端车型扩大到部分中低端车型，饮料杯支架、拉/扶手的配置规格及数量也进行提升，使得公司的收入和销售数量在一定程度增长。

遮阳帘由于境外销售、中高端车型比重增加，单价上升；拉/扶手 2024 年主要向理想车型和上汽电动 SUV 车型新增供货，且部分扶手使用真皮包覆、齿轮等机械装配，因此单价较高，拉高了 2024 年整体的拉/扶手单价；门扣手、饮料杯支架、遮物帘等产品，主要受年降以及客户结构变动的影响，单价下降。

（二）报告期各期公司产品分别应用于燃油车和新能源汽车的金额及占比

报告期内，公司主营业务收入按照应用车型划分的金额及占比如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例
燃油车	82,161.65	76.26%	79,544.14	83.70%
新能源	25,350.04	23.53%	14,951.76	15.73%

混合动力	102.42	0.10%	485.04	0.51%
其他	130.77	0.12%	51.28	0.05%
总计	107,744.88	100.00%	95,032.22	100.00%

可见，报告期内公司燃油车产品收入占比下降，新能源汽车产品收入占比提升，混合动力车型占比较小，与行业趋势基本保持一致。

（三）进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；

1、收入波动的原因

公司报告期内收入波动的主要原因系：

（1）产品销量随着全球乘用车市场销量同步增长。报告期内全球汽车行业产销率稳步增长，汽车零部件市场需求同步上升，公司营业收入呈增长趋势。公司在汽车内外饰功能件市场经营 30 余年已树立了较高的品牌知名度，尤其是在门扣手领域，公司是国家级行业标准的主要起草单位，也是全国“单项冠军”产品，获得了客户的高度认可，报告期内下游需求稳定增长。

（2）新能源汽车卷动全行业提升汽车内饰配置带来新的市场机遇。随着新能源汽车渗透率的上升，全球乘用车品牌均不同幅度的提升配置、智能化、轻量化，因而公司除门扣手外的几大产品系列，如遮阳帘、遮物帘、拉/扶手等均不同程度的获得了新的增量市场。未来随着乘用车市场智能化、轻量化、高配置需求的不断提升，公司的产品从手动转向电动，将获得更好的市场机遇。

2、与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

同行业可比公司营业收入及其变动情况如下：

单位：万元

可比公司	产品名称	2024 年度	2023 年度	变动
神通科技	饰件系统零部件	93,357.93	99,721.79	-6.38%
福赛科技	功能件	74,204.97	63,138.72	17.53%
	装饰件	41,779.86	24,659.76	69.43%
舜宇精工	内饰功能件	60,750.13	61,188.52	-0.72%

常熟汽饰	汽车饰件	558,854.52	449,967.82	24.20%
新泉股份	内饰附件	41,638.73	37,061.94	12.35%
	外饰附件	22,901.33	17,757.35	28.97%
帅特龙	汽车内外饰件	108,284.50	95,934.14	12.87%

可见，公司与同业可比公司常熟汽饰、新泉股份、福赛科技等营业收入变动趋势相一致。

神通科技年报披露，其营业收入下滑主要原因系国内新能源汽车渗透率提高，合资品牌市场份额下降，其部分配套客户车型销量下滑，导致其营业收入下降；舜宇精工年报披露，其营业收入下滑主要原因系新订单转化缓慢，未能抵消传统客户需求下滑的影响，其传统客户主要为一汽红旗、上汽通用，新能源客户主要为比亚迪，其新能源汽车战略转型滞后。

因此，除神通科技、舜宇精工因自身原因导致营业收入下滑以外，公司与其他同行业可比公司常熟汽饰、新泉股份、福赛科技营业收入变动趋势一致。

综上，公司不同细分产品销售单价及数量变动具有合理性；公司燃油车产品收入占比下降，新能源汽车产品收入占比上升，与市场趋势基本一致；除神通科技、舜宇精工因自身原因导致营业收入下滑以外，公司收入变动趋势与同业可比公司常熟汽饰、新泉股份、福赛科技营业收入变动趋势一致，无重大差异。

三、说明公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因，结合公司收付款政策变化情况、财务报表间勾稽关系等进一步说明公司 2024 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性；

（一）说明公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润之间的差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动额
净利润	8,385.62	10,125.22	-1,739.59
经营活动产生的现金流量净额	3,514.48	12,501.32	-8,986.85
差异	-4,871.15	2,376.11	-7,247.26

其中：			
非付现项目（注 1）	7,445.48	7,020.99	
非经营性项目现金流（注 2）	-208.94	-72.16	-154.18
递延所得税的变动（注 3）	-185.81	256.09	
存货的变动（注 4）	-3,596.56	-2,999.94	-596.61
经营性应收应付项目的变动（注 5）	-8,871.60	-2,463.45	-6,408.15
其他（注 6）	546.27	634.59	-88.31
合计	-4,871.15	2,376.11	-7,247.26

注 1：非付现项目包括资产减值损失、信用减值损失、固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销。非付现项目为无实际现金流出的成本和费用，因此导致经营活动产生的现金流量净额大于净利润金额。

注 2：非经营性项目现金流包括财务费用（借款利息费用、租赁负债利息费用）、投资收益、公允价值变动收益、处置固定资产、无形资产和其他长期资产的收益、固定资产报废损失。非经营性项目现金流为投资活动和筹资活动现金流，因此导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异。

注 3：递延所得税的变动包括递延所得税资产和负债的净额变动。递延所得税资产和负债的净额变动为非付现项目。

注 4：存货的变动系存货账面余额的变动。存货的变动不影响净利润，但影响经营活动产生的现金流量，因此导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异。

注 5：经营性应收应付项目的变动包括经营性应收和应付项目的变动。经营性应收应付项目的变动不影响净利润，但影响经营活动产生的现金流量，因此导致经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异。

注 6：其他系股份支付。股份支付为无实际现金流出的成本和费用，因此导致经营活动产生的现金流量净额大于净利润金额。

如上表所述，公司 2023 年经营活动现金流量与净利润差异 2,376.11 万元，主要系 2023 年非付现项目金额 7,020.99 万元大于存货增加和经营性应收应付项目的变动分别带来的经营性现金流量减少，导致经营活动现金流量大于净利润。其中，应收账款和应收票据等的增长大于应付账款、应付票据等的增长导致经营性应收应付项目增加。

2024 年经营活动现金流量与净利润差异-4,871.15 万元，主要系公司 2024 年存货的增加和经营性应收应付项目变动分别为-3,596.56 万元和-8,871.60 万元，大于非付现项目金额 7,445.48 万元，导致经营活动现金流量大于净利润。其中，经营性应收应付项目变动主要为票据支付方式转换导致经营活动现金流减少

5,058.44 万元和应收账款增长 6,365.93 万元；票据支付方式转换，直接导致经营性应收应付项目变动-5,058.44 万元（2024 年末应收票据及应收款项融资减少 5,001.17 万元，应付票据和其他流动负债-未终止确认的已背书未到期的票据余额减少 10,059.61 万元）。

同时，公司 2024 年应收票据背书增加，应收票据持有到期承兑减少导致的经营性现金流入减少，公司于 2023 年度开立的应付票据在 2024 年度到期，公司 2024 年对该部分票据进行兑付导致经营性现金流流出增加。

（二）结合公司收付款政策变化情况、财务报表间勾稽关系等进一步说明公司 2024 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性；

报告期公司收付款政策并未发生重大变化，但是票据支付方式发生了重大变化，票据支付减少，现金支付增加，公司 2024 年经营活动现金流净额大幅下降主要原因系：①2024 年度票据支付方式转换，从 2023 的签发应付票据和应收票据背书转让方式转换为 2024 年大部分采用应收票据背书转让支付货款，导致 2024 年公司材料采购（营业成本-材料成本增长 6,245.25 万元）支出增长的情况下，但是票据支付金额（签发应付票据和应收票据背书转让方式合计）反而减少，现金支出相应地增多，因此，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”支出增加 8,746.74 万元。②2024 年应收票据背书增加，应收票据持有到期承兑减少导致的经营性现金流入减少。③2024 年度公司收到政府补助减少 1,567.17 万元，导致收到其他与经营活动有关的现金减少，经营性现金流净额减少。④2024 年公司“支付给职工以及为职工支付的现金”较 2023 年增加 3,259.33 万元。

综上，报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异主要为减值损失和折旧摊销等非付现项目，应收票据、应收账款、应付账款、应付票据等经营性应收应付项目的变动，存货增加变动等因素引起。2024 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因主要系票据支付方式切换，票据支付金额减少，现金支付增加，托收承兑减少，政府补助金额减少以及工资支出增长等所致，原因合理，与相关会计科目的核算项目相勾稽。

四、说明寄售模式涉及的主要客户、金额、占比；说明采用寄售的原因，是否符合行业惯例，同业可比公司情况；说明寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点，是否准确；

（一）说明寄售模式涉及的主要客户、金额、占比；说明采用寄售的原因

1、寄售模式涉及的主要客户、金额、占比如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
中国一汽	8,305.04	19.71%	9,141.61	25.89%
宁波华翔	8,177.08	19.40%	6,445.30	18.25%
奇瑞汽车	6,758.80	16.04%	3,045.74	8.63%
上汽集团	6,040.46	14.33%	4,608.66	13.05%
航天智造	2,704.19	6.42%	2,886.69	8.18%
上海华特	1,884.95	4.47%	1,201.20	3.40%
长城汽车	1,454.54	3.45%	1,441.68	4.08%
林泉汽车	1,178.93	2.80%	1,162.96	3.29%
吉利集团	740.79	1.76%	127.10	0.36%
福尔达	700.00	1.66%	869.71	2.46%
其他	4,195.91	9.96%	4,377.74	12.40%
总计	42,140.70	100.00%	35,308.40	100.00%

注：同一合并口径下不同单体客户模式也存在不同，以上数据仅为寄售模式金额；

公司寄售的收入增长速度略快于营业收入的增长幅度。

2、采用寄售的原因

公司采用寄售的原因主要是下游客户的要求。下游整车厂商或一级零部件供应商多采用精益生产及“零库存”模式，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及零库存管理的需要。公司选择寄售或非寄售模式主要取决于客户的要求，公司在车型定点阶段综合所配套车型要求、产品定价机制、整车厂商生产布局、供货周期及供货距离等多种因素与客户协商后确定。

（二）是否符合行业惯例，同行业可比公司情况

1、同行业可比公司寄售模式情况

寄售模式是汽车零部件行业较为普遍通行的做法。根据同行业上市公司披露的情况来看，寄售模式在同行业可比公司中广泛采用：

神通科技	1.报告期内，发行人产品验收程序根据整车厂商的不同主要分为两种：①上线结算模式下，当整车厂收到汽车零部件产品即对其数量、规格、外观、质量等进行验收确认；②下线结算模式下，当整车厂自仓库调用零部件上线装车时，在各个工位对零部件进行现场检验，当各工位均检验合格并完成装车下线即完成验收程序。2.下线确认销售模式下，客户按需领用后一般于次月向公司发布实际装车使用的产品数量，公司核对无误后确认收入，发出商品结算周期约为 30 天。
福赛科技	1.寄售模式下的收入确认凭证为结算单，发行人在取得结算单并确认无误后确认收入。2.寄售模式收入确认方法:公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品公司取得经客户确认的结算单并经核对无误后确认收入。 直接销售收入确认方法:公司根据双方约定，将产品发送至客户(或指定方)，以客户签收作为收入确认时点。
舜宇精工	1.在寄售模式下，公司与客户或第三方签订寄售仓储协议，公司产品按照客户要求发货至客户仓库或第三方仓库。客户可根据生产需求随时提货或由第三方配送，客户定期与公司进行对账确认销售数量后开票结算。2.在寄售模式下，公司的义务包括根据客户的需求预测提前将货物运送至客户仓库或第三方仓库，每月根据客户实际领用情况与客户对账。公司的权利包括依据与客户对账后确认的销售金额确认收入并收取产品销售款。公司将产品发送至客户或第三方仓库后，客户或第三方仓库承担对该部分发出商品的保管责任，公司承担该部分产品发生的减值风险以及非保管责任产生的毁损灭失风险，产品所有权仍归属于公司，待客户领用该等产品后，产品所有权转移至客户。
新泉股份	1.寄售模式，即公司将产成品根据客户订单发往中转库或客户指定仓库，形成“发出商品”。客户将公司产品领用并装至整车后，视为公司产品验收合格，验收合格后客户将实际装至整车的产成品明细以结算单的形式通知公司，公司核对无误后据此确认收入。因此，公司原材料、库存商品、在产品的规模一般较低，而发出商品的规模相对较高，结构合理。
常熟汽饰	1.寄售”即供应商将产品送到整车厂或周边的中转库内，由整车厂或第三方物流按生产所需进行准时制配送，供应商根据客户生产消耗及时补充中转库存。在生产领用前货物的所有权归供应商，生产耗用后发生所有权转移，整车厂根据生产耗用情况与供应商进行结算。公司对该类收入根据客户确认的结算信息确认销售收入，即寄售确认方式。第二类即非寄售确认方式，根据销售合同约定，将所售产品由公司承运发送至客户仓库，客户签收即确认销售收入的实现；或者由客户根据需要委托第三方物流至中转。

同行业可比公司均存在使用寄售模式和非寄售模式两种模式，同行业可比公司的寄售模式收入确认方式与公司基本一致。

公司与同行业企业关于寄售模式对应的销售金额及占比如下：

单位：万元

可比公司名称	项目	2024 年		2023 年度		2022 年度	
		营业收入金额	占比 (%)	营业收入金额	占比 (%)	营业收入金额	占比 (%)
舜宇精工	一般模式	-	-	-	-	9,767.18	34.57
	寄售模式	-	-	-	-	18,485.29	65.43
	合计	-	-	-	-	28,252.47	100.00
福赛科技	一般模式	-	-	-	-	37,097.63	59.79
	寄售模式	-	-	-	-	24,952.57	40.21
	合计	-	-	-	-	62,050.19	100.00

注：舜宇精工、福赛科技寄售数据来自招股书披露的 2022 年 1-6 月数据；上市公司年报中未披露寄售数据，无法获取；

综上，汽车零部件行业普遍存在寄售模式，同行业可比公司同样存在寄售模式，符合行业惯例。

（三）说明寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点，是否准确；

公司根据与客户签订的销售合同或订单，按客户的交货计划将产品发往第三方或客户控制的仓库，在客户从相关仓库实际领用后公司才能获取到客户领用信息。汽车零部件具备一定的行业的特殊性，由于整车厂零部件有数十万个，供应商极多，且连续生产，主机厂和一级供应商无法实时与每个供应商一一对账，且实时与供应商对账并不具备经济性。因此，公司产品被客户领用时无法实时获取领用单和领用的产品型号数量，需要等到次月初或月末对账时，公司才能得到寄售仓领用的数量。

一般情况下，寄售模式相关的客户会在次月初或月末生成当月实际领用清单，寄售的领用清单会包含送货日期、领用数量、产品料号、规格型号、单价、金额等信息，还会含有送货单号、订单号等信息。并通过供应商平台或邮件等方式发送给公司业务人员，财务人员根据对账月份计入当月收入。公司以客户认可的领用清单确认收入是合理的，收入确认时点准确。

企业会计准则主要条款	公司寄售销售业务具体情况
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司在客户领用寄售产品后，对客户领用的产品享有现时收款权利
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	公司已根据合同约定将产品交付客户，客户根据实际领用情况与公司进行结算，公司以客户实际从寄售仓库领用产品时作为控制权转移时点
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户领用产品后实物完成转移，客户实际占有该商品
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	客户领用产品后取得该商品控制权，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬
客户已接受该商品	存放于寄售仓库的寄售产品已经从寄售仓库出库并被客户实际领用

结合上述准则条款及公司具体业务情况，在客户实际领用寄售产品时，客户实际占有了相关产品，相关产品的控制权已转移，且公司享有了现实收款权力，公司根据客户的领用清单确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，汽车行业因制造商实行“零库存”管理，行业内普遍存在寄售模式，寄售模式在同行业可比公司中广泛采用，符合行业惯例；寄售模式下收入确认与成本结转时点一致，以取得客户认可的领用清单确认收入，与同行业可比公司无差异，收入确认时点准确。

五、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑风险，公司拟采取的应对业绩下滑的具体措施及有效性；

（一）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑风险

1、公司在手订单和期后经营情况

汽车整车厂商实行“零库存”管理，零部件制造商通常根据整车厂的量产预告进行排产。通常整车厂商下达订单覆盖期间较短，并定期更新量产预告，公司根据客户的量产预告结合排产计划，6-8月的在手订单金额为31,943万元，对应月均金额为10,647万元，较2024年度月均销售额9,024万元有所增长。

此外，从期后经营情况看，公司2025年1-5月经营情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度
营业收入	47,027.66	108,284.50
毛利率	25.39%	24.86%
净利润	4,077.22	8,385.62
经营活动产生的现金流量净额	3,356.77	3,514.48

注：2025 年 1-5 月份数据未经审计；

2025 年 1-5 月，公司实现营业收入 47,027.66 万元，占 2024 年全年的 43.43%；毛利率为 25.39%，与上年同期数基本持平；净利润 4,077.22 万元、经营性现金流量净额 3,356.77 万元，公司整体经营情况稳健，不存在重大不利变化，持续下滑风险较小。

综上，公司目前在手订单充足，经营整体稳定，期后经营未发生重大不利变化。

2、公司相关产品受到产业政策鼓励和支持，市场容量不断扩大，公司竞争优势明显，收入增长具有可持续性，具体分析如下：

（1）全球乘用车市场持续增长，政策支持和市场需求驱动营业收入持续增长

汽车工业提升了我国经济的整体实力，起着重要的支柱作用，是保持国民经济持续、快速、健康发展的重要产业，中央及地方相继出台了一系列对汽车行业、新能源汽车、汽车轻量化相关产业的扶持及鼓励政策。根据相关政策法规和发展规划，新能源汽车、轻量化材料是政策鼓励和支持的产业。

根据中国汽车工业协会统计，2022 年我国新能源汽车销售数量为 688.70 万辆，同比增长 95.60%，2023 年我国新能源汽车销售数量为 949.50 万辆，同比增长 37.90%，2024 年中国新能源汽车销量达 1,286.60 万辆，同比增长 35.50%。根据预测，2025 年中国新能源汽车销量预计达 1,600 万辆，新能源汽车的销量高速增长将带动门扣手、饮料杯架、遮物帘、遮阳帘等轻量化零部件市场空间的持续提升。随着消费者对新能源汽车认可度越来越高，新能源汽车市场已经由政策驱动转向市场驱动。

(2) 新能源汽车卷动全行业提升汽车内饰配置带来新的市场机遇

随着新能源汽车渗透率的上升，全球乘用车品牌均不同幅度的提升配置、智能化、轻量化，因而公司除门扣手外的几大产品系列，如遮阳帘、遮物帘、拉/扶手等均不同程度的获得了新的增量市场。未来随着乘用车市场智能化、轻量化、高配置需求的不断提升，公司的产品从手动转向电动，将获得更好的市场机遇。

(3) 客户结构多元化，存量客户稳定，增量客户扩容

公司的客户结构主要为一汽集团、上汽集团、长城汽车、奇瑞汽车等，也有多个一级供应商，客户结构多元，公司与存量客户之间的合作稳定。近年来新开发的增量客户主要为理想汽车、小鹏汽车、蔚来汽车等，增量客户的业务也在持续增长。

(4) 产品布局多元化，单车配套金额进一步提升

报告期内，公司主要产品为门扣手系列、饮料杯架系列、遮物帘系列、遮阳帘系列、拉/扶手系列，产品类型众多，具备系统化配套能力。以现有客户配套产品为基础，公司可以辐射至其他产品，单品突破到多品的策略可以有效提升公司产品的单车配套金额。例如，公司从配套一汽大众门扣手扩展到新增遮物帘、遮阳帘、拉/扶手等。

(5) 公司在手订单充足，持续获取新项目定点以及开发新客户

报告期内，公司凭借卓越的准时交付能力与严苛的质量管理体系，与业内主流整车厂商和头部一级供应商建立了良好的合作关系，多次获得客户认可奖项，如一汽、上汽优秀质量保证奖等。在新能源汽车车型加速迭代的背景下，公司能够持续获得新项目定点。随着定点项目的量产，业绩逐步释放，公司收入增长具备可持续性。

综上，公司下游全球乘用车市场持续增长，公司在手订单充足，期后经营情况稳健，不存在重大不利变化，公司出现持续下滑的风险较小。

(二) 公司拟采取的应对业绩下滑的具体措施及有效性；

公司在日常经营中一方面通过扩大与客户合作深度与广度，实现从“1到N”的市场拓展，另一方面通过持续提升内部管理，实现降本增效，以此应对业绩下滑的风险，这些措施及其有效性如下：

1、在新能源汽车业务从产品研发、模具开发到销售、生产稳定的前提下，公司需要尽可能利用现有客户优势，开发客户的其他内外饰件产品，最大化利用现有资源实现新能源客户销售收入的持续增长。同时公司会根据业务和客户的成熟程度，逐步控制生产、管理、销售、研发部门的人员和成本费用比率。

2、公司持续优化产品结构，加强库存及时性管理减少存货金额，加强生产管控提高产品良率减少材料耗用，改进工艺降低材料成本（采购谈判、材料替代、设计优化），提高自动化程度优化人工成本，整合新能源车与燃油车产品线，提升产能利用率，降低单位制造费用率。

综上，公司在手订单充足，期后经营情况稳健，不存在重大不利变化，业绩具有稳定性和可持续性，出现持续下滑的风险较小；公司已经制定了应对业绩下滑的措施且措施有效。

六、说明主要类别零部件价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，公司汽车内外饰件毛利率 2024 年有所下滑的原因；

（一）说明主要类别零部件价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响

主要类别零部件价格、材料、人工、制造费用、毛利率如下：

单位：万元、元/件

项目	收入		毛利率		单价		单位材料		单位人工		单位制费	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
门扣手	36,862.44	37,024.60	30.40%	30.85%	17.39	18.19	7.58	8.37	1.68	1.55	2.03	1.96
饮料杯支架	12,080.04	11,014.55	17.72%	21.83%	36.10	39.35	20.12	21.19	3.90	3.95	4.05	4.26
遮物帘	10,252.20	8,432.01	18.57%	16.87%	140.16	151.10	86.66	95.20	11.37	11.60	9.85	13.75
拉/扶手	10,007.08	7,583.50	17.23%	18.66%	8.48	8.00	4.98	4.39	0.85	0.79	0.87	1.03
遮阳帘	7,323.35	5,272.09	18.63%	17.70%	77.99	72.39	41.05	36.56	9.33	8.39	9.19	11.20
合计收入占比	70.67%	72.26%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：汽车内外饰件产品主要为门扣手、饮料杯支架、遮物帘、拉/扶手、遮阳帘等，以上产品均包含总成和附属配件，总成相对结构稳定，附属配件小而杂，不同配件价格跨度大且总成收入远大于配件，因此主要选择以上总成产品进行分析。

1、毛利率总体分析

整体上，除遮阳帘总成、拉/扶手总成外，公司其他产品单价和单位成本呈下降趋势；门扣手总成、饮料杯支架总成、拉/扶手总成毛利率下降，遮阳帘总成、遮物帘总成毛利率上升，主要原因系产品结构变动、收入价格降价幅度超过成本降价幅度所致，具体毛利率的变动幅度主要取决于客户价格的降价幅度与公司成本的控制幅度。

2、门扣手总成毛利率分析

门扣手总成是公司的核心产品，报告期内收入占比达 36.18%，是国家级“单项冠军”产品，在行业内树立了较好的口碑。报告期内，门扣手总成的毛利率基本持平，下降 0.45 个百分点，其中单价下降影响毛利率负 3.04 个百分点，单位成本下降影响毛利率正 2.59 个百分点。单价下降主要受客户降价的影响，单位成本下降主要因单位材料下降所致。单位材料下降影响毛利率正 4.34 个百分点，单位人工及单位制费上升对毛利率产生负向的影响。2024 年，公司通过提高自产注塑件的比例，更好地控制材料成本，单位材料下降；单位制费、单位人工上升，主要受自产注塑件比例提升，新增门扣手装配线、新增装配人员及质检人员的影响。

3、饮料杯支架总成毛利率分析

饮料杯支架总成是公司的成熟产品，报告期内收入占比达 11.31%，主要应用于燃油车市场。报告期内，饮料杯支架总成的毛利率下降 4.11 个百分点，其中单价下降影响毛利率负 6.80 个百分点，单位成本下降影响毛利率正 2.69 个百分点。单价下降主要受客户降价的影响，单位成本下降主要因单位材料下降所致，单位人工及单位制费也同比下降但对毛利率影响较小。2024 年，公司通过降低材料采购价格、提高成本管控实现降本增效，同时得益于规模效应，单位人工及单位制费下降。2024 年饮料杯支架总成的销量同比增长了 19.55%。

4、拉/扶手总成毛利率分析

拉/扶手总成是公司的成熟产品，报告期内收入占比达 8.61%，主要应用于燃油车市场。报告期内，拉/扶手总成的毛利率基本持平，下降 1.42 个百分点，其中单价上升影响毛利率正 4.95 个百分点，单位成本上升影响毛利率负 6.37 个百分点。单价上升主要受产品结构变动影响，单位成本随之上升。单位成本上升主要因单位材料上升所致，单位材料上升影响毛利率负 7.46 个百分点；单位人工上升主要受增量产品的工序变动影响，新增真皮包覆、齿轮装配环节，影响毛利率负 0.63 个百分点；单位制费下降主要得益于规模效应，

2024 年拉/扶手总成的销量同比增长了 24.51%，影响毛利率正 1.93 个百分点。2024 年，配套上汽大众电动 SUV、理想汽车、北汽新能源汽车的产品销量增长较快，收入占比从拉/扶手的 32%上升到 39%，因增加真皮包覆、齿轮等，单价及单位成本较高，平均单价约 13.39 元，相应的导致单价和单位材料价格上升。

5、遮物帘总成毛利分析

遮物帘总成是公司的增量产品，报告期内收入占比达 9.15%，主要应用于燃油车市场，但新能源车市场渗透率快速上升，新能源车产品的收入从 390.81 万元增长到 2,288.29 万元。报告期内，遮物帘总成的毛利率基本持平，上升 1.7 个百分点，其中单价下降影响毛利率负 5.9 个百分点，单位成本下降影响毛利率正 7.6 个百分点。单价下降主要受客户降价的影响，单位成本下降主要因单位材料下降所致。单位材料下降影响毛利率正 5.65 个百分点，单位人工及单位制费均下降但对毛利率影响较小。遮物帘总成因材料构成较多、生产工艺复杂，产品单价及单位成本均较高，虽然受到降价影响，但公司通过降低采购价格、改进装配环节提升效率、优化部分车型产品的结构设计等实现降本增效，同时得益于规模效应，单位人工及单位制费下降。2024 年遮物帘总成销量同比增长 31.08%。

6、遮阳帘总成毛利分析

遮阳帘总成是公司的增量产品，报告期内收入占比达 6.17%，主要应用于燃油车市场，但新能源车市场渗透率快速上升，新能源车产品的收入从 716.67 万元增长到 1,503.12 万元。报告期内，遮阳帘总成的毛利率基本持平，上升 0.92 个百分点，其中单价上升影响毛利率正 6.29 个百分点，单位成本上升影响毛利率负 5.37 个百分点。单价上升主要受产品结构变动影响，单位成本随之上升。单位成本上升主要因单位材料上升所致，单位材料上升影响毛利率负 6.21 个百分点；单位人工上升主要受增量产品的工序变动影响，新增齿轮装配环节，影响毛利率负 1.31 个百分点；单位制费下降主要得益于规模效应及成本管控，2024 年遮阳帘总成的销量同比增长了 28.94%，

影响毛利率正 2.77 个百分点。2024 年，某款商务车遮阳帘收入增长 1,053.25 万元，同比增幅 92.83%，该款遮阳帘单价及单位成本较高，平均单价约 120 元，相应的导致单价和单位材料价格上升。

综上，公司主要产品均面临客户降价的压力，由于产品成熟度不同，客户降价压力有所区别；公司通过改进生产环节、加强精细化管理、提升产能利用率、增加自产注塑件比例等方式进行降本增效。拉/扶手、遮阳帘总成因收入结构变动，平均单价上升，相应的单位材料、单位人工同步上升，单位制费得益于规模效应而下降，毛利率基本持平，拉/扶手毛利率下降 1.43 个百分点、遮阳帘毛利率上升 0.93 个百分点；门扣手、遮物帘总成因客户降价，平均单价下滑，公司通过降本增效控制成本，毛利率基本持平，门扣手毛利率下降 0.45 个百分点、遮物帘毛利率上升 1.70 个百分点；饮料杯支架总成价格下降的影响大于成本控制，导致毛利率下降 4.11 个百分点。

（二）公司汽车内外饰件毛利率 2024 年有所下滑的原因

报告期内，公司汽车内外饰件毛利率分别为 25.31%、24.86%，2024 年度略有下滑，主要原因系门扣手、饮料杯支架、遮物帘等产品客户予以降价，而公司通过降本增效的措施抵消的程度有限，成本的降幅小于价格的降幅所致。公司 2024 年毛利率波动具有合理性。

七、结合主要细分产品与同业可比公司同类产品毛利率比较情况，说明差异原因，公司综合毛利率相对高于神通科技、舜宇精工、常熟汽饰的合理性。

1、同业可比公司综合毛利率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
神通科技	18.53%	19.41%
福赛科技	25.01%	26.72%
舜宇精工	13.83%	19.23%
常熟汽饰	15.33%	20.45%
新泉股份(内饰业务)	26.21%	19.79%
帅特龙	24.86%	25.31%

公司与同行业可比公司内外饰功能件产品毛利率对比情况如下表：

公司名称	产品	2024 年度	2023 年度
神通科技	饰件系统零部件	18.06%	17.76%
福赛科技	功能件	25.68%	28.43%
舜宇精工	内饰功能件	10.99%	15.02%
常熟汽饰	汽车饰件	14.70%	19.26%
新泉股份	内饰附件	26.21%	19.79%
可比公司平均值	-	19.13%	20.05%
帅特龙	内外饰功能件	23.37%	24.22%
	内外饰功能件（剔除门扣手）	19.79%	20.05%

同行业可比公司未披露具体细分产品同期毛利率信息，无法针对性比较，且各家公司自身客户不同、产品结构不同、运营情况不同，从而导致毛利率存在差异。门扣手是公司第一大产品系列，门扣手毛利率较高，经查，同行业可比公司门扣手产品占比均不高。剔除门扣手后，公司其他内外饰件产品毛利率分别为

20.05%、19.79%，与同行业平均值相近，无较大差异。

具体来看舜宇精工整体毛利率较低，常熟汽饰毛利率下降幅度较大，神通科技较为平稳，福赛科技毛利率最高且有所下滑，新泉股份毛利率大幅上升。

1、舜宇精工主要为出风口类产品，收入占比接近 50%，其第一大客户为汽车零部件一级供应商延锋汽饰，单一客户收入占比超过 30%，且新工厂开始投入使用。2024 年年报中未披露各品牌车型收入占比，但根据其业务情况主要配套比亚迪新能源汽车。相比较而言公司的产品主要为门扣手，第一大客户上汽集团占比在 15%左右，对单一客户不存在依赖，产品主要配套德系品牌、配套燃油车。新能源车产品毛利率较燃油车产品毛利率更低，竞争更为激烈，因而舜宇精工毛利率较低，且波动较大。但上述波动主要系舜宇精工自身因素所致，与同行业其他公司相比存在较大差异。

2、常熟汽饰毛利率 2023 年接近行业平均值，但 2024 年出现了较大幅度的下滑。根据年报信息，2024 年常熟汽饰营业收入同比增长 23.23%，新能源车产品收入占比 39.54%，产品主要为门内护板；2024 年新基地肇庆、合肥、安庆等工厂逐步完工。根据年报信息，其收入增长原因及毛利率下滑原因均源自新工厂建设完成并投产，一方面产能充分，另一方面新工厂产能处于爬坡阶段尚未实现盈利，从而导致毛利率同期下滑较大。因而，常熟汽饰从 2023 年的情况看毛利率相近，2024 年大幅下滑系其自身因素所致，不具有可比性。

3、神通科技毛利率较为稳定，饰件系统零部件产品毛利率稳定在 18%左右。根据年报披露信息，神通科技主要供应燃油车产品，刚进入理想、小鹏等新能源车配套供应商体系。相比较而言，公司也主要供应燃油车产品，因而毛利率都较为稳定。毛利率差异主要系产品结构不同所致。

4、福赛科技毛利率最高，且相对稳定。根据年报披露信息，福赛科技 2024 年营业收入同比增长 38.19%，主要供应日系品牌车，以燃油车产品为主，产品主要为出风口系统、车门内饰面板、主仪表板内饰面板。毛利率较高的原因未具体披露，但相比较而言，公司也主要供应燃油车产品，因而毛利率都较为稳定。

5、新泉股份 2023 年毛利率接近，2024 年毛利率大幅上升。新泉股份 2024 年营业收入 117.54 亿元，以燃油车产品为主，产品以仪表板总成、门板总成为

主，内饰附件总成 2024 年营业收入 4.16 亿元，为其第四大类收入产品。年报信息未披露毛利率上升的具体原因。

6、门扣手产品毛利率与同行业相比较为接近。根据泛源科技（处于反馈阶段，已 IPO 终止）公开披露信息，其内门饰件产品（主要为门扣手）2023 年上半年毛利率为 26.84%，与公司相近。

7、公司门扣手产品毛利率较高主要原因系公司在汽车内外饰功能件市场经营 30 余年已树立了较高的品牌知名度，尤其是在门扣手领域，公司自成立以来，长期从事门扣手产品，时间长达 30 年，是国家级行业标准的主要起草单位，也是全国“单项冠军”产品，获得了客户的高度认可，产品从设计、生产到服务全链条的经验丰富、人员稳定，供应商主要位于工厂周边，与公司合作时间较长，综合导致公司的门扣手毛利率保持在较高水平。

综上，公司综合毛利率高于同行业可比公司主要因为系公司门扣手产品毛利率较高，门扣手毛利率较高主要原因系公司长期从事门扣手的设计、生产，门扣手是公司的全国的“单项冠军”产品，公司在门扣手产品领域构建了较深的产品、技术、工艺、供应链方面的壁垒，门扣手产品毛利率与同行业可比公司相当，剔除门扣手外的其他产品毛利率与同行业可比公司汽车饰件产品无明显差异。

八、请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充核查，发表明确意见。

（一）主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

1、针对境外销售，主办券商及律师执行了以下核查程序：

（1）访谈了公司总经理、财务负责人和境外销售负责人并取得公司出具的相关说明，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外业务许可和资质、在境外是否存在被处罚或立案调查的情况以及境外销售业务模式、结算方法、跨境

资金流动和结汇方式的合法合规性；

(2) 查阅了国家外汇及税务等相关法律法规关于跨境资金流动、结算方式、结换汇的相关规定，获取报告期内公司外币资金账户银行流水、银行外汇存取及结汇的业务单据等，核实相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

(3) 对中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家税务总局网站、国家外汇管理局网站等网站进行检索，确认公司及子公司进行报关单位备案的情况以及是否存在相关国家和地区以及国家外汇及税务等方面的处罚或立案调查的情况；

(4) 查阅了公司报告期各期的营业外支出明细表、宁波海关出具的《企业状况信用证明》、国家税务总局宁波市海曙区税务局、奉化区税务局出具的《证明》、浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《法人和非法人组织公共信用信息报告》，确认公司及子公司是否存在相关国家和地区以及国家外汇及税务等方面的处罚或立案调查的情况。

2、针对境外销售，经核查，主办券商及律师认为：

(1) 公司及子公司境外销售主要集中在德国、捷克、西班牙等欧盟地区，出口产品为汽车内外饰功能件，在销售所涉国家和地区无相关业务所必需的资质、许可要求，同时公司及其子公司宁波晶美分别取得 TÜV Rheinland Cert GmbH、AENOR CONFIA S.A.U 出具的符合 IATF16949:2016 标准的质量管理体系认证证书；公司在报告期内不存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情况。

(2) 报告期内，公司境外销售均为直销模式，以电汇方式进行结算，跨境资金流动为正常的业务往来，结换汇主要为结算货款发生，公司已在具有经营外汇资质的银行、具有资质的跨境支付机构开立相应的外币账户，并结合生产经营需求、资金安排计划等依法办理相关的收付汇、结换汇等跨境资金流动相关事项。报告期内公司及其子公司不存在违反国家外汇及税务等法律法规的规定而受行政处罚的情形。

(二) 主办券商及申报会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收

入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

1、针对境外销售，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人，了解境外销售的收入确认政策，获取境外销售相关合同资料，了解境外销售的订单、结算方式等；

（2）登录中国电子口岸系统，获取公司报告期内海关出口销售数据，与公司外销收入对比，具体情况如下：

报告期内，公司海关报关销售收入与账面境外销售收入差异如下：

单位：万元人民币

项目	2024 年度	2023 年度
账面销售收入 A	7,288.44	7,647.27
报关销售金额 B	6,912.60	6,473.85
差异	375.84	1,173.42
报关与收入确认时间差 C	-49.49	374.56
模具销售收入、定点费、净额法等 D	446.63	795.08
调整后差异 A-(B+C+D)	-21.30	-3.77
差异率	-0.29%	-0.05%

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据差异相对较小，报关数和账面收入数之间的差异主要原因是：①公司对客户确认模具收入，但是模具存放在公司工厂并不出境，因此未报关；②公司部分外销的总成产品存在客户指定原材料的业务，公司采用净额法抵减收入，会造成账面确认的收入和报关数存在差异；公司也存在按照销售进度计提定点费冲减收入的情况，定点费相当于公司给与未来销售的折扣，也会造成账面收入和报关金额存在差异；③报关明细是以中国电子口岸报关日期确认，公司多个主要境外客户使用 DAP、DDP 的贸易条款，以客户到公司的海外仓库自提或从公司的海外仓库配送到客户仓库时确认收入，导致客户签收时间和报关时间存在一定的差异，除了以上贸易条款以外，此外 EXW 贸易方式的客户，由其自行办理报关手续，也会导致销售收入与海关报关数据存在差异；④公司收入确认时点的汇率与当期美元兑人民币月度平均汇率有

所差异。

（3）对公司境外收入与出口退税进行测算，检查外销收入与出口退税是否匹配，具体情况如下：

公司报关销售金额与账面销售收入的差异情况见前文，公司未确认或收到出口退税，仅免缴纳增值税。以报关销售额测算公司的免抵退税额比例如下：

单位：万元人民币

项目	2024 年度	2023 年度
本期出口退税金额	-	-
报关销售金额 A	6,912.60	6,473.85
本期免抵税额 B	888.29	806.47
比例（B/A）	12.85%	12.46%
免税率	13%	13%

差异原因主要为免抵退税申报表不包含海运费、保险费，而报关收入包含海运费、保险费。除此以外，由于先报关后进行免抵退税申报，因此，也存在时间差异导致金额存在差异。

公司运费及保险费与公司销售收入的匹配关系如下：

单位：万元人民币

项目	2024 年度	2023 年度
账面销售收入	7,288.44	7,647.27
报关销售金额	6,912.60	6,473.85
海运费及保险费	242.20	206.72
比例	3.50%	3.19%

运费、保险费占报关销售金额的比例上升主要原因系公司主要客户在欧洲，2024 年由于红海局势的不稳定，航运线绕行，导致运价上升。

（4）对公司报告期内主要境外客户的销售收入执行函证程序，函证确认情况如下：

报告期内主要境外客户的销售收入是否执行函证程序如下：

客户名称	是否发函	是否回函
ABC Technologies Inc	是	是

德国 AUDI AG Neckarsulm	是	否
德国 ELDRA Kunststofftechnik GmbH	是	是
德国 SMP DEUTSCHLAND GMBH	是	否
捷克 Grupo ANTOLIN TURNOV	是	是
西班牙 SMP IBERICA CASTELLBISBALC	是	否

函证确认情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入（A）	7,288.44	7,647.27
发函金额（B）	5,287.21	5,872.45
发函比例（C=B/A）	72.54%	76.69%
回函金额（D）	2,035.55	3,094.22
替代测试金额	3,251.66	2,778.23
回函及替代测试确认比例	72.54%	76.79%

针对未回函客户，先取得对客户销售明细、电子口岸的免抵退税申报表的报关明细、发票、报关单、提单和报关明细进行交叉核对，抽查核对部分相关的出口签收单、三方仓记录、回款等方式执行替代测试。如上表所示，报告期内，公司外销收入通过函证和替代测试核查确认的比例分别为 76.79%和 72.54%。

（5）执行基准日的截止性测试，查阅公司报关单、签收单等资料，检查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况。

（6）实地走访公司主要外销客户，了解客户的基本情况和其与公司的合作情况，询问其与公司主要股东、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等；报告期各期走访外销客户占外销收入的比例分别为 40.39%和 35.72%；

2、针对境外销售，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。

（2）公司境外收入与海关报关、出口退税数据具有匹配性，不存在重大差异，具备真实性。

(3) 公司境外销售业务发展较为稳定，对公司持续经营能力不会构成重大不利影响。

九、请主办券商及会计师核查上述事项，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、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

(一) 核查程序

针对境内外营业收入，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解公司产品的类型、行业环境、价格的变动情况，了解报告期内公司营业收入及盈利能力上升的合理性；
- 2、查询同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露文件，对比公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在差异；查询同行业可比公司的寄售情况披露信息，查询同行业公司的综合毛利率和产品毛利率，产品价格信息等，对比分析公司的单价是否异常；
- 3、对报告期内的客户进行函证，重点针对销售金额较大、交易较为频繁的客户针对回函不符的客户落实差异原因并编制调节表，对未回函的客户实施替代测试，检查相关销售合同、销售出库单、客户对账单、报关单、入账凭证等相关资料，确认公司相关收入真实、准确；

报告期各期，销售收入函证发函、回函、走访情况列示如下：

对公司的客户进行函证程序，核查其真实性、准确性，覆盖各期营业收入80%以上。除收入函证外，主办券商、会计师对公司主要客户进行实地走访，了解主要客户的基本信息及经营情况、与公司的合作历史及交易情况，与公司及关联方是否存在关联关系，以核查公司客户的真实性。

走访、函证的金额及比例具体情况如下：

单位：万元			
项目		2024 年度	2023 年度
营业收入金额		108,284.50	95,934.14
走访情况	实地走访金额	78,858.68	68,900.34
	实地走访比例	72.83%	71.82%

函证情况	发函金额	91,232.59	81,964.90
	发函金额占营业收入比例	84.25%	85.44%
	回函金额[注]	84,708.97	77,903.36
	回函占发函比例	92.85%	95.04%
	回函占营业收入比例	78.23%	81.21%
	替代测试金额	6,523.61	4,061.54
	替代测试占发函比例	7.15%	4.96%
	替代测试占营业收入比例	6.02%	4.23%
走访、函证情况	走访、函证确认金额[注]	93,905.88	83,134.27
	走访、函证占营业收入比例	86.72%	86.66%

[注]走访、回函金额为走访收入金额加回函金额剔除重复收入后的合计数；回函金额包括回函不符但已制作调节表确认合理差异的金额。

可见，报告期内营业收入发函比例分别为 85.44%和 84.25%，回函占营业收入比例分别 81.21%和 78.23%，发函及回函比例较高；针对未回函客户，执行替代测试，检查客户对账单、销售发票、收货凭据、收款凭证及销售回款银行回单等文件。报告期内公司营业收入通过函证及走访程序核查确认的比例分别为 86.66%和 86.72%。

4、实地走访公司主要客户，了解客户的基本情况、经营状况、业务规模等，了解其与公司的合作情况，询问其与公司及公司主要股东、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等；报告期各期走访客户占营业收入的比例分别为 71.82%和 72.83%；

5、公司对销售收入执行穿行测试，检查了主要客户的相关的销售合同、出库单、签收单、物流单或物流结算记录、领用清单或对账单、发票、记账凭证、银行回款单，确认公司的销售内控执行有效。同时，对记录的收入交易选取样本，核对公司账面收入和领用清单或对账单是否一致，核对境外销售的报关单、签收单与账面是否一致，核查公司收入确认的真实性、准确性；

6、对收入进行截止性测试，抽取资产负债表日前后收入确认原始凭证，检查相关销售合同、销售出库单、客户签收单、领用清单或对账单、入账凭证等相关资料，核实是否存在跨期确认的情况；

7、访谈公司管理层，了解公司核心技术、产品主要应用方向以及对境外客

户的订单获取方式、定价原则、销售模式等；

8、查阅行业相关数据，了解公司所处行业发展情况；

9、访谈公司管理层，了解公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因，了解公司 2024 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性；

10、统计寄售模式涉及的主要客户、金额、占比；访谈公司管理层，了解采用寄售的原因以及是否符合行业惯例，了解寄售模式下公司的具体收入确认及成本结转时点；

11、通过公开信息查询公司主要外销客户的基本情况、业务情况等各项信息；查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员的基本情况调查表，核查主要外销客户与公司及其关联方的关联关系情况；

12、获取公司对主要客户的销售合同，核查主要合同条款，包括但不限于信用政策、结算方式等；

13、获取海关电子口岸数据，取得公司申报免抵退税额、获取公司的海运费、保险费数据、核查海关报告数据、免抵退税额与公司账面销售收入数据是否匹配，海运费、保险费金额变化及占外销收入的比例变化是否合理；

14、统计公司在手订单情况，获取公司 2025 年 1-5 月的公司利润表、现金流量表，了解公司期后业绩实现情况；

15、取得报告期各期公司主要产品的毛利率、单价、单位成本等数据，结合其变动情况对毛利率具体影响，分析报告期内公司毛利率变动的原因及合理性；

16、取得查阅可比公司公开披露信息，分析公司综合毛利率与同行业可比公司差异的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司营业收入、营业成本、毛利、期间费用、净利润、扣非净利润波动具有合理性；公司 2024 年收入增加、扣非净利润下降具备合理性；汽车行业激烈的竞争态势及年降政策对公司短期内的经营业绩存在一定的压力，但不存在重大不利影响。

2、公司不同细分产品销售单价及数量变动具有合理性；公司燃油车产品收入占比下降，新能源汽车产品收入占比上升，与市场趋势基本一致；除神通科技、舜宇精工因自身原因导致营业收入下滑以外，公司收入变动趋势与同业可比公司常熟汽饰、新泉股份、福赛科技营业收入变动趋势一致，无重大差异。

3、报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异、2024 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因主要系票据支付方式切换，票据支付金额减少，现金支付增加以及政府补助金额减少所致，原因合理；与相关会计科目的核算项目相勾稽。

4、汽车行业因制造商实行“零库存”管理，行业内普遍存在寄售模式，寄售模式在同行业可比公司中广泛采用，符合行业惯例；寄售模式下收入确认与成本结转时点一致，以取得客户认可的领用清单确认收入，与同行业可比公司无差异，收入确认时点准确。

5、公司在手订单充足，期后经营情况稳健，不存在重大不利变化，业绩具有稳定性和可持续性，出现持续下滑的风险较小；公司已经制定了应对业绩下滑的措施且措施有效。

6、公司主要产品均面临客户降价的压力，由于产品成熟度不同，客户降价压力有所区别；公司毛利率下滑的原因主要系价格下降幅度超过成本降幅所致，2024 年毛利率下降 0.45 个百分点；拉/扶手、遮阳帘总成因收入结构变动，平均单价上升，相应的单位材料、单位人工同步上升，单位制费得益于规模效应而下降，毛利率基本持平，拉/扶手毛利率下降 1.43 个百分点、遮阳帘毛利率上升 0.93 个百分点；门扣手、遮物帘总成因客户降价，平均单价下滑，公司通过降本增效控制成本，毛利率基本持平，门扣手毛利率下降 0.45 个百分点、遮物帘毛利率上升 1.7 个百分点；饮料杯支架总成价格下降的影响大于成本控制，导致毛利率下降 4.11 个百分点。

7、公司产品毛利率与同行业可比公司的汽车饰件相近，无重大差异，个体差异主要系不同公司业务结构存在差异所致，具有合理性。

8、报告期内公司销售收入真实、准确、完整。

问题 5. 关于主要客户与供应商

根据申报文件，公司主要客户多为汽车整车厂商或一级供应商；主要供应商均在宁波，宁波博晨车辆部件有限公司、宁波嘉铂汽车部件有限公司、宁波鼎阳汽车零部件有限公司、宁波晖禾塑胶有限公司等普遍存在注册资本较小、未缴足、参保人数较少等情形。

请公司：（1）说明报告期各期整车厂商客户、一级供应商客户收入金额及占比；公司同时与整车厂商、一级供应商开展合作的原因及合理性；向一级供应商销售的收入确认时点及终端客户情况，出现产品质量问题的处理情况，是否存在提前确认收入情形；（2）说明公司与主要客户的合作历史、合作模式、是否纳入合格供应商名单及更新周期、合作稳定性及可持续性；（3）列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（4）说明公司主要供应商均为当地小型供应商的原因及合理性，供应商是否对公司存在重大依赖，结合市场价格、同类产品第三方价格说明公司采购价格的公允性，公司及关键主体与主要供应商是否存在潜在关联关系、异常资金流转或为公司代垫费用情形。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对公司及实际控制人资金流水核查情况，对公司销售及采购真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期各期整车厂商客户、一级供应商客户收入金额及占比；公司同时与整车厂商、一级供应商开展合作的原因及合理性；向一级供应商销售的收入确认时点及终端客户情况，出现产品质量问题的处理情况，是否存在提前确认收入情形；

（一）说明报告期各期整车厂商客户、一级供应商客户收入金额及占比

报告期各期整车厂商客户、一级供应商客户收入金额及占比情况如下所示：

单位：万元

分类	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
一级供应商	54,159.94	50.27%	52,865.74	55.63%
整车厂	53,556.30	49.71%	42,116.84	44.32%
其他	28.64	0.02%	49.64	0.05%
总计	107,744.88	100.00%	95,032.22	100.00%

报告期内，公司向一级供应商客户和向整车厂商客户的销售收入相近，整车厂商客户的收入占比有所上升，一级供应商客户的收入占比有所下降。

（二）公司同时与整车厂商、一级供应商开展合作的原因及合理性

我国汽车零部件行业目前已经形成了层级化的专业分工，构建了以整车厂为核心，一级供应商直接向整车厂供应总成系统，二级供应商提供配套零部件，三级供应商负责二级供应商部分零部件或者部分工序加工的金字塔结构。整车厂在整个链条中间属于最核心的地位，掌握核心技术并负责汽车研发、测试等高端环节，一级供应商主要负责特定模块的设计、组装、测试工作，为整车厂商提供集成化的产品与系统。

1、公司与整车厂商合作的原因及合理性

公司产品中拉/扶手、遮阳帘、遮物帘等产品通常可以直接配套整车生产，公司在内外饰功能件领域深耕多年，打造了一套完整且先进的生产体系，涵盖产品开发、模具设计与制造、注塑成型、表面处理、总成装配等关键工序，凭借着强劲的技术创新能力、稳定的产品供应和卓越的成本控制能力，公司与上汽大众、一汽大众、广汽丰田、广汽本田等行业头部整车厂商建立了深度、稳定的合作关系，具备直接与整车厂开展合作的条件；此外，公司直接向整车厂供应产品，可以深度参与整车厂产品零部件的前期研发，有利于提高公司的设计研发能力、工艺水平，改善生产流程、管理能力，进而提高产品竞争优势，改善产品盈利状况，拓宽市场渠道、增强市场黏性。

2、公司与一级供应商合作的原因及合理性

公司产品中门扣手等产品通常需先销售给一级供应商，与其他组件集成后销

售给整车厂，主要原因系：（1）车门是汽车上集成度最高的部件之一，涉及冲压、焊接、涂装、密封、铰链装配、电子元件集成（如电动车门模块）等多重工艺，且车门作为高频次使用的功能部件，对可靠性和一致性要求极高。整车厂若自建车门生产线，需承担高昂的固定资产投资和研发成本，而专业的一级供应商通过规模化生产可摊薄成本，实现更优的性价比；（2）车门设计涉及机械结构、安全标准、智能化集成（如隐藏式门把手、电吸门）等多领域技术，一级供应商更擅长系统集成，而在部分车门组件的细分领域中二级供应商更具专业性。

（三）向一级供应商销售的收入确认时点及终端客户情况，出现产品质量问题的处理情况，是否存在提前确认收入情形

公司主营业务为汽车内外饰功能件的研发、生产和销售，向一级供应商销售的产品，双方具有完整的合作权利和义务，无需追踪整车厂的生产领用情况。收入确认时点区分寄售模式和非寄售模式，各模式的收入确认时点如下：

1、内销

（1）寄售模式：公司按照合同（或订单）约定，将产品送至客户指定地点，在产品检验入库并经领用后，取得客户确认的领用清单确认收入；

（2）非寄售模式：公司按照合同（或订单）约定，将产品送至客户指定地点，在产品经客户收货后，取得客户确认的收货清单确认收入；

（3）模具：公司完成模具开发，经客户验收后确认收入。

2、外销

按照与客户签订的合同条款，主要包括 FOB、DAP 等贸易结算方式。FOB 方式：在产品出库并办妥报关出口手续后，根据出口货物报关单和货运提单确认产品出口销售收入；DAP 方式：在产品运达客户指定收货地点并经客户收货后确认收入。

公司的一级供应商客户主要为宁波华翔、延锋汽车、萨玛派格、通领科技等，其终端客户主要为一汽大众、上汽大众等整车厂，公司与一级供应商直接签订业务合同，交付汽车内外饰功能件产品后即完成了合同履约义务，不再追踪汽车整车厂的生产领用情况。出现产品质量问题时公司直接与一级供应商协调，通常采

取返检、退换货、赔偿等方式处理，不涉及整车厂商。报告期内未出现大批量的产品质量问题，少量的产品质量问题均妥善解决，未出现诉讼纠纷等情况。

综上，公司同时与整车厂、一级供应商合作具有合理性，公司一级供应商相关产品收入确认均符合公司收入确认政策，收入确认时点准确，不存在提前确认收入的情形。

二、说明公司与主要客户的合作历史、合作模式、是否纳入合格供应商名单及更新周期、合作稳定性及可持续性

报告期各期，公司前五大客户合作历史、合作模式、是否纳入合格供应商名单及更新周期、合作是否中断等情况具体如下：

集团名称	整车厂商名称	开始合作时间	合作模式	是否纳入合格供应商名单	合格供应商名单更新周期	合作是否中断
上汽集团	上汽大众汽车有限公司	2002 年	直销	是	无固定更新周期	否
	上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司	2008 年	直销	是	无固定更新周期	否
	上汽大通汽车有限公司	2019 年	直销	是	无固定更新周期	否
	智己汽车科技有限公司	2020 年	直销	是	无固定更新周期	否
	上汽通用汽车有限公司	2018 年	直销	是	无固定更新周期	否
中国一汽	一汽大众汽车有限公司	1991 年	直销	是	无固定更新周期	否
	中国第一汽车股份有限公司	2016 年	直销	是	无固定更新周期	否
	一汽奔腾汽车股份有限公司	2006 年	直销	是	无固定更新周期	否
	一汽丰田汽车有限公司	2001 年	直销	是	无固定更新周期	否
宁波华翔	华翔汽车内饰系统有限公司	2008 年	直销	是	无固定更新周期	否
	宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	2020 年	直销	是	无固定更新周期	否
	宁波井上华翔汽车零部件有限公司	2005 年	直销	是	无固定更新周期	否
奇瑞汽车	奇瑞汽车股份有限公司	1997 年	直销	是	无固定更新周期	否
	奇瑞新能源汽车股份有限公司	2010 年	直销	是	无固定更新周期	否
	奇瑞商用车（安徽）有限公司	2018 年	直销	是	无固定更新周期	否

萨玛派格	长春派格汽车塑料技术有限公司	2008 年	直销	是	无固定更新周期	否
	天津派格汽车零部件有限公司	2018 年	直销	是	无固定更新周期	否
长城汽车	重庆双英汽车配件制造有限公司	2016 年	直销	是	无固定更新周期	否
	诺博汽车系统有限公司	2015 年	直销	是	无固定更新周期	否
	长城汽车股份有限公司	2010 年	直销	是	无固定更新周期	否
	重庆市永川区长城汽车零部件有限公司	2016 年	直销	是	无固定更新周期	否

如上表所示，前五大客户与公司均保持着长期、稳定的业务合作；公司已是相关客户的合格供应商，对于合格供应商名单主要客户均实行动态管理，不定期进行检查，并无固定更新周期；主要客户与公司进行业务合作具有稳定性与持续性，不存在中断合作的情形，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

三、列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；

报告期内，公司主要供应商注册资本、实缴资本、成立时间、参保人数如下：

序号	供应商名称	注册资本	实缴资本	参保人数（人）	成立时间
1	宁波博晨车辆部件有限公司	300 万元	300 万元	54	2002-09-24
2	宁波嘉铂汽车部件有限公司	200 万元	137 万元	18	2019-03-06
3	宁波东黎电器有限公司	5,188 万元	800 万元	21	2007-10-15
4	宁波鼎阳汽车零部件有限公司	100 万元	88 万元	-	2017-06-07
5	宁波晖禾塑胶有限公司	200 万元	100 万元	32	2022-07-13
6	芜湖泓旷汽车部件有限公司	100 万元	-	10	2023-07-26
7	宁波长路塑业有限公司	500 万元	500 万元	102	2007-09-06
8	昆山阿基里斯新材料科技有限公司	665 万美元	665 万美元	338	1993-12-31
9	宁波市海曙区仪达汽车部件有限	10 万元	10 万元	15	2018-03-27

	公司				
10	苏州上声电子股份有限公司	16,000 万元	16,284.72 万元	1220	1992-06-27

注：注册资本、实缴资本、参保人数及成立时间等信息来源于天眼查网站，截止时间为 2025 年 7 月 3 日。上表中注册资本和实缴资本均低于 500 万元人民币的供应商定义为注册资本较少，参保人数低于 100 人定义为参保人数较少。

由上表可知，宁波博晨车辆部件有限公司、宁波嘉铂汽车部件有限公司、宁波东黎电器有限公司、宁波鼎阳汽车零部件有限公司、宁波晖禾塑胶有限公司、芜湖泓旷汽车部件有限公司、宁波市海曙区仪达汽车部件有限公司存在注册资本较少、未缴足或参保人数较少的情形。相关供应商的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等情况如下：

供应商名称	实际控制人	主要股东	经营规模	2024 年末员工人数	经营资质	与其开展合作的合理性
宁波博晨车辆部件有限公司	胡立波	胡立波（100%）	2024 年度，收入约 9,000 万元	88	已取得汽车行业质量管理体系认证（IATF16949：2016）（证书编号：0542592）	2002 年通过市场化谈判建立合作关系，主要从事汽车配件和模具等产品的制造和销售，为公司提供汽车注塑件等产品，距离公司约 10KM。
宁波嘉铂汽车部件有限公司	毛辉	毛辉（100%）	2024 年度，收入约 4,000 万元	23	已取得汽车行业质量管理体系认证（IATF16949：2016）（证书编号：0489231）	1994 年通过市场化谈判建立合作关系，主要从事冲压件和五金件等产品的制造和销售，为公司提供五金件等产品，距离公司约 10KM。
宁波东黎电器有限公司	李吉明	李吉明（80%）、李红妃（20%）	2024 年度，收入约 7,000 万	57	已取得质量管理体系认证（ISO9001）（证书编号：66123Q10076 R1S）	1994 年通过市场化谈判建立合作关系，主要从事汽车内饰注塑件和五金件等产品的制造和销售，为公司提供注塑件和五金件产品，距离公司约 16KM。
宁波鼎阳汽车零部件有限公司	岑阳	岑阳（55%）、周利霞（42%）、周时旺（3%）	2024 年度，收入约 6,000 万	6	慈溪市博宁汽车配件厂已取得汽车行业质量管理体系认证（IATF16949：2016）（证书编号：0551303）	2009 年通过市场化谈判建立合作关系，其为销售公司，终端生产商为岑阳 100%持股的慈溪市博宁汽车配件厂，该公司 2024 年末员工人数未 274 人，为公司提供阻尼器和注塑件等产品，距离公司约 43KM。

宁波晖禾塑胶有限公司	全利伟	全利伟 (100%)	2024 年度, 收入约 3,000 万	43	已取得汽车行业质量管理体系认证 (IATF16949: 2016) (证书编号: 0486808)	原合作主体为宁波市海曙晖禾塑胶厂 (普通合伙), 成立于 2009 年 7 月; 2010 年通过市场化谈判建立合作关系, 主要从事汽车内饰注塑件等产品的制造和销售, 为公司提供注塑件等产品, 距离公司约 6KM。
芜湖泓旷汽车零部件有限公司	孙庆铭	孙庆铭 (70%)、汪超 (30%)	2024 年度, 收入约 5,000 万	49	已取得汽车行业质量管理体系认证 (IATF16949: 2016) (证书编号: 0575229)	另一主体为芜湖乐钰金属制品有限公司 (均系孙黔洪与孙庆铭父子控制), 成立于 2019 年 7 月, 原为安徽帅特龙供应商, 供应注塑件、五金件等产品; 距离安徽蕲阳约 60KM, 距离安徽帅特龙约 13KM。
宁波市海曙区仪达汽车零部件有限公司	蔡惠明	蔡惠明 (100%)	2024 年度, 收入约 2,000 万	24	已取得汽车行业质量管理体系认证 (IATF16949: 2016) (证书编号: TS00T90029 03)	2018 年通过介绍建立合作关系, 主要从事汽车内饰注塑件等产品的制造和销售, 为公司提供注塑件等产品, 距离宁波晶美约 16KM。

注 1: 公司于 1994 年开始与宁波市海曙鄞江华达电动工具厂合作, 后后因供应商主体更换, 公司与宁波嘉铂汽车零部件有限公司合作, 二者为关联方;

注 2: 公司于 1994 年开始与宁波市鄞州高桥红华车配厂合作, 后来因供应商主体更换, 公司与宁波东黎电器有限公司合作, 二者为关联方;

注 3: 公司于 2009 年开始与慈溪市博宁汽车配件厂合作, 后来因供应商主体更换, 公司与宁波鼎阳汽车零部件有限公司合作, 二者为关联方;

注 4: 公司于 2010 年开始与宁波市海曙晖禾塑胶厂 (普通合伙) 合作, 后来因供应商主体更换, 公司与宁波晖禾塑胶有限公司合作, 二者为关联方;

注 5: 上述供应商收入数据来源于访谈问卷。

综上, 公司与上述供应商于报告期前即开展了合作, 有着较为深厚的合作基础, 业务具有持续性。同时, 公司向上述供应商采购的产品市场供应较为充足, 可供选择的供应商较多, 不存在受制于上述供应商的情况, 与上述供应商合作对公司持续稳定经营不会产生潜在不利影响。

四、说明公司主要供应商均为当地小型供应商的原因及合理性, 供应商是否对公司存在重大依赖, 结合市场价格、同类产品第三方价格说明公司采购价格的公允性, 公司及关键主体与主要供应商是否存在潜在关联关系、异常资金流转或为公司代垫费用情形

（一）说明公司主要供应商均为当地小型供应商的原因及合理性

公司主要供应商为当地小型供应商主要由于以下原因：

1、公司采购的材料主要是注塑件、五金件及塑料粒子等。塑料粒子存在大宗商品价格，供应商为大型企业；其他材料方面，公司采取与小型、本地供应商合作的策略，在保证供货及时性、连续性的同时，兼顾了议价能力。

2、向当地供应商采购能在满足公司采购需求的前提下降低公司的采购成本。

①宁波地区作为汽车零部件产业集群地，汽车产业园区众多，汽车零部件产业配套范围较广，品种齐全，生产范围涵盖汽车四大总成的几乎所有零部件，从事汽车模具、压铸、机械加工、橡塑加工、冲压成型、粉末冶金、内外饰件、底盘件、电机和电控的企业数量较多，截至 2023 年底，宁波市汽车及零部件行业拥有销售过亿的企业已达到 360 余家，公司主要从事汽车内外饰功能件的研发、生产和销售，当地完善的产业链能够满足公司的采购需求；②当地供应商距离公司较近，运输距离较短，能有效降低运输成本和运输时间，并且能够满足公司的紧急订单；③公司与当地供应商沟通更加便捷，信息传递更顺畅，能快速解决合作中出现的问题。

3、向小型供应商采购能够降低公司的采购成本以及满足公司定制化的采购需求。①随着汽车行业终端领域竞争加剧，公司向小型供应商采购能够具有较高的议价权，可将下游客户的降价压力传导到至上游供应商，且小型供应商组织简单，内部管理费用较低，能够更好的接受价格下降的压力；②公司采购的大部分材料具有定制化的特征，大型供应商通常难以满足公司定制化的产品需求，小型供应商通常能够更加灵活地调整生产计划和生产工艺来满足公司的特殊需求；③公司与小型供应商的合作时间较早，合作时供应商通常规模较小，公司能够有机会在其发展初期进行扶持，随着供应商业务规模的不断成长，双方的合作关系更加紧密且深入，公司能够获得更优质的服务。

综上，公司主要供应商均为当地小型供应商具有合理性。

（二）供应商是否对公司存在重大依赖

公司前五大供应商中部分供应商与公司的交易额占其收入比例较高，这是由于相关供应商自身产能有限、规模不大所致，同时供应商自身也更倾向于获取稳

定、长期的合作客户，以便更好的实现预期管理、成本控制。此外，公司采购同类型材料也通常会采取相对集中的策略，主要集中在 2-3 家，该供应链保障策略，在全球汽车零部件行业较为普遍。在汽车零部件行业，下游客户或整车厂商通常会根据零部件重要性进行分类，针对非关键部件向小型本地供应商进行采购可以同时兼顾灵活性与地理优势。

公司与业务占比较高的相关供应商双方属于相互合作关系，供应商对公司不构成重大依赖。主要原因系：（1）占比较高的供应商基本为注塑件供应商，而注塑机产能在汽车零部件行业中具有广泛的市场需求，宁波地区作为汽车零部件产业集群地，汽车一级供应商或二级供应商对于注塑的外协需求较多，相关供应商可以将产能从公司切换到其他客户；（2）轴销、弹簧、冲压件等五金件，在汽车零部件市场竞争更为充分，市场需求量庞大，相关供应商可以将产能从公司切换到其他客户；（3）公司与相关供应商合作时间较长，考虑到供货的质量稳定性、及时性，公司不会轻易更换新的供应商。相关供应商具有一定的议价能力，对公司不存在依赖。

综上，供应商对公司不存在重大依赖。

（三）结合市场价格、同类产品第三方价格说明公司采购价格的公允性

1、近似料号采购价格比较

报告期内，公司采取与小型、本地供应商合作策略的材料采购主要是注塑件、五金件，因公司采购大部分材料具有定制化的特征，尺寸不同、结构不同、工艺要求不同会导致定价存在差异。主要料号中存在切换供应商情况的料号，以及近似产品的料号，采购价格比较情况如下：

单位：元/件

供应商	材料	采购价格	其他供应商	采购价格
宁波鼎阳汽车零部件有限公司	把手下壳体注塑件	1.72	宁波伊尔普电器有限公司	1.72
	底座左/右端盖注塑件	0.34	宁波市海曙鄞江鑫光塑料厂	0.34
	橡胶弹性圈（注塑件）	0.55	宁波市海曙卓达汽车配件厂	0.53
	储物盒本体（注塑+植绒）	12.18	宁波亿和汽车零部件有限公司植绒+注塑部注	11.93

			塑	
宁波嘉铂汽车部件有限公司	左右扭簧	0.48	上海三环弹簧有限公司	0.48
	左右弹簧	0.37	上海三环弹簧有限公司	0.37
	电泳钢丝	0.24	诸暨市日发弹簧厂	0.24
	轴（五金件）	0.18	宁波高特瑞汽车部件有限公司	0.18
	螺母嵌件	0.50	宁波高特瑞汽车部件有限公司	0.51
宁波东黎电器有限公司	卷管	4.47	宁波高特瑞汽车部件有限公司	4.47
	左前侧门紧急开关底座注塑件	1.42	宁波华奥钧德汽车部件有限公司(接替宁波东黎)	1.31
	左后侧门紧急开关底座注塑件	1.42	宁波华奥钧德汽车部件有限公司(接替宁波东黎)	1.42
	面板支架注塑件	4.91	宁波晖禾塑胶有限公司	4.91
	壳体注塑件	5.22	宁波市奉化沃隆汽车部件有限公司	5.22
宁波晖禾塑胶有限公司	左右门手柄内板注塑件	1.67	宁波伊尔普电器有限公司	1.54
	拉手阻尼基座注塑件	0.51	宁波博晨车辆部件有限公司	0.53
	左右外端盖双色注塑件	2.75	宁波亚柯车辆部件有限公司	2.75
	左前门基座（注塑件+螺栓固定块）	2.95	宁波伊尔普电器有限公司	2.62
宁波博晨车辆部件有限公司	按钮座	0.61	宁波市海曙国隆汽车塑料配件厂	0.55
	左右后壳体注塑件	2.57	宁波伊尔普电器有限公司	2.43
	支架	5.17	宁波鼎阳汽车零部件有限公司	5.17

由上表可知，公司相同部件，近似料号的采购价格不存在重大差异。供应商报价后公司综合考虑行业经验、地理位置、采购价格、服务能力等多种因素最终确定供应商及价格，在选择供应商过程中不存在异常。

2、公司采购定价机制

公司采购定价依据核价管理制度进行，成本控制部根据项目信息，核算产品成本，包括直接成本、装配、包装及间接费用，采购部以不高于目标总价向 2 家以上供应商开展竞争性询价，供应商报价后公司综合考虑行业经验、地理位置、采购价格、服务能力等多种因素最终确定供应商及价格，最终定价后形成产品价

格表。

此外，公司主要供应商均签署了《交易真实性承诺函》，承诺不存在无偿代公司支付费用，或者以不公允的交易价格向公司提供经济资源的情形。

综上，公司向主要供应商采购价格具有公允性。

（四）公司及关键主体与主要供应商是否存在潜在关联关系、异常资金流转或为公司代垫费用情形

通过核查股权关系，公司及关键主体与主要供应商不存在潜在关联关系，通过核查帅特龙及关联方的资金流水，未发现与主要供应商之间有异常资金流转、不存在供应商为公司代垫费用的情形。

综上，公司主要供应商均为当地小型供应商主要系所采购材料的制造难度不大、宁波地区汽车产业发展较快使得产业分工更细、外协资源丰富、就近配套灵活性强可以有效降低成本所致；公司与供应商属于相互合作关系，供应商所生产产品市场需求广阔，对公司不构成重大依赖；公司向相关供应商采购价格公允，主要供应商与公司及关联方不存在潜在关联关系、不存在异常资金流转、也不存在为公司代垫费用的情况。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师已履行的核查程序包括：

- 1、统计公司客户中整车厂和一级供应商收入金额及占比，了解同时向整车厂和一级供应商销售的原因；
- 2、访谈公司销售部负责人，了解公司与主要客户的合作历史、合作模式、是否纳入合格供应商名单及更新周期；
- 3、查询主要供应商的工商信息，对部分注册资本较少、未缴足，以及参保人数较少供应商进行访谈，了解其经营情况以及与合作公司的合作情况；
- 4、访谈公司采购部负责人，了解公司主要供应商均为当地小型供应商的原

因及合理性，获取公司采购核价管理制度及各供应商对相同料号的报价单，分析公司采购价格是否具有公允性；

5、对公司及董监高等关键岗位人员资金流水进行核查，核查公司及关键主体与主要供应商是否存在潜在关联关系，异常资金流转或为公司代垫费用情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司收入中一级供应商客户略高于整车厂商客户；整车厂商对不同零部件的产业链层级要求不同，能直接在整车厂进行装配的产品，公司与整车厂商合作，不能直接装配的则与一级供应商合作；向一级供应商销售的产品收入确认时点准确，不存在提前确认收入的情形；出现产品质量问题时公司直接与一级供应商协调，不涉及整车厂商，报告期内未出现大批量的产品质量问题，未出现过诉讼纠纷等情况。

2、公司与主要客户的合作历史较长，合作模式均为直销模式；公司已纳入客户的合格供应商名单，客户通常无固定更新周期，采取动态管理不定期进行检查；公司与主要客户的合作持续、稳定，未中断。

3、公司与部分注册资本较低、未缴足以及参保人员较少的供应商开展大额合作具有商业合理性，上述供应商实际具有相应的机器产能和人员产能；公司向上述供应商采购的产品市场供应较为充足，可供选择的供应商较多，上述供应商不会对公司的持续稳定经营产生潜在不利影响。

4、公司主要供应商均为当地小型供应商主要系所采购材料的制造难度不大、宁波地区汽车产业发展较快使得产业分工更细、外协资源丰富、就近配套灵活性强可以有效降低成本所致；公司与供应商属于相互合作关系，供应商所生产产品市场需求广阔，对公司不构成重大依赖；公司向相关供应商采购价格公允，主要供应商与公司及关联方不存在潜在关联关系、不存在异常资金流转、也不存在为公司代垫费用的情况。

二、请主办券商及会计师说明对公司及实际控制人资金流水核查情况，对公司销售及采购真实性发表明确意见。

主办券商及会计师核查了公司及子公司、分公司报告期内所有银行账户大额资金流水，核查样本的合计金额占报告期各期发生额的 85%以上；核查了实际控制人报告期内所有银行账户的大额资金流水，以及实际控制人所控制其他企业报告期内银行账户的资金流水，抽取报告期所有单笔金额在 5 万元以上的样本进行核查。

经核查，公司及实际控制人与供应商、客户之间不存在异常资金往来。

综上，公司及实际控制人与供应商、客户之间不存在异常资金往来，公司销售及采购真实。

问题 6. 关于应收款项

根据申报文件，2023 年末、2024 年末，公司应收账款余额分别 33,762.84 万元、40,128.77 万元，应收票据余额分别为 4,076.11 万元、6,424.77 万元，应收款项融资金额分别为 14,789.09 万元、7,451.00 万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、2024 年大幅增加的原因及合理性，是否与同业可比公司存在重大差异及合理性；（2）说明公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）说明单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性；（4）说明报告期内公司采用大额商业承兑汇票结算的原因，涉及的主要客户，是否符合行业惯例，公司商业承兑汇票结算比例与同业可比公司是否存在显著差异；未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；应收票据的期后兑付及收款情况，是否存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形，如有，请补充披露具体情况、原因及后续处理措施，相关应收账款期限是否连续计算，后续收回的可能性；（5）说明公司 2023 年末应收款项融资金额较高的原因、涉及的相关银行承兑汇票是否均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，是否均符合终止确认条件。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【补充披露】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/七、资产质量分析/（一）流动资产结构及变化分析/4、应收账款/（7）其他事项”中补充披露了应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况，补充披露内容如下：

“1、应收账款逾期情况

公司应收账款的逾期标准为：应收账款超出公司实际给予客户的信用期尚未回款即视为逾期。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
逾期应收账款金额	5,057.25	11.49%	5,558.40	15.13%
其中：逾期 6 个月内	4,079.99	9.27%	4,690.19	12.76%
逾期 7-12 个月	167.15	0.38%	158.66	0.43%
逾期 1 年以上	810.10	1.84%	709.55	1.93%
应收账款余额	44,008.49	100.00%	36,746.14	100.00%

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 5,558.40 万元和 5,057.25 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 15.13%和 11.49%，主要逾期集中在 6 个月以内。形成上述应收账款逾期的原因为：①客户通常在收到发票次月起计算回款时间，故存在公司开票时间与客户计算回款时间相差将近 1 个月，剔除 1 个月内逾期金额的影响，报告期末逾期金额分别为 3,207.38 万元和 2,544.40 万元，占应收账款余额比例分别为 8.73%和 5.78%；②客户基本为大型企业，其付款需履行多级审批程序，客观上延长了回款时间；③客户资金集中支付安排：部分客户基于其资金管理要求，集中在特定时点统一安排付款；④部分客户因整车厂商出现破产重整或严重经营困难，预计无法收回的货款，已全部单项计提坏账。

2、公司应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款截至 2025 年 5 月 31 日的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	44,008.49	36,746.14
应收账款期后回款金额	39,897.45	35,676.69
应收账款期后回款比例	90.66%	97.09%

报告期各期末，公司应收账款截至 2025 年 5 月 31 日的回款金额分别为 35,676.69 万元和 39,897.45 万元，回款比例分别为 97.09%和 90.66%，整体回款情况良好，尚未回款部分主要系客户因整车厂商出现破产重整或经营困难，逾期无法收回货款，针对预期无法收回的部分公司已全额计提信用减值损失。”

【公司回复】

一、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、2024 年大幅增加的原因及合理性，是否与同业可比公司存在重大差异及合理性；

公司客户主要为整车厂商及一级供应商，公司给予其信用期 60-90 天，实际操作中，由于开票时间和客户付款审批时间等，付款周期会更长；公司向一级供应商供货比例较高，分别为 55.63%、50.27%，一级供应商通常需要向整车厂争取账期，对上游零部件企业进一步延长账期，以转移资金压力，故公司应收账款余额较高。客户结算方式主要为电汇或承兑汇票，报告期内公司信用政策及结算方式未发生重大变化。报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 36,746.14 万元和 44,008.49 万元，同比增长 19.75%，增长的原因主要系：①公司营业收入增长，2024 年度营业收入 108,284.50 万元，较 2023 年度同比增长 12.87%；②2024 年 8 月因某一主要客户内部流程原因，导致客户及其下级供应商相应的开票延迟，付款延后。

报告期内，同行业可比公司应收账款变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	增长率
神通科技	50,033.61	56,921.50	-12.10%
福赛科技	54,786.58	42,664.70	28.41%
舜宇精工	33,378.63	30,439.85	9.65%
常熟汽饰	249,913.21	201,711.61	23.90%
新泉股份	393,432.06	313,721.29	25.41%
平均值	156,308.82	129,091.79	21.08%
帅特龙	44,008.49	36,746.14	19.76%

可见，除神通科技外，同行业可比公司 2024 年末应收账款账面余额均较 2023

年末有所增长，神通科技因其营业收入下降应收账款下降，其他公司应收账款随着营业收入增长而增长，公司应收账款增长与同行业可比公司不存在较大差异。

综上，报告期公司应收账款余额较高系公司账期通常在 60-90 天，实际操作过程中，账期会更长，公司一级供应商比例较高，一级供应商通常会向上游零部件厂商延长账期所致，具有合理性；报告期内公司的信用政策、结算方式均未发生重大变化；2024 年末应收账款余额大幅增加系营业收入增长以及上汽大众付款延迟所致，原因合理，与同业可比公司无重大差异。

二、说明公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；

（一）说明公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍

1、应收账款逾期比例较低，不存在放宽信用期促收入的情形

报告期内，公司应收账款的逾期标准为：应收账款超出公司实际给予客户的信用期尚未回款即视为逾期。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占应收账款余额比例	金额	占应收账款余额比例
逾期应收账款	5,057.25	11.49%	5,558.40	15.13%
其中：逾期 6 个月内	4,079.99	9.27%	4,690.19	12.76%
逾期 7-12 个月	167.15	0.38%	158.66	0.43%
逾期 1 年以上	810.10	1.84%	709.55	1.93%
应收账款余额	44,008.49	100.00%	36,746.14	100.00%

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 5,558.40 万元和 5,057.25 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 15.13%和 11.49%，主要逾期集中在 6 个月以内。形成上述应收账款逾期的原因为：①客户通常在收到发票次月起计算回款时间，故存在公司开票时间与客户计算回款时间相差将近 1 个月，剔除 1 个月内逾

期金额的影响，报告期末逾期金额分别为 3,207.38 万元和 2,544.40 万元，占应收账款余额比例分别为 8.73%和 5.78%；②客户基本为大型企业，其付款需履行多级审批程序，客观上延长了回款时间；③客户资金集中支付安排：部分客户基于其资金管理要求，集中在特定时点统一安排付款；④部分客户因整车厂商出现破产重整或严重经营困难，预计无法收回的货款，已全部单项计提坏账。

报告期内，公司应收账款逾期比例较低，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用期促收入的情形。

2、公司逾期应收账款不存在重大回款障碍

报告期各期末，公司逾期应收账款截至 2025 年 5 月 31 日的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
逾期应收账款金额①	5,057.25	5,558.40
期后回款金额②	4,144.48	4,755.29
期后回款比例（③=②/①）	81.95%	85.55%
期后未回款金额（④=①-②）	912.78	803.11

报告期各期末，公司逾期应收账款截至 2025 年 5 月 31 日的回款金额分别为 4,755.29 万元和 4,144.48 万元，回款比例分别为 85.55%和 81.95%，公司逾期应收账款整体回款情况良好，尚未回款部分主要系客户因整车厂商出现破产重整或经营困难，逾期无法收回货款，针对预期无法收回的部分公司已全额计提信用减值损失。

综上，公司应收账款逾期比例较小，不存在放宽信用政策促收入的情形；逾期应收账款期后回款良好，不存在重大回款障碍。

（二）对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

公司在销售合同中明确约定了客户付款时限（通常为 60-90 天）及违约责任条款，但在实际执行过程中，基于维护长期战略合作关系及客户信用状况等综合考量，主要采取协商沟通为主的催收方式。公司建立了系统的应收账款管理制度：设立专职团队实施账龄动态监控，通过定期对账、发送催收函件、分级预警等措

施强化催收力度；对多次逾期的客户采取信用额度管控、缩减订单规模等约束措施；对恶意拖欠客户及时启动法律诉讼程序。

三、说明单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性；

（一）说明单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

1、公司单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性

（1）单项计提坏账准备的应收账款

2024 年 12 月 31 日按单项计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
天际汽车(长沙)集团有限公司	257.98	257.98	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
北京宝沃汽车股份有限公司	114.49	114.49	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
合众新能源汽车股份有限公司	146.50	146.50	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
上海华特企业集团股份有限公司	131.97	131.97	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
浙江德浩实业有限公司	80.90	80.90	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
长沙子元汽车零部件有限公司	63.99	63.99	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
北汽韩一(重庆)汽车饰件有限公司	35.49	35.49	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
浏阳市南源汽车部件有限公司	18.35	18.35	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
江西亿维汽车制造股份有限公司	10.21	10.21	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
华晨汽车集团控股有限公司	7.37	7.37	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
上海元城汽车技术有限公司	6.78	6.78	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
宁波星陆汽车部件有限公司	5.39	5.39	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
江西昌河汽车有限责任公司	4.57	4.57	100.00	企业经营不善导致资金周转困难

华晨雷诺金杯汽车有限公司	0.04	0.04	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
小 计	884.03	884.03	100.00	

2023 年 12 月 31 日按单项计提坏账准备的应收账款：

单位：万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
天际汽车(长沙)集团有限公司	257.98	257.98	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
上海华特企业集团股份有限公司	131.97	131.97	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
北京宝沃汽车股份有限公司	114.49	114.49	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
浙江德浩实业有限公司	80.90	80.90	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
长沙子元汽车零部件有限公司	63.99	63.99	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
北汽韩一(重庆)汽车饰件有限公司	35.49	35.49	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
浏阳市南源汽车部件有限公司	18.35	18.35	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
江西亿维汽车制造股份有限公司	10.21	10.21	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
华晨汽车集团控股有限公司	7.37	7.37	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
上海元城汽车技术有限公司	6.78	6.78	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
宁波星陆汽车部件有限公司	5.39	5.39	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
江西昌河汽车有限责任公司	4.57	4.57	100.00	企业经营不善导致资金周转困难
华晨雷诺金杯汽车有限公司	2.04	2.04	100.00	整车厂商已申请破产，预计款项无法收回
小 计	739.53	739.53	100.00	

公司对有客观证据表明存在减值迹象的应收账款，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。报告期内，公司对部分客户的应收账款采用单项计提坏账准备，主要系因相关客户（整车厂商）出现破产重整或严重经营困难，经综合评估其偿债能力及可回收性，公司判断相应货款已大概率无法收回，因而全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（2）1 年期以上的应收账款

报告期各期末 1 年期以上的应收账款：

单位：万元

账龄	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以上	2,819.51	2,274.23
其中：单项计提坏账部分	737.53	607.56
账龄组合-模具款	2,043.54	1,613.92
合计占比	98.64%	97.68%

公司 1 年期以上的应收账款未收回的原因如下：①单项计提坏账部分已在(1)中说明，主要系客户破产重整或严重经营困难，预期无法收回；②对于应收模具款，公司以取得 PPAP 验收单据作为收入确认时点，但整车厂客户针对模具的开票结算流程较长，导致公司已确认收入的应收款项账龄超过 1 年，该部分应收账款对应的客户均为合作多年的知名整车厂商（如 AUDI、上汽大众等），信用风险较低，且通知开票后均能及时付款。因此，公司已结合账龄对该类应收账款计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（3）实际核销的应收账款

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
坏账核销金额	-	26.81
期末应收账款余额	44,008.49	36,746.14
坏账核销金额/期末应收账款余额	-	0.07%

报告期内，公司核销应收账款金额为 26.81 万元，主要系：①部分产品客户与公司存在质量争议，无法收回货款；②客户公司注销，无法收回货款。

2、公司对于已单项计提应收账款及 1 年以上款项采取的措施

针对单项计提应收账款及 1 年以上应收账款，公司采取发函催收、分级预警等措施，若多次催收不回则启动法律诉讼程序。

综上，单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回原因合理；单项计提坏账准备的应收账款收回可能性较低，已全额计提坏账准备；非单项计提的 1 年期以上应收账款，主要系模具款开票结算流程较长所致，款项预计可以正常收回，已按照账龄计提坏账准备；针对未回款的应收账款，公司已采取发函催收、分级预警等措施。

（二）公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性

1、公司应收账款坏账准备计提依据，计提是否充分

对于有客观证据表明存在减值迹象以及其他适用于单项评估的应收账款，公司单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

应收账款账龄组合与坏账计提比例对照表如下：

账龄	坏账计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	20%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

报告期内，公司已按照该会计政策计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

2、公司应收账款坏账准备计提比例与可比公司差异的合理性

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
神通科技	5%	20%	50%	100%	100%	100%
福赛科技	5%	30%	50%	100%	100%	100%
舜宇精工	5%	10%	30%	50%	80%	100%
常熟汽饰	5%	20%	50%	100%	100%	100%
新泉股份	5%	30%	50%	100%	100%	100%
平均数	5%	22%	46%	90%	96%	100%
帅特龙	5%	20%	50%	100%	100%	100%

注：同行业可比公司信息取自公开披露的定期报告。

可见，公司的应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相近，不存在重

大差异。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	应收坏账准备	应收账款余额	计提比例	应收坏账准备	应收账款余额	计提比例
神通科技	4,097.08	50,033.61	8.19%	3,314.14	56,921.50	5.82%
福赛科技	2,744.38	54,786.58	5.01%	2,159.05	42,664.70	5.06%
舜宇精工	2,936.31	33,378.63	8.80%	1,958.86	30,439.85	6.44%
常熟汽饰	12,259.00	249,913.21	4.91%	7,544.66	201,711.61	3.74%
新泉股份	22,788.54	393,432.06	5.79%	17,481.89	313,721.29	5.57%
平均数	8,965.06	156,308.82	6.54%	6,491.72	129,091.79	5.33%
帅特龙	3,879.72	44,008.49	8.82%	2,983.31	36,746.14	8.12%

报告期内，公司坏账准备计提比例分别为 8.12%和 8.82%，高于上述可比公司均值（5.33%、6.54%），主要系公司基于谨慎性原则，对信用风险较高的客户采用更为严格的单项计提坏账准备所致。公司计提政策与同行业可比公司相近，计提政策及执行标准符合汽车零部件行业特性，具有合理性。

综上，公司根据客户信用风险特征、行业状况及历史回款情况等因素，对应收账款合理计提坏账准备，计提比例充分；公司坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

四、说明报告期内公司采用大额商业承兑汇票结算的原因，涉及的主要客户，是否符合行业惯例，公司商业承兑汇票结算比例与同业可比公司是否存在显著差异；未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；应收票据的期后兑付及收款情况，是否存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形，如有，请补充披露具体情况、原因及后续处理措施，相关应收账款期限是否连续计算，后续收回的可能性；

（一）说明报告期内公司采用大额商业承兑汇票结算的原因，涉及的主要客户，是否符合行业惯例，公司商业承兑汇票结算比例与同业可比公司是否存在显著差异；

报告期内公司采用商业承兑汇票结算情况：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
商业承兑汇票结算金额	5,549.92	4,565.81

报告期内，公司采用商业承兑汇票结算的金额分别为 4,565.81 万元、5,549.92 万元，涉及的主要客户（报告各期前五大）商业承兑汇票结算客户名称及金额如下：

单位：万元

期间	序号	客户	金额
2023 年度	1	延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	2,069.00
2023 年度	2	上海华特企业集团股份有限公司	750.00
2023 年度	3	中国第一汽车股份有限公司	449.22
2023 年度	4	奇瑞商用车(安徽)有限公司	291.83
2023 年度	5	博泽西德科（上海）汽车系统有限公司	250.00
合计			3,810.05
2024 年度	1	延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	1,279.36
2024 年度	2	芜湖捷途汽车销售有限公司	1,070.00
2024 年度	3	上海华特企业集团股份有限公司	814.44
2024 年度	4	奇瑞汽车股份有限公司	751.73
2024 年度	5	上汽大众汽车有限公司	562.55
合计			4,478.08

报告期内，公司采用商业承兑汇票结算主要受汽车行业供应链结算惯例影响，2023 年度及 2024 年度结算金额分别为 4,565.81 万元和 5,549.92 万元，涉及延锋汽车、上海华特、奇瑞汽车等信用良好的核心客户（前五大客户合计占比分别为 83.45%和 80.69%）；该结算方式与同行业可比公司（如福赛科技、新泉股份等）相同，符合行业惯例。

（二）公司商业承兑汇票结算比例与同业可比公司是否存在显著差异

报告各期末，公司与同行业可比公司应收商业承兑汇票占应收账款比例如下：

单位：万元

项目	2024 年末			2023 年末		
	应收商业承兑汇票	应收账款	应收商业承兑汇票/应收账款	应收商业承兑汇票	应收账款	应收商业承兑汇票/应收账款
神通科技	-	50,033.61	-	860.39	56,921.50	1.51%
福赛科技	4,400.86	54,786.58	8.03%	-	42,664.70	-
舜宇精工	13.66	33,378.63	0.04%	682.66	30,439.85	2.24%
常熟汽饰	-	249,913.21	-	1,691.58	201,711.61	0.84%
新泉股份	9,668.54	393,432.06	2.46%	14,975.73	313,721.29	4.77%
平均数	4,694.35	160,532.42	2.92%	4,552.59	150,698.56	3.02%
帅特龙	1,063.64	44,008.49	2.42%	1,219.67	36,746.14	3.32%

可见，同行业可比公司均有用商业承兑汇票结算的情形，报告期各期末，公司应收商业承兑汇票占应收账款比例分别为 3.32%和 2.42%，与同行可比公司平均值不存在重大异常。

（三）未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；应收票据的期后兑付及收款情况，是否存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形，如有，请补充披露具体情况、原因及后续处理措施，相关应收账款期限是否连续计算，后续收回的可能性；

截至 2025 年 5 月 31 日，报告期各期末公司商业承兑汇票期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
未到期应收商业承兑汇票	1,063.64	1,219.67

期后兑付金额	1,063.64	1,219.67
期后兑付比例	100.00%	100.00%

2023 年及 2024 年末未到期应收票据分别为 1,219.67 万元和 1,063.64 万元，截至 2025 年 5 月 31 日，均已全额兑付，未出现逾期或转为应收账款的情形。公司商业承兑汇票主要来自信用状况良好的合作客户，历史回款记录优良。

五、说明公司 2023 年末应收款项融资余额较高的原因、涉及的相关银行承兑汇票是否均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，是否均符合终止确认条件。

报告期各期应收款项融资情况：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
信用评级较高的银行承兑汇票	6,997.44	14,268.55
数字化应收账款债权凭证	453.56	520.55
合计	7,451.00	14,789.09

2023 年末应收款项融资余额较高，主要原因系报告期内公司收到华翔汽车、上汽大众和上海通领等客户开具或背书转让的银行承兑汇票，且截至 2023 年末尚未到期或背书转让的票据较多所致。公司 2023 年末应收款项融资余额均来自信用等级较高的“6+9”类商业银行，具体情况如下：

单位：万元

出票商业银行	金额	是否 6+9 类商业银行
招商银行	3,473.33	是
光大银行	3,117.39	是
工商银行	1,607.51	是
建设银行	1,540.67	是
平安银行	1,285.27	是
中信银行	816.08	是
中国银行	815.11	是
交通银行	699.71	是
浦发银行	307.00	是
兴业银行	284.67	是
民生银行	259.78	是

农业银行	62.03	是
合计	14,268.55	-

公司已背书转让的银行承兑汇票均来自信用等级较高的“6+9”类商业银行，虽然附追索权但在背书时已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，故予以终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师已履行的核查程序包括：

- 1、查阅报告期各期末应收账款明细表，获取公司主要客户的信用期信息，分析应收账款余额及变动的合理性，以及期后应收账款回收情况；
- 2、查阅同行业可比公司应收账款增长比例，比较与公司是否存在重大差异，分析差异原因；
- 3、访谈公司销售负责人及财务负责人，了解报告期内公司的信用政策、客户情况、销售回款、逾期情况及逾期管理措施；
- 4、获取并复核公司报告期各期末应收账款逾期情况明细表，了解期后回款状况；
- 5、查阅同行业可比公司坏账政策及坏账计提情况，并与公司坏账政策进行对比分析，判断公司应收账款、应收票据坏账准备计提是否充分；
- 6、访谈公司销售负责人，了解公司承兑汇票收取政策，了解公司对于票据结算相关内控制度设计是否合理，执行是否有效；
- 7、对主要客户进行实地走访，与其工作人员进行访谈，询问其与发行人的业务往来情况（例如合作历史、主要合同条款、销售规模情况等）；
- 8、选取样本，对主要客户实施函证程序，对于未回的函证实施替代测试，对于回函不符的函证编制调节表并确认原因；
- 9、查阅期后商业承兑汇票的银行流水及兑付凭证，确认所有到期票据的兑

付情况。访谈公司财务及销售负责人，了解大额商票结算客户的合作背景，查询同行业可比公司相关报告，确认商业承兑汇票结算是否基于客户信用状况及行业惯例。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司给予客户的信用政策、结算方式未发生重大变化；应收账款增长主要受公司收入增长和某一客户延长付款影响；公司应收账款余额较高系公司账期通常在 60-90 天，实际操作过程中，账期会更长，公司一级供应商比例较高，一级供应商通常会向上游零部件厂商延长账期所致，具有合理性，符合业务特点，与同行业可比公司不存在重大差异。

2、公司应收账款逾期比例较小且同比下降，不存在放宽信用政策促进销售的情形；逾期应收账款期后回款良好，不存在重大回款障碍；合同中有约定逾期回款的责任。

3、单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回原因合理；单项计提坏账准备的应收账款收回可能性较低，已全额计提坏账准备；非单项计提的 1 年期以上应收账款，主要系模具款开票结算流程较长所致，款项预计可以正常收回，已按照账龄计提坏账准备；针对未回款的应收账款，公司已采取发函催收、分级预警等措施；公司根据客户信用风险特征、行业状况及历史回款情况等因素，对应收账款合理计提坏账准备，计提比例充分；公司坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

4、报告期内，公司采用商业承兑汇票结算主要受汽车行业供应链结算惯例影响；该结算方式与同行业可比公司（如福赛科技、新泉股份等）相同，符合行业惯例，公司商业承兑汇票余额占应收账款比例处于合理区间，与同行业公司相比不存在显著异常；未到期票据均已全额兑付，未出现逾期或转为应收账款的情形，合作客户信用状况良好，出现到期无法兑付风险较小。

5、2023 年末应收款项融资余额较高，主要原因系报告期内公司收到华翔汽车、上汽大众和上海通领等客户开具或背书转让的银行承兑汇票，且截至 2023 年末尚未到期或背书转让的票据较多所致；公司 2023 年末应收款项融资余额均

来自信用等级较高的“6+9”类商业银行，已背书转让的银行承兑汇票均符合终止确认条件。

问题 7. 关于存货

根据申报文件，2023 年末、2024 年末公司存货余额分别为 22,861.46 万元、25,017.74 万元，占流动资产比重较高且最近一年有所增长。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司：（1）说明报告期内存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，尤其是发出商品占比较高的合理性，是否与在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货（尤其是寄售商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，说明针对寄售存货、发出商品采取的具体核查程序及比例，对存货真实性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【补充披露】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/七、资产质量分析/（一）流动资产结构及变化分析/8、存货/（2）存货项目分析”中补充披露了各类存货库龄情况及期后结转情况，补充披露内容如下：

“③各类存货的库龄情况

单位：万元

项目	库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		期末余额	占比	期末余额	占比
库存商品及发出商品	1 年以内	17,012.53	95.61%	15,531.39	95.90%
	1 年以上	781.31	4.39%	664.29	4.10%
	小计	17,793.84	100.00%	16,195.67	100.00%
原材料	1 年以内	3,601.77	84.63%	3,423.62	90.84%
	1 年以上	654.09	15.37%	345.06	9.16%
	小计	4,255.86	100.00%	3,768.68	100.00%
半成品、在产品	1 年以内	1,785.63	92.10%	1,759.93	94.70%
	1 年以上	153.26	7.90%	98.57	5.30%

委托加工物资	小计	1,938.89	100.00%	1,858.50	100.00%
模具	1年以内	2,768.97	79.94%	2,651.82	95.56%
	1年以上	694.78	20.06%	123.09	4.44%
	小计	3,463.75	100.00%	2,774.90	100.00%
存货合计	1年以内	25,168.90	91.68%	23,366.75	95.00%
	1年以上	2,283.44	8.32%	1,231.01	5.00%
	小计	27,452.34	100.00%	24,597.75	100.00%

④各类存货的期后结转情况

单位：万元

项目		2024年12月31日	2023年12月31日
库存商品及发出商品	期末余额	17,793.84	16,195.67
	期后结转金额	14,542.23	15,534.50
	期后结转比例	81.73%	95.92%
原材料	期末余额	4,255.86	3,768.68
	期后结转金额	3,159.49	3,406.29
	期后结转比例	74.24%	90.38%
半成品、在产品 & 委托加工物资	期末余额	1,938.89	1,858.50
	期后结转金额	1,480.99	1,760.93
	期后结转比例	76.38%	94.75%
模具	期末余额	3,463.75	2,774.90
	期后结转金额	238.68	2,304.33
	期后结转比例	6.89%	83.04%
存货合计	期末余额	27,452.34	24,597.75
	期后结转金额	19,421.40	23,006.05
	期后结转比例	70.75%	93.53%

注 1：原材料、在产品 & 半成品和委托加工物资期后结转金额为截至 2025 年 5 月 31 日被领用出库结转为下一存货形态金额；库存商品、发出商品和模具期后结转金额为截至 2025 年 5 月 31 日结转至营业成本金额；

注 2：期后结转比例=期后结转金额/期末余额”

【公司回复】

一、说明报告期末存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，尤其是发出商品占比较高的合理性，是否与在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；

（一）报告期末存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异

1、公司存货分类及结构情况

报告期各期末，公司存货分类及结构情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比	期末余额	占比
发出商品	10,247.73	37.33%	9,818.03	39.91%
库存商品	7,546.11	27.49%	6,377.64	25.93%
原材料	4,255.86	15.50%	3,768.68	15.32%
模具	3,463.75	12.62%	2,774.90	11.28%
半成品	1,365.19	4.97%	1,428.63	5.81%
委托加工物资	370.03	1.35%	264.69	1.08%
在产品	203.67	0.74%	165.18	0.67%
合计	27,452.34	100.00%	24,597.75	100.00%

报告期各期末，公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品和模具构成，各类别存货占比波动较小，存货结构稳定。

2、公司存货分类及结构与可比公司对比情况

报告期各期末，公司与可比公司存货分类占比对比情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	帅特龙	舜宇精工	新泉股份	帅特龙	舜宇精工	新泉股份
发出商品	37.33%	40.11%	40.46%	39.91%	35.95%	36.62%
库存商品	27.49%	39.49%	7.21%	25.93%	41.37%	6.63%
原材料	15.50%	11.45%	10.77%	15.32%	13.97%	13.94%
周转材料	-	-	2.46%	-	-	2.54%
模具	12.62%	-	34.86%	11.28%	-	35.45%

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	帅特龙	舜宇精工	新泉股份	帅特龙	舜宇精工	新泉股份
半成品/在产品 及自制半成品	4.97%	8.80%	-	5.81%	7.99%	-
委托加工物资	1.35%	0.10%	0.11%	1.08%	0.52%	0.16%
在产品	0.74%	-	3.51%	0.67%	-	3.90%
合同履约成本	-	0.06%	-	-	0.21%	-
在途物资	-	-	0.63%	-	-	0.74%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司信息取自公开披露的定期报告，舜宇精工在产品及自制半成品合并披露

报告期各期末，公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品和模具构成，2024 年末及 2023 年末合计占比分别为 92.44%和 92.94%。同行业可比公司中，舜宇精工存货主要由发出商品、库存商品及原材料构成，2024 年末及 2023 年末合计占比分别为 91.05%和 91.29%，其模具在库存商品和发出商品中核算；新泉股份存货主要原材料、库存商品、发出商品和模具构成，2024 年末及 2023 年末合计占比分别为 93.30%和 92.64%，公司存货结构与同行可比公司不存在重大差异。

（二）各类存货变化的具体原因，发出商品占比较高的合理性

报告期各期末，公司存货余额分别为 24,597.75 万元、27,452.34 万元，呈逐年增加趋势。随着业务规模的扩大，公司报告期各期末存货余额也呈上升趋势。

1、各类存货变化的具体原因

（1）库存商品及发出商品

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 6,377.64 万元和 7,546.11 万元 2024 年末较 2023 年末增加 1,168.47 万元，发出商品账面余额分别为 9,818.03 和 10,247.73 万元，2024 年末较 2023 年末增加 429.70 万元，库存商品及发出商品 2024 年末较 2023 年末增加主要系 2024 年随着客户需求增加，销售订单量增长，公司库存商品及发出商品增加。

（2）模具

报告期各期末，公司模具分别为 2,774.90 万元和 3,463.75 万元，2024 年末较 2023 年末增加 688.85 万元，模具金额增加主要系公司产品类型及适配车型增

加，对应模具增加。

（3）半成品、委托加工物资及在产品

报告期各期末，公司半成品分别为 1,428.63 万元和 1,365.19 万元，委托加工物资分别为 264.69 万元和 370.03 万元，在产品分别为 165.18 万元和 203.67 万元，半成品、委托加工物资及在产品基本保持稳定。

2、发出商品占比较高的原因

公司报告期各期末发出商品金额及占比均较高，主要系：①在内销情况下，公司产品销售模式分为寄售模式和非寄售模式：a.寄售模式下，公司按照合同(或订单)，将产品运送至客户指定地点并经客户确认后，公司将该批存货由库存商品转为发出商品；公司在客户实际领用产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入，并将对应的发出商品结转成本；b.非寄售模式下，公司按照合同(或订单)约定，将产品送至客户指定地点并经客户签收，公司按客户确认的收货清单确认收入并结转成本，公司将已发出尚未取得客户收货确认的产品计入发出商品；②在外销的 DAP 模式下，公司将产品运达客户指定收货地点并经客户收货后确认收入并结转成本，公司将已发出尚未取得客户收货确认的产品计入发出商品。

综上，公司各类存货变化与公司业务规模变动相适应，公司报告期内存货余额增长及发出商品占比较高具有合理性。

（三）是否与在手订单相匹配

报告期各期末，公司存货余额与在手订单成本金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月/ 2024 年 12 月 31 日	2024 年 1-4 月/ 2023 年 12 月 31 日
在手订单成本金额（1-4 月）	26,672.50	23,300.06
存货余额	27,452.34	24,597.75
在手订单覆盖率	97.16%	94.72%

注：客户订单一般为滚动需求，因此在手订单成本金额为根据存货周转天数（118 天）计算的期后销售所结转成本金额。

报告期各期末，公司在手订单成本金额可基本覆盖存货余额，覆盖率分别为 94.72%、97.16%，稳定在较高水平，公司期末存货余额与在手订单相匹配。

（四）结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

1、公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄如下：

单位：万元

库龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比	期末余额	占比
1 年以内	25,168.90	91.68%	23,366.75	95.00%
1 年以上	2,283.44	8.32%	1,231.00	5.00%
小计	27,452.34	100.00%	24,597.75	100.00%

报告期各期末，公司存货的库龄以 1 年以内为主，其账面余额分别为 23,366.75 万元和 25,168.90 万元，占各期末存货账面余额的比例分别为 95.00% 和 91.68%。

2、期后存货结转及销售情况

报告期各期末，公司存货截至 2025 年 5 月 31 日的期后结转情况如下：

单位：万元

项目		2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
库存商品、发出商品、原材料等存货	期末余额	23,988.59	21,822.85
	期后结转金额	19,182.72	20,701.72
	期后结转比例	79.97%	94.86%
模具	期末余额	3,463.75	2,774.90
	期后结转金额	238.68	2,304.33
	期后结转比例	6.89%	83.04%

注 1：原材料、在产品及半成品和委托加工物资期后结转金额为截至 2025 年 5 月 31 日被领用出库结转为下一存货形态金额；库存商品、发出商品和模具期后结转金额为截至 2025 年 5 月 31 日结转至营业成本金额；

注 2：期后结转率=期后结转金额/期末余额

报告期内，除模具外的存货期后结转比例分别为 94.86%和 79.97%，结转比例较高；模具期后结转比例分别为 83.04%、6.89%，主要系模具的验证周期相对较长，故上述完工模具尚未销售并结转成本。

3、存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

库龄	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	期末余额	跌价准备	计提比例	期末余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	25,168.90	845.94	3.36%	23,366.75	628.38	2.69%
1 年以上	2,283.44	1,588.66	69.57%	1,231.00	1,107.92	90.00%
小计	27,452.34	2,434.60	8.87%	24,597.75	1,736.30	7.06%

报告期各期末，公司存货库龄主要为 1 年以内，占比分别为 95.00%和 91.68%，公司存货周转较快，存货库龄较短，符合其业务特点，存货库龄结构相对平稳。公司对可变现净值低于成本的部分已全额计提存货跌价准备，公司各期末存货跌价准备计提充分。

二、公司存货（尤其是寄售商品）管理的具体措施，相关内控是否健全有效，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

（一）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效

公司制定了《物料采购管理制度》、《仓库管理制度》等与存货相关的内部控制管理制度，明确了对存货的管理相关需求，包括存货的入库管理、出库管理、存货盘点等环节，相关内控健全有效。

1、存货入库管理

对于原材料等外购物资，物料到达仓库后，仓管员对到货原材料、零件进行数量核查、扫码转入，系统自动区分是否需质量验收，需验收的由质保部、测试中心进行入库检验，并将判定结果反馈给仓库，作为合格入库的依据。

对于完工入库的产成品，仓管员根据生产部生产入库货物确认包装规范、标识齐全(半成品需有检验合格章)方可准许入理货区存放等待上架，其他发现混货、标识差异的包装，当场反馈生产部，拒收的货物退回生产车间。待检区货物先由质保进行品质验收，入库质检员须在仓管员录入待检库库位后 24 小时内对待检区内的货物进行品质检验并于系统上变更对应状态。品质检验完毕后应立即通知仓管员结果，仓管员根据品质检验结果及时对货物进行分类入库或不合格物料退料。最后，仓管员安排搬运、叉车等方式转运存入空余货格并通过 PDA 扫码枪扫码转入，上货应尽量按一库位一批次数量理货存入对应货格并扫描货格条码完

成数据入库，系统根据扫描结果自动登记入账。

2、存货出库管理

对于车间原材料领料，生产部等领用部门向仓库发出《配料单》或《生产补料单》等领用单据，仓管员以此为依据进行扫码出库。

对于库存商品出库，物流计划员凭备料转移单到仓库，仓管员根据要求的期限进行备货。备货完毕后，放置到待发货区域，合理堆放，便于清点。仓管员、物流计划员、提货人（业务员、货车驾驶员）须到场对发货区域内成品清点确认，无问题后在成品出厂单签字。

对于寄售商品，公司客户主要为汽车零部件行业一级供应商，该类公司一般采取“零库存”的原材料库存管理模式，公司根据客户需求将产成品运至临近客户的第三方物流仓库或客户寄售仓，以满足客户随时取用的要求。在客户生产领用前，第三方物流仓库的产成品仍为公司的库存商品，已运抵客户自有仓库的产成品且未取得客户确认的领用清单的产成品转为发出商品。

3、存货盘点

公司存货盘点工作分为日常盘点、定期盘点和年终盘点，主要由仓库、生产部门和财务部门等共同参与。

日常盘点由仓管员在仓库每日自盘自检库存货物；定期盘点由财务部确定盘点小组成员，安排盘点工作事宜，每月末组织相关人员对仓库所有储存货物进行盘点，财务负责监盘并根据库存情况随机抽取物料进行抽盘，盘点完成后对盘点差异结果进行差异分析；年终盘点由财务部每年年底组织相关人员进行一次仓库及生产车间的库存全盘工作，盘点完成后编制盘点表汇总表，填列存货盘点结果及差异原因，经管理层审批后按规定程序对账面进行调整。

（二）公司寄售商品管理的具体措施，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

1、公司寄售商品管理的具体措施

寄售模式下，公司针对发出商品的管理模式和内控制度具体如下：

（1）产品交付：公司根据客户采购订单需求将产品交付至客户指定地点或

仓库，客户收到货物并核对无误后，予以确认，并录入仓库管理系统。

（2）产品领用：公司每月与客户核对对账期间的产品领用情况，经公司与客户核对确认后，由财务部开具发票。

（3）产品核对：财务部通过定期与客户对账、定期查看客户的供应商管理系统等方式与公司账面记录进行核对。

综上，公司寄售模式下的相关制度设计合理，能够有效管理相关寄售模式下的销售行为，并在报告期内有效执行。

2、寄售存货的会计核算

在寄售模式下，公司根据客户订单安排，将产品运送至客户指定地点并经客户确认后，将该批存货由库存商品转为发出商品，具体会计分录为：

借：发出商品

贷：库存商品

公司在获取客户领用清单后，按客户领用商品的时间、数量、金额等确认销售收入。具体会计分录为：

借：应收账款

贷：主营业务收入

贷：应交增值税-销项税额

借：主营业务成本

贷：发出商品

报告期各期末，公司将位于寄售库且尚未实现销售的产品作为发出商品列示，符合会计准则的相关规定。

3、第三方仓库管理

公司第三方物流仓库主要是公司为满足客户随时取用的要求，在临近客户周边向第三方物流服务公司租赁场地并由其进行仓储管理，由物流部考察并租赁，由办事处或总部物流部核对第三方物流仓库账目，并监督仓库管理工作，物流部按月度对第三方物流仓管理情况进行抽查及整改。公司物流部按照合同约定或客

户的生产计划需求，结合三方仓的库存情况，制定送货计划，并在系统中形成库存转移单，由仓库人员发货形成成品出厂单。公司产品送至第三方物流仓后，第三方仓库根据公司随附的成品出厂单清点产品并签字确认，无误后办理入库手续。

公司授权第三方物流仓根据客户的供货指令对客户发货，在第三方物流仓收到客户的供货指令后，及时备货并将产品送至客户指定地点。

4、存货盘点情况

对于第三方物流仓存货结存情况，定期实施盘点；对于客户仓存货结存情况，一般情况下，业内大部分整车厂商不接受其相关配套供应商对其寄售货物进行实地盘点，而以良好的信息系统及沟通机制满足双方对寄售货物收发存及结算数据的确认需求，公司主要通过定期与客户对账、定期查看客户的供应商管理系统等方式核对寄售货物情况。

【中介机构回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师已履行的核查程序包括：

1、分析公司报告期各期主要产品的存货构成情况，并与同行业可比公司对比分析各类存货变化的具体原因；

2、结合报告期各期末公司在手订单金额，分析公司期末存货与在手订单匹配情况；

3、取得公司报告期各期末存货明细，查阅存货跌价准备的测算计提过程，结合公司各类存货的库龄结构情况及期后结转情况，分析是否存在滞销及跌价风险；

4、了解公司与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

5、访谈公司高管及物流部人员，了解公司对寄售商品管理的具体措施；

6、获取公司报告期各期末存货仓库分布表、与存货盘点相关的管理制度等，了解具体盘点情况；获取并复核公司盘点等资料，并对 2024 年末公司自有仓库、第三方物流仓库执行了监盘程序，情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货期末余额	27,452.34	24,597.75
监盘可确认的金额	9,733.62	-
监盘可确认比例	35.46%	-
函证及替代测试可确认金额	7,722.58	7,202.15
函证及替代测试可确认比例	28.13%	29.28%
存货核查金额小计	17,456.20	7,202.15
存货核查比例	63.59%	29.28%

对于 2023 年末存货，主办券商及会计师尚未进场服务，未进行实地监盘，后续采取替代核查程序，包括：①获取公司的盘点计划及盘点表，抽取部分账面存货追查至存货盘点表，关注账面记录与实盘记录是否一致；②对存货余额、存货结构、存货周转天数等进行分析，关注存货结存合理性；③对存货期后结转情况进行相关核查，以验证其真实性和准确性。

7、因行业内大部分整车厂商和一级零部件供应商拒绝合作方进入其仓库对寄售货物进行实地盘点，因为对发出商品主要执行函证程序，以及获取期后发出商品结存明细、客户对账单，核对发出商品在期后的结转情况。核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品期末余额	10,247.73	9,818.03
发函金额	7,722.58	6,767.73
发函比例	75.36%	68.93%
回函金额	2,346.96	2,126.43
回函比例	22.90%	21.66%
替代测试可确认金额	5,375.63	5,075.72
替代测试可确认比例	52.46%	51.70%
发出商品核查金额小计	7,722.58	7,202.15
发出商品核查比例	75.36%	73.36%

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司存货分类及结构与可比公司不存在明显差异；公司各类

存货变化与公司业务规模变动相适应，公司报告期内存货余额增长及发出商品占比较高具有合理性；公司期末在手订单与存货匹配情况符合公司经营模式和行业特征，具有商业合理性；

2、报告期各期末，公司存货库龄结构良好，库龄主要集中在 1 年以内；公司期后结转及销售情况良好，相关存货滞销风险较低，公司存货跌价准备计提方法符合会计准则要求，存货跌价准备计提充分；

3、公司已制定包括寄售商品在内的存货管理相关制度并得到有效执行；

4、主办券商及会计师已通过存货监盘、复核公司盘点程序、分析存货余额结构和周转天数以及抽查存货期后结转情况等程序对存货进行核查，公司各期末存货真实存在。

问题 8. 关于固定资产及在建工程

根据申报文件，2023 年末、2024 年末，公司固定资产余额分别为 19,319.11 万元、17,362.51 万元，在建工程余额分别为 1,176.91 万元、4,905.71 万元，占资产比重较高，在建工程最近一年大幅增长。

请公司：（1）结合报告期内公司现有产能利用率及新增项目产能等经营情况，说明固定资产、在建工程余额较大、固定资产持续大幅增长的原因及合理性，存量及新增固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定；（2）说明报告期内对固定资产、在建工程进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；（3）说明固定资产、在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（4）说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（5）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或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合报告期内公司现有产能利用率及新增项目产能等经营情况，说明固定资产、在建工程余额较大、固定资产持续大幅增长的原因及合理性，存量及新增固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定；

（一）结合报告期内公司现有产能利用率及新增项目产能等经营情况，说明固定资产、在建工程余额较大、固定资产持续大幅增长的原因及合理性

报告期各期末，公司固定资产、在建工程账面余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	期末账面余额	变动额	期末账面余额
固定资产	17,362.51	-1,956.60	19,319.11
其中：房屋及建筑物	8,838.99	-988.98	9,827.97
机器设备	7,341.00	-851.26	8,192.26
运输工具	636.52	-212.07	848.59
电子设备及其他	546.00	95.72	450.28
在建工程	4,905.70	3,728.79	1,176.91
其中：年产 2200 万件汽车注塑零部件制品项目	4,905.70	3,751.17	1,154.53
待安装设备		-22.38	22.38

1、如上表所述，公司固定资产主要系房屋及建筑物、机器设备，该情况与公司作为制造业企业，主营汽车内外饰件的生产制造的业务现状相吻合。

2、公司在建工程余额较大，在建工程大幅增长主要系子公司安徽蕾扬取得土地后自建厂房所致，计划将安徽蕾扬的产能从现有租赁厂房转移到自建厂房。安徽蕾扬投资建设年产 2200 万件汽车注塑零部件制品项目，该项目投资新建厂房，形成大额在建工程余额。该项目的土建工程施工集中于 2023 年和 2024 年，建设期间持续大额的土建工程投入，截至 2024 年 12 月末部分工程尚未完工，尚未达到预定可使用状态，尚未完成竣工验收，故导致公司在建工程余额较大且最近一期大幅增长。

3、报告期内公司未新增产能，销售量增长系公司现有产能利用率提升所致。2024 年公司无新增的注塑机，实际注塑产能未增加，子公司安徽蕾扬投资建设自有厂房，短期内系计划将现有产能由租赁厂房转移到自建厂房，不涉及新增产能。报告期内，公司主要型号注塑机的产能利用率分别为 86.34%和 94.28%，产能利用率的提升支撑公司销售量的增长，与公司报告期固定资产账面余额变动较小的情况相符。

综上，公司固定资产余额较大与公司主营汽车零部件生产制造的情况相符，在建工程余额较大且持续大幅增长系报告期内子公司安徽蕾扬自建厂房处于土建工程施工期所致，上述情况与公司整体发展规划和经营现状相符，具有合理性。

（二）存量及新增固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值率分别确定折旧年限和年折旧率，存量及新增固定资产的折旧计提政策一致，具体情况如下：

固定资产类别	折旧方法	折旧年限(年)	预计净残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	10、20	5.00	4.75、9.50
机器设备	年限平均法	3-10	5.00	31.67-9.50
运输工具	年限平均法	3-10	5.00	31.67-9.50
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	31.67-19.00

如上表所述，公司存量及新增固定资产折旧计提政策符合《企业会计准则》规定。

二、说明报告期内对固定资产、在建工程进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

固定资产、在建工程均为长期资产，根据企业会计准则，企业应当在资产负债表日判断长期资产是否存在可能发生减值的迹象。长期资产于资产负债表日存在减值迹象的，应当进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

公司的主要设备为注塑机、焊接机、CNC 机床、自动装配线、电镀生产线、自动化喷涂线等。在建工程主要是新建厂房和设备安装。

（一）首先判断是否存在减值迹象

对于固定资产、在建工程，公司于资产负债表日先判断是否存在减值迹象。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第五条，需结合以下因素判断其是否在资产负债表日存在减值迹象：

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。

2、企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。

3、市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。

4、有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

5、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

6、企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等。

7、其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

(二) 如存在减值迹象，则进行减值测试

固定资产、在建工程如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

固定资产、在建工程的资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回价值得以恢复的部分。

(三) 固定资产、在建工程减值测算结果

公司主要采用“以销定产”的生产模式，同时根据客户的滚动预测进行一定量的备货，报告期内公司的毛利率分别为 25.31%、24.86%，不存在毛利率过低

的情况；公司的主要生产设备为注塑机、焊接机、CNC 机床、自动装配线、电镀生产线、自动化喷涂线等，可应用于各产品系列的加工；在建工程主要为年产 2200 万件汽车注塑零部件制品项目的厂房建设；同时，公司固定资产不存在资产价值大幅下降、不存在公司经营环境大幅变化、不存在利率及投资报酬率大幅下降、不存在在建工程长时间停工的情况；公司固定资产状况良好，不存在陈旧过时或损坏无法使用的情形，资产不存在闲置或拟提前处置的情形。故公司固定资产、在建工程不存在减值迹象。

综上，根据公司的内部及外部环境判断，公司的固定资产、在建工程均不存在减值迹象，无需进行减值测试。

三、说明固定资产、在建工程的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期内，根据资产管理制度，公司于每年末定期进行资产盘点。盘点人员根据盘点结果编制固定资产、在建工程盘点表，并与账簿记录核对。报告期内各期盘点均账实相符，未发现实物与账面不符的情况，具体情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	浙江省宁波市、安徽省宣城市	
盘点人员	资产使用部门、资产管理部门、财务人员	
盘点范围	合并范围内的固定资产、在建工程	
盘点方法	实地盘点	
盘点程序	（1）盘点前 制定盘点计划，评估盘点计划是否合理、是否可操作，并将计划传达给每一位监盘人员；确定固定资产是否附有盘点标识；按照固定资产存放地点整理盘点清单。 （2）盘点中 盘点人员盘点时准确地记录固定资产的数量和状况；关注固定资产所有权的证据，如铭牌、商标、权证等；同时观察固定资产外观、维修、保养及使用情况，确定是否存在损坏、技术陈旧和长期闲置的情况。 （3）盘点后 汇总并复核盘点记录，出现盘点差异的进行详细分析，形成盘点总结报告。	
盘点比例	71.86%	72.32%
账实相符情况	账实相符	
盘点结果	公司固定资产、在建工程状况良好，未发现实物与账面不符的情况	

差异原因和处理措施	不存在盘点差异，不涉及相关处理措施
-----------	-------------------

如上表所示，公司固定资产管理情况良好，各项资产不存在盘亏、毁损、闲置的情形，不存在盘点差异，不涉及相关处理措施。

四、说明报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

公司根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。

公司各类别在建工程具体转固标准和时点如下：

在建工程类别	具体转固标准和时点	转固依据
厂房工程及配套	工程建设完成达到预定可使用状态时点转入固定资产	竣工验收报告
设备安装工程	设备安装完成达到预定可使用状态时转入固定资产	设备验收报告
其他零星工程	工程建设完成达到预定可使用状态时点转入固定资产	竣工验收报告

报告期内，公司主要在建工程大额转固情况如下：

项目	转固时点	转固金额 (万元)	转固依据	相关会计处理是否恰当	是否延迟转固
镍回收设备	2023 年 7 月	221.24	设备验收报告	是	否
钢结构平台	2023 年 7 月	47.71	设备验收报告	是	否
内扣手装配线	2024 年 7 月	30.15	设备验收报告	是	否

综上，报告期内公司以在建工程项目达到预定可使用状态作为转固时点，符合企业会计准则相关规定，转固依据充分，不存在提前或延迟转固的情形。

五、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或异常资金往来或其他利益安排。

（一）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

报告期内，公司在建工程主要采购内容、采购金额情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	是否间接采购
2024 年度			
浙江万华建设有限公司	厂房工程	3,537.46	否
宁波鄞工煜烜数字能源有限公司	光伏发电工程设备/706.99KWP	173.83	否
合计		3,711.29	
2023 年度			
浙江万华建设有限公司	厂房工程	1,090.98	否
宁波众智智能设备科技有限公司	381D 内开手柄总成装配自动线	137.02	否
上海顺樊环保科技有限公司	镍回收设备	107.16	否
合计		1,335.16	

1、公司供应商选择流程和标准

公司对于建筑工程、机器设备的采购主要采取招投标和询比价的方式。招投标方式主要适用于金额较大的建筑工程项目，公司对参与招标的工程供应商的施工资质、建设经验、报价、付款条件、交期等因素进行综合评价，最终确定合适的供应商。除此之外，公司主要采取询比价的方式，主要结合公开市场行情、合作背景、品牌口碑等多项因素，在合格供应商名录中进行询价，最终确定合适的供应商。

2、建设工程类采购价格公允性

报告期内，公司子公司安徽蕾扬年产 2,200 万件汽车注塑零部件制品项目厂房主体建设采取招投标的方式进行，其中有两家参与投标，供应商各方面条件对比如下：

序号	供应商名称	注册资本（万元）	工程资质	报价情况（万元）
1	浙江万华建设有限公司	31,800.00	建筑工程施工总承包特级	4,785.00
2	浙江金宝川建设有限公司	5,000.00	建筑工程施工总承包叁级	5,395.95

注：公司厂房建设项目存在内容变更，最终与浙江万华建设有限公司实际签订合同报价为 5,045.00 万元。

如上所示，公司最终选择浙江万华建设有限公司作为工程施工方，主要系报价较低、工程资质较高，具备合理性，相应的价格通过招标方式确定，定价公允。

3、设备类采购价格公允性

公司设备类采购通过询比价的方式进行，或者参考评估值协商定价，采购价格公允。

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

报告期内公司主要在建工程、设备供应商基本情况如下：

供应商名称	实际控制人/ 法定代表人	经营范围	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	是否存在 关联关系
浙江万华建设有限公司	张龙棋	建筑工程、市政公用工程、地基与基础工程、建筑装饰装修工程、机电设备安装工程、古建筑工程、建筑智能化工程、城市园林绿化工程、环保工程、水利工程、公路工程、电力工程、桥梁工程、隧道工程、城市及道路照明工程、输变电工程、土石方工程、金属防腐工程、墙体涂漆工程、消防设施安装工程、建筑幕墙工程的设计、施工；建筑材料、金属材料、木材的批发、零售；室内外清洁服务。	1998年04月24日	31,800	浙江省宁波市海曙区高桥镇大西坝蟹堰头	否
宁波鄞工煜烜数字能源有限公司	钟平	一般项目：太阳能发电技术服务；太阳能热发电装备销售；充电桩销售；停车场服务；光伏设备及元器件销售；电动汽车充电基础设施运营；智能输配电及控制设备销售；太阳能热发电产品销售；太阳能热利用产品销售；太阳能热利用装备销售；光伏设备及元器件制造；光伏发电设备租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；储能技术服务；输变配电监测控制设备销售；输变配电监测控制设备制造；电力行业高效节能技术研发；电力设施器材制造；电力电子元器件销售；电工机械专用设备制造；电气设备销售；电力设施器材销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机系统服务；电子产品销售；机械电气设备制	2015年03月03日	5,000	浙江省宁波市鄞州区滨海创业中心联胜路99号	否

供应商名称	实际控制人/ 法定代表人	经营范围	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	是否存在 关联关系
		造；机械电气设备销售；电子专用设备制造；新能源原动设备制造；新能源原动设备销售；工程管理服务；建筑材料销售；再生资源加工；再生资源销售；信息安全设备销售；信息系统运行维护服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；输配电及控制设备制造；通讯设备销售；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；配电开关控制设备研发；新兴能源技术研发；电子专用材料研发；合同能源管理；园区管理服务。许可项目：电气安装服务；发电业务、输电业务、供（配）电业务；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；建设工程施工。				
宁波众智智能设备科技有限公司	周瑶	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；智能基础制造装备制造；软件开发；智能基础制造装备销售；工业控制计算机及系统销售。	2020年08月25日	500	浙江省宁波市奉化区岳林街道东郊开发区355号	否
上海顺樊环保科技有限公司	吴重文	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；资源再生利用技术研发；资源循环利用服务技术咨询；互联网设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；环境保护专用设备销售；环保咨询服务；环境监测专用仪器仪表销售；电子专用设备销售；水质污染物监测及检测仪器仪表销售；智能仪器仪表销售；生态环境材料销售；生态环境监测及检测仪器仪表销售；超导材料销售；人工智能行业应用系统集成服务；软件开发；人工智能通用应用系统；机械设备租赁；工程管理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术进出口；货物进出口；水环境污染防治服务；物联网应用服务；大气环	2017年06月14日	613.5	上海市金山区朱泾镇仙乐路93号3幢三层西侧	否

供应商名称	实际控制人/ 法定代表人	经营范围	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	是否存在 关联关系
		境污染防治服务；水污染治理；大气污染治理；普通机械设备安装服务；通用设备修理；仪器仪表修理。				

如上所示，报告期内，公司及实际控制人与主要在建工程和设备供应商不存在关联关系。此外，经核查公司及实际控制人报告期内的资金流水，上述主要在建工程和设备供应商与公司及实际控制人之间不存在异常资金往来或其他利益安排。

综上，公司及其实际控制人与在建工程供应商、设备供应商之间不存在关联关系，也不存在异常资金往来或其他利益安排。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师已履行的核查程序包括：

- 1、获取公司产能计算表，对比分析设备数量和产能的匹配关系；
- 2、获取公司报告期内新增在建工程和设备供应商的采购明细表，分析主要供应商变化情况，获取主要相关供应商的工商资料、业务资质等资料，了解其成立时间、资质规模等信息，核查是否与公司及其关联方存在关联关系；
- 3、访谈公司采购负责人、财务负责人及相关经办人员，了解公司主要设备的采购流程、入库、安装调试、验收及转固的流程；
- 4、取得公司长期资产的采购合同，包括建筑施工合同和设备采购合同，抽取样本对报告期内新增采购执行细节测试，核查其真实性和准确性；
- 5、检查在建工程的转固清单，对财务账载转固时间与单据记载时间进行匹配，分析转固时间是否是否准确合理；
- 6、获取公司招标及询比价文件，分析公司采购价格的公允性；
- 7、检查公司在建工程入账依据及在建工程构成明细，取得相关采购合同、进度结算等支持性文件，核查在建工程的入账价值是否准确；

8、对公司固定资产及在建工程进行减值测试，分析是否存在闲置或过时的资产，是否存在减值迹象，是否需要进行减值测试；

9、对公司报告期末主要固定资产和在建工程实施监盘，核查各项资产的真实性和使用状态，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘金额	34,387.31	-
固定资产、在建工程账面原值	47,856.29	-
监盘比例	71.86%	-

注：2023 年年末由于中介机构尚未进场，因此未对公司固定资产、在建工程执行监盘程序；后续通过参与公司 2024 年年末固定资产、在建工程监盘，获取盘点结果倒轧至 2023 年年末固定资产、在建工程数据进行复核检查。同时获取公司 2023 年年末自盘表、盘点计划及盘点小结，对盘点计划制定的合理性，盘点小结与自盘表相关数据的匹配性进行复核，2023 年末公司自盘的盘点比例为 72.32%。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司固定资产余额较大与公司主营汽车零部件生产制造的情况相符，在建工程余额较大且持续大幅增长系报告期内子公司安徽蕾扬自建厂房处于土建工程施工期所致，上述情况与公司整体发展规划和经营现状相符，具有合理性；公司存量及新增固定资产折旧计提政策一致，符合《企业会计准则》规定；

2、报告期内公司固定资产、在建工程不存在减值迹象，未计提减值准备，符合《企业会计准则》规定，判断谨慎、合理；

3、报告期内公司固定资产、在建工程盘点符合内部控制制度要求，盘点结果账实相符、不存在盘点差异；

4、报告期内公司各项在建工程的转固时点准确、转固依据合理，相关会计处理符合企业会计准则的规定，不存在提前或延迟转固的情况；

5、报告期内公司在建工程的主要工程、设备供应商与公司及实际控制人之间不存在关联关系、不存在异常资金往来或其他利益安排，公司不存在通过第三方面接采购设备的情况，采购价格均通过招标、询比价等方式确定，定价公允；

6、报告期各期末公司固定资产、在建工程的盘点比例分别为 72.32%、71.86%，

2024 年中介机构进场后实施了监盘，盘点结果账实相符，公司固定资产和在建工程真实。

问题 9-1 关于外协

根据申报文件，报告期内，公司表面处理、注塑等加工服务采用外协形式。请公司说明：①外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；②外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；④外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。

请主办券商及律师、会计师核查上述相关事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性

报告期内，公司外协加工主要包括电镀、喷漆、包覆、植绒等表面处理和注塑外协，根据《工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》《安全生产许可证条例》等规定，公司外协厂商提供的前述业务内容不属于需要取得行政许可或强制认证的范围。公司主要外协厂商均已依法登记取得营业执照，涉及电镀工序的外协厂商具备排污许可证。

公司主要外协厂商的合作情况具体如下：

序号	外协厂商名称	成立时间	开始提供外协加工的时间	外协成本及其占同类业务环节成本比重			
				2024 年 (万元)	占当期 外协业 务总成 本比重	2023 年 (万元)	占当期 外协业 务总成 本比重
1	宁波北门人电镀有限公司[注 1]	2017 年 9 月 21 日	2017 年	436.64	20.32%	606.66	23.81%
2	安徽帅特龙车辆部件有限公司[注 2]	2012 年 11 月 28 日	2023 年	-	-	528.63	20.74%
3	宁波市奉化理实塑料喷涂厂	2006 年 3 月 1 日	2006 年	477.92	22.24%	319.86	12.55%
4	宁波鼎阳汽车零部件有	2017 年 6 月 7 日	2017 年	309.53	14.40%	280.25	11.00%

	限公司						
5	宁波奉化金盛镀业有限公司	2005 年 4 月 8 日	2015 年	271.87	12.65%	296.17	11.62%
合计				1,495.96	69.60%	2,031.58	79.72%

注 1：宁波北门人电镀有限公司数据为同一控制下合并口径；

注 2：2023 年安徽蕾扬筹建生产线初期产能不足，向安徽帅特龙采购外协加工；为解决同业竞争，安徽帅特龙已将机器设备转让给公司，并进行注销。

公司主要外协厂商均系报告期前成立，成立时间相对较久。公司存在部分主要外协厂商成立后不久即为公司外协生产的情形，具体情况如下：

1、宁波北门人电镀有限公司

宁波北门人电镀有限公司成立之前，公司与其实际控制人张宽丙经营的宁海县城关北门电镀厂合作，基于历史良好的合作关系，公司在宁波北门人电镀有限公司成立后延续合作。

2、宁波市奉化理实塑料喷涂厂

宁波市奉化理实塑料喷涂厂负责人王波华于 2000 年左右已在汽车内饰件行业从事业务，积累了一定的行业经验，2006 年自主创业成立了宁波市奉化理实塑料喷涂厂。公司为优化供应商体系，主动与其联系并评估宁波市奉化理实塑料喷涂厂的加工能力，认为其满足公司的业务需求，确定与其建立合作关系。

3、宁波鼎阳汽车零部件有限公司

宁波鼎阳汽车零部件有限公司成立之前，公司与其实际控制人岑阳经营的慈溪市博宁汽车配件厂合作，基于历史良好的合作关系，公司在宁波鼎阳汽车零部件有限公司成立后延续合作。

公司与外协厂商的合作主要基于公司业务需求开展，部分主要外协厂商成立后不久即为公司外协生产的原因具有合理性。

二、外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况

报告期内，公司的外协厂商除安徽帅特龙车辆部件有限公司为公司实际控制人吴志光控制的企业，其他外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系。

2023 年子公司安徽蕾扬由于刚开始筹建生产线，自身产能不足，向安徽帅特龙采购加工服务，加工服务定价参照加工成本及市场情况确定，具有公允性。此后，为解决同业竞争问题，安徽帅特龙已于 2023 年转让机器设备给公司，逐步停止生产、销售，目前正在注销公告中。

三、公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形

公司建立了采购定价机制，定价采用成本加成方式，在成本控制部门测算的基础上加成一定幅度的利润空间，由几家合格供应商进行竞争性谈判。

报告期内，公司外协加工工序主要包括电镀、喷漆、包覆、植绒等表面处理工序和注塑外协。表面处理加工主要根据产品规格、表面处理工艺及加工难度等因素制定价格，按数量计价。注塑加工主要根据加工机型、加工周期及模具出模数量等因素制定价格，按数量计价。

公司同类产品外协厂商定价不存在重大差异，定价公允，不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。

四、外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意

（一）同行业可比公司外协情况

同行业可比公司外协加工情况列示如下：

公司名称	外协加工主要涉及的产品或加工工序情况
新泉股份	包覆件、表面处理件、出风口类及其他定制化注塑件
常熟汽饰	喷漆和五金装配等
舜宇精工	喷漆、电镀、植绒等
神通科技	注塑、包覆、发泡、电镀等
福赛科技	注塑件、喷涂件及电镀件

其他同行业公司也存在采购外协加工服务的情况，外协加工属于行业惯例。

（二）公司关键资源情况

公司具备完善的自主加工体系，除包覆、植绒等简单工序外，其他关键工序均能自主完成，公司拥有关键工序所需的核心技术、机器设备、技术人员。

1、核心技术

公司基于多年行业积淀，自主开发了诸多核心技术，使公司可基于不同整车厂商、不同车型的要求，进行模具开发、检具开发、工艺方案开发、相关实验验证，最终利用多材料、多工艺实现产品大规模定制化生产。公司主要核心技术情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	卷帘杯托智能化触控技术	通过智能化感应交互系统实现卷帘杯托电动控制。系统搭载高精度微型电机驱动模块，精准实现卷帘机构平稳开合动作。核心技术特色：1) 智能触控交互：采用电容式触控传感器，实现毫秒级响应，操作体验流畅；2) 精密电机控制系统：内置闭环控制算法，确保卷帘运动平稳低噪音；3) 人性化设计：突破传统机械式操作局限，结合整车可实现语音操控。	自主研发	产品设计环节	是
2	阻尼、蓄能、自锁多功能集成技术	旋转轴将无级锁定组件及发条蓄能组件和旋转式阻尼器串联在一起，优势在于集多功能于一体，使锁定、解除更方便、更精确，且结构更紧凑、体积小，应用广泛	自主研发	产品设计环节	是
3	大跨度、小体积的车用折叠升降技术	在车用杯托中应用的结构合理、升降稳定、体积更小、升降跨度更大的折叠升降装置	自主研发	产品设计环节	是
4	遮阳帘循环联动技术	在汽车天窗、后窗或侧窗上应用的遮阳帘循环联动机构，优势在于结构更简单、合理，制作、安装更简便，无任何外力的作用，真正可实现随意停留	自主研发	产品设计环节	是
5	遮阳帘柔性驱动技术	通过软性齿条替代了传统的螺纹螺旋电缆，能够更好地与齿轮啮合传动，并且传动更加精密准确，驱动时的噪音也更小，结构简单，制作方便	自主研发	产品设计环节	是
6	隐藏式车辆外门把手	该外门把手的结构简单巧妙，拉手能够通过平移运动伸展或者回缩，还能够通过杠杆原理进行开锁	自主研发	产品设计环节	是
7	隐藏式车用顶棚拉手多模态开启技术	该拉手能够通过手动的方式打开，也可以通过驱动机构自动打开，乘员能够根据实际需求选择打开方式	自主研发	产品设计环节	是

8	壳体镶件模块化设计技术	通过模块化设计技术，将壳体镶件进行集中加工，实现了机加工的自动化，定位更加精准，显著提升了作业效率	自主研发	模具开发环节	是
9	内部多筋产品的模具顶出技术	采用此结构的注塑模具在脱模过程中，直顶杆的运动行程大于斜顶杆，提高了脱模取件的方便程度，并通过在下模垫板上设置容置槽以及缓冲垫，避免转动块在回程时直接与下模垫板发生碰撞，降低了废品率	自主研发	模具开发环节	是
10	注射模具弹块驱动顶出技术	采用自主研发的弹块驱动结构，增加脱模顶出时产品的受力面积，减少产品表面应力痕，可有效避免顶出产品表面产生的顶杆印，加快脱模速度	自主研发	模具开发环节	是
11	双色旋转模具零点定位技术	于同一注塑机内同时安装共用一套模架的两副模具，采用精准的零点定位技术以提高加工基准、加工精度，并结合准确的切削加工参数，在误差 0.015mm 范围内对两副高精度模具旋转交替注塑成型，实现一件成型产品一道工序连续两次注塑，达到双色注塑成型的效果	自主研发	模具开发环节	是
12	模内高效自动切料技术	通过在模具进胶口处，设计切料滑块，在模具开模时利用斜导柱带动滑块，达到模具内自动切料效果	自主研发	模具开发环节	是
13	三板模点进胶自动脱料头技术	在无热流道的点进胶模具中，在上模中在设计下料板，以实现三板模点进胶模具自动脱料头，大幅提高生产效率	自主研发	模具开发环节	是
14	急冷急热注塑成型技术	快速加热模具使温度迅速上升至高分子材料玻璃化程度，注塑完成后，运用高压冷却水使模具温度迅速下降至塑料成型温度，以消除产品熔接线，提高产品蚀纹效果和光泽度，降低注塑压力的同时减少产品的翘曲变形。成本更低，质量更稳定。	自主研发	注塑成型环节	是
15	气辅注塑成型技术	利用高压惰性气体（氮气）注塑产品内外压力保持一致，形成空腔，消除内部应力，并通过精确控制进气量及塑料粒子投料量，解决局部壁厚超差和缩印问题，并将内腔材料吹回注塑机螺杆内，达成降低废料率，节约塑料粒子原材料	自主研发	注塑成型环节	是

16	转 轴 双 色 注 塑 技 术	后膜有两个模仁，一二次前模模芯部分胶位相同，一二次后模模芯部分胶位不同，旋转模仁或滑块，在同一产品中完成两种原料的二次注塑	自主研发	注塑成型环节	是
17	热 固 性 材 料 成 型 注 塑 技 术	将加热后的塑料粒子聚合物注入到加热的模具中，在模腔中形成保压的环境下产生化学交联，使聚合物凝固，以此注塑可以大幅提高质量稳定性、密度均匀性	自主研发	注塑成型环节	是
18	霍 尔 定 位 编 程 技 术	通过霍尔传感器检测电机轴尾部磁铁磁极变化后，对外发送脉冲信号。用于检测电机的旋转角速度，控制器接收指令信号，同时采集霍尔信号，电流信号等。并对数据进行分析处理，控制电机旋转。确保电动遮阳帘开合到指定位置。有利于延长齿轮箱的寿命，使电动遮阳帘产品的可靠性和寿命得到大幅提升	自主研发	电动遮阳帘/遮物帘类产品	是
19	电 机 电 流 监 测 技 术	基于电流信号分析的智能诊断技术，通过实时监测电机工作电流判断系统运行状态，实现故障预警、异常检测和防夹保护功能	自主研发	电动遮阳帘/遮物帘类产品	是
20	无 感 式 定 位 技 术	在不使用物理传感器的情况下，依靠智能算法，通过分析电机运转中的电流波动与时间变量，精准判断遮阳帘的开合位置。有效降低硬件成本和故障率	自主研发	电动遮阳帘/遮物帘类产品	是
21	门 扣 手 触 摸 解 锁 技 术	于隐藏式门把手运用电容式感应技术，检测手部触摸信号以自动解锁。可实现在-40~125℃温度范围内稳定工作，替代了传统无钥匙进入系统通过机械按键触发的痛点，同时具备检测速率快、气候耐受性优良、寿命长等特点，使车辆的解锁开门更加便利	自主研发	隐藏式门扣手类产品	是
22	隐 藏 式 外 门 把 手 行 程、电 流 阈 值 标 定 及 校 正 技 术	针对环境变化的自适应校正算法，通过实时监测温度、湿度等环境参数，自动调整行程和电流阈值范围，实现系统参数的自动化标定和校正，确保不同环境条件下的稳定性能	自主研发	隐藏式门扣手类产品	是
23	乘 用 车 内 门 拉 手 大 载 荷 断 裂 预 测 建 模 技 术	构建内门拉手材料的本构模型，准确构建内门拉手在大载荷下的CAE模型，考虑几何非线性和边界非线性等因素，准确评估内门拉手断裂可能性，优化内门拉手的几何结构设计。	自主研发	内门拉手优化设计环节	是
24	功 能 性 内 饰	科学简化翻转机构力学模型，准	自主研发	杯托产品	是

件 翻 转 时 间 预 测 建 模 技 术	确构建翻转机构 CAE 模型, 准确 计算功能性内饰件翻转时间, 优 化产品的几何结构设计。		优化设计 环节	
-----------------------------	--	--	------------	--

2、核心资产

截至报告期末, 公司已取得 221 项专利, 其中 113 项发明专利。公司拥有的主要生产设备基本情况如下:

设备 名称	数量	资产原值 (万元)	累计折旧 (万元)	资产净值 (万元)	成新率	是否 闲置
注塑机	114	2,036.83	682.16	1,354.67	66.51%	否
焊接机	123	1,042.88	463.73	579.15	55.53%	否
机床	22	908.08	436.14	471.94	51.97%	否
自动装配线	8	1,495.02	757.52	737.50	49.33%	否
自动化喷涂线	1	2,024.68	1,346.37	678.30	33.50%	否
电镀生产线	2	3,449.91	2,883.29	566.62	16.42%	否
合计	-	10,957.41	6,569.22	4,388.19	40.05%	-

3、核心人员

截至报告期末, 公司共有员工 1,500 名, 其中研发人员 160 名, 占比 10.67%。

综上, 公司自主开发了诸多核心技术, 拥有较多授权专利和生产设备等关键资源, 研发人员等技术人员的占比较高。基于现有资源要素, 为增强细分领域的竞争优势, 公司将部分工序委托外协厂商加工, 进一步发挥公司的核心技术、核心资产与核心人员优势, 外协加工与公司关键资源要素相匹配。

(三) 外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意

公司所处汽车零部件行业普遍存在外协加工情况, 公司生产采取“自主生产为主, 外协加工为辅”的模式, 外协加工包括电镀、喷漆、包覆、植绒等表面处理和注塑外协, 除包覆、植绒等简单工序外, 其他关键工序公司均拥有自主加工能力。同时, 公司已建立了严格的供应商管理制度, 对外协供应商的质量、交付期进行把控, 以确保公司整体的生产效率和产品质量。无论是自主生产还是外协加工, 公司就最终产品的质量与交付期向客户承担责任。

根据公司与主要客户签署的销售合同, 客户要求公司对下级供应商提供的货物或服务的质量负责, 部分客户对委托第三方加工零部件要求向其报备或取得其

同意。报告期内，公司未发生因外协加工未取得客户确认而引发的诉讼或纠纷。

综上，汽车零部件行业普遍存在外协加工，属于行业惯例；公司具备完善的自主加工体系，拥有关键工序所需的核心技术、机器设备、技术人员等关键资源；部分客户对委托第三方加工零部件要求向其报备或取得其同意，报告期内，公司未发生因外协加工未取得客户确认而引发的诉讼或纠纷。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、律师及会计师已履行的核查程序包括：

1、向公司采购负责人访谈，确认公司与主要外协供应商的交易背景，外协采购的定价模式和公允性；

2、走访主要外协供应商，了解并取得其业务相关资质，对合作时间、初始接洽途径、定价模式等业务合作情况进行确认，确认其与公司是否存在关联关系，确认交易的公允性；

3、通过国家企业信用信息公示系统等公开途径查询公司报告期内主要外协厂商的工商登记信息，核查是否存在外协厂商成立后不久即与公司发生业务往来的情形，核查外协厂商与公司是否存在关联关系；

4、查阅同行业可比公司的公开信息，核查同行业可比公司是否存在外协加工模式；

5、查阅公司与主要客户签署的销售合同，核查公司外协模式是否需要取得客户认可或同意；

6、走访主要客户，访谈确认其报告期内与公司是否发生过产品质量相关的纠纷或其他诉讼、仲裁；

7、查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站等，确认报告期内公司与客户是否存在诉讼纠纷的情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、公司外协厂商提供的业务内容不属于需要取得行政许可或强制认证的范围；公司主要外协厂商均已依法登记取得营业执照，涉及电镀工序的外协厂商具备排污许可证；公司主要外协厂商均系报告期前成立，成立时间相对较久，公司与外协厂商的合作主要基于公司业务需求开展，部分主要外协厂商成立后不久即为公司外协生产的原因具有合理性；

2、报告期内，公司的外协厂商除安徽帅特龙为公司实际控制人吴志光控制的企业，其他外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系；安徽帅特龙已将机器设备转让给公司，并停止经营，正在办理注销手续；

3、公司与外协厂商的定价机制公允、不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；

4、汽车零部件行业普遍存在外协加工，属于行业惯例；公司具备完善的自主加工体系，拥有关键工序所需的核心技术、机器设备、技术人员等关键资源；部分客户对委托第三方加工零部件要求向其报备或取得其同意，报告期内，公司未发生因外协加工未取得客户确认而引发的诉讼或纠纷。

问题 9-2 关于合作研发及专利

根据申报文件，公司与宁波职业技术学院等高校存在合作研发的情况，公司部分专利系继受取得。请公司：①结合合作研发模式、合作研发成果在公司产品或服务中的体现、报告期内公司获益情况、合作研发成果归属约定的合理性等，说明公司与合作研发方是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷，合作研发对公司生产经营的影响，公司的技术独立性。②说明公司通过受让方式取得专利、注册商标的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间及主要条款内容、转让手续办理情况，是否存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合合作研发模式、合作研发成果在公司产品或服务中的体现、报告期内公司获益情况、合作研发成果归属约定的合理性等，说明公司与合作研发方是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷，合作研发对公司生产经营的影响，公司的技术独立性；

报告期内，公司合作研发相关情况如下：

合作方	项目名称	合作模式	合作研发成果在公司产品或服务中的体现	报告期内公司获益情况	合作研发成果归属约定
宁波职业技术学院	高耐磨高透气性 PVC 复合材料制遮物帘的研发	公司负责提供 CAD 模型和图纸，产品材料和材料拉伸试验数据等。宁波职业技术学院负责完成工艺参数优化、撰写报告等	通过 PVC 复合材料的研发，解决传统汽车遮物帘总成在耐磨性能低、透气性能低等缺点	实现批量生产和销售	研究开发成果及相关知识产权归公司所有
宁波职业技术学院	高强度长寿命 PC ABS 内门扣手的研发	公司负责提供 CAD 模型和图纸，产品材料和材料拉伸试验数据等。宁波职业技术学院负责完成工艺参数优化、撰写报告等	通过 PC/ABS 复合材料的研发以及优化内门扣手结构等，提高内门扣手产品的强度和寿命	开发阶段	研究开发成果及相关知识产权归公司所有

公司拥有核心技术主要源于自主研发，对外合作研发仅是对公司研发活动的补充，公司不存在对合作研发的重大依赖。报告期内，公司开展的合作研发项目相关成果及相关知识产权归公司所有，与合作方不存在纠纷或潜在纠纷，相关合作研发项目对公司的生产经营不构成重大影响。

二、说明公司通过受让方式取得专利、注册商标的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间及主要条款内容、转让手续办理情况，是否存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形

截至本回复出具日，公司存在通过受让方式取得专利的情况，具体情况如下：

序号	专利号	专利名称	转让背景	受让方	出让方	转让金额及定价公允性	协议签署时间/主要条款内容	转让手续办理情况
1	ZL200710071162.4	阻尼式烟灰盒	实际控制人向公司转让专利，补充公司专利	帅特龙	吴志光	1元，出让方系受让方实际控制人，协商确定	2012年3月20日签署；主要条款包括转让方向受让方交付的资料、转让费及支付方式等	于2012年5月完成变更
2	ZL201410475176.2	一种阻燃的高分子材料及其制备方法	通过专利代理机构购买专利，补充公司专利	帅特龙	湖州科达化工有限公司	85,000元，协商确定	2016年7月5日签署；主要条款包括购买专利的信息、费用及支付方式、双方权利义务等	于2016年7月完成变更
3	ZL201911382194.5	一种高抗粘涂覆材料及高耐热抗粘PVC制品	公司与子公司之间的资源整合	宁波晶美	帅特龙	0元，协商确定	2022年12月9日签署；同意将专利申请人变更为宁波晶美科技有限公司	于2022年12月完成变更

上述专利转让发生在报告期前，且权属清晰，均已办理完成变更登记手续，不存在权属瑕疵。自上述专利受让之日起至本回复出具之日，不存在有关专利权属的争议或纠纷，不存在可能损害公司利益的情形。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师已履行的核查程序包括：

1、查阅了公司签署的合作研发合同，访谈公司研发部门负责人，了解项目研发模式、合作研发成果在公司产品或服务中的体现、报告期内公司获益情况、合作研发成果归属约定、公司与研发合作方是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷等情况；

2、查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站等，确认公司与研发合作方是否存在纠纷或潜在纠纷；

3、查阅公司受让专利的相关转让协议、专利权属证明文件，登录国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询系统查询专利权利人变更情况，取得公司关于受让专利的说明，了解报告期内受让专利的背景、协议签署情况、定价情况、手续办理等情况，确认在转让专利是否存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司拥有的核心技术主要源于自主研发，对外合作研发仅是对公司研发活动的补充，公司不存在对合作研发的重大依赖。报告期内，公司开展的合作研发项目相关成果及相关知识产权归公司所有，与合作方不存在纠纷或潜在纠纷，相关合作研发项目对公司的生产经营不构成重大影响。

2、公司受让的专利权属清晰，均已办理变更登记手续，不存在权属瑕疵。自上述专利受让之日起至本回复出具之日，不存在有关专利权属的争议或纠纷，不存在任何可能损害公司利益的情形。

问题 9-3 关于其他事项

请公司：①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。②说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；研发人员数量、薪资水平及与同行业可比公司比较情况；公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；销售人员数量及销售费用率与同行业可比公司比较情况。③说明公司是否已在宁波股权交易中心办理停牌。

请主办券商、会计师核查上述事项①-②，并发表明确意见。

请主办券商、律师核查上述事项③，并发表明确意见。

【公司回复】

一、对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；

（一）盈利（收入、毛利率）细化和分析

1、公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果”之“（二）营业收入分析”中补充披露如下：

（1）按产品（服务）类别分类

公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售，汽车内外饰件具有通用性特点，在燃油车和新能源车中无显著差别，轻量化、电动化、高配置化是全行业的发展趋势。报告期内全球汽车行业产销量稳步增长，汽车零部件市场需求同步上升，公司营业收入呈增长趋势。报告期内公司营业收入主要来自汽车内外饰件，收入占比分别为 95.36%、94.71%，汽车内外饰件相配套的模具收入和其他业务收入占比相对较小。

2024 年，全球汽车销量达 9,531 万辆，同比增长 2.65%；全球新能源汽车销量达 1,823.6 万辆，同比增长 24.4%，占汽车总销量的 19.13%，燃油车仍然是汽车市场的基本盘，新能源车主导了增量市场。公司销量的增长关键在于稳定原有客户突破新势力客户，公司原有客户大都以燃油车起步，占据了汽车行业的绝大部分市场份额，新能源新势力车企近年来快速崛起，市场份额迅速上升，传统燃油车企在新能源汽车领域推进速度稍显滞后。

公司在汽车内外饰件市场经营 30 余年，已树立了较高的品牌知名度，尤其是在门扣手领域，公司是国家级行业标准的主要起草单位，也是全国“单项冠军”企业，获得了客户的高度认可。随着新能源汽车渗透率的上升，全球乘用车品牌均不同幅度的提升配置，并向智能化、轻量化方向发展，因而公司除门扣手外的其余产品，如遮阳帘、遮物帘、拉/扶手等均不同程度的获得了新的增量市场，公司应用于新能源汽车的零部件的销售额增长 69.55%。未来随着乘用车市场智能化、轻量化、高配置需求的不断提升，公司的产品从手动转向电动，将获得更好的市场机遇，营业收入增长具有可持续性。

公司各产品类别的营业收入和增长率如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度	2023 年度	增长率
1、总成	79,875.79	73,700.53	8.38%
门扣手	36,862.44	37,024.60	-0.44%
饮料杯支架	12,080.04	11,014.55	9.67%
遮物帘	10,252.20	8,432.01	21.59%
拉/扶手	10,007.08	7,583.50	31.96%
遮阳帘	7,323.35	5,272.09	38.91%
小计	76,525.11	69,326.74	10.38%
其他总成	3,350.68	4,373.79	-23.39%
2、模具	5,186.08	3,552.03	46.00%
以上产品合计	85,061.87	77,252.56	10.11%
占比	78.55%	80.53%	-

公司产品主要是门扣手、饮料杯支架、遮物帘、拉/扶手、遮阳帘等，收入占比 70%以上，上述产品具有通用性特点，在燃油车和新能源车中无显著差别。

以上产品中，门扣手是公司的核心产品，收入占比 30%以上，且属于基础配置，在传统车企销量难以大幅增长的情况下，门扣手产品收入基本稳定。

饮料杯支架、遮物帘、遮阳帘、拉/扶手产品属于汽车的升级配置，在当前汽车市场整体提升配置的前提下，遮物帘、遮阳帘的安装范围正在从中高端车型扩大到部分中低端车型，饮料杯支架、拉/扶手的配置规格及数量也进行提升，使得公司的收入和销售数量在一定程度增长。

2024 年，饮料杯支架总成，公司向长城汽车、上汽集团销售增长 1,124.05 万元；拉/扶手总成，公司向奇瑞汽车、理想汽车、上汽乘用车销售增长 2,269.01 万元；遮阳帘总成，公司应用于上汽通用商务车型销售增长 1,049.45 万元，应用于极氪车型新增销售 549.58 万元，应用于德国奥迪销售增长 383.80 万元；遮物帘总成，公司应用于理想汽车车型的销售增长 1,851.69 万元，上汽大众、一汽大众车型也有所上升。

模具均为配套产品注塑生产使用，产品总收入上升的情况下，模具随之同步增长。

2、公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果”之“（四）毛利率分析”中补充披露如下：

（1）按产品（服务）类别分类

单位：万元

产品类别	2024 年度		2023 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率
1、总成	79,875.79	24.27%	73,700.53	25.36%
门扣手	36,862.44	30.40%	37,024.60	30.85%
饮料杯支架	12,080.04	17.72%	11,014.55	21.83%
遮物帘	10,252.20	18.57%	8,432.01	16.87%
拉/扶手	10,007.08	17.23%	7,583.50	18.66%
遮阳帘	7,323.35	18.63%	5,272.09	17.70%
小计：	76,525.11	23.96%	69,326.74	25.38%
其他总成	3,350.68	31.20%	4,373.79	25.01%
2、模具	5,186.08	49.02%	3,552.03	46.76%
以上产品合计	85,061.87		77,252.57	

2023 年度、2024 年度以上产品合计收入占比 80.53%、78.55%。

公司的门扣手、饮料杯支架、拉/扶手销售收入中应用车型仍然集中在燃油车，受年降压力影响，毛利率有所下滑，拉低公司的综合毛利率；遮阳帘、遮物帘等产品主要应用于新能源汽车和燃油车中高端车型，且在新能源汽车中渗透率提升较快，虽然也面临降价压力，但是自身产品价格较高，公司通过控制成本能够实现该产品毛利率提升。综合影响导致公司总成产品毛利率略有下滑。

（二）偿债能力细化和分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露，具体内容如下：

报告期各期，公司资产负债率分别为 46.19%和 39.40%，资产负债率有所降低；公司流动比率分别为 1.73 倍和 1.99 倍，速动比率分别为 1.29 倍和 1.43 倍，利息保障倍数分别为 189.52 倍和 757.82 倍，流动比率、速动比率和利息保障倍数整体呈上升趋势。可见，公司整体偿债能力有所提升。

（1）资产负债率分析

2024 年末较 2023 年末，公司的负债总额减少 7,829.06 万元，资产总额减少 1,102.84 万元，负债减少金额大于资产减少金额，主要原因系在公司使用应收票据背书替代签发应付票据方式来支付供应商货款同时减少资产总额和负债总额的大背景下，公司 2023 年和 2024 年盈利增加，增厚了公司的资产总额，导致公司资产总额增加金额大于负债增加金额，资产负债率降低。

同行业可比公司的资产负债率如下：

公司名称	2024 年末	2023 年末
神通科技	47.02%	47.85%
福赛科技	36.26%	32.66%
舜宇精工	58.22%	58.27%
常熟汽饰	50.05%	50.24%
新泉股份	64.47%	62.78%
可比公司平均值	51.20%	50.36%

帅特龙	39.40%	46.19%
-----	--------	--------

综上，公司资产负债率介于可比公司之间，不存在明显差异。

（2）速动比率、流动比率分析

公司流动比率分别为 1.73 倍和 1.99 倍，速动比率分别为 1.29 倍和 1.43 倍，流动比率与速动比率均上升主要原因系在公司使用应收票据背书替代签发应付票据方式来支付供应商货款同时减少资产总额和负债总额的大背景下，公司 2023 年和 2024 年盈利增加，增厚了公司的资产总额，导致公司流动资产总额增加金额大于流动负债增加金额，现金流量改善，综合导致流动比率、速动比率均有所上升。

同行业可比公司的流动比率、速动比率如下：

公司名称	流动比率		速动比率	
	2024 年末	2023 年末	2024 年末	2023 年末
神通科技	2.24	2.23	1.93	1.97
福赛科技	1.84	2.35	1.41	2.02
舜宇精工	1.04	0.98	0.68	0.65
常熟汽饰	0.93	0.89	0.76	0.73
新泉股份	1.26	1.33	0.93	0.97
可比公司平均值	1.46	1.56	1.14	1.27
帅特龙	1.99	1.73	1.43	1.29

综上，公司流动比率与速动比率介于可比公司之间，不存在明显差异。

（3）利息保障倍数分析

利息保障倍数分别为 189.52 倍和 757.82 倍，因公司无短期和长期银行借款所以利息保障倍数较高。

（三）营运能力细化和分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露，具体内容如下：

“报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.85 和 2.68，存货周转率分别为 3.07 和 3.13，总资产周转率分别为 0.85 和 0.89，公司应收账款周转率略有下降主要原因新能源车型客户账期略有增加。存货周转率和总资产周转率均有所上升，公司生产经营管理更加高效。

(1) 应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.85 和 2.68，有所下降，主要原因系应收账款随营业收入同步增长，但应收账款同比增速更快所致，应收账款同比增长 18.85%，营业收入同比增长 12.87%。

同行业可比公司的应收账款周转率如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
神通科技	2.79	3.71
福赛科技	2.88	3.03
舜宇精工	2.26	2.85
常熟汽饰	2.62	2.82
新泉股份	3.98	4.30
可比公司平均值	2.91	3.34
帅特龙	2.68	2.85

综上，公司应收账款周转率介于可比公司之间，不存在明显差异。

(2) 存货周转率

同行业可比公司的存货周转率如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
神通科技	4.94	4.54
福赛科技	4.40	4.62
舜宇精工	2.42	2.44
常熟汽饰	6.07	5.18
新泉股份	4.11	4.00
可比公司平均值	4.39	4.16
帅特龙	3.13	3.07

报告期内，公司的存货周转率分别为 3.07 次/年和 3.13 次/年，同行业可比公司的存货周转率平均值为 4.16 次/年和 4.39 次/年，除了舜宇精工之外其他可比公司均高于帅特龙。公司客户主要为国内外知名整车厂商及一级供应商，这些客户都具有较高的行业地位和市场影响力，在汽车产业链中居于主导地位。公司作为其供应商，按照行业惯例，为积极配合其“零库存”和“及时供货”的供应链管理要求而备货，因此存货余额较大，导致存货周转期较长。

（3）总资产周转率

报告期内，公司的总资产周转率分别为 0.85 和 0.89，总资产周转率上升，主要原因系公司营业收入增长 12.87%，由于应收票据背书转让增加替代应付票据签发导致总资产增加 0.91%，上升较慢，综合使得公司总资产周转率上升。

（四）现金流量细化和分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露，具体内容如下：

“（1）经营活动产生的现金流量变动情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 12,501.32 万元和 3,514.48 万元，2024 年相比 2023 年下降 71.89%，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差额分别为 2,376.11 万元和-4,871.15 万元，其中：2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额低于净利润，主要原因系：收到的政府补助金额减少、随着业务量增加，公司支付的采购款、职工薪酬和各项税费增加以及公司票据使用方式转换等因素综合影响所致。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配关系如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
（1）将净利润调节为经营活动现金流量：	-	-
净利润	8,385.62	10,125.22
加：资产减值准备	1,440.27	1,104.26
信用减值损失	888.67	559.16

固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,983.60	2,979.49
使用权资产折旧	196.83	229.97
无形资产摊销	120.88	191.98
长期待摊费用摊销	1,815.23	1,956.12
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-74.24	-72.52
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	41.48	67.74
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-18.36	-41.20
财务费用（收益以“-”号填列）	12.45	60.29
投资损失（收益以“-”号填列）	-170.28	-86.46
净敞口套期损失（收益以“-”号填列）	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-185.81	256.09
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,596.56	-2,999.94
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,525.13	-9,925.48
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-6,346.47	7,462.03
其他	546.27	634.59
经营活动产生的现金流量净额	3,514.48	12,501.32

报告期公司收付款政策并未发生重大变化，但是票据支付方式发生了重大变化，票据支付减少，现金支付增加，公司 2024 年经营活动现金流净额大幅下降主要原因系：①2024 年度票据支付方式转换，从 2023 的签发应付票据和应收票据背书转让方式转换为 2024 年大部分采用应收票据背书转让支付货款，导致 2024 年公司材料采购（营业成本-材料成本增长 6,245.25 万元）支出增长的情况下，但是票据支付金额（签发应付票据和应收票据背书转让方式合计）反而减少，现金支出相应地增多，因此，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”支出增加 8,746.74 万元。②2024 年应收票据背书增加，应收票据持有到期承兑减少导致的经营性现金流入减少。③2024 年度公司收到政府补助减少 1,567.17 万元，导致收到其他与经营活动有关的现金减少，经营性现金流净额减少。④2024 年公司“支付给职工以及为职工支付的现金”较 2023 年增加 3,259.33 万元。

（2）投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-9,393.22 万元和 34.71 万元，2023 年度为负，主要原因系公司 2023 年新增购买理财产品 8,000 多万元，2024 年理财投资赎回，2024 年末相比 2023 年末理财投资余额减少 6,071.91 万元，此外，2023 年固定资产和在建工程新增原值 2,000 多万元。

(3) 筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-2,635.95 万元和-113.21 万元。报告期内，筹资活动产生的现金流量净额均为负，主要原因系公司 2024 年股利支付 1,700.00 万元，2023 年公司支付晶美股权收购款 2,505.82 万元。

二、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；研发人员数量、薪资水平及与同行业可比公司比较情况；公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；销售人员数量及销售费用率与同行业可比公司比较情况。

(一) 说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司与同行业可比公司的期间费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度			2023 年度		
	销售费用率	管理费用率	研发费用率	销售费用率	管理费用率	研发费用率
新泉股份	0.60%	5.21%	4.14%	0.65%	4.28%	4.32%
常熟汽饰	0.56%	5.34%	3.72%	0.76%	6.10%	3.83%
舜宇精工	1.50%	6.05%	4.60%	1.38%	5.52%	5.67%
神通科技	2.07%	8.16%	6.13%	1.69%	6.78%	4.92%
福赛科技	1.20%	9.29%	4.59%	0.97%	9.89%	6.12%
平均值	1.18%	6.81%	4.64%	1.09%	6.51%	4.97%
帅特龙	1.81%	7.81%	4.22%	1.54%	7.91%	4.28%

报告期，公司各项期间费用率处于同行业可比公司区间范围内，但与平均值相近，不存在重大差异。

(二) 研发人员数量、薪资水平及与同行业可比公司比较情况

1、研发人员数量与同行业可比公司比较情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司研发人员数量对比如下：

公司	2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比
新泉股份	1,652	12.73%	1,378	12.63%
常熟汽饰	976	19.40%	926	19.44%
舜宇精工	161	13.78%	177	14.29%
神通科技	285	21.59%	337	24.49%
福赛科技	332	13.65%	255	15.31%
平均值	681	14.85%	615	15.40%
帅特龙	160	10.67%	148	10.60%

可见，公司员工结构中研发人员占比与同行业可比公司不存在显著差异，人员数量差异主要系各公司经营规模不同所致。

2、研发人员薪资水平与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员年平均薪酬对比如下：

单位：万元

同行业	2024 年度	2023 年度
新泉股份	15.67	17.66
常熟汽饰	12.96	12.60
舜宇精工	12.68	13.29
神通科技	13.26	13.06
福赛科技	15.47	18.90
平均值	14.01	15.11
帅特龙	19.32	18.13

注：研发人员平均薪酬=研发人员薪酬总额/期初及期末平均研发人数

报告期内，公司研发人员年平均薪酬分别为 18.13 万元和 19.32 万元，高于同行业可比公司，主要系公司研发人员均为专职研发岗且以工程师为主，较少的试制人员，此外研发人员均位于经济发展水平较高的宁波地区，相应的员工平均薪酬较高。

此外，公司的研发人员波动较小，相应的人均薪酬也较为稳定；同行业可比公司中福赛科技、新泉股份人员波动较大，导致人均薪酬变化较大。

（三）公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用投入与研发项目匹配情况如下：

研发项目	研发模式	研发投入（万元）	
		2024 年度	2023 年度
耐老化 PCASA 复合材料制汽车中空内内门扣手的研发	自主研发	-	443.54
化学发泡用 PPTPU 复合材料制汽车顶棚拉手的研发	自主研发	-	410.75
高导热阻燃尼龙复合材料制汽车烟灰缸的研发	自主研发	-	266.82
耐高温 PVC 皮革制汽车遮物帘的研发	自主研发	-	603.22
复合材料制高性能汽车杂物盒的研发	自主研发	-	305.46
无毒环保型抗菌 ABS 材料制汽车杯架杯托的研发	自主研发	-	478.25
高强度 PVCABS 复合材料制汽车扣手的研发	自主研发	-	590.95
轻质高强度 PPPE 复合材料制顶棚拉手的研发	自主研发	444.83	212.22
耐光照耐老化电动遮阳帘研发	自主研发	310.97	112.96
高耐磨高透气性 PVC 复合材料制遮物帘的研发	合作研发	638.47	332.57
环保抗菌 PP 复合材料制杂物盒的研发	自主研发	431.42	139.26
低散发低气味 ABS 复合材料制杯架杯托的研发	自主研发	539.03	206.79
轻量化 PC ABS 复合材料制扣手的研发	自主研发	540.28	-
高强度长寿命 PC ABS 内门扣手的研发	合作研发	551.53	-
轻质高强 PP 材料制顶棚拉手的研发	自主研发	197.75	-
低散发低气味 PES 材质电动遮阳帘研发	自主研发	167.52	-
低散发低气味 PVC 革遮物帘的研发	自主研发	295.25	-
环保抗菌型 ABS 材料杂物盒的研发	自主研发	223.59	-
耐冷热循环 ABS 材料制杯架杯托的研发	自主研发	229.26	-
合计	-	4,569.90	4,102.80

研发项目	研发模式	研发投入（万元）	
		2024 年度	2023 年度
其中：资本化金额	-	-	-
当期研发投入占营业收入的比重	-	4.22%	4.28%

报告期内，公司研发形成技术创新、产品储备情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度
技术创新	当期新增发明专利（项）	14	22
	当期新增专利总数（项）	29	28
产品储备	当期新增产品储备数量（个）	94	96

注：截至 2024 年 12 月 31 日，公司正在申请的专利数量为 28 个。

报告期内，公司研发项目主要系为适配各汽车厂商的车型需要，应用不同材料开发相应的产品，与公司的主营业务相匹配。通过研发，公司形成了较强的技术优势和竞争优势，为公司的业务持续发展提供了相应的技术储备。报告期内，公司各期研发成果收入占营业收入比例分别达到 79.53%和 77.49%，贡献较大。

2、研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
新泉股份	4.14%	4.32%
常熟汽饰	3.72%	3.83%
舜宇精工	4.60%	5.67%
神通科技	6.13%	4.92%
福赛科技	4.59%	6.12%
平均值	4.64%	4.97%
帅特龙	4.22%	4.28%

报告期内，公司研发费用率位于同行业可比公司的区间范围内，略低于平均值，但不存在较大差异。

常熟汽饰，与德国派格、西班牙安通林、加拿大麦格纳等国际巨头设立多家联营/合营企业，利用合资平台实现技术共享，因而相应的研发费用率较低；

神通科技、舜宇精工 2024 年度均由盈转亏，均处于转型期，依赖技术突破创造第二利润增长点，神通科技选择进军光学镜片、激光雷达透镜新领域，舜宇

精工选择进军 AGV 机器人、智能成像新领域，因而相应的研发费用率较高；

福赛科技，2023 年度密集建设墨西哥工厂、芜湖新基地及天津恒福赛，新产线需同步开发定制化模具与工艺，研发投入强度大，导致该年度研发费用率较高，2024 年度研发费用率相近。

3、研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

公司 2023 年度及 2024 年度研发费用加计扣除总额分别为 3,863.41 万元、4,011.13 元。经比较审定账面金额与研发费用加计扣除优惠明细表，存在差异的项目及原因如下：

(1) 2023 年度

单位：万元

项目	加计扣除数	账面金额	差异	原因
人员人工费用	2,436.41	2,483.81	-47.41	差异系福利费，税务列报其他，福利费不予加计扣除
折旧费用	64.15	107.05	-42.90	差异系房屋折旧及装修摊销，不予加计扣除
其他相关费用	-	138.06	-138.06	其他系差旅费等，不予加计扣除
减：特殊收入部分	11.01	-	11.01	差异系研发废料收入冲减加计扣除金额

(2) 2024 年度

单位：万元

项 目	加计扣除金额	账面金额	差异	原因
人员人工费用	2,806.32	2,975.94	-169.62	差异系福利费，税务列报其他，福利费不予加计扣除
折旧费用	64.56	112.59	-48.04	差异系房屋折旧及装修摊销，不予加计扣除
其他相关费用	-	165.57	-165.57	其他系差旅费，不予加计扣除
减：特殊收入部分	7.72	-	7.72	差异系研发废料收入冲减加计扣除金额

综上，公司研发费用加计扣除金额与账面研发费用存在差异，相关差异具有合理性。

(四) 销售人员数量及销售费用率与同行业可比公司比较情况

1、报告期内，公司销售人员数量与同行业可比公司比较情况如下：

单位：人

公司名称	2024 年末人数	2023 年末人数
新泉股份	105	122
常熟汽饰	90	76
舜宇精工	28	26
神通科技	24	15
福赛科技	20	20
平均值	53	52
帅特龙	41	36

报告期内，公司销售人员数量位于可比公司区间范围内，低于平均值，主要系不同公司业务规模存在差异所致。报告期内，公司销售收入增加幅度较大，随着公司业务规模不断扩张，相应销售人员增加。

2、报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	营业收入（亿元）		销售费用率	
	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度
新泉股份	132.64	105.72	0.60%	0.65%
常熟汽饰	56.67	45.99	0.56%	0.76%
舜宇精工	7.20	7.58	1.50%	1.38%
神通科技	13.89	16.38	2.07%	1.69%
福赛科技	13.32	9.50	1.20%	0.97%
平均值			1.19%	1.09%
帅特龙	10.83	9.59	1.81%	1.54%

报告期内，公司的销售费用率位于可比公司区间范围内，高于平均值，不存在较大差异。

通常规模经济会摊薄销售团队相对固定成本，因而营业收入越大，相应的销售费用率反而会低，新泉股份、常熟汽饰销售规模远大于其他公司，相应的销售费用率较低；此外，客户集中度越高，相应的销售费用越低，福赛科技 2023-2024 年度前五大客户收入占比分别为 81.69%、75.06%，高于帅特龙的 48.16%和 45.98%，因而福赛科技的销售费用率低于帅特龙；舜宇精工、神通科技销售费用率与帅特龙相近。

综上，公司各项期间费用率与可比公司无明显差异；研发人员占比与可比

公司无明显差异，人员数量差异主要系各公司经营规模不同所致；研发人员平均薪资较为稳定，高于可比公司但无明显差异；研发投入与研发项目、技术创新、产品储备情况相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献较大；研发费用率与可比公司无较大差异；研发费用与加计扣除数差异较小且具有合理性；销售人员数量及销售费用率均位于可比公司区间范围内，无明显差异。

三、说明公司是否已在宁波股权交易中心办理停牌

根据《宁波股权交易中心创业板业务管理暂行办法》以及与宁波股权交易中心业务管理部工作人员的咨询回复，宁波股权交易中心分为挂牌企业与挂牌展示企业两类，其中帅特龙属于挂牌展示企业，不具备交易属性，无法开展股票交易功能。

综上，帅特龙在宁波股权交易中心不具备交易属性，根据宁波股权交易中心的业务规则无需办理停牌。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

针对事项①-②，主办券商及会计师已履行的核查程序包括：

1、获取公司报告期内期间费用明细表，了解并分析期间费用明细项目波动原因及合理性，分析与生产经营、销售以及实际业务发生情况是否匹配；查询同行业上市公司公开资料，了解各期间费用占营业收入比例是否与同行业存在差异。

2、了解公司战略、销售模式、销售费用率变动的原因及合理性，分析公司销售费用率与收入金额的匹配性。

3、获取公司员工名册、询问公司人力资源部经理及相关财务人员，了解报告期列入销售费用、研发费用的人数、人员波动及薪酬变动的情况及形成原因；查阅同行业上市公司年报等公开披露信息，了解同行业上市公司人均薪酬情况，分析申请挂牌公司薪酬水平及变动的合理性。

4、询问公司管理层及相关研发、财务人员，了解公司与研发相关的内部控制制度，并执行穿行测试和控制测试，评价内部控制执行的有效性；获取公司研

发费用台账、明细账、研发项目立项报告及结项报告，核查研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配性；了解公司研发项目费用归集方式、报告期内是否准确划分生产投入与研发投入；查阅公司企业所得税汇算清缴报告，了解研发费用加计扣除依据以及计算过程，分析研发费用是否存在资本化的情况。

针对事项③，主办券商及律师已履行的核查程序包括：

- 1、查阅《宁波股权交易中心创业板业务管理暂行办法》；
- 2、咨询宁波股权交易中心业务管理部工作人员，了解宁波股权交易中心的相关业务规则；

（二）核查结论

针对事项①-②，经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析已在公开转让说明书中进行补充细化分析。
- 2、公司各项期间费用率与可比公司无明显差异；研发人员占比与可比公司无明显差异，人员数量差异主要系各公司经营规模不同所致；研发人员平均薪资较为稳定，高于可比公司但无明显差异；研发投入与研发项目、技术创新、产品储备情况相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献较大；研发费用率与可比公司无较大差异；研发费用与加计扣除数差异较小且具有合理性；销售人员数量及销售费用率均位于可比公司区间范围内，无明显差异。

针对事项③，经核查，主办券商及律师认为：

帅特龙在宁波股权交易中心不具备交易属性，根据宁波股权交易中心的业务规则无需办理停牌。

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

【公司和中介机构回复】

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。

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

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

【中介机构回复】

截至本问询函回复出具日，公司尚未在宁波证监局进行北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为宁波帅特龙汽车系统股份有限公司《关于宁波帅特龙汽车系统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）：



吴志光

宁波帅特龙汽车系统股份有限公司



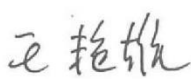
2025 年 7 月 23 日

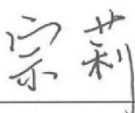
（本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于宁波帅特龙汽车系统股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

项目负责人（签字）：


宋 滨

项目小组成员（签字）：


王艳雄


宗 莉


王文生


刘金龙


郭煜焄



2025 年 7 月 23 日