



**关于浙江阿波罗运动科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复**

主办券商



**国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.**

二〇二五年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2025 年 7 月 11 日下发的《关于浙江阿波罗运动科技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》”）的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）作为主办券商已会同浙江阿波罗运动科技股份有限公司（以下简称“公司”“浙阿波罗”）、会计师事务所、律师事务所对《问询函》所列问题进行了认真核查和落实，现将《问询函》的落实情况逐条报告如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

本回复报告中的字体代表以下含义：

《审核问询函》所列问题	黑体（加粗）
《审核问询函》所列问题的答复	宋体（不加粗）
对《公开转让说明书》等申报文件的修订或补充披露	楷体（加粗）

本回复报告中部分合计数与各数值直接相加之和在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

目录

问题 1.关于产品质量诉讼	3
问题 2.关于历史沿革	25
问题 3.关于收入与毛利率	46
问题 4.关于采购与存货	96
问题 5.关于其他事项	114
其他说明事项	173

问题 1.关于产品质量诉讼

根据申报文件：(1) 公司与 JOSEPH GONSOULIN、FARLY ALTIDOR 等存在产品质量纠纷诉讼，相关诉讼尚未有判决结果；(2) 公司实际控制人应儿、徐凯出具承诺，如公司在 JOSEPH GONSOULIN 案件涉及赔偿责任，将由其承担相关责任且不向公司追偿。

请公司：(1) 具体说明上述诉讼的背景原因、基本案情及审理进展，公司在诉讼中可能承担的赔付责任；上述诉讼所涉产品类别，报告期内形成的销售收入、利润金额及占比情况，是否为公司核心产品；相关产品是否存在停止销售、全部召回的潜在风险，是否可能进一步引发其他客户的赔付请求及诉讼纠纷，公司是否可能因诉讼所涉的产品质量问题受到罚款或其他行政处罚措施；结合公司在诉讼中可能承担的赔偿责任，及其他潜在的赔付风险等，量化分析对公司生产经营、财务状况、未来业绩的影响，是否构成公司申请挂牌的实质性障碍；公司实际控制人的资信情况，其出具的责任承担承诺是否具有可执行性，是否具备充分的承担能力；(2) 说明除上述诉讼外公司报告期内及期后是否存在产品质量相关的消费者投诉、民事纠纷、行政处罚，是否发生产品召回事件，如是，说明具体情况，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法行为，公司采取的整改措施及其有效性；(3) 依据业务环节、产品类别、产品销售地的法律规定及监管政策，说明公司是否取得生产经营所需的全部许可、备案、认证，公司产品是否需要并取得登记或注册，是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形，生产经营是否符合法律法规规定、行业政策和监管要求，公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性；(4) 说明未计提预计负债的原因及合理性。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（3），并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（4），并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 具体说明上述诉讼的背景原因、基本案情及审理进展，公司在诉讼中可能承担的赔付责任；上述诉讼所涉产品类别，报告期内形成的销售收入、利润金额及占比情况，是否为公司核心产品；相关产品是否存在停止销售、全部召回的潜在风险，是否可能进一步引发其他客户的赔付请求及诉讼纠纷，公司是否可能因诉讼所涉的产品质量问题受到罚款或其他行政处罚措施；结合公司在诉讼中可能承担的赔偿责任，及其他潜在的赔付风险等，量化分析对公司生产经营、财务状况、未来业绩的影响，是否构成公司申请挂牌的实质性障碍；公司实际控制人的资信情况，其出具的责任承担承诺是否具有可执行性，是否具备充分的承担能力

1、具体说明上述诉讼的背景原因、基本案情及审理进展，公司在诉讼中可能承担的赔付责任

(1) 诉讼 1：JOSEPH GONSOULIN

2024 年 8 月 19 日，自然人 JOSEPH GONSOULIN 以 BETA USA,INC. 及阿波罗为共同被告向美国东区路易斯安那州法院提起诉讼。JOSEPH GONSOULIN 诉称，2023 年 10 月，其在路易斯安那州考文顿市柯林斯大道 804 号冠军自行车中心试驾 Beta Explorer 电动摩托车，打开点火钥匙后，该电动摩托车突然启动，在没有警告的情况下加速且安全系统未发挥作用，导致其失去对该电动摩托车的控制并撞到墙面，该事故导致其面部骨折、颈椎损伤及终身瘫痪。原告认为被告制造、销售的产品存在设计缺陷且未予消费者警告，被告应分别承担相应的法律责任，并诉请法院判决被告赔偿损失以及利息、诉讼费用及法院认为适当的其他救济。根据该案件代理律师事务所美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所的回复意见及法庭出具的相关文件，原告已撤回对公司的诉讼。

(2) 诉讼 2：FARLY ALTIDOR

2020 年 12 月 31 日，自然人 FARLY ALTIDOR 以 GATOR FREIGHTWAYS,INC.,、APOLLO MOTORSPORTS USA,INC.,、ZHEJIANG APOLLO MOTORCYCLE MANUFACTURER CO., LTD.,、VELOZ

POWERSPORTS, INC., 为共同被告向美国佛罗里达州棕榈滩县第十五巡回法院提起诉讼。FARLY ALTIDOR 诉称, 2018 年 2 月, 其从 VELOZ POWERSPORTS, INC., 所经营网站上购买了一台由 ZHEJIANG APOLLO MOTORCYCLE MANUFACTURER CO., LTD. 制造的型号为 Apollo 125cc DB-35 Dirt Bike 的越野摩托车, 在其驾驶该越野摩托车的过程中, 由于摩托车的曲轴箱通风系统故障, 导致机油喷射至其身上并造成人身损害, 因被告生产、进口、销售、运输的产品存在质量问题, 被告应分别承担与其行为相应的法律责任, 并诉请法院判决被告赔偿损失不低于 15,000 美元。

根据该案件代理律师事务所美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所的回复意见, 该案件预计将于 2026 年 10 月或 11 月开庭。截至本问询函回复出具之日, 由于本案尚未开庭, 该案的最终责任认定、诉讼结果及各方需赔偿金额具有不确定性。

2、上述诉讼所涉产品类别, 报告期内形成的销售收入、利润金额及占比情况, 是否为公司核心产品

(1) 诉讼 1: JOSEPH GONSOULIN

① 涉诉车型及涉诉客户销售情况

本案涉及诉讼产品公司量产车型为 ARES RALLY (战神系列竞技版), 具体型号为*。报告期内, 公司对 BETA USA, INC 销售同类型产品型号还包括*。该部分车型对 BETA USA, INC 的销售收入金额、占比及报告期内收入金额、占比情况如下所示:

单位: 万元

期间	涉及型号销售情况		对该客户整体销售情况	
	收入	占比	收入	占比
2024 年度	65.05	0.17%	106.60	0.28%
2023 年度	1,854.14	6.59%	1,930.56	6.86%
合 计	1,919.19	2.88%	2,037.16	3.05%

由上表可见, 报告期内公司该款产品的销售收入分别为 1,854.14 万元、65.05 万元; 对报告期内收入占比分别为 6.59%、0.17%, 呈大幅度下降趋势。主要系

(1) 该款车型为公司以 ODM 形式销售给 BETA USA, INC, 为采购方依据公司原有车型结合自身需求部分定制而设计; 2024 年相关诉讼发生后, 公司与 BETA USA, INC 共同被列为被告, 故双方就该款车型合作对应减少; (2) 受中美关税政策影响, 公司层面确定战略性开发欧洲等市场, 降低美国市场比重。

对于公司与 BETA USA, INC 的整体销售情况, 报告期内公司产生的收入分别为 1,930.56 万元、106.60 万元; 对报告期内收入占比分别为 6.86%、0.28%, 呈下降趋势。主要系公司与该客户销售主要产品为改款车型, 上述车型销量下降, 公司对该客户产品销售整体下降。

②涉诉车型原始车型销售情况

涉及该款诉讼车型 ARES RALLY (战神系列竞技版) 的销售收入金额及占比情况如下所示:

单位: 万元

期间	原始车型产品销售情况		该型号车型美国市场销售情况	
	收入	占比	收入	占比
2024 年度	1,672.54	4.34%	894.68	2.32%
2023 年度	3,706.66	13.17%	2,438.63	8.66%
合计	5,379.20	8.07%	3,333.31	5.00%

对于该款车型的基础量产车型, 报告期内产生收入分别为 3,706.66 万元、1,672.54 万元; 报告期内收入占比分别为 13.17%、4.34%, 呈现一定程度下降趋势, 主要系:

A、公司于 2024 年推广同系列分支产品 ARES ROAD (战神系列道路版), 部分客户被引流至采购该款车型;

B、公司 2024 年 WARRIOR KIDS 等多款产品销售收入提升导致 ARES RALLY 收入占比下降。

此外, 该量产车型在美国市场报告期内产生的收入分别为 2,438.63 万元、894.68 万元; 报告期内收入占比分别为 8.66%、2.32%, 呈现一定程度下降趋势。主要系该车型在美国市场主要客户为 BETA USA, INC 导致。

综上所述, ARES 系列产品为公司核心产品。具体涉诉型号在 2023 年销售

收入金额及占比较高，分别为 1,854.14 万元及 6.59%；2024 年金额及占比大幅降低至 65.05 万元、及 0.17%；报告期内公司营业收入为 28,146.34 万元、38,548.37 万元；虽该型号车型销售情况下降，受益于公司自身丰富的产品结构与新业务开拓能力，公司报告期内净利润为 4,184.34 万元、4,317.81 万元，呈上升趋势，上述诉讼未对公司经营能力产生显著影响。

(2) 诉讼 2：FARLY ALTIDOR

本案涉及诉讼产品公司内部量产型号为 AGB-34CRF-2C，公司以经销商形式销售给 Pasando Resources Inc。公司该款车型 2019 年后再无销售给该客户情形，并于 2020 年后被型号迭代不再出售，报告期内未产生销售收入亦不属于核心产品。

3、相关产品是否存在停止销售、全部召回的潜在风险，是否可能进一步引发其他客户的赔付请求及诉讼纠纷，公司是否可能因诉讼所涉的产品质量问题受到罚款或其他行政处罚措施

根据美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所就上述案件的回复意见：“我们目前未获悉任何待决或潜在的召回事件，亦未发现相关政府机构采取任何可能引发制裁、罚款或产品限制的积极调查行动。上述诉讼案件仅代表个别主体提起。根据目前掌握的信息，本案争议事项不适宜采用集体诉讼形式处理。”

(1) 诉讼 1：JOSEPH GONSOULIN

关于 JOSEPH GONSOULIN 与公司的产品质量纠纷案，美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所补充回函如下：“截至目前，我们未发现任何涉及 Beta Explorer 摩托车的投诉、诉讼、召回要求或行政处罚决定。基于现有信息，现阶段启动召回程序或遭受行政处罚的可能性较低。”

鉴于上述产品质量纠纷均属个案，不具有普遍性，本案未对涉诉产品的设计问题作出认定且截至 2025 年 7 月 31 日，相关政府机构未责令进口商、制造商召回涉诉产品或因相关产品质量问题给予进口商、制造商行政处罚，因此，公司认为，JOSEPH GONSOULIN 与公司的产品质量纠纷案中相关涉诉产品停止销售、全部召回的风险较低。

(2) 诉讼 2: FARLY ALTIDOR

关于 FARLY ALTIDOR 与公司的产品质量纠纷案，公司相关涉诉产品自 2020 年起因型号更新迭代已停止生产销售，相关产品已不涉及停止销售风险，全部召回的可能性较低。

除上述案件外，公司不存在其他与涉诉产品相关的诉讼，进一步引发其他客户的赔付请求及诉讼纠纷的风险较低。上述案件属于个案，公司目前因诉讼所涉的产品质量问题受到罚款或其他行政处罚措施的可能性较低。

4、结合公司在诉讼中可能承担的赔偿责任，及其他潜在的赔付风险等，量化分析对公司生产经营、财务状况、未来业绩的影响，是否构成公司申请挂牌的实质性障碍

(1) 诉讼 1: JOSEPH GONSOULIN

根据美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所就 JOSEPH GONSOULIN 与公司的产品质量纠纷案的回复，原告、阿波罗、BETA USA,INC.及其他相关方之间将不进行责任判定，BETA USA,INC.未对阿波罗提出任何索赔，亦未保留相关索赔权利。

公司实际控制人应儿、徐凯已出具《承诺函》：“本人作为阿波罗的实际控制人在此承诺，如阿波罗因法院判决本案败诉、和解需向原告承担赔偿责任或因本案败诉、和解后被本案其他相关主体追偿，阿波罗因此需承担的赔偿责任和损失均由本人承担，本人承担上述责任和损失后不再向阿波罗进行追偿，本人保证阿波罗不因上述事项遭受任何损失。”

根据公司 2025 年 1-6 月未经审计财务数据，报告期后 6 个月内公司实现营业收入 22,175.85 万元，净利润 2,472.40 万元。结合实际控制人出具的兜底承诺，该案件不会对公司生产经营、财务状况、未来业绩产生重大不利影响，亦不构成公司申请挂牌的实质性障碍。

(2) 诉讼 2: FARLY ALTIDOR

根据美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所就 FARLY ALTIDOR 与公

司的产品质量纠纷案的回复，在现阶段，原告可获赔的总额及每位被告应承担的赔偿比例尚未明确，最终将由陪审团裁定，除非各方达成和解协议，或在庭审前获准即决判决。因此现阶段该案的最终责任认定、诉讼结果及各方需赔偿金额具有不确定性，无法确定涉诉案件可能导致的具体赔偿金额或赔偿责任，无法量化诉讼事项对公司未来经营的潜在影响程度。

综上所述，公司已聘请境外代理律师处理上述诉讼案件，涉诉产品被停止销售、全部召回的可能性较低，且进一步引发其他客户的赔付请求及诉讼纠纷的风险较低，公司目前因诉讼所涉的产品质量问题受到罚款或其他行政处罚措施的可能性较低。上述案件亦不会对公司生产经营、财务状况、未来业绩产生重大不利影响，不构成公司申请挂牌的实质性障碍。

5、公司实际控制人的资信情况，其出具的责任承担承诺是否具有可执行性，是否具备充分的承担能力

公司实际控制人应儿、徐凯已出具《承诺函》：“本人作为阿波罗的实际控制人在此承诺，如阿波罗因法院判决本案败诉、和解需向原告承担赔偿责任或因本案败诉、和解后被本案其他相关主体追偿，阿波罗因此需承担的赔偿责任和损失均由本人承担，本人承担上述责任和损失后不再向阿波罗进行追偿，本人保证阿波罗不因上述事项遭受任何损失。”

根据应儿、徐凯提供的《个人信用报告》并经中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询，报告期内公司实际控制人资信情况良好，不存在被列入失信被执行人名单的情形，不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

根据应儿、徐凯提供的《不动产权证书》《房屋所有权证》《国有土地使用权证》，公司实际控制人拥有多处不动产。根据天健为本次挂牌出具的天健审(2025)14738号《审计报告》，阿波罗报告期末未分配利润为136,059,522.57元，实际控制人应儿、徐凯合计直接持有公司95%的股份，假设公司分红136,059,522.57元，实际控制人预计可取得分红129,256,546.44元（税前），可以覆盖诉讼责任承担所需款项。

综上所述，公司实际控制人应儿、徐凯的资信情况良好，其出具的责任承担

承诺具有可执行性，具备充分的承担能力。

(二) 说明除上述诉讼外公司报告期内及期后是否存在产品质量相关的消费者投诉、民事纠纷、行政处罚，是否发生产品召回事件，如是，说明具体情况，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法行为，公司采取的整改措施及其有效性

1、说明除上述诉讼外公司报告期内及期后是否存在产品质量相关的消费者投诉、民事纠纷、行政处罚，是否发生产品召回事件，如是，说明具体情况

除上述诉讼外，公司报告期内及期后不存在其他产品质量相关的诉讼案件。

根据公司主要网络店铺的后台记录，报告期内及期后截至 2025 年 6 月 30 日，公司不存在与产品质量相关消费者投诉及举报。

除已披露的情况外，公司报告期内及期后不存在其他与产品质量相关的消费者投诉、民事纠纷、行政处罚，未发生产品召回事件。

2、公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法行为，公司采取的整改措施及其有效性

根据武义县市场监督管理局出具的《合法合规证明》及浙江省信用中心于 2025 年 8 月 13 日生成的编号为 20250813164619195V1651《企业专项信用报告》，报告期内及期后截至 2025 年 6 月 30 日，阿波罗在市场监管领域不存在违法违规的情况，亦未因前述民事纠纷受到行政处罚，不构成重大违法行为。

根据美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所的回复意见，代理律师目前未获悉任何待决或潜在的召回事件，亦未发现相关政府机构采取任何可能引发制裁、罚款或产品限制的积极调查行动。

针对未决诉讼，公司已聘请美国律师积极应诉，并在收到诉状当日同步启动全球范围的产品自查，目前 JOSEPH GONSOULIN 与公司的产品质量纠纷案原告已撤诉，FARLY ALTIDOR 与公司的产品质量纠纷案尚未开庭，截至本问询函回复出具之日，无法院裁定或行政命令认定产品存在缺陷，公司报告期后截至 2025 年 6 月 30 日未新增其他与产品质量相关的消费者投诉、民事纠纷、行政处

罚，整改措施有效。

为避免相关情形的发生，对外，公司已针对境外诉讼事项聘请美国律师定期确认是否存在类似诉讼情况，跟进相关事项进展；对内，公司加强推进执行《质量事故奖惩管理制度》《生产和服务过程控制程序》等一系列控制制度，对产品质量严格把控，防止公司产品因质量问题遭遇纠纷。

综上所述，除已披露的诉讼情况外，公司报告期内及期后截至 2025 年 6 月 30 日不存在其他与产品质量相关的消费者投诉、民事纠纷、行政处罚，未发生产品召回事件，公司因此受到行政处罚的可能性较低，亦不构成重大违法行为，公司已针对未决诉讼积极采取整改措施，整改措施有效。

(三) 依据业务环节、产品类别、产品销售地的法律规定及监管政策，说明公司是否取得生产经营所需的全部许可、备案、认证，公司产品是否需要并取得登记或注册，是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形，生产经营是否符合法律法规规定、行业政策和监管要求，公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性

1、依据业务环节、产品类别、产品销售地的法律规定及监管政策，说明公司是否取得生产经营所需的全部许可、备案、认证，公司产品是否需要并取得登记或注册，是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形，生产经营是否符合法律法规规定、行业政策和监管要求

报告期内阿波罗主要业务环节包括设计、研发、采购、生产、销售，主要产品类别包括电动两轮车、汽动摩托车、全地形车；产品销售地以境外为主，2023 年度、2024 年度境外销售收入占营业收入比例分别为 98.05% 和 97.71%。截至本问询函回复出具之日，公司取得的生产经营所需的主要许可、备案、认证情况如下，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(三) 公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”补充披露如下：

(1) 境内生产经营所需资质

①道路机动车辆生产企业及产品准入许可

根据《道路机动车辆生产企业及产品准入管理办法》(工业和信息化部令第 50 号)及《道路机动车辆生产企业准入审查要求》(工业和信息化部公告 2019 年第 1 号)的规定,目前国家对从事道路机动车辆生产的企业及其生产的在境内使用的道路机动车辆产品实行分类准入管理。

根据工业和信息化部 2022 年第 33 号公告发布的《道路机动车辆生产企业及产品公告》(第 365 批),公司已取得道路机动车辆生产企业准入许可(摩托车生产企业),目录序号为 425。

经核查《道路机动车辆生产企业及产品公告》并登录工业和信息化部装备工业发展中心道路机动车辆生产企业及产品信息查询系统(https://app.miit-eidc.org.cn/miitxxgk/gonggao_xxgk/index.html)查询,公司获得准入的道路机动车辆产品如下:

序号	中文品牌	车辆型号	车辆名称
1	阿波罗牌	ABL125T	两轮摩托车
2	阿波罗牌	ABL2000DT	电动两轮摩托车
3	阿波罗牌	ABL4000DQ	电动两轮轻便摩托车
4	哈伊娜牌	HYN48QT-3A	两轮轻便摩托车

②国家强制性管理认证

截至本问询函回复出具之日,公司取得的国家强制性产品认证(以下简称“3C 认证”)证书如下:

持证人	产品名称和系列、规格、型号	证书编号	签发机关	首次颁发日期	有效期
阿波罗	电动两轮摩托车: ABL2000DT	202301110252 5156	中国质量认 证中心	2023.2.20	2028.2.19
阿波罗	电动两轮轻便摩托 车: ABL4000DQ	202301110252 5157	中国质量认 证中心	2023.2.20	2028.2.19
阿波罗	两轮摩托车: ABL125T	202301110252 5158	中国质量认 证中心	2023.2.20	2028.2.19

③出口许可证

根据商务部、工业和信息化部、市场监管总局《2023 年度符合申领非公路用两轮摩托车及全地形车出口许可证条件企业名单》《2024 年度符合申领非公路

用两轮摩托车及全地形车出口许可证条件企业名单》《**2025 年度符合申领摩托车出口许可证条件企业名单**》，公司 2023、2024、**2025** 年度均获得非公路用两轮摩托车、全地形车的出口权限。

④其他资质

序号	批准、证照及批复	证书编号	发证/备案单位	批复/签发日期(最新)	有效期至
1	海关报关单位注册登记证书	3307961232	金华海关	2006.2.10	长期
2	对外贸易经营者备案登记表	04395475	对外贸易经营者备案登记机关	2022.1.24	-
3	浙江省工业新产品证书(舒适型高安全性四轮全地形车)	202302A00278-202 30902-02414	浙江省经济和信息化厅	2023.9.7	-
4	世界制造厂识别代号证书(WMI)	1334d	中国汽车技术研究中心	2023.7.28	2027.8.17
5	城镇污水排入排水管网许可证	浙武污排字第 2023156 号	武义县住房和城乡建设局	2023.12.22	2028.12.21
6	固定污染源排污登记回执	9133072378443089 2R001X	全国排污许可证管理信息平台	2025.1.16	2030.1.15
7	质量管理体系认证(ISO9001：2015)	15/24Q8240R70	杭州万泰认证有限公司	2024.9.4	2027.9.13
8	环境管理体系认证	15/24E8241R50	杭州万泰认证有限公司	2024.9.4	2027.9.13
9	职业健康安全管理体系认证	15/24S8242R50	杭州万泰认证有限公司	2024.9.4	2027.9.13
10	浙江制造认证证书(小排量内燃机式全地形车(Y类))	CZJM2023P108190 1R0M	方圆标志认证集团有限公司	2023.8.29	2029.8.28
11	高新技术企业证书	GR202433003549	浙江省经济和信息化厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局	2024.12.6	2027.12.5
12	能源管理体系认证	49224En0040R0M	艾尔弗国际认证(北京)有限公司	2024.6.5	2027.6.4
13	知识产权管理体系认证	ZJLH22IP0383R0M	中际连横(北京)认证有限公司	2024.12.25	2025.11.2
14	两化融合管理体系评定证书	AIITRE-00624IIIM S0550301	泰尔认证中心有限公司	2024.6.22	2027.6.21

(2) 境外生产经营所需资质

报告期内公司未在境外进行产品生产，境外主要销售地为欧洲地区及北美洲地区，报告期内收入占比分别为 87.38% 和 87.98%，其中对资质具有明确要求的

国家和地区主要包括美国及欧洲地区，其他海外市场基本参照美国、欧洲地区的相关规定开展产品认证工作。

①美国市场

A、EPA 认证

根据美国环保法律规定，美国车辆制造商/进口商必须获得相关产品的 EPA 认证方可进入市场销售。公司出口美国产品的 EPA 资质由 APS.INC 和 Apollo Motorsports USA, Inc.持有。

截至本问询函回复出具之日，公司相关产品通过 EPA 认证的情况如下：

车辆类型	认证主体	车辆型号	证书编号	有效期限
全地形车	Apollo Motorsports USA, Inc.	AGA-16、AGA-16/150、AGA-16/200	SAPSX.174BLD-001	2024.8.30-2025.12.31
全地形车	APS.INC ¹	AGA-16、AGA-16-150	TAPOX. 174VA3-001	2025. 8. 15-2026. 12. 31
越野摩托车	APS.INC	AGB36C、AGB40-1	SAPOX.223DBA-001	2024.8.19-2025.12.31
越野摩托车	APS.INC	ADR110-2、ADR110-4、ADR110-9、ADR120-12、ADR120-13、ADR120-19、ADR120-26、ADR120-27、ADR125、ADR125-14、ADR125-15、ADR125-16、ADR125-20、ADR125-21、ADR125-22、ADR125-3	SAPOX.124DBA-004	2024.11.8-2025.12.31
全地形车	APS.INC	VRX120-11、VRX120-11-A1、VRX120-12、VRX120-12-A1、VRX120-2、VRX120-2-A1、VRX120-6、VRX120-6-A1、VRX120-7、VRX120-7-A1、VRX125、VRX125-11、VRX125-11-A1、VRX125-12、VRX125-12-A1、VRX125-2、VRX125-2-A1、VRX125-6、VRX125-6-A1、VRX125-7-A1	SAPOX.124VA2-001	2024.9.20-2025.12.31
越野摩托车	APS.INC	ADR70、ADR70-2、ADR70-5	SAPOX.072BLB-002	2024.11.6-2025.12.31
越野摩托车	APS.INC	ADR140-14、ADR140-15、ADR140-16、ADR140-20、ADR140-21、ADR140-22、ADR140-23、ADR140-24	SAPOX.140DBA-003	2024.11.8-2025.12.31
全地形车	APS.INC	VRX110-10-A1、VRX110-3-A1	SAPOX.107VC1-002	2024.10.9-2025.12.31
全地形车	APS.INC	VRX110-11-A1、VRX110-12-A1、VRX110-2-A1、VRX110-6-A1、VRX	SAPOX.107VB1-003	2024.10.9-2025.12.31

车辆类型	认证主体	车辆型号	证书编号	有效期限
		110-7-A1		
越野摩托车	APS.INC	AGB40-1A、AGB40-1B	SAPOX.271DBA-005	2024.11.27-2025.12.31
全地形车	APS.INC	AGA-18/250	SAPOX.224VA4-004	2025.5.15-2025.12.31

注 1: 报告期内, APS. INC 持有的编号为 RAPOX. 174VA3-002 认证型号为 AGA-16、AGA-16/150, 证书期限为 2023 年 11 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日。

B、CARB 认证

根据美国加利福尼亚州空气资源委员会的规定, 公司产品进入加州市场销售需获得 CARB 证书或者豁免许可。截至本问询函回复出具之日, 公司相关产品取得 CARB 认证的情况如下:

车辆类型	认证主体	车辆型号	证书编号	颁证日期
越野摩托车	APS.INC	ADR140-14、ADR140-15、ADR140-16、ADR140-20、ADR140-21、ADR140-22、ADR140-23、ADR140-24	U-M-226-0010	2024.8.8
越野摩托车	APS.INC	AGB36C、AGB40-1	U-M-226-0012	2024.8.23
越野摩托车	APS.INC	ADR125、ADR125-3、ADR125-15、ADR125-20、ADR125-21、ADR110-2、ADR110-4、ADR110-9、ADR125-14、ADR125-16、ADR125-22、ADR120-12、ADR 120-13、ADR120-19、ADR120-26、ADR120-27	U-M-226-0013	2024.8.23
全地形车	APS.INC	VRX110-2-A1、VRX110-6-A1、VRX110-7-A1、VRX110-11-A1、VRX110-12-A1	U-M-226-0014	2024.9.20
全地形车	APS.INC	VRX110-10-A1、VRX110-3-A1	U-M-226-0015	2024.9.20
越野摩托车	APS.INC	ADR70、ADR70-2、ADR70-5	U-M-226-0016	2024.10.3
全地形车	APS.INC	AGA-16A、AGA-16-150	U-M-226-0017	2024.12.12
越野摩托车	APS.INC	AGB40-1A、AGB40-1B	U-M-226-0018	2024.11.27

C、CPSC 批准程序

根据美国《消费品安全改进法案》相关规定, 全地形车的制造商或分销商需向美国消费品安全委员会 (CPSC) 递交所经营全地形车产品的安全行动计划并获得批准, 且遵守所批准的安全行动计划和美国标准 (ANSI/SVIA 1-2023) 的要

求，否则该类全地形车产品在美国的进口或销售均属于非法。截至本问询函回复出具之日，公司如下全地形车产品已通过 CPSC 批准程序：AGA-16、AGA-16/200、VRX120-6-A1、VRX120-7-A1、VRX120-12-A1。

D、CPC 认证

根据美国《消费品安全改进法案》相关规定，儿童产品以 12 岁及以下的儿童为主要目标使用对象，进入美国销售的儿童产品的制造商或进口商需提供产品的 CPC 认证（Children's Product Certificate）。截至本问询函回复出具之日，公司相关产品通过 CPC 认证的情况如下：

车辆类型	认证主体	车辆型号	证书编号	检测报告日期
Electric Dirt Bike	数动科技	SX-E150、MX-E150	KEYS24041690022RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	智驰科技		KEYS24041690021RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	武义泰拉		KEYS24041690020RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	AEMI. INC		KEYS24041690019RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	阿波罗	SX-E250、SX-E350、SX-E500、MX-E250、MX-E350、MX-E500	KEYS24041690013RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	数动科技		KEYS24041690018RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	智驰科技		KEYS24041690017RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	武义泰拉		KEYS24041690016RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	AEMI. INC		KEYS24041690015RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	阿波罗		KEYS24041690014RH-03	2024. 4. 23
Electric Dirt Bike	AEMI. INC	DNA 12、DNA 16 PRO、DNA 12、DNA 12A、DNA 12B、DNA 12C、DNA 12D、DNA 16、DNA16 pro、DNA 16A、DNA 16B、DNA 16C、DNA 16D	KEYS24040290008RH-03	2024. 4. 3
Electric Dirt Bike	武义泰拉		KEYS24040290006RH-03	2024. 4. 3
Electric Dirt Bike	智驰科技		KEYS24040290004RH-03	2024. 4. 3
Electric Dirt Bike	数动科技		KEYS24040290002RH-03	2024. 4. 3
Electric Dirt Bike	阿波罗		KEYS23082920003RH-03R 1	2023. 9. 4
Electric Dirt Bike	阿波罗	EVO 16、EVO RACING 18、EVO RACING 20、EVO 16、EVO 16A、EVO 16B、EVO	KEYS23082920001RH-03R 1	2023. 9. 4
Electric	AEMI. INC		KEYS24040290007RH-03	2024. 4. 3

车辆类型	认证主体	车辆型号	证书编号	检测报告日期
Dirt Bike		16C、EVO 16D、EVO 18、EVO 18A、EVO 18B、EVO 18C、EVO 18D、EVO RACING 18、EVO RACING 18A、EVO RACING 18B、EVO RACING 18C、EVO RACING 20、EVO RACING 20A、EVO RACING 20B、EVO RACING 20C		
Electric Dirt Bike	武义泰拉		KEYS24040290005RH-03	2024. 4. 3
Electric Dirt Bike	智驰科技		KEYS24040290003RH-03	2024. 4. 3
Electric Dirt Bike	数动科技		KEYS24040290001RH-03	2024. 4. 3

②欧洲市场

A、CE 认证

根据欧盟相关规定，公司出口欧洲的全地形车、摩托车、自行车等必须获得CE认证。CE认证由欧盟委员会指定的第三方机构执行，该认证主要适用于欧盟，同时亦得到其他部分国家和地区的认可。

截至本问询函回复出具之日，公司相关产品通过CE认证的情况如下：

认证主体	车辆类型	车辆型号	证书编号	颁证日期
阿波罗	Electric Motorcycle	Rally pro、Rally	No.0H220822.ZAS TN42	2022.8.22
阿波罗	Off Road Dirt Bike	AGB21、AGB21A、AGB21C、AGB21F、AGB21G、AGB34CRF-2、AGB34CRF-2C、AGB34RFZ-2、AGB34RFZ-2C、AGB35、AGB35-1、AGB35-2、AGB36、AGB36C、AGB37CRF-1、AGB37CRF-2、AGB37TTR-2、AGB37RFZ-2、AGB37RFZ-2C、AGB37YZF-3、AGB37-3C、AGB37-6、AGB37-7、AGB37-8、AGB37-9、AGB38-2、AGB40-1、AGB41、AGB42、AGB43、AGB44、AGB45、BM11、BM21、BM31、BM41、BM51、BM61	No.2O220304.ZAS 0O10	2022.3.4
阿波罗	4-Wheeled All Terrain Vehicle	AGA-2、AGA-3、AGA-4、AGA-5、AGA-6、AGA-7、AGA-8、AGA-9、AGA-10、AGA-11、AGA-12、AGA-13、AGA-14、AGA-15、AGA-16、AGA-17、AGA-18、AGA-19、AGA-20、AGA-21、AGA-22、GT-ONE	No.2O220304.ZAS 0O11	2022.3.4
阿波罗	Electric Bike	Pluto M3 Plus(A46-1)、Pluto M1 Plus(A49)、B52/E-CLIP II、Pluto C3 plus(B42)、BIGBOY 2S(E30)、City (F12-5)、SMART 2S(N02)、VENUS C2 Pro (B67)、VENUS M2 Pro (A68)、VENUS C3	No.2O220323.ZAS UU48	2022.3.23

认证主体	车辆类型	车辆型号	证书编号	颁证日期
		Speed (F71)、VENUS M3 Speed (A70)、PLUTO C1 Plus (B41-1)、Pluto R3 plus (A39-3)、BIGBOY 3S (E69)		
阿波罗	Electric off-road vehicle	Be32	No.2O230227.ZAS 0W45	2023.2.27
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E150、SX-E250、SX-E350、SX-E500、MX-E150、MX-E250、MX-E350	No.2O240424.ZAS DQ63	2024.4.24
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E150、MX-E150	XK2404097228C	2024.4.29
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E150、MX-E150	XK2404097229C	2024.4.29
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E250、SX-E350、SX-E500、MX-E250、MX-E350、MX-E500	XK2404097233C	2024.4.29
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E250、SX-E350、SX-E500、MX-E250、MX-E350、MX-E500	XK2404097234C	2024.4.29
阿波罗	ELECTRIC SCOOTER	SEDNA 16 PRO、SEDNA 12、SEDNA 16、SEDNA12 PRO	STE22031001E	2024.4.6
阿波罗	ELECTRIC SCOOTER	SEDNA 16 PRO、SEDNA 12、SEDNA 16、SEDNA12 PRO	STE22031002S	2024.4.2
阿波罗	ELECTRIC SCOOTER	SEDNA 16 PRO、SEDNA 12、SEDNA 16、SEDNA12 PRO	STE22031003R	2024.4.1
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E150、MX-E150	XK2404097227C	2024.4.29
阿波罗	Electric Dirt Bike	SX-E250、SX-E350、SX-E500、MX-E250、MX-E350、MX-E500	XK2404097232C	2024.4.29
阿波罗	Two-wheel lightweight electric off-road motorcycle	SX-E5、BE15、SX-E2、SX-E3、WARRIOR YOUTHS、WARRIOR YOUTH、warrior youth	No.0H250407.ZAS UN04	2025.4.7
阿波罗	Two-wheel four-stroke motocross	BM12、300 MX-F、300 SX-F、300 EX-F、250 MX-F、250 SX-F、250 EX-F、Storm	No.0H250402.ZAS UO22	2025.4.2
阿波罗	Two-wheel ed electric dirt bike	Warrior PRO、SX-E15、SX-E15 Plus	No.0H250407.ZAS UN06	2025.4.7
阿波罗	Two-wheel ed electric dirt bike	Warrior、SX-E8、SX-E10	No.0H250407.ZAS UN05	2025.4.7
阿波罗	All-Terrain Vehicle	AGA-18/250、AGA-18、AGA-18/125、AGA-18/200、AGA-18/300、AGA-18/500	No.0H250305.ZAS UU07	2024.12.28
阿波罗	Electric ATV	AGA-10EG	No.2O240819.ZAS QO41	2024.8.19

B、e-mark 认证

自 2002 年 10 月起，凡是进入欧盟市场进行销售的上路车辆，必须通过 e-mark

相关测试认证，以确保符合行车的安全及环境保护之要求。截至本问询函回复出具之日，公司相关产品通过 e-mark 认证的情况如下：

车辆类型	认证主体	车辆型号	证书编号	颁证日期
摩托车	阿波罗	Rs L1e-B	e13*168/2013*01711*00	2023.3.16
摩托车	阿波罗	Rs L1e-B	e13*168/2013*01711*01	2023.9.19
摩托车	阿波罗	Rs L1e-B	e13*168/2013*01711*02	2024.4.18
全地形车	阿波罗	AGA-16-T3B	e13*167/2013*00258*00	2019.9.20
全地形车	阿波罗	AGA-16-T3B	e13*167/2013*00258*01	2020.12.18
全地形车	阿波罗	AGA-16-T3B	e13*167/2013*00258*02	2024.7.22
全地形车	阿波罗	AGA-18-250	e49*167/2013*10015*00	2025. 6. 24

根据认证服务机构出具的说明：“阿波罗的主要产品已按照销售地的要求取得了 CE 认证、e-mark 认证、EPA 认证、CARB 认证、CPSC 认证、CPC 认证等境外产品认证，其销售的产品质量符合境外销售地要求的相关标准及产品认证要求。根据俄罗斯、澳大利亚、新西兰、加拿大、印度尼西亚等国家对资质申请人的相关规定，道路车、燃油车、全地形车等产品强制性认证的认证主体包括制造商、进口商或制造商、进口商的代理人，故取得该等认证并非阿波罗必须履行的强制性义务，阿波罗及其客户可依据其签署的销售合同之相关约定各自履行对应国家或地区的资质申请义务”。根据公司提供的销售合同中约定的 *Responsibilities of The Buyer* 条款，买方（即阿波罗客户）应取得其所在国法律、法规要求的全部必要资质、认证或完整强制性检测报告，以便在其他商业活动中进口、销售或使用本协议项下的产品。若卖方运输的产品因买方原因被买方所在国海关扣留、无法通关或退回（包括但不限于产品未取得强制性认证或未进行强制性检测），买方应独自承担该产品的损失及因此产生的所有费用。

APS.INC 持有的编号为 RAPOX.174VA3-002 认证型号为 AGA-16、AGA-16-150 的 EPA 证书已于 2024 年 12 月 31 日到期，公司于 2025 年 8 月 15 日取得该产品续期的 EPA 证书。报告期后该认证型号存在一段时间的无证期，期间涉及产品的销售金额小，为 71.80 万元，不会对本次挂牌产生实质性影响。除该情况之外，公司取得了境外律师事务所出具的法律意见或境外客户出具的法律意见或境外客户出具的说明，阿波罗及其子公司在相关国家的生产经营符合法律法规规定、行业政策和监管要求；阿波罗及其子公司已依法取得相关国家从事

相关业务所必需的资质、许可。

经登录国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>)、中国市场监管行政处罚文书网 (<https://cfws.samr.gov.cn/>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>) 等公开网站查询，截至本问询函回复出具之日，报告期内公司不存在因未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动而受到相关部门行政处罚的情形。根据美国律师、香港律师就公司境外子公司出具的法律意见，截至 2025 年 6 月 30 日，公司境外子公司不存在行政处罚。

综上所述，除销售合同约定应由阿波罗客户承担资质取得义务外，报告期内公司已按照我国及主要境外销售国家或地区的要求取得生产经营所需的许可、备案、认证，除认证型号为 AGA-16、AGA-16-150 的产品在报告期后存在一段时间的 EPA 无证书外，公司其他产品已取得所需的登记或注册，不存在其他未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形，生产经营符合法律法规规定、行业政策和监管要求。

2、公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性

报告期内，为保障产品安全性和有效性，公司制定了质量手册，搭建了质量管理体系，建立了《经营场所安全管理制度》《质量事故奖惩管理制度》《设计开发控制程序》《监视和测量装置控制程序》《生产和服务过程控制程序》等一系列内部控制制度。公司质量管理体系相关部门的职责分工情况如下：

序号	部门名称	职责内容
1	研发中心	(1) 公司产品的升级研发及新产品研发交付； (2) 新产品法律法规识别和规避； (3) 产品技术和质量标准的制定，技术图纸、工艺文件的输出； (4) 生产工装夹具、模具、检具的设计制造和交付； (5) 技术质量瓶颈问题的攻关，协助品管部对重大质量问题的解析和改善； (6) 产品BOM的建立。
2	品控中心	(1) 主导公司产品质量的管理和体系运行； (2) 监视和测量设备的管理； (3) 新产品的技术交底和质量审核； (4) 供应商质量改善的主导和质量审核； (5) 过程生产质量的监督和质量异常的处置； (6) 不合格品的管理，监督责任单位解析和改善； (7) 市场反馈质量问题的处置。

序号	部门名称	职责内容
3	供应链中心	(1) 供应商的供货质量的监督; (2) 新供应商的开发, 供应的产品和供应商能力符合质量要求; (3) 供应商质量异常改善过程的监督和跟踪。
4	制造中心	(1) 生产工艺的执行, 确保按作业标准组织生产; (2) 生产设备设施的维护保养, 保障产品加工精度和效率; (3) 生产人员能力管理, 关键工序控制; (4) 定期对制程质量数据和能力进行总结分析并持续改善提升。
5	营销中心	(1) 客户需求的了解和沟通并准确传达到公司相关部门; (2) 客户的管理和售后衔接处理。

公司各职能部门在实际生产经营过程中严格执行上述管理制度, 通过对研发、采购、生产、销售各个环节进行产品质量管控和风险管控, 公司能够保障产品的安全性和有效性。

综上, 公司已建立保障产品安全、有效的内部控制制度以及质量管理措施, 上述内控制度具备有效性及可执行性。

(四) 说明未计提预计负债的原因及合理性

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》第四条: 与或有事项相关的义务同时满足下列条件的, 应当确认为预计负债: 1、该义务是企业承担的现时义务; 2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业; 3、该义务的金额能够可靠地计量。

截至 2023-2024 年度财务报表批准报出日 (以下简称上述时点), 本案尚未开庭, 最终结果尚需经法院的生效判决确定, 上述时点公司不存在需要承担赔偿的现时义务; 根据公司聘请的代理律所及代理律师出具的说明, 上述时点主要的案件事实尚未认定, 原告实际损失金额、原告及各被告的责任划分均不清晰; 同时公司认为公司产品不存在生产或设计缺陷, 该事故主要原因应为原告操作不当或销售人员指导和提示不当造成的, 上述时点公司是否需要赔偿及赔偿金额也无法充分预估和可靠计量的依据, 不满足预计负债的确认条件。

法庭出具相关法庭文件, 原告已撤回诉讼。

综上所述, 根据上述时点诉讼进展、代理律所及代理律师出具的说明, 公司在上述时点未确认预计负债具有合理性, 符合《企业会计准则》相关要求。

二、中介机构核查情况

(一) 请主办券商、律师核查上述事项(一)至(三),并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项,主办券商、律师履行了以下主要核查程序:

(1) 向公司管理人员及其他经办人员,了解相关诉讼的原因、进展及影响等情况;

(2) 获取了 JOSEPH GONSOULIN 向美国东区路易斯安那州法院提交的《FIRST SUPPLEMENTAL AND AMENDED PETITION》、FARLY ALTIDOR 美国佛罗里达州棕榈滩县第十五巡回法院提交的《Complaint》、美国 DINSMORE & SHOHL LLP 律师事务所的回复意见及其他上述案件过程中涉及文件;

(3) 获取公司实际控制人应儿、徐凯就该起境外诉讼事项出具的《承诺函》,并针对该事项对公司实际控制人进行访谈;

(4) 获取并核查了公司与境外客户签订的主要销售合同,并就相关产品销售情况对公司经办销售人员进行访谈;

(5) 获取并核查了公司实际控制人应儿、徐凯提供的《个人征信报告》并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等进行网络核查;

(6) 获取了应儿、徐凯提供的《不动产权证书》《房屋所有权证》《国有土地使用权证》;

(7) 查阅了会计师为本次挂牌出具的天健审(2025)14738号《审计报告》;

(8) 获取了公司出具的报告期内及期后《产品质量相关消费者投诉、举报及其整改说明》并查看主要网络店铺的后台记录;

(9) 获取并核查了武义县市场监督管理局出具的《合法合规证明》及浙江省信用中心于2025年8月13日生成的编号为20250813164619195V1651《企业专项信用报告》;

(10) 获取公司出具的说明、法院出具的文件及境外律师事务所出具的法律

意见或境外客户出具的说明；

(11) 查阅并取得公司主要生产经营所需的资质文件，检索国内外相关法律法规或官方网站，了解公司所属行业对公司在生产经营过程中的相关监管要求，并获取了认证机构出具的情况说明；

(12) 登录国家企业信用信息公示系统(<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>)、中国市场监管行政处罚文书网 (<https://cfws.samr.gov.cn/>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>) 等公开网站查询公司行政处罚情况；

(13) 获取公司相关制度，了解公司内部控制制度及质量管理措施落实和执行情况、公司质量管理体系相关部门的职责分工情况，并取得公司出具的说明文件。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司已具体说明上述诉讼的背景原因、基本案情、审理进展及可能承担的赔付责任；

(2) 公司有关 JOSEPH GONSOULIN 的涉诉产品为 ARES 系列下的 RALLY，ARES 系列产品为公司核心产品。涉及诉讼车型的具体型号为*，为公司以 ODM 形式销售给 BETA USA,INC.，为采购方依据公司原有车型结合自身需求部分定制而设计。该型号产品在 2023 年销售收入金额及占比较高，分别为 1,854.14 万元及 6.59%；2024 年金额及占比降低至 65.05 万元及 0.17%；公司对该客户销售收入相应降低；该款车原始车型产品整体销售情况降低；报告期内公司营业收入、净利润呈上升趋势，上述诉讼未对企业实际经营情况产生显著不利影响；公司有关 FARLY ALTIDOR 的涉诉产品公司内部量产型号为 AGB-34CRF-2C，公司以经销商形式销售给 Pasando Resources Inc.。公司该款车型 2019 年后再无销售给该客户情形，并于 2020 年后被型号迭代不再出售，报告期内未产生销售收入，亦不属于核心产品；

(3) 相关产品存在停止销售、全部召回的风险较低，除本案外阿波罗不存在其他与涉诉产品相关的诉讼，目前进一步引发其他客户的赔付请求及诉讼纠纷

的风险较低，公司因诉讼所涉的产品质量问题受到罚款或其他行政处罚措施的可能性较低；

(4) 就 JOSEPH GONSOULIN 与公司的产品质量纠纷案而言，原告已撤回诉讼，因此该案件不会对阿波罗本次挂牌构成实质性障碍。就 FARLY ALTIDOR 与公司的产品质量纠纷案而言，公司在诉讼中可能承担的赔偿责任存在较大不确定性，其他潜在的赔付风险较低，不构成公司申请挂牌的实质性障碍；

(5) 公司实际控制人应儿、徐凯的资信情况良好，其出具的责任承担承诺具有可执行性，具备充分的承担能力；

(6) 除上述诉讼外，公司报告期内及期后不存在与产品质量相关的其他诉讼案件，未发生产品召回事件，公司因此受到行政处罚的可能性较低，亦不构成重大违法行为，公司已针对未决诉讼积极采取整改措施，整改措施有效；

(7) 除销售合同约定应由阿波罗客户承担资质取得义务外，报告期内公司已按照我国及主要境外销售国家或地区的要求取得生产经营所需的许可、备案、认证，除认证型号为 AGA-16、AGA-16-150 的产品存在一段时间的 EPA 无证期外，公司其他产品已取得所需的登记或注册，不存在其他未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形，生产经营符合法律法规规定、行业政策和监管要求；

(8) 公司各职能部门在实际生产经营过程中严格执行内部管理制度，通过对研发、采购、生产、销售各个环节进行产品质量管控和风险管控，公司能够保障产品的安全性和有效性。

(二) 请主办券商、会计师核查上述事项（四），并发表明确意见

1、核查程序

具体参见本题之“二、(一)、1、核查程序”。

2、核查意见

报告期内，公司未确认预计负债具有合理性，符合《企业会计准则》相关要求。

问题 2.关于历史沿革

根据申报文件，（1）浙江嘉爵曾代阿波罗运动休闲持有公司股权，2008 年 7 月前述代持还原；（2）2006 年 1 月，公司完成验资后通过向永康市先锋铜铝制品有限公司、永康市东兴金属材料经营部等主体出具汇票的方式将 6,286 余万款项转出，用于归还阿波罗运动休闲的出资借款，截至 2016 年 3 月，阿波罗运动休闲已将前述借款陆续归还公司；（3）2007 年 11 月、2013 年 6 月，公司减少注册资本；（4）2008 年 1 月、2012 年 10 月，公司分别吸收合并阿波罗车业及阿波罗运动休闲。

请公司：（1）说明浙江嘉爵为阿波罗运动休闲代持的原因、商业合理性及合法合规性，公司实际情况及代持还原后的股权结构是否实际符合道路机动车辆生产企业及产品准入许可相关法律规定及监管要求，如不符合，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法行为；相关代持还原是否真实有效，是否取得全部代持人与被代持人的确认；

（2）说明阿波罗运动休闲实缴注册资本后即将注册资本转出的合法合规性，是否构成抽逃出资，是否损害公司及其他股东的利益，是否符合《公司法》相关规定及法律风险；结合阿波罗运动休闲与公司之间的资金往来情况，说明阿波罗运动休闲归还借款的款项来源及其真实性、有效性，是否利用减资归还借款，是否损害公司利益，公司是否存在出资不实的情形，注册资本是否充足；（3）说明公司减资的背景、履行程序及债务处理的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，是否对公司生产经营产生不利影响；（4）说明阿波罗车业及阿波罗运动休闲的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性等，公司吸收合并阿波罗车业及阿波罗运动休闲的背景原因，相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况，相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点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，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、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；（4）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。

【回复】

一、公司说明

（一）说明浙江嘉爵为阿波罗运动休闲代持的原因、商业合理性及合法合规性，公司实际情况及代持还原后的股权结构是否实际符合道路机动车辆生产企业及产品准入许可相关法律规定及监管要求，如不符合，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法行为；相关代持还原是否真实有效，是否取得全部代持人与被代持人的确认

1、说明浙江嘉爵为阿波罗运动休闲代持的原因、商业合理性及合法合规性

（1）浙江嘉爵为阿波罗运动休闲代持的原因及商业合理性

2006 年，阿波罗有限设立时，国家鼓励已列入《道路机动车辆生产企业及产品公告》的摩托车企业进行兼并重组，做大做强。浙江嘉爵系《道路机动车辆生产企业及产品公告》内独立序号企业，阿波罗有限设立时计划申请并取得道路机动车辆生产企业及产品准入许可，故阿波罗运动休闲委托浙江嘉爵代为持有阿波罗有限股权，本次代持具有商业合理性。

（2）代持的合法合规性

阿波罗运动休闲及浙江嘉爵股权代持关系的形成系双方真实的意思表示，不存在欺诈、胁迫、显失公平的情形，亦未对国家、集体及其他利益造成损害，双方之间的股权代持行为合法有效。浙江嘉爵与阿波罗运动休闲、阿波罗等主体均不存在任何纠纷或潜在争议。此外，被代持人阿波罗运动休闲不属于职工持股会、分公司、党政机关、社会团体、事业单位、高等院校、商业银行等法律法规规定禁止或限制持股的主体，不存在规避法律法规禁止持股的情况，符合法律法规规定。

规的规定。

2、公司实际情况及代持还原后的股权结构是否实际符合道路机动车辆生产企业及产品准入许可相关法律规定及监管要求，如不符合，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法行为

2008年7月，浙江嘉爵将其持有的阿波罗有限股权转让给阿波罗运动休闲，股权代持解除。截至浙江嘉爵股权代持解除时点，道路机动车辆生产企业及产品准入许可的相关法律法规及监管要求如下：

序号	法律法规名称	规定内容
1	《摩托车生产准入管理办法》（国家经济贸易委员会令第43号）	<p>第六条 企业申请摩托车生产准入，应当具备以下条件：</p> <p>(一) 具有独立法人资格； (二) 遵守国家有关法律法规，符合国家产业政策要求； (三) 所生产的摩托车产品符合国家有关技术要求；(四) 具备摩托车产品生产一致性保证能力； (五) 具备摩托车产品的设计开发能力； (六) 具有必备的检测能力。</p> <p>企业下属的被控股企业以及接受委托加工的企业申请生产准入，应当在企业负责其产品开发、检测的前提下，具备前款第(一)、(二)、(三)、(四)项条件。</p> <p>第十二条 获证企业有下列情况之一的，由国家经贸委暂停其生产资格6-12个月并责令改正；暂停期满后仍未改正的，撤销其生产资格，收回《摩托车生产准入证书》，并在《公告》中予以公布：</p> <p>(一) 拒绝接受监督检查的； (二) 停产及不能正常生产1年以上的。</p> <p>第十三条 获证企业有下列情况之一的，由国家经贸委撤销其生产资格，收回《摩托车生产准入证书》，并在《公告》中予以公布：</p> <p>(一) 不能保持生产准入条件的； (二) 未经批准异地生产的； (三) 弄虚作假，未按批准产品生产的； (四) 违反本办法第十七条规定，未在限期内恢复生产准入条件的； (五) 破产； (六) 曾被暂停生产资格，再次发生第十八条所列情况之一的。</p> <p>被撤销生产资格、收回《摩托车生产准入证书》的获证企业，原则上在被撤销生产资格1年后方可重新提出生产准入申请。</p> <p>第二十条 获证企业的产品有下列情况之一的，由国家经贸委给予警告，并从《公告》中撤销该产品；情节严重的，暂停其生产资格3—6个月并责令改正，暂停期满后仍未</p>

序号	法律法规名称	规定内容
		<p>改正的，撤销其生产资格，收回《摩托车生产准入证书》，并在《公告》中予以公布：</p> <p>(一) 依法判定为侵犯知识产权的； (二) 有充分证据表明在安全、环保、节能和防盗等方面存在严重缺陷的； (三) 不能保证生产一致性的； (四) 违反法律、法规和国家产业政策规定的。</p>
2	<p>《摩托车生产准入管理办法实施细则》（国家经济贸易委员会公告 2002 年第 110 号）</p>	<p>第六条 企业申请摩托车生产准入，应当具备以下条件：</p> <p>(一) 具有独立法人资格； (二) 遵守国家有关法律法规，符合国家产业政策要求； (三) 所生产的摩托车产品符合国家有关技术要求； (四) 具备摩托车产品生产一致性保证能力； (五) 具备摩托车产品的设计开发能力； (六) 具有必备的检测能力。</p> <p>企业下属的被控股企业（以下简称下属被控股企业）申请摩托车生产准入，应当在企业负责其产品开发、检测的前提下，具备第一款第（一）、（二）、（三）、（四）项条件。本款下属被控股企业是指由企业绝对控股、具有独立法人资格的下属企业；若下属被控股企业是上市公司的，则至少应由企业相对控股。</p> <p>第十七条 获证企业应当保持生产准入条件，严格按照批准产品组织生产，保证持续生产合格产品。</p> <p>第十九条 监督检查内容包括获证企业生产准入条件保持状况、产品生产一致性稳定情况和产品抽样检验。</p>
3	<p>《关于进一步加强摩托车行业管理等有关问题的通知》（发改办产业〔2005〕2000 号）</p>	<p>二、新建摩托车生产企业，必须具备以下条件：</p> <p>(一) 新建具有独立法人地位的摩托车企业（含集团公司新建具有独立法人地位的子公司，简称子公司，下同），项目总投资不得低于 2 亿元，注册资金不得少于 8,000 万元。</p> <p>(二) 集团公司建立非独立法人分公司（简称分公司，下同），项目总投资不少于 2,000 万元，其中用于固定资产投资不少于 1,000 万元（包括不少于 500 万元以上的设备工装等）。</p> <p>新建子公司、分公司的集团公司其摩托车年产量前三年应累计达到 90 万辆（以国家统计局数据为准）。</p> <p>(三) 子公司申请变为独立序号企业、已被撤销摩托车生产资质的原《公告》内企业再申请从事摩托车生产，均按新建企业对待，必须符合上述要求。</p>

根据中华人民共和国国家发展和改革委员会公告（2006 年第 62 号），公司已于 2006 年 9 月作为浙江嘉爵子公司取得摩托车生产企业准入，目录序号为 128；根据中华人民共和国工业和信息化部公告（工产业〔2010〕第 97 号），公司已于 2010 年 4 月将登记备案的企业名称由“浙江嘉爵阿波罗车业制造有限公司”变更为“浙江阿波罗摩托车制造有限公司”，变更后目录序号为 145 号。

浙江嘉爵股权代持解除后，公司仍符合《摩托车生产准入管理办法》第六条

及《摩托车生产准入管理办法实施细则》第六条规定的摩托车生产准入条件。自公司取得摩托车生产准入许可之日起，公司始终在道路机动车辆生产企业目录内，在历年检查监督过程中，公司亦未因不符合准入条件或股权结构问题被主管部门收回准入许可。此外，根据中华人民共和国工业和信息化部公告（2022年第33号），公司已于2022年12月取得独立序号的道路机动车辆生产企业准入许可（摩托车生产企业），目录序号为425，即使公司因股权结构导致其道路机动车辆生产企业及产品准入许可存在瑕疵，该等瑕疵亦已得到弥补。

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。根据浙江省信用中心于2025年8月13日生成的编号为20250813164619195V1651《企业专项信用报告》，报告期内，阿波罗在经济信息化领域、安全生产、市场监管等领域均不存在违法违规情况。

综上所述，截至本问询函回复出具之日，阿波罗现有公司条件及股权结构符合道路机动车辆生产企业及产品准入许可相关法律规定及监管要求，公司因其曾经存在的道路机动车辆生产企业及产品准入许可瑕疵受到行政处罚的可能性较小，亦不构成重大违法行为。

3、相关代持还原是否真实有效，是否取得全部代持人与被代持人的确认

根据公司实际控制人应儿、徐凯（原阿波罗运动休闲股东）就相关情况的说明，2008年7月，浙江嘉爵将其持有的阿波罗51%股权实际以0元价格转让给阿波罗运动休闲，双方已在约定期限内办理完毕股权的权属变更手续。浙江嘉爵及实际控制人应儿、徐凯均确认本次股权转让系代持还原，股权转让完成后，浙江嘉爵不再持有公司任何权益，浙江嘉爵与阿波罗运动休闲之间的股权代持关系全部解除，本次股权转让系双方真实意思表示，不存在其他利益安排，亦不存在任何争议或潜在纠纷。

综上所述，公司认为相关代持还原真实有效，已取得全部代持人与被代持人的确认。

(二) 说明阿波罗运动休闲实缴注册资本后即将注册资本转出的合法合规性，是否构成抽逃出资，是否损害公司及其他股东的利益，是否符合《公司法》相关规定及法律风险；结合阿波罗运动休闲与公司之间的资金往来情况，说明阿波罗运动休闲归还借款的款项来源及其真实性、有效性，是否利用减资归还借款，是否损害公司利益，公司是否存在出资不实的情形，注册资本是否充足

1、说明阿波罗运动休闲实缴注册资本后即将注册资本转出的合法合规性，是否构成抽逃出资，是否损害公司及其他股东的利益，是否符合《公司法》相关规定及法律风险

(1) 阿波罗有限设立时，股东借款完成出资验资再归还借款的基本情况

阿波罗有限设立时，阿波罗运动休闲实缴 8,000 万元注册资本，其中 6,786 万元出资来源于第三方借款。2006 年 1 月，阿波罗有限设立的验资程序完成后，阿波罗有限分别通过向永康市先锋铜铝制品有限公司、永康市东兴金属材料经营部等主体出具汇票的方式将 6,286 万元转出，用于归还阿波罗运动休闲的出资借款，故而形成了股东向公司的借款，该等借款均已计入阿波罗有限账面其他应收款。截至 2016 年 3 月，阿波罗运动休闲已向阿波罗有限分期归还前述 6,286 万元借款。

(2) 阿波罗运动休闲实缴注册资本后即将注册资本转出的合法合规性，是否构成抽逃出资，是否损害公司及其他股东的利益，是否符合《公司法》相关规定及法律风险

阿波罗有限设立时，阿波罗运动休闲通过向第三方借款完成出资，验资完成后又向阿波罗有限借款用以归还第三方借款，相关过程存在不规范情形，但不构成抽逃出资。

根据当时有效的《国家工商行政管理总局关于股东借款是否属于抽逃出资行为问题的答复》(工商企字〔2002〕第 180 号)的规定：“公司借款给股东，是公司依法享有其财产所有权的体现，股东与公司之间的这种关系属于借贷关系，合法的借贷关系受法律保护，公司对合法借出的资金依法享有相应的债权，借款的股东依法承担相应的债务。因此，在没有充分证据的情况下，仅凭股东向公司借

款就认定为股东抽逃出资缺乏法律依据。”

阿波罗运动休闲系在设立资金缺乏的背景下，通过第三方借款取得资金来源，再通过向公司借款归还第三方的款项，形成了股东向阿波罗有限的借款，阿波罗运动休闲已归还前述借款，无对公司财产的故意侵害，亦不存在公司或股东利用该等资金进行违法行为的情况。在阿波罗运动休闲向阿波罗有限借出资金至归还期间，阿波罗有限的生产经营正常开展。该情况发生时，公司无其他股东，不存在侵害其他股东利益的情形；自 2006 年至今，不存在公司债权人或其他股东因阿波罗有限向阿波罗运动休闲提供借款而向阿波罗有限或阿波罗提出任何主张或提出任何诉讼的情形；公司亦未受到工商管理部门的相关处罚。

公司实际控制人应儿、徐凯已出具说明，确认上述借款已足额归还，公司设立时的注册资本已足额缴纳，各方之间不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

公司现有股东阿波罗投资已出具说明，确认其已知悉阿波罗运动休闲向公司借款及后续还款的具体情况，并确认上述借款已足额归还，未对公司日常经营产生重大不利影响，不存在损害公司及股东权益的情形，不会就上述股东借款事项向阿波罗运动休闲/应儿、徐凯主张权利或追究责任。

武义县市场监督管理局已开具《合法合规证明》，确认阿波罗自 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 2 月 17 日，不存在因违反市场监督管理方面的法律、法规受到武义县市场监督管理局行政处罚的情形。

此外，公司实际控制人应儿、徐凯已出具承诺，如阿波罗因历史沿革相关事宜受到公司登记机关、行政主管部门追诉、处罚的，或者受到任何民事主体提出经济赔偿要求的，均由本人承担全部法律责任，保证不影响阿波罗正常生产经营与持续发展。

综上所述，阿波罗有限设立时，阿波罗运动休闲通过向第三方借款完成出资，验资完成后又向阿波罗有限借款用以归还第三方借款，相关过程存在不规范情形，但不构成抽逃出资，未损害公司及其他股东的利益，未违反《公司法》相关规定，不存在重大法律风险。

2、结合阿波罗运动休闲与公司之间的资金往来情况，说明阿波罗运动休闲归还借款的款项来源及其真实性、有效性，是否利用减资归还借款，是否损害公司利益，公司是否存在出资不实的情形，注册资本是否充足

根据阿波罗有限 2006 年至 2016 年的银行流水、阿波罗有限与阿波罗运动休闲的资金往来账，自阿波罗有限设立之日起至阿波罗运动休闲被阿波罗有限吸收合并之日，阿波罗运动休闲与阿波罗有限存在资金往来。截至阿波罗运动休闲被阿波罗有限吸收合并之日，阿波罗运动休闲与阿波罗有限的往来账款已平账。

2006 年 1 月，阿波罗有限设立的验资程序完成后，阿波罗有限分别通过向第三方主体出具汇票的方式将 6,286 万元转出，用于归还阿波罗运动休闲的出资借款，从而形成了股东向公司的借款，该等借款均已计入阿波罗有限账面其他应收款。

截至 2016 年 3 月 31 日，阿波罗运动休闲已通过第三方主体向阿波罗有限归还了前述股东借款，该等 6,286 万元股东还款均来源于阿波罗运动休闲的自有资金，该等还款真实、有效，不存在利用减资归还借款的情形，未损害公司利益。

2006 年 1 月 20 日，武义方正会计师事务所有限公司出具武会师验（2006）第 020 号《验资报告》，对阿波罗有限截至 2006 年 1 月 20 日止申请设立登记的注册资本实收情况进行了审验。根据该《验资报告》，截至 2006 年 1 月 20 日，阿波罗有限已收到全体股东以货币缴纳的注册资本合计人民币 8,000 万元整。虽验资完成后阿波罗运动休闲又向阿波罗有限借款用以归还第三方借款，相关过程存在不规范情形，但截至 2016 年 3 月，上述股东借款均已归还。因此，公司 8,000 万注册资本已实缴，不存在出资不足的情形。

此外，2022 年 8 月 31 日，天健出具天健验（2022）521 号《验资报告》，经审验，截至 2022 年 1 月 22 日，公司已收到全体出资者所拥有的截至 2021 年 7 月 31 日止阿波罗有限经审计的净资产 70,764,964.99 元，根据《公司法》的有关规定，按照公司的折股方案，将上述净资产折合实收股本人民币 26,180,000.00 元（贰仟陆佰壹拾捌万元整），资本公积人民币 44,584,964.99 元。公司已取得阿波罗投资 12,516,600 元投资款支付凭证，截至本问询函回复出具之日，公司不存在出资不实的情形，注册资本充足。

(三) 说明公司减资的背景、履行程序及债务处理的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，是否对公司生产经营产生不利影响

1、公司减资的背景

2007年11月，公司注册资本由8,000万元减资到6,000万元，其中阿波罗运动休闲的出资由人民币3,920万元减资到人民币1,920万元。本次减资系为吸收合并阿波罗车业做准备，阿波罗车业的实缴注册资本为2,000万元，公司计划吸收阿波罗车业后仍保持注册资本8,000万元不变。

2013年6月，公司注册资本由8,618万元减资到2,618万元，其中股东应儿出资额由人民币5,170.8万元减资到1570.8万元，股东徐凯出资额由人民币3,447.2万元减资到人民币1,047.2万元。一方面，相较于公司当时的发展阶段和经营规模，8,618万元的股本数额偏大，不利于后续进一步融资及资本运作。另一方面，阿波罗运动休闲向应儿、徐凯转让公司股权时，应儿、徐凯未向阿波罗运动休闲支付股权转让款，公司吸收合并阿波罗运动休闲后承继了阿波罗运动休闲的债权债务，因此公司账面增加了对应应儿、徐凯的应收账款8,000万元（股权转让款）。本次减资一方面可以将公司股本总额调整至与发展阶段相适应，另一方面通过减资清理公司与股东之间应收应付账款，符合公司及股东的整体利益。

2、履行程序及债务处理的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷，是否对公司生产经营产生不利影响

公司两次减资分别履行了下列程序：

(1) 2007年11月，第一次减资

2007年9月20日，阿波罗有限作出股东会决议，同意阿波罗有限注册资本由8,000万元减少至6,000万元，同意股东阿波罗运动休闲出资额由人民币3,920万元减资到1,920万元。

2007年9月26日，阿波罗有限在《金华日报》刊登了《减资公告》，公告上述减资事项，并通知债权人自公告之日起45日内向公司申报债权。

2007 年 11 月 15 日，武义方正会计师事务所有限公司出具武会师验（2007）第 283 号《验资报告》。根据该《验资报告》，截至 2007 年 11 月 10 日止，阿波罗有限已减少股本人民币 2,000 万元，其中减少阿波罗运动休闲出资人民币 2,000 万元，变更后的股本为人民币 6,000 万元。

2007 年 11 月 22 日，阿波罗有限就本次减资办理完成工商变更登记手续。

本次减资履行了股东会决议、减资公告、工商变更登记等程序。

（2）2013 年 6 月，第二次减资

2013 年 3 月 26 日，阿波罗有限作出股东会决议，同意阿波罗有限注册资本由 8,618 万元减少至 2,618 万元，股东应儿出资额由人民币 5,170.8 万元减资到 1,570.8 万元，股东徐凯出资额由人民币 3,447.2 万元减资到人民币 1,047.2 万元。

2013 年 3 月 29 日，阿波罗有限于《市场导报》上刊登《减资公告》，公告上述减资事项，并通知债权人自公告之日起 45 日内向公司申报债权。

2013 年 6 月 25 日，武义方正会计师事务所有限公司出具武会师验（2013）第 339 号《验资报告》，审验了阿波罗有限截至 2013 年 6 月 20 日减少注册资本及实收资本的情况。根据《验资报告》，截至 2013 年 6 月 20 日止，阿波罗有限已减少注册资本（实收资本）合计人民币 6,000 万元，其中：减少应儿出资 3,600 万元，减少徐凯出资 2,400 万元，变更后阿波罗有限的注册资本为人民币 2,618 万元，实收资本人民币 2,618 万元。

2013 年 6 月 28 日，阿波罗有限就本次减资办理完成工商变更登记手续。

本次减资履行了股东会决议、减资公告、工商变更登记等程序。

两次减资过程中，阿波罗有限均未编制资产负债表及财产清单，不符合当时有效的《中华人民共和国公司法（2005 年修正）》第一百七十八条规定“公司需要减少注册资本时，必须编制资产负债表及财产清单”的要求。

两次减资前后，阿波罗有限的股东均未发生变更，公司对原有债务负有清偿责任，本次减资事项未损害其他股东或债权人利益，不存在纠纷或潜在纠纷。且自两次减资至今，未有债权人提出异议。根据浙江省信用中心出具的《企业专项

信用报告》及武义县市场监督管理局开具的《合法合规证明》，报告期内，公司未因前述减资程序瑕疵受到行政处罚。

综上所述，公司认为，公司除未编制资产负债表及财产清单外，其他减资程序均已按照规定履行，公司已在报纸上刊登了《减资公告》通知债权人；根据浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》及武义县市场监督管理局开具的《合法合规证明》，报告期内，公司未因前述减资程序瑕疵受到行政处罚。减资瑕疵事项未实际损害债权人的利益，未因此产生争议或潜在纠纷，上述瑕疵不会对公司生产经营产生不利影响。

(四) 说明阿波罗车业及阿波罗运动休闲的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性等，公司吸收合并阿波罗车业及阿波罗运动休闲的背景原因，相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况，相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷。

1、阿波罗车业

(1) 公司吸收合并阿波罗车业的原因

本次吸收合并前，公司与阿波罗车业股权结构一致，均为阿波罗运动休闲控股。阿波罗车业名下拥有土地、房产等经营性资产。公司于 2008 年吸收合并阿波罗车业系为了获得阿波罗车业名下的土地、房产，通过资源整合的方式解决公司资产完整性问题，提升生产经营效率、支持公司进一步发展。

(2) 阿波罗车业的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性等。

阿波罗车业的具体情况如下所示：

项目	具体情况
成立时间	2005 年 9 月
注册资本	本次吸收合并前，阿波罗车业注册资本为 2,000.00 万元。
实缴资本	根据 2007 年 11 月 26 日，武义方正会计师事务所有限公司出具的武会师验（2007）第 282 号《验资报告》，公司股本为 2,000.00 万元，实收资本为 2,000.00 万元。
经营范围	电动滑板车、气动滑板车、沙滩车、赛车、不锈钢制品、五金工具、塑料

项目	具体情况
	制品家用电器、玻璃制品、健身器材的制造和销售
主要业务及实际开展情况	阿波罗车业无实际开展业务。
与公司业务的协同性	阿波罗车业的经营范围与公司之间存在一定协同性，但无实际开展业务。

(3) 相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况，相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷

①相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况

2008年1月16日，阿波罗有限与阿波罗车业签订《合并协议》，约定由阿波罗有限吸收合并阿波罗车业，合并后阿波罗车业的资产、负债等均转移至公司，由公司全部承继，阿波罗车业的职工全部由合并后公司安置，阿波罗车业签订的劳动合同中约定的劳动报酬由合并后的公司继续履行。

②相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷

2007年11月26日，阿波罗车业出具股东决定书，同意合并方案并组织公司资产的全面清查，编制资产清单，并自决定书生效之日起十日内通知债务债权人，于三十日内在报纸上发布合并公告，根据与阿波罗有限签订的合并协议办理公司解散注销手续。

2007年11月27日，阿波罗有限及阿波罗车业在《金华日报》上刊登《合并公告》。

2008年1月16日，阿波罗有限召开股东会，做出决议同意阿波罗有限吸收合并阿波罗车业；同意阿波罗有限注册资本从6,000万元增加到8,000万元，净增加2,000万元，由被吸收合并的阿波罗车业转入。

2008年1月16日，阿波罗有限与阿波罗车业签订《合并协议》，由阿波罗有限吸收合并阿波罗车业。同日，阿波罗有限就吸收合并事宜出具了《债务清偿说明》。

2008年1月18日，武义县工商行政管理局向阿波罗有限核发《准予变更登

记通知书》，公司完成了本次吸收合并相关工商变更手续。

综上所述，本次吸收合并事项已履行相关程序，吸收合并过程合法合规，不存在资产权属及债权债务等方面的争议或潜在纠纷。

2、阿波罗运动休闲

(1) 说明公司吸收合并阿波罗运动休闲的原因

本次吸收合并前，阿波罗运动休闲曾为公司的控股股东，阿波罗休闲与公司系同一控制下企业。2012 年前公司业务主要由阿波罗运动休闲负责经营。2012 年后，因考虑到公司拥有行业相关生产经营资质，经公司股东一致决定，将公司股权上翻，由公司作为实际经营主体，将阿波罗运动休闲吸收合并。

(2) 阿波罗运动休闲的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性

阿波罗运动休闲的具体情况如下所示：

项目	具体情况
成立时间	2003 年 2 月
注册资本	本次吸收合并前，阿波罗运动休闲注册资本为 618.00 万元。
实缴资本	根据 2004 年 10 月 29 日，武义方正会计师事务所有限公司出具的武会师验（2004）第 237 号《验资报告》，公司股本为 618.00 万元，实收资本为 618.00 万元。
经营范围	旅游休闲用品、非道路用摩托车、电动自行车、全地形车（除发动机的生产装配）、滑板车、不锈钢制品、金属工具、塑料制品、家用电器、玻璃制品的制造、加工、销售；经营企业自营进出口业务。
主要业务及实际开展情况	2012 年前公司主要业务以阿波罗运动休闲为经营主体，2012 年合并后相关业务转移至公司进行。
与公司业务的协同性	阿波罗运动休闲的经营范围与公司一致。

(3) 相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况，相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷

①相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况

2012 年 10 月 18 日，阿波罗有限与阿波罗运动休闲签订《合并协议》，约定由阿波罗有限吸收合并阿波罗运动休闲，合并后阿波罗运动休闲的资产、负债等均转移至公司，由公司全部承继，双方员工全部由合并后存续公司安置，合并双

方原与职工签署的劳动合同和约定劳动报酬和福利待遇均由合并后存续公司履行。

②相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷

2011年11月1日，阿波罗有限和阿波罗运动休闲分别召开股东会并作出决议，同意阿波罗有限吸收合并阿波罗运动休闲的合并方案，同意资产清查，编制资产清单，10日内通知债权人，并于30日内在报纸上发布合并公告。

同日，双方于《市场导报》上刊登了《合并公告》。

2012年10月18日，阿波罗有限召开股东会并作出会议决议，同意阿波罗有限注册资本从合并前的8,000万元增至8,618万元。净增618万元，由股东应儿认缴注册资本370.80万元，以其在被吸收合并的阿波罗运动休闲的出资370.80万元转入；股东徐凯认缴247.20万元，以其在被吸收合并的阿波罗运动休闲的出资247.20万元转入。

2012年10月18日，阿波罗有限和阿波罗运动休闲签署《合并协议》，由阿波罗有限吸收合并阿波罗运动休闲。同日，阿波罗有限就吸收合并事宜出具了《关于债务清偿和债务担保情况的说明》。

2012年10月29日，武义县工商行政管理局向阿波罗有限核发《准予变更登记通知书》，公司完成了本次吸收合并相关工商变更手续。

综上所述，本次吸收合并事项已履行相关程序，吸收合并过程合法合规，不存在资产权属及债权债务等方面的争议或潜在纠纷。

二、中介机构核查情况

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司全套工商底档，并对代持人进行访谈确认，确认公司历史上

股权代持已在申报前解除；

(2) 登录中华人民共和国工业和信息化部网站（<https://wap.miit.gov.cn/>），查询公司在道路机动车辆生产企业及产品目录中的准入许可情况；

(3) 取得公司及实际控制人关于历史沿革的说明；

(4) 查阅浙江省信用中心生成的《企业专项信用报告》；

(5) 查阅武义县市场监督管理局出具的合规证明；

(6) 查阅阿波罗有限设立时股东的出资凭证、验资报告；

(7) 对阿波罗运动休闲的出资进行穿透核查，访谈阿波罗运动休闲出资借款的第三方债权人，了解阿波罗运动休闲对出资借款的归还情况、是否存在争议或潜在纠纷等情形；

(8) 取得阿波罗运动休闲向阿波罗有限归还股东借款的凭证并取得应儿、徐凯、阿波罗投资关于股东借款的说明；

(9) 查阅阿波罗车业、阿波罗运动休闲全套工商底档，并就相关事项对公司人员进行访谈；

(10) 查阅公司设立至今的全套工商底档、验资报告、入股协议、会议文件、公司股东历次实缴出资的出资凭证、公司股东访谈记录等资料，了解公司是否存在影响股权明晰的问题，确认出资、增资、股权转让发生的原因、定价、增资方/受让方的资金来源、增资款/股权转让款支付情况，了解股东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；

(11) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及直接持股 5%以上的自然人股东、员工持股平台合伙人的入股协议、决议文件、支付凭证，公司控股股东、实际控制人出资前后 6 个月的出资卡资金流水及员工持股平台合伙人出资前后 3 个月的出资卡资金流水，确认股权代持核查程序是否充分有效；

(12) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道核查，确认公司不存在股权纠纷或潜在争议。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 2006 年，阿波罗有限设立时，国家鼓励已列入《道路机动车辆生产企业及产品公告》的摩托车企业进行兼并重组，做大做强。浙江嘉爵系《道路机动车辆生产企业及产品公告》内独立序号企业，阿波罗有限设立时计划申请并取得道路机动车辆生产企业及产品准入许可，故阿波罗运动休闲委托浙江嘉爵代为持有阿波罗有限股权。阿波罗运动休闲及浙江嘉爵股权代持关系的形成系双方真实的意思表示，不存在欺诈、胁迫、显失公平的情形，亦未对国家、集体及其他人利益造成损害，双方之间的股权代持行为合法有效。

截至本问询函回复出具之日，阿波罗现有公司条件及股权结构符合道路机动车辆生产企业及产品准入许可相关法律规定及监管要求，公司因其曾经存在的道路机动车辆生产企业及产品准入许可瑕疵受到行政处罚的可能性较小，亦不构成重大违法行为。

相关代持还原真实有效，已取得全部代持人与被代持人的确认。

(2) 阿波罗有限设立时，阿波罗运动休闲通过向第三方借款完成出资，验资完成后又向阿波罗有限借款用以归还第三方借款，相关过程存在不规范情形，但不构成抽逃出资，未损害公司及其他股东的利益，未违反《公司法》相关规定，不存在重大法律风险。

阿波罗运动休闲归还借款的款项来源于其自有资金，借款归还真实、有效，不存在利用减资归还借款的情形，未损害公司利益，公司不存在出资不实的情形，注册资本充足。

(3) 2007 年 11 月，公司第一次减资系为吸收合并阿波罗车业做准备，阿波罗车业的实缴注册资本为 2,000 万元，公司计划吸收阿波罗车业后仍保持注册资本 8,000 万元不变。2013 年 6 月，公司第二次减资一方面系将公司股本总额调整至与发展阶段相适应，另一方面通过减资清理公司与股东之间应收应付账款，符合公司及股东的整体利益。

两次减资过程中，公司除未编制资产负债表及财产清单外，其他减资程序均

已按照规定履行，公司已在报纸上刊登了《减资公告》通知债权人；根据浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》及武义县市场监督管理局开具的《合法合规证明》，报告期内，公司未因前述减资程序瑕疵受到行政处罚。减资瑕疵事项未实际损害债权人的利益，未因此产生争议或潜在纠纷，上述瑕疵不会对公司生产经营产生不利影响。

(4) 公司吸收合并阿波罗车业及阿波罗运动休闲原因存在合理性，阿波罗车业及阿波罗运动休闲的相关资产、业务、负债转移情况及职工均由存续的阿波罗有限承继，公司吸收合并事项已履行相关程序，吸收合并过程合法合规，不存在资产权属及债权债务等方面的争议或潜在纠纷。

(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、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点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，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

(1) 获取实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等自然人股东等在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形，是否存在上述人员与客户、供应商及其他关联人员往来情形；

(2) 取得了公司历次增资和股权转让相关决议资料及工商档案，获取了入股协议、出资人及受让人的出资凭证、银行回单，查阅了公司增资涉及的验资报告，关注其出资的真实性、有效性；

(3) 访谈了公司实际控制人、持股平台全体合伙人等相关人员，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

(4) 针对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人

员，获取其报告期内全部银行账户流水。针对大额资金流水，了解具体用途并获取相关支持性证据，识别是否存在异常资金往来情况。

2、核查情况

经核查，公司控股股东、实际控制人出资前后 6 个月的资金流水及员工持股平台合伙人等相关自然人出资前后 3 个月的资金流水，不存在异常情况。

3、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司现有股东的股权清晰，不存在股权代持情形，股份代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

（1）查阅并取得公司设立至今的全套工商底档、验资报告、入股协议、会议文件、公司股东历次实缴出资的出资凭证；

（2）查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及直接持股 5%以上的自然人股东、员工持股平台合伙人的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证；

（3）获取公司控股股东、实际控制人出资前后 6 个月的资金流水及员工持股平台合伙人出资前后 3 个月的资金流水；

（4）访谈公司控股股东、实际控制人、员工持股平台合伙人，获取公司控股股东、实际控制人、员工持股平台合伙人签署的《关于不存在股份代持及所持股份无权利限制的承诺函》；

（5）查阅公司全套工商底档，并对公司实际控制人与浙江嘉爵进行访谈确

认，确认公司历史上股权代持已在申报前解除。

2、核查情况

公司股东历次入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	变动事项	变动具体情况	入股背景	入股价格	资金来源	是否涉及代持
1	2006 年 1 月，阿波罗有限设立	浙江嘉爵阿波罗车业制造有限公司成立时注册资本为 8,000 万元，分别由浙江嘉爵和阿波罗运动休闲出资。	设立出资	1 元/注册资本	阿波罗运动休闲自筹资金	是
2	2007 年 11 月，阿波罗有限第一次减资	阿波罗有限注册资本由人民币 8,000 万元减资到人民币 6,000 万元；阿波罗运动休闲由人民币 3,920 万元减资到人民币 1,920 万元。	为吸收阿波罗车业减资	不涉及	不涉及	否
3	2008 年 1 月，阿波罗有限第一次增资	阿波罗有限注册资本从 6,000 万元增加到 8,000 万元，净增加 2,000 万元，由被吸收合并的阿波罗车业转入。	吸收合并阿波罗车业并第一次增加注册资本	1 元/注册资本	阿波罗车业股东的原出资 2,000 万元按 1:1 转换为在阿波罗有限的出资	否
4	2008 年 7 月，阿波罗有限第一次股权转让	浙江嘉爵将所持的阿波罗有限股权 4,080 万元（占阿波罗有限注册资本 51%），以人民币 4,080 万元的价格转让给阿波罗运动休闲。	股权代持还原	未实际支付转让价款	不涉及	否
5	2010 年 12 月，阿波罗有限第二次股权转让	股东阿波罗运动休闲将所持的 4,800 万元人民币股权（占公司注册资本 60%）转让给应儿，将所持有的 3,200 万元人民币股权（占公司注册资本的 40%）转让给徐凯。	股权上翻，由应儿与徐凯直接持有阿波罗股份，未实际支付转让价款	未实际支付转让价款	不涉及	否
6	2012 年 10 月，阿波罗有限第二次增资	阿波罗有限注册资本从 8,000 万元增至 8,618 万元，净增 618 万元，由股东应儿认缴注册资本 370.80 万元，以其在被吸收合并的阿波罗运动休闲的出资 370.80 万元转入；股东徐凯认缴	吸收合并阿波罗运动休闲	1 元/注册资本	按合并前阿波罗有限、阿波罗运动休闲分别经注册会计师验证和经公司登记	否

序号	变动事项	变动具体情况	入股背景	入股价格	资金来源	是否涉及代持
		247.20 万元，以其在被吸收合并的阿波罗运动休闲的出资 247.20 万元转入。 2012 年 10 月 18 日，阿波罗有限和阿波罗运动休闲签署合并协议，由阿波罗有限吸收合并阿波罗运动休闲。			机关登记的注册资本累加后的出资额按 1:1 的比例折合各股东在存续公司所占股权	
7	2013 年 6 月，阿波罗有限第二次减资	阿波罗有限注册资本由人民币 8,618 万元减资到人民币 2,618 万元；股东应儿出资额由人民币 5,170.8 万元减资到 1,570.8 万元，股东徐凯出资额由人民币 3,447.2 万元减资到人民币 1,047.2 万元。	将公司股本总额调整至与发展阶段相适应，并通过减资清理公司与股东之间应收应付账款	不涉及	不涉及	否
8	2021 年 1 月，整体变更设立股份有限公司	整体变更设立股份有限公司	以阿波罗有限账面净资产值人民币 70,764,964.99 元为基础折合股份，折为变更后的股份有限公司的注册资本 26,180,000 元	阿波罗有限公司净资产		否
9	2023 年 8 月，阿波罗有限第三次增资	阿波罗投资以货币出资方式认购 138 万股，共计出资 1,251.66 万元，公司注册资本增加 138 万元，变更后注册资本为 2,756 万元。	9.07 元/股	阿波罗投资自筹资金		否

3、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司股东入股价格不存在异常，股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

(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

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

- (1) 查阅并取得公司设立至今的全套工商底档、验资报告、入股协议、会议文件、公司股东历次实缴出资的出资凭证；
- (2) 访谈公司控股股东、实际控制人、员工持股平台合伙人；
- (3) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道核查，确认公司不存在股权纠纷或潜在争议。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

截至本问询函回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 3.关于收入与毛利率

根据申报文件,报告期内:(1)公司营业收入分别为 28,146.34 万元、38,548.37 万元; (2) 公司外销收入占营业收入比例分别为 98.05% 和 97.71%, 采用直销、 经销、线上相结合的模式进行销售;(3)公司的毛利率分别为 29.34% 和 26.22%, 同比下降。

请公司: (1) 说明报告期内境内、境外各类产品的收入、占比等情况, 结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等, 说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性, 带动收入增长的主要客户、订单情况, 与行业景气度及下游客户业绩是否匹配, 并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单等情况, 说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。(2)说明 APOLLO SAS 与公司的合作历史及合作模式, 是否存在关联关系, 公司是否为 APOLLO SAS 提供代工生产, 是否为贴牌模式及对应销售品牌; (3) 关于境外销售: ①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露相关情况, 并说明境外客户情况(所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容), 结合客户复购率、期后订单、贸易政策变化等分析公司经营稳定性, 公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形; ②说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况, 是否存在第三方回款, 如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例, 客户与回款方的关系及第三方回款的合理性; 说明境内外毛利率差异原因及合理性, 境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异, 境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。(3) 区分境内、境外分别说明直销、经销、 线上销售等各类客户各期收入金额、占比及毛利率情况, 说明前述各类客户毛利差异的原因及合理性。(4) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露经销模式相关情况, 说明报告期内经销商的主要情况, 是否存在公司关联方、 规模较小、成立不久即与公司合作、(前)员工参与设立、主要经销公司产品的 经销商等情形、是否存在个人经销商及合作原因及背景; 结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额, 说明

公司与经销商合作的稳定性；报告期公司向经销商销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否经过多级经销商、是否实现最终销售，经销商返利政策及会计处理是否合规。（5）结合原有产品的产品价格变动及销量增加、新产品销量及单价等，量化分析主营业务中各主要产品（电动两轮车、汽动摩托车、全地形车）毛利率均明显下降的原因及合理性；结合 2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况说明公司毛利率是否存在进一步下滑的趋势。（6）说明公司其他业务中海运费的具体情况，并结合具体合同条款说明该项业务是否够成单项履约义务。（7）说明公司线上销售的毛利率情况，结合运费增加、运营服务费等成本费用增加的相关情况分析公司线上销售的实际盈利情况，结合期后线上销售情况分析通过线上销售拓展市场的必要性。（8）说明报告期内公司线上销售的金额及占主营业务收入的比例，是否存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，是否存在刷单、虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定。

请主办券商、会计师：（1）对上述事项进行核查（1）至（7）并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售及经销模式事项的核查情况；（4）说明对电商平台的销售收入真实性核查的方法及有效性；（5）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请主办券商、律师核查上述事项（8），并发表明确意见，同时说明针对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规定等事项的核查情况及核查意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 说明报告期内境内、境外各类产品的收入、占比等情况，结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的主要客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单等情况，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。

1、说明报告期内境内、境外各类产品的收入、占比等情况

报告期内，公司境内、境外主要产品收入情况如下：

单位：万元

销售区域	产品类别	2024 年度		2023 年度	
		主营业务收入	主营业务收入占比	主营业务收入	主营业务收入占比
境外销售	电动两轮车	16,747.22	44.15%	11,768.14	42.27%
	汽动摩托车	13,193.74	34.78%	8,140.16	29.24%
	全地形车	6,253.14	16.48%	6,503.32	23.36%
	配件及其他	1,469.67	3.87%	1,186.53	4.26%
	小计	37,663.76	99.28%	27,598.17	99.14%
境内销售	电动两轮车	135.16	0.36%	139.55	0.50%
	汽动摩托车	21.18	0.06%	12.74	0.05%
	全地形车	5.86	0.02%	31.52	0.11%
	配件及其他	109.27	0.29%	55.56	0.20%
	小计	271.47	0.72%	239.37	0.86%
合计		37,935.24	100.00%	27,837.54	100.00%

报告期内，公司主要收入来源于境外销售，境外销售主营业务收入占比分别为 99.14% 和 99.28%。境外销售以电动两轮车、汽动摩托车及全地形车类产品为主。

2、结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的主要客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

(1) 公司产品市场需求增加情况

公司是一家专注于中高端户外休闲娱乐、运动竞技非道路休闲车的国家高新技术企业，同时兼具短途交通代步功能的道路车整车及其配件的研发、生产和销售，公司的产品主要出口境外。

2024 年 1-12 月，我国摩托车生产企业产品出口总额 88.31 亿美元，同比增长 25.12%。整车出口量 1,101.63 万辆，同比增长 26.72%，出口金额 69.81 亿美元，同比增长 23.8%。沙滩车出口 48.73 万辆，同比增长 32.33%，出口金额 12.08 亿美元，同比增长 38.66%。根据 Motor Cycles Data 的统计，2024 年 1-9 月全球摩托车行业的累计销售数量为 4,940 万辆，创下历史新高，相较 2023 年同期增长约 5.7%，市场需求稳定向上。全球摩托车产业主要向中大排量、电动化方向发展，摩托车逐步从代步工具向消费娱乐产品转型。

伴随着全球户外运动的潮流、越野摩托车比赛的增加以及发展中经济体人均收入水平的提升，全球两轮越野摩托车数量有望保持快速增长。根据 Statista 数据，全球 2023 年约有 151.4 万辆非道路摩托车，预计于 2029 年增长至 191.3 万辆，2023-2029 年预计以年复合增长率 4.0%的趋势增长，全球两轮越野摩托车需求量市场规模预期将持续增长。

（2）产能释放情况

报告期内，公司主要产品产能利用率分别为 60.72% 和 79.26%，产品产量和产能利用率均呈上升趋势。2024 年受市场与客户需求增长的影响，公司产量有所提升，产能逐步得到释放。随着各类产品产量的提升，产能利用率也呈现上升态势，公司整体产能释放情况与公司收入变动趋势相匹配。

（3）价格变动情况

报告期内，公司主要产品单位销售价格及变动情况如下：

产品类别	2024 年度		2023 年度		单位销售价格变动金额（元/辆）
	销量（辆）	单位销售价格（元/辆）	销量（辆）	单位销售价格（元/辆）	
汽动摩托车	36,316	3,638.87	23,426	3,480.28	158.59
全地形车	15,013	4,169.05	14,519	4,500.89	-331.84
电动两轮车 BE11 系列产品	2,187	17,887.45	2,271	18,449.61	-562.17

产品类别	2024 年度		2023 年度		单位销售价格变动金额（元/辆）
	销量（辆）	单位销售价格（元/辆）	销量（辆）	单位销售价格（元/辆）	
电动两轮车 (除 BE11 外)	68,817	1,884.77	30,081	2,565.67	-680.90

注：考虑到 BE11 系列产品相较于其他电动两轮车系列产品单位销售价格更高，为便于理解单位销售价格变动幅度，将 BE11 系列产品从电动两轮车中拆分出列示计算。

2024 年度，汽动摩托车产品单位销售价格有所上升，主要系销售产品结构存在变动所致，即单价较高的 A40 系列 250CC 产品、A35 系列 120CC 及 A35 系列 120CC 销量增幅较大，占整体的收入比重显著上涨所致。

2024 年，公司全地形车销售单价下降。主要系受全地形车业务第一大客户 Pasando Resources Inc 及其关联方销售情况的影响。2024 年，为吸引 Pasando Resources Inc 及其关联方加大对公司全地形车产品的采购量，经综合评估定价，公司下调了部分老款车型的售价。

2024 年度，公司电动两轮车平均单价下降，主要系受产品结构变动影响。2024 年公司小型车“战娃”及“BE32”经过市场验证后得到市场认可，收入大幅增加，2024 年度小型车收入占比上升。受技术难度、产品受众等因素影响，小型车价格低于同车型中成人款车型的价格，导致电动两轮车平均单位售价下滑。另外，成人款车型电动两轮车 BE11 系列产品迭代受阻导致该产品推广未及预期，经综合评估公司下调产品售价。

综上，虽然整体产品的平均销售单价呈现下降的趋势，但从销售数量来看，随着公司与现有客户不断深化合作以及对新客户的开发落地，报告期内汽动摩托车和电动摩托车产品销量呈现上升的态势，受益于产品销量的快速增长，增幅高于平均销售单价的降幅，因此报告期内此类产品的销售收入仍能保持增长。

（4）客户拓展情况

公司不断加强全球市场开拓，通过积极参与国内外展览会、客户介绍等方式维系和拓展客户。公司以境外销售为主，境内收入占比较小。报告期各期，公司外销收入占营业收入比例分别为 98.05% 和 97.71%。境外市场中，公司业务主要分布在欧洲及北美洲地区，合计占比超 85%。

为应对中美贸易摩擦可能给公司带来的不利影响，公司在积极开展美国业务的同时，加强了对欧洲市场的开拓力度。2024 年，公司在保持北美地区收入增长的同时，提高了欧洲区域收入占比。报告期内，欧洲地区收入占比分别为 55.41% 和 60.49%，保持较高的增速。报告期内公司前十大客户中的新增欧洲客户情况如下：

单位：万元

客户名称	国家	销售模式	2024 年销售额	占营业收入比例	2023 年销售额	占营业收入比例
RI***	西班牙	直销	867.63	2.25%	3.42	0.01%
YA***	俄罗斯	直销	673.09	1.75%	-	-
ZE***	俄罗斯	直销	549.64	1.43%	469.16	1.67%
合计			2,090.36	5.43%	472.58	1.68%

注：客户名称已申请豁免披露

（5）公司 2024 年收入增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分别为 27,837.54 万元和 37,935.24 万元，增长率达 36.27%。主营业务收入快速增长主要系公司重视研发投入、不断更新迭代上线新品，新产品收入快速增长叠加客户合作深化等因素共同促进销售规模上升。分产品类型来看，公司主营业务收入增长主要受益于汽动摩托车、电动两轮车收入增长，全地形车及配件类业务规模基本稳定。

其中，汽动摩托车业务增长主要系：①经过多年长期合作，公司凭借优越的产品性能及可靠的售后服务，获得多家大客户的认可。部分客户与公司加强了合作关系，业务量稳定上涨；②为扩大市场规模、提高公司产品市场占有率，经综合评估，公司下调了部分产品系列的售价，销售规模随之上升。

电动两轮车业务增长主要系公司新开发的部分小型车如“战娃”系列、“BE32”系列通过了市场验证并获得了良好的市场响应。小型车销售规模增加带动了电动两轮车收入的上涨。

综上，公司 2024 年收入增长具有合理性，与行业市场需求情况、产量、销量价格变动及市场拓展情况相匹配。

（6）与下游客户业绩匹配情况

2024 年，公司主营业务收入较 2023 年增长 10,097.70 万元，增幅 36.27%，
公司报告期内收入增长前五名的客户及对应的主要订单情况如下：

单位：万元

客户名称	成立日期	2024 年度	2023 年度	收入变动金额	对应主要订单	经营规模
APOLLO SAS	2005 年	6,498.16	2,727.15	3,771.01	法国客户，订单内容为汽动摩托车、电动两轮车、配件及其他、全地形车	2023 年营业收入约 1,550 万欧元； 2024 年营业收入约 2,380 万欧元
Revvi ltd	2015 年	4,876.09	2,437.75	2,438.34	英国客户，订单内容为电动两轮车、配件及其他	2024 年 1 月至 2025 年 1 月营业收入 796.30 万英镑
EXTREME RIDE SP.Z O.O.	2008 年	1,912.85	462.95	1,449.90	波兰客户，订单内容为汽动摩托车、全地形车、配件及其他、电动两轮车	2023 年营业收入 574.65 万波兰兹罗提； 2024 年营业收入 1,483.50 万波兰兹罗提
Pasando Resources Inc 及其关联方	1999 年 ¹	5,907.61	4,969.04	938.57	美国客户，订单内容为汽动摩托车、全地形车、电动两轮车、配件及企业	2023 年营业收入 2,845.39 万美元； 2024 年 1 季度营业收入 820.59 万美元
RI***	1942 年	867.63	3.42	864.20	西班牙客户，订单内容为电动两轮车、配件及其他	2023 年营业收入约 4,699 万欧元

注 1：Pasando Resources Inc 成立日期为 1999 年；

注 2：表中信息是根据中国信保资信有限公司出具的信用报告、客户走访等信息汇总整理；

注 3：部分客户名称已申请豁免披露。

从上表可以看出，2024 年带动公司收入增长的客户以欧洲及美国区域为主，上述公司行业经验丰富、经营规模较大，公司的收入增长与客户经营规模匹配，不存在重大异常情形。

(7) 与行业景气度是否匹配

公司生产的产品分为电动两轮车、汽动摩托车与全地形车，形成了从产品设计、研发、制造、装配、销售的全流程业务体系。报告期内，公司同行业可比公司收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年营业收入	2024 年营业收入增长率	2023 年营业收入
春风动力（603129.SH）	1,503,806.01	24.18%	1,211,034.72
九号公司（689009.SH）	1,419,580.86	38.87%	1,022,208.34
涛涛车业（301345.SZ）	297,662.88	38.82%	214,424.61

华洋赛车 (834058.BJ)	52,698.74	10.06%	47,879.74
可比公司平均	818,437.12	27.98%	623,886.85
公司	38,548.37	36.96%	28,146.34

由上表可见，公司收入变动趋势与同行业上市公司基本一致，均呈增长趋势。报告期内公司的收入增长与行业景气度相匹配，不存在重大异常情形。

3、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单等情况，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。

(1) 公司所处行业竞争格局

①非道路两轮摩托车行业

全球摩托车行业的主要参与者为本田、雅马哈、川崎、铃木、哈雷等老牌国际摩托车厂商，这些国际摩托车厂商起步较早，具有先发优势，品牌与技术较为领先。

国内摩托车行业发展日趋成熟，市场集中度较高，以大长江、隆鑫、宗申等为代表的前十大摩托车企业占据市场份额的一半以上，2023年行业前十销量占比合计为56.9%。公司主要从事非道路休闲车整车及其零配件制造，非道路两轮摩托车产品专业程度高，行业市场参与者较少，市场集中度较高，行业内企业以华洋赛车、阿波罗、涛涛车业等为代表，逐渐形成了一定的市场规模。摩托车行业主要企业参与情况如下：

国外	国内		
	摩托车	大排量摩托车	非道路两轮摩托车
本田、英雄、雅马哈	大长江、隆鑫、宗申	隆鑫通用、春风动力、钱江摩托	华洋赛车、阿波罗、涛涛车业

②全地形车行业

经过多年的发展，全球全地形车行业已经形成了较为稳定的市场格局，北美及日本制造商最早从事全地形车的开发、生产和制造，具有产品技术、销售渠道、品牌知名度、企业规模等先发优势，在国际市场上占据领先优势。从供给端来看，全球全地形车的主要产地集中在北美和日本，北美制造商以北极星、约翰迪尔、北极猫、庞巴迪为代表，日本制造商以川崎、久保田、本田、铃木、雅马哈为代

表，占据了全球全地形车的主要市场，中国制造商所占比重则相对较低。从消费端来看，全球全地形车的消费主要集中在欧洲和北美等发达国家和地区。

目前我国全地形车制造商以民营企业为主，且主要集中在浙江和重庆两地，行业内逐渐涌现出了一批如春风动力、华洋赛车、重庆润通、林海股份、阿波罗等一批具有自主品牌运营能力、研发创新能力和生产制造能力的企业。全地形车行业主要企业参与情况如下：

北美	日本	中国
北极星、约翰迪尔、北极猫、庞巴迪	川崎、久保田、本田、铃木、雅马哈	春风动力、华洋赛车、重庆润通、林海股份、涛涛车业、九号公司、阿波罗

公司拥有专业的研发团队、优质的生产能力、完善的质量体系，目前拥有 EPA、CE、CCC 等认证。公司产品主要销往欧洲、北美洲、南美洲、大洋洲、东南亚等多个大洲和国家，在当地市场得到渠道商及消费者的广泛认可。依靠自身完善的技术创新体系和越野摩托车文化配套资源，公司沉淀了较强的技术实力和丰富的生产经营经验，在行业内建立了良好的市场形象和品牌知名度。根据中国摩托车商会发布信息，公司荣获中国摩托车商会颁发的 2022 年、2023 年摩托车产业非道路车出口十强企业。

②业务拓展能力

公司在全球化布局中展现出较高的灵活性和适应性。公司以外销为主，产品覆盖欧美、亚洲、大洋洲等多个国家和地区。凭借多年境外市场销售经验，公司结合各地市场环境，形成了以直销为主、经销为辅、线上线下结合的销售体系。公司主要通过行业展会、业内推荐、战略接触三种方式进行业务开拓。公司前十大客户以长期合作客户为主。报告期内新增前十大客户的具体开拓方式如下：

客户名称	国家	具体开拓过程
RI***	西班牙	该客户通过公司在当地市场的营销广告及授权的经销商渠道获悉我司产品信息，于 2023 年联系进行试单合作。经公司销售团队于 2024 年实地考察与商务洽谈后，双方正式建立合作关系
YA***	俄罗斯	公司与客户通过中国进出口商品交易会（广交会）建立业务合作关系。
ZE***	俄罗斯	公司与客户通过中国进出口商品交易会（广交会）建立业务合作关系

注：客户名称已申请豁免披露。

报告期内，公司积极开拓欧洲市场，减少对美国客户的依赖，寻找境外收入增长点。经过多年的发展，公司已与主要客户建立了较为稳定的合作关系，并持续开拓新客户，能够持续满足客户不断变化的需求。

③期末在手订单

截至 2024 年 12 月 31 日及 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单金额分别为 7,221.09 万元（含税）和 9,914.14 万元（含税）。公司报告期期末及期后在手订单较为充裕，能够较好地支撑未来公司业务发展。

综上，公司所处行业竞争格局稳定，公司具有较强的竞争优势及业务拓展能力，报告期期末及期后在手订单较充裕，公司业绩具有持续性、稳定性。

（二）说明 APOLLO SAS 与公司的合作历史及合作模式，是否存在关联关系，公司是否为 APOLLO SAS 提供代工生产，是否为贴牌模式及对应销售品牌

APOLLO SAS 系公司前身阿波罗运动休闲的合作伙伴，双方自 2005 年起建立合作关系，合作模式以 ODM 为主。合作初期，基于公司产品在外观设计方面的突出优势及具备市场竞争力的价格策略，双方建立了稳定合作关系。随着合作的持续深化，双方于 2017 年签署长期合作协议，明确在共同研发、生产制造、市场营销及销售环节的深度协同机制，期间联合研发了 RFZ、RXF 系列产品中的部分型号，并推行“双品牌”销售策略。自 2024 年起，APOLLO SAS 成为公司 RFN 战神系列的授权经销商。

公司为 APOLLO SAS 提供代工生产服务，涉及的代工品牌包括 SEDNA、SANO、SMX 等，公司与其不存在关联关系。

(三) 关于境外销售: ①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露相关情况, 并说明境外客户情况(所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容), 结合客户复购率、期后订单、贸易政策变化等分析公司经营稳定性, 公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形; ②说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况, 是否存在第三方回款, 如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例, 客户与回款方的关系及第三方回款的合理性; 说明境内外毛利率差异原因及合理性, 境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异, 境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露相关情况, 并说明境外客户情况(所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容), 结合客户复购率、期后订单、贸易政策变化等分析公司经营稳定性, 公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形

(1) 补充披露及境外客户情况

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(2) 按照地区分类”中补充披露如下内容:

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, 公司主要境外销售地区包括美国、法国、英国、俄罗斯等国家和地区。

②主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

公司主要境外客户包括 Pasando Resources Inc 及其关联方、APOLLO SAS、

Revvi Ltd 等，相关客户经营情况良好。报告期内，公司主要境外销售客户情况如下：

客户名称	注册资本	经营规模	销售产品类别	实际控制人	所属国家或地区及销售区域	是否签订框架协议	相关协议主要条款	合作历史
Pasando Resources Inc 及其关联方	-	2023年营业收入 2,845.39万美元；2024年1季度营业收入 820.59万美元	电动汽车、全地形车、电动两轮车	Firas ABUNABAH	美国	是	销售产品、销售区域、销售目标、付款政策等	2009年起
APOLLO SAS	30,000 欧元	2023年营业收入约 1,550 万欧元；2024年营业收入约 2,380 万欧元	电动汽车、电动两轮车	M LOUCHE Raphael	法国	是	销售产品、销售区域、销售目标、付款政策等	2005年起
Revvi Ltd	-	2024年1月至2025年1月营业收入 796.30万英镑	电动两轮车	Donald De Graaff	英国	否，订单式合同	-	2014年起
EXTREME RIDE SP. Z O.O.	100,000 波兰兹罗提	2023年营业收入 574.65 万波兰兹罗提；2024年营业收入 1,483.50 万波兰兹罗提	电动汽车、全地形车	SZCZYPIŃSKI Andrzej Łukasz	波兰	否，订单式合同	-	2022年起
APOLLO MOTORS CANADA	-	2023年营业收入 295.24 万美元；2024年营业收入 500.00 万美元。	电动两轮车、电动汽车、全地形车	Lemay, Alexandre Peter	加拿大	是	销售产品、销售区域、销售目标、付款政策等	2012年起
Swiss E-Mobility (Schweiz) AG	1,000,00 瑞士法郎	2023年营业收入 约 9,000-10,000 万瑞士法郎。	电动两轮车	Ralf Dieter Speth	瑞士	否，订单式合同	-	2016年起
Beta USA Inc.	-	是意大利知名摩托车品牌 Beta 在美国的控股子公司。	电动两轮车	BETAMOTO R S. P. A	美国	否，订单式合同	-	2022年起

注 1:上述公司成立时间、实际控制人及注册资本等信息源自中国信保资信报告及访谈记录。

注 2: 法国客户 APOLLO SAS 系公司前身——阿波罗运动休闲的合作客户，双方的合作关系始于阿波罗运动休闲存续期间。

报告期内，公司与主要客户的合作历史较长，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与主要境外客户不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。

③境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

项目	情况
境外销售模式	公司外销主要采用 FOB 模式
订单获取方式	通过行业展会、客户介绍、网站信息等多渠道开发客户，获取销售订单
定价原则	根据不同产品类别实施相应的定价策略，结合市场行情、客户情况等因素，通过双方协商的方式确定产品价格
结算方式	公司境外销售主要采用银行电汇进行结算
信用政策	通常需要客户预付一定的订金，并在客户收到提单副本时付清尾款，对于合作良好或者快速扩张的客户，会给予一定的账期支持

④境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境内外销售毛利率情况如下：

单位：万元

销售区域	2024 年		2023 年	
	销售额	毛利率	销售额	毛利率
外销	37,663.76	26.73%	27,598.17	29.51%
内销	271.47	-65.76%	239.37	12.59%
总计	37,935.24	26.07%	27,837.54	29.36%

公司以境外销售为主，境内销售收入占比较低，公司目前在境内的销售模式尚处于试运营阶段，境内客户主要是进出口贸易公司以及天猫电商平台等线上平台。

公司境内销售毛利率较低，主要系公司为处理呆滞产品及配件而进行低价处理所致。

⑤汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司与境外客户主要通过美元及人民币进行结算，汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
汇兑损益	-35.92	39.00
利润总额	4,887.71	4,782.95
占比	-0.73%	0.82%

注：汇兑损益负数为汇兑收益。

报告期内，公司汇兑损益占公司利润总额分别为 0.82% 和 -0.73%，占各期利润总额的比例较小。

2) 出口退税等税收优惠的具体情况、外汇等政策变化及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策，产品适用的出口退税率 13%。

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 3,417.88 万元和 4,672.95 万元，占当期收入总额的 12.14% 和 12.12%，占比较低，公司收入对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

公司已就外汇政策、国际经贸关系等事项在本公开转让说明书“重大事项提示”之“国际贸易保护或摩擦风险”、“汇率变动风险”、“俄罗斯出口贸易带来的风险”中进行风险提示。

3) 公司主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及关联方不存在关联关系，除基于经营业务往来的收付款以外不存在其他资金往来。

(2) 结合客户复购率、期后订单、贸易政策变化等分析公司经营稳定性

① 客户复购率

公司合作的重要客户保持稳定，客户的复购率较高。报告期内，公司前五大客户与公司均合作多年。2024 年，公司当年度新增客户贡献销售收入约 2,146.47 万元，占 2024 年度全年收入比重为 5.66%，即老客户复购贡献收入达到 94.34%。

公司老客户的稳定性较强，在保持老客户稳定性的基础上开拓新市场新客户。公司客户数量较多且集中度相对较低，公司客户遍布全球各个区域，公司广泛的客户群体能够有效降低因局部地区国际贸易竞争加剧或者政策突然变动而遭受冲击的风险，从而保障公司经营的稳定性和可持续性。

②期后订单

2025年1-6月，公司新签合同金额为30,305.07万元（含税），2023年度和2024年度，公司实现的主营业务收入分别为27,837.54万元和37,935.24万元，公司期后新签订单充裕。

③贸易政策变化

2025年4月初，美国在全球范围内推出“对等关税”政策，致使外部经贸环境的不确定性骤增，中美加征关税事件直接对公司出口美国的订单业务产生一定影响。公司积极采取应对策略，大力开拓非美国区域的市场。公司通过积极开拓欧洲等其他区域市场，促使公司整体销售金额处于相对稳定增长状态。

2、说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，是否存在第三方回款，如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。

（1）说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，是否存在第三方回款，如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性

①境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况

公司业务以境外销售为主，应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
外销收入	37,663.76	27,598.17
应收账款期末余额	3,820.63	2,194.66

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
境外销售对应的应收账款余额	3,813.97	2,190.06
境外销售对应的应收账款余额占比	99.83%	99.79%

报告期各期末，公司主要外销客户的应收账款余额分别为 2,190.06 万元和 3,813.97 万元，占对应的期末应收款项余额比例为 99.79% 和 99.83%。公司回款情况良好，截至 2025 年 6 月 30 日，报告期各期末境外销售对应的应收账款已全部回款。

②是否存在第三方回款，如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性

报告期内存在第三方回款，具体情况如下：

单位：万美元

项目	2024年度	2023年度
第三方回款金额合计①	1,054.22	955.62
其中：		
境外客户实际控制人或关联公司回款②	654.14	541.90
境外客户指定第三方回款③	400.08	413.72
营业收入④	5,362.58	3,915.52
境外客户实际控制人或关联公司回款占营业收入比例②/④	12.20%	13.84%
境外客户指定第三方回款占营业收入比例③/④	7.46%	10.57%
第三方回款金额占营业收入比例①/④	19.66%	24.41%

注：汇率采用各报告期末即期汇率

报告期内，公司第三方回款金额分别为 955.62 万美元和 1,054.22 万美元，占营业收入比例分别为 24.41% 和 19.66%。公司第三方回款主要系通过境外客户实际控制人或关联公司回款和客户指定第三方回款。

A、通过客户实际控制人或关联公司回款

报告期内，公司通过客户实际控制人或关联公司回款的金额分别为 541.90 万美元及 654.14 万美元，占第三方回款的比例分别为 56.71% 和 62.05%，占营业收入的比例为 13.84% 和 12.20%。

公司通过客户的实际控制人或关联公司回款主要来自美国客户 Pasando Resources Inc 及其关联方和澳大利亚客户 AM***，具体情况如下：

单位：万美元

项目	2024 年度	2023 年度
Pasando Resources Inc 及其关联方①	575.40	446.36
AM***②	27.07	31.75
海外客户实际控制人或关联公司回款金额③	654.14	541.90
占比 (①+②) /③	92.10%	88.23%

注：部分客户名称已申请豁免披露。

报告期内，美国客户 Pasando Resources Inc 及其关联方通过实控人 Firas Abunabah 控制的多个主体进行回款，各主体涉及第三方回款的具体情况如下：

单位：万美元

项目	2024 年度	2023 年度
VI***	460.19	286.31
CO***	53.70	124.13
RF***	61.52	-
VT***	-	35.92
合计	575.40	446.36
占境外客户实际控制人或关联公司回款比重	87.96%	82.37%

注：客户名称已申请豁免披露。

澳大利亚客户 AM***所涉及的第三方回款，主要通过其子公司支付。

上述情况均系客户与关联方之间的业务资金筹措调用所致，与经营模式相关、符合行业经营特点，具有商业合理性。

B、境外客户指定第三方回款

报告期内，公司通过境外客户指定第三方回款的金额分别为 413.72 万美元和 400.08 万美元，占营业收入的比重下降 3.11%。境外客户指定第三方回款主要原因因为境外客户出于外汇管制或付款便利等考虑。分国家及地区第三方回款具体明细如下：

单位：万美元

国家及地区	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比

国家及地区	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
俄罗斯	294.94	73.72%	220.49	53.29%
印度尼西亚	38.70	9.67%	98.28	23.76%
阿根廷	18.19	4.55%	-	0.00%
巴西	9.62	2.40%	20.91	5.05%
泰国	1.68	0.42%	29.10	7.03%
其他国家及地区	36.95	9.24%	44.94	10.86%
合计	400.08	100.00%	413.72	100.00%

由上表可知，公司境外客户指定第三方回款的客户所在国主要集中在俄罗斯地区。受外汇管制和国际形势影响，部分俄罗斯客户无法直接通过外币结算，因此其委托其他方代为支付货款，具有必要性和商业合理性。

另外，公司印度尼西亚客户 Be***出于支付便捷性考虑，部分货款通过其指定的合作公司进行代付，具有商业合理性。

C、同行业可比公司第三方回款情况

公司同行业可比公司第三方回款情况如下：

公司	是否存在第三 方回款	第三方回款金额及占 比	第三方回款原因	第三方回款类型
涛涛车业	是	2021 年度涉及金额 7,880.34 万元，占营业 收入比重 3.91%	外汇管制、结算便 利性、汇率波动	关联方关系及独立 第三方机构
华洋赛车	是	2022 年度涉及金额 6,687.17 万元，占营业 收入比重 15.78%	付款便利性、外汇 管制	海外客户指定公司 回款及海外客户实 际控制人或关联公 司回款
春风动力	未披露	未披露	未披露	未披露
九号公司	是	2019 年度涉及金额 2,723.29 万元，占营业 收入比重 0.59%	外汇管制、支付便 捷性、临时性资金 缺口	委托第三方付款、 委托合作方付款

公司第三方回款情况与同行业可比公司相比不存在重大异常，第三方回款属于公司行业惯例。

综上，报告期内，公司第三方回款金额分别为 955.62 万美元、1,054.22 万美 元，占营业收入比例分别为 24.11% 和 19.66%，呈下降趋势。公司第三方回款主要系通过境外客户实际控制人或关联公司回款以及部分客户受外汇管制委托第

三方付款，公司制定了较为严格的销售收款制度及操作流程，确保公司交易的合规性并准确记录第三方回款情况，避免信用风险及货款纠纷；报告期内，公司第三方回款具有真实业务背景，符合商业惯例，具有合理性。

(2) 说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异。

单位：万元

模式	项目	2024 年度			2023 年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
外销	汽动摩托车	13,193.74	35.03%	22.62%	8,140.16	29.50%	26.79%
	电动两轮车	16,747.22	44.47%	32.90%	11,768.14	42.64%	36.18%
	全地形车	6,253.14	16.60%	18.06%	6,503.32	23.56%	22.38%
	配件及其他	1,469.67	3.90%	30.30%	1,186.53	4.30%	21.08%
	小计	37,663.76	100.00%	26.73%	27,598.17	100.00%	29.51%
内销	汽动摩托车	21.18	7.80%	23.81%	12.74	5.32%	33.30%
	电动两轮车	135.16	49.79%	19.20%	139.55	58.30%	38.68%
	全地形车	5.86	2.16%	11.75%	31.52	13.17%	48.92%
	配件及其他	109.27	40.25%	-192.36%	55.56	23.21%	-78.31%
	小计	271.47	100.00%	-65.76%	239.37	100.00%	12.59%

公司以境外销售为主，报告期内，公司境内销售收入占营业收入比重均小于1%。报告期内，公司境外销售毛利率分别为29.51%和26.73%，境内销售毛利率分别为12.59%和-65.76%。

销售产品种类方面，境外销售以汽动摩托车及电动两轮车为主，境内销售以骑行体验业务以及电动两轮车及配件销售为主。

信用政策方面，对于线下渠道销售，境外客户通常会在收到提单副本时全额结清款项，境内客户主要采用先款后货的结算方式；对于线上渠道销售，以各个电商平台收款确认收入，不设置相应信用期。定价方面，公司境内销售模式尚处于试运营阶段，为处理呆滞产品及配件进行了低价处理，导致毛利率较低。

(3) 境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

①境外销售收入与海关报关数据的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入(A)	38,139.22	27,820.64
其中运保费及服务费收入(B)	475.45	222.48
调整后境外销售收入(C=A-B)	37,663.76	27,598.17
海关报关数据(D)	37,674.88	27,373.48
差异金额(E=C-D)	-11.12	224.69
差异率(F=E/C)	-0.03%	0.81%

2023 年度及 2024 年度，公司调整后境外销售收入与海关报关数据差异金额分别为 224.69 万元和-11.12 万元，差异率分别为 0.81% 和-0.03%，差异金额和差异率极小。报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据存在差异，主要系：

- A、公司境外销售收入按产品控制权转移的时点进行确认，而海关报关数据以出口为准，两者存在统计口径不一致；
- B、公司少量零星配件产品应客户要求采用空运出口方式，未进行报关；
- C、海关出口数据主要以美元列示，折算为人民币与公司账面记录的境外销售收入存在汇率差异。

②境外销售收入与运保费的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与运保费匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
运保费(A)	1,179.80	304.58
境外销售收入(B)	38,139.22	27,820.64
其中运保费及服务费收入(C)	475.45	222.48
调整后境外销售收入(D=B-C)	37,663.76	27,598.17
比重(E=A/D)	3.13%	1.10%
跨境电商运保费(F)	691.36	18.88
跨境电商业务收入(G)	2,341.82	85.74
剔除跨境电商后运保费(H=A-F)	488.44	285.70
剔除跨境电商后境外销售收入(I=D-G)	35,321.94	27,512.42

项目	2024 年度	2023 年度
比重(J=H/I)	1.38%	1.04%

报告期内,公司运保费占调整后境外销售收入的比重分别为 1.10%和 3.13%, 2024 年占比较 2023 年明显增长, 主要系 2024 年公司跨境电商业务发展迅速, 海外物流成本高昂促使公司运保费大幅增长。剔除跨境电商运保费和跨境电商收入计算的占比分别是 1.04%和 1.38%, 2024 年占比较 2023 年略有增长, 主要系 2024 年公司两轮电动车销售数量大幅增加, 由 2023 年的 32,352 辆增长至 2024 年的 71,004 辆, 由于两轮电动车的锂电池属于危险品所需运保费较高, 促使运保费单价有所提高, 从而导致运保费占比有所提升。

③境外销售收入与出口退税的匹配性

报告期内,公司外销收入通过母公司阿波罗公司及子公司杭州阿波罗公司分别实现, 其中浙江阿波罗公司为生产企业, 适用“免、抵、退”政策; 杭州阿波罗公司为跨境电商企业, 适用“免、退”政策。

A、阿波罗

单位: 万元

项目	2024 年度	2023 年度
本期出口退税金额(A)	3,079.00	2,233.27
本期免抵税额(B)	1,502.28	1,184.61
本期免抵退税额合计(C=A+B)	4,581.28	3,417.88
浙江阿波罗公司外销收入(D)	35,321.94	27,512.42
出口免抵退税额比例(E=C/D)	12.97%	12.42%
适用的出口退税率	13.00%	13.00%

报告期内, 阿波罗出口退税金额占退(免)税出口货物劳务销售额的比例与出口退税率基本一致存在少量差异, 差异原因主要系公司申报出口退税与账面确认收入的时间性差异以及公司存在少量零星配件应客户要求采取空运发货未报关的情况。

B、阿波罗杭州

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
本期出口退税金额(A)	91.67	-
杭州阿波罗公司外销收入(B)	2,341.82	85.74
出口免退税额比例(C=A/B)	3.91%	-
适用出口退税率	13.00%	13.00%

阿波罗杭州 2023 年度未申报出口退税，2024 年度申报出口退税金额占退(免)税出口货物劳务销售额的比例与出口退税率存在较大差异，主要系公司申报出口退税与账面确认收入的时间性差异。

综上所述，公司境外销售收入与海关报关数据、运保费和出口退税基本匹配，存在一定口径或时间性的差异，差异原因真实、合理。

(四) 区分境内、境外分别说明直销、经销、线上销售等各类客户各期收入金额、占比及毛利率情况，说明前述各类客户毛利差异的原因及合理性。

1、境外销售情况

报告期内公司境外直销、经销及线上销售各类客户基本情况如下：

单位：万元

客户类型		2024 年度			2023 年度		
		主营业务收入	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入	主营业务收入占比	毛利率
线下销售	直销模式	26,338.90	69.93%	26.64%	20,668.24	74.89%	29.81%
	经销模式	9,001.81	23.90%	25.83%	6,844.19	24.80%	28.45%
线上销售	线上销售	2,323.06	6.17%	31.31%	85.74	0.31%	42.63%
合计		37,663.76	100.00%	26.73%	27,598.17	100.00%	29.51%

公司主要收入来源于境外销售收入，其中公司线上销售的毛利率略高于线下销售业务，线上销售主要采用 B2C 模式，直接面向终端用户。而线下销售公司需让渡部分利润空间给经销商、贸易商及 ODM 客户等，线上销售定价相对较高。

公司经销模式毛利率略低于直销模式，主要系产品结构差异：公司电动两轮车主要通过直销模式进行销售，该产品类型毛利率较高，拉高了直销模式整体的毛利率水平。

2、境内销售情况

报告期内公司国内直销、经销及线上销售各类客户基本情况如下：

单位：万元

客户类型	2024 年度			2023 年度		
	主营业务收入	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入	主营业务收入占比	毛利率
线下销售	直销模式	239.57	88.25%	-80.70%	213.96	89.38%
线上销售	线上销售	31.91	11.75%	46.44%	25.41	10.62%
合计		271.47	100.00%	-65.76%	239.37	100.00%
						12.59%

公司境内销售收入占比小，其中线下销售毛利率较低的原因主要系公司为处理呆滞产品及配件而进行低价处理所致。

(五) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露经销模式相关情况，说明报告期内经销商的主要情况，是否存在公司关联方、规模较小、成立不久即与公司合作、(前) 员工参与设立、主要经销公司产品的经销商等情形、是否存在个人经销商及合作原因及背景；结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；报告期内公司向经销商销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否经过多级经销商、是否实现最终销售，经销商返利政策及会计处理是否合规

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露经销模式相关情况

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(4) 按销售方式分类”中补充披露如下内容：

1) 报告期各期经销实现的销售收入及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

报告期内，公司的主营业务收入按销售模式划分的金额及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
一、线下销售	35,580.27	93.79%	25.71%	27,726.38	99.60%	29.30%

项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
直销	26,578.47	70.06%	25.67%	20,882.20	75.01%	29.58%
经销	9,001.81	23.73%	25.83%	6,844.19	24.59%	28.45%
二、线上销售	2,354.96	6.21%	31.52%	111.15	0.40%	44.72%
合计	37,935.24	100.00%	26.07%	27,837.54	100.00%	29.36%

报告期内，公司产品主要采用线下与线上模式相结合的方式进行销售。其中，线下模式收入占比较高，报告期各期均超过 90%。公司线下销售主要采用“直销为主，经销为辅”的销售模式。报告期内经销模式下的主营业务收入毛利率分别为 28.45% 和 25.83%，同期直销模式的毛利率则分别为 29.58% 和 25.67%。

报告期内，公司线下经销模式与直销模式毛利率无显著差异，报告期内毛利率均略有下降，主要系产品结构变化导致。

2) 采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

①公司采取经销商模式的必要性

公司产品的销售业务以海外市场为主，业务覆盖范围包括欧美、中东及东南亚等多个国家和地区。鉴于自建直销网络的成本投入较高，公司依托经销商渠道，借助其本地化资源优势，能够快速构建销售网络并有效触达分散的终端客户群体（如当地零售商、赛事俱乐部等）。

在欧美市场，本田、雅马哈等国际品牌占据主导地位，建立本土化的经销商网络是外来品牌进入该市场的关键路径。公司通过经销商合作模式深度绑定区域市场，有效规避与日系、欧系品牌的直接竞争，从而提升在细分市场的份额。

综上，公司采取经销商模式具有必要性。

②经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司经销模式比较情况具体如下：

公司名称	销售模式	2024年经销模式占主营业务收入的比例
涛涛车业	公司采用自主品牌多渠道营销策略，构建线上线下融合、立体式发展的全渠道销售网络，并建立与之匹配的售后服务体系，不断提升品牌影响力和市场竞争力。在北美市场，公司以自主品牌销售为主，线下渠道覆盖经销商、大型商超以及批发商零售商；线上渠道覆盖 AMAZON、WALMART 和 EBAY 等第三方电商平台和多个自有网站。在非北美市场，公司主要以 ODM 的形式，通过批发商零售商进行销售	未披露
华洋赛车	公司根据行业特点及客户资源等因素，结合国内外市场不同发展阶段及行业发展趋势，通过多年探索逐步形成了通过当地经销商实现产品全球销售和品牌拓展的销售模式	未披露
春风动力	公司致力于全球化营销布局，建立了以工厂总部为核心，内销外销共发展，销售服务、经销直销、线上线下相结合的“一核两销三结合”营销模式	未披露
九号公司	公司致力于全球化市场布局，销售覆盖线上、线下渠道，采用直营与代理分销相结合的销售模式	90.63%
公司	公司以外销为主，产品覆盖欧美、亚洲、大洋洲等多个国家和地区。凭借多年境外市场销售经验，公司结合各地市场环境，形成了以直销为主、经销为辅、线上线下结合的销售体系	23.73%

注：资料来源于同行业可比公众公司年度报告、招股说明书

由上表可知，公司采用直销和经销模式进行销售符合行业特征

3) 公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

报告期内，公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策等情况具体如下：

项目	具体内容
合作模式	公司与经销商均为买断式经销合作模式
定价机制	①产品定价主要是基于产品的生产成本、运输成本、同类竞争产品的市场价格，并综合考虑目标市场所在区域的经济水平、目标终端客户的市场潜力、与经销商合作的时长、订单数量及潜在业务机会等因素来制定。 ②运输费用由经销商客户承担。③报告期内不存在返利政策。

项目	具体内容
收入确认原则	双方结算以 FOB 条款为依据，公司完成出口报关手续后确认收入，货物自起运港装船后风险即转移至经销商
交易结算方式	主要为 T/T 电汇
物流	公司负责将货物运送至合同约定交货地点，不存在直接发货至终端客户情形
信用政策	经销商通常需于收到提单副本时全额结清款项，其付款义务不受产品销售回款周期影响
相关退换货政策	关于售后保障条款，销售订单合同未设置常规退换货制度，实际操作中仅针对质量瑕疵的配件提供限期免费更换服务，历史经营期间未发生商品退换情形

4) 报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系。

报告期内，公司涉及经销模式的客户销售情况如下：

单位：万元

经销客户	国家	2024 年度经销收入	2023 年度经销收入	销售产品
Pasando Resources Inc 及其关联方	美国	5,859.41	4,927.72	电动两轮车、汽动摩托车、全地形车
APOLLO MOTORS CANADA	加拿大	1,246.41	510.05	电动两轮车、汽动摩托车、全地形车
MO***	西班牙	639.58	148.84	电动两轮车、汽动摩托车、全地形车
Ur***	英国	383.99	432.33	电动两轮车
AM***	澳大利亚	344.68	406.37	电动两轮车
Be***	印度尼西亚	282.29	418.87	汽动摩托车、全地形车
APOLLO SAS	法国	245.45	-	电动两轮车

注：部分客户名称已申请豁免披露。

报告期内公司新增 2 家经销商，主要代理销售公司“RFN”系列产品，具体情况如下：

AM***为 2023 年新增经销商，其成立子公司 RA***负责澳大利亚地区的电动两轮车销售。客户 Apollo SAS 为 2024 年新增经销商，该客户以 ODM/OEM 业务为主，2024 年起成为公司部分电动两轮车系列产品的经销商。

公司各经销商与公司之间不存在实质或潜在关联关系。

5) 经销商管理制度

项目	具体内容
选取标准	公司根据自身销售规划，综合考虑经销商的经营资质、销售渠道、经济实力及合作意愿等因素后，经公司内部审核通过后方可成为公司的经销商，并签订经销协议。
日常管理与维护	公司制定了《客户管理制度》，由营销中心负责经销商客户的日常维护、销售管理、等级评估、售后服务等工作。
进销存信息系统	公司业务员通过视频会议、邮件联系、微信沟通等形式获取经销商的市场销售以及进销存情况，并据此安排生产计划。目前暂无统一的进销存信息系统。

2、说明报告期内经销商的主要情况，是否存在公司关联方、规模较小、成立不久即与公司合作、(前)员工参与设立、主要经销公司产品的经销商等情形、是否存在个人经销商及合作原因及背景；

报告期内，公司涉及经销的客户情况如下：

经销客户	国家	成立时间	合作期限	经营规模	主营业务
Pasando Resources Inc 及其关联方	美国	1999 年	2009 年起	2023 年营业收入 2,845.39 万美元；2024 年 1 季度营业收入 820.59 万美元	摩托车等动力运动产品
APOLLO MOTORS CANADA	加拿大	2007 年	2012 年起	2023 年营业收入 295.24 万美元；2024 年营业收入 500.00 万美元。	越野摩托车以及全地形车销售
MO***	西班牙	2008 年	2021 年起	2023 至 2024 年营业收入约 300-500 万欧元	零售摩托车以及电动和汽油踏板车
Ur***	英国	2011 年	2022 年起	2023 年营业收入 525.69 万英镑；2024 年营业收入 524.50 万英镑	电动摩托车及零部件销售
AM***	澳大利亚	2018 年、2023 年	2023 年起	2023 年营业收入约 1,500 万美元；2024 年营业收入约 2,000 万美元	电动越野摩托车销售
Be***	印度尼西亚	-	2016 年起	2023 年营业收入约 80 万美元；2024 年营业收入约 100 万美元	越野摩托车以及全地形车销售
APOLLO SAS	法国	2005 年	2008 年起	2023 年营业收入约 1,550 万欧元；2024 年营业收入约 2,380 万欧元	越野摩托车、全地形车、儿童越野摩托车销售

注 1：AM***与公司于 2023 年达成合作共识后，成立子公司 RA***专门销售公司的 RFN 系列产品；

注 2：上述信息来源于客户访谈、中国出口信用保险公司出具的各公司的资信报告。

注 3：Be***系印度尼西亚客户拥有的个人商标，客户以个人商标从事商业活动。

注 4：部分客户名称已申请豁免披露。

由上表可见，公司涉及经销业务的客户大多存续历史较长，不存在成立不久即与公司合作的情形，公司与上述客户不存在关联关系，不存在员工或前员工参与设立的情形。公司经销商除印尼客户 Be***外均为企业法人。公司为开拓印尼市场，于 2016 年广交会结识该个人客户并建立合作关系，鉴于该客户在当地拥

有越野摩托车、全地形车的销售渠道及销售经验，公司在报告期内授予其在印尼区域的独家代理权。

3、结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性

(1) 经销商增减变化情况

报告期内，公司经销商增减变化情况如下：

项目	2024 年	2023 年
期末经销商数量（家）	7	6
新增经销商家数（家）	1	1
减少经销商家数（家）	0	0

(2) 经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性

报告期内，经销商中新增客户销售金额、老客户复购家数及金额情况如下：

项目	2024 年	2023 年
新增经销商数量（家）	1	1
新增客户销售金额（万元）	245.45	406.37
占当期经销模式销售比例	2.73%	5.94%
老客户家数（家）	6	5
老客户销售金额（万元）	8,756.36	6,437.81
占当期经销模式销售比例	97.27%	94.06%

如上表所示，报告期内，公司老客户经销商复购家数稳定，各期老客户经销商销售金额占销售收入比例均为 94%以上，报告期内公司与主要经销商合作情况稳定。

4、报告期内公司向经销商销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否经过多级经销商、是否实现最终销售

报告期内，公司向经销商销售产品主要流向当地零售商。公司与经销商之间采用买断式经销模式，产品交付后，公司对产品不再具有控制权，公司确认收入，库存由经销商自行管理。同时，公司未设置对经销商的库存管理系统，因此无法

实时、准确掌握向经销商客户销售产品的流向以及各期末的库存数据。

公司的经销体系中不涉及多级经销商，产品销售给经销商客户后，由其自主决定销售渠道。

公司及中介机构与各经销商沟通协商，通过走访、视频、专项函证的方式获取并验证公司主要经销商与公司产品相关的进销存等终端销售情况。报告期内，主要经销商的最终销售实现情况良好，不存在经销商大规模囤货的情况。

5、经销商返利政策及会计处理是否合规

报告期内，公司与经销商签订的协议未约定返利条款，不涉及相关会计处理。

(六) 结合原有产品的产品价格变动及销量增加、新产品销量及单价等，量化分析主营业务中各主要产品（电动两轮车、汽动摩托车、全地形车）毛利率均明显下降的原因及合理性；结合 2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况说明公司毛利率是否存在进一步下滑的趋势

1、结合原有产品的产品价格变动及销量增加、新产品销量及单价等，量化分析主营业务中各主要产品（电动两轮车、汽动摩托车、全地形车）毛利率均明显下降的原因及合理性

报告期内，公司主要产品类型销售数量、销售单价及毛利率情况如下：

产品类型	项目	2024 年	2023 年
汽动摩托车	数量（辆）	36,316	23,426
	收入（万元）	13,214.92	8,152.91
	单价（元/辆）	3,638.87	3,480.28
	毛利率	22.62%	26.80%
电动两轮车	数量（辆）	71,004	32,352
	收入（万元）	16,882.38	11,907.70
	单价（元/辆）	2,377.67	3,680.67
	毛利率	32.79%	36.21%
全地形车	数量（辆）	15,013	14,519
	收入（万元）	6,259.00	6,534.84
	单价（元/辆）	4,169.05	4,500.89
	毛利率	18.05%	22.51%

(1) 汽动摩托车

汽动摩托车 2024 年度收入较上期上涨 62.09%，主要系销售量上涨 55.02%。平均销售单价较 2023 年度上涨 4.56%，销售单价上升主要系产品结构变化所致；毛利率较 2023 年度下降 4.15%，主要系主要客户销售单价下降所致。报告期内，汽动摩托车销售收入合计金额前三名客户销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度			2023 年度		
	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比
Pasando Resources Inc 及其关联方	3,005.28	27.16%	22.74%	2,830.14	29.98%	34.71%
APOLLO SAS	3,648.61	14.79%	27.61%	1,964.13	21.64%	24.09%
Extreme Ride sp.zo.o	1,136.70	15.72%	8.60%	65.51	28.78%	0.80%
合计	7,790.59	19.70%	58.95%	4,859.79	26.59%	59.61%

①Pasando Resources Inc 及其关联方毛利率略有下滑，主要系 2024 年应客户要求下调美元单价所致；

②客户 APOLLO SAS 对成本管控较为严格，为加深与客户的合作，进一步开拓欧洲市场，公司下调了部分产品的销售单价，导致该客户汽动摩托车毛利率下滑；

③公司大力开拓欧洲市场，在销售淡季以特批毛利率和波兰客户 Extreme Ride sp.zo.o 合作，该客户 2024 年度收入大幅上升，拉低了汽动摩托车整体毛利率水平。

(2) 电动两轮车

报告期内，电动两轮车各明细类别产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
电动摩托-青少年	12,179.44	72.14%	31.61%	3,745.11	31.45%	31.84%
电动摩托-成人	3,913.61	23.18%	36.06%	4,189.91	35.19%	38.82%
电动自行车	789.33	4.68%	34.80%	3,972.68	33.36%	37.58%

产品类型	2024 年度			2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
合计	16,882.38	100.00%	32.79%	11,907.70	100.00%	36.21%

电动两轮车毛利率下降主要原因为：①青少年款电动摩托车 2024 年收入占比上升，且毛利率相比成人款毛利率较低；②电动摩托车成人款主要为 BE11 系列车型，该产品推广未及预期，公司 2024 年度下调产品售价导致毛利率有所下降；③公司电动自行车成人款因所处市场竞争激烈，部分客户销售未及预期，为避免形成呆滞库存，公司降价处理部分产品导致毛利率有所下降。

(3) 全地形车

全地形车 2024 年度收入较上期下降 3.4%，主要系平均销售单价较上期下降 7.37% 所致；毛利率较上期下降 4.46%，主要系主要客户销售单价下降所致。报告期内，全地形车销售收入合计金额前三名客户销售收入及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度			2023 年度		
	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比
Pasando Resources Inc 及其关联方	1,843.91	9.66%	29.46%	1,566.51	20.12%	23.97%
Extreme Ride sp.zo.o	728.27	21.18%	11.64%	372.74	26.97%	5.70%
T***	418.61	22.09%	6.69%	357.21	18.84%	5.47%
合计	2,990.79	14.20%	47.78%	2,296.46	21.03%	35.14%

注：客户名称已申请豁免披露。

①Pasando Resources Inc 及其关联方毛利率大幅下滑，主要系考虑目前外部市场竞争激烈，公司老产品不具有竞争优势，故在产能能够消耗的情况下进行降价处理属于公司的销售策略，部分产品降价幅度在 10% 左右，由于产品成本未下降的情况下，价格下降导致毛利率大幅下滑。

②2024 年公司为减少对美国市场的依赖，加大抢占欧洲市场以及深入与客户的未来合作，对波兰客户 Extreme Ride sp.zo.o 以较低毛利率进行合作。

2、结合 2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况说明公司毛利率是否存在进一步下滑的趋势

2025 年 1-6 月，公司主营业务收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月			2024 年度		
	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比
电动两轮车	9,633.00	37.83%	43.64%	16,882.38	32.79%	44.50%
汽动摩托车	8,377.17	21.49%	37.95%	13,214.92	22.62%	34.84%
全地形车	3,009.87	19.72%	13.64%	6,259.00	18.05%	16.50%
配件及其他	1,052.86	30.55%	4.77%	1,578.94	14.89%	4.16%
合计	22,072.90	28.81%	100.00%	37,935.24	26.07%	100.00%

注：2025 年 1-6 月数据未经审计，下同

2025 年 1-6 月，除汽动摩托车产品毛利率略有下滑外，其他类型产品毛利率均有所上升，公司主营业务整体毛利率不存在进一步下滑的趋势。

（七）说明公司其他业务中海运费的具体情况，并结合具体合同条款说明该项业务是否够成单项履约义务

报告期内，公司其他业务中海运费系公司提供的将产品由出发港运送至目的港的海运服务。公司销售以外销为主，其中外销的贸易类型以 FOB 模式为主。在 FOB 模式中，部分客户要求公司寻找运输代理预定货柜，公司通过询价方式自主选择确定运输代理，独立与运输代理协商并确定运输条款，包括价格条款，自主决定舱位的用途，独立支付海运费；由于客户下单时公司无法预计运费情况，故与客户按照 FOB 模式下单，相关海运费由公司支付后，相关费用纳入合同对价，并最终由客户承担，公司将相关收入计入其他业务收入，将支付的相关海运费计入其他业务成本。同一笔出口业务采用不同贸易方式实际不影响公司净利润。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018）相关要求，在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，

控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。

在上述情形下，商品控制权在办妥报关出口手续、货物装船时转移给买方，同时，公司实质还向客户提供了将产品由出发港运送至目的港海运服务；虽然该类客户的贸易方式为 FOB 模式，但鉴于公司可以自主选择物流商，能够主导物流商向客户提供该运输服务，且海运和保险活动发生在货物装船离港后，属于控制权转移给客户之后发生的运输活动，构成单项履约义务。因而，公司对海运费的会计处理符合《企业会计准则》规定。

(八) 说明公司线上销售的毛利率情况，结合运费增加、运营服务费等成本费用增加的相关情况分析公司线上销售的实际盈利情况，结合期后线上销售情况分析通过线上销售拓展市场的必要性

1、说明公司线上销售的毛利率情况，结合运费增加、运营服务费等成本费用增加的相关情况分析公司线上销售的实际盈利情况

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
线上收入	2,354.96	111.15
线上成本	1,612.78	61.48
其中：运费	691.36	15.88
线上毛利	742.18	49.67
线上毛利率	31.52%	44.69%
销售费用（运营服务费）	629.23	49.24
线上毛利(考虑运营服务费后)	112.95	0.43

报告期内，公司线上销售收入规模呈现出较快的增长趋势，成本及运费随之同步增长。报告期各期，公司线上销售毛利分别为 49.67 万元和 742.18 万元，毛利率分别为 44.69% 和 31.52%。将公司线上销售取得的毛利扣除运营服务费后金额分别为 0.43 万元和 112.95 万元，占收入比重分别为 0.39% 和 4.80%。

2、结合期后线上销售情况分析通过线上销售拓展市场的必要性

报告期各期以及 2025 年 1-6 月，公司线上销售收入占主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
线上销售收入	1,065.87	2,354.96	111.15
主营业务收入	21,909.52	37,935.24	27,837.54
线上销售收入占主营业务收入的比例	4.86%	6.21%	0.40%

报告期各期及 2025 年 1-6 月，公司线上销售收入整体呈增长趋势。线上销售收入占主营业务收入的比例持续提升，线上销售具备较大的收入增长潜力。

线上销售模式对于企业的发展有着积极意义。借助线上销售平台广泛的传播性和便捷的交互性，企业品牌能够触及到更广泛的消费群体，从而增强品牌的知名度。此外，线上销售也为企业增加了新的收入渠道，使得企业能够吸引更多不同类型、不同地域的客户，从而获取更多的销售收入来源，有助于优化企业的收入结构。再者，线上渠道有助于洞悉消费者偏好，更加贴近客户需求，企业借此能够更好把握市场需求动态变化，及时调整产品与营销策略。因此公司开展线上销售具备商业合理性和必要性。

(九) 说明报告期内公司线上销售的金额及占主营业务收入的比例，是否存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，是否存在刷单、虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定

1、说明报告期内公司线上销售的金额及占主营业务收入的比例

公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、(二) 2、(4) 按销售方式分类”补充披露如下：

报告期内，公司线上销售的金额分别为 111.15 万元和 2,354.96 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.39% 和 6.11%。

2、是否存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，是否存在刷单、虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定

报告期内，根据销售策略和品牌推广需求，公司存在购买竞价排名和广告推

广等互联网信息搜索服务的情形。

购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务系互联网平台推出的正常付费搜索服务，该推广模式在互联网平台中被广泛采用。公司购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务主要为提高公司产品在亚马逊、抖音等电商平台的曝光度和浏览量，对公司所销售的产品进行宣传，有助于公司电商平台等销售渠道的收入增长。报告期各期，公司线上推广费用金额占当期线上销售收入比例较小，对公司的业务不存在重大不利影响。

报告期内，公司在开展新品试销及测评过程中存在基于真实发货背景下的刷单、虚构评价行为，2023 年度、2024 年度刷单收入金额分别为 11,516.10 元、140,607.40 元，占当期营业收入的比例分别为 0.0041%、0.0365%，占比较小。

公司在电商平台存在少量基于真实发货背景下的刷单、虚构评价行为，该等行为存在违反《反不正当竞争法》的情形，但截至本问询函回复出具之日，公司已及时纠正和停止相关行为，公司未因该等事项被电商平台实施限制交易、封号等限制措施，未对公司业务经营造成重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。根据武义县市场监督管理局出具的《合法合规证明》及浙江省信用中心生成的《企业专项信用报告》，报告期内，阿波罗及其子公司在市场监管领域不存在违法违规的情况，亦不存在因不正当竞争而受到行政处罚情形。除此之外，公司使用付费搜索服务事项及线上销售不存在违反《反不正当竞争法》等相关法律规定的情形。同时，公司实际控制人已出具书面承诺：“若公司及子公司因报告期内的刷单、虚构评价行为受到相关监管部门处罚从而给公司造成任何损失的，本人承诺全额无条件补偿公司及其子公司由此导致的一切损失。”

综上所述，报告期内，公司线上销售的金额分别为 111.15 万元和 2,354.96 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.39% 和 6.11%。报告期内公司存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，有助于公司在电商平台等销售渠道的收入增长；报告期内公司在电商平台存在少量基于真实发货背景下的刷单、虚构评价行为，该等行为存在违反《反不正当竞争法》的情形，但该等行为已得到有效整改，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

二、主办券商、会计师核查情况

(一) 对上述事项进行核查(1)至(7)并发表明确意见

1、核查程序

针对上述相关事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

- (1) 获取公司细分产品、细分区域（含具体国家或地区）、细分模式、细分客户的收入明细，分析公司销售收入及毛利变动的原因及合理性；
- (2) 查阅非道路休闲车行业相关研究报告、市场数据，了解公司主要产品市场需求变化情况及行业景气度情况，所处行业竞争格局、所处行业的海内外政策环境；
- (3) 查阅公司报告期内产能产量及销量情况、销售价格变动情况、客户清单以及销售明细，分析2024年收入增长的原因及合理性；
- (4) 查阅公司业务拓展情况、期末在手订单、期后财务数据，判断公司的业绩是否具有持续性、稳定性；
- (5) 实地走访法国客户APOLLO SAS，详细了解双方合作背景及具体业务往来情况，对公司与APOLLO SAS之间是否存在除正常业务往来以外的其他关联关系进行确认；访谈与APOLLO SAS对接的公司业务人员，查阅公司与APOLLO SAS签订的框架协议以及销售合同，梳理公司与其的合作历史、合作模式及所涉销售品牌明细；查阅其中国信保资信报告，核查与公司是否存在关联关系；
- (6) 访谈公司主要客户及查阅销售合同，了解公司与主要客户的合作历史及合作模式、基本情况、销售内容等；
- (7) 统计公司新客户增长数量及老客户复购收入增长情况，了解客户拓展对公司业绩的贡献情况，分析销售稳定性；
- (8) 获取并核查公司销售明细表，了解各期新老客户数量、名称、销售内容、金额等情况；取得公司股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员等关联自然人填写的关联方调查表，并查询国家企业信用信息公示系统、企查查、

中国信保资信报告等信息检索；查询公司各期客户的主要人员，核查客户与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

(9) 核查公司及其子公司、实际控制人及其近亲属、董监高、关键岗位人员资金流水，核查实际控制人及其近亲属、董监高等是否与主要客户存在资金往来；

(10) 访谈公司销售相关人员，查阅相关外销合同，了解境外销售的订单获取方式、定价原则、信用政策、物流发货、资金结算及回款模式；

(11) 获取出口业务台账，核查是否存在第三方回款，抽样检查公司记账凭证、业务单据、银行回单，如涉及第三方回款，检查三方协议，了解背景及原因，评价真实性、合理性；

(12) 获取电子口岸海关出口数据、出口退税免抵退税申报汇总表及相关明细、中信保投保数据，核查分析公司报告期内报关数据、出口退税金额、信保数据等与外销业务规模的匹配性；

(13) 对公司主要经销商实施走访程序并查阅中信保报告，了解主要经销商基本情况，查阅主要经销客户协议，了解公司与经销商合作开始年份、合作背景、业务模式等，分析经营规模与公司销售规模的匹配性；

(14) 获取并核查公司收入成本大表，分析报告期内经销商家数及增减变动情况、复购率、主要经销商名称、公司各期对其销售金额、内容、是否与公司存在实质或潜在的关联关系；

(15) 获取主要经销商进销存或销售明细表、财务报表等资料，并对相关经销商随机抽样执行终端销售穿行测试，取得销售合同、发票和回款记录，了解经销商销售产品的流向，分析公司经销收入的真实性；

(16) 查阅公司与主要经销商签订的协议，了解公司对经销商的业绩考核方式，核查是否存在经销商返利的情形；

(17) 量化分析公司收入结构变化、各产品毛利率变化对综合毛利率的影响情况，访谈公司财务负责人了解公司综合毛利率下降的原因及合理性；

- (18) 获取海运费明细以及海运合同，分析运输费用是否构成单项履约义务；
- (19) 获取销售费用明细及收入成本明细表，分析线上销售收入变动及毛利率情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司主要收入来源于境外销售。公司 2024 年收入增长与市场需求增长、产能释放及客户拓展密切相关。同时，公司收入增长与行业景气度匹配，公司收入变动与行业趋势一致。公司所处行业竞争格局稳定，公司具有较强的竞争优势及业务拓展能力，期末在手订单较充裕，公司业绩具有持续性、稳定性；

(2) 公司自 2005 年起与 APOLLO SAS 开展合作，合作模式以 ODM 为主，即为其代工生产，双方不存在关联关系；

(3) 公司主要客户成立时间较久，经营规模相对较大，与公司及其主要人员不存在关联关系及利益往来，交易具有必要性和公允性。公司老客户复购率持续提升，老客户贡献度稳步增长，奠定了良好的市场基础；中美加征关税事件虽对公司在美市场的销售金额产生一定影响，但公司通过积极开拓欧洲等其他区域市场，促使公司整体销售金额处于相对稳定增长状态，且期后订单充足，公司业绩具备持续增长潜力及经营稳定性；

(4) 公司第三方回款情况与公司实际经营情况相关、具备行业经营特点，具备商业合理性。公司第三方回款情况与同行业可比公司相比不存在重大异常，符合行业特征；

(5) 公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面存在一定差异；报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据、运保费和出口退税基本匹配，存在一定的差异，差异原因真实、合理；

(6) 公司直销、经销、线上销售的毛利差异主要系定价策略、产品结构差异等原因，具备合理性；

(7) 公司经销商除印度尼西亚地区的 BE***为个人经销商外，其他均为企业法人主体，该个人经销商不是公司员工或前员工，已与公司合作近十年。主要经销商经营规模相对较大，已在行业深耕多年，了解越野摩托行业且在特定区域具备客户资源，合作背景具备合理性，不存在利益输送的情形；报告期内，公司经销商保持稳定，不存在较多新增和退出的情形；报告期内，主要经销商的最终销售实现情况良好，不存在经销商大规模囤货的情况；与同行业可比公司不存在显著差异。公司与经销商签订的协议未约定返利条款；

(8) 2024 年公司综合毛利率下降主要系为扩大市场规模采取定价下调策略，以及产品收入结构调整造成，即毛利率较低的小型车产品销售占比增加，具有合理性，2025 年 1-6 月，公司主营业务整体毛利率不存在进一步下滑的趋势；

(9) 公司对发生在商品控制权转移之后的运输费收入作为单项履约义务核算；

(10) 报告期各期及期后，公司线上销售收入规模逐年扩大。线上销售业务模式有助于提升企业品牌效应、开辟新的收入渠道，还能有效把握终端消费者的产品需求，对公司拓展市场具有必要性。

(二) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等

1、核查方式及核查过程

主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司财务负责人，了解公司收入确认方式，抽样查验销售合同，识别与商品控制权转移的合同条款，检查公司收入确认方法及具体时点，判断是否符合《企业会计准则》的规定；

(2) 获取公司的销售合同、销售出库单、报关单、提单、销售发票、银行回单等原始资料，执行穿行测试及控制测试，核查相关销售业务的真实性，测试公司销售与收款循环内部控制制度是否设计合理并得到有效执行；

(3) 在穿行测试的基础上，进行细节测试。针对外销收入，抽查与客户的销售订单、出库单、报关单、货运提单、收款凭证等支持性文件；针对内销收入，抽查与客户的销售订单、出库单、物流单、发票、回款单据等支持性文件；

(4) 获取电子口岸报关数据、海关出具的出口相关证明以及登录国家税务总局出口退税管理系统查询公司申报出口退税的相关信息，与销售收入明细账进行比较分析，核查报告期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异及差异原因是否真实合理；

(5) 针对境外客户，查阅由中国出口信用保险公司出具的资信报告，了解客户经营规模、资信情况，确认客户的真实存续，评价交易的商业合理性、经营的合法性，并判断是否与公司之间存在关联关系；针对境内客户，查阅其工商登记资料，核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息；

(6) 针对主要客户的销售情况实施函证程序

公司以境外销售为主，报告期内外销收入占营业收入比例分别为 98.05% 和 97.71%，主办券商、会计师主要针对外销客户实施函证程序。根据销售客户明细表、应收账款明细表，基于重要性水平运用“大额+随机”的方式选取函证样本，对未回函的客户执行替代测试程序。具体情况如下：

单位：万元

客户属性	项目	2024 年度	2023 年度
境外客户	外销收入	37,663.76	27,598.17
	发函金额	33,208.42	25,686.76
	发函占外销收入比例	88.17%	93.07%
	回函确认金额	28,562.45	20,512.26
	回函金额占外销收入比例	75.84%	74.32%
全部客户	主营业务收入	37,935.24	27,837.54
	发函金额	33,208.42	25,686.76
	发函占主营业务收入比例	87.54%	92.27%
	回函确认金额	28,562.45	20,512.26
	回函金额占主营业务收入比例	75.29%	73.69%

①外销收入函证未回函的替代性测试

针对未回函的情况，主办券商、会计师实施了替代性测试，通过核查销售合同（订单）、销售发票、出库单、报关单、提单及期后回款等方式，核实公司与未回函客户之间的销售金额及应收账款余额的真实性、准确性。

②内销收入函证的替代性程序

报告期各期内销收入分别为 239.37 万元和 271.47 万元，占营业收入比例分别为 0.86% 和 0.70%，占比较小，针对境内客户主办券商、会计师执行了如下替代程序：

检查销售合同及相关单据。获取主要客户的销售合同/订单、出库单、销售发票、物流单等原始单据，核对交易的日期、金额、客户信息等是否一致；

检查客户回款情况。核实主要客户销售收入对应的款项是否已收到，回款金额与收入金额是否一致，回款主体是否与客户一致，以验证收入的真实性；

通过以上替代性程序，获取相关证据，以核查境内销售收入的真实性和准确性。

(7) 对境内外主要客户进行现场走访和视频询问相结合的方式，对销售合同中的销售产品类型、信用政策、送货方式、付款方式等核心条款进行确认，了解客户与公司的合作情况、交易金额，评价交易的真实性。具体核查情况如下：

单位：万元、家

项目	2024 年度	2023 年度
访谈客户数量	14	14
其中：现场走访家数	9	9
视频询问家数	5	5
营业收入金额	38,548.37	28,146.34
访谈覆盖金额	26,022.71	18,969.56
其中：现场走访覆盖金额	22,632.16	17,099.41
视频询问覆盖金额	3,390.56	1,870.15
访谈比例	67.51%	67.40%

主办券商、会计师和律师通过访谈形式主要对境外收入进行核查，报告期各期访谈客户数均为 14 家，其中实地走访的主要境外客户数均为 9 家。报告期各期访谈覆盖收入占比为 67.40% 和 67.51%。

现场走访及视频询问的 14 家客户，主要系美国及欧洲地区客户，具体情况如下：

序号	客户名称	地区	销售模式	访谈时间	访谈形式
1	Revvi ltd	英国	直销	2025年3月	实地走访
2	EXTREME RIDE SP.Z O.O.	波兰	直销	2025年3月	实地走访
3	RI***	西班牙	直销	2025年3月	实地走访
4	Beta USA Inc.	美国	直销	2024年3月	实地走访
5	Swiss E-Mobility (Schweiz) AG	瑞士	直销	2025年3月	实地走访
6	APOLLO SAS	法国	直销、经销	2025年3月	实地走访
7	Pasando Resources Inc 及其关联方	美国	经销	2024年5月	实地走访
8	APOLLO MOTORS CANADA	加拿大	经销	2025年4月	视频询问
9	Ur***	英国	经销、直销	2025年3月	实地走访
10	AM***	澳大利亚	经销	2025年4月	视频询问
11	MO***	西班牙	经销	2025年3月	实地走访
12	Be***	印度尼西亚	经销	2025年4月	视频询问
13	T***	丹麦	直销	2025年3月	实地走访
14	ZE***	俄罗斯	直销	2025年4月	视频询问

注：部分客户名称已申请豁免披露。

此外，在境外走访主要客户时，对客户的终端销售门店进行了实地勘察与访谈工作，以核查客户终端销售实现情况，了解终端销售单价、合作背景、市场竞争情况等。详见本问询函回复“问题 3.关于收入与毛利率”之“（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售及经销模式事项的核查情况”。

（8）对公司报告期内销售收入实施了截止性测试程序。针对资产负债表日前后的大额收入获取支持性文件，包括销售收入的记账凭证、销售合同、销售发票、出口报关单、货运提单等，核查公司销售收入是否记录于恰当的会计期间，核查是否存在提前或延迟确认收入的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内，公司销售与收款内部控制制度设计合理且有效执行，公司境内外销售业务合法合规，境内外收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准

则》规定，不存在提前或延后确认收入以操纵利润的情况。

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，说明对境外销售及经销模式事项的核查情况

1、境外销售的核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下程序：

①向公司了解境外业务收入确认的具体流程、方法，分析判断境外业务收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

②对公司境外销售执行穿行测试，查看其订单、合同、出口报关单、提单、回款记录、经销商库存情况沟通记录，了解公司外销业务的主要流程，评估相关内控的执行有效性。

③对公司外销收入执行截止性测试，针对资产负债表日前后大额收入获取相应出库单、报关单及提单，核查是否存在提前或延迟确认收入的情形。

④检查主要境外客户与公司的交易记录及银行流水记录；

⑤取得公司报告期各期海关电子口岸报关数据、运保费明细表、免抵退税申报表，分析海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；

⑥对公司主要境外客户及终端门店进行实地走访或视频询问，了解客户实际经营情况、与公司的具体业务合作情况等信息；

⑦对公司境外客户进行函证，确认境外客户收入的真实性、准确性、完整性；

⑧结合报告期各期境外销售收入占总收入的比例及变动趋势，分析其对公司持续经营能力的影响情况。

⑨访谈公司销售人员，结合网络检索及客户中信保报告，了解是否存在个人经销商及其合作背景与原因；针对个人经销商，通过视频访谈客户，了解其基本情况，合作历史与背景，抽取销售订单、出库单、报关单、提单、收款凭证等原始凭证，核查业务真实性与合理性。

(2) 核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

①公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定；

②报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费匹配；

③公司境外业务发展情况稳定，对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

2、经销模式的核查情况

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》之“1-17 经销商模式”之“二、经销模式的核查”的规定，对经销模式的核查情况如下：

(1) 核查程序

①访谈公司关键管理人员，了解公司采用现有经销模式的原因及公司经销模式的特征，分析采用经销模式的必要性；

②核查对于经销客户日常管理、定价机制、退换货机制相关的内部控制制度，执行穿行测试等程序，评估公司相关内控制度的设计及执行是否有效；

③获取主要经销客户的中信保报告，了解经销客户主体资格和资信能力，核查与公司是否存在实质和潜在关联方关系；

④对销售收入回款进行核查，比对银行回单金额、付款主体和应收账款序时账，核查是否存在第三方回款情形。

⑤实地走访及视频询问主要经销商，了解合作背景，对合作模式及财务数据进行确认，核查经销商的办公场所及仓库，分析经销商销售能力、了解经销商库存情况。经销商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
访谈经销客户合计经销收入①	9,001.81	6,844.19

项目	2024 年度	2023 年度
其中：		
实地走访经销收入②	7,128.43	5,508.90
视频询问经销收入③	1,873.38	1,335.29
公司经销收入④	9,001.81	6,844.19
实地走访经销收入覆盖 rate ②/④	79.19%	80.49%
访谈核查经销收入覆盖 rate ①/④	100.00%	100.00%

⑥实地走访主要经销商的下游零售商及终端销售门店，了解产品的终端销售情况，并结合网络检索验证销售的真实性；

具体核查流程如下：

A、针对实地走访经销商客户，中介机构要求经销商提供终端销售门店信息，选取 1-3 家门店进行实地勘察，访谈终端门店相关工作人员，了解产品的终端销售价格，历史合作背景、市场竞争情况等情况；

B、针对未实地走访经销客户，中介机构采取视频访谈方式了解其终端销售的情况，并通过视频查看终端门店的仓库以及实际经营情况；

C、针对查看终端门店有阻碍的经销客户，中介机构实施网络检索方式进行替代，核查客户网站中的销售渠道以及产品销售价格等，检验销售的真实性。

经销客户的终端销售具体核查情况如下：

序号	客户名称	地区	访谈时间	核查方式
1	APOLLO SAS	法国	2025 年 4 月	网络检索
2	Pasando Resources Inc 及其关联方	美国	2024 年 5 月	实地走访
3	APOLLO MOTORS CANADA	加拿大	2025 年 4 月	网络检索
4	Ur***	英国-	2025 年 3 月	实地走访
5	AM***	澳大利亚-	2025 年 4 月	视频访谈
6	MO***	西班牙	2025 年 3 月	实地走访
7	Be***	印度尼西亚	2025 年 4 月	网络检索

注：部分客户名称已申请豁免披露。

经销商终端穿透核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
穿透至终端门店的经销客户经销收入①	7,227.66	5,915.27
其中：		
实地走访终端门店②	6,882.98	5,508.90
视频核查终端门店③	344.68	406.37
公司经销收入④	9,001.81	6,844.19
穿透核查比例①/④	80.29%	86.43%

⑦对主要经销商执行终端销售专项函证程序，了解经销商向公司采购货物的最终去向，核查是否存在库存积压等情形。

终端销售专项函证回复情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
回函客户经销收入①	9,001.81	6,844.19
其中：		
提供进销存②	8,719.51	6,425.32
提供终端销售去向③	7,388.11	5,586.61
公司经销收入④	9,001.81	6,844.19
回函比例①/④	100.00%	100.00%
提供进销存的客户经销收入占比②/④	96.86%	93.88%
提供终端销售去向的客户经销收入占比③/④	82.07%	81.63%

⑧对公司整车的销售数量与车架、电机、汽油机等核心器件编码进行匹配，对整车销售实施追溯性验证。

(2) 核查结论

①境外销售收入真实、准确、完整，经销模式为公司行业惯例，收入确认符合《企业会计准则》相关规定，相关内控健全且有效执行；

②公司与经销商的交易真实，经销商采购后产品最终销售情况良好，不存在大规模囤货情形；

③公司经销模式回款方式主要为银行电汇，不存在大量现金收款。公司经销

商存在第三方回款情形，主要是因为客户通过实际控制人或关联公司回款，具有商业合理性；

④经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司对经销商信用政策合理，未发现对单一经销商存在重大依赖的风险；

⑤公司经销商以企业法人为主，仅在印度尼西亚存在 1 名个人经销商，主要系基于业务拓展需要，该个人经销商在销售当地拥有销售渠道及销售经验，具有商业合理性。报告期内，公司经销商保持稳定，不存在较多新增和退出的情形。

（四）说明对电商平台的销售收入真实性核查的方法及有效性

关于电商平台销售，公司根据电商平台订单安排发货，客户收货后已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司在取得电商平台的销售清单后确认收入。

主办券商、会计师对电商平台销售收入真实性执行了以下核查程序：

1、查阅电商平台协议，了解线上销售平台的交易规则、结算政策等，了解并评价公司关于主营业务收入确认的会计政策，并分析收入确认政策是否符合公司的实际经营情况和《企业会计准则》；

2、访谈公司销售部门、财务部门相关人员，了解公司销售与收款相关的内控制度并执行穿行测试，了解和评价公司销售与收款相关的内部控制的设计和执行是否有效；

3、获取主要销售平台亚马逊网站网址、账号权限等信息，登录并检查网站存在性、网站页面销售情况；

4、获取报告期内电商平台销售清单，并与账面销售收入进行核对，确认电商平台销售收入的准确性；

5、对公司电商平台收入和电商平台费用进行匹配性分析；

6、取得公司银行流水，核查电商平台销售回款情况，确认电商平台销售收入的真实性。

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司电商平台的销售收入真实、准确，核查方法有效。

（五）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司的销售收入真实、准确、完整。

三、主办券商、律师核查情况

（一）相关说明

1、说明针对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

如本问询函回复“问题 1. 关于产品质量诉讼”之“三、依据业务环节、产品类别、产品销售地的法律规定及监管政策，说明公司是否取得生产经营所需的全部许可、备案、认证，公司产品是否需要并取得登记或注册，是否存在未取得资质即从事相关业务或超出资质范围开展生产经营活动的情形，生产经营是否符合法律法规规定、行业政策和监管要求，公司保障产品安全、有效的内部控制制度、质量管理措施及其有效性、可执行性”所述，除认证型号为 AGA-16、AGA-16-150 的产品在报告期后存在一段时间的 EPA 无证书外，报告期内公司境外销售业务合规经营，公司在销售所涉主要国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可。

根据境外律师事务所出具的法律意见或境外客户出具的说明，报告期内公司不存在被主要销售国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、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规定等事项的核查情况及核查意见

境外销售业务下公司的主要结算方式为电汇。报告期内，公司跨境资金流入主要为产品销售货款，公司已在具备外汇经营资质的商业银行开立外币账户，根据资金需求并依据相关法律法规的规定向外币开户银行进行结换汇，符合中国境

内外汇及税务等法律法规规定。

根据公司提供的报告期内的营业外支出明细及相关主体的《企业专项信用报告》，并经查询国家外汇管理局网站、中国市场监管行政处罚文书网、国家税务总局重大税收违法案件信息公开栏、中国裁判文书网、信用中国，报告期内，公司及其子公司不存在因境外销售事项受到税务、外汇处罚的情况。

综上，报告期内，公司境外销售的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合中国境内外汇及税务等法律法规的规定。

（二）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下主要核查程序：

- 1、取得公司关于购买互联网信息搜索服务的说明；
- 2、取得武义县市场监督管理局出具的《合法合规证明》及浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》；
- 3、取得公司关于刷单、虚构评价的书面说明，获取了刷单相关交易订单；
- 4、登录电商平台主要网络店铺查看后台记录；
- 5、查阅并取得公司主要生产经营所需的资质文件，检索国内外相关法律法规或官方网站，了解公司所属行业对公司在生产经营过程中的相关监管要求；
- 6、了解公司与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况并登录相关网站进行网络核查。

（三）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内，公司线上销售的金额分别为 111.15 万元和 2,354.96 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.39% 和 6.11%；公司存在购买竞价排名和广告推广等互联网信息搜索服务的情形，有助于公司在电商平台等销售渠道的收入增长。报告期内公司在电商平台存在少量基于真实发货背景下的刷单、虚构评价行为，该等行为存在违反《反不正当竞争法》的情形，但该等行为已得到有效整改，不

构成本次挂牌的实质性法律障碍。

2、除认证型号为 AGA-16、AGA-16-150 的产品在报告期后存在一段时间的 EPA 无证期外，报告期内公司在销售所涉主要国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司境外销售的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合中国境内外汇及税务等法律法规的规定。

问题 4.关于采购与存货

根据申报文件，（1）报告期内，前五名供应商采购占比为 21.85%、24.25%；（2）报告期各期末，公司应付账款分别为 2,473.02 万元、5,744.16 万元，应付票据分别为 6,218.78 万元、9,355.91 万元；（3）报告期各期末，公司存货分别为 3,432.24 万元、5,258.17 万元，主要由原材料、库存商品及发出商品构成。

请公司：（1）说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，并按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司具体采购金额，是否存在异常供应商情形。（2）说明确保汽油机、电池等核心零部件供应稳定性和质量可靠性的具体措施。（3）说明公司报告期内应付账款、应付票据规模及变动与公司采购政策、采购金额是否匹配，结合报告期内票据支付的金额分析采购金额、购买商品及接受劳务支付的现金流以及应付账款期初期末余额之间的勾稽关系是否准确。（4）结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配。（5）说明 2024 年末发出商品增加较多的原因，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品。（6）说明存货账龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。（7）说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明针对采购的核查方法、比例等，针对存货的核查程序、比例，并针对采购真实性、完整性，存货期末余额真实存在、计价公允性等发表专业意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况，并按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司具体采购金额，是否存在异常供应商情形

1、供应商的选择标准和具体方法、货源情况

(1) 供应商的选择标准和具体方法

公司制定了《供应商引进管理办法》《供方和采购控制程序》等制度，对供应商的供货资质、产品质量、服务水平、交付能力、产品价格等综合进行评估，具体方式如下：

主要环节	具体内容
供应的调查	<p>①供应链中心采购部负责对供方的能力进行调查，填写《供方情况调查表》，拟选择的供方应具备基本的生产设备、检查设备及良好的食欲，并应经工商行政管理部门登记注册，具备守法合规要求、供货资质和贸易安全的能力和要求；</p> <p>②供方具有良好的质量保证能力并建立或初步建立质量管理体系；</p> <p>③《供方情况调查表》出具后上报公司总经理确认是否计划引入，确定你选择的供方符合基本条件后，方可实施后续的评价工作。</p>
供方的考察	<p>根据零部件对生产的产品质量的影响程度及货值可分为 A、B、C 三类，并采取相应的考察方式：</p> <p>①对关键采购零部件（AB 类）供方的生产质量保证能力进行现场考察和评价，供应链中心与品控中心分别出具评定表；</p> <p>②对一般采购（C 类）的供方评价可直接由供应链中心进行考察，即可采用现场考察形式，也可采用函调形式，出具《供应商免于现场核查申请表》；</p> <p>③查阅供方质量保障能力和供货产品品质的相关证明材料；</p> <p>④对供方的实物进行检验和实验。</p>
供方产品的验证	<p>①对关键采购产品（AB 类）应进行样件试装和小批量试装。由品管部组织试装及验证，出具鉴定报告并报供应链中心采购部；</p> <p>②一般采购产品（C 类）经进货检验合格后将检验记录报供应链中心采购部，采取进货检验控制；</p> <p>③在提供产品通过试装验证后，方可视为供方考察完成。</p>
供方的评价	<p>供应链中心采购部组织品技中心等有关部门对经选择、考察和通过验证的供方进行评价，评价内容如下：</p> <p>①对供方企业基本状况、质量体系状况，质量改进状况，供方的供货价格及报价等做出评核；</p> <p>②对供方技术能力、设计水平、工艺流程及作业规范等技术能力作出评核；</p> <p>③对产品实物质量、检验规范标准、检验设备状况、检验人员素质等作出评核；</p>

主要环节	具体内容
	④对供方制造能力，生产设备、工艺文件、生产现场管理状况等作出评核； ⑤对供方的包装运输、服务态度、退货交换等作出评核。 供方引入时评价采用百分制，参与评价的各部门依据评定表进行打分判定，并出具《供应商引入体系审查表》评判分数累计在60分以下的，则判定为整改待定和不合格，60分以上的可视为满足合格供方要求并予以确认。
供方的引入	采购部组织品管部、技术课/开发课对供应商考察后，收集相关评定表，筛选出合格供方后将资料提供给财务部，并建立供方档案，纳入《合格供应商名录》，并按质量记录控制程序进行管理。
供应商管理	公司每年度或根据需要由供应链中心、采购部、组织品技中心等部门，依据供方每个月度评价情况对供方的产品质量状况和信誉、守法合规、供货资质和涉及贸易安全相关进行复评。

综上，公司建立了完善的供应商管理体系，明确供应商从引入到退出的全流程管理要求，制定了严格的筛选标准，从而确保采购物资的质量和稳定性。

（2）货源情况

报告期内，公司主要采购物料包括汽油机、减震器、电池、电机等核心器件以及钢管、板材等金工件。针对核心零部件，公司确保至少有2家合格供应商。报告期内，公司与主要供应商合作稳定，不存在重大纠纷，公司原材料供应稳定，未发生市场供应紧张的情况。

2、按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司具体采购金额，是否存在异常供应商情形

（1）按照采购金额区间，说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额

报告期内，公司按照采购金额区间列示供应商数量及对应采购金额情况如下：

单位：家、万元

采购金额区间	2024 年度			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
10 万元以下	163	48.95%	408.27	1.55%
10 万元-100 万元	109	32.73%	4,266.23	16.15%

采购金额区间	2024 年度			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
100 万元-500 万元	50	15.02%	11,641.66	44.08%
500 万元以上	11	3.30%	10,094.54	38.22%
合计	333	100.00%	26,410.69	100.00%
采购金额区间	2023 年度			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
10 万元以下	166	50.92%	450.86	2.94%
10 万元-100 万元	122	37.42%	4,478.46	29.22%
100 万元-500 万元	34	10.43%	7,544.13	49.22%
500 万元以上	4	1.23%	2,854.96	18.63%
合计	326	100.00%	15,328.41	100.00%

由上表可见，报告期内公司采购原材料种类较多，供应商相对分散，报告期各期有交易的供应商数量分别为 327 家和 332 家，采购额 100 万元以上的供应商数量分别为 38 家和 61 家，数量占比分别为 11.66% 和 18.32%，采购额分别为 10,399.10 万元和 21,736.20 万元，采购额占比分别为 67.84% 和 82.30%，公司 2024 年采购额 100 万以上供应商数量和金额占比上升，主要受业绩增长影响，采购总额上升导致采购金额结构变化。

(2) 按照合作年限区间分别说明报告期各期供应商数量、公司具体采购金额

报告期内，公司按照合作年限区间列示供应商数量及对应采购金额情况如下：

单位：家、万元

合作年限区间	2024 年度			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
3 年以上	230	69.07%	20,979.75	79.44%
2-3 年	37	11.11%	2,002.35	7.58%
1-2 年	28	8.41%	3,077.72	11.65%

合作年限区间	2024 年度			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
1 年以内	38	11.41%	350.87	1.33%
合计	333	100.00%	26,410.69	100.00%
合作年限区间	2023 年度			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
3 年以上	226	69.33%	11,269.48	73.52%
2-3 年	35	10.74%	1,799.19	11.74%
1-2 年	40	12.27%	1,282.40	8.37%
1 年以内	25	7.67%	977.34	6.38%
合计	326	100.00%	15,328.41	100.00%

由上表可见，公司与供应商合作稳定，报告期内，公司采购主要来自报告期内开始合作的供应商，主要集中在合作年限 3 年以上的供应商，合作年限在 1 年以内的新增供应商家数占比分别为 7.67% 和 11.41%，采购额占比分别为 6.38% 和 1.33%，各期新增供应商采购占比较小。

（3）是否存在异常供应商情形

报告期内，公司不存在向单个供应商采购比例超过总额的 10% 或严重依赖少数供应商的情形。公司与主要供应商之间不存在关联关系，公司供应商较为分散，合作期达 3 年以上的供应商采购金额占比在 73% 以上，新增供应商占比不高，公司报告期内不存在异常供应商的情形。

（二）说明确保汽油机、电池等核心零部件供应稳定性和质量可靠性的具体措施

公司制定了严格的供应商管理体系，对供应商的供货质量、交付能力等进行综合评估，具体参见“问题 4.关于采购与存货”之“（一）说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况...”，为确保核心零部件的供应稳定性和质量可靠性，对于关键采购产品，公司应进行样件试装和小批量试装，由品管部组织试装及验证，出具鉴定报告，并至少引入 2 家以上合格供应商。

(三)说明公司报告期内应付账款、应付票据规模及变动与公司采购政策、采购金额是否匹配，结合报告期内票据支付的金额分析采购金额、购买商品及接受劳务支付的现金流以及应付账款期初期末余额之间的勾稽关系是否准确

1、说明公司报告期内应付账款、应付票据规模及变动与公司采购政策、采购金额是否匹配

采购类型主要包括货物、工程设备及服务三类，付款流程严格遵循合同约定，确保资金使用效率。报告期各期末，公司应付账款、应付票据规模及变动的具体构成如下：

单位：万元

项 目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
应付票据-货款	9,355.91	61.96%	6,218.78	71.55%
应付票据小计	9,355.91	61.96%	6,218.78	71.55%
应付账款-货款	5,261.77	34.85%	2,326.57	26.77%
应付账款-工程设备款	263.71	1.75%	71.56	0.82%
应付账款-费用款	218.68	1.45%	74.89	0.86%
应付账款小计	5,744.16	38.05%	2,473.02	28.45%
合计	15,100.08	100.00%	8,691.80	100.00%

报告期各期末，公司应付账款和应付票据余额中应付货款占比分别为 98.32% 和 96.81%，期末余额主要为应付货款余额。报告期各期末，公司应付货款余额分别为 8,545.35 万元和 14,617.68 万元，应付货款余额增长系在手订单和收入规模增加，对应的公司采购货物增加影响。

公司采购货物类别主要包括汽油机、减震器、电池、电机等核心器件以及钢管、板材等金工件，大多属于市场竞争充分的产品，其中，零星耗材供应商通常采用银行转账支付方式，连续稳定交易的耗材类供应商通常采用月度结算的方式，公司主要供应商的信用期通常为月结 30 天，部分供应商为月结 60 天或 90 天，付款方式主要为银行转账和银行承兑汇票支付。

报告期内，公司应付账款、应付票据中货款余额与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日
期末应付货款余额	14,617.68	8,545.35
其中：应付账款-货款	5,261.77	2,326.57
应付票据-货款	9,355.91	6,218.78
全年材料采购金额	26,410.69	15,328.41
期末应付货款余额占全年材料采购金额的比例	55.35%	55.75%

报告期各期末，期末应付货款占全年采购金额比例较高，主要系公司以应付票据支付为主，票据承兑为 6 个月。

报告期内，全年材料采购金额均能覆盖期末应付货款余额，2024 年末与 2023 年末相比，期末应付货款余额和全年材料采购金额均有所上涨，但期末应付货款占全年采购金额的比例接近，应付货款余额与全年采购额增速基本一致，应付货款余额规模及变动与材料采购金额匹配。

综上，应付账款和应付票据规模及变动与公司采购政策、采购金额相匹配。

2、报告期内票据支付的金额分析采购金额情况

公司应付票据支付对象主要为原材料供应商，2023 年和 2024 年，公司应付票据发生额中用于支付原材料货款的比例均为 100%。

2023 年和 2024 年，公司原材料采购形成的应付票据与原材料采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
用于支付原材料的应付票据金额①	15,102.85	9,219.67
原材料采购总额②	26,410.69	15,328.41
占比①/②	57.18%	60.15%

2024 年公司用于支付原材料货款的应付票据发生额占当期原材料采购总额的比例与 2023 年不存在显著差异。报告期内，该比例基本保持稳定，应付票据与采购金额具有匹配性。

3、购买商品及接受劳务支付的现金流以及应付账款期初期末余额之间的勾稽关系是否准确

购买商品、接受劳务支付的现金与相关会计科目的核算项目勾稽如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
营业成本	28,440.03	19,887.03
加：应付账款之货款余额（期初-期末）	-2,935.20	-817.70
加：预付款项之货款余额（期末-期初）	8.25	2.52
加：应付票据之货款余额（期初-期末）	-3,137.13	-2,035.82
加：货币资金之票据保证金余额(期末-期初)	1,479.91	1,413.91
加：购货进项税	3,054.73	1,904.75
加：存货余额（期末-期初）	1,705.11	-2,496.67
加：存货跌价本期转销	185.62	54.72
减：非付现成本（折旧摊销、职工薪酬）	2,518.39	1,775.74
加：转入费用的存货	433.72	211.62
减：无需支付的应付款	-	0.49
小 计	26,716.64	16,348.13
购买商品、接受劳务支付的现金	26,716.64	16,348.13

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 16,348.13 万元及 26,716.64 万元，与应付账款期初期末余额之间的勾稽关系准确。

(四) 结合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

1、合同签订情况

公司与客户的订单获取方式为商业谈判，与主要客户通过具体订单或者框架协议下签署具体订单的方式开展合作。其中，直销客户根据其经营需要向公司采购，公司按订单生产，不提前备货，也不掌握该类产品的终端销售信息及终端销售实现情况。此外，公司与经销商的合作模式为买断式经销，经销商下达订单的数量及频率根据自身库存、下游零售商数量、终端需求、汇率变化等因素综合决策，不存在大额囤货等情形。

2、备货、发货周期和订单完成周期等情况

(1) 备货周期

公司主要采取“按需采购+适当备货”的采购模式，对于汽油机、电池总成、减震器、轮胎轮毂、制动器等具有定制化特征的零部件，公司根据实际订单需求进行采购，采购周期在 40-60 天左右，部分采购周期较长的情况根据采购周期提前下单备货；对于钢管、板材等通用性原材料，公司基于实际订单需求、市场供求情况、安全库存、物流周期综合考虑，进行适当备货，其中钢管的采购周期根据钢管要求有所不同，如普通钢管的采购周期为 10-25 天，定制钢管的采购周期为 30-40 天左右。

公司主要采取“以销定产+适当备货”的生产模式，按照客户需求和订单制定生产计划，公司产品自生产投料至产成品入库的周期一般为 7-15 天，其中车架投料至半成品入库一般为 7-10 天，总装车间领料至产成品入库一般为 3-5 天。

(2) 发货周期

公司境外销售主要通过海运方式，产品运输至港口、报关装船后获取提单交由海运商运输交货，自订舱成功至港口交货时间通常为 7-15 天左右。公司在境内的销售主要通过货运物流的方式，自产品出库至客户签收时间通常为 3-7 天。

(3) 订单完成周期

公司境外销售，正常情况下从接到客户订单至产品报关出口的时长在 2-3 个月，主要包含 40-60 天的采购备货周期，7-15 天的生产周期，7-15 天的发货及报关周期。由于不同区域海运周期及淡旺季订单需求等影响因素，客户在可合理预期交货周期的前提下，一般提前 2-3 个月下达订单计划即可满足其需求。公司境内销售无需报关环节，一般 1.5-2 个月可完成客户订单。

(4) 存货周转天数

报告期内，公司存货周转天数如下：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
----	-----------------	-----------------

项目	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
主营业务成本	28,045.62	19,663.24
存货期末余额	5,481.15	3,776.05
周转天数(天)	59.41	91.99

注：周转天数=360/{主营业务成本/[（存货期初余额+存货期末余额）/2]}。

报告期内，公司存货周转天数分别为 91.99 天和 59.41 天，与公司产品自投料至产成品入库的周期基本匹配。2024 年公司存货周转天数明显下降，主要系公司不断提升存货管理能力，提高排产、生产与发货效率，规划送货量也更能切合客户需求，同时公司积极处理呆滞料，使得存货周转速度不断加快。

3、公司存货余额与订单、业务规模的匹配情况

(1) 存货余额与订单的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
期末在手订单金额	7,221.09	12,251.72
期末在手订单金额对应成本金额	5,327.54	8,656.56
期末存货余额	5,481.15	3,776.05
订单覆盖率	97.20%	229.25%

注 1：期末在手订单金额指客户已预付货款且尚未发货的订单金额（不含税）；

注 2：期末在手订单金额对应成本金额=期末在手订单金额*（1-毛利率）；

注 3：订单覆盖率=在手订单对应成本金额÷期末存货余额。

公司总体采用以销定产生产模式，在手订单覆盖率较高，报告期各期末，公司存货的订单覆盖率为 229.25% 和 97.20%。2023 年公司在手订单为 12,251.72 万元，主要系期末部分客户订单大幅增加但短期内公司无法快速满足激增订单需求，使得 2023 年末订单覆盖率远超 100%。同时为了满足在手订单的交期需求，公司需根据销售订单陆续排产和备货，2023 年至 2024 年存货期末余额呈现上升趋势，具有合理性。

(2) 存货余额与业务规模的匹配情况：

报告期内，公司存货余额与业务规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
营业收入	38,548.37	28,146.34
期末存货余额	5,481.15	3,776.05
存货余额/营业收入	14.22%	13.42%

报告期内，公司的营业收入分别为 28,146.34 万元和 38,548.37 万元。随着公司业务规模的扩大，公司存货余额规模同步提高。报告期各期末公司存货余额占营业收入的比例分别为 13.42% 和 14.22%，整体保持稳定。

综上所述，公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配，由于公司自销售合同签订、备货、发货至最后验收需要一定周期，并且公司业务规模不断扩大，导致公司存货余额较高，具有合理性。

(五)说明 2024 年末发出商品增加较多的原因，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品

1、说明 2024 年末发出商品增加较多的原因

报告期各期末，发出商品的形成原因主要系向客户销售产品的过程中，针对存货已发货但未满足收入确认条件，从而作为期末发出商品核算。具体而言，对于内销业务，形成原因系将已发出但尚未取得客户签收单的产成品成本计入发出商品核算；对于外销业务，形成原因系将已发出但尚未取得出口货运提单的产成品成本计入发出商品核算；对于线上电商平台订单，形成原因系公司根据电商平台订单安排已发货但平台尚未结算的产成品成本计入发出商品。公司的发出商品主要系外销已发货尚未装船取得海运提单的产品，2024 年末发出商品增加较多是处于已发货但未能及时装船状态的产品较多和境外销售规模扩大所致。

2、发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品

截至 2025 年 6 月 30 日，公司 2023 年末和 2024 年末发出商品余额的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	发出商品金额	期后结转金额	期后结转比例
2024 年末发出商品	1,506.92	1,506.92	100.00%

项目	发出商品金额	期后结转金额	期后结转比例
2023年末发出商品	554.90	554.90	100.00%

公司境外销售主要为 FOB 模式，外销业务发货及客户验收周期一般较短，公司期末发出商品通常于期后 1 个月内结转确认成本，少部分于期后 2 个月内结转，截至本审核问询函回复出具之日，报告期各期末的发出商品期后均已结转。不存在长期未结转的发出商品。

(六) 说明存货账龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

1、说明存货账龄结构

报告期各期末，公司存货账龄结构明细情况如下：

单位：万元

项目	存货类别	1 年以内		1 年以上		合计
		金额	占比	金额	占比	
2024年12月31日	原材料	1,848.06	82.33%	396.70	17.67%	2,244.76
	库存商品	1,354.09	91.90%	119.37	8.10%	1,473.46
	发出商品	1,506.92	100.00%	-	-	1,506.92
	委托加工物资	79.59	84.55%	14.54	15.45%	94.14
	在产品	134.96	83.37%	26.92	16.63%	161.88
	合计	4,923.62	89.83%	557.53	10.17%	5,481.15
2023年12月31日	原材料	833.76	53.93%	712.15	46.07%	1,545.92
	库存商品	1,341.46	86.98%	200.78	13.02%	1,542.24
	发出商品	554.90	100.00%	-	-	554.90
	委托加工物资	53.92	78.80%	14.50	21.20%	68.42
	在产品	48.83	84.46%	8.98	15.54%	57.81
	合同履约成本	6.76	100.00%	-	-	6.76
	合计	2,839.63	75.20%	936.42	24.80%	3,776.05

由上表，报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内的占比分别为 75.20% 和 89.83%，占比均较高，其中，2023 年末公司存货库龄在 1 年以上比例相对较高，主要系部分客户 2022 年电动自行车销售情况较好，客户进行大批量下单或要求

公司按照预计订单备货，而后受市场整体波动的影响，客户取消订单，导致公司所备的库存存在积压，该部分存货公司已按照相关政策计提对应的存货跌价准备。

2、存货跌价准备计提的充分性、存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

(1) 报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下所示：

类型	2024年12月31日	2023年12月31日
存货余额	5,481.15	3,776.05
存货跌价准备	222.99	343.80
计提比例	4.07%	9.10%

注：计提比例=存货跌价准备/存货账面余额

报告期各期末公司存货跌价准备计提金额分别为343.80万元和222.99万元，计提比例分别为9.10%和4.07%。2024年期末存货跌价准备金额和计提比例均低于2023年末，主要系2024年公司集中处理呆滞品，导致期末长库龄呆滞品减少所致。

(2)公司存货跌价准备整体计提比例与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2024年12月31日	2023年12月31日
涛涛车业	1.10%	1.78%
华洋赛车	0.95%	0.91%
春风动力	4.12%	4.51%
九号公司	8.71%	15.32%
平均值	3.72%	5.63%
本公司	4.07%	9.10%

注：数据来源于同行业可比上市公司公开披露资料

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为9.10%，4.07%，同行业2023年和2024年的存货跌价准备计提比例平均值分别为5.63%、3.72%，公司计提比例高于同行业可比公司平均水平，其中，2024年公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平较为接近，2023年公司存货跌价准备计提比例较同行业可比公司平均水平偏高，主要系2023年公司针对长库龄呆滞存货计提的存货跌价准备金额较高，而2024年集中处理呆滞品库存相应存货跌价准备减少所致。由于公司与同行业可比公司的经营规模及产品结构存在一定差异，因此

存货跌价准备计提比例存在差异具有合理性。

综上所述，报告期内公司计提的存货跌价准备充分，计提比例与同行业公司不存在明显差异。

(七) 说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效

1、说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异

报告期内，公司仓储部门人员进行日常的自盘工作；每周由财务资金部和 PMC 部人员按仓库及品号随机进行存货抽盘；在年末公司由财务部和 PMC 部牵头，组织进行全面盘点，并抽调生产车间及采购部门的人员进行协助，确保存货账实相符。

报告期各期末，公司对库存商品和原材料进行了盘点，具体如下：

项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	浙江省金华市武义县泉溪镇金岩山工业区纵一路厂区仓库	
盘点范围	库存商品和原材料	
盘点比例	原材料：86.27% 库存商品：93.62%	原材料：91.06% 库存商品：90.53%
盘点时间	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 29 日及 30 日
盘点人员	财务人员、PMC 部人员、生产车间/采购部门抽调人员	
盘点方法	初盘：负责盘点过程中物料的确认和点数、正确记录盘点报表，将盘点数据记录在“盘点数量”一栏 复盘：验证初盘结果数据的准确性，复盘时间根据情况安排在当天或第二天进行 差异分析：对于盘点后的数据由仓库进行分析和数据校对	
盘点结论	无重大差异	

报告期内，公司存货管理情况良好，不存在毁损等重大异常的情况。

2、公司存货管理内部控制是否健全有效

公司制定了《供方和采购控制程序》《仓储管理控制程序》《仓库出入库管理制度》等内部控制制度，对物资采购、物料出入库、储存管理、盘点管理、退补料管理、仓库库存管理等进行规定并严格按照制度规定执行，保证存货的验收入库、仓储保管、盘点等实物流转和保管的各个环节规范有序。

报告期内，公司对存货的内控管理制度设计较完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

二、中介机构核查情况

（一）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈采购部门负责人，获取公司供应商管理相关制度，了解公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况。获取公司采购明细，按采购金额和合作年限分层分析报告期内供应商数量及采购额分布，核查是否存在异常供应商；

（2）访谈采购部门负责人，了解核心零部件采购模式、供应商选择标准及合作稳定性。核查主要供应商的资质、合作历史及是否存在关联关系，确认供应商是否具备长期供应能力。分析供应商集中度，确认是否对单一供应商存在重大依赖；

（3）访谈并函证主要供应商，了解供应商业务与公司采购规模的匹配情况，了解公司采购政策，获取公司报告期各期应付账款余额及账龄数据；

（4）了解公司存货相关核算流程、关键控制、确认标准、计价方法、成本分摊及结转政策。查阅重大采购合同，通过访谈采购、生产、销售等业务部门负责人，了解企业采购周期、库存管理策略、生产计划安排、产品交付周期以及订单执行周期等运营情况。获取并核查存货明细、销售明细和采购明细，结合存货账面余额与期后收入情况进行匹配性分析，评估存货规模的合理性；获取同行业可比公司公开数据，对比分析存货结构、周转及变动趋势与同行业可比公司的一致性；

（5）获取公司期末发出商品明细表，对报告期末发出商品的期后结转情况进行查验，结合公司产品销售模式及收入确认条件等分析公司发出商品增长原因的合理性。对发出商品对应的主要客户实施函证程序，并分析其期后结转、期后销售毛利情况；

(6) 访谈财务负责人，了解存货跌价准备的具体计算方法、计提政策及依据；获取分库龄存货明细表，分析存货库龄结构；复核存货跌价准备计提过程，验证测算依据的合理性及计提金额的充分性；对比同行业可比公司公开数据，分析公司存货跌价准备计提比例与同行业水平的差异，判断计提的充分性及合理性。

(7) 获取公司存货管理制度，了解关键内部控制设计，并执行控制测试验证其运行有效性；了解公司存货仓储分布情况，获取并分析公司存货盘点方案，评估其覆盖范围、抽样方法和执行程序的合理性；实施现场监盘程序，观察实际盘点操作与既定方案的符合性；同时获取盘点报告及支持性文件，核查盘点差异处理流程，验证公司是否遵循存货管理规范执行全面、准确的实物盘点。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已建立健全的供应商选择与管理制度，相关内部控制流程得到有效执行，主要原材料供应稳定且货源充足；公司核心供应商数量及对应的采购金额占比保持相对稳定，主要供应商建立了长期稳定的合作关系，不存在异常供应商情形；

(2) 公司通过 2 家以上供应商分散采购核心零部件，核心供应商与公司长期合作，具有稳定性，公司不存在对单一供应商重大依赖。报告期内无重大质量纠纷；

(3) 公司报告期内的应付账款余额及账龄分布，与既定的采购政策、实际采购规模相匹配；采购金额、购买商品及接受劳务支付的现金流以及应付账款期初期末余额之间的勾稽关系准确；

(4) 公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配；

(5) 公司发出商品真实、准确、完整，期后结转正常，不存在长期未结转的发出商品；

(6) 公司存货以一年以内库龄为主，存货跌价计提比例高于同行业可比公司，存货跌价准备计提充分且审慎，存货跌价准备计提比例与同行业公司不存在

重大差异；

(7) 公司实施的存货盘点方案设计合理，执行有效，存货实物与账面记录不存在账实不一致的情形。公司已建立完善的存货管理内部控制体系，相关制度健全且运行有效。

（二）说明针对采购的核查方法、比例

1、核查程序

主办券商及会计师实施了如下核查程序：

(1) 访谈公司采购、生产、财务部门的相关人员，了解公司与采购相关的业务流程及内部控制，并进行穿行测试及细节测试，评价内部控制设计的合理性和执行的有效性；

(2) 对于报告期内主要供应商，通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、官方网站等渠道，了解主要供应商的背景信息；

(3) 抽查公司报告期内的大额采购凭证，以及相关合同、发票、入库单等，核查采购是否真实、完整、准确。

(4) 对主要供应商及外协供应商进行实地走访，取得访谈纪要签字确认，确认公司与主要供应商的业务关系、主要采购的商品及确认与公司是否存在关联关系等相关信息。走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
采购总额	26,410.69	15,328.41
访谈供应商的采购金额	13,285.79	7,969.77
访谈供应商的采购金额占比	50.30%	51.99%

(5) 对公司主要供应商的采购额和应付账款余额实施函证，对未收回的函证实施替代程序；对于回函有差异的，了解差异原因，查阅差异支持凭证并分析差异的合理性。

报告期内，针对供应商函证核查比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
采购总额	26,410.69	15,328.41
采购额回函确认金额	22,691.60	12,975.25
采购额回函确认比例	85.92%	84.65%
应付账款余额	5,744.16	2,473.02
应付账款回函确认金额	4,788.17	2,090.64
应付账款回函确认比例	83.36%	84.54%

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内公司采购真实、完整，存货期末余额真实存在、计价公允。

问题 5.关于其他事项

(1) 关于子公司。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；④补充披露公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业最近一年及一期财务数据，如无相关数据请说明原因。

请主办券商、律师核查上述事项①至③，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项④，并发表明确意见。

(2) 关于公司治理。请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要制定调整计划；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件；④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）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于货币资金与金融资产。请公司：①说明货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况；②说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况；③说明各报告期内公司投资支付的现金与收回投资收到的现金金额度均较大的原因；④说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响，公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

请主办券商、会计师核查上述事项，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度是否健全并有效执行发表明确意见。

(4) 关于固定资产与在建工程。请公司说明：①经营租出固定资产的具体内容、交易对手方、期限、合同主要条款等具体情况，公司开展此类业务的商业合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；②说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异，结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，说明通用设备、专用设备规模是否与公司生产经营匹配；③说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；④说明报告期内新建厂房、待安装设备等在建工程转为固定资产的具体情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形；⑤说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产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。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、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。

(5) 关于期间费用。请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，期间费用规模是否与公司业务规模匹配，2024 年销售费率、管理费率、研发费率均上升的原因及合理性；②报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性，说明销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配；③研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(6) 关于财务规范性。请公司说明：①报告期各期资金占用方、金额、约定利率和利息支付情况，资金占用的具体规范时点、规范措施及有效性；②公司针对财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

(7) 关于其他问题。请公司：①按照时间顺序，完整披露实际控制人及董监高人员的职业经历；②说明经营活动现金流出中，2024 年支付的各项税费增幅较大的原因及合理性。

请主办券商、律师核查上述事项①，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项②，并发表明确意见。

【回复】

一、关于子公司

(一) 公司说明

1、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

(1) 境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本问询函回复出具日，公司共有三家境外子公司/孙公司，主要包括阿波罗国际、AEMI.INC 及 APS.INC。长期以来，美国市场一直为公司重点开拓市场之一；美国亦为公司部分重要客户如 Pasando Resources Inc 及其关联方所在国家之一。公司于美国开设公司有利于更好为当地客户提供全方位服务。上述公司均无实际经营业务，公司境外投资的原因如下所示：

①阿波罗国际

阿波罗国际为公司在香港设立的子公司。该公司为持股路径公司，主要目的为持有 AEMI.INC 的股权，无实际经营业务。

②AEMI.INC

AEMI.INC 为公司在美国新泽西州设立的子公司。该公司设立目的为在亚马逊开设店铺，并协助杭州阿波罗完成线下、分销事宜。

③APS.INC

APS.INC 为公司在美国得克萨斯州设立的子公司。该公司原系阿波罗实际控制人应儿控制的企业，系阿波罗关联方，持有阿波罗部分车型的 EPA 证书，无实际经营业务。为避免同业竞争，优化资源配置，满足业务发展及美国市场开拓需要，由阿波罗美国子公司 AEMI.INC 收购 APS.INC。

2024 年 10 月 23 日，得克萨斯州州务卿办公室已签发证明文件，根据该证明文件，APS.INC 的股东已由应儿、徐语斐变更为 AEMI.INC。

综上所述，公司拟通过上述子公司进一步开拓海外业务，系公司境内外协同发展战略的重要布局，且与公司主营业务具有一致性，未来实际开展业务将与公司形成良好的业务协同关系。

（2）投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

公司设立阿波罗国际、AEMI.INC 和收购 APS.INC 的主要目的为拟通过上述公司进一步开拓海外业务、更好的为国际客户提供全方位的服务等，具有商业合理性。

技术水平方面，公司长期致力于电动两轮车、汽动摩托车和全地形车的研发、生产、销售以及相关服务，积累了丰富的产品开发及生产经验，为上述子公司提供了有利的技术保障。从管理能力方面来看，公司已经建立了较为完善的公司治理制度，现有管理团队核心成员均具有长期、丰富的管理和行业经验，为对上述子公司及公司整体未来战略布局的有效实施提供了强有力的管理保障。

公司报告期各期主营业务收入分别为 27,837.54 万元和 37,935.24 万元，净利润分别为 3,767.70 万元及 3,827.59 万元，报告期各期期末净资产分别为 18,994.30 万元和 23,336.04 万元。公司对上述子公司未来预计投资金额较小，占公司总资产的比例较低，公司目前的生产规模、财务状况、技术水平和管理能力足以维持上述公司在未来的正常运作。

综上所述，公司对上述子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

（3）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

根据商务部公布的《对外投资国别（地区）指南-香港》的说明，中国香港地区没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出中国香港。根据商务部公布的《对外投资国别（地区）指南-美国》的说明，美国财政部负责制定资本和外汇的相关规定。美国对非公民的利润、红利、利息、版税和费用的汇出没有限制。

因此，在境外法规政策方面，境外子公司所在国家、地区的法律法规对其向股东分红均无限制性规定，可以确保在符合相关法律法规及分红条件的前提下向其股东进行利润分配。

在境内法规政策方面，境外子公司分红款汇入境内并无外汇法规的限制，根据《中华人民共和国外汇管理条例》《境内机构境外直接投资外汇管理规定》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》(汇发(2015)13号)等相关规定，境外子公司汇回利润的，可以保存在企业经常项目外汇账户、资本项目结算账户或直接办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资业务登记凭证及依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料无误后，为其办理境外直接投资利润入账或结汇手续。根据上述规定，鉴于公司已在具有外汇经营业务资质的银行开立了外汇结算账户，相关境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在障碍。

综上，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

2、结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

(1) 公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

①美国子公司 AEMI.INC 履行的商务、发改、外汇等部门的核准或备案情况

根据《境外投资管理办法》第六条规定，商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。2024年3月19日，浙江省商务厅出具编号为“境外投资证第N3300202400288号”《企业境外投资证书》，核准阿波罗国际投资设立阿波罗电动摩托创新有限公司(AEMI.INC)，投资总额214.5万元人民币(折合30万美元)。

根据《企业境外投资管理办法》第十四条规定，实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业（含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业，下同）的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。根据《浙江省企业境外投资管理实施办法》规定，中方投资1,000万美元以下的项目，省发展改革委委托投资主体注册地所在设区市、县（市、萧山区、余杭区、富阳区、临安区、柯桥区、上虞区）发展改革委（局）实行备案管理。2024年4月10日，武义县发展和改革局出具文号为“发改境外备字[2024]第4号”的《武义县发展和改革局关于境外投资项目备案通知书》，对阿波罗通过新设香港公司在美国新设阿波罗电动摩托创新有限公司项目予以备案。

根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》和《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13号）之规定，由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。2024年5月15日，阿波罗已于中国银行股份有限公司金华市分行办理了外汇登记，并取得了《业务登记凭证》。

②香港子公司阿波罗国际履行的商务、发改、外汇等部门的核准或备案情况

香港子公司阿波罗国际系美国孙公司AEMI.INC的投资路径公司。

根据《境外投资管理办法》（2014）（商务部令2014年第3号）第八条的相关规定，商务部和省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》；《企业境外投资证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。

根据《商务部办公厅关于做好境外投资管理工作的通知》（商办合函〔2014〕663号）第二条第一款的相关规定，最终目的地是企业投资最终用于项目建设或持续生产经营的所在地，《企业境外投资证书》按照境外投资最终目的地颁发；第二条第二款规定，对通过设立境外平台公司再到最终目的地投资设立

企业的，平台公司将作为境外投资路径显示，名称与境外企业名称不同。

根据《对外投资备案（核准）报告暂行办法》（商合发〔2018〕24号）第二条的规定，本办法所称对外投资备案（核准），系指境内投资主体在境外设立（包括兼并、收购及其他方式）企业前，按规定向有关主管部门提交相关信息和材料；符合法定要求的，相关主管部门为其办理备案或核准。境内投资主体是指开展对外投资活动的境内机构，另有规定的除外；企业是指最终目的地企业，最终目的地指境内投资主体投资最终用于项目建设或持续生产经营的所在地。

因此，根据上述规定，公司在设立美国子公司时已完成浙江省商务厅核准、武义县发展和改革局的备案和外汇登记，作为投资路径的香港子公司无需另行单独办理对外投资的商务备案。

AEMI.INC 收购 APS.INC 时未就该等并购行为取得商务局出具的《企业境外投资证书》、发改委出具的《境外投资项目备案通知书》。但考虑到以下原因，上述程序瑕疵不会对公司构成重大不利影响：

A、APS.INC 仅作为 EPA 持证公司，未实际从事生产经营活动，报告期内不存在跨境资金流动；

B、公司实际控制人应儿、徐凯已就上述事项出具《承诺函》，承诺如公司因境外投资项目所涉及的发改、商务、外汇等程序瑕疵受到任何损失的，实际控制人将无条件足额补偿公司所受损失并承担相关费用，且不因此向公司主张任何权利。公司已出具《承诺函》，承诺未来不会利用 APS.INC 进行跨境资金流动，APS.INC 仅作为 EPA 持证公司；

C、上述未履行境外投资备案程序的情况系因公司对境外直接投资和再投资管理相关法律规定认识不足所致，不属于国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的违法行为，亦未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等，不构成重大违法违规行为；

D、截至本问询函回复出具之日，公司已经取得了编号为20250813164619195V1651的《企业专项信用报告》，报告期内，公司不存在因上述事项而收到行政处罚的情况。

综上所述，除公司收购 APS.INC 存在程序瑕疵外，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，收购 APS.INC 的程序瑕疵不会对公司构成重大不利影响。

（2）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

公司境外投资符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）的规定，不存在《指导意见》第四条“限制开展的境外投资”及第五条“禁止开展的境外投资”规定的情形，具体如下：

项目	《指导意见》规定	公司境外子公司是否存在该等情形
限制开展的境外投资	限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括： （一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双边或多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。	否
禁止开展的境外投资	禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	否

公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合相关规定。

3、说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据香港律师出具的《关于阿波罗(国际)运动控股有限公司之法律意见书》，该法律意见对阿波罗国际的公司设立、股权变动、业务合规性等方面合法合规性发表了明确意见，自阿波罗国际成立之日起至该法律意见书出具之日，前述事项均合法合规。

根据美国律师出具的关于 AEMI.INC 的《法律意见书》，该法律意见对

AEMI.INC 的公司设立、股权变动、业务合规性等方面合法合规性发表了明确意见，AEMI.INC 系依据新泽西州法律设立，公司设立程序、资质及备案文件均符合美国相关法律要求；AEMI.INC 设立至今股权结构未发生变更；截至 2025 年 8 月 17 日，AEMI.INC 未在美国境内开展实际经营活动且在美国境内不存在未决或潜在的诉讼、仲裁、行政处罚及监管调查。

根据美国律师出具的关于 APS.INC 的《法律意见书》，该法律意见对 APS.INC 的公司设立、股权变动、业务合规性等方面合法合规性发表了明确意见，APS.INC 系依据得克萨斯州法律设立，公司设立程序、资质及条件均符合得克萨斯州相关法律规定；APS.INC 设立时股东为应儿、徐语斐，2024 年 10 月发生股权变更，已发行的股权全部转让至 AEMI.INC，该股权变更符合德克萨斯州法律，程序完备且具有完全法律效力；截至 2025 年 8 月 17 日，APS.INC 未开展实际经营活动且在美国境内不存在未决或潜在的诉讼、仲裁、行政处罚及监管调查。

综上，公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，该等事项合法合规。

4、补充披露公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业最近一年及一期财务数据，如无相关数据请说明原因

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“(一) 公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”中补充披露如下：

“公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业中，除阿波罗（杭州）运动文化有限公司外，其余子公司设立均系公司未来战略布局所需，暂未开展实际业务。”

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、律师核查上述事项①至③，并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

- ①就境外投资相关事项对公司高管进行访谈；
- ②查阅境外投资相关法律法规，分析公司境外子公司分红是否存在障碍；分析是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；分析公司境外投资行为所需履行的监管程序，并获取相关备案情况；
- ③查阅香港律师出具的《关于阿波罗（国际）运动控股有限公司之法律意见书》及美国律师出具的关于 AMEI.INC 及 APS.INC 的《法律意见》，了解阿波罗境外子公司设立、股权变动、业务的合法合规性；
- ④取得公司及实际控制人应儿、徐凯出具的关于境外投资事项的《承诺函》；
- ⑤查阅了公司提供的《企业专项信用报告》；
- ⑥登录信用中国、国家企业信用信息公示系统、公司所受管辖地区的发改委、商务、外汇主管部门的网站进行查询。

（2）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- ①公司境外投资存在必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。
- ②除公司收购 APS.INC 存在程序瑕疵外，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，收购 APS.INC 的程序瑕疵不会对公司构成重大不利影响。公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合相关规定。
- ③公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项合法合规。

2、请主办券商、会计师核查上述事项④，并发表明确意见

(1) 核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

- ①获取并核查了公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的财务报表；
- ②访谈了公司财务负责人，了解公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的实际经营情况。

(2) 核查情况

公司将阿波罗（杭州）运动文化有限公司（以下简称杭州阿波罗公司）等9家子公司纳入合并财务报表范围。

①子公司基本情况

子公司名称	注册资本(万元)	主要经营地及注册地	业务性质	持股比例(%)		取得方式
				直接	间接	
杭州阿波罗公司	1,000.00	浙江省杭州市	国内运营与跨境电商销售	100.00	-	设立取得
杭州阿波罗电子商务有限公司	500.00	浙江省杭州市	跨境电商销售	100.00	-	设立取得
杭州数动跨境科技有限公司	100.00	浙江省杭州市	跨境电商销售	-	100.00	设立取得
武义泰拉贸易有限公司	10.00	浙江省金华市	跨境电商销售	100.00	-	设立取得
武义瑾烁贸易有限公司	10.00	浙江省金华市	跨境电商销售	100.00	-	设立取得
杭州智驰科技有限公司	10.00	浙江省杭州市	跨境电商销售	-	100.00	设立取得
阿波罗（国际）运动控股有限公司	1.00 万港元	中国香港	投资平台	100.00	-	设立取得
APOLLINO E-MOTO INNOVATORS INC	1.00 万美元	美国新泽西州	跨境电商销售	-	100.00	设立取得

子公司名称	注册资本(万元)	主要经营地及注册地	业务性质	持股比例(%)		取得方式
				直接	间接	
APOLLO POWER SPORTS INC	1.00 万美元	美国得克萨斯州	线下分销及商超销售	-	100.00	转让取得

②公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业最近一年及一期财务数据

公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业中，除阿波罗（杭州）运动文化有限公司外，其余子公司设立均系公司未来战略布局所需，暂未开展实际业务。杭州阿波罗最近一年及一期财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
总资产	1,448.77
净资产	-633.36
项目	2024 年度
营业收入	2,638.76
净利润	-440.36

（3）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业中，除阿波罗（杭州）运动文化有限公司外，其余子公司设立均系公司未来战略布局所需，暂未开展实际业务。

二、关于公司治理

（一）公司说明

1、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要制定调整计划

截至本问询函回复出具之日，公司内部监督机构为监事会，公司已在《公开

转让说明书》“第三节公司治理”之“一、公司股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”披露了报告期内监事会的设置及运行情况，并补充披露了该等设置是否符合相关规定和后续的调整计划等内容，具体如下：

“公司依据《公司法》的规定在现阶段选择设置监事会履行相关监督职能，相关设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定。待确认上市计划后，公司将依据监管机构要求进行内部监督机构调整。”

2、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件

公司现行《公司章程》及附件《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》已根据《公司法》(2023 年修订)等规定完成修订；公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度均已按照《公司法》(2023 年修订)《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款(2025 修订)》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则(2025 年 4 月 25 日修订)》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则(2025 年 4 月 25 日第三次修订)》等规定完成起草。具体情况如下：

(1) 公司现行《公司章程》及附件、其他内部制度

公司第二届董事会第三次会议、第二届监事会第三次会议及 2024 年年度股东大会，审议通过《关于修订<浙江阿波罗运动科技股份有限公司章程>及公司治理制度的议案》。

此次修订包括《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》《总经理工作细则》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》及《对外投资管理制度》系列配套制度，确保公司现行制度符合最新《公司法》的相关规定。

(2) 公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度

①起草程序

公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度均已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款（2025 修订）》《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》规定进行起草。具体起草程序如下：

2025 年 5 月 6 日，公司召开第二届董事会第二次会议，审议了挂牌后适用的《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》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《投资者关系管理制度》及《信息披露管理制度》等制度。

同日，公司第二届监事会第二次会议审议了挂牌后适用的《监事会议事规则》。前述制度中，除《总经理工作细则》由董事会审议通过后于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让后适用外，其余制度于 2025 年 5 月 22 日由 2025 年第二次临时股东大会审议通过，并将于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让后适用。

②合法合规性

公司拟于挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度均系根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款（2025 修订）》等最新治理规定进行起草，合法合规，不存在违反法律法规规定的情形。

综上，公司现行《公司章程》及附件符合《公司法》的规定；公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度符合《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》等的规定。

3、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

申报文件中，文件 2-2 已符合《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；文件 2-7 已更新至最新模板，并于问询回复时上传更新后的文件。

4、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）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（1）公司股东、董事、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

公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、报告期内的客户、供应商处任职或持股情况如下表所示：

序号	姓名	在公司任职情况	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
1	应儿	董事长	应儿系徐凯配偶，应公业女儿、徐语斐母亲	直接持有公司 57.00%股份；通过阿波罗投资间接持有公司 1.64%股份	无
2	杨李	总经理、董事	无	通过阿波罗投资间接持有公司 0.92%股份	无
3	徐凯	董事	徐凯系应儿配偶、应公业女婿、徐语斐父亲	直接持有公司 38.00%股份	无
4	应公业	董事	应公业系应儿父 亲	-	无
5	徐语斐	董事	徐语斐系应儿、徐 凯子女	-	无
6	程秀宜	财务负责人	无	通过阿波罗投资间接持有公司 0.23%股份	无
7	田晨岚	监事会主席	无	通过阿波罗投资间接持有公司 0.04%股份	无
8	李卫科	监事	无	-	无
9	邹志彤	职工代表监 事	无	-	无
10	阿波罗投资	-	-	直接持有公司 5%股份	无

除上述已披露的情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系，公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存

在任职及持股的情况。

(2) 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

股份公司设立后，公司通过制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度，对关联交易、关联担保、资金占用等事项的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决作出了规定，明确了关联交易的公允决策程序。

公司第一届董事会第四次会议、第一届监事会第四次会议及 2022 年年度股东大会审议并通过了《关于预计 2023 年日常性关联交易的议案》，对公司 2023 年日常性关联交易进行了审议。董事会及股东大会审议过程中，各关联董事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表决通过。

公司第一届董事会第十次会议、第一届监事会第十次会议及 2023 年年度股东大会审议并通过了《关于预计 2024 年日常性关联交易的议案》，对 2024 年日常性关联交易进行了审议。董事会审议过程中，各关联董事均已回避表决。股东大会审议过程中，公司股东应儿、徐凯作为关联方回避表决，议案由阿波罗投资表决通过。

公司第二届董事会第二次会议、第二届监事会第二次会议及 2025 年第二次临时股东大会审议并通过了《关于确认公司最近两年关联交易的议案》，对公司近两年关联交易事项进行了审议。董事会、监事会及股东大会审议过程中，关联董事、关联监事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表决通过。

公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，除全体股东均为关联方无法回避表决的情形外，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序

运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下主要核查程序：

①查阅公司现行《公司章程》及其他内部制度、《公司章程（草案）》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》等内部制度；

②查阅公司修订《公司章程》及其他内部制度、制定《公司章程（草案）》及其他内部制度的董事会、监事会和股东会议文件；

③查阅《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》等法律法规；

④查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及其投资任职情况查询报告；

⑤查阅公司报告期内的董事会、监事会、股东大会/股东会议资料，核查报告期内关联交易的具体决策程序。

（2）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

①公司已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“一、公司股东大会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”披露了公司内部监督机构的设置情况，相关设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定。待确认上市计划后，公司将依据监管机构要求进行内部监督机构调整。

②公司现行《公司章程》及附件符合《公司法》的规定。《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》《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》等有关法律法规的规定，已完成了相应的董事会和股东会审议程序，合法合规。

③申报文件中，2-2 已符合《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。公司已将2-7更新至最新模板，并于问询回复时上传更新后的文件。

④公司董事长应儿是董事徐凯的配偶，董事应公业的女儿、董事徐语斐的母亲，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况。

⑤公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，除全体股东均为关联方无法回避表决的情形外，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

三、关于货币资金与金融资产

(一) 公司说明

1、说明货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司货币资金变动与营业收入波动、净利润、应收账款和应收票据变动、投资筹资活动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日	变动额	变动率
货币资金余额	25,377.18	18,265.12	7,112.06	38.94%
营业收入	38,548.37	28,146.34	10,402.03	36.96%
净利润	4,317.81	4,184.34	133.47	3.19%
应收账款余额	3,820.63	2,194.66	1,625.97	74.09%
销售商品、提供劳	36,072.05	25,199.66	10,872.39	43.14%

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	变动额	变动率
务收到的现金				
经营活动产生的现金流量净额	7,666.33	5,475.22	2,191.11	40.02%
投资活动产生的现金流量净额	941.25	-1,558.47	2,499.72	160.40%
筹资活动产生的现金流量净额	-0.06	154.82	-154.88	-100.04%
现金及现金等价物净增加额	8,632.14	4,086.34	4,545.80	111.24%

报告期内，公司货币资金余额的变动主要受经营活动和投资活动影响，其中，经营活动现金流主要受营业收入以及应收款项变动、存货采购及费用付现以及支付职工薪酬和税金的影响，投资活动现金流主要受理财赎回、购建长期资产的影响。

(1) 2024 年末较 2023 年末货币资金变动的匹配情况

公司 2024 年末货币资金余额 25,377.18 万元，较 2023 年末增加 7,112.06 万元，增长幅度为 38.94%，变动原因如下：

①2024 年度，公司经营活动现金流量净额为 7,666.33 万元，具体影响因素如下：一方面受营业收入、应收账款变动的影响，公司 2024 年实现营业收入 38,548.37 万元，较 2023 年度增长 36.96%；随着公司收入规模的增长，应收账款的余额也同步增长，2024 年末应收账款余额较 2023 年年末增长 74.09%，公司当年度销售商品收到的现金为 36,072.05 万元；另一方面受存货采购及费用付现、支付职工薪酬和税金等因素影响，随着公司收入规模的增长，2024 年公司原材料结转成本及对应期末相应增加，当年度公司购买商品支付的现金为 26,716.65 万元。

②2024 年度，投资活动产生的现金流量净额为 941.25 万元，主要系理财赎回净增加 2,000.00 万元所致，同时 2024 年因 3 号厂房设备投入，购建固定资产及其他长期资产支付 1,388.57 万元。

综上所述，公司货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间具有匹配关系。

（2）说明是否存在大额异常资金转账的情况

报告期内，公司严格按照资金管理制度进行资金收支。公司大额资金收付主要系收到销售款项、支付采购货款、支付职工薪酬、支付各项税费、收到借款、偿还借款等，不存在大额异常资金转账的情况。

2、说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况

为了加强对货币资金和与货币资金相关的单据的管理，公司制定了与货币资金管理有关的各项管理制度及规定，包括《财务管理制度》、《预算管理制度》、《财务内部控制制度》等，分别对公司货币资金管理及内控进行了规定，如：资金使用授权、审批、统筹管理；资金的审验、资金清查、出纳岗位设置；对外投资类型和审批、对外投资的管理机构和决策程序、对外投资的实施和管理、对外投资的转让和回报、监督检查；对资金专户存储、使用、用途变更、管理与监督等。

公司设立了独立的财务会计部门，配备了专职的财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了独立的财务管理制度及各项内部控制制度，独立进行会计核算和财务决策。公司拥有独立银行账户，依法独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用账号或混合纳税的情况。截至本问询函回复之日，公司的财务独立。

报告期内，除实际控制人应儿存在资金占用的情况外，公司不存在其他控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金、资产或其他资源的情况以及转移公司固定资产、无形资产等资产的情况。公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保情况。

公司财务管理制度对资金管理及账户管理进行了规定，禁止无业务背景转移资金或出借银行账户，公司严格执行相关制度规定，不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。

3、说明各报告期内公司投资支付的现金与收回投资收到的现金金额度均较大的原因

公司报告期内收回投资收到的现金分别为 75,240.12 万元、93,693.97 万元，投资支付的现金分别为 76,350.12 万元和 91,593.97 万元，主要系公司为提高暂时闲置资金使用效率，进行银行理财所致。

4、说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响，公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

(1) 说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况

报告期内，公司为提高暂时闲置资金使用效率，在保证公司资金充足的情况下，适时投资本金安全、风险可控、流动性好的银行理财产品，报告期各期末的余额分别为 3,800.00 万元和 1,700.00 万元。

报告期内，公司购买上述银行理财产品的情况具体如下：

① 2024 年度

单位：万元

产品名称	产品类型	风险类型	首次购买时间	最后交易时间	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	处置收益
中国银行周周开	非保本浮动收益型	中低风险	2024/1/12	2024/11/27	-	8,000.00	8,000.00	-	20.61
中国银行乐享天天	非保本浮动收益型	中低风险	2024/10/14	2025/6/24	-	1,400.00	-	1,400.00	5.94
中国银行结构性存款	保本保最低收益型	低风险	2024/1/10	2024/2/23	-	4,000.00	4,000.00	-	13.94
中国银行中银理财- (7)	非保本浮动收	中低风险	2024/2/2	2025/1/21	-	18,795.76	18,495.76	300.00	35.46

产品名称	产品类型	风险类型	首次购买时间	最后交易时间	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	处置收益
天)最短持有期固收理财产品A	益型								
中国银行最短14天持有理财	非保本浮动收益型	中低风险	2024/3/5	2024/10/29	-	12,200.00	12,200.00	-	12.62
中国银行中银理财-睿享	非保本浮动收益型	中等风险	2024/5/8	2024/5/24	1,800.00	-	1,800.00	-	76.95
中国银行中银理财-欣亨天添理财	非保本浮动收益型	中低风险	2024/8/6	2024/8/20	-	1,500.00	1,500.00	-	0.57
中国银行中银理财-安享天添理财	非保本浮动收益型	中低风险	2024/9/4	2024/9/25	-	1,400.00	1,400.00	-	1.72
中行柜台债券	非保本浮动收益型	低风险	2024/7/26	2024/8/5	-	39.21	39.21	-	0.01
宁波银行结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2024/3/27	2024/3/27	2,000.00	-	2,000.00	-	14.30
宁波银行宁欣封闭式1571号理财ZGN248157	非保本浮动收益型	低风险	2024/3/28	2024/10/10	-	2,200.00	2,200.00	-	30.18
宁波银行净值型理财	非保本浮动收益型	低风险	2024/1/9	2024/12/27	-	41,059.00	41,059.00	-	71.79
浙商银行金惠周周优享1号产品	非保本浮动收益型	中低风险	2024/8/21	2024/11/21	-	1,000.00	1,000.00	-	3.50
合计					3,800.00	91,593.97	93,693.97	1,700.00	287.59

注：中国银行乐享天天投资收益含 2024 年期末未到期的 1,400.00 万元，于 2025 年 1 月 21 日到期，并确认理财收益 59,435.48 元。中银理财-（7 天）最短持有期固收理财产品 A 投资收益含 2024 年期末未到期的 300.00 万元，于 2025 年到期，并确认理财收益 2,281.37 元。

②2023 年度

单位：万元

产品名称	产品类型	风险类型	首次购买时间	最后交易时间	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	处置收益
中国银行乐享天天	非保本浮动收益型	中低风险	2022/12/30	2023/12/21	1,000.00	25,200.00	26,200.00	-	21.61
中国银行优利存	非保本浮动收益型	低风险	2023/3/27	2023/4/3	-	680.12	680.12	-	-5.17
中国银行周周开	非保本浮动收益型	中低风险	2023/7/11	2023/12/27	-	8,600.00	8,600.00	-	18.65
中国银行挂钩型结构性存款	保本保最低收益型	低风险	2023/1/13	2024/5/24	-	16,800.00	16,800.00	-	50.51
中国银行中银理财-睿享	非保本浮动收益型	中等风险	2023/5/23	2024/5/24	-	2,000.00	200.00	1,800.00	81.14
中国银行中银理财-（7天）最短持有期固收理财产品 A	非保本浮动收益型	中低风险	2023/12/11	2023/12/28	-	2,600.00	2,600.00	-	2.70
中国银行最短 14 天持有理财	非保本浮动收益型	中低风险	2023/11/7	2023/12/21	-	600.00	600.00	-	1.57
宁波银行柜台债券	非保本浮动收益型	低风险	2023/4/3	2023/4/24	-	300.00	300.00	-	0.10
宁波银行净值型活期理财	非保本浮动收益型	低风险	2022/11/3	2023/12/21	690.00	5,970.00	6,660.00	-	20.83

产品名称	产品类型	风险类型	首次购买时间	最后交易时间	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	处置收益
宁波银行结构性存款	保本保最低收益型	低风险	2023/2/23	2024/3/27	1,000.00	13,600.00	12,600.00	2,000.00	104.66
合计					2,690.00	76,350.12	75,240.12	3,800.00	296.59

注：中国银行中银理财-睿享投资收益含 2023 年期末未到期的 1,800.00 万元，于 2024 年 5 月 24 日到期，并确认理财收益 769,548.25 元。宁波银行结构性存款投资收益含 2023 年期末未到期的 2,000.00 万元，于 2024 年 3 月 27 日到期，并确认理财收益 143,013.70 元

③ 报告期后（2025 年 1-6 月）

单位：万元

产品名称	产品类型	风险类型	首次购买时间	最后交易时间	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额	处置收益
中国银行乐享天天	非保本浮动收益型	中低风险	2024/10/14	2025/6/24	1,400.00	2,500.00	3,900.00	-	12.34
中国银行中银理财-（7天）最短持有期固收理财产品 A	非保本浮动收益型	低风险	2024/12/31	2025/6/30	300.00	13,497.67	13,797.67	-	20.90
中国银行最短 14 天持有理财	非保本浮动收益型	中低风险	2025/4/2	2025/6/30	-	2,000.00	2,000.00	-	10.55
中国银行结构性存款	保本浮动收益型	低风险	2025/1/23	2025/8/1	-	19,800.00	16,800.00	3,000.00	24.40
宁波银行净值型理财	非保本浮动收益型	低风险	2025/1/2	2025/6/30	-	22,040.00	20,640.00	1,400.00	41.70
合计					1,700.00	59,837.67	57,137.67	4,400.00	109.89

注：中国银行结构性存款未到期 3,000.00 万元，最后交易时间按照产品说明书到期日，投资收益中不含未到期的收益。宁波银行净值型理财未到期 1,400.00 万元，随时可赎回，公司根据资金使用情况进行赎回，截至本审核询问函回复出具日尚未结清，投资收益中不含未到期的收益。

（2）公司履行的决策程序、进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况

关于银行理财产品的投资决策，公司根据实际情况制定了《理财管理制度》，对投资决策程序、审批权限、投资内控要求等作出了如下规定：

每年度董事会审议通过《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，同意授权公司在确保不影响正常运营和资金安全的前提下，使用不超过 20,000.00 万元（含 20,000.00 万元，下同）闲置自有资金（含截至董事会召开日未赎回的委托理财产品金额，下同）进行委托理财。在额度和有效期内资金可以滚动使用，期限内任一时点的委托理财金额（含前述投资的收益进行再投资的相关金额）不得超过 20,000 万元。若任一时点的委托理财金额超过 20,000.00 万元，需提交董事会审议，若任一时点的委托理财金额超过 30,000.00 万元，提交股东会。

针对授权范围内的理财，由出纳人员根据公司当月资金情况与次月预计资金使用情况结合银行客户经理推荐理财信息，编制次月理财情况，理财情况主要包括购入银行、产品名称、利率、预计购入金额、预计日利息、预计月利息，作为当月资金报告报送财务负责人，经审阅后于财务会议公开。次月出纳在购入理财产品时，以实际闲置资金为标准，自行购买相关理财产品，通过网上银行发起申购申请，由财务资金部部长通过授权盾 U 盾审批购入。购入投资周期较长的大额存单时，需经董事长批准方可购入。同时，财务部门建立了投资管理台账，记录购买理财产品的收益和回收情况。

综上，公司已制定《理财管理制度》，公司已按照该制度履行了投资决策程序且设置了审批权限，相关内控并得到有效执行。

（3）对公司利润表的影响

报告期内，公司因购买理财确认的投资收益金额对利润表影响如下：

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度
投资收益	2,814,197.43	2,053,385.54
利润总额	48,877,115.70	47,829,501.68
占比	5.76%	4.29%

如上表所示，报告期内，公司因购买理财确认的投资收益占当年利润总额比例分别为 4.29% 和 5.76%，总体占比较小且增加利润总额，对公司利润表影响较

小。

（4）投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响

报告期内，公司购买理财均为风险等级较低的理财产品，且理财产品持有时间较短，报告期各期末交易性金融资产余额占资产总额比例分别为 11.54% 和 3.95%，占比较低，同时公司因购买理财确认的投资收益金额占利润总额的比例较低，故公司购买理财产品对公司日常经营财务状况影响较小。

（5）上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

公司购买的交易性金融资产为保本浮动收益或非保本浮动收益型的短期理财产品，其现金流量并非仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，不能通过 SPPI 测试。根据新金融工具准则，公司将购买的理财产品划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在交易性金融资产列报；在理财到期或赎回时，公司终止确认交易性金融资产，并将实际收到的理财收益确认为投资收益。

报告期内，公司理财产品的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、会计师核查上述事项，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度是否健全并有效执行发表明确意见。

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①获取公司财务报表，复核、分析现金流量表中项目，通过公司现金流量表及资产负债表相关科目对货币资金余额变动进行分析、与公司经营业务进行匹配分析；

②取得公司与资金管理相关的内部控制文件，了解与货币资金授权、审批和使用相关的关键内部控制，测试与资金管理相关的关键控制的运行有效性；

③查阅公司报告期内银行理财产品说明书、购买和赎回凭证，核查理财产品类型、预期收益率、风险等级、底层资产及收益挂钩情况等信息；

④获取报告期内理财产品购买和赎回交易记录及收益明细，测算理财收益计算是否准确，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

⑤对境内银行采取函证等方式，向银行询证截至报告期各期末的银行理财情况；

⑥对公司财务负责人、出纳进行访谈，了解公司货币资金内部控制的设计与执行情况；

⑦获取现金、银行存款、其他货币资金明细表，并进行账账核对、账表核对；

⑧获取报告期内公司银行流水，对银行对账单流水记录与货币资金明细账记录进行双向核对，检查是否存在大额异常资金往来；

⑨对于境内银行账户，前往相应银行获取开户清单、银行对账单；对于境外银行账户，通过登录对应银行的官方网站进行账户清单查询，并获取涉及银行账户情况管理层声明书，核查银行账户的真实性、准确性、完整性；

⑩针对货币资金余额、受限情况、定期存单的质押担保等信息，对报告期各期末的银行存款、其他货币资金实施函证程序，对库存现金执行监盘程序，核实货币资金余额的真实性。对境内银行采取邮寄、电子函证中心发函等方式，并对银行回函信息进行核对，验证公司所提供账户及其相关信息的真实性。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资活动支出与筹资活动流入等项目之间具有匹配关系；

②报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况，公司投资支付的现金与收回投资收到的现金额度均较大系公司利用闲置资金进行理财所致，具有合理性；

③公司已建立完善的资金管理制度，报告期内不存在无业务背景转移资金或

出借银行账户的情况，公司建立的货币资金相关的内控制度得到了有效的执行；

④公司购买金融产品履行了内部审批程序，公司对金融产品投资规模、收益及风控管理等相关内控措施有效，公司主要购买风险等级较低且持有时间较短的金融产品，对公司日常经营财务状况的影响较小，上述投资会计处理符合《企业会计准则》等有关规定。

⑤公司货币资金余额真实；货币资金相关内部控制制度健全且得到有效执行；投资决策制度及风险控制制度健全且得到有效执行。

四、关于固定资产与在建工程

(一) 公司说明

1、经营租出固定资产的具体内容、交易对手方、期限、合同主要条款等具体情况，公司开展此类业务的商业合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

(1) 报告期内，公司经营租出固定资产的具体情况如下：

租赁资产	交易对手方	租赁期限	合同主要条款
厂房、设备	武义丰硕金属制品有限公司	2019/2/1-2024/2/1	租赁面积：1,200 平方米； 租金：18.00 万元/年（租赁期： 2019/2/1-2022/1/31）、21.60 万元/年 (租赁期：2022/2/1-2024/2/1)
		2024/2/2-2026/2/1	租赁面积：1,200 平方米； 租金：21.60 万元/年
食堂	陈贤孝	2021/2/19-2028/2/18	初始租金：10.70 万元/年，每年按照 前一年租金递增 5.00%

(2) 报告期内，公司经营租出固定资产包括厂房、设备及食堂，具体情况如下：

① 厂房、设备

公司向武义丰硕金属制品有限公司经营租出的资产为喷塑车间场地及相关喷塑设备。自 2019 年开始公司业务规模扩大喷塑需求量快速增加，公司综合考虑经济效益、生产工艺经验以及运输成本，寻求外部专业喷塑公司承接喷塑业务，武义丰硕金属制品有限公司其实控人从事喷塑业务多年并拥有丰富的喷塑生产经验，双方经过协商达成合作，公司开展该项经营租出业务具有商业合理性。

②食堂

公司向陈贤孝经营租出的资产为食堂场地。自 2021 年开始，公司将食堂场地对外出租，由陈贤孝承租进行经营，向公司员工提供餐饮服务，公司开展该项经营租出业务具有商业合理性。

综上，公司与交易对手方基于双方意愿并参照市场行情签订租赁合同，公司根据租赁合同分期确认租赁收入结转租赁成本符合《企业会计准则》的有关规定。

2、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异，结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，说明通用设备、专用设备规模是否与公司生产经营匹配

(1) 公司与同行业可比公司固定资产构成及规模

报告期各期末，公司与同行业可比公司固定资产构成及规模如下：

单位：万元，%

可比公司	房屋及建筑物		通用设备		专用设备		运输工具		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
2024 年 12 月 31 日									
涛涛车业	47,680.22	69.85	2,481.94	3.64	16,311.38	23.89	1,790.71	2.62	68,264.24
华洋赛车	8,418.71	76.35	524.64	4.76	1,758.04	15.94	324.78	2.95	11,026.16
春风动力	127,424.94	54.38	12,960.17	5.53	92,557.55	39.50	1,362.91	0.58	234,305.57
九号公司	92,838.86	58.55	37,158.65	23.43	26,142.50	16.49	2,427.05	1.53	158,567.05
公司	4,047.80	54.01	418.58	5.59	2,584.59	34.49	443.16	5.91	7,494.13
2023 年 12 月 31 日									
涛涛车业	25,046.29	62.98	1,881.45	4.73	12,004.17	30.19	834.32	2.10	39,766.22
华洋赛车	8,418.71	82.81	422.18	4.15	1,104.38	10.86	220.94	2.17	10,166.20
春风动力	92,158.51	53.04	9,549.22	5.50	70,712.03	40.70	1,319.13	0.76	173,738.89
九号公司	85,247.97	63.27	26,973.32	20.02	21,179.77	15.72	1,334.59	0.99	134,735.65
公司	3,988.22	58.22	332.26	4.85	2,098.35	30.63	431.82	6.30	6,850.65

如上表所示，报告期各期末，公司与华洋赛车的固定资产规模相近明显小于

涛涛车业、春风动力和九号公司，主要系公司与华洋赛车的业务规模整体明显小于涛涛车业、春风动力和九号公司。公司与同行业可比公司的固定资产主要由房屋及建筑物、专用设备构成，公司房屋及建筑物的占比与春风动力、九号公司相近，低于涛涛车业和华洋赛车，公司专用设备的占比与涛涛车业、春风动力相近，高于华洋赛车、九号公司。

九号公司的通用设备占比明显高于公司和其他同行业公司，专用设备占比低于公司和涛涛车业、春风动力，主要系九号公司的业务模式存在差异，销售覆盖线上、线下渠道，在国内外拥有众多门店，致使拥有较多办公设备及计算机电子类设备。华洋赛车的房屋及建筑物占比高于公司和其他同行业公司，专用设备的占比低于公司和其他同行业公司，主要系华洋赛车专注于汽动摩托车产品，产线装配单一所需专用设备较少。

报告期内，公司固定资产主要由房屋及建筑物和专用设备组成，其中专用设备主要为注塑机、焊接机器人、数控弯管机、流水线等，主要用于电动两轮车、汽动摩托车和全地形车等多种非道路休闲车整车及其零配件的生产。报告期内，公司业务规模整体小于同行业可比公司，公司固定资产规模明显小于同行业可比公司，固定资产构成与同行业可比公司趋于一致，无重大差异。

（2）公司与同行业可比公司固定资产收入比、设备收入比

报告期内，公司与同行业可比公司固定资产收入比、设备收入比如下：

可比公司	2024 年度		2023 年度	
	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比
涛涛车业	5.47	18.07	5.64	16.75
华洋赛车	4.82	26.79	4.68	37.12
春风动力	7.20	15.80	7.82	17.04
九号公司	9.54	25.11	8.18	23.33
公司	5.29	13.96	4.56	11.70

注：固定资产收入比=主营业务收入/期初期末固定资产平均账面原值；设备收入比=主营业务收入/期初期末通用设备和专用设备固定资产平均账面原值。

2023 年度，公司固定资产收入比与华洋赛车较为接近，低于同行业其他可比公司，设备收入比与涛涛车业较为接近，低于同行业其他可比公司；2024 年

度，公司固定资产收入比与涛涛车业较为接近，高于华洋赛车低于同行业其他可比公司，设备收入比与春风动力较为接近，低于同行业可比公司。报告期内，随着公司持续购置新机器设备，公司业务规模持续快速增长，公司固定资产收入比、设备收入比呈增长趋势。

2、公司与同行业可比公司产能利用率

单位：辆

生产线	2024 年度			2023 年度		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
汽动事业部	60,000.00	55,544.00	92.57%	60,000.00	34,744.00	57.91%
电动事业部	105,340.00	75,503.00	71.68%	47,610.00	30,592.00	64.26%
合计	165,340.00	131,047.00	79.26%	107,610.00	65,336.00	60.72%

报告期内，公司 2024 年度的产能利用率有所提升，主要是收入规模增加，对应产量增加从而提高了产能利用率。2024 年电动事业部产能有所提升，主要是 2024 年新增生产人员，产能有所提升。

同行业可比公司涛涛车业、华洋赛车、春风动力和九号公司均未披露报告期内的产能利用率。

综上，公司固定资产整体规模小于同行业可比公司，固定资产构成与同行业可比公司趋于一致，无重大差异，公司与同行业可比公司的固定资产构成及规模、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率的差异具有合理原因，不存在明显异常的情形，公司通用设备、专用设备规模与生产经营匹配。

3、说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内公司与同行业公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法如下：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率
涛涛车业	房屋及建筑物	年限平均法	25-39	0%、5%
	电子及其他设备	年限平均法	3	5%
	机器设备	年限平均法	8-10	5%
	运输工具	年限平均法	4	5%

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率
华洋赛车	房屋及建筑物	年限平均法	20	5%
	办公设备及其他	年限平均法	3-5	5%
	机器设备	年限平均法	5-10	5%
	运输设备	年限平均法	5-10	5%
春风动力	房屋及建筑物	年限平均法	10-40	5%
	电子及其他设备	年限平均法	5	5%
	机器设备	年限平均法	5-10	5%
	运输工具	年限平均法	5	5%
九号公司	房屋及建筑物	年限平均法	20	0-3%
	机器设备	年限平均法	3-10	0-3%
	运输工具	年限平均法	3-10	0-3%
	计算机及电子设备	年限平均法	3	0-3%
	办公设备及其他	年限平均法	3-7	0-3%
公司	房屋及建筑物	年限平均法	25	5%
	通用设备	年限平均法	3	5%
	专用设备	年限平均法	3-10	5%
	运输工具	年限平均法	4	5%

如上表所示，报告期内公司的同行业可比公司所采用的折旧方法均系年限平均法，房屋及建筑物折旧年限区间为 10-40 年，机器设备折旧年限区间为 3-10 年，电子及其他设备折旧年限区间为 3-7 年，运输工具的折旧年限区间为 3-10 年，预计净残值率为 0-5%。与同行业可比公司相比，公司对各类固定资产计提折旧采用的折旧方法相同，折旧年限、预计净残值率位于同行业可比公司区间范围内。公司的固定资产折旧相关会计处理与同行业公司不存在显著差异，符合《企业会计准则》的规定，是合理、谨慎的。

4、说明报告期内新建厂房、待安装设备等在建工程转为固定资产的具体情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形

报告期内，公司新建厂房、待安装设备等在建工程转为固定资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	报告期内在建工程转入固定资产金额		转固时点重要依据
	2023 年度	2024 年度	
新建 3 号厂房	1,398.27	59.58	公司与施工单位、设计单位、勘察单位共同出具的《单位工程质量竣工验收记录》;《建设工程消防验收备案凭证》武建消竣备字〔2023〕第 0111 号
待安装设备	64.33	597.41	设备验收单
合计	1,462.60	656.99	-

其中，关于新建 3 号厂房，公司于 2023 年 6 月 13 日联合施工单位、设计单位、勘察单位共同出具最终验收意见，于 2023 年 7 月 7 日完成消防许可备案，于 2023 年 7 月 28 日办妥不动产权证书（浙（2023）武义县不动产权第 0013645 号），于 2023 年 8 月达到预定可使用状态并转入固定资产。

报告期内部分在建工程-待安装设备转为固定资产的具体情况列示如下：

单位：万元

设备名称	转固金额	账面转固日期	设备验收单验收日期
单机器人三轴大回转焊接系统工作站	243.36	2024/12/18	2024/11/14
精密冲床	25.22	2024/12/13	2024/12/9
激光切管机	22.92	2024/9/26	2024/9/25
数控弯管机	18.58	2024/12/13	2024/12/9
唐山松下氩弧焊机	16.73	2024/12/13	2024/12/12

注：单机器人三轴大回转焊接系统工作站公司账面系基于设备验收后试运行 1 个月进行转固

报告期内，公司在建工程转固时点按照如下方式确定：

类别	在建工程结转为固定资产的标准和时点
机器设备	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准
房屋建筑物	验收后达到设计要求或合同规定的标准

在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

报告期内公司对于转固时点的判断符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形。

5、说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产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

报告期内，公司按照《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定，对在建工程、固定资产进行减值测试，将可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，如发现减值迹象，公司对相应的在建工程、固定资产进行评估，考虑是否计提减值准备。具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司各项在建工程、固定资产的市价未发生大幅度下降情况	否
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	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国家基本利率保持稳定，贷款市场报价利率(LPR)稳中有降	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司采用定期盘点方式对资产进行后续管理，对于资产废弃、损毁等情形，公司及时进行维修、更换、出售等处理，期末在建工程、固定资产余额中无陈旧过时、损坏等情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，闲置资产已及时处置，报告期各期末不存在其他已经或者近期将被闲置、终止使用或计划提前处置的在建工程和固定资产，无长期停建的工程或长期停止安装的设备	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营状况良好，报告期内归属于母公司所有者的净利润分别为 4,184.34 万元和 4,317.81 万元，综合毛利率分别为 29.34% 和 26.22%，资产的预计未来现金流情况及获利能力良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象	否

根据上述逐项对比，报告期末公司在建工程、固定资产不存在闲置、废弃、

损毁、长期停建等情况，未见减值迹象，无需计提减值准备。公司关于在建工程、固定资产减值的会计处理符合《企业会计准则》的规定，是谨慎、合理的。

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、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。

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

①访谈公司总经理、财务负责人，了解公司固定资产折旧、在建工程转固、长期资产减值相关的内部控制制度和会计处理方法，并对内部控制的有效性进行测试；

②对报告期内转入固定资产的在建工程项目，获取工程竣工验收报告、有关部门备案文件、设备验收单等，核查相关项目的开工、竣工、验收时间；对于截至报告期末尚未完工验收的在建工程项目，获取合同、最新的工程设备进度款支付记录和对账单据等，判断其是否已经达到预定可使用状态；

③对在建工程、固定资产实施监盘程序，实地观察工程建设情况、设备安装和使用情况，确认在建工程的建设、安装进度和状态，观察固定资产是否存在闲置、废弃、损毁等情况，核查资产的真实性和可用性，判断资产是否存在延迟转固的情况和减值迹象。对公司报告各期末的监盘比例如下：

单位：万元

项目	类型	2024年12月31日	2023年12月31日
固定资产账面原值期末余额	抽盘金额	5,218.72	4,792.21
	期末账面原值	7,494.13	6,850.65
	监盘比例	69.64%	69.95%
在建工程期末账面余额	抽盘金额	0.00	0.00
	期末账面余额	439.94	0.00
	监盘比例	0.00%	--

注：2024年末的在建工程期末余额均系已到货未安装设备，已通过检查合同条款和了解设备到货情况等方式进行核查，未执行监盘程序。

对于监盘过程中识别相关资产的真实性、可用性方法如下：

项目	真实性核查方法	可用性核查方法
房屋及建筑物	该类资产体积较大，易于观察和辨别，对全部的房屋建筑物进行现场查验，并与工程竣工结算文件、房屋产权证书进行核对	实地观察识别办公楼、厂房等房屋建筑物是否在正常使用，是否存在闲置、毁损、废弃等情况；观察是否存在尚处于建设中的工程项目
通用设备	查看设备铭牌上显示的品牌、规格等信息	了解其用途和使用状态，确认是否存在闲置或无法使用等状态
专用设备	该类资产体积较大，易于观察和辨别，抽取大额和关键的设备，现场查验设备铭牌上显示的品牌、规格等信息，是否与公司固定资产卡片信息一致，是否由公司控制，检查重要设备的购买合同、采购发票	实地前往生产车间观察识别主要机器设备的投入与运行状况，查看设备运行看板，查验是否存在运行异常、损毁、长期闲置等情况；在建工程期末余额中的待安装设备是否已到货、是否已完成安装调试并投入使用
运输工具	取得相关运输设备的行驶证书，并检查其有效性	实地查看车辆状态及其能否正常稳定运行

④抽查报告期内在建工程增加、减少和固定资产增加、减少的相关原始凭证，检查相应合同、付款申请单、付款凭证、发票、验收资料等文件，对主要工程、设备供应商的当期采购额及期末余额进行函证，核查相关业务的真实性和相关资金支出的真实性，核查固定资产增加时点和金额的准确性；

⑤获取公司期后固定资产及在建工程明细账，核查是否存在重大账务调整、在建工程长期挂账、资产延迟处置或报废的情况，检查期后在建工程增加和转入固定资产的依据是否充分、会计处理是否恰当；

⑥获取报告期内经营租出合同，并访谈公司财务负责人，了解公司开展经营租出业务的商业合理性；

⑦查阅同行业可比公司公开披露文件，对比分析固定资产及结构变动情况、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等指标，对比分析公司固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性。

(2) 核查意见

①报告期内公司开展经营租出业务具备商业合理性，相关会计处理符合企业会计准则的有关规定；

②公司固定资产整体规模小于同行业可比公司，固定资产构成与同行业可比公司趋于一致，无重大差异，公司与同行业可比公司的固定资产构成及规模、固

定资产收入比、设备收入比、产能利用率的差异具有合理原因，不存在明显异常的情形，公司通用设备、专用设备规模与生产经营匹配；

③公司报告期内各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异，折旧政策合理，符合《企业会计准则》的规定；

④公司报告期内新建厂房、待安装设备等在建工程转为固定资产的转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形；

⑤公司报告期内固定资产闲置、废弃、损毁的情况均已得到及时处理，对相关资产进行了维修、更换、报废、出售等处置，报告期各期末不存在闲置、废弃、损毁的固定资产，公司报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法符合《企业会计准则》的规定，经减值测试，不存在资产减值迹象，无需计提减值准备，公司报告期内未计提资产减值准备是谨慎、合理的；

⑥公司报告期内及报告期末的固定资产和在建工程真实存在，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

五、关于期间费用

（一）公司说明

1、期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，期间费用规模是否与公司业务规模匹配，**2024** 年销售费率、管理费率、研发费率均上升的原因及合理性

（1）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

公司期间费用主要包括销售费用、管理费用和研发费用。以下期间费用率以销售费用、管理费用和研发费用三项费用进行分析，报告期内，公司与同行业可比公司期间费用率比较情况如下：

可比公司	2024 年度	2023 年度
华洋赛车	11.55%	10.22%
涛涛车业	19.12%	23.13%
春风动力	19.05%	23.25%

可比公司	2024 年度	2023 年度
九号公司	19.47%	20.92%
平均值	17.29%	19.38%
本公司	14.39%	12.30%

数据来源：同行业可比公司年报，下同。

报告期内，公司期间费用率低于同行业可比公司平均值，主要系公司与同行业可比公司在销售模式、规模等方面存在差异，如涛涛车业、春风动力和九号公司存在较大的终端零售销售；公司销售模式与华洋赛车较为相似，但公司存在电商业务，故公司期间费用率与华洋赛车较为接近，但略高于华洋赛车。

公司期间费用率与同行业可比公司期间费用率的差异原因具体如下：

①销售费用率

可比公司	2024 年度	2023 年度
华洋赛车	2.52%	2.18%
涛涛车业	10.53%	14.69%
春风动力	7.20%	10.58%
九号公司	7.75%	8.29%
平均值	7.00%	8.93%
本公司	4.49%	3.22%

报告期内，公司的销售费用率远小于涛涛车业、春风动力和九号公司，主要原因系该类公司规模大且存在较大的终端零售销售，面向终端销售需要投入较大的宣传推广费用才能形成收入转换，宣传推广费用支出相较公司更高，同时零售情况下，门店所需人员较多，对应薪酬支出较大；而公司以经销、贸易或 ODM 为主，因此公司在宣传推广、职工薪酬方面较同行业可比公司低。

报告期内，公司的销售费用率高于华洋赛车，公司规模、经营模式与华洋赛车相似，均以经销、ODM 等外销为主，但公司销售费用率高于华洋赛车，主要系公司相较华洋赛车而言，存在部分电商业务，公司电商业务委托第三方运营，对应平台费用、运营服务费用等相关费用较高，由于公司电商业务收入占比较低，故整体销售费用率仍处于较低水平但高于华洋赛车。

综上，报告期内公司销售费用率均显著低于同行业可比公司平均水平，但高

于华洋赛车，主要系受公司规模、销售模式及客户类型等因素影响。

②管理费用率

可比公司	2024 年度	2023 年度
华洋赛车	4.72%	4.47%
涛涛车业	4.37%	4.36%
春风动力	4.86%	4.82%
九号公司	5.89%	6.61%
平均值	4.96%	5.06%
本公司	4.73%	4.18%

报告期内，公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平主要受公司规模、人员结构及所处地域等因素影响。同行业可比公司中九号公司涉及跨国和跨地区经营，对经营管理要求较高、配套管理及行政人员数量及薪酬支出较多，导致其管理费用率水平相对较高，剔除九号公司后报告期内可比公司管理费用率平均值为 4.55% 和 4.65%，与公司不存在重大差异。2024 年公司管理费用率增速较同行业可比公司快，主要系公司筹备新三板挂牌，对应中介辅导费、咨询费大幅增加所致。

③研发费用率

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率的比较情况如下：

可比公司	2024 年度	2023 年度
华洋赛车	4.31%	3.57%
涛涛车业	4.22%	4.09%
春风动力	6.99%	7.85%
九号公司	5.82%	6.03%
平均值	5.33%	5.38%
本公司	5.17%	4.90%

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司平均值接近，但总体略低于同行业可比公司平均水平，主要受公司规模、人员结构及发展战略等因素影响。同行业可比公司中春风动力和九号公司整体规模显著较大，产品线多样，包括但不限于摩托车、全地形车、滑板车、电动车、储能电源和机器人等，其基于实际业

务所设立的研发项目多且投入大，导致其研发费用率水平相对较高。

综上所述，报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司业务模式、经营规模等因素影响，与公司发展阶段及业务特点相匹配，具有合理性。

(2)期间费用规模是否与公司业务规模匹配，2024年销售费率、管理费率、研发费率均上升的原因及合理性；

报告期内，公司主要期间费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
销售费用	1,731.76	4.49%	906.08	3.22%
管理费用	1,822.57	4.73%	1,177.45	4.19%
研发费用	1,992.61	5.17%	1,378.56	4.90%
合计	5,546.94	14.39%	3,462.09	12.30%
营业收入		38,548.37		28,146.34

①销售费用变动情况

报告期内，公司销售费用分别为906.08万元和1,731.76万元，销售费用占营业收入的比重分别为3.22%和4.49%，呈上涨趋势，公司销售费用主要由职工薪酬、运营服务费、广告宣传费等构成。销售费用各明细变动情况与收入变动情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
运营服务费	629.23	1.63%	49.24	0.18%
职工薪酬	595.57	1.54%	438.22	1.56%
广告及宣传费	244.26	0.63%	289.38	1.03%
业务经费	87.87	0.23%	53.86	0.19%
保险费	52.91	0.14%	1.03	0.00%
差旅费	36.80	0.10%	38.36	0.14%
股权激励费用	10.35	0.03%	-	-

项 目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
办公费	9.88	0.03%	7.64	0.03%
其他	64.89	0.17%	28.34	0.10%
合 计	1,731.76	4.49%	906.08	3.22%

A、运营服务费的变动情况

运营服务费主要为跨境电商线上运营服务费。公司于 2023 年底开拓了亚马逊跨境电商渠道，2023 年和 2024 年线上渠道收入分别为 111.15 万元、2,354.96 万元，跨境收入的增加使得对应的平台费用大幅增加，同时该店铺运营由外部第三方机构代为运营，公司按照销售额 5.00% 及保底 80.00 万元/年支付相关费用，两项费用大幅增加，相应导致 2024 年度运营服务费的金额及占收入比率较 2023 年度大幅增长。

B、职工薪酬的变动情况

职工薪酬主要为销售部门人员的工资、奖金及社保公积金等。报告期内职工薪酬金额呈上涨趋势，主要系销售部门薪酬大部分来自销售提成，2024 年公司营业收入大幅增长，带动销售部门员工当年销售提成大幅增长，两者波动趋势一致，故导致占营业收入的比例较为稳定。

C、广告及宣传费的变动情况

广告及宣传费主要系广告及业务宣传费、展览费等，公司每年用于市场推广的费用相对稳定，2024 年广告及宣传费较 2023 年差异较小。2024 年以来公司及子公司阿波罗杭州逐渐将预算集中在转化率高的推广渠道，因此 2024 年广告及宣传费略有下降；同时 2024 年下游市场回暖，公司销售规模实现较大幅度增长，市场推广费占收入比率受此影响较 2023 年度有所下降。

D、差旅费、业务经费、办公费的变动情况

差旅费、业务经费、办公费主要系销售部门为开展销售业务发生的出差开支、客户招待及日常办公耗用等费用。报告期各期，差旅费、业务经费、办公费合计占营业收入的比例分别为 0.23%、0.10% 及 0.03%，占比较小且总体稳定，与收

入变动具有匹配性。

②管理费用变动情况

报告期内，公司管理费用分别为 1,177.45 万元和 1,822.57 万元，公司管理费用占营业收入的比重分别为 4.19% 和 4.73%，呈上涨趋势，公司管理费用主要由职工薪酬、中介服务费构成，管理费用各明细变动情况与收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
职工薪酬	846.04	2.19%	560.88	1.99%
聘请中介机构费	463.59	1.20%	257.11	0.91%
折旧与摊销	152.90	0.40%	114.47	0.41%
招待费	135.42	0.35%	45.40	0.16%
办公费	68.21	0.18%	46.43	0.17%
差旅费	42.61	0.11%	37.92	0.13%
租赁费	24.05	0.06%	23.39	0.08%
诉讼支出	21.34	0.06%	-	-
股权激励费用	1.29	0.00%	-	-
其他	67.12	0.17%	91.85	0.33%
合计	1,822.57	4.73%	1,177.45	4.19%

A、职工薪酬的变动情况

管理费用中职工薪酬包括行政、人力、财务等管理部门人员的工资、奖金及社保公积金等。2024 年职工薪酬总额较 2023 年上升，主要系一方面公司年度基本薪酬上涨，另一方面管理部门为职能部门，其薪酬水平特别是高管的薪酬水平与公司的经营业绩存在较大的关联，公司 2024 年聘请 4N 绩效机构制定了最新的考核办法，利润达到考核要求则年终奖金按要求发放，故 2024 年管理人员薪酬水平较 2023 年大幅增加，2024 年度职工薪酬占收入比率略有上升。

B、聘请中介服务费的变动情况

聘请中介服务费为公司接受各类专业服务所支付的费用。报告期内，聘请中介机构费用分别为 257.11 万元和 463.59 万元，大幅增长主要系公司筹备新三板

挂牌，对应中介辅导费增加，同时为提高和调动员工积极性，公司聘请 4N 绩效机构为制定考核制度，为响应当地政府精益化生产的号召，聘请专业咨询机构为公司精益化生产转型签署长期合作合同。报告期内，聘请中介服务费大额支出具体如下：

单位:元

项目	2024 年度	2023 年度
中介辅导费	1,016,509.43	300,000.00
4N 绩效费	1,867,924.53	-
企业管理咨询	694,213.84	1,383,647.80
合计	3,578,647.80	1,683,647.80

C、折旧与摊销的变动情况

折旧与摊销主要为办公楼及办公设备的折旧和软件摊销等。报告期各期，折旧与摊销金额逐年上升，主要为租赁办公场所面积的扩大、新购置办公设备及软件增加等所致，占收入比率基本稳定，总体与业务规模相匹配。

D、招待费的变动情况

招待费主要为管理部门发生的日常行政招待费用。报告期内，业务招待费用分别为 45.40 万元和 135.42 万元，大幅上涨主要系招待中介服务机构费用增长所致。

E、差旅费、办公费的变动情况

差旅费、办公费主要为管理部门发生的出差开支及日常办公耗用等费用。报告期内，公司交通差旅费、办公费合计占营业收入的比例分别为 0.04% 及 0.09%，占比较小且总体稳定，与收入变动具有匹配性。2023 年公司差旅费相对较高主要系出行场景受到的阶段性限制解除，公司出行需求增加，短期内出现集中增长，总体与业务规模相匹配。

F、诉讼支出的变动情况

本期发生诉讼支出系企业境外所售产品涉及境外民事诉讼所支付的境外律师费用，系偶发性支出，结合诉讼案件实际推进情况具有合理性。

① 研发费用变动情况

公司研发费用主要由人员人工费用、直接投入费用及折旧摊销等构成。报告期各期，公司研发费用占营业收入的比重分别为 4.90% 和 5.17%。呈上涨趋势，增长主要来自于人员人工费用和直接投入费用。研发费用各明细变动情况与收入变动情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
人员人工费用	1,099.05	2.85%	700.53	2.49%
直接投入费用	537.90	1.40%	382.93	1.36%
折旧与摊销费用	66.44	0.17%	48.86	0.17%
其他费用	289.22	0.75%	246.24	0.88%
合 计	1,992.61	5.17%	1,378.56	4.90%

A、人员人工费用的变动情况

研发费用中人员人工费用主要核算研发人员的工资、奖金及社保公积金等。报告期各期，研发费用中职工薪酬呈上涨趋势，主要系公司重视新产品及新技术的研发，研发人数持续增加，研发人员人均薪酬水平上升。

B、直接投入费用的变动情况

研发费用中直接投入费用主要包括研发部门领用的用于研发活动的材料和研发用一次成型的模具费等。报告期各期，公司重视新产品及新技术的研发，研发领料金额平稳增长。由于每年度研发项目的数量、规模及研发项目所需材料耗用量不同，各车型设计及开模费用也存在一定差异，研发直接投入金额存在一定波动，整体占营业收入比率较为稳定。

C、折旧与摊销费用的变动情况

折旧与摊销费用主要核算研发活动期间的研发设备折旧费等。折旧摊销 2024 年较 2023 年小幅增长，主要系随着公司加大新产品的研发投入，公司研发设备投入增加，各期折旧额也相应增长，相应占收入比率较为稳定，总体与研发立项规模和业务规模相匹配。

D、其他费用的变动情况

报告期内，公司其他费用整体较为稳定，其他费用主要为技术服务费、认证费、检测费等。

综上，报告期内公司各项期间费用率变动具有合理性，与经营规模、收入变化匹配，2024 年销售费用率、管理费用率、研发费用率均上升，主要系薪酬水平和人员数量增加、2024 年跨境电商规模增加、公司新三板挂牌筹备等因素所致，变动具有合理性。

2、报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性，说明销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配

(1) 报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员数量、平均薪资与营业收入的变动具体情况如下：

项 目		2024 年度	2023 年度
销售人员	职工薪酬（万元）	595.57	438.22
	平均人数（人）	20.00	18.42
	平均薪资（万元/人）	29.78	23.80
管理人员	职工薪酬（万元）	846.04	560.88
	平均人数（人）	29.00	28.08
	平均薪资（万元/人）	29.17	19.97
研发人员	职工薪酬（万元）	1,099.05	700.53
	平均人数（人）	60.83	48.17
	平均薪资（万元/人）	18.07	14.54
营业收入（万元）		38,548.37	28,146.34

注：员工平均人数为当年各月人数的平均

(2) 与同行业可比公司平均水平相比是否存在显著差异

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪资水平与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	注册地址	销售人员平均薪酬(万元/人)		管理人员平均薪酬(万元/人)		研发人员平均薪酬(万元/人)	
		2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度
华洋赛车	浙江省丽水市缙云县	17.80	17.53	24.70	26.13	13.92	13.09
涛涛车业	浙江省丽水市缙云县	41.94	36.43	18.95	13.55	16.65	14.78
春风动力	浙江省杭州市临平区	41.63	40.60	73.38	62.45	31.32	29.63
九号公司	江苏省常州市新北区	50.96	67.24	51.03	43.02	33.29	27.51
平均值		38.08	40.45	42.01	36.29	23.79	21.25
本公司	浙江省金华市武义县	29.78	23.80	29.17	19.97	18.07	14.54

数据来源：同行业可比公司定期报告及招股说明书

公司各类别专业人员人均薪酬均低于同行业可比公司平均水平，主要系以下原因导致：

①同行业可比公司均为不同板块上市公司，业务规模相对较大，公司相对同行业可比公司业务规模较小、人均产值较低，能给予的薪酬要低于可比公司平均水平。其中，春风动力和九号公司规模远大于公司，由于规模效益及市场地位，均能提供较高于公司的薪酬水平。剔除春风动力和九号公司后，华洋赛车和涛涛车业在体量上与公司相近，二者报告期各期销售、管理、研发人员平均薪酬水平分别为 29.87 万元/人、21.82 万元/人、15.28 万元/人，均与阿波罗较为接近。

②受限于地理位置，公司所处的浙江省金华市武义县，其经济发展水平落后于同行业可比公司春风动力和九号公司所处的浙江省杭州市临平区和江苏省常州市新北区，从而导致当地人均薪酬水平也相对较低。剔除春风动力和九号公司后，同行业可比公司中华洋赛车和涛涛车业所处的浙江省丽水市缙云县与浙江省金华市武义县经济发展水平较为接近，二者的人均薪酬水平也与公司相近。公司由于存在杭州子公司，部分员工薪酬水平以杭州地区为基准发放，相对抬高了公司的整体薪酬水平，使得公司相对华洋赛车和涛涛车业的人均薪酬水平高。

综上，销售、管理、研发人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异。

(3) 销售费用率分析

报告期内，公司销售费用率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
销售费用	1,731.76	907.64
营业收入	38,548.37	28,146.34
销售费用率	4.49%	3.22%

报告期内，公司销售费用率分别为 3.22% 和 4.49%，处于较低水平，主要与公司客户结构、销售模式、销售人员数量等情况相关。

公司主要客户系境外客户且客户较为稳定，国外客户一旦对公司产品认可后，客户粘性较强，已经形成较为稳定的销售链和客户群，客户维护投入成本相对较少。并且公司近期拓展新客户的方式主要为参加国内外各类展销会如广交会、米兰展会等，相关广告宣传费用较低，相关销售业务招待等支出也较少；同时公司产品品质较高、客户区域集中的特点决定了公司销售效率较高，进而导致公司销售人员人均创收、人均创利均处于较高水平，同等收入规模所需销售人员较少。

公司 2024 年销售费用和销售费用率较 2023 年有所提升，主要系公司开拓了跨境电商渠道，跨境电商采用代运营模式，收入的增加使得平台服务费、代运营费用等大幅增加，故导致 2024 年销售费用和销售费用率较 2023 年明显增加。

综上，公司主营业务收入主要来自老客户、销售人员较少等特点导致公司销售费用率处于较低水平，2024 年有所增长主要系开拓跨境电商渠道所致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

3、研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

(1) 研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

公司建立了一套完善的研发费用内控制度，能有效确保研发费用核算准确性。

公司制定并执行《APQP 管理程序》、《研发人员薪酬激励办法》及其重要子流程的相关制度。该制度规范了从项目立项、设计输入、设计评审、设计验证、设计确认、设计输出、设计更改、产品转产和结项等过程活动的控制管理。研发

活动各阶段的实施均需经过研发部门相应层级人员的审批，项目立项、结项等重要活动需经管理部门（包括财务部）、总经办评审。

报告期内，公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》等有关规定及公司的《财务管理制度》等内部控制制度的要求对研发费用的核算进行管理，报告期内公司的研发费用大部分按项目进行归集核算，对于无法直接计入研发项目的间接费用，以所涉及的研发项目归属期间为基础，按照实际工时比例在各研发项目之间进行分摊。

目前，上述研发项目的全流程控制已建立研发工时管理系统和 PLM 系统，公司通过系统进行工时审批和研发项目管理。

综上所述，公司建立了完善的研发费用内控管理制度及研发人员管理制度，并建立了研发工时管理系统和 PLM 系统，研发费用的归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

（2）研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司的研发费用金额与研发费用税前加计扣除金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用金额	1,992.61	1,378.56
税前加计扣除金额	1,665.85	1,250.60
研发费用与加计扣除金额差异	326.76	127.96
不符合加计扣除规定的研发费用金额	326.76	127.96
差异比例	16.40%	9.28%
其中：折旧与摊销	40.42	31.16
其他费用 10%限额	39.18	10.43
当年销售研发活动直接形成产品（包括组成部分）对应的材料部分	155.40	41.95

报告期内，公司根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第

97 号)、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 40 号)，以及主管税务机关的具体规定，在进行企业所得税汇算清缴时，对研发费用进行了一定的调整，剔除了不符合加计扣除规定的研发费用，主要包括：①公司研发费用中的房租、固定资产折旧等不属于研发加计扣除政策规定的扣除项目；②其他方面，加计扣除的研发费用中其他费用（指与研发活动直接相关的其他费用，如差旅费、会议费、办公费等）总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%；③税务师事务所将公司小批量试制但本身未计入研发费用的样车作为当年销售研发活动直接形成产品进行调减，因此公司研发费用与加计扣除的研发费用基数之间存在一定的差异。

报告期内，上述未予以加计扣除的费用分别为 127.96 万元和 326.76 万元，主要系折旧与摊销、其他费用限额以及公司本身未计入研发费用的样车对应的研发费用调整影响，公司研发费用核算满足企业会计准则规定，以上差异对研发费用及财务报表不存在重大影响。

综上，报告期内，公司申请所得税加计扣除的研发费用与本次申报财务报表中列报的研发费用存在一定差异，公司研发费用核算符合企业会计准则规定，以上差异对研发费用及财务报表不存在重大影响，具有合理性。

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

- ①获取公司各期间费用明细表，分析各期间费用的明细构成及合理性；
- ②获取同行业可比公司的年度报告等公开资料，分析公司与同行业可比公司期间费用率及销售、管理、研发费用率的差异原因及合理性；
- ③获取公司花名册以及薪酬明细，计算报告期各期销售、管理、研发人员的人均薪酬，分析与同行业可比公司的差异及合理性；
- ④访谈公司研发负责人、财务负责人，了解公司研发费用相关内控制度的建

立及执行情况；查阅公司《APQP 管理程序》、《研发人员薪酬激励办法》等制度，了解公司已建立的与研发活动相关内部控制制度，执行穿行测试，检查公司研发的内部控制设计是否合理，执行是否有效；

⑤访谈公司研发负责人，了解公司的研发流程，公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，是否有效监控、记录各研发项目的进展情况；

⑥访谈公司财务负责人，了解研发费用的归集过程，并取得公司报告期内研发费用明细表，分析并评价研发费用归集的真实性、准确性；

⑦整理并对比了公司研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异情况，查阅了《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）及《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（税务总局〔2017〕040号）等相关文件，分析公司研发费用加计扣除金额与本次申报财务报表中列报的研发费用之间的差异是否合理。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司业务模式、经营规模等因素影响，与公司发展阶段及业务特点相匹配，2024年销售费用率、管理费用率、研发费用率均上升系薪酬水平和人员数量增加、2024年跨境电商规模增加、公司新三板挂牌筹备等因素导致各项费用率均有所增加，变动具有合理性。

②报告期各期公司销售、管理、研发人员薪酬与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司所处地域、业务模式等因素影响，符合公司实际情况，具有合理性；

③公司建立了完善的研究费用内控管理制度及研发人员管理制度，并建立了研发工时管理系统和PLM系统，研发费用的归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；公司申请所得税加计扣除的研发费用与本次申报财务报表中列报的研发费用存在一定差异，公司研发费用核算符合企业会计

准则规定，相关差异对研发费用及财务报表不存在重大影响，具有合理性。

六、关于财务规范性

(一) 公司说明

1、 报告期各期资金占用方、金额、约定利率和利息支付情况，资金占用的具体规范时点、规范措施及有效性；

报告期内，公司向关联方拆出的资金情况如下：

单位：元

关联方名称	2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
应儿	355,741.00	-	355,741.00	-
合计	355,741.00	-	355,741.00	-

续：

关联方名称	2023 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
应儿	591,685.00	-	235,944.00	-
合计	591,685.00	-	235,944.00	-

实际控制人应儿资金占用情况系报告期外形成，由于拆出金额较小，未计提利息。报告期初，资金占用余额为 591,685.00 元，2023 年应儿通过其控制的个人卡代公司向供应商支付 235,944.00 元货款，2023 年末资金占用余额为 355,741.00 元，2024 年应儿通过其控制的个人卡代公司向供应商支付 221,241.00 元贷款、向公司归还 134,500.00 元，2024 年末资金占用余额为 0.00 元，已于申报基准日前清理完毕。除上述情况以外，公司不存在其他控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金、资产或其他资源的情况以及转移公司固定资产、无形资产等资产的情况。

报告期内，公司对关联方资金占用情形进行规范整改，自上述关联方资金占用清理完毕后，公司建立的防范关联方资金占用的相关制度目前已有效运行，未发生新的资金占用情形。公司已建立《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东、实际控制人

及关联方资金占用管理制度》等一系列内控管理制度对避免资金占用进行了详细规定。此外，公司加大相关制度执行力度，进一步加强公司管理层的财务规范意识，保证公司规范运作，杜绝资金占用情形。

为更好地维护公司和其他股东的合法权益，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东出具了关于避免资金占用的承诺，具体内容如下：“为保护浙江阿波罗运动科技股份有限公司（以下简称“阿波罗”或“公司”）及其股东的利益，本人/本企业承诺如下：

本人将严格遵照《浙江阿波罗运动科技股份有限公司章程》及有关管理制度进行决策和执行，不以任何形式非经营性占用、借用公司及子公司的资金、资产及其他权益，具体包括但不限于：

1.不接受公司为本人/本企业及本人/本企业控制的企业垫支工资、福利、保险、广告等成本费用和其他支出。

2.不接受公司有偿或者无偿、直接或间接方式（包括但不限于资金拆借提供委托贷款、委托投资、开具没有真实交易背景的商业承兑汇票、代偿债务等方式）向本人/本企业及本人/本企业控制的企业提供的资金。

3.及时偿还公司为本人/本企业及本人/本企业控制的企业提供担保而形成的债务。

如本人/本企业或本人/本企业控制的企业违反上述承诺，公司及公司的其他股东有权根据本承诺函依法申请强制本人/本企业履行上述承诺，并赔偿公司的全部损失；同时本人/本企业及本人/本企业控制的企业因违反上述承诺所取得的利益归公司所有。”

2、公司针对财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

公司按照《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》制定了《公司章程》，依法设立了股东大会、董事会、监事会，建立健全了公司治理机制。同时对三会议事规则进行了完善和修订

《对外投资管理办法》《关联交易管理制度》《对外担保管理办法》《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等一系列治理制度，严格规定了防范资金占用具体要求及追究处罚措施，避免控股股东利用其控股股东身份侵犯其他股东利益的情形。

公司组织董事、监事、高级管理人员、财务人员及子公司相关人员深入学习《公司法》《企业内部控制基本规范》及配套指引等相关法律法规，提高相关人员认识资金使用的规范性意识。

此外，为规范关联方与公司之间潜在的关联交易，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员均已向公司出具了《关于减少及规范关联交易的承诺》《关于避免资金占用的承诺》。

公司已按照《企业内部控制应用指引》等相关内控制度要求制定了相应的内部控制制度与资金管理制度，提升内部管理水平，加强风险防范意识。目前公司财务内控制度已较为健全，报告期后未新增财务不规范情形，内部控制能够有效运行。

七、关于其他问题

(一) 公司说明

1、按照时间顺序，完整披露实际控制人及董监高人员的职业经历

公司已在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“(二) 控股股东和实际控制人”补充披露实际控制人职业经历，具体如下：

姓名	应儿
国家或地区	中国
性别	女
出生日期	1973 年 9 月 15 日
是否拥有境外居留权	否
学历	硕士
任职情况	董事长
职业经历	1996 年 6 月至 1999 年 8 月任天行集团有限公司总裁助理，1999 年 9 月至 2003 年 1 月任浙江连邦工程塑料有限公司营销总监，2002 年 9 月至 2004 年 7 月兼任武义

	县兴鹏五金制造有限公司执行董事,2003年2月至2012年10月任阿波罗运动休闲总经理,2006年5月至2008年1月兼任阿波罗车业执行董事,2007年7月至2010年10月兼任武义阿波罗进出口有限公司执行董事。2012年6月至2022年1月任阿波罗有限执行董事、经理,2022年1月至今任阿波罗董事长,2023年11月至今兼任阿波罗电商执行董事兼总经理,2025年3月至今任武义智驰新能源有限公司经理、董事、财务负责人。
--	---

姓名	徐凯
国家或地区	中国
性别	男
出生日期	1974年7月27日
是否拥有境外居留权	否
学历	硕士
任职情况	董事
职业经历	1996年12月至2004年3月任中国银行股份有限公司永康市支行职员,2004年3月至2005年12月任阿波罗运动休闲监事,2005年至2008年任阿波罗车业总经理、董事,2006年至2012年任阿波罗有限执行董事、经理,2012年8月至2022年6月兼任杭州龙软科技开发有限公司监事,2008年1月至2024年5月兼任瑞讯投资(天津)有限公司经理、董事。2022年1月至今兼任阿波罗董事,2019年9月至今兼任杭州智诺科技股份有限公司董事,2020年7月至今兼任阿波罗杭州执行董事兼总经理。

公司已在《公开转让说明书》“第一节基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”补充披露董事、监事、高级管理人员职业经历，具体如下：

序号	姓名	职业(创业)经历
2	杨李	1998年10月至2000年6月任东莞市东阳光电容器有限公司检验、现场技术员,2000年7月至2002年6月任万裕三信电子(东莞)有限公司现场技术员、PMC高级策划员,2002年7月至2007年1月任武义现代电器有限公司销售跟单、销售经理,2007年2月至2009年9月历任浙江海德住宅工程有限公司销售经理、总经理助理、生产副总,2009年10月至2022年1月历任阿波罗有限总经理助理、常务副总,2022年1月至今任阿波罗总经理、董事,2024年2月至今兼任智驰科技经理、董事。
3	应公业	1993年至1995年任永康市芝英镇八村村长,1996年至2006年任永康市人民法院调解员,2006年至2013年任阿波罗有限党支部书记,2013年6月至2023年5月任永康市人民法院调解员,2022年1月至今兼任

序号	姓名	职业（创业）经历
		阿波罗董事。
6	田晨岚	2015年7月至2020年10月任顶康科技有限公司IE工程师，2020年11月至2022年1月历任阿波罗有限IE工程师、人力资源课课长，2022年1月至今任阿波罗监事会主席、人力资源部副部长。
7	李卫科	1991年至2003年任永升房地产开发有限公司工人，2004年至2005年务农，2005年至2006年8月任武义县步亨笔业有限公司车间操作工，2006年8月至2022年1月历任阿波罗有限保安、保安组组长。2022年1月至今任阿波罗保安组组长、监事。
8	邹志彤	2012年6月至2013年12月任浙江世风机械有限公司业务员，2014年1月至2014年2月待业，2014年2月至2014年12月任浙江铂动工贸有限公司业务员，2015年1月至2015年3月待业，2015年4月至2022年1月任阿波罗有限业务员，2022年1月至今任阿波罗营销中心国际业务部业务一组销售经理、监事。
9	程秀宣	1992年3月至1993年5月任政和通用机械厂财务，1993年6月至1996年2月自由职业，1996年3月至1996年9月任中国人寿保险股份有限公司永康市支公司业务销售员，1996年10月至1998年5月任浙江炊大王炊具有限公司业务销售员，1998年6月至1999年4月自由职业，1999年5月至1999年9月任浙江连邦工程塑料有限公司采购员，1999年10月至2005年8月自由职业，2005年9月至2006年任浙江阿波罗运动休闲用品有限公司出纳，2006年1月至2022年1月任阿波罗有限财务负责人，2022年1月至今任阿波罗财务负责人，2023年11月至今兼任数动科技执行董事兼总经理，2023年7月至今兼任阿波罗投资执行事务合伙人。

2、说明经营活动现金流出中，2024年支付的各项税费增幅较大的原因及合理性

报告期内，公司支付的各项税费分别为 293.70 万元和 1,170.98 万元，公司支付的各项税费具体明细如下：

单位：万元，%

项目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
增值税	24.82	7.90	16.92	214.32
企业所得税	890.13	158.08	732.05	463.08
城市维护建设税	75.88	42.13	33.75	80.10
房产税	34.24	7.33	26.92	367.24
土地使用税	40.60	-	40.60	-
教育费附加	45.53	25.28	20.25	80.10

项目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
地方教育附加	30.35	16.85	13.50	80.10
印花税	25.62	13.10	12.51	95.50
其他税费	3.82	23.02	-19.21	-83.42
合计	1,170.98	293.70	877.29	298.71

如上表所示，公司 2024 年支付的各项税费较 2023 年明显增加，主要原因如下：

(1) 企业所得税增加所致

公司当期实际支付的企业所得税包括三部分：①归属期属于当期的企业所得税；②归属期属于上年度第四季度及上年度汇算清缴的企业所得税；③补缴前期的企业所得税。

报告期内，公司实际支付的企业所得税归属期明细情况如下：

单位：元

实际支付年度	纳税所属期	缴税金额
2025 年度	2024 年度	3,689,445.36
2024 年度	2024 年度	1,850,736.32
	2023 年度	5,288,918.08
	补缴 2023 年以前	1,761,621.03
	小计	8,901,275.43
2023 年度	2023 年度	1,249,539.99
	2022 年度	331,273.81
	小计	1,580,813.80

如上表所示，公司 2024 年度支付的企业所得税主要是 2023 年度及前期的企业所得税，由于杭州阿波罗公司处于亏损状态，企业所得税主要在母公司浙江阿波罗公司缴纳。报告期内，公司缴纳企业所得税变动异常原因如下：①2022 年、2023 年、2024 年浙江阿波罗公司利润总额分别为 2,977.98 万元、5,157.32 万元、5,346.30 万元，2023 年利润总额较 2022 年大幅增加，鉴于企业所得税在汇算清缴期内均为跨年缴纳，导致 2024 年度缴纳金额较 2023 年度大幅增加；②2024 年公司自查前期企业所得税情况，并于 2024 年补缴 2023 年以前的企业所得税。

（2）房产税及土地使用税增加所致

房产税及土地使用税增加系公司享受的税收优惠政策取消所致，公司在纳税所属期 2022 年度享受房产税减免 75%、土地使用税减免 100% 的亩产税收优惠政策，2023 年度当地取消了对应的政策，鉴于房产税及土地使用税于次年申报及缴纳，故 2024 年房产税及土地使用税缴纳金额较 2023 年明显增加。

（3）增值税及附加税的增加所致

报告期内，公司实现的营业收入分别为 28,146.34 万元和 38,548.37 万元，增值税及附加税有所增加系收入大幅增加导致。

综上，公司 2024 年度支付的各项税费大幅增加，具有合理性，符合实际经营状况。

（二）中介机构核查情况

1、请主办券商、律师核查上述事项①，并发表明确意见。

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

- ①核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员的董监高调查表；
- ②访谈实际控制人、董事、监事、高级管理人员；
- ③取得实际控制人、董事、监事、高级管理人员投资任职情况查询报告；
- ④取得实际控制人、董事、监事、高级管理人员毕业证书、职称证书。

（2）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司已完整披露实际控制人、董事、监事、高级管理人员的职业经历。

2、请主办券商及会计师核查上述事项②，并发表明确意见。

(1) 核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

获取公司报告期内纳税申报表、税收缴款书、税务主管部门出具的《税收完税证明》和税收优惠政策，核查报告期内各期税费与公司业务是否匹配，并对报告期内变动较大的税费分析变动原因及合理性。

(2) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司 2024 年支付的各项税费增幅较大符合实际经营状况，具有合理性。

其他说明事项

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

【回复】

一、公司说明

公司已对照《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》等规定进行梳理,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至公开转让说明书签署日已超过 7 个月,公司已按要求在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、(一) 提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露了期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息,具体如下:

“公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日,至本次公开转让说明书签署日超过 7 个月。截止日后 6 个月,公司经营情况正常,公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化,董事、监事、高级管理人员未发生重大变更,主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况如下列示(特别说明,以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅):

(1) 订单获取情况

2025 年 1-6 月,公司新增获取订单金额合计为 30,305.07 万元(含税)。公

司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

(2) 主要原材料（或服务）的采购规模

2025年1-6月，公司原材料采购金额为17,534.30万元（不含税），较2024年1-6月增长41.29%，公司原材料的采购规模随公司的销售规模而变化，主要供应商相对稳定，公司原材料采购具有持续性、稳定性。

(3) 主要产品（或服务）的销售规模

2025年1-6月，公司营业收入为22,175.85万元，其中主营业务收入为22,072.90万元，较2024年1-6月主营业务收入增长61.65%，主营业务收入大幅增长，主要系公司产品受到新老客户的认可，原有主要客户Revvi Ltd、APOLLO SAS、EXTREME RIDE SP. Z. O. O.的销售金额相较于去年同期分别增长1,974.62万元、1,650.45万元、886.89万元，亚马逊线上平台的销售金额较去年同期增长600.89万元；同时，公司开拓欧洲新客户EA***，其贡献了814.62万元的销售收入。从具体产品类型来看，2025年1-6月，小型车“BE32”系列受市场青睐，产品销售金额较去年同期增长2,956.36万元。

(4) 关联交易情况

2025年1-6月，公司不存在关联销售情形，公司关联采购情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	交易金额
武义智驰新能源有限公司	电力	8.44

(5) 重要资产及董监高变动情况

2025年1-6月，公司重要资产及董事、监事、高级管理人员不存在重大变动。

(6) 对外担保

2025年1-6月，公司无新增对外担保事项。

(7) 债券融资及对外投资情况

2025年1-6月，公司新增借款情况如下：

序号	合同名称	贷款人	合同金额 (万元)	借款期限	担保情况
1	流动贷款 借款合同	中国银行股份有限公司武义县支行	1,000.00	2025.3.4-2025.10.2	保证、抵押
2	流动贷款 借款合同	中国银行股份有限公司武义县支行	500.00	2025.3.4-2025.10.2	保证、抵押

2025年1-6月，公司无新增对外投资情况。2025年6月25日，公司新设子公司杭州绿驰源贸易有限公司，目前未实际开展经营活动。

(8) 重要研发项目进展

2025年1-6月，公司重要研发项目按计划正常推进，未发生重要研发项目暂停、终止等情形。

(9) 主要财务信息

单位：万元

项目	2025年1-6月/2025年6月30日(未经审计)
营业收入	22,175.85
净利润	2,472.40
研发费用	1,143.91
所有者权益	25,808.44
经营性活动现金流量净额	-896.60

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月 (未经审计)
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	67.28
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	96.26
委托他人投资或管理资产的损益	-
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用	-
除上述各项之外的营业外收支净额	1.84
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-
非经常性损益总额	165.38
减：所得税影响数	24.62

项目	2025 年 1-6 月 (未经审计)
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	140.76

公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

二、中介机构说明

主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行核查，经核查，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至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已按要求补充披露，经核查，相关披露内容真实、准确、完整。

主办券商已更新推荐报告。

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

【回复】

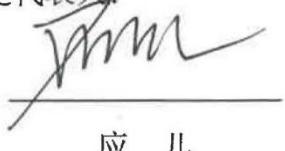
一、中介机构说明

截至本问询函回复出具之日，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《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》的相关要求出具专项

核查报告的情形。

(本页无正文，为浙江阿波罗运动科技股份有限公司《关于浙江阿波罗运动科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人：



应 儿



(本页无正文，为国信证券股份有限公司《关于浙江阿波罗运动科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人：

章林

章 林

项目小组成员：

章日昊

章日昊

章哲妍

章哲妍

陈紫楠

陈紫楠

陈丁豪

陈丁豪

张扬

张 扬

杨卓然

杨卓然

