



上海玖行能源科技股份有限公司
与
民生证券股份有限公司
关于
上海玖行能源科技股份有限公司股票公开转让并挂
牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

主办券商



二〇二五年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于上海玖行能源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）的要求上海玖行能源科技股份有限公司（以下简称“玖行能源”“公司”）、民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”“民生证券”）会同德恒上海律师事务所、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）就贵公司提出的问题进行了认真讨论、核查，对《审核问询函》中的问题逐项予以落实并进行书面回复，同时对玖行能源申请文件中的有关内容进行必要的补充、修改。

如无特别说明，本回复中相关用语释义与《上海玖行能源科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》一致。本审核问询回复中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	审核问询所列问题
宋体（不加粗）	审核问询问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改

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

1. 关于业绩增长。

根据申报文件及前次问询回复，（1）报告期内，公司业绩大幅增长主要系行业发展和新产品销售；（2）公司报告期内对第一大客户关联方上海启源芯动力科技有限公司（以下简称“启源芯动力”）销售占比分别为 31.83% 和 19.15%。

请公司：（1）说明报告期内可比公司经营业绩变动情况，与公司业绩增长趋势是否一致；（2）说明 CTB-400 公司新一代电池箱等产品成功研发和实现销售时点，并结合客户需求、产品优势、技术难度等说明报告期内其销售额大幅增加的商业合理性；（3）结合销售时间、电站工位数量、产品适用区域及采购量等说明对启源芯动力部分产品销售单价与非关联方价格差异较大的合理性，并按照业务类别说明公司对启源芯动力的销售毛利率与非关联方的差异情况以及交易是否具备公允性。

回复：

一、说明报告期内可比公司经营业绩变动情况，与公司业绩增长趋势是否一致

（一）可比公司业绩增长情况

1、动力电池箱总成业务收入

单位：万元

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2024 年度变动比例
和胜股份（002824.SZ）	113,872.79	212,245.10	193,307.02	9.80%
新铝时代（301613.SZ）	133,196.85	169,411.47	142,689.58	18.73%
玖行能源	76,804.38	117,766.73	75,554.35	55.87%

注：玖行能源 2025 年 1-6 月财务数据未经审计

报告期内，和胜股份和新铝时代动力电池箱总成业务收入分别增长了 9.80% 和 18.73%。和胜股份和新铝时代的产品为电动乘用车的电池箱体以及精密机构件，玖行能源的可比产品为电动商用车动力电池箱总成。根据高工产研数据，2024 年中国电动乘用车销量同比增长 35.5%，电动重卡销量同比增长 95.96%，存在明显差异。公司动力电池箱总成业务收入增长趋势与电动重卡行业趋势同步。

2、换电站业务收入

单位：万元

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2024年度变动比例
山东威达（002026.SZ）	2,068.40	13,167.83	76,444.64	-82.77%
玖行能源	14,764.58	34,178.13	45,590.08	-25.03%

注：玖行能源 2025 年 1-6 月财务数据未经审计

报告期内，山东威达换电站业务收入变化与玖行能源不可比。山东威达 2024 年换电业务收入下滑系公司前期主要为蔚来汽车提供第二代、第三代换电站设备及相关服务，现已开始为其制造第四代换电站设备。玖行能源换电站业务收入降低主要系公司在换电站销售量波动较小的情况下，降低产品单价进行市场竞争，降幅根据产品功能、成本、客户未来合作预期等因素决定。

3、充电桩业务收入

单位：万元

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2024年度变动比例
盛弘股份（300693.SZ）	63,680.48	121,579.23	84,998.98	43.04%
玖行能源	5,366.20	8,729.25	5,144.06	69.70%

注：玖行能源 2025 年 1-6 月财务数据未经审计

报告期内，盛弘股份充电桩收入增长了 43.04%，主要系新能源汽车仍处于高速发展期，对充电桩的需求强劲。玖行能源充电桩销售基数较小，增长率较高。

（二）下游公司销量增长情况

2024 年，中国新能源重卡前十主机厂销量全部实现了同比大幅增长，其中一汽解放、中国重汽和江淮汽车增幅较大；2025 年 1-6 月，中国新能源重卡前十主机厂销量大部分都实现了同比大幅增长，其中一汽解放、中国重汽、福田汽车、远程新能源增幅较大。

2024 年及 2025 年 1-6 月中国新能源重卡前十主机厂销量

排名	主机厂	2025年1-6月销量（辆）	2025年1-6月同比增长	2024年销量（辆）	2024年同比增长
1	徐工汽车	4,647	96%	14,359	167%
2	三一集团	800	-2%	14,148	166%

排名	主机厂	2025年1-6月销量(辆)	2025年1-6月同比增长	2024年销量(辆)	2024年同比增长
3	一汽解放	2,997	372%	9,490	340%
4	中国重汽	3,271	235%	7,814	294%
5	东风公司	1,648	136%	7,096	125%
6	陕汽集团	2,799	173%	6,900	190%
7	宇通集团	本期未进入前十	/	5,925	72%
8	福田汽车	4,245	459%	4,734	283%
9	远程新能源	2,857	301%	4,066	12%
10	江淮汽车	933	9%	2,362	483%
	合计	24,197	-	76,894	-

数据来源：第一商用车网、电车人

综上，报告期内，公司 2024 年实现营业收入 166,346.26 万元，同比增长 25.68%；报告期后，公司 2025 年 1-6 月实现营业收入 100,910.98 万元，同比增长 30.96%。公司业绩增长趋势与可比公司不存在矛盾，与下游客户销量增长趋势一致。

二、说明 CTB-400 公司新一代电池箱等产品成功研发和实现销售时点，并结合客户需求、产品优势、技术难度等说明报告期内其销售额大幅增加的商业合理性；

(一) 说明 CTB-400 公司新一代电池箱等产品成功研发和实现销售时点

2022 年 1 月，基于行业发展趋势，公司判断未来大容量、小体积的动力电池箱总成需求将提升，并开始布局 CTB-400 产品，启动了“紧凑型动力电池箱研发”研发项目。2023 年 11 月，公司完成了该研发项目结项，该产品在 2024 年初批量进入主机厂批次公告后实现批量销售。

(二) 结合客户需求、产品优势、技术难度等说明报告期内其销售额大幅增加的商业合理性

1、客户需求： CTB-400 产品成为企业降本增效的更佳选择

CTB-400 产品客户需求情况如下：

分析维度	CTB-400 适用场景	客户核心诉求
典型场景	煤炭、砂石料等大宗商品运输的物流企业（例如：神木-石家庄运煤线）、港口/钢铁厂/基建工程/物流园等封闭场景	适用物流运输场景、封闭场景
运营特点	1、物流企业：“重去重回”固定线路，高速公路通行 2、封闭场景企业：封闭场景车辆启停频繁，装载货物量较大	节约运输成本提高运输效率
核心价值	节省返程通行费+油电差价、轻量化直接转化为载货收益	经济性与安全性并重
客户类型	大宗物流企业（新疆飞鹏物流等）、港口企业、钢铁厂、基建工程项目、物流园	重卡客户群体有降本增效需求

（1）大宗商品价格下降，物流企业降本需求增强，CTB-400 产品成为物流企业降本增效的选择

2024 年大宗商品市场呈现出复杂多变的格局，不同种类商品价格走势分化。国内定价商品权重更大的 Mysteel 大宗商品价格指数显示，全年大宗商品价格呈下跌趋势，而国外定价商品权重更大的 CRB 指数呈现先扬后抑再震荡的趋势。



数据来源：Mysteel

以煤炭和砂石为例，煤炭和砂石均呈现下降趋势。2024 年，我国煤炭市场供大于求态势越发明显，主要耗煤行业产品产量增速回落，煤炭市场需求动力不

足，燃煤发电量增速明显下降，煤炭市场价格波动范围明显收窄，价格表现为弱势下滑状态。煤炭供需宽松格局主导了价格下行。2024年12月，动力煤价格指数为705元/吨，与2024年1月相比，动力煤价格指数下跌2.22%。



数据来源：iFind

2024年，受房地产市场持续低迷及基建项目拉动有限等因素影响，全年砂石需求同比降幅达9.77%。需求不足而供应充足（全国在册砂石类矿山总数约13722座），企业利润空间受到严重挤压。2024年12月，全国砂石均价为94元/吨，与2024年1月相比，全国砂石均价下跌9.62%。



数据来源：中国砂石协会

受大宗商品价格下降影响，大宗商品企业利润空间受到严重挤压。产品端的

“价格战”使得任何中间环节的成本，尤其是占据比较高的物流成本。因此，成本压力进一步传导至大宗商品物流企业。CTB-400 产品可实现大宗商品物流企业通行费与能耗双重成本节约。在神木-石家庄运煤线案例中，CTB-400 产品子母车的经济效益主要来自两个维度：一方面“大车背小车”的子母车模式结合，即去程双车满载，返程子车“骑”在母车上，通行费减少 50%（子车百公里空载油耗 25L 计算），40 套车一年可省出 20 辆车的购置成本。另一方面，从“油背油”升级到“电背电”，能耗成本降低 25%。这种双重降本效应使客户投资回收期大幅缩短。

（2）CTB-400 产品降低封闭场景企业运营成本，提高企业运营效益

封闭场景是指地理区域固定、运营路线规律、管理调度集中的作业环境，例如港口/钢铁厂/基建工程/物流园等封闭场景。CTB-400 产品降低封闭场景企业运营成本，提高企业运营效益。

CTB-400 产品大电量降低企业日常运营成本。封闭场景车辆启停频繁，传统柴油车在低速工况下油耗极高。电动重卡能耗成本远低于柴油车，CTB-400 产品的 400kWh 电量足以满足单日作业需求，结合夜间利用谷电充电，成本优势巨大。

CTB-400 产品轻量化、小尺寸优势直接提高企业运营效益。CTB-400 比同电量产品减轻达 280kg，这一数值相当于传统重卡电池组重量的近 15%。此外，在空间利用上，整体高度降低 20.5cm 至 165.5cm，宽度压缩至 2.46m。CTB-400 轻量化、高度更低、宽度更窄，意味着单趟可以装载更多货物，直接提升运营效率和经济产出，同时在空间受限的堆场、码头、厂区道路中转弯、调头、穿行更加灵活，提升了作业安全性和效率。

综上，CTB-400 产品凭借优越的产品性能，能够较好地满足企业降本增效需求。因此，报告期内公司 CTB-400 产品销售额增长幅度较大。

2、产品优势和技术难度：CTB-400 产品轻量化与空间效率有效降低客户成本

CTB-400 的轻量化、小尺寸优势可为物流企业实现通行费与能耗双重节约。

此外，CTB-400 轻量化为客户带来边际收益倍增。其重量减轻带来的 0.3 吨额外运力，相当于 80 辆车每年多运近 2,600 吨煤。按吨公里运费 0.3 元计算，单辆车年增收 7,560 元。这种通过技术升级而非增加资源投入获得的收益，具有很高的边际效益。产品优势和技术难度具体情况如下：

(1) 轻量化和小尺寸设计，解决公路货运中“重去空回”的行业痛点。在高速公路实施“货车按车（轴）型收费”政策后，返程空载成为物流企业最大的成本负担之一。通过轻量化框架与集成化水冷系统，CTB-400 比同电量产品减轻达 280kg，这一数值相当于传统重卡电池组重量的近 15%。此外，在空间利用上，整体高度降低 20.5cm 至 165.5cm，宽度压缩至 2.46m。CTB-400 产品完成高压盒挪到电池箱底部，连接器(电池端)直接集成，节省连接器到高压盒的高压线束及连接触头。同时，实现空调预充回路、B-BOX 功能全部集成到高压盒，节省预充回路的控制盒和 B-BOX 的控制盒，及连接线束和连接器。

(2) 通过降低重心 215mm，实现安全与稳定性突破。CTB-400 产品实现热管理部件打散布置在电池箱底部，充分利用底托和电池箱之间的空余空间，使得水路长度明显缩短，降低加液难度，明显降低热管理部件振动量级。产品显著提升了车辆行驶稳定性，冰雪路面制动距离显著缩短。在安全性能方面，该电池通过了 41 项技术测试、20 项极寒验证及行业首次明火消防实验，构建了全层级安全防护体系。

(3) 智能温控与续航优化。CTB-400 搭载的电池荷电均衡调控技术将低电量报警阈值从行业常规的 20% 下调到 8%，使 400kWh 电池的可用电量实际增加 48kWh，满功率续航延长 15%。在 -32℃ 极寒环境下，其冷车快充效率仍保持 94.4%，满载综合电耗比行业平均水平低 4.7%。

综上所述，CTB-400 的轻量化、小尺寸优势可实现通行费与能耗节约、直接提升运营效率和经济产出。因此，公司 CTB-400 产品销售额的增长具有商业合理性。

三、结合销售时间、电站工位数量、产品适用区域及采购量等说明对启源

芯动力部分产品销售单价与非关联方价格差异较大的合理性，并按照业务类别说明公司对启源芯动力的销售毛利率与非关联方的差异情况以及交易是否具备公允性。

（一）结合销售时间、电站工位数量、产品适用区域及采购量等说明对启源芯动力部分产品销售单价与非关联方价格差异较大的合理性

公司整体定价策略是结合成本等因素进行市场化定价。销售报价考虑了原材料采购价格波动及合理利润，并结合了竞争情况、销售目标、客户合作关系等因素综合确定。

公司换电站产品主要受销售时间、电站工位数量、产品适用区域及采购量等因素共同决定。因非标定制属性较强，单价差异具有合理性。影响定价的因素具体包括：

销售时间的影响是指，公司同款产品在销售早期售价较高，而随着产品生产方式成熟、采购物料增量减价、新产品推出等因素刺激，产品售价会随着时间推移而下降；

电站工位数量的影响是指，排除其他因素影响，换电站内的可放置的备用换电动力电池箱总成数量越多，产品单价会同步提升。标准型换电站为“7+1”工位，而根据客户的使用频率公司可定制“4+1”工位、10工位、12工位及14工位产品，随着工位增加，成本同步增加；

产品适用区域的影响包括两方面：在客户群体方面，矿山环境更为恶劣，对产品抗震、防沙尘等能力要求更高，而其间隔时间短、运输量大的特性，对设备的稳定运行要求也更高，矿山定制换电站单价高于同期、同工位换电站；在自然环境方面，换电站高海拔、高盐雾、低温高寒等场景下对于设备的运转提出更高要求，需要从硬件材料及整站设计上进行型号适配，单价更高；

采购量的影响是指，采购量更大的客户通常会要求更低单价，为正常商业行为。

关联方与非关联方价格比较如下：

单位：万元，座，万元/座

2024 年度						
产品类别	公司名称	收入	数量	单价	差异率	差异原因(工位数量/产品适用区域/销售时间)
800V1.2	启源芯动力	*	5	*	*	特殊定制换电站占比较高导致价格差异，包含1座高寒版10工位；1座高寒高海拔8工位
	同代产品	*	9	*		1座10工位，其余为标准8工位
800V1.3	启源芯动力	*	16	*	*	启源芯动力采购量较大，均为标准8工位，但销售时间相对较晚，其中3座2022年签订合同，12座2023年签订合同，1座2024年签订合同
	同代产品	*	2	*		1座为2022年签订合同，1座为2023年签订合同
800V1.4	启源芯动力	*	54	*	*	大部分为标准版8工位
	同代产品	*	29	*		适用区域定制化导致价格差异，其中2座高寒版8工位，4座高寒防风沙版8工位，另有2座含工程总承包
FX-mini	启源芯动力	*	29	*	*	无重大差异
	同代产品	*	26	*		
FX-PRO MAX	启源芯动力	*	2	*	*	无重大差异
	同代产品	*	3	*		
矿卡	启源芯动力	*	2	*	*	矿山6工位，配备800kW充电桩6个，2024年签订合同

4.5代8工位	启源芯动力	*	1	*	*	8工位标准换电站，11座批量融资租赁合同，2022年签订合同，2023年签订价格补充协议
	同代产品	*	1	*		8工位标准换电站，2021年签订合同
2023年度						
产品类别	公司名称	收入	数量	单价	差异率	差异原因(工位数量/产品适用区域/销售时间)
4代8工位	启源芯动力	*	1	*	*	8工位标准换电站，2021年签订21套换电站批量合同，采购量而有所优惠
	同代产品	*	1	*		矿山自卸车使用，8工位标准换电站，2022年签订合同
800V1.2	启源芯动力	*	15	*	*	除2座高寒版8工位换电站，其余为标准8工位换电站
	同代产品	*	13	*		2座标准8工位换电站含14个动力电池箱总成(含电池)；1座标准8工位换电站含工程总包
800V1.3	启源芯动力	*	100	*	*	启源芯动力大批量采购，均为标准8工位换电站；其他客户为分散采购
	同代产品	*	10	*		
800V1.4	启源芯动力	*	4	*	*	启源芯动力1座高盐雾版8工位换电站，3座标准版8工位换电站，签订补充协议，单站减少40个充电模块，售价降低16万
	同代产品	*	3	*		
4.5代8工位	启源芯动力	*	15	*	*	启源芯动力为15座4.5代标准8工位换电站，2021年签订批量采购合同；其他客户为分散采购

综上所述，销售给启源芯动力的换电站价格与非关联方价格差异主要系销售时间、电站工位数量、产品适用区域及采购量等因素共同决定，非标定制属性较强，价格差异具有合理性。此外，公司向启源芯动力销售换电站的毛利率与非关

联方毛利率无重大差异，具体参见问题 1.关于业绩增长/三/（二）。

（二）按照业务类别说明公司对启源芯动力的销售毛利率与非关联方的差异情况以及交易是否具备公允性

报告期内，公司向启源芯动力销售各类产品的毛利率，与其他非关联方毛利率比较如下：

年度	类别	启源芯动力收入(万元)	启源芯动力成本(万元)	其他非关联方收入(万元)	其他非关联方成本(万元)	启源芯动力毛利率	其他非关联方毛利率
2024 年	动力电池箱总成	10,818.81	*	106,063.05	*	*	*
2023 年		11,842.82	*	63,540.01	*	*	*
2024 年	换电站	16,938.13	*	17,239.99	*	*	*
2023 年		27,782.25	*	17,146.09	*	*	*
2024 年	充电桩	1,655.24	*	6,130.08	*	*	*
2023 年		715.58	*	4,296.73	*	*	*

报告期内，公司向启源芯动力销售动力电池箱总成和换电站产品毛利率与其他非关联方毛利率基本一致。充电桩毛利率高于其他非关联方毛利率水平，主要原因为：启源芯动力作为换电站运营方，充电桩主要用于重卡充电，采购的通常是 320kW 等大功率充电桩。由于该类高功率充电桩产品所需充电模块数量较多且对应的整机散热、枪线散热要求更高，技术难度更大，因此产品毛利率相对较高。随着公司高功率快充、超充电桩客户的不断拓展，公司充电桩产品毛利率上升，2024 年向启源芯动力销售的毛利率与其他非关联方毛利率差距缩小。因此，公司与启源芯动力交易具备公允性。

四、请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取公司报告期内及期后收入成本明细表和主要客户销售合同，分析公司收入增长原因；

2、获取可比公司年度报告、披露公告等公开信息，对比分析同行业可比公

司经营业绩变动情况；

3、查阅 CTB-400 产品研发立项以及结项相关资料、产品进入主机厂公告批次公告文件；

4、查阅 2024 年主要大宗商品价格走势，分析大宗商品价格对物流企业的影响，以及 CTB-400 产品销售额大幅增长的合理性；

5、获取收入成本明细表，分析启源芯动力与非关联方单价、毛利率差异情况、获取差异原因。

（二）核查结论

1、公司业绩增长趋势与可比公司不存在矛盾，与下游客户销量增长趋势一致；

2、CTB-400 产品凭借优越的产品性能，能够较好地满足企业降本增效需求。因此，报告期内公司 CTB-400 产品销售额大幅增长；

3、启源芯动力部分产品销售单价与非关联方价格差异具有合理性；公司对启源芯动力的销售毛利率与非关联方的差异具有合理原因，交易具备公允性。

2. 关于采购。

根据申报文件及前次问询回复，(1) 公司与东实股份共同投资东实玖行能源科技有限责任公司（以下简称“东实玖行”），且持有 51% 股权；(2) 公司少数股东持有公司主要供应商无锡柯诺威新能源科技有限公司（以下简称“柯诺威”）13.1022% 的股权，公司主要向其采购水冷机组。

请公司补充说明：(1) 公司与东实股份共同投资供应商东实玖行的合作背景及原因，其主要向公司销售的商业合理性；(2) 东实玖行实现量产时点、报告期内产能和产量变化情况以及与公司交易金额的匹配性；(3) 公司与东实股份、东实玖行是否存在异常资金往来及利益输送情形；(4) 报告期内公司向柯诺威采购额大幅增加的合理性，与公司对应产品销售额的匹配性，结合定价方式、其它水冷机组供应商的采购价格等说明交易公允性，是否存在利益输送

情形。

回复：

一、公司与东实股份共同投资供应商东实玖行的合作背景及原因，其主要向公司销售的商业合理性；

（一）合作背景及原因

公司与东实股份合作意在利用东实股份丰富的钣金及汽车零部件制造经验和玖行能源充换电产品优势，共同开拓新能源重卡充换电市场，加强双方业务合作。

对公司而言，主要钣金供应商江苏众如金属科技有限公司（以下简称“江苏众如”）能够向公司提供的产品数量及金额已经较高，为了应对新增订单需求并保证分散采购，公司需要开发其他能够保证大批量稳定供应的供应商。由于缺乏钣金自制的生产、管理经验，公司考虑采取先合资后独资的方式加强对零部件生产节奏的把控性。在东实玖行生产能力稳定、公司需求进一步增加的背景下，公司已在岳阳布局全资子公司进行钣金自制。

在合作方的选择上，湖北十堰是全国汽车产业链最完整、产业集群程度最高的地区之一，有着“中国商用车之都”的美誉。东实股份是一家从事汽车零部件研发、制造与销售的大型集团公司，先后获得“全国百家优秀汽车零部件供应商”“湖北省经济建设领军企业”等称号。东实股份股东包括天津汽车模具股份有限公司及东风（十堰）实业公司等汽车制造领域经验丰富企业，其在钣金及汽车零部件制造方面经验丰富，同时可能提供与东风集团合作的更多业务契机。

对东实股份来说，公司是重卡换电赛道的先行者，在动力电池箱总成、换电站领域均市占率靠前，拥有核心技术优势和规模制造能力。通过与公司合作，东实股份能够在新能源商用车市场寻找切入点，拓展其业务范围。因此，合资双方优势互补，能够在市场中取得更好发展。

（二）东实玖行主要向公司销售的商业合理性

从公司角度出发，合资公司的设立目的之一就是为了保证钣金供应稳定，因此向其大批量采购，并将其产能主要用于供应公司需求具有合理性。

公司报告期内向各供应商采购钣金总金额分别为 3.11 亿元和 4.06 亿元，对于钣金件有较大需求。东实玖行的设立是为了发挥各方优势开拓市场，因此其会优先生产公司订单。公司在其生产平稳、质量合格后下发采购订单，其生产能力在满足公司订单要求后冗余较少，东实玖行生产能力参见“问题 2”之“二、东实玖行实现量产时点、报告期内产能和产量变化情况以及与公司交易金额的匹配性”。

为了保障供应链的稳定，公司通常会保证各类零部件有 3-5 家供应商可进行选择。钣金方面，公司开发了 5 家以上供应商，但新能源商用车市场相对较新，能够保障公司在旺季新增大批量采购且供应稳定、适应公司生产节奏的厂商不多。2023 年公司钣金最主要的供应商为江苏众如，全年原材料采购金额 8,698.78 万元。考虑到其生产能力及供应商分散度，公司要寻求更多稳定供应商以承接新增订单需求，若公司可全资控股自主决定生产节奏，则能对整体生产计划安排及交付有进一步提升，但公司缺乏相关经验，因此以合资方式开展。

在参股公司设立后，公司取得了一定的钣金生产管理经验，目前安排在岳阳以全资形式设立子公司，对零部件进行自制，在保证外部供应商丰富程度的基础上，增强产品质量可靠性、价格稳定可控性。

报告期内，公司通过向东实玖行采购非标钣金件，在一定程度上巩固了零部件稳定供应并提升了自主可控程度，东实玖行的设立背景及主要向公司销售的商业行为具有合理性。

二、东实玖行实现量产时点、报告期内产能和产量变化情况以及与公司交易金额的匹配性

东实玖行于 2023 年 3 月成立，于 2023 年下半年试生产，2024 年 1 月实现量产。根据上市公司美亚光电（002690.SZ）2025 年 6 月 5 日发布的公告，其拟投资 1.85 亿元建设智能化涂装钣金生产基地扩产项目，预计于 2025 年 6 月开始

施工，2026年12月完成建设，2027年上半年逐步投产。东实玖行生产主要为焊接等工序，不涉及电泳等对场地、设备要求较高的工序。因此前期整备、设备入场后的调试相较于上述项目更简单。东实玖行试制时间与上市公司建设完成后逐步投产间隔相近，试生产及量产时点间隔合理。

报告期内东实玖行产能和产量情况如下：

单位：套、万元

项目	2024 年度	2023 年度	增长率/%
东实玖行上框钣金年产能（套）	17,160.00	425.00	4,037.65
东实玖行上框钣金产量（套）	10,779.00	425.00	2,436.24
公司从东实玖行采购的上框钣金总成金额（万元）	8,073.20	244.22	3,205.71
东实玖行底托钣金年产能（套）	2,640.00	-	-
东实玖行底托钣金产量（套）	1,802.00	-	-
公司从东实玖行采购的底托钣金金额（万元）	1,118.06	-	-

注1：试生产期间产能按实际产量结算

注2：东实玖行生产口径的上框钣金总成为公司采购的上框钣金与侧封板、电池托架等单价相对低的部件组合，由公司后续生产阶段陆续组装

2023年，东实玖行处于试生产阶段，公司通过小批量采购验证产品稳定性，待其达到量产条件、公司确认产品合格后，向其下发较大批量订单，采购流程具有合理性。

合资公司设立意在发挥双方优势，因此优先保障公司采购需求与合作背景契合，其产能及产量变化与公司交易金额相匹配。

三、公司与东实股份、东实玖行是否存在异常资金往来及利益输送情形

公司与东实玖行及东实股份所控制企业交易金额如下：

单位：万元

2024 年度		
公司名称	采购金额	采购内容
东实玖行能源科技有限责任公司	9,191.26	非标定制钣金件
东实银轮（湖北）非金属部件有限公司	5.65	非标定制钣金件
2023 年度		

公司名称	采购金额	采购内容
东实玖行能源科技有限责任公司	244.22	非标定制钣金件
东实银轮（湖北）非金属部件有限公司	2.79	非标定制钣金件
东实底盘（湖北）有限公司	2.46	非标定制钣金件

除上述采购金额外，公司向东实玖行派驻部分工艺、质量控制等岗位人员并收取派驻费用 76.60 万元。

通过流水核查结合公司业务背景，公司与东实股份、东实玖行不存在异常大额资金往来及利益输送情形。

四、报告期内公司向柯诺威采购额大幅增加的合理性，与公司对应产品销售额的匹配性，结合定价方式、其它水冷机组供应商的采购价格等说明交易公允性，是否存在利益输送情形

（一）报告期内公司向柯诺威采购额大幅增加的合理性，与公司对应产品销售额的匹配性

无锡柯诺威新能源科技有限公司（以下简称“柯诺威”）成立于 2021 年，是一家专注于热管理系统和关键零部件研发和生产的高新技术企业，业务领域面向新能源车辆、储能设备管理系统等，曾获“中国汽车隐形独角兽”称号。公司与柯诺威发生的业务合作始于 2021 年，中电投作为双方共同股东，将双方业务资源进行对接。公司在考察柯诺威热管理系列产品质量、生产能力后与其逐步建立联系，并保持稳定合作。

报告期内，公司向柯诺威采购金额分别为 8,733.62 万元与 23,302.36 万元，增长 167.96%，与水冷机组采购总额增速 171.93% 相近，规模增长显著。该增长来源于两方面因素：

总量方面，公司动力电池箱总成业务增长迅速，报告期内增速达 55.87%，由此带动水冷机组采购量的增加；

水冷机组结构方面，2024 年公司所推出的大电量动力电池箱总成对水冷机组的要求有所提升，公司采购了更多高单价、高功率、多功能的水冷机组。具体来说，2023 年动力电池箱总成主要配套 282kWh 及 350kWh 型号动力电池，其工

艺自带电加热模块。而 2024 年配套的主要为 400kWh、800kWh 及其他大电量动力电池，不再自带加热模块，公司在设计时需搭配冷热双功能水冷机组，该类水冷机组技术要求更高，单价相应提升。

公司向柯诺威采购的水冷机组主要适配于 CTB-400 等动力电池箱总成，具体采购金额及适配电池箱型号如下：

单位：万元

水冷机组功率	采购金额		对应电池箱型号
	2024 年度	2023 年度	
5kW 单冷	-	27.26	186kWh 马鞍型动力电池箱总成
10kW 单冷	94.65	81.24	423kWh 、 1575kWh 、 1540kWh、2911kWh 矿卡动力电池箱
10kW 制冷+24kW 制热	3,479.73	4,555.25	CTB-800、282kWh 长寿命动力电池箱
13kW 制冷+24kW 制热	12.70	-	800kWh 矿卡动力电池箱
13kW 制冷+28kW 制热	15,911.76	-	CTB-400 动力电池箱总成
8kW 单冷	1,149.50	1,252.88	350kWh、282kWh 轻量化动力电池箱
8kW 制冷+18kW 制热	127.86	398.00	396kWh 长寿命动力电池箱
8kW 制冷+24kW 制热	2,930.74	2,690.52	282kWh 长寿命动力电池箱、CTB-LHP-284kWh 动力电池箱

2024 年公司向柯诺威采购的水冷机组主要新增 13kW 制冷+28kW 制热型号 15,911.76 万元，对应 CTB-400 动力电池箱总成新增收入 37,332.18 万元，产品毛利率 22.45%，采购金额变化与收入具有匹配性。

该类产品为 2024 年度新增收入来源，该产品设计减少了零部件数量，降低了整体重量，同时提高了空间利用率，动力电池箱总成能量密度得到提升，在市场上取得了较好的销售表现，具体情况参见“问题 1”之“二、说明 CTB-400 公司新一代电池箱等产品成功研发和实现销售时点，并结合客户需求、产品优势、技术难度等说明报告期内其销售额大幅增加的商业合理性”。

(二) 结合定价方式、其它水冷机组供应商的采购价格等说明交易公允性，

是否存在利益输送情形

1、柯诺威水冷机组定价方式及价格差异

通常情况下，公司在确定动力箱总成架构的基础上，向多家供应商下发水冷机组采购意向并询价，由供应商提供报价单，报送水冷机组工艺、价格构成等信息，公司综合比对后下发采购需求。部分产品由于采购量较小或供应商生产能力限制，仅有一家供应商提供并用于特定型号动力电池箱总成，在供应商能力提升后，公司根据产品适配度等因素会扩大供应商选取范围。

公司采购水冷机组用于实现动力电池箱总成的热管理功能，其价格受功率、功能、核心部件品牌、质保期限等多方面因素影响，柯诺威涉及的水冷机组型号及与其他供应商的可比性如下：

单位：万元

柯诺威水冷机组功率	采购金额		与其他供应商可比性
	2024 年度	2023 年度	
5kW 单冷	-	27.26	当年仅向柯诺威采购，用于 186kWh 马鞍型动力电池箱总成；次年向其他供应商采购 1 套用于 141kWh 电池箱，不具有可比性
10kW 单冷	94.65	81.24	柯诺威该功率产品主要用于矿卡高功率动力电池箱总成，其他供应商主要用于 282kWh 动力电池箱，不具有可比性
10kW 制冷 +24kW 制热	3,479.73	4,555.25	参见本题之“2、同类应用产品价格对比”
13KW 制冷 +24kW 制热	12.70	-	柯诺威该功率主要用于 800kWh 矿卡动力电池箱，该功率其他产品用于 528kWh 动力电池箱
13kW 制冷 +28kW 制热	15,911.76	-	参见本题之“2、同类应用产品价格对比”
8kW 单冷	1,149.50	1,252.88	参见本题之“2、同类应用产品价格对比”
8kW 制冷 +18kW 制热	127.86	398.00	仅向柯诺威采购
8kW 制冷 +24kW 制热	2,930.74	2,690.52	仅向柯诺威采购

2、同类应用产品价格对比

其中柯诺威与同类供应商在同类终端产品的应用上价格比较如下：

单位：万元，套，万元/套

2024 年度						
水冷机组 功率	供应商名称	采购金额	采购数 量	采购单价	价格差 异率	剔除主要 差异因素 后差异率
8kW 单冷	无锡柯诺威新能源科技有限公司	1,149.50	*	*	25.60%	-3.81%
	哲弗智能系统（上海）有限公司	983.67	*	*	-	
10kW 制冷 +24kW 制热	无锡柯诺威新能源科技有限公司	3,479.73	*	*	75.18%	-8.53%
	哲弗智能系统（上海）有限公司	1,083.58	*	*	-	
13KW 制冷 +28KW 制热	无锡柯诺威新能源科技有限公司	15,911.76	*	*	2.57%	无重大差 异
	哲弗智能系统（上海）有限公司	2,545.35	*	*	-	
2023 年度						
水冷机组 功率	供应商名称	采购金额	采购数 量	采购单价	价格差 异率	剔除主要 差异因素 后差异率
8kW 单冷	无锡柯诺威新能源科技有限公司	1,252.88	*	*	34.82%	-3.91%
	哲弗智能系统（上海）有限公司	518.82	*	*	-	
10kW 制冷 +24kW 制热	无锡柯诺威新能源科技有限公司	4,555.25	*	*	69.90%	-5.78%
	哲弗智能系统（上海）有限公司	372.12	*	*	-	

剔除主要差异因素后差异率=[(哲弗 2023 年含税总价 (柯诺威方案替代) /柯诺威 2023 年含税总价) -1]*100%，2024 年同理

公司向柯诺威与哲弗智能系统（上海）有限公司（以下简称“哲弗智能”）采购的产品中“8kW 单冷”与“10kW 制冷+24kW 制热”两种产品存在较大价格差异。剔除可量化因素后，价格差异较小，主要受到品牌溢价、故障产品对公司产品口碑、客户群体等不可量化因素的影响。各类影响因素具体包括：

①柯诺威产品质保期限更长

公司向柯诺威采购的“10kW 制冷+24kW 制热”机组质保期限为 7 年，而向哲弗智能采购的同类产品为 5 年。经供应商报价，增加质保期的价格加成约占其原售价的 17%。

②各供应商产品核心部件不同，设计方案存在差异

根据供应商报价单所列零部件品牌、型号、单价等因素之差异，对不同供应商之间的差异进行零部件替换测算。同类产品进行零部件替换测算后，“8kW 单冷”与“10kW 制冷+24kW 制热”报告期内不具有重大差异。

综上所述，报告期内公司向柯诺威采购额大幅增加具有合理性；新增金额主要对应公司 CTB-400 型动力电池箱总成，金额具有匹配性；公司与柯诺威交易价格公允，不存在利益输送情形。

五、请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅东实玖行设立决议、章程及工商登记资料，了解其设立背景；
- 2、询问公司管理层东实玖行实现量产的时间及产能情况，获取报告期内东实玖行产量数据、检查公司与东实玖行的交易明细；
- 3、报告期内，实地查看生产设备、生产车间、存货情况；
- 4、获取公司的原材料采购明细表，了解公司向东实玖行及东实股东下属企业的采购内容及采购金额，了解公司向柯诺威等水冷机组供应商采购的金额及单价；
- 5、获取公司银行流水，核查公司与东实玖行及东实股份下属企业是否存在异常资金往来；
- 6、获取柯诺威、哲弗智能产品报价单，分析公司采购产品的单价差异原因。

（二）核查结论

- 1、公司与东实股份共同投资供应商东实玖行的合作在利用双方优势共同开

拓新能源重卡充换电市场，其主要向公司销售的商业合理性；

2、东实玖行实现量产时点、报告期产能及产量变化情况与公司交易金额匹配；

3、公司与东实股份、东实玖行不存在异常资金往来及利益输送情形；

4、报告期内公司向柯诺威采购额大幅增加具有合理性，与公司对应产品销售额具有匹配性，交易价格公允，不存在利益输送情形。

3. 关于其他事项。

根据申报文件及前次问询回复，公司开发的微信小程序为充换电产品的附属应用，不涉及向第三方提供经营场所及交易撮合服务的情形，不属于互联网平台。

请公司：结合《关于平台经济领域的反垄断指南》《互联网平台分类分级指南》相关规定及微信小程序的运营模式、入驻的充电桩场站运营商与消费者之间的交易方式等具体情况，补充说明公司开发并运营管理的微信小程序不存在提供经营场所、交易撮合服务情形的依据及其充分性、合理性，公司是否涉及互联网平台的搭建及运营。

回复：

一、公司开发并维护的微信小程序不存在提供经营场所、交易撮合服务情形，公司不涉及互联网平台的搭建及运营

公司作为充换电产品一体化解决方案提供方，在向场站运营商交付充电桩、换电站的同时，为了便利场站运营商的充换电扫码和收款等经营活动，增加客户粘性、增强产品知名度，开发了名称分别为“玖行快充”、“玖行充电”及“玖行能源”的三个微信小程序，供运营方经营活动使用。其中，“玖行快充”与“玖行充电”仅支持充电功能，“玖行能源”除充电功能外还支持换电服务。公司负责小程序前期开发、信息录入与信息查阅培训、代码维护；运营商负责客户选择、信息录入、信息查阅和定价等经营活动。

充换电站产品及小程序的使用既有矿山等场景下的封闭场景，也有社会化充电站站的开放场景。封闭场景客户的充电桩或换电站一般不对外部开放，主要为车队重卡服务，通过小程序进行管理；社会化场站由运营方管理并自主定价，通过小程序扫码服务提升客户使用的便利性。社会化场景下，终端用户根据自己的功率需求、地理位置、周边场站的充电价格等因素，选择充电站。终端用户到达充电站后，扫描充电桩屏幕上的二维码进入小程序进行充换电。

封闭场景的场站运营商与卡车司机是线下结算，公司小程序是场站运营商的管理工具。开放场景的场站有社会车辆的司机使用小程序充电，场站运营商负责充电客户选择、信息录入、充电定价等经营活动，公司负责小程序代码开发和维护。

公司小程序不存在《关于平台经济领域的反垄断指南》《互联网平台分类分级指南》相关规定项下为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。具体分析如下：

- 1、公司开发的小程序系公司充换电产品的附属应用，为充换电站运营商开发面向用户的软件工具，不涉及向第三方提供经营场所。公司客户的经营场所为线下的充换电站；
- 2、公司负责小程序代码开发和维护，充换电站运营商自主负责客户选择、信息录入、信息查阅和充电定价等经营活动。公司场站运营商提供小程序系为了便利其实现扫码充、换电功能，不存在提供交易撮合服务的情形；
- 3、公司开发小程序交付给客户运营使用，且该小程序无法进行即时的信息交流与互动，不提供买卖双方即时信息交流与互动的机制。公司不存在提供信息交互服务的情形。

此外，从业务收入规模看，报告期内，公司小程序业务收入占公司营业收入的比例不足 0.01%，占比极低，公司并非互联网平台公司。

二、公司已按照战略规划将三个微信小程序剥离至参股子公司

考虑到充换电使用的微信小程序系公司在销售相关产品时附带提供给客户，向客户收取的技术服务费在公司收入占比极低，并且，虽然小程序业务与公司主业充换电产品有业务协同，但其商业模式及未来战略发展目标与公司主业存在一定差异，公司于 2025 年 8 月 7 日设立全资子公司玖行智联（上海）科技有限公司（以下简称“上海智联”），上海智联注册资本为 500 万元。2025 年 9 月 2 日，公司将其持有上海智联的 275 万元认缴出资额(占上海智联注册资本的 55%)转让给赵骏，由赵骏完成该等出资额的实缴出资。截至本回复出具之日，公司已向上海智联货币实缴出资 23.657 万元，并以三个微信小程序运营相关资产评估作价对上海智联出资 21.343 万元。赵骏已向上海智联货币实缴出资 55 万元。

经核查，赵骏系公司微信小程序业务原负责人，具备运营和管理经验。其简历如下：赵骏，男，1980 年出生，汉族，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于华东师范大学行政管理专业。2002 年 9 月至 2025 年 1 月，历任上海大闻房地产有限公司行政部负责人、销售部负责人、董事长秘书，负责公司行政和项目销售业务；2017 年 9 月至 2025 年 1 月，兼任上海凯闻投资管理有限公司投资总监和区域项目负责人，负责投资和招商引资业务；2025 年 2 月至今，任上海玖行能源科技股份有限公司数字中心运营总监，负责业务渠道拓展和运营。根据赵骏向上海智联出资前 3 个月的银行流水并经主办券商、律师访谈确认，赵骏向上海智联出资 55 万元的资金来源于其自有资金。

截至本回复出具之日，上海智联的基本情况如下：

公司名称	玖行智联（上海）科技有限公司
统一社会信用代码	91310114MAETDLTA3K
公司类型	有限责任公司（自然人投或控股）
法定代表人	赵骏
注册资本	500 万元
成立日期	2025 年 8 月 7 日
营业期限	2025 年 8 月 7 日至 2055 年 8 月 6 日
住所	上海市嘉定区嘉罗公路 1661 弄 12 号 101 室 J
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；信息系统集成服务；互联网数据服务；合同能源管理；节能管理服务；电力行业高效节能技术研发；新能源汽车换电设施销售；充电桩销售；电池销售；电池零配件销售；机械

	设备租赁；电动汽车充电基础设施运营；发电技术服务；储能技术服务；技术进出口；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） 许可项目：第二类增值电信业务；检验检测服务；供电业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）			
股权结构				
		序号	股东	出资额 (万元)
		1	赵骏	275
		2	玖行能源	225
		合计		500.00
				100.00

截至本回复出具之日，上海智联已不再纳入公司合并报表范围。公司将专注于充换电产品的研发、生产和销售业务，上海智联承接“玖行快充”、“玖行充电”及“玖行能源”三个微信小程序的业务，由赵骏组建微信小程序业务团队。

2025年9月5日，公司出具书面确认及承诺，主要内容如下“截至本承诺出具之日，公司已按照战略规划将“玖行快充”、“玖行充电”及“玖行能源”三个微信小程序剥离至参股公司玖行智联（上海）科技有限公司（“上海智联”）运营，上海智联已不再纳入公司合并报表范围。在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，上海智联将组建微信小程序业务团队，承接三个微信小程序的业务，公司不再从事该等业务。若公司违反上述承诺，公司将按照相关法律规定及全国中小企业股份转让系统有限责任公司的监管规则承担相应法律责任。”

三、请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查询公司的微信小程序信息，访谈公司相关负责人；
- 2、查阅公司将小程序业务剥离至参股子公司上海智联的股东决定、资产转移协议、业务合同等；
- 3、取得赵骏的简历、出资前3个月的银行流水，并对赵骏进行访谈；

- 4、查阅上海智联股东的实缴出资凭证；
- 5、取得公司出具的书面承诺函；
- 6、查阅上海智联的工商登记资料，并通过国家企业信用信息公示系统查询其工商登记信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、公司开发的微信小程序不存在提供经营场所、交易撮合服务情形，依据充分、合理，公司不涉及互联网平台的搭建及运营；
- 2、截至本回复出具之日，公司已将微信小程序业务剥离至参股公司上海智联，公司将小程序业务剥离具有合理的背景原因，已依法履行必要的法律程序，符合公司经营战略，真实、有效。

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：

公司、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》等规定进行了核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明

书签署日已超过 7 个月，公司已按要求在《公开转让说明书》之“第四节公司业务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露了期后事项，主办券商更新了《民生证券股份有限公司关于推荐上海玖行能源科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之推荐报告》。

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：

截至本回复出具之日，公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案，不适用按照《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。

(以下无正文)

(此页无正文，为上海玖行能源科技股份有限公司对《上海玖行能源科技股份有限公司与民生证券股份有限公司关于上海玖行能源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)



上海玖行能源科技股份有限公司

2015年9月15日

(此页无正文，为民生证券股份有限公司对《上海玖行能源科技股份有限公司与民生证券股份有限公司关于上海玖行能源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人：

傅德福

傅德福

项目组成员：

林志豪

林志豪

罗钰康

罗钰康

董玉龙

董玉龙

