



**关于合肥昊翔智能科技股份有限公司  
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**



(浙江省杭州市西湖区天目山路 198 号财通双冠大厦西楼)

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 2025 年 9 月 9 日下发的《关于合肥昊翔智能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“审核问询函”）的要求，财通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已按要求组织合肥昊翔智能科技股份有限公司（以下简称“昊翔股份”或“公司”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“律师”）及容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函所列问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行书面说明，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及对《合肥昊翔智能科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行了修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书中的含义相同。

本回复报告中的字体代表以下含义：

<b>黑体（加粗）</b>	<b>审核问询函所列问题</b>
宋体	对审核问询函所列问题的回复
<b>楷体（加粗）</b>	<b>对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露</b>

本回复报告中若出现部分表格合计数与表格中单项数据加总数在尾数上有差异的情形，除特别说明外，均为四舍五入原因所致。

## 目录

1.关于公司业绩 .....	1
2.关于寄售模式 .....	27
3.关于应收款项 .....	35
4.关于业务合规性 .....	45
5.关于历史沿革 .....	57
6.关于其他事项 .....	75
7.其他补充说明 .....	110

## 1. 关于公司业绩

根据申报文件, (1) 报告期内, 公司主要客户收入占比分别为 96.38%、97.15%、95.55%; (2) 报告期内, 公司营业收入分别为 30,737.58 万元、46,533.18 万元、14,422.67 万元; 净利润分别为 3,752.72 万元、5,728.14 万元、1,797.60 万元; 经营活动现金流净额分别为 695.45 万元、-1,512.92 万元、1,068.03 万元; (3) 报告期内, 公司毛利率分别为 28.49%、26.43%、21.53%。

请公司: (1) 关于主要客户集中度较高。①说明报告期内公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式, 销售是否具备稳定性, 主要客户的复购率, 在手订单及新签订单; ②逐项说明申请豁免的具体依据, 申请信息披露豁免是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求, 审慎论证信息披露豁免的充分性, 在公开转让说明书及相关披露文件中调整相应表述; 前述事项如涉及信息披露豁免, 在 4-7 信息披露豁免申请文件中说明; (2) 对公开转让说明书中涉及的盈利(收入、毛利率、净利润)、现金流量等主要财务指标变动进行定量分析, 更加突出变动的业务原因分析, 定量分析经营活动现金流量与净利润存在差异的原因; 说明公司营业收入增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致; (3) 结合核心技术优势、核心工序、公司在产品生产中所处的环节、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩(收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量)情况等, 说明公司未来经营业绩的稳定性; (4) 结合报告期内机器设备、人员及材料采购的情况, 说明公司业绩增长与关键生产要素的匹配性; 结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序、外协情况等, 分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因, 是否与同行业公司相符, 并说明公司的核心竞争优势, 是否存在被替代的风险; (5) 说明毛利率下降是否受到整车厂年降安排的影响; 分产品对比公司的毛利率与可比公司的毛利率是否存在显著差异。

请主办券商、律师、会计师核查公司信息披露豁免事项并发表明确意见, 说明对豁免披露客户的核查程序及结论。

请主办券商及会计师: (1) 核查上述事项并发表明确意见; (2) 说明针对营业收入的核查方式及程序, 发函、回函、走访、替代措施的金额和比例,

**说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。**

**回复：**

一、关于主要客户集中度较高。①说明报告期内公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性，主要客户的复购率，在手订单及新签订单；②逐项说明申请豁免的具体依据，申请信息披露豁免是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，审慎论证信息披露豁免的充分性，在公开转让说明书及相关披露文件中调整相应表述；前述事项如涉及信息披露豁免，在 4-7 信息披露豁免申请文件中说明

（一）说明报告期内公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性，主要客户的复购率，在手订单及新签订单

**1、报告期内公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式**

报告期内公司主要客户均为主机厂，采购公司后视镜等产品用于整车生产。公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式如下表所示：

序号	客户名称	合作时间和背景	是否签订框架协议	结算模式		定价方式
				结算方式	信用政策	
1	江淮汽车	2011 年开始合作。公司通过主机厂体系审核，进入主机厂合格供应商名录	是	电汇和承兑汇票	收到发票次月起支付	成本加成基础上双方协商定价
2	上汽集团	2016 年开始合作。公司通过主机厂体系审核，进入主机厂合格供应商名录	是	电汇和承兑汇票	收到并确认支付材料后的下一个月的第二十五日	成本加成基础上双方协商定价
3	吉利控股	2021 年开始合作。公司通过主机厂体系审核，	是	电汇和承兑汇票	发票入账后次月 1 号起 75 天	成本加成基础上双方协商定

序号	客户名称	合作时间和背景	是否签订框架协议	结算模式		定价方式
				结算方式	信用政策	
		进入主机厂合格供应商名录			后	价
4	奇瑞汽车	2022 年开始合作。公司通过主机厂体系审核，进入主机厂合格供应商名录	是	电汇、承兑汇票、宝象	合同货物实际使用后次月起的第四个月初前支付货款	成本加成基础上双方协商定价
5	零跑汽车	2023 年开始合作。公司通过主机厂体系审核，进入主机厂合格供应商名录	是	电汇和承兑汇票	发票入账后 60 天	成本加成基础上双方协商定价

## 2、销售是否具备稳定性，主要客户的复购率

报告期内，公司主要客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
		销售额	复购率	销售额	复购率	
1	客户 A	6,602.52	208.34%	12,676.69	344.94%	3,675.00
2	客户 B	2,867.84	68.87%	16,656.14	135.01%	12,337.33
3	客户 C	2,065.74	84.31%	9,800.85	92.05%	10,647.39
4	客户 D	1,551.84	113.01%	5,492.94	208.92%	2,629.17
5	客户 E	694.44	647.15%	429.23	-	-
<b>小计</b>		<b>13,782.38</b>	<b>122.36%</b>	<b>45,055.86</b>	<b>153.83%</b>	<b>29,288.90</b>

注：复购率=本期销售额/上期销售额，2025 年 1-3 月复购率系年化计算得出。

由上表可见，报告期内，公司主要客户构成稳定且销售额持续增长，主要客户复购率较高，销售具备稳定性。

## 3、在手订单及新签订单

公司采用“框架协议+订单”的销售模式与主机厂开展业务合作，在与主机厂签订框架协议后，主机厂按照年度计划预估全年产量，具体执行时制定月、周等需求滚动计划，公司根据客户月、周计划并结合当日交付计划排定生产计划。因此公司在手订单不能反映公司未来更长期间的预计收入情况。

公司凭借快速的客户需求响应机制、优秀的交付能力与质量保障，与知名整车厂商建立了良好的合作关系，多次获得客户认可奖项，能够持续获得新项目定点。报告期内，公司后视镜产品新增的定点项目数量和当期量产项目数量情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
新增定点项目数量	6	29	14
量产项目数量	76	75	56

截至 2025 年 3 月末，公司尚有 33 个项目已取得定点但未开始量产，2025 年 3 月末至 2025 年 8 月末公司新增定点项目 11 个，项目储备较为丰富。随着定点项目的量产，业绩逐步释放，公司收入增长具备可持续性。

**（二）逐项说明申请豁免的具体依据，申请信息披露豁免是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，审慎论证信息披露豁免的充分性，在公开转让说明书及相关披露文件中调整相应表述；前述事项如涉及信息披露豁免，在 4-7 信息披露豁免申请文件中说明**

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中“1-22 不予披露相关信息”规定：申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时提交不予披露相关信息的原因说明或其他文件。申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。

### **1、本次豁免披露的内容属于商业秘密范畴，相关商业秘密具有商业价值**

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》（以下简称《反不正当竞争法》）第九条规定，商业秘密是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。根据《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》第一条规定，与经营活动有关的创意、管理、销售、财务、计划、样本、招投标材料、客户信息、数据等信息，可

以认定构成《反不正当竞争法》第九条第四款所称的经营信息；前款所称的客户信息，包括客户的名称、地址、联系方式以及交易习惯、意向、内容等信息。

公司本次申请豁免披露的客户名称相关信息属于《反不正当竞争法》规定的“经营信息”，属于商业秘密范畴。一方面，目前公司所在的汽车零部件行业竞争日趋激烈，如披露公司主要客户的全称信息，竞争对手将根据该等信息针对性抢夺客户资源，可能影响客户与公司的未来商业合作；另一方面，若披露客户全称信息，不利于公司后续与客户或潜在客户的商务谈判，将损害公司及其股东利益。因此，公司本次申请豁免披露的信息具有商业价值。

此外，公司与申请豁免披露的客户签订的协议中包含保密条款，相关信息作为商业秘密具有保密需要。

## **2、本次信息豁免披露申请不影响投资者决策判断**

豁免信息披露后的《合肥昊翔智能科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中已充分披露主要产品或服务的主要消费群体、报告期各期向前五名客户的销售额合计及占当期销售总额的百分比、报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况等，本次对外披露申请文件中仅将部分主要客户以代号披露，不涉及对公司财务状况、经营状况、持续经营能力的判断构成重大影响，不会对投资者的决策判断构成重大障碍，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》和《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》的基本要求。

## **3、本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险**

根据公司与中介机构签署的保密协议或相关服务协议中的保密条款，公司与中介机构均已约定保密义务。截至本回复出具日，申请豁免披露的相关商业信息尚未泄露，公司已对该等商业敏感信息采取了严格的保密措施，本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险。

## **4、中介机构提供涉密业务服务符合相应的监督管理要求**

公司不属于军工等涉密行业企业，除具备自身所处行业所需的专业资质外，不涉及军工、国家秘密等涉密资质。公司与本次挂牌的中介机构签署的聘用合同

中均约定了中介机构对公司的商业秘密负有保密义务，因此中介机构提供涉密业务服务符合相应的监督管理要求。

综上所述，公司信息披露豁免申请符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求。公司已在 4-7 信息披露豁免申请文件中进行说明。

**二、对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、现金流量等主要财务指标变动进行定量分析，更加突出变动的业务原因分析，定量分析经营活动现金流量与净利润存在差异的原因；说明公司营业收入增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致**

**(一) 对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、现金流量等主要财务指标变动进行定量分析，更加突出变动的业务原因分析，定量分析经营活动现金流量与净利润存在差异的原因**

### **1、主要财务指标变动定量分析**

#### **(1) 收入变动分析**

报告期内，公司营业收入分别为 30,737.58 万元、46,533.18 万元和 14,422.67 万元，公司经营规模逐年扩大，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	14,140.50	98.04%	45,998.85	98.85%	30,436.00	99.02%
其中：后视镜	13,190.71	91.46%	40,208.92	86.41%	25,454.53	82.81%
其他零部件	942.51	6.53%	3,916.11	8.42%	3,327.94	10.83%
模具	7.28	0.05%	1,873.82	4.03%	1,653.52	5.38%
其他业务收入	282.16	1.96%	534.33	1.15%	301.58	0.98%
合计	14,422.67	100.00%	46,533.18	100.00%	30,737.58	100.00%

从收入结构来看，公司营业收入主要来源于后视镜业务，报告期内后视镜业务占营业收入的比例分别为 82.81%、86.41% 和 91.46%，主营业务较为突出。

#### **1) 后视镜业务收入变动分析**

报告期内，公司后视镜业务收入分别为 25,454.53 万元、40,208.92 万元和

13,190.71 万元，占公司整体收入的比例均超过 80%。近年来，公司持续深耕核心客户，提高与核心客户的合作范围，产品定点和供应的车型不断增加，与此同时，依托于公司优秀的产品开发能力和产品质量保障，不断开拓新客户，公司后视镜销售规模逐年扩大。

报告期各期，公司后视镜业务销量、单价情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
后视镜业务收入(万元)	13,190.71	40,208.92	25,454.53
销量(万只)	69.90	246.32	184.74
单价(元/只)	188.72	163.24	137.79
销量增长率	13.51% <sup>注</sup>	33.33%	-
单价增长率	15.61%	18.47%	-

注：2025 年 1-3 月销量增长率为年化后数据。

如上表所示，报告期内公司后视镜业务收入持续提升主要系销量及单价同步增长，其中，后视镜销量大幅提高是主要驱动因素，主要得益于公司持续深耕核心客户，同时积极拓展新客户，在原有客户合作上，供应车型有所增加且配套的车型市场销售情况较好；在新客户拓展上，成功切入蔚来汽车、小鹏汽车、零跑汽车等新能源整车体系，部分合作已进入业务落地阶段，并开始逐步贡献增量收入。

## 2) 其他零部件收入变动分析

报告期内，公司其他零部件业务收入主要为汽车膨胀水壶、碳罐、加油口盖、充电口盖等汽车零部件的销售收入，报告期各期收入分别为 3,327.94 万元、3,916.11 万元和 942.51 万元，总体较为稳定。

## 3) 模具收入变动分析

报告期内，模具收入为公司受客户委托设计开发的模具开发费，收入波动情况主要受到当期验收合格并取得确认文件的开发项目情况影响，具体情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
模具业务收入(万元)	7.28	1,873.82	1,653.52
验收项目(个)	2	26	20
平均单价(万元/个)	3.64	72.07	82.68

如上表所示，报告期各期公司验收合格的模具开发项目分别为 20 个、26 个和 2 个，2023 年和 2024 年模具开发项目平均单价分别为 82.68 万元和 72.07 万元，较为稳定；2025 年 1-3 月模具收入仅为零星的模具有证收入，因此收入较少。

## （2）毛利率变动分析

报告期内，公司综合毛利率分别为 28.49%、26.43% 和 21.53%，整体呈下降趋势，公司主要类别业务的毛利率变动情况分析如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年		单位：万元
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	
后视镜	13,190.71	20.22%	40,208.92	23.74%	25,454.53	24.68%	
其他零部件	942.51	42.62%	3,916.11	42.29%	3,327.94	43.44%	
模具	7.28	94.69%	1,873.82	53.50%	1,653.52	60.82%	
其他业务	282.16	10.76%	534.33	17.66%	301.58	8.03%	

### 1) 后视镜业务毛利率变动分析

报告期内，公司后视镜业务毛利率分别为 24.68%、23.74% 和 20.22%，毛利率略有下降，主要系低毛利率客户的销售占比持续提升。

报告期内，公司主要客户收入及毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-3 月			2024 年			2023 年			单位：万元
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	
客户 A	6,602.52	45.78%	15.67%	12,676.69	27.24%	16.04%	3,675.00	11.96%	13.79%	
客户 B	2,867.84	19.88%	25.12%	16,656.14	35.79%	28.52%	12,337.33	40.14%	25.28%	
客户 C	2,065.74	14.32%	39.21%	9,800.85	21.06%	36.30%	10,647.39	34.64%	36.42%	
客户 D	1,551.84	10.76%	26.92%	5,492.94	11.80%	24.81%	2,629.17	8.55%	21.95%	
其他	1,334.72	9.25%	9.21%	1,906.55	4.10%	31.10%	1,448.67	4.71%	46.79%	
合计	14,422.67	100.00%	21.53%	46,533.18	100.00%	26.43%	30,737.58	100.00%	28.49%	

如上表所示，公司主要客户中客户 A 毛利率较低，2024 年及 2025 年 1-3 月客户 A 销售占比逐步提高导致公司总体毛利率有所下降。客户 A 毛利率较低主要系客户 A 的交易售价中包含摄像头组件价格，该组件系外购且价格较为透明，利润空间较小，使得毛利率偏低。

## 2) 其他零部件业务毛利率变动分析

报告期内，公司其他汽车零部件业务毛利率分别为 43.44%、42.29% 和 42.62%，包括汽车膨胀水壶、碳罐、加油口盖、充电口盖等零部件的销售，毛利率水平较为稳定。由于该类产品主要材料为塑料粒子，总体单价较低，主机厂对该类产品价格不敏感，导致该类产品的毛利率较高。

## 3) 模具业务毛利率变动分析

报告期内，公司模具收入毛利率分别为 60.82%、53.50% 和 94.69%，模具收入为公司为主机厂提供新车型项目零部件的模具设计与开发收入，2025 年 1-3 月模具收入仅为零星的模具认证收入，对应结转的成本较少，因此毛利率较高。

## 4) 其他业务毛利率变动分析

报告期内，公司其他业务毛利率分别为 8.03%、17.66% 和 10.76%，毛利率波动较大，公司其他业务收入主要为原材料销售及废料收入，各期间销售结构差异较大，毛利率随之波动。

## (3) 净利润变动分析

报告期各期，公司净利润主要影响因素及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
营业收入	14,422.67	46,533.18	30,737.58
营业成本	11,317.10	34,234.51	21,979.66
毛利	3,105.56	12,298.67	8,757.92
毛利率	21.53%	26.43%	28.49%
期间费用	1,036.98	4,086.63	3,769.63
期间费用率	7.19%	8.78%	12.27%
营业利润	2,063.50	6,595.73	4,429.46
净利润	1,797.60	5,728.14	3,752.72
净利润率	12.46%	12.31%	12.21%

报告期内，公司实现净利润分别为 3,752.72 万元、5,728.14 万元和 1,797.60 万元，盈利能力稳步提升。报告期各期，公司毛利率分别为 28.49%、26.43% 和 21.53%，期间费用率分别为 12.27%、8.78% 和 7.19%，2023 年期间费用率较高主

要系一次性确认的股份支付费用较高；公司净利润率分别为 12.21%、12.31% 和 12.46%，保持稳定，公司净利润增长主要源于收入规模的提升。

#### (4) 现金流量变动分析

##### 1) 经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
销售商品、提供劳务收到的现金	7,028.32	17,896.69	19,297.93
收到的税费返还	17.30	81.40	74.15
收到其他与经营活动有关的现金	178.59	93.81	507.02
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>7,224.20</b>	<b>18,071.90</b>	<b>19,879.09</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	2,764.90	11,478.59	12,313.89
支付给职工以及为职工支付的现金	1,463.38	4,662.92	3,077.87
支付的各项税费	1,515.67	2,038.52	2,544.05
支付其他与经营活动有关的现金	412.22	1,404.79	1,247.83
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>6,156.17</b>	<b>19,584.82</b>	<b>19,183.64</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>1,068.03</b>	<b>-1,512.92</b>	<b>695.45</b>

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 695.45 万元、-1,512.92 万元和 1,068.03 万元，总体水平较低主要系公司销售商品、提供劳务收到的现金较少。2024 年经营活动现金流量为负，主要系公司 2024 年收入规模扩大较快，尤其是下半年订单增加较多，但由于客户回款存在信用周期，且客户大多采用票据支付货款，部分货款期末未到期承兑，因此收到的经营活动现金低于支出的经营活动现金。

##### 2) 投资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
收回投资所收到的现金	12,200.00	10,130.00	14,570.00
取得投资收益所收到的现金	25.61	27.27	56.45
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	0.88	-	59.53

<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>12,226.49</b>	<b>10,157.27</b>	<b>14,685.98</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	7.31	568.57	871.48
投资支付的现金	12,200.00	13,730.00	12,440.00
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>12,207.31</b>	<b>14,298.57</b>	<b>13,311.48</b>
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>19.18</b>	<b>-4,141.30</b>	<b>1,374.50</b>

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为 1,374.50 万元、-4,141.30 万元和 19.18 万元，主要影响投资活动现金流量的为收回投资所收到的现金与投资支付的现金。2024 年投资活动现金流量为负，主要系公司当期购买的理财产品高于赎回到期的理财产品 3,600 万元所致。

### 3) 筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
吸收投资所收到的现金	-	3,649.93	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	895.11	300.00
<b>筹资活动现金流入小计</b>	<b>-</b>	<b>4,545.04</b>	<b>300.00</b>
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	-	-	1,500.00
支付的其他与筹资活动有关的现金	78.33	341.58	2,939.00
<b>筹资活动现金流出小计</b>	<b>78.33</b>	<b>341.58</b>	<b>4,439.00</b>
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-78.33</b>	<b>4,203.46</b>	<b>-4,139.00</b>

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 -4,139.00 万元、4,203.46 万元和 -78.33 万元，2023 年筹资活动现金流量为负，主要系公司当期支付分红、归还借款等活动所致；2024 年筹资活动现金流量较高，主要系公司当期收到增资资金所致。

## 2、定量分析经营活动现金流量与净利润存在差异的原因

报告期内，公司经营活动现金流量与净利润存在差异的原因如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
<b>净利润</b>	<b>1,797.60</b>	<b>5,728.14</b>	<b>3,752.72</b>

加：资产减值准备	99.39	113.11	198.62
信用减值准备	25.13	1,361.22	388.14
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	164.85	628.03	395.39
使用权资产折旧	7.60	26.25	7.14
无形资产摊销	3.21	12.54	10.08
长期待摊费用摊销	172.43	571.28	466.13
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-3.16	-	-6.05
固定资产报废损失	-	0.26	-
公允价值变动损失	-0.70	-2.73	8.04
财务费用	2.29	19.03	24.94
投资损失	-19.18	-27.27	-34.22
递延所得税资产减少	-15.27	-171.66	0.59
递延所得税负债增加	-	-	-
存货的减少	-209.76	-1,744.17	-332.81
经营性应收项目的减少	-7,474.16	-21,797.31	-14,142.69
经营性应付项目的增加	6,390.56	13,104.06	8,893.05
其他	127.20	666.29	1,066.38
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>1,068.03</b>	<b>-1,512.92</b>	<b>695.45</b>
<b>与净利润的差额</b>	<b>-729.57</b>	<b>-7,241.06</b>	<b>-3,057.27</b>

如上表所示，报告期内公司净利润与经营活动现金流量的差额分别为-3,057.27万元、-7,241.06万元和-729.57万元，差额调节项主要系经营性应收应付项目的变动额，报告期各期分别为-5,249.64万元、-8,693.25万元和-1,083.60万元。公司经营性应收应付项目的变动额为负主要系公司销售订单约定的账期通常是在与客户对账、收到发票并入账后开始计算，客户处理流程的时间较长，存在一定信用周期，且客户大多采用票据支付货款，部分期末未到承兑期，公司应收账款增加额持续增长所致。

## （二）说明公司营业收入增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致

报告期内，公司营业收入增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-3月		2024年度		2023年度
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
宁波华翔	626,086.70	10.00%	2,632,448.08	13.29%	2,328,244.98
毓恬冠佳	47,246.19	-8.85%	240,744.13	-3.35%	249,077.30
泰鸿万立	44,154.14	19.98%	168,864.69	9.35%	154,430.16
骏创科技	16,126.42	-23.92%	75,500.10	8.08%	69,857.11
汇通控股	25,909.24	32.54%	106,917.99	39.84%	76,458.57
同行业平均值	<b>151,904.54</b>	<b>5.95%</b>	<b>644,895.00</b>	<b>13.44%</b>	<b>575,613.62</b>
申请挂牌公司	<b>14,422.67</b>	<b>96.26%</b>	<b>46,533.18</b>	<b>51.39%</b>	<b>30,737.58</b>

注：2025年1-3月增长率系同比上年同期增长率。

如上表所示，报告期内，可比公司中除毓恬冠佳、骏创科技营业收入略有下滑外，其他同行业可比公司营业收入均保持了一定的增长，2024年度及2025年1-3月同行业平均营业收入增长率分别为13.44%和5.95%，保持增长趋势。

同行业可比公司中，宁波华翔、泰鸿万立为主板上市公司，其规模体量较大，收入基数高，导致收入增长的幅度较小。

毓恬冠佳2024年度及2025年1-3月的营业收入同比有所下降，主要系受到下游整车竞争格局的影响导致公司产品的市场需求有所变化。

骏创科技2025年1-3月的营业收入同比有所下降，主要受三方面因素影响：一是客户更新款车型生产线切换导致减产，新能源汽车功能部件收入下滑；二是燃油车销量下滑导致悬挂轴承系列产品收入下降；三是储能/动力电池新客户尚处于导入期，贡献收入有限。

汇通控股业绩变动与公司较为接近，报告期内营业收入保持较高增长率。

公司营业收入增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司经营规模较小，新增订单对业绩波动影响较大，2024年下半年以来奇瑞汽车、吉利控股等客户集中推出的新车型市场需求旺盛，带动公司产品销量快速增长，尤其是2025年1-3月与同期相比营业收入增长率较高。

综上，公司营业收入增长趋势与同行业可比公司业绩变化趋势基本一致。

### 三、结合核心技术优势、核心工序、公司在产品生产中所处的环节、期末

在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性

### （一）核心技术优势、核心工序、公司在产品生产中所处的环节

公司系汽车零部件生产企业，以汽车内外后视镜为核心产品，同时涵盖碳罐、加油口盖、充电口盖和汽车膨胀水壶等产品。公司作为汽车主机厂一级供应商，直接向主机厂提供完整的汽车后视镜总成及其他关键零部件。在产业链中，公司承担了开发设计、零部件采购、加工制造和装配集成、功能实现到整件交付的全过程职责。核心工序包括产品整体方案设计、注塑成型、表面处理及产品装配和检测。

公司核心技术优势主要体现在高效的产品设计开发能力、制造工艺以及质量稳定性在汽车后视镜领域处于行业较高水平。

#### 1、高效的产品设计开发能力

公司掌握的结构优化与模块化设计技术，能够快速响应客户产品个性化需求，为客户提供设计与产品验证全流程的服务。在优化产品内部结构方面，实现轻量化设计从而降低产品成本。在模块化设计方面，形成了功能模块划分、标准化与通用化设计、智能控制模块集成以及可扩展性设计技术，能够实现更多功能的集成和扩展，提高生产及后续维护效率。

#### 2、制造工艺以及质量稳定性

公司通过注塑成型技术，有效提高了相关产品的加工精度、性能指标及生产效率，掌握了复杂结构件的成型及组装技术，能够适应汽车智能化发展形势下的复杂集成化和精细化生产需求。此外，公司建有无尘数字化喷涂车间，机械全自动喷涂汽车后视镜塑胶件，实现自动清洗喷涂面、机器人自动翻转喷涂、自动净化的全程自动化操作，并配套废水和废气处理系统，在节能、环保、自动化等综合方面处于行业先进水平。公司还通过自动化检测技术的应用，在提高检测精度和检测效率的同时，有效降低了检测成本与不良率，保障了相关产品的装配精度、性能指标与生产效率。

公司先后获得多项发明专利和实用新型专利，具备技术创新和产品创新能力，

能不断推出满足市场需求的新技术产品，保持竞争优势。公司积累的技术优势以及全流程的产品生产开发能力，是报告期内公司客户开拓及持续获得新项目定点的基础，为未来经营业绩的稳定性提供了保障。

## （二）期末在手订单、期后新签订单

期末在手订单、期后新签订单的具体情况详见本题回复之“一、（一）3、在手订单及新签订单”。

公司项目储备较为丰富，随着定点项目的量产，业绩逐步释放，公司收入增长具备可持续性。

## （三）期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况

2025年1-6月，公司简要财务数据情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	变动率
营业收入	30,620.32	16,154.03	89.55%
净利润	3,747.43	1,564.92	139.46%
综合毛利率	21.94%	22.88%	-4.11%
经营活动现金流量净额	3,988.31	562.97	608.44%

注：表格中数据未经审计、审阅。

2025年1-6月，公司营业收入和净利润相较上年同期分别增长89.55%和139.46%，综合毛利率较上年同期略有下降，主要系公司持续深耕核心客户，提高与核心客户的合作范围，产品定点和供应的车型不断增加所致。

2025年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额相较上年同期增长608.44%，主要系销售规模扩大，收到的货款增加所致。

综上所述，公司作为整车厂一级供应商，具备相关产品从开发设计到生产交付的全流程环节生产能力；通过长期的研发投入和生产实践，形成了自身核心技术优势；公司项目储备较为丰富，随着定点项目的量产，业绩将逐步释放；期后公司经营业绩持续增长；公司具备持续经营能力，未来经营业绩具备稳定性。

四、结合报告期内机器设备、人员及材料采购的情况，说明公司业绩增长与关键生产要素的匹配性；结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序、外协情况等，分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因，是否与同行业公司相符，并说明公司的核心竞争优势，是否存在被替代的风险

(一) 结合报告期内机器设备、人员及材料采购的情况，说明公司业绩增长与关键生产要素的匹配性

报告期内，公司机器设备、人员及材料采购变动情况如下：

项目	2025年1-3月 /2025年3月末	变动	2024年/ 2024年末	变动	2023年/ 2023年末
			2024年/ 2024年末		2023年/ 2023年末
机器设备期末原值	3,052.08	3.67%	2,944.15	21.92%	2,414.86
直接人工成本	815.12	69.19%	1,927.08	27.45%	1,512.05
材料采购总额	9,820.47	31.37%	29,901.48	66.84%	17,921.98
营业收入	14,422.67	23.98%	46,533.18	51.39%	30,737.58
营业成本	11,317.10	32.23%	34,234.51	55.76%	21,979.66
扣除非经常性损益 后的净利润	1,617.15	12.00%	5,775.76	29.02%	4,476.56

注：2025年1-3月数据变动额系年化计算结果。

由上表可知，报告期内公司业绩增长趋势与机器设备、直接人工成本及材料采购增长趋势一致。其中，公司材料采购总额的增长幅度与营业收入和营业成本的增长幅度基本一致，而机器设备及人工成本增长幅度低于营业收入及营业成本增长幅度。报告期内，公司产品组件结构变化，包含摄像头和电机组件的产品占比有所上升，该类组件系外购零部件，成本较高，相应售价亦较高，导致营业收入及营业成本增长幅度高于机器设备及人工成本增长幅度。2025年1季度人工成本增幅大于营业收入和营业成本增幅，主要系产销规模扩大，加班排产，而加班用工成本较高所致。

综上，公司业绩增长与机器设备、人员及材料采购等关键生产要素具有匹配性。

(二) 结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序、外协情况等，分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因，是否与同行业公司相符

报告期内公司及同行业可比公司设备收入比情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
宁波华翔	-	30.32%	29.49%
毓恬冠佳	-	16.53%	14.85%
泰鸿万立	-	29.20%	27.04%
骏创科技	-	12.73%	12.43%
汇通控股	-	36.51%	28.40%
平均值	-	<b>25.06%</b>	<b>22.44%</b>
昊翔股份	<b>5.29%</b>	<b>6.33%</b>	<b>7.86%</b>

注：设备收入比=机器设备期末原值/营业收入。2025年1-3月数据为年化计算结果。

报告期内，公司设备收入比分别为7.86%、6.33%及5.29%。随着公司营业收入的增长，生产设备使用效率提高，使得设备收入比持续下降。

报告期内，公司设备收入比低于同行业上市公司的平均值，主要系公司与同行业可比公司的产品结构、生产工序、外协采购、产能利用率等存在差异所致。公司设备收入比较同行业公司存在差异具有合理性。具体分析如下：

### 1、公司产能利用率

报告期内公司及同行业可比公司产能利用率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
宁波华翔	未披露	未披露	未披露
毓恬冠佳	未披露	83.97%	102.22%
泰鸿万立	未披露	83.21%	92.54%
骏创科技	未披露	未披露	未披露
汇通控股	未披露	97.18%	94.31%
平均值	-	<b>88.12%</b>	<b>96.36%</b>
昊翔股份	<b>93.12%</b>	<b>92.43%</b>	<b>103.60%</b>

注：基于同行业可比公司的信息披露情况，同行业可比公司2024年数据为2024年半年度数据。汇通控股产能利用率系其三大类别产品的平均产能利用率。

由上表可见，公司产能利用率较高，且高于同行业可比公司平均值，生产设备使用效率高于同行业可比公司。

### 2、公司及同行业可比公司生产工序

公司及同行业可比公司主要产品的生产工序如下：

项目	主要产品生产工序
宁波华翔	未披露
毓恬冠佳	天窗生产工序分为：天窗分总成装配、天窗总成装配、下线前功能质量检测。其中，天窗分总成装配主要包括：玻璃系统分总成、运动及驱动系统分总成、遮阳及卷帘系统分总成、基础框架系统分总成
泰鸿万立	结构件的生产工序包括落料、冲压等，并以冲压为核心工序，部分结构件在冲压成型后需要通过焊接、铆接结合成一个分总成。功能件是由多个零部件通过冲压、焊接、表面加工处理、组装等工序而成并按照设计要求实现特定功能的零部件
骏创科技	汽车塑料零部件主要涉及的生产工序为注塑和组装
汇通控股	汽车造型部件的生产包括了“注塑成型”、“表面处理”和“焊装”三个制程
昊翔股份	公司后视镜产品主要生产工序为：装饰罩和零件注塑、装饰罩喷涂、后视镜总成装配，下线前的检测

由上表可见，公司主要产品生产工序相对毓恬冠佳、泰鸿万立和汇通控股较少，较骏创科技生产工序多了喷涂环节。公司机器设备投入较骏创科技少，主要原因因为骏创科技产品构成大部分为单一结构件产品，而公司后视镜产品为总成件产品，产品组件中摄像头、电机和转向灯等系向外采购，不需要加工。

### 3、公司及同行业可比公司外协情况

公司及同行业可比公司外协情况如下：

项目	外协情况
宁波华翔	未披露具体外协情况，公司期末存货中存在委托加工物资，2023年末和2024年末占期末存货账面价值比例分别为0.1%和0.06%
毓恬冠佳	用于生产、装配天窗的诸多子零件以外协采购为主，同时具备部分类别子零件相关的生产技术
泰鸿万立	采取以自主生产为主的方式，同时针对部分技术含量较低的非关键工序或产能紧张的环节，采用外协加工的方式进行生产。外协加工涉及的工序环节主要包括零部件表面处理以及自身产能不足情况下的部分冲压工序。 2023年和2024年1-6月外协加工采购金额占主营业务成本的比重分别为2.13%和1.65%
骏创科技	公司因产能不足将部分产品予以委外生产，以保障客户订单的顺利交付，此外存在注塑件委外给第三方进行喷漆加工情形。2023年度公司汽车塑料零部件产品委外生产产量占当期总产量的30.87%
汇通控股	公司将部分需要人工较多的汽车声学产品外协生产，同时，在订单密集的月份需要将部分注塑生产交付外协完成。2023年和2024年1-6月公司外协采购金额占营业成本比例分别为14.30%和15.71%
昊翔股份	公司销售规模逐年扩大的情况下，由于场地与人员限制、订单交期紧张、部分工序阶段性产能不足等因素，公司会将部分产品的部分生产工序委托满足公司质量要求的供应商进行外协加工。报告期内，公司外协采购金额分别为1,825.93万元、3,406.66万元和950.96万元，公司外协采购金额占

	营业成本比例分别为 8.31%、9.95% 和 8.40%
--	-------------------------------

由上表可见，公司及同行业可比公司均存在外协情形，其中毓恬冠佳、骏创科技、汇通控股外协采购的占比较大。毓恬冠佳和骏创科技机器设备收入比亦低于其他同行业可比公司，汇通控股机器设备收入比较高，主要系其生产工序较为复杂所致，除同行业公司注塑和组装工序外，还包括表面处理和焊装工序，其中表面处理工序包含了电镀、烫印、涂装等。

综上所述，公司机器设备投入较小，与公司开展的业务相匹配，与同行业可比公司存在差异，主要系以下几方面因素导致：①同行业可比公司产品以单一结构件产品为主，而公司后视镜产品为总成件产品，产品组件中摄像头、电机和转向灯等系向外采购，不需要加工；②公司生产工序相对较少，所需设备投入亦较少；③公司存在外协生产采购情形；④公司产能利用率高于同行业可比公司。因此，公司设备投入较小，机器设备收入比低于同行业可比公司具有合理性。

### （三）说明公司的核心竞争优势，是否存在被替代的风险

公司经过在汽车零部件行业多年的深耕积累，持续的研发投入、不断优化企业管理、提高生产效率与产品质量，与一系列知名整车厂进行了合作，形成了较为稳定的长期配套合作关系，被替代的风险较小。

#### 1、客户资源优势

整车厂商通常实行高标准、严要求的供应商管理制度，进入壁垒较高，尤其是乘用车车型众多、定制化需求更强，对供应商产品质量、供货时间等要求更高，想进入其合格供方名单前需要较长时间的认证，对于整车厂而言，更换供应商的成本较大，周期较长，因此已进入其门槛的供应商和主机厂之间粘性强，合作相对稳定。优质的客户资源是公司的核心竞争优势之一。

公司经过多年的发展，目前已在乘用车领域积累了一大批行业领先的优质客户，如上汽集团、奇瑞汽车、江淮汽车、吉利控股等汽车整车厂，长期以来保持稳定的合作关系，在客户当中树立了良好的服务口碑及品牌形象，多次获得客户“优秀供应商”“价值贡献奖”等荣誉。

#### 2、技术研发优势

公司凭借多年的汽车零部件行业研发生产制造经验，能够敏锐洞察细分产品的主流技术路线。公司紧跟汽车行业电动化、智能化发展趋势，在相关技术领域持续加大研发投入。报告期内，公司研发投入金额分别为 1,117.80 万元、1,870.61 万元和 510.89 万元，占营业收入的比例分别为 3.64%、4.02% 和 3.54%。公司通过先期研发、同步开发等模式，对主要整车厂的需求提前研判、快速响应，有效保障了公司对未来市场需求机会的把握，为公司持续带来增量业绩。

### **3、高效的产品设计开发能力优势**

公司掌握的结构优化与模块化设计技术，能够快速响应客户产品个性化需求，为客户提供设计与产品验证全流程的服务。在优化产品内部结构方面，实现轻量化设计从而降低产品成本。在模块化设计方面，形成了功能模块划分、标准化与通用化设计、智能控制模块集成以及可扩展性设计技术，能够实现更多功能的集成和扩展，提高生产及后续维护效率。

### **4、制造工艺以及质量稳定性优势**

公司通过注塑成型技术，有效提高了相关产品的加工精度、性能指标及生产效率，掌握了复杂结构件的成型及组装技术，能够适应汽车智能化发展形势下的复杂集成化和精细化生产需求。此外，公司建有无尘数字化喷涂车间，机械全自动喷涂汽车后视镜塑胶件，实现自动清洗喷涂面、机器人自动翻转喷涂、自动净化的全程自动化操作，并配套废水和废气处理系统，在节能、环保、自动化等综合方面处于行业先进水平。公司还通过自动化检测技术的应用，在提高检测精度和检测效率的同时，有效降低了检测成本与不良率，保障了相关产品的装配精度、性能指标与生产效率。

综上所述，公司所处行业的特性，以及自身具备的优势保证了与主要客户合作的稳定性和持续性，被替代的风险较小。

## **五、说明毛利率下降是否受到整车厂年降安排的影响；分产品对比公司的毛利率与可比公司的毛利率是否存在显著差异**

### **(一) 说明毛利率下降是否受到整车厂年降安排的影响**

公司将两年内相同产品的单价进行比较，测算得出报告期内，由于实际执行

年降导致当期收入较上期收入下降的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年
年降政策影响毛利额	50.76	247.70
当期主营业务收入	14,140.50	45,998.85
年降政策对毛利率的影响	0.36%	0.54%

注 1：年降政策对当年毛利额影响金额=  $\sum$  (产品 A 当年降价后产品单价-产品 A 降价前产品单价)  $\times$  产品 A 当年降价后该产品销量；

注 2：年降政策对毛利率的影响=年降影响金额/当年收入金额。

由上表可见，整车厂年降安排对公司毛利率的影响较小。

## （二）分产品对比公司的毛利率与可比公司的毛利率是否存在显著差异

公司产品主要为汽车后视镜、汽车膨胀水壶、碳罐、加油口盖、充电口盖等汽车零部件，可比公司中宁波华翔产品中包含汽车后视镜，其余公司生产的汽车零部件与公司产品品类不同，具体分产品毛利率情况如下：

可比公司名称	产品类型	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
宁波华翔	汽车内外饰产品，车身金属产品，电池存储系统，汽车后视镜，电子电器附件	13.88%	16.60%	17.02%
骏创科技	汽车塑料零部件	未披露	23.06%	27.30%
毓恬冠佳	全景天窗、小天窗、其他	16.56%	18.26%	17.11%
泰鸿万立	结构件	未披露	24.95%	26.56%
汇通控股	汽车造型部件	未披露	32.06%	39.14%
申请挂牌公司	后视镜	20.22%	23.74%	24.68%
	其他零部件	42.62%	42.29%	43.44%

同行业可比公司中，宁波华翔产品中包含汽车后视镜，但未单独披露后视镜毛利率，由于宁波华翔生产的汽车零部件种类较多，且规模较大，毛利率与公司产品毛利率不具有直接可比性。

公司后视镜产品毛利率与可比公司泰鸿万立结构件产品毛利率较为接近，高于毓恬冠佳产品毛利率，主要系毓恬冠佳天窗产品总价相对较高，主机厂对价格

更为敏感，毛利空间相对较小。

公司其他零部件产品毛利率高于骏创科技汽车塑料零部件和汇通控股汽车造型部件产品毛利率。公司其他零部件产品主要系汽车膨胀水壶、碳罐、加油口盖、充电口盖产品，该类产品单价较低，主机厂对价格不敏感，使得毛利率相对较高。

综上，公司主要产品毛利率与可比公司毛利率不存在显著差异，部分产品毛利率存在差异具备合理性。

## 六、请主办券商、律师、会计师核查公司信息披露豁免事项并发表明确意见，说明对豁免披露客户的核查程序及结论

### (一) 对公司信息披露豁免事项及相关客户的核查程序

对公司信息披露豁免事项及相关客户，主办券商、律师、会计师执行了如下核查程序：

1、获取并检查了公司与相关客户签订的框架协议，核查相关保密条款的约定要求；

2、取得了公司关于豁免披露信息的商业价值和对公司经营的影响的说明；

3、对豁免披露客户进行现场访谈，对公司与客户的合作情况进行核实，具体访谈比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
现场访谈客户金额	12,230.55	39,133.69	26,659.73
豁免披露客户收入合计金额	13,782.38	44,626.63	29,288.90
访谈比例	83.38%	81.52%	82.32%

4、对公司与豁免披露客户的合作情况进行函证，确认公司与该等客户交易的金额、期末往来余额等，具体函证的比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年
发函金额	13,431.19	44,310.07	28,667.15

回函确认金额	10,548.63	35,296.97	23,613.31
豁免披露客户收入合计金额	13,782.38	44,626.63	29,288.90
发函比例	97.45%	99.29%	97.88%
回函确认比例	76.54%	79.09%	80.62%
替代测试金额	2,882.56	9,013.10	5,053.84
替代测试比例	20.91%	20.20%	17.26%
回函和替代合计核查金额	13,431.19	44,310.07	28,667.15
回函和替代合计核查比例	97.45%	99.29%	97.88%

## （二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：公司本次信息豁免披露部分内容属于公司具有价值的商业秘密，已采取严格措施对其进行保密，不存在通过其他途径泄露而为公众所知悉；公司相关信息豁免披露的依据及理由均具有充分性和合理性，豁免披露后的信息对投资者决策判断不构成重大障碍，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》等法规的相关要求。

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

### （一）核查上述事项并发表明确意见

#### 1、核查程序

针对上述除豁免披露外事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司高级管理人员和销售人员，了解公司销售业务的开展情况，与主要客户的合作背景、公司核心技术优势、核心工序等；

（2）获取公司与相关客户签订的框架协议、价格协议等，了解结算模式等相关约定；

（3）对报告期内的主要客户进行实地走访，了解其与公司合作的情况；

（4）获取公司报告期各期收入明细表，分析主要客户的销售变动情况；

- (5) 获取公司后视镜定点项目统计表，分析公司在手订单情况；
- (6) 对公司报告期内盈利、现金流量等主要财务指标变动进行定量分析，了解公司经营活动现金流量与净利润存在差异的原因及合理性；
- (7) 查询同行业可比公司业绩情况，分析公司营业收入增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致；
- (8) 获取公司 2025 年 1-6 月财务报表，并与上年同期数据进行了比较分析；
- (9) 查阅同行业可比公司公开披露信息，了解公司与可比公司机器设备投入比、产能利用率、主要生产工序、外协情况等，分析公司与同行业可比公司差异的原因；
- (10) 获取公司销售的收入成本明细表，分析两年内相同产品的单价变动对毛利率的影响；
- (11) 查询同行业可比公司分产品毛利率，分析公司分产品毛利率与可比公司毛利率是否存在显著差异。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- (1) 公司通过主要客户主机厂体系审核后进入相应合格供方名单，主要客户构成稳定且销售额持续增长，主要客户复购率较高，销售具备稳定性；公司项目储备较为丰富，随着定点项目的量产，业绩逐步释放，公司收入增长具备可持续性；
- (2) 公司盈利（收入、毛利率、净利润）、现金流量等主要财务指标变动，经营活动现金流量与净利润存在差异具有合理性，公司营业收入增长趋势与同行业可比公司业绩变化趋势基本一致；
- (3) 公司积累的技术优势以及全流程的产品生产开发能力，是报告期内公司客户开拓及持续获得新项目定点的基础，为未来经营业绩的稳定性提供了保障；公司项目储备较为丰富，随着定点项目的量产，业绩将逐步释放；公司期后经营业绩良好，未来经营业绩具备稳定性；

(4) 公司机器设备投入较小，与公司开展的业务相匹配，与同行业可比公司存在差异，主要系以下几方面因素导致：①同行业可比公司产品以单一结构件产品为主，而公司后视镜产品为总成件产品，产品组件中摄像头、电机和转向灯等系向外采购，不需要加工；②公司生产工序相对较少，所需设备投入亦较少；③公司存在外协生产采购情形；④公司产能利用率高于同行业可比公司。因此，公司设备投入较小，机器设备收入比低于同行业可比公司具有合理性；

(5) 整车厂年降安排对公司毛利率的影响较小；公司主要产品毛利率与可比公司毛利率不存在显著差异，部分产品毛利率差异具备合理性。

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

针对营业收入，主办券商和会计师核查程序如下：

1、对公司销售及财务人员进行访谈，了解客户的基本情况、公司的销售流程、与收入确认相关的内部控制以及账务处理方法；

2、了解公司销售业务流程及收入确认相关的内部控制设计与执行情况，对业务流程进行穿行测试，并对关键控制运行的有效性进行控制测试；

3、获取并查阅公司收入确认政策，检查销售合同/订单、价格协议，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，分析评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，是否与公司实际情况相匹配；

4、取得并复核公司的收入成本明细表，对报告期各期收入变化执行分析性程序；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询公司主要客户的工商信息，包括注册地、注册资本、股东、股权结构、经营范围、成立时间等基本信息；与公司关联方名单进行比对，核实是否与公司及其关联方存在关联关系，确认主要客户的真实性；

6、执行细节测试，抽样检查公司销售收入相关的支持性文件，包括销售

订单、出库单、客户系统数据等收入确认的相关支持性文件，判断收入确认依据是否充分，收入确认时点是否与公司收入确认政策相符；报告期内针对营业收入支持性文件核查情况如下：

单位：万元

年度	核查金额	收入金额	核查比例
2025 年 1-3 月	11,399.30	14,422.67	79.04%
2024 年度	41,322.69	46,533.18	88.80%
2023 年度	27,681.97	30,737.58	90.06%

7、对公司报告期内主要客户执行函证程序，确认报告期内各期的交易金额的真实性及准确性，针对未回函的客户执行替代程序，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
收入金额	14,422.67	46,533.18	30,737.58
发函金额	13,422.48	44,645.35	28,804.12
发函比例	93.07%	95.94%	93.71%
回函金额	10,596.40	35,631.34	23,613.31
回函比例	73.47%	76.57%	76.82%
替代测试金额	2,826.08	9,014.01	5,190.81
替代测试比例	19.59%	19.37%	16.89%
回函和替代合计核查金额	13,422.48	44,645.35	28,804.12
回函和替代合计核查比例	93.07%	95.94%	93.71%

8、对公司报告期内重要客户进行实地访谈，对相关人员进行访谈，了解公司与主要客户的交易背景、业务来往情况，核实公司与主要客户间的业务往来的真实性等，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
收入金额	14,422.67	46,533.18	30,737.58
走访金额	11,491.97	36,378.40	24,110.53
走访比例	79.68%	78.18%	78.44%

9、执行截止性测试，针对资产负债表日前后的销售收入，检查出库单、

客户系统数据等支持性文件，检查收入的确认时点是否准确。

综上，经核查，公司收入确认方式及时点恰当，具体核查措施有效。报告期内，公司收入真实、完整、准确。

## 2. 关于寄售模式

根据申报文件，公司零部件销售存在寄售模式，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库客户根据需要领用产品，公司取得经客户确认的结算明细确认收入。

请公司：（1）补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的主要客户及产品类型，寄售模式的具体情况，采用寄售模式销售是否符合行业惯例；（2）说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因；寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性；（3）说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行；寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷；公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后收入确认情况。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的主要客户及产品类型，寄售模式的具体情况，采用寄售模式销售是否符合行业惯例

### （一）补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况

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“（5）其他分类”中对各期寄售模式销售收入进行了补充披露，具体如下：

单位：万元

类型	按是否寄售模式分类		
项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售模式	8,212.16	56.94%	18,456.21	39.66%	5,767.81	18.76%
非寄售模式	6,210.51	43.06%	28,076.97	60.34%	24,969.77	81.24%
<b>合计</b>	<b>14,422.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>46,533.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,737.58</b>	<b>100.00%</b>
<b>原因分析</b>	报告期内，公司寄售模式收入占比分别为 18.76%、39.66% 和 56.94%，寄售模式销售占比逐年提升，主要系以寄售模式销售的奇瑞汽车、吉利控股等销售占比提高所致。					

## (二) 对应的主要客户及产品类型，寄售模式的具体情况

1、报告期各期，公司寄售模式主要客户情况如下：

主要客户名称	产品类型
奇瑞汽车	后视镜
吉利控股	后视镜、充电口及其他
零跑汽车	后视镜及其他

报告期内，公司寄售模式对应的主要客户为奇瑞汽车、吉利控股及零跑汽车，主要客户寄售销售收入占寄售收入比例分别为 94.79%、98.36% 和 98.77%。寄售产品类型主要为后视镜。

## 2、寄售模式具体情况

公司寄售模式的具体情况如下：

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

## (三) 采用寄售模式销售是否符合行业惯例

报告期内，公司为满足客户及时提货及库存管理的要求，对部分客户采取寄售模式销售，向客户指定的寄售仓进行发货。公司根据客户的生产计划和预测的需求量，维持寄售仓必要的库存量，定期依据客户提供的领用数据，

与客户系统核对一致后确认收入，并定期开票结算。

报告期内，公司寄售模式销售的产品为汽车零部件，主要为后视镜，采用寄售模式系适应客户的需求，从而能够提高供货稳定性和及时性，加深与客户的长期战略合作和共同发展。经比较同行业可比公司的相关公开资料如下：

同行业公司	资料来源	披露信息
宁波华翔	2025 年半年度财务报告	内销业务在客户签收产品或安装下线后，产品控制权转移给客户时确认收入
毓恬冠佳	招股说明书	公司以寄售模式向大部分客户实现销售收入，整车厂客户为了降低存货对营运资金的占用，利用寄售仓将成本向上游转移，寄售仓库一般由第三方或客户管理，客户领用公司产品后才通过系统和公司结算
泰鸿万立	招股说明书	内销：依据与不同客户约定的收入确认条款不同，收入确认方法如下：①根据与客户签订的合同或订单要求，将产品送达客户指定的地点并经客户领用，公司根据客户出具的结算单经核对无误后确认收入；②根据与客户签订的合同或订单要求，在指定地点将产品交付给客户并签收后确认收入
骏创科技	2025 年半年度报告	汽车注塑件内销商品分以下两种情况：一般方式下，已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本集团在该时点确认收入；寄售方式下，每月和客户进行对账，对账无误后，以对账单确认收入
汇通控股	招股说明书	寄售模式下，客户根据其生产需求领用产品并提供结算清单，公司根据结算清单确认收入；非寄售模式下，公司将产品交付至客户仓库，经客户验收后入库，公司根据核对一致后的收货明细确认收入

对比同行业公司，均存在寄售模式销售，公司采用寄售模式销售符合行业惯例。

**二、说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因；寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性**

**（一）说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因**

## 1、公司对寄售模式下库存商品的管理

(1) 库存商品入库管理：公司商务部根据客户订单计划先在 ERP 系统中生成销售调拨单，仓库配货员根据调拨单中的产品名称、规格型号、数量信息等进行配货向中转库发出货物。中转仓库收货、验收完毕并在调拨单上签字确认，由物流司机带回交与公司物流部，作为中转仓库入库依据，同时中转仓库在中转库月报表中登记入库数。

(2) 库存商品出库管理：客户通过客户供应商管理系统等方式向公司发布送料需求，中转库按照客户发布日送料需求备货并打印送货清单，将产品送至客户工厂。中转库在月报表中登记出库数。公司按月获取中转仓库月报表，将月报表中出库数据与客户系统中工厂签收数字进行核对。

(3) 库存商品库存管理：对于存放于中转库的库存商品，公司按月获取中转仓库月报表，将月报表中结存数字与公司供应链系统中结存数字进行核对。公司定期通过安排人员去第三方中转仓库进行盘点，其他时间主要通过定期登陆客户供应商管理系统检查核对、与客户邮件核对、与客户进行对账等方式进行确认。

在寄售模式下库存商品的管理中，公司严格按照相关制度的要求，由相关部门对包括收到订单、排产、向中转仓库发货、由中转仓库向客户发货、客户确认结算数量、开具发票、收款在内的全过程进行有效跟踪管理，公司对于寄售模式下库存商品的管理制度有效实施，不存在重大风险。

## 2、各期末寄售模式下发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因

### (1) 各期末寄售模式下发出商品的数量及金额

单位：只、万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品数量	35,947.00	34,305.00	24,218.00
发出商品金额	231.49	212.99	140.02

由上表可见，公司报告期各期末寄售模式下发出商品余额较小，随着公司销售规模的增长，余额亦同步增长。

## (2) 对应主要客户情况及变动原因

单位：万元

客户名称	发出商品类型	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
		发出商品数量	发出商品金额	发出商品数量	发出商品金额	发出商品数量	发出商品金额
吉利控股	后视镜及其他	18,975.00	135.43	22,720.00	151.96	14,268.00	96.60
奇瑞汽车	后视镜及其他	2,159.00	56.33	921.00	32.12	83.00	2.81
合计		21,134.00	191.76	23,641.00	184.08	14,351.00	99.41

由上表可见，报告期各期末寄售模式下发出商品余额主要为吉利控股余额，吉利控股 2024 年末发出商品数量较 2023 年末增长 59.24%，金额较 2023 年末增长 57.31%，主要系 2024 年度寄售模式下对吉利控股的销售规模增长所致，销售金额由 2023 年度的 2,529.08 万元增长至 5,453.94 万元。

## (二) 寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因

报告期内，公司寄售模式与非寄售模式的主营业务毛利率水平对比如下：

单位：万元

年度	销售模式	收入	成本	毛利率
2025 年 1-3 月	寄售模式	8,212.16	6,874.09	16.29%
	非寄售模式	5,928.34	4,191.20	29.30%
	小计	14,140.50	11,065.29	21.75%
2024 年度	寄售模式	18,456.21	14,715.84	20.27%
	非寄售模式	27,542.64	19,078.68	30.73%
	小计	45,998.85	33,794.52	26.53%
2023 年度	寄售模式	5,767.81	4,714.66	18.26%
	非寄售模式	24,668.19	16,987.63	31.14%
	小计	30,436.00	21,702.29	28.70%

报告期内，寄售模式的毛利率低于非寄售模式，主要系寄售模式下的主要客户为奇瑞汽车，对应的产品毛利率较低，拉低了整体寄售模式毛利率。

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

公司存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，主要客户列示如下：

客户名称	销售模式	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
客户 A	寄售模式	5,865.29	88.83%	12,435.24	98.10%	2,938.20	79.95%
	非寄售模式	737.22	11.17%	241.45	1.90%	736.81	20.05%
<b>小计</b>		<b>6,602.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,676.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,675.00</b>	<b>100.00%</b>
上汽大通汽车有限公司	寄售模式	12.69	100.00%	31.04	90.92%	-	-
	非寄售模式	-	-	3.10	9.08%	-	-
<b>小计</b>		<b>12.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>34.14</b>	<b>100.00%</b>	-	-

注：对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的统计口径为单体客户。

如上表，客户 A 主要销售模式为寄售模式，少部分非寄售收入系客户 A 存在向公司采购部分 KD 套件，并以散件组装模式销售给海外企业导致，该部分 KD 套件销售模式为非寄售模式，在客户 A 签收入库后公司确认收入。

上汽大通汽车有限公司主要销售模式为寄售模式，存在少量的非寄售收入系部分样件在客户测试、验收完毕后确认收入。

三、说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行；寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷；公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后收入确认情况

(一) 说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司对寄售商品的控制措施见“问题 2 关于寄售模式”之“（二）”之“1、说明公司对寄售模式下库存商品如何管理”；报告期内，公司针对存货的管理建立了《存货管理制度》并一贯执行，寄售商品相关的内控制度健全且得到有效执行。

## （二）寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷

寄售模式下，公司根据销售合同的约定，客户从收到货物后直到装配过程结束发现货物质量问题的应及时通知供应商。公司在将产品送至客户指定仓库之后并在客户领用之前，公司承担该部分产品发生的减值风险以及非保管责任产生的毁损灭失风险，产品所有权仍归属于公司；待客户领用后，产品所有权转移至客户。历史上，公司在寄售模式下未发生相关存货损毁情况及纠纷。

## （三）公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后收入确认情况

### 1、公司如何保证发出商品的真实准确完整

公司为及时满足客户的生产需求，在主要客户周边租用了中转仓库，并制定了相应的发货计划及时供货；公司通过 ERP 系统根据销售出库单管理产品的发货情况，根据不同客户的实际需求，发出的商品运输至客户仓库或中转库；运输至客户仓库的商品在到达后由客户指定人员进行签收并办理入库，运输至中转库的商品由公司单独管理，在客户向中转库下达送货需求时再向客户发货，并由客户指定人员办理入库。公司根据不同客户的结算方式分别在商品签收或领用时确认收入，进一步确认发出商品的真实准确完整。

### 2、是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后收入确认情况

#### （1）发出商品的库龄情况

单位：万元

年度	结存金额	1年以内		1年以上	
		金额	占比	金额	占比
2025 年 1-3 月	587.42	502.60	85.56%	84.82	14.44%
2024 年度	543.60	455.94	83.87%	87.66	16.13%
2023 年度	297.48	263.60	88.61%	33.88	11.39%

报告期内，公司发出商品库龄主要集中在 1 年以内，报告期各期占比超 80.00%，库龄结构较好，不存在长期未结转的发出商品。库龄 1 年以上的发出商品主要为样件，样件主要用于客户整车量产前的测试，验收周期较久。

## (2) 发出商品期后收入确认情况

单位：万元

年度	发出商品余额	期后结转金额	结转比例
2025 年 1-3 月	587.42	303.38	51.65%
2024 年度	543.60	362.66	66.71%
2023 年度	297.48	236.20	79.40%

注：期后结转金额统计日期截至 2025 年 8 月 31 日。

报告期内，公司发出商品期后结转金额分别为 236.20 万元、362.66 万元及 303.38 万元，期后结转比例分别为 79.40%、66.71% 及 51.65%，期后结转比例略低主要系样件验收周期较久，尚未结转所致。

## 四、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

### (一) 核查程序

就上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司收入明细统计各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的主要客户及产品类型，并分析其收入确认方法及合理性；

2、向相关负责人进行访谈，了解公司寄售仓存货模式、分布地点等情况，了解公司寄售模式发生的具体过程及背景，以及是否符合行业惯例；

3、向相关负责人进行访谈，了解公司寄售模式的具体过程、对寄售模式下库存商品如何管理、是否存在对同一客户销售既有寄售模式、又有其他模式的情形及其合理性等，结合对财务相关负责人的访谈及发出商品明细表，统计各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况并分析其变动原因是否合理；对寄售模式与非寄售模式毛利率进行统计并分析其差异原因及合理性；

4、获取公司与寄售模式客户签订的销售合同，了解寄售模式下发出商品毁损灭失责任归属；

5、获取公司报告期内发出商品明细、销售台账和销售原始单据，对销售收入进行截止性测试，核查公司是否存在利用发出商品跨期调节收入的情形，

了解发出商品期后结转情况；

- 6、查询同行业公司公开信息，了解寄售模式是否符合行业惯例；
- 7、获取公司存货管理相关的内部控制制度，评价存货相关内控的设计，确定其是否得到执行以及内部控制的运行有效性。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司已补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的主要客户及产品类型，寄售模式的具体情况，公司采用寄售模式销售符合行业惯例；
- 2、公司对寄售模式下库存商品已采取有效的管理措施，相关内部控制制度健全并得到了有效执行；各期末寄售模式下主要客户发出商品变动原因存在合理性；寄售模式与非寄售模式毛利率水平存在差异的原因具备合理性；公司对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的原因具备合理性；
- 3、寄售存货由公司承担毁损风险，历史上寄售存货不存在损毁灭失情况，公司与寄售客户不存在纠纷；公司有效保证发出商品的真实性、准确性和完整性，报告期各期末，公司寄售发出商品真实、准确、完整；公司不存在长期未结转的大额发出商品，整体发出商品期后结转情况良好。

## 3. 关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款的账面价值分别为 14,547.06 万元、28,496.89 万元、29,100.16 万元；应收款项融资的账面价值分别为 4,765.32 万元、8,276.40 万元、15,668.68 万元。

请公司：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；  
（2）说明应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难

等风险；（3）说明应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析说明相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示是否符合《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，并发表明确意见。

回复：

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

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

### 1、业务模式

报告期内，公司主要从事汽车零部件的研发、生产与销售，主要产品包括汽车内外后视镜、碳罐、加油口盖、充电口盖和汽车膨胀水壶等。

公司产品销售采用直销模式，下游客户主要为奇瑞汽车、上汽集团、吉利控股、江淮汽车、零跑汽车等知名汽车整车制造商。公司综合考虑客户的资信状况、交易规模等情况，给予客户一定的信用账期。

### 2、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期

报告期内，公司对主要客户的结算模式、信用政策、回款周期情况如下：

主要客户	结算方式	信用政策	报告期内是否发生变化
奇瑞汽车	电汇、承兑汇票、宝象	合同货物实际使用后次月起的第四个月月初前支付货款	否
上汽集团	电汇和承兑汇票	收到并确认支付材料后的下一个月的第二十五日	否
吉利控股	电汇和承兑汇票	发票入账后次月1号起75天后	否
江淮汽车	电汇和承兑汇票	收到发票次月起支付	否
零跑汽车	电汇和承兑汇票	发票入账后60天	否

如上表所示，公司主要客户结算模式主要为电汇和承兑汇票。公司主要客户系知名汽车整车企业，根据公司与客户交易规模及合作年限等因素综合确定双方

之间的信用政策，公司对该等主要客户的信用政策报告期内未发生变化。

公司制定多项内控措施，确保订单达到付款条件时，公司相关业务人员会积极与客户协商回款事项。报告期内，公司应收账款周转天数，即回款周期分别为 141.73 天、178.22 天和 191.49 天，大于信用政策规定的账期，主要系销售订单约定的账期通常是在与客户对账、收到发票并入账后开始计算，客户处理流程的时间较长，该差异具有合理性。

### 3、说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例情况如下：

项目	2025 年 1-3 月/2025 年 3 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	31,272.91	30,635.64	15,371.74
营业收入	14,422.67	46,533.18	30,737.58
应收账款余额/营业 收入	54.21% <sup>注</sup>	65.84%	50.01%

注：2025 年 1-3 月应收账款余额占营业收入比例为年化后数据。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 15,371.74 万元、30,635.64 万元和 31,272.91 万元，呈逐年上升趋势，与公司营业收入变动趋势相匹配。2024 年末应收账款余额较 2023 年大幅增长，主要系公司收入规模扩大，且第四季度为公司业务高峰期，使得对应的年末应收账款余额大幅增加。

报告期各期末，公司应收账款占当期营业收入比例分别为 50.01%、65.84% 和 54.21%(年化后)，总额法计量下的应收账款占营业收入的比例分别为 42.68%、57.38% 和 48.83%。2024 年应收账款占比上升较多主要系公司 2024 年收入规模扩大，主要客户开票流程相对较慢，导致应收账款尚未到期收回所致，2025 年 1-3 月应收账款占比有所下降。

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

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 15,371.74 万元、30,635.64 万元和 31,272.91 万元，主要系公司业务规模扩大所致。

报告期内，公司综合考虑客户的资信状况、交易规模等情况，给予客户一定

的信用账期，对主要客户的信用政策未发生变化，合同约定的付款条件保持了一贯性原则。

综上，公司应收账款余额增加与公司的业务开展情况相匹配，不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况。

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

**(一) 说明应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例**

### **1、应收账款的期后回款情况**

报告期各期末，公司应收账款期后收款情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	31,272.91	30,635.64	15,371.74
期后回款金额	27,181.21	29,110.59	14,715.99
期后回款比例	86.92%	95.02%	95.73%

注：期后回款时间截至 2025 年 8 月 31 日。

截至 2025 年 8 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 95.73%、95.02% 和 86.92%，尚未回款的应收账款主要系合创汽车科技有限公司、合众新能源汽车股份有限公司存在逾期和未开票情形所致，其中，合创汽车科技有限公司、合众新能源汽车股份有限公司应收账款已全额计提坏账准备。公司应收账款期后回款情况良好，应收账款预计无法回收风险较小。

### **2、应收票据的期后兑付情况**

报告期各期末，公司应收票据（含应收款项融资）期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收票据账面余额	3,667.81	5,193.32	4,365.16
应收款项融资账面余额	15,668.68	8,276.40	4,765.32
期后兑付金额	17,553.43	13,469.71	9,130.48

期后未到期金额	1,783.06	-	-
期后兑付比例	90.78%	100.00%	100.00%

注：期后兑付时间截至 2025 年 8 月 31 日。

由上表可知，截至 2025 年 8 月 31 日，公司报告期各期末应收票据及应收账款项融资期后兑付比例分别为 100.00%、100.00% 和 90.78%，2025 年 3 月末部分应收票据尚未到期。公司报告期各期末已到期的应收票据均已获正常兑付，已贴现、背书票据不存在被追索情形，应收票据兑付情况不存在异常情形。

### 3、应收账款逾期金额及比例

报告期各期末，公司应收账款逾期金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	31,272.91	30,635.64	15,371.74
逾期金额	2,136.14	1,082.19	1,018.14
逾期比例	6.83%	3.53%	6.62%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款余额的比例分别为 6.62%、3.53% 和 6.83%。公司应收账款逾期中的主要客户大多为公司长期合作的客户，整体信誉良好，还款能力较强，违约风险较低，由于客户自身付款审批流程需一段时间，因此在满足收款条件后会适当延长一定期限用于流程审批。应收账款期后回款比例较高，不存在重大坏账风险。

### 4、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄构成对比情况如下：

单位：%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
<b>2025 年 3 月 31 日</b>					
宁波华翔	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
毓恬冠佳	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
泰鸿万立	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
骏创科技	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
汇通控股	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
<b>同行业平均值</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100.00%</b>

<b>申请挂牌公司</b>	<b>97.12%</b>	<b>1.75%</b>	<b>1.11%</b>	<b>0.02%</b>	<b>100.00%</b>
<b>2024 年 12 月 31 日</b>					
宁波华翔	98.12%	1.05%	0.29%	0.55%	100.00%
毓恬冠佳	99.09%	0.04%	0.06%	0.81%	100.00%
泰鸿万立	97.12%	2.11%	0.57%	0.19%	100.00%
骏创科技	90.92%	8.28%	0.78%	0.02%	100.00%
汇通控股	96.58%	2.72%	0.00%	0.70%	100.00%
<b>同行业平均值</b>	<b>96.36%</b>	<b>2.84%</b>	<b>0.34%</b>	<b>0.45%</b>	<b>100.00%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>97.40%</b>	<b>1.45%</b>	<b>1.15%</b>	-	<b>100.00%</b>
<b>2023 年 12 月 31 日</b>					
宁波华翔	98.78%	0.51%	0.14%	0.57%	100.00%
毓恬冠佳	99.05%	0.09%	0.21%	0.66%	100.00%
泰鸿万立	98.85%	0.88%	0.07%	0.19%	100.00%
骏创科技	98.54%	1.36%	0.00%	0.10%	100.00%
汇通控股	98.87%	0.04%	0.04%	1.05%	100.00%
<b>同行业平均值</b>	<b>98.82%</b>	<b>0.58%</b>	<b>0.09%</b>	<b>0.52%</b>	<b>100.00%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>97.57%</b>	<b>2.43%</b>	-	-	<b>100.00%</b>

报告期内，同行业可比公司中泰鸿万立披露过其 2023 年度应收账款逾期比率为 1.84%，扣除单项计提坏账后的逾期比例为 1.65%，公司逾期比例分别为 6.62%、3.53%和 6.83%，高于可比公司泰鸿万立，主要系客户结构、合作背景等不同所致。从应收账款账龄占比来看，公司及同行业可比公司的应收账款账龄均以 1 年以内为主，公司 1 年以内应收账款的比例高于同行业可比公司平均值，应收账款质量较好，公司应收账款账龄结构及逾期情况与同行业可比公司相比不存在重大差异。

## （二）主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期末，公司应收账款前五大客户余额情况如下：

客户名称	应收账款余额	占期末应收账款余额的比例	期后回款金额	是否存在经营 恶化、资金困 难等风险
				单位：万元
<b>2025 年 3 月 31 日</b>				
客户 A	13,517.18	43.22%	13,182.64	否

客户 B	7,700.86	24.62%	6,881.77	否
客户 D	3,669.43	11.73%	3,373.00	否
客户 C	3,284.13	10.50%	1,885.29	否
客户 E	1,470.91	4.70%	1,464.71	否
<b>2024 年 12 月 31 日</b>				
客户 B	12,123.97	39.57%	11,607.50	否
客户 A	9,557.45	31.20%	9,557.45	否
客户 C	3,794.48	12.39%	3,758.42	否
客户 D	3,160.23	10.32%	3,114.31	否
客户 E	608.01	1.98%	602.12	否
<b>2023 年 12 月 31 日</b>				
客户 B	5,385.10	35.03%	5,385.10	否
客户 C	4,025.07	26.18%	4,024.98	否
客户 A	3,563.80	23.18%	3,563.80	否
客户 D	1,370.59	8.92%	1,368.38	否
合创汽车科技有限公司	547.41	3.56%	51.20	是

注：期后回款时间截至 2025 年 8 月 31 日。

如上表所示，报告期各期末，除合创汽车科技有限公司（以下简称“合创汽车”）外，公司应收账款前五大客户余额在期后已基本收回，回款情况良好。通过中国执行信息公开网查询，除合创汽车外，主要客户未被列入失信被执行人名单。

2023 年公司对合创汽车的应收账款出现逾期，合创汽车自 2024 年以来经营状况出现恶化，2025 年 6 月被列入失信被执行人，目前已暂停经营，公司对该应收账款按照 100% 单项计提坏账。

报告期内，公司与主要客户的业务开展情况良好，主要收款对象为知名汽车整车制造商，除合创汽车外，上述企业信誉良好，生产经营正常，不存在经营恶化、资金困难的风险。

**三、说明应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析说明相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》等相关规定**

## 1、应收款项融资科目的明细及具体情况

票据分为银行承兑汇票及商业承兑汇票，对于银行承兑汇票，公司将根据承兑银行区分为信用等级较高的银行承兑汇票及信用等级一般的银行承兑汇票两类，第一类为六大国有银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行）及九家上市的股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行）作为承兑银行的，公司将该部分票据划分为信用等级较高的银行承兑汇票，第二类为其他信用等级一般的银行承兑汇票。

公司应收款项融资科目核算的是属于出票银行为信用等级较高的银行承兑汇票。非“6+9”银行出具的银行承兑汇票、商业承兑票据因出票人信用风险等级相对较低，在贴现、背书转让时不能终止确认，不符合“企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”规定，因此在应收票据核算。

报告期各期末，公司应收款项融资科目的明细如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
银行承兑汇票	15,668.68	8,276.40	4,765.32
其中：第一类	15,668.68	8,276.40	4,765.32

2、结合信用等级等因素，分析说明相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》等相关规定

《企业会计准则》关于金融资产转移相关会计处理的规定如下：

项目	具体内容
《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）第五条	金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（2）该金融资产已转移，且符合《企业会计准则第23号金融资产转移》（2017年修订）规定的金融资产终止确认条件，终止确认，是指将金融资产或者金融负债从企业的资产负债表内予以转销
《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）第七条	企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。如果企业保留了被转移金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬而不满足终止确认条件的，应当继续确认被转移金融资产整体，并将收到的对价确认为

	一项金融负债
《企业会计准则第23号——金融资产转移》应用指南（2018年修订）	对于“几乎所有风险和报酬”，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断，需考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等

结合上表可知，判断已背书、已贴现未到期的票据是否能终止确认的关键取决于金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬都得到转移。

票据贴现或背书，属于附追索权方式转移金融资产，票据的出票人、背书人、承兑人和保证人对持票人承担连带责任，持票人可以对其中任何一人、数人或全体行使追索权。对于第一类由信用等级较高的银行背书或贴现的票据，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，可认为相关资产所有权上几乎所有风险和报酬已经转移，公司可以直接终止确认；对于第二类银行承兑或者贴现的票据是由信用等级不高的银行承兑，贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍然没有转移，因而公司未终止确认。

报告期各期末，公司已背书或贴现但尚未到期的应收款项融资金额及其信用等级如下：

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	4,873.85	-	7,857.45	-	1,188.72	-
其中：第一类	4,873.85	-	7,857.45	-	1,188.72	-

结合上表可知，对第一类已背书或贴现但尚未到期应收款项融资，公司均终止确认。

综上所述，公司应收款项融资科目的会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定。

#### 四、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司财务负责人和销售负责人，了解公司结算模式、信用政策、回款周期等，以及应收账款余额增长的原因及合理性等；
- 2、获取报告期内公司应收账款余额明细表和收入明细表，计算并复核应收账款余额占营业收入比例、应收账款周转率等；
- 3、查阅公司主要客户的销售合同或订单，检查其结算和收款条款，复核公司对主要客户信用期限以及回款期限的统计记录是否准确；检查其信用政策及期限，分析主要客户信用政策变动情况，核查其信用政策变动是否具有商业合理性，是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；
- 4、获取并检查客户期后回款情况，结合客户信用政策，统计汇总报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况，分析应收账款逾期比例变动原因；
- 5、获取应收票据备查簿，检查期后兑付情况，并对期末在手应收票据进行盘点；
- 6、查询同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司应收账款结构情况，分析公司应收账款情况与同行业可比公司是否存在差异；
- 7、通过中国执行信息公开网、企查查等公开渠道，了解公司主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，分析主要收款对象是否具备货款偿还能力；
- 8、获取公司应收票据和应收款项融资科目明细表，了解核算范围，了解相关票据的信用等级情况，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、报告期各期末，应收账款余额占当期营业收入比例的变动具有合理性；公司应收账款余额增加与公司的业务开展情况相匹配，不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；
- 2、报告期各期末，公司应收账款期后回款情况良好，应收票据的期后兑付比例较高；应收账款逾期比例可控，不存在重大坏账风险；公司应收款项结构情况与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业惯例；

3、公司与主要客户的业务开展情况良好，主要收款对象为知名汽车整车制造商，除合创汽车外，企业信誉良好，生产经营正常，不存在经营恶化、资金困难的风险；

4、公司应收款项融资科目核算的是属于出票银行为信用等级较高的银行承兑汇票。相关票据的背书、贴现可以满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》等相关规定。

#### 4. 关于业务合规性

根据申报文件：（1）报告期内公司存在未验先投情形。（2）报告期内，公司存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，2025 年公司新增劳务外包，当前公司劳务派遣用工比例不超 10%。（3）公司将部分产品的部分生产工序委托供应商进行外协加工。公司外协采购金额分别为 1,825.93 万元、3,406.66 万元和 950.96 万元，公司外协采购金额占营业成本比例分别为 8.31%、9.95% 和 8.40%。

请公司说明：（1）未验先投的具体整改措施及其有效性，是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法情形，量化分析对持续经营能力的具体影响。

（2）①劳务外包、劳务派遣分别涉及的业务环节、具体内容、两种模式的主要合同条款、采购价格等方面的区别，相关主体是否需要并取得相应的业务资质，公司对其是否存在依赖，公司采取的质量控制措施；②报告期内劳务外包商是否为劳务派遣公司，是否存在通过劳务外包规避劳务派遣监管规定的情形；公司是否存在劳务纠纷；③公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》，公司及其子公司是否存在因劳务派遣超比例被处罚的情形，是否构成重大违法行为，目前是否存在新增劳务派遣超比例的情形。（3）①外协、外包厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在厂商成立后不久即为公司服务的情形及其合理性；②外协、外包厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协、外包厂商的定价机制公允性，是否存在外协、外包厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；④外协、外包加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配。

请主办券商及律师核查以上事项并就公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见。

**回复：**

一、未验先投的具体整改措施及其有效性，是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法情形，量化分析对持续经营能力的具体影响

**(一) 未验先投的具体整改措施及其有效性**

2023年12月23日，昊翔有限出具《合肥昊翔汽车零部件有限公司汽车零部件生产技术改造项目验收意见》，验收工作组同意“汽车零部件生产技术改造项目”通过环保验收；2023年12月30日，昊翔有限在公开网站公示验收情况。公司已完成“汽车零部件生产技术改造项目”环保验收，对该项目存在的未验先投问题已经整改完毕，整改措施有效。

**(二) 受到行政处罚的风险较小、不构成重大违法情形**

**1、公司已就未验先投事项进行了整改**

2023年12月，公司已完成“汽车零部件生产技术改造项目”项目竣工环保验收。“汽车零部件生产技术改造项目”项目污染物产生量、排放量以及对环境的影响较小，并且根据第三方的检测报告，“汽车零部件生产技术改造项目”污染物排放情况符合要求。

**2、公司未验先投的瑕疵行为已及时纠正，没有造成危害后果**

安徽省生态环境厅、安徽省司法厅印发的《生态环境轻微违法违规行为免罚清单（第二批）》（皖环发[2022]30号）规定“下列轻微违法违规行为，及时纠正，没有造成危害后果的，不予行政处罚：1、违反《建设项目环境保护管理条例》第十七条第一款、第十九条第一款，建设项目环境保护设施未经验收或验收不合格，建设项目即投入生产或使用，首次被发现，建设项目已按照环境影响评价文件及生态环境部门审批意见要求完成了配套环境保护设施建设并正常运行，无超标排放或者通过暗管、渗井、渗坑、灌注、篡改、伪造监测数据，不正常运行污染防治设施等逃避监管的方式排放污染物的行为，立即主动停止生产或使用，并自行关闭项目，或者在责令限期改正后及时完成环境保护设施验收，且验收合格的”。

《生态环境部关于进一步规范适用环境行政处罚自由裁量权的指导意见》

(环执法[2019]42号)规定：“有下列情形之一的，可以免予处罚。…(3)其他违法行为轻微并及时纠正，没有造成危害后果的。”

根据上述规定，公司“汽车零部件生产技术改造项目”已完成环保验收且配套环境保护正常运行，无超标排放等情形，因此，公司未验先投情况属于《生态环境部关于进一步规范适用环境行政处罚自由裁量权的指导意见》《生态环境轻微违法违规行为免罚清单（第二批）》规定的不予处罚情形，受到行政处罚的风险较小、不构成重大违法情形。

综上，公司“汽车零部件生产技术改造项目”未验先投情形受到行政处罚的风险较小、不构成重大违法情形。

### （三）量化分析对持续经营能力的具体影响

2023年12月，公司已完成“汽车零部件生产技术改造项目”环保验收，相关违规行为已经纠正，整改措施有效，不会影响公司持续生产经营。

如前文分析，公司未验先投属于《生态环境部关于进一步规范适用环境行政处罚自由裁量权的指导意见》《生态环境轻微违法违规行为免罚清单（第二批）》规定的不予处罚情形，因此受到行政处罚的风险较小，且公司实际控制人已承诺“若昊翔股份因项目验收完成前投入生产被处罚而遭受经济损失的，本人将足额予以补偿，保证昊翔股份不会因此遭受经济损失”。

根据昊翔股份《企业公共信用信息报告（上市版）》，2023年1月1日至2025年7月16日期间，公司在生态环境保护领域未受到行政处罚。2025年9月，合肥市肥西县生态环境分局出具证明：2023年1月至今，该单位未对昊翔股份进行环境违法处罚。

公司未验先投已经整改完毕，整改措施有效，不会影响公司持续生产经营，公司被处罚的风险小，并且公司实际控制人已承诺承担公司因此遭受的损失。因此，公司未验先投行为对公司持续经营能力不会产生重大不利影响。

综上，公司未验先投的整改措施有效，受到行政处罚的风险较小、不构成重大违法情形，对持续经营能力不会产生重大不利影响。

## 二、①劳务外包、劳务派遣分别涉及的业务环节、具体内容、两种模式的

主要合同条款、采购价格等方面的区别，相关主体是否需要并取得相应的业务资质，公司对其是否存在依赖，公司采取的的质量控制措施；②报告期内劳务外包商是否为劳务派遣公司，是否存在通过劳务外包规避劳务派遣监管规定的情形；公司是否存在劳务纠纷；③公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》，公司及其子公司是否存在因劳务派遣超比例被处罚的情形，是否构成重大违法行为，目前是否存在新增劳务派遣超比例的情形

**(一) 劳务外包、劳务派遣分别涉及的业务环节、具体内容、两种模式的主要合同条款、采购价格等方面的区别，相关主体是否需要并取得相应的业务资质，公司对其是否存在依赖，公司采取的的质量控制措施**

**1、劳务外包、劳务派遣分别涉及的业务环节、具体内容、两种模式的主要合同条款、采购价格等方面的区别，相关主体是否需要并取得相应的业务资质**

区别点	劳务外包	劳务派遣
业务环节	产品包装、打磨、后厨等简单生产工序或辅助岗位	注塑环节中的协助送料、喷涂环节中的挂件、装配中的包装工等临时性、辅助性、可替代性较强的岗位
具体内容	劳务外包公司对其派驻的现场服务人员进行管理	公司直接对被派遣劳动者的日常劳动进行实质管理
	以劳务外包公司人员工时为基础确定工作量，且结合产品验收情况结算费用，由劳务外包公司自行决定向劳动者支付报酬的金额及方式	公司根据与劳务派遣单位约定的薪酬结算方式进行结算
	由劳务外包公司承担	用工单位违法用工给派遣员工造成损害的，用人单位与派遣单位承担法定的连带责任
主要合同条款	主要包括：劳务外包服务内容、协议期限、外包费用及支付、双方责任结算及支付、保证与承诺、转包与分包等	主要包括：劳务派遣服务事项、服务期限、服务要求、劳务派遣所需人员数量及服务内容、双方权利义务、服务费用与结算方式、违约责任等
采购价格	根据工时及工作成果进行结算，平均单价约为 22 元/小时/人	按照协议约定标准支付，平均单价约为 20 元/小时/人
是否需要并取得相应的主体资质	劳务外包公司无特别的资质要求，无需办理行政许可，其从事劳务外包业务符合其经营范围	劳务派遣单位需要有经营许可资质，公司合作主体已取得《劳务派遣经营许可证》

综上，劳务外包、劳务派遣在业务环节、具体内容、主要合同条款、采购价格等方面存在区别；劳务派遣单位需具备劳务派遣经营资质，劳务外包单位无需取得特殊业务资质，从事劳务外包业务需在营业执照所载的经营范围内。

## 2、公司对其是否存在依赖，公司采取的质量控制措施

报告期内，公司因部分时期业务量增加，用工需求扩大，在打磨、送料、挂价、包装等辅助性和可替代性较强的岗位或工序采用劳务派遣、劳务外包的用工形式，该等业务环节对专业技术要求低，不涉及公司生产经营的核心环节；公司所处汽车零部件行业的采用劳务派遣或劳务外包用工形式较为常见，且公司用工所在地劳务外包市场较为成熟，竞争充分，公司采取劳务外包、劳务派遣的形式作为公司用工补充符合行业惯例。因此，公司不存在对劳务外包、劳务派遣公司的依赖。

公司已与符合条件的劳务外包、劳务派遣单位分别签订劳务派遣和劳务外包协议，明确相关权利和义务。其中公司虽对劳务外包单位的相关人员不具有人事管理权，但有权对劳务外包单位按期完成公司安排的工作任务进行监督，对劳务外包单位的管理体系进行评审、监督、考核和指导，对于劳务外包人员工作成果中不符合公司质量标准的制成品，公司有权要求劳务外包单位返工且不计入费用结算范围内。公司已与劳务外包单位就责任分担原则及纠纷解决机制作出了有效的约定；公司在协议中明确了劳务派遣员工标准，并按照公司的内部管理制度对劳务派遣员工进行考勤等日常管理，对于不符合公司用工要求的派遣员工依照合同约定由劳务派遣公司予以更换。报告期内与劳务外包及劳务派遣单位不存在纠纷。因此，公司对劳务外包及劳务派遣单位的管理及质量控制措施有效。

### （二）报告期内劳务外包商是否为劳务派遣公司，是否存在通过劳务外包规避劳务派遣监管规定的情形；公司是否存在劳务纠纷

报告期内，公司劳务外包商为安徽国至人力资源管理有限公司。其基本信息如下：

名称	安徽国至人力资源管理有限公司
成立时间	2023年7月18日
注册资本	500万元
注册地址	安徽省合肥市经济技术开发区锦绣社区紫云路1288号孵化中心水安创谷创业园1710室
法定代表人	刘国鑫
主营业务	劳务派遣、劳务外包
经营范围	许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动（依法须经批准的项目，

	经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；生产线管理服务；社会经济咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件销售；信息技术咨询服务；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；企业管理；企业管理咨询；招生辅助服务；劳务服务（不含劳务派遣）；电气信号设备装置制造；集成电路制造；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售；半导体器件专用设备制造；电子元器件制造；电子元器件批发；汽车零部件及配件制造；汽车装饰用品制造；汽车零配件零售；汽车轮毂制造（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
股权结构	股东姓名	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
	刘国鑫	500.00	100.00

报告期内，因业务发展需求、劳动力市场招工困难等因素，公司存在阶段性临时用工需求。为保障公司正常生产经营，缓解用工紧张程度，公司在包装、装卸、挂件等临时性、辅助性、可替代性较强的岗位采用劳务派遣作为补充用工方式。2024年12月，公司与安徽国至人力资源管理有限公司展开劳务派遣合作，而后，因劳务派遣人员流动性较大带来的管理成本问题，同时为规范临时用工，公司决定增加劳务外包用工方式。考虑到安徽国至人力资源管理有限公司本身具有劳务外包业务能力且合作关系良好，公司就劳务外包业务与安徽国至人力资源管理有限公司进行合作，将部分生产环节或辅助岗位所需的劳务交由其完成，由其根据公司的生产计划派驻人员到公司现场提供服务。因此，公司与安徽国至人力资源管理有限公司开展劳务外包合作具有合理性。

结合公司的业务实质，公司的劳务外包公司需根据公司发出工作指令来调整提供劳务服务计划，且公司劳务外包用工形式在劳务用工风险承担、用工管理、结算方式等方面符合劳务外包的条件，不属于劳务派遣。

经查询检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站，报告期内公司不存在劳务纠纷。

综上，公司不存在通过劳务外包规避劳务派遣监管规定的情形，报告期内公司不存在劳务纠纷。

**（三）公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》，公司及其子公司是否存在因劳务派遣超比例被处罚的情形，是否构成重大违法行为，目前是否存在新增劳务派遣超比例的情形**

公司劳务派遣用工岗位为临时性、辅助性、可替代性较强的岗位，符合《劳动合同法》相关规定。报告期内，公司存在劳务派遣用工的比例超过其员工总人数 10%情形，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条相关规定。根据公司《企业公共信用信息报告（上市版）》，自 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 7 月 16 日，公司及其子公司不存在违反劳动保障法律法规信息。

公司上述劳务派遣超比例情形不构成重大违法行为，具体理由如下：1、报告期内，公司根据工作性质、实际用工情况已逐步对劳务派遣用工进行了整改和规范。截至 2025 年 3 月 31 日，公司劳务派遣员工比例符合《劳务派遣暂行规定》要求。2、根据《劳动合同法》第九十二条之规定，用人单位违反有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，才处以罚款。公司就劳务派遣用工问题已自行完成整改。3、公司实际控制人已出具书面承诺：“昊翔股份已经按照《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规的规定，对用工形式进行了规范，若将来因任何原因出现昊翔股份因劳务派遣用工问题被有关部门处罚，或牵涉任何劳动/劳务纠纷、诉讼、仲裁或其他可能导致昊翔股份应承担责任的情形，本人将对昊翔股份由前述情形产生的支出无条件承担全额补偿义务，保障昊翔股份不会因此遭受损失。”

经公司自行整改规范，截至 2025 年 3 月 31 日，公司劳务派遣员工比例符合《劳务派遣暂行规定》要求。截至目前，公司不存在新增劳务派遣超比例的情形。

三、①外协、外包厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在厂商成立后不久即为公司服务的情形及其合理性；②外协、外包厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协、外包厂商的定价机制公允性，是否存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形；④外协、外包加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配

（一）外协、外包厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在厂商成立后不久即为公司服务的情形及其合理性

报告期内，公司存在将部分外饰件的喷涂工序、基板的注塑工序委托具有生产能力的厂商加工，该等产品加工无需取得特别许可，相关厂商受托从事外协加工业务应符合其经营范围。

报告期内，公司主要外协、外包厂商的基本情况及与公司建立合作时间如下：

序号	厂商名称	主要加工内容	主要经营范围	是否超出其经营范围	成立时间	与公司开始业务合作时间
1	浙江得爱友邦机械股份有限公司	外饰件	汽车配件表面喷涂加工，汽车配件制造、加工、销售等	否	2015.08.03	2019 年
2	上海新塑鼎塑料制品有限公司	外饰件等	塑料制品、塑料真空涂装制品生产，模具、金属制品、塑料制品、五金交电销售等	否	2015.04.02	2023 年
3	苏州怡桓汽车零部件有限公司	外饰件等	汽车零部件（饰品、五金件）、模具、工业自动化设备的生产、销售等	否	2015.10.15	2024 年
4	合肥特乐普汽车零部件有限公司	基板	塑料制品的制造与销售，汽车零部件及配件制造等	否	2023.12.15	2020 年 <sup>注</sup>
	合肥特乐普电子科技有限公司	基板	汽车、家电注塑件的生产、加工，塑胶制品、汽车配件、橡塑制品的销售等	否	2015.08.31	

注：合肥特乐普汽车零部件有限公司与合肥特乐普电子科技有限公司系受同一人控制，故合并考虑初始合作时间。

通过上表可知，报告期内，公司合作的主要外协、外包供应商受托从事公司外协加工业务符合其经营范围，已具备了相应资质；公司不存在外协、外包厂商成立后不久即为公司服务的情形。

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

报告期内，公司主要外协、外包厂商的相关情况如下：

序号	单位名称	股东名称	持股比例	实际控制人	与公司是否存在关联关系	公司采购额占其营业收入的比重	是否依赖于公司开展经营
1	浙江得爱友邦机械股份有限公司	上海鑫阖贸易有限公司	95.00%	平建英	否	2023 年占比约 17%-18%、2024 年约 24%、2025 年 1-3 月约 20%	否
		张文光	5.00%				
2	上海新塑鼎塑料制品有限公司	陆彩权	70.00%	陆彩权	否	2023 年占比约 8%、2024 年约 27%、2025 年 1-3 月约 37%	否
		上海塑鼎塑料制品有限公司	30.00%				
3	苏州怡桓汽	饶国江	50.00%	饶国江、	否	约 20%-30%	否

	车零部件有限公司	黄浩	50.00%	黄浩			
4	合肥特乐普汽车零部件有限公司	马原涛	34.00%	马原涛、朱勇、许庆	否	约 3%	否
		朱勇	33.00%				
		许庆	33.00%				
5	合肥特乐普电子科技有限公司	许庆	34.00%	马原涛、朱勇、许庆	否		
		朱勇	33.00%				
		马原涛	33.00%				

报告期内的外协、外包厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系。

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

报告期内，公司外协涉及外饰件和基板。

报告期内，公司外饰件的外协单位成本与公司自主生产单位成本之间的差异比较情况如下表所示：

单位：元、个、元/个

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
外协成本小计①	15.20	16.42	17.17
公司自产成本（喷涂半成品库外饰件不含素材/底漆）②	15.03	14.92	14.77
单价差异率③= (①-②) /②	1.11%	10.03%	16.27%

由上表可见，报告期初外协成本与自产成本存在差异，主要系公司大多选择耗时较长、批量较小的不具备规模经济效用的外饰件进行委外加工，同时外协件运输费用由外协厂商承担所致，定价具有公允性。

基板方面，公司向外协厂商进行委外加工的加工件型号较多，并且随着配套车型的改变而变化，各个加工件在品种、规格、工艺上存在一定区别，同一厂商不同年份以及不同厂商间的平均价格会有所差异。公司通过市场询价，在综合考虑加工质量、数量、供货响应度、加工成本及合理利润等因素的基础上，与对方协商确定外协加工价格。

综上，公司零部件外协加工的加工价格具有公允性。报告期内，不存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形。

#### （四）外协、外包加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配

公司同行业可比公司均存在外协、外包加工的情况，其外协采购内容与公司基本相同，具体情况如下：

公司名称	外协、外包加工内容
宁波华翔	未披露具体外协情况，公司期末存货中存在委托加工物资，2023年末和2024年末占期末存货账面价值比例分别为0.1%和0.06%
毓恬冠佳	用于生产、装配天窗的诸多子零件以外协采购为主，同时具备部分类别子零件相关的生产技术
泰鸿万立	采取以自主生产为主的方式，同时针对部分技术含量较低的非关键工序或产能紧张的环节，采用外协加工的方式进行生产。外协加工涉及的工序环节主要包括零部件表面处理以及自身产能不足情况下的部分冲压工序。2023年和2024年1-6月外协加工采购金额占主营业务成本的比重分别为2.13%和1.65%
骏创科技	公司因产能不足将部分产品予以委外生产，以保障客户订单的顺利交付，此外存在注塑件委外给第三方进行喷漆加工情形。2023年度公司汽车塑料零部件产品委外生产产量占当期总产量的30.87%
汇通控股	公司将部分需要人工较多的汽车声学产品外协生产，同时，在订单密集的月份需要将部分注塑生产交付外协完成。2023年和2024年1-6月公司外协采购金额占营业成本比例分别为14.30%和15.71%
昊翔股份	公司销售规模逐年扩大的情况下，由于场地与人员限制、订单交期紧张、部分工序阶段性产能不足等因素，公司会将部分产品的部分生产工序委托满足公司质量要求的供应商进行外协加工。报告期内，公司外协采购金额分别为1,825.93万元、3,406.66万元和950.96万元，公司外协采购金额占营业成本比例分别为8.31%、9.95%和8.40%

由上表可见，公司同行业可比公司均存在外协情形，与公司基本一致。公司采用外协加工符合行业惯例。

后视镜的研发和生产是一个系统、综合、复杂的业务流程，主要包含产品整体方案设计、注塑成型、表面处理及产品装配和检测四个步骤。公司的关键资源要素在于：根据客户和市场的需求，高效的产品设计开发能力，以及针对各个零部件，进行精密装配的能力。公司选择将部分加工步骤进行外协、外包的模式，与公司关键资源要素相匹配。

#### 四、请主办券商及律师核查以上事项并就公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见

##### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅了“汽车零部件生产技术改造项目”环评报告表及批复资料、项目竣工环保验收资料；
- 2、查阅了安徽省生态环境厅、安徽省司法厅印发的《生态环境轻微违法违规行为免罚清单（第二批）》（皖环发[2022]30号），以及《生态环境部关于进一步规范适用环境行政处罚自由裁量权的指导意见》（环执法[2019]42号），了解公司未验先投是否符合不予处罚情形；
- 3、取得并查阅了第三方检测机构出具的《检测报告》，了解公司是否存在超标排放的情形；
- 4、取得信用安徽出具的《企业公共信用信息报告（上市版）》，了解公司是否存在因环保问题被相关主管部门处罚的情形；
- 5、取得并查阅了公司与劳务外包、劳务派遣公司签订的劳务外包、劳务派遣协议，劳务派遣、劳务外包单位的资质证明、劳务人员名单、结算证明等资料；
- 6、通过企查查（<https://www.qcc.com/>）查阅劳务派遣、劳务外包公司的《企业信用报告》，了解相关单位基本信息、经营情况；查询检索中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>），了解公司是否存在劳务纠纷；
- 7、对劳务外包公司负责人进行访谈，了解公司与劳务外包公司的合作历史、定价依据、交易情况及关联关系情况等；
- 8、取得公司员工花名册、劳务派遣员工名单，核查劳务派遣用工比例；
- 9、查阅了《民法典》《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等法律法规，了解相关法律法规对不同用工形式的要求；
- 10、取得信用安徽出具的《企业公共信用信息报告（上市版）》，了解公司是否存在因劳务派遣用工问题被相关主管部门处罚的情形；

- 11、取得控股股东、实际控制人出具的承诺；
- 12、整理报告期各期主要外协、外包厂商清单，访谈对应厂商并查阅公司与其签署的协议，了解其创立时间、经营范围、与公司合作的主要内容、合作时间等情况；
- 13、查阅报告期内主要外协、外包厂商的营业执照、环评批复、排污许可证等文件；
- 14、获取并查阅公司及董事、监事、高级管理人员、主要关联方出具的关联关系调查表，核查公司外协、外包厂商与公司及其董事、监事、高级管理人员、主要关联方是否存在关联关系；
- 15、访谈公司采购人员，了解公司外协采购的主要内容、定价原则、公司向主要外协、外包厂商采购外协加工服务价格的公允性。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司未验先投的整改措施有效，受到行政处罚的风险较小、不构成重大违法情形，对持续经营能力不会产生重大不利影响；
- 2、公司劳务外包、劳务派遣在业务环节、具体内容、主要合同条款、采购价格等方面有所区别；劳务派遣单位均需具备劳务派遣经营资质，劳务外包单位无需取得特殊业务资质；公司对劳务外包、劳务派遣不存在依赖，采取的质量控制措施有效。报告期内劳务外包商曾经为劳务派遣公司，公司不存在通过劳务外包规避劳务派遣监管规定的情形；报告期内公司不存在劳务纠纷。报告期内，公司存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条相关规定，公司及其子公司不存在因劳务派遣超比例被处罚的情形，不构成重大违法行为，目前不存在新增劳务派遣超比例的情形；
- 3、报告期内，公司主要外协、外包厂商无需取得特殊资质许可，公司不存在厂商成立后不久即为公司服务的情形；外协、外包厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系；公司与外协、外包厂商的定价机制具有公允性，不存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情

形；外协、外包加工属于行业惯例，与公司关键资源要素匹配；

4、公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

## 5. 关于历史沿革

根据申报文件，（1）2018年8月股份转让中，叶福华和陈旭峰实际支付的转让价款与提交工商变更登记的合同价款不一致；（2）报告期内，公司进行股权转让、增资，其中，2024年5月增资价格低于前次转让价格；（3）公司通过合肥昊翰和合肥昊慧两个员工持股平台进行股权激励。

请公司：（1）说明2018年叶福华和陈旭峰入股的背景原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，两人实际支付的价款与工商登记合同价款不一致的原因，相关税款缴纳情况，是否构成重大违法违规。（2）说明2024年5月增资价格低于前次转让价格的原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否需确认股份支付，是否存在利益输送或其他特殊利益安排。（3）说明合肥昊慧嵌套在合肥昊翰的原因及合理性，员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制；股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；历次股权激励股份支付费用的确认金额、确认年份及计入会计科目情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性。

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

**请主办券商、会计师核查上述事项（3）并发表明确意见。**

**回复：**

**一、说明 2018 年叶福华和陈旭峰入股的背景原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，两人实际支付的价款与工商登记合同价款不一致的原因，相关税款缴纳情况，是否构成重大违法违规**

**（一）说明 2018 年叶福华和陈旭峰入股的背景原因及合理性，入股价格定价依据及公允性**

2018 年，黄杰因个人原因拟转让其持有的公司股权并退出公司，经协商，由叶福华受让黄杰持有的公司 11.5% 股权（对应注册资本 230 万元），陈旭峰受让黄杰持有的公司 11% 的股权（对应注册资本 220 万元），本次股权转让完毕后，黄杰不再持有公司股权。

受让方叶福华、陈旭峰的入股价格为 1.94 元/注册资本，支付的股权转让款分别为 446.00 万元和 427.00 万元，叶福华、陈旭峰本次入股价格系以不低于股权取得成本为基础，由各方自行协商确定，叶福华、陈旭峰入股价格高于黄杰的取得成本，并且高于公司截至 2017 年 12 月 31 日的每股净资产金额，该入股价格具有公允性。

**（二）两人实际支付的价款与工商登记合同价款不一致的原因，相关税款缴纳情况，是否构成重大违法违规**

本次股权转让时，因转让双方想尽快办理完毕工商变更登记完成股权交割，并且因资金压力希望延缓申报纳税，因此办理工商变更登记提交合同转让价款未按照实际价款填写，由此导致两人实际支付的价款与工商登记合同价款不一致。

本次股权转让时未缴纳相关税款，相关税款后续已全部按照实际转让价款缴纳完毕。根据国家税务总局发布的《税务行政处罚“首违不罚”事项清单》“对于首次发生下列清单中所列事项且危害后果轻微，在税务机关发现前主动改正或者在税务机关责令限期改正的期限内改正的，不予行政处罚。...8.扣缴义务人未按照税收征收管理法及实施细则等有关规定的期限报送代扣代缴、代收代缴税款有关资料...”的规定，本次股权转让叶福华、陈旭峰作为扣缴义务人未履行代扣

代缴义务，但本次转让涉及的税款及滞纳金，已在税务机关发现前主动按照实际转让价款缴纳，未造成严重危害后果，叶福华、陈旭峰作为扣缴义务人符合上述不予行政处罚的适用情形。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”本次股权转让中相关义务人在税务机关发现前已主动自行改正，不存在税务机关责令限期改正但未改正的情形。

因此，本次股权相关税款虽未及时缴纳，但后续已主动按照实际转让价款补缴完成，不构成重大违法违规。

综上，2018年叶福华和陈旭峰入股系因黄杰转让其持有的股权退出公司，入股价格系以不低于股权取得成本为基础，由各方自行协商确定，定价依据具有公允性；因转让双方想尽快办理完毕工商变更登记完成股权交割、并且因资金压力希望延缓申报纳税导致实际支付的价款与工商登记合同价款不一致；本次股权转让相关税款虽未及时缴纳，但后续已主动按照实际转让价款补缴完成，不构成重大违法违规。

## 二、说明2024年5月增资价格低于前次转让价格的原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否需确认股份支付，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

### (一) 2024年5月增资价格低于前次转让价格的原因及合理性，入股价格定价依据及公允性

2024年5月，合肥昊翔新增注册资本2,500.00万元，其中合肥昊翰认缴240.715万元、陈旭峰认缴395.00万元、楼虎儿认缴80.00万元、昊永控股认缴1,784.285万元，增资价格为1元/注册资本。本次增资前后，穿透后的自然人股东（叶福华、王飞波合并计算）的持股比例未发生变化，具体增资情况如下：

单位：万元、%

序号	股东名称	增资前出资额	增资前出资比例	增资额	增资后出资额	增资后出资比例
1	叶福华、王飞波	1,784.285	71.37	1,784.285	3,568.57	71.37
2	陈旭峰	395.00	15.80	395.00	790.00	15.80
3	合肥昊瀚除叶福华外的其他合伙人	240.715	9.63	240.715	481.43	9.63
4	楼虎儿	80.00	3.20	80.00	160.00	3.20
合计		2,500.00	100.00	2,500.00	5,000.00	100.00

因本次增资前后，穿透后的自然人股东（叶福华、王飞波合并计算）的持股比例未发生变化，因此本次增资定价为1元，各股东的权益均未受损，本次增资价格低于前次转让价格具有合理性，增资价格具有公允性。

## （二）是否需确认股份支付，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

《企业会计准则第11号——股份支付》规定“股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”，《监管规则适用指引——发行类第5号》规定“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。如果增资协议约定，所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付，导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份，也属于股份支付。”本次增资为穿透后的自然人股东（叶福华、王飞波合并计算）的持股比例未发生变化，且不以为获取职工和其他方提供服务为目的，因此本次增资不需要确认股份支付，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

**三、说明合肥昊慧嵌套在合肥昊瀚的原因及合理性，员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制；股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；历次股权激励股份支付费用的确认金额、确认年份及计入会计科目情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性**

## （一）说明合肥昊慧嵌套在合肥昊瀚的原因及合理性，员工持股平台参与

**人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制**

### **1、合肥昊慧嵌套在合肥昊翰的原因及合理性**

公司通过由参与人员成立合伙企业持股平台方式实施股权激励。因拟激励对象人数超过 50 人，根据《中华人民共和国合伙企业法》第六十一条“有限合伙企业由二个以上五十个以下合伙人设立”之规定，公司设立两个员工持股平台，以满足有限合伙企业合伙人人数的要求，同时为便于统一管理，将合肥昊慧嵌套在合肥昊翰。因此，合肥昊慧嵌套在合肥昊翰具有合理性。

### **2、员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制**

根据公司《合肥昊翔汽车零部件有限公司股权激励计划（草案）》（以下简称《股权激励计划》）及员工持股平台《合伙协议》，员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制情况如下：

序号	项目	主要内容
1	参与人员确定标准	1、认同公司的发展战略和价值观；2、公司中高层管理人员、核心骨干人员；3、不存在违反公司制度等被认定为不适格人员
2	资金来源及出资缴纳情况	资金来源均为持股员工自有或自筹资金，所认购股份对应的出资款已全部缴纳完毕
3	绩效考核指标	公司股权激励未设置业绩考核指标
4	管理模式	由全体合伙人选聘的普通合伙人作为持股平台的执行事务合伙人，对外代表企业，代为具体履行持股平台的日常管理及决策职责，其他合伙人不再执行合伙企业事务
5	服务期限	自授予之日起 6 年
6	权益流转及退出机制	锁定期内原则上不得转让，锁定期内发生以下特殊情况的，公司实际控制人或其指定的主体有权按上述规定回购激励份额：1、按原始出资额加算利息进行回购发生下述情况的，对于参与人员届时所持激励份额，公司实际控制人或其指定的主体有权按照参与人员该部分份额的原始出资金额附加 3% 的年化利息（单利）进行回购：a. 服务期已满，参与人员经法定程序主动离职；b. 服务期已满，参与人员因合同期满离职；c. 服务期已满，参与人员退休且未返聘的；d. 参与人员身故；e. 公司明确终止上市计划或者服务期满公司未成功上市（未成功上市是指未能在北京、深圳、上海交易所首次公开发行并上市）且由参与人员提出回购请求的。2、按原始出资额进行回购

序号	项目	主要内容
		发生下述情况的，参与人员已经兑现的份额不予追究，公司实际控制人或其指定的主体有权按照参与人员届时所持份额的原始出资金额进行回购。a.参与人员因无法胜任工作被公司裁员离职；b.参与人员没有达到规定的业务指标、盈利业绩（如有该等考核要求），经公司认定对公司亏损、经营业绩下降负有直接责任；c.参与人员与公司约定有服务期限且服务期届满前离职。3、无偿回购参与人员有以下任一情形的，对于参与人员届时其所持激励份额，公司实际控制人或其指定的主体有权按照 0 元的价格进行回购（即无偿回购），且公司有权追回该参与人员已获得的分红及已兑现的全部或部分收益，解除相关协议并请求参与人员赔偿损失，并有权向该参与人员追究其他法律责任：a.触犯法律法规、规章及其他规范性文件并对公司造成严重损失的；b.因包括但不限于触犯法律法规与规章、违反职业道德、违反公司规章制度、泄露公司机密、失职或渎职、营私舞弊、行贿、受贿、侵占、盗窃、挪用公司财产、诽谤、污蔑、传播对公司或其关联方不利的谣言、不能胜任所聘工作岗位工作等行为，或其他损害公司或其关联方利益或声誉的行为的；c.违反本次股权激励计划及相关协议或其与公司或公司关联方签订的竞业限制规定、保密协议、不招揽协议、知识产权协议、或具有上述类似实质内容的协议约定的；d.因前列原因导致公司解除与参与人员劳动关系或聘用关系的；e.参与人员违反本次股权激励计划及相关协议的规定，为他人代持激励份额，或将其所持有的份额进行转让/交换/抵押/担保/偿还债务等的

**(二) 股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排**

根据《合肥昊翔汽车零部件有限公司股权激励计划（草案）》、《合伙协议》等相关约定，截至本回复出具之日，股权激励已实施完毕。

根据现有股东的出资凭证、出资前后的银行流水，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排。

**(三) 历次股权激励股份支付费用的确认金额、确认年份及计入会计科目情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等有关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性**

**1、历次股权激励股份支付费用的确认金额、确认年份及计入会计科目情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性**

报告期内，公司存在的股权激励包含 2023 年度实施的股权激励，同时还包

含新增个别激励对象、激励对象离职等原因产生的股份支付等。

公司制定了《股权激励计划》由员工持股平台向公司增资一定数量的股份，平台全体合伙人按照持有的合伙份额比例享有公司股份，《股权激励计划》规定被激励的员工需在公司服务满六年，公司按照激励对象持有的公司的股数和授予时公司股份公允价与授予价的差异确认股份支付费用并在服务期内进行分摊，根据激励对象隶属的部门在各个成本费用之间分配确认股份支付费用；对于激励对象为实际控制人的股权激励，因实际控制人不受服务期的约束，在确认其股份支付费用时一次性确认并计入管理费用。

报告期内，公司根据激励对象的具体任职职务，将股份支付费用的分摊至管理费用、销售费用、研发费用及营业成本，具体情况如下：

单位：万元

计入的会计科目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
管理费用	26.10	257.67	1,078.88
销售费用	24.70	88.51	—
研发费用	61.61	259.96	—
营业成本	14.79	60.16	—
<b>合计</b>	<b>127.20</b>	<b>666.29</b>	<b>1,078.88</b>

#### (1) 首次股权激励

根据 2023 年 2 月公司股东会决议，公司拟实施股权激励计划，为了提高实施效率，同意本次股权激励计划基本实施路径为：先由实际控制人叶福华及昊恒投资两名合伙人成立的合肥昊翰认缴公司注册资本 500 万元，公司在一年内确定并实施完毕股权激励方案。股权激励计划授予数量不超过 500 万股，未授予的股数由实际控制人叶福华以 1 元/股认购。届时由激励对象通过入伙合肥昊翰间接持有公司股权、昊恒投资退伙。

根据 2023 年 12 月公司股东会决议审议通过的股权激励计划方案，本次股权激励计划共授予 240.715 万股，授予价格为 3.7 元/股。根据中水致远评估有限公司出具的公司 2023 年价值评估报告（中水致远评咨字[2025]第 020075 号），截至 2023 年 12 月 31 日，公司股权评估价值为 46,300.00 万元，折合每股价值为 18.52 元，授予价格低于公允价格，构成股份支付。

### ①实际控制人超过其原持股比例获得的新增股份确认的股份支付费用情况

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定：“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股且超过其原持股比例而获得的新增股份应属于股份支付。如果增资协议约定所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份也属于股份支付。实际控制人/老股东原持股比例应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。”公司实际控制人叶福华在本次股权激励中超过其原持股比例获得新增股份，构成股份支付。

增资后，实控人持股比例变为  $(1,525+259.285)/(2,000+259.285)=78.98\%$ ，相比增资前持股比例增加了  $78.98\%-76.25\%=2.73\%$ ，因此需要一次性确认股份支付，股份支付费用具体计算过程如下：

$$\text{股份支付费用} = 2.73\% \times 2,259.285 \text{ 万股} \times (18.52-1) \text{ 元} = 1,078.88 \text{ 万元}。$$

2023 年 12 月对实控人以低价增资入股且超过其原持股比例获得的新增股份确认股份支付，符合《企业会计准则》的规定。

### ②首次股权激励确认的股份支付费用情况

公司对第一次股权激励在报告期内的会计处理如下：

单位：万元

计入的会计科目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
管理费用	7.37	27.92	1,078.88
销售费用	23.47	86.04	—
研发费用	60.92	259.96	—
营业成本	14.38	60.16	—
合计	106.14	434.07	1,078.88

### (2) 其他股权激励

除上述公司主动实施的集体股权激励外，报告期内，公司还存在新增激励对象和实际控制人受让离职员工股份确认股份支付的情况，具体如下：

2024 年 4 月，公司员工梁贵、柏跃春离职，其持有的合肥昊翰 17.575 万元

合伙份额转让给王劲松，对应的公司股份数为 4.75 万股；2024 年 6 月，公司员工罗周彬、廖婷婷、盛悦、罗邹焘离职，其持有的合肥昊翰 156.325 万元合伙份额由实际控制人叶福华回购，对应的公司股份数为 42.25 万股，其中 13.75 万股由叶福华回购，一次性确认并计入管理费用 203.78 万元，其余股权在 2025 年 6 月前再次分配给员工持股平台合伙人；2024 年 7 月，公司员工全圣涛、潘云霞、张永离职，其持有的合肥昊翰 7.05 万元合伙份额转让给董传全、赵小伟、王博，对应的公司股份数为 4.75 万股；2024 年 8 月，公司员工黄光离职，其持有的合肥昊翰 2.35 万元合伙份额转让给梅磊，对应的公司股份数为 1 万股，实际控制人叶福华将其持有的合肥昊翰 56.40 万元的合伙份额转让给梅磊，对应的公司股份数为 24 万股；

2025 年 2 月，实际控制人叶福华将其持有的合肥昊翰 56.40 万元的合伙份额转让给梅磊、许用用、汪永飞、张玉，对应的公司股份数为 24 万股；2025 年 6 月，实际控制人叶福华将其持有的合肥昊翰 51.70 万元的合伙份额转让给马标、牛冬云、郑作鹏、梅磊、汪永飞，对应的公司股份数为 22 万股。

根据中水致远评估有限公司出具的公司 2024 年价值评估报告（中水致远评咨字[2025]第 020076 号），截至 2024 年 12 月 31 日，公司股权评估价值为 61,200.00 万元，折合每股价值为 12.24 元，授予价格低于公允价格，构成股份支付。

单位：元/股、万股

授予日	转让人	受让人	授予价格	授予日公允价值	股份数量
2024.4	梁贵	王劲松	3.70	18.52	3.75
2024.4	柏跃春		3.70	18.52	1.00
2024.6	/	叶福华	3.70	18.52	13.75
2024.7	全圣涛	董传全	2.35	12.24	1.50
2024.7	潘云霞	赵小伟	2.35	12.24	1.00
2024.7	张永	王博	2.35	12.24	0.50
2024.8	叶福华	梅磊	2.35	12.24	24.00
	黄光		2.35	12.24	1.00
2025.2	叶福华	梅磊	2.35	12.24	20.00
		许用用	2.35	12.24	0.50
		汪永飞	2.35	12.24	2.00

授予日	转让人	受让人	授予价格	授予日公允价值	股份数量
2025.6	叶福华	张玉	2.35	12.24	1.50
		马标	2.35	12.24	4.50
		牛冬云	2.35	12.24	2.00
		郑作鹏	2.35	12.24	5.00
		梅磊	2.35	12.24	9.50
		汪永飞	2.35	12.24	1.00

依据上述会计处理方法，公司对于离职员工的股权激励，分别冲回了累计确认的资本公积，并根据上述员工的承担的职能分别在离职当期冲回了管理费用、销售费用、研发费用和营业成本。

根据公司《股权激励计划》的规定，“锁定期未满，且发生以下特殊情况的，公司实际控制人或其指定的主体有权按上述规定回购激励份额，公司实际控制人或其指定的第三方受让该部分份额后，不享有受让份额对应的投票权和股利分配等受益权，同时须在受让份额的 2 年内将受让股份再次授予其他激励对象：

发生下述情况的，激励对象基于激励份额已经获得的分红不予追究，公司实际控制人或其指定的主体有权按照激励对象届时所持份额的原始出资金额进行回购。

- ①激励对象因无法胜任工作被公司裁员离职；
- ②激励对象没有达到规定的业务指标、盈利业绩(如有该等考核要求)，经公司认定对公司亏损、经营业绩下降负有直接责任；
- ③激励对象与公司约定有服务期限且服务期届满前离职。”

根据财政部发布的《股份支付准则应用案例—实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》列示，普通合伙人受让有限合伙人股份后，不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，且其必须在约定的时间、以受让价格将受让股份再次分配给员工持股平台合伙人，则表明普通合伙人未从受让股份中获得收益，仅以代持身份暂时持有受让股份，不构成新的股份支付。

公司离职员工股权被回购时，公司即已明确决定相关股权会授予给其他

员工，因此未对实际控制人受让股份确认股份支付，而是在相应股份授予新激励对象时确认了股份支付。

公司对其他股权激励在报告期内的会计处理如下：

单位：万元

计入的会计科目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
管理费用	18.73	229.75	-
销售费用	1.23	2.47	-
研发费用	0.69	-	-
营业成本	0.41	-	-
合计	21.06	232.22	-

**2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性**

根据《股权激励计划》规定，激励对象服务期为六年，公司将服务期确认为等待期，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积，具体计算过程如下：本期股份支付费用=授予股数×（授予日公允价值-授予价格）/72个月×当期服务月数。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》第六条规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

公司股份支付费用按被激励对象的服务性质分摊至相关成本或费用科目。若激励对象为研发人员，其费用可计入研发费用；若激励对象为销售人员，则计入销售费用；其他情况（如管理人员或未明确服务对象的综合激励）通常计入管理费用。公司股份支付按照激励对象的部门及为公司提供的服务性质分别计入管理费用、销售费用、研发费用和营业成本，符合企业会计准则相关规定。

## 四、中介机构核查情况

### (一) 对上述问题的核查情况

#### 1、核查程序

针对上述事项（1）-（3），主办券商、律师执行了如下核查程序：

- (1) 查阅公司的工商档案并对叶福华、陈旭峰进行访谈，了解 2018 年叶福华、陈旭峰入股情况，确认是否存在影响公司股权明晰的情形；
- (2) 取得叶福华、陈旭峰 2018 年入股相关的股权转让协议、股权转让资金流水、完税凭证；
- (3) 查阅叶福华、陈旭峰签署的调查表、访谈记录、承诺函等文件；
- (4) 查阅公司 2024 年 5 月增资及 2023 年 11 月股权转让的工商登记资料；
- (5) 查阅 2024 年 5 月增资及 2023 年 11 月股权转让涉及的股权转让协议、增资协议、会议决议文件、支付凭证、完税凭证、验资报告等资料；
- (6) 访谈公司 2024 年 5 月增资时的全体股东，了解本次增资的定价依据；
- (7) 查阅公司《股权激励计划》，对员工持股平台合伙人（即股权激励对象）进行访谈，取得并查阅其出具的调查问卷、出资前后 6 个月银行流水、劳动合同等，了解参与持股计划的员工出资来源是否均为自有资金，是否按照规定或约定及时足额缴纳出资，所持股份是否存在代持或者其他利益安排，以及持股平台的权益流转、退出机制，公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，是否存在离职未退股情形；
- (8) 取得并检查公司股份支付相关权益工具公允价值的计量相关依据，并检查股份支付公允价值确定的合理性；
- (9) 获取公司报告期内股份支付分摊表，检查股份支付费用计算及分摊的准确性，相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》的相关规定；
- (10) 查阅公司股东的身份证明文件、书面承诺函等资料，进一步确认股东出资是否存在股权纠纷或潜在争议；

(11) 检索中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网 (<https://zxgk.court.gov.cn/>) 的公开披露信息，核实公司是否存在有关出资或股权纠纷的相关诉讼案件；

(12) 获取并查阅公司《合肥昊翔汽车零部件有限公司股权激励计划(草案)》和持股平台的《合伙协议》相关内容，结合公司股权激励方案及相关决议、入股协议、服务期、回购价格等约定情况，判断公司关于股份支付的数量、金额的判断依据是否充分、准确；

(13) 检查公司股份支付费用的计算过程和公允价值的确定依据，复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 2018 年叶福华和陈旭峰入股系因黄杰转让其持有的股权退出公司，入股价格系以不低于股权取得成本为基础，由各方自行协商确定，定价依据具有公允性；因转让双方想尽快办理完毕工商变更登记完成股权交割、并且因资金压力希望延缓申报纳税导致实际支付的价款与工商登记合同价款不一致；本次股权转让相关税款虽未及时缴纳，但后续已主动按照实际转让价款补缴完成，不构成重大违法违规；

(2) 2024 年 5 月增资前后，穿透后的自然人股东（叶福华、王飞波合并计算）的持股比例未发生变化，因此本次增资定价为 1 元，本次增资价格低于前次转让价格具有合理性，增资价格具有公允性，不需要确认股份支付，不存在利益输送或其他特殊利益安排；

(3) 合肥昊慧嵌套在合肥昊翰系为满足有限合伙企业合伙人人数的要求，同时为便于统一管理，具有合理性，公司已说明员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制；股权激励均已实施完毕，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；公司已说明历次股权激励股份支付费用的确认金额、确认年份及计入会计科

目情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据具有合理性，股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据具有准确性；

（4）公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

根据公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资相关的入股协议、决议文件、支付凭证及出资账户出资时点前后 6 个月银行流水等资料，上述人员历次出资核查情况如下：

序号	核查对象	与公司关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查	其他核查程序	核查情况
1	合肥昊永	控股股东	2023年11月，昊翔有限第四次股权转让	已取得股权转让协议、股东会决议	已取得	已取得	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
			2024年5月，昊翔有限第三次增资	已取得增资协议、股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈、验资复核报告	
2	叶福华	实际控制人之一、董事长、总经理、员工持股平台合伙人、持股5%以上的自然人股东	2011年4月，昊翔有限设立	已取得股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈、验资报告	不存在代持情形
			2018年12月，昊翔有限第三次股权转让	已取得股权转让协议、股东会决议	已取得	已取得	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈	
			2023年2月，昊翔有限第二次增资(本次增资系为公司实施股权激励计划作准备，叶福华为员工持股平台合伙人)	已取得增资协议、股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈、验资复核报告	
3	王飞波	实际控制人之一、持股5%以上的自然人股东	2011年4月，昊翔有限设立	已取得股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈、验资报告	不存在代持情形
			2012年5月，昊翔有限第一次增资	已取得股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈、验资报告	
4	陈旭峰	持股5%以上的自然人股东	2014年5月，昊翔有限第二次股权转让	已取得股东会决议、股权转让协议	已取得	转让方按投资成本转让，无需缴纳所得税	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈	不存在代持情形
			2018年12月，昊翔有限第三次股权转让	已取得股权转让协议、股东会决议	已取得	已取得	已核查出资前后6个月的银行流水	股东访谈	

			2024 年 5 月，昊翔有限第三次增资	已取得增资协议、股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后 6 个月的银行流水	股东访谈、验资复核报告	
5	楼虎儿	董事、直接或间接持股 5%以上的自然人股东	2012 年 5 月，昊翔有限第一次增资	已取得股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后 6 个月的银行流水	股东访谈、验资报告	不存在代持情形
			2024 年 5 月，昊翔有限第三次增资	已取得增资协议、股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后 6 个月的银行流水	股东访谈、验资复核报告	
			以增资方式，通过员工持股平台间接持有公司股份	已取得增资决议、股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后 6 个月的银行流水	股东访谈、验资复核报告	
6	合肥昊翰、合肥昊慧合伙人	员工持股平台合伙人	以增资及/或受让方式，通过持股平台间接持有公司股份	已取得增资决议、合伙协议、股东会决议	已取得	不涉税	已核查出资前后 6 个月的银行流水	合伙人访谈、验资复核报告	不存在代持情形

综上，主办券商及律师对控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水进行了核查，并取得相关协议、公司决议、支付凭证、完税凭证、验资报告等客观证据，与公司主要股东、员工持股平台合伙人进行访谈，股权代持核查程序充分、有效。

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

公司自设立以来的历次股权变动的入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	时间	变动事项	变动情况	增资/转让背景	增资/转让价格	定价依据	资金来源
1	2011 年 4月	公司设立	股东叶福华、王飞波共同出资设立公司，注册资本 500 万元	夫妻共同创业	1.00 元/注册资本	公司设立	自有或自筹资金
2	2012 年 5月	第一次增资	公司注册资本从 500 万元增加至 2,000 万元，其中王飞波增资 660 万元，宁波富亚达增资 440 万元，黄杰增资 320 万元，楼虎儿增资 80 万元	增资方看好公司发展，公司有经营有资金需求	1.00 元/注册资本	因公司成立时间较短，因此以 1 元/注册资本确定增资价格	自有或自筹资金
3	2012 年 7月	第一次股权转让	叶福华将其持有公司 4% 的股权（对应注册资本 80 万元）转让给黄杰，将其持有公司 3% 的股权（对应注册资本 60 万元）转让给宁波富亚达	受让方看好公司未来发展，实际控制人也希望其他股东加大投入	1.00 元/注册资本	公司成立时间较短，按照对应的注册资本出资额确定转让价格，即每 1 元注册资本作价 1 元	自有或自筹资金
4	2014 年 5月	第二次股权转让	宁波富亚达将其持有公司 2.5% 的股权（对应注册资本 50 万元）转让给黄杰，将其持有公司 22.5% 的股权（对应注册资本 450 万元）转让给陈旭峰	出让方基于投资规划调整经股东同意后决定退出，受让方看好公司未来发展，希望加大投入	1.00 元/注册资本	公司尚处于起步阶段，按照对应的注册资本出资额确定，每 1 元注册资本作价 1 元	自有或自筹资金
5	2018 年 12月	第三次股权转让	黄杰将其持有公司 11.5% 的股权（对应注册资本 230 万元）转让给叶福华，将其持有公司 11% 的股权（对应注册资本 220 万元）转让给陈旭峰	出让方基于个人投资规划退出，受让方看好公司未来发展	1.94 元/注册资本	以不低于股份取得成本为基础协商，具体股权转让价格系转让双方自行协商确定	自有或自筹资金
6	2023 年 2月	第二次增资	公司注册资本从 2,000 万元增加至 2,500 万元，合肥昊翰增资 500 万元	公司实施股权激励计划	2.30 元/注册资本	以公司 2022 年 12 月净资产作为参考依据，经公司股东大会审议通过	自有或自筹资金

序号	时间	变动事项	变动情况	增资/转让背景	增资/转让价格	定价依据	资金来源
7	2023 年 11 月	第四次股权转让	陈旭峰将其持有公司 11% 的股权(对应注册资本 275 万元)转让给合肥昊永	出让方基于个人投资规划及资金安排拟转让部分股权,由实际控制人控制的企业承接	3.88 元/注册资本	以不低于取得成本为基础,双方协商确定	自有或自筹资金
8	2024 年 5 月	第三次增资	公司注册资本从 2,500 万元增加至 5,000 万元,合肥昊翰增资 240.715 万元,陈旭峰增资 395 万元,楼虎儿增资 80 万元,合肥昊永增资 1,784.285 万元	本次增资系因公司营运资金需求,全体股东协商一致等比例增资	1.00 元/注册资本	全体股东等比例增资,因此按照 1 元/注册资本,具有合理性	自有或自筹资金

经核查,公司股东入股价格不存在明显异常;公司股东入股背景、入股价格具有合理性、资金来源均来自于自有或自筹资金,不存在股权代持情况,公司股东的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) 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

经核查,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。

#### (五) 请主办券商、会计师核查上述事项(3)并发表明确意见

##### 1、核查程序

针对上述事项(3),主办券商、会计师执行了如下核查程序:

(1) 获取并查阅公司《合肥昊翔汽车零部件有限公司股权激励计划(草案)》和持股平台的《合伙协议》相关内容,结合公司股权激励方案及相关决议、入股协议、服务期、回购价格等约定情况,判断公司关于股份支付的数量、金额的判断依据是否充分、准确;

(2) 检查公司股份支付费用的计算过程和公允价值的确定依据,复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

合肥昊慧嵌套在合肥昊翰系为满足有限合伙企业合伙人人数的要求，同时为便于统一管理，具有合理性，公司已说明员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、绩效考核指标、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制；股权激励均已实施完毕，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排；公司已说明历次股权激励股份支付费用的确认金额、确认年份及计入会计科目情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据具有合理性，股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据具有准确性。

## 6. 关于其他事项

(1) 关于存货及采购。根据申报文件，①报告期内，公司存货的账面价值分别为 3,297.78 万元、4,959.17 万元、5,069.55 万元；②报告期内，公司应付账款的账面价值分别为 10,819.46 万元、20,027.80 万元、20,856.42 万元。请公司：①说明公司存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；②说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况③结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大的原因、合理性，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险；④结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形。

请主办券商、会计师说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转

金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

(2) 关于货币资金。根据申报文件，报告期内，公司货币资金的账面价值波动较大。请公司：①说明公司货币资金的变动原因及合理性，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、筹资活动等的匹配情况；②说明是否存在大额异常资金转账情况；③说明货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于期间费用。请公司：①说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；②说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；③说明研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

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

(4) 关于关联方向公司拆入资金。请公司说明关联方向公司拆入资金的资金来源，是否存在未入账收入的情况说明是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述利息是否超过重要性水平，是否需要进行会计差错更正。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(5) 关于子公司。根据申报文件，公司子公司合肥智视存在少数股东；合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销。请公司：①说明合肥智视少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排；公司与相关主体共

同对外投资履行的审议程序情况是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②说明合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销的原因及合理性。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(6) 关于其他事项。请公司：①核对王飞波本次可公开转让股份数量，确保披露信息准确；②说明公司内部监督机构的设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；③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；④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。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、关于存货及采购。根据申报文件，①报告期内，公司存货的账面价值分别为 3,297.78 万元、4,959.17 万元、5,069.55 万元；②报告期内，公司应付账款的账面价值分别为 10,819.46 万元、20,027.80 万元、20,856.42 万元。请公司：①说明公司存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；②说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况③结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大的原因、合理性，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在流动性风险；④结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采

购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形。

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

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

### 1、公司存货库龄结构的情况

报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

报表日	存货类别	账面余额	1年以内		1年以上	
			金额	占比	金额	占比
2025年3月31日	原材料	2,107.69	1,867.12	88.59%	240.57	11.41%
	半成品	467.27	416.35	89.10%	50.92	10.90%
	库存商品	2,183.40	2,116.86	96.95%	66.54	3.05%
	发出商品	587.42	502.60	85.56%	84.82	14.44%
	合计	5,345.77	4,902.92	91.72%	442.85	8.28%
2024年12月31日	原材料	2,070.91	1,848.54	89.26%	222.37	10.74%
	半成品	422.36	375.00	88.79%	47.36	11.21%
	库存商品	2,131.22	2,110.43	99.02%	20.79	0.98%
	发出商品	543.60	455.94	83.87%	87.66	16.13%
	合计	5,168.08	4,789.91	92.68%	378.17	7.32%
2023年12月31日	原材料	1,698.12	1,674.41	98.60%	23.71	1.40%
	半成品	434.33	423.90	97.60%	10.43	2.40%
	库存商品	1,062.55	1,035.74	97.48%	26.81	2.52%
	发出商品	297.48	263.60	88.61%	33.88	11.39%
	合计	3,492.48	3,397.65	97.28%	94.83	2.72%

如上表所示，报告期各期末，公司存货库龄为1年以内的金额分别为3,397.65万元、4,789.91万元、4,902.92万元，存货余额的比例分别为97.28%、92.68%和91.72%。公司存货的库龄主要在1年以内，部分存货库龄超过1年主要系公司为积极响应客户及时交付的需求，提前备货所致。

## 2、公司计提存货跌价准备的情况

报告期各期末，公司计提存货跌价准备的情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日			
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	2,107.69	166.59	7.90%	1,941.10
半成品	467.27	26.22	5.61%	441.05
库存商品	2,183.40	53.79	2.46%	2,129.61
发出商品	587.42	29.63	5.04%	557.78
合计	5,345.77	276.23	5.17%	5,069.55
项目	2024年12月31日			
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	2,070.91	139.66	6.74%	1,931.26
半成品	422.36	18.37	4.35%	403.99
库存商品	2,131.22	26.06	1.22%	2,105.15
发出商品	543.60	24.82	4.57%	518.78
合计	5,168.08	208.91	4.04%	4,959.17
项目	2023年12月31日			
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	1,698.12	155.72	9.17%	1,542.40
半成品	434.33	9.83	2.26%	424.51
库存商品	1,062.55	22.01	2.07%	1,040.54
发出商品	297.48	7.15	2.40%	290.33
合计	3,492.48	194.70	5.57%	3,297.78

公司结合存货性质、库龄及预计未来销售情况等对存货计提跌价准备，报告期各期末存货跌价计提比例分别为5.57%、4.04%和5.17%，主要为原材料、库存商品计提的跌价准备。

### 3、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性

#### (1) 公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法

根据《企业会计准则》和公司会计政策等有关规定，公司制定并执行了严格的存货管理制度，定期进行存货盘点，关注存货周转速度及长库龄存货变动情况。公司存货跌价准备的确认标准和计提方法如下：

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

(2) 同行业可比公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	跌价准备计提政策
宁波华翔	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额
毓恬冠佳	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。各类存货可变现净值的确定依据如下：产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，应当分别确定其可变现净值，并与其相对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。存货跌价准备按单个存货项目(或存货类别)计提，与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备
泰鸿万立	(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。(3) 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。(4) 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益
骏创科技	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益
汇通控股	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过

	程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益
--	--

综上，公司存货跌价准备计提遵循会计政策，与可比公司不存在明显差异。

#### 4、与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年3月31日		
	存货余额	跌价准备	计提比例
宁波华翔	-	-	-
毓恬冠佳	-	-	-
泰鸿万立	-	-	-
骏创科技	-	-	-
汇通控股	-	-	-
平均值	-	-	-
昊翔股份	5,345.77	276.23	5.17%

公司名称	2024年12月31日		
	存货余额	跌价准备	计提比例
宁波华翔	348,736.48	41,912.45	12.02%
毓恬冠佳	43,245.65	4,417.94	10.22%
泰鸿万立	22,968.00	1,024.83	4.46%
骏创科技	10,221.98	653.61	6.39%
汇通控股	8,465.45	103.81	1.23%
平均值	86,727.51	9,622.53	6.86%
昊翔股份	5,168.08	208.91	4.04%

公司名称	2023 年 12 月 31 日		
	存货余额	跌价准备	计提比例
宁波华翔	332,849.59	36,386.55	10.93%
毓恬冠佳	42,091.24	2,167.93	5.15%
泰鸿万立	23,680.28	1,078.81	4.56%
骏创科技	8,803.15	585.50	6.65%
汇通控股	5,744.07	101.19	1.76%
平均值	<b>82,633.67</b>	<b>8,064.00</b>	<b>5.81%</b>
昊翔股份	<b>3,492.48</b>	<b>194.70</b>	<b>5.57%</b>

注：同行业未披露 2025 年 3 月末的存货余额及存货跌价准备金额。

如上表所示，报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 194.70 万元、208.91 万元和 276.23 万元，存货跌价准备计提的比例分别为 5.57%、4.04% 和 5.17%。公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司中间水平，与泰鸿万立、骏创科技基本持平，低于宁波华翔、毓恬冠佳，高于汇通控股，主要系与同行业产品类型存在差异所致，报告期内，公司综合毛利率均高于宁波华翔、毓恬冠佳，存货减值风险相对较低。

综上，公司存货跌价准备计提政策和比例与同行业可比公司不存在明显差异，制定的存货跌价准备计提方法合理，计提充分。

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

## 1、各期末对各存货项目盘点的情况

报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

盘点范围	原材料、半成品、库存商品
盘点地点	公司仓库及中转仓库
盘点人员	财务人员、仓库人员及其他辅助人员
监盘人员	会计师、主办券商
盘点部门	财务部、计划物流部、生产部等相关人员

盘点程序	(1) 盘点准备：在盘点前，由财务部协同计划物流部共同制定盘点计划，确定盘点时间、范围、方法、参与人员及人员分工，盘点计划制定后提前下发给有关部门。仓库人员负责盘点前存货实物整理工作，将存货码放整齐，并注明毁损、呆滞以及正常使用的情况。盘点日前检查出入库单据是否均已准确完整地录入 ERP 系统，完成盘点前的准备工作
	(2) 执行盘点：正式盘点前，登录 ERP 系统导出完整的原材料、半成品、库存商品即时库存明细，编制盘点表并打印，盘点表中包括存货名称、规格型号、数量等信息。盘点人员首先观察仓库环境及存货摆放是否符合存货管理要求，存货标识信息是否齐全；盘点人员从盘点表选取项目追查至实物，检查盘点表的真实性、准确性，从实物选取项目追查至盘点表，检查盘点表的完整性、准确性；关注存货的状态，通过存货外观、存放位置、保管状况等因素识别存货是否存在毁损、呆滞的情况。对盘点中出现账实差异的，需记录差异数量，待盘点结束后统一查找分析原因。盘点日当天原则上要求存货不移动，即不发生出入库，盘点当天如果由于生产经营需要发生出入库情形，在盘点过程中单独存放，并保留相关出入库原始凭证，盘点后统一入账
	(3) 盘后工作：盘点结束后，所有参加盘点人员在盘点表上签字确认，由财务部人员负责汇总盘点结果，对盘点存在差异的存货，要求相关部门核实差异原因并取得原始单据予以确认
盘点结果	报告期各期末，公司存货盘点差异较小，账实相符

报告期各期末，公司对存货进行盘点，并形成盘点记录，盘点情况总体良好，无重大或不合理的盘盈亏状况，不存在账实不符的情形。公司对存放在公司仓库的存货进行全面盘点，其中仓储部门对负责保管的存货定期全盘，财务部门定期对存货进行抽盘，其中财务部门对存货中的原材料、半成品、库存商品的盘点金额及比例情况如下：

单位：万元			
项目	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
存货余额	4,758.36	4,624.49	3,195.00
盘点金额	3,190.13	3,381.43	1,709.11
盘点比例	67.04%	73.12%	53.49%

注：上表存货余额包括原材料、半成品、库存商品。

## 2、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

对于发出商品的盘点方式及情况、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况如下：

报告期内，公司未对发出商品进行实地盘点，主要原因是公司的发出商品一般存放于客户的仓库或车间内，通常情况下客户出于保密需要，禁止外

来人员进入其仓库及生产车间，导致无法进行实地盘点。

考虑以上原因，公司根据行业惯例，通过以下方式对发出商品进行管理：

(1) 获取客户订单、签收单，与发出商品进行核对；(2) 获取中转仓库收发存报表、客户对账记录、整车厂供应商系统平台数据与公司期末发出商品明细进行核对；(3) 通过期后销售情况予以佐证，如检查期后开票、整车厂供应商系统平台期后数据等。

综上，通过上述管理办法，公司能够验证期末结存发出商品数量和金额的准确性及权属关系。

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

### 1、公司与供应商的条款约定

报告期内，公司与前五大供应商的主要条款约定如下：

供应商名称	付款信用期	结算方式
美视伊汽车镜控（苏州）有限公司	开票日 30 天后的 25 日付款	50%的现金和 50%的 3 个月电子银行承兑汇票
深圳引望智能技术有限公司	收到发票后 45 天内付款	现汇：50%；承兑：50%
上海保隆工贸有限公司	甲方每月收到甲方客户指定项目货款后,甲方同步支付给乙方货款	银行现汇或承兑汇票
上海莱迩德汽车科技发展有限公司	2023-2024 年：收到发票后 60 天内付款；2025 年：收到发票后 90 天内付款	银行现汇或承兑汇票
浙江得爱友邦机械股份有限公司	2023-2024 年：收到发票后 30 天内付款；2025 年：收到发票后 90 天内付款	银行现汇或承兑汇票
华为技术有限公司	收到发票后 45 天内付款	现汇：50%；承兑：50%
宁波精成车业有限公司	收到发票后 60 天内付款	银行现汇或承兑汇票

报告期内，各供应商向公司提供了一定的付款信用期限，结算方式以电汇、银行承兑为主，形成了较为稳定的应付账款结算周期。

### 2、公司货币资金、流动资产周转情况

报告期内公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力如下：

单位：万元

项目	2025年3月末/2025年1-3月	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度
货币资金	3,282.70	254.22	3,889.54
流动资产周转率	1.03	1.11	1.08
经营活动现金流量净额	1,068.03	-1,512.92	695.45

如上表所示，报告期内公司货币资金整体较为充足，2024年末公司用闲置资金购买理财，故2024年末货币资金余额较小。报告期内，公司流动比率分别为1.67、1.75和1.69，速动比率分别为1.50、1.58和1.54，均高于1，且均高于同行业可比公司平均水平，短期偿债能力较强，资产流动性较好，公司经营状况良好，能够有效保障货款支付及经营活动资金需求。同时，公司信誉良好，银行融资渠道畅通，资金获取能力较强，为流动性管理提供有力支持。此外，2025年1-3月公司经营活动净现金流量净额上升，客户回款情况良好，进一步降低了流动性风险。

报告期内，公司应付账款余额分别为10,819.46万元、20,027.80万元和20,856.42万元，应付账款余额2024年末较2023年末增长85.11%，主要系公司采购规模增加，货款尚未到期支付所致；应付票据余额分别为4,571.05万元、3,959.82万元和9,982.98万元，应付票据余额2025年3月末较2024年末增长152.11%，主要系公司使用票据结算增加，期末票据未到期所致。公司基于以销定产、以产定购的经营模式采购原材料，应付账款余额较大系受双方流程影响从材料入库到开票期间耗时相对较长等影响所致，供应商的采购货款尚在信用期内，期末应付账款与公司经营规模相匹配，具有合理性，不存在潜在纠纷或法律风险，不存在流动性风险。

**(四)结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形**

#### **1、公司对外采购主要内容、对象及付款政策变动情况**

**(1)报告期内，公司对外采购情况如下：**

单位：万元

分类	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料采购	9,820.47	97.01%	29,901.48	97.52%	17,921.98	95.58%
外购劳务	192.99	1.91%	471.27	1.54%	503.10	2.68%
其他采购	109.81	1.08%	287.58	0.94%	326.58	1.74%
合计	10,123.27	100.00%	30,660.33	100.00%	18,751.66	100.00%

如上表所示，报告期内，公司对外采购主要为材料采购，采购占比分别为95.58%、97.52%和97.01%，公司原材料采购内容主要包括电机驱动器、摄像头、转向灯及外饰件等。

(2) 报告期内，公司各期材料采购前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2025年1-3月		2024年度		2023年度		信用政策及变化
			采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	
1	美视伊汽车镜控(苏州)有限公司	电机驱动器	2,272.23	22.45%	7,021.18	22.90%	3,972.01	21.18%	开票日30天后的25日付款；未变动
2	深圳引望智能技术有限公司	摄像头	1,054.87	10.42%	-	-	-	-	收到发票后45天内付款；未变动
3	上海保隆工贸有限公司	摄像头	888.24	8.77%	1,960.93	6.40%	1,136.87	6.06%	甲方每月收到甲方客户指定项目货款后，甲方同步支付给乙方货款；未变动
4	上海莱迩德汽车科技发展有限公司	转向灯等	602.17	5.95%	1,846.51	6.02%	801.69	4.28%	2023-2024年：收到发票后60天内付款；2025年：收到发票后90天内付款
5	华为技术有限公司	摄像头	-	-	1,782.14	5.81%	-	-	收到发票后45天内付款；未变动
6	浙江得爱友邦机械股份有限公司	外饰件	289.65	2.86%	1,484.27	4.84%	1,446.73	7.72%	2023-2024年：收到发票后30天内付款；2025年：收到发票后90天内付款

7	宁波精成车业有限公司	电机驱动器	252.93	2.50%	1,079.82	3.52%	808.49	4.31%	收到发票后 60 天内付款；未变动
---	------------	-------	--------	-------	----------	-------	--------	-------	-------------------

如上表所示，报告期内，公司材料前五大供应商部分有信用期调整，主要系公司通过与长期合作的供应商进行沟通协商，争取更有利的结算信用期，整体信用期延长。

**2、应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况**

(1) 应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性

报告期内，公司应付账款余额与采购额变动情况如下：

项目	2025年3月31日/2025年1-3月		2024年12月31日/2024年1-12月		2023年12月31日/2023年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
应付账款（A）	20,856.42	4.14%	20,027.80	85.11%	10,819.46
其中：货款	20,585.75	4.15%	19,765.69	87.50%	10,541.92
设备款	53.47	-1.94%	54.53	-29.56%	77.41
其他	217.20	4.63%	207.59	3.73%	200.13
采购总额（B）	10,123.27	4.50%	30,660.33	63.51%	18,751.66
代采物料金额（C）	1,653.95	78.24%	7,246.64	31.43%	5,513.68
应付账款占代采物料及采购总额的比例（D=A/(B+C)）	44.27%	-16.20%	52.83%	18.49%	44.59%

注 1：2025 年 1-3 月采购总额、代采物料金额变动率为对比 2024 年 1-3 月采购总额、代采物料金额的情况；

注 2：2025 年 3 月末应付账款占采购总额比例中，采购总额为年化处理。

如上表所示，报告期内，公司采购总额分别为 18,751.66 万元、30,660.33 万元和 10,123.27 万元，整体呈增长趋势。报告期各期末，公司应付账款余额主要为应付货款、设备款和其他，公司应付账款余额分别为 10,819.46 万元、20,027.80 万元和 20,856.42 万元，整体亦呈增长趋势，与采购总额变动趋势一致。

## (2) 是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 695.45 万元、-1,512.92 万元和 1,068.03 万元，经营活动产生的现金流量情况呈现向好趋势，公司货币资金较为充足，资产负债率较低且短期偿债能力较强，经营状况良好，现金流压力较小。公司报告期内均正常支付供应商货款，经统计报告期各期末应付账款期末余额占比分别为 71.56%、70.92% 和 71.76% 的供应商，其逾期付款金额分别为 115.53 万元、184.77 万元和 0.00 万元，占该部分供应商应付账款余额的比例分别为 1.49%、1.30% 和 0.00%，逾期付款金额及比例较小，未出现因现金流问题而延迟付款的情况，也未出现因采购付款延迟导致重大诉讼或纠纷的情形，公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况。

## 3、可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形

报告期内，公司与同行业可比公司应付账款账面价值及其占流动负债的比例情况如下：

公司名称	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波华翔	701,970.14	54.48%	805,274.50	56.95%	640,092.92	56.08%
毓恬冠佳	77,632.26	78.64%	98,056.98	81.15%	101,996.64	52.00%
泰鸿万立	23,083.81	27.26%	24,518.92	27.65%	21,432.96	22.62%
骏创科技	13,769.99	40.58%	14,863.03	46.02%	13,633.23	43.40%
汇通控股	44,470.67	88.96%	43,634.32	82.91%	25,113.62	69.69%
平均值	<b>172,185.37</b>	<b>57.98%</b>	<b>197,269.55</b>	<b>58.94%</b>	<b>160,453.87</b>	<b>48.76%</b>
昊翔股份	<b>20,856.42</b>	<b>58.97%</b>	<b>20,027.80</b>	<b>67.36%</b>	<b>10,819.46</b>	<b>56.88%</b>

注 1：占比=应付账款账面价值/流动负债；

如上表所示，报告期内，公司应付账款账面价值占流动负债的比例分别为 56.88%、67.36% 和 58.97%，同行业可比公司平均值分别为 48.76%、58.94% 和 57.98%，公司应付账款账面价值占比与同行业平均水平不存在明显差异。

(五) 请主办券商、会计师说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本

费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

## 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

### (1) 对期末存货实施监盘

对 2024 年末、2025 年 3 月末存货执行监盘程序，对非资产负债表日监盘的存货，实施了倒轧程序，将数量及金额调整至资产负债表日的实际数量及金额。监盘比例及结果列示如下：

单位：万元

项目	2025/3/31			2024/12/31			2023/12/31		
	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	2,107.69	1,449.15	68.76%	2,070.91	1,467.38	70.86%	1,698.12	1,042.39	61.39%
半成品	467.27	212.88	45.56%	422.36	250.76	59.37%	434.33	173.21	39.88%
库存商品	2,183.40	1,528.10	69.99%	2,131.22	1,663.29	78.04%	1,062.55	493.51	46.45%
合计	4,758.36	3,190.13	67.04%	4,624.49	3,381.43	73.12%	3,195.00	1,709.11	53.49%

经现场监盘，公司存货真实存在，监盘数量和财务数据不存在重大差异、账实相符。

(2) 访谈了解公司存货日常管理、成本计算及结转、存货跌价准备计提相关内部控制制度，执行穿行测试及控制测试，评价控制设计的合理性及运行的有效性；

(3) 获取公司收发存明细，根据移动加权平均法对原材料、半成品、库存商品、发出商品进行计价测试，分析成本结账准确性；

(4) 获取公司收入成本明细表，复核公司成本计算表，了解成本费用归集过程，分析公司成本核算的合理性和准确性，结合收入确认情况，了解成本费用结转是否及时；

(5) 获取公司存货库龄表，访谈公司管理层，了解公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，并查阅同行业可比公司年度报告

等公开披露资料，复核公司存货跌准备价计提明细表，并与同行业可比公司跌价准备计提比例进行比较，分析公司存货跌价准备计提的充分性。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

**二、关于货币资金。**根据申报文件，报告期内，公司货币资金的账面价值波动较大。请公司：①说明公司货币资金的变动原因及合理性，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、筹资活动等的匹配情况；②说明是否存在大额异常资金转账情况；③说明货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

**(一) 说明公司货币资金的变动原因及合理性，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、筹资活动等的匹配情况**

### 1、说明公司货币资金的变动原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金余额以及交易性金融资产情况如下：

项目	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日
	金额	变动额	金额	变动额	金额
货币资金	3,282.70	3,028.48	254.22	-3,635.32	3,889.54
交易性金融资产	1,615.72	-2,005.73	3,621.45	3,602.73	18.72
小计	4,898.42	1,022.75	3,875.67	-32.59	3,908.26

2024年末货币资金余额减少主要系期末公司利用闲置资金进行理财尚未到期所致，2025年3月末货币资金余额增加主要系理财赎回以及经营活动产生的现金流量净额增加所致。

### 2、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、筹资活动等的匹配情况

报告期各期末，公司货币资金变动、营业收入波动、应收款项和应收票据变动以及投资、筹资活动情况如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日/2025年1-3月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
货币资金	3,282.70	254.22	3,889.54
营业收入	14,422.67	46,533.18	30,737.58
应收票据	3,636.44	5,152.15	4,365.16
应收账款	29,100.16	28,496.89	14,547.06
应收款项融资	15,668.68	8,276.40	4,765.32
应收相关科目小计	48,405.27	41,925.44	23,677.54
经营活动产生的现金流量净额	1,068.03	-1,512.92	695.45
投资活动产生的现金流量净额	19.18	-4,141.30	1,374.50
筹资活动产生的现金流量净额	-78.33	4,203.46	-4,139.00
现金及现金等价物净增加额	1,008.89	-1,450.77	-2,069.19
货币资金变动	3,028.48	-3,635.32	—
应收相关科目变动	6,479.83	18,247.90	—

由上表可知，公司货币资金的变动趋势为 2024 年末下降、2025 年 3 月末增长，与报告期内公司现金流中经营活动、投资活动和筹资活动合计影响的现金及现金等价物净增加额相匹配。其中，经营活动现金流主要受营业收入以及应收相关科目变动、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，筹资活动主要受收到增资款、支付分红款、借款还款的影响。

## （二）说明是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司严格按照货币资金相关管理制度及内部控制制度进行资金收支，公司大额资金转账主要系客户回款、支付供应商款项、支付员工薪酬、支付各项税费、购买及赎回理财产品、支付分红款、收到增资款等，均与日常经营活动、投资活动和筹资活动相关，不存在大额异常资金转账的情况。

### **(三) 说明货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性**

公司已建立较为完善的资金管理制度，公司建立了《货币资金管理制度》、《资金计划管理办法》、《银行账户管理办法》等制度以严格规范货币资金的日常管理，上述制度涵盖了货币资金管理的主要方面，规定了资金审核、审批、办理、收付等控制措施，明确了银行账户管理资金收入及支付管理等相关管理要求等，制度建立健全且基本能够保证货币资金披露准确。报告期内不存在重大交易金额未经批准、无法解释的情形，公司建立的货币资金相关的内控制度及内控审计得到了有效的执行。

### **(四) 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、会计师执行了如下核查程序：

- (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) 对公司进行资金流水核查，检查是否存在大额异常资金转账情况；
- (3) 查阅公司货币资金相关内部控制制度文件，访谈公司财务负责人，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。

#### **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为，

- (1) 公司货币资金变动主要系购买及赎回理财所致，具备合理性，与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的情况相匹配；
- (2) 报告期内，公司严格按照货币资金相关管理制度及内部控制制度进行资金收支，大额现金收支均与日常经营活动、投资活动和筹资活动相关，

不存在大额异常资金转账的情况；

(3) 公司已建立较为完善的资金管理制度，报告期内不存在重大交易金额未经批准、无法解释的情形，公司建立的货币资金相关的内控制度得到了有效的执行。

**三、关于期间费用。**请公司：①说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；②说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；③说明研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

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

**(一) 说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性**

#### 1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司各项期间费用率与可比公司对比情况如下：

项目	公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
销售费用率	宁波华翔	0.79%	0.85%	1.26%
	毓恬冠佳	1.03%	0.84%	0.87%
	泰鸿万立	1.34%	1.16%	1.26%
	骏创科技	1.13%	1.85%	0.96%
	汇通控股	1.12%	1.55%	1.83%
	同行业平均值	<b>1.08%</b>	<b>1.25%</b>	<b>1.24%</b>
	申请挂牌公司	<b>1.31%</b>	<b>1.40%</b>	<b>1.42%</b>
管理费用率	宁波华翔	4.78%	5.00%	4.32%
	毓恬冠佳	5.71%	3.41%	3.22%
	泰鸿万立	5.21%	4.35%	4.10%

	骏创科技	9.70%	9.00%	7.51%
	汇通控股	6.08%	5.19%	4.82%
	同行业平均值	<b>6.30%</b>	<b>5.39%</b>	<b>4.79%</b>
	申请挂牌公司	<b>2.32%</b>	<b>3.35%</b>	<b>7.30%</b>
研发费用率	宁波华翔	3.32%	3.62%	3.54%
	毓恬冠佳	3.16%	2.88%	2.75%
	泰鸿万立	3.22%	3.15%	3.37%
	骏创科技	5.84%	3.68%	4.00%
	汇通控股	3.76%	4.48%	4.25%
	同行业平均值	<b>3.86%</b>	<b>3.56%</b>	<b>3.58%</b>
	申请挂牌公司	<b>3.54%</b>	<b>4.02%</b>	<b>3.64%</b>
财务费用率	宁波华翔	-0.05%	0.56%	-0.02%
	毓恬冠佳	0.14%	0.17%	0.25%
	泰鸿万立	0.97%	0.72%	1.18%
	骏创科技	0.43%	-0.37%	-0.07%
	汇通控股	0.57%	0.25%	0.15%
	同行业平均值	<b>0.41%</b>	<b>0.27%</b>	<b>0.30%</b>
	申请挂牌公司	<b>0.02%</b>	<b>0.01%</b>	<b>-0.09%</b>

### (1) 销售费用率

报告期内，公司销售费用率略高于同行业平均值，与可比公司泰鸿万立、骏创科技、汇通控股较为接近，仍处于同行业可比公司合理区间内，主要系公司销售规模与可比公司相比较小，且正处于业务规模扩张期，所需的销售费用较高所致。

### (2) 管理费用率

2023 年度，公司管理费率高于同行业均值，主要系 2023 年存在一次性确认股份支付费用金额较大所致；2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司管理费用率低于同行业平均值，主要系公司业务规模扩大较快，但对管理费用的管控较为严格，具有较强刚性所致。

### (3) 研发费用率

报告期内，公司研发费用率与同行业平均值较为接近，不存在明显差异。

#### (4) 财务费用率

报告期内，公司财务费用率低于同行业平均值，主要系公司现金流充足，报告期内无银行借款导致财务费用较低。

综上，报告期各期，公司各项期间费用率与可比公司存在一定差异，具有合理性。

### 2、定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

#### (1) 销售费用波动的原因及合理性

报告期内，公司销售费用具体波动情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
职工薪酬	89.94	210.63	140.20
业务招待费	43.91	185.03	143.12
交通差旅费	23.76	79.98	102.85
折旧与摊销	2.37	8.89	3.11
劳务费	2.17	66.57	42.16
其他	1.69	13.13	5.04
股份支付	24.70	88.51	-
合计	<b>188.53</b>	<b>652.74</b>	<b>436.48</b>

如上表所示，报告期各期，公司销售费用分别为 436.48 万元、652.74 万元和 188.53 万元，主要由职工薪酬、业务招待费及交通差旅费等构成。2024 年销售费用较上年增长 49.54%，主要系销售人员职工薪酬及股份支付金额增加所致。

其中，公司 2024 年销售人员职工薪酬较上年增加 70.43 万元，主要系公司由于业务规模扩大导致所需的销售人员数量增加，销售人员平均人数从 11 人上升为 16 人，人均薪酬分别为 12.37 万元和 13.03 万元，较为稳定。

2024 年公司对部分员工实行股权激励计划，其中包括销售人员 5 人，公司将上述人员的股份支付费用分摊至销售费用，使得 2024 年销售费用增加 88.51 万元。

#### (2) 管理费用波动的原因及合理性

报告期内，公司管理费用具体波动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	188.98	869.89	693.71
咨询服务费	27.48	94.68	117.15
折旧与摊销	33.63	139.14	77.14
办公费	26.94	64.39	69.52
业务招待费	16.37	60.67	70.44
交通差旅费	11.57	47.29	56.56
股份支付	26.10	257.67	1,078.88
其他	3.30	23.74	79.78
合计	<b>334.36</b>	<b>1,557.47</b>	<b>2,243.19</b>

如上表所示，报告期各期，公司管理费用分别为 2,243.19 万元、1,557.47 万元和 334.36 万元，主要由职工薪酬、股份支付、咨询服务费、折旧与摊销及业务招待费等构成。2024 年管理费用较上年下降 30.57%，主要系公司 2023 年一次性确认的股份支付费用较高，系实控人叶福华认购持股平台股份所确认的股份支付费用。除去股份支付费用的影响，公司 2024 年管理费用较上年上升 11.64%，主要系公司业务规模扩大导致所需的管理人员数量增加所致。

### (3) 研发费用波动的原因及合理性

报告期内，公司研发费用具体波动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	239.04	842.07	565.39
直接投入	184.43	659.79	408.10
股份支付	61.61	259.96	-
折旧与摊销	6.42	24.15	19.91
其他	19.40	84.64	124.40
合计	<b>510.89</b>	<b>1,870.61</b>	<b>1,117.80</b>

如上表所示，报告期各期，公司研发费用分别为 1,117.80 万元、1,870.61 万元和 510.89 万元，主要由职工薪酬、直接投入、股份支付等构成。

报告期内，公司研发费用率分别为 3.64%、4.02% 和 3.54%，较为稳定，2024

年略有上升主要系公司对员工实施股权激励计划，其中包括研发人员 18 人，公司将上述人员的股份支付费用分摊至研发费用，使得 2024 年研发费用增加 259.96 万元；此外，2024 年公司研发人员薪酬较上年增加 276.68 万元，主要系公司重视研发投入，报告期内公司研发人员分别为 49 人、67 人和 68 人，研发人员数量逐年增加。

综上，公司销售费用、管理费用及研发费用的波动情况具有合理性。

**(二) 说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性**

### **1、说明报告期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构**

#### **(1) 研发人员数量及占比**

报告期内，公司研发人员情况如下：

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
研发人员数量（人）	68	67	49
员工总人数（人）	431	479	337
研发人员占比	15.78%	13.99%	14.54%

如上表所示，报告期内，公司研发人员数量分别为 49 人、67 人和 68 人，占公司员工总人数比例为 14.54%、13.99% 和 15.78%。

#### **(2) 研发人员认定标准**

报告期内，公司将研发中心以及部分制造工程部、质保部参与研发活动的人员认定为研发人员，其中兼职研发人员的工时比例不低于 50%。

公司主要从事结构优化与模块化技术、注塑技术、表面处理技术等技术研发，研发中心作为研发活动的主要执行方，承担研发项目的主要工作。公司技术研发需要将新技术应用于产品生产流程并检测通过检测最终产品性能确定相应技术可行性，技术研发项目有一定的产线使用需求，鉴于公司并无专用的研发产线，因此研发活动与生产活动存在共用生产设备的情形，故公司存在兼职的质保部和

制造工程部等研发人员，其中质保部负责研发过程中的实验产品参数或缺陷检测及分析，制造工程部负责根据研发项目要求，制定研发试验测试的具体操作方案。

### (3) 研发人员数量及结构

报告期内，公司研发人员的学历结构、年龄结构、专业结构和全职兼职结构具体如下：

项目	类别	2025年3月31日		2024年12月31日		2023年12月31日	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
学历结构	硕士	1	1.47%	2	2.99%	2	4.08%
	本科	29	42.65%	26	38.81%	16	32.65%
	专科及以下	38	55.88%	39	58.21%	31	63.27%
	合计	68	100.00%	67	100.00%	49	100.00%
年龄结构	21岁以下	-	-	1	1.49%	-	-
	21-30岁	35	51.47%	33	49.25%	20	40.82%
	31-40岁	30	44.12%	29	43.28%	21	42.86%
	41-50岁	1	1.47%	4	5.97%	7	14.29%
	50岁以上	2	2.94%	-	-	1	2.04%
	合计	68	100.00%	67	100.00%	49	100.00%
全职兼职类型	全职研发人员	58	85.29%	59	88.06%	41	83.67%
	非全职研发人员	10	14.71%	8	11.94%	8	16.33%
	合计	68	100.00%	67	100.00%	49	100.00%

报告期各期末，公司研发人员人数分别为 49 人、67 人和 68 人，其中全职研发人员占比较高，年龄集中在 21-40 岁，本科以上学历占比分别为 36.73%、41.79% 和 44.12%，能够满足公司研发项目的需求。公司历来重视研发创新工作，随着业务规模逐年扩大，研发人员规模也有所增长。

2、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

### (1) 是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

公司研发项目参与人员包括研发中心和部分质保部、制造工程部相关人员，包括全职研发人员、研发工时占比达到 50% 及以上的研发人员以及研发工时占比低于 50% 的其他人员，其中参与研发项目的其他人员为部分质保部和制造工程部人员。公司主要从事结构优化与模块化技术、注塑技术、表面处理技术等技术研发，研发中心作为研发活动的主要执行方，承担研发项目的主要工作。公司技术研发需要将新技术应用于产品生产流程并检测通过检测最终产品性能确定相应技术可行性，技术研发项目有一定的产线使用需求，因此公司存在兼职的质保部和制造工程部人员参与研发项目，其中质保部负责研发过程中的实验产品参数或缺陷检测及分析，制造工程部负责根据研发项目要求，制定研发试验测试的具体操作方案。

报告期内，公司参与研发项目的人员具体情况如下：

类别	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
全职研发人员	58	79.45%	59	79.73%	41	77.36%
非全职研发人员	10	13.70%	8	10.81%	8	15.09%
因研发工时占比低于 50% 而被认定为非研发人员	5	6.85%	7	9.46%	4	7.55%
合计	73	100.00%	74	100.00%	53	100.00%

公司对于兼职参与研发项目的人员，按照参与研发项目记录的工时将其参与研发活动应计入的工资薪酬计入研发费用。兼职参与研发的人员工时计入研发活动的依据如下：

- 1) 兼职人员每日填报《研发项目工时考勤表》；
- 2) 每月末由人事收集研发人员的考勤工时，与研发人员申报项目工时总额进行比对；
- 3) 各项目负责人每月核对项目工时申报人员情况；
- 4) 每月末综合管理部人力资源统计研发人员的打卡机考勤工时，与研发人

员申报的项目工时总额进行比对；

5) 存在差异的工时，综合管理部人力资源应与研发中心指定人员反馈，根据情况进行调整。

### **(2) 主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况**

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在相关会计科目的归集和分配情况如下：

序号	姓名	职务	费用归集和分配情况
1	叶福华	董事长	管理费用
2	梅磊	董事、董秘、财务负责人	管理费用
3	吴福珍	董事	销售费用
4	楼虎儿	董事	研发费用
5	刘玉霞	董事	管理费用
6	汪永飞	监事	研发费用
7	熊伟	监事	研发费用
8	许用用	监事	研发费用
9	罗周彬	前财务负责人	管理费用

报告期内，公司根据主要管理人员、董事、监事的岗位职责和工作内容，将相关职工薪酬分别计入相应会计科目，其中，吴福珍为商务部部长，其薪酬计入销售费用；楼虎儿、汪永飞、熊伟、许用用为技术部员工，其薪酬计入研发费用；其余高级管理人员薪酬计入管理费用。

### **(3) 计入研发费用的合理性**

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事中楼虎儿、汪永飞、熊伟、许用用的薪酬均计入研发费用，其中楼虎儿为技术部总监，汪永飞为技术部设计工程师，熊伟为技术部设计主管，许用用为技术部副部长。上述人员均为技术部部门员工，其主要工作内容与研发活动相关，薪酬计入研发费用符合《企业会计准则》的要求。

综上，公司将部分高级管理人员薪酬计入研发费用具有合理性。

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

#### 1、说明研发费用与成本划分依据及准确性

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

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

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

成本中直接人工费核算的范围主要包括直接从事生产活动人员的薪酬，核算的依据主要包括考勤记录等。

对于公司研发中心人员，公司对其从事研发活动的工时做了相应记录，公司按研发项目归集研发工时。公司根据研发项目需求在《研发立项书》中明确参与项目的研发人员，根据研发情况和进度对参与研发项目人员的具体工作进行安排或进行人员调整。各研发项目均有专门的研发项目编号和研发项目名称，研发人员从事具体研发项目工作后，按照所属的研发项目进行研发工时填报和登记。研发人员根据参与项目工作的实际情况每日记录其参与各研发项目中的工时数据，每月末汇总后填写《研发工时项目分配表》并提交相应负责人审核。

公司已制定研究与开发内部控制手册并有效实施，能够准确归集与分摊相关成本费用。

综上，公司计入直接人工费的薪酬与应计入研发费用的薪酬可明确区分，并严格按照相关内控制度执行。

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

### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

- (1) 结合同行业可比公司数据分析其各项期间费用率的合理性；
- (2) 获取公司报告期各期期间费用明细表，对各项期间费用的波动进行分析；
- (3) 访谈公司管理人员，了解研发人员认定标准；获取公司研发人员花名册，分析公司研发人员数量及结构；
- (4) 查阅研发管理制度，结合研发人员花名册，了解是否存在混岗研发人员，分析研发人员认定标准是否符合相关规定；
- (5) 检查主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，分析部分高级管理人员薪酬计入研发费用的合理性；
- (6) 了解公司与人员管理相关的内控制度，了解公司直接人工费用核算范围及依据，了解公司生产成本和研发费用归集方法。

### **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

- (1) 报告期各期，公司各项期间费用率与可比公司存在一定差异，具有合理性；
- (2) 报告期各期，公司销售费用、管理费用及研发费用的波动情况具有合理性；
- (3) 公司存在研发混岗人员，已按照参与研发项目记录的工时将其参与研发活动应计入的工资薪酬计入研发费用；
- (4) 公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用中合理分配，将部分高级管理人员薪酬计入研发费用具有合理性；

(5) 公司计入直接人工费的薪酬与应计入研发费用的薪酬可明确区分，并严格按照相关内控制度执行。

**四、关于关联方向公司拆入资金。**请公司说明关联方向公司拆入资金的资金来源，是否存在未入账收入的情况，说明是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述利息是否超过重要性水平，是否需要进行会计差错更正。

#### (一) 关联方拆入资金情况

关联方王飞波向公司拆入资金的资金来源主要为历年家庭经营积累以及房地产投资和理财收益等。公司主要客户包括上汽集团、奇瑞汽车、江淮汽车、吉利汽车等整车厂商，均是汽车行业知名品牌企业，公司与客户的资金往来均通过公司对公账户进行，不存在应入账未入账的收入。

公司不存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，按照中国人民银行公布的 LPR 利率对关联方拆入资金利息进行测算，实际支付利息与测算利息的金额差异如下：

单位：万元

项目	期间		
	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
模拟测算利息支出	-	10.78	25.15
实际计提利息	-	9.68	24.79
差异	-	1.09	0.36

由上表可知，利息支出测算差异金额较小，未超过重要性水平，对公司财务状况和经营成果无重大不利影响，无需进行会计差错更正。

#### (二) 主办券商、会计师的核查情况

##### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

(1) 获取关联方与公司的资金往来记录，并与银行流水进行核对，查询关联方的资金流水了解其资金来源；

(2) 获取公司银行对账单、关键人员个人流水，分析、复核是否存在异

常流水；

(3) 对客户执行函证程序，函证销售金额以及期末应收账款余额情况，结合回函情况分析公司是否未入账收入的情形；

(4) 获取公司从关联方拆入资金的合同，查询利率约定情况，根据银行同期 LPR 利率测算利息计提差异对公司业绩的影响；了解公司与关联资金往来的性质、用途，核查从关联方拆入资金计提利息的情况，模拟测算利息金额，判断已计提利息的测算差异是否超过重要性水平，是否需要进行会计差错更正。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

关联方向公司拆入资金的资金来源合理，不存在未入账收入的情况；公司不存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述利息差异未超过重要性水平，不需要进行会计差错更正。

五、关于子公司。根据申报文件，公司子公司合肥智视存在少数股东；合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销。请公司：①说明合肥智视少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②说明合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销的原因及合理性

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 说明合肥智视少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；

1、合肥智视少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持、利益输送或其他利益安排

### (1) 合肥智视少数股东的投资背景、入股价格、定价依据及公允性

合肥智视系于 2025 年 4 月成立的公司，注册资本 500.00 万元，合肥智视股权结构及股东投资背景、入股价格等情况如下：

序号	股东名称/姓名	出资额(万元)	投资背景	入股价格	定价依据
1	昊翔股份	400.00			
2	万衡	50.00			
3	周敏君	50.00	1、颜国达及万衡系朋友关系，具有多年从事汽车零部件的产品设计、制造及生产管理经验，拟创业成立汽车执行器产品相关公司，因创业资金需求较大，通过行业内沟通了解到昊翔股份也有意向投入汽车执行器领域，因此各方一致同意设立合肥智视； 2、周敏君系颜国达配偶，根据其家庭内部安排，由周敏君作为合肥智视股东	共同发起设立，1 元/注册资本	各方共同发起设立公司，设立时出资为 1 元/注册资本符合公司法规定，具有合理性，价格公允

### (2) 与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系

在确定合作投资合肥智视后，周敏君配偶颜国达、万衡入职昊翔股份，成为昊翔股份员工。除此关系外，合肥智视少数股东与公司董事、监事、高级管理人员、公司股东、公司其他员工不存在关联关系。

### (3) 是否存在代持、利益输送或其他利益安排

合肥智视设立时，少数股东之一万衡委托其表哥王晓峰代为持股，2025 年 7 月，为进一步规范运作，王晓峰通过股权转让方式将股权还原给万衡。合肥智视现有股东不存在股权代持、利益输送或其他利益安排。

## 2、公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况是否符合《公司法》《公司章程》等规定

根据《公司法》第六十七条及《公司章程》规定，公司董事会决定公司的经营计划和投资方案。公司已于 2025 年 4 月 7 日召开公司第一届董事会第二次会议，审议通过《关于对外投资设立子公司的议案》，同意公司本次与相关主体共同投资，因此，公司本次与相关主体共同对外投资履行的审议程

序情况符合《公司法》《公司章程》等规定。

## （二）说明合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销的原因及合理性。

合肥昊安设立的背景系公司拟开展线束产品研发生产，公司设立后经对相关产品的市场调研及产品投入测算等，公司决定不再开展相关产品的投入，合肥昊安设立后并未实际开展经营，因此公司及时注销合肥昊安。

合肥昊辰系公司设立于合肥市肥西县的全资子公司，设立背景系拟由其于合肥市肥西县购买土地扩充公司产能，后因公司战略规划调整，公司于合肥市经济技术开发区取得土地，合肥昊辰设立后未实际开展经营且不再符合公司战略定位，因此公司及时注销合肥昊辰。

合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销的原因具有合理性。

## （三）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、律师执行了如下核查程序：

- (1) 查阅合肥智视的工商档案；
- (2) 获取公司股东、董事、监事、高级管理人员的调查表；
- (3) 访谈合肥智视少数股东；
- (4) 查阅公司《公司章程》及董事会决议。

### 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 合肥智视少数股东投资背景具有合理性，与公司共同发起设立合肥智视按照 1 元/注册资本的价格入股合理，定价公允；合肥智视少数股东除了为公司员工或其配偶外，与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持、利益输送或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况符合《公司法》《公司章程》等规定；

- (2) 合肥昊安、合肥昊辰均成立未满一年即注销系与公司战略规划有关，

具有合理性。

六、关于其他事项。请公司：①核对王飞波本次可公开转让股份数量，确保披露信息准确；②说明公司内部监督机构的设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；③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；④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。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

#### （一）核对王飞波本次可公开转让股份数量，确保披露信息准确

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第六十八条规定，王飞波作为公司实际控制人之一，其本次可公开转让股份数量为其挂牌前所持的8,600,000股的三分之一，即2,866,667股，《公开转让说明书》披露的相关信息准确。

#### （二）说明公司内部监督机构的设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

根据《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，公司可按照《公司法》、公司章程等规定设置监事会作为内部监督机构，或在董事会中设置由董事组成的审计委员会行使《公司法》等规定的监事会职权，不设监事会或者监事。

公司已设置监事会作为公司的内部监督机构，监事会成员1名，其中职工代表监事1名，职工代表监事不少于三分之一，公司内部监督机构的设置符合《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，不涉及调整计划。

综上，公司内部监督机构的设置符合《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，无需制定调整计划。

**(三) 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**

根据公司第一届董事会第四次会议决议、第一届监事会第二次会议及2025年第三次临时股东会决议，公司制定了挂牌后适用的《公司章程》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易决策制度》《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》等内部管理制度，前述公司章程及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需进行修订。

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

公司申报文件“2-2主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

**(五) 请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。**

## **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

**(1) 取得公司《公司章程》《公开转让说明书》，查阅《全国中小企业股**

份转让系统股票挂牌规则》等规定，核实王飞波本次可公开转让股份数量的披露信息准确性；

(2) 查阅公司董事会、监事会、股东会的会议文件，对照《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，核查公司内部监督机构设置的合规性；

(3) 查阅公司制定的挂牌后适用的《公司章程》及各项内部制度，并与《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定进行比对；

(4) 查阅《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求等文件，将申报文件 2-2 及 2-7 与附件、官网模板进行对比，确认是否需要更新。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司内部监督机构的相关设置符合《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，无需制定调整计划；

(2) 公司制定的挂牌后适用的《公司章程》及各项内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需要进行修订；

(3) 公司申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

## 7. 其他补充说明

一、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》等规定进行审慎核查。经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：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 2025 年 3 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查、并更新推荐报告的情形。

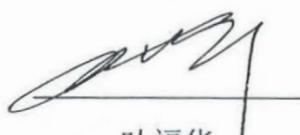
**二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。**

**回复：**

截至本回复出具之日，公司尚未向中国证券监督管理委员会安徽证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(本页无正文，为《关于合肥昊翔智能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(签字):

  
叶福华



(本页无正文，为《关于合肥昊翔智能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：

熊文峰

熊文峰

项目小组成员：

孟晨斌

孟晨斌

贺蕾

贺蕾

王升

王升

胡发辉

胡发辉

朱宇博

朱宇博

