

江苏勤川精工股份有限公司

与

国金证券股份有限公司

**关于江苏勤川精工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



(注册地址：成都市青羊区东城根上街95号)

二零二五年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

江苏勤川精工股份有限公司（以下简称“勤川精工”、“公司”）以及国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”、“国金证券”）于 2025 年 9 月 5 日收到贵司出具的《关于江苏勤川精工股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）。

根据贵司要求，勤川精工、国金证券、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对《审核问询函》中所提到的相关问题进行了认真讨论、核查、落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及《公开转让说明书》及其他相关文件需要修订部分，已经按照《审核问询函》的要求进行了补充披露及修改，现逐条回复如下，请予以审核。

如无特殊说明，本审核问询回复中使用的简称或名词释义与《公开转让说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

本问询回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体_GB2312（加粗）	1. 涉及公开转让说明书等申请文件的补充披露、修改的内容

本审核问询回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

1. 关于历史沿革。	4
2. 关于贸易商无锡东成。	32
4. 关于固定资产与在建工程。	87
5. 关于成本。	108
6. 关于其他事项。	124
(1) 关于业务及合规性。	124
(2) 关于子公司。	149
(3) 关于公司治理。	152
(4) 关于存贷双高。	158
(5) 关于应收款项。	166
(6) 关于其他事项。	179
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。	197
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。	198

1. 关于历史沿革。

根据申报文件, (1)公司由 YAO SU SU 独资设立,于 2018 年转让退出。(2)报告期内, 公司进行股权转让、减资后增资, 其中, 2023 年 10 月, 陈晓锋、李星、卢致勇以各自持有的广东勤川股权认缴新增注册资本。(3) 2023 年 11 月, 公司通过员工持股平台无锡必晟进行股权激励。(4) 2024 年 10 月, 卢致勇借款出资; 公司历史沿革中存在代持, 现已解除还原。

请公司说明: (1) YAO SU SU 出资设立公司背景, 与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系, 退出公司的原因及合理性, 是否存在代持或其他利益安排; 外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施(负面清单)》关于投资主体、投资行业的禁止性规定; 公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况; 公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资, 历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续, 是否合法合规。(2) 报告期内各次股权变动的背景, 公司减资后增资的原因及合理性, 减资程序的合法合规性, 是否存在争议或潜在纠纷; 各次股权变动定价依据及公允性, 是否存在利益输送或其他特殊利益安排; 2023 年 10 月股权出资与公司经营关联性、估值公允性, 是否存在出资瑕疵。(3) 无锡必晟参与人员的资金来源及出资缴纳情况、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; 股权激励相关会计处理的恰当性。

(4) 卢致勇借款出资背景, 王仲与卢致勇是否存在股权代持; 全部代持人与被代持人关于代持解除的确认情况, 是否存在权属争议或潜在纠纷; 公司是否存在影响股权明晰的问题, 相关股东是否存在异常入股事项, 是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形, 公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师: (1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据, 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。(3) 说明公司是否存在未解除、

未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

请主办券商、会计师核查股权激励相关会计处理的恰当性事项并发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

一、YAO SU SU 出资设立公司背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，退出公司的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排；外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定；公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况；公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规

（一）YAO SU SU出资设立公司背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，退出公司的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排

2004 年 9 月，松下电器（中国）有限公司在杭州市设立了松下家电（中国）有限公司（下称“杭州松下”），彼时 YAO SU SU 已从事多年金属铸造业务，积累了一定铸件生产经验，希望通过承接杭州松下相关业务抓住优质外资企业在长三角地区发展机遇，遂于 2004 年在毗邻杭州的宜兴设立江苏申达铸造有限公司。

2018 年，YAO SU SU 已年逾六旬，年事已高，综合考量身体健康状况以及个人精力等情况，YAO SU SU 计划变卖名下部分资产，因此决定出售所持公司全部股权。

2018 年该次股权转让系各方真实意思表示，以宜兴方正资产评估公司出具的评估报告作为定价依据，股权转让款已足额支付、工商变更手续已依法办理完成、各方税负均已缴纳完毕。本次股权转让涉及无锡东成与陈晓锋、陈君虎和薛洪方等人的股权代持，并已于报告期内整改完成。此外不存在其他股权代持事项和利益安排，亦无任何潜在的争议纠纷。

此外，根据相关方出具的确认文件，并经中介机构访谈公司财务总监（自2004年设立之初即已入职并参与公司财务工作）、核查董监高及股东出具的调查表以及互联网公开检索，YAO SU SU与公司2018年出售股权后的历任董事、监事、高级管理人员、主要股东及核心员工均不存在任何亲属关系或其他关联关系。

综上所述，YAO SU SU出资设立公司具有合理商业背景，与公司相关方不存在关联关系，其出售转让公司系因个人及家庭生活安排所致，具备合理性，不存在股权代持或其他利益安排。

（二）外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定；公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况

1、外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的禁止性规定

《外商投资法》及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》分别自2020年1月1日、2018年7月28日起施行。公司已于2018年7月变更为100%内资企业，故不适用前述法律法规及规范性文件。

经核查，公司在2004-2018年作为外商投资企业期间，符合当时适用的《外资企业法》《外资企业实施细则》《指导外商投资方向暂行规定》《外商投资产业指导目录》等法律法规中关于投资主体、投资行业的禁止性规定，具体如下：

合规方面	适用法规内容	公司情形	是否合规
投资主体合规	《外资企业法（2000年修订）》《外资企业法（2016年修订）》： “为了扩大对外经济合作和技术交流，促进中国国民经济的发展，中华人民共和国允许外国的企业和其他经济组织或者个人在中国境内举办外资企业，保护外资企业的合法权益”。	YAOSUSU作为境外自然人，属于前述条款规定的主体范畴，且公司设立已取得了宜兴市利用外资管理委员会核发的“宜外管资字[2004]418号”《关于外商独资江苏申达铸造有限公司可行性研究报告的批复》及江苏省人民政府核发的“商外资苏府资字[2004]55218号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	是

合规方面	适用法规内容	公司情形	是否合规
投资行业合规	《外商投资产业指导目录（2002年修订）》（及后续2004、2007、2011、2015和2017年修订版本）对禁止外商投资类产业做出明确规定，如糖料加工，新闻纸生产等制造行业。	<p>公司设立已取得宜兴市利用外资管理委员会核发的“宜外管资字[2004]418号”《关于外商独资江苏申达铸造有限公司可行性研究报告的批复》及江苏省人民政府核发的“商外资苏府资字[2004]55218号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》；</p> <p>公司自成立至今主要从事精密零部件的研发、生产及销售业务，不属于《外商投资产业指导目录》中明确的禁止外商投资类产业。</p>	是

综上，公司设立已取得宜兴市利用外资管理委员会核发的“宜外管资字[2004]418号”《关于外商独资江苏申达铸造有限公司可行性研究报告的批复》及江苏省人民政府核发的“商外资苏府资字[2004]55218号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，投资行业合法合规。

因此，公司在2004-2018年作为外商投资企业期间，《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》尚未实施，所涉外商投资事项符合当时有效的法律法规关于投资主体、投资行业等方面要求。

2、公司是否需要根据《外商投资安全审查办法》的规定履行安全审查程序及履行情况

公司所从事业务不属于《外商投资安全审查办法》所规定的应当申报的投资领域，无需履行安全审查程序，具体如下表所示：

法规内容	公司情形	是否适用

法规内容	公司情形	是否适用
<p>《外商投资安全审查办法》第四条：“下列范围内的外商投资，外国投资者或者境内相关当事人应当在实施投资前主动向工作机制办公室申报：</p> <p>（一）投资军工、军工配套等关系国防安全的领域以及在军事设施和军工设施周边地域投资；</p> <p>（二）投资关系国家安全的重要农产品、重要能源和资源、重大装备制造、重要基础设施、重要运输服务、重要文化产品与服务、重要信息技术和互联网产品与服务、重要金融服务、关键技术以及其他重要领域，并取得所投资企业的实际控制权”。</p>	<p>公司自成立至今主要从事精密零部件的研发、生产及销售业务，下游主要应用于家电及工程机械领域。</p> <p>根据《国民经济行业分类》(GB/T4754—2017)，公司所属行业为“C34 通用设备制造业”之“C3484 机械零部件加工”；</p> <p>根据全国股转公司发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为“121015 机械制造”之“12101511 工业机械”；</p> <p>根据全国股转公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“C348 通用零部件制造”之“C3484 机械零部件加工”。</p>	不适用

因此，公司所从事的“精密零部件的研发、生产及销售业务”，不属于军工、军工配套等关系国防安全和关系国家安全的相关重要领域，无需根据《外商投资安全审查办法》规定履行安全审查程序。

（三）公司历史沿革中是否涉及资金出入境、返程投资，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收是否依法履行审批、备案或登记手续，是否合法合规

1、公司历史沿革中不涉及返程投资

根据当时有效的《国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75号），“返程投资”是指境内居民通过特殊目的公司对境内开展的直接投资活动，包括但不限于以下方式：购买或置换境内企业中方股权、在境内设立外商投资企业及通过该企业购买或协议控制境内资产、协议购买境内资产及以该项资产投资设立外商投资企业、向境内企业增资。

公司在2004-2018年作为外商投资企业期间，100%外资股东YAO SU SU系澳大利亚公民，并非境内居民，同时其直接持有公司股份，不存在通过特殊目的公司对境内开展直接投资活动的情形。因此，公司历史沿革中不涉及返程投资。

2、公司历史沿革中涉及资金出入境，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收已依法履行审批、备案或登记手续，合法合规

公司历史沿革中涉及设立时的1次资金入境，以及减资时的1次资金出境。

根据公司的工商登记资料、政府主管部门出具的审批/备案文件、税收缴纳凭证等资料，公司在2004-2018年作为外资企业期间，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收等方面的情况汇总如下：

时间	历次变动情况	具体内容	是否涉及资金出入境	资金流向	涉及金额	外商投资管理	外汇出入境手续办理情况	税收缴纳
2004.12	公司设立	YAO SU SU出资设立公司	涉及	入境	500万美元	江苏省人民政府核发“商外资苏府资字[2004]55218号”《外商投资企业批准证书》	国家外汇管理局宜兴市支局核发“（苏）汇资核字第0320282200400246”《国家外汇管理局资本项目外汇业务核准件》	不涉及
2009.3	公司第一次减资	注册资本由1,000万美元减资至500万美元	YAO SU SU仅实缴出资500万美元，本次减资不涉及资金流转	不涉及	不涉及	宜兴市对外贸易经济合作局出具“宜外审[2009]35号”《关于同意江苏申达铸造有限公司减少投资总额及注册资本等事项的批复》	不涉及	不涉及
2017.5	公司第二次减资	注册资本由500万美元减资至300万美元	涉及	出境	200万美元	宜兴经济技术开发区管理委员会出具“苏宜经开商务资备201700028号”《外商投资企业变更备案回执》	中国银行股份有限公司无锡宜兴支行出具《FDI外方股东减资》业务登记凭证	不涉及
2018.7	公司第一次股权转让	YAO SU SU将所持公司100%股权转让给无锡东成，转让对价4,900万元人民币	按照YAO SU SU指示，股权转让款从公司账户退回其人民币账户，未	不涉及	不涉及	宜兴经济技术开发区管理委员会出具“苏宜经开商务资备201800049号”《外商投资企业变更备案回执》	中国银行股份有限公司无锡宜兴支行出具《FDI境内机构转股外转中》业务登记凭证	已缴纳完税

时间	历次变动情况	具体内容	是否涉及资金出入境	资金流向	涉及金额	外商投资管理	外汇出入境手续办理情况	税收缴纳
			涉及资金出境			案回执》		

综上所述，公司历史沿革中涉及设立时的 1 次资金入境，以及减资时的 1 次资金出境。公司在 2004-2018 年作为外资企业期间，历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收等方面已依法履行审批、备案或登记手续，合法合规。

二、报告期内各次股权变动的背景，公司减资后增资的原因及合理性，减资程序的合法合规性，是否存在争议或潜在纠纷；各次股权变动定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；2023 年 10 月股权出资与公司经营关联性、估值公允性，是否存在出资瑕疵

(一) 报告期内各次股权变动的背景，公司减资后增资的原因具有合理性，减资程序合法合规，不存在争议或潜在纠纷；各次股权变动定价依据及公允性，不存在利益输送或其他特殊利益安排

1、报告期内各次股权变动的背景、定价依据及公允性，不存在利益输送或其他特殊利益安排

根据公司的工商内档、历次股权变动的交易文件、审计报告、评估报告等资料，并经中介机构访谈各股东，公司报告期内历次股权变动定价公允，不存在争议或潜在纠纷，亦不存在利益输送或其他特殊利益安排的情形。

报告期内，公司历次股权变动背景及具体定价依据如下表所示：

序号	历次股权变动情况	具体内容	股权变动的背景	价格(元/股)	定价依据及是否存在异常	是否存在争议或潜在纠纷	是否存在利益输送或其他特殊利益安排
1	2023年1月公司第三次股权转让	无锡东成将51%股权转让给陈晓锋；无锡众晟将22%的股权转让给陈君虎	无锡东成、无锡众晟分别系陈晓锋、陈君虎控股的企业。陈晓锋、陈君虎出于税收筹划考虑，希望通过直接持股享受新三板挂牌企业向自然人股东分红的所得税税收优惠	1.19	参照公司评估价值(截至2022年8月31日)及期后经营业绩协商确定价格，具有公允性 ^注	否	否
2	2023年4月公司第四次股权转让	林军将6%股权作价0元转让给林洁	通过两次亲属间的股权转让，解除林军与朱兴俊的代持关系	0.00	两次转让系还原朱兴俊与林军之间的代持行为，不涉及转让对价	否	否
3	2023年6月公司第五次股权转让	林洁将6%股权作价0元转让给朱兴俊	0.00	否		否	
4	2023年8月公司第三次减资	注册资本由6,000万元减资至3,648.09万元	减资系出于夯实注册资本的考虑，减资金额为注册资本金未能实缴部分，原股东同比例减资	-	不涉及交易定价	否	否
5	2023年10月公司第三次增资	注册资本由3,648.09万元增资至5,005.78万元	公司拟通过资源整合进一步强化核心竞争力，故以定向增资的方式收购广东勤川100%股权	2.96	参考公司及广东勤川的评估价值(截至2023年4月30日)协商确定价格，具有公允性	否	否
6	2024年1月公司第四次增资	注册资本由5,005.78万元增资至5,819.22万元	徐清、丁兴意看好公司发展前景入股公司。无锡必晟是公司员工持股平台，本次增资系员工股权激励	3.20	参考公司前次增资的评估报告及期后经营业绩协商确定价格，具有公允性	否	否
7	2024年10月公司第六次股权转让	薛洪方将3.28%股权转让给陈君虎；徐清将1.06%股权转让给卢致勇	薛洪方和徐清基于自身资金使用需求考量，计划转让部分股权	3.24	参考公司的评估价值(截至2024年5月31日)及期后经营业绩协商确定价格，具有公允性	否	否

序号	历次股权变动情况	具体内容	股权变动的背景	价格(元/股)	定价依据及是否存在异常	是否存在争议或潜在纠纷	是否存在利益输送或其他特殊利益安排
8	2025年1月 公司第五次增资	注册资本由5,819.22万元增资至6,000万元	整体变更为股份有限公司	-	净资产折股，不涉及交易定价	否	否

注：参考截至2022年8月31日以无锡东成为评估主体的评估报告中其长期股权投资价格确定。

综上，公司报告期内各次股权变动具有合理背景及原因，定价依据充分，定价公允，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

2、公司减资后增资的原因具有合理性，减资程序合法合规，不存在争议或潜在纠纷

公司2023年中基于优化资本结构、减轻勤川精工层面的股东实缴压力，而在勤川精工层面予以减资。后续基于整合资源进一步强化核心竞争力等目的，而于2023年末通过增资扩股的方式收购广东勤川100%股权，上述行为具有合理商业背景。

2023年6月，公司股东会决议将注册资本由6,000万元减少至3,648.09万元，由原股东同比例减资。本次减资旨在优化公司资本结构、减轻股东实缴压力，本次减资程序合法合规，公司就本次减资已履行的程序汇总如下：

序号	程序	具体内容
1	股东会决议	2023年6月，公司召开股东会并做出决议，同意公司注册资本由6,000万元减少至3,648.09万元，全体股东同比例减资。公司编制了相关资产负债表及财产清单。
2	通知债权人	公司已于减资决定作出之日起10日内通知主要债权人，并于2023年6月在国家企业信用信息公示系统进行公告，公告期限为2023年6月至2023年8月；
3	工商变更登记	2023年8月，公司就减资事宜在宜兴市市场监督管理局完成工商变更登记手续。

截至本回复出具日，公司不存在因减资事宜而与债权人发生争议或潜在纠纷的情形。

同时，随着公司业务规模的持续扩张，为进一步扩充现有精加工产能，并增强在“珠三角”地区的销售辐射能力，公司拟通过增资扩股方式实施对广东勤川100%股权的收购。2023年9月，经公司股东会决议，拟以向广东勤川原股东定向增资的方式完成股权收购；此次交易使得公司注册资本由3,648.09万元增至5,005.78万元。

广东勤川，作为实控人陈晓锋所控制的，长期在“珠三角”地区深耕金属精密零部件精加工领域的资深企业，与公司业务具备高度契合性，一方面通过吸纳其在精密加工及夹具操作工艺上的成熟经验，可与公司现有铸造技术体系形成“前端铸造+后端精加工”的上下游协同效应，提升全链条生产能力；另一方面，通过对广东勤川技术研发及生产管理团队的整合，能进一步充实公司人才储备，强化创新动能与管理效能；此外，广东勤川长期服务的三菱电机、广州松下等“珠三角”知名品牌客户资源，可助力公司快速拓展优质客户销售渠道。

2023年末公司通过增资扩股方式收购广东勤川100%股权，系公司整合实控人名下资源、形成发展合力的战略举措，属于实现双方共赢的商业行为，具备合理商业背景。

综上，公司此前减资与本次增资，分别基于优化资本结构及整合资源促发展的考量，具有合理商业背景；公司减资程序合法合规，未因该事宜与债权人发生争议或产生潜在纠纷。

(二) 2023年10月的股权出资与公司的经营关联性、估值公允性，不存在出资瑕疵

1、2023年10月股权出资与公司的经营关联性

近年来，精密机械零部件加工行业竞争日趋激烈，终端品牌对精密件供应商的技术精度、交付能力及成本控制等多方面要求持续提升。在此背景下，高质量的规模化、技术化、专业化已成为行业竞争的核心壁垒。

公司于2023年10月通过向广东勤川原股东定向增资的形式收购广东勤川，旨在针对性消除同业竞争风险的同时，通过资源整合进一步强化核心竞争力，是顺应行业发展趋势的必要举措。

广东勤川，作为实控人陈晓锋所控制的，长期在“珠三角”地区深耕白色家电金属精密件加工领域的资深企业，与公司业务具备高度契合性，一方面通过吸纳其在精密加工及夹具操作工艺上的成熟经验，可与公司现有铸造技术体系形成“前端铸造+后端精加工”的上下游协同效应，提升全链条生产能力；另一方面，通过对广东勤川技术研发与生产管理团队的整合，能进一步充实公司人才储备，强化创新动能与管理效能；此外，广东勤川长期服务的三菱电机、广州松下等“珠三角”知名品牌客户资源，可助力公司快速拓展优质客户销售渠道。

通过此次收购，公司不仅实现了精加工产能的有效扩充，也通过全维度协同效应释放了规模化优势，为公司扩大市场份额、提升盈利能力奠定坚实基础，是公司强化核心竞争力，顺应行业发展趋势的必要举措。

2、2023年10月股权出资的估值具有公允性，不存在出资瑕疵

2023年10月，公司股东会同意新增注册资本1,357.69万元，由陈晓锋、李星和卢致勇分别以其持有的广东勤川100%股权出资，增资价格为2.96元/股。

2023年10月，广东勤川做出股东会决定，同意陈晓锋、李星、卢致勇将其合计所持广东勤川100%股权转让给公司。陈晓锋、李星、卢致勇与公司签署《广州勤川机械制造有限公司之股权转让协议》，约定上述股权转让事宜。

本次股权出资定价系依据评估结果而定，具体依据如下：

2023年9月，银信资产评估有限公司出具“银信评报字（2023）第090033号”《评估报告》，截至评估基准日（2023年4月30日），公司的股东全部权益评估值为10,800.00万元。彼时公司实缴资本为3,648.09万元，参考评估值，各方最终商定的本次增资价格为2.96元/出资额。

2023年9月，银信资产评估有限公司出具“银信评报字（2023）第090032号”《评估报告》，截至评估基准日（2023年4月30日），广东勤川的股东全部权益评估值为4,019.37万元。鉴于本次增资价格为2.96元/出资额，本次增资对应的注册资本增加额为1,357.69万元，其余2,661.68万元计入资本公积。

2023年10月，宜兴市行政审批局核准本次变更登记，并核发了新的《营业执照》。

2024 年 4 月，无锡宜信会计师事务所有限公司出具“宜会师验字（2024）第 008 号”《验资报告》，验证公司累计实缴注册资本为 5,005.78 万元。

综上所述，2023 年 10 月股权出资价格系依据评估报告协商确定，依据充分、具有公允性。本次出资已履行的程序符合相关法律法规及规范性文件的规定，不存在出资瑕疵。

三、无锡必晟参与人员的资金来源及出资缴纳情况、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

（一）无锡必晟参与人员的资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、权益流转及退出机制

1、无锡必晟参与人员资金来源及出资缴纳情况

根据《江苏勤川精工有限公司持股对象名单》《江苏勤川精工有限公司预留财产份额的持股对象名单》，参与本次股权激励的激励对象均为公司及其子公司在职员工。截至报告期末，无锡必晟参与人员的资金来源及出资缴纳情况如下：

序号	姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	合伙人类别	是否公 司员工	资金来源	缴纳情况
1	陶章春	100.00	12.50%	普通合伙人	是	自有及自筹资金	已缴纳
2	卢致勇	150.00	18.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
3	谢银萍	80.00	10%	有限合伙人	是	自有及自筹资金	已缴纳
4	刘永乐	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有及自筹资金	已缴纳
5	杨翔安	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
6	邵卓金	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
7	谢桂仁	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
8	谢文华	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
9	王艳奎	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
10	孙理敏	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳

序号	姓名	认缴出资额 (万元)	出资比例	合伙人类别	是否公司员工	资金来源	缴纳情况
11	刘康生	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
12	付国龙	20.00	2.50%	有限合伙人	是	自有及自筹资金	已缴纳
13	刘传华	20.00	2.50%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
14	陈曼	15.00	1.88%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
15	吴序朝	15.00	1.88%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
16	张庆	15.00	1.88%	有限合伙人	是	自有及自筹资金	已缴纳
17	廖智龙	15.00	1.88%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
18	马守料	10.00	1.25%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
19	陈纯炜	40.00	5%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
20	王佳	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
21	陆科峰	30.00	3.75%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
22	吴辉	20.00	2.5%	有限合伙人	是	自有资金	已缴纳
合计		800.00	100.00%	-	-	-	-

综上，上述员工的出资来源主要系自有资金，存在部分员工通过临时周转性借款入股必晟投资的情形，根据中介机构的股东访谈、出资凭证、还款凭证及相关人员出资前后三个月银行流水核查，上述借款及还款行为真实、合理，上述股东所持公司股份、持股平台员工所持份额不存在代持或者其他利益安排。

2、无锡必晟管理模式、服务期限、权益流转及退出机制

无锡必晟的管理模式、服务期限、激励条款、权益流转及退出机制如下表所示：

项目	具体内容
管理模式	<p>有限合伙由普通合伙人担任执行事务合伙人，对外代表本合伙企业。执行事务合伙人执行合伙事务所产生的收益归有限合伙，所产生的费用、亏损和民事责任由有限合伙承担。</p> <p>其他合伙人不再执行合伙事务，但有权监督执行事务合伙人执行合伙事务，有权在执行事务合伙人怠于行使权利时，督促其行使权利。</p>

项目	具体内容																											
服务期限	公司本次股权激励未对员工设置服务期限。																											
激励条款	<p>锁定期内，勤川精工每年度对有限合伙人绩效完成情况进行考核，根据绩效考核结果解锁相应比例的员工所持有的股份，具体如下表所示。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>解除锁定期</th> <th>考核年度</th> <th>公司层面业绩考核指标 (合并报表口径)</th> <th>解除锁定比例</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>第一个解除锁定期</td> <td>2024</td> <td>营业收入不低于24,000万元</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>第二个解除锁定期</td> <td>2025</td> <td>营业收入不低于30,000万元</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>第三个解除锁定期</td> <td>2026</td> <td>营业收入不低于35,000万元</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>第四个解除锁定期</td> <td>2027</td> <td>营业收入不低于38,000万元</td> <td>前三年未解锁部分的100%</td> </tr> <tr> <td>第五个解除锁定期</td> <td>2028</td> <td>营业收入不低于40,000万元</td> <td>前三年未解锁部分的100%</td> </tr> </tbody> </table>				解除锁定期	考核年度	公司层面业绩考核指标 (合并报表口径)	解除锁定比例	第一个解除锁定期	2024	营业收入不低于24,000万元	30%	第二个解除锁定期	2025	营业收入不低于30,000万元	30%	第三个解除锁定期	2026	营业收入不低于35,000万元	40%	第四个解除锁定期	2027	营业收入不低于38,000万元	前三年未解锁部分的100%	第五个解除锁定期	2028	营业收入不低于40,000万元	前三年未解锁部分的100%
解除锁定期	考核年度	公司层面业绩考核指标 (合并报表口径)	解除锁定比例																									
第一个解除锁定期	2024	营业收入不低于24,000万元	30%																									
第二个解除锁定期	2025	营业收入不低于30,000万元	30%																									
第三个解除锁定期	2026	营业收入不低于35,000万元	40%																									
第四个解除锁定期	2027	营业收入不低于38,000万元	前三年未解锁部分的100%																									
第五个解除锁定期	2028	营业收入不低于40,000万元	前三年未解锁部分的100%																									

项目	具体内容
权益流转及退出机制	<p>(1) 合伙人所持合伙权益，除经执行事务合伙人书面同意外，在解除锁定前不得转让、分割、赠与、用于担保或偿还债务或设置任何形式的权利限制。</p> <p>(2) 合伙人拟转让解除锁定的全部或部分有限合伙权益的，需事先向执行事务合伙人提出书面申请。执行事务合伙人在收到书面申请后 30 日内有权利（但无义务）决定是否自行或指定对象受让该合伙人所持有限合伙权益。执行事务合伙人或其指定对象决定不受让该合伙人所持有限合伙权益的，由合伙企业其他合伙人协商受让，内部转让协商不成的，合伙企业有权利（但无义务）进行回购。转让价格或回购价格由转让双方协商确定。</p> <p>(3) 合伙人持有的财产份额虽尚未全部解锁的，但合伙人因疾病、意外事故等原因致使生活发生困难，经执行事务合伙人同意的，执行事务合伙人或其指定对象有权（但无义务）回购该合伙人持有的应当转让部分的财产份额，执行事务合伙人或其指定对象不进行回购的，合伙企业有权（但无义务）回购该合伙人持有的应当转让部分的财产份额。</p> <p>执行事务合伙人发生上述特殊情况且标的公司执行董事/董事会决定其应当转让财产份额情形的，执行董事/董事会指定对象有权（但无义务）回购执行事务合伙人持有的应当转让部分的财产份额，执行董事/董事会指定对象不进行回购的，持股对象有权（但无义务）回购该合伙人持有的应当转让部分的财产份额。</p> <p>(4) 若合伙人出现以下情形：①合伙人与标的公司或其控股子公司解除劳动合同关系；②合伙人退休（退休返聘除外）；③合伙人死亡、丧失劳动能力或丧失民事行为能力；④合伙人因离婚、偿债能力不足等原因而被人民法院强制执行财产份额。且同时执行事务合伙人决定其应当转让所持有限合伙权益的，合伙人自上述相应情形发生之日起丧失根据本合伙协议约定享有的应转让部分财产份额的一切合伙权益。在等待期内，受让方不支付转让价款/回购价款在等待期内产生的利息。</p>

（二）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；股权激励相关会计处理具有恰当性

截至本回复出具日，公司已有的股权激励已经实施完毕，不存在预留激励份额、代持或其他特殊利益安排。

本次股权激励授予价格确定为 3.20 元/股，该定价系以银信资产评估有限公司于 2023 年 9 月出具的银信评报字（2023）第 090033 号《资产评估报告》作为基础而确定，评估结果显示公司截至 2023 年 4 月 30 日的每股净资产公允价值为 2.96 元/股，由于员工持股平台 3.20 元/股授予价格高于当时每股净资产 2.96 元/

股的公允价格，因此公司无需进行股份支付处理，符合《企业会计准则》等相关规定。因此上述股权激励的授予价格定价依据充分、定价公允。

四、卢致勇借款出资背景，王忡与卢致勇是否存在股权代持；全部代持人与被代持人关于代持解除的确认情况，是否存在权属争议或潜在纠纷；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

(一) 卢致勇借款出资的具体背景，王忡与卢致勇不存在股权代持

卢致勇通过借款方式出资，系为满足股权转让项下的临时性资金周转需求。2024 年 10 月，徐清与卢致勇签订《股权转让协议》，协议约定徐清将其持有的公司 1.0575% 股权（对应注册资本 61.54 万元）转让给卢致勇，本次股权转让的交易对价为 200 万元。

卢致勇，作为公司副总以及广东勤川的主要负责人，对公司长期发展持续看好，但因其个人资金主要配置于股票投资、长期理财等领域，而其持有的股票当时受市场走势等因素影响，暂不具备成熟的变卖赎回时机，导致其出现资金流动性临时不足的情形。

为确保按时支付股权转让款，卢致勇于 2024 年 8 月（即《股权转让协议》签订前两个月）向好友王忡借款 200 万元。双方彼时已签署具备法律效力的《借款协议》，明确约定借款期限 4 年，首期还款日期为 2025 年 12 月 31 日，借款年利率按固定 5% 执行。

王忡常住广州番禺，从事房地产租赁行业，早年因商务往来与卢致勇相识，二人系多年好友。经主办券商与王忡核实确认，该笔款项确为借款，非股权投资款；且王忡与卢致勇之间不存在股权代持、股权纠纷及其他争议情形。

(二) 全部代持人与被代持人关于代持解除的确认情况，不存在权属争议或潜在纠纷

截至本问询回复出具日，全部代持人与被代持人均对代持及代持解除情况进行了确认，不存在权属争议或潜在纠纷，具体如下表所示：

序号	代持人	被代持人	代持背景	解除的确认情况	是否存在权属争议或潜在纠纷
1	无锡东成	陈君虎、薛洪方、林军、陶章春	<p>无锡东成的实际控制人陈晓锋，与实际出资人陈君虎、薛洪方、林军为多年朋友及伙伴关系，相互信任，经协商一致，共同委托由陈晓锋出面与 YAO SU SU 商谈股权转让事宜。</p> <p>鉴于 YAO SU SU 及其家人因家庭生活考虑拟搬迁至国外，YAO SU SU 需确保受让方有足够的资金实力以保障交易稳定性，遂各方商议以无锡东成作为股权名义受让主体。</p>	<p>各方于 2019 年 9 月办理工商变更登记解除该等股权代持关系。</p> <p>各方于 2023 年 10 月签署《协议书》对代持及解除情形进行了确认。</p> <p>主办券商与律师于 2025 年 2 月对各方进行访谈，确认代持情形已得到解除。</p>	不存在
2	林军	朱兴俊	<p>林军与陈晓锋结识较早，双方系多年好友，林军于 2015 年投资广东勤川后，对陈晓锋的经营理念和产品品控较为肯定。2018 年陈晓锋收购江苏申达（勤川精工前身）时希望和林军进一步延续先前的合作，因林军个人资金周转问题，转而介绍更具有资金实力的姐夫朱兴俊与陈晓锋深化商业合作。</p> <p>朱兴俊一方面考虑林军与陈晓锋业务合作时间较长，双方沟通较为熟络；另一方面朱兴俊本人管理的公司事务繁忙，加之林军作为与自身的亲密亲属，双方互相充分信赖，因此朱兴俊委托林军代其持有勤川精工股权。</p>	<p>(林洁系朱兴俊的配偶、林军的姐姐) 三方通过 2023 年 3 月至 5 月的两次股权转让完成代持解除，两次股权转让均未涉及转让价款。</p> <p>各方于 2023 年 3 月签署了《代持解除协议》对代持及解除情形进行了确认。</p> <p>主办券商与律师于 2025 年 2 月对各方进行访谈，确认代持情形已得到解除。</p>	不存在

(三) 公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数不存在超200人的情形

1、公司不存在影响股权明晰的问题

根据公司的工商登记档案、历次增资或股权转让协议、出资或股权转让支付凭证，中介机构对股东的调查问卷、访谈记录、出资前后资金流水核查等资料，截至本问询回复出具日，公司的注册资本已足额缴纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规和《公司章程》的规定。

公司现有股东不存在国家法律法规、规范性文件规定的不适宜担任股东的情形，公司的股份由各股东真实持有，不存在信托、委托持股或其他类似的安排，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，公司股权结构明晰。

2、相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据公司的工商档案、历次股权变动的股权转让协议、增资协议、验资报告、股权价款支付凭证等资料，截至本问询回复出具日，公司注册资本已经足额缴纳，公司现有股东的出资资产、出资方式等均符合相关法律法规的规定，股东资格具备适格性。

公司股权清晰明确，历史上存在的股权代持均已解除；公司历次增资、转让均具有真实、合理的商业背景，不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东人数不存在超过 200 人的情形

截至本问询回复出具日，公司股东人数穿透计算如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	股东人数(人)	说明
1	陈晓锋	自然人	否	1	1 名自然人

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	股东人数 (人)	说明
2	陈君虎	自然人	否	1	1名自然人
3	薛洪方	自然人	否	1	1名自然人
4	徐清	自然人	否	1	1名自然人
5	丁兴意	自然人	否	1	1名自然人
6	无锡必晟投资合伙企业（有限合伙）	机构股东	是 ^注	20	员工持股平台，合伙人均对公司员工
7	朱兴俊	自然人	否	1	1名自然人
8	李星	自然人	否	1	1名自然人
9	卢致勇	自然人	否	1	1名自然人
10	陶章春	自然人	否	1	1名自然人
合计				29	-

注：扣除同时直接持股与间接持股的重复人数。

由上表可知，经扣除同时直接持股与间接持股的重复人数后，经穿透计算公司股东人数为 29 人，未超过 200 人。

【中介机构核查部分】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

对于上述事项，主办券商及律师开展了以下核查工作：

1、访谈公司实际控制人、财务总监以及相关董监高、核心员工，获取并查阅公司工商内档、公司出具的确认文件，了解 YAO SU SU 出资设立公司的背景，与公司 2018 年转让后的历任董监高、股东、员工是否存在关联关系及退出公司的原因；

- 2、获取并查阅公司早期业务相关资料、2018年股权转让相关协议、资金往来凭证及评估报告、公司作为外资企业期间历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收等方面审批/备案/登记等文件资料；
- 3、检索《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》《中华人民共和国外资企业法》《中华人民共和国外资企业法实施细则》《指导外商投资方向暂行规定》《外商投资产业指导目录》及《外商投资安全审查办法》等法律法规，并就公司历史沿革情况进行交叉核对；
- 4、查阅公司的工商档案、历次股权变动的股权（份）转让协议、增资协议、历次股东会决议、历次增资、股权（份）转让的价款支付凭证、验资报告、完税凭证等资料，梳理公司设立及历次增资、股权（份）转让情况、历次增资、股权（份）转让的价格及价款支付情况；
- 5、查阅公司就减资事项通知主要债权人的邮件、于国家企业信用信息公示系统公示的减资公告，核查减资程序的合法合规性；
- 6、检索裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道，核查减资事项是否存在争议或潜在纠纷；
- 7、访谈公司实际控制人，获取并查阅公司收购广东勤川涉及的会议文件、交易文件、评估报告、验资报告、工商内档等文件材料，了解收购广东勤川的原因，并核查本次收购、出资程序的合法合规性；
- 8、查阅公司股东填写的调查问卷并对相关股东进行访谈，了解股权变动的原因及背景、定价依据及公允性、资金来源，确认是否存在股权代持情形；查阅公司股东历次出资银行账户在出资前后三个月的银行流水，核查股东的出资来源情况；
- 9、对王忡进行访谈并查阅卢致勇与王忡所签署的借款协议，了解卢致勇向王忡借款出资的背景、原因以及还款计划；
- 10、查阅公司历次代持解除相关协议，并对代持相关人员进行访谈，确认公司历次股权代持的原因及解除情况；

11、核查无锡必晟合伙人清单，穿透分析公司是否存在股东人数超过 200 人的情况；

12、访谈实际控制人，并查阅公司出具的相关说明，了解设立持股平台的原因；获取持股平台工商资料，通过企查查等公开信息查询客户、供应商信息，核实持股平台入股价格及合伙人与客户、供应商的关联关系；

13、获取并查阅公司激励计划、无锡众晟合伙协议，合伙人劳动合同等相关资料，确认无锡必晟的管理模式、服务期限、权益流转及退出机制；

14、查阅激励对象调查表、访谈记录、出资流水、筹资涉及的第三方访谈记录及公司出具的说明，核查无锡必晟参与人员的资金来源及出资缴纳情况，了解公司股权激励目前是否已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、YAO SU SU 出资设立公司具有合理商业背景，与公司 2018 年出售股权后的历任董事、监事、高级管理人员、主要股东及核心员工均不存在任何亲属关系或其他关联关系。其退出公司系因健康及家庭生活安排所致、具备合理性，不存在股权代持或其他利益安排；

2、公司 2004-2018 年作为外商投资企业期间，《外商投资法》和《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》尚未实施，所涉外商投资事项符合当时有效的法律法规关于投资主体、投资行业的要求；公司所从事的“精密零部件的研发、生产及销售业务”，不属于根据《外商投资安全审查办法》中规定的军工、军工配套以及关系国家安全的相关领域，无需根据《外商投资安全审查办法》规定履行安全审查程序；

3、公司 2004-2018 年作为外商投资企业期间，YAO SU SU 系澳大利亚公民，并非境内居民，同时其直接持有公司股份，不存在通过特殊目的公司对境内开展直接投资活动的情形，因此，公司不涉及返程投资；其次，公司历史沿革中涉及

资金出入境，公司作为外资企业期间历次股权变动所涉外商投资管理、外汇出入境、税收等方面已依法履行审批、备案或登记手续，合法合规。

4、公司报告期内历次股权变动具有合理的原因和背景、定价依据充分且价格公允，不存在争议或潜在纠纷，亦不存在利益输送或其他特殊利益安排；

5、公司 2023 年 6 月减资及 2023 年 10 月增资分别系出于优化公司资本结构和整合资源形成合力共促公司发展的考量，具有合理商业背景；公司 2023 年 6 月的减资（即注册资本由 6,000 万元减资至 3,648.09 万元）程序合法合规，不存在争议或潜在纠纷；

6、公司于 2023 年 10 月收购广东勤川，旨在针对性消除同业竞争风险的同时，通过资源整合进一步强化核心竞争力，是顺应行业发展趋势的必要举措。本次出资价格系依据评估报告协商确定，依据充分、具有公允性。本次出资已履行的程序符合相关法律法规及规范性文件的规定，不存在出资瑕疵；

7、无锡必晟参与人员出资来源主要系自有资金，存在部分员工通过临时周转性借款入股必晟投资的情形，该等借款及还款行为真实、合理；

8、无锡必晟已就管理模式、激励条款、权益流转及退出机制等做出明确规定并已切实执行。公司该次股权激励未对员工设置服务期限；

9、截至本审核问询回复出具日，公司已有的股权激励已经实施完毕，不存在预留激励份额、代持或其他特殊利益安排。

10、王忡向卢致勇借款主要系调剂临时性资金缺口，不存在任何股权代持、股权纠纷及争议等情形；

11、公司历史代持的形成具有合理性，公司历次代持解除时均签订了相关协议，全部股权代持均已在申报前解除还原，并已取得全部代持人与被代持人的确认，不存在权属争议或潜在纠纷，除公转书以及本审核问询回复中披露的代持情形外，不涉及其他股权代持或其他利益安排；

12、公司相关代持安排解除后，公司不存在影响股权明晰的问题，公司历次增资和股权转让的价格不存在明显异常，不存在异常入股事项，亦不存在以代持

方式规避股东适格、竞业禁止等持股限制性要求的情形，公司股东人数不存在超过 200 人的情形。

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

主办券商及律师对公司控股股东、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如下：

序号	被核查主体	身份类型	出资时间/入股方式	交易协议	决议文件	支付凭证	出资前后3个月流水	完税凭证	是否存在股 权代持
1	陈晓锋	控股股东实际控制人、持有公司股份的董事及高级管理人员、持股 5%以上的自然人股东	2018年6月，公司第一次股权转让：无锡东成受让 YAOSUSU 所持54%股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	存在，已解除
			2018年9月，公司第一次增资：资本公积转增股本	不涉及	已经取得	不涉及	不涉及	不涉及	不存在
			2018年11月，公司第二次增资：无锡东成认缴新增注册资本 271.91019万元	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不涉及	不存在
			2019年8月，公司第二次股权转让：无锡东成受让林军所持4%股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	林军未实缴，本次转让系认缴出资额转让，不涉及纳税义务	不存在
			2022年12月，公司第三次股权转让：陈晓锋受让无锡东成所持 51%股权	已经取得	已经取得	无锡东成系陈晓锋控制企业，本次转让实际由无锡东成赠与股权，不涉及资金流转，已由无锡东成完成缴税			不存在
			2023年9月，公司第三次增资：陈晓锋以所持广东勤川股权出资入股	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已于2023年10月办理个税分期缴纳备案，计划分五年缴纳（2028年缴纳全额）	不存在
			2025年1月，公司第五次增资：所有股东以净资产折股出资	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已经取得	不存在

序号	被核查主体	身份类型	出资时间/入股方式	交易协议	决议文件	支付凭证	出资前后3个月流水	完税凭证	是否存在股权代持
2	陈君虎	持有公司股份的董事及高级管理人员、持股5%以上的自然人股东	2018年6月, 公司第一次股权转让: 陈君虎受让 YAOSUSU 所持 22% 股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	存在, 已解除
			2018年9月, 公司第一次增资: 资本公积转增股本	不涉及	已经取得	不涉及	不涉及	不涉及	不存在
			2018年11月, 公司第二次增资: 陈君虎认缴新增注册资本1,320万元	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不涉及	不存在
			2019年8月, 公司第二次股权转让: 无锡众晟受让陈君虎所持 22% 股权	已经取得	已经取得	无锡众晟系陈君虎控制企业, 本次转让实质是陈君虎由直接持股变更为间接持股, 不涉及资金流转、亦未产生溢价, 故不涉及纳税			不存在
			2022年12月, 公司第三次股权转让: 陈君虎受让无锡众晟所持 22% 股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	本次转让存在溢价, 无锡众晟存在未弥补亏损, 故无需缴纳企税	
			2024年10月, 公司第六次股权转让: 陈君虎受让薛洪方所持 3.2843% 股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不存在
3	薛洪方	持有公司股份的董事及高级管理人员、持股5%以上的自然人股东	2018年6月, 公司第一次股权转让: 薛洪方受让 YAOSUSU 所持 18% 股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	存在, 已解除
			2018年9月, 公司第一次增资: 资本公积转增股本	不涉及	已经取得	不涉及	不涉及	不涉及	不存在
			2018年11月, 公司第二次增资: 薛洪方认缴新增注册资本1,080万元	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不涉及	不存在
			2025年1月, 公司第五次增资: 所有股东以净资产折股出资	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已经取得	不存在
4	丁兴意	持有公司股份的监事	2023年11月, 公司第四次增资: 丁兴意认缴新增注册资本 250.29 万元	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不涉及	不存在
			2025年1月, 公司第五次增资: 所有股东以净资产折股出资	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已经取得	不存在
5	陶章	持有公司	2018年6月, 公司第一	已经	已经	已经	已经取得	本次转让系无	不存在

序号	被核查主体	身份类型	出资时间/入股方式	交易协议	决议文件	支付凭证	出资前后3个月流水	完税凭证	是否存在股权代持
5	春	股份的高级管理人员、员工持股平台合伙人	次股权转让：陶章春受让无锡东成所持3%股权	取得	取得	取得		锡东成向陶章春平价转让，未产生溢价，不涉及纳税	
			2018年9月，公司第一次增资：资本公积转增股本	不涉及	已经取得	不涉及	不涉及	不涉及	不存在
			2018年11月，公司第二次增资：陶章春认缴新增注册资本180万元	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不涉及	不存在
			2025年1月，公司第五次增资：所有股东以净资产折股出资	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已经取得	不存在
6	卢致勇	持有公司股份的高级管理人员、员工持股平台合伙人	2023年9月，公司第三次增资：卢致勇以所持广东勤川股权出资入股	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已于2023年10月办理个税分期缴纳备案，计划分五年缴纳（2028年缴纳全额）	不存在
			2024年10月，公司第六次股权转让：卢致勇受让徐清所持1.0575%股权	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得	不存在
			2025年1月，公司第五次增资：所有股东以净资产折股出资	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已经取得	不存在
7	无锡必晟合伙人	员工持股平台合伙人	2023年11月，公司第四次增资：无锡必晟认缴新增注册资本250.29万元；合伙人认购无锡必晟合伙份额	已经取得	已经取得	已经取得	已经取得所有合伙人出资前后3个月流水	不涉及	不存在
			2025年1月，公司第五次增资：所有股东以净资产折股出资	已经取得	已经取得	不涉及	不涉及	已经取得	不存在

经核查入股协议、股东会决议、支付凭证、完税证明、验资报告及工商登记档案等文件，并对公司控股股东、实际控制人，以及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与持股5%以上自然人股东等主体在出资前后三个月内的银行资金流水进行专项核查，以及通过访谈公司主要股东、股东筹资涉及的第三方自然人等核查方式。

主办券商及律师认为，除已在《公开转让说明书》等材料中披露的代持情况外，公司不存在其他股权代持的情况，且历史上的股权代持均已解除，股权代持核查程序充分、有效。

（一）核查程序

主办券商及律师就公司历史沿革中的股权代持情况开展了以下核查工作：

- 1、获取并查阅入股协议、股东会决议、支付凭证、完税证明、验资报告及工商登记档案、相应主体在出资前后三个月内的银行资金流水等文件资料，核查相应主体的出资情况；
- 2、访谈公司主要股东、股东筹资涉及的第三方自然人，了解相应主体的出资情况及是否存在股权代持情形；
- 3、取得各方对于代持情形解除的书面确认文件，确认不存在争议纠纷，并且进行互联网公开检索。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为，除已在《公开转让说明书》等材料中披露的代持情况外，公司不存在其他股权代持的情况，且历史上的股权代持均已解除，股权代持核查程序充分、有效。

三、说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司历史上曾存在的股权代持情况均已还原、解除并予以公开披露，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。

根据公司工商登记资料、历次出资及股权（份）转让协议、验资报告、价款支付凭证、股东调查表等资料，并经主办券商、律师查询国家企业信用信息公示

系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网和信用中国等公开披露信息，公司及股东之间不存在权属争议或纠纷。

综上，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合《股票挂牌规则》关于“股权明晰”的规定。

（一）核查程序

主办券商及律师就公司“股权明晰”情况开展了以下核查工作：

- 1、查阅公司的工商档案、历次股权变动的股权（份）转让协议、增资协议、历次股东大会决议等文件，梳理公司设立及历次增资、股权（份）转让情况；
- 2、查阅公司历次增资、股权（份）转让的价款支付凭证、《验资报告》、完税凭证等资料，确认公司历次增资、股权（份）转让的价格及价款支付情况；
- 3、查阅公司股东历次出资银行账户在出资前后三个月的银行流水，核查股东的出资来源情况；
- 4、查阅公司股东填写的调查问卷并对公司相关股东进行访谈，了解股权变动原因、定价依据及公允性、资金来源，确认是否存在股权代持情形；
- 5、查阅公司历次代持解除相关协议并对代持相关人员进行访谈，确认公司历次股权代持的解除情况；
- 6、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网和信用中国等公开网站，核实公司是否存在股权纠纷或潜在争议。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

截至本问询回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

四、请主办券商、会计师核查股权激励相关会计处理的恰当性事项并发表明确意见

(一) 核查程序

主办券商及会计师就公司股权激励事项开展了以下核查工作：

- 1、获取公司股权激励计划，了解股份支付激励对象的确定标准、授予价格，并向相关股权激励对象了解认缴股权出资款的资金来源；
- 2、获取公司 2024 年 1 月第四次增资的董事会、股东会决议、增资协议、工商变更登记资料以及对应的审计报告、评估报告等资料，访谈公司财务负责人了解前后两次增资以及股份转让价格的定价依据，核查入股价格的公允性，结合会计准则等相关规定复核其是否构成股份支付。

(二) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

本次股权激励授予价格确定为 3.20 元/股，定价依据充分、公允。上述定价系以银信资产评估有限公司于 2023 年 9 月出具的银信评报字（2023）第 090033 号《资产评估报告》为基础，评估结果显示公司每股净资产公允价值为 2.96 元/股。员工持股平台的授予价格高于当时的每股净资产公允价值，公司无需进行股份支付处理，符合《企业会计准则》等相关规定。

2. 关于贸易商无锡东成。

根据申报文件，（1）无锡东成与公司分别自主生产的产品在物理性质、工艺流程上存在本质区别，不构成竞争关系；报告期内，无锡东成已完成广州松下、无锡小天鹅的金属件贸易业务切割，目前仅作为公司贸易商身份持续向苏州三星销售金属零部件。（2）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-2 月，公司贸易商模式销售收入金额占营业收入的比例分别为 21.48%、17.98% 和 15.69%，主要为向关联方无锡东成销售金属件。

请公司说明：（1）报告期内通过无锡东成销售给广州松下、无锡小天鹅具体金额，无锡东成是否向其他公司销售金属零部件，公司选取无锡东成作为贸易商的原因、必要性及合理性，金属件业务是否有替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售，是否构成同业竞争。（2）苏州三星供应商资质申报进展，是否存在障碍。（3）无锡东成获取苏州三星、小天鹅订单及报价是否独立；公司向无锡东成支付 1% 的贸易服务费用是否定价公允、符合行业惯例；结合空调消费两级分化市场趋势、报告期后通过关联方无锡东成销售的在手订单情况、收入及毛利率等，说明公司终端客户苏州三星、小天鹅的市场环境是否发生重大变化、是否对公司经营业绩造成不利影响；说明公司与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性。

请主办券商及律师根据《挂牌审核规则适用指引第 1 号》补充核查上述事项（1）-（2），并发表明确意见。

请主办券商及会计师补充核查上述事项（3），并发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

一、报告期内通过无锡东成销售给广州松下、无锡小天鹅具体金额，无锡东成是否向其他公司销售金属零部件，公司选取无锡东成作为贸易商的原因、必要性及合理性，金属件业务是否有替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售，是否构成同业竞争

(一) 报告期内通过无锡东成销售给广州松下、无锡小天鹅具体金额

报告期内，公司通过无锡东成销售给无锡小天鹅的具体金额分别为 1,774.78 万元、270.18 万元以及 0 万元；公司向无锡东成提供松下产品加工服务的具体金额分别为 210.26 万元、0 万元以及 0 万元。具体如下表所示：

项目	2025 年 1-2 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占同类交易 金额比例	金额	占同类交易 金额比例	金额	占同类交易 金额比例
无锡小天鹅	-	-	270.18	5.93%	1,774.78	33.63%
松下加工服务	-	-	-	-	210.26	3.98%
小计	-	-	270.18	5.93%	1,985.04	37.61%

报告期内，公司自 2024 年末取得无锡小天鹅供应商资质后，便直接向无锡小天鹅进行供货，不再经无锡东成进行贸易类销售。

报告期内，公司未通过无锡东成向广州松下销售具体产品，仅于报告期期初向无锡东成提供松下产品的精加工服务，金额为 210.26 万元，相关交易单价系参考市场价格而定，具有公允性。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节、九、(三)、1、(2) 销售产品/服务”中就报告期内公司向无锡东成之销售具体内容及具体金额进行披露。

(二) 无锡东成是否向其他公司销售金属零部件

报告期内，无锡东成主要从事注塑件、塑料组件产品的研发、生产和制造，产品主要应用于洗衣机、吹风机等家用电器领域。

贸易模式方面，无锡东成为公司提供独家金属零部件的贸易商服务，不存在为其他公司提供类似服务的情形。公司已就与无锡东成间关联交易的具体金额、内容以及产品终端流向情况在《公开转让说明书》之“第四节、九、(三)、1、(2) 销售产品/服务”中进行详细披露。

自有产品方面，无锡东成主要生产注塑件、塑料组件产品，以及应客户要求提供注塑件模具开模及销售服务，部分塑料组件产品会配置有外购的螺丝、螺帽、

垫圈等小五金，该等小五金配件均为外购，金额极小，产品整体不属于金属零部件范畴。

综上，除贸易模式情形下所涉及的苏州三星、无锡小天鹅和广州松下三家公司外，无锡东成不存在向其他公司销售金属零部件的情形。

(三) 公司选取无锡东成作为贸易商的原因、必要性及合理性

报告期内，无锡东成以公司贸易商的身份，协助公司将自主生产的金属精密结构件销往无锡小天鹅、苏州三星等两家客户。

该合作模式基于公允收费标准展开，既助力公司有效扩张产品市场份额，也为无锡东成带来合理业务收益，属于合作共赢的商业行为，具备必要性与合理商业背景，具体理由如下：

1、客户对公司产品存在明确需求，公司在未取得对应供应商资质的情况下通过贸易商渠道进行销售，符合公司利益，具有商业合理性

苏州三星系专注于家用电器研发、生产与销售的知名企业，其空调产品核心压缩机组件对金型类气缸件存在大量需求，而该类零部件与公司自主生产的金型气缸件在铸造工艺上高度契合。

但是，报告期内公司暂未取得苏州三星的直接供应商资质，因此，基于扩大营收规模与提升市场份额考量，公司需要在市场中寻找具备苏州三星供应商资质的贸易商开展合作。

无锡小天鹅系家用洗衣机、干衣机领域的头部企业，其产品中的轴承座零部件是决定脱水效率与传动性能的核心组件，该部件亦为公司自主生产的核心产品之一，二者存在较高适配性。同时无锡小天鹅与公司同处“环太湖经济带”，为充分释放公司扎根“长三角”的产业协同及物流配套区位优势，公司同样存在对接具备无锡小天鹅供应商资质的贸易商的明确需求。

综上，公司在未取得对应供应商资质的情况下通过贸易商渠道开展销售活动，符合公司利益，具有合理商业背景。

2、无锡东成与苏州三星、无锡小天鹅的合作关系长期稳定，合作历史较长

无锡东成与苏州三星、无锡小天鹅的合作历史较长，早在 2000 年左右便已开启合作，由无锡东成自主为上述两家企业供应叶轮、滚筒等塑料类产品。

合作初期，无锡东成即已取得两家客户的合格供应商资质，历经多年深耕，双方已建立起长期稳定的供应关系，并凭借优质服务先后取得“苏州三星战略供应商”、“美的集团洗衣机事业部战略供应商”等多项荣誉，相关资质与合作基础较为扎实。

为匹配公司业务需求，公司曾对包括“三星爱商（天津）国际物流有限公司苏州分公司”在内的多家具备苏州三星、无锡小天鹅合格供应商资质的贸易商进行综合对比及考察。

从报价成本、地理距离、合作稳定性等多维度考量，公司认为无锡东成可满足公司同时对接苏州三星、无锡小天鹅两家下游客户的销售贸易需求。

因此，公司最终选取无锡东成作为贸易商，具备合理商业背景。

3、该等合作模式系在公允收费基础上扩张公司产品市场份额的合作共赢行为，具有合理商业背景

公司通过关联方无锡东成实现对终端客户销售的贸易服务模式，能有效推动公司扩张产品市场份额，该模式在行业内较为常见，符合行业惯例。

根据公开检索，富丽华（872473.NQ）因下游客户供应商名单管理严苛，而通过母公司亿利达实现对下游客户的销售，其母公司该类贸易业务毛利率约 1%。此外，同方瑞风（837326.NQ）、德耐尔（870640.NQ）和信音电子（301329.SZ）等企业亦存在类似通过关联方或合作方对接终端客户的情形，具体如下表所示：

企业名称	上市/挂牌时间	和关联方关系	情形描述
富丽华 (872473.NQ)	2017-12-19	亿利达：母公司	由于下游客户约克空调对供应商实施名单制管理，亿利达在其供应商名单内（供应商名单较难进入，富丽华暂不在列），因此富丽华采用向母公司亿利达销售内转子轴流风机，再由亿利达向下游客户约克空调销售的模式。亿利达最终销售时毛利率 1% 左右。

企业名称	上市/挂牌时间	和关联方关系	情形描述
同方瑞风 (837326.NQ)	2016-05-05(北交所问询中)	同方人环：公司第一大股东同方股份控制的公司	实控人控制的关联方同方人环向发行人采购空调机组及相关产品，与自有产品组合向下游客户销售，但同方人环并不自行生产空调机组产品。报告期内关联交易金额分别为 704.41 万、0.92 万、16.85 万和 155.27 万。此外报告期内同方瑞风与同方人环向多家重叠供应商发生销售，发生金额分别为 656.44 万元、631.45 万元、1,327.40 万元和 155.99 万元。
德耐尔 (870640.NQ)	2017-01-18(北交所问询中)	杰瑞美：公司控股股东配偶亲属控制的公司	公司通过经销商模式向公司控股股东配偶亲属控制的杰瑞美销售公司空气压缩机产品，公司向其支付的经销费率达 24.07%。另外杰瑞美 90% 的收入来自于公司，其本身亦对外出售类似产品。报告期内，公司向杰瑞美销售金额分别为 175.93 万元、447.31 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.44%、0.93%
信音电子 (301329.SZ)	2023-7-17	SE (USA)：公司董事亲属控制的企业	第一大经销商 SE (USA)，占销售收入比例 80% 以上，为发行人董事甘信男之弟及其配偶合计持股 100% 的企业。

综上，该等合作模式在行业内较为常见，无锡东成与勤川精工间的贸易商合作模式系有助于公司扩大市场份额的合作共赢行为，符合行业惯例，具有必要性及商业合理性。

（四）金属件业务是否有替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售，是否构成同业竞争

1、无锡东成与公司在金属件业务方面不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突

报告期内，因公司暂未取得苏州三星、无锡小天鹅合格供应商资质，而选取无锡东成作为贸易商协助公司将精密机械零部件销往苏州三星和无锡小天鹅，该等贸易行为有助于公司扩大产品知名度，提高市场份额，且双方 1% 的贸易服务费率经市场比价后确定，定价公允。

报告期内，无锡东成主要开展的生产销售业务包括：

(1) 自有产品方面，主要生产注塑件、塑料组件产品，以及应客户要求提供注塑件模具开模及销售服务，部分塑料组件产品会配置有外购的螺丝、螺帽等小五金，该等小五金配件均为外购，金额极小，不属于金属零部件范畴；

(2) 贸易经销方面，无锡东成仅为勤川精工提供金属零部件的贸易商服务，不存在为其他公司提供类似服务的情形。

因此，无锡东成除了向苏州三星、无锡小天鹅贸易经销公司的金属零部件产品外，不存在向其他公司销售金属零部件的情形。无锡东成与公司在金属部件业务方面不具有替代性、竞争性。

此外，无锡东成贸易经销的本质是公司“借用”无锡东成供应商资质而产生，并不涉及无锡东成市场推广、产品营销等活动，对公司亦不构成利益冲突。

综上，无锡东成与公司在金属部件业务方面不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突。

2、无锡东成自主生产销售的注塑件产品与公司产品存在显著差异，二者不存在替代性、竞争性，亦不存在利益冲突

无锡东成自主生产销售的注塑件产品主要使用注塑机等设备，经融化，注塑、冷却、定型、开模和表面处理等工序后出品，与公司产品在原材料、主要生产设备及工艺流程方面存在显著差异，二者不存在替代性、竞争性。

具体设备及工艺的对比如下表所示：

企业名称	主要产品原材料	产品图示	技术工艺路径	主要工艺设备

企业名称	主要产品原材料	产品图示	技术工艺路径	主要工艺设备
无锡东成	ABS 等塑料粒子		融化→注塑 →冷却→定型→开模→表面处理	注塑机、开模机等设备
勤川精工	生铁、废钢等金属原材料		熔炼→铸造 →开模→正火、抛丸→冷却→精加工 →表面处理	金属型及砂型铸造产线；车床铣床等精加工设备

其次，注塑件与金属零部件在主要作用上亦存在显著差异，注塑件多用于外壳、结构支撑件等非核心受力部位，依托轻量化与复杂成型优势适配多样化设计需求；而金属零部件则聚焦核心功能区，如空调压缩机气缸、水泵叶轮等，二者分别适配家电不同功能与定位需求，二者不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突。

3、无锡东成的注塑件产品与公司金属部件产品存在在同一区域进行销售的情形，但不构成利益冲突

无锡东成与公司均地处华东“长三角”区域，存在在华东区域的市场销售范围重叠，主要系当地道路交通、政策红利被动催化的结果。

“长三角”区域凭借优越的地理区位，长期形成了分工协作完善的制造业完整产业链，其密集路网能高效保障原材料采购及产品国内外运输通畅。同时地方政府在营商政策优惠方面力度较大，诸多知名制造业企业均选择在此设立总部或分部。公司与无锡东成均将华东地区（“长三角”区域）作为重点销售区位，是出于服务下游客户、提升响应效率的综合考量，是道路交通、政策红利等多重因素共同作用的自然结果，具有合理商业背景。

综上，公司与无锡东成虽就各自不同产品，存在在同一区域销售的情形，但具有合理商业背景，不构成利益冲突。

4、无锡东成与公司不构成同业竞争，并就潜在同业竞争风险已做出防范措施

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-11 同业竞争”关于“一、同业竞争的认定”的规定：

“申请挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事与公司主营业务相同或相似业务的，公司、主办券商及律师不能简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争。公司、主办券商及律师应当结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与公司的关系，业务是否有替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否对公司构成竞争。”

经核查比对，公司除在贸易商模式下与无锡东成存在合理重叠外，公司在历史沿革、资产、人员、产品特点及工艺流程等多角度均独立于无锡东成。

因此无锡东成与勤川精工不构成同业竞争情形，具体对比内容如下表所示：

序号	核查角度	核查结论	公司独立性
1	历史沿革	虽然无锡东成、勤川精工受同一实控人控制，但双方在历史沿革，历次股权转让、增减资以及其他股东方面均显著不同，完全独立。	独立

序号	核查角度	核查结论	公司独立性
2	资产	公司与无锡东成在资产方面相互独立。 报告期内公司拥有独立的经营和办公场所，具备与经营有关的业务体系及主要相关资产，合法拥有与经营有关的主要专利、商标、软件著作权等资产的所有权或者使用权。公司资产产权清晰，不存在与无锡东成之间资产混同或相互占用的情形。	独立
3	人员	公司的人员独立于无锡东成。 报告期内公司拥有从事经营活动所需的全部人员，独立与员工签订劳动合同，并建立独立的劳动、人事及工资管理等规章制度。公司董事、监事、高级管理人员均按照《公司法》《公司章程》等有关规定通过合法程序产生，除公司董事长兼总经理陈晓锋在无锡东成担任执行董事外，公司的其他董事、监事和高级管理人员不存在在无锡东成兼职或领取薪酬的情况，公司人员与无锡东成人员不存在混同。	独立
4	产品特点及工艺流程	公司与无锡东成主要产品存在显著差异。 报告期内无锡东成自主生产销售的注塑件产品主要使用注塑机等设备，经融化，注塑、冷却、定型、开模和表面处理等工序后出品，与公司金属零部件产品在原材料、主要生产设备及工艺流程上存在显著差异，二者不存在替代性、竞争性。	独立
5	客商与购销	除在合理商业背景的个别客户贸易模式合作下的重叠情形外，公司在客商与购销方面独立于无锡东成。 报告期内，无锡东成除作为公司独家贸易商身份向或曾向苏州三星和无锡小天鹅提供产品或服务的情形外，双方各自拥有独立的采购渠道和销售系统，不存在共用购销渠道的情况。 无锡东成与公司均地处华东“长三角”区域，存在华东区域的市场销售范围重叠，但主要系当地道路交通、政策红利被动催化的结果。	贸易销售合理具有独立性

此外，公司及无锡东成已通过协议及兜底承诺等诸多措施降低潜在的同业竞争风险，具体措施如下：

序号	具体内容	时间安排	客观障碍	是否需取得主管部门批准
1	逐步缩小重叠客户供应商比例，积极申请获取下游客户供应商资质，实现对部分下游客户的独立销售，充分完整将金属部件转售业务从无锡东成中剥离。	2023年3月已完成广州松下金属业务剥离； 2024年12月已完成无锡小天鹅金属业务剥离；	报告期公司积极申报下游客户供应商资质，已获取部分供应商资	否

序号	具体内容	时间安排	客观障碍	是否需取得主管部门批准
		2026年12月预计将完成苏州三星金属业务剥离	质，总体不存在客观障碍	
2	<p>公司与无锡东成签订了《避免同业竞争》的协议，要求：</p> <p>1、无锡东成除仅作为公司的贸易商进行金属件贸易业务外，不得从事相关金属件竞争性业务；</p> <p>2、无锡东成承诺将长期保持与勤川精工间的贸易商业务合作模式不改变，并保证现有交易规模趋于稳定；</p> <p>3、无锡东成在公司取得苏州三星合格供应商资质后，不再从事类似金属件业务。</p> <p>无锡东成承诺就违背上述情形带来的经济利益流入或致使公司的利益损失，将全额赔付至公司。</p>	2024年12月签订完成并持续执行	不存在客观障碍	否
3	强化公司对客户供应商的管理、评估和核查程序，减少关联交易，杜绝利益输送情形的发生。	2024年12月开始持续执行	不存在客观障碍	否
4	实控人陈晓锋出具《关于避免同业竞争》的承诺函，表示无锡东成仅作为公司贸易商，双方关联交易公允合规。本人承诺无锡东成将不会与公司拓展后的业务形成竞争，相关承诺持续有效至本人不再担任公司控股股东或实际控制人，若违反承诺将承担赔偿责任。	2025年8月签订完成并持续执行	不存在客观障碍	否

综上所述，公司与无锡东成业务不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突，其在同一市场范围内销售具有合理性，不构成同业竞争，此外，公司及无锡东成已通过协议及兜底承诺等诸多措施降低潜在的同业竞争风险。

二、苏州三星供应商资质申报进展，是否存在障碍

(一) 公司供应商资质申请流程已收到苏州三星受理批复，综合产品品质与客户需求匹配度等因素判断，预计本次资质申请不存在实质性障碍

苏州三星系专注于家用电器研发、生产与销售的知名企业，其空调产品核心压缩机组件对金型气缸件存在大量需求，而该类零部件生产制造流程与公司现有金型铸造工艺高度契合。同行业竞争对手的铸件制造工艺多以砂型工艺为主，而

公司凭借金型工艺自 2019 年便已通过无锡东成与苏州三星实现合作，历次新型号零部件的开发供应前，均由苏州三星对公司的产品、产线进行实地审查，并出具了结论为“合格”的《部品 Qualification（质量适配度）结果报告》。长期以来公司产品质量得到苏州三星高度认可，二者合作具有较高商业粘性，合作较为稳定。

公司已于 2023 年 9 月启动苏州三星合格供应商资质申请流程，且于 2025 年 9 月收到苏州三星受理完批通知。根据苏州三星新供应商资质评分表，公司自评综合得分处于有利地位。

其中，公司在标准管理、供应商管理及信息安全等维度得分较高，且公司产品自 2019 年始已通过无锡东成与苏州三星形成稳定协作，形成了良好的合作默契，截至本回复出具日双方合作不存在争议或纠纷情形。综合产品品质与客户需求匹配度等因素判断，预计本次资质申请不存在实质性障碍。

此外，公司就申请苏州三星供应商资质周期事项广泛咨询市场案例：参考浙江华意科技有限公司于 2021 年末开始申请，并于 2024 年成功取得苏州三星合格供应商资质的现实案例。并结合公司与苏州三星现有的稳定协作关系及较为有利的供应商资质评分，公司合理预估本次申请周期约为三年，预计于 2026 年末能够独立取得三星合格供应商资质。苏州三星供应商资质具体审批流程如下：

阶段	公司审核情况
三星邮件通知对供应商进行审核	已通过
审核标准按环境质量体系审核（EQSA）	预计 2025 年底完成
质量体系审核（QSA）	预计 2026 年中完成
产品线质量过程审核（QPA）	预计 2026 年底完成
供应商质量管理工程师（SQE）出具最终审核结果报告	预计 2026 年底完成

苏州三星供应商审核流程来源：关于江苏新安电器股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复。

综上，公司依托金型工艺独特优势，已与苏州三星建立稳定协作关系及良好合作默契，目前已发起供应商资质申请并收到苏州三星的审批受理通知。加之公

司供应商资质评分处于有利水平，参考市场成功案例，合理预计于 2026 年末能够独立取得三星合格供应商资质，本次申请不存在实质性障碍。

（二）公司已就下游客户合格供应商资质申报的相关风险在《公开转让说明书》中做出补充披露

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”中补充披露关于下游客户合格供应商资质申报的风险提示如下：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
下游客户合格供应商资质申报可能不达预期的风险	<p>2. 截至本公转书签署日，公司正处于申报苏州三星合格供应商资质进程中，目前公司经营情况正常，具备开展业务必需的资质、渠道、技术、设备及专业技术人员，公司在行业内也已积累了丰富的作业经验及良好的口碑，具有良好的商业信誉，与主要客户建立了较为稳定的合作关系。</p> <p>未来若三星体系内的供应商准入制度发生变化，即使公司仍可采取贸易商模式对苏州三星进行稳定供货，公司可能面临不满足客户关于供应商准入条件的风险，导致公司的相关业务资质或市场准入许可申办不达预期。</p> <p>为应对相关风险，一方面，公司积极推进现有资质的申办进程，实时关注客户的供应商准入条件的变化情况，另一方面，公司积极与客户保持沟通，挖掘客户的服务需求，加大研发投入，加强对技术人员的培训，积极提升服务能力和产品质量，以提升公司的综合竞争力，进而确保公司在技术服务及产品方面持续符合主要客户的准入条件。</p>

”

三、无锡东成获取苏州三星、小天鹅订单及报价是否独立；公司向无锡东成支付 1% 的贸易服务费用是否定价公允、符合行业惯例；结合空调消费两级分化市场趋势、报告期后通过关联方无锡东成销售的在手订单情况、收入及毛利率等，说明公司终端客户苏州三星、小天鹅的市场环境是否发生重大变化、是否对公司经营业绩造成不利影响；说明公司与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性

(一) 无锡东成获取苏州三星、小天鹅订单及报价是否独立

1、无锡东成较早便拥有苏州三星、无锡小天鹅合格供应商资质，合作长期稳定，能够独立获取产品订单及报价

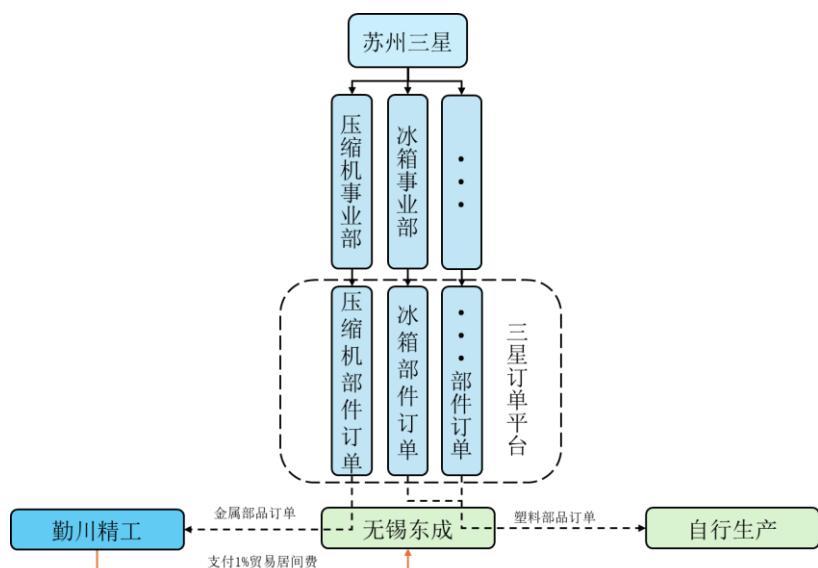
无锡东成自本世纪初便开启与苏州三星、无锡小天鹅的合作，自主为上述客户供应叶轮、滚筒等塑料类产品。合作初期，其即已取得两家客户的合格供应商资质，历经多年深耕，已与双方建立起长期稳定的供应关系，并凭借优质的产品与服务取得“苏州三星战略供应商”“美的集团洗衣机事业部战略供应商”等多项荣誉奖项。基于深厚的合作基础与认可，无锡东成具备独立自主向上述客户获取产品订单及进行报价的能力。

2、无锡东成获取苏州三星、无锡小天鹅的金属件订单（转至公司）与塑料组件订单（自行生产）间相互独立，不存在混同报价情形

(1) 苏州三星下设多个事业部，各事业部拥有单独运转体系并分别独立与下游客户议价并下发订单

苏州三星下设压缩机事业部、冰箱事业部、洗衣机事业部等多个业务单元，各事业部均具备独立运转体系，采购决策互不干涉，分别独立向无锡东成下达采购订单。

其中，压缩机部件采购订单由压缩机事业部自主决策，与其他业务板块的采购订单不存在混同情形。采购订单流转示意图如下：



此外，公司对无锡东成收到的苏州三星金属件 D/O 单（拨货单，Delivery Order），与市场其他供应商就同一型号零部件所获的 D/O 单进行了交叉比对。比对发现，所抽取型号的采购订单报价在不同供应商间保持一致，不存在针对特定客户调整特定零部件单价的采购情形。

由此可见，无锡东成获取的苏州三星金属件订单（转至公司）与塑料组件订单（自行生产），二者报价相互独立，不存在混同报价的情况。

（2）无锡小天鹅采取线上招投标模式，并最终就同一零部件对各供应商按照统一价格予以执行

无锡小天鹅（现美的无锡洗衣机事业部）对零部件的议价采用基于美的供应商平台的招标模式。该模式下，由多方供应商参与出价，评标环节严格遵循“价格最优”原则，根据拟保留的供应商数量，筛选出价最优的前若干名作为中标入围单位。同时，平台会对入围供应商的报价进行排序，并依据排序顺位向各供应商下达不同数量的订单，且所有订单均执行统一价格。此议价规则与美的供应商平台《招标细则》第十一条第四款的规定一致，具体如下表所示：

规则	具体内容
第八条、第二款	本次招标按照 <u>价格最优</u> 原则进行评标，按照拟保留的供方数量确定价格最优的前几名为中标入围单位。
第九条、第一款	招标比例分配如下： (1) 保留 4 家供方时，中标：第 1 跟标：第 2 跟标：第 3 跟标 =50%:25%:15%:10% (2) 保留 3 家供方时，中标：第 1 跟标：第 2 跟标=55%:30%:15% (3) 保留 2 家供方时，中标：第 1 跟标=65%:35%
第十一条、第四款	本次招标编码涉及多组织供货， <u>同编码价格需保持一致且按照投标以及最终执行最低价执行</u> ；

规则来源：美的供应商平台《招标细则》。

故无锡小天鹅对于金属件与塑料件之间采购定价决策独立，依据清晰，不存在为特定客户单独调整价格或混同多类零部件报价的情形。

综上，无锡东成获取苏州三星、无锡小天鹅的金属件订单（转至公司）与塑料组件订单（自行生产）间相互独立，不存在混同报价情形。

（二）公司向无锡东成支付1%的贸易服务费用定价公允、符合行业惯例

报告期内，无锡东成作为公司独家贸易商，协助公司将产品销往苏州三星和无锡小天鹅，并收取商品总价 1% 的贸易服务费用。2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-2 月，公司分别向无锡东成支付贸易服务费用 52.37 万元、36.80 万元以及 8.09 万元。上述合作模式定价公允，符合行业惯例，理由如下：

1、公司向无锡东成支付 1% 贸易代理费系综合比价后定价，具备公允性

公司在选取贸易商期间，除无锡东成外，在市场中同时接触了包括三星爱商在内的多家具有苏州三星供应商资质的贸易商，其中三星爱商对于协助供应商与苏州三星的贸易费用定价为 1%。

公司综合距离、合作稳定性等多方面考虑后最终选择无锡东成作为公司与苏州三星间的贸易商，双方约定的 1% 贸易代理费系市场收费价格，定价公允。

此外，市场中以贸易商模式实现对终端客户销售案例中，通行的贸易代理费率在 1% 至 2% 之间，公司向无锡东成支付的 1% 代理费符合行业惯例，处于市场通行的贸易代理费率合理区间，定价具有商业合理性，不构成向关联公司利益输送情形，具体如下：

公司名称	贸易模式描述	贸易代理费
富丽华 (872473.NQ)	由于下游客户约克空调对供应商实施名单制管理，母公司亿利达在其供应商名单内，因此采用富丽华向亿利达销售内转子轴流风机，再由亿利达向下游客户约克空调销售的模式。	母公司贸易服务毛利率 1%
腾达科技 (001379.SZ)	公司原材料不锈钢盘条为大宗商品，市场价格公开透明。宁波腾业向公司销售的定价模式为在钢厂采购牌价的基础上，加成 1%-2% 左右	1%-2%
凌云光 (688400.SH)	据发行人内部交易的基本规则，内部主体之间交易根据成本加成 1% 定价	1%
信大捷安 (834403.NQ)	信大电子销售给公司的交易价格基本均为采购价加成 1-2%	1%-2%
平均区间		1%-2%

公司名称	贸易模式描述	贸易代理费
勤川精工		1%

资料来源：富丽华（872473.NQ）、腾达科技（001379.SZ）、凌云光（688400.SH）、信大捷（834403.NQ）相关公开披露材料。

2、公司与无锡东成以贸易模式开展合作系合作共赢行为，具有充分商业合理性，符合行业惯例

报告期内，无锡东成作为公司贸易商身份，协助公司将自主生产的金属精密结构件销往无锡小天鹅和苏州三星的行为，系在常规市场收费基础上扩张公司产品市场份额的合作共赢行为，具有必要性及充分商业合理性，具体参见本题回复之“一、（三）公司选取无锡东成作为贸易商的原因、必要性及合理性”部分的描述。

（三）结合空调消费两级分化市场趋势、报告期后通过关联方无锡东成销售的在手订单情况、收入及毛利率等，说明公司终端客户苏州三星、小天鹅的市场环境是否发生重大变化、是否对公司经营业绩造成不利影响

1、报告期后公司对无锡东成收入规模保持稳定

公司下游客户通常只提前 1-7 天正式下单，采取“少量多次”的采购策略。因此公司所处的精密机械零部件行业对上游供应商的供货能力、交付时效性等均提出较高要求。公司通常在 7 天内完成订单交付，因此公司在手订单量仅表示 1-7 天左右的销售规模，难以准确、有效地反映下游需求。

公司主要根据客户月度需求预测安排生产计划，因此可以将期后一个月的发货量视为在手订单规模。从报告期各期末及期后在手订单变化趋势来看，公司对无锡东成的在手订单规模呈整体增长趋势。2023 年末、2024 年末、2025 年 2 月末及 2025 年 7 月末，公司对无锡东成的在手订单金额分别为 296.41 万元、343.52 万元、434.46 万元和 176.83 万元。其中 2025 年 7 月末公司对无锡东成在手订单规模相对较低，主要系 8 月中下旬气温开始下降，空调行业进入淡季，苏州三星空调压缩机订单量有所下降所致，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2025年7月末	2025年2月末	2024年末	2023年末
在手订单	176.83	434.46	343.52	388.28
其中：三星	176.83	434.46	343.52	296.41
小天鹅	-	-	-	91.88

从销售收入角度出发，2023年度、2024年度、2025年1-2月和2025年1-7月，公司实现对无锡东成的销售收入金额分别为5,277.37万元、4,556.81万元、718.71万元和2,548.27万元，各期保持稳定。

其中2025年3-7月销售收入为1,829.56万元，月均实现销售收入365.91万元/月，相较2024年度月均379.73万元/月的水平基本保持稳定，公司期后收入具备持续稳定性。具体如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3-7月 (未经审计审阅)		2025年1-7月 (未经审计审阅)		2025年1-2月		2024年度		2023年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
对无锡东成	1,829.56	*.*%*	2,548.27	*.*%*	718.71	*.*%*	4,556.81	*.*%*	5,277.37	*.*%*
其中：三星	1,829.56	*.*%*	2,548.27	*.*%*	718.71	*.*%*	4,261.36	*.*%*	3,260.91	*.*%*
小天鹅	-	-	-	-	-	-	270.18	*.*%*	1,774.78	*.*%*

报告期内及期后，公司对苏州三星毛利率有所下滑，主要系公司为满足业务规模增长的需求，提前储备生产人员、车间管理人员及生产设备，单位直接人工和单位制造费用阶段性增长速度过快所致。具体参见本回复“问题3之一、(一)报告期内公司毛利率下降主要系公司储备生产人员、车间管理人员及生产设备，单位直接人工和单位制造费用阶段性增长速度过快所致”部分的描述。

2、三星电子旗下家电产品定位高端，2024年度集团营收利润双增

全球知名评估机构Interbrand在2024年“Best Global Brands 2024”评选中，将三星电子位列全球前五强，彰显其强劲的品牌影响力与市场认可度。三星电子旗下家电产品凭借技术创新、设计美学与智能生态的三维协同发展，精准锚定高

端市场定位，构筑起独特的产品竞争力。

我国作为亚洲最大的家电消费国，“国补”政策的大面积落地实施有效拉动了高端空调零售份额的提升。2024年9月至12月，3,500元以上家用挂式空调零售额份额较2023年同期增长3.8个百分点，三星电子借此东风实现多业务板块营收利润双增长，2024年财年实现收入2,207.26亿美元，同比增长16.20%；营业利润838.60亿美元，同比增长45.53%，展现出强劲的经营韧性与增长动能。

公司依托贸易商无锡东成，与苏州三星建立了较为稳定的合作伙伴关系，为业务持续发展筑牢根基。核心产品方面，公司自主研发的金型气缸产品在力学强度、表面精度等关键指标上优势显著，市场同类可替代产品稀缺，形成了坚实的产品竞争壁垒。而苏州三星作为电子制造领域的领军企业，其生产体系对该类高精度金型产品存在长期且大量的刚性需求。凭借产品的不可替代性与公司稳定的供应能力，双方合作形成了高粘性，具备较强可持续性。

综上，三星电子近年来经营业绩的持续增强与业务规模的稳步扩张，直接带动其对核心零部件的采购需求增长，为公司带来了持续的订单增量。同时，随着公司设备逐步投入生产，规模效应显现后，单位直接人工与单位制造费用有望进一步降低，这将持续拉动公司收入规模提升与业绩稳步增长。

3、无锡小天鹅采用“系统成本领先战略”，公司积极寻求市场优质客户进行存量替代

公司自2019年左右起，通过无锡东成向小天鹅供应洗衣机用轴承座等产品。2019年美的完成对小天鹅的收购后，小天鹅经营策略纳入美的集团整体规划。面对市场环境变化，美的推行“系统成本领先战略”，通过协同供应商优化方案构建“结构性成本优势”，一定程度上挤压了公司盈利空间。

鉴于公司长期注重产品与服务质量，且拥有稳定的高毛利海外客户群体，基于战略考量调整市场重心，逐步减少与小天鹅的合作。报告期各期，公司直接及通过无锡东成向美的集团（含小天鹅）销售产品的收入占主营业务收入比例，分别从7.95%降至2.45%、1.07%，呈现持续下降趋势。

为应对这一变化，公司积极开拓市场、筛选优质客户，推进存量替代进程。凭借扎实的技术实力与优质服务，成功开拓奥克斯、ASKO 等白色家电领域国际知名品牌，构建起新的业绩增长引擎。

报告期后，新客户采购规模快速攀升，其中奥克斯月度采购额已达 350 万元/月左右，ASKO 月度采购额增至 100 万元/月左右，具体参见本回复问题 3 之“一、（二）公司长期业绩具有稳定性及可持续性，短期存在一定波动风险”部分的描述。

因此，无锡小天鹅订单量减少系公司市场战略调整所致，同时公司积极推进寻求市场优质客户进行存量替代，公司未来业绩具有稳定性及可持续性。

综上，三星电子近年来经营业绩持续增强，业务规模稳步扩张，直接带动其对核心零部件的采购需求增长，进而为公司带来持续订单，相关市场环境未发生重大变化，未对公司经营业绩造成不利影响。小天鹅在“系统成本领先战略”推动下，持续挤压公司盈利空间，但是公司已积极推进寻求市场优质客户进行存量替代，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

（四）说明公司与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性

报告期内，公司贸易商客户与直销客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的对比情况如下：

项目		贸易商客户	直销客户
合同条款	合同形式	均主要为“框架协议+订单”模式	
	销售模式	均为买断式销售	
	物流安排	参考合同签订情况及客户实际情况约定物流承担方，主要系公司承担物流费用	
	结算模式	银行转账、银行承兑、商业承兑、电汇、信用证	
销售定价		均以生产成本为基础，综合考虑产品具体规格、订单规模、交货周期、市场供需情况、与客户协商情况等因素进行定价。	
回款周期		货到票到 50 天	货到票到 30-120 天不等

由上表可知，公司对于贸易商客户和直销客户在销售合同条款、销售定价等方面不存在明显差异，贸易商客户回款周期在直销客户回款周期范围内，具有可比性。

【中介机构核查部分】

一、请主办券商及律师根据《挂牌审核规则适用指引第 1 号》补充核查上述事项（1）-（2），并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项（1）-（2），主办券商及律师主要开展了以下补充核查工作：

1、访谈公司生产中心负责人，了解公司报告期内向无锡东成销售产品的主要内容、查阅公司销售大表，了解公司报告期内通过无锡东成销售给各终端客户的具体金额；

2、对无锡东成进行实地走访调查，参观其原材料仓库和成品库，重点了解无锡东成业务中是否存在涉及金属部件产品销售的情形；与技术人员实地参观无锡东成主要产品生产制造流程，了解无锡东成生产产品涉及主要设备及工艺；与无锡东成财务人员进行访谈，了解无锡东成产品主要销售市场区域；

3、访谈董事长兼总经理，了解公司选取无锡东成作为贸易商的商业背景，市场中可比贸易商的服务内容，收费标准；

4、查阅公开资料及案例，了解以关联方作为贸易商的商业模式的具体合作内容，合规性以及贸易商合作模式的市场通行费率；

5、根据《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》中“1-11、同业竞争”相关规定，逐一核查并比对公司与无锡东成的贸易商合作模式及业务情况，综合上述企业历史沿革、资产、人员、主营业务等方面关系，判断是否构成同业竞争情形。

6、访谈浙江华科技有限公司，了解其此前通过贸易商三星爱商与苏州三星合作的具体细节，收费标准，同时了解其申报三星供应商资质过程，所需材料及总体耗时；

7、查阅公开资料，了解苏州三星供应商资质流程；实地走访苏州三星，了解苏州三星气缸件的主要类型，判断是否与公司主要铸造工艺相契合；

8、查阅公司品质部保存的历次苏州三星针对公司零部件的审查资料及《部品 Qualification 结果报告》；

9、查阅苏州三星就压缩机事业部就公司申请合格供应商资质进程的邮件回信，了解公司目前申报资质所处进展；获取公司就申请苏州三星供应商资质自评评分表的支撑底稿，逐一比对公司供应商自评表评分是否合理。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内，公司通过无锡东成销售给无锡小天鹅的具体金额分别为 1,774.78 万元、270.18 万元以及 0 万元；公司向无锡东成提供松下产品加工服务的具体金额分别为 210.26 万元、0 万元以及 0 万元；

2、除作为公司独家贸易商向终端客户销售公司金属零部件的情形外，无锡东成主要生产注塑件、塑料组件产品，不存在向其他公司销售金属零部件的情形；

3、报告期内，无锡东成作为公司贸易商，协助公司将自主生产的金属精密结构件销往无锡小天鹅和苏州三星的行为系在公允收费基础上扩张公司产品市场份额的合作共赢行为，具有必要性及合理商业背景；

4、通过关联方实现对终端客户销售的贸易服务模式，能有效推动公司扩张产品市场份额，该模式在行业内较为常见，符合行业惯例；

5、根据《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》中“1-11、同业竞争”相关核查要求，公司与无锡东成业务不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突，其在同一市场范围内销售具有合理性，不构成同业竞

争，此外，公司及无锡东成已通过协议及兜底承诺等诸多措施降低潜在的同业竞争风险；

6、公司供应商资质申请流程已收到苏州三星受理批复，公司主要铸件工艺较为符合苏州三星压缩器气缸件之要求，双方存在较高产品需求匹配度，公司向苏州三星供应的产品型号均由其出具了“合格”结论的相关报告；

7、公司就苏州三星供应商自评表打分较为真实准确，结合产品需求匹配度及浙江华意科技有限公司等案例综合研判公司能够于 2026 年末独立取得苏州三星供应商资质，此次资质申请不存在实质性障碍；

8、公司已就下游客户合格供应商资质申报的相关风险在《公开转让说明书》中做出补充披露，相关风险披露完整、准确。

二、请主办券商及会计师补充核查上述事项（3），并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项（3），主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

1、实地访谈无锡东成，了解其与苏州三星、无锡小天鹅合作情况；
2、实地走访苏州三星，访谈业务经办人员，了解其组织架构及定价决策程序；抽查并苏州三星就同一产品向其他供应商报价单据，与公司报价单据进行交叉比对；

3、了解无锡小天鹅（美的）供应商报价流程，查阅《招标细则》，了解无锡小天鹅（美的）就同一型号零部件评标逻辑；

4、查阅市场公开案例，了解贸易商模式是否为行业惯例，并了解就贸易服务费用市场通行收费区间；访谈浙江华意科技有限公司，了解三星爱商（天津）国际物流有限公司苏州分公司就贸易服务的收费标准；

- 5、核查公司通过关联方无锡东成销售的在手订单，收入及毛利率等数据；查阅行业资料、苏州三星年度报告，了解空调消费两级分化市场趋势、苏州三星产品定位及经营业绩；
- 6、结合企查查等公开渠道查询无锡小天鹅被美的集团收购过程，查阅公开资料，了解美的集团产品定位及经营策略；
- 7、查阅公司对主要直销客户、贸易商客户签订的合作协议、了解订单执行细节、定价依据以及回款周期；

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、无锡东成较早便拥有苏州三星、无锡小天鹅合格供应商资质，合作长期稳定，无锡东成能够独立获取产品订单及报价；无锡东成获取苏州三星、无锡小天鹅的金属件订单（转至公司）与塑料组件订单（自行生产）间相互独立，不存在混同报价情形；
- 3、公司综合距离、合作稳定性等多方面问题考虑最终选择无锡东成作为公司与苏州三星间的贸易商具有商业合理性；无锡东成协助公司将产品销往苏州三星和无锡小天鹅，并收取商品总价 1% 的贸易服务费用的合作模式定价公允，符合行业惯例；
- 4、结合空调消费两级分化市场趋势、报告期后通过关联方无锡东成销售的在手订单情况、收入及毛利率等情况，三星电子近年来经营业绩持续增强，业务规模稳步扩张，直接带动其对核心零部件的采购需求增长，进而为公司带来持续订单，相关市场环境未发生重大变化，未对公司经营业绩造成不利影响。小天鹅在“系统成本领先战略”推动下，持续挤压公司盈利空间，但是公司已积极推进寻求市场优质客户进行存量替代，不会对公司经营业绩造成不利影响；
- 7、公司对于贸易商客户和直销客户在销售合同条款、销售定价等方面不存在明显差异，贸易商客户回款周期在直销客户回款周期范围内，具有可比性。

3. 关于收入与客户。

根据申报文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-2 月，公司营业收入金额分别为 23,447.57 万元、25,208.16 万元和 4,580.49 万元，毛利率分别为 25.29%、23.30% 和 19.39%；公司前五大客户销售收入金额占营业收入的比例分别为 86.77%、84.23% 和 86.48%；前五大客户中上海奥申机械有限公司参保人数较少，广州玮艺金属制品有限公司注册资本较小、参保人数为 1 人；公司寄售销售模式销售收入金额占营业收入的比例分别为 13.75%、16.26% 和 20.48%。

请公司：（1）结合公司主要产品单价、单位成本，量化说明公司报告期内毛利率下滑的原因及合理性；结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性。（2）结合同行业可比公司前五大客户集中度情况，说明公司客户集中度高是否符合行业特点；结合公司与报告期内主要客户的历史合作情况、公司获取订单方式等，说明合作稳定性及可持续性；说明公司与上海奥申、广州玮艺合作的原因及合理性，结合市场价格、向第三方销售价格等说明公司向上海奥申、广州玮艺销售的真实性及价格公允性，是否存在利益输送。（3）说明是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性；说明寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式；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；期末存货的盘点（包括实地盘点的时间、地点、人员、差异及处理情况等）；说明报告期内寄售模式收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明存货监盘的金额和比例以及监盘结论，对期末存货余额是否真实存在发表明确意见；（3）对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

一、结合公司主要产品单价、单位成本，量化说明公司报告期内毛利率下滑的原因及合理性；结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性

（一）报告期内公司毛利率下降主要系公司为扩张产能而相应储备生产人员、车间管理人员及生产设备，推动单位直接人工和单位制造费用阶段性增长过快所致

1、细分产品类别的销售单价、单位成本及毛利率变动

报告期内，公司其他业务收入占比分别为 3.38%、3.82%、2.91%，占比较小，对毛利率影响较小，公司毛利率的变动主要由主营业务毛利率变动所导致。

报告期内，公司主营业务收入中主要产品的销售单价、单位成本及毛利率的变动情况如下：

单位：元/KG

产品类型	2025 年 1-2 月			2024 年			2023 年		
	销售单价	单位成本	毛利率	销售单价	单位成本	毛利率	销售单价	单位成本	毛利率
精密件	20.45	16.19	20.83%	19.52	14.87	23.83%	18.65	13.93	25.31%
铸件	7.30	6.52	10.64%	7.42	6.01	18.94%	7.67	5.72	25.45%
加工服务	-	-	-	-	-	-	8.42	4.90	41.89%
合计	17.44	13.98	19.85%	15.91	12.22	23.15%	15.48	11.53	25.48%

由上表可知，报告期内，公司精密件产品销售单价整体呈上升趋势，毛利率下降主要系单位成本持续过快增长所致；公司铸件产品销售单价有所下降、而单位成本持续增长，毛利率相应持续下降；加工服务整体金额较小，仅占 2023 年营业收入 0.90%，对毛利率影响较小。

（1）销售单价变动分析

报告期内，公司主营产品的平均销售单价分别为 15.48 元/KG、15.91 元/KG、17.44 元/KG，销售单价有所增长，主要系公司持续优化客户及产品结构所致。

A、优化客户结构方面

随着公司产品技术的持续精进，市场竞争力的逐步提升，报告期内公司持续扩大高毛利优质客户的市场份额，同时战略性地收缩以美的集团为代表的部分竞争相对激烈、毛利相对较低的客户订单。

报告期各期，公司对美的集团销售精密件产品的销售单价远低于公司其他优质客户。相应的，公司对美的集团（含下属小天鹅公司）的收入占比从 2023 年的 7.95%持续收缩至 2025 年 1-2 月的 1.07%。

除美的集团以外，公司向其他客户销售精密件的单价分别为 21.24 元/KG、20.09 元/KG 以及 20.80 元/KG，价格基本保持稳定，略微波动主要系原材料价格波动以及市场竞争等因素所致

B、优化产品结构方面

报告期内，公司在持续开拓客户、提升产品服务质量的同时，不断优化产品结构，报告期各期，公司各类精密件产品的收入占比分别为 85.51%、86.09%以及 90.40%，产品结构的优化相应推动平均销售单价的增长。

(2) 单位成本变动分析

报告期内，公司主营产品的平均单位成本分别为 11.53 元/KG、12.22 元/KG 以及 13.98 元/KG，整体有所增长，其主要受单位直接人工和单位制造费用增长所致。具体情况如下表：

项目	2025 年 1-2 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位成本	13.98	100.00%	12.22	100.00%	11.53	100.00%
其中：单位直接材料	6.65	47.58%	6.53	53.45%	6.66	57.78%
单位直接人工	3.14	22.47%	2.27	18.60%	1.78	15.45%
单位制造费用	4.00	28.63%	3.27	26.77%	2.97	25.76%
单位运输成本	0.18	1.32%	0.14	1.18%	0.12	1.02%

基于对下游市场需求的前瞻性预判以及公司自身战略发展规划，公司自 2024 年起开始持续招募和培训生产人员，并同步采购生产设备，扩建产能，同

时，自 2024 年下半年起，公司启动向江门的产能战略转移，新落成的江门工厂先后采购并引入大批先进生产设备。

报告期各期末，公司的生产人员数量分别为 203 人、277 人以及 356 人，年均复合增长率达到 61.85%；同时，各期末固定资产价值分别为 8,186.70 万元、15,494.30 万元和 16,731.67 万元，年均复合增长率达到 84.54%。

在此背景下，公司报告期内单位直接人工由 2023 年的 1.78 元/KG 持续增长至 2025 年 1-2 月的 3.14 元/KG，年均复合增长率为 62.55%，单位制造费用由 2023 年的 2.97 元/KG 持续增长至 2025 年 1-2 月的 4.00 元/KG，年均复合增长率为 29.07%。

除此之外，公司报告期内单位直接材料基本保持稳定，单位运输成本有所增长，主要系寄售模式下收入占比有所提高，分别为 13.75%、16.26%、20.48%，寄售模式下运输距离较远，导致整体单位运输成本有所增长。

2、客户结构变动、销售单价、单位成本对毛利率影响的量化分析

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 25.48%、23.15% 以及 19.85%，毛利率有所下降，主要原因在于：（1）客户及产品结构优化导致平均单价增长；（2）生产人员增加导致单位直接人工增加；（3）生产设备等增加导致单位制造费用增加。

为进一步量化分析三种因素对毛利率的具体影响程度，此处采用多次替代法进行模拟测算。经测算：（1）平均单价增长，推动 2024 年以及 2025 年 1-2 月毛利率分别增长 2.13 个百分点和 10.15 个百分点；（2）生产人员增加，推动 2024 年以及 2025 年 1-2 月毛利率分别下降 3.18 个百分点和 8.78 个百分点；（3）生产设备等增加，推动 2024 年以及 2025 年 1-2 月毛利率分别下降 1.94 个百分点和 6.66 个百分点。

具体测算过程以及结果如下：

单位：万元

项目	公式	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年
主营业务毛利率	A	19.85%	23.15%	25.48%

项目	公式	2025年1-2月	2024年	2023年
主营业务收入-以 2023 年销售单价测算	B	3,947.22	23,591.40	22,654.56
主营业务成本	C	3,564.35	18,632.45	16,882.44
毛利率-以 2023 年销售单价测算	D=(B-C)/B	9.70%	21.02%	25.48%
主营业务成本-以 2023 年单位直接人工测算	E	3,217.90	17,882.19	16,882.44
毛利率-以 2023 年销售单价、单位直接人工测算	F=(B-E)/B	18.48%	24.20%	25.48%
主营业务成本-以 2023 年单位直接人工、单位制造费用测算	G	2,955.15	17,423.99	16,882.44
毛利率-以 2023 年销售单价、单位直接人工及单位制造费用测算	H=(B-G)/B	25.13%	26.14%	25.48%
<u>毛利率差异-销售单价</u>	<u>I=A-D</u>	<u>+10.15%</u>	<u>+2.13%</u>	<u>=</u>
<u>毛利率差异-单位直接人工</u>	<u>J=D-F</u>	<u>-8.78%</u>	<u>-3.18%</u>	<u>=</u>
<u>毛利率差异-单位制造费用</u>	<u>K=F-H</u>	<u>-6.66%</u>	<u>-1.94%</u>	<u>=</u>
<u>三种因素对毛利率的合计影响</u>	<u>I+J+K</u>	<u>-5.28%</u>	<u>-2.99%</u>	<u>=</u>
<u>报告期内毛利率相较 2023 年度实际下降情况</u>	<u>=</u>	<u>-5.62%</u>	<u>-2.33%</u>	<u>=</u>

由上表可知，(1) 客户及产品结构优化导致平均单价增长；(2) 生产人员增加导致单位直接人工增加；(3) 生产设备等增加导致单位制造费用增加等三种因素是导致公司报告期内毛利率持续下降的主要原因。

(二) 公司长期业绩具有稳定性及可持续性，短期存在一定波动风险

公司深耕精密零部件行业多年，始终坚持为全球知名企业提供高品质、高性能的核心产品。依托于“前端双型铸造+后端精密加工（ μm 级）”的技术优势，公司目前已与全球前十大空调压缩机厂商中的三菱、松下等行业领军企业，建立长期稳定的合作关系，上述客户在报告期内始终稳居公司前三大客户之列，合作深度与业务粘性显著。同时，公司报告期内持续开拓产品市场以及优质客户，凭借良好的技术实力和服务水平成功开拓奥克斯、ASKO 等白色家电领域国际知名品牌，报告期后新客户业绩快速增长。

此外，公司依托以夹具技术为核心的多类精加工技术积淀，逐渐进军工业机器人零部件、汽车零部件、涡旋压缩机零部件等领域，开拓了库卡机器人（广东）

有限公司、浙江正好制冷科技有限公司、南京轴承有限公司、珠海凌达压缩机有限公司、苏州英华特涡旋技术股份有限公司（301272.SZ）等新客户。

公司不断打造新的业绩增长引擎，期后公司收入持续稳健增长。公司业绩具有稳定性及可持续性。

1、主要客户群体质地优良、业绩稳健，未来需求呈现增长趋势

报告期内，全球家电行业整体处于增长趋势，主要客户经营情况整体较好。公司报告期各期前五大客户、产品终端流向、终端生产厂商以及流向客户所属集团的经营业绩情况汇总如下：

客户名称	产品终端流向	流向所属上市公司或集团	最近一年经营状况	关于未来业绩的表述
三菱电机（广州）压缩机有限公司	三菱电机（广州）压缩机有限公司	三菱电机（6503.TSE）	2024 财年收入 5.52 万亿日元，同比增长 5.02%；净利润 0.30 万亿日元，同比增长 16.83%。	预测 2025 年 3 月-2026 年 3 月实现收入 5.4 万亿日元。
松下.万宝(广州)压缩机有限公司	松下.万宝(广州)压缩机有限公司	松下集团（6752.TSE）	2024 财年收入 8.46 万亿日元，同比下降 0.45%；实现税前利润 0.49 万亿日元，同比增长 14.36%。	预计 2025 年 3 月-2026 年 3 月收入实现 1.5% 左右同比增长
广州玮艺金属制品有限公司	苏州三星电子有限公司	三星电子（005930.KRK）	2024 财年实现收入 2,207.26 亿美元，同比增长 16.20%；营业利润 838.60 亿美元，同比增长 45.53%。	据三星市场预测，HAVC 市场预计将从 2024 年的 610 亿美元增长到 2030 年的 990 亿美元，年增长率为 8%，基于此项预测，2025 年中三星斥资 15 亿欧元收购欧洲空调厂商 Fläkt Group，建立跨区域业务增长点积极拓展其全球 HAVC 业务。
无锡市东成塑胶五金有限公司				
上海奥申机械有限公司				
威乐集团（WILO SE）	威乐集团（WILO SE）	威乐集团（未上市）	2024 年收入约 18.95 亿欧元，同比下降 2.3%，息税前利润约 1.89 欧元，同比下降 12.78%。	得益于强大的棕地优化项目储备，原设备订单及收入增长将在下半年持续。

注：威乐集团财务数据来源于其官网披露的报告；三菱电机、松下集团、三星电子财务数据来源于其公开披露的定期报告；其中松下、三菱 2024 年财年指 2024 年 3 月至 2025 年 3 月。

由上表可知，公司报告期内产品最终主要销往三菱电机、松下集团、三星电子、威乐集团等全球知名跨国企业，该等下游客户群体质地优良、业绩稳健。

据三星市场预测，HAVC（Heating, Ventilation, and Air Conditioning，采暖、通风与空调）市场预计将从 2024 年的 610 亿美元增长到 2030 年的 990 亿美元，年增长率为 8%，基于此项预测，2025 年中三星斥资 15 亿欧元收购欧洲空调厂商 Fläkt Group，建立跨区域业务增长点积极拓展其全球 HAVC 业务。

此外，随着数据要素资产的不断发展，数据中心制冷业务广受重视。三菱、松下、三星等品牌积极布局数据中心制冷业务，据三星集团测算，数据中心制冷市场预计将以 18% 的年增长率快速增长，预计带来的制冷设备订单规模将继续增长。

2、公司持续进行市场开拓，对新客户收入快速增长

报告期内，在白色家电行业，公司在持续巩固强化原有客户的基础上，公司不断新增开拓优质客户；同时，基于在白色家电领域积累的核心技术与制造能力，公司积极推进技术应用的横向迁移，成功开拓了包括工程机械零部件、工业机器人、汽车零部件、涡旋压缩机在内的多个高附加值领域客户，为公司业绩增长提供新的增长引擎。

（1）白色家电行业客户新客户收入快速增长

凭借良好的技术实力和服务水平，公司先后成功开拓奥克斯、ASKO 等白色家电领域国际知名品牌。其中，ASKO 为源自瑞典的高端洗护品牌，成立于 1918 年，已拥有百年历史，2018 年随母公司 Gorenje 被海信集团收购后成为其高端产品线主力。其自 2018 年进入中国市场后发展迅速，门店数量从 2019 年 70 多家已增长至 148 家，目前正进一步深度开拓中国市场，并部署中国地区的产能；据中国日报中文网的报道，奥克斯空调在泰国、越南、巴基斯坦等 20 多个国家市占率第一，其已于 2023 年 11 月公开披露其计划在安徽芜湖地区投资建设总投资 50 亿元的压缩机项目，规划年产 3,000 万台空调压缩机（对气缸、法兰等核心精密件的需求规模测算约 9 亿元/年），该项目已于 2024 年 3 月开工建设，并于 2024 年 10 月实现主体建筑封顶，现已进入厂房装修和设备安装同步施工阶段，预计于 2024 年底试生产，2025 年一季度投产，公司已于 2025 年 3 月开始向其供货。

报告期后至本回复出具日，公司对奥克斯和 ASKO 的销售规模，逐月快速增长，其中，对奥克斯的月度销售额已快速增长至接近 350 万元/月的水平；对 ASKO 的月度销售额则已增长至 100 万元/月的水平，公司对该等新客户的销售情况汇总如下：



除此之外，基于公司与奥克斯前期就潜在合作机会的探讨，公司预计到 2026 年对奥克斯的月度销售规模有望增长至 500 万元/月左右的水平，进而为公司提供新的业绩增长驱动。

(2) 不断开拓具有增长潜力的新领域客户

在工程机械业务板块，公司坚持以技术创新为驱动，不断推进产品研发与技术迭代，成功进入全球泵类龙头威乐集团的全球供应商体系，并与知名电机供应商丹佛斯集团达成长期稳定合作，在跨领域业务中延续了精密制造的技术优势。

在工业机器人业务板块，公司贯彻落实国家智能制造、工业 4.0 等政策，成功将精加工技术从铁铸件领域拓展至铝合金铸件领域，攻克了铝合金铸件在精加工过程中易受热变形的技术难题，实现精加工技术从铁铸件领域向铝合金铸件领域的延伸，且顺利通过全球知名机器人厂商库卡公司的供应商资质审核，目前已稳定为其供应工业机器人机械臂外壳、基座等多类高精密铝合金本体结构零部件，2025 年 1-7 月已实现销售收入 158.77 万元（未经审计或审阅）。

此外，公司还布局汽车零部件、涡旋类新型压缩机零部件等领域，开拓了浙江正好制冷科技有限公司、南京轴承有限公司、珠海凌达压缩机有限公司、苏州英华特涡旋技术股份有限公司（301272.SZ）等一批具有增长潜力的新客户，2025年下半年，公司已开始正式向上述客户供货，预计到2026年，该等客户至少能为公司提供600-700万元左右的订单增量，并具有进一步增长的潜力。

综上，公司已形成“深度夯实基本盘、积极开拓增长极”的良性发展格局。在白色家电领域的持续深耕为业绩提供了稳定支撑，而对工程机械零部件、工业机器人、汽车零部件、涡旋类新型压缩机零部件等新兴领域的成功拓展，则构建了多元化的增长引擎。公司业绩的增长动力由单一驱动转向多元驱动，长期业绩的持续性与稳定性持续增强。

3、公司目前在手订单充裕，期后收入持续稳健增长

由于公司客户通常只提前1-7天正式下单，公司在手订单量仅表示1-7天左右的销售规模，且因客户每月下单时间存在差异，难以准确、有效地反映下游需求。公司主要根据客户月度需求预测安排生产计划，因此可以将期后一个月的发货量视为在手订单规模，从报告期各期末及期后在手订单变化趋势来看，公司在手订单规模呈整体增长趋势，具体情况如下表：

单位：万元				
项目	2025年7月末	2025年2月末	2024年末	2023年末
在手订单	1,460.74	2,214.33	1,855.74	1,936.80

由上表可知，公司各期末在手订单整体呈增长趋势。空调行业销售存在一定季节性，通常气温最高和最低月份来临前2-3个月为销售旺季，之后则销量有所下降。2025年8月为全年气温最高的月份，8月中下旬气温开始下降，进入淡季，因此7月底在手订单规模有所下降。

此外，报告期后，2025年3-7月期间，公司实现营业收入1.15亿元，月均实现收入约2,300万元/月，相较2024年月均约2,100万元/月的销售收入水平涨幅接近10%，相较2023年月均约2,000万元/月的销售收入水平涨幅接近15%。

综上，公司目前在手订单充裕，期后收入持续稳健增长。

4、公司短期业绩存在一定波动风险，公司已于重大事项中予以风险揭示

虽然受益于良好的产品技术优势以及优质客户资源，公司长期业绩具有稳定性及可持续性，但是受短期内刚性成本较大，产能爬坡尚需时间，以及市场竞争加剧等因素影响，公司短期业绩存在一定波动风险。

公司已于《公开转让说明书》之“重大事项提示”中补充披露公司短期业绩波动的风险，具体如下：

“

3. 重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
短期业绩波动的风险	为适应公司客户开拓的进度和匹配业绩增长的速度，公司报告期内加大了人员和设备的投入，短期内刚性成本较大，若出现下游行业需求减弱、新客户订单增长不及预期等不利情况，将导致公司短期内盈利能力承压。

”

综上，公司主要客户群体质地优良、业绩稳健，未来需求呈现增长趋势，同时公司持续进行市场开拓，对新客户收入快速增长，目前公司在手订单充裕，期后收入持续稳健增长，因此公司长期业绩具有稳定性及可持续性。但是受短期内刚性成本较大，产能爬坡尚需时间，以及市场竞争加剧等因素影响，公司短期业绩存在一定波动风险，公司已相应进行补充披露。

二、结合同行业可比公司前五大客户集中度情况，说明公司客户集中度高是否符合行业特点；结合公司与报告期内主要客户的历史合作情况、公司获取订单方式等，说明合作稳定性及可持续性；说明公司与上海奥申、广州玮艺合作的原因及合理性，结合市场价格、向第三方销售价格等说明公司向上海奥申、广州玮艺销售的真实性及价格公允性，是否存在利益输送

（一）结合同行业可比公司相关情况，公司客户集中度高符合行业特点

公司主要从事精密机械零部件的研发、生产及销售，覆盖白色家电、工程机

械以及工业机器人等多个业务领域，产品主要应用于空调压缩机、泵类等多中设备组件，其中空调压缩机零部件系公司核心产品之一，收入贡献占比在 85%以上。

空调压缩机行业近年来集中度持续提升，据产业在线数据显示，2024 年我国空调压缩机市场前五强企业合计市占率高达 88.53%，呈现高度集中特征。

此外，精密机械零部件属于定制化产品，具有多批量、多批次的特点，生产企业需根据下游客户需求专属定制，且通过服务头部客户能充分发挥规模及示范效应。因此，同行业公司普遍将销售策略定位于服务细分领域龙头企业，公司客户集中度较高具备商业合理性，符合行业惯例。

公司报告期内前五大客户占比在 85%左右的水平，与同行业可比公司较为可比，具有商业合理性。联合精密、百达精工、南特科技等 3 家同行业可比公司的前五大客户占比普遍分布于 70%-90%的区间内，与公司具有可比性。

此外，可比公司中华翔股份前五大客户占比相对较低，主要原因系华翔股份下游客户以汽车行业客户为主，汽车行业市场集中度相较空调行业市场集中度偏低。

除华翔股份外，2023 年和 2024 年，上述 3 家可比公司前五大客户占比平均值分别为 83.42%以及 82.67%。具体如下表所示：

可比公司	前五大客户占比		
	2025 年 1-2 月	2024 年度	2023 年度
华翔股份（603112）	未披露	45.84%	44.61%
联合精密（001268）	未披露	90.17%	92.79%
百达精工（603331）	未披露	70.06%	71.11%
南特科技（874643，北交所提交注册）	未披露	87.78%	86.35%
平均值	-	73.46%	73.72%
平均值（联合精密、百达精工、南特科技）	-	82.67%	83.42%
勤川精工	86.48%	84.23%	86.77%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告、招股说明书等材料。

由上表可知，联合精密、百达精工、南特科技等 3 家同行业可比公司的前五

大客户占比普遍分布于 70%-90% 的区间内，2023 年和 2024 年，上述 3 家可比公司前五大客户占比平均值分别为 83.42% 以及 82.67%，与公司较为可比。因此公司客户集中度较高具备商业合理性，符合行业特点。

（二）公司与报告期内主要客户的合作具有稳定性和持续性

1、公司与主要客户的合作历史普遍较长，且相关合作规模仍在持续扩大

经过多年的技术沉淀和市场开拓，凭借可靠及时的供货能力，以及过硬的产品质量和专业的售后服务，公司与松下、三菱等头部白色家电厂商以及威乐集团等知名水泵品牌均建立了长期、稳定的合作关系。

公司与报告期内前五大客户的合作历史以及合作状况汇总如下：

序号	客户名称	开始合作时间	合作状况
1	松下电器 ^注	2007 年	正常合作中，目前合作规模稳定在 5,000-6,000 万元/年的水平且逐年增长
2	三菱电机（广州）压缩机有限公司	2022 年	正常合作中，目前合作规模稳定在 8,000 万元-1 亿元/年的水平，较为稳定
3	无锡市东成塑胶五金有限公司	2016 年	正常合作中，目前合作规模稳定在 3,000-5,000 万元/年的水平
4	威乐集团（WILO SE）	2019 年	正常合作中，目前合作规模稳定在 1,000 万元/年的水平
5	上海奥申机械有限公司	2019 年	正常合作中，目前合作规模稳定在 1,000-1,500 万元/年的水平且逐年增长
6	广州玮艺金属制品有限公司	2022 年	正常合作中，目前合作规模稳定在 1,000 万元/年的水平

注：松下电器包括广州松下及杭州松下，2007 年至 2009 年公司与杭州松下合作，2010 年至今，公司与广州开展合作。

综上，公司与主要客户的合作历史普遍较长，且相关合作规模仍在持续扩大。

2、公司凭借产品技术服务优势，能够通过商务谈判及招投标方式持续获取订单

公司主要通过商务谈判或招投标方式获取下游客户订单。下游客户在谈判以及招投标过程中，重点关注公司订单的响应速度、产品的力学强度、使用寿命等核心指标。

公司自成立以来始终高度重视铸造工艺技术升级和销售区域建设，相较竞争对手，公司在铸件工艺、产品质量、区位布局和响应速度等诸多方面拥有较为显著的竞争优势。在十余年陪伴客户成长历程中，公司先后荣获松下“杰出贡献供应商”、三菱“金奖供应商”等重磅荣誉，充分彰显了下游客户对公司技术产品服务的高度认可。

报告期内，仅三菱、松下等客户，公司就先后通过商务谈判方式获取并完成合计3亿元以上的订单；通过招投标方式，公司获取并完成美的集团等客户合计2,400万元以上订单。

综上，公司凭借产品技术服务优势，能够通过商务谈判及招投标方式持续获取订单。

3、公司相关业务具有稳定性及可持续性

经过长达十余年的深耕细作，公司在细分市场中已积累起一定的产品技术服务壁垒，并且取得了下游诸多厂商的广泛认可以及高度评价。

目前公司已与三菱、松下、威乐集团等国际知名企建立了长期、稳定的业务合作关系，该等客户群体质地优良、业绩稳健。据三星市场预测，HAVC(Heating, Ventilation, and Air Conditioning, 采暖、通风与空调)市场预计将从2024年的610亿美元增长到2030年的990亿美元，年增长率为8%，基于此项预测，2025年中三星斥资15亿欧元收购欧洲空调厂商Flakt Group，建立跨区域业务增长点积极拓展其全球 HAVC 业务。

此外，随着数据要素资产的不断发展，数据中心基建业务广受重视。三菱、松下、三星等品牌积极布局数据中心制冷业务，据三星集团测算，数据中心制冷市场预计将以18%的年增长率快速增长，预计带来的制冷设备订单规模将继续增长。

同时，由于精密零部件产品具有定制化特点，因此上游企业下需经历客户的严格考核方可成为其合格供应商，并在某几类产品形成稳定合作后，双方合作逐年默契，出于保证产品质量稳定和供应及时的考量，客户粘性较强，一般不会轻易更换对应的供应商。

此外，公司报告期内与主要客户未曾因产品质量等问题而发生过诉讼或纠纷，报告期后相关业务订单亦持续而稳定，各方合作关系紧密且良好。

综上，公司相关业务具有稳定性及可持续性。

(三) 公司与上海奥申、广州玮艺的合作具有合理商业背景，公司向上海奥申、广州玮艺的销售具有真实性、价格具有公允性，不存在利益输送

1、上海奥申及广州玮艺的基本情况

(1) 上海奥申基本情况

报告期内，上海奥申为公司前五大客户之一，公司主要向上海奥申销售铸件产品。上海奥申的基本情况如下：

项目	主要内容
名称	上海奥申机械有限公司
成立时间	1997-03-27
股东情况	谢歲持股 59.96%、谢志刚持股 20.02%、姜秀凤持股 20.02%。
主要客户	苏州大金、松下、三星等
合作历史	上海奥申自 1998 年左右即与三星建立合作，2022 年开始向勤川精工采购金型铸件产品。

上海奥申成立于 1997 年，由谢歲等三名自然人控制，成立时间早于勤川精工，与勤川精工实际控制人之间无关联关系。除苏州三星外，上海奥申还拥有大金制冷（苏州）有限公司（以下简称“苏州大金”）等客户资源，其系与勤川精工及实际控制人相互独立的商业主体。

(2) 广州玮艺基本情况

报告期内，公司主要向广州玮艺销售铸件产品。广州玮艺基本情况如下：

项目	内容
名称	广州玮艺金属制品有限公司
成立时间	2013-06-25

项目	内容
股东情况	夏党生持股 51.00%、李厚良持股 19.00%、梁伟波持股 15.00%、卢炳泉持股 15.00%。
主要客户	松下
合作历史	广州玮艺自 2014 年左右开始与松下开始合作，2019 年开始向勤川精工采购金型铸件产品。
与勤川精工实际控制人关联关系	广州玮艺与勤川精工实际控制人之间不存在关联关系，勤川精工实际控制人未投资或任职于广州玮艺。

广州玮艺自 2013 年成立，在广州地区逐步建立了机加工生产线并配备了相关人员。根据公开披露的信息，广州玮艺拥有质量管理体系认证（ISO9001）、空调压缩机气缸缸体的粗加工相关的环境管理体系认证、排污登记凭证等证书，拥有独立的机加工产能。广州玮艺与勤川精工实际控制人之间无关联关系，系与勤川精工及实际控制人相互独立的商业主体。

2、公司与上海奥申、广州玮艺合作具有合理的商业背景，销售具有真实性

松下、三星等客户出于保证稳健经营通常会采取低集中度的采购策略，存在同一产品向不同供应商采购的情况。

（1）公司与广州玮艺的合作背景

公司与广州玮艺分别于 2007 年和 2014 年进入松下供应商体系。经过长期合作，经公司自主设计、铸造及加工的金型精密件，在广州松下压缩机零部件信赖度测试中，多项性能指标较平均水平高出 5%-10%。近年来，公司荣获松下“杰出贡献供应商”等重磅荣誉，获得了客户的认可。

报告期内，公司已成为松下重要供应商，占据 25%-30%的采购份额，但基于（1）松下通常采取低集中度的采购策略，增强供应链的稳定性，（2）广州玮艺为松下合格供应商，但不具备铸造产能，（3）松下对公司金型铸件产品高度认可等情况，2019 年开始，由松下牵头，松下、勤川精工与广州玮艺签署三方协议，形成了小规模气缸产品由勤川精工生产、广州玮艺加工，且气缸铸件产品由勤川精工与松下协商制定，公司与广州玮艺执行的业务模式。

报告期各期，公司向玮艺销售的气缸铸件数量均小于公司精加工后直接销售给松下的气缸数量，且除气缸铸件产品外，公司未向广州玮艺销售其他产品。除气缸、上下轴承等产品外，公司还积极开拓其他产品线，提高公司的竞争力。

（2）公司与上海奥申的合作背景

上海奥申成立于 1997 年，陆续对接大金、松下、三星等白色家电品牌，并逐渐在苏州三星的供应链体系中占据一定份额；但其自身无铸造产能，铸件产品需要对外采购。

2019 年，勤川精工由陈晓锋接手后，主动开拓市场，消化产能，自 2019 年开始通过无锡东成向苏州三星销售精加工产品。随着合作的加深，公司精密件产品质量获得了三星的认可。

为进一步扩大量气缸铸件在苏州三星供应链体系中的份额及影响力，同时提高苏州三星对源头产品的需求粘性。公司与上海奥申于 2022 年建立合作，在可控的数量范围内，公司向上海奥申销售金型气缸铸件产品，再由上海奥申精加工后销售给苏州三星。报告期内，公司向上海奥申销售的气缸铸件产品销售收入分别为 1,069.25 万元、1,450.77 万元、175.16 万元，约为各期公司自主向苏州三星整体销售规模的三分之一，且销售数量均低于公司向苏州三星销售的经精加工后的气缸产品数量。

中介机构对广州玮艺、上海奥申分别进行了走访，实地查看了机加工厂，获取了上海奥申与苏州三星的交易单据，公司与广州玮艺、上海奥申的交易具有真实性。

公司与上海奥申、广州玮艺合作具有合理商业背景，销售具有真实性。

3、公司向上海奥申、广州玮艺销售价格具有公允性、不存在利益输送

公司向上海奥申、广州玮艺主要销售金型铸件，该等产品定制化程度较高，且市场上金型铸件产品较少，不存在统一的公开报价，因此主要对比公司向其他客户销售同类产品的价格。

（1）公司向广州玮艺销售价格与松下铸件报价一致

公司向松下销售的精密件成品价格包含铸件价格和加工费价格，分别协商定价。根据公司、松下及广州玮艺签署的三方协议，公司向广州玮艺销售铸件的价格由公司与松下协商的定价结果执行。具体合同条款如下：

项目	具体内容
三方协议	丙方（勤川精工）供给乙方（广州玮艺）的材料价格由甲方（松下）和丙方协商的定价结果执行。材料价格随市场变化，按照甲方与丙方商定的材料季度定价变化规则执行，甲方确定丙方材料价格变更同时，由甲方将材料价格发送给乙方，乙方随之进行加工品价格调整(加工品价格=材料价格+加工费)。乙丙双方交易按照甲方定价结果进行开票结算。

报告期内，公司对广州玮艺销售铸件的单价与公司对松下销售气缸报价中铸件价格对比情况如下：

单位：元/KG				
项目	2024.10.1-20 25.2.28	2023.10.1-2 024.9.30	2023.4.1-2 023.9.30	2023.1.1-2 023.3.31
对广州玮艺销售铸件的销售单价	**	**	**	**
对松下销售气缸报价中铸件价格	**	**	**	**

由上表可知，公司对广州玮艺销售铸件的单价与公司对松下销售气缸报价中铸件价格一致，价格公允，不存在利益输送。

(2) 公司向上海奥申销售价格与三星铸件报价具有一致性

公司向上海奥申销售的产品均为气缸产品金型铸件，公司也通过无锡东成向苏州三星销售加工后的气缸成品，气缸成品的报价包含铸件价格和加工费价格，分别协商定价。公司向上海奥申销售的金型气缸铸件价格主要参考公司对苏州三星气缸成品中铸件部分的价格制定。

报告期各期，公司向上海奥申销售铸件的平均价格与公司对苏州三星销售气缸报价中铸件价格的对比情况如下：

单位：元/KG			
项目	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年
对上海奥申销售铸件平均价格	**	**	**

项目	2025年1-2月	2024年	2023年
对苏州三星销售气缸报价中铸件价格	**_**	**_**	**_**

由上表可知，公司对上海奥申销售铸件平均价格处于对苏州三星销售气缸报价中铸件价格的区间之内，价格具有可比性，不存在利益输送。

综上，公司与上海奥申、广州玮艺合作具有合理性的商业背景，销售具有真实性，销售价格具有公允性。

三、说明是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性；说明寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式；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；期末存货的盘点（包括实地盘点的时间、地点、人员、差异及处理情况等）；说明报告期内寄售模式收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行

（一）公司仅对松下存在既有寄售模式又有非寄售模式的情形，主要系江苏厂区和广东厂区同时向松下供货，供货距离存在差异所致，具有合理性

报告期内，公司仅对松下存在既有寄售模式又有非寄售模式的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年1-2月		2024年		2023年	
	寄售模式	非寄售模式	寄售模式	非寄售模式	寄售模式	非寄售模式
松下	755.31	461.31	2,746.16	2,959.82	1,531.30	2,352.14

报告期内，公司仅对松下存在既有寄售模式又有非寄售模式的情形，主要原因系公司江苏和广东两个厂区同时向松下供货，松下工厂地处广州，因江苏厂区运输距离较远，为降低频繁运输带来的冗余运费成本，因而采用寄售模式，广东厂区运输距离较近，故采用非寄售模式。

综上，公司仅对松下存在既有寄售模式又有非寄售模式的情形，主要系江苏厂区和广东厂区同时向松下供货，供货距离存在差异所致，具有合理性。

（二）寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式

报告期内，寄售模式下，公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式等情况汇总如下：

客户名称	产品类型	对账周期	对账方式	信用政策	运费承担方式	仓储费用承担方式
丹佛斯	工程机械零部件	一个月	电子邮件	货到票到后 90 天	公司	客户
松下万宝（广州）压缩机有限公司	空调压缩机零部件	一个月	系统+电子邮件	货到票到后 35 天	公司	公司
威乐集团	水泵零部件	一个月	电子邮件	货到票到后 120 天或离岸后 90 天	公司	客户
鹰普流体科技（镇江）有限公司	工程机械零部件	一个月	电子邮件	货到票到后 90 天	公司	客户

注：公司对威乐集团境内子公司采用货到票到后 120 天的信用政策，对其境外子公司采用离岸后 90 天的信用政策。

由上可知，公司在寄售模式下与客户的对账周期通常为 1 个月，采用电子邮件等方式进行对账，信用政策通常为开具发票后 35-90 天，运费统一由公司承担，除松下以外的仓储费则统一由客户承担。

（三）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

公司与寄售模式的客户约定，在相关寄售存货由客户领取并用于生产制造之前，公司保留寄售存货的所有权。

公司寄售商品在经客户验收入库后，由客户对已入库的数量和安全予以负责，如出现丢失及人为损坏的问题，则由客户承担赔偿责任。因不可抗力原因导致的产品灭失或损毁，则由公司自行承担相关损失。

报告期内，公司寄售模式客户主要为国际知名跨国企业，内部控制相对完善，公司寄售商品未发生产品灭失或损毁的情况，不存在与客户发生纠纷的情形。

(四) 期末存货的盘点情况

公司存货存放地主要包括：生产厂区、委外加工仓库以及寄售仓库内，具体盘点情况如下：

1、期末厂内存货的盘点情况

报告期各期末，公司按照存货的物理特性及在整个业务流程中的环节，而有序存放于车间和仓库，公司各期末均对厂内存货开展盘点工作。具体情况如下：

项目	2025年2月28日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点范围	厂内全部原材料、库存商品、半成品、在产品		
盘点时间	2025年2月27-28日	2024年12月30-31日	2023年12月30-31日
盘点地点	公司各厂区	公司各厂区	公司各厂区
盘点方法	实地盘点	实地盘点	实地盘点
盘点金额（万元）	2,702.40	3,026.36	2,579.56
盘点比例	80.91%	83.78%	90.46%
参与盘点人员	仓管人员、生产人员、财务人员	仓管人员、生产人员、财务人员	仓管人员、生产人员、财务人员
盘点结果	净盈盈3.61万元，经审核批准后冲减管理费用	净盈盈1.14万元，经审核批准后冲减管理费用	净盈盈6.39万元，经审核批准后冲减管理费用

报告期各期末，公司盘点账实差异较小，按照重置成本作为入账价值，作为待处理财产损溢核算，按管理权限经批准后，冲减管理费用。

2、委外加工仓库存货盘点情况

报告期各期末，公司委外加工仓存货余额分别为70.17万元、152.61万元和119.72万元，占期末存货余额比例分别为2.46%、4.22%和3.58%，存货金额及占比较小，出于成本效益原则，公司主要采用对账方式与客户确定期末存货余额情况，并不定期对委外加工仓存货进行现场盘点。

报告期各期末，公司与受托加工供应商进行对账，确认期末存货数量与账面相符。此外，公司分别于2024年10月末以及2025年2月末对委外加工仓存货组织了现场盘点，盘点情况如下：

项目	2025 年 2 月 28 日	2024 年 10 月 31 日
盘点范围	委外加工仓的存货	
盘点时间	2025 年 2 月 27 日-28 日	2024 年 10 月 30 日-31 日
盘点地点	所有受托加工供应商委外加工仓	
盘点方法	实地盘点	
盘点金额 (万元)	119.72	138.13
盘点比例	100.00%	100.00%
参与盘点人员	仓管人员、采购人员	
盘点结果	账实相符，不存在盘点差异。	账实相符，不存在盘点差异。

2024 年 10 月末以及 2025 年 2 月末，公司盘点账实相符，不存在盘点差异。

3、期末寄售仓存货盘点情况

报告期各期末，公司寄售仓存货余额分别为 173.87 万元、288.58 万元、253.45 万元，占期末存货余额比例分别为 6.77%、9.15%、8.69%，存货金额及占比较小，出于成本效益原则，公司主要采用对账方式与客户确定期末存货余额情况，并不定期对寄售仓存货进行现场盘点。

公司针对寄售仓库产品采取每月定期对账和不定期盘点的方式进行控制，及时查验寄售仓实物库存与供应链管理系统中的库存是否一致，确保寄售仓已领用物资及时登记入账。此外，公司于 2024 年 10 月末对寄售仓存货组织了现场盘点，盘点情况如下：

项目	2024 年 10 月 31 日
盘点范围	寄售仓的存货
盘点时间	2024 年 10 月 30 日-31 日
盘点地点	所有寄售客户寄售仓
盘点方法	实地盘点
盘点金额 (万元)	237.70
盘点比例	100.00%
参与盘点人员	仓管人员、销售人员

项目	2024 年 10 月 31 日
盘点结果	账实相符，不存在盘点差异。

2024 年 10 月末，公司盘点账实相符，不存在盘点差异。

(五) 报告期内寄售模式收入确认时点及依据充分可靠，不存在收入跨期的情况，符合《企业会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度健全并有效执行

1、公司寄售模式的收入确认时点恰当

寄售模式下，公司对主要客户的收入确认时点情况汇总如下：

寄售客户名称	合同对应条款	公司收入确认时点
丹佛斯	供应商应根据从丹佛斯收到的每月产品消费和库存水平报告，按月开具发票。	领用对账后确认收入
松下万宝(广州)压缩机有限公司	甲方根据实际需求使用乙方存放在“甲方 VMI 仓”的货物，此时双方的买卖关系成立。乙方可通过甲方物流提供的 VMI 出入库管理表确认物料实际消耗数量，并据此实际消耗量与甲方财务部门对账，对账完成后，乙方在出入库管理表和对账单盖章确认，并随同开具的发票等相关资料寄给甲方财务本部结算付款。	领用对账后确认收入
威乐集团	WILO 每月向合同伙伴提供一份使用产品清单。合同伙伴据此开具发票，或 WILO 据此开具信用证。	领用对账后确认收入
鹰普流体科技（镇江）有限公司	供应商应根据从鹰普流体科技（镇江）有限公司收到的每月产品消费和库存水平报告，按月开具发票。	领用对账后确认收入

由上表可知，公司寄售模式的收入确认时点为“领用对账后确认收入”，收入确认时点恰当。

2、公司寄售模式的收入确认依据充分可靠

寄售模式下，公司对主要客户的收入确认相关依据情况汇总如下：

寄售客户名称	相关依据
丹佛斯	电子邮件、对账单
松下万宝(广州)压缩机有限公司	系统清单、电子邮件
威乐集团	电子邮件、对账单
鹰普流体科技（镇江）有限公司	电子邮件、对账单

如上表所示，公司寄售模式下对客户的收入确认依据主要为官方邮箱邮件记录、系统清单以及盖有公章的对账单等，相关确认依据充分、可靠。

3、公司不存在收入跨期情况

公司寄售模式客户主要为国际知名跨国企业，内部控制相对完善，公司与客户按月对账，公司在存货被领用并完成对账后确认收入，公司不存在收入跨期情况。

4、公司寄售模式下收入确认方式符合《企业会计准则》收入确认相关规定

公司根据客户要求将商品运输至客户指定地点，客户根据生产需要从中领用商品并确认验收。客户向公司对领用产品按月进行对账结算，公司依据双方认可确认的对账单确认收入。

通过将公司收入确认的具体方法与《企业会计准则第 14 号——收入》规定的收入确认条件逐一对照分析，结合寄售模式下销售合同条款及实际执行情况判断公司制定的收入确认具体标准是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的要求，具体情况如下：

会计准则规定的收入确认条件	公司寄售模式下收入确认具体标准	合同相关条款依据及实际执行情况	结论及理由
企业就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	客户向公司对领用产品按月进行对账结算，公司依据双方认可确认的对账单确认收入。	客户对账单中领用的公司产品数量及与客户协商确认的产品报价单，能够可靠计量对应收入；合同中对结算方式和期限已进行约定及说明。	
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权			符合

会计准则规定的收入确认条件	公司寄售模式下收入确认具体标准	合同相关条款依据及实际执行情况	结论及理由
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品			
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬		公司根据客户要求将商品运输至客户指定地点，客户根据生产需要从中领用商品。	符合
企业就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务		客户领用公司产品后相关主要风险和报酬转移给客户，公司也无法实施控制和管理。	符合
客户已接受该商品或服务等			

综上，公司寄售模式下收入确认方式符合《企业会计准则》相关规定。

5、公司寄售模式下相关财务内控制度健全并有效执行

报告期各期末，公司寄售商品存货占比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年2月末	2024年末	2023年末
寄售商品原值	253.45	288.58	173.87
存货原值	3,339.81	3,612.27	2,851.68
占比	7.59%	7.99%	6.10%

报告期各期末，公司寄售存货原值分别为 173.87 万元、288.58 万元和 253.45 万元，占各期末存货余额的比例分别为 6.10%、7.99% 和 7.59%，占比较小。

公司对寄售商品的发货、保管盘点和销售的关键内部控制节点及报告期内的运行情况如下：

项目	关键控制节点	控制描述	运行情况
寄售商品发货	调拨申请单审核	公司销售专员根据客户订单填制调拨申请单，调拨申请单需经营销中心专人审核。	报告期内持续稳定运行，未出现控制偏差。

项目	关键控制节点	控制描述	运行情况
	发货与签收	寄售仓库根据客户需求指令进行产品配送，配送完成后需取得客户签收单或查验客户扫码入库系统数据。	报告期内持续稳定运行，未出现控制偏差。
保管盘点	仓储报表核对	寄售仓库每月向公司营销中心报送仓储结余情况，营销中心对结余情况进行核对与校验。	报告期内持续稳定运行，未出现控制偏差。
	寄售库抽盘	公司不定期组织财务人员、销售人员选取重要寄售仓库进行盘点，核对存货账实是否相符。	2023 年年末、2024 年年末、2025 年 2 月末公司通过每月与仓库对账方式对仓库存货结存数量进行检查核对。 2024 年 10 月末，公司对所有寄售库执行了盘点检查工作。
销售	结算单核对	公司每月月末与客户通过邮件或者供应链系统进行结算数据核对，核对无误后以邮件回复方式或在系统中对核对结果进行确认。	报告期内持续稳定运行，未出现控制偏差。
	销售开票	公司财务部销售会计根据营销中心提供的核对后的结算数据进行开票申请，财务部主管审核开票。	报告期内持续稳定运行，未出现控制偏差。

如上表所述，公司在寄售商品发货、保管盘点和销售流程均设置了关键内部控制节点。2023 年年末、2024 年年末、2025 年 2 月末虽未对寄售存货进行盘点，但由于寄售库库存数据可以根据月度结余情况、客户结算数据以及 ERP 账面库存数进行勾稽校验，库存数据不存在重大差异，未对公司财务报表数据准确性构成影响。公司寄售模式下相关财务内控制度健全并有效执行。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

- 1、查询公司所处行业研究报告等，了解公司细分产品市场供求变化、市场整体产值变化；
- 2、获取公司收入成本明细表，分析细分产品销量及售价变动情况、主要客户采购需求变化情况和季节性因素情况、细分产品各型号销售情况；
- 3、获取公司收入成本明细表，统计报告期内各品类主要产品发布时间、销售收入、平均单价及变动比例、销售数量、销售毛利率等，分析单价变动是否存在明显异常；
- 4、谈公司财务负责人、生产负责人、销售负责人及技术部门负责人，了解公司主要产品议价能力、价格传导机制、市场竞争情况，分析毛利率下降的原因及合理性；
- 5、访谈公司财务负责人、生产负责人、销售负责人及技术部门负责人，了解行业景气度变动趋势、市场竞争格局、客户需求变化趋势等情况，并查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，与可比公司进行对比分析，分析能否持续保持目前毛利率水平，是否存在期后毛利率下滑或大幅波动风险，是否会对公司未来盈利造成影响，以及公司应对措施及有效性；
- 6、查阅公司所在行业研究报告，了解公司下游客户行业集中度情况，查阅同行业可比公司年度报告等披露文件，了解客户集中度高的原因及合理性；
- 7、了解公司业务拓展能力，公司新客户的开拓情况、获取方式、合作背景，以及公司的获客方式、与客户合作关系的稳定性；
- 8、查阅公司与主要客户签订的合同，查阅公司与主要客户合作时的定价方式、收款方式、信用期、产品售后；
- 10、走访公司报告期内主要客户，了解公司客户在行业中的地位，透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；了解公司与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性；了解公司与重大客户是否存在关联关系，了解公司订单获取方式及与主要客户的合作情况，了解主要客户向公司采购的占比等情况，对主要客户销售收入发生额执行函证程序；

11、获取并查阅公司与寄售模式主要客户签订的相关协议，了解寄售模式下公司与客户的对账凭据、对账周期、对账时间与领用时间的差异、双方关于产品使用数量存在差异的处理方式，评价公司收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定；获取并查阅公司寄售模式主要客户报告期内销售明细表，了解寄售模式客户情况、对应的产品类型、收入占比情况；查阅公司与收入确认相关的制度文件，了解与寄售模式收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制设计，确定其是否得到有效执行；

12、对广州玮艺、上海奥申进行了走访，实地查看广州玮艺机加工厂、设备及人员情况，获取苏州三星对上海奥申的报价单等交易单据，验证公司与广州玮艺、上海奥申合作的真实性。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内公司毛利率下降主要系公司储备生产人员、车间管理人员及生产设备，单位直接人工和单位制造费用阶段性增长速度过快所致，具有合理性；

2、公司主要面对的客户品牌中，三菱电机、三星电子、威乐集团业绩均呈现快速增长的态势，松下收入也保持稳定。公司下游客户群体业绩向好，公司未来订单需求呈现增长趋势；

3、公司下游行业景气度较高，主要客户经营情况整体向好，未来需求呈现增长趋势，业绩具有稳定性及可持续性；公司短期业绩存在一定波动风险，公司已于重大事项中予以风险揭示；

4、报告期内公司前五大客户集中度情况与同行业可比公司不存在较大差异，前五大客户集中度较高的现象符合行业惯例；

5、公司与上海奥申、广州玮艺合作具有合理的商业背景，公司向上海奥申、广州玮艺销售具有真实性、价格具有公允性，不存在利益输送；

6、公司仅对松下存在既有寄售模式又有非寄售模式的情形，主要系江苏厂区和广东厂区同时向松下供货，供货距离差异所致，具有合理性；

7、报告期内寄售模式收入确认时点及依据充分可靠，不存在收入跨期的情况，符合《企业会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度健全并有效执行。

三、说明存货监盘的金额和比例以及监盘结论，对期末存货余额是否真实存在发表明确意见

（一）核查过程及结论

主办券商及会计师就存货监盘工作主要开展了以下核查工作：

1、对公司采购部负责人、制造中心负责人、仓库负责人和财务部负责人进行了访谈，并通过穿行测试进一步了解和佐证公司产品的生产模式和采购、生产、仓储流程，了解公司产品的成本核算方法；

2、取得公司原材料收发存明细表、抽查原材料的采购入库记录和生产领料记录，对主要材料的采购价格和发出价格进行对比分析，对主要材料的发出价格进行计价测试；

3、取得公司报告期内完工入库产品明细表、成本计算表，将计算表的基础数据与账面数据进行比对，将计算过程与产品成本核算方法进行核对，对产品成本中料工费的构成情况及各月波动情况的合理性进行分析；

4、取得公司主营业务成本结转明细表，比较计入主营业务成本的数量、金额和计入主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则；对主要产品的发出计价进行测试，确认主营业务成本的结转金额准确；

5、取得公司存货明细表及相关基础资料并进行存货库龄分析，核实公司存货分类以及库龄的准确性；

6、取得公司的存货跌价准备计提方法，并分析其计提方法是否符合企业会计准则；按公司制定的存货跌价准备计提方法，进行存货跌价测试；将存货跌价

测试的结果与公司账面情况及同行业数据进行分析比较，验证其计提是否充分，数据是否准确、完整；

7、了解公司的存货盘点制度，获取公司盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；

8、对公司的存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货；

9、对各类存货执行从账到实物、从实物到账的双向监盘，确保实物与账面记录相吻合，核实期末各类存货的准确性、完整性。

经核查，主办券商及会计师认为：

公司存货的核算方法符合实际经营情况和《企业会计准则》的要求，存货跌价准备计提充分，存货真实、准确、完整。

（二）存货监盘具体情况

主办券商及会计师对于公司存货监盘的具体开展情况如下：

1、获取公司的盘点计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，核查盘点清单及存货存放地点的完整性；

2、制定监盘计划，了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，评估与存货相关的重大错报风险和重要性等方面；

3、获取监盘日仓库账，选取主要产品或监盘日大额结存存货为盘点和监盘目标，并执行抽盘；观察存货盘点计划的执行情况，关注存货是否存在需报废或已毁损情况；

4、盘点过程中发现有差异的，查明差异原因并进行记录，并根据差异情况分析是否需要扩大抽盘范围和比例；

5、监盘结束后，项目组成员与盘点人员在监盘表上签字确认，撰写监盘报告，形成监盘结论。

(二) 存货监盘结果

报告期各期末，主办券商及会计师对于公司存货的监盘金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年2月28日	2024年12月31日	2023年12月31日
存货金额	3,339.81	3,612.27	2,851.68
监盘金额	2,521.78	2,853.77	2,208.95
监盘比例	75.51%	79.00%	77.46%

经监盘，主办券商及会计师认为，公司存货盘点流程不存在重大异常，不存在重大盈、亏现象，报告期末盘点差异主要为数量尾差等原因导致的零星差异，不会对财务报表产生重大影响，公司期末结存的存货真实、准确。

四、对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

(一) 核查程序

主办券商及会计师针对公司收入的真实性、准确性、完整性，开展了以下核查工作：

1、客户往来函证情况

(1) 样本选取

主办券商和会计师对公司 2023 年度、2024 年度、2025 年 1-2 月收入执行了函证程序，函证的内容包括：收入金额、应收账款余额等。结合重要性水平将收入金额、应收账款余额高于实际执行重要性水平的客户认定为重大项目并全部发函，对收入金额低于实际执行重要性水平的客户按照随机抽样的方式选取函证对象；

(2) 营业收入函证回函情况

单位：万元

项目	2025年1-2月	2024年	2023年
营业收入 a	4,580.49	25,208.16	23,447.57
发函金额 b	4,491.08	24,683.93	22,875.32
发函比例 c=b/a	98.05%	97.92%	97.56%
回函确认金额 d	4,407.15	24,425.13	22,620.37
回函比例 e=d/b	98.13%	98.95%	98.89%
函证确认的比例 f=d/a	96.22%	96.89%	96.47%

(3) 回函不符替代程序:

- ① 与公司相关人员、被询证单位做进一步沟通，了解回函不符的原因；
- ② 获取公司编制的差异调节表，不符金额经调节后均相符可确认；
- ③ 查阅了并与销售确认相关的销售合同或订单、发票、客户签收验收单或对账单据、银行回单等原始单据，验证了收入发生的真实性、收入确认金额的准确性等，以确保替代测试程序的有效性；

(4) 未回函客户替代程序，对未回函客户执行以下替代程序：

- ① 与公司相关人员、被询证单位做进一步沟通，了解无法回函情况及原因；
- ② 查阅了并与销售确认相关的销售合同或订单、发票、客户签收验收单或对账单据、银行回单等原始单据，验证了收入发生的真实性、收入确认金额的准确性等，以确保替代测试程序的有效性。

2、走访情况及比例

主办券商和会计师对客户走访对象的选取方式为报告期各期前十大客户并对剩余样本进行随机抽样，通过走访了解公司与主要客户的销售规模、主要客户的基本情况以及合作的原因及变动、合作签署情况、产品验收和结算方式、货款支付情况、是否存在关联关系、是否存在利益输送或其他利益安排等情况。

客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-2月	2024年	2023年
走访金额	4,405.74	24,150.37	22,424.83
审定收入	4,580.49	25,208.16	23,447.57
走访比例	96.18%	95.80%	95.64%

报告期内，客户走访比例分别为 95.64%、95.80%、96.18%。

3、收入截止性测试情况

主办券商和会计师对针对资产负债表日前后记录的销售收入选取样本执行截止性测试，核对相关支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

经对报告期各期收入进行截止性测试，公司收入确认真实、准确。

4、收入细节测试情况

主办券商和会计师对公司主要客户销售收入进行细节测试，对销售过程中的合同、出库单、发票、签收单、对账单、会计凭证等原始单据进行核查，针对不同销售模式核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-2月		2024年		2023年	
	寄售	直销	寄售	直销	寄售	直销
审定收入	937.92	3,642.57	4,098.75	21,109.41	3,223.56	20,224.01
核查金额	910.81	3,311.38	3,651.21	19,443.71	2,339.25	19,408.70
核查比例	97.11%	90.91%	89.08%	92.11%	72.57%	95.97%

经对报告期各期收入进行细节测试，公司收入确认真实、准确。

(二) 核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：公司收入确认政策符合公司业务实际情况，符合《企业会计准则》的规定，收入确认真实、准确、完整。

4. 关于固定资产与在建工程。

根据申报文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-2 月，公司固定资产分别为 8,186.70 万元、15,494.30 万元和 16,731.67 万元，规模较高；在建工程转固金额分别为 2,269.78 万元、5,474.46 万元和 1,004.50 万元。

请公司：（1）说明公司固定资产规模较高的原因及合理性，公司各期末固定资产和在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。（2）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，对固定资产计提的减值准备是否充分。（3）结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源、预算金额，报告期内在建工程的成本归集、结转情况。（4）说明各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；转固后的产能情况与实际收入是否匹配。（5）结合报告期内主要设备、工程供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明固定资产购置交易真实性、定价公允性。

【回复】

【公司回复部分】

一、说明公司固定资产规模较高的原因及合理性，公司各期末固定资产和在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

（一）报告期各期末，公司固定资产占资产总额的比例处在同行业可比公司合理水平，固定资产余额占比情况符合行业企业特征

报告期各期末，公司固定资产占资产总额的比例分别为 31.19%、39.03% 以及 39.73%，处于同行业可比公司 30%-40% 的合理区间范围内，具体如下：

公司	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年
联合精密（001268）	未披露	30.60%	30.00%
华翔股份（603112）	未披露	41.75%	43.54%
百达精工（603331）	未披露	34.59%	34.00%
南特科技（874643，北交所提交注册）	未披露	29.97%	30.81%
平均值	未披露	34.23%	34.59%
勤川精工	39.73%	39.03%	31.19%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告、招股说明书等材料。

由上表可知，公司报告期各期末固定资产占资产总额的比例分别为 31.19%、39.03% 以及 39.73%，处于同行业可比公司 30%-40% 的合理区间范围内，与 35% 左右的均值不存在显著差异，公司的固定资产余额占比情况符合行业企业特征。

（二）报告期内固定资产增幅较大，主要系为突破产能瓶颈并把握发展机遇，公司战略性地增加固定资产投入，并基于成本效益与战略区位优势，于江门建设自有生产基地以实现全面升级

报告期内，公司在持续深耕白色家电行业的基础上，在开拓工程机械零部件领域客户方面取得一定成效，并不断向工业机器人、汽车零部件等新兴领域拓展，构建了多元化的增长引擎；同时考虑到报告期初产能利用率高位运行的情况，公司增加了固定资产投入，并于江门建设自有生产基地以实现全面升级。

2025 年 2 月末，公司固定资产原值为 23,930.16 万元，较 2023 年末增长 9,821.17 万元，增幅为 69.61%。其中，2025 年 2 月末房屋建筑原值较 2023 年末增长 5,088.04 万元，主要系江门基地厂房于 2024 年 12 月建成转固所致；2025 年 2 月末机器设备原值较 2023 年末增长 4,515.38 万元，主要系为江苏厂区和江门基地采购的精密件生产设备。

1、鉴于公司产能利用率高位运行且新客户开拓取得成效，公司抓住市场机遇，战略性地增加固定资产投入

报告期内，在持续巩固强化原有客户的基础上，公司不断新增开拓优质客户，构建了多元化的业绩增长引擎，具体情况参见本回复问题 3 之“一、（二）2、公司持续进行市场开拓，对新客户收入快速增长”部分的描述。

同时，2023 年，公司精密件产能利用率高位运行，已接近 95%，公司前瞻性地推进产能扩充计划，以积极匹配新客户开拓的增量需求。在长三角生产基地，公司提前布局“宜兴 3#厂房、4#厂房”项目，并稳步扩充长三角生产基地机加工产能；在珠三角生产基地，公司自建江门生产基地，加强管理并进一步发挥规模效应、稳步扩建产能、提高订单响应速度等多方面服务水平。

综上，公司为匹配产能利用率高位运行及业务增长需求而进行的产能扩张，导致固定资产规模相应增加具有合理性。

2、基于成本效益与战略区位优势，公司选择在江门地区建设自有生产基地以实现产能的全面升级

报告期内，广州番禺生产基地原有租赁厂房面积有限，且不便于公司对生产、物流等环节的全流程管理；随着销售规模的持续扩大，自建生产基地有利于公司加强管理并进一步发挥规模效应、稳步扩建产能、提高订单响应速度等多方面服务水平。

公司原广州番禺基地每年的厂房租金成本约为 300-400 万/年左右，公司于江门地区建设相同规模的厂房投资成本约 5,000-6,000 万，对应借款利率约 3.2%，每年融资成本约 150-200 万元/年，相较租赁方式更为经济；此外，2023 年度公司原广州番禺基地所有的 24 条生产线仅需 2-3 个月内即可完成广东省内范围新基地的搬迁，加之综合采取逐条产线搬迁与提前备货方式相结合的方式，能够最大程度减少对公司交货进度的影响。基于上述考虑，公司于 2023 年 10 月决定自建生产基地。

经综合实地调研，江门地区现阶段土地资源具备显著成本优势。伴随“深中通道”通车，区域交通条件持续优化，江门市政府正积极推进跨珠江口交通体系

建设，强化与深中通道、黄茅海跨海通道等关键交通动脉的衔接，助力区域融入粤港澳大湾区“1 小时交通圈”。据此研判，江门有望发展为粤港澳大湾区西翼的重要交通枢纽。基于上述趋势，为把握发展窗口，公司积极把握战略机遇，选择在江门地区投资建设自有生产基地，以夯实产能布局。

综上，报告期内固定资产增幅较大，主要系为突破产能瓶颈并把握发展机遇，公司战略性地增加固定资产投入，并基于成本效益与战略区位优势，于江门建设自有生产基地以实现全面升级，具有合理性。

（三）公司对报告期各期末固定资产和在建工程均执行了盘点程序，不存在账实不符的情形

1、固定资产盘点情况

报告期各期末，公司对固定资产的盘点情况如下表所示：

项目	2025 年 2 月末 固定资产盘点	2024 年末 固定资产盘点	2023 年末 固定资产盘点
盘点地点	公司各厂区		
盘点时间	2025/2/27 至 2025/2/28	2024/12/28 至 2024/12/31	2023/12/28 至 2023/12/31
盘点人员	资产使用部门人员、公司财务人员		
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备、办公及其他设备		
盘点方法	实地盘点		
盘点程序	1、盘点前，财务部根据公司固定资产的实际情况制定盘点计划以及编制固定资产盘点表。		
	2、盘点过程中，根据既定的盘点计划实施固定资产盘点，对照固定资产盘点表的资产名称、数量以及存放地点对实物进行逐项核对，并检查固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情况。		
	3、盘点完毕后对盘点结果进行复核，编制盘点总结，复核并记录盘点差异，参与盘点的人员在盘点表上签字确认。		
固定资产原值 (万元)	23,930.16	22,432.49	14,108.99
盘点金额(万元)	23,930.16	22,432.49	14,108.99

项目	2025年2月末 固定资产盘点	2024年末 固定资产盘点	2023年末 固定资产盘点
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
账实相符情况及差异原因和处理措施	账实相符且无闲置固定资产。		

报告期各期末，公司固定资产盘点情况良好，固定资产账实相符，数据真实准确，不存在账实不符的情形。

2、在建工程盘点情况

2023年末公司在建工程仅4.13万元，金额较小，未执行盘点程序。2024年末、2025年2月末公司对在建工程的盘点情况如下表所示：

项目	2025年2月末在建工程盘点	2024年末在建工程盘点
盘点地点	公司江苏厂区及江门厂区	
盘点时间	2025/2/27至2025/2/28	2024/12/28至2024/12/31
盘点人员	公司财务人员、工程管理人员	
盘点范围	在建工程	
盘点方法	实地盘点	
盘点程序	1、盘点前，财务部根据公司在建工程的实际情况制定盘点计划以及编制在建工程盘点表。	
	2、盘点过程中，根据既定的盘点计划实施在建工程盘点，检查在建工程的建设进程，并检查其是否有已经达到可以使用程度，但未转固的情况。	
	3、盘点完毕后对盘点结果进行复核，编制盘点总结，复核并记录盘点差异，参与盘点的人员在盘点表上签字确认。	
在建工程结余（万元）	2,081.81	2,857.11
盘点金额（万元）	2,081.81	2,857.11
盘点比例	100.00%	100.00%
盘点结果	在建工程均处于在建状态，尚未完工，未发现盘点差异，未发现毁损及有明显减值迹象的资产情况。	

项目	2025 年 2 月末在建工程盘点	2024 年末在建工程盘点
账实相符情况及差异原因和处理措施	账实相符，不存在差异	

报告期各期末，公司对在建工程的盘点情况良好，在建工程账实相符，数据真实准确，不存在账实不符的情形。

二、说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，对固定资产计提的减值准备是否充分

(一) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司具有可比性，不存在显著差异

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司对比情况如下：

公司	资产类别	折旧方法	使用寿命(年)	残值率
华翔股份（603112）	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00%
	机器设备	年限平均法	5-10	5.00%
	运输工具	年限平均法	4-5	5.00%
	办公设备及其他	年限平均法	3-5	5.00%
联合精密（001268）	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00%
	机器设备	年限平均法	5-10	5.00%
	运输工具	年限平均法	4-5	5.00%
	办公设备及其他	年限平均法	3-5	5.00%
百达精工（603331）	房屋及建筑物	年限平均法	5、20	5.00%
	通用设备	年限平均法	5	5.00%
	专用设备	年限平均法	10	5.00%
	运输工具	年限平均法	5	5.00%

公司	资产类别	折旧方法	使用寿命(年)	残值率
南特科技(874643, 北交所提交注册)	其他设备	年限平均法	5	5.00%
	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00%
	机器设备	年限平均法	10	5.00%
	电子设备	年限平均法	3-5	5.00%
	运输设备	年限平均法	5	5.00%
	其他设备	年限平均法	3-5	5.00%
勤川精工	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00%
	机器设备/专用设备	年限平均法	5-10	5.00%
	运输设备	年限平均法	4	5.00%
	电子设备	年限平均法	3	5.00%
	办公及其他设备	年限平均法	5	5.00%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露的定期报告、招股说明书。

由上表可知，公司固定资产的残值率、折旧方法等情况与同行业可比公司具有一致性，各类资产使用寿命处于行业合理区间范围内，固定资产相关会计政策和会计估计与同行业可比公司不存在显著差异。

(二) 报告期各期末，公司固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值的情形，对固定资产计提的减值准备充分

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 14,108.99 万元、22,432.49 万元以及 23,930.16 万元，主要由生产经营所需的房屋建筑和机器设备构成，各期成新率分别为 58.02%、69.07%、69.92%，成新率整体较高，无闲置、废弃、损毁和减值迹象。

报告期各期末，公司按照《企业会计准则——资产减值》等相关规定，判断期末固定资产是否存在发生减值的迹象。如发现减值迹象，公司对相应的固定资产进行评估，考虑是否计提固定资产减值准备，按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定可收回金额，若固定资产的可收回金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内，公司对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：

序号	会计准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产均处于正常使用状态，销售价格未发生大幅下降的情况，各类别固定资产折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司产品市场较成熟且稳定，下游市场需求旺盛，市场环境未发生重大不利变化。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司 2023 年末固定资产成新率接近 60%，2024 年末和 2025 年 2 月末固定资产成新率约为 70%。 公司固定资产均处于正常使用状态。未发现陈旧过时的情形。报告期末不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的固定资产。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司主要固定资产的使用情况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司收入规模持续增长，毛利率变动主要系公司储备生产人员、车间管理人员及生产设备所致，主要资产不存在经济绩效已经低于或者将低于预期的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，报告期内，公司主要机器设备成新率较高、使用状态良好，各项业务毛利率水平较高，不存在经济绩效已经低于或者将低于预期的情形，亦不存在闲置、废弃、损毁和减值情形。

三、结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源、预算金额，报告期内在建工程的成本归集、结转情况。

(一) 结合公司各产品各期产能、产能利用率情况，说明各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配

1、公司各产品各期产能、产能利用率情况

报告期内，公司各产品的各期产能、产能利用率情况汇总如下：

单位：吨、万件

产品	2025年1-2月		2024年		2023年	
	产能	利用率	产能	利用率	产能	利用率
铸件	1,868.53	84.01%	11,211.20	86.29%	10,080.00	68.41%
精密件	673.75	67.97%	2,800.41	88.66%	2,697.35	94.52%

由上表可知，公司精密件产品 2023 年产能利用率高位运行。为满足日益增长的订单需求，公司持续购置生产设备，扩充产能，2025 年 2 月末固定资产中机器设备原值较 2023 年末增加 4,515.38 万元，增幅为 48.38%，公司 2025 年 1-2 月月均产能较 2023 年增加 49.87%，设备投入与产能提升具有匹配性。2025 年 1-2 月，随着江门厂区的建成投产，公司产能进一步扩大，由于新客户订单仍处于爬坡阶段，新增产能尚未完全释放，导致整体利用率有所降低。

2、各项在建工程项目的预计用途及必要性分析

报告期内，公司各项在建工程预计用途及必要性分析如下：

单位：万件

序号	项目名称	预计用途	必要性分析
1	宜兴 3#厂房、4#厂房	用于承接江苏厂区 1 号厂房的机加工生产线。	<p>报告期初，公司江苏厂区机加工车间与铸造车间均位于 1 号厂房，场地面积受限，公司江苏厂区精密件产能利用率高位运行，且铸造生产环境对机加工存在一定不利影响。</p> <p>随着公司不断开拓新客户，需要新建厂房以扩大产能。“宜兴 3#厂房、4#厂房”项目的建设对公司精细化管理、产能建设、业绩增长具有积极意义，具有必要性和合理性。</p>
2	智能制造基地项目 1#厂房	用于承接原番禺厂区的机加工生产线，并作为珠三角地区的主要厂区。	“智能制造基地项目 1#厂房”项目主要用于承接原广州番禺厂区的机加工生产线，并作为珠三角地区的主要厂区，具有必要性。详细分析参见本题回复之“一、（二）2、基于成本效益与战略区位优势，公司选择在江门地区建设自有生产基地以实现产能的全面升级”部分的描述。
3	迪砂线项目	用于建设砂型铸造生产线。	报告期内，公司铸造产品均为金型铸造工艺，无砂型产能，需要外购砂型铸件。为了更好的满足客户多样化的产品需求，完善生产链，提高公司毛利率，公司投资建设了迪砂生产线，具有必要性。报告期内该项目尚未完工投产。
4	机器设备	主要为智能制造基地项目采购的机器设备。	该项目主要核算“智能制造基地项目 1#厂房”项目配套的机器设备，具有必要性。

综上，公司各项在建工程具有必要性，与生产经营情况具有匹配性。

（二）在建工程投入的资金来源、预算金额，报告期内在建工程的成本归集、结转情况

报告期内，公司在建工程投入的资金来源、预算金额、成本归集、结转情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	资金来源	预算金额	成本归集			转固情况		
				2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年
1	宜兴 3#厂房、4#厂房	自有资金	2,100.00	-	-	95.03	-	-	2,066.00
2	智能制造基地项目 1#厂房	自有资金	5,300.00	-	5,317.63	4.13	-	5,321.76	-
3	迪砂线项目	自有资金	2,574.00	53.24	1,888.27	-	193.42	22.94	-

序号	项目名称	资金来源	预算金额	成本归集			转固情况		
				2025年1-2月	2024年	2023年	2025年1-2月	2024年	2023年
4	机器设备	自有资金、长期借款	逐项审批	175.97	991.78	63.50	811.08	-	63.50

报告期内，公司在建工程建设主要使用公司自有资金，仅 2024 年 11 月向江苏银行无锡分行获取 874.00 万元长期借款用作设备采购专用款，但由于相关设备建设期小于 12 个月，根据《企业会计准则第 17 号-借款费用》应用指南，不满足资本化条件，公司对相关利息予以费用化处理。

公司在建工程成本投入为该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，包括设备购置款、材料费用以及土建、安装等相关费用，在费用发生时按照所属项目单独归集核算，并在项目达到预定可使用状态时转入固定资产。

其中，“宜兴 3#厂房、4#厂房”项目于 2022 年 3 月动工，2023 年 3 月竣工验收并获取不动产权证，结转固定资产；“智能制造基地项目 1#厂房”项目为江门基地厂房，于 2023 年 12 月动工，2024 年 12 月厂房竣工验收并获取不动产权证，结转固定资产；迪砂线项目主要为设备投入，报告期内仅部分配电工程达到可使用状态，结转固定资产，其余设备尚处于调试中；机器设备主要归集江门基地新增设备，2024 年 12 月江门基地厂房竣工后陆续安装设备，2025 年 1-2 月部分设备经过调试和试生产后达到可使用状态，予以转固。

四、说明各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形；转固后的产能情况与实际收入是否匹配

(一) 公司在建工程转固的依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形

公司在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。包括建筑费用、机器设备原价、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出以及在资产达到预定可使用状态之前

为该项目专门借款所发生的借款费用及占用的一般借款发生的借款费用。公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产。

报告期内，公司在建工程转固的项目主要包括“宜兴 3#厂房、4#厂房”、“智能制造基地项目 1#厂房”、机器设备及其他零星工程等。报告期内具体转固情况及转固依据如下：

单位：万元

项目名称	转固金额	转固时点	转固依据
宜兴 3#厂房、4#厂房	2,066.00	2023 年 3 月	不动产权证、工程竣工验收证明书、建设工程消防验收备案凭证、建设工程规划许可证、房屋建筑面积测绘报告、建筑工程施工许可证
机器设备	63.50	2023 年	设备验收单
办公室维修等零星工程	140.27	2023 年	验收报告单
迪砂线项目（配电柜）	22.94	2024 年 9 月	验收报告单
智能制造基地项目 1#厂房	5,321.76	2024 年 12 月	不动产权证、工程竣工验收报告、建设用地规划许可证、建设工程消防验收备案凭证、房屋建筑工程质量评估报告
办公室维修等零星工程	129.76	2024 年	验收报告单
迪砂线项目（用电工程）	193.42	2025 年 1-2 月	验收报告单
机器设备	811.08	2025 年 1-2 月	设备验收单、产线认证报告
合计	8,748.73	-	-

报告期内，公司主要的转固项目为“智能制造基地项目 1#厂房”（广东勤川）和“宜兴 3#厂房、4#厂房”（勤川精工），公司分别于 2024 年 12 月和 2023 年 3 月转固，转固时公司获取的外部证据具体情况如下表：

外部支持性证据	文件出具部门	文件编号	文件日期	适用单位
不动产权证	江门市自然资源局	粤 (2024) 江门市不动产权第 0069195 号	2024-12-17	广东勤川

外部支持性证据	文件出具部门	文件编号	文件日期	适用单位
建设工程消防验收备案凭证	江门市蓬江区住房和城乡建设局	蓬住建消备凭字(2024)第134号	2024-12-11	广东勤川
房屋建筑工程质量评估报告	江门市建设监理顾问有限公司	\	2024-12-10	广东勤川
工程竣工验收报告	江门市建设监理顾问有限公司	\	2024-12-9	广东勤川
	广东协盈建设工程有限公司			
	广东金辉华集团有限公司			
	江门市高新技术联合勘测有限公司			
建设用地规划许可证	江门市自然资源局	地字第4407032024YG0005439号	2024-3-20	广东勤川
不动产权证	宜兴市自然资源和规划局	苏(2023)宜兴市不动产权第0016521号	2023-3-21	勤川精工
工程竣工验收证明书	南通宏华建筑安装有限公司	\	2023-3-3	勤川精工
	苏州城市建设项目管理有限公司			
	上海东大建筑设计研究院(集团)有限公司			
	江苏圣源岩土工程勘测设计有限公司			
建设工程消防验收备案凭证	宜兴市住房和城乡建设局	宜建消备字(2022)第0258号	2022-12-17	勤川精工
房屋建筑面积测绘报告	宜兴市天衡测绘有限公司	\	2022-10-27	勤川精工
建筑工程施工许可证	宜兴市行政审批局	320282202203280201	2022-3-28	勤川精工
建设工程规划许可证	宜兴市自然资源和规划局	建字第320282202100218号	2021-4-12	勤川精工

由上表可知，公司相关在建工程转固依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

综上，公司在建工程转固时点、转固金额合理，转固依据充分，会计处理符合《企业会计准则》规定，不存在提前或推迟转固的情形。

（二）转固后的产能情况与实际收入具有匹配性

报告期内，公司在建工程累计转固 8,748.73 万元，其中主要是“智能制造基地项目 1#厂房”、“宜兴 3#厂房、4#厂房”、机器设备及其他零星工程等。其中零星工程主要是用于车间管理人员办公、仓储等用途，不直接影响产能变动；机器设备主要为“智能制造基地项目 1#厂房”项目及“宜兴 3#厂房、4#厂房”项目配套机器设备。两个项目的产能变化与实际收入的匹配性分析如下：

1、宜兴 3#厂房、4#厂房

宜兴 3#厂房、4#厂房于 2023 年 3 月完成竣工验收并取得了不动产权证书，达到预定可使用状态，公司予以转固。该项目主要用于承接江苏厂区 1 号厂房的机加生产线。

报告期内，公司陆续购买设备扩大江苏厂区精密件产能，生产线由 2023 年初 13 条逐步增加至 2025 年初 18 条，产能由 2023 年月均 89.70 万件标准件增长至 2025 年 1-2 月月均 140.10 万件标准件，增幅 56.19%。公司江苏厂区精密件产量由 2023 年一季度月均 221.89 吨增长至 2025 年 1-2 月月均 387.07 吨，增幅为 44.13%。实际产量增长与产能变动情况具有匹配性。

2、智能制造基地项目 1#厂房及机器设备

智能制造基地项目 1#厂房于 2024 年 12 月完成竣工验收并取得了不动产权证书，达到预定可使用状态，公司予以转固。该项目主要用于承接公司在广州市番禺地区租赁厂房，租赁厂房面积为 4,428.00 平方米；自建厂房面积 26,381.16 平方米，项目完成后，公司将番禺地区厂房相关设备搬迁至新建厂房，同时公司陆续购买设备扩大产能。

公司于 2025 年 7 月中旬完成生产设备的搬迁。搬迁完成后，截至 2025 年 8 月底，生产线由 24 条增加至 45 条，增幅 95.65%，其中新增 10 条法兰线、4 条气缸大线和 7 条气缸短线。2023 年和 2024 年，广东勤川月均产量在 120 万件-130 万件左右，2025 年 1-8 月，广东勤川月均产量约为 140 万件左右，与生产线的增长相比较慢，主要系 2025 年 1-8 月，公司新客户订单处于爬坡阶段，且江门厂区因厂房装修、生产线搬迁、生产人员招聘和培训等原因生产受到一定影响，新增产能尚未完全释放。

综上，公司江苏厂区转固后的产能情况与实际收入具有匹配性，江门厂区因新客户订单处于爬坡阶段，厂房装修、生产线搬迁、生产人员招聘和培训等原因，新增产能尚未完全释放，具有合理性。

五、结合报告期内主要设备、工程供应商的情况，说明公司与其是否存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小、员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，前述供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明固定资产购置交易真实性、定价公允性。

报告期各期，公司采购额在 100 万元（重要性水平）以上的设备、工程供应商情况如下表：

供应商名称	类别	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	董监高	主营业务
广州市新帅机械制造有限公司	设备供应商	2003-11-17	1,050 万元人民币	黄健威持股 50%，张静深持股 50%。	黄健威、张静深	张义生、张静深	金属机械制造、机床制造。
广州市敏嘉制造技术有限公司	设备供应商	2001-04-11	3,008.12 万元人民币	赵虎持股 62.22%，赵晓阳持股 8.79%，何永标持股 12.37%。 ^注	赵虎	赵虎、赵晓阳、付豪毅、肖海江	数控机床

供应商名称	类别	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	董监高	主营业务
迪砂（常州）机械有限公司	设备供应商	1997-07-09	398.3 万美元	迪砂控股有限公司 100%持股。	迪砂控股有限公司	魏宝华、Ulla Hartvig Plathe Toennesen、Michael Declan Guerin、Jan Saaek	铸造设备
广东圣特斯数控设备有限公司	设备供应商	2006-08-02	1,673.1777 万元人民币	萧耀荣持股 35.00%，周沃强持股 30.00%，罗锦伟持股 19.00%，周沃华持股 16.00%。	萧耀荣	何超鸿、罗锦伟、周沃强	工业自动控制系统装置、机床等。
苏州工业园区久禾工业炉有限公司	设备供应商	2004-03-22	3,000 万元人民币	蒋勇持股 60.00%，吴金燕持股 40.00%。	蒋勇	蒋勇、吴金燕	工业炉及配件。
安百川(深圳)科技有限公司	设备供应商	2019-05-29	650 万元人民币	张新华 100%持股。	张新华	张新华、张丽丽	工业自动化系统
南通宏华建筑安装有限公司	工程供应商	1990-06-26	11,001.68 万元人民币	沈楠持股 22.28%，朱新民持股 6.94%，卢桂华持股 6.20%，姚兆兵持股 6.03%，邵霞持股 6.03%，周磊持股 6.00%，王洪波持股 6.00%。 ^注	沈楠	沈楠、朱新民、姚兆兵、周磊、卢桂华、邵霞、王洪波、王利益、张德泉	房屋建筑工程
广东协盈建设工程有限公司	工程供应商	2020-07-14	4,008 万元人民币	骆文德持股 95.00%，江门市广言德企业管理有限公司持股 5%。	骆文德	骆平世、骆文德	房屋建筑工程
江门和筑装饰设计工程有限公司	工程供应商	2022-10-19	50 万元人民币	刘寅森持股 70%，钟玉持股 30%。	刘寅森	刘寅森、钟玉	工业工程设计服务
和筑建设投资（广东）有限公司	工程供应商	2023-07-25	500 万元人民币	钟玉持股 34.00%，李聪持股 33.00%，钟陈梅持股 33.00%。	刘寅森	刘寅森、钟陈梅、李聪	建设工程施工；建设工程设计

供应商名称	类别	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	董监高	主营业务
广州宇德建筑装饰有限责任公司	工程供应商	2017-01-03	1,200 万元人民币	熊蕊林持股 80.00%，余元龙持股 20%。	熊蕊林	熊蕊林、余元龙	工程施工
萍乡市德利和新材料有限公司	工程供应商	2020-10-13	200 万元人民	陈梅娥持股 90.00%，王晨持股 10.00%。	陈梅娥	陈梅娥、王晨	室内装饰装修，建筑材料销售。

注：股权结构仅列示持股比例 5% 以上股东。

由上表可知，上述大多数供应商注册资本在 500 万元以上，仅江门和筑装饰设计工程有限公司和萍乡市德利和新材料有限公司注册资本低于 500 万元，分别为 50 万元和 200 万元。其中江门和筑装饰设计工程有限公司与和筑建设投资（广东）有限公司为同一团队，和筑建设投资（广东）有限公司注册资本在 500 万元以上；萍乡市德利和新材料有限公司主要为勤川精工提供厂内交通设施施工服务，报告期内累计交易额为 104.45 万元，小于其注册资本，具有合理性。

公司主要设备及工程供应商成立时间多数在 2021 年之前，仅江门和筑装饰设计工程有限公司与和筑建设投资（广东）有限公司成立时间较短。两家供应商均为同一实际控制人刘寅森，刘寅森自 2010 年左右开始从事该行业，经验较为丰富，其出于团队精细化管理考虑，选择成立多家对口当地的建筑工程公司，并分别与勤川精工结算货款。除与公司合作外，其客户还包括中顺洁柔纸业股份有限公司、广东垚焱建设科技有限公司、江门市尚升电气科技有限公司等企业，建筑经验丰富，其团队不存在主要为勤川精工服务的情形。

根据中介机构对上述供应商的实地走访，以及上述供应商出具的承诺函，上述供应商与勤川精工均不存在关联关系，不存在勤川精工员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，不存在与勤川精工及勤川精工关联方存在异常资金往来的情况。公司固定资产购置交易具有真实性、定价具有公允性。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

- 1、获取公司固定资产相关内控制度，判断内控制度是否健全；对关键控制点执行内控测试，核查内控制度在报告期内的执行情况；
- 2、了解公司对于各类别固定资产的折旧方法和折旧年限的确定依据，并与同行业公司进行比较；根据固定资产折旧年限、账面原值、入账日期等重新计算固定资产折旧金额；
- 3、对于报告期内新增的主要在建工程、固定资产，检查相应的采购合同、发票、验收单等单据，核实入账价值及会计处理的准确性；
- 4、获取房屋建筑物权证、车辆行驶证等资料，核实固定资产的所有权或控制权情况；
- 5、取得并查阅报告期内重要在建工程项目的预算资料、工程建设施工合同、设备购置合同、工程进度资料、设备及工程验收相关资料，核实在建工程的真实性、准确性；
- 6、获取报告期内主要在建工程转固的相关验收资料，检查固定资产转固时点是否符合规定；
- 7、对报告期内公司处置或报废固定资产进行抽查，检查处置或报废申请审批单、记账凭证等，核实公司处置或报废固定资产核算的真实性、准确性；
- 8、对公司报告期各期末的主要在建工程及固定资产执行监盘程序：

监盘前准备工作：获取公司各期末在建工程/固定资产明细表、监盘计划表，并复核明细表和监盘计划表是否合理，根据重要性选择监盘对象，明确监盘重点；

监盘过程中执行情况：跟随公司盘点人员实地查看在建工程/固定资产情况，核实资产数量与账面记录是否一致，检查是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形，

在建工程是否存在已完工未转固情形，是否存在固定资产已报废未核销、闲置状态未入账等异常情形；

监盘结果情况：报告期各期末，主办券商对公司在建工程/固定资产实施监盘情况如下：

固定资产监盘情况：

项目	2025年2月28日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点地点	公司厂区内		
监盘人	主办券商		
盘点时间	2025/2/27 至 2025/2/28	2024/12/28 至 2024/12/31	2023/12/28 至 2023/12/31
监盘比例	92.19%	89.79%	85.10%
账实是否相符	是	是	是

在建工程监盘情况：

项目	2025年2月28日	2024年12月31日
盘点地点	公司厂区内	
监盘人	主办券商	
盘点时间	2025/2/27 至 2025/3/3	2024/12/28 至 2024/12/31
监盘比例	100.00%	100.00%
账实是否相符	是	是

9、复核公司对固定资产及在建工程的减值迹象评估，评价公司的固定资产及在建工程减值计提是否符合企业会计准则的规定；

10、获取同行业可比公司定期报告，比较公司固定资产规模、使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比公司情况；

11、访谈公司总经理、财务总监，了解公司的战略规划，分析固定资产大幅增加的合理性，在建工程的必要性；

12、获取江门和筑装饰设计工程有限公司与和筑建设投资（广东）有限公司为公司以外其他客户合作的合同，以及上述公司出具的与公司不存在关联关系的承诺函，验证固定资产购置交易真实性、定价公允性。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、报告期各期末，公司固定资产占资产总计的比例处在同行业可比公司合理水平，固定资产余额符合行业特征；
- 2、报告期内固定资产增幅较大主要系公司自建生产基地以及为新客户储备产能所致；
- 3、报告期各期末，公司在建工程和在建工程情况良好，数据真实准确，不存在账实不符的情形；
- 4、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司具有可比性，不存在显著差异；
- 5、报告期各期末，公司固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值的情形，对固定资产计提的减值准备充分；
- 6、公司各项在建工程具有必要性，与生产经营情况具有匹配性；
- 7、公司在建工程转固时点、转固金额合理，转固依据充分，会计处理符合《企业会计准则》规定，不存在提前或推迟转固的情形；
- 8、公司江苏厂区转固后的产能情况与实际收入具有匹配性，江门厂区因厂房装修、生产线搬迁、生产人员招聘和培训等原因，新增产能尚未完全释放，具有合理性；
- 9、江门和筑装饰设计工程有限公司与和筑建设投资（广东）有限公司虽然成立时间较短，但其团队成立时间较早，经验丰富，且有较为丰富的客户群体，不存在主要为公司服务的情形，相关供应商与公司均不存在关联关系，不存在公

司员工或前员工及其亲属控制或设立的情况，不存在与公司及公司关联方存在异常资金往来的情况。公司固定资产购置交易具有真实性、定价具有公允性。

5. 关于成本。

根据申报文件，报告期内，公司精密件直接材料成本为领用的铸件价值，并扣减生产过程中产生的副产品价值。

请公司：（1）列示说明报告期各期公司铸件外销/自用数量、占比，结合报告期内领用铸件数量、单价及成本金额等，说明是否与公司精密件销售情况匹配；结合报告期内市场价格、公司外销铸件价值等，说明是否与内部铸件转移价格存在明显差异及原因，是否存在调节成本费用的情况，相关内控机制是否健全有效。（2）说明报告期内公司精密件生产副产品类型、外销/自用的数量等具体情况，外销/自用价格与市场价格是否存在差异及原因；自用是否冲减生产成本、成本金额确认依据及准确性，会计处理是否符合《企业会计准则》、是否存在为公司调节利润的情况，相关内控机制是否健全有效。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）对公司成本费用归集的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

一、列示说明报告期各期公司铸件外销/自用数量、占比，结合报告期内领用铸件数量、单价及成本金额等，说明是否与公司精密件销售情况匹配；结合报告期内市场价格、公司外销铸件价值等，说明是否与内部铸件转移价格存在明显差异及原因，是否存在调节成本费用的情况，相关内控机制是否健全有效。

（一）报告期各期公司铸件外销/自用数量、占比情况

报告期内，公司精加工件收入占比分别为 82.62%、82.80% 和 87.77%，系公司核心产品类型，为满足下游客户持续增长的精加工件订单需求，公司铸件主要用于自行加工生产精加工件。

报告期各期，公司铸件自用数量分别为 15,716.07 吨、17,115.32 吨和 2,677.84 吨，占各期铸件使用方式之比分别为 79.70%、79.00% 和 82.08%，各期占比较为

稳定。2023 年至 2025 年 2 月期间，各期仅有占比 20.30%、21.00% 和 17.92% 的铸件用于外销，占比较低，具体如下表所示：

单位：吨

项目	2025 年 1-2 月		2024 年		2023 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
外销铸件	584.6	17.92%	4,548.38	21.00%	4,003.17	20.30%
自用铸件	2,677.84	82.08%	17,115.32	79.00%	15,716.07	79.70%
合计	3,262.44	100.00%	21,663.70	100.00%	19,719.24	100.00%

综上，公司各期铸件主要系用于满足公司精加工原材料所需，各期仅有约 2 成左右铸件用于外销，外销铸件占比较低。

（二）报告期内领用铸件数量、单价及成本金额与公司精密件销售情况具有匹配性

1、报告期内领用铸件数量与精密件销售数量具有匹配性

报告期内，公司暂不具备砂型铸造产能，为满足下游客户对于产品类型的多样化需求，公司存在向上游铸件毛坯供应商采购砂型铸件原材料的需要。公司在保留合理安全库存上，根据客户预计月度订单量进行铸件的排产、采购以及精密件的加工，铸件领用数量与精密件销售数量具有匹配性。报告期内，公司铸件领用数量、精密件生产数量、精密件销售数量情况如下：

单位：吨

项目	公式	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年
生产领用铸件数量（吨）	A	2,677.84	17,115.32	15,716.07
精密件产量（吨）	B	1,833.02	11,908.73	10,544.63
4. 机加工废料率	5. $C = (A-B) / A$		7. 30.42%	8. 32.91%
精密件销售数量（吨）	D	1,965.76	10,694.36	10,384.65
9. 产量/销量	10. $E = B/D$		12. 111.36%	13. 101.54%
库存商品余额（万元）	F	1,449.13	1,708.01	1,574.91

由上表可知，一方面，报告期内公司机加工废料率分别为 32.91%、30.42% 和 31.55%，保持稳定，即公司领用铸件数量与精密件产量保持稳定联动匹配关系；另一方面，报告期内公司产量/销量比值分别为 101.54%、111.36% 和 93.25%，即公司精密件产量与精密件销量保持稳定匹配关系。因此，报告期内公司铸件领用数量与精密件销量具有匹配性，具体分析如下：

（1）报告期内公司机加工废料率合理且稳定

报告期内，公司机加工废料率分别为 32.91%、30.42% 以及 31.55%，比值较为稳定。该加工废料率与同行业公司联合精密（001268.SZ）和南特科技（874643.NQ）在机加工环节的废料率具有可比性，具体如下：

企业名称	2025 年 1-2 月	2024 年度	2023 年度	2021 年度	2020 年度
联合精密 (001268)	未披露	未披露	未披露	40.07%	38.98%
南特科技 (874643，北交所提交注册)	未披露	37.38%	37.20%	37.25%	37.55%
行业均值	未披露	37.38%	37.20%	38.66%	38.26%
勤川精工	31.55%	30.42%	32.91%	\	\

注：百达精工及华翔股份未在公开资料中披露其机加工环节废料率

报告期内，公司相较同行业可比公司在机加工环节废料产出率偏低，主要系报告期内公司部分产品领用自有金型铸造产线产出的金型铸件进行机加工，而根据联合精密、南特科技公开铸造工艺流程有关资料，其铸造类型为砂型铸造。

据国家标准 GB/T 6414-2017 中对各种铸造合金及铸造方法的机械加工余量推荐，金型工艺（重力、低压铸造）下产出的铸件加工余量等级仅需达到 D-F 等级范围（对应 1.3mm-2.5mm）即可满足后续精加工需求，而砂型工艺（机器造型）下产出的铸铁件需达到 E-G 的等级范围（对应 1.8mm-3.5mm）方可满足后续精加工需求。

换而言之，金型铸件在生产时无需为后续精加工流程预留较多加工冗余厚度，而砂型铸件需要为后续精加工流程预留一定加工冗余厚度方可满足精加工标准。具体如下表所示：

单位：毫米

铸造方法	A	B	C	D	E	F	G	H	J	K
金型铸造	0.4	0.7	0.9	1.3	1.8	2.5	3.5	5	7	10
砂型铸造	0.4	0.7	0.9	1.3	1.8	2.5	3.5	5	7	10

注：数据来源国家标准 GB/T 6414-2017，此处以公称尺寸为 250-400mm 铸件为例。

因此，公司生产的金型铸件在精加工环节所需切屑的厚度相较同行业可比公司而言更低，即机加工废料产出率越低，切屑效率更高。因此公司金型铸件在机加工环节的废料率相对低于联合精密、南特科技具有合理性。

（2）报告期内公司机加工产量/销量比值稳定且具有商业合理性

公司 2023 年度产量/销量比值为 101.54%，产量与销量基本相当。

公司 2024 年产量/销量比值为 111.36%，同比有所上升，主要系公司持续改进精密件生产工艺、培训生产人员及购置生产设备推动公司精加工产能提升所致，在此情形下，公司 2024 年末库存商品余额相较 2023 年末亦有所增长，与产量/销量比值变化情况相匹配。

公司 2025 年 1-2 月产量/销量比值为 93.25%，销量总额相对有所提升，主要系 1-2 月份农历春节期间大部分客户休假，选择节前集中提前向公司下发订单，以满足其节后复工产品生产需求，致使公司订单量有所增加。

从销量数据角度来看，2025 年 1-2 月期间，公司月均精密件销售数量为 982.88 吨/月，高于 2024 年期间的 891.20 吨/月。因此，2025 年 1-2 月公司产量/销量比值相对较高具有商业合理性。

此外，公司在春节期间积极通过外协等方式用以补充临时精加工产能，满足下游客户订单需求，具体内容参见问题 6 之“（1）业务合规性”之“四、（二）2、公司外协、外包采购金额与公司收入资源要素匹配”相关答复内容。

综上，公司报告期内领用铸件数量与精密件销售数量具有匹配性。

2、报告期内领用铸件单价及成本、精密件销售单价及收入情况

报告期内，公司领用铸件单价及成本、精密件销售单价及收入情况如下：

项目	2025年1-2月	2024年	2023年
领用铸件单价(元/KG)	6.36	6.25	6.20
领用铸件成本(万元)	1,702.88	10,704.17	9,749.10
精密件销售单价(元/KG)	20.45	19.52	18.65
精密件销售收入(万元)	4,020.49	20,872.08	19,372.52
领用铸件单价/精密件销售单价	31.09%	32.04%	33.25%
领用铸件成本/精密件销售收入	42.36%	51.28%	50.32%
产量/销量	93.25%	111.36%	101.54%

由上表可知，报告期内，公司领用铸件单价与精密件销售单价存在较为稳定的比例关系，报告期内基本稳定在31%-33%的水平。

公司领用铸件成本与精密件销售收入的比例报告期内呈现先增后降的趋势，该变动情况与公司报告期内产量/销量先增后降的趋势保持一致，具有可比性。

综上，公司报告期内领用铸件数量、单价及成本金额与公司精密件的销售情况具有匹配性。

(三) 公司外销铸件价格与内部铸件转移价格不存在明显差异，不存在调节成本费用的情况，相关内控机制健全有效

报告期内，由于广东勤川未建成铸造产能，因此其精加工所需铸件需要对外采购，其中金型铸件部分存在由母公司勤川精工自行生产后，再销往广东勤川用于精加工生产的情形。

2023年度，母公司不存在自行生产铸件后销售给广东勤川的情形。2024年以及2025年1-2月，母公司自行生产气缸类铸件后销售给广东勤川的金额分别为32.29万元以及114.48万元，该等内部铸件转移价格与外销价格基本保持一致，具体对比如下：

单位：元/KG

价格类型	2025年1-2月	2024年
气缸铸件内部转移平均价格	6.41	6.70

价格类型	2025年1-2月	2024年
气缸铸件外销平均价格	6.44	6.77
差异率	0.47%	1.04%

由上表可知，公司内部铸件转移价格与外销铸件价格的差异率基本在 1% 以内，主要因产品型号、交易时间段等存在差异所导致。综上，公司外销铸件价格与内部铸件转移价格不存在明显差异。

勤川精工与广东勤川间的交易主要系出于各主体间设备产能布局及专业化分工所致，且相关转移定价均参照同类产品同时期销售给无关联第三方的市场价格协商确定，交易价格具有公允性。

此外，勤川精工、广东勤川均为高新技术企业，均适用于 15% 的企业所得税税率，税负一致，公司不存在通过母子公司之间不公允交易定价调节收入、成本、费用以及利润，进而规避税负的情况。

公司已制定《关联交易内部控制实施细则》，严格规范关联交易定价机制，确保内部转移价格遵循市场公允原则，相关内控机制健全有效。

二、说明报告期内公司精密件生产副产品类型、外销/自用的数量等具体情况，外销/自用价格与市场价格是否存在差异及原因；自用是否冲减生产成本、成本金额确认依据及准确性，会计处理是否符合《企业会计准则》、是否存在为公司调节利润的情况，相关内控机制是否健全有效

(一) 报告期内公司精密件生产副产品类型、外销/自用的数量等具体情况

报告期内，公司精密件生产副产品类型主要为铁屑和不良品。

报告期内，公司产品分为铸造产品和精密件产品，拥有江苏和广东两个厂区，其中江苏厂区同时拥有铸造产能及机加工产能，广东厂区仅建成机加工产能，暂无铸造产能，精密件生产副产品无法自行回收再利用。且副产品运回江苏厂区存在较高运费成本，不具有经济效益，因此广东厂区将副产品中的铁屑全部称重后直接对外销售，其中的不良品以退还供应商方式处理。

而江苏厂区因拥有铸造产能，因此在精密件机加工时产生的铁屑、不良品等副产品均可作为铸造材料加以回用。故公司江苏厂区精密件生产副产品均不对外销售，而是作为原材料与其他外购的铸造材料一同按正常的生产流程领用及耗用，并重新构成产品成本的一部分。报告期内，公司精密件生产副产品的外销和自用数量情况汇总如下：

单位：吨

项目	2025年1-2月		2024年		2023年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
外销副产品	602.50	67.48%	2,768.04	55.00%	2,707.41	56.77%
自用副产品	290.38	32.52%	2,264.94	45.00%	2,061.74	43.23%
合计	892.88	100.00%	5,032.98	100.00%	4,769.14	100.00%

由上表可知，公司外销副产品的占比相对较高，主要原因系报告期内公司广东厂区精密件产能高于江苏厂区，广东厂区各期的精密件产量占比通常超过公司整体的一半以上。

（二）报告期内公司精密件生产副产品外销/自用价格与市场价格不存在显著差异

报告期内，公司精密件生产副产品自用价格和外销价格均采用市场价格进行制定。但由于形态、地理位置等情况有所差异，分为外销铁屑、自用铁屑、自用不良品，各自采用的参考标的的存在差异。

公司自用铁屑、自用不良品、外销铁屑的价格参考标的及合理性分析如下：

项目	参考标的	制定方式	合理性分析
外销铁屑价格	我的钢铁网-广州地区钢刨花价格	与客户谈判协商	公司外销铁屑均为广东厂区产出，由于我的钢铁网广州地区无铁屑价格，因此采用了与铁屑价格接近的钢刨花价格作为参考标的，具有合理性。
自用铁屑价格	我的钢铁网-镇江地区铁屑价格	每月按照参考标的的日均价格计算	公司自用铁屑均为江苏厂区产出，且由于我的钢铁网在宜兴地区无铁屑价格，因此选取距离宜兴最近的镇江地区铁屑价格作为参考标的，具有合理性。

项目	参考标的	制定方式	合理性分析
自用不良品价格	当月废钢采购平均价格	每月按照当月入库废钢的平均价格计算	不良品由于密度更大，状态更加稳定等原因回收利用价值更高，因此市场价格与铁屑相比较高，与废钢价格较为接近，公司采用当月废钢采购平均价格作为参考标的，具有合理性。

由上表可知，公司外销价格、自用价格虽然由于地理位置、形态等原因采用不同参考标的，但均根据最接近的市场价格制定，具有合理性。报告期内，公司精密件生产副产品的外销价格、自用价格、市场价格与各自参考价格均较为可比，具有公允性，具体对比如下表所示：

单位：元/吨

项目	2025年1-2月	2024年	2023年
外销铁屑平均价格	1,880.97	2,101.94	2,201.96
我的钢铁网-广州地区钢刨花价格区间	1,830.00-1,890.00	1,740.00-2,340.00	2,060.00-2,500.00
自用铁屑平均价格	1,831.50	2,074.08	2,153.17
我的钢铁网-镇江地区铁屑价格区间	1,760.00-1,970.00	1,810.00-2,300.00	1,920.00-2,425.00
自用不良品平均价格	2,509.50	2,769.47	3,032.42
同花顺 iFinD (中钢协)当月废钢价格区间 ^注	2,503.00-2,505.00	2,422.00-2,999.00	2,826.00-3,226.00

注：废钢价格来源同花顺 iFinD (中钢协)。

由上表可知，公司外销铁屑和自用铁屑价格存在一定差异，主要系所处地理位置不同，市场价格不同所致，具有合理性。

此外，2025年1-2月自用不良品平均价格略高于参考废钢价格区间，主要系2024年12月以来废钢价格由2024年12月的2,563.00元/吨下降至2025年2月的2,505.00元/吨，2025年1月上旬入库的部分废钢价格参考2024年12月废钢价格制定，价格较高，因此2025年1-2月废钢平均采购价格略高于同期参考废钢价格区间，具有合理性。

因此，报告期各期，公司外销铁屑平均价格、自用铁屑平均价格、自用不良品平均价格均位于市场价格参考标的的价格区间，具有合理性。

综上，公司自用价格和外销价格均参考可比市场价格制定，因所处市场环境不同存在细微差异，具有合理性。

(三) 自用是否冲减生产成本、成本金额确认依据及准确性，会计处理是否符合《企业会计准则》、是否存在为公司调节利润的情况，相关内控机制是否健全有效。

1、报告期内，江苏厂区精密件生产副产品存在冲减生产成本的情况

报告期内，江苏厂区精密件生产副产品存在冲减生产成本的情况，详见本题回复之“二、(一) 报告期内公司精密件生产副产品类型、外销/自用的数量等具体情况”部分的描述。

2、公司以当月产生的副产品重量及不同材质副产品的市场价格确认其入账价值结转原材料，冲减生产成本，符合行业惯例，具有准确性，相关会计处理符合《企业会计准则》

报告期内，江苏厂区各机加工车间以当月入库的精密件生产副产品重量及不同材质副产品的市场价格确定其入账价值，结转为原材料，并冲减本车间的材料成本。公司副产品处理方式及成本金额确认依据与同行业可比公司对比情况如下：

公司	生产副产品核算方式
联合精密（001268）	未完整披露废料处理方式。 按回收铁屑重量并参考近期废钢价格，计算回收铁屑价值。
百达精工（603331）	废料部分自用、部分对外销售。 对于生产过程中产生的钢废料公司按照预计对外销售价格确定钢废料的入库金额。对于因金属含量、油污等问题无法由控股子公司百达机械公司进行回炉熔化再加工的钢废料，公司直接对外销售并按实际售价确认为收入，并相应结转销售成本；对于可由控股子公司百达机械公司进行回炉熔化再加工的钢废料，则在生产领用时再由“原材料”结转至“生产成本”。
南特科技（874643， 北交所提交注册）	废料部分自用、部分对外销售。 1、公司核算回炉料成本时主要参考当月对外采购铁屑价格确认入库价格（回炉料材质与铁屑较为相近），结转原材料； 2、公司出售废料（包括铁屑和不良品）一般参照废钢的市场价格制定。

公司	生产副产品核算方式
勤川精工	<p>机加工副产品部分自用、部分对外销售。</p> <p>1、外销副产品参考我的钢铁网-广州地区钢刨花价格与客户协商确定价格，按照对外销售金额结转销售成本的金额；</p> <p>2、公司核算机加工产生的不良品成本时主要参考当月对外采购废钢价格确认入库价值，结转为原材料；</p> <p>3、公司核算自用铁屑成本时主要参考我的钢铁网-镇江地区铁屑价格，结转为原材料。</p>

注：华翔股份未披露废料成本核算相关信息。

由上表可知，同行业可比公司中，华翔股份和联合精密未完整披露其废料处理的方式，百达精工和南特科技均存在废料部分自用、部分对外销售的情况，公司机加工副产品部分自用、部分对外销售符合行业特点。

百达精工和南特科技均根据副产品的材质和用途采用不同的市场参考价格，勤川精工按照地理位置、副产品性质对不同的副产品采用最接近的市场价格，与同行业具有可比性，相关定价具有合理性。公司以自用副产品的入账价值结转原材料，冲减当月材料成本，与百达精工和南特科技具有可比性，符合行业特点。

综上，公司以当月产生的副产品重量及不同材质副产品的市场价格确认其入账价值，结转原材料，冲减生产成本，符合行业惯例，具有准确性，相关会计处理符合《企业会计准则》。

3、公司期间费用率、毛利率、精密件加工废料率等情况与同行业具有可比性，不存在人为公司调节利润的情况

报告期内，公司期间费用率、毛利率、精密件加工废料率等情况与同行业具有可比性，不存在人为公司调节利润的情况。

(1) 期间费用率

报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率均与同行业可比公司较为相符，不存在通过副产品成本调节期间费用的情况。期间费用率分析详见《公开转让说明书》之“第四节 六、(五) 主要费用、占营业收入的比重和变化情况”部分的描述。

(2) 毛利率

报告期内，公司毛利率下降主要系公司储备生产人员、车间管理人员及生产设备，单位直接人工和单位制造费用阶段性增长速度过快所致。经模拟测算，假设直接人工成本与营业收入同比例增长，并剔除新增设备折旧的影响，报告期各期公司综合毛利率分别为 25.57%、27.56%、28.03%，较为稳定，且与同行业可比公司具有可比性，不存在通过副产品成本调节毛利率的情况。

毛利率变动量化分析详见本回复之“问题 3.一、（一）报告期内公司毛利率下降主要系公司储备生产人员、车间管理人员及生产设备，单位直接人工和单位制造费用阶段性增长速度过快所致”部分的描述。

(3) 精密件加工废料率

报告期内，公司精密件加工废料率分别为 32.91%、30.42%、31.55%，比值较为稳定，且与同行业可比公司具有可比性，不存在通过副产品成本调节精密件加工废料率的情况。精密件加工废料率分析详见本题回复之“一、（二）1、（1）机加工废料率分析”部分的描述。

此外，中介机构对公司、公司实际控制人及关键管理人员进行银行流水核查，相关人员不存在与客户和供应商的大额异常资金往来。

综上，公司期间费用率、毛利率、精密件加工废料率等情况与同行业具有可比性，不存在人为公司调节利润的情况。

4、内控机制健全有效

公司已建立较为完善的精密件生产副产品相关内控机制，由于江苏厂区和广东厂区精密件生产副产品最终去向不同，因此内控操作流程存在差异。

江苏厂区精密件生产副产品全部自用，内控操作流程及原始单据情况如下：

内控环节	具体内容	形成单据
废料归集和存放	机加工车间产生的废料在机加工车间专门位置集中归集和存放。	-

内控环节	具体内容	形成单据
废料转移	机加工车间归集的废料达到一定量后，由各自管理人员对归集的废料称重后转移到铸造车间中原材料存放处，并在 ERP 系统中填写材料入库单。	材料入库单、过磅单
废料领用(回炉)	铸造车间领用废料时，根据称重结果填写过磅单，车间管理人员汇总过磅单重量在 ERP 系统中填写材料出库单。	材料出库单、过磅单
废料盘点	每月公司对废料的结存情况进行盘点。	盘点表
成本核算	以当月入库的精密件生产废料重量及当月生铁废钢的平均采购价格确定其入账价值，结转为原材料，并冲减机加工车间的材料成本。根据铸造车间材料出库单数量确认废料领用金额，结转铸造车间材料成本。	-

广东厂区精密度生产副产品全部外销，内控操作流程及原始单据情况如下：

管理流程	具体内容	形成单据
日常收集	每日定时清理各设备及加工区域产生的铁渣，收集时把控废料纯净度，避免石块、木屑、非铁金属等杂物混入。收集完成后，及时将废料运送至公司指定的废料池，禁止在非指定区域堆放，确保车间环境整洁，保障废料质量。	-
废料管理	可由废料工兼任负责废料池日常维护，保持周边清洁，防止废料受潮、锈蚀或混入垃圾。密切监控池内废料存量，当累积至池容量 80% 或达公司约定销售周期时，废料工立即向生产部负责人汇报，由其评估后启动后续销售流程，确保废料池使用高效、管理规范	-
成本核算	每月对废料进行销售，按照废料销售收入相同金额结转废料销售成本。	-
售前询价	生产部梳理废料类型、预估重量及纯净度等信息，向周边收购商询价。收购商以书面形式报价，注明单价、付款方式等。生产部比对价格、信誉、付款方式等，优先选报价合理、现款结算的收购商，确认最终交易细节并签署《铁屑/废料报价单》。	供应商报价单

管理流程	具体内容	形成单据
称重过磅	收购商按约定时间到场，双方共同确认废料状态，检查地磅（公司地磅需在有效期内，第三方地磅需认可并监督）。过磅时先称空车皮重，再称装载后毛重，计算净重，过磅单自动输出重量数据并打印纸质单据，经双方签字保存。若对重量有异议，协商至第三方复磅，费用由责任方承担，确保重量数据准确无误。	过磅单
销售回款	收购商在装车完毕、确认过磅单后，通过公对公转账结清货款，转账需备注清晰。生产部当日将过磅单、确认单及收款凭证交财务，财务核对后入账。特殊情况延后付款需经审批，生产部建跟踪表跟进，逾期暂停合作，所有单据由财务按规定存档，保障资金安全与账务清晰。	回款单据

中介机构对报告期内精密度生产副产品相关单据进行了核查，相关单据完整、准确。

综上，公司已建立精密度生产副产品相关内控机制，具有完备性和有效性。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

1、获取公司铸件销售和领用明细及公司精密度销售明细，分析公司铸件外销和自用数量与占比，分析领用铸件和销售精密度的数量、单价、金额的比例关系；

2、获取子公司的财务报表数据，核查了各子公司的主营业务及利润情况，分析公司与子公司业务关系，是否主要依靠子公司拓展业务；验证母子公司间内部交易定价是否公允合理，是否存在通过转移定价调节收入、利润、规避税负的情况；

3、对主要管理人员进行访谈，了解公司废料及回炉料的生产使用和管理的业务流程、成本核算方法等；获取并查阅公司关于废料管理的内控制度；

4、获取公司精密件生产副产品的入库、领用、销售明细，核查领料单、出库单、过磅单等相关单据；分析外销副产品和自用副产品价格是否存在差异及原因；

5、分析公司期间费用率、毛利率、精密件加工废料率等情况，并与同行业可比公司进行比较；对公司、公司实际控制人及关键管理人员进行银行流水核查。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司领用铸件的数量、单价、金额等情况与精密件销售情况具有匹配性；

2、公司母公司与子公司、子公司之间的交易主要系各公司主体专业化分工经营所致，均采用成本加成的定价模式并按照市场价协商确定，交易价格公允，不存在通过子公司之间不公允交易定价调节收入、利润、规避税负的情况；相关内控机制健全；

3、公司精密件生产副产品外销价格、自用价格与市场价格不存在显著差异；

4、公司以当月产生的副产品重量及当月铁屑、废钢等的价格确认其入账价值冲减生产成本，符合行业惯例，具有准确性，相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；

5、公司期间费用率、毛利率、精密件加工废料率等情况与同行业具有可比性，不存在人为公司调节利润的情况；公司相关内控机制健全有效。

三、对公司成本费用归集的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）成本归集、分配、结转方法

报告期内，公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、燃料动力以及运费。主营业务成本的归集、分配和结转方法如下：

1、成本归集、分配方法

公司主要产品包括铸件及精密件，并采用“品种法”核算产品成本，具体方法如下：

(1) 铸件

直接材料：铸件的直接材料为废钢、辅料等。生产车间根据生产计划领用材料并投入生产。月末，公司对实际领用的材料进行归集，材料计价方式采用月末一次加权平均法，直接材料成本根据各型号产品的重量为依据进行分摊；

直接人工、制造费用和燃料动力：直接生产人员的薪酬计入“生产成本—直接人工”科目，生产过程中的各项制造费用计入“生产成本—制造费用”科目，生产中各业务耗用的能源费用计入“制造费用—燃料动力”。直接人工、制造费用、燃料动力按照权责发生制归集，根据各型号产品的重量为依据进行分摊。

运费：根据产品重量进行分摊。

(2) 精密件

直接材料：该科目用于核算精密件的材料成本，主要为领用的铸件价值，并扣减生产过程中产生的副产品价值。

直接人工、制造费用和燃料动力：直接生产人员的薪酬计入“生产成本—直接人工”科目，制造费用计入“生产成本—制造费用”，各业务耗用的能源费用计入“制造费用—燃料动力”。每月末，直接人工、制造费用、燃料动力按照权责发生制归集，公司根据各产品所需工时分配直接人工成本、制造费用和燃料动力。

运费：根据产品重量进行分摊。

2、产品结转方法

公司将已经完工的具体产品结转至“存货—库存商品”，公司确认具体产品销售收入的同时按月末一次加权平均法结转已销售产品的成本。对于当期未完工产品，保留在“存货—生产成本—在产品”中，下期继续生产。

（二）核查程序

主办券商及会计师就上述事项主要开展了以下核查工作：

- 1、获取并查阅公司采购与付款、生产与仓储、销售出库相关的内部控制制度，访谈公司采购、生产、销售、财务等相关负责人员，对相关的内部控制设计和运行进行了解、评价，判断公司相关内部控制能否保证成本归集的准确性、完整性和及时性。
- 2、对公司存货进行盘点，并获取公司存货收发存明细表，获取公司成本明细表及成本构成，并进行变动分析，以核查成本费用是否归集准确。
- 3、分析公司主要原材料价格波动情况，与公开市场价格变动趋势进行比对，以核查成本和毛利率波动是否存在异常情形。
- 4、对公司期间费用进行细节测试和截止性测试，核查记账凭证、发票、合同、原始单据等，以核查期间费用归集是否准确、完整，入账是否及时。
- 5、获取公司银行流水，公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员银行卡流水，以核查成本费用入账是否准确、完整。
- 6、查阅同行业可比公司公开披露的信息，结合公司自身的业务类型等实际情况，将毛利率与同行业可比公司进行比较，对比分析公司毛利率是否符合行业特征。

（三）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

公司各项成本费用归集均按照《企业会计准则》等有关规定执行，公司报告期内成本费用归集真实、准确、完整。

6. 关于其他事项。

(1) 关于业务及合规性。

根据申报文件，公司部分工序存在委托外协、外包厂商加工的情形；截至报告期末，公司尚有面积为 2,869.4 m²的建筑物尚未取得产权证书；公司排污许可证未覆盖报告期。请公司说明：①外协、外包厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；②外协、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；⑤部分建筑物未取得产权证书的原因及合法合规性，相关房产的建设是否合法合规，是否构成重大违法违规，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险；办理产权证书的进展及后续安排，是否存在实质性障碍，若无法办理，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响及公司拟采取的应对措施；⑥排污许可证有效期未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经营的情况，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险；⑦结合公司在产品、客户、技术、人员、生产、专利等方面，说明公司所处细分行业地位及核心竞争力。

请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

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

(一) 外协、外包厂商均负责简单重复工序，均已取得营业执照，无需其他特殊业务资质许可

公司所采购的外协加工服务，主要涉及非核心工序的表面处理和零部件机加工等工序，上述工序不需要取得行政审批、许可、备案等特殊业务准入资质。此外，该等外协加工服务系成熟活跃市场，同类型企业相对较多，可替代性较强，

公司不存在对外协厂商依赖的情形，具体外协工序内容具体如下表所示：

外协工序名称	具体内容	是否需要资质认证	是否核心工艺
表面处理 (喷漆、电镀)	喷漆工序包括涂覆漆料及烘干固化；电镀工序则需先对表面活化，再经电化学作用形成镀层，最后完成钝化、干燥等后处理。	否	否 喷漆或电镀不从实质上影响产品性能，非产品生产核心工艺
零部件机加工	确认加工图纸与工艺要求，将待加工零部件发至外协厂商；外协厂商基于公司提供的数控程序，加工图纸完成铣削、车削等工序，在此期间公司提供全程技术指导。	否	否 零部件外协数控程序均由公司自主编程制作交至外协厂商，外协厂商仅按照程序简单处理

公司所采购的劳务外包服务，主要为机加工工序的协助外包服务，应用在气缸、法兰等产品机加工产线的前端环节，外包人员主要执行放料、机床运行、状态观察、外观检测等基础性重复劳动工作。上述外包工作较为简单，公司外包供应商均已取得营业执照，无需其他特殊业务资质许可。具体外包工作内容如下表：

外包工作内容	具体内容	是否需要资质认证	是否核心工艺
放料	在产线工序开始处按照要求摆放毛坯料，并简单观察毛坯料状态	否	否，基础环节工作
机床运行状态观察	负责启动机床以及实时汇报机床运行状态	否	否，基础环节工作
外观检测	成品自产线输出后，经肉眼观测是否存在明显缺陷	否	否，基础环节工作
现场 5S	现场 5S 是整理、整顿、清扫、清洁、素养的统称。主要包括现场工作环境的整理、清扫，设备的摆放等工作内容。	否	否，基础环节工作

综上，公司报告期内的外协、外包厂商均负责简单重复工序，均已取得营业执照，无需其他特殊业务资质许可。

（二）公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性

报告期内，公司外协供应商中存在两家成立后不久（一年内）即为公司提供外协生产的情况，分别为“无锡旭沐辉智造科技有限公司”以及“张家港市双嵘金属科技有限公司”，具体情况如下：

序号	外协厂商名称	经营范围简述	成立时间	开始合作时间	外协内容	报告期内采购金额
1	无锡旭沐辉智造科技有限公司	零部件销售；机械零件、零部件加工；通用设备制造等	2023年3月	2023年5月	零部件机加工	187.21万元、97.41万元和3.38万元
2	张家港市双嵘金属科技有限公司	金属材料制造；金属切削加工服务；涂装设备制造；涂装设备销售等	2024年4月	2024年11月	表面处理（电泳）	0.00万元、4.46万元和2.87万元

无锡旭沐辉智造科技有限公司（下称“旭沐辉”），成立于2023年3月，并于同年5月开始为公司提供外协生产服务。旭沐辉的主要负责人为孙红桂，其自上世纪90年代起便投身零部件加工领域，在机加工外协业务方面拥有深厚的行业积淀。其在担任无锡莱斯曼机电有限公司主要业务负责人期间，即在本报告期之前便已与公司建立合作关系，为公司提供零部件机加工服务。孙红桂之后与莱斯曼原有合作伙伴存在经营分歧，遂于2023年联合部分合作伙伴创办旭沐辉，并以主要业务负责人身份继续承接公司的外协加工业务。因此，公司与旭沐辉的业务合作系基于对核心负责人专业能力的认可及历史合作基础的延续，具备商业合理性。

张家港市双嵘金属科技有限公司（下称“双嵘科技”），成立于2024年4月，并于同年11月起为公司提供表面处理（电泳）外协服务。双嵘科技系2017年10月成立的张家港双荣涂装有限公司（下称“双荣涂装”）的关联主体。双荣涂装自2022年起便已为公司提供外协服务，合作基础扎实。公司于2024年末与双嵘科技开展合作，实质系承接双荣涂装转移的相关业务，是由于外协厂商关联主体间的业务协同所致，具备商业合理性。

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

(一) 主要外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系

公司各期外协采购总额分别为 362.56 万元、494.12 万元和 99.73 万元，报告期内公司向各期前五大外协厂商采购外协服务总额分别为 352.08 万元、484.30 万元和 96.99 万元，占各期外协采购总额比例分别为 97.11%、97.62% 和 97.26%，该等外协厂商系公司报告期内主要的主要外协厂商。

根据上述主要外协厂商的工商资料、公司工商内档、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员签署的调查表，并经互联网公开检索，上述主要外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系，具体如下表所示：

序号	外协厂商名称	控股股东 (持股比例)	其他主要人员 (董监高及其他股东)	与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方 是否存在关联关系
1	张家港市双嵘金属科技有限公司	董秀兰（60%）	董秀兰、许尤彬	否
2	张家港市双荣涂装有限公司	黄林（90%）	朱晓锋、黄林、汤景云	否
3	无锡旭沐辉智造科技有限公司	殷亮亮（30%）	殷亮亮、张君兰	否
4	无锡市东绛活塞环厂	吴秋红（100%）	吴秋红	否
5	无锡莱斯曼机电有限公司	陈爱芳（100%）	陈爱芳、张荣胜	否
6	天津市明盛涂料有限公司	王照鑫（100%）	王照鑫、刘书起	否

序号	外协厂商名称	控股股东 (持股比例)	其他主要人员 (董监高及其他股东)	与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方 是否存在关联关系
7	江阴和港机械有限公司	何文刚 (71%)	何文刚、刘洪林	否
8	广州志研机械零部件有限公司	陈建国 (50%)	陈建国、步敏、黄艺成	否
9	常州市良茂铝业有限公司	潘国良 (70%)	潘国良、吴勤芬	否

此外，上述主要外协厂商均已出具《关于无关联关系的承诺函》，就外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方间不存在关联关系事项做出了完整确认及承诺。

（二）主要外包厂商与公司、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

公司各期外包采购总额分别为 864.06 万元、1,236.95 万元和 414.58 万元，报告期内公司向各期前五大外包厂商采购外包服务总额分别为 834.16 万元、1,103.73 万元和 403.06 万元，占各期外包采购总额比例分别为 96.54%、89.23% 和 97.22%，系公司报告期内主要的主要外包厂商。

上述主要外包厂商与公司、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，具体如下表所示：

序号	外协厂商名称	实际控制人 (持 股比例)	主要人员	与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方 是否存在关联关系
1	江西瑞领供应链有限公司	范晓凤 (90%)	范晓凤、殷绍宇、马波	否
2	无锡汇荣企业管理服务有限公司	丁骏驰 (100%)	丁骏驰、马万里	否
3	无锡市嘉鸿伟业企业管理服务有限公司	冯早罗 (90%)	冯早罗、田丽娟	否

序号	外协厂商名称	实际控制人（持股比例）	主要人员	与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方是否存在关联关系
4	无锡锦德汇劳务有限公司	王超（70%）	黄莹、王超	否
5	无锡市海瑞企业管理咨询有限公司	姬培祥（90%）	姬培祥、贾妮	否
6	无锡华劳人力资源有限公司	宋晶晶（80%）	宋晶晶、蔡阳	否
7	苏州国智劳务管理有限公司	陶春春（50%）	陶春春、韩斌	否

此外，上述报告期内主要外包厂商均出具了《关于无关联关系的承诺函》，就外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方间不存在关联关系事项做出了完整承诺。

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

（一）公司与外协厂商定价机制公允，不存在通过外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形

报告期内，外协供应商主要为公司提供表面处理和零部件机加工服务，由于公司外协加工产品型号的定制化程度较高，因此公司主要采取询价议价方式进行定价。即根据外协加工产品加工工序、工艺难度、工序时间、加工数量、外协厂商所属区域人力成本等方面进行询价议价。

公司该等定价模式在多型号零件表面处理、机加工外协模式下较为常见，符合行业惯例，具体如下表所示：

外协加工形式	公司定价依据	市场同类外协定价模式		
		企业名称	外协内容	可比定价模式
表面处理	公司所需表面处理包括喷涂和电	瑞林精科	表面处理(喷塑、镀锡、氧	公司在筛选外协厂商时，通常会向多家外协厂商询价，综合

外协加工形式	公司定价依据	市场同类外协定价模式		
		企业名称	外协内容	可比定价模式
镀，价格一般和部件重量、体积、表面积和电镀层厚度等相关。	(875184.NQ)	化等)		考虑产品所需表面处理加工的技术要求、质量要求及交付要求等因素，最终确定外协厂商及价格，以保证外协采购价格的公允性。
	上海宝丰 (874582.NQ)	翅片管加工、表面处理(热浸锌、酸洗)、机加工		公司外协加工的计价基础包括外协件属性(重量、规格尺寸、材质等)、外协加工工序及工艺、加工工时和加工设备的工时单价等。公司外协加工定价主要依据加工部件的特性、质量要求及交货周期等因素由双方协商确定。
零部件机加工	公司所需机加工费用一般和加工工艺复杂程度相关，在核算原材料成本、运输成本、合理加工费和合理利润加成后协商确定。	金城齿轮 (874285.NQ)	机加工、渗碳淬火	公司目前和外协厂商的定价主要考虑成本+利润的方式，并根据加工工艺的不同确定其定价机制，主要分为两种：第一，主要根据不同型号图纸的工作量和工艺难易程度协商报价，由于较复杂的加工工序需要用到较好的设备、较为经验老道的生产工人及较长的时间花费等，相应的折旧或人力成本等增加了加工的成本，因此单价也较高；第二，渗碳淬火的产能主要受限于电炉，电炉一般有重量的限制，因此渗碳淬火一般按照重量定价。
		华汇智能 (874378.NQ)	主要包括结构件加工、包胶、包铝等工序	公司委外加工的物料为非标准件，具有定制化的特征，在外协加工定价时，通常根据具体产品的技术要求以件为单位协商价格。公司采购部根据外协加工需求开展询价，外协厂商根据加工难度、用料情况、人工成本、技术要求和合理利润率等综合因素后进行报价，公司采购部根据询价结果，与外协厂商协商一致后确定外协订单价格。

同时主办券商针对外协厂商进行了实地访谈，各期访谈比例分别为 97.11%、89.25% 和 94.37%，并实地获取了部分下游外协厂商对公司相近类型产品的对外报价单及报价说明，上述各外协工序平均采购单价符合主要外协厂商报价区间，具有公允性。

单位：元/件

工序	报告期公司 采购均价	主要外协厂商对外报价区间	已获取第三方报价单或说 明的外协厂商
表面处理(电泳、喷漆等)	4.02 元/件	2.10-14.00 元/件 (视单件重量增加)	天津市明盛涂料有限公司、 常州市良茂铝业有限公司
零部件机加 工	4.20 元/件	2.88-6.00 元/件 (视工序复杂程度增加)	无锡市东绛活塞环厂、广州 志研机械零部件有限公司、

此外，公司各期外协采购主要内容以各型号气缸件的精加工为主，与同行业可比公司中华翔股份（603112.SH）类似，华翔股份针对 2019 年其气缸件外协单价在公开资料中予以披露。在加工工艺不变的情况下，公司结合其当地用工薪酬成本上涨幅度合理测算报告期内外协单价测算值分别为 3.28 元/件、3.28 元/件和 3.57 元/件，与公司报告期内气缸产品加工单价具有一定可比性，不存在显著差异。

单位：元/件

价格来源	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年	2019 年
华翔股份-气缸	-	-	-	2.82
临汾当地用工薪酬成本（A） ^注	1.27	1.16	1.16	1.00
14. 华翔股份（测算）-气缸（A*2.82）	15. <u>3.57</u>	16. <u>3.28</u>	17. <u>3.28</u>	18. <u>2.82</u>
19. 公司-气缸	20. <u>3.57</u>	21. <u>3.45</u>	22. <u>3.85</u>	23. :

2019 年外协单价数据来源：《华翔集团：华翔股份首次公开发行股票招股说明书》；

注：临汾当地用工薪酬成本系经山西省人民政府办公厅每年发布的全日制用工小时最低工资标准处理换算后得出。

此外，2023 年至 2025 年 2 月，公司各期期间费用率合理，与同行业可比公司不存在重大差异，参见《公开转让说明书》之“第四节·六、（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”部分的描述。

综合以上核查及分析，公司不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。

（二）公司与外包厂商定价机制公允，不存在通过外包厂商为公司分摊成本、承担费用的情形

报告期内，公司劳务外包人员主要承担大量基础性、重复性劳务工作。劳务外包价格由公司根据具体劳务内容及市场行情，与外包方协商确定。

报告期各期，劳务外包人员平均时薪分别为 25.90 元/小时、27.12 元/小时、28.54 元/小时，其中 2025 年 1-2 月，公司劳务外包人员平均薪酬为 28.54 元/小时，高于先前年度，主要系春节期间公司订单量增多，公司与外包公司协调调节假日外包人员加班生产并向其支付额外薪酬所致。

根据公开资料检索，报告期内同行业可比公司联合精密（001268.SZ）劳务外包用工薪酬水平位于 21.97 元/小时至 23.53 元/小时区间；百达精工（603331.SH）劳务外包用工薪酬水平位于 26.28 元/小时至 26.67 元/小时区间。

公司劳务外包人员薪酬水平略高于同行业可比公司外包薪酬，因公司主要生产基地位于江苏省无锡市、广东省广州市，属于全国经济发达地区，分别系全国人均 GDP 排名靠前的城市。上述城市相较于清远市和台州市而言用工成本较高，因此公司相应支付符合当地经济水平的合理外包价格，具有合理商业背景。

此外，公司各期期间费用率合理，与同行业可比公司不存在重大差异，参见《公开转让说明书》之“第四节·六、(五)主要费用、占营业收入的比重和变化情况”部分的描述。

综上比对分析，公司与外包厂商定价机制公允，不存在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；

(一) 外协、外包加工系补充公司产能的合理商业行为，符合行业惯例

公司所处精密加工行业的生产经营与下游行业淡旺季高度关联，下游需求处于旺季时，市场对精加工产品的订单量大幅增加，而当前产能难以完全覆盖短期激增的生产需求时，企业往往采取外协、外包等加工方式补充产能。

此外，该等方式亦可减轻公司淡季时的固定成本压力，实现公司资源优化配置。因此公司采购外协、外包加工服务契合行业发展规律与企业经营逻辑，系应对行业淡旺季波动的合理商业行为。

根据公开资料，同行业可比公司联合精密（001268.SZ）、百达精工（603331.SH）、华翔股份（603112.SH）和南特科技（874643.NQ）均存在外包外协或情形，具体如下表所示：

企业名称	是否有外包、外协	具体情形描述
联合精密 (001268.SZ)	存在外协、外包	发行人的产能在报告期内持续不足，主要加工环节的产能利用率均超过 90%，尤其在客户需求旺盛时必须通过外购半成品或外协加工以突破产能瓶颈。 在历年年报中对外包金额均有披露。
百达精工 (603331.SH)	存在外协、外包	随着汽车零部件业务规模的扩大，公司逐步将粗加工等简单工序外包给外协加工商，将更多的资源专注于附加值更高的生产环节，如模具设计、产品成形、精加工等。 在历年年报中对外包金额均有披露。
华翔股份 (603112.SH)	存在外协、外包	公司近年来根据市场需求及自身产能负荷情况，对部分订单及非核心工序环节进行外协处理。 在历年年报中对外包金额均有披露。
南特科技 (874643.NQ)	存在外协	报告期内，公司存在少量外协加工的情形，主要为公司在产能不足的情况下，将部分简单工序委托加工。

综上，公司采购外协、外包加工服务契合行业发展规律与企业经营逻辑，系应对行业淡旺季波动的合理商业行为，符合行业惯例。

(二) 公司外协、外包采购金额与公司关键资源要素相匹配

1、公司将非核心环节交由外协外包厂商执行，集中资源专注于核心生产工

序研发工作，与公司人力资源要素相匹配

公司长期专注于自铸造及机加工工序的核心技术开发工作，公司报告期内研发人员数量占比超过 10%，并且略高于同行业可比公司平均水平。

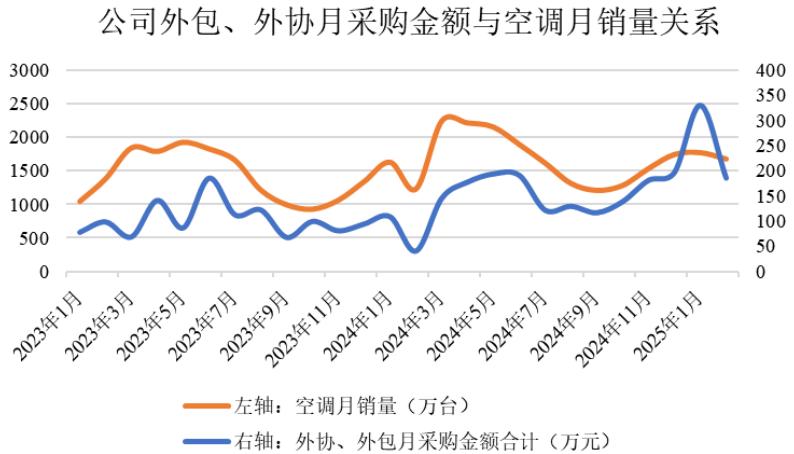
目前，公司通过自主研发已形成了包括“金属型铸造模具设计工艺”、“金属型铸造铁水各元素配比技术”和“金属型铸造生产涂料技术”在内的多项核心自研技术，并针对性改良升级了精加工工件的锁紧技术，成功取得包括“用于铸件的打磨精整锁紧装置”、“铸件车铣复合用固定装置”等在内的多项锁紧装置相关专利，截至报告期末，公司已取得 43 项专利技术，其中 2 项发明专利，41 项实用新型专利，同时正在申请中的发明专利为 2 项，为持续开拓高端产品市场、巩固行业优势地位奠定坚实基础。

在此背景下，公司将部分涉及非核心工序的表面处理和零部件机加工等工序交由外协厂商执行；将放料、机床运行状态观察、外观检测等基础性重复劳动工作交由劳务外包人员执行，系出于集中资源专注于核心生产工序研发工作的考虑。

2、公司外协、外包采购金额与公司收入资源要素匹配

精密零部件行业具有生产工序繁杂、客户订单交期紧迫等特点，以外协方式补充生产是行业通用模式。报告期内，公司向前五大客户销售的主要产品为家用空调压缩机用气缸，而一台家用空调通常配置一台压缩机，对应一件气缸件，即气缸销量与家用空调销量存在一一对应的数量关系，因此市场上家用空调的销量数据波动趋势，可直接关联公司的各月订单（收入资源要素）波动趋势，进而关联公司的外协外包采购金额波动趋势。

如下图所示，2023 年至 2025 年 2 月期间，公司外包及外协月采购额与当月市场上家用空调的销量变动趋势呈现显著的正向波动关系，印证了公司外协、外包采购与市场需求的联动性。



数据来源：同花顺 iFinD，产业在线

其中 2025 年 1-2 月公司外包、外协采购金额有所上升主要系春节期间公司订单量增多，公司与外包公司协调调节假日加班生产并支付额外薪酬所致。综上，公司采购外协、外包加工服务高度契合下游市场订单趋势，系应对市场周期性波动的合理产能补充行为。

五、部分建筑物未取得产权证书的原因及合法合规性，相关房产的建设是否合法合规，是否构成重大违法违规，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险；办理产权证书的进展及后续安排，是否存在实质性障碍，若无法办理，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响及公司拟采取的应对措施

(一) 部分建筑物未取得产权证书的原因及合法合规性，相关房产的建设是否合法合规，是否构成重大违法违规，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险

截至报告期末，公司尚有面积为 2,869.4 m²的建筑物尚未取得产权证书，上述建筑物系于已取得土地使用权（苏（2023）宜兴市不动产权第 0016521 号）的厂区内外自建所得。

具体由厂区内外相邻厂房的过道区域搭建防雨顶棚所构成，前述尚未取得产权证书的建筑物占公司及其控制企业房产总建筑面积的比例为 5.75%，占公司

及其控制企业房产总建筑面积的比例较小，在生产、经营过程中主要系临时办公、原材料储存及辅助生产场所。

上述未取得产权证书的建筑物系 YAO SU SU 在向无锡东成转让公司股权前，于 2008 年在已取得国有建设用地使用权的自有土地上依附原有建筑物外墙建设而成。

2008 年 3 月，上述建筑物已取得宜兴市规划局出具的《建设工程规划许可证》（宜经开建（2008）32 号），但未取得建设工程施工许可证。因此上述建筑物尚未取得产权证书。截至本回复签署日，公司相关建设行为未受到行政处罚，但根据《中华人民共和国建筑法》《建设工程质量管理条例》和《建设工程质量管理条例》等有关规定，公司存在受到处罚的风险，具体如下表所示：

法规名称	具体内容
《中华人民共和国建筑法》	第六十四条规定：未取得施工许可证或者开工报告未经批准擅自施工的，责令改正，对不符合开工条件的责令停止施工，可以处以罚款。
《建设工程质量管理条例》	第五十七条规定：建设单位未取得施工许可证或者开工报告未经批准，擅自施工的，责令停止施工，限期改正，处工程合同价款 1%以上 2%以下的罚款。
《建设工程质量管理条例》	第五十八条规定：建设单位未组织竣工验收，擅自交付使用的，处工程合同价款 2%以上 4%以下的罚款。

但同时，该部分建筑物以及公司存在以下情形：

1、上述房屋建筑物均为公司自有土地上建设，产权归其所有，无任何产权纠纷。除因未完整取得报建手续而无法办理房屋所有权证外，并不会影响公司对上述房屋的实际占用和使用；

2、该等房产的用途主要为临时办公、原材料储存及辅助生产场所，公司已就上述房屋建筑物取得相关部门出具的《建筑规划许可证》，即使政府部门要求限期拆除，公司可采取一定替代措施将上述建筑内的办公设施妥善转移或安置至其余厂房，不会对公司生产经营造成重大不利影响；

3、截至本回复出具日，公司尚未办理产证建筑面积约为 2,869.4 m²，占公司及子公司总建筑面积约 5.75%，所占比重较低，且不影响区域内的整体规划建设；

4、截至本回复出具日，相关政府部门未因上述房产没有取得房产证对公司进行过处罚；

5、无锡市宜兴经济技术开发区管理委员会于 2025 年 7 月出具《证明》：“江苏勤川精工股份有限公司（前身江苏勤川精工有限公司）自 2023 年 1 月 1 日至今，能够遵守国家有关企业固定资产投资及建设方面的法律、法规、规章及规范性文件，不存在相关违法违规行为，没有因违反有关企业固定资产投资及建设的法律、法规、规章及规范性文件而受到行政处罚的记录”。

6、无锡市宜兴经济技术开发区管理委员会于 2025 年 9 月补充出具《关于勤川精工部分建筑不动产权证办理情况的说明》，勤川精工由于历史原因，有 2869.4 m² 的建筑未能完成不动产权证的规范办理，该建筑于 2008 年建造完工，位于勤川精工已取得土地使用权的地块内。根据宜兴市《市政府关于印发<关于处理不动产登记历史遗留问题的若干意见>的通知》的文件精神，公司可按照“土地已登记房屋未登记问题的处理”路径申请补办相关手续，完成不动产权证的办理。目前勤川精工已委托江宜建设积极推进不动产权证办理工作，江宜建设承诺于 2026 年 2 月底前协助勤川精工完成不动产权证的办理。宜兴经开区将按照相关法律法规规定，配合推进勤川精工不动产权证的办理工作，支持企业合法合规开展生产经营活动。

7、此外，根据无锡市公共信用信息中心出具的公司的《无锡市社会法人专项信用报告（有无违法违规记录证明 2025 版）》，报告期内，公司不存在自然资源、城市管理、综合执法等领域的行政处罚记录。

公司及实际控制人陈晓锋已出具承诺，若因自有房产未办理产权手续而受到行政处罚或被要求承担其他法律责任，或被政府主管部门要求对该瑕疵进行整改而发生损失或支出的，实际控制人将实际承担公司及其控制企业因此产生的全部费用和损失。

综上，公司部分建筑物因开工前未取得建设工程施工许可证而无法办理取得产权证书，截至本回复签署日，公司相关建设行为未受到行政处罚，但存在受到处罚的风险。上述暂未办理权属证书的房产为公司在自有土地上的自建房产，不存在权属纠纷，且均为非主要生产经营性用房，建筑面积占房产总面积比例较低，上述房产瑕疵不会对公司的生产经营活动造成重大不利影响，不构成重大违法违规，不会对公司本次挂牌造成实质性法律障碍。

（二）办理产权证书的进展及后续安排，是否存在实质性障碍，若无法办理，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响及公司拟采取的应对措施

根据宜兴市人民政府《市政府关于印发<关于处理不动产登记历史遗留问题的若干意见>的通知》（宜政发〔2020〕186号），“对于工业厂房、办公用房等单位自建房屋，土地已登记房屋未登记的，若未办理规划、建设手续的……2008年1月1日《中华人民共和国城乡规划法》实施后房屋建造完工的，对尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，由城市管理行政机行政处罚后，由当事人申请补办建设工程规划审批手续以及建设工程竣工手续，可以办理不动产登记”。

根据上述规定，公司未办理产权证书的建筑物已取得建设工程规划许可证，属于“尚可采取改正措施消除对规划实施的影响”的情形，能够申请办理不动产登记。

公司已与当地相关主管部门沟通申请办理不动产登记所需材料及流程，目前公司已完成地形测绘，地堪测绘，建造物评估，已于2025年8月将施工图纸交由审图中心审查，并同步提交包括前次建筑规划许可等申请材料，截至本回复出具日，相关材料仍在审核过程中。

根据宜兴市经开区管委会出具的《关于勤川精工部分建筑不动产权证办理情况的说明》，勤川精工由于历史原因，有 2869.4 m^2 的建筑未能完成不动产权证的规范办理，该建筑于2008年建造完工，位于勤川精工已取得土地使用权的地块内。根据宜兴市《市政府关于印发<关于处理不动产登记历史遗留问题的若干意见>的通知》的文件精神，公司可按照“土地已登记房屋未登记问题的处理”路径申请补办相关手续，完成不动产权证的办理。目前勤川精工已委托江宜建设积极推进不动产权证办理工作，江宜建设承诺于2026年2月底前协助勤川精工

完成不动产权证的办理。宜兴经开区将按照相关法律法规规定，配合推进勤川精工不动产权证的办理工作，支持企业合法合规开展生产经营活动。

综上，公司已将设计图提交图审中心进行图纸审查并积极推进产权证书办理事项，根据宜兴市经开区管委会出具的《说明》及《关于勤川精工部分建筑不动产权证办理情况的说明》，预计本次权属证书办理不存在实质性障碍，且上述房产均为非主要生产经营性用房，建筑面积占房产总面积比例较低，上述房产瑕疵不会对公司的生产经营活动造成重大不利影响，不会构成本次挂牌的实质障碍。

此外，公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”中就关于部分建筑未取得产权证的风险做出如下披露：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
部分建筑未取得产权证的风险	<p>24. 截至报告期末，公司尚有面积为 2,869.4 m²的建筑物尚未取得产权证书，上述建筑物系于已取得土地使用权（苏（2023）宜兴市不动产权第 0016521 号）的厂区自建所得，占公司及其控制企业房产总建筑面积的比例为 5.75%。在生产经营过程中主要为临时办公、原材料储存及辅助生产场所，</p> <p>虽然公司已取得由宜兴经济技术开发区管理委员会出具的《证明》：“公司能够遵守国家有关企业固定资产投资及建设方面的法律、法规、规章及规范性文件，不存在相关违法违规行为。”以及其补充出具的《关于勤川精工部分建筑不动产权证办理情况的说明》：“根据宜兴市《市政府关于印发<关于处理不动产登记历史遗留问题的若干意见>的通知》的文件精神，公司可按照“土地已登记房屋未登记问题的处理”路径申请补办相关手续，完成不动产权证的办理……宜兴经开区将按照相关法律法规规定，配合推进勤川精工不动产权证的办理工作，支持企业合法合规开展生产经营活动。”但若未来因处罚导致相关房产无法继续使用，存在需要另行寻找相关场地的风险。</p> <p>公司实际控制人已出具《关于土地、房产相关情况的承诺函》：“如公司及其控制企业因租赁的土地、房屋存在法律瑕疵或权属纠纷，无法继续使用并给公司及其控制企业造成损失（包括但不限于拆除、处罚的直接损失，或因拆迁可能产生的拆迁费用、停工损失等），本人承诺承担公司及其控制企业因此产生的全部费用和损失。”</p>

”

六、排污许可证有效期未覆盖报告期的原因，是否存在未取得资质生产经

营的情况，如存在，请说明是否因此受到行政处罚或存在被处罚的风险；

截至报告期末，公司及其子公司取得的排污许可证及固定污染源排污登记回执情况如下：

排污单位	名称	编号	有效期
勤川精工	排污许可证	91320282767389912B001Q	2023.03.24-2028.03.23
广东勤川	固定污染源 排污登记回执	91440101304472605X001W	2020.04.30-2025.04.29
广东勤川	固定污染源 排污登记回执	91440101304472605X002W	2025.01.09-2030.01.08
新东诚	固定污染源 排污登记回执	91440101MA9Y3AFW5U001Y	2021.12.17-2026.12.16

上述编号为“91320282767389912B001Q”的勤川精工排污许可证有效期为2023年3月24日至2028年3月23日，该排污许可证系于上一期排污许可证到期之前更换取得，公司上期排污许可证（编号亦为91320282767389912B001Q）的有效期为2020年7月8日至2023年7月7日。

综上，公司生产厂区已取得经所在地环境保护部门出具的完整覆盖报告期的《排污许可证》或已进行排污备案登记，不存在到期未更换的情形。报告期内公司生产过程中生产的废物均按照相关规定达标排放或处置，未因违反环保法律法规而受到行政处罚的情形。

公司已在《公开转让说明书》第二节、五、“（一）环保情况”中就上述事项进行补充披露如下：

“

排污单位	名称	编号	有效期
勤川精工	排污许可证	91320282767389912B001Q	2020.07.08-2023.07.07
勤川精工	排污许可证	91320282767389912B001Q	2023.03.24-2028.03.23

排污单位	名称	编号	有效期
广东勤川	固定污染源排污登记 回执	91440101304472605X001W	2020.04.30-2025.04.29
广东勤川	固定污染源排污登记 回执	91440101304472605X002W	2025.01.09-2030.01.08
新东诚	固定污染源排污登记 回执	91440101MA9Y3AFW5U001 Y	2021.12.17-2026.12.16

”

七、结合公司在产品、客户、技术、人员、生产、专利等方面，说明公司所处细分行业地位及核心竞争力。

公司深耕金属精密零部件行业多年，始终坚持为全球知名企业提供高品质、高性能的核心产品，公司是一家在铸造、精加工全工艺流程方面拥有鲜明技术优势；在专利、人员方面拥有深厚储备；在产品应用领域拥有多样层次；在下游销售渠道拥有优质客源的金属精密零部件制造企业。

1、公司以金型工艺为铸造工艺基石，产品性能优势鲜明，竞争优势清晰

公司是行业内少数同时具备金型与砂型铸造两类工艺产线的制造厂商，由此形成业内独特的“双型铸造”工艺模式。其中，砂型铸造工艺为行业通用铸造模式，具有生产效率高、制造成本低的显著特点。

而金型工艺，则是公司铸造技术的核心基石，凭借其在尺寸精度、表面质量、加工余量控制、金属利用率及批次公差稳定性等多方面的突出优势，被广泛应用于汽车、航空航天、高端装备制造等对零部件品质要求严苛的领域。

砂型件与金型件的具体性能指标对比情况汇总如下：

铸件类型	抗拉强度	屈服强度	尺寸公差 ^{注1}	加工余量 ^{注2}	表面粗糙度 ^{注3}
砂型铁件	100%	100%	DCTG8~DCTG13	E~G	Ra≥12.5μm
金型铁件	约 125%	约 120%	DCTG8~DCTG10	D~F	Ra≥6.3μm

数据来源：浙江省机电设计研究院有限公司铸造所，国家标准 GB/T 6414-2017，国家标准 GB/T 6060.1-2018。

注 1：铸铁件在大批量生产情况下通常可以达到的尺寸公差等级，DCTG1 为公差等级最优；

注 2：铸铁件在不同工艺下通常可以达到的加工余量等级，等级 A 为加工余量最小；

注 3：在不采取任何特殊措施下铸铁件在不同工艺下通常可达到的表面粗糙度，Ra 值越低越精细。

公司潜心钻研金型铸造工艺二十余载，已形成了包括“金属型铸造模具设计工艺”、“金属型铸造铁水各元素配比技术”和“金属型铸造生产涂料技术”在内的多项核心自研技术。

如“金属型铸造生产涂料技术”，系公司在长期生产经验中总结形成，即在生产中根据不同铸件的不同特性，控制喷枪内乙炔(C_2H_2)不完全燃烧生成碳(C)，将其以特定厚度附着在模具特定位置，从而人为干预铸件局部冷却速度，达到改善冷却时缩孔、缩松和裂纹等问题的效果，可有效提升铸件良品率。

根据中介机构对广州松下的实地访谈，经公司自主设计、铸造及加工的金型气缸精密件，在广州松下的压缩机零部件信赖度测试中，多项性能指标较平均零部件水平高出 5%-10%，公司产品存在一定性能优势，竞争优势清晰。

2、公司精加工夹具技术较为突出，核心技术人员资历丰富，重视研发投入

公司深耕精加工夹具核心技术，针对性改良升级精加工工件的锁紧技术，成功取得包括“用于铸件的打磨精整锁紧装置”、“铸件车铣复合用固定装置”等在内的多项锁紧装置相关专利。

优质的锁紧固定装置，可在加工过程中有效防止工件位移、减弱工件振动，同时为机床采用更高切削速度、进给量等加工参数提供有利条件，保障切削力的均匀传递，避免因铸件松动导致的切削参数波动，从而确保加工表面精度与质量。

公司依托以夹具技术为核心的多类精加工技术积淀，近年来成功攻克铝合金铸件精加工过程中易受热变形的技术瓶颈，实现精加工技术从铁铸件领域向铝合金铸件领域的延伸，且顺利通过全球知名机器人厂商库卡公司的供应商资质审核，目前已稳定为其供应工业机器人机械臂外壳、基座等多类高精密铝合金本体结构零部件，2025 年 1-7 月已实现销售收入 158.77 万元（未经审计或审阅）。

公司核心技术人员潜心行业多年，持续主导公司铸造和精加工工艺的改良方向，为公司持续保持市场竞争优势提供核心支撑。公司长期高度重视工艺创新、

技术开发与设备自动化研究，坚持以研发作为核心竞争力的基石。报告期内，公司研发费用占营业收入比例分别为 3.16%、3.46% 及 3.42%，保持稳中有升态势；截至报告期末，公司研发人员达 56 人，占员工总数比例为 11.89%。

凭借持续的研发创新，截至报告期末，公司已取得 43 项专利技术，其中 2 项发明专利，41 项实用新型专利，同时正在申请中的发明专利为 2 项，为持续开拓高端产品市场、巩固行业优势地位奠定坚实基础。

3、公司下游业务领域布局层次丰富，覆盖产品种类较多，竞争力较强

根据同行业公司华翔股份的公开披露资料：“我国铸造行业在竞争上呈现两极分化局面，大型铸造企业在规模、技术和工艺等方面具备优势，竞争力较强，下游应用方向一般在两到三种以上，细分应用领域更多，而小型铸造企业一般只生产一到两种单一应用产品”。

凭借产品的多元化布局，公司铸件已渗透至白色家电和工程机械等多个领域，并成功与三菱电机、广州松下、威乐水泵等全球知名厂商构建长期稳定合作关系，为国内外多家企业提供超 800 种高质量精密零部件产品，持续满足下游多行业客户多元化的产品需求，属于华翔股份在公开资料中所定义的“技术和工艺等方面具备优势，竞争力较强”类企业。具体如下表所示：

25. 企业名称	铸造分类	应用领域	主要产品
山西华翔集团股份有限公司	26. 铸铁件	27. 白色家电、工程机械和汽车制造等	28. 曲轴、气缸、轴承、活塞等压缩机铸造件；平衡重、车桥、桥壳等工程机械铸造件；制动钳、转向节、压盘、飞轮、平衡轴等汽车铸造件
29. 江苏勤川精工股份有限公司	30. 铸铁件	31. 白色家电、工程机械	32. 气缸、上/下轴承、法兰等压缩机铸造件；泵壳、叶轮、壳体等工程机械铸造件；液压电机壳体、定子基座等液压电机铸造件

数据来源：华翔股份《山西华翔集团股份有限公司向特定对象发行股票证券募集说明书》（2024-09-13）。

4、经测算公司主要产品的市场占有率达 4.00%，在市场中占据一定有利地位

在小功率、低制冷量的家用空调、轻商用空调等应用领域，已基本形成了以转子式压缩机（也称旋转式压缩机）为主导的压缩机市场格局，公司主要产品为转子压缩机的主要零部件之气缸，每台压缩机生产过程中均需要耗用一个气缸。

根据产业在线数据，2024 年度，中国转子压缩机生产规模为 29,499.10 万台。以每台转子压缩机耗用 1 件进行测算，公司压缩机零部件产品 2024 年度的市场空间为 29,499.10 万件，据此计算，2024 年度公司主要产品的市场占有率为 4.00%。具体如下表所示：

单位：万件	
项目	数量
公司气缸件销售数量 (A)	1,179.22
2024 年度中国转子压缩机零部件市场需求量 (B)	29,499.10
公司产品市场占有率 (C=A/B)	4.00%

数据来源：产业在线

根据测算结果，公司主要产品的市场占有率为 4.00%，在市场竞争中已占据一定地位。随着下游空调市场的持续增长、公司新客户的不断开拓，公司将通过持续的技术创新，进一步增强产品竞争力，巩固并提升公司现有行业地位。

5、公司客户群体优质，款项周转率高于行业平均水平

公司已与白色家电、工程机械和工业机器人等多个领域的领军客户建立长期稳定的合作关系，凭借卓越的产品品质与服务能力，先后获得松下“杰出贡献供应商”、三菱“金奖供应商”等荣誉，公司下游各领域主要客户及市场地位如下表所示：

业务领域	客户名称	市场地位
白色家电	三菱电机	全球前十大空调压缩机厂商之一 (No.6)
	广州松下	全球前十大空调压缩机厂商之一 (No.8)
	三星电子 (苏州三星)	全球知名评估机构 Interbrand “Best Global Brands 2024” Top5
工程机械	威乐集团	全球知名评级机构 EcoVadis “Platinum Medal” (白金奖) 企业 (全球前 1%)

业务领域	客户名称	市场地位
	丹佛斯集团	全球知名评级机构 EcoVadis “Silver Medal”(银奖)企业（全球前 15%）
工业机器人	库卡机器人	全球知名工业机器人制造厂商

数据来源：Leaper Collectio、Interbrand、威乐集团官网、丹弗斯集团官网。

上述客户经营规模较大、信用状况良好且具有较好的财务实力。报告期内，公司凭借优质的产品品质与高效的服务响应能力，与上述客户建立了长期稳定的合作伙伴关系，相关客户普遍能够按照合同约定及时回款，公司应收账款周转率长期保持在较高水平，报告期内公司应收账款周转率分别 4.83 次、5.29 次和 0.89 次，整体高于同行业可比公司水平，具体如下表所示：

公司名称	应收账款周转率 (次)		
	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年
华翔股份 (603112)	未披露	3.68	3.58
联合精密 (001268)	未披露	1.73	1.58
百达精工 (603331)	未披露	3.59	4.05
南特科技 (874643, 北交所提交注册)	未披露	2.42	2.22
同行业可比公司平均值	未披露	2.85	2.86
勤川精工	0.89	5.29	4.83

良好的应收账款周转率不仅能够加快公司资金循环，减少资金在应收账款项目上的占用，进而提升资金使用效率与盈利潜力；同时能显著降低呆账、坏账的发生概率，有效保障营收质量与财务稳定性，为业务的持续扩张提供坚实支撑。

综合上述在公司产品、客户、技术、人员、生产、专利等方面的角度分析，公司是一家在铸造、精加工全工艺流程方面拥有鲜明技术优势；在专利、人员方面拥有深厚储备；在产品应用领域拥有多样层次；在下游销售渠道拥有优质客源的金属精密零部件制造企业。

【中介机构核查部分】

一、请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

(一) 核查程序

针对事项①至事项④，主办券商及律师开展了以下核查工作：

1、查阅公司外包、外协相关制度并向公司采购相关负责人了解与主要外协、外包供应商的交易背景、具体外协及外包工序内容及定价机制；了解外协、外包涉及工序是否涉及核心业务或关键技术，以及是否需要特殊业务资质许可；了解部分外协厂商成立后不久即与公司发生业务往来的商业背景；

2、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询公司报告期内主要外协、外包厂商的工商登记信息，包括成立时间、经营范围、股东、董事、监事、高级管理人员等信息，并与公司董监高调查表有关内容进行比对，核查是否存在关联关系；

3、实地走访主要外协、外包供应商，了解经营及相关资质、业务合作情况以及服务定价机制；了解部分厂商成立不久后即与公司的商业背景，并确认其与公司、董监高及其他关联方之间是否存在关联关系；是否存在通过外协、外包厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；

4、针对公司银行资金流水进行了大额资金流水核查，核查公司是否存在通过外协、外包厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；

5、查阅同行业可比公司的公开信息，了解行业内外协、外包模式的通行定价机制，核查同行业可比公司是否存在外协加工模式，是否为行业惯例；

6、查阅行业销量数据，同行业可比公司关键财务指标，结合公司外协、外包采购金额、设备收入比等关键资源要素，分析外协内容是否与公司关键资源要素匹配；

针对事项⑤至事项⑥，主办券商及律师开展了以下核查工作：

1、查阅公司的不动产权证书、公司未办理产权证书的建筑物的建设工程规划许可证、工程合同；

- 2、查阅公司的《无锡市社会法人专项信用报告(有无违法违规记录证明 2025 版)》及宜兴市经开区管委会出具的相关说明;
- 3、查阅公司实际控制人出具的关于房屋及土地相关承诺函，了解实控人针对该事项出具的兜底承诺内容;
- 4、查阅公司覆盖报告期的排污许可证，核查是否存在取得资质生产经营的情况。

针对事项⑦，主办券商及律师开展了以下核查工作：

- 1、查阅铸造和精加工行业有关书籍、资料和有关研究报告；查阅同行业可比公司的公开信息，了解公司产品、客户、技术所处行业地位；
- 2、查阅公司专利、软著等知识产权，了解公司核心技术人员履历，了解公司在专利、人员等方面的技术储备情况；实地勘察公司生产工艺流程，了解公司产品生产情况；
- 3、走访公司下游主要客户、了解公司产品质量口碑、应用场景及性能特点等情况。

(二) 核查意见

针对事项①至事项④，主办券商及律师核查意见如下：

- 1、公司外协、外包厂商均负责简单重复工序，并均已取得营业执照，无需其他特殊业务资质许可；
- 2、公司存在少数外协厂商成立不久后即与公司合作的情形，主要系先前业务承接等原因所致，具有商业合理性；
- 3、公司主要外协、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；
- 4、公司与外协、外包厂商的定价机制公允，不存在外协、外包厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；

5、外协、外包加工系补充公司产能的合理商业行为，公司的外协、外包采购金额与下游主要行业销量波动显著相关，公司采购外协、外包加工服务与公司关键资源要素相匹配；

针对事项⑤至事项⑥，主办券商及律师核查意见如下：

1、根据《中华人民共和国建筑法》《建设工程质量管理条例》和《建设工程质量管理条例》等相关规定，公司未取得产权证书相关房产的建设行为未受到行政处罚，但存在受到处罚的风险，公司已就上述风险在《公开转让说明书》“重大事项提示”中予以披露；

2、公司暂未办理权属证书的房产系公司在自有土地上的自建房产，不存在权属纠纷，均为非主要生产经营性用房，且建筑面积占房产总面积比例较低。该等房产瑕疵不会对公司的生产经营活动造成重大不利影响，不构成重大违法违规，不会对公司本次挂牌造成实质性法律障碍；

3、公司已将设计图提交图审中心进行图纸审查，根据宜兴市经开区管委会出具的《说明》及《关于勤川精工部分建筑不动产权证办理情况的说明》，公司正积极推进不动产权证办理工作，预计本次权属证书办理不存在实质性障碍；

4、公司生产厂区均已取得覆盖整个报告期的《排污许可证》或进行了排污备案登记，不存在到期未更换的情形，在报告期内公司生产过程中生产的废物均按照相关规定达标排放或处置，未因违反环保法律法规而受到行政处罚。

针对事项⑦，主办券商及律师核查意见如下：

公司深耕金属精密零部件行业多年，始终坚持为全球知名企业提供高品质、高性能的核心产品，公司是一家在铸造、精加工全工艺流程拥有鲜明技术优势、在专利、人员方面拥有深厚储备、在产品应用领域拥有多样层次、在下游销售渠道拥有优质客源的特色金属精密零部件制造企业。

(2) 关于子公司。

**根据申报文件，广东勤川、新东诚系同一控制下合并取得。请公司说明：相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性。
请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。**

【回复】

【公司回复部分】

一、相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性

(一) 收购广东勤川的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性

公司于 2023 年 10 月通过增资扩股方式完成对广东勤川 100% 股权的收购，通过对广东勤川的收购，公司不仅能够实现精加工产能的有效扩充，亦通过上下游协同效应释放了规模化优势，为公司扩大“珠三角”商业版图和提升盈利能力奠定基础，是强化核心竞争力，顺应行业发展趋势的合理商业举措。

公司收购广东勤川的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性具体参见本问询回复问题 1 之“二、(二) 2023 年 10 月股权出资与公司经营关联性、估值公允性，是否存在出资瑕疵”部分的描述。

(二) 收购新东诚的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性

1、公司收购新东诚系为布局新质生产力领域，同时针对性消除潜在同业竞争风险

公司深耕精密结构件、铸件生产行业多年，积累了深厚的产品研发、生产和销售经验，现已实现了与松下、三菱、三星等多家全球知名高端企业持续而稳固的业务合作，近年来公司经营业绩稳步增长。

在持续巩固主业的同时，公司实控人于 2020 年末开始将目光投向新质生产力领域，并于 2021 年投资设立新东诚，新东诚主营业务聚焦于工业机器人精密本体结构件的精加工业务，已于 2022 年已取得库卡机器人的合格供应商资质，2025 年 1-7 月已实现销售收入 158.77 万元（未经审计或审阅）。

新东诚面向的主要客户为库卡机器人集团，该集团作为全球工业机器人制造领域的头部企业，于 2018 年被美的集团收购，目前主要从事机器人整机的研发、生产及销售业务。

一方面，公司收购新东诚是基于原有美的集团产业生态体系，探索其集团旗下更具发展潜力赛道的重要布局。本次收购运作有望与公司现有销售团队形成业务协同，实现客户资源共享、销售渠道互补，进一步提升市场覆盖能力与客户服务水平，助力公司在工业机器人精密度件领域构建更强的市场竞争力。

另一方面，公司考虑新东诚主要产品所涉及的加工工艺流程与公司存在相似性。在核心加工环节均采用数控机床，通过车削、铣削等精密数控加工工艺对铝合金铸件进行处理。通过对新东诚的收购，能够针对性消除公司潜在的同业竞争风险。

因此，公司基于布局新质生产力领域、针对性消除潜在同业竞争风险等两方面考虑，而于 2024 年 10 月完成对新东诚的收购。

2、取得新东诚的价格、定价依据及公允性

2024 年 10 月，广东勤川做出股东决定，同意以共计 790 万元受让陈晓锋等人持有的新东诚 100% 股权。

本次股权转让定价系依据评估结果而定。2024 年 10 月，上海众华资产评估有限公司出具“沪众评报字[2024]第 0762 号”《广东新东诚机械制造有限公司拟股权转让行为涉及的该公司股东全部权益价值资产评估报告》，截至评估基准日 2024 年 8 月 31 日，新东诚的股东全部权益评估值为 790 万元。

2024 年 10 月，新东诚股东会决议同意陈晓锋等人将其合计所持新东诚 100% 股权转让给广东勤川。陈晓锋等人与广东勤川签署《收购意向协议》《广东新东诚机械制造有限公司之股权转让协议》，约定上述股权转让事宜，同月，广州市番禺区市场监督管理局核准新东诚本次变更。

综上，本次收购新东诚的定价依据清晰，作价公允。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要开展了以下核查工作：

- 1、获取并查阅公司收购广东勤川涉及的会议文件、交易文件、评估报告、和工商内档等文件材料，了解收购广东勤川的原因，以及核查本次收购、出资程序的合法合规性、交易定价依据的公允性；
- 2、访谈公司实际控制人，了解公司收购新东诚的背景及原因；获取并查阅广东勤川收购新东诚涉及的会议文件、交易文件、评估报告、验资报告、工商内档等文件材料，核查本次收购、出资程序的合法合规性、交易定价依据的公允性；
- 3、查阅公开资料，了解库卡机器人集团的主要产品、行业地位以及被美的集团收购等有关情况；
- 4、实地访谈库卡机器人，查看库卡机器人厂区生产情况，了解库卡机器人在机器人领域的发展规划；
- 5、查阅《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》等有关规章制度，研判公司相关收购是否能够有效针对性消除潜在同业竞争风险。

二、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、公司收购广东勤川，旨在针对性消除同业竞争风险的同时，通过资源整合进一步强化核心竞争力，是顺应行业发展趋势的必要举措。本次出资价格系依据评估报告协商确定，依据充分、具有公允性；
- 2、公司收购新东诚系为布局新质生产力领域，同时针对性消除潜在同业竞争风险，具有合理商业背景，该次收购价格系依据评估报告确定，依据充分、具有公允性。

(3) 关于公司治理。

请公司：①补充披露董监高陈君虎、薛洪方、丁兴意、张庆完整简历；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】

【公司回复部分】

一、补充披露董监高陈君虎、薛洪方、丁兴意、张庆的完整简历

公司已在《公开转让说明书》“第一节 七、公司董事、监事、高级管理人员”中对董监高陈君虎、薛洪方、丁兴意、张庆的简历进行补充披露如下：

序号	姓名	职业（创业）经历
1	陈君虎	1995年8月至2000年3月，从事个体工商户商行贸易；2001年2月至2004年6月，任胶南电控厂副总经理；2004年3月到2017年12月，任无锡市前峰电器安装有限公司总经理，2005年5月至今任无锡市东安五金机械厂负责人；2019年8月至今任无锡众晟科技有限公司执行董事；2018年11月至2025年1月任江苏勤川精工有限公司监事；2025年1月至今任江苏勤川精工股份有限公司董事。
2	薛洪方	1990年9月至1993年12月，任无锡市广益五金塑料厂职工；1994年1月至1996年11月，任无锡市动力机厂锅炉工；1997年3月至2003年5月，任无锡市永进精密铸造有限公司维修工、驾驶员；2004年2月至2008年10月，任无锡市友谊出

序号	姓名	职业（创业）经历
		租汽车有限公司驾驶员；2009年1月至2019年4月，任江苏五星建设集团有限公司项目经理，2019年5月至2024年12月，任无锡协正弘机械有限公司执行董事；2022年1月至2024年12月，任无锡科多汇工程技术有限公司执行董事；2025年1月至今任江苏勤川精工股份有限公司董事。
3	丁兴意	1995年5月至1997年2月，任无锡永进精密铸造有限公司项目经理；1998年2月至2002年7月，任无锡贺宇五金有限公司项目经理；2002年11月至2014年4月，任联科力（无锡）精密工业有限公司项目经理；2014年5月至今任无锡瑞丁机械有限公司监事；2025年1月至今任江苏勤川精工股份有限公司监事。
4	张庆	1999年11月至2003年2月，任重庆华光仪表仪器有限公司工具科机械加工学徒；2003年3月至2006年6月，任嘉兴世科机械数控车间编程调试操作员；2006年8月至2011年12月，任嘉兴四通车轮有限公司，金工车间编程调试人员；2012年3月至2014年5月，任张家港巨峰机械项目部技术组负责人；2014年3月至2017年2月，任无锡长城机器制造有限公司数控车间责任人；2017年3月至2021年3月，任江阴恒润环锻有限公司深加工部负责人；2022年3月至2023年6月，任江苏省普瑞科技有限公司项目制造工艺负责人。2023年7月至2025年1月，任江苏勤川精工有限公司技术部工程师；2025年1月至今，任江苏勤川精工股份有限公司技术部工程师、监事。

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

公司已设立监事会作为公司内部监督机构，未设立审计委员会。监事会能够按照《公司章程》《监事会议事规则》等规定履行内部监督职责，相关情况符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定，具体如下：

规定名称	规定内容	是否符合
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》	第十四条：申请挂牌公司应当依据法律法规、中国证监会及全国股转系统相关规定制定完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则，建立健全公司治理组织机构，并有效运作。申请挂牌公司按照《公司法》、部门规章、业务规则和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》等规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。	符合
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第三条：挂牌公司应当按照法律法规、部门规章和全国股转系统业务规则的规定，建立健全公司治理机制和内部控制机制，完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则与运作机制，规范董事、监事、高级管理人员的行为和选聘，履行信息披露义务，采取有效措施保护公司股东特别是中小股东的合法权益。	符合
《非上市公众公司监督管理办法》	第八条：公众公司应当建立兼顾公司特点和公司治理机制基本要求的股东会、董事会、监事会制度，明晰职责和议事规则。	符合

综上所述，公司设立监事会作为内部监督机构，未设立审计委员会的情形符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定，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

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。

(一) 公司已按照相关规定制定了挂牌后适用的公司章程及相关内控制度

公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》及《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》等规定制定了公司股票挂牌后适用的《公司章程（草案）》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》，并制定了《对外

担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《重大信息内部报告制度》《承诺管理制度》《利润分配管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等相关公司治理制度。

（二）挂牌后适用的公司章程及制度的内容与形式符合相关法律法规规定

公司挂牌后适用的公司章程及制度主要根据现行有效的《公司法》及《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》等全国股转公司业务规则制定或修订，经与前述法律法规的内容进行比对，《公司章程（草案）》及其他内部制度的形式及内容符合前述法律法规的规定。

（三）挂牌后适用的公司章程及内控制度均履行了相应的审议程序

公司内部制度均已在2025年1月的成立大会暨第一次股东会，第一届董事会第一次会议中予以审议通过；公司挂牌后适用的《公司章程（草案）》已在2025年6月召开的第一届董事会第二次会议，2024年度股东大会中予以审议通过。因此挂牌后公司适用的公司章程及内控制度均已履行了相应的审议程序。

综上所述，《公司章程（草案）》及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规的规定，已完成了相应的董事会、监事会和股东会审议程序，合法合规，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。

公司已根据《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及全国股转系统官网发布的文件模板，对申报文件《2-2主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》和《2-7主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》进行了比对。

经比对，《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》系根据全国股转系统发布的最新模板制作并签署，无需更新。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要开展了以下核查工作：

1、获取并查阅陈君虎、薛洪方、丁兴意、张庆的简历及调查表，了解其完整的职业（创业）经历，并将其与公司补充披露部分进行比对核查；

2、查阅《公司法》《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》等相关法律法规及规范性文件，核查公司内部监督机构的设置是否符合规定；

3、查阅公司会议决议文件、挂牌后适用的公司章程及内部制度；检索《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，核查公司章程及内部制度是否符合相关规定。

4、对申报文件《2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》和《2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》与全国股转系统官网发布的文件模板进行比对，并比对核查是否因本次回复补充披露而涉及更新上传的情形。

二、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》中补充披露陈君虎、薛洪方、丁兴意、张庆的完整职业（创业）经历；

2、公司设立监事会作为内部监督机构，未设立审计委员会的情形符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定，无需制定调整计划；

3、公司本次挂牌后适用的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。

4、经比对，《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》系根据全国股转系统发布的最新模板制作并签署，无需更新。

(4) 关于存贷双高。

根据申报文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-2 月，公司货币资金余额分别为 5,692.13 万元、5,540.38 万元和 6,379.97 万元，短期借款余额分别为 4,905.49 万元、7,561.58 万元和 11,985.92 万元。请公司：①说明公司报告期内货币资金、短期借款与利息收入、财务费用的匹配性；②说明公司短期借款的基本情况、主要用途、到期时点及还款安排；在货币资金较高情况下借款的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

一、公司报告期内货币资金、短期借款与利息收入、财务费用的匹配性

(一) 公司报告期内货币资金与利息收入具有匹配性

报告期内，公司财务费用中利息收入金额分别为 54.63 万元、48.57 万元和 4.10 万元，包括活期存款利息收入、保证金利息收入以及关联方资金占用的利息收入，其中关联方资金占用利息收入分别为 37.25 万元、36.67 万元和 0.00 元。

报告期内，公司货币资金与利息收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-2 月/2025 年 2 月末	2024 年度 /2024 年 12 月末	2023 年度 /2023 年 12 月末
利息收入 ①	4.10	48.57	54.63
其中：关联方资金占用的利息收入 ②	-	36.67	37.25
银行存款及其他货币资金月均余额 ③	6,012.90	5,794.24	3,559.63
平均利率 ④= (①-②) /③	0.41% (年化后)	0.21%	0.49%
同期银行存款活期执行的利率	0.10%	0.10%-0.20%	0.20%-0.35%

注：银行存款及其他货币资金月均余额=各月末余额之和/期间月度数

报告期内，经测算公司货币资金的平均年利率分别为 0.49%、0.21% 以及 0.41%，该平均年利率略高于同期银行一般活期存款利率，主要由于公司在农业

银行宜兴常福支行的存款为银行承兑汇票保证金，报告期内存款规模为300-1,000万元，其对应的利率相对较高，报告期内执行利率为1.45%-1.60%。

报告期各期，公司货币资金的测算年平均利率位于公司各期实际执行的货币资金利率区间范围之内，公司报告期内货币资金与利息收入具有匹配性。

（二）公司报告期内短期借款与利息支出具有匹配性

报告期内，公司利息支出分别为342.52万元、299.78万元以及55.40万元，包括短期借款、长期借款、应收账款-美易单保理、银行无保证金开票相关利息费用等融资活动所产生的利息支出，其中，短期借款利息支出分别为238.72万元、215.48万元以及51.33万元。

公司短期借款包括金融机构借款和已贴现未到期的票据。报告期内，公司短期借款与利息支出的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2024年度/2024年12月31日	2025年1-2月/2025年2月28日
利息支出合计	342.52	299.78	55.40
其中：金融机构借款利息支出 ①	124.74	133.50	42.95
票据贴现相关利息支出 ②	113.98	81.98	8.38
美易单贴现相关利息支出	60.35	28.08	-
租赁负债相关利息支出	43.45	26.17	3.20
银行无保证金开票利息支出	-	30.05	0.86
金融机构借款加权平均余额 ③	3,336.44	3,847.76	1,313.88
金融机构借款平均利率 ④=①/③	3.74%	3.47%	3.27%
金融机构借款实际利率区间	3.70%-4.15%	2.75%-4.15%	2.60%-3.40%
票据贴现加权平均余额 ⑤	4,552.40	4,573.41	454.51
票据贴现平均利率 ⑥=②/⑤	2.50%	1.79%	1.84%
票据贴现实际利率区间	0.80%-4.00%	0.75%-3.30%	1.77%-1.95%

注：金融机构借款加权平均余额为按借款占用天数加权后的余额；票据贴现加权平均余额为按照应收票据贴现占用天数加权后的余额。

由上表可知，报告期各期，公司各项短期借款平均利率分布于公司各期的实际借款利率区间范围之内，公司短期借款与利息支出具有匹配性。

二、说明公司短期借款的基本情况、主要用途、到期时点及还款安排；在货币资金较高情况下借款的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配

(一) 公司短期借款的基本情况、主要用途、到期时点及还款安排

截至 2025 年 2 月末，公司短期借款的余额为 9,700.00 万元，其基本情况、主要用途、到期时点及还款安排情况如下：

单位：万元

借款银行	贷款日期	贷款到期日	2025 年 2 月末 借款余额	主要用途	还款安排
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/6/20	2025/6/18	400.00	购买材料	按月付息，2025 年 6 月已偿还完毕
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/7/5	2025/7/3	300.00	购买材料	按月付息，2025 年 7 月已偿还完毕
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/8/12	2025/8/11	500.00	购买材料	按月付息，2025 年 8 月已偿还完毕
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/8/23	2025/8/22	500.00	购买材料	按月付息，2025 年 8 月已偿还完毕
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/10/17	2025/10/15	300.00	购买材料	按月付息，2025 年 10 月计划归还 300 万元
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/11/13	2025/11/12	700.00	购买材料	按月付息，2025 年 11 月计划归还 700 万元
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2024/12/25	2025/11/24	400.00	购买材料	按月付息，2025 年 11 月计划归还 400 万元
中国农业银行股份有限公司宜兴分行	2025/1/17	2026/1/16	900.00	购买材料	按月付息，2026 年 1 月计划归还 900 万元
中国银行股份有限公司宜兴分行	2024/12/6	2025/12/5	1,000.00	购买材料	按月付息，2025 年 12 月计划归还 1,000 万元

借款银行	贷款日期	贷款到期日	2025年2月末 借款余额	主要用途	还款安排
中国银行股份有限公司江门蓬江支行	2025/1/20	2026/1/20	1,000.00	购买材料	按月付息，2026年1月计划归还1,000万元
江门农村商业银行股份有限公司棠下支行	2025/1/24	2026/1/20	1,500.00	购买材料	按月付息，2025年9月已偿还完毕
江门农村商业银行股份有限公司棠下支行	2025/2/18	2026/1/20	1,690.00	购买材料	按月付息，2025年9月已偿还完毕
江门农村商业银行股份有限公司棠下支行	2025/2/18	2026/1/20	510.00	购买材料	按月付息，2025年9月已偿还完毕
合计			9,700.00		

报告期内，公司按照借款合同约定对银行借款进行偿付，征信状况良好，根据2025年8月取得的公司征信报告，报告期内，公司未出现银行还款逾期情况。

（二）在货币资金较高情况下借款的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配

1、在货币资金较高情况下借款的原因及合理性

报告期内，公司业绩保持较快增长，且新客户开拓取得成效，但产能利用率高位运行，为突破产能瓶颈，公司战略性推进产能扩充计划。公司将自有资金用于支付设备和工程款后，存在一定资金缺口，因此短期借款规模有所增加，具有合理性。同时，公司与客户主要采用票据结算方式，因客户票据兑付周期短于向供应商开具票据的兑付周期、部分保证金利率高于票据贴现利率等原因，公司存在将较多票据予以贴现后，再存入银行作为保证金，继而开具银行承兑汇票给供应商，以此获取净利息收入的情况，导致使用权受限的货币资金规模较高，货币资金整体规模较高。报告期各期末，公司货币资金构成如下：

单位：万元

项目	2025年2月末	2024年末	2023年末
货币资金期末余额①	6,379.97	5,540.38	5,692.13
其中：使用权受限的货币资金②	5,099.37	4,575.12	5,378.36
使用权不受限的货币资金③	1,280.60	965.27	313.76

项目	2025年2月末	2024年末	2023年末
使用权不受限的货币资金占比④=③/①	20.07%	17.42%	5.51%

由上表可知，公司货币资金整体规模虽然较高，但使用权不受限的货币资金余额较小，报告期各期末使用权不受限的货币资金占比分别为 5.51%、17.42% 和 20.07%。公司需要保持一定量的货币资金作为安全储备，同时随着业务规模持续扩大，公司亦需要较多流动资金用于业务扩张。公司报告期内经营性现金的月支出情况与使用权不受限的货币资金余额对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年2月末/2025年1-2月	2024年12月末/2024年度	2023年12月末/2023年末
经营性现金支出	4,110.93	17,864.07	22,292.25
月均经营性现金支出	2,055.47	1,488.67	1,857.69
使用权不受限的货币资金	1,280.60	965.27	313.76
使用权不受限的货币资金/月均经营性现金支出	0.62	0.65	0.17

由上表可知，报告期各期末，公司使用权不受限的货币资金占月均经营性现金支出的比例整体在 60% 左右的水平，公司流动性相对紧张，存在通过银行借款补充流动性的现实需求。

综上，公司虽然货币资金总额较高，但多为银行承兑汇票保证金，使用权不受限的货币资金规模整体较小，公司通过借款补充流动资金具有合理性。

2、是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司子公司广东勤川为满足贷款银行受托支付的要求，存在通过广州河野机械科技有限公司取得银行贷款的情形，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十二、1、转贷”中进行完成披露。

截至本回复出具日，广东勤川已于 2025 年 9 月提前偿付上述银行借款及相应利息，上述转贷行为已终止并已得到完整规范，报告期后，公司不存在其他通

过供应商进行转贷融资的情况。公司已完善资金管理等相关内部控制，提高员工的合规意识，并加强内部管理监督确保内部控制相关制度得到有效执行。

除上述转贷资金外，报告期内，公司大额资金收付主要系收到销售款项、支付采购货款、支付职工薪酬、支付各项税费、收到借款、偿还借款等常规操作，不存在其他大额异常资金转账的情况。

3、公司短期借款与业务发展规模和资金需求具有匹配性

报告期内，公司处于业务规模持续扩张的成长阶段，项目建设投入相对较大，且项目建成投产后的开发市场亦需要一定时间，因而导致项目建设资金和流动资金存在一定缺口。

公司与主要客户通常采用票据结算方式，且多数票据兑付周期为3个月左右，公司在收到票据后以背书、贴现再开具银行承兑票据以及贴现后支付等方式支付设备及工程款项，其中贴现后再开具的银行承兑票据兑付周期为6个月左右，可以一定程度上缓解公司资金压力。

报告期内，公司作为非上市公司，融资渠道相对有限，股东资本性投入存在一定压力，为保障公司生产经营的正常开展以及发展战略的稳步推进，公司根据资金需求陆续向银行获取借款，公司各期资金缺口与短期借款融资规模对比如下：

单位：万元

项目	2025年1月—2月	2024年度	2023年度
经营性现金支出	4,110.93	17,864.07	22,292.25
固定资产及无形资产现金支出	2,787.46	8,311.88	2,964.88
偿还债务现金支出	-	3,900.00	2,400.00
收购子公司现金支出	-	780.74	-
整体现金支出规模	6,898.39	30,856.69	27,657.13
减：股东资本性现金投入	-	2,620.20	210.30
减：经营性现金流入	2,724.01	14,308.19	18,084.99
整体资金缺口	4,174.38	13,928.30	9,361.84
通过短期借款取得的现金	4,556.03	13,895.93	11,152.31

注：短期借款取得的现金包含非“6+9”银行承兑汇票贴现取得的现金。

由上表可知，公司各期资金缺口规模与短期借款融资规模基本相当，公司短期借款规模系公司根据经营状况股东资本性投入和日常资金安排合理制定，与日常经营资金周转需求具有匹配性。

报告期内，公司短期借款规模有所扩大，主要系公司处于业务规模持续扩张的成长阶段，项目建设等的持续投入导致资金周转需求扩大所致，与公司业务发展阶段及发展规划具有匹配性。

综上所述，公司根据经营状况股东资本性投入以及日常资金安排等因素，合理借入短期借款，用于日常经营资金周转，与公司业务发展规模、发展规划、和资金需求具有匹配性。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

- 1、取得并查阅银行出具的《已开立银行结算账户清单》，并将开立账户清单与会计系统中记载的银行账户进行核对，验证银行账户的完整性；
- 2、取得并查阅报告期内公司的银行对账单、余额调节表，并对主要银行账户的收支进行对账单和银行日记账的双向测试，核查是否存在大额异常资金转账情况，取得利息收入明细并进行复核，分析货币资金与利息收入的匹配性；
- 3、取得并核查报告期各期公司的银行贷款合同、企业信用报告等材料，并与企业提供的贷款台账进行比对分析；获取利息支出明细并进行了复核，核查利息支出与借款金额的匹配性；
- 4、对公司的银行账户实施函证程序，通过银行函证确认货币资金的余额、性质、受限情况以及银行借款金额、借款期限、借款适用利率、是否存在抵押、担保情形等；

5、了解公司货币资金构成、大额短期借款实际用途等情况；访谈公司财务总监，核查存在大额货币资金背景下，存在大量短期借款的原因及合理性；核查具体借款用途与实际经营需要是否匹配；

6、访谈公司财务人员，核查公司是否存在异常资金转账情况，核查公司转贷规范整改情况、内部控制完善措施情况、期后是否有新增情况；获取公司银行流水，查验包括借款资金在内的大额资金流向是否涉及公司关联方，是否存在大额异常资金转账等情况。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、报告期内公司的货币资金与利息收入、借款与利息支出具有匹配性；
- 2、公司虽然货币资金总额较高，但多为银行承兑汇票保证金，使用权不受限的货币资金规模整体较小，公司通过借款补充流动资金具有合理性；
- 3、除公转书已披露的转贷行为外，公司报告期内不存在其他大额异常资金转账的情况；
- 4、公司报告期内根据经营状况、股东资本性投入以及日常资金安排等因素，合理借入短期借款，用于日常经营资金周转，与公司业务发展规模、发展规划、和资金需求具有匹配性。

(5) 关于应收款项。

根据申报文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-2 月，公司应收票据余额分别为 1,292.80 万元、4,510.82 万元和 4,798.64 万元，应收账款余额分别为 4,313.55 万元、4,660.45 万元和 4,897.67 万元，应收款项融资余额分别为 860.04 万元、9.14 万元和 826.84 万元。请公司：①补充披露公司期后应收账款、应收票据的回款情况，说明相关内控制度是否健全及有效执行；说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；②说明报告期各期公司应收票据、应收账款与主要客户之间的匹配性，是否存在差异及原因；③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，应收款项融资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】

【公司回复部分】

一、补充披露公司期后应收账款、应收票据的回款情况，说明相关内控制度是否健全及有效执行；说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；

(一) 补充披露公司期后应收账款、应收票据的回款情况，说明相关内控制度是否健全及有效执行

1、补充披露公司期后应收账款的回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、(一) 流动资产结构及变化分析”之“4、应收账款”之“(7) 其他事项”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年2月28日	2024年12月31日	2023年12月31日
账面余额①	33. 5, 243. 83	34. 4, 993. 33	35. 4, 540. 57
期后回款金额②	36. 5, 083. 38	37. 4, 874. 73	38. 4, 489. 07
39. 期后回款比例③=②/①	40. 96. 94%	41. 97. 62%	42. 98. 87%

注：期后回款统计截至 2025 年 8 月 31 日。

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 4,540.57 万元、4,993.33 万元以及 5,243.83 万元，截至 2025 年 8 月末，上述应收账款已基本回款，回款比例分别为 98.87%、97.62% 以及 96.94%。”

2、补充披露公司期后应收票据的回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、（一）流动资产结构及变化分析”之“3、应收票据”之“（5）其他事项”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司应收票据期后兑付情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年2月末	2024年末	2023年末
应收票据期末余额①	43. 4, 798. 64	44. 4, 510. 82	45. 1, 292. 80
46. 其中：期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期未终止确认的应收票据②	47. 4, 188. 93	48. 3, 696. 93	49. 1, 209. 13
50. 应收票据在手余额③=①-②	51. 609. 71	52. 813. 89	53. 83. 66
54. 期后承兑金额 ^{注1} ④	55. 10. 39	56. 4. 61	57. 63. 66
58. 期后背书转让金额⑤	59. 412. 51	60. 19. 42	61. -
62. 期后贴现金额 ^{注2} ⑥	63. 186. 81	64. 789. 85	65. 20. 00
66. 期后兑付比例⑦= (④+⑤+⑥) /③	67. 100. 00%	68. 100. 00%	69. 100. 00%

注 1：期后承兑统计截至 2025 年 8 月 31 日；

注 2：期后贴现金额包括手续费金额

由上表可知，截至 2025 年 8 月末，公司报告期各期末应收票据均已完成承兑、背书转让及贴现，应收票据回款情况良好。”

3、说明相关内控制度是否健全及有效执行

公司制定了与应收账款相关的内控制度，报告期内得到有效执行，具体情况如下：

（1）业务经办人的所在部门是应收款项的直接责任部门，财务部门是应收款项的清理监督管理部门；

（2）财务部门日常加强对应收账款的核算和管理，并专门设置“应收账款台账”，按照应收单位、部门或个人分别核算，及时核对、催收应收款项。每月终了，将已确认收款的收款单据全部处理完毕，确保总账、明细账相符，同时根据客户的欠款情况，分析其信誉程度，及时采取相应的措施收回欠款。对超过信用回款期不回款的客户进行预警，并及时办理对账，把拖欠的应收账款余额反馈给业务部，督促经办人员及时进行催讨，加速货款回笼，避免发生损失；

（3）所有应收款项均按账龄基准记存。公司负责应收款项的会计必须每月至少一次核查所有应收账款，确定每项账款的可收回性，并编制账龄账目分析，财务经理审核。此分析将作为编制应收款项整个存续期预期信用损失率对照表的基准，根据该基准计提应收款项的坏账准备。对账龄较长又不能收回的应收账款要查明原因，如果有客观证据表明该项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备，追究责任。对确实无法收回的，按规定程序报上级领导或董事会及股东会批准后予以核销；

（4）公司负责应收账款的会计应经常性与信用客户保持联系，与业务人员合作进行账款的催收，对业务人员催收账款进行督促和监督；

（5）经办业务人员是应收账款的第一责任人，财务部门应认真履行检查监督职能，对应收款项实行动态监控。

公司对应收账款已建立健全有效的相关内控制度，日常生产经营管理已按上述内控制度的规定予以执行。

综上，公司应收款项期后回款情况良好，应收款项相关内控制度健全并已得到有效执行。

(二) 说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

1、公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势

报告期各期，公司以票据作为结算方式的客户收入占当期营业收入比如下：

单位：万元

项目	2025年1-2月	2024年度	2023年度
票据结算收入 ①	3,209.93	18,241.62	16,585.30
营业收入 ②	4,580.49	25,208.16	23,447.57
票据作为结算方式的比例 ③=①/②	70.08%	72.36%	70.73%
变动比例	-2.29 个百分点	1.63 个百分点	

由上表可知，报告期各期公司以票据作为结算方式的比例分别为 70.73%、72.36% 和 70.08%，以票据作为结算方式的占比相对较高，基本上稳定在 70% 左右的水平。

2、与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

同行业可比公司未明确披露以票据作为结算方式的比例。

公司各期末应收票据余额（含应收款项融资）占当期营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-2月/2025年2月28日	2024年度/2024年12月31日	2023年度/2023年12月31日
百达精工 (603331)	营业收入	未披露	153,472.81	143,925.19
	应收票据、应收款项融资合计	未披露	5,473.25	3,871.71
	应收票据、应收款项融资占当期营业收入的比重	未披露	3.57%	2.69%
华翔股份	营业收入	未披露	382,751.87	326,351.35

公司	项目	2025年1-2月/2025年2月28日	2024年度/2024年12月31日	2023年度/2023年12月31日
(603112)	应收票据、应收款项融资合计	未披露	33,417.52	42,181.53
	应收票据、应收款项融资占当期营业收入的比重	未披露	8.73%	12.93%
联合精密 (001268)	营业收入	未披露	75,148.00	66,023.58
	应收票据、应收款项融资合计	未披露	5,675.34	3,763.64
	应收票据、应收款项融资占当期营业收入的比重	未披露	7.55%	5.70%
南特科技 (874643, 北交所提交 注册)	营业收入	未披露	103,086.41	93,834.31
	应收票据、应收款项融资合计	未披露	5,252.37	12,264.18
	应收票据、应收款项融资占当期营业收入的比重	未披露	5.10%	13.07%
行业平均值	营业收入	未披露	178,614.77	157,533.61
	应收票据、应收款项融资合计	未披露	12,454.62	15,520.26
	应收票据、应收款项融资占当期营业收入的比重	未披露	6.97%	9.85%
勤川精工	营业收入	4,580.49	25,208.16	23,447.57
	应收票据、应收款项融资合计	5,625.47	4,519.96	2,152.84
	应收票据、应收款项融资占当期营业收入的比重	20.47% (年化)	17.93%	9.18%

注：同行业可比公司数据来自其招股说明书、定期披露的报告等。

报告期各期，公司应收票据和应收款项融资占营业收入的比例分别为 9.18%、17.93% 和 20.47% (年化)，高于同行业公司 3%-13% 的水平。

经过长时间的合作并基于快速回笼资金的需求，目前，公司对三菱、松下等主要客户通常采用“35-90 天”的信用期予以款项回收，在此信用政策下，公司资金回笼速度相对较快，2023 年和 2024 年，公司应收账款周转率分别为 4.83

次、5.29 次和 0.89 次，远高于同行业可比公司 2.86 次和 2.85 次的平均水平。

公司与同行业可比公司在信用期限方面的对比情况如下：

公司	客户	信用期情况
百达精工(603331)	法雷奥、日立汽车、丹佛斯、美的、海立、格力等	30-120 天不等。
华翔股份(603112)	丰田集团、上汽制动、格力、美的等	主要客户的信用期分布在 45-90 天，其中对主要客户丰田集团旗下意大利丰田、法国丰田为提单日后 45 天，对昆山丰田为月结 30 天。
南特科技(874643，北交所提交注册)	格力电器、美的集团、海立集团等	月结/开票挂账 30-90 天不等。
勤川精工	三菱、松下等	35-90 天不等

注：上述内容来自可比公司招股说明书、债券募集说明书、定期报告等。

同时，下游三菱、松下等客户在公司相对偏紧的信用政策下，基于自身资金管理需求，而倾向于采用自身财团内或日本国内知名银行的承兑汇票予以支付，所出具的银行承兑票主要由三菱日联银行、三井住友银行负责承兑。

三菱日联银行、三井住友银行均为日本前三大商业银行，信用良好。且三菱、松下等客户为行业龙头企业，业绩良好，资产雄厚，违约风险较低。对于相关银行承兑汇票，公司可以持有至到期，也可以贴现后以 6 个月的兑付周期开具票据给供应商，还可以直接背书给供应商，对公司而言选择更为灵活。

在上述背景下，公司对三菱、松下等主要客户通常采用“35-90 天”的信用期，公司在较短信用期内通过银行承兑汇票的方式回笼盘活资金，具有合理性。

3、公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司的主要客户结构较稳定，信用政策及支付周期的制定主要依据历史交易情况及与客户商业谈判结果确定。

报告期各期，公司对前五大客户的信用政策汇总如下：

公司名称	信用政策			报告期内信用政策是否发生变化
	2025年1-2月	2024年	2023年	
无锡东成	货到票到后 50 天	货到票到后 50 天	货到票到后 50 天	否
三菱	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	否
松下	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	否
威乐集团	货到票到后 120 天或离岸后 90 天内	货到票到后 120 天或离岸后 90 天内	货到票到后 120 天或离岸后 90 天内	否
上海奥申	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	否
广州玮艺	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	货到票到后 35 天	否

注：“威乐集团”包括威乐水泵电机有限公司、威乐（中国）水泵系统有限公司、威乐（常州）水泵有限公司、WILO PUMPS LIMITED；公司对威乐集团境内子公司采用货到票到后 120 天的信用政策，对其境外子公司采用离岸后 90 天的信用政策。

报告期内，公司对主要客户通常给予“30-90 天”的信用期，报告期内信用政策未发生变化。报告期内，公司应收账款周转天数分别为 75.58 天、69.02 天、67.05 天，与主要客户信用政策具有匹配性。

综上，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

二、说明报告期各期公司应收票据、应收账款与主要客户之间的匹配性，是否存在差异及原因

报告期各期末，公司在收到主要客户的三菱日联银行、三井住友银行等银行承兑汇票后，会予以持有至到期、背书或贴现操作，该等处理不会终止确认对应的银行承兑汇票。

报告期各期末，公司主要客户的应收账款、应收票据、应收款项融资余额合计占比，与对应客户的收入占比具有匹配性，同时，对应客户的应收账款余额与该客户的收入相比具有匹配性，具体如下：

（1）2025 年 1-2 月期间

单位：万元

公司名称	应收账款 期末余额	应收账款、应收 票据和应收款项 融资期末余额	应收账款、应收 票据和应收款项 融资期末余额合 计数的占比	营业 收入	收入期 末占比	应收账 款占含 税营业收 入比 (年化)
三菱电机（广州）压缩机有限公司	1,438.40	3,212.66	29.56%	1,725.49	37.67%	12.30%
松下万宝（广州）压缩机有限公司	1,171.03	3,680.36	33.86%	1,245.59	27.19%	13.87%
无锡市东成塑胶五金有限公司	768.19	1,967.91	18.11%	718.71	15.69%	15.77%
威乐集团（WILO SE）	413.79	413.79	3.81%	125.13	2.73%	48.77%
上海奥申机械有限公司	257.44	257.44	2.37%	175.16	3.82%	21.68%
合计	4,048.85	9,532.17	87.70%	3,990.08	87.11%	14.97%

由上表可知，2025 年 1-2 月期间，公司前五大客户的应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数的占比为 87.70%，对应收入合计占比为 87.11%，两者占比具有匹配性。

同时，2025 年 2 月末，公司对主要客户的应收账款余额为 4,048.85 万元，占对应客户含税收入(年化)的比例为 14.97%，占比较低，与公司给予客户“30-90 天”的信用期相匹配，具有合理性。

（2）2024 年度

公司名称	应收账款期 末余额	应收账款、应收 票据和应收款项 融资期末余额	占应收账 款、应收 票据和应收款项 融资期末余额 合计数的比例	营业 收入	收入期 末占比	应收账 款占含 税营业 收入比
三菱电机（广州）压缩机有限公司	1,448.09	2,897.43	30.46%	8,587.50	34.07%	14.92%
松下万宝（广州）压缩机有限公司	899.62	2,632.55	27.67%	5,774.46	22.91%	13.79%
无锡市东成塑胶五金有限公司	891.86	2,097.18	22.04%	4,556.81	18.08%	17.32%

公司名称	应收账款期末余额	应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数	占应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数的比例	营业收入	收入期末占比	应收账款占含税营业收入比
威乐集团(WILO SE)	453.54	453.54	4.77%	930.80	3.69%	43.12%
上海奥申机械有限公司	282.96	282.96	2.97%	1,450.77	5.76%	17.26%
合计	3,976.08	8,363.66	87.92%	21,300.34	84.50%	16.52%

由上表可知，2024 年度期间，公司前五大客户的应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数的占比为 87.92%，对应收入合计占比为 84.50%，两者占比具有匹配性。

同时，2024 年末，公司对主要客户的应收账款余额为 3,976.08 万元，占对应客户含税收入的比例为 16.52%，占比较低，与公司给予客户“30-90 天”的信用期相匹配，具有合理性。

(3) 2023 年度

公司名称	应收账款期末余额	应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数	占应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数的比例	营业收入	收入期末占比	应收账款占含税营业收入比
三菱电机(广州)压缩机有限公司	1,107.28	1,878.58	28.07%	9,133.19	38.95%	10.73%
松下万宝(广州)压缩机有限公司	562.07	1,767.56	26.41%	3,883.29	16.56%	12.81%
无锡市东成塑胶五金有限公司	1,733.79	1,780.50	26.60%	5,277.37	22.51%	29.07%
威乐集团(WILO SE)	295.64	295.64	4.42%	923.37	3.94%	28.33%
上海奥申机械有限公司	264.76	264.76	3.96%	1,069.25	4.56%	21.91%
合计	3,963.54	5,987.04	89.45%	20,286.47	86.52%	17.29%

由上表可知，2023 年度期间，公司前五大客户的应收账款、应收票据和应收款项融资期末余额合计数的占比为 89.45%，对应收入合计占比为 86.52%，两者占比具有匹配性。

同时，2023 年末，公司对主要客户的应收账款余额为 3,963.54 万元，占对应客户含税收入的比例为 17.29%，占比较低，与公司给予客户“30-90 天”的信用期相匹配，具有合理性。

综上，报告期各期末，公司主要客户的应收账款、应收票据、应收款项融资余额合计占比，与对应客户的收入占比具有匹配性，同时，对应客户的应收账款余额与该客户的收入相比具有匹配性。

三、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，应收款项融资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

(一) 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

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》(银保监办发[2019]133 号)并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对公司收到的银行承兑汇票的承兑银行的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行。

6 家大型商业银行包括：中国工商银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、中国银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司和交通银行股份有限公司。

9 家上市股份制银行：招商银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司和浙商银行股份有限公司)

除此之外，信用等级一般的为其他商业银行。

公司将由“6+9”银行承兑的商业汇票在对外背书或贴现时终止确认。由于该类银行承兑汇票属于信用等级较高的银行承兑汇票，其均由信用等级较高的大型商业银行、上市股份制银行承诺到期兑付，公司因票据被拒付而遭追索的可能性极低，能够合理确定公司已转让票据所有权上几乎所有风险和报酬。

截至 2025 年 8 月末，上述“6+9”银行票据已全部到期兑付，已贴现、背书票据不存在被追索情形。因此上述“6+9”票据的背书、贴现可以满足终止确认条件。除“6+9”银行以外的票据，公司在背书、贴现时并不予以终止确认。

（二）应收款项融资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

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年 3 月修订）》相关规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（1）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；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”。

公司按照票据承兑人的信用等级、管理票据的业务模式对持有的汇票进行划分。对于持有的由信用等级较高的银行承兑的汇票，考虑到公司管理这类金融资产的模式包括持有到期、背书以及贴现等多种形式，因此将其作为应收款项融资列示。相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

1、获取公司关于应收款项的内部管理制度，了解公司关于应收款项相关的内控制度的制定情况；

2、访谈公司财务、销售负责人，并取得查阅公司的销售台账及主要销售合同，核查公司在报告期内与主要客户约定的结算方式、销售信用政策等情况、是否存在信用政策的变更情况；核查应收款项相关的会计处理方式；核查应收账款回款情况、应收票据兑付情况以及是否存在大额应收款项逾期或无法收回的情形，是否存在大额应收票据期后无法兑付或者已贴现、背书票据存在被追索情形；

3、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；获取应收票据备查簿，对比报告期内各期以票据作为结算方式的比例及变动趋势，看是否存在明显差异，检查期后兑付情况，并对期末在手应收票据进行盘点；

4、查阅同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告等公开信息，对比报告期各期末公司与同行业公司应收票据与应收款项融资之和占当期营业收入的比例，核查是否存在明显差异；

5、取得并核查公司报告期各期应收账款、应收票据以及应收款项融资期末余额构成明细和营业收入明细，统计公司前五大客户应收账款、应收票据以及应收款项融资期末余额占比以及营业收入占比，看其是否匹配；

6、取得并核查报告期各期末公司票据台账，对公司应收票据、应收款项融资的会计处理进行核查。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》等材料中补充披露期后应收账款、应收票据的回款情况，公司已建立健全了应收款项相关的内控制度，且有效执行；

2、公司报告期内以票据作为结算方式的比例分别为 70.73%、72.36% 和 70.08%，基本上稳定在 70% 左右的水平；公司以票决作为结算方式的比例相较同行业可比公司偏高，主要由于公司对主要客户通常采用“30-90 天”的信用期，下游三菱、松下等客户在公司相对偏紧的信用政策下，基于自身资金管理需求，而倾向于采用自身财团内或日本国内知名银行的承兑汇票予以支付，所出具的银

行承兑票主要由三菱日联银行、三井住友银行负责承兑，公司在较短信用期内通过银行承兑汇票的方式回笼盘活资金，具有合理性；

- 4、公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形；
- 5、报告期各期末，公司主要客户的应收账款、应收票据、应收款项融资余额合计占比，与对应客户的收入占比具有匹配性，同时，对应客户的应收账款余额与该客户的收入相比具有匹配性；
- 6、公司将在“6+9”银行承兑的商业汇票在对外背书或贴现时终止确认满足终止确认的条件；公司对应收款项融资的会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》等相关要求。

（6）关于其他事项。

请公司：①说明报告期内转贷行为相应的业务背景，报告期后是否发生财务不规范行为，相关内控制度是否健全有效；②列示说明报告期各期管理人员数量及占比、人均薪资水平等情况，是否与同行业公司存在较大差异，报告期内增长幅度是否与公司营业收入规模等相匹配；③结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；说明各类存货库龄情况及期后结转情况，存货跌价准备计提是否充分；④说明其他非流动负债中，已背书或贴现不符合终止确认条件的银行承兑汇票报告期后是否已兑付，公司是否需承担连带偿付责任；⑤说明报告期各期经营活动现金流与净利润的勾稽关系。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

【公司回复部分】

一、说明报告期内转贷行为相应的业务背景，报告期后是否发生财务不规范行为，相关内控制度是否健全有效

（一）报告期内转贷行为相应的业务背景，公司报告期后未再发生财务不规范行为

子公司广东勤川，在2025年1月以及2025年2月因需要支付给工程、设备供应商款项缘故，而分别与江门农村商业银行棠下支行签订了三份《流动资金贷款合同》，约定广东勤川向江门农村商业银行棠下支行分别借款1,500万元、510万元以及1,690万元，借款期限分别为自2025年1月24日至2026年1月20日、2025年2月18日至2026年1月20日以及2025年2月18日至2026年1月20日。

根据贷款合同约定，上述款项只能用于购买机械零件以及五金材料等货款，广东勤川通过供应商广州河野机械科技有限公司（以下简称“广州河野”）进行转贷融资，并在实际取得该等借款后，资金最终用于支付第三方工程、设备款以及补充流动资金等用途。

目前，虽然上述三笔借款尚未到期，但广东勤川已于 2025 年 9 月提前偿付上述银行借款及相应利息，截至本回复出具日，上述转贷行为已终止并已得到规范，报告期后，公司不存在其他通过供应商进行转贷融资的情况。

2025 年 4 月，江门农村商业银行棠下支行出具《确认函》，确认广东勤川已根据《流动资金贷款合同》的约定正常履约，未发生违约情形以及无不良信用的记录，江门农村商业银行棠下支行与广东勤川之间在上述贷款存续期间不存在任何法律纠纷或潜在法律纠纷。

2025 年 4 月，中国人民银行江门市分行办公室出具《行政处罚违法情况查询表》，证明广东勤川自 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 3 月 28 日，不存在因违反人民银行管理法规行为而受中国人民银行江门市分行行政处罚的记录。

（二）公司相关内控制度健全有效

针对上述三笔通过供应商进行转贷融资的不规范行为，公司已采取以下整改措施：

- 1、禁止通过供应商转贷融资等不规范行为；
- 2、对员工进行培训，组织公司员工深入学习《贷款通则》《支付结算办法》等法律法规的相关规定；
- 3、制订并完善《财务管理制度》等相关资金管理制度，进一步加强公司在融资管理等方面的内部控制力度和规范运作力度；
- 4、公司的实际控制人已出具《关于规范公司转贷融资的承诺函》以及《关于报告期内公司财务内控不规范事项的承诺函》，承诺将督促公司杜绝后续继续转贷融资等内控不规范行为。如公司报告期内转贷融资不规范行为而承担违约责任或因此受到行政处罚，公司的实际控制人将无条件支付因此产生的费用、罚金或其他经济损失，保证公司不因此遭受任何损失。

广东勤川已于 2025 年 9 月提前偿付上述银行借款及相应利息，截至本回复出具日，上述转贷行为已终止并已得到规范，报告期后，公司不存在其他通过供应商进行转贷融资的情况。

综上，公司已制定了有效的整改措施并及时纠正了不规范行为，相关行为对公司财务内控制度有效性不存在重大不利影响。上述整改措施实施后，公司严格按照相关制度履行财务内控制度，公司整改后的财务内控制度健全、正常运行并持续有效。

二、列示说明报告期各期管理人员数量及占比、人均薪资水平等情况，是否与同行业公司存在较大差异，报告期内增长幅度是否与公司营业收入规模等相匹配

(一) 公司报告期各期管理人员数量及占比、人均薪资水平等情况，与同行业公司不存在较大差异

报告期内，公司管理人员数量及占比、平均薪酬及与可比公司对比情况如下：

单位：人、万元、万元/人年

公司	项目	2025 年 1-2 月/2025 年 2 月末	2024 年度/2024 年 12 月末	2023 年度/2023 年 12 月末
百达精工 (603331)	管理人员人数	未披露	347	385
	总人数	未披露	2,458	2,594
	管理人员数量占比	未披露	14.12%	14.84%
	管理费用-职工薪酬	未披露	4,258.42	4,272.04
	管理人员人均薪资	未披露	12.27	11.10
华翔股份 (603112)	管理人员人数	未披露	218	182
	总人数	未披露	6,006	5,610
	管理人员数量占比	未披露	3.63%	3.24%
	管理费用-职工薪酬	未披露	5,585.25	6,067.18
	管理人员人均薪资	未披露	25.62	33.34
联合精密 (001268)	管理人员人数	未披露	103	81
	总人数	未披露	1,409	1,090
	管理人员数量占比	未披露	7.31%	7.43%
	管理费用-职工薪酬	未披露	2,425.41	2,218.52

公司	项目	2025 年 1-2 月/2025 年 2 月末	2024 年度/2024 年 12 月末	2023 年度/2023 年 12 月末
	管理人员人均薪资	未披露	23.55	27.39
南特科技 (874643, 北交所提交 注册)	管理人员人数	未披露	118	101
	总人数	未披露	2,497	2,135
	管理人员数量占比	未披露	4.73%	4.73%
	管理费用-职工薪酬	未披露	2,721.26	2,360.36
	管理人员人均薪资	未披露	23.06	23.37
勤川精工	管理人员人数	50	53	43
	总人数	389	401	303
	管理人员数量占比	12.85%	13.22%	14.19%
	管理费用-职工薪酬	119.73	658.40	394.42
	管理人员人均薪资	14.37	12.42	9.17

由上表可知，同行业可比公司的营收规模普遍在 10 亿元以上，因此其管理人员数量规模普遍在 100 人以上，公司目前营收规模在 2.5 亿元左右，因此其管理人员数量在 50 人左右的水平，相对少于同行业可比公司。

由于公司先后设立江苏、广东两个生产基地，并下辖多家子公司，同步开展铸造、精加工等各类生产活动，因而需各自配备对应的采购、人力、财务等行政管理团队，公司目前管理人员规模在 50 人左右，人数占比在 13-14% 水平，相关占比情况与百达精工（603331）较为可比。

同时，公司报告期内仍处于持续发展阶段，资金实力以及人才梯队建设相对弱于沪深交易所主板上市公司，因此薪酬水平相对偏低，但是报告期内，公司管理人员人均薪酬水平亦随着公司业务规模扩大而逐年增长，报告期内人均 10-15 万元/年的薪酬水平与百达精工（603331）11-13 万元/年的水平较为可比。

综上，公司报告期各期管理人员数量及占比、人均薪资水平等情况，符合公司发展阶段特点以及实际业务开展情况，与同行业可比公司不存在较大差异。

(二) 报告期内增长幅度是否与公司营业收入规模等相匹配

报告期内，公司管理人员薪资水平与营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-2月	2024年度	2023年度
管理人员薪酬	119.73	658.40	394.42
营业收入	4,580.49	25,208.16	23,447.57
占营业收入比例	2.61%	2.61%	1.68%

报告期各期，公司管理人员薪资水平分别为 394.42 万元、658.40 万元以及 119.73 万元，占各期营业收入的比例分别为 1.68%、2.61% 以及 2.61%。

上述占比整体有所增长，主要系 2024 年起，公司为持续优化管理、提升企业规范性，而先后增加了行政人事、仓库管理、采购专员等岗位的管理人员；同时，为应对新客户增加而带来的业务规模扩大以及推进资本市场运作等规划，而进一步增加了成本会计、财务经理等管理人员，因而公司管理人员数量由 2023 年末的 43 人增长至 2024 年末的 53 人，对应薪酬总额自 2024 年起相应增长。

营业收入方面，公司自 2024 年起先后在长三角、珠三角基地进行产能建设，然而新建产能爬坡尚需一定周期，报告期内尚未形成完整业绩释放，故而导致 2024 年起管理人员薪资占营业收入比有所提高。

综上，公司管理人员薪酬自 2024 年起占营业收入比例有所提高，主要由于业务发展需要而新增储备管理人员，而同时公司新建产能尚在爬坡阶段，业绩尚未完全释放所致，具有合理性。

三、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；说明各类存货库龄情况及期后结转情况，存货跌价准备计提是否充分

(一) 结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明公司的存货余额是否与订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1、公司报告期内的合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等情况

(1) 合同签订

针对合作时间长久稳定、交易规模较大的主要客户，公司通常采取与其签订年度框架协议，并以客户所下发展单确定具体采购量的合作模式；针对合作频率相对较低、交易金额相对较小的客户，公司通常采取与其直接签订销售合同的方式开展合作。

(2) 备货和发货周期

日常经营中，公司采用在保留合理安全库存基础上，根据客户月度需求预测确定生产计划的生产模式。公司各类产品的理论生产周期整体在半个月左右，同时公司基于安全库存及客户月度需求情况，而通常保留 1-2 个月左右销量的产成品库存，因此，公司存货的整体备货规模通常对应于 1.5-2.5 个月左右的销量。

以此确保公司对客户订单具备较快的响应速度，通常而言，从客户下单至公司完成货物交付的周期通常在 7 天以内，订单转化为收入的速度相对较快。

报告期各期末，公司存货余额与订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-2 月 /2025 年 2 月末	2024 年度/2024 年 12 月末	2023 年度/2023 年 12 月末
存货账面余额①	3,339.81	3,612.27	2,851.68
当期营业成本金额②	3,692.20	19,335.03	17,517.84

项目	2025年1-2月/ 2025年2月末	2024年度/2024 年12月末	2023年度/2023年 12月末
存货周转周期③=①/ (②/当期 月份数)	1.81	2.24	1.95

由上表可知，报告期各期末，公司存货周转周期分别为 1.95 个月、2.24 个月以及 1.81 个月，与公司存货的 1.5-2.5 个月左右的整体备货规模较为匹配。因此，公司存货余额与订单情况具有匹配性。2024 年度，公司存货周转周期有所拉长，主要系公司 2024 年 12 月-2025 年 1 月为春节前销售“小高潮”，公司相应增加备货量所致。

2、公司的存货余额与订单、业务规模匹配情况

由于公司客户通常只会提前 1-7 天提供正式订单，而公司主要依据客户提供的月度需求预测进行生产和备货，因此可将各报告期期后一个月的发货情况视为公司期末的对应在手订单。

报告期各期末，存货规模与在手订单、业务规模的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-2月/ 2025年2月末	2024年度/ 2024年12月末	2023年度/ 2023年12月末
存货余额 a	3,339.81	3,612.27	2,851.68
期后一个月的发货量 b	2,294.11	1,949.36	1,939.56
订单覆盖率 d=a/b	1.46	1.85	1.47

由上表可知，报告期各期末，公司存货余额对应于期后一个月发货量的订单覆盖率分别为 1.47 倍、1.85 倍以及 1.46 倍，即期末存货余额在确保安全库存量的基础上，仍能覆盖 1 个月左右的销售订单，具有合理性。

综上，根据合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等情况，公司存货余额与订单、业务规模具有匹配性。

3、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货账面余额、营业成本以及存货

占营业成本比例情况汇总如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年 12 月末			2024 年度/2024 年 12 月末			2023 年 1-2 月/2023 年 2 月末		
	存货账面余额	营业成本	存货占营业成本比例	存货账面余额	营业成本	存货占营业成本比例	存货账面余额	营业成本	存货占营业成本比例
百达精工 (603331)	未披露	未披露	未披露	39,648.07	121,284.91	32.69%	37,312.33	109,354.50	34.12%
华翔股份 (603112)	未披露	未披露	未披露	74,053.50	299,629.19	24.72%	68,191.62	248,233.54	27.47%
联合精密 (001268)	未披露	未披露	未披露	8,612.19	58,492.97	14.72%	6,867.34	51,723.57	13.28%
南特科技 (874643, 北交所提交注册)	未披露	未披露	未披露	14,021.44	79,742.14	17.58%	13,203.17	72,924.94	18.11%
平均数	未披露	未披露	未披露	34,083.80	139,787.30	22.43%	31,393.62	120,559.14	23.25%
勤川精工	3,339.81	4,006.59	13.89%	3,612.27	20,734.45	17.42%	2,851.68	19,551.46	14.59%

注：2025 年 1-2 月存货占营业成本的比例为年化后的数据

由上表可知，报告期各期末，公司存货余额占营业成本比重分别为 14.59%、17.42% 以及 13.89%，与联合精密、南特科技 13%-18% 的占比区间较为相符，具有合理性。

此外，百达精工、华翔股份等可比公司，其下游客户除了空调厂商外，还包括汽车、工程机械、水泵等行业，而该等行业的存货备货周期相较空调行业更长，因而导致百达精工、华翔股份的存货规模相对较大。

综上，公司的存货规模与联合精密、南特科技等公司较为可比，不存在较大差异。

（二）说明各类存货库龄情况及期后结转情况，存货跌价准备计提是否充分

1、公司各类存货的库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况汇总如下：

单位：万元

项目	库龄	2025年2月末		2024年末		2023年末	
		原值	占比	原值	占比	原值	占比
原材料	1年以内	458.78	13.74%	387.29	10.72%	139.1	4.88%
	1-2年	17.39	0.52%	18.26	0.51%	21.34	0.75%
	2-3年	2.32	0.07%	1.12	0.03%	10.75	0.38%
	3年以上	32.63	0.98%	35.19	0.97%	28.61	1.00%
	小计	511.13	15.30%	441.86	12.23%	199.8	7.01%
在产品	1年以内	159.23	4.77%	252.02	6.98%	102.88	3.61%
	1-2年	1.11	0.03%	1.06	0.03%	-	0.00%
	2-3年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	3年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	小计	160.33	4.80%	253.09	7.01%	102.88	3.61%
委托加工物资	1年以内	113.99	3.41%	146.79	4.06%	70.17	2.46%
	1-2年	5.73	0.17%	5.82	0.16%	-	0.00%
	2-3年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	3年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	小计	119.72	3.58%	152.61	4.22%	70.17	2.46%
半成品	1年以内	992.63	29.72%	942.98	26.10%	763.48	26.77%
	1-2年	42.52	1.27%	41.75	1.16%	115.76	4.06%
	2-3年	35.18	1.05%	47.76	1.32%	12.84	0.45%
	3年以上	29.17	0.87%	24.21	0.67%	11.84	0.42%
	小计	1,099.51	32.92%	1,056.70	29.25%	903.92	31.70%
库存商品	1年以内	1,225.77	36.70%	1,440.90	39.89%	1,263.66	44.31%
	1-2年	107.39	3.22%	136.38	3.78%	258.33	9.06%
	2-3年	57.8	1.73%	85.5	2.37%	31.32	1.10%
	3年以上	58.17	1.74%	45.24	1.25%	21.6	0.76%
	小计	1,449.13	43.39%	1,708.01	47.28%	1,574.91	55.23%
合计	1年以内	2,950.40	88.34%	3,169.98	87.76%	2,339.29	82.03%

项目	库龄	2025 年 2 月末		2024 年末		2023 年末	
		原值	占比	原值	占比	原值	占比
	1-2 年	174.14	5.21%	203.27	5.63%	395.43	13.87%
	2-3 年	95.3	2.85%	134.38	3.72%	54.91	1.93%
	3 年以上	119.97	3.59%	104.64	2.90%	62.05	2.18%
	小计	3,339.81	100.00%	3,612.27	100.00%	2,851.68	100.00%

由上表可知,报告期内,公司存货库龄以1年以内为主,占比分别为82.03%、87.76%以及88.34%,整体呈上升趋势,系公司不断加强存货管理,提高存货运营效率所致。

公司1年以上库龄的存货,主要系原材料、库存商品及半成品。其中,原材料金额基本在50-60万元的水平,占比基本在1.5%左右的水平,金额及占比均较小,主要包括公司生产所需的各类刀片、开关、钻头等低值易耗品,该等低值易耗品的型号种类繁多,且需要根据客户需求进行更换,因而为保证各类型低值易耗品的及时供应与补充,公司就每个型号均预留少量库存备用,该类低值易耗品在保存良好的情况下保质期可长达5年以上,同时根据公司经验,未来随着产品型号的更迭亦能够及时投入使用,此外,报告期内公司不存在低值易耗品未及时领用而报废的情形,因而该类存货减值风险相对较低。

此外,报告期各期末,公司库龄1年以上的库存商品和半成品合计占比分别为15.84%、10.54%和9.89%,金额分别为451.69万元、380.84万元和330.23万元,主要系公司在为新客户或现有客户成功设计新产品后,会提前进行小批量备货。后续随着市场环境的变化,部分客户会因终端产品推广不力而对部分产品延迟下单,进而形成该等存货,对该类无明确订单存货,公司已充分计提减值准备。

2、公司各类存货的期后结转情况

报告期各期末,公司各类存货的期后结转情况如下表所示:

单位:万元

时间	存货项目	存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2025年2月末	原材料	511.13	386.72	75.66%

时间	存货项目	存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2024 年末	在产品	160.33	160.33	100.00%
	委托加工物资	119.72	119.72	100.00%
	半成品	1,099.51	914.04	83.13%
	库存商品	1,449.13	1,006.15	69.43%
	合计	3,339.81	2,586.96	77.46%
2023 年末	原材料	441.86	359.89	81.45%
	在产品	253.09	253.09	100.00%
	委托加工物资	152.61	152.61	100.00%
	半成品	1,056.70	894.06	84.61%
	库存商品	1,708.01	1,484.42	86.91%
	合计	3,612.27	3,144.06	87.04%
2022 年末	原材料	199.80	145.23	72.69%
	在产品	102.88	101.82	98.97%
	委托加工物资	70.17	64.35	91.71%
	半成品	903.92	790.19	87.42%
	库存商品	1,574.91	1,307.79	83.04%
	合计	2,851.68	2,409.38	84.49%

注：上表所述期后是指期后一年内，2024 年末和 2025 年 2 月末存货期后结转金额统计截止日期为 2025 年 8 月 31 日。

由上表可知，报告期各期末，公司存货的期后结转率分别为 84.49%、87.04% 以及 77.46%，整体结转情况良好，尚未结转部分主要包括上文所述的各类刀片、开关、钻头等各类型备用低值易耗品，以及因终端产品推广不力而对部分产品延迟下单形成的长库龄存货。

综上，公司各类存货的期后结转率整体在 85% 左右水平，整体结转情况良好。

3、公司存货跌价准备计提具有充分性

报告期各期末，公司在对存货进行全面盘点的基础上，对于存在遭受毁损，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等情况的存货，预计其成本不可收回的

部分，按单个存货项目的可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定方法及过程为：库存商品、发出商品等直接用于出售的存货，以该存货的估计售价减去估计的销售费用、运费及相关税费后的金额，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、运费及相关税费后的金额，确定其可变现净值。

公司对于期末各类存货计提跌价准备的测算过程如下表所示：

存货类别	测算过程
原材料	公司不存在采购后直接用于出售的原材料，报告期内产品毛利率处于行业合理水平，且原材料具有通用性，不存在因客户流失或价格下跌导致滞销或者亏损出售的情况，因而相关原材料不存在减值迹象。
库存商品	(1) 库龄一年以上且尚未有订单的，按照废钢的价格折算其账面价值，剩余部分全额 100%计提跌价准备； (2) 库龄 1 年以上且有订单在手的，按照订单的销售价格-相关税费后的价格确认其可回收金额。
半成品	(1) 对于机加工有订单在手的，按照相关订单的销售价格-加工成本-相关税费后的价格确认其可回收金额； (2) 对于尚未有订单的，按照同型号当期毛坯的销售价格确认其可回收金额。
在产品、委托加工物资	按照订单的销售价格-预计后续加工成本-相关税费后的价格确认其可回收金额

经上述存货跌价测试，公司报告期各期末确认的存货跌价准备情况如下：

单位：万元			
项目	2025年2月28日	2024年12月31日	2023年12月31日
存货余额	3,339.81	3,612.27	2,851.68
存货跌价准备	422.64	459.09	284.55
计提比例	12.65%	12.71%	9.98%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提金额分别为 284.55 万元、459.09 万元以及 422.64 万元，计提比例分别为 9.98%、12.71% 以及 12.65%。

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的比较情况如下表：

公司	2025 年 2 月末	2024 年末	2023 年末
联合精密（001268）	未披露	7.56%	9.06%
华翔股份（603112）	未披露	5.89%	9.06%
百达精工（603331）	未披露	4.62%	4.61%
南特科技（874643，北交所提交注册）	未披露	12.67%	19.82%
平均值	未披露	7.69%	10.64%
勤川精工	12.65%	12.71%	9.98%

注：同行业可比公司数据来源于其定期披露的报告及招股说明书。

报告期各期末，公司的存货跌价准备计提比例与南特科技较为接近，并且高于同行业可比公司均值，相关计提具有充分性。

四、说明其他非流动负债中，已背书或贴现不符合终止确认条件的银行承兑汇票报告期后是否已兑付，公司是否需承担连带偿付责任；

报告期各期末，其他非流动负债中，已背书或贴现不符合终止确认条件的银行承兑汇票，在报告期后的兑付情况汇总如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 2 月末	2024 年末	2023 年末
期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期未终止确认的应收票据 ①	4,188.93	3,696.93	1,209.13
其中：已贴现未终止确认的票据（短期借款）	2,279.46	2,458.46	1,205.49
已背书未终止确认的票据（其他流动负债）	1,909.47	1,238.48	3.64
期后兑付金额 ②	4,188.93	3,696.93	1,209.13
期后兑付比例③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：期后兑付统计截至 2025 年 8 月 31 日；

注 2：贴现票据包括手续费金额。

由上表可知，报告期各期末，公司期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期未终止确认的应收票据，在期后均已到期兑付。

公司已贴现、背书票据不存在被追索情形，公司不存在需承担连带偿付责任的情形。

五、说明报告期各期经营活动现金流与净利润的勾稽关系

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-2月	2024年度	2023年度
1、将净利润调节为经营活动现金流量			
净利润	181.12	2,184.26	2,612.39
加：信用减值损失	13.92	83.38	-117.35
资产减值损失	81.27	285.55	166.62
固定资产折旧	271.06	1,189.17	1,093.28
使用权资产折旧	41.45	250.76	254.84
无形资产摊销	9.23	50.22	12.12
长期待摊费用摊销	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-3.15	15.67	44.42
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	-	30.63	22.69
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	50.53	232.23	208.66
投资损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-9.02	30.04	7.62
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-0.45	0.45	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	154.75	-871.61	1,035.33
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-2,640.32	-11,585.35	-5,372.78
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	985.21	3,722.48	516.31
其他	-522.51	826.23	-4,691.41
经营活动产生的现金流量净额	-1,386.92	-3,555.89	-4,207.26

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,207.26 万元、-3,555.89 万元和-1,386.92 万元，整体呈改善趋势，但持续为负数，与净利润持续为正值存在差异，主要由于票据背书和贴现导致的相关资金流入在经营活动现金流和投资活动现金流、筹资活动现金流之间的不同位置列报所致。

（一）经营性应收项目的增加

报告期内，公司经营性应收项目的增加对经营活动产生的现金流量的影响分别为-5,372.78 万元、-11,585.35 万元、-2,640.32 万元。其中，经营性应收报表项目的变动影响额分别为 957.71 万元、-2,440.99 万元、-1,509.97 万元。

报告期内，由于公司考虑自身资金使用规划以及票据贴现成本等因素，存在票据背书和贴现的情况，根据会计准则规定的现金流量表编制方法，票据背书不形成经营性现金流、非“6+9”银行承兑汇票的贴现应计入筹资活动现金流，在经营性应收报表项目的变动额基础上进一步减少经营活动现金流金额。具体分析如下：

1、将一部分应收票据贴现用于支付工资、材料款及设备工程款，且由于该部分票据主要为三菱日联、三井住友等日资银行，不属于“6+9”银行，未体现在“销售商品、提供劳务收到的现金”（即减少了经营活动现金流），而是相应增加了“借款所收到的现金”（即相应增加了筹资活动现金流），因此，该部分贴现用于支付工资、材料款及设备工程款的票据，由于在经营活动现金流与筹资活动现金流之间的分类差异，导致了公司经营活动产生的现金流量净额大额为负。报告期内，上述原因对经营活动产生的现金流量影响分别为-6,287.29 万元、-7,341.78 万元、-968.85 万元。

2、将一部分应收票据背书用于支付工程设备款，该部分本应到期托收计入经营活动现金流的经营性应收票据，由于在背书时点未产生现金流入或者流出，故未体现在“销售商品、提供劳务收到的现金”（即减少了经营活动现金流），而是相应减少了“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”金额（即相应减少了投资活动现金流出），因此，该部分用于背书以支付工程设备款的票据，进一步导致了公司经营活动产生的现金流量净额大额为负。报告期内，上述原因对经营活动产生的现金流量影响分别为-280.19 万元、-1,560.59 万元、-166.18

万元。

（二）其他项目中银行承兑汇票保证金变动

报告期各期，其他项目对经营活动现金流量净额的影响分别是-4,691.41 万元、826.23 万元、-522.51 万元，由于公司报告期内 70%以上货款通过票据结算，随着业务规模的扩大，公司银行承兑汇票规模相应增加，一方面公司因客户票据兑付周期短于向供应商开具票据的兑付周期、部分保证金利率高于票据贴现利率等原因，公司存在将较多票据予以贴现后，再存入银行作为保证金，继而开具银行承兑汇票给供应商，以此获取净利息收入的情况，另一方面出于利用保证金杠杆，通过开具票据支付在建工程厂商货款等因素考虑，公司自 2023 年起的银行承兑汇票保证金金额相对较多。

【中介机构核查部分】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要开展了以下核查工作：

1、访谈公司财务人员并检查相关合同文件，核查公司报告期内转贷行为的情况，核查公司转贷规范整改情况、内部控制完善措施情况、期后是否有新增情况；获取公司银行流水，查验包括借款资金在内的大额资金流向，是否涉及不规范行为，是否存在大额异常资金转账情况；

2、通过查阅可比公司公开披露的年报及招股说明书等公开披露数据，与公司管理人员占比及管理人员的薪酬数据进行对比，分析其差异；比较分析管理人员薪酬与营业收入的占比情况，同时比较管理人员薪酬增长幅度与营业收入的增长幅度的匹配性；

3、访谈公司采购、生产、销售相关人员，了解公司合同签订情况、备货和发货周期、订单完成周期，分析存货余额是否与公司业务规模相匹配；获取公司报告期最后一期存货在期后一个月的领用、销售情况，检查存货在期后一个月领用、销售比例是否存在异常；

- 4、通过查阅可比公司公开披露的年报及招股说明书等公开披露的存货情况，对比分析同行业可比公司的存货占营业成本比例与公司是否存在差异；
- 5、取得公司报告期各期末的存货明细及库龄情况、期后结转情况；核查公司长库龄存货的构成和形成原因，核查公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提政策和具体计提方法，复核计提存货跌价准备的方法及计算过程；分析存货跌价准备计提的充分性；
- 6、结合同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开信息，对照检查报告期内公司与同行业可比公司存货跌价准备是否存在明显差异和合理性。分析报告期各期末存货跌价损失金额计提较大的原因；
- 7、获取并复核公司提供的应收票据备查簿，检查期后兑付情况，并对期末在手应收票据进行盘点；对公司应收票据、应收款项融资的会计处理进行核查；
- 8、查阅公司将净利润调整至经营活动现金流量净额的现金流量表补充资料，论证分析净利润与经营活动现金流量净额存在差异的原因及合理性。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、子公司广东勤川为支付第三方工程、设备款以及补充流动资金等用途而存在转贷行为，相关转贷行为已终止并已得到规范，报告期后，公司不存在其他通过供应商进行转贷融资的情况；公司整改后的相关财务内控制度健全、正常运行并持续有效；
- 2、公司报告期各期管理人员数量及占比、人均薪资水平等情况，符合公司发展阶段特点以及实际业务开展情况，与同行业可比公司不存在较大差异；公司管理人员薪酬自 2024 年起占营业收入比例有所提高，主要由于业务发展需要而新增储备管理人员，而同时公司新建产能尚在爬坡阶段，业绩尚未完全释放所致，具有合理性；
- 3、根据合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等情况，公司存货余额与订单、业务规模具有匹配性，公司的存货规模与联合精密、南特科技等公司较

为可比，不存在较大差异；

4、公司 85%以上存货集中在 1 年以内，各类存货的期后结转率整体在 85% 左右水平，整体结转情况良好，公司存货跌价准备计提具有充分性；

5、公司各期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期未终止确认的应收票据，在期后均已到期兑付；已贴现、背书票据不存在被追索情形，公司不存在需承担连带偿付责任的情形；

6、公司报告期内经营活动产生的净现金流量与净利润勾稽关系准确，其波动原因具有合理性，与公司实际经营状况相匹配。

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】

除上述问题外，公司、主办券商对照《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》等规定确认，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 2 月 28 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。

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】

截至本回复出具日，公司尚未向当地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。

(以下无正文)

(本页无正文，为江苏勤川精工股份有限公司《关于江苏勤川精工股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人（签字）：


陈晓锋



(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于江苏勤川精工股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人（签字）：


谢栋斌

项目小组成员（签字）：


金鸿豪


熊林海


黄昕睿

